

——城乡关系·小城镇·边区开发



城 乡 发 展 研 究

——城乡关系、小城镇边区开发

费孝通 主 编

责任编辑：袁志华

*

湖南人民出版社出版、发行

(长沙市河西银盆南路67号)

湖南省新华书店经销 湖南省望城县湘江印刷厂印刷

1989年7月第1版第1次印刷

开本：787×1092 1/32 印张：13.25 插页：2

字数：268000 印数：1—600

ISBN7-217-00642-2

F·65 定价：4.75元

湘人：89-5

压力、时机、对策^①

费孝通

我这次来湖南有个目的，就是想使我的思想跟上形势的变化。现在形势发展太快了，我们都有点跟不上了。我1986年底来湖南曾经提出，要打开湖南北大门，搞好与武汉这个大城市的交往；要面向西部，开辟西部市场。仅仅一年半，湖南就发生了很大的变化。我现在还带着浓厚的“乡土中国”的思想，虽然这些新的变化都感觉到了，但还不很清楚。前几年深圳特区的发展引起了争论，有人建议我去会诊开药方，我说不行。这不是谦虚，而是我的知识有限，特别是国际金融的知识过去没学好。60年代以来，世界经济变化发展很快，正是在这世界发生巨变的年代，我却在牛棚里。等到80年代我一睁开眼，世界大变了，我的认识跟不上了。这几年来我席不暇暖地四处奔走，无非是想使我的思想赶上时代。

十三大一个最大的贡献就是解决了“定位”问题：我们国家在社会发展的进程中正处在什么地位？于是提出了“社会主义初级阶段”的理论。同时提出了向什么目标发展的问题，即实行“有计划的商品经济”。目前我们最迫切解决的问

^① 1988年5月6日，作者在全国城乡关系和边区发展研讨会上的讲话。

题是怎么走上这条路。我们要不停地探索，首先就要学习，向群众学习，在实践中学习。我们正在进行研究的“小城镇及新型城乡关系”和“边区少数民族地区发展”课题，其实就是一个中国社会经济发展问题，是一个如何抛脱“初级”二字的问题。

研究这课题的同志们在这次会上，希望能够用互相学习的方法提高认识。我们的知识不能单靠看书，书是过去的经验和思想。而现在中国10亿人正在写“书”，这本“书”全世界都为之而震惊瞩目。在中国现在这个丰富多彩的大课堂里，我们能够学到更多的解决中国问题的知识。

这一段时间我的思想上一直有很强压力，因而产生紧迫感，可说是“危机感”。医生一直叫我休息休息，放松一些，可我终究松不下来。为什么？我首先要讲一下紧迫感的来源。前面提到，在我蹲牛棚的时期世界发生了巨变。就拿二次大战以后国际政治形势来看，人们越来越看清了军备竞赛最终要造成“人类的癌症”，军备竞赛实质是用人类最大的财富和最集中的智力去创造死亡的条件。军备竞赛象任何事物一样“物极必反”，形成目前的谁也不敢轻举妄动的局面。二次大战以后多次有人预测会发生大战，结果毕竟没有发生，“规律”不灵了。看来相对的和平还会延续相当长的一段时期。这种形势怎么造成的？简单来讲，是因为全世界的社会经济生活的不可分性。各国、各地区的人交往加速，互存互依；封关闭门、自给自足的形势再也维持不下去了。解放初期曾提出过：“关好大门，打扫干净，再接客人”。门关了30多年，终于关不住了。孤立自己的政策行不通了，长期对立的人有了对话的基础。开放，使中国人看到了外部世界，看到地球

变小了。现在我到美国只需十几个小时，快得连生理上都一下子适应不过来。这10年，中国的变化更大，简直是个大转弯。中国的变化是在双重包袱下进行的，一重是几千年的封建势力和传统，另一重是30年来的计划经济的旧体制。在小农经济加计划经济的双重压力下要实行现代化的有计划的商品经济，这个变化之大是出人意料的。

我从80年代初就跟踪这个变化，亲身受到这种出人意料的感觉。在江苏，当时在小镇上出现了一些“不三不四”的人，既不是工人也不是农民，同时既是工人又是农民，我们叫他“亦工亦农”，这是一种新人物。我们注意到了。接着我们看到了社队企业，我们意识到商品经济来临了。现在已是人们的常识，“无工不富”，“小城镇是人口蓄水池”等等，在那时很多人是不能理解和认识的，甚至视作歪门邪道。变化是逼出来的，来了避也避不开。而我们的思想大多仍以“乡土中国”的观念看这些变化，结果造成认识一直跟不上实践的变化。

