



文明建设结硕果

——论文选

LVN WEN XUAN · LVNW ENXUAN

9.246

编：王健民 姜胜群 · 北方文艺出版社

(黑)新登字第7号

责任编辑：方 卉

封面设计：延 宁

文明建设结硕果

论文选

主编 王健民 姜胜群

北方文艺出版社出版发行

(哈尔滨市道外公浴街10号)

五常印刷厂印刷

开本787×1092毫米 1/32·印张6.375·字数125,000

1993年8月第1版 1993年8月第1次印刷

ISBN 7—5317—0614—0/I·801 定价：3.50 元

编 委 会

主任：赵辅甲

委员：宋金生 曹作忱 王健民
高瑞林 刘维辰 刘 望
霍德富

献给

**黑龙江省粮油食品进出口（集团）公司
成立四十周年**

1954—1994

目 录

深化外贸企业改革 全面提高企业管理素质	
.....	赵辅甲 (1)
关于开拓海湾国家市场的分析与展望.....	赵辅甲 (7)
选项准, 见效快, 是办好合资企业的关键	
.....	赵辅甲 (14)
农村外向型经济与外贸出口纵横关系的研究	
.....	赵辅甲 (20)
关于我省工业食品出口情况与对策的分析	
.....	宋金生 (25)
从“双增双节”到外贸出口的双效益	
.....	宋金生 高瑞林 (28)
健全外贸企业内部控制和稽核制度.....	曹作忱 (33)
加强核算与管理是提高经济效益的重要途径	
.....	曹作忱 (37)
如何把握好企业的宏观管理.....	曹作忱 (43)
浅谈党支部书记的素质.....	王健民 (47)
试论企业思想政治工作之求实.....	王健民 (51)
党建工作的几点做法.....	王健民 (56)
努力创建综合型多功能集团公司.....	高瑞林 (62)

关于大豆和豆粕出口经济效益的研究	王忠仁 陈树滨 高瑞林 (65)
黑龙江省大豆出口两年战略刍议	高瑞林 (69)
浅谈“入关”后对中国粮油食品进出口的影响	刘维辰 (74)
股份制——外贸企业发展的必由之路	刘维辰 (78)
我省粮油食品地方商品出口面临的几个问题	王汉卿 郑 赤 (83)
对日出口纯品种大豆问题的研究	陈树滨 郑 彬 王桂荣 (86)
加强资金管理 提高企业经济效益	石金莹 张一夫 (89)
建立内部核算机制 提高企业经济效益	石金莹 (93)
发挥优势 挖掘潜力 扩大出口创汇	张振宇 郑赤 (97)
浅议我省罐头出口	李毓峰 (102)
黑龙江省发展肉牛贸易的前景及措施	郑 滨 (106)
黑龙江省出口肉牛的现状和改进措施	郑 滨 (114)
纯品种大豆发展战略之我见	赵鸣宇 马国军 (119)
黑龙江省大豆与日本大豆市场	刘明武 马国军 (124)
浅谈黑龙江省工业食品出口存在的问题和解决办法	戴始庄 (128)
油脂油料及杂粮杂豆出口	李毓峰 (130)
试论外贸企业财务诊断	刘 博 (133)
试论商品展示在发展贸易中的作用	刘伟红 (147)

漫谈出口商品的商标问题·····	王 勇	(152)
千方百计保名牌		
——抓商标非系统管理的几点措施		
·····	王 勇	(159)
试论出口信用保险在对外贸易中的作用		
·····	温旭永 王慧娟	(162)
对外贸企业人事制度改革的探讨·····	温旭永	(166)
走出企业文化的误区·····	姜胜群	(170)
专业公司怎样迎接挑战·····	姜胜群	(173)
关于重返关税与贸易总协定的几点思考·····	张卫平	(176)
社会主义是中国的唯一出路·····	孟玉磊	(184)

