

试析我国医药保健品出口经济效益低下的经营性因素与体制性因素

郭 波

笔者曾在《我国医药保健品出口的巨大优势与出口经济效益低下的经济学分析》一文中(载《国际商务研究》1994年第3期),从需求弹性和供给弹性两个方面分析了我国医药保健品出口具有的巨大潜在优势。但面临长期以来我国医药保健品出口经济效益日益低下的严酷局

面,我们不禁要想,为什么这种巨大的潜在优势在国际市场上却难以转化为实际的竞争优势呢?

二 这个问题非常令人深思。下面,笔者就影响出口经济效益的经营性因素和体制性因素分析入手,逐步深入地探讨其内在原因。

一、经营性影响因素分析

从经营角度看,直接影响出口经济效益的因素主要有以下几方面:

1. 出口商品结构低下

在我国医药保健品出口结构中,中西药原料和医用敷料为主的资源型、粗加工型产品占80%以上,而中西成品药、保健品及医疗器械设备等深加工型产品不足20%。前者因技术含量少,附加值低,售价也低;而后者中也是大路货居多,而具有显著疗效的新药、特效药及高科技的医疗设备微乎其微,难以卖出好价。据统计,目前世界上仅医药年贸易额即达1700~1900亿美元,药用植物及其制成的保健食品、天然化妆品等年成交额也达300亿美元;而我国医药保健品出口额在历史上最高的1992年也只有17.2亿美元,其中中成药不到一亿美元;与此形成鲜明对照的是,欧洲的银杏叶制剂、韩国的高丽参单个品种的交易额就超过一亿美元,日本顺天堂是专营中药的厂家,其一年的产值即与我国的中药年出口额相当。可见,这种低级化的出口商品结构与现代世界医药市场发展的

潮流是多么不相称。这直接影响了出口创汇能力和经济效益的提高,从根本上决定了贸易条件恶化的趋势。

2. 出口市场结构狭窄

应该说,我国的医药产品还没有真正进入国际医药市场。我国的医药产品,尤其是中药,大多出口到华人聚居的港、澳、东南亚以及韩国、日本(仅香港和日本两地即占中药材年出口额近80%),在极具潜力的欧美市场只占很小比例,中东、中南美及非洲、澳洲则近乎空白。这种狭窄的出口市场对出口经济效益的不利影响是:(1)由于出口市场过份集中于香港和日本,需求有限,在我国商品已在当地市场占有相当份额的情况下,扩大出口规模将会导致价格猛跌,近年来我国人参的出口价格在香港、日本市场上大幅跌落有力地证明了这一点;(2)随着地区贸易保护主义的加强,如果不适时调整出口市场结构,则出口规模的扩大会受到很大限制;(3)由于国外市场受所在国或地区的政治、经济及国际关系变化等因素影响很大,一旦主

要出口市场的国家或地区出现动荡,则很容易导致出口受阻并进而影响到国内中药材的种植(或养殖)、加工行业。尤其是许多名贵中药材的种植或养殖周期为几年甚至十几年,所受的影响就更大。

3. 出口销售渠道和经营方式单一

我国医药保健品出口目前实际上绝大部分是由国外代理商实现的(其中大部分又由香港转口),缺乏自己的世界销售网络。其结果,一是出口利润大部分为国际各流通环节上的商人所得,我国出口企业所得很少,甚至亏本;二是使我国出口企业丧失了在国际市场上的推销能力,处于严重依赖他人外销的被动境地;三是难以及时获取国际市场的需求信息,使得新产品研制、出口商品调配等方面总是处于被动落后局面。

另外,我国绝大多数专业外贸公司经营方式单一,只限于单纯的商品收购和出口,很少搞科、工、贸横向联合,以加速科研成果向商品转化;较少与外商合资合作,引进国外先进技术和资金,以促进出口商品结构的高级化;不积极到国外设贸易机构直接搞批发,以减少中间流道环节,提高销售利润,或者到国外直接投资建厂,实行就地生产和销售,以充分利用世界生产要素优势,谋求利润最大化;更缺乏积极开展多元化经营,避免经营风险,扩大竞争优势,等等。这必然造成出口商品长期落后,出口利润低下的被动局面。

4. 出口成本不断上升

对于外贸企业来说,出口成本主要包括商品进价和商品流通费用两部分。从商品进价来看,由于近年来通货膨胀压力加大,原材料价格、工资成本等不断上升,使得大多数出口商品国内进价上涨幅度相当大。再看商品流通费用,它主要包括流动资金的贷款利息、商品运杂费、仓储费及外贸公司的管理费。目前外贸公司用于收购的大量流动资金几乎全靠银行贷款,利息支出占商品流通费用相当比重,因此当

近年来贷款利率一再增加,商品流通费用随即陡然上升。另外,运杂费、仓储费不断上涨,加之大多数外贸公司因管理水平落后而使管理费用居高不下,凡此种种,造成商品流通费用也呈上升趋势。

与此同时,在国际市场上由于初级产品的需求弹性大大低于制成品的需求弹性,使得我国许多原料型和粗加工型商品出口价格不能随成本提高而相应增加,甚至由于某些商品的供给弹性大于需求弹性而导致其出口价格剧跌,造成出口数量增加,出口创汇和创利却大大减少。

