

从理论高度看西部大开发的战略选择

周 学

一、历史教训

20 世纪 50 年代中期,我国开始了第一次西部大开发,其重点是将工业布局从沿海向内地转移,国家对当时极为落后的西部地区投入了大量资金。在“一五”期间国家重点工业项目 165 项中,有 51 项在西部地区,基本建设投资总额占全国基建投资总额的 18.6%,“二五”时期更是上升到 27.6%,投资总额为 375 亿元,使西部地区初步建立起一定规模的工业体系。第二次西部大开发是从 60 年代中期开始的,以“三线建设”为中心,国家投资力度进一步加大。“三五”期间国家投资 560 亿元,占同期全国基建投资总额的 48.5%;“四五”和“五五”期间国家投资 1500 多亿元,占同期全国基建投资总额的 36.4%,使西部成为一个以重工业为主体的重要工业地区。

这两次西部大开发都是以国家集中全国力量全面向西倾斜推动的。一旦国家减少资金投入,西部经济发展的步伐立即放慢,与东部的差距也越来越大。1978 年,东、中、西部占全国国内生产总值(GDP)的比重分别为 52%、31%、17%;到 1998 年则变为 61.46%、23.74%、14.8%,并且差距还在扩大。

正是在这种背景下,我国开始了第三次西部大开发。但这次西部大开发与前两次不同的是,国家不可能再像过去那样倾尽全国力量来扶持西部经济发展,其力度要小得多。虽然国家会增加一些资金投入和实行一定程度的政策倾斜,但西部经济的发展必须主要靠自己力量已是不争的事实。这对西部地区既是“坏事”,也是好事。“坏事”是指西部地区不能再像过去那样,躺在国家身上,靠国家投资来推动经济发展。好事是指,它将迫使西部地区转变观念,寻找新的发展途径和发展战略来实现经济起飞。而这靠国家投资是做不到的,这已为前两次西部大开发所证明。

西部地区资金和财力相对短缺,要靠自己的力量发展经济,就不能不精打细算,把它用到最有用、效益最高的地方。为此,需要重新考虑经济发展战略和主要发展方向,放弃耗资大、盈利低的以重工业为主的传统发展战略。那么,西部地区应以何种产业为主要发展方向和主导产业呢?要正确回答这个问题,必须从理论高度来进行探索。

二、传统贸易理论的缺陷与理论创新

早在 18 世纪后期,斯密就对分工的重要作用做了深刻阐述,认为每个国家(或地区)如果专门生产成本比较便宜的产品,将能提高效率,降低成本,增进社会总收益,并据此提出了绝对成本学说。李嘉图和俄林发展了斯密的思想,分别

提出了比较成本学说和禀赋资源学说。但他们只从供给方面如成本、效率、价格等,进行利益比较,从而得出每个国家或地区专门生产自己具有比较优势的产品而放弃劣势产品的生产对其最为有利的结论,却忽视了需求方面的比较。如果一个地区(或国家)所放弃生产的劣势产品的需求大于其优势产品的需求,它的所失会大于所得,甚至有可能丧失发展的权利。

这可用下列例子来加以说明。假定有 A 和 B 两个地区,人口各为 100 万人,每人每年需要 300 元农产品和 3000 元轻工产品,总需求各为 33 亿元,其中 3 亿元为农产品需求,30 亿元为轻工产品需求。由于这两个地区没有区际分工和贸易往来,因此它们必须各自生产 3 亿元农产品和 30 亿元轻工产品,才能满足本地区的需求。于是,两个地区的总产值分别达到 33 亿元,相应的,人均收入为 3300 元(见表 1)。

表 1

地名	人口 (万)	农产品需求 (亿元)	轻工产品需求 (亿元)	总需求 (亿元)	总产值 (亿元)	人均收入 (元)
A	100	3	30	33	33	3 300
B	100	3	30	33	33	3 300

