

给你一个探索权（序）

谭启泰

改革开放以来，社会科学各个门类中普及程度最大的，要算是经济学了。随着党的工作重心转向经济建设，随着计划经济向市场经济时代变化，随着“十亿人民九亿商”的“下海”热潮，投资、破产、兼并、汇率、股票、物价……这一系列经济学概念，如同春风一般溶入了中国人的日常生活与个人的思考之中。以往在少数决策中讨论的经济问题，也日益成为平民百姓街谈巷议的热门话题。著名学府、高级研究所的经济学专家，则从自己的书斋走向社会，受到上万家企业和千百万个人投资者发自内心的热烈欢迎。经济学的普及与学者的走红，是一个国家兴旺发达走向繁荣的标志之一。对于正在构建社会主义市场经济框架的中国来说，更是一件令人振奋的好事。

1995 年至 1996 年之交，是中国经济发展态势的一个重要转折点。1996 年是实施“九五”规划的第一年，我国经济进入了一个新的发展阶段。在八届人大四次会议上，李鹏总理指出：“今后十五年，是改革开放和社会主义现代化建设事业承前启后，继往开来的重要时期，我们面前有不可多得的历史机遇，也存在严峻的挑战，我们必须居安思危，奋发图强，在现代化道路上迈出更大步伐！”

“九五”起步，对我国国民经济的发展态势十分重要，需要有新的思路和新的开拓。由海惕同志主编的《中国经济“大裂变”》一书，在此方面提供了丰富的思想资料，对关心中国经济走向与发展前景的人们来无疑是一个明鉴。《中国经济“大裂变”》的演讲者，是近年来在经济学界很有影响力的四位中青年经济学家：中国人民大学教授魏杰、北京大学教授刘伟、北京金思达经济策划中心研究员钟朋荣、北京思源咨询事务所高级经济师曹思源，他们各自以其深入的研究，独到的见解、大胆的思路、高级的谋略，成为我国最高决策层的咨询专家群中的一员，后两位还以“军转民”的姿态，下海操作第四产业。因而，人们戏称他们为“京城四才子”。由这几位举足轻重的人物来评说‘95 风云、展望’96 前景，自然是有相当价值的。

还值得一提的，是这次演讲会的组织者，应该

说他们是“敢吃螃蟹的人”。过去人们常说：“北方人会起名字不会生孩子；南方人会生孩子不会起名字。”这大概是因为北方注重理论而南方注重实干的一种形象说法吧。其实，近几年南方人已不再是“闷声发财”，只干不说了。如今，宏观经济走向也成为珠江三角洲人关心的热门话题，“边干边想”、“看准了再干”已逐步代替了过去的盲目性与自发性。新年伊始，以“‘95 经济态势回顾及‘96 经济走向展望”为题的大型演讲报告会在广东佛山揭幕就是一个有力的证明。由《佛山研究》、佛山市石湾区团委、佛山电台等单位联合举办的这一活动，表明广东人的思维走向已提高到一个崭新的层次。

其实，作为本书主编、演讲会的总策划、会议主持人之一的海惕同志，早在两年半以前就已经策划过一次颇有影响的“‘93 企业走向大市场演讲报告会”，他还曾经为一些地方政府的经济发展战略策划立下过汗马功劳。作为《佛山研究》杂志的副主编，海惕同志一直与省内外社科界、经济学界的许多知名学者、专家保持着密切的联系，不少人还成了他的好朋友。同时，海惕还为这些大型经济学术演讲报告会在广东举行，作了许多策划组织、穿针引线的工作。他先后出版过《潮涌珠江》、《春华秋实》两部个人专著。对此，广东新闻界均有肯定的评价。

一个有关中国经济态势的演讲会，在广东佛山

热烈地进行了两天，而且场场“爆棚”，广东各大媒体及港澳大报大刊予与大篇幅报道，会后索要会议资料者络绎不绝，这个事实不仅说明广东人的思路已经有了质的飞跃，而且也突出了一个重要的主题：在解决我们面临的种种难题过程中，要鼓励并允许用“非规范的办法”去进行探索的实践，给人们一个“探索之权”。魏杰教授说得好：“改革中有‘规定动作’，也应该有‘自选动作’，关键是要给‘探索权’，别的几十个权还不如一个‘探索权’。”

