

适当分开：煤炭出口体制的合理取向 ——兼评一家经营出口煤的弊端

赵善庆 武金誉

我国煤炭出口管理体制，虽然有过变化，但长期实行的是一家经营的管理体制。应该说，这种体制在相当长的时间内确实起到了积极的作用。随着我国煤炭工业的不断发展和国际煤

炭市场供不应求态势逐步转为供大于求，一家经营的出口体制就显得越来越不适应进一步扩大出口的新需要，笔者认为，适当分开经营是我国煤炭出口管理体制的必然选择。

一、应冷静客观地分析 1988 年的多家经营

1988 年，国家有关部门授权五矿、中信、工商联、康华、新兴、华能等几家公司经营山西地方煤出口业务，从而打破了由中国煤炭进出口公司（以下简称中煤公司）一家经营我国煤炭出口业务的格局，形成了多家经营煤炭出口业务的新局面。但时过不久，一年后国家有关部门又取消了上述几家公司经营出口煤炭的权力，我国煤炭出口经销权重新归于中煤公司一家。对 1988 年的多家经营出口煤管理体制应如何评价呢？笔者认为，评价多家经营出口煤管理体制的优劣标准应是：（1）看其是否扩大了我国的煤炭出口量；（2）看其是否扩大了我国煤炭出口的对外影响力，国际市场有无增加；（3）看其是否影响了当年煤炭出口计划任务的完成；（4）看其是否切实存在或发生过自相杀价、肥水外流争用户的问题。如果前二个问题都能得到肯定的答复，并否认了第三、四个问题，我们就不难得出多家经营出口煤管理体制优于一家经营体制的结论。否则，便必然是一家经营出口煤体制优于多家出口煤体制，实行一家经营制在所难免。

那么，1988 年多家经营出口煤管理体制的情况究竟怎样呢？首先，从出口数量的增减看，

1987 年一家经营时，全国出口煤量为 1344.45 万吨；1988 年多家经营时，全国出口煤量为 1625.97 万吨，比一家经营的 1987 年增加出口量 281.52 万吨。而 1989 年重新实行一家经营出口煤管理体制时，全国煤炭出口量 1516.42 万吨，比 1988 年减少 109.55 万吨。从国际市场情况看，1987、1988 和 1989 年贸易量呈逐年增加形势，而 1989 年我国煤炭出口量却出现了大减。这说明多家经营出口煤体制促进了我国煤炭出口的增加。其次，从出口国别数量的增减看，以山西地方煤为例，1987 年一家经营时，山西地方出口煤进入的国家和地区共有香港、日本、菲律宾、马来西亚、印度尼西亚、孟加拉国、泰国、法国、意大利、荷兰、奥地利、美国、丹麦和芬兰等 14 个；1988 年多家经营时，山西地方出口煤进入的国家和地区共 15 个，其中，中煤公司代理部分进入的市场有香港、日本、菲律宾、泰国、法国、意大利、丹麦和芬兰等 8 个，工商联、新兴、五矿、中信等四家公司进入的市场有荷兰、泰国、印度尼西亚、孟加拉国、印度、土耳其、香港、菲律宾、台湾、马来西亚等 10 个，而 1989 年重新实行一家经营出口煤体制后，山西地方出口煤进入的市场仅有香港、日本、菲律

宾、马来西亚、荷兰、德国(原西德)等7个,1990年仅有香港、日本等2个,1991年仅有香港、日本、韩国、法国等4个,1992年虽增至8个,但一直未恢复到1988年的市场数量。这说明多家经营扩大了我煤炭出口的对外影响力,有利于实现出口煤市场多元化。再次,从完成国家出口计划任务程度看,1988年多家经营出口山西地方煤炭没有影响全年计划任务的完成。全年出口338.9957万吨,完成年计划103.67%;创汇9442.84万美元,完成年计划104.96%。4家代理山西地方大同煤的公司1988年共出口79.37万吨,创汇2004万美元,取得了明显的成效。最后,从平均吨煤创汇价格看,扣除中煤公司对日本出口执行的政府间协议,卖价较高,而其它公司不能经营对日本出口大同煤的不可比因素后,各公司代理山西地方大同煤出口的情况是:工商联FOBT比中煤高0.3美元,新兴公司FOBT比中煤高2.03美元,五矿公司FOBT比中煤高1.88美元,只有中信公司FOBT比中煤低0.63美元。工商