从表 1 来看,在 A、B 两个地区没有贸易的条件下,它们的总需求是相同的,都是 33 亿元,与此相应,它们的总产值和人均收入也都是相同的。

如果两个地区进行区际贸易,情况将发生极大变化。假定 A 地区生产农产品的成本低,效率高,而生产轻工产品的成本高,效率低,B 地区则反之,在市场机制的自发调节下,将出现区际分工,即 A 地区发挥自己的优势,专门生产农产品,而放弃劣势产品——轻工产品的生产;B 地区发挥自己的擅长,专门生产轻工产品,而放弃劣势产品——农产品的生产。然后两个地区进行产品交换,互通有无。这虽然提高了效率,降低了成本,但由于轻工产品和农产品的需求量不同,两个地区所拥有的总需求将发生如下变化。从 A 地区来看,它的总需求是由农产品需求构成的,而两个地区对农产品的需求各是 3 亿元,因此总需求为 6 亿元。于是 A 地区总需求从没有区际贸易的 33 亿元减少到有区际贸易的 6 亿元,相应的,其总产值从 33 亿元降为 6 亿元,人均收入从 3300 元降为 600 元。从 B 地区来看,它的总需求是由轻工产品需求构成,A、B 两个地区对轻工产品的需求共为 60 亿元。但 B 地区只需要 3 亿元农产品,因此 A 地区用输出农产品换回的货币只能购买 3 亿元轻工产品。这样,A 地区对轻工产品的实

际需求或市场需求为3亿元,剩下的27亿元为潜在需求。于是B地区所获得的轻工产品需求就不是60亿元,而是33亿元,其中3亿元为A地区对轻工产品的需求,30亿元是B地区对轻工产品的需求。相应的,B地区的总产值为33亿元产值,人均收入为3300元。可见,区际分工和区际贸易使两个地区产生了巨大的差距,仅从人均收入来看,B地区是A地区的5.5倍(见表2)。

表2

地名	人口(万)	农产品需求(亿元)	轻工产品需求(亿元)	总需求(亿元)	总产值(亿元)	人均收入(元)
A	100	3	3	6	6	600
B	100	3	30	33	33	3300

从表2可以看出,专门生产农产品的A地区由于农产品需求量小,因而总产值和人均收入都远远低于专门生产轻工产品的B地区。A地区能否自己生产轻工产品来满足本地区27亿元的轻工产品潜在需求呢?回答是否定的。轻工业是B地区的优势产业,同时也是A地区的劣势产业,A地区即使建立起轻工业也会因竞争不过B地区而破产。因此A地区只能靠发展农业来提高自己的收入。这就使它的经济限制在一个狭小范围,丧失了发展权利。

从这里可以看出,一个地区如果仅仅从供给方面进行比较,根据自然资源差异和社会资源差异(如资金、劳动力、技术等差异)来确定自己生产何种商品有利,是远远不够的,还应该从需求方面进行比较,看哪种商品需求量大,哪种商品需求量小,否则会得了芝麻(获得贸易利益),丢了西瓜(丢了发展权利)。对市场经济来说,需求是经济发展的命脉和生命线,从某种意义上讲,它比供给更为重要,哪个地区获得的需求大,哪个地区经济发展就快;哪个地区获得的需求小,哪个地区经济发展就慢。如何判断和衡量各种商品需求量的大小呢?要解决这个问题,必须正确划分经济发展阶段,以确定各种商品在各个发展阶段的地位及其需求量的大小。

三、经济发展阶段的划分 与商品需求大小的判断

对于经济发展阶段的划分,各国经济学家进行了长期研究和探索,不少经济学家如李斯特、罗斯托等人提出了自己的经济阶段理论,从不同角度反映了经济发展阶段的一些特征。但要全面把握经济发展阶段的基本特征,还需做更深入的探索,特别要研究经济发展与收入的关系。人类发展经济的目的是为了提高自己的生活水平,满足不断增长的物质和精神需求。而要提高生活水平,必须增加收入。因此,经济发展总是与收入的提高联系在一起的。从这个意义上讲,以人均收入(指人均年收入,以下同)的变化为衡量尺度来划分经济发展阶段,更能反映客观实际。人均收入分为多个层次,如百元级层次、千元级层次、万元级层次、10万元级层次和数十万元级层次等。与之相对应,经济发展阶段分为第一、第二、第三、第四、第五阶段等。在各个发展阶段,由于人均收入不同,其经济特征也不同,下面来具体分析。

