

上海工业企业成本上升及其对策

●孙海鸣

一、当前上海工业企业成本上升的现状和特点

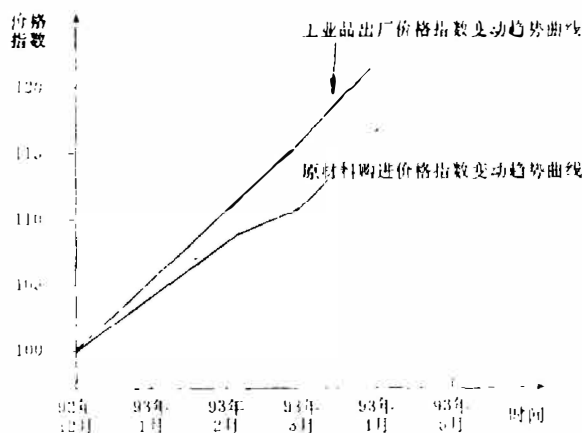
今年以来,上海工业产品的生产成本大幅上升,几乎所有的成本项目支出与去年同期相比,都有较大的增加。根据不完全的抽样调查和典型调查统计,今年1—4月,上海工业主要原料的平均购进价格,约比去年同期上涨了26%左右,仅此一项就使产品完全成本上升了近20个百分点。其中,钢材的购进价格平均上升了50%,燃料动力平均上升了40%,建材平均上升了30%,农副产品原料平均上升了28%。与此同时,企业职工工资成本也大幅上升,平均比去年同期上升了近40%,而且,长工资这种经济行为,似乎并未受到企业经济效益的好和坏或亏损和盈利的影响。另外,企业的各项费用也大幅上升,全部费用支出今年第一季度约比去年同期上升了30%。

今年上海工业企业成本上升具有两个显著的特点:第一,不同行业的原料供给价格上涨水平差异较大。总的趋势是,使用钢材、建材和高耗能部门的企业成本所受到的影响,远大于使用纺织原料和化工原料的企业。今年1—4月份,当钢材、建材和燃料动力的平均购进价格比去年同期上涨50%、30%和40%时,纺织原料的购进价格平均只上升了3.5%,化工原料平均只上升了3.4%。由此可知,原材料成本的大幅上升,主要是由基本建设的迅速扩张和国民经济发展中长期未解决的瓶颈部门难以支撑所引起,带有明显的投资需求拉动的痕迹,而消费需求的拉动却并不显著,这同1988年原材料供给价格全面攀升的情况是极不相同的。第二,企业成本管理的松懈甚至失控也是造成成本上升的重要因素。虽然,成本管理松懈这种经济现象,早在80年代中就在相当数量的国有企业内出现,然而今年由于政府管理部门对国有企业进一步放松财务管理权、推行新财务会计制度等原因,为各类工资性项目和费用性项目进入制造成本和当期损益开了方便之门。财务监管部门因会计制度转轨和实行新的会计记帐准则而一时难以有效地承担监管责任。消费物价指数的上升又使企业增加工资支出获得了充足的理由,工资奖金全部进成本或费用科目的规定,使当前仍然以追求人均收入极大化为目标的国有企业更加淡化了对利润的追求,造成工资增长远快于利润增长。在企业内部约束机制尚未及时建立的情况下,计入当期损益的各类费用科目已成为企业经营者控制利润水平的工具。试点企业的经验表明,会计制度的转轨使原有的已经非常脆弱的利润承包约束受到极大冲击。同时由于新会计报表与旧会计报表在结构上的差异,使计入新会计报表上的各类费用支出难以简便地与旧会计报表进行直观地对照比较,这就使长期采用比较法进行审查监管的政府部门基本丧失了监督依据。

二、上海工业企业成本上升所造成的问题

目前，上海工业企业成本的大幅上升，已经产生了几方面的问题：

第一，工业企业成本上升诱使工业制成品出厂价格追涨，且追涨速率快于原料成本上升速率。今年1—4月，以1992年的价格为计算基数的上海主要工业原料购进价格累计上升16.2%，而同期全部工业品出厂价格累计上升达20.1%，且后者的边际增长率高于前者，参见下图。



