

吴连成著

大潮掀浪



花城出版社

滴水石穿

天道酬勤

癸酉年春
趙永清書

辛酉年
丁巳月

代 序

中国经济特区的建设，取得举世瞩目的成就。就拿深圳特区来说，她事实上成为建设有中国特色社会主义的一个成功的试验区。

十多年来，众多的人们，包括广东的、深圳特区的、全国的社会科学工作者为特区的健康成长举行了多次大型的富有成效的理论研讨会；而且围绕特区的发展与改革，撰写了相当数量的具有学术价值与社会效益的论著，付梓面世。

经济特区成为人们研究的热点，决非偶然。“特区热”，是同经济特区在我国社会主义现代化建设具有特殊重要的意义与作用联系在一起的。1990年11月在深圳特区举行的“经济特区创建10周年理论研讨会”上，我曾经说过：当代，商品经济和科学技术的进步，使生产、交换、消费这些人类生活的基本经济活动，早已突破了国家的、地区的、民族的界限，而日益走向国际化。面对世界经济日益一体化、国际化的大趋势，我们不能抱残守缺、固步自封，而必须走向世界，积极参与国际交换和国际分工，发展对外的经济联系、合作。经济特区的创建与发展，在这方面起了“先锋队”的作用（参见《迈向九十年代的经济特区》，海天出版社1992年3月出版）。

我认为，经济特区作为对外开放的“窗口”以及体制改革、创

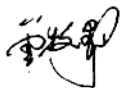
新的试验区这一特殊的地位与作用，在九十年代的中国现代化建设中依然存在，并发挥着她应有的作用。故此，继续研究她，继续总结、传播经济特区创造的新鲜经验，特别是用社会主义市场经济的理论、观点来总结、概括她，依然是我们面临的重要研究任务。现在奉献给读者的《大潮撷浪》，就是一本从各个方面来探讨特区建设的新作。

改革开放，对于中国的现代化建设来说，确实是一股不可抗拒、不可阻挡的历史潮流。在这历史大潮中，作者撷取其中若干浪花，汇编成集，这里涉及的领域是多方面的，正如这个文集中所标示的几个篇章，包括经济运作、改革反思、贸易经营、政务浅谈、漫游散记，各篇自有一定的界定，但是“经济”这条主线自始至终贯穿到底，成为作者观察问题的基础、分析问题的核心。对特区经济发展的模式，特区经济发展的动力，特区经济发展的条件，等等，都有所研究、有所阐述。故此，《大潮撷浪》的出版面世，对于特区的健康成长，必将产生积极的影响。

作者吴连成同志并非专业的理论工作者，而是具有 30 年实际经验的党政工作干部，因此他在研究、总结特区的建设经验时，十分注重它的实用性与时效性。例如，当党的十四大确定了社会主义市场经济作为我国经济体制改革的目标模式以后，作者就很及时地写出《发展特区市场经济要敢于借鉴香港的有益经验》，就是一篇值得一读的好文章。社会主义市场经济这一目标模式的确定，是一件很不容易的事情，是经过长期的反复探索而取得的理论上的大突破；这一目标确定以后，具体如何按照这一模式的要求继续推进改革、深化改革，当然要靠总结我们自己的经验，但是也不可忽视借鉴人家、包括资本主义发达国家（地

区)的经验。在借鉴人家的经验中,我认为借鉴香港搞市场经济的具体经验,是必要的、可行的。一来因为香港就在“家门口”;二来香港是中国人集中经营、从事贸易活动的国际性城市,文化、语言相通,便于交流;三来因为香港经过近几十年的建设,确实有许多值得借鉴、学习的好经验。作者提出“借鉴香港”的建议,我是完全赞同的。再如邓小平同志南巡并发表重要谈话之后,作者根据小平同志的指示,及时论述“深圳特区搞快一点”的必要性并提出相应的建议,这就非常及时,具有紧逼的时效性。在微观经济方面,作者也进行了大量的研究工作,例如对于“三来一补”企业如何转型、如何提高等等重要课题,也在深入考察的基础上提出自己的见解。

当然,这本文集中提出的一些观点以及具体的对策、建议,尚有值得商榷之处,但作者能从实际出发,本着“百家争鸣”的方针,大胆提出自己的见解,是应该加以提倡的。作者是深圳罗湖区委办公室主任,每天要处理大量繁杂的党政事务,还要下基层调查研究、解决实际问题,而能利用业余时间写成26万字的文稿并结集出版,是难能可贵的。这个文集据作者说,是靠平时随手记下想到的问题、看到的数字以及有关的素材,“夜里睡不着觉时爬起来写成的”。艰苦的“笔墨生涯”,足见作者对党的强烈的事业心与责任感。通过这种强烈的事业心与责任感而显现出来的奉献精神,是值得人们学习的。



