

●复旦发展研究院课题组

关于上海圈形战略的构想

为了把上海建成现代国际大都市，建成国际经济、金融、贸易中心，需要制定有科学性、前瞻性和可行性的总体战略及其对策。我们设想的总体战略与对策分为两大块：一块是基础性的，专门针对上海，称之为基础战略；一块是扩散性的，立足于上海，面向区域、面向全国以至面向世界，更带有宏观甚至超宏观的色彩，称之为圈形战略。上海圈形战略本身是一个战略系列，本文仅就此作些初步探讨。

一、以三个“同心圆”为空间区位的“圈域”战略

现代大城市的发展，开始阶段往往是“集聚型”的，当集聚达到一定程度，超过了合理界限，就会带来一系列负面影响和结果，于是又由“集聚型”转向“扩散型”。

可是，城市边界也不是可以无限扩大的。随着经济国际化程度的提高，一些城市生产要素跨国流动、跨国组合的功能增强，加之国际竞争日趋激烈，需要不断壮大自己的经济实力；而与此同时，与城市边缘接壤的邻区和外围的其他城市、集镇以及农村地区的经济联系日益紧密，于是逐步形成了一批“大都市经济圈”，也就是某一大城市突破行政区划的局限同它邻区化或外围化的地区结成紧密经济联系的一体化经济区。如日本的东京都圈，包括东京都、埼玉县、千叶县和神奈川县，其中的大城市有东京都区部和横滨市；名古屋都市圈包括爱知县和三重县；大阪都市圈，则包括大阪府、京都府和兵库县，其中大城市有大阪市、神户市和京都。三个都市圈的半径都在50~75公里左右。日本正是借助于这种圈域结构，增强了特大城市及其周围地区在全国经济中的地位，又使特大城市较顺利地实现了产业结构的转换，使土地资源和人力资源都得到较为合理的布局，既带动了邻区化和外围化地区经济的发展，又使特大城市更好地保持和发展了经济中心的实力和地位。这里需要说明的是，大都市经济圈，其中也可能包括两个或两个以上的大城市，但它是以一个特大城市为中心，是紧密性圈域经济区的一个成员，甚至是这个特大城市的外沿的经济延伸，同一般所说的“大城市带”或“大城市群”不是一回事。我们关于以三个“同心圆”为空间区位的“圈域”战略的设计与构想，首先是国际经济发展和竞争的总态势与总格局的需要，同时也考虑到上述“大都市经济圈”的国际经验，并从上海的市情以及上海与周边地区原有的、长期的、紧密经济联系的实际出发，希冀通过三个“同心圆”的建设，逐步形成一个凝聚巨大经济能量、有强大经济实力和竞争力、辐射力的“上海经济圈”。其具体构想如下：

1. 三个“同心圆”的圆心区。这就是一般所说的中心商业区（Central Business District，简称CBD），即大都市的核心地区。如美国纽约的曼哈顿就是这样的核心地区。上海的CBD，将以现在规划建设的内环线为边界，边界内的地区即是CBD，同时又是上海三个“同心圆”的圆心区。在CBD内，以黄浦江为轴线，浦西的外滩地区和浦东的陆家嘴

沿江地区是“核中之核”，是最典型意义上的CBD。这儿应是摩天大楼林立，商务机构遍布，联系遍及全球，业务昼夜不息的高密集区。它具有高度的集聚性、高度的枢纽性、高度的便捷性和高度的现代性等特征。环绕这“核中之核”向外至内环线的四周边界可切为三块：一块在浦东，即陆家嘴沿江地区之外、内环线以内地区，可称之为东区；另两块在浦西，即外滩地区之外、内环线以内地区，又以苏州河为轴线分为南、北两块，南块可称为南区，北块即是北区。要根据总体规划来设计它们的主要功能，不能搞东一榔头西一棒式的遍地开花，同构发展。上述“核中之核”加上东、南、北三区，共同构成上海扩大了的CBD，是未来上海的中心区。这里将是上海建筑最高档、市面最繁荣、人流最集中、经济最发达的商业、金融、旅游中心区。这里不仅交通、通讯、信息中心、商业购物中心、各种咨询服务中心、科学文化中心以及休闲娱乐设施等是世界一流的，而且建筑、环境、绿化、美学价值、生活质量等也都是世界一流的。上海CBD应建成一个中国最大的、现代化程度最高的、国际化的金融贸易中心区。这个中心区将是功能齐全、高效便捷、连接全世界、服务全中国的金融中心、贸易中心、信息中心和国际金融贸易人才培养中心。这里将真正是投资者的宝地，金融家的乐园，购物者的天堂！

