

大国

诸城

21世纪中国城市与区域竞争

罗天昊◎著

分拆北京，大势所趋？

上海的发展潜藏着哪五大危机？

浙江：民营经济如何坚挺？

天津VS广州：谁是中国的第三大中心？

武汉能否担当中部崛起的龙头？

红安：革命老区如何在新时代崛起？

继承《建国方略》遗愿，肇划城市竞争宏图。

**剖析中国区域产业规划的六大误区，
为中国城市带来最全面的建设智慧。**

目录

1. 封面
2. 目录
3. [序中国需要现实意义的发展方略](#)
4. [自序顺天时，应大势](#)
5. [前言大国崛起需要经国方略](#)
6. [引子](#)
7. [第一章上海能否成为中国的龙头](#)
8. [第二章广州vs天津：谁是中国的第三大中心](#)
9. [第三章北京需要“小镇式繁荣”](#)
10. [第四章重庆是“大城市”吗](#)
11. [第五章改革中国的直辖市模式](#)
12. [引子](#)
13. [第六章中国需要“浙江试验”](#)
14. [第七章山东：向南向北的困惑](#)
15. [第八章浙江、广东、山东的“海洋战争”](#)
16. [引子](#)
17. [第九章武汉：百年一鸣？](#)
18. [第十章迷失的洛阳：古都如何现代化](#)
19. [引子](#)
20. [第十一章鄱阳湖生态经济区vs皖江城市带：中国东部的“江湖之争”](#)
21. [第十二章韶关、河源、湛江：珠三角的三角竞争](#)
22. [引子](#)
23. [第十三章红安：老区经济能否后发先至](#)
24. [引子](#)
25. [第十四章澳门，风光不再](#)
26. [第十五章台湾的大陆化时代](#)
27. [引子](#)
28. [第十六章中国区域产业规划的六大误区](#)

序中国需要现实意义的发展方略

国资委商业中心主任

卫祥云

大国崛起，犹未竟时。

改革开放凡三十余年，中国已历沧桑巨变，实现了狂飙突起式的飞跃，亦崛起了一些粗具实力的经济区域，如早年的珠江三角洲、长江三角洲、环渤海经济圈，而在这些比较发达的区域，也崛起了所谓的“北上广深”。特别是珠三角的崛起，带动了中国经济的整体腾飞，但是，由此也带来了东部沿海与内地发展的不平衡。

与社会经济发展战略领域的“先富带动后富”相对应的是，中国的区域发展，自改革开放以来，奉行非均衡发展战略，即优先发展东部沿海，然后辐射到中西部。

自2008年以来，中国先后将十几个区域规划上升到国家战略层面，自珠三角一体化发展发轫，至海峡西岸经济区、关中—天水经济区、横琴岛总体发展规划、江苏沿海、图们江、黄河三角洲，以及鄱阳湖生态经济区、皖江城市带、海南国际旅游岛，乃至最近的新疆、西藏振兴，成渝经济区开发等，从东至西，从南到北，几乎全在国家发展战略的棋局之中。

在中国从非均衡战略走向均衡战略的时候，各个城市的蜂起争雄，将所有的城市与区域，都抛入竞争的汪洋大海之中。

如何在未来竞争中实现新的飞跃，是各个城市和区域普遍关心的话题，鉴于此，关于中国城市竞争的研究，逐步成为具有时代特色的显学。

上海的未来危机在哪里？

香港为什么会在最近十年衰落？

北京到底是需要分拆还是合并？

天津与广州如何挣脱“老二”的宿命？

武汉何时实现中部崛起？

十三朝古都洛阳如何走向未来？

台湾未来是否会沉没？

为什么中国需要浙江经验？

山东模式的局限在哪里？

珠三角的边地如何实现腾飞？

贫穷是革命老区的天命吗？

思考这些疑问的过程，就是思考中国未来各种类型城市发展战略的过程。而如果我们能够找到这些富有代表性的城市和区域的发展之路，则中国的未来之路，尽可了然于胸。

目前，关于中国城市和区域的研究机构，分为几个领域：一个是体制内的战略研究机构，如发改委、国务院发展研究中心等一些全国性的智囊和战略部门；一个是社科院、高校等跟踪研究中心，如清华大学长三角研究院、北京大学中国经济研究中心，社科院每年还有一个中国城市竞争力排名；还有一个就是各个地方政府的相关部门，如发改委，一些发达地域设立的发展局等。而来自民间的力量则非常少见。这次，青年学者罗天昊作为一个独立研究者，他的出现，非常可贵。罗天昊在长江商学院工作过，有一定的学术功底，同时，还在中央直属刊物《求是》系统工作过，熟悉大众媒体的传播形式。看他对于中国城市与区域的研究，十分养眼，既有独到的观点，严密的论证，同时语言形式活泼，富有冲击力，这是非常难得的，其活力与蓬勃的激情，也是一般研究者所缺少的。

