

我国企业重组的问题剖析

肖元真 庞毓芳 王福娣 吴婷华

企业重新组合是对原有、既存的企业所掌握运用的各类资源要素(包括企业本身),通过经济手段而非行政、法律手段加以重新安排组合。第二次世界大战以后,尤其是 70 年代以来,企业重组活动在西方国家大量兴起,大公司重组的数量、速度和质量显著提高,已成为提高企业价值,加强企业竞争优势,企业快速成长的有效手段。对于解决国有企业低效率运行问题来说,企业重组具有较强的针对性和借鉴意义。

在我国逐步走向社会主义市场经济体制的进程中,由于社会主义市场经济体系发育和要素流动性的提高,企业重组活动作为一种自觉的选择已初露端倪。应当看到的是,企业重组是市场经济高度发达的产物,是企业依据市场信号反映在经营发展方面采取的一种有效调整措施。由于经济转型时期外部配套环境不完善和市场运行规则不明确等弊病难以完全克服,加之缺乏企业重组的经验,目前我国企业重组尚面临重重障碍,活动发展空间受到一定约束。要进一步推进我国的企业重组,使其上一新台阶,就必须突破下列六方面障碍。

一是观念性障碍。企业重组是改革开放至 90 年代才提出的一项新课题,理论界研究不够深入,缺少发达国家重组经验模式的总结和把握,致使长期形成的价值观念、经营思维习惯和企业运行方式与其发生极大的冲撞,严重阻碍企业重组行为的开展。这一认识上的差异和滞后突出表现在四方面。第一,经济界和企业界一般认为生产经营管理不善或连年亏损、濒于破产的企业才需重组,但没有认识到生产经营管理正常,甚至具有发展优势的企业

也可以重组。第二,把企业重组片面理解为资产重组,使得相当多的企业热衷于“资产经营”,缺乏对“低层次产品经营”的兴趣,忽视对企业内部产品结构、技术结构、装备结构和市场结构的一系列优化调整。第三,由于国有资产与公有制的政治敏感性,再加上合资、股份化改组时低估国有资产、上市公司国有股因放弃配股权而致股份稀释等造成国有资产流失,使人们尤其政府部门决策者在思想观念上存在“国有资产流动即流失”的“误区”,导致国有企业的资产重组迟迟迈不开步子。第四,由于企业重组带来的人员流动和产品结构、经营内容的调整,涉及到企业的切身经济利益,往往受到企业内部经营者或职工的防御性反对压力。

二是体制性障碍。从本质上讲,企业重组属企业行为。在发达国家,即使政府参与企业重组更多的也是通过中介组织来进行的,如英国劳工政府成立的产业重组公司(IRC)。从国内看,改革以来,以行业部门管理为基础的产业组织体系未得到深刻性变革,经济主管部门身兼行政管理与资产管理双重职责,社会目标与经济目标合一,致使微观层面上的企业主体政企主体政企不分。因而,企业重组某种程度上更多表现为政府外部推动的特征。这一方面反映了政府的意图和利益(包括所有者利益),另一方面也说明了政企不分的现实,以及大部分企业自身缺乏重组内部动力这一机制性的缺陷。

政府部门直接参与企业重组活动其结果是多方面的。第一,以非经济目标代替经济目标,过分强调“优帮劣、强管弱、富扶贫”的解困行为,通过“劫富济贫”式兼并和行政撮合

形成集团等,把劣势企业和亏损企业的人员、负债一起压在优势企业身上,使企业重组偏离资产最大化目标而扭曲变形。第二,企业重组受条块分割体制的牵制,难以超越新辖部门、行业和地区的范围,要素重组的空间有限。特别是近期大多行业局授权改制后,更是出现单一的行业内部重组趋势,企业重组部门化、内部化、垄断化现象较为明显。一个典型的例子是,上海地区钢铁工业中的宝钢、上钢(原冶金局系统所属企业)和梅山钢铁公司三足鼎立,宝钢大批量的生产优势和上钢多品种的优势迟迟未能联合重组,造成宝钢舍近求远,在外寻找发展空间,上钢大兴土木,另行投资上百亿元上大项目的奇特景象。第三,由于缺乏有效的代理人激励机制,使得企业不愿意承受企业重组尤其是自我收缩带来的风险。换言之,企业重组如果不是处于市场第一线企业的自觉行动,而是由政府部门推动,就很可能错失重组时机,增加重组的成本。

