

从来料加工到补偿贸易

樊 元 洪

上海丝绸进出口公司的和服科在“三来一补”的业务上取得了非常卓越的成绩。由九件和服的来料加工做起进而达成对我十分有利的补偿贸易，引进了数十万美元的机器设备，仅在三个月内就以产品偿还了全部债款。

上海丝绸进出口公司自1984年起就开始接受和服刺绣的来料加工业务。开始时，每个合同仅规定加工五件到十件和服。到1987年，和服的加工费已高达800万美元。

制作和服的刺绣工艺要求高，针法复杂，所以不但劳动强度高，而且必须具有高超技艺的工艺师才能胜任。日本由于日元不断升值，国内劳动力价格也随之日益高涨，迫使日本不得不将劳动密集型商品的生产转向亚洲其他国家与地区。一件和服的刺绣工艺一般需要九十多个工人，工本很高。在日本，一件普通和服售价约二十万日元，优质高级品种每件的价格可抵三辆“丰田”牌小轿车。

日本的山重县是和服、腰带的传统生产基地，但由于这项工艺复杂，要求高，劳动密集，从事这项生产的厂房越来越少，产量无法满足需求。而我国刺绣工艺技术在世界上首屈一指，劳动力价格又低廉，对经营这项业务有充分的把握。但鉴于国内生产和服的重磅面料不足，上海丝绸进出口公司就接受了日商的来料加工和服业务，由日本商社提供原材料、染化料以及染色技术，我方加工后，产品仍由日本商社负责销售。该公司1987年的和服出口金额达3,000万美元，其中来料加工的金额占26%。

上海丝绸进出口公司是怎样经营对日本出口和服业务的呢？

（一）抓住两头

（1）对日商，抓住在日本有实力的商社和推销能力强的专业商。日本的商品销售渠道层次较多，一般是由有实力的商社将商品发给专业商，专业商发给批发商（或制造商），由批发商再分发给零售商，然后上市。上海丝绸进出口公司就是充分利用有实力的商社及专业商，使商品的销售畅通无阻。由于这些商社和专业商都是社会上有实力、有影响、财力雄厚的企业，他们对专业技术的发展，商品的设计，推销的方法都有专门人员进行调查研究，不断加以改善、修正、扩大销售渠道，并经常与我方洽商、研讨，共同提出改进产品、扩展销售的办法。日本有些商社还常常邀请我们的刺绣能手、工艺师以及经销人员前往日本大城市进行刺绣技艺表演，显示了我国刺绣工艺的精湛技术，吸引了大量顾客，得到了普遍的赞扬，受到了比时装表演更热烈的欢迎。同时，沟通了生产者与消费者之间的信息，了解到消费者的兴趣和爱好，建立了彼此间的感情，为扩大销售打下了良好的基础。

（2）在国内，发挥我国的两个传统刺绣工艺——在苏州的平绣及宁波的汕头绣特色的基础上，又通过引进日商的工艺，吸收日本刺绣的特色，使产品更臻完美。

(二) 工贸结合, 联合经营

上海丝绸进出口公司为了确保和扩大货源, 选择了几个工艺力量较强的乡镇企业作为生产基地, 并在技术上、经济上给予协助。由于工贸结合, 联合经营, 生产厂在外贸公司引进技术时可参与直接洽谈工艺技术问题, 准确及时地了解日商和日本消费者的意图, 所以生产与消费能相辅相成, 并取得了预期的效益。

(三) 以补偿贸易方式引进机械设备及专业技术, 积极发展国产面料

在经营来料加工和服的同时, 上海丝绸进出口公司会同生产厂积极消化引进的技术, 努力争取使用国产面料替换日本面料, 以增加外汇收入。在来料加工中, 生产厂最感到头痛的是来料不及时, 及花稿意旨不明确, 迫使工厂停工待料, 徒遭损失。因此, 当上海丝绸进出口公司了解到日本厂商有部分制造重磅面料的机器, 因开工不足而闲置的情况后, 就联合生产厂积极设法, 以最低廉的价格, 用补偿贸易方式加以引进, 并在投产后仅以三个月的时间就将引进设备的货款全部偿清。1987年该厂生产面料已达 126 万米, 创汇 230 万美元, 已基本实现用自产面料替代日本的来料。

综观上海丝绸进出口公司“三来一补”业务的经营情况, 我们认为, 值得推广的成功经营主要是:

第一, 他们不以批量小、笔数多、工艺复杂、手续繁琐就不屑一顾, 而是脚踏实地, 积极稳妥地与日本商社及专业商建立牢固的关系与良好的信誉, 从而得到日方的信任, 愿以极优惠的条件, 将成套机械设备转让给我方, 扩展了我们的再生产、深加工的能力, 增加出口, 多创外汇。

第二, 灵活运用各种贸易方式, 将“来料加工”、“补偿贸易”、“自产自销”有机结合, 从而取得了显著的经济效益。

第三, 利用外资引进专业技术以及机械设备并积极消化, 帮助生产厂改善产业结构, 拓展生产, 制造新产品取代来料, 促使工厂加速转变为外向型经济, 增强创汇能力, 确保创汇逐年上升。

第四, 引进关键设备并做到迅速投产, 才能收到投资少, 周转快的成效。

(上接第 83 页)

召集特别会议和债权国开诚布公地讨论解决方案; 提出军援贷款的偿还期至少推迟十年; 允许部分债务用埃镑或出口商品偿还……。在国内, 埃及确保社会政治稳定; 修改不切实际的, 错误的经济政策; 加强计划性, 合理使用人力物力; 强调自力更生方针; 鼓励私人投资和劳务输出; 扩大出口商品生产, 奖励出口; 制定切实可行的债务偿还计划……。埃及人认为欠债并不可怕, 重要的是如何合理有效地使用贷款, 为增加生产、改善生活服务, 为经济繁荣服务。

摘自 1988 年阿曼《麦加莱》杂志