

对企业自负盈亏、扩大出口的若干思考

On Enterprises Assuming Sole Responsibility for Their Profits and Losses and Increasing Their Exports

余惕君

(上海市计划委员会计划经济研究所, 副研究员)

提 要 出口企业实现自负盈亏, 提高国际竞争能力, 从企业内部看要以国际市场为导向调整出口产品结构, 按国际惯例办事提高企业素质, 注重开发人才, 培养国际营销人员; 从外部环境看, 必须赋予企业充分的经营自主权, 创造企业按国际惯例办事的条件, 允许资金、商品、人员在较大范围内自由流动。此外, 还要充分发挥规模效益, 逐步组建新型的外向型企业集团; 工贸紧密结合, 充分调动各自的经营积极性。

随着改革、开放的深入发展, 我国的对外经济技术交流与合作日趋广泛, 越来越多的企业正大步跨入国际市场, 企业的外向发展正成为众多企业的奋斗目标。在此形势下, 逐步建立起产品出口企业自负盈亏的经营机制, 无论是对于我国进一步改革和完善对外贸易体制, 加快外向型经济发展, 还是增强我国企业的国际竞争能力, 扩大产品出口都具有十分重要的意义。

—

能否切实建立起自负盈亏的经营机制, 并在这种经营机制建立以后不断扩大产品出口、占领国际市场, 这是我国企业能否顺利实现向外向型经济轨道转变的关键。目前国内不少企业离这一要求差距还比较大。一些企业在参与国际经济贸易往来中, 缺乏盈利意识, 它们的经营仍象国内那样, 不计工本, 不怕亏损, 这与国际范围一般企业的行为准则和做法大相径庭。也有一些企业虽然参与了国际商品交换或竞争, 但缺乏竞争意识, 办事拖拉, 效率低下, 不能适应国际经济贸易中所要求的迅速、及时、灵活的准则, 难以在国际市场活动中获取更大的利益。

从我国企业的实际情况和发展外向型经济的需要出发, 当前特别要重视培育产品出口企业的

利益机制和风险机制。政府与社会不应保护落后, 更不能“鞭打快牛”, 既要强调企业的本位利益, 使企业在竞争中获得相应的经济效益, 也要使企业具有风险意识, 时刻警惕和防范因亏损、破产而被淘汰。只有这样, 产品出口企业才会竭尽全力去改善经营管理, 增强国际竞争力, 并真正按国际市场的需要从事生产经营活动。

出口企业实行自负盈亏后, 谋生存、求发展的关键是要扩大产品出口, 提高国际竞争能力。企业国际竞争能力的提高是一个系统工程, 它既要解决企业内部的问题, 也要改善企业外部的环境, 两者并重, 分别着力。作为企业, 主要应着眼内部, 致力于治理自己的“小气候”, 提高自身素质; 国家则应尽力治理和改善出口企业外部环境, 使企业有一个能跻身国际市场进行拼搏的良好运营条件。

解决企业内部的问题, 从当前看, 主要应抓住以下几个基本环节。

第一、以国际市场为导向, 调整出口产品结构。 企业的基本职能在于向市场提供产品和服务, 只有市场接受这些产品和服务, 企业才能生存。为此, 企业扩大产品出口, 增强国际竞争能力的首要任务就是以国际市场为导向, 调整出口产品结构。面临多变的国际市场, 企业若以不变应万变, 就只能抱残守缺, 每况愈下。只有以变应变, 才能掌握主动, 节节向上。增强企业的应变能力, 要

求企业审时度势,随时抓住国际市场的有利时机,扬长避短,开发特色产品、抢手产品。扩大产品出口的一条重要经验就是“抓市场信息,抓经营机会”,以需定产,让产品符合国际市场需要。

