

推进乡镇企业与国际市场接轨

邹凤岭

一、乡镇企业与国际市场接轨是大开放、大开发的必然趋势

加大开放、开发力度，是我国市场经济发展的前提。作为我国工业三分天下有其一的乡镇企业，实施与国际市场接轨是向高层次发展的必由之路。

1. 市场经济体制的建立把乡镇企业推向了国际竞争的市场

如果说在计划经济体制下，我国乡镇企业靠灵活的机制得以发展的话，那么，市场经济体制的建立，这一机制将不再为乡镇企业所独有。国有企业将随着深化改革，在原有的设备、管理优势于乡镇企业的基础上，按照市场灵活经营，竞争力得以强化。乡镇企业在市场经济体制下运行，最终的出路就是步入国际市场，开展全方位的国际竞争。苏南乡镇企业已经清醒认识到这一点，自觉地走向国际市场，并作为适应建立社会主义市场经济体制的战略和措施。

2. 扩大对外开放和“返关”把乡镇企业逼上了国际竞争的舞台

在考察中看到，苏南乡镇企业认为，我国重返关贸总协定缔约国地位是必然，对外开放也将会更快，步子更大，由此带来国门敞开，竞争会更加激烈。这一态势逼着乡镇企业走上国际竞争大舞台，不管你是否愿意。因此，国际竞争已是乡镇企业面临的不可避免的现实。迎接挑战，唯有主动进入国际市场，研究国际市场，采取主动适应的具体行动，求得乡镇企业的生存与发展。

3. 乡镇企业的基础实力形成和裂变发展迫切需要与国际市场接轨

我们看到，苏南乡镇企业已经完成了基础积累过程，形成了相当的规模，具备了裂变发展的内在条件和基础实力。在这种情况下，迫切需要通过国际大市场，实现其大发展的欲望。事实上，乡镇企业在从低层次向高层次演变过程中，国际舞台是个最终阵

地，乡镇企业走向国际市场，不仅开阔了经营领域，还在竞争中得以锻炼与提高。与国际市场接轨，最有效地把乡镇企业向高层次牵动，使之成长为国际经济竞争中引人瞩目的角色。

二、乡镇企业与国际市场接轨的目标取向

我国乡镇企业是个新兴的企业，总的说在国际竞争中缺乏经验。但乡镇企业的发展过程表明其

具有极强的生命力和可塑性,重要的是从实际出发,重视与国际市场接轨的目标取向,扎扎实实地组织实施与到位。

1. 经营国际化 国际化经营是当今产业经济发展的一个重要特点,乡镇企业与国际市场接轨,就要加大跨国经营。据有关资料,1991年,世界跨国经营年销售额高达39000亿美元,占世界国民生产总值的35%左右,商业利润占40%以上。美国、英国和日本等发达国家,企业国际经营收入占50%以上。新兴工业化国家和地区的许多企业,在外向经济发展中,也都加快了国际化经营进程,逐步成为全球具有竞争力的企业,带动和促进国内经济增长。亚洲“四小龙”,1966~1987年间,经济年增长率高达8%以上,尽管在土地、资源、文化、经济发展等方面各不相同,但在促进国际化经营上有相似之处。进入80年代以来,“四小龙”突出进行跨国经营,向海外转移生产据点,提高工业技术密集程度,使国内企业得到了蓬勃发展。我国乡镇企业已开始走上国际化经营的道路,苏南地区已有数十家乡镇企业跨出国门,到海外投资。常熟市丙纶厂在泰国开办的丝特有限公司,产品填补了该国一项空白,成为我国最成功的海外企业之一。今后,乡镇企业应勇敢地跨入国际化经营行列,以此为突破口,推动外向型经济更快发展。

