

中国特色的经济模式与国土开发：几个政策上的意见

《中国跨世纪大思路——部分省市经济发展战略研讨会论文集》 1994年

引言

中国特色的经济与社会开发模式是符合中国的需要、国情和条件的当然结果。我们可以从我们的历史中找灵感、向外国的经验借鉴，但不能硬套，是自然而然的。

一切开发努力的目的是国家兴盛太平、人民安居乐业。因此，我们需要全面、深入和持续的经济增长，人民生活水平普遍提高，同时，保存生态平衡，避免贫富不均，协调城市、农村和地域的矛盾。

十多年来中国在计划经济与商品经济两者间找平衡、做实验。中国人口多、农地缺、资源短、起步迟、积习重、人才少。但正因模式初定，选择机会还多，新资源、新市场待开发的潜力大，更有前人和外人经验可供借鉴。

因此，若能针对问题焦点，抓着优势，有效的动员人才、物力和资源，聪明的利用别人的经验和协助，事实大有可为。

以下是几个我比较熟识和有看法的战略课题：内部市场的开发；房地产商品化；国土与经济。

一、我们要打破三个幻觉

1. 日本与亚洲几条龙的成功因素，不合中国情况，不能引用，培育这几个经济体系的客观条件已不存在。以外销作为经济发展带动力只适用于较小的国家，而且，现在各国保护主义抬头，就是日本也转向发展其内部市场。由日

本和美国经济开发的两个例子，可供我们参考。

例一：日本在二次大战后重新起步，主要靠美国市场，利用美国战后消费力突飞，国内供不应求的现象，以次等、价平的货式，打入美国市场。继而针对美国工业墨守成规的弱点（如小汽车工业以每年销售额去决定来年的生产量，忽略消费者要求的改变）集中研究美国消费者的心理，制造适合消费者需要的商品，垄断市场。日本货在美国今天的成就就是日本的成果，但同时也是美国工业政策的失败。美国现在醒觉，中国不可能重弹日本此调。而且，向外国出售我们科技的成果，也不合算。资本主义的经济体系，利润是归资本家（投资者）所有。日本人深明此道，他们向外国出售的是产品，不是他们的研究成果和技术。

例二：美国的经济基础，从开始就建立在它的内部市场。外销从未多过国民生产的百分之六。他们的成就，是由于国内消费与生产，通过高效率、高信息的市场作了紧密地结合，而政府更在适当的时候，通过补助、税收、特惠和管制等直接或间接的手段去调整。所以美国的经济，是以本国市场为本位，以商品经济为主流，以政府干预为辅导。凡是大国，如美国、苏联和中国必需以内部市场为本位。中国的国情与条件与美国于二十世纪初的情形有若干相似的地方，那是美国农业猛进，他们以农民消费和生产的所需，通过商业渠道去带动工业生产，利用市场的讯息和科研技术去提高工业水平。他们向外输出的是国内成功的产品，不是国内不能吸收的科技。

2.“合适”的科技 (appropriate technology)是社会性和经济性的。高科技而不能用于生产是没用的科技，现在欧美很多这一类的科技。有时资本家会收买高科技，然后把它搁置，这是为避免竞争，防止别人利用来与他们争市场。科技一定要配合市场的需求和工业的能力。如果中国的科研是要把成果卖给国外或与外国人合作去赚取外汇，那么，这些科研一定要迎合外国的市场需求和

工业能力。相对来说，这些科研在国内的应用可能一定有限，这是“为他人做嫁衣裳”。如果是用外国资本来生产而转销到国内去卖，那更不合算。这个做法，会使中国永远是“发展中”国家，因为我们的科技要迎合外国人的社会形式和工业结构，而针对中国需要和条件的“合适”的科研就会相对减少。中国要突破“发展中”国家这界限，一定要自找“合适”科技。科技只是手段，所谓高科技也是指能创造高社会、高经济的手段。高与低只能以能否有效率的满足社会和经济的目的和需要来衡量，中国要发展的不是西方的高科技，是能满足中国的社会和经济需要的高科技。

