

“上海如何扩大出口和利用外资”

学术讨论会发言摘要

编者按：增加出口，多创外汇，是关系到我国现代化的全局问题。“七五”计划把出口和创汇作为完成计划的关键之一。上海作为全国最大的口岸城市，肩负着极其重要的任务。

一九八五年十月十一日，上海对外贸易学院对外经济贸易研究所为庆祝廿五周年校庆，特邀请上海各有关高等院校、社会科学院和上海对外贸易业务单位的专家、教授、学者举办学术讨论会，现将这次会议上的主要发言，摘登如下：

论如何增加出口和多创外汇

上海社会科学院世经所 储玉坤

中共中央第十二次全国代表大会通过的《关于制定国民经济和社会发展第七个五年计划的建议》（以下简称建议），号召我们：“要认真研究和制定外贸出口发展战略和系统的政策措施”。这对我们外贸理论工作者来说，是一个既光荣又艰巨的任务。现谈几点看法，与同志们商榷。

第一，“七五”期间正是八十年代的后半期，资本主义世界经济和贸易的发展趋势，估计在这时期虽较前半期略有起色，但基本上仍处于低速增长的阶段，预计这时世界经济年平均增长率为3%，国际贸易年增长率为4%左右；加以贸易保护主义的新浪潮，将从美国掀起而波及全世界，处于这样的国际环境中，我国要“增加出口，创造更多的外汇”确实不是轻而易举。《建议》提出的“实现两个转变”的出口战略，即由初级产品转向制成品，由粗加工品转向精加工品，但是执行这一战略能否得到预期的效果，关键在于我们的发展战略和政策措施能否适应世界

经济贸易发生的变化；如果我们对于瞬息万变的世界经济贸易发生的情况不能及时瞭如指掌，盲目地“向外挤”，就很难实现“增加出口，创造更多的外汇”的目的。所以我建议外贸部门应从战略的高度重视世界经济的宏观预测和国际市场的调研工作，要为从事此项工作的同志创造条件，使他们能够不断提高预测的准确性，成为外贸部门作出决策的科学依据。

第二，最近两年来，我国对外贸易固然已取得巨大的发展，进出口贸易总值的增长的速度远远超过世界贸易增长的速度，但在高速增长中也出现了一些问题。在出口方面，从一九八四年起工业制成品出口值普遍下降，至一九八五年连纺织品出口也开始下降了。出口增加的商品主要是石油以及原料性的初级产品，而国际市场上，初级产品的价格一降再降，越来越不利于我国，使我国出口商品结构亟待调整。与此同时，在进口方面，盲目进口高档消费品，一九八四年起

开始出现贸易逆差，一九八五年逆差进一步扩大，造成外汇短缺。我认为，这些问题的发生，原因是很复杂的，但其中最重要的一点，是在下放部分外贸经营权力之后，国务院内没有一个最有权威的综合协调机构，能使统一计划、统一政策、联合统一对外的战略得到彻底的贯彻。西方资本主义国家为了振兴出口，设立这种最高级的综合协调机构，不一而足。日本就是其中的一个。它在五十年代，提出“出口立国”的口号之后，就在内阁中设立一个最高级的综合协调机构——“最高出口会议”，由内阁总理亲自兼任该会的委员长。其首要任务旨在通产省、经济企划厅、大藏省以及日本银行之间，进行综合协调，解决省厅之间的矛盾，从而保证外贸统一政策、统一计划、一致对外。这个机构对于日本“振兴出口”，使日本经济成为真正的外向型经济，起了极大的积极作用。这个经验值得我们借鉴。

第三，《建议》对于外贸体制改革还明确地指出：“在坚持统一计划，统一政策，联合统一对外的前提下，随着运用经济杠杆能力的加强和有关管理制度的完善，相应下放外贸经营权力”。这个指示也是十分正确的，但是问题在于“下放外贸经营权力”之后，怎样才能避免“一放即乱”的不良现象？实行宏观控制究竟有多少经济杠杆能起作用？对这些具体问题，都要深入研究。我认为，西方

资本主义国家行之有效的宏观控制办法，例如它们实行货币政策、财政政策、金融政策所运用的经济杠杆，可以说是五花八门，不一而足的。诸如货币供应、信贷、税收、利率、外汇汇率以及各种奖励补助和津贴，都能起间接控制的作用。尽管我国是社会主义国家，同资本主义国家有本质的不同，但是资本主义国家运用的各种经济杠杆，也有值得我们借鉴的。

第四，出口发展战略应由三种出口战略组成：（1）商品战略，首先应扭转我国在出口商品结构上的倒退现象，然后逐步实现《建议》所提出的“两个转变”。（2）市场战略，既要巩固已占有的市场，还要开拓新的市场；万一已占有的市场发生变化，为他国所占有，就得迅速寻找替代市场，以免出口下降。（3）销售战略，要坚定不移地树立起“以质取胜”、“以新取胜”的战略思想，替代“以廉取胜”的经营思想，从而提高外贸的经济效益。

第五，在制定对外贸易发展战略之前，应充分发动实际工作者和理论工作者踊跃参加讨论，实行“百家争鸣”的方针，任何意见、任何建议都可以提出讨论。但战略一旦制定之后，就得统一认识，统一行动，全国一致，同心同德，为“增加出口，创造更多的外汇”而奋斗。

从宏观战略角度谈上海扩大出口增加创汇的道路

上海社会科学院 汪一鹤

长期以来，上海没有制定一个发展出口的宏观战略，从微观方面考虑的多，从宏观方面考虑的少。对个别出口商品的生产和经营管理作微观方面的改进，不能说没有取得扩大出口的作用，但成就毕竟是局部的、有限的。要为上海贸易出口开创一个新局面，

