

上海对外贸易四十年的回顾与展望

钱宗起

一、上海对外贸易四十年概况

上海对外贸易经过四十年发展，取得了显著的成就，主要表现在：

1. 进出口贸易规模处于全国前列

上海在 1950~1978 年对外贸易规模在全国处于领先地位，而且增长速度也快于全国水平。如进出口总额由 1.2 亿美元增到 30.2 亿美元，年均增长 12.2%（同期全国年均增长 10.9%）；其中出口额由 1.04 亿美元增到 28.9 亿美元，年均增长 12.6%（全国为 10.8%）。1978~1988 年虽然由于主客观原因，后期外贸规模退居全国第二位（现被广东超过），发展速度也低于全国水平（如进出口总额到 1988 年增为 72.4 亿美元，年均增长 9.1%，其中出口额达到 46.0 亿美元，年均增长 4.7%；而全国目前增长率分别为 14.5% 和 15.3%），但在全国仍然具有举足轻重的地位。出口商品的品种也由 1950 年的 100 多种扩大到 1978 年的 2 千多种，到 1988 年更达 3 千多种。

2. 进出口商品结构有了调整改善

上海 1953~1978 年出口商品结构，按重轻农分类，重化产品、轻纺产品和农付产品的比重分别由 0.9%、35.2%、63.9% 变为 10.5%、58.3%、31.2%；到 1988 年又进一步改善为 21.8%、61.9%、16.3%。按国际贸易标准分类，工业制成品所占的比重由 1950 年的 38%，到 1978 年占 60%，到 1988 年又上升为 83.6%，这表明工业产品出口所占的比重大幅度提高，尤其重化产品，而农付产品出口的比重相应地明显下降；出口商品结构得到比较合理的调整，已由出口初级产品为主转为出口工业制成品为主，并正由出口粗加工制成品为主向出口精加工制成品为主而转变。在进口商品结构上，生产资料始终占绝大部分，如 1978 年占 84.2%，1988 年占 93.1%，而生活资料只占小部分，如 1978 年和 1988 年分别占 15.8% 和 6.9%。这表明进口主要是为了满足本市生产建设的需要。

3. 贸易活动的地区近乎遍及全球

上海对外贸易，现在已同 170 多个国家和地区有贸易往来，形成以远洋市场为主的出口格局。1988 年上海对美国、日本、西欧、苏欧和港澳的出口占出口总额的 66%，比 1979 年提高 6 个百分点。

4. 对国民经济发展发挥重大作用

建国以来，上海对外贸易的发展速度总是快于经济增长率，如 1952~1988 年出口贸易年均增长 10.6%，高于同期国民生产总值的年均增长率（8.2%）（均未剔除价格因素）。出口额占本市国民生产总值（以本市产品出口计算）的比重也由 1952 年约占 8% 上升到 1978 年的 10.2%，到

1988年又升为18.2%。这表明出口依存度越来越高,对外贸易对作为全国最大口岸的上海经济发展的支持作用越来越强。

但是,上海对外贸易在发展过程中也出现过出口两度徘徊(一次在1960~1963年;另一次在1981~1986年),至今还存在不少问题和困难。概括起来,主要是:

1. 出口竞争力不强,应变力较差

由于受到生产技术、设备、场地等条件的制约,上海出口商品还存在“三多三少”的情况:老产品多,新产品少;中低档产品多,中高档产品少;劳动密集型产品多,技术密集型产品少。而且在商品质量、花色、包装装潢、交货时间、售后服务等方面有些还难适应国际市场多变的需要,以致有的销路受到影响,卖不起好价。

2. 外贸经营管理还不完善

上海外贸经营管理水平同发达国家相比,有着较大的差距。例如,国际经济信息还不够灵通,经营手段缺少自动化装备,港口、运输设施比较落后,经营方式欠灵活,外贸队伍在质量上还不适应,致使有些工作不深不细,有的处于被动应付的状态,而且又受到国内多口岸盲目竞争的影响,增添了业务经营上的困难。

