

DONGBU
XIJIN
ZHANLUE

战略

东部
西进

侯景新 张志军 郑志国 编著
广西人民出版社

侯景新 张志军 郑志国 编著 ● 广西人民出版社

东部西进
战略

图书在版编目(CIP)数据

东部西进战略/侯景新,张志军,郑志国编著. — 南宁:广西人民出版社,2001.1

ISBN 7-219-04279-5

I. ①东… II. ①侯… ②张… ③郑… III. ①西部大开发(中国) 研究 ②地区经济 经济合作 研究 ③中国 IV. F127

中国版本图书馆CIP数据核字(2000)第81963号

责任编辑 彭 匈 韦向克 韦志江

责任校对 蔡素琴 农向东

东部西进战略

侯景新 张志军 郑志国 编著

广西人民出版社出版

(邮政编码:530021)

南宁市河堤路14号

850毫米×1168毫米 1/32

13印张 300千字

广西新华书店发行

广西地质印刷厂印刷

2001年1月第1版

2001年1月第1次印刷

ISBN 7-219-04279-5 F·477

定价:23.00元

序 言

值西部大开发热潮掀起之际，西部开发研究也成了区域经济研究的热点课题，很多著述、文章纷纷问世。然而，适应市场经济深化及投资主体结构改变，专门系统对东西部区域协作进行研究尚属西部开发研究中的薄弱环节。

基于东西部地区一些固有的联系，特别是近些年来企业间协作的加强，如何以“双赢”的观念来推动东西部区域协作的加速发展，这是本书拟解决的问题。

企书分上下两篇，上篇由侯景新执笔完成，主要是从地区政府间来研究东西协作的基础、脉络等；下篇由他的硕士研究

生张志军、郑志国共同执笔完成，主要是从企业间来探讨东西协作的形式、成效、重点领域等。

该书以全新的观念和思路论证了西部大开发的重要支撑点——东西协作，我们期待她对西部大开发的实际操作能有一定的参考价值。

作 者

2000年7月于育新花园

目 录

序言 / 1

上篇：政府篇

第一章 对口支援：西进之基 / 3

1.1 对口支援的背景和发展成效分析 / 3

1.2 江苏和广西的对口支援案例解剖 / 9

第二章 互动之势：西进之力 / 42

2.1 我国第三代领导吹响了西部大开发的号角 / 42

2.2 西部省区领导满怀信心做好了西部大开发的策划
准备 / 52

2.3 东中部地区已逐渐掀起西进热潮 / 75

第三章 两龙齐舞:西进之路 / 85

3.1 北龙——陆桥经济带的腾飞 / 86

3.2 南龙——长江经济带的共荣 / 115

第四章 贵州招凤:西进之鉴 / 152

4.1 贵州与东部地区合作简况 / 152

4.2 贵州与东部地区合作的基本做法 / 157

下篇:企业篇

第五章 西进:企业雄风劲吹 / 163

5.1 广东企业:大举西进夺先机 / 165

-
- 5.2 上海企业:眼光向西求发展 / 167
 - 5.3 浙江企业:西进北上获“双赢” / 170
 - 5.4 深圳企业:捷足先登投资西部 / 172
 - 5.5 “把企业搬到西部去”:内蒙草原风光无限 / 174
 - 5.6 东部资本源源西进:赢庆成为投资热土 / 176

第六章 西进:理论阐释论证 / 178

- 6.1 东部企业西进:企业竞争优势的互补 / 178
- 6.2 东部企业西进的效益源分析 / 199

第七章 西进:企业理性出击 / 206

- 7.1 东部企业西进是历史的必然:
企业组织结构的调整 / 207

-
- 7.2 东部企业西进面临大好时机：
买方市场的出现 / 214
 - 7.3 东部企业西进是理性的选择：
区际优势的重组 / 217

第八章 西进：东西优势对接 / 222

- 8.1 品牌扩散型 / 223
- 8.2 输出管理型 / 231
- 8.3 原料基地型 / 238
- 8.4 市场进入型 / 242
- 8.5 资源开发型 / 245
- 8.6 其他类型 / 247

