

改革与探索

上海市经济体制改革实例选编

上海市经济体制改革领导小组办公室

目 录

“转轨变型”是搞活国营工业企业的关键

——上海无线电二厂体制改革调查..市联合调查组(1)

上海机床厂企业管理体制改革调查报告

.....市联合调查组(17)

工资管理制度改革的有效实践

——上棉十七厂试行“工资总额包干并与企业
经济效益挂钩浮动”改革的情况调查

.....市委研究室经济处(34)

积极开拓 勇于创新——凯乐无线电厂五年来

产值、利润翻四番.....静安区委(45)

上海工艺编织厂改革之路.....市联合调查组(58)

大胆改革 勇于创新

——一个街道工厂的成功之路.....市联合调查组(77)

从开发联合看延中复印工业公司的振兴之路

.....静安区集管局(86)

街道小厂也能在新技术领域中创出新路子

——华阳电子仪器厂经济改革调查..市联合调查组(97)

改革出效益

——华阳胶木塑料厂经济改革调查..市联合调查组(107)

在开拓中前进

——记前进微型电机厂改革创新的路程

.....黄浦区集管局(115)

“水仙牌”洗衣机的优势从何而来?

——上海洗衣机总厂调查.....(122)

在改革中前进的新风色织厂.....(138)

开发热销产品经济效益倍增.....(144)

工资包干 奖金浮动 成效显著

——上海齿科材料厂初步改革分配制度情况

.....陈耀琪(150)

实行幢号承包 提高经济效益

——上海市建一公司一〇一工程队.....(155)

实行多种形式承包 开展建筑业体制改革

——上海市建一公司一〇三工程队.....(163)

只有改革 才有出路

——记丽华服装厂改革招工制度, 实行经营

承包.....徐汇区集管局(170)

企业在承包中振兴

——记闵行工具厂.....(175)

靠改革致富的上海友谊金属表带厂

.....周许歌 田春华 郁丹茵 罗荣春(180)

图存激起改革 改革带来飞跃

——吴淞区春雷服装厂改革经验...吴淞区集管局(184)

集中建立协作厂群 发展名牌产品

——上海自行车公司向宝山县扩散配套部件

生产的调查.....	(191)
只有改革 才能实现“穿在上海”	
.....上海市服装鞋帽公司	(196)
改革奖励制度 实行经营承包	
.....上海市第十百货商店	(205)
大胆放权,积极引导,发挥区公司在基层改	
革中的作用.....卢湾区五金交电公司	(216)
实行企业改革 提高两个效益.....新亚大酒店	(225)
立志改革创新 搞好快餐供应.....美味斋饭店	(232)
维护消费者利益 正确处理几个关系	
——长新食品店转为集体所有制以后.....	(237)
五年利润每年递增百分之四十五	
——罗店化工厂推行“四定一奖”经济责任制.....	(246)
上海灯具总店实行站、批、零一条鞭专业	
经营.....	(250)
改革不断 活水长流	
——上海长春食品商店实行经营岗位责任制	
的变化.....上海市糖业烟酒公司	(258)
坚持改革 搞活经营 努力提高服务质量	
.....上海市虹口区三角地菜场	(269)

“转轨变型”是搞活国营 工业企业的关键

——上海无线电二厂体制改革调查

市联合调查组

上海无线电二厂(以下简称上无二厂)是在六十年代调整时期,由申新第二棉纺厂、利闻无线电机厂、高频电炉厂和王松记电镀厂等十几家工厂合并组成的。建厂后,经过改造和扩建,目前已发展为上海电子工业的骨干企业之一。主要研制和生产收音机、收录两用机、立体声音响设备、无线电传声扩音、无线电通讯设备等电子产品。1983年底,共有职工2,750人,其中工程技术人员366人;占地面积22,847平方米,建筑面积41,338平方米;固定资产原值为1,325万元,净值为780万元;完成工业产值9,512.6万元,上交税利1,214万元。

1979年以来,该厂根据党的十一届三中全会提出的“按客观经济规律办事”和“对经济管理体制和经营管理方法着手认真的改革”的要求,以及中央有关体制改革的一系列方针、政策,以提高经济效益为中心,采取了各种改革措施,自觉而又适时地促进企业“转轨变型”,使企业由单纯的生产型转变为生产经营型,使该厂的经济效益大幅度提高。1983年,

