

浅谈如何发展适销出口货源

王克如

我国对外贸易在过去的四十年里取得了显著的成绩,但由于适销货源不足,商品结构比较落后,产品质量、档次低,严重地影响着对外贸易的进一步发展。为了实现我国对外贸易的宏伟目标,我们每个外贸企业需要树立市场营销观念,坚持以市场、用户为中心,把如何发展适销出口货源,不断满足市场需求,作为一项重要、紧迫的任务来抓。本文以山东省土产进出口公司为例,谈谈如何搞好适销出口货源。

山东省土产进出口公司是一个有 40 多年历史的、主要经营农副土特产品的老公司。土产类商品的主要特点是生产季节性强,季产年销,产情受气候影响大,国际市场相对稳定,需求潜力大,出口价格往往随着丰、欠年景的产量变化而上下浮动,因此,对国际同类商品的产情和市场价格及时调查预测至关重要。从该公司经营土产类商品的多年经验看,农副产品的适销性比较强,经常存在货源不足,供不应求的问题。因而,多年来该公司一直很重视出口货源的发展工作,能根据国际市场需求,积极为产地提供商品信息,有计划地安排生产、收购任务,从发展生产,竭诚为生产服务入手,采用提供物资、融通资金等措施,协助生产、供货部门解决生产中的困难,并重点抓好在国际市场上适销的、国内又有生产潜力的骨干商品。如 1975~1980 年,该公司经省政府批准,先后建立了烤烟、红麻、辣椒干、红枣、芡实米、鲜山药等八个出口商品基地。基地商品实行四定:定地区、定面积、定计划、定扶持。由外贸部门配合地方主管部门实行统一组织,统一指挥,从地(市)、县、公社到生产大队层层落实,生产队集中进行种植管理,按出口要求进行加工挑选。在各级地方党政领导支持

下,使基地出口货源收购取得较显著的成果,从而推动了公司出口的发展,到 1980 年底,该公司出口商品收购额超过 6 亿元,出口达到 1.25 亿美元;商品品种发展到 200 多个,其中,年出口额在 1 百万美元以上的拳头商品达 21 个;培育了一批诸如山东剪牌骨胶、山东小叶桐、益都辣椒干、东陵小红枣、山东槐花蜂蜜等在国际市场上颇受欢迎和信赖的名牌优质商品。

但在 1986 年前后的几年中,我国的对外贸易管理一度出现比较混乱和失控的局面,主要表现在经营进出口业务的外贸公司过多,政策不平等,出口商品的经营分工混乱,多头对外交叉经营,对内抬价抢购货源,对外低价竞销,肥水外流严重,使出口商品生产的基础和商品质量遭到严重破坏,特别是基地产品受害更是首当其冲。这种严重情况至今尚未彻底治理好,某些方面仍然对发展外贸产生消极作用。

一、当前存在的主要问题

以该公司基地产品为例,1980 年出口额为 0.35 亿美元,占全公司出口总额的比重很大。而在 1984 年以后基地受冲击越来越大,该公司用大量的人力、财力、物力扶持、发展基地生产,却不能保证得到足够的出口货源,而被南方的、特区的一些企业抢走,甚至造成一些传统、名牌商品被砸了牌子,丢失市场,出口大幅度减少。为什么会出现这种后果,主要有以下原因:

1. 管理问题 由过去各级地方政府统一领导、统一计划、统一组织、指挥生产大队集体办出

口商品基地的形式转为实行联产承包责任制后,土地承包到户,由每家每户农民分散、自由种植农副产品,由于农民外贸意识、商品意识和计划性较差,生产盲目性大,政府和有关业务部门管理、服务跟不上,又因部分农民和基层收购单位不顾国家利益,一切向钱看,谁给价高就卖给谁,使货源流失。

2. 基地没有优惠待遇 由于外贸各专业公司受出口成本指标的限制,使出口商品收购价格受到制约。基地产品比其它同类农副产品的价格及单位收入低,影响了农民的生产积极性,从而也就影响到基地产品生产任务的落实。

