



第八讲 企业涉外业务与国际竞争

李敬辉

由于现代企业生产经营面对的是国际、国内市场，因此企业涉外业务与国际竞争是财务管理研究的一项重要内容。本讲就有关的内容作些阐述。

一、企业与关贸总协定

关税与贸易总协定，又称为关贸总协定(GATT)，顾名思义只是一项“协定”，其基本原则包括：

(一)以市场经济为基础。自由竞争为其基本原则，价格由市场供求关系来决定。

(二)互惠原则或叫对等原则。贸易减让要有给有取，互惠互利。对发达国家来说是总体减让对等(不是每一项产品的进出口对等，那样就谈不到发挥相对优势了)。对发展中国家来说是互惠，因为总协定中的发展中国家条款规定，发达国家在作出贸易减让时，不应期待发展中国家给予对等的回报。

(三)非歧视贸易原则。这就是闻名的最惠国待遇条约。缔约方承担相互之间给予最惠国待遇的义务。给予任何国家的进出口关税及其它税费的优惠，必须自动地给予所有缔约方，任何一方不得给予另一方特别贸易优惠或加以歧视，只有关税同盟和自由贸易区例外。非歧视待遇还表现在国民待遇上，即在产品征收关税入境后，应视为国内产品一样，不得加以歧视，即所谓的“国民待遇”。国民待遇主要表现在缔约方在国内税和销售规章方面对进口产品和本国产品一视同仁，避免用国内税和销售规章来抵消关税减让的效果。

(四)关税为唯一的保护手段原则。如果需要对本国工业进行保护，主要应通过关税的手段，而不是采用其它限制措施。这一原则的目的是使保护的程度一目了然，便于对各国的保护水平进行比较，使贸易减让谈判有明确的衡量标准。

(五)贸易壁垒递减原则。缔约方通过约束关税减让水平为世界贸易提供了一个稳定的可以预见的基础。缔约方之间谈判达成关税税率削减到减让表水平上，不得随意提高。总协定规定每隔三年，只要减税的一方提出要求便可以对约束率进行重新谈判。但是税率的复升必须用其它产品税率减让补偿，所以，实际上，谈判回升关税的情况是极其罕见的。关税谈判使双边关税减让多边化，并使贸易自由化的结果逐步扩散，从而使缔约方的关税水平逐步下降，以促进世界贸易的发展。

(六)促进公平贸易原则。为了使贸易在公平的基础上进行，总协定规则允许缔约国采取措施来抵消倾销行为和出口补贴对进口国所造成的损害。倾销是企业以低于产品的正常价值(指国内售价或成本加利润)在国外市场销售以打击竞争对手，使其倒闭以利占领市场。补贴则是政府出资补贴出口商使其能以低于正常价值在国外市场销售，达到倾销一样的效果。因此，倾销和补贴都被称为不公平贸易。总协定规则允许进口国征收反倾销和反补贴税来抵消其对国内同类工业造成的损害。但征税也要遵循一定程序，不得滥用以达到保护主义目的。由于关税壁垒已大大下降，缔约方增加使用非关税措施作为保护手段的趋势日趋明显。反倾销、反补贴措施日见频繁。

(七)一般禁止数量限制原则。一般来说实行进出口数量限制都是违反总协定基本原则的。实行数量限制就是限制外国产品进行竞争，所以受到禁止。在某些例外情况下允许数量限制，但这些例外允许的数量限制必须遵循非歧视原则。

(八)贸易政策法规的全国统一实施和透明。原则上所有政策法规都应提前公布，使缔约国有一定时间

来熟悉它,然后才开始实施。但总协定不要求公开那些会妨碍法令的贯彻执行、会违反公共利益、或会损害某一公、私企业利益的机密资料。

从1995年1月1日起将成立世界贸易组织(WTO),取代关贸总协定。“复关”谈判和加入世界贸易组织对我国企业来说,是机遇,也是挑战,面对这一经济步入全球体系、产品走向国际市场的豁口,我国企业需要提高竞争能力,承受住国际、国内市场的双重压力。这也将从根本上改变我国企业依赖政府计划生产或忽视市场需要的状况,从而推动企业转换经营机制,为建立现代企业制度创造外部环境。