工业总产值从1979年的4,287.2万元增加到11,240.5万元,增长了162.19%,平均每年递增12.85%;实现利润从1979年的303.6万元增加到1,553.87万元,增长了411.81%,平均每年递增42.45%。以《红灯》、《飞乐》牌为商标的各种型号的收音机、收录机,因产品造型美观,音质优美,价格合理,在全国同类产品中享有较高的声誉,深受群众欢迎,畅销国内市场。

一、“转轨变型”的客观必然性

1. 形势所迫。上无二厂自1960年建厂到1979年期间,生产计划由国家统一下达,产品由国家全部包销,企业的一切工作都以完成上级下达的计划为中心,以实现上级下达的各项计划指标为目标。是一种只管产品生产,不问产品市场销售的封闭式的生产型企业。它的结果是产销脱节,技术发展缓慢,品种单调,产品“十年一贯制”,即使按照上级部门的要求研制新产品,绝大部分也成本昂贵,不适应市场需要,只能作为展品、样品、礼品。特别是三中全会以后,我国城乡人民生活水平有所提高,对消费类电子产品的款式、功能,品种提出了新的要求,产销脱节的矛盾更为突出。1978年该厂曾一度风靡全国的吃饭产品——《红灯》牌711型电子管台式收音机——面临着被市场淘汰的危险。一些半导体收音机由于设计不合理,款式陈旧,售价偏高,大量积压在仓库。各兄弟厂相继生产出适销对路的新产品,市场竞争激烈。1978年开始生产的785型便携式录音机,又遇到进口机、组装机的冲击,每台价格从260元降到200元。加上国家调整产品结构,将雷达生产任务调整给兄弟厂,上述各种新情况使该厂的生产陷于极为困难的处境。工业总产值从1977

年的4,732万元下降到1978年的3,871万元，上交利润从1977年的388万元下降到1978年的266万元，分别下降了18.2%和31.25%。在严峻的现实面前，该厂分析了形势，认真学习了陈云同志关于市场调节的理论，认为该厂是以生产民用电子产品为主的，企业的生产目的，产品结构，经济效益都与市场的供求关系有着直接的联系，面临市场需求多变，竞争激烈，特别是“买方市场”出现的新形势，能否掌握市场动态，产品是否适销对路和质优价廉已成为企业能否生存和发展的关键。再走只管生产，不管市场经营的老路，企业发展将会走进死胡同。他们提出，走改革之路，自觉而又及时促进企业由生产型向生产经营型转变。

2. 责任所促。该厂领导认为，党和国家把企业交给他们，只能办好，不能办坏。高度的责任感促使他们从国家的整体利益出发，充分发挥企业的主观能动性，立志重视市场经营，努力改进技术，加快新产品开发，发展市场适销对路产品，创造出更高的经济效益，并围绕企业“转轨变型”，排除各种责难，采取一系列改革措施。同时，将企业面临的形势告诉职工，结合企业整顿，创办“六好”企业等工作，加强思想政治工作，使每个职工都意识到自己是企业的主人，都有把企业搞好的责任，上下团结一致，同心同德，共同开创提高企业经济效益的新局面。

3. 利益所激。企业和职工的经济利益是促使该厂“转轨变型”的内在动力。1980年实行利润留成，核定该厂留利率为11.48%，初步把企业的经营成果与企业、职工的经济利益联系起来。企业经营得好，经济效益高，国家可多收，企业可多留，职工可多得。如该厂1979年人均奖金一年70元。由于经济效益逐步增加，年人均奖金水平也相应提高。

1980 年为 142 元, 1981 年为 175 元, 1982 年达到 192.5 元。该厂认为, 提高企业经济效益有各种途径, 而“转轨变型”是企业提高经济效益的最主要途径。

4. 具备了一定的外部条件。1979 年, 贯彻国务院《关于扩大企业经营自主权若干规定》后, 该厂根据公司下达的产品大类、品种、产量计划、市场需要、自己的生产能力和技术水平等情况, 自行编制企业的生产计划, 报公司平衡后, 再作为上级计划正式下达到厂。在计划执行过程中, 如果市场需求发生变化, 企业可以提出改变原定计划, 制订补充计划。补充计划的产品除一些市场紧俏产品和公司分成(由公司负责组织原器件供应)外, 一般由企业自销。1981 年起, 计划内产品的 8% 也可由企业自销。企业在生产什么, 生产多少, 产品销售等方面有了一定的自主权, 从而使该厂由生产型逐步向生产经营型“转轨变型”成为可能。

