

上海国有外贸企业在出口中的地位、 问题及其对策的探讨

李 邦 君

上海外贸出口在我国占有重要地位。从 50 年代末到 80 年代中期曾连续 27 年雄居全国榜首。在改革开放中,随着外贸体制改革、经营权下放和专业外贸独家经营状况改变,上海外贸出口在 80 年代中后期一度处于下降、徘徊局面。从 1992 年起,由于各路出口大军形成,特别是外商投资企业出口贸易迅速发展,上海外贸出口又迅速崛起,呈稳定增长态势,1997 年居全国第二位。

在上海外贸出口发展中,国有外贸企业究竟处于何种地位? 它们发展出口存在哪些困难? 今后如何深化国有外贸企业改革并保持其主导地位和作用? 本文就这些问题作一探讨。

一、上海国有外贸企业在出口中仍占主导地位

改革开放以来,上海外贸出口尽管形成各路大军共同发展的格局,“三资”企业外贸出口尽管发展很快,但国有外贸企业在外贸出口中仍占主导地位。其表现之一,国有外贸企业出口规模仍然大于“三资”企业出口规模,见表 1。其表现之二,国有外贸企业出口额在上海出口总额中所占的比重仍高于“三资”企业出口额所占的比重。“八五”时期,国有外贸企业出口占全市出口 80.5%,“三资”企业出口占 19.5%。“九五”时期的 1996 年和 1997 年,国有外贸企业出口额所占比重仍分别高于“三资”企业出口所占比重,见表 2。

表 1 上海各路大军出口贸易发展情况 单位:亿美元

年 份		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
企 业	专业外贸公司	40.09	39.50	40.37	37.01	41.55	42.06	42.34	43.02
	工业自营企业	3.16	5.01	6.04	8.35	13.81	24.50	24.54	24.86
	地方工贸公司	3.78	4.07	4.32	4.01	4.92	5.93	5.70	5.64
	外商投资企业	2.99	4.97	10.43	16.16	20.60	26.46	40.05	52.00

资料来源:《上海市对外经济统计年鉴》、市外经委计划处

表2 上海各路出口额在全市出口总额中所占比重* 单位: %

企 业 \ 年 份		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
国有外贸企业	专业外贸公司	75.4	68.9	61.6	50.1	45.8	36.3	32.08	29.22
	工业自营企业	5.9	8.7	9.2	11.3	15.2	21.2	18.59	16.83
	地方工贸公司	7.1	7.1	6.6	5.4	5.4	5.1	4.32	3.83
外商投资企业		5.6	8.7	15.9	21.9	22.7	22.9	30.25	35.32

* 根据《上海市对外经济统计年鉴》、市外经委计划处提供数据算出

上海国有外贸企业出口贸易之所以保持主导地位,其原因主要是:

(一) 突破国有外贸旧格局,形成国有外贸新格局

在传统计划经济体制下,国有外贸企业仅指专业外贸公司。在邓小平视察南方发表重要谈话后,随着逐步放开外贸经营权和授予有条件的区、县、生产企业和科研单位出口经营权,在上海很快形成专业外贸公司、工贸公司、自营出口工商企业、科研单位和各区县外贸公司共同经营的国有外贸新局面。其中,专业外贸公司 15 家,工贸公司 224 家,工业自营企业 206 家,商业自营企业 12 家,科研自营企业 24 家,它们共同发展出口贸易。

(二) 突破工贸脱节,分散经营旧格局,走实业化、集团化、国际化道路

工贸脱节是专业外贸公司的致命弱点,分散经营、搞不正当竞争、自相残杀,既不利于一致对外,又不适应国际经济贸易集团化的发展趋势。为摆脱出口萎缩状况,上海对国有外贸企业进行改革、改组、改造、资产重组,实现工(农技)贸相结合,走实业化、集团化、国际化道路。

