

积极扩大机电产品的出口

沈
纯
瑜

深入贯彻中央工作会议和全会精神，认真治理外贸环境，整顿外贸秩序，继续深化外贸改革，采取积极措施，争取出口的稳定增长，是我们外贸工作的中心任务。

今年仍是加快和深化外贸体制改革、进一步实行外贸承包经营责任制的一年。今年外贸出口，对于关系到国计民生的商品以及国内紧缺的、又要大量进口的商品，限量出口或不出口；对于国内不属于人民生活必需的商品，尽量挤一部分出口；对于国内资源丰富以及国内可有可无可多可少的商品，要积极出口，特别是制成品和机电产品，尽量要多出一些。这对我们机电产品的出口提出了更高的要求，我们要发挥机电工业的潜在能力，发展机电产品出口，优化出口商品的结构。

目前，机电产品出口工作存在着一定的困难，诸如国内原辅材料价格上涨，进口原材料的价格也上涨，其他各种费用支出也增多等。这些带来了产品成本的提高，而国际市场的价格水平不会因为我们成本的提高而提高，特别是在国际市场竞争剧烈的情况下更是如此。又如，机电产品的出口与其他大宗商品的出口不同，往往是批量多，数量少，规格品种的变换都需要增加工夹模具，以致增添必要的设备，但在目前财力比较紧张的情况下，新产品的出口或接受客户新的需要时便受到一定的制约；工厂的应变能力较差，也影响机电产品的扩大出口。

但是，也应看到，当前国际市场形势很好，一方面国际市场对机电产品有一定的需要量；另一方面日本、南朝鲜的币制升值，今年美国取消对“四小龙”的优惠政策，这样势必有些产品将转向从我国

进口。同时，国家对机电产品的出口采取了鼓励政策，使工厂的生产积极性提高。在这些有利条件下，如果我们外贸企业在主观上能尽最大的努力，扩大机电产品的出口是完全有可能的。

为了在扎实的基础上保证机电产品出口的增长，应非常注意加强各方面的工作。如完善经营承包责任制，提高企业应变能力；抓住有利时机，积极开拓国际市场；择优经营，讲求效益，继续搞好进料加工；积极发展横向联系，巩固货源渠道；搞好优质服务等等。其中，应特别注意以下几点：

（一）抓住有利时机，开拓国际市场

在继续巩固原有地区贸易的基础上，大力开拓远洋地区的贸易。

我国机电产品的出口，占国内出口总值的比重较小，在国际市场机电产品进口量中所占的比重也很小。当前，我们大力扩大机电产品出口，而国际市场对机电产品也有需求，这是一个有利的时机，我们应不失时机地积极推销，扩大销售。从近几年的出口情况看，我国对西欧、北美、拉美等地区的出口均有较大幅度的增长。因此，抓住并进一步开拓这些市场，将是我们扩大出口的潜力所在。我们要根据不同地区的不同特点，区别不同国家的经济情况，采取灵活的贸易方式，以适应不同市场的不同情况。

开拓国际市场，要对市场进行调查研究，了解市场的需要，了解市场对产品的要求，才能生

产与供应市场所需要的产品。

开拓国际市场，必须物色与发展新客户，对客户的资信，经营能力作充分的了解，并且在经营过程中不断地对客户经营能力与资信作进一步的考察，从而决定对客户的取舍。

开拓国际市场，对产品的质量、包装、交货、价格等问题给予必要的注意，没有好的产品质量，整齐美观的包装，及时的交货，适当的价格，要打开市场也是不容易的，甚至是不可能的。

同时，我们要抓住两伊停战、日本等国币制升值的有利时机，加强对这些国家的推销，不失时机地派出推销小组，介绍宣传我商品，也可邀请客户来访，沟通供求情况，争取成交。

(二) 发展横向联系，巩固货源渠道

货源是出口的物质基础，没有足够的货源，也就谈不上增加出口。目前，处于有计划的商品经济的条件下，加强横向联系，巩固货源渠道更显必要。

发展横向联系，其方式与工作是多方面的。

(1) **加强交往，沟通信息** 提供出口货源的工厂，首先考虑的是工厂的发展、工厂的效益。因此，对出口货源的提供是多还是少，也是取决于这个前提的。作为外贸企业，就要注意加强与工厂的联系，多沟通信息，让工厂了解国际市场的情况，让工厂了解国际市场的需要，把外贸的需要纳入工厂考虑发展的轨道。与工厂联系，沟通情况的方式可以是多方面的，既可由我们把交易会上、客户来访、来电、出国小组收集到的有关客户的反映和要求转达给工厂；也可陪同来访客户参观工厂，请工厂一起直接参加谈判；在有条件的情况下还可组织工厂参加交易会、出国考察等等。这样，工厂能更多地了解国际市场，从而促使自己的产品升级换代，加强应变能力，适应国际市场的需要。

