

上海机电产品出口发展的 成就、前景和对策

钱宗起

摘 要: 本文阐述了上海机电产品出口发展的成就和存在问题,结合新世纪国内外经济发展形成的机电产品出口市场的前景,提出调整企业形式结构、出口产品结构、贸易方式结构、海外市场结构、资金来源结构等对策。

关键词: 机电产品;出口;对策

中图分类号: F752.62 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-1894(2002)05-0001-04

一、成就

上海机电产品出口自改革开放以来获得了巨大的成就,1996 年开始机电产品成为上海出口贸易中的第一大类商品,在全市出口总额中的占比不断提高。这些成就具体表现在:

1. 出口规模不断扩大 上海机电产品出口 2001 年达 142.1 亿美元,比 1995 年增长近 6 倍(比 1986 年出口 5.4 亿美元,增长 25.3 倍);占全市出口比重为 51.4%,比 1995 年提高 1 倍多;占全国机电产品出口比重达 11.5%,比 1995 年提高 1 倍多,排列全国第二位。这些都远远超过上海出口总额的增长数,表明上海机电产品出口的规模迅速扩大。

2. 商品结构日益改善 上海 2000 年出口机电产品中的机械及设备类占 91%,比 1995 年(占 74.5%)提高 0.22 倍;其中高新技术产品的比重达 32%,比 1995 年提高近 2 倍,出口商品的结构正稳步优化升级。

3. 出口渠道增加很快 改革开放以来机电产品出口已形成国有专业外贸企业、地方工贸企业、工业自营出口企业、外资企业、私营企业的五路大军,出口企业除外资企业以外,由原来的十几家发展到上百家,经营渠道增加迅速。

4. 海外市场稳步开拓 机电产品出口的海外市场经过努力开拓,已呈现多元化的局面,本来主销美、日、欧和东亚国家与地区,现已向非洲、南美和澳洲进军,出口对象的国家与地区已达 192 个,出口超过 1 亿美元的国家与地区也有 24 个。

在取得这些成就的同时,也存在不少问题,主要有:

1. 出口产品的技术含量还不够高 上海出口的机电产品大部分属于资金密集型的,

高新技术产品的比重还不小,因而出口产品中的技术含量就不够高,与发达国家相比还存在较大的差距;同时传统出口产品如照相机、自行车、机械基础件等出现老化,新品开发的力度不够,进展不快,这不利于出口的持续增长和经济效益的提高。

2. 经营力量还比较分散,国企出口占比日渐下降 上海机电产品出口企业虽已有很多,但是其间大小悬殊,有的年出口几亿美元,有的只有几百万美元,经营力量比较分散,形不成几个“航空母舰”;同时外企出口发展快速,2001 年外企出口占比已达 75.5%,当年出口 1 亿美元以上的企业中,外企数目多于国企。这对夯实我国机电产品出口的物质基础有一定的影响。

3. 资金不足,历史包袱较重 机电产品出口企业大多资金不足,因为其资金周转一般较经营纺织品、农产品出口的为慢,而商业银行的信贷卡得又紧,对于新出台的封闭贷款,银行也缺少积极性,以致出口企业的经营资金显得短缺,从而影响出口订单的承接。同时,国有企业中很多历史包袱又较重(如过去对伊拉克的出口货款被长期拖欠等),所欠的银行贷款又得支付利息,因而严重影响企业的经济效益。

4. 海外市场的布局还偏于发达国家和新兴工业化国家 上海机电产品出口市场目前还偏重于美、日、欧和东亚国家与地区。如 2001 年出口北美洲 35.6 亿美元,出口欧洲 32.8 亿美元,出口亚洲 64.7 亿美元,合占 93.6%;而出口南美洲 3.8 亿美元,出口非洲 3.4 亿美元,出口澳洲 1.7 亿美元,合占 6.4%。显然出口市场的分布很不匀称,对发达国家的依赖性过大,不利于规避出口风险和开拓新的海外市场。

产生这些问题的原因,既有历史的,又有现实的因素;既有管理体制和经营机制的,又有政策力度及贯彻不力的问题;既有国内外经济环境的变化,又有企业自身发展造成的结果等影响。因此,需要进行综合分析、全面考虑,结合新世纪国内外经济发展形成的机电产品出口市场的前景,来研究、提出应对的政策措施。