实业化对专业外贸公司特别重要,它本来单业经营,没有货源基地,生产和流通脱节。改革开放后,放开经营,货源供应渠道成为专业外贸公司发展出口贸易首要的制约因素。为稳定出口货源,保证供应,上海专业外贸公司在原来设立一定专厂专车间的基础上,通过联合、兼并等方式,建立了一批联合企业和自属生产企业等出口生产基地。仅 1992 年上半年,全市专业外贸公司就已举办各类工贸、农贸联营企业 729 家,遍布了上海、江苏、浙江、山东等 15 个省市,年提供出口货源 54 亿元人民币,占当时上海出口货源总额的 20%。与此同时,专业外贸公司发展自身生产企业 26 家,年提供出口货源 13 亿人民币。

集团化为的是实现规模经营,提高国际竞争能力。不论是专业外贸公司,还是后来建立的工贸公司和工业自营出口企业,都是单体企业,分散经营。为解决这一问题,或以贸为龙头,或以工为主型,坚持自愿、平等、互利的原则,以资产为纽带,纷纷组建不同类型的外贸企业集团。现在专业外贸公司和工业自营企业不仅已组建各自的企业集团,还组建大型综合性对外经贸集团,推动外贸组织结构创新。1994 年底,组建了贸贸结合的东方国际集团、贸工结合的斯迈克集团与贸股结合的兰生集团。1995 年后,轻工集团、外经集团等相继成立。1997 年东方集团和兰生集团又分别成立了中外合资外贸公司。这些大集团在国际竞争中已显示出很强的实力。例如,在上海 1996 年企业出口额前 50 名的排列中,东方国际集团出口 18 亿美元,名列第

一;上海首家进行股份制试点的兰生集团出口创汇达4.17亿美元,名列第五。此外,宝钢集团、服装集团、申达集团、华申集团、轮胎橡胶集团等也均列前50名之中,集团军的优势作用显而易见。

国际化是解决跨国经营、拓展海外市场问题的途径。外贸公司那种“守株待兔”的传统做法已越来越不适应国际竞争激烈的形势,因此,走出国门,到世界各地兴办企业,开设窗口,走国际化经营路子。到1996年底,上海已在海外投资建立企业达到452家,比1991年底增加了1.2倍,它们分布于五大洲40多个国家和地区。此外,还在美国、日本、阿联酋、澳大利亚和独联体等地区建立海外企业集团作为中心点,为扩大国际化经营创造条件,提高了对外辐射能力。

(三) 突破“数量型”的传统做法,加快向“效益型”增长方式转变

由于历史、体制和机制等方面制约,上海外贸长期采用以出口创汇为中心、重数量的“粗放型”增长方式,致使出口效益低下。为推动国有外贸企业出口增长方式向“效益型”转变,上海外贸系统做了五方面工作:

一是产业(产品)结构调整。这是上海国有外贸企业出口增长方式转变的突破口。上海通讯设备、成套设备、家用电器、精细化工、钢铁、汽车六大支柱产业的确定和发展,推动了国有外贸企业出口产品结构不断优化,“龙头”商品和以“双高”产品为主的机电产品出口不断增加。到1996年底,已培育“龙头”商品60只,出口额50多亿美元,其中出口规模超1亿美元的“龙头”商品有20只;以“双高”产品为主的机电产品出口达33.28亿美元,比上年增长24.8%,占全市出口额的比重为25.1%。1997年,机电产品出口51.17亿美元,比上年增长45%,大大高于全市外贸出口的增幅,改变了1991年初级产品出口占全市出口比重10%的状况。

二是提高出口产品科技含量。这是上海国有外贸企业出口增长方式转变的关键。依靠科技进步、科技创新,增强出口发展后劲,将技术成果商品化、产业化、国际化,是90年代以来上海国有外贸企业努力的方向。六大支柱产业外向度的提高,技术产品出口额逐年增加。1995年仅六大支柱产业出口交货值已占其销货产值的10.6%;1996年上海技术出口成交额达5.3亿美元,是1992年的2.2倍;1997年上半年全市高新技术机电产品出口达3亿多美元。这些均表明上海国有外贸企业出口“含金量”显著提高。

