

外贸企业家谈外向型经济

编者按 为了更好地理论联系实际，加强外向型经济的研究，促进外向型经济的发展，最近，本刊邀请了正在参加“外经贸大中型企业经理岗位职务培训班”的经理同志，就发展外向型经济问题进行了座谈，兹将会上发言发表如下，以向读者。

外向型企业要“两头在外”

上海丝绸进出口公司经理 梁东尧

沿海地区发展外向型经济是符合我国国情的。但是对于如何发展外向型经济，怎样才算外向型企业？我觉得大家的看法还不完全一致。因此，可以探讨，可以研究。是不是现在所有在搞出口的外贸企业和工业企业都算是外向型企业？是不是生产外销产品的工业企业，因为货源是通过外贸渠道出口的，就不算是外向型企业，而一定要在自己有了出口权以后才算是外向型企业呢？

我认为，党中央所以要提出沿海地区发展外向型经济的战略，是为了改变沿海地区工业和外贸的发展长期来靠吃内地初级原料的局面，因而要沿海地区走出一条“两头在外”的新路子，为内地让出原料，支持内地发展，而自己设法从国际市场进口原材料，加工后再把产品打入国际市场。所以，我的看法是并不是所有在搞出口的工业和外贸企业都称得上外向型的；外销型不等于外向型。如果一个企业的出口还是要靠吃国内原

材料，那它不能算是一个名符其实的外向型企业。反之，如果一个工业企业，使用的原材料是进口原材料，产品用来外销，那末，即使它自己并不直接对外，进口和出口都要通过外贸公司，它也够得上是一个外向型企业。

所以，要成为名符其实的外向型企业，一定要“两头在外”。一切有志于发展外向型经济的企业一定要把立足点放在敢于吃国外的原料，再把加工后的产品销售到国外市场上去。

近年来，我公司在利用国外资源方面已经跨出了一大步。去年我公司进口国外原材料加工后再出口的金额已经超过一亿美元，占公司出口总额的近三分之一。我们还要继续努力，不断扩大利用国外资源、国外市场的比重，使我公司成为一个真正的外向型企业。

以市场为导向走向世界

湖北省五金矿产进出口公司副经理 胡传智

发展沿海经济战略的提出，标志着我国

对外开放及外贸体制改革的进一步深化。为

实现这一战略，需要全国众多的生产企业和外贸企业一起以新的姿态参加国际市场的商品交换与竞争。

当前，我国越来越多的企业正在为发展“外向型”产品而努力，可谓出现了一股“外向热”。我认为，要发展外向型经济不在于有多少个企业获得了进出口权，也不在于自称有了多少个外向型产品，而是在于更新思想观念，提高人员的素质，了解国际市场，使我们的经营、推销方式适应国际要求。当今的世界市场并非是有多么大的空间在等待我们，只要有了外向型产品就可以进入这个空间。相反，国际市场上的竞争十分激烈，没有对于国际市场的深刻了解和认识，没有灵敏的市场信息，是很难在国际市场上争得一席之地的。

另外，在当今国际贸易中，有形商品的买卖在世界贸易额中所占的比重越来越小，而大量进行着的是无形的非商品贸易。因此，我们在充分地发挥和利用劳动密集型生产方式的能力之时，还应加强对技术密集型产品的开发和开展广泛的国际经济技术合作。

对于外贸活动的经营方式和体制，我认为应该加强生产与经营的结合。过去那种工厂企业以生产为主，外贸企业以销售经营为主的方式是不能适应市场竞争的，应提倡

进一步加强生产企业与外贸企业的联合，以既有生产设计能力，又有销售经营能力的企业集团或大型的跨国企业的形式参与国际市场的竞争。

概括起来讲，我们的外向型经济应着眼于国际市场导向，而不能仅限于自我调整结构。在当今经济生活国际化的时代，不但要进行观念的改变，进一步开放搞活，使我们的生产开发和经营方式符合国际要求，在对外经贸活动中还必须以国际市场活动为导向，避免盲目地搞外向型生产和开发。

