

关于上海青联服装厂 开展补偿贸易的情况

高 锦 海

青浦县青联服装厂是一家规模不大的县办集体厂，主管单位为青浦县工业局。它的前身是为上海工艺品进出口公司加工出口抽纱品的青浦工艺品厂，后转产服装。该厂于1984年6月与上海服装进出口公司实行联营，成立青联服装厂，旋即与香港万新有限公司开展补偿贸易。工厂现有职工390人，厂房总面积占地10亩，建筑面积4,900平方米。

一、开展补偿贸易的概况

青联服装厂成立后，即通过上海服装进出口公司与香港万新有限公司签订一项三方为当事人的补偿协议。协议规定，由万新公司提供缝纫、裁剪、整烫等专用设备（日本平缝机230台，开口等专用机40台），工厂专门生产化纤西裤、茄克衫、化纤内衣裤等，工厂以产品分期偿还，补偿期为三年（从1985年4月开始到1988年3月底结束），出口公司负责外销。该补偿项目的总投资额共250万人民币，由服装进出口公司与青联厂各投资一半，总设计能力40万件/条，工厂作为外贸公司的定点厂，所获盈利由外贸公司与工厂对半分。

补偿协议签订后，万新公司即于1984年底将设备陆续交齐，该厂全体职工即抓紧时间争分夺秒，于1985年上半年安装调试完

的效果。

二、开展补偿贸易的经济效益与社会效益

三年来，青联服装厂在外贸服装公司的大力支持配合下，经过全体职工努力奋战，补偿贸易进展十分顺利，取得较好的经济效益，同时也取得一定的社会效益。

1. 提前半年完成补偿协议

该厂在1985年下半年正式投产后，经过全体职工的努力，1987年的产量已经达到年产40万件/条的总设计能力，因此到1987年10月初交付港商的实物，折合人民币已达140万元，其中包括全部设备价款22.7万美元，折合人民币94.56万元，港方设备价款利息支出31万元以及其他费用等。这样，到1987年10月，应该补偿给港商的实物已全部交清，比原订协议，提前半年结束补偿项目。这就意味着争取到半年的产量（按照1987年全年产量40万件/条计算即为20万件/条），可供扩大出口，按每件/条平均价格人民币10元计算，工厂可增加产值200万元，同时节省了应支付给港商的设备利息10万余元。

2. 三年获得盈利100万元

该厂于1985年下半年正式投入生产后，仅当年下半年即获利20万元，抵消上半年

毕，并于1985年下半年开始正式投产。到1987年，产量已达到总设计能力年产40万件/条的水平。由于产品质量符合港商要求，交货准确及时，因而补偿贸易进展顺利，港商满意。服装公司与工厂联营也较成功，双方合作关系良好，收到满意

在安装设备及投产准备阶段所亏损10万元后还得盈余10万元。1986年生产开始走上正规,获利20万元,1987年获利70万元。由于补偿项目在补偿期三年内给予免税优惠,因此该厂所获盈利,系实际盈利数,由外贸公司与工厂对半平分。

3. 创造新的就业机会,为地方上的经济发展作出有效贡献

该厂原有职工180人,开展补偿贸易后,由于生产任务的扩大,先后向周围十个乡招收“合同制”工人和临时工200名,这个数字相当于该厂原有的固定职工人数。这样,就为当地创造新的就业机会。另外,由于该厂是县属集体厂,因此该厂所创造利润中绝大部分上缴县财政局,为发展地方经济作出较大贡献。

三、工厂与外贸公司实行联营并开展补偿贸易后所获得的好处

1. 与外贸公司实行联营并开展补偿贸易后,工厂感到有了靠山,十分放心,不但任务有保证而且安排得相当饱满。特别是在生产过程中产、供、销各个环节全部由外贸公司安排落实,产品的面料、辅料以及外销等全部由外贸公司联系解决,因此工厂可以专心抓好生产,不必为货源和销售而耽心了。

2. 产品价格定得比较适中合理,既保证了外贸公司的出口利润,也保证了工厂的生产利润,特别是补偿期免税三年,从政策上给予优惠鼓励,调动了工厂积极性,因而充分发挥了中小企业的优势。

3. 解决资金困难。在补偿开始的头二年,生产尚未走上正规,工厂资金周转发生困难,外贸公司领导及经办人员大力支持,同意在原、辅料方面暂垫款项,先后达100万元,及时解决了工厂资金短缺的燃眉之急。

