

深圳市經濟學會編

# 世界經濟考察

上海社會科學院出版社



# 世界经济考察

深圳市经济学会编

主 编

卢祖法 李伟彦

编 委

周秉腾 唐火照

王汉勇 吕锐锋

特约编审

罗 宗 褚与根

上海社会科学院出版社

# 世界经济考察

深圳市经济学会编

上海社会科学院出版社出版

(上海淮海中路622弄7号)

新华书店上海发行所发行

广东省惠东县印刷厂

《深圳特区报》印刷厂印刷

850×1156毫米 1/32开本 8.75印张 169000字

1986年6月第1版 1986年6月第1次印刷

印数1—10000册

书号4299·033 定价1.20元

## 编 者 的 话

本书系经济考察文集，汇编了三十九篇文章，主要是深圳经济特区的同志出国或到香港实地考察回来后所写的考察报告。也有若干篇不是深圳同志写的，为了使本书内容更丰富，也收集进来。本书内容丰富，资料翔实，且紧密联系深圳特区或其他地区经济的实际，较详细介绍了日美、西欧等发达资本主义国家、东欧一些社会主义国家和香港地区有关经济建设及现代化经营管理的经验和做法，对于促进对外开放，对内搞活，发展特区经济和内地经济，引进技术，利用外资，加强企业经营管理，都有一定的借鉴作用。

限于编者水平，书中缺点错误在所难免，欢迎广大读者批评指正。

一九八六年六月十日

## 目 录

发展与美国各地的经济合作,

|                      |                |
|----------------------|----------------|
| 引进第一流的技术 .....       | 梁 湘 ( 1 )      |
| 认识美国市场 搞好出口工作 .....  | 林金华 ( 9 )      |
| 美国的自由贸易区 .....       | 卢祖法 ( 12 )     |
| 美国硅谷考察 .....         | 崔 潮 ( 19 )     |
| 深刻的印象 有益的启示 .....    | 梁 湘 ( 23 )     |
| 访问日本三菱财团的报告 .....    | 方 日 ( 29 )     |
| 日本三菱财团培训人才的经验 .....  | 欧阳杏 ( 36 )     |
| 日本三井物产株式会社考察 .....   | 吴德烈 ( 43 )     |
| “资源小国”日本的压力与活力 ..... | 冯昭奎 ( 48 )     |
| 日本引进技术的经验 .....      | 狄志鲍 ( 57 )     |
| 加强与日本中小企业的经济合作 ..... | 邹尔康 ( 60 )     |
| 关于证券和日本的证券交易 .....   | 禹国刚 ( 65 )     |
| 与东欧国家开展贸易            |                |
| 和技术合作的探索 .....       | 周溪舜 李瑞荣 ( 76 ) |
| 西欧城市规划建设考察 .....     | 罗昌仁 ( 80 )     |

|                     |           |
|---------------------|-----------|
| 意大利的工业企业 .....      | 方 超 (89)  |
| 发展对澳大利亚的经济合作 .....  | 周 鼎 (97)  |
| 澳大利亚的畜牧业 .....      | 李广镇 (106) |
| 借鉴泰国经验, 大力发展        |           |
| 特区畜牧、旅游业 .....      | 陈荣光 (111) |
| 新加坡经济发展考察 .....     | 方 新 (116) |
| 新加坡利用外资的经验 .....    | 汪瀚云 (124) |
| 新加坡的税收 .....        | 魏智明 (130) |
| 新加坡和香港的经济           |           |
| 发展及城市管理经验 .....     | 肖启贵 (150) |
| 香港经济考察报告 .....      | 周秉腾 (154) |
| 香港当局对经济的管理 .....    | 傅 广 (168) |
| 香港生产力促进局暨促进中心 ..... | 王汉勇 (179) |
| 香港企业经济管理的特点 .....   | 蔡述芝 (183) |
| 香港怎样利用外资办工业 .....   | 郑妍式 (191) |
| 香港的金融业务考察 .....     | 沈 银 (199) |
| 香港金融业考察观感 .....     | 吕 迅 (210) |
| 香港的股票债券市场 .....     | 沈政良 (214) |
| 香港的工资及社会保障 .....    | 郑妍式 (222) |