二、“转轨变型”后的生产经营战略

上无二厂认为, 企业从生产型向生产经营型过渡后, 企业的主权方向是市场, 为此他们实行了“市场至上, 以新取胜, 以快取胜, 以质取胜, 以廉取胜”的生产经营战略, 并围绕这个生产经营战略, 在企业内部进行了相应的改革。

1. “市场至上”, 采取多种形式了解市场动态和顾客要求。当前电子产品的市场需求变化很快, 如果企业只是被动适应, 势必会被淘汰; 如果与之同步, 往往会被市场牵着鼻子走, 最终还是赶不上市场变化; 只有赶在它的前面, 才能“手执市场牛耳”, 取得良好经济效益。要做到这一点, 必须加强市场调查和预测。为此, 他们着重抓了四项工作。一是在全国 21 个省市设立了 58 个特约销售维修点, 在开展销售和技术

服务中，通过这些网点反馈市场信息，了解顾客要求，同时为主要产品建立销售档案，采用德尔非法、时间序列法、回归分析等科学方法，预测产品寿命，为企业制定产品发展计划提供重要依据。二是抓好技术情报工作，从多方面搜集国内外同类产品科研动态、电子技术发展趋势和其他有关资料，为制定科研计划提供技术依据。三是建立用户卡片，了解用户对产品价格、音质、造型、性能等方面的意见，进行跟踪调查，并在部分大中小城市、农村地区采取按家调查、展销调查、抽样调查、实地调查等请进来、走出去等多种方法，广泛而及时地掌握市场供求情况，积极发展适销对路产品。四是调整企业组织机构，组建了销售服务科，在组织上保证调查、市场开发和技术服务工作顺利开展，并使之成为该厂产品的陈列室和广告室。采取了上述措施后，企业掌握了市场动态和顾客的需求，从而也掌握了生产主动权。企业可根据市场预测和本厂的实际生产能力及时调整产品结构，修订和补充生产计划。例如他们从市场上了解到广大顾客由喜欢“大红灯”（大台式）转向更喜欢“小红灯”（小台式）的变化，及时调整生产计划，迅速扩大生产 753 型小台式收音机。这种收音机，小巧灵便，声音宏亮、音质好、价格便宜，只用两节一号电池，就是手电筒用过一些日子的电池，在这种收音机上还能使用，深受城乡群众欢迎，已经生产了 194 万台，1985 年又安排生产 35 万台。

2. “以新制胜”，积极开发适销对路的新产品。当前电子技术的发展突飞猛进，电子产品更新速度加快，民用消费类电子产品的生命周期从过去 10 年左右缩短到 2~3 年。电子产品市场竞争的一个突出特点是以新挤老，以新制胜，新者兴，老者衰。该厂认识到这种形势，深深感到，即使是名

牌产品，如果搞多年一贯制，不更新，也会失去竞争力，失去市场。他们努力做到，市场上有自己的适销产品，手中有正在研制的新产品，心里想着(规划着)新一代产品，有一定的技术储备，使新产品开发滚动式向前发展。例如，他们根据国内外收音机产品技术发展情况，在我国市场上便携式收音机还畅销的时候，就着手研制具有中国特色的“红灯”2L145型台式收音机，接着又研制了2L143、2L144等型号的调幅调频、四波段、四喇叭的台式收录机。采用调频，立体声等新技术、多种功能的新产品投放市场后，顾客竞相选购。他们按照产品的生命周期，合理掌握了更新换代，淘汰老产品的时机，一般在一种产品刚过销售兴盛期，又没有降到最低点时，就使该产品“光荣退休”，拿出储备的技术更先进，外型更新颖，功能、质量更高超的新产品来取而代之。1980~1983年四年中，共研制25种新产品。1984年又有5种新型收录机，2种新型收录机投产，现在又有高音质、多功能组合音响设备，激光电视放唱机等7种新产品正在研制中。新产品的市场成活率在80%以上。1982年生产的产品品种中，新产品占50%；1983年，新产品占78%；1984年将增至90%。他们力争做到多家生产的产品，以新赢得广大消费者的喜爱，使之成为市场适销品。

