

二十年来,泰国的经济面貌发生了巨大的变化,世界舆论一致认为泰国将在新加坡、香港、南朝鲜、台湾之后,成为亚洲的第五条小龙。因此,认真地研究泰国的经济政策和发展方向,是我们扩大机产电品和技术软件出口的一个重要课题。

泰国可算是全球能够生产粮食供养全世界人口的七个国家之一,不过其农业生产仍未获得应有的开发。虽然泰国的土地绝大部分是辽阔的平原,一年四季气候温暖,适宜农作物生长,有良好的客观条件。但是,以往泰国的农业生产主要还是依靠大自然和祖传的生产技术,其生产并未趋向商品化,缺乏对生产和技术方面予以支持的积极因素,特别是投资资金,还须来自于非正规系统的渠道。

自1962年起,泰国政府开始颁施第一份国家经济开发计划,特别注重开发农村,从事各种有利于农村发展的基本建设,如水利灌溉系统、交通运输系统。金融机构也开始关心农业领域方面之业务。这对国家经济开发具有直接的影响。

到了1975年,泰国政府进一步看到了集资从事农业开发的重要性,呼吁各金融机构协同支持,将信贷业务扩展到农业生产领域,并规定:金融机构每年必须按上一年存款总额13%的数额贷款给农业项目,年底未能按此比例贷出的款项,将以7%的低息全部划贷给合作社(泰国银行利息一般在15~18%)。

在1987年,泰国政府的农贷政策又作重大改变,由原来发展农业信贷的政策改变为发展农村信贷的政策,更明确、更直接地将信贷的着眼点放在占人口大多数的农村。同时,要求贷款给农村地区的比率从原来的13%调整到20%。显然,这种优先农村、推动农村发展的根本目的是为了推动整个国家的经济发展。

此时,金融机构不仅仅是受政府这些带有强制性政策的影响,也清楚地看到了农村信贷的广阔天地,纷纷调整其政策和工作策略,以至调整工作体系的结构,以迎合上述政策和自身的发展。我们以亚洲最大的银行——盘谷银行为例,从其近二十几年发展农贷业务的数字以及所采取的一些策略,就清楚地反映这一点。(附表A、表B、表C)

(表A) 盘谷银行二十几年发展农业信贷一览表 (单位: 泰国铢)

年 份	1963 年	1965 年	1969 年	1974 年	1986 年	1987 年	1988 年
农贷款项	957 万	1,822 万	1,246 万	2.735 亿	188.794 亿	324.387 亿	401.07 亿

(注 1 美元≈25.5 铢)

(表 B) 盘谷银行 1987 年支持扩展农村信贷的政策、规划和策略

序	政策 规划和策略
1	责成全国 350 家分行必须执行扩展农村信贷政策。
2	总行设农村信贷计划专业委员会, 负责政策拟订、监督管理。
3	调整总行服务单位组织结构, 成立农业信贷部。
4	调整各分行的组织结构, 使每一家银行都设有负责农村信贷工作的专业人员。
5	进行农村信贷工作人员的培训。
6	全面开展有关农村信贷宣传计划。
7	由各分行制订开展农村信贷工作规划和目标。
8	总行制订鼓励分行开展农村信贷的工作方式、方法。

(表 C) 盘谷银行 1988 年制定的发展农村信贷的计划

一、农业方面	1. 支持替代进口的农业生产, 如种籽培植、黄豆种植、养殖奶牛、肉牛等。 2. 支持替代海上捕鱼作业的沿海水产养殖作业, 如养殖古拉南草虾。 3. 支持改进农产品出口质地, 如玉米、肉猪、鸡肉、蔬菜、水果等。
二、小型工业方面	1. 支持家庭手工艺工业和其他有助于遏阻农村劳工流入京都的小型工业。 2. 支持与大型工业有密切联系的半制品生产。
三、农业综合企业方面	1. 支持以国内农产品为主要原料的农业加工业。 2. 支持有助于农业生产的农业综合企业, 如生产拖拉机、肥料、农药的企业。
四、农业开发计划方面	1. 信用监督管理计划。 2. 集体联系贷款计划。 3. 促进农业计划。 4. 家庭、工业信贷计划。 5. 青少年农民培训计划。 6. 开发水源计划。 7. 农作物保险计划。 8. 发展畜牧业计划。 9. 农村就业计划。

