

## 总论 新世纪云南对外经济技术合作战略

第二次世界大战后，在新科技革命的推动下，社会生产力迅速提高，发达资本主义国家经济得到新的发展；亚洲与非洲一大批原来的殖民地获得独立，成为主权国家，寻求发展和加快发展本国经济。国际之间的分工不断深化，一批新的国际和地区的经济组织应运而生，各国间的经济联系以多种方式得到发展。正是在这样一种背景下，国际经济合作作为一种新型的国际经济交往方式，逐步得到越来越迅速的发展。特别是 20 世纪 90 年代以来，随着两极格局的消逝，网络信息技术的广泛应用、全球化进程的加快，国际经济技术合作已成为世界各国各地区经济交往的主要内容和方式，与国际贸易相辅相成，共同推进世界经济的发展，也有力地推动了参与合作的各方的经济增长和发展。

时至今日，能够在多大程度上参与国际经济合作，已成为一个国家、一个地区参与经济全球化，抓住机遇，发展自己的重要内容。对于云南这样一个有着 4 000 多万人口，地处中国西南边陲、与周边东南亚国家有 4 000 多公里边境线的省份来说，在新世纪进一步发展对外尤其是与周边东南亚国家的经济技术合作，无论是对于促进本省经济的发展、推进云南与全国同步建设小康社会，还是促进与合作对象的共同发展，都具有重要的意义。而且，多年来的合作包括澜沧江—湄公河次区域开发合作，已经为云南外经发展打下了良好的基础，而中国—东盟自由贸易区建设的全面启动，则为云南深化和扩大与东南亚国家的经济技术合

作，提供了新的动力。云南抓住机遇，趋势而上，正其时也！

广义的国际经济合作是指国际商品贸易和金融服务之外的国家间经济合作活动，而狭义的国际经济合作指国际工程承包和劳务合作。本书所论述的云南对外经济合作，比广义的要窄一些，包括了国际劳务合作中的工程承包、劳务出口和设计、咨询、勘察以及国际投资合作中的境外投资和带料加工。

## 一、云南外经发展现状

20 世纪 80 年代中期以来，云南对外经济技术合作发展迅速，十多年间取得七个重大突破：1984 年 6 月成立第一家外经公司，实现了零的突破；1992 年以后，德宏、昆明、文山、玉溪、西双版纳州也相继成立国际公司，外经工作由独家经营变为有序竞争；1993 年以后，省建工集团和路桥总公司等一批专业公司获得经营权，外经工作逐步全面走向市场；1997 年后，省水电、公路、冶金等一批设计院获得对外设计、咨询权，外经工作得到新的延伸；省机械出口公司等专业外贸公司获得外经权，打破了外贸企业和外经企业的“楚河汉界”；1996 年以后，一批边境外贸公司获得外经贸权，开展与毗邻国家边境地区的承包工程和劳务合作；进入 21 世纪以后，民营企业获得外经权，进一步推动了外经工作的发展。

由于以上七个方面的重大突破，在国家政策的指导下，云南省充分发挥独特的优势，外经工作取得了显著的成绩，在西南地区对东南亚国家的开放中居于前列。截止 2002 年底，全省共有外经企业 37 家（未包括边境小额贸易企业）。其中，综合性国际公司 5 家；专业性外经公司 20 家；设计咨询公司 7 家；有外经权的外贸企业 5 家；有部分企业获得了专项外经权；所有边贸企业都具备了边境外经权。全省从事外经工作的业务人员共 10 万

左右。在对外经济技术合作的国别上以东盟国家为主，特别是以与云南省接壤的缅甸、老挝、越南为合作的主要对象，涉及东南亚、南亚、非洲、南美洲、大洋洲的 20 多个国家。

在外经业务中，工程承包占的比重最大；其次是设计咨询；再次是劳务合作。对外经济技术合作也带动了设备出口，2002 年外经项目带动国产设备出口 8 053 万美元，比上年增长 43.7%。至 2002 年底，云南省境外非贸易性投资金额累计为 9 022 万美元。

