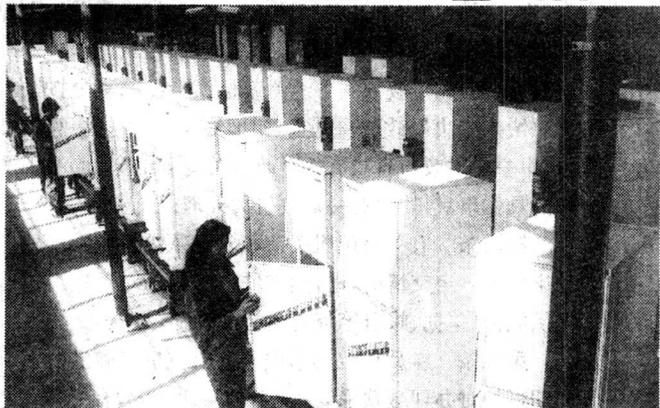


我国中部地区乡镇企业发展对策



发展对策

○湖北省农调队课题组

十多年来,随着经济体制改革的不断深化,我国国民经济发展迅速,乡镇企业更是突飞猛进,不仅成了我国农村经济的支柱产业,而且已是我国国民经济的重要支柱。但是,全国乡镇企业的发展在区域上还很不平衡,东部沿海地区发展速度快,中西部地区发展则相对缓慢。如何加快中西部地区乡镇企业的发展,是我国乡镇企业发展进程中急待解决的问题。而中部地区处于由东部沿海向西部内陆过渡地带,中部地区乡镇企业的发展不仅能有力推动这一地区国民经济的发展,而且能成为东西部地区乡镇企业相互联系,共同发展的纽带和桥梁,带动全国乡镇企业持续、稳定、协调、均衡发展。

中部地区乡镇企业经过改革开放十多年来的不断发展壮大,目前均已成为中部各省国民经济的重要支柱,但与社会主义市场经济条件下的激烈市场竞争相比,也还存在进一步发展的诸多潜在问题。因此,从未来发展的角度看,中部地区乡镇企业发展的内在条件是优势与劣势并存,有利因素和不利因素同在。中部地区乡镇企业发展的内在优势条件主要体现在:一是市场取向和

机制灵活的优势。中部地区绝大多数地方乡镇企业是乡、村、合作、个体多个层次一齐上,个体经济、私营经济同时发展的,普遍建立了灵活的、市场化取向的包括分配机制、产销机制、用工机制等在内的较为完善的经营制度。二是在资源与科技方面的优势。中部地区的矿物资源、农副产品资源等均较丰富,这一地区是我国科技研究、教育中心之一,也曾经是投资的重点区域,科技、人才、经济实力雄厚。三是已经形成一定的规模和比较齐全的行业体系。但是,中部地区在未来的发展中也存在着明显的劣势。如企业自身素质差,职工专业知识技能和经验缺乏,职工中专业技术人员少,生产设备陈旧,生产工艺落后,经营管理粗放,产品档次较低;企业重外延轻内涵,产值增长快而经济效益下降的现象比较普遍;企业规模小,布局分散,社会费用较高等。因此今后加快中部地区乡镇企业发展,应采取如下对策:

——设立新的以效益为中心的考核指标体系,既重速度,更重实效,引导乡镇企业由速度型向速度效益型转变。如河南省政府设立了以效益为中心的主要考核指标,并

制定了相应的考核办法。这些指标包括:企业总收入(工业收入单列),用于考核乡镇企业发展的总规模、总水平;实际上交税金总额(所得税单列),用于考核乡镇企业的经济效益;固定资产期末原值及其本期增值,用于考核乡镇企业的装备水平和发展后劲;工资总额用于考核乡镇企业职工的收入水平。产值仅仅作为参考指标来统计。这种考核指标,重点突出了对乡镇企业适应市场需求情况的考核,突出了乡镇企业对国家的贡献的考核,突出了对乡镇企业扩大再生产能力和发展后劲的考核,突出了乡镇企业本身的经济效益的分配情况的考核。通过新的考核指标体系的运行把对乡镇企业的考核逐步纳入科学化、规范化的轨道,有效地防止了片面追求产值而不考虑经济效益的倾向,对引导乡镇企业发展坚持以效益为中心,走速度与效益相统一的路子有较为积极的作用。