2. 圆心向外的第一个“同心圆”区。它的范围是从内环线向外扩展到原有的老市区边界和浦东新区的现有边界。如果不包括圆心区，它的面积约500平方公里（包括约700平方公里）。它连同CBD一起构成未来上海城区的主要区位。这第一个同心圆区（以下我们简称I区），是上海城市功能的分层区，也是CBD工业制造业的第一级扩散层。根据统一规划逐步形成若干个综合分区，按照各自的特色接收CBD的产业转移，自身原有产业又要适当向外扩散，并大力发展第三产业。事实上前面说的所谓“集聚型”发展或“扩散型”发展，并不是单向的、绝对的，尤其对上海这样的老工业城市，要把老城区改造与新区建设相结合，必然是既有扩散，又有集聚，扩散中有集聚，集聚中有扩散。包括前面的CBD，相对原有的工业中心模式，扩散是主要的；相对于要建立一个全国和国际的金融、贸易、信息、旅游、购物中心的功能建设来说，它又要十倍、百倍地进行高度集聚。这里，对I区而言，看来也必须将集聚与扩散并举，按照统一规划，分工协作，既各有倚重，各具特色，又构成统一、有机的整体。从形成若干个综合功能分区的要求来看，主要包括：保税区或自由港区（或准自由港区）；出口加工区；经济技术开发区；高新技术园区；部分先进的制造业产业；部分先进的轻型工业区等。这里需要特别强调的有以下四点：一是要保留部分先进的低消耗、低污染的轻、重工业产业基础。从长远战略看，我们要追求高新技术产业、知识密集型产业的领先地位，从现在起就应该作出部署和努力；但是我们不能丢掉作为现今仍然占有巨大优势的制造业产业基础；而且，没有相当雄厚的制造业产业基础，贸易中心、金融中心的地位也难于形成，即便形成了也难于经受全局性和国际性的巨大经济震荡。二是在I区要规划选点建几个或若干个巨型的零售商业中心或超级市场群或大型购物中心，规划的面积要极其广阔和开阔，要建有巨大的停车场与之配套，既满足周围地区的需要，又疏解市中心区的压力。三是这个区域正好包括了现在的浦西和浦东。应以浦东的开发开放为契机，把浦东开发与浦西改造相结合，浦东开发以浦西为重要依托，浦东又带动浦西进行扩散和改造，实行东西联动，共建上海新城区。四是在CBD与I区接壤部位及I区内部，要留有广阔的绿化地带，一方面发展以市区绿地、绿化及林园组成的城市中心农业圈，一方面发展以蔬菜、花卉和畜牧集约型生产为主的近郊农业圈。总之，通过集聚与扩散并重，把向心型与离心型相结合，使产业结

构得以调整，资源配置与布局更趋合理并更有效率，使上海的城市功能分层次、有协调、综合配套、很有章法地得以全面发挥，使得整个上海城区变得既高度集聚，又相当舒展。

3. 圆心向外的第二个“同心圆”区（简称Ⅱ区）。它的范围是从Ⅰ区向外扩展到上海的现有行政区划边界。连同CBD和Ⅰ区，总共面积达6340平方公里。仅就Ⅱ区范围说，其面积约达5600多平方公里，是一块相当辽阔的地带。这一区域的主要任务是以集聚型发展为主（当然有一部分产业也要向外扩散），以加速工业化来加快城市化步伐。一方面从战略全局出发，主动积极创造条件接受来自城市中心区的产业扩散；另一方面对本地区的产业实行大规模的集聚化，实行所谓“压缩型”的工业化和城市化进程。一般传统的工业化进程带动城市化进程往往需要经过漫长的时间。今天，我们完全可以在认识工业化与城市化一般规律的基础上，获取很富有效率的后发性效应；又有上海中心城区的强大经济实力为依托和后盾，自觉接受来自中心城区产业扩散的巨大能量；再加上本地以乡镇企业为主体的工业化基础，完全有可能在比较短的时间内实现工业化和城市化，大大缩短工业化和城市化的进程。这就是所谓的“压缩型”工业化进程和“压缩型”城市化进程。新加坡是这方面最成功的典型。

目前，据估计，上海郊县300万农村人口，象天女散花一般的住宅占地达150平方公里。与此同时，星罗棋布的乡镇企业占地也约有150平方公里。二者合计达300平方公里。不说其他后果，单就土地这项宝贵资源的利用来说就是极大的浪费。如果我们在城市中心区扩散化的同时，启动和加速郊县城市化步伐，经过一段时间的建设，包括撤县建市（有的是撤区建市），将工业和人口加速向城市集中，就可以逐步形成几个二级市；形成若干个县级市；形成更多的小城镇；从而使市郊的城市化达到一个相当的水平。仅就人口集聚、乡镇企业集聚而言，即可节省原占用土地的1/3到一半左右，并可收到众多的综合效应。这主要表现在：扩大了上海的城市空间，有效地接受来自中心城区的产业和人口的扩散与转移；收到巨大的城市集聚效应，大大增强市郊的经济实力；由于城市工业发展、基础设施建设和第三产业的发展，可以大量吸收农村剩余劳动力；由于吸取了一般工业化、城市化的经验教训，重视基础设施的建设和不断改善，重视发展第三产业，居民（大都是原来的农民）的生活质量与生活水平会获得大大改善和提高；由于节省了大量土地资源，改善了土地利用结构，可以有更多的土地用于扩大城市绿化面积，发展城郊型农业，发展高效创汇农业。