此外，近年来，虽然有大规模的国家战略出台，各地关于未来的规划也十分火热，但是，目前中国还没有一个关于未来城市和区域发展的整体战略，这是自20世纪孙中山《建国方略》之后新中国所缺少的。罗天昊对于中国城市与区域，存在着一种宏大的设想，专门将城市与区域

进行了分类，欲探究各种类型的城市都有怎样的发展战略。看得出他对于《建国方略》的推崇，也看到两者之间某种传承的影子。虽然不尽完善，而且他所处的位置与阅历，都不足以思考引领整个国家战略，但是，年轻人有这种抱负，是值得肯定和鼓励的。

人年轻的时候，多走一些城市，是有好处的。罗天昊在定居北京之前，在广东、贵州、上海、浙江、重庆等地就职，有在众多城市工作的经历，是非常少见的。这也使他对于中国的城市发展有更深切的体悟。这本书，也才可以有血有肉，不仅仅是枯燥的文字。同时，各种城市的生活经历，也更有利于开阔眼界，洞察各自的利弊，同时互相借鉴。

此前，我对于罗天昊并不太认识，经过朋友介绍，才逐步了解大致，罗天昊执后辈礼，登门请教，感其诚意，就此聊作一表。为他作序，含有鼓励之意，中国未来的发展，需要来自民间的力量，特别是需要来自年轻人的力量。这是我多年以来，一直所倡导和希望的。

自序顺天时，应大势

大风起于青萍之末。

两年前，当我还在长江商学院工作的时候，一个偶然的机，我应一家国外媒体的邀请，谈谈对于上海成为金融中心的看法。为此，我整整思考了三个月，终于在盛夏时提出了对上海成为远东中心的全面反思。一时之间毁誉交加，反响热烈。后来，一位朋友点拨，既有其一，何不其二？

自上海之后，我又接着研究了中国数十个城市和国家战略区的未来发展，如此，一而再，再而三，当初偶然，今成宏愿。

一

从某种意义上说，我对中国城市和区域的关注也是一种必然。改革开放至今，中国已经实现了初步崛起。而中国的崛起，正是伴随着一批城市和区域的兴起而实现的。长三角、珠三角、环渤海经济区，堪称中国早期崛起的楷模。而在改革开放30年后，中国已经呈现整体崛起之势，以前存在于构想中的中西部崛起，已经变为现实。近几年来，中西部在发展速度上已经明显地快于沿海地区，中国城市之间、区域之间的差距正在缩小。

自2008年以来，中国先后将十几个区域规划上升到国家战略层面。自珠三角一体化发展发轫，到海峡西岸经济区、关中—天水经济区、横琴总体发展规划、江苏沿海大开发、图们江区域开发、黄河三角洲，到2009年的鄱阳湖生态经济区，2010年的皖江城市带、海南国际旅游岛，再到最近的新疆、西藏、成渝经济区、西咸新区等，从东至西，从南到北，几乎全在国家发展战略的棋局之中。

如此多区域和城市发展规划的密集出台，将中国的各个区域和城市抛向了竞争的汪洋大海之中，如何抵达彼岸成为各个地方主政者非常关心的话题。张五常说，中国经济发展的动力源自县域竞争，而现在，这种竞争已经上升到城市、省域乃至大的国家战略区的层面。

此外，2008年以来的全球金融危机，使各国的经济都遭遇困境，中国亦不例外，各地为求突围，纷纷寻找对策。无论是广东的腾笼换鸟、非珠三角的腾飞、浙江的立地成佛式的产业升级，还是山东祭出的半岛蓝色经济区、鄱阳湖和皖江的开发、滨海和重庆模式，等等，都是当地的突围之举。邓小平说，改革需要杀出一条血路。而在未来，走出危机，亦需要杀出一条血路。如何在困顿中找到那条可以通向未来的血路，则是各个地方普遍关注的话题。

中国城市 and 区域的发展，有时候与整个国家的政治和经济周期密不可分。最近几年的特殊之处，在于它不仅是“十一五”规划的收官之年以及“十二五”规划的开局之年，也是中国上届政府彻底实现自己施政理念的几年。在此情况下，中国城市 and 区域的发展，洗牌在所难免。

