

# 我国中小外贸企业应对人民币升值的策略选择

■ 陈丽红 苏州市职业大学

2010年6月19日,中国央行宣布,决定进一步推进人民币汇率形成机制改革,增强人民币汇率弹性。这一表态意味着,因金融危机中断近2年的人民币汇率形成机制改革已经悄然重启。虽然全球领导人一致赞扬中国央行汇改计划,但是,人民币不断升值的压力,不仅大大削弱了我国出口企业的全球竞争优势,还极大程度地挤压了出口企业微薄的利润空间。尤其对于广大的中小外贸企业来说,如何应对人民币升值,是迫在眉睫的重大问题。

## 一、汇改以来人民币处在持续稳步升值的刚性趋势中

自2005年7月21日起,我国开始实行以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度。美元对人民币交易价格由1美元兑8.276元人民币调整为1美元兑8.11元人民币,人民币升值2%。截止到2008年7月,人民币对美元累计升值幅度接近21%。随着金融危机在全世界范围内的蔓延,2008年7月开始,人民币汇率先升后跌,人民币对美元汇率中间价则一直在6.82—6.84元人民币/美元区间窄幅波动。2009年6月19日央行决定进一步推进人民币汇率形成机制改革以后,6月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%。尤其进入2011年,人民币升值步伐不仅未能“歇脚”,反而是升值幅度再次加快。来自中国外汇交易中心的最新数据显示,在连续第五个交易日上行后,2011年2月21日人民币对美元汇率中间价报6.5705,连续第三个交易日刷新2005年汇改以来的新高。在全球关注的目光中,人民币汇率继续向“5时代”迈进。

导致目前人民币升值的内外刚性因素仍然存在,主要包括:我国国际贸易持续顺差、美元不断走软、美联储低利率政策和美元持续贬值导致投机资本流入增加、人民币升值的预期不断强化,以及以美国为首的各国对于人民币升值的政治压力,这些因素的共同作用使得人民币汇率屡创新高。据中国经济改革研究基金会国民经济研究所所长樊纲预测,2011年内,人民币兑美元升值幅度以2005年至2007年的水平为基本参照系,即一年升值5%~7%的水平。

由此可见,人民币仍旧处在持续稳步升值的刚性趋势中。

## 二、我国广大的中小外贸企业面对人民币升值处于巨大的压力下

中小企业是一个相对的概念,通常它指的是与本行业大企业相比生产规模较小的企业。据国家相关部门统计,目前,我国中小企业

约占企业总数的99.5%,中小企业的工业总产值和实现利税分别占全国总数的60%和40%,提供了大约75%的城镇就业机会,全国出口总额中约60%来源于中小企业。由此可见,中小企业已成为我国经济发展的主力军。同样,我国广大的中小外贸企业在我国进出口贸易中也起着举足轻重的作用。

中小外贸企业与大型外贸企业相比具有很多不足,例如:生产规模小,技术程度低,融资困难,利润率低下,缺乏信息和人才,抗风险能力弱等等。其中,最大的不足是过多依赖于出口业务发展。正因为如此,人民币不断升值的压力给我国中小外贸企业带来巨大的负面影响。

2005年7月汇率改革至今,尤其是2008年金融危机以来,我国对外贸易已经开始呈现出口增速放缓、出口企业的经营状况步入窘境的趋势。以中国纺织出口企业为例。中国棉纺织行业协会的数据显示,2010年1-10月中国纺织出口1615.3亿美元,比去年同期增长23.13%,而2009年全年该数字为-10%。但是,看起来漂亮的数据背后所掩盖的外贸形势并不乐观。首先,中国纺织业、服装业在国际市场占有率均超过30%,已经或逐步趋向饱和。其次,国内生产成本也在急剧上升。主要调查样本为中小企业的汇丰PMI指数(采购经理指数)显示,2010年11月份,中国制

造业的平均投入成本大幅上扬,11月涨速加快至28个月高点。而据第一纺织网统计,今年纺织原辅材料成本比上年涨约30%-80%,其中棉花等主物流网要原料成本涨幅最高超过一倍。人力成本方面,长三角、珠三角工资涨幅普遍有20%-40%。此外,政府加大节能减排力度,客观上也增加了企业环保成本。由于成本骤增,企业出口利润空间被不断压缩,特别是一些中小企业根本无法消化快速上涨的成本。大部分企业利润非常微薄甚至亏损,难以维持经营。