1993. 2. 12

— 3 —

目 录

代序	曾牧野
----------	-----

经济运作篇

规模经济浅析	(3)
发展特区市场经济	
要敢于借鉴香港的有益经验	(14)
论消费是推动生产发展的动力	(29)
特区街道经济发展初探	(44)
特区街道经济发展再探	(60)
深圳市“三来一补”企业转型进程缓慢	(75)
改革经营管理 促进企业发展	(79)
论深圳特区搞快一点	(85)

改革反思篇

改革不适应生产力发展的管理体制	
不断完善和发展社会主义制度	(107)
深圳建造“香港”的突破口	(121)

深圳特区企业改革思考	(129)
正确处理立法与执法的关系	(144)

贸易经营篇

外贸企业经营国际化探讨	(153)
特区外贸的形势与对策	(165)
特区商业市场营销的回顾与思考	(179)
贸易的困难与出路	(195)
贸易决策不可缺少的依据——信息	(208)
拓展远洋贸易浅析	(215)
特区贸易经营策略转变回顾	(224)
经商也要搞横向经济联合	(235)
特区商贸经营管理的思考	(242)
闯过难关 奋力开拓	(250)
披荆斩棘辟坦途	(253)
战略转变中的深圳对外贸易	(258)
长风破浪会有时	(263)
令人生畏的“赞助”	(266)

政务浅谈篇

论特区政府职能的转变	(269)
谈谈加强班子的制度建设	(289)
贯彻《城市居委会组织法》的思考	(297)

切实加强制度建设

保证领导班子的有效运作 (305)

做好办文工作的几点体会 (312)

漫游散记篇

香港的工业分析与启示 (321)

香港的工资及社会保障 (330)

有益的尝试 (338)

充当中央行角色的汇丰银行 (343)

新加坡引进外资的经验 (345)

日本企业投资新动向值得注意 (350)

鼓浪屿纪行 (352)

西丽湖渡假村游记 (354)

香港海洋剧场观鱼记 (356)

香港“女人街”看“走鬼” (357)

香港联合交易所见闻 (360)

赴美考察印象 (362)

后记 (375)

经济运作篇



规模经济浅析

在深圳经济特区，随着改革开放的不断深入，商品生产的日趋活跃，发展规模经济已成为人们的一个热门话题。

然而，什么样的企业经济是规模经济？不言而喻，所谓规模经济是以企业规模来划分的。而企业的规模又是以企业的组织架构、资产总额、商品市场占有率、经济和社会效益的数量来区分的。那么，究竟拥有多少从业人员、资产总额以及经济社会效益多高才是规模经济呢？到目前为止，尚未有一个统一的衡量标准。这是因为，企业规模经济的划分是相对的，而不是绝对的。各个国家的具体情况不同，划分的标准不同，即使是同一个国家，不同的行业有着不同的标准，所处的历史时期不同，划分的标准也会发生变化。

但是，在深圳特区的经济运作中，由于各人的文化素养、理解水平以及所持观点的不同，故对规模经济的划分标准也有不同的见识。

(一)

一种认识是，在商品经济条件下，流通企业在资本 2000 万元以上，从业人员超过 2000 人；制造企业在投资 1000 万元以上，从业人员超过 300 人，这才算是规模经济。这种认识对不对呢？笔者认为，有它对的一面，也有不对的一面。说它对，是从

企业资本和从业人员的数量来区分规模经济，有一定的道理，但是不够全面。说它不对，是仅仅以企业资本和从业人员多寡这个表层的东西作为衡量规模经济的标准，而忽视了企业产品市场占有率及经济、社会效益，这种认识又带有片面性。

不是吗？就拿经济发达的美国来说，1983年统计，全国共有企业1524.5万家，其中资产总额在100万美元以下的为1469.6万家，占企业总数的96.4%；而资产总额在100万美元以上的只有52.4万家，占企业总数的3.6%。日本则以企业从业人员数量进行分析：1986年，日本在制造业中，300人以上的企业有4209家，只占制造企业总数874471家的0.5%。在商业中，30人以下的企业为2988452家，占商业企业总数3045764家的98.1%；100人以上的企业为6637家，只占商业企业总数的0.2%。上述情况说明，如果光是从企业的资产总额和从业人员的数量作为衡量规模经济的标准，那美国、日本岂不是规模经济搞得很差了吗？既然规模经济搞不好，又怎么称得上是经济发达的国家呢？其实，这是鉴别规模经济的一种片面方法，得出的是错误结论。

