

谈谈发展新产品和扩大出口贸易的关系

—— 兼谈要尽快制定一套新产品扶植政策

束金中

华国锋同志在五届人大二次会议上指出：“对外贸易要有一个大发展”。根据中央的要求，上海口岸的出口贸易额，到一九八五年要达到×××亿美元的水平，其中上海市的工业品出口额要能达到××亿美元。因此，上海市今后的工业品出口额必须平均每年递增百分之二十二以上。上海市要胜利完成这一任务，确实是非常艰巨的。从目前的实际情况看，扩大工业品出口，困难很多，新产品发展不快，就是其中一个很突出的困难。

上海不仅是我国的一个老工业基地，而且是我国对外贸易的主要口岸之一。它有许多发展对外贸易的有利条件：上海地处沿海，交通发达；有长期对外贸易的经验，现已同世界上一百五十多个国家和地区的二万多客户建立了贸易往来；不少工业品一直是畅销世界各地的名牌产品。单以轻工业局系统来说，解放以来，就先后创立了一百多种名牌产品，畅销九十多个国家和地区。如凤凰牌自行车、蝴蝶牌缝纫机、三五牌木钟、英雄100号金笔、梅林牌午餐肉、大白兔奶糖、白熊牌薄荷脑、美加净牙膏等等，在国际市场上都享有较高的声誉。但是，从进一步扩大出口，适应国际市场的需要来说，则是很不够的。如不进一步努力把新产品搞上去，不要说进一步扩大出口，提高产品的竞争能力，就是连维持现状，也是相当困难的。

荣获中华人民共和国轻工业部优质产品证书的上海JA 1—1蝴蝶牌缝纫机，虽然畅销七十多个国家和地区，但就其结构来说，采用的还是美国胜家缝纫机公司一九〇〇年研制成功的“15—80”型，这在一些工业发达的国家里，早已淘汰了。他们的家用缝纫机都已朝着小型、轻量、手提、电动、多能、高质量的方向发展。美国胜家公司在一九七五年秋还研制成功一种电子缝纫机。该机用一个微型计算机取代了三百五十个以上的机械零件，性能好，质量高，卖价大，深受欧美各国消费者的欢迎。这种电子缝纫机，日本也已研制成功，在一九七七年就生产了一万多架。在国际市场上，高档缝纫机与低档缝纫机，价格相差很大。日本的多能缝纫机，在国际市场上每架可卖一百四十美元，上海的蝴蝶牌缝纫机，在国际市场上每架只能卖四十五美元。有的客商把上海的缝纫机买去，装上电动马达，转手就能卖好价。

上海的春雷牌手表，就其机芯来说，质量并不差，已接近瑞士的英纳格，但款式陈旧，均为“园面孔”、“白面孔”，不能适应国际市场的需要，打不开销路。香港客户把上海的春雷牌手表买去，换上造型漂亮的表壳、面、针，卖价可由四十四港元提高到一百七十港元。去年，香港客户鉴于此事有利可图，干脆带壳、面、针到上海来装配春雷牌机芯，远往香港去卖。甚至就在我国的广州、福州、厦门、汕头、深圳、珠海等城市出售给华侨等顾客，赚取的利润很高。如果上海也能生产这种漂亮的壳、面、针，这些利润不就完全可以由我们自已来赚了吗？

更值得重视的是，上海目前有一些出口商品，由于品种、花色单调，质量不高，出口数量还出现了下降的趋势。例如我国的表带，五年前在东南亚、中东等市场上销路很好，仅电

化铝表带，每年出口数量达二百万条。但近几年来，由于表带款式陈旧，出口数量急剧下降，去年已下降到六十万条。另外，在去年的秋季广交会上，上海的轻工业产品虽有不少供不应求，但也有不少销路不佳，有的甚至没有成交。如上海的化妆品外销数量一直很大，但由于长期以来不注重翻新，在这次广交会上，客户很少问津。照相机，在国外已大量采用超广角镜头、可变焦距镜头、内测曝光、快速装片、电子快门等等，有十三个大类，三百八十五个品种，而上海生产的照相机，至今还是“老4型”，这在国外早已淘汰了。

