

广西对外经贸论文集

A COLLECTION OF ACADEMIC THESES ON
GUANGXI FOREIGN ECONOMY AND TRADE

第 一 集

广西国际经济贸易学会编



57-53

广西人民出版社出版

广西对外经贸论文集编辑委员会

主 任 李曼影

副主任 吕坤仁 蓝池方

委 员 (以姓氏笔划为序)

吕坤仁 朱振华 李曼影

李红波 李亦之 陈逢烈

陆人华 罗万浩 林益浦

高 歌 覃应华 蓝池方

主 编 罗万浩

编 辑 李亦之 唐献文



序

广西国际经济贸易学会副会长 李曼影

由广西国际经济贸易学会秘书处牵头,广西一批对外经贸干部撰写的《广西对外经贸论文集》,现由广西人民出版社正式出版。该书选入论文 50 多篇,是建国 40 多年来研究广西对外经济贸易的第一本论文集。

《广西对外经贸论文集》收入的论文,从不同的角度对广西对外经贸发展战略、外贸体制改革、提高对外经贸经济效益等方面进行研究和探索,比较全面地论述了广西经贸发展与改革的问题,许多观点很有新意,尽管所撰写的文章由于立论角度不同,文章的研究水平和力度不一,一些观点可能比较偏激,但出发点都是好的,在不同程度上反映了广西经贸工作各个不同侧面的实际情况、意见和建议,讲了真话,谈了自己的见解,是十分可贵的。

随着改革开放的不断深入和社会主义市场经济的确立,研究改革开放中出现的新问题,促进广西经贸事业的发展,是我们经贸理论研究人员和实际工作者责无旁贷的任务。相信该书的出版会引起大家对我区对外经贸发展的关注和思考,更加支持经贸理论研究工作,进一步繁荣我区经贸理论,并通过理论的指导作用,促进我区对外经贸事业的发展。

借此机会对该书的作者和编者表示感谢!

1993 年 1 月

前 言

《广西对外经贸论文集》终于正式出版了,这是我区经贸部门编写的第一本论文集,是广西国际经济贸易学会在新的一年里献给我区经贸战线广大干部职工的一份薄礼。

《广西对外经贸论文集》共选编了 50 多篇论文,这些论文围绕深化改革、扩大开放、更好更快地发展我区对外经济贸易的主题,从不同角度进行了深入的研究和探讨,提出了不少意见和建议,我们希望该书可为我区对外经济贸易决策提供参考。

在论文编排上,我们按内容分为发展战略、对外开放、体制改革、地市县外贸、恢复关贸地位、经济效益、出口市场、国际经济合作、出口商品战略、企业集团化、出口货源、边境贸易、综合业务等 13 个部分,我们认为这种编排可以突出论文的系统性和条理性,便于读者查阅。

选入的论文,有的在经贸部和自治区有关论文评比中得过奖,有的则是作者的新作。论文都能各抒己见,摆明自己的观点。有的论点可能不一定准确,但我们从“百花齐放、百家争鸣”的立场出发,也给予收入。我们希望《广西对外经贸论文集》基本上能反映近几年我区广大对外经贸工作者对对外经贸发展问题进行的各种思考和研究成果,并能引起大家对这些问题的关心、重视和探索,从而促进我区对外经贸研究工作的进一步开展。

在本书编写过程中,得到广西国际经贸学会领导的关心和支持,我们在此表示衷心感谢,并对所有关心、支持本书的编写和出版的单位和个人深表谢意!

由于时间仓促,缺乏经验,水平有限,本书难免有疏漏和不足之处,恳请读者给予批评指正。

编者

1993 年 1 月

目 录

发展战略

- 广西对外经济贸易发展战略初探……………罗万浩(1)
略论广西对外经贸发展战略……………高 歌(27)
广西发展对外经贸的战略思考……………农学熙(31)
论梧州口岸外贸发展的战略选择……许耀荣 欧小华(39)
西南地区对外经济贸易发展战略初探……………吴祥林(45)

