

金融寒流影响就业  
海归  
“倒追”饭碗

“以前都是我们高薪请海归回国,现在恰恰相反,来找工作的海归多了,而且都不敢要高薪。”在昨天的南京秋季海外留学人才供需洽谈会上,招聘单位没有想到会一下子出现这么多的留学生,直到中午11点半会场灯光都熄灭了,海归们还依然“痴痴”守候在洽谈室的门口,希望能递上简历。

昨天的洽谈会上,记者碰到了从澳大利亚回来不久的李艳。她告诉记者,三年前到拉筹伯大学攻读会计和金融管理硕士学位,学费加上生活费每年差不多要30万元人民币。“澳大利亚受金融风暴影响还蛮大的,商店里的东西都卖不掉了。我刚去的时候汇率是1:6.7,现在降到1:4.5,人民币值钱。回国前几天,和一个学长在网上聊天,学长说他失业了,我记得,他两年前一毕业就找到了工作,在英国,月薪2000英镑,当时让我羡慕死了。”李艳告诉记者,现在国外经济确实不景气,到处都在裁员。“毕业前找好的一家公司,也因为经济不景气不再招聘了。我想来想去,还是回国回家乡找工作。”

昨天,乐金电子(南京)招聘主管问她期望的月薪是多少,李艳想了想报出了一个数字“2500元”。

“很简单的一个道理,如果在海外发展的空间和国内相似或者还不如国内,那么很多‘海归’都会倾向于回国。”一家招聘单位的主管告诉记者,海归人才不仅多了,而且便宜了,工作要求也在降低,一年前,不少想要归国的海外人才都会明确要求“不能低于多少万年薪”,但现在很多人都会表示薪资可商讨。“目前来说,金融危机对江苏的企业影响还不是很大,我们也希望借此大举‘抄底’,现在是网罗人才资源的好时机,特别是往常难求的高端人才。”昨天不少用人单位都摆出了这样一个心态。

记者昨天从南京留学人员服务中心了解到,12月1日南京市政府有关领导将率团出国“团购”人才,举办“南京吸引海外高层次留学人员美国恳谈会”,到旧金山、波士顿、纽约等网罗在金融、银行、投融资、保险、车制造、汽车电子、机械制造、电子信息、生物医药研发、环保与资源利用、新能源、新材料、半导体等专业领域在职或在读五年以上的优秀留学人才。

快报记者 项风华



抵御金融危机·过冬的人

# 最冷要数「倒春寒」

快报记者 倪宁宁



招聘人员说,海归多了,而且“便宜”了。快报记者 赵杰 摄

随着初冬第一个0℃的到来,南京寒意渐浓。“冬天来了。”为了保暖,人们开始换上冬装。其实,对于这个城市的另外一些人来说,今年的冬天来得更早些。世界范围内的金融危机,使得一些“经济人”提早进入了冬季。在人们印象中,服装出口首当其冲。欧美经济的不景气,会直接影响到当地老百姓的购买力。老外口袋缩水后,花钱谨慎了,所以,以外销为主的国内服装行业,打个喷嚏,甚至患上感冒是很自然的事。刘国民和李卫是两个做服装外贸的南京人,一个出口欧洲、澳大利亚;一个出口日本。谈起金融危机对生意的影响,他们坦言,到目前为止,影响还不是很大;真正的冬天可能是一场“倒春寒”。

刘国民 外贸公司老板 主销欧洲、澳洲

## 明年开春 冬天才会真正来临

记者走进位于山西路国贸大厦20楼的裕成贸易有限公司时,公司经理刘国民正在打电话。和大多数老总不同的是,刘国民没有自己的“单间”,他和员工一起“挤”在一间30多平方米大的屋子里。屋里开着暖气,七八个员工各自忙着手上的活:联系厂家,修改图样,核实订单。每个人的桌子上除了电脑和电话,都堆着很高的布料和样品。“没有必要自己弄个办公室,大家挤在一块,方便工作。”刘国民把记者领到19楼的会议室,“这里安静。”

