

论我国出口加工型企业的转型

李文溥 李 鑫 王燕武 王俊海

摘要: 2007年下半年以来,国内外宏观经济的严峻形势给我国出口加工型企业造成了严重的负面冲击,导致大批此类企业破产倒闭,企业转型刻不容缓。本文通过分析当前我国出口加工型企业的主要特点及问题,认为随着国际经济环境的重大变化,出口加工型企业需要实行市场转向战略,产业结构及企业销售模式的变化是本轮出口加工型企业转型的重要保障条件。本文还分析了我国出口加工型企业市场转向存在的主要障碍,并提出转型的总体思路及政策建议。

关键词: 金融危机;出口加工型企业;市场转向

中图分类号: F831.59

文献标识码: A

文章编号: 1008-1569(2009)01-0058-06

2008年伊始,国内外宏观经济环境的持续恶化严重挤压了我国出口加工型企业的生存空间,导致大批此类企业破产倒闭。本文围绕这一问题进行讨论,提出我国出口加工型企业转型的总体思路,并对企业转型过程中的政府作用问题提出政策建议。

一、当前宏观经济形势对我国出口加工型企业的影响

(一)当前宏观经济形势分析

近期虽然由新劳动法实施带来的劳动成本上升问题依旧,但随着国内银根放松、美元强势造成人民币升值趋缓以及出口退税政策的结构调整,我国出口加工型企业的内部环境将有所改善,然而国外需求疲软,并非国内宏观政策所能左右。据 MF 最新预测,2008年全球经济增长率将为 3.7%,远逊于过去 5 年平均的 5%,2009 年经济增速由此前预期的 3% 降至 2.2%。世界银行的预测则更为悲观:2009 年全球经济增长率将仅为 1%,其中包括新兴国家在内的发展中国家增长率为 4.5%,而美国、欧盟和日本等发达国家将出现 0.1% 的负增长。可以预见,全球经济低迷还将持续一段时间。这对于我国以出口导向为主的经济发展战略,将是严峻考验。对于出口加工型企业而言,更是严峻的考验。

(二)宏观经济形势对我国出口加工型企业的影响

1 对出口的影响。(1)出口增长率大幅度下降。海关总署最新出口数据显示,2008年 6

基金项目: 教育部文科重点研究基地重大项目 (项目批准号: 07JJD630226、05JJD790093)、福建省社会科学规划重点项目 (项目批准号: 2007A009)。

作者简介: 李文溥,经济学博士,厦门大学特聘教授、博士生导师;

李鑫、王燕武、王俊海,厦门大学宏观经济研究中心博士研究生。

月份我国出口额为 1215.3 亿美元, 同比增长 17.6%, 较 5 月份同比增速降低 10.5 个百分点, 较 2007 年同期下降 9.5 个百分点。6 月份作为传统的出口旺季, 增速大幅下滑非常罕见。7 月份, 出口增长出现较强反弹, 达到 26.9%, 随后又开始逐月下滑, 至 10 月出口增长率再次跌破 20%, 下降到 19.2%。在 2006 年 1 月以来的 34 个月份中, 我国只有 4 个月出口增幅低于 20%, 另外两次分别为 2007 年 3 月和 2008 年 2 月, 这显然是春节因素的影响。然而 2008 年 6 月、10 月的出口增幅跌破 20%, 则与外部经济形势恶化有着密切关系。2008 年上半年, 我国出口总值为 6666.1 亿美元, 同比增长 21.9%, 较 2007 年下降 5.7 个百分点, 如果考虑到美元贬值的因素, 实际的出口放缓幅度将更大。

(2) 出口的国别结构发生较大变化, 对美国出口下降明显。近几年来, 由于人民币对美元单边升值, 我国对美国出口占总出口的比重日益下滑, 今年, 不仅对美国而且对整个发达地区的出口增长都呈下降趋势。2005 年以来, 我国出口的国别地区结构呈现如下特征: 第一, 从洲际来看, 亚洲、欧盟、北美洲所占份额仍较大, 三者相加占总出口 85% 以上, 其他三个洲所占份额较小, 但上升速度较快, 尤其是拉丁美洲, 4 年间增加了近 2 个百分点。第二, 从国别地区来看, 对美国的出口比重下降, 由 2005 年的 21.5% 下滑至 2008 年的 17.6%, 下降近 3.9 个百分点。日本所占的份额也较大幅度下降, 为 2.3 个百分点, 欧盟所占份额却上升了近 1.6 个百分点。第三, 与 2007 年相比, 2008 年出口比重增加的地区, 拉丁美洲的增长最快, 欧盟的增长速度则明显趋缓。总体来看, 发达地区依然是主要出口地, 但出口增长速度大幅下降, 在发达地区中, 欧盟已取代美国成为我国最大的出口对象地区。

