

论我国三线企业的根本性改造

Essential Transformation of China's "Enterprises in Remote Areas"

刘洪海

(中国发展战略学研究会 北京 100053)

编者按 当今国际舞台上的竞争越来越趋向以科技为主导,以能力、水平、素质为标志、为实力的人才竞争。不论是“历史的误会”抑或“历史的误决”,历史已成就的不争事实是,中国大批优秀科技人才及相应的大批科技装备正“卧龙藏虎”于“三线”地区,至今尚无机会大规模、高水平地介入中国现代化大发展、大变革的进程。如何将这股“卧藏”、“困顿”的精华实力激活起来,使之在中国当前的大发展、大变革中建功立业,一显身手,确实是当代中国若干难题之一。本刊这期发表的刘洪海同志的文章认真地提出了这个问题,并就解决的出路作了一些探讨。但是,很显然,这个历史性难题的真正解决还要靠全国的智力,要智慧型人才,尤其要靠“身处其境”的广大“三线”人才的智力和实力,出大智,出大谋,出办法。因此,我们希望此文发表后,能引来广泛的关切和讨论,尤其希望身处“三线”的智者、强者,不甘于困顿、困“卧”者,踊跃来稿,参与讨论,共谋大略。

三线企业是我国特有的一种产业结构和生产布局,也是我国经济体制改革的一个难题。

三线企业带有浓厚的时代色彩和政治色彩。对三线企业的是非功过,至今人们议论纷纷,莫衷一是。璞玉说有之,意即稍加雕琢即可价值连城;鸡肋说有之,意即嚼之无味,弃又可惜。本文拟从三线企业的现状分析入手,在改革开放和现代化建设的全局中为其定位,由此提出三线企业重构、重组、重塑的思路。

一、现状:喜? 忧? 亦喜亦忧?

三线建设起始于 60 年代中期。当时,中央根据对国际形势和周边形势的判断,做出战争迫在眉睫,立足早打仗、打大仗的总体决策,对全国按一线、二线、三线进行战略整体布局,把三线作为战略后方,我国工业开始战略性转轨,确定四川、贵州、云南、陕西、甘肃全省和河南、湖北、湖南的西部等内陆腹地地带作为建设的重点。到 70 年代末期,国家先后在这些地区投入 2 000 多亿元资金,形成 1 400 多亿元固定资产,建成国有企业近 3 万个,其中大中型骨干企业和科研单位 2 000 多个,形成 45 个以重大产品为主的专业生产科研基地和 30 个各

有特色的新兴城市。在整个三线地区,基本建成以军事工业为重点,以交通、煤炭、电力、钢铁、有色金属为基础,以机械、电子、化工为先导,门类比较齐全的工业体系。

三线企业是为防御外来侵略建立的,军事工业自然是其核心。三线企业中,军工企业累计投资 280 亿元,形成固定资产原值 270 亿元,净值 200 亿元,占三线企业固定资产净值的 1/7,先后建成企业 483 个,研究院所 92 个,拥有职工 135 万人,其中工程技术人员 16 万人,军工生产能力占全国一半。这一核心部分是三线企业的精华,在全国也是装备最优、人才最为密集、科技优势最强的部分。三线企业中的民用工业部分主要是为军事工业直接或间接配套服务的,既是战略大后方基地建设的支撑条件,又是军事工业的基础。

三线企业是在特定的历史条件下,国家依靠高度集中的行政体制,以行政手段调动全国经济资源在内陆建设的。增量投资占国家新增投入的 1/3,每年用国家预算优先保证。存量上,从全国各地选调优秀人才,内迁关键企业,在很短时间内实现生产力要素向内陆的大规模平移。这就造成三线企业的“五主体”特点:一是以军工和重加工工业为主体,二是以装备、人才、技术密集企业为主体,三是以大