人们的收入不外乎用于消费和储蓄,而储蓄是一种推迟的消费,因此消费在收入中起着决定性作用。从经济运行过程来看,消费需求也是最重要的,投资需求是它派生出来的,

因此掌握了消费需求的变化,也就掌握了投资需求的变化。

人们的消费需求,主要是衣、食、住、行、用和劳务等。但这些需求并不处于同等地位,在不同时期,有的需求大一些,占据主导地位,有的需求小一些,占据次要地位,这主要取决于收入水平。在人均收入为百元级层次(指100元至几百元这一区间)时,生产力极为低下,人们食不果腹,连生存都很困难,当然更谈不上住高楼大厦,坐小汽车。因此,人们只能将收入的主要部分用于购买食物,而不得不压缩对其他消费品的需求。于是农产品就成为人们的主要消费品或主导消费品,它的需求量最大,远远超过住、行、衣、用等。这是经济发展的第一阶段,以农业为主的阶段,也称为贫困阶段。当人均收入增加到千元级层次(1000元至几千元这一区间)时,农产品的需求趋于相对饱和,人们对轻工产品(包括家用电器)的需求大大增加,将收入的主要部分用于购买轻工产品。于是轻工产品取代农产品,成为主导消费品。这是经济发展的第二阶段,以轻工业为主的阶段,也称为温饱阶段。

当人均收入增加到万元级层次(指1万元至几万元这一区间)时,轻工产品已基本满足需求,而收入的提高又使人们有能力增加对住、行等方面的支出,因此对住、行的需求大幅度增加。住、行的需求分为两个层次,第一个层次是较低水平的住房需求,如人均住房面积为20平方米左右;对行的需求主要是公共交通需求,要求公路、铁路和航空等公共运输便利快捷。第二个层次是较高的住房需求,如人均住房面积为40~50平方米,甚至有郊外别墅;对行的需求是普及家用小汽车。但在人均收入为万元级层次时,只能满足较低层次的住、行需求。在这一阶段,主导消费品是住房、公共交通等,主导部门除了住房、公共交通外,还有重化学工业,因为住房和公共交通等的建造需要大量重化学工业产品。这是经济发展的第三阶段,以住房、公共交通和重化学工业为主导产业的阶段,也称为初等富裕阶段。

当人均收入增加到10万元级层次时,人们对公共交通和较低水平住房的需求趋于相对饱和,而将主要需求转向小汽车和较高水平住房,使之成为主导消费品。同时,小汽车和住房的大发展以及对汽油需求的剧增,使建筑产业、汽车产业和石油产业成为经济发展的3大支柱产业,重化学工业的比重进一步加大。这是经济发展的第四阶段,以汽车产业、住房产业和石油产业等为主导部门的阶段,也称为中等富裕阶段。

当人均收入增加到数十万元级层次,如二三十万元时,人们对小汽车和住房的需求趋于饱和,而对第三产业产品的需求,如劳务、旅游、信息产品等大幅度增加。于是第三产业成为主导产业,所占比重最大,其需求超过了物质产品需求。这是经济发展的第五阶段,以第三产业和信息产业为主的阶段,也称为高富裕阶段。

从世界各国的经济发展状况来看,发达国家如美、英、德、日、法国处于经济发展的第五阶段;中等发达国家如韩国、新加坡和东欧一些国家处于经济发展的第四阶段;中等发展中国家,如马来西亚、泰国和南美一些国家处于经济发展的第三阶段;收入较低的发展中国家处于第二阶段;最贫穷的发展中国家处于经济发展的第一阶段。

一般来说,高阶段的主导消费品的需求大于低阶段的主导消费品需求,如第二阶段的主导消费品——轻工产品需求

大于第一阶段的主导消费品——农产品的需求;第三阶段的主导消费品——公共交通和较低水平住房的需求大于第二阶段主导消费品需求;第四阶段的主导消费品——小汽车和较高水平住房的需求大于第三阶段主导消费品的需求;第五阶段的主导消费品——第三产业产品的需求大于第四阶段主导消费品的需求。

四、区域经济的动态变化与产业战略转移

如果两个地区的需求处于静止状态,经济就会在需求得到满足后,停止发展。从上例来看,农产品的总需求是6亿元,当A地区总产值达到6亿元时,它将停止增长;轻工产品的总需求是33亿元,B地区总产值在达到33亿元时,也将无法增长。

