

三线企业:被历史遗忘的角落

(上接第一版)

“三线企业”始于上世纪60年代,根据当时国际形势,中央提出“三线建设”决策,相当多的三线企业,按照“靠山、分散、隐蔽”的布局方针,钻进了偏僻的崇山峻岭。

原先这些企业是重点保密单位,都有一个类似军队番号数字编号,颇有神秘感,当地老百姓至今还用原来的数字编号名称。

在江西景德镇地区,这样的军工三线企业就有十多家。其中,归当时“四机部”管的电子系统三线企业有“七厂一库”之称(即7个生产厂加1个物资供应单位),而这7个厂中就有5个是由南京714厂的5个车间搬迁到这里建成的。在此后的几十年里,企业间来往密切,是名副其实的“兄弟单位”。

虽然大部分三线企业都地处远离城镇的偏远山区,但曾经都是人人都想去的好单位。正如当时倡导的“好人好马进山来”,“根红苗正”的三线企业一度成为当地人觊觎的对象。

三线企业大部分地处深山,但每个企业俨然是一个中等规模的城镇,商店、学校、邮局、银行等一应俱全,甚至“从出生到死亡,企业都管”。

在计划经济年代,进入三线企业意味着有更好的教育机会,更安稳的工作以及更高的福利和津贴。

“进入三线企业就意味着端上了‘铁饭碗’。”薛松林告诉记者,当时人们挤破头托关系,希望安排自己的子女进去工作。

“897厂高峰时产值过亿元,创汇千万美元,成为当时江西省机电出口第一名。厂里最热闹的时候,职工超过7000人,光食堂就有3个,下班后,厂区的路上人满为患,到了晚上更是歌舞升平,城里的年轻人都跑到厂里来跳舞,因为我们的音响是全市最好的。”回忆当年的情景,薛松林脸上仍然带着自豪感。

上世纪90年代初,是三线企业的鼎盛时期。位于景德镇地区的电子系统三线企业,如999厂、740厂、4321厂等,都有过897厂一样的辉煌。

现在:繁华的深山重归寂静

然而,看到如今破败荒凉的厂区,已经无法让人联系到过去的辉煌。

走进897厂,如果不是偶尔看到路上的行人,你可能会认为是一个已经废弃的厂区。建在山坡上的厂房似乎正在被树木侵蚀,显得荒凉,昔日繁华的深山又重归寂静。

“晚上这里更凄凉,家属区除了少数由当地农村人租住,原来的职工已经很少住在这里了。”薛松林告诉《中国企业报》记者,当年从南京到这里的308人,现在包括他们的子女在内,只剩下不到10人。

由于企业经营难以继,897厂经过改制重组,成立万平真空电器公司,企业由国有变为股份制公司,



虽然还在生产,但“原来7000多人的厂子现在只剩下130多人了。”

而位于景德镇市郊的999厂(景华电子有限公司),景象似乎更惨。

在记者去999厂的路上,记者问到999厂的变化,一位出租车司机直摇头:“当年多让人羡慕的单位,没有想到会变成这样。”

记者看到,999厂的厂区如今成为一个正在建设的住宅小区,通往生活区的道路破烂不堪,因为下雨天,路上都是积水,汽车经过污水四溅。低矮陈旧的职工宿舍显得死气沉沉,毫无生机。路灯已经失修多年,几乎没有一盏是好的,一到晚上小区内漆黑一片。一根高压线从路边的电线杆上垂落下来。“多次找有关部门来维修,也没有人搭理。”一位企业退休的老职工告诉记者,原来生活区大大小小的事都由企业专门的后勤服务部负责,小区生活井然有序,“现在企业没了,小区就像一个贫民窟,没人理会。”目前,生活区已经被政府列为棚户区改造区。