对外开放

- 谈谈推进广西对外开放需要抓好的几个问题…段伟庆(52)
谈出海通道……………周训光(59)
浅析利用外资对经济发展的促进作用……………陶 昌(68)
设立防城港出口加工区的初步设想……………莫江林(75)
广西利用外资工作中的问题及对策……………吴岸鸿(85)

体制改革

- 论深化外贸体制改革与加快发展广西出口速度
……………李长讯(91)
试论外贸企业营运机制的转换……………汪金陵(101)
推动和完善外贸体制改革的思考……………朱振华(111)

地市县外贸

- 浅谈县级外贸面临的困难及对策……………莫为礼(117)
进一步扩大梧州市对外贸易浅论……………蒋才同(121)
浅谈地市县外贸经营管理体制改革……………谭光华(127)

恢复关贸地位

- 关贸总协定概况以及我国重返总协定面临的机遇及挑战
……………贾 人(133)
我国重返关贸总协定对广西对外经济贸易的影响及对策
……………郭仁思(139)
浅谈国际服务贸易……………农绍泉(147)
浅谈恢复关贸总协定对我机电产品出口的影响及其对策
……………陈逢烈(153)
浅谈欧美国家的反倾销法……………唐献文(158)

经济效益

- 浅谈在单证工作中如何向管理要效益……………梁朝瑞(167)
提高对外贸易经济效益浅析……………李亦之(176)
外贸企业流动资金效益审计初探……………罗德凯(183)
加强劳动管理,提高经济效益……………陆汉涛(194)
浅谈如何提高现有外资企业的效益……………钟树林(200)
论外贸企业如何实现创汇与效益并重……………张南海(204)
减少资金占用,提高经济效益……………韦思良(207)

出口市场

- 试论我区实施市场多元化战略……林益浦 黄翔(212)
出口市场多元化的思考……湛桥(217)
实行经贸结合,开辟多元化的国际市场……雪鹏(224)

国际经济合作

- 发展海外投资,实现双向开放……杨俊义(228)
拓宽广西纯劳务输出的几点思考……李宁宇(235)

出口商品战略

- 提高竞争能力,扩大纺织品出口……陆人华(239)
我国外贸纺织品出口现状透视与经营战略……任世刚(245)
论中国西部地区出口商品结构优化的主要目标及对策措施
……朱坚真(251)

企业集团化

- 浅谈发展外贸企业集团……李红波(260)
试论地方外贸企业集团化……梁日英(270)
工贸结合,组建外贸企业集团……刘晓新(277)
外贸专业公司的经营方向……叶一青(283)

出口货源

- 货源是出口增长的基础.....覃应华(287)
建立广西出口商品生产体系初探.....蒋祥春(294)
浅谈出口商品生产基地管理.....潘正凤(300)
我区农副产品出口生产基地发展中的问题及对策
.....李朝阳(305)

边境贸易

- 对广西边境贸易的现状与发展的思考.....郑书明(310)
边境贸易是发展外经贸的重要途径.....费玉珍(320)

综合业务

利用国际法规、发展对外贸易

- 兼论普惠制的来由、内容和作用.....蓝池方(326)
浅谈经贸企业领导班子的合理化结构.....汤景沂(334)
加快广西外经贸人才培养的思考.....陆耀新(339)
加强经济司法、改善经营环境.....许坤松(345)
谈谈联营投资存在的问题及其治理对策.....刘茂华(350)
促进国际贸易的一个重要渠道——展销会.....南方(354)
论出口商标及其相关因素.....潭启献(359)
论可撤销信用证在出口业务中运行的可行性.....梁振源(369)

广西对外经济贸易发展战略初探

罗 万 浩

1992年初邓小平同志南巡重要谈话发表后,全国出现了进一步深化改革、扩大开放的大好形势,把经济建设搞上去成为全国人民的共同心声。广西也和全国一样,正在研究进一步扩大开放的战略,力争经济更快更好地上新台阶。本文试图根据广西对外开放的需要,结合实际情况,提出广西对外经济贸易发展战略的一些粗浅意见,供有关部门和领导参考。

