

上海国有外贸企业与“三资”企业出口贸易比较研究及其启示和结论

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什么样的地位?“三资”企业究竟起什么样的作用?它们发展出口存在哪些差异和困难?“三资”企业有哪些有益机制可供国有外贸企业吸取和借鉴?这些是社会各界十分关心的热点问题。笔者通过深入调查,对此作了比较研究,从中得出应有的启示和结论。

一、比较研究

改革开放以来,尽管上海国有外贸企业在出口发展中仍居于主导地位,但与蓬勃发展的“三资”企业出口贸易相比,其出口增长速度存在明显差异。“八五”期间,“三资”企业外贸出口平均增长57.5%,而国有外贸企业除工业自营企业出口贸易平均增长52.1%外,工贸公司平均增长9.7%,专业外贸公司平均增长1.18%。进入“九五”时期,“三资”企业外贸出口增长仍很快。1996年,全市出口132亿美元,比上年增长14%,其中“三资”企业比上年增长51.36%,而国有外贸企业中的专业外贸公司、工贸公司和工业自营企业只分别增长0.67%、-3.88%和0.16%。1997年全市出口147.24亿美元,比上年增长11.55%,其中“三资”企业出口增长29.83%,而国有外贸企业中的专业外贸公司、工贸公司和工业自营企业分别增长1.61%、-1.1%和1.30%。

上海国有外贸企业与“三资”企业外贸出口发展速度为什么会存在如此明显的差异?为找出其原因,笔者走访了6个区县外经贸部门,听取有关人员介绍情况,并选择21家国有外贸企业和24家“三资”企业进行抽样问卷调查。根据调查获取的资料,对它们发展出口存在的差异,从经营体制、运行机制和基本要素3方面作了比较研究。

(一) 出口经营体制比较

出口经营体制是经营目标、经营方式、销售渠道、产品策略、销售市场和营销管理等方面的总称。我们选择其中经营目标、经营方式、产品质量和市场结构4方面来比较国有外贸企业和“三资”企业发展出口贸易的差异。

1. 出口经营目标的比较

出口企业经营目标是以增长速度为中心还是以经济效益为中心,关系到企业发展的方向。改革开放20年来,国有外贸企业正摆脱计划经济体制影响,从过去以出口创汇为中心到以提高经济效益为中心轨道上来,实现经济效益或利润最大化。从调查情况看,国有外贸企业追求利润最大化的占样本的71.4%,追求出口创汇的占样本的38.1%,把企业发展作为目标的占样本的66.7%。这表明国有外贸企业经营目标的战略思维有转变,企业发展意识和利润意识有增强。但是,以提高经济效益为中心的经营目标至今尚未根本确立起来,这方面明显不如“三资”企业。在被调查的“三资”企业中,追求出口创汇的只占8.3%,大大低于国有外贸企业。

企业追求目标同经营管理者追求目标应是一致的。国有外贸企业经营管理者追求的目标,为完成上级任务的占样本的28.6%,主要追求利润的占样本的23.8%,追求资产保值增值、实现企业发展目标和企业生存与发展的,分别占样本的61.9%、57.1%和47.6%,这表明国有外贸企业经营管理者们的市场化观念有增强。

在调查中还可以清楚地看出,同“三资”企业经营管理者相比,国有外贸企业更注重处理好人际关系,而追求利润和企业生存发展的观念相对薄弱,这与当前对经营管理者的考核聘任制不完善有一定关系。

2. 出口经营方式比较

外商投资企业大多数属“生产经营型”,自行生产,自行销售,有稳定的出口货源作保证。这是工贸脱节、货源不稳定的国有外贸企业,特别是专业外贸公司所不及的。

根据抽样调查,上海国有外贸企业建立自属生产企业占样本的66.7%。建立工贸联营企业占52.4%,实行商品收购制占85.7%,实行代理制占76.2%,自行生产出口的占33.3%,产品适销对路的占85.7%。而“三资”企业自属生产企业占样本的87.5%,工贸联营企业占4.2%,自行生产出口的占100%,产品适销对路的占91.7%。

上海国有外贸企业,特别是专业外贸公司在改革开放以来建立了一批出口商品生产基地,对稳定出口货源起了积极作用。但是由于仍然实行产品收购制,生产企业不直接对外,难以根据市场信息生产适销对路的产品。即使工业自营出口企业由于有一部分不设出口销售机构,仍需要专业外贸公司代理出口,工贸脱节仍存在,而代理制又碍于工贸双方利益矛盾,因而难以普遍推行。

