

民营出口企业:机遇、挑战及对策

郭松山

(山东省国际税收研究会,济南,250002)

摘要 加入WTO以后,民营经济特别是外向型民营经济将拥有更多的发展机遇,民营出口企业将成为我国外贸出口发展的生力军。本文拟对民营出口企业的发展现状及对策做一探讨,以期促进外向型民营经济更快更好地发展。

关键词 民营出口企业;挑战;信用

一、民营出口企业面临的机遇

(一)得益于国家的重视和鼓励政策,民营企业的对外开放度逐步加大,出口前景十分广阔。这主要表现在三方面:第一,政府放松了对民营企业外贸经营权的管制。自2001年7月开始,外贸经营权由审批制改为登记制和核准制。民营企业注册资本最低达到100万元,即可申请自营进出口权,这将给原来进入门槛较高的民营出口企业带来难得的发展契机。第二,政府对民营企业市场准入限制有所放松,民营企业的经营范围扩大。按照国有经济战略性调整的要求,更多的国有经济将从竞争性行业退出,这为民营经济进入创造了条件。原来禁止民营经济进入的公益性、政策性、自然垄断性产业和部门,现在有些已允许民营企业进入,如城市交通、供水等行业,在许多地区都有民营企业承包或承租经营。第三,民营出口企业的市场占有率正处于快速增长期,

民营企业出口增长潜力较大。民营出口企业数量的增多、外资企业内销比例增加而外销比例下降,将促成民营企业出口规模扩大。目前一批精英级民营出口企业,如深圳的华为、浙江的万象等,经过自身努力拼搏,已经在垄断性竞争的国际市场上站稳脚跟,且出口势头强劲增长。

(二)加入WTO,参与经济全球化,民营出口企业的外部经济环境不断得到优化。加入WTO以后,中国民营企业将充分享受世贸组织制定的非歧视性的最惠国待遇、国民待遇等权利。如按照国民待遇原则,一成员方对另一成员方在其境内的产品、服务和知识产权所有者等所提供的待遇,不低于本国同类产品、服务和知识产权所有者等所享有的待遇。由此可知,凡是对其他成员方开放的领域,也应对我国民营企业开放。随着WTO规则的实施,民营出口企业取得平等竞争地位的进程将进一步加快,民营出口

收稿日期:2002年11月

作者简介:郭松山,硕士,研究方向为产业经济与国际贸易。

企业在国际市场上将拥有更多维护自身利益的协议和规则支持。

(三)网络发展为民营企业扩大出口提供了信息平台。信息经济社会的到来加速了世界经济一体化趋势,世界市场瞬息万变,市场竞争日趋激烈,谁获得的市场信息量大,谁就能占据市场主动,抢得市场先机。过去民营出口企业由于规模小,实力弱,从事外贸时间短,经验少,消息渠道闭塞,往往要花大量时间和资源去获得市场信息,致使经营成本居高不下,经营效果事倍功半,企业陷于被动局面。网络时代的到来使民营出口企业成为最大受益者之一,网络信息方便快捷,企业只需支付极少的网络服务费,就能掌握世界各地的市场行情、需求变化等信息,并利用网络进行贸易洽谈、签订合约。网络服务节省交易时间,降低经营费用,节约交易成本,提高经营效率。在掌握信息方面,民营出口企业和“巨无霸”级的跨国公司处于同一起跑线上,民营出口企业的灵活性强于跨国公司和国有企业,因此其在利用信息效率、开发产业空间方面要优于这类企业,并表现出相对于信息更强的适应性。

(四)民营出口企业的内在素质有较大提高,综合竞争力开始走强,为参与经济全球化打下了全面坚实的基础。首先,顺应国内外经济结构调整的发展趋势,民营出口企业的部分产品结构由劳动密集型向技术密集型转变,经济增长方式由粗放型向集约型转变。目前许多民营高科技出口企业正进入电子信息、生物工程与新医药、光机电一体化、新材料等一些关键产业和重点领域,实现高新技术产业发展的新突破。这类企业对传统产业的技术改造、升级具有明显的示范、引导和辐射作用。

其次,民营企业家和企业员工的素质上升了一个新层次。靠原始积累起家的大多数民营企业文化水平较低,伴随着知识经济的到来和市场竞争的加剧,通过经受一次次的经营风险和教训,企业家们深深体会到进修文化知识和市场经济知识的重要性。经过学习财务管理知识,加强现代管理培训,