价格指数变动趋势图

从图中可以看出，出厂价上升的指数与原料购进价上升指数的差在发展中逐渐拉大的趋势。然而，这种现象会不会导致上海工业陷入成本推动价格上涨，而价格上涨又促使成本再次攀升的恶性循环的困境？制成品出厂价追随原料价格上涨而上涨，在80年代上海工业发展中也曾出现过，但出厂价平均增速快于原料价增速，过去却并不多见。由此可知，随市场经济改革的深化，在企业获得自主定价权时，出厂价追随成本上升将是转嫁损害的最为简便的企业政策。但是，当前的企业家宁可将原料价上升导致的成本上升公诸于众，而对出厂价提高带来的收益却保持沉默，甚至将此项收益快速消化在工资增长和其他费用支出中。

第二，在价格追随成本上升的过程中，非竞争性行业所获得的收益远大于竞争性行业。根据统计资料显示，今年1—4月，以1992年12月的价格为计算基数的主要工业产品出厂价格累计上升达35.2%，远高于同期主要原料供应价格16.2%的累计上升率；其中，冶金工业产品的出厂价累计上升达56.9%，比金属矿石材料供应价格累计上升率高近14个百分点；而耗用钢材大户的机械工业的出厂价累计上升只有10.5%，比同期钢铁购进价累计上升率低了近24个百分点；生活资料工业（包括食品、衣着、一般日用品和耐用消费品）也是如此，其工业品出厂价累计上升只有8.3%。由此可见，原料成本上升对竞争性行业的负面影响比非竞争性行业大得多。也就是说，在市场充分竞争的条件下，价格追随成本上涨会受到市场的自然抑制，而竞争的不充分，则是价格转移成本损失的决定性因素。由此可见，有效运作的市场机制对搭车涨价才具有一定程度的限制功能。但是，机械工业、耐用消费品和一般消费品工业以及食品、衣着等竞争性工业，在上海城市经济发展中，一直作为支柱产业支撑上海

的财政和就业，这些产业的价格未能与成本上升同步虽然在短期中对市场消费物价的稳定有益，但由于其效益水平将被成本上升大面积侵蚀而使其更加丧失本在80年代就已经开始下降的竞争力。如不采取措施任其自然发展，上述工业的衰退就将不可避免。政府很可能会再次面临或者动用财政进行补贴、或者允许萧条性裁员导致失业率上升的两难境地。

第三，从去年下半年就开始的工资增长，因其增长速率远高于劳动生产率的增长幅度，使上海工业成本中的工资含量比重，在全国同行业中居于前列。国外机械工业企业工资性费用一般占成本的30—40%，中国在相当长的时期中由于推行低工资政策使工资占成本的比重大致保持在7—10%左右，目前江浙一带的乡镇企业依然还保持着这个比重。然而，今年在我们进行典型调查的一些企业中，成本中的工资含量已达到13—18%，且呈有增无减之势。除纺织和轻工部门中的部分企业外，重化工业企业和多数机械工业企业的工人工资水平已开始接近外商投资企业中的工人工资水平，比同行业乡镇企业的工资水平要高50—100%。这样的工资增长率毫无疑问将会使上海工业的工资成本成为周边地区的高地。问题的关键是，这种情况发生在企业尚未消除冗员、劳动用工制度和社会保障制度的改革还未迈出实质性的步伐之前，大长工资对效率提高的作用就相当令人怀疑了。原料价格上升会随着经济结构调整和供需趋向均衡而逐渐平复，工资在现体制下则因其刚性的特点而很难对经济波动和企业效益状况作出敏感的相关性反应。深圳去年已经发生91家外商投资企业搬出深圳，若上海工业工资水平大幅上升对外商投资企业造成某种压力，上海现有的外商投资企业会不会搬出上海迁往江浙呢？

第四，成本的大幅上升，对企业资金占用量的扩张产生了巨大的压力。我们知道，在其他因素不变的前提下，企业流动资金与企业成本保持线性函数关系。即成本上升1%，则维持原有生产规模的流动资金也必须至少增加1%，成本中的各个项目的变动对流动资金规模的影响程度，将由该项目在成本中的比重所决定。今年1—4月，原料成本平均比去年同期上升26%，仅此一项，流动资金就需增加约20%（以原料成本占总成本75%计算）。当前企业几乎所有的新增流动资金都需银行贷款解决。在信贷紧缩时期，企业获取能抵补成本上升的新增信贷变得非常困难，“三角债”死灰复燃就成为成本上升的必然结果。机电一局和轻工业局的一些企业甚至已出现无钱支付定购物品而发生退货。

