

对外贸易实业化、集团化、国际化

研讨会综述

“对外贸易实业化、集团化、国际化”是列入上海市哲学社会科学“八五”规划的一个重点课题，由上海对外贸易学院教授钱宗起承担并主持。参加课题组的成员除外贸学院教师外，还有市财政局、外经贸委、经委、机电出口办、中国银行、商业研究中心、科委、农委等有关部门的专家、学者共二十余人。经过一年多的调查研究，写出一批专题材料和调查报告。课题组于今年举行专题研讨会，有政府官员、企业家和高校学者三方面近五十人参加。会上由钱宗起教授作主题报告，接着展开热烈的讨论。发言的有市外经贸委主任王祖康，外贸学院副院长陈忠培、王

新奎，市机电出口办副主任汤关根，南通市委研究室主任黄鹤群，海外公司总经理陈祥麟，机械进出口公司总经理吴觉民，宝钢国际经贸总公司副总经理陈显辉，轻工进出口总公司处长杨健武，市物资局副局长俞正世等十余人。在讨论中，与会者一致认为，我国对外贸易实行“三化”，是国内外形势发展的客观需要，是对外贸易发展的必由之路。把对外贸易实业化、集团化、国际化作为一个重点课题进行专门研究很有必要，从当前来说，有着重要的现实意义。大家对主题报告作了充分的肯定，同时也提出一些修改、补充的意见。会议着重讨论以下四个问题。

（一）为什么发展对外贸易要走“三化”之路

与会者对课题组从理论和实际两方面所作的分析表示赞同。根据马克思主义关于生产与流通的辩证关系的理论、国际分工和竞争的理论以及规模经济的理论，同时根据生产流通国际化和国际市场竞争激烈的趋势以及国内建立社会主义市场经济的需要，论证了基础实业化、组织集团化、经营国际化是我国对外贸易发展的必然趋向。这对上海来说，更是如此。上海

为实现“一个龙头、三个中心”的战略目标，应该确立“贸易兴市”的市策（这里的贸易包括内外贸，根据上海的特点和优势，着重是外贸），对外贸易（指“大外贸”，不仅指专业外贸，还包括自营进出口的其他行业和企业）要率先走上“三化”的道路，以促进国民经济持续、快速、健康的发展，发挥经济起飞的先导作用。

（二）对外贸易“三化”应包括哪些内容

与会者肯定课题组提出的初步构想，并作了一些补充。首先，认为实业化、集团化、国际化三者是紧密相连、融为一体的，其中实业化是基础，国际化是目标，集团化则是载体，是中心环节；三者相互依存，互为条件。其次，“三化”的主要内容是：实业化是为发展外贸奠定物质

基础，主要是解决流通与生产的结合问题。工（农、技）贸结合可有两种方式，即以贸为主、兼办实业，以工（农、技）为主、自营外贸。这两种方式各有优缺点。从国际经验来看，欧美发达国家由生产企业自营外贸的比重高些，而日本则以贸为主经营进出口保持相当的比重。从我

国情况来看,这两种方式应同时进行,各展所长,优势互补。看来第一种方式应以经营劳动密集型和资源密集型产品为主,第二种方式则以生产技术密集型和知识密集型产品为主。实践表明,这几年工业自营出口的比重在逐年提高。此外,还有一点就是通过名牌、商誉来增加商品的附加价值,这也是对外贸易实行实业化的一个方面。集团化是为实现经济联合,形成规模经济,主要是解决增强国际竞争能力问题。这类企业集团乃是以国际市场为导向,以出口创汇为目标,以资产联结为纽带,以经济效益为核心的集贸、工(农)、技、商、银为一体的、多功能、多层次的经济综合体。可有以贸为主型和以工(农、技)为主型。从实际效果来说,应该组成紧密型

的集团。可以加强联合,也可强弱联合,但都要有针对性地采取相应的措施,防止出现多中心而实际无中心的偏向。同时,要以企业为主体来组建,而不宜由主管局搞翻牌集团公司;但也有个别代表提出不同看法,认为由主管局来组建集团,也未尝不可。国际化是为发展跨国经营,主要是解决扩展海外市场问题。实行国际化,一定要在海外设置网点,形成全球性的销售网、采购网、维修网、信息网等;要在当地开展经营活动,而不能仅仅作为接待站,应搞当地贸易、转口贸易和第三国贸易,可以与母公司(或总公司)相互开展购销活动。再次,实行“三化”要抓住集团化这一中心环节,而其关键则是工贸结合,因而须统筹规划,协调行动,加强工作的计划性。