解放前，我们在半殖民地的条件下，解放后又在内耗中丧失了一次又一次的经济发展的良机，在这一次世界性产业结构大调整的过程中，我们必须充分利用这一机遇，不能因为仅仅在内部下功夫而坐失良机。

世界上已有不少国家在经济发展上实现了“起飞”。他们靠的不只是高呼外向型的口号，而是靠生产开发与经营方式的调整。今天，我们的开放搞活的形势越来越好，内部软环境不断得到改善，应是我们冲出亚洲，走向世界的时候了。只有当我们的众多企业及企业家们纵横驰骋在国际市场上时，我们的外向型经济才能够显现其活力和能量，也只有在国际市场上才能够检验我们的发展成效。

对发展外向型经济的几点看法

上海畜产进出口公司副经理 陈家庆

党的十一届三中全会以后，中央把改革与开放作为我国的基本国策。基于这一基本国策而提出外向型经济。

外向型经济，从微观来说是对一企业，从中观来说是对一行业、一部门或一地区，把其经济活动的重点放在外向出口，也就是

把其目标市场放在国外。因此，目标市场所在国家或地区各类环境的任何变化对其经济活动将是息息相关。所以，从事外向型经济活动的企业领导的全局观念应是世界范围内的。他考虑的问题包括他拟定的短、中、长期目标及相应的策略，也应是在对目标市场所

在国家和地区的经济、政治、文化、社会、法律等各类环境比较熟悉，以及对市场竞争对手比较了解的基础上而形成的。为此，要从事外向型经济活动，其观念必须更新。除此之外，我认为，在具体的外向型经济活动中比较重要的是如何吸收利用国外有利的一些生产要素，使它们能得到优化的结合。我们在发展外向型经济中从商品的生产直至推销都应考虑各类生产要素的优化结合。当然，衡量优化结合的标准是经济效益。在当前可以考虑利用的生产要素有原材料、技术设备、资金、人才、包括经营管理。必须提及的是在目标市场的推销活动中也应该考虑使用当地的人才。这将有助于改变传统的销售观念，树立现代的营销观念，有助于国外市场的开拓和发展。

外向型经济活动的内容有很大的广泛性。根据发展的程度与阶段，我认为是可以分为一定的层次。我们应该根据具体经济活动的内容及本身所处的位置来确定从事何种层次的外向型经济活动。举例来说，目前执世界皮件制品牛耳的是意大利，我国的起步低，可以用三来一补作为外向型经济活动的

主要形式。同样，世界时装中心在巴黎、纽约、东京，这些地方的时装领导世界时装的潮流，我国的服装业也还达不到从事这一层次的经济活动。当然，我们有些方面也有独特的优势，其层次应有所不同。我们从事外向型经济活动的企业应密切注意世界产业结构的调整，以便利用这一时机，有助于我们在规模上和层次上作出调整。随着层次的不同，外向型企业的规模和结构也将由单纯的出口型公司，向跨国公司的方向发展。

当前重要的是改善有利于从事外向型经济活动的环境。改革与开放应同步进行。很难设想在经济体制尚未理顺，良好的经济机制尚未运行的情况下，外向型经济活动会有突破性的发展。就微观（一个企业，如建立中外合资企业）、中观（一个地区，如建立特区）来说，可以创造小气候以利于外向型经济活动的发展，但是从宏观来说是有影响的，或多或少影响着中观与微观。经济体制是一个大的系统工程，它包含着许多小系统，其改革难度很大，但极其重要，对外向型经济活动的发展有直接的关系。

激发企业内在动力，扩大出口创汇

上海工艺品进出口公司副经理 章家复

对外开放是我国建设社会主义现代化大业的基本国策。当前国际环境和经济形势对我们有利，我们应当抓住这一有利时机，以更加勇敢的姿态进入世界经济舞台，努力扩大出口，利用外资，引进技术，扩大对外经济合作，以提高经济效益，加速我国技术进步和现代化经济建设的步伐。沿海地区有较好的工业、技术基础和交通条件，以及有长期对外贸易的经验，应该在对外开放中充分发挥其基地作用和窗口作用，发展外向型

