

随着改革开放的深入发展,边贸出口已成为我国外向型经济的重要组成部分。挖掘边贸潜力,扩大边贸出口,是加快开放步伐,拓宽外贸渠道,全面发展外向型经济的战略措施。根据国际市场反馈的信息和外贸部门考察的情况看,我国要在边贸出口上有所作为,必须重视抓好如下两个问题。

一、改善边贸的出口产品结构及贸易方式

1. 调整产品的结构,增加民族日用消费品出口

与我国边境地区一样,域外边境地区多半是众多的少数民族聚居区。这些民族的生活习惯对日用消费品有其独特要求。而边境地区经济比较落后,商品生产自给能力差,具有民族特色的日用消费品尤其缺乏。因此,首先抓住这个特点进行生产和边贸出口显得十分迫切。但目前我国许多企业不了解这个特点,这方面的生产经营很不够,因而不仅可供边贸出口的产品偏少,而且产品结构也不够合理,对方需求较大的民族日用消费品奇缺。例如,沿丝绸之路延伸的西亚地区,包括巴基斯坦、尼泊尔、印度及与新疆毗邻的哈萨克斯坦、乌兹别克、俄罗斯、乌克兰等独联体国家与我毗邻地区由于历史沿传影响,许多消费者都喜欢我国东南沿海地区出产的薄如蝉翼、柔如缕丝,穿着飘逸的真丝衬衫、绣裙、睡衣、裹头巾等。由于这类产品匮乏,即使质量一般,价格高一些,也会有较好的销路。而我国有关部门和企业在这方面缺乏透彻的研究,对产品和市场开拓延伸不够,有些企业宁可把产品送到货源充足、挑剔较苛、价格偏低、销路不畅的西欧、北美市场,却没有想到开拓西亚边境地区市场。再如,西亚边境地区民族需求量很大的毡帽、长靴等必备消费品,自供量很少,多半从别国进口,因我国西北部地区的消费习惯与之相近,且产品质量较好,对方希望从我国新疆、内蒙和甘肃等地增加进口,但由于这些地区的加工规模有限,难以满足对方需要。因此,沿海和内地企业应瞄准域外边民以及内陆消费者的需求,调整产品结构,增加适合不同民族、不同宗教、不同风俗和不同层次消费者要求的产品,赢得对方好感,激起他们的消费兴趣和购买欲望。

2. 发挥传统优势,增加土特产品出口

和我国东北、西北地区毗邻的域外边境地区,由于自然和气候条件关系,农副土特产品的生产与消费者的多种需求差距较大。例如,北方的俄罗斯边民对我国南方的香蕉、桔子、桂圆等水果及其加工而成的系列产品颇为垂青。我国南方尽管产品丰富,但对北方中俄边境的辐射能力很小,市场上很少见到这些产品;西域地区远离海洋,但许多消费者对海洋性产品颇感兴趣。不仅如此,对我国东北的大豆油类、华北的花生果栗、江浙的柳编产品等都有一定的需求。当然,有些产品可以长途运

输,而有些鲜活土特产品性娇,则不便长途运输,但这并不影响产品出口。有可能的可直接组织产品参予边境贸易,而没有直接储运条件的,可进行深度加工。山东省文登县近年来做了尝试。譬如花生蛋白质高,营养丰富,又可口好吃,也是西亚地区消费者喜爱的中国土特产品之一。但长期来花生的经营加工面比较狭窄,多半是香炒油炸,或制作花生糖,品种单一,经营不活,难以出口。近两年,文登县接受外贸部门的指导,重视提高加工技术,先后开发出花生蛋白粉、精制花生酥糖、花生饴、花生饯、酱花生仁、水溶多变性花生蛋白肉等 20 多个系列产品,配以精美的听、袋包装,十分美观,引人注目,除畅销国内各大城市外,已开始销往港澳地区和独联体、蒙古等国家的边境市场。江苏盐城市的一些乡镇企业用杞柳加工的躺椅、坐椅、茶几、鸟笼、装饰柜以及各种造型花篮等,通过北方边贸口岸展销,吸引了独联体和东欧一些国家的客商。如果我们在这方面多做些研究,使我们的许多土特产品资源得到深度加工,会有效地吸引资源有别的国外广大消费者。

