

实事求是，是开发海南岛的唯一正确方针

"SEEKING TRUTH FROM FACTS", THE ONLY CORRECT POLICY FOR HAINAN PROVINCE'S DEVELOPMENT

茅于軾

为了开发海南岛，让这块有充分潜力而又很少得到利用的宝岛迅速走向繁荣，中央决定在政策上格外地放宽，使得各种机会能够尽可能地加以利用。政策放宽的前提，也给经济界和企业界人士一个更为广阔的自由思考的空间，大家都可以展开自己的构想，提出海南走向繁荣的最优道路。当然，各人的想法不尽相同，但有几点是比较一致的，即充分利用外资，按市场原则来组织经济，要发展高增值的加工业，产品要面向世界。这些比较一致的看法，几乎已经成为开发海南岛的基本方针，很少有人再提出异议了。

可是，如果我们回过头来想一想，何以这几条成为大家比较一致的意见，它的根据何在？我想，很可能这是受了亚洲四小龙（新加坡、香港、南朝鲜和我国台湾省）发展的启发。他们大体上是按照这样的方针得到迅速发展的。他们在开始起步的时候和海南岛一样，基础比较弱；他们的地理条件类似于海南，国际环境甚至还不如今天海南这样好；他们同样都受到东方文化的影响。因此，他们的发展方针对我们的思考无疑起了强烈的示范作用。但是这样考虑问题有一个根本的弱点，即没有充分考虑这种开发方针不利的一面，特别是没有结合海南岛本身的具体情况，作出实事求是的分析。如果我们补充这两方面的考虑，可以展现更全面和更清楚的海南开发的图景。下面我们对这几个方面逐点加以讨论。

一、关于引进外资

海南有充足的劳动力和许多没有开发的资

源，如果有资本的注入，再和劳动及资源相结合，理应创造出巨大的财富。但是这是一种相当机械的看法。回顾我国1952到1980的29年内，有15年的积累率超过30%，总平均积累率达28%。这样高的积累率超过四小龙在他们获得高速增长60年代的积累率（见世界银行1984年世界发展报告，225页），然而我国的高积累并未导致高速增长。其原因是我国的投资效率非常低，每增加一元物质生产净值所需的积累额（资本系数）比之四小龙高得多，结果30年来全国人民节衣缩食，并以极高的热情投入了社会主义建设，却并没有改变不得温饱的贫穷面貌。30年的经验教训中尤其值得我们深思的是，积累率最低的第一个五年计划时期（为24.2%）和三年调整时期（为22.7%）倒是30年中经济发展速度最高，资本系数最低的时期，而投资量最高的“大跃进”时期，却是经济发展受挫的时期。改革以后的十年来，基本建设资金的使用效率并未明显改善，几乎每年都发生重复建设和无效投资，每年都在喊控制基建规模。我们自己的这些经验清楚地说明，建设资金的多少并不是最关键的，而投资效益才是核心问题。如果我们有把握提高投资效益，国际上有上千亿美元的可贷资金，何愁缺乏建设资本。

我国投资效益低，说穿了，其根本原因是国家投资而不是私人投资。负责审批投资的人对于上千万元投资的经济效益，往往还不及对自己每个月几十元奖金来得关心。投资制度中权利和责任的脱节，微观经济关系中激励机制的错位，这是投资效益低的最主要原因。对于生产性企业，

实行承包制之后激励机制错位的问题可以得到一定程度的解决,但是投资体制中类似的问题,至今还没有找出有效的解决办法。所以即使引进了外资,如果简单地是一种贷款关系,而投资体制仍旧不变的话,丝毫无助于海南岛的开发。

许多同志看到了这个问题,因此强调,海南的引进外资,不应是简单地借外债,而是要国外的直接投资,要开办中外合资企业甚至外资的独资企业。为什么我们对外国的投资效益比较有信心?原因很简单,因为我们相信外国资本家不会对自己的资金运用漠不关心,或者说,因为外国投资都属私人投资。既然外国的私人投资能有这样的作用,中国的私人投资不是也可以起到同样的作用吗?可见“内资”或“外资”并不是问题的关键。高速增长日本,在增长期的大量投资中,外资只占1%(大来佐武郎1979年访华谈话录)。当然,在解决了资金运用效益的前提下,有外资可用比没有外资可用要好。可是,如果资金运用效率低,开了有外资可用的口子,其后果更其糟糕。

