

发展出口贸易的几点建议

魏 廷 华

我国实行对外经济开放政策以后，在对外贸易上试行体制改革并采取许多灵活做法。几年来，出口贸易得到较大的发展。党的十二大提出了开创社会主义现代化建设新

局面的光荣任务，我们正坚定地按照十二大的精神，努力把我国出口贸易继续推向前进。本文拟结合当前情况，对如何发展出口贸易提几点建议，供参考。

一、要花大力气把出口商品搞上去

对外贸易的基础是出口，而出口的基础是商品，把出口商品搞上去是发展出口贸易的关键。总的出发点是：不能长期靠挤国内消费来搞出口，要使出口有一个坚实的商品供应基础。在发展出口商品问题上，可以有多种途径，利用外国材料搞一些加工贸易，这是一个方面，象我国这样一个地大物博、人口众多的国家，从长远看应当重视发展本国资源及其制成品的出口。世界上不少国家和地区，都很注意发展自己的出口商品，特别是根据本国的实际情况。培育若干有稳定销路的大宗（拳头）商品。例如：西德仅汽车一项产品年出口额达三百亿美元；荷兰花卉年出口额超过十亿美元；香港服装（加工贸易）年出口额为四十八亿美元；意大利皮鞋年出口额三十多亿美元；日本“精工”牌手表年出口额十亿美元，等等。可见发展出口商品的重要性。

发展出口商品包括两个方面。一是扩大适销商品的生产；二是大力改进现有出口商品，提高规格质量、档次和改进包装。当前更应注意后者，在改进商品上狠下功夫，使出口商品增强竞争能力多收外汇，扩大销售。我货在国际市场上，所谓“一等原料、二等质量、三等包装、四等价钱”的时代应

当成为过去，使我出口商品摆脱“以价取胜”，“以量取胜”而转向“以质取胜”。

商品质量是一个至关重要的问题。在科学技术日益进步的情况下，商品也是日新月异的。商品竞争日趋激烈，价格只是一个方面，而商品质量等非价格因素的竞争愈来愈突出。如果我们的商品总是老一套，不仅卖不上价钱，而且还找不到买主。因此，提高出口商品自身的竞争能力是一个重要方面。我国商品在质量和价格上同一些外国（地区）产品的差距很大。在澳大利亚市场，中国棉布价格每平方米为 0.55 澳元，日本、美国货为 1.20 澳元，香港货为 0.83 澳元，中国男皮鞋每双均价为 4.06 澳元，意大利货为 15.09 澳元，英国货为 12.52 澳元。农付产品在 香港市场，活大猪供应量我货占 97% 以上，但在价格上台湾省去货比内地售价高 20—25%，因为台猪瘦肉率为 30% 以上，内地猪为 20% 多。我销港水果数量占市场比重 36%，货值只占 26%。美国产鲜橙质高价好，仅这一个品种的销售值就等于中国内地全部输港水果的总值；菲律宾香蕉个头均匀饱满，用纸箱包装每担售价 200 余港元，我货大小不一竹箩装每担售价 80 至 100 港元。

我们的商品在国际市场上树立不起完好的信誉，不仅在价格上受损失，还会失去市场，而且在政治上也有不良影响。当然，改进商品也并不是轻而易举的事情，涉及到材料、设计和生产技术等多方面的问题。但是国家实行开放政策后，利用外国技术，外国资金解决这方面的问题易于收效，是一个很好的条件。还有国家对工业的调整政策和技术改造的措施都有利于解决提高产品质量的问题。如果在三、五年内能把现有出口商品，按着先易后难的原则，改进三分之一，提高售价百分之十，就会增加几亿甚至上十亿美元的外汇。因此，应当把改进出口商品做为一个重要的事情来对待。在发展出口商品上，应坚持重质先于重量的方针，在目前以及今后一个时期内应把改进提高放在第一位，在不增加数量的情况下，经过改进，提高售价，取得更好的经济效益。