对于大类产品,则要努力扩大创汇率高的品种的市场覆盖面。

第二、按国际惯例办事,提高企业素质。 产品国际竞争能力的提高,除了要求品种对路,还要求质量过硬、成本低廉、交货期迅速,而这些都有赖于企业素质的提高。由于改革的深入发展,我国众多的企业正在由以往的行政机构附属物逐步转变为独立自主的商品生产者,由以往的生产型转变为经营型。这一历史性战略转变,使企业的经营管理活动与其经济效益密切结合;平均主义“大锅饭”的打破,则大大促进了企业行为的合理化,企业素质和企业经济效益的提高。然而,不容忽视的是,与国际先进水平相比,我们的企业,无论是在管理、技术上,还是在效率、效益上都有很大的差距。“关门称王”,无助于企业素质的提高,企业只有努力从经营方式的选择、经营机构的设置、工艺与质量标准的设定、企业员工的培养等各方面都努力按国际惯例办事,才能有效地提高企业素质,进而增强国际竞争能力。

第三、注重人才开发,大力培养企业国际营销人员。 企业的国际市场竞争集中表现为产品的竞争,而产品竞争说到底又是人才的竞争,其中既包括开发、制造产品的人才,也包括销售产品的人才。而且,产品国际营销人员素质的高低,对于产品国际市场竞争能力强弱更具有直接的和现实的影响。

同企业国际营销人员所担负的任务相适应,他们必须是一种外向复合型的通才,既懂涉外经贸、精通外语,又熟悉产品、了解市场,且具有法律头脑和公关才干。如何选拔与培养国际营销人才是产品出口企业的重要任务之一。企业国际营销人员可来自企业内部,也可对外公开招聘。国际营销人员选拔出来以后,必须进行认真的培训。新的营销人员,重点在于现场培训和应用培训,通过培训,使其熟悉企业,熟悉产品及参与国际营销实践。原有营销人员的培训,重点则是通过不同岗位的调动、短期集训、实行“企业内留学”等多种途径,提高其综合能力。

除此之外,企业为了扩大出口,增强国际竞争能力,还必须建立内部出口产品的生产体系,加强定额核算管理、全面质量管理及其它各项基础管理,努力降低成本,提高质量,缩短交货期,以优质的产品和服务来开拓国际市场。

企业国际竞争能力的提高,还依赖于外部良好环境的形成。

首先,必须赋予产品出口企业充分的经营自主权,允许企业有权自主决定生产发展基金、奖励基金和福利基金的比例划分;允许企业按照市场供求和企业发展战略确定自有资金投向;允许企业自主决定适合本企业实际的经营方式、机构设置及人事、劳动制度。在生产经营、内部分配、领导体制等方面全面地按照现代商品经济的一般要求运行,从而尽快使企业的经营机制纳入国际规范的轨道,实现由内向型向外向型的转变。

其次,结合改革试点,有目标、有步骤地逐步创造我国产品出口企业按国际惯例办事的条件。由于国情的不同,外资企业内部经营管理中所采用的国际惯例,如充分的人事制度和劳动工资制度等还难以一下子完全在我国全民企业中采用,但为了提高产品出口企业的国际市场竞争能力,又必须通过现行人事制度和劳动工资制度的改革,提高企业的经营效益。为此,可考虑结合企业放开经营等改革试点,允许一部分产品出口量大、管理工作较有基础的产品出口企业,采用国际惯例管理企业,允许其资金、商品、人员在较大范围内的自由流动,以此探索我国产品出口企业的新的经营机制,探索深化改革,搞活国营大中型企业的途径。

二

充分发挥规模效益,也是我国产品出口企业在建立自负盈亏的经营机制后,扩大产品出口,提高国际竞争能力所亟待解决的一个重大问题。

长期以来,我国的产品在国际市场缺乏竞争能力。其间固然有产品品种、质量、款式、包装、商标、宣传、销售渠道、交货期等多方面的原因,但这些问题的产生,无一不与我国在产品生产与出口中缺乏统筹规划,力量平均、分散使用密切相关。从出口企业的规模看,大的不够大,小的不够小,互相之间缺乏经济上的紧密联系。一提到外向型,谁都想直接出口,谁都想自成体系,结果谁都形不成气候。

