

区域经济增长理论研究

高玉芳

在西方经济学理论中,虽说任何解释国民经济增长的理论对一个所属区域的经济增长都有一定的意义,但是其作用很有限。因为要解释区域经济增长必须考虑到经济活动的空间关系。而一般增长经济学刚好是忽略了这种关系,因此,它们无助于解释区域经济增长与区域经济差距。要分析区域经济的的增长现象必须分析要素在空间中的变化。诚如经济学家安东尼·斯科特所说:“……区域财富的一般理论不仅必须考虑到三个成份:要素、技术与需求,而且要了解它们在时间中的增长,例如人口增长、创新与富裕。此外,还要进一步了解它们在空间中的变化,如劳动力与资本的移动,新技术的扩散与新区域性市场的拓展。”^①下面介绍的是几种解释区域经济增长的基本理论。

一、部门理论或阶段理论

部门理论

该理论是由经济学家柯林·克拉克与阿伦·费雪建立起来的。其理论的核心是把经济发展看成为结构变化与部门更替的过程。他们认为,世界上凡依赖初级产业部门(农业、林业、渔业)的国家,都是人均国民生产总值低的国家;凡依赖第三产业部门(贸易、服务、科技)的国家,都是人均国民生产总值高的国家。他们发现,世界各国在不同时期都经历了一个农业就业劳动力下降,二级产业(主要是制造业)就业增长,然后是三级产业以及服务活动增长的过程。因此,也可以说,经济发展过程就是各部门之间相对重要性的移动的过程。导致这种变化的原因在于对各部门产品的需求的收入弹性不同,以及各部门劳动生产率变化率不同。例如,人们对农产品及食品的需求不如人均收入增长快,同时农产品生产却在农业劳动力减少的情况下继续增长。就地区而言,人均收入低的地区的相对增长通常同其结构变化相联系。它们要依次经历如下的发展过程,先从以农业为主要部门转为以工业为主,进而转为贸易、服务等部门为主。这种重点部门转移(结构变化)的原因在于资本积累、技术进步与生产率提高。

阶段理论

阶段理论把区域经济增长过程分成几个发展阶段。其代表人物为区域经济学家埃得加·胡佛和约瑟夫·费雪。

第一个阶段是自然经济阶段。在这个阶段,人们的生产活动围绕着生活必需品的生产,

没有多少剩余。人口分布是由能够支持人口自然延续的资源基础决定的。这个阶段向前发展会遇到两个问题：第一是发展运输，降低转移成本，通过降低转移成本，才能够进一步和其他地区发展贸易；第二是把本地区资源集中起来用到具有竞争优势的部门；从而为发展贸易建立基础。随着交通运输的改善和贸易初步发展，发展了当地的专业化。这时，人口的第二层才出现，出现了简单工业。从事这种工业的劳力、材料、市场都是从农业人口中转化过来的。这个新的工业“上层建筑”是相对于经济最基本的部门——农业而言。随着部门间贸易的发展，这个地区从粗放的农业经营推进到相对集约化的农业生产，开始发展果园、奶牛农场、大面积蔬菜生产。随着人口增加，农业的效益和其它资源部门的效益下降，这个地区将被迫工业化。

第二个阶段是工业化阶段。工业化，指在很大规模上出现所谓二级产业，也就是采矿业和制造业。在工业化的早期，典型的制造业是建立在农产品加工的基础上，如食品及纺织品工业。要进一步的实行工业化，采矿业和能源工业是十分关键的。随着工业化进入第二个阶段，象冶铁、金属加工、石油提炼、化学工业等以矿物为基础的工业发展起来；同时，在水力电力资源开发工作充分发展的情况下，发展了某些高能耗的冶金部门。这一阶段能否实现发展的目标，常常取决于能否获得资金、技术与组织管理的能力。在许多国家这些要素是从外部取得的。