中型企业为主体,四是中央直属企业为主体,五是以自我服务的企业群为主体。

十一届三中全会以后,国家适时对三线企业在投资、结构、管理上进行相应调整。自1983年以来,主要在三线企业布局、重大产品开发和三线与一线(沿海)横向联合三个方面谋篇用笔。七五期间,把钻山太深、分布过散、自然灾害严重的100多个企业从山沟里调整出来,迁到交通方便的大城市郊区或中等城市,八五期间正在调整115个项目。一大批军工企业由单一的军品生产转向军民结合,发展民用产品,军转民的产品品种达1500多种,1991年民品产值超过200亿,出口创汇4.5亿美元,同时为国家生产急需的重大技术装备。如四川德阳的东方电力设备总公司,整机生产占全国发电设备产量的1/3,葛洲坝175兆瓦大流量水电成套设备就是该公司产品。三线企业通过技术成果转让、技术承包、前后方合作、合作开发、独资经营等形式从山沟跳到内地中心城市,跳到沿海开放城市,跳到国外,兴办“窗口企业”,内地仅在沿海和特区就已开办1300多家“窗口”,不但弥补了内地交通不便、信息不灵、渠道不畅的劣势,而且有力地支持了沿海外向型经济。应该说,三线企业调整起步早,进步快。1992年12月,美国斯坦福大学邀请各国专家研究美、俄、中三国的“军转民”问题。与会者认为,中国自1979年开始逐步将军工工业转向民间商用,1979年军转民8.1%,到1991年已达70%,而美国一直到90年代才认识到这一点,俄国则还处于“初春中的盼望,严冬中的萧瑟”。会议主持人、前美国国防部副部长比尔·派瑞指出,中国军转民足堪美、俄效法。

如果我们到此止步,未免有失于天真。任何内行都明白,三线企业总体上远未走出低谷。可以从三个层面分析三线企业的困境。

第一个层面:80年代的布局调整、产品调整与沿海地区的横向联合只涉及很少的企业,难以形成气候。如七五首批列入布局调整的企事业单位只占三线大中型骨干企事业单位的7%,调整资金主要用于少数企业搬迁,多数企业只能望梅止渴,设备闲置和无形损耗加剧。三线企业与沿海的联合,亦产生某些始料未及的负效应,生产要素,尤其是科技人员大量流失,使三线企业的优势日益削弱。

第二个层面:三线企业的产品调整实质是将过剩的军工生产能力转向民品开发,建立军民结合、平战结合的生产体系。多数军工企业迫于国家订货锐减,急于找出路,往往局限于开发消费类产品,与民用企业产品结构趋同。这种调整大多没有充分利用原有设备和技术的潜力,重外延扩张,依靠重新设置生产线生产民品。如七五期间军工系统的民品产值虽已超过军品,但原有技术存量的转移不足

30%,基本上是另起炉灶,导致经济效益低下。固定资产利用率一般只有49%,而同期全国机械行业的固定资产利用率为49%。

第三个层面:三线企业是国有企业中计划经济最严格的部分,带有某种程度的军事化。自我封闭,与市场隔绝,企业只管生产,完全是政府行政机构的附属物。因此,三线企业向市场经济转轨就显得格外吃力。以军转民为例,企业各自为战,把原来强调的系统内部配套、大而全、小而全照搬到民品生产,生产要素无法优化组合;民品开发受到行业、地方壁垒的限制,某些民用部门和地方甚至视三线企业为“庶出”,给予种种歧视,国外设备、流水线的盲目引进挤占了三线企业的销售市场。

前两个层面属于“流”,第三个层面才是“源”,三线企业困境的根子在此。对三线企业可以做一个大致的判断:初步形成支柱产业,有一定经济效益的企业约占1/3;在赤字中挣扎,仍未见转机的企业及处于中间状态的企业约占2/3。情况实在令人焦急!

二、定位:成也三线,败也三线

在新的经济建设高潮中,三线企业如何动作?