今天中国的问题已不是要不要改革的问题，而是如何改革的问题了。回答这个问题以前，我提一个观点，那就是：改革世界，首先要认识世界。认识社会的变化，才能适应社会的变化。只有这样，才能少走弯路，少交学费。当然我们这一代人对这个世界正在走向何处，我们自己情况怎样，还不会一清二楚，所以在多少带着一定盲目性的前进中还会死人，还会要交学费，我们只能努力减少一些损失。

我们正面临这一场历史上的大变动，而我自己的知识根底差，对这个形势又认识不清，这就是我的思想压力和紧迫感的来源。

最近这一年半以来，中国社会又发生了什么变化？现在湖南的同志提到广东开放以后，对湖南社会经济已产生了强烈的冲击波。当然广东开放已不止一年半。但是这一年多来，特别是今年提出沿海地区的发展战略之后，全国各省都引起震动，人们已深深感到了不能放过这个历史的机遇。在这里不妨回顾一下。

先说湖南受到的冲击波来自广东。广东的变化是由它同香港的关系引起的。1985年我访问香港后写了一篇文章《港行漫笔》，提到我在香港参观了一些小企业，我名之为“蜂窝厂家”。这些小企业多集中在几十层高的大建筑里，有的一层一厂，也有一层多厂。我当时产生一个奇特的念头：如果我是孙悟空，就要一口气把这密密麻麻挤在多层大厦里的小企业吹散到广东去，这些厂家不就成了无数的乡镇企业？果然，就从那时起，孙悟空的这口气，吹起来了。吹动这口气的其实就是香港和广东的工资差价，两地劳动成本可差5~10倍。正因为这个差距，导致过去大量的香港企业扩散到珠江三角洲，而在这两年里引起了珠江三角洲的繁荣。扩散过海的首先是劳动密集型的小企业，叫做“来料加工”。我有一个亲戚在香港，前几年回广东农村看朋友，最后搭线接关系在那里办了一个玩具厂，做布娃娃。这个厂分设在香港和广东两地。香港这部分管和外国定货、设计和备料，然后送到广东的乡村里去加工成半成品，回到香港厂里加上一些关键零件，如布娃娃的眼睛等，然后出口。这个例子就是我们现在称之为“来料加工”的乡镇企业。香港的回归问题解决后，广港之间的经济闸门打开了，香港工业在工资差价的压力下大量向广东扩散。广东得到了开放的优惠条件，接上了这阵风，于是

发生这两年的大发展。

香港对广东的扩散，以及广东对邻省的扩散，人们称之为“经济北伐”。去年我到广东考察，看到“北伐”的前哨已到了梅县。梅县虽属广东省，但和广州的距离和有些邻省地区差不多。梅县为了迎接这阵风，大力创造扩散条件，其中首先是交通，他们修了飞机场，还有公路。现代经济的关键就是“时效”。来料加工，一来一去都要及时，没有可靠的运输条件是做不到的。湖南要“接风”就得学梅县。回头再问：香港经济是怎么会成为“亚洲四小龙”之一的呢？美国对朝鲜和越南的两次战争是重要的外因。朝鲜战争，美国军用品的需求促使了日本经济的起步；越南战争时期又刺激了台湾和香港经济的发展。当然这些地区经济起飞也有其内因。以日本来说，能抓住机遇一下起飞，有人说是因为具备优良的科技和劳动素质。日本在战后经济最困难的时候一直重视教育，保证教师和学生的生活水平。所以一旦有了市场，人才就发挥作用，带动了日本经济的起步。

日本的工业从美国扩散而来，台湾工业则是从日本扩散来的。我不久前在美国遇到一些在美国任教的台湾学者，他们告诉我：现在他们不敢回台湾去了，因为他们这些“美国人”太寒酸了，礼物都拿不出，请客吃饭都请不起，和10年前完全不同了。台湾现在工资高，物价高，甚至超过了日本。他们讲了台湾经济起飞的历史，听来真是一部血汗和屈辱史。为了从日本人手里获得定货单，台湾人吃喝嫖赌，无所不用。10年前才算站住了脚。现在日本和四小龙都起飞了，他们的工资也大大提高，所以他们的工业也要扩散了。这是目前国际经济结构正在发生的调整、劳动密集型的所谓夕阳工业从

