

对发挥国营大型企业骨干作用的再认识

●程兆汾 孙海鸣 夏健明 朱镇邦

1、多年来累积而成并在近几年加剧的产业结构失衡，削弱了国营大型企业的实际地位，投资和经济增长明显地向非全民所有制企业倾斜，明显地向小（规模不合理）、乱（经营长期混乱而不规范）、差（技术落后、产品质量低、经济效益差）的企业倾斜，国营大企业无论是更新改造还是基本建设都十分不足；国民生产总值、特别是工业总产值的增长额中，国营大型企业所占的比重明显减少。这种状况说明了什么呢？这实际上是一个有关我国国民经济究竟走什么发展道路的问题。我国的现代化建设，是走产业结构相对高度化、单位经营规模合理化和经济发展集约化的道路，还是走产业结构低度化、经营小型分散化和发展粗放化的道路？国外经济发展的大量实例和我国经济改革的实践表明，只有走前一条路，重视发挥现有国营大型企业的骨干作用，才能带动整个国民经济稳定而协调地发展，将我国的现代化建设提高到一个新的水平。因此，在理论和实践中进一步重新认识国营大型企业（尤其是特大型企业）在新旧体制转换中的重大地位，进一步重新认识国营大型企业在当前经济的增长和经济长远发展的道路中的特殊重要作用是十分必要的。本文将就国营大型企业应该发挥怎样的骨干作用、如何为发挥骨干作用创造适宜的外部条件、国营大型企业本身应该怎样为发挥骨干作用而作出努力等三方面的问题进行初步的探讨。

（一）

2、纵观我国十年经济体制改革的轨迹可以发现，在改革的理论指导方面存在着一个很大的缺陷，那就是对国营大型企业在建设、改革和开放中的重要作用明显估计不足。似乎在向计划经济与市场调节相结合的新经济体制转换中，国营大企业只能消极被动地适应，而不能充当主力；似乎国营大企业的潜力已近于用尽，国民经济的进一步增长只能靠众多小企业（特别是乡镇企业）来承担；似乎从事对外经济交往、发展对外出口只能靠处在劳动密集型行业的中小企业，拥有众多先进技术、设备和人才的大型企业却只能无能为力……这种认识实际上并不符合世界经济发展的一般规律和经济体制转换的一般规律。日本、南朝鲜、巴西等国经济发展的成功经验足以证明这一点，我国十年改革的经验教训也证实了这一点。大型企业以其在人财物诸方面的优势和最能体现社会化大生产要求的特性，在国民经济中具有举足轻重的作用。作为伴随社会化大生产进程的国民经济的发展对大型企业的依赖性只会加强而不会削弱。作为适应国民经济进一步发展要求的经济体制改革只能为进一步发挥大型企业的骨干作用创造更为有利的条件，而不应该相反。不管经济体制如何变革，其结果都只应该把大型企业推到更重要的地位和要求其扮演更多更重要的角色。我国工业化和现代化的发展也必然是这样。

3、当前，国营大型企业应该发挥的骨干作用是多方面的，它应当承担新经济管理体制中的中介管理层次的职能，成为计划调节与市场调节的结合点；应当具备有计划商品经济中投资主体的功能；应当在对外开放中发挥主力军的作用；应该成为振兴国内产业的主导力

