I、综合评论类

1 市场经济与国有企业改革

—— 市场经济发展十论

党的十四大，确立了我国建立社会主义市场经济体制的改革目标，这是一项艰巨复杂的社会系统工程。如何实现这一目标，需要我们艰苦探索，积累经验，同时，还要大胆吸收和借鉴世界各国，包括资本主义发达国家的一切反映现代化、社会化生产和商品经济一般规律的先进经营方式和管理办法。

综观世界各国和地区实行市场经济的模式，林林总总，有几十种之多。但按地区类型和核心思想划分，大体可归纳为三种模式，即：欧美模式—— 注重发挥个人作用，强调个性至上；德国模式—— 注重社会福利，强调工会参与作用；亚太模式—— 注重发挥企业集团作用，强调群体功能。我认为，中国社会主义市场经济新体制的取向，比较倾向于亚太模式。这是由建立我国社会主义市场经济新体制的中心环节—— 转换企业经营机制，转变经济增长方式，加快把企业推向市场，增强它们的活力，提高它们的素质和效益所决定的。从计划经

格言 没有理论指导的发展，是盲目的发展；没有理论指导的改革，是盲目的改革。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

济向市场经济转变过程中，在宏观上，中央要加强调控力度；微观上，企业要放开搞活；在总体目标上，要增强企业的市场经济竞争能力；操作方法上，要坚持物质文明、精神文明两手一起抓。总之，既要坚持社会主义方向，又要使生产关系真正能适应并促进生产力的发展；既要符合中国国情，又要符合市场经济的客观规律，从而闯出一条有中国特色的社会主义道路。这是我所理解的中国社会主义市场经济的基本框架和模式。

在探索建设社会主义市场经济新体制的实践过程中，面临市场第一线的企业，在生产关系、思想观念、运行机制、工作思路等方面，都有一个从计划经济向市场经济的适应转变过程。在这一进程中，作为微观，应有充分的思想准备，鲜明的原则立场，明晰的奋斗目标，同时还要有一定的理论指导。结合各地和苏州市金阊区商业系统近几年来改革与发展的实践经验，我把下述理论归纳概括为市场经济的十大应用理论：

（一）自找压力论

市场经济是竞争经济、法制经济、关系经济。

——适者生存、优胜劣汰。在市场经济条件下，商场如战场，竞争如战争，市场竞争有其残酷性。竞争失

败，意味着企业的亏损、萎缩、淘汰，甚至倒闭破产；竞争成功，企业由此抢占了制高点，提高了知名度，扩大了市场的覆盖率，在原有的基础上获得了新的发展。随着我国市场经济的逐步确立以及《企业破产法》的出台，企业倒闭破产已不仅仅是资本主义国家的特有现象了。如何使企业在市场竞争中立于不败之地，这是政府经济管理部门和每一个企业经营者必须深思的问题。市场竞争成功，企业就获得迅速发展，不仅对国家和社会做出了贡献，而且职工收入和福利得到提高，主人翁的积极性大大发挥，形成了一种良性经济循环。反之，企业就会陷入十分窘迫的境地，甚至被淘汰。这里仅举几例，便很能说明问题。苏州太和面粉公司的前身为太和面粉厂，是一家有 60 年历史的老企业。过去一段时间，由于经营管理混乱、产品品种单一、缺乏市场竞争能力而一度陷于效益滑坡、亏损严重的境地。1992 年，新领导班子上任后，通过抓新品种抢市场，创名牌稳定市场，增后劲拓展市场，企业面貌焕然一新。350 人的中型企业在短短两年时间里就摆脱亏损，创利 400 万元。1995 年，企业销售收入首次突破 1 亿元，比上年增长 92%，创历史最高水平；面粉总产量达 4.58 万吨，总销量达 4.48 万吨，分别比上年增长 39%和 40%以上；净利润比上年提高 49.2%，成为苏州市食品工业企业

