

我国中小企业出口问题剖析

[作者] 魏中奇

[单位] 中南财经政法大学经济学院

[摘要] 我国的出口贸易主要是从 1980 年开始的，且出口产品多为轻工产品，而中小企业在其中所占的份额不大。从中小企业与出口的关系上看，中国的乡镇企业，轻工、纺织等行业中的中小企业与出口具有较高的相关性；从贸易方式上看，加工贸易也是中国中小企业出口的主要方式之一。因此，我们将分别从乡镇企业、轻工与纺织行业以及加工贸易等不同侧面来分析中国中小企业出口发展的状况。从实际情况看，我国中小企业的出口有两个特征：一是受传统经济体制束缚小，在比较充分的市场环境下得以发展，具有利益和市场驱动的特点；二是外向程度较高，与国际市场联系较为密切，许多中小企业建立了主要或完全面向国际市场的经营机制与结构。由于中小企业自身因素，随着国际经济大环境的变化，以及我国经济增长方式的转变，中小企业在出口产品方面也逐渐遇到了许多困难，如：国际经济环境恶化、中小企业缺乏外贸经营权、中小企业自身经营条件比较差等。基于以上对我国中小企业出口状况以及存在问题的认识，笔者以为为了促进中小企业走出口创汇及国际化道路，政府应该重点采取以下几个方面的措施：建立为中小企业出口经营服务的组织机构、加强对中小企业出口的宏观协调指导、为中小企业出口提供融资服务、促进中小企业在出口中进行各种联合、为中小企业出口提供其他方面的服务。

[关键词] 企业，出口贸易

我国中小企业的出口状况

我国的出口贸易主要是从 1980 年开始的，且出口产品多为轻工产品，而中小企业在其中所占的份额不大。随着我国经济的迅猛增长，特别是乡镇企业的异军突起，中小企业在我国产品出口中的地位日趋明显，做到了“三分天下有其一”的局面。从中小企业与出口的关系上看，中国的乡镇企业（包括大量的三资企业），轻工、纺织等行业中的中小企业与出口具有较高的相关性；从贸易方式上看，加工贸易也是中国中小企业出口的主要方式之一。因此，我们将分别从乡镇企业、轻工与纺织行业以及加工贸易等不同侧面来分析中国中小企业出口发展的状况。

乡镇企业出口状况

中国的乡镇企业包括乡、村两级的集体企业、部分农民经营的合作企业，以及农民家庭经营的个体企业。据农业部乡镇企业局统计，1998 年底，全国共有乡镇企业 1888.2 万个，是 1983 年的 14 倍；从业人员 9545.5 万人，是 1983 年的 2.9 倍；企业总产值 7017.8 亿元，是 1983 年的 6.9 倍；固定资产原值 2099 亿元，是 1983 年的 4.4 倍；利税总额 892 亿元，是 1983 年的 5.1 倍；工资总额 963.4 亿元，是 1983 年的 5.5 倍。1999 年底，乡镇企业发展到 2203 万个，职工人数 12861 万人，企业总产值 14595 亿元，利税总额 5309 亿元，工资总额 4381 亿元，固定资产原值 12841 亿元。乡镇企业是中国中小企业的主体，也是中小企业出口的主体。20 世纪 80 年代中期以后，乡镇企业出口逐年增多，“七五”期间出口年均增长 45%，到 1990 年已达到 462 亿元，已占全国出口总额的 10% 以上。“八五”

期间，乡镇企业出口大幅度上升，年均增长率达到 63.48%。1995 年乡镇企业出口总值达 5395 亿元，占全国的 1/3 以上。乡镇企业出口的大幅增长，已成为带动农村经济增长的重要因素。乡镇企业出口的增长，一方面得益于乡镇企业的迅速发展，另一方面也是各级政府重视对乡镇企业出口重视的结果。

但是近年来，乡镇企业的外贸出口开始变得严峻起来。由于受亚洲金融危机的冲击，出口商品竞争激烈，产品跌价严重，甚至部分产品跌至成本附近，造成乡镇企业出口受阻，增长速度明显放慢。1998 年乡镇企业出口产品交货值虽比上年增长 2.5%，但增幅远远低于“八五”甚至上年的水平。扣除不可比因素，乡镇企业出口交货值占全国的 34.82% 七上年下降 0.8 个百分点。主要原因是乡镇企业直接向东南亚、韩国、日本的出口量大大减少，乡镇企业出口产品成本较高，竞争力不强以及出口产品的结构和产品质量等诸多因素造成的结果。

