

试论上海出口 贸易的发展战略

严 匡 国

上海是我国的一个对外经济贸易中心，承担着为国家四化建设多作贡献的重任，因而研究其出口贸易能否和怎样翻两番的问题

应该是一个重点课题。对此，本文特进行初步探索，旨在抛砖引玉。

一、上海出口贸易翻两番的依据和步骤设想

探讨此问题的客观依据，应该是上海所面对的三情，即国情、市情和世情。

（一）国情，主要是指国家的经济情势及其对上海的要求

加紧经济建设是我国当代要做的三件大事的核心。党的十二大提出，到本世纪末，我国经济建设总的奋斗目标是，在不断提高经济效益的前提下，力争使全国工农业总产值翻两番。为了配合实现这一宏伟目标，自应大力发展作为国民经济重要组成部分的对外贸易。因此，中央领导同志提出，到2000年，我国进出口贸易也应翻两番。

上海是全国的上海，近年来为全国提供16%到30%的出口额。在新的历史条件下，国家对上海期望甚殷，责权加重，上海理应与全国同步，也实现出口翻两番，并争取超额。这既是相当艰巨的经济任务，又是严肃而光荣的政治任务。

（二）市情，主要是指上海发展出口的条件

1、从上海本身条件看，实现出口翻两番是可能的

（1）从外贸地理方面，上海面对东海，

扼万里长江入海的咽喉，内联全国各省市，外接五大洲几百个港口，水陆空交通线汇聚，港口设施现代化，1982年吞吐近9000万吨，为国内运输枢纽和世界贸易十大港之一。今后将改革港口管理体制，加强港口建设，并逐步实现上海经济区内各港口的联合，其交通地理优势当更可发挥。

（2）在外贸经营方面，起于宋代。1843年开埠后即迅速发展成为全国经济贸易中心，历史上曾独占全国出口值71%和世界出口值1%，拥有相当数量的外贸、银行、运输、保险、旅游、信息、咨询等企业和外贸外语人才，业务经验和资料积累较丰，联系面广。现国务院扩大上海对外经贸自主权，发展出口的条件比过去更为有利。

（3）在出口货源供应方面，上海是全国最大的工业城市，工业部类相当齐全，协作配套方便，设计制造能力较强，工艺水平较高。拥有30多万科技人员和600多所科研单位，300多万工业职工和8000多家工厂，其中约有四分之一的工厂在不同程度地参与出口产品的生产，全市约有八分之一的工业总产值供应出口。今后通过引进技术，对行业进行技术改造，更可增强供应出口货源能力。而且随着东海石油的开发，将来还可能开创能

源及其加工品出口的新局面。

自然,上海也有其不利条件,其一就是缺乏发展出口所需的自然资源,因此,除从国外进口相当数量的原材料外,主要靠和兄弟省市搞协作,为此,今后将更把对外开放和对内联合密切结合起来,相互促进,扩大流通领域。

2.从上海出口贸易史看,实现出口翻两番也是可能的

解放以来,上海出口贸易的发展是有起伏的,其年均递增率在“一五”时期为30.7%;“二五”期骤降为4.1%,调整时期回升到11.4%，“文化大革命”时期又降为8.5%，粉碎“四人帮”后四年上升到21.2%，最近两、三年又连续下降。综观全过程，呈三高三低现象，但全期增长仍达30多倍，年均递增11.91%，相当于同期全国和全世界出口的增速。既然上海出口值在过去30年能增加30多倍，那末，即使剔除价格等因素，今后20年增长3倍也应当是可能的。

