

## 理论前沿

welcome to li lun qian yan

返回首页

各期目录

各期文章

文章搜索

文章标题

搜索

## 中国对外贸易中的“买贵卖贱”现象探析——彭红斌 王晶

双击自动滚屏

发布者：编辑部 发布时间：2006-11-14 阅读：115次

[摘要] 中国进出口商品普遍存在着“买贵卖贱”的现象。本文分析了产生这一现象的原因，并提出相应的建议。

[关键词] 对外贸易； 买贵卖贱； 原因； 建议

[中图分类号] F752 [文献标识码] A [文章编号] 1007-1962 (2006) 21-0035-02

## 一、中国对外贸易中的“买贵卖贱”现象

“买贵卖贱”，包含以下几种情况：一是我国出口商品总是比较便宜，而进口商品总是比较贵；二是我国的某些商品净出口数量与国际价格相对水平变化之间存在规则性的反向关系，即该种商品通常在国际价格较低时处于净出口国地位并出口较多（即越卖越贱，越贱越卖），价格较高时处于净进口地位并进口较多（即越买越贵，越贵越买）。三是我国出口商品的价格要低于进口同种商品的价格。这三种情况在我国一些重要进出口商品中普遍存在。

以钢材和汽车底盘为例，2005年，钢材和汽车的进口量分别为2404万吨和14万辆，出口量分别为1870万吨和96万辆。其中钢材是净进口，而汽车底盘是净出口。但是如果从进出口额来看，进口单价均大于出口单价。其中，钢材进、出口价格相差300多美元/万吨，而汽车底盘的单价更是相差接近20倍（见表1）。

表1：2005年钢材和汽车底盘的进出口数量及价格比较

资料来源：中国海关<http://www.customs.gov.cn>

除了上述两种商品外，我国还有一些商品在出口数量增长的同时，出口单价却呈现下降趋势，也有一些商品出口数量和出口单价都比上一年减少和降低。前者如棉纱线、玉米、手持或车载无线电话，2005年这三种商品出口数量同比增长分别为8.9%、271.9%、56.0%，而它们的出口单价则分别比上一年分别降低了3.6%、8.7%、6.7%；后者如照相机，2005年照相机的出口数量同比减少了18.4%，出口单价同比下降了29.4%。至于说我国目前最典型的出口商品纺织品、服装和鞋帽，单价虽然没有下跌，但是价格也是低得可怜。

## 二、“买贵卖贱”原因分析

首先，说明了我国目前是贸易大国。这些年来我国的对外贸易额在国际贸易总额中所占的比重一直处于上升趋势，在世界贸易中的位次已从1978年的第32位上升到2005年的第3位，一些商品的进、出口数量已经直接左右它们世界市场价格。从进口来看，当预期中国要大量进口某种商品，意味着国际市场上这种商品的需求量增大，其价格自然就会上升，因此，就出现了我们所说的“买啥啥贵”；从出口来看，当预期中国要大量出口某种商品，意味着国际市场上这种商品的供给量增大，其价格自然就会降低，因此，就出现了我们所说的“卖啥啥便宜”。这些都符合市场经济的基本法则。

其次，从我国进出口商品的构成来看，这种情况也有其合理的一面。众所周知，我国拥有丰富廉价的劳动力资源。我国主要的出口商品如纺织品、服装、鞋帽以及技术已经成熟的电子产品正是充分利用这一优势的产物。这些产品生产成本低、产量高、出口量大，它们的出口价格低于世界同类产品的价格，也就是我们“卖得便宜”。而主要进口商品包括一

些高精密度的医疗设备、生物化工用品、电子产品、机械及零部件、航空飞行器等，它们的质量和工艺优于国内同类产品，并且拥有较高的技术含量，往往是我国急需使用但又没有掌握核心技术无法自行生产，只能依赖进口，其价格自然比较高，因此我们“买得贵”。

再次，“品牌”因素也是一些进出口商品在价格上高进低出的原因之一。虽然我国已经成为世界第三大贸易国，但是出口名牌很少，是典型的“制造大国、品牌小国”。目前我国有170多类产品的产量居世界第一位，但却少有世界水平的品牌。在2005年度《世界品牌500强》中，美国有249个，法国有46个，日本有45个，而我国只有4个。另外，品牌价值也很低。中国缺少在国际市场上叫得响的品牌，成为低质低价代名词。某些有品牌的也是定牌生产或是加工贸易，只收低廉的加工费，没有自主开发的能力。国家知识产权局透露，我国国内拥有自主知识产权核心技术的企业仅为万分之三，99%的企业没有申请专利，60%的企业没有自己的商标。