改变这种状况,必须在外向型经济的发展中十分重视建立合理的产业组织结构,注重从规模经济中获得效益。这样,既有助于企业之间适度竞争秩序的建立,也有助于企业有效地利用人力、资金、技术、设备等各种资源,降低成本,提高劳动生产率和企业的经营效率,从而利用生产规模、产品成本和技术水平的优势,增强产品在国际市场上的竞争能力。

发挥规模效益,首先要合理地重新配置生产要素,确定重点出口企业,迅速壮大它们的实力。企业参与国际大循环的关键是要取得加入国际市

场商品经济竞争的法人资格和主体地位,但这并不要求“千军万马”一齐拥向国际市场。企业全部直接对外,既不经济,也不现实。加快企业外向型发展步伐的当务之急是要尽快组织一批已有一定创汇规模,具有较强国际竞争能力,自身具备强有力的经营组织能力的大中型企业,率先“冲锋陷阵”,站稳脚跟,迅速扩大已有的影响和市场,并逐步形成能在国际市场“兴风作浪”的实力。在此基础上,吸引各类出口企业汇集到其周围,充分发挥群体优势,从而提高我国企业在国际市场上的总体竞争能力。欲达此目标,应该允许并鼓励一部分经营出色、在国际市场已有一定知名度的企业在外向型经济发展中迅速扩充它们的经济实力。科学地调整生产资料存量,合理地重新配置生产要素,是使优秀企业在短期内迅速扩充实力的有效途径。一部分经营出色的企业打破部门、地区界限,兼并、代营、租赁、收买其它经营不善的企业,对于优秀企业来说,解决了场地、设备、人力短缺的矛盾,积蓄了实力和后劲,得以长袖善舞,在现有基础上更上一层楼;而对于那些濒临破产的企业来说,依靠优秀企业的先进管理、优秀产品和名牌商标,得以改善管理、提高质量、发展生产,从而走出低谷,获得新生。

在鼓励企业走联合兼并之路的基础上,要逐步在轻纺、机电等出口骨干行业形成一批以名牌产品为龙头,贸易、工业、原料主产地相结合的实力雄厚的外向型企业集团。外向型企业集团的组建具体可采取以下对策:一是选择若干家符合国家出口产品发展方向,并达到一定规模经济要求,产品换汇成本低,创汇率高,在国际市场上有一定知名度的企业集团,对其实行中央或各省市的计划单列,财务一头结算,在税收、信贷、原材料和能源供应、人员聘用等方面给予优惠。对某些重点外向型企业集团还可考虑几年之内将所得税按一定比例返回给集团,作为集团基金以增强其发展能力。二是鼓励外向型企业集团开展多角化经营,以防止某些产品销售的不景气对整个集团的冲击;与此同时,努力实现集团内金融、外贸、生产企业一体化,以扩大集团规模,提高集团实力,增强集团功能。三是鼓励有条件的外向型企业集团到国际市场筹资、融资,开办外贸公司,甚至直接办厂,取得资金、技术、原材料和销售市场,使外向型企业集团逐步向跨国公司方向发展。

为了加快我国组建新型的外向型企业集团的步伐,必须尽快制订并落实有关的扶植政策。

第一、积极发展企业产权转让市场。 制订并落实允许、鼓励经营出色的企业打破部门、条块分割,兼并其它经营不善的企业的有关政策与规定,并在行政上加以积极引导和指导,逐步建立起一

套科学、有效的企业兼并、产权转让的程序和规则,以规范买卖双方的交易行为,促进生产要素的合理流动和重组。同时,通过产业组织政策的制订,以出口生产系列化为原则,积极组织和扶植贸、工、农、科研、金融一体化的外向型企业集团。

第二、支持有条件的企业迅速扩充实力。 在财政、金融、税收等政策上彻底摒弃“鞭打快牛”的做法,鼓励优秀企业“冒尖致富”,切忌“劫富济贫”。为此,对出口“拳头”产品,要优先提供原料和资金,实行收入优惠,给予更大的外汇使用权。对出口生产企业,要尽快改革不合理的考核指标,以创汇水平作为主要考核指标。同时,努力建立起适应国际市场经济规范的成本、效益核算制度,以国际市场原材料价格为统一基准,重新核定出口产品的生产经营成本,并相应计算出口产品的盈利率,以此反映出口企业主导产品在国际市场上的实际盈利能力。