三是实行外贸财务电算化。这是上海国有外贸企业转变出口增长方式的一项重要技术改造。从1996年第四季度起到目前为止,上海有32家出口企业实行财务电算化,根本上改变落后的手工记帐方式,使财务真正变成为企业经营决策的参谋。东方集团上海纺织品进出口公司首家实行财务电算化后,出口成本大幅度下降,1996年1~11月每1美元出口成本比去年同期降低0.58元。该公司两个部门以往一直经营同一商品,实行电算化后发现一个部门的费用为11%,另一个部门仅1%多,于是立即停止费用高的部门经营这项业务。

四是狠抓经营。这是上海国有外贸企业转变出口增长方式的一个重要环节,优选客户、降低进货价格,发展来料加工和多种经营等,不同程度地提高了出口经济效益。加工贸易出现快速增长势头。1997年1~11月,全市加工贸易出口70.44亿美元,占全市同期出口总值的61.25%。

五是加强管理。这是上海国有外贸企业转变出口增长方式的一项重要工作。近几年主要加强资金、费用和出口退税的管理。国有外贸企业不再敞开使用资金,严格实行预审制,改变

个人决定资金使用的做法。有的企业还加强对宴请、出国、出差、邮件、电话、传真等管理,以节约开支。

二、上海国有外贸企业发展出口的困难和问题

上海国有外贸企业出口贸易虽然在总体上仍占主导地位,但应该看到在前进中还存在不少困难和问题。

(一) 经营机制转换严重滞后

国有外贸企业,特别是专业外贸公司,由于长期在传统计划经济体制下运作而形成的旧观念和习惯做法一时难以改变,面临“三资”企业林立及激烈竞争环境,经营能力和功能日益削弱。不仅出口贸易增长速度缓慢,而且在上海出口总值中所占比重逐年下降,从1990年占94.4%下降到1997年的64.62%。其原因主要是经营机制转换滞后,表现在:

第一,企业组织形式尚未进行突破性改革。企业组织形式应该适应现代市场经济要求和国际经济发展趋势,符合国际惯例。而国有外贸企业除东方国际集团和兰生集团等少数按现代企业制度试点运作外,其余企业虽然作了不少的小改小革,但产权关系模糊。国有资产“悬空”问题没有根本解决。经理管出口创汇指标,货源员管商品收购,外销员管推销,财务员管算帐,国有资产保值增值仍无落到实处。如何深化产权制度改革,重建企业组织形式,进行资产重组,明确资产经营责任,确保国有资产保值增值,是亟待解决的问题。

第二,历史包袱沉重。国有专业外贸企业普遍存在资金占用大、周转慢、费用高、亏损严重等问题。有的公司一个月支付贷款利息就足够700多个员工一年的工资和补贴的需要。有些公司面对离退休人员增加、支付巨额养老保险和医疗等费用,背上亿元甚至几亿元的各种包袱,深感不堪负担。它们既要承担年年增加的出口任务,又要承担历史遗留下来的沉重包袱,无疑削弱其出口竞争能力。

第三,职工冗员较多,整体素质不高。国有外贸企业计划用工制度根深蒂固,人员能进不能出,存在忙闲不均,第一线外销员与后勤管理人员比例失调。有些公司富余人员较多,领导想搞人才交流,但又考虑社会稳定,下不了决心。有的公司虽然也制定了一些奖励措施,但由于用工权有限,不能兑现。这些情况的存在,使优秀人才进不来,富余人员出不去,造成企业人员整体素质下降。

第四,效益不高,留不住人才。随着外贸经营权放开和人才市场开放,“三资”企业和外商机构凭借它们分配的灵活性和丰厚的待遇,广吸人才。而国有外贸企业由于经济效益不高,缺乏激励机制,“跳槽”现象仍然存在。人走,业务走,客户走,给国有外贸企业带来损失。