就必须从宏观战略方面采取行动，做到三件事：第一要有一个以扩大出口、增加创汇为目标的指导原则，用这一原则指导上海的对外经济活动；第二，要有一个以扩大出口为主导的出口发展战略，按这一战略安排上海的工农业生产；第三，要有一个能吸引外资、

引进技术和举办各种形式合营企业的引进政策，用这一政策为国外投资者创造更好的投资环境，以引进更多的国外资金、先进技术和科学经营管理经验。

此外，还必须有一套战略措施，才能保证出口不断扩大，外汇不断增加。以下是促进出口、增加创汇的一些宏观战略措施：

一、开辟各种类型的加工区和开发区

上海进一步对外开放，除老市区外，把开放的范围，扩大到十个县的城关区、重点卫星城镇和在部份农村中安排利用外资以发展出口为目标的农牧养殖生产和加工项目。上海可利用有利的地理条件，选择若干地区建立各种不同类型的专业加工区和开发区。例如：（1）建立加工装配区（或称出口加工区），让外商利用上海低价劳动资源就地加工装配，产品出口外销；（2）建立畜牧养殖区，吸引美国、加拿大或澳大利亚的资金和良种，合作经营牲畜饲养和食品加工，产品提供国内外市场；（3）设立重点工业协作区，与国外著名厂商合作生产或装配汽车、飞机、船舶、自动化机床等（如CKD）；（4）建立新技术产业开发区，为开发微电脑、新型材料、生物工程、光纤通讯、机器人、激光应用等新技术奠定基础。上海开辟各种类型专业性的加工区和开发区，目的是为加强上海对外经济联系的枢纽作用，以适合不同类型外国投资者的需要，改善上海的投资环境，争取更多的外资和先进技术进入上海。

二、按贸——工——农顺序的模式调整上海的产业结构和出口结构

出口导向战略是要以外贸为中心，按贸——工——农顺序的模式来安排工农业的生产结构。上海今后要有两个面向、三个优先和四个转变：即生产面向出口，市场面向国外。利用外资、引进技术要优先用于出口企业技术改造上；原材料和能源要优先用于出

口商品的生产上；与内地联合要优先进行资源的联合开发和出口商品的联合生产上。上海的出口结构要由“轻——农——重”的格局向轻重领先、农副紧跟的格局转变；由出口原材料性的初级产品向出口制成品转变；由粗加工制成品向精加工制成品转变；由劳动密集型出口产品向资本和技术密集型出口产品转变。劳动密集型的轻纺、农副产品在相当长的时期内毕竟还是我国的优势所在，只要大力提高质量，增加品种，提高档次，改善包装，改进经营管理，并进一步扩大生产基地、出口专厂，出口资源就不难增加。至于重化产品出口，目前虽处于劣势，但在“宝山”和“金山”二期工程建成后，重化工业将出现新的局面，产品出口必然成倍增长。估计到本世纪末，上海的出口总额是能够比一九八五年增长百分之五十以上的。

三、进一步开拓多种中外合作经营的渠道，使上海成为国际化商品生产的重要地区之一

上海是全国最有吸引外商投资、消化先进技术、开展中外合作经营项目条件的地区。对外开放以来，虽取得一些成就，但从出口发展战略的要求来看，还是很不够的。特别是与外商合资经营企业，生产要求国际化，产品质量要好，技术工业要高，在国际市场上要具有较强的竞争能力。目前有些拉美和亚太国家（地区）的出口中约百分之七、八十是属于国际化的产品。上海实行出口导向战略，就有必要扩大国际经济合作的规模，将上海建成一个国际化产品的生产基地。

但是，我国现有的合作经营形式还不够灵活多样，不够简易，有必要进行改进和补充。例如（1）对工矿行业和技术特别先进的项目，要给予更多的优惠，不能一刀切；（2）增加股份有限公司形式，允许股票自由转让；（3）可以发行保息股票或债券，吸收民间和企业的外汇与人民币资金；（4）允许外

国投资者成立控股公司从事多种经营,以解决外汇汇出问题;(5)选择条件好,规模大的国营工矿企业,改为股份有限公司,吸收外商参加经营管理。同时要使合作经营企业形式本身具有灵活、简易和多样化的特征,合作项目可大可小,大者用于资源开发,小者用于生产、销售、服务、承包工程等单项合作。还应鼓励不组成经济实体的中外合作生产项目的发展。这一形式有简便易行的特点,用于上海企业的技术改造,极为适宜。

四、增强上海自力更生的能力,解决资金不足、物资和能源紧缺的困难

(1)用两条腿走路,解决原材料和能源紧张问题。所谓两条腿走路是指利用“两种资源”和“两个市场”来为上海提供需要日益扩大的能源和材料;同时与内地联合开发和联合经营,以增加来自国内的资源。增加国外资源要靠进口、易货和三角贸易。

(2)设立出口发展基金,解决资金不足问题。为了发展外贸出口,上海需要筹措外汇和人民币两项为数相当大的基金。基金的用途为:开辟出口货源,进口原材料和其它物资,收购和储备出口产品,对开发新产品的奖励和补助,以及有利于扩大出口的其他用项。至于基金的来源,可有中央拨款、地方自筹(包括地方储蓄)、国际金融组织的项目贷款、发行国内外债券、国际市场的商业贷款等。出口发展基金的设立有助于外贸出口的发展。

(3)上海要有更大的自主权和特殊政策。上海要加强自力更生的能力,必须由中央给予较大的自主权和特殊政策,以及决定特殊优惠政策之权。

五、实行鼓励政策,积极促进外贸出口

我国长期以来,一直忽视鼓励政策在出口发展战略上的重要作用,这是亟应引起注

意的。从宏观战略出发,鼓励出口要考虑以下几个方面:

