

论社会主义 初级阶段的山西

山西人民出版社



25

主 编 张维庆
副主编 温 幸 郝存义 申存良
编 委 周银忠 段淑贞 徐 超
晋兴湖 孙 群 陈耀刚
张婵萍 宋迎军 李永和
王建玲

参加本书其它工作的有:

冯进成 段元记 贾文斐
邹寅生 尤晋鸣 王宝义
张立俭



山西区域经济发展战略 研究

对区域经济的几点思考

李洪慈 贾成奎

区域经济是小于宏观经济大于微观经济的一种中观经济形态。在量的划分上弹性很大，有跨几个省、市、区的，有一省一地的，也有几个县或几个乡镇组成的。区域经济的产业结构有雷同的，也有差异很大的。

社会主义初级阶段各地生产力水平参差不齐，在发展商品经济的途中，重新认识省情、地情、县情和乡情，分析各产业的构成及发展趋势，必然要研究区域经济。因为区域经济能够综合反映生产力的诸要素及其社会环境，是协调宏观经济与微观经济的得力手段。临汾地区的小区域经济就是区域经济中的一种类型，只是它的空间范围更小一些，在许多方面接近或者说等同于微观经济。本文以临汾的小区域经济为实例，对区域经济进行一些分析，企望有益于区域经济的建设与发展。

资源优势与商品优势

商品经济的特征是竞争，竞争的原则是优胜劣汰。所以，有没有优势是商品经济生存和发展的关键。一种商品是不是优势，不靠主观臆断，不靠行政命令，而是要依靠它在市场上得“票”的多少来决定。这是最公正的评判，也是商品经济不同于其它经济的主要标志。

从商品经济的发展史看，自然资源、资本、技术、信息在不同国家的不同时期都充当过优势，或者同时起作用。一般规律是在商品经济的低级阶段，多以资源为优势，特别是在小商品生产向大商品经济转变的过程中，由于资本、技术的缺乏，资源优势就显得尤为突出。临汾地区的小区域经济，实际上是农村由自然经济、半自然经济向商品经济转变中带有过渡性的商品经济形式，属于商品经济的较低层次。已规划的168个经济区域中，以土地和矿产资源为优势的占163个，以传统或新开发技术为优势的有5个。属于较高层次的科技信息优势近乎空白。

资源优势并不天然就是商品优势，真正的商品优势是创造性的优势。所谓发挥资源优势，就是对资源优势加进创造成份。同一资源优势由于加进去的创造取向不同，可以创造出不同的商品优势。区域经济在利益上是选择宏观利益与微观利益相一致的项目，取经济效益最大的项目。扬长避短，是扬经济效益最大之长，避经济效益最差之短。洪洞县赵城煤炭转化经济区，就是利用周围地区的煤炭优势，结合自己的交通优势，加进洗煤炼焦的创造成份，形成了商品优势。在项目选择上与国家重点发展能源化工的宏观利益相一致。

微观上双重优势结合，利润很高。宏观、中观、微观三层利益协调一致，就形成了一个生命力很强，很有发展前途的经济区域。

与此不同，规划中的粮食生产区域效果不佳。虽然粮食生产区域提供的商品小麦占全地区总数的80%以上，但从微观经济角度看，8个小麦经济区的267万亩麦田，分散在20多万户农民手中，经营规模很小。由于近几年农业投入费用的增长大于农业收入的增长高达9%，粮食生产的效益出现滑坡，据测算，每生产1公斤小麦成本是0.60—0.70元，按照合同定购价出售1公斤小麦要亏0.14—0.20元，除去挂钩化肥、柴油的差价补偿，每公斤小麦仍亏0.10—0.16元。因此，许多农民宁愿无偿给粮站每公斤合同定购小麦交0.20元钱，也不愿出售小麦。从总效益看，平均亩产250公斤的麦田，纯收入只有50—60元。浮山县测算亩产400公斤玉米的粮田，纯收入只有8元。由于粮食生产上计划性的行政干预仍占主导地位，不完全属于商品经济，所以微观上显示不出商品优势来。与其叫商品粮生产区域，不如叫任务粮生产区域更为恰当。

实际上，一个地区的土地资源适宜种植什么，是从农作物生理特征需要的条件上划分的，这叫因地制宜。不完全是商品优势。同一块土地上可供选择的优势很多，“种粮不如种瓜，种瓜不如烧砖卖沙”，就是农民在比较利益中得出的商品优势。粮食生产要表现出商品优势，首先是粮价要彻底放开，去消农民的“贡献”部分。其次在经营规模、耕作方式等方面要进行一系列改革才能实现。

