

随着改革开放的扩大和深入,我国以吸收利用外资为重点的三资企业发展迅速。到1992年一季度,共批准外商投资企业32 000多家,吸收外资230亿美元,年递增率达30%以上。1992年,全国合资企业出口创汇可望达到100亿美元。三资企业不仅发展速度比较快,而且走势也在发生新的变化。总结分析外商投资走势,引导三资企业向高新层次递进,对于加大我国开放力度,促进外向型经济的良性发展,是十分必要的。

一、进一步优化三资企业发展的取向原则

毫无疑问,我国以吸引外资为重点的三资企业已有良好起步,对我国现代化建设特别是外向型经济发展将发挥重要作用。但是也必须看到,由于缺乏足够的经验,在引进外资和发展三资企业方面还存在着层次偏低、结构欠优、市场失调等现实问题,需要引起重视,并在今后的实践中加以完善提高。基于这个考虑,这里结合目前三资企业存在问题,对今后进一步优化三资企业产业结构,提高发展层次的取向问题作些粗浅的探讨。

第一,发展三资企业应着力于创造社会财富,使合资双方都得实惠,而不是光掏中国人的腰包。

我国实行改革开放,广泛引进外资,发展三资企业,其目的是促进国家经济发展;外商来华投资经商办企业其出发点在于赚钱。两者的动机和目的都是无可非议的。但从过去情况看,我方与外商合资项目相当一部分是投在建设高档次的宾馆、饭店上。这固然在一定程度上改变了接待条件落后状况,适应了我国旅游业的发展需要,但同时也带来了宾馆、饭店的严重过剩。上海、广州等地的大型高级宾馆、饭店多达数十家,客源严重不足,相当多的客房处于闲置状态。为了保证这类合资企业的生存,各地宾馆、饭店便与内部招待所“竞争”,甚至依靠行政手段到各地拉生意,把各种会议安排到中外合资的宾馆、饭店举行。而收费标准是内部招待所和正常饭店的几倍、十几倍。有些会议涉及到企业,其费用直接转嫁到企业。这种现象实际上是掏中国人的腰包塞外国人的口袋。

之所以如此,主要是对外商投资和中外合资引导不力,对宾馆、饭店的发展控制不够所致。吸收外资、搞中外合资应使海外投资者有利可图,但更重要的是通过引进外资,新办工厂,改造设备,借助外力发展我们的产业经济,创造更多的社会财富。因此,今后吸收外资,新办三资企业,应把重点吸引到发展基础产业和技术经济产业,而不是盲目发展第三产业中的“象牙”产业。

第二,发展三资企业应着力于优化技术结构,提高企业的素质和生产水平,而不是吸纳过时落后的设备。

引进先进的技术和设备,改造落后的产业基础,推动企业技术进步,促进我国经济向较高层次发展,是鼓励外商投资,大办三资企业的一个重

要战略目标。三资企业在这方面确实作出了很大贡献,但有些地方的三资企业却并不尽如人意。有些企业花大钱进口的却是陈旧、落后的设备,有些设备甚至是国外企业淘汰下来,又经出口商或中间商重新修饰打扮后出售给我们的;有的是国内低价出口到国外,又经国外辗转,再高价出售给我们的“国产货”;还有些设备本来就不过关,性能太差,与中国合资正好推销给我们的企业。这不仅影响到企业的技术进步和产品结构的优化,同时也影响到我们的国际声誉,阻碍了外向型经济的健康发展。福建一家电子元件合资企业受外商牵制,花10万美元引进的几十台设备,几乎全是没有厂标、没有商标、没有技术资料的“三无”低劣设备,结果不能安装,无法按期投产,企业未合就垮。另一家印铁合资企业引进设备多系50年代制造而被替换下来的陈旧设备,同时又缺少防污染配套件,刚投产就被环保部门指令停产整顿,给企业带来严重的经济损失。

这些问题的产生,既有外方责任,也有中方责任。有的是外方趁机推销自己的陈旧设备,从中渔利。据上海有关方面反映,有些外商与大陆企业合作,仅转手推出设备所赚部分就足以抵住他们的投资部分。而中方人员对此缺乏翔实的考察论证和比较,加之有关部门把关不够严格,因而问题一出再出,致使合资经营无利可赚。这个问题不能任其继续下去。要从优化技术结构的高度重视三资企业的设备问题,并采取严密措施,限制陈旧淘汰和质次价高设备的引进。

