

外向型经济管理 理论与实践



兵器工业出版社

沿海地区发展外向型经济战略思考

——代序

蒋丹海

10年来，在党中央和国务院的领导下，我国沿海地区外向型经济有了显著的发展。沿海地区外向型经济总的发展战略是：在沿海地区逐步建立起出口导向型的经济模式，即通过利用外资、引进技术、发展面向国外市场的外向型经济产业，以扩大出口贸易，参与国际竞争带动企业的技术改造，推进经济结构调整，加速沿海地区乃至整个国家经济的向前发展。

目前，沿海地区各城市对发展外向型经济的战略思想和模式提法很多，总的格调是都主张“大进大出”、“两头在外”的外向循环的战略模式。但是，各沿海城市由于其经济基础、内外条件和地理环境都不尽相同，外向型经济发展就不能机械地照套沿海的总战略，不能“一哄而起”、“齐步走”，搞一个模式。而应当根据各地区城市的实际和不同的经济层次，制订出不同的外向型经济发展战略。

在制订沿海地区外向型经济发展战略中，有几个问题值得思考：

一、“国内循环”与“国际循环”

发展外向型经济应当立足于国内市场，同时瞄准国际市场。以国内循环促进国际循环，以国际循环带动国内循环。这是因为发展外向型经济并不是不要国内市场，不是置提高人民生活水平的原则于不顾。任何实行外向型经济发展战略的国家和地区，其产品都不可能是全部出口的。只有以出口创汇为中心，加速引进，不断改造国民经济，才能在新产品、新的要求等方面，保持其在国内市场的领先地位，并以此来促进对国际市场的开发。可是目前有两个问题值得注

意：一是有市场前途，有创汇条件，并有出口可能的地区和企业，却不愿多出口；另一个是没有创汇条件，或暂时不具备搞出口产品的地区和企业，尤其是一部分乡镇企业，往往不顾实际可能，把国内急需的、有限的原料型产品和紧缺产品拿出去出口。结果形成一方面大量地出口原料型产品，而创汇效益很低；另一方面，国内企业因缺少必需的原材料，又不得不花费高额外汇到国外去进口。因此，必须正确处理两种市场关系。对有条件的地区和企业可以先行发展外向型经济，以争取国际市场为主，兼顾国内市场为辅；而对暂时不具备条件，但有一定基础的地区和企业，先以国内市场为主，兼顾国际市场为辅，逐步创造条件向外向型经济过渡；至于没有条件发展外向型经济的，则应着重于开发利用国内市场，待具备条件后再开发国际市场。

二、“劳动密集”与“技术知识密集”

我国沿海地区，人口高度集中，劳动力资源丰富。近几年来，城乡中小型企业尤其是乡镇企业发展较快，不仅形成了强大的劳动力大军，而且具备了丰富的生产经验，有利于增加并扩大劳动密集型产品出口。但是，这仅是外向型经济发展的初级阶段，如果满足于这种现状，或者把眼光只盯在发展劳动密集型产业上，那就会犯战略性的错误。不在这方面进行突破，劳动密集型优势就将萎缩。因此，必须重视新兴的尖端技术产业和产品。要在增强劳动密集型产品出口的同时，注意发展技术知识密集型产品的出口。要以“劳动密集型”产业出口创汇，来支持“知识技术密集型”产业的发展；并以“知识密集型”产业的发展，来加快“劳动密集型”产业的技术改建。

三、“进口替代”与“出口导向”

“进口替代”与“出口导向”是既有明显差别，并有相互联系的。其主要差别在于，“进口替代”主要致力于改善进口商品的结构；“出口导向”主要致力于改善出口商品的结构。“进口替代”一般选择传统工业中的支柱产业作为国民经济的支柱产业，“出口导向”

