

从美国厂商的反映看我 铸锻件产品出口加工业务

赵 扬 俊

自实行对外开放政策以来,采用了各种灵活贸易方式,使我国的出口加工业务,特别是在加工出口铸锻件等一些劳动密集型产品方面有了初步的发展。这项业务在充分利用我国铸锻件生产能力,增加外汇收入,引进先进加工工艺和改善加工产品质量等方面起了一定的作用。

近十几年来,西方工业发达国家中制造业的劳动工资上升很快,以1975年与1965年比较,制造业劳动工资在美国上升了80%、加拿大109%、西德150%、英国207%、日本达307%。劳动工资的上升使西方工业发达国家劳动密集型产品的生产成本相应增加。因此,越来越多的西方企业宁可关闭它们劳动密集型部门的生产单位,而转向国外寻求这类产品的供应来源。我国的铸锻件生产能力解放以来有了很大发展。目前有些部门生产能力没有充分利用,存在着吃不饱的现象。我国劳动力资源丰富,也具备相当水平的技术力量。因此,劳动密集型铸锻件产品的出口加工业务具有很大的潜力。

下面根据美国厂商的反映,从侧面看一下我国铸锻件产品出口加工业务的一些情况和存在问题。

一、铸件和工具是中国能提供的最好产品

美国厂商认为中国铸件生产技术已有进步,中国的低碳和高合金钢适合技术要求不高的产品。中国的铁矿砂,特别是本溪铁矿的矿砂质量良好。他们认为在中国加工铸件,质量问题容易掌握,即使有毛病,也可在运到美国后进行修补。

美国一家工业集团认为中国加工的工具除了外表油漆有些缺点外,质量是好的。美国西海岸一家销售企业认为中国工具是属于世界上最有竞争性的产品。

一般厂商经过尝试都认为中国的电子零件加工质量不行,所以他们认为铸件和工具是中国可能提供的最好产品。

二、美国厂商对我出口加工业务的主要意见

美国厂商反映:1、交货延误情况普遍,有时延误时间长达三个月之久。有时说货物在运输途中遗失,后来却在其它港口收到;2、产品质量常有问题,有时甚至不得不退回中国返工;3、运费过高,例如和台湾省相比较竟高出60%;4、对大批量订货也不给价格折扣优惠;5、不遵守独家包销协议,如一些获得独家包销权的厂商发现香港厂商以较低的价格从中国买到同样产品;6、中国方面有时对签订的合同不履约,电报不答复。

三、美国厂商在中国加工产品采取的策略

1. 有的公司在选择第一家中国加工工厂和第一项加工产品时花了很大功夫，认为这可以保证今后交易的顺利发展。它们试图寻找并直接接触承包的加工厂，而不依赖外贸公司或各工业部。它们认为工业部选择的工厂往往是落后而需要现代化的工厂。

2. 给中国各省多家工厂分包业务，促使竞争以减少延误和降低价格。有一家大公司利用中国各工厂之间的竞争，在购买汽车铸件时，每件价格比欧洲同类产品价格的一半还低。有的公司则在中国以外的地方也安排供应来源，促使中国工厂竞争。

3. 给中国承包工厂提供原料和设备，以免工厂向部里申请供应时花费很长时间。由于原料价格往往比中国便宜，因此也可降低成本。

4. 即使一项产品不成功，也应继续寻求可行的产品。一家大公司的一个部门在我国订货加工电子元件，结果虽然中国劳动工资是香港的80%，但生产效率更低，因此这项计划失败。但这个公司的另一部门却在一次参观中发现我火车头铸件生产能力很大，而它们正在寻找新的供应来源，因此不到半年就签订合同，1981年后期开始交货，至今进行顺利。

四、认为中国正在重视改进质量

多数美国公司认为中国方面已在重视质量。有一位经理人员说中国人强烈希望学习任何可以改进质量的方法。他们认为中国工厂的主动性虽还说不上特别有创业的精神，但已表现出很积极的苗头：一个质量管理协会成立了，组织了“质量月”活动，国家经委里设立了质量管理局。

五、美国公司的希望

一家美国公司的干部说：“我们与中国搞分包加工业务是为了和一些中国工业部门发展和保持良好的关系，以便最终我们可以卖设备给他们。所以在目前，经济利益并不是考虑的主要问题”。多数公司在我国承包的加工业务数量是较小的，它们希望通过试验性的交易，把美国的质量管理和交货方式介绍给我国企业，以求得到更大更有利的交易。一些公司安排让中国技术人员在美国培训；它们认为这可使中国工厂增加改进的可能性，并认为承包加工业务本身也是培训，通过小规模的合作，获得必要的时间，把美国的业务方式介绍给中国人，以求明天更大的利润。

从上面可以看到，铸锻件产品的出口加工业务有可能得到更大的发展，只要我们对外协调一致，避免内部竞争，制订可行的计划，搞好按时生产和按时装运，以及进一步改进质量，那末，铸锻件产品的出口加工必然能获得更多的业务，使之在我对外经济贸易工作中起更大更好的作用。