

主编：龚理民

副主编：高鹤云



企业外向业务教程

QIYEWAIXIANGYE
WUJIAOCHENG

江苏科学技术出版社

企业外向业务教程

龚理民 主 编

高鹤云 副主编

出版、发行：江苏科学技术出版社

经 销：江苏省新华书店

印 刷：宜兴市第二印刷厂

开本787×1092毫米 1/32 印张7.375 字数160,000

1990年5月第1版 1990年5月第1次印刷

印数1—5,520册

ISBN 7—5345—0937—8

F·102

定价：2.60 元

责任编辑 周兴安

序

张绪武

生产力水平的不断提高，使社会分工由一国扩展到全球范围，经济活动日趋国际化。随着我国沿海地区经济的不断发展，众多的中小企业和乡镇企业的实干家已勇敢地登上了国际经济舞台，形势喜人。

各地的实践证明，企业要从实际出发，走外向化的路子，努力开拓国际市场并积极参与国际竞争，有效地吸引国外的资金、技术和管理经验，就不能简单地将国内经济活动的行为方式加以复制，而是要在发展外向型经济的实务中，遵循诸多法规、惯例和办事程序，学会处理复杂的关系。这就必须了解和掌握涉外经济各方面的业务知识。为此，我省、市部分理论工作者和实际工作部门的业务人员合作编写了这本书，选择的内容以实用为准则，大体上包括了企业发展外向型经济所必备的基本业务知识，较为通俗、简明，有助于中小企业和乡镇企业领导和管理人员开阔视野，启迪思路，懂得章法，明白程序，增长知识和才干，对广大读者也会有实用和参考价值。

我愿意把这本书推荐给大家。

一九八九年六月

（作序者是江苏省副省长）

前 言

《企业外向业务教程》是由江苏省、南京市的对外经贸、银行、保险、外汇管理、海关、商检等部门及高等院校、科研单位的业务领导、实际工作者和专家、学者共同协作编写的。全书共分十六章，分别由龚理民(第一、三章)、宋义军(第二章)、刘玉芳(第四章)、田伯平(第五章)、高鹤云(第六章)、杜宝生(第七章)、秦战年(第八章)、宋文章(第九章)、朱伟生(第十章)、张四维(第十一章)、李小敏(第十二章)、李广瑞(第十三章)、白祖廉(第十四章)、吴融芳(第十五章)、吕文强(第十六章)等同志执笔，由龚理民同志任主编，高鹤云同志任副主编，两人负责全书的修改和总纂工作。

本书是为外向型企业执行沿海地区经济发展战略而撰写的一本实用培训教材，以中小企业和乡镇企业的业务领导干部和管理人员为主要对象，既讲述涉外经济的业务知识，又指导企业全面理解和掌握有关发展外向型经济的政策规定和管理办法，力求理论与实际结合，注重实用性，以简明通俗为原则。

由于成书仓促和作者的水平所限，书中难免有疏漏或不妥之处，谨希得到读者的帮助、指正。

编者

目 录

第一章 中小企业如何发展外向型经济	1
一、外向型经济的发展战略	1
二、科技是发展外向型经济的支柱	3
三、科学管理是发展外向型经济的基础	7
四、职工素质是发展外向型经济的根本	8
五、走向国际市场的营销策略	11
第二章 利用外资	15
一、国际投资的概况	15
二、直接吸收外资	17
三、补偿贸易	23
四、对外加工装配	26
第三章 技术引进	29
一、技术引进的概念和内容	30
二、技术引进的主要形式	31
三、项目建议书和可行性研究	34
四、技术引进合同	35
五、引进技术的程序及其做法	38
第四章 工贸联营	42
一、工贸联营的必然性	42
二、工贸联营的形式、特点及其发展趋势	45
三、工贸联营的优越性	49
四、进一步发展工贸联营的对策	51
第五章 国际市场	55
一、商品生产、国际分工与国际市场	55

