

外向型经济战略是根据党的十三大确定的总体经济战略目标而提出的,是改革开放发展到新的历史阶段的必然产物。但必须看到,外向型经济战略只是一个大概概念、总蓝图,是一个宏观战略目标。考虑到东部与西部、沿海与内地、城市与农村在经济基础、技术要素、人员素质和传统优势等方面的不平衡因素,发展外向型经济不可能齐步向前,模式统一,而应当从地理位置、经济基础和企业实际等不同层次的不同条件出发,因地制宜地选择不同的目标模式,明确各自的主攻方向,才能把我国的外向型经济战

略创造性地分解落实到不同的经济区域和企业层次,收到更加扎实的效果。

事实上,近几年各地在实施这一战略过程中也创造了不少的成功经验,有必要加以认真总结,并借鉴各国行之有效的办法,对外向型经济战略层次进行再认识。在目前条件下,要进一步发展我国的外向型经济,除切实贯彻先初级后高级,先重点后一般和宜高则高,宜外则外的基本原则,还必须选择适当的战略和突破的重点。

一、发展劳动密集型产品仍是潜力巨大的优势战略

目前,有相当一部分地方和企业同志对发展劳动密集型产品持犹豫徘徊,甚至是否定态度,导致劳动密集型产品出口效果不显,突破

发达国家和地区。这必将成为新的经济追逐目

标,由此而形成新的经济竞争格局。

我们看到,亚太地区许多国家和地区,尤其是泰

发展外向型经济的几个战略问题

夏冰 张继华

不大,其原因在于对此缺乏足够认识。我国的外向型经济是建立在符合我国国情并充分利用世界经济产业结构大调整所形成的国际机遇基础之上的,而发挥劳动密集型优势则是利用这一机遇的重要方面。五十年代至今,随着世界信息革命和产业技术革命的兴起,一些经济发达和次发达国家和地区纷纷调整产业结构,突出的是劳动密集型产品随之发生大规模转移。六十年代,劳动密集型产业首先从欧美转移到日本,七十年代又转移到“亚洲四小”,八十年代初则向东盟及其他国家和地区转移。资料表明:即使最近几年,每年也都有800~900亿美元的劳动密集型及半劳动密集型产品从日本、西欧、台湾、香港、南朝鲜等国家和地区的现代经济产业中分离出来,转移到亚洲和环太平洋的经济

国、菲律宾和马来西亚等东盟国家已敏锐意识到这一问题,都已采取相应措施,以吸引从发达国家和地区分离并转移出来的劳动密集型产业及其海外投资。我们不能低估这一态势,失去这一良机。劳动密集型战略适合于我国城乡集体企业,尤其适合为数众多的乡镇企业。然而,与世界经济发展要求和周围国家地区相比,我们虽有劳力资源优势,但劳动者和经营管理者的基本素质远远不能适应发展外向型经济对提高劳动密集型产业及产品水平的客观要求。突出问题是,传统的工艺水平与新兴的消费趋势,落后的操作管理方法与高档次的产品质量标准,低效率的办事程序与短平快的市场变化特点等等,严重不相适应,形成鲜明的对立矛盾。不在这些方面进行突破与提高,我们的劳动密集优

势将难以得到充分发挥,也不可能强有力地吸引海外客商和海外投资。

这里,首先要搞清楚劳动密集优势与劳力密集优势的本质区别。劳动是人们改变劳动对象,使之形成适合社会成员所需要的产品加工活动,是劳动力的支出形式和物质产品形式的综合过程。因此,劳动密集优势就是指劳动生产效率高,产品形成过程短,质量精良、价格合理的优势。一句话,劳动密集型优势,既有量的要求,又有质的体现。而劳力则是指从事体力劳动的人。所谓劳力密集优势,也就是指拥有的劳力数量所占的优势。因此,占有劳力密集优势不等于占有劳动密集优势。这两者之间,我们显然有较大的客观差距。因而,在发展劳动

密集型产品方面,缺乏足够的吸引力。所以要发挥和利用劳动密集型产品优势,必须注重提高整体素质。要克服传统观念,冲破陈旧思想束缚,眼光由国内市场转向国际市场,由孤立生产转向社会分工,根据国际市场和分工调整经济结构和发展战略,不失时机的发展劳动密集型产业和产品。要改进经营方法,严格按国际惯例办事,而不能沿袭我们过去搞产品经济的方法搞外贸生产。同时要创造条件,提高劳动者和经营管理者的素质,使劳力数量优势向质量优势转变,从而做到不仅有较高的劳动生产率,而且有良好的产品竞争力。这才是吸引国际投资,发展我国外向型经济,挖掘劳动密集产品潜力的关键所在和当务之急。

