

扩大出口,增强创汇能力,是我国对外经济贸易发展战略的核心问题,也是关系我国经济发展的战略问题。积极利用外资,办好境内外合资企业,是在新形势下,外资企业扩大出口的有效形式和重要途径之一。

试论办好境内外合资企业对扩大外贸出口的作用

杨秀珍

一、吸引外资,在国内举办合资企业,扩大产品出口

自我国实行开放政策以来,不少外贸企业为了利用海外资金,引进技术,提高出口产品的质量和档次,开发新产品,扩大出口,多创外汇,先后举办了一批中外合资、合作经营企业,取得了很好的效果。

通过最近几年的实践,福建省珠宝首饰进出口公司利用海外资金和技术,以及我国短缺的其他生产要素,与国内占优势的生产要素进行直接结合,优势互补,设立适销对路、有生命力、有一定规模的中外合资、合作经营企业,生产各种珠宝首饰,使该公司加速了产品结构的调整,提高出口产品的质量和档次,增强了出口创汇能力。

1984年以前,福建没有出口首饰加工业。出口货源主要来源于民间旧珠宝的收购。年出口额均在几十万至一、二百万美元之间徘徊。1984年,该公司与香港金龙行合资举办了全国首家中外合资的首饰加工企业——福建福辉首

饰有限公司。注册资本为100万外汇人民币,双方投资比例各为50%。合资公司成立后,从国外引进了八十年代世界先进的首饰加工设备与技术,先后办了金银、镶嵌、钻石、玉石、玉雕五个加工厂,首饰加工队伍发展到近千人。根据国际首饰市场的变化和要求,不断开发新产品,及时地进行产品结构的调整,做到“人无我有,人有我新,优质、新颖。”首饰品种共有八大类,1700多种,成为我国目前加工能力最大,品种最全的首饰加工基地,为外贸出口提供了货源保障,使公司出口额连年大幅度递增。1985年,该公司出口仅为450万美元,1990年出口额达9445万美元,占全国珠宝首饰出口总额的30%。1991年3月,福建省政府授予该公司“出口创汇大户”称号。福辉首饰有限公司五年来共创利润5164万元,上缴国家利税880万元,安排待业青年900多人,取得了良好的经济效益和社会效益。

二、境外筹资,“借鸡生蛋”,设立和发展境外企业

该公司虽然创办了境内的合资企业,出口货源有了保证,然而,市场和销路需要进一步开拓。首饰加工的原辅材料全部依赖进口,国际饰坛潮流、信息需要及时搜集和反馈,贸易的形式为一手交货、一手付钱,国内有诸多不便,国际市场黄金价格瞬息万变,须见机行事。这一切如果靠国内派人去解决,一是出境人员指标受限,二是审批时间长,来去不及时,三是人员进出频

繁费用大。根据境内企业发展的实际需要,1985年底,该公司与原合作伙伴以仅200港币的注册资本,再度合作创办了香港福辉首饰有限公司。五年来,香港福辉公司没有从国内调出一分钱,完全靠就地贷款做生意,边借边做,边赚边还,边还边贷,良性循环。但负债经营因巨额的利息必然减少企业的利润,在一定程度上又限制了业务的扩大和企业的发展。为了进一步拓

展企业,增强创汇能力,香港福辉公司以艰苦经营几年获得的良好业绩和较高的商誉,运用发行股票融资方式,于1990年10月2日在香港联合证券交易所挂牌上市,首期发行公司30%的股份,共集资9492万港币,为公司筹集到一笔永久性的资本。股票上市的成功,不仅使企业减少利息支出,增强盈利能力,而且解决了扩大业务的资金来源,该公司用集资来的钱,先后在香港开设了两家珠宝首饰零售店。同时,该公司股票上市后,资产升值、商誉提高,又为负债经营提供了比较坚实的基础。更重要的是,香港福辉公司作为首家有中资成份的境外合资企业之股票在香港上市,引起了香港及东南亚国家和地区的金融界、工商界、新闻界的极大关注和反响,其知名度大大提高,扩大了福建省对外开放的影响。

该公司之所以在较短的时间内先后在福州和香港设立合资企业,主要是考虑充分发挥两地生产要素优势互补的作用。福建劳动力资源丰富,工价、费用成本低,距离香港近,是最早实行对外开放的省份,利用外资有一定的基础条件。香港位居国际金融贸易中心,资金雄厚,信息来源快,技术力量强,贸易灵活,渠道广阔。几年来,境内合资企业作为加工基地,由香港公司设计、制板,境内工厂批量加工生产,不但保障了内外公司出口销售的资源,而且增强了产品在国际市场上的竞争能力。同时,香港公司除了为国内企业提供服务,牵线搭桥之外,还致力于发展企业自身的业务,就地办厂,集采购、加工、批发、零售等多功能为一体的经济实体。营业额由开业当年2000多万港币上升到1990年5亿多港币,利润由41万港币增至1990年的4700万港币,资产净值由创业时的200港币增至1.98亿港币,成为香港珠宝行业中的后起之秀。

