

针对因电子数据传输不畅导致相关部门无提货数据,无纸通关尚未完全实施到位的情况,建议加快检验检疫等相关部门与海关电子数据的联网进程,不断完善系统,并在电子付税、电子验核监管证件等条件完备后,最终使所有企业和所有商品都实现无纸通关。

3. 对来、进料加工采用整体核销方法

目前来、进料加工贸易核销采用逐笔核销的办法,手续复杂。建议采用整体核销的办法,简化手续,以便扩大加工贸易类业务。

(三) 清理收费项目,完善配套机制

1. 推行收费改革,清理有关项目

建议在全国推广深圳经验,改革“三检”收费。1995年,国务院批准在深圳口岸对“三检”收费办法进行改革,下发了一系列专门的收费规定,体现了划清范围、减少交叉、取消重复、禁止非法的精神,取得了良好的效果。这一做法值得在全国其他口岸参照推行。

建议对与通关有关的收费项目进行清理,其中符合国家规定的合理收费项目予以保留,重复的收费环节予以归并、整合,不合理的收费标准予以调整,假借名义搭车收费和只收费不服务的项目必须取消,例如疏港费属上海地方性收费,国内其他港口均不收取,应予以取消,理货费则应按自愿原则办理,禁止强制性服务收费。

2. 强化货主协会功能

货主协会代表外贸企业,承担与货代协会、港口、码头等的谈判



协商职能。建议通过强化货主协会的职能,提高外贸企业在贸易通关中的地位,维护货主利益。

3. 对货代行业进行综合治理

建议由货代协会通过各种渠道(包括在网站上设立专栏)定期公布各收费项目的流程和行业指导性价格标准,提高透明度,以此减少货代虚开收费项目或增加收费标准。物价、工商、外经贸委、税务等部门要各司其职,加强对货代企业的监督管理,加大处罚力度。

商务部已于2004年1月对货代市场进行适度放开,允许自然人参股,但公司法人必须占大股,据悉下半年将对三资企业放开货代市场。建议进一步解放思想,降低准入门槛,开放货代市场,使“二代”、“三代”获得经营资格,将其纳入合法渠道予以规范,使之为建设国际航运中心服务。

如何在非

Opportunities to be

自在北京、河南一些媒体上发表了《“走出去”又是一片天》、《非洲充满商机》、《河南企业走进非洲觅商机》、

《“走出去”——强国富民的伟大发展战略》等文章后,收到许多读者的电话,现就许多读者关心的问题,写出以下几点供参考:

中非经济贸易互补性 利于贸易发展

中非经济贸易有互补性。中国产品价廉物美,特别适合非洲普通老百姓的需要,得到了非洲人民的普遍喜爱。非洲是我国开拓市场多元化的重点地区之一,近年来中非贸易发展迅速,去年首次超过100亿美元。我们主要的贸易伙伴是南非、埃及、尼日利亚、苏丹、安哥拉、阿尔及利亚、赤道几内亚、科特迪瓦、摩洛哥等国。经过多年积极开拓,中国产品尤其是轻工纺织品在非洲已随处可见。在一些非洲国家,如南非、埃及、肯尼亚等国,中国产品已经家喻户晓,当地人甚至已经认识一些中国品牌。在南部非洲,通过南非的辐射,中国产品已进入南部非洲十几个国家。不过像南非这样的国家,占其零售行业70%的是连锁店,经营中高档产品,这些产品仍然被欧美等国垄断,中国产品进入连锁店的还不多。而在埃及,越来越多的中国人来到这里

洲市场寻找商机

Sought in Africa

田勇利

做贸易，他们通过参加开罗或亚历山大的展览、展销会，或通过自己或埃及人的贸易公司，将中国产品介绍到埃及市场，再辐射到周边国家。在东部非洲共同市场，乌干达、坦桑尼亚和肯尼亚中国商品比比皆是，但机会仍然不少。很多人在几乎所有国家组织或参加了展览展销会，或开起了公司，或开了商店，做起了贸易。中国商品对中西非出口增长很快，在加纳、贝宁、尼日利亚、喀麦隆、加蓬等国家都有中国人的身影。我们开拓非洲市场也有许多不利因素：1. 语言不通，非洲大部分国家官方语言为英语和法语，民间多使用本地语言。2. 歌个别非洲国家政治形势不太稳定。3. 路途遥远，运输成本较高。