二、前景

1. 从世界市场的走势来看 世界经济现处于低迷状态,表现为美国经济减速,日本经济下滑,欧洲经济低迷,东南亚国家在遭到金融危机后经一度恢复但又出现乏力,因而全球经济去年已进入减速阶段,这影响到国际贸易的增长速度,必然形成世界机电产品市场的起落。但是也应看到世界经济的活力远未消失,按照经济周期规律,经过一段时间的滑坡,仍将有回升的转机,这次将呈 U 形走势。预计年内最迟明年就会出现回暖,在今后 5 年内世界机电产品市场依然存在增长的可能,这将为我国以至上海机电产品出口提供发展的空间。

2. 从上海工业的发展来看 上海原是我国最重要的工业基地之一,经过 50 多年的建设,工业生产能力更为雄厚,为机电产品出口的持续增长奠定较为强大的物质基础。在 20 世纪 90 年代提出、实施并作为今后 10 年重点发展的六大支柱产业中,有 4 项就是生产机电产品的,即电子信息产品、汽车、精品钢材、电站设备及大型成套设备。这些产品本是上海机电产品出口的大头,在今后 10 年上海建设“工业新高地”中将获得更大的发展。2000 年全市高新技术产业总产值占工业总产值的比重已达 20.6%。当然在我国加入 WTO 后,上海工业将会遇到严峻的挑战,在国际市场的激烈竞争中机电产品也将会遭遇发达国家的

技术性贸易壁垒以及反倾销的阻挠,但是只要我们坚定不移地实施“走出去”战略,大力建设工业新高地并推进技术改造,发展高新技术产业,熟悉 WTO 规则,及时采取面对国际贸易壁垒和贸易保护主义的应对措施,上海机电产品出口的持续发展是可以实现的。

三、对策

为了保证上海机电产品出口的发展,拟应采取对策调整 6 个结构:

1. 调整企业形式结构 经营机电产品出口的企业形式,除外资企业和私营企业外,有国有或国有控股的专业外贸企业、地方工贸企业、工业自营进出口企业等。这几类企业上海已有上百家,其中规模大相悬殊,而且归口不一,有的归属工业集团企业,有的单独经营,这样不利于工贸结合、进出结合,增强竞争能力。因此,似可借鉴日本、韩国、美国的经验,调整目前的企业形式结构。在调整工业企业结构、组建大集团企业的同时,在这些大集团企业中可设立直属的进出口企业作为全资或控股的子公司,主营本集团的进出口商品,适当兼营一些相关联的其他进出口商品,使各集团企业属下的进出口公司的业务经营不过多地重复,便于集中精力做好主业产品的进出口,避免出现无序竞争。那些地方工贸公司和不归口的工业自营进出口公司可以按进出口商品的类别分别并入这些集团企业属下的进出口子公司。至于专业外贸公司一方面应大力发展进出口代理业务,为没有组建集团企业的工业企业尤其中小企业做好代理进出口工作,提高服务水平,降低代理费率;另一方面创造条件向主业产品的工业生产方面延伸,建立实业化基础,扩大出口货源,增强出口竞争力。

各类经营机电产品的进出口公司有条件的尽量向股份制转制,使产权明晰,责任到位,建立法人治理结构,实行董事会领导下的总经理负责制;并设立独立董事,使之有责、有权、有利,在人数、时间、津贴上结合企业的特点作妥善安排,以加强对公司经营的制衡和监督。

2. 调整出口产品结构 这是发展上海机电产品出口的一项关键性措施。上海出口机电产品中除金属制品类以外,已确定 18 种为重点出口商品,2000 年占比已达 74%。这 18 种产品可分为三大类:一是高新技术产品,如集成电路、微电子组件、自动数据处理设备等;二是出口量大的支柱产品,如船舶、起重设备、电站、汽车及零部件、成套设备、家用电器等;三是出口市场稳定的传统产品,如照相机、自行车、机械基础件、集装箱等。按照市政府的总体部署:今后“必须形成以高新技术工业为主导,支柱工业为支撑、都市型工业为补充的现代化工业体系”,因而有需要也有可能大力发展第一类和第二类产品出口,使其占比逐步上升。在继续支持第三类产品加强技术改造、提高质量、利用品牌优势和引导企业发展境外加工贸易等方面扩大出口外,重点是在资金和技改上扶持第一、二类产品快速升级换代,增加产品技术含量,尤其在政策上支持第一类产品尽快赶上国际先进水平。大型企业和集团企业应该设立产品研发中心,加大自主研制和有自主知识产权产品的开发和出口,以适应国际市场竞争的需要,提高出口经济效益。