鉴于上述情况，出口商品的发展方向应是：由初级产品向制成品过渡；由中、低档产品向中、高档产品过渡；由亏损、低利商品向有利、高利商品过渡。当然并不排除特有的资源性产品的出口。总之，是向低成本、高质量和有利润的方向去发展。当然，在目前以及今后相当长的时期内，我国工业企业大量提供技术水平高、利润高的工业制成品出口还有一定的限度，在相当长的时期内初级产品、轻纺与工艺品和土特产品仍占重要地位。

多年来，我们已实行过不少卓有成效的，旨在鼓励出口的政策，现在应加以系统的总结，赋予新的内容，形成一套更加完整有效的鼓励出口的政策。对此，提出以下建议：

1. 在出口商品收购政策上，对部分商品实行择优选购出口。

胡耀邦同志在党的十二大作的报告说：“有计划的生产和流通，是我国国民经济的主体。同时，允许对于部分产品的生产和流

通不按计划，由市场来调节，也就是说，根据不同时期的具体情况，由国家统一计划划出一定的范围，由价值规律自发地起调节作用”。这个原则，当然也应适用于出口商品国内收购。除国家统一管理关系到国计民生的生产和生活资料外，对其它商品可择优选购。改变现在凡是为外贸安排生产的工厂就必须由外贸包下来的政策，不符合出口的产品外贸单位不收购，有权选择质量高，成本低的产品出口。这样才有利于鼓励竞争，提高产品质量、降低成本、提高出口竞争能力。

2. 在税、利方面实行优惠政策。

对出口商品生产，在税收、银行信贷利率和上缴利润方面，应给予一定的优惠，可促使出口商品得到较快地发展。

在我国商品生产还不够发达的情况下，大规模发展出口，必须兴办大批出口商品生产基地和专厂专车间，建立“面向出口”的产业。陈云同志早在一九六一年就指出：

“为了多出口，就必须根据国际市场的要求组织生产，搞好出口商品的基地。”结合多年的实践，应实行一系列的特殊的经济政策才可以办起来。对这类企业（主要是生产出口商品的企业）应给以低息、减税和在一定年限内免缴利润的优惠，如普遍实行有困难，可选择对出口有前途和按生产企业的生产水平择优安排施行。

3. 实施出口奖励政策。

建立出口商品生产发展基金。对于迅速扩大生产提供适销出口商品以及改进商品扩大外销提高售价有显著成效的企业（项目），除在资金上给以支持外，有重大成就和突出贡献的，建议政府颁发奖状，并给以适当的奖励。基金包括外汇和人民币，由国内收购（附加）和出口收汇中各提取百分之一，作为基金来源。

实行出口商品奖励外汇制。生产出口商

品的企业切望能够从自己的产品出口中得到外汇,用以进口必要的关键设备和材料,以扩大生产和改进产品。因此,直接给以适当的奖励外汇是必要的。具体办法建议在每一批商品出口办理结汇时由银行按实际收汇的一定比例(一般不超过3%),发给外汇购买证,外贸公司出口的商品由公司转给生产单位。在用汇时凭证和合法进口合同向银行购买汇出但不能流通。

二、改进外销,提高经济效益

把出口商品搞上去,还要进一步搞好外销,巩固原有市场,开拓新的市场,在不断提高经济效益下,发展出口贸易。因此,在出口市场和外销部署上,都要作出有利于大规模发展出口贸易的战略安排。并加强业务经营,制定正确的经营战略。

强调发展生产,增加和改进出口商品的同时,也要重视流通领域的反作用,搞好外销工作。以销定产,产销结合,使贸易和生产相互作用,相互促进。现代国际贸易的发展,已不是单纯的商品买卖,而是多种经济形式的结合。日本综合商社的经营对于研究如何运用对外贸易的杠杆作用,发展经济有许多可供借鉴的经验。世界闻名的日本九大综合商社以国际贸易为最基本的经营项目,经营了日本百分之五十以上的进出口贸易,是出口商品生产的组织者,又是国外出口市场的开拓者,以情报、金融、贸易相结合,使贸易的机能作用得到充分的发挥。我们的对外贸易企业在经营管理上,研究和有选择地吸收日本综合商社的经验是有益的。

