

对当前浙江省出口形势的调查与思考

□ 洪昊

当前浙江外贸出口呈现强劲复苏的势头，但不确定性因素仍然较多。为深入分析原材料和劳动力成本提高、人民币升值压力、欧洲债务危机等多项因素对浙江省企业出口的影响，重点解释企业外贸出口的可持续性，我们通过问卷调查、实地走访和召开重点企业座谈会等方式，对全省纺织服装、机电、高新技术行业319家企业进行了调查。

一、样本企业基本情况

2009年，浙江省纺织服装、机电、高新技术行业出口总额1051.08亿美元，占全省出口总额的79.02%。此次调查主要针对上述三类行业，在各地市发放问卷350余份，回收有效问卷319份，样本企业性质、年出口规模基本上代表了浙江省出口企业的主要特点。

319家样本企业分类情况表

分类属性	基本情况		
行业属性	纺织服装鞋类企业 114家	机电企业 118家	高新技术企业 87家
控股性质	国有及国有控股企业 10家	民营企业 164家	外商投资企业 145家
企业性质	生产型企业 308家	专业外贸公司 11家	
年出口规模	规模 500 万美元以下的企业 103 家	规模 500—1000 万美元的企业 86 家	规模 1000 万美元以上的企业 130 家

二、样本企业生产经营的主要特点

“后危机”时代，浙江省外贸出口强劲复苏。2010年上半年，出口规模达822.19亿美元，同比增长39.94%。其中6月单月的出口规模达166.79亿美元，创历史新高。从调查的情况看，样本企业主要呈现以下特点：

（一）出口销售额普遍上涨，但产品定价增势不明显。在外贸出口强劲复苏的推动下，样本企业二季度出口销售额较一季度出口额增长的占比71.79%，平均增幅达19.49%；预计下半年销售额较上半年出口额增长的占比65.52%，平均增幅达16.12%。然而，由于相当一部分劳动密集型企业产品价格谈判能力较弱，大部分产品按照成本倒推方式定价出口，企业仍摆脱不了出口“跑量”的局面。样本企业二季度主要出口产品单价与一季度相比基本不变的占比69.59%，下半年与上半年变化不大的占比65.20%。

（二）出口在手订单规模攀升，但订单期限呈短期化趋势。从规模看，随着欧美国家“土豆效应”的增强，外需不足的矛盾短期明显缓解，样本企业二季度末出口在手订单较一季度末在手订单增长的占比61.44%，平均增幅达15.72%；预计年末在手订单较上半年末在手订单增长的占比52.66%，平均增幅达13.42%。从期限看，样本企业的出口在手订单期限以3个月以内和3-6个月为主，分别占比54.86%和38.24%，国际金融危机爆发后，境外经销商为压低库存，下单期限缩短、金额变小，出口企业基于规避汇率、成本和政策变化等方面风险的考虑，订单的短期化、贸易周转速度加快可能是一种长期现象。

（三）企业开工率日趋饱和，产能扩张成为下一步趋势。在外贸出口强劲复苏的背景下，企业加班加点赶订单成为主要趋势，样本企业开工率在70%以上的占比92.16%，在90%以上的占比68.03%。部分企业还希望通过扩张产能，以进一步扩大出口规模。样本企业二季度用工人数较一季度增长的占比34.80%，平均增幅达10.92%；预计下半年用工人数较上半年增长的占比33.86%，平均增幅达9.11%。

（四）企业普遍预期出口形势好转，但出口利润率仍然不高。随着我国经济的企稳回升和外需的逐步扩张，预期出口形势明显好转和有所回暖的样本企业分别占比44.83%和45.45%。出口换汇成本监测显示，企业出口利润率从2009年三季度2.79%的低点小幅回升至2010年一季度4.15%的水平。出口利润率总体仍处于低位，问卷调查显示，仅35.42%的样本企业二季度出口利润率较一季度增长，平均增幅达8.87%，46.71%的样本企业出口利润率基本不变，17.87%的样本企业出口利润率下降，平均降幅达8.10%。企业期望的盈利与复苏的曲折共存。

