

美国联邦外贸委员会召开会议 探讨出口贸易公司的做法及前景

(美) 理查德·巴洛维克

美国联邦外贸委员会召开的这次会议是在参、众两院对出口贸易公司提案取得一致意见之后，并且在参、众两院通过为促进出口贸易公司的发展而制定的新法案迈出历史性的第一步之前召开的。与会者包括出口贸易公司的律师、各大公司、国际银行、证券分析家及海运公司、广告代理机构、法律机构及一些贸易公司的顾问。

会议讨论了三个主题：

一是美国五大公司近几年来建立的出口贸易公司经营情况的报告；

二是审议了银行在贸易公司中的作用，即新法案授权银行首次向出口贸易公司投资。

三是讨论了出口贸易公司的前景。

一、主要贸易公司

据报道，由于种种原因，许多主要贸易公司对建立出口贸易公司的可行性正在进行研究。一些新老出口贸易公司对近来事态发展的兴趣同新立法中所提出的内容有相似的看法。

1. 从事全球性贸易的出口公司已感到以经营其他制造商生产品类来扩大他们的销售很有吸引力。由于出口公司法为联合经营出口在反托拉斯方面提供了更进一步的保证，所以这一新立法受到多数人的欢迎。一些商号在从事经营其他生产品类方面持谨慎态度，以避免潜在的反托拉斯问题。

2. 日益增长的返销贸易的重要性已成为一个因素。出口商已认识到，要向别国，尤其是第三世界国家出口，必须先进口别国产品。虽然有些返销贸易是以回购或抵偿的方式开始的，但他们还是经常向第三国市场的国外顾客兜售产品。这样做是意味着他们在发展一种新的销售技术，这些销售技术在某种程度上是贸易公司的基础。

3. 近年来国际贸易的业务，已经从原来的公司中分离出来，作为一个独立经营出口业务的组织机构，象那些大公司一样，建立了独立核算的贸易公司，例如他们正在建立的贸易实体。

4. 在许多方面，制造商的生产能力已经超过了他们市场上可供应的原料。自动化的应用已使生产产量大大增加，但生产过剩不可能转变为获利生意。在这种情况下，贸易公司就要通过特别销售术来开辟市场和扩大代理销售网。

5. 制造厂商认为，目前某些国家的经济发展速度要比美国快，而且还可能发展下去，特别象一些富油国和后起的工业化国家。因此，贸易公司对参加加快发展国外市场产生了新的兴趣，并且已经占领了一些市场。

▲ 通用电器公司

今年初建立的通用电器贸易公司，通过

对销售机会和本公司本身固定结构的综合价值估算,发现已有很大发展。通用电器公司从事对外贸易已有一个多世纪,建立了广泛的销售网,拥有成千上万的批发商和销售代理、完备的通讯网和全球性的产品服务设施。该公司不但和一些主要银行、国际金融集团有着极其密切的联系,而且在出口规则、交付单据、返销贸易方面有较丰富的专门知识。该公司已决定提供直接出口服务,范围从确定市场、产品推销,一直到通过供给资金的办法进行销售。新出口机构既为通用电器出口贸易服务,也为国外客户提供服务。在国内,他们的重点放在周期短的中档技术产品上,在国外,重点则放在辅助产品上。

▲ 西尔斯·罗巴克公司

西尔斯公司是芝加哥地区颇有实力的大型零售商行,多年经营国际贸易。它的新建立起来的贸易公司实行以下五点国际策略:

(1)出口技术和管理服务,在日本、南美和澳大利亚准许其它商行销售西尔斯公司产品 and 提供管理专门知识。

(2)目前该公司已向世界上三十个国家出售产品。自从该公司与世界上万二千个供货商建立业务关系后,就形成了在它统一指挥下的庞大制造网。

(3)在进口方面,该公司将进口元件和配件及西尔斯公司在世界各地的供货商所提供的产品。

(4)该公司将首次和第三国进行贸易往来。

(5)该公司将进行返销贸易以帮助那些为了进口而需出口本国产品的国家。为了这一目的,该公司准备在日本、香港、新加坡、巴西、墨西哥和欧洲建立地区性的商务机构。这些机构将帮助看准出口和进口的时机。

▲ 通用汽车公司

汽车贸易公司是通用汽车公司的附属公司,主要从事返销贸易、他们购进的目的是为了地更好地出售。该公司一直是采用传统的现金交易,但目前世界上许多国家硬通货短缺,这就促使返销贸易的日益扩大,使出售本国产品与购进外国产品联系起来。通用汽车公司为了这一目的,在1979年建立了汽车贸易公司,并在某些方面采取主动,通过与别国接触,引起对返销贸易的兴趣。在经互会国家,一般是不允许西方贸易公司在那里建立经销网的,唯独通用汽车公司在那里有扩大销售通用汽车公司产品的责任。

▲ 洛克威尔国际公司

洛克威尔贸易公司在欧洲、澳大利亚、加拿大、非洲及经互会国家经销出口电讯、印刷、汽车和其他自动推进的产品。一些独立的洛克威尔出口分公司可自行履行销售合同和调拨公司产品。在另一方面,贸易公司通常在独立的协议下,有责任履行由于这种经营方式所引起的双轨贸易的义务。

▲ 数据管理公司

数据管理公司是明尼阿波利斯地区的多国公司。该公司已建立了国际性商业数据管理组织。其目的是为小额贸易提供服务。该公司已经在美国国内建立了贸易中心销售网。到去年年底为止,这些销售网点通过贸易公司可直接提供出口劳务和国际市场便利。

贸易公司主要采用二种方法与供货商进行合作。

(1)提出和制造厂商联合的合作项目,以发展和实施销售计划。这类销售计划包括产品的更新换代到推销、市场管理、产品分配、信贷及托收。制造商可向贸易公司出售或通过那些已建立了对外经销业务的贸易公司使产品直接从工厂流入国外消费者手中。

(2)向那些愿意直接出口的制造厂商提

供出口方便、经销服务选择权和一些有限的 市场调研项目。

二、银 行 的 作 用

最近颁布的出口贸易公司法首次允许银行向出口贸易公司投资。按照这一法案的主要条款，这次会议着重讨论了银行在执行法令中的未来作用。事实表明，大约三分之一的与会者是银行家，这足以说明在新形势下银行集团对出口贸易公司的浓厚兴趣。与会的银行家认为，美国银行应该建立出口贸易

公司。出口贸易公司在出口中应帮助更多的美国商行并向他们及时提供有关出口市场方面的情况，银行将帮助小商号和出口贸易公司取得联系，提供直接购买。银行可以从这些商号那里赚取额外收入，如办理信用证和单据、托收和转让，这样将会导致国外往来银行的余额更大。

三、出口贸易公司的前景展望

国际贸易专家普里对数百家公司进行研究后，把美国的工业分为三大类：世界工业、地方工业及新兴工业。世界工业就是指那些已经非常国际化的，包括飞机、汽车及医药等工业，它们不可能从出口贸易公司获得多少利益。地方工业是指水泥工业和一些不受潜在贸易所影响的食物加工业。新兴工

业包括有潜在贸易能力并且还没有国际化的工业。普里指出：正是后者才能提供最好的贸易前景。1980年美国新兴工业占出口的百分之十，为出口贸易公司提供130亿美元的潜力。这些出口估计每年增长百分之十二。因此，到1985年，潜在市场将增长到250亿美元。

周希林 摘译自《美国贸易》