|                   |           |
|-------------------|-----------|
| 香港的市场物价·····      | 黄赞强 (229) |
| 香港的房地产业·····      | 沈寺为 (234) |
| 香港对外贸易的发展·····    | 沈元章 (240) |
| 香港的对外贸易体制和贸易结构··· | 王汉勇 (247) |
| 香港的经济干预政策·····    | 于 宏 (257) |
| 香港的消费者委员会·····    | 于 宏 (261) |
| 竞争激烈的香港果菜市场·····  | 黄树莹 (265) |
| 香港电脑中心考察·····     | 沈 信 (269) |

# 发展与美国各地的经济合作,引进第一流的技术

梁 湘

深圳经济特区考察团,于1984年10月间前往美国进行了考察访问。通过考察活动,开阔了眼界,增长了知识,加深了了解,增进了友谊,促进了特区与美国各地间的经济合作。

一、美国各界人士对我国的开放政策极为关注,对特区的发展给予很高的评价,普遍存有与我经济合作的愿望

这次我们出去,会见了许多老朋友,结识了不少新朋友,他们对我们表现出极为热情、友好的态度。硅谷的珀罗·阿伯托市长、达拉斯市长、纽约市长约见了考察团一行。新闻媒介对报道特区和考察团的活动也相当活跃。《达拉斯邮报》发表了介绍特区投资环境的文章,达拉斯电视台和新奥尔良电视台播放了考察团的活动实况。《纽约邮报》、《北美日报》、《华侨日报》、《中报》等中英文报纸专门介绍了特区的建设成就和美国企业在特区合作经营的情况。

从接触的情况看,美国人士对我国的发展是相当关注的。他们高度评价我国实行的对外开放政策,认为“实行对



外开放，引进外资、技术与聪明能干的中国人以及其丰富资源结合起来，是中国成为经济强国的战略步骤”；并说“可见中国领导人的聪明和果断。”一些美籍华人说：“打开大门，引进外资、技术，是强国富民的道路。”对特区的迅速发展，更是称赞不已。我们接触的美国朋友中，有些人几乎年来一、二次，他们说：“特区这几年变化之快，无法捉摸，真是同变魔术一样”，“这是你们政策的正确和中国人民的聪明才智的体现。”一些华侨对我们说：“过去离开祖国时，深圳路窄灯暗臭水沟，一片萧条人发愁；如今跨罗湖桥，高楼林立路宽广，热闹繁华人欢笑。”他们得出结论说：“从深圳的变化，看到了祖国的希望。”

不少工商界人士主动同我们接触，表达与深圳特区发展经济合作的愿望。每到一个城市都有客商找上门，向我们提出合作的项目，初步提出的有石油化工、电脑中文打字机、无线电话、造纸、畜牧饲养、贸易以及合作培训人才等20多个项目。这种情况，反映了美国资金、技术需要找新的出路。目前，美国在海外投资达2,000多亿美元，每年要寻找出路的资金达200多亿元。现在美国资金的动向是：它的后院拉丁美洲的一些国家，如巴西、秘鲁等，由于过去大量借款，已经债台高筑，无力偿还，美国不敢再把大量资金投放到那里去；非洲各国目前投资条件不具备；欧洲已经饱和。因此，美国资金的出路主要是亚洲国家和地区，而南朝鲜、台湾接纳能力有限，东南亚各国政局又不稳，风险极大。他们认为比较理想的是中国。现在，我国政局稳定，政策对头，市场广阔，四化建设正需要大量资金、技术，是他们资金、技术出路最可靠的地方。只要我们做好工作，引进相当部分的美国资金是完全可能的。