第三,发展三资企业应着力于开拓国际市场,扩大我国产品出口,提高国家创汇能力,而不是充斥国内市场。

三资企业是外向型经济的重要组成部分。发展三资企业的一个主要目的,是通过外资方的海外途径,使更多的产品进入国际市场,扩大出口,增加创汇。这不仅是国际经济发展的重要战略,也是我国经济特区的成功经验。深圳特区近几年来,出口贸易额一直占整个工业产值的40%以上,其中三资企业的产品出口额占50%以上,有的高达90%左右。但是,在其他地方,更多的三资企业其产品外销比例很小,有的完全内销,产品充斥于国内市场。有些三资企业的外资方只管企业的生产技术,而不承担产品销售责任,与开始许诺的包销海外市场的比例大相径庭。

例如,沿海地区一家皮革制品合资企业按合同规定,外资方应负责60%的产品外销。但企业投产形成批量后,外资方的代理人却以国际市场发生变化,外销部分目前有困难为由,建议中方经理全力开拓国内市场。而中方经理迫于企业和职工的实际利益问题,只好四面出击,到各地寻找销售市场。这样,一方面加大了中方的经营难度,给生产经营者带来消极情绪,同时也增加了国内市场负荷,给国内其他厂家带来压力。由于他们的大批量外销产品转向国内市场,形成巨大的冲击波,使得本地一些皮革制品企业陷入经营困境。另一方面也影响到企业和地方外贸计划的完成,企业生产经营所需外汇都难以平衡,而地方则需从财政收入中拿钱换汇贴补所欠指标。据某市经济主管部门反映,该地有三分之一的合资企业存有外方合营不合销,产品难出口,原定外贸计划落空问题。

第四,发展三资企业应着力于携带本地企业,促进经营管理向高层次递进,而不是排斥民族工业。

三资企业的作用不仅仅在于引进技术、设备,改造传统工业产业,加快发展外向型经济,而且在于通过其成功的管理,扩散国际企业界先进的生产工艺、营销技巧、管理艺术等新鲜经验,充分发挥三资企业的示范效应,在更大范围内实现不出国门而能够达到引进智力,引进技术,引进国际先进经验,促进国内企业更快更好发展的目的。应当肯定的是,相当一部分三资企业在这方面确实发挥了较好的示范作用,有效地带动了本地企业的发展提高。但有些地方不是这样,不仅不重视三资企业的携带扩散作用,相反在扶持三资企业的同时,忽视本地工业的发展提高,甚至使民族工业陷入

困境。据江南某市一些企业反映,当地的银行、工商、税务部门秉承行政旨意,对三资企业不管情况如何,都为其经营活动大开绿灯,而对本地的其他同类企业却大加限制;业务主管部门在分配物资、市场业务方面也大力提供方便,而对本地的其他同类企业却故意设卡,使其处处受时,生产经营难以开展。据说,这是为了保证三资企业的顺利发展。

应当承认,从各方面为三资企业提供方便,并尽可能地给予倾斜扶持,以提高三资企业的成功率,扩大对外吸引力,这符合改革开放的要求,是很有必要的。但是扶持三资企业不等于可以遏制民族工业发展,可以牺牲民族工业换取三资企业的发展。在商品经济条件下,性质特殊的三资企业固然需要倾斜扶持,但作为商品生产载体的国内企业更需要平等发展的客观条件,只有在平等竞争中的发展,才能使三资企业更具说服力,真正起到示范促进作用。

二、推动三资企业层次递进的机制问题

从上述分析看,我国三资企业已进入一个崭新的发展阶段。一方面要继续实现量的突破,按国家八五规划,到1995年底,三资企业要在现有基础上增加一倍以上;另一方面,要十分重视质的提高,使三资企业在层次上有新的递进,结构不断趋于优化,更符合我国现代化建设要求,推进外向型经济持续、稳定、协调发展。