二、集团推进是竞争国际市场的实力战略

应当承认,这几年来我国企业集团发展是快的,但发展战略几乎是内向型的。世界经济竞争实践证明,一个国家或地区,如果有几个产业集团与重点产品能够在世界市场上占据相当的份额,就有可能带动整个国家的产业经济发展。因此,发展外向型经济,占领国际市场,很大程度上依赖于实力政策,即最富有竞争力、最能获得成功的集团化企业,托拉斯式大企业,航空母舰式的企业联合体。而单骑式、小型化的孤军深入,独臂奋战,缺乏竞争实力,往往难以奏效,即使开拓占领了市场,也因势单力薄而难以为继,最终会被跨国公司、集团企业的强大实力挤出市场。许多经济欠发达和弱小国家及地区之所以在国际贸易中难以长期立足市场、稳固市场,一个很主要的原因便是企业规模太小,市场占有率能力微弱,产品连续供应不足,在国际竞争中往往得而复失。

我们看到,美国、日本、德国等经济发达国家在世界重要产品市场竞争中的实力和主宰力,都是体现在托拉斯式的跨国公司、集团企业、联合企业上。例如,荷兰、德国、日本的电子、电器企业集团,其固定资产和出口创汇值都高达数十至数百亿美元。这些大企业集团一旦

占领一国一地市场,除发生大规模战争、外交关系恶化、严重自然灾害等特殊情况下,一般不容易为分散软弱的竞争力量所击败,因而会长久牢固地占领市场。而我们目前尚无这样富有强大无比竞争力的外向型企业集团。世界上100个大型企业集团中尚无我们的席位。要想发展外向型经济,使更多的产品走向国际市场,就必须改变各自为政的分散经营方式,采取集团化经营战略。要打破中央、地方行业、企业界限,要冲破全民、军工、集体和私营性质割据,积极创造条件,发展大规模的外向型企业集团。企业集团应当是高水平、高规格、高层次的实力型市场竞争体。因此,应以大中城市、特区城市的大中型骨干企业为主体,以名优产品为支柱,把技术相关、工艺相近、条件较好、潜力较大的科研单位、城乡大小企业等单个力量集中联合起来,组成风险同担、利益相联、集科研、生产、经营于一体的外向型企业集团,以一个企业名称,一种产品商标和一致对外经营的整体优势,跨越国界,走向世界,参予国际竞争,以实现既使产品打进国际市场,同时也能长久牢固地占领国际市场。

不仅如此,有条件的企业集团应当象日本

企业那样,将总部设在国内,而把分厂、分公司设到国外去,就地利用原料和市场。这样,不仅可以节省运输费用,降低产品成本,而且可以就近开辟市场,有效地控制一国一地的外贸市场,掌握国际竞争的主动权。对经济落后国家和地区尤其应当采取这种战略措施。就目前而言,我国的特大城市、经济特区的特大企业,如南京的中山集团、上海的金星集团、广州的万宝集团、西安的黄河集团、河北的环宇集团等,无论是经济基础、技术条件、还是企业素质、应变能力等,都可能这样做,应当在这方面做出积极的探索和实践。

当然,发展外向型企业集团需要适宜的外部环境。国家和地方虽已采取下放管理权限,

实行必要的利税办法,重要材料单供等扶持措施,但是,仅有这些还不够,必须继续全面深化改革,培植一批重点企业集团,并使之与行政主管部门脱钩,成为中央和省市的直属企业,在宏观计划上接受中央和省市的指导,在生产经营战略上则完全自主。使之根据国际规模经济、生产市场一体化趋势和现代化生产力高度发达、高度社会化的要求,实行滚雪球办法,逐步向特大型企业集团、跨国型企业集团等外向型经济实体发展过渡。对具备一定规模和独立条件的特大型企业和企业集团,实行计划单列,以彻底解决领导体制不顺,管理层次复杂,法人权限模糊等突出问题。

三、尖端突破是未来经济发展的替代战略

世界经济技术发展趋势表明,在未来的国际经济竞争中,劳动密集和半劳动密集型产品尽管仍然有一定的市场,但这仅是一种暂时性的优势。随着科学技术、特别是实用性科学技术的迅猛发展,新兴技术代替传统工艺,电脑机械代替体力操作,将成为经济领域、社会发展和人类活动过程中的总趋势,因而劳动密集型优势将逐步削弱,相当一部分劳动密集型产品的生产加工将被技术加工程序所取代,大规模的劳动密集型优势至多只能维持一二十年的稳定期。从长远目标看,真正有发展前途、有竞争实力、创汇效益高的还是新兴的尖端性技术产业及产品。这应当成为我们未来外向型经济发展的长远战略。尽管我国在这方面还没有形成整体性技术规模优势,尚处于一鳞半爪的分散态势,但替代方向及其战略意义不容低估。

近几年来,许多经济发达国家和地区之所以加紧调整产业产品结构,让出相当一部分劳动密集型产品市场,除了他们的劳动力价格高,生产劳动密集型产品不合算外,一个很重要的原因便是把财力物力相对集中于研制开发高精尖新的技术密集型产业及其产品上。例如,日本、美国、德国、荷兰的激光产品、录相器材、电