1992 ~ 2002 年云南省在东盟 10 国的经济技术合作（国外工程承包、劳务合作和对外设计咨询）合同额累计为 19.4931 亿美元，累计完成营业额为 11.78 亿美元。在全国排名第 10 位，在西部地区排名第 2 位，仅在四川之后。

在地域分布上，云南省外经企业主要分布在经济发达的城市和沿边境一线的地州市、县，如昆明市、玉溪市、瑞丽市、潞西市、景洪市、文山州、红河州等。经济技术合作行业以建筑工程承包为主，包括电站建设、修建公路、兴建厂房和房屋、污水处理等项目。对外投资的行业以日用工业品生产和农机装配、修配为主，较好地发挥了云南省经济比周边国家发达，技术水平高于周边国家，可以输出技术和生产管理经济的优势，取得了较好的经济效益，也展示了我国对周边国家发展经济和技术的促进作用。

从云南省从事外经业务的所有企业来看，主要有四个特点：一是拥有外经权的外经企业是从事经济业务的主力军。在 2002 年开展国外经济合作业务的 37 家企业中，25 家是拥有外经权的企业，2002 年新签合同 44 份，合同额 1.75 亿美元，占了合同总额的 59.3%。二是其他所有制形式的外经企业和边贸企业成为外经业务的重要组成部分。一些民营企业充分发挥各种民间渠道，积极开展外经业务，2002 年的合同额达 470 万美元；边贸企业也利用其得天独厚的地缘优势和国家给予边贸企业的优惠政

策，不断扩大外经业务。三是窗口性企业、专业企业、外贸企业、设计院、边贸企业五个方队构成了综合性的外经企业结构，大型专业企业占了外经企业总额的 44.9%，外经企业的结构趋于多样性，为不同市场的不同需求提供了较好地供给，为发挥外经企业整体优势的整合和互补提供了保证。四是主要面向周边国家。2002 年云南的对外承包工程、劳务合作及设计咨询等外经业务遍及 21 个国家和地区，然而 63.26% 的合同额和营业额都是在与云南毗邻的澜沧江—湄公河次区域地区的合作中取得的。其中在缅甸、老挝和越南这三个国家中的营业额位居前三位。

在外经企业的运行模式方面，通过几年摸索和实践，云南省外经企业根据自己队伍的实际情况，针对市场的不同特点，在对外市场营销和开拓中，积累了不少经验，形成了不同的模式，以下几种是可以借鉴和推广的。

一是外贸与外经联动模式。德宏国际公司、文山国际公司和云南冶金集团在缅甸、越南市场的外经业务开拓上就都采取了这种模式。目前的边贸企业也都采用这种模式发展外经业务。

二是外经与外资联动模式。如云南国际公司利用国家合资合作基金，与老挝合资组建了老挝国家水泥公司，在共同建成老挝第一个水泥厂后，又继续合作投资建成第二个水泥厂，取得了良好的合作投资效益。

三是工程承包，独立开发项目的良性循环模式。其中云南路桥总公司运行较为成功。

四是共同建立虚拟企业的运行模式。如云南省机械设备进出口公司、水电十四局、水电设计院、水电监理公司等单位，在承建缅甸邦朗电站项目上，以项目为纽带，建立了一个在海外市场独立运行的虚拟企业，发挥各自优势，共同对项目进行管理，较好地完成了水电站的项目建设。

五是沿产业链进行项目一体化开发的模式。云南国际公司发

挥其综合性较强的特点，通过在老挝参与投资先后建设了两条水泥生产线，达到了一定的规模，基本占有了老挝全国的水泥市场，然后又同时围绕该项目的实施，带动起石灰石矿和煤矿的挖掘项目、纸袋包装厂项目、砖厂建设项目，形成了产业开发的规模经营效益。