经济，投入到国际经济大循环中去，充分利用国外资源和我们劳动力资源丰富、费用较低的优势，开拓国际市场，争取出口创汇较快地、持续地增长。

扩大出口创汇能力的一个关键问题是要运用经济法则，以政策为指导，使生产企业和外贸企业的利益与投入国际大循环、扩大出口创汇这个大目标的要求一致起来，在企业内部形成一种强劲的推动力。

目前，由于外汇汇率高估，出口收入偏

低，一些企业技术设备、尤其是经营管理水平落后，以及劳动力市场和人员竞争机制尚未形成，造成劳动生产率低下，出口产品单位成本过高，不少商品扩大出口遇到很大困难。同时，因为我国目前处于总供给小于总需求的状况，许多商品在国内市场上供不应求，工厂的经营还属于生产导向型，缺乏在国际市场上进行竞争的迫切性。外贸公司发展出口贸易也受到货源和成本上的很大限制。

因此，首先要使生产出口产品的工厂感到只有跻身国际市场才能获得较大的实际利益；而且要有在国际市场的竞争中求生存、求发展的紧迫感，树立国际市场导向观念，下大力气提高劳动生产率，提高产品质量，增加花色品种，提供大量国际市场上适销的、有竞争力的产品，才能为扩大出口提供强大的物质基础。

其次，今年外贸深化体制改革，实行自负盈亏和经营承包责任制，比之过去“吃大锅饭”的体制是一个很大的进步，但是在具体政策措施方面还需要配套完善。根据目前办法，承包上缴外汇额是按未扣除进口用汇的收汇金额计算的，实际分成时要先扣除进口用汇，上缴不足部分需用留成外汇来补足，因此以进养出商品要完成承包指标甚为困难，而且出口收汇以后，外贸企业的留成外汇和收入比用全部国产原材料的产品少得多。出口创汇率低的商品，扣除购买原料所用的外汇后，净创汇甚之远不够应上缴金额。显然，这类商品是难以完成上缴外汇承包指标的。

这样，必然使外贸公司对不少以进养出商品难以经营，因此，沿海出口企业仍然免不了要千方百计与内地争夺一些本来就很紧缺的国产原材料，同时也阻碍了利用国外原材料来不断翻新出口商品品种，结果可能与发展沿海城市外向型经济的战略设想背道而驰。

笔者认为，对于以进养出商品应有鼓励政策，使出口企业乐于“两头在外”，以进养出，扩大出口，而不去争夺紧缺的国产原材料。承包上缴外汇指标宜按扣除进口用汇以后的净创汇额计算。对于已完成上缴任务以后的创汇可全部采取有偿调济的办法，使出口企业超计划出口的收益比计划内出口有较大的增加，用以弥补计划内出口成本，从而鼓励多超计划出口的积极性。另外，由于不同商品的成本差距很大，可以按大类商品实行区别对待，采取不同的办法，不要一刀切。

有关经济政策规定到什么尺度为合适呢？要使处于同行业经营平均水平的企业能够维持；使经济效益好于同行业水平的企业有较多的盈利，从而具备自我发展的能力；使经营能力低于平均水平的企业感到有压力，形成企业之间的竞争和优胜劣败，在竞争中不断提高经营水平。这样有助于推动沿海地区外向型经济的发展，促进出口创汇的扩大。如果政策规定不恰当，使多数出口企业感到难以维持，便会导致许多产品减少出口，退出市场的短期行为；坐失良机，势将影响对外开放的程度和范围，影响我国经济建设规模和进程。

· 扩大出口必须抓好货源工作，建立稳定的推销网

浙江省粮油食品进出口公司副经理 吴师华

要扩大出口，关键是发展生产，抓货源

落实工作。出口货源是发展对外贸易的物质

基础，没有货源，也就没有出口。现结合我公司实际，就如何抓好出口水海产品货源和出口工作，谈几点肤浅认识。

一、深入实际，调查研究

发展出口商品必须根据省内资源情况和今后生产发展可能及结合外销市场的变化趋势来加以规划。例如，我公司经营的出口水海产品，一九六六年出口量达到2.4万吨，其中出口冻鱼达到1万余吨。出口的品种有黄鱼、鲳鱼、墨鱼等。近年来，由于生产下降，内外销矛盾突出，水海产品出口优势已逐渐消失。因此，我公司要发展出口水海产品，必须去寻求新的货源。如因循守旧，仍局限于老品种，按老框框办事，要扩大出口，只能是纸上谈兵。从实际情况来看，我省发展水海产品出口仍具有一定优势。

