

## 序 言

随着我国证券市场的迅猛发展，交易品种越来越丰富，类别也越来越细，与证券市场相关的研究已成为做好证券发行、交易、投资及业务创新的一种必不可少的手段。国泰君安证券研究所作为我国大型综合性证券公司下属的专业性研究机构，是由原君安证券研究所和原国泰证券研发中心合并而成。它曾开行业及公司研究和金融工程研究之先河，在不断摸索和尝试中，积累了一定的经验。研究所按照贴近市场、贴近业务、贴近客户的原则，在研究报告的选题方面力求务实，注重调研和实证分析。因此，这本集子所精选的研究报告，其形成动因也不外乎可分为三类：第一，客户的需求。这里的客户主要包括公司与一级市场和二级市场业务相关的客户，其中以机构投资者为主。同时，通过承接各级监管部门的课题，也产出一些有份量的研究报告。第二，业务的需求。迅猛发展的证券市场为公司的拓展业务和创新业务带来了机会，更需要发挥研究的先导作用。第三，研究所根据市场需求安排课题及研究员的自主性选题。

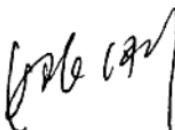
从证券公司的资产构成来看，形象地说，无非是电脑和人脑。研究所是最能体现和发挥后者优势的部门。在西方的一些著名的证券经营机构中，研究部门规模庞大，研究人员占员工总数的比例多者达到50%，充分体现人脑在投资银行业务中举足轻重的作用。我国券商研究机构的快速发展，起步于1996年证券市场的一轮牛市，并随共同基金规模的扩张和机构投资者比例的不断增加，其作用已得到越来越广泛的认同，研究对业务的先导性和业务对研究的依赖性双双得到了体现，研究员的价值也逐步在服务于业务的过程中得以实现。从今后看，公开信息披露工作将日益规范，借助获得内幕信息的渠道将逐步被对披露公开信息的研究所取代，这又将进一步增加市场方面面对研究的需求。

这本汇编的研究报告集分为专题研究篇、行业研究篇和公司研究篇三大部分，专题研究篇所涉及面很广，且多属于社会经济和金融、证券市场所关注的热点问题，如西部开发、国有股减持、经理期权、股指期



货等,其中有不少报告受到了政府有关部门或公司本身的重视和采纳。还有多篇研究报告在国内专业性论文评比中获奖。行业研究篇和公司研究篇则体现了国泰君安证券研究所的以行业公司研究为重心的务实风格。如研究所的IT小组在对互联网产业和国内网络类上市公司的研究方面较为超前,及时推出了不少操作性很强的研究报告,如中兴通讯、风华高科等高成长企业的调研报告,都是在长期跟踪、反复调研中形成的,受到了投资者的好评。

当然,中国证券市场超速发展至今,仍属于新兴的、尚待进一步完善的市场,我们的研究方法、研究工具仍受到现实市场发展水平的制约,研究水准有待于进一步提高。因此,我们在研究过程中,既要贴近现实,又要向境外同行学习、借鉴他们的研究模式和方法。随着中国加入WTO时间的临近,证券市场的开放将成为不可阻挡的趋势,新的投资工具、新的投资理念也必然会应运而生。因此,我们对诸如金融衍生产品的研究,对套利、避险等资产组合方法研究,对证券及期权等的定价方法的研究必须率先开展起来。学无止境,希望我们这本粗浅的研究报告集能获得同行及广大读者的批评指正。



# 前苏联“生产力东移”对我国西部开发的启示

徐可任

前苏联是世界上幅员最大的国家，国土面积2 240万平方公里，其中欧洲部分占面积的1/4、亚洲部分占面积的3/4，乌拉尔山脉以东至太平洋沿岸的西伯利亚和远东地区面积达1 300多万平方公里，占全苏国土面积的50%以上、占俄罗斯面积的65%以上。

前苏联在地理分区上，大的方面分为西部的欧洲部分和东部的亚洲部分，其中东部地区又可分为中亚地区（包括哈萨克斯坦）、西伯利亚与远东地区；更详细的经济区划，因各学者的观点和随着时间的推移而有变化，大体可分为7~19个经济区不等。总体而言，习惯上人们将前苏联分为欧亚两部分，通常所说的东部地区实际上是指东部乌拉尔山以东的西伯利亚和远东地区，以及南部的中亚地区（即现在的中亚5国）。

## 一、前苏联生产力布局概况

前苏联的国民经济布局与生产力诸资源要素分布存在三个巨大的反差：

### 1. 东、西部地区的自然资源分布不平衡

前苏联的自然资源十分丰富，种类齐全，不少品种无论在储量上还是在品位方面均属世界第一，但它们的分布很不平衡：东部地区拥有能源储量（煤炭、石油、天然气等）的90%以上、木材积蓄量的65%以上、水资源的80%及黑色金属的大部分，而且有色金属、稀有金属等战略资源的绝大部分也大都分布在哈萨克斯坦、东西伯利亚和远东地区。

### 2. 劳动力资源分布也十分不平衡

仅占国土面积1/4的西部地区集中了全苏人口的80%，而辽阔的东部地区只占总人口的20%左右；人口密度由西向东呈现明显递减分布：全苏人口平均密度为12.5人/平方公里，西部地区人口密度为33.7人/平方公里，东部地区平均为3.8人/平方公里，其中西伯利亚地区为5.3人/平方公里、远东地区为1.5人/平方公里，而堪察加州的科里亚克民族区仅为0.1人/平方公里。

### 3. 经济布局极不合理

前苏联西部地区集中了全苏绝大部分生产基地，创造了绝大部分国民收入，工业产值的90%以上由西部提供，农业谷物总收获量的70%以上也由西部生产。





### 三、“生产力东移”的历程

从建国初期到 1980 年代末苏联解体的 70 年间，前苏联一直坚持认为“生产力的平衡布局”是社会主义生产力布局区别于资本主义生产力布局的根本性原则，直到 1980 年代中后期才有所松动。在几十年的经济建设中，始终将“生产力东移”作为重点，其间因国际形势的变化与领导人的更替，以及出于政治、国防和财力的考虑，“打断”、“放缓”了“生产力东移”的总体进程。前苏联的“东进”是逐步展开的，由“近东”的乌拉尔地区到西西伯利亚与中亚地区，再到东西伯利亚和远东地区，从欧洲部分开始，由近及远。前苏联“生产力东移”的进程大体可分为以下几个阶段：

