

商业

热门知识系列丛书
· 第二套 ·
市场中介组织



中国经济出版社

热门知识系列丛书·第二套·市场中介组织

商 会

——通向世界市场的桥梁

何伟文 著

中国经济出版社

(京)新登字 079 号

图书在版编目(CIP)数据

商会/何伟文著·—北京:中国经济出版社,1995.4

(热门知识系列丛书·第二套·市场中介组织)

ISBN 7—5017—3343—0

I. 商… II. 何… III. 工商行政管理—行业管理 N.F2 03.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(94)第 15004 号

责任编辑:于 嘉(8319287)

技术编辑:张爱华

封面设计:李国盛

发行部门:8341876

邮购部门:8344225

热门知识系列丛书·第二套
商会—通向世界市场的桥梁
何伟文 著

中国经济出版社出版发行
(100037·北京市百万庄北街3号)
各地新华书店经销
北京地质局印刷厂印刷

850×1168毫米 1/32 5.25印张 119千字
1995年4月第1版 1995年4月第1次印刷
印数:1—5000
ISBN 7—5017—3343—0/F·2394 定价:8.50元

版权所有 盗版必究

目 录

引言 社会主义市场经济与商会·····	(1)
第一章 开放大潮下的困惑·····	(8)
第一节 中国企业的困惑:国外市场在哪里? ·····	(10)
第二节 国外企业的困惑:在中国找谁? ·····	(16)
第三节 市场的困惑之一:低价竞销与反倾销·····	(19)
第四节 市场的困惑之二:浩如烟海的贸易机会会有用吗? ·····	(23)
第二章 一面镜子:德国商会的启示·····	(27)
第一节 局面是这样打开的 ·····	(28)
第二节 德国的市场结构和商会的地位与作用 ·····	(31)
第三节 如何利用德国商会 ·····	(36)
第三章 普遍规律:各国皆然·····	(42)
第一节 日本贸易振兴会功不可没 ·····	(43)
第二节 韩国企业靠商会走向世界 ·····	(48)
第三节 香港:先找商会,再找企业 ·····	(52)
第四节 法国的工商会 ·····	(57)
第五节 卢森堡商会不可小觑 ·····	(58)
第四章 略具雏形,任重道远:中国的进出口商会 ·····	(62)

第一节	中国的改革开放和进出口商会的出现	(63)
第二节	中国进出口商会为企业做了什么	(67)
第三节	解剖麻雀:中国机电产品进出口商会	(74)
第五章	中国企业如何依靠商会走向世界市场	(79)
第一节	获取信息与对外开拓服务	(80)
第二节	服从商会协调管理	(82)
第六章	中国进出口商会的历史趋势	(86)
附录 I	中华人民共和国对外贸易法	(92)
附录 I	中外进出口商会地址	(100)
	中国各进出口商会地址	(100)
	德国有关商会、协会地址	(105)
	日本部分商会、协会地址	(151)
	其他部分国家和地区商会地址	(159)
附录 II	向国外商会发联系函图示	(161)

引言 社会主义市场 经济与商会

读过西方近代经济史,或了解发达国家现况的人,一般对商会都不陌生。无论美国或西欧,抑或日本、东南亚,只要哪里有工商业活动,常常就有商会出现。中国许多出访经贸团组,也往往要同东道国的商会打交道,甚至东道主就是商会。

商会是某一行业或地区的工商企业自己组成的社会团体,代表该行业或地区企业的共同利益,同政府及外界交往;为会员企业发展工商业提供促进服务;并用国家法律和政府规章约束和规范会员企业的行为,使市场活动正常运行并发展。

进出口商会是出口行业的企业社团组织,是在进出口这一特定领域内发挥职能的商会。除了具有商会的一般性质外,还具有进出口行业特有的性质。

中国的进出口商会是改革开放和外贸体制改革的产物,社会主义市场经济体制本质特征决定了它存在的必要性。

1993年11月党的十四届三中全会通过的具有历史意义的《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》明确规定了进出口商会的存在及其地位与作用:“发挥进出口商会协调指导、咨询服务的作用。”