4. 圆心向外的第三个“同心圆”区（简称Ⅲ区）。按照现代国际大都市建设发展的需要，突破现有行政区划的局限，完全以经济为纽带，从上海现有行政边界向外，即从Ⅱ区边界向外再画一个同心圆，这个圆的具体画法是：以从CBD的中心点到江苏省常州市的直线距离为半径画一个圆，以Ⅲ区的外部边界为Ⅲ区和Ⅱ区的共同边界，总面积近40000平方公里。它大体上包括了上海毗邻的苏、锡、常和杭、嘉、湖等城市，以至北面的南通市和南部的宁波市，以及东南部的舟山、嵊泗等岛屿群。将这样一个超越行政区划的圈域地带，都进入按经济原则协调规划发展的范围，实行上海与毗邻城市、港口的经济联动和紧密一体化发展。这些毗邻城市、港口依托上海可以得到更快的壮大和发展，而上海则由于有了这第三个“同心圆”区的扩散空间，就可以使这个特大城市变得更强大、更舒展、更完善。通过Ⅲ区的建设，实际上是顺应世界大城市发展的时代潮流，建设一个同其他“大都市经济圈”相媲美的“大上海地区”。在条件具备之后，也可能逐步形成为紧密集团性的“上海经济圈”，以集团来对抗世界的区域集团化。

三、以上海为龙头、长江流域地区为龙身的“龙腾”战略

从世界各地来看，流域经济往往在一个国家整个国民经济的发展中，起着十分重要的作用。我国的长江流域是我国经济最发达的地区之一。东起上海，西至重庆，包括上海、江苏、浙江、安徽、江西、湖北、湖南、四川8个省市。土地面积约33万平方公里，占全国的3.4%；人口约1.68亿人，占全国的14.7%；1991年国民生产总值和社会总产值占全国的比重高达36.7%和39.6%。这里资源丰富，互补性强，沿江大中城市密布，经济实力雄厚，在我国经济中占有举足轻重的地位和作用。

所谓“龙腾”战略，是指以上海浦东的开发开放和上海建成“三个中心”为契机，发挥上海的龙头作用，带动作为龙身的长江流域沿江地区的发展，首身一体，实现巨龙腾飞。上海所以能作为龙头发挥作用，是因为上海具有作为长江流域经济“发展极”的作用与功能，比如在商品流通、产业结构调整、高新技术产业、交通联网以及人才流动、信息传播、对外贸易和金融活动等方面，都有很强的集聚扩散的功能和效应。但是，上海要建成具有“三个中心”综合功能的现代国际大都市，离不开广大内陆腹地的支持。按照国际经验，国际大都市的形成和壮大，往往都有一个实力强大的腹地。香港依托于大陆的华南地区，新加坡靠的是马来西亚、印尼等东盟国家。上海要实现自己的战略目标，就应重视自己腹地的建设。

上海的振兴要以龙身作为起动的支撑和依托，而长江流域地区经济的开发与开放，也要依靠上海经济集聚、辐射功能的发挥，有赖于上海作为龙头的启动来带动。这样就形成了首身相连、一体互动的紧密经济关系，形成长江流域经济的紧密的利益共同体。在这个共同体内，按照共商、共建、共享、共荣的原则和方针，协调和完善各地之间的经济联系，充分发挥流域内经济各自的比较优势和综合优势，逐步提高流域经济的整体效益，以带动整个长江流域地区经济的新飞跃。

要实现上述“龙腾”战略，需要采取如下步骤和措施：

1. 成立以上海为首的沿江8省市的超行政区划的经济协调委员会，共同商讨长江流域经济发展对策和协调沿江流域经济发展。联席会议按年度由各省市轮流主持。下设日常执行机构常驻上海，由各省派员驻沪共同组成。这样能扫除体制行政障碍，利于经济统筹发展。

2. 在构造上海大市场的基础上，加强市场体系在沿江流域的构建和完善，使得整个经济活动在市场领域按市场原则进行，使双边和多边的经济往来与合作真正建立在平等互利的市场经济规律基础之上。这样，上海能争取内地参与支持浦东开发和上海的振兴，而内地通过参与和投入，促进和利于自身经济的发展。通过利益机制的驱动，更有利于相互协调，共同发展。

