

陈
浩

在1989年12月,对上海的外贸情况,笔者向有关部门作了一些调查研究,现对当前外贸工作治理整顿深化改革提出如下几点意见,以供深入研究。

一、实行改革开放,在外贸工作上必须注意发挥几个积极性,同时又要实行联合起来统一对外

当前主要的问题是多头对外,各自为政,宏观失控,造成“自相残杀”,肥水外流,事倍而功半,既损害国家整体利益,又不利于各自出口的地区、部门、单位的局部利益,为此、加强国家管理经济的职能、实行宏观调控是外贸工作治理整顿、深化改革的决定性环节。

(一)联合起来统一对外主要是依靠经贸部及各专业总公司(对行业)的统一管理,各个主要出口口岸的经贸委、商检局严格出口产品质量标准,根据国际行情加强价格管理,有一个统一掌握的尺度。不符合出口质量的坚决不允许出口,不允许为了本位利益削价竞销。

(二)加强对国内原材料出口的管理,凡国内生产需要的原材料要禁止或限制出口,在国内实行宏观调控。在当前进行产业结构调整时,应力求做到合格的原材料生产出高质量、适销对路、能够外销的产品,避免浪费原材料,降低效益。原料产地与加工单位之间可以在利润分配与外汇返回方面照顾产地利益,合理分配,鼓励双方协议,严格履行合同,建立互利的稳定的协作关系。如产地提出要求,亦可以外汇折算,这样至少可以减少出口环节上的耗费和外商的中间剥削。原料产地与加工单位之间的分配关系,必要时由相应的政府机构加以协调处理。中央如对此加以规定则各地可有所遵循。

(三)在统一质量标准 and 出口产品价格管理的前提下,按照商标法、合同法,严格商标管理,杜绝冒牌劣次品损害国家信誉。加强合同法的约束力,切实保障合同双方的经济权益是建立稳定的社会经济秩序和发展外向型经济的重要保证。

二、发展上海外向型经济,要注重国营大中型企业的主体作用

要以出口为导向,组织外贸、生产、科技等部门在各个行业多层次的联合协调工作,瞄准国际市场,根据需求和可能,发挥上海的优势,开发新产品,改造老产品,增强出口实力

(一)建议外贸部门、贸促会、商检、生产部门共同组织建立各个行业各自的常设性展览会,把国内外样品进行优劣比较,标明价格及国际市场销售情况,并进行对比说明。对由于质量、包

装、卫生标准等因素而被压价、退货、索赔等情况及其损失也要进行展览。以此作为活教材，发动行业职工为我国产品更好地打入国际市场献计出力，增强我出口商品竞争能力。

(二) 在进行产业结构及产品结构调整时着眼于外向型经济的发展，为企业技术改造、产品升级及开发新产品创造条件，并进行指导，组织协调。

(三) 要发挥类似六十年代赶超办公室机构的职能作用，专门从事于对引进技术的吸收、消化、改进、推广工作。对国内已有的中外合资企业的新技术、新材料、新设备、新工艺、新产品，要加强研究和推广应用。

(四) 加强标准化工作。在标准化、通用化、系列化方面向国际标准靠拢，以有利于我之产品进入国际市场。这主要是机电电子产品，纺织方面主要是扩大阔幅产品出口和解决后整理工艺落后的问题。

三、有条件有选择地组成以生产名牌产品的企业为龙头的企业集团(联合体)，在加强技术管理的基础上统一质量标准，统一出口价格，形成拳头，增强在国际市场上的竞争能力

上海微型轴承厂属国营中型企业，是在1960年组建的，经过自力更生艰苦创业，六十年代生产出争气轴承，七十年代产品升级，生产出争光轴承打入国际市场，创名牌SW，在国际市场上赢得声誉，行销世界五大洲，1973~1988年出口创汇2,672万美元，目前年创汇300万美元以上，出口产品占产量70%，占全国出口额85%，1988年被批准为自营出口企业。在国内同行业也用SW商标竞相削价出口、造成质量价格不一、打乱仗受到外商质询的情况下，经上级支持与国内同行业出口厂多次协商，共同认识到只有联合起来统一对外才能形成拳头，立于不败之地，对整体及个体都是有利的、必要的，从而协议成立了由上海微型轴承厂牵头、工贸结合的行业协调小组，在统一产品质量标准的前提下，统一商标管理，统一出口价格管理，统一市场管理，实现了一致对外。1989年曾组成行业代表团去巴黎洽谈业务，法商要求压价签约，当我方坚持并说明如不按我方价格签约，对方将在中国买不到一套轴承，终于达成协议，使每套轴承多卖了××美元。

该厂所用原料全部是国产钢材，换汇成本低。最小轴承直径2毫米，每套可售×××美元。由于我劳动力便宜，美商及日商又看到该厂工人劳动熟练，效率高，质量管理严格，还要求把零件运来该厂装配。

