

2015年以来，瑞丽外贸无论是进口端还是出口端，增速都比往年有所回落。陈伟/摄

近两年，在全国外贸疲软的背景下，云南外贸继续大踏步前进。然而，随着全球经济的不景气，2015年云南的对外贸易将不可避免地变得疲软。来自昆明海关的数据显示，2015年1-7月，云南外贸进出口726亿元(下同)，同比下降20.2%(下同)。

瑞丽作为云南对外贸易的前沿县市之一，也明显感受到了这股浪潮。从1-7月的数据来看，瑞丽市(含万鼎)仍保持16.38dcep ( dcep央行数字货币最新消息DCEP法币 ) %的增速，但距离全年20%的增速仍有差距。瑞丽市商务局外贸股股长陈俊在接受本报记者采访时坦言：“完成还是有一定压力的。”

这种压力直接来源于瑞丽部分外贸企业在部分月份提交“0”成绩。据瑞丽市当地外贸企业反映，近几年业绩逐渐下滑，进入今年后出现断崖式下滑。瑞丽的对外贸易不仅受国内外经济形势的影响，还与缅甸货币与人民币的汇率直接相关。

对外贸易下降有三个原因。

据昆明海关统计，2015年1-7月，云南省外贸进出口726亿元，下降20.2%。其中，出口508.4亿元，增长3.6%；进口217.6亿元，下降48.1%。同期，德宏外贸总额下降15.91%，仅完成全年任务的43.32%。

德宏州1-7月，县市外贸完成额龙川、芒市、梁河呈下降趋势，其中芒市下降幅度达69.33%。在德宏州2015年上半年商务工作总结中，对外贸易总结为：“外贸止跌回升任务艰巨。”

原因归结为三个方面：“一是加工贸易下滑(去年上半年6.99亿美元，今年同期7000万美元)；二是机电产品、纺织品等大宗出口商品下降；三是受缅甸边境形势影响，境外运输成本上升，资源性商品国内市场疲软，我州外贸进出口海关统计同比呈下降趋势。”

同时，德宏外贸产业结构不合理也是原因之一。德宏外贸产业结构不合理，资源型、原材料型产业结构特征十分突出。近年来，一些大型新兴进出口加工项目落地，但项目推进难度大，短时间内对进出口的拉动作用不明显。此外，在泉州外贸中占有重要地位的加工贸易起步较晚，手机、纺织品、木材、矿产品等重点进出口商品下滑，影响了全年外贸增长目标的实现。

这种问题不仅德宏州面临，云南外贸和瑞丽也面临。在德宏州，瑞丽占据了外贸的绝对大头。1-7月，瑞丽外贸总额达到整个德宏州的83.04%，同期增长16.38%，瑞丽市(含万鼎)全年任务达到53%。半年时间，瑞丽市(含万鼎)进出口总额增长18.65%，完成州政府下达的任务46.72%。

虽然瑞丽市各县市情况呈现向好趋势，但陈俊坦言，要完成20%的年度任务增速，仍有一定压力。据其透露，今年以来，我多次走访进出口企业，寻找新的增长点，这是以前没有发现的。

陈俊透露，现在瑞丽各方都把希望寄托在11月和2月完成瑞丽的中缅油气管道供油年度任务上。“一旦开油，完成年度任务就顺理成章了。”包括中石油云南公司、云南工信委在内的多个部门领导都不止一次在多个场合披露正面信息。

其实这已经不是瑞丽第一次享受这样的福利了。中缅油气管道通气是之前最明显的案例。1-7月，瑞丽外贸进出口额136.23亿元，其中通过中缅油气管道进入瑞丽的天然气价值50.2亿元。除天然气外，瑞丽对外贸易进入下降趋势。

本报记者用2015年上半年和2014年上半年的数据算了一下。2015年上半年，瑞丽进出口120.08亿元，其中进口天然气43.1亿元，同比增长18.65%；2014年上半年，瑞丽进口天然气价值22.7亿元。经测算，瑞丽天然气进出口2014年达到78.51亿元，2015年达到76.98亿元。可以得出以上结论。

有些业务几乎减半。

8月25日上午，中国股市是“春风和绿色江南岸”。这是最近舆论的焦点，也是张明(化名)的焦点。“股市暴跌，实体经济举步维艰，外贸自然不好做。”这是张明与本报记者见面后的第一句话。

作为土生土长的德宏人，张明和很多其他德宏本地人一样，利用当地的地缘优势创业，而瑞丽集所有的地缘优势于一身。“考虑到缅甸通讯产品稀缺，我加入了低端手机代理商，主要出口缅甸。”2009年，张明开始从事这方面的工作，代理的品牌是华为。