从这两个地区所处的经济发展阶段来看,A地区人均收入为600元,属于百元级层次,处于经济发展的第一阶段;B地区人均收入为3300元,属于千元级层次,处于经济发展的第二阶段。

从A地区来看,在区际分工和区际自由贸易、自由竞争的情况下,它要想从第一阶段过渡到第二阶段是很困难的,甚至是不可能的,它的任何建立轻工业的企图都将在B地区轻工产品强有力的竞争面前碰得粉碎。从B地区来看,它可以自由地向第三阶段发展,将主导产业和主导消费品从轻工业和轻工产品转为住房和公共交通等。由于B地区逐步将主要力量(资金、技术、人员等)转向新的主导产业,这就使它不得不让出轻工产品生产和轻工产品市场,实行产业战略转移。而A地区也趁机建立自己的轻工企业,占领A、B两个地区的轻工产品市场,大大推进本地区经济发展,使之进入第二阶段。以此类推,随着B地区进入第四、五阶段,A地区也将相应进入第三、四阶段。

由此可见,在地区经济的动态发展过程中,产业不断发生战略转移,一方面是发达地区让出原来的主导产业,向更高阶段的主导产业转移;另一方面欠发达地区随后跟进,向发达地区让出来的产业扩展。这种产业战略大转移是由两种力量促成的。一种是拉力,一种是压力。拉力是指新的更高阶段的主导产业具有远远大于原来的低阶段主导产业的附加值和市场需求,吸引发达地区向该产业转移。压力是指欠发达地区在发达地区迟迟不肯让出旧主导产业的情况下,发挥工资成本低的优势,增强自己在该产业的竞争力,将发达地区产品排挤出去,迫使它不能不向新主导产业转移。

正是在这种一拉一压下,发达地区不断向新的更高阶段的主导产业转移,欠发达地区则不断跟进,以此形成全国范围的产业战略大转移。但这并不意味着欠发达地区只能跟在发达地区后面亦步亦趋,只要它充分发挥后发优势,拿出更大的干劲,付出更大的努力,是可以赶上和超过发达地区的。

五、消除地区差距的两种方式

自由贸易既有其提高效率,降低成本的积极一面,也有其阻碍欠发达地区(或国家)经济发展的消极一面。这是自由贸易主义和贸易保护主义几百年来争论不休,至今仍没有定论的原因所在。实际上,这两种理论都有一定的道理,关键是找到两者的最佳结合点。这个最佳结合点要符合两个条件:第一个是能最大限度地发挥自由贸易提高效率、降低成本的积极作用;第二个是不妨碍欠发达地区(或国家)的经济发

展。要找到这个最佳结合点,需深入分析区际贸易的过程,掌握其基本规律。

区际贸易的增加并不总是好事,当它超过某一度时,就会产生负面作用。这是区际贸易的一个基本规律。从上例来看,在开始时,区际贸易的增加起有益作用。

贸易保护是欠发达地区发展本地经济,消除地区差距的一种手段和方式,但它也存在着一些缺点,首先是增加了成本,如需要大量工作人员和检查人员来控制发达地区产品的输入;其次在全国商品和劳务流动越来越简便、快捷的情况下,贸易保护的成效要打很大折扣;再次,贸易保护弱化了竞争,容易保护落后,降低效率。因此它是一种不得已而采取的临时措施。在条件成熟时,应逐步取消,使地区经济最终在全国和国际竞争中成长壮大。

消除地区差距的另一个方式,并且是更有效的方式是产业战略转移方式。产业战略转移是指发达地区向新的更高阶段的主导产业转移,欠发达地区向发达地区自动或被迫让出来的产业转移。这种产业战略大转移不仅表现在区际贸易上,而且也表现在国际贸易上,如现在发达国家已在很大程度上被迫退出了轻工业生产领域,将它让给发展中国家。

