

利用补偿贸易方式 扩大上海服装出口

董均发

上海服装生产和出口经过 30 多年的努力，已具有相当规模，对社会主义建设事业起了重要作用。但是必须看到，上海的服装无论从生产技术水平，还是从市场和产品的深度和广度，还远不能适应国内外消费者的需要。为了扩大上海服装生产和出口，提高上海服装的国际市场占有率和知名度，必须采取适合我国实际情况的对策，打开我服装出口新局面。

党的改革、开放、搞活的方针给外贸服装生产和出口带来了生机。利用外资，以补偿贸易方式，引进国外先进技术，武装现有企业，积极扩大生产规模，为发展外贸服装生产和出口带来了活力。

（一）促进了工贸结合

市服装进出口公司（以下简称外贸公司）与上海青浦县白鹤乡在 7 年前，以补偿贸易方式兴办了全市第一家工贸结合的生产出口服装的专业厂——上海白鹤服装厂（简称白鹤一厂）。该厂上马初期的两年搞来料加工，生产一些低档服装，收回了垫付的全部资金，还清了外商垫付机器设备的价款。但是，他们在国际市场上没有真正起飞，其原因是地处农村，信息不灵，做出口生意经验不足。为了改变这种境况，他们开始走工贸联营的道路。工贸联营后，市外贸公司为联办厂引进先进缝纫设备，工厂根据出口产品的要求扩建生产厂房，使联办厂很快成为上海市设备最新、规模最大的专门生产出口服装的工厂之一。同时，外贸公司利用手中配额、客户的优势，根据扩大出口贸易多创汇的原则，以进料加工形式向工厂提供适销对路的生产原材料（面料、辅料等），改变了原料主要靠客户提供的被动局面，使工厂从单一来料加工向进料加工出口产品转变，达到运用相同配额为国家多创外汇的目的。工厂则充分发挥劳动力资源丰富等有利因素组织生产，保证了产品的质量和交货期。由于工贸双方优势得到了充分发挥，从而促进了生产发展，效益逐年提高，出口收汇额在联办后比联办前增长 8.03 倍，与外商签定 600 多笔合同，没有退过一次货，为扩大服装出口作出了贡献。

（二）建立服装出口基地

扩大外贸出口，创造更多外汇，最根本的是要采取适应国际市场要求和符合我国国情的正确战略。逐步改善出口商品的生产布局，在沿海地区和其它有条件的地区建立各种不同类型，各有特色的出口商品生产基地和出口专厂、专车间，形成比较完善的出口商品生产体系，这是提高出口贸易经济效益，增强出口商品竞争能力的一项有长远意义的战略措施。过去，上海出口服装货源的面料是通过市纺织工业局所属的工厂生产渠道提供，成品服装是通

过手工业局、农机局、以及纺织局等所属工厂生产渠道提供。由于体制上的原因，产销矛盾一直很尖锐，在一定范围内，影响了出口和生产。为了探索解决矛盾的途径，外贸公司从1979~1986年间，以各种优惠措施扶持16家专业厂(其中11家为服装生产厂)，初步形成了出口服装生产基地。这些工厂每年为该公司提供服装面料6,800万米，商标500万米，塑料制成的各种服装辅料折合人民币800万元，出口服装1,000万件/条。使出口服装基本达到了稳定货源渠道，适应市场变化快，品种适销对路，质量可靠稳定，售价卖得好的要求。