3. “以快取胜”，努力缩短科研试制周期搞联合，经营扩大生产能力。该厂认为电子产品更新快，市场变化大，竞争性强，不仅要求企业生产的产品新，而且要求新产品尽可能快、尽可能多地投入市场，只有这样才能掌握占领市场的主动权。快的关键在于尽力缩短产品试制周期。为此着重抓了三条措施。第一，充分发挥科技人员的作用，政治上信任他们，生活上关心他们，业务上依靠他们，使他们在科学技术

工作上有职有权，并按产品、专业组织好研制班子，大胆选贤任能，突出技术骨干的作用，从而调动了科技人员的积极性。他们怀着创业的责任性和开发新产品的紧迫感，使产品研制工作效率很高。第二，重视产品和技术的继承性，尽量采用本厂已有的成熟电路和成功的外型，以较小的代价，较少的时间获得新产品，以提高工作效率。如 2L 1400 调频调幅四波段、四喇叭、立体声台式高档录音机，在原 2L 143 机基础上，从改进设计开始到投产，仅用了半年时间，比其它厂家先一步同顾客见面，在市场上占了优势地位。第三，加强新产品试制的计划管理和调度工作，专设了新产品试制工段，充实了模具车间技术力量和加工能力，并抓好科研与生产的衔接，全面统筹协调，如让外形设计，模具设计，模具制造三个部分之间在技术上相互渗透，共同开展对新产品设计可行性的分析，在图纸设计和模具制造上则采取交叉作业，许多任务限期完成，以缩短研究、试制的周期。例如 1980 年到 1982 年期间，在便携式录音机充满市场，尚有较好销路的时候，该厂从市场需求趋势中发现，许多顾客更希望买到有台式收音机音质又有录音机功能的台式收录机，便当机立断，立即组织力量研制，协调作战，由于争分夺秒，抢时间，最后仅用了四个月就研制成功，投入批量生产，早于许多厂家投放了市场。多的关键在于要迅速扩大新产品生产能力，使企业掌握产品的“时间差”。因为电子产品更新周期短，研制的新产品如不及时实行批量生产，很快就会淘汰。而该厂场地小，厂房陈旧。全厂 41,338 平方米建筑面积中，1918 年以前的占 72%，危房占 17%，无法适应“新产品尽可能快，尽可能多投入市场”的要求。为此，他们一方面进行有计划的技术改造，尽快形成收录机大批量生产的能力。该厂

于1982年紧缩现有厂房，改造了一个收录机车间，使收录机产量从1982年的8万台，迅速增长到1983年的20万台，1984年可达到50万台。另一方面在联合经营上动脑筋做文章。1979年以来，他们先后同本市三个集体企业发展了联合经营。由该厂出技术、出设备，对方出场地，出劳力充分发挥了双方的长处。新产品一般在1~2年内由该厂自己生产，以后马上扩散到联营单位，周而复始。通过联营，不仅使企业发展了品种，扩大了生产规模，满足了市场需要，同时也给企业带来了一定的经济效益。1979年至1983年四年间，通过联合经营，企业多创利润700万元。

4. “以质取胜”，实行现代化管理。上无二厂认为，要使产品在市场上有销路，除了不断推出各种款式的新产品，满足各类用户的不同需要外，还必须高度重视产品的质量，特别是在扩大消费者心目中享有声誉的名牌产品，更要时时刻刻注重产品质量。为了确保产品质量，他们一方面在全厂职工中反复进行“人人关心‘红灯’，个个把好质量关”，“‘红灯’在我心里，质量在我手中”的思想教育，另一方面，采用现代化管理方法，推行全面质量管理，建立了完整的质量保证体系。抓住目标程序、信息、处理、执行四个要素，建立起了质量目标系统、信息传递、反馈系统和执行、处理系统。质量目标系统包括整机创优目标，整机、整件和零部件具体技术质量指标，层层分解，下达到有关科室，车间、班组、工位，作为经济技术责任制的主要考核内容之一；信息反馈系统，按照生产流程，结合质量目标系统的具体分解指标，在各个主要环节设置专业质量检测点，及时、准确地掌握产品在生产过程中质量偏离预定目标值的情况，及时反馈给有关部门；处理、执行系统，厂部、科室、车间、班组、工位