的佼佼者。河北石家庄有家生产电视机的企业，前些年企业随同其产品的名声，在国内市场曾一度有过辉煌的历史，但近年由于各种原因，造成资不抵债，被迫破产。再如我市有一家生产厂，一度发展较快，但在市场变化的情况下，由于经营决策和管理上存在一系列问题，已到了濒临破产的地步。当厂里连职工的集资款项也无法归还时，许多工人就聚集到厂长办公室吵闹，甚至逼厂长跳楼。尽管这是个别现象，但对广大企业经营者来说，却是一个值得吸取的教训。

—— 竞争必须自找压力。不进则退，小进也是退。市场竞争的取胜者永远属于那些不断改进竞争方式，不断提高竞争能力，熟谙竞争要点，驾驭竞争大局的经营者。在市场经济条件下，过去那种依赖上级部门下达指标，商品实行统购包销，无偿调拨资金的局面，已经一去不复返了。企业谋求的是效益、后劲和资产增值。任何一个企业不自找压力，不发展、不前进，企业就无生命力可言，最终将被淘汰。小进也是退，道理也是显而易见的，这可从两个方面加以分析：一方面，若效益增长的幅度低于物价增长的指数，企业就难以消化各类增支因素（包括政策性增支因素），无法增加积累，加大投入，增加后劲，企业就难以生存，更难发展；另一方面，你在小踏步前进，而其他企业在加速发展，经过若

干年的量变，二者之间的差距就会加大，到时你想上，已比人家慢了几个节拍。因此，我们在确定本系统各企业经济计划时，始终把保持较快的发展速度又有较好的经济效益放在考核的首位，也就是对自己、对企业增加压力，以压力变动力，激发工作上的合力，变上级要我干为我自己要干，做到不是小干而是大干，还要为企业拼命干。套用古人“重赏之下必有勇夫”这句话，我把它改为“重压之下才能造就企业家”。从 1992 年起，我们对全系统直属公司的法人代表规定了主要经济指标的年递增速度。无特殊原因，年终低于这个幅度的，则更换法人代表。对销售千万元以上、利润净增额达 50 万元以上、利润增长幅度在 30% 以上的企业经营者，则实行万元以上重奖。从 1993 年开始，我们还对贡献突出的法人代表实行 3～5 万元重奖。这样做的目的，就是要通过强化激励机制，使企业自觉地把压力转化为动力，在企业与企业之间、企业内部之间造成你追我赶，不甘落后的竞争态势，从而加快整个系统的发展。

——自找压力要敢于破釜沉舟。自找压力要有“破釜沉舟”、“兵置于死地而后生”的勇气和精神。苏州有一条有名的观前街，为苏州最繁华的商业中心之一，商贾云集，客流量大，地处市中心，交通便利。1993 年 6 月，我们在考察、论证观前与石路地区地理环境、交通

格言 计划经济下达指标，市场经济追求目标。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

条件、硬件建设、客流量大小、潜在优势等方面的基础上，大胆果断地提出了“拼搏三年，石路超观前”的口号。这就叫自找压力。当时社会舆论一片哗然，持惊异观点的有之，抱怀疑态度的有之，讽刺我们自不量力的也有之。面对种种议论，我们没有退缩，而是更脚踏实地来实施“石路超观前”的具体步骤。我们认为，“石路超观前”既不是空穴来风、毫无根据，也不是哗众取宠，招摇一时，关键是要有不甘居第二的精神，推进城区建设。我们的这个口号以及我们的精神，得到了区委、区政府和市委、市政府领导的肯定和赞赏。通过舆论的广泛宣传，全市人民也越来越关注这一目标的实现。我们坚信，通过石路与观前地区商界的竞争，将会推动全市商业网点建设和商业服务设施的迅速提高，起到繁荣市区，促进全市第三产业进一步大发展的积极作用，这也是我们提出这句口号所追求之目的。两年多来的实践已经并正在继续证明这一点。难怪一些上海来的“老苏州”曾多次感慨地讲：“石路变了，变得认不出了！”事实也是如此，今天石路地区映人人们眼帘的是一幢幢造型别致、功能各异、设备齐全的商业大楼，一个使人耳目一新、充满现代化气息的大型商贸中心。石路与观前地区已为新一轮竞争态势所替代。1995 年，金阊区商业系统各项经营实绩在全省商业系统中名列前