(3) 出口商品类别结构发生逆向变化 (这里使用的出口商品类别是按照 SITC 分类法区分的)。2008 年以来, 由于外部市场对加工制成品需求持续下降, 我国工业制成品出口增长率不断下滑, 初级产品出口增速在三年后再次超过工业制成品, 初级产品出口累计增长速度在 1 月份首次超过工业制成品后, 二者差距在 4 月份以后日益扩大, 至 9 月份, 初级产品出口增速高出工业制成品 11.3%, 比 2007 年同期增加 23.4%。从工业制成品看, 2008 年每月累计出口增速明显小于 2007 年同期水平, 其中, 除了 5 类化学成品及有关产品外, 其余类别无一例外均较 2007 年有较大幅度下降, 尤其以 9 类未分类商品及 8 类杂项制品为甚。截止 2008 年 9 月, 8 类杂项制品出口累计增长率为 13.2%, 同比下降 11.6%; 9 类其他未分类商品出口累计增长率则出现负值, 达 -28.7%, 同比下降 32.6%。这二者出口约占到我国出口总额 1/4 因此, 它们出口增长率大幅度下降是导致工业制成品增长下滑的关键因素。

2 宏观经济形势对出口加工型企业的影响。宏观经济形势恶化在宏观层面上造成了出口增长率大幅度下降, 在微观层面则体现为大批出口加工型企业的亏损、破产、倒闭。国家发改委中小企业司统计显示, 2008 年上半年, 全国约 10% 规模以上中小企业工业增加值增长率仅接近 30%, 同比减少 15%。广东省规模以上工业完成增加值 7031.40 亿元, 增幅同比回落 4.7 个百分点。1-5 月份, 规模以上工业企业实现利润总额增幅同比大幅回落 44.8 个百分点。有 26% 的工业企业亏损。2008 年 1-6 月, 浙江省规模以上企业出口交货值增幅同比下降 11.5 个百分点, 增幅为 1998 年以来最低。6 月份出口交货值仅增长 8.8%, 为 10 年来同期最低点。2008 年上半年, 全国共约有 6.7 万家规模以上的中小企业倒闭, 其中纺织业中小企业倒闭超过 1 万多家, 2/3 的纺织企业面临重整, 预计全年将有 1/3 的规模以上的中小企业将倒闭。玩具业在经历了大规模中小企业倒闭后, 其行业龙头企业, 全球最大的玩具代工合俊集团在 2008 年 10 月份宣布破产倒闭, 这是迄今为止国内倒闭企业中规模最大的。

在供给方面, 2008 年上半年国际市场原材料价格大幅上涨、新劳动法实施后以劳动密集

型产业为主的出口加工型企业的劳动力成本快速提高、人民币持续升值,从紧的宏观政策等,都极大地挤压了出口加工型企业的利润空间,使之生产成本急剧上升,这是 2007 年年底至 2008 年上半年,东南沿海地区一些小企业倒闭的主要原因;在需求方面,次贷危机对发达国家市场和消费者信心造成巨大的负面影响,使得以往发达国家消费中国制造的全球经济发展模式被打破,在很大程度上抑制了我国出口增长。在供需因素共同作用下,我国出口加工企业正面临前所未有的严峻考验。

