

努力扩大上海轻、纺产品的对日出口

闵 云 琪

日本是资本主义世界中的第二经济大国，对外贸易居世界第三位。一九七九年日本国民生产总值为10,116亿美元，在世界经济中的比重约占8%；对外贸易总额为2,137亿美元，占世界贸易总额的6.4%，其中进口额1,107亿美元。

日本所需资源的70%以上依靠进口，特别是石油和铁、铜、铝、镍、锡等矿石以及棉花、羊毛、大豆、小麦、玉米等90%以上或全部靠国外供应。日本已成为世界主要市场之一。它的进口政策基本上是开放性的，除了部份纺织品和某些工业品有配额限制外，绝大部分商品的进口都不加管制。但是海关对商品特别对食品和药物的进口要求很严，变相地起到限制进口的作用。它们还利用提高关税的办法保护其工业。基于上述情况，日本市场竞争十分剧烈。就日本买主来说，不管是那一国货，谁的质量好、价格便宜、交货快，就买谁的。

日本是我国对外贸易的主要市场，但一九七九年，上海口岸对日出口额很小，仅占日本当年进口总额的3.7%，一九八〇年的出口额还略低于一九七九年。为什么上海口岸对日出口额这么小，而且一九八〇年比一九七九年还有所下降？其原因，除了日本特惠关税制度比较繁琐，我们缺少经验以及一九八〇年有部份商品外省自营出口外，主要还是我适销的出口商品货源不足，竞争性不强；对日本市场情况了解不及时，缺少强有力的推销网。一九七八年台湾省对日出口17.5亿美元，南朝鲜对日出口25.9亿美元。台湾省和南朝鲜一九七八年对日出口额分别等于上海口岸一九七九年对日出口额的三倍和五倍。这很值得我们深思和重视。上海口岸对日出口额在今后几年内能不能达到并超过台湾省，南朝鲜一九七八年对日出口的水平，关键在于如何在符合“调整”方针的前提下发挥上海工业生产的优势，特别是发挥纺织品、日用轻工业品和工艺品的生产优势，努力把适销品种的生产搞上去，并且注意提高产品质量，不断地改进包装装潢，在品种规格、价格以及交货时间等方面提高竞争能力，符合日本市场的要求。日本市场对这些商品有巨大需求，而且又都是劳动密集型的商品，因此扩大对日出口的潜力是很大的。

现就如何扩大对日轻、纺产品的出口，浅谈几点管见。

一、纺织品

一九七九年，日本进口纺织品约38.3亿美元，其中主要是服装类18亿美元；纱布类及各种织物20.3亿美元。我国纺织品对日出口占日本当年纺织品进口总额的13%左右，次于南朝鲜，高于台湾省，居日本进口纺织品国别地区的第二位。上海口岸纺织品对日出口占日本当年纺织品进口总额的6%左右。从日本产业结构的调整，纺织品一类消耗资源和能源多，费人工和附加价值低的产业将逐步由发展中国家去搞以及日本对消费品需求向高级化、多样化方向发展的情况来着，对纺织品的进口将会继续增加。

近二、三年来，质量较高的纺织品越来越受到日本消费者的欢迎。如羽绒服装，以往主要是运动员穿，由于该商品具备“软、轻、暖”的特点，现已成为日常生活用服装，一九八〇年上海对日出口近100万件左右。布服装及涤棉服装，日本市场需要量很大。近两年，上海口岸

每年对日出口达数千万美元，但仍低于南朝鲜同类产品对日出口额。当前，由于日本人民实际购买力下降和南朝鲜提价而我货价格有利，日本商人已呈现出转向我国订购的趋向。如果我们能够改进目前对日出口服装需要他们提供辅料、配件的情况，进一步扩大出口是可以预期的。

厂丝与丝绸复制品，由于市场不景气和保护蚕农，日本政府于一九七四年实行生丝一元化进口；一九七六年对绸缎又开始实行进口配额；一九八〇年五月並提出“紧急特别对策”，对茧、丝、绸的进口实行进一步限制，“全面禁止用伪装打线丝加工的丝绸针织品进口”，“全面禁止青竹色和服绸进口，控制丝绸复制品进口”以及“要求进口商在进口蚕茧前（只限于缫丝用的蚕茧）必须征得通产省的确认”，使我厂丝、绸缎、丝绸复制品的对日出口受到影响。如：日方给我国绸缎配额自七六年以来逐年减少，一九八〇年与一九七六年比较，减少37.37%。由于受到配额限制，上海绸缎对日出口也逐年下降，一九八〇年比一九七九年出口数量下降43.8%。

棉针织品在日本有广阔的市场。据报导，平均一个日本人每年要穿各类针织衫48件。一九八〇年上海口岸棉针织品对日出口已突破千万美元，发展较快。

值得注意的是，在日本，产品质量的优劣差价很大。我出口服装质量不高，售价低，收汇少。如美国箭牌衬衫每件售价5,000日元，而我货仅售1,000日元，即使与日本本国货相比，我货售价也要低40—50%；又如我出口电力纺，质地很薄，重量仅及南朝鲜货的一半左右，由于不够标准，卖不到好价。