四、联营中存在的问题

1. 集体福利基金较乡办厂少,工厂职工的积极性受到抑制

由于青联服装厂是县属大集体企业,因此其盈利均要上缴国库,利润分配的自主权较少,不如乡办企业拥有较大的利润分配自主权。同时,青联厂的集体福利基金要比乡办厂少15%,地方财政不能多给,强调上下左右要摆平,其奖金与福利基本上与国营企业看齐,工厂未能充分从联营中获得好处。青联厂与同是青浦县的另一家外贸服装进出口公司联营厂相比,待遇相差很远,原因就是后者是乡、镇企业,因而形成一种在福利待遇上“国营不如大集体,大集体不如乡办”的现象。

2. 工厂联营后,婆婆增多,办事的难度增加

青联厂既要听命于外贸公司的安排,又要受县、乡政府的管辖,如果这两方面的意见不能统一,则什么事也办不成。如1985年,青联厂因生产任务扩大,原有劳动力不足,向周围各乡招工,这些职工全是以往插队落户回来的青年,现都已结婚成家,住房问题比较突出,工厂为了让这些青年职工安心生产,曾建议建造一些职工宿舍以解决困难,但终因几方意见未能统一而只能作罢。又如青联厂提出,为了更好地发挥工厂的积极性,建议进行体制改革,采取工厂承包制,而外贸公司的意见要等待公司与所有的联办厂协商后统一考虑,因而只好暂缓实行。

3. 外贸公司派驻专职厂长迄未到来

青联厂与外贸公司的联营关系虽然很好,公司领导也较重视,并协助工厂解决了不少问题。但迄今为止,公司应该派驻工厂的专职厂长,始终未能到任,这对沟通情况及时解决问题,带来一定困难,特别是工厂能获得的国际信息极少,对自己产品在国际

市场上的反映一无所知,对今后如何扩大花色品种、规格款式心中无数,谈不上与客户直接见面,听取意见。因此,三年来的产品品种十分单调,主要就是一种化纤西裤(的确良卡其西裤,作工作服用),客户也仅香港万新有限公司一家(当然这与补偿项目有直接关系)。而且补偿期结束后,情况并无多大改观,品种仍为一种化纤西裤,客户也是万新一家,这种状况与当前大进大出大循环的形势要求极不适应。

4. 工厂内部管理上的问题

青联厂目前有职工390人,其中基本工180人,其余为合同制工和临时工。这三类职工的工资分配制度不一样,因此在内部管理上造成很大困难。如基本工的报酬是按照企业职工等级加上每月奖金计酬,临时工是纯粹的计件工资加质量奖,而合同制工则是按照定额任务计算基本工资,超额部分按计件工资计酬。因此,职工的每月工资加奖金的实际收入是临时工最高,合同制工次之,基本工最小;高与低比较有时相差一倍左右。所以基本工在完成定额任务以后不愿超额生产,这种情况完全是因为分配制度的不合理所造成。

五、几点建议

1. 外贸公司的派驻厂长应尽早到任

青联厂的负责人迫切希望外贸公司的派驻厂长早日到任,以便加强领导,商讨工厂发展的有关问题,制定补偿项目结束后工厂的发展方向问题。

2. 积极挖掘工厂潜力,扩大生产,开拓新市场,开发新品种

目前青联厂尚有部分设备因劳动力不足而未能全部开工。为适应当前大力开展外向型经济的要求,青联厂的潜力似可进一步挖掘。1988年该厂生产任务安排为60万件/套,在外销上除了满足香港万新公司需要之外,似可开拓其他市场;在花色品种方面也亟需迅速改变单一品种的状况,试搞一些中、高档品种。工厂迫切希望外贸公司给予更多的支持,特别是希望外贸公司能输送更多的信息,更多地介绍国外市场情况,介绍国外的流行款式,使工厂能开阔视野,跟上形势发展的步伐。

3. 领导部门支持工厂进行改革并在政策上适当放开,扩大工厂的自主权

为了适应当前体制改革的步伐,青联厂设想对工厂的体制实行改革。打算实行厂长承包责任制,工厂内部分配制度,实行全面的计件工资制,调动基本工的生产积极性。

国际经济合作思考题(之四)

1. 出口加工区的概念是什么? 试用国际土地转移的理论来说明出口加工区和东道国的关系?
2. 举办出口加工区应具备哪些条件?
3. 叙述可行性研究的概念、意义和内容。
4. 可行性研究分哪几个阶段? 各个阶段的主要内容是什么?
5. 项目评估包括哪几部分? 核心部分是哪个?