轻工、纺织行业出口状况

轻工、纺织行业是中国中小企业密集型的行业，也是中国传统的出口行业。

轻工业是中国出口的重要行业，中小企业分布较广。1980 年，轻工业企业总数达 6.9 万个，工业总产值达 961.3 亿元，出口额达 44.2 亿美元；1995 年，轻工业企业总数为 5.4 万个，工业总产值 5494.2 亿元；出口额达 402 亿美元。在轻工业企业中，集体企业占 80% 左右。目前轻工行业的从业人员有 1200 多万个，形成了自行车、钟表等十多个出口拳头产品，出口额占中国出口总额的比重在 30% 左右。

纺织工业在中国国民经济中占有较为重要的地位，也是我国重要的出口行业之一。目前，中国不仅是世界上最大的纺织品生产国，而且已跻身于世界纺织品出口大国行列。1991 年，中国的棉纺锭、棉织机、丝织机却染能力和缫丝能力已居世界第一位，毛纺锭和麻纺锭数居世界第一位，化纤生产能力居世界第三位。中国纺织业对国际市场的依存度逐年提高。纺织产品出口创汇占工业总产值的比重已从 1978 年的 13% 上升到 1991 年的 31.4%。纺织品出口总量目前已占全国总产量的 1/3 以上，在世界纺织品出口贸易额中的比重已从 1978 年的 3.5% 上升到 7% 以上。1980~1995 年，纺织品出口在中国出口总额中的比重一直比较稳定，在 22%~29% 之间。

加工贸易出口状况

目前，中国将所有采用海关保税监管做法的来料、进料加工统称为加工贸易。加工贸易是中国外贸出口的重要方式，改革开放以来获得了迅速发展。目前中国从事加工贸易的企业有近 15 万家，绝大部分是中小企业（包括乡镇企业、三资企业、国有企业等），从业人员 3000 多万人，约占城乡工业就业总人数的 15%。

1988 年，来料加工出口值达 77.05 亿元，占当年中国出口总额的 16.2%，占加工贸易出口总值的 54.8%。1988 年以后，来料加工基本上呈平衡增长态势，1988~1995 年年均增长速度为 15.2%，1995 年来料加工出口值为 206.6 亿美元，在我国加工贸易出口总值中所占比重逐年下降，1995 年仅为 28%。1988~1995 年进料加工出口年均增速达 35.4%，在加工贸易出口总额中的比重由 1988 年的 45.2% 上升到 72%。

中国加工贸易的迅速发展有着客观的历史必然性。首先，改革开放以来，中国制定了一系列扩大对外开放政策，特别是针对中国高额关税保护和存在大量进出口数量管制措施的情况，先后制定了鼓励来料加工和进料加工的灵活贸易政策，为加工贸易的迅速发展创造了前

提条件。其次，沿海地区的地理、人文优势以及多数地区人多地少、资源短缺、工业基础薄弱的条件，决定了加工贸易特别是来料加工成为其经济发展起步的重要助推器。第三，发达国家及新兴工业化国家和地区进行经济结构调整，向中国大量转移劳动密集型产业，是中国加工贸易发展的重要外部条件。据估计，香港加工业有 70% 以上迁往内地，台湾相当部分劳动密集型产业也都已转移到内地。第四，外商投资的迅速增加推动了加工贸易发展。改革开放以来中国吸收外商直接投资增长较快，带动了外商投资企业贸易的大发展，这也是推动加工贸易所占比重迅速提高的重要原因。第五，中国高关税制度和进口、出口双重管制的外贸体制使加工贸易与一般贸易相比，有着巨大的优越性和便利性，而国内经济体制和政策的不配套使一般贸易出口受到种种制约。第六，一般贸易政策的调整客观上对加工贸易发展起到了刺激作用。

从实际情况看，我国中小企业的出口有两个特征：一是受传统经济体制束缚小，在比较充分的市场环境下得以发展，具有利益和市场驱动的特点；二是外向程度较高，与国际市场联系较为密切，许多中小企业建立了主要或完全面向国际市场的经营机制与结构。