美国转移到日本，从日本转移到四小龙，现在又要从四小龙转移出来了。这是一个新的历史机遇。我们要总结二、三十年以来日本、台湾等经济起飞规律的异同，善于抉择，为我所用。

要进入经济上的国际大循环，首先是掌握商品信息。信息占有的程度，决定商品经济的水平。台湾据说费了10多年才建立起国际信息的中心，在这以前只能依赖日本，而利润的大头自己拿不到，成为日本经济的附庸。现在可以翘尾巴了，因为有了自己的经济信息中心。

从根本上来讲，关键在人的素质。现在是“信号满天飞，不知怎么接”。信号要有接受机能才收得到。接受机能有赖于人的知识水平，否则信号来了不知意义，无法作出适当的反应，那就会生产不对路，和市场需要配不上，赔本。所以，商品经济的关键，是在怎样获得尽可能多的市场信息。

面对新的历史机遇，我们必须抓住。广东现有的所谓外向型企业说到底大多是依赖香港的定货单，香港掌握市场信息和流动关系网，利用广东的劳力为他们谋利，分到手的只是很小的一部分。所以，我们的企业应该争取能直接打入国际市场。这就需要有大批具有国际经济知识的人，建立起自己的信息中心。这方面我们有多大实力，我不清楚。

抓住时机，最重要的是观念更新和“胸中有数”。中国的经济已经离不开世界的大环境。对于大结构中我们这个小结构的地位，对于国际国内的经济运行，对于对外贸易中的经验教训，我们要“胸中有数”，不能做糊涂人。观念更新更迫切，例如对“欠债”，对“赤字”经济发展国家和我们的观念就很不同，我们应该改变自然经济环境中形成的老观念。这

一切究竟怎么办，我们还要积极探索。

总之，经过多年来经济停滞的教训，有了改革、开放的觉醒，我们已经注意到国际经济的变化所造成的历史的机遇，注意到东部沿海地区的变化对中部、西部（少数民族）地区发展和城乡关系的变化所带来的巨大影响和冲击，全国上下都在探索发展战略和对策，这是个值得鼓舞的大好形势。

至于怎样抓住机遇，制定战略，我仍然坚持我的一个观点：“因地制宜，多种模式”，不能“一刀切”。东部地区的发展，沿海各省也不能一刀切。就拿江苏省来讲，江苏就不能盲目走广东的路子。例如南京——香港的飞机一个星期只有两趟，而一个梅县小城每天就有一趟去广州，条件差距很大。我认为江苏的战略应该是“两个层次、两个市场、左右开弓，东边不亮西边亮”，就是外向内向相结合。“两个层次”，就是农村乡镇企业分两个层次，一层是现代化小型企业，另一层农民“副业”性的村办或乡办企业。“两个市场”，是国际和国内市场，特别是国内的农村市场。这里主要抓几点：（1）大力发展村办企业。江苏的乡镇企业在农民眼里现在仍是一种“副业”，特别是村办企业和农民的利益联系得最紧。村办企业使农村中家家户户有人进工厂；工厂利润直接支农以实现农业机械化。这是农工良性循环，对此我有专文论述。（2）发展制成品生产。例如苏南不仅可以发展丝织业，也可发展桑蚕丝织成衣一条龙生产，开辟自己的消费品市场，改变出售原材料的低级经济。（3）关键是解决市场问题。温州是先有市场，后有生产；江苏这方面是先有产品，后找市场，现在也转向市场为主。温州有很多商品经济的经验可学。