## 二、美国是经济高度发达的资本主义国家，在经济、技术许多领域里，处于世界领先地位，我们与美国各地之间的经济合作潜力很大

我们参观了德士古石油公司的石油生产、提炼和经营情况，参观了大陆公司的饲料生产、畜牧养殖以及肉类加工和经营情况。德士古是美国石油企业中比较大的一个，经营着从勘探、开采、炼油到销售等业务，设备先进，管理科学。它的主要业务在印尼、菲律宾、日本、新加坡、南朝鲜、巴林等国家，拥有专业人员13,000人。光石油零售站，就有17,000个，每年营业额达180亿美元。总部设在美国达拉斯，与世界50多个国家和地区的业务联系，主要靠电脑控制。每天的经营情况，从各地汇集总部，然后经过电脑处理，贮存起来。大陆公司也是这样。这个公司主要是经营饲料生产、畜牧饲养和肉类加工的业务。拥有29间饲料厂，年产饲料700万吨，占美国饲料供应的15%。同时，还有牛奶场、鸡场，年产肉用牛45万头，猪1.23万头，鸡肉5亿磅。此外还经营肉类加工，生产香肠、火腿、熏肉等50个品种，全年营业额达150亿美元。

美国给我们的印象是：由于经济发展已使社会结构逐步都市化。围绕着一个中心城市，在周围建立了许多卫星城市，连绵几百里，组成一个大的都市区。洛杉矶都市区，包括了几十个卫星城市，面积达3,500多平方公里，总人口300多万。硅谷是美国电子工业最集中的地方，它连绵100多里，分别为7个城市所管辖，人口80多万人。美国经济发展

的另一特征是生产高度社会化、专业化和商品化。社会分工很细，专业性很强，第三产业特别发达。我们在墨西哥湾参观的采油平台，日产原油17,000桶，从钻井到油水分离、管道输送，为两家公司承包，平台上的生活服务又为另一家公司所承包。

美国的经济是发达的。就农业来说，不仅是高度的机械化、自动化，而且科学技术也是先进的。现在已广泛应用生物工程，如采用胚胎注射，使母牛成孕，培育良种，一头肉牛可达 1,200磅，肥瘦适度，肉质细嫩；水果也用生物工程培植，个大，肉质好，酸甜适度。美国的食物结构基本上完成了以植物蛋白为主向动物蛋白为主转换的过程。人年消耗的肉类大致为：80 斤牛肉，50 斤三鸟，270 个鸡蛋和大量猪肉、牛奶和其他肉制品。美国只有 3 %左右的人口从事农业生产活动，一个人所生产的食物可供养55人。也就是说，它所生产的农产品可供养 4 亿多人口。芝加哥的一个展览馆的资料说，世界几个主要国家居民用于吃饭部分的开支占收入的比例是：美国为17%，日本为23%，英国为26%，联邦德国为25%，苏联为35%，印度为60%。

美国经济发达的另一个方面是，交通、电讯十分方便。地区之间、城乡之间的联系主要靠航空、公路和水运等现代化交通运输。铁路运输开始萎缩。美国公路总长 560 万公里，其中高速公路 7 万多公里，全国 5 万人以上的城市已有 92%通了高速公路。美国大约有 1.37 亿辆汽车，平均每 3 人拥有 2部汽车。美国的航空事业是发达的。全国每天乘机人数达 60多万，每年乘客总数约为2亿人。在那里，乘机就象我们坐公共汽车。芝加哥国际机场，每分钟就有十几架飞机降落，进出飞机川流不息，一架紧跟一架，排队等候

起飞。美国的通讯事业也是发达的，电话可以直拨全国每个地方。

美国有先进的科学技术，电脑使用遍及工业、交通、商业和文教卫生事业，而且深入到家庭生活。在芝加哥我们下榻的丽晶酒店大堂，装有一台“顾客资料查询机”，顾客需要什么资料，如今天芝加哥市区有什么演出，在哪里，什么时候，怎样走法，只需你手指按在标志的小方块上，2秒钟之内，电脑显示出你所查询的资料并在旁边输出一张打了字的纸条。