三、出口复苏过程中值得关注的问题

（一）当前浙江外贸出口高增长的可持续性。虽然当前外贸出口呈现强劲复苏的势头，绝对量和增长速度都创出了历史新高。这在一定程度上体现了企业在压力下求发展的适应能力，但更大程度上是2009年出口基数较低和国际金融危机背景下欧美等发达国家消费呈现“土豆效应”使外需呈现阶段性上涨所致。当前，浙江省出口企业虽然在目标上追求核心竞争力，但劳动密集型、成本倒推定价、贴牌生产仍然是大部分企业生产经营的主要方式。问卷调查显示，影响样本企业出口销售额最主要的因素中，国际市场需求的变化占比66.77%，汇率的变化占比45.45%，生产经营成本的变化占比50.78%，成为压在企业身上的“三座大山”，影响外贸出口的可持续性。在现场调查中，我们进一步体会到，外需恢复的不确定和人民币升值的压力将在一定程度上影响出口的恢复，资源价格和工资上涨将挤占企业盈利空间，阶段性“招工难”与“就业难”和劳动力供需结构性矛盾也将影响企业产能的扩张。

（二）原材料和工资上涨对企业生产经营成本的影响。

“后危机”时代，出口增长虽然有“补库存”等外需回暖因素，但成本驱动的价格上涨是导致名义出口同比快速增长的重要因素。原材料方面，国际市场原材料价格大幅上扬，如棉花、铜、铁等纺织、机电行业主要原料价格2010年初以来分别上涨30%、100%和30%，导致企业生产成本大幅上升。劳动力方面，在各城市最低工资标准纷纷上调的带动下，用工成本普遍上涨了10%左右，劳动力的供需矛盾重新摆在突出位置。许多地区在企业订单增长、用工需求增长的背景下却出现了不同程度的“招工难”和“用工荒”现象，企业为维持或扩大生产经营规模不得不提高用工费用，从而进一步推高了劳动力成本。

在上述双重成本压力下，以一般贸易为主的浙江企业成本转嫁能力有限，大部分原材料涨价和劳动力工资“水涨船高”只能通过改变生产经营策略逐步消化。问卷调查显示，样本企业主要采取的经营策略中，提高产品档次、技术含量和附加值占比68.65%，提高生产效率占比75.24%，成为两种主要手段。提高品牌影响力或创立自主品牌占比33.23%，成为其次选择。转变原材料、投入品供货来源，转移生产基地到成本更低的国家地区，由于投资成本大、时间长等因素，并不是大部分企业的主要选择，但部分综合实力较强的企业也积极通过这些措施降低生产经营成本。如浙江菲达环保科技股份有限公司采用原材料“战略储备”，2008年-2009年累计购入钢材主料3.5万吨，为锁定合同成本、提高生产效益提前作出准备。又如浙江华孚色纺有限公司已于2006年拉开了西进战略，产业链前移，在新疆阿克苏地区建立了农场、轧花厂、棉网厂“一条龙”的高级棉基地，成为集团重要的资源保障。

（三）汇率升值重启背景下企业的汇率承受能力。2010年6月19日，中国人民银行宣布进一步推进人民币汇率形成机制改革，22日人民币对美元汇率中间价就突破“6.80”关口，单日升值幅度达4.34%。从2008年7月开始，人民币对美元汇率相对稳定的局面被打破，汇率升值的风险重新摆在出口企业面前。

在汇率升值承受能力方面， 问卷调查显示， 57.37%的样本企业预计人民币汇率将升值， 平均升值幅度达3.38%，与当前一年期人民币对美元NDF 报价重新回升至6.6350 人民币/美元所预示的升值预期基本一致。在当前汇率水平下， 86.52%的样本企业认为对汇率升值有承受能力；当汇率升值到6.50 人民币/美元时， 46.39%的样本企业对汇率升值仍有承受能力；当汇率升值到6 人民币/美元时， 仅24.14%的样本企业对汇率升值有承受能力。虽然各企业的承受力差异明显，但大部分企业表示，只要不是一次性大幅升值，而采取温和上扬的方式，企业会逐渐消化或者转移人民币升值对出口的影响。