如果海南的投资环境能够吸引国外的直接投资,则兴办合资企业还有一个重大的好处,即可以同时引进国外的先进技术和管理。如果引进的技术和管理可以在岛内甚至在大陆扩散,则其效果可能远远超过引进资金直接得到的好处。但是直接投资也有它本身的问题,这个问题和市场机制的特点有关。

二、用市场机制来组织经济

市场机制最主要的特征是价格的自由涨落。当供不应求时价格上升,使需求被抑制,生产被刺激;供过于求时则相反。因此在市场上任何商品,包括资金、劳动、土地等自然资源,都是供需均衡的。人们可以在市场买到任何他想买的商品,也可以卖出他想卖的商品。于是一切商品的流动完全由价格引导,行政力量基本上退出市场。现代经济理论证明,在一个充分竞争的市场机制的引导下,每种资源(包括一切商品)可以得到最充分的利用,避免一切经济上的浪费。这个理论的反面说明,任何违背市场机制的资源流动,包括行政性的计划分配,都将降低资源的利用效率。这一理论已经被越来越多的同志所接受,因为实践经验不断地印证这个结论。海南岛按市场机制来组织经济,可以避免浪费和失误,显然是一种合理选择。

市场机制有其自身的规律。这种机制运行中将产生什么结果呢?它的最重要的结果是海南岛的全部产出价值将按生产要素的贡献来分配。资金的提供者将得到利息,资金的运用者将分得利

润,劳动的提供者得到工资,土地和矿藏等自然资源的提供者得到租金。其分配的原则是越是稀缺的要素得到的报酬越高。就海南的情况,资金和管理人才是最稀缺的,因此产出价值中的大部分将归资本家和经理阶层,而在中外合资或引进外资的情况下,这两部分人大多数是外国人,所以利息和利润中的大部分将被外国人汇回外国去。工资所得在有失业的情况下,竞争性的工资必然是相当低的。高级管理人员和专门技工,海南一时还难于提供,大部分恐怕要由外来人员来担任。他们的待遇虽然比较高,但除掉用于在当地养家活口的开销可以转变为当地的需求,对当地经济有益之外,其余部分被转移出岛外,因而对繁荣岛内的经济贡献有限。自然资源所得到的租金,如果资源为当地所有,则可以转化为当地的积累,成为省内具有自主力的资本的主要积累来源。但如果将土地等资源出售给外人(特别是外国人),则海南将失去这个重要的积累源。

在出售资源的问题上海南将面临两难的局面。一方面为了建设道路、港口、电站、机场、城市供排水等基础设施,地方当局急需大量资金,因为这种投资大多属公共设施,不大会有私人企业来投资。筹措这笔资金最简单易行的办法就是出售土地等资源。可是在当地经济获得繁荣之前,土地等资源的市场价格是很低的,标价太高没有人会来光顾,只有在经济繁荣之后,土地供不应求,地价才会上升。解决这个问题的办法之一是建立土地市场,它实际上是一个投机市场。投机者估计到将来地价有上升的可能,就会将目前的地价抬上去。但政府参与投机市场的角逐,必须有精明的经营人员。

根据上面的分析,以国外投资为主,同时在市场机制的作用下,很可能会出现下列情况:外资所到之处经济很快繁荣起来,现代化的工厂,豪华的商店,带空调的高级住宅都会兴建起来,可是出入其间的大部分是外国人,还有一部分高级华人雇员。广大城市平民的生活改善得有限,而农村的贫困则基本上没有变化。这种可能性并不完全是想象出来的,非洲有些国家利用外资的结果,正就是上面所描述的景象。有的同志以为一切价值都是劳动创造的,因此外国资金能和海南的劳动和资源结合起来,从而创造的价值都会归劳动者所有。这实在是一个很大的误解,因为市场机制有它自己的价值分配规律。

制订海南开发政策中一个极重要的方面就是兼顾各方面的利益,这里包括外国投资者、经营者,大陆投资者和参加开发的人,以及海南本地人的利益。只有这样才能利用各方的积极性,加

速海南的建设。但是我认为必须将海南本地群众的利益放在首位。一个政策如果不能开辟海南群众发挥聪明才智和勤劳致富的途径,就不可能取得真正的成功,更谈不上是一个最优的政策。在这里应该区别两种不同的倾向,一种是少数人出于狭隘封闭的思想,拒绝与外人合作;另一种是他们追求自身利益的正当行为。可是这两种倾向往往是互相混合地表现出来的,所以在政策的制订和执行中如何将他们区别开来,需要高度的智慧。