二、国际市场的基本结构和基本特点.....	57
三、国际市场的行情变化与价格规律.....	60
四、当前国际市场的动向和趋势.....	65
第六章 国际市场营销.....	68
一、国际市场营销的概念.....	68
二、国际市场的社会营销导向.....	69
三、出口销售研究.....	71
四、促进销售策略.....	75
第七章 对外业务洽谈.....	77
一、交易磋商和签订合同.....	77
二、商品的价格.....	82
三、交易须知.....	87
第八章 银行信贷业务.....	90
一、中央银行体制下的银行体系.....	90
二、信贷业务的基本任务.....	91
三、中国银行信贷业务.....	92
第九章 国际结算.....	102
一、国际结算的基本概念.....	102
二、国际结算主要支付方式.....	104
三、国际结算支付工具.....	111
第十章 外汇管理.....	114
一、外汇和外汇管理.....	114
二、外汇管理的主要内容.....	117
三、当前我国外汇管理的若干规定.....	120
四、外债管理.....	125
五、“三资”企业的外汇管理.....	127
第十一章 涉外保险.....	130
一、涉外保险概述.....	130
二、对外贸易货物运输保险.....	136

三、对外经济合作项目的保险.....	147
第十二章 海关及关税	153
一、海关的性质、职能和权力.....	153
二、我国的关税制度.....	154
三、关税的减免.....	158
四、进出口货物的报关手续.....	161
五、加工贸易和保税工厂(仓库).....	164
六、海关对外商投资企业和企业技术 改造的管理规定.....	171
第十三章 进出口商品检验	174
一、国际贸易中的商品检验.....	174
二、商品检验的内容和依据.....	177
三、进口商品检验和监督管理.....	179
四、出口商品检验和监督管理.....	185
五、“三资”企业和“三来一补” 贸易方式的进出口商品检验.....	190
第十四章 出口商品包装	192
一、出口商品包装概述.....	192
二、出口商品包装材料.....	194
三、出口商品运输包装.....	196
四、出口商品销售包装.....	198
五、出口商品包装标志.....	201
六、出口商品包装的现状.....	202
七、大力改进出口商品包装.....	203
第十五章 外贸运输与仓储	206
一、外贸运输的作用和特点.....	206
二、外贸运输的任务和要求.....	208
三、对外贸易运输方式.....	209
四、承担货运代理的组织机构.....	213

五、对外贸易仓储工作.....	215
第十六章 广告与广告策略.....	218
一、广告的概念.....	218
二、广告的应用.....	219
三、广告的分类.....	221
四、广告的策略.....	224

第一章 中小企业如何发展外向型经济

改革开放是我国的基本国策，也是我国经济发展、振兴的希望所在。我国对外开放的目的，是使我国的经济从封闭型转变为顺应世界经济、技术发展的开放型，就是要在独立自主的前提下，参与国际分工和国际经贸活动，通过与发达国家和发展中国家多方面的经济、技术、文化上的合作，借助国际市场竞争的动力和压力，以加快我国社会主义现代化的进程。因此，我们应该密切关注国际上政治、经济、文化和科技的发展动态，了解国际市场的信息，善于抓住有利的机遇。

一、外向型经济的发展战略

当前，国际上正在进行产业结构的大调整，一些发达国家纷纷把劳动密集型和半劳动密集型的产业向劳动费用比较低的国家和地区转移，选择有利的投资环境，扩大对外投资。我国的近邻、60年代迅速发展起来的日本、南朝鲜、新加坡、香港及我国台湾地区的工厂、企业，由于货币升值、劳动力昂贵、国内政治动荡等因素，也纷纷到东南亚的其他国家和我国粤、闽沿海地区设厂投资，或采取合资、合作生产、来料加工、来件装配、补偿贸易等多种形式，以求取得持续的高额利润。所以，近年来外商来华投资大量增加，引进外资、引进技术、出口创汇出现了越来越好的势头。面对

这一有利的时机，1988年中央提出了沿海地区外向型经济的发展战略。这种战略是以国际市场为导向，以出口创汇为中心，吸收、利用国外的资金、先进的技术设备和管理经验，加强对外经济合作、技术交流，不断提高国际竞争能力，建立能适应国际贸易需要的经济结构和具有较高技术水平、管理水平商品化经济体系。同时，要使沿海地区发展外向型经济带动内地经济的发展，在总体格局上逐步形成有利于促进我国实现现代化的“经济特区——沿海港口城市——沿海经济开放区——内地”的多层次递进的开放经济体系。

