

上海外贸出口必须有新的突破

卢 国 梁

—

党的十一届三中全会以来，上海的出口贸易经历了两个阶段，前两年口岸出口发展较快，平均每年递增21%，但从1981年之后，出现了连续四年徘徊不前的局面。就本市产品出口来看，前三年也是发展的，平均每年递增20%，但从1982年之后，也连续三年踏步不前。

由于这几年上海出口徘徊不前，口岸出口总值占全国出口总值的比例不断降低：1980年占23%，1984年只占14.7%，今年看来仍有继续下降的趋势。这种状况，与全国及许多省市出口有较快增长相比，与本市工农业生产的增长速度相比，与上海确定的经济发展战略和进一步开放的要求相比，都很不相称。

这几年，上海出口上不去，原因是多方面的，就本市产品来看这几年踏步不前的主要原因是：

（一）适销的出口商品货源不足

上海生产的产品，担负着国内、本市、国际三个市场的需要。总的说，我们现在可供商品，特别是适应国内外消费结构的商品数量还不是太丰富，而近年来国内消费增长快，市场旺销，许多商品供不应求；出口需要的，往往也是国内市场 and 市内市场所紧缺的。因此，商品分配上内外销的矛盾突出。三个市场要统筹兼顾，外销货源不可能拿到更多。看来在相当一段时间内，适销货源不足将是影响扩大出口的一个主要因素。

（二）出口商品更新换代慢，在国际市场上的竞销能力弱

当前国际贸易中的竞争十分激烈，出口商品必须适应需求的变化而不断更新。但是，我们的出口商品长时期来改变不了“少、老、低”的状况。少，即可供出口的适销货源少；老，就是产品老化，老面孔；低，是出口商品属于中低档的多，卖不起价。出口商品不能适时更新，是上海出口上不去的一个带有根本性的问题。

（三）外贸经营体制不适应

近几年外贸体制进行了一些改革，过去进出口贸易集中在外贸部门经营，现在已扩大了经营渠道。上海现有经营进出口的企业，包括中央各部门设在上海的在内，总共有六十家。但现在的问题，一是经营形式的改变，还没有能真正解决好工贸结合、技贸结合、进出结合的问题，工贸关系仍然不够协调。二是增辟了对外口子之后，各外贸企业之间、地区之间竞争与联合对外，统一对外的关系还没有处理好，生意越来越难做。三是外贸部门的经营做法

不灵活，还存在“坐商”、“官商”作风，尤其是没有着力于研究市场、开拓市场。近几年除对美国的出口有较多增长外，对西欧，特别是对中东、拉美、非洲市场都没有很好下功夫，有些地区仍是空白点。

(四)鼓励出口的政策不够有力，不利于调动生产企业和外贸企业扩大出口的积极性

目前生产企业对生产出口产品的积极性不高，根本问题是生产出口产品得不到比生产内销产品高一点的利益，相反，生产出口产品，既影响产值，更影响利润，从而影响企业和职工的利益。上海工业企业承担的财政任务很重，在确定的利润指标和按完成利润多少分配职工奖励的情况下，企业首先安排生产的也必定是利润较高的产品。企业扩大自主权以后，更是如此。因此，目前出现的外销不如内销，内销不如自销，其实质，反映了现行的经济政策没有起到积极鼓励出口的作用，限制了出口。

对外贸企业来说，由于国际市场价格和国内收购价格的变化，外贸的出口成本上升，生意难做。同时对外贸企业如鼓励他们多出口、多创汇，也缺乏一个合适的办法。因此在一定程度上影响着外贸企业扩大出口的积极性。

上述这些因素，从根本上说，是由于在改革、开放的新形势下，上海这个老外贸口岸过去所依托的经济条件不断发生了变化，而“机体”本身还未能随着客观条件的变化及时进行调整和实现新的循环，从而出现了种种很不适应的状况。

二

对外贸易是国民经济的一个组成部分。上海外贸出口要适应新的经济条件实现新的循环，必须联系整个经济体制的改革，这就必然要牵涉到计划、财政、价格、汇率、货币等一系列带有全局性的问题。这些方面，只能按照国家的统一部署进行改革，而且其中有些问题的改革，还有待于进一步探索。当前，应当积极采取远近结合、标本兼治的有效措施，使之既有利于缩短综合治理的过程，又有利于迅速突破徘徊不前的局面。

