

省际边界贸易经济发展初探

汪 兴

在改革开放这个宏观环境下，由于省与省之间、地区与地区之间有着不同的经济政策和适应能力，因而带来不同的效果，表现最为明显的是省际边界贸易经济差别，这种差别恰好关系到这个区域贸易经济的倾斜度，本文着重结合玉屏侗族自治县的实际情况进行探讨。

一、省际边界地区比较分析

1、地理位置

玉屏地处贵州东部，素有“东大门”之称与湖南省新晃侗族自治县毗邻，边界线长达58.5公里，该县交通运输条件极为方便，湘黔铁路过境28公里，并且是铜仁地区唯一铁路通达地；320国道过境30多公里，县境内乡乡通公路。新晃地处湖南西部，有该省“西大门”之称，交通运输条件也非常方便，湘黔铁路，20国道均通过该县30公里以上，县境内公路自成网络。

2、边界政策和投资建设

玉屏县从1988年被列为铜仁地区经济开放、开发试验区后，就开始着手制定“依靠交通、搞活流通”的经济发展战略，发展边界贸易。但是由于自身经济基础薄弱，1985年至1989年五年中，新建、改建和扩建农贸市场和商业网点6处，投资额仅达30多万元，占地面积为9400平方米。然而，湖南从1985年起就把新晃作为前哨阵地建设，大力投资，1986年仅用于林冲的农贸市场和贸易大楼投资建设款项

就达140万元之多，占地面积5000多平方米。数里国道上，一边是湖南林冲贸易大楼营业设施，一边是低矮的贵州商业网点，鲜明的反差带来的结果是什么呢？1990年，玉屏十大国营商业公司销售总收入为820万元，而林冲贸易大楼销售总收入达300多万元，占玉屏10个国营商业公司销售总收入的36%之多。

综上所述，省际边界地区已成为各省政策优惠与否和经济实力的竞争地。而各省的经济差异和政策导向不同，其结果也不同。在此，我对湖南边界贸易经济政策作一个简要分析。

第一、政策上大开绿灯。湖南省政府制定了“南北为辅、东滞西进”的经济发展战略方针之后，把新晃等地作为前哨，摆开向西南进军的阵势。同时还于1987年着重下达了《关于搞活边境贸易的若干规定》，为边区贸易经济的发展大开绿灯。据统计，1990年，湖南新晃工贸中心销售收入就达1570多万元，比玉屏10大国营商业公司还多将近一倍。

第二，灵活的措施带来效应，竞争在边区贸易中是相当激烈的，要求生存和发展，除服务质量和商品质量之外，还有商品价格，湖南在边区价格上采取了灵活多样的措施。如：日用工业品采取“中高边低、全省平衡”的措施新晃价格就要比玉屏低5~10%，农副产品实行“中低边高、全省平衡”的办法，新晃50公斤收购价要比玉屏高5~10元，致使我省边区的茶油，花生等等农副产品大量外流。

第三、看准川黔边境市场大作文章，过去川黔山区地瘠民贫，党的十一届三中全会后，

这些地区虽然经济有了较大起步,但由于工业基础薄弱,每年需要从外地购进大批的日用工业品满足市场需求。湖南是轻工产品的生产省,因此,湖南就以向外推销地产品为导向,瞄准川黔这些地方大作文章。以湖南新晃工业贸易中心为例,他们采取联营方式先后在贵州铜仁、镇远、凯里和四川秀山等地设立批发点,大量倾销日用工业品。据统计,仅对贵州的销售就占新晃工贸中心当年销售总收入的35%之多。

第四、重视边境地区商业网点建设和农贸市场建设。经调查,湖南怀化地区仅1984年至1986年三年中,用于商业贸易网点建设投资就达4524万元,新建商业网点251个,占地面积共计38.5万平方米,其中直接建在边界上的商业网点和农贸市场78个,仅新晃就建了4个,占地面积2.2万平米,投资额达600多万元。

二、搞活省际边界贸易的对策和建议

商业贸易的发展,市场的扩大,必然要引起工商企业对市场的关注。一旦市场有利,就有可能吸引资金、技术、人才、物资的投入。而省际边界地区市场具有投资少、风险小、周转快、收益大的特点,这就为开拓资金、技术贸易、物资、信息提供了有利条件。在这方面湖南已比我们先走一步。然而我们就这样白白的让开这一块好端端的市场吗?回答当然是否定的。那么将如何利用我们的优势,发展边界贸易,搞活省际边界商品流通呢?