茅。

——如何对待多干多错。自找压力必然多干，而多干必然多错，这是概率所决定的。作为政府经济管理部门的领导，尤其要正确对待这个问题，即要保护好有开拓能力，创新精神，勤奋工作的企业经营者和业务骨干的工作积极性。要弘扬改革者，激励开拓者，鞭挞空谈者，惩治腐败者。这几年我们在全区商业系统倡导了“理解多干多错，提倡多干少错，批评少干少错，惩罚不干不错”的这样一种风气。首先是通过把握正确的政治方向，提高业务水平，来帮助大家防止出现大的失误；其次，对一些同志工作中出现的差错、造成的失误，只要主观愿望是好的，后果不构成刑事责任的，领导就要及时提醒帮助研究改进办法，避免重犯类似的过失。如果一个人有了错误不给其改正的机会，或者有了错误就否定主流，“只见树木、不见森林”，那么谁还愿意去开拓创新、锐意改革、承担风险呢？如果我们都启用那种四平八稳、不犯错误的人，那么企业迟早会葬送在这些人手中。

——必须加快发展速度。邓小平同志多次讲过：“发展才是硬道理”。我体会到，发展速度与经济效益是辩证的关系，没有一定的速度，就没有一定的效益。当然我们反对那种低效益上的高速度。前一段时间，人们

似乎一讲到速度，就往往与高指标、追求产值、盲目发展联在一起，认为速度慢点没有关系，其实这是一种认识上的误区。正如 1993 年 10 月 3 日，江泽民总书记在中南、西南十省区经济工作座谈会上强调的“发展速度低了不行，那样经济就上不去。我们就会处于被动地位，就会受制于人。凡是有条件能快的就快一些发展”。我们金阊商业 1992 年的自营销售额、利润、上交税收、职工平均收入在 1991 年的基础上增长了 1 倍，1993 年又在 1992 年的实绩上再翻一番。1995 年又在 1994 年高速发展的平台上又大幅度增长。通过这样的自找压力，使国家多收、企业多留、职工多得，不是一举三得吗？

（二）负债经营论

负债经营是市场经济的经营法则。

——必须负债。在计划经济条件下，国家对企业的投入是无偿的，这从本质上讲也是企业的负债。市场经济要求企业独立核算、自负盈亏，不可能再无偿占用国家资金。从世界上看，越是发达的资本主义国家，负债越多，美国是世界上负债最多的国家，而它却是世界上最富有的国家之一。我们这一代人还清楚地记得， 0 年代，我国曾向全世界自豪地宣布，中国既无内债，又

格言 永远不要在成绩前止步，必须有新的追求，一切乐趣都在追求之中。

无外债。但当时人民的生活水平是什么样子，温饱问题都没有解决，黑白电视机的占有率还不到万分之一户，现在彩色电视机已普及到城乡的千家万户。我们金阊商业在这方面体会颇深，1990年以前全系统基本上没有固定资产负债，但当时发展慢，网点破，底子薄，职工收入低，商业职工在社会上地位也差，有许多职工，不安心工作，想往外系统调动。1990年我系统汇丰商业大楼的建造，开创了负债的先例，虽然负了1000多万元债务，但却增加了1000多万元资产，使经营有了较大的资本，尝到了负债的甜头。从实践中我体会到，在市场经济条件下，负债是不可避免的。从某种意义上讲，市场经济是负债经济，若是不负债，光靠企业自我积累改变石路，那100年也无法实现。当然我们负债不是抵亏损，而是搞投入，是把负债变为资产，变为速度，变为规模，变为效益。到现在为止，金阊商业负债新建的大楼没有一幢失误，大多盈利比较理想，消化当年负债利息后还有一定利润。如亚细亚商厦，1995年付清所有负债利息及提足各项基金后，净利达800多万元；文化用品大厦，当年消化全部利息后，并还本四分之一。目前在全省城区商业系统中，我区商业系统是负债最多的，同时也是发展最快的，实力最强的，职工平均收入最高的，发展后劲最足的。前后不过二三年的时

格言 为发展负债，债再多也不愁；为亏损负债，债再少也该愁。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

