

上海对外 经济调查

复旦大学世界经济系调查组

SHANG HAI
DUI WAI
JING JI
DIAO CHA

复旦大学出版社

上海对外经济调查

1911/12
复旦大学世界经济系调查组

复旦大学出版社

上海对外经济调查

复旦大学出版社出版

新华书店上海发行所发行

复旦大学印刷厂印刷

字数 60 千字 开本 787×960 1/32 印张 3.5

1986 年 4 月第一版 1986 年 4 月第一次印刷

印数: 1—3,500

书号: 4253·020 定价: 0.65 元

目 录

前言	1
一、关于上海开展补偿贸易的情况调查	3
二、改革经营管理体制，提高出口商品 的经济效益 ——关于上海地区肉用鸡出口的调查	20
三、上海市引进技术和进口设备的情况 调查	37
四、关于上海劳务合作的调查	57
五、上海对外承包工程潜力的调查	70
六、上海中美合资企业的调查	35

前 言

上海在我国对外经济关系中占有举足轻重的地位，自从党的十一届三中全会制定对外经济开放政策以来，在我国对外贸易、引进技术、利用外资、对外劳务合作等活动日益蓬勃发展的新形势下，上海面临着许多新的课题，取得了许多新的成就，积累了不少经验。所有这一切，对于我们生活和工作在上海的经济学人来说，是实行理论和实践相结合，把教学和科研推向一个新的境界，为我国社会主义四化建设作出应有贡献的极好机会。这本小册子就是本系师生在上海市对外经济贸易委员会和其他有关部门的支持与指导下就几个有关的对外经济关系问题进行调查的成果。我们试图在调查中提供第一手的实况资料，也综合各方面的见解，并根据自己学习的心得，对有关的政策、体制、法制等提出粗浅的建议。

定期进行社会经济调查，是我系专业教学计划的一个重要组成部分。两年来对上海外经外贸工作的调查，确是对我系师生大有裨益，由此既

加深了对中国国情和党的有关方针、政策、措施的了解，又提高了师生走理论联系实践道路的自觉性和锻炼了分析表述问题的能力。所以这本小册子也是有关我们教学改革初步成果的一个汇报。

借这本书出版的机会，我们对始终热情支持我们教学科研工作的上海市对外经济贸易委员会和其他有关部门谨致谢意。这些调查是在汪熙教授指导下进行的，先后参加这些调查的教师还有陆伯辉、庄起善、方永楚、朱立纲、李捷理、张中越、潘振民、陈伟恕、王战、韩汇源、蒋泽麟、傅维华、胡涵钧等同志，最后在编辑成册时由胡涵钧同志协助其事。

陈观烈

1985年2月

关于上海开展 补偿贸易的情况调查

为了发展我国的对外经济关系，上海市自1978年以来，开展了一百多个补偿贸易项目，取得了较显著的效果，但也存在一些问题。为了总结经验，以利于更好地开展补偿贸易的工作，复旦大学世界经济系七九级的37位同学，结合教学实习，在上海市进出口办公室的支持下，对有关情况作了调查。在调查中，他们先后访问了市、郊区的一百多个企业单位，并在有关局、公司和工厂举行了多次座谈会，访问对象有560余人次。根据调查材料，写成了单位及行业调查报告109份，共30余万字，另编制了几种基本统计资料，本报告就是在这基础上编写的。

一、概 况

1978~1981年，上海市补偿贸易的项目根据申请，经批准的共有116个。这次重点调查了98个项目。截至1982年6月底，98个项目的全部补偿金额共4,911万美元，引进设备共4,983台。