——抓两头,促中间,带动乡镇企业全面发展。由于中部地区乡镇企业起步晚,底子薄,在短期内赶上东部地区显然是不现实的,但是集中力量,首先从那些经济发展快、条件优越的地方突破,则是完全可能办得到的。安徽省1992年就开始实施乡镇企业发展“1235”工程,即首先抓好10个县(市、区)、20个乡镇、30个村、50个企业,组建乡镇企业“甲级队”,使这些地方和企业实现超常规发展,尽快跨上一个新台阶;在组建企业“甲级队”的同时,还注重抓35个后进县的起跳,1992年3月,省委、省政府召开35个乡镇企业后进县县委书记会议,专门研究乡镇企业如何起跳的问题,取得了较好的效果,当年35个县的乡镇企业发展速度超过全省平均水平10个百分点。江西省从本省实际出发选择了28个城郊区的重点县作

为发展乡镇企业的主攻对象,使其快速发展,上规模,上水平,发挥示范作用,带动其他地区乡镇企业的发展。各地的实践证明,“抓先进,促后进,带中间”是大力发展乡镇企业行之有效的战略措施,也是中部地区乡镇企业发展不平衡的实际情况对各级领导的客观要求。

——深化改革,完善企业经营机制。当前资金紧缺、投入不足、产权模糊、效益不高、机制不完善等问题,要通过深化改革来解决。深化改革的重点,一是把推行股份合作制作为发展乡镇企业的突破口,再造优势。坚持积极引导、大力支持、放手发展、逐步规范的做法。具有一定规模、效益较好的企业,改建成股份制合作企业;以股份制合作形式组建新企业;规模较大、效益较好、有一定知名度的企业,组建规范化的股份制企业;以优势产业、名牌产品和骨干企业为龙头,组建企业集团;对小型、微利、亏损企业实行兼并、租赁、拍卖和风险抵押承包等。二是在所有制形式上放开,坚持“多轮驱动,多轨运行”的方针。不管哪一种类型,哪一种经营方式,只要能促进生产力发展,都鼓励支持,政策上同等对待。既要大力发展乡村集体企业,又要大力发展个体、私营、合作企业。乡镇企业起步早,集体经济有基础的地方,要一手抓提高,一手抓发展,进一步向规模经营、高新产业和外向型经济发展;乡镇企业已经起步的地方,要下力气发展一批骨干企业;乡镇企业发展缓慢,集体经济薄弱的地方,要从实际出发,宜大则大,宜小则小,放手发展个体、私营、合作企业。

——加快科技“长入”经济步伐,不断提高乡镇企业整体素质。中部地区的乡镇企业由“七五”期末的粗放经营和低水平发展,到“八五”期间的上规模、上水平,使越来越

的人增强了“科学技术是第一生产力”的意识,科技“长入”经济的作用逐步明显地显示出来,一批高科技企业效益在逐步提高。但是从总体上来说,产品质量不高,科技人员数量与素质同企业的发展不相适应。当前要在优化产业结构和产品结构、提高经济效益上狠下功夫,不断开发高科技含量、高附加值、高效益的产品,要敢于向高科技靠拢,向同行业最高水平看齐,还要向国际水平攀登。要紧紧围绕科技成果转化,为现实生产力这根主线,突出重点,分类指导,以技术开发为中心,以内涵扩大再生产为主要途径,以加强科技服务体系建设为突破口,加快新技术、新工艺、新材料、新设计、新装备的开发、推广与应用,加速科技成果转化,力争乡镇企业科技进步对乡镇企业发展的贡献份额有较大的提高。充分利用中部地区科研院所、大专院校多的优势,鼓励乡镇企业与科研院所、大专院校挂钩,共同开发新产品。

——重视人才的培养和使用。人才是企业的支柱,乡镇企业的发展与竞争最终是要依靠人才。但是中部地区乡镇企业的人才现状远不能适应加快发展的需要。人才的缺乏给企业的新产品开发、技术改造、设备更新带来了许多困难,使企业发展后劲不足。要有战略眼光,把培养和使用人才放在第一位。一是要多渠道、多形式培养人才。可以选派职工到大专院校进行定期定向培训,也可以在厂内办学,培养乡镇企业急需的技术人员。二是注重引进专业技术人才。三是大胆启用人才,并通过具体政策鼓励专业技术人员钻研业务,掌握新技术。四是充分发挥能人的作用。特别是基础薄弱的地方,更应当珍惜、重视、启用能人,切忌妒贤嫉能,求全责备,以充分发挥能人的作用,从而活一批企业,活

一方经济,富一方群众。

——多方筹集资金,加大投资力度,培植发展后劲。中部地区各省都是农业大省,各级财政都很困难,资金不足是一个共同的问题。因此必须多方筹集资金,增加对乡镇企业的投入。一是大力发展股份合作企业,吸纳社会闲散资金;二是一些规模大、信誉高、效益好的骨干企业,经批准可发行股票、债券;三是建立健全企业积累制度,增强自我积累能力,走自我发展的路子;四是农行、信用社要调整贷款结构,增加对乡镇企业的贷款;五是各省要安排一定比例的财政周转金用于发展乡镇企业,各级财政也应每年安排一定资金扶持乡镇企业的发展;六要管好用好中央支持中西部地区发展乡镇企业的专项贷款;七要抓住机会引进外资。

