

论我国综合商社的发展道路

陈 洁

一、日本、韩国综合商社的成功经验

1. 日本综合商社的特点

作为综合商社的发源地,日本的综合商社有着不同于其他国家、其他外贸企业、大型企业的一些显著特点。其中,内外贸相结合是最主要的一个特点,也是其成功的经验之一。外贸与内贸相结合,以内贸作为外贸后盾,外贸作为内贸补充。在日本,综合商社的国内贸易是其营业活动的最主要部分,国内销售额占其总销售额的40~60%。利用日本国内的销售体制,综合商社把国外竞争者排斥在外,确立起自己在国内市场的统治地位。同时,通过综合商社,日本国内市场才既能与国际市场密切联系,又能免于其受到国际市场的直接冲击,从而确保日本这样一个加工贸易国在激烈的国际市场竞争中能经常处于有利地位。

2. 韩国综合商社的特点

韩国综合商社的成功,在于它并不是简单模仿日本的方式,而是结合自己国情,走出一条有韩国特色的综合商社之路。其中采取政府推进模式便是其明智之举。1975年4月30日,韩国商工部颁布了《关于指定综合贸易商社纲要》,《纲要》对申请取得综合商社资格的企业规定了严格的标准,并且逐步提高了要求,同时在贸易、金融、外汇、税收等方面也给予一定的优惠政策来支持与鼓励。这样的推进方式既加快了综合商社的形成过程,又符合市场经济通行的公平、公正、公开、竞争、择优的原则。综合商社在政府的推进下,顺利建立并推动了韩国扩大出口,优化了出口商品结构,促进了市场多元化。

二、台湾省、泰国综合商社的失败教训

由于综合商社在日本的成功,许多国家(地区)纷纷仿效,巴西、墨西哥、台湾省、菲律宾、泰国等都试图搞自己的综合商社。但象韩国那样移植并结合本身国情,找出一条适合本国发展特点的组建之路并获成功的,并不多见,要么完全脱离本国国情,简单移植、盲目照搬他国现存经验,要么在形成过程中,由于各种措施、方法、手段的不完备,以及没有具体落实,而造成综合商社半途夭折、前功尽弃的情况。分析台湾省、泰国一些不太成功的做法,藉此给我国综合商社提供教训。

1. 对综合商社的标准确立不适当

日本综合商社是许多国家和地区仿照的原形。人们一般认为,日本综合商社是一种以贸易为核心,贸易、金融、实业三位一体的大型综合贸易企业,除规模大外,三个多样化(产品、区域、功能多样化)、两个并举(内贸和外贸并举、进口和出口并举)和一个结合(贸易与投资结合)是其基本内容和特征。作为要新组建这种企业的国家,特别是发展中国家,首先要制定恰当的标准。

而台湾省和泰国,在 1978 年和 1979 年定的标准是年出口额分别仅为 1100 万美元和 1000 万美元,当时台湾省的出口总额与韩国相当,而韩国的标准却是在 5000 万美元以上。在多样化方面,泰国和台湾省基本上没有什么特别的要求。

由于台湾省和泰国在最低出口额上的限制太低,使得他们无法组建规模大型化、经营集中化的综合商社,克服不了贸易小型化、分散化的问题,难以提高规模经济效益,无法增加综合商社在国际贸易中的比重。另外,台湾省对最低海外机构数量的规定仅为三个,这就难以保证其综合商社有足够的国际市场开拓能力和提供信息情报能力。因此,台湾省和泰国组建的“综合商社”充其量不过是一般贸易商而已,起不到经营综合性、多样化的作用,无法成为真正的综合商社。

2. 对综合商社的对象选择有失误

台湾省和泰国在组建综合商社时所选择的对象有所失误,这值得我们注意。日本综合商社大多是从贸易企业或以贸易企业为核心的财团经过长期发展演变而形成的。但我们不能简单地认为综合商社来源于贸易企业。事实上,60 年代以来,随着国际贸易商品结构发生变化,制成品日益占据主要地位,外贸企业结构也发生了重大变化;除专业外贸公司外,许多制造厂商也加入了外贸行列。由此,物色并引导组建综合商社,应从变化了的环境出发,而不能仅仅局限于狭小的范围内。

