

熊仲琪
丁永宁
谭仁侠
■主编

现状
对策
前景



中国走向世界市场



出版社



中国走向世界市场

谭仁侠 丁永宁 熊仲琪主编



431219

中央财经大学图书馆藏书

431219

7.740.2/5

改革出版社

(京)新登字 053 号

责任编辑 于庆林

封面及版式由本社设计中心
根据网格模式设计

中国走向世界市场

谭仁侠 丁永宁 熊仲琪主编

*

改革出版社出版发行

(北京东城安德里北街 23 号)

正文印刷:三二〇九工厂

850×1168 1/32 10.25 印张 240 千字

1993 年 12 月第一版 1993 年 12 月第一次印刷

印数 1—2000 册

ISBN 7-80072-544-8/F·303

定价:66.00 元

(内部发行)

引 言

这是一部探索中国如何进一步开拓国际市场的专门著作。

当今,世界经济一体化趋势不断加强,对外经贸关系对国民经济的发展日益重要。中国自改革开放以来,对外贸易和经济合作发展很快。中国商品以空前迅速的步伐进入世界市场,出口额从1978年的97.4亿美元增加到1992年的850亿美元,增长了7.7倍。出口增加,使国家拥有更大的国际支付能力,从国外引进更多的先进技术设备和资金,为加速国民经济的发展和人民物质文化生活水平的提高创造条件。

但是,中国目前在世界出口总额中所占的份额只有约2%,同韩国、新加坡及台湾地区差不多。可见,外贸战线任重道远。中国拥有扩大出口的巨大潜力,宏伟的建设任务要求加强同世界市场的联系。中国应当,而且可能在世界市场中占有更大的份额。

为了进一步开拓世界市场,推动市场多元化,扩大出口,需要不断总结经验教训,认真掌握国际市场的运作规律和各国、各地区的市场特点,抓紧机遇,迎接挑战。本书就是为此目的而编写的。

这是一部集体创作。撰稿人有对外贸易经济合作部高级官员、中国驻外使馆商务参赞,以及有关方面的专家和记者。内容既包括对中国外贸战略、方针和政策的权威性论述,又包括来自五大洲40多个国家和地区的现场报告,以及中国著名企业开拓国际市场的典型经验。

在美国如何做生意?什么是日本市场的特点?中俄贸易关系的现状和前景如何?怎样加强同亚太国家的经贸往来?中国大陆

同香港和台湾的经贸关系如何发展？拉美市场的潜力如何？对西亚、非洲的劳务和商品出口的前景怎样？等等，读者都可以从本书中找到有益的答案和启示。

本书强调政策性、实用性和知识性。它以翔实可靠的信息和针对性强的建议，供领导机关和外向型企业决策参考。希望读者能有所获。

编 者 1993 年 9 月 7 日

目 录

引言	5
----	---

1. 总论

1.1 大力推进市场多元化,加快发展我国对外 经济贸易	1
--------------------------------	---

2. 亚洲

2.1 香港与内地经济唇齿相依	11
2.2 两岸经贸交流与合作	18
2.3 “一衣带水”之隔的日本市场	24
2.4 迅速扩大的中韩贸易	36
2.5 新加坡市场的“小”与“大”	46
2.6 中泰经济合作与泰国投资环境	52
2.7 中马贸易的互补性	59
2.8 中国对非商品出口和工程承包	65
2.9 繁荣的中缅边境贸易	73
2.10 中国商品在孟加拉国	78
2.11 扩大与巴基斯坦贸易和劳务合作的机遇	82
2.12 哈萨克斯坦的中国商品热	87
2.13 海湾市场前景看好	92
2.14 科威特——富于挑战性的劳务市场	101

