

盧布貶值 違約頻現 出口停頓

俄貿易遇寒 浙企待暖春



浙江永康市有企業的出口貨品總額七成來自俄羅斯。



有內地過境代購商家指，兌換盧布需要通過黑市換來。



俄羅斯作為資源大國，有專家認為華商可以考慮以物易物。

專家：抄底當地建廠

盧布貶值，用人民幣購買俄羅斯的商品自然便宜不少。可是反過來，俄羅斯人買中國貨就貴了，這也造成俄商放緩對進口商品的需求。浙江省社科院經濟研究所所長徐劍鋒認為，浙江企業可以考慮隨着俄羅斯經濟緊縮而加大廉價生活必需品的產銷工作。

徐劍鋒承認，盧布貶值對浙江外貿的負面影響還是比較大的。「一是匯率風險，一些外貿企業如果是用盧布結匯的，由於盧布匯率大跌，他們肯定會受損失；二是俄國進口會收縮，因盧布匯率下跌，造成進口貨價格折算成盧布有較大上升，俄羅斯民眾需求會減少。」

貿易避免盧布結算

在未來一個階段，浙江企業該如何規劃自己的經營？徐劍鋒建議今後浙商在與俄國進行貿易時，最好用人民幣或美元、歐元等進行結算，規避匯率風險。另一方面，隨着俄羅斯經濟緊縮，未來對廉價生活必需品需求反而會增加，浙江企業可以加大這些生活必需品的對俄出口。

資源有價 以貨易貨

雖然盧布貶值對浙商出口影響較大，但在新華浙江大宗商品交易中心總經理楊宏森看來，反倒是浙江企業走出抄底的好機會。由於俄羅斯是資源型大國，石油和礦產資源都很豐富。如今盧布一貶值，俄羅斯的原材料和人工都便宜下來，現在反而是去俄羅斯建廠的最好時機。而且，「此次美歐對俄羅斯的圍剿，中國不會坐視不理，畢竟俄羅斯無論是在政治上還是在經濟上，都是中國與美歐很好的緩衝地帶，很有可能最終中國還是會與俄羅斯進行貨幣的互換和調劑。」

因此，楊宏森依然看好俄羅斯市場，再加上「中國現在產能過剩，浙江很多企業都積壓了不少存貨，如果匯率一直不穩定，也可以考慮原始的以貨易貨，用我們的小商品去換取他們豐富的資源，這樣收益會比較穩定。」

跨境電商：貶值啟商機

儘管盧布貶值對一些以俄羅斯作為主要市場的內地企業造成不少損失，惟不少義烏商人表示，俄羅斯的食品、服裝和許多日用品都需要進口，盧布大幅貶值後，以生活必需品為主的跨境電商貿易應該有商機。

日用品匱乏需求

義烏跨境電商行業協會會長賈才民認為，盧布貶值對跨境電商來說未必是壞事。盧布購買力下降後，俄羅斯消費者肯定會尋找更便宜的產品。目前，義烏各跨境電商產品以生活必需品為主，而俄羅斯又是一個日用品產量匱乏的國家。義烏小商品貨源充足，有價格優勢。從事俄羅斯燈具出口的一位浙商說，目前俄羅斯對於中檔浙江商品需求並沒有減少。俄羅斯市場佔該企業出口的50%，他的俄羅斯客戶今年下半年沒有減少訂單，但希望中方給予一定讓利。他也表示，盧布貶值的危機只是一時，俄羅斯的進口商也需要浙商的支持以度過此次危機。隨着越來越多的電子商務平台開通俄文網頁，此次盧布貶值也讓俄羅斯網民多了一種購物選擇。有業內人士認為，俄羅斯的買家大多有着大學及以上的高學歷，以20歲至40歲的年輕人居多。在盧布大幅貶值的背景下，這些買家肯定會通過網購，尋找性價比更高的產品。義烏各類小商品在這方面，無疑具有比較強的競爭力。



俄羅斯為日用品產量匱乏的國家，故廉物美價不搶憂無市場。

受國際油價持續走低、西方對俄施加經濟制裁等影響，俄羅斯正陷入一場空前巨大的危機中，盧布在上周一、周二兩天內暴跌25%，創下1998年來最大跌幅。盧布匯價的暴跌，不僅連累俄羅斯本國及資本市場，也影響到部分中國企業的經營。單方面貿易合同違約、拒絕按時提貨及支付貨款等現象已令對俄外貿企業貿易風險劇增。不過，對於見慣風浪的浙商來說，他們並不會因俄羅斯經濟危機而退出當地市場。

記者 高施倩、俞晝 浙江報道



俄羅斯超市人滿為患，買一罐奶粉時要排隊一個多小時。

代購商機 說易行難



俄羅斯LV門店暫停營業公告。

有淘寶賣家稱，手上部分貨品已因匯率波動而虧了一半。「這一週時間，我遇到上百位問我貨品為什麼不降價的顧客。」說起盧布貶值，專職從事俄羅斯商品代購的淘寶賣家「拉夫媽媽」有些無奈，「店裡好些貨，我買的時候匯率還是160，現在都80了，虧了一半。」

換匯艱難 光顧黑市

「拉夫媽媽」家住綏芬河，每周幾次過境俄羅斯購買商品，以嬰兒奶粉和食品為主，最近也隨風代購了幾個LV手袋。「其實利潤沒有你們想的那麼高，一是奢侈品店也一直在漲價，最主要的是，俄羅斯銀行現在根本不給中國人換匯！」，「最近幾次去買東西的盧布，都是黑市換來的，價格要高出20%，而且隨着盧布的貶值，黑市價格還在漲。」「拉夫媽媽」有個朋友在俄羅斯銀行工作，她好不容易通過關係兌換到一些盧布，想趁低價去萬寶龍買隻手錶。「從進門選表到開票付款，半小時時間裡，銀行直接提價20%。老闆手上拿了一堆的標籤，正在一隻隻手錶地重新貼價，聽他說，這樣的事情，現在幾天就要幹一回。」

