

在市场经济体制下对我

国外经贸经营主体的思考

罗丙志

一、困扰我国外贸进一步发展的中心问题

我国传统的计划经济体制可以看作是一个政企合一的组织体系。在这种体制下,整个国民经济管理体系类似于大型企业的将职能主线与分部(产品/地区)主线结合起来,纵横交错形成的网络组织结构。在这个巨大的网络组织结构中,对外贸易和生产部门作为不同的单位,其间的交易很类似于大型企业内部各单位之间的交易,各自很少考虑自身的利益与发展问题,而主要考虑大局的利益与发展。在传统的要建立一个万事不求人的大而全的完整的国民经济体系的思想主导下,对外贸易只起到了一个(也只需起到)出口长线产品换取外汇,进口短线产品而实现国民经济综合平衡的作用。由于各部门之间的严格分工,外贸经营主体就仅限于处在纯流通领域的专业外贸单位。生产单位只是按国家计划进行生产,其产品由国家统一安排分配(统购统销)。在对外业务方面,由国家通过计划将长线产品调拨给外贸单位出口,或由外贸单位通过计划部门安排生产单位生产出口产品,以利用其闲置的设备及资源。生产单位不知道、也没有必要知道国外市场情况。这种对外经营主体的定位在我国延续了三十年之久。

近十多年来,改革使得传统计划经济体制下的这种组织结构发生了根本性变化。各生产及贸易单位逐渐演变成了真正具有经营性质的独立的经济实体,演变成了市场中独立的经济人。各经济主体之间也展开了竞争,各自都开始关注起了自身的利益与发展,交易活动逐步市场化。在这种体制裂变的过程中,外贸企业管理制度改革的滞后已越来越成为我国外贸进一步增长的制肘。目前,除少数被许可取得外贸经营权的生产企业外,外贸经营主体还主要限于处在纯流通领域的外贸企业。除了自主权的扩大及外贸企业数目增加外,与传统体制相差无几。在现行体制下,多数生产企业与国际

市场仍然被人为割断,生产企业不能从自身情况出发来考虑是否参与国际竞争,只能被动地接受外贸企业的订货。生产企业对国际市场情况知之甚少,无法根据国际市场需求的变动改进产品,无从判断国际市场潜力以作出相应的企业战略决策。结果大多数企业不能生产出在国际市场上适销对路的产品。即使企业自身有向外发展的条件,由于没有开展国际交往的机会,国外商业也不了解国内生产企业,从而痛失发展机会。在现行的制度约束下,国内生产企业又不能主动出击,在国际市场寻求发展机会。许多企业的健康成长因此受到影响,对外贸易的发展也因此而被阻滞。

我国出口市场单元化和出口商品结构单一化的问题早已为人们所认识,有识之士曾提出过市场多元化、商品结构优化的种种构想,政府决策部门也为此多方努力,但成效不大。我国出口过份倚重香港、日本、欧共体、美国等市场,出口商品以劳动密集型轻纺工业品为主。这些已标准化了的轻纺工业品,技术含量低,对经营者在商品知识及生产技术方面的要求低,比较适合于熟悉国际市场、

熟悉国际商业交易作法但对生产技术及商品不甚了解的外贸企业经营。对附加价值高、技术含量高的产品,由于对经营者的生产技术知识及商品知识要求较高,加上需要有关技术人员提供一系列售后服务,一般外贸企业很难经营。而现行制度下,许多生产企业又不能直接进入国际市场,致使这类产品的出口比重一直居高不下,出口商品结构难以改善。事实上,我国并非不具备发展资本、技术密集型产品出口的物质基础。作者根据近两年有关统计资料对我国的霍夫曼系数作了估算,结果基本上是在1左右,说明以产业来说,我国至少处在工业化发展的高级阶段,应以资本密集型产品及部分技术密集型产品作为出口的主导产品,而实际上却是以劳动密集型的轻纺产品为主。出口商品结构与出口地区分布是直接相关的,出口商品的多元化必然会促进出口地区分布的多元化。我国目前的出口商品结构决定了出口地区主要是一些能吸纳大量劳动密集型商品的地区,这种商品及地区构成对我国外贸发展的负面影响已有许多文献进行过分析,不再赘述。改变这种状况的根本办法是让生产企业成为对外经营的主体。

