

# 浙东、苏南财源建设的 成功实践

○朱柏铭

苏南的锡山、常熟、张家港三市与浙东的鄞县、慈溪、余姚三市作为江浙一带乃至全国经济比较发达的地区,在财源建设方面积累了不少成功的经验。这些经验对于今后进一步搞好财源建设大有裨益。

浙东三市与苏南三市都十分重视发展乡镇企业、实施名牌战略、优先发展基础设施,并且在这几方面都取得了较大成功。

## 1. 致力于发展乡镇企业

苏南三市乡镇企业规模大、实力强,风靡全国的“苏南模式”就是以超常规发展的乡镇企业为支柱的。1996年,锡山、常熟、张家港乡镇工业产值(含乡镇办及村办)占全市工业总产值的比重(现行价)分别为86.3%、57.8%和

71.7%。乡镇企业的大力发展,为财政收入增长奠定了坚实的基础,1996年,浙东的鄞县、慈溪、余姚三市乡镇经济提供的财政收入分别为29 123万元、19 940万元和26 450万元,占财政收入总额之比分别为46.5%、37.3%和52.9%,是国有经济提供财政收入的2.1倍、4.1倍和1.67倍。

经过十多年的发展,苏南三市和浙东三市的乡镇企业正在升级换代,主要表现为:一是“大”,在规模上再造优势。通过内联外合,组建“老乡联合舰队”,如慈溪的“中国金轮集团”、鄞县的“中国杉杉集团”、“宁波雅戈尔集团”等。二是求“外”,把发展乡镇企业作为利用外资,扩大外贸的重要队伍;三是求“才”,两地的乡镇企业充分认识到人才

的竞争是市场竞争的关键所在,因而十分注重人才的拥有和发挥。“中国金轮集团”在培养人才、引进人才、重用人才等方面有一整套较为完善的做法和成功的经验。

## 2. 实施名牌战略

苏南三市和浙东三市在地方财源建设中,都注重把实施名牌战略摆在重要的位置上。锡山的红豆衬衫、捷达摩托车在同类产品中具有相当高的市场占有率。张家港市有500多种产品先后在国内外获奖,其中在国际性评比中获奖的有28种,获国家级奖励的39种,获省部级奖励的221种。鄞县从1982年以来共创优质产品120多项,覆盖企业近百家,1994年,“杉杉”牌西服和“雅戈尔”牌衬衫分别被评为“全国十

大名牌”产品第一名,1995年,“洛兹”牌衬衫又获中国精品衬衫称号。服装业名牌的兴起还带动了其他行业的发展,三星牌电度表、新蕾牌定时器成为在全国同类产品中销量最大的产品,K牌啤酒也成为全省数一数二的名牌。

值得注意的是,两地政府在实施名牌战略过程中,制定落实了一系列扶持政策。如对争创名牌的企业在资金上重点支持,对争创或发展名牌产品的技改项目优先予以立项,坚决打击假冒名牌的违法行为,积极争取创名牌企业获得自营出口权等。仍以鄞县为例,该县从1992年开始就在全县范围内开展争创名牌产品活动,县里还专门制定了“八五”期间名牌产品发展规划,一方面增加技改投入,如杉杉集团和雅戈尔集团不惜重金从国外引进先进的生产流水线,提高产品质量;另一方面加强对名牌产品的宣传,杉杉集团利用植树节出资150万在北京举办大型歌舞晚会,开开集团以年薪120万元人民币聘请德国啤酒专家作为企业顾问等。另外,县政府还组织力量联手打假,县工商局、检察院与雅戈尔集团曾联手赴外地捣毁一处制售假冒雅戈尔衬衫的窝点。

### 3. 优先发展基础设施

由于受传统投资体制的影响,两地基础设施的“基础”都相当差。政府认识到要发展市场经济,基础设施必须实现由“滞后发展”到“超前发展”的飞跃,为此,两地政府筹集资金,增加投入。经过几年的努力,目前基础设施状况已明显改善。锡山市1996年拥有等级公路里程283公里,沪宁高速公路锡山段提前竣工,连接沪宁高速公路的玉祁、东亭二线全面建成;总投资8亿元、日供水规模80万吨的锡山水厂已全面建设,全市供电总量达25.5亿千瓦时,程控电话累计达17.2万门,新建电话村48个。张家港市先后投资8亿元,新建了张杨路、沿江公路和连接沪宁高速公路的沙锡公路,并拓宽了204国道,其中张杨公路长33公里,路基宽70米,水泥路面宽50米,成为全市交通大动

脉,目前拥有等级公路里程300公里。慈溪市1996年拥有高级和次高级公路246公里,全市供电量达12.4亿千瓦时,供水总量13.5万吨/日,程控电话16.8万门。余姚市1996年拥有高级和次高级公路307公里,供电量8.1亿千瓦时,程控电话11.5万门。总投资1.25亿元连接余姚慈溪两市和萧甬铁路的余慈铁路已于1996年初试通车成功。

