

党中央和国务院提出沿海地区发展外向型经济战略后，我国大力发展外向型企业，并初步形成了一些经济实力较强的外向型企业集团，在国际市场的激烈竞争中开拓前进。为了进一步推动外向型企业的发展，必须建立和完善按国际惯例办事的企业外向型经济运行机制。本文试就此问题从四个方面作些探讨。

一、生产要素国际化

所谓生产要素的国际化，是指外向型企业的生产要素能够按照国际惯例，遵照价值规律合理流动，真正形成企业所必须的资金流、物资流、人才流、技术流、信息流。

对外开放以来，我国外向型企业在运用国际惯例方面取得一定成绩，但也存在一些问题，这主要是两种倾向，即或不敢大胆运用，或模仿、照抄外国的做法。其主要原因是观念方面的四大差异：一是利润观念的差异。国际惯例是把有利可图、有钱可赚作为根本目标，而我们的一些企业缺乏盈利意识，生产不计工本，不怕亏损，出口只讲创汇，不讲创利。二是成本观念的差异。国际贸易讲求比较利益原则，获得机会成本，而我们的一些企业还只停留在使用价值互通有无、调剂余缺上，放弃比较利益和机会成本，这就不能搞活外向型经济。三是价格观念的差异。大部分国家的国内价格和国外市场价格都是相通的，企业都是以国际市场统一价格作为评价自己生产效益的标准，而我们企业的产品价格与国际市场价格基本上处于隔绝状态，只能“坐井观天”。四是多元外向观念的差异。外向型经济是一个多元化的概念，既包括国际贸易、国际金融、技术转让、劳务输出，也包括对外直接投资和对外工程承包、租赁、合作经营等，而我们一些企业至今仍把发展外向型经济当作仅仅是产品出口，不能适应经济活动国际化的发展趋势。

综上所述，由于我们的新旧体制在转换期间，外向型企业生产要素的国际化受到种种陈旧体制的制约以及忽视价值规律运用的影响，需要作出努力，创造条件，逐步解决如下问题：

第一，物资流动中的原材料供应问题 要形成这样一种机制，即对有能力消化国际市场高价原料并仍然获利创汇的企业，应允许进口原料，使企业能走“两头在外，大进大出”的道路。

第二，资金流动中的企业间外汇结算问题 外向型企业与原材料企业，产品深加工企业和外贸公司之间存在着资金结算关系。它们之间的结算方式，应以国际市场价格为依据，并针对不同的对象，采取不同程度的结算方法。同时，外汇管理局应从外向型企业外汇需求量大的实际出发，适当放宽市场条件，只要企业将外汇用于发展生产，都应允许调剂。

第三，信息流动中的组织保证和技术手段问题 出口创汇

是外向型企业的中心问题,这就要求企业掌握国际市场需求的产品及其花色品种、质量、数量、装潢、规格、售后服务、国际价格等国际经济信息,以及国内外有关的各项方针政策,按国际市场的需求和供应情况来安排其生产和销售,多出口多创汇。为此,应有专门的信息机构来收集国际经济信息,如国际经济动态,各种经济法规,国际市场的需求和供应情况,未来国际经济形势的预测信息,出口产品在国际市场上的结构、地位及创汇能力,等等。并专门分析这些经济信息,以使用于确定企业的生产和销售。^①同时,应具有相应的收集、加工处理及传递经济信息的技术和手段。

第四, 劳动力流动中的市场机制问题 对于外向型企业应充分运用市场调节机制,加快企业内部劳动人事制度改革,搞活固定工制度,采用考核上岗、劳动组合、岗位合作、层层聘用等形式。允许企业运用工资手段调节企业内部劳动力的合理流动,促使不同素质的劳动力与生产岗位实行最优结合。

二、企业管理现代化

外向型企业为了适应国际市场瞬息万变的要求,必须提高企业管理水平,逐步完善企业行为机制和经营机制,加强企业的自我约束,使之真正成为自主经营、自负盈亏的生产者和经营者。为此,要建立起能按国际市场需要正常运行的企业管理机制。笔者认为,主要应从这样几个方面着手:

第一, 改善决策机制 外向型企业要在国际市场的激烈竞争中取胜,必须充分发挥决策机制的作用。改善决策机制一是要制订好经营战略。如果企业只是被动适应,则会被市场牵着鼻子走,不能取得在国际市场上的主动权;二是要建立决策体系。外贸企业必须广泛搜集信息,要运用各种信息进行科学预测和分析,迅速地及时作出决策;三是要确定经营方针。企业应随着国际市场对商品需求的变化,结合自身的经营风格和特色,适时地提出经营方针,进一步开拓国际市场,扩大出口创汇。

第二, 强化营销机制 除了要确立国际营销观念外,还必须了解国际市场对产品的需求状况,然后确定外销的目标市场。具体地说,应该做到:一是国际销售渠道应更趋外向化,凡在具备取得直接对外经营权的条件下,应授予其开辟多种对外销售渠道的权力。例如,给一些实力雄厚的、产品在国际市场上有声誉的企业以直接对外经营权;对一些不熟悉外贸业务,但产品在国际市场有销路的企业,可允许其由外贸代理出口;可允许企业打破某国家的关税和非关税壁垒,在国外投资办厂,把企业的一部分产品,通过国外企业打入国际市场。二是出口产品配额分配应更趋外向化。为了用足用好配额,建议对出口产品配额管理实行必要的改革,如从平均分配改为择优分配,配额优先满足创汇效益高的企业的产品;以无偿使用改为有偿使用,允许需要配额的企业向配额用不完的企业购买;大力发展不受国际市场配额限制的产品出口。

第三, 建立风险机制 随着外向型企业成为自主经营、自负盈亏的经济实体,它们无论在进出口经营方面,还是在财产、投资等方面都将面临更多的风险,尤其是由于外贸行情变化频繁,因而外销产品风险也大,可考虑按不同产品出口的风险程度,根据出口销售额的一定比例提取风险基金,计入产品成本,用以弥补因产品出口带来的意外损失。

总之,外向型企业要想在国际市场上占有自己的一席之地,必须实现经营管理的现代化,努力提高自己的国际竞争力。当前,特别要把提高企业生产率作为主攻方向。因为现代国际竞争,本质上是现代生产率的竞争。外向型企业应对照国内、国际一些先进标准,根据自己的行业、产品特点,制定出一个生产的综合性经济标准。这样,可以一方面解决产品档次低、成本高的问题,另一方面通过加强管理,加快技术进步去降低成本,提高质量,增加产品附加值,最终增强外向型企业的

国际竞争力。

三、组织形式集团化

要步入国际经济舞台,应走外向型企业集团化的道路,形成外向型企业集团的特色和优势。目前,相当多出口创汇企业是中小型企业,一般由它们通过外贸进入国际市场,这无疑是发展外向型经济的一个重要方面。但在国际市场强手如林的情况下,依靠规模不大、经济实力较差的企业去参与竞争,其结果必然会陷入困境。为使外向型经济有长足的发展,还必须形成与外向型经济相适应的产业组织新格局,即组建具有较强经济实力和技术力量的外向型企业集团,这是发展外向型经济的另一个重要方面。

就目前一些企业集团的情况来看,凝聚力并不强,其造成原因一是多数集团缺乏一个有凝聚力的经济核心;二是企业集团没有解决产权问题;三是行业割据影响集团凝聚力;四是领导体制的混乱也严重影响企业集团的凝聚力;五是以产品为纽带的联合也是不稳定的,国外的企业集团是一种集科研、生产、经营、金融为一体的联合经济组织,而我们的企业集团是以名牌产品为龙头组织起来的,最多也只实现了科研和生产经营的配套联合,没有实现资金联合。为能从根本上解决这些问题,需要加强领导,各地应建立外向型企业集团领导小组,负责组建跨地区跨部门跨行业的外向型企业集团,组织协调涉及经济布局、产业结构调整、资金要素配置等重大问题,同时要给外向型企业必要的政策支持。主要措施如下:

一是提倡由核心企业“一个头”对有关部门承包出口创汇和上缴外汇指标 紧密层成员再对核心企业分包。分包额之和应允许超过对上承包额,其差额由集团的核心企业统一调度,集中用于调整结构和技术改造。目前先可选择若干个外向型企业集团与政府签订承包合同。