三、解决当前上海工业企业成本上升问题的指导思想

即使是在市场经济中，政府也应该对企业成本的普遍上升，给予高度的重视。因为，不同地区和行业中企业之间相对成本水平的高低，将决定生产资源和要素的流向，同时也将决定企业在一定市场区间范围内竞争力的强弱。投资者一般会通过调整投资方向、投资区域的方式，对成本变动及其预期作出敏感的反应。如果上海企业生产成本普遍持续上升并使上海成为周边地区相对成本的高地，则很可能会对今后上海产业结构战略的推行和外资的吸引产生负面的影响。而外资显然在近期内对上海是至关重要的。

80年代中，我们对上海工业企业的成本上升问题，基本上采取迫使企业内部消化以确保不影响或少影响制成品出厂价的宏观管理方针。在80年代初期，采取这一方针具有一定的合理性。因为，长期吃低价原料的上海制造业一直获得相当高的利润率，且高利润率也在一定程度上掩盖了企业内部管理不善的矛盾，而成本上升对利润的冲减无疑会对企业改善内部管理甚至调整经营结构产生压力和动力。然而，经过7—8年的原料价格连续上升，若仍实

行严格限制出厂价的政策，在企业潜力尚没有有效的机制促其挖掘时，则多数企业就会难以承受了。因此，80年代末期，随市场取向改革的深入，企业产品出厂价已开始对企业的成本作出了比较敏感的关联性反应。然而，价格追随成本变动虽部分减轻了企业的困难，但却助长和推动了通货膨胀。在1989年开始的调整紧缩时期，伴随市场化进程的收缩，我们对价格变动又开始实行严厉的限制政策。同时，采用了一些行政管理的方法来对付企业成本的上升。如，大量关闭市场交易的中介主体——“公司”，希望以此减少流通环节以降低原料的供应价格，甚至对部分紧缺的大宗原料实行计划式专营；对企业成本中的费用上升，实行行政式限制或减少所谓社会集团购买力的政策；在舆论宣传上提倡厉行节约；在监督上加强对企业收支的财务检查。上述方法应该说对遏制企业的成本上升有一定作用，但其代价也是相当大的。对改革和发展来说，其最大的负作用就是通过重新采用集中计划经济的管理方法，通过对初露端倪的市场经济的成份和行为进行遏制的方式，来实现对企业成本上升的控制。实际上，在市场交易经济中，无论哪种类型经济组织的出现，只要它能生存，就意味着社会的再生产环节对其有客观上的需要。如果说，某些经济组织因其与原有的分配型权力经济存在紧密联系而将部分原料和资源的供应价格从计划价转为市场价而谋利，我们就因其获利太方便而斥之为不道德行为，显然并不妥当。因为，如果我们的改革目标是为了发展商品经济，而计划价又与市场价远远背离，则那些经济组织将一些原料按市场价销售，实际上它所提供的才是真实的市场原料的价格信息，从而才能引导资源进行正确的流动。另外，对企业成本中费用的上升，也应进行科学正确的分析。费用在其性质上至少可分为两大类：一是与市场经济引入有关的制度性运作费用，如：广告、公关、礼仪和树立企业形象等；一是企业经营者或国有资产代理人的寻租行为所诱发的奢侈性费用与增加非工资性费用。前者在成本中的含量上升反映的是制度的变化，因而是正常开支；后者则应属于非正常开支。如果我们不区分费用的性质以明确控制的对象而简单施以数量限额控制，很可能会使上海企业在市场经济运作体系中陷于缺乏制度性润滑剂的窘境。

综上所述，解决当前上海工业企业成本上升问题，必须确定几项原则：第一，在市场经济中，企业是市场主体，解决成本上升将主要依赖企业自身的微观行为，政府为降低企业成本所制定的政策，应以启动企业内部降低成本的机制和动力为设计目标，避免采用整齐划一的政策性行政干预，要用市场经济的方式来解决企业成本上升问题；第二，对经济体制转换过程中上海工业企业生产经营成本在一定时期中出现上升的现象及其必然性给予充分的认识与估计，应避免使用集中计划经济时期的成本参数作为比较当前企业成本优劣的评价标准；第三，解决成本上升问题，应同上海的产业政策和产业发展规划相结合，在备产业和行业的相对成本变动中，重新制定和选择优势或劣势产业与行业，以市场经济运作中形成的相对成本参数体系作为识别地区间以及亚太经济圈中上海所具备的比较利益的判定基础；第四，巩固和发展在双重经济体制并存时期形成的、一些有利于推动国有企业积极开展降低成本工作的行之有效的制度规定和政策，并使之与建立在市场经济体制上的经济管理制度相适应。