二、理论与现实的思考

科斯原理指出,市场的运行是有成本的,通过形成一个组织(一个大企业),并允许某个权威(一个企业家)来支配资源就能节约某些市场运行成本,因为企业家可以以低于他所代替的市场交易的价格得到生产要素。这一原理说明了大企业存在的合理性。但科斯理论又指出,企业的扩张有一个停止点,如果企业扩张到停止点后再继续扩张,则反而会造成资源浪费。传统计划经济体制的弊端就在于将管理一个企业的模式扩大到管理一个国家的经济,大大超过了“停止点”。改革以后,各个生产或经营单位开始成为“企业”。我们知道企业之间的交易主要是通过市场,但市场的运行是有成本的,为了减少企业在获取市场信息、寻求合适交易对象方面的成本,应允许企业实行纵向一体化,允许企业(特别是生产企业)自由地向外贸领域发展,直接参与国际竞争。现行体制将对外经营权主要限于流通领域的外贸企业。近年来外贸企业的数目又空前增多,对生产企业来说,获取准确的市场信息、寻求合适的交易对象(外贸企业)的费用比改革之初更大,谈判的成功率更低,风险也更大。这种强加给生产企业的人为的分工实是不可取的。

近年来,随着改革的深化,一些生产企业取得了外贸自营权,逐渐打破了外贸企业一统对外经营的局面,外贸企业的经营也遇到了前所未有的挑战。长期以来有稳定货源保障的外贸企业面临着生产企业有外贸自营权之后货源无保障、业务减少的问题。各外贸企业猛然意识到由此引发的生存危机,一股外贸企业实业化的浪潮随之掀起。但实业化对资金实力薄弱的一般外贸企业来说,是可想不可及的。于是又掀起了一股综合商社化的热潮,试图以日本综合商社为蓝本改造外贸企业,为外贸企业的继续存在与发展找到一个出路,并为外贸企业继续作为对外经营的主体找到一个适当的理由。但对日本综合商社进一步研究就会发现,综合商社化对我国一般外贸公司来说仍是不可行的。日本综合商社大多都分别以一家主要金融机构为依托而组建,一些商社本身是属于由银行、生产企业和商社组成的企业集团的成员,集团成员相互持股,你中有我,我中有你,谁也离不开谁。人们所熟知的日本综合商社的贸易中间商的职能、准银行家的职能、信息收集者的职能、组织协调者的职能、国际投资者的职能均发轫于这种以资产为纽带联结起来的稳固的关系。反观我国的外贸企业,长期只能经营纯粹的进出口业务,与生产企业没有任何深层次的资产联系;大多数外贸企业迄今没有任何国内事业基础。在我国,生产企业的归属有行业与地区之分,由于行业与地区间的利益冲突,对企业间深层次的联合人为地设置了障碍。退一步讲,即使无此障碍,外贸企业欲向其它行业发展,绝大多数也解决不了资金问题,心有余而力不足。所谓的集团化、实业化也

只能是空谈。随着银行业的商业银行化改革,一方面一些小型外贸企业对贷款的获取比以前更加困难;另一方面我国目前的金融业务高度垄断的现状在短期内还很难打破,仅有的几家专业银行基本上仍然主要是为不同产业部门的专业业务服务的。专司对外业务的中国银行不可能对所有外贸企业优惠地提供大量资金,结果绝大多数外贸企业将没有日本综合商社那样的“依托”,难以形成优势,商社的准银行职能更无从谈起。日本的综合商社由于与它所依托的金融机构的稳固关系,能容易地从银行及其它金融机构低成本地获得大量资金,并将这些资金以低利贷出,以帮助和控制与其往来的中小生产企业。商社本身也拥有一部分在需要时可随时取用的资金以提供给中小企业。正是通过这种办法,日本的综合商社将许多中小企业吸附在自己的周围,以保证其经营业务。而我国绝大多数外贸企业没有、也不可能由日本综合商社所赖以生存的金融基础。笔者曾对日本、韩国、巴西、墨西哥、菲律宾及我国台湾省的综合商社政策或大贸易商政策作过比较研究,发现除日本外只有韩国比较成功,对我国外贸企业的综合商社化改造有一定的借鉴意义。但韩国的这种通过政策扶植的办法只能适合于极个别被幸运地核定为具备条件的外贸企业,而对大多数外贸企业来说,综合商社化只不过是一个难以实现的梦。