3. 北美洲

3.1 怎样在美国做生意	107
--------------	-----

3.2	中国厂商在加拿大遇到新挑战	126
-----	---------------	-----

4. 欧洲

4.1	90年代中国同欧共体的经贸合作关系	131
4.2	巩固和发展对法国出口贸易	136
4.3	中德经贸合作潜力大	145
4.4	中英经贸关系跨入新阶段	154
4.5	意大利——中国在欧共体中的第二大贸易伙伴	159
4.6	奥商谈经营中国货的苦恼	163
4.7	瑞典市场特点和中瑞经贸关系	165
4.8	开拓希腊机电市场的道路	170
4.9	中国商品在波兰面临激烈竞争	174
4.10	捷克欢迎“多品种、小批量、交货快”的贸易形式	180
4.11	罗马尼亚吸引外资的若干问题 ——为国内来罗的投资者提供咨询	186
4.12	中国商品进入罗马尼亚的机遇和风险	194
4.13	面临严峻挑战的中匈经贸关系	198
4.14	转轨后的中保贸易 ——采访中国驻保加利亚大使馆商务参赞	204
4.15	中俄经贸互补性强,潜力大	209

5. 大洋洲

5.1	开拓澳大利亚中高档市场	215
-----	-------------	-----

6. 拉丁美洲

6.1	拉丁美洲——一个诱人的大市场	223
6.2	秘鲁市场,大有可为	232
6.3	中智经贸登新程	238
6.4	中国和巴西的战略性合作关系	244

6·5	拉美市场的门户巴拿马· · · · ·	251
6·6	加勒比海地区的机遇在召唤· · · · ·	258

7. 非洲

7·1	中埃贸易重现生机· · · · ·	263
7·2	中国商品争雄尼日利亚· · · · ·	270
7·3	待开拓的黑非洲法语国家市场· · · · ·	275
7·4	中国和科特迪瓦贸易有潜力· · · · ·	277

8. 典型报告

8·1	国际承包和劳务市场的机遇· · · · ·	279
8·2	中国机械设备进出口公司巧夺东欧市场· · · · ·	287
8·3	中建总公司怎样开拓国际市场· · · · ·	291
8·4	首钢怎样走向世界· · · · ·	295

附表 1	各国基本情况· · · · ·	300
------	-----------------	-----

附表 2	1992 年中国与世界各国和地区进出口 贸易统计表· · · · ·	308
------	---------------------------------------	-----

1

总 论

1·1 大力推进市场多元化,加快发展我国对外经济贸易

改革开放以来,我国对外经济贸易迅速发展。1992年我国对外贸易总额达到1656亿美元。改革开放14年来,每年平均增长16%,在世界排名中已跃居第十一位。其中出口额达到850亿美元,每年平均增长16.8%,在世界排名中由1978年的第三十二位上升为第十一位;进口额达到806亿美元,每年平均增长15.4%,在世界排名中居第十二位。我国对外经济贸易领域进一步拓宽,形成了商品、技术、资金、劳务紧密配合,相互促进,全面发展的局面。在此期间,我国累计使用外国贷款601亿美元;批准外商直接投资项目9万多个,协议金额达1098亿美元,外商实际投入金额达341亿美元。对外承包工程和劳务合作累计签订合同额252亿美

元,完成营业额 147 亿美元。技术进出口、对外经济技术援助、同联合国发展系统的多边经济技术合作等,都取得了显著成绩,大大增强了我国经济的活力,在社会主义现代化建设中发挥了重要作用。但市场过于集中的问题有待解决。

一、我国对外贸易市场的基本格局

我国对外贸易市场格局发生很大变化,特别是 1990 年提出实施市场多元化战略以后,在巩固原有市场的同时,加强了新市场的开拓。1992 年底,我国已同世界上 221 个国家和地区建立经济贸易关系,同过去我市场占有率低的国家和地区贸易发展显著加快。1992 年我对非洲国家贸易额达到 18 亿美元,比上年增长 23%;其中出口达到 13 亿美元,增长 30.2%;对拉美国家贸易额达到 29.7 亿美元,增长 21%,其中出口 10.7 亿美元,增长 35.3%;对大洋洲国家贸易达 28.5 亿美元,增长 17%,其中出口 7.9 亿美元,增长 23%;对俄罗斯贸易额达到 58.6 亿美元,增长 34%,超过同前苏联地区的贸易额;同越南的贸易额达到 1.7 亿美元,增长 5 倍;同韩国的贸易额达 50.6 亿美元,增长 36%。

