

我国应当建立一些“阿姆托尔格”式的国外民间企业

周 鉴 平

(一)

阿姆托尔格是一家设在纽约的苏美贸易公司，成立于1924年5月，由苏联和哈默等人参加的“联合美国公司”合资经营。它的俄文第一个字母合并为“阿姆托尔格”一词，就作为它的名称。

成立阿姆托尔格，是列宁实施以国家资本主义为主的新经济政策下的产物。新经济政策允许合营公司可以搞外贸，外国资本的租让企业，也可经营进出口，还允许合作社也参加外贸工作。在这样的条件下，苏联国内各种经济成份的外贸经营者众多，也发生了自相竞争的矛盾。但当时苏联驻外机构为阿姆托尔格，却始终坚持综合性、统一性的原则，搞得较好，扩大了外贸，也引进了外资。

阿姆托尔格的董事长是美国人，直到1930年都由美国人出面代表公司，工作人员则聘用一部分美籍俄裔。这些人既非共产主义者，也不赞助苏联革命，但他们对祖国有感情，工作出色；並由于他们对美国情况熟悉，效率很高。阿姆托尔格的具体任务是洽谈租让和合营，引进设备和技术，聘请外籍人员去苏联工作等等，成绩斐然。例如，它在美国出版了宣传苏联建设成就的刊物；引进了道格拉斯飞机和福特汽车的生产技术和其他一系列工业生产技术；聘请了大批美国工程技术人员去苏工作，其中许多人担任了苏联大厂的厂长、总工程师，甚至有人当上全苏托拉斯经理。又例如，苏联需要建造一座大型炼油厂，阿姆托尔格就物色两家美国公司同时谈判，利用两家的竞争，获得了很大好处。

阿姆托尔格这种起用外国人和本国侨民的做法，十分大胆，收效甚巨。在1930年，斯大林认为两个平行的世界市场已经形成，很快取消了列宁当时提倡的一些灵活措施，但对阿姆托尔格却继续保持了很长的一段时间。时至今日，苏联依然很重视他的国外机构的活动，並和一些国家建立合资企业（包括在发达国家和发展中国家），来为苏联对外经济贸易进行活动。

(二)

我国建国35年来的对外贸易取得了很大的成绩，除了驻各国的商务参赞处以外，在国外也建立了一批机构，特别是银行日益发展，成绩辉煌。但是，在外贸、外资、外技、外经四外并举的情况下，我国的驻外机构就明显地感到不足。近年来虽然也投资国外，设立了几十家合营企业，但一般都是小企业，专业性强，不能起到进出并举，引进技术和设备的综合

作用。现在国外技术设备更新很快，旧货市场在北美、北欧、日本都有相当发展。我国有些四化建设需要的软硬件的进口还有不少困难，比较高级一些的技术和设备受到巴黎统筹会的干涉。在这种条件下，我们应当相应地、灵活地允许和设置一些民间性质的机构，其效果可能比官方机构要好得多。驻香港的光大实业公司、纽约中国贸易中心、上海实业公司等相继成立，说明我们已经迈出了不小的一步。

但是，现在我们的国外机构设置，不论其数量、能量、人员、活动的范围等等均不能和半个世纪以前的阿姆托尔格相比，这里既有国内体制的束缚问题，也有我们的思想不够解放的问题。例如：

1. 人员不足

上海现有驻外贸易机构5个，编制48人，实派27人；待建机构5个，还在物色人员之中。现在上海外贸系统外销员共1000余人，其中外语、业务都比较好的仅200余人，要在这些人员中去物色驻外人员当然很困难。解放以前，上海官僚资本杨子公司营业额仅5000万美元，其驻美机构就有500人，为我现在的20倍；而现在上海的年出口额达30亿美元（未计算价格因素），驻外人员仅27人，因此，我们只能以当“座商”为主，很少主动出去。

2. 体制束缚

我国现在的驻外机构除个别的企业，如纽约中国贸易中心、光大等公司有一笔资金在国外按当地法律注册以外，一般都由派出单位负担其费用。象上海这样一个全国最主要的贸易城市，也无法较多地设置一些综合性企业，特别是我们这些综合性企业都设在香港，不能进入欧美日市场。派出机构的职权甚小，要象当地商人一样开展活动甚为困难，甚至开办费都成问题，财政、外贸都推诿对方负责，结果只好实报实销，把国内一套出差制度搬到国外，又怎能适应形势要求？最近，我驻美国旧金山总领事馆的《半小时之差说明了什么》一篇报导说明：我在旧货市场上的失败还在于体制束缚上，如总领事馆发现美国磁带厂“TRACS”公司倒闭及某印刷电路板厂被迫出售，两者的售价均为其设备现价600万美元左右的1/2，而且设备都是八十年代初水平，是国内急待引进的好机会时，限于我体制上的束缚，虽采取紧急措施，找正在美国访问的我有关工业部领导汇报，得到支持，设法通过中国银行调用我其他部门在美暂存款项解决，但终因时间不及未能成功。而另一次购买旧货的成功就成功在避开体制的束缚上，即用请代理商新纪元公司垫付现金的办法，收购一个挠接机厂，从而使一个价值60万美元的车间以15万美元购进。由此可见，国外的我方机构如果仍然受到国内的一套体制的束缚，是不可能有多大成效的。同时也可以看到，一个民间的企业在国外是多么的重要，如果不是美籍华人主持的新纪元公司的协助，收购挠接机厂的成功也是不可能的。