1. 沿海岛屿星罗棋布，栖息在岩礁中的鱼类及沿睡海底的资源尚未很好开发。

2. 海涂广袤，发展海水养殖和出口适销品种大有可为。

3. 我省人口多，土地少，可充分利用劳动力资源充沛的优势，改进加工工艺和包装装潢，发展小包装水产品出口以适应国际市场需要。

4. 我省临近日本、香港，发展活海鲜出口，具有地理上的优势，前景广阔。近年来，我们开发了一些新的水产品，如活石斑鱼、活泥鳅等，在日本、香港市场上较为名

贵，适销对路，颇受欢迎。

二、发展出口商品基地，建立外贸经营实体

1. 在经营思想上，要扩大出口，必须取得货源主动权，建立出口商品生产基地和开展横向联合，实行工贸结合，建立出口产品专厂，使出口货源有坚实基础。

2. 要加强外贸自身经营实体。近年来，为扩大我省活海鲜对日本、香港出口，我们通过补偿贸易方式，从国外和港澳地区引进经营鲜、活水产品的设施，如活水鱼运输船、暂寄网箱等，保证了我公司的活海鲜及时运销日本、香港市场。

3. 建立外贸的经营实体是非常必要的，也是扩大出口必不可少的一项重要措施。

三、选择好客户，建立稳定的推销网

选择好客户是建立稳定推销网的关键。为了使出口商品进入国际市场，我们应有固定的基本客户。客户的多变和不稳定性，必然带来对我出口不利。因为客户的经营能力，不完全取决于它的资本、规模，而是视其在当地市场所属商品行业中是否有一定地位，与用户关系是否密切，推销能力如何。这几年，我们开发的一些新商品，能得到持续发展，和选择有经营能力的客户是密切相关的。

增加出口货源扩大服装出口

上海服装进出口公司副经理 周永康

发展外向型经济应以国际市场为中心，以出口为主导。出口货源是扩大出口贸易的物质基础，千万不能忽视产品的生产和质量，更不能忽视品种的开发。只有把生产搞

上去，才能有大量的物资可以进行国内外交流，才能促进国际商品贸易的发展。

上海服装出口的发展是比较快的，但是多年来出口货源偏紧，制约着服装出口的进

一步发展。因此,我建议要发展上海纺织业。其理由是:

一、为了增加出口货源的需要

1987年世界纺织品和服装的贸易额为1,046亿美元,我国纺织品和服装的出口额共67.5亿美元,占世界总额的6.5%。1987年上海纺织系统共出口15多亿美元,占我国纺织品服装出口总额的22%(占上海出口总额41.6亿美元的36%)。但是,上海只拥有225万枚纱锭,占全国2,400万枚纱锭的9%,上海年产14.3亿米布,占全国164.7亿米布的9%。要完成纺织品出口占全国的22%,说明上海可供出口的纺织品货源是十分紧张的,因此,我公司九年以来,出口增长速度和所占比重有明显的下降。例如,1987年我公司梭织服装出口额虽然仍居全国榜首,但所占比重则由1978年的34.7%,降至1987年的18.3%。究其主要原因,确实实是可供出口的货源太紧。不仅如此,在纺织品出口货源紧张的情况下,大路传统产品都是供不应求,要求做到多样化、优质化、多品种、小批量、快交货、增加花色品种、产品升级换代、以质取胜等等,都变成纸上谈兵,喊了多少年根本办不到。所以我认为不发展纺织业,就不能解决上述矛盾,不能增加货源供应,不可能扩大纺织品和服装出口。

