

# “惊天第一破”启示录

■ 新华社记者 王振宏 石庆伟 于也童

这曾是一个标志性事件。32 年前,新中国第一家破产企业——沈阳市防爆器械厂正式宣告破产。这一改革试验,被誉为“惊天第一破”,犹如一股巨大的冲击波,突破了思想上的藩篱。如今,企业的生生死死,已成为市场竞争中的常态。回顾当年那场“敢为天下先”的改革实践,对于推进全面深化改革,仍具有启示性意义。

## “石破天惊”的改革“地震”

历史时针回拨到 1985 年 8 月 3 日。沈阳市政府举行了一场特殊的新闻发布会——向沈阳市防爆器械厂等三家严重亏损、资不抵债的企业发出黄牌警告:限期一年整顿,逾期无力复苏者,将正式宣告破产。会场内鸦雀无声,气氛凝重。三家工厂的厂长,用颤抖的双手,接过了黄色封皮的《破产警戒通告》。尽管警告已经发出,依然没有多少人相信,破产能够真正到来。一年后。1986 年 8 月 3 日。沈阳市政府再次举行新闻发布会,郑重宣布:沈阳市防爆器械厂于 1985 年 8 月 3 日被正式宣告破产警告,进行整顿拯救,限期一年。但是,一年来虽经企业和各方面努力,终因种种原因,该厂没能扭转困境,所欠债务无力偿还,严重资不抵债。决定沈阳市防爆器械厂从即日起破产倒闭,收缴营业执照,取消银行账号……

铁饭碗真的打破了,这是破天荒头一遭!短短 200 余字的破产通告,宣读耗时 3 分多钟。这是新中国成立后第一家正式宣告破产倒闭的企业,沈阳市工商行政管理部门按地方法规程序,对企业进行破产处理。这场试验瞬时成为一条“爆炸性新闻”,引起海内外广泛关注。“当大铁门咣当一声关上,贴上封条那一刻,工友们心里都咯噔一下。”回想起企业宣告破产时的场景,今年 56 岁的张希永记忆仍然深刻,“当时我从车工岗位上下岗了,一开始真不知道以后的路怎么走。”进入 20 世纪 80 年代,随着城市经济体制改革的推进,根深蒂固的“铁饭碗”观念与商品经济产生严重冲突,“职工吃企业大锅饭,企业吃国家大锅饭”,缺乏优胜劣汰的市场退出机制。“对亏损企业,要么由国家包赔,要么用行政命令,让盈利企业吞并它,结果又把一个好企业拖下水。”时任沈阳市副市长、实施

第一家企业破产的“前线总指挥”李中鲁告诉记者,“企业不破产,却破了国家的财。”“那个时候我们深刻感受到,对那些长期亏损、扭亏无望的企业,不能继续用行政办法去保‘铁饭碗’,吃‘大锅饭’,应当尊重市场规律,让企业真正成为自主经营、自负盈亏的市场主体。”李中鲁回忆说。为减少改革震动,沈阳市先行在集体企业试点。经过征求各方面意见后,1985 年 2 月,沈阳出台了新中国首个集体企业破产倒闭的地方性法规。对三家亏损企业发出黄牌警告一年后,其中两家经过改善经营,扭亏为盈,走上复苏路。但是,拥有 72 名职工的沈阳市防爆器械厂仍无好转,企业资产 30.02 万元,负债高达 50.3 万元,债权人多达 219 个,最终走向破产倒闭。