3. 出口产品质量比较

出口产品质量是关系在国际市场竞争中能否取胜的关键问题,也是企业在市场竞争中谋求生存和发展的决定性因素。上海国有外贸企业和“三资”企业在出口产品质量上的差异明显。

从产品质量观念看,“三资”企业人员的产品质量观念要强于国有外贸企业,前者占样本的95.8%,后者仅占66.7%。从产品所处阶段看,“三资”企业产品处于引入期的明显高于国有外贸企业,前者占样本的8.3%,后者占4.8%;处于成熟期的产品,“三资”企业占50%,国有外贸企业占47.6%;处于衰退期的产品,“三资”企业占8.3%,国有外贸企业占9.5%。在产品研制开发上,“三资”企业新产品和技术含量高的产品明显多于国有外贸企业,前者分别占66.7%和41.7%,后者分别占52.4%和9.5%。尤其是,国有外贸企业产品老化严重,其比重占样本的33.3%,而“三资”企业产品几乎没有老化现象。在产品售后服务上,“三资”企业也明显好

于国有外贸企业,前者占被调查的 70.8%,后者仅占 57.1%;无产品售后服务的,前者仅有 16.7%,后者却占 38.1%,为“三资”企业的一倍多。

4. 出口市场结构比较

出口市场结构对发展外贸出口至关重要。进入 90 年代以来,由于实施市场多元化战略,使上海国有外贸企业出口市场战略思维发生重大变化,在巩固发展亚太和西欧市场的同时,积极开拓原苏联东欧市场,以及拉美和非洲市场,取得重大进展。在被调查的国有外贸企业中,进入东亚市场的企业占 38.1%,东北亚市场的企业占 4.8%,东南亚市场的企业占 85.7%,原苏联市场的企业占 57.2%,东欧市场的企业占 23.8%,西欧市场的企业占 71.4%,拉美市场的企业占 85.7%,非洲市场的企业占 47.6%。由于来沪投资的外商(包括港澳台商)多属亚太地区,因此“三资”企业出口市场以亚太地区为主,其中进入东亚和东南亚市场企业各占 54.2%,东北亚市场企业占 8.3%。此外,“三资”企业也有一些产品进入西欧、原苏联、东欧、拉美和非洲地区市场,分别占抽样调查企业的 37.5%、33.2%、4.2%、20.8%和 8.3%。

(二) 出口运行机制比较

由于国有外贸企业和“三资”企业在市场观念和经营体制上存在差别,因而它们发展出口贸易的运行机制也存在较大差异。本文主要从决策机制、激励机制和约束机制等方面分析比较它们的不同特点。

1. 决策机制比较

决策正确与否关系到企业出口规模与效益。正确的决策要有 3 个条件:决策者自主决定利用各种资源完成出口目标;决策者有能力搜集和掌握各种信息;决策者有科学的决策方法。本文根据这 3 方面来比较国有外贸企业和“三资”企业的不同决策机制。

(1) 经营自主权比较

企业经营自主权是提高企业素质、增强企业活力、使企业对市场变化作出灵敏反应的首要条件。1992 年以来,上海国有外贸企业按照社会主义市场经济要求转换经营机制,各项经营自主权逐步落实,正从传统的高度集中模式中摆脱出来。据抽样调查,在 21 家国有外贸企业中,自主决定出口发展计划的占 61.9%,自主经营出口商品的占 76.2%,自主接受外贸代理的占 52.4%,自主决定工资奖金分配的占 66.7%,有权招聘解聘职工的占 52.4%。这反映了上海国有外贸企业的市场化程度在提高。

但是,“三资”企业比国有外贸企业拥有经营自主权的程度更高。如在被调查的 24 家“三资”企业中,有自主决定出口发展计划的占 75%,自主决定工资奖金分配的占 70.8%,有权招聘解聘职工的占 75%。

(2) 确定出口任务方式比较

如何确定出口任务是企业经营自主权和市场化程度的重要表现。从抽样调查的情况看,“三资”企业确定出口任务主要依据市场需求状况,占样本的 91.7%,依据上级布置任务来确定的只占 4.2%,而国有外贸企业依据市场需求状况决定出口任务的占 61.9%,依据上级布置任务来确定的要占 47.6%,管理者和职工相结合决定的也只占 23.8%。