我国沿海地区有发展外向型经济的十分有利的条件，如工农业基础较好、劳动力资源丰富及费用低廉、交通方便、信息比较灵通、有相当的科技实力等。但也存在不少弱点，如企业管理水平不高、技术比较落后、竞争意识差、外贸经验不足等。发展外向型经济，就要注意扬长避短，发挥自己的优势，努力克服自己的弱点。

中小企业，尤其乡镇企业，是我国国民经济中一支举足轻重的力量。乡镇企业近年来发展迅猛，在沿海地区的创汇总额中所占比重直线上升，现已成为沿海地区发展劳动密集型产业、增加出口创汇新的生力军。据统计，1987年全国乡镇企业出口创汇达162亿元，比1986年增长55.6%；加工费收入3.9亿美元，比1986年增长65.7%；1988年全国乡镇企业的出口收购额达230亿元。

乡镇企业具有较大的经营自主权、机制灵活、应变能力、“船小掉头快”等优点。然而，国际市场瞬息万变，有经验、高明的竞争对手很多，而大多乡镇企业对外长期处于闭塞状态，信息不灵，管理、技术、设备及职工文化技术素质都比不上国外企业。因此，一般来说，乡镇企业发展外向

型经济的难度很大。

中小、乡镇企业发展外向型经济通常有四种形式：一是加工装配型，主要是来料加工。这是“两头在外”，即原材料与销售市场都在国外。二是补偿贸易型，即不用现汇而在借贷基础上进行的一种贸易方式，由外商提供技术和设备，以我方生产的产品返销给外商作为分期偿还。以上两种形式构成常说的“三来一补”，这是乡镇企业初期创汇的主要形式。沿海企业应该发挥自己的地理优势，积极承接各种“三来一补”业务和批量小、交货期短的定货任务，开创多形式的创汇渠道。三是外贸出口型，产品由外贸部门收购、代销、代理，企业不直接经营进出口业务，或者与外贸联营，组成工资联合体，共负盈亏，共担风险。四是合资合作型，通过引进外资，建立合资、合作（生产某生产品）企业，产品全部或部分返销。

总的说来，中小、乡镇企业发展外向型经济潜力很大，大有可为。但是，目前广大中小、乡镇企业的管理水平和技术水平，与外向型经济的要求还相差很远。那么，中小、乡镇企业怎样才能加快向外向型转变呢？一般来说，必须抓住科技、科学管理、职工素质、国际市场营销策略等环节。

二、科技是发展外向型经济的支柱

中小、乡镇企业是在艰苦中创业的，“先天不足”，工艺技术比较落后，设备陈旧，职工素质较差。近年来，虽然在经营管理方面做出了一些努力，产值增长很快，但主要是靠外延扩大再生产、多“铺摊子”、增加人员和设备，而不是靠技术进步，从内涵扩大再生产而取得的，致使技术工艺的

改进未能与产值的增长同步发展,结果投资不少、见效不大,企业技术落后的面貌没有得到根本改变。这种情况与外向型经济的要求很不适应。因此,中小、乡镇企业迫切需要走出一条依靠技术进步来发展生产、出口创汇的路子。

发展外向型经济,企业的技术进步是关键,当前科技工作应该着重抓好以下几个方面:

1. 掌握市场信息, 开发出口产品

国际市场变化迅速,商品寿命期短,要求质量高、外形美、具有独特性、价格合理。企业要注重收集、研究国际市场信息,了解用户的需要和爱好,及时优化产品结构,加快新产品的开发和老产品的更新换代,不断推陈出新和调整产品结构。否则,就很难在国际市场上站住脚。比如,我国重工业基地之一沈阳产的机电产品,出口只占总产值的2%,主要原因是产品陈旧,几十年“一贯制”,质量差、精度低,大多是国际上50~60年代的水平。

2. 采用新技术, 加快技术改造

采用新技术、新工艺,加快技术改造是企业技术进步的基本要求。设备(包括工具)的更新改造,就是指用先进的设备替代落后的设备,将手工操作尽量改造为机械化、自动化的操作。这是向外向型转化的一项必要措施,是提高产品质量、提高生产效率的重要保证。

江苏省苏州市乡镇企业的总产值居全国市级之首,生产发展很快,一条重要的经验就是他们十分重视技术改造。1987年完成较大的技术设备改造106项,总投资1.9亿元,增强出口创汇能力50%以上。如张家港市塘桥光达针织绒厂,从1980年到1985年经过三次技术改造,产量提高了12倍,外贸出口近千万元。