3. 出口货源不足

由于受原材料、能源、资金等因素的影响,加以国内经济联系的缺陷,上海出口货源日趋紧张,从而削弱了许多适销商品的出口能力,错过了一些扩大国外市场份额的机会。

二、上海对外贸易发展的启迪

1. 要有明确而科学的外贸发展战略

上海的出口贸易,在出口商品方面和出口市场方面应该采取什么指导方针,由于战略不明,因而长期以来往往是打“遭遇战”,有什么商品可出口就出什么,国外什么地方有市场就往那里出,奉行的是“以产定销”而不是“以销定产”,缺乏中长期的战略目标及其相应的策略和措施,致使“拳头”出口商品的形成和发展就较慢,开拓和占领国外市场也较差,影响到上海出口贸易的持续增长。八十年代上半期出现出口五年徘徊的局面,就是明显的例证。

2. 要以生产为基础,优化出口产业结构,不断增强出口物质力量

对外贸易发展的重点是出口,而出口的物质基础又在于生产。因此,发展出口生产并相应地优化出口产业结构,正是发展上海对外贸易的前提条件。以往在实际业务中,往往受国内生产建设消长的极大影响,出口商品结构的调整很多是在自发状态中进行的,使生产和出口难以较快地增长。

3. 要有计划,有步骤地进行外贸体制改革

上海的外贸体制从建国以来在国家统制政策下实行独家垄断、集中管理和统一经营的模式。这在解放初期是基本适应的。但是六十年代以后,随着对外贸易的发展变化,这种体制逐渐暴露出许多弊端,束缚了地方和企业的经营的积极性。实践要求,外贸体制必须进行改革,并从1979年

开始进行了若干改革,1988年又全面推行外贸承包经营责任制,初步取得了一些成效。但是,由于这些改革很多带有局部性,又缺乏配套措施,因而未能取得根本性的进展,仍然存在一些问题:如政企实际上还未分开,企业产生短期行为,地区之间出现分割封锁、盲目竞争等。可见,外贸体制改革应该有计划、有目标、有步骤地深化下去。

4. 要有完善而配套的政策,并保持连贯性

国家为了发展对外贸易,已经实行了一系列鼓励出口、限制进口的政策。上海贯彻执行这些政策,在许多方面体现了政策的相关效应,发挥了政策的应有威力。但是过去一段时间,关于外贸的有些政策相互之间缺乏衔接和配套,个别甚至彼此矛盾,而且在实施上又往往“一刀切”,有的政策也变化过快(如一时强调创汇,一时又强调创利等),直接影响到对外贸易的正常发展。因此,政策应该不断完善,其内容必须相互衔接和配套,而且要保持相对稳定及其连贯性。

三、上海对外贸易的前景和应采取的对策

展望本世纪内上海对外贸易的发展,是在严峻的挑战面前有着良好的前景。现阶段上海面临国内外两方面的激烈竞争:面对国际,遇上世界新技术革命的挑战和许多贸易对手的竞争(尤其亚洲“四小龙”),在高技术的开发和出口商品的竞争力方面还有相当的差距;面对国内,许多地区的经济增长速度已经超过上海,出口贸易也在加紧追赶;而且上海正碰到原材料、能源的短缺及其价格的上涨,资金供应也感紧缺,这些都对生产和出口产生极为不利的影响。上海对外贸易在全国的地位正在跌落,出口额占全国的比重在六十年代一度达到40%之后,1978年降为29.7%,1980年降为23.3%,1988年更降为11.3%。因此,我们对于上海面临的严峻形势应有充分的认识。但是也要看到,世界经济在本世纪内将保持中低速发展(其间一些发达国家会发生一次中间性的经济危机),预测年均增长3~4%;国际贸易的增长率仍将高于经济增长率,出口增长将在4.5~5%,2000年出口总额估计可达4~5万亿美元,因而国际市场容量仍会扩大,上海出口大有发展的余地。同时,国内经济通过调整和紧缩,过热现象必将改变,国民经济会有中速的增长;随着经济体制改革的深化和政治体制改革的开展,各种经济关系将逐步得到理顺,上海振兴经济、发展外贸的各项条件会不断有所改善,因而上海对外贸易在九十年代保持相当的发展速度是有可能的,出口额占全国的比重回升几个百分点也是有实现条件的。

