

论 对 外 贸 易 规 模 化 经 营

江 林

一、对外贸易规模化经营演变的一般规律

在市场经济条件下,对外贸易作为一项流通领域里批发性质的销售或采购活动(即仅仅是作为一头联系产品的供方、另一头联系产品的需方单纯的外贸业务)具有很强的分散性。从专业贸易企业的经营条件看,任何企业(甚至是个人)只要联系好出口方和进口方、并在结算上作好先收后支的安排,甚至不需要大量资金便可以操作巨额的进出口贸易业务;而对于进出口贸易代理业务,其资金方面的条件限制更小。这也就是为什么在许多国家和地区会存在着大量小型贸易行(有许多甚至只是“皮包公司”)的原因所在。从生产性企业自营对外贸易的条件看,任何企业只要联系到外商便能够出口其产品或进口其生产投入品。对外贸易业务的这一分散性在我国的许多大型专业外贸公司里也表现得非常充分:一些出口额达数亿、十多亿、甚至数十亿的专业外贸公司,其内部都分立许多业务“部”,而每一个“部”事实上都是独立的经营单位,部与部之间往往自相竞争抢业务。因此,专业性的外贸企业若仅仅从事于外贸业务,是难以实现规模化经营的。这也就是为什么即便在发达国家,单纯从事贸易业务

的机构都是些小规模企业的原因所在。

任何一种经济活动都应是追求效益的,而在市场经济条件下这种追求效益的行动又总是与竞争相联系,追求效益和竞争便能够将各种经济活动导向集约化和规模经营。因此,与其他经济活动的规模化过程一样,对外贸易活动在“效益”这一原动力的驱使下也必然会走向集中和规模化经营。“效益”在推动对外贸易向规模化经营演变的具体作用,是表现在某些具有突出经营效益的企业以较高的出口收益吸引众多企业自愿将产品出口纳入其出口业务,以及以较低的进口成本吸引众多企业自愿将进口需求纳入其进口业务。“效益”的这一作用是以“所有的企业都以企业效益为行动依据”为前提条件的,即若不以“效益”为行动依据,则“效益”对规模化发展的作用力将减弱。对外贸易的“效益”来自于“对市场的控制”或“对产品的控制”,而一个外贸企业若同时具有“市场控制”和“产品控制”的能力,则将产生更高的“效益”。所谓“对市场的控制”,意为有关企业在出口商品的国外市场上或(和)进口商品的国内市场上确立了一定的地位,从而与其他企业相比在

同样一种商品的贸易操作上能够取得更高的效益;所谓“对产品的控制”,意为有关企业以其在某一产品上的生产规模和生产技术(或以其信息、技术、资产纽带)控制着大量适合市场需求的商品,从而能够在该商品的进出口贸易上获得更高的效益。

纵观世界各国(地区)的发展情况,对外贸易规模化经营一般是通过两条途径来实现:一是生产性企业在规模化生产的发展过程中,突破国内市场容量的限制,以国际投资为先导将其产品大规模销向国际市场,同时也从国际市场获取生产投入品;二是专业性贸易企业在拓展对外贸易的过程中,首先以市场占有为核心确立“市场控制”功能,然后再以其所占有的市场和所积累的资本及所掌握的技术和信息与生产企业(出口商品的供应者和进口商品的需求者)建立起相对稳定的进出口贸易委托业务关系。

由生产集约化向贸易集约化演变是外贸规模化发展的“自发”过程,即这一过程是生产性企业在“效益机制”的作用下,无需政府政策的特别刺激便能够自发地实现对外贸易的规模化经营。在市场经济竞争的压力下,一些企业必然要追求规模效益。对于生产性企业来说,“规模效益”不仅仅要体现在生产规模上,同时也必须体现在所占有的市场规模上;随着生产规模的不断扩大,其市场占有率也必然要有相应的扩大;而市场占有率的扩大反过来也促进生产规模的扩大;随着国内市场的渐趋饱和,它们便会大力开拓

国际市场,形成规模化的贸易经营模式。欧、美的许多跨国公司就是由这一途径而成长起来的。它们自发地形成了跨国性大规模地生产和销售自己的产品这一经营模式。通过这一途径自发地实现对外贸易的规模经营需要很长的时间,其中必然充满动荡和反复,并且在已经有着许多巨型跨国公司的当今世界上,发展中国家要想完全通过市场效益机制和竞争机制,由生产性企业自发地形成规模化经营的对外贸易格局是非常困难的。