第三个阶段是指出现了所谓第三产业的部门。这个部门的出现是发达工业经济的特点。达到这个阶段，这个地区就变成资本、制成品、熟练劳动力和专业化服务的输出地区。他们把这些资源、要素和产品输出到不发达地区。如果一个地区不能实现从农业社会，或者传统社会到工业社会的过渡，那么这个地区就始终处于经济进步的主流之外。如果这种情况发生，那么人口的压力进一步发展，生活水平必然低于发达地区。劳动力开始向外流出。但流出的速度不会自动地使资源和人口平衡。尤其是非工业地区的有才能的年轻人会流失到更发达的地区去。所以有人说，贫瘠和衰败是对于不能够成功发展制造业基础的惩罚。^②一般来说，这个理论是对英国国民经济发展史的一个描述。当时，它有足够的资源基础，技术领先，能够使这个国家的资源集中起来使用。而世界其它地区落后于英国，英国的资本和技术慢慢输出到其它地区去。从而得到结论，如果不能实现工业化就意味着永远处于不利的地位。

与上述区域经济发展阶段论相类似的，还有罗斯托（W.W.Rostow）的经济发展阶段论。他把经济增长过程划分为传统社会、起飞前、起飞、走向成熟以及大量消费与停滞五个阶段。虽然对于增长阶段的划分，罗斯托与胡佛等人有所不同。但是，他们的基本论点有相似之处，即他们都强调经济进步是内部力量的演化过程。尤其是他们都强调主导经济部门的推移，强调发展制造业与服务业。从这个意义上说，阶段理论（不论是胡佛的还是罗斯托的）与部门理论相类似。他们都只是描述发展过程，没有深刻地阐释从一个阶段或一个部门推演到下一阶段或另一部门的内在机制。但是，从实践意义上来看，这种理论对于制定区域发展计划仍有重要影响。许多区域发展计划工作者，在制定区域发展计划时过分强调一个区域发展制造业的重要性，忽视其既有的资源基础与资源工业，结果是不能取得良好的效果。更多的情况是，片面地追求向本计划区域中引进所谓“增长产业”，忽略自身条件，往往使计划遭致挫折。把发展过程同某一部门机械地联系起来是一种误解。诚如诺斯（Douglass North）所说，没有人会认为把堪萨斯州的玉米地改成炼钢厂会使那里变得更富。

二、大宗出口理论

美国经济学家道格拉斯·诺斯创立了这种地区增长的理论。^⑨ 他的理论出发点是不满意胡佛提出的地区发展的阶段理论。他认为,阶段论适合于最初发展资本主义的英国的经济史,作为地区增长的理论,胡佛的理论没有考虑到开放的世界和外界的需求,没有考虑到新大陆的经济史。因而,用来解释美国和加拿大的区域经济发展是不适用的。

大宗产品出口增长导致区域增长

诺斯的理论是以加拿大的经济史学家哈罗德·因尼斯创立的加拿大经济史的大宗理论为核心,但因尼斯的理论不是区域发展的理论,诺斯把它应用在地区成长的分析方面。当然,他的理论也来自研究美国经济史的经验。他曾分析过美国地区之间贸易关系的发展,比如中西部的农场主同美国南部种植园之间的贸易关系。南方集中生产棉花、烟草等经济作物,北方集中生产小麦、面粉在贸易交换的过程中发展了地区专业化,北方进一步发展了农产品加工,生产咸肉、火腿、猪油、面粉等。在专业化的基础上,双方都得到贸易的增益,促进了地区专业化的发展。他谈到地区专业化时特别强调外部需求的作用。在他看来,美国的经济史从一开始就是在外部需求的召唤下发展起来的市场经济。大部分北美地区,尤其是美国,几乎没有过自然经济的地区,每个地区都是为出口而生产的。从一开始就是如此,为出口而利用资源,为出口而生产,满足欧洲日益增长的需求,这种外部需求所导致的发展是大宗理论的一个基本条件。这种理论的核心是出口导致增长。随着外部对这个地区资源需求增长,资本就被吸引到这个地区,追求最有利的投资场所,这包括利用这些资本发展加工和运输服务。从出口得到的销售收入又进一步诱导投资活动,用于满足当地人口所需要的工业生产,尽管这些部门不是为出口服务的。为当地服务的部门的发展,取决于生产是劳动密集型的使用还是在粗放条件下使用,以及收入分配的格局。当然,这里所说的劳动密集型的使用意味着它对收入会产生更大的作用,而收入分配的结果意味着分配是否导致更大的消费。