第三、帮助具有国际竞争能力的企业尽快打出去,形成气候。 政府主管部门要首先选择并尽快给予具备条件、有发展前途的企业和企业集团以直接进出口权,使这些企业直接接触国际市场,了解行情,掌握信息。同时,要简化出口企业人员出国业务的审批手续,彻底打破那种把外贸视同外交,把经济混同政治,连派一名推销员出国也要层层报批的陈规。政府主管部门还应帮助一批有条件的企业或企业集团开展多角化经营,并到海外建立办事处、销售机构及兴办独资、合资企业,推进企业国际化经营的进程。

三

工贸脱节长期来严重制约着我国企业产品出口,工贸之间、工业企业之间各自为政,缺乏联合和协调,在国际市场竞争中不是互相协调、共同对外,而是相互掣肘、彼此摩擦,严重的内耗不仅使肥水外流,而且严重影响企业整体素质和国际竞争力的提高。为此,必须寻求工贸紧密结合,且能充分调动各自的经营积极性,充分发挥各自优势的有效方式。

目前,以上海为例,工贸关系按其结合的形式不同,大致可分为出口代理、工贸联营、工业自营外贸、外贸办工业等几种形式。自1985年以来在上海嘉丰棉纺织厂等四家企业进行了出口代理制的试点后,1989年又在纺织局系统全面实行了代理制,同时在一轻、机电等系统选择了部分企业进行试点。工贸联营则具体有工贸合资组建直接对外经营企业和工贸“厂科合一”,即生产某种专业产品的工厂与外贸公司经营该产品的专业科合二为一等多种形式。工业自营外贸,即赋予生产企业

外贸经营权,截至1990年底,上海全市具有对外经营权的生产企业有31家,多数集中在纺织、机电行业的大中型企业。外贸办工业,即由外贸专业公司出资,或与有关国营、集体工厂合资联营,在郊县举办生产出口产品的专业工厂。这些形式,程度不同地促进了工贸之间的分工协作关系,但共同的问题是,规模偏小,工贸企业虽有所结合,但仍有貌合神离之感。

从我国企业的实际情况出发,当前密切工贸关系,可考虑采取双管齐下的方法。

第一、大力推行、完善出口代理制,把出口代理制推向更高层次。从收购制到代理制,是外贸体制改革的重要一步。它把出口创汇与企业收益、职工福利直接挂钩,有利于激发生产企业的出口积极性;它把国际市场的风险与竞争引入企业,有利于加快企业运行机制外向化的转变;它使出口产品按国际市场价格结算,卖价高低对于工贸双方的利益是一致的,有利于加强工贸结合,共同向国际市场要效益。但是,由于目前实行代理制尚处于起始阶段,各项配套措施还未跟上,尤其是生产要素市场尚未形成和各方面改革不配套,单个企业很难承担本来由外贸承担的各种调节功能,因而对企业来说,在代理制的实施过程中还存在不少问题,如铺底流动资金无处落实,出口配额管理仍是戴帽下达,商标归属权常有争执,外贸人才缺乏,代理对象无法选择等,使工贸之间又出现了新的矛盾。

完善和发展外贸代理制可从以下几方面着手:

首先,以银行为主,工贸协力,解决流动资金短缺问题。银行可通过提供优惠利率贷款,解决工贸之间的拖欠资金及外汇资金的需要;银行还可运用多种信用工具和融资手段,解决生产企业临时性资金周转的需要;外贸公司应适应代理需要尽快结汇,以加速企业的资金周转。生产企业则可从内部自行筹集,以解决燃眉之急。

其次,从有利于调动生产企业积极性的原则出发,改革配额管理。除了由配额管理部门定期协调配额使用中的问题外,还应实行政策配套。配额指标应随创汇、收汇指标一起作为双线承包的指标内容,使生产企业享有代理前的配额额度,以后随着创汇额的增加和中央给地方配额的增加,再相应增加给企业的配额。在配额管理上还应引进竞争机制,实行配额指标管理,对创汇率高、国际市场有发展前途的产品应首先给予满足。