4. 个别非洲国家制度不太健全，商业信誉度不高。

非洲工业化需求利于投资建厂

越来越多外国商品的涌入，特别是中国大量价廉物美产品的进入，对非洲国家市场多少产生了一些冲击，因此非洲有些国家对外国商人在他们国家做贸易显得不太愿意。这无形中加大了中国人在这些国家发展的难度。北部非洲的摩洛哥、突尼斯和阿尔及利亚，南部非洲的南非、博茨瓦纳、纳米比亚和安哥拉，都相应采取了一些控制措施。于是，非洲国家希望中国企业去他们国家直接投资，以便为他们带来他们迫切需要的技术设备和管理，帮助他们实现工业化，

同时解决各国政府均为之头痛的失业问题。

非洲工业化的梦想由来已久，许多非洲国家总是期望改变单一经济结构的命运，不愿意成为世界廉价原料的供应地。非洲各国政府多多少少都曾经尝试过实施进口替代战略，即通过发展本国工业，生产有关产品，以减少该产品的进口。然而，从非洲的实际情况看，这一计划一时很难实现。而通常情况下，除非贸易壁垒难以逾越，外国人都希望从贸易着手开拓非洲市场，以减少进入风险，同时快速赢利。价廉物美的产品大量流入，一方面满足了非洲市场对优质低价产品的需求，使非洲人能以更少的钱买到更多更好的东西，同时也可能



摄影/高德明

对非洲国家本国的工业产生冲击。为了避免这种冲击，非洲国家一方面采取投资鼓励政策，促进投资，另一方面也采取了一系列的关税和非关税措施限制进口。比较典型的例子是安哥拉，安哥拉历时27年的内战结束后，百业待兴，市场商品短缺，机会颇多，但中国公司在其驻华使馆办理安哥拉的签证手续却很难，已经去安哥拉中国人，也在签证延期、工作证、居留证、公司注册等方面面临很大困难，究其原因，主要是安哥拉采取了防范措施，控制外国人的进入，尤其是外国贸易商人的进入。安哥拉人称，他们总结了南非的经验教训，采取严密措施来做到这一点。

非洲国家工业化的愿望，有利于中国企业去他们国家投资、建厂，中国政府也鼓励企业走出去与非洲国家开展广泛的经济技术合作。这是对过去单纯赠款，援外方式的变革，可以把中国与非洲广大国家的友好关系建立在更加坚实、稳定的经济基础上。

在非洲如何寻找机遇

有些人认为非洲已经没有机会了，实际情况不是这样。非洲是唯一尚待开发的大市场。据统计，非洲每年进出口贸易总额为3000亿美元，估计每年将以3%的速度递增，可见非洲市场潜力之巨大。非洲国家在经济上与中国互补性强，多数国家工业化水平低，工业产成品价格高，产业与技术梯度低于中国，是中国产品、设备、技术、资本转移的最佳地区，可望取得丰厚回报。中非之间贸易潜力巨大，非洲的贸易机会是很多的，非洲机会来自于中国与非洲经济的互补，即在资源上、工业上、贸易上、市场上互补。因此，我们不断看到很多中

摄影/杨正



科特迪瓦首都亚穆苏里克

国企业，尤其是经营机构灵活的私营企业，在非洲取得了一定的成功。他们在非洲或经营商店，或从事进口贸易，或兼而有之，从国内组织货柜到有关国家批发或零售。虽然竞争越来越激烈，价格越来越低，利润相对减少，但比起国内，利润还是很可观的。

非洲许多国家没有工业和加工业，更没有重工业。工业品、日用品、办公用品都靠进口，非洲各国又都没有进口限制，实行自由贸易，只要纳税缴费就可以进口。如果把中国重工业和工业的半成品，

