

第一章 外贸谋利的特点

第一节 对外贸易与对内贸易的区别

对外贸易指的是国内企业与国外客户所进行的贸易。因此，它除了具有国内贸易所具有的特点之外，还具有其他特点。一般来说，对外贸易与对内贸易有着以下几点主要区别。

1. 对外贸易与国际政治经济关系密切，从而也与一国的外交政策联系紧密，因而具有政治风险。一般来说，国内贸易是在本国境内进行的，故与国际政治变动关系不大，没有国际政治风险。而对外贸易是一国商品及劳务的进出口，其本身就是一国所进行的国际经济交流的一部分。因此，其与国际政治经济关系就密切，与一国的外交政策之联系也密切。比如，美国的对外贸易与其全球外交战略就是紧密相联的。在冷战时期，美国曾对中国等社会主义国家进行贸易封锁和经济制裁，这就对美国及中国等的对外贸易发生很大影响。目前，一些阿拉伯国家与以色列的政治关系紧张，在外交上是对立的，其各自的对外贸易也就受到很大影响。另外，如果因突发的政治事件而一国与另一国的外交关系恶化，降格甚至断交，那两国之间的贸易关系亦会恶化。这将会使参预彼此贸易的外贸企业蒙受巨大损失。当前 经济政治化 贸易外交化 把对外贸易当作一种特殊的外交手段，又以外交活动来促进对外贸易，服从本国政治经济利益已成为一种趋势 这类例子很多。如 近些年 由于地缘政治的发展 法国、联邦德国、意大利等欧洲 12 国组成了欧洲经济共同体（现已发展到 15 国）美国、加拿大等组成的北美自由贸易区已于 1994 年 1 月 1 日正式成立运作 阿根廷、巴西等 7 国于 1960 年成立了美洲自由贸易协会，中非 5 国于 1964 年成立

了中非关税和经济同盟，区域经济一体化已成为一种趋势。这些都将对国际政治经济关系，从而对国际贸易发生重大影响。可见，与国际政治经济关系密切，与本国的外交政策紧密配合，是对外贸易与对内贸易的显著不同，也是其重要的特点。

2. 对外贸易因要进行国际上不同国家之间的货币兑换及结算，因而与国际金融关系密切，具有汇率风险。发行本国货币是一个国家主权的体现。对内贸易使用的是国内统一的货币，不存在货币兑换因而没有汇率风险。但对外贸易却要使用美元、马克、日元等国际货币结算。如人民币与美元、马克、日元等外币的汇率变动或是美元与马克、日元等外币彼此间发生汇率变动，以及由于国际资本流动造成国际证券市场变动等国际金融市场的剧烈变动，都会对中国的对外贸易收益发生很大影响。如：1994年1月1日开始，人民币对美元的汇率由5.7元人民币兑一美元下浮为8.6元人民币兑一美元。这就表示进口同样国际价值的商品就要使中国国内的企业多付出大笔人民币，这类企业就要遭受经济损失（汇率损失）。而出口同量国际价值商品的国内企业则可用换汇所得同量外币结汇换得更多的人民币，因而得到一笔额外收益（汇率收益）。因当今世界上大多数国家已实行浮动汇率制，国际外汇市场上汇率变化多端，国际资本流动频繁，国际证券市场变动剧烈，而从签订合同到结汇之间有或长或短的时间滞差，这期间汇率变动对交易是有利还是不利很难预测，所以对外贸易不可避免地伴有汇率和国际金融风险，这是其与对内贸易又一个显著区别。

汇率是国际贸易的神经，国际金融与国际贸易息息相关。汇率和金融风险大是对外贸易的重要特点之一。

3. 对外贸易要与国外客户打交道，而各国的语言、文字大多不同因此，难免发生语言、文字等信息传播中的障碍。所以，对外贸易的信息成本一般比国内贸易要高。语言、文字的不同导致交易中障碍增加，时间滞缓和费用增加，就使商品的交易成本增加，这是对外贸易又一个特点及与对内贸易的不同之处。

4. 对外贸易要遇到关税和非关税壁垒，这是其与国内贸易的又一重要区别和显著特点。世界各国为了保护国内企业发展，防止国外企业产品挤占本国市场，一般都通过海关对进口商品征收关税或是设置一些非关税壁垒。因此，关税和非关税壁垒是对外贸易中难以回避的问题。

