

Companies

迫于升值压力 珠三角近两千鞋企为自保放弃出口

出口鞋企大幅减少

对于李正(化名)而言,今年尤为艰难。

去年一年还能挣个3万到5万,可今年到现在基本上就没挣到钱。

按他的说法,造成他今日困境的主要原因之一便是人民币升值。

进入2008年以来,人民币升值步伐加快,仅一季度,人民币累计升值幅度就超过4%。

我有个朋友,接了一个单,报价时美元兑人民币7.5,但到收款时已跌至7.2,少赚2万多。

来自广东黄埔海关的数据显示,今年东莞第一季度鞋制品出口1.6亿双,同比下降8.5%。

李正供职的工厂位于东莞万江一个偏僻的处所,主要生产高档鞋材皮革。

一位在濠畔广场开设档口已有三年的某福建鞋材档口负责人更以“闲得发慌”向记者描述着档口生意的清淡。

这里的经营情况还不算最差的。“李正告诉记者,旁边不远的另一两家鞋材城生意更差,一些档口一天可能都没有一个客户。

据了解,在东莞这类鞋材城约有5.6家,所面对的顾客基本为中小鞋企。

一个规模仅有七八十人的小型鞋厂老板告诉记者,就在他鞋厂的附近,与他鞋厂同期开业的3家规模相仿的鞋厂开张不到一年就倒闭了。

来自亚洲鞋业协会的统计印证了李正与这位老板的说法,据该协会统计,自去年来,广东东莞、惠州等地有1000多家鞋厂及相关配套企业,因各种原因或主动歇业倒闭,或被法院查封,或外迁其他地区。

广州海关的统计则显示,珠三角地区鞋类出口企业大幅减少。今年1至2月,珠三角地区参与出口鞋的企业1512家,比去年同期减少1855家,其中,私营企业比去年同期减少

1484家,外商投资企业减少92家,国有企业减少23家。

6.2-6.5 兑换价或为底线

多年来,广东省外贸进出口总额占全国的三分之一,外贸依存度高达160.4%,东莞贡献巨大。

厚街镇是东莞鞋业最集中的区域,分布着约1000多家大大小小的鞋厂和几千家鞋材等配套企业及商场,一半以上鞋企以出口为主,因此,相对江浙一带以及成都等其他几大制鞋基地,东莞鞋企受外部环境影响尤为明显,人民币升值以及美国经济放缓等都是其无法规避的利空。

