



■ 本版撰文 本版记者 李可 高洪艳

编者按:海关总署7月10日发布的最新数据显示,今年上半年,中国外贸进出口总额达17036.7亿美元,比去年同期增长25.8%;上半年贸易顺差为449.3亿美元,收窄18.2%。但是,亮丽的数字丝毫不能掩盖行业中存在的问题。作为外贸主管部门,商务部官员及其研究机构在多种场合表态,指出中国外贸面临的困难和压力正在增大。行业人士指出,中国要保持一个有利的出口环境,掌握外贸转型压力的“度”,没有压力不行,压力太大也不利于转型升级。

外贸环境迷人眼 订单里面藏风险

“人民币一直升值,原材料价格大涨,用工成本也在增加……现在,工厂老板看工人的脸色,只要愿意来,工钱好说,福利好说,休息时间好说;外贸公司看工厂的脸色,工厂说什么时候交货就什么时候交货,工厂说涨价就涨价,订单图纸有变动,工厂还会找外贸公司的茬儿;但是,总的来说,还没有谁敢给老外脸色看。国外市场萧条,碰到有询盘问价的国外客户,那简直就跟遇到了救星一样,看人家的脸色就是了。”常州一家外贸进出口公司的业务员张洁在电话里对记者如是抱怨。在这家外贸公司工作多年,她的感触是:“大家都在看别人的脸色谋生计啊!可是,今年靠外贸生意挣点钱,怎么就那么难呢?”

曾在山东东营一家外贸公司工作的小姐则干脆跟记者说:“订单少的可怜,几乎没什么业务,我已经辞职两月,专心在家看孩子了。”

2011年已经过半,谈起这半年的形势,外贸行业几乎人人都在叹气。

“这做生意也要讲究天时地利人和,可是目前来看,今年的‘光景’确实怪,什么不利因素都赶到一块儿去了——一方面,外因来讲,国际市场大气候不行。另一方面,内因最主要。这做生意要跟人、财、物打交道,可是现在,都说用工荒、涨薪潮,工人的工资节节攀升。在钱方面,要不就是贷款难、资金成问题,要不就是人民币升值,挣回来的外汇会缩水。而这原材料涨价,已经是涨得大家都麻木了。”来自河北省衡水市皮毛皮草交易重镇大营镇的丛先生做了多年裘皮服装买卖,迫于今年的形势压力,已经“赋闲”在家,3个月没做任何生意了。

热脸贴不了冷屁股

“是金融危机还没过去吗?这国外市场怎么还是过不来一点儿暖和气儿?”丛先生告诉记者,闲着的这几个月他没在家坐着,开着车跑遍了河北省内的沧州市肃宁县生皮毛皮市场、保定蠡县留史镇的原料皮集散地,还有辛集市的皮革、毛领、帽条深加工市场。一路走下来,他觉得,今年的行业形势普遍不好,原因之一就是,国际市场根本就“火”不起来,需求没那么多。

“咱折腾得再热闹,人家不买咱的东西,那不是热脸贴人家冷屁股吗?现在的行情不好,做生意也是赔,闲着的或者回家种地的,反倒赚了。”丛先生说。

据记者了解,丛先生所在的大营镇,裘皮产业历史由来已久,可以说是村村干

皮毛,户户搞加工、人人懂经营,像丛先生一样既是农民又是老板的人比比皆是。当地生产的水貂服装,早就在俄罗斯、日本、美国等20多个国家和地区声名鹊起,黑龙江的黑河、绥芬河等中俄边贸市场以及北京雅宝路市场的裘皮服装也大部分产自大营。

小地方的服装加工热情,难免会被大市场的冷漠所伤。此前,对于中国今年上半年进出口和出口额同比增速放缓,就有西方媒体认为,全球开始对中国制造的产品“丧失热情”。

是“中国制造”本身没有魅力了吗?这倒未必。

日前召开的中国对外经贸2011夏季形势分析会上,业内专家普遍认为,全球各国都在自顾不暇,忙着解决自己的经济问题,尤其是美国、欧洲和日本这三大经济体都受到短期因素的影响而出现疲软状态,难免会让新兴市场国家,尤其是中国的外贸出口承受压力。

中国国际贸易学会副会长兼秘书长刘宝荣表示,首先,美国6月份公布的经济数据因居高不下的失业率和环比上升的物价指数令投资者丧失信心。特别是6月底,美国宽松量化的货币政策已经结束,第三轮量化宽松政策会不会出台也是众说纷纭。其次,希腊债务危机再次刺痛欧洲的神经,违约担保成本升至历史新高。尽管欧盟和国际货币基金组织提出新的救助措施,但在实施和推进的过程中仍将面临不少变数。如果希腊经济得不到振兴,债务危机有进一步恶化的可能。再其次,鉴于日本地震及其仍然未结束的核危机,日本经济是否会陷入长时期的衰退也是一个很大的不确定性因素。最后,中东、北非动乱还没有平静,继续发展下去,将严重影响这一地区的经济,进而影响到进口需求。总的来说,当前世界经济增长缺乏强有力的动力。

出口最愁收款难

只期盼金融危机早点过去,却没料到后面还有欧洲债务危机。国际市场的疲软和萧条,以各种表现传导到丛先生所在的大营镇,给这里不大不小的县域经济带来了冲击。

“有的人担心没有订单,可是有订单的,很可能抓住的是个烫手山芋,到头来栽得更惨。”丛先生告诉记者,“在我们那儿,有的老板消息灵通,知道外围市场不安定,没下那么大本儿,没做出口的单子。可是

我知道的,还是有几家冒了大风险,赔了个底儿朝天,给欧洲的客户做了水貂皮草这类高档的衣服,结果货出去了,钱收不回来了,少说一家也要损失个百万元吧。”