一般选择具有比较成本优势的产业作为支柱产业。在“进口替代”下，支柱产业的生产一般主要以满足国内市场需求为主；而在“出口导向”下，支柱产业的生产主要以开发国际市场为主。但是，两者之间又是相互联系的。从实际情况来看，发展外向型经济并不是单向对外，发展对外经济贸易也从来就是有进有出的，是双向对流的辐射。对外辐射决定对内辐射，对外辐射能力强，我们的应变能力和结构弹性就大，对内辐射能力也就强。所以，通过“进口替代”引进先进技术，积极加以消化吸收和“技术杂交”，以尽快缩短同发达国家的技术差距，形成“出口导向”产业群，提高出口产品在国际市场的竞争能力。

四、调整产业结构

目前我国沿海地区发展外向型经济的城市，面临着一个严峻的局面，就是产业结构与发展外向型经济不相适应。据有关资料透露，我国沿海广州、厦门、上海、宁波、天津、大连等城市的产业结构趋同现象十分严重，其主导行业，几乎全都挤在机械、纺织、化工、食品、冶金五业之中，只是个别行业的位置稍有差异。沿海城市产业结构的通病是，优势产业不突出，技术密集型产业比重低，传统产业比重过大，出口产品结构落后，这种状况显然是与发展外向型经济很不相适应的。外向型经济必须建立外向型的经济结构、产业结构和产品结构。我们的经济要面向国际市场，就要根据国际市场的需求，逐步调整产业结构。要根据国际市场需求，发展现代化农业、创汇农业，发展纺织、服装、轻工、食品、轻型汽车、化工、医药、机械、建材等外向型工业，而这些又必须根据本地区的实际可能逐步加以调整。

鉴于我国沿海地区是一个多层次、多元化、不平衡的经济大区，各地区都有其不同的实情（省情、市情、县情），不同的经济发展层次，因而必须从实际出发，制订出各地区不同的外向型经济发展战略。既不能搞一律化的外向型经济，互相攀比，滥于铺开，急于求成，盲目行事；又不能因循守旧，原地踏步，老在内向型经济上徘徊辗转。我们要积极勇敢地发展外向型经济，参与国际竞争；同时要根据实情，量

力而行，稳妥地发展，使我国沿海地区外向型经济能够沿着康庄大道顺利地运转。

本书的作者大部分是从事外向型经济的企业家和业务骨干，部分是理论工作者。本书与以前我们编辑由上海科技文献出版社出版的《深化企业改革理论与实践》，兵器工业出版社出版的《企业经营管理理论与实践》为姐妹篇，都得到合肥工业大学王成福校长、成人教育学院张永祥院长、社会科学部张素叶主任等的热忱关怀和大力帮助，我们谨向他们表示深切的感谢。由于本书编辑时间仓促，错差之处难免，恳望读者批评指正。

目 录

沿海地区发展外向型经济战略思考——代序	蒋丹海 (1)
---------------------------	---------

发展外向型经济与企业生产经营管理

适应外向型经济发展需要, 提高企业管理水平	龚小燕 (1)
发展外向型经济, 提高企业管理水平	黄琬琳 (5)
深化企业改革, 扩大机电产品出口	王耀良 (9)
适应外向型经济需要, 提高企业经营管理水平	谢敬中 (12)
提高企业应变能力, 适应国际市场需要	冯志萍 (18)
瞄准国际市场, 促进企业进步	钱锡君 (23)
中小型企业发展外向型经济的探索	陆麒麟 (27)
试论无锡地区发展外向型经济	秦希曾 (33)

国际经济环境与外向型经济

发展外向型经济的哲学思考	高文浩 龚超亮 (38)
开办合资企业前期应思考的要素	吴建华 (43)
增强国际竞争能力, 推动外向型经济发展	聂 敏 (47)
国际经济环境与企业外向型经济经营国际化	华文娟 (52)
提高外贸经济效益	高小玲 (59)
无锡中外合资经营企业的调查报告	徐静娟 (64)