### (一) 建国后的经济恢复时期(1917~1930 年)

十月革命胜利后，由于国内战争的破坏与受到国外的武装干涉，苏维埃政权在经济上处境极为困难，迫切需要恢复正常国民经济生产与建设。这一时期经济建设的重点在欧洲部分的老工业基地，并对“近东”地区的矿产资源进行了力所能及的初步勘探，主要从事三方面的工作：

1. 集中力量恢复老工业区的生产能力。这一时期的大部分投资都用于原有企业的重新装备、扩建和大修理上，调整产业结构，加强机械工业。
  2. 发展动力工业。在全俄中央执行委员会和列宁的亲自领导下，俄罗斯国家电气化委员会制定了全俄电气化委员会计划，并在计划的指导下，扩建和新建了一批发电站，初步形成全俄统一电网。
  3. 对“近东”地区的矿产资源进行了初步的勘探。在对老矿区进一步探明储量的同时，开展了对乌拉尔地区和哈萨克斯坦地区煤炭等矿产资源的勘探工作，为以后的资源开发和“生产力东移”奠定了基础。

## (二) 战前的经济发展时期(1930~1941年)

从1930年第一个五年计划到二次大战爆发，为战前的经济发展时期。这一时期国民经济建设的主要任务是发展重工业；第一个五年计划提出要把苏联从农业国建设成为工业国家，建立起能够装备整个国民经济的工业基础；第二、第三个五年计划提出加强对国民经济的技术改造和扩大工业发展规模的任务。根据计划和国民经济发展的需要，这一时期加大向新区的进发，正式拉开了“生产力东移”的序幕。

- 利用当地的工业基础和自然资源,建立、发展地方工业,从而使全苏各地的工业得到较快发展,东部地区的国民经济发展迅速。到1940年,全苏工业总产值较1913年增长10.9倍,而同时期的西伯利亚和远东地区增长13.5倍、哈萨克斯坦增长21.2倍、吉尔吉斯斯坦增长159倍、塔吉克斯坦增长242倍。
  - 在充实和发展老工业基地的基础上,积极向东部新区进军,开辟新的原料和动力基地。到战争爆发前夕,在东部地区建起了具有全国意义的专业化生产基地,如乌拉尔—西伯利亚的全苏第二煤炭冶金基地、哈萨克斯坦的全苏第三煤炭基地、乌拉尔—伏尔加河流域的全苏第二石油基地、乌拉尔—哈萨克斯坦—北高加索的有色冶金基地、乌拉尔—伏尔加河的机械工业

中心。同时,还在东部地区建立了化学工业、森林工业、木材工业中心等。

3. 在后期,随着战争威胁的逐渐临近,加速了“生产力东移”的进程。按照国防利益原则,调整了整个工业布局,在乌拉尔地区、伏尔加河地区分别建立了机械工业、石油工业、化学工业等战略工业的分部或分厂,并加强了工业的分散布局,建立起一批中小企业,加强了军事工业的建设与生产。

### (三) 围困战争时期(1941~1945年)

战争因素进一步加快了“生产力东移”的步伐。德国法西斯进攻苏联不久,就占领了全苏工业重要基地——乌克兰及苏联的欧洲中部地区,而且长期封锁了机械工业中心的列宁格勒(现称圣彼得堡),其他一些西部的工业基地也时刻受到威胁。

鉴于此,前苏联加速了“东进”的进程:一方面将西部前线和接近前线的工厂撤退到东部地区,迅速安装并恢复生产;另一方面,加大对东部地区基本建设投资;对东部工业的基建投资比重由1940年占全苏的46%猛增到1942年的78.6%。

四年的战争期间,东部地区的经济得到迅速发展,乌拉尔地区的工业总产值增长了2.6倍,西伯利亚地区增长了1.8倍,伏尔加河流域增长了2.4倍。这些地区的经济结构也发生了较大的变化,初步形成了独立的工业体系,为取得反法西斯战争的胜利做出了重大贡献。

### (四) 战后经济恢复时期(1945~1950年)

卫国战争期间,苏联蒙受了巨大的损失:牺牲人口2 000余万,国家财富损失30%,德国占领区的工业生产损失高达70%。因此,战争结束后,尽快医治战争创伤是苏联面临的主要任务。针对这种情况,在第四个五年计划最高苏维埃提出经济建设的基本任务是:“恢复曾遭到破坏的地区,恢复工业和农业的战前水平,并大大超过这一水平。”

这一时期的苏联国民经济建设的重点是,集中一切力量,恢复遭到破坏的西部地区,尤其是乌克兰地区和“近东”地区,“生产力东移”的步伐暂时放缓。这一时期的全苏投资的80%集中于西部欧洲地区和乌拉尔地区,其中64%投向了乌克兰地区;在东部的投资主要集中于加强燃料动力基地和冶金工业基地。

### (五)“和平竞赛”时期(1950年代~1960年代末)

斯大林1953年逝世不久,赫鲁晓夫上台执政,与西方资本主义世界的关系出现缓和。在国际关系方面,赫鲁晓夫暂时放弃了“解放全人类”的历史重任,提出与资本主义国家进行“和平竞赛”;在国内的经济管理体制方面,赫鲁晓夫针对过去经济体制中暴露出的问题,废除了传统的部门管理体制,加大了地方政府的权力;在经济建设方面,从第五个五年计划到第七个五年计划,重点是加强欧洲部分和乌拉尔及其临近地区(近东地区)的建设,以便提高经济效益,赢得与西方世界的“和平竞赛”的胜利。

这一时期的“生产力东移”在空间跨度上有所放缓,在战略重点上主要是加快乌拉尔和伏尔加河等“近东”地区工业基地的建设,使之成为全苏第二个工业发达地区。

### (六)“冷战”的严冬时期(1960年代末~1980年代初)

勃列日涅夫上台以后,“继承”了赫鲁晓夫否定前任的做法,否定了地区管理体制,重又恢复了部门管理体制。经过1950~1960年代的发展,苏联国民经济已经积累了较强的财力,体制上固有的“冒进”情节得到充分的“发挥”,加上冷战时期出于战备的考虑,无论是在空间跨度



