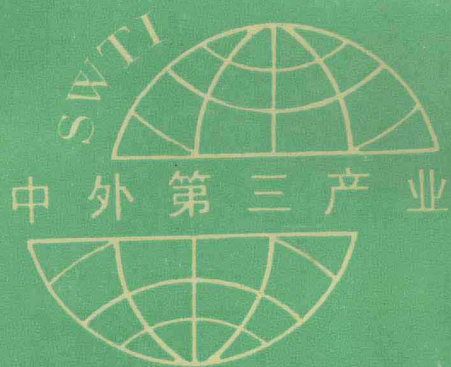




中外第三产业

'93
7~12 期
合订本



展望经济形势 抓住发展机遇

国务院发展研究中心主任 孙尚清

1992年,中国的改革开放和经济建设出现了新的高潮。中国广大干部和群众,在邓小平同志视察南方重要谈话和中共十四大精神的鼓舞和指引下,解放思想,真抓实干,抓住有利时机,加快改革开放和经济建设步伐,推进社会主义市场经济体制的建立。全年国内生产总值达到2.39万亿元,比上年增长12.8%。这是改革开放以来少有的高速增长,同世界经济不景气形成鲜明对照。在高速发展过程中,虽然也出现了一些新的矛盾和问题,需要引起高度重视并采取适当措施加以引导和解决,但是,在1992年已形成的新的增长势头是不可逆转的。重要的是要处理好改革与发展、速度与效益的关系,切实在推进经济改革上、改善经济结构上、提高经济效益上下功夫。

一、1993年国民经济仍将以比较高的速度增长

1992年,经济全面高速增长主要是投资需求迅速增长促成的。据测算,投资需求直接和间接拉动的因素,占整个经济增长的六成以上。这是中国经济增长方式由80年代初以来出现的消费主导型向投资主导型转变的结果,这种转换从1991年就初见端倪。采取这种增长方式是符合中国经济发展现阶段的客观需要的,也是世界上发展中国家实现经济腾飞的必由之路。

由于投资增长具有惯性,1993年投资规模受上年规模的影响,仍将保持相当规模。由此也决定了1993年中国经济仍将以较高速度增长。1992年全社会固定资产投资完成7580多亿元,比上年增长37.6%,特别是由于“开发区热”、新开工项目过多,在建总规模达到2.79万亿元(没有考虑投资“超概算”因素),比上年增长49%。这种在建规模显然是偏大的,投资结构也不尽合理。根据历史经验,年度规模和在建规模的比例以1:3比较合理,超过这个比例,将不利于缩短建设工期、提高投资效益。因此,及时地积极地加以引导、调整乃至压缩是必要的。但是1992年续建和新建的项目中,许多要在1993年继续建设和竣工投产。这包括处于薄弱环节的能源、运输、邮电、农田水利、城市公用事业等基础设施和重要原材料、重要机电设备等基础工业的建设项目,加工企业中为上水平、上档次、推进科技进步而进行的必要的技改项目,以及第三产业中为适应对外开放、市场运作和改善投资环境的建设项目等。另一方面,按照“八五”规划的安排和实际需要,1993年还要在上述几个领域增加一些必要的新建项目,加快一些续建项目的进度。随着对外开放的进一步扩大,利用外资和国内配套投资规模均会增加。总之,对投资这种惯性增长作用,应当有足够的估计。一方面,要从严控制铺新摊子、上新项目,适当压缩在建规模,强调改善投资结构、提高投资效益;另一方面,要看到这种投资增长的惯性作用。

考虑到投资需求及其带动的整个经济具有惯性运动的特点,同时,考虑到上年增长带有一定的恢复性质,属于超常增长。1993年国内生产总值增长幅度不会也不应达到上年水平,但仍会以较高速度增长,初步预计可能达到10%左右。工业生产也将相应增长。人为地采取“急刹车”措施,会造成大的损失,也不利于经济的持续发展,而应采取“微调”措施。

二、防止经济过热,使国民经济持续协调地又好又快地发展

去年下半年以来,对于1992年中国经济是否过热,过热的范围和程度,以及能否承受和调控等问题,国内外都有议论。对此需要作具体分析和动态研究,不宜一概而论。这里不拟在概念上多费笔墨,只是指出值得重视的一些矛盾和问题,而这是多数人的共识。例如“开发区”建设中的某些盲目性和上新项目过多,在建规模过大,结构性矛盾显露,农业基础地位削弱,某些生产资料、能源,特别是铁路运输制约因素增强,投资品价格、成品油价格、外汇市场调剂价、市场利率、大中城市居民生活费用价格上涨幅度较大等。

(下转第38页)

中外第三产业

1993 年第 7 期 (总第 7 期)

国务院发展研究中心
中国发展出版社
主 办

《中外第三产业》杂志

顾 问

(按姓氏笔画为序)

马 洪 才晓予 王郁昭
孙希岳 孙尚清 刘 江
刘敏学 刘鸿儒 张万欣
张 磐 李庆伟 吴明瑜
余健明 金 鑫 胡 平
保育钧 高尚全 郭振乾

《中外第三产业》杂志

专家委员会委员

(按姓氏笔画为序)

王仕元 王家福 王福如
王慧炯 邓寿鹏 刘向东
乔 刚 张连顺 张卓元
张富珍 李克穆 李泊溪
李剑阁 吴凯泰 吴敬琏
杨志英 杨志贤 陆百甫
范远谋 周叔莲 武 超
郑启新 赵维绥 章含之
黄青禾 鲁志强 程秀生
楼继伟

本社常年法律顾问

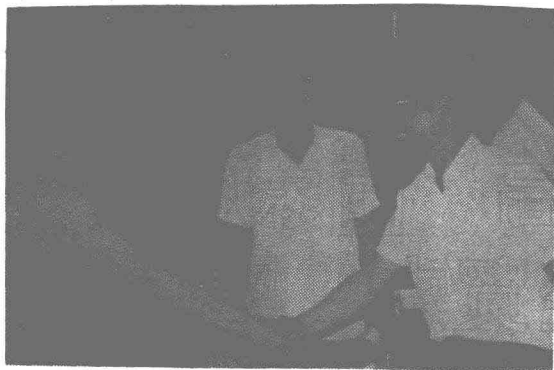
律师孙洪翔

刊号: CN11—3140/F

定价: 1.80 元

Y 版——大信息

卷首导论	展望经济形势 抓住发展机遇 国务院发展研究中心主任 孙尚清 1
金融魔方	现代掌柜: 风靡全球的 私人理财服务..... 金玉国 9
政策档案	国务院四部委关于全民所有制工业企业 为安置富余职工兴办的第三产业 免征减征所得税的规定 4
房地产界	今年房地产将形成更大的投资热潮 张志新 5
问题讨论	我说如何办三产 常熟招商场与兴办专业市场 (发展三产操作经验征文) ... 吴建平 张 明 16 五花八门的餐厅 (一) 关兰馨 编 18
服务当代	创办保险合作社 直接为“三农”服务 (发展三产操作经验征文) 叶 飞 18 日本的“绿洲对策” 光 一 33
保险之神	改革开放中崛起的中国涉外保险 ... 刘 晋 26
第三产业讲座	科技进步与第三产业 (上) 孟庆平 30
黄金铺路	北京市税收政策向三产倾斜 张富珍 44
异域同行	方便服务风靡岛国 宋淑运编译 29
征文征稿	中国经营大师'93 发展杯有奖征文启事 28 发展第三产业操作经验研讨会征稿启事 15
缘 园	读者爱我·谜底·竞猜延期 48