深化外贸企业改革

全面提高企业管理素质

赵 辅 甲

黑龙江省粮油食品进出口公司自1954年成立到现在，经营上经历了两个历史阶段，即：一个阶段是全部从事外贸调拨业务，只作为货源省份；另一个阶段是从1980年开始从事全面自营出口任务。由于过去外贸经营体制吃大锅饭的原因，企业管理工作一直没被列入工作的重点。十一届三中全会以来，随着外贸体制的改革和三年经营承包责任制的落实，我们高度注重了企业管理工作，将其与出口收汇和经济效益等同地摆在重要位置。近几年，通过抓管理，使企业在出口收汇、各项经济指标完成等方面取得了明显效果。我们的经验和做法是：

一、深化企业领导体制改革

在中央《关于经济体制改革的决定》和关于加强和深化外贸体制改革的决定精神指引下，依照《企业法》，省经贸厅确定自1985年在我公司实行经理负责制。在深入学习国家颁发的《企业法》、《全民所有制工业企业厂长（经理）工作条例》、《中国共产党全民所有制工业企业基层组织工作条例》和《全民所有制工业企业职工代表大会条例》基础

上，结合本公司实际，研究制定了《经理负责制工作细则》、《党委工作细则》和《公司职工代表大会实施细则》，以此规定了经理在工作中必须坚持社会主义的经营方向，贯彻执行党的方针、政策，严格遵守国家法律、法规，自觉接受党委和职工群众的监督，真正成为公司的法人代表，理顺党政工团关系，形成经理负责制的新领导体制。同时适当调整了公司职能机构，规定了重要问题经理决策程序，加强和发挥了党委的政治核心作用和监督保证职能。一是保证监督公司贯彻执行党和国家各项方针政策，坚持企业正确方向。二是负责职工的政治思想工作和精神文明建设。三是切实执行党管干部的原则，负责参与推荐、调整公司所管干部。四是协调经理与党政工团关系，领导职代会、工会、共青团一道支持经理正当行使职权，维护职工合法权益。五是注重党建工作，充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员同志的先锋模范作用。

二、改善企业经营机制，增加企业活力

1. 坚持改革，建立强有力的业务指挥和经营管理体系。

自1986年全部自营出口后，在当年召开的我公司首届一次职工代表大会上，审议通过了经理三年任期之间省公司十项发展战略目标的决定。公司围绕“出口创汇和提高经济效益”这一中心任务制定实施一系列经营战略：①加强建设国内货源基地和国外销售网络两大体系；②优化出口商品结构，逐步发展系列产品，制定出以奶粉、冻鸡、牛肉罐头、蕃茄罐头、果汁为龙头的五个系列产品实施方案；③大力开发新商品和高科技产品出口。按照这个发展战略目标。逐步

对企业组织机构进行了改革，先后增设了企业管理科、科技兴贸办公室、开发部、边境贸易部和企业升级办公室。

随着公司自身的发展与国际经济形势变化的需要，根据企业资源、人才和技术的优化组合原则，经上级批准，我们成立了黑龙江省粮油食品进出口(集团)公司。在集团公司发展战略上，我们把加强国内生产体系和国外销售体系的建设和发展作为我们公司出口工作的指导方针。货源是基础，市场是关键，两个体系的建设是集团公司向高层次，全方位、多功能、国际化发展的重要基础。

在国内生产体系上，我们先后在省 内 肇 东、双 城、泰 来、甘 南、大 兴 安 岭 等 地 建 立 了 活 牛、红 小 豆、工 业 食 品、纯 品 种 黄 豆 等 10 个 生 产 基 地；有 近 100 个 地 市 县 三 级 集 团 公 司 的 分 支 机 构；我 们 先 后 与 香 港、美 国、泰 国 搞 了 三 家 中 外 合 资 企 业，即 隆 兴 浸 油 厂、中 泰 合 资 包 装 印 刷 厂，中 美 合 资 铝 铂 厂；同 时，增 建 和 扩 建 了 大 连、秦 皇 岛、深 圳 三 个 口 岸 办 事 处，三 个 口 岸 自 有 仓 库 已 达 近 15 万 平 方 米，年 吞 吐 货 物 总 量 31 万 吨。上 述 国 内 生 产 体 系 的 建 立，使 集 团 公 司 在 面 对 不 断 变 化 的 国 内、国 际 二 大 市 场 时，拥 有 稳 定 可 靠 的 货 源，壮 大 了 实 力，增 强 了 出 口 创 汇 后 劲。

