

义乌新考验：人民币贬值并未带动外销

■ 张玉 孙忠 报道

作为全球最大的小商品集散中心，义乌一直被视为国内小商品外贸的风向标。最近，这个苦苦挺过人民币升值周期的浙江名城，却遇到了新情况：2014 年第一季度人民币汇率出人意料地大幅贬值，幅度一度接近 3%。

然而，意外贬值并没有给义乌的小商户带来实惠，反而让他们对汇率预期的不确定性担忧不已。如何在人民币汇率双向波动且波幅扩大的情况下保住利润，正在成为义乌的新考验。

“外商和你谈价格的时候，也会以人民币贬值来要求让利。但在订单到交货的一个多月时间里，人民币价格会变成什么样，真是不好说。要是回去了，岂不是就要承受损失。”浙江小商品城外贸公司的吴经理说。事实上，义乌的卖方竞争激烈，议价能力弱，而利润可能仅有 2%至 3%，汇率非预期波动 1%就会吃掉一半的利润。

“客户开始转移至越南、泰国，并且人工成本一直上升，一把仅有 5 毛利润的剪刀，由于近期汇率波动剧烈，利润没有了。”一家义乌小商户老板近期无奈地表示。

义乌是中国小商品之都，也是国家级国际贸易综合改革试点城市。近期人民币汇率双向波动且波幅扩大的市场化节奏正在考验义乌中小外贸企业的应对汇率风险的能力。

记者调查发现，面对成本上升和汇率风险的双重压力，义乌中小外贸企业积极寻找出路，努力创新产品，提升议价和抵御风险能力；在个人跨境人民币结算试点下，个体商户积极开展人民币结算。不过，由于美元结算仍在企业外贸中占很大比例，如何运用金融工具规避汇率风险仍十分必要。

意外贬值并未带动外销

义乌小商品市场竞争激烈，但品牌识别度弱。部分产品虽然也是有牌子，价格低廉，但仍在竞争中处于不利地位。

4 月 1 日，人民币对美元中间价报 6.1503 再创年内新低，年初至今累计贬值近 1%，即期汇率贬值近 3%。

“现在还没有感受到人民币贬值的好处。”在义乌专营剪刀生意的华海英对人民币汇率升值仍记忆犹新，“之前人民币升值得厉害使得订单量减少了，我的产品主要是销往东南亚、非洲、中东、马来西亚、泰国、印度、印尼这些地方，一般 2-3 月份、8-10 月份是销售旺季，现在客源还是减少了。”

另一位在韩国馆的洁具销售商户陈老板也告诉记者，目前成本上升，客户讨价还价，市场竞争激烈，客户流失率高。

在国际商贸城一区，两位来自埃及的客商手里拿着采购本，挨家挨户地询问印有外文的儿童识字贴的价格，厚厚的采购本上每一面都订上了各户商家的信息与价格。

在义乌采购日用品的陈先生告诉记者：公司向非洲 60 多家超市供货，他专门负责在市场上看货比价，然后将货运至东阳那边的仓库，再由青口转运至非洲。

记者发现义乌小商品市场竞争激烈，但品牌识别度弱。一系列类似乐高的玩具产品，虽然也是有牌子，价格低廉，仍在竞争中处于不利地位。

值得惊喜的是，市场创新活跃。商贸城一区的玩具厂商告诉记者，愚人节临近，工厂特意做些搞怪面具、披风斗篷，这些产品走量增大；魔鬼套装、超人外衣等另类玩具受到欧洲、南美等地的客商喜欢；一些发音整蛊玩具受到日韩及东南亚国家的青睐。尤其是随着 2 月份外贸旺季的到来，义乌新奇玩具行业走量增大。

■ 黄媛 沙春利 报道

吉隆坡飞往北京的夜航航班上，一位马来西亚空乘和中国乘客聊天时问，“现在马来西亚人到中国安全吗？”

这趟马来西亚航空公司的夜航原本编号是 MH370，现在已改为 MH0318；乘客虽然不一定满员，但 300 余座位所剩也不多。

中国乘客对于这突然的一问，颇觉尴尬；看着这群同样才刚刚失去曾经朝夕相处的同事的马航机组员工，保持着良好的职业素质、亲切殷勤的照顾着机上的中国乘客，但对于即将抵达的中国却有着这样的担心。

