

搞好工贸协作

促进货源工作

金 慧 娟

出口货源是发展对外贸易的基础。要把出口贸易搞上去，关键在于把出口商品的生产搞好，不仅要有数量多、质量好，真正适销、对路的出口商品，而且还应设法增加新品种，使产品不断升级换代，并根据可能逐步改变出口商品的构成，将原料加工为成品，把初级加工产品变为高级加工产品，争取为国家创造更多的外汇。这是扩大我国出口，繁荣经济的重要途径之一。本文试就如何搞好工贸协作，促进货源工作问题略谈几点管见。

一、要宣传对外贸易与国家建设的重要关系，提高生产单位必须搞好外销产品的认识和支持出口的热情。

解放三十多年来，我国对外贸易取得了很大的发展，出口产品的构成也起了很大的变化，这与工农业生产的迅速发展和各部门的支持关心是分不开的。但生产单位毕竟以生产为主，他们中有些同志对对外贸易在发展国民经济中的作用认识不够全面，对我国出口额在全世界出口贸易总额中所占的比重很小这一点知之不多。所以在组织货源工作的过程中，要大力宣传介绍，以提高他们对外贸工作的认识和支持出口的热情。例如，我国解放后出口虽然取得了很大的发展，但目前在世界出口贸易总额中还不到百分之一。我们这个十亿人口的社会主义大国，出口额还没有南朝鲜的大，也不如新加坡这样的弹丸之地，也不如台湾省和香港地区，更不能与日本、欧美、苏联等其他经济发达国家相比了。虽然在贸易的性质和构成上有所不同，但无论如何，今天我国的外贸水平与国

家在国际上的政治地位是十分不相称的。因此，加强宣传使得供货部门了解对外贸易的重要性，是取得各方面积极支援的重要条件。以鲜蜂王浆出口为例，1974年第一次作为新商品组织出口，事先并没有货源计划，而且收购季节已过，货源无着，当年出口的一千公斤就是通过宣传，商诸苏州地区外贸部门及有关药厂挤内销库存支援解决的；商品的品质标准是在外贸公司搜集的国外小样的基础上由益民食品五厂协助拟订并安排加工生产的；以后诸如运输途中保鲜、包装等问题都是工贸双方协同研究，多方奔走获得解决的。由于一开始加强了宣传工作，使工贸各方有一个共同的思想认识，因此，大家都目标一致，同心同德，不分彼此，以搞好出口为己任，所以仅仅花了二个月的时间，第一批中国鲜蜂王浆就进入了国际市场，并获得了客户的好评，如果没有一个共同的认识，没有各有关方面的支持和配合，要在这样短的时间内完成任务是根本不可能的。蜂王浆货源潜力是十分充沛的，过去由于销路有限，无人收购，许多货源都是自生自灭，白白浪费掉。经过几年的努力（1974—1981年），仅上海一地，鲜蜂王浆已发展成为一项中型商品，既增收了外汇，又扶助了生产。

二、要介绍国际市场发展变化和剧烈竞争情况，协助工厂提高质量，发展花色品种，以适应市场需要。

资本主义市场是一个买主市场，商品充斥，竞争剧烈，加上科技日益发展，市场情况不断变化，商品品种花色日新月异。而我

国生产单位虽也关心外贸，对发展出口商品很有积极性，但受到物质技术条件的限制，特别是不了解国际市场情况，研制新品种的方向不明，缺少办法，所以很多出口商品都是老面孔，老包装，有的甚至是三十年一贯制，没有一点发展和变化。有人说，中国的产品是一等原料，二等花色、三等包装，四等价格。的确，由于我们的出口商品品种包装不能做到适销、对路，在价格上吃了不少亏。所以我们搞外贸工作的，必须随时向生产部门介绍国外市场情况，包括客户对我产品的意见和要求，搜集国外样品、样本及有关技术资料，供生产部门对比研究；邀请他们参加交易会 and 贸易洽谈，让他们能直接听取客户意见；帮助他们了解产品在国外市场的地位及竞争对手的特点。这样既知己，又知彼，从而明确不断改进产品质量，增加花色品种的必要性及其努力方向。

以菊花晶为例，1963年外销浓汁菊花露由于服用麻烦，销路日趋减少，客户要求供应服用、携带方便的同类饮料。上海咖啡厂积极配合，大力支持，不怕麻烦，作了多种设计、试样，但由于囿于见闻，不了解国际市场需要，只能按该厂老产品“咖啡茶”的形式，将干菊花包在糖粉中压成块状，定名为“菊花茶”向外发样，然而，由于菊花生虫，不受国外客户欢迎只能作罢。后经参考国外样品资料，选定晶体颗粒状作为新品种的形态，定名为“菊花晶”，包装也由20克塑袋一种陆续增至20克涤纶袋、250克、500克、10公斤听装等五种，以适应市场需要。由于它的色、香、味较好，服用、携带方便，又有一定的药效，受到客户的普遍欢迎，外销量逐年增加，销售地区亦由东南亚扩大到英、美、法、加拿大、毛里求斯、澳大利亚等地。“菊花晶”在国内市场也受到欢迎，据说年销量也已接近700吨。当时这种晶体颗粒新工艺在国内尚属首创，不少兄弟口岸和省市工厂闻讯前来上海学习，目前其他口岸仿照“菊花晶”的晶体颗粒出口的新商品

有竹蔗茅根精、罗汉果晶、参花晶、金菊晶等等。

三、要协助工厂出主意、想办法，千方百计扶助生产，共同努力，克服生产过程中遇到的困难。

出口商品要增加产量，发展新商品、新品种、新花色，要做到适销对路等等，在具体工作中会碰到许多实际问题，诸如原料问题、技术问题、也有包装问题。所以，作为外贸单位，在要求生产单位按时、按质、按量提供货源的同时，要不分彼此帮他们出主意、想办法，协助解决一些具体问题，即使是计划内商品，也要热情帮助，不能借口分工推出不管。天坛牌清凉油出口量从66年到78年猛增四十倍，厂方原有设备无法适应，包装印铁也供应不上，外贸公司就帮助多方联系，申请外贸贷款，协助中华药厂建造专用车间，争取印铁厂支持，及时解决印铁包装问题。又如，日化二厂生产的出口新品种液体清凉油的瓶子问题，就是由外贸公司协同选定瓶型，帮助工厂去郊县和外省物色手工操作的玻璃厂。玻璃厂原辅料有困难，外贸又及时设法支援，又如上海咖啡厂生产的20克涤纶袋装“菊花晶”原来系手工操作，产量跟不上出口需要，通过外贸公司与香港客户洽谈，以补偿贸易方式进口一台自动包装机，使包装能力大大提高，从而满足了出口的需要。总之，作为外贸公司一定要把生产厂的实际困难当作自己的困难，竭尽全力去帮助解决。只有这样才能搞好工贸关系，顺利解决货源问题，即使临时要安排一些新品种，额外增加一些任务，也一定会得到厂方的支持。

四、多研究，多商量，开诚布公解决工贸双方的矛盾。

工贸之间目标虽然一致，但矛盾总是客观存在的。出口产品要求高，变动多，时间紧，批量小，这在生产操作和安排上就会增