

初探集

廖晁诚



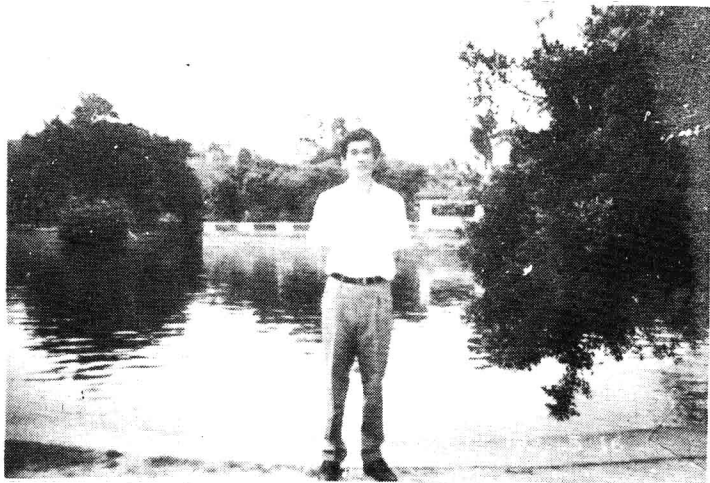
厦门大学出版社

初探集

中石題

廖晁誠著

厦門大學出版社



作者简介

廖晁诚，1955年生，1978年毕业于厦门大学中文系文艺创作专业，1985年加入中国共产党。曾任中学教师、教育干事、宣传干事；1984年9月起担任永定县政府秘书；1985年5月起，担任永定县政府驻厦门办事处主任；1986年5月起担任永定县对外经济贸易委员会主任；1992年5月起担任永定县人民政府副县长。

从大学开始，曾在中央、省、地刊物上发表过小说、诗歌、杂文及文艺评论。近年转入经济部门工作后，发表一系列外经贸论文。《初探集》则系1989年以来在中央、省、地刊物上发表的文章及新作。其中《正在处理五个关系，加速对外开放步伐》最近被国家收入大型丛书《拼搏在中华大地的开拓者》，并以中英两种文字在国内外发行。

祝賀初探集出版

求實創新

盧嘉錫

一九九三年夏月

解放思想 实事求是
勇于探索 勤于实践
廉洁自律 克己奉公

陳祖武
五九三年
三月廿日

写在前面的话

对外开放的历史潮流汹涌澎湃势不可挡，对外开放的事业已经在神州大地蓬勃发展，对外开放已经作为国家的长期基本政策写入我国宪法。

如何实施世界多数国家已经成功采用而对我国仍然是陌生而崭新的对外开放呢？人们在不断学习，不断探索，不断实践，在无数次的成功和失败中总结经验，在共产党和各级人民政府的领导下开拓前进。廖晁诚同志就是探索者之一，《初探集》就是他和永定的战友们辛勤探索的结晶。

如果说实施对外开放的方针对于沿海地区来说是崭新而困难的实践的话，那么对于地处内地山区，自然条件比沿海地区更差得多的龙岩地区或永定县，那应该说是同样崭新却又难上加难的事业。作者坚持理论与实践相结合的党的优良作风，运用唯物论和辩证法相统一的科学态度，立足山区，面对现实，群策群力，扬长避短，充分发挥党的政策的优势，发挥社会主义制度的优越性，依靠党和政策的坚强领导，依靠集体领导和群众的智慧，采取切实可行的措施，在永定的大地上绣出了对外开放的美丽图画，这的确是难能可贵的。

《初探集》总结了许多经验，反映了初探的成果：

扬长避短。作者正视永定山区实际存在的地理位置带来的弱点和差距，既不视而不见，又不无所作为；而是客观地

分析永定的优势，提出了符合辩证法的扬长避短、以搞好投资软环境建设来弥补硬环境不足的思路。《初探集》用许多篇幅总结论述了加强软环境建设的重要性。作者根据永定的实践，概括了投资软环境建设的四个内容，即：安定的社会环境，良好的国民素质，优惠的投资政策，优质高效的工作作风，并提出了加强这四个方面工作的一系列措施，这是很有一点新意的。

