

訂單減 匯率動 內企愁對廣交會

壓力甚於08年金融危機 出口形勢難樂觀

第111屆廣交會今日(15日)開幕，每年春季廣交會是中國當年出口的信號，在中國主要出口市場需求不足的背景之下，本屆廣交會也引來眾多關注。有出口企業反映，從去年以來，相關訂單已下滑兩三成。目前，海外經銷商還有不少存貨，以目前的經濟狀況，消費難有大的起色，將使內地出口更加困難。第111屆廣交會新聞發言人、中國對外貿易中心副主任劉建軍指出，由於人民幣匯率將從本月16日起擴大浮動波幅，這勢對中國的外貿出口企業產生影響。

■香港文匯報記者 古寧、顧一丹、李叢書 廣州報道

劉建軍昨日表示，目前歐債危機隱憂持續，歐元區經濟衰退風險加劇。同時，主要貨幣匯率劇烈波動，而且國際貿易保護主義愈演愈烈。劉建軍指出，本屆境內外參展商共24,644家，比上屆增加413家，但主辦方對本屆廣交會謹慎樂觀，經調研後估計到會採購商將超20萬人，相信成交額會與上屆持平。

據中國海關總署最新統計，今年首季度，內地進出口總值同比增長7.3%，這是自2009年四季度以來的季度新低。對內地出口第一大市場歐盟及第四大市場日本的出口均有相當幅度的下降。阿里巴巴旗下外貿交易平台深圳一達通對平台上4,000家中小企業抽樣調查發現，今年首季，珠三角外貿企業訂單同比下降近一成。中小企業日均進出口頻率為1.1次，同比2011年第一季度1.2次下跌0.1個點。業界人士表示，該數據說明企業進出口頻率放緩。

歐債隱憂持續 訂單普降三成

面對今年的出口走勢，不少出口企業希望通過廣交會尋找到新客戶，以便擴充出口市場。記者了解到，部分往年參展的出口企業已放棄此屆展會，德盈傢具廠就是其中之一。該公司副總經理黃志成表示，公司八成產品出口歐美，廣交會是拓展客戶的重要渠道之一，已是連續5年參展。「參展不一定有效果，但不參展就一定沒有效果」。他指出，去年的兩期接到不到30張訂單，其中九成都是小單和

散單。此外，該公司合作了3年的意大利客戶稱不參展廣交會了，若有需要通過郵件落單。

黃志成不禁感歎，稱現在的外貿出口，比2008年金融危機的時候還要難以為繼。廣東振豐科玩具公司總經理陳澤鑫則向記者透露，為求保住老客戶，公司推出特價組合，在原有的價格上下調40%，希望「以價換量」，但「要求客戶現金支付，款到發貨」。

不過，即使到會參展的企業也降低了預期。江蘇蘇豪國際集團副總裁余亦民表示，該公司每年都參與廣交會，但對於此屆參展的預期並不高。這一點，也得到了福建德化縣威爾陶瓷有限公司董事長危聯進的認同。他所了解到的情況是，目前出口訂單下滑兩三成非常普遍，估計下半年訂單情況將不容樂觀。

拒接單避風險 中小企半停產

中國人民銀行昨日宣佈，由16日起，銀行間即期

■第111屆廣交會15日開幕。圖為幾名參展商和工作人員在籌備展位。 新華社



外匯市場人民幣兌美元

交易價浮動幅度由千分之五擴大至百分之一。對此，劉建軍表示，國際貿易與匯率有很大的關聯性，匯率的波動使企業的成本也在不停發生變化，進而給企業的出口帶來不穩定性。

危聯進亦表示，人民幣的升值壓力現在又成了匯率波動壓力，還有就是人工成本連續大幅度上升，不少企業提價應對。但現在歐美消費指數並沒有上升，很多採購商並沒有在當地提價銷售產品，即使如此，依然還有不少庫存需要消化。

危聯進指出，為避風險，周圍不少中小企業基本不接訂單，處於停工或半停工狀態。余亦民則介紹，近期長三角服裝企業用工意願急劇下降，在年初時，有企業招不到工，而現在則是工人又開始多了。中山大學嶺南學院教授林江在東莞等珠三角區域調研發現，有近三成的出口企業處於停工或半停工狀態，逾五成出口企業沒有擴大生產的意願。「若大環境持續不好，估計相關數字還會上升」。

第111屆廣交會主要數據

展覽總面積	116萬平方米
展位總數	59,434個，比上屆增加720個
境內外參展企業	24,644家，比上屆增加413家
出口展區展位總數	58,546個，比上屆增加710個
參展企業	24,124家，其中品牌企業1,904家
進口展區展覽面積	2萬平方米，888個展位，比上屆增加10個，共設7個產品區