X 版——大纪实

沉思之角	中国广告好逍遥	易学君	34
热点探究	房地产热! 热! 热!.....	侯建伟	6
市场世界	中国拍卖市场: 方兴未艾 ——中篇 纷纷扬扬话文物	李永增	39
国有之星	猴王魂 〈中国经营大师征文〉 ——记十四大代表、猴王集团总裁易继纯 胡智斌 10 饮誉丛台 〈中国经营大师征文〉 吴洪祥 31		
旅游天下	陈仁与八达岭 〈中国经营大师征文〉 亚 当		20
科技城堡	治癌三指功	海 魂	24
我的经营之道	闯海者说	王尧天	46
封面介绍	优质服务 再展宏图 中国商标事务所		27

下期要目

- 北京市副市长孟学农谈加快发展首都第三产业
- 全国文明集贸市场的发展之路
- 追求卓越〈中国经营大师征文〉
- 哭泣的园丁与花朵
- 都市“热线”交响曲
- 甜酸苦辣拍卖场

总 编 辑: 朱 兵
副总编辑: 蔡建国
执行编辑: 马 宁
美编版式: 王建龙
编辑:

《中外第三产业》
编辑部

出版:

《中外第三产业》
杂志社

地址:

北京市西城区赵登
禹路金果胡同 8 号

邮政编码:

100035

联系电话:

6017895 6017941

印刷:

国防科工委印刷厂

出版日期:

每月 20 日

广告经营许可证:

京西工商广字 225 号

国家税务局 国家体政委 国务院经贸办 财政部

关于全民所有制工业企业

为安置富余职工兴办的第三

产业免征减征所得税的规定

根据国务院《全民所有制工业企业转换经营机制条例》第39条规定，现将有关全民所有制工业企业为安置富余职工兴办的第三产业免征减征所得税的问题规定如下，希遵照执行。

1. 全民所有制工业企业因转换经营机制，专门为安置富余职工兴办的，独立核算、从事第三产业的企业（以下简称三产企业），在报经工商行政管理部门办理营业执照后，应按规定及时向当地税务机关办理税务登记。

2. 三产企业属于全民所有制性质或集体所有制性质的，分别按照国营企业所得税和集体企业所得税的税收法规执行。

3. 新办的三产企业，在报经县（市）税务局审核批准后，从开业之日起，第一年至第二年免征所得税；第三年至第五年减半征收所得税。

4. 各地税务部门要严格掌握新办三产企业的标准。新办三产企业的标准，按财政部（81）财税字第87号文件规定执行，即，“新办企业，一般指从无到有新建起来的。原有企业一分为几、改组、扩建、搬迁、转产、合并后继续经营，或者吸收新成员、改变领导关系、改变企业名称的，都不能视为新办企业。”具体的可由省、自治区、直辖市税务局根据实际情况确定。

5. 凡享受了按新办三产企业减免所得税优惠政策照顾的企业，以后不论其经营形式、项目等如何变化，一律不再按新办企业给予减免所得税照顾。对利用更换执照、变更名称等手段骗取减免税的，一经发现，应追缴已减免的税款，并按《中华人民共和国税收征收管理法》的有关规定处理。

6. 三产企业享受的减免税款，应全部用于经营发展，以扩大安置富余人员的能力，不得挪作它用。

7. 本规定由国家税务局负责解释。

8. 本规定从《全民所有制工业企业转换经营机制条例》生效之日起执行。

国税发〔1993〕047号

一九九三年四月十三日

（本栏编辑：伊笑）

1992年,是我国房地产业大发展的一年,房地产成了我国经济发展中的一大热点。今年,房地产业潜在的发展冲力将更大。

据建设部权威人士介绍,去年,全国完成房地产开发投资731亿元,比上年增长117%,占全社会完成固定资产投资的9.64%,比上年提高3.3个百分点;施工商品房屋1.9亿平方米,增长57.75%;其中新开工商品房屋1.15亿平方米,增长78.1%;竣工商品房屋面积7145万平方米,增长36%;房地产开发中利用外资7.1亿美元,比上年增长228%,占全国实际利用外资的3.78%。

各地的房地产开发投资普遍增长50%以上,其中海南省增长216%,广东省增长211%,内蒙、辽宁、吉林、黑龙江、福建、山东、河南、广西等地区的增长率也超过或接近100%。

房地产投资热点主要集中在沿海,其次是东北地区,海南、广东、福建、浙江、上海、江苏、山东完成房地产开发投资占全国的62%,开发土地面积占全国的71%。广东省完成投资占全国的32%,开发土地面积占全国的37%,其中广州、深圳两市完成房地产投资占广东全省的61.3%,开发土地面积占全省的37.8%。黑龙江、吉林、辽宁完成投资占全国的14%。

内地大部分地区房地产开发虽有较强的增长率,但总量规模比较小,只是相对于1991年较小的基数有较快的发展。

在房地产开发投资增长的同时,房地产开发公司发展迅速。1992年底,全国共有房地产公司12000多家,是1991年底的3倍。而同期全国各类公司增加约1倍。其中外资独资、中外合资合作房地产开发公司2000多家。1992年全国新增的公司中,房地产开发公司占

3.5%。广东、海南、福建、上海、江苏共有房地产开发公司5250家,占全国房地产开发公司总数的44%。这些房地产开发公司大部分是在1992年5月以后才设立的。

1992年,有实际开发业绩的房地产开发公司共7066家。这些公司1992年底实有资本总额408亿元,1992年实际纳税41.4亿元,比上年增长102%;实现利润64亿元,比上年增长140%;经营利润率(毛利)12%。

据估计,现有12000多个房地产开发公司的总资本在900亿元左右,其资金主要集中在广东、海南和上海。两省一市的房地产开发公司实有资本占全国房地产开发公司实有资本的一半以上。

国有土地使用权出让有很大发展。去年上海市出让土地201幅、2010公顷,分别是前四年的16倍和1.86倍;出让土地面积占土地总供应量的14.3%。广东省去年出让

土地2503幅、7374公顷。江苏省去年出让土地面积占土地供应量的18.8%。

1992年房地产业发展迅速,但作为一个时期的发展趋势来看,仅仅是一个前奏,1993年潜在的发展冲力将更大。1992年土地开发面积、施工房屋面积增长量远高于竣工房屋面积增长量,大量批租出去的土地在1993年要进入商品房屋的施工期,1993年将形成投资的更大热潮。1992年全国有约1.2亿平方米的施工商品房屋未在1992年竣工,结转至1993年,大部分将在今年竣工,进入房地产市场供货高峰,实现和形成消费。另一方面,绝大多数房地产开发公司是在1992年5月以后才组建的,1992年均未有实际的房地产开发投资,都在进行项目开工的前期准备,1993年要形成实际的房地产开发投资,必然有更大的资金量投入房地产开发。

(本栏编辑:马宁)

