

要利用日本进口融资制度的变化，加紧努力，渗透进日本市场。

附表：进口融资形式

融 资 人	货 币	名 称	资 金 来 源
外国银行	外币	承兑票据	银行承兑票据市场
外国银行	外币	托 收	银行承兑票据市场、欧洲货币市场
日本银行	外币	“Hompo Loans”	银行承兑票据市场
日本银行	外币	“Impact Loans”	欧洲货币市场
日本银行 日本银行	日元 日元	日元进口远期票据 “Jikihane”	日本银行贷款, 票据市场(进口结算票 据制度, 与进口有关的准商业票据), 日元银行承兑市场

注：“外国银行”包括日本银行的海外分行，“日本银行”包括外国银行的日本分行。

(上接第52页)

外销,属出口创汇型,其外汇平衡一般问题不大,而且常有盈余。如上海高仕香精有限公司和上海航空食品有限公司就属这种情况。

(二)企业产品内外销并举,主要产品为内销,而其他产品外销,其所创外汇足以平衡其本身的外汇支出。如上海大众汽车公司所生产的主要产品桑塔纳轿车以内销为主,但根据协议,拟以返销汽车发动机和出口模具,平衡其外汇收支。

(三)企业产品以产顶进,外汇计价。某些产品因国家建设需要,每年都要花大量外汇进口,而生产这类产品的企业大多属于技术密集、知识密集的缺汇型企业,兴办这类“三资企业”在政策上要允许其产品在国内出售,以外汇计价,使其做到外汇收支平衡。如上海贝尔电话设备制造有限公司开业后,可以外汇计价在国内销售电话设备,以平衡外汇收支。

(四)企业以人民币收购其他货物出口换汇。“三资企业”的外国投资者,很多具有较强

的销售能力,能够在国际市场上推销我国的某些货物。对这类企业要允许其收购国内货物出口,不仅可以在一定程度上解决部分外汇平衡问题,而且还可扩大整个国家的出口,如三 M 公司就愿意将其内销所得人民币在沪购买工业品出口换汇,以解决外汇平衡问题。当然,他们收购国内货物应通过外贸单位,以便对有关货物的品种、数量、价格加以控制,避免与我外贸单位“争食”。

(五)成立“控股公司”,调剂所属企业间外汇余缺。即由一个中外合资的“控股公司”将其所属公司或企业的外汇收入集中调剂。不过,成立“控股公司”要加以严格的审批和限制,以避免诸如市场垄断等消极作用的产生。

综上所述,只要我们真正在宏观和微观上落实上述较为切实可行的措施,解决“三资企业”外汇平衡问题是完全可能的,而这一问题的解决则会对开创利用外资新局面具有举足轻重的作用。

ENGLISH DIALOGUES FOR FOREIGN ECONOMIC RELATIONS AND TRADE

Tang Derong & Fan Songhe

Lesson One

Taking the First Step in International Trade

Consultant: Good morning, Mr. Larson. I'm pleased to learn that you want to market your product in other countries.

Company President: Yes, we have a good product, and it should be in demand in other countries. But I don't know how to begin.

Consultant: well, that's the most difficult part of foreign trade—taking the first step

President: I'd like to try to sell one line, a small office machine for putting sheets of paper together called a collator.

Consultant: That sounds interesting.

President: Do you think I should export to only one country first?

Consultant: You said your product should be in demand in other countries. So you must think there is a potential for making a profit in more than one. Examine the market structure and general economic conditions in those places. This will indicate whether a profit can be made. Then decide how many countries to start with.

President: Would I need to go to these countries and sell the product myself?

Consultant: No. But a visit to the countries would be a good idea.

President: What would I do there?

Consultant: You would locate a distributor who would purchase your product and resell it.

President: How would I find a distributor?

Consultant: First, you may find a selection of names through the United State's