二、企业涉外业务的一般管理

所谓企业涉外业务,是指企业生产经营根据国际市场的需求及变化来进行决策的活动。企业涉外业务管理关键是了解和掌握国际市场的行情和动态,其管理的广度和深度远远超出按指令性计划生产或仅局限于本地区、本部门的需求组织生产。企业涉外业务管理通常应考虑以下几个方面:

(一)了解国际市场动态。总的来说,国际市场变化是有一定规律可循的,关键是要认真分析了解其变化的原因及趋势,逐步摸索其规律,按照市场要求及时组织生产经营。从长远来看,企业尤其是大企业生产经营与国际市场是密不可分的,企业无论是生产设备、技术和原材料,还是所生产的产品或提供的劳务,均是受国际市场的需求变化影响的。也就是说,不是企业想生产什么,就生产什么,而应先预测国际市场需要什么;不是企业有多大生产能力就生产多少产品,而是应根据国际市场的需求量和生产同类产品的厂家的生产量及各自的市场占有率来决定生产经营数量,并研究如何提高产品竞争力和市场占有率,这就使企业生产经营活动无论是在决策上还是在组织管理上,都无时无刻不受国际市场的左右或制约。

(二)信息咨询。由于研究和了解国际市场成本费用大,所以,根据成本与效益孰低原则,单个企业特别是中小企业可以通过信息咨询形式来了解和掌握国际市场的有关情况。由此形成了一个新的领域,这就是国际市场及信息咨询行业。随着信息高速公路发展以及市场行情国际化,信息服务及咨询业将会得到更快的发展,反过来又会促进国际市场及信息研究专门化、咨询专家化。

(三)商务代理。包括进口代理和出口代理。这也是从节约成本的角度来考虑的,单个企业自营出口的成本费用相对要高,而且对市场行情了解不充分,于是常

通过采取代理形式来实现。这就要求改革我国现行的外贸企业管理体制,推动进、出口代理业务的发展。

(四)培训人才。主要是培训外贸方面的专业人才,这对跨国公司、大型企业等是必不可少的。我国企业走向国际市场的一个很大障碍是人才短缺,需要引起企业及社会各界普遍重视。培训人才、储备人才、合理使用各种专业人才,将为企业发展和参与市场竞争提供巨大的人力资源优势。

(五)内外贸结合。企业生产经营活动应从国际、国内两个市场着眼,当国际市场需求下降或价格下跌时,应及时转向国内市场;而当国内市场潜力小时,则可积极开拓国际市场,提高产品的竞争力。

(六)采用国际通用的技术标准。当前国际市场上产品的一个显著特征是按同一技术标准或国际公认的标准组织生产和经营,提高产品的通用性和适用性。这个问题应引起我国企业的高度重视,企业产品的内在质量必须符合一定的技术标准,这包括国家标准、地区或区域标准、国际标准或公认标准。

(七)充分利用政府商品技术展示会和国际博览会。这是企业产品走向国际市场和提高国际知名度的一条捷径。

三、国际竞争中的红灯区:反倾销

随着我国政府签订乌拉圭回合最后文件,我国企业进入国际市场的关税及非关税壁垒将逐步消除。但目前已经出现并且容易发生的是外国政府对我国出口产品采取反倾销措施,在关税之外再附加一定比例甚至好几倍的税收,这既影响我国出口企业的产品出口数量,又损害我国企业在国际市场的形象。造成我国出口产品被征收反倾销税的原因很多,归纳起来:一是我国产品价格构成不合理,在税制改革前,我国产品定价普遍采取含税价格,与不含税价格比较,无形中有一个价格差,必然出现外销价格低于国内价格或国内成本的现象;二是长期以来我国工资水平偏低,产品成本中工资含量部分显著低于工业发达国家,这是我国产品的竞争优势,同时也容易被视为低价销售;三是普遍存在的出口企业或厂商之间为了争市场、争客户,杀价竞争,甚至不惜低于成本水平销售,最终导致倾销,这是一个很重要的原因;四是不了解国际贸易的有关规则,被销售地国家或地区征收反倾销税,但不会利用法律手段来申诉或保护自己;五是个别国家或地区对我国产品采取歧视或变相抵制行为。以上问题应引起政府、企业及社会各界的高度重视,尽快研究解决。