(3) 获取信息渠道比较

信息是作出正确出口决策的重要依据,如何获取信息是经营机制是否转换的一个反映。根据抽样调查,国有外贸企业获取出口信息主要通过业务工作汇报和参加各种商会交流两个

渠道,分别占被调查企业的76.2%和85.7%,经常派人出国调查获取信息的占52.4%,与业务员交谈获取信息占19%,通过咨询机构获取信息的只占4.8%。此外,还有14.3%的抽样企业很少派人出国调查获取信息。由于“三资”企业的外方人员与国外联系密切,获取出口信息渠道多,也方便,这方面优于国有外贸企业是明显的。

2. 激励机制比较

有效的激励机制能充分、持久地调动经营管理者和职工发展出口的积极性,确保企业目标的实现。调动人的积极性,既要物质鼓励,又要精神鼓励。本文从这两方面来比较国有外贸企业和“三资”企业的激励机制。

(1) 职工收入比较

物质鼓励是市场经济的要求。国有外贸企业破除吃“大锅饭”和“平均主义”,把职工生产经营成果同物质利益联系起来,最大限度地调动职工发展出口的积极性,是改革的方向。据抽样调查,国有外贸企业职工收入在逐年提高。年平均基本工资收入在2万元以下的占样本的76.2%,2~3万元的占样本的14.3%;年奖金收入平均在1万元左右的占样本的76.2%。这种收入水平与同行业相比,处于较低水平的占样本42.9%,基本差不多的也占样本42.9%。

但是在调查中发现“三资”企业职工收入一般要高于国有外贸企业。刚参加工作的大学生在“三资”企业工作的平均月薪和年薪要高于进国有外贸企业工作的4倍左右。“三资”企业平均工资收入2~3万元的要高于国有外贸企业,占样本16.7%,年奖金收入2万元的占样本16.7%,还有8.3%的被调查企业职工收入高于同行业。另据多家权威机构对“三资”企业薪资调查,目前上海“三资”企业职工工资收入较高,对人才仍具有较强竞争力。

(2) 思想教育和业务培训比较

实践证明,物质鼓励不能代替精神鼓励。加强思想政治教育,把物质鼓励同精神鼓励结合起来,国有外贸企业要优于“三资”企业。国有外贸企业的党团活动和形势政策教育都很正常,分别占被调查企业的95.2%。同时,业务培训也较认真和经常,能制定企业培训计划并认真执行的占被调查企业的76.2%,临时决定参加培训的占被调查企业的14.3%,基本上没有业务培训计划的只占被调查企业的4.8%。而“三资”企业中的党团组织正在恢复建立,活动正常的占被调查企业的66.7%,经常进行形势政策教育的占58.3%,制定企业培训计划并认真执行的占被调查企业的66.7%,临时决定参加培训的占被调查企业的16.7%,基本上没有业务培训计划的占被调查企业的12.5%。这些表明,国有外贸企业精神文明建设要强于“三资”企业。

3. 约束机制比较

建立自我约束机制能规范企业和职工行为,提高工作责任心和自制力,确保企业目标和出口任务完成。对企业管理者行为约束,本文从个人工资收入和对厂长(经理)基金使用两方面来比较;对职工行为约束,本文从规章制度和劳动纪律等方面来比较。

(1) 管理者行为约束比较

企业经营管理者工资收入高低,是职工关心、并直接影响职工积极性的敏感问题。企业经营管理者,由于承担经营管理和风险责任,多付出劳动,应该获得相应收入。但究竟高于职工收入多少倍才算合理,是值得研究的。从调查情况看,国有外贸企业经营管理者工资收入一般高于职工工资收入2~3倍,占被调查企业的47.7%;高于职工工资收入1~2倍的占被调查企业的9.5%,高于职工工资收入3倍的占被调查企业的4.8%。“三资”企业管理者工资收入

高于职工收入2~3倍、3倍、4倍、甚至5倍以上,分别占被调查企业的62.5%、12.5%、8.3%和4.3%。从现象上看,“三资”企业管理者工资收入一般高于国有外贸企业管理者工资收入2~3倍,但据反映,经过多年改革后国有外贸企业管理者与“三资”企业管理者工资收入相差不多,究竟如何,有待进一步了解。

对厂长经理所支配的基金如何使用也在一定程度上反映出企业自我约束力。从调查可见,国有外贸企业和“三资”企业的经营管理者对其所支配的基金大多数使用合理或基本合理,这说明两类企业都比较重视成本管理。

(2) 职工行为约束比较

企业规章制度是否健全直接影响职工行为。从调查情况看,国有外贸企业规章制度健全的占被调查企业的33.3%,基本健全的占57.1%,而“三资”企业规章制度健全的占被调查企业的79.2%,基本健全的占20.8%。两者相比,“三资”企业规章制度健全情况好于国有外贸企业。

