

현실발전의 요구에 맞게 무역회사들의 책임성과 창발성을 높이는데서 나서는 중요문제

최영목

위대한 령도자 김정일동지께서는 다음과 같이 교시하시였다.

《국가의 중앙집권적, 통일적지도를 확고히 보장하면서 아래단위의 창발성을 높이 발양시킬데 대한 사회주의경제관리원칙을 옳게 구현해 나가야 합니다.》

당의 령도밑에 경제에 대한 지도관리를 개선하여 무역회사들의 책임성과 창발성을 높이는것은 대외무역부문에서 혁명적전환을 일으키기 위한 중요한 담보로 된다.

무역회사들의 책임성과 창발성을 높이는것은 자본주의시장을 대상으로 하여 무역을 하는 조건에서 더욱 중요한 문제로 나선다.

세계자본주의시장은 그의 자연발생성으로 하여 시장조건과 환경이 수시로 변하며 경쟁이 날로 치열해지고있다. 무역회사들이 자본주의시장을 대상으로 하여 무역을 발전시켜나가자면 수시로 변하는 시장환경과 조건에 신속히 대응하여 필요한 대책을 원만히 취하여야 한다. 만약 무역회사들이 책임성과 창발성을 높여 대외경제거래에 나서는 문제들을 시장환경과 조건에 맞게 능동적으로 처리하지 못한다면 자본가들과의 경쟁에서 이길수 없다.

무역회사들의 책임성과 창발성을 높이는데서 중요한것은 무엇보다먼저 자체의 수입으로 지출을 보상한데 기초하여 국가외화납부의무를 철저히 수행하는것이다.

자체의 수입으로 지출을 보상하고 수익성을 보장하는것은 경영에서 나서는 초보적인 요구이다.

사회주의사회에서 기업체들은 국가소유에 기초한 경영단위로서 상대적독자성을 가진다. 국가계획을 수행하면서 자체의 수입으로 지출을 맞추고 국가에 일정한 이익

을 주는것은 사회주의사회에서 국영기업소들이 가지고있는 경영상의무이다.

사회주의기업체들의 관리운영에서 나서는 이러한 요구에 맞게 외화수입을 늘여 지출을 보상하고 국가외화납부계획을 원만히 수행하는것은 무역회사들이 지니고있는 가장 중요한 책임이며 의무로 되여야 한다.

무역회사들이 이러한 책임과 의무를 원만히 수행하여야 수출품생산을 정상적으로 진행할수 있는 조건을 마련하고 나라의 경제를 발전시키며 인민생활을 향상시키는데 필요한 외화를 원만히 보장할수 있다.

무역회사들의 책임성과 창발성을 높이는데서 중요한것은 다음으로 세계적인 경쟁력을 가진 수출품의 생산을 결정적으로 높이는것이다.

현시기 경제관리방법을 개선하는데서 기본은 복잡하게 얽혀있는 문제들가운데서 선후차를 정확히 구별하고 하나하나씩 풀어어나가는것이다.

여기에서 중요한것은 생산을 결정적으로 높이는것이다. 생산을 활성화하지 않고서는 재정수지의 균형을 보장하는 문제, 수요와 공급의 균형을 보장하는 문제, 통화의 안정을 보장하는 문제 등을 해결할수 없다.

사회주의강성국가건설의 요구에 맞게 대외무역을 발전시키는데서 선차적으로 나서는 문제는 수출품생산을 늘여나가는것이다. 수출품생산을 활성화하여야 외화수입을 늘여 외화수지의 균형을 보장하고 수출품과 수입품에 대한 수요와 공급의 균형을 보장하며 대외시장을 확대해나갈수 있다.

수출품생산을 활성화하자면 무역회사를 비롯하여 수출품생산단위들이 과학자, 기술자, 생산자들의 창조적지혜와 힘을 최대한

로 발양시켜 수출품생산을 위한 물질기술적토대를 튼튼히 꾸리고 그의 현대화, 정보화를 실현하여야 한다. 그래야 대외시장 수요에 맞고 세계적인 경쟁력을 가진 수출품을 보다 많이 생산할수 있으며 수출구조를 끊임없이 개선해나갈수 있다.

지금 많은 나라들에서는 수출품의 국제경쟁력을 높이고 장기적리익을 증대시키기 위하여 리윤의 많은 몫을 생산확대와 설비갱신에 돌리며 지어는 국가가 보조금, 장려금을 제공하고있다.

시장경쟁에서 이기고 수출을 늘여나가자면 무역회사들이 수입의 일부를 생산확대와 새 제품연구개발, 설비갱신에 리용함으로써 수출품생산기지를 튼튼히 꾸리고 그의 현대화, 정보화를 다그쳐 수출품생산을 활성화할뿐아니라 그의 국제경쟁력을 끊임없이 높여나가야 한다.

