

发展我国外贸规模经营的若干思考

邓力平
姚立新

发展外贸规模经营是当前外贸领域面临的一个重要课题,也是全面落实十四届五中全会精神、深化外贸体制改革、实现两个转变的一个重要方面。近几年来,我国外贸理论与实际部门对这一课题进行了相当热烈的讨论,并对当前存在问题及开展外贸规模经营的对策取向等方面提出了很多独到见解。但从总体上看,对这一课题的理论探讨尚嫌欠缺。本文拟对外贸规模经营的基本内涵、当前实践中存在的偏差与发展规模经营的主要途径,着重从理论分析及与实践总结相结合的角度谈一些基本看法。

一、外贸规模经营的基本内涵

总体上看,发展外贸规模经营的重要性和必要性可以从适应国际经济贸易竞争与加快我国改革开放步伐的需要这两方面来加以把握。首先,实行外贸规模经营是适应国际贸易发展的需要。当前世界经济贸易发展的显著特点突出表现在:世界经济区域集团化步伐加快;跨国公司快速发展,在世界经济贸易中发挥越来越重要的作用;国际经营风险加大。面对越来越激烈的竞争,规模经营已成为决定各国国际贸易竞争力强弱的重要贸易变量之一。在外贸领域中,如何获取国际贸易的规模经济效益成为各国注重的焦点。作为一个基本趋势,当代西方发达国家都普遍构建了具有规模经营优势的大型企业(集团),通过加强专业化分工,扩大流通批量,实现多元化经营,推动外贸企业经营规模的扩张,提高单项产品的市场占有率,实现规模经营;通过扩大生产和流通批量使不变成本尽可能地最小化;通过细化分工提高劳动生产率,从而提高经济效益,减少经营不确定性与降低经营风险,取得规模效益。根据这一国际经济发展的基本趋势与客观环境,我国对外经贸活动如果不实行规模经营,就难以在这新一轮的国际竞争中取胜。

其次,实行外贸规模经营是进一步加快我国改革开放的需要,是我国外贸加快发展,实现外贸增长方式根本转变的客观要求。中国巨大的市场对国外大型跨国公司具有很大的吸引力。伴随我国改革开放的深入,我国市场对外开放度愈益提高,国际贸易行业竞争将愈来愈激烈。从一定意义上说,竞争的成败取决于规模经营和集约化增长。我国外贸企业必须努力适应因改革开放所带来的这一竞争新格局,要尽快形成一批具有世界影响、竞争力强的大型外贸企业(集团),形成合理的企业组织结构。目前,我国国有外贸企业除个别的

经营规模较大外,大部分公司按国际标准衡量仍属中小企业范畴。1995年我国出口额超过10亿美元的企业只有9个,合计出口额占全国出口总额的8.73%;进出口额超过10亿美元的企业只有24个,合计进出口额占全国进出口总额的20.1%。与日本九大商社进出口额占日本对外贸易总额的约50%相比,我国外贸经营集中度明显偏低。这一现状既削弱了我国在国际市场上的整体竞争实力,也不利于企业自身的发展。面对这种形势,我国外贸企业必须发挥自身优势,联合起来,壮大力量,走规模经营之路,才能生存和发展。

那么,外贸规模经营的基本内涵是什么呢?从微观角度上看,指的是某一外贸企业(集团)的经营活动达到了一定或适度的规模,从而使该企业(集团)在外贸竞争中处于优势地位;从宏观角度上看,由于相当部分的外贸企业达到了适度经营规模,就能实现外贸生产要素的优化配置,提高整个外贸行业的经济效益。进而,外贸规模经营还可以从三个不同角度来理解:①主要经营商品实现规模经营,即外贸企业(集团)成为该商品的主要经营者;②主要市场实现规模经营,即在主要外贸市场上具有较高的市场占有率;③外贸企业的经营组合实现规模经营,即外贸企业(集团)的相关联产品经营组合或相关联产业经营组合均形成一定规模经济效益。

