

外贸体制改革小议

——从外商评我纺织品出口谈起

李正方 江舟

外贸体制改革使纺织品出口贸易的经营发生了巨大变化，这一变化引起了西方贸易界人士的极大兴趣。他们在和我们进行交易的时候，对我们的新体制纷纷加以评论。

现将外贸体制改革反映在纺织品出口贸易方面的有利之点和存在问题以及外商对此的评论归纳如下，并谈谈我们的看法。

一、外贸体制改革将有助于我国出口贸易的开展

我国纺织品出口过去一直由外贸专业公司统一经营。随着外贸体制改革，逐渐改为由外贸专业公司、各工厂的联营公司和外贸与工厂联合组成的联营公司各自经营。这样，国外商人可以从多种渠道得到他们所需的商品。对此，他们是有兴趣的。

另据新华社四月份报导，上海已有43家纺织厂组成联合企业，从今年二月底开始直接对外出口。天津、大连、广州、福建、宁波等地也将在不久的将来成立此种类似的企业。

这种多渠道出口纺织品的做法，将会使我国纺织品出口贸易的方式更加灵活，使我国纺织品能进入更多新的市场，从而促使我国纺织品出口贸易有较大幅度的增长。

二、外贸体制改革将促进工业生产

上海各纺织厂，特别是棉纺织厂，所使用的纺织机械设备大多比较陈旧，多数是五、六十年代的，有的甚至更早。产品无论是幅宽、印染、整理等都远远达不到国际市场的要求。对此，国外商人曾多次提出意见，但未能引起工厂方面的足够重视。现在他们自己直接从事

信的内容，不违反国家政策法令，不违反国家保密规定，更不得进行诽谤性的宣传，使从业人员树立起应有的职业道德。

(五)广告行业应具备专业广告人员

目前我国广告行业专业人员素质、水平较低，受过专门广告训练的人员较少，整个行业专业水平同国外相比是落后的。我国目前只有几所高校开设广告专业课，远远满足不了我国广告事业迅速发展的需要。邓小平

同志在中顾委第三次全会上讲到《中共中央关于经济体制改革的决定》时说，《决定》中的十条都很重要，但其中最重要的是第九条，就是“尊重知识，尊重人才”。事情成败的关键是人才。广告行业面临着改革、创新、振兴的艰巨任务，培养广告专业人才势在必行。要着重培养掌握经营、技术、艺术以至外语多方面知识的广告人才，以使广告行业来个飞跃。

出口业务以后，已增加了更新纺织机械设备的投资，并表示将继续增加这种投资，以使产品的质量和数量能适应国际市场的需求。

工厂直接进行对外贸易，提高了工厂的生产积极性。这是一个良好的开端。国外商人表示，我国外贸体制改革必将加速工业技术设备的改朝换代，提高工业生产，从而带给他们越来越多的适合国际市场销售的优质产品。

三、竞销，使价格下跌

在目前情况下，由于出口商品的品种和市场都还未有新的发展，急于求出的心情，使有些企业用低价竞销的办法来招徕生意。工厂出售的许多纺织品的价格低于外贸专业公司对外所报的价格，外地出售的有些纺织品的价格低于上海外贸专业公司出售的同类纺织品的价格。这样，使我们一些企业在和国外客户进行价格斗争时，往往处于被动局面，而国外客户趁机压价则有了有利条件。西方贸易界人士预计，由于竞销和中国棉花的丰收，中国纺织品的价格将可能普遍下降。预计中国灯芯绒的价格将比去年下降15%，其他纺织品的价格将下降10%。

价格下降还反映在数量折扣和调低老合同的价格上。有些企业求售心切，使用变相降价的方法，同意给予国外进口商大量的数量折扣，使他们实际在价格上得到很大优惠。另外，由于美元持续坚挺，许多进口商不愿按原合同价格履行合同，他们利用我们内部竞销的机会，提出调低老合同价格的要求，也多数获得成功。

四、强调盈利，造成一些失调

自去年我国扩大工、矿、企业自主权以来，国家对一些亏损单位已不再进行补贴，而由他们自负盈亏。某些工厂、企业为了增加盈利，造成了某些产品的价格和供应的失调。他们不愿生产成本较高、利润较低的商品，而使生产集中在某些高利润的产品上，致使一些产品因生产过多而互相竞销，另一些产品却供不应求，有些甚至严重脱销，因此，在大多数纺织品的价格都下跌的情况下，部分产品却还在提价，造成价格失衡。

