

党的十一届三中全会以后,我国外贸随着经济体制改革的不断深化,进入了一个新的发展时期。从调拨制到收购制,又从收购制到代理制为主要形式的外贸经营体制变革,使外贸企业的经营观念、经营方式、经营机制以及企业与国家、企业与市场、企业与企业的关系都发生了深刻的变化。概括地讲,就是通过改革,使外贸企业经营机制更加充满活力和生机,更有利于把工贸结合的潜在能量释放出来,更有效地参与国际竞争。

一、从出口货源 调拨制到收购制

长期以来,我国外贸实行的是国家统收统支、统负盈亏,企业吃国家大锅饭的体制,即出口计划由国家下达,货源由国家调拨,价格由国家制定,盈余归国家,亏损国家贴;外贸企业的职责只是按调拨计划收进货源,按上级计划完成出口。以上海畜产进出口公司为例,在这种体制下,该公司所经营的鬃、肠、皮、毛四大类畜牧副产品原料及其制成品的出口货源,绝大部分(有时高达90%以上)就是靠国家指令性计划由外省调拨来保证的。如此高度集中、无所不包的外贸计划体制对我国国民经济的恢复和发展虽然起到了宏观控制和总体协调的作用,但是,我们不能不看到以排斥经济杠杆和市场调节作用为主要特征的传统外贸体制,正是外贸出口长期处于低水平、低层次、低效益的症结所在。再以该公司出口实绩为例,五十年代只有1000多万美元,六十年代徘徊在3000万美元左右,七十年代初期也不过是7000万美元,这是因为,国际市场竞争激烈,而且需求又经常处在变化之中,任何国家机构都不可能完全了解和

谈外贸出口的收购制和代理制

徐
起
蛟

迅速适应这些情况,为了达到直接经营和管理的目的,国家机构不得不把错综复杂的各种经济活动统统纳入计划,然后用行政命令加以下达,那就不可避免地产生严重的主观主义和官僚主义,出现计划与实际脱节,出口商品与市场需求脱离的局面。倘若决策一旦失误,势必

引起“多米诺骨牌”的连锁反应,不是货源骤增,市场受不了,库满为患,就是货源猛减,市场吃不饱,出口告急。同时,由于外贸企业处于国家行政管理部門的附属地位,这就决定了它只是一台“奉命办事的机器”,而那些担负出口任务的生产(供货)单位更是只能隔着大幕搞外贸,自然就没有开发新产品、采用新技术的压力和动力。这样,本来应该是生机盎然的社会主义对外贸易在很大程度上失去了活力,束缚了生产力的发展。因此,不改革大小权独揽,统得过多过死的僵化模式,外贸就没有希望,没有出路。改革必须从这里突破。一九八四年底,经贸部在全国外贸计划工作会议上,作出了从一九八五年起,取消货源调拨计划,扩大企业出口经营自主权,畜产品全部划为三类商品,实行多渠道、少环节、自由采购、议购议销的决定。从此,开始了以收购制为主要形式的改革实践。

二、收购制的实践经过

取消调拨制,实行收购制,显然,这对无原料生产的该公司来说,是个严峻的挑战,加上当时资本主义国家经济危机的影响,国际市场萧条,卖价下跌,出口额已连续四年滑坡,无疑是雪上加霜。面对这种情况,唯有以极大的热情,坚定的态度投入到这场外贸体制的重大改革中去,才有可能创造机会,走出困境。为此,他们在全公司范围内就思想观

念、经营方式、服务态度三方面进行了开拓性的工作。

首先，是破除长期积淀在人们头脑中的机械、被动、等米下锅、靠调拨吃饭的老观念，树立积极主动、找米下锅的新观念 货源是外贸出口的物质基础，没有货源，出口就无从谈起。在原有的货源渠道被切断后，仍应有信心把它重新恢复，并得到进一步的发展。这主要是基于以下三点考虑：一是随着改革开放，商品经济的有计划发展，该公司可凭借口岸老、信誉好、客户多、市场广、专业经验丰富的比较优势，收购到更多的货源；二是注意到目前外省自营出口的能力明显弱于其货源实力，这样，自营出口以外的货源必然会转向该公司；三是外省自营出口后，将承担一部分出口任务，但由于业务开始不久，渠道不畅，客户不多，所以不可能在短时间内有大的发展，这为该公司用代理出口等形式换取所需的货源提供了可能。根据这三个有利条件，他们一方面召开上海市畜产品购销业务洽谈会，邀请八省一市一百多家货源单位参加，沟通双方信息，共商减少环节，多渠道地生产、组织适销货源的大计，开辟在平等互利原则下相互协作的途径；另一方面，组织人员分批下工厂，到产地，去边陲，以销定产，定点收购，扩大货源。