1994年5月12日第八届全国人大常委会第七次会议通过的《中华人民共和国对外贸易法》,更清楚、具体地规定了进出口商会的法律地位和职能:“对外贸易经营者可以依法成立和参加进出口商会。”“进出口商会应当遵守法律、行政法规,依照章程对其会员的对外贸易经营活动进行协调指导,提供咨询服务,向政府有关部门反映会员有关对外贸易促进方面的建议,并积极开展对外贸易促进活动。”

根据《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》(以下简称《决定》),我国社会主义经济发展的体制,不再是也不能是通过行政部门分配物资、原料、劳力,下达产品计

划来管理,而是以市场需求为导向,以供求关系为基础,依照价值规律,合理寻求生产要素的最佳配置,生产出最佳产品,通过公平正当的市场竞争,实现产品的销售和社会扩大再生产。企业将作为独立的经营实体走向市场。政府除必要的宏观调控外,具体行政干预特别是直接干预将大大减弱,改由利率、汇率、税收等间接杠杆调节经济活动。因此,原来计划经济条件下的管理模式,已不适应市场经济的性质,已经并还将进一步进行深刻的改革,政府职能将发生重大的转变。

社会主义市场经济仍是市场经济,它的基础是通过市场实现商品交换,并从而实现社会扩大再生产。从形态上看,无论资本主义国家和社会主义国家,社会扩大再生产总是从货币转化为资本(或资金)开始,经过运用这笔资本或资金购置各种生产要素(设备、原料、厂房、雇工),完成生产过程后,再将产品拿到市场出售,实现足以抵补各种生产要素消耗并有剩余价值(利润)的价格,并重新将这一货币形态的销售收入转化为资本(或资金),开始下一个但规模扩大了再生产过程,如此往复。在这里,经济生活中发生作用的主体是商品生产者,生产什么,确定使用何种生产要素,销往何处,实现什么价格,完全是社会再生产领域内的事,是商品生产者自己的行为,不属于国家即上层建筑管的事。无数商品生产者个体的社会再生产,是通过社会分工和交换展开的,分工和交换的客观依据是商品交换所依据的价值规律,即以商品所耗的社会必要平均劳动量为尺度,其表现(在发生交换时)即是价格。单个的商品生产者,如其生产要素优越,如设备效率较高,或原材料低廉,或劳动力技术熟练程度高,便可用更少的劳动量,换得别人更多的劳动量,表现为可卖得更高售价,实现更高利润,或卖同样售价,但因质量优良而占领市场。反之,如另一个商品生产者生产要素低劣,则必须以更多劳

动量换取别人较少的劳动量,造成亏损,或被迫按相同价格出售,却因质量低劣而无法售出。在这两种场合,都可能因被挤出市场而倒闭。这是一种正常、公平的竞争。这就迫使商品生产者寻找生产要素的更佳配置,不断提高技术和产品质量,从而实现社会的进步。调节这一经济过程的是一只“看不见的手”,即价值规律。

对外贸易是国与国(或地区)之间的商品交换,即国际性社会再生产过程的一个环节,同样受这一客观规律的支配。从事对外贸易的商品生产者或仅从事这一交换环节的经营者,应当通过公平、公开的市场竞争,实现这一环节。这样,大家都会引进最好的技术,从国内国外两个资源上寻找最低廉的原材料,在国内外两个市场上寻找能够实现最佳价格即交换价值的销售目标。只有这样,我国才能自然地成为世界范围内生产分工的一部分,我国经济才能实现同世界经济的互接互补,从而保证我国社会扩大再生产的不断进行。