还有一点值得指出的是，用增加花色品种，提高产品质量的办法来提高出口贸易额，比单纯增加出口产品数量的办法更为重要。据有关方面估计，上海的纺织品，只要在品种、质量上搞好防缩、上树脂等后处理，价格至少可以提高百分之二十。这样，即使数量不增加，贸易额也可增加百分之二十以上。在资本主义国家里，资本家把发展新产品，提高产品质量当作企业的生命线来对待是有道理的，也是很值得我们借鉴的。

在国际市场上，许多轻工产品，要能适应人们赶时髦的心理特征。因此，产品不仅要“新”，而且在试制和生产的速度上要“快”，只有这样才能卖得一个好价，换取更多的外汇。如电子手表，刚问世时，每只售价高达二百美元，而目前只有十~二十美元。所以，轻工产品的品种，在国外往往两三年就更新一代了，至于花色，则是季季月月翻新。但我们现在试制和生产新产品的速度很慢，一个新产品，从试制成功到大批量投产，往往一拖几年。试制时是新产品，到投产时已成了老产品了。如上海缝纫机二厂在一九七七年就试制成功一种JH4—2多能缝纫机，在当时是先进的，但至今还未形成生产线生产，而在国际上它已成了淘汰产品。在这方面，我们根本不能适应国际市场上轻工产品赶时髦的特征。

总之，上述事实清楚地说明，发展新产品与扩大对外贸易的关系极为密切。上海的出口贸易额至今所以还低于香港，其中一个很大的原因，就是新产品发展不快。

那末，上海的新产品为什么发展不快？有的同志把它归结为生产任务压得太重，没有精力去试制和生产新产品；有的同志还把它归结为“外销不要内销要，上海不要外地要，城市不要农村要”的错误思想在作怪。我认为，这两个方面确实都是上海的新产品发展不快的重要原因。但是，从根本上说，还是生产新产品成本高，利润低，影响企业及其职工的物质利益。否则，为什么新老产品挤来挤去，总是把新产品挤掉，而老产品却总是挤不掉？上海的保温瓶行业是一个有四十多年历史的老行业，解放以后，生产发展很快，但新产品增加很少，基本上还是直筒式的“老面孔”。去年，保温瓶一厂的广大干部和工人群众积极响应党的号召，先后试制生产了I型、II型气压式保温瓶，以及“C06”有柄高档保温杯和“211”企鹅型咖啡壶等新产品，改变了“老面孔”，闯出了新路子。特别是II型气压式保温瓶和“211”企鹅型咖啡壶，在国际市场上很畅销，外贸要货量很大。而且，其中的II型气压式保温瓶，已开始打入欧美市场。但是，这些新产品，成本都比较高，利润很少，有的甚至还要亏损。拿I型气压式保温瓶来说，单位成本二十一元多，出厂价二十三元五角，如仍按百分之十五的税率缴纳税金，每只将亏损一元多。去年，上级公司计划要该厂生产气压式保温瓶二十万只，结果只生产了三万零八百四十四只。就是这样，国家下达的利润指标也没有能完成，影响了企业及其职工的物质利益。

为什么生产新产品成本高，利润低？原因很多，其中一个带普遍性的原因是：一般说，老产品工艺比较简单，工人操作也比较熟练，生产效率高；新产品工艺比较复杂，工人操作不熟练，生产效率低。例如，上海保温瓶一厂，一条生产五磅保温瓶的流水线，三十个工人一天生产六千五百只，产值三万一千五百元，每人每天创造产值一千零四元，创造利润三百

十二元，而一条生产气压式保温瓶的流水线，四十个工人一天生产一千二百只，产值二万八千元，每人每天创造产值七百零五元，创造利润只有七十元。也就是说，一个工人生产老产品所创造的利润要比生产新产品所创造的利润高三倍半之多。

