

利信息的企业往往处于优势地位,因此发达国家的企业在收集信息方面无不投入大量的人力财物,以及及时掌握科技动态和市场变化。当然,由此带来的经济收益也是巨大的。与此形成鲜明对照的是,我国众多外贸专业公司对信息的闭塞已到了非常严重的地步,主要表现在:(1)对国际医药保健品消费市场需求变化缺乏了解,尤其对不同国家或地区因疾病谱和经济发

展水平不同而导致的医药保健品消费差异更缺乏第一手资料;(2)对国内生产企业的新产品开发、产品效用、生产成本及工艺水平等方面情况也知之不多;(3)对国内外医药保健品科研动态则知之更少。上述情况所导致的结果必然是:无视国际市场的需求变化,出口商品长期一贯制,造成出口利润递减;或者盲目收购又难以销出,使得库存积压、费用支出猛增。

## 二、体制性影响因素分析

上文概略地分析了影响医药保健品出口经济效益的经营性因素。如果进一步思考不难发现,在这些因素的后面还有着体制性因素在起作用。

### 1. 宏观层面:缺乏有效的宏观调控

这主要表现在:一是缺乏有力的专营管理体制;二是缺乏健全的经济调节手段。

医药保健品是关系到生命健康的特殊商品,因此大多数国家都对它实行专营。但我国从1988年以来,中医药保健品出口经营一年一放,越放越松,却没有补充相应的行业协调和行政管理手段,造成管理失控,供需失调,经营混乱。相当一部分生产企业不具备相应条件,盲目生产,质量低劣;还有相当一部分经营企业,对内抬价收购,对外低价竞销,导致出口经营秩序混乱,产品质量难以保证,出口利益大量外流。另外,由于长期以来计划经济体制的影响,价格扭曲,汇率不合理,生产要素市场残缺,使出口生产经营企业缺乏一个健全的宏观经济调节体系。虽然经济改革以来这方面的情况正在逐步改善,尤其是1994年开始实行的汇率并轨、出口配额招标,意义重大,但在建立健全的宏观经济调节体系目标上,仍然有许多重要的工作要做。

### 2. 微观层面:旧的企业制度和现行外贸公司的组织形式难以适应当今国际经济的变化

严格说来,我国目前尚处于计划经济体制

与市场经济体制并存的双重经济体制格局中。在计划经济体制下,形成了我国特有的以政企合一、条块分割、垄断经营为特征的外贸公司组织形式。很显然,这种旧的企业制度和组织形式一方面使外贸公司成为政府的附属物,对提高经济效益失去了内在动力;另一方面又因条块管理,人为割裂了市场经济联系,使外贸公司对提高经济效益失去了组织结构基础。而在双重经济体制下,尤其从1987年以来,上述情况又为外贸经营承包责任制所取代,其基本内容为:在以承包形式维持外贸计划体制的同时,大规模下放外贸企业出口经营权;给外贸企业对留成外汇以较大的自由支配权;以及在双重汇率制及出口退税制支撑下建立外贸企业的自负盈亏机制。虽然它对激励企业出口的效果比较明显,但如果从经济市场化要求来看,它仍然带有强烈的传统计划经济体制色彩,其负作用日益突出地表现出来。

(1) 由于外贸出口计划承包指标是以外汇实物计算的,很难顾及外贸企业的实际换汇成本。在这种情况下,外贸出口的增长主要不是依靠外贸企业经营效益来达到,而是依靠出口退税、人民币贬值等来维持,这就使外贸企业的经营行为发生扭曲,经营目标不是放在提高经济效益上,而是仅着眼于在出口商品结构低级化水平上不断扩大出口规模,这将最终导致出口规模扩大而效益递减的“贫困化增长”。

(2) 外贸条块分割承包形成了各地方和各部门出口自我封闭、自我束缚的局面:专业外贸



# 我国利用国际铁矿石资源的新途径

——首钢收购与经营秘鲁铁矿公司的案例研究

王海澜 唐新元

秘鲁铁矿公司(又称耶鲁铁矿,以下简称秘铁)原为秘鲁国营企业,为了加快秘鲁国有企业私有化进程,并改变秘铁连续两年亏损局面,秘鲁政府决定将该公司的全部资产通过美国第一波士顿银行,采取国际招标方式公开拍卖。1992年11月5日,首钢总公司在竞争中中标。首钢这一举措是贯彻利用进口铁矿石发展我国钢铁工业的基本国策,以缓解我国铁矿石资源不足状况的重大措施。一年多来,首钢购买和经营秘铁的实践,为我国利用国际铁矿石资源,又开创了一种海外直接投资的新途径。对于我国今后海外矿业资源的开发,提供了一个可资借鉴的案例。

## 一、秘鲁铁矿的收购背景

自改革开放以来,我国的钢铁工业得到了迅速的发展,1993年的钢产量已达到8800万吨,位居世界第二。1994年第一季度的钢产量已位居世界第一位。按照国民经济将持续以较高速度发展对钢铁的需求,到2000年,我国将需要钢材1.2~1.4亿吨。根据近年来我国钢铁工业的发展速度以及钢铁工业的设备能力与技术水平,本世纪末使我国的钢产量达到1.3亿吨左右,是可以实现的,关键的制约因素则是铁矿石的供应。