(1)鼓励出口要实行正确的货币汇率和合理的盈利率政策。

(2)扩大出口要制定以提高经济效益为中心的出口鼓励措施。

(3)实行外贸体制改革,以改善外贸出口的经营管理。

(4)鼓励生产出口产品的企业加速进行技术改造,以提高产品的质量。

从根本上说,只有不断提高出口产品的质量水平才能在国际市场上保持竞争能力;而产品质量水平的提高则要求企业不断进行技术改造。政府对企业加快技术改造应给予多方面的支持和鼓励。

六、加强国外智力的引进和同国外工程技术人员合作

上海要扩大工农业产品的出口和创汇,必须在产品开发、技术设计和工程施工等方面,除充分利用本国的专业技术人员外,还要重视国外智力的引进,加强同国外专家和工程技术人员的合作。具体办法可在上海设立一个国外专家工程技术人员延聘机构,根据各工业部门和工厂的具体需要,开列需要引进专业人员的类别,制定延聘的条件和待遇,通过我国驻外商务单位、国外友好城市、同业行会以及国内外人士的介绍,公开延聘。应聘人员经审查合格后,订立合同。对国外工程技术人员在工作中做出成绩和贡献的除给予奖金外,并颁发荣誉奖章、奖状。积极做好这一智力引进工作,对新技术、新材料、新工艺、新产品的开发,会起很大作用。这对扩大出口,增加创汇,是极为有利的。

对扩大出口，引进技术和上海应否建立“自由港”的几点看法

上海财经大学 李 湘

上海的外贸理论和实务机构应加强对微观的探讨，即探讨外贸企业和进出口产品如何适应对外贸易的新形势，研究它的发展战略，提高外贸部门的微观经济效益。

我们对各个外贸经营企业的结构调整、业务联系都要认真研究如何更好地达到工贸结合、技贸结合的要求。难以出口的产品在经营上要注意推陈出新，升级换代，不要背上“传统产品”的包袱，而要适应买方市场的需求特点。我建议外销单位要在劳动价值规律的基础上，进一步掌握国际市场中的“供求规律”、“竞争规律”和“替代规律”等，以提高外贸部门的微观经济效益。国外的大生产企业，都设置两大部门进行管理，一是生产部门，另一个是贸易部门。生产不能脱离销售，因此，生产单位必须掌握产品在国外市场上的销售情报。建议有关经营出口贸易的生产企业，从速改革经营机构，使出口生产密切吻合国际市场上需求、竞争和产品替代的变动规律。

上海在生产设备和技术人才方面具有雄厚的基础，但对引进的技术应予以合理的选择，决不能盲目引进。最近引进的制作豆腐的全套流水线作业设备已遭到批评，我们引进技术必须适合我国的国情，因为任何技术或工艺都必须放到一定的环境中才能发挥作用。我国今后引进的技术首先必须是先进的技术，而不是一般的中等技术和传统技术，这样不仅可以有效地利用外汇资金，而且也能使我国固有的工业部门发挥自力更生的作用。这种先进的技术也必须是适合于本国国情的“适宜技术”，把先进技术和适宜技术结合起来，注重适宜先进技术。引进技术的目的是改造现有企业，发挥原有企业的生产能

力、不能脱离实际地求大、求新、求多。引进技术不仅要考虑我国的外汇支付能力，还要考虑增强我国原有工业自力更生的能力。这两年引进的外资不少是用于第三产业，忽略了提高我国社会生产力的总目标，这要引起产业界的重视。

在上海建立“自由港”、“自由贸易区”的建议，我认为这是不妥当的。自由港的主要作用是“转口贸易”，外国商品在港区可以免税自由进出口，目的是便利向其他国家的转口贸易。设立自由港的主要条件是交通便利，宜于转运。上海的区位并不适合于转口条件。运输费用是国际贸易中的一个重要因素，按照资产阶级学者俄林的外贸理论，认为扣除运输费用后两地商品价格的绝对差异，才是国际贸易的直接基础。上海在旧中国时期曾为帝国主义侵略中国内地而发挥过转口作用，但目前用以作为对其它国家开展转口贸易的港口，就不如广东、福建等地的港口优越。上海既然不是转口贸易的港口，也没有必要设置保税仓库。

当前上海地区引进外资，着重于中外合资、合作和独资等项目，尽管投资环境在逐步改善中，但吸收外资的条件还不够理想。我认为补偿贸易和加工贸易比较符合我国当前的需要，应该继续利用，扩大成果。这些利用外资的方式还对吸收我国华侨资金起着积极作用。

上海如要成为我国的外贸中心，运输问题的解决首推第一，必须增加大量现代化的运输工具，以及各种与运输相关的辅助设备。例如，上海外轮到港以后，压船压舱的情况还不能解决，远不能满足现代化港口的要求。现在黄浦江沿岸码头泊位紧张，一般

认为港口码头设施的利用率最好是保持在30~40%，才能周转方便，而我国港口码头利用率已近100%，显然不能应付日益增长的物流疏导的迫切需要。我建议黄浦江沿岸码头应进行规划调整，有些码头，如专用码头、军用码头等，可以统筹兼顾，使其更好

地发挥作用。同时积极地利用租赁贸易，向外资开放码头的建设投资，利用和引进国外先进的装卸技术和港口管理方法。不但码头如此，现代化仓库和先进的装卸设备均可采用租赁方式。这比把吸收外资投放于第三产业更为实惠。

