

加入 WTO 后我国化纤企业的对策

仪征化纤股份公司经济研究中心 朱源龙

今年以来,随着朱总理访问美国,中国加入世界贸易组织的问题再度成为国内外关注的焦点。本人认为,无论从当前全球经济一体化的趋势,还是我国改革开放的需要来看,中国加入世界贸易组织是大势所趋。现在国内对此议论纷纷,其纷争主要在于加入的时机和代价。对于中国加入世界贸易组织应当付出多大的代价,本人缺乏对国民经济整体的研究,不敢随便加以评论。至于什么时间加入世界贸易组织,就我个人的观点,早一点加入比晚一点加入更加有利。因为,从原先的“复关”到现在的“入世”,中国先后同有关国家和地区进行了 13 年的谈判,作出的让步越来越大,可见时间拖得越久,这些国家和地区的对中国的要价就越高;另外,我们担心加入世界贸易组织将冲击国内产业,似乎中国的产业只有始终在政府的保护下才能生存和发展。但是事实上,自从 1992 年上一轮中国“复关”热以来的 7 年中,我国的国有企业仍然路途坎坷,困难重重,以至到现在一些在国内堪称“巨无霸”的特大型企业集团还仍然要国家的保护,被国外嘲笑为患巨人症的低能儿。因此,我国企业对于加入世界贸易组织没有必要怀恐惧心,但是也不能掉以轻心,应当有所准备,以应对中国加入世界贸易组织以后可能对我们企业造成的冲击。下面我想就这个方面谈一些个人的看法和建议,供各位领导参考。

一、我国化纤行业同海外同行相比存在明显的不利因素。

前面已经有领导同志就中国加入世界贸易组织对中国化纤企业可能产生的影响,进行了很精辟的分析。原则上是有利也有弊。因为化纤行业处于石化—纺织产业链的中间。因此,从世界贸易组织促进贸易自由化的

原则分析,无论是降低关税,还是逐步减少和取消数量限制,对于化纤行业都具有双重作用,例如,在产品关税下降、进口同类产品对我们冲击作用加大的同时,我们的原料进口关税也将下降,有利于我们降低原料成本。关键在于我们的产品如何在市场上增强综合竞争能力。但是很不幸,我国的化纤企业综合竞争能力比较弱。具体表现在以下方面:

1、宏观政策环境

国有化纤企业的税收水平高于国内的外商独资和合资企业。这些合资或独资企业可以享受外资企业免二减三等税收优惠政策,使国内化纤企业在与之竞争的过程中处于不利的地位。

中国化纤产品、原料及设备的关税水平普遍高于国外。因此国内化纤企业进口原料、设备和备件时,成本高于国外同行企业。国内企业引进一美元的设备需比台、韩同行多付出 16.1% 和 19.5% 的投资(表 1、表 2)。

表 1 中国、台湾和韩国税率比较(96 年,%)

		中 国	中国台湾	韩 国
进口关税	石脑油	6	0	1
	对二甲苯	8	5	5
	精对苯二甲酸	16	1	8
	乙二醇	14	1	8
	CPL	9		
	AN	10		
增 值 税		17	5	7

表 2 中国大陆、台湾省和韩国设备进口费用比较
(以进口 1 美元设备为例)

序号	费用项目	中国大陆		中国台湾		韩 国	
		费率 (%)	费用 (美元)	费率 (%)	费用 (美元)	费率 (%)	费用 (美元)
1	到岸价加保险		1.0000		1.0000		1.0000
2	海关关税	10	0.1000	5	0.0500	0	0
3	增值税	17	0.1870	5	0.0525	7	0.0700
4	其它费用※	4.4	0.0440	4.4	0.0440	4.4	0.0440
5	设备费总计		1.3310		1.1465		1.1140

* 包括国内运杂费、外贸手续费、银行财务费和海关监管手续费。

一些国家和地区为了促进产业升级,规定在技术更新及新产品开发等领域的投资可以部分抵扣所得税,使我国化纤行业产业升级的步伐慢于国外同行。例如台湾规定,一个企业如果在自动化设备或技术;研究与开发、人才培养及建立国际品牌形象等方面投资,就可向政府申请用投资额的5%—20%冲抵所得税,当年度不足抵减时,可以在以后四年度内抵减。该项投资抵减,其每一年度可以抵减总额以不超过该公司当年度应纳税额的50%为限。但最后年度抵减金额,不在此限。

