

上海如何发挥长江流域对外贸易的龙头作用

江
林

上海作为一个对外贸易口岸城市而兴旺发达的历史表明,上海只有与长江流域各省在经济和贸易上结成密不可分的一体时才具备成为远东大商埠的条件,而内地长江流域各省经贸也只有与上海紧密联系时才具备最有利的发展条件。在全面加速改革开放和浦东开发开放的新形势下,上海负有在对外贸易上起龙头作用、与长江流域各省共同繁荣对外贸易的重大使命。为此,上海应在以下各个方面作出行动。

一、调整传统产业,改变上海的出口产品结构

上海是个老工业基地,传统的轻纺工业规模很大。然而,上海的传统轻纺工业在设备和产品结构上都已严重老化。以纺织业的情况为例,上海纺织工业一方面技术水平在全国、乃至在发展中国家中均可以说是比较成熟的和先进的,因而完全有能力发展档次较高、质量较好的产品进行出口;但另一方面在设备上又是十分落后的(许多还是二、三十年代的设备),因而又严重阻碍着高档和高质量产品的发展。内地省市新近发展起来的纺织工业一般都拥有较先进的设备,但却因技术和管理跟不上而无法生产出高档次、高质量的产品。上海庞大而又老化的传统工业与内地发展起来的轻纺工业形成了剧烈的市场竞争,其中当然包括出口竞争。国际市场上轻纺产品的竞争已经十分剧烈,而上海与内地的轻纺产品出口还在低档次上进行着竞争,这对上海和长江流域各内地省市都不利。为克服上述弊端,笔者认为,上海应下决心放弃一些传统纺织品的生产,将较先进的传统纺织品的生产技术和管理工作向拥有较先进设备的沿江内地省市转移,与内地省市共同生产出适销对路、高档次、高质量、深加工的纺织品用于出口;或者帮助内地沿江省市生产出优质的纺织业中间产品,然后由上海进行进一步的深加工。上海的纺织工业则全力发展新型高质量的纺织品和深加工纺织品。这样就使上海与沿江内地省市在纺织品出口上的撞车、互相削减利益变为共同合作、共增利益、齐步发展出口的局面。以上意见,同样也适用于上海的轻工业和其他传统工业。

二、运用浦东外高桥保税区加强与沿江省市的外贸关系

浦东外高桥保税区实际上具有自由贸易区的类似功能,长江口的外高桥保税区可以发挥出类似珠江口的香港在国际贸易方面的作用。在沿江内地省市的出口产品中,有许多是加工程度浅或后期处理不善的产品。这类产品具有很大的增值潜力。考虑到内地省市对外汇迫切的需求及限于现有的生产水平而不能使这类产品继续增值后出口,上海可用外汇收购这些具有增值潜力的产品在沪进行深加工或后期处理后再行出口。这实际上是一种合作出口的形式,而对于上海来说也可将其视为转口加工贸易的扩展。扩展这样的转口加工贸易不仅外高桥保税区内企业可以做,浦东的其他开发区和浦西老区的企业也都能够做,只是外高桥保税区的存在使得这类业务的扩展具备了更优越的条件。事实上上海已经多次被迫从外商手中买回内地的出口产品,与其这样何不直接用外汇与沿江内地各省市建立起于国、于

沪、于内地省市都有利的联合出口协作关系呢？上海要当好沿江地区对外贸易的龙头，这是一项重要的内容。

三、研究国际市场需求和内地资源分布，与内地省市共同开发 新型农副产品和手工业品的生产和出口

迎合国际市场需求和具备相应的生产条件，是发展新型出口产品的必要条件。我国自然资源种类繁多，地处温带又使我国具有很大的生产可容性，因而我国是有条件开发出许多基于自然资源的新型出口产品。然而，对于许多新型出口产品，我国至今还没有进行生产和出口，其原因无非是对国内外需求情况不了解，或是对自己的现有资源不了解，或是在上述两个方面都缺乏了解。上海应该以其接近国际市场的有利条件，积极探索和研究国际市场的现状和趋势，然后带着国际市场需求有目的地到内地考察有关的资源和生产条件。这自然是一项十分艰苦的工作。在历史上，上海作为贸易中心而在丝茶基础上的兴起、以及在丝茶出口优势丧失后仍能继续繁荣（自然是殖民掠夺下的繁荣）都是与殖民主义者深入内地的“探险”分不开的。今天的上海与全国各地有着共同的根本利益，而且也具备了更为优越的物质条件，上海在探索和发掘内地的新型出口货源上应表现出更大的积极性。这项工作大致有以下几个过程：首先由外贸企业研究国际市场需求，并在此基础上提出开发项目；第二步由外贸企业召集贸易专家和自然科学专家进行可行性研究；若在科学上可行，第三步就实施内地考察；若考察结果表明在实践上可行，最后就可组织生产。