这几位“大腕”教授、专家们对中国经济态势各抒己见，开出了这样那样的改革“药方”，固然值得人们去推敲、去实践。但是更重要的、更宝贵的，则是那种“发布信息、影响决策”，促使经济社会中的人们勇于创新的探索精神，同时又不为传统的规范及观念所束缚。马克思主义是放之四海而皆准的，不仅仅是那些写在文字中的颠扑不破的某些结论，而且也包括了解决问题、分析问题的世界观和方法论。在这方面，广东十几年来“先行一步”的改革开放试验，无疑创造了一个大胆探索的典范。希望人们能从这本《中国经济“大裂变”》中得到更多的启示与激励，开动自己的脑筋，运用好改革的“探索权”，为中国经济的进一步发展作出自己的贡献。

1996 年 3 月 28 日写于广州

发布信息 影响动态（自序）

海 惕

按说学中文的，也许要同文学创作结缘，至少要有或多或少的文学作品印在报刊杂志上，似乎才对得起所学专业。

但恰恰相反，到广东后最能提起笔者写作兴趣，又最能勾引笔者谈兴的，却不是文学，而是更为现实的经济以及由此生发出来的诸多问题。曾先后出版过两本小书，也大多从经济的角度去认识、探讨一些问题。难怪一位文友曾经认认真真地对我说，老海啊，你怎么写起散文来也是那样注重理性，让人感到的是沉重，丝毫体会不到一点浪漫。这种评价我认为是中肯的。我的经历，我所思考的一些问题及驾驭我的笔的我的思维定势，注定我不可能写得出飘飘洒洒、罗曼蒂克的散文，更不用说让人似懂非懂却如痴如醉的诗歌了。至今，我唯一发表过

一首诗，而且还是带着明显的时代烙印。我承认，写散文、诗歌方面，我的智商实在是太低了。

不过，正如身有残疾的人一样，某方面失去了正常功能，另一方面或可超常地弥补其不足。这些年来，我和朋友们不断策划、运作一些与经济有关的社会活动；不断地去结识、采写一些经济大潮中涌现出来的形形色色的人和事。同时，也因此而结交了一批颇有名气的经济学家、学者和传媒界搞理论报道的记者。西方有位哲人曾说：“交换一个苹果，各得一个苹果；交换一个思想，各得两个思想。”本着这样的逻辑思维，我不断地结交朋友，不断地接受或传播他们的观点和思想。我也曾不断接受一些名家的观点、信息，结合我对当今经济社会发展的看法，给我的新老朋友们“布道”，让他们感兴趣。用“曹破产”思源先生的话讲，叫“发布信息，影响动态”。

佛山作为南粤古镇，又是中国改革的一个明星城市。本来就有着许许多多可歌可泣的人和事及社会经济现象值得探讨。可惜，因种种客观原因，理论归纳稍欠。长年居住佛山，我觉得需要一种新的信息，新的思维去影响人们较为陈旧的思想。因而，这几年，曾经不甘寂寞地累死累活地策划和组织一些经济学术研讨活动，也曾得到不少参与者及一些头头脑脑的首肯。我们只想对人们理性思维有所启

迪。

出版此书也是在一种信心驱使之下的结果。同好友鹿鸣、李钜镇有约，共同策划这次名为“ ’95 经济态势回顾及 ’96 经济走向展望 ” 的专家演讲报告会，协力编著出版此书。 “ 一言既出，驷马难追 ” ，我是这样为人及为文的，故出书中的苦与难我们认了。但愿能为关心经济动向的读者朋友提供一点精神食粮，唯此而已。是为序。

1996 年春于佛山

第一章 回顾与展望

第一节 中国企业运作中的 热点、难点剖析

魏杰：著名中青年经济学家，“京城四少”之一。现任中国人民大学教授、经济系主任、博士研究生导师，著有《市场化的宏观调控体制》、《失衡经济学导论》、《中国经济非均衡发展》、《海外经济管理运作丛书》、《中国著名经济学家论改革》、《社会主义市场经济大词典》等十几部著作。近年来，多次参与地方经济发展战略规划调研论证，为国内一些省市的经济发展定性定位提出了富有新义的思路。

