

匯率風險

# 人民幣升值 9 大因應策略

人民幣升值已成事實，最重要是找到適合自己企業的策略去應對，提高企業的產品競爭力，才是上策！

毅業國際組織 (ERA) 台灣區負責人暨中華毅業總裁  
葉益成

**2005**年7月21日起，人民幣匯率不再盯住單一美元，改參考一籃子貨幣，採有管理的浮動匯率機制。不但有助削減美國對中國大陸貿易逆差，也能提升大陸民眾的消費能力。此外，人民幣升值也顯示，對習慣便宜中國大陸產品的消費者來說，未來購買代價將會提高。

短期而言，人民幣對美元升值2%，或許可達到降低美國對中國大陸貿易逆差的正面效益，但以目前的浮動區間對抑制中國大陸過熱的經濟效果不大。人民幣升值2%只是個起步，值得注意的是人民幣持續升值的情況，長期評估，人民幣匯率大約低估了15%至20%，短期內不會急速升值，而會逐步增升，預期將有大批熱錢湧入大陸。

## 外銷企業首當其衝

人民幣升值，台幣也跟著升

值，資金不足的外銷型企業就很難支撐了，包括大陸台商及台灣貿易商。對外貿易用美元做結算的公司，過去一美元可以買到相當於人民幣8.3元的東西，現在一美元只能買到8.1元人民幣的東西，這樣報價就要比過去高0.2元人民幣，才能不虧本。

對那些依靠價格優勢、技術門檻較低的產業來說，人民幣升值帶來的衝擊是巨大的。以紡織業而言，人民幣的升值對低附加價值產品的價格浮動影響相當巨大，不但人工費用無形增長，生產成本增加，企業賴以生存的勞動力與原材料的價格優勢也減弱，最後，甚至接單困難。

## 台商全球佈局

對台商來說，人民幣升值帶來的衝擊，不在匯率變動不利出口，而是全球佈局的能力，如果能有效適當調整，就能有效吸納匯率損失。

人民幣升值，經營中國大陸國內市場的台商有利原物料進口；對於出口型台商，雖然出口價格變高，但進口原物料的價格下降，會抵銷人民幣升值的衝擊。但如果同時銷售內銷市場，需面對更強的國外進口產品競爭，有必要提升產品的競爭力，台商採取轉移進口原物料產地，或轉移製造地區，必須更具備全球佈局與運籌的能力。

匯率風險是進出口貿易的管理問題。面對人民幣實行浮動匯率制度，從事進出口業務和擁有外匯資產的企業，應該整體衡量資金來源和用途、自身財力和外匯市場的情況，積極應對。建議朝以下九大策略努力：

### 策略一 開發高附加 價值產品



對於以美元結算的出口企業，人民幣升值無疑會造成其資

產縮水，所以如何規避匯率風險是企業應對人民幣升值的中心。目前看來，大多數的貿易業，平均利潤基本上在10%以內，人民幣升值10%對其的影響將是「致命性」的。所以在避險的方法上，企業可以選擇「開發高附加價值產品」，假如出口產品的利潤率能達到20%以上，那麼人民幣升值5%或10%，則影響有限。

### 策略二 加速產品差異化 與品牌化

中國大陸是超級製造大國，某種產品暢銷，一夜之間就會有眾多名目繁多的同質化產品出現（甚或仿冒品）。不論本地或台資企業都處在求生存的階段，缺乏品牌長遠規劃，出口產品大多以低價取勝，導致出口企業互相殘殺、利潤下降。

對出口企業來說，利用本次利率調整的時機，加速產品的升級。企業可利用人民幣升值，相對幣值貶值的情況，進口國外的設備，增添或替換更新現有的生產設備，加大固定資產的資本支出與產品升級；同時加大海外擴張的步伐，通過購併等手段，合理利用財務槓桿，實施全球化戰略，以減少國內市場波動帶來的影響。

### 策略三 鎖定匯率、 規避風險

鎖定匯率不失為出口企業應

對人民幣升值的一個好辦法。出口企業應該及時結算現有的外匯，尤其是美元結匯，企業的即期交易合同該履行的馬上履行，近期交易合同及時履行，同時以「鎖定匯率」的方式簽定企業遠期合同，簽不下的就爭取鎖定遠期交易匯率。