再从职工劳动纪律情况看,“三资”企业职工严格遵守劳动纪律的占被调查企业的58.3%,基本遵守劳动纪律的占20.8%;而国有外贸企业严格遵守劳动纪律的占被调查企业的23.8%,基本遵守劳动纪律的占58.3%。这说明“三资”企业职工遵守劳动纪律情况要好于国有外贸企业。

(三) 企业基本要素比较

资本、技术和人才是企业的基本要素。这些要素的状况如何,直接影响国有外贸企业与“三资”企业出口贸易发展。对此,笔者作了抽样调查与比较分析。

1. 资本要素比较

资本是出口企业发展出口的动力和能量。从抽样调查情况看,国有外贸企业与“三资”企业在资本来源、资本实力、资本经营效果和负债率等方面存在着差异。

“三资”企业拥有自有资本高于国有外贸企业,前者占样本的83.3%,后者占42.9%;而银行贷款经营,国有外贸企业高于“三资”企业,前者占样本的76.2%,后者占16.7%。与此相适应,“三资”企业资本雄厚的占被调查企业的83.3%,而国有外贸企业资本雄厚的只占被调查企业的38.1%,资本不足的要占被调查企业的47.6%。再从负债率看,国有外贸企业高于“三资”企业。前者负债率达70%的要占被调查企业的52.4%。后者只有12.5%。至于资本经营效果,“三资”企业一般高于国有外贸企业,前者效益高的占被调查企业的37.5%,后者效益低的占57.1%。

2. 技术要素比较

技术进步是产品结构优化和市场竞争能力提高的关键性因素。国有外贸企业与“三资”企业的技术进步状况,在抽样调查中也得到反映。在企业技术改造、引进先进技术和新产品开发上,“三资”企业均好于国有外贸企业。在被调查的“三资”企业中,有技术改造的占66.7%,引进先进技术的占75%,开发高附加值产品的占16.7%,开发高技术产品的占20.8%,而国有外贸企业这几项指标均低于“三资”企业,分别占被调查企业的33.3%、23.8%、14.3%和14.3%。

3. 人才要素比较

人才问题是出口企业发展出口贸易的根本性因素。从我们对国有外贸企业和“三资”企业职工文化程度、职工技术职称、涉外经济人员及其培训情况的抽样调查看,国有外贸企业职工

文化程度在总体上高于“三资”企业。在被调查的国有外贸企业职工中,研究生毕业的占0.85%,大学本科毕业的占22.6%,大专毕业的占22.6%,高中毕业的占14.2%,中专毕业的占12.6%,初中以下的占18.8%;而被调查的“三资”企业中,研究生毕业的占0.19%,大学本科毕业的占4.1%,大专毕业的占6.3%,高中毕业的占13.5%,中专毕业的占10.8%,初中以下的占46.2%。

国有外贸企业职工具有技术职称的高于“三资”企业。在被调查的国有外贸企业职工中,具有中级职称的占21.3%,具有高级职称的占2.1%,而“三资”企业具有这两项职称的分别只占被调查的2.8%和0.7%。

国有外贸企业拥有的涉外经济人员也多于“三资”企业。在被调查的国有外贸企业中,外贸决策者占1.7%,外贸洽谈人员占10.5%,外贸推销人员占9.9%,外贸财会人员占7.2%,信息函电人员占2.6%,接待和翻译人员各占1%强;而“三资”企业拥有这些人员约占被调查企业职工0.2%到0.4%之间。

在调查中,无论是国有外贸企业还是“三资”企业都反映涉外经济人员紧缺。在这方面,首推是复合型人才,其次是高级管理人才,再次是涉外经济法、熟悉外贸业务和金融的人才。

二、启示和结论

(一) 启示

通过比较研究,从中得出几点启示:

第一,上海外贸出口已走出低谷正步入稳步增长的新时期。这个新时期的出现,主要是本市坚持以改革为动力,贯彻“大外贸”战略,推动各路出口大军的形成和共同发展的结果。它们在发展上海外贸出口中,各显其能,发挥各自优势。其中,国有外贸企业始终占据主导地位,“三资”企业外贸出口迅速发展,已成为上海外贸出口的生力军。各路出口大军构成上海当前和今后发展外贸出口的基本格局。