二、我国出口加工型企业的主要特点及问题

虽说,本轮的出口加工型企业倒闭潮主要因国际经济环境恶化引起,但是,内因从来都是根本。因此,必须对现阶段我国出口加工型企业的特点及问题进行探讨。

(一)现阶段我国出口加工型企业的特点

1 企业规模偏小,中小企业占绝大多数。据国家统计局统计,2007 年我国中小企业出口占全国出口总额 60%。

2 出口产品以劳动密集型产品为主,附加值不高。据世界贸易组织统计,2007 年,我国服装出口占世界服装出口总额的 33.4%,居世界第一;纺织品出口占世界出口总额的 23.5%,仅次于欧盟;制造业出口占世界制造业出口市场比重 11.9%,而化工、药品、汽车等相对高附加值产品,占世界出口市场的份额都比较小。办公通信设备出口额占世界市场出口总额 22.9%,仅次于服装和纺织品,集成电路和电子元件所占比重达 8.5%。总体看,我国服装、纺织产业优势明显;办公通信设备和制造业的优势正在体现;而高新技术产品或机电成套设备等仍处于劣势地位。

3 以加工贸易方式为主。我国加工出口型企业的产品主要通过:外贸公司买断出口、企业自营出口以及接受加工定单出口。从这三种渠道的变化趋势看,外贸企业买断出口所占比重大幅下降,自营出口略有增加(很大一部分由前者转化而来),加工贸易则飞速发展,1981-2006 年,我国加工贸易总额从 11.31 亿美元飙升到 5103.55 亿美元,增长了近 450 倍,同期一般贸易只增长了约 20 倍。绝对量上看,自 1995 年起,加工贸易的出口总额就超过一般贸易的出口总额,并呈现出逐年扩大的趋势。

(二)当前形势下出口加工型企业存在的问题

1 由于人民币汇率升值、原材料涨价、劳动力成本上升、知识产权壁垒、产品标准提升、新贸易保护主义抬头等一系列问题,我国出口加工型企业的上述特点在这些因素的共同压榨下很快转化成致命劣势。例如,以中小企业为主的企业构成,自主研发能力严重不足,产品缺乏特色,在经济危机中很容易被替代或淘汰;以低端产品出口为主的特点直接导致了我国大部分出口加工型企业对产品缺乏定价权,这就意味着这些企业无论在国内,还是在海外都无法通过价格机制,将成本传导到消费终端。

2 品牌企业欠缺,国际竞争力薄弱。2005 年,美国《商业周刊》评出年度“全球品牌 100 强”企业,中国企业无一上榜。因为没有名牌企业,中国制造业在世界工业格局分工中只能处于第三级(美国垄断标准和规则、日本等国垄断技术、中国从事加工),从而导致消耗同样的材料,生产出来的产品增加值却只有发达国家的 1/6~1/4。

3 出口加工型企业在经营战略方面缺乏国际化视野,规避风险能力较差。其重要原因之一是家族式企业管理模式。据全国工商联调查,我国中小企业中有近 80% 是家族企业或泛家

族企业。这些企业在创业初期普遍采用“任人唯亲”以及企业最高管理者事必躬亲的管理模式来实现企业的发展与扩张,当企业经营规模逐步扩大进而实行国际化经营时,原先的家族式管理模式就不再能有效地对其内外资源进行协调和管理。中小企业在企业组织结构、人事、财务会计、生产经营以及市场营销等方面的管理缺乏严格规范,逐渐形成中小企业国际化经营的管理约束。另一方面则是由于中小企业优秀的国际化经营人才欠缺,难以在人才竞争方面与大型企业相抗衡。

4 加工贸易方式使企业利润十分微薄,容易受到国际市场价格波动的影响。据统计,我国大部分加工出口商品的利润率都低于10%,有的甚至低于5%。一旦人民币升值,原材料涨价,出口退税率下降,都会挤压已经微薄异常的利润空间,使之无利可图。

5 中小型出口加工型企业融资难由来已久。2008年上半年,中央银行执行从紧的货币政策,各家银行纷纷收紧信贷规模,使之融资更加困难。

三、出口加工型企业转型的总体思路及政策建议

关于出口加工型企业的转型方向,目前较为普遍的一种观点是让市场淘汰掉一部分企业,同时扩大内需,加快促进一部分企业转向国内市场。事实上,这一战略在1997年东南亚金融危机之时已被提出,然而随后的经验证实这一战略并没有取得预期效果。那么,此时再次提出这一战略,成功的可能性有多大?因此,这里需先阐述这一战略在新条件下的可行性及其存在的问题,然后再提出我国出口加工型企业转型的总体思路。