民营企业不懂财务管理的状况有了显著改善。有些领导者通过实践锤炼,还成为国内外知名的民营企业企业家,成为引领企业家本位社会出现的代表和先锋。同时随着人们择业理念的转变、企业待遇的提升,人才市场的开放又为各类人才加入民营企业提供了便利条件。越来越多的人才加盟民营出口企业,促进了企业员工素质的整体性提高,为民营企业发展外向型经济提供了人力资源保证。

(五)民营出口企业的身份障碍正在消除,政治上与其他类型企业一视同仁,政策上日益受到各级政府的鼓励、支持和重视。改革20多年来,民营经济在安排就业、增加财政收入等方面均做出较大贡献。民营经济在改革开放之初起“补充”作用,1990年代后期成为国民经济的重要组成部分,发展至今可称得上“经济功臣”,人们对民营经济的偏见和误解理应消除,对其政治地位也应与国有企业一视同仁。随着经济体制改革的深化,民营企业的社会地位得到提升。过去视民营企业为私有企业的僵化观点正逐步消除,民营企业人员符合党章规定的已被赋予入党资格。去年珠海市委向社会公开选拔国土规划局和环保局副局长,明确规定符合资质要求的私营房地产老板和在该地工作2年以上的非本地户口人员都可角逐国土规划局副局长职位,环保局副局长放宽到各类企业。这对于提高民营经济的政治地位,促进民营经济发展起到了重要作用。

二、民营出口企业面临的挑战

(一)现代企业管理制度对民营出口企业传统家族式管理的挑战。改革开放以来,民营企业从无到有、从内向到外向发展至今,可谓异军突起,日显重要。但是民营出口企业的一个普遍特点是其家族式管理。这种传统家庭管理以亲缘关系为纽带,企业高、中层管理人员多由家族成员或亲戚担任;企业资金再投入主要来源于自身资金积累,其股权结构呈现一元化和封闭化特征。

加入WTO以后,企业竞争是基于一定规则的,企业要想获得公平竞争的机会必须先符合这些规

则。民营出口企业同国外大公司相比,明显缺乏制度化、规范化的专业管理。民营出口企业内部结构不完整,企业人员掌握的经营管理知识欠系统和全面,对市场信息的了解不完善,对市场的承受能力、应变能力和创新能力较弱,易于在市场开拓、产品销售等方面受到影响。比如国外有的进口企业就规定出口产品的厂家必须要获得 ISO9000 和 ISO14000 管理体系认证。而许多民营企业限于自身管理水平,无法取得此种认证,从而影响其出口发展。一方面,企业内部管理制度不完善,阻碍了其在国际市场的开拓能力;另一方面,产权交易市场的不健全,使民营出口企业的控制权很难从创业家庭手中低成本退出,从而严重制约了它们的开放式发展空间。因此,改善治理结构、建立现代企业制度是民营出口企业迎接挑战的基础。

(二)国际信用体系对民营出口企业的挑战。市场经济是法制经济,更是信用经济。综观整个市场经济的运行,信用有着广泛的外延和深厚的内涵。信用是对一切承诺的义务履行,德国著名学者马克思·韦伯曾经详细论述了信用对于市场主体的交易行为所具有的重要意义,多次强调“信用就是金钱”,要引导企业以信用求发展。

在经济转型期,由于国内法律制度不健全,经济秩序尚未走上正轨,加之自身存在不足,民营企业几乎成为不守信用的代名词。民营企业整体信用水平较低,主要表现为民营经济中大量存在见利忘义、假冒伪劣、坑蒙拐骗、偷税漏税、欠债不还等不守信用、不讲规矩的做法。受惯性做法影响,又过于看重自身短期利益,有时民营企业不可避免地会将这些劣等手段运用于同国际客商的谈判、交货、结算等各个出口环节。无疑这些行为将极大地降低民营出口企业的国际声誉,影响企业的形象与长远发展。

相对来说,发达国家的信用体系比较完善,这些国家用 100 多年的时间才形成自己较为成熟的信用制度。马克思在其经典著作《资本论》中曾指出,一度称雄于世的英国经济之所以在 19 世纪出现衰退,

