

论优化上海轻工业结构

●徐建国

一、优化上海轻工业结构的制约因素

为研究优化上海轻工业结构的目标，必须先分析一下其制约因素。

1. 产品成本高的制约。

上海资源匮乏，就决定了原材料成本要高于产地。以前上海轻工业的低成本主要是靠国家调拨的廉价原材料为基础的。随着原材料价格的放开，这种状况一去不复返了。根据统计计算，从钢材、生铁、铜、铝、锌、镍、木材、煤炭、燃料油、粮食等10种原材料来看，1991年上海价格与产地价格差异就达2亿元以上。由于上海地区生活水平较高，使人工成本高于兄弟省市，并正继续逐步提高。据统计，80年代期间轻工职工收入每5年要翻一番。预计到90年代将以年600元或更大的幅度递增，这些都要企业去承担。此外，由于上海是国际性大城市，其它各种费用必然也会比较高。

2. 企业负担重的制约。

企业的负担重主要表现在两个方面：社会负担和上缴财政的任务重。

上海是个老龄化的城市，企业负担的离退休人员的费用必然就比较高。从上海轻工系统的历年在职职工承担离退休人员费用情况看，在职职工负担离退休人员的比例呈逐年提高之势。随着寿命的延长，这种比例会进一步提高。预计90年代每个在职职工要承担的离退休人员的费用将会以200元/年或更大的幅度逐步上升。

在计划经济年代由政府承担的各种补贴将通过改革由暗贴改为明贴，由政府承担改为由企业负担。即使是由个人承担的部分还是要通过增加职工收入来消化，最终还是要由企业来消化。无论是主副食品价格改革、经济制度改革，还是即将进行的社会保险制度改革都会是这样的结果。

上海企业的财务制度是从统收统支逐步改革而来的，虽然上缴任务逐年减轻，但从目前情况看，无论是按照国际惯例，还是按照把企业推向市场的需要来看，其上缴任务仍然是过重的。

目前，企业利息负担也很重，一般来讲利息似乎是企业应该负担的，实则不然。企业由于历年上缴太多，没有足够的自有资金，全民企业是国有的，所有者没有给予充分必要的资金，经营者只能增大银行借款比例来维持经营，这样就必然增加负担和风险。如果财政上缴任务过重会通过改革逐步降低，但社会负担却是要企业自己消化的，而自有资金问题的解决也有相当的难度。

3. 上海地区环境的制约。

上海是一个人口密集的特大城市，要向国际性大都市发展，对工业的布局和发展必然会产生一些制约因素。首先是环境要求高。烟尘、有害气体、污水、噪音等方面政府都有较高

的治理要求和排放标准。这种要求随着上海市民对生活质量要求的提高还会不断提高。这就使一些污染严重的行业、企业发展受到制约，必须花费昂贵的代价去治理，承受不了的就要转移或下马。其次是城区布局的要求。上海轻工企业多是在旧上海时期建立的。弄堂小厂多、在市中心的多。在75平方公里内的工厂有212家。现在的问题已不仅仅是与居民住宅犬牙交错的矛盾，随着上海城市功能的变化，黄金地段的工厂要搬迁已是大势所趋，不少工厂在50年代建厂的地点还是边远地区，现在已是集中的居民住宅区了。现实表明，已不用讨论先有工厂还是先有居民住宅了，工厂要搬迁是不容置疑的。这就不但要有大量投资，还会带来成本上升、职工上班路远等一系列问题，这都要通过结构调整去解决。

4. 轻工业在上海战略地位下降的制约。

经济发展有它一定的规律。大部分国家和地区都经历过从轻纺工业向重化工业、高技术产业转移的发展过程。上海是我国经济发达的大城市，这种发展进程必然要超前些。五、六十年代，上海主要是轻纺工业，现在重化工业和高技术产业的战略地位不断上升，汽车要成为上海新的支柱产业，这些都是必然的。但带来的结果是轻工业在上海的战略地位下降，而外省市则仍然十分重视，由省政府直接抓轻工业的发展。轻工业的不少问题在上海排不上队，在其他省市都能顺利解决。这种现实就要求上海轻工企业更多的依靠自身力量去调整适应和发展。