在接到相关反馈信息和指令时，在自己的职权范围内，必须及时消除造成质量偏离目标值的各种因素，保证质量稳定在一定的目标值范围内。目前全厂共成立了 93 个质量管理小组，在产品生产过程中设立了 22 个专业检测点和 161 个关键工序检测点。同时对 192 个外购元器件点，87 个外协外发加工点，组织了质量审定，确保外购件，外协件的质量。做到不合格的零部件、元器件一律不准进厂，不合格的产品一律不准出厂。这一系列措施大大提高了产品的质量。该厂“红灯”产品在历次评比中都获得好成绩。目前产品的一次性合格率都稳定在 95% 以上，早期返修率低于 3%，收音机可靠性在 3000 小时以上，收录机在 1000 小时以上。1982 年该厂有 10 个产品参加全国收音机、收录机评比，全部获奖，其中六个荣获一等、二等奖。1983 年“红灯”2L 143 机、2L 1400 机被评为上海市优质产品。在全国第一届录音机评比中，“红灯”2L 144 和 2L 143 两种型号均获优秀音质奖。我国领导人出访时曾以该厂 2L 1400 收录机作为国礼赠送外国元首。1983 年开始，该机已有少量出口。

5. “以廉取胜”，改善和加强管理，降低产品成本。为了提高“红灯”产品的竞争力，该厂力求使“红灯”产品在全国同类产品中，不仅外观、功能、质量上要有所长，而且价格也要合理，要稍低些，真正做到物美价廉，同时又要提高企业的经济效益。为此，他们加强和改善企业管理，在降低消耗、节约费用、降低成本上狠下功夫。他们运用价值工程原理和控制成本的办法，从设计开始，严格按目标成本加以控制。深入开展成本核算和经济活动分析，使产品成本不断下降。例如，他们曾对 747 型民用通信机进行价值分析，每台减少 108 只元件，节约工时 220 分钟。MTBT 指标提高 1.4 倍，单

机成本下降近30%。销售价格从1200元下降到980元，单机利润却从300元上升到350元。在此基础上，先后又对6种收音机、收录机，一个工程项目进行了价值分析，收益达250余万元。现在该厂已把价值分析法推广到各个新产品的的设计阶段，实现价格低廉，多产多收。该厂1984年生产投放市场的新产品，售价一般都低于国内同类产品。中高档收录机(四喇叭、立体声)500元左右一台，小台式收录机118元(上海价)一台，这些产品陆续投放市场后，因物美价廉、受到广大顾客欢迎。

三、围绕“转轨变型”进行的内部改革

实行弹性计划。过去生产计划安排，主要考虑计划的稳妥可靠。当前市场变化快，竞争激烈的形势，要求在计划安排上要有更多的灵活性，以适应市场经营的需要。近几年来，他们在提高生产计划对市场适应性方面作了许多努力。他们在保证国家指令性计划的前提下，根据市场调查和预测，消费需求的变化来制定计划，以提高计划的预见性和科学性。同时根据企业的技术水平和实际生产能力，在计划安排上尽可能保持一定弹性，以便按实际需要及时调整计划，切实做到以销定产。生产计划的弹性安排，大大增加了企业的应变能力。另外，他们还编制了包括生产、新品种开展、产品质量、生产准备、技术改造、产品销售、物资供应、劳动工资、设备维修和保养、财务成本等十大内容的综合性生产技术财务计划，实行全面计划管理，做到目标明确，相互协调、能力均衡，保证生产有条不紊地进行。

改革物资供应管理办法。过去产品单一，进料批量大，今年用不完明年还好用，有的元器件库存量够用三年，甚至

五年，造成资金严重积压。现在产品变化快，所需元器件品种，规格繁多。要求物资供应管理工作进行相应改革。他们在物资供应上狠抓“三提前”，即计划组提前一个月开出限额发料单，以便保管员核对库存；仓库提前五天报出缺料单给采购组；采购组根据缺料情况提前抓缺料进厂；“三对照”即核对生产计划、缺料明细表和订货合同。在物资管理上实行A、B、C、分类法，划分储备周期（A类1~2个月、B类3个月、C类4~6个月），“三相符”（即帐、物、卡三相符）。这些措施落实后，不仅使物资供应保证生产需要，同时大大减少了库存积压，加速了资金周转。该厂定额流动资金周转天数从1978年的318.2天逐年减少到1983年的94天。