3. 适应边民需要,增加生产性工具品

域外边境地区工业基础薄弱,多数以农业为主,生产工具比较落后,生产力水平相对低下。近几年,随着当地政府改善边远地区居民生产生活计划的实施,投入农业的资金相应增加,农民对生产方面的季节性工具需求量剧增。据了解,印度、巴基斯坦、哈萨克斯坦、尼泊尔等国家的边远地方政府都正致力于改变边疆地区经济落后状况,但农用工业落后,农用产品不能适应边民发展生产的客观要求,我们应当抓住这个机会,扩大不同季节生产所需的农用产品,以填补对方的某些市场空白。这些主要包括:一是小农具。传统的手工小农具仍然是边疆地区的主要劳动工具。据印、巴等国的农业部门调查,边疆地区缺少的主要小农具是锄头、收割刀具等。而这些工具特点与我国的东部、西部地区的生产工具有所不同。增加这方面的产品出口,一方面需要东部企业加强市场调查,根据对方特点加工此类产品;另一方面应在西部地区增设这类生产企业,利用当地与外域生产相近、习惯相仿、行情熟悉的优势,就近生产、就近销售。二是小型机械,据外贸部门反馈,印度、巴基斯坦等农业国对我国生产的小型拖拉机、柴油机、脱粒机、播种机、插秧机、电动机、碾米机等专业化农用机械很感兴趣,特别是 8 型、12 型手扶拖拉机、柴油机和小功率电动机等,性能可靠,用途多样,轻捷便利,适宜于小型农场和边民分散化的生产作业活动。三是药械器具。西南边境热带地区蚊虫多,危害大,四季如此。象我国东部地区生产的用于水稻、棉花治虫的便携式农药喷雾器、蚊虫喷药筒等,也很受域外边民的欢迎,但供应量极少,远不能满足市场需求,甚至连我国边疆地区也难以买到,应当重视扩大生产,增加批量。同时应根据对方需要,研制开发一些功能多样、质量可靠、使用更为方便安全的药械器具,增加边贸出口。

4. 根据市场变化,发展短平快的消费品

一方面要承认边境地区经济相对落后,边民的消费水平不高,另一方面也要看到,随着商品经济的发展,尤其是边境地区和平环境的形成,人民对消费品的实际需求也相应增大。抓住对方这一经济特点,多发展一些短平快的消费品。例如,儿童消费品,包括儿童鞋帽、服装、玩具等。由于受电视、电影宣传影响,边境地区儿童消费品求新趋势越来越明显。有些时新产品儿童爱不释手,价格可以卖得比较高。再一个便是嫁妆消费品。西亚地区边民尤其是印、巴、尼地区的男女青年,由于受传统风俗习惯影响,对置办结婚嫁妆特别感兴趣,需求量也比较大。我国西部边疆地区少数民族的风俗习惯和嫁妆特点与之相近,容易为对方接受,应当扩大这部分产品的生产与出口。内地企业也可以通过与边疆地区联营,增加对西部边境地区的市场覆盖。

5. 广辟边贸渠道,发展“三来一补”

我国边疆地区资源丰富,可供加工出口产品基础较好;劳动力价格不仅比海外发达国家和地区低得多,而且也比沿海地区低一些;同时,边疆地区多数是少数民族,对域外边民的生产生活和消费习惯比较了解,且有加工某些民族消费品的传统技艺,加之交通条件的逐步改善,完全有可能吸引外商投资,发展三资企业,再通过边境贸易,出口到国际市场。这样,不仅可以扩大我国外向型经济的开放度,而且可以改变外商投资偏移失重,工业产业分布不够合理的状况,减轻沿海地区的工业重负,启动西部地区的工业活力。发展边贸出口为主的三资企业,其吸引点应侧重于三个方面。一是独联体和东欧国家。这些国家面临的经济困难,需要寻求广泛的经济合作,我们应在这方面争取有较大的突破。二是西亚国家和地区。这些国家和地区尽管与我们的社会制度不同,但他们信奉的伊斯兰宗教与我国西、北部边疆地区少数民族的宗教信仰一脉相承,许多民族习惯也颇为相似,可以吸引对方客商投资办企业。三是港澳台地区。近两年,港澳台地区有些客商已不满足于在沿海投资办厂了,他们中的许多有识之士已把注意力投向了我国潜力巨大的西部地区。他们看到,就中国大陆而言,西部地区不仅可用资源丰富,而且与西亚、欧洲连得更紧,市场也更为广阔,可以通过西部边贸窗口,更多地叩开西亚及东欧等国际市场。此外,西方客商投资也是不可忽视的重要方面,许多欧美客商对开发我国大西北已表示出极大兴趣,其投资潜力不容低估。总之,把“三来一补”机制引入西部边贸大有前途。