上海扩大出口和利用外资要采取一些特殊政策

上海财经大学 许心礼

我国特别是地处东海之滨面对太平洋的上海，研究如何进一步吸收外资、引进技术、发展对外贸易特别是扩大出口，实为当务之急。

我认为上海在利用外资、引进技术和扩大出口方面，应该采取某些特殊的政策。

(一)有计划地把利用外资纳入发展贸易、发展经济的轨道,并采取一定的优惠政策

我们要利用政策法令、经济杠杆有计划地诱导外资，多投于国家需要发展的新型工业部门，少投于传统工业部门；多投于出口加工工业部门，少投于以内销为主的工业部门。

新加坡利用外资扩大出口的一些做法值得我们借鉴。1965年新加坡脱离马来西亚而独立，当时出口贸易十分困难。新加坡政府除继续兴建码头仓库、港口、电厂、通讯等工业基础设施外，还建立成批标准厂房、专门咨询机构，简化审批手续，给外国投资提供方便，并公布优惠条例。1967年政府通过了“经济扩展奖励法案”。新法案规定：凡厂家出口值占销售总额20%或出口值超过10万新加坡元者，其制造业出口产品的所得税由40%减为4%，优惠期长达25年。外国公司或个人贷款给新加坡企业购买生产设备，其数不超过20万新元者，经过批准，贷款所得的利息免于课税。对于出口企业付给外国公司

或个人的专利费、执照费、技术援助费、研究与发展费，政府对这些公司或个人的税率也由40%减为20%。1970年“经济扩展(豁免所得税)法令”规定，投资新兴工业的免税期一律为5年，但其固定资产投资不得少于100万新元。如果投资在1.5亿新元之上，其资产50%为新加坡居民所有或对新加坡的经济技术、出口贸易的发展起促进作用的企业，5年免税期后，还可以从生产利润中扣除一部分作为补偿免税期内固定资产的折旧费。1975年对新兴工业的免税期由5年提高到10年，但这种优待只给予有大量投资或精密工艺部门，并由政府发给新兴工业证书。

新加坡政府为了不过份地依附于一国的跨国公司或财团，以防止一国易于把经济危机转嫁给新加坡，对外资来源实行综合平衡政策。这种做法有利于技术比较和充分利用外资之间的竞争和矛盾。目前新加坡的外资已形成美国、西欧、日本三足鼎立的局面。新加坡引进外资还与培训技术干部相结合，并加强对外资企业的管理，对于过时技术、污染严重的企业等一般不予批准。1983年又在引进外资基础上，创造了一个“科学公园”。1983年人均收入已达6,523美元，相当于意大利的水平。

我认为：上海在引进外资、技术时，新加坡的某些做法可以借鉴，特别对能扩大出口的一些新技术，或合资、独资的企业，应

在税收、利润汇出，固定资产加速折旧等方面给予较大的优惠。并且改善投资环境和对“中外合资法”、“独资法”等更进一步修改或制订，使其更具有吸引力。

(二) 对外贸易要进一步实行“奖励出口”的政策

当前争夺世界市场的斗争十分剧烈，发达国家的贸易战的焦点已由传统产品转向高级技术产品的出口，因此出口贸易产品必须以新取胜，以质取胜，而且产品的寿命周期越来越短。这就对出口企业利用新技术，发展新工艺方面提出了更高要求。目前上海拳头产品不多，而日本、西德仅汽车一项其出口额就在300亿美元以上。为了扶植上海的出口产品，结构上一定要从粗加工制成品向精加工制成品转变。例如，目前世界纺织品的特点：一是“花”，二是“阔”，三是“薄”，四是“混”，五是“粗”；牛仔裤用纱一般为8支、10支。上海应大胆采取一些特定的扶植政策。如对拳头产品、技术密集型产品等等的出口或引进外资、技术对这些行业的改建，应该在税收、信贷、上缴利润、机器折旧、外汇留成方面给予更多的优惠。例如，在罗马尼亚，企业完不成出口生产任务，即使实现了总产值，也不算完成生产计划。如企业超额完成出口计划，国营企业可提80%超额外汇收入，合作企业可提50%，企业还可留2%作为职工福利。

(三) 为了加快吸收外资，引进技术，上海可建立“保税仓库”和“出口加工区”

为了贯彻对外开放，并使上海成为名副其实的“开路先锋”、“出口创汇基地”和“多功能的中心城市”，可建立“保税仓库”，甚至划出一部分地区作为“出口加工区”。上海与四个特区和沿海其他十三个开放城市相比，无论在地理位置、工业基础、科学技术和教

育文化以及对外联系等方面，都有许多独特的优势，必须加以充分利用。所谓“保税仓库”，即是由海关设立或经海关注册的仓库，一般设在港口、机场附近或边境地区，用来储存舶来的商品和原料。在储存期间无需办理进口手续。由于“保税仓库”在一定期限内暂不缴纳进口税，外商乐于把货物存放在保税仓库内。有的国家还设有保税工场以供外货加工之用。资本主义国家的保税仓库有国营的、市营的和私营的，在仓时间有半年、一年、二年到三年等等。逾期不处理作为放弃货物论，由海关进行拍卖，扣除仓储费的余款，发还给原主。建立“保税仓库”的目的，可得到仓储或提供劳务的外汇，也有利于争取更多的转口贸易货源。上海如果能在吴淞、浦东、金山等地建立现代化的“保税仓库”和“保税工场”，这对搞活上海经济、发展外贸具有重大意义。

为了吸引更多的外资和技术，上海可在浦东、吴淞或金山嘴地区或划出一定面积的新港区，创建“出口加工区”。该区将比闵行和虹桥开发区更为开放，可参照国外传统的优惠条件，根据上海经济发展规划的要求，有计划地吸引外资对一些特定产业的投资。目前世界上已有30多个国家创立了400多个“出口加工区”和“自由贸易区”，贸易额要占世界贸易总额的10%，1990年将增加到20%。当前设立自由贸易区最多的国家，如瑞士有92个，美国有83个，西德、奥地利也不少；发展中国家有144个“出口加工区”，其中亚洲有37个，拉美82个，非洲25个。上海如果建成“保税仓库”和“出口加工区”，可充分利用自己的优势与虹桥、闵行两个开发区相辅相成，加速外资、外技的引进，加速上海老企业的技术改造和新兴工业、新产品的开发，进一步扩大上海的出口贸易，为我国经济起飞作出新的贡献。