我们认为该厂的经验是好的，可以起到样板作用。类似的还有上海第二毛纺厂。他们在目前情况下仍能正常生产，稳定增长，为国家多出口多创汇充满信心，其经验也值得总结推广。

为了鼓励国营大中型企业向外向型发展，建议政府研究制订企业职工工资奖金总额与净创汇额挂钩浮动办法，以鼓励职工双增双节出口创汇的积极性。

四、进一步完善外贸代理制

目前上海外贸出口货源的组织主要还是实行收购制，约占出口量的64%；1989年推行的外贸代理制进行双线承包，占出口总量的30%；另外，又批准了部分工厂自营出口，占出口总量6%。目前主要是要完善外贸代理制，可不再批准工厂自营出口。

1989年推行外贸代理制进行双线承包是以纺织局为先行，发挥了工贸双方各自的优势和积极

性。纺织局在资金、原料紧缺、生产滑坡情况下，千方百计克服困难增加出口，超额完成了创汇任务。其主要困难是由于原料涨价，成本提高，国内原料不足还需进口原料，从而出口亏损增加，由工厂自己承担，承受不了，长此以往难以为继。我们认为，出口亏损不是外贸代理制特有的问题。实行外贸收购出口，其亏损是由外贸单位以盈补亏自行调节。实行外贸代理制则由生产单位盈亏自负。目前虽然汇率已由人民币 3.7 元兑换一美元调整为 4.7 元兑换一美元，应该可以解决一些问题，但根本的出路还是要工厂内部开展双增双节，降低成本，提高产品档次，改善包装，争取在国际市场上实现优质优价，多出赚汇产品，少出或不出高亏产品，进行自我调节。

上海××印绸厂是 1989 年被批准自营出口的。该厂靠手工操作，工艺落后，但产品质量稳定可靠，在国际市场上可与首屈一指的意大利产品媲美，欧美、日本客户均到该厂洽谈订货。但该厂自营出口后，在市场信息、通讯手段、流通资金、外贸人才以及一整套外贸业务工作设备条件各方面均有困难。我们认为，如自营出口工厂都自搞一套，既是浪费也无必要。流通资金是生产必需，通讯手段便利与客户联系也是业务所必需的，有关方面应给予支持。但如厂方与客户洽谈签约后，其它各项工作完全可以委托外贸代理，外贸单位只拿必要的手续费、劳务费。这是必要的社会分工，各尽所长，相互协作，相得益彰。要肯定外贸单位犹如日本之商社的作用，是不可缺少不可取代的。外贸单位也应关心支持各自营出口单位的工作，提供信息，帮助解决困难，使之取得更好的效益。因为工贸双方是利害一致、目标一致的。

五、引进外资搞合资企业应遵循合资法， 保护民族工业，保护出口创汇企业

搞合资企业是为了引进外贸、引进先进技术和先进的管理经验，政府的合资法条例已有明文规定。现在已批准的合资项目中有的如可口可乐、百事可乐、芬达、雪碧汽水、哈立克、肯特基、力波啤酒及其它消费性项目，失之过滥过多；有的则是进口各类消费品，如烟、酒、化妆品之类，浪费了有限的资金和外汇，于发展生产力并无多大裨益。相反，合资企业享受多种优惠条件，使同类国营工业处于不平等竞争地位，处境困难，被挤出国内市场。建议政府的有关部门应严格执行合资企业法规，凡已批准的项目，不符合引进外资的有关规定，应依法不予享受优惠条例，今后也不再批准此类项目。

例如，上海县某肠衣厂的产品是由上海市畜产进出口公司收购并出口的，但该厂主动找外商合资，并把客户从该公司拉走，然而业务非但没有发展，反而萎缩，现该厂的出口额由原一千二百万美元降低为十多万美元。又如，与市文体进出口公司合作的某箱包厂也已经是基础较好的出口企业，日商鉴于该厂出口的产品有利可图，1985 年主动提出赠送一套设备，以扩大生产，增加对日出口。但 1988 年权力下放，区里有权批准五百万美元以内之合资项目，区的有关部门即主动向日商提出合资要求，而日方则以已赠送之设备作为投资，进行合资经营。据说现该厂之出口额已由年三百万美元降为十多万美元，区的财税部门每年损失大笔税利收入。该厂还收购松江、嘉定等地之箱包出口，与我外贸公司争货源。这种削弱自己的出口实力，让外商赚钱的做法，根本不符合引进外资的目的。

1990 年是治理整顿关键的一年。中共中央五中全会的决议精神是完全正确的，我们衷心拥护，坚决贯彻落实，为创造良好的稳定的外部条件和加强企业管理提高效益的内部条件，为进一步完善外贸承包制，发展上海外向型经济而努力。