沿海地区发展外向型经济的意义和对策

江阴对外经济贸易发展构想	曹建华 (70)
略论沿海地区发展外向型经济意义及其金融对策	常日升 (77)
沿海地区企业需走外向型经济的道路	陆炳元 (84)
开发上海浦东地区的意义和作用	徐志华 倪惠平 (88)
积极开创边境贸易的新局面	王自牧 (94)
关于沿海地区发展外向型经济的成效和几个认识问题	曹勋 张国荣 (99)
论发展沿海地区外向型经济	尤纪良 (104)

浅论对外贸易中的公关问题	王 烈 (110)
--------------------	-----------

自力更生与对外开放

论自力更生与对外开放	韩中英 (116)
论自力更生与对外开放的关系	沈衍庆 (124)
弘扬独立自主、自力更生民族精神, 坚定不移地实行 对外开放	孙燕萍 (131)
对外开放是世界各国经济发展的总趋势	蒋学成 唐莲英 (137)

机电产品与外向型经济

勇做五洲生意、敢发四海洋财	金 锋 (141)
关于我国叉车出口问题的探索	顾宪清 (149)
浅谈开发新产品出口问题	华秀娟 (156)
扩大机电产品出口, 提高外贸经济效益	苏以诚 (161)
提高外销能力, 振兴我国机电工业	陈 伟 (167)
以出口为导向, 加速锅炉工业的发展	包嘉源 (171)
扩大我国锅炉产品出口创汇探讨	陈甫钦 (176)
我国紧固件行业发展方向初探	顾伯俊 (180)
浅析机电产品出口换汇成本	孙喜来 (186)
扩大机电产品出口, 加速外向型经济发展	赵正国 (193)
无锡机械工业发展外向型经济的我见	姜锦伟 (197)
提高电度表出口档次, 增强出口能力	陈瑞兴 (201)
求实、创新、合作、开拓机电产品出口新局面	赵菊和 (205)

利用外资和外债管理

利用外资与经济发展	陈宝龄 (208)
积极稳妥地利用外资	周汉初 周军 (215)
浅论国家外债管理	龚建良 (222)

国际贸易策略和核算

关于技术引进的几点思考	乔宽元 (228)
浅谈国际市场营销策略	吉 人 (234)

无锡动力机厂如何做好引进技术设备工作	江子安 (241)
试论外贸自营企业的现状和出路	陈 寅 (243)
开展国际经济技术合作是发展我国经济的必由之路	黄琴芳 (248)
关于国际贸易的结算问题	杨 琼 (252)

乡镇企业与外向型经济

试论沿海地区乡镇企业发展外向型经济问题	吴 平 (260)
论乡镇企业在发展外向型经济中的地位和作用	王宗焘 (266)
论乡镇企业是发展外向型经济的生力军	廉雪娟 (271)
发展无锡市郊区乡镇企业外向型经济刍议	陆一萍 (278)
乡镇企业与外向型经济	朱 浩 (283)
浅论大力发展无锡市乡镇企业“三来一补”业务	黄福金 (287)
乡镇企业是外向型经济出口创汇的生力军	顾敏明 (294)

适应外向型经济发展需要 提高企业管理水平

龚 小 燕

适应外向型经济发展需要和提高企业管理水平，两者是相辅相成，互为条件的。

实现外向型经济发展的战略，必须搞活现有的工业企业。企业活力的大小，直接制约着外向型经济发展效能的高低，要提高企业的活力，适应外向型经济的需要，就必须提高企业的管理水平。

一、发挥企业的相对优势

随着社会进步，国际市场需求的不断发展，企业要满足用户需求的商品，应该发挥本企业资源的相对优势。反之，如果只看到需求而不顾自己的条件去盲目发展，就会居于劣势。

我国沿海地区劳动资源充沛，素质比较高，劳动成本也较低，外向型企业发展劳动密集产品便具有相对优势。但是要看到，在这些优势之外，还有一定的劣势，象服装本是国际销路大的劳动密集产品。可是，我国目前的服装面料还跟不上国际要求，对国际时装潮流还不够敏感，设计力量也过于薄弱，要扭转劣势，“三来一补”不失为过渡良策。