英国经济学家鲍德温曾经专门分析过南美种植园和北美农场主之间收入分配的不同效果。种植园园工仅仅得到生活的保障,不可能有很大的开支,所以对经济的进一步发展没有什么刺激作用,而集中起来的收入掌握在种植园主手中,他们仅仅用于奢侈品消费,对当地服务性工业的发展没有多少帮助。反之,在北美地区农场主收入相对差距很小,分配公平,他们的收入有很大一部分成为各种消费支出从而推动了为当地服务部门的发展。这就是分配不公与分配公平之间的经济效益差别。

一个地区之所以继续增长,是由于出口扩张的结果。出口部门的扩张或者是由于它改善了同其它地区的竞争地位,或者是有新的出口产品发展。在出口发展过程当中,最初当然是需要大量的基础设施投资,尤其是在交通运输方面,以降低转移成本。接着,外部经济发展,或者说由于有了外部经济条件才能促进了其它产品生产和出口的发展。由于诺斯强调出口的作用,也就是抓住了导致地区增长的一个重要因素。当然,还有其它因素,如对收入增量的需求弹性,以及技术发生的变化等,对地区增长也是非常重要的。

在诺斯看来,出口是最基本的成份。所以他把“地区”的概念定义为“拥有共同的出口基础”。在出口大宗(即原材料商品)发展的过程当中,运输投资占很大比重。随着新地区的开发,必须筹集大量的社会资本,改善运输条件。起初是发展跨州连郡的道路,接着又开

掘运河，后来是联邦和州政府资助铁路建设。每个地区都有大量的投资放在港口运输设备上以改善自己的出口地位。随着美国出口基础扩大，外部经济也发展起来，这主要是发展一些专业化的销售组织，改善信贷条件，培训劳动力和补充一些辅助的工业部门，同时提高技术包括农业技术在内，建立农业试验站，州立大学，其它一些研究组织，它们或者是为出口服务的，或者是为了改善生产技术。所有这些努力是为了使这个地区能够和其它地区更好的进行竞争。当然，大宗出口的发展也有它的缺点。把大量的投资放在出口部门，加强对国外市场的依赖，而外来的资本在这些地区往往也同大宗出口部门相联系，把资本投入到资源部门，这就使整个经济同资源部门的兴衰联系在一起。

不过，大宗理论在解释自然资源与经济发展的关系、新开发地区的经济发展问题时，是有意义的。但是当作为区域经济发展的一般理论，其有效性是令人怀疑的。

大宗产品出口下降导致区域衰落

大宗产品出口的繁荣高度依赖于外界需求，而外界需求可能由于多种原因发生逆转。例如，消费者偏好改变，消费者收入下降，新技术带来了新的替代性产品，或者其它地方有了更有吸引力的资源产地以及更有效的运输系统，也可能是该区域的自然资源在商业意义上趋于耗竭，等等。

外界需求的下降先导致大宗产品生产部门的下降。而大宗产品生产部门的确立，首先是由于其需求价格同它付给外来投入的价格之间的差距拉开，从而保证该部门的利润。这是假定要素供给是弹性的，其他地区的劳动力与资本有充足的供应并能按一定价格出售。当大宗产品需求下降，低于本区域的要素价格，这时就难以把这些要素留在该区域该部门内。随着大宗出口部门下降，该区域经济活动下降，一部分活跃的劳动力向外迁移，留在本区域内的劳动力接受更低的工资。资本也一样，除了厂房等不能搬迁，其余可移动的部分可能早已搬迁。相应地，为当地服务的部门也随之萎缩。最终可能留下来的是低生产率、低收入的自给自足的农业。到这时，该区域的经济，事实上已经中断了同外界经济的联系。^④这样衰落的区域被经济学家冈纳·米达尔（Gunnar Myrdar）称为在繁荣区域中的“死水”。其实，每一个工业化国家都有这样的区域，它们往往是政府干预的目标区。