今天我想再讲一讲农村市场的问题。从全国来讲，这几

年农民收入普遍提高，农民手里有了一大笔钱，这是一个很大的市场；也是我们服务的重要方面。我曾经向常熟市委书记建议：农民现在造房子的人家很多，你能不能开办一个建筑服务公司为农民建房，样式由农民选择，要求由农民提出，采取分期付款的方式。房子造好后，组织其它服务公司象“西游记”书里说的一样“钻”到农民家里去，为他制作家具等。单这一项内容就是很大的农民市场。这种生活用品的供应，村办企业就可以搞，有了市场，企业就有生机，工业发展了又可以促进农业，整个农村经济就开始良性循环起来。象亚洲“四条小龙”，已钻进美国千家万户，提供日常用品，占领市场，我们也应钻进农民家庭里开辟农村大市场。我们办企业不要好高务远，要符合农民的要求办实事。草根工业以农起家，要搞草根的事，要为农民服务。开辟农民大市场是个社会效益和经济效益都有的好事。（4）解决乡镇企业的两个迫切需要解决的问题。一个是政企不分的问题。江苏有的乡镇企业被人称为“计划外的小国营”，行政干扰很大，甚至不能正常经营。二是农民企业家的成长问题，我认为这是一个很有意义的问题。农民企业家有一个共性，就是都不是从大学里培养的，而是从经营实践中成长起来的。我碰到几个农民企业家都是学徒出身，都会打算盘；而我们学校出来的人不会动手，也不会算账。农民企业家的成长过程对我国的教育体制改革有很大启发意义，我们需要大批农民企业家，所以要重视人才培养。

对于江苏我提了“两个层次、两个市场、左右开弓，东边不亮西边亮”的对策，体现了“因地制宜、多种模式”的主导思想。再例如福建，随着一些政治因素的解决，台湾的

风就会刮到福建来。政策要为经济发展服务，要灵活利用各种关系把经济扩散引进来，“吸收扩散”可以成为福建因地制宜的一个模式。“因地制宜”，就是根据当地的历史条件，分析论证，避免盲目性，否则好事也变成坏事。例如乡镇企业，盲目上马和经营，亏本积压，那就不是一个“钱袋”而会成为一个“包袱”，这种情况到处可见。

“因地制宜，多种模式”不仅体现在东部发展中，而且也体现在中部、西部地区发展中，包括少数民族边区发展中。湖南发展“庭院经济”很好，但要致富还需深加工。无工不富，在这里也适用，因为农业的发展约制因素太多，要象工业那样滚动式地发展不容易。但是乡村工业怎样“起动”，看来还是个没有解决的问题。

同时，我国中部、西部地区，没有上海、香港的外在条件。这些地方的农业、牧业区怎样发展更是一个大题目。对于这些问题我最早是在苏北碰到的，那是一个农业区域。这种区域怎么发展？带着这个问题我跑了很多地方，最深的印象是在河南省民权县看到的。民权县位于黄河故道，黄河改道后这里留下一片沙荒，解放前这里生活苦，土匪多，冯玉祥在河南期间为治理这片地区成立了这个县，命名为“民权”。解放后这个地区发生了很大变化，特别是在邻县焦裕禄的影响下，种树治沙改造了环境。

民权县的经验有两个，一是深化农业。民权县这几年大搞立体农业，他们在一块土地上根据不同植物所需养分的不同而间作套种。我们去年春夏之交去参观时，看到一片泡桐林中一片麦海，非常好看。麦桐间作，双方有利，这完全是科学实践的结果。小麦高产，泡桐树长得很快，平均每年1

棵树增值10元，树林成了“绿色银行”。特别是桐木加工品有着广大的国际市场，日本人特别爱用。所以我说农业还有深化的潜力，同样一个空间看你怎么用了。要深化农业必须靠科学，焦裕禄不是科班出身，他是农民实践中培养出来的“科学家”。民权县的第二条经验是经济作物深度加工。民权土地属沙地，适宜葡萄种植。这几年农民种了很多葡萄，因为不易保鲜和运输条件的局限，出现了卖葡萄难的问题。葡萄卖不出就烂，农民损失极大。70年代这个问题社会反响很强烈，一直提到全国人大代表的提案中去了。在这种形势下，省里拨了一笔款子在民权办了一个葡萄酒厂，由这家国营酒厂牵头，以集体的加工厂为中介带动千家万户的农民种葡萄。国营酒厂是葡萄加工成酒，集体发酵站是中介环节，个体农民是葡萄种植专业户，压力下逼出了这个葡萄深加工的“一条龙”。一个酒厂，使几万户农民受益，这就是民权经验最精彩之处。千家万户的农民依靠酒厂，酒厂也离不开千家万户的农民。因为葡萄的质量直接影响葡萄酒的质量，所以酒厂几年来为葡萄专业户提供了大量技术、材料、资金方面的支持，建立起大面积的葡萄园基地。民权过去很穷，国家多年搞“扶贫”，而这些“扶贫”款过去都是吃掉的。民权经验给我启发，“扶贫”要重点放在扶持农民生产上，特别是要办影响千家万户农民的工业上，这个我就称它为“民权模式”。

