

●程 光

利用影子价格理论指导大型钢铁企业创汇策略

随着经济体制改革的深入,企业经营机制的转换,企业正在被逐步推向市场。大中型钢铁企业作为国民经济的骨干力量,正经历着前所未有的市场竞争考验。以宝钢为例,按既定的工程设计,原材料、维修备件主要依赖进口,巨额外汇消耗历来靠国家计划配汇。向社会主义市场经济转轨过程中,这部分外汇逐步过渡到由自我平衡解决。钢铁制品创汇无非来源于两个市场,国外市场可采用产品纯出口、进料加工、来料加工等方式,国内市场创汇主要是以产顶进,即以外汇结算的替代进口的国内钢材销售,但由于市场价格、税收政策、结算周期等因素差异,使得创汇方式选择成了一个非常复杂的问题。本文介绍一种以影子价格理论指导钢铁企业创汇的策略,选择宝钢为实例,虽然有一定的特殊性,但对于大中型钢铁企业特别是外向型企业具有普遍的指导意义。

一、影子价格——一个有力的工具

对有限的资源进行最佳的配置,以获取最大收益,这是企业经营管理的中心问题。大型钢铁企业首先要满足国家统配资源,其次安排国内外两个市场的自销资源量,再次在各种创汇方式之间配比有限的资源以获得最大创汇效益。配比资源的依据是什么呢?影子价格理论是解决这一问题的有力工具。影子价格需要研究解决两个问题:一是在给予一定资源条件下,如何取得最大的效益,确定目标函数以求效益的最大值;二是已确定一定任务,在资源的分配和使用上如何达到最节约。利用影子价格理论可以对创汇产品的价格进行调整,安排创汇资源的合理流向,还可以指导对有关部门的业绩评价并以此影响其部门行为,以达到制定企业最佳创汇策略之目的。

由于国内经济增长速度的加快,国内钢材市场价格开始上扬。与此形成鲜明对照的是,由于苏联、东欧等国大量推销钢材,国际钢材市场价格则一跌再跌。以1992年平均价格为例,钢坯出口价格(FOB)为215美元,热轧板卷为325美元,冷轧板卷为450美元,钢管为435美元,而同类产品国内以产顶进价分别为211美元、346美元、516美元、520美元。

可见,国内以产顶进价格大大高于产品出口价格。但是,不能简单地利用上述价格高低来决定企业创汇资源流向,而应利用影子价格理论对产品出口价格进行调整。以下各种调整,都是针对钢铁企业角度而言。

1. 考虑出口产品退税的政策。

为了鼓励产品出口、增加产品在国际市场的竞争力,国家实行出口产品退税政策,即按产品出口FOB价格退还企业已经上缴的产品销售税金。以产顶进不属于产品出口,故没有退税收入。考虑了退税因素后调整出口产品的实际价格水平见表2。

2. 考虑进口原材料免税政策。

富铁矿属于国内紧缺资源,国家为鼓励矿石进口,对进口矿石免征关税,仅计征3%的

产品税。如果进口矿石加工成钢材再出口，进口矿石可以保税，即由海关确认资源已复出口后，进口产品税亦可免缴。按宝钢目前各工序成材率水平测定，钢材耗用矿石综合系数为1.5吨。因此，出口产品的矿石单位成本水平较国内销售成本水平要低 $1.5 \times 3\% = 4.5\%$ ，大约合1.7美元。经调整后的出口产品实际价格水平如表2。

3. 考虑企业留汇政策。

由于产品创汇方式不同，企业创汇留成比例差异很大，且有额度与现汇之分。具体分配比例见表1。

表1：创汇分成比例表

创汇方式	地方留成		中央提成		企业留成	
	平价	议价	平价	议价	额度	现汇
(1) 单纯出口	10%		20%	30%		40%
(2) 进料加工	10%		20%	30%		40%
(3) 来料加工	10%		10%		80%	
(4) 以产顶进						100%