再次,明确商标归属应兼顾工贸双方利益。具体可采取生产企业无限期有偿使用外贸公司商标,但商标权属外贸公司的办法,即生产企业每月从出口商品的创汇留成中提取一定的比例,付给

外贸公司,作为有偿使用商标的费用,也可采取生产企业一次性向外贸公司买断商标权的办法,即由生产企业一次付清外贸在注册、宣传商标上所产生的费用。

此外,完善外贸代理制还应多层次解决外贸人才缺乏问题;对于那些承包指标外的出口产品,以及指定外贸公司不愿经营的出口产品,应允许生产企业自由选择合适的外贸公司代理。

第二、积极创造条件,组建大型综合商社,把工贸关系推向新的高度。借鉴国外,特别是日本战后迅速发展对外贸易的经验,90年代,为了增强我国企业在国际市场的规模竞争力,可考虑以国内若干个大型贸易公司为核心,以现有的工业企业和外贸联营工业为基础,组建若干家大型综合商社。综合商社不仅有流通功能,还有信息功能、融资功能和投资功能,既承担内外贸易的中介,从事商品与生产要素的购销、仓储和运输业务,也可以直接提供资金和设备,改建或扩建工厂,发挥生产组织者与协调者的作用。既可组织本地的名特优企业、商店到兄弟省市开设分厂、分店,扩大产品的国内市场覆盖面,也可到国外主要地区设置分支机构。既可组织一批中小企业联合体,将生产与流通紧密结合,也可通过加强联合吸纳大型企业及企业集团、金融机构参加商社,迅速壮大商社的经济实力和国内外知名度。

在我国目前实行有计划商品经济的条件下,综合商社的组建也必须遵循计划经济与市场调节相结合的原则。既要依经济规律办事为原则,又要在方法上做到经济手段与行政手段相结合。首先,政府有关部门可以考虑在现有大型贸易公司中遴选出若干家作为领头企业,让它们与行政主管部门脱钩,实行计划单列、资产集中管理、财政直接承包和银行统一信贷。其次,让这些领头企业通过合股、控股、参股等方式兼并整合其他企业,逐步形成资产经营一体化的独立法人公司。在具体步骤上,则可考虑分步到位的办法。第一步,建立综合性的贸易公司。可考虑让一些已实行多种工贸联营的外贸进出口公司在已有基础上扩大经营范围和经营规模,在“综合”上做文章,进一步发展成为进出口的代理商和内外贸易的中间商。由它们组织广大中小企业进行订货生产,并负责供销和贸易,实现工贸一体化。第二步,建立综合性的财务公司。在综合贸易公司的基础上,吸收银行参加,实行产业资本、商业资本和金融资本的融合,建立具有金融功能的财务公司。第三步,建立综合性的投资公司,一方面吸收科研机构 and 信息咨询机构参加,广泛收集市场情报,建立国内外的信息渠道和网络,全面调研市场;另一方面,开拓性

(下转第64页)

我国离子注入生物效应研究取得可喜进展

本刊最近从国家自然科学基金委员会获悉,我国在离子注入生物效应研究方面取得新进展,尤其是在离子注入水稻育种方面,取得了可喜的阶段性的成果。

离子注入技术兴起于70年代,当时主要应用于材料科学。研究发现,经离子注入的半导体或金属材料,性能获得重大改进。因此,在国内外兴起了一股“离子注入热”。

离子注入既然能改变无生命物质的性能,对有生命的物质进行离子注入会产生什么结果呢?从1986年起,中国科学院等离子体物理研究所和安徽农业科学院合作,首先将离子注入技术用于水稻育种研究。实验表明,用离子注入进行诱变育种,种子的生理损伤轻(相对成苗率达90%),突变率高(平均突变率达8.5%)。这正是当前植物辐射育种中没有很好解决的问题之一。因此,这种离子注入生物效应的发现有着重要的学术和实用价值,特别是对关系到国计民生的农业发展有很大的潜在价值。