在新的改革时期，如何对本地进行定位，确定新的发展战略？

在增长困境中，如何找到突围之路？

在“十二五”规划乃至更长的政治与经济周期中，如何相对其他区域获得先发优势和比较优势？

这三大问题，是各个地方主政者最为关心的问题。自2010年以来，我也多次应一些地方政府的邀请，交流探讨当地发展之策。他们对于本地发展的迫切之心，殷切之情，如地底火山，呈喷发之势。同时，本地的未来发展，也引起了各地民间人士的普遍关注。关于城市发展之策的部分研究成果，我已经发布在个人官方博客中，很多当地市民就曾对我的研究发表了很多中肯的评论，他们的思索，深沉而热切。

二

新的发展周期、新的政治和经济周期，对于每个城市 and 区域来说，都意味着大变局的来临。而变局的魅力，全在于顺应时势，获得发展。

公道自在人心，成败全在时势。

时势二字，对于城市 and 区域的发展至关重要。在中国第一轮的发展中，各地对于时势的把握程度不一，直接造成了中国发展的不均衡。在我走访过的很多内地城市中，普遍存在着一个遗憾，那就是在改革开放

初期，中国走的是海洋时代的惯有国家战略，即优先发展沿海地区，让部分人先富起来，而这种战略与中西部的经济塌陷有直接的关联。很多内地城市底蕴深厚，亦不缺少有远见的雄才，但是受时势所限，这些城市无法发挥自身的优势。例如武汉，由于中国以外贸而非内需立国，海运取代陆运，武汉的所谓“天下之中”的优势荡然无存，自然无法雄起，而只有待中国内需时代来临时，武汉方可一展雄姿。

有时候，机遇如同天上的风与云，瞬息万变，如果抓不住，也许就永不复来。在时势具备的时候，能否洞察时势、顺应时势，考验的则是一个城市的勇气与智慧。人皆言深圳是乘势而起，但是，同为特区的珠海，却与深圳相去甚远。一个很重要的原因就是，珠海没有把握时势。横琴总体规划终于在2008年成为国家战略，但是，此时地处珠三角经济区的城市已经普遍崛起，珠海和澳门，根本无法形成相对于珠三角的比较优势。但是，横琴如果早20至30年被开发，则结果会大不一样，今日的横琴，即当年的罗湖，可惜，此一时彼一时，横琴未能在珠三角初起时发力，待珠三角崛起之后，其被边缘化已成必然。

同样，能否把握未来大势，直接决定着各个城市在中国第二轮区域竞争中能否争得有利的地位。从某种意义上说，一个城市或者区域想要获得长远的发展，就一定需要顺天时，应大势。由此，认清中国未来大势，是一切城市和区域发展的首要任务。

沿海向中西部转移产业已成大势，所以鄱阳湖生态经济区和皖江城市带才能争抢长三角产业转移的前沿阵地。

从珠三角向非珠三角拓展，已经成为广东的未来大势，所以，韶关、河源、湛江等珠三角的边缘之地纷纷借势崛起。

中国从非均衡时代步入均衡时代，从沿海崛起时代迈向中西部崛起时代，长株潭城市圈、武汉城市圈、中原城市群等群起争雄。

中国从革命时代向和平时代转变，重商主义取代英雄主义乃是未来大势，在此情况下，红安等革命老区不得不低下骄傲的头颅，服膺现代商业规则，走上自我更新之路。

.....

同时值得警惕的是，大变革时代往往泥沙俱下。近几年，我在各地

考察走访的时候，发现了很多地方存在着种种困惑。这些困惑，正是由中国目前区域发展的乱象所致。

最近几年，广东和浙江的发展趋缓，而天津和重庆则快速崛起。但是，考究这两种模式，我们发现，就发展效率来说，广东和浙江仍然是中国的楷模，它们以较低的投资获得了艰难的发展。而天津滨海新区的发展则主要依靠巨型央企和外企投资才得以实现，这种发展不可持久。但是，在考核压力下，目前众多地方都希望学习天津模式，甚至是此前拥有民营企业优势的浙江和广东也开始重型化。

此外，本次的“十二五”规划本身存在很多疑问，如在全球产业链中处于低端的中国，如何实现整体突围？目前，很多地方都希望能够抛弃传统产业，实现高端突围，于是，过于强调高新产业和新兴产业、忽视传统产业已经成为一个普遍倾向，甚至一度造成了太阳能等新兴产业内的重复竞争。这种倾向非常危险。事实上，中国未来更需要中端崛起，经由中端崛起，几十年后再登顶，方成大势。