在管理汇率风险手段方面， 问卷调查显示， 改变出口货款回笼速度占比47.02%， 预收货款、出口押汇、福费廷等贸易融资占比37.30%， 改变贸易结算方式占比35.74%， 成为三种主要手段。改用人民币计价结算、与贸易伙伴签订汇率远期合约、外汇衍生产品分别占比22.26%、26.02%和17.87%， 基本反映出跨境人民币结算和远期结售汇业务等汇率避险工具进一步得到企业的青睐。

（四） 受欧洲债务危机影响外需回暖可能遇阻的问题。

2009 年12 月， 国际评级机构惠誉公司将希腊信用评级降级引发希腊债务危机， 随后西班牙、匈牙利等欧元区国家纷纷面临陷入主权债务危机的风险， 全球经济面临“二次探底”的可能。欧盟是浙江最大和最重要的贸易伙伴， 2009 年浙江对欧盟出口额占浙江全部出口的31.30%， 2010 年上半年下降至26.86%， 欧洲债务危机对浙江出口的影响不容忽视。

从短期看， 影响主要体现在两个方面：一是出口企业收汇周期延长。2010 年以来， 欧元在短期内迅速下跌， 跌势之快前所未有， 近期创下近四年以来的新低。随着欧元不断贬值， 主要出口欧洲市场的企业面临的资金压力正逐渐加大， 部分企业已出现收汇期延长的现象。如绍兴维格针织科技有限公司， 因受到意大利外汇汇款管制政策， 每天只能收到20万美元的账款， 应收账款收汇周期普遍超过90 天， 利润空间被不断增长的汇兑损失蚕食。二是部分以欧元结算的出口企业汇兑损失惨重。据统计， 浙江省以欧元结算的出口收汇占全部出口收汇的5%左右， 整体汇兑损失较小。但部分以欧元结算的企业由于对2010 年欧元大幅度贬值缺乏预期， 未利用远期外汇买卖等汇率避险工具锁定汇率， 损失较大。如浙江向日葵光能科技股份有限公司未对2010 年出口货款做远期汇率锁定， 2010 年1-5 月实际汇兑损失达8000 万人民币左右， 上半年损失在1 亿人民币左右。

从中长期看， 受主权债务危机的影响， 欧元区国家将实行紧缩政策， 市场需求和市场购买力会下降， 将直接影响浙江对欧盟国家的出口。据有关权威机构预测， 2010 年欧元区经济增长只有1%左右的水平。欧洲金融市场和股票市场波动较大， 欧盟救助计划一旦没有成效， 会对市场信心造成严重影响， 出口形势也将变得更加复杂。

总体来看， 近期人民银行加快推进人民币汇率形成机制改革， 财政部宣布取消406 种“两高一资”和低附加值出口产品的出口退税， 欧洲债务危机阴云不散， 全球经济面临“二次探底”风险， 都在一定程度上增加了下半年外贸出口的变数。由于2009 年一季度受国际金融危机影响是本轮经济调整的最低点， 在同比基数逐渐抬高影响下， 预计浙江外贸出口增速将呈前高后低的走势。

四、推进浙江外贸平稳较快发展的建议

原材料和劳动力成本提高、人民币升值压力、欧洲债务危机虽然直观上对企业出口造成了一定的压力，但事实上也为企业调整生产经营策略、提高生存能力提供了契机。作为管理部门， 必须以科学发展观为指导， 适时根据企业的适应能力调整相关配套政策， 完善人民币汇率形成机制， 推进跨境贸易人民币结算试点， 以促进全省对外经济又好又快发展。

（一） 经济政策方面

1. 继续保持相关出口政策的稳定性和连续性。2009 年以来， 出口退税率、利率、外汇管理政策的连续调整， 已为企业赢得

了一定生存空间，而2010年由于受欧洲债务危机影响，全球经济存在较大的不确定性，经济复苏的根基还不是很牢固，我国出口在恢复增长后仍面临严峻的考验。面对企业出口复杂的外部环境，要保持主要出口政策的稳定性和连续性，一方面，在推进人民币汇率形成机制改革过程中，要高度关注人民币汇率的可预期性，走相对稳健的升值路线。另一方面，要继续花大力气推进汇率避险市场和避险产品的培育与创新，同时加快推进跨境贸易人民币结算试点进程，持续改善企业出口产品定价中汇率管理手段的便利性和有效性。