(三) 对实现“两个转变”提供了借鉴

由于联办的服装工厂具有技术设备好、市场信息灵通的优势，无论服装的数量还是质量都有了显著变化。目前，中高档产品已从原来的10%上升到90%，产品在千变万化的国际市场上享有较高的声誉，多次得到外商的表扬和外汇奖金。1984年，美国雅美集团向我白鹤一厂赠送“名扬四海”奖牌。1986年9月美国最大百货公司之一——希尔思公司赠送了“款式新颖、交货及时、做工考究”的全能奖牌，并多次得到国家外经贸部的表彰和奖励。该厂建厂初期只能生产低档太空衫，目前可生产中高档茄克衫，既有棉、夹、单，又有中、长、短，品种花色多样，工艺造型别致美观，镶色、嵌线、拼块、滚边，变化繁多，且越做越复杂。有的款式既可正反两面穿，还可脱卸成马夹。近两年又发展了风雨衣和风靡美国市场的牛仔衣等品种。联办厂产品体现了“新”、“奇”的特点，其产品在国际市场颇为畅销，不但在美国市场成为抢手货，就是英国、联邦德国、丹麦、日本、荷兰等国商人也竞相订购，从而促进了生产发展和经济效益的提高。1987年投产的青浦金泽服装厂，生产具有150年历史的美国“阿罗”(Arrow)名牌衬衫，他们不但生产一般出口价每件4美元的“阿罗”衬衫，而且还生产以设计师名字命名的“阿罗”衬衫，其价格要比普通的高出76~170%，单工缴费提高52%，并打入了加拿大高级市场。本市普陀区的上海友谊制衣厂生产法国名牌“YSL”衬衫，其售价高达每件30多元。

(四) 有利于学习国外先进管理经验，提高企业管理水平

通过实践，不少服装厂逐渐认识到管理也能出效益。工厂在抓好产品质量和新品种开发的同时，围绕企业管理进行了大量工作。他们一方面严格把好招工关，以老带新进行培训，使新工人早日适应生产操作及工艺流程，另方面积极与国外客户联系，要其选派管理人员，进行技术等方面指导。客户选派的管理人员不仅负责机器设备安装、调试和培训维修保全人员，而且还进行制衣技术培训。例如，金泽厂开始生产“阿罗”牌衬衫时，困难相当大，经外贸公司与客户协商，客方从香港无偿派人驻厂，并经常保持有十名技术人员和一名业务经理，对我方进行生产技术管理指导。在客方帮助下，厂方制定了生产考核指标，健全和加强了各项管理制度，从1986年3月开始(从建厂到投产只有半年多时间)，一个全部是新工人的新厂，从分期分批的训练缝纫开始，经过小批量按“阿罗”工艺生产内销产品后，就转入生产出口“阿罗”衬衫。在生产过程中，每个车间各道环节都有香港技术人员对我方人员手把手逐个进行生产指导，所以生产的出口产品全部达到客户要求。首批服装出口到美国后，经“阿罗”公司质量检验部门检验，在他们所有进口的衬衫中，金泽厂的“阿罗”衬衫得分最高。1986年，解放日报还为该厂报导关于生产“阿罗”衬衫2万余打，件件合格的消息。工厂的管理加强了，生产的应变能力也增强了，适应了国际市场瞬息万变的需要。白鹤一、二厂(由于出

口业务发展，在一个厂的基础上又建立了具有相当规模的二厂。建厂初期每调一只款式，往往要经过4、5天时间，现在只需1、2天就可以出成品，且款式工艺生产要求比以往高得多。过去生产车间一个月只能调换二、三个款式，并困难重重，而现在有时一个月要调六、七只款式，适应了国际市场“多品种、小批量”的需要，为立足国际市场，发展面向出口的产业打下了坚实的基础。

（五）经济效益明显提高，乡镇人民生活有了较快改善

以补偿贸易扶持起来的服装厂大都在上海市郊，对扶持乡镇工业，活跃乡镇人民经济，发挥了应有作用。据统计，十家联办服装厂，安排就业7,000多人，每年为国家提供税利1,200万元，人均达1,600多元，大部分工厂从土建到正式投产，都不过一年半时间，投产第一年就见成效。例如，白鹤二厂投产一年里生产66万件出口服装，实际产值1,642万元，收汇近600万美元，创利人民币375万元。白鹤一厂从1981~1986年6年，完成产值11,679万元，实现利润1,764万元，上缴国家税金828万元，创造外汇3,062万美元。上海青浦县有两个乡实现亿元乡，白鹤乡是其中之一，而白鹤一厂所做的贡献竟达40%。工厂的经济效益好坏与工人的切身利益紧密结合，大大调动了工人生产的积极性。工人的工资采用基本工资加计件或基本工资加奖励，多劳多得。生产安排比较灵活，一旦原材料跟不上或拉电就放工回家种田，有了任务马上回厂生产，任务紧迫时加班加点干，全年平均每天生产十个小时以上，保证了对外按时、按质、按量履约。