## 改革鼙鼓动地来

正如改革者的预判,破产试验引起了巨大“冲击波”。“咱们当领导的把厂子搞到这个地步,确实对不起工人,但搞破产,确实也想不明白。”原沈阳市防爆器械厂党支部书记汪慧荣当时对媒体说。1986 年下半年,在全国人大常委会的一次会议上,委员们围绕企业破产法草案展开了激烈讨论。当时由于认识分歧较大,未形成一致意见。处于破产阵痛中的下岗职工,在现实面前逐渐认识到,怨天尤人无济于事,解决生活出路问题不能一味“等、靠、要”。对职工的妥善安置成为破产试验的重要一环。早在破产试验之初,沈阳市就着手建立企业破产救济基金,用以支付破产企业失业职工和退休职工的生活救济金。破产试验实施后,原沈阳市防爆器械厂的职工由市劳动部门按待业人员进行管理、培训和组织就业,同时鼓励他们自谋职业。破产后,职工在半年内每月领取原基本工资的 75%,自第七个月起的两年内,每月领取一定的破产救济金,待重新就业或自谋职业后,救济金停止发放。“其实当时政府对破产企业职工的安置措施还是很周到的。”张希永说,“要是想做点小买卖搞创业,政府给予一定期限内相关税费减免支持政策,技术过硬,想转岗到其他企业就业的,劳动部门进行推荐安置,尤其是还专门安排残疾人到社会福利企业工作。”破产关闭了一扇旧大门,开启的是一条新生路。“企业黄(破产)了,符合市场规律,但思想不能破产,我要长志气,不能总让人叫

我‘破产厂长’。”原沈阳市防爆器械厂破产后厂长石永阶对媒体说。下岗后,他创办了豆腐食品厂、金属垫制品小工厂,不到一年就挣了 20 多万元。技工徐长生凭本事考入沈阳一家大型企业,成了钳工班班长,连续几年被评为先进工作者;张希永则走上了自己喜欢的文艺道路,成为一名小有名气的喜剧演员……三张黄牌,送走了一个计划体制中诞生的防爆器械厂,也迎来了企业在市场竞争中一个由死向生的新拐点。“实施破产是为了减少破产,破产被赋予了新的含义,那就是新生。”李中鲁说。“再亏下去,我们厂也要破产,‘大锅饭’吃不成了。”受到破产试验的警示震动,沈阳市许多企业纷纷采取自救措施改善经营,有 9000 多家小型企业先后摆脱困境,重现生机和活力。“‘惊天第一破’给企业上了一堂市场课,更为国家建立企业破产制度提供了实践样本。1986 年底,六届全国人大常委会第十八次会议通过了《中华人民共和国企业破产法(试行)》。2006 年 8 月 27 日,十届全国人大常委会第二十三次会议通过了《中华人民共和国企业破产法》。历经 20 年探索,企业破产制度终于得以建构。社会保障、产权界定等配套政策也日益完善,破产适用范围从国企扩大到私营、三资企业等各类企业。32 年前,人们还在为企业破产而争论;32 年后,企业在市场竞争中优胜劣汰,有生有死,已成为经济发展的常态。据最高人民法院统计,2017 年全国法院新收企业破产申请审查、破产案件 9542 件,同比上升 68.4%。一些企业虽然破产关闭了,却有更多的企业新生成长起来。工商部门数据显示,2017 年全国新设市场主体 1924.9 万户,同比增长 16.6%,平均每天新设 5.27 万户。改革开放 40 年来,我国市场主体从不足 50 万户增加到目前的 1 亿户以上,增长了 200 多倍。

## 以“第一破”精神开改革新局

8 月初,大连,阵阵海风拂过,浴火重生的东北特钢集团炉火正旺。这个一直为我国航空航天事业提供优质特殊钢材的“特钢巨无霸”,2016 年因严重债务违约,生产经营难以维系。2017 年 9 月,新的战略投资者进入东北特钢,加速破产重整。“今年以来,企业如‘芝麻开花节节高’,一举实现扭亏为盈。”东北特钢集团总工程师董学东说,“新的战略投资者进入后,企业

