

试论上海钢铁工业的外向发展

孙 建 龙

当今我国正处于工业化进程中的重化工业阶段,钢铁工业作为重要的基础产业和支柱产业,仍然处于上升时期。然而,自进入80年代以来,上海钢铁工业却在一步一步地走向萎缩和衰落。固定资产原值从1985年的21.80亿元,增加到1990年的38.24亿元,净增16.44亿元,增长75%;固定资产净值从1985年的13.20亿元,增加到1990年的24.84亿元,净增11.64亿元,增长88%;钢材产量从1985年的451万吨,增加到1990年的475万吨,净增24万吨,增长为5.32%。经济效益和财政收入却连年滑坡,实现利润从1985年的8.39亿元,滑到1989年的5.16亿元和1990年的2.39亿元,降幅分别为38.5%和71.51%;实现利税总额则从1985年的14.85亿元滑到1990年的10.93亿元,下降26.4%。1991年的形势更严峻,如果没有税务部门给予困难减免税的话,出现巨额行业性亏损也将必定无疑;而且,1991年财政比上年减收1亿元也已成定局。显然,倘若任这一趋势发展下去,上钢的存在非但不能为国家作出应有的贡献,反而越来越成为上海财政的一个沉重包袱,那么,上海钢铁工业的前途和命运就可想而知了。这实在令人痛心,令人深思。究竟该如何看待这一问题?现在不少人往往把滑坡的主要原因归结为生铁等原材料价格上涨的外部环境的恶化。其实,客观地讲,这是片面和欠公正的。实际上,上海钢铁工业走下坡路的主要和深层次的原因,主要是由于它没有真正摆脱产品经济思想束缚,未能适时迅速转轨,忽视出口贸易,缺乏外贸这个发动机的推动,在内向封闭的系统内运行受阻失灵,无法实现经济的良性循环所造成的。由此,笔者认为,上海钢铁工业的根本出路在于:顺应经济日益国际化的时代潮流,坚持技术进步,迅速增强国际竞争力,不断扩大钢材的出口贸易,利用“两种资源、两种资金、两个市场”,充分享受国际分工带来的好处,使经济在良性循环的轨道上运行。惟其如此,才能从根本上制止经济效益和财政收入的双滑坡,走出低谷,摆脱困境,重振上海钢铁工

业之雄风。本文拟就这个问题作一个粗浅的探讨。

一、发展出口贸易,是实现上海钢铁工业经济良性循环的前提

经济学早已向人们揭示了这样一条原理,外贸是经济增长的发动机。世界工业化史也一再表明,在工业化过程中,无论是老牌资本主义英、美、法,还是新近加入发达国家行列的日本和原联邦德国,以及亚洲“四小龙”,无一不是通过发展外贸,拥有或垄断一个或几个产业的国际市场,而推动本国经济高速发展的。可以说,这是后进国家经济起飞成功的法宝。在上海经济正日益国际化的今天,钢铁工业作为上海重要的战略性产业和支柱产业,它自身的特点及所面临的外部环境,决定了它无法离开国际市场,无法割断与国际市场的联系。进一步开拓和占领国际市场,大力发展出口贸易,同样也是确保经济顺利运行,实现上海钢铁工业持续、稳定、协调增长的一个必不可少的前提条件。这主要表现在以下三方面:

(一)离开出口贸易,就无法消除生铁等原材料短缺的供给“瓶颈”。因为,上钢是个调铁炼钢、调坯轧材的加工型的钢铁工业基地,生铁的自给率只有8%左右,每年有360万吨的生铁需要国内外市场提供。80年代以前,上钢所需生铁绝大部分是由国家计划调拨的,而现在计划调拨部分则在逐年减少,一般仅能满足35%左右,且还不能及时供应,生铁等原材料缺口部分越来越大,每年需要自筹的生铁在220万吨左右。然而,现在在国内市场上自筹生铁问题也越来越大。一方面生铁资源紧张,且杂质多、品位低;另一方面,生铁等原材料的价格越涨越高,因此而给上钢带来的损失越来越令其难以承受。涨价损失,1988年为4.775亿元,1989年为5.5亿元,1990年达7.04亿元,三年损失17.32亿元,是同期实现利润的1.08倍。显然,生铁短缺矛盾越来越突出,如果没有进口生铁的弥补,生产将越来越难以为继。而进口生铁则需要外汇,在国家正值还债高峰、外汇奇缺的背景下,唯一的出