国际地位持续下降,一个重要原因在于,当时国内大量从事国际贸易的企业恶意拖欠贷款,想方设法逃废债务。由于英国企业信用水平下降,各国都不愿再与其进行贸易,最终其国民经济遭受重大损失,英国经济开始走下坡路。我国企业对信用重要性有所认识只是近几年的事情,企业信用体系有待于大力发展。在与国际信用制度对接时,民营出口企业如果违背国际惯例和规则,其信用能力就会受到国外质疑,其进入国际市场的通行证就会被国外取消。为此民营企业要接受教训,以史为鉴,时时注重讲求诚信。

(三)人才的挑战。21 世纪企业的竞争,人才竞争是关键。社会进步、科技发展以及日益激烈的市场竞争,都离不开人才在其中发挥重要作用。而人才匮乏或者说人才流失,正成为民营出口企业特别是高科技民营企业做大做强的重要障碍。这首先与企业用人观念存在偏差有关,许多民营企业用人唯亲而非唯贤,高、中层管理人员多系自家人组成。家族外的管理人员、技术人员才能得不到发挥,在工作中受到压制,外来人员有失落感,致使许多有真才实学者另谋高就,民营企业仅仅成为各类人才的跳板,却难以留住人才。

其次是企业注重人才使用,却忽略了人才培养工作。企业高度紧张的工作环境使各类人才整天疲于工作,失去与外界的信息联系,较少有学习提高的机会和安排。在科技知识日新月异的 21 世纪,民营出口企业的发展、壮大需不断进行科技创新、管理创新和制度创新,这一切均有赖于企业人才的知识更新、进步和提高。当今跨国公司就非常注重人才培养工作,摩托罗拉天津分公司即是一例。该公司每年都加大员工培训费用和继续教育费用的投入,并成立了摩托罗拉公司科协,针对不同部门、不同工种或职业的个人制定培训计划,帮助科技人员申请专利等。正是由于科技人员发挥其潜能,进行积极的创新活动,摩托罗拉公司才创造出显著业绩。据调查,公司每 1 美元培训费用可以在三年内实现 40 美元的生产效益。摩托罗拉公司的成功经验值得民营出口

企业借鉴和学习。

当前民营出口企业急需的专业人才有法律人才、科技人才和管理人才,其中尤以法律人才为重。民营企业出口产品,打入国外市场或对外投资,必须掌握出口投资对象国的市场准入条件和程序、市场开放承诺以及相关的法律和规则。另外,面对国外针对中国企业的贸易保护措施,为了减少或免受经济损失,民营企业还要学会运用法律武器进行还击,保护自己。最近垄断欧洲打火机市场多年的温州民营企业出口打火机受阻案例,即向民营出口企业敲响了警钟。温州打火机出口受阻,虽然为欧洲设置的贸易技术壁垒所引发,但我们又必须借助法律手段去应对。

(四)企业文化建设的挑战。企业文化是企业在生产经营过程中形成的,为全体员工所认同的企业精神、企业价值观、企业哲学以及相关制度规范的体系。加入WTO以后,国内外市场价格、资源、人才、技术、信息、服务等方面竞争正向整体性竞争——企业文化形象方面竞争发展。世界许多知名大公司像IBM、西门子、松下等之所以拥有特别高的信誉度,与其一以贯之的经营理念和管理思想是密不可分的。这些理念和思想已深植于大家脑海之中,久而久之,在公司内外就形成了一套自己的企业文化。

我国民营企业虽然出口势头良好,出口份额不断上升,但企业文化建设严重滞后。许多企业对文化建设重视程度较小,一味注重从出口中赚取短期利益,很少关注树立形象与品牌的战略问题。一个缺乏自身独特文化与品牌的企业难以给人留下深刻印象,其在国际市场上的谈判能力将受到削弱,长远来看这种损失会更大。如何创建企业文化成为民营出口企业应对经济全球化的又一个严重挑战。

(五)规模经济的挑战。规模经济是指伴随着生产批量的扩大,企业单位生产成本下降而收益上升的一种规律性现象。实现规模经济效益的形式很多,最基础的就是分工、协作。目前我国民营出口企业多属低层次的专业化协作产业组织,如我国具有

比较优势的服装、纺织行业即是如此,这些行业中同类出口企业数量多,但普遍规模较小。企业通过相互分享反馈信息,利用营销环节、辅助服务等降低生产成本。它们热衷于快速跟进模仿,争抢市场浪头,但不善于进行技术和产品开发,缺乏规模经济优势,因而处于不利的竞争地位,自然也难以抵御经济风险的冲击。1997年亚洲金融危机发生以后,我国大批民营电子企业出口受阻,许多企业倒闭破产就说明了这一点。