清流浊流，互相交错。能否真正洞察未来大势，不为暂时的迷局所惑，将是对各个地方的严峻考验。

值得警醒的是，国家也好，城市也好，其崛起莫不需要艰难而漫长的过程。罗马不是一天建成的，纵使是全球目前的强国美国，也经历了200多年的风雨。中国城市的崛起，需要顺应真正的自然规律，尊重常识，并且有所敬畏和克制，如此才可以久远。

负重剑，行长路，成大器。

这是我个人的人生信条，亦是我对于中国城市未来崛起的期望。

三

写作这本书，于我本人而言，也属命运中的必然。因为各种因缘际会，在定居北京之前，我早年曾游历广东、贵州、上海、浙江、重庆等省市，在将近10座城市工作和生活过，因此，我在研究这些城市时，从来就不是一个彻底的旁观者，而是将自己带入其中。这双重身份使我既有站在山巅旁观的理性，亦有身临其境的激情与感性。得与失，梦与痛，俱在心底翻腾。

久居人境犹吾境，日久他乡即故乡。

在本书涉及的一些城市中，既有我的故乡，也有我求学、工作的第二故乡。这些城市，已经与我的生命和生活融为一体。它们不是在我的笔下，而是在我的血液中。在众多城市求学和游历的时期也是我从十几岁的少年步入而立之年的黄金时期，那是我一生中最高贵、最激情的岁月。

记得我第一次从倒水河畔的小城红安来到武汉，看到武汉长江大桥横亘在长江之上时，被深深震撼了。毕业之后到顺德，之后在广东辗转多地，最后暂居深圳，一直与海有缘。我早年的朋友，都留在了广东。在杭州的时候，正是母亲去世后的第一年，当时常在西湖边独对夕阳，温情的西湖水，抚平了一个青年心底的忧伤。而在最后一次游历结束时，我登临重庆的洪崖洞，观大雨落长江，汇入两江交汇处的朝天门，叹为观止，使我直叹这个城市的博大雄浑。其后到京，岁月激荡，颇不平静，遭逢无数人生变故。就在此书成稿的“五一”长假前夕，我回到湖北看望病中的父亲，后取道江苏、安徽、浙江，最后到达广东。自深圳蛇口，至珠海九洲港，茫茫大海，小岛之上，碣石苍茫，人生飘零，犹如大海孤舟。漫漫长路，不知前程，亦不见彼岸。

因此，这本书对于我来说，不仅是多年以来对中国各个城市和区域发展的长期思考，也是对我多年来个人生活经历的反思与感悟。我希望读者不仅能从中找到城市与区域发展的大略，也可以看到一个个个体在这些城市中洒下的青春与热血，遗失的梦想与伤痛，并由此而产生共鸣。

由是，将平生所见所思，整理成文，名曰《大国诸城》，希望微言中可见大义。此前，孙中山的《建国方略》问世近百年，对于中国区域和城市的发展提出了很多天才性的设想。国父肇划，自是雄才大略，令人尊崇。不过，时移世易，今日中国区域和城市的竞争格局，已经远远超过了孙中山先生当年的预见。大国崛起需要新的强国方略，而《大国诸城》，庶几有重整中国城市与区域方略、继承和发扬《建国方略》之宏愿。天昊不才，但中国一日千里之发展亟须廓清迷雾，因此不得不勉力为之。不周之处，希望各位方家不吝批评指正。

本书的面世，首先要感谢的是长江商学院。在长江商学院的一年中，我得以遍阅各种图书，在生活无忧的同时，有足够的时间沉淀下来思考，开拓此前没有接触过的领域，打开一扇通往更广袤空间的大门。

更重要的是，在我最困顿和迷茫的时候，长江商学院给了我一个空间。在长江商学院的很多夜晚，我都留驻图书馆，一个人坐在庞大的图书馆里，独面寂静，与星斗为伍。也感谢久违的大海、西湖、长江水，还有故乡红安的倒水河，它们让我在人生之旅中，可以借沧浪之清水，洗涤心灵，涤荡自我，涅槃重生。