中小企业出口面临的问题

由于中小企业自身因素，随着国际经济大环境的变化，以及我国经济增长方式的转变，中小企业在出口产品方面也逐渐遇到了许多困难。

国际经济环境恶化

首先，从目前我国中小企业出口的产品结构看，主要是一些纺织品、中低档服装、陶瓷制品等。而亚洲一些新兴的工业国家如韩国与泰国，其出口产品结构也同样是劳动密集型产品。由于我国的中小企业出口产品与韩国、东盟国家的出口产品存在着严重的同构性，使我国中小企业在劳动成本方面的竞争优势顿失，在国际市场上的竞争力日显萎缩。特别是在美国、日本和欧共体的市场上，受韩国、东盟、印度等国中小企业出口产品的不断挤占，以及巴西等美洲国家产品的剧烈竞争，致使许多产品在美国与日本等地市场的占有份额已开始下滑。如我国在美国市场上的鞋类、玩具、服装等产品的占有率正逐年下降。因此，目前我国的中小企业产品出口面临的最大挑战将是韩国、东盟、越南与拉丁美洲等国家或地区产品的强有力的竞争。其次，在金融危机的影响下，我国承诺了人民币不贬值，这将使主要依赖于价格优势的我国中小企业的对外贸易受到一定程度的影响，1998 年下半年的出口产品销售额下降便是明证。最后，从我国中小企业的出口对象看，中小企业产品对美国、港澳、日本及欧洲出口比率占 70% 以上，而对亚洲各国和其他地区出口较少。近年来，美国、日本及欧洲国家由于经济增长放慢，致使国际市场需求疲软，再加上近年来的贸易保护主义有所抬头，更加恶化了中小企业产品出口的局面。

中小企业缺乏外贸经营权

在我国传统的对外贸易体制下，实行的是外贸经营许可制度。中国对外贸易合作部所属机构和下属的 4000 多家生产性、商业性及其他类型企业构成了我国对外贸易体制的基本框架。这种外贸体制原是在单一的产品经济和计划经济模式上产生和发展起来的，以国家集中控制为其主要特征。为了调动地方和工业企业的积极性，从 1980 年起，围绕下放外贸经营

权、扩大外贸渠道、促进工贸结合、增加贸易方式等方面对传统的外贸体制进行了较大的改革。1988年又在全国范围内全面推广承包经营责任制，使外贸企业在自负盈亏的基础上，放开经营。但是在国有大企业凭借自身实力逐步扩大或独自拥有了外贸经营权的同时，以乡镇企业为主的中小企业由于自身经营规模过小而不能单独获得外贸经营权，要想出口产品就不得不依赖于一些专门从事对外贸易业务的国有外贸公司，增加了产品出口的繁杂程度，使中小企业出口产品的附加值大打折扣，从而打击了中小企业产品出口的积极性，限制了产品出口。

中小企业自身经营条件比较差

从微观经营层面看，中小企业的出口贸易无论在产品、价格、分销、促销方面，还是在产品品牌开发与宣传，以及整个营销战略的规模和管理方面都仍处于较低级的经营阶段。在出口指导思想，不少中小企业仍以短期效益为主，出口不如内销的观点相当普遍。再加上许多中小企业独立开展国际贸易的时间不长，缺乏许多基本的国际贸易与国际营销方面的专门知识（如国际结算和支付方式、汇率的利用、价格的制定等），受骗上当造成经济损失的情况时有发生。在产品开发上，我国中小企业的出口产品仍以来料、来样加工或加工装配为主。以家电业为例，1992年来料加工和加工装配在我国收录音机出口中占48%，在电吹风出口中占79%，在彩色电视机出口中占82%。又如服装出口基本上也是以来料、来样加工为主，企业和国家仅仅赚取少量的加工费用，创不出自己的品牌。在产品质量上，我国许多中小企业产品在内在质量、外在质量上存在着不稳定性、低劣等特点，因运输方式不当造成的破损率也很高。许多产品的售后服务目前仍处于临时性派出服务的初级阶段，尚未像西方发达国家企业那样将信息反馈、售后服务力量、服务网点、零备件供应、服务范围等各个方面有机地组合成完整的售后服务系统。在产品价格上，中小企业在国际市场上取胜的方式主要依赖于以价取胜的低级方式，许多中小企业甚至在同一市场上低价倾销，导致了市场所在国、地区和客户及政府的反倾销行为，使一些产品的许多海外市场丧失殆尽。在分销渠道上，一些地方的中小企业与发生贸易关系的经销、代理商和批发、零售商一订协议就多年不变，容易陷入受制于人的境地。