东南亚一些国家为了吸引外资,对日本、台湾和韩国等国家和地区在当地的投资给予非常优惠的税收政策。其中相当一些就是化纤企业。例如台湾华隆在马来西亚、东帝士在泰国的投资等等,这些企业在当地享受5—7年的免税优惠,其产品的价格竞争力自然大为增强。

国内企业的融资方式相对较少,也缺乏灵活多样的银行支付和结算手段。除限行贷款外,发行债券和企业上市的手续比较复杂,受行政性的额度限制。在银行支付方式上,缺少境外一些国家和地区,由出口国家或地区的银行提供的担保,可以开具30天—90天不等的信用证。

现行投资体制限制了企业的发展。我国企业投资审批手续复杂,往往使企业错过投资的最佳时机。另外,由于条、块分割,国家在审批项目时还要考虑各地区、各部门的利益平衡,而否定一些对企业发展非常有利的项目,限制了企业的发展。

企业经营者缺乏必要的监督和激励机制。

2、市场环境

国产化纤产品市场面临各种形式进口产品的低价竞争。包括正常的来进料加工,变相走私和低价倾销。

国内化纤原料供应不足,需要大量进口。由于中国化纤原料工业的发展滞后,国内化纤原料供应不足,需要大量进口,受国际石化市场波动影响明显,增加了化纤企业的经营风险。

3、化纤行业自身存在的不足。

结构不合理。国内化纤行业上下游不配套,原料发展滞后于聚合,聚合又滞后于抽丝,而抽丝又不能满足纺织工业的需要,因此每年大量进口化纤原料及产品。结构不合理还反映在地区布局分散,条块分割现象严重,因此造成整厂规模偏小。

化纤企业的资本金不足,致使财务费用高。企业的资本金只有

20%—30%，有的甚至没有资本金，企业债务负担沉重，财务费用高，经营风险极大，一旦遇到金融动荡，企业将负出沉重的代价。

劳动生产率低。化纤企业必须负担沉重的社会服务功能，用工规模是台、韩同行的8—10倍，虽然，台、韩员工的平均工资是中国大陆的8—10倍，但由于还有相应的社会福利和管理费用等支出，因此实际劳动力成本高出台、韩。

技术创新能力不足。由于投资、内部管理和激励机制等方面的问题，我国化纤企业工程开发能力较弱，新项目以成套引进为主，投资成本高；工艺改进和产品开发也很薄弱，企业缺乏长期稳定发展的后劲。

当然化纤工业存在的先天不足有些本来也是国家在经济转型过程中不可避免的，但是毕竟造成了我们在竞争中的劣势。

二、积极争取公平竞争环境，维护我国化纤企业合法权益。

1、积极向政府建议适时调整对外经济政策。

在目前情况下可以积极建议政府适当调整对外经济政策，按照产业政策严格控制外商独资和控股的常规品种化纤项目；同时应适时调整对外资企业的优惠政策以及对加工贸易的优惠政策，尽早实施化纤产品“以产顶进”政策，使得国内化纤企业能够在平等的条件下进行竞争。

我国化纤企业在“入世”后受到进口冲击是必然的，但是具体以哪些方式以及可能达到什么程度，事先难以预料，因此，化纤企业要密切关注有关情况，及时通过各种途径向政府有关部门反映，并且提出有关建议。

2、充分利用国家扶持国有企业的优惠政策。

国家为了是国有企业扭亏脱困，在当前已经并还将出台一些扶持国有企业的优惠政策，这对于提高化纤企业的竞争力是很好的机会，例如我们一些化纤企业已经实现的重组上市，发行企业债券，正在实施的对高新技术项目的贴息贷款，正在试点并将进一步推行的“债转股”，都是我们化纤企业调整资本结构、降低资产负债率的好机会。

同时我们也可以向政府积极建议：设立化纤产业发展风险基金，适当降低增值税和所得税水平，促进我国商业银行提供信用证等。在降低化纤进口关税的同时，降低主要化纤原料的进口关税，或对一些重点化纤生产企业的原料进口给予优惠。对进口不能国产化的化纤设备给予税收优惠，同时建议实施对技术改造、新产品开发的投资，进行部分抵扣所得税的政策。可以建议政府按照既定的产业政策，对化纤行业的发展给予高度重

