

党中央在三中全会以来，肯定了对外经济工作在我国四个现代化建设中的战略地位，实行对外开放政策，制订一系列方针政策，在扩大对外经济贸易和技术交流方面取得很大成绩。党的十二大提出了我国到本世纪末经济发展的宏伟蓝图，具体确定在六五计划期间，我国进出口总额增长百分之五十二，其中出口总额平均每年递增百分之八点一。上海是全国工业基地，又是重要国际港口，理当挑起重担，发挥更大作用，作出更大贡献。

面对新形势、新任务，上海外贸在企业经营管理方面还存在不适应地方。就出口经营的现状而言，存在着出口商品结构陈旧落后，在国际市场上适应性竞争力不强，销路比较狭窄，卖价提不上，换汇成本高；对外交货期长而不准，合同履约率很低；资金周转慢，库存积压严重。总之，出口增长速度不够理想，成本费用高，浪费损失大，经济效益差。如不采取有效措施，加以切实改进，在提高企业的经营管理上有所突破，走出一条新路子来，将难以跟上形势，完成任务，翻两番就有落空的危险。

外贸企业经营管理存在的问题几乎已是众所周知，其中有不少是长年积留下来的老大难问题。当然外贸工作涉及面广，各种因素互为因果，错综交织，必须统筹谋划，综合治理。但是我们也不能坐待条件成熟，应当主动分析研究，理出头绪，找到解决问题、改进工作的突破口。我们认为产销分离，货不对路是造成脱销与积压同时并存的重要原因，也是束缚扩大销售提高经济效益的根源。商品是出口的物质基础，只有切实贯彻执行以销定产、产销结合的方针，促使出口产品适销对路，增强在国

际市场上的适应性和竞争能力，才能从根本上改变外贸企业经营管理的现状。

(一)

以销定产、产销结合，在理论上认识上已为大家所接受，然而在贯彻执行中还有消极因素，阻力较大，缺乏必要的措施和条件来保证实现。问题的症结在于：

1. 管理体制上缺乏明确的责任制，以销定产、产销结合不能落在实处。

我国长期以来执行的是以生产为中心的计划管理体制，把生产与流通作为两个独立的系统加以管理。国家编制出口计划和出口货源供应计划是经过综合平衡有机结合的，但又分别按工业和外贸两个系统下达，分别责成工业和外贸两个部门执行并负责完成。特别是轻纺工业产品，品种规格繁多，花型款式变化大，下达的供货计划属于控制额度性质，仅是作为外贸在对外推销成交时掌握的依据，具体到供应的品种、数量、交货期，尚需工贸双方进一步衔接，只有双方协商取得一致意见，出口所需才能最后落实到生产。生产单位主要根据工业部门的产值、产量、利润等指标来安排，只要按下达计划满

足供货额度就算完成任务，至于所供品种、数量、交货期是否符合出口要求，产品在国内外市场销路如何，竞争能力如何，发展前景如何，与其无直接关系，即使滞销积压也是外贸的事。外贸要负责完成出口任务，但对出口所需商品的生产和供应却无权干预，就算了解到一些国外市场需求信息也很少能起到指导生产的作用。即使是对外成交的合同，往

改进出口产品产销体制的探讨

郑汉民
周善基

往也由于无法落实生产而不能保证对外按约交货。在分析对外合同履约率不高的原因中，有相当一部分是因为没有按照合同规定安排生产，到时交不了货。有些产品虽然适合国外市场需要，工厂也有可能生产，却因受隶属关系和工业指标的约束，未能按需供应。这些情况可以说明，造成产销分离、供需脱节的原因之一是把出口任务分割成两个部分，分交两个系统指挥，生产和销售各有目标，各有打算，各有考核指标，到底由谁承担全部责任，谁有权统一指挥。统一部署？不明确、不落实。