(一) 市场转向战略的可行性分析

1 企业转型的内动力更足。与1997年东南亚金融危机相比,此次属于全球性经济危机,对欧、美等我国出口主要目的地影响巨大,所以这次危机对我国出口,进而对我国的出口加工型企业的影响将相当严重。因此,出口加工型企业对转型应更有积极性。

2 经过多年发展,我国已形成一批同类企业密集集聚的产业集群,在这些集群中,由竞争产生了一批国内知名的品牌企业,这些企业的出现使得这些集群的竞争态势逐渐由完全竞争过渡到垄断竞争。产业组织结构发生了较大变化,初步形成了寡头品牌企业、专业生产商,原辅料配件配套厂商等组成的金字塔型产业组织结构。这种产业组织结构的好处在于:产业内分工比较明确,大型品牌企业逐渐从生产为主,转变为研发和品牌营销为主;专业生产企业接受品牌企业的辐射,专注产品生产;原辅料配件厂商小而专、小而大,专业化促进了生产效率的提高。最为关键的是这种产业组织结构能够顺利地将长期以来“两头在外”的外销模式逐步转化为“两头在内”的内销模式,从而为市场转向战略的实现提供了客观基础。

3 企业销售方式的转变,使得品牌经营成为可能,从而为市场转向战略的实现提供了前提条件。原有的企业销售方式往往采用的是大卖场或大商场模式,这种模式的弊端在于激烈的价格竞争使品牌产品的培养成为无根之木、无源之水。近年来,随着我国企业规模的不断壮大,专卖店模式逐渐取代大卖场模式成为当前我国大型企业的主选销售方式。销售方式的转变,一方面使品牌经营成为可能,另一方面也使企业由原来的间接面对终端市场转变为直接面对终端市场,促使企业能够更快更好地了解 and 掌握市场信息。此外,销售是生产投资的前哨,当一个企业的终端销售网络成长到一定规模时,它就将摆脱生产的地域限制,将工厂开设到销售网点较为密集的地带。

总的而言,本轮提出的市场转向战略与1997年相比,不论从企业自身的需求,或是从产业

环境上看,都要相对成熟些。因此,综合考虑上述分析,我们认为如果单从企业主体来看,此次市场转向战略成功的可能性应该要超过以往。当然,现阶段实施该战略,也存在着不少难点和障碍。

(二)市场转向战略的难点及障碍

1 资金不足。中小企业发展所面临的最大瓶颈就是资金缺乏,转做内销则面临着更大的资金缺口,因为内销需要占用的资金周期可能更长。出口加工型企业一般在拿到订单后,只要有购买原材料的资金就可以运作了,内销却完全不同。在国内,除了个别大型连锁零售企业外,很多地方都已经形成了自己的批发网络,公司要先把货物卖给批发商,再通过他们的网络进入零售市场,而批发商的货款往往要等货卖完才会支付,这样,资金占用周期就比较长。因此,资金问题对于有意转做内销而又没有便捷融资途径的中小出口企业来说,非常棘手。

2 信用缺少保证。国内企业的信用体系还不健全,商业信用往往缺乏保证,因而在内销市场上,出口企业会遇到新的困难。例如,内销时各地批发商都没有任何担保,生产商又不得不把货物交给他们,否则就无法进入市场。由于这种分散网络很难管理,一旦批发商拖欠货款,企业追款的难度很大。特别是金额比较小的货款,追索成本可能更高。因此,在不成熟的内销网络里,出口型企业往往难以适应。

3 政策支持力度差。出口与内销分别属于外贸和内贸,国家政策有所不同。例如,税收对于小企业来说是个很重要的问题。企业做出口不但可以不缴增值税,还可获得出口退税,尽管国家的退税政策时有变化。当出口企业改做内销时,不但需要缴税,而且1%的增值税还不能抵扣。此外,由于国家一向鼓励出口,有许多对出口的优惠政策,内销就没有这些优惠,对内销中小企业没有什么鼓励政策,这也会让转型后的企业面临着不少困难。

