

(六) 外贸出口在某种程度上也可视为一个系统工程, 需要各子系统的密切配合, 诸如银行、海关、商检、保险、仓储、运输等。如果基础设施(INFRASTRUCTURE)不足, 办事效率不高, 不正之风盛行, 同样对扩大出口也会带来不利的影响。这方面的问题也确实存在, 亟待克服。

四、扩大出口的策略

企业经营管理的目的是实现企业目标、自身条件及周围环境三者之间的动态平衡。同样, 扩大皮件制品出口, 也需在对这三者进行客观分析的基础上求得动态的平衡。当然, 在策略选择上要有时间观念, 要有一种紧迫感, 即在较短时间内争取达到目的。

基于这些考虑, 我认为要大力扩大皮件制品的出口, 较理想的策略是更大规模地参与国际经济合作。唯有如此, 才能利用海外的有利因素来冲减或摆脱国内的不利因素(如原料不足、设备陈旧、工艺不高、管理不善等等); 也唯有如此, 才能冲减或摆脱尚未完善的各类环境所带来的不利影响。

如何参与国际经济合作, 笔者认为:

(一) 对国际分工与合作要有新的认识。世界经济正在向一体化方向发展, 生产要素的移动早已超越国界, 各类生产要素的优化组合会带来把生产要素囿于国界之内所不可能得到的好处与利益。这样做必定会促进对外贸易业务的大发展。

(二) 在具体做法上, 这种合作应是全面的, 既包括生产领域, 如引进外资、引进技术和设备、引进管理、大搞进料或来料加工、补偿贸易等, 也包括销售领域, 如合作推销, 在国外设立合作或合资经营企业, 以此促进销售观念的转变, 销售技巧的提高和销售市场的开拓。此外, 在原材料选购方面也可以进行合作。例

如, 生产定牌 MUNDI 票夹的中外合资工厂在短短二、三年内生产所以能大幅度上升, 主要发挥了乡镇企业、外贸公司、美国进口商和销售商等各自的优势, 如原料由美商提供, 销售商派出最优秀的专家驻厂长期指导并参与管理等。该厂产品质量已树立良好信誉, 据外商称, 台湾的一家厂商已把该厂作为竞争对象。实践证明, 积极推进国际经济合作, 发挥各自优势, 使生产各要素能优化组合, 必定会促进我皮件制品的出口。

(三) 必须选择好合作的对象、项目和方式。近年来, 广东省通过各种方式和途径引进不少皮件制品项目, 比上海的步子快且大, 值得我们借鉴。

五、人员和机构的调整

为适应皮件制品出口的发展, 还必须在人员和机构上采取相应的措施。机构设置要更合理些, 特别是在信息处理上。棘手的问题是人员, 多年的“大锅饭”和“铁饭碗”制度使人才资源得不到充分的利用, 劳动力要素得不到合理的配置, 目前还只能在小范围内作些调整。为此, 在驻外机构和合资企业中, 应允许根据有关政策规定大力聘用合格的人员, 包括外籍专业人员。此外, 对现有各类人员要采取各种方式进行培训, 如外销业务人员要学习现代营销学, 综合计划人员要学习企业管理。简言之, 有效的策略必须有合适的机构和人员去推行才能付诸实施, 取得成功。这不能不是我们扩大皮件制品出口所要考虑的一个重要方面, 因为在某种意义上, 企业的竞争也是人才的竞争。

总之, 目前发展皮件制品出口的时机很好, 只要能充分调动各方面的积极因素, 借助外来力量, 迅速把皮件制品的出口搞上去是完全可能的。

积极扩大机电产品的出口

沈
纯
瑜

深入贯彻中央工作会议和全会精神，认真治理外贸环境，整顿外贸秩序，继续深化外贸改革，采取积极措施，争取出口的稳定增长，是我们外贸工作的中心任务。

今年仍是加快和深化外贸体制改革、进一步实行外贸承包经营责任制的一年。今年外贸出口，对于关系到国计民生的商品以及国内紧缺的、又要大量进口的商品，限量出口或不出口；对于国内不属于人民生活必需的商品，尽量挤一部分出口；对于国内资源丰富以及国内可有可无可多可少的商品，要积极出口，特别是制成品和机电产品，尽量要多出一些。这对我们机电产品的出口提出了更高的要求，我们要发挥机电工业的潜在能力，发展机电产品出口，优化出口商品的结构。

目前，机电产品出口工作存在着一定的困难，诸如国内原辅材料价格上涨，进口原材料的价格也上涨，其他各种费用支出也增多等。这些带来了产品成本的提高，而国际市场的价格水平不会因为我们成本的提高而提高，特别是在国际市场竞争剧烈的情况下更是如此。又如，机电产品的出口与其他大宗商品的出口不同，往往是批量多，数量少，规格品种的变换都需要增加工夹模具，以致增添必要的设备，但在目前财力比较紧张的情况下，新产品的出口或接受客户新的需要时便受到一定的制约；工厂的应变能力较差，也影响机电产品的扩大出口。