日本和韩国创立了另一条实现对外贸易规模化经营的途径,即在政府大力扶持下由专业性外贸企业通过加强“市场控制”、并向生产领域拓展以确立“产品控制”,从而形成对外贸易规模化经营。然而,专业外贸企业一开始并不具有“自己”的产品,因而根本谈不上“产品控制”,没有产品也就谈不上稳定的“市场控制”;而确立“产品控制”和“市场控制”必须要有巨额资本投入。但是,专业外贸企业的起家资本通常都不大,加之单纯对外贸易业务所固有的分散性,专业外贸企业本身并不充分具备迅速实现贸易规模经营的条件,因此,通过这一途径实现外贸规模经营必须有政府的扶持,在政府的扶持下专业外贸企业才能较快地获得发展规模经营所必须具备的条件(如资本的迅速积累等)。政府扶持外贸的规模化经营发展,是符合国家整体利益的,因为分散性的对外贸易将使整个国家能够从国际贸易中获得的利益大大减少。

二、推动我国对外贸易规模化经营发展的政策措施

我国正处在经济高速增长、改革开放加速的时期,也是对外贸易自发地呈分散趋势的时期。已出现多年的“对外贸易秩序混乱”、“竞相高价收购与竞相低价出口”等现象的内在原因,就是单纯外贸业务所固有的分散性。加速发展我国对外贸易的规模经营已

是十分紧迫。作为一个大国,我国的一些生产性企业是能够在市场经济和国内大市场的环境下逐步成长为集技、工、贸、金为一体的外向型集约化经营企业,但这需要时间,而在这方面我国缺的就是时间。因此,我国应一方面通过相应的政策鼓励重化产业和机电产

业的生产性企业向集团化发展,推动资本货物贸易的集约化;另一方面还应通过政府扶持来加速专业外贸企业规模化经营的发展。为此,笔者建议实施以下各项政策措施:

1. 抓大放小,重点扶持大型工贸企业 和专业外贸企业

随着我国社会主义市场经济体制改革的进展,改外贸经营审批制为工商登记制、全面放开外贸经营权已成必然。在这种情况下若不能形成一些在各自产业里具有龙头作用的集约性经营的对外贸易企业,后果不堪设想。确立市场经济就是要确立竞争,但所确立的应是有序竞争。极度分散化的后果只能是无序竞争。在全面放开外贸经营权的同时,重点扶持一些集约性经营的大型企业,将能够营造出既有竞争、又有集中、符合市场经济规律的对外贸易格局。我国政府应一方面以一般性的政策允许所有的企业都可以把握对外贸易机会(即全面放开外贸经营权);另一方面则应以特殊政策扶持少数大型企业发展外贸集约化经营,并通过这些大型企业的发展使大多数企业自愿放弃外贸经营权。笔者认为,我国政府应重点扶持具备以下条件的大型企业:

(1) 工贸企业:自有资产总额 100 亿元以上;年出口额 10 亿美元以上;出口产品 5 个以上,每个产品出口规模 1 亿美元以上;出口对象国(地区)5 个以上,每个出口市场国的年交货额 2000 万美元以上;建有 10 个以上海外分支机构。(2) 专业外贸企业:自有资产总额 20 亿元以上;年出口额 20 亿美元以上;出口产品 20 个以上,每个产品出口规模 1 亿美元以上;出口对象国(地区)10 个以上,每个出口市场国的年交货额 5000 万美元以上;建有 20 个以上海外机构。

上述对重点扶持企业的条件设定,将能够大大推进企业的集团化发展,从而加速外贸集约化的形成,并促使各大企业在海外市

场的开拓方面有所侧重,避免在同一海外市场上过度自相竞争。上述有关接受政策扶持所必须具备的条件还应每隔三年或五年提高一次标准。这类集约化企业的数量目前应控制在 50 家左右,将来可控制在 20 家左右。集约化经营企业的贸易量应占到我国对外贸易总量的 80% 左右。

2. 鼓励企业合并和支持海外贸易机构的建立

第一,积极鼓励符合政策扶持条件的大型工贸企业 and 专业外贸企业进行股份制改革,以利企业规模的迅速扩大和资金实力加强。对于这类企业改制为股份公司和公开发行股份的要求,应积极支持,行政程序方面不应存在障碍;股份发行量应尽可能的放大;并鼓励相关企业相互持股。

第二,积极牵线搭桥促成大型企业的合并,加速外贸企业与众多生产企业的合并及工贸企业之间的合并;这种企业合并应与股份公司改制结合起来。

第三,允许符合政策扶持条件的企业保留部分出口创汇(比方说 20%)的自主支配权,用于建立海外贸易机构。海外贸易机构一旦发挥作用,出口创汇的增长决不止 20%,而我国的外汇储备情况也允许实现这一措施。经营生产资料商品的企业,其海外机构运营重点应是售后服务(例如我国通用机床质量上乘、价格仅为发达国家的一半,就是因为没有售后修配服务而难以大量出口)。经营生活资料商品的企业,其海外机构的运营重点应是建立直销网点。这一目标应与国内大型零售企业联手。“八佰伴”可以到中国来,中国的大型百货公司也应到国外去拓展市场。