人人掃貨 求貨無門

現在不光是中國人跑去俄羅斯撿便宜，俄羅斯本國人在超市、商場瘋狂掃貨。「食品還好一些，奢

在歐美疲軟的近两年，以俄羅斯為代表的新興市場成為浙江永康市企業發展的重點。永康市商務局外貿科工作人員介紹，俄羅斯是永康第二大出口國，今年1月至11月，永康對俄羅斯出口額3.7億美元，同比增長1.4%，僅次於美國。但該工作人員表示，隨着盧布貶值情況嚴峻，12月出口額肯定會下降，尤其是一些以俄羅斯為主要出口國的企業，損失很嚴重。永康一家在俄羅斯經營五金的企業負責人陳先生表示，自己從上世紀八十年代末就開始從事對俄羅斯貿易，目前俄羅斯佔自己企業出口額的70%，企業也在莫斯科設立分公司以便出口貿易。不過，盧布今年貶值後，企業對俄出口貿易就好像是一輛高速列車突然踩了一腳剎車，影響很大。

「下半年像滑滑梯」

陳先生介紹，去年公司對俄羅斯出口額約3,000萬美元。他表示，今年本來的目標是1億美元，但按目前的形式看不可能達到。「下半年的情況就像滑滑梯，之前辛辛苦苦爬到一定的高度，下半年就滑到了低端。」

進口商停洽新合同

因為匯率不穩定，企業不敢隨便制定貨品價格。從12月15日開

始，其莫斯科的分公司就不進行交易。陳先生表示，目前俄羅斯分公司的倉庫仍有積壓近500萬美元的貨物。此外，不少保持長期合作關係的進口商都沒有和他簽訂明年的合同，當中僅一個半年合同就價值800萬美元。通常，華商們在俄羅斯做生意獲得盧布之後，換成美元寄回國內。但據陳先生介紹，目前銀行盧布對美元的外匯牌價，和個人實際購買的價格是不一樣的。「一些外匯儲備少的銀行會直接在你交易的時候告訴你該銀行的外匯牌價。目前在俄羅斯國內，將盧布轉為美金損失會很大。」他建議華商選擇用這筆錢擴大當地的倉庫，繼續儲備貨物，或購買俄羅斯當地的資源，再通過合法渠道，運到中國轉換為人民幣。

等待轉機 拒絕退出

陳先生說，自己暫停俄羅斯分公司經營，只是處於觀望狀態，但不會退出俄羅斯市場。如果單純地退出俄羅斯市場，企業損失將會更大，「盧布價格遲早會穩定，生意還是會繼續。」他認為，盧布價格穩定還需要三個月左右的時間，這段時間內，他的企業會調整生產，加大低端產品的投入，等盧布穩定後，他認為，俄羅斯的低端市場應該會比較好做，因為民眾手頭的錢少了，但是還是會消費。

永康億元貨物滯俄港口

杭州海關統計，今年10月浙江省出口俄羅斯貨值為41.1億元（人民幣，下同），同比增長3%；但到11月，出口俄羅斯38.3億元，同比下降9.1%。去年全年浙江省出口俄羅斯577.6億元，佔整體出口規模3.7%，出口產品主要為機電產品、服裝、鞋類和紡織品。對於一些浙江地方產業來說，俄羅斯近年來就是主要出口地，但現時卻要面對貨物滯港、投訴無門的景況。據介紹，不少福建省永康市企業在上半年接到俄羅斯的訂單後，已把生產完全的貨物運到俄羅斯港口，惟俄羅斯企業因為無法支付賬款而不提貨，由於貨物停留在俄羅斯港口，需要支付巨額的碼頭費，退運又有一大筆費用，導致滯留在

港口的貨物進退兩難。有業界人士稱，當地一間企業有價值2,000萬美元的貨物被「套」在俄羅斯當地，無法收到貨款。「錢在人手裡，貨在人手裡，錢什麼時候還給你，不知道。」

中小企海外投訴無門

不少永康的中小企業也都向永康市商貿局反映俄羅斯企業單方面停止合同的情況，但是投訴無門，「儘管這屬於違約行為，但是中小企業無法支付昂貴的訴訟費用，也只能處於被動地位。」現在永康商貿局也只能建議企業和俄羅斯企業聯繫，取消訂單或者延後發貨，永康市商務局外貿科工作人員說。

吉利提價冀抗盧布貶值

盧布大幅貶值，給內地汽車品牌吉利帶來立竿見影的打擊。吉利近日發佈盈利預告公告稱，受俄羅斯盧布貶值，以及新車銷售持續下跌的雙重影響，預期今年的淨利潤將下降約50%。「影響肯定是有的。」吉利內部人士告訴記者，目前吉利已提高在俄羅斯的汽車零售銷售價格，希望降低盧布貶值的影響。吉利公告也表示，集團今後將會在主要出口市場加快本地化生產，以降低在這些市場的外匯匯兌風險。在俄羅斯銷售的中國

車企中，吉利的銷量一直都在前幾位。有數據顯示，2013年吉利在俄羅斯市場一共售出27,263輛車。

佔逾二成海外市場

根據吉利的2013年全年業績報告，這一年吉利一共出口11.89萬輛車。也就是說，俄羅斯市場就佔了吉利總出口量的五分之一以上。因此，盈利預告公告17日一出，吉利股價盤中一度急挫22%，海通國際隨後更對吉利汽車的目標價從3.45元調低至3元。



吉利去年在俄羅斯售出逾27萬輛汽車。