扩大上海出口应注意长期效益和销后影响

上海外贸学院 章汝爽

上海作为一个传统的外贸口岸，在当前的形势下，如何扩大出口，确是一个需要认真探讨的问题。我认为：外贸和内贸不同，有其特殊的规律和要求，而其中最突出的一点是必须着重考虑长期效益和销后影响。

我两次参加联合国国际贸易中心举办的市场学教学研讨会，并在荷兰作了一些市场考察。在和国外教授、专家以及联合国国际贸易中心官员的接触中，感到西方国家考虑长期效益的做法，值得借鉴。例如：一些西方国家所以愿意通过联合国资助培训第三世界国家的外贸人员，不仅是提高他们的外贸组织技术，还着力提高他们对外贸业务的实质和规律性的认识，乃至提高他们的策略观念，归根到底是为了这些西方国家自身的长远利益。因为他们既然要和第三世界从事贸易往来，他们就需要在第三世界中有合适的贸易对手（伙伴），只有这样才能使他们自己的长期效益得到保障。否则，即使在一两笔交易中赚到便宜，但由于对手并无长期打算，或在业务中不能适应长期合作的要求，那就只能是一两锤子的卖买。这也势必损及他们自身的长远利益，而为智者所不取。所以说，他们那种愿意拿出可观的资金培训第三世界外贸人员的做法是用意深远的。

扩大出口必须考虑的要点还有销后影响的研究，包括商品适应和客户关系问题。

有人说，我们扩大出口的最大障碍是品质上不去。我认为这个问题要作具体分析。市场学中一个很重要的理论贡献就是市场细分，如果我们仅从某项商品或某类商品的总需求出发，从西方市场的一般品质要求来看，由于我们生产水平相对较低，我们要向这些国家出口，势必要攀越高门槛，而有些

高门槛又是一时难以越过的，如果硬干，那就未免吃力不讨好。可是如果运用市场细分的方法，我们就有可能发现市场机会。就以荷兰的消费品市场来说，我们有可能从它的进口商品结构中发现我们可能出口的品种，从这种可能出口的品种中发现较小却又可观的细分市场。譬如说服装，那里流行的女式服装，色调总的来说是淡雅的，款式上强调舒适、简单而富浪漫色彩，面料多数也是棉麻、化纤混纺。我认为，我们这方面的设计人员如果到那里去看一看，当能肯定所有这些要求并不难达到。如我们在生产上某些带有关键意义的技术装备落后，或某些原料、辅料、配料不过关，就应尽快设法引进。因为这种进口哪怕眼前看来代价较高，但从长远看是有利的，不仅可以从增加出口上得到补偿，而且对行业的技术改造和发展都有利。从这些情况来看，我认为，我们理解商品出口的品质要求可以用“适应”两个字概括，即适应对方的社会时尚、文化、情趣爱好、消费心理等方面的要求。我们心目中传统的品质质量的估量应该按进口国市场的要求和规范重新排队。我看到的荷兰女式服装市场，面料的质量要求远不如颜色花样之重视。经营者在提供一种出口商品的时候，总要考虑资源的使用；把资源使用在“刀口”上就是适应，这是很明显的道理。

有了适销对路的商品，只是具备了开拓目标市场的物质基础。但要成功还必须解决一系列具有关键意义的问题，其中最主要的是建立卓有成效，能与我长期合作的客户关系，从而解决使出口商品顺利进入目标市场的渠道网络的问题。以我在荷兰市场上看到的情况来看，这方面的问题较之商品品质的

不适应，更为突出。而问题的严重性恐怕还在于很少有人对此予以足够的重视，以致我们的产品只能在少数华侨经营的杂货店或廉价的地摊上才能找到，即使是这样的立足点，也还不知存恤。即以其中一家曾积极经营我货的侨商长城公司来说，几年来在经营我货的过程中，遇到的问题是骇人听闻的。如该公司原为我蘑菇罐头在荷兰的包销户，由于国内在外销上缺乏组织性，有的公司以差幅很大的低价售与香港，而其它的荷兰商号又从香港以低价购进，使长城公司受到意外的打击。就在1985年广州春季交易会上，长城公司购进一万箱梅林牌蘑菇罐头，第一批3120箱于六月抵鹿特丹，但与此同时，市场上出现低价供应的宝塔牌蘑菇罐头，造成市场的极度混乱。除此之外，各种到货品质问题时有发生，有的包装不符合要求，有的售出后成箱遭到退货。更有甚者，1981年从中国买进的600吨胡椒粉以每桶五十公斤包装，到货后发现每桶中却有五公斤是“盐”！

仅这笔交易，长城公司损失十万荷盾。该公司自1984年8月至1985年6月还不断接到荷兰商品检验当局对其购自中国的产品因商标招贴纸上的文字不符合要求而提出的警告。该公司一再将这些警告反映给国内有关的出口公司，却得不到应有的重视与纠正。该公司对经营中国货曾算过一笔帐，是亏多盈少，从而迫使该公司必须考虑是否继续经营中国产品的问题。几年前曾畅销欧洲的中国布鞋，正是由于各口岸自相竞争，致使几乎所有的进口商都受到伤害。嗣后竟无人敢于经营，尽管市场上仍有消费需求，却再也看不到有货供应。这种后果都是违反外贸的一些带有规律性的根本准则而造成的。因此，从出口的角度来说，那种不知保护进口商正当权益的做法无异自杀。