量；应该发挥市场价格领导者与稳定器的效能等。

4、大型企业、特别是特大型企业应在有计划商品经济体制中承担新型经济管理组织体系中的中介经济管理层次的职能。在集中计划经济的体制中，中国通过建立中央工业和地方工业体系以及贯彻“条条”管理和“块块”管理原则，将全国的企业纳入庞大的金字塔型的经济管理组织体系中。这种条块分割且高度集权的组织形式从改革开始就受到了严厉的批评，因为它不利于企业向市场主体转化，也不利于资源的优化配置。早在80年初，理论界和政府部门就在推行放权让利改革方针的同时，开始探索建立适应有计划商品经济形成和发展的新型国家经济管理的组织模式。然而，这个问题提得虽早，但改革的实际进展步伐却比较慢。我国曾经提出和试行过不少模式，如：建立以城市为中心的经济管理组织体系，取代行政区划的“块块”职能，组织行业协会取代“条条”的职能，资产管理与行政管理分开，社会经济系统彻底的行政性分级分层管理，等等。上述改革方案却最终未能根本改造我国经济管理组织体系的既定格局。有限推行过的一些方案，也仅仅使企业感觉只是国家管理主体的易位，企业仍未摆脱“条”或“块”的严格行政制约。这种格局，无疑不利于改革向纵深发展。从功能上说，国家经济管理组织体系中的各个部门和各个层次，无非是为了保证国家经济方针、政策和计划的贯彻，因此，上述职能的实现并不是只能由政府部门为唯一的传递中介。战后，发达国家普遍加强了政府对经济的干预，作为政府干预、组织、保证的经济管理组织体系也在一定程度得到加强。然而，从总规模上说，发达国家政府经济管理组织比我国要小的多，如日本。日本是政府干预较强烈的市场经济国家，其产值约为我国的5倍，但日本的工业管理机构主要集中在通产省下的几个局中，以极少的人员、极小的规模有效推行了日本内阁的方针和产业政策，其秘诀何在？原来，日本通产省将日本的特大型企业、大型企业集团和各种企业协会作为经济管理的中介层次，利用大企业与小企业存在的发包承包关系，将各种政策和方针通过上述组织体系传导到一般企业，从而实现了宏观调控的目的。这就为我国经济管理组织体系的改革提供了一个重要启示：我国的大型企业、特大型企业和企业集团，事实上也与许许多多中小型企业发生分包协作关系，从这个意义上说，我国的大型企业、特大型企业和企业集团也具备承担经济管理职能成为经济管理组织体系中介层次的基本条件。发挥大企业在改革中的这种特殊作用，就能使我国在建设有计划商品经济体制相适应的新型管理组织的过程中，找到一条新的道路，将大企业、特大企业和企业集团，直接纳入中央综合部门的指导范围，形成中央部门——大企业、特大企业、企业集团——中小企业的新型经济管理组织体系，彻底打破“条”、“块”分割，消除市场的区域垄断，在组织上保证有计划商品经济的顺利发展。

5、大型企业、特别是特大型企业是计划调节与市场调节相结合的结合点。计划调节和市场调节相结合，一直是我国经济体制改革中未能有效解决的问题。我们曾经探索和实行过计划与市场各自调节一块的“板块”结合方式，也设想推行“二次调节”的结合模式。“板块”结合由于使密切相联的不同经济部门通行不同的规则而使经济行为发生混乱，导致双重体制的摩擦和冲突。“二次调节”的先决条件是形成比较规范的市场，包括完整的市场体系和偏离程度不大的价格信号，它只有建立在市场已经自发形成的基础上。我国却不是从自由市场制度向政府管理的市场调节过渡，而是从集中计划经济向有计划商品经济的过渡。我们必须在原有的计划经济的框架中培育出新体制，显然，“二次调节”作为目标尚可确立，但在转轨时期却缺乏基本推行条件。因此，中国的计划调节与市场调节相结合，必须走出第

三条符合我国基本国情的道路。我们认为，中国的大型企业、特大型企业可以也应该在计划与市场的结合中扮演重要的角色，并在两种类型的调节手段中承担结合者的功能。中国的大型企业和特大型企业毕竟只占很少的数量，但它却是国民经济的基本材料工业、能源工业和重要装备制造业的主要力量，国家对国民经济重大的比例关系和宏观经济指标的计划管理可通过对大型、特大型企业下达计划、规定政策的方式来影响全国的经济。在大型、特大型企业与中小型企业发生的经济联系中贯彻市场交易的规范原则，从而形成中央计划（指令、指导、订货和产业政策）计划大型、特大型企业、企业集团，大型、特大型企业、企业集团市场交易中小企业的模式。当然，中央对大型、特大型企业无论采取何种计划调节方式都必须建立在价值规律的基础上，在市场发育成熟的过程中，可根据具体情况逐渐减少和调整指令性计划与直接控制的比重。