云南外经企业各种经营模式的形成，使得云南的外经业务范围不断扩大，合作形式日趋多样化，充分体现了云南外经业务发展的巨大前景和潜力。

## 二、国内外环境和外经市场

进入新世纪以后，尽管国际局势正在发生深刻变化，世界还很不安宁。但是，和平与发展仍是当今时代的主题，我国面临的国际环境仍然是机遇大于挑战。总体和平局部战争，总体缓和局部紧张，总体稳定局部动荡，将是今后一个时期国际局势的一个基本态势。在这一基本态势之下，未来 10 年世界多极化和经济全球化在曲折中还将得到发展，世界经济的发展总体上来讲将有一个较好的环境。世界各国之间经济的相互联系将更加紧密，依存度将进一步加深。但是，综合国力竞争日趋激烈。

由于存在着不合理的国际政治经济秩序和资源占有的不平等因素，以及世界上各个经济区域的发展不平衡，在当前乃至未来可以预见的相当长的时期内，在经济全球化的进程推进的同时，区域经济集团化将仍然具有巨大的发展潜力和发展空间，次区域经济合作也将继续显示其生命力。区域、次区域经济合作将成为经济全球化的发展过程中的一个必不可少的阶段，它既是各国应对经济全球化的一种有效措施，也是对经济全球化发展的一种必要的准备，与东南亚直接相连的云南省在参与区域、次区域经济合作方面仍然大有可为，其中最大的机遇是中国和东盟已启动在

十年内建成自由贸易区的进程，中印缅孟次区域合作也可望逐步取得进展。2001年11月4日，朱镕基总理和东盟10国领导人出席东盟与中国领导人会议后，签署了《中国与东盟全面经济合作框架协议》决定到2010年建成中国—东盟自由贸易区，从而正式启动了我国与东盟建立自由贸易区的进程。《框架协议》是未来中国—东盟自由贸易区的法律基础，共有16项条款，规定了建立自由贸易区的目的、范围、措施、起止时间，先期实现自由贸易的“早期收获”方案，经济技术安排，给予越南、老挝、柬埔寨三个非WTO成员以多边最惠国家待遇的承诺，以及未来的货物、服务和投资等领域的谈判安排等内容，总体上确定了中国—东盟自由贸易区的基本框架。根据协议，中国—东盟自由贸易区将包括货物贸易、服务贸易、投资和经济合作等内容。关于货物贸易的谈判将从2003年初开始，2004年6月30日前结束。同时，服务贸易和投资将逐步实现自由化，关于服务贸易和投资的谈判将从2003年开始。在经济合作方面，双方商定将以农业、信息通讯技术、人力资源开发、投资促进和湄公河流域开发为重点，并鼓励在更广泛领域上的合作。

从《中国与东盟全面经济合作框架协议》的基本内容看，中国—东盟自由贸易区建议以自由贸易为核心而又包括了广泛的经济合作内容，将更好地促进区域内各国之间特别是中国与东盟国家之间的人才流、物流、资金流和信息流，更加有效地促进区域市场的发展，将为我国，当然也包括了云南省与东南亚的经贸合作提供一个制度框架和机制保障，从而有利于提升云南与东南亚国家经贸合作的层次，并将为云南与东南亚的经贸合作，包括一般贸易、边境贸易、相互投资、工程承包和劳务合作、边境经济合作特别是澜沧江—湄公河次区域合作提供新的推动力。云南作为中国面向东南亚开放的前沿、中国西南的重要门户、以及中国连接东南亚南亚的桥头堡的战略地位将进一步得到确认，作用将

得到进一步发挥。这些都将对 2003 ~ 2010 年云南外经发展带来重大的战略机遇，产生重大影响。

同时，围绕着澜沧江—湄公河流域的开发，云南省与毗邻的澜沧江—湄公河流域国家缅甸、老挝、泰国、柬埔寨和越南五国进行的次区域合作，取得了积极进展，引起了国际社会的关注。

2002 年 11 月初在柬埔寨首都金边召开的首届大湄公河次区域经济合作领导人会议，将澜沧江—湄公河次区域经济合作推向一个新的阶段。随着新一轮澜沧江—湄公河次区域经济合作高潮的到来，云南省面向东南亚外经工作又获得了一个新的难得的机遇。