演讲 / 魏杰

一、“九五”期间中国国有企业面临的共同问题

1996 年，或者说是“九五”期间，无论是国有企业还是

非国有企业，共同的问题到底是什么？第一个问题是市场的压力。有何压力呢？

（一）从供不应求到供大于求

什么是市场压力？我国从 1995 年已开始，1996 年将更多地表现出来：国内市场已从供不应求的较好的市场转向基本供需平衡，甚至供过于求的相对过剩的市场。现在我们企业遇到的第一个问题是感到产品卖不掉。卖不掉的重要原因是我国的市场已从对企业较为有利的供不应求的市场走向了相对过剩的市场。为什么这样说？因为对企业来说，市场需求越旺盛就越好办。北方有一句俗话，“萝卜多了不洗泥”。都想吃萝卜，萝卜有泥也照样买。市场需求比较旺盛，供不应求的时候，对企业就十分有利。可以说“八五”或是“八五”之前，我们国家的市场基本处于供不应求，或者说需求膨胀的状况。但是从“八五”后期开始，我们的市场开始走向了供大于求的现状。在这个条件下，所有企业都非常难，不管是国有企业还是非国有企业，这一条都是一样的。市场问题概括起来就是从供不应求的市场走向供过于求的市场。市场压力对企业非常之大，而且我估计 1996 年将继续增加。

为什么从“八五”到“九五”一开始就遇到了这种状况？主要原因是我国的连续的消费热点已经过去了。我把我国改革开放以来的消费需求热点划分为三次：

第一次，就是我们讲的以自行车、手表、缝纫机为特征的，吃穿用方面的消费需求热点。大家想想当时是非常热的。这次消费热点，经过“七五”期间的发展消失了。也可以

讲，“七五”计划所解决的问题，就是把第一次消费热点问题给解决了；

第二次消费热点，是以现代家电为中心的，吃、穿、用方面的消费需求热点。这次消费热点通过“八五”的发展，也消失了。这时的市场发展进入一个相对平稳的时期；

第三次消费需求热点，我认为将是私人住宅、私人小轿车方面的“住”和“行”方面的需求热点。前两次主要是在吃穿用方面所带动出来的消费需求热点，而第三次与以往不同，主要是满足人们住、行的方面的消费需求。而这次消费需求热点现在还未来到，第二次消费需求热点已经过去，因此市场必然出现一个相对平稳的状态。加之，第三次消费需求热点与前两次都不一样。最大的区别在于第三次消费热点，需要人们有非常高的消费支付能力，这是以人们的高收入为基础的。人们的支付能力要几十倍成百倍地增加，才能产生第三次消费需求热点。所以客观上注定第三次需求热点要有一个相当长时期的历史积累过程，或叫收入的积累过程。在这个过程还未完成之前，这个市场依然是一个比较平稳的时候，它产生不出一个新的消费需求热点来。在这个条件下，市场当然要相对地平稳。当前为什么大家都感到市场消费不足，主要原因就在这里。只要人们收入的积累没达到那个程度，第三次消费热点就不会到来。所以最近海外对中国市场的预计，都认为在未来五年中，中国的市场都将是一个平稳的市场。不会像前几年那样出现非常大的热点。前两次消费那么旺盛的需求，在今后五年内不可能产生。就是说现在所有的企业都遇到市场平稳的问题。我们所有的企业都首先遇到市场压力。而且现在中外的研究机构在这点上观点

都是统一的。即未来五年中国市场不可能有大的消费热点产生，基本上保持一个相对稳定的时期。在此种前提下，企业要大发展，怎么办？我想最起码有四个办法，或是说四条路子：

第一条思路：刺激原有的需求，产品升级换代

过去的消费热点主要表现在吃穿用三个方面。这三个方面的热点已经过去，那么就要刺激它继续产生。刺激原来已经有过的消费热点。这种刺激只能采用一种办法，即产品升级换代。也就是说在吃穿用方面人们的需求满足了。我们如果能够创造一个比原来产品更好的东西出来，那么这方面的需求还将继续存在。也就是说这方面的需求可以通过产品的升级换代而诱发出来。这就叫刺激原有的需求。比如说我们生产吃穿用品的企业，如果生产出高档次的产品照样能刺激人们对产品升级换代的需求。这样的需求将永远存在。昨天我们来时听说你们的佛山陶瓷现在遇到了非常大的困难（前三年我就已经发现），但是有的企业生产形势却非常好，市场需求非常旺盛，听说只有一家。为什么市场非常旺盛，为什么别人都卖不出去，而买主非买他的呢？原因在于它是新产品。同样是陶瓷，譬如说地板砖，同样都能满足装饰的需要，我这个地板砖就是高档次的，因而市场需求仍然存在。低档次的满足了，高档次的继续需要。所以要把原来满足的需求再次开发出来，就只有用产品的升级换代来解决，要想办法只有在这里想办法。再讲吃，比如说方便面，现在国内的很多方便面厂不景气。但为什么外面来的方便面厂就蒸蒸日上呢？原因是人们吃方便面要求高了。大家看看“康师傅”方便面，就是比我们的好，所以从境外引进的“康师傅”一风行