6、大型企业、特别是特大型企业，应在有计划商品经济中具备投资主体的功能。投资主体易位在80年代的改革中一直成为悬而未决的问题，如果说，我们在80年代中，对简单再生产过程已开始探索和寻找一条通向计划调节与市场调节相结合的道路，并使企业成为一定程度上的市场经营主体，而在扩大再生产中，则依然维持和沿续了集权计划体制的投资模式，投资主体的功能仍由中央政府和地方政府承担，企业仅有数额较少的更新改造投资的决策权和能力。其结果是企业最终仍然难以摆脱对政府的依赖，而不能不一只眼睛盯着市场，一只眼睛盯着政府，政府财政则难以摆脱巨额投资支出的包袱。缺乏投资主体的功能，实际上使企业在市场经营中最终丧失了自主决策自身发展战略的决策能力，这就限制了其活动的空间，促成其经济行为的短期化，并使生产要素市场的发育和形成远远落后于商品市场。应该说，在整个80年代中，从集中计划投资的方式转变为与市场需求变动更相适应的分散投资，一直在经济改革的战略中居于重要地位。根据我国国情，我们确立了集中投资与分散投资相结合的原则，并以此作为改革传统投资管理体制的指导方针。然而由于单个企业资金积聚能力较低，市场上又尚未形成促使企业资金集中的机制，投资权力分散化的改革不能不演变为由中央政府向各级、各层地方政府分散投资权的改革，地方政府从本质上说是国家行政管理的中介，肩负保证地方稳定发展的职能，尽管财政包干的体制也部分地为其注入了寻求经济利益的动力，但是政府行为的指导原则并非是跨区界的市场公平交易、要素充分流动的竞争原则；赋予其投资权必然会造成地方保护、市场分割和产出结构趋同化的问题。

因此，在有计划商品经济体制中，集中计划的政府投资转变为集中与分散相结合的投资模式，投资主体的易位应当以企业为对象，政府投资遵行“风险最小”的原则，而企业投资遵循“利润最大”的原则，后者更符合发展商品经济的要求。但在改革的最初阶段，并不是所有的企业都应承担投资主体的功能，许多小企业由于绝对盈利数额较低，而缺乏大规模投资的能力，若赋予它们投资主体的绝对权力，势必会造成投资项目小型化、分散化，并与重大项目争材料和资金，甚至会诱发基建总规模过度膨胀。根据我国的国情特点和发展有计划商品经济的要求，我们认为，投资主体的易位首先应以大企业、特大企业为对象，赋予大企业、特大企业以投资主体的功能。其主要理由是：①大企业、特大企业自有资金的绝对数额高，具有获得大宗银行贷款、财团贷款的实体基础；②大企业、特大企业的研究预测能力较强，占有的市场信息比小企业充分，可部分降低投资盲目性的风险；③比之地方政府，大企业的投资更具市场性和盈利性，有利于资源在全国范围的合理配置；④比之极度分散的小企业投资，大企业的投资在方向和规模上更容易接受国家政策、方针的指导，从而有利于

宏观经济的稳定与发展。实际上，最近几年来，国内若干大型企业在国家对其执行特殊承包政策的推动下，积极将其盈利投入扩大再生产，取得了极大的成功。首钢就是一个典型，该公司准备不要财政一分钱而实现增加800万吨钢产量的计划。从世界发展中国家的发展经验来看，积极培育大企业的自我发展能力是迅速发展经济的成功经验。南朝鲜在60年代以后积极扶持七大企业集团，使之在国内生产总值中所占比重迅速提高，并使整个国家的产业结构水平迅速实现了高度化。