第五,货源紧张。这在专业外贸公司表现突出。它们虽然已建立了一批出口生产基地,但由于工贸公司、自营出口企业增多,出口货源供应渠道减少,有的断档,而代理制又难以推广,给出口增加了困难。

第六,到国外推销商品困难。按现行规定,专业外贸企业在海外投资设点,办企业或派员常驻国外推销商品,审批环节多,时间长,有的即使派员到国外,由于不是真正业务骨干,不能打开局面。有些即使在海外已建立了企业,由于规模小,几个人操作,同时各地海外企业又挤在同一城市,搞内部相互竞争,起不到打开市场、扩大销路的作用。

以上问题存在,使国有外贸企业特别是专业外贸企业难以摆脱困境。

(二) 出口换汇成本提高,亏损较严重

出口换汇成本上升,使国有外贸企业不仅赚头少,甚至发生亏本。经理们担忧,出口成本不下来,外贸日子很难过,即使目前有国家的出口退税政策扶持,生意也不好做。

(三) 出口商品结构不合理,质量不高

上海出口商品仍以传统的轻纺产品为主。以1995年为例,出口总值为115.77亿美元,其中农副产品出口4.33亿美元,占3.7%;纺织产品出口75.70亿美元,占65.4%;机电仪器等产品出口35.74亿美元,占30.9%。当前全市15个专业外贸公司在郊区收购出口商品货值共77.3亿元人民币,其中轻纺产品占70.9%,工艺、食品、文体和五矿产品占25.5%,而机械、化工类只占3.62%。这从一个侧面反映了上海出口商品结构调整缓慢,不合理。

上海出口商品质量不高的主要表现是科技含量低、附加值低。虽然近几年培育六大支柱产业,实施“龙头”商品计划,带动了机电产品和高新技术产品出口增长,但“双高”产品仍然较少。1997年技术出口虽然创了纪录,但占全市出口总额只有4.52%;六大支柱产业外向度仍很低。

(四) 贸易方式落后,电子化程度低

上海至今仍以传统的货物贸易为主。这种供需见面、看样定货、成交供货、等客上门的“坐商”方式,已不适应国际贸易方式新变化。当代,随着科学技术迅速发展,通讯、传真、电子通讯、互联网络等先进技术在国际贸易上广泛应用,各国进口商对供应商的电子化要求与日俱增。而上海外贸出口推行无纸贸易(EDI)、利用国际互联网络(INTERNET)和国际电子邮件系统(E-MAIL)进展迟缓。这种状况与上海国际大都市、建立国际贸易中心的地位极不相称。

三、保持国有外贸企业在出口中占主导地位的对策

国有外贸企业在与“三资”企业共同发展、平等竞争的条件下,要保持主导地位,关键是要实行两个根本转变。这就需要按照十五大精神,围绕建立现代企业制度这一改革方向,在观念、体制和机制等方面进行突破创新。建议采取以下一些主要措施:

第一,必须保持国有外贸企业在出口中居主导地位,进行观念更新。

国有外贸是社会主义公有制经济的主要组成部分,是国民经济的主导力量。新中国成立49年来特别是在改革开放20年的新形势下,国有外贸始终占据主导地位,对国民经济发展起着主导作用。当然,现在讲的国有外贸,不是单指计划经济体制下的专业外贸公司一家,而是指由专业外贸公司、工业自营企业、商业自营外贸企业、科研单位和区县外贸企业等多家共同构成。这是外贸体制改革、放开外贸经营权的成果。对这种成果,只能通过深化改革,继续提高和发展,而不能退缩。外贸虽然是竞争性行业,但它是国民经济的重要行业和关键领域之一,国有经济必须要占支配地位。国有外贸企业当前存在不少困难,要通过深化改革和战略性改组来解决,但无论怎样改革和改组,着眼点是增强它的竞争力和控制力,使它更好地起主导作用,再创辉煌。为保持国有外贸的主导地位,在企业实施战略性改组和公司制改造过程中,