亲友和同事的督促，是本书能够出世的重要动力。感谢刚峰、陈阳波、徐远翔、周季钢、袁开红等朋友的鼓励。

感谢冯立峰、朱敏、赵铁、崔毅、周丽敏、童海华、邓新华、吴强、杨伟信、田毅、尹传高、戴志勇、姚冬琴、黄宾、潘海福、胡舒立、马良鹏、吕强、龙金光、苗蕾、陈力、张小平、椿桦、童大焕、苏东、张德华、黄海川、郑风田、江河、陈宝存、杜跃进、胡劲华、杨国英、刘波、劳春燕、骆新、周蓬安、黎明、葛红兵、端宏斌、张青叶、吴金豪、吴飞、刘勇、夏效鸿、郭曙光、尹传高、李海龙、海浪、王鲁峰、吴彦军、邹建峰、金心异、倪金节、陈润、李大千、郭夏、王凯、刘倩、吴安定、张会亭、孟令娟、王洛斯、江沛、盛大林、五岳散人、陈小军、张春辉、严建设、颍水之上、陆新之、苗坤、陈方、秦建中、张君煜、亦忱、2可器、播报一郎、叮咚，朱月光、李闫、于海、扈小娟、段旭、张雅、石述思、易鹏、柴璐、赵普、陈晓宇、常惠芳、侯召迅、周科、黄胜友、余少峰、刘琼、刘红鹰、张良、刘四海、栾笑语、王春元、陈韵、周碧华、卞洪登、李学宾、陈曦、武云傅、孙雪东、冒安林、高嵩、马娟、张春蔚、任健、王燕、巫云峰、张玉、穆莉、李哲、赵婀娜、顾维洁、王涛、何曼、杜亮、方丹、宋海蛟、惠心、陈瑛、张永静、马方业、冯淑娟、李文科、王嘉涵、程越、藺会杰、郭华德、邝新华、黄爱芬、徐龙淼，郑丰、潘崇敏、赖刚、梁莉、何洪春、方龙飞等朋友的支持。

感谢浙江省委、山东省委、青岛市委、宁波市委、金华市委、台州市委、德清县委、湖州市委、绍兴市委、慈溪市委、舟山市委、日照市委、西安新咸新区、河北廊坊、河北固安、江西上饶信州区以及故乡湖北红安县方面提供的实地考察机会。

特别鸣谢浙江省的晋杜鹃、徐斌、刘卓文等几位女士，以及赵洪祝先生、茅临生先生、干飞先生、陈国平先生。

感谢国资委、国家发改委、国务院发展研究中心、国务院新闻办、清华大学、北京大学等机构的部分领导与知名学者的指导。

感谢舒富民、胡晓生、范颖华等《求是·小康》杂志社领导和同事的帮助、宽容与理解。

杭州蓝狮子出版中心的王留全、宣佳丽，浙江大学出版社的王长刚对于本书耗费了大量心血，在此一并致谢。

前言大国崛起需要经国方略

中国崛起，大势所趋。正如江水东流，旭日东升。

2010年，根据中国和日本双方各自的统计，中国经济总量正式超过日本，跃升为全球第二经济大国。中国自19世纪初期从经济全球第一跌入谷底之后，经过将近200年的漫长跋涉，付出几代人的心血与努力，方始重新崛起为世界大国。

历史从来曲折，却绝不轮回，而是充满涅槃与超越。

遥望100年前，中国满目疮痍，伟大的先行者孙中山在1920年饱含热望地写下了题为《建国方略》的雄文，以期指导中国走向富强文明，这是中国近现代历史上第一次系统性地提出“东方大国梦”的设想，并阐明了其具体的发展方略。在书中，这位“现代中国之父”为贫穷落后的中国构建了一个实业救国的东方大国之梦。奈何中国先后遭遇军阀割据、外敌入侵、内战频仍，乃至新中国建立初期的内耗，一直到改革开放，几乎是一个甲子之后，中国方才重拾大国之梦。30年改革开放恰如一次急行军式的万里长征，使中国几乎走完了全球其他大国上百年的历程。

天高云淡，望断南飞雁。

中国已经站立于高峰之上，但尚未登临绝顶。

在可以预见的未来，中国仍然将处于发展之中，而中国超越美国，重新成为世界最大经济强国，保守估计，亦需要三五十年。在这未来的50年内，中国仍然需要一场震古烁今的改革。正如百年前的先贤梁启超所期待的那样，再造一个“少年的中国”；亦如革命先烈方志敏所言，新建一个“可爱的中国”。

全球大国的崛起无不是以强大的城邦崛起为先导的。伦敦、利物浦、曼彻斯特等特大工业城市的兴起，是英国开启兴盛时代的标志；纽约、芝加哥、底特律以及后来洛杉矶的兴起，是美国从草创到崛起为世界强国的标志；在亚洲，东京、横滨、大阪的崛起，是明治维新以来日本腾飞的标志。

