人幣升值推高成本 削「中國製造」競爭力

出口企業提價 廣交會訂單減

香港文匯報訊（記者 古寧、沙飛、李叢書，實習生 許詠妍 廣州報道）人民幣兌美元匯率今年以來連續升值並再上高位。而現在美國有打算通過《2011年貨幣匯率監督改革法案》逼迫人民幣升值，不管通過還是不通過，也造成了未來人民幣的升值預期。連同原材料上漲、人工成本上升等諸多因素，在本屆廣交會，有部分出口企業擬提價10%至20%，以抵銷成本上漲的壓力，令不少國際買家減少了下單的興趣，對「中國製造」抱觀望態度。

■在廣交會上，海外採購商與出口商當面議價。

本屆廣交會一期部分企業提價

產品	幅度
家用電器	3%—5%
瓷磚新品	5%
照明產品	5%
抽油煙機	10%
熱水器	10%
電池	3%—5%
變壓器	5%—6%
斷路器	5%—6%

從廣交會17日公布的數據看，機電產品開展前兩日成交46.5億美元，比上屆增長9.2%，佔前兩日總成交額的87.2%。但是分析成交訂單，三個月以內的短單佔比達到52.7%，可見預期並不樂觀。而從成交情況來看，歐洲主要國家中，德國和意大利成交增長，法國、英國和希臘下降。此外，美洲成交11.4億美元，比上屆下降27.4%，其中美國成交下降54.9%。

寧波永發集團總經理徐普南告訴記者，現在工廠的經營環境越來越惡化，甚至超過2008年金融危機的時候。他預計，公司今年業績增長28%，但估計利潤的增長只有3%，「因為利潤中最大的一塊被匯率升值吃掉了」。除人民幣升值影響出口企業利潤外，原材料上漲、人工成本上升也是出口企業「抱怨」的因素之一。中山祥基電器有限公司產品以抽油煙機、熱水器等為主，其原材料成本中金屬銅佔據相當比重。該公司負責人則介紹，今年上半年國際銅價一直在高位運行，價格比去年增加了兩三成，直到9月底才有所回調。

企業提價10%應對成本上升

浙江華裕電器集團有限公司有關負責人則稱，近三年來，該公司的一線工人成本從每個月1,200—1,500元增加到如今的2,000多元。該公司有關負責人表示，這次展會的產品價格可能要提高10%左右。佛山日豐管國外市場部副經理程佳佳則介紹，由於原材料上漲、人工成本增加、人民幣升值造成公司成本上漲了約25%，該企業早在今年春交會時已經將報價總體提高20%，今年秋交會看情況將適當上調。

宏宇集團出口總經理伍劍鋒也指，儘管瓷磚市場因反傾銷不太好，但公司新推出創新產品有一定的溢價能力，計劃調升價格5%，以應對要素成本上升。變壓器、斷路器等電器產品售價普遍有5%—6%的漲幅，加上人民幣升值帶來的影響，有些產品甚至可能提價10%。不過，也有出口企業對提價相對謹慎，盼盼安居門業有限責任公司副總經理劉恩遠表示，今年門業受歐美市場萎縮影響，只要不虧本就出貨，現在只想留住客戶，等待經濟好轉再提價。

部分採購商轉往印尼南美

在採訪中，記者也注意到，今屆廣交會部分內地出口企業逆勢提價，讓採購商即刻有了反應。有出口企業告訴記者，目前來看儘管部分行業成交還不錯，但整體上採購商因價格上漲而減少了下單的興趣，呈現濃厚的觀望情緒。由於目前歐債危機加劇、美國經濟不景，整體經濟環境不樂觀，導致國際買家的預期是降價，而內地部分行業出口產品則是逆勢提價，由此在等待合適的出手時機。業界人士指，這或許會對本屆廣交會出口企業的訂單造成影響。

日本經營廉價商品的堂吉訶德株式會社輸入事業部朱秋梅表示，由於中國供貨商提價，該公司今年春季廣交會與部分中國供貨商的交易意向到現在都並未落實。中英貿易協會總裁Stephen Philips則認為，近兩屆廣交會有的企業產品報價甚至同比上漲20%—30%，這也許會影響到部分歐洲採購商在中國的採購計劃，轉到越南、印尼、南美等更具價格競爭力的地區進行採購。

人幣再升值 企業更難捱

今年以來，人民幣匯率屢次再創新高，所帶來的成本壓力成為出口企業的生死挑戰，而近期中美交鋒的匯率法案，更是讓本次參展的很多企業對未來匯率所帶來的衝擊憂心忡忡。有出口企業甚至抱怨，「人民幣再升值我們就要關門了」。記者在第110屆廣交會上採訪多家外貿企業發現，多數出口企業表示目前難以預計人民幣未來調整的幅度，人民幣每升值一次，企業微薄的利潤就相應減少一點，為了規避風險，有些企業甚至只接短單，不敢下長單。

深九成企業利潤降逾10%

「現在我們最擔心匯率問題。不知道美國的匯率法案之後，人民幣到底會有多大調整，調整的程度有多深。」浙江人民電器集團進出口總經理葉向宇表示，他所在的公司主要生產電器產品，出口面向東南亞、南美、歐洲等市場。近年來銷售規模一直穩步增長，但是由於人民幣升值，公司的利潤並沒有明顯提高。

