

目前在大多数社会主义国家所进行的经济改革,实质上是世界范围实际生产社会化和社会发展的普遍性规律的顽强表现。这是一个长期而复杂的演变过程,是过去几十年来形成的那些与上述普遍性规律相违的经济社会关系逐渐转化为新型的社会主义经济社会关系的过程。在这个演变中,旧的经济社会关系的消失犹如海水的退潮一样,要经历一个多次反复的过程。苏联对外经济联系管理体制的改革就是如此。

在1987年实施对外经济联系管理体制改革的以前,苏联传统的外经贸体制在社会主义国家中是最典型的。过去,在一个很长的时期内,苏联曾经最严格地实行国家对外经贸活动的垄断。一切外经贸业务都由苏联外贸部和对外经济联络委员会分别拥有的一系列全苏外贸联合公司办理。加盟共和国不设外贸部,没有直接办理进出口业务的权利。

这种高度集中的外经贸管理体制,把大批生产联合公司都排除在外经贸活动之外,使它们成为脱离国际竞争,仅仅消极地完成全苏外贸联合公司订货任务的组织。这种状况严重地束缚了苏联对外出口产品结构改进和发展。例如,苏联占世界机器设备出口总额的比重,从1970年的3.2%下降至1985年的2.1%。而西德同类指标是14.8%,美国是16.5%,日本是20.9%。按B·斯潘达里扬和H·舍米廖夫的估计,苏联如要恢复和加强自己在机器设备出口中的地位,在2000年以前至少得使自己这类产品的出口额增长速度超过世界同类指标的增长速度50~100%。这当然是一个极其艰巨的紧迫任务,因

苏联对外经济联系管理体制的重大改革

为苏联不仅要遇到西方国家的竞争,而且要遭到新兴工业国的廉价产品的竞争。

在上述形势下,自1987年1月1日起苏联实施了对外经济联系管理体制的第一次重大改革。通过那次改革,苏联让七十多家生产联合公

司以及二十多个专业部独立进入国际市场,试图迫使它们在经济核算制、自负盈亏和自筹外汇资金的基础上求得发展。同时,苏联还采取了有区别的外汇系数对不同行业 and 产品的出口进行调节。但是见效甚微,这是因为上述手段的刺激作用是以达到一定的出口水平为先决条件的,而这恰恰是外经贸活动最难解决的一个中心问题。结果,外汇的自我抵补原则并没有得到切实贯彻,苏联依然未摆脱以行政手段弥补经济机制的状况,而行政手段的实效是极其有限的。

此外,过去长期形成的经济社会关系根深蒂固,企业的主动性和积极性,特别是中小企业的潜力,还远远不能充分地发挥出来。所以,现在苏共认为有必要进一步改革对外经济联系的管理体制。

1988年12月2日,苏联部长会议批准了《关于进一步发展国营、合作社营及其他公有制企业、联合公司的对外经济活动》的决议。依据这项决议,苏联还制订和公布了一系列法规。这次改革的主要措施如下。

1. 一切企业和经济组织都有进入国外市场的权利

自1989年4月1日起,凡是在国外市场上有竞争力的产品(作业和服务)的企业、联合公司、生产合作社及其他组织,都有权直接办理

邱
汝
焜



进出口业务。它们只须办理登记注册手续，即可进入国际市场。它们的进出口业务是在外汇自我抵补的基础上进行的，进出口业务的效果将作为整个经营成果的有机构成部分，对经济刺激基金及外汇基金的形成起影响作用。

为了直接办理进出口业务，企业、联合公司、生产合作社和其他组织都有权创办实行经济核算的外贸公司，当然也可以在合同基础上委托别的外贸组织代理进出口业务。它们在选择办理进出口业务的方式时所考虑的是、如何才能争取最有利的进出口条件。

我们认为，这项改革措施有深远的经济和社会意义。几十年来，苏联传统的经济体制和政治体制使生产企业，特别是中小企业在整个对外经济活动方面处在经济上和法律上无权的地位，被剥夺了进行正当竞争的权利。企业的地位曾经完全服从于行政管理系统内部的层次和权力分配。只有从根本上改变这种纯属行政性质的经济社会关系，才能使企业成为真正的独立经济实体，从而使它们得以充分发挥其潜在的活力。

一个国家在世界市场上的竞争，从本质上看决不是某些外贸公司或有权办理涉外业务的公司的竞争，而是整个社会在世界经济社会生活中的竞争。大量事实表明，西方国家的中小企业(包括规模极小的风险公司)对本国的世界经济地位，起着非常重要的作用。从苏联最近公布的合资企业名录来看，其中已经出现了苏方的从事科技活动的生产合作社同西方厂商合办的合资企业。这是值得注意的苗子。

