

人民币七连贬 一下跌回半年前

记者 崔凌琳

近日，人民币对美元跌跌不休。周一（6月25日），在岸及离岸人民币已回吐今年所有涨幅；周三，离岸、在岸人民币对美元持续10个交易日下跌，日内跌逾200点，双双跌破6.60关口，创2017年12月20日以来新低；周四，人民币对美元中间价大幅下跌391个基点，报6.5960，连续7个交易日下跌，再创半年以来最低……

自本月以来，人民币对美元汇价下挫幅度已近3%。而美联储6月中旬加息至今，人民币对美元短短数日已跌去1800点，贬值速度已远超汇改时近2%的一次性贬值。人民币汇率再度成为市场关注热点。

喜

出口企业趁势赶出货

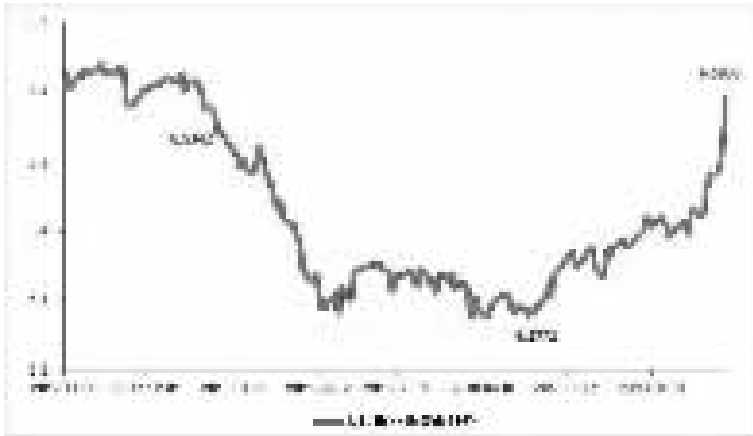
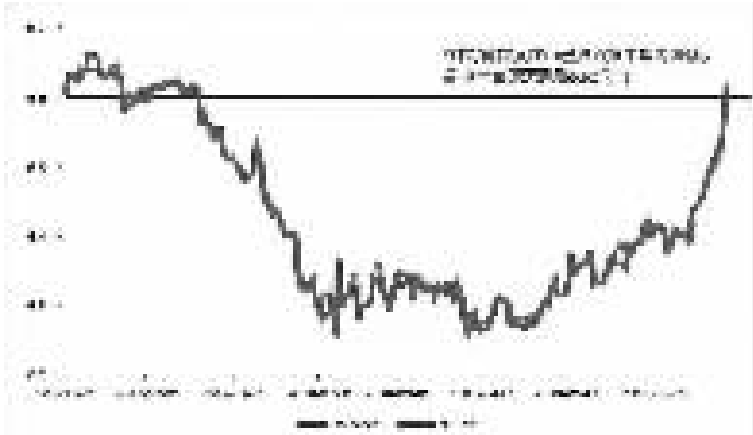
在外贸行业业内人士看来，人民币汇率贬值最大的受益者非宁波一众出口企业莫属。

“汇率的变动对于纺织服装、文具礼品等传统产业的出口企业而言，早已是司空见惯的事了。”广博集团相关负责人昨日向记者提及，“人民币汇率短期内的持续下跌对我们而言无疑是交货、收款的良好时机。近期，我们都在有意识地提醒生产部门，抓紧生产，尽快地安排船期，以便及时拿到提单、及时收汇。”今年年初，广博由总经理牵头，外贸总经理、财务总监、法律部门高层人士组成的财务中心就对外全年的外贸形势有了初步判断，所幸的是，文具礼品作为轻工产品暂不在美加征关税名录内，而本月以来，人民币持续下挫更让企业在新订单的谈判桌上有了更多筹码。

同样，鄞州区一家外贸服装企业老板陈先生，最近脸上也多了几分怡然自得的神色。他表示：“随着人民币贬值，外国货币购买力相应增强，对于我们这样利润微薄的纺织服装出口企业来说无疑是值得庆幸的事，前期已经签完尚未交货的订单或者新签订单，我们有了额外的利润空间，又或者说，随着原材料采购成本的不断下降，在利润不变的情况下，我们的报价有了更大的优惠空间，在一定程度上缓解了周边国家，如东南亚国家在价格上的竞争压力。”

当然，连贬之后，人民币是否会反弹、反转，抑或这一波弱势行情还会有更长周期的延续，对于汇率的中长期走势，多数企业表示无从给出精准的判断。对企业而言，就当前行情与客商约定好价格，然后尽量缩短交期，适当锁定汇率，才不失为稳妥之举。

而实际上，随着国外企业赖账风险不断暴露，一贯利好于出口企业的人民币贬值态势，如今也未必能一概而论。一家出口企业主坦言：“汇率风险给出口企业带来的影响正不断加大，比如说，我们企业就曾碰到过这样的客户，货物已就绪，本打算当天发到港的，结果客户来邮件说人民币贬值了要求降价4%，当时订单预付款也已经收了，这让人万般无奈……”



愁

进口商利润大幅缩水

当然，人民币贬值也是一柄“双刃剑”，对于进口企业，尤其是日用消费品这些价格敏感型产品的进口而言，人民币的快速贬值，很可能就蚕食了进口商原有的利润。

以美国、欧洲、日本的母婴用品、小家电为主打品种的进口商张小山，近来郁闷不已。说起汇率，他几乎了然于心：人民币对美元从3月下旬6.3左右开始下跌，如今已跌了将近6%；欧元对人民币本来倒还好，6月中旬起，也跟着美元一起强势起来，到今天，最大涨幅更是超过18%；日元对人民币总体亦是见涨……“人民币若持续走弱，进口生意真是不好做了。”小张说。

以这几日即将到港的7个柜的货为例，这批货货值大约为6万美元。月初订货时，人民币对美元汇率不过6.42左右，也就是说，合计约人民币38.5万元。而按照中行最新的人民币对美元现汇卖出价6.6235，在不到一个月时间里，这批货已经涨到了39.74万元，换句话说，结算价格不知不觉就涨了万元以上。“我们是渠道商，因此，我们的货物大都是商家订货，也就是提前约定好价格，统一采购的，除非客户直接以离岸人民币对美元价格结算交货，否则，期间产生的汇率损失风险，全得由我们自己承担。”小张吐槽，“美国的小蜜蜂洗护系列、嘉宝辅食，德国的碧然德等小家电都是很多家庭的必备物，我们几乎每月都要进好几个柜的货，可人民币要是一直这样跌得飞快，我们的利润将大幅缩水……”

采访中，记者了解到，前几年，人民币的强劲势头让进口商们一度笑逐颜开，如今，随着人民币的市场化进程，双向波动走势已让越来越多进口商意识到通过外汇金融工具提前进行有效对冲的重要性。

市国际会展中心中和富时进出口有限公司副总经理胡永泉在接受记者采访时表示，在人民币汇率大幅波动行情下做进口，确实是比以前费心不少，但面对人民币的下跌，企业适当利用远期汇率，及时结存汇，同时，进一步加快进口速度，或许能在一定程度上控制一下当前的汇率风险。