浙东三市和苏南三市在财源建设做法上有许多相同之处,但各自又有自己的发展特点,首先拿浙东三市来说,他们主要突出了以下三个方面:

#### 1. 大力发展个体私营经济

鄞县、慈溪、余姚1996年个体、私营工商户分别为21170多户、13961户和12400户,个体私营经济已在浙东三市国民经济中处于举足轻重的地位,成为政府财力的一个重要源泉。

浙东三市个体私营经济发达,有其特定的背景和原因:一是利益驱动。浙东三市人多地少,资源贫乏,但商品意识较强,外出做生意是“宁波帮”的传统习惯,因此加工和运销小商品就成为符合浙东三市市情的经济发展路子。二是政策推动。改革开放政策使温州个体经济发展“合法化”,“温州模式”风靡全国。受“温州模式”的影响,浙东三市的个体私营经济进一步得到长足的发展。自80年代以来,县市政府制定了一整套措施:如工商部门放宽为个体户办理执照,甚至搞“先创办、后登记”;允许农民办厂开店;银行部门提供优惠贷款等。三是市场推动。个体私营经济的发展是以小商品市场、专业市场为依托的,象余姚江南模具市场、中国塑料城这样的大小市场遍布城乡各地。

#### 2. 大力发展专业市场

浙东三市在专业市场发展上起步早、种类多、规模大,专业市场的发展不仅直接提供相当可观的税收收入,而且带动第二产业乃至第三产业交通运输、邮电通讯行业的发展,从而成为重要的财源。在这里,“建一个市场,兴一片经

济,富一方民众”已经成为事实。鄞县成交额亿元以上的专业市场3个,宁波轻纺城成交额达33.6亿元。慈溪各类专业市场28个,成交额亿元以上的10个,10亿元以上的4个。余姚市第三产业提供的收入占财政总收入比重由1993年的29.3%提高到1996年的49.2%,其中一个重要原因是余姚市把专业市场作为财源建设的重要环节来抓。全市现有各类专业市场22个,成交额亿元以上的达6个,其中中国塑料城成交额达40亿元。

浙东三市专业市场的发展较快,一是受温州模式的影响,温州从80年代初开始就搞小商品市场以完成资本原始积累;二是受浙江专业市场发展势头的影响,义乌中国小商品城、绍兴中国轻纺城、路桥中国日用品商城年成交额均在100亿元以上,这些大市场带动了浙东专业市场的发展;三是受个体私营企业发展的影响,专业市场为个体户提供经营的场所,为私营企业提供产品销售的场所,反过来,个体私营经济的发展又推动专业市场的发展。

#### 3. 积极做好企业转制工作

浙东三市的国有企业和乡镇企业自80年代中期以来大多实行承包经营责任制,与“大锅饭”体制相比承包制是一大进步,给企业带来了新的生机和活力。但仍然存在许多缺陷,如产权关系不明晰,经营行为短期化,政企耦合过紧等。为此,市委市政府借鉴温州、台州一带的做法,积极把国有、集体企业改造成为股份制和股份合作制企业。目前,鄞县绝大部分县级骨干企业已完成转制,1995年累计转制的企业达4654户,占全县乡镇企业总数的95.5%;慈溪有1171家企业实行转制,占41.8%;余姚转制企业累计达950家,占75%。浙东三市企业转制的实践证明,通过调整资本结构,可以进一步壮大龙头企业,使之扩张成为航空母舰,进而带动大批中小型企业的发展。鄞县服装业的发展就是一个很好的例子。如雅戈尔集团原来规模不大,经过

股份制改造以后迅速扩张,目前公司已拥有资产8亿美元,员工5000多人,年产衬衫600万件,西服50万套,童装400万件,针织时装20万打的规模,1996年雅戈尔衬衫、西服在全国市场的占有率达到16.3%和11.3%,分别居全国同类产品第一位和第二位,成为全国服装行业的排头兵。去年10月雅戈尔又从国外引进10条具有90年代先进水平的流水线,预计,到2000年,雅戈尔衬衫的产量将增到1000万件。雅戈尔的发展,带动了当地产业规模的发展,所在区镇成为浙东最大的服装市场中心。数百个中小企业为之加工、生产辅料辅件,形成了全地区众星捧月的格局。

浙东三市在企业转制过程中,十分注重规范化,具体说来,一是企业章程规范化,企业章程须经公证处公证方能付诸实施;二是组织机构规范化,建立股东大会制度和董事会制度;三是收益分配规范化,30%的税后利润作为公积金,股东分红不得超过30%的税后利润;四是管理制度规范化,建立起合法经营、安全生产、文明生产等规章制度。