路只能是出口钢材自行平衡外汇。

(二) 离开出口贸易, 就无法引进国外先进技术和设备, 加快技术改造步伐, 提高装备水平。尽管自80年代以来, 上钢已投资近30亿元的资金对企业进行改造, 但是效果并不明显, 老设备、老工艺、老厂房的“三老企业”仍占较大比重。据工业普查资料表明, 上海钢铁工业的设备中, 属一般水平和落后水平的设备约占90%, 在关键的64套设备中, 有80%左右属国内一般和落后水平, 急需进行大规模的技术改造。

(三) 离开出口贸易, 就无法解决产品的市场疲软问题, 实现商品价值, 使资产不断增值。商品市场包括国内和国际两个市场, 如果上海钢铁产品既拥有广大的国内市场, 同时又占有一定份额的国际市场, 产品在国内市场上疲软时, 由国际市场来缓解; 反过来, 产品在国际市场上过剩时, 则可由国内市场来弥补, 那么, 两个市场就能相互补充, 相得益彰。否则, 产品一旦在国内市场上疲软, 却又不同时拥有国际市场, 商品的价值就无法实现, 经济循环必然受阻。因此, 市场是企业生存和发展的生命线, 拥有了市场, 便将拥有一切。与国内其他兄弟钢厂相比, 上钢有着诸多的先天不足, 它两头在外, 显然它不仅应该拥有国内市场, 更必须拥有国际市场, 否则便将无法掌握好自己的命运。

上海钢铁工业也有发展出口贸易的可能性。首先, 80年代末, 两个发达国家的钢产量在下降, 而世界钢材的消费量却是上升的, 这就为上海钢铁工业的出口创造了有利时机。其次, 国内存在着大量的进口替代市场, 在我国关键的100多个关键钢材品种中, 80年代国内只有26种产品基本能满足需要, 其余74种都有不同程度的缺口。再次, 上钢产品具有一定的国际竞争力。一是品种规格比较齐全, 其中钢的牌号有1230个, 品种4536个, 规格达22500个, 处于领先地位; 二是部分产品质量在全国领先, 甚至超过国外同类产品; 三是换汇成本也比较低, 现在不少行业的产品出口要亏损, 但上钢有些产品尤其是特钢产品往往外销价格高于内销价格, 换汇率比较高; 最后, 随着改革的深入, 国家正采取更优惠的政策和措施, 鼓励企业钢铁产品出口创汇。

总之, 上海钢铁工业自身的特点以及它所面临的内外环境, 决定了它必须利用“两种资源、两种资金、两个市场”。而无论是利用国外资源, 弥补国内资源的短缺, 还是利用国外资金, 引进技术和设备, 提高工艺和装备水平, 都需要外汇。落脚点

就是要利用国际市场, 大力发展出口贸易。经过几十年的发展, 上钢已具相当规模, 初步具备了参与国际竞争的實力。所以, 看来问题的关键是上钢该如何把握时机, 真正地把可能性转化为现实性, 开创出口贸易的新局面, 推动经济高速发展。

二、阻碍上钢出口贸易稳定发展的四大原因

综观上钢10年来尤其是“七五”期间的出口贸易, 应该说, 成绩不小, 每年的出口额都在以一定的速度增长, 1990年出口钢铁产品达1.32亿美元, 是1986年0.40亿美元的3.14倍, 确已在国际市场上占有了一定的份额, 为上钢赢得了一定的声誉。但同时也应该看到, 10年来, 上钢的出口贸易一直未能取得突破性进展。以“七五”期间的出口贸易为例, 5年仅出口钢铁产品112万吨, 出口值为12.56亿元, 仅占同期销售收入的3.02%; 而同期上海钢材的进口量却远远超过出口数量, 仅在1988—1990年的3年里就进口各类钢材148万吨, 占同期上钢钢材产量的10%以上。而且, 出口钢材的档次也不高, 高附加值产品的比重较低。钢铁产品出口停滞不前, 必然影响和制约上海钢铁工业利用“两种资源”和“两种资金”的深度。由于出口太少, 外汇不足, 使得上钢不能从国外购进生产所必需的生铁等原材料。近10年来, 仅有能力进口生铁150万吨, 只占10年间上钢生铁需要总量的3.75%左右, 根本无法缓解上钢原材料紧张的矛盾。由于外汇不足, 使得上钢无力引进国外先进技术和设备, 1983—1990年上钢引进的技术和设备, 所需外汇1.41亿美元, 几乎全都是靠贷款解决, 而不是来源于自有外汇, 这在很大程度上影响了上钢的技术改造。显然, 无论从哪一方面说, 上钢目前出口贸易的速度和规模, 都是极不适应上钢的发展需要的。那么, 外贸上不去的原因到底又是什么呢? 应该说, 情况是错综复杂的, 原因也是多方面的。笔者认为, 它大致可以归结为四大方面:

(一) 受高度集中的计划体制影响, 国家对上钢的指令性计划钢材比重太高, 而外贸计划则偏低, 使得企业无暇出口。从全国来看, 各大行业中, 钢铁行业是国家指令性计划任务最重的一个行业, 而各大钢厂中, 上钢的指令性计划又是最高的, 其比重高达90—95%, 自销比例仅为5%左右, 而其他各大钢厂的自销比重一般都在15%以上。由于指令性计划部分的钢材价格是“高进平出”, 使得上钢每年因价格让利而损失利润3亿元左右。这部分的利润损失只能由“高进高出”的自

销钢材部分来弥补。然而,实际上,5%左右的自销钢材除了要弥补亏损外,还要考虑用它来串换生铁等原材料。所以这样一来,上钢真的可以用来出口的钢材数量是很少的,更何况在钢材热销时内销价要远远高于外销价。以上钢五厂为例,1988年以前,上级给该厂的外贸计划每年只有1000吨,1989年也只增加到5000吨,仅占该厂年产钢材55万吨的0.18%和0.9%。因此,受高度集中的指令性计划困扰,企业即使有能力也不能不量出口。

(二) 技术进步缓慢,产品的国际竞争力微弱。

首先,拿上钢产品的成本来说,以下三个因素形成了上钢产品成本与国际先进水平的差距。其一,尽管上钢年人均钢产量达到39吨,高于全国年人均产量24吨的水平,但与国际先进水平相比,差距却是十分明显的。如日本年人均钢产量400吨,新日铁的年人均钢产量达到430吨。这就说明,上钢产品成本中的工资含量远远高于日本和新日铁的钢铁产品,工资成本比较高。其二,尽管吨钢钢铁料消耗1100—1105公斤/吨,低于全国平均1111公斤/吨,但与世界先进水平1089公斤/吨相比,仍多消耗钢铁料11—16公斤/吨,这样每年大约要多消耗50—75万吨的钢铁料。其三,尽管吨钢能耗在国内仅次于首钢,处于领先地位,但与国际先进水平630公斤/吨相比,每吨能耗高出先进水平9—16公斤,每年多消耗能源40—90万吨标准煤。以上三个因素的共同作用,加大了上钢产品的换汇成本。

其次,从出口产品的品种、质量来看,现在出口的基本上是低档次、粗加工产品,没有高档产品去问津国际市场。另一方面,目前,按国际标准生产的产量仅占总产量的73.7%,远远低于宝钢、武钢和鞍钢及本钢,按先进标准生产的比重也只有20%。不仅如此,上钢产品的实物质量也不理想,产品的物化性能、外形包装等存在的问题也不少。

所有这些,在不同程度上反映了技术进步的缓慢及它在降低成本、提高质量、发展品种方面作用的微弱。据测算,“七五”期间技术进步在消化不利因素中的贡献比重仅为30%左右,这就削弱了上钢产品的国际竞争力。

(三) 技术引进、技术改造同出口创汇严重脱节,制约了装备水平的提高和产品国际竞争力的增强。技术引进是提高装备和工艺水平、加快经济发展的重要手段。许多国家都是依靠技术引进而促进本国钢铁工业技术和经济发展的。如美国在炼钢方面的13项重要发明,全出自别国炼钢专家之手。日