“中国人很生气吧”，MH370 马航失联事件的最初两周，马来西亚的民众碰见北京去的中国人，时常都会谨慎地搭上这么一问，话语中通常都是抱有七分同情、三分无奈。

“在国内我们是早已习惯政府这个样子了，做事效率不高，各部门之间经常信息不一致，这次是把家丑亮到国际上了”，一位在家族企业做事的华裔女孩 Sarah 如此说。对于失去了 154 名同胞的中国人



义乌新光饰品有限公司董事长周晓光告诉记者，公司平均日开发新品上百款，现有“新光”、“希宝”两大品牌，有合金、爪链、铜金等五大系列共 20 余类 20 多万个品种。他强调，只有不断改进工艺，提高产品质量，创新产品设计，才能在竞争激烈的市场中生存发展，在转型升级的时代大背景下壮大。

关键是提高产品议价能力

义乌是全国最先开展个人跨境贸易人民币结算的地区，但中小商户能否实现跨境人民币结算业务，仍与其议价能力有很大的关系

“我们收的是人民币，汇率波动没什么影响。”记者走访的小商户多半表示，采用人民币报价并表示要用人民币结算，以此确保成本收益，避免汇率风险。

义乌的经济主体以个体经营户为主。2012 年 12 月，人民银行总行正式批准义乌开展个人跨境贸易人民币结算试点工作。义乌成为全国最先开展个人跨境贸易人民币结算的地区。

央行义乌支行的金科长告诉记者，去年跨境人民币结算的业务量有四百多亿，个人跨境人民币结算业务量有 80 多亿。义乌 6 万多个商户，有 1700 多户实现跨境人民币结算业务。这与中小商户的议价能力有关，也要外商认同并愿意采用人民币结算。央行的政策将继续推动人民币跨境结算，进行汇率互换，建立大系统，加快境外清算行的对接工作。

中国银行义乌分行国际结算部负责人周哲宇告诉记者，“从市场看，东南亚、非洲、南美的客户可以接受使用人民币结算，因此影响相对较大。此外，中东国家也是义乌的主要客户来源，但是那里的跨境清算行较少，客商持有人民币少，他们如果有人民币的话，也应该会接受人民币结算。”

市场上卖方竞争激烈，实现产品的创新与升级对实现人民币结算起到重要作用。记者走访了整个国际商贸城，发现一区的人气最旺，二到五区人气减弱。商户要实现人民币现金结算或人民币跨境结算，提升卖方的议价能力非常关键。

外贸企业齐盼汇率稳定

“对于外贸企业，升值也好，贬值也好，要在一个预期范围内波动就不怕。有一个比较稳定的预期，我们才好定价”

“有些商户直接采用人民币现金结算。而一些量大的商户，从签单、发货到收款，

可能持续一个月左右的时间，这时就要面对人民币对美元的汇率波动风险。” 衢州商业银行办公室主任毛金玲告诉记者。

“这一个月以来的汇率波动剧烈，尤其是在升值预期下，”浙江小商品城外贸公司的吴经理告诉记者，“对于外贸企业，升值也好，贬值也好，要在一个预期范围内波动就不怕。有一个比较稳定的预期，我们才好定价。”

目前汇率波动频繁，对企业接单的报价能力、外汇风险管理能力提出挑战。“现在，外商和你谈价格的时候，也会以人民币贬值来要求让利。但是，在订单到交货的一个多月时间里，人民币价格会变成什么样，真是不好说。要是回去了，岂不是就要承受损失。”吴经理表示。

义乌巨龙箱包外贸部负责人陈女士也告诉记者：“汇率波动主要对企业报价产生影响。公司以一个月的美元订单为主，补货形式的小订单多。”