福建省福维尔进出口有限公司副经理林燕告诉上海证券报记者,由于人民币升值,现在出口利润2%-3%都不一定能得到保证,有时候甚至亏本。

温州市成博·古澳尔鞋业商务部门石晓红则称,公司中档产品现在一般利润在7-8元,低端利润5元,汇率因素导致公司出口的每双鞋利润减少了2元。

位于广东汕头的众利鞋业业务负责人陈伟海也对记者表示,因为不可预测,汇率对公司利润影响最大。

汇率的不确定性,使得许多出口型鞋企或外贸企业难以确定出口价格,导致部分鞋企有单不敢接或不想接,甚至接单后主动毁约。

一相关政府部门官员告诉记者,在他所调研的企业中,一企业通过在香设立的分公司接单,但因人民币升值,履约将承担巨额的亏损,该企业最终只得关闭香港分公司。

现在有一个近百万的单,你利润就如投入100万只赚1万,你做什么?鞋材行业同样面临有单不敢接的境地。

一些鞋企表示,如果美元兑人民币中间价升到6.5或者6.2,就得考虑转行或外迁。

广东省发改委相关部门在其撰写的2008年广东经济展望中曾预言,人民币升值和出口退税政策的调整效应对广东出口的影响将在2008年逐步显现。

李正告诉记者,就在他的鞋厂附近,与他鞋厂同期开业的3家规模相仿的鞋厂开张不到一年就倒闭了。

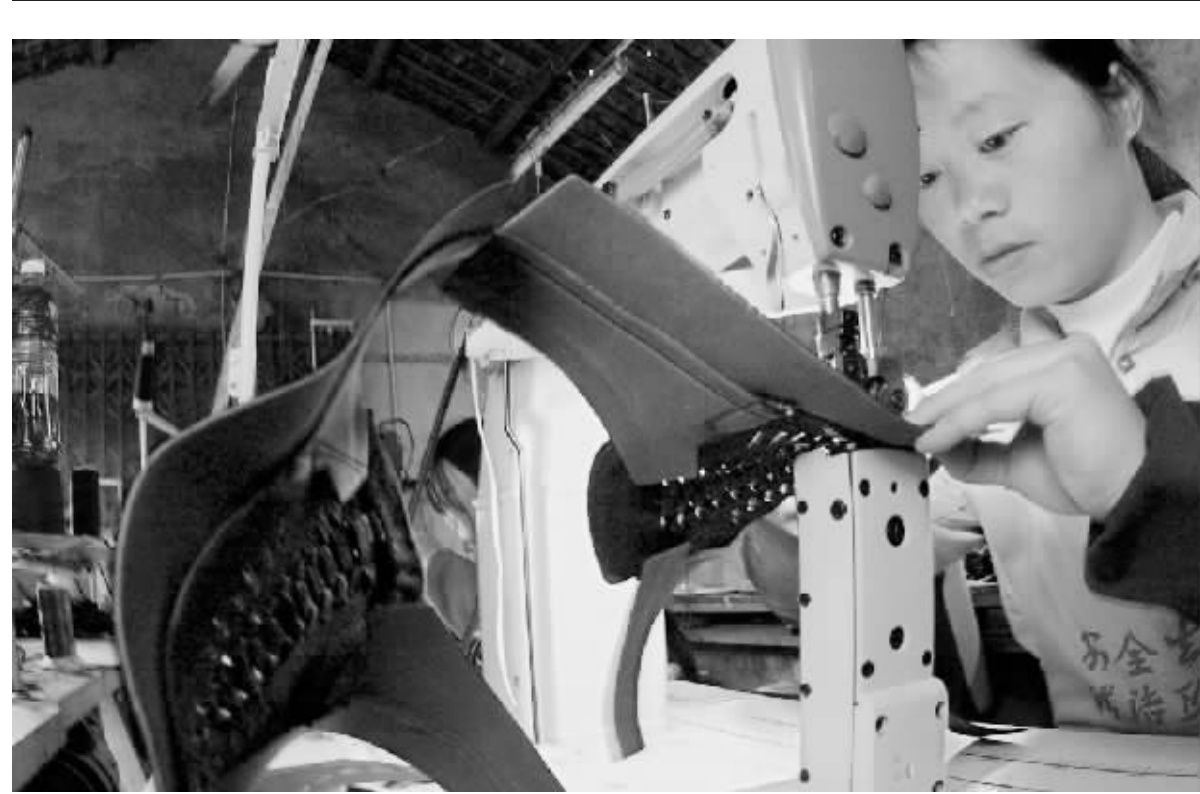
避风险各有招数 有专家预期,今年人民币仍将继续升值。这对利润已微薄的出口型企业而言,或许是最大的利空。

人民币不断持续升值。“到底升到什么时候才是个头?”对于传统出口产业——鞋业而言,这已成为其心头难以平息的忧虑和担心。

广州海关统计,今年1至2月,珠三角地区参与出口鞋的企业有1512家,同比减少1855家。而来自亚洲鞋业协会的统计则显示,去年以来,广东东莞、惠州等地有1000多家鞋厂及相关配套企业,或主动歇业倒闭,或被法院查封,或外迁其他地区。

人民币升值被列为导致出现上述现象的主要原因之一。部分鞋企直言,如果美元兑人民币中间价升至6.2-6.5,便考虑转行或外迁——这或者便是众多鞋企的生存底线。

也许,正如一业内人士所言,至少对于那接近两千家放弃出口生意的企业来说,如今的鞋业市场已步入冬季,而春天,却不知道何时再来。



本报记者 周鹏峰

到最后拿到全部回款周期为3个月,部分大型客户周期则可能超过6个月,尽管合同签订时双方都会有对汇率的预期,但鞋企通常能与客户谈定的人民币升值预期都比不上结账时的实际升值幅度。

福维尔公司林燕告诉记者,大客户订单前两次付款还好,但因周期长,人民币升值很可能导致最后一批付款亏本。

据了解,今年前两个月,广东出口鞋均价为3.2美元/双,上涨37%。但亚洲鞋业协会秘书长李鹏表示,出口价格上涨的幅度不及成本上涨的幅度,而且主要是有实力的大企业才能将价格上调。