现在，单纯出口或单纯进口的方式，已经不适应四化建设对外贸工作的要求，要采取多种形式的、灵活的、综合性的、四外并举的方式，伟大的列宁为我们树立了光辉的榜样。列宁坚决维护对外贸易垄断制，把整个对外贸易权力集中在对外贸易人民委员部和租让事业总管理委员会等中央机关手里，决不分散。但是，在具体经营问题上又是那样的灵活。当时苏联革命刚成功，帝国主义严重地威胁着苏维埃政权的独立，可是列宁大胆地重用外国人，设置权力很大的国外机构，为苏维埃政权取得了技术和设备，引进了人才，赢得了时间，取得了胜利。目前，我们和列宁当时的情况不可同日而语，但我们对引进外资、设备、技术的要

求及扩大贸易的愿望和当时的苏联没有什么不同，我们应当学习列宁的原则性和灵活性相结合，大胆放手地建立一批国外民间性质的企业性公司，为我们的四化建设服务。

(1) 民间的企业公司能起到我驻外机构所不能起到的作用

民间性质的公司，可以是我们投资的我方人员单独经营的公司，也可以是和当地人士合资或合作经营的公司。它根据当地的法律设立，受当地法律保护。只要我们经营得法，并且严格遵守当地法律，它可以起到许多我官方驻外机构所不可能起到的作用。上海有一家民办的机电产品咨询公司，在争取我国需要的某种物资方面就起了这样的作用，因为向美国进口这种物资，要填美国国防部的申请表格，表示由使用者直接使用，不能转让他人，我官方机构当然不能如此做。但一般民间企业情况就不一样，这家民办咨询公司通过和代理人的合作，取得了巴黎统筹会的同意，进口了我国急需的物资，说明了民间企业的作用。

(2) 放手利用国外华侨

利用当地人是世界各国不论是东方还是西方都普遍采用的有效手段。而拒绝利用当地人早已被证明是行不通的。苏联和东欧国家广泛地在国外设立合营企业取得了推销汽车、拖拉机、机床、仪表、叉车等的成功也是利用当地人。日本的大商社“三井”、“三菱”等在国外也大量雇佣当地人。我国有千千万万华裔是任何国家都没有的优势，特别象美籍华人，不少都想报效祖国，又在当地具有相当地位，熟悉情况。象旧货市场、拍卖、转让技术等等，用不用当地人效果大不一样，而且许多资本主义的商业习惯和我国体制之间的矛盾也可通过当地人的转环迎刃而解。

(3) 真正地给予自主权

设立国外的民间企业，我们应当按照投资的比例分得利润，同时通过我方人员来完成我们需要达到的引进和扩大出口的目的，而不要横加干涉。要让这些企业确实象当地企业一样地活动，这样才能保证我们的目的能够达到。如果把我国的一套管理体制和办法输出到国外企业中去，肯定是搞不好的。我们有些派出机构由于体制上的束缚而无所成就就是一个最好的说明。

现在我国有关部门已经注意到这些问题，国外机构正在逐步扩大中。例如，成立了纽约中国贸易中心，这是一家在美国注册的有限公司，由我国各外贸专业总公司、工贸公司、地方外贸公司和中国外贸咨询和技术服务公司联合组成，各省市可直接在上述中心设立相应机构来开展进出口业务和引进技术、设备，这是一件大好事。但象这样一个服务面太大的公司，是难以适应当前要求的。我国现在的企业数是苏联 1925 年时的 16 倍。我国外贸和引进的规模和苏联早期也不可同日而语。因此，我国的国外企业也必然要比“阿姆托尔格”大许多倍才能完成任务。当然，有可能把纽约中国贸易中心培育成华润集团那样的大企业，但不是短期可以成功的，对中国当前的迫切需要是“远水救不了近火”。我认为，象上海、天津、北京、广州、大连这样一些比较有条件的城市，特别是上海和天津，应当放手让他们在北美、北欧、日本等地成立“阿姆托尔格”式的企业，并且可以有少量资金，鼓励他们利用国外的关系，成立独资的或合资的企业。这样可以减轻中国贸易中心的压力，而使我国的驻外机构更加有效。特别是深入旧货市场，引进适用而先进的设备和技术，光靠一个企业是比较困难的。而上海、天津则完全有能力达到这一要求，关键在于能否真正认识到有深入资本主义市场的必要，能不能解放思想，广泛收罗人才，以积极的态度来对待这样一个问题。