价值规律与适度规模

价值规律反映在区域经济的战略决策上，则是商品的价格调节区域经济的产业构成。凡利润很高或预测利润很高的产业都是区域经济规划中优先发展的产业。以林果业为例，本来林果属于生产周期长（平均在三四年以上），资金周转慢，技术要求相对较高的产业，按照平均利润不容易吸引投资。但近几年干鲜果价格持续上升，幅度很大。山楂由1980年每公斤收购价0.14—0.20元，上涨到每公斤3—4元，苹果、梨、枣、核桃等果品的价格也翻了一番或好几番。超额利润这个商品的生产的内在冲动力，吸引了成千上万的经营者。从1986年开始吉县、隰县、安泽每年有几万亩好地栽上了果树，霍县、洪洞、临汾市、襄汾、曲沃、侯马、翼城等平川县市约有70万亩良田林粮间作。林果业的超额利润诱使人们甘冒风险，自愿投资。区域经济中规划的林果生产区，是在价格已经倾斜的天平上又加了一个行政性支持鼓励的筹码，促使其发展的更快而已。铸造业、造纸业、炼铁业和建材业无一不是价格引导的结果。

指导区域经济发展的战略，既要利用价值规律，促进其效益好的产业高速发展，又不能完全盲从市场价格的摆布，使产业结构失调，特别是对于只能得到平均利润和利润微小的产业，要从宏观经济的需求出发，加强超前性预测，给予适当扶持。扶持的方式多种多样，这里着重指出适度规模经济在自然经济、半自然经济向商品经济过渡中的作用；这是指导小区域经济发展的一项重要经济措施。

在商品经济的范畴内讲适度规模有两种含义：一是商品

生产的最低限度；一是自然生态环境允许的最高限度。

商品经济必须具备一定的量，即具备一定规模才叫商品生产。因为作为产业资金要分成三个在空间上并存，时间上继起的部分，才能循环起来，连续生产。如果不是这样，而是把自己消费之余的产品卖出去，从严格的意义上讲，不属于商品生产。以养鸡为例，户养十几只鸡，蛋肉能买几十元钱，都不能列入商品生产范围。以目前生产力水平为准，进行商品生产的养鸡大户或专业户，最低起点是其养鸡收入要占总收入的80%以上，按照1987年全区农民平均收入匡算，一般农户总收入是1200——1500元左右，其80%就是1000——1200元。如饲养肉鸡，三个月育成，年平均周转三次，每只鸡纯收入1元计算，那么养鸡专业户的饲养规模最低限为400——500只鸡。兔、牛、羊、猪或其它产业都有各自的最低限度。当然这个限度不可能一次到位，它有个渐变过程。但作为指导区域经济者，一定要对商品经济与自然经济、半自然经济的区别有一个量的概念。只有从理性上把握住这个度，才能在发展商品经济中做到心中有数。

自然生态平衡的最高限度，是指区域经济中某项产业的生产规模不能超过自然生态的承受能力。以养殖业中的饲草动物为例，若某一牧区草坡的载畜量为一万头牛，那么一头牛折几只羊，折几匹马、驴、骡。现在存栏多少，还宜发展多少。同时这个区内有多少农户，按照前面商品生产的最低规模能发展多少畜牧专业户。这一切都必须有一个比较科学的匡算，在区域经济的规划中加以控制。如某县草坡载畜量测算为8万只羊，但历史统计养过11万只羊，如果不是统计数字有水份，就是超越了草坡的承受力。特别要提到的是污染环境严重的产业如炼焦、造纸、炼铁一定要从严掌握。不

然，因为微观上有利可图就一哄而起，盲目上马，污染环境，将贻害子孙。区域经济比微观经济站得高，看得远，又比宏观经济接近实际，特别是小区域经济，容易落实控制措施。

战略决策与实施方法

中国是一个大国，一省一地在面积和人口上就相当于世界上的一个中小国家。因此，区域经济与宏观经济一样，都具有战略决策性。同时，区域经济多以地方政府为实施主体，它的战略决策又具有了行政政策性。

区域经济的战略性，使它可超越微观经济的狭小地域观和局部利益观，把微观经济与宏观经济融为一体。如随着我国沿海发展战略的制定，临汾地区对小区域经济发展战略作了适当调整，使区域经济适应宏观经济大发展战略的需要。