据了解，面对汇率波动，销售型外贸公司和生产型外贸公司有区别。销售型外贸公司不直接面对汇率波动风险。但是，汇率波动会影响市场的活跃度，从而对业务量产生影响。而生产性的外贸公司，涉及与外商谈判定价再发货，就面临汇率波动风险。在义乌，卖方竞争激烈，议价能力弱，而利润可能就 2%至 3%，汇率波动对他们会产生影响。

长期来看，人民币汇率波幅扩大，企业对汇率走势判断将至关重要，一旦误判将承受损失。“人民币贬值的趋势尚不明朗，且汇率双向波动，如果汇率触底反弹再次升值，企业会损失汇率差。”周哲宇告诉记者，“对于部分已经在年前签订大单的企业而言，由于已经和银行提前锁定汇率，此次汇率下跌并未给他们带来实际利好。”

此外，企业的资产和负债也需要进行相应调整，人民币单边升值时代的“资产本币化、债务外币化”将受到挑战。义乌新光饰品有限公司外贸部负责人傅美巧告诉记者：公司将美元用于海外投资。

一位熟悉义乌外贸业务的人士告诉记者，对于多数外贸企业而言，汇率走势的稳定对于企业长期的经营才是真正的好。

“双向波动”背后的锁定利润之道

多家银行给出的建议，面对当前汇率波动还可以采用协议融资等方式避免汇率波动影响。此外，同户名划转也可以使用人民币而规避汇率风险。

人民币汇率双向波动是汇率市场化的必由之路。理性对待汇率波动，合理使用金

融工具考验外贸企业。

“面对当前汇率波动，我们会建议客户采用即期结汇或中长期锁定汇率规避风险。因为，长期来看，人民币还是呈升值的趋势。”周哲宇向记者介绍，“客户在采取远期价格锁定的时候，客户会觉得锁定汇率就是锁定了成本收益，可以接受中长期锁定汇率来避免汇率风险。当然，也有一部分客户会担心如果汇率贬值，就会造成亏损。就像今年年初，客户签订三个月的锁定汇率，目前就面临亏损。所以，一般建议中长期的汇率锁定。这些汇率的产品主要是用于避险，而非赚取汇率差额。”

周哲宇还告诉记者，“如果该三个月的出口合同达到 200 万美元以上，在银行取得授信，可以以美元贷款利率和一定的手续费，提前贷出 200 万美元，这种方式是通过境外本外币融资实现的。”在中国银行义乌分行，一个季度有一亿美元多会进入套期保值业务。一般而言，企业会把多笔单子放在一起来做套期保值。

“海外的订单主要是以美元结算，1-3 个月的订单为主。”傅美巧告诉记者。“这时候就会采用远期结售汇业务。”

由于未来汇率不确定，因此客户可以通过金融产品将未来汇率确定，确定的汇率由客户和银行协商而定，这就是远期协议；而中长期锁定汇率是通过与银行签订“远期结汇 / 售汇业务”来实现。当然，可能客户期望的汇率是某个区间而非确定的值，在这个区间内，企业可以承担汇率下跌（上升）的风险，也能从汇率上升（下跌）中获益，这类衍生品被称为利率区间协议。

“此外，除了远期锁汇，中行还有外汇看跌期权产品‘区间宝’，将汇率锁定在 6.1 至 6.3 区间进行结算，封顶价 6.3，如果汇率超过 6.3，以 6.3 结汇。如果汇率低于 6.1，以 6.1 结汇。若处于这一区间，客户可以按当时的即期结汇汇率进行结算。这也将汇率控制在了一个区间。”周哲宇向记者透露，“银行自身要在中东地区布局境外清算行，兑换人民币，可以促进实现跨境人民币结算业务。”

多家银行给出的建议，面对当前汇率波动还可以采用协议融资等方式避免汇率波动影响。此外，同户名划转也可以使用人民币而规避汇率风险。

中国社会科学院金融所银行研究室主任曾刚向记者表示：汇率双向波动作为国家推进汇率市场化的机制设计，好处在于一方面优化资源配置效率，另一方面减少热钱流入。在这个大方向下，加大了微观企业的风险，微观企业主体要关注汇率市场的波动，进行预判；也给金融市场进一步创新“开展规避风险的金融工具提出了新的要求。