2. 适销对路扩大出口对生产部门既无压力也无动力。

由于目标不一，要求不同，工贸双方各行其是。生产部门的经济效益并不受出口成效的检验，而且是由工业考核指标来控制和平价的。对生产单位的切身利益来讲，从国外市场需求出发，组织生产供应出口，非但没有迫切需要，而且也没有可能付诸实施。现行的工业考核指标非但不能调动生产适销产品的积极性，反而由于提高质量、更新品种、增产适销产品而影响产值产量指标的完成，导致利润下降。在上海纺织、轻工、机电等行业中，有不少工厂积极增产外销产品并取得扩大销路、增加出口换汇、提高合同履约率等显著成效，却由此而带来了工厂利润减少，职工奖金下降的后果。他们虽想为发展外贸多作贡献，确实受条件的限制无以为继。

近年来也陆续采取一些措施，诸如“出口专厂”、工贸“四联合二公开”等等，但从实际情况看，名为出口专厂，仍隶属于工业系统，受工业部门管理，要求对专厂改用换汇额、出口交货量、合同履约率和换汇成本四项指标来考核是不现实的。有些出口专厂为解决利润下降和完成产值产量指标，不得不“搭配”一定比例的内销生产任务，以维持行业水平。至于“四联合二公开”，用

意是要工贸双方沟通情况，协同步调，加强协作。但联合办公、联合安排生产、联合对外洽谈和联合派出小组出国考察，公开出口商品价格和生产成本，不过是对情况了解得全面一些，而且属于相互咨询协商性质，双方在部门所有制的管辖下都无权把问题统一起来作出实质性的决定。所以单靠为国争光的光荣感来调动生产外销产品的积极性，用行政干预来强制执行是鲜有成效、难以持久的，只有按照经济活动的内在联系，把生产和出口组成一个有机整体，围绕一个共同目标，用统一的指标来考核出口（包括生产在内）整体的经济效益，在统一的指挥下，分工协作，才能促使产品适销对路，不断扩大出口。

3. 缺乏一个能正确完整地反映出口经营整体经济效益的考核指标。

生产的商品必须争取卖出去，它的最终的经济效益应当集中表现在投入劳动耗费与收回货款的比较。现在是分段考核，生产按工业的产值产量利润等八大指标，出口按外贸的出口额、换汇成本、资金周转、费用水平四大指标，却没有一个指标可以从生产与出口的整体上考核其经济效益，而且指标之间又不统一，往往会得出相反的结论，这是一。其次，有些指标本身也不合理、不科学、不能如实地反映出经济效益。我国实行的是与国际市场脱钩的自成独立体系的作价制度，制订的汇率也不能确切表示与外国货币之间的比率。因此难以把国内生产成本与出口售价统一起来进行如实地比较。加上现行作价原则，利润、税收等方面存在不合理地方，使生产成本带有相当大的虚假因素。有些产品工业利润很大，出口却成了高亏商品，不能组织出口；有些产品出口换汇很好，但生产上利润微薄或者无利可图，而组织不到货源；也有相当多产品出现“假亏真盈”的反常现象。不同的核算得出不同的结论，且又严重对立，究竟哪一种核算办法科

学？以哪一种核算指标为准？莫衷一是，统一不起来。核算不仅为了检验经济效益，也是决策的重要数据。如果出口商品的盈亏同生产单位没有经济上的联系，就不能调动生产适销品种、降低生产成本的积极性，如果核算不科学、不统一，就会掩盖虚盈真亏或虚亏真盈，无法正确评价出口经济效益。虚盈真亏的盲目生产，虚亏真盈的受到限制，起着保护落后束缚先进的消极作用，到头来还是国家吃亏。在出口工作上工贸双方所以看法不一、步调不一，出口产品对外适应性竞争力不强，改革产品结构、发展深加工产品、中高档品种进展不快，与现在的核算失真、盈亏不实也有很大关系，必须尽快改革。

(二)

我们认为解决问题的突破口似宜放在落实经济责任制、正确考核经济效益和实现责权利统一这三方面来推动出口商品以销定产、产销结合方针的贯彻执行。具体意见是：

1. 按照经济活动的内在联系，组成生产经营型企业统一经营外贸业务。

流通过程是生产过程的延续。只有在产品售出并收回货款之后才是生产的“最后完成”。作为外贸企业的经营活动，应当包括生产与销售的全过程。生产与销售在企业的统一体中既有分工，又有相互作用、相互依存的有机联系。企业的经济效益不仅反映在生产环节，而是最终表现在出口的效益上。为了有效地推行以销定产、产销结合，增强出口产品的适应性、竞争力，有必要按照出口经营活动的内在联系，组成工贸合一，产销统一的经济实体，把生产和出口综合成统一的指标，下达到这个联合企业，由其承担全部责任，负责完成任务。