在按市场规律分配价值的条件下,海南人民能得到什么呢?目前海南的人均收入水平比全国平均还低,他的内部积累不可能成为主要的资金来源,因此资金的利息大部分将为岛外投资者所得。海南岛的文化水平比较低,高级技术人员大部靠外地支援。岛内商业落后,因而缺乏有经验的经营管理者。这些决定了经济利润也很难成为海南岛自己的收入。普通劳动者的工资所得当然是海南群众的收入,但已如前述,这部分收入仅能惠及城市内的就业人员,而且它的水平也将是相当低的。所以,在市场规律下海南可靠的收入主要是自然资源得到的租金。自然资源不仅包括土地和矿藏,同时也包括当地特殊的气候、土壤、地理位置等所提供的价值。海南岛是我国唯一的热带地域,当地特殊的动植物品种可以提供远较其他普通地域生产出来的产品更多的产值。象牙龙湾海滩这块世界上仅剩的几处未被污染的天然旅游胜地都有巨大的潜在价值。这些由于天赋条件所获得的超额利润,就能成为当地人民和政府的特殊收入。所以海南的经济发展必须充分利用当地的特殊条件。这不但是因为他们能够提供超额利润,尤其重要的是这部分收入是属于当地的。

海南的开发政策必须通过市场机制的作用增加岛内的积累,最后使得岛内的资本成为当地经济的主要支柱。我们决不希望看到岛内人民和政府与现代化经济的所有权无缘,经济发展完全受制于人的局面。因此,一方面要制订吸引外资的优惠条件,更重要的是鼓励民族资本的成长。至少民族资本要和外资有平等的竞争地位,决不可在税收,资金来源和规模,土地占用等方面厚待外资企业,苛待本国企业。开始阶段的外资引进必须有利于培养当地劳动力的素质,造就自己的管理干部和企业家。这样才能使海南发展成为有持续增长潜力的经济。

总之,市场只不过为我们建立了一个竞争的环境。凭着自己的聪明和努力,市场将引导我们走向富裕。反之,如果自己不努力,或者决策发生错误,市场将无情地施加惩罚。

三、如何发展加工业

亚洲四小龙的发展经验给大家一个印象,即发展加工业是使经济高速增长的有效方法。但是这主要是因为他们都比较地缺乏自然资源。尤其是新加坡和香港,除掉其地理位置和港口条件之外,没有任何丰富的资源,发展加工、服务和第三产业几乎是唯一的出路。海南岛的情况则有所不同,那里有全国品位最高、开采条件最好的铁矿,有丰富的水果和热带作物资源,有我国唯一的热带风光旅游点,周围海域的水产也非常丰富。放着这些资源不加利用,当然不是明智的方针。蔑视资源经济和过分强调加工业的这种看法,还和我国过去执行的价格政策有关。由于国家压低资源产品的价格,使得煤炭、木材、粮食等部门越发展越穷。同时又由于加工业产品的定价普遍偏高,所以加工部门很容易成为赚钱行业。但是在市场经济中,一切产品的价格由市场供需决定,发展资源经济同样可以致富。中东石油输出国当然是最突出的例子。其他如澳大利亚、加拿大,以及某种程度上包括美国,甚至还有瑞典都是很大的资源出口国,同时也是很富有的国家。发展加工业和发展资源产业相比,前者需要更多的熟练技工,更高级的管理技能,而且它要求有一个更完备的交通和通讯系统,由更健全的市场所支持的社会内精密的分工。这些都不是一个处于起步阶段的经济能够在短时间之内建立得起来的。

但是,长时期地单纯地依靠资源经济也不能使海南岛人民变得真正富裕,因为自然资源提供的价值只有在人口比较稀的情况下才能显著地提高人均收入。而海南岛的人口密度几十倍于澳大利亚,八倍于美国,十一倍于瑞典,所以发展资源经济只是在起步阶段强化初始积累的过渡性政策,最后还是要靠加工业。海南应该发展什么样的加工业应当取决于海南岛的比较优势,而不是什么增值高就发展什么。因为某一行业如果不存在比较优势,增值再高也决无发展的可能。依目前情况来看,海南可能具有比较优势的加工业,首先是劳动密集行业;其次是结合当地资源的加工业,例如热带水果和水产的加工,橡胶制品,钛和其他非金属矿的提炼和加工,当然还有旅游业。但是随着内部积累的增加,人民文化教育的提高,特别是一个健全的分工市场的形成,海南很可能发展出有自己独特专长的高增值加工产业,它可能是电子业,或是化工业,或机械加工业,甚至金融业。但无论如何,它和当地的自然资源的关系甚少,它是由当地人民的试探和国际国内环境的发展决定的。这将是若干年以后的事,