第一夫人的商业价值有多大？

据壹读报道，“第一夫人”的广告效应从从来不输任何何明星，她们的裙子、鞋子、包包，没有哪一样不为人们所关注。今天壹读君就来百科一下，“第一夫人”们都带火了哪些品牌，她们的商业价值有多大？

夫人的裙边 VS 总统的政策

要说对经济的影响，有时总统夫人的裙边比总统的经济政策还要给力。想当初，米歇尔参加 NBC 电视台今日秀时，穿着一件 JCrew 连衣裙。米歇尔在电视上公开自己裙子的品牌后，这款连衣裙第二天就遭哄抢，JCrew 集团的股价一周之内上涨了 25%。到节目播出后的 14 个月，这个平价品牌的股价累计上涨了 175%以上，在资本市场获得 18 亿美元的收益。保定被传成“政治副中心”，也没能拉动几只股票飙升啊。

和米歇尔一样堪称“贤内助”的还有英国首相夫人萨曼莎。和米歇尔不同，萨曼莎出身贵族，在当上首相夫人之前，她是个高端设计师兼大牌控。随便买条 800 英镑的 Prada 裙子，买双 400 英镑的 Jimmy Choo 高跟鞋，那都不是事儿。但自从参与丈夫卡梅伦的竞选开始，她就改走简约路线。衣服的价格从 800 英镑一路跌破 65 英镑，穿起了玛莎百货的大众波点裙，把 29 英镑的廉价鞋 +40 镑的裙子也穿出了贵族优雅范儿，引得英国女性争相模仿，把玛莎百货的服装部门乐得合不拢嘴。

奢华夫人堪比时尚教主

放眼近年来的第一夫人圈，恐怕最不能忽视的就是法国前第一夫人布吕尼。这位美人儿本就出身模特，对于时尚的灵敏度自然是一流的。相比于服饰的价格，法国人似乎更看重第一夫人的服装是否足够展现品质。所以，布吕尼向来都爱高级奢侈品牌，譬如 Dior、YSL、D&G 以及 Hermes，当然，这些品牌也乐于通过第一夫人塑造自己高大上的形象。跟咱们卖个煎饼果子也说乾隆爷吃过是一个意思。

第一夫人可以由奢入简，如萨曼莎卡梅伦，也能由简如奢，比如壹读君下面要说的这两位。克里斯蒂娜·费尔南德斯·基什内尔是阿根廷现任总统，前第一夫人。在做第一夫人时，克里斯蒂娜生活低调，只有一名女助手，但当她成为总统以后，她却变身成时尚达人。她的标准扮相是一头柔顺的栗色长发、精致的妆容和华丽多变的着装。

不仅如此，她更亲自为阿根廷奢华产品免费代言人。每次出访，她的行李里都会备上 12 双鞋子和包包，4 副定制太阳镜。菲律宾前总统夫人伊梅尔达·马科斯生活作风则更加奢华，爱鞋如命的她收藏了足足 4000 多双鞋子，每次陪同马科斯总统出访，她都要向受访国推介菲律宾品牌马基纳，向人们展示菲律宾制鞋工艺，力邀外商投资菲国制鞋业。阿根廷人吐槽他们的女总统，说她是阿根廷的“伊梅尔达·马科斯”，不知道菲律宾人怎么吐槽他们的前第一夫人，壹读君真的很好奇。

东方“夫人团”追求内敛

东方女性的温柔和内敛向来别具魅力，因此她们在服装上往往不会过分追求高端品牌，出挑的款式，譬如紧身裙装向来很少出现。但这并不代表东方的第一夫人就不具时尚热度，一丝不苟的剪裁和锦上添花的饰品是她们专攻的亮点。

安倍晋三的夫人安倍昭惠喜爱穿着简洁的纯色套装，她最爱的珍珠耳钉、小钻石首饰出自日本本土品牌 Akoya。她的搭配虽然素雅，却不显沉闷，独具一种淡然纯洁的美感，因此成为日本女性效仿的模范，被誉为有史以来最年轻、最有魅力的日本“第一夫人”。