未来 5 至 10 年云南外经贸的发展不但具有如上所述的良好外部环境，而且有着良好的内部环境，最主要地体现在两个方面：

一是我国国内政治社会稳定，经济持续高速增长，综合国力迅速增强。十六大提出“全面建设小康社会”、“全面提高对外开放水平”，为云南外经贸的快速发展提供了良好的软环境和硬环境。实现更高水平的小康社会的目标，必须进一步深化改革和扩大对外开放，把实施“走出去”战略作为对外开放新阶段的重大举措，全面提高对外开放的水平。

二是国家实施西部大开发的战略稳步推进和一系列优惠政策的出台，有利于云南超常规地实现大开放、大开发、大发展。西部大开发战略的实施，还进一步加强了云南与西南各省区和东部沿海地区的横向经济联系，使云南作为西南地区向东南亚开放的前沿”、“桥梁”和“纽带”的地位和作用更加突出，充实了云南外经发展的基础和实力。

在外经市场方面，长期以来，云南对外经济技术合作的主要市场是缅甸、老挝、越南等周边国家。随着市场多元化战略的实施，到 2010 年，云南对外经济技术合作将初步形成“东南亚为主，发展南亚，开拓西亚和非洲印度洋国家”多元化的市场格

局。因此，我们在重点分析东南亚市场的同时，也将对南亚、西亚和非洲环印度洋国家市场作简要分析。

据亚洲开发银行的估计，2002年东南亚经济增长率将达3.9%，2003~2010年东南亚地区年均经济增长速度将达6%左右。印度提出了在下一个五年计划中GDP平均年增8%的目标。东南亚、南亚经济的增长将带动国际社会对东南亚地区投资和东南亚各国对基础设施及工程建设方面投资的增长。目前，东南亚十国加上环印度洋14国的建筑业投资规模和工程承包市场规模分别为1660.2亿美元和497.9亿美元，到2010年将分别达2782.8亿美元和946.7亿美元。从市场的容量看，东南亚的新加坡、泰国、印尼、马来西亚、菲律宾、越南、缅甸，南亚的印度、巴基斯坦、孟加拉，西亚的阿联酋，非洲的南非的市场容量相对较大，老挝、柬埔寨等国家市场容量虽然较小，但也有所扩大，并且邻近云南，有利于进入。

工程承包市场主要是一个基本建设市场，交通、电力、通讯、水利等基础设施建设在工程承包市场中占有较大比重。虽然近年来东南亚国家和环印度洋国家基础设施已得到不同程度的改进，但是，除新加坡等少数国家外，其他国家的基础设施还很落后，电力、交通运输、通讯、供水等行业将仍继续发展，并在工程承包市场中占有较大比重。同时，随着许多国家工业化战略的实施及人民生活的改善，工业项目和房屋建筑项目也将增多，占工程承包市场份额将逐步扩大，而资源开发等行业虽然将继续发展，但所占比重将下降。

在劳务合作市场方面，总体上看，东南亚和环印度洋国家劳务市场的供给远远大于需求，主要是普通劳务过剩，而高级劳务则呈现供不应求的局面。东南亚的菲律宾、印尼、泰国和越南，南亚的印度、巴基斯坦和孟加拉国都是劳务输出大国，这些国家对外来劳务控制严格，劳务市场有限。新加坡、马来西亚、阿联

酋、毛里求斯等国是主要的劳务市场。在这些市场上，中国的竞争对手除了东南亚和环印度洋国家的劳务输出大国外，还有埃及、土耳其、苏丹、叙利亚等国家。

对外经济技术合作同国内经济技术合作相比，环境要复杂得多，风险要大得多。对外经济技术合作涉及项目所在国的政治、经济形势、政策、汇率、物价、支付能力等，外经企业处于这样纷繁复杂和变化多端的环境中，必然存在较大风险，稍有不慎，就会导致企业陷入被动，造成无法挽回的损失。因此，企业不能见市场就进，见项目就做，必须对具体的合作市场的环境做仔细分析。