3. 构造沿江流域的交通一体化，建设大交通。目前状况是沿江没有铁路，沿江公路极不方便，港口单项利用。因此，争取国家支持，由长江流域经济协调会执行，进行沿江铁路、沿岸公路的建设和港口整治及长江水道的治理及综合开发，变“重陆轻水”为“水陆并重”。同时，加强航空航线的开辟。上海应积极配合这一区域内综合交通体系的建立，加快与沿江地区交通项目的合作建设。而浦东航空港、浦东铁路建设，沪宁、沪杭高速公路的建设，长江口拦门沙系的整治以及上海新港区建设等，也需要各省的通力合作与支持。

4. 在原有的企业规模和经济联系基础上，鼓励长江流域省市企业通过横向联合或兼并，进行跨省市经营，形成跨省市企业集团，从企业内部超越行政区划的限制。这种跨地区

的企业集团公司可采取母子公司或总、分公司模式进行经营，公司总部可设在上海，也可设在所在省市，而只在上海设立分支机构。这样既有规模效益，又能优势互补，形成流域内经济一体化的基础。

5. 在企业集团跨省市经营的基础上，积极加强各地的基础产业，确立各地比较优势，遵循沿江产业梯度转移原则，对原有的各沿江地区产业结构进行改造和协调，基本上形成东部和上海资金技术密集型企业，中部劳力、资源密集型企业的格局，并找出和形成各地具有特色和有相对或绝对优势的主导产业和出口梯度。这样既避免产业结构同质化，又能逐步调整产业结构使其合理化。

6. 在重点发展上海浦东金融贸易等第三产业基础上，使上海首先形成沿江流域大陆内地的金融贸易中心和紧密联系的金融贸易体系。就金融方面来说：允许上海外资银行和金融机构在以上海为中心的基础上，将其业务范围延伸到长江三角洲和整个长江流域的开发区和三资企业；允许沿江各省市的金融机构和企业会员进入上海的证券交易所、外汇市场和期货市场，融纳资金以弥补内地资金的不足，同时也让上海的证券公司在沿江各省市内设立分支机构，方便其投资者。在同业拆借市场的基础上，进一步发展长江三角洲和长江流域金融机构之间、金融机构和企业之间的回购协议市场，藉此来完善和形成长江流域的短期货币市场体系；可考虑由上海等东部省市和中游省市出资成立联合中西部开发银行，按世界银行模式对整个流域经济圈中重点工程进行金融投资。就贸易方面来说：应加快统一市场的发展，迅速开拓本流域内的城乡市场，增强市场潜力和内部贸易能力；允许流域内各省市在上海浦东设点，共同利用浦东外高桥保税区的优惠政策，开展保税仓库间的对口运输并进行转口贸易；流域内各省市可采取内地加工、浦东出口的“前店后厂”模式，也可在浦东采取联营、合资、合作的方式走“借船出海”之路。

7. 共同利用上海的人才、技术和信息的优势，加强对长江流域地区的传播和扩散。

8. 在浦东开发开放和长江三峡工程建设全面上马的新形势下，形成上下呼应，全面开发长江流域经济的新态势和大格局，以此带动对长江流域经济的综合开发，真正做到首尾互动，协力同心，加速经济的协调发展，逐步形成流域经济的一体化，实现长江流域经济的全面开发与腾飞。

三、以上海和上海经济圈为鹏头、长江流域地区为身躯、南北沿海开放地带和城市为两翼的“鹏飞”战略

进入90年代之后，我国对外开放的战略发生了重大转变，由沿海单向性的对外开放转向全方位对外开放，并从沿海地区和城市逐步向沿江地区及其他内地城市推进。在实行这一重大战略性转移的一开始，中央就明确宣布和确立了浦东开发开放和上海要建成“三个中心”的战略地位。为了全面体现和实施中央的上述战略意图、战略部署和战略布局，需要从战略上进行规划和设计。随着上海前述的“圈域”战略和“龙腾”战略的实施，以上海为中心的上海经济圈和长江流域地区经济一体化将逐步形成。为体现和实现这一区域经济对全国经济的集聚和辐射作用，也需要从战略上作出规划和构想。“鹏飞”战略正是适应以上需要而提出来的。这一战略的基本内涵和主要对策有以下几项：

1. 从单向推进到全方位推进。本来，包括上海经济圈、长江流域经济一体化在内，也包括南部沿海的闽南经济带、华南经济圈；北部沿海的环渤海经济圈和胶州经济带等在内，

基本上都是局部性、单向性的对外开放。“鹏飞”战略的实施，将使它们作为身、首、两翼，浑成一体，而且首身东西展开，两翼南北吸应的全方位开放的区位架构基本成型。这样，既可发挥各自独立的集聚扩散功能和效应，又可发挥战略性的协同整体效应。