对于当地风险承受能力小的这些“土”老板,遇到这种风险,哪怕是“求爷爷告奶奶”,看尽客商脸色,钱能收回来的可能性也是微乎其微了,损失,只能自己承担。相比之下,近年在海外出口中大显身手的宇通客车集团栽了跟头,却出现了“天使”来相救。

在宇通的海外战略中,古巴市场成为最重要的出口地。令人记忆犹新的是2007年的一笔大单,宇通集团与古巴签订3.7亿美元出口客车合同,令宇通载誉国内。在这则重大利好消息的背后,却隐藏着不为外界所知的风险。

“在企业海外出口中,有客户告诉你,到货后4年才能完成付款,这种大单接还是不接?”7月5日,宇通客车总经理牛波的反问,再次暴露出企业出口贸易中面临的海外风险。

宇通集团也着实在古巴市场触了礁。从2009年开始,受国际金融危机以及飓风等自然灾害的影响,古巴经济情况出现恶化,直接导致对中国企业的支付款项出现了不同程度拖欠,在宇通集团项下累计欠款总额超过了1亿美元。而2010年,宇通客车营业收入为134.79亿元人民币,净利润8.6亿元。这意味着,古巴的累计欠款总额,已经与宇通客车一年的净利润相差无几。

“对方说现在没钱了,没办法支付,你说怎么办?”宇通集团一位人士无奈地表

示。更令宇通担忧的是,眼下,随着国内人民币不断升值和央行利率上浮,这笔巨额款项还面临着不断缩水的压力和高成本使用压力。这笔损失如果不能及时挽回,势必会对宇通集团资金链正常运转造成严重影响。

好在当初是由于国家政策性保险机构中国出口信用保险公司的介入,宇通集团才欣然放心地签下了古巴订单,“东窗事发”后,中国出口信用保险公司河南分公司近日不得不为其买单9900万美元。宇通集团这笔4年后没能收回的货款,总算没有打了水漂。

原料进出口劫数难逃

国外客户拖欠货款的风险在今年上半年屡有出现,或竭力追讨、或找人买单,都让中国出口商吃了哑巴亏,有苦难言。而中国在国际贸易体系中对原材料定价权几乎全面崩溃,在贸易摩擦中的一再“遗憾”,让中国的贸易环境变得更加严峻。

铁矿石价格战场从争吵不休的谈判桌上转移到指数工具后,整个铁矿石市场的游戏规则被彻底改变。指数的选择和制定,成为决定铁矿石生产商和中国钢铁行业胜负的关键。这种形势下,中国钢铁工业协会也在酝酿推出自己的铁矿石指数。

但是,就在业内人士还在争论国外矿商是否会把中国版铁矿石指数放在眼里的时,铁矿石指数编制机构普氏能源资讯公司收购了环球钢讯集团及其旗下TSI指数,让原本行动就滞后的中国钢铁行业陷入了更加被动和尴尬的局面。

外贸寒流中 企业举步维艰

了一定的影响。

商务部机电和科技产业司负责人认为,由于原材料价格上涨、劳动力成本上升和用工短缺等因素,中国外贸企业出口成本不断上升,中国出口的低成本竞争优势逐渐减弱。据了解,今年以来,中国有6个省份再次提高最低工资标准,平均涨幅为27%。商务部重点联系企业普遍反映,2010年用工成本同比增长20%至40%,已经成为企业生产成本中上升最快的部分。此外,人民币升值、节能减排和环境保护压力加大,融资困难和成本增加也是中国中小外贸企业面临的挑战。

张燕生说,根据近期对中国外贸大省广东省和浙江省的调研情况,在各种成本大幅上升的情况下,有20%的外贸小企业举步维艰;有50%至60%的中小企业处于中间状况。

对于外贸增长外部环境的变化,中国外汇投资研究院院长谭雅玲认为,中国外贸出口质量和结构的转变需要一个较为宽松的价格环境。商务部研究院院长霍建国也表示,中国要保持一个有利的出口环境,掌握外贸转型压力的“度”,没有压力不行,压力太大也不利于转型升级。霍建国认为,当前一些地方政府在外贸转型升级的认识上仍存在一定差距,体制机制和政策环境仍有待改善,需采取一些有利于转型升级的政策措施。

海关总署7月10日发布的数据显示,上半年中国外贸进出口总值达17036.7亿美元,同比增长25.8%。其中,出口8743亿美元,增长24%;进口8293.7亿美元,增长27.6%。累计顺差449.3亿美元,收窄18.2%。另外,虽然外贸出口增速连续四个月下滑。不过,6月份中国出口达1619.8亿美元,月度出口规模刷新了上月刚刚创下的1571.4亿美元的历史纪录。

“中国外贸进出口20%左右的增速并不低,我们看重的是出口对经济带来质量和效益的贡献,而不是速度和规模。”国家发改委宏观经济研究院对外经济研究所所长张燕生说,“过高的增速容易引发贸易摩擦,费力不讨好。”

在海关总署进出口贸易统计情况首次在线发布中,海关总署综合统计司司长郑跃声介绍说,首先,今年上半年,中国外贸月度规模在逐步回升,基数在抬高,从技术层面来看,今年上半年,中国外贸增速会呈现回落态势。其次,全球经济复苏缓慢且仍充满变数,欧洲主权债务危机仍未过去,中东、北非地区政局动荡,都加剧了中国外贸进出口增长的不确定性。再其次,受劳动力成本以及人民币汇率上升等因素综合影响,中国劳动密集型产品的出口价格竞争优势在减弱。最后,日本大地震短期内造成了部分产品的供应链条断裂,对中国对外贸易也造成