起来，北京市的方便面企业统统倒闭。为什么呢？它就抓住一条：用新的产品更新换代的方式来刺激你已经满足了的需求，把它重新开发出来。服装也是如此。北京市服装行业原来的老厂统统倒闭了。这不是说服装市场不需要，而是需要高档次的。服装追求名牌。我刚来广东就了解到，比如“绿丹兰”、“富绅”等就是名牌。可能这服装生产出来不贴牌子的话只要 50 块钱，一贴牌子就要 200 多。为什么呢？因为它开发人们这种已经满足的需求，所以过去很多的衬衫厂大量倒闭，而新的为什么又产生呢？它就是靠产品的更新换代来刺激你原来已满足的需求。所以对于现在主要满足人们吃穿用方面的企业来讲，要生存下去，要在市场需求不强烈的条件下发展，就得走这条路子。那就是要刺激已经满足的需求，也就是产品的升级换代，这是摆在所有企业面前的问题。

第二条思路：要培育第三次消费高潮的到来

第三次消费高潮的热点是住和行的方面，主要是私人住宅和私人小轿车等主要解决人们住和行方面的消费需求。这个消费需求还未到来，那么怎么办？我们要培育它到来。在座的是否研究过西方对这次消费热点怎么搞，他们主要采取的是培育市场需求。比如说，他的分期付款制度就是培育。现在买我的房子没有钱，那么在未来支付给我也可以。我把产品先给你用，然后你再慢慢地偿还贷款，这就是培育。例如现在这房子卖 30 万，但我拿不出 30 万，所以我给你搞个分期付款制度，这就是培育。现在西方的金融制度中有很大的块，对人们住和行方面的需求采取培育的态度，不管是分期付款制度也好或是消费品的贷款制度也好，统统是培

育。我想到，我们现在对市场不仅不采取培育的方式，反而采取打击和收缩的方式。当事者也许没有想到这一市场与前两种市场不一样，所以应该培育它。如果我现在能买得起小汽车了，而房子还买不起，那么好吧，你把小汽车抵押了之后我就可以给你搞买房的分期付款，这都属于培育。凡是满足住和行这方面需求的企业恐怕都要采用培育这种方式才行。最近有房地产商问我政策什么时候可以放开，我说不是说过了么，五年都不放开，你等不来的，只有自己想办法。我建议他们到西方转转，人家住房消费是怎么回事。他们是培育方式，不是等来的。所以在消费热点没有到来之前，从事这方面生产的企业必须采取市场培育这种方式来对待和解决这个问题。

第三个思路：开发新的需求

需求不足嘛，我就开发新的需求。那么新的需求怎么开发，要看到目前中国需求市场上的一个非常重大的特点，即物质享受需求已经向精神享受需求转化，而且非常激烈。但是人们往往看不到。作为一个企业家，必须看准这一点才行。我不知道你们在座的是否观察到这个问题。这件事情对我的教育非常大。1994 年我去美国，一个朋友告诉我：美国最近搞了一个儿童的精神享受场所。不是物质享受，不是吃什么，而是给孩子玩什么，这是精神享受。美国的玩具商、美国的心理学家、美国的教育学家开发了一套设备，英文叫“麦吉克”，译为“孩子们的家”。美国人在中国转了一圈，说中国孩子的物质需求都满足了，吃的什么都有了，但是精神方面尤其是孩子们玩些什么这个最大的精神享受你没有。所以他就推荐说是否可以向国内说说他这套设备非常

好。后来我去看了一下，确实非常好，而且他这玩艺儿已经超过了我们原来的东西。这是一种设备，这种设备可以根据地盘大小来安装。所以美国“麦当劳”的大小厅里边都安装了，孩子们都可以进去享受一番。而且他的开发是精神享受型的。在上海、昆明先试点，结果经济效益使人吃惊，简直没有想到，后来我从这个事情看到中国的物质享受已经向精神享受转变。这种精神需要量非常大，而我们还跟不上。所以说每个企业家都要来思考这个问题。昨天我打电话问上海“麦吉克”效率如何，人家说每天净收入二万，投资美国设备才 30 万美金包括运费、安装一应俱全。现在每天净收入 2 万。它不要你费心，安装完了以后才进入室内的，非常有意思。这说明什么呢？我们这种精神享受需求已经增长非常快。所以对每个企业家来讲，当中国的市场需求已经悄悄从纯粹的物质需求向精神需求转化之时，你要利用这个时期把企业搞上去，非开发新的需求不可，包括成年人的需求，不仅包括卡拉 OK，恐怕还包括许多新的需求，我建议，你们可以到国外去考察考察，西方人们的精神需求到底朝什么方向发展，你要研究它在市场需求不足的条件下，在供给过剩的条件下，你必须想办法想出新的东西来开发出新的需求，那么你的企业才能发展。