东南亚各国国情不一，目前市场环境差异也很大，但总的趋势是市场逐渐规范化。目前越南仍处于从计划经济向市场经济转轨阶段，市场机制尚未能完全控制资源分配，政府干预过多，政策多变，法制不健全，使越南市场具有明显的特殊性。如工程承包方面，目前越南大中型基建项目仍由国家管理。老挝市场存在突出问题是支付能力弱，市场欠规范，汇率波动大。缅甸市场存在的突出问题是市场不规范，支付能力弱，汇率扭曲、波动大，政策多变。柬埔寨近两年出台了多项改革措施，以改善投资环境，吸引外资。泰国政府一直坚持对外开放，以市场为导向的经济形式，鼓励外国直接投资，并将它作为推动经济发展，扩大就业与促进技术转让的手段。马来西亚经济发展水平较高，其外资法的特点是注重外资利用的质量。新加坡政府实行自由贸易改革，国际货物和资金均可自由出入，在金融上也很开放，对企业管理干部和高级技术人员的审批比较容易，是国际公认的设立地区总部的理想地点。印尼于 2001 年 9 月 11 日公布了新投资法的概要，要点在于对国外投资者给予国内投资者同等待遇，在开办公司和获得土地使用权方面简化了手续。劳务方面，总的政策是保护印尼本国的劳动力，以解决本国的就业问题，只允许引进外

籍专业人员。菲律宾欢迎来自各个国家和地区的外商在各种领域进行投资，除了宪法及其他现行法律规定限由菲律宾人经营的活动外，允许成立独资公司，给予税收优惠，允许外国投资者租赁土地，租赁期为 50 年。在劳动制度方面，对菲律宾人难以胜任的工作，政府允许外国投资者雇佣外籍人员，时间最长 5 年。但印尼、菲律宾两国的伊斯兰极端势力较为活跃，市场的安全环境不如上述各国。至于南亚各国的市场环境，总的趋势是越来越趋于开放，尤其是在吸引外资方面。

在法律环境方面，20 世纪 80 年代中期至 2003 年 1 月，中国与东盟国家相继签署了 148 份涉及双边或多边经济技术合作的协定、协议。这些协定、协议的签署或发表为云南与东盟国家经济技术合作提供了框架和保障。其中，中缅签署的经济技术协定、协议 19 份，中老 21 份、中越 25 份、中柬 17 份、中泰 14 份、中马 11 份、中新 10 份、中印尼 17 份、中文 6 份、中菲 8 份、中国与东盟的多边经济技术合作协定协议 7 份、中国与东盟国家签署的其他协议协定 47 份。

### 三、比较优劣势和新时期的新任务

根据上述对云南外经基本情况、国内外环境和市场状况的分析，我们对云南外经的比较优劣势和新时期新任务，提出以下几点看法：

#### （一）比较优势

一是在国内外有利因素的影响和刺激下，新世纪初的云南经济正在发生深刻的变化，走上一条结构优化，实力增强，加快工业进程和提高区域竞争优势的经济增长之路。根据国际贸易比较优势发展的理论，云南在国际市场，尤其是东南亚、南亚的国际

市场中发展外经业务，具有许多的比较优势。

二是与东南亚、南亚国家相适应的产业、技术比较优势。国际分工的客观存在，使云南与其他发达地区在竞争中的比较优势差异得以凸现：云南目前所具有的国际竞争力仍不具备资本、技术丰裕的比较优势，但就云南外经而论，在与中国比较相对贫穷落后的发展中国家，尤其是在周边的几个经济不发达国家，云南劳动力丰裕的优势并不能发挥，而云南相对于这些国家具有资本、技术和成套设备方面的比较优势，对于这些经济不发达国家来说十分适用，且价格便宜。这些经济不发达国家的经济发展水平及市场有对云南资本和技术需求和接受的可能，尤其是在建房、路桥、市政设施、中小水电、制造加工业等项目中表现为较强的竞争力。云南以烟草、生物、矿产和旅游为主的四大产业支柱及烟草、食品、医药、有色金属、化工、建材、能源、机械、林产等一批优势工业，形成了一定的规模经营效益和产业、技术的优势，具有相当的比较优势和竞争实力，有着支持外经企业向这些国家进行资本和技术扩张的能力。

