

日本外贸出口成功的方略

吴 韩

日本经过战后10年经济恢复阶段后,仅用18年的时间基本实现了资本主义现代化,从一个资本主义后进国,一跃成为一个世界经济大国,经济发展速度在资本主义世界首屈一指。经济的发展刺激了对外贸易的发展。1946年,日本外贸出口额仅为0.65亿美元,1964年达到67.04亿美元,比1946年增长102倍;1985年出口额突破1,740亿美元,又比1964年增长了25倍;1986年外贸出口创历史最高纪录,达到2,150.91亿美元,首次超过2千亿美元大关。对外贸易已成为日本最重要的经济支柱。目前,日本是世界上最大的贸易国家之一,那么,日本外贸出口成功的方略何在呢?

商品具有竞争力

日本是个原料靠进口,产品靠外销的“贸易加工型”的国家。日本的商品大量涌进世界各个国家和地区的市场,如日本出口到香港的电器品,占压倒优势,这些商品70%经过香港又转卖到其他地区。为了不失去原有市场和积极开拓新市场,日本常常改变出口方式,如输出资本,在其他国家投资建厂。仅以消费型的机电产品为例,日本国内的主要厂商几乎都进入世界市场,产品价格合理,销路很好。

用日本人的话讲,这是由于他们坚持了“为社会服务”的经营方针,“物美价廉”的经营原则,“价格稳定”的经营决策,从而使日本商品具备了下面的特点,迎合了顾客的需要。

(1) 以公正的价格向进口国提供受他们欢迎的商品,满足进口国各消费者群的需要。

(2) 随着国内科学技术的发展和广泛运用于生产,经常进行产品的升级换代。随着生产成本下降,又合理调整销售价格,决不为竞争目的而廉价倾销。

(3) 在商品品种上做到“别具一格”,采取了投其所好,因地制宜的做法。如香港人喜欢用电热锅蒸香肠,并要求透过锅盖能看到锅里的香肠是否煮熟。日商便改进锅盖,使电热锅具备了这种功能,结果,产品十分受欢迎。

(4) 严把质量关,产品过得硬。日本小松制作所实行“PDCA”管理制,即在计划(PLAN)、实施(DO)、检查(CHECK)和处理(ACTION)四个阶段中都贯彻质量管理。许多大公司还建立质量管理制度,并已在日本大企业中普遍实行。对于一般初具规模的工厂,均设有质量控制部门,有的还聘有专门的质量检查员,经常检查产品是否符合客户要求,以确保产品质量。

扩大出口,措施得力

为了扩大出口,日商采取的措施是:

(1) **创造名牌,垄断市场** 他们先选定一个最易成功的市场作为基地,谨慎选择良好的合作对象,成功了再向世界进军。在销售渠道方面,一般采取以下四种方法:①与当地商人合办公司;②全权委托代理商;③在重要市场自设分公司;④寻找当地人当推销员。在广告方面,公司负责国际性广告,当地广告由当地代理商负责。如果某一地区颇有潜力,而合作者又不肯花钱作广告,公司则亲自作广告,但售价提高10~15%。名牌一打响,在当地市场上就要保持良好的产品形象及不断地开拓新市场,从而达到占领市场,获得发展和超额利润的目的。

(2) **在市场竞争中,决不用廉价推销方式,夺取市场优势** 因为日商认识到不能只考虑暂时的市场占有率,而主要是谋求如何扩大出口,即使暂时失去了部分市场,销售减少,利润降低,但一旦人家相信你的产品质量的确比别的产品高出一筹,承认了它的价值,就会达到扩大出口的目的,也就不会在国际市场激烈的竞争中败退下来。

(3) **实行“产品表彰制”** 对于最优产品给予“特别奖金”,从而候选产品会一个接一个地涌现出来,优中选优,使选中的产品都有别具一格的优势。随着“个性化”市场的产生,日本已产生了不少“个性化”企业,而且在不断发展。这些企业以生产出适应不同类型消费者需要的各种新、奇、特、异产品而见长,赢得国际市场瞩目。