(一)统一思想，真正把扩大出口、多创外汇摆在上海经济工作的重要战略地位

上海的经济发展战略已经确定，要走发挥以对外开放为重点的、多功能的中心城市作用的新路。也就是说，要把上海逐步建设成为对国外客商具有巨大吸引力、对先进技术具有强大消化力、对国际市场具有敏捷应变能力的对外经济联系枢纽，成为发展出口、增加创汇的基地。实现上海经济发展和国家对上海进一步开放的要求，必须紧紧抓住扩大出口这个重要环节。因为上海今后将越来越多地要利用国际市场、资源、资金和技术，而只有多出口，才能促进产品升级换代，参与国际市场竞争；才能多创汇，多进口必需的原材料和设备，多引进先进技术；才能对外来投资者具有更大的吸引力，加快利用外资的步伐，增加吸收外资的承受能力；也才能扩大对内联合，把经济搞得更活，总之，上海的经济活动，抓住了扩大出口、多创外汇这一环，就可以增强活力和扩大舒展余地，赢得战略上的主动，进而逐步构成一个经济良性大循环的关系。

(二)正确处理三个市场的关系，优先保证出口需要的货源

上海工业品的生产和分配，应当强调内销服从外销。这不仅是眼前的需要，也是长期的

方针。内销服从外销，从分配上说，就是对有些商品，宁可自己节约一点，少吃一点，少用一点，也要保证优先完成出口任务。从生产上说，就是要腾出必要的生产能力，优先保证出口产品的生产。有些内销产品，内地可以生产的就应下决心转移。与此同时，对于生产出口产品的工厂，必须保证能源和原材料的优先供应，优先组织运输。引进国外先进技术，必须优先用于发展出口上，加速有关工厂的技术改造，促进出口产品的升级换代。

现在许多商品开放了市场，国内购买力又高，确实增加了组织出口货源的难度。但决不能把这种情况，理解为可以放任不管，不去进行出口货源的宣传和组织工作。相反应当更广泛深入地宣传出口优先的思想，提高人们对于扩大出口、多创外汇重要意义的认识。

(三)运用经济政策，大力鼓励出口

为了调动生产、供货部门的积极性，国家和上海市已经采取了一些经济措施，包括：实行出口商品退税制度；提高外汇留成比例等等措施。随着经济体制改革的深入，经济杠杆的完善，应当把企业生产出口产品的多少、好坏同企业的经济利益直接挂起钩来，同时要切实贯彻一条原则，即必须保证企业生产出口产品能得到比生产内销产品略多的经济利益。

对生产出口产品的企业要实行鼓励政策，对外贸企业同样要采取经济鼓励的办法，以调动外贸企业多成交、卖好价的积极性。

(四)采取有力措施加速出口商品的更新换代

不断更新产品，增强出口商品在国际市场上的竞争能力，是扩大出口、多创外汇的根本途径。上海产品现在面临着国内外市场的严重挑战，唯一的出路，在于花大力气使产品的质量、品种、花色、包装、适应国外市场的需要，在开发新产品、革新老产品上有所突破。这是一个老问题，现在的关键是要下决心扎扎实实地去抓，力争在短期内抓出成果来。办法之一，是要按照国际市场的需要集中力量抓一批重点商品的更新换代，全市各个部门都要协同配合，从资金、材料、技术、政策，以至人才上给予全力支持，各方面“开绿灯”，把它搞上去。一年抓十个、二十个，几年下来就可以创出一批能在国际市场上真正站住脚的上海出口“名牌”和“拳头”商品，从而增强我们扩大出口的实力。每一个生产出口产品的企业，应当树立起在国际市场上夺“金牌”的雄心壮志。资本主义企业有许多国际名牌，我们社会主义企业就应该有更多的国际名牌。办法之二，是继续发展一批生产出口产品的中小企业，主要利用郊县、街道集体企业的力量，按贸——工——农的方针，组织多品种、小批量、快交货的灵活生产，以适应国际市场多变的需要。