四、解决当前上海工业企业成本上升问题的对策

1. 加速国有企业经营机制的转换，在政企分离的过程中伴随建立以法定组织形式出现的企业内部制衡约束体系，防止经营者权力过度扩张导致其利用财务会计制度转换过程中的监控真空，以增加工资和费用的方式侵蚀利润。在这个问题上有几套方案可供选择：①对尚

未进行股份制改革的国有企业，亦建立以企业内部董事和外部董事混合组成的董事会，在组织上模拟股份制企业的组织体系，同时由国有资产管理局和政府行业管理部门及社会财务专家组成企业监事会，重新修定或制定企业章程，使经营者对企业董事会负责，严格推行任期目标管理；②对经营者强化利润目标考评，使经营者个人收益严格与利润实绩挂钩，在新财务会计制度通行的条件下，寻找到一条承包制度仍能有效运作的道路；③赋予现有企业党委系统承担企业资产监管和企业内部财务审计的职能，在组织上将企业内部审计室划归党委直接领导。

2. 在通行新财务制度和会计制度的同时，要尽可能保留原有财务会计制度中一些有利于推动企业开展降低成本活动的制度规定，在制度上依然确保原材料和燃料动力的节约与职工的收入水平和经营者的收入水平密切挂钩。希望新财务会计制度的通行能自动地实现企业增产节约的目标在当前条件下是不切实际的。实际上，在中国的国有企业的经营机制尚未实现成功的转变前，推行会计制度的国际接轨对经济发展的效果非常值得怀疑。我们知道，西方国家以欧美为代表的会计制度及其运作是建立在产权明确化的企业制度基础上的，其中企业的资产所有者对经营者处于比较严格的监督状态中，尽管经营者在这种会计制度下也会有“寻租”行为，但其前提是必须实现资产保值和增值的目标，而且在大企业内部还存在规范的约束监督组织以确保所有者的利益。中国传统的会计制度建立在国家对企业进行外部监督和约束的基础上，它的存在具有一个基本的前提，即企业自身缺乏内部约束力。如果当前中国企业已在企业内部建立了确保产权所有者利益的约束制衡机制，则自我约束能克服新会计制度简化所造成的管理上的漏洞；否则，侵蚀资产所有者利益的行为就将缺乏会计制度自身所具有的功能性抵制。因此，在当前条件下，我认为要对付企业成本上升，保留原有会计制度中对企业节约和自动遏制工资增长的某些灵活的制度规定，在过渡时期是相当重要的。

3. 在企业内部的约束制衡机制建立以前，政府经济管理部门有责任也有必要建立国有企业工资增长监控审查体系。我们必须吸取前南斯拉夫推行社会所有制并以工人委员会作为企业最高权力机构时的经验教训。工人的目标函数是人均收入和福利最大化，若经营者的目标函数与工人一致，且过早撤除对工资增长的产权约束或政府约束，则工资快于利润增长，工资侵吞利润势所必然；只有当企业管理层的目标函数不同于工人的目标函数，双方在总体利益一致的条件下在各自收入上建立相对的利益对立关系时，工资权全部转入企业才具备制度基础。经济学的基本原理已经告诉我们，在资产一定的条件下，人均收入最大化时的产量点远小于企业利润最大化时的产量点，只有后者才有可能实现社会资源的优化配置，前者则将意味着部分资产未被利用。这样，当我们在企业制度上仍难以确保经营者具有独立的目標函数（有别于工人）时，建立国有企业工资增长监控审查体系就显得相当重要了。我以为，当前至少必须推行工资增长备案制度，即企业工资计划报工资委员会备审，限定时日，若无批复则作为自动核准。实际上当前不仅在普通的国有企业中出现工资侵吞利润的现象，即使是已初步形成内部约束机制的股份制上市公司，工资侵吞利润进而损伤股东利益的行为也并不鲜见。迄今为止，我们还没有形成能有效保护散户投资者和法人参股投资者利益的制度体系。长此以往，这就无疑等于鼓励股票投机而不将其作为投资。另外，政府经济管理部门亦可根据当年GNP增长计划设定当年工资增长总额控制数。若企业上报的工资增长额累加数大于总额控制数，则可采取公开配额拍卖的方式，使那些真正有效益的企业长工资，无实力担保的企业不得长工资，通过市场交易的方式实现工资增长与GNP增长的均衡。当然，按照通常