三是在具有较高素质的人才储备和培养以及现有人才方面，云南也有一定的比较优势。目前每年仅云南的高等院校、中等专业学校和职业技术学校就为云南提供各类高、中等级的专业研究和技术人才近 10 万人，而且教育发展势头良好，与经济不发达的周边国家更为廉价、丰富而素质低的劳动力资源相比，有着较为明显的人才资源比较优势，可以成为支撑云南外经企业向经济不发达的国家和地区实施“走出去”战略的技术支持。云南的外经企业已有了近 20 年的海外市场开拓经验，不仅有着大批的工程技术人员，也在多年的实际工作中培养出一批懂管理、懂技术、懂外语、有经验、能够独立承担国际市场项目运作的复合型人才，可以使云南外经企业在不断扩大市场服务范围内的同时，推动云南的对外承包、劳务向高层次、高效益方向发展。

四是有着国家鼓励西部外经企业向外发展的政策比较优势。为加快西部的发展，国家制定了开发西部的战略决定，制定了若干向中西部地区和企业倾斜的优惠政策及措施。尤其是在促进西部地区对外开放方面，国家要求西部的沿边省区发挥各自优势，切实推进对外开放，促进经济的开发和振兴的政策。在国家制定的鼓励西部开发若干政策措施的实施意见中，也制定了鼓励西部地区企业开展对外承包工程的劳务合作，积极推进外经业务发展的政策。

## （二）比较劣势

然而，与我国发达省区和其他发达国家相比，在激烈的国际市场竞争中，云南的外经企业又存在着一些比较劣势，制约着云南外经企业向更深层次和更广泛领域的发展。

1. 企业的经营规模普遍较小，缺乏操作大型项目的资金保证和融资能力。如云南国际经济技术合作公司在云南的外经企业中已经算是具有一定经营规模和资金筹措能力的企业，但就是这样的企业要承担一个上亿元的海外工程承包项目也是非常吃力的。而在云南省外经企业主要面对的国际市场中，周边越、老、缅、柬等国都较为贫困，要在境外投资办厂及合资合作的外经企业经营模式就要求投入相对较多的资金，对外经企业的资金要求同样较高。

2. 企业的整体技术含量偏低，有赖于整体工业水平的提高。与国内经济发达省区相比，云南的一些产业和行业、企业布局分散，经营规模小，技术水平差，科技研发能力低，产品链条短，深加工能力弱等问题一直存在。加之云南的市场发育不健全、运作不规范，使外经企业不能完全以市场需求为基础有效配置生产要素，降低生产成本，这些因素都不同程度地制约着企业参与国际竞争和对外开放的步伐。尤其在周边国家市场上需求较大的有

色金属、建材、化工、煤炭、制药、制糖等行业，云南企业的这类问题就更为突出。这样的整体经济水平和技术水平自然也就制约着外经企业在国际市场的竞争能力，制约着外经企业向更深层次的深入和发展，影响着外经企业在国际市场中获得很好的经济效益。

3. 企业缺乏熟知国际市场运行规则的高级复合型人才，国际营销体系薄弱。近二十年来，云南外经企业已在实践中培养出来一批业务骨干。因此，不能说没有人才，也不能说没有建立起人才队伍。但是，人才数量仍是严重不足，整体素质更是有待提高。外经业务不仅仅只是一个涉及施工组织、管理和技术的问题，还涉及到金融、法律、劳工、贸易、海关、税务等更广范围的一系列问题，还要熟知国际商务和承包工程的国际惯例。因此，需要多种人才，包括投标人才、工程技术人才、商务人才、财务管理人才、机械管理人才和外语人才。在诸多人才中，更需要的是既有专业知识又懂管理、外语，还有一定组织领导能力及关系协调的复合型人才。云南的外经企业中虽然有了一批这样的人才，但总的来说这类人才在数量上和质量上都远不能支撑今后外经贸业务迅速发展的需要。