通过补偿贸易已偿还 2,251 万美元，占应补偿金额总数的45.8%。签约的客商共84家，其中香港46家，日本33家，美国2家，英国2家，西德1家。

二、效 果

开展补偿贸易对提高上海工业生产的经济效益起了一定的作用，其效果是显著的。具体表现在以下几方面：

(一)引进关键设备，加速技术改造，实现了内含扩大再生产。

补偿贸易可以在对进口设备延期支付外汇或分期支付外汇的条件下，针对行业与工厂原有设备的特点，根据缺啥补啥的原则，引进关键设备，加速技术改造，提高生产能力。上海市在补偿贸易项下引进的近五千台机器设备，除了个别情况外，大多数是比较先进和适用的。有的填补了空白(如集装箱制造设备)，有的促使技术和产品升级换代(如计算机控制激光照相排版)，有的结合配套设备大大提高了生产能力，扩大了出口，有的已开始逐渐由劳动密集型产品向技术密集型产品过渡(如某些手工业和纺织工业的产品)。在引

进的基础上，通过消化，逐步把国外的先进技术转化为我国自己所有。如郊县一个呢帽厂引进48台制呢机，经过消化，改制了300台，生产的产品可达到出口要求。有一个无线电厂根据引进设备中的测试仪器的原理，自制综合测试仪及高频扫频仪各18台，效率比原设备提高40%，节电85%。在98个项目中，据不完全统计，有20个项目对引进设备进行了消化，大多收到较好的效果。有的项目在引进设备的同时还引进了较先进的企业管理方法。

补偿贸易主要是以内含扩大再生产来提高经济效益的。在98个项目中，有土建工程的仅31个项目，其余项目基本上是对原有设备作部分的改造、调整或更新。就是有土建工程的项目，土建规模也不算大。如出口额在400万美元以上的10家补偿贸易工厂中，有5家新增建筑面积总计仅17,020平方米，另外5家没有新增任何建筑面积。补偿贸易为上海走以内含为主扩大再生产的道路开辟了有效的途径。

(二) 提高了劳动生产率，开发了新产品。

补偿贸易引进的设备投产后，使有关工厂的劳动生产率都有显著提高，比引进设备以前平均增长224.5%(据23家工厂的统计)。有一个工厂

引进树脂按键注塑机后,人均日产量提高 10 倍以上。由于劳动生产率的提高,产量有显著的增加,质量也有改进。手工业局所属工厂,1981 年服装产量增加 3,400 余万件,尼龙伞增加 27 万余打,涤纶花增加 42 万余朵。纺织局引进的 22 个项目中,促使质量有显著提高的有 14 个,有的还获得国家银质奖。若以每一项目投产前与投产后的年度产值相比较,上海整个补偿贸易共新增产值近 3 亿元。引进较先进的设备还为开发新产品创造了条件。有 48 个厂在实行补偿贸易以后,开发了 250 个新产品。某丝织厂原有的产品单调,现在开发了 50 多个新产品,达 100 多个规格,使产品升级换代,面貌一新。新产品的开发,使上海的产品结构开始有了变化。

(三) 为国家提供了新的税利。

由于新增加了生产能力,补偿贸易项目在规定免税期结束后,一般都能为国家提供更多的税利。如手工业局系统实行补偿贸易后,每年可为国家提供 1,300 余万元新税利。某丝织厂引进设备占全厂设备总额的 44%,但该项设备所创造的利润占全厂的 64.5%,引进设备以后,该厂年度利润增加 40% 以上。据统计,1978~1981 年补偿贸易项目共实现税利 6,000 余万元,是所有项目的

国内配套金额(4,884万元)的123%，即每投放配套金额1元，可得税利1.23元。这个比例接近上海轻工业提供税利的水平(1.48元)。

(四) 带动了出口贸易。

补偿贸易一般以产品返销或以加工费收入作为对进口设备和技术的抵偿，因此，它必然会带动出口。如某玩具厂根据合同以返销产品的15%偿还设备，不仅在一个月內偿清进口设备费用，一年之内还创汇18万美元。某针织厂开发的新产品，创汇率比一般品种提高60%。在正常的情况下，补偿贸易以产品返销偿清进口设备后，仍是推动出口的积极因素。如郊区的一个服装厂提前三年偿还国外设备价款50余万美元后，其产品仍保持出口兴旺的势头。据初步统计，1978~1981年98个补偿贸易项目的返销出口总额是补偿总金额的2.6倍，那就是说，通过补偿贸易，每进口1美元的设备带动了2.6美元的出口。