第二,国有外贸企业外贸出口增幅明显慢于“三资”企业。其原因主要是它们在经营体制、运行机制和基本要素上存在着明显差异。

在经营体制上,国有外贸企业没有根本摆脱主管部门的行政干预,在一定程度上仍围绕出口创汇指标转,即使有些企业追求利润或效益最大化,也更多地存在短期行为;企业经营者出于上级主管部门考核的“政绩”,追求利润最大化和企业生存发展的观念明显弱于“三资”企业管理者;产销脱节是制约国有外贸企业出口的重要因素,在目前仍实行收购制的条件下,出口生产基地建设跟不上,出口货源不足、档次也不高,而代理制碍于工贸双方利益矛盾难以推行,这与“三资”企业自行生产销售、有稳定货源和销路迥然不同;在商品质量方面,国有外贸企业出口产品有相当一部分进入“老化”和“衰退期”,而“三资”企业出口产品为“引入期”,在产品开发研制、技术含量和售后服务等方面均优于国有外贸企业。

在运行机制上,国有外贸企业经营自主权虽然已不小,但“三资”企业在决定出口发展计划、决定工资奖金分配、招聘解聘职工等方面的权力自主程度更高;在确定出口任务方式方面,“三资”企业依据市场需求,而国有外贸企业在相当程度上还依据上级布置任务;在获取信息渠道方面,“三资”企业主要靠国外联系,而国有外贸企业主要通过业务工作汇报和各种商会交

流,出国调查情况很少;在激励机制方面,国有外贸企业职工收入不及“三资”企业,但思想教育和业务培训要优于“三资”企业;在约束机制方面,国有外贸企业无论是管理者还是一般员工工资收入都低于“三资”企业,而企业规章制度和劳动纪律又不及“三资”企业健全和严明。

在基本要素上,国有外贸企业的资金大部分靠银行贷款,负债率高达70%左右,而“三资”企业拥有较雄厚的自有资本,其经济效益好于国有外贸企业,亏损面没有国有外贸企业大;“三资”企业技术水平比较高,企业技术改造、引进技术、开发高新技术和高附加值产品等方面均好于国有外贸企业;国有外贸企业员工的文化程度、技术职称、涉外经济人员数多于“三资”企业,但没有充分调动他们的积极性和发挥作用。

总之,国有外贸企业出口增长速度慢于“三资”企业,归根到底是市场观念转变滞后、体制创新滞后、机制创新滞后、人才开发滞后和增长方式转变滞后所造成的。

第三,国有外贸企业和“三资”企业发展外贸出口都存在的一些困难和问题。相比之下,国有外贸企业的困难和问题多一些。造成国有企业发展出口的困难,一是企业本身问题,二是企业外部环境发生变化。企业本身问题集中表现为前述的经营机制转变滞后以及历史包袱沉重和管理薄弱。外部环境变化主要是外经贸政策调整和市场激烈竞争,国有外贸企业还不适应。至于“三资”企业发展出口的困难,除了受外经贸政策调整大环境影响外,主要是其自身价值取向造成的。

(二) 结 论

通过比较研究得出几点结论:

第一,要保持上海外贸出口稳定增长势头,争取获得更大的发展,必须坚持贯彻“大外贸”战略,巩固和发展目前已形成的各路出口大军,继续发挥它们在发展外贸出口中的各自优势和作用。

第二,要继续发挥国有外贸企业在外贸出口中的主导作用,必须根据它目前体制、机制转换滞后和存在一些困难的实际,以市场为导向,以效益为前提,加快改革步伐和力度。同时,要吸收、借鉴“三资”企业发展外贸出口的有益机制和成功经验,使国有外贸企业改革在本世纪末有实质性突破。

第三,要继续发挥“三资”企业在外贸出口中的生力军作用,必须继续创造良好的投资环境,积极合理有效利用外资,提高利用外资质量和水平。同时,要根据现有“三资”企业存在的困难和问题,依法加强管理,积极提供优质服务,创建一流的企业价值观,使“三资”企业出口保持高速增长势头。

总之,要保持上海外贸出口稳定增长态势并不断上新的台阶,必须高举邓小平理论伟大旗帜,认真贯彻落实十五大精神,加快国有外贸企业改革步伐,积极合理有效利用外资,努力实现两个根本转变和经营机制转换,充分发挥上海资金、技术、人才、信息、交通、管理、辐射面宽及其得天独厚的区位优势,构筑起科学技术新高地、人才新高地、产品新高地、市场新高地、利用外资新高地,提高对外开放质量和水平,使国有外贸企业和“三资”企业在上海出口贸易发展中发挥更大的作用,作出更大的贡献。

(作者单位:上海对外贸易学院)