7、大型企业、特别是特大型企业，在有计划商品经济中，应发挥市场价格领导者和稳定器的职能。有计划管理的市场价格是80年代中我国价格改革的目标，虽然，在过去的十年中，中国的理论界对如何实现从计划价格转向有计划管理的市场价格进行了全面的研究，取得了富有成效的成果，中央据此制定了“调放”结合的转换方针。但是，在对有计划管理的市场价格模式的认识上，分歧却相当大。许多人实际上是把经济学教科书中存在于完全竞争市场中的供需均衡价格作为有计划商品经济中的价格模式。实际上，这种价格模式的理论意义远大于实践意义。我们认为：中国有计划管理的市场价格模式，应以大企业和特大企业产品的市场价格为定价依据，并接受国家计划和政府指导的价格模式。市场价格的功能不仅是指导资源配置，还应起到推动和促进技术进步的作用，后者对于我国这样一个发展中国家来说，意义尤其重大。我国在集中计划经济时期，在行业中形成了大中小型企业配置的格局，由于大企业劳动生产率高，技术先进，无论是采用成本加成法还是边际成本定价法，大企业产品价格水平一般都要比小企业低，以大企业的价格作为定价依据，在总供求均衡时，就能使相当数量的劳动生产率水平不高的小企业濒临淘汰或改组，若小企业要生存，就必须大力推动技术进步，这就可以防止过多技术水平不高的小企业去和大企业争原料或市场。在总需求小于总供给的环境中，为维持价格稳定，可通过大企业之间协议的方式，自动缩减产量，避免大企业之间不必要的杀价竞争；在总需求大于总供给的环境中，即可使大企业的价格水平升高以获取超额利润，也可使其价格保持稳定，依靠数量短缺信号诱使资源进入大企业，以防止技术退化和规模结构恶化。另外，中央政府部门以大企业的价格作为制定管理价格的依据，确定上浮下浮的管理界限，就能起到平衡更高利益又能利用价格作为推动技术进步的工具。实际上，发达市场经济国家的市场价格，也总以大企业的寡头垄断价格为其形成基础，稳定价格并避免过度竞争也总是通过大企业之间的协调而达成的。

8、大型企业、特别是特大型企业应成为我国对外开放的主力军。在80年代中，我国对外开放基本走了一条以劳动密集型中小企业产品出口和大规模技术、装备引进的道路，这种对外开放方式有利于发挥我国的相对优势，有利于迅速提高技术水平，但其弱点是劳动密集型中小企业产品技术层次低、附加价值率低、收入弹性低、加工度低、原料消耗大，出口的前景未必乐观。特别是随着国内一些重要原料紧张，世界市场发生波动，这些出口产品很容易被其他国家和其他产品所替代。另外，大规模的技术和装备引进，也耗去大量的外汇收入，且由于不重视消化吸收和进口替代，形成结构性轮番引进。显然，这种不以大型、特大型企业为主的对外开放模式难以延续长久。中国要提高对外开放的广度和深度，必须充分发挥大型企业与特大型企业的作用，努力通过出口由大企业生产的技术层次较高的产品来改变出口结构，增加国际市场对中国产品的技术依赖性，并充分发挥大企业的技术优势对进口设备进行国产化，这既可降低外汇支付压力，又可提高本国的机械制造水平。中国具有比较完整的重工业体系，有一支比较强大的科研队伍，若充分发挥大企业在对外开放中的作用，中国在世界

经济中的地位定会明显提高。实际上,中国的电器制造、重型机械、机械成套设备,只要在技术上和质量上向国际标准看齐,进入和占领国际市场的条件还是具备的。在这方面,我们应以“动态比较利益”理论作为对外开放的依据,通过政策支持,将大企业和特大企业推向国际市场。

9、大型企业、特别是特大型企业,应成为振兴国内产业的主导力量。中国传统产业的现代化,新兴产业的发展是以大企业、特大企业的充分发展为条件的。产业结构的现代化标志是产业技术层次提高、附加价值率提高和加工程度提高,这三项要求的实现的基本条件是材料性能和装备水平的提高,而我国的大型、特大型企业大多数集中在材料工业和装备型工业。从这个角度看,中国产业政策和产品发展政策目标的实现,有赖于大型企业的发展。实际上,我国每一个大型、特大型企业,都有为数众多的与之相关联的中小企业。若以大型企业、特大型企业作为产业政策的主要作用对象,就能同时影响一大批与之相关的企业,对大型企业规定更多更高的技术参数标准,就会使为大企业配套的小企业被迫提高技术标准。同时,对大企业生产的材料结构进行调整,还会起到调整和改变使用其材料的中小企业的技术和装备。总之,如果反思80年代中我国在建设、改革、开放中有何不足和失误的话,我们认为,低估大型企业、特大企业的特殊作用乃是一项重大失误。

