

近年来广东省的对外贸易有了较快的发展，去年的出口额已突破五十亿美元的大关，超过上海，跃居全国

积极支持山区建设，建立和巩固出口基地

方嘉善

我们带着各种感兴趣的问题，对广东省的对外贸易情况进行了考察，尤其对广东省五金矿产公司进行了详细的调查，从中发现了他们许多成功的经验。在此我主要介绍他们建立出口生产体系的情况，希望它对正在从事或即将从事外贸工作的同志有所启发。

广东省五金矿产公司（下称广东五矿公司）于1985年开始建立出口生产体系，建立的生产基地共有十七个项目，其中山区就占了八项。这些项目的投资除个别以外，大部分可在一至三年内收回，基本上做到投资少、见效快，经济效益高。他们的具体做法是：

一、统一认识，建立基地，确立重点

广东省五矿公司建立于1953年，到1958年，其出口总额就已达1.98亿美元。但随后却逐年下降，近几年虽有回升，但很少有突破一亿大关的年份。造成这种状况的原因是多方面的。建国初年，广东五矿公司在国内基本上是独家经营，后来其他省市也开始经营五矿的进出口，主要有大连、上海、天津和青岛等地。这样一来，货源大为减少，加上近几年国际市场上价格下跌，商品结构也在变化，某些商品又由于国家建设需要而停止或减少出口，象水泥过去的年出口量曾高达70万吨，而现在只有几万吨，所以出口额也就难以上升。根据以上情况，他们认为过去那种收购调拨已远远不能适应当今出口的需求，只有积极开发本省资源，建立出口生产基地，才能扩大出口，使出口额回升。他们还认真地分析了公司的基本情况，在他们公司出口的商品中，价值最高、出口额最大的是有色金属，而有色金属主要集中在韶关、梅县等山区。对建立出口基地有了统一的认识之后，他们决定以有色金属为重点，面向山区，建立出口生产基地。在不到一年的时间里，他们在山区建立了金属硅、炼锑等八个投资项目，初步建立了山区出口商品的基地。

二、建立出口生产基地的条件和手续

五矿公司的领导们深入山区进行调查研究，采纳其他公司的经验，他们制定了建立基地的六个条件：（1）省内要有该项资源；（2）国外要有销路；（3）生产要有技术；（4）换汇成本低；（5）还款要有能力；（6）当地领导要重视。此外，建立出口生产基地的手续也很严密。生产部门要先提出初步的意向书和可行性研究报告，然后根据其内容，公司派人下去调查、核实，并经有关科室进行审核、研究，决定是否投资后，才可与厂方签订合同或协议书。为了慎重起见，在签订合同时，产方必须附具资源的储藏量、投资金额担保书等。有的项目，象金属硅等产品，耗电量较大，必须提供当地电业部门的供电担保书，有的项目对技术要求较高的，还必须提供技术部门的技术转让书等。合同一经签订，工贸双方就要共同执行。

三、多种的投资形式，明显的经济效益

根据各地不同的情况，他们对投资的项目分别采用联营（此处指国内的联营，外贸公司与厂商联营，盈亏由双方共同负担）、中外合资、补偿贸易、有偿贷款和自办等形式。对山区的中、小型项目多采用有偿贷款的形式。例如，有些地区资源丰富，投资条件比较成熟，但急需资金，针对这一情况，他们就按有偿贷款的形式与厂方签订合同。这样不仅可在短时间内建成投产，而且还可大大地增加他们的出口额，繁荣山区经济，安置部分待业人员，收到了综合性的效果。

四、加强对出口基地的管理

五矿公司的一套严格的管理体制给我们留下极为深刻的印象，从财务制度到产品质量，层层把关。世界管理界有三句名言：“智力比知识更重要，素质比智力更重要，觉悟比素质更重要。”他们吸取失败的教训，总结成功的经验，制定了一套具体的措施：（1）公司业务部门和支公司监督投资款项的使用情况，建立投资项目的档案；（2）进行产品质量和生产情况的检查，并为生产部门提供信息服务；（3）建立投资分户帐等。这样，工贸双方能及时沟通信息，加强配合。由于有一套较健全的管理制度，五矿公司的投资才得以顺利进行。

五、展望未来，又有新的规划和措施

广东五矿公司制定了一个长远的奋斗目标，到1990年，出口额争取达1.5亿美元，到2000年达2.5~3亿美元。要实现这一目标，除要打开国外市场外，关键要争取货源，建立出口生产基地，产品也要深加工、细加工，升级换代。另外，国际市场上的价格变化莫测，如何研究产品档次与价格的关系，对扩大出口有着极为重要的意义。产品要从原材料向半成品、成品方面发展。例如，有些产品仅需稍作加工，价格就可以翻一番，甚至翻几番。产品档次需要升级是公司面临的新课题之一。

