

## 一、当前我国出口商品价格的情况

翻开有关报刊,经常可以看到我国出口商品与其他国家同类出口商品价格的对比报道,如果加以细致分析研究,可以从中得到有益启示,发现问题,吸取经验教训,改进出口贸易工作,为国家多创外汇,这不仅对企业领导、业务人员都有莫大益处,而且对主管部门,加强宏观指导,调整政策措施,改革外贸体制都会有所帮助。

现摘录几则事例:

1.《国际商报》报道,据美国商务部一位官员说:美国1989年共进口非橡胶鞋8.56亿双,总额74亿美元;主要来自台湾、南朝鲜、中国大陆、巴西和意大利。按出口数量排列名次,台湾、南朝鲜和中国大陆分别为1、2、3位。南朝鲜和台湾每双鞋的售价分别为11.30美元和6.95美元,中国大陆每双鞋的单价仅为3.92美元,南朝鲜单价是我2.89倍。

1989年美国共进口运动鞋1.9亿双,金额5.1亿美元,其中中国大陆9,500万双,名列第1,金额1.23亿美元,单价1.29美元,其次是南朝鲜,名列第3和第4的是墨西哥和台湾省。南朝鲜的出口单价是6.03美元,是我出口单价的4.93倍。

这位官员还列举中国大陆旅游鞋,每双订价也只有1.29美元,而南朝鲜、台湾和墨西哥的订价则分别为6.76、5.62、1.74美元,我每双鞋的订价只有墨西哥订价的74.14%。

2.《新闻报》报道,根据新华社供稿,秘鲁自1989年进口中国制造的500辆公共汽车后,1990年再次向中国进口公共汽车500辆。每辆中国公共汽车的售价是7.2万美元,这个价格是非常有吸引力的,因为欧洲制造的、具有同样性能的和同样大小的西方公共汽车的售价是

20万美元。

3.《经济参考》报道,据美国商务部统计,中国大陆制造的袖珍照相机已占领美国市场。1989年美国进口中国大陆照相机571万台,绝大部分属于袖珍型照相机,占美国全部袖珍型照相机进口的40%,其数量已超过日本和台湾省,但中国主要依靠廉价进入美国市场。

4.《解放日报》报道,1987年我国陶瓷生产能力达40亿件,年产量达38亿件,出口数量达8亿件,均居全球之冠;陶瓷企业3,000余家,职工37万人,也是世界第一。但是出口单价、人均劳动生产率、经济效益和发展速度等方面同世界主要产瓷国相比,均处于倒数第一。1987年我国陶瓷产品出口1.5亿美元,只占国际市场陶瓷贸易额的4%左右,不仅远远落后

于日本,还落后于我国的台湾省和南朝鲜。我国陶瓷产品的出口平均单价,分别低于台湾省和南朝鲜0.48美元和0.26美元。

5.《国际纺织品信息》报道,据对科威特市场实地调查,英

国名牌Van Hensen Europa 80s色织条府绸衬衫,在大百货公司或特种商店销售,每件零售价为40美元;法国名牌Nicoen 40s T/C印花府绸衬衫每件零售价为37.9美元;而香港Brava 32s T/C色织条府绸衬衫每件零售价为5.10美元,中国双马色织府绸衬衫零售价仅3.40美元,其售价相差十几倍。

以上几篇报道,说明了我国某些出口商品的出口数量虽不算少,有的还在逐年增加,并已达到一定规模,但所占金额不大,以低档产品为主,有些单价还低于其他发展中国家(地区)。据有关资料,国际市场上的批零差价很大,在一般情况下,市场上零售价100美元的商品,如果能较好地运用营销手段,则出口价可以卖到30~40美元,但我们只能卖15~20美元,非常

## 关于当前的出口 价格问题

孔子熊

明显,我们在这方面是吃了很大的亏。因此,这样的商品结构和经营思想必须尽快予以改变。

## 二、我国出口商品价格低的原因分析

我国出口商品价格低的原因相当复杂,经初步分析,大致有下列几方面。

1. 某些出口产品的内在质量较差,外观也不够美观,产品使用效率和功能不及西方产品;又因花色品种单一,批量大,包装欠佳,交货期长,而且还往往脱期交货,因此,这部分商品的价格低于国际市场是正常现象,也是理所当然的。

2. 为了打开新市场,发展新客户,在缺乏正常销售渠道之前,适当降低一些售价作为试探,也是必要的。

3. 部分外贸企业不重视国际市场调研工作,认为是可有可无,甚至把原有的行情调研机构撤销,人员调走,这已经不是个别现象。出口商品价格应随行就市,也就是以国际市场价格为依据,这是外贸工作的基本原则。但某些外贸企业为了片面追求出口指标,忽视这一基本原则,而凭主观来定价。

4. 部分企业存在着片面追求数量和速度,忽视质量和经济效益的弊病,不问成本,不算盈亏,相互不择手段地对内高价抢购货源,对外低价竞销,而且屡禁不止,以致商品出口成本上升,出口售价一蹶不振。实行经营承包责任制以来,情况虽有所好转,但由于各地区、部门、企业间的竞争条件不平等,严重影响出口价格下落的现象仍未得到应有的纠正。

5. 违反国家管理规定,通过非正常渠道和不正当手段进行出口。例如,列入国家出口指令性计划和配额的商品,无计划、超计划、无配额出口;违反出口许可证管理制度私自出口;采取走私、偷运、涂改证件、伪装商品、假拟名称、越权发证、超额发运等违法手段出口;甚至无进出口权的企业,依仗某些地方势力,搞进出口业务。上述种种,所占比重虽不很大,但其危害性极大。