但是，也应看到，当前国际市场形势很好，一方面国际市场对机电产品有一定的需要量；另一方面日本、南朝鲜的币制升值，今年美国取消对“四小龙”的优惠政策，这样势必有些产品将转向从我国

进口。同时，国家对机电产品的出口采取了鼓励政策，使工厂的生产积极性提高。在这些有利条件下，如果我们外贸企业在主观上能尽最大的努力，扩大机电产品的出口是完全有可能的。

为了在扎实的基础上保证机电产品出口的增长，应非常注意加强各方面的工作。如完善经营承包责任制，提高企业应变能力；抓住有利时机，积极开拓国际市场；择优经营，讲求效益，继续搞好进料加工；积极发展横向联系，巩固货源渠道；搞好优质服务等等。其中，应特别注意以下几点：

（一）抓住有利时机，开拓国际市场

在继续巩固原有地区贸易的基础上，大力开拓远洋地区的贸易。

我国机电产品的出口，占国内出口总值的比重较小，在国际市场机电产品进口量中所占的比重也很小。当前，我们大力扩大机电产品出口，而国际市场对机电产品也有需求，这是一个有利的时机，我们应不失时机地积极推销，扩大销售。从近几年的出口情况看，我国对西欧、北美、拉美等地区的出口均有较大幅度的增长。因此，抓住并进一步开拓这些市场，将是我们扩大出口的潜力所在。我们要根据不同地区的不同特点，区别不同国家的经济情况，采取灵活的贸易方式，以适应不同市场的不同情况。

开拓国际市场，要对市场进行调查研究，了解市场的需要，了解市场对产品的要求，才能生

产与供应市场所需要的产品。

开拓国际市场，必须物色与发展新客户，对客户的资信，经营能力作充分的了解，并且在经营过程中不断地对客户经营能力与资信作进一步的考察，从而决定对客户的取舍。

开拓国际市场，对产品的质量、包装、交货、价格等问题给予必要的注意，没有好的产品质量，整齐美观的包装，及时的交货，适当的价格，要打开市场也是不容易的，甚至是不可能的。

同时，我们要抓住两伊停战、日本等国币制升值的有利时机，加强对这些国家的推销，不失时机地派出推销小组，介绍宣传我商品，也可邀请客户来访，沟通供求情况，争取成交。

(二) 发展横向联系，巩固货源渠道

货源是出口的物质基础，没有足够的货源，也就谈不上增加出口。目前，处于有计划的商品经济的条件下，加强横向联系，巩固货源渠道更显必要。

发展横向联系，其方式与工作是多方面的。

(1) **加强交往，沟通信息** 提供出口货源的工厂，首先考虑的是工厂的发展、工厂的效益。因此，对出口货源的提供是多还是少，也是取决于这个前提的。作为外贸企业，就要注意加强与工厂的联系，多沟通信息，让工厂了解国际市场的情况，让工厂了解国际市场的需要，把外贸的需要纳入工厂考虑发展的轨道。与工厂联系，沟通情况的方式可以是多方面的，既可由我们把交易会上、客户来访、来电、出国小组收集到的有关客户的反映和要求转达给工厂；也可陪同来访客户参观工厂，请工厂一起直接参加谈判；在有条件的情况下还可组织工厂参加交易会、出国考察等等。这样，工厂能更多地了解国际市场，从而促使自己的产品升级换代，加强应变能力，适应国际市场的需要。

(2) **召开会议，交流经验** 机电出口产品的规格品种多，涉及的工厂多，一份合同往往由几个工厂提供货源。因此，经常召开各种类型的会议发布信息、交流经验是很有必要的，而且既可按产品类别召开同类产品工厂的会议，也可按分布的地区召开会议。同时，通过这些会议，外贸企业也能经常了解工厂的情况，密切与工厂的关系。

(3) **发展联营，巩固货源** 为了加强工贸合作，进一步密切工贸关系，使工贸双方能够更多地协同工作，外贸企业应加强与工厂的联营。通过联营，双方的利害关系捆在一起，双方的关系更加密切，在发展生产、扩大出口等方面会有更多的共同语言，更好的收效。通过联营，工贸双方对出口都有较长远的考虑和安排，这对于进一步巩固和稳定外贸企业的货源渠道，为扩大出口打下了坚实的基础。在加快步伐发展更多联营企业的同时，还应选择名牌产品作为龙头，在自愿、平等、互利的基础上成立出口生产企业联合集团。

(三) 搞好优质服务、促使销售扩大

外贸工作犹如商店营业，要注意“优质服务，顾客至上”。机电产品的出口更需注意这一点。因为机电产品大部分属生产资料，产品价值高，使用时间长，用户对产品质量要求高。根据这些特点，我们的服务一定要做到以下几点：

(1) **加强技术服务** 进口机器的安装、调试、操作，对用户来说自然是十分重要的事，同样，对出口企业来说，也是不可忽视的问题，如果安装不好，可能会被误认为机器的质量不好；如果操

(下转第 38 页)