二是引导外向型企业集团与金融机构开展合作 第一步,金融机构要在资金、信贷方面支持外向型企业集团,使其生产经营能够正常运转;第二步,金融机构要支持和帮助外向型企业集团建立财务公司,行使一部分金融机构的职能,并逐步拓宽业务范围,搞好财务公司与金融机构的联网经营;第三步,在国家政策许可后,金融机构可以直接向集团投资入股,参与外贸集团的经营活动,为企业集团向产业金融资本发展创造条件。

三是进一步扩大企业集团的对外经营权 凡有条件的外向型企业集团,应享有进口经营权,组建进出口贸易机构,在批准经营范围内独立开展进出口贸易、对外经济技术合作等业务。根据企业集团产品和经济实力状况,可享受市级对外进出口贸易权限,如可建立外贸自营企业外汇帐户,解决配套人民币,简化出国人员手续等。集团对按国家规定的留成外汇有权自主使用,对超包的创汇额,在交足国家税收后,原则上全额留给集团。并鼓励、支持外向型企业集团开发、生产高新技术产品,提高出口创汇能力。

四、调控机制科学化

为能搞活外向型企业,必须实现对外贸企业活动管理和调节方式的转换,建立和完善外贸宏观调节机制和运行机制,为外向型企业创造良好的环境和条件。

首先,各种经济杠杆和经济政策必须配套运用 这是指需运用经济政策和信贷、利率、汇率、价格、税收、出口奖励、外汇留成等经济杠杆,调节外贸生产,实现外向型企业生产经营活动的良性循环。例如,有效的汇率制度是管理和调节对外贸易的简便工具,被世界许多国家所使用,而我

们现行的外贸制度和种种做法搞得很复杂,从长远来看应该是向简化的方向发展,建立并利用有效的汇率制度。这意味着这种汇率是以进出口商品的国内外价格水平为基础,既有利于出口,也有利于进口。

其次,外贸出口的管理必须走强化出口机制,弱化行政计划之路 出口计划不论是按条条下达,还是按块块下达,都有很多问题。按条条搞,上面不能很好了解下情,不利于调动地方和企业的积极性;按块块搞,一是容易争抢货源,形成人为的地区割据,不利于人、财、物横向经济流动,二是任务必须和配额、许可证同时下达,结果配额不能按择优发放的原则进行,而要照顾行政区划的利益。总之,这种条条与块块的关系不能很好解决出口效益问题。目前按出口计划开展业务,是因出口难度大,怕上不去。企业之所以不愿搞出口是因为外销不如内销,如果我们能制定出一套保证企业外销比内销更有利可图的政策,企业就有了努力出口的内在动力了。在目前条件下,建立这种出口机制的主要方面是改善进出口管理,使企业能够通过进出结合的办法,获得一定的经营利润,增加出口积极性。

再次,切实提高办事效率 审批程序等所造成的办事效率低是投资环境中的一大障碍。这方面近年来不能说没有改进,但从总的情况来看,办事效率低的问题仍十分突出。有的外商反映,来我国投资办企业感到很吃力,有的因许多小事要花费相当多时间和精力;有的项目谈判时间过长,贻误有利时机;有的项目及企业的审批竟要半年乃至一年之多,导致流产。应该建立有效率的办事机构,创造一个符合国际惯例的投资环境。例如,建立简便高效的会审会办制度,在外事手续上便利外商;为项目会审组织服务机构,负责做好项目的前期准备工作,使各个部门互相沟通,减少不必要的麻烦;在会审会办项目时,采取一幢楼办公、一个窗口对外、一条龙服务的办法,减少周转时间。

第四,加强协调服务 进行宏观调控,加强协调服务是非常重要的。这方面的主要工作:一是收集信息,加强对出口产品的方向引导。并且应该密切与上级有关部门、各外贸口岸及涉外公司、企业、华侨、华裔的广泛联系,沟通信息渠道,有组织地收集国际市场信息,定期进行信息分析,对外向型企业实施有效的导向指导。二是积极培训人才。目前外向型企业人才奇缺,可通过脱产培训、定期培训、选送到大专院校培训和去国外考察等多种形式、多种渠道为外向型企业培训生产经营人才。三是建立调控体系。各地要充分运用人、财、物调控权和调控手段,为外向型企业生产服务,制定若干优惠性地方政策,鼓励企业出口创汇,如实行原材料与外贸收购值挂钩,电力、能源、信贷资金优先供应等。另外,应把出口创汇指标作为年度工作实绩考核指标。