

一、上海纺织品出口经营体制的演变

建国以来,上海纺织品一直由外贸专业公司经营出口,直接向生产企业收购产品组织外销。改革、开放之后,曾经创造了“四联合、二公开”(即联合安排计划、联合洽谈成交、联合履约交货、联合出国考察;外贸对工业公开成交价格,工业对外贸公开生产成本)的经验,对于改善工贸关系,增进双方协作,起了积极的作用。但是,由于工贸利益的差异,也不可避免地产生一些矛盾,致使这一经验未能得到巩固与推广。1989年为把生产企业推向国际市场第一线,加强工贸结合,在纺织系统全面推开“双线”承包、代理出口的改革。所谓工贸“双线”承包,就是生产企业由承包出口商品拨交额改为承包出口额、收汇额和上交外汇任务;外贸公司由收购制改为代理制,承担代理出口任务,创汇指标由工贸双方共同完成。由于纺织工业内部各行业情况的区别,又分别采取三种不同的方式:即少数生产企业实行“一步到位”的完全代理制,由生产企业自负出口盈亏;大多数实行“五代、五公开”的全过程代理*。这种方式日常按收购制运行,年终按代理制进行总算,出口盈亏由生产企业自负,这实质上是一种半代理制;还有一部分(如服装行业)实行初级代理,维持收购制做法,这实际上仍是一种收购制。

二、当前存在的问题

上海纺织品出口经营体制进行初步改革以来,对于改变过去产销脱节的情况,增强生产企业的出口意识,推动承包创汇指标的实现,是起着一定的作用,但是,也存在许多困难和问题,主要的有:

1. 生产企业对出口经济效益下降承受不了,加以工贸之间的代理关系对口固定,不能自选代理公司,从而在不同程度上影响其扩大出口的积极性。

2. 外贸公司为扩大自营商品出口,积极开辟郊区和外地纺织业的出口货源,或多或少出现重自营、轻代理的倾向,影响到工贸关系的改善,妨碍了纺织品出口的增长(如1990年纺织工业只完成承包出口指标的94.3%)。

3. 由于纺织品代理出口,工业经济效益下降,影响生产企业内承包指标的实现,从而使地方财政减少了收入。

如果这些问题不能及时得到解决,就会妨碍上海纺织工业的生产和出口,影响到地方财政收入的滑坡。因此,亟需认真加以研究和改进。

三、改进的对策建议

纺织工业对于上海经济的振兴和发展来说,决不是“夕阳工业”,而是重要的支柱产业之一,也是上海出口的中坚力量(纺织品出口占上海出口贸易的1/3以上)。到本世纪末、下世纪初,纺织工业在上海国民经济和出口贸易中的地位和作用不会有很大的改变,因为衣着用品是各国人民的基

*“五代、五公开”办法,即外贸公司为生产企业代筹流动资金、代办出口退税、代办留成外汇调剂、代核产品价格、代支付一定数额的货款;公开成交合同、单据凭证、用汇收汇、配额使用、费用开支。

本生活资料,无论在国内还是国外,都有广阔而稳定的市场。因此,必须积极扶持纺织工业的发展,扩大纺织品的出口,为满足国内人民日益提高的生活需要和开拓国际市场、增创外汇收入而作出贡献。针对当前纺织品出口经营体制中的问题,初步提出几点改进和完善的意见。

(一) 纺织品的出口,无论是外贸公司经营,还是生产企业自营,都必须坚持统一政策、自负盈亏、平等竞争、联合对外的原则 一切改革措施,凡是符合这一原则的,应该坚持下去;凡是不符合的,就得修改或改变。

(二) 出口经营方式可以多样化,不搞一刀切 收购制、代理制和工业自营可以并存运用,要根据现有条件和发展趋势来选择,不能实行单一方式。少数具备经营能力并有实际需要的生产企业或企业集团,可以继续自营出口;部分已有经营能力和承受能力的生产企业和企业集团,可以继续实行代理制,并积极准备条件由全过程代理(即半代理制)逐步升级为完全代理制;除此之外的生产企业或企业集团,可以改行收购制,并认真推行“四联合、两公开”的经验,加强工贸协作,共同走向国际市场。实行出口代理制的,在目前情况下一般仍可采用工贸对口的独家代理方式,工贸之间互谅互让、互助互利,以利于密切工贸关系,为进一步经济联合创造条件。当然,也可选择个别行业或少数企业进行自由代理的试点,由生产企业自找委托代理的对象,工贸双向选择,以促进平等竞争,提高服务质量。待试行一段时期总结经验后,再行扩大。

(三) 合理划清经营分工 第一类出口商品(如二纱、二布、蚕丝、坯绸等)仍应由外贸专业总公司统一经营;第二类出口商品(如棉漂布、棉涤漂布等)和第三类列名出口商品(如绸缎等)应由市外贸专业公司和有出口经营权的生产企业或企业集团(以本身产品为限)经营。这三部分商品,除生产企业或企业集团自营出口外,原则上实行收购制,由生产企业按国家计划签订合同,按时交货,由外贸公司组织出口。第三类除列明外的其余商品,外贸公司和有出口经营权的生产企业或企业集团都可经营,但是这些企业、公司之间,在一些重要商品上应有大体的分工,划清经营范围,以免引起不必要的内部竞争,让外商钻我们的空子。