在这种严峻的情况下,人民币升值很可能成为“压垮骆驼的最后一根稻草”。我国广大的中小外贸企业处于人民币升值的巨大压力下。

### 三、我国中小外贸企业应对人民币升值的策略

#### (一)加强进、出口业务平衡发展

作为外贸公司,最理想的外汇收支模式是出口收汇量与进口付汇量基本相等的平衡模式,这样就可以充分利用进口付汇与出口收汇对冲的优势,规避人民币升值风险,锁定预期收益。例如,预期一个月后出口收汇100万美元,如果届时进口正好需要付汇,就可以采用美元收汇暂不结汇的手法,直接进行付汇。这样,不仅规避了汇率风险,还可以节省美元买卖的银行费用。

当然,绝对的平衡很难做到,中小外贸企业应充分发挥“船小好调头”的优势,合理安排进出口业务的规模和时间点,以便尽量减少人民币升值对于公司的不利影响。

例如,根据苏州市商务局发布的2011年1月份苏州市对外贸易

的各项数据,苏州市当月实现进出口总值237.41亿美元,同比增长22.1%。其中,出口126.08亿美元,同比增长17.1%;进口111.33亿美元,同比增长28.2%,实现了首月开门红。当月苏州市进出口、出口和进口额分别占全国8%、8.4%和7.7%。苏州市进出口总值继续名列上海、深圳和北京之后,在全国排名第四位。其中,进口增幅(28.20%)明显高于出口增幅(17.1%),这对于抵消人民币升值压力大有裨益。

#### (二)加快技术创新与产品升级

众所周知,“中国制造”在世界范围内享有价廉物美的美誉。人民币汇率的上升,毫无疑问会对我国劳动密集型出口产品在国际市场的竞争力造成一定的伤害。但是从长远来看,人民币升值将激励出口企业更多地依靠技术创新和产品升级换代来提高附加价值。一些只靠低成本竞争,技术含量低,高污染、高耗能的企业会被挤出市场,这将最终极大改善我国出口结构,减少贸易摩擦,实现可持续发展。因此,中小外贸企业一定要改变思路,顺应时代潮流,变压力为动力,从自身经营管理入手,提高生产效率和科技含量,注重质量控制,树立品牌形象,以增强国际竞争力,从而改变我国出口产品低端化、低附加值与低价格的形象。

#### (三)大力发展“走出去”战略

所谓“走出去”,主要指向制造成本更低的国家转移生产基地。现在东南亚的越南、老挝、柬埔寨的投资环境,已经有了重大改善。而印度、泰国等地投资环境更加规范,现实的市场规模也很大。我国企业通过本土总部接订单,进行研

发、设计,在海外成本更加低廉的地方进行组装、生产,然后销往世界各地。这种经营方式,已经成为我国许多外贸企业规避汇率风险和成本压力所普遍采用的一种模式。

还有一种“走出去”,可以战略加速外汇账款的回收。在人民币不断升值的背景下,有境外贸易子公司的外贸企业可以通过境内外一体化的融资管理方式来实现提前收汇,减少人民币升值带来的汇兑损失。同时,如果能够利用境外外汇融资,还可以有效降低人民币升值带来的应收外汇的结汇损失。

#### (四)拓展国内市场,规避汇率风险

目前,中国的国内市场十分庞大而且充满活力,为了规避汇率风险,越来越多的外贸企业,尤其是中小企业开始“眼光向内看,出口转内销”。

其中,在网上销售,门槛低,风险小,又不需要大量的资金,很多企业都看中了这一点。数据显示,截至2009年底,中国已有3.38亿网民以及8788万网购网民。2009年网络购物市场交易规模接近2500亿,同比增长93.7%。网络购物交易规模占社会消费品零售总额的比重已达1.98%,5年内将达5%,网络购物这块蛋糕正在迅速扩大,自然也成为了出口企业转内销的重要市场之一。

#### (五)注重国际结算方式的综合运用,以及与出口保险的综合运用

在国际贸易业务中,一笔交易的货款结算,可以只使用一种结算方式(通常如此),也可根据需要,将两种或两种以上的结算方式结合使用,或有利于促成交易,或有利于安全及时收汇,或有利于妥善处

理付汇。在人民币不断升值的过程中,出口企业要尽量争取收汇比较及时的结算方式,以规避汇率风险。例如,30%前 T/T 加 70%D/P 的组合就要远远好于 D/A。