据统计，1947年世界各国的平均关税率为40%左右，目前发展中国家为13%左右，发达国家为5%左右。如遇到一些对国内产业竞争性很强的商品大量进口，一些国家还往往会大幅度提高关税以阻止进口，这对于出口国是很不利的。例如，墨西哥政府近年就对我国2000多种出口商品提出反倾销控诉，并分别对许多产品提高关税1倍到几百倍，给我国出口企业造成重大损失。

除了关税之外，世界各国往往还对一些影响其国内产业发展的竞争性进出口商品实行形形色色的非关税壁垒——如进出口配额、许可证制度、销售协议、对本国出口产品实行出口补贴，对国外产品进口不同的特殊标签要求、性能要求、电子编码要求、对边境税额的调整、特别严厉的进出口商检验货时间、地点、繁杂的验货手续要求等）、有选择的国内贴补和财政支持、歧视性的公共采购政策、倾销限制及不利于出口国的估价手续，等等。所有这些影响商品在国家间自由流通的政府措施和法规，都和关税类似起着保护国内产业发展，削弱国外产品竞争力的作用，因此被称为非关税壁垒。

5. 制度和政策的差异。对外贸易是不同国家间企业的贸易，因此，它将受不同国家间制度、政策差异的影响。如美、法、英、德等西方国家和日本、新加坡等均实行资本主义制度，且各自的法律、税收制度等均不同，且与中国差别很大。我国对外贸易企业在国内都应遵守中国的各项制度，而人员或产品出国则要遵守所在国各项法律制度。然而，对内贸易就不会碰到这类问题，况且，在客户发生纠纷时，可由国内法院裁决，而对外贸易时与外商的纠纷则应按照国际惯例由双方法律机构配合处理。另外，对于外商的资信，国

外市场情况，顾客的爱好、心理、产品的收入弹性等贸易背景资料也往往比国内同类情况难以查明。所有这些增加了对外贸易的难度、风险和成本。

对外贸易与对内贸易以上这些重要区别，说明对外贸易与对内贸易相比，往往风险更多、难度更大，更容易受国际政治和汇率等因素的影响，因而更具有神秘性、复杂性和不确定性，其对企业从业人员的素质以及产品的质量、包装、运输条件等的要求也往往更高更严。

对外贸易意味着参预国际竞争，并通过竞争把国内产品变为国际产品，把产品的国内价值变为国际价值；意味着企业经营方式、营销手段、促销方法等诸方面由面向国内转为面向世界的变革。这对于企业及其经营者来说将是个严峻的考验和挑战。

第二节 对外贸易中的利益主体 和角色冲突

利益主体指的是具有某种共同利益的人之集合。如换个角度看，利益主体也就是某种共同利益集团的理论概括。在 17 世纪论述国际贸易的重要著作——托马斯·孟著的《英国得自对外贸易的财富》中，就曾说明国王和臣民在对外贸易中得到的利益是不同的。1983 年美国出版的《国际贸易与国际金融》中霍利·乌尔伯里克分析劳动力流动对国际贸易影响时也曾提到外国移民以及工会力量在美国制订对外贸易政策中的作用。美国经济学家霍奇森与哈罗德著的《国际经济学》中，在论证关税经济效应时也分析了消费者剩余、生产者剩余的概念，并分别论证了由于关税的设立而对进出口国生产者和消费者福利的影响。显而易见，在进出口贸易以及设立关税等与对外贸易有关的经济活动开展的过程中，外国移民、以工会为代表的国内产业工人、进口、出口国的生产者、消费者等这些经济生活中不同角色集团的人分享到的利益是不同的。

像上述在对外贸易过程中存在的不同利益角色集团，就是对外贸易中的不同利益主体。

从宏观经济的观点看，传统的国际贸易理论在分析对外贸易时是按进口国和出口国来划分，并论证对外贸易对谁有利的。这对于制订及调整一个国家外贸政策十分必要。当然，以上分析实际是已暗含了将进、出口国家整体作为利益主体的理论前提。然而在事实上，即使在同一进口国和出口国中，国家、企业、生产者、消费者的利益不完全相同，甚至有时是相互冲突的。因此，仅仅以国家为单位来分析对外贸易是不够的。在此，就有必要引进利益主体的概念，并在分析对外贸易时再深入分析进出口国家内部不同利益主体在对外贸易中不同的经济效应。这一点正是本书思路中与传统理论不同之处。