敢为天下先。永定的地理特点不仅带来对外开放上的困难，而且一开头也没有明文规定给经济特区、经济技术开发区、开放城市、沿海开放地带的那些优惠政策。永定的同志们不甘心“坐以待毙”，亦不愿“守株待兔”，而是认真学习党的政策，敢于走前人没有走过的路，充分发挥永定籍侨、台、港胞多的优势，在扩大对台经贸和积极吸收外资的同时，大胆提出了建立永定先富工业区的设想，成功地进行了我省山区第一个（也可能是全国山区最早的）以成片开发土地为内容的试验。《初探集》在这一方面花了不少笔墨。作者认为山区成片土地开发，至少要抓三件事：前提——搞好规划设计；关键——很好的投资建设开发者；保证——积极招商。作者提出了成片土地开发要以我为主，政府要始终把握土地所有权之主动，使其健康发展，尽快形成规模效益。作者从土地价格的制定、基础设施先上、建设进度规划、土地合同的审核四个方面，提出了实现以我为主的措施。我认为这些经验对各种地区都是适用的。

思想解放促进对外开放。实践证明人们思想解放的程度与对外开放事业的深度和规模成正比，《初探集》十分注意总结这一方面的经验。诸如加强各方面工作，使人们从“要我开放”向“我要开放”转变；从开放的“外行”向开放的

“内行”转变；从“内向”向“外向”转变；从害怕开放到支持开放转变。这些转化工作造就了一批对外开放的人才，提高了全民的对外开放意识。

《初探集》还有许多有见地的论述。

对外开放的事业在继续发展，尚待探讨的问题还很多很多，还需要进行深入的探索，任重而道远。希望《初探集》的作者继续本着“勇于开拓、善于总结”的精神，为对外开放作出新的贡献！希望读者从《初探集》中得到启迪，走上开拓之路，形成强大的探索者队伍！

施增平

一九九三年四月于福州

目 录

一、勇于探索,努力开创外经贸工作新局面·····	(1)
二、试论加强投资“软环境”建设·····	(6)
三、搞好报刊订阅,促进经贸工作·····	(11)
四、永定县引进外资工作探析·····	(15)
五、应尽快建立权威的外资管理机构·····	(18)
六、抓好基础工作,促进经贸发展·····	(23)
七、开拓永定土楼旅游,带支国经贸工作发展·····	(28)
八、设立永定县先富工业区的若干思路·····	(33)
九、永定县拓展对台经贸领域的思路与对策·····	(40)
十、利用外资在山区建设工业区·····	(47)
十一、永定县拓展对台经贸的若干思路·····	(52)
十二、山区设立外商投资区的法律思考·····	(59)
十三、以项目促开发,加速先富工业区建设·····	(72)
十四、正确处理五个关系,加速对外开放步伐·····	(74)

十五、永定成片土地开发工作探析·····	(80)
十六、以我为主,加速成片土地开发·····	(92)
十七、永定经济发展的“复关”思路·····	(101)
十八、谄议外资引地工作中的“活”与“管”·····	(111)
十九、再论加强投资软环境建设·····	(121)
二十、山区如何迎接“复关”·····	(131)

勇于探索，努力开创外经贸工作新局面

山区交通不便，通讯设施差，吸引外商投资的环境与沿海相比略逊一筹。如何从本县的实际出发，发挥侨乡优势，扬长避短，探索一条具有山区特色的发展经贸工作路子，是摆在永定县面前、并需要组织实践的一项紧迫任务之一。基于这样认识，自从 1986 年以来，我们解放思想，更新观念，大胆探索，充分利用对外开放、实施沿海经济发展战略的大好时机，认真研究县情。从基础工作入手，改变投资“软环境”，使对外经贸工作两年上了二个台阶，取得了可喜的突破。1987 年，我县兴办“三资”企业四家，投资总额 462 万元，利用外资 50.2 万美元，打破了利用外资徘徊不前的局面；外贸出口供货为 462 万元，比 1986 年增长 461%，来料加工装配，首次取得工缴费 18.3 万港元。1988 年利用外资又有进步，经批准注册兴办“三资”企业五家，华侨捐资企业二家，投资总额为 804.4 万元，利用外资 84.54 万美元，实际到资 50.8 万美元。外商投资出现了新的特点：一是项目从低档次向高格局方向发展，永鸿光电器件有限公司、东龙工艺首饰有限公司、三林化工有限公司填补了我区行业空白；二是客商从本县的旅外侨胞发展到外县、外区的旅外侨胞。一年来，我县还签订来料加工装配合