区域经济的行政政策性，主要表现在战略决策的实施中多种手段并用。是全方位，立体化和系统工程，如临汾地区为实施小区域经济的发展战略，在理论上召开了全区规模的经济研讨会，进行科学性和可行性论证。在纵向上，要求县（市）、乡镇以至村民委员会，都要把经济工作重点纳入小区域经济建设之中。在横向上，要求农、林、牧、贸、工商、教育、科技、卫生各部门把各自的业务工作与小区域经济建设紧密配合。如林业主抓果树区，畜牧主抓养殖区。教育部门实行三加一的教育制度，为小区域培养所需人才。这样纵横交错不断强化，使区域经济朝着既定的战略目标发展。襄汾的养鸡经济区，西山的百万亩林果区，安泽的红果生产区都是在这些综合手段的推动下，短时间内就形成了初

具特色的小区域经济。

区域经济战略实施中的行政政策性也有不利的一面。如战略决策失误，这样综合推进则造成的损失更大，更不容易纠正。行政政策性还容易使战略决策的实施带有某种程度的强制性，加上它与干部的政绩、升迁、荣誉相连，很容易使用过去领导计划经济或搞运动的方式去贯彻落实区域经济规划。如某县为发展林果业，一次性投资二十几万元，动员全县家家户户栽果树，结果因为思想准备不足，技术指导不过关和冬春连续干旱，成活率不到三分之一。商品经济活动不同于政治活动的最大特点是个性大于共性。使用几十年习惯了的群众运动式，集中突击式，典型引导式，参观学习或现场会议等方法，形式上也许同过去一样热闹，但实际效果就差多了。商品经济最需要的是个别指导，有同行没有同利就讲的是这个道理。

所以，区域经济是商品经济，指导落实商品经济要摸索适应于中观经济的一套工作方法。用旧瓶装新酒，是会装变味的。特别是行政政策手段，要利用其积极的一面，限制其消极一面，要特别注意让农民自己在经营中学会经营，切忌任何形式的强迫与恩赐。切忌不要让官僚主义把我们区域经

济中最有生命的东西形式化，庸俗化了。切忌不要在优惠、保护政策下把区域经济搞成扩大了的自然经济和半自然经济。

政府目标与干部队伍

地方政府在建设区域经济中要实现的经济目标，上级和下级不完全相同。越靠上一级的政府经济目标中工商业比重越大，越靠下一级政府农业比重越大。由于财政分灶吃到县

一级，而财政来源主要依靠工商业，所以县以上各级政府为实现经济目标中一般是对工商企业使用“硬件”——即人、财、物。在农业上使用“软件”，它的内容是政策与科学。反映在区域经济的战略上，区域经济的地域越宽，工商企业比重越大；区域经济地域越窄，农业生产比重越大。从这个角度看，临汾地区的小区域经济也可以说是农村发展的小区域经济，因为它基本上不包含大中型企业和城市里的经济发展规划。这样以来，小区域经济从政府目标看发展的目的主要不是为了增加财政收入，而是实现农村经济商品化的社会目标，即解决农村经济发展的两大历史难题：一小生产和大市场的矛盾；二农业劳动力向非农业劳动部门的转移。这两个历史难题主要依靠“软件”解决，难度是相当大的。已是雏型的几个小区域经济，都有促成其发展商品经济偶然因素，如赵城镇官庄村建洗煤厂是因为有巨大数额的铁路扩建征地款作为资金，邓庄的造纸经济区是有历史传统技术和扶助资金。有的是自然资源加上得力的干部等。这些特别是资金和技术，并不是在相当大的范围内可以满足要求的。所以在小区域经济建设，已成功的在量上还很小，不足以对全区经济结构的总量起到调整比例的作用。但这些成功的例子，已经显示了区域经济在实现政府目标和解决农村改革的历史难题方面的巨大潜力，它代表了农村经济实行商品化、社会化和现代化的方向。

政府要实现区域经济的战略目标，主要依靠的组织力量是干部，总体上讲各级干部对实施区域经济战略是积极的、主动的，如临汾地区小区域经济发展战略提出以来，从党到政，从工到商，从领导到一般干部，很多人关心它、研究它。但从利益机制上分析，现行的干部制度还不适应区域经

济的建设。主要缺陷有三个方面：一是国家干部全是吃供应粮的，是全民的。农村经济的兴衰与其个人没有直接利害关系，农民把干部当成工作在农村的“城里人”，干部则把发展农村经济当作例行公事，没有强烈的事业心和责任心。二是农村经济建设周期长而干部任期时间短，这一长一短的矛盾容易造成两种倾向：一种是短期行为，急功近利，先抓眼下能见效益的事。一种是换一届班子，定一套战略，目标多变，如某县前任是大种桑树，后任是狠抓炼铁，结果桑树没用拔了当柴烧。三是干部素质不适应。现在的干部队伍是“懂政治多，懂经济的少，懂技术、懂管理的人更少。不论区域经济战略制定多么好，没有懂行的人去落实，终究是一纸空文。改革干部人事制度，打破官民界限，公平竞争，公开竞争，让有经营才干的人去搞经济工作。对干部队伍主要是结合区域经济建设的需要，进行实用技术和管理常识的培训，干什么学什么，要在政策上、舆论上鼓励大批干部转为实业家，造就一支宏大的经济干部队伍。区域经济的发展战略可通过地方政府法律化，以保持目标的相对稳定性。