美国是一个竞争剧烈的社会，企业为了生存和发展，需要不断地研究新技术、新产品，从而推动科学技术的发展。硅谷的一个美籍华人学者对我们说：“在现代科学这个问题上，我们不断面临着新的挑战，每时每刻都在与时间赛跑，不跑快一些，就会落后，有时你拼命地跑，也只是停留在原地。”在三藩市我们参观了雪佛龙石油研究中心和它的炼油厂。这个中心拥有员工 1,650 人，专业工程技术人员占了 700 人，其中石油化工专业的占 46%，化学师 25%，机械工程师 11%，专利学者 5%，剩下 13% 为会计师、数学、物理、冶金、计划策划等专业人员。据说这是世界上最大的私立石油产品研究机构。他们正在研究将来石油资源枯竭后如何开辟新的油源。新的技术已研究成功，但是未作商业性的推广应用。美国还重视技术人员的培训工作，大学毕业生到企业工作，还要定期接受专业培训，不断更新知识。我们参观了设在摩根市的德士古石油公司后勤基地的一个培训中心，面积不大，只有两间课室，主要为培训钻井平台生产管理人员而设立。规定这些人员每年进行一次单项训练，4 年进行一次为期 3 个月的系统学习，以赶上先进技术发展的要求。美国

许多学者教授都直接参与企业或私立科研单位的科技研究项目。硅谷是美国新兴电子工业集中的地方，是教学、科研与生产相结合的典型，这里造就了大批电子工程人员，推动了美国电子工业的飞速发展。

美国的城市建设和城市管理也给我们留下了深刻的印象。他们城市建设的优点是：规划布局合理，因地制宜，按照地形设计，建筑式样新颖，绿化面积大，环境保护很好，并且着力于保护自然景色。这次到美正值深秋，除了枫林染红，开始落叶外，到处依然绿草如茵，鲜花盛开。美国城市建设的经验很值得我们借鉴。

美国的社会制度是不可取的，但是美国的资金、先进技术和科学管理经验是我们所需要的。因此我们与美国各地之间的经济合作和技术交流的潜力是相当大的。

### 三、发展特区与美国各地间的经济合作， 争取把世界第一流的技术引进特区来

从这次在美国接触的情况看，我们认为特区应当重视做好如下工作：

1. 积极引进具有先进技术的大项目，发展特区的新兴工业。这次美国的一些客商，向我们提出的合作项目，许多是具有先进水平的。我们要抓紧进行可行性研究，争取把一批项目落实下来。要积极做好对外宣传工作，使更多的外国工商界人士了解特区的投资环境和优惠政策。还可考虑在明年适当的时候，到美国召开一次投资洽谈会，以吸引一批美国工商界人士到特区投资。

2. 加强与跨国公司和大财团的经济联系和友好往来。

发展与这些公司和财团的合作，不仅可以引进资金、技术和管理方法，同时还可以了解市场信息，利用他们的销售渠道，把产品挤进国际市场。要做好这方面的工作，当前一个重要的问题就是保证已经进入特区的外资企业，获得合理的利润，这是我们引进外资的重要环节。我们要了解他们的经营情况，帮助解决具体困难，使他们不仅能够生存，而且能够发展。

3. 重视华裔学者在引进先进技术方面的作用。美国第一流的科学家、工程师约有13万人，其中华裔占3万多人。美国电脑研究中心，有1,000多名中国血统研究员，19个部主任中，有13名是华人。由此可见，华人中学有成就者是不少的。这些人绝大多数热爱祖国，希望中国富强，许多人愿为祖国四化贡献力量。这次我们到硅谷参观的电脑研究工厂，都是华人办的。在同我们接触中，他们表示愿意到深圳特区来办厂。我们认为，如果能促成他们在特区办厂，就可以引进一批先进的技术。

4. 继续完善特区投资环境，增强吸引外资、技术的能力。一些工商界人士对特区投资，最关心的有三个问题，这就是：交通、电讯、能源，工人的技术素质和资金的自由进出问题。认为这是决定投资的重要因素。由此可见，继续完善投资环境，才能不断增强对外吸引力。随着南海油田的开发，深圳势必成为石油生产、石油化工和后勤服务的基地。因此，南头地区开发必须抓紧，要按照规划，搞好“七通一平”，着手建设后勤服务的各项设施和一些石油化工项目。