首先,应重视运用产业政策导向

政策是经济活动中最为重要的环节和手段。如果说外资对华投资和三资企业迅速兴起是得力于改革开放政策和外向型经济战略的实施,那么,引导外商投资向更广的范围扩散,使三资企业向更高层次递进,仍然需要政策来起作用。我们知道,吸引外商投资,大力发展三资企业不宜用行政手段,而只能靠经济政策加以激励、引导和规范。对于海外投资者来说,最为关心、最为敏感的是国家和地区产业政策的变化和发展。这往往决定着他们对海外投资的取向抉择,包括投向哪一地区、哪一产业、哪一行业等等。因此,在我国吸收外资逐步取得经验,三资企业已有良好起步的基础上,总结成功经验,认识存在问题,分析未来趋势,不断完善产业政策,并以此引导外商向我们需要发展的产业投资,向更广的领域和更高的层次推进,显得格外重要。就我国目前经济发展现状而言,制定和完善导向型的产业政策,至少需考虑这么几个问题。

第一,要有利于引导外商投资及其三资企业向高层次方向发展 如上分析,外商对华投资和我国三资企业主要集中于劳动密集型产业及其产品上,导致一些产品的严重过剩,而国家所需要的高层次产业,如电子技术、工程信息、精细化工、新兴材料等方面的外资投入不多,而且比较分散,不符合集约经营、集中发展高新技术产业的要求。因此,制定外向型产业经济政策应在这些方面再放得宽一些、活一些,以吸引外商把更多的资金投向我们急需发展而一时又无能为力的一些新兴的技术型产业。

第二,要有利于引导外商向我国中西部地区投资,促进西部经济发展 中西部地区占我国面积的70%以上,人口占40%左右,资源十分丰富,但经济发展相对落后。在国家难以拿出更多资金支持西部开发,西部建设又必须加速发展的情况下,更多地吸引利用外资是一重要途径。国家要通过制定既能引发外商投资兴趣,又能够加快西部开发速度,同时也能切实保证国家利益的产业政策,引导外商向我国中西部内陆地区投资,兴办三资企业。

第三,要有利于引导外商向长效项目投资 外商投资和三资企业中的短期行为有一定的代表表面,表现在投资项目、设备水平、经营行为、收益分配、发展规划等都缺乏长远打算。这与我国目前

某些政策不衔接,缺乏连续性,以及经营机制不完善有一定关系。因此,今后应在鼓励外商多投长远项目、长效项目、基础项目和开发性项目的有关政策上做些探索研究,并根据不断变化的客观需要,适时调整细则,使之更能有利增强我国的经济建设和发展后劲。

其次,用良好的环境吸引外商投资

争取更多的外资,加快发展三资企业,实现三资企业的层次递进,除了政策催化外,要重视改进投资环境。特别是把外商投资向西部地区推进,更要重视环境的改善。众所周知,经济特区和沿海地区经过10年改革开放,特别是实施外向型经济战略以来,投资环境有了很大改善,这也是海外客商押宝于沿海的重要原因。现在,相对不足的是,中西部地区的投资环境与国际惯例和外商投资条件比还有很大差距,突出问题是,交通条件不适应,行路难问题依然存在;基础设施落后,外商投资兴趣不大;办事效率低下,令人望而生畏。香港某客商今年去鄂西南一城市考察当地矿产资源开发问题,打算合办一新型建材企业。从香港到武汉的飞机只需3个多小时,而从武汉坐汽车到当地却整整花了18个小时,且路面颠簸难受,弄得疲惫不堪。这位客商认为,今后合资办厂来往很多,长此以往实在吃不消,只好改变计划,把厂办到沿海地区。加拿大一华裔客商决定到江南某市投资兴办一生化企业,结果从申请立项到环保许可证,共跑了近20个部门,盖了数十个公章,整整花了7个多月。据说这还是有熟人引线,办得比较顺利的。而那位客商却说,在国外办这样的企业最多半个月足以解决问题。可见改善内地投资环境是当务之急。

当然,要一下子达到较高水平也很困难,但一定要高度重视这一问题。能解决的应尽快解决,一时困难,不能迅速解决的应创造条件,逐步解决。要制定中长期计划,分步骤、有重点地实施。本着先急后缓的原则,应首先抓好当前制约性最大的问题,组织协调和攻关。例如,交通、电信建设等,可由中央会同地方联合进行,按各自受益情况,确定贷款、拨款和地方集资,按整体规划,组织分段实施。地方在暂时无法大面积改造基础条件的情况下,可采用中央办高新技术开发区的办法,在一些条件较好的城市开辟外商投资开发区,试办外商投资保税区,重点营造“小环境”,吸引海外客商,集中办好一批三资企业,待形成优势后,再逐步向周围扩散。

