

我国茶叶出口贸易 发展的问题和对策

钱宗起

摘要 本文论述了茶叶出口在我国经济中的地位以及我国茶叶出口存在的问题,并就发展我国的茶叶出口提出了建议。

关键词 茶叶出口 问题 对策

一、茶叶出口在我国经济中的地位

茶叶是我国农副产品中的主要品类之一,生产历史悠久,而且历来是大宗的传统出口商品。在国际贸易中,我国是茶叶出口大国,有相当时期占有国际茶叶贸易的首位。后来随着新兴产茶国(如印度、斯里兰卡、肯尼亚等)的陆续崛起,我国茶叶出口遇到越来越大的竞争,出口的量、值虽有跌宕起伏,但总的呈现逐步增长的趋势,在国际茶叶贸易中仍位居前列。1998年我国茶叶出口21.8万吨,总值3.71亿美元,排于斯里兰卡和肯尼亚之后,列于第三位。中国茶叶在国际市场上仍是受欢迎的传统商品,其中绿茶占世界绿茶出口的绝大部分,约80%左右,居于垄断地位。

茶叶出口在我国对外贸易中历史上曾占有很大的比重,在19世纪后期约有30年居我国出口商品的首位,其中1886年出口13.4万吨,创最高水平,占茶叶产量的53%,总值3500万两白银,占全国出口总值的44%。以后随着其他商品的开发出口,尤其工业品出口的迅速扩大,茶叶出口在全国对外贸易中所占的比重不断下降,但是其量、值的绝对额仍有所增长。1984年我国出口14.7万吨,超过历史最高纪录;以后有增有减,总的趋势还是增长,1997年出口达20.2万吨,1998年又上升7.7%(占产量的32%),创下历史最高水平。

茶叶是世界上大众化的主要饮料之一,是相当一部分人民生活的一种必需食品,国际贸易的前景仍是广阔的。建国以后,尤其改革开放20多年来,茶叶的生产和出口有了相当的发展,1998年产量达66.5万吨,仅次于印度(87万吨),居世界第二位,在生产上有明显的优势;而且出口经验丰富,经营渠道众多,今后仍是我国出口贸易中的一类大宗传统商品。因此,我们应该发挥优势,改革创新,扩大市场,夺取我国茶叶出口贸易的新成果。

二、我国茶叶出口存在的问题

由于国际茶叶市场和世界科学技术的发展变化,我国茶叶出口正面临严峻的形势,存在

一些不容忽视的弱点和劣势,主要有2个亟待解决的问题:

1. 出口商品结构老化,技术含量少,附加价值低,新品开发差,商品竞争力不强,国际市场占有率下降 我国出口茶叶历来以绿茶为主,至今占到出口总量的半数以上(1998年占51.6%)。虽然它在国际绿茶贸易中占绝对优势,但是它属于区域性消费茶类,市场面不广,远远低于红茶。而我国红茶出口在国际市场上不占优势,出口量虽然不少(1998年达6.9万吨,占总量的32%),但是由于质量和市场适应性问题,卖价不高。同时,新产品开发迟缓,如速溶茶、冰茶等深加工茶叶至今出口数量很少,未形成规模,以致出口茶叶的技术含量少,附加价值低,在国际茶叶市场上的竞争力不强,市场被世界上的新兴茶叶出口国(如斯里兰卡、肯尼亚、印度、印尼、乌干达等)所蚕食,市场占有率下降。

2. 管理体制和经营机制不能适应国内外形势的变化,出口秩序混乱,低价竞销,经济效益下滑 改革开放以来,我国茶叶出口由垄断性经营转为开放性经营,开放口岸和经营主体迅速增加,虽然这样有利于调动各方面出口茶叶的积极性,但是也出现经营秩序混乱,恶性竞争,低价竞销,导致出口均价不断下跌(如1986~1990年为2111美元/吨,1996年为1665美元/吨,1997年为1642美元/吨;1998年略有回升,为1701美元/吨,低于斯里兰卡的出口均价2864美元/吨,低幅达40.6%;1997年的出口均价也低于印度的2302美元/吨、肯尼亚的1975美元/吨,低幅分别为28.7%和16.8%),茶叶出口的经济效益日益下滑,影响到国家的财政收支。

造成这些问题的原因是多方面的,既有客观因素,又有主观因素;既有商品结构、品质与生产技术因素,又有管理体制与经营机制因素;既有实际工作中的困难因素,也有思想认识上的滞后因素。因此,必须综合分析,深入研究,抓住深层次的矛盾,采取有效的针对性措施,加以稳妥解决,以推动茶叶出口的持续、快速发展,重铸我国茶叶出口贸易的辉煌。

三、我国茶叶出口发展的对策建议

在对策措施上,除了先要统一对发展茶叶出口的必要性、重要性和运营规律性的认识、提高理解和掌握水平之外,主要可概括为以下两条:

1. 调整出口商品结构,加强技术创新,努力开发新品,扩大“双高”品种的出口 在保持绿茶的生产和出口规模,恢复并扩大出口茶叶统一拼配,提高品质,保证品牌的条件下,扩大红茶的生产规模,改良品种,提高质量和档次,努力创造名牌,多方面开拓国际市场,增加红茶在茶叶出口中的比重。同时,加大投入,强化技术创新,增大小包装茶和深加工茶制品的生产和出口。小包装茶适合国际上经营和消费的需求,可以利用品牌,打开市场,而且出口价格也高。深加工茶制品如速溶茶,由于适应发达国家消费者饮用方便的需要,国际市场上销量增长迅速。1997年发达国家进口速溶茶400吨以上,占世界速溶茶贸易量的96%;而这些主要由印度、斯里兰卡和肯尼亚供应,1997年出口合计422吨,而我国出口甚少,因而开发前景广阔。又如冰茶,近期发达国家正在掀起热潮;但是目前冰茶的茶基大多数是红茶,我国也可以研究开发用绿茶作茶基,因为绿茶较之红茶对于保健和抗肿瘤有明显的功效。再如保健茶(有减肥茶、降糖茶等等),可以进一步研究改进质量,创立名牌,形成规模生产,并开拓国外市场渠道。此外,还可研究制造茶叶糖果、饼干等,多方面开发茶叶的食用和保健价值。总之,出口茶叶要适应国际市场的发展变化,不断调整品种结构,开发新品,提高

品质,并切实解决好药残问题,以确保出口量、值的持续增长。

2. 深化体制改革,转换经营机制,加强调控管理,提高经济效益 茶叶是我国的大宗出口商品,虽然花色品种很多,但是品类单一,产区相对集中,年产量在万吨以上的只有12个省(市),主要在福建、浙江、云南、湖南、湖北、四川、安徽等地,出口口岸主要是上海、福州、广州、武汉等。为了克服国内盲目竞争,维护外销秩序,在出口贸易上似可改革经营方式,实施“集中管理、分散经营”、“统一规划、多元运营”的原则,将整体利益与单个利益有机地结合起来。主要品种和重要海外市场由国有专业公司统一联合经营,其他各类企业(包括国有、集体、私营和外资企业等)一般不得插手经营;而其余的品种和海外市场则放开经营,让其他各类企业(包括茶园、茶厂等生产企业和收购、批发、经销企业以及科研院所等)参与收购和出口。茶叶生产企业应适当集中,形成规模化生产。这样并不违背社会主义市场经济体制的实质,因为社会主义市场经济不等于自由经济,社会主义国家必须采用多种方式强化宏观管理;就是资本主义国家,在对外贸易上对某些或个别商品也有实行国家管制的,以保护国家的整体利益。因此,可以组建全国性的中国茶叶集团公司,对茶叶的主要品种和重要海外市场实行统一联合经营,由中央和产区省(市、自治区)以及主要口岸的政府共同投资,由中央控股,产、销、研结合,内外贸兼营,利益均沾,风险共担。各产区省(市、自治区)和重要口岸可以建立省(市、自治区)茶叶公司,由集团公司和当地省、市、自治区政府共同投资,实行股份制,适量发行社会股,企业职工也可内部持股。凡主要产区和主要口岸的茶叶公司应由集团公司控股,成为集团公司的二级公司;其余则由集团公司参股。这些公司都属于独立法人,具有经营管理自主权,健全法人治理结构,并通过改革、改组、改造和加强管理,尽快建立完善的现代企业制度。集团公司可以设置在上海。因为上海历来是我国茶叶出口的最大口岸,如1933年上海出口量(13.6万吨)占全国的81%;建国以来1955年由国有外贸企业统一出口后,1956年出口量(2.98万吨)仍占全国的77%;改革开放以后,由于经营放开,实行多口岸、多企业出口,上海口岸出口的比重逐步下降,1992年(7.67万吨)占44.6%,1996年(7.1万吨)占44.1%,1998年有所上升(10.1万吨),占46.5%,接近全国的半数。而且上海是我国最大的国际化城市,实行“一个龙头(长江流域)、三个中心(国际经济、贸易、金融)”的方略,已有浦东新区的开放开发,内外贸易都十分发达。因此,茶叶集团公司设在上海是比较适宜的。各类各级茶叶出口企业必须严格执行全国统一的质量标准,大力创名牌和保名牌,不得侵犯商标、技术专利等知识产权,严厉禁止盲目削价、以次充好、假冒伪劣等恶性竞争和违法行为。中央和省、市、自治区以及各口岸的外经贸主管部门应该加强对茶叶出口的许可证和配额管理,制订统一法规和规划,颁布实施;并对出口企业实行严格的监督和检查,严肃法纪,严格考核,督促这些企业加强内部管理,努力降低出口成本,稳步提高经济效益。凡发现有严重的盲目竞争和违法行为的,一律撤销其茶叶出口经营权。同时,建立和健全茶叶商会,对出口企业做好监督和协调工作,对重要的品种和海外市场制订出口最低价,并严格实施,以维护茶叶出口秩序的稳定,保证茶叶出口应有的效益,确保国家的整体利益。

(作者单位:上海对外贸易学院)