生产新产品成本高，利润低，这已被许多事实所证明。但是。我们管理新产品的办法还是老一套，这对调动企业及其职工的积极性，大力发展新产品是极为不利的。为了加快新产品的试制和生产步伐，促使新产品茁壮成长，以适应扩大出口的需要，我们认为，制定出一套新产品扶植政策，已成了一件刻不容缓的事情。下面把我们在调查中所听到的一些设想和建议，概括叙述如下：

1. 应当允许成本较高的新产品在一定时期内，根据市场的需求情况，制定一个适当的出厂价和零售价，尽量缩小出厂价和零售价之间的差额，以便使生产单位增加的成本得到尽可能多的补偿。新产品的出厂价和零售价定得低，影响工商利润收入，定得太高，影响销路，这对新产品的发展是不利的。因此，必须制定一个适当的出厂价和零售价。从目前的实际情况看，还要尽量缩小出厂价和零售价之间的差额，改变目前部分新产品的零售价提高额大于出厂价提高额的不合理做法。如上海牌单日历手表出厂价只比上海牌单机手表提高六元六角，而零售价却提高十元。结果，工厂生产一只新产品比生产一只老产品减少利润八元九角四分，而商业部门却增加利润三元四角（包括一部分商业税在内），这是极不合理的。

2. 当新产品按出厂价出售以后，如果生产单位的成本得不到应有的补偿，那末，在一定时期内，应适当减税免税，充分保证生产单位及其职工的物质利益。在资本主义社会里，资产阶级政府也常常用减税免税的办法扶植资本家大力发展新产品。我们是社会主义国家，制度优越，更有条件这样做。照我国现行的税收政策规定，企业因生产新产品所引起的亏损，可以适当予以减税免税。我们认为，这还是不够的，因为现在的主要问题不是亏损。如上海手表厂生产上海牌日历手表，根本不存在亏损问题，但利润却因此而大大减少了。利润一减少，企业及其职工的物质利益就会受到影响。

3. 某些新产品，在一定时期内，应允许工业部门留下一部分自销，减少商品流转环节，增加生产单位的收入。新产品由商业部门销售，不仅流通费用较大，而且商业税收和商业利润都比较高。新产品由工业部门留下一部分自销，这一部分流通费用，以及商业税收和商业利润就可以留归工业企业，用以补偿因生产新产品而增加的成本。而且这样做还有利于产销见面，听取消费者的意见，及时改进。去年，上海手表厂经与商业部门协商同意，留下三分之一的上海牌日历手表自销，反映很好。

4. 对于某些新产品，如Ⅱ型气压式保温瓶，主要是为出口而生产的，如果再提高出厂价，外贸经营亏损率将超过国家规定的幅度而难以接受。至于自销，由于受群众消费水平的限制，在国内市场上销路不大。虽已同意在今年年内免除全部税金，但产值利润率仍比老产品低一半多。对这类新产品，采用上述办法都行不通，或不能完全解决问题，在考核八项经济指标时，应允许把生产新产品所减少的利润额，从利润指标中加以剔除。

5. 要建立新产品奖励制度，使积极试制和生产新产品的单位不仅增加的成本可以得到补偿，而且还可以得到一定的好处，以鼓励企业对新产品的试制和生产，这也是很重要的。

我认为，制定和实行上述这些新产品扶植政策，充分发挥用经济手段管理经济的作用，把行政手段和经济手段很好地结合起来，这对加速新产品的试制和生产，进一步扩大外贸出口，必将产生积极的效果。有的同志担心，实行新产品扶植政策，成本降不下来。我认为，这种担心是不必要的。因为从经济上扶植新产品，不是无限期的，而是限期降低成本的。如果到期降不下来，还要靠扶植政策过日子，说明该新产品是没有生命力的。因此，除特殊情况外，应当加以淘汰。事实上，多数新产品，随着结构和工艺流程进一步改进和合理化，以及工人操作熟练程度的提高，成本会逐步降下来的。如上海手表三厂生产的新产品上海牌小型女表，一九七九年的平均单位成本比一九七八年就下降了百分之三十七，所以根本不必担心实行新产品扶植政策以后成本降不下来。