当然，从经济上考虑的话，并非所有企业的所有进出口业务都适宜于独立办理。而且，许多企业还缺乏外经方面的专业人员。然而，企业自己独立办理进出口业务也确有其有利的一面。从生产企业来看，通过别的外贸公司办理进出口业务往往会导致失去签订合同的机动性。目前，全苏外贸联合公司还没有改革得好，还没有充分贯彻经济核算制。在这种情况下，把权衡经济得失的权利还给企业是十分必要的。

2. 在权利平等基础上的真正自愿的联合

获得独立进入国外市场的平等权利，是企业、联合公司、生产合作社及其他经济组织实行真正自愿的联合的先决条件。苏联改革外经贸体制的最新决议认为，为了提高产品和劳务的出口效益，消除本国企业在出口方面的不正当竞争，降低对外销售所需的费用和合理地采购国外商品，有必要在自愿基础上形成各种外经组织。这些外经组织的形式包括：跨行业的联合公司、财团、各种协会、股份公司、商行及其他组织。在必要时，银行、供销机构及其他组织也可参加。同时，原来对参与联合的组织所规定的外汇提成定额，并不因参与联合而变动。这类联合组织的参与者之间的关系，以现行法律和创办这类组织的有关文件为依据。

如有外国公司参与上述外经组织，须按合资企业的法规办理。

这类自愿联合而形成的外经组织的章程须报苏联对外经济联络部审批。

这项措施如能切实贯彻，将形成一批反映新型社会主义经济社会关系的外经贸组织，从而使原来的一批全苏外贸联合公司的特权地位逐渐消失，官商作风也将失去其存在的土壤。

3. 国家对涉外企业或组织的制裁和调节

(1) 苏联部长会议国家对外经济委员会根据苏联外经联络部和加盟共和国部长会议的报告，可以对确有不正当竞争行为或损害国家利益的某些企业、联合公司、生产合作社及其他组织采取暂时中止其进出口业务制裁措施。

(2) 在征得苏联部长会议国家对外经济委员会同意之后，苏联对外经济联络部可根据国际收支状况及其他经济政治条件对某些类别的商品和劳务实行分国别或国家类别的进出口许可证和限额制度。这种做法有一定期限，如苏联部长会议国家对外经济委员会于1989年3月20日批准的《苏联外经联系业务许可证实施条例》已规定了1989和1990年内需办理进出口许可证的产品(作业和服务)的类别。

(3) 为了保护全国性的利益,决议规定,由有关的部和主管部门在1990年1月1日以前制订关于苏联的新关税税率的建议并提交苏联部长会议审批;同时制订机动的非关税调节措施,并从1989年1月1日起分阶段逐步实施。此外,在1988~1990年内苏联将制订股份公司法、竞争法规、保护消费者利益法、外汇业务法规、国外苏联企业和组织的经营法规以及其他涉及外经联系的法规。

上述措施表明,苏联的外经贸管理机关的职能将更多地表现为从国家利益角度进行监督的职能。竞争法规及其他一系列法规的制订和实施将对不正当的竞争行为和形形色色的经济违法现象进行防止和制裁。

4. 对外汇收入的分配和调节

从1991年起苏联将规定企业、联合公司、生产合作社及其他组织从出口的外汇实际收入中上缴国家的稳定(为期五年)提成定额。目前,苏联的部和主管部门以及加盟共和国部长会议应向其下属企业、联合公司规定其上缴国家的外汇收入提成定额,鉴于各下属企业的特点可以有所区别。

从1989年第一季度起,给国营和公有制企业、联合公司外汇基金的提成,将在外国买主付款后立即转入上述单位的帐户。从事外经活动的生产合作社所得外汇进款,在按规定的定额扣除给国家的提成后也转入这些合作社的帐户。在1988~1990年间,独立经营的合作社上缴国家的外汇提成(包括给加盟共和国部长会议的提成)比例,可依据地方工业和加盟共和国有关部和主管部门下属企业、联合公司向国家上缴提成的定额处理。如果合作社是附设在国营、合作社营及其它公有制企业和机关之下的,这些合作社给国家的外汇提成按其所属企业和机关的提成定额处理。

合作社也可以依靠社员用自己帐户上的外汇缴纳的入社股金建立该合作社的外汇资金。

出口制成品的企业、联合公司应从外汇基金的资金中提取一部分给那些对该出口产品的

生产有所贡献的协作单位。这种提成的多少应视贡献大小由合同加以规定。

国营企业、联合公司可根据自己劳动集体的决定进口人民消费品、医药和医疗器材以及社会文化用品,为此可动用全部自有转帐卢布或经互会成员国货币,也可动用一部分自有的可自由兑换的外币,但不得超过10%。远东经济区的企业、联合公司可动用自有外汇资金的15%。