(2) **召开会议，交流经验** 机电出口产品的规格品种多，涉及的工厂多，一份合同往往由几个工厂提供货源。因此，经常召开各种类型的会议发布信息、交流经验是很有必要的，而且既可按产品类别召开同类产品工厂的会议，也可按分布的地区召开会议。同时，通过这些会议，外贸企业也能经常了解工厂的情况，密切与工厂的关系。

(3) **发展联营，巩固货源** 为了加强工贸合作，进一步密切工贸关系，使工贸双方能够更多地协同工作，外贸企业应加强与工厂的联营。通过联营，双方的利害关系捆在一起，双方的关系更加密切，在发展生产、扩大出口等方面会有更多的共同语言，更好的收效。通过联营，工贸双方对出口都有较长远的考虑和安排，这对于进一步巩固和稳定外贸企业的货源渠道，为扩大出口打下了坚实的基础。在加快步伐发展更多联营企业的同时，还应选择名牌产品作为龙头，在自愿、平等、互利的基础上成立出口生产企业联合集团。

(三) 搞好优质服务、促使销售扩大

外贸工作犹如商店营业，要注意“优质服务，顾客至上”。机电产品的出口更需注意这一点。因为机电产品大部分属生产资料，产品价值高，使用时间长，用户对产品质量要求高。根据这些特点，我们的服务一定要做到以下几点：

(1) **加强技术服务** 进口机器的安装、调试、操作，对用户来说自然是十分重要的事，同样，对出口企业来说，也是不可忽视的问题，如果安装不好，可能会被误认为机器的质量不好；如果操

(下转第 38 页)

产技术产品的结算方式与条件须按销售该产品的协议认定。

按上述结算规则,可以采取信用证、银行托收或转帐(委托付款)方式。

结算按苏联国民经济中无现汇结算规则进行。

9.《对外工业技术易货公司》与用户在出售生产技术产品,获取可兑换卢布业务中,按协议价格结算。可兑换卢布价格的规定及实施规则由苏联国家物资供应委员会协同苏联国家物价委员会、国家财政部制定。

10.《对外工业技术易货公司》通过对协议价的加价,向用户征收一定的费用。

11. 购买生产技术产品的用户(联合企业、企业、公司)从与《对外工业技术易货公司》签定协议之日起,十天内委托苏联对外经济银行按照协议所定的可兑换卢布的金额,从用户外汇储备中销帐。

12. 苏联对外经济银行,在接受用户委托后,从用户外汇储备中销去可兑换卢布的金额,随后将委托副本(写明执行情况)通过法定鉴定人,提供给《对外工业技术易货公司》。

(二)《对外工业技术易货公司》与购买生产技术产品的用户签定协议书后,最后要提交自己在对外经济银行外汇储备中的可兑换卢布的摘录,以供确认。

0000
0000
0000

0000
0000
0000

0000
0000
0000

0000
0000
0000

0000
0000
0000

0000
0000
0000

0000
0000
0000

(上接第34页)

作不当,也可能被误认为机器的性能较差。因此,我们在出口机器的同时,一定要了解国外用户安装、调试、操作机器的技术水平,必要时,应派出安装小组或技术服务小组,进行技术培训。只有这样,我们机电产品的使用才能达到最佳水平。然而,目前在我们的工作中,往往出现机器已到国外而安装、服务小组却迟迟未到的情况,这样影响了用户使用机器,减少了经济收益,引起用户的不满,这种状况必须改变。

(2) 保证零配件供应 由于机器的使用时间长,因此,出口机械设备一定要能供应零配件,不仅是随机供应必要的易损件,而且在很长的一段时间里必须能按用户的要求随时供应零配件。如果不能做到这一点,用户就不敢买我们的机器。但是,现在我们经常发生供不上零配件的情况,这不仅使一批机器无法正常使用,而且也影响到今后用户进口我机器的信心。

(3) 把好质量关 大型的机器设备是工作母机,如果质量不好,那就不单单是一批产品的质量问題,而要涉及到今后的生产,因此,用户对质量的要求是比较严格的。外贸企业应配合、督促工厂保证机器设备的质量,装运前,要检查或抽查部分产品,使把好质量关落到实处。

(4) 及时答复函电 及时答复客户的询价、要货以及其他必须及时答复的有关问题。“时间就是金钱”,特别在贸易上,失去了一个有利时机,就会失去一笔买卖,失去一次“赚钱”的机会。这对国外客户是至关重要的,对于外贸企业也存在提高经办人员办事效率的意义。

扩大机电产品的出口是国家的需要,是形势发展的需要,让我们为扩大机电产品的出口作出最大的努力,创造新的成绩。