汇率波动大,赚赔心里没底

外贸服装越洋路更难走了

本报记者 苗华茂

蹲点企业:
烟台某外贸服装加工企业

蹲点记者:
苗华茂

◀服装加工行业成本不断上涨。(资料片,图文无关)

小微企业蹲点报告
调查篇

“要在以前,25万元的货款欠着就欠着吧,可现在,这些钱却成了公司的救命钱。”为赶在15日前给工人发工资,陈敬平(化名)在青岛一家商场软磨硬泡了三天,但还是无果而返。

陈敬平在烟台经营着一家服装加工公司,产品以出口为主,而最近受汇率、技术壁垒、人力成本等因素影响,日子过得捉襟见肘。

1 工人涨薪了 企业面临裁员

“眼看就要给工人发工资了,但这笔钱至今还没有着落。”如何解决300名员工眼下的生计问题让陈敬平心焦。

自3月1日起,烟台市提高了最低工资标准,每人每月增加190元工资,300个人就是57000元,一年就要多支付684000元,快赶上公司一年的利润了。今年工人涨薪了,但同时也面临裁员。

陈敬平说,2008年金融危机发生后,他们公司的员工人数从490人直降到300人。但依照目前的发展形势来看,恐怕还得裁员。

陈敬平向记者坦言,由于成本增加,不少企业选择提价来弥补损失,但同时也使得中国服装行业在国际市场上的低价优势难以为继。前一阵他去参加广交会时就发现,现在一些欧美客商更愿意从印度、越南、柬埔寨等价格更为低廉的地方购买服装,在低端领域,中国已没有了像前些年那样明显的优势。

目前,国内时常出现用工荒,人工成本不断上涨的趋势难以改变,而柬埔寨的用工成本则相对稳定,而且服装由柬埔寨出口欧美等地的关税也更低。一些有实力的同行都在计划将公司转移至柬埔寨,接到订单后直接在那边生产,最后就是加上运费,成本也会比在中国生产低。

2 看不懂汇率波动 放弃十几单生意

陈敬平的公司主要生产衬衣,订单以出口欧美国家为主,全年的销售额在800万元人民币左右。最近一段时间,由于受汇率变化的影响,他的公司面对大量的订单而不敢接。

陈敬平说,上个月他们接到一笔5万件衬衣的订单,但对方坚持要按照去年的价格来做。当时他算了一笔账,如果按照当时的汇率,接下这笔单子就意味着要损失30余万元人民币。像这样到了嘴边的肉而不敢吃的情况,今年已遇到了十几次。今年1月12日人民币对美元的中间价为1美元兑换6.6128元人民币,而在11月24日,1美元可兑换6.3570元人民币。

陈敬平告诉记者,公司上半年一直在做一批出口欧洲的衬衣,而这批衣服的面料来自韩国,与上下游企业的结款都是用的美元。

最近一段时间,眼看着人民币连续触及跌停,他现在摸不准汇率的走势,如果继续跌的话,他可以不再拒绝到手的订单;而如果是短暂的下跌,继而又走入升值的通道,那么他现在接的订单越多,到时候赔得也就越多。

“服装行业协会发布的数据显示,人民币每升值1%,服装业的销售利润率就会下降4%左右。”陈敬平说,为了规避汇率变化带来的风险,现在烟台很多出口加工企业都非常谨慎。今年以来,人民币升值的压力已经明显超过了国内通胀导致的原材料、劳动力成本上升等压力。

3 要不回外债 无奈拖欠货款

陈敬平的服装公司开张10年有余,除2008年金融危机爆发那一段时间外,经营上可谓一帆风顺。而从今年下半年以来,公司受到多方面影响,业绩每况愈下,陈敬平也开始失眠。

12月13日,当记者见到他时,他正在办公室翻看财务报表。“还有63万多元的应收账款没有要回来,这个月工人的工资真不知道上哪去筹。”陈敬平的话虽是笑着说的,但桌上那装满烟头的烟灰缸足以说明他的焦虑。

服装加工处于服装行业整个产业链的中间,一头连着成品销售,一头连着原料供应,由于最近出口订单做得越来越少了,陈敬平的产品一部分转向了内销市场。“一直不愿做内销,就是因为国内的商家都要压一部分货款,经营好的时候感觉不明显,而现在,哪怕是十几万元欠款公司都承受不起。”陈敬平说,为使公司正常运转,工人的工资是首先要保障的,没办法他只好拖着布料、纽扣等原料供应商的钱不还。如此一来,最不愿看到的“三角债”便出现了。