3. 强化“出口商品审价制度”,使出口业务向大型企业集中

扩大《出口商品审价暂行办法》的实施范

围,由受到重点扶持的企业应就广泛的出口商品协调确立最低 FOB 出口价格、并报外经贸部核准后交海关执行;某项商品一旦确立了最低出口价格,低于此价格的出口一律不得通关出运。由于大型企业的经营效率相对比较高,因而能够以较高的出口价格操作出口业务。强化出口商品审价制度将能够使出口贸易业务迅速地向大企业集中,从而加速出口贸易的规模化经营。大企业以较高的出口价格操作大量的出口贸易业务还能够使自身的资金实力迅速得到加强,从事能够更有效地推行出口贸易的规模化经营。为了有效地贯彻最低出口价格政策,政府有关机构应与受政策重点扶持的企业建立诸如“外贸协商会议”之类的常设机构,定期审议和规划最低出口价格政策的实施。

4. 为对外贸易规模经营提供金融扶持

我国的进出口贸易对于信贷资金的依赖程度很高,因而在政策上可运用“资金”这一杠杆,加速我国对外贸易规模化经营的发展。通过金融扶持推动外贸集约化发展,可以从两个方面加以实施:一是将贸易信贷投放侧重于大型贸易企业;二是为大型贸易企业营造融资功能提供条件。我国银行每年都要发放大量贸易贷款,这类贷款应集中投放给符合受政策扶持条件的大型贸易企业。这不仅仅对于推行贸易规模化经营是一项有力的手段,同时信贷的安全性也大大提高。我国贸易信贷的盘子应相对集中于进出口银行。集约化经营的企业获得贸易信贷后便可以资金为依托将出口业务集中起来。至于大型贸易企业融资功能的营造,我国应在政策上允许这类企业建立自己的融资机构,使它们能够

在国内外筹措建设贸易设施和联络国内众多企业所必需的资金。

5. 为对外贸易规模经营提供税收扶持

第一,对贸易收入(包括进口贸易的收入)降低税收。

第二,贸易合同额的 1% 可从应税基数中扣除,作为风险准备金打入成本。

集约化经营的企业因其贸易量大,从而能够从上述税收扶持政策中迅速增强资本实力,进而加速实现对外贸易规模化经营。这项税收扶持政策可作为临时性的政策,待我国对外贸易规模化经营格局初步形成以后便可取消这种税收政策上的差别安排。

6. 以经济手段强化进口管理,提高外贸集约化企业的地位

放开外贸经营权、削减进口方面的行政控制手段以后,若没有相应的市场经济管理手段跟上,我国进口贸易必然呈分散化和无序化趋势;加之有些企业的市场行为执行人并不是真正基于本企业的利益,进口贸易集约化就很难实现。对此,我国应一方面继续执行战略性资源产品统一经营的政策;另一方面还应制定和实施“优先国内采购”的政策,即在同等条件下或国内供应的条件优于国外供应时,有关商品的采购者必须向国内供应者采购。“国内供应”包括国产品的供应和进口产品的供应。这一政策一方面能够起到合理保护国内产业的作用,另一方面则能够促使进口贸易业务向进口操作成本相对低的大型集约化经营的企业集中。关于“优先国内采购”政策的实施程序,笔者已在另文中进行了表述,这里就不再展开。

三、我国对外贸易实现规模化经营的步骤

一个企业或企业集团要做大对外贸易的规模,必须同时具备足够规模的“产品控制”

和“市场控制”,以“自己”的规模化产品在“自己”的规模化市场销售。这样的外贸业务不

但规模大,同时也是别人抢不去的,因而其规模化形态是稳定的。“产品”与“市场”是紧密联系的,但不同的产品与其市场的联系紧密程度还是有差异的。重化产业与机电产业产品的市场变动相对比较平缓,这类产品的外贸规模化经营应更多地侧重于“产品控制”;而生活消费品市场变动相对频繁,这类产品的外贸规模化经营便应更多地侧重于“市场控制”。生产性企业较容易实现“产品控制”,而贸易性企业则较容易实现“市场控制”,根据我国产业实力状况,我国发展对外贸易规模化经营应采取工贸企业与专业外贸企业并进的战略。重化机电产品的外贸规模化经营由工贸企业重点推进,采取技、工、贸紧密一体化的形式,从“产品控制”出发促成“市场控制”的实现。生活消费品的外贸规模化经营则由专业外贸企业重点推进,采取从“市场控制”出发促成“产品控制”的实现。专业外贸企业以市场占有份额、市场信息、资金、资产控股、技术等为纽带与众多的生产性企业确立较松散的、但必须是十分有效的联系,这些生产性企业的产品出口和投入品进口都自愿地交与专业外贸企业操作。