管理向‘严、细、实’转变,产品合格率大大提升,综合成本也降下来了。”不裁员,不让一个员工下岗,这是东北特钢破产重整过程中特别确定的一条原则。“发生债务违约,经营严重困难后,一些职工对企业和自身前途担忧,个别也有辞职走的,但破产重整方案确定不裁员后,员工的心渐渐安稳了下来。”东北特钢集团大连特钢公司炼铁厂厂长白冰洋说,“现在,产能在逐渐提升,生产任务日益饱满,高级线材的日产能已经超过设计产能,计划再将设计产能提升一倍以上,车间效益不断提升,让职工的安全感和稳定感更强了。”“与 32 年前‘第一破’不同的是,东北特钢并非产品没有市场,而是因为产能改造背上了 180 多亿元债务,每年财务负担就要 30 多亿元,不破产重整就是死路一条了,”辽宁省国资委副主任徐吉生告诉记者,“破产重整比破产倒闭进了一大步,沙钢集团注入 45 亿元资金,推动技术升级,重塑经营机制,让东北特钢走向新生。”“无论是破产试验,还是市场化法制化的破产重整,我们付出了代价,收获了经验;要在新一轮改革振兴中重塑信用,创新机制,推动高质量发展,”徐吉生认为。改革开放 40 年之际,东北老工业基地正迎来新一轮振兴,处于滚石上山、爬坡过坎的关键期。一些干部职工认为,东北曾走在我国改革前列,当前尤其需要发扬当年“敢为天下先”的改革精神,突破体制机制束缚,涅槃新生。辽宁大学经济学院教授林木西认为,“惊天第一破”,对突破社会主义企业“只生不死”的观念桎梏、确立企业破产退出制度,完善社会主义市场经济体制都发挥了积极作用。时至今日,面对比 32 年前更为复杂的改革形势,更要借鉴当年的改革精神,深化重点领域改革,让市场在资源配置中起决定性作用。辽宁大学地方财政研究院院长王振宇说,改革要有新突破,必须进一步解放思想,唯有如此,才能破障闯关,攻坚克难。有 32 年前的“惊天第一破”,到近年来的供给侧结构性改革,再到最近东北特钢的破产重整新生,东北老工业基地“加减乘除”一起做,不断创造新的改革样本,破浪前行。破产改革之先起之于沈阳,突破老工业基地改革之难,更需改革自觉。“改革不能一蹴而就,要久久为功,”辽宁省发展改革委经济体制改革综合处处长沈强说,“当前老工业基地的改革任务更为艰巨和繁重,要保持战略定力,增强改革信心和韧性,为新一轮振兴提供强大动力。”



同在渝上班的妻子,深知一名京东配送员的不易,主动包揽了几乎所有家务。这让黄正伟深感愧疚。这位曾经的“游戏达人”,把每个宝贵的休息日都献给了妻子,逛街购物、买菜做饭,形影不离。类似的温暖,也来自他所在的站点。黄正伟的儿子在去年“双十二”降临。在如此忙碌的日子里,领导和同事们毫无怨言地为他分担了繁重的配送任务,让他获得了两天宝贵的陪伴时间,避免了人生一大缺憾。

## 家,就在这里

今年,是黄正伟的而立之年。这位来自四川宜宾的小伙儿,在来渝打拼十多年之后,终于有了一份收入稳定的工作,一群风雨同舟的朋友,一个美满幸福的家庭。唯一欠缺的,是一套属于自己的房子。对于一个工薪家庭而言,这是一个艰巨的目标。但黄正伟仍坚定向妻子表达了实现这一目标的决心。理由很简单,“家就在重庆,我信任它”。