對於一些出口產品生產週期長的企業，由於人民幣匯率已實行浮動匯率，給企業帶來很大不確定性。因此，俟出口日期確定後，就應立即向銀行申請價位鎖定，簽訂產品的保值協定。

在結算上，為了避免風險，企業可以要求在收款時

候採用人民幣或者是其他強勢貨幣結算，或是合同一經訂立，就在外匯市場上買入相應外匯的看跌期權，約定可以在未來的收款期以商定的價格，把美元轉換成其他貨幣如人民幣。或在合同訂立後，企業在外匯市場賣出外匯期貨，約定期貨的成交日期是預期收到外匯付款的日期。這樣，就避免了人民幣升值給企業帶來的損失。

如果企業外匯負債數額比較大，



陳佩佩繪

最好的方法就是進入外匯市場買入外匯期貨，合同的期限定在負債償還的日期，或者是買入外匯期權。這些都是以比較小的成本避免將來可能發生的巨大外匯損失。



#### 策略四 進行外匯投資 保值增值

面對有管理的浮動匯率，企業可以通過銀行企業理財產品，投資於國外的政府債券、基金、外匯等金融產品，也可以選擇恰當的金融工具，如外匯買賣、遠期利率協定等等，實現保值盈利。不少企業由於收入和支出的幣種、期限以及金額不相對應，其間隱藏的匯率風險將會直接導致企業의 支付成本、收入核算以及財務預測等更加不確定。

進出口企業要通盤考慮多方因素，對外匯資金的應用要相當謹慎，在控制風險的基礎上儘可能地提高資金的報酬率，當前外匯投資理財產品五花八門，企業必須量力而行，根據自身的風險承受能力與期望回報率對產品進行選擇。



#### 策略五 讓客戶分擔成本

和客戶共同分擔人民幣升值帶來的利潤空間壓縮的損失，是很多出口企業很自然會想到的避險方式，但是這卻要冒著客戶流失的風險。因而，成本轉嫁宜考慮企業產品是否具壟斷性與領導地位，如此在客戶可以接受與匯

率漲幅相符下，適當地把一部份風險轉嫁給交易的另一方，或在交易合同裏附加條款「如果人民幣升值超過 X %，有權利修訂合同價格」，這樣就能將人民幣升值造成的損失彌補回來。



#### 策略六 轉貸美元

人們對人民幣升值預期高漲時，轉貸美元就成為許多企業的選擇。企業向銀行借美元至少有兩點好處：其一，美元貸款利率要低於人民幣；其二，人民幣升值時，使用美元貸款的企業直接受益。比如，某企業需要 100 萬美元進口原材料，如果貸 827 萬元人民幣（約合 100 萬美元），需要歸還的本金也是 827 萬元；但如果借入了 100 萬美元，如今人民幣升值了 2%，美元兌人民幣從 8.27 變成了 8.11，那企業就只需要用 811 萬人民幣，即可償還銀行本金，淨賺 16 萬人民幣。



#### 策略七 美元宜低接

受到人民幣升值激勵，亞洲貨幣普遍上揚，然而人民幣慶祝行情反應完畢後，台幣將難持續走強，此刻是美元低接時刻，加上美國聯準會可望持續升息，在美元利率水準可能是台幣一年定存不到 2% 的一倍差距吸引下，在美元走弱的此時，對美元有所需求的公司或產業不妨趁便直接手。



#### 策略八 成本控制

大陸台商的生产成本會增加，但因新台幣升值幅度比不上人民幣，台灣出口競爭力會增強，如果企業能更進一步加強成本內控，則成效將更具效果。想想：如果企業能夠節省大約 15%，甚至更多的非策略性成本，對公司額外利潤的增加將是可觀的。相反的，企業如果沒有正視建立成本費用的重要性，將造成費用成本的增加與連帶損失，進而加深獲利與競爭力的惡化。



#### 策略九 其他方法

雖然說升值意味著人民幣可以在國外買到更便宜的产品，但是對於大多數外貿企業來說，進出口業務的比重並不是輕易就可以做出調整的。避險的其他方式還有「調整進出口比重」、「調整進出口國家和地區」、「善用金融衍生工具避險」等。

美元對人民幣交易價格調整為一美元兌 8.0971 元人民幣，尚不會對資本進入、出口貿易產生實質影響，應該屬於一個可控制範圍。但人民幣匯率形成機制改為「盯住一籃子貨幣」的意義重大，其好處就是可根據市場情況做調整，增強了匯率彈性。

人民幣升值已成事實，最重要是找到適合自己企業的策略去應對，提高企業的產品競爭力，才是上策！