加入WTO以后,我国会有更多的民营企业进军国际市场,要想在国际市场占据一席之地,走规模经济之路是其必然选择。否则,在新一轮经济结构调整中,面对规模经济和全球化浪潮的到来,“大鱼吃小鱼”的游戏规则将把小规模民营出口企业淘汰出局。

(六)出口产品结构层次的挑战。目前世界经济正处于新一轮产业结构调整时期,发达国家的产业结构已实现向知识技术密集型转换,这种状况包括有形产品和以服务业为代表的无形产品的优化和升级。发达国家服务业产值约占其国内生产总值的80%以上,相应其服务贸易发展也异常迅速。据统计,未来20~30年间,国际服务贸易出口总额将与商品贸易出口总额相持平。

我国民营企业出口产品结构层次较低,企业生产经营范围主要限于商业、运输业、手工制造业、采掘业、餐饮业等初级加工业和一般流通业,出口产品多属服装、纺织、皮革制造、电器轻工等劳动密集型产业,技术密集型产业在民营企业中所占比重仍然较低。这种状况一是体现了我国劳动力资源的优势;二是民营出口企业自身存在缺陷,许多民营科技企业虽有发展潜力,但是缺乏相应的融资担保机制,不少高科技项目包括国家火炬计划在内,因无法获得贷款支持而胎死腹中,错过抢占高科技市场的良好机遇;三是政府对民营企业仍保留部分市场进入限制,民营出口企业尚无法经营保险、证券、电信、航空等国外具有比较优势的服务性行业。这就决定了民

营企业出口产品以劳动密集型为主,且多属国外的“利基”产品,出口产品档次低、科技含量低、附加值低。民营企业要想长期占领国外市场,提高产品科技含量是其面临的一大挑战。

三、民营企业扩大出口的对策

(一)加强管理,为民营出口企业创造良好的发展环境。

1. 政府提供优质高效服务,切实维护民营出口企业合法权益,为其营造宽松、稳定、透明的执法监管环境。首先,政府应制定和完善鼓励与引导民营投资的政策措施,落实民营企业的国民待遇。加入WTO以后,一些行业允许外资进入却限制民营企业进入,明显违背国民待遇原则,极大影响了民营企业的国内国际竞争力。今后政府应扩大民营企业的市场准入范围,鼓励民营企业经营电信、能源、交通水利等基础设施建设,以及保险、金融等允许外资进入的产业,为民营企业发展拓宽经营领域和方向。鼓励其发展与国际接轨的新兴商贸产业,如连锁商业、超级市场、物流配送中心、电子商务、仓储式商场、特许经营等。扶持民营企业积极参与国际市场竞争。其次,要加大政府审批制度改革力度,大幅度削减和调整审批事项,简化与公开审批程序。坚决取消乱收费等不合理做法,整治市场经济秩序,为民营企业参与国际竞争消除国内羁绊。

2. 设立中介服务机构,为民营企业发展外向型经济提供各类咨询服务。政府把一部分职能下放给行业协会,制订行业规则,统一质量标准,并通过行业协会的中介功能,为民营出口企业提供法律、财务、出口等方面服务,大力发展国际认可的会计事务所、律师事务所、审计所、国际咨询公司、批发配送中心、保险公司、担保公司、租赁公司、信用记录公司等中介机构。这些机构有利于提高企业的经营效率,降低企业成本,扩大出口规模。

3. 进一步实施民营企业出口优惠政策。对于通过转让经营权、出让股权、兼并重组、风险投资基金、中外合资企业基金等方式参与国有企业改革的民营

出口企业应给予税收优惠;民营出口企业发展高新技术项目应给予税收优惠;继续完善和落实出口退税政策等等。

(二)改善社会信用水平,保证良好信用关系,为民营出口企业创造最为重要的条件。信用不单纯是企业自己的事情,它与整个社会的信用发展状况息息相关,这方面有许多事情可做。例如要发展资本市场,需增加金融业的透明度,加强政府对金融业的监管力度,建立企业和个人的信用记录。政府还要大力整治市场经济秩序,净化民营经济,改变民营经济的社会形象。民营出口企业要做到洁身自好,守信用、讲规矩,努力提高自身的信用水平。