——立足集团优势,发展规模经济。前几年,中部地区由于经济实力的局限,过多地强调了“船小好调头”的优势,发展了一大批分散、小型的乡镇企业。随着市场竞争的加剧,要求乡镇企业发展规模经济,走集团化道路。要鼓励优势企业兼并劣势企业,大企业带小企业,要利用龙头企业以名优产品为龙头组成企业集团,参与国内国际市场竞争。只有这样,中部地区的乡镇企业才能在新的一轮竞争中立于不败之地,才能逐步缩小与东部地区乡镇企业的差距。中部地区乡镇企业经过十几年的发展,已经形成了一批优势企业和骨干企业,不少地方具备了组建企业集团的条件。

——因地制宜,合理布局,走集中连片发展的路子。中部地区地域辽阔,资源丰富,发展乡镇企业不能“遍地开花”,要从当地资源、人才、交通、能源等综合条件出发,因地制宜,合理布局,建设乡镇工业小区,集中连片发展。这样,有利于扬长避

短,选择最容易成功的地方突破;有利于节省资源,减少基础设施建设的投入;有利于带动农村小城镇建设。集中连片发展,主要是依托现有小城镇和乡镇企业有一定基础的地方,相对集中发展;大中城市郊区、沿边沿江开发区要重点发展;中小城市要打破城乡分割格局,允许农村集体和个人进城办二、三产业。对适宜分散发展的手工业等,继续实行分散经营。

——在外引内联上拓展,扩大乡镇企业的外向度。适应市场经济发展的新形势,乡镇企业要走向大市场,就必须扩大对外开放,加强横向经济联合,大力发展外向型经济。一是通过招商引资发展“三资”企业。中部地区乡镇“三资”企业尚处于起步阶段,当前,要抓住外商投资由沿海向内地延伸的有利时机,利用本地资源丰富、富余劳动力多、土地价格便宜的优势,积极创造条件,拓宽利用外资的渠道和领域。二是采取更加灵活的方式和有效的措施,扩展经济联合。乡镇企业要主动与沿海发达地区、城市大中型企业、大专院校科研院所以及外商挂钩联合,形式不拘一格,可以开展生产加工配套联合,可以组建企业集团,还可以通过来料加工、来样加工、来件装配和补偿贸易等方式来拓宽国际市场。三是积极兴办出口创汇企业。有条件的乡镇企业要积极开拓国外市场,扩大出口创汇农业的发展。四是积极开展代理出口业务,为乡镇企业进入大流通牵线搭桥。还要注重对出口创汇能力强的老企业进行技术改造,增强其产品在国际市场上的竞争能力。五要加速培养外经外贸人才。总之要采取各种有效措施,大力发展外向型经济,使乡镇企业成为中部地区出口创汇的一支重要力量。

(责任编辑 王尚明)

理顺价格关系 提高农民收入

鲜祖德

当前我国农村经济发展中一个突出的矛盾是:在农产品供给好转的同时农民收入却增长缓慢。这一矛盾与近年来农村经济发展中暴露出来的一些问题,如农产品卖难,农业比较利益偏低,农民种田积极性不高,城乡差距扩大等等,已经引起了广泛的关注。那么,产生这一矛盾的根本原因是什么?我们认为主要是工农产品的比价不合理。怎样理顺价格关系,提高粮食购销价格,使工农产品比价趋于合理,以保证农民收入的稳步提高和农村经济协调发展,是当前做好农村工作的中心问题之一。

一、近年来农民收入增长缓慢

从总体上看,经过15年的改革,农业稳定发展,农民收入迅速提高。1993年,农业总产值达10994亿元,比1978年增长6.9倍,按可比价格计算,实际增长1.4倍,年平均递增6.1%。农民人均纯收入由1978年的134元提高到1993年的921元,增长5.9倍,扣除物价上涨因素,实际增长2.5倍,平均每年递增8.6%。

分阶段来看,1979年至1984年,是农民收入因价格调整而增长的时期,按1978年可比价格计算,年平均增长速度达16.5%。1985年以后,农民收入增长速度大幅度下降,1985年至1993年的年平均增长速度仅为3.9%。15年间农民收入增量中的61%是前6年实现的,而后6年仅实现22%。

产生这种情况的主要原因是,从1979年开始,国家大幅度提高了18种主要农副产品的收购价格。从1979年到1984年的6年间,农副产品收购价格提高了53.7%,而同期农村工业品零售物价仅提高了7.8%,农业生产资料价格提高9%,这一时期,农副产品收购价格的涨幅远远高于农村工业品价格的