今年房地产 将形成更大 的 投资热潮

□张志新

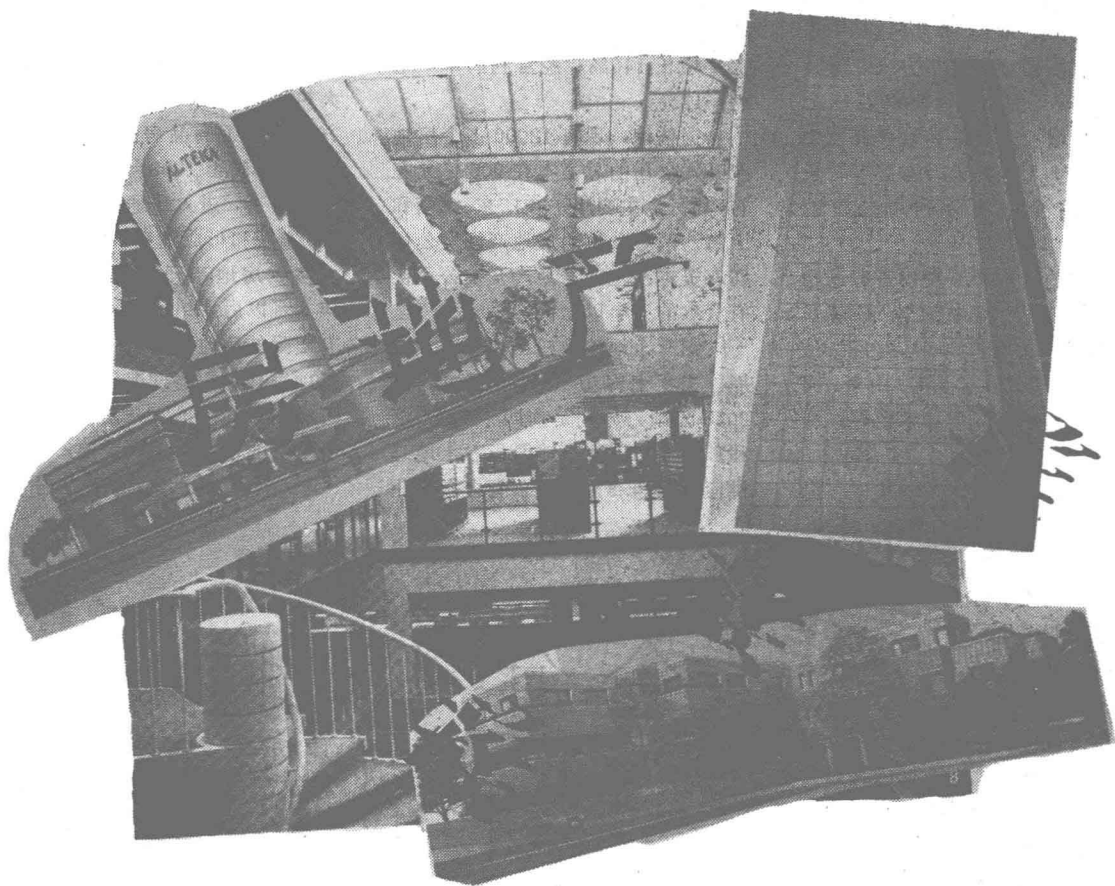
热点探究

我国的房地产业在经过了十几年沉寂后,随着改革开放的推行及深化,出现了高速发展之势。1992年,当改革开放大潮卷起更大波澜时,从南至北,从沿海到内地,房地产业骤然暴“热”。成为国人普遍关心、讨论的话题。

房地产

热！热！热！！！！

□侯建伟



热在何处？

1. 发疯的房价与购房热

市场的热与否,主要表现在市场交易量和市场价格上,而市场价格及其上涨幅度又是主要标志。1991年,全国商品房销售收入224亿元,比1985年的年交易金额增长了33倍,年交易面积增长了18倍。去年房地产企业完成工作量336亿元,施工房屋面积1.25亿

平方米,总收入283亿元。这表明房地产市场交易量已形成庞大规模,并呈迅速增长之势。

再看市场价格。80年代初商品房开发刚刚起步时,每平方米售价不过200元左右,从1984年以来,城镇商品房价便以平均每年14%的速度爬升,到1991年,全国城镇商品房每平方米平均售价达803元,大城市的房价更高达每平方米三四千元。1992年,全国各地的商品房价发疯般地上涨。1~4月份,海南的房地

产价格平均涨幅在40%左右,相当于上年全年涨幅的2倍,公寓楼的售价每平方米上升到2200~3500元,别墅则涨到每平方米4500~6500元。深圳1991年商品楼价涨幅达六成,去年上半年又上涨五成。到6月份,多层商品楼价平均约每平方米5500元,高层每平方米6500元,外销房每平方米约为港币1万元。原价30万元的别墅小楼,没有200万元休想染指。即便如此,仍然是有市无价。难怪香港人惊呼:“这里的楼价快赶上香港的水平了。”统计数字表明,国内主要城市的商品房价格都在猛升:北京1.1倍,广州和厦门均为1倍,上海为53%。

房地产热带来了买房热,个人买房的比例大幅度提高。随着浦东开发的紧锣密鼓,上海的商品房被抢购一空。来自房产交易所的最新消息,上海的商品房销售已提前步入1994年。在广州,几十家房地产公司和房屋交易所因房子销售一空,销售洽谈处几乎家家闭门上锁。1992年,广东省城镇个人买房率达到了67%。

2. 批地热与购地热

去年春天以来,各部门、各地方为了吸引外资发展本地经济,纷纷划定开发区,并自行制定优惠政策,尤其是前一个时期发展较慢的地方,开发区上得更快,政策更宽。到去年底,全国各类开发区已达2000个,占用土地面积1.5万平方公里。海南省有偿出让了洋浦土地使用权,这是迄今最大的出让给外商的土地。上海去年共批出土地201块,面积1518万平方米。就连对土地批租一直持谨慎态度的北京,也首次将一块土地使用权出让给北京实创高科技公司。据报道,1992年我国出让使用权的土地多达3000幅,总面积1.3亿公顷。

3. 投资热

房地产热的背后必然有巨额的资金投入来支持。以去年商品房投资为例,相比于前年,福建增长55%,青岛增长83.3%,长春增长110.4%,西安增长71.4%,海南增长100%以上。四川投资占地4000亩的北海国际经济开发区,贵州在广西“一掷千金”搞综合开发,广州一季度投资500万美元以上的项目中房地产项目占57.6%……而在房地产投资热潮中,最显眼的是外商投资,各地外商投资房地产项目占整个外商投资项目的比例日趋增长,投资金额也相应增加。广州市去年初在香港举行贸易洽谈会,与外商签订的投资项目中,房地产开发约占三成。福州市去年5月在香港召开经贸洽谈会,在所有17个已签约利用外资项目中,有关房地产开发的占15个,占88%。去年8月,香港泽昌集团联同6家港澳财团投资人民币30亿元开发“秦皇岛海洋花园”;不久,几家香港财团联同大陆财团投资100亿元人民币兴建“白洋淀温泉城”;香港新鸿基集

团在海南琼门计划独资开发一座旅游城;香港秀峰集团在海口投资120亿港元兴建“东方明珠旅游城”……据估计,去年港商向内地房地产协议投资额达350~400亿港元。大陆房地产对海外财团有一种挡不住的诱惑。

4. 公司热

经营房地产利润丰厚。据统计,我国各行业利润平均回报率为15%,而房地产开发公司的利润回报率少则40%,多的可达100%、200%,甚至250%,个别房地产企业的投资与收益比例达1:40。高额利润吸引了众多投资者,从事房地产业的公司愈办愈多。1992年,广东省由400家增加到900家,辽宁省由260家增加到400家,上海市由94家增加到370家,重庆市由24家增加到200家,全国建省最晚的海南省已由1987年的仅有一家房地产开发公司,发展到今天的350多家。而且,房地产开发公司猛增的势头有增无减。

热缘何起?