在外销工作上,市场、价格、客户以及贸易方式的适应性互为联系,相互制约。把这些方面的工作搞好,可以使我商品更好地进入国际市场,是进出口贸易提高经济效益的主要方面。

1. 以商品为对象,制定出口市场中、

4. 加强出口商品的技术推广工作。

建立出口商品技术推广中心。这个机构专事搜集国内外新技术、新设计、新工艺、新材料和新产品的情报、资料。定期出版刊物,设立常设陈列间和咨询服务部门,经常提供样品、资料给生产单位并组织推广。这个机构应由生产管理部门和外贸部门联合举办为好。

长期规划。

要把我出口商品卖到经济效益最好的地区去,要搞好出口市场战略并制定相应的措施和办法。

2. 在客户工作上要有一个正确和稳定的政策。

要正确选择销售渠道,它不仅会影响交易的效果,而且选择不当,损失巨大,影响深远,各国销售渠道有自己的特点,是在本国历史、文化和经济发展中形成的,出口单位必须认真研究国际市场的渠道特点,适应它的网络,才能使商品到达消费者或用户。已形成的渠道是打不破的,而如果要打乱,可能出现相反的效果。因此,我们在国际市场选择渠道,不是任意找几个商人就可以的,更不是单纯靠乡亲和朋友关系去做生意。要从资本主义市场经济贸易结构上去研究怎样选择销售渠道并建立相应的贸易关系。对进出口商、批发商、零售商(大百货公司)实用户(工厂)等,要按不同商品和当地情况分别使用。并选择资信好,有经营能力的客户建立经(包)销、代理商,使我出口商品有健全的销售渠道和网点,不经选择地谁来买都可以卖,谁来卖都可以买的现象必须纠正。在这方面,有成功的经验,也有深刻的教训。

3. 要大力改进外销工作，应采取多种灵活的贸易方式。

在一些工业发达的国家，大百货公司、超级市场、连锁商店控制了零售领域的相当比重，利用这条渠道销售我商品很重要，而往往要按着他们的牌子和式样供货。这样，对于我们来说，开展来牌、来样订货就很有必要。香港每年出口服装四十八亿美元。在外销方式上，基本上是搞来牌、来样订货，可见灵活贸易做法的重要性。此外，还应该强调有计划地开展广告宣传工作，並搞好商标注册，用最有效的方式使当地用户和消费者熟悉我们的商品，以及加强为国外用户服务等。这些工作，现在还都比较薄弱，应当加强，不然，我们就不会有稳定的商品阵地。

4. 建立海外贸易据点和高效能的商情调研单位。

日本综合商社的海外机构遍布全世界，贸易和情报结合在一起，並有完备的现代化通讯系统。“三井物产”的国际通讯网长达四十万公里，可绕地球十圈。无论在世界的哪一个角落都能在五分钟内取得联系。所以他们能够选择最好的时机、最优的条件去进行交易。随着进出口贸易的不断发展和扩大，设立全球性的贸易情报据点和现代化的

通讯系统是不可少的。应结合贸易发展的需要，有步骤地在世界主要市场设立国外代表。搞合营公司应在选好对象，对其资金、能力有所用的情况下才有意义；搞独资公司，要在确能立足展开经营的条件下才可以开设。在当前，以设立公司代表处（或称常驻贸易团、组）较为适宜，在这个基础上，逐步创造条件建立各种形式的贸易公司。而在港澳地区，经过实验，与原经营我商品的客户建立各种形式的合股和合作经营的公司，对于进一步加强我销售阵地是有利的。

5. 要加强对国际金融和国际货币市场的研究，恰当地使用支付方式和搞好价格。

进出口贸易和国际金融、货币市场紧密相关，它与商品价格和支付方式也是紧密联系在一起。我们在进出口业务中要密切注意国际市场利率和汇率的变化，要利用它们的变化得到好处。进出口贸易中选择使用货币不是一个小问题，而且要按汇率的变化而调整价格，这是提高经济效益的一个主要方面。利率与商品市场也是紧密相关的，在一般情况下，利率上升可能导致商品市场价格下跌，而利率下降，则可导致商品价格的上涨。因此我们从事进出口贸易，注意利率变化也至为重要。