1、顺应经济规律,放宽省际边界贸易政策

近几年来,玉屏县先后被省、地列为山区综合开发试验区和经济开放、开发试验区、给予了一些优惠政策,要认真贯彻落实。除此之外,还应从以下几个方面进一步放宽:一是彻底放开省际地区贸易价格。边界市场竞争激烈,价格波动较大,目前,执行全省阶梯型价格即一刀切价格不利于搞活省际边界贸易,如:食

盐,玉屏县大龙集市每公斤定价为0.70元,就比湖南新晃县林冲集市高0.06元,65克中华牙膏,玉屏每支售价为0.95元,就比林冲高0.06元。烤烟、小麦、稻谷、茶油、菜籽、花生等农副产品价格,湖南每50公斤收购价要比贵州高5~10元。据不完全统计,仅玉屏茶油一项每年流向湖南就达6万多公斤,占湖南新晃茶油收购总量的90%以上。这样不仅日用工业品销不动而且有大量农副产品外流。因此,为了适应省际边界地区发展经济和搞活贸易的需要,建议对边界地区采取特殊的价格政策,以利自觉运用价格杠杆的调节作用,调动地方和企业的主观能动性,提高应变能力。二是从资金上支持边界地区发展横向贸易联合。凡为发展省际边界贸易,在跨省、地进行横向或纵向经济联系中新办的商商、工商、农商联合体,所需贷款银行应给予支持并在利率上提供优惠。

2、加快商业网点和农贸市场建设,扩大边区市场容量

目前,玉屏县商业网点和农贸市场建设速度慢,特别是边界集镇商业网点和农贸市场很少,房屋陈旧,设施简陋、同不断发展的商品生产和商品交换的矛盾日益尖锐,群众不得不以街为市,以路为场,店子前面摆摊子摊子前面放担子,担子前面挤篮子,既阻塞交通,又难遮蔽风雨,以致商品吸引力和辐射力不能得到充分发挥。应迅速改变这种被动局面,加快商业网点和农贸市场建设,扩大边区市场容量。在商业网点和农贸市场建设中,应注意抓以下几个方面:一是瞄准边区市场,全面规划突出重点。在调查研究的基础上,省、地、县要分别制订边界地区发展贸易经济政策和发展规划,然后根据社会效益和经济效益的好坏,按轻重缓急设置网点。二是动员多方力量,广泛集资。建设商业网点和农贸市场,最大困难是资金缺乏。建议采取“企业自筹一点,财政挤出一、市管收入返还一点、上级拨一点、银行低息或无息贷款贷一点”等多方筹集资金的办法,用于投资建设。三是有关部门紧密配

合，互相支持，协同作战。网点建设涉及到人财、物各个部门，仅靠一个单位一个企业是不够的。银行应优先安排贷款，各级税务部门为网点建设开绿灯。如果省地安排低息、无息或贴息款项，应免征建筑税。各级财政也应挤出部分资金，安排商业网点建设，并支持企业税前还贷。这些都涉及到其他各有关部门，都应简化手续，不要互相推诿，以利施工顺利进行。

3、改革管理体制，适应省际边界贸易的需要

随着商业体制改革的不断深入，“三多一少”的流通格局已基本形成，各种新的商业形式的不断涌现，有效地促进了边界贸易的繁荣与活跃。但是目前省际边区流通体制与蓬勃发展的边界贸易形势不相适应的矛盾仍然存在。过去按行政区划和物资统配设置的二、三级批发网络，依然制约着边界批发业务的开展。生产企业参与流通，工商、农商之间互不协调的问题比较严重。流通领域商业、供销、粮食等部门，以及国营、集体、个体等体制之间的矛盾比较尖锐。这些都在一定程度与制约、抵销了省际边界商品辐射的内力，阻碍了边界贸易的开展。解决办法在于深化改革、理顺流通管理体制，如强政府部门组织协调工作。首先要在调查研究的基础上，对那些重复设置的批发机构进行合理调整，特别是同一城镇的双层批发体制，实行联合经营，避免竞相抬价或压价损伤内力。其次要大力引导和推进工商、农商、商商、商供等企业之间的多渠道多种形式的横向经济联合或组建企业集团，帮助他们在平等互利的基础上，通过联合或以集团优势，增强向外辐射的实力。三是各级政府和有关职能主管部门要加强组织协调，定期召开各种专业

商品经济协作会，互通信息，沟通关系，研究措施，共为振兴边区经济和搞活边界贸易出力。

4、搞好五个结合、提高经营管理水平

搞活省际边界贸易，经营管理是一个关键环节。对此，需要从五个方面入手：一是小市场与大市场结合，就是把本地的小市场与全国乃至国际这个大市场结合起来，既要依据本地市场的特色组织丰富多彩的商品，满足边区群众的需求，更要着眼于大市场，了解各地市场行情，发展横向经济联系，拓宽销货渠道，扩大业务范围。二是推销本地产品和销售外地产品相结合。在开展边界贸易活动中，既要适时组织外地产品，满足边界人民的多种需要，更要更要积极推销本地产品，开拓市场，促进边区工农业生产的发展。三是零售和批发相结合。要充分利用省内所属边界地区的优势。如：地理位置、交通、水力、电力等优势，建立起边界大型商品批发市场，对内供应外地先进的工业消费品，对外打出我们的拳头产品，同时增加商业网点，方便群众购买，做到批零兼营，灵活经营。四是搜集信息和购销产品相结合。信息是搞活流通的先导，要注意把搜集信息与购销产品结合起来。根据准确的信息，组织好购销，以加快商品周转。同时运用信息指导农民发展商品生产，活跃农村经济。五是买卖产品与热情服务相结合。做到买卖生意，要克服“五难”：即开票难、看样选货难、提发货难、退换商品难、家电产品维修难的问题，建立售前、售中、售后服务措施，把使用、保管、修配商品的知识送到用户手中，树立全新的商业形象，增强商品的竞争能力。

（作者单位：玉屏侗族自治县商业局）

责任编辑：胡梦华