再退一步讲,即使有少数幸运的外贸企业被核定为综合商社,其所经营的产品一般也只能是一些中小企业的已经标准化了的、技术含量低的产品。按照现代营销学及微观厂商理论的原则,生产企业通过本国中间商进出口更为有利还是自营进出口更为有利,取决于自设进出口部门的成本(含固定成本和人员费用)的大小与本国中间商的佣金率(在卖断的情况下)的高低。两者之比为盈亏平衡点。根据我国目前的状况,生产企业自设进出口部门的成本一般不会很大,这可以比照一些外贸企业新创立时的情况,有些只须几十万甚至十几万元人民币的初始投资,周转资金主要依靠银行贷款。对生产企业来说,自设进出口部还可以充分利用生产企业原有的办公设备,通过提高原有办公设备的使用率而减少成本。如自设进出口部门的成本为50万元人民币,本国中间商(外贸企业)的佣金率或买卖差价率为10%,则盈亏平衡点为 $\frac{50}{10\%} = 500$ 万,也即进出口额在500万元人民币时就宜自设进出口部门。对许多大中型生产企业来说,达到500万元人民币的出口额是不难的。因此,一旦外贸放开经营(这种趋势是不可逆转的),除非设定的综合商社能提供更有诱惑力的优惠条件,生产企业自设进出口部的内在动因将是很强的。这里还未考虑自设进出口部使生产企业直接获得国际市场信息,得到更多的向外发展机会等诸多无形的利益。日本综合商社在这方面是通过向生产企业提供低息贷款而将其进出口商权争取过来的。韩国的综合商社在设立之初就有严格的审核标准,能成为综合商社的都是实力颇为雄厚的企业,大多有相当的实业基础。韩国政府通过减轻税赋、提供比普通贸易商高5~10倍的优惠贷款额度,促使其向超大型发展,以使其更有实力向生产企业提供有诱惑力的服务,争取生产企业的进出口商权。即使这样,日、韩两国综合商社所经营的产品也大多以已标准化的产品为主,技术性较强的产品仍以生产企业自营为主。相比之下,我国少数外贸企业被综合商社化之后恐怕也只能以经营中小企业的已标准化了的产品为主,而技术含量高的机电产品还须以生产企业自营出口为主。

生产企业成为外贸经营的主体的好处还在于国家设定的对出口产业的扶植政策能得到更为有效地贯彻落实,更有利于市场多元化战略的实施及进出口商品结构的改善。

三、外贸企业何处去

外贸放开经营势在必行,并已成为我国外贸体制改革的目标和方向。外贸经营主体的移位也

只是个时间问题。外贸经营主体转向生产企业后外贸企业是否仍有存在之必要? 如何存在? 如何发展? 这是一个非常现实的亟待回答的问题。

笔者认为, 外贸经营主体移位后, 外贸企业将会有如下几种不同的出路。

1. 少数实力较强的专业外贸企业将会在国家财政金融等方面的政策扶植下向综合商社化发展。但由于上文分析的纯贸易型的商社在改善出口商品结构方面的局限性, 这类企业如要在中国对外经贸发展中发挥重大作用, 在利用优惠政策发展自身的同时, 还应以其本身的实力向实业化方向发展, 与一些大中型生产企业联手开展一些开发项目, 进行战略合作, 并以此带动其外贸经营业务的发展。

2. 许多外贸企业的性质将会发生重大变化。随着外贸逐步放开经营及产权交易的规范化、普遍化, 外贸企业与生产企业间的互相兼并将成为一定时期我国企业兼并的一大特色。由于多数生产企业的资金实力强于外贸企业, 因此多数情况下将会是生产企业兼并外贸企业, 最终使外贸企业成为生产企业的—个部门或受控于生产企业的子公司。当然, 一些实力较为雄厚的外贸企业也可能以控股的形式控制一些生产企业。不过在这种情况下, 外贸企业的经营已不是纯粹的外贸业务了, 它实际上已蜕变为产销一体的混合性企业了。

3. 另有一部分外贸企业将仍保留独立商号地位, 内外贸兼营。在对外业务方面, 主要接受委托代理小型企业或专业户的产品出口, 或以买断的形式经营这类产品的进出口, 或通过对一些中小型企业进行少量投资, 取得部分商权以维持其经营。这类企业在业务方面的互相竞争将是异常激烈的, 最终又会有一些转为第二种形式。因为随着外贸经营权的放开, 甚至许多小型企业若能获得理想的商业信息, 在人才条件具备时, 也会自己经营其外贸业务, 所以, 留给这类独立商号的外贸业务量是很有限的。

四、小 结

外贸经营主体的移位将是外贸企业管理制度改革的必然结果, 也是市场经济新体制建立和完善的必然要求。及早认识并正视这一问题, 积极地在宏观上加以引导, 从而使之在外贸正常秩序得以维持的情况下实现平稳过渡, 是我国外贸健康发展的保证。各外贸及生产企业也应及早地对此做好思想准备, 为自身的发展创造良好的条件, 迎接这一新的挑战。

(上接第19页)

还可与有关国家之间进行非正式的情报资料交换, 税务信息交流, 从而有效地控制税源, 防止避税。

此外, 在反避税行为时, 我方应当选派有

经验的管理人员、熟悉业务的人员参与企业的原材料购进、产品外销等工作, 使企业的产、供、销不致于垄断在外方合营者手里, 不给其以避税的机会。