3. 提高产品质量，采用国际标准

影响产品质量的因素很多，但主要是管理和工艺落后。为此，企业必须建立严格的规章制度，实行全面质量管理，切实搞好文明生产，改进生产工艺，下决心用先进的工艺和设备代替落后的工艺和设备。全体职工都要增强质量意识，从上到下树立“质量第一”、“一切为用户服务”的观念，明确质量关系到企业的生存和命运，没有高质量的产品就失去国际市场的竞争力。广东省番禺县有一家餐具厂长期以来由于设备陈旧、工艺落后，造成产品大批滞销。现在他们引进了国外抛光设备，改革了冲切工艺，提高了产品光洁度，靠优质产品打进了国际市场。又如上海微型轴承厂，为了使产品进入国际市场，改进了产品设计，全面采用国际标准，使微型轴承的质量达到80年代国际先进水平，很快出口到美、日等30多个国家和地区。

4. 加强技术基础工作

技术基础工作是企业重要的技术后方。技术基础工作一般包括：计量、化验、测试、标准化、技术定额及工艺规程等。过去由于忽视技术基础工作，使不少企业吃了苦头。例如江苏张家港市塘桥光达针织绒厂因沿用落后的工艺，也未按国际标准组织生产，有一次产品被外商退回40吨，使工厂立即陷入困境。他们接受了教训，改进了工艺，严格按工艺规程生产，并采用国际标准，从而扭转了局面，使产品又重新进入国际市场。现在，加强标准化、计量、化验测试等工作已逐步引起各级领导部门的重视。如江苏省江阴市把企业升级评优与技术基础工作挂钩，在所属骨干企业（包括乡镇企业）中，全面推行了国际标准，在发展外向型经济中尝到了甜头。

5. 开展技术协作

解决中小、乡镇企业技术落后的有效办法之一是开展技术协作，即通过各种渠道、多种形式与科技力量比较雄厚的城市院校、科研单位和大型企业进行挂钩、合作，以建立科研生产联合体，借助协作单位的科技实力、技术设备、技术人才来弥补自己的不足。或者利用国内正在兴起的各大城市的技术市场，取得科技成果、技术经济情报以及咨询服务等。乡镇企业比较发达的江苏无锡县近年来靠广泛的科技协作、引进技术（特别是接受上海地区的“技术辐射”），创造了近20亿元的产值。

6. 引进和消化先进技术

引进技术，是中小、乡镇企业加快技术进步和技术改造的有效途径。通过引进技术，企业可以在原来的体力型、粗放型、内向型的基础上，在高起点上向科技型、外向型发展。广东省许多中小、乡镇企业通过引进技术设备，创造了不少受外商欢迎的出口产品。据调查，他们每引进1美元技术设备，一年可创造产值8~10元，税利1~2元。由此可见，一切具有技术基础的中小、乡镇企业在调查研究和可行性分析后，应该多方筹集资金，或利用外资，通过各种渠道和形式引进先进技术。

事实说明，经过“初级加工——引进技术——再出口产品”这样的良性循环，就可以使设备简陋、技术落后的企业逐步发展为具有相当水平和规模的外向型企业，以至出口高科技的产品。

从长远看，中小、乡镇企业必须以科技为后盾，走技术进步的道路，才能增强自我发展和创汇竞争能力。

三、科学管理是发展外向型经济的基础

所谓管理，是以获取最大利润为目标，对企业的一切活动进行有效地指挥、协调和控制。国外的经验证明，管理也是生产力，管理与技术是促进经济迅速发展的两个“车轮”。与国外企业相比，我国的中小、乡镇企业的管理比较落后，效率低，物耗大，效益差，缺乏竞争意识。因此，高度灵活的运行机制和严格的科学管理，是中小、乡镇企业发展外向型经济的迫切需要。

乡镇企业虽然有“小而活”的优势，但是在企业管理上漏洞很多，基本上属于粗放型管理，不少企业处于传统管理阶段，与科学的现代化管理相距甚远，这种状况难以与国际上高明的竞争对手进行面对面地较量。所以，当务之急应该在科学管理上下功夫。首先是加强基础管理和全面质量管理，求效率、求质量、求效益，既要保持“小而活”的优势，又要将人、财、物进行最佳组合，使企业更加充满活力，向高效率、高效益的目标迈进。搞管理升级，上水平，都应该从实际出发，求实效，防止形式主义。