## 三、改进出口商品价格的几点意见

1. 坚决防止在出口贸易上片面追求过高的发展速度,牢固树立经济效益观。《中共中央关于进一步治理整顿和深化改革的决定》中指出:“我们任何时候都必须坚持从我国的基本国情出发,牢固树立持续、稳定、协调发展的指导思想,坚决防止片面追求过高的发展速度,始终把不断提高经济效益放到经济工作的首要位置上来。”这不仅对工农业生产,而且对于外贸活动完全适用,并且极为重要。当前多头对外、不计成本、低价竞销、部分出口商品价格没有做到正确、合理、科学定价,出口贸易不能发挥最大经济效益,造成出口越多、亏损越大,以致国家无法承受出口亏损的严峻局面必须尽快改变,为此,外贸工作一定要把不断提高经济效益放到首要位置上来。

2. 确立出口商品价格以“国际市场价格为依据”的定价原则。由于国际市场价格与国内市场价格是两个截然不同的价格体系,两者没有直接的联系。因此,我们既不能根据国内市场的价格作为定价依据,也不能按换汇成本进行定价。重要的是要较快、较准确地获得国际市场价格信息,这就要求加强国际市场行情调研,把国际市场的价格信息及时反馈到企业,作为组织开发产品、择优经营和合理定价的依据。所以行情调研工作只能加强而不能削弱。

3. 树立由以廉以量取胜,转向以质取胜的经营思想。出口贸易的创汇和经济效益主要体现在出口价格上,既要使出口商品的价格定得好,又要能卖得出。当前我国原材料、能源都很紧缺,必须把有限的原材料、能源用在最能发挥经济效益的产品上。因此,在宏观上要重视产业结构调整,在微观上加快产品结构和品种结构的调整。我们只有走以质取胜的路子,振兴外贸才有指望。

据科威特一位有相当经营能力的代理商称,如果中国要想把每件衬衫的单价提高在35~40美元之间,并能进入大百货公司或特种商场,必须具备下列条件: (下转第58页)

仅利润而且销售量也开始下降。此阶段有三种主要的战略。

**第一，紧缩型战略(A retrenchment strategy)**

该战略的特点是对有些细分市场采取部分放弃或完全放弃，以把该企业的资源集中在有较强实力的细分市场上。这是一种经过仔细规划并付诸实施的战略，不一定要马上减缓企业的衰退。该战略能使企业采取低定价的策略来保持市场份额。另外，紧缩型战略有助于企业筹集大量资金来巩固市场地位及品牌知名度。这种战略的实质是减少企业竞争中最薄弱环节的资产，使生产线缩短，但更稳固。采取这种战略必须预先规划，而不是对危机的被动反应。

**第二，收割型战略(A harvesting strategy)**

该战略的特点是从行业中的撤出。和紧缩型的战略一样，采用收割型战略也要放弃产品线中最薄弱的环节。但两种战略的目标不同，收割型的战略不是着眼于产品线的缩短和稳固，而是企业怎样在逐渐从该行业中撤离出来的同时取得收入的最大化。采用该战略的企业会进行短期的投资，以保证其在行业中的地位不至于下降得过快，但一般不会作长期投资。企业要设法大量回收现金，为其它更有希望的市场筹资。

**第三，巩固型战略(A consolidation strategy)**

该战略是在衰退期进一步增强企业地位的战略，以帮助企业克服危机并使竞争对手退出。一个成功的巩固型战略能使企业在竞争对手纷纷退出的情况下，在重新组成的、竞争较为平缓的市场上取得较大的市场份额。具体的一些做法是关闭一些效益不高的工厂，同时在竞争对手退出的每一个市场，用高质量、低价格的产品去获取竞争对手放弃的每一个市场份额，并在企业独特优势方面增加投资，以树立其在该行业中的绝对优势。采用该种战略的要求是，企业在衰退开始时，还必须具有较强的资金实力并且拥有很大的市场份额。

衰退期的三种战略说明即使在产品的衰退期，改进企业营销状况仍有多种方法，具体选择哪种战略取决于企业的具体情况，但无论采取哪种战略都需要事先仔细预测及规划。



(上接第 65 页)

① 必须是优质名牌商品，并且款式新颖，工艺技术精良；

② 接受小批量，并能准时到货和稳定供应，每款式在 20~200 打之间而不能超过；

③ 接受固定定牌，固定在某一大百货公司销售，不做其他外国定牌；

④ 指定独家代理，绝不向第二家出售；

⑤ 包装美观大方，式样新颖高雅；

⑥ 面料质量达到一级品标准，没有小疵点、色差和织疵；

⑦ 在当地注册并加强商标宣传。

这样可使产品扩大出口，又能提高经济效益，缩短与欧美产品在价格上的差距，在上述例子中可以得到有益启示。

4. 加强法制教育，端正经营思想，做到依法经营。当前国家治理整顿和深化改革的步伐

正在加紧进行。增加出口创汇，讲究经济效益，提高出口价格，既可保证进口用汇的需要，又可为平稳度过偿还外债高峰创造条件。因此，强调提高经济效益比以往任何时候都显得更为重要。这次清理整顿外贸企业，把一个时期来各地外贸企业在执行外贸方针政策、法律法规上有无违法乱纪行为作为重要检查内容，这对外贸干部职工来说，是一次重要的法制和政策教育，有利于提高法制观念、政策观念和端正经营作风，进一步搞好外贸工作。从总体上看，严重违法的企业是少数，但是片面追求数量和发展速度，忽视质量和经济效益，玩忽职守，不信守合同，随便改证、烂证等不良现象相当普遍。今后如再发生上述情况，轻则要批评教育，重则应给以纪律处分，点名通报，直至追究法律责任。