的经济学教科书中的信条，人们相信，充分的竞争和破产机制的形成，会从外部促使企业自动地制止工资的增长。然而，在实际经济运作过程中，这一定律仅适用于完全竞争的市场结构类型和经济处于均衡协调的发展时期。处于突进发展时期和要素难以充分自由流动（存在行政垄断、信息垄断和自然垄断）的市场结构中的当今中国，这一定律的作用极其有限。因而，对工资采取特殊管理办法，也许将是中国市场经济的发展初期所必需的。

4. 对原料成本上升导致企业的亏损，应避免采用财政补贴或退税。因为，当前的原料价格上升既有投资需求拉动的因素所决定，同时也有被扭曲的计划价转变为市场价的因素。这样，如果在正常的市场均衡的条件下，其供给价格必定是当前的市场价与原价之间的某一价位，并以此价位构成新的原料成本含量。但是，这一价格水平很难测定，因而就无法考察当前原料价位的非正常水平，也就无法正确确定资助或补贴水平。因此，我认为，当企业因原材料价格上涨发生亏损时，政府可拿出部分资金作为专项基金，聘请委托管理顾问公司或管理专家，为企业咨询诊断，提出改善管理和内部挖潜的建议或方案。如确属经营不善的，提出黄牌警告并限期整顿；如确属结构变动原因难以继续经营的，即可促其被兼并或破产。这种作法，在台湾遭遇第二次石油危机打击时，曾广泛采用，当地学者认为此法比第一次石油危机时对企业进行不同形式的资助好得多。

5. 针对当前企业原材料浪费极大的实际情况，推动企业健全基础管理，重新科学核定原材料消耗等定额系统，附之以发起节材、节能的舆论宣传运动。改革以来，由于企业制度变化不定，致使企业领导将主要的精力放在争取适于企业自我发展的外部制度和政策环境上，相当多企业的内部管理水平非但没有提高反而有所下降，特别是企业基础工作中的消耗定额制定方面。产品结构转变后，50年代形成的消耗定额标准基本上失去了作用。新产品发展时期的80年代，恰逢普遍推行内部经济责任制或内部承包制，制定宽松定额才能获得高额收益是该制度运作中的共同特点。因此，这一时期形成的定额标准实际存在相当大的可供挖掘的潜力。而定额过于宽松会影响原料的节约。在这种情况下，舆论导向也将是相当重要的。在这方面，我们实际上具有良好的传统，没有必要因过去宣传中的某些问题而放弃这一有利于经济发展的工具。实际上，日本政府是经常成功地利用宣传口号或发起某种运动来支持经济发展的典型。

（上接第36页）非总是选择的结果，在某些对上述前两类直接投资方式实施严格控制的国家（典型的如日本），这种形式实际上是跨国企业对该国投资的唯一方法。

（4）掌握风险规避技巧。企业应注意对其有悠久历史的发达国家跨国集团投资行为的研究，尽快获取其风险规避技巧。事实上，跨国投资的操作具有很强的技巧性。比如，建立国外子公司时若采用同心型多样化经营战略，既能保持母、子公司在技术和业务方面的相似性，又能把风险分散到多种不同但

有关联的业务中。为了有效地防范外汇的交易风险和会计风险，企业可采取资产负债平衡保值法，即企业投资注意使以一种货币所表示的资产与该种货币所表示的负债相等，从而使企业的风险资产与风险负债等值。这样，无论汇率如何变动，其中一方的收益总可以冲销另一方的损失从而减少了风险。另外，企业采用技术授权等非股权投资形式时，应始终掌握关键技术使之不外泄，并不断进行技术革新使企业始终处于技术领先地位，也能达到对投资风险的有效控制。