(三)世情，主要指世界经贸情势及其对上海出口的影响

在七十年代中期以前，西方经济经历过较快的增长时期，世界贸易也加快发展。但好景不长，中期以后，这种势头减弱。进入八十年代，由于国际市场需求严重萎缩，世界出口值连降两年。目前世界经济虽有回升，但从长期趋势看，仍难摆脱滞胀和危机，可能将继续处于较为缓慢发展的局面。如无科学技术的重大突破，或其他外来因素的推动，不可能有大的转变，因而世界出口贸易的增长，总的来说将是低速、或至多是中速的。但这种情势并不能抑制我出口的发展。例如1981、1982两年，世界出口呈负增长，我国出口反而呈正增长，至于同期上海出口，虽因世界贸易持续呆滞，加上部分兄弟省、区自营出口增多，减少了部分货源等原因，年均递减约8%，但市内不少工业品的出口，还是增长的。

目前世界出口贸易之半是在美、日、欧之间进行的。根据占1982年世界出口额的比重看，居于前列的国家有：美国占11.54%；西德占9.5%；日本占7.55%；英国占5.27%；法国占4.91%；沙特阿拉伯占4.27%；苏联占4.01%等国。我国列第17位，占1%强。上海仅占0.2%弱。但是各个国家和地区在世界贸易中的地位，从来就是随着各自条件的变化而互为升降的。例如五十年代日本出口落后于英、法，但不久就后来居上。又如上海出口，历史上曾超过香港三分之二，而今则仅及其五分之一。

况且，目前我产品在世界市场上占有率是很低的。全国和上海出口翻两番，看起来似乎规模很大，但即使世界出口今后仅按3%低速增长的话，到2000年实际上也不过分别占世界出口值的2.22%和0.47%，这同我国国际地位和建设需要比，同发达国家乃至某些发展中国家的出口水平比，都不能算高。所以从市场占有率看，我大有回旋余地和达到目标的潜力。例如近期可以挖掘的潜力有：①世界市场不景气，主要表现在对资本货物需求的萎缩上，对生活资料的需求则仍在稳步上升，而上海出口的大宗商品现为轻、纺、农、副等吃穿用物资，正好顺应这种趋向。②由于世界产业结构的变化和转移，发达国家现都减少劳动密集程度较高的初级机电产品的生产和出口，转而进口；同时不少发展中国家又暂时无能力生产，但为了发展民族经济，也需要引进，这又是上海扩大出口的良机。③国际市场商品需要量的增长总有一定限度，而对商品质量的要求则不断提高；同时各国实行进口配额制，也往往只是限量不限值，上海在以质胜量，以质取胜方面也大有可为。④上海还可发挥技术劳动力的优势，积极发展对外承包工程和劳务合作，带动建筑、机电、轻工等产品的出口等等，所以世界经贸情势对上海发展出口的影响是不大的。

综上三情分析，个人认为，到本世纪末，上海出口贸易不仅应该、而且有条件在

不断提高经济效益的前提下,力争翻两番,达到170亿美元(按不变价格计算,下同),年均递增7.2%。届时,上海在全国出口总值中的比重,将可提高5.25%,这样,就能和兄弟口岸一道,共同为完成和超额完成全国外贸出口的目标作出应有的贡献。

上海出口翻两番,任务相当艰巨,似宜按客观条件的发展变化,分两步走,设想:

第一步,即前十年,随着行业的技术改造和经济管理体制的逐步改革,出口能力将有所增强,但考虑到世界市场的近况,特别是头两、三年出口负增长的现实等因素,预计年均递增仅5.1%,到1990年,较1980年增长64%。

二、上海出口贸易翻两番的措施探讨

根据上海外贸当前情况,为了提高经济效益,实现上述出口目标和要求,至少似应采取下列几项措施:

(一)进一步完善上海外贸经营管理体制

改革外贸经营管理体制,是生产关系一定要适应生产力发展的要求,也是上海发展出口贸易的重要组织保证。

几年来上海外贸体制改革是有成绩的,调动了各方面经营出口的积极性,目前外销渠道已发展到五个系列^①,近50个单位。但在工贸关系、省沪关系、联合统一对外等等方面,还存在一些问题,影响出口贸易的更好发展。