必须说明,外贸适度规模经营(即外贸规模经营的最佳临界点)首先是一个综合的概念。它的确定受制于众多的经济变量,如一国科技水平与经济发展水平、一定阶段上的经济发展周期、所从事经营活动的商品或市场特性、成本与收益率等。因此,由于不同国家所处的经济发展阶段与经济发展水平不同,外贸在不同国家中所处地位和发展特点的不同,难以规定一个适用于各国的整齐划一的量化标准。进而,外贸适度规模经营又是一个动态的概念。它是随着众多经济变量的变化而变化,是一个在实践中不断加以调整的变量,这是因为外贸规模经济效益的获取本身就是一个发展的过程。再之,外贸适度规模经营还是一个比较的概念,即由于外贸活动就供方来说是一个在国际市场上与贸易对手竞争以取得规模经济效益最大化的过程。因此,一国外贸适度规模经营的确定还必须比较主要贸易对手国经营规模的现状,从而在比较竞争中占优。最后,外贸适度规模经营还应是企业自主市场开拓与政府宏观调控有机结合的产物。这是因为规模效益的形成与获取,既应符合市场经济运行的内在规律,又可以通过一定的政府政策措施来推动其实现或加速其过程。

从以上这些理论基本点出发,我们认为对我国外贸行业适度经营规模的判定或寻求应从综合的、动态的、比较的、市场与调控相结合的复合角度加以把握。就现状而言,无论从我国目前经济发展速度与对外开放进程的深化程度来看,还是从我国现行经济发展水平对外贸的支撑能力与宏观政策对外贸的支持来看,或是从国际贸易经营活动中的规模经营发展趋势与主要贸易对手国现有经营规模水平上看,我国外贸行业经营规模水平都还是偏低的,离与中国国情相称的适度规模经营还有相当差距。

因此,在现实情况下,花大气力扩展外贸企业的经营规模便是我们实现外贸规模经营、获取规模经济效益的基本途径。通过对外贸企业(集团)经营规模的扩张,力图改善经营状况,提高经济效益,全面提高企业(集团)的资产综合效益(反映在销售净利率、净值报酬率、资产负债比率等上),增强其对市场风险的抗御能力,提高国际市场竞争能力。

二、纠正发展外贸规模经营实践中的偏差

外贸规模经营在我国发展历史不长。由于理论上对外贸规模经营,尤其是适度规模概念及

其内涵认识模糊,从而在实践上出现了一些偏差。其主要表现有以下四个方面。

(一) 偏重于外贸总量的扩张,对生产要素优化配置重视不够

近年来,我国对外贸易发展很快,外贸总量的扩张对国民经济的发展起到了重要的推动作用。1995年我国出口贸易额占GDP的比重已达23%左右,要进一步依靠对外贸易数量上的扩张来推动国民经济的发展已难以为继。因此,必须实行外贸规模经营,发展集约经营。为此,我们已经抓了一些大型企业的发展,但对外贸行业存量资产(特别重要的是无形资产)向优势企业的聚集重视不够,结构优化调整抓得不狠,企业组织程度偏低的问题尚未得到有效解决。大部分的外贸企业经营规模较小,综合经营能力较弱,难以形成竞争优势。现在我们外贸企业改革中对“抓大放小”策略的贯彻是对头的。但是“抓大”应有力度,而“放小”却不能一放了之。还要抓好外贸行业存量资产的优化组合,加大生产要素聚集力度,使那些目前经济效益尚差的外贸企业的外贸经营资源发挥出效益。