(二)

10、中国的经济体制改革和经济发展战略要求中国的大型企业能够从宏观经济到微观经济的整个经济领域中发挥上述的骨干作用。中国的大型企业能否承担重任,真正充当连接国家宏观决策与数百万中小企业微观运行的中介管理层,在很大程度上取决于两方面基本条件:一是建立在规模经济基础上的自身能力条件;二是以国家的扶持政策为主的外部环境条件。

11、我国的企业呈小型分散的发展态势,大型企业不仅在企业规模结构中构成比重较小,而且其本身的规模也偏小。衡量企业规模大小的标志主要有两个方面:一是以价值形态综合反映企业生产能力的总产值;在以销定产、产销一致的情况下表现为企业销售收入。这是企业在国民经济中影响力大小的决定因素。在产品比较单一的生产条件下,可以用产品实物量衡量企业的规模,但为了便于在不同企业之间进行分析比较,可以将实物量转换为价值量。二是反映社会资产在企业聚集程度高低的企业资金总额或者固定资产原值。它反映了企业对社会资产的占有,也就规定了企业对社会经济发展的责任,也是决定企业生产能力大小的根本因素。如果用这两方面指标进行分析的话,不难发现我国大型企业的规模仍然偏小。

12、首先从资产占有的角度,对我国全部大型工业企业、前50名大型工业企业、以及美国按资产排列的前100名大企业中生产性企业(除去了金融企业和商业企业)进行比较分析(见表1、表2)。

表1: 全国独立核算大型工业企业固定资产原值分析表 (亿元)

年份	企业个数	固定资产原值总额	平均值
1985	2324	3086.73	1.328
1986	2594	3595.22	1.386
1987	3559*	4919.88	1.382

资料来源:《中国工业经济统计年鉴》1987、1988。

* 1987年大型企业数指固定资产原值3000万元以上的企业数。

表 2: 固定资产原值最高的前50名工业企业分析表 (亿元)

年份	最高值	最低值	总额	平均值
1985	74.60	9.44	1064.1	21.282
1987	107.6461	18.2189	1903.2297	38.0645
1988	126.7981	13.8787	1738.4702	34.7694

资料来源: 1985年统计数: 1985年全国工业普查资料。

1987年统计数: 《中国工业经济统计年鉴》1988。

1988年统计数: 《企业管理》1989, 11。

以上统计数据表明, 我国大型工业企业数虽逐年增长, 但平均规模基本不变。前50名大型企业的规模有增大趋势, 其固定资产总值占全部大型企业的35%左右, 其平均规模是全部大型企业平均规模的数十倍, 即使在前50名中, 规模大小差异也非常悬殊, 其中相当大一部分企业的规模远远低于平均规模值, 很难称得上是真正的大型企业。如果与美国的大企业进行比较, 可以发现更大的规模差距(见表3)。

表3: 美国前100名企业中生产性企业资产分析表 (亿美元)

企业数	最高值	最低值	总资产	平均值
55	632.78	102.03	11958.24	217.42

资料来源: 《美国工商年鉴》, 美国亚系出版公司1986。

再从企业产出的角度来研究, 由于企业的产出与其资产规模具有强相关关系, 因此, 对我国大型工业企业总产值以及美国大企业的营业额的统计比较, 可以得出与上述资产统计比较分析极相似的结论(见表4、表5)。

表4: 全国大型工业企业总产值分析表 (亿元)

年份	企业个数	总产值	平均值
1985	2321	2264.03	0.9756
1986	2612	2527.92	0.9678
1987	3559*	3471.44	0.9754