5. 低价竞争策略的制约。

在一般商品竞争情况下，成本低的企业可以通过降价挤垮其他成本高的企业，然后占领市场，上海一些轻工企业也采用过这样的方法，例如上海手表行业从1982年至1987年连续四次降价，机械表从120元降到50元。结果是外省市手表厂挤而不垮、亏而不倒。目前，尽管全国的手表厂几乎都亏损，但地方政府出于职工就业、社会安定和自身利益等因素的考虑，不惜减免流转税和政府补贴，让这些企业维持生存，而上海手表业的四次降价也使自己大伤元气，在亏损的边缘挣扎。

综上所述，上海轻工业的发展由于受到诸多因素的制约（包括资金和外汇短缺的约束），所以必须依据上海轻工业发展的内外环境，确定下述结构优化的目标。

二、优化上海轻工业结构的目标思考

1. 产品要向高附加值方向发展。

随着一个地区经济不断发展，其产品附加值的逐步提高是一种必然趋势。上海轻工业要不断消化逐步提高的人工成本和社会负担，不走高产出高附加值产品的道路是不行的。

2. 企业的规模、结构要合理。

轻工企业的生产规模要达到一定经济批量，而人员则要精悍、适度减少，使企业既有经济规模效益、又有经营的灵活性。为此，对于目前企业规模过小、布局分散，从长远来看又不适于分散经营的行业，可以通过改组，把市区若干个小厂关闭或转产搞其他产品或发展第三产业和房地产；对于目前人员太多的企业，则可以划小经营单位，按照全资子公司或控股子公司的办法改造成独立经营的、有法人地位的企业。这些企业尽管人员少、规模小，但是能做到经营灵活、效益好。

3. 经济效益要好。

对于这一点是毫无疑问的，但关键是用什么标准去衡量。较长一段时期，我们都希望建

立一套科学的考核体系，实际上在商品经济环境和不断的改革过程中是不太可能的。长期以来，我们抓什么指标，什么指标就水分大；抓产值，产值就有水分；抓压库，压库指标就有水分。因此，淡化计划指标考核，引导企业按照商品经济规律形成良性循环的机制是今后工作的方向。

4. 经营多角化。

经营多角化首先是产品多元化。凡是有条件的企业都要大力开发第二、第三产品，这不仅仅是提高效益的措施，也是提高经营安全性的必要手段。其次是销售市场的多元化。包括国内市场和国际市场都要多元化，过于狭窄的市场一般来说对企业是很不利的。再次是经营方式的多元化。企业自己组织生产、组装产品、对外贸易、搞第三产业、境外办厂、设点、国内联营、工商联销等都应允许企业根据自己的情况自主决定。要达到上述目标，关键是要搞活企业，把企业推向市场，要解决一个引导企业向什么方向发展和如何评价企业经营成果的问题。

三、优化上海轻工业结构的调整措施

结构调整是一个庞大的系统工程，其内容包括产品结构、企业结构、行业结构和产业结构四个层次。企业应重点抓好产品结构调整；集团公司应重点抓好企业结构调整；政府则应重点推动行业结构的调整。

1. 以市场为导向，以科技进步为手段，促使产品结构不断优化。

产品结构调整是整个结构调整的基础和龙头。以市场为导向，以科技进步为手段的关键问题是如何根据明天市场的预测，决定今天的产品开发目标，这不仅需要经营者要有大量的理性思维，而且需要经营者对市场有敏锐的感觉和采取及时有效的措施，超前和滞后都不能成功。1979年，上海日化行业就组织开发了售价60多元的“露美”成套高档化妆品。这在当时收入水平还较低的情况下，很多人认为这是不可思议的，不可能有市场，但实践证明是正确的，“露美”不仅使消费者逐步接受了，而且生命周期较长，从而带动了一批产品的发展，行业得到加速发展。相反，食品行业在80年代初开发0.50元一包的“红宝桔子水”等软包装饮料时，不少人认为当时的消费者买不起，且认为其包装成本大于饮料成本是不对的，结果是放弃开发、错过机会，市场被别人占领。上海轻工行业也有超前开发而失败的例子，如玻璃行业在1985年就开发微波炉，后来被迫下马，究其原因，一是当时市场尚未成熟，二是对技术上的难度也估计不足，没有走引进、组装的路，立足于自己敲敲打打，最终质量过不了关。