单纯出口、进料加工、以产顶进，企业留汇形式为现汇。来料加工仅能留额度。单纯出口及进料加工，企业要将创汇额的60%上交国家。其中30%为平价调出，30%为议价收购，即按影子汇率配套人民币给企业。按影子汇率与官方汇率牌价差为一个美元额度1.5元人民币计，企业产品出口与国内以产顶进相比，吨钢换汇损失为： $1.5 / (5.5 + 1.5) \times 30\% = 6.4\%$ 。因此，应对产品出口的实际价格水平进行调整见表2。

表2：内外销价格对照表（单位：美元）

产品名称	产 品 出 口						以产顶进 市价
	市价	出口退税	原料退税	换汇损失	结算周期	影子价格	
钢坯	215	$215 \times 8\%$	1.7	$-251 \times 2.5\%$	$-211 \times 2.1\%$	224.1	211
热轧	325	$325 \times 14\%$	1.7	$-325 \times 2.5\%$	$-346 \times 2.1\%$	356.8	346
冷轧	450	$450 \times 14\%$	1.7	$-430 \times 2.5\%$	$-516 \times 2.1\%$	493.2	516
钢管	435	$435 \times 14\%$	1.7	$-435 \times 2.5\%$	$-528 \times 2.1\%$	475.6	528

4. 考虑产品结汇周期。

产品出口按国际惯例结算，从钢铁制品装船离港到出口方收到货款，结汇周期大约在25天上下。而国内以产顶进销售，根据目前外汇管理局的规定，要在用户将货款汇到出口方

后，才能正式签订合同并准备组织生产。钢铁行业是大工业生产，要将销售合同组批并形成生产合同后才能投料生产，其生产周期大约为2~3个月。如果银行贷款利息为8.64%，则国内以产顶进销售可多得利息收益 $8.64\% \times 3/12 = 2.1\%$ 。出口产品的实际价格水平应调整如表2所示。

表2是根据影子价格理论，对出口产品价格进行一系列调整之后的结果。不难看出：单纯从价格水平角度考虑，钢坯产品应以出口销售为主，而热轧产品、冷轧产品、钢管产品则应以国内以产顶进销售为主。

二、具体应用的两个通用公式

宝钢生产每年耗用外汇之巨，在短期之内不可能依靠国内外汇调剂市场解决。因此，宝钢必须面向两个市场——国际市场和国内市场，通过其产品创汇来解决宝钢生产所需外汇平衡问题。考虑上述诸因素，根据影子价格原理对出口产品价格实际水平的调整，为企业制订产品创汇策略提供了一个有力工具。但上述仅是阐述了一般性的调整思路，对于不同行业、具体的钢材品种、规格可按下述公式计算其影子价格：

1. 出口产品的影子价格。

当出口产品的成交价格高于其影子价格时，产品出口销售。否则，将其资源在国内以产顶进销售。

设： P_e ——出口产品国际市场价格

P_{es} ——出口产品的影子价格

P_d ——以产顶进销售价格

P_{ds} ——以产顶进的影子价格

R_t ——出口产品退税率

R_e ——汇率差异率

V ——吨钢进口矿石产品税额

R_i ——以产顶进预付款利息收益率

得：

$$P_{es}(1 + R_t - R_e) + V = P_d(1 + R_i)$$

$$P_{es} = P_d \times (1 + R_i) / (1 + R_t - R_e) - V / (1 + R_t - R_e)$$

当出口产品国际市价(P_e) \geq 出口影子价格(P_{es})时，产品出口销售；

当出口产品国际市价(P_e) $<$ 出口影子价格(P_{es})时，以产顶进销售。

2. 以产顶进的影子价格理论。

同理可得以产顶进的影子价格如下：

$$P_{ds}(1 + R_i) = P_e(1 + R_t - R_e) + V$$

$$P_{ds} = P_e \times (1 + R_t - R_e) / (1 + R_i) + V / (1 + R_i)$$

当以产顶进销售价格(P_d) $>$ 影子价格(P_{ds})时，以产顶进销售；

当以产顶进销售价格(P_d) \leq 影子价格(P_{ds})时，产品出口销售。