资料来源: 《中国工业经济统计年鉴》1987、1988。

* 1987年统计数指固定资产原值在3000万元以上的独立核算大型工业企业。

表5: 工业总产值最高的前50名工业企业分析表 (亿元)

年份	最高值	最低值	总产值	平均值
1985	61.65	6.27	776.7	15.534
1987	100.3070	11.5663	1089.7023	21.7940
1988	114.5596	10.8250	1224.0127	24.4803
*美国81家大企业 营业额(亿美元)	908.54	61.25	12611.64	155.699

资料来源：同表2和表3。

* 美国81家大企业是指按营业额排的前100名大企业中的生产性大企业。

我国大型工业企业产值的统计数据表明，近几年来，与大型企业平均资产规模基本不变相同，大型企业的平均产值也未增长，保持在近1亿元的水平上，而前50名大企业的产值则表现出明显的增长势头。这表明了大型企业内部的差距在拉开，其内部对社会贡献和在国民经济中地位的差异在扩大。

13、无论是在企业资产规模上，还是在企业产出规模上，我国大型企业与国外大型企业都存在着明显的差距，除少数达到国际水平的特大型企业外，我国大多数大型企业都与国外大企业存在着悬殊的差距。也许人们会说，我国有自己特殊的国情，中国企业与国外企业之间有许多不可比因素。我们说至少可以从中得到两点启示。第一，认识竞争对手及其优势。我国的对外开放政策，使越来越多的企业和产品走向了国际市场，也使更多的国外企业和产品涌进了中国市场。我国企业不能再无视这些超大规模国外企业的存在，它们已作为实实在在的竞争对手出现在我国企业面前。犹如航空母舰和小炮艇作战，国外大企业对我国企业的规模优势已转化为市场竞争优势，具体表现为产品、技术、质量、成本和营销等各方面的优势。根据有关资料，单一品种轿车生产只有达到20万辆的生产规模才具有国际市场的竞争能力。目前我国轿车生产规模最大的上海大众汽车有限公司，至今生产能力尚不到2万辆，如果没有保护政策，在国内也是无法与国外大汽车公司争夺市场的，更不用说参与国际市场竞争。第二，企业规模大型化、集约化是社会生产力发展到一定阶段特别是经济起飞阶段的客观要求，经济有效地发展社会生产规定了产品生产的合理规模。因此，社会经济发展过程总是伴随着一批企业走向大型化和集中化，而企业的大型化和集中化又推动和促进了社会经济的发展。企业大型化是一个持久的发展趋势，但它离不开政府倾斜政策的支持，尤其是在其发展的初期。没有国家有目的和有计划的引导、支持和扶植，企业完全依靠自身积聚的力量实现大型化将是一个十分缓慢而又艰难的过程。

14、我国目前的大型工业企业，除了如胜利油田、大庆油田、上海宝钢、鞍钢等拥有上百亿资产，以及如武钢、首钢、平钢、包钢、攀钢、上海石化、齐鲁石化、大庆石化、燕山石化、吉林化工、二汽、一汽等拥有数十亿资产和几十亿产值生产能力的为数不多的企业，具有承担重任、发挥前述骨干作用的自身能力外，其余大部分企业的规模偏小，很大一部分企业尚未达到合理规模经营。如据国外资料，轮胎中的外胎生产最低经济规模一般为年产600至700万套，内胎生产约为400万套。当今世界最大的10家轮胎公司年产量均在1000万套以上，而名列我国五大轮胎厂的大中华橡胶厂和正泰橡胶厂1989年外胎生产量分别约为94万套和145万套，内胎产量分别为96万套和105万套，远远低于规模经济的要求。因此，扩大企业规模，向大型化、集中化发展是我国大型企业在国民经济发展中的角色要求。企业自身要认清趋势，认准初步目标和赶超目标，制定并实施企业大型化发展战略，自觉地通过积累投资、联合和兼并等多种形式，加速走上大型化、集中化的发展道路。中央政府和地方政府则也应予以相应的鼓励政策和扶持政策来推动企业的大型化和集中化。