间，这些变化说明，为发展而负债并不可怕。只要具备偿还能力，负债是企业的正常行为。如果要靠企业税后利润积累发展，金阊商业就丧失了时间，贻误了发展。

——敢于负债。“敢不敢负债”，这涉及到经营者的魄力、决策水平和远见问题。负债在一定程度上是企业的负担。沉重的债务会压得人吃不下饭，睡不着觉，而有魄力、远见、精明的经营者，是不会被这种压力所压倒的。敢于负债的经营者，考虑的不是急功近利的短期行为，不会只考虑个人的患得患失、自己任期内的政绩，而是着眼于加快企业发展，增强企业后劲，为企业、为职工、为后任留下一份可贵的财富。我们在评定、判断下属企业经营者的基本素质时，把敢不敢负债作为一个重要的条件来进行考核，原因也正在于此。

——善于负债。如果说敢于负债是对企业经营者决策能力强弱的检验的话，那么善于负债应该是管理水平高低的体现。我认为，善于负债并不等于能多借债或“债多不愁”，而是有计划地负债、合理的负债、科学的负债。这里主要是指要巧于安排，提高资金的运营效益，用最少的资金，获取最大的收益，通过“负债——资产、资产——效益”的良性循环，实现真正意义上负债目的。

——巧于借债。在市场竞争激烈，资金又十分紧缺

的形势下，你纵有负债的决心，而无借债的正确方法，也是“巧妇难为无米之炊”。在社会上，通关系、给好处，求得人家的同情，似乎成了借款的主要手段。我认为这些手段是不可取的。因为银行的职能决定了放贷的基本原则：一要安全可靠（安全性），二要还贷及时（流动性），三要有放贷意义（效益性）。通过关系借贷的资金是人情资金，不符合银行的自身利益。联想苏州市前几年大上乳胶手套生产线的教训，由于是关系贷款、人情贷款、行政命令贷款，结果因市场发生变化，生产线还未产生效益就夭折了，有关银行蒙受了巨大的损失。靠给经办人好处的借款，也是不正之风的表现，行贿受贿的行为，更应该坚决刹住。总之，上述这些借贷手段，是以银行承担风险为前提的，随着我国金融改革的深入，市场经济法制建设的日益完善，特别是近年来，国家银行加快了商业化的进程，更加注重贷款的效益性、安全性和流动性，这些行为越来越难以奏效。几年来，我们金阊商业先后向各有关银行借了大量资金，靠的是项目，靠的是信誉，靠的是正当的公关手段。我们的办法是：首先要拿出好的项目和科学的、有说服力的论证方案，在此基础上进行广泛的宣传，使银行能接受、信任并支持这一项目的实施，在还贷中严格履行借款方的职责，结果银行得益、企业得益。现在不但本市

的，就是外地的金融界以及和我们合作过的外商，都愿意与我们建立长期的伙伴合作关系。

——永远负债。负债是为了发展，永远负债才能永远发展。一个成功的企业家应具有长远的战略眼光、发展眼光。通过负债，企业取得了较快的发展，但这只能代表过去，事实上企业的发展永无止境，没有哪个企业的发展会到顶点，可以坐享其成。如果借了一些债务，一天到晚在考虑何年何月能还清，待还清后就作为完成了历史使命等等，这样的企业经营者是成不了大气候的。只有坚持永远负债，才能坚持永远发展。因此，我们在还旧债的同时，必须考虑再借新债。如能在还旧债500万元之后，应考虑再借新债1000万元，那样才能使企业的生产、经营规模得到不断地发展。

——大投入、高产出。大投入才有大产出，才能实现企业大发展，这一点已成为人们的共识。负债经营是为了投入，为了扩大生产规模，为了提高生产能力，而投入的最终目的是为了产出。无效的投入，不讲效益的投入，是盲目的，失败的投入，尽管在理论上可以讲“失败难免、交点学费”。而实际上这种学费是交不起的。轻者企业发展受阻，重者企业亏损，破产，这决不是危言耸听。因投资决策失误，国外公司老板破产跳楼的新闻，国内一些企业资不抵债、明盈实亏的事例，可