联、新兴、五矿、中信等平均FOBT比中煤高0.74美元。再从对同一出口国(地区)的平均卖价情况看:五矿对香港、菲律宾、泰国FOBT分别比中煤高0.95美元、2.12美元和1.78美元。说明1988年国际煤炭市场价格处于低谷,而五矿、工商联、中信、新兴等在初涉市场的情况下,多家公司的卖价差距不大,不存在削价竞销的问题。特别值得提出的是,煤炭作为大宗商品,贸易方式对价格起着相当大的作用。一般规律是:政府间长期协议价格最高,其次是企业间长期协议价格,再次是煤炭现货价格,最后是煤炭试烧价格。一般情况下,长期协议价比现货价高5~8美元。上述四家公司在一年的时间内不可能以前两种贸易方式出口煤炭,他们在从事后两种贸易方式出口煤炭的情况下,卖价仍然较高,是十分不易的。因此,笔者认为,1988年的多家经营出口煤炭体制功大于过,应该取其成功之处。1989年虽重新实行了一家经营的体制,但也正是在这种曲折、反复中经过比较,才更好地看到了多家经营体制的可取之处。

二、独家经营出口煤体制的不足

建国至80年代前,由于我国煤炭供不应求的客观态势,决定了我国煤炭出口实行限制政策,煤炭作为外贸出口的统管商品,一家经营的出口煤管理体制确实起到了应有的作用。但进入80年代后,煤炭工业发生了巨大变化,煤炭产量已跃居世界第一位,使煤炭的产供需也发生了很大变化,供过于求已成了煤炭市场的主调,这就急需扩大我国煤炭出口量,加快煤炭工业进入国际市场的步伐。而一家经营的出口煤体制不能适应这种新形势,主要表现在:

1. 不适应社会主义市场经济的要求,没有充分发挥各大煤炭企业和各产煤大省各方面的积极性。市场经济是一种竞争经济,竞争面前完全平等,没有竞争便没有活力。一家经营出口煤炭管理体制,无从谈起竞争,无法利用各种有利条件,共同拓宽国际市场,扩大煤炭出口。所以在目前实行煤炭代理出口制的基础上,应积

极创造条件,适当放开经营单位,逐步赋予重点煤炭企业出口自主权。

2. 一个国家只有一个煤炭出口经营企业,在各主要出口煤大国中绝无仅有,不符合煤炭用户购买时“货比三家”的心理活动规律。综观国际煤炭市场卖方,不论是老牌出口煤大国,还是新兴煤炭出口国,无一采取独家经营煤炭出口业务的体制。澳大利亚、南非,尤其是发展迅猛的新兴煤炭出口国印度尼西亚等,都是多家独立经营出口煤炭业务,促进了他们国家的煤炭出口数量的增加。俄罗斯放开煤炭出口经营权后的第二年,就达到了扩大煤炭出口数量的目的。从我国产煤大省看,往往存在着不少国外客商前来洽谈煤炭进口事宜,而产煤大省由于没有出口经营权不能签约,丧失用户,失去扩大煤炭出口量的机会。原因就在于一家经营我国煤炭出口业务与国外用户要求的分散进口渠

道、多卖主交易方向相违背,致使难以达到扩大我国煤炭出口量的目的,影响了我国煤炭在国际市场的占有率。

3. 一家经营煤炭出口在港口实行的是按煤种混合堆放,而非按货主单独堆放,致使出现质量、亏吨等问题后责任难分,货主之间互为推诿,不利于出口煤质量的提高和亏吨问题的解决。在供过于求和环境保护日益强烈的当今,煤炭质量已成为通向交易成功的“护照”。良好的煤炭质量,无疑是扩大出口的有利条件,而劣质就不但不能达到扩大出口的目的,而且还会逐步萎缩现有市场占有率。我国煤炭出口质量一

直不稳、成效不大的一条主要原因,就是在一家出口的情况下,煤炭集港混堆,责任不分,导致货主谁也不负责任,缺乏从生产源头抓质量的基础。

4. 独此一家、别无分号的出口煤体制,极易形成煤炭出口代理企业与煤炭生产出口企业之间的不平等关系,迫使煤炭生产出口企业别无选择地只能求助于煤炭出口代理企业。否则,便无法将其煤炭产品出口国外。由此形成一定的官商作风,不利于煤炭出口代理企业树立为煤炭生产出口企业服务的思想和进一步提高服务质量,加强双方的合作关系。

三、适当放开煤炭出口经营权的原则和好处

(一) 适当放开煤炭出口经营权的原则

我国煤炭资源分布、生产力布局、铁路运输、港口场地等方面的因素,决定了目前既不宜实行一家经营制,也不能实行全面放开制,只能在宏观统筹计划下,有选择、有重点地赋予产煤大省和煤炭大型企业及有一定出口影响力的大公司煤炭出口经营权,以避免既死又乱现象的发生,真正扩大我国煤炭出口在国际市场的占有量。原因在于我国虽是全球第一大产煤国,但亦是最大耗煤国,在短期内不可能发展成为澳大利亚、美国、南非等那样的煤炭出口大国,较为现实的目标是发展成为中型煤炭出口国。因此,笔者认为,我国煤炭出口经营权不宜全面放开。赋予煤炭出口经营权时,必须考虑是否具备以下条件:

1. 煤炭出口历史悠久,在国际市场上有一定影响,而且从现有经营力量看,具备英语、外贸、经济、煤炭、法律等外向型人才,保证赋予煤炭出口经营权后,在短时间内达到扩大煤炭出口的目的。

2. 在国内煤炭生产和供应中具有举足轻重的地位,而且在该地区国民经济中煤炭产业属于支柱型产业,赋予煤炭出口经营权可推动该地区的对外开放,便于走上外向型煤炭工业

的发展道路。

3. 铁路运输条件具备,能保证煤炭及时集港装船。只有铁路、港口、产量等条件具备,环环相扣,才能保证煤炭的出口。

从以上条件看,山西是我国目前最具备煤炭出口自营的省份。储量大、分布广、煤种全、质量好、产量大、外调量大、出口历史悠久,是山西省开展煤炭自营出口的优势。1993年产煤3.09亿吨,占全国总量的27.11%,净外调量占全国总外调量的76%以上。从历史上看,1909年清政府就批准了山西保晋公司出口煤炭的呈请(并同意自宣统元年,即1909年免税五年)。从1917年保晋公司大同、平定分公司揭开山西煤炭出口的第一页算起,至今已有近80年的时间。出口煤种主要有最早的平定无烟煤、大同煨炭块和煨炭沫、及现有的大同动力煤、忻州动力煤、长治半无烟煤、晋城无烟洗精沫煤、无烟小粒煤、无烟块煤、临汾新动力煤、临汾洗精煤、山西焦煤洗精煤等。

煤炭先后出口到日本、美国、缅甸、新加坡、巴基斯坦、孟加拉国、罗马尼亚、法国、马来西亚、荷兰、菲律宾、印度尼西亚、比利时、德国、芬兰、土耳其、英国、意大利、丹麦、泰国、韩国、澳门、香港、台湾、奥地利、印度等市场。对外影响久远,尤其是在东亚和东南亚市场更受欢迎。如

大同动力煤就是由于1923年日本人上野到大同调查,在口泉附近发现极适合日本家庭及蚕业用的理想燃料而名驰东瀛的。故此后虽经多年的贸易中断,但中日邦交正常化后,两国缔结政府间贸易协议时,日本仍看好大同煤,并成为我国出口日本的主要煤种。铁路运输上,山西有大秦线直通秦皇岛港口,有南同蒲线、石太线等通天津港口,以及通往连云港、日照港等的铁路干线,能保证煤炭的及时输港。也正是基于以上综合因素,1992年7月初,国务院批准赋予了山西煤炭出口自营权。

(二) 适当放开煤炭出口经营权的好处

1. 有利于共同提高我国煤炭在国际市场的占有量。目前,我国有煤炭出口经营权的是山西省煤炭进出口公司和中国煤炭进出口总公司。两个公司在港口互相调剂,保证装船需要,共同维护中国煤的出口信誉。山西省获得年200万吨地方煤炭自营出口权后,在开拓市场上不与中煤公司在同一海外用户上开展价格竞争,与中煤公司早已出口的用户开展贸易活动时,也以不减少其出口量为前提。如最近山西省与香港某用户签订为期三年的出口协议时,双方就达成了以年30万吨为起点,增加量以不减少中煤公司数量为准。山西省还在国家规定的条件下,通过广泛宣传,灵活成交,很快理顺了现货出口渠道,并于5月份签订了长期协议。自营煤自1月份实现开门红后,逐月增加,今年上半年已累计出口101万吨,完成年计划的50.5%。自营出口煤种有大同煤、忻州煤、临汾煤、晋城煤等,出口国别和地区有日本、香港、印

度、马来西亚、菲律宾、丹麦、荷兰、韩国等。实现中煤与山西煤炭出口都大幅度增长的目标,不仅提高了中国煤在全球的占有量,而且扩大了中国煤的出口市场,实现了市场多元化。

2. 有利于有煤炭出口经营权的企业改变工作作风,进一步树立为煤炭生产出口企业服务思想,并不断提高服务质量。1993年山西省煤炭进出口公司提出供货矿点到公司办事任何人和环节都不得拖延,能不过夜的绝不过夜,一切为基层服务,一切为矿点服务是其指导思想。中煤公司在1994年全国煤炭进出口工作会议上指出:要给生产企业提供五种服务,即提供有关国际市场信息、价格服务;做好销售服务,请企业代表一起参加谈判;做好财务经营服务;维护出口企业利益,反对不合理收费等。无疑增加了煤炭生产出口企业对煤炭出口经营企业的支持,改变了煤炭出口经营企业的工作作风。