2. 从局部推进到整体推进。如果说上一点还是从相对静态的区位布局着眼的话，这里我们将更着重于动态考察。其一是以上海和上海经济圈为中心向南北展开，首翼联动，协同呼应；其二是以鹏首会同两翼，并以长江流域地区为中位主干，由东部沿海地区向中部地带、再向西部地区依次推进；其三是以鹏首、鹏身一体作为轴线，全线向南向北双向辐射推进，带动中部地区经济的整体发展，包括北向华北地区推进，南向湘南、赣南地区推进等；其四是如果说开放也包括我国的物流、人流、资金流的向外辐射，那么，鹏首、鹏身和两翼在一定的条件下，也可作为整体联动，向东北亚、东亚、东南亚以至环太平洋和全世界推进。至此，在我们面前呈现出来的是这样一幅画面：以上海和上海经济圈为鹏头，以长江流域地区为身躯主干，以南北沿海开放地带和城市为两翼，首、身、翼一体由东向西分层辐射的同时，又由太平洋西岸向东整体推进，这就象一只大鹏鸟不断向东挺进飞翔。

3. 从区域推进到全国性推进。这一战略超越了省区经济或一般区域经济的范围，突破了行政区划的局限，具有全局性、宏观性的特征。正因为如此，实施这个战略，就需由中央出面进行全国性协调，或由中央在上海设立派出机构，并授权上海共同进行协调。其主要措施有：第一，应制订实施“鹏飞”战略的整体发展规划，突出上海的战略中心地位，改革单一的沿海开放战略，进行全方位的推进；第二，在现有沿海航线、长江流域水道和京沪、京广南北向铁路以及陇海、浙赣主要东西向铁路基础上，加强全国性立体交通现代化建设，同时加强通讯网络的建设，为全国性经济推进建立较好的交通通讯基础；第三，在构造上海大市场和长江流域市场一体化的基础上，加紧全国性的市场体系的发育和完善，使各地经济发展在市场牵引下按市场规律进行，形成市场化的互补、互利和互惠的经济整体；第四，发展横向合作，密切经济联系，通过企业集团及经济联合体形成区域性以至全国性经济协调的基础，这样既利于冲破地区封锁，适应市场经济发展和资源互补调剂的需要，又有利于通过兼并机制用资产存量流动重组来推动增量增长的结构性调整；第五，变投资倾斜政策为产业倾斜政策；第六，在引进外资、对外贸易、海空运输、跨国经营等方面，既保持竞争，又有适度协调；既分工分流，又协同配合，充分发挥“鹏飞”战略的协同效应与整体效应。

四、以上海为重要支柱，发展沪、港、台三角互依合作关系的“鼎形”战略

随着香港的“九七”回归，随着“汪辜会谈”取得成果及随之而来的两岸直航（包括海、空直航）的实现，中国大陆与香港、台湾的经济整合与合作关系必将出现新的更强劲的势头和飞跃发展。这给上海提供了一个非常难得而又难逢的大好机遇。上海应把建立沪、港、台之间互相倚重、互为依托、互补互利、共建共荣的合作关系，形成沪、港、台三角互动、三足鼎立的基本经济态势与格局，当作一项重点战略来抓。这一着抓住了，抓好了，对于上海实现大跨度、跳跃式的发展，加速建成“三个中心”和“一个龙头”，都具有重大而又深远的影响。

沪、港、台三足雄居于中国东部黄金海岸的中部和南部，大致形成以台湾为支点的等腰三角形的互依互托态势。三方各有所长也各有所短，可以而且应该互为倚重，优势互补，联手协作，共建共荣。上海要特别关注发展同港、台之间的经济贸易关系。这是因为：第一，

港、台都有较充足的资金。未来经济大战中，资金争夺战将是最尖锐也是最关键的。台湾拥有近千亿美元的外汇储备，香港是著名的国际金融中心，拥有强大的资金实力和能量，而且融资手段十分便捷。上海应该看准目标，以港、台为主攻方向之一，大力引进港资、台资，并通过港、台，或同港、台联手引进外资，或向外融资。第二，港、台都有极其广泛的市场营销渠道。上海与港、台联手合作，不仅可以利用它们的市场营销渠道，“借船出海”，还可借助它们的力量和经验，加速上海的海港、空港、自由港建设，促使上海更快地建成国内、国际的贸易中心。第三，港、台都有许多实用技术和新兴技术。这些深受市场欢迎的技术正是上海所亟需的。第四，港、台都有与集团化对抗的特殊优势。面对国际区域集团化趋势，面对严重的保护主义的贸易壁垒，同港、台发展联手合作关系，可以利用它们的自由港优势，还可利用它们都属“巴黎统筹会”非制约地区之便，发展同发达国家之间的经济贸易关系。