第九章 西进:企业所循途径 / 250

9.1 兼并重组 / 252

9.2 联合重组 / 261

9.3 债务重组 / 266

9.4 承包 / 270

9.5 接管 / 272

9.6 其他 / 277

第十章 西进:产业胜算评说 / 283

10.1 引言:差异就是优势 / 283

10.2 农产品加工:首当其冲 / 285

10.3 环保产品:备受欢迎 / 296

10.4 汽车产业:前景广阔 / 309

10.5 家用电器行业:大有可为 / 314

10.6 旅游开发:不可限量 / 321

第十一章 西进:重点区域选择 / 327

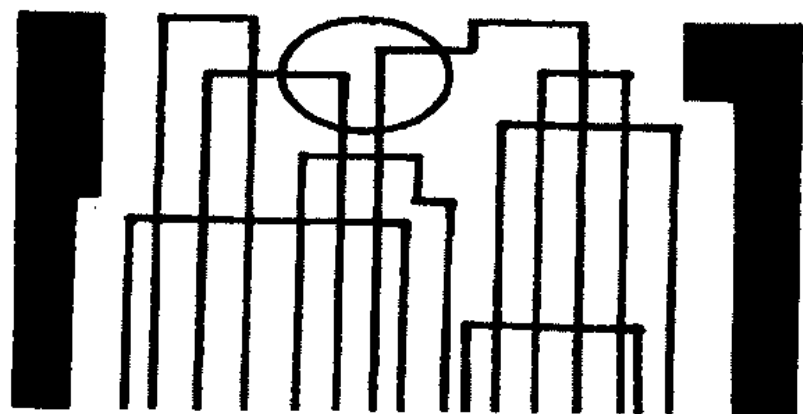
11.1 西部区域总体评价 / 327

11.2 西部各省市发展条件评价 / 337

11.3 重点区域判断 / 384

主要参考文献 / 404

上
編
：
政
府
編



第一章

对口支援：西进之基

1.1 对口支援的背景 和发展成效分析

改革开放后，东部沿海地区经济发展飞快，东西发展差距逐渐拉大。在这种情况下，为使区域经济得到协调发展，对口支援也便应运而生。

对口支援是指在国家和各级政府统一领导下，组织经济发达地区对口扶持和帮助民

族地区、经济欠发达地区，以增强民族团结，达到共同富裕和繁荣的一种经济活动。开展对口支援是建立和发展平等互助、团结合作、共同繁荣的社会主义民族关系的主要措施和实践活动，是具有中国特色的社会主义制度优越性的具体体现，是一项既有经济意义又有政治意义的工作。它不同于一般的经济技术协作与横向联合，有以下特点：一是具有计划性和行政性。作为国家宏观调控的重要方面，它是在政府直接组织协调下进行，支援对象和任务明确。二是既具有支援性，又有互补性。从支援上讲，对口支援是历史赋予经济发达地区的光荣任务，是一种政治责任和义务。要求支援一方多讲风格、多做贡献，体现支援和帮助，促进共同发展和富裕。同时，支援是互利的，体现价值规律，通过支援双方优势互补、互惠互利、并同发展。三是具有稳定性和全面性。对口双方相对固定、长期坚持，双方合作的范围很广、形式不限。

从对口支援的发展过程看，从1979年到现在大体可分为三个阶段：

第一阶段：从1979年至1982年，起步阶段。1979年7月，中共中央批准了全国边防工作会议的报告（中共中央〔1979〕52号文件）。文件确定组织内地发达省、市实行对口支援边境地区和少数民族地区。即北京支援内蒙古，河北支援贵州，江苏支援广西、新疆，山东支援青海，天津支援甘肃，上海支援云南、宁夏，全国支援西藏，根据这一精神，各地组织力量，制定计划，开展工作，摸索经验，积援对口开展物资、技术支

援协作和经济联合。1982年10月，国家计委和国家民委在银川召开了“经济发达省、市同少数民族地区对口支援和经济技术协作工作座谈会”，会议总结了经验，肯定了成绩，并制定了有关政策措施。

第二阶段：从1983年至1990年，全国实施阶段。1983年1月，国务院以国发〔1983〕7号文件批转了《关于经济发达省、市同少数民族地区对口支援和经济技术协作工作座谈全纪要》，并确定对口支援工作由国家经委、国家计委、国家民委共同负责，由国家经委牵头。1984年9月，经国务院批准，国家经委、国家计委、国家民委和国家物资局共同在天津召开了“全国经济技术协作和对口支援会议”，有力地推动了对口支援和经济技术协作工作。各地按照“扬长避短、互利互惠、互相支援、共同发展”的原则，大力开展经济协作和对口支援，对口支援范围及领域不断扩大，形式也多种多样。如新增加了上海支援新疆、西藏，广东支援贵州，沈阳、武汉支援青海。

第三阶段：从1990年至今，对口支援进入新的历史阶段。进入90年代以来，党中央、国务院多次重申继续搞好对口支援工作。在党的十三届七中全会通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展十年规划和“八五”计划的建议》中援出：“加快民族地区经济文化事业的发展，对于巩固边防，增强民族团结，维护社会安定和国家统一，促进全国经济发展，都有重大意义。”“国家和经济比较发达地区要对这些地区给予财力、物力和技术力量的支持，并采取有效措施，增强这些地区

发展经济的内在活力。”《建议》还明确要求：“经济比较发达的沿海省、市，应当分别同内地一两个经济比较落后的省、区签订协议或合同，采取经验介绍、技术转让、人才交流、资金和物资支持等方式，负责帮助它们加快经济的发展。”这充分体现了党中央、国务院对少数民族地区和经济比较落后地区的一贯重视和关怀。这是在新的历史条件下，对口支援工作的继续，指明了今后对口支援工作的研究和发展方向。1991年9月，国家民委在上海召开了“全国部分省区直辖市对口支援工作座谈会”，总结交流了十多年来对口支援工作的成绩、主要经验和问题，研究探讨了今后开展对口支援工作的思路和意见，并探讨了民委如何进一步参与和推动对口支援工作的问题。1992年，江泽民总书记在中央民族工作会议上指出：“要加强比较发达地区对不发达地区的对口支援，大力开展多层次、多渠道、多形式的横向经济联合，包括经济合作和教育、科技文化等方面的支援。这是比较发达地区的义不容辞的历史责任。”李鹏总理在中央民族工作会议上的讲话中也强调：“加快民族地区经济和社会发展主要靠三条：一是国家的继续扶持；二是经济比较发达地区的对口支援；三是民族地区自身的奋斗。”中央民族工作会议期间国务院批复了国家民委《关于进一步开展对口支援的请示》，并确定由国家计委牵头，国家民委、国务院生产办（现经贸委）共同参加，归口统一领导，组织协调对口支援工作。同时，国务院在国发〔1991〕70号文件中明确要求：“要有领导、有计划地推进经济发达地区与民族地区的对口