本钢铁工业的技术水平在世界上是首屈一指的,然而,它的主要关键技术都是从国外引进的。令人遗憾的是,由于指导思想的错误,使得上钢通过技术引进而进行的技术改造效果很不理想,削弱了技术引进在出口贸易中的作用。这些失误主要表现在:

一是新上项目太多,对提高整体素质有益的项目引进得太少。10年来,新增投资主要用于上新项目,铺新摊子,一上就是上一个车间或新增一个分厂,忽视了对老设备尤其是关键设备的投资和改造。如提高连铸比,可大大节约原材料,降低成本。目前国外先进国家的连铸比已达到93%,而上钢则热衷于上新项目,增加什么新的品种,忽视或无力在这方面投资,整个行业连铸比1985年为30.98%,到1990年反而降为30.88%,10年内几乎没有什么变化,真是令人费解。这方面,日本的经验值得借鉴。日本的技术引进始终坚持技术引进要提高整个行业素质的原则,如1957年引进的顶吹氧气炉关键技术,经过改良,提高了性能,并迅速在全行业推行,使得日本在不到6年的时间里,转炉炼钢跃居世界第一。

二是引进的技术和设备缺乏先进性,影响了装备和工艺水平的提高。如已竣工的上钢一厂的50万吨型钢分厂或正在建设中的上钢三厂3.3米中厚板工程,均是国外淘汰或落后的二手设备,尽管在国内尚属先进,但生产的产品却永远无法超过国外同类先进产品。与此相反,尽管外汇紧张,日本从国外引进的却都是些当时在国际上先进的甚至是最先进的技术及设备。南朝鲜技术引进的指导思想更明确,他们公开提出:买世界上最先进的技术,最新的设备,生产出世界上质量最高的产品。

这样的结果必然是,既不能切实提高全行业的整体素质,更不能追赶世界先进水平,只能始终处于落后的和在别人后面爬行的境地,新旧产品都无法问津国际市场,在国际市场掌握主动权。

(四) 外贸体制不合理,影响和伤害了企业的积极性,制约了冶金产品的出口贸易。这主要表现在:一是企业缺乏外贸自主权。上钢是我国仅次于鞍钢的年产500万吨钢和500万吨钢材的第二大钢铁工业基地。然而,全国共20家工业企业却没有一家拥有自营出口的外贸自主权,企业出口一般必须通过中国冶金进出口公司上海分公司和中国五金矿产进出口公司上海分公司。二是外贸代理制问题不少。以前冶金产品出口一般均由外贸公司收购后出口的,现在试行外贸代理制,虽然表面上是给了企业一定的自主权,但实际上矛盾仍十分突出。主要

是实行代理制后生产企业与国际市场仍处于隔离状态,外贸供需信息又不灵,企业对国际市场是心中无数,根本无法主动去开拓国际市场了。再由于受外贸出口的“配额”的限制,即使有能力继续出口,企业也无法进一步占领和扩大国际市场。三是外汇留成低。如出口100美元的钢材,规定只能留成12.5%,其中外贸公司要留1%,主管局要调剂60%,最后企业真正能得到的只有4.6%。

三、进一步扩大上海钢铁产品出口的对策

(一)统一思想,形成共识。

上海钢铁工业的出路在于发展外向型经济,但现在必须解决的首要的和关键的问题是统一思想,形成共识。我们应该清醒地认识到,上钢是一个以轧钢为主的加工型的钢铁工业基地,在过去高度集中的计划经济体制下企业的“产供销”都受国家计划的严格控制,国家确保对上钢低价原材料的供应,再加上钢的产品质量好,消耗低,最终产品往往以比原材料高得多的价格按计划供应给后道工业。所以,产品销售“低进高出”,效益自然就好。应该说,它在某种意义上是产品经济的产物。然而,在社会主义有计划的商品经济体制下,国家不仅将不干预原材料的低价供应,同时也将不用计划来直接干预和控制销售市场,要求企业用“以销定产”来替代“以产定销”的陈旧传统,既要关心自己的生产,更要关心自己产品的原材料供应市场和产品销售市场,确立新型的市场观念、竞争观念和质量观念,建立起独立的社会主义商品生产和经营者应该具备的自我约束、自我积累、自我改造和自我发展机制。可事实上,上钢在体制转轨方面是慢了一拍,仍把自己当作国家行政机关的附属物,对旧体制恋恋不舍,企业在生产经营过程中遇到困难,首先想到的不是“市场”,而仍然是“市长”(政府),总把消化不利因素、提高经济效益的希望寄托在向国家多争低价原材料的计划指标和钢材的提价及财政的减税让利上,而不是把工作的重点放在降低成本、提高质量、发展新品种和开拓国内外市场上,结果劳而无功,经济效益连年滑坡。10年来的实践一再证明,时代的车轮总是向前的,要想回到原来旧的经济体制是不可能的,你对旧体制幻想越大,付出的代价也就越大。上钢不必怨天尤人,而应该去主动适应新的有计划的商品经济中的制度,利用“两种资源、两种资金和两个市场”,大力发展和扩大钢铁产品的出口贸易,并在较短的时期内取得突破性的进展,这不仅关系到上钢能否