香港公司成立以来,福建省公司根据其在境外的优势和便利条件,注意从以下四个方面去发挥它的功能,促进国内企业的发展。

其一是作为国内企业进出口贸易的中转站 福建珠宝首饰进出口公司、福建福辉首饰

有限公司,每年从国外、境外进口的原辅材料、加工设备和工具,出口的成品达八、九吨之多,香港福辉公司成立后,所有的原辅材料等由其代为采购,国内出口的货物全部由其负责运带香港,国外的客户到香港就能取货,不仅方便了客户,做活了生意,同时节省了时间和费用,提前结汇,加速资金的周转。

其二是作为国内连接市场和客户的桥梁

几年来,香港福辉公司以其地处的优势和灵活的贸易方式,通过广告宣传,参加各国举办的珠宝首饰博览会、洽谈会,展示福建珠宝首饰公司的产品,让各国珠宝客户更多地了解该公司。同时,运用各种促销手段,积极开拓新市场,寻求新客户,先后与日本、美国、加拿大、英国、比利时、德国、中东、新加坡、泰国、台湾等近二十个国家和地区的130多家客户,建立了业务联系。

其三是作为国际市场信息的窗口 香港信息来源快,能及时将市场的行情,首饰的潮流,款式的变化情况等反馈给国内,为国内公司制订经营决策提供准确的依据,及时更新款式,调整产品结构,生产适销对路的产品出口。

其四是作为培训首饰人才的基地 香港福辉公司拥有当地一流水平的首饰设计人员和加工技术力量,先后有九件首饰产品,在国际首饰设计比赛中获奖。几年来,香港公司一方面派技术人员长驻福州工厂管理生产和技术,一方面接纳和培训了国内公司一百多名技术工人、设计人员以及经营管理人员。培训期短则半年,长则两年。经过培训的人员,回来后均成为企业的技术骨干。

几年来,该公司积极利用外资,大胆尝试,内外结合,刻苦经营,境内外企业都取得显著的经济效益和社会效益。在第一轮承包经营中,三年共为国家净创汇1300万美元,上缴增值税和营业税3762万元,地方自营出口销售盈利1850万元,真正实行了自负盈亏,尝到了甜头。香港福辉公司在境外创造资产净值1.98亿港元,其中按股份比例省公司可获得资产净值5900万港元,此后每年还可为国家赚回股票

派息收入五、六百万港币。

三、积极稳妥地向跨国经营、国际化经营迈进

当前,中央强调搞好国营大中型企业。搞活企业,很重要的一条是把企业推向市场,要在国际市场竞争中发展和壮大自己。几年来,该公司在利用外资办好境内外合资企业方面,已取得了一定的成功,积累了一些经验。今后,他们将进一步立足福建,以香港为依托,向国外拓展,积极稳妥地向跨国经营、国际化经营迈步,逐步使企业形成实业化、集团化、国际化的贸工结合的外向型经济实体。

1. 选择适当的目标市场,设立贸易机构

一个企业对于国外市场,往往由于商情不通,消费习惯不清,销售渠道不明,很难与当地同类企业较量。尤其是珠宝首饰这一商品,具有款式变化快,现货交易,价值巨大等特点。对于一些发达国家,如欧、美市场容量大,产品更新快,质量要求高。通过建立子公司,不仅可以实地调查市场,迅速并有效地获得可靠的第一手信息,而且可以采用“价格竞争”以外的各种促销策略和竞争手段,如分期付款、及时交货、售后服务等,占领据点,逐步拓展。同时,国外的子公司还可向国内不便直接做生意的国家和地区出口,开拓新的市场,更大地占有市场份额。

2. 设立跨国性的生产企业,越过贸易壁垒

到达达国家和不受贸易障碍约束的第三国设厂,就地生产销售,比产品出口到该国市场更

为有利。利用当地的原材料,加工产品可获得减免关税,增强竞争能力。相对一些发展水平居于我国之下的发展中国家而言,目前,境内外合资企业在首饰制造的技术与经营管理、人员素质等方面具有综合优势,可以考虑把贸易和投资结合起来,在国外设厂,带动国内劳务、技术和产品的出口,并直接利用当地的优势资源要素,就地加工,就地销售。同时,还可越过贸易壁垒,使产品进入发达国家,以及周边国家和地区,维持和扩大原有的首饰出口市场。