(三)我国出口加工型企业转型的总体思路

虽然,目前市场转向战略还存在着不少难点和障碍,但是市场转向战略不论从短期看,还是从长远看,都将是一项利国利民的发展战略,有利于推动我国经济增长由投资出口驱动型向消费驱动型转变。当然,出口仍将是拉动我国经济增长的三驾马车之一,其对中国经济发展的重要性不言而喻。因此,在讨论市场转向战略的同时,要切忌盲目激进、拔苗助长。综上所述,我国出口加工型企业转型的总体思路应当是:其一,要实施市场转向战略,改变传统“两头在外”的外销模式,积极推动“两头在内”的内销模式。其二,转型过程中要注意依托传统优势,而并非打倒一切,另起炉灶。制度经济学指出,人们一旦选择了某个体制,由于规模经济、学习效应、协调效应以及适应性预期等因素的存在,会使该体制沿着既定方向不断自我强化。“路径依赖”反映了历史发展对现在和将来发展的影响,任何体制都离不开一定的历史社会环境。事实上,外贸出口工型企业转型同样存在着一个类似的“路径依赖”问题,我们很难要求一个长期从事低附加值产品生产如服装、鞋等的企业短期内就转为生产高科技产品的企业,如果企业能够依托其原有的知识、技术积累,迅速实现出口产品的更新换代,这同样也应当属于转型的一种。其三,积极开拓国际新市场,实现出口阵地的转移和替代。事实上,从上文我国出口国别或地区构成的变化来看,我国的出口加工型企业已经充分意识到开拓新国际市场的重要性,并积极在实践中力行。

(四)出口加工型企业转型过程中政府作用问题的政策建议

全球经济形势的持续恶化宣告了过去以加工出口为主的我国出口加工型企业必须调整转型,这不仅是应对全球经济危机的短期措施,而且从长远看,这也是为改善我国国民经济“两高一低”结构需要长期坚持的发展战略。因此,此次经济危机对我国出口加工型企业而言,既

是严峻挑战,又是改革契机。那么,对政府而言,究竟应该怎样促使出口加工型企业更好更顺畅地转型呢?我们认为需要重视以下几点:第一,完善外贸政策,帮助外向型企业渡过难关。建议稳定人民币汇率,减弱人民币升值预期,消除次贷危机对我国出口的汇率传导机制,避免汇率成为美国转嫁危机的政策工具。同时,细化劳动密集型产品的不同技术含量和附加值含量,对纺织轻工行业的鼓励类产品进一步提高出口退税率。第二,放松银根,加大金融创新力度,增强对出口加工型企业的信贷倾斜。目前,在我国大部分企业的融资还是通过银行贷款,只有银行系统对出口加工型企业转内销提供资金周转支持,才能解决企业面临的困难。因此,政府应当要加大对中小型外贸企业资金支持力度。第三,完善财税制度,改变对外贸企业和内销企业的不公平待遇。在通过出口退税政策调整、拯救外贸企业的同时,更应该出台相关政策拯救那些在转型过程中苦苦摸索的企业。这就意味着政府不仅应当从资金上多多支持,而且还应当在市场信息等多个层面帮助企业转型升级。第四,尽快构建全国统一的市场体系,削减地方贸易壁垒,帮助转型企业加快建立和完善内销网络。习惯了定单生产经营的出口外销型企业在面对国内这个陌生的市场时,往往会惧怕陷入另一种竞争——市场营销的竞争。由于以往的销售模式,出口型企业缺乏市场营销意识,国内市场品牌、营销人才、渠道资源、产品组合、商业模式等常成为外贸型企业转型过程中迈不过的坎。

参考文献:

厦门大学宏观经济研究中心课题组:《2008-2009年中国宏观经济分析与预测》《厦门大学学报》2008年第6期。

李文溥主编:《中国宏观经济分析与预测——2007年》经济科学出版社2007年版。

国家信息中心经济预测部宏观经济形势分析课题组:《以保增长促转型为宏观调控取向防范经济下行——2009年中国经济走势预测和宏观调控对策建议》《中国证券报》2008年10月30日。

李文溥:《经济全球化及其宏观经济政策的影响》,《厦门大学学报》2000年第3期。

厦门大学宏观经济研究中心课题组:《晋江市国民经济和社会发展第十一个五年规划实施中期评估报告》,2008年。

林剑、梁树新:《民营企业出口竞争力现状分析》,《国际贸易问题》2005年第11期。

王雪坤:《我国外贸发展进入战略转型期》,《国际贸易》2006年第5期。

MF,《Financial Stress and Economic Downturns》,《World Economic Outlook》,October 2008