在过去很长历史时期内，中国实行的是高度集中的计划经济体制，实行严格的外汇管制，对外贸易由国家垄断。在这种体制下，外贸企业都是全民所有制企业，利润全部上交，企业员工实行八级工资制，工资、奖金由国家计划制定，企业亏损由国家补贴，盈利上交国家。因此，外贸企业不是独立的经济利益主体，而国家才是唯一的计划利益主体。1978年改革开放后，我国实行以公有制为主体的多种经济成分并存，共同发展的经济政策，改变了过去单调的经济格局，对外贸易已不再由国有外贸企业垄断了。因此，在利益格局中已由过去很长历史时期内单一的利益主体转变为多元化的利益主体。利益主体多元化的趋势，使我国在对外贸易过程中形成了不同的利益主体。这些利益主体主要有以下一些。(1) 中央政府。中央政府代表整个国家，将享有关税等外贸收入，用于国家建设和改善人民生活。(2) 地方政府。它将从外贸企业上交税收中获得地方税收和共享税中的一部分，用以增加地方财政实力，发展地方经济和改善当地群众生活。(3) 外贸企业。作为一个独立的经济实体，它从事进出口贸易，并获得上交税收后的企业利润，以扩大再生和改良员工福利。另外，如果是进口竞争性企业，它们将受到关税

的保护，并得到由于关税的设立而从消费者剩余中转移过来的生产者收益。如果是出口企业，有时它们中一部分会得到由于出口补贴以及国外进口配额带来的额外收益和非关税壁垒转移过来的收入。(4) 外贸企业员工。由于外贸发展带来的外贸企业发展，他们得以就业并增加收入，改善生活。他们的利益更多地与其所在外贸企业紧密联系。(5) 国内消费者。他们往往能得到由于国际分工而得来的物价下降的好处。但同时，要失去由于关税设立导致消费者剩余减少的消费者损失以及过量出口造成国内物价上涨所给消费者带来的损失。(6) 国外政府。作为和中国相对应的进出口国政府，由于和中国贸易的开展以及关税、非关税壁垒的设立，它们将得到关税收入、贸易顺差收益、国内就业增加、经济增长带来的好处以及外贸企业发展，上交税收增加等好处。但同时，由于中国出口增加，对其国内市场会因中国产品的竞争而形成冲击，生产同类产品的企业会萎缩甚至破产，会形成失业率上升、外贸逆差增加、经济增长减慢、某些产业萎缩带来的损失。(7) 国外企业及其员工。由于发展与中国的贸易，他们将增加企业利润，增进福利，但与中国进口纺织、服装等产品类似的其国内进口竞争性生产企业，也会因中国产品的进入竞争而缩小其国内市场，遭受经济损失甚至破产。(8) 国外消费者。自由贸易的开展对国外消费者是有利的。他们可以得到由于国际分工和国际贸易带来的节约社会劳动、物价降低、产品多样化以及数量增加等好处。但同时，他们会因其国内政府增加关税、设置种种非关税壁垒而造成的消费者剩余减少而遭受消费者损失。另外，由于贸易逆差增加、国际储备减少、失业增加、经济增长减缓带来的经济萎缩也会使他们总福利水平下降，收益减少。

以上 8 类利益主体因其在对外贸易中利益不完全相同因而在对外贸易中成为不同的角色。正是这些不同角色之间的冲突和协调，造成了当今世界贸易生动活泼又错综复杂的格局，并成为多国政府签订贸易协议背后的决定因素。由此可见，仅用以进出口国利

益为研究对象的传统国际贸易理论来分析世界贸易是远远不够的。现实已经证明，传统的国际贸易理论在解释近年来跨国公司的发展、区域性经济集团的形成以及关贸总协定谈判在理论上可行，然而现实中在解释国际贸易近年新出现的现象时显得苍白无力。实践证明，传统的国际贸易理论应加以重新讨论。在国际贸易中，不同利益主体的利益需求及其冲突的协调，才是推动其发展的真正现实动力。

英国古典经济学家亚当·斯密曾认为，经济生活以及贸易是由看不见的手——市场所操纵的。而事实上，这只看不见的手背后是许多看得见的手，而且手上有不同的利益。正是这些看得见的手的力量之较量，决定了看不见的手之运作。因此，贸易理论的研究，不应只停留在对看不见的手或是贸易是否对国家有利的理论研究上，而应更进一步从事对看得见的手之实际研究。