我们上海纺织工业基础较好，服装工业更具有较高的设计能力与技术水平，只要我们在纺织品出口中做到以下几点，在日本市场上足堪与南朝鲜竞争。

1. 注意适应日本气候季节性强等自然条件的特点。日本夏季气温较高，对棉、麻、丝等天然性原料纺织品销售旺，对吸湿性差的化纤纺织品销售较淡等；

2. 注意适应日本人的体型。如日本人的手、腿与身长的比例比欧洲人小；日本妇女的胸围一般比欧洲人小；日本人一般脚面较宽；日本小孩的头部较大，手臂粗壮等；

3. 注意与尊重日本人的风俗习惯。如现在日本西式卧室虽然逐步增多，用床普及率已达约30%，但使用的床单、毛毯的尺寸，多数仍按日本习惯即床单为140cm×240cm。毛毯一般为140cm×200cm；

4. 注意掌握日本消费者的心理特点。日本人很注意商品的清洁性和完整性，对衬衣领上有污点极为反感；对缝纫技术要求严格；对后处理要过硬，最担心缩水、掉色；对衬里要相称，不能用劣质衬布。日本妇女穿的服装多种多样，很少重样，产品要不断更新；

5. 注意与利用对方配额只限数量不限金额的特点。多出中、高档纺织品，少出低档纺织品。

我们如能注意和突破以上几个方面的问题，上海纺织品对日出口，必将会有较大的增长。

二、轻工业品、工艺品

一九七九年，日本对轻工业品和工艺品的进口达71.2亿美元。其中旅行用具及提包类1.95亿美元，鞋类2.88亿美元，玩具类1.25亿美元，运动用品1.92亿美元，书报及杂志1.53亿美元，塑料制品1.08亿美元，美术品1.8亿美元，家具2.3亿美元。一九七九年和一九八〇年，上海口岸对日轻工业品和工艺品出口，每年合计仅占日本当年进口轻工、工艺品总额的7%左右。除养殖珍珠、抽纱和一些传统的工艺品之外，真正适用于日本消费水平的日用轻工、工艺

品基本上还是个空白点。因此，要扩大轻工、工艺品对日出口，必须花大力气来抓。

我国传统的工艺品有几千年的悠久历史。中日两国人民在风土人情、生活习惯、心理爱好等方面有很多相似之处。日本人民特别是老年人和中年人，对中国工艺品有一定的爱好。上海工艺品有不少品种已在日本建立了稳定销售的渠道，培养了一批包括华侨商社在内的专业进口商。如抽纱、养殖珍珠、草提篮、苇帘等商品均有了专业进口商。但是日本工艺品市场竞争十分激烈，我们不能墨守成规，因循守旧，必须勇于创新。

上海轻工业品对日出口甚微，看来主要是由于我们的产品不适合日本市场的需要。要解决这个问题，我们必须根据日本人民的生活习惯与爱好，从选料、造型、颜色调配、生产工艺、包装装潢等各个环节进行大幅度的重新设计，还要根据消费习惯的改变，不断修改创新。这项工作如单纯依靠上海工业部门设计人员来搞是有困难的，因为国内的设计人员不容易及时了解 and 掌握日本人民的喜爱和生活习惯的变化。解决轻工业品和工艺品的设计创新，看来应争取和利用日本的大百货商店和超级市场及其设计人员的力量，为我轻工、工艺品服务。因为他们朝夕同顾客相处，懂得消费者的心理和喜爱，采用或参考他们提供的设计，生产的产品就容易在日本市场出售。如果我们对部份轻工、工艺品出口产品的生产采取由买主提供设计，我们按样生产，做到产品适销的话，那末，我个人看法，不用花多长时间，上海轻工、工艺品不仅可以大量进入日本市场，还可以扩大西欧、美国等市场，几年以后，在现有基础上，翻上一番、二番甚至更多一些，不是没有可能的。

要达到以上要求，工贸双方需要进一步密切配合。外贸部门要切实做好沟通国外买主和国内工厂企业之间的联系，大力做好出口商品的推销宣传工作；而工业部门则要充分认识以销定产的重要性，严格按照国外来样生产并保证质量和数量，缩短交货期，保证按时对外交货。同时，也可以考虑搞一些中小型补偿贸易，引进一些先进技术，从而不断更新花色品种。近年来，由于南朝鲜、台湾省、香港等地工资上涨、地价昂贵、成本升高，加上有的地区政局发生变化，日本商社很想把一些加工贸易逐步转到我国来。我们应该针对日本市场的动向、特点，抓住对方的实际需要，在符合我国“调整、改革、整顿、提高”八字方针前提下，努力扩大上海对日轻工、工艺品的出口。

（上接第5页） 针、思想方法和工作方法，不可能完全与我们合拍。许多问题有待于我们经常地对代理进行督促和引导。上述一些事例，大都是我们派出人员去当地市场经过实地了解考察，以协商的办法，对代理进行督促和引导，采取针对性的措施后，得到妥善处理的。有些当时就解决了，如建议澳大利亚代理的总公司向悉尼分公司输送助手和接班人的问题；有些是几次去人访问或动员代理组织客户来访，往复几次才解决的，如新西兰两家公司合并成现在的代理公司和澳大利亚三个品种更新的问题；有些是已经向代理提出课题，还需要进一步对代理做工作，有待今后解决的，如澳大利亚代理的悉尼公司必须培养发展新客户的问题。倘是依赖函电往返，就很难透彻了解情况，迅速解决问题。为了对代理进行经常性的督促和引导并帮助它开展工作，特别是像澳大利亚、新西兰这类贸易额较大的市场，采取派出人员长驻当地的办法是可取的。

此外，要运用好独家代理，还须要妥善处理其他一些问题，如统一对外和工贸之间紧密配合等等。因为这些问题不仅在管理和使用好独家代理的工作中会遇到，在管理和使用其他类型的客户时也同样会涉及到。这些问题都应该认真妥善地加以处理。