——房地产业对经济的波动总是有着特殊的敏感性和超前性。于是有人称房地产业是国民经济的寒暑表。去年,邓小平同志南巡讲话,中央又作出加快发展第三产业的决定,加快了我国改革开放和经济发展速度。房地产业作为国民经济的先导产业,由此获得了长足发展的基础。

——长期以来,我国房地产供求矛盾突出,房地产基础很差,各地住房“解困解危”任务很重。拿住房来说,1991年我国仅城市就有缺房户486万,其中人均居住面积在2平方米以下的住房“特困户”有32.8万户,另外现有住房中50%的设施不配套,还有3000多万平方米的危房需要改造。巨大的需求必然拉动房地产业的发展。

——城市土地使用制度和住房制度改革的进一步深化,使多年阻碍和困扰房地产业发展的制度、政策因素得以逐渐消除,外部环境的明显改善,也推动了房地产业的发展。

“升温”中的“虚热”

房地产需要升温,但目前大多数房地产商经营的重点主要集中在批地圈地及销售高档别墅、商业中心、写字楼、公寓上,真正与我国居民购买力相适应的普通住宅建设还没有热起来,说明还有点“虚热”,某种程度上呈现出畸形发展态势。商品房价的急剧爬升令普通百姓望楼兴叹,不敢问津。据测算,住房价格与一般

家庭的年收入之比,国际上 $是3:1\sim6:1$,可在我国最小是 $10:1$,北京等地已达到 $20:1$ 。对此,社会各界呼声很大,纷纷要求控制房价。

在房地产开发中,盲目占地和土地价格混乱现象严重。目前,全国近2000个开发区,国家和省一级政府批准的只有213个,其余均为县、乡、镇甚至村一级自批自办的,所占1.5万平方公里的土地被征用后,并未迅速投入开发。据不完全统计,全国累计开工建设的只有307平方公里,有的开发区只圈地不使用,而是待价而估。许多经济开发区在出让土地时,普遍存在着高价买低价卖的价格倒挂现象。据国土局对开发区抽查后测算,在“五通一平”的情况下,每平方米300元的出让地价仅能做到保本缴利。但在被调查的20多个开发区中,出让地价超过每平方米150元的为数甚少,开发成本与出让价格倒挂比例为 $1/3\sim2/3$ 。甚至有些地方的开发区招商文件中有明确规定不收地价的条款。从而造成了土地的严重浪费,并给外商囤积土地或炒卖地皮以可乘之机。

随着房地产的不断升温,“炒楼炒地”之风盛行,尤以沿海城市为甚。在海口金融贸易区,几栋别墅开始以每平方米3500元左右的价格出售,“炒”过三手后,价格竟翻到每平方米8000元以上。据深圳报载:深圳有关部门在整顿清理房地产交易秩序时发现,30%左右的房地产开发经营企业均有不同程度的“炒地皮”行为。有些地方房地产经过数次转手之后,仍然获利颇丰。“炒楼炒地”不仅哄抬了房价、地价,而且造成市场供求上的错觉。

房地产开发经营企业过多过滥,存在“全民办开发”的局面,在房地产市场的进入问题上有些混乱。有不少公司并不具备经营房地产的条件,“六七个人七八条枪”,便凑成个开发公司,既无经营技巧和经验,又无可行性分析,稀里糊涂干起来,结果盈亏无定。

不以冷热定去留

国外经济学家在分析中国理想的经济趋势时认为,中国应以房地产业为龙头,通过大力发展,带动整体产业结构水平的提高。房地产业的特点是,对其它产业的影响力系数较高,具有较强的产业前后关联带动效应。据一些发达国家统计,房地产业的产值每增加1,就能使相关产业的产值增加 $1.5\sim2$,房地产商品的销售额每增加1,可以带动其他商品的销售额增加1.34。房地产业在任何经济强国都是支柱产业。

我国的房地产业是从本世纪80年代后期才开始逐渐产生和发展起来的,目前虽已初具规模,但毕竟时

间还很短,而且我国的房地产开发程度低,房地产业基础较差,因此,今后一定时期内,随着我国新的国民经济发展高潮的到来,我国房地产业的增长速度不仅不会减慢,而且还会继续快速增长。作为最大的第三产业之一,它的快速发展也符合我国加快发展第三产业的产业结构调整方向,有利于加大第三产业在国民经济中的比重,带动相关行业的发展,从而促进产业结构的合理化。从这个意义上说,我国的房地产“热”得还不够,还应再“热”一些。

至于房地产热背后存在的问题,不过是房地产业发展中产生的“副产品”,是由于我国房地产业管理混乱造成的。那么,通过一定的政策法规,通过加强房地产业管理,是可以得到逐步根治的:

1. **合理引导投资方向,控制房价猛涨。**我国住房投资的重点应放在适合普通居民购买力的住房的建设上,政府可以通过土地批租、税收、利率等经济、行政、法律手段对投资方向加以引导。广州市今年房地产业开发将向普通住宅方面发展,高档别墅将受到严格限制。据悉,今年广州市政府将组织出让商品房建设用地近400公顷,重点发展普通住宅。

2. **加强土地规划管理,禁止乱批乱占土地。**首先,明确土地出让审批权限的范围,严格土地出让审批制度,杜绝政出多门、多头管理、竞相批地的现象。其次,合理确定地价,对出让的土地,政府应组织评估机构合理确定其基准地价,土地使用权出让价格要以基准地价为依据,严禁竞相压价甚至无价。

3. **对于炒卖房地产现象,根据深圳的经验,可以采取如下措施对待。**首先,对转让房地产的增值部分征收增值税,按增值比例累进征收,累进税率最高可达100%,这样就可以控制炒家多次易手。其次,禁止对未取得房地产证的房地产进行转让,严格房地产过户手续。再次,限制购楼对象及购楼数量。国家有关部门正在起草一部全国统一的房地产管理条例,为防止炒卖房地产,特做出专门规定:外商在取得土地使用权后,只有在已投入25%的资金时,才允许将使用权转让;对售“楼花”的则要投入20%以上的资金后才准许出让。这一条例的出台必将使炒卖房地产现象得到控制。

4. **对房地产公司的迅猛增加,除了对其进行必要的资质审查、注册资本控制外,政府一般不应对其经营方向进行硬性限制。**因为在市场经济中,在市场优胜劣汰的竞争法则面前,那些先天不足、条件不够及经营不善的企业自然会被淘汰。

(本栏编辑:马宁)

现代掌柜：

□金玉国

风靡全球的私人理财服务

私人理财服务是银行为客户提供的一种“贴身”式的私人金融服务。它所涉及的范围相当广泛。除了本国货币和外币的存储之外，还包括债券、证券、黄金、信托基金、资金管理、投资组合管理、信贷、咨询顾问和税务安排等项目，有的银行还把收购合并、房地产买卖、投资移民基金等列入其中。私人理财服务的一个显著特点是，银行必须与客户及其家庭保持良好的关系，通过对客户的了解，按其要求和财力提供服务。因此，提供这种服务的银行家要成为客户的朋友、搭档、秘书和顾问，俨然如从前富商大贾家的掌柜。