国外进口商对这种情况深感不安。他们希望我纺织品的供应和价格能逐步趋向协调和合理，使他们能维持和扩大交易并得到合理的预期利润。

从上述我国外贸体制改革反映在纺织品出口贸易上的状况及西方贸易界人士对此的评论中，可以看到我国实行的进出口代理制、工贸结合、技贸结合、进出结合和工业自营外贸的方针已初步显示了它的优越性。它开阔了我国对外贸易的道路，使我国外贸体制更适应国际贸易的发展。同时，它亦提高了各生产单位和科研单位经营对外贸易业务的积极性和生产、科研的积极性，对发展我国工业生产、科学研究和开创对外经济贸易的新局面，加速我国社会主义现代化建设，必然起良好的推动作用。

但是，我们也可看到，外贸体制改革在进行过程中尚存在一些问题。为使改革顺利进行，有必要对这些问题统一认识和妥善解决。

一、竞争，并非竞相减价

外贸体制改革的根本目的是为了发展对外经济贸易，加速社会主义现代化建设，因此，必须在维护国家整体利益的前提下，增加出口贸易。各工厂、企业之间相互竞争，不吃“大

锅饭”，能搞活经济，但只能允许内部竞争，而决不能对外竞相减价。为使外贸体制改革取得良好结果，坚持联合对外是十分重要的。联合对外是要求做到经营上的协调，其中同类商品的销售数量的适当控制和价格的统一是很重要的组成部分。如果各企业不按照这一原则，而用压低价格的办法，来争夺市场和客户，势必造成“渔翁得利”，“肥水外流”，把我们国家的财富，白白送给国外进口商，所以表面上看起来虽增加了出口数量，但并未给国家和企业带来经济收益，这样，也就不可能达到改革体制，加速建设的目的。

而且，从商品营销的角度来看，低价竞销也并不一定能保持生意兴隆。在当前的资本主义社会中，国外商人忌用“廉价”（low price）二字，因为廉价有可能意味着商品品质低劣，在对外报价时，通常受欢迎的文字是价格合理（reasonable price）、价格适中（right, moderate price）。我们在国外，时有见到一些中国商品放在地摊上销售，价格极低，进不了国外的商店，更进不了市场，也很少有顾客青睐，这不是很能引起深思的问题吗？

因此说，扩大各工矿企业的经营自主权，加强竞争，是要使各企业利用自身的优越条件，扬长避短，在提高出口商品品质、改进包装装潢、增加品种规格等方面展开竞争；在保证履约、保证安全收汇的前提下，对各种贸易方式的灵活运用方面展开竞争；在提高创汇率，降低换汇成本，增加生产方面展开竞争，这样，才能使自己的产品长期适合国外市场的需要，在国际市场上立于不败之地。这种竞争，才能有益于我国社会主义现代化建设，达到外贸体制改革的目的。

二、应该从改善经营管理，发展生产中来增加盈利

对于一些低利或亏损产品，是否只能靠片面提高产品价格，停止或减少生产这些产品来提高企业的盈利收入？这也是一个很值得探讨的问题。外销产品的定价，一要根据国际市场的价格水平，二要按同类商品的合理比价。如果为了增加盈利而片面提高某种产品的价格，就会造成产品价格比例失调和脱离市场水平，使产品销不出去。这就不但得不到利润，还会造成资金积压，并增加仓租、利息费用的支出，使企业蒙受更大损失。中国以前就有许多善于经商的人主张“薄利多销”，因为只有多销，才会有更多的利润。

至于用停止或减少某些低利或亏损产品的生产以增加企业的盈利，也决非上策。造成亏损的原因是多种多样的，在我们目前的情况下，多数是由于经营管理不善，劳动生产力低下，生产成本过高。如果不从根本着手，而只是减少或停止部分生产，看上去暂时减少了亏损，但最终还免不了受同行业中先进企业的竞争，而处于被淘汰的地位。更何况对某些传统的出口商品来说，一旦放弃市场，就会被他人取而代之，到那时，只能落得个“鸡飞蛋打”的结局。

因此，对于从事出口商品生产的企业来说，为提高经济效益，增加盈利收入，应该改善经营管理，发展生产，加强核算，降低成本，提高劳动生产率，这样才能在内、外竞争之中，发展壮大。

为使外贸体制改革之花结出丰硕成果，一方面要有更多的具有开拓精神，又精通业务的新一代的外贸人员，充实到各外贸行业中去，另一方面，在经营中必须坚持统一对外的原则，把国家利益放在首位，使改革后的外贸体制真正有利于对外经济贸易的发展，有利于生产的发展，有利于我国社会主义建设。