滙率狂飆 原料瘋漲
陰乾中小企

三省直擊 中國製造告急（四之三）

成本重

資金鏈斷裂像一條導火線，將中國製造業引入絕境，而論其「始作俑者」，則是原材料價格和人民幣滙率的大幅飆升。自2008年底以來，石油、銅、鋁、鋅、棉等國際大宗商品價格一路高漲五成至二倍不等，急速推高企業成本；與此同時，人民幣兌美元滙價兩年上升5%，直接蠶食企業利潤。在當前銀根收緊的宏觀環境下，接單、議價處於弱勢的中小企業，正被一步一步逼向絕境。

■油價和人民幣滙率大幅飆升，直接蠶食企業利潤。

本報記者走訪長三角、珠三角、福建沿海各工業重鎮，發現大、小企業無論是民營或外資，勞動密集型或高新科技型，所共同面對的經營掣肘即是「難抗原料價格飆升」。浙江溫州打火機商主要用的銅，從2009年初的每噸3萬元（人民幣，下同），漲至目前7萬元；福建晉江製鞋、服裝商主要用的棉，單在去年中至今已漲近40%；廣東東莞包裝材料商需要的五大通用塑膠，由2008年底開始，亦跟隨國際油價倍增。

位於惠州市潼湖鎮永平開發區的一家泡沫板材廠，去年將生產規模縮減了三分二，廠長李先生表示，生產所需的可發性聚苯乙烯（EPS）和用作燃料的煤炭，兩年內價格累計升逾三成，目前採購成本佔總銷售額約八成，企業淨利潤不足3%。「這行太難做，全鎮去年還有100多家企業，現在只剩下80多家。」

競爭激烈 無力議價

與價格上揚相比，原料價格大幅波動對企業衝擊更大。溫州打火機協會會長**黃發靜**形容，原料價如脫韁野馬，無法掌控，極難預測，「打火機主要材料的鋅在年初時猛漲至每噸22000元，我們趕緊採購存起，生怕再漲，沒想到這兩個月卻大跌5000元，大部分所接的訂單變成虧損。」

事實上，除了採購原料，製造企業各方面的生產成本，如煤、電、水、運輸四大費用及人工支出均在擴大，近月的「電荒」更是雪上加霜。然而，在行業競爭愈發激烈之下，接單和議價弱勢的中小企業，根本無力抬高客戶訂價。

「我們不敢將成本增幅轉嫁客戶，擔心流失訂單，變相減少生意，加速企業走向末路。」在泉州經營背包的張先生無奈地說。棉紗顏料每年至少上漲20%，政府又要求節能減排，大範圍限電，導致企業產量下降，再加上人工成本，已毫無利潤可言。

人幣升值「吃光」利潤

更為嚴重的是，對於中國數以萬計的出口導向型企業而言，他們絞盡腦汁開源節流，爭取回來的微薄利潤卻被一個箭步竄高的人民幣滙率「吃個清光」。彭博資料顯示，2010年6月19日人民幣滙改重啟至今，一美元對人民幣的滙率由6.82變成昨天的6.4757，人滙漲幅超過5個百分點。經濟學家普遍預計，今年人民幣將再升值5%。

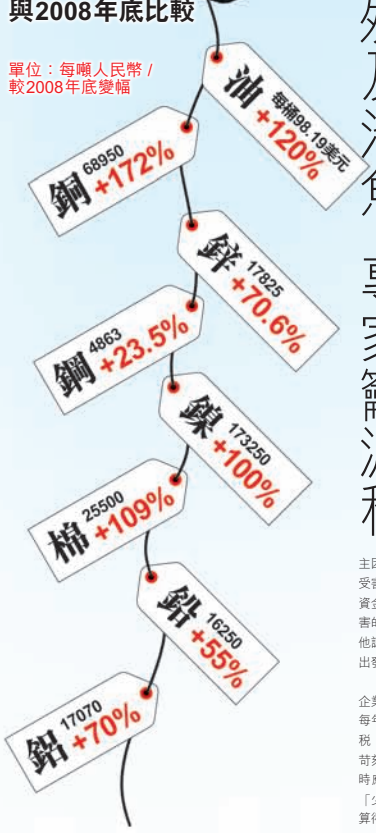
東莞作為廣東省第二大外貿出口城市，出口總額佔全省比重近二成，其中港商、台商等外商貢獻良多。東莞市企石投資企業協會負責人**劉鳳娟**表示，全鎮逾200家外企，大多從事出口，但人民幣升值侵蝕利潤，有會員年初簽訂的訂單，現在已輪掉2至3個百分點利潤。