一、深化外贸体制改革,加速对外贸易发展

对外贸易是一个国家和地区国民经济的重要组成部分,它表明一个国家和地区的经济发达程度,反映出该国家和地区参与国际分工的状况。

广西对外贸易从“七五”以来取得较大的发展,1990年比1980年外贸出口实现了翻番。1991年进出口总值达到了10亿美元,其中出口8.3亿美元,进口1.7亿美元。1992年进出口总值已超过16亿美元,成绩是巨大的。但是,1992年外贸出口也还存在与广西对外开放地位不相适应的问题,主要表现为以下几个方面:一是出口绝对值小,仅占全国出口额1.46%;二是出口率低,仅占全区国民生产总值的10.89%,落后于全国6.59个百分点;三是工业制成品比重低,仅达66%,落后于全国13.9个百分点。因此,只有深化外贸体制改革,加速发展对外贸易,才能适应广西扩大对外开放的需要。

(一)调整外贸进出口目标,提前实现“八五”和“九五”外贸出

口计划。

1、出口有较大幅度增长。

根据广西 1990 年制订的《广西国民经济和社会发展“八五”计划和十年规划纲要》，1995 年外贸出口目标为 10 亿美元，2000 年为 15 亿美元。这个计划主要是根据广西安排的国民经济年均递增 7%，外贸出口年均递增 9% 来计算的。根据当前改革开放加速经济发展的新形势，自治区国民经济增长速度肯定要调到两位数，外贸出口也应该调整到两位数。从广西的实际情况出发，外贸出口年均递增 15% 是比较合适的，既高于广西国民经济增长速度，也高于全国外贸出口增长速度。据统计，1992 年广西外贸出口已实现 11 亿美元，这样提前三年超额完成原定的“八五”出口计划，按 15% 的递增速度，1995 年可以出口 15 亿美元以上，提前 5 年完成原定的“九五”出口计划，到 2000 年，广西的出口额可以达到 30 亿美元，5 年再翻一番。

当然，到 2000 年广西出口 30 亿美元可能还达不到全国出口的 2%，但对经济基础还比较落后的广西来说，这已经是了不起了。是不是还可以发展得更快一些？工作做得好当然也是可以的，比如“三沿”地区就应快一些，可以考虑超过 15% 的增长。按 1995 年出口 15 亿美元，2000 年出口 30 亿美元计，如果全区国民经济增长安排为 10%，出口率约为 15% 左右。这个比率是不高的，“三沿”地区的出口率可以考虑提高到 20—30%，高的可以超过 30%，这就要求沿海、沿边和沿江的市县出口的步骤必须加快。

2、努力扩大进口。

长期以来，广西对进口缺乏足够的重视，当然这主要是受国家进口政策的影响。1991 年广西出口 8.3 亿美元，按 80% 的收汇率计算，可收现汇 6.64 亿美元，上缴中央 50% 外，地方应有 3.32 亿美元，当年广西进口 1.7 亿美元，占出口总额的 20.48%，占收汇总额的 25.60%，占地方留成外汇的 51.20%。由此可见，进口用汇

的潜力是很大的。在进口问题上,要更新观念,出口只实现了把商品推销到国际市场的目的,创汇本身的另一个目的是用汇,是要进口经济发展必需的设备、技术和原材料。有出有进才能实现进出口的良性循环,发挥创汇的全部效用。在扩大广西对外开放中,扩大进口具有十分重要的意义,可以考虑进口总值达到出口总值的30%,收汇总额的40%,地方留成外汇的80%。以1995年出口15亿美元计,当年进口可以安排到5亿美元,2000年出口30亿美元,可以安排进口9亿美元。“三沿”地区因为出口率提高,进口还可以安排更多一些。有了较多的进口,广西技术改造、产业升级和工农业生产的发展速度就可以更快一些。

(二)转变外贸企业内部经营机制,实现外贸多元化经营。

3、由传统单一经营的企业向实业化、集团化、多功能、综合型、国际化的企业发展。

长期以来,作为国家垄断的对外贸易企业,其经营方式表现为收购——出口方式,出口计划是国家下达的,盈亏由国家统负。近几年外贸体制改革后,广西中央的大部分外贸企业已下放给地方,财政也和中央财政脱钩。要自负盈亏了,传统的单一经营已不能适应改革开放新形势的需要。要充分发挥对外贸易在对外开放中的作用,就要转变外贸企业的经营机制,把传统的单一经营的外贸企业,办成实业化、集团化、多功能、综合型、国际化的外贸企业,以适应日趋激烈的国际市场竞争。