(4) **企业开展“意识革命”** 当前,日本企业正面临着新技术革命的挑战。各大小企业为了在竞争中重振“企业家精神”,争先展开了一场旨在提高经营意识,增强企业经营灵活性和应变能力的“意识革命”。所谓“意识革命”,首先是大幅度地整顿企业组织;其次是改变过去那种美国式的“自上而下”的经营作风和忽视第一线的经营方式,对本企业内的人力和其他经营资源作了调整、充实,加强销售第一线的力量;再其次是工贸合一,开展多种经营;最后是改革过时的、僵硬的价格体系,以便灵活地适应以重视商品使用价值、商品的文化性和流行性为特征的“轻型”时代的需要。这种“意识革命”就使几年来由于企业战略战术连连失误而陷入困境的日立公司步出维谷,从而重新获得了新的活力。

不断增强国际竞争能力

(1) **价格竞争能力** 在日本的价格竞争能力中起主导作用的有:生产率、工资水平、原材料、汇率。日本出口商品的国际竞争能力强,主要在于不断地提高劳动生产率,而且生产率的增长速度高于工资的增长速度。结果,由于劳动生产率的提高,就可以抵销出口中因汇率变动、原材料涨价和通货膨胀所造成的损失。经过日元几度增值、美元危机和石油危机,已充分证明了这一点。当前,日本生产水平高的行业恰恰是日本最主要的出口工业。

(2) **非价格竞争能力** 在当今国际贸易中,知识和技术起着越来越大的作用,出口产品的质量主要取决于生产技术水平。而日本非价格竞争能力的决定因素就是技术上的优势。技术水平高是保证产品性能、质量、商品知名度和可靠性的前提。日本非价格竞争能力强还表现在广设销售网,交货讲信用,广告宣传得力,售后服务周到,市场调研和情报搜集及时、准确。它收集的各种情报中85~90%都与经济有关。日本可在5秒至1分钟内获得世界各地的最新金融行情。日本公司的信息工作更是驰名于世。三井物产公司的全球信息网被誉为“超过美国中央情报局”。它所设的专线长达40万公里,可绕地球10圈。仅东京总公司一天就处理3万份信息。同时,日本政府也非常重视企业产品革新、工艺革新和新技术商品化

的速度。在提高生产率和技术水平方面,日本企业不惜工本投入大量资金,不断提高资本装备率,同时,又积极消化和改良引进技术。日本政府把“技术立国”作为国民经济发展的总战略和指导思想,更加有力地推动了新技术的发展。日本科技攻关的对象主要是微电子技术、新材料、新能源和生物工程,某些方面已超过欧美,走在世界的先进行列,也逐渐成为日本的“拳头”出口商品。

适应能力强

(1) 出口振兴政策具有阶段性 每一个阶段突出一个政策重点,解决一个方面的问题。财政措施、金融手段和行政法规都要围绕这个重点,协调相互关系,共同促成目标的实现。政策的阶段性保证了日本出口贸易对国际市场的适应能力。为了适应国外市场需要,日本政府先通过各种补贴弥补竞争力的不足,进而回过头来打基础。在对于产品的竞争能力不足方面,日本的政策是先注重提高质量,降低成本和提高市场适销性,然后注重新技术的开发。日本政府还设立“出口贡献企业资格制度”,奖励对出口做出贡献的企业。日本一向把扩大出口的技术改造投资重点放在世界市场需求增长最快的产品上。总之,日本政策内容的阶段性很强,目的是为了能够更好地适应国际市场的需要。

(2) 政策应变能力 日本政府为了扶植产业发展和鼓励出口,采取以下一些措施:

① 由政府提供直接投资和补贴逐步变为动员一切财政手段直接诱导,进而过渡到最低限度地利用财政手段。

② 由政府对企业制定具体的合理化计划到对行业制定计划,最后过渡到通过综合性经济计划和技术计划进行宏观管理。

③ 由对金融、生产组织和外贸的高度集中管理逐步过渡到让企业自主地从事金融和生产组织的经济活动。

日本鼓励出口政策形式的演变体现了其出口产品是经历了由弱到强、由企业承受不了价格和质量双重国际竞争压力到具备全面竞争能力的过程,同时也说明了日本政府对促进扩大出口贸易的作用是由直接到间接、由具体到一般、由高度集中到充分发挥企业的活力,使企业在扩大出口贸易中日益起着更重要的作用。