3. 组建集团化的跨国公司,发挥各种生产

要素的综合效能,实行资源最佳配置 由于世界资源的分布和经济发展的不平衡,各国的资源秉赋各不相同。组建集团化的跨国公司,可以把集团内所有机构的许多经营活动通过共同的渠道来进行,包括加工生产、原料采购、产品销售、资金调配等方面的综合运筹。根据各企业所在地的特点,充分利用秉赋高的资源,进行优化、配置生产和经营布点。例如,设在海外的跨国子公司接订单,香港公司设计、制板,境内企业负责半成品的批量加工生产,把最终产品的组装工序设在消费国家和地区的跨国性生产企业,使各地人尽其才,物尽其用,争取最大的经济效益。

四、办好境内外合资企业应注意的几个问题

改革开放以来,我国在利用外资举办合资经营、合作经营、海外企业方面,取得了显著的成果,但也存在不少问题。实践表明,为进一步办好境内外合资、合作经营企业,必须注意和掌握以下几个问题。

1. 提高认识,转变观念

有人认为外贸企业长期以来主要是在流通领域内从事经营活动,自办生产性的合资企业,缺乏懂技术、懂管

理的人才,发挥的并非是外贸的长处。这种观点是片面的。应该看到,世界各国特别是发达国家外向型企业采用的主要有两种形式:一种是以贸易为主导的、联合生产、科技的企业;一种是以生产企业为核心,兼有对外贸易功能。两者各有优势。同时,我们还应认识到,正是由于我们外贸企业长期在国际贸易的实践中,已经形成了自己特有的行业特点,对国际市场情况、价格

以及国际贸易惯例,各国对外贸易政策比较了解;在参与国际市场激烈竞争中,已经摸索出一套扬长避短、灵活贸易的经营方式;建立了相对稳定的外销渠道,掌握了一大批客户的资信情况,等等。这些都为我们更好地利用外资,办好国内外合资企业提供了良好的条件和基础。

2. 确定项目,选择模式 无论是在境内还是境外,兴办合资企业的指导思想应是:利用外国占有优势而我国稀缺的生产要素,真正做到优势互补。因此,在项目的选择上,要在充分利用国外资金、技术、资源的前提下,选择国际市场适销、国内市场急需、经济效益较好的资源性开发项目;选择有利于提高产品质量、档次,增强竞争能力,以利扩大出口、创汇的项目。确定这些类型的项目,企业才能有较强的生命力和良好的发展前景。当然,合资经营并不是海外投资的唯一方式,各企业应视实际情况,从各自的需要和可能出发,选择合适的模式。除合资以外,还可搞合作经营,有一定条件和基础的也可由中方单独经营。

3. 选准伙伴,真诚合作 实践证明,好的合作伙伴是办好境内外合资企业的关键。对于合作者的资信情况应作多方调查了解,选准资金雄厚、信誉好、有稳定的销售渠道的伙伴。尤其是办实业性的合资企业,更应当选择技术先进,有一定管理经验的合作伙伴。同时,要注意在平等互利的基础上,相互信任,真诚合作,有利共享,有险共担。在合作过程中,充分发挥对方特长,特别是在境外办企业,更应充分利用对方熟悉当地法律、法规,以及在技术、市场、信

息、销售、灵活经营等方面的优势,共同办好企业。

4. 大胆开拓与科学决策相结合 利用外资办合资、合作项目,尤其是在海外办企业,参与国际分工,竞争激烈,政治、经济形势变化无常,风险与机遇并存。我们应大胆尝试,勇于开拓,才能把握机遇,争取主动,求得发展。不担风险而赚大钱是不现实的。因此,对于投资方式、投资项目、合作伙伴的选择,对于投资的规模、比例的大小,我们都应进行认真的可行性研究,作出科学的决策,尽可能地减少盲目性,以较小的风险,获取较多的利润。例如,香港公司发行股票集资,从意向的提出到股票正式上市,先后花了近两年的时间,进行了认真的可行性研究和做了大量的准备工作后,才择机上市,取得成功,达到预期目的,取得较佳的经济效益。

5. 选派得力干部,参与经营管理 派出干部的素质,是办好境内外合资企业,取得最佳效益的根本保证。因此,选派的干部应是政治思想素质高、工作责任心强、精通外语、熟悉业务、懂经营、能吃苦、肯实干、善于同外方合作共事的人。一些办得不成功的境内外合资企业,在这方面的教训是深刻的。从派出人员的结构来看,应有我方的董事长或副董事长、正或副总经理,生产经营或业务人员,财务会计三方面的干部,在企业经营活动中,才能掌握决策权、业务经营权、财务管理权。同时,对于派出的干部还应注意相对稳定,定期考核,对不胜任、不称职的干部应及时调整,以保证国家财产不受损失,保证企业正常运转,取得更佳的经济效益。