

把上海建成国际贸易中心的战略构想

李 邦 君

把上海建成国际经济、金融、贸易三个中心,是党的十四大的战略决策,也是邓小平同志对上海发展的战略构想。要实现这“三个中心”的战略目标,贸易必须先行。如何在 21 世纪前

10 年把上海基本建成国际贸易中心,是当前急迫需要研究解决的重大课题。本文就此作些探索和思考。

一、上海建立国际贸易中心的困难与挑战

上海为在 20 年左右时间内建成国际贸易中心,虽然作了多方面的准备,取得了很大的进展,但是也必须清醒地看到,如期实现这个设想要受到内部和外部两方面因素的影响,面临的困难也不小。具体表现在:

(一) 上海遇到周边国家和地区城市的挑战

随着世界经济贸易的增长逐步向太平洋地区转移,东亚地区一跃成为世界经济的主要增长源,并且产生出一批具有重要影响的国际城市。与这些城市相比,上海的经济水平还存在一定的差距。例如,东京 1990 年人均国内生产总值(GDP)为 47 177 美元,香港 1991 年人均 GDP 为 14 376 美元,台湾省 1991 年为 10 196 美元,而上海 1992 年人均 GDP 只有 1 174 美元。如果今后上海人均 GDP 年均增长率为 10%,要达到这些城市的水平则需要 50 年左右,如果增长率为 15%,也需要 30 年左右。但是,从世界经济发展的事实看,在长达几十年内保持人均 GDP 达到 10~15% 的高增长率尚无先例。况且,1993 年上海全市职工人均工资性收入仅有 1 031.3 美元,年均增长率为 6.6%;郊区年均纯收入 504 美元,年均增长率为 8.1%。因此,上海要在短时期内赶上或超过五大洲一些主要城市的水平难度极大。

发展开放型经济是一些国家和地区实现经济起飞的重要途径。日本在 60 年代迅速崛起,美国提供资金、技术和市场对它的发展起了重要作用。亚洲“四小龙”的经济增长也是通过实施出口导向战略而实现的,初期吸收美国、日本等资本、技术密集型产业,并以工业制成品出口为主。上海最近几年来虽然在进出口产品结构上有了优化,但重化产品和高新技术产品出口比重仍然很小。1993 年全市技术出口 2.9 亿美元,只占全市出口的 3.9%。同时,上海还受到东盟各国的竞争压力,以及亚洲“四小龙”之间的贸易增长的制约。据统计,近五年亚洲“四小龙”之间贸易增长了 30~70%,上海如何从国际分工中得到比较利益,如何摆脱国际竞争的不利影响,是上海今后急需解决的重大难题。

还应当看到,在亚太地区,争当国际贸易中心城市很多,香港、新加坡的贸易中心地位已得到国际公认,东京的贸易中心地位也已确立。台湾高雄、泰国曼谷也均想建成东南亚国际贸易中心。在这种情况下,上海要建成新的国际贸易中心必然要受到这些城市的激烈竞争,显然也增加了难度。

(二) 上海遇到兄弟省市的挑战

改革开放以来上海外贸的发展,与其过去

作纵向比较,确实已取得了重大成绩,但与兄弟省市横向相比,其增长速度就落后于福建、广东、浙江、山东、深圳等省市。上海出口贸易在1959年首次登上全国冠军宝座,保持长达27年之久,而在1986年被广东取代。1993年上海出口额为73.28亿美元,而广东为373.94亿美元,是上海的5.1倍。上海出口占全国出口比重自此直线下降。1986年占全国出口的13%,1989年占11.6%,1990年占8.56%,1991年占7.97%,1992年占7.71%,1993年占8%。这种增长速度不仅远远落后于上述省市,而且大大落后于全国平均水平。其原因主要是,在外贸体制改革前,上海为国家计划规定的华东地区和长江流域出口口岸,许多省市的出口物资调拨到上海再出口,而外贸体制改革后,逐步将外贸经营权交给各省或计划单列市自营,这显然减少了从上海口岸的出口,同时也使上海出口遇到激烈的竞争对手。

(三) 上海内部存在许多制约外贸发展的因素

1. 外贸体制和机制市场化改革滞后

在全国外贸体制改革逐步深化的大背景下,特别在邓小平同志视察南方重要谈话精神的鼓舞下,利用浦东开发开放的契机,大胆放开外贸经营权,对各行各业有条件的企业经批准可经营进出口贸易。因此,上海目前已形成专业外贸公司、工贸公司、自营出口生产企业和“三资”企业,以及外向型的科研单位共同经营外贸业务的“大外贸”格局,打破了专业外贸公司垄断经营外贸的局面。据统计,目前上海共有各类外贸企业247家,其中专业外贸公司23家,工业自营外贸147家(含单个工厂1108家),获外贸经营权的科研机构14家,商业、物资自营外贸9家等。同时,还走出国门,到世界各地兴办企业。目前全市海外经贸企业已达329家,其中以贸易为主体的企业204家,非贸易机构125家,分布于五大洲40多个国家和地区。上海的大外贸、大海外的外贸格局正在形成。