3. 农民对外贸部门不放心 由于国外市场行情和需求千变万化,而农副产品有丰、欠年之别,还有农民自发种植的因素,外贸部门在开展收购业务中时常发生“萝卜快了不洗泥,萝卜慢了剥层皮”的问题,使农民心有余悸。

4. 亏损过大 实行自负盈亏后,对部分国外市场需求稳定、国内货源充沛的商品,由于出口亏损较大,只好停止收购出口,影响了生产。

5. 多头交叉经营、抬价抢购的现象仍然存在 一些新成立的公司,船小调头快,有的不遵守经营分工,什么商品出口成本低就抢什么商品,不服从价格协调,干一锤子买卖,严重扰乱国内、外市场和外贸秩序。一些生产供货部门不顾出口商品质量,甚至掺杂使假,外贸部门质量管理不严,造成损失和不良影响。

上述问题是我们发展适销货源、扩大出口贸易的严重障碍,应该认真研究解决。从外贸企业自身讲,在经营思想和业务做法上要不断适应深化改革开放形势的要求,改革企业内部经营机制,不断完善承包经营责任制,改善企业管理,增强企业活力,根据企业发展目标,针对存在的问题,研究、采取切实可行的措施,大力发展适销出口货源。

二、应立即采取的对策措施

1. 树立服务观念,健全信息网络,搞好市场导向 对外贸易关系到国民经济的全局,是全国各行各业的大事,外贸企业要充分认识出口可以促进生产,生产发展又能推动出口的辩证关系,树立服务观念,建立和健全国外市场信息网络,加强对国外市场的调查研究和预测,通过国内有效的渠道和方式及时与生产供货部门沟通信息,正确引导生产,合理选定生产布局和规模,择优安排收购计划,适时签订好当年收购合同,并抓好货源落实。要防止生产大起大落,在国外市场需求正常的情况下,保证出口商品的生产布局、规模、计划数量、价格、质量、扶持措施等的相对稳定。

2. 建立各种不同类型的、各具特色的出口商品基地和出口专厂 实践证明,发展出口商品生产基地是外贸部门发展出口商品生产的一项重要措施。建立基地可以提高某些出口商品的规格质量,有计划、有重点地扶持并发展某些商品的生产规模,以适应国际市场的要求和竞争特点,保证按时按质按量均衡稳定地供应出口。因此,在当前形势下,为了把出口搞上去,并使对外贸易健康发展,办出口商品基地势在必行。但是,要看到现在办基地与改革开放前办基地不同了,对出口农副产品的生产和收购,外贸部门直接面向千家万户的农民,在建立基地的组织形式、方法和措施上,要与现阶段我国计划经济与市场调节相结合的运行机制以及农村联产承包责任制的形式相适应。要积极遵循客观经济规律,发挥好经济杠杆的作用,把行政干预和经济手段紧密结合起来。因此,对出口商品基地建设,我们要勇于探索,边实践边摸索,逐步开创出新时期办基地的成功路子。

(1) 走贸工农结合的路子,开展多种形式的联合经营,向集团化发展,逐步形成一批大宗商品的产、供、销一条龙的出口经营系统。我们对出口有发展前途、国内资源条件好、需要长期稳定发展