二、为了发扬优势不失时机的需要

目前,无论是上海还是全国在出口贸易中挑大梁的还是轻纺产品。特别是上海纺织品和服装的出口优势和生产优势非常突出,在国际市场上已占有一定的地位和影响,并已建立了广泛的销售网络和经销、包销、代理的销售渠道;生产上有良好的基础和精湛的技艺。在这个基础上再加以发展是比较容易的。同时,纺织和服装是典型的劳动密集型产品,我们充份注意到当前国际产品结

构在调整,劳动密集型产品正在向低劳动费用地区转移,这是一个机遇,应该善于运用它来发展纺织业,以开发纺织品和服装的出口潜力。

三、为了适应世界消费水平增长的需要

世界人口在增加,中国人口也在增加而且生活水平在不断改善,影响到纺织品和服装的消费量也在不断增长。据统计,世界人均纤维消费量约7公斤,北美22.5公斤,苏联和东欧国家15.7公斤,大洋洲20公斤,我国只有4.3公斤,属低水平,因此,纺织业的发展,是适应世界消费水平增长的需要,愁产量增加、品种增多用不了,售不掉的顾虑是多余的。

四、为了解放劳动力提高生产力的需要

有人把纺织工业视为“夕阳工业”,是淘汰工业。我认为西方国家纺织工业确在缩小,美、英、法、联邦德国和日本五国,1970年共拥有4,265万枚纱锭,到1980年已减少到3,000万枚纱锭,这是由于纺织行业用人多、劳动强度大、劳动费用高等原因所致。这是他们的劣势,所以他们要调整产业结构。对我国来讲,我们劳动力充足,工资费用低,当他们退的时候,我们就应该进,借以发挥劳动力的积极性来提高我国生产力的水平。同时,还应看到西方国家纺织工业虽有缩小的一面,但还有加强保留的一面。例如,美、英、法、意、联邦德国、日本、荷兰、比/卢等,依然是纺织和服装的主要生产国和出口国。美国的纺织业仍是重要工业部门之一,从业人员达200万人;欧洲共同体依赖纺织和服装业谋生的有250余万人,总值达600亿英镑。这些老牌纺织业国家,凭籍着技术改造,设备更新,仍旧保持着巨大的实力并处于世界领先的地位。我国是拥有10亿人口的发展中国家,纺织业对我们来讲,绝对不是什么“夕阳工业”,而真真是发

挥我国富裕劳动力的好产业，也是解放农村乡镇妇女劳动力的好产业。我认为，发展纺织业是符合我国当前的国情的。

五、为了取得最佳经济效益的需要

我国纺织品及其制成品的出口换汇成本，比有些产品的出口换汇成本，相对来讲是较低的，经济效益也较好。尤其是服装，经过纺纱、织布、印染、后处理等工序，制成服装出口，通过多次不同的劳动，增加了大量的附加值，也即是以劳动力换取了外汇，还创造大量利税。同时，随着西方国家产品结构的变化，人家减少纺纱、织布生产，以进口解决社会需求，这就对我们提供了机会。我们发展纺织业，以自己的坯布，印染后制成服装，利用他们的配额进入国际市场，既适应国内外市场需要，又可解决大批劳动力就业；既有较好的经济效益，又能

立即创汇，而且具备“可以上”的条件，完全应该抓住当前这一有利时机，进一步把纺织业搞上去。

六、结论

综上所述，上海在发展外向型经济中，我认为：首先要注重提高已有产品的生产能力和产品质量，然后调整产品结构，开发新产品，尤其是目前出口贸易中挑大梁的产业。其次要重视上海高、精、尖产品的开发，但应清醒地看到发展是需要有一个过程的，因为技术的掌握和成熟，产品质量的稳定和完善，原料的开发和供应，市场的开辟和扩展是需要时间的，短期难以见效，至少在出口贸易中要挑大梁，尚为时过早。再次，在上海考虑和安排发展外向型经济战略中，应优先发展创汇多、创汇好的产业——纺织工业。

上海发展外向型经济不可忽视包装工业的同步发展

上海包装进出口公司副经理 刘必惠

上海经济要实现外向型转变，关键是要提高产品的适销性，增强在国际市场上的竞争能力。改进出口商品的包装装潢是扩大出口增强竞争能力的重要措施之一。所以上海要搞外向型经济，不可忽视包装工业的同步发展。