2. 企业集团化 乡镇企业“船小好掉头”,适应了初期发展需要,在进入国际竞争和市场经济发展阶段,必须组建“大船”出海,抗御风浪,上规模、上批量,形成企业集团化经营。国际竞争的实践证明,经济竞争是实力的竞争,而实力不在于企业数量的多少,而在于规模大小,质量优劣。乡镇企业与国际接轨,从某种意义上说是规模实力的培植,仍然是分散的小型化结构,资产规模小、制控能力差,国际影响力弱,是难以在国际市场上站住脚跟的。发达地区乡镇企业已经在向集团化生产迈出了可喜的一步。华夏第一镇的苏州吴江盛泽镇,正以丝绸产品为核心,形成专业化、规模化生产格局。该镇1993年工业产值可达50亿元。盛泽印染总厂发展成为从丝织、印染、服装及外贸经营多家公司组成的生产销售集团企业,1992年产值达15亿元。因此,乡镇企业走集团化的发展路子是正确的,也是我国乡镇企业走向世界成为产业巨人的方向所在。

3. 竞争全球化 80年代以来,经济竞争已成为世界经济发展的主流。由于亚太等新兴工业国家和地区的兴起,世界经济竞争主要是美日和西欧发达国家垄断的格局已被打破,全球性商品竞争日益展示出来。这种态势既给竞争带来难处,又为发展中国家提供了挤入国际竞争行列的契机。作为乡镇企业,在这一机遇中,充分发挥自己的优势,以国际市场为轴心,以引进外资、兴办合资企业、引进技术与管理为手段,加快跻身国际竞争舞台。实践证明,参与全球性竞争,扩大产品出口,成为国际市场中的一员,乡镇企业完全有可能。盛泽镇大力开发高档丝绸织物,建立中国东方第一丝绸市场,产品大部分出口海外,1992年外贸出口值达11.5亿元。我们的乡镇企业应确立市场竞争全球化战略,以实现国际经营的目标。

4. 开发集约化 我国乡镇企业是农民办的企业,地域分散,千家万户生产是个重要特点,也是国际经营的弱点。企业与国际市场接轨,必须形成相对集中的地域条件优势,实施企业布点上的集约化经营。在这方面,发达地区的乡镇企业已充分认识其重要性,积极动手开发工业小区,建立新兴开发区,加快农村城市化建设进程,以此来向国际招商、引商,扩大投资,集约经营。无锡市郊区把邻近城市、濒临太湖的三块“风水宝地”拿出来开发,建立乡镇企业与外商合营的第二、第三产业集中小区,总面积达10平方公里,招来了数百家外商,今年3月份一次引进外资多达3.5亿美元。乡镇企业开发相对集中,可以有效改变分散经营的旧格式,建立优越的硬投资环境。

5. 合作形式多样化 当今国际经济竞争涉及到三大产业的诸多领域,国际产业发展亦趋向于高新技术。从最终目标分析,乡镇企业必须达到和超过世界水平,方能不被国际市场所淘汰。实现这一目标,有效方法和方式是,大力发展国际间的经济合作与交流,借用国外先进的技术与管理

发展自己。因此,在合作中形式要多样化,并不断扩大领域,借助外力提高、发展自己。苏南乡镇企业在与外方合作中,不仅鼓励合资、独资,还全面向外方开放诸多投资领域。无锡市郊区正在与新加坡洽谈在锡成片开发 10 平方公里投资区项目;上海嘉定区去年向外商批租 100 亩土地,形成新区开发雏形。此外,发达地区乡镇企业还与外商开展劳务、技术等方面的经济合作,无疑这将是乡镇企业进入国际市场的重要桥梁。

三、推进乡镇企业与国际市场接轨的几个问题

乡镇企业与国际市场接轨,已不是要不要的问题,而要加快进程。可以说,乡镇企业不与国际市场接轨就没有出路,就不能得以生存与发展。因此,一定要增强其紧迫感和危机感,树立起强烈的意识,落实具体推进接轨的措施。