1992 年底,经对外经贸部批准在港澳地区设立各类企业 2000 多家;在其他 120 多个国家和地区设立各类企业 3416 家,我方投资 18.5 亿美元,其中贸易企业 1053 家,我方投资 2.6 亿美元;非贸易企业 1363 家,我方投资 15.8 亿美元。

但是,贸易市场比较集中的状况仍未改变,潜伏着不少问题。1992 年我国对亚洲国家的贸易额为 1101 亿美元,占我对外贸易总额的 66.5%,出口额为 611 亿美元,占我出口总额的 71.9%。其中对香港地区的贸易额和出口额分别为 580 亿美元、375 亿美元,各占我贸易和出口额的 35%和 44.1%;对日本贸易额和出口额分别为 253.8 亿美元、117 亿美元,各占 14.2%、13.8%;对东盟国家贸易额和出口额分别为 84.7 亿美元、42.6 亿美元,各占 5.1%、

5%；对海湾国家贸易额和出口额分别为22.2亿美元、14亿美元，各占1.3%、1.7%。对非洲国家贸易额和出口额仅分别占我贸易额和出口额的1.1%和1.5%，而且30%以上集中在北非6国；对欧洲国家贸易额和出口额分别为274.6亿美元、113.6亿美元，各占16.6%、13.4%。其中欧共体国家分别为174.4亿美元、76亿美元，各占10.5%、8.9%；欧洲自由联盟（北欧）分别为24.2亿美元、6.8亿美元，各占1.2%、0.8%；前苏联地区分别为66.6亿美元、27.4亿美元，各占4%、3.2%；东欧6国分别为9.4亿美元、3.1亿美元，各占0.56%、0.36%。北美洲国家分别为200亿美元、92亿美元，各占12.1%、10.9%。其中美国分别为174.9亿美元、85.9亿美元，各占10.5%、10.1%。拉美国家分别占我贸易额和出口额的1.8%和1.3%。大洋洲国家分别占1.7%和0.9%。按不同国家分类，我对发达国家贸易额和出口额分别达1145亿美元和600亿美元（香港地区80%转口到发达国家），均占我国贸易总额和出口总额的70%。我对前苏联和东欧国家贸易额和出口额分别占4.6%和3.6%。对170多个发展中国家贸易额和出口额，仅分别占25.4%和26.4%。这种市场格局的形成，有其历史原因。为了开拓发达国家市场，我们也付出了巨大的努力和代价。然而，近几年我国所处的国际环境发生了重大变化，以往促进对西方发达国家贸易迅速增长的各种有利因素都在发生变化。如果不改变目前这种过于集中的市场格局，无论在政治上和经济上，对我都是十分不利的。

二、充分认识市场多元化的重要性和紧迫性

（一）市场多元化是有效地同某些西方国家在政治上、经济上进行必要斗争的需要。国际经贸关系不可能不受到国际政治斗争的影响。1989年春夏之交政治风波之后，以美国为首的西方国家对我实行“经济制裁”，妄图对我施压。在东欧国家政局剧变后，英

国伦敦战略研究所提出了一个和平演变战略,就是拉拢苏联,援助越南,统一朝鲜,集中力量孤立打击中国。其战略意图可想而知。苏联解体后,西方国家更变本加厉,美国不断地在人权、武器销售、最惠国待遇、市场准入、知识产权、所谓劳改产品出口等问题上频频对我施压。美国海关竟然不顾法律程序,突击查抄我在纽约等地20余家中资企业,抄走大量文件、帐册,甚至私人信件,显然是一次有复杂政治背景、有预谋的反华事件。去年,美国、法国先后向台湾出售战斗机,英国支持港督彭定康抛出所谓“政改方案”,公然干涉我国主权和内政,阻挠祖国统一。面对严峻的国际政治形势,如我贸易市场过分集中在少数西方大国,势必受制于人。