其他问题

中小企业在其他方面的问题主要有：（1）由于地方政府对中小企业产品出口的优惠政策执行不力，使中小企业产品出口的合理政策（如出口退税政策）得不到落实。此外，一些产品的出口机制并不完善。如我国纺织品出口厂家之间的竞争主要在国内相互“厮杀”，争夺纺织品的出口指标，政府并没有给中小企业创造置身于国际市场进行角逐的条件；（2）政府和行业管理与协调部门尚未制定和实施目标明确、能引导和促进中小企业出口贸易顺利发展的政策、计划与措施。（3）我国正处于由计划经济体制向市场经济体制转轨时期，尚未形成真正的市场调控机制。中小企业的出口贸易依然会受到来自纵横两方面的上级行政管理部门的干预，有的商品在国际上并无销路，或者是有销路但价格疲软难以弥补生产成本。但是基于上级行政管理部门的指令性产值计划和税利任务，中小企业不得不违背国际市场需求盲目生产，造成工贸脱节和产销脱节，使中小企业资源无法得到优化配置，出口产品不能按国际市场的供求关系和价值规律进行流通。这一方面增加了中小企业对政府部门的依赖性，另一方面也严重损伤了中小企业产品出口的积极性。

促进我国中小企业出口的对策

基于以上对我国中小企业出口状况以及存在问题的认识,笔者以为为了促进中小企业走出口创汇及国际化道路,政府应该重点采取以下几个方面的措施:

建立为中小企业出口经营服务的组织机构

这既包括政府的组织网络,又包括半官方和民间的中小企业社团组织,还包括与中小企业出口有直接关系的贸易组织和出口服务机构。政府应成立专职的贸易机构,协助中小企业开拓海外市场,疏通营销管道,并争取海外订单,这也是国际上的通行做法。另外,我国的驻外使馆代表也应该为中小企业的出口及国际化经营提供力所能及的帮助。

加强对中小企业出口的宏观协调指导

制定促进中小企业出口和国际化战略的法律法规,围绕中小企业的出口和国际化经营,有针对性地实施产业和贸易政策。将中小企业纳入我国整个国际化战略体系之中,做好中小企业国际化战略转移。为此,要加强领导,缜密研究,做好充分准备,采取有效措施,争取在不久的将来取得成效。中小企业的国际性战略转移,可以从东部沿海经济比较发达的地区开始,不断培养中小企业的国际经营意识,开辟国际市场。

为中小企业出口提供融资服务

建立促进中小企业出口的金融机构,切实解决中小企业国际化经营中的融资问题;充分发挥出口信用保险机构的作用,对中小企业出口提供必要的信用担保;对于办理中小企业出口信贷业务的金融机构,资金可考虑由政府财政拨款。除了直接向中小企业提供出口信贷外,还向商业银行提供低利率贷款或给予贷款补贴,以资助它们办理中小企业的出口信贷业务。

促进中小企业在出口中进行各种联合

如德国的中小企业财团、意大利的中小企业康采恩等都是很好的例子。中小企业在扩大出口、进入国际市场时面临的困难比大型企业要多得多,要加强中小企业与大企业之间的专业协作与横向联合,加强中小企业同专门外贸机构之间的合作,扩大中小企业间接出口。还应支持建立以地区或行业为单位的中小企业之间的组织机构,发展中小企业出口基地和出口集团,减少盲目竞争,提升中小企业整体的国际竞争能力。

为中小企业出口提供其他方面的服务

如建立产品出口市场信息服务体系和高技术产品海外生产、加工和销售网络,加强高技术产品出口人才的培训,组织国际高新技术成果交易会,鼓励外商参与中小企业的合资经营,扩大外资嫁接改造中小企业的规模,进而促成中小企业国际化;加强人才培养、市场调查。

技术指导、市场信息、经营管理咨询、法律顾问以及可行性研究等方面的社会服务工作，应特别注重发挥现有中介机构的潜力；不断改善我国与世界相互联系的交通运输、通信等设施，改善有利于外交进入的软硬环境，健全与国际惯例接轨的市场规划和政府管理条例；协助开办一些展览会、展销会、洽谈会、招商会等，为中小企业出口产品寻找客户牵线搭桥；此外，还要加强中小企业与专业外贸机构之间的合作，通过广泛推行外贸代理制扩大中小企业的间接出口等。

<http://www.cnsme.com/oldver/scfx/21032901.htm>