(五)大力开拓市场，加强出口推销

这几年出口上不去，与我们的市场狭窄有关。如中东、南美不是没有市场，而是没有花气力去开拓。外贸部门应大力加强市场研究，在继续巩固港澳市场，积极发展欧美、日本市场的同时，重点扩展海湾地区和东南亚市场，发展与东欧的易货贸易，大力为开拓拉美、非洲市场创造条件。

(六)积极推进外贸体制改革，搞活外贸经营

外贸体制改革主要应围绕适应国际市场的竞争，增强企业的活力，（下转第 13 页）

对分子所收购。其实不必担心，因为：第一，要过户登记，我们可以审查；第二，股票持有人不等于有入境签证。允许入境与否，权在有关职能部门，全世界都是如此。

(二)也许又有人认为，股东将股票倒卖，股票价格大起大落，有损我国合资企业在国际上的声誉。我们的看法是其可能性极小，因为股票价格是企业资力状态和营业前景的体现。我国的合资企业组成是健全的，事先经过验资，不搞投机，所以不可能发生股票暴涨暴跌。同时，我合资企业的股票并不在证券交易所上市，只在投资人间协议买卖，更不可能进行投机性买卖。如果因为技术原因、产品销路发生问题，引起股票下跌，那是正常的。商业正常的价格变动，全世界莫不皆然，并不影响我国的声誉。

(三)设置合资企业股东外汇基金，是否会增加国家外汇或财政负担呢？如前所述，设置1亿美元的基金，可吸收2亿5千万美元的外商投资，对我们国家外汇收支是有利的。因为：

第一，国家本来有一笔相当大的外汇在国际金融市场按短、中、长期存放银行生息，或买入外国国库券、债券或股票，划入基金项下，一般委托给投资银行或证券公司，作为长期“信托投资”，其不同点只是资金流动性的降低，而资产总值并不变动。

第二，如对2亿5千万美元投资承担了外汇汇出的供应，在利息收支项下得失如何呢？按如果我们不吸引外商直接投资，那么，我们自己要用2亿5千万美元去买这些

设备，既费了外汇，又不能引进技术。而设立基金，得到外商信赖，吸收了投资，我们就可省下2亿5千万美元。即以基金所孳生的外汇利息，备付投资人的利润部份外汇汇出；而且有相当一部份的合资企业，它们本企业会创生外汇，或逐年增加外汇收入，可以不向代理发行机构要求供应外汇。在这种情况下，两相对抵，设基金吸收直接投资比用现汇自己进口设备，在外汇收支上显然有利。

第三，合资企业的外国投资者在经营有纯利的情况下才能向基金申请外汇额度，而外汇则需用人民币按国家规定的牌价购买，因此，对基金来说，每年所耗用的只是外汇额度，而人民币基金则相应地逐年增长。

第四，吸收外资2亿5千万美元，每年所得部份纯利(不高于LIBOR)以及企业经营期限届满全部外国资本的调出均需要外汇，而基金总额为1亿美元是否足够？我们已经运用各种不同的数据进行测算，认为是可行的。其原理是利用资本市场(长期)收益率和短期资金利息率存在的差别。例如，1985年4月份LIBOR为九厘时，20年期美国国库券的收益率为12.5%，而25年的长期投资于其他有价证券，其收益率则应略高于12.5%。同时，考虑到合资企业由成立到盈利需有一段过程，纯利润率也是渐进的，加上不同收益率的复利计算等因素，因此1亿美元偿债基金足以提供上述为期25年的直接投资所需的外汇额，计算方法上是稳健的。限于篇幅、图表和计算公式不再详列。

(上接第3页)

加强工贸结合、技贸结合。当前应着重发展生产企业与外贸企业之间各种形式的直接联合；积极进行外贸代理制的试点；选择一些产品比较单一，又具备条件的大型骨干工厂直接对外，经营本厂产品的出口业务和有关的进口业务；加强外贸行政管理，坚持统一对外、联合对外的原则，保证外贸出口的健康发展。