5. 广辟渠道，把引进工作搞活。不要局限于一种合作形式，而要广辟渠道，实行多种形式的引进。硅谷有些电脑研究公司，他们有技术，但缺乏资金，希望我们把技术专利买

过来，在特区设厂投资，然后外销。还有一些大公司表示要在特区投资，我们尽可能采取合资共组公司办法，在特区设厂。这样，不仅可以把他们的先进技术和科学管理引进来，而且还可以利用他们的经济信息和销售渠道，尽快使特区的产品打进国际市场。同时，还要积极从香港和国外引进人才。这几年我们从国内招聘了大批人才，对特区建设起了重要的作用。但是，还不能适应对外开放的需要，还缺乏掌握国外先进技术和跟国际资本打交道的本领。今后除了继续向国内招聘必需的一些人才和适当派人出去学习，重点要从外面引进人才。目前国外很多自费留学生，他们都想为祖国做点事，他们之中有些可以长期聘请到一个单位任职，有些可以聘请他们协助完成某一项工作，有些还可以聘请为我们培训人才，有些可以聘请来特区短期讲学等。

6. 一定要把我们的经济机构伸向国外。我们要在一些发达的资本主义国家设立自己的机构，以掌握经济信息，开拓特区产品市场，开展引进工作。这次在美国，一些友好人士提议，以特区在香港的代表机构——深业贸易有限公司为母公司，发展与外国大公司、大企业的合作，在所在国设立子公司，从事经济贸易活动，把我们的人派到公司去工作，这样机构就伸出去了。我们认为，只要能够找到友好的合作公司，这个办法是可行的。

# 认识美国市场 搞好出口工作

林 金 华

在人们的普遍概念中，中国是一个广阔的市场。但美国市场如何？就不太清楚了。这次有机会参加了在美国底特律市举办的1985年度国际机床博览会，并考察了五个城市，参加了与美国大陆公司的业务谈判，对美国市场的状况，有了一个基本的了解。

美国是世界上最发达的资本主义国家，工业、农业、科学技术都占领先地位。美国也是一个高工资、高消费的国家。这就决定了美国市场不可避免地成为国际竞争市场。

美国工人的工时成本是很昂贵的，每小时高达几十美元，这样生产出的普通机床在价格上是无论如何竞争不过一些劳动力便宜的国家的。这也是他们不愿意生产普通机床的主要因素。而在技术密集型的机电产品中，他们却占有优势，但日本也正在逐步成为他们的主要竞争对手。

美国市场出售的轻工产品和生活用品的价格，相对我国而言，也是贵得惊人。我们饱览了超级市场的商品，例如：妇女所喜爱的合成革肩挎包，标价为50美元，从外观、做工、颜色等方面，也并不比我们国内出产的最多十几元人民币的类似产品好。每双牛皮鞋的价格均在20美元以上，我国的价



格为20元左右。再如，面积约  $0.03\text{m}^2$ ，厚度为  $3\text{mm}$  的有机玻璃板 2 块对合，中间夹一张小画儿、制作粗糙的小摆设，我估计若国内批量生产的话，成本不会超过 4 元，而超级市场的标价为 10 美元。由此可见，美国和我国的产品差价，是十分悬殊的。另外，在几个城市的考察期间，所接触的美国老板和商人，都迫不急待地表现出在中国寻找廉价劳力的愿望。

所以，我国的厂家可以利用各种机会和各种渠道，将各类产品挤进美国市场，而且我国的产品也是完全可以在美国市场上参与竞争的。这次我国参加展出的 6 台普通磨床，均出乎意料地受到美商的欢迎，并很快地出售掉。外商的评价是：“外观不错，价格便宜，易于销售。”因此，想当我们代理商的人特别多。其实，我们卖出的机床净收入，兑换成人民币后的价格，比国内的销售价格还高，并且，由于是第一次参加美国市场的机床展销，标价还略低了些。这些完全说明了搞出口，对国家有利，对工厂有利。

通过这次机床展览和实地考察，我对搞好出口工作的重要性，有了新的认识：

（一）我们搞技术引进和设备引进都需要大量的外汇，而国家的外汇是有限的。我们只有以多搞出口换取引进项目的外汇。所以，我们应将生产出的产品想方设法挤进美国市场。

（二）由于商品出口，必然会建立各种联络网，为我们随时掌握国际市场行情和技术情报创造了条件。再则，可扩大本单位在国外的影响，使外商对我有所认识，从而为合资经营、合作生产创造机会。

（三）因为美国市场是一个竞争市场，所以，进入的国