二、发展边贸出口需要解决的几个问题

目前,国家、地方和部分企业对发展边贸出口已加以重视,但某些宏观政策和微观条件还不完全适应大力发展边贸出口的客观要求,需要探索解决途径。

1. 全方位开放边境,形成完善的边贸出口体系

边境开放程度和外贸体制是否健全完善,对发展边贸出口关系极大。目前,我国北部、西部地区对外开放口岸仅为 20 多个,而且偏重于东北三省和新疆部分地区的重点城市,地域广大的大西南边境省、区和内蒙、新疆大部地区,基本没有或极少有官方性的开放口岸,因而不便于扩大边贸出口。不仅如此,边境地区的外贸体制及其延伸机构也不够健全,层次单一,形式不活。有些地方的限制过多过苛,致使某些边贸活动处于私下交易状态;对外贸易还是易货形式为主,纯出口比重不大,创汇率不高。因此,应扩大边境贸易开放度,以利于进一步扩大产品出口。一是应实行全方位开放,增加边贸口岸。凡有条件开放的边境城市、村镇,都可以列为边境贸易点,方便双边居民就近开展贸易活动;二是应建立健全的边贸经营体系。以国营贸易公司为主体,鼓励集体、民间一齐上,多层次、多渠道发展边贸出口;三是搞活边贸出口形式,创造条件,逐步由易货形式向多样化贸易形式发展。

2. 制订优惠性政策措施,调动边贸出口积极性

从海内外经验看,发展边贸出口,仅有一般性政策措施不够,有必要引入沿海地区的某些特殊性开发政策措施,如采取特区形式和特区政策等。笔者认为,为促进边贸出口,可在西部和北部的某些边境地区设置边贸出口特区,如东北的图门、丹东、黑河、绥芬河、佳木斯,新疆的伊犁、塔城、阿勒泰、霍尔果斯,云南的畹町、瑞丽地区等。现在,东欧、西亚一些国家和地区为利用边境优势,也在考虑设立类似我国经济特区的以边贸出口为主的“自由经济区”,如俄罗斯、乌克兰已在西南边境敖德

萨等地建立了首批“自由经济区”。因此,我们也应当抓紧考虑和落实边境“经济特区”问题。不仅如此,在外汇分成上,也应给边境地区及其边贸出口企业以更多的优惠,一方面可以调动边境地区及企业发展出口的积极性,另一方面可以增加地方财力,壮大地方经济实力。在税收方面,也应提供某些优惠,有区别地实行缓、免、减关税的轻税政策。有条件的地区将来可象香港那样,办成自由贸易区。这样做,最初阶段,国家可能会少得些税收,但从发展边贸出口,繁荣边疆经济,缩小东西差距,巩固民族团结这个大局和长远利益看,无疑有十分重要的积极作用和深远意义。

3. 加强工业基础建设,增强边疆地区加工能力

我国的西南、西北六个省区的工业基础落后,是发展边贸出口的最大制约因素。据统计,1991年,广西、云南、西藏、新疆、内蒙等六个省区工业总产值仅占全国的5%左右,基础比较好的新疆,工业产值也不足全国的1%,而西藏仅占0.03%强,不如乡镇工业发达的广东、福建、江浙地区的一个乡镇。不仅如此,西部地区的产业结构也不够合理,矿产资源性产业比重偏大,工业企业偏少,甚至有许多空白点,现有的一些企业生产能力也极为有限,自给能力尚且差距很大,当然也谈不上向域外地区出口产品了。解决这个问题,有赖于中央和地方共同努力。中央有关部委在项目投资上,对西部地区要有所倾斜,尽可能加强西部地区的国家工业基础。当然,西部各省区也不能单纯依赖于国家投资,自身需作更大努力,一方面要多层次兴办金融机构,多方面吸收建设资金,包括海外资金,增强自我造血功能;同时,要准备过一段紧日子,节省些资金办些象样的基础工业;另一方面要努力改善基础条件,优化投资环境,充分利用外资、外技,积极兴办“三资”企业,大力发展民族工业,奠定西部工业基础,为扩大边贸出口创造物质条件。

4. 加强沿海与内地和边疆的联系,形成协调发展的整体优势

随着沿海东部地区外向型经济战略的进一步贯彻实施,其经济势必更为繁荣。但是也要看到,在工业经济逐步发展、国内市场不断饱和、国际贸易壁垒日益森严的情况下,东部发达的工业必将出现相对的产品过剩,必须寻求新的市场;而西部地区地域辽阔,资源丰富,且面向欧亚大陆,市场前景十分广阔。因此,东部沿海经济发展中的一些重大难题可以从西部内陆地区寻找出路,西部地区的经济落后状况需要从东部沿海寻求支援。这样,将会使沿海和内地的两个优势得到较好的发挥,使边贸出口有更为强大、更为扎实的经济基础。所以在实施沿海外向型经济战略,发展边贸出口过程中,必须正确处理东部与西部、沿海与内地的关系,加强经济技术的广泛联系与合作。内地应继续坚持有计划地开发本地资源,尽可能地支持沿海地区的新兴大工业;同时,应从多方面提供优惠条件,主动争取和接受东部沿海地区发达工业的辐射。沿海应从加工设备、生产技术、科技人才和紧缺产品等方面支持内地,特别是边疆地区,帮助他们发展区域经济和工业生产,并利用西部边境这个跳板,把更多的产品打入西亚、东欧等国际市场,使沿海、内地、边疆融为一体,构成内外贸出口统一市场。