要通过资产重组和结构调整,加强重点,提高整体素质。对通过市场形成的大型骨干外资企业,少数仍保留国有,大部分需国家控股。这样做,对保持国有外贸企业的优势和主导地位,推动外贸经济持续、快速、健康发展有重大意义。

第二,必须深化产权制度改革,进行制度创新。

为根本解决国有资产“悬空”和产权关系模糊问题,现有国有外贸企业必须进行产权制度改革,进一步明确国家和企业的权利和责任,真正实现所有权和经营权的分离,使企业成为市场主体。要实现这一目标,培育和发展企业产权多元化是项重要举措。这可以通过工(农)贸、商贸和技贸等结合方式,改变目前国有外贸企业投资主体单一化状况。投资主体多元化后,国家以出资人身份出现,按投入资本额享受所有者权益,承担有限责任。这一方面可以促进政企分开,解除企业进入市场的障碍;另一方面可以解决国有资产“缺位”,把它真正落实到实处,强化经营者责任,提高资产营运效率,确保国有资产保值增值,为建立现代企业制度奠定基础。

第三,必须进一步转换企业经营机制,进行机制创新。

公司制是现代企业制度的主要形式。国有外贸企业深化产权制度改革,明确产权关系的形式可以多种多样,而实行公司制特别是股份公司制改造是最有效的选择。因为股份制作作为一种财产组织形式,反映社会化生产规律,实行出资人所有权和企业法人财产权相分离,较好地理顺国有产权关系,只要国家股和法人股占主体,不会改变国有资产性质。同时,股份制企业有明确的组织结构和治理结构,能加强内部管理,推动经营要素合理配置和优化组合,提高企业资本运作效率和国际竞争力。此外,股份制是世界各国普遍采用的一种组织形式,国有外贸企业实行股份制改造,有利于吸收社会资金,解决企业向现代化、实业化、国际化发展的资金不足问题,还有利于同国际接轨,开展国际经营,实现市场多元化。因此,国有外贸企业要加快股份制改造,转换经营机制,改变目前机制僵化和功能削弱的状况,使之同市场经济相适应。

第四,必须加快国有外贸企业战略性改组,以组建大型企业集团为重点,进行组织创新。

企业大型化是国际经济发展趋势。目前上海除东方国际集团和兰生集团有一定规模外,其余国有外贸企业的规模都比较小,达不到规模经济要求。应以资本为纽带,通过市场组建具有较强竞争力的资产一体化、产供销一条龙的大型企业集团。这种大型企业集团,既可以以名特优产品为龙头组建专业化外贸集团,又可以一个或几个工(农)业企业为骨干组建工(农)贸结合的外贸集团,还可以组建科技、生产、服务等一体化的综合外贸集团。不仅组建跨行业、跨所有制的外贸集团,而且还应组建跨国经营的外贸集团,有条件的还可以组建中外合资外贸集团。但组建各类大型外贸集团,要按照现代企业制度要求规范进行,一般应采取股份制。需要通过严格资产评估、合理确定认股比例、处理好所有权和经营权以及集团内部各层次之间的关系,创建具有凝聚力的大型经济实体,实现规模经营。这一方面可以扩大出口规模,另一方面提高整体远期效益,还可以寻求企业成长新空间,走上可持续发展道路,以便在国际市场上发挥“航空母舰”的作用。

第五,必须加快产业结构调整,进行产品创新。

产业结构和产品结构是影响国有外贸企业发展出口的关键,应在目前已确定重点发展的六大支柱产业的基础上,进一步采取跳跃式产业结构调整政策,改变多种工业齐头并进及传统产品过多、“双高”产品较少的状况。重点扶植重化产业发展,迅速在下世纪前十年机电产品出口从目前占全部出口总额的34.81%提高到占50%以上。同时,继续实施出口产品“龙头”计