### 庆幸选择了美元

裕成贸易有限公司有员工60多人,专门做服装出口。服装主要销往欧洲、澳大利亚和日本。刘国民主要负责欧洲和澳大利亚的业务。“金融危机对我们有影响,但到目前为止,影响不是很大。”刘国民很关注金融危机的走向,有时间就会看央视经济频道的“直击金融风暴”专题和上海第一财经。毕竟是做外贸的,不关注不行。央视的专题做得很内行,分析得很专业,但是对比自己的生意,刘国民觉得他们有些结论下得还是过于武断了。

对于裕成贸易来说,这个冬天暖冬算不上,但也绝对谈不上严寒。表面上看,形势很严峻,澳元和欧元相对于美元来说贬值得很厉害。今年5月

份刘国民去澳大利亚考察的时候,1澳元相当于0.98美元,现在只有0.62澳元,澳元跌去了百分之三四十。欧元也跌得很厉害。但是庆幸的是,他们和进口商的交易是以美元结算的。“如果我们是以澳元或者欧元结算,那我们就惨透了,从接单到发货到结算,几个月时间,收入就会跌去百分之三四十。”

在欧元最景气的那些日子,进口商曾经说他们以欧元结算,但是权衡一番后,他们还是选择了美元。美元一直都是“世界货币”,虽然人民币一直都在升值,但是两种货币之间还没有真正实现自由兑换,所以汇率相对是稳定的。

对国内的服装出口商来说,影响生意最大的就是汇率和劳动力成本。主要是汇率,因为结算货币一贬值,就意味着收入跟着缩水。而劳动力成本这些年一直是增加的。“去年新劳动法实施后,服装厂工人的工资也跟着水涨船高,工人的维权意识也提高了,都主动要求签订劳动保险。”

### 下半年订单降一成多

虽然金融危机对他们的直接影响不是很大,但还是产生了“冲击”。拿澳大利亚来说,澳元贬值,意味着澳大利亚进口商的进口成本在增加。为了支付进口费用,他们需要花更多的澳元,去兑换与过去同等面值的美元。而澳元的贬值,也使得澳大利亚的消费能

力下降,进口商不仅不能通过涨价来提高利润,反而还要降价来迎合消费者。降价,意味着利润减少。怎么办?

“他涨不上去,就会来压低我们的价格。”10月份,和进口商谈新单子的时候,刘国民很担心,害怕利润锐减,还好,实际情况没有想象的那么严重。

但是未雨绸缪,刘国民对整个经济大势还是很清楚:金融危机首先体现在金融上,但是它迟早会影响到实体经济。刘国民真正担心的是订单减少。欧洲和澳大利亚货币贬值,经济不景气,很可能造成当地老百姓收入减少,收入减少了,自然购买力就下降了。“下半年和上半年相比,我们的订单少了百分之十几。”

以往,刘国民每年6月和12月都要到澳大利亚去一趟,这两个月是下单比较集中的月份。刘国民决定今年12月不去了。“今年大概就这样了,去了也解决不了问题。”他半开玩笑地说,“不去也可以省一笔开支啊。”

刘国民预测,服装出口如果有寒冬,有可能出现在春节之后。

### 有可能往西往北发展

有媒体介绍说,已经有不少广东、福建的服装厂受金融危机影响而关门歇业。

“南面工人工资高,成本高。”刘国民介绍说,进口商跟他们谈,能接受报价就做,接受不了他们就会往北走。目前,南京不少服装公司接

的就是原来属于南面的单子。但是,随着劳动力成本的增高,除非往中高档发展,否则南京这边做出口的服装公司和服装厂也很危险。“如果还是做中低档产品,估计活不了。”

裕成贸易做的也是中低档服装,但是自从2005年成立以来,他们就一直注意降低成本,提高劳动效率。“我们公司不大,费用相对较低,就60多个人,一个萝卜一个坑,不养闲人,少一个都紧张。”服装出口是微利行业,基本上利润在百分之三到四,要做大,主要靠量。裕成贸易每年的营业额在3000多万美金,大概要出口六七百万件服装。