四、在消化的基础上将引进的技术用于 开发内地的新型轻纺工业出口货源

我国轻纺出口产品质量差、档次低的情况已相当严重，就连上海的纺织品也在印度、巴基斯坦等发展中国家的竞争下频频丧失国际市场份额。我国轻纺工业面临着迅速提高技术水平的紧迫任务，上海应在这方面发挥重要作用。上海所具有的工业基础和技术力量，比我国其他任何地方都能更为迅速地发展出或消化轻纺工业新技术。向内地广泛扩散轻纺工业新技术能给上海带来质量和档次都不断提高的出口货源及由上海深加工的中间品。

五、建立并扩展国外直接销售渠道

直接与国外消费者见面早已成为在当今世界市场上推销出口商品的最有效手段。在发达国家，所有依存于世界市场的企业无不在国外广布直接销售网点，寄售或包销、代理通常只是作为打入某一新市场的最初手段，一旦市场被初步打开，就会积极建立直接销售网。我国也应该积极地直接介入外国市场。上海在这方面更应起到先锋作用以带动沿江地区的出口。对此可考虑以下措施：

在海外广泛设立贸易机构 近年来上海已在海外设立了一些贸易机构，但数量还远不够，在经营上也还未能打开局面，其中主要的原因是外贸企业的积极性还未能得到充分发挥。许多企业已经深切地感到，要扩展对外贸易，提高外贸效益，就必须“走出去做生意”。为此，上海应以上海有关企业的自备外汇建立“发展海外贸易机构专项外汇基金”，并通过信贷实行有偿使用。另外，在环境复杂的海外市场广布贸易网点，并对由此而发生的一些意外事情，应给予外贸企业的领导以充分的理解和支持。如果外贸企业都抱着“不干虽无功，但也绝无过”的态度，上海的振兴和带动沿江地区的对外贸易便彻底无望了。上海已建的海外贸易机构目前还仅限于同客户在海外谈生意的阶段，今后应更进一步建立展览、批发和零售为一体的商业机构，直接与外国消费者打交道。随着浦东开发、开放的进展，按对等原则上海完全可以在这方面有一个大发展。

建立和完善在海外的售后服务 随着沿江地区出口重心移向工业制成品,缺少售后服务对出口所形成的障碍已日益明显。例如,我国出口到第三世界国家的许多机电产品在功能上并不比一些发达国家差,且价格又相对便宜,但是却竞争不过别人,其主要是因为中国机器一旦某个零件损坏就全机报废,这样一来中国机器的价格就太高了。今后,上海外贸发展的唯一出路是将出口重心移向机电重化工业产品,而沿江地区也是我国较发达的地区,其机电产品的出口比重也将迅速增大,建立和完善海外售后服务已成刻不容缓的任务。海外售后服务体系的建立需要有生产企业的积极参与,过去进展缓慢的一个主要原因是生产活动和出口活动的隔离状况所致。

六、建立世界市场信息中心

贸易信息是国际贸易中头等重要的因素,谁掌握了信息谁就能获得贸易机会。然而,当今的世界市场瞬息万变,信息量之大,信息的有效生命之短暂,更是令人难以驾驭。对于外贸企业来说,获得所需信息最经济、最有效的办法是共同组建信息中心。每个企业都向信息中心输入自己所得到的各种信息,经信息中心大型计算机整理后,每个企业都能从信息中心搜寻和把握对己有用的信息。广泛建立的海外直接营销机构是上海建立世界市场信息中心的基础,每一个驻外人员都应负有收集和回报贸易信息的任务。世界上有许多国家早已建立了全国性的贸易信息计算机联网中心,我国在这方面尚未起步,上海应该积极创造条件率先建立世界市场信息中心,真正发挥上海作为经济贸易中心的作用。