以上资料, 很明显地反映出泰国是个农业国家, 政府千方百计以各种政策、渠道来促进农业的发展。一切金融机构都必须调整自己的组织结构和政策、策略, 来迎合国家发展农业的大方向。银行在贷款中, 必须严肃地认识到, 如果不能完成国家银行指定的农贷计划, 就要面临以 7% 低息划贷合作社的威胁。同时, 又要积极认真地寻找贷款的项目和对象, 那些效益好、回收快的项目, 那些善管理、资信好的企业, 无疑是银行贷款的重点。

(下转第 33 页)

攻击一方必须拥有雄厚的资源和持久投入资源的坚定意志。

(四) 迂回攻击战略

迂回攻击战略是指避免立即与竞争对手在某一特定产品的市场上形成对峙或互相残杀,着眼于长远利益,而不是眼前的较量。迂回战略主要表现在:

1. 开发新产品,即满足那些仍未被其它竞争者顾及的顾客的要求。其中令人瞩目的如照相机的自动聚焦、数字式手表、录像机和组合音箱等;

2. 转向经营毫不相关的产品,从单一行业转向投资新领域,如“索尼”近年来,已开始活跃在餐馆业和建筑业;

3. 为现在的产品开辟新的地区市场。

可见,当公司的资源和现有产品不比竞争对手更具优势时,可考虑采用回避战略,等到自身资源或技术实力扩充到一定程度时再问鼎市场的统治地位。其中企业的市场实力成为跃向成功的跳板。这种实力可分解为研究、开发现有产品——市场范围之外的能力,转向经营不相关产品的技术能力和开拓新市场的营销能力。

值得注意的是当企业转入不相关产品或新的地区市场时,会使竞争对手在原有市场上更

加肆无忌惮,乘机重整旗鼓,主动打击采取迂回战略的企业,如果后者的战略奏效缓慢,就极易蒙受损失。

(五) 游击战略

游击战略是一种规模和目标上都比前四种战略为小,但仍能稳操胜券的一种战略。它在不同对抗领域里,采取小规模、间歇性的攻击,旨在骚扰和瓦解对手,迫使其作出某种让步,使对手不得不时刻揣测下次攻击会来自何方。一般是在以下状况下采取这种战略:

1. 当一家企业的市场地位和资源条件都较竞争对手弱时;

2. 能以较小的代价,消耗对手资源或者攻击方需花时间筹划一场颇具规模和竞争性更强的战略行动时。

六十年代前期和中期,日本厂家通过订价和促销策略赢得了美国经销商的好感。这些经销商成了公众了解日本产品的好帮手,虽说当时并未对美商直接构成威胁,但在某种程度上确使美商难于招架。即便是日本人建立起自己的销售网络后,仍未停止对美商的突袭行动。日本人认为,如果不能运用自身的力量,有效地频频出击美国制造商、经销商、推销力量和广告机构,将有可能面临较进入市场时更为步履艰难的创业岁月。



(上接第 53 页)

从泰国近年来对农村贷款开发政策的剖析,已不难找到我国机电产品、技术软件打进泰国市场的方面和方法。我们应加强向泰国出口类似农村、农业用的机电设备,水利、灌溉设备,交通运输设备,粮食加工设备,饲料加工设备,榨油设备,冷冻设备,家畜屠宰设备,水果加工设备等单项机械和成套设备。同时,还要积极宣传推销诸如桑树种植、养蚕技术、家畜饲养技术、植物病虫害防治技术、蔬菜新产品选育技术、香菇代料栽培技术、动物血液饲料蛋白质生产技术等一些我国已有研究成果的农业生产技术。我们一定要不失时机地抓住这有利条件,积极地开拓用于发展泰国农村的各种机电产品市场,为国家多创外汇。