对中国来说，这些看得见的手之角色冲突主要表现在以下方面。

1. 产业、行业之间角色冲突和协调。我国的汽车、电子产业尚处于起步阶段，是我国的幼稚工业，技术水平与国际水平差距较大，出口创汇能力较弱。而纺织服装行业则是我们出口创汇中的较强传统产业，1994年出口就达 237 亿美元左右，占全国总出口额的 19.6%。以上情况短期内不可能改变。在这样的情况下，我国如提高关税，增加关税的有效保护率，对保护汽车、电子工业这些中国的幼稚工业发展是有利的。但是，这样做会导致相应国家的贸易报复，使其提高关税或实行严格的配额制等非关税壁垒以限制中国对其国家的出口，这对中国纺织、服装业的发展是不利的。因为纺织品、服装业出口的减少，会使我国纺织、服装工业萎缩，造成大量的设备闲置和工人失业。因此，中国目前尚幼稚的汽车、电子等新兴产业和纺织、服装等传统产业之间的利益角色冲突和协调，是决定中国对外贸易格局以及在对外贸易谈判中采取什么对策的重要因素。

2. 各级政府之间以及政府与企业之间的角色冲突及协调。改革开放后,我国对外贸易中利益主体多元化了。中央政府和地方政府之间从对外贸易的收益中获得的利益有相同的一面,但也有差异性的一面。各地方政府可以从对外贸易中得到地方税收,共享税中的一部分以及由于外贸发展所带来的地区就业增长、经济发展、贸易顺差增加等好处。这样在调动了各级地方政府发展对外贸易积极性的同时,也就带来了其彼此之间以及和中央政府之间的角色冲突。为了从对外贸易中获得更多利益,增强地方财力,发展地方经济,各级地方政府可能在国内争出口货源,抬高收购价格,对外削价销售,抢占市场,从而增加地方外贸收益。这样就导致了近年国内各地区之间、各企业之间“羊毛大战”、“苎麻大战”、“棉花大战”等奇怪现象。应该说,在对外贸易中产生这种生动活泼的竞争性局面对国家发展外贸是有利的,但也不能不看到,这种地方性多头对外的外贸竞争也会形成内耗,发生角色冲突,降低了中国对外贸易的整体效益,让外国贸易客户从中压价获利。同样的道理,改革开放后,外贸经营权放开了,外贸经营单位已从过去的单一国营外贸公司发展多种经济成分。目前,全国已有享有外贸经营权的公司 8000 多家,有外贸经营权的生产性企业 2000 多家,外商投资企业 84371 家。这些企业的发展形成了我国对外贸易生动活泼的格局。然而,另一方面,这些外贸企业为了追求各自的外贸利益,也必然会发生与各级政府以及其彼此之间的角色冲突。这一类的角色冲突及其在动态中协调,既是我国对外贸易发展的动力,又会带来一系列负面效应,影响对外贸易在宏观上健康、稳定发展。例如:由于多家经营,各利益主体角色冲突,我国镁砂出口价格从 1984 年的每吨 84 美元已下降到现在的每吨 42 美元,烧碱的出口价格每吨 1991 年为 260 美元左右,1992 年为 200 美元左右,1993 年降为 170 美元。1980—1989 年期间我国出口物量指数增长 1.67 倍,而出口总额增长 1.38 倍,出口价格指数反而下降 10.8% (《国际贸易》1995 年第 2 期)造成这类现象,其根源主要在于角色冲突。

3. 外贸系统与非外贸系统的角色冲突。外贸的发展，需要国内其他非外贸部门的协调与配合。其中金融、税收、保险、旅游、海关等部门的协调与配合尤为重要。对外贸易与对内贸易的重要差别之一，在于前者是以不同国家的货币在不同国家不同的经济体制、税收金融制度下进行，而后者却是以单一国内货币、在同一经济体制、金融、税收体制下进行。因此贸易国之间汇率的变化会敏感地影响其彼此之间的资本流动和贸易量，从而最终影响贸易利益及其在贸易部门和非贸易部门这些不同利益主体间的分配。其他如保险、税收、海关、出入境管理、旅游等部门因其都有其相对独立部门利益，因而成为独立的利益主体。这些利益主体在对外贸易发展过程中有与贸易部门利益一致的一面，但也有利益差异的一面，从而也往往会发生与外贸系统之间的角色冲突。外贸系统与非外贸系统之间的角色冲突及动态协调，既是我国对外贸易发展的动力之一，但另一方面也会造成对外贸易发展中的局部失衡和阻碍因素。