4、建立自负盈亏、自主经营、自我约束、自我发展的外贸经营机制。

外贸体制改革后,要求外贸企业由统负盈亏向自负盈亏转变。广西在近几年的改革中,部分外贸企业基本上可以实现自负盈亏,部分外贸企业则亏损严重,负债经营。这种状况对扩大外贸出口,推进改革开放十分不利。因此,要尽快地转换企业内部经营机制,增强商品经济观念,加强财务管理,努力实现自负盈亏、自主经营、

自我约束、自我发展。

5、建立社会主义市场经济体制，搞活外贸企业，使其真正成为法人实体和市场经济的竞争主体。

搞活外贸企业，把其推向市场，是建设社会主义市场经济体制，扩大对外贸易的根本前提。要给外贸企业松绑放权，做到责权利统一。要按照《企业法》要求，贯彻落实法律赋予企业的各项自主权，核心是人事劳动权、工资奖金分配权、产品定价权、投资决策权和进出口经营权。国家不应给企业下达指令性的进出口计划，不要再干预企业的经营活动。各级各类外贸企业可根据出口、收购、生产业务需要和有关政策规定，自行确定经营规模，确定用工人数、形式、时间、对象、条件；根据企业发展需要设、并内部机构；根据企业实际情况确定分配形式和奖金分配办法。使外贸企业能够按照国际惯例经营，成为真正的社会主义商品经济的生产者和经营者。

6、实行承包经营责任制。

外贸企业要全面推行以风险抵押为主要形式的承包经营责任制。干部实行聘任制；经理实行岗位目标责任制，职工实行合同制，工效挂钩制，打破以铁工资、铁交椅、铁饭碗为特征的大锅饭，把职工的利益与企业的存亡紧密联系起来，增强职工的危机感和责任感，把企业搞好。

(三)改变外贸传统经营格局，拓宽外贸经营渠道。

7、为没有进出口权的地区争取进出口经营权。

外贸体制改革以来，广西有10个地市获得进出口经营权，尚有南宁、柳州、河池、百色4个地区没有获得进出口权，对于广西全方位对外开放，发展对外经济贸易不利。因此，要为上述4个地区向经贸部申报进出口权。有了进出口权，这4个地区才能和其它10个地市一样，直接开展进出口贸易活动，有利于对外经济活动的开展。

8、为有条件的县(市)争取进出口经营权。

目前,广西没有一个县(市)正式享有进出口经营权。1988年外贸体制改革时,自治区曾批准一批县(市)享有进出口权,但不久经经贸部治理整顿后,一个也没有保留。没有直接的进出口经营权,发展对外贸易,扩大出口创汇是很困难的。因此,第一步是要给沿海经济开放区的县(市)争取报批进出口权,第二步是要给沿边、沿江发展外贸条件比较好的县(市)争取报批进出口权,以推动“三沿”地区出口创汇的发展。

9、鼓励有条件的生产企业自营出口。

根据国家的规定,高科技、机电等产业年出口供货达100万美元,一般企业连续出口供货两年达200万美元,可以申报批准为自营出口生产企业。1988年外贸体改时,广西已撤准自营出口企业34家,后因怕出口亏损,只保留下柳州水泥厂、南宁罐头厂、南宁绢纺厂和玉林制药厂等4家。企业自营出口,直接走向国际市场参加竞争,有利于企业产业结构调整和技术进步,直接把内向型企业办成外向型企业,对广西扩大出口创汇是有利的。

10、开展联营出口或代理出口。

广西目前已有外贸专业公司、工贸公司、地方综合性外贸公司、自营出口生产企业共70多家,是一支对外开放、扩展进出口业务的重要力量,没有进出口权的地县(市),可以通过有进出口权的70多个公司搞联营出口或代理出口,一权多用,多渠道搞活进出口经营。