明年很难,如果卖价上不去的话,刘国民考虑让产品上一个档次,为了节约成本,也可以考虑到西面、北面去建厂。

“早些年,我们就在安徽建了加工厂,一件衣服便宜一块钱,300万件就是300万。”刘国民说服装出口赚的就是辛苦钱。

### “退税”来的正是时候

对国家出台增加出口退税力度的措施,刘国民表示这绝对是一个利好。“但是,这部分钱不可能都落到贸易公司。”利好是属于大家的,贸易公司、加工厂、外国进口商人人有份,因为钱在明处,你不可能独吞。“在这条加工、出口、销售的产业链上,其实大家都是在一条船上。”刘国民表示这就是同舟共济。

李卫 外贸公司老板 主销日本

## 做日本生意 这个冬天不太冷

采访李卫的那天,最低气温0℃,但那天李卫只穿了一件衬衫。刚坐下来,他就说:你找错人了,金融危机对我没什么影响。“你应该找做欧美生意的人,我做的是日本的单子。”李卫说日元不仅没跌,还在升值。他的两个厂都有点忙不过来了。

### 还没刮到对日出口上

影响服装出口的最大因素是汇率的变化,汇率的大起大落,对应着服装出口商的喜和悲。从1997年开始,李卫一直做的是日本人的生意。从日本进口商那里接订单,然后交给加工厂去做。做了四五年后,他开了自己的第一家加工厂。现在他有了两家工厂,总共400多个工人。

之所以做日本人的生意,是因为他妻子在大学里学的是日语,对口。

“日本这些年经济一直不是很好,但也不坏,比较平稳。”李卫认为日本的经济比

较成熟,风险比较小。而今年以来,日元一直在升值。上半年,每10万日元可兑换6200到6400元人民币;下半年已经升到每10万日元兑换7000元以上人民币。这对以日元为结算货币的李卫的元弘公司来说无疑是个利好。他不仅没受到金融危机的影响,相对于去年同期,反而有了增长。现在在他的两家工厂,每天开工,比较忙。

他介绍说,在江宁凡是做出口日本生意的服装公司,情况都不错。

“严冬,应该是做欧美生意的人和一些印染厂面对的环境。”

### 印染厂岌岌可危

李卫做了10多年服装出口,对圈子里的情况比较了解。据他所知,出口欧美的贸易公司日子不好过,有的业务员上半年接1000万美元的单子,下半年100万都做不到了。欧美经济不景气是主要原因。

服装公司到工厂加工,必须到印染厂进行。“印染厂最近订单减少得比较多,有的厂

子做不下去就关了门。”关门的原因有两个:订单减少,成本增加。印染厂的原料涨价,国家对环保的要求高,促使厂家不得不增加环保设施,人员工资也在逐年增长。这几个因素结合起来,导致了印染厂的惨淡现实和前景。

### 和10年前很像

李卫1989年毕业于南大历史系后,分配到中国银行做信贷员。1993年,因为人事复杂等原因,他一气之下摔了铁饭碗。从1993年到1996年,他一直东奔西跑地做着各种小生意。1997年,收了心的他和妻子做起了对日服装出口。公司就设在玄武饭店对面的江苏展览馆。一部电话,一台电脑,一部传真机,两个人开始了创业之路。

李卫说他干这一行一直顺风顺水,只有一年例外。1998年的时候,亚洲金融风暴刮到他身上。5月份签的单子,8、9月份出货,但是汇率突变,由5月份的每10万日元兑换7000元人民币,贬值到每10万日元兑换5800元人民

币。“我们呆了,但是没办法,该付给工人的钱一分也不能少。”那一年,李卫不仅亏损,而且把他们夫妻俩的积蓄全都填了进去。还好,时间不长,像大多数出口商一样,他们挺了过来。

“今天做欧美出口的,就像1998年的我们。”李卫希望能挺住的都要挺住。

### 做自己的品牌很难

在南京,绝大多数的服装出口商做的都是贴牌生意。就是按照外国进口商的要求打样、生产,产品上贴上相应的外国商标。不仅南京如此,在整个中国基本上都是这个状况。这也是“中国制造”的由来。

为什么不生产自己的品牌呢?有了自己的品牌,利润大幅增加的同时,也能增强抵御突发经济危机的影响。

“太难了。”李卫感慨道,设计自己的品牌不难,中国人不缺想象力,但是品牌的推广太难了。一个品牌的推出需要相当的资金投入。“这对中小厂商来说是不可想象的。”