

从三个事例看工贸怎样互利

孔子熊

在扩大出口贸易中，由于某些出口商品的出厂价格过高，不适应国际市场价格，影响了出口商品在国际市场上的竞争力。部份“高亏”商品的生产工艺虽已成熟，技术完全过关，在国际市场上畅销对路，并已享有较高信誉，但因工厂和外贸都要保证完成各自的工业利润指标和换汇成本指标，因此工贸双方在出厂价格上经常发生矛盾，长期不能解决，致使有的商品只能停止经营。如果工贸之间能相互尊重，较多地考虑对方的具体困难，一方谦让，另一方相应配合，不仅出厂价格的矛盾能够得到顺利解决，而且可使工贸关系进一步融洽，扩大工业生产，促进出口贸易，做到工贸互利，使国家增加外汇收入 and 上缴利润。试举下面几个事例来说明这个问题：

一、真丝绸是我国历史悠久的出口商品，主销西欧、美国等高级消费市场。它具有轻薄、凉爽、高雅、华贵等特点，为其他纤维织物所不及，因此享有“织物皇后”之美称，长期以来深受消费者欢迎。又由于其售价高、换汇成本低，从而为国家创造了大量外汇，而且销售前途仍极为乐观。但真丝绸毕竟还是半制成品，外国客户进口我国真丝绸作为坯绸，通过加工印花后，售价即可提高二、三倍。外贸部门认为大力发展印花真丝绸出口，改半制成品为成品出口，可为国家换取更多外汇，并在工业部门的积极配合下，很快取得成效。以“金三杯”作为商标的真丝印花绸，由于花样新颖，品质优良，在国外很快打开了销路，并享有极高信誉，仅上海口岸年销量达×千万米，获得纺织工业部一九七九年颁发的金质奖。在发展真丝印花绸过程中，外贸部门考虑到工业部门生产新品种、新花样，使产品的质量和成本均有了提高，因此从一九七六年开始，一连三次直接或间接提高收购价格，让利给工业部门，促进工业部门积极发展了真丝印花绸的生产和提高了产品的质量。同时外贸部门也由于相应提高了出口价格，使真丝印花绸已发展成为收益较高且又畅销的“拳头”名牌商品，达到了扩大出口，增收外汇的目的。

二、上海针织品十九厂生产的弹力锦纶游泳裤，由于质量优良，在国际市场上深受欢迎。该商品一九八〇年生产十万打，创汇一百四十万美元；一九八一年，外贸部门经过算帐，认为属于“高亏”商品，停止出口，迫使工厂转产其他商品。经过银行信贷员的调查、核算，查明外贸部门进口这个产品的原料向工厂出售后能获得盈利；工厂生产这个产品能获得较高利润和使国家增加税收；同时算出了外贸部门出口这种产品的亏损金额，把这三笔帐的盈亏相抵，结果是每生产一打产品，从国家来说，不但没有亏损，而且可以盈余六元另六分。因此，这个产品的“高亏”不是真亏，而是假亏。在有关领导部门的支持督促下，工贸双方本着互利的精神，工业部门对各种规格产品的出厂价格，分别作了适当降低，主动对外贸让利，外贸部门也充分体谅工业部门的难处，进一步努力做好国际市场行情调研工作，改进贸易做法，酌情提高售价，减少亏损。工贸双方通过这样互谅互让，弹力锦纶游泳裤的产销问题很快获得解决。从一九八一年六月份起重新恢复外销，到同年八月底，该产品就接到外商订货七万三千多打，可创外汇一百二十多万美元。

(下转第28页)

按公式(A):

$$\begin{aligned}\text{保险金额} &= \frac{1,000,000(1+10\%)}{1-1\%} \\ &= \frac{1,100,000}{0.99} = 1,111,111\end{aligned}$$

$$\text{保险费} = 1,111,111 \times 1\% = 11,111$$

按公式(B):

$$\text{保险金额} = \frac{2,000,000}{1-1\%} = \frac{2,000,000}{0.99} = 2,020,202$$

$$\text{保险费} = 2,020,202 \times 1\% = 20,202$$

如上述货物亦全部遭损,则按公式(A)算得的保险金额RMB1,111,111元减去运费RMB100,000元,再减去保险费RMB11,111元,最后被保险人仍可得到RMB1,000,000元的赔偿,而无损于原先的货值。按公式B亦复如此,即从保险金额RMB2,020,202元中减去保险费RMB20,202元,最后被保险人仍可保住原货值RMB2,000,000元。

通过上述对比,究竟采用何种公式计算为佳,已不言自明。如按公式(A)、(B)计算,第一,今后外贸方面负担的保险费用势必增多;第二,在计算上较为复杂,不若先前简便。

我们认为,投保人虽然多付了一点保险费,但相比之下所得到的利益保证却要大得多。例如,按公式(一)计算,投保人所付保险费为RMB11,100元,而按公式(A)计算所付保险费为RMB11,111元,两相比较多付RMB11元。但其后果却大不一样,前者少付11元却可能要吃亏1,100元,后者虽多付了11元,却在货物遭损时可挽回1,100元的损失,利害得失也是明显的。

至于计算上的问题,究竟谁繁谁简,我们认为均属简单运算,两者相差无几,且按公式(A)(B)计收保险费,保险人可增加常年收益,得大于失,又何乐而不为呢?

(上接第29页)

三、上海名牌产品佛手牌天厨味精,在港沃、东南亚地区享有盛誉,而且远销西欧不少国家,市场广阔,有口皆碑,已有四、五十年的历史。但它是一只“三高”商品,即出厂价格高,外贸亏损高,工业利润高。其出厂价每吨×××××元,工业利润四千元以上,出口亏损达百分之七十。外贸几次要求工业部门让利,由于工厂考虑到会影响计划利润指标的完成,没有接受外贸提出的适当调低出厂价格的要求,致使继续出口发生困难。双方对此进行协商,为时已达半年之久,至今无法解决。

以上三个实例,从正反两方面说明了一个道理:工贸之间,只有互助互让,互相支持,密切协作,才能促使生产、外贸双发展,从而为国家创造更多外汇,积累更多资金。真丝印花绸的扩大出口,弹力锦纶游泳裤的恢复生产,继续对外供应,这是一条成功的经验,值得重视和推广。