在 国 外 销 售 体 系 的 建 设 中，我 们 由 原 来 的 香 港 一 处，增 设 到 日 本、西 德、比 利 时、阿 联 酋、马 来 西 亚、澳 大 利 亚 等 国 家 和 地 区，初 步 形 成 强 有 力 的 外 销 网 络。现 在 我 公 司 已 与 39 个 国 家 和 地 区 建 立 贸 易 关 系，有 新 老 客 户 200 多 家。集 团 公 司 成 立 以 后 初 步 建 成 统 一、有 力、高 效 的 业 务 和 经 营 管 理 系 统，以 适 应 自 主 经 营、自 负 盈 亏、自 我 发 展、自 我 约 束 的 运 行 机 制。

2. 增强管理意识，深入落实承包经营责任制

自1988年外贸实行三项指标承包经营以来，我公司每年都采取根据核定的三项指标，结合本公司经营商品的特点制定分解承包经营的实施办法。把三项指标分解落实到各业务部、科、室，对综合部门实行岗位责任制承包。并推行了与承包经营相配套的奖惩制度细则，把奖金与承包指标挂钩，与岗位责任挂钩，使责权利结为一体，达到用经济手段调动职工积极性的最佳效果。同时针对地、市、农场局公司与口岸办事处及合资合作企业的不同特点，采取了不同的承包经营方式。以供货为主的基层企业（生产厂和收购公司）主要实行收购计划及商品质量和盈亏指标的承包；口岸办事处承包以商品损耗、库存商品等金额考核和费用包干管理为主。由此形成全系统的纵横、多层次的承包经营，收到较好的经济效益。

3. 坚定正确方向，端正经营作风，树立良好信誉。

这是我们企业精神“公正、齐心、文明、进取”的实践体现，是我公司立于不败之地、不断发展壮大的重要保证。不管在何时何地，任何情况下，我们都严格执行国家的方针政策和规定。即使在前段时期经济秩序混乱和一度受“两乱”冲击的情况下，我们也从没动摇过。绝不搞违法经营和行业不正之风，也不抬价抢购，削价竞销。相反，我们要采取措施进行抵制和斗争。

三、加强基础管理工作，狠抓各项专业管理

1、建立健全各项规章制度和岗位责任制，向管理制度化、规范化、现代化迈进。

2、加强专业管理，提高专业化水平。在计划管理工

作中，我公司对商流计划采取分层次、综合性管理。在财务管理上，我们实行定员定岗，分工明确；认真依照《会计法》管理资金和正当使用资金。在仓储运输工作方面，所有自有仓库都建立健全'入库验收、在库保管和出库记录整套规章制度，并根据商品的特点附以有关商品养护、先进先出等细则。在劳动人事管理方面，公司根据实际工作需要和发展需要，尤其是集团公司成立以后，对机构设置、干部管理体制都本着定岗定编划细责任、分级管理的原则，完善了干部管理办法，由此进一步强化了管理机制和劳动纪律管理。

3、努力推进企业管理现代化进程。我公司现有微机19台，已在计财、运输、商品、人事和10个业务部门推广使用。目前在业务处理、统计、报表、通讯、档案等方面都用上了微机，初步实现现代化管理。在公司“八五”规划中已明确规定要加快普及现代化管理知识，三年内在设备、人材、技术、组织、能力各方面达到现代化管理体系标准。从而把目前的出口货源管理、出口管理及其他各项各领域全部做到微机联网，实现全面现代化管理。