正因为对规模经济的含义缺乏正确全面的理解，那么在经济运作中势必会出现“求大”的偏向。突出表现在：（1）引进项目越大越感兴趣。例如，在深圳举办特区初期，有一位客商提出投资20亿港元、成片开发20平方公里土地的动议，很快得到了我方的应约，一谈即合，并且双方签订了书面协议。协议生效之后，却迟迟未见客方投资行动，最后导致了该项目流产。虽然是过往的事实，但在人们脑子里仍留下深刻的印象。（2）商贸企业越大越好。借鉴国际经验，组建集团式大企业，是深圳特区率先试行

的一种作法。当时，大都是将独立经营的专业公司，分类归口合并成大公司——集团公司；合并后的集团公司，员工由过往的几百人扩展至几千人，资产由过往的几百万元扩展至几千万元，甚至上亿元，那时真可谓家大业大了。但是，经过多年的实践，结果怎么样呢？就市属几大商贸集团公司的情况来说，不负债经营，不背经济包袱的为数甚少。当然，出现这种被动的反差现象，原因是多方面的，既有国内外经营环境变化、政策调整、市场瞬息变幻等客观因素的影响，又有机构庞大、人员素质不高、经营管理不善等主观因素的影响。就集团公司的机构设置来说，与上面对口的如党办、人事、纪检、监察、工会、团委、妇联、审计、保卫等机构照样设立，与上面不对口的如业务办、财务部、行政部、物业部等机构也不可设立，这就使集团公司机关机构林立，成了一级小政府；再说，因各部室都强调各自的工作重要，要求配备一定数量的编制，这又造成人浮于事。据了解，市属几大贸易集团公司机关的员工，少则有一百八、九十人，多则竟达二、三百人。不仅如此，集团公司各部门还要求下属二级公司均要成立相应的机构。别的不说，光是负担上述人员的工资、福利、住房等，就够伤脑筋了。由此可见，公司大，员工多，难于克服工作上发生的扯皮现象，难于克服分配上出现的新的平均主义，也难于调动贸易经营的积极性。（3）在制造行业里，有部分企业投入产出的比例不协调，往往是投入大，产出少，效益差。为什么会出现这种情况？概括地说，仍是受“求大”思想影响所致。具体来讲，就是对新兴企业的原料来源和产品销售市场进行科学预测不够，在生产过程中当遇到国内外市场经济波动时又缺乏有力的补救措施，因此，斥巨资办企业，回收的资

金却很少，甚至于负债经营。

罗湖区经过前 10 年的辛勤努力，物质文明和精神文明建设均取得显著成绩，自然面貌发生了翻天覆地的变化，初步形成了以外向型工业为主、工贸结合、多功能、综合性的现代化城区。但是，从规模经济的角度来分析，一方面，骨干企业和大企业少，全区单是“三来一补”企业累计达 843 家，占利用外资兴办企业总数 1697 家的 49.6%，资金和技术有机构成偏低，未能形成占有市场比率较高的自产产品，同时这样的企业比例，使区级经济缺乏发展后劲。另方面，在已经兴办起来的为数不多的大企业中，同样存在上述那样的“求大”偏向。主要表现在：①在第三产业中，旅游点的建设投资大，旅游项目设置不合理，住房率不高，营业收入难抵银行利息，造成该企业背上了经济包袱，且这个包袱随着时间的推移，还会愈背愈沉重。②在制造业中，对一些新上大项目，重投资和基建，轻原料组织和产品销售，故此企业办起来之后，不是因原料短缺而影响正常生产，就是因产品销路梗阻而造成积压，几年经营，效益甚差。③对一些长期亏损企业的处理，方法上也有欠妥之处，往往采取转化——兼并、消化——破产等办法去处理。当然，对长期亏损企业的处理办法，不是区里创造出来的。但是，这种作法在区级企业中贯彻实施后，究竟有何反映，企业亏损面是否得到有效控制，必须实事求是地作出评估。从一些已经兼并的企业的情况来看，兼并只不过是简单的企业矛盾转移，即将一家亏损企业的包袱转移到另一家经营较好的企业负担，而较好的企业由于背上人为的新包袱，要负担所兼并企业员工的工资、福利开支姑且不说，仅是应负老债主的追债就够呛了，这就难免会影响正常业务的开展，使之逐渐陷入

步履维艰的境地。再说，破产企业更不是凭主观愿望就能实现的。因为，企业破产了，一来原有在职员工不好安置，二来所负债务不好解决，政府部门不愿接转破产企业的债务，银行部门也不肯因企业破产而承担所有贷款本金和利息，这些实际而棘手的问题若是不妥善处置，很可能会引出社会问题。那末，为什么会这样？究其原因，是一些决策、指挥者对规模经济认识不深，未能按经济规律办事所致。

(二)

