

90年代上海经济发展路子探讨

——建议以市场分析为纲研究上海经济发展

陈 志 龙

一、形 势

1 90年代中国经济发展的主流，是在80年代的基础上继续迅猛地工业化、城市化、开放化和竞争化。

沿海和内地各种所有制的工业将不可遏地继续发展，企业数量、职工队伍、产品总量都将大大增加，工业水平正在不断提高。内地工业的份额正在继续扩大。

在工业化的过程中，全国中小城市还会增加，大城市还会继续大型化和超大型化。城市经济在国民经济中将发挥更大的作用。

在80年代沿海开放效益的示范和刺激下，内地已经强烈要求发展同国外的经济交流，积极引进资金、引进技术、引进管理。为此，势必更加注意扩大出口。

在各地都推进工业化、开放化的过程中，企业与企业之间、地方与地方之间的竞争将会比80年代更激烈。特别是各省、市、县政府，发展意识和竞争意识空前强烈，她们是中国以后10年到20年间发展的主体和竞争的主体。

2 在中国经济工业化、城市化、开放化和竞争化形成潮流并不断加强的时代，沿海港口城市的地位和作用大大提高了。

在任何国家的现代化过程中，对外开放、对外交往是国家发展基本推动力之一，而沿海港口城市是对外交往的主要依托和基

本阵地。因为，沿海港口城市是一国引进资金、技术、管理的先头阵地，是国内发展进口替代工业和出口导向工业的理想场所。

这样，沿海港口城市便自然充当了国内经济发展的龙头和枢纽，大量生产要素向这儿趋拢和集中，内地经济必然有求于沿海港口城市，从而使沿海港口城市成了一种特殊的资源，身价不断提高。

据此，可以判定：象上海这样中国最大的沿海港口城市，她的一切生产要素——工厂、仓库、商业机构、土地、劳动力等，80年代比以往年代已经升值，90年代比80年代更升值；上海这座城市正在以潜在的形式不断升值，因而在发展中居于越来越有利的地位。

3 同时，内地经济一旦从对外交往中获得了各种先进的生产要素，经济竞争能力便大大加强，从而构成了对沿海城市的压力。内地省市面广量大，各地的优秀企业和新生行业总合起来就是一股巨大的生产力和巨大的市场竞争力。这种局面，80年代后期已经初步形成，90年代将加倍地起作用。

对于上海来说，其他的沿海城市、沿海地区是又一种强大的竞争对手。80年代沿海地区各省市都引进了巨额外资，已经或正在形成崭新的生产力，有较大竞争力的拳头产品层出不穷。

在国内市场上，上海目前正处于上述两个方面的强大压力之下。上海工业雄居国内首位的地位在80年代后期已经动摇。上海经济40年来第一次发生了真正的危机。上海经济市场危机的直接后果是对涨价了的（也必然会涨价的）原材料的承受能力和消化能力大大降低。

4 70年代末以前，中国经济持续内向、封闭式发展，因此，上海作为一个港口城市的优势远远没有得到充分发挥。

80年代，在改革、开放的大背景下，上海作为港口城市的优势开始得到发挥，标志是：（1）港口吞吐量从1978年的7955万吨增加到1988年的1.3亿吨；（2）若干进口替代型重大工业项目在上海相继创办：宝钢、大众汽车厂、30万吨乙烯、彩色显象管等；（3）创办“三资”企业200家，开辟经济技术开发区三片，吸收国外直接投资25亿美元；（4）上海工业产品出口比重有较大提高。

但是，上海作为港口城市的优势还没有充分发挥作用。主要标志是内地各省市对上海的利用程度还很低，上海对全国的经济辐射程度还很低。这表现在：（1）兄弟省市到上海港转口出口贸易至今只有10亿美元；（2）上海与兄弟省市金融联系十分薄弱；（3）上海企业充当龙头联合外省市企业组成集团方面进展不大；（4）上海没有能够有效地为兄弟省市提供同世界进行经济交往的方便条件。

上述问题反映在上海的产业结构上，表现为80年代上海经济仍然是工业比重居高不下，第三产业发展迟缓（远低于别的国家的港口城市），上海的主要功能还是一个强大的工业基地。

上述问题反映在体制上，除了港口经营权已经下放给上海外，第三产业的主要内容——贸易和金融仍然由中央直接经营，从而使上海同兄弟省市的横向联系十分薄弱。

5 由于上海没有在变化了的中国经济格局中及时调整产业结构，因此，不能充分发挥港口城市的优势，而维持一个越来越庞大的工业基地的局面却碰到了空前的和越来越严重的困难：