(3) 中小企业占重要地位,具有规模小,转产快的特点 在日本的工业结构中,大垄断企业的数量并不多,仅占全国企业总数的1%左右,而不到300个工人的中小企业,却占全国企业总数的99%,它们容纳了全国从业人员的四分之三,主要经营轻工业、加工工业、劳动密集型或技术密集性较高的行业和以多品种、小批量生产为特点的行业。中小企业规模虽小,但生产专业化强,效率高,质量稳定,成本低,60~70%是为大企业进行零部件协作和产品配套。如承包著名的松下电器公司生产任务的中小企业就有1,200多家,为该公司提供70~80%的零部件。直接承包丰田汽车工业公司生产零部件的中等企业有140多家,加上间接承包的小企业多达4万多家,它们为丰田提供了80%的零部件。由于日本的中小企业规模小,转产快,从而能够适应国际市场瞬息万变的需要,有利于提高日本商品在国际市场的竞争能力,因此,中小企业成为日本经济的重要支柱之一。

随着国内科学技术的发展和广泛运用于生产,日本资本密集型和技术密集型企业比重

(下转第29页)

合同和本公约的规定,对方可以采取多种补救办法,但采取任何一项补救办法,都不排斥要求损害赔偿。损害赔偿可以是违反合同后的一项主要补救方法,它可以独立适用,也可以和其他补救方法一并适用。

根据公约第74条规定,损害赔偿的范围,即包括直接损失,同时也包括间接损失。所谓直接损失,就是现有财产的直接减少。间接损失,就是在正常情况下,实际上可得利益的失去。直接损失和间接损失之和,就是违约方的赔偿范围。当然,对这个范围有个限定,那就是这种损害赔偿不得超过违反合同一方在订立合同时,依照他当时已知道或理应知道的事实和情况,对违反合同预料到或理应预料到的可能损失。

损害赔偿额相当于实际损失额,不得超过订立合同时违反合同一方知道的可能结果。“预料到的可能损失”,这是确定损害赔偿金额的原则。这项原则的适用,使得遭受损害的一方,在经济上得到补偿。同时,又考虑到保护违反合同一方的利益,不致承担过重的、不合理的违反合同的责任。

在此应指出,根据本公约第47条有关赔偿范围的规定,我们认为,损害赔偿不具有惩罚性,而只具有补偿的性质。这是因为违约行为和一般的民事侵权行为是截然不同的。违约行为侵犯的仅仅是财产权,只是使对方在经济上遭受了损失;而民事侵权行为不仅仅是对财产权利的侵害,往往同时侵害了公民的人身权利。

在不同情况下,损害赔偿的计算,本公约第75条至77条作了详细规定,在此不加赘述。

关于根本违约的法律后果和补救方法,当然不只撤销合同和损害赔偿,还有其他方法。例如,本公约第46条第2款规定,如果卖方交货与合同不符并构成根本违约时,买方可以要求卖方交付替代物,这也是对根本违约的弥补方法。

四、小 结

关于违约的规定,英美法和大陆法相差很大。大陆法以过失责任作为民事责任的一项基本原则。法国民法典第226条规定,债务人除另有规定外,对故意和过失应负责任。英美法不以有无过错作为违反合同的条件。美国法将违反合同区分为违反条件和违反担保。违反条件是指违反合同的主要条款,对方有权解除合同,并可要求损害赔偿。

本公约将违反合同区分为根本违反合同和非根本违反合同,以区别对待不同的违反合同情况。

我国《涉外经济合同法》区分了一般违反合同、严重违反合同。该法第18条规定,当事人一方不履行合同义务或履行合同义务不符合约定条件,另一方有权要求赔偿损失或采取其他合理的补救措施。这可视作一般违反合同。第29条规定:“违反合同,以致严重影响了订立合同所期待的经济利益,另一方有权解除合同,不影响当事人要求损害赔偿的权利”。这可视作严重违反合同。

研究根本违约问题,我们应把公约和英美法、大陆法以及我国法律有关规定加以比较,这样能够更正确地领会和适用本公约。

(上接第32页)

不断提高,平均每个劳动力所需资本装备也相应增加,实现了采用先进科学技术和产品的升级换代。当前日本的工业产品在资本主义世界国家中已名列前茅。日本的造船业和汽车出口量均居世界之冠,而这些都是可以通过规模经济效益和人力资源取胜的产品,也就使日本产品在世界市场上取得的信誉和外贸出口获得盈余之道。