反倾销是国际贸易中主权国为了保护其国民利益

或维持其国际收支平衡而采取的一项临时性的保护措施。一般是在公认贸易规则或不违反关贸总协定原则的条件下采取的,其措施及采取措施的原因是可接受的或被迫的。当然,我国加入关贸总协定或世界贸易组织后,也可以适当采取反倾销措施来保护国内企业生产,这主要是根据国际贸易规则制定相应的法律,运用法律手段来实行反倾销措施。

四、提高国际竞争能力的捷径:购买技术或专利

日本经济腾飞并提高其国际竞争能力的一个很重要的原因是购买技术或专利,借助于他人的力量来发展自己。我国企业如何提高技术水平,提高国际竞争能力,可以借鉴日本在这方面的成功经验。我国企业在购买技术或专利方面应注意以下几个问题:

一是了解有关知识产权保护规则。随着我国加入知识产权保护国际公约,企业除了遵循国内有关知识产权保护法律外,同时也受国际公约的约束,盗版、仿造等行为必然受到法律制裁。

二是避免重复引进。重复引进的后果是重复生产,造成规模上不去,效益上不来,不能充分发挥购买技术的效果。

三是部分购买或合作生产。主要购买关键技术或引进关键设备,在此基础上自行研制和配套,这样,可

以在购买技术的同时提高企业自身的技术研究和开发能力。当然也可以采取合作生产方式,既可节约直接投资,又可引进和利用他人技术。

四是自行研究和开发。根据国外技术发展水准,确定企业技术开发水准或方向,自行研究和开发,提高企业的技术水平和技术研究开发能力,这是企业长远发展的基础。

五、跨国公司财务管理

随着企业经营规模和经营领域的扩大,企业生产经营将跨越地域的限制,以市场或投资效益作为企业发展的取向,这就逐渐形成了跨国公司。跨国公司的发展,使企业经营全球化,竞争国际化,从而为推动全球贸易发展和消除贸易壁垒创造了条件。

跨国公司财务管理除了遵循一般财务管理原理外,有其自身特殊性。一是注重研究企业经营环境。主要研究不同国家的法律、社会及经济特点,以适应所在国或地区的经营环境。二是研究企业经营风险,包括资本筹集风险和经营风险。三是研究企业收益合理转移和避税问题。四是研究公司内部财务管理体制及办法。五是研究公司合并报表问题。这些都是跨国公司需要研究的财务问题。

(作者单位:财政部工业交通财务司)



应适当提高托收承付延付滞纳金的标准

人民银行在“关于恢复异地托收承付结算方式的通知”中规定,银行对延期承付货款的单位,应按延付金额每日万分之三的标准计付滞纳金给收款单位。这项规定的目的是为了处罚承付单位拖欠货款的行为,以维护结算纪律的严肃性。但是在实际工作中,却有一些单位宁愿支付滞纳金,而不愿承付货款,故意拖欠的异常现象。究其原因,除了有资金紧张等因素外,还有一个重要原因,这就是延付滞纳金的比率太低。一是低于委托收款的滞纳金率。现行委托收款结算方式延期付款的处罚标准是按每日万分之五计算滞纳金,比托收承付万分之三的处罚标准高出百分之四十。二是低于贷款利率。目前工商企业流动资金贷款的利率,一般

是月息千分之十点九八,按日息计算是万分之三点六六,也比托收承付万分之三的处罚标准高出百分之二十二。如果按集资利率计算,则差异更大。因此笔者建议,对托收承付的滞纳金标准作适当提高,从万分之三提高到万分之五。这样做将有利于维护结算纪律的严肃性,减少企业间的故意拖欠。

(江苏省兴化市农业银行 潘焕华)

