

出口服装使用客供包装与辅料刍议

杜朗初

服装系劳动密集型产品,技术装备要求相对较低,而容纳劳动力较多。改革开放十年来,服装已成为我国出口的主要大宗商品,但是,总的来说我国大陆服装出口还是低水平的,比不上周围的香港、台湾以及南朝鲜。这其中除了有我国出口服装的面料品种匮乏,款式翻新不快、跟不上国际潮流,加工质量粗糙,交货期拖沓,国外贸易配额限制等等原因之外,不少服装的包装物料与辅料尚需国外客户提供也是一个不容忽视的因素,为之许多客商均深感头痛。可以说,客供包装物料及辅料的现象,已在一定程度上制约了我国服装出口贸易的发展。

一、何谓客供包装物料与辅料

所谓客供包装物料与辅料,顾名思义,即指国外客户订货签约后,尚需从境外寄供我方生产及包装服装时使用的物料和辅料。具体品种有:商标带、塑料袋、纸吊牌、折盒、衣架、领衬、花边、拉链、特种钮扣等类。一般外销员在出口合同上就订明,“××”由购方提供。待包装物料与辅料运抵后,由出口公司去海关报关并办理免税及提货手续;俟服装加工并包装完毕装上车船出运后,还需至海关申报核销,故工作量也委实不小。

二、造成客供包装物料与辅料的原因

具体原因很多。主观方面,1. 国内生产的包装物料及辅料确实质量不过关,无法与进口的媲美。例如,国产粘合衬容易起绉,造成衣领不平伏;塑料袋透明度差、印刷色泽不鲜艳,装入的服装令人有陈旧感;花边宽紧带弹

力的持久性不佳,一经洗涤即松弛,顿失弹性。2. 特殊的或批量小的包装物料及辅料,国内工厂不能生产或不愿生产。例如,国内生产的钮扣大多是用有机玻璃、树脂和塑料,而对用料特殊而造型又很奇特的钮扣一时尚无法加工生产。另外,由于组织管理等原因,我们许多工厂习惯生产批量大、利润高的产品,但是对批量小、难度大的“小锅菜”就不甚乐意接受,故而生产的起点量很高。如逢需要专门制版、开模或改机后打出样品,让外商确认才能投产的东西,更是难上加难,极不适应外贸销售的特点。3. 价格偏高。我们有些包装物料与辅料定价确实偏高,比如讲塑料制品(塑料袋和塑料衣架)由于原料进口价的波动及劳动生产率低等原因,卖价均比香港与南朝鲜贵,有些客户便感到难以承受。4. 外销员贪图方便,以免因筹措包装辅料而耗费工作精力。由于上述现实情况,不少外销员对使用国产包装物料与辅料的信心不足,同时认为,客供包装和辅料若遇到质量问题,责任可由其自负,倘抵运日期延误,直接影响成品交货时间,责任亦在客方,加之以为客户提供包装与辅料是免费的,对我方是有利,因此,确有部分外销员干脆在对外洽谈业务时全部要求客户提供包装和辅料。

客观方面,有些外商雇佣的经纪人和伙计,藉口我们的包装物料与辅料质量差或价格贵,主动承揽由其供应。其实是,由他们拿到香港或国外加工达一定批量后,可以提取一笔回扣所以经常明明是我们可以供应的东西,他们也一味挑剔不行,或者横加杀价,非让他们来提供不可,以捞取“外快”。

三、客供包装物料与辅料的弊病

1. 不利于扩大服装的对外销售 由于包装物料与辅料依赖客户提供,必然给客户带来许多麻烦。有些外商不满地诉说,向你们买服装还要供给这么多东西,真不可思议。设身处地,为商人想一想,确也如此。由国外客户提供的包装辅料,有时因到手迟而影响工厂生产;有时因损耗大、数量不足,影响交货出运;长此以往,我们的服装出口业务怎么能够有更大幅度地增长?!

2. 不利于提高出口服装的档次 包装是实现商品价值与使用价值,并相应增加商品价值的一种手段,是连接商品生产和消费之间的桥梁。而辅料则能对服装起到画龙点睛的作用,具有骨骼支撑及美化功能,在一定程度上可以提高服装的档次。红花尚需绿叶扶持,生产高档服装必须有优质的辅料与之相映成辉。倘然出口服装的包装辅料依赖外商提供,如何能提高我们服装的档次,卖高价格?此类问题不作根本性地突破,我们出口服装永远仅能在中低档水平线上徘徊,很难进入国外的高级百货店和大商场。

四、两点建议

1. 大力扶持和健全国内生产包装物料与

服装辅料的工厂 国内目前生产包装物料的工厂已经不少,并颇具规模。今后应在原有基础上不断提高产品质量,并能适应快速、小批量的交货,以满足外贸需要。为顺应国际潮流,需经常开发和设计一批新材料、新品种、新式样,使出口服装的包装时常令人耳目一新。现阶段重点是对服装辅料的生产应采取提高质量、补全缺门的方针。一些尚无法生产的,可统筹考虑引进国外原料、设备及专利,着眼于今后国内自行生产,确实做到要啥有啥,什么时候要什么时候就能供,彻底改变“客供”之风。

2. 提高外销员的工作水平 客户提供包装辅料真系免费吗?俗言“羊毛出在羊身上”,做生意总是要赚钱的。“客供”貌似免费,但商人对我们情况了如指掌,早在买入价中打下埋伏,我们出口服装的价格始终被压而卖不高。故今后应逐步要求外销员减少或避免客供包装辅料,并可作为考评一位外销员业务水平的一个方面。不经努力,光图方便,什么包装的辅料都索求商人提供的外销员,不能算为真正称职和够标准的外销员,建议有关部门列此一条以作鉴定。当然,要说服企图在包装辅料上捞“外快”的外商雇佣者,改客供成我供,更能显示出外销员的谈判功夫了。