在改善硬环境的同时,要重视改善软环境。从一定意义上说,后者比前者更为重要。软环境是不花投资,却能很快见效的“硬措施”。抓软环境建设,重要的是按国际惯例办事,移植经济特区、沿海开放城市的成功经验,敢于在简化方便、灵活上争取新的突破。首先要精减办事机构,提高办事效率。最主要的是深化管理体制的改革,按照“小政府大社会”的目标,大刀阔斧地撤销或合并重叠、虚设、可有可无的管理机构,即使必不可少的也应从有利搞活外商投资出发,本着“精干效能”的原则,明确职责,规定细则,按章办事。其次是提高政策的透明度。通过各种媒介宣传中央和地方的开放投资政策,并用中央的政策精神指导具体工作,提高政策的透明度和知名度,进一步激发外商的投资热情。再次要完善制度法规。最重要最迫切的是制定和完善外商投资、中外合资的有关法规,以此规范投资者和被投资者的行为,依法维护中外双方的合法权益。

再次,发挥专业市场的催化作用

外商来华投资往往涉及人才、技术、资金、汇兑、房地产等专业事务。而这些事务在商品经济条件下并不可能都采用行政手段来解决,需要通过市场加以调节、交流。因此,必须适应商品经济规律,按国际惯例办事,建立完善的市场机制,为外商投资提供全方位的服务。亚洲四小龙和东盟新兴工业国首先是从三资企业起步的,而三资企业的崛起,除得益于投资环境的改善,也与各国各地区重视建设发达的专业市场分不开。据资料介绍,南朝鲜为外商投资而设立的人才、技术、劳务、金融、

房地产等专业市场多达上万个；而香港、新加坡则号称银行多如牛毛，仅新加坡城就有上千家外汇银行、外汇市场。这就从客观上为外商投资办厂提供了方便的交换、汇兑、信贷条件。为此，北美、西欧、日本等西方投资商反映，到亚洲四小投资办厂没有解决不了的问题。因此，促进外商投资实现三资企业的飞跃，需要相应建立健全专业市场，为外商提供完善周到的服务。

从国际经验和经济特区实践看，发育专业市场应着重从四个方面努力。一是建立劳务市场，包括人才交流、劳动力配置等。外商投资兴办三资企业，除部分重要岗位人员由外方自配外，大部分管理人员和操作工人都要从当地招聘录用。按照国际惯例，必须尊重外方的择聘权利。这就要为他们提供足够的人才、劳力选择来源。因而在外商投资较为集中的城市，要设立面向三资企业的劳务市场，为外资方优化三资企业管理，提高职工素质提供条件。二是建立技术市场，包括设备拍卖、技术转让、信息发布等等。技术市场建设可做到内外结合，扩大开放度，一方面为引进海外先进技术，交流经济信息服务；另一方面为拓销国内机电设备，转化科技成果增加渠道。广东、江苏、山东等地为三资企业开放的技术市场都很兴旺，许多大专院校、科研单位过去无法转化的技术成果通过技术市场，在三资企业中找到了婆家。三是建立房地产市场。房地产市场既是外向型经济的重要组成部分，又是外商投资发展变化的“晴雨表”。我国目前的房地产业务主要包括地皮、房产的有期出售、租赁、转让等，使外商能够根据企业发展需要确定厂址和投资建筑，或成套购买，或根据可能予以调剂和租赁。深圳市不仅有市级房地产交易市场，县区和有关部门也开办了房地产市场，既及时为外商投资排忧解难，又促进了城市建设，改善了投资环境。四是建立外汇平衡市场。通过专业市场，对外汇进出加以调节，以解决投资者普遍感到棘手的外汇平衡问题，为争取更多的外资进入中国内地提供畅通无阻的渠道。在协调外汇平衡的同时，要不断明确指定国内产品可替代进口产品标准，并及时公布可替代产品名称、规格、价格等，为促进外汇平衡，方便外商投资创造更多的便利条件。

（上接第 13 页）

行业投资，直接参与国外当地大型企业的年度利润分配和间接参与国外当地社会财富的再分配。

6. 发展程序：联合组建上海外贸集团股份有限公司，即跨国公司模式（以母国为本）向多国公司（以所在国为本）演变，进而向全球公司模式（以世界为本）演变。用跨国公司→多国公司→全球公司的绝对群体优势，绕过世界贸易壁垒，克服世界区域集团的排他性，在全球范围内，更好地收集信息，满足并引导市场需求，牢固地占领世界市场。