生产的商品,在生产布局、规模合理、地理环境以及合作对象适宜的条件下,主要可以采取两种办法:一是对粗加工出口商品,如脱水蒜片、柠檬酸等,外贸企业可以以出口市场为龙头,采取投资、入股或扶持等形式与原料产地加工生产的工厂进行紧密型的合资经营,共负盈亏、共担风险、共同发展;对生产出口商品所需的原料,如大蒜、地瓜干等,可以由工厂根据需要直接与县、乡镇或村一级的某个农副产品生产供销部门签订长期供货协议的形式进行合作经营,举办出口商品原料基地,根据出口、加工需要明确各自的责任、权利和义务。外贸企业和工厂都要参与、指导生产和扶持生产,这样就能形成出口、生产加工和原料供应相衔接的生产出口系统。在此基础上,贸工农三方要探讨建立相互支持的、具有凝聚力的、利益共同体的格局。例如,在国际市场价格多变的形势下,商品收购价格可根据外汇牌价,以出口不亏损为原则,先定一个基本价格供外贸出口,如果届时国外市场价格上涨,外贸部门可按协商办法合理返还一部份利润给工厂和农民,以充分调动各方面的积极性,使出口健康发展。二是对部分产地集中、有出口特色、效益好的适销原料产品,可以采取经济手段和依靠当地政府部门行政干预相结合的办法,通过与生产供货部门签订中、长期协议的形式建立出口商品重点货源区。协议要明确重点货源区的地理范围、规模,实行六定:即定组织形式、定数量、定质量、定扶持标准、定价格原则(即收购最高限价、最低限价幅度)、定违约责任等。协议签订后原则3~5年不变,让农民和基层供货部门能够放心地抓好出口商品的生产供货。

(2) 办好出口商品专厂。随着改革、开放形势的不断发展,我国利用外资,引进先进的技术和设备,大大促进了工业现代化水平的提高,产业结构不断优化,工业产品的出口迅速增加,并且逐步形成了一大批出口优质、名牌商品的生产专厂,为扩大出口发挥了重要作用。“八五”期间,为进一步增强创汇能力,要抓好出口专厂的建设工作,对产品具有一定规模和有自营出口能力的可以自营出口;对规模不大的生产专厂可以以外贸企业为依托,采取购销制、代理制,也可以实行工贸联营,以销定产,发展工业品出口。

3. 优化出口商品结构,保证出口货源良性发展 现在我国已经初步实现了以出口原料型初级产品为主向出口制成品为主的转变,工业品出口额已占出口总额的百分之七十以上。但应该说我国的出口商品结构仍是落后的,在国际分工中处于不利地位,主要出口商品还是资源密集型和劳动密集型产品。为改变现状,必须在商品结构上加快实现两个转变,尤其要逐步实现由粗加工制成品出口为主向精加工制成品出口为主的转变,从而优化产品结构,增加出口创汇。山东省土产进出口公司在实行承包经营前,1987年原料型的初级产品占70%,工业制成品仅占30%,到三年承包结束时的1990年底,工业制成品的比重已上升为40%。该公司体会到,狠抓“两个转变”是企业用少而精的商品,换取较多的外汇,提高企业经营效益和社会经济效益的有效途径。如前几年该公司重点配合地方抓了红薯干的深加工,取得一定成效。红薯干出口每吨收汇平均为100美元,而用三吨红薯干加工成一吨柠檬酸出口可收汇900美元左右,比单纯出口原料可增收两倍的外汇;同时,建立加工生产厂,增加了地方的劳动就业和财政收入,是利国利民的好事。另外,根据国际市场需求不断变化的趋势,积极开发新商品,培植新的重点骨干商品,促使产品升级换代,也是优化商品结构,保证出口良性发展的重要方面,必须认真抓好。

4. 进料、来料加工是扩大出口的重要途径 我们知道,台湾省出口为什么发展得很快,其中一个重要原因就是进料、来料加工复出口业务搞得很好。例如,台湾省每年进口木材用汇一般在8亿美元,经加工出口收汇达12亿美元左右,而我们大陆木材及制品出口总额每年仅在2亿美元左右,其中进料、来料加工所占比重很少。山东省地处沿海地带,具有众多的劳动力资源,工业基础、技术条件较好,生产设备潜力大,具有开展进料、来料加工的有利条件,但山东省进料、来料加工业务开展得还不够理想,这里关键是思想不解放,要大力开展进料、来料加工,需要进一步解放思想,学会