4. 外经企业管理条块分割明显，集合竞争优势形成能力较弱。现行的条块分割管理模式，通常使得作为外经业务管理和服务机构的外经贸厅，一方面不容易及时掌握各个外经企业的投资经营动态及企业所需的信息要求，难以更好地为外经企业服务；另一方面又很难要求具有较大的自主经营权利的各个外经企业按照分工协作、共同开发国际市场的原则来实施“走出去”的外经发展战略，从而使外经企业之间容易存在各自为战，甚至是在工程承包的竞标中出现相互竞争压价状况，在很大程度上削弱了企业在国际市场中的集合竞争能力。

### （三）新时期的新任务

根据上述对云南外经现状、内外环境、市场状况和优劣势的分析，我们认为，云南省对外经济技术合作在 2003 ~ 2010 年的新任务主要是：

1. 积极推动有条件的企业到东南亚国家开展经济技术合作。要紧紧抓住建立中国与东盟自由贸易区的重大历史机遇，充分发挥云南省的区位优势，鼓励和推动大企业、大集团走出去，通过承包工程、技术合作等多种形式的经济合作，参与东南亚国家的经济建设。要总结成功的经验，为更多的企业走出去开展经济合作提供借鉴。

2. 鼓励到发展中国家开展资源类投资。东南亚、非洲的一些国家土地资源、矿产资源、水利资源和海洋渔业资源非常丰富，但由于资金、技术的限制，开发困难。要鼓励地质、勘察、水利、水电等实力雄厚的大型国有企业到境外合作开发这些资源，有效利用这些资源。

3. 支持和鼓励企业到发展中国家大力发展加工贸易，并把它和云南产业结构调整结合起来。要支持企业扩大带料加工，扩大装配，带动出口。

4. 将云南省辟为中国—东南亚自由贸易区先行示范区，为云南省与东南亚各国开展多方面的经济技术合作，奠定良好的基础。

5. 提升边境地区经济技术合作层次，充分利用好 WTO 对边境贸易区的例外安排，与周边国家大力协作，提升层次，扩大范围，调整政策和管理办法，以新的内涵、新的功能来运作边境贸易区。

6. 制定分国别的发展战略，为此须对目标国的国情、经济发展水平、市场状况、竞争对手、有关法律和法规等作出详

细深入的研究。

#### 四、总体思路和道路选择

实施“走出去”的开放战略是新世纪中国中央政府总揽全局、根据国内外发展新形势作出的重大决策，标志着我国改革开放发展到了一个新的历史阶段。云南在贯彻执行这一决策中，应掌握主动权，打好主动战，坚持以企业为主体，以市场为导向，以效益为中心，更好地利用国内国外两种资源，两个市场，在更广阔的空间里进行经济结构调整和资源优化配置，不断增强其经济发展的动力和后劲。2003~2010年云南外经发展的思路是：在党的十六大精神指引下，认真贯彻“全面提高对外开放水平”和“走出去”的战略，以国际市场为导向，以推进我省“走出去”战略为主题，以加入WTO、西部开发、中国与东盟建立自由贸易区为契机，以周边东南亚国家为重点，逐步向印度洋沿岸国家扩展，加大力度争主动，深化改革树主体，发挥优势拓市场，战略联盟扩规模，抓住机遇辟领域，与时俱进增渠道，深度开发升层次，走出一条符合国际规范，具有云南特色，能发挥云南优势的外经发展路子。

“加大力度争主动”就是要在新形势下坚定不移地把外经工作作为外经贸工作的一个重点，加大工作力度，努力争取主动。实施“走出去”战略，参与经济全球化，应该说是利弊互见的，但只要我们不回避、不退缩，全面提高对外开放水平，妥善应付，就一定能趋利避害。就世界经济形势看，尽管在对外开放中有些不稳定因素在增加，加上西方跨国公司全球扩张，给“走出去”带来一定风险和难度，但我们又面临着难得的历史性机遇。从云南的发展考虑，必须及时主动地“走出去”参与竞争，加大云南外经工作的力度，努力扩大云南在国际市场上的份