七、加强对世界市场需求变化的超前研究

上海轻纺产品的出口普遍存在比世界市场需求变化慢半拍的情况。例如,服装的某种色彩和款式已经在世界市场上广为流行之后,我们才安排生产,等到生产出来流行期也就行将结束了。要想在瞬息万变的世界市场上成功地扩展轻纺产品出口,就必须把握住这些变化。与任何事物一样,世界各地的市场需求变化也不是无缘无故地就发生的,其中必定有其规律和背景。上海外贸企业一般都已设有商情科,但目前通常只能做到市场跟踪,而且往往都滞后很长一段时间。要准确及时地把握世界市场变化,就要求市场研究人员不仅有丰富的商务知识,而且还必须具备哲学、社会学、心理学、民族文化等方面的广泛知识。上海一方面应加强对市场人才的培养,另一方面也可考虑集中一些人才组建“市场咨询公司”之类的企业化组织,为外贸企业和外向型生产企业提供有偿服务。由于“市场咨询”完全是建立在信任的基础上,因而在“市场咨询公司”建立信誉的初创阶段,市政府应给予资助。

八、积极参与亚太区域经济的发展

1990年上海对除日本以外的亚洲国家(地区)出口18亿美元,其中对香港出口超过10亿美元,西亚和东亚加起来尚不足1.23亿美元。90年代将是亚太地区经济持续高速增长的时期,而且亚太区域经济集团化的发展也将会有重大突破。上海要在亚太贸易增长中获得应得的一席之地并带动沿江地区的发展就必须认准世界上区域经济集团化的发展总趋势,积极参与亚太区域经济的发展。为此,首先应积极推动大陆——台湾——港澳华人贸易圈的形成,这不但能大大推动上海对外贸易的发展,而且也推动着祖国的统一。其次是借浦东开发开放的发展,积极参与东亚自由贸易圈的形成。应该认识到,区域经济集团化是世界经济发展的一个必然阶段,游离于区域之外将难以在世界市场上求得发展。上海还应与沿江地区各省市一起努力开拓南亚和西亚市场,特别是除了石油几乎什么都要进口,现汇充足的中东产油国市场。目前在中东市场上仍是美、英等发达国家的商

品占压倒优势,上海的轻纺产品在这个市场上应该具有较明显的竞争优势,问题是上海必须对中东市场的需求进行深入细致的研究,并加强对上海和沿江地区的轻纺产品的宣传和完善销售服务系统。

九、建立综合性商品交易所

上海要重新成为全国最大的和西太平洋重要的经济贸易中心,实际上就是要成为东亚地区的一个人流、物流、资金流和信息流的交汇点。然而,这样的经济贸易中心若没有日日开业的巨型综合性商品交易所是不可想象的。巨型商品交易所本身就体现了人流、物流、资金流和信息流的交汇。上海在金融方面应着手建设能容纳全面开放的巨型综合性商品交易所。这将使上海迅速成为沿江地区、进而成为全国的批发贸易中心,成为沿江地区进出口货物的主要集散地,同时也将大大促进沿江地区与第三世界的贸易。第三世界通常缺少现汇,要与其扩展贸易唯有搞活易货贸易,但所易之货一般都难以迅速换成现汇(第三世界国家和地区对能换现汇的出口商品自然要自己换得现汇)。通过信息交汇的商品交易所,就能够相对容易地处理所易之货。

十、扩大上海的服务贸易对外开放度

上海要成为国际性的经济贸易中心,并在沿江地区的经贸发展中起龙头作用,就必须具备世界一流的服务功能。然而,目前上海的服务行业发展水平与世界一流水平还有不小的距离。适当扩大上海服务行业的对外开放度,将有助于上海服务行业的发展和城市总体服务功能的提高。下面就几个主要服务行业的对外开放问题提出建议:

1. 银行业 上海在开放外资银行方面已经跨出了步子,但应该看到,上海要成为东亚的一个重要的国际性城市,最终要对外国银行全面开放。上海开放外资银行的步子还应该适当加快。只要将外资银行的活动限于上海市范围以内和人民币业务以外,上海成为万国银行聚集地就不会对我国的金融造成冲击。

2. 保险业 可在浦东新区内向外国保险公司开放,这将有利于吸引外商到沪投资。外国投资者在进行海外投资时一般都非常重视保险,而且总是信赖自己所熟悉的保险公司。外国保险公司在沪开业还能促进我国保险业经营水平的提高和弥补一些我国保险业还无力承接的高赔付率险种业务(如投资险、经营险等)。