无锡市中华服装厂，争取外商投资，搞合资项目或“三来一补”，利用外资提高本厂设备、技术工艺及管理水平，产品销往国际市场，收到了经济效益。

二、坚持改革，做好承包

由于生产的社会化程度越来越高，分工协作越来越紧密，严格经济责任制也越加迫切和重要。但是在原来那种角度集中的经济管理体

制下，企业缺乏必要的经营自主权，企业的领导者和劳动者对社会主义公有制经济的发展不承担经济责任，躺在国家身上吃“大锅饭”，从而严重影响企业和劳动者积极性。在管理制度上，当前要特别注意加强责任制。现在企业正面临着一个新的战略转变，从初步改革阶段转到深化改革阶段，其深化改革的重点，就是要从根本上打破“大锅饭”克服企业的短期行为，以承包为主的多种形式经济责任制。正是克服这种短期行为的改革措施。中华服装厂与其他老大难企业一样，二、三线和一线人员比例倒挂，办事效率低下，人浮于事，不仅严重地挫伤了职工的积极性，而且给工厂造成了沉重的负担。企业领导班子调整后进行了大胆的整顿。通过“退、下、调、停、除、辞、留、包”的八字改革方针，压缩非生产人员61人，不少原来二、二线的人主动到第一线承包，分户立帐、分灶吃饭，多劳多得，上不封顶，下不保底，有力地调动了企业职工的积极性，净创利14.45万元。某某某承包的经营部一年交净利润7.16万元，人均创利2.85万元，并在压缩非生产人员的同时，厂部又根据实际情况招收和培养一百多名车工，使一线与二、三线职工的比例从原来的34%下降为18%，从而使一线队伍得到扩大，为全面出色完成各项经济技术指标打下了坚实的基础，为企业增添了新的活力。

三、抓好产品质量

质量是企业的生命。过去中华服装厂对产品质量重视不够，引起客户的强烈不满，导致工厂信誉下降，效益滑坡。后来该厂集中力量对全厂进行了思想发动，从组织上采取了措施，举办不良产品的展览会，不怕痛，不怕丑，把问题暴露出来，组织全厂职工参观讨论，引导大家算经济损失帐、政治影响帐，从而对质量的重要性有了进一步的认识。纷纷表示一定要把质量搞上去，要以优质产品挽回信誉。在思想提高的基础上进一步落实了组织措施和经济措施，把产品质量和个人的收入挂起钩来，健全质量奖罚制度，从而使质量直线回升，挽回了信誉赢得了客户，如日本客商，对1989年上半年的产品经常提意见，下半年以来他们对产品反映良好，并给予鼓励和较高的评价。

又如香港成衣行要做一批羽绒服装，不少服装厂都想争着做。成衣行觉得该服装交货期紧迫，款式复杂，面料讲究，担心中华服装厂做不了，特别是听到该厂以往的羽绒衫质量出问题，更是不敢成交。该厂负责人了解这个情况后，反复表示，如果这批产品不合格或不及时交货，愿意赔偿一切损失，承担一切责任。后来按质按量按时完成了任务，经验收客户非常满意，给予了高度的评价，不仅给厂和车间送了“质量第一，讲究信誉”和“不畏劳苦、精益求精”两块扁，而且又带来了四个新客户。他们说中华服装厂是他们合作最愉快的伙伴，今后的羽绒制品都要在中华服装厂做，实践证明，只有狠抓产品质量，才能赢得信誉，赢得客户。

四、开发新品，搞活经营，适应外向型需要

在商品经济和社会化大生产条件下，要增强企业的活力，提高企业经济效益，在竞争中站稳脚跟，必须实现企业管理的科学化，企业的一切生产活动，不仅必须符合客观经济规律的要求，而且也必须符合科学技术发展规律的要求。企业要根据生产设备和原材料的性能特点，以及产品的设计要求，确定最优的生产流程和工艺方法，开发新品，搞活经营，适应外向型需要。