3. 调整贸易方式结构 上海机电产品出口的贸易方式主要有 2 种:即一般贸易方式和加工贸易方式。近 10 年来后者增长迅速。2001 年加工贸易方式出口已占 73.0% (其中来料加工占 10.3%,进料加工占 62.8%)。这反映出上海机电产品的出口很大比例是依赖于从国外进料,利用国产原材料生产的出口机电产品比重不大(如电子计算机、移动电话、彩电的出口 2000 年比 1995 年分别增长 3.9 倍、2.5 倍、0.75 倍,但集成电路及微电子组件却

进口 130 亿美元,增加 4.9 倍),也就是国产化程度不高,表明上海工业基础还不够强大。同时,这些加工贸易中大部分又属于外资企业行为,全年机电产品出口中 2001 年外资企业已占到 3/4,这既表现上海利用外资的成就显著,为上海尽早实现工业化作出很大贡献;又表明机电产品生产和出口的相当部分掌握在外资企业手中,尤其一些跨国公司手中。这从长远来看,不利于上海建设独立自主的工业新高地。因此,从现在起就要在继续发展加工贸易方式出口的同时,更须加紧增大一般贸易方式的出口;在继续发展外资企业生产和出口的同时,更应大力发展民族工业,尽快壮大国有和国有控股工业企业的生产和产品出口,可以运用多种方式(如“以进养出”等)打入跨国公司的国际采购网络,开辟出口新的渠道。对外资的引进、利用,要从以扩大数量为主转向以提高质量为主,着重引进先进技术、管理经验和技术人才。要努力使一般贸易方式出口和国有与国有控股企业出口的增长速度超过加工贸易方式出口和外资企业出口的增长速度,经过 5~10 年的奋斗,使前者的比重超过后者的比重。

4. 调整海外市场结构 根据国际机电产品市场的发展,应在“走出去”战略的指引下,继续贯彻“全方位、多元化与重点市场、重点突破相结合”的市场策略,逐步调整出口市场结构:一方面要继续巩固和扩大北美、西欧和亚洲市场,在不断适应对方需要、保持所占市场份额的前提下,努力开发新品,提高质量,增长出口量和值;另一方面应花大力气开拓非洲、南美、澳洲以及俄罗斯、东欧市场。可以推广广电集团在南非开厂设点,拓展非洲市场并逐步扩张到南美市场的经验,积极创造条件,在海外重点地区开展加工贸易,并进一步联成生产网、销售网、维修网、信息网;同时还应抓紧做好出口产品的国际认证工作,以加强出口经营的力度。

5. 调整资金来源结构 上海机电产品出口企业除外资企业外,其资金来源主要是国家拨款(或上级集团企业注入资金)和银行贷款。随着经营规模的不断扩大,这些资金来源已经不能适应发展的需要,必须开辟新的资金来源。一方面企业需要改制,实行股份制,有条件的还可上市,通过投资多元化来筹措资金;另一方面商业银行应该扩大信贷额度,简化手续,便利出口企业获得开展业务所需的资金。对于出口周期长的产品(如大型成套设备、大型船舶等),进出口银行和中国银行可划定一笔较大数额的资金来专项贷款。对于封闭贷款,只要审核属实,可无须信贷担保,以支持出口。

6. 调整人才知识结构 出口企业的人员知识,一般偏重于外语和国际贸易及其实务操作;但是从经营机电产品出口来说,这是远远不够的。随着科学技术的迅猛发展,出口企业需要的应是复合型人才。除了外语和国际贸易知识外,还应有企业经营管理知识以及自然科学和产品生产技术知识,尤其是后者,也就是说应是主营机电产品生产经营的内行。虽然出口业务属于流通领域,但是它是为生产服务的(包括产品的生产及其应用于生产),没有生产技术知识,怎么能经营好这类产品呢?因此,出口企业必须因地制宜,针对空缺,开展对员工(重点是业务人员)的生产技术知识的培训,并招聘主业产品的科技人员,予以国际贸易和经营管理知识的培训,这样由内行人员来从事出口经营而不能让外行来操作,以适应出口发展的需要。

(作者单位:上海对外贸易学院)