同样，中国的崛起亦是以中国的区域与城市崛起为标志的。珠三角、长三角、环渤海经济圈的相继崛起，使中国沿海呈腾飞之势，而沿海地区历时30年的发展最终带动了整个中国的腾飞。在此过程中，中国也诞生了现代意义上的中国大都市，除西安、重庆和武汉外，其他城市如香港、广州、深圳、厦门、宁波、杭州、上海、苏州、青岛、天津、大连以及北京，均是沿海经济崛起的表现。

在改革开放的前30年中，与“先富带动后富”的社会经济发展战略相对应的，是中国的区域发展计划。当时中国奉行非均衡发展战略，即优先发展东部沿海，然后辐射到中西部。

自2008年以来，中国先后将十几个区域规划上升到国家战略层面。自此，中国从非均衡战略时代走向均衡战略时代。在未来，各个区域、各个城市将蜂起争雄，造就中国普遍繁荣的恢弘气象。

今日是昨日的延续。

考究今天的国家大棋局，我们赫然发现，前人之树，已结今日之果。近百年前，孙中山先生在《建国方略》中所提出的种种宏伟设想，如今几乎都已经变为现实。孙中山当年设想中国要建成北方、东方和南方三个大港，如今，大连、天津、青岛、上海、宁波、广州、湛江、香港俱已成为亿吨巨港，远远超过他当年的设想。而他当年所提出的建设三条全国铁路主干线的设想，则已经被新的四横四纵所取代。无论是孙中山的“改良现有水路”，还是毛泽东的“截断巫山云雨”，随着三峡大坝的建成，亦已成为现实。中国在军工、重工和航天领域的发展，隐约延续了毛泽东时代的三线建设布局。而中国率先发展沿海，然后带动全国的格局，无疑正是邓小平“先富带动后富”战略设计的实现。

同样，中国的未来发展，亦必然以今天为根基。“十二五”规划欲以发展新兴产业和实现产业升级来破解中国未来的产业困局，而这一切都建立在改革开放30年，甚至是新中国成立60年以来，中国持续了几十年的不断努力之上，建立在中国目前在全球产业链的既有地位和定位之上。同样，各个区域和城市的发展，既要超越现实，又要尊重现实。目前，中国各个区域和城市的大跃进式的发展值得警惕，特别是在中国即将结束高速发展时代，进入长期的中速时代的关口，更是如此。所谓飞跃，绝不是天马行空，而是厚积薄发。

更重要的是，一时兴盛可以另辟蹊径，保持长久的繁荣，则需要寻

找大道。

古人云，五百年必有王者兴。意即每500年，必然有大的变化，而在这个变化中，总有英雄应时而出，拯救万民。

事实上，在现代社会中，随着新兴技术的兴起以及个体力量的勃发，基本上是三五十年就有巨变降临。一个真正强大的国家，也应该有涤荡自我、否定自我、与时革新的勇气与智慧。

美国能够强盛200年，并且至今不衰，这与其强大的自我内部革新能力有关。19世纪中期，随着资本主义与奴隶制的矛盾升级，美国爆发了南北战争，这次战争涤荡了污秽，扫清了发展道路，使美国一跃成为世界第一强国；在第二次世界大战之后，美国通过马丁·路德·金等人发起的民权运动，完成了对自我的又一次清算与革新；而在“9·11”事件之后的10年中，美国甚至通过了在纽约世贸中心的遗址附近建立清真寺的决议，族群融合与信仰宽容成为美国社会反思后的普遍共识。

中国的强盛，同样经历了类似的过程。从孙中山时代的建立共和、埋葬帝制，到毛泽东时代史无前例的全民族大动员、对阶级和阶层的彻底摧毁，再到邓小平时代的改革开放，一代接一代，既是传承，亦充满了反思与否定。而正是这种敢于否定的精神才使中国实现了一代接一代的超越，时至今日，中国终于成为全球第二经济大国，初步实现了大国崛起。

国家与城邦，个人与社会，都是如此，既需要传承过去，又需要否定，甚至变革过去。

改革开放30年来，已如舟至中流，举目远望，洋洋江海，暗流汹涌，是安抵彼岸，还是中途翻船，关系中国未来国运。

耐人寻味的是，孙中山先生当年的《建国方略》其实是由三个部分组成的，分别是《孙文学说》、《实业计划》和《民权初步》。现在社会上所流行的其实是其中的一部分，也就是《实业计划》部分。而孙中山先生的本意实为国家的强盛除了实业的发达、区域的振兴之外，还有更为重要的东西，其雄文《民权初步》是关于国家制度建设的构想，而《孙文学说》则是讲文明的进化和人心的凝聚。