我国铁矿已探明的总储量为501.1亿吨,其中268.3亿吨可供开发利用,占铁矿总储量的53.5%;在可开采的铁矿资源中,贫矿占97.7%,矿石平均品位仅为33%,比世界平均品位低11个百分点。我国近年来的矿石产量一直在略高于2亿吨的水平。由于我国铁矿的可利用程度低,矿山建设需要资金多,而且生产成本低,预计到本世纪末,矿石产量只能达到2.3~2.5亿吨。若按每年生产生铁8000万吨计算,我国铁矿资源仅能保证20多年的稳定供应,即使由于科学技术的进步使难采矿得以开发,也只能稳定供应40~50年,这远远低于世界矿业生产总资源保证程度的150年。

我国自1985年进口矿石超过1000万吨以来,进口矿石的数量在大幅度增加,各大钢厂都在买进口矿石,1993年进口矿石3302万吨(参见表1)。

显然,进口矿石支撑了钢铁产量的大幅度增长,而且,矿石进口量今后还将进一步大幅度增加。据测算,到2000年,如果钢产量为1亿吨,则需要进口富矿4500万吨,如钢产量达1.3亿吨,则需进口矿石6000万吨,比1993年增加1倍。因此,无论从目前钢铁工业的发展需要还是从长期稳定供矿的角度考虑,充分利用国际铁矿资源,以延长我国铁矿资源的稳定供给时间,是解决我国铁矿资源严重不足的迫切需要。为此,1993年召开的全国冶金工作会议提出:要努力弥补国内山衰能力,不足部分要依靠扩大利用外资来解决。要着力推进同巴西、南非、蒙古等国合资建矿矿

钢对秘铁的收购,在价格问题上引起一些非议,如果说我们难于对秘铁的资产进行评估,那我们与建新矿进行比较还是简单可行的。以恰那铁矿为例,该铁矿规模1000万吨,投资2.8亿澳元,合2.1亿美元,吨矿投资21美元,而且只包括采矿部分,没有选矿、球团、港口和电站等其他设施。首钢购买秘铁1.2亿美元,生产恢复、改造和扩建到1000万吨成品,再投资0.57亿美元,合计1.77亿美元,吨矿投资为17.68美元,比恰那铁矿节省3.32美元。恰那铁矿从矿山到港口还有385公里的铁路运输,秘铁从成品料场到码头装船,只用几条短皮带机就可完成,大大减少了运输成本。

理论研究还表明,为了获得目标企业的特有资产,也可能是跨国公司选择收购方式,而不选择创建方式的原因之一。有时目标企业拥有跨国公司所需要的资源,跨国公司为了确保原料供给,便通过收购方式来实现垂直一体化。首钢对秘铁的收购正是基于实现首钢发展战略对铁矿资源的需求,且不说国内已不能满足首钢对铁矿石的需求。还有一点不容忽视的是,在国内每开采1吨矿石需向当地政府支付16.2元的资源费,如全部开采秘铁的6亿吨工业储量,就需97.2亿元。换言之,如果我们完成了对秘铁6亿吨的工业开采,就可省去97.2亿元(合11亿美元)的资源费。综合分析表明,以1.2亿美元收购秘铁,比建新矿是便宜的;由于节省了在国内开采需要的大量资源费,它的长远经济效益则更加可观。

## 6. 新闻界对首钢收购秘铁的反映

首钢对秘铁的收购,在国内外引起很大反响,来自各方面的报道多数给予积极的评价,在此,选择有代表性的几则报道,供关心秘铁的人们了解更多的情况,作出准确的判断。

美联社在1994年5月22日题为“首钢在秘鲁铁矿投资颇有成效”中说:“当中国的首钢出价1.2亿美元买下秘鲁的一个铁矿时,……秘鲁政府称这次销售是证明私有化好处的一个典型例子。”“首钢去年投资购买新机器,使铁矿石产量增加1倍,达520万吨,在多年连续亏损以后创造利润700万美元。(引者注:《首钢报》的报道为500万美元。)”“首钢现在的目标是到本世纪末将产量增加3倍,以满足中国工业迅速发展的需要。”“负责私有化进程的卡洛斯·蒙托亚强调了该公司的经济成就。”

香港《虎报》1994年7月22日在题为“首钢魄力震惊秘鲁”的报道中说:“首钢于1992年11月赢得秘鲁铁矿的投标,引起震惊,秘鲁人想不到中国公司会投资国外以及他们在拉美的潜力,首钢投标完全出乎他们的意料。”“在公开投标中,首钢向严重短缺资金的秘鲁铁矿提供了1.2亿美元的现金,战胜了以智利和墨西哥公司以及日本三菱组成的财团。”首钢已“成为秘鲁第三位最大的外国投资者,仅次于美资南秘鲁铜矿公司和西方石油公司的一家子公司。”“来自中国的首钢管理人员在3个月内使铁矿石产量急剧增加,并完善了长期忽视的设备保养工作。”

中国的《经济参考报》驻利马的记者在1994年3月20日题为“探索跨国经营新路”的报道中,高度评价了首钢收购秘铁的意义:“中国首钢总公司购买秘鲁铁矿之举,在国际上引起巨大的反响,在秘鲁也引起轰动。历史上,何曾有过中国企业花如此巨资在国外买下矿山?新中国的企业家走向国门,管理如此大的外国企业也是头一遭。”“首钢购买秘铁提高了中国在秘鲁人心目中的地位,也提高了在秘鲁的中国人地位。通过购买,秘鲁当局对中国的经济实力刮目相看。可以说,首钢购买秘铁巩固和密切了两国的友好合作关系,并使两国的经济合作进入了新的阶段。”