包装与装潢是商品不可分割的一部分，它与商品有机地联系在一起。它不但保护商品在储存、运输、分发、销售过程中不受破损，而且能美化商品，起着广告、宣传、推销作用。可以说，包装是无声的推销员。随着世界经济的发展，包装工业在经济贸易中的地位日益加强，已成为经济发达国家十大支柱工业之一，占国民生产总值3%以上。我们上海包装工业近几年来有了很大发展，出

口商品的包装装潢也有了很大改进，但与国际上的包装相比，特别是销售包装差距很大。主要表现在：

一、包装材料品种少，质量差，数量不足

上海用于出口商品的包装材料缺额较大，不得不依靠进口。按上海现在每年出口额约40亿美元计算，需要进口包装用纸10万吨，纸浆2.5万吨，塑料2.5万吨，钢材1.5万吨，木材10万M³，需外汇1亿多美元。外商知道我国包装材料不足，非进口不可，因此价格不断上涨，如目前纸张、纸浆价格比1986年已上涨70%；塑料上涨130%。上海发展外向型经济，出口将逐步

扩大,原材料需要量越来越大。这样,我们每年就要花更多的外汇进口包装材料,这将成为很大的负担。

二、包装工业设备陈旧,技术力量薄弱

上海生产包装容器的大都是中小型企业,不少还是街道工厂和乡镇企业。近几年来虽引进了一些先进设备,如纸板生产线、多色印刷机,但只占30%,其它70%的包装容器还是靠老的设备生产。这些设备陈旧,工艺技术比较落后,有的还是手工操作,劳动强度大。包装看起来简单,但它涉及的技术却很广泛,需要有力学、物理学、化学、美学等学科的知识。目前,不但上海就是全国还没有专门培养包装方面人才的大专院校。所以长期来包装方面合格的技术人才严重缺乏,目前的技术人员仅占全行业总人数3%左右,大大低于其它行业的比例。

三、信息不灵,包装品种单调

搞出口商品包装装潢的设计人员很少有机会出去考察国际市场,对于国际市场上千姿百态日新月异不断变化的包装趋势,缺乏深刻了解,对各国消费者对包装的不同喜好心中无数,往往根据自己的想象或者国内人们的爱好来设计。所以设计出来的包装装潢款式陈旧,品种单调,适应不了国际市场竞争的需要。例如,我国瓷器生产历史悠久,典雅朴实,很多品种具有工艺品价值,国外往往用于节日送礼。但我国出口的瓷器中有不少品种仍沿用绳扎、木箱,货到国外客户不得不重新包装,所以我国的瓷器出口价格低

廉,经济效益不高。

四、包装不良,商品破损,被窃严重

我们有些运输包装质量不好,有些包装设计不科学、不合理,不能适应装卸要求,经不起长途运输,导致包装与商品损坏和被窃。据上海保险公司统计,上海每年出口商品因包装不良,造成商品受损、被窃对外赔偿额高达300万美元。实际上,赔偿额远远大于这个数字,因有些赔偿是由各专业出口公司通过其它途径给予解决的。

因此,加速包装工业的发展已成为当务之急,如果这个问题不予以同步解决,势必影响外向型经济的发展。加快包装工业的发展,关键是各级领导要重视,把包装摆到恰当的位置上。我的具体意见是:

1. 对生产出口商品包装的企业与生产出口商品的企业一样,能够享受国家给予出口企业的优惠待遇,以调动生产出口商品包装企业的积极性;

2. 加快包装原材料基地建设,可采用利用外资、引进设备等多种形式,建立一批包装原材料生产基地,逐步减少对进口的依赖性。这不但减少外汇支出,而且支持国内的工业生产,增加国家财政收入;

3. 加快上海包装工业的技术改造,尽快改变设备陈旧,技术落后的状况,使上海包装工业适应外向型经济的需要;

4. 加强出口商品包装装潢的研究和改进。任何事物都不是静止的、不变的。我们出口商品包装装潢也应不断改进,瞄准国际市场,以适应国际市场的需求变化。