（1）上海地方工业原材料供应危机加深，价格猛涨；

（2）上海地方工业产品在国内市场日趋失势；

（3）上海近几年没有开创出一批有强大生命力和竞争力的新工业；

（4）上海原有工业中大多数行业严重缺乏规模效益；

（5）随着上海工业经济效益多年滑坡，上海财政收入也跟着滑坡，而且几年内无显著的替代财源出现，财政收入滑坡难以好转。

结论：上海经济80年代发展并不顺利，成绩并不显著，上海经济仍然处于比较被动的状态。

6 80年代上海经济处于被动局面而不能摆脱的原因比较复杂，主要是：

（1）上海作为中国经济同世界经济联系的枢纽功能——上海发展的重要原动力和上海作为港口城市的最大优势——未能及时恢复；

（2）上海经济同国内经济的联系基本上停留在加工原材料、返销工业产品和依靠进口替代工业供应产品的水平上，别的联系形式很不发达；

（3）上海维持了过多的工业门类，而忽视了大力发展为全国提供服务的经济——服务经济；

（4）上海工业历来在国内具有重大优势，但由于80年代在开辟新一代主导产品方面步子迈得不大，在提高工业规模效益方面走了弯路，从而使上海工业的优势大为减弱，在国内竞争中转化到了相当被动的地位。

这样，上海作为港口城市在全国经济中的特殊功能、特殊优势没有充分发挥，使上海正在升值的各种宝贵资源（土地、劳力、服务等）不能充分发挥作用，不能扬长避短，提高经济效益。

二、目 标

1 考虑上海经济发展目标，一定不能离开经济效益。

经济效益只能来自于市场。在80年代已经形成的中国经济格局中，这个道理已经是显然和铁定的了。市场已经是当今中国多数省市的生命线（不是全部省市），市场更是上海经济的生命线。因此，应该以市场分析为纲研究上海经济及其发展目标。

关于上海经济的发展目标，80年代形成了几种表述，主要有：（1）使上海恢复成为太平洋西岸的国际经济中心之一；（2）使上海建成外向型经济；（3）使上海产业结构完成重大调整以达到合理程度；等等。

现在看来，这些颇有影响的表述虽然起到了为上海经济指明方向的作用，但有显著的缺陷：一是过于“战略式”，不便操作；二是与提高上海的经济效益挂钩不直接、不紧密。

现在我们必须切实过细地分析上海经济的市场结构和市场形势，寻找上海90年代能够发挥市场优势的角度，实实在在地确定能够大大提高上海经济效益的发展目标。

但必须记住的是，市场的概念在中国正在迅速发展，80年代比以往丰富，90年代比80年代更丰富。今天所谓的市场，已不仅仅指工业产品的市场，它还包括一国或一省、一市所拥有的各种资源——土地、劳动力、经营人才、科技人才、商业潜力、各种服务能力和各种形式的商誉等等。这些资源只要能够被别人有偿地利用并带来经济收入，就构成成为有效的或现实的效益。

因此，上海经济90年代的努力目标，应

该是适应中国经济工业化、城市化、开放化和竞争化的新形势、新格局，充分发挥作为港口城市的一切优势，扩大市场，创造市场，大幅度扩大上海经济在国内市场（这在以后相当一段时间中仍然是重要的）的占有份额，同时努力提高上海经济在国际市场的地位，从而大幅度地增加上海经济的收入和上海经济的发展能力。

2 90年代上海经济的上述努力目标，应该分解为一组更具体的奋斗目标。

（1）上海要大力发展为上海以外各省市经济、国家直属各部门经济（包括中央在沪企事业单位）、国外在沪经济（“三资”企业中的外方部分）、外国经济提供服务的经济活动，在90年代形成范围广泛、方便高质的服务经济，大大开创和拓展国内国外的服务市场。这种服务经济不同于为上海经济自身服务的第三产业，主要是为市外经济服务的产业，如：贸易服务、仓储服务、金融服务、保险服务、信息服务、运输服务、土地服务、劳务服务、科技服务、教育服务、旅游服务、医疗保健服务等。90年代争取达到有80—100万职工进入服务经济就业，就是上海经济一个不小的成功。

（2）上海要下决心培育扶植新的有强大生命力的主导性工业，如轿车工业、飞机工业、造船工业、原材料工业、新材料工业、石油化工工业等，一定要依靠这些技术先进的重化工业拳头产品扩大在国内市场的占有额。同时，调整和放弃一部分传统产品。

