

华商纪事:莫斯科的雪与哀愁

冬天的莫斯科,雪很多。今年的人流大军里有一支涌向超市,他们正在采购超市里所有的生活用品。卢布暴跌逾50%(从0.184人民币/卢布至0.089人民币/卢布),物价每时每刻都在飞涨。

而与此同时,那些在俄罗斯的中国企业和在中国的与俄罗斯做生意的中国企业则是另一种情形。卢布贬值不仅无形中抬高了中国商品的价格,伴随的通货膨胀也削减了居民的购买力,缩小了对中国商品的需求。为此而难受的不仅仅是被广泛报道的车企。

下滑的订单

南通欧锦贸易有限公司多年向俄罗斯出口日本料理等食品,公司的业务经理告诉记者,往年俄罗斯在这个领域的需求很大,对某些产品的需求几乎超过了美国和欧洲。然而,由于卢布汇率波动太大,自今年8月份以来,俄罗斯客户的订单开始萎缩。“俄罗斯客户对于高端产品的需求明显下滑,对俄出口企业不得不抱团过冬。目前暂时不接新客户了,对老客户采取主动让利策略,让他们承诺不退单。”

上海和宇国际贸易有限公司也有部分客户在俄罗斯,以出口建材为主。公司总经理葛振宇告诉记者,卢布贬值幅度太大,且目前俄罗斯天气太冷导致建材用量下滑,近期来自俄罗斯的订单基本暂停。

上海加冷松芝汽车空调股份有限公司向全球各地出口汽车空调零部件。公司海外业务经理告诉记者,虽然目前出口到俄罗斯的份额不多,但仅有的订单也在持续下滑。

“以前新塘有不少服装企业是专门做俄罗斯出口的,但今年真正在市场上做得好的仅有一两家。”广东省

广州市增城市工商业联合会新塘分会新塘商会会长湛学驹告诉记者,“卢布下跌导致俄罗斯进货成本增加,服装单价在本地提高势必影响当地销量,不少俄罗斯市场订单下滑。”有服装企业老板表示,俄罗斯订单整体下滑了六成,“有的服装企业在慢慢熬,有的服装企业因为外贸生意难做已经直接倒闭了”。

“上个月还能接单子,这个月不但没有订单,而且还有客户退单。”一家在北京日坛国际贸易中心从事对俄贸易的商户17日告诉记者,他们平时是以美元或者人民币结算,但现在货物卖不出去,因为俄罗斯客户手里的卢布不值钱了。一家在雅宝路经营物流的公司负责人则表示,“从八九月份开始,我们一直在亏损运营。由于回款滞后,卢布大跌,我们都是赔钱在坚持”。

雅宝路位于北京的中央商务区,和使馆区,经营服装和日用百货,主要面向以俄罗斯为主的客户。但在俄罗斯民众财富迅速缩水的背景之下,没有生意可做的商户们开始闲逛,告示牌上贴满商铺转租的广告。连街边揽活的三轮车夫都对记者说,俄罗斯人没钱了,整个雅宝路都知道。

收不回来的钱

某纺织品出口企业的相关负责人表示,其从2012年以来就与俄罗斯有外贸往来,每年交易额都在500万美元以上,之前买家从未出现过拖欠情况。“今年1月份我们向俄罗斯客户出口了近98万美元货物,本来约定90天付款,但到了4月份的付款期,客户却迟迟未付款。俄罗斯买家告诉我们,由于银行收紧信贷,原来到期的贷款不能转贷,致使资金出现巨大缺口,并且由于卢布对美元大

幅贬值,致使其第一季度大亏,再加上受危机影响,其在乌克兰、波兰市场的销售出现困难,因此难以偿付到期货款,并将申请破产。”上述负责人无奈地表示,一旦买方申请破产,企业或将面临收不到钱的重大风险。

这种情况,圈里人叫做“跳票”。“本来还谈好了另一个俄罗斯客户,进货200多吨。”水果蔬菜商徐冬告诉记者,原定11月底签合同,并到国内监督发货,由于计划签合同日卢布跌幅较大,跌至1美元兑换54卢布,客户当晚就决定放弃签约,中止交易。

由于卢布不断贬值,对于俄罗斯进口商来说,在执行前期签订的贸易合同时,需要支付更多的本币,因此俄进口商在双边贸易中拖延、违约的情形也在增多。

“货币贬值程度越高,俄罗斯进口商受损就越大,支付货款的意愿和能力则越低,进而可能将损失转嫁给我出口企业,当进口国货币发生较大幅度贬值时,往往会带来高发的买方违约事件。”有业内人士告诉记者。

有中国出口信用保险公司广东分公司人士称,由于俄罗斯买方企业延迟付款,已有多家被险人向中国出口信用保险公司报损,累计可损金额达数百万美元。

也有企业在寻找对应之策。广州一家港资珠宝企业2013年度在俄罗斯的销售额达1.26亿美元,但其负责人告诉记者:“今年在俄罗斯的业务大降45%,为应对危机,我们一方面将全部做应收账款的保险安排,密切关注俄罗斯当地企业回款,同时将控制出货节奏,设计更加低廉的银饰品以适应变化。”