同九个，合同工缴费 86.98 万港元，实收 18.3 万港元；外贸出口供货 592.6 万元，比 1987 年增长 31%，创历史最好水平。我县的经贸工作之所以能取得突破性的进展，主要是从以下三个方面进行工作的：

一、分析县情，寻找症结。

要开创山区经贸工作的新局面，首先必须做到“知己”，而后才能在具体实践中扬长避短。永定县吸引外商投资具有侨乡的优势、资源的优势和劳动力的优势。这些优势是客观存在的，是发展经贸工作、吸引外资的有利条件。如果这些优势有一个较好的“软环境”给予配套，外经贸工作就能如虎添翼，取得较大的发展。但由于我们对开放的意义和重要性缺乏足够的认识，对开放政策宣传不力，海外侨胞对家乡不了解，对国内的优惠政策不理解。加上外经干部业务素质较差，办事效率不适应外商要求，以及地理条件限制，“软环境”建设不适应外商的需要等情况，影响了外经贸工作的开展。

二、对症下药，打好基础。

经过分析我县的优势和劣势，着手研究对策：

一是做好宣传工作，让外界了解永定，让永定也了解外界，普及对外经贸政策知识，造成一个开放的“小气候”。这方面主要做三件事：1、抓对外宣传，在全县六个重点侨乡召开侨眷、归侨及侨务干部座谈会。向他们宣传党的政策，推荐投资项目，鼓励他们动员海外亲人回乡投资办厂。2、同计委、经委等部门一起编写《永定县投资指南》，介绍投资优势、优惠政策和投资项目。并通过海外同乡会分发给旅居港澳的侨胞和东南亚各国的客商近 2000 本，取得了较

好的效果。如去年批准注册的永鸿光电器件有限公司，就是通过《指南》牵线搭桥兴办起来的。3、抓面上经贸工作普及。针对经贸知识贫乏，视野不宽的实际情况，我们除多说、多讲、多宣传外，去年还发动各部门和乡镇订阅《国际商报》96份，《福建对外经贸》104份，让更多的干部了解这方面的知识，熟悉这方面的业务，了解这方面的改革和动态。我们还汇编了《外经贸有关业务知识和政策》发到县的有关部门和乡镇，供他们在实际工作中参考。

二是建立“海外客商联络库”。我们在实际工作中发现，我县作为全省的重点侨区，之所以会出现捐资多、投资少，问题在于相互联络少，相互了解少，侨情不明，侨心摸不透，侨意领会不准。为使工作更有的放矢，我们与侨务部门配合，编写了《海外侨胞及国内亲人通讯录》，简明扼要记载旅外侨胞的经营业务，联系地址及国内亲人的情况，然后，分门别类，因人而异，因时而异，因地制宜地做工作。一年多来，我们向海外发了5000余件信函，加强了联系，增进了了解。

三是加强干部队伍培训，提高干部素质。提高办事效率。为了适应需要，外经系统相应地增加一些新同志，为使这些同志在思想上能适应需要，业务上能适应工作转轨，我们前后编写了14万字的外经业务培训教材在本系统举办外贸业务培训班。从去年3月份开始，每周两小时，分八讲培训5个月，使全体经贸队伍素质有了改善，工作作风有了根本的转变，业务水平和办事效率有了明显的提高。去年以来，基本上做到凡是本级政府能办的事，随到随办，一次办好，不留尾巴；凡不是本级政府职权范围能办的事，随到随

报，并做好跟踪，务求解决。比如去年春，永侨藤器有限公司要选择地点新建厂房，我们和有关部门一起，仅用一天时间就解决了地点的选择、图纸的复审、钢材进口的报批等工作，该公司董事长江盛达先生深表满意。去年办的几个合资项目，从意向的签订到合同的签订、企业的注册基本上是一个月内完成。这样，不仅锻炼了干部，也赢得了信誉。