上海在企业组织结构调整中，已经和正

在组织各种经济联合形式。有的大型企业、技术性强的重点产品，已组成跨行业联合体经营外贸业务。有些轻纺工业制成品，生产点多且散，销售面又广，品种花色多，需求变化快，似宜根据中小型企业的特点，发挥其经营弹性较大的特长，由若干生产同类产品的工厂与对口的外贸公司联合组成生产经营型企业。

这类企业应在统一计划、统一政策、联合对外前提下拥有一定的经营自主权，独立核算，自负盈亏，实行经济责任制和责权利的统—，对国家交付的出口任务及要求的经济效益负责包干。企业在国家计划指导下，调研企业的外部环境和条件，有效地组织企业内部的人力物力财力资源，全面筹划供、产、销全部活动，不断改进经营管理，提高经济效益。企业实行党委领导下的经理负责制，经理对企业的生产经营全部活动和行政工作统一指挥全面负责。这样，任务落实又自负盈亏，出口效益与企业经济利害关系相关，势必要在扩大产品销路，提高经济效益上作出努力；势必要关心产品在国外市场的销售情况，积极提高产品的适应性和竞争力并成为其自身的迫切需要；势必会主动地加强市场调研，采用科研成果、先进工艺来提高质量、降低成本，改进商品结构，促进产品更新，升级换代，创优质名牌，发展“拳头”产品也有了动力。总之，把生产与出口置于企业经营活动的整体之中，对企业来说，才有可能使以销定产、适销对路既是出于自身需要，又有权统一部署、统一指挥。

经营轻纺产品出口业务的联合企业，应当发挥中小企业专而精、灵活适应的长处，不一定非要搞全行业的合营，可以组成紧密的生产经营型企业，也可以搞“分产联销”的较为松散的联合组织。有必要指出的是上海现已组成的玩具公司、手帕公司等仍然是政企合一的上层建筑，在生产与出口经营的结合上并未有多大实质性的改革。我们设想的联合企业应当是政企分离，产销一体化的

经济实体，是独立经营，以经济效益为中心的经济组织。

2. 内部核算采用“一个口径算一笔帐”的办法来如实反映出口商品的经济效益

既然产销合一、独立核算，就应把生产和出口作为一个有机整体来检验企业的经济效益。

按理说，出口商品的价值是通过国际商品交换来实现的。生产的商品再多再好，但卖不出去而积压在外贸仓库，严格说并未创造价值，是无效劳动，且还增加仓租利息支出及其他浪费损失。因此，以出口效益为终点来核算是比较适宜的。

在国际市场，商品的交换价值是由所有参加交换的国家生产同一商品所耗劳动的平均单位(即所谓“世界劳动的平均单位”)决定的。凡参与交换都不可避免要接受国际价值规律的检验。我们通常所说的适应性和竞争力，除了商品实体的因素外，还取决于商品售价是否具有优势。只有国内价值低于国际价值，出口才有经济效益可言；扩大出口才有生命力。因此，有必要把出口售价与所耗成本统一用一个口径来算帐，以便于国内价值与国际价值进行比较，真实地反映出口效益。我们设想，售价按商品出售实际收回的外币货款，成本也相应折成外币(原材料按出口价或按国际市场价格水平作价，人民币工缴按外汇牌价折成外币)，这样，出口收汇与投入成本可按统一口径加以比较，出口收入多于耗费成本则盈，反之则亏。我们认为用“一个口径算一笔帐”来考核出口效益比较简便真实。除了政策性亏损，出口不应当也不允许再发生亏损，而只有创汇多与少的差异。这首先将有利于促进企业改善经营管理，提高经济效益；其次，可以澄清“假亏真盈”、“虚盈实亏”等所掩盖的虚假现象，有助于从宏观全局上来看清问题。这种核算的结果很可能会表现为工业上缴利润减少，但出口亏损也会同时大幅度减少以