(五) 扩大了劳动就业。

补偿贸易常常会导致生产流水线的建立或健全，甚至导致新厂的建立，因而它能为劳动就业创造条件。如手工业系统的29个项目，提供就业岗位960个左右，某服装厂一个厂就新增人员863

人 据统计，经营补偿贸易，新增工人的有 35 个厂解决的劳动就业人数近 9,000 人，这还不包括农闲时的农村临时工

三、问 题

上海的补偿贸易虽有上述的一些效果，但是近年来它的发展却呈现下降的趋势。其原因是多方面的。国外近年来利率上升，市场萎缩，对补偿贸易确有一定影响，但是国内在政策、措施、做法以及部门之间的协调等方面也存在一些亟待解决的问题。

(一) 工贸关系问题。

补偿贸易从业务程序来讲大体分为两个既有区别而又紧密衔接的阶段，即生产与贸易。由于我国生产单位一般不经营外贸，这两个阶段分别由工、贸两个单位经办。而工与贸从中央到地方各属两个不同的系统，各有各的任务、计划指标和业务重点。因此这两个阶段往往由于联系不够，造成阻隔，甚至相互矛盾。有的工厂叹苦经说，国际市场瞬息万变，外销价格不掌握，市场需求不了解，不能主动安排生产。外贸方面则觉得，补偿贸易大多是“小儿科”，手续费微不足道，而

工作量却很大，责任又很重，存在着“没有搞过试试看，沾上手甩不脱，办了一个不再干”的思想。工贸之间互相扯皮的事时有发生。

（二）政策贯彻问题。

由于现有的管理补偿贸易的条例不够具体和完善，在补偿贸易过程中，出现了“无章可循”的情况。当然，“有章不循”的情况也是存在的。

比较突出的是税收负担问题。按规定，凡属补偿贸易项目，在补偿期间可以免税，但来料加工项目，则只免税三年。事实上，补偿贸易和来料加工常常是同时发生、互相结合的，因此就出现了究竟按哪一个标准免税的问题。如某丝织厂补偿期为七年，但按来料加工标准只能免税三年。这样，税收负担就有四年的差别。又如产品返销，由于国际市场的竞争，利润率一般比内销为低。在免税期间，这个问题还不突出，一旦免税期满，外销就不如内销了。因此，工厂在免税期满后，往往就失去了继续外销的兴趣。税利是补偿贸易中的一个重要的杠杆，它究竟对补偿贸易起鼓励还是抑制作用，这是一个政策问题。外汇留存和职工奖金问题也比较突出。根据规定，实行补偿贸易的工厂，可按一定比例留存外汇，以备工厂购买设备的零配件、培训技术人员和进行技术交

流之用。但是，实际的情况是，工厂留存的外汇，使用时要经过主管领导部门审批，多数是“存”而不用。这自然会挫伤工厂的积极性。关于职工奖金，根据规定，凡创汇多、盈利高的企业，“工资奖金和福利可适当增加”。引进设备的流水线，操作紧张，质量要求严格，劳动强度一般比较高，理应增加一些奖金。但奖金却未按规定落实，没有体现多劳多得的原则。工人认为“吃力不讨好”，有些在补偿贸易引进的流水线上劳动的工人由于奖金问题得不到合理解决，要求调离工作岗位。

此外，官僚主义的拖拉作风也给补偿贸易的开展带来了一定的困难。企业单位的业务直接与海外市场的信息相关，它们希望上级或有关部门对业务的洽谈、项目的审定、合同的批准等作出敏捷的反应。但有时事与愿违。有的补偿贸易项目审批时间竟拖了将近半年，使生意几乎告吹。由于层次多，效率低，影响到企业对国外市场的灵活反应，因而削弱了竞争力。