众所周知，服装厂一般都没有国家计划，没有固定客户。所以工厂生产经常出现“三天打鱼，两天晒网”的局面，加上改革开放，使企业的竞争越来越激烈，各种类型和性质的服装厂应运而生，导致服装厂的生产能力越来越过剩，任务严重不足。为了改变这个状况，服装厂坚持搞活经营，一是把单一的外贸生产变为内外销并重；二是开发新品种，吸引和满足客户的需要，扩大销售市场；三是广交朋友，由单一的本口岸发展到外口岸多口岸。过去中华服装厂的外贸任务是等待省市公司调拨，靠本口岸过日子，任务得不到保证。1989年该厂主动走出去，请进来，广交朋友，到外口岸做生意，既解决了任务不足的问题，又借用外商的定金调节了资金不足的困难。1989年以来，该厂和深圳、南通等几个口岸建立了关系，完成了83.44万元的销售

额，并为进一步搞好贸易进行着友好合作。

五、坚持按劳分配原则

个人收入分配，是社会主义社会经济生活的一个重大问题，它直接牵连着全体职工的切身利益，影响着企业职工的责任性和自觉性。

分配是社会经济生活的一个大问题，它关系到每个职工的切身利益和积极性。实践证明，按劳分配的原则是行之有效的根本分配原则，那种多干少干一个样，不论贡献大小拿同样工资的作法只能滋长更多的懒汉，压抑积极性。1989年该厂充分注意了这一点，在分配上进行大胆探索，较好地运用分配这个杠杆，来调动全厂每个职工的积极性，对多年来一直被视为“禁地”不可“侵犯”的基本工资进行了“开刀”，推行定额和工资挂钩，完不成定额扣发工资的办法，积极鼓励多干多拿，把所谓“活工资”的一块增大。1989年该厂还搞活了高温奖，满勤奖等多种形式的奖金来调节分配上的不合理现象，同时也注意了一线和二、三线，简单劳动与复杂劳动的差别，把每月的奖金额度和效益挂钩，防止盲目造成“失控”。实践证明，这是一个十分有效的办法，不仅能调动积极性，而且劳动纪律也得到了加强。

发展外向型经济 提高企业管理水平

黄 琬 琳

一、发展外向型经济的必要性

社会化大生产的发展，促进了世界经济的形成。革命导师马克思指出，大企业“首先开创了世界历史，因为它使每个文明国家以及这些国家中的每一个人的需要的满足都依赖于整个世界。因为它消灭了以往自然形成的各国的孤立状态。”*而当前软科学技术革命又使得世界经济加速发展，国际分工进一步深化和多样化，使经济发展趋向国际化。在这种情况下，要使本国经济迅速发展，就必须适应社会化大生产发展的客观要求，实行对外开放，发展外向型经济。

世界经济发展的历史和国外的经验表明，发展外向型经济是发展中国家加速经济发展的最佳战略选择。战后，一些及时转向发展外向型经济的国家和地区，如新加坡、香港、南朝鲜等，经济增长迅速，收入增加超过其它发展中国家，跨进中兴工业国家和地区的行列，而一些实行坚定的内向型战略的国家，如印度、孟加拉等国，其经济发展以及收入增长都较缓慢，因为它们丧失了国际经济发展中的机会。

我国是发展中国家，要加快我国社会主义的经济建设，在2050年达到中等发达国家的生活水平，必须实行对外开放，大力发展外向型经济，引进先进的技术，来加速我国改革的步伐。特别是在目前面临国际经济结构调整的时期，我国沿海地区的企业更要抓住这个机遇，依靠我们的优势，把产品打入国际市场，及时向外向型转变。

二、目前我国企业管理的现状不能适应外向型经济的要求

发展外向型经济，除了宏观上进行产业结构调整之外，企业内部

*《马克思、恩格斯全集》第3卷第68页

不仅要进行产品结构的调整，对企业管理的现状也必须进行相应的改进，二者缺一不可，而且只有企业管理水平的不断提高，才能长期保证产品结构调整的成功。目前，我国企业管理水平虽然有了很大提高，但对照发展外向型经济的要求，还存在一些问题，主要表现在以下三个方面：