第一,强化与国际市场接轨的战略研究 乡镇企业参与国际竞争,最终靠产品,乡镇企业一定要强化发展战略的研究与制定,并注重分步实施,形成国际竞争实力。一是产业战略研究,要充分发挥本地特色,形成产业特点,培植产业优势。如苏州的吴江市,根据当地资源,重点发展植桑、缫丝、纺织、印染、服装出口;养兔、毛纺、织造、毛纺织品出口;特种水产品、加工、制成品出口等“几条龙”生产线,把农产品资源优势转变为出口制成品优势。这一战略符合乡镇企业特点,是其他国营企业所无法相比的。二是行业战略研究,乡镇企业有多种生产行业,只有形成行业优势,才会形成国际竞争力。一些乡镇企业发达地区,以一村一镇一个行业为特色,形成专业化生产、专业化市场,如盛泽镇就是以丝绸为特色行业。三是企业战略研究,培植龙头产品、骨干企业,通过技术改造上规模、上档次、上水平,组建企业集团。有了独有的发展战略,乡镇企业走向国际市场,与国际接轨就为期不远。

第二,建立与国际惯例相一致的经营与管理机制 乡镇企业由农村小生产脱胎而来,经营与管理缺乏科学性和严密性,管理还相当落后。这一状况不改观,难以适应国际化生产经营形势的要求。乡镇企业应认真研究国际惯例,因为国际惯例是进入国际市场的通行证。乡镇企业与国际市场接轨,顺利地从事国际商务活动,必须重视利用国际惯例。对于乡镇企业来说,尤其要重视这样几个方面:一是学习和掌握国际惯例的诸多内容,了解国际惯例涉及到的经营、法律、金融、信息等业务,以便能够运用这些国际惯例,自如地与外商打交道。二是要按照国际惯例的要求,改善企业管理,特别是依照国际惯例设置企业组织机构,运用国际先进的管理办法改善企业管理,使之与国际企业接轨运行。三是强化国际经营法制观念,按国际惯例处理国际经营矛盾和业务纠纷,保障乡镇企业进入国际市场的合法利益。

第三,广泛开展国际招商与经营活动 乡镇企业进入国际市场,需要建立国际经营的快速反应机制,以适应国际竞争瞬息万变的形势。首先,要重视国际经营信息网络的建立,使之灵敏,反应快速,运用确当。日本企业界认为,能否获取准确可靠的信息,是决定国际经营成败的关键所在。为此,日本的产业部门不惜花巨额投资,建立灵敏的信息系统,以提高对世界经济技术行情的收集、综合、反馈功能。东京的九个大的产业集团,就有 720 多个信息分支机构,信息情报人员多达 2000 多人,分设在世界 150 多个国家和地区,从而使日本企业与世界市场紧紧地连接在一起。我们的乡镇企业目前还没有实力这样做,但决不能忽视信息网络问题,应通过多渠道开辟国际信息领域,设置国际信息“窗口”,建立国际咨询机构等途径,尽可能使国际商务、经济、技术信息传递加快,运用奏效。其次,要大力发展国际商贸网络。运用到国外招商、到边境引商、在国内外举行商贸恳谈活动以及利用我国驻外机构、商社团体、华人社团设立的代理机构等,提高国际商务和国际市场开拓能力。

第四,培养适应国际市场竞争的高层次人才队伍

乡镇企业开拓国际市场,没有一支高层次

人才不行。今后,乡镇企业要把人才摆上最突出的位置。制约乡镇企业进入国际市场的突出问题也将是高层次人才不足问题。因此,从国际竞争看,乡镇企业应注重培养十种人才:即高级管理人才、国际商务人才、国际法律人才、国际信息人才、尖端技术人才、国际公关人才、外语翻译人才、国际水平的设计人才、金融会计人才和国际销售人才等。乡镇企业解决上述国际人才的办法,一要舍得用重金引进、培训人才。无锡县洛社镇近年拿出1200多万元改善办学条件,开办专业学科大专班等,培养出150多名较高水平的工程技术人才,并用15万元“买”进2名技术人员。用重金引进人才、培养人才是乡镇企业解决国际人才缺乏的有效途径之一。二要把寻求人才的视野放到世界上去,把乡镇企业作为世界经济中的一分子。乡镇企业达到一定发展阶段,要选送专业人才到国外去进修,到国外著名高等学府接受深造。同时,发展与国际教育、科技、实业界的关系,通过国际间的合作,培养高级国际经营人才,邀请、聘用国际工程技术人员来企业,传授技术,培训业务,现场指导。总之,解决了上述几个关键问题,乡镇企业与国际接轨,就能登上发展的又一新台阶。