如今人民生活水平提高后，其对消费品要求必然表现为提高档次和增加新门类产品这两个方面。所以，我们必须抓住不断提高老产品的档次和形成新的拳头产品这两个环节。

(1) 不断提高产品的档次。上海轻工系统自1989年提出抓产品更新率，经过3年努力，1991年新产品更新率已达到31%，这是一个不小的成绩。但同时也应该看到，老是停留在原有水平的翻新上是不行的，所以1992年开始把提高产品档次，提高产品附加值作为重要任务来抓。经过调研，确定了大产品的价位目标，比如：自行车现有水平一般为300元/辆，多速自行车为500元/辆；纸张平均售价为4000元/吨；技术用纸为7000元/吨；饼干平均售价为5元/公斤；包装饼干为10元/公斤等等，升档产品比重要达到全部产品的10%以上。为有利于提高产品档次和产品附加值的正确定位，我们还根据有关专家提出的附加值计算公

式，分析了1991年轻工系统主要行业和企业附加值情况。

(2) 不断形成新的拳头产品。企业除了追求产品的高附加值、不断提高档次外，还要注意不断形成新的拳头产品。如果产品没有一定的批量，就不可能降低成本、稳定质量，就不可能有一定的市场覆盖，产品最终也难以站稳脚跟。如上海自行车厂在分析前几年助动车的市场情况时看到，其他厂生产的助动车价格为1000多元/辆，但质量不稳定，返修率较高，其关键原因是发动机不过关。为此，该厂决定重新设计车架，走进口德国发动机组装成整车的路子，结果定价为3000余元/辆的助动车，在上海中百一店一上市就出现多年来没有的半夜排队购买的现象，该产品去年已达1万辆，今年可以达到7万辆，销售收入超过2亿元。企业在形成新的拳头产品过程中，还应该注意冲破原有行业的界限，发展新的门类产品，提高经营安全性。如英雄金笔厂面对同行业激烈的竞争和笔类产品总量过剩的局面，敢于冲破行业分工的界限，从去年开始以原来的笔为基础，积极发展其它产品并与笔组合成礼品，如开发成功高档打火机，定牌生产英雄牌手表，正在开发的还有计算机绘图设备等，由此该厂规划3年销售收入要翻一番，即从目前的1.7亿元增加到3.4亿元，笔的销售收入所占比重将由目前的95%下降到50%，以实行多门类产品经营，拓展企业经营的新途径。

2. 以发展生产力为标准，不断优化企业结构。

在计划经济环境中，企业产品几十年一贯制，企业结构也处于凝固状况。企业结构长期得不到优化，势必严重制约生产力的发展。

上海轻工系统从1989年开始抓以“关、停、并、转”为主要内容的企业结构调整工作，3年来，共“关、停、并、转”了55家企业，被兼并企业的职工人数达2万人，占地面积60万平方米，建筑面积50万平方米，固定资产原值3亿元，净值2亿元，通过“关、停、并、转”，在存量调整方面取得了以下效果。

(1) 减少了一批亏损企业。被兼并企业大部分是濒临亏损或已经亏损的企业。这些企业被兼并后，有的在解决企业亏损中起了积极作用，有的在生产要素互补上发挥了优化组合作用。

(2) 为需要发展的企业创造了条件。上海高压容器厂兼并感光二分厂后，前者利用二分厂的厂房、场地，进行技术改造，增加了一条铬钼钢气瓶生产线，目前又与韩国一家公司合资，具有较好的潜在效益。上海人民塑料印刷厂兼并人民包装印刷厂后，利用后者的场地，引进了CPP薄膜生产线，发展了基料生产，同时又利用自身的技术优势，使后者引进的复合包装线迅速投入正常生产，发展了复合包装产品，前者兼并后者的当年，企业销售收入就增长30%，利润增长28.8%。