## 伦敦举办中国宏观经济论坛探索中英经济发展新机遇

以“展望中英黄金新时代”为主题的长江商学院第五届中国宏观经济论坛近日在英国首都伦敦举行。与会中英两国各界人士共同解读中英经济新形势,分享商业新战略,探索经济发展新机遇。中国驻英国大使刘晓明在致辞时表示,随着中英关系“黄金时代”不断发展,两国关系的战略性、务实性、全球性和包容性进一步提升。他说,中国进一步扩大对外开放为英国提供了更广阔的市场和合作机会;与此同时,英国拥有伦敦金融城这样的世界金融中心,可以在“一带一路”资金融通方面发挥重要作用。英国“一带一路”特使、汇丰集团前主席范智廉认为,“一带一路”不仅是贸易线路,更是能够促进各国进一步加强联系的全球化举措,是世界经济发展的重要推动力。他表示,英国在项目设计和管理方面有着丰富经验,在融资、风险管理等金融领域具备专长,是“一带一路”建设中的天然合作伙伴。长江商学院中国经济和可持续发展研究中心主任李伟表示,中国金融市场与之前相比更加规范,中国政府努力创造更好的创业环境,创业热潮在中国不断扩大。捷豹路虎全球总裁、长江商学院欧洲顾问董事会成员拉尔夫·斯佩思表示,中国创新方面的巨大努力产生了巨大的经济效益,中国政府的改革决心令人钦佩。论坛上,长江商学院还与联合国贸易和发展会议正式签署了《合作伙伴协议》。双方希望通过合作,发挥各自所长,在全世界范围内分享中国商业发展经验与中国企业家的优质资源,探索促进政府、企业和社会的良性互动,积极推动社会创新。(温希强)

## 山东强化财政“激励”引导推动新旧动能转换

山东省委办公厅、省政府办公厅近日联合印发《关于支持新旧动能转换重大工程财政体制激励政策的实施意见》,将通过强化财政“激励”机制,引导推动各地加快新旧动能转换和高质量发展。山东省提出,2018 年至 2020 年,省级财政转移支付分配与各地新旧动能转换成效挂钩,将根据各市新旧动能转换考核结果予以分档奖励,形成“动能转换越快、成效越大,得实惠越多”的激励机制。在财政收入结构优化方面,山东省提出,将对年度税收比重提高幅度超过全省平均水平,增值税、企业所得税、个人所得税等主体税收比重高于全省平均水平,且财政收入保持增长的市,山东省将按上缴省级税收增量部分的一定比例给予分档奖励,引导各地改善财政收入结构。为支持高新技术企业培育,促进提升企业创新能力,山东省将对经认定的高新技术企业缴纳增值税、企业所得税上缴省级增量部分,按一定比例奖励所在市,引导各地培育壮大高新技术产业。此外,山东省还将建立“飞地”项目税收利益分享机制。山东省提出,将对符合条件的重大产业转移项目,打破行政区域界限,建立项目转出地与转入地主体税收共享制度。其中,对新上产业项目投产后 3 年内缴纳的增值税、企业所得税市县分成部分,原则上由转出地与转入地政府按 4:6 比例分享。(袁军宝 杨文)

## 我国加快量子信息产业标准化建设

为加快量子技术成果转化、推动相关产业健康持续发展,全国量子计算与测量标准化技术委员会(筹)8 月 5 日在山东济南正式揭牌成立。这一委员会得到国家标准委批复授权,由山东省质量技术监督局筹建,济南量子技术研究院为秘书处承担单位。记者了解到,这一委员会的筹建过程主要分为 6 个环节,包括征集委员、研究标准体系框架、拟定技术委员会组建方案、提出拟归口管理的国家标准和国家标准项目清单等。根据相关要求,筹建单位需在 6 个月内完成技术委员会筹建。量子保密通信、量子计算模拟、量子精密测量等,被视作量子信息技术的典型应用。近年来,随着量子保密通信技术的进步,国际标准化组织对这一领域的标准化十分重视,并积极开展相关工作。但在量子计算与量子测量领域,国内外的标准化研制工作还相对滞后。作为国家量子保密通信“京沪干线”的重要节点,济南在量子技术产业化领域已深耕多年。济南量子技术研究院、科大国盾量子技术股份有限公司、国耀量子雷达科技有限公司等先后落地及加强合作,进一步厚植了技术成果转化的土壤。今年 5 月,济南又提出了“量子谷”规划,计划到 2025 年形成产值达百亿元规模的产业集群。“标准化是构建产业链的关键,是产业成熟的必经之路。”山东量子科学技术研究院有限公司总工程师赵勇表示,筹建专门的标准化委员会,将有助于将量子信息的技术优势转化为产业优势,推动实现技术与产业的良性互动。(萧海川)