然而旧的外贸计划体制和管理体制,在许多方面违反了这一个客观规律,把商品生产者或经营者的行为作为政府的行为。例如,出口计划按产品规定数额(极少数关系国计民生的商品实行计划管理是必要的)指定给某几家公司经营,其他公司不得经营,这是不符合各商品生产者和经营者平等竞争原则的,势必形成封闭的市场。对若干商品的出口配额按行政方式分配给各省市,而不问最有优势的生产者、经营者,也不问世界市场的销售机会,这也是不公正的,而且显然干预了商品生产者和经营者的交换行为,扭曲了价值规律,也容易形成对落后的保护。显然,在建立社会主义市场经济体制的过程中,政府要放弃许多不属于它而属于企业的职能,除极少数关系国计民生的大宗商品外,一律放开经营,让外贸、工贸企业作为独立的商品生产者和经营

者自己通过价值规律决定选择经营商品、进口设备和原材料、销售市场和销售价格。政府只管执行国家法律、法令，并利用财税、利率等杠杆进行宏观调节，以及对外多边双边经贸政策的制定。

是不是凡将企业的职能均交还企业，让企业自由竞争，让价值规律这只“看不见的手”去管，社会主义市场经济体制就可以在外贸领域建立起来呢？世界近代经济史告诉我们，即便在资本主义国家，这也是不可能的。企业成千上百，同类产品只有一个，单个的商品生产者或经营者之间彼此隔离，特别是国际商品交换领域，市场相距遥远，它们只能在盲目的竞争中逐步向世界平均社会必要劳动量这个价值尺度靠拢，其间要经过无数无序的破坏性的竞争。列宁在《俄国资本主义的发展》一书中指出：“社会生产各个部分之间（在价值上与自然形态上）的适应，是社会资本再生产理论的必要前提，而且事实上只是被确定为一系列不断的摇摆中的平均大小——这种适应在资本主义社会中，由于为未知市场而工作的个别生产者的孤立性，是经常地被破坏着。”单个的商品生产者或经营者被赋予外贸经营权后，往往不知道何处是他的产品市场，什么是国际市场适当的价格水平（即世界平均社会必要劳动量），他的销售是盲目的，只有在多次竞争之后，才会在“不断的摇摆”中找到“平均”价格水平。其次，单个商品生产者或经营者的行为是出于其个体利益，即实现自己的扩大再生产，为此在同其他个体发生矛盾时，必然排挤对方。几家、几十家销售同一产品的企业在一国别市场竞销，必然自相残杀，等“看不见的手”发生作用时，往往已经破坏了市场渠道，或从整体上损害了国家利益。因此，市场竞争的规律必然导致竞争者之间的相互协调和制约要求。主要是：第一，将国际市场需求、客户、渠道、价格水准、法律规章等信息传递给这一出口商品的生产者或经营者，这是服务；第二，组织一批企业到他们

相距遥远、了解甚少的市场上去考察、拓销、展销、洽谈,这仍是服务;第三,制定行规行约,在出口价格相互竞争上商定一个限度,即最低限价(一般依据是国际市场同类可比水平,并顾及我国生产成本加合理利润,即尽可能接近“世界平均必要社会劳动量”),违反者予以集体处罚,这是协调;第四,对市场和客户,按谁开拓谁使用的原则在企业间进行协调,保证公平竞争,对出口配额按各企业自身的生产要素优劣次序进行公开指标分配,这也是协调。上述4点,都属企业行为,不能由政府进行;但又不能由单个企业进行。因此,需要第三者,即介于政府和企业之间,又属于企业范围的企业群体,企业自己的集合体,对单个企业提供上述服务与协调。这个集合体,便是商会;在对外贸易领域,就是进出口商会。也就是说,它是在建立社会主义市场经济的总模式下,在政府与外贸企业这两方面职能的衔接中共同产生的第三者。

李岚清副总理曾经精辟地指出,我国对外贸易的运行机制要有三部分组成,一是管理者,这就是各级外经贸主管部门;二是经营者,这就是各类外经贸公司;三是协调服务者,这就是进出口商会。