但是,上海外贸在体制和机制上还存在不少问题,特别是按照建立国际贸易中心的要求,有些问题急需解决。主要是:

(1) 以集中计划为特征的外贸体制尚未得到根本改变。上海专业外贸公司是在50年代实行高度计划经济体制下建立起来的。改革开放以来,上海外贸体制虽然作了很大改革,但迄今为止,仍然保留了以外汇实物调控为特征的集中计划体制。虽然按照市场经济要求,外贸企业正从以出口创汇为主转向创汇、创利并重,但企业仍然按上级部门下达的外汇指标转,感到两者难以兼顾,这与外贸企业自主经营、自负盈亏的原则相矛盾。

上海外贸体制改革市场化滞后的另一个表现,就是工贸、技贸、农贸、内外贸等结合,没有解决好专业外贸公司仍然存在自我封闭、相互分割、相互封锁、盲目竞争的现象。产生这个问题的根源就是为了各自的自身利益。如何把专业外贸公司、工贸(农贸、技贸)公司、自营出口生产企业、“三资”企业等单位纳入“大经贸”轨道,这是上海深化外贸体制改革必须进一步解决好的一个难题。

(2) 专业外贸公司经营机制尚未根本转换。外贸体制改革,过去基本上都在“放权让利”上做文章,如何使大中型专业外贸企业从计划经济体制下的经营机制转换为市场经济体制下的经营机制还未有大动作,只是做了些小改小革,如划小核算单位,在公司的基础上分设支公司等。对于专业外贸企业产权关系、产权制度、组织结构、组织形式等问题还未从根本上触动。传统的经营机制不转换,不仅不能与社会主义市场经济相适应,而且也与世界外贸企业发展趋势不相符。目前世界上专业外贸经营在萎缩、高科技现代大型企业在兴起,大约有2/3的国际贸易由专业制造业的跨国公司在经营。日本、韩国的外贸通过大型的综合商社来经营。这都说明上海外贸企业经营机制不加快转换就不能同国际接轨。

(3) 出口激励机制较缺乏。如何根据市场经济要求和物质利益原则,在用工、用人、分配

制度上进行大胆改革,对完成创汇、创利计划超额部分,以及有其他重大贡献者给予重奖,鼓励出口,开拓市场,目前在这些方面限制还较多,收效甚微。

2. 出口商品结构和就业结构老化

轻纺产品是上海出口的传统商品。这种出口商品结构不仅没有提高,而且在80年代中期还有强化的趋势。1989年上海的农副产品出口占5.5%,农副产品加工品出口占39.8%,两者相加为45.3%。1993年出口贸易中,农、轻、重的比例为10.1:73.4:16.5,农副产品和轻纺产品出口占83.5%。与此相适应,就业结构改变不大。1992年,上海从事第一产业的占9.96%,第二产业的占59.59%,而第三产业的占30.35%。同时,各兄弟省市也大力发展农副产品和轻纺产品出口。例如,1989年江苏农副产品出口占8.3%,安徽占25.7%,湖南占18.4%,并且各省市提高农副产品的加工深度发展出口。在全国和周围兄弟省市大力发展农副产品和轻纺产品出口的情况下,对依靠兄弟省市提供农业原材料发展加工工业的上海来说,要使出口贸易高速增长,提高出口规模和比

重显然是很困难的。

3. 官商作风严重, 思想观念滞后

国有外贸企业,过去是垄断性的。在外贸体制改革和发展市场经济的大潮中,大多数外贸干部在过去形成的官商作风和思想虽然受到一定冲击,但没有根本转变。那种等客上门、老大自居、不优质服务、办事效率差等想法和做法在不少单位不时反映出来。有的企业不愿意走出去,连华交会、广交会也不愿意参加,不愿意到兄弟省市寻找业务;有的企业只想从别人口袋中多捞油水,而不想为别人多提供服务,往往以各种借口把外省市和外商拒之门外。因此,对有些送上门来的生意在上海谈不成而在外省市却谈成了,甚至连上海的一些产品不愿意找上海本地外贸公司代理出口而交给外省市口岸出口。直到现在,专业外贸公司还有些人怕工业部门有自营出口权,把上海出口增长缓慢的原因归咎于工贸公司、自营出口企业等竞争对手的增多。这种作风和观念不根本转变,专业外贸企业的主力军作用和优势是发挥不出来的,国际贸易中心地位也难以建立。