## 40° C 高温下的坚守

■ 新华

近日,高温在重庆肆虐,多区县气温超 40℃。其中主城 40℃的高温连晴天已连“烧”几日。晴热高温还将持续,全市最高温可达 41℃。7 月 25 日,清晨 6:20,黄正伟准时从位于大礼堂的出租屋里出了门。跨上电瓶车前,他习惯性地掏出手机看了看天气。主城,气温 36 度。“还行,早上比较凉快。”他自言自语。这个点儿的渝中很通畅。电瓶车灵巧地穿行在熟悉的街巷,约摸只用了十几分钟,便把主人送到了位于大田湾体育场内的京东物流两路口配送站。此时,送货的大货车刚刚抵达。黄正伟和同事们熟练地跳进车厢,将配送区域的货物逐件进行分拣、卸车、登记,然后再装上各自的电瓶车,赶在早上 9 点之前开始配送。这是一名配送员一天的开始,货物将在重庆的高温里完成配送的“最后一公里”。

## 盛夏、山城、配送员

这“最后一公里”,着实有些不好走。作为重庆的“母城”,渝中把“山城”的特点体现得淋漓尽致。特别是黄正伟所负责的枇杷山片区,公路狭窄坡陡弯急,配送环境极其复

杂。更“恼火”的是,这一片区地理高差极大,没有电梯的老旧建筑云集。黄正伟是 2014 年 5 月从另一家快递公司跳槽到京东的。这里的收入比原公司好,还有完善的保险制度,但是“要求”也就自然比原公司高得多。公司规定,只要客户提出,无论多大多重的货,配送员都必须准确地送到家门口。这正是许多客户“信任”京东的一大重要原因。对于黄正伟而言,独自把上百斤的冰箱或十几箱矿泉水扛上十楼,早已成为家常便饭。入夏不断攀升的气温,进一步加剧了配送的艰辛。在号称“火炉”的重庆,盛夏官方播报的最高气温,经常在 40 度左右。而露天环境的温度,则远高于播报数值。每天,黄正伟和同事们会在工作途中消耗 6-8 瓶矿泉水。所有的水,几乎全部化作汗水,浸透了红灰的工作服。

## 熟门、熟路、熟人

入职几年,黄正伟对配送区的熟悉程度,甚至已经超过了多数居民——哪里有坑洼要避开,哪里路窄车难停,哪有捷径可穿越,哪座小区“上班族”云集白天基本没人,哪个栋楼老年人多需要送货上门……一切,都成了他了熟于心。便利店的大姐笑称:“黄

正伟来自真正的互联网大数据公司!”不仅熟门熟路,用车轮和脚步丈量枇杷山片区三年的黄正伟,也认识了不少熟人。超市的李嬢嬢、药房的王大哥、小区“富态”的门卫、菜市干瘦的保安……这帮耿直的重庆人,会在顾客同意的情况下免费帮居民收下一些包裹,配送效率大为提升。那些常收快递的街坊邻居,也基本和黄正伟混了个脸熟。时不时递上的一句问候或者高温下的一杯水,不断让黄正伟获得存在感和归属感。他很享受这种氛围,这也是他入职几年,一直没换舍得调换到轻松一点的配送区的重要原因。