划,争取“龙头”商品从目前的80只提高到下世纪前十年的150只左右。通过产业结构调整 and “龙头”商品计划的实施,不断提高产品质量和档次,使“双高”产品出口比重增加,占领国际市场,提高市场占有率。

第六,必须加快技术进步,加快技术创新。

上海具有技术优势,但国有外贸企业技术水平不高。转变出口增长方式,技术进步是关键因素。必须加快企业技术改造,推动技术创新和技术进步。没有技术创新,就没有技术进步,也没有外贸出口集约化。这要求国有外贸企业管理层要狠抓“科技是第一生产力”,及时捕捉技术发展信息,加快技术引进,并把技术信息和引进技术及时送到生产部门,把吸收、消化、研制、创新结合起来,突出创新。这能加快出口产品上质量、上水平、出名牌速度,能扩大优质品牌出口和高新技术产品出口,也有利于提高出口效益。

第七,必须加快解决产销脱节问题,稳定和扩大出口货源。

产销脱节是国有外贸企业与“三资”企业相比存在的一个显著问题,也是制约其外贸出口的重要因素。解决这个问题,国有外贸企业固然可以创建自属生产企业,但从长远看,应通过参股、收买或兼并等形式广泛开展贸工、贸农、贸技以及内贸与外贸的结合。这一方面对生产企业产生凝聚作用,另一方面在生产企业的帮助下,降低出口成本,变“求购行为”为生产经营“一条龙”。同时,应加强同兄弟省市联系,一方面联合投资共同办外贸,另一方面以市场为纽带,把出口货源收购转向外省市产品,解决货源不足和扩大出口所需要的货源问题,争取在下世纪前十年市外产品出口占全市出口的50%以上。

第八,必须充分发挥现有外贸人才优势和作用,加快紧缺人才培养。

现有市场竞争归根到底是人才竞争。国有外贸企业具有人才优势,大学文化程度和具有专业技术职称人数占有相当比重,问题是没有人尽其才,才尽其用,没有竞争上岗,其优势没有充分发挥出来。在这一方面,企业管理者和人事部门要转变观念,要任人唯贤,不拘一格降人才。同时,要从物质鼓励和精神鼓励两方面,激励各种人才脱颖而出,发挥应有作用。此外,按照现代外贸要求,对35岁以下的有培养前途的年轻人,根据缺什么补什么原则,加强培训、“充电”,然后采取竞争上岗,使现有人才优势充分发挥出来。

从外贸发展现状和趋势看,应加快复合型和高级管理人员这两种紧缺人才的培养。对紧缺人才培养要有紧迫性。因为现代外贸使工贸、技贸以及外贸与金融的结合越来越紧密,单纯具有进出口业务和外语能力是难以胜任的。因此,要增加投入加快培养。培养方式,可以请进来(聘请有关部门专家教授到企业任教),也可以走出去(到有关大专院校和国外进修),进行深造,努力造就一支高素质的外经贸专业队伍。同时,加强人才市场调查,加快引进步伐,不惜用重金招聘一批适应跨世纪外贸发展需求的复合型和高级管理人才。

第九,必须加强企业管理,进行管理创新。

国有外贸企业有不少发生亏损,经营困难,放松管理是一个重要因素。资金使用浪费,劳动纪律松懈,人员忙闲不均,都是放松管理的表现。明晰产权,明确责任,政企分开,固然重要,但不能以改革代替管理。建立现代企业制度,实行公司制改造,转换经营机制,必须以科学管理作保证。因此,必须把国有外贸企业改革、改组、改造同加强管理结合起来。加强企业管理,不仅仅是制定和执行规章制度和劳动纪律,更重要的是要明确管理原则,即以人为本,加强管理。企业兴衰存亡,外贸出口好坏,关键在人。一切管理工作都应围绕调动人的积极性,要尊

(下转第34页)