对于金融界来说，私人理财服务至少有 300 多年的历史。瑞士的一些金融机构早在 18 世纪就开始提供这类服务。但它真正成为一种广为人知的世界性业务则是近十几年的事。70 年代末至 80 年代初，由于世界经济衰退，第三世界国家经济状况恶化，无力偿还西方金融机构的巨额债务，令西方各大商业银行面对着沉重的亏损压力。这时，精明的银行家发现，以收取费用为主的金融服务业务不用承担风险，更具吸引力，于是竞相开发，从而私人理财服务开始大行其道。而且其性质也发生了相当大的变化。以前利用这种服务的客户的主要用意是给自己的钱财找一个避难所，以应付万一发生的政治动荡和事业挫折。80 年代以后，由于金融业长足发展，加上资讯的发达，许多人开始认识到，资金除了可在银行生息外，还

可以投资增殖，创造更多财富。于是对私人理财服务的需求急剧增长。

目前，提供私人理财服务的银行大致为瑞士银行派系和美资银行派系两类。前者是这种服务的鼻祖，以注重服务的质量和保密性而为世人称道，但其业务比较保守。而美资银行派系以产品为导向，较为进取，并要求有较高的回报率。因此它后来居上，使前者的“世袭领地”丧失不少。但瑞士银行派系也不甘示弱，已经在许多方面进行改革，以期迎头赶上，再领风骚。

由于私人理财服务起源于欧洲，因此其业务规模也以欧洲为最大。至于美国，由于它属于高度负债的“借贷经济”，国民储蓄率低，因此，其业务发展空间有限。大部分美资银行把发展私人理财服务的业务重点放在北美以外地区。而欧洲是瑞士派系的根据地，且经过多年发展，该项业务发展的潜力亦不很大。因此，亚洲（特别是经济形势看好的东亚、东南亚地区）为多数银行家看好。由于该地区经济发展还处于起步阶段，前程未可限量。一些银行家乐观地认为，假以时日，这个市场定会超过欧美。一些人估计，这个地区的私人理财业务，每年以 10%~20% 的速度递增，前景十分诱人。

在东亚、东南亚地区，以香港、新加坡、印度尼西亚三个地区为主要市场。因为其它国家（地区）要么有外汇管制，要么经济刚刚起步。但即使这三个国家（地区），市场规模也已经相当可观。其中，据估计仅香港一地即不少于 1000 亿美元。整个

东南亚地区的市场约占全球的 10%~20%。

一般而言，利用私人理财服务的客户都会将其资金分为两个部分。第一部分是轻易不会动的，第二部分才是用来投资增殖的。提供这项业务的银行根据客户对风险的接受程度来设计投资项目。至于投资进退的决定，则视客户的要求而定，有的人喜欢自行作主，有的则交银行全权处理。一般而言，亚洲地区的客户喜欢自行作主，而欧洲客户则比较依赖银行家。而且亚洲地区的客户投资心态一般较欧洲人为短视，且往往在多家银行设有私人理财帐户。这可能与亚洲地区政局不太稳定、经济周期较短有关。当然，这也是一种货比三家、分散风险的做法。

哪些人才有资格利用私人理财服务呢？光顾这项业务的以企业家、生意人和专业人士为主，也有一些政府官员和政客。按一些大银行的规定，手上拥有 100 万美元以上的流动资金，又无时间或无能力利用的人可以享受这项服务。也有一些银行只要求 50 万美元就可以了。虽然设了下限，但各银行执行起来并不十分严格，其理由是一些有潜力，但一时又拿不出这么大数额的人是可以通融的，因此，一些瑞士银行将这个限额一直降至 20 万美元。当然，这也是为了争取客户的需要。

（作者单位系山东经济学院计划统计系）

（本栏编辑：海 军）

猴王魂



——记十四大代表、猴王集团总裁易继纯

易继纯上楼的姿势颇有些象他的思维方式：大跨度，跳跃式，一步两级台阶，身体大幅度前倾，速度又快又冲。

这位湖北省宜昌市猴王集团的总裁，同他企业的名字一样，也具有某些“猴王”的特性：精明、干练、敏捷、不安分。

易继纯欣赏猴的那种能够轻松自如地越过巨大空间的行动能力，那种机灵敏感的快速反应能力，那种敢于毫不在乎地走过万丈悬崖的

冒险精神。

易继纯的身上充满了“猴”气。

“牛皮大王”负债经营

1983年7月，易继纯被推上了宜昌市电焊条厂厂长的位置。这是猴王集团的前身。那年，易继纯36岁，却已经有了17年公社党委书记和工厂厂长的“冒号”生涯。每到一任，他都以他特有的执著，将他的领地经营得红红火火，生机盎然。

易继纯接过来的这个摊子，是个出现了险情的“滑坡体”。1983年上半年产值、利润均出现大滑坡，利润仅80多万元。全厂上下，人心浮动。

站在这个“滑坡体”上，易继纯的五脏六腑都能感觉到脚下轰轰下轰的震动声，但他并没有惊慌失措。他的“猴”劲上来了。在这隆隆的震动声中，易继纯向他的上级主管部门和全厂职工夸下海口：全年实现利润250万！

这话犹如巨石投水，立时掀起轩然大波。有人忍俊不禁，有人嗤之以鼻，有人大失所望：“电焊条”来了一位牛皮大王。易继纯淡然一笑。他按自己的“既定方针”办，抓供应，抓材料，抓职工的生产积极性和主人翁意识。年底算帐，253万！

人们初步领略了这位“牛皮大王”的能量。

易继纯并不感到得意。这只不过是一幕小小的序曲而已。他的心思绝不在这区区253万上。他要在这片新天地里，实现他的人生远大抱负。

电焊条厂最早的名字是宜昌市七一拉丝厂。建厂时间是1958年7月。后来的25年间，数度转产，几易厂名，到易继纯走马上任时，仍然是个只有615名职工的地方国营小厂，企业在全国同行业中是个地地道道的无名小卒。

长了整整25年，仍然是个小娃娃。易继纯感到这么个生长法不是个路子。他想在不长的时日里，把这个娃娃“催”成一个“巨人”。于是，他提出了自己的经营理论思想：“攻势经营战略”和“夹缝实干战术”，走负债经营之路。

这无异是一道钢丝，一道又高又长的钢丝。

负债经营，在当时改革微风适才吹起的中国，还是一片禁区，被企业家们视为“雷区”，不要说趟进雷区，就是在边上绕一绕也会心惊胆颤的。趟雷区，那可不是闹着玩儿的，稍有不慎，轻则断胳膊少腿，重则粉身碎骨，身败名裂。谁敢去冒这个险？

易继纯的举动绝非盲目与草率。他悉心研究了世界上一些著名企业由小娃娃迅速长成超级巨人的成功秘诀，惊喜地发现，竟有不少企业走的是负债经营的道路。如美国的林肯公司、日本的新日铁公司、瑞士的奥立康公司，等等。易继纯心里