(3) 初步取得了级差地租的效应。新组建的钟表进出口公司原没有办公场地，1989年轻工业局就把位于宁波路江西路闹市地段的上海号码机厂的机修车间厂房调整给钟表进出口公司，经装修后成为一幢颇有气派的小楼，为该公司树立外贸形象创造了良好条件。原位于白渡桥下的上海打字机零件厂是一家亏损企业，一度连医药费也报销不了，而上海家用化学制品厂由于主要厂房、办公楼合资后没有场地，经把打字机零件厂的厂房调整给家化厂后，为该厂进一步的发展提供了很好的厂房条件。

(4) 有效地探索了跨地区兼并。上海自行车三厂在1989年先后兼并了昆山自行车厂和无锡小轮自行车厂，在有关部门的支持下，妥善解决了跨地区兼并中的许多新问题，为凤凰自行车的发展作出了贡献。

5) 为集团公司抓好企业结构调整寻求到新的途径。上海玻璃公司在轻工业系统是一家较困难的公司。该公司花3年时间调整了6家企业,其中不少是被跨行业的厂兼并,如玻璃瓶十厂被上海牙膏厂兼并等,既甩掉了一些困难企业的包袱,又得到了一定数量的资金补偿,这部分资金又可用于产品开发。由此在市场疲软时期,很困难的玻璃公司却反而出现产品开发速度加快,为摆脱行业困境赢得了主动。上海电光源公司也通过企业结构的调整,在市区拔掉了3只窑炉,使部分企业改善了生产环境,并建立起专业化分工的新格局:特种灯泡厂专业生产汽车灯,特灯二厂生产紧凑型节能灯,灯泡三厂生产气体放电灯,材料总厂生产基础材料,并把一家企业调整为公司研究所。上海保温容器公司有偿转让保温瓶三厂的一块场地,把获得的资金在外高桥保税区筹建一家装配厂,这样的调整能够为企业的发展赢得新的生机。

“关、停、并、转”工作虽然取得不少成绩,但也碰到了一些问题,除了观念上的不适应和人员安置难度较大外,目前较突出的问题有两个:一是一些亏损大户虽然生产要素条件不差,但由于债务较重,其他企业没有积极性去兼并;二是兼并中的补偿很难确定为某个较合理的标准,故造成兼并双方难以形成共识。由此使我们认识到,解决上述问题的有效途径是真正实行破产法,形成企业拍卖市场。只有这样才能从根本上摆脱前阶段主要依靠行政手段推动企业“关、停、并、转”的局面(尽管这在当时是十分必要的),也只有这样才能使企业真正自负盈亏,形成最有效的制约机制,迫使那些长期经营不善、产品难以实现销售、亏损严重的企业自然淘汰,从而真正形成企业结构优化的正常经济工作秩序。

优化企业结构除了关停并转以外,就是如何改造一些大厂的结构。有一些“大厂”,人员多、产品单一,在激烈的竞争环境中显得很不适应,这是与长期来形成的以人员多少、企业级别高低衡量企业大小的标准有关。上海轻工系统目前有88家党委厂,其中1991年销售收入超过1亿元的却只有26家,不到5000万元的有35家,而全局却还有10家“小厂”销售收入超过了1亿元。这就说明不少大厂存在着经营余地不大,企业结构急需调整的问题,从一些大厂的实践证明,以前单纯用划小核算单位的办法不能解决问题,而划小经营范围是一项有效的措施。因为大厂机构庞大,运转很不灵活,企业中一些很有前途的产品,在早期由于其弱小和存在这样那样的缺陷,结果同样要到整个厂的各生产经营环节去流转,不是引不起重视,就是遇到问题有关部门无暇协调,结果造成有后劲有效益的产品总是长不大。因此,这些大厂如果把相对独立的产品划出去,成立有法人地位的小企业,或十几人或几十个人为单位,真正做到科研、生产、销售一条龙,实行承包的办法,权责利相一致,生产经营机制就相对灵活,这样不仅小产品能迅速长大,而且减轻企业运作负担,实现做大“蛋糕”的目标。如上海泰康食品厂以罐头、冷饮、饼干三大产品为主,但另外的调味品(包括黄牌、蓝牌酱油)虽然很有发展壮大前途,但是在该厂却始终长不大,如果单独成立泰康调味品厂就一定会加快发展的速度;同样上海自行车厂如果成立“永久”健身器材厂其开发的健身器材也一定会比在厂内发展快得多。

