

加快县级外向型经济步伐的思考

施 勇 石

近两年来,县级的外向型经济正以惊人的速度突飞猛进,在外资企业的数量、外贸出口收购的增幅等方面都有很大发展。但是离外向型

经济发展目标还有一定差距,还有待作出更大的努力。笔者试就县级发展外向型经济的有关问题提出一些看法。

一、强化外向型经济的经营管理意识

增强“三资”企业、外贸企业的活力,提高出口创汇的经济效益,是当前及今后相当时期内发展县级外向型经济的中心环节,因此亟待强化以下五种经营管理意识:

(一) 强化市场导向意识,提高外贸行情信息预测水平 信息是现代社会的神经系统。它指导着企业经营的目标和方向,调节着社会经济运行的全过程。发展出口贸易尤其需要强化信息观念,强化市场导向意识。

对县级外贸企业来说,进行国际市场调研,不仅要重视贸易国别调研,而且要重视贸易客户资信调研;不仅要重视市场开拓战略的调研,而且要重视营销技巧的调研。要把对国外市场的变化规律的探讨与中近期行情波动趋势的预测有效地结合起来。

(二) 强化科技开发意识,提高出口商品基地管理水平 发展出口贸易,货源是基础。没有数量充足,质量过硬的出口货源,提高创汇效益就成为无源之水、无本之木。通过科技开发抓好出口商品基地建设,第一,可以形成稳定的供货渠道,解决内贸外贸争货源的矛盾;第二,可以逐步形成具有本地特色的创汇拳头产品的生产加工体系,不断开拓出口目标市场;第三,可以提高商品的国际知名度,优化出口商品结构;

第四,可以引导生产企业按国际市场需要组织生产,真正作到“工贸结合”。要搞好出口商品基地建设,必须扎扎实实做好四项工作:(1) 成立强有力的基地建设领导小组;(2) 在充分调研论证基础上制订基地建设规划;(3) 多渠道筹措基地建设资金;(4) 加强工贸技银四方协调与配合。

(三) 强化长远战略意识,健全客户档案与海外“三网” 县级外贸企业充实健全客户档案应从四个方面着手:(1) 客户名称、地址、电传、电话等;(2) 客户注册资本额、资产负债额、经营作风等;(3) 企业历史、经营范围、经营能力、业务往来关系户等;(4) 企业政治背景、在当地政界与实业界的影响、在有关组织中的地位与头衔等。

此外,还应有计划有步骤地在国外建立“窗口”,即集商情网、销售网、服务网于一体的综合性“三网”。这应从三方面入手:(1) 要在统筹规划基础上选点址、选人才;(2) 明确网点职能,使之成为县级经贸企业在海外的多功能窗口与联合经济实体;(3) 加强管理,采取任期目标责任制与离职审计制等措施并由外经、外贸部门监督执行。

(四) 强化营销信息意识,尊重国际贸易惯

例,提高出口合同履行率 县级外贸企业应加强对策性研究。充分利用普惠制待遇、原产地证明书签发制度、商标与专利管理制度、出口商品报验制度、产品国际认证标志等国际贸易惯例的方法与步骤,有针对性地考察重点出口目标市场国家或地区的外贸政策体制、进出口商品结构、贸易禁忌等,寻求新的开拓途径与渠道。严格执行进出口贸易程序,尤其注重对出口

合同中的价格条款、支付条款的研究,选择最佳方案,千方百计提高履约率,降低索赔率。

(五) 强化效益意识,搞活外汇流通,增强自负盈亏与自我发展能力 外贸出口在实行自负盈亏之后,出口产品生产企业需进一步努力降低成本、提高质量,在调整出口商品结构的同时,综合运筹,搞好外汇流通。

二、提高三资企业的质量和效益

近年来,在进一步改革开放形势的推动下,县级的三资企业发展步伐明显加快,无论是三资企业的数量,还是引进外资的总金额都创下历史新记录,这是可喜的。但须指出的是我们在发展三资企业数量的同时要注重质量,在追求速度的同时要讲究效益。下面几个问题应引起我们重视:一是外方资金迟迟不到位,以至合资中中方提供的土地、资金、设备等处于闲置状态,造成经济损失;二是三资企业的出口创汇情况牵强人意,为数颇多的三资企业虽然享有出口创汇企业之名,但产品大部分在国内市场销售;三是在引进项目时只考虑局部和眼前利益,还存在着投资规模小、技术层次低、重复建设的问题;四是三资企业的经济效益参差不齐,自报

亏损和实际亏损的企业具有相当高比重。三资企业的亏损原因比较复杂,有的企业投产时间短,尚处于设备调试阶段,属暂时性的正常亏损;有的外方资信不好,没有按合同要求及时投放资金,企业资金不足;有的由于产业投向与市场发生了变化,产品不适销对路;有的由于管理不善;有的是转移利润,人为制造帐面亏损而避税,钻税收政策的空子等。进一步加快改革开放,提高三资企业的质量的关键是在审批时必须认真把关,不要盲目追求外资数量,更要注重调查研究,注意经济效益,尤其要注意的是某些项目只是以外资作为幌子,以求得三资企业的各项优惠待遇。