(二) 偏重于形式上的联合,对规模效益追求不够

从实践上看,有些地区和部门单纯用组建企业集团的数量多少作为发展外贸规模经营的评判标准。由于只注重形式上的联合,成员之间缺乏资产联结纽带,或忽视产品的技术纽带,在集团内部形不成专业分工;有的经济联合体由政府部门强行撮合,“拉郎配”;有的把亏损或濒临破产企业行政划拨到一个生机勃勃的公司,结果“小包袱”变成“大包袱”;有的企业集团忽视增强单体的活力和集团运行机理,规模是大了,运行却散了,导致“有规模无经济”。上述偏差,导致外贸规模经营的效益发挥不出来,对我国外贸规模经营的发展有不良影响。

(三) 偏重于外贸商品的规模经营,对市场开拓力度不够

如前所述,从理论上讲,外贸规模经营不仅应实现商品规模经营,同时还应实现主要市场的规模经营。从一定意义上讲,外贸规模经营只有赢得高的市场覆盖率和占有率才能实现。市场开拓需花较大精力,但它却是外贸规模经营的落脚点。在实际工作中,对于附加值高、产业链长、关联度大的主要外贸商品的规模经营,各地普遍比较重视,并为此作出了充分的计划和规划。相比较而言,对主要市场规模经营与开拓重视不够。其结果在世界经济贸易竞争面前,我们的外贸规模经营显得苍白无力,也违背了发展外贸规模经营的初衷。

(四) 偏重于企业自主推进,政府的宏观调控职能发挥不够

从实践上看,一些地区和部门没能认识到外贸适度规模经营的形成应是企业自主开拓市场与政府宏观调控相结合的产物。因而没能正确处理好发展外贸规模经营和企业自主经营之间的关系,对结构调整缺乏有力的引导,影响了跨地区、跨行业外贸规模经营的发展;对流通领域国有外贸企业的外贸规模经营比较重视,而对于自营进出口生产企业如何实现外贸规模经营则着力不多。

三、发展我国外贸规模经营的途径

根据以上理论分析与实践总结,考虑到我国外贸行业实际情况,我们认为,发展我国外贸

规模经营的当务之急与有效途径,应是按照现代企业制度的规范要求,加速培育大型外贸企业集团,迅速壮大外贸企业(集团)的外贸经营规模,以求尽早达到与我国国情相配套的适度经营规模。

总结近年来各地发展外贸规模经营的实践,我国现有的发展外贸规模经营的许多方式基本上符合促进外贸适度规模经营发展的方向。我们认为,以下三种基本形式可以作为未来发展外贸规模经营的主要途径。

(一) 自我发展扩张

这条途径是外贸公司通过合理地选择和单个企业的规模及其变化而获得规模经济效益。例如,上海兰生集团有限公司即是由原上海文教体育用品进出口公司自己的四家全资子公司和控股公司组建而成。按这条途径发展外贸规模经营特别适合于专业外贸公司。

自我发展扩张以发展外贸规模经营,在现代企业制度改革试点中比较受公司欢迎,也较平稳,但发展有很大局限性。没有特殊机遇,这样的企业要成长为规模大、实力强、具有国际竞争能力的大型企业集团往往要花费相当长时间。

(二) 以资产联结纽带为主的企业联合

企业联合以资产联结为纽带,体现为资金集中和集聚的过程,以迅速扩大外贸经营规模,达到规模经济效益。企业联合的具体途径可以包括:

1. 强强联合 即优势企业的联合,以形成更大的整体优势和规模经济优势。例如,上海市五家纺织品进出口公司——丝绸、服装、纺织、针织、家纺,在充分协商、自愿互利的基础上,联合发起组建综合商社型的上海东方国际集团公司。这是一种工贸结合发展外贸规模经营的模式。集团成立以来,积极推进企业集团集约化规模经营,计划用15年左右的时间,建设成为具有中国特色的大型综合商社。2010年集团资产总额规模计划达600亿元,年营业额达2000亿元,进出口总额200亿美元,争取进入世界最大50家综合服务公司行列。