笔者认为,我国推动对外贸易规模化经营应按以下步骤进行:

首先,中央政府应尽快出台上述各项扶持大企业的政策措施。

第二步,已具备相当规模的工贸企业和专业外贸企业要加紧实施股份公司改制;并积极开展资产经营活动,以便通过合并或联合迅速扩大企业规模。

第三步,已初步具备外贸规模化经营条件的工贸企业和专业外贸企业应加紧改造企业内部组织结构。工贸企业须改变贸易部门与生产部门分立的结构,而应根据产品及其市场投向将贸易与生产合为一个经营部门,如“某某产品北美部”(叫什么名称无所谓)。专业外贸企业则应改变平行性经营部门(其经营内容重叠相同)的结构(这种结构实际上

只是小型贸易企业的简单集合),也应按产品及其市场投向完善企业内部结构,各经营部门都应有自己特定的经营内容,负责实现指定产品的对外“市场控制”和对内“产品控制”。

第四步,受政策支持的大型工贸企业和专业外贸企业应积极配合“出口商品审价制度”和“优先国内采购制度”的强化实施,以便创造出稳定的对外贸易秩序,并由此加速外贸规模经营的成长。

第五步,建设和加强海外贸易机构。目前一些企业在海外建立的机构运营情况大多不能令人满意,派驻人员要么打不开局面,要么忙自己的个人生意。究其原因,一是未能实现“在自己控制的市场上销售自己所控制的产品”(如此,一方面业务自然较难开展,另一方面联系上家和下家的事情任何个人都能做);二是激励机制未能跟上,驻外人员的工作积极性未得到充分调动。对此,我国拓展对外贸易集约化经营的企业应先通过国内企业重组实现具有市场针对性的“产品控制”,从而一方面为海外机构打开市场局面提供必要的条件,另一方面也确立了对海外人员的制约条件;再加上激励机制到位(海外机构应适当聘任外籍人员,中方人员的收入应以确定的比例与其工作实绩挂钩,不应受国内分配制度的约束),建设海外机构的工作是能做好的。实现外贸规模化的核心就是海外市场开拓,而海外机构则是关系到海外市场开拓成功与否的最关键因素。受到国家政策扶持的大型工贸企业和专业外贸企业必须做好这项工作,并且在建设海外机构的过程中还应避免都涌向同一个市场,造成有害的过度自相竞争,而是应在具有互补因素的情况下尽可能地协力开拓市场(如经营纺织品、文体用品、轻工产品的企业可共同组建海外批发兼零售网点)。

最后,对外贸易集约化经营的企业都应

(下转第30页)

等。上海的一些大型企业,如宝山钢铁总厂、金山石化总厂、江南造船厂、上海航空工业公司等,无论从生产能力还是管理水平上,都接近或达到了世界先进水平。上海在教育 and 人才方面的优势明显:有 41 所高校,在校本科生 14.4 万名,研究生 1.33 万名,成人教育学校 302 所,职业教育学校 176 所,中小学校 2563 所,形成了不同梯次、不同专业、门类齐全的人才培养体系。而香港只有高等学校 7 所,学生 5.6 万名,约为上海的 38.9%。上海还拥有一支专业比较齐全、技术力量比较强的科学技术队伍:有 1000 多个研究所,有独立的自然科学研究开发机构 229 个,其中市级以上的独立科研机构 151 个,初步形成了中央、地方、高校、企业和民办科研单位的层

次体系;自然科学方面的科研人员 8.2 万,其中具有中高级技术职称的科研人员 3.6 万,拥有一批国内外著名的科学家和科研人员;上海科研设备精良,有一批能够开展重大科研或前沿领域研究的实验室和装备,诸如模拟核聚变的高功率激光实验装置、大型钴-60 辐射装置、各类加速器、1.56 米天体测量望远镜;上海还在集成电路、红外线、原子能、超导航天技术、材料科学等方面形成了一定的优势。而香港的科研机构数量少,大多隶属于高等学校和企业集团,且科研能力较弱,基础研究更弱,重大科技成果少。综合上海包括工业生产在内的经济优势和科研教育人才方面的优势,上海是香港在内地迫切需要寻找到的一个理想的经济合作伙伴。



(上接第 24 页)

确立自己的品牌。品牌地位的确立是市场对有关企业相对固定的认可。一个企业所经营的产品在市场上获得了“品牌地位”,即意味着该企业的地位在市场上得到了巩固;而只有获得了巩固的市场地位的企业才有可能操

作规模化的对外贸易。确立品牌地位是长期性的艰苦工作,我国企业应在“产品控制”和“市场控制”取得一定成绩后,及时针对市场潜力大、技术成熟、上档次的拳头产品持续性实施品牌战略。