

浅谈如何开拓海外企业

包弟龙 王亚农

路。在这种新的形势下，我们必须“抓住机遇，深化改革，走出国门，进入海外市场”，到国外去作为商人，推销国内产品，为工厂服务。为适应大外贸、大流通、大市场的要求，必须积极采用国际贸易中一切行之有效的经营

在社会主义市场经济的条件下，外贸专业公司面临着多种挑战，其中最主要的是越来越多的企业，尤其是大中型企业将走自营出口的

方式和贸易渠道，为在竞争激烈的国际市场中站稳脚跟而闯出一条新路。外贸专业公司如何积极开拓国际市场呢？笔者认为：

一、在市场经济的条件下，外贸专业公司必须扬长避短，发挥优势，在市场经济中找准自己的位置

外贸专业公司至少有以下一些优势：(1)有一支精通外语、熟悉国际贸易业务的外贸队伍；(2)有一批掌握着国际信息的海外企业；(3)有比较牢固、广泛的销售渠道和外商客户；(4)在国内有一定的货源基地；(5)有长期建立起来的商业信誉和名牌商品。这些优势是其他企业目前所无法比拟的。所以，外贸专业公司要发挥其客户广、信息灵、渠道多的优势，将工作重心转移到海外，开拓海外企业，在国际舞台上显示实力，并将国内和国际市场对接起来，发挥新的桥梁作用。

以上海为例，目前上海外贸专业公司在世界各国已有海外企业200多家，并且有了一定的规模，如在美洲、大洋洲、日本、独联体相继成立了集团公司，作为中心海外点向周边国家辐射。但是海外点之间还没有真正摆脱你我分割、自我封闭、小打小闹的局面。因此，有必要加强这

些海外点的建设，树立大外贸、一盘棋和整体作战的思想，将最优秀、最得力的外销员派往海外企业，增强海外点的实力和活力，同时改变传统的做法，加速由代理向自营过渡。目前有条件的海外公司可以稍高的出价向国内进出口公司、中外合资企业、自营出口生产企业购买出口商品，然后通过海外点直接销售到国外批发商或零售商中，减少中间环节。这样，不仅国内出口企业有稍好的经济效益，海外企业也可获得一定的利润，同时使海外企业真正替代国外进口商，成为国内市场和国际市场的衔接点，国际商情和信息的了望台，形成一个强有力的全球销售网络，参与国际分工协作和竞争，帮助大中型生产企业及时获得国际市场信息，根据国际市场的需要和变化开发商品，使国内产品有效地占领国际市场。

二、加速培养人才

放开经营后，出口企业不断增加，但外贸专业人才，特别是外派人员显得特别不足。在外贸人员奇缺的情况下，外贸专业公司必须加速培养一大批政治坚定的、具有较高专业技能和

市场开拓能力的外贸人才，并在此基础上，建立一个人才的“蓄水池”，以利源源不断地满足发展外向型经济的需要。这是当前摆在各专业外贸公司面前的一项极为紧迫的任务。

三、随着市场经济的加速发展,外贸专业公司要刻不容缓地朝实业化、集团化、国际化方向发展

现有的出口企业规模,大的不够大,小的不够小,在国际市场上缺乏竞争实力,取而代之的将是在国际市场上不断有领先产品推出的企业集团。根据上海的外贸专业公司的现状,可选择2~3家象机械、五矿这样的进出口企业先行起步。如上海五矿公司通过转换经营机制,去年上半年进出口额就已达到2.6亿美元,已在12个国家和地区设立了贸易机构;在国内已与40多家工厂企业投资联营;在公司内部已实行简政放权,划小核算单位,组建了11个综合性的贸易子公司,与此同时,还将经营范围渗透到内贸、房地产、储运、金融等各个领域,已初步具备了走向国际化、实业化、集团化的条件。对这一类的公司,可以借鉴广东、辽宁的做法,将更多的中小型生产企业同外贸企业结成一体,

使其能够尽快发展成为在国际市场上具有竞争实力的综合商社式的外贸企业集团公司。当外贸公司兴办或参与了大批经济实体,并且有了一定产品的生产规模以后,就可以朝跨国经营的方向发展,改变产销分割的状况而代之以相互协作,建立从原材料加工到内外销一条龙的跨国经营企业集团,以贸易为龙头,以实业为基础,形成竞争优势,在国际市场上占据一席之地,走出一条实业化、集团化和国际化的新路。

外贸专业公司作为发展外向型经济的先锋队,更肩负着开拓性的使命和探索国际化经营新路的重托,而进一步实施市场多元化战略,开拓海外市场,率先建立起符合国际惯例并和国际市场接轨的对外经济贸易新体制,更是责无旁贷的使命。

关贸总协定思考题(之十五)

- 一、何谓“维持现状”?
- 二、何谓“逐步回退”?
- 三、关贸总协定贸易政策评审机制具有哪些作用?
- 四、何谓“市场准入”?
- 五、关贸总协定工作组是什么性质的组织?它有哪些职权?
- 六、关贸总协定专家小组是什么性质的组织?它有哪些职权?
- 七、贸易谈判委员会的主要任务是什么?它发挥什么作用?
- 八、贸易与发展委员会是什么性质的机构?它的职责是什么?
- 九、国际收支限制委员会是什么性质的机构?它的任务是什么?

关贸总协定上海研究中心