무역회사들의 책임성과 창발성을 높이는데서 중요한것은 다음으로 수출품과 수입품의 가격을 합리적으로 정하고 가격투쟁을 잘하는것이다.

수출자와 수입자의 가장 중요한 리해관계는 제품의 질과 함께 그 가격수준에 있다. 수출품의 가격을 어떻게 정하는가에 따라 수출을 통하여 얻을수 있는 당면한 또는 전망적인 외화수입의 규모와 그리고 무역에서의 실리가 달라지게 된다.

무역회사들은 우선 시장조사를 잘하며 가장 합리적이고 현실적인 가격제정방법에 의거하여 가격수준을 정확히 타산하여야 한다.

모든것이 수시로 변하는 국제시장에서의 가격수준을 정확히 타산하는것은 쉬운일이 아니다.

지금 국제시장에서 거래되고있는 상품은 헤아릴수 없이 많으며 그 가격도 여러가지 기준에서 정해지고있다. 국제시장에서 상품의 가격은 제품의 특성이나 시장조건 등을 고려하여 원가의 크기를 기본으로

하여 정할수도 있고 수요의 크기를 기본으로 하여 정할수도 있으며 이미 거래되고있는 다른 제품의 가격수준을 고려하여 정할수도 있다. 뿐만아니라 같은 제품이라고 하여도 거래조건이나 지역, 경기상태에 따라 그의 가격이 수시로 변하는것이 일반적인 현상으로 되고있다.

무역회사들은 국제시장가격에 작용하는 요인들을 정확히 타산하며 여러가지 가격제정방법들을 합리적으로 적용하여 수출품과 수입품의 가격을 정확히 제정하여야 한다.

무역회사들은 또한 옳바른 가격전략을 가지고 능동적으로 가격을 조절해나가야 한다.

국제시장에서의 상품수출은 치열한 경쟁을 통하여 진행된다. 가격경쟁에 대처하여 수출을 늘여나가기 위해서는 필요에 따라 수출품의 가격을 낮추기도 하고 높이기도 하면서 전망적리익과 당면한 리익을 잘 배합하여야 한다.

실례로 우리 나라에서 마그네샤크링카는 국제시장을 독점할것을 목표로 하는 지표이다. 그런데 지금 국제시장에서 마그네샤크링카를 수출하고있는 일부 나라들은 가격을 인하시키는 방법으로 시장점유율을 높여나가려고 하고있다. 이런 조건에서 무역회사들이 마그네샤크링카의 질을 높이는 것과 함께 신축성있는 가격전략을 세우지 않는다면 경쟁자를 밀어낼수도 없고 세계 마그네샤크링카시장을 독점할수도 없다.

무역회사들은 또한 가격투쟁에서 무역일군들의 권한을 높여주어야 한다.

가격투쟁의 당사자는 무역을 직접 맡아하고 그 결과에 대하여 물질적책임을 질수 있는 사람이여야 하며 그 대상은 다른 나라 무역업자들로 되여야 한다. 가격투쟁에서 무역일군들의 권한을 높여주어야 그들의 창발성을 높이고 가격투쟁을 책임적으로 하여 사회와 집단에 더 큰 리익을 주게 할수 있다.

이것은 라선수채봉수산업소의 경험이 잘 말해주고있다. 이 사업소에서는 지대의 특성과 기업소의 특성을 고려하여 작업반채산제를 실시하면서 생산물관대권한을 작업반에 맡기고있다. 여기에서 주목되는것은 작업반장은 물론이고 작업반성원들중 그 누가 판매를 맡아하여도 하나같이 가격투쟁을 책임적으로 하면서 작업반수입을 늘이기 위하여 노력한다는것이다.

무역회사들의 책임성과 창발성을 높이는데서 중요한것은 다음으로 거래대방과의 관계에서 신용을 철저히 지키도록 하는것이다.

무역회사는 대외시장을 대상으로 하여 수출도 하고 수입도 하는것만큼 다른 나라의 수출자와 수입자와의 관계에서도 자기의 책임과 역할을 다해야 하는데 그것은 곧 거래에서의 신용으로 된다. 수출자로서의 신용은 계약에서 약속된 수출품의 량과 질 그리고 인도, 인수조건을 철저히 지키는것이며 수입자로서의 신용은 계약된 대금을 제 기일안에 물어주는것이다.