我想上述这些问题如果能得到正确的剖析和采取有效的改进措施，将会对扩大出口起积极的作用。

开展出口结汇证贸易，搞活对外经贸

上海国际贸易研究所 竺留定

要搞活我国的对外贸易，促进经济的整体发展，当务之急是改革我国的汇率，开展出口结汇证贸易。

对汇率的改革长期来存在着两种截然相反的意见。

一种意见认为，汇率的改革，贬值会对一国的经济和贸易产生负效应。

战后，一些发展中国家均已感觉到复式汇率以及进口管制对本国经济的不利影响，然而却不敢采取大胆而有效的措施进行改革。这种状态与五十年代以及之后凯恩斯主义的盛行有着密切关系。持这种观点的人认为本币的贬值会对一国经济产生三重负担：

第一重负担是贸易的差额如果改善的

话，国内可消费的物资就要减少，于是，对国民的福利将产生不利影响；

第二重负担是假定国际市场对一国商品需求如果不是无限大的话，汇率的贬值就会引起贸易条件的恶化；

第三重负担是汇率的贬值会使进口成本增加，促使国内物价上升，引起严重的工资与物价互推上涨的恶性循环，形成“成本推进式的通货膨胀（cost push theory inflation）”。

另一种意见认为汇率的改革能促进出口，可带动经济的发展。我国的经济学界大多持这种观点。

从我国的情况看，人民币汇率的调整势

在必行。否则，我国对外贸易的被动局面难以改善。

广阔的国内市场和供应不足的经济结构往往使人们容易接受凯恩斯所称的第一重负担而忽视出口导向的迫切性。凯恩斯理论所称的第一重负担弱点在于只注重于本国有限资源和商品的静态分配，而忽视了国际资源的统一性和生产发展这一动态观念。另一方面，在经济发展的特定时间，有限度地压缩国内消费，争取较多的外汇，促进经济的发展也是完全有必要的。

我国的对外贸易目前仅占世界贸易总量的百分之一，出口的扩展引起贸易条件的恶化这一担心是多余的。

汇率的调整虽有可能通过进口价格的上涨而影响国内价格的上移，问题是我们采取何种幅度，采用什么措施，包括过渡措施，使这种影响尽可能地缩小。

汇率如何保持与价格、工资改革同步，避免过分刺激物价与工资变动幅度，是需要慎重考虑的。

根据我国的情况，实行一种受国家计划管理约束的弹性汇率制，以充分引进市场机制是搞活对外贸易的关键。具体地说，就是一方面坚持对外汇的集中管理，另一方面又有计划地利用市场机制，使汇率在供求力量下进行适当的浮动和调节。这种计划弹性制的实质，是国家通过外汇市场机制，实现对汇率的调节和管理。

在目前，作为过渡性措施，实行人民币管理浮动制是可行的。

实现人民币管理浮动的方法很多，主要有两个：一是开放外汇现汇市场，使外汇供求直接相连，国家通过外汇银行进行干预、控制。此种方法的技术难度较大，对实际汇率变动的幅度也较难控制，二是采用结汇证间接浮动。出口单位在获得外汇收入后，按规定将外汇交给指定的管理机构，管理机构按规定汇率支付人民币，并按企业应留外汇

比例发给结汇证，允许其在指定的市场或外汇管理机构出售。购入结汇证者，须用于经过批准的用途。

这一方面的好处在于：

(1) 买卖可自由交易，但交易的对象不是外汇本身而是结汇证，故可控制乱用汇和套汇、逃汇现象的发生；

(2) 出口者外汇所能换取的是市场上原已存在的人民币资金，故可避免银行因购买外汇而增加垫付资金的放出，对控制货币投放量有利；

(3) 国家可通过对结汇证发放的范围和比例的控制，达到对实际汇率的调节。具体步骤可采取：在近期，对由国家直接控制的石油、粮、棉等出口商品和进口设备、原材料实行法定汇率结算，以避免进口资本急速上涨而促使国内价格猛烈上移。对其它商品采用结汇证贸易，以刺激企业的出口积极性和限制进口，逐步扩大企业外汇留成比例，减少企业对财政的依赖，以推进“自负盈亏”和“代理制”的实行，并通过逐步扩大结汇证范围，达到名义汇率和实际汇率的一致；

(4) 结汇证贸易的实施，可打破地区行政界限，充分发挥口岸的重要作用，利于统一对外，同时也有利于解决“三资企业”的外汇平衡问题，促使经济和贸易的正常运转。

总之，实施结汇证贸易是通过“管理浮动”的方法，使汇率由局部浮动到全面浮动制的一种过渡措施。

结汇证制度仍是外汇管理的一种工具，作为其配套措施还须辅之以进口管制、关税和财政税务政策，当然还包括考核办法。这种方法的利益是明显的，实行起来在技术上也并不太困难，国家的外汇管理也不会削弱，作为宏观调节的一种手段是可行的。

发展出口贸易的关键在于产品的不断更新换代

上海外贸学院 孔子熊

要在国际市场上打出一个热销商品，并能卖得好价，不经过长期苦心经营，是难以获得成功的。商品占领市场后，若要使其长期盛销不衰，还必须不断提高产品质量，并研制新品种投放市场，才能在激烈的市场竞争中取胜。反之，无论哪一种产品，如果不根据市场需求变化，不断地改进产品，及时提供消费者所喜爱的新品种，即使是响当当的优质名牌产品，也可能被挤出市场。天津中法葡萄酿酒有限公司，主要生产“王朝牌”半干白葡萄酒；一九八〇年与法国合资筹建，做到当年建设、当年投产，当年创造经济效益。第二年产品远销美、英、法、日和香港等国家地区。去年生产继续发展，并获得国家、莱比锡国际博览会、卢比安那国际博览会等三块金牌。然而，当“王朝”葡萄酒在国内外的声誉与日俱增的情况下，该公司领导人却不满足于现状，与专家技术人员一起，昼夜苦战，着手研究新品种。他们正是根据市场销售规律办事，重视新品种的开发，这是这家企业获得成功的经营之道。