以说是不胜枚举。在计划经济下，学费是国家出，厂长（经理）买教训。而实行市场经济后，因决策失误而造成的重大责任，是要与经营者个人的利益相联系的。金阊商业近几年完工的一大批项目以及在建项目，事先都立下了“只能成功，不能失败”的军令状，实践也证明，这些大项目的投入是有效的、保险的、能尽快产出的。我们的“秘密武器”是：投入的项目方案经过反复论证、科学决策，从资金筹措、偿还能力到项目的预决算都有周密的计划。项目的实施都有明确的进度和产出要求。地处石路商业闹市区，大楼落成之后，房产的增值额可占到投资额的 50% ~ 100%，这些就是金阊商业近几年来发展快的关键所在。

（三）实力地位论

实力对地位的作用，是市场经济条件下的客观现实。

市场经济是排斥和不承认弱者的。实力和地位，实力是第一性的。在国际上，国家无实力（综合国力），地位也就低。翻开我国近代史，充斥着落后挨打的史实和惨痛教训。当今美国推行的“强权政治”，企图充当国际宪兵，也是凭借实力为后盾。二次世界大战，德

格言 有实力才有地位，有效益才有实惠。

国、日本是战败国，但战后的经济崛起，使其地位明显超过几个老牌的资本主义国家。当然我国建立的是社会主义市场经济，对外交往奉行的是和平共处五项原则，即使国力增强了，也不会恃强凌弱。但是研究一下在市场经济条件下企业实力地位作用问题，对增强企业参与市场的紧迫感不无裨益。

—— 无实力即无地位。长期以来，计划经济形成的官本位观念，反映在企业，就是按规模、性质、隶属关系等，确立企业的行政级别，大到厅级、小到股级。国家在分配物资、下拨资金、下达指标时，对此有所侧重。改革开放后，特别是在向建立社会主义市场经济体制目标的迈进过程中，这种传统的“围墙”已被冲破，企业以行政级别论地位排大小的做法早已淡化，代之而起的是以规模效益、经济实力“排座位”。1995 年，国家明确提出在“九五”期间，重点抓好 1000 家在经济发展中起支撑、主导、带动作用的大型骨干企业和企业集团。江苏省也已确定了抓十大企业集团，并制定了专项优惠政策，给予倾斜扶持，加快壮大发展。苏州市工业系统提出了要培育发展一批经济上的“航空母舰”，以及一批经济“小巨人”企业，增强在国际国内两个市场的竞争能力。这些情况说明，从中央到地方都在致力于发展规模经济，把壮大企业实力作为一项紧迫的工作

来抓，以不断提高我国在国际上的地位，省、市在国内的地位。值得一提的是，当国有大中型企业每年以几个百分点稳步增长时，受计划经济影响比较小、无所谓行政级别的苏南乡镇企业、校办企业、区街企业却以每年增长几十个百分点的速度在向国有大中型企业挑战。如今苏州乡镇工业在全市工业经济总量中占据了“四分天下有其三”的地位，在“中国农村社会经济评价中心”评出的“中国乡镇企业 500 强”中，苏州市有 86 家进入全国 500 强行列，其中有 4 家进入前 30 名，17 家进入前 100 名。像吴江工艺织造厂、盛泽印染总厂、张家港旅行车厂、沙洲纺织印染公司等这几年发展得这么快，其实力已远远超过众多厅、局级的国有大中型企业。而重庆针织总厂是一个有相当规模，一定级别的大企业，因经营不善导致企业破产，厂长免职，工人待业，这样的企业还有什么地位可言。我们的理解是，在市场经济中，企业应站在同一起跑线上，体现公平竞争的原则，不会也不可能因企业级别高，竞争就给你实惠，倾斜；也不会因企业有实力而级别低，人家就不愿意与你合作的怪现象。评价一个企业实力，就是要看经营规模、固定资产、经济效益、职工收入福利、发展后劲、信誉知名度、综合指标在行业中所处的地位，甚至连企业拥有的轿车、通讯工具、办公设施等也可被人们

格言 计划经济论级别，市场经济讲实力。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com