11、发展外贸集团公司。

商品经济发展到一定的程度,必然向垄断和集团化发展,社会主义商品经济也不例外。对外贸易的主要舞台是国际市场,竞争对象主要是资本主义企业。因此,只有建立社会主义外贸集团企业,才能有更强的力量与资本主义的跨国公司竞争。广西外贸集团公司可以考虑以自治区级外贸公司为龙头,出口生产企业参加,也可以根据商品和行业情况,选择产品可以出口、产值在亿元以上的生

产企业为龙头组建。组建外贸集团公司有利于发挥群体优势,扩大进出口贸易。

12、贸易和非贸易出口并举。

在抓好正常有形外贸出口的同时,还要努力搞好非贸易的国际承包工程和劳务合作出口,通过到国外承包工程,开展劳务合作,带动项目所需设备、原材料、技术和劳务人员出口,以增加广西外汇收入。搞好多渠道、多形式、多层面的出口,改变外贸传统经营格局,可以扩大广西参与国际分工的分额,提高广西的开放度。此外,要选择广西一些技术先进的产业,向发展中国家输出技术和设备,发展技术贸易,增加广西外汇收入。

(四)调整外贸出口产品和产业结构,加快出口商品基地建设。

13、改变以初加工农产品和矿产品出口为主的现状。尽管广西1992年工业制成品的出口率已达66%,但是如把白糖、罐头、水泥、炼锡(锡锭)等初加工农产品和矿产品剔除的话,广西工业制成品的出口率远远达不到目前的统计比率。1992年出口500—1000万美元以上的商品有19个,属于初加工农产品和矿产品的占11个;出口1000万美元以上的商品有22个,大部分属于初加工农产品和矿产品。这些产品一般售价比较低,难以在国际市场上竞争取胜。必须尽快改变这种出口产品和产业结构,用几年时间,把广西工业制成品出口率提高到75%以上。

14、大力发展轻纺、机电、化工、建材、创汇农业和创汇乡镇企业产品出口。

调整出口产品和出口产业结构,要从广西的实际情况出发;一是不可能减少农产品、矿产品及其初加工制成品出口,若减少则出口额会马上掉下来。二是一下子扩大机电等工业制成品出口不现实,因为广西很多工业品出口还比较困难,产品的花式品种和质量未达到出口水平;另外由于广西工业技术相对落后,劳动生产率低,能耗、物耗高,产品成本高,换汇成本高。据业务统计,广西工业

品出口成本比农业产品和矿产品出口成本都高。在外贸企业完全自负盈亏的情况下,只出工业品不出农产品和矿产品,是根本不可能的。但是,不发展工业制成品出口,广西的出口又是没有前途的。因此,调整广西出口产品和产业结构的战略,应该是在继续巩固和扩大初加工农产品和矿产品出口的同时,大力发展机电、轻纺、化工、建材产品出口,大力发展创汇农业和创汇乡镇企业。发展工业制成品出口的战略,应该是走“技术引进—消化吸收—产品升级换代—增加出口”的道路。听任内销产业自发地发展为外向型出口产业,是根本不可能的。

15、新建企业、利用外资办的企业和引进技术改造的企业,要以出口创汇为目标。

广西现有大中小型工业企业 1 万多家,但只有极少数企业的产品可以出口。到 1992 年底止,开业的“三资”企业约 300 多家,产品可以出口的 100 多家,且出口额都不大。引进技术改造老企业 600 多项,产品能够出口创汇的也不多。从广西对外开放战略出发,今后凡是新批建立企业、利用外资办的企业和老企业引进技术改造,一定要以出口创汇为目标,就是说产品必须可以出口创汇,坚持这条标准,就能优化广西的出口产业结构,用不太长的时间实现广西工业产品的升级换代。

16、工贸、农贸、技贸、银贸结合,大办出口商品基地。

广西出口形不成规模;在出口额上没有太大飞跃的一个重要原因,是适销对路的出口货源不足,没有形成拳头产业和支柱产业的出口商品基地。据有关部门统计,到 1992 年底,全区有出口商品生产基地 170 个,提供出口货源 2.5 亿元,占全区收购货源总额的 12% 左右。而广东这样的出口大省,其基地提供的货源已达 40% 以上。广西外贸要上去,必需大办出口商品基地。要采取工、农、技、银与外贸结合的方式,发挥各自优势,建设一大批有独特优势的出口基地,争取用 3—5 年的时间,把基地供货比率提高到