今日中国，亦当遵循此道。大国的崛起，绝非仅仅是器物文明，而

应该借鉴现代国家优秀制度，吸收现代世界主流文明，服膺现代社会主流价值，实现广泛、深刻、多元的繁荣。

就城市崛起而言，以深圳为例，其所以能够在30年内从一个小小渔村崛起为中国沿海最繁盛的城市之一，不仅仅是因为它在经济发展方面最有效率，诞生了深圳华为技术有限公司（简称“华为”）、中兴通讯股份有限公司（简称“中兴”）、腾讯公司（简称“腾讯”）、比亚迪股份有限公司（简称“比亚迪”）、万科企业股份有限公司（简称“万科”）等原生态的优秀中国企业，也不仅仅是因为其人均国内生产总值全国最高，更多的是因为其在制度创新方面，在全国领风气之先，其社会管理水平在国内也属一流，而在社会文化领域，深圳则以其开放、宽容、博大、多元为特色，成为中国最开放的活力之城。城市如此，区域如此，国家亦如此。

本次“十二五”规划提出了转变未来发展模式的号召，而这种转变将是多重的，既包含经济发展模式的转变，也包含社会制度的变革、文明的进化。中国未来需要多方位的全面改革，并非目前这种单一的经济改革，中国需要彻底告别“跛足巨人”的形象。无论国家还是城邦、区域的发展，也应该是全面的发展。国家或者城邦的辉煌永远不只是器物文明，社会体制的改革、主流价值的普世才是未来强盛之道。

20世纪末，美国前总统尼克松在《1999年：不战而胜》中预言，中国必将在21世纪成为与美国比肩的超级大国。遥望海天，梦想可及。千里之行，始于足下。虽是知易行难，吾国吾民亦应慷慨为之。

不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。

用500年的眼光看待过去、现在与未来。

用全球化的眼光看待国家、区域与城市。

用多元化的眼光看待发展、传承与变革。

如此，才能够洞烛先机，看清楚未来100年的国家与区域发展大略，并从多重坐标中，找到中国在世界、在时代中的位置。

罗天昊

于京城斗室之中、星空之下

引子

站在最高处，不仅意味着荣耀，也意味着责任。

在中国，北京、上海等直辖市之所以受到特别的关注，不仅因为其地位险要，也因为其背负了巨大的期望。从某种意义上说，直辖市是中国繁荣与富强的缩影。

祸福相依。

突出的政治地位曾为中国的各个直辖市带来了巨大的机会。上海被确定为中国未来的金融中心，亦成为在华企业的总部所在地，以及宝钢集团等央企青睐的地方；北京是中国服务业最发达的城市，亦是北方经济中心、大型央企的总部所在地；天津滨海新区，获得了巨大的政策优势，吸引了无数的大型央企的投资，最近5年，天津亦因此突飞猛进；而重庆，则迅速整合了八大投[\(注释1\)](#)，成为中国内地的开放高地。

过多地获得政策性扶持，对于这些城市亦多有弊端。最典型的就是各个直辖市的民营经济普遍不发达，缺乏经济活力，无法实现类似珠三角和长三角城市那样普遍地藏富于民，也无法诞生本土富有竞争性的企业巨头。

而除了共性之外，各个城市亦有其各自在未来需要突破的瓶颈。

在上海，海派文化的消失使上海不再是全国乃至全球性的城市，而变成了一个越来越保守的城市，其百年前的开放与博大已经消退。同时，本地人口过多亦使上海成为一个“上海人”的上海，而非中国的上海。而东京、首尔、新加坡、中国台北等其他亚洲城市的崛起，亦使上海“东方巴黎”的地位不再。

北京与天津，则没有调整好各自的定位。在京津冀都市圈中，存在一个普遍的看法，即将北京的经济功能搬到天津，只保留其文化和政治功能。但是，事实上，作为东北进入京津冀都市圈的必经之地，北京仍然是中国北方的经济中心。引起巨大争议的是，北京的发展已经逐步成熟，而其将内城四区合并为东西两个城区的做法却与全球性城市“大城小区”的城市规划背道而驰。至于其效果，可能需要很久才能看清楚。

天津则需要突破两个局限。其一是天津与北京之间的关系，天津此前一直是作为北京的屏藩而存在的，未来，天津需要逐步去掉这个政治功能，成为京津冀都市圈新的经济中心。天津的第二大局限，则是整体经济都依赖于国家大型投入，本土经济不发达。此外，图们江的开发，将使中国东北增加出海口，天津的地位必然受到削弱。中国不仅需要天上的天津，更需要一个民间的天津。