第四个思路：寻找海外的需求

国内市场饱和了，要进入国际这个大市场才行。如果我们能冲出去，在世界上寻找新的需求，那么我们的企业就可以发展。昨天吃饭的时候我与佛山的同志谈话，佛山老祖宗最大的法宝就是走出去。这是外资啊，你要想办法向外发展。而且据我考察，现在海外市场的需求非常之旺盛，非常

适合于我们现在这种状况。这里我可以举一个例子：我记得当我们第二次消费需求没有来到的时候，第一次消费热点过去，就是缝纫机、自行车，那种档次的东西过剩的时候，上海的一些企业发了大财。怎么发财的呢？他向外没有向发达国家走，而是向缅甸这些国家走。我们当时积压的东西恰恰适合缅甸的需求，所以发了非常大的财。为什么呢？他是向外寻找新的需求，国内需求的东西当时早饱和了。我记得非常清楚我们的军用鞋的时代已经过去，当时上海积压得非常多，但是缅甸非常需要。当时在国内卖几块钱一双，但在缅甸可卖十几块钱一双。它适合海外需求了，那么我们现在也是这个现状，国内市场基本趋于饱和。企业还要发展就必须寻找新的市场，寻找新的市场需求。我觉得这个恐怕是我们尤其是沿海地区要思考的一个问题。去年 8 月我去澳大利亚，走了不少城市，你想买个东西回来送给朋友都买不到，产品的产地都是“Made In China”（中国制造）。你想买个袋鼠玩具，把它的屁股翻过来一看，产地仍是“Made In China”；你想买印有考拉的背心送朋友，也是中国生产。说明国外市场需求非常旺盛。而且我们能够满足它，所以我想在市场压力很大的条件下，作为我们珠江三角洲来讲还是老办法，就是念外资经。就是佛山老祖宗发明的向外走，也就是国内市场新的热点没有到来之前你必须想法向海外发展新的需求，这是我们讨论的第四个办法。目前中国市场处于第二个消费热点消失而第三个消费热点没有来到的时候，市场供过于求，怎么发展？我想，不外乎这四条路子，其它没办法。有的人告诉我，要看看中央什么时候放开。我说就是放开，也不会马上产生一个非常大的需求热

点，而且（我后面要讲）暂时不会放，不可能给你放。在这样的条件和这么大的市场压力下，你只有用这四个办法，才能使企业得到发展。

（二）中央宏观调控，地方企业资金不足

所有的企业面临的第二个问题，是宏观调控的问题。宏观调控对企业来讲就是：中央决定，在“九五”期间继续执行“适度紧缩”的货币政策。这就是宏观形势的最大概括。所有企业都感到资金不足，就是这个意思。

执行适度紧缩的货币政策对所有企业来讲就是资金困难。这是几乎所有企业都遇到的问题。据我所知，建国以来，这种适度紧缩的政策实行这么长时间，宣布“九五”期间都是搞适度紧缩的政策这是第一次。我算了一下，建国后实行货币紧缩政策最多是 6 个月，而现在提出 5 年的时间都是紧缩政策。这对企业来讲无疑是一个非常大非常大的压力，即资金的困难。

最近我走了一圈，有些同志问我，看看什么时候金融政策能松动。我说：你等不来了，这次肯定等不来了。为什么？这是大实话。你底下老讲资金紧张，但是上面老讲我要给你适度紧缩的货币政策。他不是没有理由的，他的考虑和你的考虑是不一样的。我经常讲一句话：人往往是“屁股指挥脑袋”，不是脑袋指挥屁股。我坐在这个地方了，我就考虑我应该怎么办了，你说是不是这个问题？从中央这个角度来看它必然有道理的。比如说，大家都感到现在一方面是行政干预太大，另一方面是中央的宏观调控能力似乎有些弱化了，在这样的条件下只有一个办法，就是收。没有其它办法，它弱化到这种程度肯定给你收缩。

再比如说前段时间房地产发展很大，资金打进去很多。