999厂创建于1964年,曾是我国电子陶瓷材料及器件的大型骨干三线企业。

“在全国三线企业中,999厂一直走在同行的前列。一度产值达到上亿元,员工近3000人。”原999厂党委书记陈勇告诉记者。

然而,随着席卷而来的市场化浪潮,大批三线企业无所适从。

从80年代中后期开始,三线企业原来按军工订单生产的状况彻底改变了,企业必须自己找饭吃,到90年代,国家对军工企业彻底断奶,三线企业面临前所未有的挑战。

这时的三线企业必须从军品走向民品的开发。市场竞争是残酷的,在转向市场经济之后,几乎所有的三线企业都陷入困境,大批三线企业终于支撑不住倒下了。有些企业迫于形势,又从山沟里搬迁到城里,更多的

是走上合并重组、资产转让、破产倒闭之路。

地处景德镇一隅的三线企业没有“幸免”,除了昌河公司、602所等少数三线企业走上发展之路外,大部分“倒下”了。

2002年,999厂实行改制,企业原有的分公司改制成为民营企业。“原来的999厂只剩下一个牌子。”

“人心都散了,看不到希望”

如果说三线企业由盛变衰,让“献了青春献终生,献完终生献子孙”的三线人感到悲凉,而地位的变化形成的落差则更让他们难以释怀。

当时企业都归中央管,后来下放省管,“企业人事干部都是由省组织部任命的,有政治优越感。”

记者从999厂的厂志了解到,景德镇的电子三线企业原来直属四机部,1982年部局调整,这些企业划归当时的电子工业部,到了1985年再次下放,隶属江西省电子工业公司。

随着改制重组,原来这些在当地管不了的三线企业几乎成了没人要的“弃儿”。

2009年897厂改制后,企业被划归到地方,属地管理。同时划到地方管理的,还有工厂里的学校、医院。“与原来比,落差太大了。”万平真空电器公司总经理赵国平说起此事感慨万分,赵国平形容这些三线企业是“落地的凤凰不如鸡”。

2013年12月2日,“嫦娥三号”探测器的成功发射,让景德镇景华特种陶瓷公司的员工激动不已,因为在探测器上有一个部件,正是该企业生产的。

景德镇景华特种陶瓷公司正是由原999厂一个分厂改制而成立的一家民营企业。公司总经理龚友根告诉记者,企业生产的氧化铝陶

瓷产品一直是原来999厂的拳头产品之一。改制后,原有的军工技术、工艺没有丢掉,仍然保有老三线企业所具有的信誉度。

对于三线企业的没落,龚友根认为,三线企业几乎都建在边远山区,与沿海一线的工厂几乎无法竞争,昂贵的运输成本加上僵化的体制思维、人才的流失,这些都在制约着三线企业的生存和发展。

实际上,上世纪80年代中期,为适应市场的变化,三线企业开始努力转型,开始生产民用商品。

当时,三线企业开始加大投资,从日本、美国、德国引进先进技术和生产线,加上三线企业原有的技术力量和研发水平,有的企业生产的产品曾一度位居国内同行业领先地位,甚至跻身国际先进行列。

为了更接近市场,三线企业纷纷在东南沿海发达地区建立自己的“窗口企业”。

江苏昆山成为景德镇三线企业“窗口企业”最集中的地方。仅897厂在昆山就建有8个万字号分厂,过去的职工达2000多人。当年还只是一个小小村庄的昆山也因为景德镇三线企业的“窗口企业”而逐渐繁荣起来。

不过,经过改制,那里的“窗口企业”跟地处山区的母公司没有任何利益关系,相反,这些企业成为市场竞争者,“原来企业的技术骨干、管理高管都转移到那里了”。

景德镇的三线企业仅仅是全国三线企业的一个缩影。这些工厂经历了国防工业的辉煌,而在新时期,面对席卷而来的市场化浪潮,却陷入了困境。曾经辉煌的三线企业最终被市场抛弃了。

“现在什么都没有了。人心都散了,看不到希望。”赵国平呼吁,希望国家有关部门能关注这些为国家奉献出自己青春和热血的三线人的命运。

承兑汇票灰色生意:企业融资难催生牟利新行当

(上接第一版)