(二)市场多元化是冲破贸易保护主义和区域集团排他性限制的需要。随着世界经济区域集团化趋势的发展,贸易保护主义正日趋加剧,成为我国发展对外经济贸易的一大威胁。尽管各区域集团都声称是开放性的,但区域集团成员国间取消关税和非关税壁垒,进一步扩大区内经济交流,生产社会化的进一步发展,势必出现排他倾向。同时,由于区域集团成员国实行统一的对外贸易政策,如我同某一成员国发生贸易摩擦,还会连及集团的所有国家,从而影响我对整个区域的出口。只有抓紧时机,在区域集团最终形成之前,加快发展与各集团成员国之间的双边贸易和经济合作,同时加速发展与集团以外国家的经济贸易关系,才能有效冲破各种限制,打进集团内部,拓展外部市场,变被动为主动。

(三)市场多元化是加强我同第三世界国家的团结和合作,在国际事务中发挥更大作用的需要。加强同第三世界国家的团结和合作,是我国对外政策的基石。我国同第三世界国家有过相同的历史遭遇,今天又有着许多共同的利益。在世界格局由两极向多极转变的过程中,广大第三世界国家期待我国在维护第三世界权益、维护世界和平与安全方面发挥更大的作用。他们愿同我发展各个领域的合作,以抵制来自西方国家的政治、经济压力。我国为争取有利于社会主义现代化建设的外部环境,发展对外经贸关系,同样需

要第三世界的支持与合作。因此,在动荡不定、错综复杂的国际形势下,加强同第三世界国家的团结和经贸合作,对我国显得尤为重要。只有坚定地同第三世界国家团结在一起,我国才能在国际事务中发挥更大的作用。

(四)市场多元化是有效地遏制台湾当局的“弹性外交”,促进祖国统一的需要。近年来,台湾当局凭借其经济实力,以经援、贸易和投资合作为诱饵,加紧在第三世界推行“弹性外交”,妄图扩大所谓生存空间,并在几个小国得手。近年又将“触角”伸向西欧和独联体、东欧,企图打开新的“突破口”。目前,台湾与不少国家的官方或半官方往来频繁,贸易、投资规模迅速扩大,甚至已超过我方。对此,必须引起高度注意。在大力发展两岸经贸关系,以经促政的同时,必须发展同有关国家的经贸关系,遏制台湾的“弹性外交”,为祖国统一创造条件。

综上所述,改变目前过于集中的市场格局,加快实施出口市场多元化战略,不仅是我国对外贸易长期持续、稳定发展的必由之路,而且对于加强我国同第三世界国家的友好合作关系,争取国际社会的广泛支持和同情,抵制西方国家的政治、经济压力,遏制台湾当局的“弹性外交”,都具有深远的战略意义。

三、分类指导,采取切实措施,推动市场多元化

实施市场多元化战略,不是要从已经开拓的市场撤退,而是要在继续巩固和发展这些市场的同时,重视开拓新的市场;要根据不同市场的特点,进行分类指导,采取相应的政策措施。

(一)利用发达国家在综合国力竞争中的矛盾,继续巩固和开拓发达国家市场。发达国家市场容量大,市场条件好,有多种层次的消费需求。我国与各发达国家的贸易也不平衡,即使是在我国贸易中占较大份额的国家,我出口占其进口的比例也很少,有进一步开拓的潜力。如我对日本贸易额仅占其对外贸易额的4.4%,出口