三、从区域均衡论到区域不均衡论

区域发展均衡论

区域均衡论的代表之一是区位理论，其中工业区位理论可能是最重要的一个代表。它主要是分析公司区位选择的标准。最先探讨区位分析原则的是德国地理学家杜能（Von Thunen）他主要研究农业区位。他在微观分析的基础上得出结论，假定一个城市是已知的，农业活动区位的选择是依据把产品送往市场的运输成本来决定。这个理论有助于解释经济租金现象，也可以用来分析被广大农村区域包围的新城市的影响。至于经济活动在空间的扩散，经济增长和变化的动力，这里全然没有涉及。韦伯（Alfred Weber）从观察和总结德国工业化过程中的工业企业选择区位的经验出发，提出工业区位的理论。他认为工业区位选择的标准是生产成本和运输成本之和的最低点。他假定运输成本与距离成正比关系，而不考虑需求在工业区位选择的作用，所以韦伯的工业区位理论也不能解释经济活动分布的空间模式。在韦伯之后，劳什（August Losch）试图进一步发展这个理论。他把企业追求利润的最大化

作为空间选择的标准,并且考虑到集聚的重要性。较完善的工业区位理论是由胡佛(E·Hoover)和伊萨德(W·Isard)先后提出来的。据他们分析,一个公司可以从某一区位的外部经济当中得到好处,而不是特别考虑成本来决定区位。但是他们也不能对经济活动空间分布的变化等现象提供充足的解释,因此也不能进一步解释地区经济结构和经济活动的差异。

中心位置理论也企图分析空间活动分布问题。在克里斯塔勒(W·Christaller)的心目中主要关心的是第三产业经济活动。他证明,一个中心,无论是城镇,或是乡村,提供等量的商品或服务的这些中心位置彼此之间等距离的分布,从而保证这里的居民可以得到最低运输成本的服务。由于不同货币和劳务都有不同的市场范围,各个中心的相对重要性也不同。因此每个中心位置都处在一个六边形结构的中心。这种分析对于服务业可能有效,但是用于分析制造业的集中地区却不见得。同等规模的中心,可能有完全不同的经济结构和市场范围,中心位置的增长是由附属于它的腹地来决定的,因此这也无助于解决地区增长和变化的内在关系。

总的来看,区域均衡理论主要是对经济活动的区位选择有浓厚的兴趣,关心运输成本,关心空间当中集聚带来的经济效益,关心最佳或成本最低的市场服务。但是,均衡理论完全是从理性观念出发,把问题过份简单化。比如说,仅仅归结于运输成本,或者说用距离代替运输成本,这是用抽象假定代替现实的经济条件,所以基本上是从理性出发,而不是从现实世界出发。尽管这类理论对解决区位决定问题提出了一些基本原则,这是有用的。可是,在均衡理论家看来,经济地图是静止不变的,而且他们所用的方法是静态分析方法。这是问题的关键。因此他们解决不了地区增长的动力问题,看不到地区结构变化的原因。

许多经济学家在探讨区域发展问题时发现,区域均衡理论无法解释现实的经济增长过程,从这一理论出发更无法为区域发展问题找到出路。他们认为,经济增长过程决不是在均衡状态下进行的,相反地,那是在不均衡状态下进行的过程,它是一个自我加强的、极化的过程。因此在市场经济体制中,发展过程的极化现象是不能自行校正的,必须依靠国家干预来克服。政府必须代表处于不利地位的区域保护其经济利益,推行均衡发展战略。

增长极理论

在强调发展过程是极化过程的理论中,增长极理论最引人注目。增长极这类的想法在早期的工业区位理论中已经提到。但是,到50年代,法国的区域经济学家弗朗索瓦·伯霍(Fransois Perroux)创立了增长极理论。其基本思想是:“增长是在部门——地理条块中以连续冲动的形式发生的,又从这些条块扩散到这一体系的其它部分去。”由于该理论以熊彼得的创新理论为基础,因此,又被称为“部门地理意义上熊彼得式的不均衡增长理论”^⑤