广东省有关政府部门也在积极引导三家实力较强的集团公司——广东省轻工业品进出口公司、广东省机械进出口集团公司、广东省机械设备进出口集团公司形成联合。通过多次研究和磋商,达成共识:三家公司经营的都是机电产品,其中轻工有出口优势,机械有进口优势,机设有生产基地和技术优势,三家联合则优势互补,且能在较短时间内形成规模经营优势。经评估预测,三家公司联合后形成的公司资产总额为20多亿元,净资产6亿多元,年进出口额达20亿美元以上,将成为广东省一个大的机电集团。由于轻工和机械属广东省外经贸委管辖,机设属机械厅管辖,这种联合又有跨行业联合的特点,也得到了外经贸部和广东省政府的大力支持。目前这项联合正在进行中。

此外,一些地方也在探索根据业务发展需要,在自愿基础上,推动贸、工、农、技、银的强强联合,将几方面的优势结合起来,形成规模经营优势。

2. 法人参股 即由多个法人共同出资组建股份有限公司或有限责任公司,实现外贸规模经营;或以上述由多个法人联合出资组建的公司作为核心企业,组成企业集团,发展外贸规模经营。

厦门古龙进出口有限公司属于法人参股发展外贸规模经营的前一种情况。该公司是由厦门罐头厂和厦门塑胶总厂严格按《公司法》的规范要求共同投资的一家股份制综合性外贸企

业,工厂与公司是投资与被投资的关系,公司是独立法人。公司的投资主体是厦门市经发委,而其主管部门却是厦门市贸发委,这在厦门国有企业中也是一种独特现象。古龙公司既为两个工厂代理进出口贸易业务,又自行经营进出口业务。实践证明,这样有利于调动工厂和公司发展外贸的积极性,有利于公司按照外贸活动的规律办事,形成一种外贸公司与工业企业既合作又竞争的新型经济关系,还有利于迅速形成公司在外贸业务上的规模经营。作为古龙公司股东之一的厦门罐头厂长期以来就是厦门市较大规模的出口创汇企业,古龙公司成立后,厦门罐头厂就成为其稳定的货源基地之一。古龙公司有了稳定的资源基地很快占据了竞争的制高点,获取了可观订单,批量大,价格好,取得了初步规模经济效益。凭借这一优势,古龙公司又向闽南金三角的罐头厂提供订单、资金和空罐,与十几家工厂又建立了良好的合作关系,获得了稳定的出口货源。经营规模的扩张为公司经济效益的提高奠定了基础,形成滚动发展的外贸规模经营格局。

与厦门古龙进出口有限公司不同,上海轻工国际进出口集团有限公司和上海机械进出口集团有限公司属于法人参股发展外贸规模经营的后一种情况,即由多个法人企业出资组建股份有限公司或有限责任公司,并以之作为核心企业组建企业集团,发展外贸规模经营。

3. 强弱联合 即通过兼并、租赁、承包等形式,以强带弱,以弱补强。要本着“搞好大的,放活小的”和“以大带小”的原则,对经营困难的小型外贸企业,采取兼并、租赁、承包等形式,增强其活力,从而形成以大型集团公司为骨干、大中小型企业相结合的企业体系。兼并使优势企业获得一次扩张的机会,使其取得规模经济效益。在这里,被兼并的企业应该认识到,兼并意味着新生。

(三) 综合方式

所谓综合方式就是将自我发展扩张与企业联合经营两种形式结合起来的发展外贸规模经营的方式。我国外贸行业中已具有一定规模、又有较强竞争能力的外贸公司正在积极探索这种发展外贸规模经营的途径。福建省九州集团股份有限公司发展外贸规模经营的例子很具典型意义。九州公司由369万元资产起家,经过11年的发展,到1996年6月总资产达20亿元,其中净资产达7.2亿元。九州公司凭着灵活的经营机制,从一家小型外贸公司发展为拥有16个进出口专业部门、62个全资、合资子公司的企业集团,经营触角伸向40多个国家和地区,经营范围涵盖进出口贸易、房地产业、旅游服务文化娱乐业、工业交通运输业和装修装潢业等五大支柱行业,综合实力较强。九州集团构造产业功能采取的是兼并和联合的手段,围绕外贸这一核心,将产品有市场且有活力的企业接收作为贸易基地,为发展专业配套服务,正确地处理效益和规模的关系,充分体现了走规模经营之路的巨大效益和发展潜力。目前九州公司已被批准作为福建省的首家综合商社试点企业。未来十年,九州将迈向多元化、国际化、现代化的综合商社,到2005年,形成拥有200亿元总资产、600亿元总营业额、6个海外集团的“大九州”。