湖南省在搞“庭院经济”，这很好。现在也应该把“工”这个媒介加进去，变原料生产为成品生产，原料出口实际仍是“殖民地”经济。我们的农产品过去依赖国际市场吃了不少苦头，从江苏的兔毛到湖南的苎麻都有教训。以当地农业资源办工业，最重要的就是办千家万户农民能得到利益的工

业。这个指导思想不仅适用于中部地区，而且也适用于西部地区，特别是西部少数民族地区。

这几年我跑了很多边区少数民族地区。4年前，在甘肃的定西地区我看到当地农民用一种亚麻当柴烧，感到很可惜。定西是全国很有名的贫困区，是国家重点“扶贫”对象。当时我就想，如果这些亚麻能够作纺织原料，不就可以把“柴”变成“钱”了吗？我请了一些专家去考察，请企业科研单位来作原料品质分析，证明通过一定的技术加工后这些亚麻完全可以成为纺织纤维。现在定西地区正在筹建一个亚麻纺织厂，这个厂能带动定西7个县农民的亚麻生产。它的目标不仅是企业本身的经济效益，更有意义的是带动周围农民的脱贫致富。通过种亚麻，定西地区每个农民每年增加50元收入，这就使好几个贫困地区喘过气来。

发展边区，过去曾经走过弯路。我在内蒙的包头市就发现一个问题。包头在50年代由国家重点投资办大型钢铁企业，创建时期一下子去了2万多人。但是30多年过去了，包头象大草原上的一个“孤岛”对外一直封闭，内部不断自我膨胀。男女婚姻，生儿育女，包头人口已达四五十万人，包钢的收益基本被自我的人口膨胀所消耗掉了，并没有能力把整个地区的人民的经济发展带动起来。

包头的情况在我国西部地区很多地方都有反映。这种企业是一个自给自足的小社会，它与周围社区屏障重重。事实已证明这种自我封闭的企业是没有效益、没有生机的企业，我把它叫作“人文生态失调现象”。我们说“无工不富”，也是说要富国必须发展工业。现在我们的正向工业化方向发展，根据中国的国情，我们要走中国自己的工业化道路，这就是发

展千家万户农民能得到利益的工业。

边区发展与少数民族的社会经济发展密切相关。我们过去对待少数民族的态度，主要从同情心出发，采取扶助甚至包养的政策。例如内蒙呼伦贝尔，有一个几千人的鄂伦春少数民族。50年代，700多鄂伦春人成立了一个自治旗，当时只有4个汉人。现在仍是这个自治旗已有20多万人，绝大部份是汉人。政府对这些鄂伦春人采取“包”的政策：基本生活包，小孩读书包等等。很多鄂伦春人还被任命为行政干部。一个“包”，一个“官”，鄂伦春人很多原有的生产事业停止或退化了。原来他们办过一个鹿场，后来逐步放弃了。我认为，没有自己的经济基础的民族是没有生命力的民族。过去的满族就是最好的例子。我们希望少数民族都能发展起来，就应该帮助他们总结那些曾经维持了自己民族社会生存和发展的经验，发挥自己民族的优势走自己经济发展的道路。现在海南岛掀起了“开发热”，我在想要领导上注意：在海南岛的开发中岛上的黎族和苗族怎样发展。如果工作做得好，他们应当在现代化上“近水楼台先得月”，可是也必须注意千万不能重复台湾高山族的命运。我认为，在这种经济开发时期，对少数民族主要在经济上给予优待，而是要扶助他们自身的经济发展能力。这个问题正在考验我们。我在加拿大参观过“印地安人保留地”，看到加拿大政府对印地安人的救济政策，直接造成印地安人消沉和退化的后果。发展少数民族的经济，首先要转变我们不信任少数民族没有自力更生能力的传统观念。相反，应当重视发挥每个民族的长处和优良传统，帮助他们用自己的腿走自己的路。