江蘇邁能高科技公司銷售部相關負責人則指，由於很多訂單價格都是年初定好的，期間人民幣升值帶來的利潤損失只能默默承受，今年以來人民幣匯率從6.8到6.3，企業的利潤就相應地減少了5%—6%。此前，深圳市外商投資企業協會對其200家會員企業的調查顯示，受調查的企業中有九成的利潤下滑10%—15%。該協會負責人表示，從數字上看65%以上的企業受到匯率調整的影響，直接影響就是利潤削減。

客戶不願用人民幣結算

為規避人民幣升值的風險，部分企業則採取人民幣結算的方式。但是，目前大多採購商不接受這種結算方式。盼盼安居門業有限責任公司副總經理劉恩遠表示，除了韓國和東南亞地區的客戶，九成客戶不同意用人民幣結算。

浙江力霸皇工貿集團有限公司生產的自行車和電動車絕大部分銷往西歐市場。該公司相關負責人介紹 ，目前該企業和外商簽訂合同時會鎖定一段時間的價格，一般在兩三個月的時間內規定固定的美元價格，「相當於雙方風險共擔」。

■人民幣升值推高成本，不少企業擬提價。

粵外貿增速連續三月遜全國

香港文匯報訊（記者 敖敏輝，通訊員 陳琳、葉瑜 廣州報道）海關總署廣東分署17日發布統計數據，2011年前3季度廣東省進出口貿易總值為6,743.1億美元，比去年同期增長20.5%，再次比全國24.6%的增幅低4.1個百分點。值得注意的是，單9月，廣東省外貿進出口800.3億美元，增長8.3%，比單8月回落4.4個百分點，增幅低於全國增長18.9%的幅度。其中出口470.3億美元，增長10.3%，低於全國增長17.1%的幅度；進口330億美元，增長5.5%，低於全國增長20.9%的幅度。

今年下半年，加工貿易進、出口的增幅呈逐月回落趨勢，單9月，加工貿易出口278.8億美元，增幅從6月的18.4%回落至4.3%；加工貿易進口157億美元，由6月17.6%的增幅逐月下降，9月由增轉為下降2.2%。

出口放緩加劇 「穩增長」成首務

■勞工成本上漲，令企業雪上加霜。 資料圖片

在內地第一大出口市場歐盟陷入債務危機，另一主要市場美國增長乏力的背景下，目前全球主要貨幣匯率劇烈波動，同時內地還面臨原材料上漲、人工成本增加以及通脹的壓力。業界預期，今年第四季或明年初的出口前景難料。從目前的數據來看，連續數月增速都在放緩。雖然全年的情況目前還不好評估，但商務部已經做好了最壞打算，也在積極努力。

此前，國務院總理溫家寶在廣州主持召開外貿企業負責人座談會時指，當前和今後一段時期，對外貿易應當緊緊圍繞「穩增長、調結構、促平衡」這三個支柱開展工作。業界人士指，從溫總講話中多少讀到了政策轉變的意味，讓出口企業有相當的信心。「穩增長」已經變成了三個中心的第一位。有知情人士向媒體透露，13日至14日溫總在廣東調研時曾指，他的基本判斷是，從現在開始到未來的一段時間，中國外貿形勢已經相當嚴峻。

業內人士指，從溫總的說法來看，或許決策層已將出口行業的持續壓力納入考慮，「穩增長」再成為優先的政策導向。在外貿政策多年來持續收緊背景下，這一「穩」成為政策微調的信號。

專家解讀

加快戰略轉型 開拓新出路

當前中國出口企業面臨諸多困難，廣交會參展企業紛紛表示壓力增大。企業面對困境，徘徊在漲價與否決定之間。廣東外語外貿大學教授左連村(見圖)認為，現在的小幅漲價並不會影響出口總趨勢，只是約束了沒有需求的採購商。在假定需求不變的情況下，一定幅度的漲價可以提高出口效益。

海外對中國需求依舊

左連村表示，目前企業壓力主要來自於三方面。首先，原材料價格上漲，隨着國家物價總水平上升，原材料價格居高不下。第二方面是勞動力成本增加明顯，企業要以更高的勞動工資來吸引勞動者。再來是匯率波動，人民幣處於升值狀態。三方面原因都直接導致國內製造業成本增加。

左連村認為，生產成本的上升是眾所周知的問題，海外的整體需求依舊明顯，漲價沒有問題。他分析稱，漲價不是個別顯現，中國出口商品價格綜合水平在上升，現在已不是過去低價相互競爭的階段，企業應該跟採購商談判漲價問題。在左連村看來，國外市場需求變化對中國出口企業有非常重要的導向作用，國外需求旺盛，出口企業提高出口價格對方也願意接受，如果需求不旺，即使價格不變也不會增加訂單量。

人幣升值是雙刃劍

他又指，人民幣升值並非壞事，人民幣升值是把雙刃劍，不能一概而論。左連村鼓勵內地企業用人民幣的方式結算。他說，金磚國家之間已經協定用本幣結算，現在國家正在與非金磚國家談判，如阿根廷。左連村還稱，企業不要指望在匯率上賺錢，因為各國都在追求貨幣穩定，太高太低對經濟發展都不利。

在左連村看來，企業的出路並非只有確保質量和提升價格，更應該通過創新開拓出路。企業應該響應國家加快發展戰略型新興產業的要求，推動對外經貿的轉型升級。左連村列舉了戰略型新興產業的四大特徵：戰略性、國際性、創新性、先導性。他表示，這四點也恰恰是外經貿企業的發展需求，加快戰略型新興產業將有利於推動出口貿易。