二、上海建立国际贸易中心的构想

作为一个国际贸易中心,理论上并无规范的概念和量化的标准。但从已建立的国际贸易中心的一些国际城市看,必须具有这样几个条件:(1)它的经济势能较高,足以影响周边国家和地区,辐射面宽;(2)它有现代化的基础设施和交通、信息网络;(3)它是国际性实物商品交易集散地和具有信息化的交易方式;(4)它在货物进出口量、转口量和交易价格上对国际市场有一定影响;(5)它的贸易增加值不仅成为人均GDP的组成部分,而且应占有相当大的比重;(6)它的经济体制和运行机制要符合国际规范。上海要加快建成国际贸易中心,必须在上述几方面实施超常规发展战略,来一个跳跃式发展。

根据上海目前的实际,为加快建立国际贸

易中心,应从以下几方面作出努力:

(一) 进行跳跃式产业结构调整, 提高重化产品出口比重以及出口产品质量和档次

目前上海产业结构落后是影响出口和国际贸易中心建立的关键。据考证,1992年上海重轻工业总产值的结构比例为53.4:46.6,但出口结构则是轻纺产品创汇额达工业产品出口的70.6%。而日本重化工业的出口在60年代初已超过轻工产品,1965年已达62%。韩国在70年代重化工业产品出口比重迅速增长,在1965~1976年出口总值中,重化产品比重由13.8%上升为37%,在80年代已达50%以上。1993年,上海重点培植汽车、通信设备、电站成套设备、石油化工至精细化工、钢铁和家用电器等6大

支柱产业占全市总产值的比重达 32.33%，但出口创汇只占全市出口创汇总额的 9%，占全市工业出口交货值的 15%。因此，上海必须从长江流域经济发展龙头地位和太平洋西岸经济贸易中心的战略高度上采取跳跃式产业(产品)调整政策，改变多种工业齐头并进状况，重点扶植重化产业，如化工、运输机械、电气机械、精密机械和电子工业等。近几年上海对开发机电产品出口虽然作了很大努力，但措施还不得力，还未形成以机电产品为核心的出口支柱产业。建议以机电行业等几种产品为龙头，把科研、生产、外贸结合起来，实现龙头产品、支柱产业和出口主导产业的有机结合，迅速提高重化产品在工业出口中的比重。同时对出口产业(产品)要不断注入最新技术，积极引进新技术，不断提高产品质量和档次，使高技术、高附加值的出口商品占领国际市场，提高市场占有率。

(二) 对外贸组织形式要进行突破性改革，重塑经营机制

建立国际贸易中心，要求外贸企业市场化、国际化，按国际惯例办事。上海外贸大中型企业绝大部分是适应传统计划经济需要建立起来的，只有对这些企业组织形式按照建立现代企业制度的要求，进行突破性改革，才能获得新的经营能力。专业外贸企业同其他国有大中型企业一样，产权关系不清，普遍存在经理只管出口计划指标，货源员只管收购，外销员只管外销，财会人员只管算账，无人负责国有资产保值增值，国有资产“悬空”的现象，致使有的公司产生各种死账、坏账，应收款项放在外面无人过问，老的亏损未解决，新的亏损又产生。因此，深化产权制度改革，明确产权关系，把国有资产落到实处，明确经营责任，是专业外贸企业迫切需要解决的问题。

推行股份制，是对专业外贸企业进行产权制度改革最有效的选择。因为股份制能较好地理顺目前专业外贸企业的产权关系，推动生产要素合理配置和优化组合，吸收社会闲散资金，加强企业内部管理，有利于同国际接轨。因此，

应鼓励和引导专业外贸企业大胆地进行股份制改造，尽快形成风险共担、利益共享、政企分开、自主经营、自负盈亏、参与国际竞争的新的外贸组织形式。

专业外贸企业进行股份制改造可采用多种组织形式。既可以组建以现有公司为基础的有限责任公司，又可以组建以某种产品、某子公司为基础的母体控股公司，还可以组建各种形式股份企业集团，特别是组建资产一体化、产供销一条龙的大型综合股份企业集团。采用后一种形式，能提高规模经营和整体效益，实现工(农)贸技的结合，符合世界企业组织发展趋势，并在国际市场上显示其“大兵团”的力量和“国家队”的作用。

近年来，日本、韩国的综合商社组织形式已引起一些专业外贸企业的重视，在考虑通过股份制逐渐演变为以贸易为龙头，集贸易、金融、信息和服务一体化的综合商社，这是积极的一种探索。但是，建立综合商社必须以建立现代企业制度为基础，试办综合商社，要与企业“转机建制”的改革相结合。切勿只追求形式，而忽视企业改革的实质内容。在坚持建立现代企业制度，转换经营机制的前提下，向一业为主、多种经营、实业化、集团化、国际化的方向发展。