（3）上海出口要有重大扩展，尤其是轻工、纺织、机电、化工等方面，要大幅度提高出口产品的比重，争取90年代末出口创汇达到70亿美元上下。

（4）全面加强企业管理，降低消耗，提高劳动生产率，向管理要效益，从企业内部挖掘潜力，大幅度提高上海经济这方面的经济效益（如30亿元到50亿元或者更多）。

实现这一组目标的基本途径是：开发浦东新区，大力发展服务经济；改造上海工业，努力培植拳头产品；继续深化改革，按现代商品经济要求加快建设新的经济体制。

开发浦东新区对上海来说是一个很大的机会，即可以利用浦东的开放和开发大大发展上海的服务经济。毋庸置疑，广大的内地经济需要利用沿海港口城市，需要利用上海。因此，开放浦东就包含着让一切需要利用上海的主体到浦东来寻找和获得各种条件和机会，上海一定要充分满足各省市、各部、广大内地企业和外国投资者的要求；土地、劳动力、各种设施和其他许多有形和无形的经济要素。只要上述广泛的方面都愿意来利用浦东、利用上海，上海的服务经济就有了市场，上海就有了新的生命力，上海就可以在较大的幅度上调整一、二、三次产业之间的比重结构。

改造上海工业的重点是通过积极引进继续发挥上海工业优势，培育进口替代型拳头产品，让上海工业基地为中国经济的工业化提供装备、提供材料、提供原料，在国内装备市场、材料市场等方面保持领先地位和强有力的竞争能力。

开发浦东新区和改造上海工业的有效进行，一步也离不开经济体制改革。上海现行经济体制对上海实现发展总目标十分不适应。主要是：中央对上海发展第三产业的制约；“块块”分割对上海同兄弟省市之间正常经济联系有严重阻隔；上海发展的动力机制不健全。

三、动 作

10年时间是很短暂的。上海经济目前正处于比较困难的阶段，10年内能做的事情可能不会很多。

90年代发展上海经济的大动作，可以分为四个方面：（1）对外开放；（2）引进

与建设；（3）管理体制改革；（4）广泛合作。

上海应更积极、更主动地开放。

所谓开放，就是放手让自己所拥有的经济资源和生产要素超出行政界限和国界在更广大的范围内同别的经济资源和生产要素结合起来投入经济运行，并带来应有的经济收入，包括：欢迎别省、别国的资源和要素进入上海，鼓励上海的资源 and 要素进入别省、别国。这种流动与结合，以追求最大经济效益为基本目的，凡违反、损害上海经济利益的流动与结合，则必须限制或调整。

90年代上海在开放方面应花大力气做的工作是：

（1）全方位开放浦东，鼓励海内外工商业者到浦东投资开发、投资办实业（包括房地产业）；

（2）有区别地开放浦西，鼓励海内外工商业者到浦西合作经营、独资经营和从事城市再开发业务（包括房地产业）；

（3）积极争取扩大金融业开放度，允许15—20家外资银行在上海有限度地经营；

（4）积极扩大贸易业开放度，允许外资贸易机构做一部分上海产品出口业务，并有区别地予以鼓励，争取依靠这些贸易力量扩大上海产品出口达到10—20亿美元；

（5）鼓励上海更多一些工业企业、商业企业、物资企业从事对外贸易，尤其是开拓出口贸易；

（6）鼓励有条件的工商企业走出上海到外省、外国去投资经营，利用外省、外国各种可以利用的资源和市场。

上海应更积极地引进国外资金和技术建设一些大的工业项目，特别是进口替代型工业项目，用一些优惠措施引进国外资金和技术建设一些大的基础设施项目。

（1）建设现代化外高桥港区和以海港运输业务为龙头的仓储、加工、制造、转口贸易等综合经济区，10年完成面积达到10—

15平方公里；

(2) 建设浦东国际飞机场和以空港运输业务为龙头的旅游、信息、展览、贸易、保险等综合经济小区，10年完成面积达到3—5平方公里；

(3) 全面完成市交通部门已经制定的中环公路、外环公路和通往江苏、浙江的水陆交通要道，建设一个崭新的上海大交通体系；

(4) 建设1至2个规模较大、各具特色的国际博览馆、国内博览馆，大大加强上海相当落后了的展览业；

(5) 建设陆家嘴新外滩——金融、贸易、信息一条街；

(6) 在高桥地区建设一个大型的境外生产资料百货市场；

(7) 建设一座轿车城，年产量尽快达到30万辆，以后再争取扩大；

(8) 建设一座飞机城，把国内全部干线飞机和大部分非干线飞机的供应任务担当起来；

(9) 继续扩大金山石化生产能力，10年内产值、利润争取翻一番到一番半（年税利达到30亿元左右）；

(10) 争取与高桥石化公司合营，上海再给予扩大用地4—6平方公里（目前约4平方公里），建设一座浦东石油化工城，90年代后期上海要从中每年获得税利20亿元左右；

(11) 在浦东建设一个出口服装生产基地，争取90年代后期每年出口达到15—20亿美元。

上海要广泛发展对外经济合作。

3 80年代上海经济的对外合作才开了一个头，90年代应该迈出几个大步子：

(1) 竭诚欢迎海内外各种力量合作开发浦东、共同利用浦东、联合经营某些项目与行业。浦东飞机场及配套经营项目、外高桥港口及配套经营项目、浦东出口服装基地、浦东博览会等，均应以股份公司形式广