“贴现就是增加成本呀!”老唐告诉记者,贴现一般有两种:一种是直接去银行贴现,有的银行专门收承兑汇票;另一种就是去资金中介那里贴现。

承兑汇票除了很低的交易手续费,并不需要银行利息。但如果去贴现,就意味着得支付银行6个月的贷款利息。当然这是最简单、最直接、也是最省钱的一种方式,毕竟只是银行利息。问题是,“银行也有指标的,并不能随时贴现,这个时候又回到贷款时一样,你得找关系,支付一定的好处费——很多做承兑汇票的人都与银行内部有关系。”老唐说,“如果银行仍没有指标,只能找专门做承兑汇票生意的公司,他们既有雄厚的资金,又有银行关系。除了正常的6个月的银行利息外,再加一笔不菲的中介费。这些最终都成为了企业的融资成本。”

在温州做皮革生意的老谢(化名)并不需要银行贷款,但他也林承兑汇票。老谢的企业做得比较大,年销售额在亿元以上。老谢告诉记者,他的客户基本都是各地大的制鞋企业,这些企业往往不给现金,而给承兑汇票。“我要那么多承兑汇票干吗?承兑汇票不能当现金用,要投入生产唯一的办法是去贴现,那成本就高了。”

老谢说,大企业的处境则不一样。一家大企业下面往往有成百上千家的配套下游企业,多少企业抢着和他们做生意。“你不要承兑汇票,多少企业抢着要。所以你一点办法都没有,能拿到承兑汇票已经不错了,总比它拖你款强吧。更可怕的是,一些大企业专门去银行贷承兑汇票用来支付下游企业的货款。付承兑汇票省了一笔利息,然后他们还反过来收购承兑汇票贴现,再赚一笔银行利息和中介手续费。这样,一进一出,循环往复,居然把承兑汇票做成了他们的利润增长点。”

“掮客打电话月入10万元”

刘涛(化名)供职的公司位于温州车站大道一处商业楼内,XX金属材料公司的小牌子并不醒目。推开玻璃门,简陋的两居室内报纸、杂志、早餐很随意地堆放在桌子上。但是,这并不妨碍他做着上亿元甚至几十亿元的生意。

刘涛的真实身份是汇票掮客。他对《中国企业报》记者直言,公司看起来虽然是一家贸易公司,但实际上主要是做承兑汇票生意。他说,按照规定,要办理承兑汇票,必须要有贸易合同。但是,很多企业贷款的目的并不是为了购买材料或者产品,而是为了别的投资或者流动资金用,所以就虚拟贸易合同,他们就承担这样的角色。作为专门的公司,他们提供虚拟贸易合同并开具发票,帮助企业完成承兑汇票贷款所需要的手续。另外,他们帮助有需求的企业收购承兑汇票,形成一条完整的承兑汇票产业链。

刘涛告诉记者,有几种人能做承兑汇票生意:第一种是在银行有关系的人,利用自己的关系促成贴现;第二种是有许多需要贴现的企业资源的人,有需求才有供给;第三种是既没有银行关系也没有企业关系的纯粹中介,通过电话或者其他方式获得的信息促成承兑汇票贴现;第四种是既有雄厚资金又有相当银行人脉的人,既可自己直接贴现,也可通过关系银行贴现。

刘涛甚至对记者表示:“你是报社记者,手上企业资源肯定很多,完全可以做这种无本买卖,赚取中介费。现在市面上的手续费一般是一百万元收一二千元,不要小看这一二千元,承兑汇票很多都是上千万元的,算下来数目就可观了。”

刘涛说,现在做承兑汇票的公司很多,企业往往也是货比三家,希望价格尽量低些。由于并不一定能马上找到家,有的汇票要转几手才能贴现。他曾经收到过一张承兑汇票,到他手上已经是第五手了。也就意味着这张承兑汇票除了支付正常的银行利息外,还要支付5次中介手续费。

“你要做上这行,连记者都不要干了。”刘涛调侃道,有的掮客就坐在宾馆大堂打电话,一个月也能赚上10万元。

畸形化的承兑汇票

承兑汇票贴现俨然已经成为一种新型生意。老唐告诉《中国企业报》记者,许多北方城市银行都纷纷在温州各地设立办事处,专门收购承兑汇票。他说,北方以及中西部地区很多银行的贷款放不出去,转而利用银行的资金,直接收购承兑汇票,帮助企业贴现。而因为承兑汇票有开票银行担保,到期可直接承兑,不存在任何经营风险。