該區一家生產塑膠食品包裝盒的日資廠負責人**鄧國良**向記者坦言，工廠產能利用率接近100%，卻一直處於虧損狀態，「我們的出口佔銷售比50%，單出口至香港的滙率差額，就令每年損失3個點利潤。」

中國是國際大宗商品主要進口國之一，製造業對進口原材料依賴度極高，中信國際首席經濟師**廖群**指出，短期內人民幣升值的負面影響，將遠遠大於抑制輸入性通脹的正面作用，對中國出口企業的打擊將愈來愈沉重。

明天預告：中小企喊不公

撰文：張聞文、周佩施、楊曦



壓通脹殃及池魚 專家籲減稅

拆局

原料價格飆升，源於游資泛濫，炒作厲害，因此從邏輯上中央收緊銀根政策，是對症下藥之舉。然而現實環境中，銀行限貸，固然斷了炒家水喉，但一刀切的做法，卻同時將艱苦經營的中小企趕入絕路。所以有廠家訴苦稱，「中央壓通脹英明，只是我們未見其利先見其害。」

目前已有不少京城學者建議，在緊縮貨幣政策的同時，是否能對中小企伸出援手，當中減稅、減各項苛捐雜費是官方最容易動手的政策。中國中小企業協會的**何兵玉**近日呼籲：「是時候對中國中小企減稅了。」

他引用工信部的統計資料稱，今年前兩個月，在全國年收入2000萬元以上的工業企業中，有接近16%出現虧損，虧損額按年增加了兩成多。「年收入兩千萬元以上的，還不算純粹的小企業，但連他們都要虧了，小企業的慘況更可想而知。」

與此相照的是，財政部公布同樣在今年前兩個月，全國稅收收入達1.6894萬億元，較去年大增36%，「政府收入大幅度增長與企業虧損加劇，形成了鮮明對比。」

「救活萬計企業」

因此學界都認為，官方完全有餘力去扶持現時陷入困境的中小企。國務院發展研究中心研究員**吳慶**更稱，原材料價格飆升，主因是政府放錢太多，熱錢周圍亂炒作，結果受害的是無力囤積居奇的中小企。現在要收緊資金，限制熱錢了，結果融資一刀切刪減，受害的又同是中小企，「道理上真說不過去。」他認為，無論從倫理上，還是從穩定社會角度出發，政府都應該推出援助中小企的措施。

何兵玉建議，擴寬2009年的「小型微利企業」所得稅減免政策優惠，有關減免政策對每年納稅少於3萬元的企業，可以一半所得免稅，其餘徵收20%所得稅。「這個條件相當苛刻，受惠的企業極少。」因此他認為當局現時應在中小企最困難時期，加強財政支持，「少收幾百個億，卻救活數以萬計小企業，划算得很。」

廈門 鞋廠轉行 生產衞生巾求生

■謝桂聰認為，他們擁有的織帶技術及質素，其他同行未必比得上。

土地貴、人工貴、原材料貴，百物騰貴！原材料價格急劇上升，人民幣升值加快，廠商叫價能力卻一再降低。在晉江生產運動鞋的威利達公司負責人**林劍雄**稱：「製造波鞋的原料價格，在去年至今上漲了近30%，計及工資增長至少20%，你算一算，利潤根本已被壓得很低，若果把成本漲幅全轉嫁予客戶，就等於把生意白白送給別人。」

為了維持既有生意，又要令企業盈利不受壓，林劍雄密謀拓展另一條「血路」。他手拿着一塊網紗布料向記者說：「目前正跟製造衞生巾的企業洽商，讓我們生產其中一部分，這個利潤較做運動鞋高出約1倍。」由於生產運動鞋與衞生巾的機器不同，因此必需增設生產線才可。對此，他認為新增生產線是短期的投入，希望長期為企業帶來更豐厚的盈利。

不過，在廈門生產織帶的聚德帶業公司董事長**謝桂聰**就認為，他們擁有的織帶技術及質素，其他同行未必比得上，故在原材料大幅上升的同時，已相應地把有關升幅轉嫁予客戶。

