

多重壓力加速出口行業新一輪洗牌

出口利潤縮減，業界料將加速行業洗牌。
香港文匯報廣州傳真

成本高漲 怕接單 內企愁對廣交會



各地今年調整最低工資標準

地區	調整時間	調整前(最高級別)	調整後(最高級別)
江蘇省	2011年2月1日起	960元	1,140元;
廣東省	2011年3月1日起	1,030元	1,300元;
浙江省	2011年4月1日起	1,100元	1,310元;
上海市	2011年4月1日起	1,120元	1,280元;
北京市	2011年1月1日起	960元	1,160元;

美元兌人民幣匯率變化

去年6月至今，人民幣兌美元升值4.26%，以下為近期人民幣與美元匯率變化

時間	現匯買入價	現鈔買入價	賣出價	中間價
2010年6月1日	681.41	675.95	684.15	682.8
2010年9月1日	679.74	674.29	682.46	681.26
2010年12月1日	665.32	659.98	667.98	667.62
2011年3月1日	655.71	650.45	658.33	657.06
2011年4月13日	652.01	646.79	654.63	653.69

即將開鑼的第109屆中國進出口商品交易會，對於眾多出口企業來說，無異於一場抗通脹抑成本的戰役。有別於國際金融危機時期無單可接的蕭條景象，此次出口企業陷入的是另一番有單無錢賺的兩難境地：人民幣升值、原材料價格水漲船高、勞工成本大幅提升，這「三座大山」已經壓得不少出口企業有單不敢接。有企業告訴香港文匯報記者，今年以來，公司已經推掉了至少一成的訂單，「如果接單，不但不賺錢，還會虧損。」面對各種成本的瘋狂上漲、銀貸收緊和利率上調，將加速出口企業行業新一輪的洗牌，產業資源加速向大企業流動。

香港文匯報記者 唐苗苗、古寧

去年下半年以來，最讓出口企業膽戰心驚的，莫過於原材料價格的瘋狂上漲。據了解，棉紗等原材料的價格從去年每噸2萬多元漲到現在的4萬多元，而勞工成本的漲幅也直逼原材料。今年第一季度，全國12個省市相繼調整最低工資標準(見附表)。

不到一年工資成本漲近半

「不到一年的時間，工人工資漲了差不多40至50%。」浙江湖州美欣達服裝有限公司負責人余峰說，金融危機過後公司都不缺訂單，但現在訂單成了燙手山芋：接單前後的各項原材料價格變化太快，人工成本居高不下，而且隨着人民幣升值，國際採購商不斷壓低價格，服裝的利潤空間不斷被擠壓，接單的話一不小心就會虧本，「就像在走鋼絲，你要小心掌握好成本與利潤的平衡。」

寧波長隆製衣有限公司銷售負責人王建強也表示現在不缺訂單，但老闆每次都要左右權衡才能決定是否接下訂單，因為部分採購商能接受的價格依然苛刻，提價幅度與其他生產成本的上升幅度完全不對等，接下訂單恐

怕不賺反虧。據他透露，今年以來，公司至少拒接了一成的訂單。

出口價升15%材料漲50%

通脹壓力籠罩下的還有玩具、鞋、衛浴等勞動密集型產業。記者了解到，銅以及生產不銹鋼所需要的鎳等金屬材料價格連年大幅度上漲，氧化鋁、鎳和陶瓷色釉料等添加材料的價格去年開始也翻倍上升，這讓衛浴、五金等行業叫苦不迭。在內地最大的衛浴生產基地潮州，不少衛浴企業表示，雖然今年將出口價格提升了5至15%，還是遠低於原材料等將近20至50%的漲幅。

提價是出口企業應對通脹的最直接方式。海關總署統計數據顯示，2011年一季度中國紡織品服裝累計出口486.27億美元，同比增長23.96%，出口額出現大幅度增長的主要原因就是不少出口產品提價20至30%。但實際上，出口企業也擔心提價會造成訂單的流失。據廣東番禺一家高檔女裝公司的主管稱，去年上半年，他就完成了3,000萬美元的訂單，但面對今年全年3,100萬美元的

任務，他感覺很悲觀，「布料和人工都漲得厲害，價格是肯定要提的，但目前與幾個歐美客戶聯繫過，一談提價他們就沒有誠意繼續談了。」他覺得今年一定無法完成任務了，對廣交會也不抱希望。據他觀察，面對中國出口企業的提價行為，部分歐美客戶已開始縮減在中國的採購量，部分低端商品將會更多從東南亞採購。

中小企不愁接單愁倒閉

各種成本壓力以及高通脹加速了各行業的洗牌。據寧波長隆製衣有限公司銷售負責人王建強稱，面對高成本，目前公司還有實力撐，但據他了解，周邊部分小企業已有不少停產甚至關門了。中山大學教授林江表示，此前為應對海外市場的消費不力和成本的上升，大型出口企業已展開了一系列的轉型和拓展，包括拓內銷、增加機械生產以應對人工荒和人工成本、轉移到內陸成本相對較低的地區以減少生產成本等，有更强的抗風險和議價能力；而中小企業雖不像往年那樣為訂單發愁，但卻面臨利潤縮減甚至倒閉的壓力。

通脹助推產業資源流向大企

香港文匯報訊(記者 唐苗苗、古寧)通脹加速行業洗牌。當中小型出口企業因成本上漲而不敢貿然接單的時候，實力雄厚的大企業則趁機攬生意，擴大產能。不過也有企業擔憂，海外的需求仍然低迷，目前的出口暢旺只是假性增長。有企業稱，相比通脹壓力，更希望人民幣匯率能夠維持穩定。