有了底了。

鲁迅说过，世界上本没有路，走的人多了，也便成了路。

负债经营为猴王焊接公司超常规、跳跃式发展积聚了强大的爆发力，使得易继纯得以全面实施他的经营战略：

——高起点引进和改造设备。

1983年易继纯接过电焊条厂时，全厂只有97台套陈旧设备，较之世界先进水平，整整落后了半个世纪。几年下来，猴王焊接公司已拥有了当今世界上最先进的生产设备318台套，并且以这些先进设备为参照系，全面改造更新了企业旧有设备，使那些设备全部提高了1~2个档次。

——大规模引进人才。

易继纯来到电焊条厂时，全厂615名职工中，中专以上学历的专业技术人员只有11人，其中还包括一名医生。易继纯下血本大规模地“购买”、培训人才。几年过去，猴王公司的专业技术人员猛增至624人，比当年职工总数还多出9人。在易继纯的亲自运筹指挥下，高达6层3000多平米的科研大楼拔地而起，4个科研所成立了，总工程师被抬到了“参谋总长”的位置。这支年轻而强壮的科研队伍，每年都要创出40多个品种，使猴王产品始终处于生产一代、开发一代、贮备一代的境况下。

——狠抓产品更新换代和质量攻关。1983年以前，猴王公司只有17个品种85个规格，主导产品多是一些大路货普通电焊条，天热发泡，天冷开裂，品位低，质量差，缺乏竞争力。如今，猴王的产品已经发展到14大类468个品种1070个规格，成为全国同行业中品种最多、规格最齐全的厂家，产品质量达到国内第一流水平，获省优6个，部优3个，1990年，猴王产品昂首跨进了中国质量最高荣誉殿堂——国家金奖。获此殊荣的焊接行业企业，全国只有3家。这也是宜昌市有史以来

工业企业获得的第一块金牌。猴王产品的竞争力大为增强，多次在全国性招标中挤退日、美等世界强手而夺标。“猴王牌”低氢焊条、二氧化碳气体保护焊丝被指定为全国焊工大赛专用产品，其中猴王焊丝占领了全国50%的焊丝市场，代表了当今中国焊丝的最高水平。

……

钱是能够生钱的。小钱生大钱。借钱买蛋，蛋生鸡，鸡生蛋，蛋又生鸡……如此良性循环，家业日益兴旺，家底日渐丰厚，最后卖蛋还债，剩下的鸡和蛋就全是自己的了。债主成了财主——这就是易继纯走负债经营道路的良好效应。

让世界知道美“猴王”

初夏时节，风和日丽。易继纯一动不动地伫立在窗前。他身材不太高，略显清瘦。但这清瘦躯体上的每个毛孔里都充斥着一种扩张性的精明与练达，淡淡的眉峰高高地架起



主办：国务院发展研究中心
协办：中国商标事务所
中地科技经济贸易开发总公司
通化白山制药五厂
湖南省国际信托投资公司
北京燕化实业开发总公司

一道执著的征服欲。

这是1986年的5月。厂驻广州的业务员刚刚传来信息：猴王焊条被港商换了包装，成了国际市场上的抢手货，大把大把的美钞流进了中间商的腰包。

面对这样的信息，这位平时爱激动的厂长，却一反常态，不但没有丝毫愤怒，反倒露出一丝欣喜。他从另一个角度来认识这个问题。更换包装，固然令人气愤，换装后却成了国际市场上的抢手货，则更叫人高兴。这说明猴王产品已经具备了在国际市场上竞争的能力。光义愤又有什么用呢？市场规律就是这样：既看质量，又看名气。宜昌市电焊条厂——一介区区地方小厂，企业没有知名度，产品没有名气，在市场上没有信誉，你质量再好，人家不信任你，不买你的货，你只能眼睁睁地瞧着人家吃肉你咽唾液。

易继纯将目光投向窗外。窗外是一片广阔的天地。在那广阔的天地间，耸立着一座高高的宝塔。行人走过它的跟前，都禁不住要驻足仰视。易继纯心里一动。这广阔的天地不就是广阔的国际大市场吗？这高耸入云的宝塔，不就是国际大市场上企业的高知名度，产品的高质量、高信誉、高名气吗？他心里陡然升起一种冲动：我要让猴王产品象这宝塔一样，高高地矗立在国际大市场上。

“请世界权威船级社来认可！请5国！”易继纯猛击桌面，作出决策。

“猴王”要将自己放在世界先进尺度上去丈量、去评价了。

这是一种胆魄，也是一种远识，但同时又是一道钢丝，很高很细的钢丝。

人们的心立时高悬起来。

“能行吗？”有人担心。

“先请1国吧？”有人建议。

人们的担心不是没有道理的。世界权威船级社的认可标准十分苛

刻，各国的标准又各不相同。要通过1国的认可都非易事，何况一下子要通过5国的联合认可，则意味着要通过10多项苛刻的指标，谈何容易！猴王产品有这个实力吗？

“不，就是5国！1国也不能少！”易继纯毫不动摇。他充满自信。

专家们要来了。易继纯的眼睛越来越红。他时而出现在生产线旁，时而猫在实验室内，时而趴在科研所里，连准备给专家们看的外文资料，也要对着辞典查对一番。

9月中旬，美国、英国、德国、挪威、中国的专家们来了，他们带着科学家和船检师们特有的苛刻、严

9月22日，专家们步出了实验室。

易继纯急急地迎上去。他面色发白，心跳如鼓，两腿发颤。

船检师们面带微笑。

美国专家代表各国船检师，情绪激动地宣布：检验结果——3级！

3级——这是当今世界船用焊条的最优级，也是最高级！

易继纯热泪飞进，继之两腿一软，差点栽倒在地。

他又走过了一道钢丝。

走过钢丝是坦途。产品通过了5国的联合认可，就等于拿到了一张出口创汇、走向世界的护照。



国务院副总理朱镕基在猴王焊接公司视察

谨、冷峻、挑剔和不讲情面，走进了实验室。

这一进去就是三天三夜。

易继纯忽然紧张起来。高度紧张。这对于“易大胆”来说，是少有的。这一回，他真正尝到了走钢丝的滋味。

此后，猴王焊接公司的出口量逐年激增。如今，猴王产品已经打到了美、日、西欧、中东、东南亚等30多个国家和地区，年创汇近500万美元，位居全国焊接行业第2位。猴王商标不仅驰名国内，而且受到国际保护。

易继纯凭着他的胆魄与远识，为猴王焊接公司闯出了一条通向国际市场的大道。

逆向思维与 “一石二鸟”

易继纯不太愿意接受“样板”，更不愿受到束缚，他爱来些逆向思维，搞些反向动作。前几年，压缩基建规模，不少焊接产业纷纷闻风而下，他却大上，结果大受益。国家实行治理整顿，易继纯搞的却是“治理、整顿、发展”。结果，三年治理整顿时期，正是猴王集团高速腾飞的时期。易继纯逆向思维的道理很朴实，也很辩证：“一样的病，不一定吃一样的药。”

这就是易继纯信奉的哲学思想，不唯书、不唯上、只唯实。当猴王集团实力日见雄厚之时，易继纯又拓宽思路，到市外、省外、国外去开拓市场，走外向型道路。

1986年初，易继纯来到了海南岛。其时，海南岛尚未建省，一片贫穷景象。易继纯凭他的精明与超前思维，看准了这块颇具潜力的热土。经过周密细致的考察，易继纯看好了海南通用机械厂。这是一个“多连冠”的亏损企业，资不抵债。易继纯要找的就是这样的企业。他与该厂合资兴办了海昌电焊条厂。立竿见影。当年建厂，当年投产，当年这个亏损大户就赚了大钱。此后，年年盈利，成为海南省“多连冠”的内联先进。为了感谢“猴王”的搭救之恩，海口市市长专程来到宜昌，向易继纯致谢。