（一）信息管理薄弱，决策水平不高是当前企业管理过程中相当薄弱的环节。在以往高度集中的经济体制下，企业不需要多少外部信息，只要按照下达的计划生产。而外向型经济不但需要大量的商品与市场信息，还需要有关的科技信息、经济信息，有关外贸法律知识及外贸对手、竞争对手等各方面的信息。可是我国目前许多企业在建立信息渠道、及时收集信息、对信息进行分析及处理等方面的工作都比较薄弱。“管理是驾驭信息的艺术”，不能及时掌握需要的信息，对外部情况不甚了解，就会影响到外向型经济的发展。

特别是重大的决策要冒一定的风险，但首先要有一定的把握。把握从哪里来？首先来自信息。信息的充分和分析处理的正确，是正确决策的前提。对外向型企业来讲，首先是产品结构调整的决策，这就需要分析国际市场的需求情况，国内外竞争对手情况，本企业的优势和劣势，在这个科学分析的基础上，再加上决策者的胆略和远见，才有正确的决策，才可能制定正确的对策和措施。其它像与外商谈判，也必须果断决策，既不放过机会，又要争取最佳效益，这些都要求有及时正确的信息。信息管理的薄弱必然导致决策水平的不高，所以，信息管理的薄弱是企业向外向型经济转变时首先要解决的问题。

（二）质量管理水平和质量保证能力较低。这个问题具体表现在两个方面，一个是产品本身的质量水平低，在国际市场上多数只能列为低档产品，这与我国的科技水平落后有关；另一方面是产品虽然打入了国际市场，开始质量还不错，但后来却不能保持稳定，甚至逐步下降。有的产品导致外商索赔，直到被挤出国际市场，败坏了中国货的声誉，这就是企业质量管理工作的问题了，这是当前企业搞外向型经济中暴露出来的突出的重点问题。

过去，产品是“皇帝的女儿不愁嫁”，质量出了问题也可以通过

各种渠道补救，不存在影响销路的问题。而现在国际市场上就完全不是这么回事了。经济学家普遍认为，将来的国际贸易战将是质量战。日本在战前的劣质“东洋货”臭名昭著，但是由于它从五十年代起开始重视产品质量，狠抓质量管理，以致它在国际竞争中达到依靠质量取胜，使它从战后的废墟上成长为世界经济大国和贸易大国。针对国际市场上的激烈挑战，美国也提出了“要么提高质量，要么被人打倒”的警世名言，我们要搞外向型经济，要打入国际市场并站稳脚跟，必须在提高质量管理水平和质量保证能力方面狠下功夫。

（三） 人员素质及工作效率的低下。企业要向外向型转变，要在国际大循环中求得发展。在工作效率上必须适应国际贸易的要求。这里，一方面有人员本身素质的提高问题，要加强教育，系统地培训人才；另一方面，由于吃“大锅饭”的影响和政治思想工作的削弱，人员的积极性还没有充分调动出来，致使工作效率低下，需要认真改进。这些都牵制了企业向外向型的转变，影响到我们及时发现机会，抓住机会，果断决策，以求得发展。

三、努力提高企业管理水平

企业管理工作很多，但从我国目前实际出发，应抓住重点，以求尽快适应外向型经济发展的需要，具体地说：

（一） 加强信息管理，提高决策水平。当今的世界已经进入了信息时代，我们要在国际市场中竞争和拼搏，就必须抓好信息管理，外向型经济是主动去抓国际市场中的机会。抓好了信息的收集和处理工作，才能及时发现机会，正确果断的决策。所以要使企业适应外向型经济需要，必须大力加强信息工作，提高决策水平。要加强信息的收集工作，建立一个收集信息网络，企业可以通过与进出口公司工贸合营，借助于外贸部门收集国际市场信息，还可以通过各种涉外的渠道和“窗口”，广泛搜集信息，设置专职情报人员进行信息的分析处理工作，为领导提供决策依据。有了足够的信息和正确及时的分析处理，才能及时发现国际市场的机会，及时采取对策措施，适应发展外向型经济需要。