我国现有的进出口商会共有7个,它们是:中国纺织品进出口商会、中国轻工工艺品进出口商会、中国食品土畜进出口商会、中国五矿化工进出口商会、中国机电产品进出口商会、中国医药保健品进出口商会和中国对外承包工程商会。它们都成立于1988年。6年多来,从无到有,从小到大,现已初具规模。当然,这仅仅是开端,在建立社会主义市场经济体制的历史过程中,中国的进出口商会面临艰巨的任务。

这本小册子试图从理论与实践结合上,并参照国外商会的经验和做法,介绍进出口商会的基本作用与活动;特别是试图说

明,在中国建立社会主义市场经济体制、坚持对外开放的总背景下,企业需要进出口商会。

第一章

开放大潮下的困惑

改革开放 15 年给古老的神州大地带来了天翻地复的变化。不但我国国民经济的巨大飞跃引起了全世界的瞩目,而且我国对外开放的直接活动——进出口贸易,利用外资、技术进出口、对外承包工程和劳务合作,以及对外援助等,都出现了蓬勃发展的大好局面。

据统计,1993 年我国进出口总额达到 1957 亿美元,其中出口 918 亿美元,比 1978 年的 97 亿美元增长 8.46 倍,在世界出口排名中,从第 32 位上升到第 11 位。1994 年进出口总额估计将达到 2350 亿美元。同我国有贸易关系的国家和地区也从 1978 年 100 多个增加到 220 多个。在利用外资方面,截止 1994 年 6 月,我国利用外资协议金额达到 3637.42 亿美元,其中外商直接投资协议金额 2647.1 亿美元,协议项目 19.9 万个;实际使用到资金 1546.55 亿美元,其中外商直接投资使用金额 765.1 亿美元。利用外资已成为我国经济建设资金筹措的重要来源和推动我国产业进步与经济持续发展的重要因素。截止 1994 年上半年,我国共引进技术 6466 项,合同总金额 543.7 亿美元;签订技术出口合同 2143 项,合同总金额 77 亿美元。改革开放以后发展起来的新兴事业对外承包工程和劳务合作也取得了惊人的成绩。截止 1994 年 7 月底,累计签订对外承包劳务合同 52709 项,合同总金额 363 亿美元,完成营业额 224 亿美元,共派出劳务人员 84 万人次。

在对外贸易经营体制上,由专业外贸公司专营外贸进出口的一统天下已经完全打破。目前全国有外贸经营权的各类企业已达 7000 多家,加上已投产开业的 9 万多家三资企业,共有 10 万多家企业在从事对外贸易活动,初步形成了专业外贸、工贸、生产、科研企业为一路,乡镇企业为二路,三资企业为三路,三路大军并进的大经贸格局。外经贸企业的对外投资也已初具规模,

截止 1994 年 6 月,经批准的海外投资企业已达 4557 家。

中国从沿海、沿江到内地的对外开放热潮,使各行各业、各省市自治区、地市、乃至县、乡、村,都把外贸和利用外资作为本行业或本地区发展经济的一项基本战略,并对开拓海外市场倾注了巨大的精力。

毋庸置疑,中国企业和中国产品要靠这样的对外开放大潮走出国门,海外资金和技术也要靠这样的大潮源源引进。但是开放大潮下,企业,特别是过去只面向国内的企业,依然感到困惑:市场在哪里?对开放的 12 亿人口大市场充满兴趣的国外企业也且喜且惑:在中国找谁?

第一节 中国企业的困惑:国外市场在哪里?