管理基础较差的中小、乡镇企业，要建立一套适应外向型经济的科学管理体系，不是一件轻而易举的事，也不可能一蹴而成，必须经过一番认真的学习、探索和实践的过程。根据企业的素质和管理水平不同，这个过程可长可短。但一般可分为四个阶段：

第一步，从加强管理基础工作入手，如制定必要的规章制度，搞好定额、统计、财务、计划、分配、班组建设，加强职工纪律性等。同时，还要建立一个高效、灵活、精干的

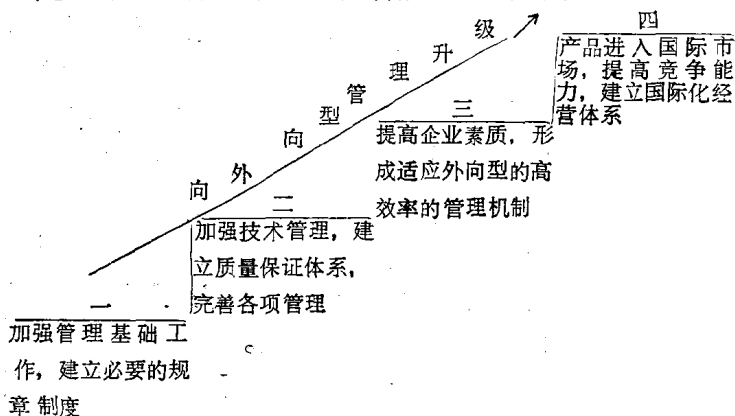
决策指挥机构，精简冗余人员，优化劳动组合。对企业基础管理工作，必须反复抓，才能逐步完善起来。

第二步，加强技术管理、质量管理，促进企业的技术进步。建立各类人员的责任制（包括承包责任制）。

第三步，加强人员培训，全面提高企业素质，提高工作效率，建立适应国际竞争需要的高效灵活的管理机制。同时，在产品质量上争取创优。

第四步，通过各种渠道，使产品或劳务进入国际市场，密切注意国际、国内市场的变化，做好市场情报工作，逐步建立国际化经营体系，参与国际竞争。

建立外向型管理升级程序可用下图来表示：



以上这样的管理升级，或称上水平、上台阶，实质上是从传统管理向现代化管理升级，是从内向型管理向外向型管理逐步过渡。这也是一个全面提高企业管理素质的过程。

四、职工素质是发展外向型经济的根本

职工素质是企业发展的保证。如果不建立一支素质优良

的职工队伍，企业向外向化转变就难以实现。技术设备要靠熟练的工人来操作、使用；经营管理要靠精通业务的人来组织实施；新产品、新技术也要靠有创新精神和高水平的科技人员去研究、开发。因此，中小、乡镇企业要向外向型发展，必须下功夫提高企业职工素质，造就一支优秀的职工队伍。具体途径有：

1. 加强技术培训

近年来，青工技术素质严重滑坡，乡镇企业也不例外，应该引起领导的高度重视。企业要从实际出发，制定培训各类工人的计划，采取多种形式开展技术、业务培训，如举办短期培训班、派出进修代培、组织“岗位练兵”、师傅带徒弟等，使技术工人普遍提高技术水平，掌握本岗位的理论知识和操作技能，达到相应等级“应知应会”的要求。与此同时，还要注意培养出一批有较高水平的技术尖子和“多面手”，以适应产品和工艺变动的需要。

有条件的企业应该建立培训基地，聘请教师，增添必要的设施，以便有效地开展文化技术教育。

要定期地组织对工人进行技术考核，确定其技术等级，并与工资、奖励挂钩，制定必要的奖惩制度。

2. 鼓励技术人员开展技术革新

中小、乡镇企业，一方面要引进人才、引进技术，另一方面要重视培养自己的技术人才，鼓励和组织技术人员抓紧学习、更新知识，提高技术水平，掌握国内外最新的科技、经济情报，运用世界新的科技成果，加快采用国际标准和进行企业技术改造，不断研制新工艺、新产品，提高对国际市场的应变能力。还要重点培养几名熟练掌握外语的科技人员，以利于及时了解国外的科技动态和信息，也便于参与涉外谈判。

•••••