“原料供应商现在的日子也不好过,昨天还接到了纽扣厂打来的电话,说这个月底再不付清货款就停止供货。”陈敬平说,原料要是断了,公司的运营就要停摆。

一般情况下,他们公司的账面上至少要有80万元的资金用于流转,但现在仅青岛一家商场就拖欠了25万元的货款,这笔钱占据了公司全年销售额的3%,占据公司流动资金的30%,几乎是公司全年利润的三分之一,说不着急是假的。

4 昂贵的测试费 难跨的技术壁垒

屋漏偏逢连阴雨。正当人民币升值、成本上升等压力接连向中小服装企业袭来之时,6月,欧盟的“REACH”新规,又在这些企业的突围之路上竖起了技术壁垒。

陈敬平说,依据欧盟发布的“REACH”新规,凡被列入高度关注物质(SVHC)超标的,须在2011年6月1日前向欧盟化学品管理署通报,未进行通报的涉及产品将无法进入欧盟市场。“这一新规,对我们这些小企业来说,真的是灭顶之灾。”

自2007年6月1日正式生效的欧盟“REACH”法规,是一种技术性贸易壁垒。为了保住欧洲的订单,陈敬平的公司专门安排人对此规定进行研究,并负责产品的送检。

四年来,先后有四批物质被列为高度关注物质,包括邻苯二甲酸盐、五氧化二砷、三氧化铬等46种物质。“现在,我们首先要搞清楚欧盟此次新增的八种物质是否会出现在产品中,并告知供货商在生产过程中严格把关。万一产品不合格被要求召回,整个链条上的企业都要蒙受损失。”说到此,陈敬平一脸的无奈。

高额的检测费用,使得很多小型服装企业最终放弃了欧洲订单,转而做内销市场,陈敬平的公司目前也是在硬撑着。他介绍说,纺织服装原料、辅料及其生产过程都要使用很多化学物质,而“REACH”法规中规定,每增加一种物质,企业就要多检测一项物质,每个产品都要进行少则几十项、多则百余项的测试,其中每一项的测试费都要几千元。如此高昂的费用,几乎要将所有的小型服装企业扫地出门。

陈敬平说,欧盟此次出台的新规,使得本就靠价格优势竞争的小企业,原料采购范围进一步缩小,无形中增加了额外的成本。以欧盟为主要市场的中小服装企业,如不及时转型必将面临倒闭的风险。

(尊重蹲点企业的要求,文中企业匿名,未拍图片)

报道反馈

一投资公司愿为困难企业注资

本报济南12月18日讯(记者 桑海波) “看到你们的报道,我的心情十分沉重,因为我自己也是从小微企业一步步发展起来的,这些小微企业目前的困难,我感同身受”,18日下午,淄博一家投资公司的负责人胡女士给记者打来电话。

胡女士介绍,“我当初借高利贷起步,没想到30万元的高利贷一下子滚到了150万”。事业的最低谷,幸好有好心人士出资帮助,胡女士才摆脱了困境。目前,胡女士也从事投资业务。

对于报道中提到的济南遥墙镇一家生物科技公司的困境,胡女士说,这家企业有很好的产品,却遭遇了资金的绊脚石,被高利贷逼得没有喘息之机。

胡女士说,“对于做企业的人来说,企业就像是自己的孩子,这家企业负责人王先生的境况,我十分同情,也很想尽自己的能力帮助他”。胡女士称,她打算先与这家企业负责人接洽一下,如果可以的话,可以为其提供资金上的帮助。

听说有人肯出资帮助自己,济南这家生物科技公司负责人王长春兴奋不已。无论成功与否,对于胡女士的理解和帮助,他都十分感激。

多家银行表态:

愿为小微企业提供更多支持

本报济南12月18日讯(记者 桑海波 马绍栋) 连日来,本报推出的《小微企业蹲点报告》系列报道,不仅在企业间引起了强烈共鸣,也受到了许多金融机构的关注,有银行表示将为小微企业提供更多支持。

“服务小微企业一直是我们银行的特色招牌,今后我们将继续加大对小微企业的支持力度”。看了本报报道后,民生银行小微企业金融部总经理吕堂在电话中表示。吕堂介绍,今年以来,该行已经投放小微贷款105亿元,服务了6000家小微企业客户。

“我们村镇银行的定位就是服务三农和小微企业,我们将始终沿着这一定位开展业务”,曹县中银富登村镇银行行长马进兵向记者介绍,虽然成立只有短短几个月时间,截至11月底,该行已经在曹县当地投放了5100万元贷款,扶植小微企业42户,最大一笔金额200万元,最小一笔金额只有3万元,都是实实在在的小微贷款。