凡属于全苏联或加盟共和国系统的企业、联合公司,应从自己的外汇基金资金中提取5%给它们所在地区的地方机关,如莫斯科市苏维埃执委会、列宁格勒市苏维埃执委会、边区和州的苏维埃执委会或不设州的加盟共和国部长会议。

上述措施是把国家、地方、企业和劳动集体这几个层次对外汇收入的分配关系以法规形式加以明确而统一的规定。这对于处在经济社会关系变革过程中的社会主义国家来说是极其重要的。

5. 进一步放宽对合资企业的政策和法规

(1) 苏方和外商占合资企业法定基金的比例由双方自行商定。

(2) 合资企业的董事长或总经理可以由外国公民担任。

(3) 合资企业经营上的原则性问题,由董事会会议在全体董事取得一致意见的基础上作出决定。

(4) 合资企业用苏联卢布雇用和解雇工作人员的问题、计酬方式和数额以及物质鼓励等问题,均由合资企业决定。

(5) 合资企业因发展生产的需要而运入苏联的商品可享受最低税率或免税。

(6) 合资企业的外国工作人员可用苏联卢布支付房租及其他服务项目的费用,但由苏联部长会议所规定的某些情况除外。

(7) 在一定期限内,合资企业的外国投资者所得的一部分利润汇出国外时可予免税或降低税率。这主要是指那些生产人民消费品、医

吸引外资，鼓励外商来华直接投资兴办中外合资经营企业、中外合作经营企业和外资企业，是我国政府实行改革、开放政策以来，根据世界经济

外贸出口与外商直接投资

秦 放

发展我国国民经济的需要，提出的一项重要战略决策。它的深刻意义在于能有效地利用我国占优势的生产要素同国外占优势的生产要素在生产上的直接结合，最大限度地利用海外资金和先进技术为加速发展我国的生产力服务；举办三资企业也是发展外向型经济的一项重要措施，是促进和扩大对外贸易的又一途径。

一、三资企业对扩大对外贸易发挥了积极作用

利用外资在我国举办三资企业，特别是自 1979 年 7 月，我国颁布了第一部涉外经济法规——《中华人民共和国中外合资经营企业法》以来，投资金额不断扩大，投资项目的结构日趋合理，项目效果显著，到 1988 年底，经批准在我国境内建立的三资企业已有 15,984 家，协议外商投资总额

疗器材和医药以及重要的技术密集型产品的合资企业，远东经济区的合资企业也可享受这种优惠。

上述措施中的第 2 点是一个重要的突破。目前，社会主义国家的合资企业在这个问题上常常会遇到一些阻碍有效经营的矛盾。苏联在这方面的果断决定会对引进外资起相当大的吸引作用。而且这样处理也不会损害苏联的国家利益，因为重大的原则问题仍要取得董事会全体成员的一致意见。

6. 改革汇率的措施

(1) 为了使苏联更广泛地参加世界分工，加深一体化过程，提高对进出口效益的估价的现实性，从 1991 年 1 月 1 日起在外经业务的结算方面将改用新的汇率。在实施这项措施之前，自 1990 年 1 月 1 日起对外汇法定汇价实行 100% 的溢价。

(2) 苏联国家银行、苏联外经银行和苏联财政部在 1989 年第一季度内起草了关于分阶

段地发展苏联卢布对外币的局部可兑换性的建议，并提交苏联部长会议审定。

上述措施的逐步贯彻是一个有决定性意义的、极其艰难的过程。正如苏联学者所说，“卢布的可兑换性问题，是我们外经体系整个改革和苏联经济的整个‘开放’问题的关键问题、中心问题”。“必须正视现实：当我们还不能把国内外价格直接联系起来，还不能过渡到卢布的那怕是局部的可兑换性（更不用说完全的可兑换性了），那么，我们要使外经领域积极化的一切企图都是建筑在极不可靠的基础上的”。

总的来看，苏联这次改革外经贸体制的一系列措施是经过全盘的周密考虑的，比较完整而有相当充分的依据。不过，社会主义国家在这方面的改革毕竟是一个复杂的演变和成熟过程，配套的法律和措施仅仅为这个过程创造一系列有利条件而已。除此之外，还有许多经济社会制约因素。据苏联学者估计，这一系列改革措施的落实约需一年的调整过程。