（六）引进了先进技术和设备

商品的优化，经济效益的提高，都离不开技术和设备。据统计，已投产的7家联办服装厂共利用外资400多万美元，引进了生产不同服装所需的开料、裁剪、粘合、缝纫、整烫、包装等一系列比较先进的设备。有些设备不但在国内首屈一指，就是在世界上也是最先进的，由电脑控制的缝纫机就是其中一例。他们不但进口先进设备，也比较注意技术软件的引进。例如，为了保证美国名牌衬衫的质量，他们向阿罗公司引进了“阿罗”产品的技术软件，仅仅几个月就生产出了高质量衬衫，对我国衬衫行业的技术起飞起了推动作用。上海一家技术力量雄厚，生产经验丰富的衬衫老厂，多年想赶超“阿罗”牌衬衫，由于没有生产“阿罗”的技术，一直没有实现夙愿。他们参观生产“阿罗”的工厂后，认为直接向国外引进生产技术是推动我国服装生产技术升级换代，提高产品档次的有效途径。

二

几年来，上海工贸服装行业为什么能利用补偿贸易促进生产飞速发展，扩大出口，增加外汇收入，搞活企业呢？

（一）解放思想，统一认识，消除顾虑，大胆利用外资

上海郊区人多地少，经济单一，虽要求迅速发展工副业生产，搞活经济，但最初对搞补偿贸易办厂，有些同志抱有怀疑，顾虑颇多，认为外国人“不可靠”，还有些同志存在戒心，认为城里不办乡里办，是否转移风险。外贸公司也感到风险大，压力大，怕出了底漏难交

帐。针对这些思想认识，工贸双方按照党的政策，结合实际情况，围绕要不要利用外资发展生产，如何尽快建厂，并使产品跻身世界市场等问题进行了分析研究。最后，大家一致感到，我们利用外资发展服装生产确实有很多有利条件：一是有一支具有一定技术水平，拉得起打得响的建筑队伍；二是乡镇有加工服装基础，且有一定的经验；三是劳动力资源丰富；四是工贸双方诚心诚意相互支持帮助。只要工贸共同努力，充分利用这些有利条件搞补偿贸易，短时间内一定会收到效益，而且已为实践所证明。第一个用补偿贸易扶持的白鹤服装厂不仅能按补偿贸易协议要求如期完成了 12,000 平方米厂房的土建工程，与此同时，经过挑选和分期培训，还使招进厂的新职工很快掌握了操作进口设备的生产技术，生产出了符合出口要求的服装，而且投产第一年就生产 68 万件，第二年达 120 万件，两年实现利润 372 万元，第三年又获利 339 万元，收回了全部资金。

（二）物色客户是搞好补偿贸易的基础

补偿贸易成功与否，很大程度取决于对客户的选择。在选择客户时，上海工贸双方共同掌握的条件大致有：资金雄厚，经营能力强，具有先进的管理和生产经验，订购的服装是名牌产品，而且客户能把自己的利益与工厂的发展紧紧捆在一起，乐意为原料厂制订发展规划，并通过他们的销售渠道把工厂生产的名牌产品销到发达资本主义国家，树立我国产品的信誉。为此，选择的客户最好是懂得生产业务，拥有生产技术及管理人员的专业厂，这样，可以缩短项目的洽谈时间，一旦竣工投产后，他们也会无偿予以尽职尽责。

（三）发展服装出口要综合运用多种经营方式和贸易作法

在利用补偿贸易方式发展服装出口前，有些工厂仅是利用原有的简陋厂房，搞些来料加工，生意做不大，浪费了不少服装配额，产品不能得到升级换代。鉴于此，他们才试探与一些资信好的客户搞补偿贸易，同时变来料加工为进料加工，引进了满意的机器设备，扩大了生产规模，生产出了自己的名牌产品，增加了配额使用价值，多创了外汇。以补偿贸易形式发展服装出口，又促进了“农—工—贸”的结合，探索出一条工贸结合的新路子——工贸联营。由于联营厂是工贸双方根据平等、自愿、互惠互利的原则，共同投资，共同筹建，联合经营，共负盈亏的实体，外贸公司负责提供国际市场信息，物色介绍客户，引进技术设备，提供生产原材料，收购和出口产品，工业部门提供土地、厂房、组织招工、技术培训，所以工贸都甩掉了互不信任感，和气生财，从而使服装生产、出口得以迅速发展。