额，这是时代赋予的历史使命。否则，我们可能丧失机遇。

“深化改革促多元”，就是要积极探索并深化外经领域的改革，在发挥公有制经济起主导作用的同时，要充分发挥非公有制企业的作用，要以企业为主体并形成经济主体多元化的格局。

“发挥优势拓市场”就是在实施市场多元化的同时要进一步优化市场结构和布局，要发挥自身优势，下大力气开拓发展中国家的市场，特别是周边国家的市场，加强与东南亚、南亚国家的经济合作。云南省外经企业的对外投资与对外承包工程首先应更多地集中于经济上障碍较少、心理和地理上最接近的周边国家。在这些地区取得足够的跨国经营能力后，再不断向其他国家延伸。

“抓住机遇辟领域”就是要紧紧抓住 2010~2015 年建成中国—东盟自由贸易区，为云南省实施“走出去”战略提供了良好的机遇，在巩固和扩展对外承包工程和劳务合作的同时，不断地拓宽投资领域，由过去主要是通过进出口贸易来利用国际市场和国外资源，转变为同时依靠在国内外投资组织生产来利用国际市场和国外资源。根据国际市场需要，并从自身实际出发，发展有比较优势的有潜力的产业部门，既要投资发展以信息技术和生物技术为代表的高科技新产业，也要发展云南具有优势的传统产业。对外经济合作不仅局限在承包工程、对外劳务合作方面，还要逐步扩展到矿产、土地、森林、石油天然气等资源开发；机械制造，纺织服装、家用电器、机电产品等境外加工贸易，农业以及农产品开发、加工以及旅游业、信息业、咨询服务行业在内的全方位的经营活动。通过跨国生产经营、建立起境外生产体系、销售网络和融资渠道，直接在国外利用当地的资源和市场，并把我们的技术、设备和产品等带出去。

“战略联合扩规模”就是要克服云南省的外经企业绝大多数是中小型企业，对外投资和对外承包工程也是以中小项目为主，

企业经营规模小，财务能力弱，综合竞争力低的弱势，走国内外企业联合，学习先进，整合资源，优势互补之路。这种战略联合可以是具有战略目标的长期合作关系，也可以是为了取得既得利益而形成的短期关系；既可以是规模相差无几的中小企业间的水平联合，也可与国内有关企业联合或银企联合。联合的形式有多种选择，可以是兼并、收购、控股、项目联营、合资等，企业要根据自身实际情况和市场情况顺势而上。通过联合增强企业实力，扩大企业规模，积极培育自己的跨国公司，扩大境外投资规模，多元化、全方位、立体式地参与国际分工，通过企业国际化经营，提高竞争实力。

“与时俱进增渠道”，就是根据国际投资流量已远远超过国际贸易，成为组织国际化生产、服务于国外市场的重要方式的大趋势，云南外经企业要与时俱进，创新合作形式，开辟对外投资与对外承包工程以及劳务合作等方面的新渠道。积极地转变经营思路，不要一味坚持传统的靠投标竞价来承包施工合同，而是要积极跟踪，介入工程项目的前期工作，即项目前期的可行性研究、设计、融资、方案以及工程竣工后项目的运营；及早介入有利于企业承揽更多的项目，避免低价竞争，提升项目实施的效益。同时，在对外投资方面积极探索跨国并购的途径。

“深度开发升层次”，就是要在开拓境外工程承包市场中实现区域性的产业深度开发战略，对外投资由目前的主要建点开办“窗口”，发展到投资办厂带动国产设备、材料出口，设立研发中心，创办工业园区、建立国际营销网络和战略合作关系等多种形式；对外工程承包的经营方式，从目前的土建分包逐步向总承包、项目管理承包、交钥匙工程、BOT等方式发展。根据一些地区和国家市场和经济发展需要，特别是周边国家产业升级的接受能力，集中省内的资金和技术优势，向这些区域市场进行较大规模的产业转移，带动国产成套设备和技术的全面出口中，实现对