

“中国海外贸易群”是利用美国和世界新兴国际贸易中心优势,组织国内大批企业前往开设窗口,形成一个具有规模效应的中国海外贸易群体,以此更好地与国际经贸接轨,造就和培养一大批国际经贸人才,扩大企业产品出口,促进企业产品的国际化。我们这次考察认为,休斯顿市的优势可概括为“一高二低”,即“起点回报高、固定资产投资额低、日常生活费用低”。

由于历史的原因,石油危机后的休斯顿市房价很低,留下一大批高级、标准的写字楼可供选择。这些配套齐全的办公楼每平方米仅5000元人民币(含停车车位、及其所属土地的永久所有权的价格)此为“一低”。该市气候宜人,生活费比纽约低50%此为“二低”。“一高”是华人比例高。在该市440万人中有华人22万,有两条华人街,中国餐馆920家,是全美第四大城市。因此,无论社会条件、人文环境与发展机遇等,对于刚刚走出国门的我国企业是一个适宜的起点高度,而这个起点高度又是取得高回报的基础。

目前,天津、上海、潍坊、青岛等地已在休斯顿加入“中国海外贸易群”,经营运转正常,取得了较好的效益。无锡县金城湾开发总公司总经理倪品良先生投资150万元人民币在休斯顿注册了“江南股份有限公司”。

从他们的试办情况看,加入“中国海外贸易群”,有利于加快对外经济贸易发展。我国复关在即,在平等的条件下,抢占国际贸易“滩头阵地”,建立海外贸易中心基地,将会加快对外贸易的发展速度;有利于培养和造就一大批经贸人才,设立贸易窗口的企业派驻在美国的经营人员,可以在实践中得到锻炼和提高,效果远胜于原来的对外经济培训班等形式;有利于企业产品的外销出口,利用美国市场的信息和通讯网络的现代化条件,提高产品档次,适应国际市场,拓展国际市场;有利于引进外资,面对面的接触、选择、洽谈,为引进外资扩大了互相了解和争取了时间,效

果将明显优于招商会等形式。同时创办美国贸易基地的过程本身就是引进外资的过程;有利于提高增加企业的销售利润率,由于企业产品外销一步到位,减少了中间环节,降低了销售成本。

如何组织企业走向世界,经过兄弟省市单位的摸索实践,特别是去美国实地考察与了解以后,我们认为,可将在美国开设窗口的企业先组织成一个集团,以此为依托,国内企业以海外窗口为导向,追赶国际市场变化、及时更新产品、组织货源或引进资金、技术,增强实力,形成前有阵地,后有基地的格局。另外,在人员选派上,需派有经营管理经验能代表企业决策,思想业务素质较高会驾驶汽车的同志赴任。具体形式可采取以下三种:一是联合投资,集团式经营。由省、市、县(市)或企业为牵头单位,组织相关公司加入集团。二是独立置业,转股式经营。有实力的企业可通过有关单位代理并担保,单独投资150万元人民币或更多的资金购置300平方米或更多的办公楼,取得永久产权,注册公司单独经营或再向有关单位转股租赁经营。三是对等投资,互惠式经营。

到国外开设「窗口」的有效途径

——赴美「中国海外贸易群」考察报告

南京金泰农业生物技术有限公司总经理 刘建明