

美国ITA是如何帮助出口商扩大出口的？

高 锦 海

ITA是美国商务部国际贸易管理局的简称(International Trade Administration)。该局为了提高美国企业的出口能力，向它们提供内容极为广泛的服务项目。它的服务范围从协助一个从未搞过出口的企业，研究如何开展出口业务起到帮助它们获得价值数百万美元的交易合同为止。ITA对那些由于国家安全、对外政策以及货源紧张等等原因需要考虑的这一类出口业务进行监督和控制。它负责颁发许可证和协助出口企业解决在执行美国有关贸易法规中发生的问题。此外，ITA还负责执行美国贸易法和有关规定，以对付别国采取的所谓“不公平交易”活动，诸如倾销等。ITA通过以上活动来促进美国对外贸易发展和加强美国在国际贸易和投资中的地位。

一、为了协助美国企业在海外扩展贸易，ITA在国内外设立了许多分支机构，各司其责

1、ITA在海外主要的66个贸易伙伴国内设立了120个办事处 这些机构收集有关美国出口机会的资料，有关国家的动向对美国贸易和投资的影响，有关工业发展的前景以及其他商业情报。它们还对美国企业提出的进口商、买主、代理商、经销商和合资经营企业合伙人进行鉴定和估价，并了解、分析当地的有关法律及实际状况对美国开展出口业务的影响。

这些机构目前主要优先考虑的问题是如何帮助美国企业开拓在1979年多边贸易协定中所提供的贸易机会。它们要发现并纠正美国企业在开拓海外业务中所存在的缺陷和违反上述协定中的条款，协助美国企业签订主要合同并帮助美国企业鉴定其海外买主和代理商。

2、ITA在美国国内的工业和商业中心城市设立48个地区办事处 这些办事处向全国出口商提供内容广泛的有关贸易活动的情报和指派经验丰富的专家对出口企业进行个别的指导。

地区办事处提供的服务内容：提供海外贸易和投资的机会；提供财政援助；帮助出口商获得海外信贷保险协会的保险；帮助出口商得到出口关税的优惠；协助出口企业参加国际贸易展览会；协助出口商制作符合出口规定与要求的单证；介绍外国经济情况以及处理出口许可和进口需要等事宜。此外，通过有关出版物向出口商介绍外国政府的采购计划；对外贸易的重要消息以及美国政府的采购计划等情况。

凡建立地区办事处的城市一般都有一个地区出口协会。它是由企业家们自愿参加组成的。各地区办事处通过这些协会与美国的经验丰富的企业家们进行密切的联系和广泛的接触。协会的成员和那些可能成为出口商的企业人员研讨如何开展国际贸易，协助地区办事处举办出口座谈会和专题讨论会或举行有关出口讲演以及推动和提高人们对ITA各项协助出口活动的认识。

3、ITA还在华盛顿设立一个出口辅导服务机构以协助美国企业发展或扩大海外市场 该机构拥有一个出口情报资料室供人们查考国际金融组织援助的主要外国项目有关内容的广

泛的各种资料。

二、ITA对出口企业提供服务的重点项目

ITA对出口企业提供广泛的服务项目，主要的有以下几个方面：

1、自动化情报转换系统(简称AITS) AITS是装置在所有的ITA地区办事处和约50个海外分支机构的一种小型电子计算机系列系统。通过这个系统可以既节约又及时、有效地获得全世界有关市场的情报。AITS建立美国出口商和外国进口商的电子计算机档案，以便ITA的地区办事处和驻海外的分支机构可随时查阅有关这方面的资料。这个系统能向美国生产者提供它们的产品在海外买主那里是否受到欢迎的情况；回顾重要业务的开展情况；企业之间往来联系的情况和其他多种资料。收集的情报和信息，也可以在各个办事处之间相互传送交流。