(三) 加快引进外资和先进技术，提高经济开放度和出口能力

积极利用外资嫁接，可以大大提高出口产品档次，开拓国际市场，提高出口产品的国际竞争力，推动本地出口增长。这是广东出口连续九年居全国榜首的一条重要经验。现在，广东已形成“三资”企业、“三来一补”企业与外贸出口企业共同发展出口贸易的格局。上海“三资”企业在 1994 年上半年的出口还是缓慢的，直接出口只完成年度指标的 35.6%，虽然在下半年出口缓慢局面有明显改变，但如何做到持续、快速增长，使之真正成为出口创汇的主力，看来还要下很大功夫。到 1994 年 8 月，上海历年批准的外资项目已达 9 661 个，协议吸收外资 207 亿美元。随着外资和高新技术的引进，上海重大

市政工程建设获得突破性进展,汽车、摩托车、大规模集成电路、光纤通讯材料和设备、电梯、空调压缩机、移动电话基础及终端设备、传真机、摄录一体机、精细化工和建材等行业和技术水平也出现了“跳跃式”提高。但是,利用外资和先进技术如何同外贸嫁接,发展出口型企业,使上海形成各类出口企业开拓国际市场的新局面,提高经济开放度,发展创汇生产力,这仍需要继续努力。

(四) 利用浦东开发开放契机,加强同兄弟省市横向联系

国际贸易中心不仅是国际性实物商品集中交易地,而且也是本国各地区产品出口的桥头堡。改革开放以来,兄弟省市相继增加开放口岸,加上各省市自成系统,各自对外,削弱了上海在历史上形成的按出口商品相协作和横向联系,使上海口岸贸易量下降。事实上,上海经济区位优势十分优越,是世界上少有的亿吨级大港之一。要使这个物质基础充分发挥其作用,上海外贸和港口人员应解放思想,转变观念,积极为兄弟省市提高优质服务,加强地区

(上接第50页)

差异极大,国情不同,对贸易方式的要求也多种多样,只要能够建立良好的贸易关系,又不损害我国的利益,就可灵活采用,如进料加工、来料加工(来件装配)、补偿贸易、易货贸易或采用技术合作、合资合作经营等。

最后,积极参与东亚区域经济合作 我国作为东亚地区一个十分重要的国家绝不能置身于本地区的区域合作之分。可以说东亚区域合作离不开中国,中国未来经济发展也离不开东亚经济合作。但是目前东亚区域合作比较松散,次区域色彩较为浓重,而我国地域广阔、毗邻国家众多。从这一特点出发,我国可以采用分地区就近参与亚太合作的做法。我国的东北和华北沿海地区与日本、俄罗斯远东地区、南北朝鲜展开东北亚区域经济合作,特别是抓住图门江三角洲合作这一有利契机,形成较为紧密的东北亚各国经济协作关系。在南部沿海地区,一方面以广东、福建两省为主体联结港澳台地区组成华南经济圈。条件成熟时向东南亚一带延伸,另一方面以广西、云南等省、自治区为主的西南边陲地区与印支半岛各国加强合作。沿海中部地区经济发达,与日本和“东亚四小”有密切的经济贸易交往,理应开展全方位的合作,与东亚地区的发达国家和发展中国家建立国际分工网络、逐步融入国际经济,成为我国参加东亚经济合作的中坚力量。在参加东亚经济合作的同时,还要大力发展和完善我国的国内市场体系,完善国内经济调节机制,这样做既有利于与其他东亚国家市场的接轨,又有利于沿海各地区之间交流参加区域合作所得到的好处,并进而把这些好处辐射到内地,达到推动全国经济发展的目的。

和行业的联系与分工协作,发挥“龙头”作用,带动长江流域外向型经济发展。目前兄弟省市在浦东投资建筑高楼大厦比较多,应对机制和方式多作些探索。在这方面,上海应当学习香港人的经营思想和有些做法。香港利用自己在资金、国际市场信息、销售渠道、技术和管理等方面的优势,在广东投资,搞合作,把加工产品经过香港转口销到其他国家。广东商品出口增长,香港经济也获得繁荣。上海的条件和香港有相似之处,要建成国际贸易中心,应该借鉴香港带动广东经济发展的经验,抓住浦东开发开放的机遇,加速外贸对内对外开放,加强同兄弟省市合作投资,联手办外贸,做到互补互利,带动长江流域共同发展。

总之,建立上海国际贸易中心必须采取一系列配套的改革措施,但出口产业(产品)结构、外贸组织形式和经营机制转换是关键,其他各项改革都是为上海外贸出口高速增长服务的。只有上海外贸出口高速增长,才能加快实现邓小平同志提出把上海建成贸易中心的战略构想。