但在市场机制的自发调节下,这种产业战略大转移有时进行得十分缓慢,甚至长期停滞不前,其后果是严重的,不仅堵死了欠发达地区的发展道路,而且也阻碍了发达地区的经济增长。要扭转这种局面,国家强有力的干预是不可缺少的。在国际贸易上,国家的作用是有限的,一个国家的中央政府不可能调整各个国家的产业结构。但在一个国家内,它可以采取各种措施来推动产业战略大转移,促进各个地区的协调发展。国家的作用主要有两个,一个是推,一个是压。“推”是指帮助发达地区排除干扰,加快向新的主导产业转移,将它推入更高的发展阶段。“压”是指强迫发达地区适当退出旧的主导产业,为欠发达地区打开发展通道。主要措施有两个,一个是限产压库,强令发达地区减少对旧主导产品的生产,或将其一部分生产能力转移到欠发达地区。另一个是国家帮助欠发达地区增强产品竞争力,以竞争手段迫使发达地区退出旧主导产业。只要国家的这种一推一压措施有足够的力度,是完全可以处于停滞状态的产业战略大转移启动起来的,形成发达地区经济顺利发展,欠发达地区经济迅速起飞的良好局面,并且欠发达地区利用后发优势,经过一段时间的快速发展,完全可以赶上发达地区,消除与发达地区的差距。反之,如果国家不积极进行干预,坐视产业战略大转移停滞不前或进展缓慢,致使发达地区迟迟不能退出旧主导产业,欠发达地区为了自己的生存和发展,就只有采取贸易保护方式来维护自己利益。

六、西部地区发展战略的选择与前景展望

西部大开发要想取得成功,关键要有一个正确的发展战略,这主要表现在主导产业和主要发展方向的选择上。有些人认为,应该选择以资源开发和加工为主的资源密集型产业为西部经济发展的主导产业和突破口,如能源和矿产的开发和利用。这种观点已被事实证明是行不通的,无论是20世纪50、60年代,还是90年代,中央都在西部地区安排了大批重大能源原材料开发项目,但都没有带动西部经济起飞。原因在于,西部地区虽然拥有丰富的能源和矿产资源,但全国对

这种资源的需求量还没有大到使西部地区人民富裕起来的程度,甚至连人均收入达到全国平均水平也做不到。这就决定了资源密集型产业不可能成为带动西部经济发展的引擎。更何况资源密集型产业投资大,技术要求高,产业关联度低,发展难度大。因此它只能成为西部地区经济发展的重要产业而不能成为主导产业和主要发展方向。

有些人认为,农牧业是西部地区产业发展的方向。这种观点虽有一定道理,并且农牧业一直是西部地区的基础产业和优势产业,但它的发展遇到了两个不可逾越的障碍。第一个是需求的制约,现在我国农牧产品已出现相对过剩,卖粮难和卖肉难现象不时发生。在我国进入世贸组织后,这种现象将更为严重。因此西部地区发展农牧业已无多大的市场空间。第二个是生态的制约。西部地区生态极为脆弱,土地瘠薄,降雨量小,风沙大,气候寒冷,如果过度种植庄稼和放牧,会造成大面积沙化和草原退化。过去20多年来,西部地区虽然取得了农牧业的很大发展,但土地大面积沙化,使生态面临严重危机,其教训是十分深刻的。再也不能让这种为了省加一点粮食而使大片土地沙化的现象继续下去了。因此,中央明确指出,西部大开发的首要任务是保护生态,要退耕还林还草。这一决定是十分英明的,关系到我国子孙万代的生存空间。对西部地区来说,不是要大力发展农牧业,恰恰相反,要适当收缩农牧业。虽然从生产成本来看,西部地区发展农牧业有一定的优势,但如果加上生态成本,它的优势就会变为劣势。相比之下,中东部地区的生态环境比较适宜种植庄稼和饲养牲畜,它们在生产成本和生态成本上具有相对优势,应由它们承担提供更多农牧产品的任务。

那么,西部地区应该选择何种产业为主导产业和主要发展方向呢?这要从两个方面来考虑。首先要看西部地区处于经济发展的哪一个阶段。西部地区人均收入为3000多元,应该说已经跨过了第一阶段,进入第二阶段,但由于人均收入水平还比较低,属于第二阶段的初期,这主要表现为轻工产品,特别是家用电器的普及率比较低,存在着巨大的潜在需求。因此该地区的主导产业应该是轻工业。与之相比,东部地区人均收入近万元(不少地方超过了万元),已进入第三阶段,主要表现为对轻工产品的需求相对饱和,对住房、公共交通等的需求却方兴未艾,它的主导产业应从轻工业转向住房、公共交通和重化学工业,并兼顾高科技产业和信息产业。