最后，国内行业之间的无序竞争，国内销售赊销风险大也是造成我国出口商品价格走低的因素之一。我国许多行业缺乏规范性，为了实现出口创汇，不惜牺牲血本竞相压价，这种无序的竞争极大地损坏了行业的正常发展，一定程度上导致一些出口商品的价格始终上不去。同时，在国内销售许多企业要承受更大的资金成本的风险，账面上有不错的销售业绩，但大部分都是采用赊销的方式，资金回笼慢，周转困难，增加了企业的运营风险。但是出口就不一样了，虽然利润低一点，但只要货到就可以立刻拿到货款，因此这也是许多商家宁愿少赚一点也要选择出口的原因。至于进口，也或多或少地存在这种无序竞争的问题。特别表现在一些原料（如铁矿）的进口方面。

此外，我国国内对进口商品旺盛的需求也是造成进口商品价格高昂的原因。由于近些年来我国经济的不断增长，国内需求不断扩大，进口产品的需求也相应增加，使我国进口不断增加。同时由于我国经济政策的激励，外商在华投资明显增加，许多外资企业偏向于进口本国的原材料进行生产也在一定程度上增加了进口量，需求的刺激也是导致进口产品价格高昂的原因之一。

### 三、应对“买贵卖贱”的若干建议

“买贵卖贱”现象，反映了我国目前是一个贸易大国，但不是一个贸易强国的事实。虽然进出口额年年增长，但是实际获得的收益并不太大。一方面“赔钱出口”，另一方面“舍命进口”，不仅让我国企业做“亏本生意”，而且在国际上还背负着“对外倾销”的骂名。如何改变这种现象呢？笔者认为以下几点值得考虑：

一是要加强对进、出口数量的宏观调控和管理，特别是要加强原油、铁矿石等大宗资源性商品进出口协调机制，制定本年度和未来几年的进出口发展战略，转变目前只注重数量，不注重质量，只创汇不创利的粗放型贸易模式，走对外贸易的可持续发展之路。国内市场的混乱和无序竞争是我国“买贵卖贱”的主要原因之一。因此，在我国的对外贸易中必须制定出合适的进出口发展战略，加强对商品特别是对大宗商品的进出口数量的控制和管理，在合理配置资源的基础上促进我国经济的良性发展。

二是要加强行业协会或企业联合会的作用，尽快启动原油、氧化铝、铜精矿等商品联合对外谈判机制，增加对外贸易谈判的话语权。中国企业间如一盘散沙，各自为政，竞相压价，争夺资源，让外商有利可图。因此急需要一个能把同业中从事进出口业务的企业组织起来的行业组织，让企业一致对外，通过“联合谈判”，增加国际市场价格谈判的话语权。在国外有很多这样成功的例子，如美国联邦国际贸易委员会（PITA），该协会利用网络可以提供40万个公司的情况，为会员开拓国外市场，协调贸易争端，组织会员间的交流活动，推动技术进步起到了巨大作用。

三是要增强创新能力和科研力量，增加产品的附加值和科技含量，提高我国出口产品和服务的质量，打破一些国外厂商在核心技术上的垄断。当今的贸易战在很大程度上已经转化为知识战、科技战，拥有自己的专利、知识产权、领先技术，产品的质量高，科技含量高，才是一个企业、一个国家的国际竞争能力较高的真正表现。所以推动我国科学技术的发展，增强全民族的创新意识和创新能力，开发出有自主知识产权的核心技术，变“中国制造”为“中国创造”，将是解决某些产品的“买贵卖贱”问题的根本途径。

四是要大力培育中国“品牌”。品牌在一定程度上是商品质量和企业乃至国家信誉的保证，没有好的品牌，商品质量再好，也卖不到很高的价格，无法得到国外消费者的认可。以纺织品为例，我国是世界纺织品出口的第三大国，但基本上都是廉价出口，因为中国服装业没有在这个世界上响当当的品牌。因此，大力培育优秀的国际品牌，是中国各行业各企业发展任重道远的任务和使命。

（作者单位：北京理工大学管理与经济学院）

责任编辑 金城

联系邮箱: [wil.liam@sina.com](mailto:wil.liam@sina.com) © 2004 电话: 62805370

Copyright © 2004 [10.1.10.65](#). All rights reserved. Design by owen