四、加强企业精神文明建设，培养和发扬企业精神

为了加强精神文明建设，公司成立了有党、政、工、青各部门参加的精神文明建设委员会。由公司总经理任主任，主抓精神文明建设工作。在强化企业管理、提高管理水平、努力多出口多创汇的同时，狠抓精神文明建设，把提高职工政治素质作为全面提高企业素质的中心环节。

企业精神是企业之魂，一个企业只有形成具有本企业特点和风格的企业精神，才能具有凝聚力和向心力，使全体职工精诚团结，为实现企业目标而全力拼搏。经过全体职工反

复酝酿，公司确立了“公正、齐心、文明、进取”的企业精神。在公司大厅中央，树立一块醒目的牌匾，许多职工把企业精神铭刻在心中，落实在行动上。

在党的改革开放政策指引下，经过公司全体职工的一致努力，我公司在1990年晋升为国家二级企业，在黑龙江省众多的外贸企业中捷足先登，荣获殊荣。我们要树立新的目标，提出更高的要求，争取更上一层楼，使集团公司向高层次、全方位、多功能、国际化的现代化企业阔步迈进，为发展我国的外贸事业做出新的更大的贡献！

关于开拓海湾国家市场的分析与展望

赵 辅 甲

海湾地区居联系世界东西方贸易通道的战略位置，是世界重要贸易市场之一。丰富的石油资源，使其每年外汇储备总额高达1000亿美元，是发展中国家最富裕的投资地区，也是我国对外经济贸易的一个重要目标市场。

目前我国对海湾地区的贸易与我国的地位极不相称，我省对中东地区的贸易更属初级阶段。怎样不失时机地开拓海湾市场，本文就此浅议几点意见和看法。

一、开拓海湾市场，必须抓紧设立一个立足点

海湾国家的进口商品80%来自亚洲、美国、西欧等15个国家和地区。其中亚洲去年对这一地区出口249亿美元，占其进出口总额的50%。日本是其最大的供货者，1987年对其出口100亿美元，居所有出口国之首，其次是南朝鲜、台湾，中国居第十位，1988年我国对其出口总额约为1.4亿美元。

我省粮油食品对该地区出口主要商品是罐头食品及少部份杂粮杂豆，每年收汇约50万美元，这与海湾地区进口需求量很不适应。该地区农业及食品工业生产落后，粮食及制成品几乎全靠进口。设想在该地开设一个综合性的企业公司或代表处联系业务，开发市场，获取和传递信息，将会起到事半功倍的作用。综合市场调研，我们认为地点设在阿联酋为

宜。这是因为：

1. 阿联酋的海港城市迪拜是阿拉伯湾的贸易中心，西面有国际贸易通道连接西欧，东面与印度次大陆连接，南面与东非相近，北面隔海与中亚相对。迪拜无论在历史上还是现代都是转口贸易中心，被誉为中东的香港。

2. 阿联酋政府利用迪拜这一中东地区得天独厚的海港和地理优势，放宽对外贸易政策，减免关税，贸易灵活，吸引着世界各地商人来此经商，各国商品如潮水般地涌向迪拜市场，使其成为海湾地区商品集散地。

3. 转口量庞大。海湾合作委员会成员国是迪拜转口贸易的主要伙伴，1986年转口额达10亿第纳姆（折2.74亿美元），占迪拜转口贸易总额29%；其次是伊朗、中亚等地，转口额14.93亿第纳姆（折3亿美元）；第三位是印度、巴基斯坦，转口贸易额3.22亿第纳姆（折0.88亿美元）。另有相当一部份商品经此转口欧洲。

4. 阿联酋与我省经贸往来历史已久。我省粮油食品出口大部经迪拜港转口及复出口，“红梅”牌罐头食品（茄汁黄豆、蕃茄酱、盐水红豆、牛羊肉类）在此享有声誉，销售量仅次于上海的“梅林”屈居第二，年收汇均在30万美元。迪拜的中小佣金商每年定期向我订购罐头食品，单方毁约习以为常的迪拜商人能保持同我常年不断的贸易往来，这是难能可贵，也是我省商品在该区基础坚实的结果。