2. 扶持企业“走出去”做大做强。引导企业“走出去”，是目前疏导资本流出缓解人民币升值压力的有效途径。首先，积极推动专业市场向海外扩展，鼓励企业到境外设立销售公司，减少中间环节，积极探索在境外设立以名、特、优产品为主的商品专业市场，为中小企业提供进入国际市场的载体。二是进一步完善境外投资的风险分担机制，通过信息援助、财政补贴、投资保险等方式切实降低企业境外投资的运作成本。三是积极尝试在股东贷款、对外担保等方面的政策创新，为境外企业打通融资渠道，为海外子公司的发展提供充足的资金支持。四是积极帮助境外企业构建通向资本运作的桥梁，切实支持境外企业通过海外资本市场做大做强。

（二）企业管理方面

1. 增强企业自主创新能力，加大国际品牌建设力度。虽然我国作为制造业的主要承接国，已成为“世界工厂”，但由于缺乏自主创新能力，缺乏国际知名品牌，往往被打上“低成本、低技术、低附加值、缺乏核心竞争力”的烙印，无法与国际同类高档次产品竞争。因此企业应提高研发能力，积极调整产品的出口结构，提升产品的技术含量和附加值，形成核心技术，提高核心竞争力，实现整体行业从粗放型增长到集约型、技术型增长转变；加大品牌建设力度，“走出去”并购境外成熟的品牌，带动产品结构的重组和优化，增强企业的综合竞争实力；建立企业联盟，加大人才的引进与培养，研发、生产、市场开拓领域的分工与合作，形成合力，减少单个企业的风险。

2. 鼓励企业拉长产业链，扩大原辅材料进口。从纺织、机电行业主要特征看，上游行业以进口、内销为主，人民币升值反而能提高行业的整体销售利润；中游的行业和下游的行业以出口、外销为主，人民币升值可能使企业出口收汇遭受汇兑损失。建议鼓励部分有实力的企业向产业链的上游发展，通过上游行业原辅材料进口来抵消下游行业出口收汇所遭受的汇兑损失，以提高产业链的综合竞争实力。

（三）外汇管理方面

1. 放宽集团公司外汇资金集中管理的准入条件。当前，跨国集团公司内部资金划转仍受诸多管理政策限制，使境外母公司合理调整集团内各子公司间的资金流量，制定相应的贸易战略，有效应对汇率风险的能力打了折扣。建议进一步放宽集团公司外汇资金集中管理的准入条件，对地方性大中型企业集团，设立年度经常项目外汇收支1亿美元左右的准入标准，以方便集团公司内部资金划转，提高集团公司应对汇率风险的综合能力。

2. 规范个人外贸经营者的身份。浙江外贸出口中，以个人名义出口收汇的规模占出口收汇总规模的10%左右。这些个人外贸经营者流离于监管之外，既没有获得工商管理部门的个人外贸经营者资格，通过个人外汇结算账户收结汇，又不缴纳营业税，享受出口退税。针对上述问题，我们已多方采取措施，目前已有相当部分个人外贸经营者纳入正途，希望上级部门对小商品集散地个人外贸采购、网上跨境购物等特殊贸易方式开辟试点，降低个人外贸经营者的身份准入门槛，规范相应的外贸出口、收结汇、缴税行为。

3. 扩大外汇衍生工具品种和交易范围。当前，境内外汇衍生产品仅限于远期结售汇和人民币与外币掉期业务，交易品种单一，不能满足企业规避汇率风险的需要。一是建议尽快推出更为丰富、灵活的远期外汇、外汇期货、期权等基础衍生交易品种，允许衍生产品交易、转让，以增强流动性。二是建议允许农村合作银行等小法人金融机构代理大银行远期结售汇业务，实现客

户资源优势和业务清算、人才优势互补，以提供更便捷的汇率避险服务。三是推进个人外汇结算账户内资金参与远期结售汇交易，以便个人外贸经营者能够有效运用金融工具合理规避汇率风险。[作者：国家外汇管理局浙江省分局]

www.yangtze.org.cn