

改进包装是增收外汇另一源泉

叶世雄

包装是商品的辅助成分,但包装合理、入时、对路,也可导致降低出口成本,提高商品售价,增加经济收益。因此,重视改进包装,实质上是挖掘货源潜力的另一条蹊径,是增加外汇收益的又一源泉。开源节流,手法各有千秋,但百川汇海,殊途同归,相互不应厚此薄彼。为了证明上述说法并非夸大其词,特收集选择部分上海出口商品,通过改进包装,所取得的经济效益的一些手法和实例,罗列归纳如下,以资佐证。

一、采用先进包装技术

采用先进包装技术,是提高包装水平,改变包装面貌,增加经济收益的最有效的捷径。上海近年来通过国内外包装技术交流,陆续采用了一些收效显著的包装技术:

1. 真空包装技术。畜产公司出口的羽绒制品,体积轻泡,按体积计算,原包装每箱(14条羽绒被)运费外汇人民币93元。经吸取香港、日本等真空包装经验,采用真空泵抽气,以涤纶复合袋密封,货到国外,不仅客户反映满意,而且由于真空包装压缩体积50%左右,每箱运费降为48元。1981年因此而节约外汇人民币13万元。

2. 热收缩包装技术。轻工公司出口的桅灯、电池,采用PVC热收缩薄膜包装技术。桅灯历来用纸袋包装,经采用热收缩薄膜包装后,外表挺括整洁,广交会上国外客户

指定要上海货,而且提价5%客户也接受,仅1980年多创外汇54万美元。电池随着半导体录音机、电动玩具的发展,需求日增。国外电池均采取热收缩薄膜包装,我电池因非热收缩包装,很难识别电池是否已使用过,用户不放心,影响销路。现改为每二节电池一热收缩包装,保住了市场,平均每打增收1—2美分,1980年多创外汇15万美元。工艺品出口的草盆垫,原来用牛皮纸包,现改为热收缩包装后,外表透明清洁,售价提高10%。丝绸公司出口的人造棉布匹头,采用热收缩薄膜包装后,体积较前缩小,运费支出可下降6%左右。

3. 吸塑包装技术。工艺品公司出口的彩画蛋,原为纸盒包装,经改为PVC薄片吸塑成型,半打一盒,蛋上彩画,一目了然,同时也保护了商品的安全,每打提价0.70元,1981年多收外汇人民币3万元。畜产公司出口的胡刷、指甲刷,原来为半打盒装,经改为每只采取PVC盒吸塑包装,透明、防尘、陈列方便,每打提价外汇人民币1.50元。轻工公司出口的电筒,原为纸盒包装,现改为PVC吸塑成型盒,经对外试销,供不应求。

二、改进包装结构

1. 扩大小包装出口。出口茶叶,习惯上采取30公斤左右的箱装,后来才陆续发展小包装,包括听、盒、袋。1980年出口小包装茶比出口同类大包装茶,平均每吨多收外汇1,770美元。因改为小包装虽多付了包装费,但换汇率仅为0.62元人民币换1美元。土产公司出口的蜂蜜,习惯上为桶装,经改为杯装、瓶装,比桶装出口平均每吨多卖外汇550美元。

2. 服装采取平摊包装。服装采取平摊包装或集装箱挂式出口,是国外服装包装和运输最通行的方式。上海出口衬衫,应美国客户要求,改为平摊包装,每件衬衫配一塑料衣钩,套

一塑料袋，直接平放在纸盒内，一或二打一盒，六盒一纸箱，完全改变了我衬衫折叠成长方形的包装方式。平摊衬衫货到国外，即可直接上架发售，免去熨烫整理，客户极为欢迎。现在品种扩大到西装套、上装、猎装、茄克衫，地区由美国发展到澳、加、日、英、科威特等地。1980年单对美出口衬衫平摊包装一项，所节约的外汇运费达38万美元。丝绸公司出口的大袍、绸衬衫、绣衣等也采取平摊包装，1981年出口的绣衣、绸服装、增收25万美元。

3. 部分商品采取配套包装。轻工出口的铅笔，一直是销路较好的商品，但货源受木材资源的限制。现以铅笔为主，配上橡皮擦、塑料卷笔刀、尼龙刷子等小商品，用吸塑包装的形式把同类性质的商品组合成一体，透明、可挂，适应超级市场销售，使配套包装每打铅笔的售价增长为单纯铅笔售价的2.5倍；销售地区已达30个国家和地区。丝绸公司出口的绣花睡衣、睡裤，采取配套包装出售，装在一只书本式的塑料袋内，左睡衣，右睡裤，绣花的花型突出。原来仅销科威特一家客户，现已扩大到其它客户，销量从1979年的5万套扩大到1980年的34万套，对促进销售起了较好的作用。

三、改进装潢设计

1. 灵活贸易做法。土产出口的蜡烛，近年来通过提高品质，改进装潢，出口金额增长较快，已发展成为一个中型商品。如艺术烛，根据国外百货公司销售习惯，接受客户定牌包装，并在盒上代为印刷通用货号条码，适应超级市场销售，扩大了蜡烛销路。工艺品出口的机织揩巾，根据客户特定要求，印制了客户指定的进口代号的彩色吊牌，有利于客户吊挂出售，1981年因吊牌加价，多收外汇人民币近6万元。

2. 改变设计技法。轻工出口的气压式水瓶包装盒，盒面采用国外流行的摄影手法，彩色实物照片占画面主要部位，吸引力强，并配有使用示意图和产品结构图，销售以来，国外客户反映不错，扩大了销路。又如亚字牌灯泡包装盒，盒面采取系列化设计手法，运用色彩代码，表示不同支光，商品形象和规格醒目，已进入超级市场，每只提价3美分，1980年多创外汇39万美元。

四、发展集装包装

集装包装是国外最流行的运输方式，上海自1978年以来，也逐步开展。发展集装包装，不仅能适应国外港口规定，加快装卸速度，减少商品损失，并可增加劳务收入。

1. 门到门组装集装箱。工艺品公司出口的铁床、家具、抽沙、草柳制品，使用集装箱运输，部分采取门到门组装，1981年仅铁床一项，节约运费回收外汇人民币8万元（包括包装费）。畜产出口的羽绒制品，通过改进箱型规格，使集装箱装容量提高15-20%，节约运费外汇人民币28万元。

2. 组装托盘。由于伊朗、沙特阿拉伯等港口相继宣布，凡适宜托盘集装的货物，必须集装，否则不予订泊或加倍收费。美国纽约等港口也要求采用托盘组装。不少公司已相继采用托盘组装。如五金矿产出口的小五金，以托盘为成交单位，一般均按货价加2%，平均每个托盘增加外汇18—20美元。同时船方对托盘货可扣除10%的计费吨作为运费优惠。1980年共收入运费回扣7万元（包括港币3万元）。轻工对伊朗出口商品，组装托盘后均相应提价，平均提幅2%，扣除组装托盘材料、劳务费，1980年净增收12万美元。食品公司出口罐头，凡组装托盘的，对外成交时每箱收费0.20美元，平均每只托盘收费16美元。三年来，该公司组装5万只托盘出口，收汇近100万美元；其托盘成本和劳务费换汇率为2:1。

由于国外市场价格上落因素复杂，上述提价增收的因素和计算方法，可能并不完全确切。同时部分包装结构改进，系使用进口材料，在换汇核算方面也可能稍有出入，但无妨大局。目前，关键是使用以上开源节流各种手法的商品比重极微，如能推而广之，源远流长，收效将更为可观。