发展沪、港、台三角的互依合作关系，不完全是上海的一厢情愿。在现今的条件下，相信港、台也一定会选择上海。第一，港、台腹地狭小，内部市场容量很小。尽管珠江三角洲现同香港经济上已成整合之势，闽南沿海也同台湾在经济上成整合之势，但它们的辐射区域和辐射强度及辐射条件，客观上都受到局限，港、台决不会以此为满足。而以上海为核心的“上海经济圈”，不但本身的市场容量抵得上欧洲的一个中等国家，而且向西可以上溯整个长江流域；向北可沿海、沿路直抵中原、华北及北方沿海地区；向南则可达浙、赣、闽大地；经济腹地之深广无可伦比。第二，港、台虽为外向型经济，但它们主要“外向”美、日、欧等西方市场，尤其是美国市场。因而海外市场尤其是美国市场的风吹草动都将对它们有巨大影响。这种较集中和单一的海外市场区域结构影响了港、台经济的稳定发展。所以，十分浩大、潜力无比的中国大陆市场将成为港、台经济发展的主要市场方向，而上海的巨大经济实力和强劲的辐射能力，无疑是港、台向大陆市场深度进发所必须倚重的。第三，港、台虽有较多的实用技术，但明显地缺乏基础科学和高、精、尖技术及相应的人才，而上海正好拥有全国一流乃至世界可数的、学科门类齐全的基础科学和高、精、尖技术及相应的人才群体。第四，港、台基本上都是加工工业区，经济结构呈轻型状态，能源、原材料、半成品、自然资源、土地及劳工等生产要素条件紧缺，基础工业、制造业等相当薄弱，企业规模较小，这不能不对港、台经济的长远稳定发展带来诸多不利影响。而在这些方面港、台与上海联手就可在相当程度上弥补这些缺憾。第五，港、台的经济结构正在大规模地转换调整，包括制造业等基础工业和轻纺消费品加工业都在大规模转移。以上海为中心的长江三角洲及长江流域地区无疑是接受港、台产业结构转移，实行“垂直分工”与“水平分工”相结合的最佳选择地。

沪、港、台三足鼎立，“三极”携手，扬长避短、优势互补、联手共荣的“鼎形”战略的实施，将为国际社会所瞩目，“三极”之和将会产生巨大的整体效益和“乘数”效应，足以同一般的国际区域性经济集团相竞争和较量，也可与发达国家之间的经济集团相匹敌和抗衡，并以此来凝聚和鼓舞遍及世界的华人经济，大大提高中华民族及世界华人的国际社会地位。当然，沪、港、台“三极”携手合作决不是要建立某种三角同盟或集团性组织。

五、以沪、穗联手为纽带，面向东南亚和世界华人经济的“亲情”战略

海外华人是一支十分重要的全球性经济力量，如何借助这支力量，发挥他们的经济能量，这对上海建成“三个中心”、发挥“龙头”作用将是至关重要的。因此，这里所说的

“亲情”战略也应成为上海的重点战略之一。

遍布世界的5500万海外华人，被公认为是可以同犹太人相媲美的世界经济技术的重要力量。第一，他们拥有数千亿美元计的雄厚资本，至于能调动的资本就更多了。第二，海外华人长期定居海外，长期在海外进行经济贸易活动，积累了丰富的经验，取得了卓著的成就。这是一笔巨大的可资开发利用的“无形资源”。第三，海外华人几乎遍及世界各地，熟悉所在国或所在地区的经济政策法规和人文风情、消费需求爱好及文化传统等，这对我们顺利拓展海外市场非常有益。第四，由于海外华人几乎遍及全球，因而相当程度上可以借助他们来寻找当今世界经济区域集团化壁垒中的缝隙和机会。我们可以同海外华人，搞海外的“三资”企业，只要进了一国的门，该国所在区域集团的所有国家的门就全向我们敞开了。第五，海外华人大都具有朴素的报国、爱国之心，不但自己热心于回国投资开发或资助馈赠，而且还热心在海外牵线搭桥、奔走联络以至出谋划策。这对我们的投资开发建设和发展海外市场都极有帮助。