(三)发挥优势,克服不足,提高自身综合素质。

1. 按照现代企业制度要求强化企业制度管理,从人治管理向制度管理、标准管理转变。重新确定企业的价值标准、管理标准和发展目标,做到日常管理有章可循、有据可依。鼓励企业实行所有权与经营权的适当分离,大力发展职业经理人队伍,鼓励职业经理人到民营出口企业创业,最终实现企业管理制度化、规范化和科学化。

2. 企业要建立起科学的人力资源管理制度,搞好人力资源开发、应用等工作。人力资源开发主要是建立制度化的人才选拔聘任机制,选才遵循公开、公平、择优原则,举贤不避亲。人力资源的应用,关键要建立正常的人才培训、教育机制和制度化的激励约束机制。企业成立专门教育培训机构,加强员工岗位培训和继续教育学习,通过鼓励人人参与学习培训活动,致力于把企业发展成为学习型组织,增强外聘员工的满意度和社会对企业的认同感。

3. 发挥科技对生产的推动作用,加大科技投入,改善出口企业产品结构,提高产品的附加价值。科技水平代表了生产力的发展状况,民营出口企业适应性较强,应大力发展技术密集型产业,注重引进高科技现代管理手段,及时淘汰落后的机器设备和工艺流程,在新的起点上找准市场发展空间,培育新的增长点。

4. 加强企业文化建设。培育知名品牌,增强企业凝聚力。企业文化与品牌的本质内涵是以人为本,民营出口企业要通过一系列的制度约束与激励机制,充分发挥员工的自觉性,调动员工的积极性,把人的潜力发挥至极,使企业发展与个人发展相一致。企业文化要靠制度来体现和烘托,靠氛围来影响,靠细节来体现,它是建立在制度之上又具有深刻内涵的更高层次的管理,需要全体人员踏踏实实地进行积累和创建。

(四)鼓励民营出口企业改制重组,走规模经济发展之路。按照中共十五届四中全会确立的重要方针,民营出口企业应积极参与国有经济战略性调整,通过采取参股、控股、兼并收购等多种形式扩大民营出口企业规模。民营出口企业应以全球化的视野拓展企业规模,多与跨国公司、外资企业联合,力争成为大的跨国公司生产链条的某一个环节,或成为它的零部件的供应商,借以获得稳定的市场和销售渠道,相应带动民营出口企业获取规模经济效益。

(五)支持民营出口企业拓宽筹融资渠道,加快提高企业外向度。民营经济的筹融资渠道主要包括金融机构贷款、发行股票、职工筹资、境外融资等,政府要为民营出口企业融资创造条件,从政策环境上

进行支持。第一,鼓励商业银行更新经营观念,打破所有制界限,扩大对民营企业的贷款。要进一步从贷款种类、规模、资金结算等方面为民营出口企业提供更优惠的条件和方便快捷服务。第二,政府部门应帮助民营出口企业尽快成功上市融资,充分利用已有的在A股、B股和创业板上市条件,迅速扩大规模,以信誉和业绩赢得客户的支持和信赖。第三,在债券及社会融资方面,国家应在政策上放开,允许民营出口企业发行自己的债券,并允许流通转让。第四,引导民营出口企业实施融资“走出去”战略,加强与国外金融机构的联系,争取国际金融机构的支持。

参 考 文 献

- 1 李有明. 民营企业应对“入世”的思考. 福建经济,2002,(3)
- 2 刘青. 私企如何面对出口竞争. 改革与理论,2002,(3)
- 3 WTO与中国私营经济发展——刘光溪博士演讲录. 广东经济,2002,(1)
- 4 湛中维,易丽昆. 民营企业如何留住人才. 改革与理论,2002,(1)
- 5 何圣东,王明琳. 从家族式管理走向现代管理. 改革与理论,2002,(3)
- 6 余昌森. 努力营造有利于民营经济发展的体制环境. 中国党政干部论坛,2001,(3)

Export – oriented Private Enterprises: Opportunities, Challenges and Resolutions

Guo Songshan

(International Taxation Research Association of Shandong Province, Jinan 250002, China)

Abstract: With China's entry into WTO, private economy especially those enterprises that are export-oriented will gain great opportunities, and they will face great challenges as well. This paper intends to put forward some resolutions to the challenges by investigating the present status of private enterprises so as to accelerate the development of export-oriented private economy.

Key words: export-oriented private enterprises, challenges, credit