

上海化工外贸出口的现状、问题及建议

上海市化工局办公室

随着对外开放政策的贯彻执行，上海市化工局从 1978 年到 1984 年产品出口产值累计达 26.8 亿元，创汇 7.8 亿美元；出口品种有 171 种，生产出口产品的企业达 69 户，占全局企业数的二分之一；产品远销美、日、西欧、澳大利亚和亚、非、拉等 60 多个国家和地区。这几年的化工外贸出口工作，从企业来说可归纳为四个特点：

一是引进消化吸收扩大了出口。上海正泰橡胶厂 1979 年从联邦德国引进 50 万套 / 年纤维子午线轿车轮胎生产线，1982 年 5 月开始试生产，1983 年批量出口，现已远销澳大利亚、美国、联邦德国等 24 个国家和地区，1984 年子午胎占该厂产品出口总量（包括斜胶胎）的 79.5%。去年该厂收到了欧洲经济共同体（ECE）颁发的证书，今后进入该共同体的“回力”牌子午线轮胎（18 种规格）均可免检。上海橡胶机械二厂将引进的丁基胶内胎接头机消化吸收改进后，已批量生产出 100 余台，为国家节约外汇约 500 万美元。并在满足国内轮胎厂需要后，已挤入国际市场。

二是产品互相竞争促进了出口。上海乳胶厂生产的检查用卫生手套，现国内市场竞争晨烈，该厂根据国际市场行情通过薄利多销打进去，提高了经济效益，1980 年出口 92.6 万双，1984 年达 6, 526.09 万双。

三是加强内联发展了出口。上海永和橡胶厂通过内联将老产品移到近郊联营厂生产，出场地和厂房，用外贸补偿的办法从美国引进胶球生产线，其胶蓝球出口已从 1981 年 4.4 万只上升到 1984 年的 55 万只。

四是降低成本，提高质量，沟通国际市场信息，推动了出口。向阳化工厂 AC 发孔剂，属国际市场畅销产品。该厂从小改小革降低成本、提高质量着手，并通过工贸双方沟通信息，使出口产品成倍增长。1979 年出口 710 吨，1984 年增长到 1, 477.5 吨。

但是，当前化工进出口贸易出现了逆差，出口出现徘徊不前的局面。1980 年上海市化工局产品出口产值曾达到过 5 亿元，最近几年只徘徊在 3.5 亿元左右，下降 30 %，其中出口产品品种下降 32%。究其原因是很多方面的，既有政策和外贸体制上的原因，也有国际市场行情变化、价格大起大落的原因。集中起来为以下几个方面。

第一，出口产品换汇成本高，企业亏损大。根据我局 50 个出口产品分析，换汇 2.80 元— 3.00 元的占 24 %；3.00 元~4.50 元的占 56 %，4.50 元以上的占 20%。换汇成本一高外贸部门便控制控制产品出口或压低对工厂的收购价格，企业要出口就得“让利”。如，大中华橡胶厂给外贸让利（中、小规格轮胎比内销国拨价低 8 %，大规格轮胎则低 15 %）的办法实后，1952 年出口轮胎 24.08 万套，让利 1, 405.9 万元，影响企业利润 1, 230.8 万元，1984 年出口轮胎下降到 16 万套，下降 33 %，让利 1, 096.7 万元，影响企业利润 925.3 万元。可见出口越少，利润损失就越小，而同样规格的产品，由于内销价格比外销高，而质量要求比外销相对低，因此影响了企业做外销的积极性。