2、贸易机会参考资料(简称TOP) ITA驻世界各地的分支机构把来自外国的私人及政府的出口机会情报，每天向华盛顿的TOP报告一次。美国企业作为TOP的预订人，可以向TOP提示本企业所希望出口产品与劳务的内容；本企业感兴趣的出口国家和地区；打算通过什么方式出口，是直接销售还是通过代理商或是参加外国政府的投标等。TOP系统可以根据各个企业所提出的这些提示与要求，把外国购买者感兴趣产品的相应资料，每天寄给预订者。美国企业还可订阅ITA每周出版一次的TOP简报或TOP磁带资料，这些资料包括了TOP收集汇总並加工整理的全部重要的出口消息和报导等。

3、新产品资料服务(简称NIPS) 这个服务项目向全世界公布美国可供立即出口的新产品的信息。推销的有关说明和具体内容刊登在美国杂志《商业新闻》上，以便向全世界的外国企业负责人和政府首脑进行广泛的宣传。新产品的资料也有选择地通过《美国之音》向海外进行广告宣传。

4、出口对象名册 ITA建立一个重要的电子计算机档案，称之为对外贸易索引(Foreign Trade Index FTI)，专门收集储存包括大约143个国家约14万户以上已与美国产品和劳务出口有关的进口商、代理商、经销商、服务性组织、生产厂、另售商和潜在的最终用户的资料。这些资料可以根据美国出口商的要求，采用多种形式向他们提供。

5、世界贸易商行资料报告(简称WTDRS) 这种报告由ITA驻海外的分支机构负责。它是一项商业性报告，专门提供潜在的贸易对象的背景资料，包括外国贸易商行的主要负责人的情况；该商行的财政和贸易状况如何；总的声誉好坏；经营产品的种类；雇员的人数等等。每一份报告还须包括驻海外分支机构的工作人员通过调查研究后对这些企业所作的责任的叙述和评价。

6、代理商、经销商名录(简称A/DS) 向美国企业提供海外那些已表明有兴趣经营美国某些特定产品的代理商、经销商的名字。ITA驻外人员根据国内指定的要求，在现场进行调查，代为寻觅有兴趣经营美国特定产品的合格的代理人。

7、国际贸易交易会与展览会 ITA发起並主办美国企业参加全世界的国际贸易展览会，协助进行一些展前的准备和推动事宜：如宣传广告；提供展览场地；设计和规划展览等。费用根据不同国家和具体展出的情况而各异。目前，ITA已采取一项计划以保证某些合格的美国组织机构能在世界性博览会上不断充实和加强对美国展览部分的管理。这项计划将对有经验的展览管理公司、展览会经营者、贸易协会和其他合格组织者公布。

8、特定市场上的商业援助 美国企业可以通过ITA的国际经济政策部门获得贸易伙伴

国市场的商业、经济情报。世界市场被细分为如下地区：非洲；近东；南亚；中华人民共和国与香港；日本；太平洋地区；欧洲共同体；不参加欧洲共同体的其他欧洲国家；苏联和东欧；北美；墨西哥；加勒比地区和南美。

9、有关国外工业部门的资料 美国企业可以通过ITA的贸易发展机构，获得大部分国外工业部门的贸易资料。工业部门按以下分类：高级技术与电子仪器工业；生产和加工机械工业；公用事业与建筑业；日用消费品工业；元件、部件工业；情报、财政和管理服务工业；建筑、运输和旅游服务工业；纺织品和服装；主要建设项目等。

10、有关颁发许可证的服务 ITA的这个活动帮助美国企业履行它在《出口管理法》中规定的应尽义务。这个法对向某些国家(地区)出口某些敏感的高级技术、仪器、资料进行控制。企业的负责人如需要了解并决定它的出口是否需要预先的、有效的许可证或是否需要向当局提出申请等等，可以从ITA的这种服务中得到迅速而及时的指示。

三、ITA编印的出版物

为了帮助出口商进入和扩大国外市场，ITA编印了多种刊物。除了最重要的“Business America”外还有以下几种：

1、“A Basic Guide to Exporting” 这本133页的刊物是专为那些没有出口经验的厂商编印的，目的是使这些企业能逐步地了解出口以致逐渐入门。其主要内容是对出口潜力的估价，其次是出口如何磋商和有关出口的知识教育，其他栏目有：选择市场；出口战略；价格；财务；装船；支付方式；出口单证；政府规定等。此外，还有出口词汇汇编和协助出口的组织名单等。