脑程控、现代化办公设施产品等,已在国际市场上崭露头角,获得高额利润。因此,实施外向型经济战略,不可忽视新兴的尖端技术产业和产品。尽管我国的高精尖技术产业起步慢于发达国家,但总的发展势头比较好。沿海和内地的大中型城市的高等院校、科研单位相对集中,科技力量雄厚,完全有条件这样做。有些高级、精密、尖端技术已有一定的规模和基础,并有了良好的起步。北京、上海、南京、武汉、广州、深圳的高技术工业园区已引起国际工业科技界的重视。现在的关键在于进一步发挥科研单位、大专院校、大中型企业的技术密集优势,寻找契机,研究对策,为发展高精尖技术产业及产品打好基础。就这方面而言,当前应突出抓好这些工作。

首先,要强化高技术产业意识,利用现有基础,发展技术密集型产品。这方面的潜力还是很可观的,去年以来,上海市没有花多大的投资,就出口高技术产品一亿多元。现在的问题是,有些同志对此缺乏信心,也缺乏足够的认识和估计。要在解决思想认识、强化高技术产业意识的基础上,挖掘老企业和骨干企业的潜力,

(下转第34页)

样,可以一方面限制一些企业的高耗生产,另一方面促使更多的企业通过加强管理,加快技术进步来降低成本、提高质量、增加产品附加值,最终增强企业的国际竞争能力。

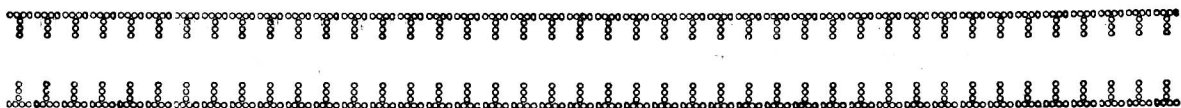
第六, 几点政策建议

乡镇企业发展外向型经济,是一项战略性的转变,它涉及面广,政策性强。为此,我们提出如下建议:

一是在政策上要热情鼓励,择优扶持 乡镇企业的出口潜力大,经营机制好,应该给予较多的支持。在用好用足现有政策的同时,还可根据乡镇企业的实际,研究制订一些新的政策,如出口企业的信贷、外贸发展扶持基金政策;建立贸工农基地政策;改善乡镇企业进出口投资环境政策等。对出口创汇成绩大的企业还应在资金、技术、人才、信息、能源、原材料等方面给予重点扶持。

二是在方法上要有统有放,机动灵活 乡镇企业发展外向型经济要坚持以外贸部门为主渠道,统一对外的方针,但不宜统得太死,应尽量依靠经济手段引导乡镇企业走外向型发展的路子。应允许乡镇企业将传统的外贸收购方式同其它贸易方式结合起来,如与有进出口权的单位建立联营公司等。乡镇企业发展对外经济关系的方式、方法也应是多种多样的,既可以是产品贸易,又可以是劳务合作;既可请进来,又可走出去。

三是在步骤上要积极稳妥,逐步展开 由于乡镇企业发展外向型经济还面临着不少的问题和困难,而这些问题和困难又不是容易在短时间内解决的,所以,乡镇企业发展外向型经济是一个渐进的过程,既要积极,又不能盲目,要慎重对待。



(上接第 29 页)

使之沿着依靠科技进步,加快企业改造,利用设备优势,生产技术产品,提高经济效益和出口创汇效益的新兴路子发展,从而实现由传统优势向现代优势转变,机械密集向技术密集转变,在此基础上,由国家投资和争取外资新建一批高精尖技术企业,为发展技术密集型创汇产业奠定基础。

其次,要组织力量攻关,形成体系合力

关键是把高等院校,科研单位、大型企业之间的樊篱拆除,克服分散状态,聚合单体优势,形成体系型的群体优势。在此基础上,明确主攻方向,着重研究开发与新兴产业相关的硅谷科学技术,尤其是实用科技,从而向领先科研、领先技术和领先产品的高技术研制——开发——应用的实业集团方向发展。就沿海和内地的大城市、大科研、大工业发展状况看,海洋工程、微生

物工程、微电子技术、精密机械、新兴材料、光电通讯、部分宇航产业等,都有一定的开发基础,要用联合的优势,重点攻关,分别突破,缩小与世界技术密集型产业市场的差距。

再次,促进科研与生产结合,扩大创汇比重 我国新技术产业虽有良好的基础,但面临着一个十分突出的问题,那就是科研与生产脱节,技术研究与实际运用有相当大的距离。因此,要促使科研与生产结合,缩短两者间的客观距离,尽可能地在较广的产业范围与经济领域内加速科研成果的推广与运用。同时,要扩大技术贸易比重,建立全方位、多元化、国际性的科研合作等交流体制,以适应外向型经济发展的客观要求。

总之,要通过上述措施,把我国的外向型高技术产业推向新的发展阶段,以改变对外贸易在低技术产业、低层次产品水平上徘徊的局面。