另一种认识是，不论是流通企业，还是制造企业，要鉴别它是否形成规模经济，主要看其产品所占市场比率、产值总额、经济效益和社会效益的高与低。笔者认为，这种认识比较全面，符合循序渐进的经济发展规律。据有关资料披露，不论在经济发达的国家，还是经济不那么发达的国家，都有许多在短短几年时间里由小企业发展为闻名于世界的大公司的例子。例如，美国的特勒·维德奥电传录像公司，是由一个朝鲜籍工程师利用抵押私人汽车和家俱所得的贷款基金，于1976年创立的。他和他的工友仅仅经过15年的努力，现在这家公司和国际商业机器公司一起，共同主宰着高清晰度显示屏幕的世界市场。又如，美国的苹果电脑公司、莲花软件公司、计算机幻像公司、数据研究公司、个人程序设备公司等，几乎都是由几个青年人在汽车间里创业的，现在均以勃勃生机的发展势头，不断推出高科技新产品，销售于世界市场。再如，麦克唐纳“汉堡包”，也是由小型快餐小食店发展为闻名于世界的“汉堡包大王”。1981年创建的日本东京软件储备公司，起初仅有3名雇员，发展至去年为207人，年销售盈利达117亿日元。大量事实证明，在新技术革命中，一些中

小企业表现出一种异乎寻常的创新能力，它们的发明创造远远超出它们企业的规模。这是因为：在技术力量上，许多中小企业是利用大学的专家、教授、实验室，集中起来搞单项专题研究，进行新产品的研制和开发，并直接投入生产。因此，它们有充实的技术力量，并有强大的技术后盾。在资金来源上，融资渠道较多，亦易得到银行或财团的资金支持。在组织管理上，中小企业不象大企业那样有着多层次复杂的管理机构，办事效率比较高，等等。

与此同时，为了扶植中小型企业的发展，许多国家还采取了积极鼓励的政策。尽管各国所采取的政策有所不同，但概括其共性方面，有以下几点：（1）建立中小型企业管理机构，制订有关法律或规定；（2）在金融、税收等方面对中小企业实施优惠政策；（3）建立为中小企业服务的研究机构和团体，提供研究手段和实验基地，并开展技术咨询和情报服务。例如，美国政府在1980年前每年资助中小企业采用新工艺、新技术，研制新产品的费用为250万美元，往后扩大到1000万美元。联邦德国政府每年对中小企业提供的贷款已从1970年的6400万马克增加到现在的30多亿马克，并还给予长期投资贷款。这些国家用心良苦的目的在于：鼓励中小企业发展，补充大企业留下的空白，促进地区经济和部门经济的平衡发展。事实说明，一个国家也好，一个地区也吧，若要发展规模经济，必须多管齐下，灵活变通，既要有选择地上规模大的项目，又要采取有效的激励政策，扶植中小企业发展和提高技术档次。谁要是曲解了规模经济的含义，只重视大项目，而轻视小项目，谁就会违反经济规律，导致经济发展的严重失衡，发展规模经济也会变成一句空话。

以产品所占市场比率、产值总额、经济效益的高低，作为衡量规模经济是否形成的标准，应当说是比较客观公正的。前不久，我和两位同事下基层，调查了两个工业企业的情况，颇受启发。一个是三方合资经营的企业，现有厂房面积近1万平方米，总投资2300万元，计划年产饮料2000吨，总产值5000万元，从直感判断，该企业的规模是较大的。但是，在原料充足、运作正常、销路畅通的情况下，才能达到年创利润800万元，按三家各占股份比例计算，我方可分利润360万元。万一遇上原料短缺、价格上涨或者机械运作故障等因素影响，那整个企业和各股东产值、利润会出现什么变化？不用细说就略知其果了。另一个是自办企业，只花3万元人民币从内地买来专利，加上厂房投资38万元，共有员工34人，从表面上看是个不值得一提的小企业。可是，该企业生产的是小型家用电器产品，适用于家庭、宾馆、办公室、会议室等，市场相当广阔，自1991年6月初新闻发布会后至7月，就接到订货单250万元，预计年总产值可达1300万元，创利润400多万元。以上两个企业对比，前者，投资大，投产慢，且受原材料等因素制约，效益并不很高；而后者，投资小，投产快，不受原材料限制，效益则超过前者。事实充分证明，投资大、员工多、市场比率小、经济效益低的大企业，不能称是规模经济。相反，投资小、员工少、市场比率大、经济效益高的小企业，也不能不算是规模经济。从区级经济的实际出发，注重发展上述后一种形式的规模经济，应当说是明智的决策。退一步来说，即使是这类企业经营失手，背上了一定的经济包袱，要作兼并处理，也比较好办。我们知道，特区与全国一样，在经济运作中，说了多年的“企业兼并”、“企业破产”，往往