儘管如此，近期他亦開始研究生產以織帶編織而成的手袋，冀把業務變得多元化，實行上下游一併發展。

溫州 原料價波動 訂單捨長取短

中國與世界經濟融合愈緊密，受國際金融衝擊愈大。國際大宗商品過往幾年如坐過山車般大起大落，國營巨企都經常出現對沖失敗勁蝕，對無操作空間的中小企而言，更是全無抵抗力。故此不少溫州中小企，現時都改變接單策略，愈是大單愈不敢接，將全年訂單化整為零，以因應原料價格的變化。

中國中小企業協會副會長**周德文**近月在溫州進行調查，發現當地中小企在經營環境惡化下，都不敢接大單。「以前大家都是搶着要客戶下長單，一張長單全年無憂，但現在完全不一樣。」

他指出，不少中小企由於怕一年間原材料價格變化太大，接長單時訂下的原料價，一旦在之後暴升，將會損失嚴重。

日豐打火機廠董事長**黃發靜**現時即採取新的訂單策略，「我把這個叫化整為零，一單一談。」為了應對原料價格，更重要的是應對人民幣滙率波幅，現時與客戶簽單時，都會一個月定一次價，「以往我們是一年談一次兩次就定了，現在可不行。」而且現時與客戶談價時難度更大，「我前幾天為了一個火機加3分錢，跟客戶從中午2點磨到晚上8點，對方終於讓步，加了2分。」

東莞 貿易商壓價 榨乾上游工廠

■貿易商向上游工廠榨取利潤，令上游廠商的經營難以為繼。

中國製造業舉步維艱，產業鏈中端的貿易商卻不愁生意。在全球市場，大多數訂單集中在貿易商手中，成為其向上游工廠進一步榨取利潤的「法寶」，變相令上游廠商的經營難以為繼。

東莞市常平鎮一間聖誕燈飾廠，出廠產品遠銷美國。近年，在各類生產成本上漲下，利潤年年下跌，目前僅錄得約5%利潤。

廠家無奈向記者訴苦：「其實美國客戶根據原料成本的升幅，已將訂單價格合理上調，但中間貿易商強行向我們壓價，眼見周圍爭搶訂單的工廠眾多，部分產品的利潤僅剩下1%，我們也照接單。」

在粵港兩地經營貿易業務多年的張先生向記者證實了這一情況，他說，隨着社會生產力發展，中國代工企業的加工能力漸強，全球貿易關係已轉為供過於求，「歐美訂單愈來愈吃香，抓在貿易商手中，可謂奇貨可居，面對珠三角眾多上游廠家，自然盡量壓價，自己所得利潤卻有15%至25%不等。」

與此同時，歐美零售商為爭取市場，一方面要求進口產品提高技術含量，一方面壓低進貨價格。

此外，內地政府還在要求企業節能減排，早已經讓中國的「世界工廠」元氣大傷。

生意難做 廠家轉行放貴利

■溫州不少廠佬意興闌珊，轉向利錢更大的放數行業。

做廠艱難，辛勤維持一年利潤都不過3%至5%，溫州不少廠佬都意興闌珊，轉向利錢更大的放數行業。當地人三幾好友湊夠數百萬元，就租個鬧街舖頭公然做短期融資生意。

官方了解融資困境，亦對此類小店「隻眼隻眼閉」。

溫州中瑞財團董事**葉子建**形容，現時當地大部分民間融資都由廠佬出身的生意人操作，「一般就幾個人合夥，每人拿幾百萬元出來。」由於當地廠商圈子不大，而且要向民間融資的，都是只求短期頭寸周轉，因此他認為風險不大，「更重要是溫州人非常愛面子，很少賴賬。」

一般而言，本身有房產或廠房、機器作抵押的，民間借貸可在一兩天內獲注資；若沒抵押，則要找相熟廠商作擔保。雖然民間放貸月息高達3到5厘，但一般廠商都只是一兩個月的期限，暫時甚少見到還不起「貴利」而倒閉的案例，但長遠而言難以樂觀。

版權所有，未經書面授權，不得複印、複製、轉載或分發。 Copyright © Hong Kong Economic Journal Company Limited. All right reserved.