上还是在投资力度上,都加快了“生产力东移”的进程,“东进”的重点由“近东”的乌拉尔地区转向西伯利亚和远东地区,对新的资源区进行了大规模的开发。

1. 重点是开采西伯利亚地区和远东地区的资源:如西西伯利亚的石油、煤炭,秋明的石油,安加拉一叶尼塞河的水电,库兹巴斯和埃基巴斯图兹的煤炭等。

2. 为了将开采的资源运往西部的工业基地,进行了大规模的交通运输建设,其中最为著名是号称“世纪工程”的、长达3 145公里的从乌基库特到阿穆尔河畔共青城的“贝阿大铁路”,而且还修建了不少连接各开发新区的铁路、管道等,并对中西伯利亚铁路进行了改造。

3. 针对东部地区地广人稀、气候恶劣的特点,并在总结过去新区开发经验教训的基础上,提出地域生产综合体的概念,并将这一新的地域经济组织形式大量运用于东部开发的实践,先后在东部地区组建了西西伯利亚综合体体系(以燃料动力工业为主),安加拉一叶尼塞综合体体系(以水电开发为主)、中克拉斯诺亚尔斯克综合体(以燃料动力、矿产开采、森林资源为主)、萨彦综合体(以大耗电的有色冶金、黑色冶金为主)、南雅库特综合体(以煤炭开采、冶金为主),等等。

地域生产综合体是前苏联区域开发的一个创新,无论在学术界还是在实践中,都引起了国际上极大的关注,在后文中,笔者将进行专门的介绍。

#### (七)“新思维”时期(1980年代初到苏联解体)

前苏联最后一位领导人,也是苏联的“掘墓人”戈尔巴乔夫上台后,对旧的体制进行了大规模的改革(当然,这种改革最后葬送了苏联前程,也葬送了改革倡导者自己的前程),提出了“新思维”,在“生产力东移”方面采取了一些“新的”举措。

1. 强调远东地区经济发展的开放性:1980年代以前,苏联对东部地区的开发,更多地是作为苏联本国国民经济体系中的一个组成部分来考虑。确切地说,主要是注意东部地区经济与西部地区经济的联系,为西部地区的工业基地提供资源,很少注意它的对外联系。

戈尔巴乔夫上台以后,提出了东部地区,特别是远东地区经济发展的“新思维”,突出强调远东地区经济发展与亚太地区,尤其是东亚地区的联系。戈氏上台后的一年多就亲临远东地区,发表了著名的关于苏联亚太地区和远东地区发展战略的讲话,提出要在远东地区建立一个既积极参与苏联国内分工,又积极参与国际分工体系的“高效率的国际经济综合体”,“把优先发展远东地区放在重要地位”。

2. 通过发展边境贸易、补偿贸易、开办合资企业、建立自由经济区、引进外资和外国先进的技术设备、进行劳务输入等措施,解决东部开发中的资金、技术和劳动力不足,强化与周边国家和地区的经济联系,改善东部地区经济结构,加快开发速度。

3. 加快东部地区生产综合体的结构调整。首先,改造传统的采掘工业,实现以开采原材料、燃料为主向制成品、半制成品为主的过渡;其次,调整投资方向,加强原材料加工和制成品的生产;再次,重视东部沿海资源的开发,以期建立起具有全苏和国际意义的新的原材料基地;最后,建立科学技术密集型的生产部门,以利于加工工业产品打入太平洋地区国际市场。

### 三、前苏联“生产力东移”的特点

前苏联虽经几十年的努力，“生产力东移”的效果并不如“计划”的那样十分理想，原因是多方面的：有客观因素的制约，如卫国战争、东部地区人口稀少、气候恶劣等；也有主观方面的原因，如政策的左右摇摆不定、冒进贪大、不按客观经济规律办事等。概括起来，前苏联“生产力东移”有以下几个特点：

#### （一）对生产力布局问题高度重视

1. 苏、俄有重视生产（力）布局的传统，早在18世纪塔基舍夫就曾研究过俄国经济区划与生产布局问题，19世纪的大化学家门捷列夫也就生产布局问题进行过专门的研究。

2. 十月革命胜利后不久的1918年，列宁亲自主持全俄革命委员会作出决议，责成苏联科学院系统地研究解决全国生产力布局和自然资源的合理利用问题，并在同年发表的《科学技术工作计划草案》中对生产力布局问题作出重要指示。

3. 成立专门的机构，领导生产力布局理论研究和实际工作。1930年代苏联科学院主席团下成立了“生产力研究委员会”，专门从事生产力布局研究。1960年“生产力研究委员会”划归苏联计划委员会，成为领导全国生产力布局理论研究和实际工作的权威机构，而且机构规模设置较大，下设区域处、部门处和综合经济处三个处。

4. 从事生产力布局研究与实际工作的机构、人员众多。1980年代，苏联从事生产力布局研究与实际工作的机构有500多个单位、人员达几千人。在进行第八个五年计划生产布局总纲要的编制过程中，组织了全苏600多个单位参加工作。

#### （二）意识形态的差异甚至领袖曾经作出的“指示”，成为理论研究和实际工作的桎梏

1. 列宁在1918年发表的《科学技术工作计划草案》一文中，关于当时生产力布局的“指示”：“合理地分布俄国工业，使工业接近原料地，尽量减少原料加工、半成品加工直到产成品的各个阶段的劳动力的损耗……”，和“最大限度地保证现在俄罗斯苏维埃共和国在一切最主要的原料和工业品方面自给自足……”等，成为以后几十年理论研究和实际工作难以逾越的障碍。

2. 过分强调社会主义与资本主义意识形态的不同，忽视了客观经济规律的作用，因而在生产力布局指导思想上意识形态与政治色彩较浓。如过分强调生产力布局的“平衡布局原则”，并认为“平衡布局原则”是社会主义布局与资本主义布局的根本区别，而忽视了区域经济发展过程的不同阶段，“集中与分散”、“公平与效率”（在地域分布上表现为“集中与平衡”的侧重点有别，而不能一味地强调“平衡布局”）、将有限的财力、物力、人力“平均”地分散于各个地区，从而影响国民经济的整体发展。

