

换一万美元现在比年初省4500元人民币

人民币对美元“闪电式”升值

十连涨背后,外贸压力骤增

9月,人民币对美元上演“闪电式”升值。8日,人民币对美元中间价报6.5032,连升十个交易日,不仅创下2016年5月12日以来的新高,也创下2011年初以来最长连涨纪录。年初至今,人民币中间价累计上涨超过5%,即期汇价涨幅接近7%,升值幅度远超多数银行半年期理财产品的收益。

A 换一万美元省4500元人民币

人民币“逆袭”可能是今年金融市场的最大意外。

2015年“8·11”汇改以来,人民币对美元持续贬值,2016年年底人民币对美元更是一度直指“7关口”,贬值趋势尤为明显,当时多数人都认为人民币破“7”只是时间问题,而且不需要太久。

然而,尽管美元指数不时创出新高,年初人民币对美元贬值势头却开始放缓,“7关口”

一直围而不破,年初甚至出现了第一波升值。

5月底,人民币开始走出震荡区间,涨势凶猛。最近的这一轮人民币中间价连续涨势始于8月28日,此后平均每天上涨幅度超过154个基点,十天内共上涨1547个基点,走出一条陡峭的上升直线。离岸人民币和在岸人民币的波动幅度更大。

不仅如此,人民币对欧元也开始升值。与此同时,人民币

汇率指数报价也在小幅持续攀升。

换汇方面的影响则更加直观。以1万美元为例,2017年初的汇率差不多是6.95,兑换1万美元需要69500元人民币,而9月9日中国银行挂牌的现钞/现汇卖出价是6.51,也就是说同样兑换1万美元,现在只需要65100元人民币。短短8个多月,兑换1万美元就可节省近4500元人民币。

B 年初的订单利润损失殆尽

人民币升值了,中国人买外国人的东西便宜了。但对出口可不是一个好消息。

张经理在象山的工厂是生产家用清洁用品的,产品全部都是外贸订单。去年10月以来,张先生三赴美国跟沃尔玛洽谈,终于在今年年初拿下了一个2000万美元的订单。这个订单对张先生的工厂来说意义重大,2000万美元的沃尔玛订单,不仅占据了工厂一半以上的贸易额,保障工厂能够在2017年满负荷运作,更有意义的是,这是他们工厂的产品第一次进入沃尔玛,打开了世界最大零售超市的市场。

转眼,时间过去了大半年,张经理还是一天到晚地忙碌着,不过,这段时间的汇率变动让他

非常焦虑。

“这一轮升值都是离岸先带动的。现在离岸人民币对美元涨幅进一步扩大,日内连破6.48、6.47、6.46、6.45四大关口,升至6.4488。在岸人民币对美元升破6.44关口,日内涨近600点。人民币一天内涨600点,这让我们这些外贸企业如何应对?”上周五下午3点多,说到当天的人民币走势时,张经理感到非常无奈。

“我们跟沃尔玛签下2000万美元的订单时,人民币对美元的汇率在6.90的位置。当时,人民币贬值预期还很强烈,大家认为2017年破7的可能性非常大。在这个预期下,工厂也做了人民币升值给利润带来的汇兑损失提

留,即使人民币重新升值到6.70,工厂还是可以接受沃尔玛的报价。”张经理说,可谁也没有想到,汇率市场的变动风云突变。从年初的贬值预期,到人民币对美元汇率势如破竹的升值,接连突破6.8、6.7、6.6、6.5四道整数关口,并向6.4逼近。如果人民币对美元的汇率保持现在这个价格,他们跟沃尔玛签下的订单的利润将损失殆尽。

余姚一家生产家用节能设备的企业仅汇率一项每个月的损失就达120多万元人民币。这家企业老板徐经理向记者表示,外贸市场竞争激烈,很多产品的利润率仅有三五个点。人民币的强势,让很多出口企业利润快速缩水。目前,他们每个月

出货量在300万美元左右,订单都是数月前的美元报价。7月以来的人民币快速升值,让工厂在下半年每个月汇兑损失超过120万元人民币。但是,对外贸企业来说,即使是亏本也还是要做,需要维持住客户。

今年的经营环境对中小企业可谓“屋漏偏逢连夜雨”,人民币升值的同时,多数行业的原材料价格飙涨。过去外贸的“金九银十”是下半年接单高峰期,可现在这样的经营环境,不少外贸企业老板们表示能生存下来都不易,如果产品没有竞争力,利润不高的,就不敢接订单了。

C 外贸企业该如何规避汇率风险?

未来一段时间,人民币对美元可能维持阶段性强势。外贸企业一定要注意汇率风险,尽可能避免汇率损失。

有专业人士表示,外贸企业应该战略性地对待外汇管理与外汇避险问题,企业要想在这种波动中对冲汇率风险,首先商品的议价能力要大;其次结汇时间要把控好,有些情况下可以选择银行的远期结汇工具锁定汇率,或者让金融机构帮忙管理,一定程

度上可以减少损失。另外直接选择国外的供应商也不失为一个方式。

在宁波工程学院管理工程研究所所长杨健眼中,此阶段的汇率波动,绝大多数原因在于一些国际上的政治因素所导致。“比如前段时间美国总统特朗普宣称要启动301调查等言论,都有可能对汇率带来巨大的影响。”他说。

在他眼中,目前国际局势

非常不稳定,国际贸易充满了各种风险。对此,他对宁波的出口外贸企业建议:“外贸企业在接一些诸如1个月左右的短时单,应当使用锁定汇率等进攻工具,不应该抱着投机的心态铤而走险;另外,外贸人应时刻关注各类国际新闻,动荡的国际形势会导致一些信息不太准确。一旦发现有不妙的态势,应尽量采取措施止损。”

此外,杨健表示,另有涉足

期货、原材料等多领域的企业也应谨慎小心,尽量利用金融工具,做到降低风险得以保值。

随着今年美元大幅贬值、欧元大幅升值,使用欧元结算的企业有所上升。

根据海关总署发布的数据显示,7月份,欧盟、美国、东盟、日本为我国前四大贸易伙伴。然而,中国进出口企业与欧盟、东盟、日本等其它国家贸易,是用美元还是欧元结

算?专业人士表示,通常这需要双方协商——用美元或者欧元都没有问题,关键是买方习惯或者用哪种货币方便就用哪种。如果双方约定用人民币结算也是可以的,只要买方所在国与中国签有货币互换协议。
记者 张寅 劳育聪 王婧



漫画 严勇杰