4. 各与我国有贸易关系的贸易国之间以及它们与我国贸易部门之间的角色冲突。目前我国已与 277 多个国家与地区有贸易关系，它们都有其独立的经济利益，因而成为对外贸易中的不同角色。比如美国、日本、德国、英国、法国等国为了争夺中国巨大的市场，彼此斗争激烈。这样，就为我国外贸企业向国际拓展创造了广阔的活动空间。同样一笔交易，可以与这个国家做，也可以与另一个国家做。一批商品可以出口到 A 国与其客商成交也可以出口到 B 国，与其客商成交。与不同国家客户成交，对我国外贸企业及不同国家和地区的收益是不同的，因而会发生各与我国有贸易关系的贸易伙伴国之间以及它们与我国部门之间的角色冲突。这是中国对外贸易能顺利进行，但又少不了与一些贸易伙伴国发生贸易摩擦的重要原因。

5. 国内外生产者与消费者之间的角色冲突。对于同一种商品出口，出口国内生产者与消费者的利益是不同的。例如，中国出口

粮食、棉布等，就会减少国内市场上粮食和棉花等的供给，在需求不变的情况下，会促使粮食、棉花等的国内价格上升。这对于国内出口企业及生产者有利，但对消费者不利。而进口小汽车、电器等，对国内这些商品的生产厂家不利，但由于增加了这些商品的供给，如需求不变，则会降低国内这些物品的价格，对其消费者有利。另外，设立关税等措施，对于国内外生产者和消费者的利益影响也是不同的。可见，对外贸易中国内外生产者和消费者会发生角色冲突。

以上种种角色冲突表明，在对外贸易中并不存在一种对所有角色都有利的选择，而只能是各种不同利益主体在角色冲突中的局部、动态的协调。在这个过程中，矛盾和冲突是绝对的，是对外贸易发展的动力，其到一定程度会导致冲突各方的平衡和协调；而平衡和协调则是暂时的，它内部已包含着新的冲突。那种认为对外贸易及有关谈判能轻而易举地进行的观点只能是天真的幻想。关贸总协定的签订历经数年而仍进程艰巨即是一个很好的证明。

可见，对外贸易虽是商品和货币的交易，但在物与物的背后却是不同的角色利益冲突，而在角色冲突背后又是人与人之间的关系。搞好对外贸易的艺术，就在于洞察贸易过程中不同角色之间的关系，并驾驭这个过程朝有利于自身的方向发展。

第三节 得自对外贸易的利益及其分配

从宏观经济角度看，得自对外贸易的利益大体上可以分为静态贸易收益、动态贸易收益以及政策性收益三种。

1. 静态贸易收益。静态贸易收益是指由于对外贸易的开展，出口国以其国内价值相对较小的商品出口，换回其国内价值相对较大的商品，从而取得的收益。用公式表示，即 $W - G \cdots G' - W'$ 。其中 $P' = W' - W = G' - G$ 为即期比较利益。 P' 扣除运输成本和贸易费用等后即为静态贸易收益 $P, P = P' - A$ 。以上是出口和进口

同时进行的情况。如是净出口 则公式为 $W - G \cdots G'$ 。 $P' = G' - G$ ，为出口的比较利益。在这过程中，出口换回外汇的过程表现为货币形态的价值增值。如是净进口，则公式为 $G - G' - W - G''$ 。 $G'' - G$ 为进口创收过程中货币形态的价值增值。可见，不论进口贸易或是出口贸易，比较利益都表现为一种货币增值的交易行为。而这种交易行为之所以发生，是因为同一种同量商品在不同国家有着不同的劳动生产率，从而在各国表现为不同的国内价值，产生贸易差价。通过国际贸易，物化在不同商品中的劳动在国际贸易的范围内发生了流动，从而使不同商品在不同国家的国内价值均等化为国际价值，进而促进了国际分工和资源的有效配置，节约了社会总劳动，用较少的劳动量创造了更多的商品，增进了各贸易参预国的福利。这种福利增进最直接和最原始的表现形态，就是外贸企业的利润，也即本文所述的静态贸易收益 P 。它应该是即期比较利益中的一部分。显而易见，对静态贸易收益的追求是对外贸易发生的直接动力。一般来说 如果不存在贸易差价 外贸无利可图 那么外贸企业在市场经济条件下是不会经营对外贸易的。这就好象没有水位差 水不会流动一样。