尽早摆脱目前的困境,使经济跳出恶性循环的怪圈,更关系到上钢的生存和发展。这是一个事关上海钢铁工业前途和命运的战略性的重大问题。从企业到主管局甚至市政府有关部门都要对这个问题有清醒的和充分的认识,从整体利益出发,采取有效措施和对策,选择部分有较强国际竞争力的企业和产品,有重点地给予扶植,使它们倾斜发展,率先突破,然后以点带面,形成上海钢铁工业外向型经济的新格局,并使上钢在新的良性经济循环中顺利发展。

(二)从抓成本和质量入手,内部挖潜,切实提高上钢产品的竞争力。

企业越是困难的时候,越是要眼睛向内,手心向下,练好内功。事实上,潜力的确是有的而且很大。就拿原材料消耗水平来讲,即使与局内先进水平相比,近几年的实量消耗也是上升的。以炼钢产量占66%的转炉为例,1985年为1143公斤/吨,1989年上升到1156公斤/吨,到1990年也仍达1141公斤/吨,都远远高于局内年平均先进水平1982年的1129公斤/吨,与国内、国际先进消耗水平的差距则更大。再拿能源来讲,虽然吨钢综合能耗在全国居于领先地位,但这几年的能耗也是上升的。吨钢综合能耗1985年为639.21公斤标煤/吨,到1990年则升至649.81公斤标煤/吨。所以,我们必须强化成本意识,向本单位、本系统甚至国际先进水平看齐,强化自我约束机制,提高企业和职工的积极性,降低物耗,切实把居高不下的成本降下来。

差距就是潜力,所以提高产品质量的潜力仍然是有的。为了制止上钢产品质量大幅度的滑坡,必须做好以下几项工作:一是树立和强化质量意识。因为在有计划商品经济条件下,市场竞争的第一要素是质量,质量是企业走向国际市场的通行证,必须迅速推行全面质量管理,把提高质量变成每个企业和职工的共同行动;二是在继续提高“双标率”的同时,把更多的注意力集中到提高产品的实物质量上;三是进一步鼓励企业重视对引进技术、设备的消化、吸收和创新,发挥引进技术和设备的作用,提高质量;四是实行优质优价政策,鼓励企业提高质量,向质量要效益;五是对出口商品实行质量认证制度,确保出口产品的质量,维护我出口钢铁产品的国际信誉。

(三)将技术引进与出口创汇有机结合起来。

今后的技术引进应遵循以下三原则:一是技术引进应坚持先进性这个标准不放,严格禁止二手设备尤其是国外淘汰设备的引进,提高引进技术和设备的起点。只有这样,才能真正提高上海冶金工业

的装备水平,才能改造老产品,使老产品升级换代,焕发青春;才能开发新产品,增强企业的发展后劲。二是要重视关键技术和设备的引进,以利于提高上钢的整体素质。三是引进技术和设备生产出来的产品应以能出口创汇和替代进口为前提。

(四)改革现行冶金体制,调整工业组织结构,提高上钢参与国际竞争的活力、实力和动力。

在体制上,上钢由24个分散企业组成。但经过几十年的发展,它已经形成了比较稳固的相互分工协作的有机整体。长期以来,上钢凭着整体行业优势在全国和国际市场上占有一席之地。所以,为了避免重复投资,重复建设,改变企业规模太小、资金使用分散、行业内过度低水平竞争而内耗不断的状况,国家应从实际情况出发,结合行业特点,调整和优化企业组织结构,走由分散走向集中的道路,防止削弱整体优势,以提高整体经济实力,增强上钢的综合开发和综合竞争能力。