(四) 发展集团化经营 经营集团化是世界经济和国际贸易的一大趋势,是发挥内在潜力、形成强大合力、增强竞争能力、占有国际市场的战略措施。因此,组建出口企业集团应是我国出口企业组织结构调正的基本方面。上海有条件、也有需要在这方面率先开展,提供经验,为扩大出口创汇、提高经济效益、促进上海经济振兴发挥应有的作用。当前上海纺织工业面临严重困难,其出路就是坚定地走外向发展的道路,通过加快技术改造和产品升级换代,去扩展国际市场的阵地,并提高经济效益和社会效益,从而摆脱困境,走向坦途。因此,应把组建纺织品出口企业集团提到重要的议事日程上来。

组建纺织品出口企业集团从现有条件出发,可以两条途径并行:一条是以贸为主,一条是以工为主。想要走一条途径,或者全部以贸为主,将纺织企业全部划归有关的外贸专业公司(上海现有纺织品、丝绸、家用纺织品、针织品、服装等五家进出口公司)来组建,或者全部以工为主,将有关的外贸专业公司并入工业部门,甚至组成大纺织企业集团,根据现实的思想认识、管理能力、经营水平以及干部队伍,都是难以适应的,因而当前是走不通的。只有通过两条途径并行,发展到一定阶段,再按照那时的具体条件来考虑是否合二为一。

在现阶段,一方面以贸为主组建,可以外贸公司原与市内外的生产企业合办的联合公司(如银河棉涤纶集团公司等)为基础,由松散型走向紧密型,组成出口企业集团,以外贸公司为核心企业,发展紧密层和半紧密层企业,以出口创汇为纽带,逐步向资产经营一体化过渡。核心企业与紧密层企业的盈亏由企业集团统一承担,实行“四个一”,即一个头向国家承包,一个头向财政结算,一个头向银行统贷统还,一个头工效挂钩。同时,还可在自愿、平等、互利的原则下,由外贸公司为核心企

业,联合一批市内外的生产企业、科技单位、金融机构等为紧密层企业或半紧密层企业,组建新的出口企业集团。核心企业和紧密层企业也要实行“四个一”。另一方面,以工为主组建,现已组成的几家企业集团(如申达、华申、康达、针织内衣等)应该发展和完善。确定核心企业、紧密层企业、半紧密层企业,核心企业和紧密层企业应实行“四个一”。有选择地逐步发展紧密层企业和半紧密层企业,优化内部组合,扩大集团规模,增强经济实力;并积极创造条件,争取出口经营权,扩大自营出口,向出口主导型转变。同时,其他生产企业根据条件,可以独立经营,也可以参加以工为主组建的或以贸为主组建的企业集团,也可以自愿结合,组建新的企业集团,实行“四个一”。这些以工为主组建的企业集团在取得出口经营权前,可以实行收购制,也可实行代理制,由工贸双方协商议定。在一般情况下,企业集团以实行代理制为宜,以便逐步提高出口竞争能力。国家主管机关今后对出口经营权,一般只能有条件的授予企业集团,而不再授予个别生产企业。当然,在同一个行业中,企业集团不宜过多,以免分散力量。不论以贸为主还是以工为主组建的企业集团,实行“四个一”中的工效挂钩,可以有灵活性和变通性。为了保护利益格局的稳定性,不使变动过大,也可在维持原企业职工利益的基础上,各企业之间允许存在差别,不搞平调,待生产发展、出口增长、效益提高后再逐步调正。

(五) 尽快实现政企分开 企业集团在发展过程中,要尽早实现政企分开,计划单列。市纺织工业局应转变职能,以实行行业管理为主,协调各行业、企业之间的关系,不再承包各项指标,而由各企业和企业集团直接向市政府(经委或外经贸委——有出口经营权的)承包各项指标。凡有出口经营权的和实行出口代理制的企业集团,要以出口、收汇、效益为主要承包和考核指标。市政府应设置国有资产管理局,这些企业和企业集团属于本市的产权应归属它所有,企业财产的管理和使用应对它负责,并受它的监督和检查。

(六) 改进各项有关政策 鼓励和扶持纺织品出口是我国的一贯政策,必须坚持下去。财政、银行、物资等部门要继续支持和扶植纺织品的生产和出口,在政策上不断加以改进和完善。例如,对纺织企业的技术改造和新产品开发应给以资金支持,有区别地发放低息贷款,贴息由地方财政负担。又如,出口退税制度要加以改变,凡属鼓励出口的商品应不受计划数的限制,按实际出口数计划退税;同时简化手续,尽快办理,以利于企业的资金周转;在退税对象上,要坚持“谁出口、退给谁”的原则。再如,对跟踪结汇办法,也应简化手续,以免增加工作量,拖长结汇时间;可以适当精简环节,减少不必要附交的单证等,在保证收汇安全的前提下,使手续尽量简便易行。