第二，现行出口政策还未能妥善解决国家、集体、个人三者利益。目前实行计划内出口每创汇一美元补贴三分、计划外出口每创汇一美元奖励两角的办法，虽然能起到一些作用，但不能完全弥补企业损失。据测算，1985 年上海市化工局计划内出口产品将影响企业利润 3,500 万元，按局留利率 11.3 % 计算，少得益 390 万元，损失数额由“三分”来弥补，仍然相差 120 多万元。职工奖金就受到了严重影响。所以，尽管国际市场需要化工产品，但工厂除计划内出口外，对增加出口还是不感兴趣。如三氯化铁等产品，外商需要，但因企业利润低，奖金少，1986 年都不生产了。这种政策上的原因，不利于发挥企业产品出口的潜力。第三，工贸关系偏紧，产品得不到积极推销，国外信息得不到及时沟通。由于工贸双方考虑自身利益比较多，如工业部门要提高自身经济效益，不愿公开出口产品的单耗、成本、利润情况；外贸部门要完成出口创汇指标也不向工业部门介绍国际市场信息、动向、价格和帐目，造成双方彼此都缺乏了解相关的经济状况。因而常有这样的情况，当外商和客户不再来订货时，才知某种产品是长线，结果外贸库存已大量积压；当外商和客户需要大量订货时，方知某种产品是短线，无奈又坐失了时机；外贸压缩收购产品，使企业受到损失，而要增加收购产品，企业一时又无法满足。

第四，原材料紧缺，不能满足出口产品的需要。许多产品在国外畅销，在国内市场上同样也是短线产品，而原材料、能源指令性计划供应只能满足 70—80 %，计划内出口产品所需的原材料和能源国家没有带帽下达，物资部门也未必优先保证供应或明确由外贸进口，以进养出。当前，由于资金紧缺，企业甚至连原材料有时也无力购买，使国际、国内市场短缺产品的生产都受到了影响。

第五，生产能力限制，内销紧。满足了国内市场，就满足不了国际市场需要。化工是原材料工业，要为轻、纺、手配套。如天原化工厂 PVC 聚氯乙烯是轻工、塑料行业的原料，出日要影响上海工业生产，现年产量达到 4 万吨，全部留国内自用。而北京、天津每年向国外销售 3,000—4,000 吨。

第六，新产品、新品种上不去，影响了出口。国际市场产品竞争剧烈，需要产品不断更新换代。对我们出口产品的要求也是如此，一是品种要多，二是批量要小，这就给企业出了难题。如橡胶制品，多生产一个品种，就要多开一副模具，工艺复杂，配套能力差，周转时间长。另外开发新产品，企业资金很缺乏，如精细化工产品价值高、创汇高、利润高，但大部分企业在市区，要更新改造，有的还要搬迁，因此无力开发新产品。

此外，企业没有直接对外的经营权，产品无法直接对外销售。化工局现有产品规格达 3 万多种，尤其是精细化工产品，品种多、规格多，外贸部门不可能全部了解。加上外贸部门等客上门，做被动生意，有许多产品没有被外商所了解，这在体制上限制了外贸的扩大出口。

总之，扩大化工外贸出口的难度较大，解决这些问题是一项系统工程。在此，初步提出以下建议：

一、内外销要实行同价，以调动企业出口的积极性。现行的产品出口政策如换汇率已经不能适应国内外商品之间的货币交换，必须使之趋向合理和平衡。企业有利可得，各种困难（如改进包装等）就会想办法去克服。

二、要调整留成外汇使用与管理办法，缓和外汇紧缺的矛盾。在内外贸解决同价之前，建议由外贸、工业部门、财政、银行联合成立外汇调节机构。对借用外汇的单位，根据还款（包括外

汇和人民币)时间长短,加收补贴费;再根据创汇单位各种不同产品由于内外贸不同价所受到的损失,用补贴费给予补贴。集中留成外汇,合理周转使用。

三、要加强工贸结合,并使部分大中型企业有直接对外经营权,使不少产品具备出口条件能出口。似可成立工贸联合公司,互相创造有利条件,推动出口。对出口产品在全局占大头的大中型企业,如正泰橡胶厂等,可考虑直接对外经营。目前轮胎在国际市场上处于上升趋势,正泰橡胶厂如能独立出口轮胎和进口原材料(包括橡胶),预计1986年子午线轮胎出口就可达30万条,到1990年可达50万条。

四、原材料和燃料、动力的供应,要贯彻内销服从外销和出口优先的原则。同时企业也应当制订好出口计划,使出口产品计划和物资分配管理口径取得基本一致。

五、依靠技术进步,增加新产品、新品种。每个企业都要想办法,将一至两个产品挤入国际市场,逐步扩大,以缩小进出口贸易的逆差。

(责任编辑 李宝奇)