3. 有利于加快产煤大省的对外开放步伐,利用出口煤炭为筹码,引进资金和技术,把产煤大省建成外向型煤炭大省,促进产煤省的经济的发展。

4. 反映了我国经济体制改革和对外开放的总要求,适应了社会主义市场经济体制建立的需要。山西省是1992年7月经国务院批准从“八五”后三年(1993)起,每年自营出口200万吨地方煤的。此前,邓小平同志南巡发表了重要谈话,阐明了我国改革开放的总思路。中共中央常委、国务院副总理朱镕基同志到山西视察工作,听取了山西省委、省政府的工作汇报和申请煤炭自营出口权的报告,并表示赞同。李鹏总理做了重要批示。

四、要坚定不移地建立和健全适当分开的煤炭出口经营体制

实践是检验真理的唯一标准。通过1988年的多家经营、1993年的适当分开和多年来独家经营体制的比较,我们不难看出,适当分开是我国煤炭出口体制的合理选择。但有人认为多家经营和适当分开造成了削价竞销、肥水外流的问题,要求“统一经营”。其实问题的症结在

于独家经营并不能等同于统一经营,统一经营也不在于是否为独家经营。要解决压价出口的不正当竞争问题也不能依靠独家经营体制。出路正如王森浩部长所说的:“为了对外出口煤炭不打乱仗,协调各煤炭出口企业各方面工作,

(下转第17页)

常常不愿采用这种做法,因而使用最低提成费作为对应条款;或采用递减提成方式作为妥协条款。

6. 技术的出售及分许可条款。在以提成为支付方式的技术开发合同中,必须包含有监督技术受方出售或分许可所取得技术的条款。每种做法均表示特定的考虑。分许可是两种选择中较容易确定的,最简单的方法是规定技术开发方可分享以分许可方或所取得的任何收益。技术第一受方可能出售该技术,但由于出售会涉及对原合同规定的重大改变,因而可能性不大。如果受方的整个公司或整项业务要出售,情况就变得更复杂了。

处理该问题的方法有以下几种:(1)技术受方若要出售该技术,则应以一次总算的支付方式向开发方付款;(2)技术新的受方承担提成费的支付;(3)技术受方在出售其技术时,应取得开发方的同意并给予利益补偿;未经同意,则不可出售。

技术出售条款的签订往往是极其困难的。

7. 不竞争条款。不竞争条款是提成支付型技术开发合同的一项重要内容。它既保护了开发方的利益,也保护了受方的利益。恰当的不竞争条款可向开发方保证,技术受方不会放弃原定技术的使用,而采用其他技术来生产竞争性产品;同时也向受方保证,开发方不会独享他们共同努力的成果或将技术使用在有损于受方利益的方面。

8. 实施技术的义务条款。对技术开发方来说,受方是否尽最大努力实施其技术,对提成费收入的最大化是极为关键的。有些协议甚至对受方采用别的技术生产竞争性产品也规定要收取提成费。因此,技术开发合同常常会给技术受方一项义务,即尽最大努力实施技术,进行产品的生产和销售。与此同时,受方也会坚持一项条款,即规定当受方证明该技术无商品化的可能性时,有权终止对技术的实施。开发方若同意该条款,则仍然保留采用其他方式实现技术的商品化的权利。

除了合同的具体内容外,技术合作开发活动在签约时还须考虑三方面问题:(1)技术开发项目本身是否能适应双方这种合作关系;(2)技术开发项目是否能实现合作双方的经济目标;(3)技术开发合伙人之间不会产生文化背景的冲突。

技术合作开发的类型多种多样,每种类型均有其独特之处,但总的目标均是一致的,即通过合作开发实现双方的共同目标,而实现这一目标,与合同双方的充分准备、合同内容的具体细致是分不开的。



(上接第32页)

统一煤炭出口对外政策,可以考虑成立中国煤炭进出口商会,研究制定煤炭出口政策,规定高低限价和价格波动幅度,搜集和提供国际煤炭市场信息,调查和研究国内煤炭出口企业的经营活动,以提高我国煤炭出口竞争能力,监督和维护正常的贸易秩序,为煤炭出口企业做好协调煤炭对外贸易活动和服务工作”。

山西省获得煤炭自营出口权后,经过1993

年的艰辛努力,已完全摆脱无市场、难出口的困境,不仅理顺了现货贸易渠道,而且签订了三年出口煤协议。说明贸易渠道日益拓宽,贸易方式也发生了根本性变化,求购商日有增加,贸易数量完成国家计划有足够把握。重要的是,适当分开的煤炭出口经营体制增加了我国的煤炭出口量,扩大了市场影响。因此,应坚定不移地建立和健全适当分开的煤炭出口经营体制。