然而,遗憾的是,台湾省在组建综合商社时,一方面拘泥于贸易企业或以贸易企业为主,使其选择的范围非常狭小;另一方面一时又不能从现有的贸易企业中找到符合一定规模的对象。在 70 年代末,台湾省组建商社之初,共有贸易商 11800 多家,有出口业绩的则有 9 万多家,却没有一家符合要求。于是无奈之下,当时台湾当局只能号召大企业家合作投资,共同组建综合商社。由于投资者同床异梦,为各自的利益考虑,进出口业务(如石油、机械、纺织)仍由本系统的进出口部门或企业自己经营,最后不仅只剩下两家,而且一家变成专业从事汽车生意的公司,一家转为专卖公司。台湾的综合商社最终以失败而告终。

3. 对综合商社的政策支持无实效

在对综合商社采取优惠政策时,内容不全面、重点不突出、缺乏实效性也是导致台湾省和泰国失败的重要原因。任何国家发展综合商社都离不开政府的鼓励和支持。政府不仅要倡导企业组建综合商社,而且要制定出系列配套政策,内容应全面包括贸易管理、金融信贷、外汇管制和税收等其他方面的优惠。

但是台湾省和泰国政府给予综合商社的优惠政策却是十分少,且都没有贸易管理的优惠,即政府没有给予商社贸易优先权;在支持帮助企业开拓多样化业务方面态度不积极;在信贷和

外汇方面的优惠也很少:泰国规定对综合商社可凭出口商业票据进行再贴现,每年可保持不超过20万美元的现汇帐户,台湾省则规定大贸易商可向中小企业提供进口信贷的担保等,这些少量的优惠政策不足以使台湾省和泰国的综合商社真正享受到信贷和外汇方面政府所给予的鼓励和支持。

在政策优惠方面,台湾省和泰国主要是注重税收优惠,而且在具体落实上同样不尽如人意。由于手续复杂烦琐,在一般情况下,所有出口企业又都可同样享受税收优惠,对综合商社来说,并没有特殊的吸引力,所以税收优惠政策形同虚设,无法起到政府扶持综合商社形成和发展的作用。

三、我国综合商社的发展道路

90年代是我国现代化建设的关键时期,要实现现代化建设的第二步战略目标,国民经济再上新台阶,除了搞活国内统一的大市场之外,关键是要制定和实施国际化经营战略,采取切实措施增强我国企业的出口创汇能力。走综合商社之路正是符合这一要求的。

1. 借鉴日、韩的经验

日、韩综合商社的成功给我们在这方面的发展提供了许多宝贵的经验,借鉴他们的做法,可使我们在发展综合商社的过程中少走弯路,节省时间和精力。

(1) 模式选择 发展综合商社,首先要确定选择何种模式。是象日本那样顺应经济发展而让其自然演进呢,还是象韩国那样靠政府法令人为推动形成呢?依据我国的国情,应倾向于韩国模式,即采取政府推进的模式。其优点便是能在短期内快速形成和发展起符合政府意图的规范化、标准化、大型化、规模化的综合商社。在改革过程中,我国政府始终从事着改革的整体设计,引导着改革的进程,对逐步市场化的经济保持很强的调控能力。因此,笔者认为,只有依靠政府的扶持和保护,才能使我国的综合商社迅速形成,稳步发展,早日取得成效。

(2) 内外结合 在处理外贸与内贸的关系上,我们应该借鉴日本的经验。对于我国的外贸企业而言,应充分利用自身海外网络完善、业务范围广、销售渠道多、客户量大的优势,在开展进出口贸易和多国贸易的同时,要大力开拓国内贸易,逐步建立起国内贸易网络,尽早实现两个市场的接轨,使内外贸易协调一致,有的放矢,实现国内和国际贸易的一体化经营体制。