改革企业领导体制。1979年以后，恢复了党委领导下的厂长负责制，企业的生产经营计划安排和调整，干部任免，主要技措项目等都由党委集体讨论决定。这对提高企业的经营管理起了一定作用。但也发生了党政职责不明，以党代政；集体讨论，议而不决，坐失良机；名曰集体负责，实际无人负责的现象，而且也削弱了厂长集中统一指挥生产经营的职能。特别是企业从生产型向生产经营型转化以后，要求企业的领导人随时根据市场变化，及时而又果断地作出经营决策。因此，客观上要求企业实行厂长负责制。今年以来，该厂开始试行厂长负责制。按照《国营工业企业法（草稿）》的精神，拟订了厂长、党委、职代会的工作条例，明确了各自的职责权限，并建立了由行政、党委、工会等主要领导参加的厂务委员会。企业生产经营和行政管理工作中的重大问题，由厂长主持召开厂务委员会讨论，由厂长作出决策并组织实施。同时实行厂长组阁，厂长有权提名副厂长等厂级行政干部，有权任免中层干部，对中层干部实行聘任制，建立起强有力的

生产经营指挥系统。党委对企业党群工作和思想政治工作实行统一领导，并对企业生产经营和行政管理工作起保证监督作用。企业职工通过职工代表大会及其它形式，行使参加企业民主管理、当家作主的权利。这样，就从企业领导体制上保证企业更好适应“转轨变型”的需要。

建立和健全企业内部的经济责任制。企业的生命力归根结底来自企业内部的活力。为了使企业从生产型过渡到生产经营型，要做许多艰苦踏实、深入细致的工作，使整个企业上下拧成一股绳，这就需要调动企业每个职工的积极性。为此，他们结合企业整顿工作，逐步建立和强化了企业内部的各级经济责任制，并在执行过程中不断完善，使每个职工的利益和企业的经营好坏挂起钩来。他们把全厂的产量、质量、成本、利润、劳动生产率、资金占用、物资消耗等指标分解成 555 个具体指标，落实到各科室和车间，科室和车间再分解为 2,392 个指标分别落实到班组，各班组再分解为 30,853 个指标落实到个人层层分解指标，做到人定岗、岗定责，指标的完成情况与奖金挂钩。除外借人员，长病假人员以及政工部门外，经济责任制的考核面达 95.75%。考核的办法是以完成各项考核指标得 100 分为基础分，根据各科室、车间承担经济责任的轻重、风险大小，确定系数，拉开差距。各科室和车间对个人的考核，也按责任轻重、劳动强度、技术高低的不同确定系数，再次拉开差距。这样在基本完成各项考核指标的前提下，个人奖金系数的最大差距为 1~1.82。根据生产经营需要，还设立了超产计件职责奖、质量奖、管理奖、先进竞赛奖等各种单项奖，进一步拉开了职工奖金水平的差距。据 1982 年 11 月、12 月和 1983 年 1 月统计，个人最高月奖额为 34.59 元，最低的只有 0.10 元。推行经济责

任制后，全厂奖金分配基本上实行限额不突破，部门间不拉平，个人能高能低，初步打破了干多干少一个样，干好干坏一个样的局面，调动了广大职工群众的积极性。该厂六车间实行经济责任制后的第一个月，2 L 1400 立体声收录机月产量由原计划的 700 台提高到 1,000 台，2 L 143 台式收录机的班产量由 60 台提高到 80 台，以后逐步提高到 100 台。今年下半年，该厂试行工资总额包干并与上交锐利挂钩上下浮动，以及奖金上不封顶下不保底，把过去各级经济责任制同职工奖金分配挂钩，改为同职工的工资分配和奖金分配同时挂钩，使职工的工资和奖金捆在一起。从 84 年 10 月 1 日起，企业内部实行结构工资制，即职工的工资按其不同功能分解为基础工资，年功工资，职务、技术、岗位工资和浮动工资，彻底打破企业内部“大锅饭”，更好地贯彻按劳分配原则。

四、必须进一步为企业“转轨变型”

创造条件

几年来的实践，使上无二厂深深地体会到，企业“转轨变型”，使他们的思想认识更加符合客观经济规律，生产和流通结合得更加紧密，企业的经营管理和技术水平有了很大进步，企业和职工的素质大大提高，从而使企业获得了良好的经济效益。但他们认为，企业目前仍处于从生产型向生产经营型的过渡阶段。为使该厂能够顺利地朝着生产经营型方向发展，当前迫切需要解决以下几个问题：

1. “独立经营、自负盈亏”是生产经营型企业的最基本条件，必须予以保证。