其次，在收购制条件下，原有的工贸双方都需要重新调整自己的经营方针，改进过时的经营方式，以获得更大的经济效益 因此，他们坚持从实际出发，本着互谅互让、共同发展的精神，先后摸索和积累了以收购制为主要特征的直接收购、代理出口与收购并重、安排生产与收购并举、以出顶进、议购议销、技术合作、串换业务、长期协议、联合经营、合资办厂等十种经营方式，有效地巩固了工贸之间的联系，保证了货源渠道的畅通。一九八五年合作、合资项目为19个，到一九八八年达到58个，使原有的货源不但没有减少，相反逐年增加。一九八八年该公司的外省进货与一九八四年相比，大约已增长一倍。

再次，体制的改革对服务质量也提出了新

的要求 如果说在调拨制条件下，服务态度的优劣尚构不成明显威胁的话，那么，在收购制的情况下，服务质量的好坏则直接关系到货源的丰歉，客户的多少和企业的盈亏，所以，该公司一改过去单纯靠等客上门、函电成交的官商作风，积极为国内外客户提供文明、优质服务，及时向供货单位反馈市场信息，倾听工厂意见，主动为他们排忧解难，从资金、管理、技术、物资等方面给予支持，促进工贸结合，同时采取洽谈会、广交会、小交会、展销会、操作示范表演、工贸联合出访考察等多种形式，掌握市场动向，适应客商需求。由于服务质量的改善，不仅生意越做越多，越做越活，也提高了我国对外贸易在国际上的开放形象。

两年的艰苦实践，两年的力量积聚，该公司终于在一九八七年冲出口低谷，实现创汇回升，完成1.963亿美元，比原定指标超14%，一九八八年又再接再厉，突破了2亿美元出口大关。

实践证明，由传统的调拨形式转为新型的协作收购关系，以及后来配套实行的放开外贸经营范围，财务体制下放，对部分外贸企业进行自负盈亏试点，大部分外贸企业实行基数承包，鼓励进料加工，来料加工等一系列措施，既使外贸企业在思想观念、经营方式、服务态度方面发生了积极的变化，也为过渡到出口代理制打下了基础。

三、从收购制到代理制的发展

以收购制为主要形式的经营体制确实使外贸出现了转机，带来了活力，但也暴露了一些问题，如同任何事物都具有两重性一样，收购制也难免有这样那样的缺陷，有的甚至已经成了对外贸易的阻力，这主要表现在：

1. 主次颠倒 在收购制形式下，生产企业的出口产品由外贸企业以一定价格收购，然后再由外贸企业与外商交易出口，这样理应为出口主体的生产企业都是以对外贸易的客体，即配角出现，而作为出口客体的外贸企业

倒成了对外贸易的载体即主角,这种主次颠倒,责、权、利不统一的弊端,必然会挫伤生产企业出口创汇的积极性。

2. 力量分散 由于外贸企业是出口创汇、上缴外汇、亏损指标的直接承担者,完成得如何又直接跟经济效益、职工福利挂钩,因此,外贸企业不得不花费大量的精力和时间去管那些不该管又管不好的事情,诸如大至生产企业的经营规模、设备更新、技术引进、计划制订、按时履约,小至生产流转过程中的原料采购、成本核算、质量检验、运输进仓、商品养护、分级加工、成品出运等等,每一道工序、每一个环节都要一一过问,参与其间。这就使得外贸企业经常处于捉襟见肘,顾此失彼的尴尬境地。

3. 冲突难弥 工贸作为买卖双方,经济利益往往互相冲突。收购价格的任何起落,总是有利于一方,而不利於另一方,双方的眼睛都盯着对方的腰包,无形中留下了不信任的种子。在国内物价不断上涨的情况下,生产企业总是想法将高成本通过收购价格转嫁给外贸企业,以维持有所盈余的利润;当国际市场疲软,卖价下跌时,外贸企业也只好要求生产企业削价让利,以降低换汇成本。事实上,工贸双方都有一本难念的经,特别是目前存在的宏观失控,不平等竞争,以及越演越烈的高价收购、低价竞销的不正常状况,工贸双方的矛盾将更加尖锐、复杂而难以弥合。

以上主次颠倒、力量分散、冲突难弥的矛盾是客观存在的,也是收购制本身所无法解决的,必须有更先进合理的生产关系取而代之,那就是推行出口代理制。当然,代理制取代收购制,不仅仅是贸易方式的简单转换和工贸利益的局部调整,而是在企业经营机制上进行更深层的变革,是一次新的飞跃。生产企业委托外贸公司代理出口,出口盈亏由生产企业自负,这不但能把在收购制条件下造成的主次颠倒再颠倒过来,恢复和确立生产企业是对外贸易的生力军地位,而且也有利于工贸双方发挥各自的特长,以形成联合对外,比翼齐飞的整体优