党的十二大提出,“要在统一计划、统一政策和联合对外的前提下,发挥地方、部门和企业发展对外经济活动的积极性,同时要反对任何损害国家民族利益的行为”。遵循这一指导思想,在当前情况下,上海外贸体制改革似必须:①既能正确协调各方利益,以调动其积极性和潜力,搞好产销结合,又要正视国际经济斗争中垄断性极强的特点,坚持联合统一对外的原则;②既要研究其方向性,又要注意其现实可行性,并据条件

第二步,后十年,上海市和上海经济区的经济将全面振兴,优质、高级、精密、尖端、好价产品将不断涌现,换汇能力远非昔比,出口能力将大为增强;同时考虑到市场等因素,预计年均递增9.3%,到2000年,较1990年增长143%。

在按期完成上述创汇指标的同时,在外贸本身工作质量上,要求做到不断改善经营管理,加强经济核算,协商解决进货价格,对外积极争取好价,提高出口合同履约率,节约流通费用,压缩商品库存,加速资金周转,以大力降低换汇成本,从而早日扭亏增盈,为社会节约劳动,为国家积累建设资金。

变化分阶段进行。据此,除少数大宗商品已明确由外贸专业总公司统一组织经营外,对其它可由上海自营出口的商品,在经营上似可作如下设想:

1. 近期设想

从现实情况出发,视各单位出口商品有无交叉经营情况,分别作出不同安排如下:

(1)各单位经营的出口商品中,凡属于同行交叉经营的,都宜按商品组织联营,在市有关主管部门统一领导下,由出口该项产品比重最大的单位牵头,统一安排货源、市场、客户、商情调研、出国考察推销、统一对外报价、谈判成交、履约。外汇按比例分成,盈亏合理分摊。对于各大口岸都交叉经营的同类商品,联营应主动参加全国协调。

(2)对不属于交叉经营的商品,各单位仍继续自营出口。但为了提高经济效益,似可考虑:①属于外贸自营出口的,供贸双方联合成交,即安排市场和客户,对外业务谈判以外贸业务为主,供货方参加;安排货源、对外技术谈判以供货方为主,外贸部门参加。盈亏由外贸自理;②属于工业自营出口的,如工业部门力量不足,或自办外销不合算,可由外贸部门(包括工业外贸部门)根据工

业部门提出的条件和要求，代理出口，酌收手续费。盈亏由工业部门自理。

市对外经贸部门似宜实行委员制，在经贸部上海特派员的指导下，进行统一管理协调工作，并制定和落实发展出口的措施。

2. 远期设想

鉴于现代国际贸易中工业品的比重不断上升，产品的品种、规格、型号越来越复杂，专业性、技术性、知识性越来越强，同时随着四化建设的进程，上海提供高级、高档产品的能力也会越来越大，因此，从长期看，各出口单位似宜进一步按商品实行专业化分工。

(1) 经贸部在上海的各公司主要经营下列商品：①各相关省市按照传统的、经济合理流向的、运沪出口的农、副、土、特、矿产品，特别是需要拼堆、整理、配套的产品；②各中小工业企业所产劳动或劳动技术密集型、工艺技术性不强、生产分散、主要供应出口的各种工业品；③外贸生产基地和专厂所产，全部供应出口的产品，等等。

(2) 中央和上海各工业部门的进出口公司和自营出口的大型工业企业主要经营下列商品和业务：①大工业系统所产技术、知识、资金等密集程度较高，技术、型号、规格、品种复杂，销前、售后服务量大的各种出口工业品。但各工业部门之间也应明确分工。如因生产上交叉而形成出口上交叉时仍应联营。同时对一些重点出口产品似宜组织产、供、销一体化公司，统一对外；②手工业系统所产专业性、工艺性特强，量小而价高的千千万万小商品；③技术贸易和专业性强的补偿贸易，来料、来样、来图加工和来件装配等业务。