(三) 走“三化”之路还存在什么问题

我国对外贸易的“三化”正在起步,还处于摸索阶段。上海已有一些进展,但速度不快,困难很多,问题不少。当前来看,主要的有:(1)产权关系问题。这是组建集团的首要问题,关键是国有资产的产权归属,采取什么形式;(2)组织结构问题。包括组建模式、领导班子、内部管理体制等;(3)资金运筹问题。当前资金紧缺是企业实行“三化”的一大困难,如何筹集资金

以及融通资金;(4)工贸结合问题。这是老、大、难问题,不仅在集团之外,而且在集团内部也存在;(5)海外体制问题。对设置在海外的一批经营机构如何有效的管理;(6)管理制度问题。“三化”已经起步,但各项管理制度还跟不上,如何解决。此外,还有一些其他问题,都需要采取切实有效的对策和措施加以解决。

(四) 应采取哪些对策和措施

提出六条:

第一,转变思想观念,开拓发展思路

这是必要的前提条件。要从垄断经营、依赖国家保护、要求政策优惠、单兵作战、分散运营的观念转变为竞争经营、自求生存和发展、协同作战、联合经营观念,从把对外贸易仅限于本国对他国出口和进口的旧理解转变为在各个国家(包括本国)之间开拓贸易的新认识,树立大市场、大流通、大外贸的思想,加强竞争意识、风险意识、开拓意识、团队意识等,以适应国内外经济环境的变化,坚定走“三化”的道路。

第二,坚持政企分开,理顺产权关系 这

是关键环节,虽已提出多年,但至今还未真正解决。其症结在于政府的双重职能还未从根本上分离,一身两任,容易混同。为此,首先,两种职能分离,分设两套机构。行使行政权的政府主管部门(从中央到地方)应面对“大外贸”,对全社会的外贸活动进行统一管理,改变目前条条分立、只管一摊的局面。行使所有权的国有资产管理部門则按对企业的持股额(出资额),参加以至控制其董事会,监督企业的经营管理活动。其次,外贸企业割断与主管部门的隶属关系,变成真正的独立法人,拥有充分的自主权,扩大经营范围,有条件的应实现商品贸易、技术

贸易、服务贸易一体化，外贸、外经、外资三结合。再次，企业的产权形式，比较适宜的是股份制。虽然对此还有争论，但它是适应社会化大生产的需要而产生的一种国际通行的形式，同样可以适用于社会主义企业。由于这是一种混合型经济，企业的性质取决于其中占主导地位的经济成份，因而应以国家股为主体。外贸企业也可发行社会私人股，但要加以适当的控制。最后，要建立和加强各个行业商会，充分发挥其作用，切实扭转目前有名无实、软弱无力的状况。国外在这方面的经验（尤其日本）值得借鉴。“复关”以后，更要如此。

第三，重组企业结构，统筹资金融通 这是必然举措。组建企业集团，看来应形成多层次的宝塔形结构，实行董事会领导下的总经理负责制。集团的组织结构，可采用总、分公司结构，也可采用母、子公司结构，或者两者兼用。不论采取那种结构，都应划小核算单位，做到权、责、利的统一。企业集团的进出口业务一般由集团统一经营较好，但有条件的分公司（或子公司）也可分别经营。在管理方式上，较为适宜的是实行集、分权结合制，在集团总部实行“六统一”（规划、资产保值增值、承包任务、进出口贸易、银行贷款、干部任免）的前提下，明确划分各成员企业的管理权责。

同时，集团要统一筹措资金和内部融通资金，有条件的可以利用国外资金（包括银行信贷），因而需要成立财务公司。这点政府要放宽政策，准许达到一定规模的企业集团可以设置。但也有代表认为，由于当前银行利率尚未市场化，使财务公司的建立缺乏必要的条件。

第四，强化利益纽带，紧密工贸结合 这是实行“三化”的工作基础。工贸结合关键在于强化利益纽带，不论在集团内或对集团外。上海曾经创造过“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、联合出国考察和推销，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，但是没有坚持下去，看来这条经验还应推广。与会者认为，上海优势的发挥，有赖于工贸双方的紧密结合，外贸

要发挥先导作用，在这方面应积极主动，为工业服务。推行出口代理制也是一条途经，国外的经验已证明这一点。也有的代表提出，由于外贸企业资金短缺，要全部自己投资办实业，还不可能，目前可以对合适的工业企业采取承包经营的办法，同时还可把工业企业带到海外去共同投资。