在伯霍看来,发展过程同创新扩散过程是密不可分的。增长中心在区域发展中所起的作用不过是创新扩散一般过程的特例。某些坚持增长极思想的理论家进一步把这一理论具体化。他们指出,区域增长总是发生在构成空间经济的城市区矩阵或城市系统中,并在其中传输。经济变化的脉冲同时在该系统的三个层面传输:一是从心脏地带的大都会向外围区域的重要城市传送;二是从垂直网络的高级中心向低一级的中心传送;三是从城市中心向它们影响下的周围辐射传输。总之,增长中心的作用包括把增长沿网络系统传输出去,以及把增长的利益从中心向外围渗透开来。很显然,该理论强调了城市系统在增长过程中的作用。

伯霍提出来的这个增长极概念比较含糊,因为它是从熊彼得的创新理论里借用过来的,因此在增长极概念出现之后,有多种多样的解释。区域经济学家创造出许多字眼来表达与此

相关的一些概念,比如除增长极之外,有发展极、增长区、核心地区、增长中心、增长点…事实上,许多字眼是被交替使用的,所以它们的含义在很多方面是近似的。在伯霍的增长极概念中,他说,增长并不是到处和马上就出现,它只是在某些极或点上以不同的强度来暴露自己,它通过多种多样的渠道扩散,通过不同的终端效应扩散。他给发展极下的定义是:这是一种有推进力的经济单位或者这类单位的集合,或者是一个简单的单位,或者是一个复杂的单位:一个公司、一个部门、部门当中的一组或者一组工业部门,所有的这些都是一种推进力。当它对它相联系的其它单位施加影响时,就是一种推动。总之,他的增长极和发展极概念不是表述得非常明确的。

区域经济学家拉苏安(J·R·Lasuen)进一步解释这一理论的内容,他明确地指出这个理论的中心思想是:(1)增长极是由一系列经济活动(一个区位或更多区位上的、大的和小的、制造业和非制造业的)组成。(2)这些活动通过投入、产出联系被优化地组成一个整体。(3)通常它们围绕着一个先行部门或者是推进性的行业集群成块。(4)在地理上它们有集群性。(5)一个先行部门和一组先行部门,随后是诱导城市活动的整个集团会成为创新的中心,它们采纳创新、扩散创新。(6)这一类经济活动中心的生长速度比该区以外的经济活动的中心生长要快。总之,增长极理论包括部门和地理集群的各种各样的情况。它同全国生长的各个阶段都有关系,包括各种各样极的系统,大的小的,包括第三产业和第四产业的,也包括一些初级产业和第二产业的。总之,增长极、增长中心这个概念是使用不均衡增长模型来解释经济增长的过程。它认识到经济活动结构上相互依存的特点,以及经济活动集群性的特点,这就隐含着经济活动集聚带来的利益。

同集聚经济和增长极有关系的还有一个中心位置理论。中心位置理论是试图描述和解释区划、零售商业、批发贸易及个人服务方面的分布和发展、运输职能、政府、文化系统以及各式各样的市场取向部门的发展和分布,从而有助于解释城市位置的规模、数量和分布情况。它把经济活动看成在一个系统当中各部分是相互依存并具有向心性,这种理论在国土开发和居住区的安排方面可以发挥作用。它还包括这样的思想,就是使用发展极、初级产业和二级产业的生长中心来鼓励区域发展,所以说增长极理论离不开中心位置理论,特别是这个理论通过分析功能上的相互依存性,可以用来说明一个中心对于其它中心、一个系统对于其它系统发挥影响的情况。增长极理论和中心位置理论在当代发达国家和发展中国家制定区域发展政策当中占有重要的地位,值得深入研究。但是关于政策效果,仍有激烈的争论。

增长极理论在区域发展计划中的应用

增长极理论一经出现,就成为发展计划专家手中的工具。区域经济学家、发展计划专家本杰明·希金斯(B·Higgins)在回忆国际发展计划工作的历史经验时说过,正当发展计划工作者在实际工作中苦苦求索时,增长极理论的出现是件了不起的事。“如果说,那象落水者抓住一捆稻草那样,似乎太过份。但是,它的确在发展计划工作者中间激起极大的热忱……”^⑥整个60年代和70年代,各国区域经济发展规划工作者以及从事国际开发事务的计划专家都在自觉地或不自觉地使用这一理论。在发展中国家,大概直到80年代,它仍然没有面临公开的挑战。在考察各国区域发展的历史经验时,我们发现,从美国的阿巴拉契亚山谷直到巴西的亚马逊区域开发,增长极理论作为一种区域发展计划的指导理论都曾起过重要作用。