(二) 增强上海出口商品的创汇能力

出口商品是上海发展出口的重要物质保证。目前上海出口商品大类数以千计，品种数以万计。但与发达国家比，存在着商品结构较为落后，大部分产品竞争力不强，部分

适销货源不足等问题。因此，今后为了增创外汇，并避免世界贸易条件不利和部分商品市况波动的影响，上海出口产品似宜采取有重点发展的多元化方针，将其结构由目前的轻、农、重，逐步改造为重、轻、农，并尽量按照国际市场需要进行生产和外销，同时继续发展进料加工成品出口。设想如下：

1. 重化产品

重化产品目前仅占上海出口值的20%，今后当为出口发展重点，这是上海大幅度创汇的关键。上海已有较好基础，现又确定今后要大力发展机械制造、电子仪表、石油化工、建材、造船、飞机、汽车制造等产业，货源条件行将进一步改善。同时好些品种已适销于广大第三世界，有些并已进入发达国家，今后只要采用国际标准生产，搞好销售服务等等措施，出口比重当可后来居上。

2. 轻纺手产品

轻纺手产品目前占到上海出口值的56%，市内工业品出口收购值的70%，关系到上海当前“三保”（保产值、保财政、保出口）。其中轻纺产品为上海出口传统产品，国外较有声誉，今后进一步发展出口的关键，主要是更新改造旧的工艺设备，并加快开发闵行出口工业区，对部分现有产品增加精加工深度，使之升级换代，改变“五不”（质量不稳，品种不齐、款式不新、档次不高、包装不良）状态，提高出口竞争能力和售价，并利用好国外进口配额，避免和兄弟地区低档同类产品在国外碰头。手工业产品具有料轻工重、劳动力密集、耗能少、工艺性强、换汇率高等特点。尤其“三绣两针”、黄竹制品、竹刻、花卉盆景、旅游纪念品等，技艺精湛、具独特民族风格、驰誉海外，今后宜多创新特色，新结构，高价名牌。

3. 农副产品

农副产品也是上海传统出口产品，目前占上海出口值已降到近24%，今后出口比重还将再降，但出口绝对值仍应增长。这一方面要加强对内联合，争取各省货源，同时利

用郊县自然条件，发展国外销畅、本低、价高的健康食品和其他特产，如白蒜、芦笋、蘑菇、鳗苗、珍珠、水貂皮、白山羊毛、羽绒等几十个品种，集腋成裘，增益出口。

(三)合理安排和利用好上海的商品出口市场

安排和利用好出口市场是上海发展出口的关键。目前上海约有出口市场160个，其中港澳、美国、日本、西德、新加坡、英国等六个国家和地区占到出口总值之半。吸取中外的外贸历史经验，为了减少对个别地区的依赖和资本主义经济动荡的影响，今后上海出口似宜采取市场多边化的方针。

1.努力挤进发达国家市场

西欧、北美、日本等是上海传统的和当前的重点市场，上海与之打交道多年。但这些市场在目前供应上似趋于不同程度的饱和状态，垄断性和竞争性均极强，人民对产品质量的要求不断提高，致上海产品的目前市场占有率极低，如在美国、日本均未逾2%，因而发展潜力是有的。今后似应抓紧提高产品质量，并采用各种有效手段，如利用引进时机发展易货等等，扩大出口。

2.积极开拓发展中国家市场

亚、非、拉各国日益壮大的经济为上海工业提供了很好的市场，性能良好、操作简便、价格合理的上海机电设备和经济耐用的上海轻纺产品，较之西方产品更符合其国情。对其中少数产油国，我只要按质按时供货，即可增加销量。但大部分国家苦于外汇短缺，因此，似应想方设法，既保证收汇安全，又能把生意做活，发展出口，加强南南合作。

3.恢复发展苏联、东欧各国市场

上海过去对苏、东欧各国交货有一定的基础和经验，上海轻、纺、农、副产品也向为各该国人民所欢迎。今后在货源条件许可下，上海似可多承担些交货任务，逐步发展各该国市场。

4.维持供应港澳地区市场

港澳现虽居上海出口市场首位，但本身纳胃有限，而且国内各地都涌往推销，并考虑到今后其它种种因素，上海似宜采取照常供应的方针，并相机增加供应补其缺门的工业品。同时充分利用其特殊的港口地位，扩大转口贸易，但要掌握勿使它与发展直接出口争市场。