为招股集资，联合经营；

(2) 积极开展对香港贸易界、金融界工作，深化沪港合作，继续利用香港扩大上海产品的国际销售；

(3) 积极吸引台湾工业界、贸易界人士到浦东投资经营，开展“三米一补”业务、合作办工业、收购上海产品外销等多层次的合作，把上海的工业生产优势和台湾的国际营销优势结合起来，争取通过台商增加上海产品出口15—20亿美元，大大提高上海的国际竞争力；

(4) 积极开辟同南朝鲜的合作，利用其资金办几个大的进口替代工业项目或基础设施项目；

(5) 大力发展同苏联列宁格勒、莫斯科等城市和苏联某些部的合作，开拓苏联、东欧市场，争取90年代中后期每年销售10—15亿美元的上海产品（同时利用苏联的多种原材料）；

(6) 积极发展同国务院若干部和若干计划单列企业集团的合作，联合开发与经营重大的进口替代工业项目和某些出口产品生产基地；等等。

4 90年代上海经济必须深化改革，否则上述大部分设想都要落空或打折扣。

(1) 扩大上海对土地使用权的经营权，认真培育一批善于经营地产的机构，同时加强有关管理，大大推进上海的地产业，把上海极为宝贵的土地资源用活用好，为上海开辟新的经济收入来源，同时把这项业务作为发展上海吸引外资、发展合作的重要杠杆。

(2) 学习日本、南朝鲜综合商社经营，理顺上海外贸体制，在中央“自负盈亏，放开经营，工贸结合，实行出口代理制”和“联合统一对外”的方针指导下，扩大上海外贸经营权，搞活上海外贸业，提高上海对外贸易的经济效益。

(3) 以允许在上海（下转第60页）

海时钟业发展多功能品种、提高业内配套水平、走国产化道路和降低成本增加效益都是至关重要的。石英钟机芯形成能力后，不仅可以满足业内的生产需要，还可以向外地厂家供应（仅轻工系统1989年就进口机芯500余万套，机芯的销路是不成问题的）。

（4）对时钟外观生产实行倾斜政策。

导致上海时钟业全面落后的重大症结是机芯生产能力和外观生产能力不配套。机械木钟就受外观能力影响限制了出口，石英钟机芯引进线投产后，仍不能完全解决石英钟的市场竞争力问题。因此，必须对时钟外观生产实行支持扶植的倾斜政策，包括扩大对外观生产厂的投入，对外观生产技术的改造，引进精密塑壳、高档木壳、高档金属壳的加工装备技术等。

（5）扩大出口，向外发展。

国际市场容量很大，世界时钟贸易量在2.5亿只左右。上海时钟出口历史悠久，范围较广，拥有较多的新老客户。上海的机械钟目前在出口量上也保持着领先的地位，这一优势应当巩固和扩大，并利用优势带动石英钟的出口。

机械闹钟出口量要保持稳定，防止外销受阻后转销国内挤占其他品种的市场。

机械木钟和石英钟要采取多渠道出口的方法，并争取打入北美等大市场。

（6）内销以“稳住机械钟，重点突破石英钟”为方针。

上海机械钟因名牌、质量、占有率等因素，在今后3年内的方针是巩固和扩大已有的市场覆盖面。石英钟在落后的条件下开拓市场要艰难得多，因此内销市场营销的重心要放在石英钟上，要象石英表那样实行“五配套”。石英钟基础差、起点低，要实现300万只销售量难以一步到位，因此建议分几步走。具体是：1990年产量100~150万只，经营上主要是推销，通过竞争抢占低档钟市场。1991年产量200~250万只，产品的适销度在80%以上，中高档占30%左右。1992年产量300万~350万只，产品的适销度在90%以上，中高档占50%左右。

（上接第39页）开设外商金融机构和中外合资金融机构为契机，扩大上海金融权，发展上海金融业，特别要逐步发展上海金融业对国内经济的辐射服务能力。

（4）坚定不移推行股份制，按照国际惯例办好一大批大的股份公司（包括若干大财团）。这些新的股份公司的大部分要吸收外省市、外国投资者的股金。上海若不能在发展股份公司方面有大的突破和推进，上海经济的发展将受到极大的束缚和损失，上海经济的进一步现代化和国际化恐怕是不可能的。

（5）扩大上海定价权（产品、劳务、土地使用权等），使上海价格总水平在90年代逐步合理化。

（6）扩大职工、工程技术人员就业选择自由度，适当鼓励流动，在流动中设置职业技能再培训环节以提高职工素质。

（7）坚定不移地提倡全社会关心和尊重企业家，制定必要的政策与法规保护企业家正当权益，造就一支强大的社会主义企业家队伍。一切事情都是人做的，现代化经济事业的开拓与发展一步也离不开企业家的聪明才智和辛勤劳动。