（作者工作单位：临汾地委宣传部）

条带经济与振兴山西

成葆德

社会经济发展的进程表明，人们在征服自然中，一方面与恶劣的地理、气候等自然环境作斗争，另一方面又在充分利用这些自然环境所赋予的优势条件，求生存，求发展。从而形成了典型的条带经济格局。

对条带经济的认识，不能停留在人和自然的简单关系中，而应看到它在社会发展不同阶段所表现的特殊性。在社会主义初级阶段，由于地理位置、自然资源、开发历史，产业基础、社会联系、科技文化等方面的因素而形成的各类经济条带，不仅还会带着传统印记和生产力继承的痕迹而长期存在，而且使一部分经济比较发达的地区同广大不发达地区和贫困地区也同时存在。经济比较发达的条带，如南方的长江、珠江条带，陕西的秦川条带，西北的河西走廊条带，华北的京、津、唐条带，东北的辽宁、山东的沿海条带，就都有一定的举足轻重的经济地位。就我省而言，以同蒲线贯通

南北，辅以京原、正太、太焦、太洛路已形成的几个经济条带，即是我省发展外向型经济的重点和基础。

社会主义初级阶段的条带经济，具有明显的可塑性，既有传统的农业自然经济的痕迹，又有现代城市先进经济的雏型。它不仅是在流动的过程中形成的，而且是一头扎向先进发达的地方，把触角伸向更广阔的市场，随着资源的开发利用和交通等条件的改善甚至发生突变。改革、开放十年来，封闭的自给自足的产品经济的解体，以粮为纲的单一农业经济格局的突破，资源型转变为加工型，初加工转变为深加工，五小工业转变为规模工业；节日集市转变为专业市场，都说明了条带经济的可塑性。而启动条带经济区域变动的力量，则是来自人们观念的转变和商品经济的发展。

二

我们研究条带经济有什么意义呢？

第一，有利于掌握社会主义初级阶段经济运行的特点和一般规律，有利于对国情、省情、市情、县情的再认识，从而制定科学的社会经济发展战略。生产力的继承性决定了“社会经济形态的发展是种自然历史过程”，“它还是不能跳过也不能用法令取消自然的发展阶段”。总的说来，目前我国的生产力水平还比较低，我省尤其如此。同广大中西部地区相比，东南沿海由于特定的条件迸发出工业文明的花火，有着比较雄厚的工业基础，建国前工业产值就占全国的77.6%。建国30多年来，尽管把40%的投资用于内地，但这种强反差至今依然存在。有着灿烂农业文明的中西部地区，同样存在这种不平衡状况。荒凉的西北大漠，植被严重破坏

的黄土高原，关山阻隔的云贵高原，尽管没有接受工业文明的洗礼，但几十年的社会主义建设也出现了一些颇具规模的大城市和一定规模的中小城镇，并在以往生产力积累的基础上形成城市带、经济带，也和其它非条带区形成较大反差。正是认识到这一点，才提出了沿海发展战略，利用沿海条带生产力布局和生产力的优势，发展外向型经济；搞活沿海，带动内地。我们必须在这个大背景下，在优化我省产业结构的同时，研究条带经济，把可能先富起来的条带区域，作为联结我省和国内、国际市场的纽带和桥梁，作为沟通城乡交流的渠道。

第二，有利于进一步改革、开放。现在，走向现代化、走向世界的任务，比任何时候都更加紧迫地摆在中国人民面前。毫无疑问，东南沿海是发展外向经济的主导条带区域。中部地区如何呢？中部地区会出现“断裂”吗？古代以长安为中心通往西域各国的“丝绸之路”，至今仍是我们走向世界的通路；以山西为枢纽，越长城、跨蒙古，经西伯利亚而伸向欧洲腹地的“茶叶之路”，也是一条有名的国际商道。历史上山西的外贸商帮，依靠驼、马、牛车，把大宗产品输向中东、俄国腹地，为什么今天我们不能开辟新的国际商道呢？现在，有人正在构想一个壮观诱人的宏图：搞一个陇海、兰新铁路大经济开发走廊，搞个铁路沿线市场。21世纪这里将成为全世界瞩目的第一条大陆桥。山西如何加入和利用这个大条带，是很值得研究的课题。