50%以上。

(五)实施出口市场多元化战略,努力开拓国际市场

17、进一步巩固发展港澳、美日、西欧市场。

目前广西出口到港澳、美日、西欧市场的商品占全部出口的80%多,由于广西出口初加工农产品和矿产品,对上述市场还是适销的,加上这些地区支付能力很强,往往做一笔生意达100多万美元,比在非洲开拓一年市场实现的出口还要多。因此,在研究广西出口市场多元化时,是决不能轻视港澳、美日和西欧市场的,而应争取巩固原来占有份额基础上加以拓展,力争对这些传统老市场的出口有更大突破。

18、重点开拓印支和东南亚市场。

广西在地理上与印支和东南亚国家相邻,具有面向东南亚的地理位置优势,但对东南亚国家的出口不多,1991年对越南出口735万美元(纳入自治区经贸委统计部分),对缅甸出口117万美元,对马来西亚出口764万美元,对新加坡出口1619万美元,对文莱出口210万美元,对印尼出口135万美元,1990年在泰国办了广西出口商品展销会,1991年对泰出口2027万美元(1990年为818万美元),对东南亚地区出口约占广西出口总额的6%左右,与广西的区位优势很不相称。因此,要把东南亚市场作为重点市场来开拓。要尽快地在印支和东南亚国家设立商品分拨中心、贸易公司或办事处,扩大广西商品在东南亚国家的销售。

19、积极发展独联体、东欧、中东、非洲、中南美和大洋洲市场。

过去几年广西对前苏联和东欧的出口是稳步上升的,主要是搞易货贸易。近一两年由于东欧动荡、前苏联解体,广西对这些国家的出口大幅度下降,1991年对前苏联出口下降了78.5%。对中东出口曾达到7000多万美元,1991年下降到不足2000万美元。对非洲国家开拓了多年,1991年只有对冈比亚达到出口105万美元。中南美和大洋洲(除澳大利亚外)几乎是空白。实际上广西商

品对上述国家和地区还是合适的,问题在于对上述市场的开拓还未引起足够的重视,没有找到适合上述地区的出口销售渠道。因此,需要加强对上述市场的开拓,扩大广西商品在上述地区的宣传和影响。

20、普设贸易点、公司、商品分拨中心、商店或办事处,全方位开拓国际市场。

要根据不同地区和国家的情况,根据广西商品分类,在不同的国家设立贸易点、公司、商品分拨中心、商店或贸易办事处。可以自己办的,就派出干部自己办,条件未允许自己办的,就联合当地的企业办,或参加跨国公司。目前广西只在港澳、美国、日本、新加坡、法国、德国、巴拿马、冈比亚和南太平洋岛国设有贸易点,尚不能适应扩大广西对外贸易的需要,加上有的贸易点对扩大广西出口的功能未得到应有发挥,因而广西的出口渠道不多,在世界各地的客户特别是大客户少,制约了广西出口额的扩大。在世界各地设立贸易机构,一是广招客户,二是了解反馈市场信息,三是广泛宣传广西商品,四是大批量搞好出口成交,对广西扩大出口额是十分必要的。

21、加强出口推销,不断发展新客户。

广西的出口推销工作是比较薄弱的,以1991年为例,各种交易会成交达60%多,出国小组推销不足20%。新客户的发展也是缓慢的,多少年来广西的贸易客户都维持在5000多家。实际上对一个国家或地区来说,开辟新市场和新客户,对扩大出口是很关键的。老客户当然是要给生意做的,但是在老客户不能扩大销售时,就应该寻找新客户。同样,老市场是要继续占领的,但老市场不能再容纳商品时,就要寻找新市场。在加强出口推销和发展新市场、新客户方面,要改变传统做法,不要一出国就去香港(出境)、美国、日本、新加坡,应该多去其他新市场推销,交更多的新朋友。另外,出国办展销会也不要搞那种只为了扩大广西影响,而不顾出口成