#### （三）片面强调专业化生产与分工，对区域经济的综合发展重视不够

由于对各地区专业化产品的品种限制的过死，导致大量不合理的远距离运输、迂回运输和对流运输的存在，尤其是黑色金属和燃料的远距离运输和对流运输现象十分严重；而且，同一地区的各个部门之间缺乏协作，有的企业在选址时往往不考虑资源的综合利用，甚至不考虑同其他企业共同建设动力设施、运输线路、自来水等公用设施，造成极大的浪费。

#### (四) 战略上采取由西向东、由近及远,逐步推进策略

其间虽因国际、国内形势的变化而暂时“放缓”“生产力东移”的步伐,但始终存在急躁冒进的倾向。

1. 整个“东进”过程一直奉行由西向东逐步推进的策略:由乌克兰老工业基地到乌拉尔伏尔加河地区全苏第二个工业发达区的建设,再到西西伯利亚燃料动力基地的建设,再到东西伯利亚、远东地区,循序渐进,分步推进。

2. 一旦国内、国际形势好转,体制上“固有”的急躁冒进的倾向便出现抬头,特别是1960~1970年代的第八个五年计划、第九个五年计划期间,急于求成的情绪表现得淋漓尽致。

(1)在计划时,确定的开发规模超出了国民经济实际的承受能力,新区布点过多,基本建设战线拉得过长,使得新开发区的综合经济结构失衡,生产资料和生活资料自给率很低,大量的物资都依靠外地供应。

(2)由于开发规模过大,劳动力严重匮乏,特别是缺乏技术骨干人员,不但影响东部地区新建项目的建筑质量与速度,而且建成投产后开工不足,造成巨大的浪费。

(3)在新区开发过程中过分追求项目、企业规模的大型化,大型化的项目、企业是为全苏国民经济“配套”的,忽视了与当地经济的联系,使部分新区成为“飞地”。而且过大的项目需要大量的资金投入,但由于国家财力的限制,致使许多建设项目工期一拖再拖;1965年全苏未完成的基本工程量占投资总额的69%,1975年为75%,1978年则上升到85%。基建工期的拖延,不仅影响开发的速度和资金周转,而且造成了大量非生产性损失与浪费。随着时间的推移,新区开发越来越困难,工期拖延、不能按期完成计划已经严重影响到东部的发展。原计划于1982年完成的“世纪工程”——贝阿大铁路,直到1987年还未正式投入运营。

#### (五)“生产力东移”战略实施中,重视以铁路为主体的东西向交通干线等基础设施的建设

如西伯利亚大铁路复线及电气化、南西伯利亚的复线与电气化、中西伯利亚铁路、贝阿大铁路建设,以及全苏统一大电网的建设等,促进了东部地区的经济发展。

### 四、地域生产综合体的理论与实践

在总结前期东部地区开发的经验与教训的基础上,并利用计划经济体制独特的优越性,创造性地采用地域生产综合体的经济组织形式,并在1960~1970年代以后的“生产力东移”过程中广泛地采用了这种综合开发形式,并成为主要地域组织形式,取得了较好的经济效果。前苏联的学术界给予地域生产综合体很高的评价,认为它是最先进、最有效的区域经济组织形式。欧美等西方学者也对地域生产综合体非常重视,并对其理论奠基者科洛索夫斯基所著的《经济区划原理》一书有较高的评价。

#### (一) 地域生产综合体的定义

前苏联关于地域生产综合体的理论,有一个相当长的酝酿和形成过程,是在总结前苏联多项大型综合体工程建设经验的基础上逐渐发展起来的,其中影响最大的有查波罗什工程、乌拉尔—库兹涅茨工程和贝加尔湖沿岸综合工程等。

究竟什么是地域生产综合体?前苏联的经济学界和地理学界的代表人物分别给出了自己



的定义。其中有代表性的是前苏联国家计划委员会生产力委员会主席涅克拉索夫在《苏联生产综合体》一书中给出的定义：区域生产综合体“是以国家一定地区的劳动力资源和自然资源为基础发展的专业化部门企业的空间组合，在这些地区里有统一的生产性和社会性基础设施，有共同的建筑和动力基础”，“是在地域上协同配置的、能提供国民经济效益的一些企业的相互制约的、跨部门的组合”。生产力综合体具有以下特点：

1. 其专业化生产的产品，主要不是满足本地区的需求，而是满足整个国民经济发展的需要，要在地区间进行产品的交换；
2. 生产力综合体应配置在其专业化生产所必需的主要资源集中的地区，其设置不受行政区划的限制，既可包括某级别行政区域的全部或部分，又可以是几个邻近的行政地区的部分；
3. 生产力综合体的组建是为了解决某一方面的任务，因此组建的目的、其专业化部门的设置、组建的地域范围与时间，都需要国家一级的统一规划；
4. 一个生产力综合体的组建往往需要几年到十几年的时间，一般分几个阶段进行：科学的论证与设计准备、机构的设置、基础设施的建设、具体的集中组建和分阶段投产并发挥作用；
5. 在整个组建过程中，不仅要重视生产部门的建设，而且也必须重视非生产性部门的建设，以及生产辅助部门和住宅、学校、幼儿园等生活设施的建设，使之成为设备较完备的城市型居民点，使外来的工作人员能够长期安心定居。

### （二）地域生产综合体的产业结构模式

地域生产综合体是一个有生命的、开放的动态系统，由具有不同功能、相互联系的不同部分组成，结构较复杂。由于每个地域生产综合体都是具有全苏意义的专业化生产基地，其内部具体的产业结构因其在整个国民经济中的专业化分工而各不相同。但根据各功能部分在综合体中的作用与功能的不同，可以分为以下几个部分。

1. 经营类产业。即地域生产综合体的主导专业化产业，代表该地域生产综合体经济发展的方向与特征，是核心组成部分。
2. 关联类（服务类）产业。即与专业化产业有密切联系，为其提供原料、设备，或是为其半成品进行再加工的产业。
3. 附属类产业。指对专业化主导产业所产生的废物、废料进行综合利用的产业。
4. 生产性和非生产性基础设施类产业。即为上述产业提供一般生产条件的一类产业，其中包括：