沪、穗一带，即我国大陆南方沿海地区，是广大海外华人血缘家史、情感情结和文化渊源最普遍、最直接、最深厚和最集中的地方，因而也是发挥海外华人能量的最便利的地方；同时，沪、穗一带是我国大陆近代以来经济技术发展较迅速的地方，是国人接受世界文明影响较早、较大的地方，也是目前来中国大陆投资的软硬环境最好的地方。更进一步说，沪、穗一带是我国大陆最强盛、繁荣的经济带，目前都面临着共同的历史使命：吸引资金大规模地投入；进行大规模技术更新改造和嫁接，促进大规模的产业成长升级和结构调整转移；亟待大规模地拓展海外市场等。所以，沪、穗一带也最迫切需要借重海外华人的资金、技术、经验和市场营销渠道等，来实现自己的既定目标。因此，我们主张沪、穗联手，共商大计，制定对策，协同动作，共同借重海外华人，充分发挥他们的巨大经济能量，以加速本地经济的发展。所谓依托海外华人的“亲情”战略的根源和目的就在于此。当然，这种亲情战略完全是纯经济性的，而且也不是要促使他们控制其所在国家和地区的经济，只是借重他们的力量，并在他们尊重本国本地法规的条件下，协助发展同他们所在国家和地区以及海外的经济贸易等友好合作关系。

沪、穗联手，实行依托广大海外华人的“亲情”战略，主要包括以下几方面的内容：

1. 吸引投资开发的“特惠”政策。海外华人是中华民族大家庭中的一员，他们历尽艰辛，方有今日。对于他们今天回祖国投资开发建设，理应给予最大限度的赞赏、支持、便利和优惠，这种优惠、支持和便利要大大超出给予一般外商来华投资的优惠水平。为此，沪、穗两地联手合作，制定有关特惠政策，报请中央批准。随着特惠制的实施，必将在广大海外华人中引起强烈反响，收到巨大的经济及国际性社会效果。

2. 开拓海外市场的“依托”政策。借助于广大海外华人拓展沪、穗两地在海外的市场，包括发达国家和发展中国家的市场。例如，优惠供应商品给海外华人商界，则将大大有助于沪、穗口岸的扩大和发展；也可以倚重海外华人，聘请他们中有经验才能的资深者担任“海外市场代理”或进行经营销售、调研咨询或售后维修服务等，这将有助于拓展海外市场。

3. “亲善”、“归根”的社会政策。面对广大海外华人朴素的爱祖国、爱家乡的良好传统心态，因势利导，实行有助于他们省亲、归根的社会政策。

4. 实行“同渊同德”的人文政策。广泛利用大众媒体进行描写、讴歌海外华人艰辛创

业的历史，再现海外华人同祖国大陆特别是同沪、穗两地的血缘、文化历史情结，反映沪、穗两地良好的投资开发环境及发展前景等，以打动海外华人的心，在海外华人社会中产生强烈的共鸣和反响。

5. 对新一代海外华人也应实行宽松自由的优惠政策。近十几年来，有数十万人其中有相当部分为青年人和知识阶层的中青年，他们由于种种原因而留住异国他乡。对他们应实行宽松、自由、坦诚的政策，欢迎归来，来去自由，妥善安置使用，最大限度地借用他们的智力和实力，特别要借助于他们开始熟悉的国际市场营销渠道，为祖国服务。沪、穗联手应在这方面率先作出重大举措，以吸收他们归来效力或在外效力，并在新一代海外华人中建立良好形象。

六、以京、沪合力为基础，面向美、日、欧三极经济“巨人”的“跨国”战略

世界经济发展的基本态势和格局是美、日、欧发达国家的三极化和区域集团化。面对世界三极化和区域集团化，面对社会主义处于劣势和低潮的国际大环境和现实，在未来的国际经济大战中，我们应清醒地估计到：我们有被孤立的危险，有被包围的危险，有被排斥于一切经济集团之外的现实危险，从而使我们的既定目标无法实现。有关“跨国”战略的设计和构想，一方面就是为了以正确的战略和策略，对上述风险进行防范，并使风险降到最低限度。另外一方面，从更积极的意义上，是要使我国的对外开放真正是全方位、双流向的，让上海大步走向世界，以重振国际大都市的雄风。

经过前述各项战略的实施，上海必将集聚起巨大的经济能量。但就跨出国门、走向世界的要求来说，这还远远不够。所以本战略强调“以京、沪合力为基础”。这里的“京”不仅仅指北京市，更主要是指中央，是指要有中央的支持，要把中央的力量和上海市的力量结合起来，形成合力，组成“集团军”，即完全以经济方式、市场方式组成中央与地方、企业与企业、企业与金融机构、金融机构与金融机构之间的，通过联合或重组而形成的、各种各样的大型企业集团、跨国公司或跨国银行等市场竞争主体，进军海外，以美、日、欧发达国家三极经济“巨人”为主要对手，同它们进行经济竞争，实行双向对外开放，既请进来，又走出去；既在“内线作战”，又赴“外线作战”，内外呼应，“沉着应付”；既扩大对外经济的竞争力和辐射力，又有效地打破可能的孤立，冲破可能的包围，在“外线”穿插迂回于区域集团之间，穿透深入于区域集团之内，最终冲破由区域集团化而引致的贸易和地区保护壁垒，以扩大我国经济的对外渗透力。这就是“跨国”战略的基本内涵。