上海为要持续、稳定地发展对外贸易,必须针对存在的问题和困难进行综合治理,标本兼顾,从长远着眼,从当前入手,切实采取符合实际的、强有力的对策和措施。看来主要的是:

1. 制定外贸发展战略

首先要明确对外贸易在上海经济发展中的地位和作用 上海是全国最大的经济中心,又是主要的通商口岸,在实施沿海经济发展战略中,外贸应该处于先导地位,充分发挥对国民经济的导向、桥梁、推动作用。上海可以有效而充分地利用加工工业和外贸经营的长处,借鉴日本、香港走加工贸易道路的经验,积极参加国际分工和国际竞争,分享比较利益,积累资金,推动科学技术的进步和国民经济的发展。对这一点,在经济国际化的当代,我们应有较深的认识。

其次要选择合适的战略模式 上海在1978年以前,基本上属于内向型经济,实行的是“进口替代”模式。对外开放以后,上海正向外向型经济转变,除进口结构仍以原材料和技术设备为主外,出口结构实现了第一个转变(即由出口初级产品为主向出口制成品为主的转变),正在进行第

二个转变(即由出口粗加工制成品为主向出口精加工制成品为主的转变),并着手第三个转变(即由出口劳动密集型产品和资金密集型产品为主向出口劳动与技术复合型产品和技术密集型产品为主的转变)。这表明上海经济开始进入次级外向的阶段,不仅要以出口为导向,而且外资也应走上新的台阶,进而实行“出口替代”模式。但是上海虽有较高的工业技术水平,而与世界先进水平相比还有不小的差距,许多重化产品还不能完全自给,零部件的国产化程度也不高,仍然需要进口,并支援国内的工业。这就决定了当前仍需继续“进口替代”的战略。因此,在本世纪内上海宜于实行“出口替代与进口替代相结合”的战略模式。这样一方面以国际市场为导向,调整产业结构,加快出口商品结构高档化的进程,扩大创汇;另一方面以进口替代作补充,消化、吸收国外先进技术,并加以推广、创新,增强出口竞争力,改变进口商品结构,节约用汇,做到以产顶进,以进促产,以出保进;以进养出。

2. 调整出口产业结构

调整产业结构必须以上述战略为指导,扬长避短,发挥优势,增强出口竞争力;争取倾斜政策,分层次推进;并集中力量发展“拳头”出口商品。目标(本世纪内)应是提高出口产业的技术密集度,着重发展技术密集型产业,形成一个结构比较合理、协作配套比较紧密、竞争力与应变力较强、取得比较利益较多的出口产业体系。

按照这样的目标,设想近期以轻纺工业为重点进行技术改造,增加使用技术手段,普遍地将劳动与技术结合起来,提高加工深度和精度,使出口商品不断升级换代,提高档次,增大其附加值,增强其在国际市场上的适应性和竞争力。同时调整机电工业的布局,除维持和提高那些劳动密集型产品(如紧固件、工具等)的生产和出口外,着重发展资金密集型和资金与技术复合型产品(如数控机床、精密工具、自行车、中小型船舶、机械和汽车零部件、家用电器、中西药品等)。积极提高某些产品出口的比重。此外,还须开发创汇农副业(如对虾、冻禽、蔬菜、羽绒制品等),在中期,则重点发展机电工业和精细化学工业,普遍应用电子技术,使机电产品含有较高的技术密集度;并开发高技术的新兴产业,开拓大型船舶、大型成套设备、电子产品、各类软件等的出口,提高这些产业在国民经济中的比重和这类产品在出口贸易中的比重。