“七五”计划期间，广东五矿公司必将有一个大幅度的增长，扩大出口基地的建设是实现增长的主要手段。因此，他们制定了今后的规划：（1）以山区为重点，大力发展有色金属的生产，对有发展前途——国外有销路，价值又较高的商品，如锑锭、锌锭和金属硅等，争取再多办几个项目；（2）对一些虽有发展前途，但目前国外竞争激烈，销路不大，国内又多生产的产品，如混合稀土等，则巩固现有基地，暂不扩大；（3）有发展潜力的矿产品，如氟石等，考虑投资搞大、中型的矿场，扩大生产线和推销面；（4）对国外有销路，国内又有生产能力的新产品，则积极支持地方自办企业；（5）资金按需要与可能，采取积极利用外资，求得公司支持及贸发公司、基地公司合作等办法，多渠道地加以解决。但广东五矿公司前阶段的基地建设大都是小型项目，今后的发展以多办一些大、中型项目为目标，以适应“七五”计划和四化建设的需要。

通过对广东五矿公司的调查，我感触很深。当前在世界五金矿产品贸易总额中，我国所占的比重还很小，但却有人说“货源不足，难以有更多的出口”，其实，事实恰恰相反，我国地大物博，矿产资源极为丰富。特别是近几年来，随着我国非金属矿产资源的开发和利用，能提供出口货源的地区和部门也越来越多，出口的潜力是很大的，并非“货源不足”，而

（下转第52页）

过：“保护关税如果会使价值有所牺牲的话，它却使生产力有了增加，足以抵偿损失而有余。”李斯特的关税理论，主要是强调使用保护关税促进本国的生产力的发展。我们实行对外开放政策，其宗旨是发展生产力。由于我国人口多，底子薄，幅员大，采用适当的保护关税措施，同样是为了促进生产力。我们切忌不要认为一提起“促进为主”，就可以什么都毋需管了。海关只能运用各种关税调节手段，使关税成为灵活的经济杠杆，为生产力发展服务。

再次，通过法律手段确保“促进为主”方针的持续性

“促进”方针的贯彻实施，在运用海关行政管理手段和关税调节手段的同时，必须辅之以海关法律手段来控制对外经济的运行。在初级阶段时期，我国的所有制结构仍然是公有制和其它多种经济成份并存，再加上“一国两制”的特殊政策，这就要求海关行政立法既要制定有统一的法律规章，又要有适应特殊情况，特殊地区的特殊规定，也就是说法规的制定要着眼于体现“一个中心”，本着以经济建设为中心的精神，以促进生产力的发展为宗旨，把有利于“促进为主”方针的海关行政行为用法律的形成固定下来，逐步完善能够促进生产力和社会主义商品经济发展的具有中国特色的海关行政法律体系。

（上接第49页）

是“开发不够”。在这一点上，广东五矿公司的经验值得大家借鉴。因此，我认为，为了进一步开拓国际市场，巩固我们的出口基地，下一阶段我国五矿的出口工作重点应放在：（1）进一步加强对出口基地的建设和管理，确实按照比较利益的原则，按经济规律办事。对生产布局和产品品种要选择重点，择优发展，切忌为一时的得利而去发展不占优势的产品出口；（2）要适应国际市场的需求情况，大力开发五矿的新产品。但也要根据各个不同国家和地区对各层次产品的需求，既要开发初级产品、也要开发成品及半成品，这样，我们就可以把握出口的主动权，随时可向所需国提供各类产品；（3）要开展横向的经济联合，建立社会主义的集团公司。因为当前国际市场上的竞争是垄断集团与垄断集团之间的竞争。如果我们不建立信息、技术、生产、销售集团化、一体化的社会主义集团公司，就很难在国际市场上立脚，因此，各省市兄弟公司要互相配合，一致对外；（4）要建立开放式的信息网络系统。信息对建立出口生产体系关系甚大，没有信息的传递和反馈系统，出口生产体系还不能说是一个完整的体系。当前，我们应把这张“网”撒向国际市场，在港澳地区或国外建立信息点。同时，多参加一些博览会，开展市场调研并对产品的发展趋势进行预测；（5）国家对出口生产体系要采取一系列优惠政策；（6）公司要更好地为企业服务，开展多种形式的工贸、技贸结合，扶持生产、参加生产，并可让企业与客户直接挂钩，减少出口中的一些环节。

总之，我国的五矿出口是有相当的潜力的，我相信随着改革开放的进一步深化，我国五矿的出口必将会有一个新的飞跃。