四、政府推动发展外贸规模经营的措施

如前所述,发展外贸规模经营的一个重要方面,是除了要按市场经济规律办事外,还要根据我国实际情况,充分发挥政府的引导推进作用。在以上理论分析的基础上,我们也对这一问题谈几点基本看法。

（一）强化政府宏观调控职能，大力扶持和引导外贸规模经营的发展

政府扶持引导是各国发展外贸规模经营取得成功的重要途径。目前各国为支持本国企业增强国际竞争力，争得 21 世纪国际竞争主动权，都普遍加强了政府对经济的干预。我国发展外贸规模经营尤其要注意充分发挥政府引导推进作用，加强外贸规模经营的试点工作和经验推广。目前，组建中国特色综合商社的试点工作正在国内展开，国务院赋予中化公司三条扶持政策，上海、辽宁等地也先后赋予综合商社试点一些特殊政策。考虑到发展综合商社只是实现外贸规模经营的一种方式，因此国家有必要出台一套推动外贸规模经营更快更好发展的扶持政策，包括贸易政策、金融政策、产业政策和投资政策。在进行资产重组或兼并时，凡涉及到与各级政府或主管部门协调的问题，条块应尽力支持，协调解决好发展外贸规模经营上需要解决的问题，如所得税问题（兼并地方企业受到现行所得税上交渠道的制约，使对地方所属企业的兼并、划归和资产授权管理受阻，即使企业愿意也难以办成）、兼并企业的债务问题和大型项目审批权（公司大型项目立项时受到各种制约）。

（二）深化产权制度改革，打好发展外贸规模经营的基础

深化产权制度改革，对于发展外贸规模经营具有双重意义。一方面通过公司改制改组加速建立现代企业制度，使企业单体充满生机和活力；另一方面通过产权转让，加速产权流动，推动生产要素跨地区跨行业优化组合，使面广量大的中小企业走向产权市场，通过聚合、裂变、优化重组，达到资源合理配置和有效利用。在深化产权制度改革的同时，加强产权交易市场的建设，不断完善其功能，使企业的有形资产和无形资产均可进场交易，促进生产要素向优势企业的集聚，为发展外贸规模经营创造条件。

（三）加快外贸体制及相关经济体制改革，推行“科技兴贸”为核心的战略性外经贸政策

近年来发展外贸规模经营受到外贸体制和相关经济体制的束缚。特别是国有企业的部门和地区所有使发展外贸规模经营中一些问题难以协调解决。这些困难是发展中的困难，我们不能有任何等待思想，要善于抓住时机，加快体制改革，促进外贸规模经营的较快发展。

积极推进外经贸企业的规模经营，增强企业在国际市场的竞争能力，是实现外贸增长方式转变的重要内容。经济体制改革为外贸增长方式的转变创造体制环境，而要实现外贸增长方式的根本转变关键要靠科技进步。“科技兴贸”就是改变过去科技与外经贸相割裂的局面，使两者紧密地结合起来，互相取长补短，促进外贸增长方式由粗放型向集约型的转变。积极推行“科技兴贸”为核心的战略性外经贸政策有利于我国外贸规模经营实现“低起点跳跃式”发展，有利于协调处理好外贸发展中的效益与规模的关系，意义十分重大。