易继纯好不高兴。这正是他所期待的“一石二鸟”效果。

一般企业在外联营办厂，多找效益好的伙伴，对那些亏损企业和乡镇企业，唯恐避之不及。而易继纯却恰恰相反。他尽找那些亏损企业和乡镇企业联营。这也正是他作为

优秀共产党员和优秀企业家的大义和精明之处：让亏损企业和乡镇企业活起来，富起来，一方面为国家和社会减轻了负担，作出了贡献，另一方面又显示了“猴王”博大的襟怀、超人的智慧和强壮的实力，同时又为企业开拓了新的市场，赚取了利润，赢得了信誉。

易继纯大力实施他的“一石二鸟”行动。

——1988年，与武汉市南湖机械厂联合兴办洪山电焊条厂，年产10000吨，产销两旺，利润可观。

——1991年，与重庆江北观音桥企业公司合资兴办猴王公司重庆电焊条厂，年产万吨，效益甚佳。

——1992年，浦东开发热。猴王不失时机地一个筋斗翻将过去，兴办了猴王焊接公司上海恒大电焊条厂。这个厂从设备安装、调试到投产，只用了不到一个月的时间，被当地领导誉为“浦东速度”。

还有西安、广州、昆明、深圳、大连、长沙、北京……

“猴王”四处腾挪，越翻越高，越走越远。

1991年10月，猴王翻到了叙

利亚的领土上。

中东地区是目前世界上最大的产油区。石油开采、管道铺设等等，都离不开“钢铁针线”——焊条。然而，偌大个中东地区，却没有一家焊条厂。

“猴王”悄然而至。此前，已有好几个国家把触角伸到了这里，讨价还价已有几个回合，但尚无一家敲定。“猴王”不动声色地抢先一步占领了大马士革市场。不要小瞧这个市场。它占领的不仅仅是大马士革，赚取的也绝不只是叙利亚的外汇，因为，在中东地区各国之间的贸易是没有关税的……

这是猴王飞向世界，开拓国际市场的序曲。

接下来，猴王又腾云驾雾到了蒙古，与这个北国邻邦签订了兴办中蒙制钉厂的协议；与台湾客商兴建了猴王深圳不锈钢丝厂；与英国ESAB公司合资兴办了中英猴王焊接实业有限公司；在美国建立了办事处，派驻了商务代表，正在谈判合作办厂事宜；同香港、新加坡签订了200吨油压机意向协议；与瑞典、越南、澳大利亚等正在洽谈合作……



全国人大副委员长陈慕华在猴王焊接公司视察

不“滚雪球”搞兼并

易继纯小时候爱滚雪球，后来当了厂长，当了总经理，干的仍然是“滚雪球”的活儿：在企业现有实力的基础上，一层层地慢慢将它滚大。但渐渐地，他对这种单调缓慢的“小把戏”感到不满足了。他认为，象猴王这样的地方中小型企业，要想很快地发展壮大，快速长成巨人，单靠“滚雪球”的办法是绝对不够的，必须靠“积累和积聚”两条腿走路。

一个已经淡漠了的思路在快速回归，1992年的春天特别温暖。邓小平同志南巡重要谈话，吹响了中国改革开放的第二号角。易继纯借势实施企业新的发展战略：走兼并之路。以求迅速壮大企业骨架。

宜昌市西陵造船厂，是中国船舶工业总公司归口管理的10大造船厂之一。企业连年亏损，至1992年上半年，亏损额达300多万元。易继纯大步跨过长江，将它兼并过来。

宜昌柴油机厂是个拥有1000多名职工的大厂，同时也是一个亏损近千万元的大户。易继纯胆大“包天”，将它吞下肚去。

在不到1年时间里，易继纯已兼并了4家企业，并正着手在宜昌城区和其他地方进行新的兼并事宜。

对于易继纯大量兼并亏损企业，不少人为他担忧。对此，易继纯仍然报以平静而自信的微笑。

作为高级经济师，易继纯是位算帐的高手。不过他的算帐法有些与众不同。他不是孤立地算单个企业的帐，也不是算企业的短期帐。他把它们统统放入他的长远发展战略上，经过综合思考后，再从整个企业集团未来发展的大角度，进行算帐，算得很精细、很开阔、很长远，而且全是“一石二鸟”、“一石多鸟”式的

算法和效果。

比如兼并西陵船厂，就是抓住“三峡热”兴起后，库区船业运输前景广阔的机遇而采取的举措。兼并后，经过少量的资金投入和“软件”改造，短期内便使这个连年亏损的企业扭转了亏损局面，业务应接不暇，猴王焊条也因此一举进入了中船系统，成为中船总公司的定用产品。兼并该厂，易继纯还瞄准了一只“未来鸟”，西陵船厂在江南，随着不久的将来两座长江大桥的架通，随着宜昌的腾飞，江南必将成为宜昌的“浦东”。易继纯提前在那里抢到了一块地盘。

又如兼并柴油机厂这个亏损大户，在集团决策层里，起初也颇有微词。但易继纯的算法却把大家算得口服心服。易继纯说，风物长宜放眼量，兼并柴油机厂，第一，可以借助柴油机的技术和设备搞汽车发动机（此前猴王集团已与万山特种汽车厂联营办起了猴王万山汽车大修厂，拟生产10000辆豪华中型旅游车），既救活了柴油机厂，也解了汽车之围；第二，柴油机厂地处宜昌市

繁华的北门地区，地道的“黄金地带”，且占地面积大，厂房均为二三层的小平房，成本不高，是从事房地产开发的最理想之地，为企业一旦此路不通，即行转产留下了宽敞的退路，也为猴王公司走“综合发展”的道路埋下了一个大伏笔；第三，积压得越久的火山，其爆发力就越强。柴油机厂的1000多号职工，长期以来处于卧薪尝胆的境地，精神处于极度压抑状态，具有能吃大苦耐大劳的精神，一旦启动，其精神面貌和工作积极性、创造性将如火山爆发，不可估量。

好一个“一石多鸟”的算帐法。

走兼并之路，大大扩大了猴王集团的骨架，增强了猴王的竞争实力，使猴王彻底冲破了传统的行业观念的束缚，真正走上了“一业为主，多业并举，大集团、高效益、外向型综合发展”的坦途。如今猴王公司已成为拥有21个厂8个子公司4个研究所，横跨14个行业的跨地区、跨行业、跨国度的集团型企业，公司在全国同行业的位置由名不见经传一跃成为全国焊接企业“三霸



易继纯向湖北省委书记关广富汇报工作

主”之一。

小娃娃迅速长大了！

猴年再写风流

易继纯深情地看着他的“孩子”，目光温柔如水。

对于企业，他应该高兴。1992年是猴王的本命年，也是农历猴年。在这一年里，集团公司各项指标均创历史最高水平，并且提前3年实现了“八五”期末翻一番的目标；在这一年里，经上级有关部门批准，以猴王公司为主体，改建制组成了猴王股份有限公司，这一改制，使企业经营机制发生了根本变化，迈出了转换经营机制的关键一步；在这一年里，公司党的建设和精神文明建设得到大的发展，公司党委被中共湖北省委授予全省企业党的建设“10面红旗”称号，公司被评为省文明单位、思想政治工作先进企业。