张明见证了这个行业的发展。2011年，他进入这个行业后，国产手机已经成为出口缅甸的新宠。2011年上半年，云南瑞丽口岸国产手机出口大幅增长，数量超过11.7万部，增长12.1倍。2012年1-7月，瑞丽口岸出口手机32.6万部；2014年1-10月，瑞丽口岸出口缅甸的手机数量猛增至564万余部。

“手机高速增长的主要年份是2013年和2014年。”至今，张回忆起的疯狂成长过

程时不禁心有余悸：“毫不夸张地说，这两年业务量一直呈井喷式发展。2012年每天通过瑞丽口岸出口的手机有1万多部，但之后两年的日业务量都达到了12万台。”

陈俊将此归因于近年来，随着国产手机在功能和价格上的竞争优势，缅甸的通信基站逐渐完善。以前手机SIM卡的价格卖到几千元，但从2013年4月开始这种情况有所改善，手机SIM卡的价格降到了10元左右。

在张明看来，缅甸这个5000多万人口的国家还是有市场的，“因为它的手机保有量是人口的一半”，但可以理解的是，从今年开始，他的生意真的进入了发展的瓶颈。8月25日星期二，就在同一天，收到了张本周的第一份投票名单。“这是以前从来没有过的，周一肯定会有名单。”张明透露，“我的业务量比往年下降了一半。”

此前，某省属国企派了近10人到瑞丽，试图开拓缅甸市场。前几年没有实质性进展，现在只剩下两三个工作人员。据陈俊介绍，2015年以来，瑞丽进出口贸易增速，无论是进口端还是出口端，都比往年有所回落，部分进出口企业处于观望状态，没有实际开展业务。

汇率成为关键。

在张明等人代理华为等国产手机的同时，华为等商家开始觊觎缅甸这块蛋糕。近年来，随着国内通信技术的飞速发展，在深圳等自身技术相对发达的地方，已经形成了完整的手机代工生产线。“手机在缅甸主要是低端产品，这使得代工生产成为可能。”张明特别强调，“这样，加工出口一体化就不会再发生了。”今年生意不好。“除了大环境下经济下行导致的需求不振，最直接的因素就是‘钱水’。”

瑞丽人把人民币对缅甸货币的汇率称为“钱水”。陈俊也持类似观点：“从我们走访的企业来看，除了国内外经济不景气，进口企业是否要开展业务直接取决于汇率。”

2015年6月29日是陈俊记忆中非常特殊的一天。那一天，除了在北京举行的《亚洲基础设施投资银行协定》签字仪式，也是人民币对缅甸货币汇率暴跌的日子。“在我的记忆中，从来没有过10万缅元兑换人民币跌到400元以上的，都在500元以上。”陈俊说。

缅甸货币是世界上最不稳定的货币之一。在与人民币兑换的过程中，汇率是不断变化的，甚至一些地方的地下钱庄也是靠这个差价来盈利的。“今年以来，总体呈现贬值趋势。”陈俊说，“因此，许多进出口公司将不敢随意开展业务，除非缅甸货

币走上升值轨道。”

这也成为带动部分进出口企业开展业务的直接利好因素。“最近几天，10万缅元换成500元人民币。如果缅元升值到520元以上，很多企业会陆续行动。”陈俊指出，“不要小看多出来的十几二十块钱，因为大多数进出口企业都是靠量来实现利润最大化的。”

## 典型案件

转移阵地到缅甸建厂。

进入缅甸市场不仅是很多小企业的经营经验，很多实体企业也早已将目光投向了缅甸市场。

瑞丽田萍边贸有限公司是天华的子公司，瑞丽成立之初主要从事化肥的进出口业务。后来开始进出口很多行业，包括大豆、咖啡、硫磺等。虽然主要出口化肥，但其化肥出口并不是通过瑞丽实现的。

据该公司财务总监周介绍，他们的化肥主要通过河口出口，报关是在瑞丽进行的。

“据我们所知，我们的复合肥已经进入缅甸市场，但不是通过我们的渠道。”周希将目前不通过瑞丽向缅甸出口化肥的根本原因归咎于利润。

跟周的复合肥算一笔账：“一般情况下，每吨复合肥出口利润30元到50元，靠走河口，靠火车实现。但由于瑞丽港只能走陆路运输，加上关税几乎没有利润。为了解决这样的麻烦，我们目前正计划在缅甸建厂。这样产品更贴近消费市场。”

在此之前，瑞丽大通实业有限公司已经在缅甸建立了自己的工厂。多位在瑞丽从事外贸的人士表示，随着中国企业在缅甸建厂，以及缅甸自身制造业的发展，如果瑞丽不解决外贸产业不合理的问题，仍然依靠资源进出口来带动，必将遭遇更大的发展瓶颈。“像木材这样的进口在近期甚至未来都不会大幅反弹。”陈俊指出。(记者黄超杰刘冰)