- (1) 生产性基础设施，如动力网络、运输、仓储设施、供水系统、建筑与维修系统等；
- (2) 社会性基础设施，如住宅、公共服务、社会福利、医疗卫生系统等；
- (3) 结构性基础设施，如国家管理机构、教育与科研机构等。

### （三）地域生产综合体的空间布局模式

地域生产综合体是全苏各经济区的核心组成部分，是经济区专业化分工职能的承担者，在经济区内呈斑点状分布。

地域生产综合体具有层次性。同一个经济区可能包含几个功能不同、处于不同层次的地域生产综合体；而且在地域分布上，一般不覆盖整个经济区。随着其功能的不断深化，经济区内的各类资源陆续纳入国民经济体系之中，其覆盖面也不断扩大。

地域生产综合体由工业枢纽或地域工业中心组成。综合体内所包括的工业枢纽可以是一个,也可以是若干个,它们集中分布于一个地点或范围有限的小区内。

地域生产综合体内工业枢纽的分布,在空间上呈一定的圈层结构,各圈层的构成取决于与核心主导专业化部门的联系。

1. 核心层:即主导专业化部门,通常为大型联合企业。
2. 第一层:安排直接靠近核心的各类补充性企业。包括:
  - (1)与核心企业生产上相衔接的、在利用其产品基础上与其有密切经济联系的各类企业;
  - (2)合理利用核心企业废物、废料的各种企业;
  - (3)为平衡利用劳动力而安排的企业。
3. 第二层:由为核心企业和补充性企业服务的企业组成,为核企业与补充性企业提供原料、燃料动力、辅助材料、零配件与设备,以及综合修理厂、建筑建材企业等。
4. 第三层:由专门为各圈层企业职工及家属提供服务的企业组成,如食品、轻工、公共福利企业等。
5. 第四层:由直接为工业枢纽服务的农业单位组成。
6. 第五层:主要由交通运输和邮电业组成。
7. 第六层:由为枢纽内居民提供服务的部门组成,如商业与娱乐、文化与教育、医疗卫生等部门等。

以上圈层结构是理论模式,实际的空间布局可能与之有一定的差异,如第四圈层的郊区农工业部门可能分布于整个枢纽的最外围的广大地区,第三层与第六层在空间布局上可处于同一地带。

前苏联关于地域生产综合体的理论与实践十分丰富,如地域生产综合体的管理体制、经济效果评价体系与优化模型、地域生产综合体的分类与各类型的组建步骤等。

从以上介绍中不难看出,地域生产综合体是典型的计划经济体制下的产物,在其理论研究与实践活动中都带有浓厚的计划经济色彩,但它是从实践中而来,不乏许多合理的、值得借鉴的成分,这也是许多西方学者对其重视的原因之一。

## 五、前苏联“生产力东移”对我国西部开发的启示

前苏联经过近70年的不懈努力,“生产力东移”取得了一定成效,东部地区的国民生产总值由1920~1930年代占全苏的不到10%,提高到近30%。但总体效果与初衷相去甚远,而且占国土面积70%以上东部地区(包括中亚地区)经济密度依然很低,与西部欧洲地区的巨大差距没有得到根本的改观。

在几十年的“东进”过程中,有不少失败的教训,值得我们引以为戒;也有成功的经验,值得我们借鉴。虽然前苏联与我国相比较,在社会文化、地理环境、人文历史等方面存在巨大的差异,而且所面临的问题也有所不同,但其经验与教训依然值得我们认真分析、研究。前事不忘,后事之师,吸取别人的经验与教训,可以避免走别人走过的弯路。在广泛总结别人经验、教训的基础上,结合自己的国情,制订符合事实的、切实可行的政策与措施,推动西部大开发进程的

稳步前进。

#### 1. 对西部大开发要给予高度的、充分的重视

我国的西部地区包括 10 个省、市、自治区，占我国国土面积的 56%、人口的 23%，是我国水力资源、煤炭、天然气、有色金属资源的主要蕴藏地和众多农畜牧产品的主产地，更是石油战略后备资源的所在。同时拥有庞大的资产存量和可观的科技人才资源。为了实现宏伟的第三步发展战略，增强国力，在新的千年成为世界经济的最主要角色之一，必须拓展国民经济发展空间，将西部丰富的各类资源动员起来，有效地纳入到国民经济的建设中。

西部地区是我国少数民族较为集中的地区，也是我国陆上边界最长的地区，发展西部经济不仅有利于促进民族团结，而且也有利于巩固国防。

前苏联的经验告诉我们，最高决策层及有关政策的执行部门的高度地、充分地重视，是保障西部大开发战略有效实施的关键。

2. 重视政策的稳定性、持续性、连贯性，防止左右摇摆

前苏联“生产力东移”历经 70 年，虽然总体上战略方针没有大的变动，但因国内、国际形势的变迁，甚至领导人的更迭出现，使政策左右摇摆不定，不仅贻误了时机，而且也造成巨大的、不必要的浪费。

目前，我国的西部开发还处于造势阶段，应吸取前苏联的教训，借鉴其他国家的一些好的做法，通过立法与设立专门机构的方式，以法律长期稳定性代替政策的“临时性”，以专门机构的专人、专职的协调、监督与管理代替多个部门多头管理造成的混乱，确保政策的稳定性、持续性，并得到顺利而有效的执行。

### 3. 正确处理“平衡布局”与“优先发展”的关系

公平与效率是经济学中的一对矛盾,其在空间地域上表现为生产力的平衡布局还是优先发展。当一国经济实力尚显捉襟见肘之时,集中一切财力、物力、人力发展经济,有利于迅速提升国家整体经济实力。如果此时过分强调“公平”、“平衡布局”,将有限的资源像撒胡椒面式的分散于全国,使得全国各地都处于低水平发展阶段,影响资源的使用效率;当国家整体经济实力达到一定水平后,如果继续实行部分地区优先发展的战略,不仅会因地区差距加大而带来社会问题,而且也不利于动员全国所有的资源有效地投入经济建设之中和经济发展空间的有效拓展,阻碍国民经济整体的发展。