占其进口的5%；对美国贸易占其对外贸易额的1.7%，出口占其进口的1.5%；对德国贸易额仅占其对外贸易额的0.7%，出口占其进口的0.6%；对意大利贸易占其对外贸易额的0.8%，出口占其进口的0.6%；对英国贸易占其对外贸易额的0.4%，出口占其进口的0.46%；对法国贸易占其对外贸易额的0.47%，出口占其进口的0.3%；对加拿大贸易占其对外贸易额的0.9%，出口占其进口的0.5%。继续扩大对发达国家市场出口，不仅对增加出口收汇有重要意义，而且有利于促进企业经营管理水平和出口商品档次的提高。我们要利用西方国家在国际经济竞争中争夺各自利益的矛盾，抓住时机，继续扩大在这些市场的份额，赢得更广阔的发展空间。特别是要发展同这些国家对政府决策影响的大企业的业务关系，以牵制其政府在政治上对我施加压力。我们在发达国家市场已建立了较稳定的销售渠道，一些优质名牌商品已在消费者中树立起信誉。只要我们充分利用这些条件，进一步提高商品质量、档次，不断增加适销商品货源，贸易方式更灵活一些，我们对发达国家的出口就有可能继续稳步增长。

(二)大力开拓发展中国家市场，扩大多种经贸合作。这是实施市场多元化的重点。我向绝大多数发展中国家的出口占其进口总额的比重不到10%，进口更少，许多市场有待开拓。如果我们对这些国家出口占其进口的比重提高1—2个百分点，加在一起就可以增加百十亿美元的出口，这是个不小的数字。不少发展中国家有比较丰富的自然资源，与我在经济上有一定的互补性。目前，全世界100多个发展中国家处于不同的发展阶段，形成多层次的消费需求。而我国经过40多年的建设，已拥有比较完整的工业体系，生产技术水平在发展中国家里居居上层次。只要认真研究不同层次消费者的需求特点，在质量、品种、款式、花色、包装上下功夫，扩大出口的潜力是很大的。我国同许多发展中国家有着长期的经济合作关系和良好的政治关系，进一步发展同这些国家的经贸关系是有条件的。

我国对发展中国家贸易增长缓慢有多方面的原因。第一，多数发展中国家经济发展缓慢，债务负担沉重，贸易条件恶化。第二，各方面对开拓发展中国家市场没有给予足够的重视，缺乏政策导向和鼓励措施。第三，外贸企业对开拓发展中国家市场存在一些不正确思想，一是认为发展中国家市场小、出口批量小，品种杂，费力大，“油水”少，无多大作为；二是怕困难、怕艰苦，有畏难情绪，不愿到非洲等条件艰苦、路途遥远的地区去开拓。第四，未能充分发挥我政治、经济的综合优势，将贸易、承包工程和援外结合起来，通过承包和援外带动我产品出口。第五，同多数发展中国家的贸易，我连年顺差较多，进口和出口未能均衡发展，也在一定程度上制约出口的增长。第六，贸易量与运输成本互相影响。发展中国家的商人一般起订量小，交货时间又有要求，而我远洋班轮起运量较大。因货运量小，成本过高，至今未开通去非洲和拉丁美洲的班轮。反过来，又成为制约我对非洲和拉美出口贸易的一个重要因素。

开拓发展中国家市场，首先是要解决指导思想问题。同发达国家市场相比，发展中国家市场条件差一些，开拓的困难多一些。但相对来讲，这些市场的钱比发达国家市场好赚一些。不然，发达国家的企业和商人为什么要到这些地方去，因而贸易额比我们要多得多？！一些材料表明，香港一些中小商人靠向非洲等发展中国家转口我出口商品起家，发了大财，有的还成为富豪。台湾当局在同这些国家断交时，许多农耕队员和使馆人员都留在当地做买卖，办企业、农场，也大都发了财。这说明发展中国家市场有利可图，竞争不像发达国家市场那么激烈，只要肯做，得来也不是很困难的。

其次要采取必要的鼓励政策措施。目前已经采取的措施有：

(1)经济合作和贸易相结合，发挥国际经济技术合作公司开拓发展中国家市场的作用。我在这些国家有援助和承包工程的基础，国际合作公司在这些国家有不少分支机构或代表处，联系着一批客户，掌握市场信息，是开拓发展中国家市场，扩大出口的一支重要力量。现已先后授予 70 多家国际经济技术合作公司外贸经营