2. 吸取台、泰的教训

台湾省、泰国组建综合商社过程中的失败,给了我们许多深刻的教训。前车之覆,后车之鉴,我们应该从中吸取教训,少犯类似的错误,少走同样的弯路。

(1) 标准的确立 对我国来说,组建综合商社,确定标准不能象泰国、台湾省那样随便放松,而应该制定合理的标准。综合商社标准确定的出发点在于:要有一定的规模,以形成规模效益,提高国际竞争力;要有多样化的产品,规定主要产品数和地区数;既要多样化,又要专业化。

笔者建议具体的标准可以从以下几方面考虑:①最低自有资本额要逐步增加,旨在不断扩大贸易公司的实力。有足够的自有资金才能在激烈的国际市场竞争中生存和发展,建立起国际性的信誉。②最低出口额的限制条件必须高,旨在建立规模大、经营集中的综合商社。通过规

范化来治理我国无序的外贸经营状态,克服小型化带来的内部过度竞争以及成本过高的问题。③出口产品品种要多,每一种出口产品的出口规模要大,这样才能使综合商社出口商品不局限于某一品种,而呈现多元化趋势。④产品出口对象国和海外机构数量的标准要定得高,才可促进综合商社出口地区多元化,促使其开发新市场,提供更多更新的信息。⑤要求综合商社公开发行股票,使其资产为社会公众持有,经营向社会公开,提高透明度,同时也给综合商社经营管理者必须使股票保持在一种满意的价格水平上的压力。这种压力迫使经营者对公司发展有不断进取和改革的精神。

值得提醒的是,我国对综合商社的条件必须每年提高,以限制商社的数量过多增加。同时对获取商社资格的公司还要每年检查,对符合标准的,可享受政府的优惠政策,对不符合标准的则要坚决取消其资格,以保证综合商社的质量。

(2) 对象的挑选 我国组建综合商社,一定要从现有的企业中公开、公平的选择。顺应变化了的环境,既要接受外贸企业或以外贸企业为主体的集团,又要接受以制造业为主体的集团的外贸公司,只要是符合一定标准的,都要公平地对待。对于所组建的综合商社,既要从事贸易又要从事制造业,这样才可以使企业既有制造业作为强大后盾,又有较强的出口动力和稳定货源,有利于把产业结构优化和出口产品结构的优化密切结合起来,以致在量和质上能有不断发展出口的强大后劲。

(3) 政策的支持 我国综合商社采取政府推进模式,政府就应该对符合标准的商社给予足够力度的政策支持,并具体加以落实,使综合商社能够快速形成或发展。支持政策的确定一定要全面,从贸易、金融、外汇、税收上给予充分的优惠。其中,金融上的支持是十分重要的。要让综合商社在贸易规模化方面迅速发展,成为国家对外贸易的支柱乃至全球贸易最有竞争力的跨国公司,是离不开其金融功能的。而其金融功能的形成,关键在于要取得丰富的资金来源,重在银行的支持。然而,我国目前外贸企业资产规模小,自有资金不多,而银行又受到国家信贷计划的控制,贷款规模和投向都受到限制,而且通过其他渠道融资又受到金融法规的约束,使外贸企业难以得到充足的资金来进行贸易活动。因此,我国组建综合商社,必须在制定信贷计划时考虑到外贸资金需求的增长,银行应筹集资金,积极支持外贸企业。同时,也要允许企业在条件成熟时,与金融机构建立一定的关系,以解决资金问题,这样才能使综合商社能更好地向下属企业提供商业信用或直接贷款给生产企业,并对某些项目进行贷款,发挥其金融功能。

当然,政策支持上的全面、详尽是必要的,但同时,政府也应该注重具体措施落实上的问题,减少执行过程中过多的中间环节,节省时间,节约精力与财力,争取一步到位,让综合商社能充分享受真正的优惠政策。

我国走综合商社的道路刚刚起步,还处于初创试点阶段。周围国家综合商社的发展,给我们提供了成功的经验,也提供了失败的教训。对于他国现存经验,简单移植或盲目排斥一样都是错误的,关键是要知己知彼,作出科学的分析、判断与选择。我国在组建和发展综合商社的过程中必然会遇到各种棘手的问题与严峻的挑战,但是依靠政府的鼓励与支持,企业自身的不懈努力,以及社会的关心与帮助,相信综合商社一定会蓬勃发展,走出一条有中国特色的道路。