转以欧元结算或设定价格有效期 成都艾民儿罗鞋业告诉记者,目前公司客户60%来自东欧和中欧,70%货款仍以美元结算。

众利鞋业陈伟海表示,客户一般不同意改为欧元结算,欧盟的客户也是把欧元兑换成美元结算,这样可以

赚到汇率。而记者所调查鞋企中80%以上厂商出口均100%以美元结算。转以欧元结算,对于大部分鞋企来说,依然存在巨大的阻力。

为规避汇率风险,一些公司与客户约定,报价在一个范围之内有效,超出时间,就会根据汇率调整,再重新议价。但这一结果导致部分鞋企更愿意接受贸易公司的订单,因为贸易公司以人民币结算。

部分鞋企则选择了压缩中间成本。一鞋业从业人员告诉记者,很多东莞鞋企已迁到成都或江西,贸易公司则转单到越南。

上世纪60年代,世界鞋业中心在意大利,70年代转移到日本和韩国,80年代转移到中国台湾地区,90年代转移到广东东莞和浙江温州。

在他看来,无论提价,或是转以欧元结算,还是设定价格有效期,或者试图外迁压缩成本,在人民币升值以及出口导向政策逆转的今天以及不久的将来,都非治本之策。

产业升级”或是鞋企等传统劳动密集型行业的最终选择。不过,东莞市民营经济发展协调办公室副主任刘康提醒,产业升级不是把家具、服装、制鞋等传统产业迁出去,从企业层面来说还是要向上下游延伸。

广东省经贸委主任陈冰指出:在国际市场上,虽然许多著名品牌都是广东造,但极少用我们自己的品牌。广东鞋类和皮具箱包类产品量虽分别占全国的1/2和2/3,占世界的1/3左右,但知名企业品牌却屈指可数。

不少大型鞋企纷纷转内销,东莞鞋业的三大巨头裕元、兴昂、华坚,目前都在雄心勃勃地创立自己的品牌抢占国内市场。

同时,青岛双星的内销网络以及品牌效应,也使得它在一系列不利因素同时呈现时,更能从容应对。

记者观察

鞋业市场发展需要扶一把

本报记者 周鹏峰

进入东莞厚街镇,“世界鞋业基地”的广告牌迎面而来,向来访者诠释着这个原本贫穷的镇区改革开放三十年来“发家史”。

“关键是人民币升值、劳动力成本增加及原材料价格上涨等因素挤在一起。”正如一鞋业人员所言,东莞鞋业今日的困境源自复杂的多重因素,而人民币升值造成的利润被侵蚀,以及升值预期的不明朗,则在最大程度上压缩了这个微利行业的生存空间。

无疑,人民币持续走强将重新赋予各出口行业不同的成长空间,并将加剧行业内部的优胜劣汰;借力人民币升值等调整因素,优化出口产业结构,推动传统产业升级,也正是政府潜在的期待。

对于实力雄厚的大型鞋企而言,人民币持续走强等不利因素既是挑战也是机遇,但对占比或高达70%至80%的中小型鞋企来说,更多的则是挑战与危机。

在厚街一带,一栋深藏在巷子最底端的类似民居的建筑也许便是三四家中小鞋企的共同处所。这样的鞋厂以及从业人员在珠三角及江浙、成都等几大鞋业基地,以千计或万计。也正是这规模仅有几十至几百人的中小鞋企占据着鞋企数量的70%至80%,创造了或许不到60%的产值,生存窘迫。

政府倡导产业梯度转移,但他们都没有走出东莞的想法,这里,有他们多年来从业经验与人脉的积累,还有成熟的产业链,更别谈外迁越南,“坚守”东莞,或倒闭,或就地转行,更有可能成为这些鞋厂未来的三大方向。

自2005年7月汇改以来,人民币升值与“中国制造”优势此消彼长的担忧伴随始终。尽管政府希望人民币升值以及一系列外贸政策的出台,极大推进产业由“粗放”走向“集约”,促进产业升级或转移,但正如一政府官员所言,人民币汇率政策及系列外贸政策的制定应该考虑实体经济的承受力,其中的关键便是,如何引导这些粗放的中小企平安落地并维持市场和社会的稳定,这是各级地方政府应当考虑的问题。

信达澳银基金管理有限公司 关于信达澳银领先增长股票型证券投资基金增加华夏银行为代销机构、开通定投业务并参加其优惠活动的公告

易方达基金管理有限公司 关于参加交通银行基金定投优惠活动的公告

信达澳银基金管理有限公司 关于寻找地震灾区持有人的公告

易方达基金管理有限公司 易方达价值精选股票型证券投资基金分红公告