3. 加强规划,运用经济手段,推动行业结构调整。

上海轻工系统的行业门类较多,这既是优势,又是包袱。因为随着市场竞争的加剧,要保持所有行业的领先是不可能的,这就需要政府引导和推动行业结构的调整。

3年前,轻工业局提出了行业结构调整的设想,重点是发展日化、电光源、包装等行业,限制造纸、玻璃、木材三个行业。尽管这个设想的方向是正确的,但在实施过程中产生

了一些负作用。从外部环境讲，当时银行不愿贷款，使这些行业维持简单再生产都困难，致使行业内部的干部职工思想上有抵触情绪，精神不振，客观上不利于行业结构的调整。因此，从实践来看，形成行业调整的思路、目标，上下形成共识是十分重要的，而这一共识就是客观地分析每个行业在上海的优势和劣势，以是否有增强竞争能力为标准，而不是以感情为标准，来确定行业调整的规划。目前，上海轻工系统的行业可以分为两类：一是实物量扩大和档次提高两者并举的行业；二是实物量维持原状或下降，以提高档次来求得价值量扩大的行业。当然这两类行业既不能机械地划分，又不是一成不变的，根据这样的划分提出一些主要行业的发展思路。

自行车行业：迅速扩大城市变速车的产量，加速助动车的投产和销售，并在此基础上发展摩托车和微型汽车。

缝纫机行业：加快开发多功能家用缝纫机和工业缝纫机，并加速把电子技术运用于缝纫机，使普通家用机所占的销售收入比重由目前的70%下降到40~50%。

钟表行业：大力开发第二产品，使第二产品的销售收入比重提高到30~40%。

食品行业：抓住饮料等拳头产品，开发调味品等新门类产品；在工业区建立现代化的工厂，在市区建立稳定的销售渠道，并通过改进包装和产品造型进入超级市场，使销售收入的增长保持在20%以上。

日化行业：加强与国际大公司的合作，形成新的优势，利用已有的积累，发展有水平的多种经营项目。

造纸行业：关掉市区一些小厂，发展生活用纸、第三产业和房地产；重点改造几家大厂，形成规模经济，使其具有较强的竞争力。

制笔行业：延伸笔类产品，重点发展礼品和办公设备及办公用品。

包装行业：抓住经济发展的大好时机，企业上规模，技术上水平，包装产品上档次。

玻璃行业：向两头发展，一头搞规模大的生产企业（如申光玻璃总厂）尽快形成规模效益；一头向小批量、高附加值方向发展，使部分玻璃产品加工成工艺产品。

搪瓷行业：重点发展不锈钢和家用电器，开拓内外市场。

总之，在计划经济时期，我们主要是用行政手段来进行行业调整；改革开放后，我们已注意运用一些经济措施来推进行业改组，今后对于行业结构调整应更多地运用法律和经济手段来引导和推动。

综上所述，产品结构、企业结构、行业结构的调整是不同层次的，但又是相互联系的有机整体，这就决定了企业、集团公司、政府部门实施结构调整的任务有各自的重点，但又不能机械地割裂，它们是相互渗透，相互影响，相互推动，使整个系统的经济结构不断优化。

· 简讯 ·

石人瑾教授等访日

我校石人瑾教授、林宝怀教授、陆永炜副研究员最近受日本国东京中央大学商学部和名古屋南山大学的邀请，赴日本进行讲学。石人瑾教授等一行先后访问了东京的中央大学、河台大学和名古屋的南山大学等，就中国会计在改革开放中的新变化和新发展，特别是关于中国会计与国际如何接轨的问题，先后作了四次学术报告，受到了日本会计学界、教育界的高度重视和热烈欢迎。

（肖淳）