视,对老化纤生产基地的结构调整、产能扩充、原料配套提供政策优惠,允许其跨行业、跨地区实行兼并、联合和产能增设。呼吁国家尽快建立使企业家脱颖而出的机制,使企业经营者既受到必要的监督,又得到应有的奖励。

3、充分运用国际贸易惯例,有理、有利、有节地对付境外产品的不正当竞争。

切实开展反倾销工作。同政府部门多沟通,促使有关方面加强力量,及时受理企业反倾销申诉案,加快反倾销工作的步伐。同时要做好反倾销的应诉准备,保护自身合法权益。

当境外产品在特殊情况下(如1997年爆发的亚洲金融危机)造成对我国化纤企业的严重损害时,可以呼吁政府采取紧急措施予以保护。

利用中国“入世”的机会,在政府政策支持下,寻求化纤产品的扩大出口。

4、继续呼吁政府打击走私。

打击走私是保护我国化纤企业免遭不公平竞争的根本,虽然在中国“入世”后,关税将逐年下降,但是17%的增值税仍然对走私份子具有很大的诱惑力。因此,化纤企业应当自律,不买私、用私,同时要及时将各种形式的走私动向反映给海关,协助打击走私。

三、从根本上提高化纤企业的竞争能力。

我国化纤企业产品在市场上缺乏竞争能力,主要表现在“价格、品种、质量、服务”等方面。要从根本上提高我们的竞争能力,也就是如何降低价格,开发新品种,提高质量和做好服务的问题。总体上应当调整结构,包括资本结构和产品结构。这方面有些是企业自身可以办到的,但有的必须有政府的支持。

1、努力降低投资成本。

这是产品价格竞争力的根本之所在。现下正是“十五”规划时期,对有市场需求、自身有一定技术优势的产品,新建和改扩建一些项目,对这些项目必须严格控制总投资,这样就可以从整体上降低企业的投资成本,特别是进行原有装置的增容改造,降低总投资成本的效果比较明显。

另外,在政府的支持下,进行破产兼并,也可以达到低成本扩张的效果。但是对兼并的对象必须从总体经济效益进行认真考察,不能搞政府行政命令的“拉郎配”。

通过这种方式来降低投资成本的关键在于投资决策的正确性。企业需要建立行之有效的科学决策程序和方法,不出现重大失误,减少一般性失误。

2、大力推行技术创新。

产品开发和提高质量都必须依靠技术创新。我们有相当一部分化纤市场丢失于产品的开发,其中包括化纤织物的开发。技术创新无论对于大企业、还是中小企业都同样可以有所作为,关键是认识上的重视,建立激励机制。从基础理论研究到新产品开发,化纤企业可以根据自己的情况和特点选择攻关目标。

应当看到,在即将来临的 21 世纪,化纤生产技术也会出现飞速发展。除了我们已经了解到的新技术、新工艺、新设备和新产品,世界化纤技术肯定将不断创新。一些生产成本很高的特种化纤和功能性化纤产品,是否会大大降低了成本同传统的化纤产品争夺市场,是否会有新型化纤来替代现有的化纤? 如果,我们不能在技术创新方面有所突破,同世界同行之间的差距将越来越大,就更谈不上在市场上失去保护后的竞争了。

3、加强企业管理。

企业应加快进行内部改革,强化内部管理,精简管理机制,进行人员分流,提高劳动生产率。投资和技术创新本身就含有企业管理。企业日常生产经营活动中其管理的重要性各位领导比我清楚,管理在降低单耗和成本,提高产品质量等方面都具有关键的作用。在企业的营销管理方面,我们化纤企业同国内其它行业一样,长期计划经济的影响使我们还不太适应市场经济。这就需要我们加强对市场的研究,对营销管理的研究,制订正确的营销策略,明确自身产品的市场定位和定价策略,建立必要的市场网络,采取有效的营销措施,加强产品售后服务,建立有效的营销激励机制。

4、加强信息工作,开展政策研究。

一九九九年八月二十八日