2. 动态贸易收益。动态贸易收益分为显性和隐性两种。

显性动态贸易收益是指对外贸易过程中得到的显性动态收益。如 国内税收、海关、运输、金融、保险、旅游等部门和企业由于对外贸易的开展而增加的收益以及其他贸易费用（用 A 表示），用公式表示： $A = P' - P$ ，即显性动态贸易收益等于对外贸易的即时比较利益 P' 和外贸企业利润（静态贸易收益） P 的差额。从上述情况可以看出，显性动态贸易收益是外贸即时比较利益中除外贸过程结束时沉淀于外贸企业中的静态贸易收益以外部分。实际上 它是在对外贸易动态运动过程时即时比较利益的渗出部分。正是在对外贸易过程中外贸比较利益有相当部分渗出，流入各级政府、运输、金融、保险、旅游等部门或企业 才使得这些与外贸相关的利益主体能积极有效地支持、配合外贸企业大力开展对外贸易。可以

说。以上这些利益主体的收益与对外贸易开展的情况是息息相关的。这种利益相关的经济联系，是这些部门或企业关心对外贸易的经济原因，从而形成对外贸易发展的外部动力。当然，从另一个角度看，对外贸易过程中渗出的部分越多，最终沉淀为外贸企业利润的部分就会越少。因此，这些部门或企业与外贸企业既有利益一致的一面，又有利益角色冲突的一面。外贸企业必须妥善处理与它们的关系。不然，它们也会成为对外贸易发展的外部阻力和障碍。

隐性动态贸易收益是指存在于对外贸易即时比较收益之外的，由对外贸易所带给社会的其他好处。如：增加相关产业人员的就业，增加国民收入，促进国内资源的有效配置，使生产可能性曲线向外进一步扩延，使过去不受外国竞争影响的企业作出反应，参与国际竞争而增加压力，改进经营管理和技艺，提高劳动生产率等。另外，服务、原材料、中间产品和最终产品的各种贸易都将导致人员、信息、思想、工艺、技术、竞争精神和价值准则的流动，有利于打破一国或一个地区的封闭状态，促进其精神奋发，努力增进生产，在各方面追赶世界先进水平。这种增进一国或一个地区对外开放的积极作用，是对外贸易带来的巨大隐性动态贸易收益。这是难以估量的。

3. 政策性收益。政策性收益是指由于政策的设置和改变带来的收益。比如，由于对进口商品设置税率为 3% 的关税，或是将原来 3% 的关税税率提高为 6%，那么政府就能多得到一笔收入。这笔收入就是对外贸易中的政策性收益。它不象静态或动态贸易性收益那样来自外贸比较利益，而是来源于国外生产者的额外付出（损失）和由于关税的提高导致国内进口商品涨价而使国内消费者所遭受的损失。另外，由于设立关税和非关税壁垒，削弱了进口商品的竞争，保护了国内某些企业，这些被保护的企业也能得到市场扩大、产品多销的收益，而国民则得到就业扩大带来的政策性收益。再如，对某些产品实行进出口补贴，使这些产品的进出口企业得到政府财政扶持，这些企业也就从政府的这项政策中得到收益。

又如，现在我国政府政策规定进出口贸易必须由国家指定的国内银行结汇，国内外贸企业不得在银行设立外汇帐户，而每笔结汇须上交 3% 的手续费。这项政策就使国家银行得到一笔强制性的政策性服务外汇收益和其它收益。当然，银行得到的这些政策性收益是从外贸企业的利润中被政府的行政政策干预所转移过来的。还有，过去实行国内外贸企业与三资企业两种汇率制（即国内外贸企业进出口按较低的外汇官方汇率结算，而三资企业进出口则必须按较高的调剂汇率结算）。这样，国内企业进口时因汇率较低而可得到一笔额外收益，而三资企业则由于汇率较高而在进口时要遭受约三、四成的损失。在出口时，国内企业则要失去一部分汇率收益，而三资企业则可得到一部分汇率收益。这些由政策造成的收益都属于政策性收益。1994 年汇率并轨后，由汇率不同带来的政策性收益消除了，但由于三资企业可以在银行设立外汇帐户自由结汇，而国内外贸企业则不能设立外汇帐户，必须由银行结汇，交纳手续费，故其政策性收益也是不同的，仍然有差别。另外，由于进出口商品中有大量是被进出口国政府采购的（如军用品、化肥、粮食等），所以进出口国实行不同的公共采购政策也会给不同企业带来不同的政策性收益。如，美国政策实行《购买美国产品法》，规定其国内企业购买美国海外企业产品进口的可以少纳税，这就使这些企业得到政策性收益，因而鼓励了美国企业采用本国企业的产品。不少国家的公共采购计划受其政策影响，总是倾向于采购某些国家的产品。这就是有意使这些国家在外贸中得到政策性收益。而对某些国家的禁运或经济制裁，则会给这些国家的外贸造成损害，这是负的政策性收益。对外援助、无息贷款等则会使获得国得到政策性收益。最后，特区、自由贸易区、出口加工区等实行的优惠政策、关贸总协定及最惠国待遇等，都会给外贸企业带来巨大的政策性收益。总之，各国政策的设置及变动会对外贸产生不同的经济效益。这些效益虽然较难测量，但是一种客观存在。外贸的政策性收益是联系国家政策与对外贸易关系的中间环节，是研究对外贸易