（二）贯彻GB/T10300质量管理和质量保证系列标准，提高质量水平。在扩大出口、建立外向型经济的过程中，我们许多产品的质量总是上不去，上去了也不易保持原有的先进水平。纵然我国的技术基础落后是重要原因之一，但是大量的事实说明，管理落后，普遍缺乏科学的、严格的、合乎实际而又有效的管理技术也是一个重要原因，在许多情况下后者还是主要原因。国际上由于贸易交往的需要，制定了ISO9000系列的质量管理和质量保证标准，它是国际贸易中签订合同时质量方面相互交涉的依据。我国也仿效采用了这套标准，于去年发布了GB/T10300质量管理和质量保证系列标准，为我们外向型企业提供了有效的管理技术标准。我们要提高和稳定出口产品的质量水平，就要认真踏实地按照标准的要求，逐步贯彻和提高。只有这样，才能扭转以往发生过的被动局面，适应国际贸易竞争的需要。

（三）提高人员素质，提高工作效率。在这方面，除了对现有管理人员进行培训及吸收素质较高的人员进入管理工作岗位之外，还要适当调整政策，激励管理人员的积极性。例如，打破管理人员的“铁饭碗”，定期考评，优胜劣汰。在分配上克服平均主义，提出高效率的工作标准，然后奖优罚劣，拉大差距，给工作效率高、工作质量好的先进人员先加工资，做得好还可以连加，做得差的可以连续不加。通过一系列政策，再加上政治思想工作的威力，造成竞争气氛，迫使管理人员努力提高素质，提高工作效率。

四、花大力气抓管理，为外向型经济作贡献

当前，世界经济面临着战后第三次产业结构的大调整，从世界经济发展的规律来看，劳动密集型产业总是由劳动费用较高的发达国家向劳动力素质较好而费用较低的发展中国家转移，这对我们来说是一个十分有利的机遇。机不可失，时不再来。

为了充分利用这个机遇，就要大力发展外向型经济，花大力气抓好企业管理，提高管理水平，适应外向型经济的需要，为逐步扩大出口打下坚实的基础。

深化企业改革 扩大机电产品出口

王 耀 良

扩大机电产品出口，可以一举多得。一是有利于在治理整顿中调整和优化出口商品结构，为国家多创汇，使外贸出口稳定增长；二是抓住当前国际有利时机，挤进国际市场，使我国外贸出口在国际市场有一定份额；三是通过参与国际竞争，带动我国机电工业的发展，促进机电产品上水平、上档次。

近年来，无锡市机械局在党的改革开放政策指引下，贯彻实施沿海地区经济发展战略，争取机电产品更多地打入国际市场，不断扩大出口创汇，促进了机械工业的发展。1989年，该局总产值9亿元，比上年增长13%，实现税利2.1亿元，比上年增长17%，出口产值占总产值的比例也从上年的4%上升到5.5%。

从实践中，我们体会到机电产品要适应外向型经济的发展需要，必须坚持改革开放，深化企业改革，增强企业活力，不断提高企业管理水平。具体地说，要做到以下几点。

一、转变经营思想，增强出口意识

无锡市机电产品，在国内有一定声誉，内销网点遍布全国，不少产品供不应求。但是，由于种种原因，机电产品出口量不大，创汇还不多。其中，一个重要原因，就是该市机电系统企业在经营指导思想上，习惯于传统观念，对机电产品出口创汇的意识淡薄。因此，要改变当前无锡市机电产品出口不多的状况，首先必须转变经营观念。要树立全方位出口战略思想，瞄准机电产品国际市场，增强参与国际竞争意识，开拓高质量的机电新产品、新品种，积极扩大出口，挤入国际市场。这样，才能促进我国机电工业的发展，使我国机电工业的技术水平和管理水平更上一层楼。为此，机电工业系统应当确立“以出口为导向，靠内销求效益”的经营方针，在全系统开展扩大外贸生