大企趁機攬生意擴產能

從目前來看，大企業有更強的抗風險和議價能力，也有大企業進行了擴產，寧波長隆製衣有限公司今年就在江西新建了一個工廠，專門承接一些小單的生產。有大企業轉移到內陸成本相對較低的地區以減少生產成本。浙江湖州美欣達服裝有限公司負責人余峰說，在高通脹年代，公司想盡方法壓縮成本，已經開始採取措施，有計劃地轉移到浙江省較偏遠的地區去，「這樣至少能夠降低勞工這一項的成本，服裝企業利潤微薄，減一項是一項。」

小企懼增成本不敢接單

比起通脹，企業更希望匯率穩定。據中國外匯交易中心的最新數據顯示，4月13日人民幣對美元匯率中間價報6.5369，連續第8個交易日創匯改以來新高。寧波長隆製衣有限公司銷售負責人王建強說，人民幣匯率逐日走高，對出口企業來說無異於是溫水煮青蛙，「匯率不穩



口生產成本大幅提高，出口企業甚至有單不敢接。
香港文匯報廣州傳真

定使企業只接短單、小單，不敢接長期訂單，這樣會加大客戶流失風險。」

也有企業擔心，目前的訂單充足，只是金融危機後的短期增長，2010年海外買家都急着補貨，所以2010年的出口增長了，但今年的外貿形勢仍不容樂觀，至少，目前歐美經濟復甦強勁的勢頭還很難看到。

出口企業反思轉型升級

經歷過金融危機優勝劣汰的中國出口企業，在危機後已經開始反思轉型升級，他們逐步研發自主品牌，開拓國內市場，有實力的大型企業也購進設備，增加機械生產以應對人工荒和人工成本。

專家倡抱團 提高議價力

香港文匯報訊(記者 唐苗苗、古寧)近期人民幣兌美元頻頻創新高，從去年6月到目前，人民幣對美元的匯率已從6.820衝到了6.5369；不過，比人民幣升值更讓企業難以承受的，是原材料的瘋狂上漲，幾乎是一天一個價。儘管大多企業都對價格進行了適當的調升，但提價幅度遠跟不上成本漲幅，造成企業不敢接單。有專家稱，實際上，中國製造擁有完整的生產鏈，其優勢短期內難以被取代，建議出口企業應大膽提價，甚至可以聯盟提價。

中國製造別國難取代

廣東省外語外貿大學教授左連村表示，進口商在內地市場上已習慣以超低價格購買商品，如果內地企業提高出口商品價格，外商暫時地肯定會作出一些反映。不過他認為，儘管短時間內甚至出現部分採購商外移採購的問題，但中國製造質量好、品種齊全、規模大，這是其他國家沒有辦法相比的，中國出口企業要有這種自信，長期來看，這種競爭也將顯現。

外商有提價心理預期

與此同時，外商也具有面對內地提高商品價格的心理預期，能夠承受內地產品一定程度的提價。在這種形勢下，內地提高出口商品的價格，不會給中國的出口貿易帶來太大的損失。中國出口貿易規模的大小，不僅僅在於中國出口產品價格高一些或低一些，而主要在於國際市場的需求規模。

儘管內地大多出口企業處於國際分工的下游，缺乏對商品在市場上整體價格的定價權。但生產方對產品價格並不是完全被動的，生產企業對產品的出廠價格最有發言權。左連村鼓勵內地企業，「應發揮自身優勢，變被動為主動，在產品價格上做文章，通過提高價格，改變自身的經營狀況，推進貿易方式的轉變」。此外，左連村認為，目前不少出口企業不敢貿然提價的一個原因，是擔心內地同業的價格競爭，丟失訂單。因此，要結束內地產品「內鬥」，相關協會應該發揮作用，以避免低價競爭不利整體出口。

外貿現逆差 或助抑通脹

香港文匯報訊(記者 唐苗苗、古寧)根據海關公佈的數據，2011年一季度，中國進出口總值8,003億美元，其中出口3,996.4億美元；進口創歷史新高，首超4,000億美元，達4,006.6億美元，出現了6年以來首次貿易逆差。有專家認為，理想貿易追求動態平衡，外貿的合理狀態應該是平衡中略有順差，而目前出現的貿易逆差可能有利於抑制當前的高通脹。

出口未下滑 進口有增長

廣東省外語外貿大學教授左連村表示，從出口數據上看，3月份出口增長36%，至1,522億美元，距離去年12月份1,540億美元的最高紀錄並不遠，說明出口並沒有下滑，出現逆差主要是進口的增長。這裡面有多

重因素，一方面人民幣升值，有利進口；同時，內地對進口也有需求，並推出促進進口的措施。逆差過大易導致外匯短缺，順差過大則容易引發通貨膨脹，從這個意義上來講，這次逆差的出現或有利於抑制目前存在的通脹。

平衡新格局 貿易好趨向

左連村說，中國進出口出現小幅逆差，是一個好的事情。從貿易有順差也有逆差，趨於一個動態的平衡是比較理想的狀態，如果長時間順差，不光讓其他國家不舒服，容易導致貿易保護，也不利順差國的產業結構發展。從這個角度來說，中國進出口出現小幅逆差，也表明中國貿易平衡格局有了一些好的趨向。



棉紗的大幅上漲，服裝出口企業形容就像坐過山車。
香港文匯報廣州傳真