离子束作为诱变源诱发作物的遗传变异,有许多有利条件,因为它可以有效地控制离子束注入参数,使注入离子的电荷量、能量和质量根据需要进行任意组合(不小于 1×10^5 个)。如此多的组合,可以为染色体的突变提供十分丰富的机遇,为诱变育种提供安全、无污染、经济、高效的高技术手段,为发掘作物高产、优质、多抗性,创造新物种,培育新品种开辟新的途径,因此受到我国科研人员的高度重视。在不到5年的时间内,全国就有13个省市、100多个单位开展了离子注入生物效应的实验研究,形成了一个跨学科、跨行业的学术研究领域,在基础理论研究和实际应用方面取得了可喜的结果,并于1991年2月在合肥召开了全国第一次离子注入生物效应学术讨论会。收到论文35篇。

在理论研究方面,已证明离子注入生物体时,存在能量沉积和质量沉积两个过程,这两个过程造成了生物体的结构损伤,但损伤是局部的。在组织水平上表现为结构异化,在注入方向形成微米量级的孔洞和沟槽;在细胞水平上导致细胞形态的扭曲和拉长及细胞壁的溅射和刻蚀,并发现细胞核更容易受到注入离子的损伤;在分子水平上引起DNA单链和双链断裂、分子或分子基团键断裂,并形成富含注入离子成份的新分子结构。

此外,还研究了注入的离子对一些作物过氧化物酶、酯酶、同功酶等的活性和谱带分布的影响,分析了注入剂量与微核率之间的关系和染色体畸变及亚细胞结构及生物膜的损伤等。

在育种研究方面,有三个经离子注入的高产、抗病、矮秆广亲和新品系于1989年通过省级技术鉴定,并逐步被全国各地引种试验。有一个早籼品系在省级区试中

取得了产量第一、综合性状优良的良好结果。1991年又有一个水稻品系参加省区试验,并同时在全省八个点进行一定面积的生产示范。在今年安徽遭受严重水灾中,经离子注入的早籼新品系59042表现出良好的性状和抗灾抗病能力,产量比对照组的水稻增加近30%。

安徽省农科院蚕桑研究所还和等离子体物理研究所合作,从1989年起开展离子注入家蚕生物效应研究。1990年,采用活蚕蛹注入 N^+ 离子,成活率达80%以上。1991年春天,第二代离子注入蚕变异幅度广,蚕的产量比对照组有较大幅度的提高,平均增产10~15%。这一试验的成功,为离子注入活体生物及活体组织的研究提供了经验。

离子注入生物效应的研究,在国内外都是一个全新的领域,迄今为止,还没有看到国外有关离子注入生物效应的论文公开发表。日本政府十分重视低能离子注入在遗传突变育种、细胞加工、修饰、生命现象研究中的应用,准备从1991年开始用4年的时间进行基础设施的建设,投资70亿日元,但目前还没有报道过离子注入生物效应方面的研究成果。因此,当1990年中国学者在美国召开的第七届国际离子注入会议上发表“离子注入水稻育种”的论文时,引起了同行们的很大兴趣和关注。

国家自然科学基金委员会为进一步推动离子注入生物效应的研究,已决定对该课题进行重点资助,为逐步在我国建立离子注入生物学这门交叉学科创造条件。

(本刊记者 刘先曙)

(上接第9页)

地进行直接投资,从事多角化经营,并组织、引导和协调各所属生产性企业的生产和流通。

政府对综合商社的扶植,还表现在相关配套政策的制订和落实上,为了促进综合商社的生长,政府应根据综合商社的发展方向、国际市场的现状,制订一系列优惠政策,在计划、资金、信贷、原材料、能源供应、外汇留成、配额使用、人事管理、组织体制等方面,给予综合商社更多的支持。可以相信,一批有经济实力的、能在国际市场上呼风唤雨的综合商社的形成,必将有力地推动我国的产品出口和外向型经济的发展。

(责任编辑 宋义荣)