其次,从区际贸易的角度来看,西部地区在很大程度上是靠输出资源产品和农牧产品,换回东部地区的轻工产品。据统计,全国70~80%的轻工产品市场为东部地区产品所占领,西部地区产品所占市场份额不足10%。可见,轻工产品是东部地区输出的主要产品之一,并且其重要输出对象是西部地区。但西部地区靠输出资源产品和农牧产品只能换回本地区人民所需轻工产品的很少一部分,发展本地区的轻工业又受到东部产品的巨大压力,不仅规模小,而且经营越来越困难,倒闭企业也越来越多。1998年西部地区轻工业总产值为2502亿元,只占全国轻工业总产值(29082亿元)的9%,其所占份额显然是太小了。

所以出现这种局面,原因在于东部地区在进入第三阶段后,本应让出一部分轻工产品市场,但它在向新的主导产业转移中遇到了困难,进展缓慢,因此为了自身的利益,非但不肯收缩轻工业,反而企图占领更多的西部轻工市场。这使全

国范围的产业战略大转移陷于停顿,不仅东部地区难以向第三阶段的纵深发展,仍留恋于第二阶段的主导产业——轻工业,而且西部地区也因本地区轻工业发展缓慢而始终无法从第二阶段的初期过渡到成熟期,甚至不能不在很大程度上继续依赖第一阶段的主导产业——农牧业来维持现有收入水平,并为此付出了沉重的生态代价。

当务之急是重新启动产业战略大转移。从东部地区来看,它在向第三阶段的主导产业——住房产业、公共交通和重化学工业转移的过程中遇到了内需不足,主要是住房需求不足的困难。这需要国家采取有效措施来扩大需求,帮助他加快向新主导产业的转移,使之能让出一部分轻工市场给西部。目前,我国轻工市场的规模约为3万亿元,其中东部地区占了2万多亿元,如果它让出一半轻工市场,就能使西部地区人均收入提高1倍以上。这不会损害东部的利益,它在向新的主导产业转移的过程中能获得更大的市场需求和发展机会。

从西部地区来看,轻工业应该是它的主导产业和主要发展方向,但其竞争力太弱,妨碍了它的发展。解决的方法有两个,一个是实行某种程度的贸易保护,限制外地轻工产品输入的增加,为本地区轻工产业发展保留一个较大的市场空间。这种方法的缺点之一是没有解决西部轻工企业竞争力弱的问题。

另一种方法是西部地区设法提高轻工业的竞争力。东部地区轻工业竞争力强的原因主要是它的设备先进、技术水平高和管理能力强。但它有一个无法克服的弱点是它的工资成本高。与之相比,西部地区人均收入低,工资成本自然也低。因此西部地区可以利用这一优势,在提高技术和管理水平,更新设备的基础上,使轻工产品的竞争力超过东部。但限于资金和人才,西部地区还不可能一下子提高所有轻工企业的竞争力,但它可以集中资金、技术和管理人才,先提高一部分轻工企业的竞争力,形成拳头产品,去占领本地和东部地区的市场。然后再集中力量提高另一部分轻工企业的竞争力,以此类推,直到提高全部或大部分轻工企业的竞争力。在西部地区轻工企业特别是乡镇企业发展起来以后,就可以依托这些企业,建立起一批中小城市,将农牧业的劳动力吸引到第二和第三产业,以让出一部分农牧业给更适宜从事这种生产并不会带来生态破坏的地区,减轻他们对生态的巨大压力。

当然,仅靠西部地区的力量来推进这一进程会有很大困难,速度也会较慢。这就需要国家给予大力支持和帮助。如国家投入一定资金帮助西部地区更新轻工企业设备,提高技术含量;鼓励东部地区的管理人才和技术人员向西部流动;帮助东部轻工企业向西部转移等等,以加快全国产业战略大转移,实现各地区经济的协调发展。

只要西部地区正确选择主导产业和把握它的转换,在国家强有力支持和自身努力下,其经济发展的速度将是很快的。虽然从目前来看,东西部差距较大,东部处于经济发展的第三阶段,西部处于经济发展的第二阶段,但如果西部地区加倍努力,将有可能在东部地区进入经济发展第四阶段的时候赶上来,实现共同富裕。

(作者单位 中国社会科学院经济研究所 北京 100836)

(责任编辑:金萍)