常常听到生产部门、市、县、乡镇企业的领导说:我们的产品不错,就是缺少国外渠道。或者说:我们有土地、有劳力、交通水电条件都具备,就是缺少资金。

其实,这不是中国特有的现象。在德国或法国等西欧国家,不少中小企业(特别是小企业)的经理们也常常这样说。

但不同的是:德法的中小企业,相当多数都程度不同地与国际市场有联系。何以做到?当然不是单靠自己的力量。他们可以找当地政府经济部门,更多地是在当地工商会登记,然后进入国际市场信息交换网络。

中国的情形则比较分散。大企业,尤其是专业外贸公司、工贸公司,多年来已逐渐形成了比较成熟的海外客户网络和信息来源,他们的主要课题是巩固老市场,开拓新市场。

没有进出口经营权的生产、科研单位,市、县以下企业及广大乡镇企业则只有各显神通。

不少是同外贸、工贸公司挂勾,为其供货,或委托进口。或希望帮助介绍投资者。地方政府则积极向外宣传本地区优势,组织出访、出展,招商会,接待来访。这些当然都是寻找国际市场的必要途径。

内地大量机构在香港、深圳开办企业或设立办事处,因为那里信息灵通。据有关统计,1993年中国出口总额 920 亿美元中,有大约四分之一是通过香港转口出去的。这一方面说明香港在沟通我国同世界的经济联系中起到极为重要的作用,并且还将在相当长的时间内继续起到这一作用;另一方面则说明中国内地企业同世界主要市场——欧美、日本的直接联系仍不充分。

世界上外贸发展不够充分,企业渗入国际市场程度不够高的国家和地区,往往靠别人同欧美市场发生转口关系。英法许多商人做非洲转口生意,迪拜则是海湾许多国家的转口中心。有资料说,内地产品经香港转口,港商一般要得 14% 的中间利润,这个数字是否准确,另去考证。但这笔钱反正到不了生产企业手里。另有资料说,香港 600 万人口中,从事贸易的有 30 多万,每年从贸易中赚得 150 亿美元,人均 2500 美元(同样,数字有待考证,只供参考)。

再看外商投资。1993 年,我国协议利用外商直接投资额 1114.4 亿美元,实际利用外资金额 275.1 亿美元,其中来自香港 172.7 亿美元,占 62.8%。也就是说,我国利用外资差不多 2/3 靠香港。

特别是珠江三角洲,由于对外开放走在前列又受到全国和世界瞩目。那里外向型经济的发展在很大程度上也靠香港企业在这里搞三来(来料、来件、来样)加工,或投资建厂,利用当地劳

动力成本较低的比较优势,移产于此,搞来料进料加工再包销出口。从1979年到现在,广东省差不多300万人接受来自香港的三来加工。据中国海关统计,1994年1月至7月,全国出口总额587.4亿美元,其中来料、进料加工出口266.3亿美元,占45.3%。也就是说,我国出口总额的将近一半还不是主动研制产品并独立找到外销市场,而是靠外商(主要是港商)和委托加工,因此,还不是完全意义上的自主出口。德国则基本上无此情形。每年大约4000亿美元的出口额,未听说其中有哪些是外商利用德国劳动力“廉价”来料加工的(事实上不可能,因为德国的单位劳动成本是世界上最高的)。

另方面,1994年1月至7月全国进口总额588.1亿美元中,有233.6亿美元属于来料进料加工,占39.7%。来料进料加工出口减进口,只有32.7亿美元,这是在中国国内实现的增加值。(注:总数相减不完全准确,只大致参照,看出问题的实质)假定除去来料进料加工因素,我国同期出口额只有321.1亿美元,进口额只有354.5亿美元!另外只有来料进料加工增值的32.7亿美元,相当于来料进料加工出口额266.3亿美元的12.3%。

三资企业中,相当部分也属来料进料加工型。仅以机电产品为例。1994年上半年三资企业机电产品出口额为49.16亿美元,比去年同期增长69.12%,其中属进料加工的竟达46.3亿美元,占94.2%!

这种来料进料加工,是两头在外。国内企业只获得相当于加工后产品外销额8—10%的工缴费。更多的好处显然归外商尤其港商所有。

由于香港转口因素,我国同美国、欧共体、日本的贸易中,双方统计差别很大,构成了普遍的贸易不平衡问题。

据中国海关统计,1993年中美贸易额为276.5亿美元,其