（三）引进设备问题。

在引进设备方面，以下两种情况比较突出：

第一，有的企业有“捞一票”的思想。企图借补偿贸易在本厂设备更新上打一个“翻身仗”，引进设备，越先进越好，结果，不能充分利用，造

成浪费和损失。还有一些企业借补偿贸易引进一些不必要的物品。如有个丝绸印染厂在引进设备项下，非固定资产的低值易耗品及消费品（地毯、面包车、凳子等），竟占44%。

第二，由于没有经过认真的咨询和调查研究，上当受骗，引进了一些过时的设备。如某金属餐具厂引进了8台三、四十年代的旧设备，至今还有4台堆在仓库里。有个别厂引进的设备，其性能反而低于国内同种产品。

（四）合同问题。

由于缺乏签订合同的经验，我方往往吃亏，蒙受损失。较普遍的情况是：

1. 条款不严密。如某妇女用品厂与外商签订合同时，由于在返销商品的数量、质量、规格等条款上词句不够严密，外商就对返销产品随意挑剔、削价、减少订货。据该厂反映：除工资、奖金还能自主以外，其余的生产活动在很大程度上都受制于外商。

2. 缺少必要的条款。如某工艺美术厂在与外商签订合同时忽略了保证提供来料的条款。结果，外商停止供应来料，使该厂年产值下降了20%，40余人停工待料。由于缺少必要的条款，也导致外商拖延甚至不提供进口设备的零配件或不

提供技术服务。有的厂因外商不及时供应零部件，只好将两台机器并为一台使用，大大影响了设备利用率。在郊区13个项目中就有9个项目的生产经常受到零配件不能及时供应的威胁。

（五）可行性研究问题。

补偿贸易既涉及到以本国工业水平为基础的机器设备与技术的进口，又涉及到以世界市场为对象的返销产品的出口，其中存在着各种经营风险。因此，事先必须作较周密的调查和预测，进行可行性研究。由于缺乏经验，也由于对情况估计不足，这一步没有做好，使一些项目得不偿失。如有些项目因对三废估计不足，投产后被迫停工，只得借外币贷款偿还；有的因事先对土建工程规划不周，设备进口两年，安装厂址还不能落实；还有一些项目，设备进口后才发现原有厂房容纳不下，只得临时改建厂房或将设备移至他厂。

有些项目因事先没有对返销产品的适应性进行认真分析研究，事后发现产品返销市场过于狭窄，或质量达不到国际市场的要求，或受国外配额的限制，因而产品滞销，补偿有困难，只好负担利息，由银行垫还。

有些项目因事先没有对本厂技术水平、经营管理水平作实事求是的分析和估计，造成设备进

口后，无法投产和不能充分利用，而这原来就应该是可行性研究中的一个重要项目。

（六）多头竞争问题。

有些企业常常为了本企业的局部利益，在外商面前任意“放盘”，从而形成多头竞争的局面。有个仪表系统的工厂为外商加工收音机，就因为外地“放盘”竞争，被迫将加工费由每架 1.846 港币降为 1.6 港币。另一个手表工厂也由于同样的原因，被迫将每只表芯的加工费由 0.28 美元降为 0.19 美元。纺织系统有两家工厂看到某服装厂为外商加工睡衣袋搞得很得法，就以停止供料相威胁，也要求参加这一补偿贸易，结果重复引进两条流水线。由于出口配额的限制，3 个厂都开工不足，设备不能充分利用。象这样竞争的结果，只会使“肥水外流”，使国家遭受损失。

四、建 议

补偿贸易作为利用外资的一种形式，也同其他形式一样，有它自己的特定的缺点（如成本高，外汇风险，返销产品不易控制，外商毁约等），但是这些缺点有的是在政策上和技术上可以防范和避免的，有的则是我们利用外资必须付出的代价，