5. 非价格竞争能力不足

非价格竞争能力指的是商品的质量、包装设计、销售服务、广告宣传等方面的竞争能力,它在现代国际贸易中所起的作用越来越大。

目前我国出口的成品药质量大多与国际标准(现在 GMP 已在国际上被公认为药品生产和质量管理的规范和基本准则)相差很大,原因是:(1)相当一部分生产企业不按国际先进标准进行生产,尤其是中成药,因药材产地、采集时机、加工炮制、保管贮藏、剂型加工等各环节都与其质量息息相关,在这方面更是缺乏一套科学的质量指标体系;(2)药品加工技术和设备落后,尤其是中药生产缺乏先进的制剂技术,如临界提取、一次制剂等,这导致许多中成药质量不稳定和剂型落后;(3)许多药品缺乏明确的药理指标、毒理实验资料及临床疗效资料,这就使得我国的医药保健品难以打入发达国家市场。

另外,我国出口的医药保健品包装陈旧,缺乏吸引力,在国外的广告较少,销售服务几乎谈不上,加之文化差异,使得国外消费者对中药的性能、效用了解甚少,自然难以打开市场,卖出好价。韩国的高丽参质量与我国东北人参相差无几,价格却高出几十倍。只因其在国际上宣传得力,包装精美。

6. 科技与经贸信息闭塞

在国际竞争日趋激化的今天,最先获取有

利信息的企业往往处于优势地位,因此发达国家的企业在收集信息方面无不投入大量的人力财物,以及及时掌握科技动态和市场变化。当然,由此带来的经济收益也是巨大的。与此形成鲜明对照的是,我国众多外贸专业公司对信息的闭塞已到了非常严重的地步,主要表现在:(1)对国际医药保健品消费市场需求变化缺乏了解,尤其对不同国家或地区因疾病谱和经济发

展水平不同而导致的医药保健品消费差异更缺乏第一手资料;(2)对国内生产企业的新产品开发、产品效用、生产成本及工艺水平等方面情况也知之不多;(3)对国内外医药保健品科研动态则知之更少。上述情况所导致的结果必然是:无视国际市场的需求变化,出口商品长期一贯制,造成出口利润递减;或者盲目收购又难以销出,使得库存积压、费用支出猛增。

二、体制性影响因素分析

上文概略地分析了影响医药保健品出口经济效益的经营性因素。如果进一步思考不难发现,在这些因素的后面还有着体制性因素在起作用。

1. 宏观层面:缺乏有效的宏观调控

这主要表现在:一是缺乏有力的专营管理体制;二是缺乏健全的经济调节手段。

医药保健品是关系到生命健康的特殊商品,因此大多数国家都对它实行专营。但我国从1988年以来,中医药保健品出口经营一年一放,越放越松,却没有补充相应的行业协调和行政管理手段,造成管理失控,供需失调,经营混乱。相当一部分生产企业不具备相应条件,盲目生产,质量低劣;还有相当一部分经营企业,对内抬价收购,对外低价竞销,导致出口经营秩序混乱,产品质量难以保证,出口利益大量外流。另外,由于长期以来计划经济体制的影响,价格扭曲,汇率不合理,生产要素市场残缺,使出口生产经营企业缺乏一个健全的宏观经济调节体系。虽然经济改革以来这方面的情况正在逐步改善,尤其是1994年开始实行的汇率并轨、出口配额招标,意义重大,但在建立健全的宏观经济调节体系目标上,仍然有许多重要的工作要做。

2. 微观层面:旧的企业制度和现行外贸公司的组织形式难以适应当今国际经济的变化

严格说来,我国目前尚处于计划经济体制

与市场经济体制并存的双重经济体制格局中。在计划经济体制下,形成了我国特有的以政企合一、条块分割、垄断经营为特征的外贸公司组织形式。很显然,这种旧的企业制度和组织形式一方面使外贸公司成为政府的附属物,对提高经济效益失去了内在动力;另一方面又因条块管理,人为割裂了市场经济联系,使外贸公司对提高经济效益失去了组织结构基础。而在双重经济体制下,尤其从1987年以来,上述情况又为外贸经营承包责任制所取代,其基本内容为:在以承包形式维持外贸计划体制的同时,大规模下放外贸企业出口经营权;给外贸企业对留成外汇以较大的自由支配权;以及在双重汇率制及出口退税制支撑下建立外贸企业的自负盈亏机制。虽然它对激励企业出口的效果比较明显,但如果从经济市场化要求来看,它仍然带有强烈的传统计划经济体制色彩,其负作用日益突出地表现出来。

(1) 由于外贸出口计划承包指标是以外汇实物计算的,很难顾及外贸企业的实际换汇成本。在这种情况下,外贸出口的增长主要不是依靠外贸企业经营效益来达到,而是依靠出口退税、人民币贬值等来维持,这就使外贸企业的经营行为发生扭曲,经营目标不是放在提高经济效益上,而是仅着眼于在出口商品结构低级化水平上不断扩大出口规模,这将最终导致出口规模扩大而效益递减的“贫困化增长”。

(2) 外贸条块分割承包形成了各地方和各部门出口自我封闭、自我束缚的局面:专业外贸