三、统筹兼顾，经贸并举。

外经外贸是经贸部门的两大主要工作，对外经工作特别是引进外资工作，我们不仅在“引”字上下功夫，而且还会同有关部门在“管”字上花力气，关心“三资”企业，及时向他们通报有关情况，组织他们学习国家的政策法规，跟他们一起研究企业管理问题，为他们排忧解难。比如，“三资”企业反映他们想创汇而缺渠道，我们便积极与上级联系，在上级的支持下，组织我县的“三资”企业产品参加64届“秋交会”。为了搞好这次参展，我们与有关部门一起，多次研究参展方案。经过我们的组织安排，参展单位不仅展出自己的产品，还取得了成交7万美元，定意向书50万美元的成果。通过参展，积累了参展的经验，开拓了视野，树立了把产品打进国际市场的信心。对外贸工作，我们以主人翁的态度，该抓的抓，该管的管。特别是去年以来，我们按上级的指示精神，结合我们县外贸底子薄、基础差、出口货源单一的实际，与外贸部门的同志一起研究外贸改革方案。在公司内部建立健全岗位责任制，对各基层站实行以“五定”为目标的承包管理；在公司内部进一步调整机构，进行目标管理，在具体工作中，采取组织货源与扶持出口专业厂相结合的办法稳定出口供货。经过努力，去年完成出口

供货任务 592.6 万元，完成计划的 278.1%，完成行署下达工作指标的 98.8%。

近两年，我们在实际工作中，虽然取得了一定的成绩，但距上级和对外开放形势的要求还很远，还未能最大限度地释放永定侨乡的优势，工作薄弱环节很多。在新的一年里，归根结底，就是要按照党的十三届三中全会关于“治理、整顿”的方针，进一步总结经验教训，勇于开拓，努力开展经贸工作，争取再上新台阶。

（本文系在龙岩地区一九八九年三级干部会上的发言稿，后刊于《闽西通讯》）

试论加强投资“软环境”建设

投资“硬”环境，就永定而言，因受地理及交通、通讯诸条件的限制，与沿海地区相比略逊一筹。要扩大吸引外资，进一步发展对外开放的好形势，认真研究和着力改善投资“软”环境，努力以“软”补“硬”，扬长避短，实是一项迫在眉睫的工作。除了良好的投资硬环境外，高效率、高节奏的办事机构；一大批善于经营企业的管理者；一支技术熟练程度较高的工人队伍等良好投资“软”环境，这些都是吸引外资必不可少的条件。

我县到去年末，共批准三资企业 5 家，投资总额为 164 万美元，其中外资为 93.2 万美元，实际到资 48.9 万美元。已批准的三资企业中，从经济效益来看，盈利企业 3 家，盈利额 16.2 万元人民币；利润基本持平企业 1 家；创汇企业 1 家，创汇总额 0.4 万元美元。上述情况表明，我县虽在外资引进工作中有一个良好的开端，但薄弱环节甚多。经济效益低，投资额少、外资少、出口创汇少的“一低三少”的局面亟待改变。否则，更大范围地吸外资，发展外向型地区经济将很难成为现实。

从永定目前三资企业的现状分析，归根结底，就是管理水平低。究其原因，则是“软”环境欠佳，其主要表现在：

存在小农经济意识，将三资企业当作小作坊经营。不可否认，我县地处山区，对外开放起步较迟，加上投资硬环境跟沿海地区比相差甚远。目前来永定投资者大抵是本县旅外同胞，其投资兴办企业从捐赠公益福利事业脱胎而来，从某种意义上说，都带有捐赠性和试探性的色彩。资金少，因而引进的先进技术与设备不多，这就给兴办的企业以后的发展带来先天不足。更重要的是，企业兴办以后，外方基本上不参与管理，外方经理形同虚设。而中方经理中，原来出类拔萃的管理者甚少。相反，有相当一部分是刚放下锄头的农民，尽管这些人原先有经营过一些小型企业，但到了三资企业后，对三资企业的经营性质的认识和管理水平没有相应提高。因而，随着时间推移，企业内部管理上的矛盾日益突出，使企业成长失去了先天不足后天补的机会。这是其一。

眼光短浅，缺乏果敢地参与国际市场竞争的勇气和信心。我们曾接触一些三资企业中方经理，一谈及出口创汇问题，他们总提不起兴趣，而往往满足于良好的内销市场。他们感到，赚人民币远比赚外汇实惠，而且来得快。因而对走“出口创汇——引进技术设备——改造企业——出口创汇”，即走国际大循环路子之重要性缺乏认识。这是其二。

反映迟缓，应变能力较差。国际市场瞬息万变，要迎接挑战，跻身于国际市场，没有相当的应变能力是不可能的。有一外资企业，不注意新产品的开发，更不注意当地资源的利用，满足于单一产品，开始几年尚能出口一些产品，但近年来，国际市场变化，原来的产品就失去了竞争力。我们不要求经理们有预见各种变化的洞察力，但在获得这种变化信息后，为适应竞争的需要相应开发一些新产品则是必要的。