时不容忽视的重大问题之一。

有一种观点，认为对外贸易的收益都是外贸企业获得的。本文前面所述已经证明了这种观点的错误。实际上，全体国民都从对外贸易中得到了收益。因此把对外贸易称为一项神圣、高尚、有助于人类社会进步的事业一点也不过份。首先，由于开展了对外贸易，国内消费者得到了原来国内市场上短缺的国外进口商品。其次，由于部分商品进口，增加了国内市场供给，因而降低了市场物价，使国内消费者得到了实惠。而企业则可以进口紧缺的机器设备以及各项技术，并由于进口商品的竞争压力而改进管理、提高产品质量、增加花色品种、提高劳动生产率，因而提高企业素质。再次，由于出口的扩大，各级政府及有关部门得到了税收和其他动态贸易收益以及部分政策性收益，居民得以在出口企业就业，降低了国内失业率而增加了国民收入，外贸企业则得到了利润（有些企业还能得到一部分政策性收益），还有对外贸易促进了对外开放，带来了人员、信息、工艺、技术、文化及竞争精神的交流，这种巨大的隐性动态贸易收益将为整体国民所获得。而这其中，经济发展对外贸依存度较高的沿海地区等将首先获得各种机遇以及对外开放带来的种种好处，使其经济发展速度大大快于其他地区。这样，这些地区及对外贸易发展快的企业不但能多得到静态和动态贸易收益以及一部分政策性收益（例如，特区和开发区的优惠政策给深圳、海南、广东等带来的巨大经济效益在中国是有目共睹，难以估算的），而且还可以得到由于先对外开放、发展外向型经济而使整个地区经济发展远远快于其他地区带来的级差收益。这种级差收益是因为这些地区劳动生产率高，生产同种同量商品的个别劳动时间远少于全国社会必要劳动时间，而从其他地区或企业转移来的。再其次，中央政府将得到可观的关税收益，改善政府财政收支、增加外汇储备。一部分企业由于关税的保护将增加收入，另一些企业将由于政府的进出口补贴或是其他政策而得到相当的政策性收益。最后，国外消费者将由于中国出口，扩大了当地有效供给，降低了物

价而得到了好处。国外政府将得到关税等其他收入，国外一些企业中出口企业将得到出口利润，进口竞争性企业由于竞争的压力而改进经营管理和生产，一些与出口相关的部门和企业也将得到从出口收益中转移或渗透出来的利益。

由此可见，对外贸易对参预国的政府，许多相关部门和企业以及消费者都能带来巨大收益。正是这个原因，所以在没有战争等巨大世界性动乱的正常情况下，各国都积极开展对外贸易，从而使世界贸易额从 1960 年的 3000 亿美元迅速发展到了 1992 年的 40431 亿多美元，增长大约 12.5 倍，平均每年增长 8.5%。这个增长速度超过了同期世界总产值的增长速度。可见，不仅国际贸易的绝对规模扩大了，而且它的重要性也增加了。理论和实际都证明，对外贸易是一项对世界各国经济发展及社会进步都有利的伟大国际事业。

对外贸易对各国各部门有利，那么为什么国际自由贸易在各国都有阻力，贸易摩擦增多，贸易谈判险象迭起，困难重重呢？这首先是因为对外贸易所带来的收益在各国之间的分配是不均衡的。例如，近年日美贸易中，美国的贸易逆差连续 4 年增加，1994 年已达 549.61 亿美元，中美贸易中，中国的贸易顺差是近 200 亿美元。这样，一些国家感到其在对外贸易中获利少，吃亏了，因而总是想在扩大本国出口的同时，限制外国的进口，因而产生了国际贸易摩擦和形形色色的关税及非关税壁垒。其次，是因为对外贸易收益在一国内不同利益主体之间的分配是不均衡的。一些部门和企业得益多，另一些得益少。而一些部门和企业的外贸收益增加，有时往往会减少另一些部门和企业的外贸收益。因此，在部门、企业等不同利益主体之间存在着角逐外贸收益的竞争，就会引起角色冲突和摩擦。最后，对外贸易虽对全社会有利，但在一些利益主体得到的同时，会对另一些利益主体造成利益损害。因此，开放市场、自由贸易的主张历来会遭到一些国家、部门、企业等利益主体的强烈反对。每个国家、部门、企业等利益主体总是从自身的利益来看待对