3. 深化外贸体制改革

深化改革,要着重解决加强宏观管理与搞活微观经营之间、鼓励企业竞争与强化统一对外之间、实行自负盈亏与完成国家计划、扩大出口创汇与增加企业创利之间的矛盾,逐步理顺各方面的经济关系(关键是物质利益关系),协调和组织各方面的力量来发展对外经济贸易往来。改革的根本目标,是要建立法令制度完备、各方关系协调、富有竞争能力、充满生机活力的社会主义外贸管理体制。

根据这样的目标,从上海来看,深化改革应抓住:

(1) 在政企分开的条件下强化宏观管理 外贸企业(包括有出口权的生产企业)与政府主管部门脱钩,统一接受中央和市的对外经贸主管机关的行政管理,自主经营,自负盈亏,并承担国家的计划任务。中央和市的主管机关通过行业商会加强行业管理,并着重运用经济手段和法律手段来强化宏观调控,制止不正当竞争,引导企业扩展业务。

(2) 实行多种经营方式,加强工(农、技)贸结合 要按照不同商品采取不同的经营方式。例如,机电产品,大部分可由工业企业自营出口或委托代理;轻纺产品,可分别不同产品和不同企业,实行代理制或收购制,不宜一刀切,有的也可工贸联营;农副产品,则大部分宜行收购制。不

论实行何种方式，都要体现“四联合、二公开”精神，密切工贸结合，化分力为合力，共同进军国际市场。

(3) 组建出口集团企业 可从“拳头”出口商品入手，联合工贸以至各地区的力量，建立综合性、多功能、国际化的出口集团企业，并在海外重点市场设置分支机构或派驻业务代表，分别若干重要商品在世界的主销市场形成推销网、信息网、服务网。

4. 完善行政经济政策

随着形势的变化，有关外贸的经济政策应不断调整和完善，并使之配套、协调。如：

(1) 财政税收政策 改变现行办法，实行若干出口商品的定额扶助制（即只对若干成本暂时偏高而又必须出口的工业制成品），每年由国家核定商品目录和扶助标准，超过不补，节约全留；此外，所有出口商品全由企业自负盈亏。自营出口或委托代理的工业企业，有条件的对出口商品部分实行产品税（或增值税）不交不退的办法。

(2) 信贷政策 银行增加进出口的信贷种类，规定不同的贷款利率，以扶持出口贸易。在一定条件下，外贸企业经过中央或市批准，可向外国银行借用短期外汇贷款。

(3) 外汇政策 出口外汇分成，应改按净创汇额分配，以满足进料用汇的需要。在现行汇率制度下，各企事业单位可改行有偿使用外汇额度的办法（按外汇调剂市场价）。

(4) 价格政策 应准备条件同时改革进出口商品的作价制度，方向是逐步地使国内市场价格与国际市场价格有控制地挂起钩来。

(5) 基金制度 建立发展出口基金、出口风险基金和出口奖励基金，由对外经贸主管机关、财政、银行、外贸、工业等方面的代表组成理事会来管理和使用。

5. 培养外贸专业人才

这是上海外贸发展的关键措施之一。国际市场的竞争，归根到底是智力的竞争、人才的竞争，而上海的外贸人才也感紧缺，必须抓紧、抓好外贸专业人才的培养，并可采取多渠道、多形式、多层次的办学，特别要注重政治素质和业务能力的提高。

~~~~~  
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
~~~~~

(上接第 10 页)

国雇员的移民入境、利润汇出境外等问题。

销性运价等问题。

最后需要指出的是，以上各项因国家政府行为所产生的问题，有许多是有正当理由的。因此，解决这些问题的难度是很大的。各国强调本国利益也是理所当然的。另一方面，服务贸易谈判既已开始，说明各国都已看到多边服务协议可能带来的利益。本着互利原则，谈判还是有希望获得某些积极性成果的。

11. 旅游业 旅游与航空客运关系密切，有关航空运输服务的各项问题在这里将重新提出。另外，还有人员出入境限制、外汇管制、旅游设施的所有权等问题。

12. 海运业 谈判将特别关注国家特许经营和国家垄断、为本国海运公司保留货源、倾