5. 建立科学的信息系统,有目标、有重点地发展边贸出口

当今世界,是信息的世界。随着经济社会的不断发展,人们的生产生活需求都在不断发生变化,因而市场也在不断有新的变化。但这仅是一种表象。实际状况如何,到底有哪些变化,需作深入透彻的了解,以便把握市场变化。因此,需要确立顺应市场要求的信息观念,建立适应边贸的信息队伍,重视培训专业信息人员,负责收集边贸信息、分析市场行情、预测未来趋势。同时要逐步建立灵敏的信息处理系统。要用发展的眼光考虑增加信息科学的投入,改变信息处理系统陈旧落后的状

况,为逐步实现信息处理现代化创造条件。此外,应重视信息的时效性。重视疏通信息渠道,减少各个中转环节的滞留时间,缩短信息传递流程,把边贸出口中对方市场的各种经贸信息及时反馈到有关部门和企业单位。

6. 加强宏观规划、协调、管理,建立边贸出口新秩序

由于长期来缺乏足够的重视,我国的边贸进出口几乎一直处于无统一规划、无科学管理、经营分散、秩序混乱的不良状态,特别是改革开放后,有些地区的法制、税务、工商管理等工作没有相应跟上,边贸经营成为外贸经济中漏洞百出的薄弱环节。有些地方把国家紧缺资源和贵重材料拿去交易,廉价出售,有些地方成为走私贩私、偷漏税款的“王道乐土”。固然,这些问题不是边贸出口中的主流,也不是改革开放的必然产物,但不良影响显而易见,必须加以重视,实施科学管理,建立边境贸易新秩序,使之趋于规范化、正常化。边境贸易应循着先放后管、边放边管,放而不乱,管而不死的原则进行。边贸进出口虽是地方贸易为主,但属于国家性的综合经营,其业务性质及其履行手续大体与国家贸易相同,上下左右的涉及面都比较广泛。然而,边贸进出口缺乏权威性的统一规划与协调管理机构,不仅省级行政区域内碰到矛盾无法统一协调,而且行政区域之间的矛盾也无法协调。鉴于此,应首先在国家经贸部内设立边境贸易进出口特别管理机构,具体负责边贸进出口宏观规划,研究制定有关政策措施,协调地方间和内外矛盾;工商、税务部门一方面应简化手续,放宽政策,鼓励各层次、各方面发展边贸出口;另一方面应加强必要的引导和监督管理。当地政府、国家安全部门、边防部门和工商、税务部门要紧密配合,维护正常的边贸秩序,防止在边贸进出口中损害国家和民族利益,使边贸出口在既有宽松环境、又有正常秩序的条件下健康蓬勃发展。

~~~~~  
(上接第 53 页)

先具保放行,再补办手续;企业为节省报关费用,提出采用转关运输方式将进口货物转运至企业所在地海关报关,海关应予同意并上门查验、定点监管,24 小时全天候服务。

海关还应大力推行信用监管制度,简化企业进口货物通关和核销手续。对信得过企业进口货物的查验,可采取委托企业自验和海关抽检相结合的办法,也可经批准先担保放行货物后征税。经企业申请,海关可准予一些进出口业务量较大企业或企业集团在海关报关注册登记,便利其直接向海关办理报关、征税、提货、核销、退税等一揽子海关手续,简化中间环节,加速企业进出口货物通关。

在沿海口岸,海关正在试行推广出口监管库制度,对已办结海关手续并已结汇的企业出口货物,一旦经海关批准进入海关出口监管库储存,企业即可办理出口退税等手续。

为了切实帮助企业提高参与对外经贸业务水平,海关除定期向企业宣传政策法规和培训

人员外,还应加强对外咨询工作,为企业提供咨询服务,使企业避免因不了解海关报关纳税期限而未按时报关纳税,影响生产和科研的正常进行,同时导致罚交滞报金和滞纳金;避免因缺乏了解海关关税政策和计税方法,使企业在可行性研究中成本核算不精确,决策失误,经济利益遭受损失;也可避免因不谙海关对无代价低偿货物的规定,未向海关提交必备单证,使本可免税的货物而未享受免税待遇,等等。

海关应在力所能及的范围内,严厉打击走私违法活动,为大中型企业创造良好的平等的竞争环境而发挥应有的作用。这几年沿海沿边地区走私贩私活动越演越烈,而且逐渐涉及到内地。由于走私物品大大低于国内市场价格,致使生产相同或类似产品的国内大中型企业无法正常销售自己的产品,直接威胁和影响企业的生存和发展。为此,海关正在采取切实有效的措施,加强缉私力量,对走私违法活动予以严厉打击,以保护大中型企业的合法权益。