前苏联因过早地、过分强调“平衡布局”，不仅影响了国民经济的整体发展；而且事与愿违，客观上并未达到“平衡布局”的效果与要求，反而影响了对东部地区的开发。

4. 坚持总体规划与分期目标相结合,分阶段、按步骤逐步推进的开发模式

西部开发是个长期的过程，需要几代人的几十年甚至上百年的不懈努力。而且，西部地区是我国的生态屏障，也是生态环境十分脆弱的地区，吸取历史教训，坚持协调与可持续发展十分重要，因而总体规划十分必要。

另外,我国的经济发展实力还十分有限,近期内不可能一下子拿出大量的财力、物力投入西部开发,需要根据经济发展的不同时期,结合当地的具体情况,分阶段制订开发目标与重点,分步推进。

前苏联的“生产力东移”由近及远、循序渐进，由乌拉尔、伏尔加河流域逐步推进；从乌拉尔



地区到西西伯利亚，再到东西伯利亚和远东地区。虽然存在这样那样的问题，但总体战略是正确的，值得我们借鉴。

5. 在国家提供财政与投资支持的同时,注重发挥地方政府、企业等经济主体的能动性,用国家的投入激活当地经济资源,使之充分发挥效能。

与前苏联有所不同，我国的西部地区具有一定的经济实力与基础，特别是改革开放以来，西部地区的经济也得到迅速发展，经济实力得到进一步加强，出现一批全国知名的国有企业、民营企业及其他所有制企业，它们已经成为西部地区经济发展的骨干力量。

另外,我国现阶段的经济体制也与前苏联有很大的不同,前苏联是高度的中央集权式的计划经济体制,东部开发只能依靠中央政府的大规模投入;而我国目前正致力于建立社会主义市场经济体制,西部开发不仅要依靠中央政府有计划的投入,而且更为重要的是应充分运用市场经济的机制,通过提供优惠政策等手段,引导当地、全国乃至国际上的各经济主体的力量投入到西部大开发中去。

因此,国家在提供财政、投资支持的同时,扩大地方和企业的主观能动性,通过优惠政策,吸引资金、人才、技术的流入,积极扶持中小企业的发展,以市场主导的模式开发西部。

其他国家的经验和教训也告诉我们，仅仅依靠中央政府的财政补贴，投资几项大工程、大项目是远不够的，而且往往事与愿违，与当地经济脱节，不能起到应有的作用。因而，扩大地方自主权，积极扶持中小企业，通过提供优惠政策，让市场引导资金、人才、技术流向中西部落后地区，达到开发战略的目的。

6. 依托现有的城镇体系，调整、改造现有城市的功能，强化其辐射功能，加快城市化进程，培育、壮大增长极的规模与数量。

前苏联在几十年的东部地区开发的实践中，创造性地提出并付诸大量实践的地域生产综合体综合开发模式，值得我们认真研究。

地域生产综合体理论与实践经验告诉我们，新区的开发一定要注意其内部产业结构与社会功能的协调、统一，注意与当地（经济区）经济的协调发展。在这一方面，地域生产综合体与西方的增长极理论有许多相似之处。

前苏联东部地区劳动力严重缺乏，而我国人口众多，西部地区有大量的农业劳动力需要转移。因此，将前苏联地域生产综合体的思想与西方增长极模式相结合，发展城镇体系带动西部地区的经济发展是十分必要的。

城镇是现代经济的载体,是带动区域经济发展的增长极。可以说,一个地区的经济发展如果没有作为增长极的城镇(体系)的带动,便成了无本之木、无源之水。西部地区不少城镇是靠“三线企业”、资源开采发展起来的,结构单一,城市功能简单,辐射力和扩散能力较差,与当地经济发展脱节,成为名副其实的“飞地”。因此,加强对现有的城镇进行调整、改造,增强其经济辐射力和增长极的作用,与当地经济发展协调,加速西部地区的经济发展。

我国是典型的“二元经济”，尤其是中西部地区，加快城市化进程，吸收、消化农业转移出来的劳动力十分必要。应立足于对当地的农林资源和能源矿产资源的开发，在广大的农村地区建设中小城镇体系，加强乡镇企业的环境建设，培育新的增长极。

# 上海制造业规模结构研究

瞿永祥

## 一、引言

制造业规模结构是指不同规模企业在制造业中的分布情况。之所以要研究制造业规模结构及其变化规律，是因为制造业规模结构决定了制造业内部垄断与竞争之间的关系，而这种关系直接、间接地影响了制造业的资源配置效益。<sup>①</sup>

制造业规模结构及其变动原因是一个相当复杂的问题，它是多种变量综合作用的结果，这些变量包括制造业结构本身的存量结构、各产业的规模经济、市场容量、产品差别、进入或退出壁垒、技术进步、产品生命周期和产业经济政策，等等，我们不打算对这些变量作一一分析，而是将制造业规模结构作为整体，研究其变化规律及其变化中产生的效益。<sup>②</sup>

有关企业规模结构的研究可以追溯到 1950 年代贝恩对美国制造业的研究。他明确提出了产业的集中度影响利润率，而且不同产业利润率的差异主要来自于大企业之间共谋所制定的价格，勾结或垄断产生的利润。<sup>③</sup> 1970 年代初，产业集中度与利润率之间、企业规模与利润率之间的正相关关系得到了国际理论界广泛的认可，威斯在总结了世界各国有关产业集中度与利润之间关系的 54 篇论文以后，得出产业集中度是影响利润率的一个决定性因素。<sup>④</sup> 但这以后，以德姆塞茨为代表的效率学派对贝恩的共谋理论提出了挑战。他认为，大企业的利润率之所以高于小企业不是因为“共谋”所产生的垄断利润，而是因为大企业的生产成本比中小型企业低（这主要是由企业经营效率引起的），所以大企业与小企业之间的成本差异是不同利润率的决定因素。<sup>⑤</sup>

国内对企业规模结构问题也作了实证研究，并支持了德姆塞茨的观点，认为“企业的利润率随企业规模的扩大而上升，大企业的平均利润率要高于小企业的平均利润率”。<sup>⑥</sup>