当然，在实施这一战略时需要强调以下各点：第一，在总体战略与策略的把握上，面对三极结构和区域集团化，要善于利用矛盾，巧于周旋，以我为主，进退自如。第二，在利用外资、引进技术、开拓市场以及跨国投资、跨国经营等各个方面，可视具体情势，选择某一方面以一极为主，兼及其他，而在另一领域，又以另一极为主，兼及其他；既要敢于与巨人联手，借船出海，又不过分依赖一方，以免受制于人。第三，对于以三极为核心的区域集团化壁垒，可避其锋芒，选择其薄弱环节，从集团中相对较弱的国家入手，穿墙入户，“一通百通”。第四，对三极巨人控制、插足还比较薄弱的地方，或在巨人们还一时无暇顾及的地方，或在区域集团化尚未成型的地方，我们要抓紧时机，见缝插针。最后，为了更好地实施“跨国”战略，在思想上要破除只有富国强国才能搞海外投资、跨国经营的陈旧观念。现在许多发展中国家也都是一面吸引外来投资，一面又搞海外投资，而且，海外（下转第52页）

会保险税是全部劳动报酬的扣减，不能只顾社会保险的一头，而忽视维持生计的一头。其次，不同税目应设计不同的税率。哪个保险项目需要的支出多，哪个税目的税率就定得高一些；反之，则低一些。再次，根据社会保险税收支平衡情况，可适时调整税率。因为社会保险税的征税方法比较简便，计税依据也不复杂，所以调整起来征纳双方较容易接受。而且适时调整税率更能体现“专税专用”、“负担与受益相对应”的原则，从而使广大职工对社会保险税更信任。另外，根据我国的国情和缓解社会分配不公等政策要求，减少社会保险税的累退性影响，社会保险税税率采用全额累进税率比较合理。

5. 征收管理

社会保险税按属地原则由税务部门负责征收，这样能体现税收的强制性，漏洞少，而且节省费用。税款征收采用“企业申报纳税”和“源泉扣缴”两种方法。企业缴纳的税款由税务机关一并与其他税收同时征收入库，企业职工缴纳的税款由企业在发放劳动报酬时代扣代缴。行政事业单位以及个人缴纳的税款，由财政部门负责征收和划转以及由行政事业单位发放工资时代扣代缴。自由职业者（包括个体工商户）采取自行申报缴纳。社会保险税征收后要经财政按时足额地划转到社会保障机构，社会保障机构应给税务部门适当的征收费用。社会保障机构应设在财政部门为好，由财政统管资金的运用，并每年在预算收支报告中通报社会保险税收支编制、执行、决算情况。

在我国开征社会保险税是一个新事物，涉及的问题很多。我们既要借鉴国外征收社会保险税的成功经验，又要正视我国的实际情况。在社会保险税的立法过程中，尽可能把问题考虑得全面一些，从而使社会保险税能顺利、稳妥地施行。

（上接第15页）投资与本国吸收外资之比往往前者大于后者。上海完全应该也有可能倚重中央的支持，依托京、沪的合力，大踏步地跨出国门，使对外开放真正呈现出全方位、多层次、双流向的崭新格局，使相当一批企业和集团公司直接经受国际市场的风浪摔打，从而使上海人真正成为敢闯四海的“领头羊”。

从以上上海圈形战略的逐一展示中表明，上海不仅是全国经济起飞的启动点，也是我国经济走向世界的联结点；不仅是世界特别是环太平洋地区辐射作用的接收点，又是中国经济能量向外辐射的发射点。因此，上海的战略地位及其重要性确实是无与伦比、无可替代的。

当然，所有这些战略的实施及其效应全都必须建筑在基础战略的基础之上。其中最重要、最关键、最核心的，作为“基础的基础”的就是经济体制改革的超前战略。没有超前性经济体制改革及其先发性效应，其他各项战略都无法顺畅实施，即使得到实施，其效果也会大打折扣。上海唯有率先建立社会主义市场经济体制，在这方面敢于突破，敢于创新，超越一般省区，以多种多样、不同层次、高效运转、规模宏大的现代市场为纽带，把全国的、远东的以至世界的物流、资金流、人才流、信息流等聚集到上海来，凝聚起巨大的经济能量，经过上海多种功能的优势组合，发挥整体效应和“乘数效应”，再以更大的能量扩散、辐射出去，使上海真正成为现代的“辐辏之地，四达之乡”。到那时，上海作为全国经济中心的地位自然确立，上海建成国际经济、金融、贸易中心的宏观目标的实现，将指日可待。

（执笔人：徐桂华）