第三，有利于对区域经济的研究。几年来对区域经济的研究是卓有成效的。立足本地，因地制宜，扬长避短，发展大农业和乡镇企业，确是一条致富通道。实际上，在区域经济发展较快的地方，已自然地形成了一些产业带、产品带和

销售带。因此，研究小区域的经济带如何跨越行政区划而加入全国的大经济带，就显得很重要了。许多省已经在试验、在探索。湖北省赋予长江黄金水道沿岸城市优惠政策，发挥直接通海优势，走“工农一担挑，城乡共繁荣”的路子；湖南省已把与广东400公里外界线的郴州、零陵地区作为经济改革试验区，实行类似广东的政策。前不久，甘肃省改变在经济建设上不区别基础、条件而齐头并进的做法；实施“一岸两翼”、“兴东济西”的经济开发新部署，突出白银——兰州——临夏经济条带重点，使河西走廊粮食条带充分发展。

第四，研究条带经济有利于加快中国城市化道路的进程。中国实现工业化的任务主要在农村，而农村工业化必然与农村城市化同步。我认为最佳选择应当是立足于现有资源开发和产业结构状况，着眼于加入国际国内大循环，千方百计使区域性经济条带与全国性大经济带接轨连线，在此基础上发展以大城市为中心，联结明星集镇的中小城市和城镇条带。这样既可避免城市化道路上集中化与分散化的对峙，又可避免发达地区和落后地区之间大的断裂和反差，使生产力布局趋于合理和密切横向联系。同时，可以避免过于零星的乡镇工业造成土地、能源、原材料的浪费和环境污染，还可以在非条带区实施以稳定提高农副产品产量为主的大农业政策。

(作者工作单位：晋城市委宣传部)

关于雁北地区经济发展的战略构想

王 福 水

经济发展战略作为总的谋略，须有符合实际的发展方向、发展目标和发展重点，须有科学的方法与措施。本文试图就雁北地区经济发展的战略构想谈六点看法。

一、雁北地区经济的战略地位

雁北地区经济作为一个子系统，在全省乃至全国经济大的系统工程中处于何种地位，是制定发展战略必须明确的。这种地位也是由子系统自有的资源优势和大系统对子系统提出的要求，提供的条件所决定的。

雁北地区经济资源优势有三：一是矿藏资源丰富。煤炭资源、陶瓷原料、建材原料、有色金属等不仅储藏量大，而且质量高。全区煤炭储量五百五十八亿吨，占全省储量的四分之一，全国的二十分之一，制陶原料高岭土储量为二千六百万吨，花岗岩、石灰岩、浮石、沸石、金、铝、铜、钛白粉等原料也很丰富。二是土地资源广阔。全区总面积三千三百九十六万亩，人均十五亩，宜农宜林宜牧地三分其田，人均各四亩多，远高于全省全国平均水平。三是地理位置

好。交通运输方便。这三个方面的优势，说明雁北地区在经济发展和资源开发中具有极为有利的条件，在全国、全省经济发展中，雁北地区占有重要的战略地位。

二、雁北地区经济发展的战略选择

从雁北地区经济发展水平、资源优势、市场导向等方面全面衡量，雁北地区经济发展的总体战略应当是：资源垄断，全面开发。

所谓资源垄断，就是对外地有求于我的煤炭、陶瓷原料等我有你无、非我不能、供不应求的矿产品，要统一规划，合理开采，一个口子对外，改变目前依然存在的各自为政，多头对外、降价竞销、自相残杀的状况。在新旧体制交错、国家对煤炭实行双轨制的情况下，应采取“一保一放”的方针，既保证国统价的计划内供煤，又放活计划外包括指导性计划在内的一块，相对地实行资源垄断。首先要把每年八百万吨的公路外销煤和每年近一千二百五十万吨的铁路外运煤中占百分之六十七的指导性计划部分的价格放开。这样做，可以有效地引入市场机制，提高我方的经济效益。为此，就要根据社会需求和外运能力来决定生产量，把矿产品的产量控制在需要与外运能力之内，较为稳定地保持我们卖方市场的优越地位，即保持在价格上我占主动、在物资上能促进交换、互通有无的竞争能力。

所谓全面开发，就是要树立全方位的优势观，因地制宜地进行开发性生产。不能只把眼睛盯在建材资源和煤炭上。东山的石头西山的煤固然是雁北的资源优势，但花岗岩、大理石开采难度大，目前只占东部县工农业产值的两个百分