上述结论是否准确，我们用上海 1986~1998 年有关制造业方面的资料检验之。我们所采用的方法是相关分析和回归分析。

## 二、企业规模结构变动与集中化趋势

上海制造业企业规模结构无论从投入结构看，还是从产出结构看，均呈现两头大、中间小的变化态势，即大企业在投入或产出量中所占的比重增大，小企业在投入或产出量中所占比重



尽管在下降,但下降的幅度不是很快,并且目前仍然占相当高的比例,而中型企业所占比重下降的幅度则较快(见表1)。从表1中可以看出上海制造业企业规模结构表现为以下四个方面的特征:(1)固定资产(原值)在1亿元以上的大型企业在投入结构、产出结构中所占的比重迅速增加,固定资产(原值)在1亿~9.9亿元的企业在投入结构中所占份额上升更快,固定资产原值在10亿元以上的企业不但在产出结构中所占份额上升相当快,而且利税总额几乎占整个制造业利税总额的50%。这种变动趋势开始接近发达国家,如日本1981年固定资产在10亿日元以上的企业数只占整个企业数的0.2%,资本则占57.0%,利润占47.3%。(2)固定资产(原值)在1000万~4999万元的中型企业无论在制造业投入结构还是在产出结构中所占的比重迅速下降,特别是在利税结构中所占比重已经不足5%。(3)固定资产(原值)在500万元以下的小型企业在人员结构等方面有下降,但下降的幅度不是很大,特别是小企业在人员结构中仍然占相当高的比重,1998年与1986年相比较,仅下降了三个百分点,小企业劳动力在制造业中所占比重仍然在55%以上,小企业仍然是吸纳劳动力的主要场所,相对而言,小企业的产出量在产出结构中所占比重下降较快。(4)制造业企业规模结构中投入结构的变动明显慢于产出结构,1986年与1998年间企业规模结构中人员结构的变动值为35.66,<sup>⑦</sup>资产结构的变动值为42.00,而同期销售收入的结构值为68.60,利税结构的变动值为98.96。

表1 企业规模结构变动(1986~1998年)<sup>⑧</sup>

单位:%

指标 (固定资产原值)	人员结构		资产结构		销售收入结构		利税结构	
	1986	1998	1986	1998	1986	1998	1986	1998
10亿元及以上	2.67	0.43	26.86	35.50	5.30	37.80	5.68	40.18
1亿~9.9亿元	8.96	17.53	12.91	24.27	10.58	32.37	11.48	17.51
5000万~9999万元	6.21	6.72	6.33	7.04	10.52	6.86	13.53	5.62
3000万~4999万元	6.84	3.83	7.20	2.63	10.00	2.77	9.23	1.39
1000万~2999万元	14.14	4.74	14.20	3.73	16.07	3.90	17.22	1.39
500万~1000万元	2.65	0.82	5.38	6.15	2.99	0.22	6.04	0.11
500万元以下	60.53	57.44	50.82	25.44	42.57	26.01	37.35	26.96

资料来源:《上海统计年鉴1987~1999年》,中国统计出版社。

注:以下凡未标明出处的,均来自该年鉴,数据主要经过加工形成。

上海制造业销售收入特别是利税具有向大企业集中的趋势。但这并不能完全说明产业集群度具有上升的趋势,由于统计资料上的限制,我们只能分析1994~1997年上海制造业的产值集中度指数,见表2。

表 2

上海制造业产值集中度(1994~1997年)

单位: %

指标/时间	1994	1995	1996	1997
CR1	5.88	7.47	8.23	7.30
CR4	22.06	22.06	27.39	23.36
CR8	38.06	38.22	40.47	36.23

资料来源:根据《上海经济年鉴》各年的有关数据计算而成。

表 2 说明:(1)上海制造业产值集中度本身不是很高,1997 年上海前一家的产值集中度(CR1)为 7.30%,前四家(CR4)为 23.36%,前八家(CR8)为 36.23%。(2)从上海制造业产值企业集中度变化的趋势看,集中度的上升趋势并不十分明显,相反,1997 年同 1996 年相比较,集中度呈现下降的态势,即使是 1994 年与 1997 年相比较,1997 年前八家企业的集中度反而低于 1994 年,因此我们很难判断上海制造业集中度的变化趋势,特别是上升的趋势不是很明显。(3)对于产值集中度与上海制造业业绩之间的关系,我们用产值集中度与制造业销售收入之间的相关系数、产值集中度与利税之间的相关系数、产值集中度对制造业销售收入的弹性系数和产值集中度对利税的弹性系数等指标来表示,上海制造业中前一位、前四位和前八位的产值集中度与销售收入之间的相关系数分别为 0.533 6、0.233 4 和 -0.451 7,产值集中度与利税之间的相关系数分别为 0.798 6、0.381 9 和 -0.166 7。这些数据表明:上海产值集中度与制造业产出之间的相关性较弱,甚至前八位企业的集中度与制造业产出之间出现了负相关关系。从产值集中度对制造业销售收入的弹性系数和产值集中度对利税的弹性系数看,上海制造业前一位企业和前四位企业的产值集中度对销售收入的弹性系数分别为 0.929 0 和 0.688 4,产值集中度对利税的弹性系数分别为 2.148 2 和 1.680 8,这说明企业产值集中度对利税的贡献明显高于产值集中度对销售收入的贡献。而前八位企业的产值集中度与销售收入、利税的弹性系数不仅不是正数,反而是负数,其弹性系数分别为 -1.871 9 和 -0.883 9。

上述产业集中度与制造业之间的关系说明上海产值集中度并不引起制造业产出的明显增长,产业集中度与制造业业绩之间没有十分明显的相关关系。

产业集中度仅仅从一个侧面反映了企业规模对制造业业绩的影响,更全面地对企业规模的研究还应该从整个企业规模结构变动的角度着手。

### 三、企业规模结构变动效率

对企业规模结构变动效率的测量,我们可以从不同规模企业的资产利润率的变化、企业规模结构中投入结构变动与产出结构变动之间的相关系数以及企业规模结构变动对产出的弹性系数等三个方面的具体指标加以描述。

首先,从制造业不同规模企业的资产利润率指标看:(1)1986~1994 年间上海制造业中并没有出现国内外学者所实证分析的那样“企业规模越大,资产利润率越高”的规律。恰恰相反,在 1986 年和 1990 年间最大规模企业的资产利润率是最低的,而且比中小规模类型的企业低



