

人民币升值 外贸企业大倒苦水

订单少,有企业春节假期只好延长到正月十五

□记者 鲁强

在省城章丘一家外贸企业就职的Peter每日都会在他的微博上转发当日的美元对人民币汇率,2月8日15:00他查询之后在微博上转发了当日的汇率:“6.0349。”而他最初开始关注发布汇率是2013年2月19日,当时的数字是“6.2305”。2013年这一年人民币对美元升值3%,一些外贸企业的出口受到影响,订单减少。

部分外贸企业利润下降

Peter所在的公司是一家对外出口焊材的企业,他告诉记者,因为人民币持续升值,他们所经营的焊材产品这一年来已经涨了好几次价,但是利润率仍被压缩得只剩5%,比以前下降了一半左右。

Peter说,2013年人民币升值幅度达到3%,是2012年的3倍,这么高的人民币升值幅度,极大地增加了企业成本,压缩了外贸企业利润。

Peter说,这一年来他们的产品价格已经调整了多次,“虽然也有原材料价格上涨的原因,但是汇率因素占了绝大部分。”他介绍说,去年一年原材料价格每吨上涨60美元,但是反应到产品上,因原材料而增加的价格只有40美元,其他的涨价因素都是汇率。

“相比2013年年初的价格,2013年年底我们每吨产品涨了20美元,而从去年12月份到现在,我们的价格又涨了10美金,仅仅因为汇率的影响。”Peter强调。

近几年汇率对于价格的影响,做白炽灯泡出口的Vivian也是体会深刻。“一个普通的白炽灯泡是0.5元人民币,以前是0.5/8=0.0625,现在的价格就得是0.5/6=0.083。”记者了解到,外贸企业做生意都是以美元报价,汇率降低,报价就变高了,客户对此反应非常大,就可能放弃购买。

多个国家不敢接单

外贸企业多以美元作为结算货币,而因为汇率的不断变化,目前他们对于多个国家已经不大敢接单。

“以印度、巴西为例,印度卢比、巴西雷亚尔现在对美元贬值非常厉害,而人民币对美元又不断升值,一升一贬间,价格压力非常大。”Peter说。

因为人民币的持续升值,对于外贸行业的将来,Peter有些担忧,“现在

就很不好做了,要是汇率跌破6,简直就是对一些小企业宣告死刑了。”

Peter所在企业主要客户是乌克兰和俄罗斯,“这两个国家的订单量占总量的60%左右,但是现在因为汇率的影响,乌克兰那边的市场波动很大。”

订单少员工趁机放长假

外贸生意不好做,最明显的表现就是订单减少,或是因为汇率变化不敢接单,或是因为价格上涨接单量少。

业内人士介绍说,去年一年来不少外贸公司的订单很少,许多企业就在春节期间给员工放起了长假,让员工到元宵节之后再回省城上班。

老家在淄博的小刘在济南一家机械建筑出口公司工作,“这一段时间公司接的订单较少,工作较少,公司就趁机给我们放了个长假,年前小年就放假了,一直放到正月十五。”

小刘说,并不是因为公司的人性化管理,而是因为近期机械建筑行业的外贸确实不好做。“我们的产品都是价格昂贵的起重、塔吊机械之类的,汇率稍微变化,在价格上就马上能体现出来,人民币持续升值,我们的产品就只能一直涨价,这样一来要谈成订单非常难。”