3. 商品经济与“计划”经济的主要分别是在其处理供求的关系的手段。商品经济是以市场的需求（demand）或购买力来作为生产的讯号。“计划”经济是以人民的需要（needs）作为生产的讯号。生产者可以是个别资本家，也可以是社会共有，利润是成败的衡量。单考虑市场的需求是忽略社会分配的问题，在西方这些社会不均问题是由政府去处理的，如用补助、津贴的方法去帮助收入低、购买力弱的市民去解决生活和居住的问题。相反来看，决定“人民的需要”的主观成份高，到现在还没有妥善的量度方法，往往依靠决策者的意识形态，此外，生产者对市场或社会的讯号的反应快慢与否、适度与否也是关键。一般“计划”经济体系，由于制度重重叠叠、反应缓慢，常致供求失调，货物短缺。但基本上来说商品经济和“计划”经济是可以并行的。在中国环境来看，是应该并行的，我们可以用商品市场的供求情况去了解消费者的心理，继而探索人民的真正需要。利用商品经济体系的快捷反应去满足短线的需求，以“计划”经济去满足长线的需要和合理的分配，这就是充分利用商品经济的弹性和“计划”经济的稳定性的中国特色。

以上三种幻觉：外销比内部市场重要、高科技是以西方的为标准、和商品经济与“计划”经济不能并存，都应打破，这才可以认清中国的需要，抓着形

式，借助别人的经验和协助，去建立符合中国情况、具有中国特色的经济与社会模式，以下是简略介绍在这些大前提下三个具体的课题。

二、 三个战略性课题

(一) 内部市场的开发

中国经济的前途，在发展国内市场，而国内市场的主力在农村，当前的任务是如何把农业发展的经济成果去带动工业的发展，这要靠商业来做穿针引线的工作。

中国百分之八十的人口在农村，在农村进行的体制改革取得重大进展和实质成果，农民的收入增加，生活要求提高，处理不当会导致通货膨胀，但农村经济进展，仍未能带来大规模的、相应的工业发展。所以，吸收农民的购买力来减低通货膨胀的压力，利用农业成长的力量来带动整个经济的发展，提高农村生活水平来维持农村与城市人口的平衡，都是中国经济稳定发展的主要因素。

针对以上情况，中国应考虑发展邮购，或目录购买，这种商业方法，最配合中国的国情和条件。美国于二十世纪初开发国内市场时充分利用这种商业形式的优点，那时百分八十的农村零售业是通过邮购。他们的经验，极有参考价值。

邮购商业主要是利用邮政和运输体系去打破消费者和生产者的阻隔，去创造一个“超地理”的市场，这方法对领域大、人口分散的国家特别适合。这就是美国的经验，可以作为我们开发农村市场借鉴。

在消费者的眼中，邮购可有以下的特点：每个消费者（农民）都会收到一个目录，介绍各种不同货品和价格，顾客从目录中选择货式，然后将定单寄给邮购公司，或交代理商店，货款可以同时寄给公司，或交代理商店，也有可以

货到后才付款，顾客可经邮局或货运取货，也可经手代理商店，收货后按单付钱（或经邮汇，也可通过代理商店）。货品通常有保用期，期内如不满意，可退可换。

从经营的角度，邮购企业包括编印正确而具吸引的目录，将目录寄发到最方便顾客的地点（可以是到户，也可以代理商店）。收到定单后，一方面以最快、最准、最便宜的方法出货；一方面照市场的需求来调节货量和货品来源，利用收支的平衡把卖价减到最低。建立顾客的信赖：价格要平，交货要快，质量要高，保证要足。

通过有计划的商品经济体系，我们可以特别针对农村的需要，货式包括日用品、衣服、农业生产和农业产品加工的工具和材料，建筑材料、文娱用具，及一般消费杂用。当然，邮购范围不限于农村，但这种以农村为主的邮购商业系统，最能利用中国现有的交通网和邮政体系，以提高农民的生活水平和生产力，同时也将农业发展的成果来刺激工业生产、工业多元化，以及农村和城市的协调发展。