15、国家的推动政策可以是多方面的。首先是正确界定大型企业的范围，明确倾斜政策的对象。从经济、科技和生产的客观规律和具体要求出发，并结合我国的实际情况，正确划分大中型企业，明确政策倾斜对象，不仅能对企业的发展给予正确的政策导向，而且也有利于制定出明确、具体、切实可行、行之有效的具有实际意义的倾斜政策。根据我国的实际情

况，划分企业规模的标准必须考虑企业对社会资产的占有和对社会的贡献两方面的指标，大型企业的起点标准至少在前面统计分析表1和表4的平均值水平之上。其次，国家推动企业向大型化、集中化发展的政策还在于各种限制和鼓励的具体政策，如：确定产品最小生产规模，凡低于此规模者一律不予批准立项、贷款、兴建和投产，防止资金分散投放和产品盲目上马，提高资源利用率和投资效益。

16、国家对大型企业的倾斜政策不仅表现为推动促进企业大型化、集中化的各种鼓励政策方面，更多的更主要的还是表现在为大型企业发挥骨干作用创造良好的外部环境条件方面。

17、国家必须给予大型企业与其发挥骨干作用的地位和责任相适应的权限，使其具有保证发挥骨干作用相适应的功能。在国家的直接计划指导下，大型企业应有权根据生产经营发展的需要，跨地区、跨部门、跨行业、跨所有制地来组建企业集团，组织专业化分工协作，把更多的中小企业吸附在自己周围；大型企业在遵循国家的宏观产业政策和基建投资政策的前提下应具有投资决策权，有权决定投资项目和筹集资金，也有权关闭项目收回投资；大型企业应具有产品定价权，利用其巨大的规模经济优势和雄厚实力，灵活地调整价格策略，保持市场竞争的优势和市场物价的控制力量；大型企业应具有外贸经营权，包括进出口权，利用内外贸的优势，充分发掘企业资源、技术、人才各方面的潜力，在发展外向经营中进一步得到发展和壮大。总之，大型企业除了应具备一般企业所拥有的各种自主权以外，国家还必须给予大型企业与其作用、地位和责任相适应的一切权利。

18、国家必须保证大型企业必要的生产条件。大型企业是国家计划管理的直接对象，国家对经济的计划调节主要通过大型企业的计划管理来实现。为此，国家必须保证计划的严肃性，对大型企业的指导性计划任务必须从资金、能源、原材料、运输等方面切实保证生产条件；对指令性计划的生产需求也应优先协调各部门统筹解决。

(三)

19、发挥国营大型和特大型企业在国民经济建设中的骨干作用，国家的宏观调控与支持扶植具有极为重要的意义。但是，外因终究是事物发展的条件，内因才是事物发展的根本依据。如果现有国营大型企业不积极主动及时地进行自身结构、机制等的改造与转换，不努力采取种种有效的措施与方法来加强经营管理，而是坐等国家给政策与条件，那么即使国家给了政策与条件，企业也势必难以良好地发挥其骨干作用。

20、国营企业在现有基础上向大型化方向发展的关键在于规模结构。调整结构、扩大规模有着广泛而丰富的涵义。如调整结构就包括调整企业的组织结构、产品结构以及市场分布结构与资产构成结构等。扩大规模则不仅包含外延扩大，而且应特别强调内涵扩大。结构调整既是扩大规模的准备与基础，同时又是扩大规模的必然要求与归宿。当然，企业规模的扩大与结构的调整离不开经营机制的转换。企业规模的扩大与结构的调整需要拥有与之相适应的健全的经营机制。如与大型化、集团化相适应的企业领导机制，与外向型发展相适应的企业决策机制等。企业经营机制的转换与完善是企业真正实现大规模经营的保证，是大企业在国民经济中真正发挥骨干作用的前提与基础。