至可以取消亏损补贴，国家可以从上缴利润和贴补亏损两方面来权衡得失，作出决策。

须要说明的是上述设想仅限于内部核算之用。我们社会主义国家必须保证国内价格的计划性和稳定性，独立自主地发展国内工农业生产，割断与国际市场价格的联系，防止资本主义经济的影响和冲击是必要的，而且价格体制、利润税收政策的改革是牵动全局的大事，须慎重其事。我们只有探讨如何懂得核算科学真实，能切实起到提高经济效益的积极作用。当然，核算指标和办法的变更也会带来新问题，例如有些原料国内价格高于国际市场价格，由此而产生的差价如不弥补，企业就会买不到原料而影响生产，对此可否考虑用原来的出口亏损补贴来补足购买原料的差额，估计两者相抵会绰绰有余的。

3. 把经营效益与企业的权益挂钩，实现责权利的统一

企业的兴衰成败取决于其自身的能力和努力，既然承担责任，理当赋予相应的权益，分享所获得的成果，这是企业的基本特征，也是符合社会主义分配原则的。现在的问题是统收统支“吃大锅饭”的管理办法，利润留成、外汇提成比率订得不够合理，而且又基本上归主管行政部门支配使用，企业实际得益很少，不能有效地调动企业经营出口的积极性。我们主张，凡由于增产、增销、增收而超额完成出口计划的企业，可以从多创的外汇收入中提取一部分由企业自行支配用于扩大再生产及提高职工工资福利。这样，生产出口的经济效益不仅关系到国家，而且与企业的经济利益挂上钩，还直接关系到全体职工的利益，将促使大家主动关心经营管理的改善、经济效益的提高，努力谋求出口商品结构合理化和降低出口成本费用。

当然，我们所讲的创汇提成并非把外汇

(下转第 11 页)

制，如配额制等，使发展中国家出口替代工业无法更大规模地发展和提高效率，降低成本，以便参加竞争。加上发达国家按加工程度对中间产品和最终制成品制订逐步升级的关税税率，把发展中国家的加工制成品的利益通过税收转移到进口的发达国家。

因此，发展出口替代战略，必须克服一系列障碍，具体做法是：

首先，关键是改进技术，提高生产效率和产品质量，增加适销对路产品的花色品种，降低成本，加强竞争。同时做好市场调研和国家提供出口补贴，信贷等一系列奖励措施。其次，通过谈判，签订协定等形式，争取发达国家或集团对进口发展中国家的制成品取消一切贸易障碍。最后，将出口替代与进口替代有机联系起来，把国内市场作为国外市场的蓄水池，以进口替代的长处弥补

出口替代的短处，发挥出口替代的优点弥补进口替代的不足。

我国32年来，基本上是实行进口替代政策，目的是为了建立独立完整的工业体系，战略方向是对的，成绩也是巨大的。当前，正在建设四个现代化，这是一项宏伟而艰巨的任务，总结国内和国外各国二次战后以来工业化发展的经验教训，我认为我国目前及今后一段时期内宜于实施初级产品加工后出口和轻纺工业制成品出口替代以及重、化工业进口替代同时并举的发展工业化战略。前者是为了取得外汇以利于后者的实施，发展过程应从偏重前者开始，然后逐步过渡到偏重后者，以加速四个现代化的实现，当重、化工业进口替代完成后，再转向重、化工业的出口替代，向更加高级的阶段发展。

（上接第25页）

直接拨交给企业。在我们国家，实行外汇管制政策，仍须坚持不变。这就需要解决外币与人民币的具体折算问题。由于汇率原因以及国内各种商品比价不合理，折算成人民币后可能会低于生产内销产品的利润水平，因此需考虑到生产外销产品质量要求高、品种花色多，批量小、翻改多，工艺技术成本费用往往会高于内销产品，而产品的出厂价格又受

国内作价原则统一规定的限制不能浮动，这部分差额可否按照不同商品所创外汇利率的大小用不同的折算率来解决。但企业所得利润提成至少应多于内销产品，与这多劳多得、少劳少得的原则也是一致的。

以上设想有很大片面性且极不成熟，目的是借以引起有关方面对如何改进出口工作、提高经济效益的深入探讨。