（二）房地产商品化

房地产商品化，可以把人民的储蓄引入生产正轨：一方面吸收游资（浮动资金）以避免通货膨胀，一方面可带动一切与建造、家具、电器等有关工商业的发展，但主要问题之一是房地产定值。

合理的房地产价是经济与社会发展的基础条件。在商品经济原则下，地价与土地的用途和建筑密度成正比，既是说“地价”等于“最高使用价值”。但商品经济“价高者得”的原则，不能正确反映社会的需要和长远的目标。中国的计划商品经济制度下，对土地的使用应综合经济效益和社会需要，通过计划去指导市场的活动。

中国的房地产价应同时依据商品经济原则和社会考虑去核算如下（房地产

包括地价与建筑费，以地价最难决定)。

1. 以城市规划原则去决定城市的土地使用形式和建筑密度，然后模拟一个覆盖全市的“密度网”。

2. 以谈判方式决定最先几个发展地点的地价。

3. 由于密度和地价成正比，所以可以利用“密度网”和已知的地价去模拟覆盖全市的“地价网”。

4. 以“地价网”去指导房地产价的制定（地价加建筑费）。

5. 根据经济发展的其他考虑去修定“地价网”。

中国目前不能完全采用外国（包括香港）的地价政策，这些往往是投机式的问题。房地产的市场价格不依据经济常规升降，以做成小数人暴利，中国极有机会发展合理的房地产市场。其中，我们要考虑以下各种问题：房地产增值的所归，使用权转让的形式，信用和贷款的渠道，新建、改建、重建的不同考虑，及与房地产开发与城市基础设施在管理上和财政上的关系。

以城市用地和密度的合理部署，作为房地产定价的基础，以市场的交易价作为供求的指标，这种计划与商品经济相辅办法，最后可以达到发展经济和安定社会的共同目的。

（三）国土与经济

中国的国力基础，仍在农业，耕地与林牧地的保护是基本国策，但工商业的发展是国家富强的唯一手段。城市是劳动力集中所在，随着工商业的发达而扩展，也是不能避免的现象。城镇建设是现代化的动力和助力，城镇发展是高活力经济活动和高水平文娱、教育的必需条件，城镇发展的物质需要是经济发展的推动。但它们占用耕地、污染环境，也减低了城镇与农村间人口平衡的控制。

中国的国土政策一定要考虑整体的利益，配合经济和社会发展的步伐，协

调长期目标和短期项目、突出地方色彩和配套整个城镇和地域体系的发展，为将来稳定的、持续的进步做好基础。以下几个战略性的考虑至为重要，而且是互为因果的。包括：城市规模的合理依据；城镇和农村用地矛盾的协调；城镇土地使用形式和建筑密度；地价、土地开发和地方财政的关系；土地开发的法治和实践，及与职权的分配。

中国目前形势，极宜作总体考虑，以城镇作为工商业点，以地域作工商业体系，以城镇周围农村作后勤去决定城镇的经济形式与控制其发展规模，这些在西方经济和社会制度中可望而不可及的理想，在中国有计划商品制度下是可以达到，继而创出中国特色的中国国土与城市模式。

三、 结论

中国需要的是战略性、长久性、有计划的经济构架，依据市场讯号，去创造条件来实现第一、二、三产业相辅相承的发展，达成国家长远的目标。同时也要利用商品经济反应快、弹性强的市场操作去协调短线的供求平衡，满足目前的需要。

我强调内部市场的需要，也提供了邮购企业作为开发中国广大农村市场的一个可行办法。

居住是民生的首要，也是国家目前巨大的支出。房地产商品化可解决问题部分，我也提出了核定房地产价的办法和其他考虑。

土地是国家之本，我也提出协调城镇发展与保护农地的一些考虑。

以上是我综合了多年和多国的观察研究，考虑了中国的需要、国情和条件而提出的，以应用和解决问题为出发点，但也同时有理论和观察的依据。我愿意做更详细具体的说明、解释和讨论。