首先要明确,三线企业不仅属于内陆八省,也不仅属于军工部门,它属于全国。判断三线企业的地位,必须从全国的大局出发,必须着眼于未来经济体制的建设,必须有世界的眼光。

三线建设原来的目的是准备反侵略战争,不是配合国家经济的现代化。如果今天完全以经济效益评价三线建设的得失,有欠公允。回顾同时期美国、前苏联等国的国际战略及其对华意图,可以明白三线建设实有复杂的历史原因。情绪化地批评三线建设摊子过大、战线过长、偏重单一等失误,简单地拿三线企业与沿海地区,拿军事工业与同类民用工业比经济效益,或撒手阖眼,任其自生自灭,显然要犯新的战略失误。经过几十年的风风雨雨,我们应该多一点辩证法。90年代,国家若以不太多的增量投入,按市场经济的总体框架,引导三线企业加速转轨变型,结构调整从幼稚期走向成熟期,体制转换从初始阶段走向高级阶段,融入大经济的现代工业,变闲置的经济存量为现实的生产力,则三线企业金蝉脱壳,返老还童,国民经济如虎添翼,后劲大增,何乐而不为?

从国民经济上新台阶看,新中国成立以来我国工业发展主要依靠高强度地开发资源,依靠外延扩张。这种模式造成资源和生产要素紧张,加剧资源浪费。我国每单位国民生产总值的能耗,相当于日本的6.1倍,美国的2.3倍,前苏联的1.7倍,其中一个重要原因是工业装备落后,作为装备来源的机

械工业更是落后。我国机电产品中,相当于60年代水平的还占60%以上。80年代经济增长中相当大的比例也属于外延型扩大再生产。三线企业拥有占全国半数的重大技术装备,军工企业拥有的具有70年代和80年代先进水平设备的比重,精密机床、数控机床和加工中心的比重,远远高出民用企业,拥有许多高、精、尖、新、特的工艺手段和一支具有很强研制、开发能力的科技队伍。90年代我国经济要上新台阶,装备水平理当先行。除适当新建一批现代化装备企业,适量引进一些国外先进设备外,更多的要靠挖掘现有潜力,发挥三线企业的现成优势,开发国家急需的重大装备和成套设备。这是少花钱多办事,甚至不花钱也办事的开明之举,其叠加效应、聚合效应是难以估量的。

从地区经济发展看。三线地区横跨我国西部和中部,这部分土地面积约占全国总面积的1/4,人口占全国总人口的38%,工农业总产值占全国总产值的1/4。特别重要的是,三线地区资源丰富,我国已探明的137种矿产中,三线地区有120多种。80年代由东而西的改革开放有力地冲击着原来体制下条块分割隶属中央的三线企业与地方利益的二元结构。随着中央逐步下放企业,落实企业自主权,三线企业与地方的关联度显著增强,自觉地融入地方经济。这对地方等于雪中送炭,对企业也是找到广阔的舞台和强大的支撑。三线企业数量占三线地区企业总数的比例很低,但由于块头大,有机构成高,其产值比例、利润比例分别占所在省的1/3至1/2。地方政府日益认识到三线企业的潜在价值,纷纷主动拆掉地方壁垒,放开河水行船。中央企业和地方在共同发展中找到共同利益的启动点。

从深化国有大中型企业改革看。国有企业面临着严峻的抉择,大中型企业日子更加艰难。一方面要肩负国家和社会正常运转的庞大开支,另一方面又要在不规范、非均衡的竞争环境中转换机制。自1991年9月提出搞好国有大中型企业以来,不断出台新的措施,遗憾的是总体上回天乏力。如果三线企业能够搞好,对其它国有大中型企业将产生巨大的示范作用。

三线兴,中国兴;三线企业冲击低谷,中国经济展翅腾飞!