三、要在水外贸产品直接出口上下功夫

随着外贸体制的深化改革,乃至关贸总协定缔约国地位的恢复,走直接出口创汇之路才是发展外向型经济成功之路。因此,要加快县级外向型经济发展步伐,必须在水外贸出口创汇的“质量、品种、效益”上做文章、下功夫。其途径和措施是:

(一) 牢固树立“质量第一”的观点,积极建立出口产品质量保证体系 “以质量求生存”是外贸企业生存发展的一条客观规律。因此,县级外贸企业一定要克服当前存在的三种错误观念:一要克服“提高质量是生产厂家的事,与外贸无关”的观念,树立全面质量的观念;二要克

服“企业生产经营困难,质量难以提高”的观念,树立从主观上找差距,抓质量从生产抓起,从我抓起的观念;三要克服“出口经营忙,没精力抓质量”的观念,树立“今天的质量,就是明天的销售和效益”的观念。

(二) 大力推进技术进步,以国际市场需求为导向,千方百计调整出口商品结构,增加出口商品新品种 县级外贸企业要根据自己的实际情况,统筹安排,制定出口产品结构的调整规划。要把出口新产品的开发、调整出口产品结构和技术改造结合起来。要狠抓出口产品的深加工,提高出口商品的档次,重点扶持一批在国际

市场上有竞争力的拳头产品。要努力扩大工业制成品出口,特别是机电产品、轻纺化产品和高技术产品出口,提高单位创汇率。对出口产品的开发,要按照改进一代、研制一代、预测一代的原则,积极采用新技术、新设备、新材料,改进、淘汰老产品。

(三) 积极组建以出口创汇为目标,以外贸企业为核心,以生产企业为骨干的贸、工、农、技一条龙、产供销一体化的企业集团,促进组织结构合理化,提高出口产品经济效益。综合性出口(集团)公司,既是产品厂家在产品出口方面的行政管理机构,又是一个自负盈亏的经济实体,是县政府组织专项产品出口方面的外贸专业机构,在业务上受县外贸总公司的直接指导,并与之合署办公。出口(集团)公司的管理机构可分三个层次:一是由县委、县政府、经委、外贸公司、乡镇企业局、体改委的有关同志组成协调小组,并由县政府、经委、外贸公司有关领导牵头负责。二是出口(集团)公司实行董事会领导下的总经理负责制,董事会由外贸单位和专项产品主要厂家的法人代表组成,并推选由8~10人组成常务董事。总理由外贸公司经理兼任,另设2~3名副总经理,并挑选出口(集团)公司主要成员厂家的法人代表担任。三是选择主要厂家的骨干力量10~15人组成一套强有力的办事机构。出口(集团)公司可下设分公司,各分公司实行分公司经理负责制。

(四) 兴办自属生产加工企业,是提高县级外贸经济效益的长远战略措施。为了摆脱目前县外贸生存、发展中的不利局面,县外贸除继续扶持出口生产企业,搞好出口基地建设外,必须立足于长远利益,积极兴办县外贸自属生产加工企业,不断增强出口商品的自给能力。一是立足于当地优势,兴办资源丰富的产品、特别是出口农副产品自属加工企业。实行自行收购、自行加工、自行深加工增值、自行调拨出口,减少中间环节、降低成本,直接提供半成品或成品货

源;二是大力兴办中外合资企业,走专业化出口创汇之路。县外贸总公司要发挥本地资源丰富、劳动力廉价的优势,选择投资少、见效快、社会效益和经济效益都比较好的“短、平、快”项目,积极引进外资、先进技术、先进设备,兴办起点较高的中外合资企业,生产创汇率较高的商品出口;三是积极兴办联营股份企业,工贸、农贸、外贸结合,把产品生产与外贸出口捆在一起,风险共担,盈亏共沾,共同发展。这样既可解决生产企业产品销路之忧,又可解决县外贸出口货源不足之苦。

(五) 扩展横向联合,实行多口岸供货,走内外销相结合之路,搞活县外贸的销售渠道。县外贸要在优先为本省、市口岸提供出口货源的前提下,本着互相支持,平等互利,着眼长远的原则,从横向、纵向两个方面建立开放式的多渠道、少环节的出口供货渠道体系。一是多渠道地在全国各大口岸建立窗口。这既是为了销售,及时了解各大口岸出口需要之信息,改变县外贸长期以来与国际市场隔层的状况,使县外贸能及时地抓住机遇,组织适销货源出口,提高经济效益;二是在多渠道向外省口岸销售本地产品时,也要全方位从外省、外地区组织适销出口货源,扩大出口,即外购外销;三是改变过去单一出口供货的做法,要面向国际、国内两个市场,以出口供货为主要目的,积极开展内销业务,搞活经营渠道,提高县外贸的经济实力和对市场的应变能力。

(六) 以优质服务为突破口,做好出口经营中的“桥梁”和“纽带”,促进企业经济效益的提高。县外贸要以优质服务为突破口,强化服务意识,以优质、上乘的服务参与竞争,树立良好的企业形象,成为连接口岸公司和出口生产企业的“桥梁”和“纽带”。县外贸要牢固地树立为出口生产企业服务的观念,全力为出口生产厂家提供各个环节的优质服务,并从中取得较好的经济效益。