## 忙碌着,温暖着

随着口碑的提升,京东货物配送数量近年不断递增。尽管黄正伟现在在配送区域已压缩到了入职时的约 1/4,但配送货物数量还略有增长,平日每日在 120 单左右,注意是山城的 120 单。派单天天有,积压的工作量累计到次日便几乎是难以完成的任务。为了在第一时间把货物送达,黄正伟和同事们很少休息。他们每天完成配送任务,大都是已华灯初上。如果遇上“618”“11.11”“年货节”等购物高峰,大家基本需要忙到晚上十一二点才能回家。

## 上半年依然低迷 彩电市场何时走出瓶颈？

■ 姜琳

继 2017 年销量大幅下滑之后,我国彩电市场今年表现依旧低迷。大数据服务商奥维云网的数据显示,上半年彩电市场零售量 2260 万台,同比增长 3.6%,零售额 725 亿元,同比下降 2%。彩电均价仅为 3210 元,同比下降 5.5%。一些业内人士分析认为,彩电市场遭遇瓶颈,一方面源自需求减少,家庭娱乐在移动互联网下进入手机、平板等多终端并存时代;另一方面是仅靠“价格战”和促销的销售模式难以为继,消费者不断拉低的价格预期和企业低至“地平线”的利润率,难以支撑彩电行业的转型升级。奥维云网黑电事业部副总经理朱圆圆分析说,受春节、“五一”促销和“618 购物节”影响,3 月份和 6 月份彩电市场规模同比分

别上升 8%和 24%,却大幅透支了促销前后的市场需求。据奥维云网统计,上半年线上零售量占比已达 44%,同比增长 9 个百分点。而线下渠道全线下降,特别是大型连锁卖场下降 11%。朱圆圆表示,消费者选择线上购买的主要原因是已经线下便宜,但线上低价刺激带来的效果已经开始减退。“彩电行业品牌集中度不高,所以需要克服持续的低价竞争,提高用户对产品的认知度。”中国电子视像行业协会副会长彭健峰表示,整个行业议价能力不强,当上游面板降价的时候跟着降,当面板涨价的时候却很难涨。从数字上看,由于去年基数较低,今年上半年,彩电企业盈利虽不抢眼,但同比却大多跑出了较好业绩。

深康佳 A 预计上半年盈利 3.2 亿至 3.5 亿元,同比大幅增长;创维数码预计上半年净利润 1.45 亿元至 1.75 亿元,同比增长 1.67 倍至 2.22 倍;TCL 集团预计上半年净利润 15.5 亿元至 16.5 亿元,同比增长 50%至 60%。据业内人士介绍,彩电企业盈利来自成本降低和出口增长两方面。相比 2017 年,今年面板价格明显下降,重点尺寸价格降幅均超过 20%。另外,尽管国内零售市场在低谷徘徊,但国际市场涨势不错,海信、TCL、康佳海外销量均有明显增长。数据显示,1 到 5 月份,我国彩电出口 3370 万台,同比增长 26.6%,出口额 53.6 亿美元,同比增长了 19.9%。“上半年整个行业出口保持高位,主要是前期积累开始显现,包括品牌国际化布局等。”彭健峰说,作为最大的彩电出口国,未

来也要防范贸易摩擦带来的风险。在他看来,彩电是技术密集型行业,技术创新应成为产品竞争力的主要来源,同时要增加品牌附加值。上半年,65 寸成为销量增幅最大的尺寸,4K 电视、OLED 电视、激光电视、超轻薄电视等高技术产品销量出现较快提升。不过,总体看,中低端产品销量依然占大头,因此彩电行业毛利率仍处较低水平。供给已经转向中高端,但消费停留在中低端。彩电行业能否重塑商业模式、挖掘升级的消费需求,将是未来能否走向高质量发展的关键。“机遇与挑战并存。从视觉效果和舒适度看,大屏电视优势非常明显。解决好交互方式的革命,利用好家庭物联网和 5G 的机遇,彩电重回霸主地位不是没有可能。”中国电子视像行业协会郝亚斌说。