刘涛告诉记者,承兑汇票贴现生意全国各个地方都有,但温州还是非常活跃的地区之一。据他所知,某银行20天就兑完了50亿元额度。

记者辗转找到温州某银行一位行长,这位行长听了记者的来意之后,拒绝了记者的采访要求。他直言,承兑汇票的水太深了,温州很多人吃这个“铜”(指承兑汇票生意)。“揭开来要砸掉多少人的饭碗,甚至很多人要去坐牢的”。

浙江某银行原行长告诉记者,承兑汇票是根据票据法制定的一种表外业务,本来是给那些有贸易业务,但又没有资金的企业提供一种由银行提供担保的信用业务。特别是在近几年,在中国经济增速整体放缓的大背景下,企业的现金支付能力大幅减弱,再加上政府调控货币增速抑制信贷过快增长的政策下,企业从银行获得直接资金支持的能力也受到抑制。尤其是中小企业,很难从金融机构直接获得资金,在这种情况下,票据业务也不失为一种好的选择。

但问题是,由于信息的不对称以及权力垄断形成的腐败,承兑汇票已经变成一种畸形的银行业务。一方面,有的企业为了获得贷款,不惜造假,虚拟贸易合同,骗得贷款;而一些业内人士由于控制着银行信贷权力,在利益的驱动下,参与其中,使承兑汇票变成一种生意,给金融业带来了极大风险。

“现在大家都缺现金,但你能有什么办法。”一位不愿具名的企业家无奈地表示,只要是银行开具的真实的承兑汇票,中小企业肯定还得继续使用。

视角

悲观者如何有力前行

汪应伟

三线企业是上世纪百分之百的准战争应急工程,跟这个工程有一比的除了苏联卫国战争时期的向乌拉尔山以东的工业大迁徙,再也找不出第二个。

跟世界上的所有企业一样,三线企业有生就有死,遵循的规律无非就是社会规律、经济规律、市场规律。对于三线企业总体发展有几次大的历史机遇,第一次是上世纪六七十年代从大城市、老工厂调集最好的资源建厂,有国家部级规划、设计、施工和建设生产保障,产品投产之后有完全的国家采购保障。

第二次是改革开放之后上世纪

八九十年代国家出台搬迁政策,鼓励三线企业搬迁到沿海城市或者通过在沿海城市设立发展窗口与市场经济实现对接。同时国家将大量小的三线企业管理权下放到省级。

第三次是上世纪九十年代前后,政府依托三线企业核心资源,将规模优势三线企业改制上市,但同时大量企业随同国家的国有企业改革之风,有的进一步下放到地方甚至直接是乡村,有的重组关闭,有的破产清算,只有很少的三线企业能在高负债的市场经济下苟延残喘。

对于这些企业,从党的决议到政府决策,整整重视了不下40年,前面计划经济时期是重视建设发展,后

面市场经济时期是重视脱困,希望给条生路。

但三线小企业的现状却日趋严峻:

社会关注度趋于0。市场经济体制下,企业就是一个经济单元。相比之下,现在的三线小企业不受社会重视的程度可想而知。如果不是还有那些“4050”退休老职工回到大城市发点声音,体制内的声音基本消失。

社会存在度趋于0。现代经济体制下,企业的社会存在感主要在体量。那些老而小的三线企业如今在自己的社会环境中绝大多数已经失去存在感——历史问题一大堆、企业发展无前途、对地方贡献可有可无。

社会信任度趋于0。由于企业原来独特的优势造成地方政府敬而远之、多一事不如少一事等心理,社会信任度多数企业长期徘徊在底线,都有自生自灭之势。

现在,对于这些问题思考的人确实不多,但三线小企业的问题是个历史上形成的大问题,不能采取鸵鸟策略。为此提出以下思考:

一是国家必须有部门关注这些企业的发展,特别是还有发展潜力的企业必须纳入国家宏观关注。

二是国家要用心做好大量已经或者即将退出企业和员工的保障、关怀。让那些“献了青春又献了子孙”的三线老一輩也能有个安稳的保障。