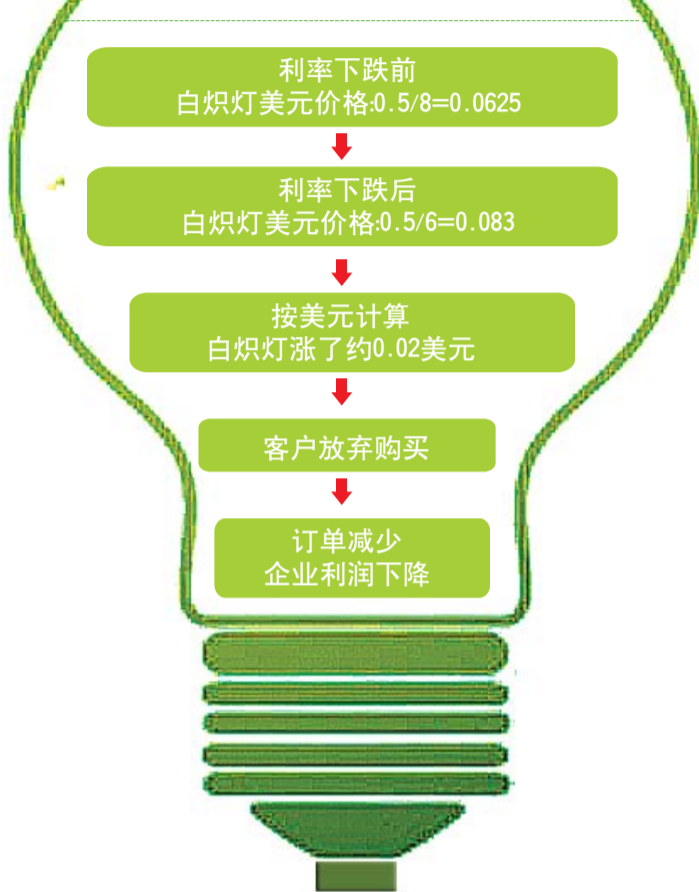
企业精打细算降低成本

为应对成本增加的问题,出口企业也采取了多种方式来降低成本。

“2013年8月份,海关、商检部门也出台了一些措施,例如减免部分商检、单据费用来降低我们出口企业的成本,降低货物查验频率等。”Peter说,以前每次商检、单据的费用就需要400-500元,现在大概能减免一半左右,按照他们公司每年报关120次算的话,至少能节省24000元;而降低货物查验频率也是一笔不小的开支,每次货物查验的费用都需要数千元,现在降低查验次数就能少支出不少钱。

另外在自身降低成本上,出口企业也做出了不少努力。“我们在生产作业的时候都选择在用电低谷期,避开用电高峰期,利用峰谷电价降低一定成本。”Peter说,这样算下来每吨产品成本可以降低20元左右。“另外一个降低成本的方法就是将产品运到港口再装柜,比在工厂装柜要便宜,每吨便宜15元左右。”

利率对出口的影响 (以0.5元的普通白炽灯为例)



新闻分析

部分企业转型电商渡难关

本报讯 据《海西晨报》报道,厦门外贸企业对人民币升值一直很敏感,而多数企业也预测到这一点,除了往俄罗斯等新兴市场找机会,转做内销外,利用电子商务平台成了一些外贸企业的发展新方向。

“原来我们都是出口给分销商,他们进行分销,所以从我们到消费者之间其实隔了一层。”厦门黎林电器负责人黎先生告诉记者,为了省去中间的分销成本,他利用电子商

务平台并尝到了甜头。现在他的网店已经把销量做起来了,利润也比较可观。

“使用银行的远期结售汇、外币兑人民币的掉期业务等汇率工具,锁定汇率。”业内人士建议,在人民币升值情况下,要采取一些办法来化解汇率风险,在融资方式上可多选择美元贷款。另外,出口企业可采取签订短期合同、实行梯度报价、协商使用浮动汇率等办法来规避人民币升值风险。

盯盘

陕西煤业 股价濒临破发

本报讯 据《上海证券报》报道,作为本次IPO开闸以来募资规模最大的公司,陕西煤业于1月28日登陆上交所,上市首日股价最高摸至5.76元,之后持续下跌,2月7日最低曾跌至4.02元,较发行价4元仅一步之遥,最终收于4.1元。

恒顺醋业 去年未完成增收计划

本报讯 据《中国证券报》报道,A股上市公司马年首份年报出炉。年报称,公司计划2014年力争实现主营销售收入增长20%,利润总额增长20%。恒顺醋业2013年营业收入11.11亿元,同比下降3.11%,未完成年初制定的营业收入增长20%的计划。

世纪华通 今天开市将停牌

本报讯 据证券时报网报道,世纪华通2月9日晚间公告,公司股价连续三个交易日内(2014年1月29日、2014年1月30日、2014年2月7日)收盘价格涨幅偏离值累计超过20%,根据有关规定,属于股价异常波动的情况。

经申请,公司股票将于2014年2月10日开市起停牌。公司将就股票交易异常波动情况进行必要的核查,待公司完成相关核查工作并披露相关结果公告后复牌。

新日恒力 8000万股被冻结

本报讯 据《新京报》报道,日前,上市公司新日恒力发布公告称,因金融借款被诉,公司实际控制人、上海松江钢材城董事长肖家守名下4.6亿元资产被查封;此外,肖家守旗下投资公司上海新日所持有的新日恒力8000万股也被冻结。