无论采用哪种国际结算方式,投保出口信用险都是规避风险的一项“终极”选择,即外贸企业专门就进口方的坏帐风险向专业保险公司交纳一定比例的保险费,出现坏帐后由保险公司负责赔付。出口信用保险是各国政府为了推动本国的出口贸易,保障出口企业的收汇安全而制定的一项由国家财政提供保险风险基金的政策性保险业务,是国际上公认的支持出口、防范收汇风险的有效手段。

此外,由于人民币不断升值,市场也需要一款能够具有针对性的规避汇率风险的保险品种。据了解,日本通过贸易保险法,建立了多种出口保险制度,包括海外投资保险和汇率变动保险等,以降低汇率风险,同时还在制度上给予其他保险不能给予的保证。而德国企业则通过投保汇率保险实行汇率平衡战略。这种汇率保险本质上是期货交易的一种方式,出口商可根据业务期限的长短来选择保险产品的期限,而保险人所交的保费则根据汇率的走向而定。随着人民币汇率形成机制改革的展开,我国应出台一定的政策,鼓励出口信用保险公司开发面向广大中小外贸企业的汇率风险避险产品。

(六)充分利用结算货币多元化策略,分散汇率风险

过去,由于人民币汇率长期采取盯住美元的政策,国内企业换汇成本是相对固定的,出口换汇成本与以美元计价的 FOB 出口外汇净

收入成反比关系。

在我国实施人民币汇率改革之后,随着人民币对美元的不断升值,出口换汇成本必须不断降低才能维持原有的利润水平,这就要求以美元结算的 FOB 出口外汇净收入必须不断增加。

在这种情况下,出口企业开始越来越倾向于放弃使用美元结算,而把结算货币的目光放到其他强势的非美元货币上,以期在避免汇兑损失的同时减少与国外客户不断议价的苦恼。

据统计,2005 年汇改以来截至 2008 年 4 月末,人民币对美元累计升值幅度最大已经超过 13%。与此同时,很多其他非美货币对美元也有了相当的升值幅度。如果采用了欧元(对美元升值 28.51%)、澳元(对美元升值 23.07%)等强势货币结算,不仅可以有效避免了损失,甚至还能产生汇兑收益。

目前,我国外贸出口企业还是多以美元为主要结算货币,仅有少部分出口日本以及欧盟等地的企业采用日元或欧元等货币结算。而根据央行相关调查显示,在目前人民币不断升值的压力下,我国江苏、福建、辽宁、广东、浙江等地采用非美元结算的出口企业逐渐增多。但要真正消除这一影响,根本办法还是采用人民币进行结算。

(七)利用金融衍生产品规避人民币升值风险

由于人民币目前尚无远期汇率,故还不能在国际市场上进行远期交易,这给国内出口企业在国际金融市场上规避汇率风险带来了一定的困难。基于此原因,出口企业可以选择人民币远期结汇结算方式,即由银行和企业充当远期外汇买卖

的双方,使出口企业将汇率预先固定下来,以确知并稳定未来的收支金额。对于一些出口产品生产周期长的企业,待出口日期确定后,就应立即向银行申请价位锁定,签订远期外汇交易合同。这样在约定期限内,不管人民币是升是降,对于企业来说所赚的利润是不变的。当然,银行收取的手续费用对于外贸企业来说,也是一笔不菲的开支。

此外,外贸企业还可以通过外币期权合同或者外币期货合同规避人民币升值风险。例如,出口贸易合同一经订立,企业就可在外汇市场上买入相应外汇的看跌期权,约定可以在未来的收款期以商定的价格把美元转换成人民币。由于期权合同买卖双方权利义务的不对称性,使得出口企业的损失最多也就是签订合同时所缴纳的期权费。

(八)培养专业的国际贸易结算人才,善于利用各种新型的国际贸易结算方式

人才是企业的核心竞争力。大型外贸企业由于具备人才优势,可以选择各种新型的国际贸易结算方式,以抵御人民币升值压力。例如,通过国际保理(International Factoring)、“福费廷”(Forfaiting),备用信用证和银行保函等业务,均有利于及时收回了资金,转嫁汇率风险,并可以提前办理核销和退税手续,改善了企业的资金流动状况,提高了企业的资金利用率。同时,还可以为国外买方提供延期付款的条件,提高出口商品的竞争力。

中小外贸企业也要顺势而为,争取吸收或者培养专业的国际结算人才并选择最合适的结算方式,从而为企业进出口贸易的发展做出应有的贡献。▲