三、出路:根本性的改造

三线企业的情况明朗了,地位确定了,下一步就是国家依据什么样的指导思想设计政策走向,引导三线企业走上振兴之路。市场化、尖端化、高效化应是三线企业根本性改造的主调。

市场化。

三线企业要主动走向市场,当务之急是通过理

顺产权关系,实行政企分开,落实企业自主权,使企业真正成为自主经营、自负盈亏、自我发展、自我约束的法人实体和市场竞争的主体。

1. 建立适应社会主义市场经济的军工管理体制

三线企业以军事工业为核心,这决定了它有自己的特点。不能简单地照搬民用企业的经验和做法。可以考虑根据军事工业的性质和要求,按照“一厂两制”的办法,确定计划方式和市场方式的具体比例。军品生产严格执行国家计划。民品生产则完全放开,由企业对市场负责。计划与市场相互涵盖、相互交融、相互补充。特别是随着政府职能的转变,政府的计划要以市场为基础,不能把应由国家承担的军品补贴转嫁给企业。只要能保证质量、数量,军品也要尽可能利用市场。

2. 把三线企业纳入国民经济发展的轨道

计划经济已经完成历史使命,市场经济对我们还很陌生。国家综合部门正在制定宏观区域规划,其出发点是地方经济要打破行政区划,依各自的资源条件、经济技术基础和相互间的联系,从较大的范围考虑地方经济的布局,形成全国、区域、省区三个层次有机联系的规划体系。长江沿岸、珠江三角洲、环渤海、西南和华南、西北、中原、东北七大区域将构筑起我国经济结构的大框架。有一点担心。有关部门对三线企业能否加强指导?在新构想中,三线企业处于何种位置?军工企业的体制转换仅靠自身是难以实现的,国家要在政策上给以支持,帮助军工企业找到规划、计划、资金、原材料等方面与国际、国内市场的接口。比如,军工企业只搞军品肯定难有作为,能否从高层设计“军民一体型”的新体制,军工部门与民用部门形成有机的统一体,优势互补,相互配套,借助市场打通军转民、民转军、军民结合、平战结合的渠道。美国的波音公司、洛克希德公司,是军工还是民用?它亦军亦民。我们的军工企业应向这个方向靠拢。军工、民用之间本来就没有不可逾越的界限。

3. 组建企业集团

企业集团是我国经济改革和市场培育的产物。它有助于集聚生产要素,加快技术改造,发挥三线企业的整体优势,开发成套生产设备,发展多元产品结构,适应国内外市场的波动起伏。事实上,前些年三线地区已经出现一批有实力的以军工企业、大型企业为核心的企业集团。如东方电力设备总公司、西安飞机制造公司、重型机械集团、电子机械装备集团、纺织机械集团等。这种集团式生产和经营组织,增强了三线企业的竞争能力,变分散优势为集中优势,有助于打破行业壁垒和地区封锁。军工企业联合是国际上的新趋势。英国、德国、法国、意大利、西班牙等欧洲国家的军工企业面对美国的高

质、俄国及东欧的低价之争,正在酝酿组成联营公司,生产高科技武器:战斗机、导弹、防空护卫舰等。国与国之间尚且如此,何况我们的企业之间。集团依紧密程度、联合方式可以各种各样,关键是敢于试验,善于总结,即使出现麻烦,亦应宽厚对待。

尖端化。

世界经济的竞争发展到今天,主要是科学技术的竞争。作为科学技术中最活跃、最有生命力的尖端技术,占据着当今世界竞争的制高点。

80年代,我国经济、人民生活、综合国力上了新台阶。细分起来,新台阶是由农业、基本生活消费品工业、耐用消费品工业、原材料工业四个产业为内涵的。正是由于它们的发展,支持或带动了80年代经济的高速增长。种种现象表明,仍依托80年代的产业结构加快发展是守株待兔。再上新台阶的基本前提是进行大规模的结构调整,按社会需求变化选择新的主导产业:交通、通信、汽车、船舶、民用飞机、金融、房地产、科技开发等。对这些主导产业,三线企业有独特的强项。相对于80年代的基本生活消费品、耐用生活消费品生产,90年代的主导产业技术密集度高。80年代加工工业增长多是依靠引进设备,引进元器件维持的,90年代则必须立足自己的科研基础和技术力量,对机械电子工业有组织地进行技术改造,提高机电工业技术素质,用先进技术装备国民经济各行业。三线企业多是机电企业,技术水平高于国内其他地区和行业。三线企业要为主导性产业提供装备,同时跨入主导性产业的行列,使自己尖端化。