2、“Foreign Trade Report FT410” 这是一本月度统计报告。它记录美国对160个国家出口商品装船的统计数字，用连续、累计的方式记录哪些国家购买了哪些美国产品，多少数量、多少金额等。

3、“International Economic Indicators” 这是一本季刊，主要全面地综合报导有关美国 and 七个主要工业化国家的国际贸易动向。

4、“International Demographic Data” 这是一本详细叙述发展中国家和中央计划经济国家的人口发展的报导。每隔2~3年就修订出版一册。

5、“Market Share Reports” 这是一本每年一次报导有关最近几年美国参加国外市场活动情况的刊物。报告中的“国别地区”栏，刊登了88个国家的、约计900种工业产品的进口资料。在“900种商品”栏内则记载了14个工业化国家的出口情况以及美国的出口占世界出口总额的比重。

6、“Overseas Business Reports” 这一套丛书，每年约出版60辑。它主要是提供发达国家和发展中国家的背景资料，如销售组合诸因素的情况；经济或贸易简介；半年来与美国贸易的回顾与展望；当地的法令规章；当地的风俗习惯和限制对贸易的影响等。

7、“Foreign Economic Trends And Their Implication For the United States” 这也是一套丛书，每年约出版150辑。它主要是比较深入地分析研究一个一个国家的当前贸易情况；近期内的发展前景；最新的国民生产总值、国际贸易、工资和物价指数、失业率、建设计划等。

8、“Global Market Surveys” 这是一本挑选了部分对美国产品和工业具有明显出口潜

(下转第38页)

是极为有利的。

三、有利于改善企业经营管理，提高经济效益，更好地促进出口和为外贸大发展服务

仓库归各专业公司管理，各自为政，很不利于提高经济效益。

仓库实行专业化、企业化管理后，仓储公司和所属仓库，对国家、对存货单位承担着经济责任，必须把各项管理工作认真搞好。从经济学的观点来看，由于实行专业化，劳动对象单一了，经济目标明确了，其劳动过程、劳动方式也就相应地发生改变，使企业能够集中力量专门从事自己的工作。这就为提高企业管理水平创造了有利条件。马克思在《资本论》中曾明确指出，不管产品储备的社会形式如何，保管这种储备，总是需要费用，需要有贮藏产品的建筑物，容器等等，还需根据产品的性质，耗费或多或少的生产资料和劳动，以便防止各种有害的影响，储备越是社会地集中，这些费用相对地就越少。从1981年十六个仓储分公司财务决算统计来看：1981年上交利润一千一百六十七万元，完成计划的119%；日平均储存吨

为计划的127.4%；储存吨天成本为五分七厘九，比计划降低幅度8.21%。实践证明，仓库集中管理，有利于加强经济核算，节约费用，降低储存成本。

此外，对外贸仓库实行专业化、企业化管理，有利于对机械设备统一调度使用，加强管理，搞好维修保养，提高完好率和使用率；有利于仓储科技研究工作的开展，更好地研究各类商品的性能、特点和科学的保管养护方法，提高仓库的科学管理水平；有利于进一步加强文化和科学技术培训，提高职工的业务水平；有利于对今后外贸仓库筹建工作的规划和实施，力求做到统一筹建，统一布局，统一计划，统一管理，统一使用。

综上所述，外贸仓库集中统一管理，实行专业化、企业化好处很多。对外贸易越发展，为外贸商品流通服务的仓储管理工作越应该集中统一。今后随着外贸体制的改革，经营对外贸易的不但有外贸的进出口公司，还有工贸结合，联合经营等各种类型的进出口公司，不可能也完全没有必要凡是经营对外贸易的企业都要自己建库、管库，都要自搞一个“大而全”、“小而全”，如果这样做，那将是一种极大的浪费。

（上接第47页）

力的国家进行广泛的市场调查研究的出版物。

9、“Country Market Sectoral Surveys” 这是一本对美国企业最有希望获得出口机会的个别国家深入研究的出版物。

10、“Trade List” 这本刊物有选择地把世界上最有潜力的买主、经销商、代理商和其他进口商的姓名、地址汇编成册。

（摘译自《美国商业》）