外贸易。这又会引发出角色冲突。例如，农产品市场开放，对于依靠国内政策保护和财政支持的日本及欧共体国家的农业来说，将是极大的冲击。这自然会引起这些国家农民的强烈不满。而汽车、电子产品及金融等服务业市场的开放，对于这些产业相对薄弱的中国等发展中国家来说是十分不利的，当然也会遭到这些国家许多人形形色色的抵制。

由上可见，对外贸易发展中遇到的障碍根源于外贸收益不均衡的分配，而其最大的困难在于这些不均衡的分配中各利益主体贸易收益的协调。在此，贸易收益分配上的不均衡是绝对的、动态的，而均衡则是相对的、暂时静态的。国际贸易千百年就是这样风风雨雨在矛盾中走过来的，而且今后也将这样发展下去。这个观点，将是本书笔者观察种种国际贸易现象的一个基本观点。

第四节 外贸谋利的特点和方法论

1. 外贸谋利的特点

利益是企业追求的目标和动力。外贸企业是指经营或生产外贸产品的企业。在外贸发展过程中，外贸企业因其独立的利益，所以是一个独立的利益主体。外贸谋利，指的是外贸企业寻求、得到利益的活动或过程。

一般来说，外贸企业谋利活动分为设利、寻利、创利、得利和分利这五个互相连接的环节。

设利，是指设定本企业利益目标有多少，在哪里的活动。在外贸活动开展之前，每个外贸企业都应对国内外的政治经济形势及本企业所处的政策和经济环境、各种人际关系、企业在同行竞争中所处的位置及优势进行分析、研究，并根据这个分析对企业所谋求的利益进行定位，弄清在经营活动中有哪些贸易收益以及政策性收益并且在哪里是本企业可以谋求到的。以上一系列的调查、研究、判断、决策、制定利益目标的活动之总和，总称设利。设利是外

贸谋利的出发点和重要前提。能否判断出本企业可以从何处及大致得到多少利益，是对总经理的才能、气魄、远见卓识和决策能力的综合考验。

寻利，是指寻找要获得所设定的利益目标之途径和方法的总和。比如，怎样从贸易比较利益中使本企业多得到利益（即静态贸易收益）；怎样减少比较利益在流转到企业的过程中向运输、海关、保险、金融、税务等部门的渗漏，使本企业能得到动态贸易收益；怎样利用国内外各项对本企业有利的法律、法规和政策使本企业获利，并避开其不利的一面；怎样使本企业在与国内外政府、同行企业及相关部门与企业的角色冲突中获利避害，减少损失；用什么人和采取什么手段去实现上述各种途径的设利目标，等等。如果说，设利是设定企业的战略目标，那寻利则是安排战略步骤和组织战役。

创利，是指创造企业利润的具体活动。包括市场调查、与外商谈判、呈交货样、订合同、下定单、发单、采购原料、组织生产、核价、跟单、验货、完税、运输、报关、离岸、入关、收验货、结算等外贸营销的各具体环节。创利活动是外贸谋利的基础，亏盈的关键。在总经理设利、寻利的策划大政方针已定的情况下，能否创利和创利多少取决于业务人员的营销渠道、人际关系网、信用、素质、活动能量、业务水平和积极性以及企业的信誉、市场状况、出口产品的质量、交货状况等。因此，外贸业务员的素质和数量是创利活动的基础性因素。在外贸企业中，总经理是帅，业务员就是将。具体战役要靠业务员去组织和完成。千军易得，一将难求。业务员在外贸企业中的重要作用，对业务员本身的业务素质、处事应变能力、对国际市场的把握、对行情反应的灵敏、外语程度以及预见性和判断能力等提出了较高的要求。一个好的业务员应该是经过市场风雨锻炼出来的经商行家。他们是外贸企业创利的支柱。可见，目前国内许多外贸企业竞相用优厚的报酬来争夺业务员，有其深刻的道理。

得利，是指利润的获得和收取。如前述可知，外贸创造的比较