权,取得较好效果。鼓励一些有条件的国际经济技术合作公司利用援外和承包工程的渠道,在非洲、拉美、南太地区设立分拨中心、保税仓库和维修点,扩大销售和售后服务。对外承包工程 and 在国外投资办企业带出的设备、材料等,视同一般贸易出口,给予退税和外汇留成。

(2)组织外贸企业在一些重点开拓市场设立贸易中心、分拨中心、批零商店,举办展销会。对出口到这些市场的商品,在配额分配、许可证签发上给予适当照顾。在这些地方设立企业,审批放宽。

(3)保险公司开设对拉美、非洲、中东、南太地区贸易和投资的保险业务,增加中国人民保险公司风险保险基金,并免征营业税。中国银行对外贸企业开展远期贴息业务;中国银行不愿办理的贴现业务,允许外贸公司找其他银行贴现。

(4)改善运输条件。凡有国际运输经营权的企业,经批准,都可以开辟远洋直达班轮航线。外运公司,建立南太地区轻型船队。

(5)扩大出口信贷,有出口成套设备和大型机电设备定货合同的,都可以申请出口卖方信贷,有的还可提供买方信贷。设立信贷银行。

(6)在发展中国家办企业,还可以申请合作基金贷款,援外专项资金贷款。

(7)解决我同一些发展中国家贸易只出不进或顺差过大的问题。凡是国内需要进口的商口,在同等条件下要优先从发展中国家进口,对某些特殊进口给以力所能及的外汇资金支持。推助在这些国家办企业,搞好开发进口。

(8)进一步改革海外企业的人事制度和分配制度。根据其业绩和工作需要,有关人员可延长在外工作年限。实行当地同职人员的工资待遇,还要制定其配偶、未成年子女随同出国的规定,以解决他们的后顾之忧。

(9)及时向企业提供信息,编辑出版开拓发展中国家市场的经贸合作指南。

(三)积极开拓前苏联地区和东欧国家市场。这是我国的传统市场。虽然现在这些地区的局势不够稳定,经济大幅度下降,支付能力差,但是,只要有人生存,就要消费,就有市场。目前,这些国家市场消费品短缺,对我粮油食品、轻纺产品、电子产品有需求,他们的某些机械设备、资源性和原材料性商品也是我们需要的,双方的互补性较强。我同这些国家距离又近,交通比较方便。当前正是我开拓这些市场的极好机会。这些国家经济技术基础比我要好,如等到局势稳定下来,经济结构调整过来,再进入就比较困难了。现在各个国家都力图捷足先登,以争取今后的主动。香港地区、日本、韩国、德国等西欧国家在这个地区的业务都发展很快。我们决不能坐失良机。

开拓这些国家市场要采取灵活的贸易方式。过去我同这些国家贸易采取记帐贸易方式,1991年先后改为现汇贸易,但这些国家现汇短缺,要相应采取现汇、专项货、地方易货,边境贸易等相结合的灵活方式,要拓宽易货商品的范围。过去我多以轻纺产品、粮油食品等易进其木材、钢材、水泥、化肥等,现俄罗斯等国家对这些原材料商品的出口已开始限制,要在换取独联体、东欧国家的电站、飞机、适用的机械设备等方面开辟路子,引进一些较先进适用的技术、设备,对50年代建设的156项重点工程进行技术改造。要同这些国家大的生产企业发展业务关系,建立比较稳定的合作渠道。

为鼓励、推动国内有关企业抓住时机,开拓前苏联和东欧国家市场,国家制订颁布了一系列优惠政策。包括简化进出口商品许可证和审批管理,对出口商品除大豆、玉米、大米、钨砂、原油及成品油等仍须按规定申领许可证外,其他出口商品均免领许可证。进口机电产品免办审批手续,除小轿车、摩托车、化妆品、饮料、烟酒全额纳税、吉普车100%征税外,其他进口商品减半征收关税;企业以实物在这些地区投资办企业可自行决定,报有关部门备案,经批准的国内大型商场到这些地区办商店,可取得易货经营权等。