三

利用补偿贸易发展服装出口，几年来，虽积累了一些经验，但也出现了一些亟待解决的问题。我们坚信，执行党的开放、搞活改革的总方针，各方协力，努力实践，补偿贸易是一定能够搞得更好的。

（一）要妥善解决好补偿贸易的外汇留成和出口奖励问题

发展外资项目，鼓励出口是我们的既定政策。但实际上做补偿贸易影响外汇留成和出口奖励，因为补偿贸易对外成交和出口是以全额统计的，而国家给地方外汇留成以及给外贸公

司出口奖励都是以实际外汇为依据，即出口总金额扣除偿还的以补偿贸易方式引进的设备价款。例如，外贸服装公司有 300 万美元补偿贸易外汇收入，在给上海地方和外贸公司计算外汇留成和奖励时就得将这笔金额扣除，这样地方就少得留成外汇百分之十几，外贸公司也少得外汇留成和人民币奖励金。为了改善投资环境，引进先进技术，扩大出口创汇，1986 年 10 月国务院颁布鼓励外商投资规定，对产品出口企业和先进技术企业给予特别优惠。搞补偿贸易的企业虽然不同于“产品出口企业”和“先进技术企业”，但有些精神是适用于以补偿贸易支持起来的出口企业的。我们认为，这样的企业亦可以享受中外合资企业获利的第三年至第五年减半征收所得税，可免征工商统一税，可以自主经营出口，外汇可多留成。

（二）制定相应政策，理顺内部关系

以补偿贸易方式发展出口，比搞中外合资有利，但是国家没有一个完整文件。国务院颁发《开展对外加工装配和中小型补偿贸易办法的通知》已有 8 年，在这段时间里，国内外贸易发展迅速，灵活贸易方式广泛运用，而海关、税务部门仍照 8 年前的有关规定执行。这显然不适应中央关于以出口创汇为中心，扩展我国对外贸易的重要指示。在当前国内货源紧张，质量不稳定的情况下，拟以进料加工的工缴费偿还设备价款和利息，但阻力较大。例如，1986 年初工厂以产品偿还补偿贸易为工厂进口的设备，海关可接受免纳进口税，在 3 月份后，海关又有新规定，工厂以产品的加工费偿还设备价款，海关可免征该设备的进口税，但进料加工的工缴费不在其例，这实际上是硬逼工厂只能搞来料加工。到底是用搞来料加工的工缴费偿还有利，还是用进料加工的外汇收入偿还有利，这是显而易见的，有关部门应以大局、效益出发，制订有利于扩大出口的具体办法。

（三）加强项目可行性研究，注意偿还能力

搞好可行性研究是利用外资，发挥经济效益的前提。为此，我们必须注意：在引进技术和设备时，要精打细算，国内可以解决的就不要引进，要引进那些生产产品不可缺少的关键设备，为国家节约外汇；努力提高国内生产部门自身的素质，确保生产质量高数量多的产品；要组织力量攻关，以便早日发挥效益。白鹤二厂因素质好，经营管理完善，抓紧设备运转，所以只用两年时间就还清了价款。而有的工厂却不根据生产技术条件引进设备，盲目性大，致使对引进的设备一直不敢问津，既浪费了国家外汇，又造成了不良影响。

服装加工业是一般技术与劳动密集型相结合的产业。发展服装生产和出口符合我国发展出口贸易的战略方针，是发展外向型经济，搞活乡镇企业，对实现我国由初加工向精加工转变，具有重要意义。只要我们认真解决工作中存在的各种矛盾，大踏步地发展服装生产和出口，使我国服装产品屹立于世界之林，将是完全可能的。