很多。(2)从不同企业规模资产利润率之间的差距看,不但1990年以后不同规模企业的资产利润率之间的差距正在缩小(表3中的方差指标变化就能说明这一点),<sup>⑨</sup>而且1990年以后各种企业规模类型资产利润率的变动也不能证明“企业规模决定利税论”的原理。这说明在1990年以前,非市场化因素在企业资产利润率的决定中起着一定的作用(如价格受计划指导、要素的流动性较弱等)。(3)同其他年份相比较,1998年的资产利润率明显较低,这种情况主要是受宏观经济运行影响的结果,如我国买方市场、通货紧缩的出现,利率的下调,产业竞争的充分性等,这种变化也正意味着我国向市场经济的转化。从1998年不同规模企业资产利润率的分布看,虽然最大规模企业的资产利润率大于其他企业,但是也还没有出现企业规模与资产利润率之间正相关的关系,相反,500万元以下小企业的资产利润率却大大高于1 000万~4 999万元的中型企业。

表 3 上海制造业不同规模企业的资产利税率(1986~1998年)

单位：%

指标/时间(固定资产原值)	1985	1990	1994	1998
10亿元及以上	8.50	13.62	22.55	7.61
1亿~9.9亿元	35.37	22.20	31.07	3.97
5 000万~9 999万元	85.01	27.23	16.97	4.31
3 000万~4 999万元	50.91	22.34	23.65	2.71
1 000万~2 999万元	43.16	27.40	8.42	2.02
500万~1 000万元	97.25	23.23	16.50	3.84
500万元以下	48.84	20.53	11.28	5.19
方差	0.0760	0.0016	0.0051	0.0003

資料來源：《上海統計年鑑》1987～1999年，中國統計出版社

上海 1986~1998 年间企业规模与资产利税率之间之所以没有出现正相关关系, 可能是因为在企业运行中非市场因素还起着作用, 在有些规模类型的企业中甚至还起着决定性作用。特大型企业(在上海的企业类型中主要包括汽车产业、电器产业和石化产业等初始资本要求高、技术壁垒高的产业)通过规模优势和范围优势, 形成了一定的竞争优势; 小型企业在前几年实行“抓大放小”政策以后, 私营企业迅速增长, 它们利用成本和政策优势在规模经济要求较低的竞争性行业同其他所有制企业竞争; 而以国有企业为主体的中型规模企业既没有大企业那样具有规模经济和范围经济的优势, 又没有小企业那样具有体制、机制上的优势, 因而其业绩表现不如人意。

其次,企业规模结构中投入结构变动与产出之间的相关系数进一步证明了上述观点(见表4)。表4可以说明以下三个方面的问题:(1)只有固定资产在10亿元以上的企业在投入与产出之间才具有高度的相关性,而其他类型的企业在投入与产出之间的相关性则低许多,甚至在有些企业规模类型中甚至出现了高的负相关,如固定资产在1 000万~2 999万元以上在企业人员与销售收入之间的相关系数是-0.9332。这一方面说明在这种企业中劳动力的弹性

企业现象还存在，在有些类型的企业中还表现得比较突出，另一方面说明亏损企业在这种类型企业中大量存在。(2)资产与销售收入之间的相关性不但明显高于资产与利税之间的相关性，也明显高于劳动力与产出之间的相关性。(3)从表4中我们还发现了一个十分奇怪的经济现象：即有些类型在企业人员(或资产)与销售收入之间的相关系数出现了高度的负相关(或正相关)，但在企业人员(或资产)与利税之间的相关系数则表现为高度的正相关(或负相关)。这种变量之间的扭曲我们难以用经济学的原理来说明，也许是非经济变量对企业行为的影响依然存在。

表 4 企业投入规模结构变动与产出之间的相关系数(1986~1998 年)

企业规模/指标 (固定资产原值)	企业人员与 销售收入之间的 相关系数	企业人员与 利润之间的 相关系数	企业资产与 销售收入之间 的相关系数	企业资产与 利润之间的 相关系数
10亿元以上	0.882 4	0.907 3	0.939 4	0.947 9
1亿~9亿元	0.452 5	0.246 4	0.901 0	0.849 5
5 000万~9 999万元	0.153 5	-0.035 7	0.886 4	0.303 7
3 000万~4 999万元	-0.650 4	0.825 8	0.856 5	-0.433 3
1 000万~2 999万元	-0.332 2	0.927 8	0.841 6	-0.623 9
500万~1 000万元	0.945 4	0.853 7	0.128 6	-0.207 7
500万元以下	-0.538 2	0.074 8	0.961 9	0.618 6

最后,我们看看企业规模结构及其变化与制造业业绩之间的关系,我们采用静态与动态两种分析方法。

从静态的角度看,企业规模结构下的要素产出弹性从某种程度上说明了现存企业规模结构的合理化程度。表5反映了1986~1998年间要素结构对产出的弹性系数。企业规模从人员划分的方式看,其要素的产出弹性系数普遍较低,劳动力结构对销售收人、利税的产出弹性系数则特别低,这同表4中不同企业规模劳动力与产出之间相关性较弱甚至是负相关的有关统计结果是相一致的。企业规模从固定资产原值划分的方式看,其要素的产出弹性相对较高。这说明,在目前的企业规模结构中,企业人员的多少对产出贡献的影响度大大低于企业资产的多少对产出的影响度,企业主要通过资本的方式推动其发展,企业劳动力的规模报酬出现了递减现象。这一点,我们还可以从不同规模企业要素的产出弹性中进一步得到佐证(见表6)。

表5 企业规模结构下的要素产出弹性(1986~1998年)\*

指标/划分方式	1-3月平均增长率	1-3月平均利润率
所有制性质划分的产出增长率	0.22%	0.00%
所有制性质划分的产出利润率	0.00%	0.00%
所有制性质划分的产出弹性	0.0052	0.0052
所有制性质划分的产出弹性	0.0050	0.0050

\*企业规模结构对产出的弹性我们采用如下的计算公式： $\ln Y_i = a \ln X_j + h$ ，式中  $Y_i$  分别表示销售收入和利润， $X_j$  分别表示劳动力结构和资产结构， $h$  表示截距。