21、发展企业联合、组建企业集团是调整企业组织结构的主要环节。吸附广大中小企业参加自己的生产经营体系是国际上各大企业发展的共同道路。我国的企业联合在80年代已有了长足的发展，但仍有不少问题需进一步解决：一是联合对象的选择往往缺乏全面系统的考

虑，随机性较大；二是联合中受地方利益牵制过多，以致常常错配鸳鸯，影响了企业的联合效益；三是小生产方式的影响依然存在，各联合体大多注重于形成封闭型的自成体系的协作网络，使协作配套企业的规模很小，且难以扩大，难以产生规模经济效益，致使最终产品的成本也居高难下；四是联合中主体企业因担心联合伙伴可能的分离而不敢大胆地传授技艺，以致先进技术的辐射转移不多，协作厂只能以较低的技术水平来为主体厂的先进产品配套。

22、为了发挥大型、特大型骨干企业的骨干作用，现有的国营大中型企业应该在总结经验教训的基础上对企业联合作出调整。该撤的点就撤、该扩的点就扩；特别是要按企业发展的规模重新合理布点，使相互协调配套。应鼓励零部件生产企业同时为几家大型企业或集团企业服务，以形成大型零部件生产企业或企业集团。这样做不仅有助于降低最终产品的生产成本，而且有利于使用最先进的机器设备以提高产品质量，提高生产的工艺技术水平，并为开发新产品、新技术创造条件。这样做对各主体企业与协作企业都有好处。

23、企业联合不能老是停留在起始阶段强弱联合的水平上。强弱联合虽然易于形成，但效益毕竟有限。两个大企业间的联合所形成的规模水平有时可超过与数十个中小企业的联合。而且强强联合所产生的技术与管理的相互间的渗透与转移、营销网络与信息系统的彼此融合扩张和资金的大量集中更是强弱联合所不能比拟与替代的。因此有长远眼光的企业家应该从祖国的事业出发，摒弃门户之见与个人名利地位等私念，积极主动地寻找合适而又强大的联合伙伴，通过真诚的协商与谈判，在平等的基础上达成强强联合。强强联合所迅速形成的规模经济效益不仅有利于国家，也有利于双方企业及其职工。

24、调整企业组织结构不仅包括发展强弱联合和形成强强联合，而且包括加强企业与科研单位与金融企业的联合。没有强大的科研力量与金融实力，大型企业与企业集团就没有后劲与活力，就难以真正发挥大型企业的骨干作用。大型企业与企业集团必须舍得花本钱组建自己专门的科研机构，吸收接纳现有科研院所的局部或整体加入自己的生产经营体系，与高校等联合进行技术开发和应用研究，并花力气加强信息情报网络的建设，注意引进和吸收本企业最适用的最新技术或专利，并加速其在生产中的实际应用。科技作为第一生产力，是企业发展的实力所在。在这方面的投资就是对未来的投资，最终必将给企业带来巨大而长远的收益。企业集团与金融企业的联合目前受国家政策的限制，虽然为数不多，但已有起步。目前，企业集团应该努力组建自己的财务公司，使之发挥内部融资、结算等部分金融机构的功能。有条件的企业集团还可与国内同行业集团联合组成财务公司，就象我国十大电子企业集团联合组建的财务公司那样。此外还可以与国外大财团或银行界取得联系，寻求它们的贷款支持。

25、调整企业市场结构的一个重要内容是开拓国际市场。随着企业规模的扩大和产品结构与组织结构的调整，市场结构的调整在所必然。应该看到，没有广阔的国际市场为对象，企业规模的扩大就会受到种种限制。当然，目前开拓国际市场具有许多困难，需要花费很多的劳动和承担较大的风险。

26、加强内部管理、强化管理基础工作是真正发挥大型或特大型企业骨干作用的必要准备。企业越是向大型化、专业化方向发展，基础工作的作用就越显得重要。这也是企业结构调整和完善经营机制的迫切需要。对于大型企业，要使包括协作企业、联合企业在内的生产经营体系进入正常运转的良性循环轨道，就得统一相关的各种标准，建立健全各项制度，提高职工的思想与文化技术素质。