今天恐怕很难加以猜测。

四、市场在哪里

大多数的工业，不论是资源性或加工性，都必须有足够大的市场才能取得经济效益。可是海南岛本身只有 600 万人口，不可能提供一个具有足够规模的市场。为了解决这个问题，海南必须在岛外寻求它的产品的市场。这里有两种选择，产品市场以外国为主，或者以大陆为主。

从原则上说，产品销往何处去完全取决于市场，国际市场的价格高则产品应销往国外；大陆市场价格高则应销往大陆；如果岛内市场的价格高则应在岛内销售。海南岛对岛外的贸易应该建立在互利的基础上，不应该再有什么指令性的计划，强制将产品以低价销往某处（国外或国内）。竞争性的市场的特点是卖方有权寻求出价最高的买主，而买方则有权寻求索价最低的卖主。这样的市场才能保证资源配置的最优。但是在比较国内外市场的价格时必须用到汇率，如果汇率歪曲，则比较的结果跟着歪曲，产品的流向将发生错误。这一现象已经发生在我国的对外贸易中，并遭致了由于资源配置错误而导致的巨大经济损失。在海南和大陆流通同样的货币，在大陆汇率歪曲的情况下如何使海南的汇率不歪曲，这是一个复杂的专门问题，值得专门研究解决。

从实际可能发生的情况看，海南产品的主要市场很可能仍是大陆，至少在近期内是如此。这倒不是说海南产品不应该进入世界市场，而是因为处于初级阶段的经济很难立刻以低成本生产出在国际市场上压倒竞争对手的产品。有的同志以为只要有了先进的设备就可以生产出高质量能进入世界市场的产品。孤立地看，这种可能性或许存在，但一般而论，先进的设备往往需要许多

特殊的配件和原料或辅料，同时要求经专门培训的工人和周到的管理。在一个经济欠发达的环境中要满足这些条件往往很困难，或者要花费巨大的努力，或者支付很高的成本，结果得不偿失。我国曾从瑞士引进了钟表生产线，但我国的钟表出口并未能压倒瑞士，至今能和瑞士在国际市场上平分秋色的还只有日本和香港。类似的例子还有不少。

回头看国内市场对海南产品的需求倒可能是很大的。从产品的质量和精致程度看，供应和需求大致能适应。海南开发当地资源生产出来的产品，由于国内其他地方不能生产，海南具有垄断性的优势。以旅游业为例，海南是我国唯一有异国热带风光的地方，对于大陆人民具有不可替代的吸引力。但是在世界市场上它将面临夏威夷、牙买加等地的竞争。如果在设施和服务等方面不能胜过人家已经有几十年经验的同行，国际旅游业很难有大的发展。其他产品也有类似的情况。我们知道，外国商人对于硕大无朋的中国国内市场非常眼热，外资在国内设厂时经常引起争议的谈判条款就是产品是否允许销往内地。如果海南放着现成的国内市场不去争取，实在不是明智的政策。所以在海南开发的初期，应该以国内市场为目标发展与资源有关的加工业和服务业，同时在国际市场上寻求机会，发展比较有把握的劳动密集型加工业。随着岛内商业气氛的形成，守信用，负责任，讲质量成为风气的时候，根据国际市场的动向，多方面试探，开发出能占领国际市场的高增值的拳头产品。好高骛远反而会欲速不达。归纳以上各点，一个基本的考虑原则就是实事求是。脱离海南岛的实际情况，一相情愿地制订政策，会使我们再一次失去机会。应该说，在这方面我们已经有足够多的经验教训了。

· 科技动态 ·

使用单克隆抗体的癌症新疗法

英国帝国癌症研究基金会首创了一种使用单克隆抗体治疗癌症的方法，他们用这种寻杀癌细胞的疗法拯救了两名晚期癌症患者，使对化疗和神经外科手术已没有任何反应的脑肿瘤完全消失了。

单克隆抗体可以在实验室设计和制造，以寻杀癌细胞和粘住它们。把能杀死细胞的放射性碘附着在抗体上，

然后注射入脑或脊髓周围的体液内。这种方法只是刚刚投入临床试用，还不是种成熟的疗法，也不能用来对付大的实体瘤，但患者能得到明显好转，且这种抗体仅袭击癌症部位而不影响患者躯体的其余部位。

（摘自新华社《世界经济科技》）