대외무역의 발전에서는 수출무역을 우선적으로 빨리 발전시켜야 하고 무역회사의 임무에서는 수출을 늘이는것이 기본인것만큼 거래대방과의 관계에서 책임과 역할을 다하는데서 중요한것은 수출자로서의 신용을 지킬수 있는 능력을 갖추는것이다.

무역회사들은 우선 정보기술수준을 높이고 정보공유능력을 갖추어야 한다.

수입자들은 수출자들이 생산활동에서 효율성을 높일것을 요구하는데 이것은 무역회사의 기술수준에 의하여 담보된다. 정보산업시대의 무역회사의 기술수준은 곧 정보기술수준이다. 정보기술수준은 무역회사들의 계획화수준이나 작업운영자료, 자재청구서자료, 수송자료와 같은 여러가지 자료들의 관리수준 그리고 설계와 생산공정의 CNC화수준에서 나타난다. 그러므로 무역회사들은 컴퓨터에 의한 관리체계, 콤퓨터에 의한 설계 및 생산체계를 확립하여야 한다.

컴퓨터에 의한 설계 및 생산체계를 확립하여야 한다.

뿐만아니라 수입자들은 거래에서의 성공률을 높이기 위하여 생산자로부터 필요한 정보를 제공받을것을 요구하기때문에 해당제품과 시장에 대한 정보를 구매자에게 제공해주는것도 수입자들과의 신용을 지키는데서 매우 중요한 문제로 된다.

무역회사들은 또한 생산 및 주문처리능력을 갖추어야 한다.

생산 및 주문처리능력에 의하여 계약리행의 성실성이 담보된다고 말할수 있다.

국제시장에서의 수요와 공급관계는 끊임없이 변하기때문에 수입자로부터의 구입주문은 변화될수 있다. 때문에 수입자는 수출자가 주문처리능력을 어떻게 갖추고있는가 하는데 선차적인 관심을 두게 된다. 수출자가 생산 및 주문처리능력을 원만히 갖추지 못하면 수출자가 신용을 지키지 못하는것은 물론 다같이 자기의 시장을 잃게 된다.

무역회사의 생산 및 주문처리능력은 고정재산의 크기와 질, 전문기술능력, 제시간인도능력, 류사한 제품의 생산경험, 연구능력 등에 의하여 규정된다.

고정재산의 크기와 질은 수입자가 대량구입을 요구할 때 그것을 보장할수 있는가 하는데 영향을 준다. 수입자들은 성공적인 제품을 발견하면 그것을 될수록 많이 팔려고 하기때문에 생산자의 생산능력에 관심을 가지게 된다.

생산자가 전문기술능력을 가지는것은 제품생산에서 나서는 문제들을 원만히 해결할수 있게 할뿐만아니라 혁신적인 새 제품을 생산할수 있게 한다.

제시간인도능력을 갖추는것도 구매자와의 신용을 지키기 위한 중요한 조건이다. 많은 구입자들은 자금류동량과 제품보관량을 줄이는 동시에 수요자의 수요량에 공급량을 가깝게 따라세우자는 목적에서 제시

간인도체계를 요구한다.

류사한 제품의 생산경험은 제품생산을 위한 연구비용을 줄이고 생산의 안전성을 담보할수 있게 한다. 연구능력은 생산자가 새 제품의 개발과 생산에서 첨단수준에 서 있는가 하는것을 보여준다.

무역회사가 수입자로서의 신용을 원만히 지키자면 재정적안정성을 가져야 한다. 나라의 경제발전과 인민생활향상에 필요한 수입물자를 원만히 사들여올수 있는 외화자금을 충분히 보유하고있어야 수입무역에서의 신용을 지킬수 있다.

무역회사들은 또한 수요자들과의 관계를 장기적으로 좋게 유지하는 능력을 소유하도록 하여야 한다.

수입자는 생산자가 단순히 주문을 받아

리행할뿐아니라 시장개척과 판매에서 자기의 협력자가 될것을 바란다. 수입자는 앞으로 기업의 호상발전을 위하여 기술과 기술비결을 공유할것을 바랄수도 있고 어떻게 하면 시장개척과 판매를 더 잘하겠는가에 대한 전문적인 조언 그리고 보다 매력적인 제품을 보다 낮은 비용으로 만드는데 필요한 제품설계와 생산에 대한 자료들을 바랄수도 있다. 이러한 요구에 맞게 수출자는 협조정신을 가지고 수입자와의 좋은 관계를 유지하여야 한다.

우리는 변화된 환경에 맞게 무역회사들의 책임성과 창발성을 더욱 높임으로써 사회주의경제강국건설의 요구에 맞게 나라의 대외무역의 발전에서 획기적인 전환을 이룩하여야 할것이다.