长百集团 再次延期复牌

本报讯 据证券时报网报道,停牌近两月的长百集团2月9日晚间公告,经过初步论证,公司拟通过重大资产置换及非公开发行股份购买资产并募集配套资金方式置入青岛中天能源股份有限公司。公司表示,因此次重大资产重组标的涉及的有关工作量大,为避免造成公司股价异常波动,经申请,公司股票自2014年2月10日起继续停牌30日。

数据

山东电子商务交易额 2017年将突破3万亿元

据新华社电 记者从山东省政府获悉,山东将加快电子商务发展,打造一批全国领先的电子商务平台。到2017年,电子商务交易额突破3万亿元,其中网络零售额达到6000亿元。

据了解,山东省电子商务应用企业不断增加,截至2013年底,利用第三方电子商务平台开展业务的中小企业达到120多万家。据测算,2013年,山东省电子商务交易额达到1万亿元,同比增长30%。其中,B2B电子商务交易额8200亿元,同比增长28%;网络零售额1800亿元,同比增长44%。

2万亿豪宴支柱垮塌 今年餐饮将大洗牌

中国烹饪协会8日发布的报告显示,2013年全国餐饮收入25392亿元,同比增长9%,增速创21年来的最低值,其中高端餐饮严重受挫,限额以上餐饮收入近年来首次负增长,大众餐饮渐成主流。

报告称,2013年中国餐饮行业在市场结构和商业模式上都发生了深层次的变化。随着大吃大喝的奢

靡之风得到有效遏制,大众餐饮逐步走向台前,渐成主流,快餐和小吃企业在生意火爆的同时着力发展社区便利餐饮,高端餐饮企业向大众化转型重拾人心,让大众化餐饮成为餐饮行业发展的主力军,全年保持稳定增长。

报告认为,在大众化餐饮兴旺的同时,餐饮企业客观压力依旧,维

持无利经营和关停并转的企业面临洗牌。2013年,微博、点评网站、微信等互联网应用成为餐饮企业全新的营销平台。

业内人士认为,2014年是中国餐饮行业进入第35年持续稳定发展后第一次遭遇大洗牌的一年,政宴走了,商宴中50%高档消费的业务没有了,官员为家属举办的各种宴会规模缩小,

豪宴绝迹。餐饮业每年近2万亿元产值约一半来源的支柱轰然垮塌。

高端餐饮为保证客流量,价格或以新菜或以团购或以会员价等多种模式推出,不可避免地要下探。今年,餐饮业一场激烈的价格争夺战锯战全面开战将不可避免,大洗牌的高峰浪潮,伴随着马年即将席卷而来。(据新华网、《东方早报》)

索尼电视业务已连亏十年

本报讯 据财经网报道,索尼公司近日宣布,将采取措施解决名下问题最严重的两个电器业务部门,包括在电视机和个人电脑业务中裁撤5000个职位,以及将电视部门拆分为独立子公司。

索尼在周四做出了三个月以来第二次财年业绩预期的下行修正,称截至3月结束的整个财年中将有1100亿日元(11亿美元)的亏损,与之前

前预测的300亿日元盈利业绩背道而驰。索尼还在最新的声明中确认了之前的媒体报道,承认将会出售名下的个人电脑业务。

在主要竞争对手均给出更高甚至是创纪录的财年盈利预期的同时,索尼所提出的这个亏损预期也显得尤其刺眼。

平井一夫在周三的时候确认早先的媒体报道,承认索尼计划向投资

基金日本产业合伙公司出售名下的Vaio个人电脑业务,并称这是一个“惨痛的”决定。

更令市场意外的是,索尼同时表示将会拆分电视业务,在未来作为一个子公司运作。这与之前对移动电话以及PlayStation视频游戏业务的处理方式类似。索尼表示,这个决定是为了加快决策制定,而分析师们猜测,这可能是为在将来可以出售这部

分业务做准备。索尼称,预计电视业务在本财年将有250亿日元的创纪录亏损,也是这个部门连续第十年亏损。

作为一个令人不安的信号,索尼还以弱势的亚洲和欧洲市场状况为由,将智能手机的年销售额目标降低了4.8%,而索尼对移动电话部门的扩张极有可能取决于公司如何攻占日本之外的市场。