(四)进一步提高上海的出口推销工作

出口推销是扩大出口贸易的中心环节。为了适应今后外贸出口大发展的要求，上海各出口单位在这项工作的下列几个方面，似还有待于进一步提高：

1.灵通商情信息

商情信息关系到出口工作的成败，国外视为“企业的生命”。上海各出口单位似应恢复“文化大革命”以前的商情科组织，充实商情人员，系统地开展国际市场商品供求和行情变化等等信息的收集、分析、预测工作，当好业务耳目和决策参谋。鉴于各部门自营出口的单位日益增多，从长期考虑，最好应成立“上海国际商情信息中心”，统一组织国内、外商情网，增辟信息来源，引进先进收录设施，如经济信息终端机（Monitor Screen）等等，以增强信息的及时性、可靠性和适应性。同时建立横向联系协作制度，俾各出口单位共享商情资源，并协作攻关。

2.畅通销售渠道

(1)客户是出口主要渠道和桥梁。上海现有客户约18,000家，但其中全年交易额逾千万美元者仅0.2%，逾百万美元者仅4%，说明大部分客户经营能力较小。有些客户虽有函电联系而无成交，或成交而推迟或不予履约。据不完全统计，某一时期当月履约率仅30%，全年不履约率逾30%，说明部分客户素质很差，似宜根据我们的推销意图和他们的资信情况和经营能力，进行整顿、选择、利用，以利进一步建立长期稳定的关系，逐步形成强有力的推销网。

(2)派贸易小组出国推销,办展销会,参加国际博览会;在重点出口市场和友好城市独资或与外商合资开店,成立销后服务机构,设库进行现场现货现汇交易。

(3)暂在上海展览馆内设出口商品陈列厅,不定期举行贸易洽谈会或展销会。同时加速开发虹桥建设区,建造外贸大楼,和旅游大楼接待来沪外商进行业务谈判或参加各种交易会。

(4)与国外名牌厂家合资经营企业,利用其销售渠道,开拓某些产品的国际市场。

3.开展灵活经营

(1)在联合统一对外的原则下,参照国际贸易惯例,根据条件,采取直接、间接(转口)、双边、三角、易货、租赁、包销、代理、投标、寄售、品种串换等等方式,不拘一格地进行有效的营运。

(2)因时因地制宜,研求对策,如通过提高产品质量档次,改变规格型号等等,以进入有配额或其它贸易壁垒的市场。

(3)改进服务态度,简便出口手续,提高

工作效率,准时快速交货,争取最优惠价格。

4.提高外销人员素质

提高外销人员素质是提高外贸经济效益的关键。上海外销人员与国外客户数约为1比18,人均均完成外销任务数百万美元,关系重大,今后担子还会越来越重。上海近已决定连续三年在社会上招聘,加上各类学校培养,数量上似能初步满足,但政治和业务素质仍宜注意提高。如在业务要求方面,严格地讲,要求能正确掌握外贸方针政策;通晓外销业务和外语;熟悉有关商品(包括技术)和有关国家概况;了解国际经贸法规和惯例;知识面广,能坚持原则,应付各种复杂环境,善于和外商打交道等等。故还应利用各种条件继续予以培养锻炼,俾能担好重任。此外,似还应健全岗位责任制和奖惩制,以增加其责任心和积极性。

以上四项措施如落实得好,或将有利于上海实现前述出口翻两番的目标和创利要求。



注:①五个系列:(1)经贸部的一个总公司和20几个分公司;(2)工贸合一、合资的四个公司和地方工业局的一个公司;(3)中央其他各部门的一些分支机构;(4)可自营工业品出口的多家工厂企业和一家中港合资企业;(5)市投资信托公司和市爱建公司等等。