总之,企业重组在体制上的障碍是整个企业转制未到位的伴生物,反映了深层次的矛盾。从这个意义上讲,只要改革的任务不完成,企业重组的“动力源”问题不解决肯定不会有理想的效果,一句话,国有企业转换机制是重组的必要条件。

三是资本性障碍。我国的企业,尤其是国有企业的资本结构很不合理,主要是实物性资产,随着近几年生产能力的不断扩张,自有资金更是严重不足,生产经营资金短缺。于是,存量资产庞大与现金流量资产稀缺之间矛盾,使得我国企业重组主要依靠外部资金特别是金融性资金注入的支持才能顺利进行。这对我国的金融业提出了新的需求。加速金融创新,为企业重组提供长短期资金来源和新型金融工具(如高风险债券、基金)是金融机构面临的重要任务。

四是政策性障碍。目前,国内对企业重组和资产重组缺乏有关规定,致使各项活动不甚规范。第一,税收政策方面。对资产重组所产生的资产转让收益是否征税,如何征税尚无明确规定。这里相关的有两个问题,一个是当事人企业本身,另一个是资产经营中介公司。第二,土地政策方面。土地使用权是否作为企业资产参与重组有不同看法,有关的政策法规尚

属空白。特别是由于集体企业的房产无房产证,外商或外省市企业购并集体企业后需要房产证时还要向有关部门申请,过户要收到6%的契税和1%手续费,增加了购并的成本。第三,工商政策方面。企业跨行业重组受到既定的经营范围限制,工商执照变更缺乏简便的操作程序。第四,产权政策方面。民营化和职工持股会等行之有效的企业重组办法目前尚在局部试点,无统一的政策指导,难以在面上推开。第五,产业政策方面。在目前外商介入本市企业重组活动愿望迫切的情况下,缺乏明确的政策引导。对准许外商介入的产业领域,全行业合资、控股比例要求等问题一直有争议,直接影响企业重组有效利用外资的力度。

五是技术性障碍。企业重组的机会来自于市场竞争和政策引导,必须依托于高度敏锐的市场信号,以及经验丰富和技术优秀的专业人员的参与,市场的发育程度决定了企业重组的手段和成本。目前,我国企业产权交易市场发展有一定局限性。如有些城市有形市场仅限于集体企业进入,国有企业无法开展交易。与此同时,财务、法律、营销、管理、企业经营和战略策划等多方面人才又十分匮乏。为企业重组服务的中介机构如咨询公司、企业诊断所等也存在行业性垄断和保护倾向,无论数量还是质量都明显不足。再受到交通、通讯等客观条件制约,生产要素在全社会范围内的自由流动无从体现,势必对重组机会选择产生不利影响。

六是社会性障碍。长期以来,国有企业因历史原因所积累的各种包袱十分沉重,约束着企业重组活动的开展。一方面,企业重组使国有企业普遍存在的冗员问题“水落石出”。由于这些劳动力在知识结构、岗位技能、身体状况方面表现出对重组及新进入产业的明显不适应,因而,在社会保障制度不健全的现实下,分流化解富余人员,已是企业重组工作不容回避的问题。另一方面,就国有企业债权债务处置问题,这不仅令许多潜在的购并主体企业望而却步,也使贷款银行对企业的具体重组形式产生一定制约。此外,以往对企业贷款的行政性担保和企业之间的担保责任等问题不解决,将使得企业清算和破产无法进行。

(责任编辑:程镇岳)