对于个人，易继纯更应该高兴。这是他荣誉载道的一年。5月，他荣膺全国“五一”劳动奖章；10月，他作为全宜昌市仅有的两名党的十四大代表之一，与市委书记并肩走进庄严神圣的人民大会堂，聆听党的总书记宣布中国经济体制改革的目

标；11月，他作为高级经济师，被湖北省政府授予有突出贡献的中青年专家称号；12月，他作为科技工作者和企业家，荣获第三届全国科技企业家创业银奖，受到江泽民、李鹏等中央领导同志的亲切接见。

但易继纯仍旧高兴不起来。一种差距感、危机感和紧迫感紧紧地攫住了他。特别是参加党的十四大后，这种感觉越来越强烈，越来越沉重。

易继纯是清醒而冷静的。

易继纯开始全面规划集团的发展战略。这个战略是长远的，已经规划到了下个世纪：

——走国际化的道路：企业国际化、经营思想国际化、核算方式国际化。口号：创世界一流产品，创世界一流管理。

——走集团化、股份制道路。全方位推行“一业为主，多业并举，综合发展”的战略，高速壮大企业块头，1993年力争国内行业第一，用15年时间建成世界焊接中心，建成一个多业并举的集团型托拉斯。口号：“九五”末实现产收60亿，利税10亿，湖北争第三（仅次于武钢和东风汽车公司），全国争百家。

——设立猴王奖励基金，并使

之逐步成为世界焊接行业的“诺贝尔奖”。该基金专门对中国和世界各国在焊接材料领域贡献突出、众所公认科学家进行奖励。此举是与企业的国际化紧密相联的。它将极大地提高猴王集团在世界焊接业的知名度和地位，极大地促进猴王产品全面走向国际市场，提高其在国际市场的信誉，让世界认识到，中国的焊接中心在“猴王”，世界未来的焊接中心也在“猴王”。

——在宜昌建成3平方公里的“猴王城”。此计划已得到市委、市政府主要领导同志的首肯，将请国家一流的设计师设计。届时，猴王集团的主导产品焊接材料年产量将达到50万吨。

……

易继纯雄心勃勃。他那清瘦的躯体内搏动着一颗永不知足的巨大心脏。他想当“元帅”。

拿破仑说：“不想当元帅的士兵，不是好士兵。”

易继纯是个出色的战士，一个一心想当“元帅”的优秀的经营大师。

（本栏编辑：马宁）

征文欢迎各界惠稿

发展第三产业操作经验研讨会

征稿启事

为了加快第三产业的发展，推进社会主义市场经济体制的建立，本刊从即日起举办“发展第三产业操作经验研讨会”征稿活动，欢迎各界朋友踊跃投稿。

本次征文稿件将择优在本刊刊出或推荐在研讨会上交流。来稿应重点反映各地、各行业、各单位发展三产的新经验、新举措，内容力求新鲜实用，具有较强的指导性和可操作性。凡属第三产业范围内的各行各业，如商业、金融、保险、旅游、信息、咨询、会计、审计、交通、通信、科技、房地产、教育、文化、艺术、体育、卫生，以及居民服务等为生产生活服务的门类，均在反映之列。来稿要结合实际，生动活泼，是值得借鉴、参考的实际经验。

本次征稿活动的时间从即日起至1993年12月。来稿一经刊用，稿酬从优。同时，本刊将于今年仲夏在北戴河召开“发展第三产业操作经验研讨会”，凡来稿者或愿就发展三产提供经验者、取经者，均可报名参加。届时，国家有关部委负责人、经济理论界权威人士将出席会议，举办三产知识讲座，特别是交流研讨发展三产的操作经验。

凡来稿或报名参加研讨会的人员名单，请函寄北京市西城区赵登禹路金果胡同8号《中外第三产业》杂志社公关部。邮政编码100035。来稿一般不退，请自留底稿。

本刊公关部

我说如何办三产

发展社会主义市场经济，必须加强市场体系建设，培育众多的充满生机和活力的各类专业市场，有效地发挥其沟通产销、搞活流通、繁荣经济的积极作用。江苏常熟市招商场多年的探索与实践，为成功地兴办各类专业市场提供了可资借鉴的经验。

常熟市招商场是由琴南乡农民集资创办、自己管理、以经营针织品和服装为主的民间专业市场。它建于1985年，以占地6000多平方米、400余个摊位起家，如今已成为一个占地66000平方米、建筑面积52000平方米、设有10000多个摊位、开办380多家店面、日人流量10万人次、年交易额达15个亿的大型专业市场。8年来，它吸引了全国30个省、市、自治区的成千上万客商，成交商品金额超过27个亿，创税利9985万元，有效地繁荣了市场，带动了周围乡镇经济的发展，使10万农民开始走上富裕的道路。

1. 办好专业市场，必须与本地经济发展的实际紧密结合。1984年，常熟市针织、服装集体企业达300多家，个体户超过4000个，年产值为2.7亿元。大量针织、服装的生产，必然要找寻销售市场，通过交换实现其价值。于是，在人员集散方便的常熟长途公共汽车站附近马路上，自发地出现了绵延数百米的地摊式针织、服装交易。琴南乡政府因势利导，及时开辟场地，提供服务，把这些农民组织起来，集中建场，形成了以针织、服装为主的招商市场。招商场的建办是常熟针织、服装加工业发展到一定阶段的产物；而商场的兴办和发展，反过来又引导、促进了常熟针织、服装加工业的发展。

建场8年来，招商场的交易额增长了60倍；常熟的针织、服装加工业产值增加了23倍，在全市工业总产值中所占的比重从10.3%上升到28%左右。招商场的实践表明，办好专业市场，必须与当地经济发展状况相适应，即要有一定的商品生产作基础。离开了足够量的商品，用行政命令、靠硬性政策规定去创办市场，往往会使其成为“无源之水”，会事倍功半。同时，培育和发展市场必须与当地经济紧密结合，并立足于促进经济的发展，这样的市场才会有生命力，才能越办越兴旺。

2. 办好专业市场，必须走开放式、滚动式发展的路子。开放是市场的本质属性，是社会主义市场经济条件下形成和发展专业市场的一个重要原则。开放式兴办市场，就要解放思想，树立大开放、大流通、大市场的观念；突破所有制性质的束缚，允许不同经济成份进场；经营灵活多样，人员“五湖四海”，商品辐射四面八方。招商场走的正是开放式办场之道。它真正做到了地区不分南北、行业不分工商、人员不分公私、生意不分大小，凡客商要求来场购销，只要凭工商营业执照和商场摊位证就可进场交易。目前，商场经营者以个体户为主，也有一批私营企业者，还有300多家国营、集体企业的代表，近年又吸收了中外合资成分参加，形成了国家、集体、私营、个体、合资多种经济成分兼容并蓄、共同经商的态势。他们中间本地业主有3200多户（个），外地业主1600多户（个），外来人员驻场经商占总数的1/3以上。经营上已打破单一零售、价格呆板的僵化局面，实行批发、零售、批零兼营结合；价格

常熟招商场

与

兴办专业市场

□ 吴建平 张明