(五)建立专门经贸机构,重视和强化经济情报工作。

现在已经到了把外贸工作提到议事日程上的时候了,必须重视和加强对外贸工作的领导。这里除了完善外贸奖励制度,还必须建立外贸管理网络,即是建立专门外贸机构。这个机构的功能之一就是负责制订企业对外贸易规划和计划以及有关经营决策。功能之二就是要强化经济情报工作。因为,国际经贸,就是国际商战,它比国内竞争更激烈、更残酷,如果没有深入的调查研究,不能掌握可靠准确的信息,就无法做到“知己知彼”,在国际商战中立于不败之地。

(六)深化改革,进一步为上钢发展外向型经济创造必要的外部环境。

“内因是变化的根据,外因是变化的条件”。仅仅依靠上钢自身努力,而缺乏必要的外部政策条件配套,出口贸易仍将难以取得实质性的进展;只有同时具备了以上两大条件,才能真正使上钢步入外向型经济的发展轨道。所以,必须深化改革,进一步优化必要的外部环境。具体为:

1. 缩小国家指令性计划的比重,扩大上钢产品的自销权。因为,作为企业,若欲成为真正的自主经营、自负盈亏的独立的商品生产者和经营者,老是围着国家计划转,没有产品的自销权,无视市场需求,那它永远是不可能的。目前上钢产品的90%左右仍受国家指令性计划的控制,自销权显然是太小了。国家只有进一步缩小指令性计划,赋予上钢相应的产品自销权,诸企业才能真正关心、

研究和适应市场,不断提高和增强上钢的市场应变能力 and 国际竞争能力,积极开拓和占领国际市场,真正做到“两头在外,大进大出”,实现经济发展的良性循环。

2. 制定倾斜的财政金融政策,鼓励和支持企业进行技术改造。目前冶金局总的贷款余额已接近20亿元,还贷负担十分繁重。但要发展出口贸易,肯定还必须引进必要的技术和设备,进行一定规模的重点技术改造,这又势必加重上钢的还贷负担。为此,国家应对上钢为出口创汇而进行的技术改造所需贷款,实行低息或无息;同时,财政上也给予企业以出口还贷的优惠政策和奖励措施,以加快上钢的技术改造和外向型经济的步伐。

3. 坚持新产品减免税的专款专用原则,增强冶金企业的科技开发能力。品种是企业的发展之源,企业只有不断开发新产品,才能增强发展的后劲。国家制定的新产品减免税政策是对新产品开发、研制和生产的促进政策。现在每年冶金局的新产品减免税额是相当可观的,1988年有2850多万元,1989年为930万元,1990年则为900万元,应该是科研开发基金的重要来源。现在的问题是:一是申请减免税的主要是中型企业,而大厂往往嫌减免税额少,即使有新产品,也不愿申请减免税,而放弃优惠政策。二是现在新产品减免税在清算时都被并入大利润,用于弥补亏损。这就使上钢新产品开发基金一直处于严重不足状态。为此建议:一是各企业尤其是上钢一、三、五厂,应用足用好新产品减免税政策;二是应改变将新产品减免税并入大利润的传统,把新产品减免税直接划转科技开发基金,以增加新产品开发基金的来源,提高新产品开发能力。

4. 在大力发展出口贸易的同时,采取措施鼓励企业生产进口替代产品。这些措施包括:一是国家应采取外汇配额制和高关税率政策限制或减少钢材进口,使上钢免受进口钢材的竞争压力,扩大国内市场,扶植上钢迅速发展。在1949—1990年间,我国累计进口钢材1.7亿吨,进口量占国内钢材生产总量的比重高达25%,上海每年进口的钢材占上钢钢材生产总量的比重也达10—20%,严重冲击了国内钢材市场,阻碍国内钢铁工业的发展。二是对进口替代产品实行优质优价政策,使这些企业和产品能得到更多的质量效益。三是对那些国内确系不能生产的进口替代产品,可以将这些产品视为新产品而给予1—2年的免税优惠。四是设立进口替代奖,鼓励企业节约外汇,加快上钢进口替代的步伐。