製表：香港文匯報記者



■企業主表示，希望政府在土地等資源要素方面給轉型的出口企業予相關扶持。圖為內地某紡織車間。 新華社

宜轉型升級 提升附加值



■廣東省社會科學院宏觀經濟研究所副所長成建三。 香港文匯報廣州傳真

從去年起，內地出口企業反映訂單減少。廣東省社會科學院宏觀經濟研究所副所長成建三表示，從對國際市場環境和國內產業環境的研究來看，國際市場需求不振並非短期性，甚至3至5年內很難恢復到之前的水平，這就要內地出口企業做好長期準備，從根本上還是要進行轉型升級，提升產品的附加值。成建三認為，從這一輪經濟危機來看，中國傳統製造業已到達頂點，接下來全球產業結構將會出現更大調整，包括新興市場製造業正在興起，東歐、墨西哥和美國等國家也開始重振製造業，內地製造業想繼續發展，必須提升產品附加值，向中高端市場拓展。而中國沿海的出口企業進行轉型升級或者轉移到低成本地區已成必然。

靠微利已難生存

中山大學嶺南學院教授林江則表示，從目前出口企業反映的困難來看，以目前中國的生產成本來看，部分競爭很充分的勞動密集產業比如服裝、鞋帽等，內地企業做一般加工出口利潤已是非常微薄，這些企業應該重新評估自己，有沒有能力進行技術改造，如不能轉型升級提高附加值應及早退出。

內地首季GDP低於預期，同期各主要經濟省市經濟數據均出現不同程度的下滑，作為中國經濟三駕馬車之一，出口未來走向也關係到全局。林江認為，如果市場繼續下行，內地可能會對宏觀政策進行微調，放鬆貨幣政策，刺激國內經濟增長。此前有消息稱，商務部將會同有關部門研究制定的相關外貿政策。林江也指出，按目前的市場情況，相關促出口政策或會出台。

外貿企盼轉型 籲政府予扶持

全球經濟不景氣的背景下，內地出口市場萎縮，出口企業利潤趨薄，部分出口企業停工觀望，更多的企業則希望轉型拓展生存空間，有的出口企業甚至把目光轉向內地市場，希望彌補出口市場下降的份額。有出口企業更向記者介紹，內銷市場現在已成為新的利潤增長點。

佛山美神實業發展有限公司相關負責人張女士表示，其公司在金融危機開始就已經開始拓展內銷，佈局內地一線城市的中高端市場。以前純粹的外銷企業，現在的進出口結構已經發生了變化，內銷已經佔了七成。儘管今年內銷有

企業拓內銷 擴生存空間

所疲弱，但公司依然加大拓展內銷，尤其是內地的二三線城市。廣盈傢具廠副總經理黃志成則坦言，現在公司內外銷各佔一半，但內銷遇到不少困難，因為公司產品主要進軍歐美中高端消費市場，在價格上不具備競爭優勢。要增加銷售只能加大品牌推廣，今年公司計劃投入比往年多35%品牌推廣費，第一季在珠三角地區的銷售還不錯。但是要長期維持下去變數太多，希望政府在土地、電力、用水等資源要素方面給轉型的出口企業給予相關扶持。

在土地、電力、用水等資源要素方面給轉型的出口企業給予相關扶持。

■今年首季度，內地進出口總值同比增長7.3%。圖為山東青島港。 新華社



貿易壁壘高築

記者在採訪中了解到，不少企業除了受到高成本的壓力之外，更面臨來自各國的貿易保護主義挑戰，可謂雪上加霜。商務部副部長鍾山此前指出，中國已連續17年成為遭遇貿易摩擦最多的國家。而2012年是西方國家大選年，業內人士表示，出於政治因素考慮，針對中國的貿易壁壘很可能有增無減。廣交會新聞發言人劉建軍也表示，貿易保護主義抬頭也是中國出口企業出現困難的一個重要的因素。

出口成本增加 壓縮企業利潤

業界人士表示，以紡織品行業為例，自2011年下半年以來，歐美等國家共發佈了20多條關於加強紡織服裝技術法規，嚴重影響內地企業紡織服裝及鞋類的出口。日前，墨西哥宣佈了一項新的協議，以此來控制從中國進口鞋類產

窒礙內企出口

品的價格。這項新的協議將於2012年5月1日起生效，2014年12月31日期滿。

去年9月，被稱為中國陶瓷「史上最大反傾銷調查」的歐盟對華陶瓷反傾銷案公佈終裁結果：6家企業獲得26.3%至36.5%不等的單獨稅率，100多家參與調查的企業獲得30.6%的加權平均稅率，其他企業均被徵收69.7%的懲罰性關稅，有效期長達5年。由於廣東出口至歐洲的瓷磚多為中低檔產品，被強額關稅後，出口成本大幅提升。

此外，包括潔具業、打印業以及光伏等高新技術產業都受到不同程度的貿易壁壘。一方面，使內地出口玩具企業在採購、檢測、設計等方面的成本增加，導致產品總體生產成本上升。另一方面，還將加大出口玩具被預警通報、召回和退貨風險，給出口企業的生產經營活動帶來負面影響。