而另一个出口产品——三五牌木钟，是上海三大类出口钟表之一。一九五九年进入国际市场，当年外销五千只，一九八一年出口量达到25万只，创汇400万美元，远销77个国家和地区。这样一个热销产品到一九八四年出口量已下降到3.7万只，创汇减少到48.8万美元，其出口金额仅为一九八一年的12.2%。从这个实例中我们可以看到该产品曾有它的优势，因此一度盛销。但在七十年代末，当国际市场上走时31天的钟脱颖而出时，而三五牌钟的生产厂，却满足于国内外热销，忽视产品的更新。甚至放松质量管理，造成对美国 and 伊拉克出口的两起质量索

赔，结果只能以退出这两个市场而告终。从以上两个事例可以看出，一个企业如不在新产品的开发上迅速作出努力，取得成效，那么，它的产品逐步被挤出国际市场是不可避免的。

产品必须不断更新换代，才能在市场上立于不败之地。这个道理已如上述。那么，为什么我国有那么多的出口产品更新不快，二、三十年“老面孔”不变呢？个人认为有以下几方面的原因：

一是内销市场上对这部分产品供不应求，以致客观上没有开发出口新产品的压力和动力。

二是由于新产品从试制到投产，有可能影响原订经济指标的完成，影响工厂的利润和奖金，致使工厂研制和销售新产品缺乏积极性。上海胶鞋六厂是一家生产各类回力牌胶鞋的工厂。由于其产品质地优良，在国内外享有声誉。一九八五年三月初这家工厂在上海举行的贸易洽谈会上，又提供了5个胶鞋新产品。虽然由于式样新颖，色彩调和，颇受外商欢迎，但因存在上述顾虑，就是不敢开价成交。

三是对产品必须不断更新换代认识上还有差距。

为尽快解决上述问题，现提出几点建议：

1. 对新产品的开发，要尽快落实奖励政策

要运用经济手段，调动企业在开发新产品中的各种积极因素。对开发新产品有成绩而影响当季、当年产值、产量、利润指标时，要规定特殊政策，不能影响同行业中的

评比,不能影响奖励基金和福利基金的提取。因为这是关系到职工切身利益的大事。目前上海有关部门对新产品的试制和投产虽已规定了鼓励政策,但为了快见成效,还得在具体范围、分配办法、申请手续等方面作出详细的规定,使它成为看得见、摸得到的政策,以利于工厂打消顾虑,投入行动。

2.开展新产品评选活动,制订新产品奖励条例,及时进行评选、表彰和交流

树立开发新产品光荣的社会舆论,形成一股推动新产品开发的强大政治动力。经贸部于今年二月表彰在国际上获奖的优质名牌产品,这在建国以来还是第一次。至于对开发新产品获得成效的企业和产品,还缺少大张旗鼓的表彰。应该把评选、表彰和交流活动经常化、制度化,给企业以压力和动力。

3.要鼓励开发有我国特色的新产品出口,使它进入国际市场后,有强大的生命力和长期的优势

四川省中药研究所和重庆饮料厂共同研制的天府可乐就是这样一种具有我国特色的新产品。它的特色是选取食药两用植物为原料,并与天然色素配制而成。产品芬芳可口,既可消暑解渴,减汗利尿,又能舒肝和胃,怡神解乏。为了发展生产,扩大出口,他们又从国外引进易拉罐生产线,推出易拉

罐天府可乐高档饮料。目前已拥有52家分厂,遍布21个省市,年产量12万吨,还有150多家企业要求与该厂合作。如今天府可乐已远销东南亚和港澳地区,并被誉为“一代名饮”。日本一家大型企业已与他们达成协议,由重庆提供大批底料,在日本罐装销售。这不过是一个典型产品,只要我们开动脑筋,成千上万个特色产品,正等待我们去开发。

4.不仅大商品,而且小商品也都应该走不断开发新产品之路

由专家总结搞活企业八项标准的第一项是:“具有开发新产品的能力,能较好地适应市场变化,并有一定的新产品储备”。这是具有卓越见解的观点。有人以为只有大商品才有开发新产品的前途,而小商品就不必去多动脑筋。其实不然,实践证明,开发小商品也是大有可为的。如上海出口的木螺钉是一项看不上眼的小商品,原来只有公制一种规格,因此失去了不少国外客商。上海市郊的南汇下沙木螺钉厂生产的木螺钉,具有英制、美制、法制多种规格,花色品种从100多个发展到300多个,有镀铜、镀铬、镀镍,新品种尚在不断开发,以适应外商多种要求。现其产品已远销70多个国家和地区,不仅为国家创造了大量外汇,而且获得了较好的经济效益。

对发展上海梭织服装出口的意见

上海服装进出口公司 丁爱华

从1981年到本世纪末,我国对外贸易的战略目标是:在不断提高经济效益的前提下,力争对外贸易翻两番。那么,上海的梭织服装出口如何达到这一目标呢?略谈几点自己的想法。

一、扶持服装工业,发展服装出口应放

在重要位置上

服装在世界贸易市场中是一个大宗商品。由于服装工业是劳动密集型行业,具有投资少、上马快、收效高、创汇多、耗能低、无三废的特点,因而在发达资本主义国家经济起飞期,如英、法、德、日等国都把

它放在重要位置上。近十几年来,香港、南朝鲜等地区服装行业已成“支柱工业”。我国是个发展中国家,如能借鉴国外经验,积极扶持服装工业,发展服装出口,是有重要战略意义的。

当前我国服装出口额约占世界服装出口贸易额的3.1%,其中上海服装出口仅是全国的1/6,比重更小,因此上海口岸扩大服装出口是有潜力的。同时也要看到上海是我国服装生产及出口的基地,技术力量比较雄厚。上海服装出口素以式样新颖,做工讲究著称,在国外享有一定的信誉。但另一方面也应看到服装在国际上是敏感性商品,竞争激烈。一些国家为保护其本国服装工业的发展,往往对服装进口采取种种限制措施,如实行“配额制”,这对我出口服装带来困难。