2013 年，因为彭丽媛身着藏蓝色双排扣风衣，搭配天蓝色丝质方巾出访俄罗斯，这一亮相让外界对于中国第一夫人的新形象有了颠覆性的感受。所有的人都在问彭丽媛浑身上下的行头是什么品牌。创立于 1996 年的“例外”就在这个瞬间窜入了全国女性的视野，结果毫不意外地带火了山寨产业。在淘宝上的一家仿制品店铺，“彭丽媛同款风衣”在上架的第一天立马卖出 300 件。

接下来，估计很快就能在淘宝上买到如下产品了：彭丽媛同款游故宫必备红色小手包，以及米歇尔同款游故宫必备黑色坎肩、米歇尔入住金茂威斯汀大酒店总统套房同款床上三件套……想必会生意兴隆。

(网易)



中国人的愤怒与马来人的反击

急切，以及得不到准确信息的不满，已经三代在马来生活的 Sarah 和很多其他马来人一样，表示理解甚至是感同身受。

然而，在 3 月 24 日马国首相纳吉布宣布飞机终于于南印度洋之后，事态却开始起了变化。第二天中国乘客家属到马国驻华使馆示威游行，除悲恸之情的表达外，与警方发生冲突，怒斥马来政府与马来西亚航空是杀死亲人的刽子手的报道也迅疾被传回马来西亚国内。

接下来的一周，马国的社交媒体上开始出现大量对中国批评的声音，这些声音往往会指出同在这趟航班上的也有马来西亚人。

“他们难道认为只有他们在为失联的飞机承受痛苦吗？”一名 Facebook 用户写道。马来西亚电讯公司的一个员工哈瑞·苏莱曼说：“我不能赞同他们的行为，马来西亚已经竭尽所能的寻找飞机了。我和我的朋友们普遍感到吃惊，中国人竟然对马来西亚人有那么多的偏见。”

《纽约时报》将这场批评声潮总结为中

国对马来西亚处理失联航班不当的批评终于引发了马国人“全国性的反击”。

马来西亚的主流英文媒体《新海峡时报》在一篇题为《双边关系成胁？》的文章中说：无论有多么巨大的悲剧，中国家属将马来西亚政府指责为凶手都是不公平的。尽管不可能对他们的痛苦完全感同身受，但马来西亚以及其他国家也在遭受同样的悲剧。现在已有的技术和公开的推断，还无法回答事故为什么发生以及如何发生，但这并不能掩盖马来政府正在竭尽全力的期望给各方一个交代。马来西亚需要时间和宽容。

对中国的批评声浪，一定程度上也使一直在本国网络舆论上饱受攻击的马国政府得到一定程度的解脱。马国的内政部长抨击中国媒体教唆乘客家属，但此举也遭致本国媒体的批评，认为这些言辞丝毫不能缓和矛盾，只能加重冲突。

来自马来主流华文媒体《星岛日报》的评论说，“和其他国籍的乘客家属相比，中国家属的反应确实是最激烈，这也许能从文化上找到某些归因。然而更关键的原因是他们被各种各样的阴谋论以及不真实信

息所影响，放大了他们对马来政府的不信任。坦白说，在面临失去亲人的巨大压力下，中国家属的表现是完全正常与可以理解的，任何人都没有必要指责或过度反应。网络上穷凶极恶的口水战什么都有，只是没有理性。”

回归到理性而现实的角度说，中国是马来西亚最大的贸易伙伴和最大的投资者之一，马来西亚的旅游景点和商城里，人头攒动的都是中国人，载客 200 多人的失联航班上超过 150 个都是中国人，本身也说明了两国间的密切经济联系。而和中国关系一向不错的马来西亚，也是中国在东南亚地缘政治局势中稳定的一角。

来自路透社的评论指出，马来西亚本来是中国在东南亚地区为数不多的关系较好的国家。但这次中国国内对马来西亚的态度，让包括马来西亚在内的很多东南亚国家，对待中国——这个世界第二大经济体——的态度更为小心谨慎了。

“今年正好是中马建交 40 周年”，马来西亚国会议员刘镇东说，“但这个周年大概是不能庆祝了。”