势;工贸之间也不再会有收购价格的问题,更重要的是工贸结合,双线承包,实行出口代理制,就能把生产企业推向外贸出口的第一线,促使生产企业根据国际市场的需要,不断调整产品结构,重视产品质量,努力增加新款式、新品种,降低换汇成本和交易成本,提高对外合同履行率,增强产品的国际竞争能力,自觉地把企业的命运与国际市场的盛衰紧紧联系在一起。推行出口代理制,外贸公司既要把一部分担子交给生产企业,同时还面临生产企业可以自由选择外贸公司为其代理出口的挑战,无疑,这对于外贸公司轻装前进,为生产企业提供优质服务,并接受生产企业的挑选有着积极意义。

代理制是一项细致而又复杂的工作,它不仅表现在出口创汇、上缴外汇、盈亏指标的转移,而且牵涉到活动奖金的切块、仓库面积的分割、原辅材料的收购和进口、出口商标的归属和使用。在具体步骤上是一步到位,还是分步到位,抑或是保持外贸收购形式和一定协调作用的全过程代理,都需要工贸双方共同探索、开拓。

四、结 尾 语

外贸体制改革已进入一个新的阶段,推行代理制势在必行。生产企业要克服畏难情绪,在原料、资金至今还十分困难的情况下,要靠代理制充分发挥企业的潜力,调动职工的积极性、创造性,勇敢地参与国际竞争。外贸公司要破除“失落感”,甘当配角,既要满腔热情地为一切有条件自营出口的生产企业提供代理服务,又要在更广阔的领域发挥自身的优势,扩大横向经济联合,发展对外贸易。

当然,在着手推行出口代理制的过程中,我们要坚持积极、慎重的方针。这主要是因为:推行代理制必须是在经济比较适合的环境里才能顺利展开,如果不顾主客观因素,很难奏效,甚至会陷入困境。由于我国生产力发展水平很不平衡,涉外经营人员参差不齐,有相当一部分

搪瓷器皿出口已有三十年历史。为了发展生产,扩大出口,争取多收外汇,工贸双方都做了大量工作,确为我国社会主义建设作出了一定的成绩。

经营搪瓷器皿出口的企业已由原来的七家增加到目前的二十四家,生产出口产品的工厂亦增至约四十家。然而出口情况却发生了令人忧虑的前景,全国出口实绩急剧下降,1985年出口总金额仅为1982年的58.6%。出口下降的原因很多,除了不可控制的因素,如资本主义市场经济衰退等因素外,有一个很重要的原因就是我国搪瓷产品款式落后,式样陈旧。为此,本文就从分析搪瓷产品的现状来探讨产品升级换代的途径,促进出口回升和发展。

一、近几年来搪瓷器皿出口概况

搪瓷产品分三大类:面盆、口杯、什件。什件又分为:烧锅、碗、盆碟壶、盘、桶、罐、孟等。据1984年统计,全国搪瓷器皿厂有九十余家,其中生产出口产品的工厂约有四十家。外贸收购数量为生产总数量的10.7%。1982~1985年销售国家和地区由1982年的九十六个减少到1985年的八十个,并且主销市场十分集中,对香港地区和非洲(主要是西非)出口金额约为总额的70%。各工厂生产的产品基本没有差别,有相当数量的品种已到了产品衰退期,在主销地区和主要客户几乎不变的情况下,只能削价求售,换汇成本逐年上升,经济效益越来越差。

二、搪瓷产品存在的问题

无论是发达国家的人民还是发展中国家的人民,日常生活都需要搪瓷器皿。欧美市场对烧锅、加热器、煎盘、储存碗、叫咀壶、野营餐具等等有大量需求。又由于这些国家科技水平高,人民生活水平也高,不愿意使用铝制器皿,以防致癌,因此,对高级搪瓷器皿日趋偏爱;况且,每年流行的款式、花样、颜色又不断变化,刺激和促进了这些国家的需求。目前,这些市场被我国台湾省、日本、联邦德国、西班牙等国家和地区的产品占领。亚非拉市场,需要大量中、低档搪瓷产品。他们不但日常生活需要搪瓷器皿,而且非洲姑娘出嫁作为嫁妆。总之,生产有能力,市场有需求,销售有渠道,可是出口不但上不去,反而急剧下降,其症结就是搪瓷器皿与多数轻工业产品一样,款

的企业并不具备委托外贸代理出口的条件,所以我认为,收购制还要在相当长的一段时期内继续发挥作用,它将与出口代理制并行存在,共同发展。不过,这样说绝不意味着可以放慢出口代理制的推进步伐,凡是有利于扩大出口创

汇,有利于促进企业进步,有利于参与国际竞争的改革,我们都要潜心地研究,积极地实践,创造各种条件,把外贸体制改革引向深入,为外贸事业的更大发展作出新贡献。