三线企业科技人员占军工职工总数的12%,远远高于民用企业3%的水平,完全可以开发先导产品。六五、七五期间,三线企业有成功的尝试,只是未成大模样,技术层次距国际水平还有差距。例如,以四川德阳为中心,联合船舶和航空工业的力量,开发重型机械和大型发电设备;以陕西西安、汉中为中心,开发大型高压输变电设备、大型运输机、中短程客机,以及箭杆织机、气流纺纱机等新型纺织机械;以贵州都匀、凯里和四川成都为中心,开发卫星通讯和广播电视覆盖设备;以湖南湘潭和河南洛阳为重点,开发重型矿山设备;以甘肃兰州和河南济源为重点,开发石油钻采机具;以重庆重型铸锻厂为“龙头”,开发铁路机车车辆;以湖北第二汽车制造厂和四川重型汽车厂为骨干,开发民用轿车和重型卡车,并在重庆形成轻型摩托车生产基地。“八五”和未来十年,三线企业可以重点开发的领域有:联合煤炭部门开发掘进机械、开采技术、煤炭综合利用和深度加工技术;联合石化系统开发石油和天然气的勘探技术和设备;联合电力部门开发大功率火力发电机组和水轮发电机组;联合核电部门开发核电设备、核燃料及配套技术;联合运输部门开发

民用干线客机、航空发动机、机车车辆、家用轿车及配套技术;联合通信部门开发卫星通信接送传输技术、通信电缆和设备制造;联合原材料部门开发新钢种、新型合金材料以及各种复合材料、稀有金属和稀土金属材料;配合传统产业改造,开发轻工业、纺织工业、医疗卫生等方面的机械和设备。

如果说前些年三线企业对尖端技术的紧迫感差强人意。时至今日,大家实实在在感到肩头的份量。抓住尖端技术,促进企业升级,已是共识。

高效化。

现在国有企业三分之一盈利,三分之一亏损,三分之一虚盈实亏。三线企业经营状况比整个国有企业还要差。效益是企业的生命,没有效益的企业实际是自我破产。三线企业如何能在效益上打翻身仗,走上良性循环,政府有关部门和企业领导者应唯此为大。

国家要充分利用改革财政、强化税收、建立政策性金融体系等办法,用经济手段引导资金,在资金渠道多元化的体制中实现三线改造资金的相对集中和优化配置。国家这种干预是以符合市场经济方向,加快市场机制成熟为前提的。国家干预的对象是整个三线地区,不是个别企业。至于企业个体,要在市场竞争中优胜劣汰,全靠自己救自己。

三线企业要选准前进取向。决策的错误是最大的错误,决策的正确是最大的效益。当前有一件重要的事情需三线企业大显身手。80年代我国大量引进先进技术,用汇约300亿美元,但消化吸收未能跟上,不必要的重复引进、重复建设甚为普遍。如引进和自己兴建了共113条彩色电视机生产线,而这些生产线的零配件、元器件相当部分仍需进口。这种状况难以为继。为什么引进技术难以消化吸收,受制于基础元器件、基础材料、基础机械的落后。三线企业在“三基”工业中举足轻重。如电子元器件,三线企业生产能力占中央所属电子工业的2/3,品种齐全,阻容元件、接插件、半导体器件、黑白和彩色显像管的骨干企业大多在三线。我国最大的镍、铝、铅、锌、锡、铋、钼等冶炼厂都在三线。三线地区的特种钢、铝合金在国内有重要地位。三线能成批生产精密机床、仪器仪表、量具刀具、轴承、电器、磨床等基础机械和配套件。很好地组织起来,可以增强我国引进技术的消化吸收能力。

三线企业要调整自己的内部结构。三线地区社会发育程度低,企业被迫搞成小社会。历史的问题只能用历史的方法解决。要加速社会保障体系的建立和完善,加快人员分流。要保护科技人员,采取特殊政策稳定人才,吸引人才。科技是远水,是长期经济增长的基本后劲。同时科技也是近水,是中短期经济增长的主要推动力。总之,深化改革,根本改造是三线企业光明之所在。(责任编辑 孙立明)