虽然说,该理论的重要缺点之一是基础概念不够明确,但是经后来许多区域科学理论家的阐释,其内容大大丰富了,并使其在实际工作中能够发挥一定的指导作用。例如,区域经

济学家巴尔(J·B·Parr)指出,增长极政策要求投资集中在少数区位,部门政策同空间政策相协调,以能够改善某一地区的区位竞争力,从而使该区经济在部门与空间方面都发生结构性变化。说得更具体一些,它要求包括如下三方面的内容:(1)本地区内某几个区位的基础设施集中;(2)建立某些关键性的有推动力的经济活动,它们有潜力,能刺激前项和后项的联系;(3)实施某些计划以保证增长极的新经济活动有充分的劳动力供应。^⑦

可是,该理论在实际应用中也显露出它的重要缺陷。由于概念上含糊不清,该理论在发展规划工作中,有时是用于以中心城市为基础的发展计划,有时又被用于大规模的乡村发展计划。按照增长极理论制定的发展计划,一项投资计划,从点上看,它可以起吸引经济活动的作用;可是,指望它向外缘地区扩散就收效甚少。在分析这种现象的时候,希金斯提出了城乡相互作用的阶段论。他说,在发展的早期阶段,大多数人从事初级产业,乡村里初级产业扩大推动城市发展,接着,工业化发展起来,工业设施离不开其资源产地。这时,简单的增长极理论起作用。后来城市发展了以人力资源为基础的产业,如电子、精密仪器、计算机等,这时城市增长同腹地的自然资源生产的联系被打断。城市经济进入更宽更广的经济空间,大城市成为创新的源头,成为“中心位置”。^⑧由于增长极在形成经济中心的过程中作用很突出,计划工作者可以充分利用中心同其外围的反馈关系来加速区域发展。从这个意义上讲,增长极理论对大部分发展中国家或许更有用。自70年代以来,增长极理论在发达国家的区域发展规划工作中遭到越来越多的批评。因此,有人说,增长极理论的繁荣是学术史上最短的。至今该理论的发展仍面临一些艰巨的任务,还需要进一步研究去解决。

注释:

①安·斯科特:《下降区域的政策:理论探讨》,载莱兹威克编:《区域经济政策:加拿大的经验》,麦格罗·希尔公司1978年版,第52页。

②斯塔勃勒(J. C. Stabler):《出口与演变:地区变化过程》,载《土地经济学杂志》1968年第44卷,第13页。

③④参见道·诺斯:《区位理论与区域经济增长》,载《政治经济学杂志》1955年6月号。

⑤伯里(B. J. L. Berry):《网络扩散》,1972年,载汉森编:《区域经济发展中的增长中心》。

⑥⑧B. 希金斯与J. D. 希金斯:《勉为其难的计划人员:发展中国家计划概览》,载瓦德·库克与蒂洛·昆合编:《发展中国家的计划过程》,北荷兰出版公司1982年版,第26、26—27页。

⑦转引自普雷斯顿(Preston):《经典中心位置与以增长中心为基础的区域发展战略之间的关系》,载Bryant编:《区域经济发展》第1卷,1984年。

(责任编辑 林 玲)

(上接第90页) 推动社会进步,提高人民生活水平等各个方面所不可缺少的重要资源。为此,我们必须通过各种渠道增强信息意识,要把信息意识放在重要的地位;我们应扩大和加强信息工作者队伍,应采取各种方式对他们进行定期培训,使他们的业务素质提高到社会需要的水平;我们应建立和健

全信息机构,制定和实施各种信息法规,以保证信息资源的开发和利用;我们还应增加对信息产业的投入,加快我国信息产业的发展,缩小同发达资本主义国家信息产业的差距,以使我国早日实现“四个现代化”,并立于世界经济强国之林。

(责任编辑 程镇岳)