苏南三市则在发展规模经济和外向型经济等方面迈出了较大的步子。

### 1. 发展规模经济,获取规模效益

苏南三市国内生产总值“盘子”较大,一个重要的原因是走规模经济的路子。他们的做法是以骨干企业为依托,以资产为纽带组建企业集团,或者是运用股份制形式引导核心企业向紧密型、半紧密型企业参股控股,实行联合与兼并。1996年锡山市新建企业集团15家,累计已达123家,其中40家为国家级集团,13家为省级集团。张家港市也积极组建企业集团,1995年全国首次评出的500家大型乡镇企业中,有47家是张家港的,至1996年,该市已拥有全国乡镇企业集团25家,省级工业企业集团67家,其中全年产品销售收入超3亿元的企业26家,江苏沙钢集团销售收入竟达32亿元,利税突破亿元大关。这种以市场需求为依据,以拳头产品、

骨干企业为龙头而培植的规模企业群体,不仅促进经济总量的提高,为财政收入增长奠定基础,更主要的是大大促进经济效益的提高,因为中小企业的交易环节多,成本费用大,组成规模集团企业之后,就使许多市场交易行为转化成内部交易行为,由此降低成本。同时规模企业的产品直接面向市场,知名度较高,产品销量十分可观。如张家港市牡丹汽车集团,是由5个中巴车生产企业组成的,1995年组建集团后7个月的利润是以前5个厂的1.5倍,1996年,产、销、利均比1995年翻一番。

### 2. 大力发展外向型经济

苏南三市早在80年代中期就认识到,经济发展仅靠乡镇企业带动,在国内争市场争原材料,将难以维持整个经济的高速增长,也难以实现产业结构的升级换代,因而必须瞄准国际市场,发展外向型经济。1985年,苏州、无锡两市被列为沿海经济开放区,苏南三市利用外资掀起了第一次高潮;1988年随着外贸切块承包与投资环境的改善,发展外向型经济掀起了第二次高潮;1992年上海浦东开发为契机,形成了第三次高潮。到目前为止,苏南三市不仅每个市都有开发区,每个乡镇也都有外向型的工业小区,甚至部分条件较好的村也有工业小区。截至1996年,锡山市自营进出口总额为259783万美元,其中自营出口总额23378万美元,累计批办的三资企业1268家,已投产的三资企业634家,累计合同利用外资163521万美元,实际利用外资84929万美元;常熟市自营进出口总额85011万美元,其中自营出口总额51972万美元,累计批办的三资企业1190家,已投产的三资企业805家,累计协议利用外资254300万美元,实际利用外资90329万美元;张家港自营进出口总额121197万美元,其中自营出口总额69505万美元,累计批办的三资企业1332家,已投产的三资企业900家,累计协议利用外资399547万美元,实际利用外资226178万美元。从苏南三市

外向型经济主要指标中可以看出,规模和力度最大的当推张家港,其中一个重要的原因是张家港市充分利用港口和保税区的优势。张家港港口已有万吨级泊位21个,年吞吐能力超过1500万吨,成为长江中下游重要的国际性商港。张家港保税区自1992年建立以来,进区企业及进出口贸易均大幅度增长,至1996年,累计批准的进区企业666家,投资总额16.23亿美元,投产企业560家,累计到帐外资9.09亿美元。1996年全区实现产品销售总额8.06亿元,仓贮物总值1.25亿美元,财政收入6400万元。事实证明,苏南三市多功能全方位的外向型经济,已成为举足轻重的骨干财源。

### 3. 加强科技投入,推动科技进步

苏南三市不尽财源滚滚来,与崇尚科学,增加科技投入直接有关。以锡山市为例,科技进步对经济增长的贡献份额已在50%以上,在1995年全国科技实力百强县评比中荣获第一名。锡山市从1992年以来每年科技和技改投入达30亿元,全市已有近20家企业为高科技企业,实施国家和省级的火炬项目270多项,星火项目50多个。在注重科技投入的同时,还注重科技市场化,全市约五分之一的企业已与2000多家大专院校或科研单位建立技术协作关系,每年开发的300多项新产品,大部分得到科技协作单位的支持与合作,还通过举办科技恳谈会,将高校和科研单位的160多项成果推向市场。张家港在科技发展方面也成果喜人,全市已有400多家企业与科研单位、大专院校建立了科研生产联合体,131家企业建立了科研机构,并成立了142个技术协会、技术研究会。1995年在全国科技实力百强县评比中荣获第二名,有48种国家级新产品和647种省级新产品,全市省级高新技术企业累计达16家,1996年高新技术产品产值55亿元,实现利税6.3亿元。

(作者单位:杭州大学金融经贸学院)