5. 阿联酋经商的特点之一是贸易自由，现汇充足。政府为鼓励商人多做生意，凡在银行挂有帐户而且持有进口执照的，银行均予担保开证，商人也可以超额使用外汇。在这里，各国货币均可自由兑换，无须向政府申请。

综上所述，阿联酋是我在海湾地区想理的立足点，而在阿联酋又以迪拜为最宜。

二、发挥我省优势，不断改变商品结构

我国对海湾地区出口主要商品为服装、轻工产品、工艺品、粮油食品及部分小五金商品。其中服装和纱布年收汇约8000万美元，轻工商品3,000万美元，工艺品、粮油食品均约在2,000万美元。粮油食品中“海林”牌罐头数量最大，约占600万美元。

黑龙江的罐头食品在海湾地区有一定影响，主要为蔬菜类罐头。其中蕃茄酱、盐水红豆等品种主销海湾国家，占出口数量的50%。

我省生产蕃茄酱条件优越，光照时间长，降雨量丰富，含红色素高。制酱后，色泽鲜艳，酱质细腻，保持鲜蕃茄味，年均出口量在千吨以上。阿联酋是我蕃茄酱罐头的主销市场，1981年出口200多吨，近几年出口上升到1000吨左右。由于我省蕃茄酱具有上述特点，中东地区的商人十分喜爱，本国市场销路也畅。因此，订购数量长年不衰。但是，近年来由于各种原因，出口工作也受到一定影响。首先，我国缺乏一致对外的观念，地方出口公司多，品种单一类同，相互竞争激烈。我们在海湾没有固定渠道，全部依靠掮客和佣金商推销，佣金商唯利是图，谁便宜找谁，造成海湾市场混乱。其次，由于多头对外商品剧增，使商人对商品要求越来越苛刻，对罐头商品要求从生产到交货不得超过半年。即使我们如期交货迪拜港口，如果不及时转口，成交也可能破产，给我们的加工生产和运输转口带来很大的困难。

盐水红豆罐头其原选料用优质芸豆加工而成，是出口国

外的定型产品，主销中东地区和北也门国家，年出口数量均在1000吨以上。这种商品也是由于上述原因而出现出口困难。

牛羊肉类罐头（包括咸牛肉、咸羊肉、咖喱牛肉、牛肉汤、牛尾汤）由于原料紧张、国内收购价格上涨、加工工艺陈旧等原因，出口多年来没有大的突破。

对海湾地区的出口质量多年来没有实质性的进展，其中主要的原因之一是我们在该地没有稳定、牢固的代理。广告宣传工作也没有跟上去，外商对我商品缺乏全面系统的了解。

我省的蕃茄酱、盐水红豆、牛羊肉类罐头食品及杂粮杂豆在我国均属优良商品，我们应以这一商品优势，注意海湾市场的变化，更新产品。工贸必须结合，不断改变产品结构，力争做到市场多元化，产品现代化，品种多样化。同时迅速在海湾建立稳定的驻外机构，以直接贸易为主，逐步减少转口贸易。根据海湾市场的特点坚持出口商品批量小、品种多、交货快的成交原则，以我省优越的自然资源大做文章，敲开中东大门，采取灵活多样的方式，开拓海湾市场。

三、适应海湾贸易方式，积极促进商品成交

海湾地区贸易具有几个鲜明的特点：一是贸易自由。除猪肉、毒品、面粉、军火外，不管何种商品，只要该市场需求，商人均可自由进口，而且关税很低，从而极大地促进了该地区的进口贸易。海湾国家贸易的习惯做法是先谈代理，后谈生意。物色信誉可靠、有推销经验的代理商，是扩大贸易的重要手段。

二是经商者众多，本国市场小，转口量大。海湾六国，