二、当前上海服装出口存在的主要问题

1、服装的面料品种单调,花色陈旧,基本上停留在六、七十个品种上,而且绝大部份是六十年代的老产品,大大落后于国际服装流行要求。

2、产品档次低。我国出口服装基本上是中低档货,品种主要是衬衫、裤子、衫裙、睡衣、衫裤、童装这几大类。由于面料不适应,出口是大路货,因此对外售价低。台湾价格比我们高15%。南朝鲜高38%。而香港则为我们的2.6倍,美国为我们的3.6倍。

3、辅料跟不上,出口不配套。基本辅料短缺,品种单一,数量满足不了,而且质量差,现不得不依靠进口或由客户提供。由于我们没有掌握辅料上主动权,影响服装的款式、质量、销售售价和及时生产成交。

4、服装技术、设计力量弱,缝纫设备陈旧。服装行业有职称的人员只占职工总数的1%左右,技术工人青黄不接。服装款式的设计、打样、复样等工作不适应。

服装行业的大部份工厂使用的缝纫机是

属于国外淘汰品种,自动化专用设备少,生产效率低。

5、生产周期长,交货期不适应。目前服装出口从成交到交货一般需要半年以上甚至一年,若辅料供应脱节,时间更长,而国外的交货期一般为三个月,短则45天左右。这主要是面料生产周期太长,如色织布类,生产周期要3~4个月,这不仅影响流行花色的确定,而且也影响出口的售价。

三、设想和建议

1、积极扩大运销面料的供应,加强印染等后处理,增加服装面料新品种。扩大服装出口的关键是面料,而我国出口服装的面料大部分是六十年代的老品种,且适销的大路品种如棉布中的纱卡、横贡、灯芯绒等,以及涤棉布、染色布的供应能力均不能满足我出口需要,因此,务必请工业部门增加对路适销品种的供应量,积极发展新品种。当前国外的服装面料繁多,后整理手段越来越多,技术水平越来越高,能使天然纤维具有化学纤维的易洗、易干、免烫等特色。

2、大搞“开发”工作,积极开展服装进料和来料加工业务。在目前国产面料尚不能适应国际市场需要的情况下,这是扩大服装出口,增加花色品种,提高售价,多收外汇,弥补国内面料不足的有效途径之一。

3、积极设法解决辅料的供应问题。目前客商供应辅料随着出口的扩大数量逐年增加。长期依赖客供不仅给客户增加了不少麻烦,有时也直接影响与我交易。从长远讲,辅料及配件我们必须自己解决。为此,建议有关部门立即着手研究扩建和新建各种辅料工厂,如粘合衬、钮扣、拉链等辅料,适当引进先进技术设备,利用外资,提高我们的生产能力,解决缝制服装的辅料和配件的供应问题。

4、加强服装机械的国内配套能力,引

(下转第48页)

景气、用户心理等因素交织而成的，而熟谙某些情况并掌握最新动态资料的咨询部门向企业所提供的信息，可供企业抉择，这样往往能出其不意，使产品捷足先登。

二、利用社会的专业分工，发挥企业的潜在优势

专业化分工是企业自身能力的延伸，在有限的空间和时间里，经过“社会流水线”的迂回，能制造出成批的先进设备和产品，体现出高速度、高效率。在当今一批发达的资本主义国家里，产品的标准化、系列化、通用化程度日益提高，企业开发新产品中利用此“三化”的零部件越多，产品生产成本就越低，竞争能力就能相应提高。国外有些中小企业，它们每年可以推出数种新品种上市，并且在性能、成本上足以同大企业相匹敌，其中奥妙便是在上述产品“三化”上下了很大功夫。

由于中小企业缺乏资金和受科研实施等条件限制，一般不可能象大企业那样从事各项研究，但它们并非一无办法，其中最有效的途径就是购买专利或引进先进技术、设备和新工艺。日本近年来许多中小企业向海外出口了大量高技术产品，这些产品的设计原理或制造方法大部份是通过专利获得的。尽管购买一项专利费用较昂贵，但只要预测准

确，技术可靠，最终获利是无容置疑的。更为紧要的是中小企业常常能在购买专利的基础上进行革新改进，从而创造出新的专利产品，不仅延长了原产品的市场寿命周期，而且给企业带来一笔可观的专利转让收入。

三、广开渠道，建立多种横向合作

随着新的技术不断渗透生产领域，给企业注入了新的活力。同时由于新原理、新技术被广泛运用于产品的生产和加工过程中，使制造工艺更为复杂化。许多产品往往集机械、电子、化学、新材料、生物工程等原理于一身。在此情况下，企业如想单枪匹马，企求一鸣惊人，则会适得其反，寻求合作才是一条成功之路。在国外，中小企业一般不搞小而全。他们认为，把市场上其它生产配件的企业所拥有的专业知识和专业能力，结合到自己的产品中来，加强本企业的技术基础是十分必要的。为此，意大利中小企业都按行业建立了各种形式的组织和出口联合会。据初步统计，目前国外中小企业间合作形式大致有：（1）生产——咨询型；（2）生产——销售型；（3）研究开拓型；（4）生产合作型；（5）资金合作型；（6）人员合作型；（7）科研——生产型。近年来，中小企业跨国合作开发新产品也逐渐增多，并已成为中小企业经营的一个重要战略。

（上接第20页）

进必要的先进服装生产设备，加强研究工作，使服装生产技术有较大的突破。根据生产需要积极引进一批专用设备，如开袋机、装袖机、扎卜机、撬边机等机种。

只有这样，我们上海的梭织服装才能适应国际市场的需要，卖好价，多创汇。