进口商看到春天

卢布贬值也是把双刃剑。这个冬

天,中国的进口商看到了春天。

绥芬河市友谊木业(集团)有限公司副经理刘喜照从事俄罗斯木材进口生意已经12年了。他告诉记者,当前卢布贬值的状态和中国国内木材市场疲软的状态正好吻合。卢布贬值很快,俄罗斯出口商的成本也在降低。

有客户和刘喜照开玩笑称,如果卢布不贬值,按今年中国市场需求和价格,“我们可能早就倒闭了。卢布贬值对木材进出口双方都是有利的”。

在通讯领域与俄罗斯开展合作,同时经营俄罗斯纸浆、煤炭进口业务的亿阳集团商务合作部副总经理赵万争对记者表示,卢布暴跌对于进口俄罗斯货物的企业是有利的,而对于有意赴俄投资的中国企业来说,趁着卢布贬值,资产价格处于低谷,现在也是不错的抄底时机。

卢布大跌,急坏了中俄贸易商,却让国内油企、航空业、终端消费者受益。

金银岛分析师奚佳蕊对记者表示,从原油进口商到终端消费者,石油链条上的多个环节都将从中受益,特别是上游的石油进口商可以得到更便宜的进货价格,消费者也将享受较油价高企时明显减少的燃油成本。奚佳蕊同时认为,上调的成品消费税,也让地方政府财政收入从中受益良多。

厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强对记者表示,对于中国的石油企业而言,此时是出去低价购买石油资产的好时机,长期来看属于利好。另外,对于中国而言,此时进行充分的原油储备,也将受益于低价。

此外,中金公司认为,油价大跌带来航空业绩改善,航运业成本也将同时减少,有利于行业整体盈利向好。

(本报记者集体采访并综合新华社报道)

(上接第五版)

而在众多亏损供水公司的报告中,不约而同出现了不断高涨的供水成本,水资源费的提高,原材料、电价、人工等直接成本上升导致供水成本提升,现行的水价与售水成本明显倒挂等语句。

早在2009年,清华大学环境系水业政策研究中心主任傅涛就撰文指出,自来水公司属于账面亏损,但实际上利润并不差,自来水公司员工的福利都很好。他们拥有垄断利润,但账面又是亏损的,因为利润被合法转移了。

“自来水公司的亏损是多方面造成的,目前城市供水行业管网等设施的投资都来自水务公司,政府基本不投资,这就为企业的经营增添了很大负担。自来水涨价无法跟得上现在人力及其他成本的上浮。作为福利性企业实际上是在自负盈亏。”晋商协会副会长李坚毅说。

国家住房和城乡建设部法规司副司长徐宗威曾对媒体表示,要搞清楚供水企业亏损的原因。如果是因为经营不善造成的,要改善经营,或者换一家公司经营;如果是政策性亏损,就要研究应该由谁来支付,针对不同的情况采取不同的措施。

水务系统的小官大腐现象

2014年之前,全国各地处理水务系统小官贪腐的案子不在少数,黑龙江、南京、南通、韶关等地水务贪腐犯罪涉案金额相对不大,而河北省秦皇岛市北戴河区自来水公司总经理马超群涉腐则开创了小官大贪之最。

水务系统缘何会出现小官大贪的现象?“供水垄断、经营情况不透明是主要原因。”郭克说,事实上“水老虎”比“电老虎”更可怕。

有媒体报道,北水公司成立以来陆续亏损3600万元,以至于要向财政申请补贴,请求免缴拖欠的源水水费和代征款。而3600万元不过是马超群家中搜出的现金的三分之一。

“自来水公司是社会福利企业,水价上调有着严格的程序,出于经营、竞争的考虑,可能没有哪一家企业愿意公开自己的成本,水务企业的经营情况并不透明,这就造成垄断经营,权力没有制衡,极易造成权力寻租现象的发生。”北京中煌洛辉律师事务所律师李平告诉记者。

在河北省秦皇岛市北戴河区自来水公司近三年平均每年亏损1280多万元的背景下,马超群依然可以涉嫌受贿、贪污、挪用公款,其中原因仍然是垄断赋予他过于集中的权力。“你不满足我的要求,我就停你的水。”李平说,这一次马超群栽在一家有着央企背景的手里,而那些数年来未通自来水的车站则只能选择忍气吞声。

“水价成本公开,引入民营企业参股,允许高效率的优秀企业有较好的收益,对打破垄断经营有很大作用,也势必让贪腐无处藏身。”李坚毅告诉记者。

和讯
hexun.com

思考者 盛会

THINKING
IN CHINA
殿堂思考
中国智荟



The 12th
China's Financial Annual
Champion Awards

书写改革信心

1月17日
Bei Jing

和讯财经新闻 手机和讯网



和讯
财经中国会
和讯品牌会议阵线
和讯网上大讲堂精品