利用两个市场、两种资源,充分发挥自己的优势,通过开展进料、来料加工,缓和或解决内外销在货源和材料分配上的矛盾,扩大出口市场和创汇能力。

5. 加强全面质量管理,提高出口商品质量,扩大有效出口货源是积极参与国际市场竞争、占领市场、扩大出口的迫切需要 我们有了货源能否顺利进入国际市场,扩大出口,多创汇,一个核心问题是出口商品质量。高质量是进入国际市场的通行证。“以质量求生存,以品种求发展”,已成为国际贸易中的一条客观规律,特别是当今新技术革命的兴起,技术的优势将在国际贸易中发挥愈来愈重要的作用。在贸易保护主义盛行,各种各样的限制措施增多,对商品检查越来越严格的情况下,提高出口商品质量更为重要。我国产品要有效地参与国际竞争,走向国际市场,必须提高质量。我们有很多商品多年来一直打不进国际市场的重要原因就是质量不过硬、不适销。要认识到外贸部门收进质量不符合出口标准的商品后果是严重的,轻则出不了口,内销处理发生亏损;重则出口后造成索赔,还会造成不良政治影响,丢掉市场。当前不少企业的商品质量低劣,是影响经济效益的一个突出问题。因此,外贸企业要充分认识质量与发展货源、扩大出口的辩证关系,明确必须要在保证质量的前提下增加出口货源。为此,我们在组织出口商品生产和收购工作中,要着重强调并抓好以下三点:

(1) 要广泛宣传,提高全民的质量意识。在企业内部要引导、教育全体职工普遍树立“以质取胜、质量就是生命”的观念,使每个职工在实际工作中不仅要十分重视出口商品质量,而且要自觉提高工作质量和服务质量。明确质量是经济效益的基础,坚决克服片面追求数量、忽视质量、忽视效益的错误倾向。

(2) 要进一步加强企业管理。建立和健全出口商品质量管理制度,修订出口商品质量标准,并作为企业重要的规章制度认真贯彻执行。例如,在签订出口商品收购合同中,必须按出口要求明确质量标准,规定有关违约责任,加强法制,做到层层负责,人人把关。随着商品质量要求的不断提高,要及时加强和提高检测化验手段,引进必要的化验设施,加强质检队伍的培训和建设,对不符合出口标准的商品坚决不准进货。如果一旦发生质量事件,必须追究有关当事人的责任,并按有关奖惩规定坚决严肃处理。

(3) 保证传统名牌出口商品质量稳定,并注意培植和更新优良品种。同时,要重视培养新的名牌出口商品,为占领市场,还要做好国内、外市场上的商标注册工作。

(上接第 10 页)

的合作。在亚太次区域范围(主要是亚洲国家)合作将更趋活跃,逐步由设想转向具体实施,走向深化。从合作方向来看,在短期内不会出现关税同盟和自由贸易区之类的制度化紧密型经济一体化组织形式,而是通过扩大交往,实现贸易投资、金融、产业、技术等诸多方面的联系,从而形成以自然状态为基础的经济合作体系。在多国接壤,隔海相望地区会开发紧密型的经济技术开发区,成为跨国的经济“增长极”。

可以预料,在未来的亚太经济合作过程中,我国将处在一个非常重要的地位。我国政府已表示对亚太经济合作持积极参与和支持的态

度,尤其是要与发展中国家进行经济合作。由于我国地域广阔,与我国接邻的国家众多,所以我国参加亚太经济合作似以分地区就近参加地区合作为宜。东北和华北沿海地区参与东北亚经济合作,南部沿海地区加入台、港、澳经济运行圈,西南边境地区则与印支半岛各国加强贸易往来,中部沿海地区实行全方位开放,广泛与亚太国家建立经济贸易关系。在国内则打通整个沿海地区市场体系,完善国内经济调节机制。这样,沿海各地区可以全面获得亚太经济合作所带来的好处,就全国范围看,可以实现立足亚太、巩固周边、实现市场多元化的战略。