零配件，散件，原料出口到非洲进行深加工、组装生产，会取得更丰厚回报。所以，非洲不是没生意做，关键看你能不能选好国家，选好产品，而要做到这一点，最好的办法是到非洲实地考察，选个国家蹲点1-2个月，切实了解一下在这个国家到底什么产品自己做起来有优势，通过道听途说了解某种产品在非洲某国的市场往往是靠不住的。

值得一提的是，大多数非洲国家医疗卫生事业落后，缺医少药，药物的市场很大，特别是治疗疟疾的药物。疟疾是热带和亚热带地区



危害人类的第二大疾病，全球疟疾患者病死人数超过300万，其中非洲国家疟疾患者病死率为70%以上。抗疟疾药物的市场很大，非洲每年需要近200亿美元进口抗疟疾药物，才能满足病人需要。据许多疟疾地区反映，由于滥用抗疟药而导致广泛抗药性，喹宁的疗效正在逐渐下降。青蒿素类药物经多方试验，证明其疗效确切，作用迅速，无毒副作用、安全可靠。青蒿素药物是我国研制的，得到世界认可并进入国际药典的、我国第一个以一类新药制剂出口的化学药品。青蒿素类药

物是目前全球所有抗疟疾药物中最优秀的药品，其原料产自国内，且自供充足，价格便宜，整体成本低，利润丰厚，有良好的经济效益和社会效益。

非洲医药市场也有一些不利因素，例如非洲国家多实行政府管理的医疗制度，常用欧美药品，管理法规不健全。这为中非药品贸易的具体运作带来一定的困难，尚需我国进一步掌握国情、民情与市场信息，制订灵活而有效的产销方案，才能使中国医药在国际贸易中占有优势地位。

在非洲经营的经验和诀窍

许多非洲国家因为工业落后，各类药品和生活必需品几乎全靠进口，且大部分商品在市场上都很贵。非洲商人在做贸易时往往订量小、品种多、要货急，且是看货购买，或赊货代销。非洲人喜欢看货购买，他们不愿意开信用证，而是一手交钱，一手交货。因此，只有针对这种情况，采取灵活的经营，才能做好非洲贸易。在这方面，浙江商人的做法比较值得借鉴，他们先是对非洲大体有一个简单的了解，确定去哪个国家，然后便立即去有关国家考察，如市场可以，马上组织货源，发货柜。

一些非洲国家的商人资金不多，实力有限，在贸易交往中难以接受信用证付款方式。为有利于生意成交，若对方是资信较好的客户，可采用付款交单(D/P)预付定金25%的支付方式；在当地设立贸易公司，建立保税仓库，实行现货现卖、货款两清的方式，既符合当地商业习惯，也可免去自己因货款收不回而烦恼。同时，中国人在非

洲经营时能吃苦耐劳，顽强创业。他们或走街串巷，积极推销；或批发零售，建立网络；或抓住机遇参加展览，或开店设点向周边辐射。正是这些努力，使中国很多产品在非洲已经变得家喻户晓。虽然印巴人、黎巴嫩人也经营中国产品，但中国工厂如果在非洲设点，直接销售，还是很有优势的。

用好国家的扶持政策

我企业可获得中国政府给予建厂投资的中、长期贷款、流动资金贷款；可获得中国政府的贷款贴息补助；设备、零配、原材料可享受中国政府给予的出口退税待遇。为支持中小企业开拓国际市场，原对外贸易经济合作部下发了《中小企业国际市场开拓资金管理办法实施细则》。我企业可获得赴非洲考察、投标、参加展销会、培训等所需资金的补助款；还可获得技术质量认证，环境达标认定所需资金的补助款。

国家机关出台了境外加工贸易政策，其中有资金鼓励政策：

1. 从中央外贸发展基金中安排专项资金用于扶持境外带料加工装配项目。

2. 对境外开展带料加工装配业务的企业可从援外优惠贷款、合资合作项目基金中得到资金支持。

3. 为鼓励扩大生产规模，允许境外带料加工装配企业将获利后5年内所获利润充实本金。

4. 银行对境外带料加工装配出口的设备、技术、零配件、原材料所需资金优先提供出口信贷。

5. 从事带料加工装配项目企业申请批准的周转外汇贷款，银行按正常的贷款执行，由中央外贸发展基金对出口企业贴息2个百分点。■