这里我举一个明显的例子。过去我到西北，从没想到过

回族这个少数民族有什么特点和优势。这几年，我通过实地调查，结合民族变迁的历史，对这个民族有了较深的认识。从地图上看，青海、甘肃、宁夏3省沿黄河形成一条走廊地带。历史上就是东部农业区域和西部牧业区域的结合部。这里进行着传统的“茶马贸易”。这个交换地带正是回族的聚居区，而回族恰又是善于经商的民族。回族进入中国除了海路外，主要是从中亚、西亚陆路过来的。蒙古军队征服中亚、西亚后把当地的商人和技工组织成远征军的后勤部队，随军进军中原。这些信仰伊斯兰教的人，后来就被安置在农牧区域交界的这个走廊里，发挥了回族善于经商的传统优势，因而得到繁殖。但在以农业为主的自然经济里，他们也受到种种歧视和压迫，长期以来成为西北不安定的因素。直到最近10年才得到真正改变。

临夏，被称为“中国的麦加”。三中全会以后，这个地区的回民白手起家，搞起贩运来了。经商的资本开始时是来于劳务输出；有了一定积蓄后就跑贩运，上青海，去西藏，甚至到尼泊尔。小买小卖，越搞越大，现在有的人已经买起汽车，搞大宗贩运，去年买汽车的人已有1千多户。所以我们说，在发展商品经济中要充分发挥各少数民族的长处，并给他们创造机会来发挥自己的优势。

中部和西部地区的发展有很多共性的地方。最近甘肃、青海、宁夏正在讨论3省经济协作。这里在历史上是“茶马贸易”的走廊，有社会经济密切交往的传统。如果能以这个协作区建成一个西部的“特区”，一定能起推动西北经济发展的作用。3省主要领导都很支持，我们也将协助3省加紧研究这个协作区的配套发展规划。宏观上要探索整个区域的经

济发展的战略方针,微观上要算每个农民可以增加多少收入。这个协作区的起动力量是充分利用当地的水电资源,建立十几个大电站,目的是通过能源开发使全区域3000万人民得到好处。这个指导思想就是“民权模式”的指导思想,从民权一个县到3000万人的3省协作区,都体现了大力兴办和发展千家万户农(牧)民都能收益的工业的思想,这种工业大的可以是国家重点工程项目,小的可以是遍地开花的乡镇企业。无论大小,最根本的是要落实到千家万户农民的好处上,这种工业才有生命力。

我们现在要做的事太多了,领导都要想办法。我们已经感到了紧迫感和压力,我们也看到国际经济格局变化给我们提供的机遇,现在就要看我们每个人的工作了。这个时代是我们理论研究工作者的用武之际,我们要有时代使命感。我们要根据十三大精神,找到自己的“定位”,每个人、每个地区都有自己的“定位”问题。我们要有“一盘棋”的思想,每个人、每个地区都要找到自己适当的位置,把自己配到全国这个大“七巧板”上。最后我再重复一下,我们的发展目标最根本的一条是要落实到千家万户的实际利益上,我们的发展战略仍要提“因地制宜,多种模式”。对于中国的发展,我历来是一个乐观主义者,这几年中国农村惊人的变化已是明证。

发展商品经济 协调东西发展^①

费孝通

北京大学周尔流副校长刚才请我讲一下中央沿海发展战略提出后，东、西部发展的关系问题，我认为这个问题很重要。

东部地区这一年半来变化很快。以江苏为例，我们曾经把江苏省分为苏南、苏中、苏北三个发展程度不同的地区，我们也看到过“苏南模式”，看到过苏北发展的一些问题，但是对苏南苏北的关系问题谈得不够。最近，苏南苏北的关系也发生了很多变化。就拿以“丝绸之乡”著名的江南来讲，近来丝绸工业大呼原料紧缺，埋怨苏北不肯出卖蚕茧。这是类似“羊毛大战”对原料的争夺，反映了地区之间关系的变化。过去苏南自己种桑养蚕，原料自给。这几年，桑蚕跨过长江在苏北安家落户，目前苏北的桑蚕产量已经超过苏南，苏北苏南有了更密切的经济联系关系。桑蚕北上，是商品经济规律的必然结果，象世界经济产业结构目前发生的变化一样。产业结构的调整和转移主要有两种方式：一种是通过人口转移来实现，表现为人口向城市的大量集中，工业在城市

① 1988年5月9日，作者在全国城乡关系和边区发展研讨会上第二次讲话。