3. 海运业 海运业尚属劳动密集型,我国有相当实力,上海在全国更居领先地位,扩大对外开放应无大问题。上海要成为西太平洋的一个转口贸易中心,也必须具备汇百万方航运线路的功能。上海港的建设要有一个大发展,就应该以更大的开放度允许外国航运公司和港务公司来沪建造码头、泊位、仓库,从事装卸、转运、租用港口设施等营运活动。上海航运系统还应积极与国外信誉高、业务广的航运港务公司开展合作经营,以促进我海外航运服务网络的建设。

4. 航空业 开放的面要放宽,但开放的营运内容应限于机场的使用。我国航空公司虽已建立了一些国际航线,但数量毕竟极为有限,而且今后也难在短时期内有大的进展。要使世界各地的商贾和旅游者在沪交汇,上海就应允许外国航空公司把我国航空公司所不能及的人流载运来沪。这实际上也是为我国航空公司拓展国际航线创造条件。

5. 仓储业 上海目前的仓储行业在设备、管理水平和服务质量方面离国际性大城市的要求还有较大距离。上海仓储业所面临的紧迫任务是迅速发展保税仓库业务。但上海的仓储业在这方面还刚刚起步,知名度低,广告宣传力量薄弱,也没有全球性的信息网络,基本上还没能进入世界仓储市场。因此,允许外国仓储公司在沪建造和经营部分保税仓库,不但不会损害国内的仓储业务,反

而能以其知名度、经营管理技术和信息网络促进我国国内仓储业的发展和在海外保税仓库业务的拓展。

6. 广告业 上海的广告业需要有一个大发展,不但要向海外宣传我出口商品,以推动出口贸易的发展,而且也要广泛了解外国的商品,以促进我出口产品的开发。任何国家要想做到这一点单靠本国的广告企业都是不行的,这也正说明了为什么世界上各国的广告业务呈全面交叉状态。为此,上海应允许某些在国际上影响较大的外国广告公司在沪开业,让其承担向海外宣传我出口产品的部分业务,同时也让其向上海介绍外国产品。对于在沪开业的外国广告公司,自然要在精神文明上严加管制,上海还应允许外国展览公司在沪举办商品博览会之类的广告宣传业务,这对上海的出口生产有促进作用。

7. 咨询业 开展国际间的咨询业务,无非是要让外国了解中国和让中国了解外国。目前,我国咨询业的实际情况是:信息处理手段原始,咨询意识薄弱,咨询市场基本上还未打开,因此,在此情况下,开设外国咨询企业不存在对我国咨询市场的冲击问题,反而会大大提高我了解外国情况的能力和促进我国咨询服务业的发展。由于外国咨询公司不可能十分熟悉我国的社会及经济上的各方面情况,因而只能与我国咨询企业合作,所以我方就会有充分的控制手段。然而,咨询业务常会涉及国家机密,因此,开放咨询业最合适的方式是合资。合资经营咨询业务也是国际上通行的方式,一般都能为外商所接受。上海在开放咨询业上应有较大的动作。

8. 旅游业 旅游业的对外开放度是较大的,现在除了旅行社业务外其他均已允许外商开展业务。其实旅行社的业务收入只占整个旅游收入的很小部分,而且旅客一般总是想找到自己信赖的旅行社,并且我国目前的海外组团能力尚不高,因此,不让外国旅行社经营游华业务实际上是自己卡自己的脖子。上海可有选择地允许一些外国旅行社来沪设点,经营除国内居民以外的旅行社组游业务,使上海成为大量外国旅游者到华的第一站。

9. 零售业 上海可在浦东新区让外商开设零售商店,这一方面可以让上海更直接地了解世界市场,另一方面更为重要的是上海也要在国外设立直接与外国消费者见面的零售网点。在零售业务这类较为敏感的商务活动上,国际上更为强调对等原则。

10. 商检 商检在一定程度上涉及国家主权,也对外贸有直接的影响。但是由于复检权的存在,上述影响主要表现在进口商品上。而在出口方面,我国出口商品在到达国外港口被复检后阻止入关的情况也时有发生。在国际上,商检的国家主权色彩早已淡化,商检机构也早已呈企业形象。鉴于复检权的存在和为了扩展出口贸易,上海可以让一些信誉高的外国商检企业来沪参与我出口商品的商检业务。其实,与其在目的港被人复检,从而有可能被阻入关,使我出口商品受损,还不如让外国商检企业在起运港商检。当然,开放外国商检企业在数量上要控制在有权威的商检企业的范围里,在业务上仅限于出口商品的商检。