第五，奉行全球战略，发展跨国经营 上海应该率先走出国门，到世界上去做生意。除要转换思维方式，拓宽经营思路外，关键在于把经营重心转移到海外，选派驻外人员和改革管理体制（包括增强激励机制）。要坚决打破关系网，摒弃“安慰赛”，选拔精明强干、政治业务都过得硬的开拓型人才去海外工作。上海有的外贸公司和工贸公司在海外市场搞得好的，都是由于驻外人员得力。对驻外人员应改行国外工资制，实行重奖重罚、奖罚分明的办法，并延长其在海外工作的年限，在这些方面也应同国际接轨。上海海外公司要改变职能，成为经营机构，不宜承担管理职能。与会者还认为，要改革外贸统计制度，应统计全部营业额（包括国内、国外），而不仅限于统计进出口额。

第六，实行配套改革，密切各方协作 这是实行“三化”的外部条件。在指导思想上，不宜再把重点放在“减税让利”、“普施优惠”上，而应为外贸企业实行“三化”创设合适的外部环境。要从外部输血转到内部“造血”，推动企业自求生存和发展。但由于外贸“三化”刚在起步，政府还是要给一点优惠政策，以示扶持。这种优惠应是有条件的。配套改革，主要在投资、税收、信贷、外汇、财政等方面，如准许商业性银行可对企业集团投资；准许企业集团可向外商银行举借贷款，自借自还；准许有条件的外贸企业开立现汇帐户，其持有的外汇可自由调度；等等，以保证“三化”的顺利实现。

为使对外贸易走上“三化”之路，还必须加强政治工作和培养专业人才。与会者认为，这似乎有些老生常谈，但实际上在当前有其重要的意义。因为有些人（包括舆论）在实行社会主

（下转第67页）

③ 大副收据上虽有批注,但批注内容如果仅涉及一般的包装不令人满意及车辆等表面有轻微损伤,裸装钢材有轻微的大气锈,不一定影响到货物质量,则可采取接受发货人保函,不在提单上加以批注,给发货人清洁提单。发货人出具的保函里保证承担由于签发清洁提单所引起的一切后果,船长和船东不负任何责任。

签发不清洁提单,主要针对那些货物在装船时已经存在某种残损,肯定会对货物质量带来严重后果和责任纠纷的情况下,才坚持签发不清洁提单。一般卖主是不愿意接受不清洁提单,发货人凭不清洁提单不能结汇。所以如果船东坚持在提单上批注,则发货人为了取得清洁提单而只有换货;如果无货可换,则取消装船;如果货物已装上船又无可能换货,则只能视情况接受发货人保函而签发清洁提单。

(2) 倒签提单。倒签提单是承运人应托运人要求在货物的实际装船日期迟于信用证或合同规定的装运期限时,倒签符合装运期限的提单。承运人倒签提单负有很大风险,如遇货价下跌,收货人向法院起诉要求扣留船只及要求取得补偿等。因此,承运人在签发倒签提单时,

必须要求发货人出具保函。发货人在保函中应保证:

① 由于签发倒签提单,收货人向船方提出任何索赔和船方遭受任何经济上的损失均由发货人负责。

② 在收到船东关于货物装上船的消息之前,卖方不得将所收到的倒签提单拿到银行去结汇。

③ 货物装上船后,如果大副收据上对货物有任何批注,发货人将根据大副收据上的批注对事先签发的清洁提单另给船东一份保函或者同意在提单上加批注。

(3) 待运提单。假如发货人已按时将所订船的货物发至装货港,仅因为船方原因货物未能及时装上船,并估计在短期内亦不能装上船,不能签发倒签提单,这时发货人为了证明其已将货物备好,并已交给承运人,往往要求船东签发待运提单。

为了做好远洋运输工作,对货运文件之一的提单应特别引起重视。它对整个远洋运输业务活动的顺利进行起着十分重要的作用。

(上接第63页)

义市场经济方面有一些认识上的误区,对政治工作淡化,分不清市场经济在社会主义制度下和在资本主义制度下的区别。对培养人才,有的也是说得多做得少。大家认为,这是两项根

本性措施,要坚持党的领导,保持党的优良传统,坚持社会主义方面,反腐倡廉要贯彻始终;同时,要通过各种途径,建立一支高素质、高水平的外贸队伍,为发展我国和上海的对外贸易创设最根本的条件。

宗金轮