重庆宣称要做国际化大城市，但该城市一直以来都缺少吸附能力。重庆是中国唯一一个常住人口少于户籍人口的直辖市。另外，重庆城乡发展的不平衡，也使得这座城市呈现出普遍的贫穷与局部的繁华，这使重庆难以成为中国公认的大城市。

直辖市的发展，未来如何破局，引起社会广泛的关注。

上海能否成为未来的远东经济中心？

天津能否取代北京成为北方经济中心？

北京何时不再成为北方的黑洞，而成为发出普惠四方光芒的太阳？

重庆何时成为既大且富的城市？

无论是上海的重新开放、北京的“小镇式繁荣”、天津的滨海新区模式，还是重庆的新内陆开放模式，均是对各个直辖市未来的设想。

而在各个直辖市的破局之策外，直辖市的未来改革，亦呼声日高，甚至在“两会”上，就有政协委员直指直辖市的弊端。关于直辖市未来的改革，有两种设想。

其一，是简化直辖市的功能。由于中国的发展已经从沿海推进到内地，实现了普遍的初步崛起，直辖市的表率作用已经终结，重要性相对下降。同时，直辖市过高的政治地位容易导致管理僵化，保守则成为其普遍选择。

在未来10年至20年中，中国可考虑重新定位直辖市的功能，只赋予其在独立的社会发展方面的特殊性，而取消其在政治领域的特殊性。对此，中国可借鉴国外一些特别城市的构建模式，如10年后所有直辖市最高长官，全部不再担任中央政治局委员，而应降级为中央委员或者候补

委员。

在未来，淡化了政治色彩的直辖市，将从“政治挂帅”的体制中解放出来，而这其实更有利于直辖市的长远发展。

其二，就中国的国家战略而言，从前的非均衡的区域发展模式即将让渡于均衡模式。在此情况下，未来内陆将崛起一批非常重要的城市。现有直辖市的数量已经远远无法满足区域经济迅猛发展的大势。目前，中国只有四大直辖市，而且除重庆外，其他三个直辖市都在沿海，无论从国家战略安全角度，还是从区域经济的均衡发展角度来看，都不合适未来发展。若将中国的地域特点、历史沿革和全球其他国家的城市发展先例综合起来考虑，就不难发现，中国设立十大直辖市比较恰当。

武汉、深圳、大连、西安、青岛，乃至未来的湛江、北部湾的核心城市，以及新疆等地，均可考虑设立直辖市。

中国需要什么样的直辖市？

直辖市不仅需要强盛的经济，需要有合理的产业结构，还需要有普遍的富裕、合理的阶层分野，更要有吸引四方的归化能力和包容四方的开放气度。

[<注解1>](#)：2002年，黄奇帆学习“上海模式”，牵头组建了重庆城投公司、高发公司、高投公司、地产集团、建投集团、开投公司、水务控股和水投公司。这“八大投”由重庆市政府拥有，授权经营，目前已经成为重庆基础设施、城市建设等公共领域重大项目重要的投融资平台。

——编者注

第一章上海能否成为中国的龙头

这是一个充满传奇的城市，也是一个充满希望与失望的城市。

作为中国的龙头，上海一度成为中国百年来最繁华的城市，亦被誉为“东方巴黎”。然而，百年变幻，时序轮转，东京、香港、台北、新加坡先后崛起，昔日海上花已无法傲立枝头。

在国内，昔日的“海上花”正面临着两面夹击。先起的深圳，挟改革先声之勇，率先杀出一条血路，以横空出世之态强势崛起。而在上海身后，中国逐步从优先发展沿海的非均衡战略过渡到均衡战略，各个区域中心城市蜂起争雄。上海的沉浮，不仅是上海人努力的结果，亦是国家大势所致。

移民心态的固化、民营企业的凋零、过于政治化造成的保守与僵化、海派文化的没落，乃至其在远东中心地位的下降，都对上海的未来造成了挑战。

前进一步是人生，退后一步是黄昏，上海将何去何从？

第一节上海“远东中心”梦已远？

世博会之于上海，类似奥运会之于北京，上海欲以世博会作为其冲刺全国乃至远东经济中心的奠基礼。

遗憾的是，历史曾经给予上海机会，但上海没有抓住。而从全球经济格局和中国未来经济发展趋势来说，上海离中国经济中心和远东经济中心的角色，已渐行渐远。

上海关于“远东经济中心”的记忆，更多源自民国时期。不过，这种地位，乃是由特殊时势造就的。

由于港口位置优良，1842年中英《南京条约》签订后，上海成为中国与英国进行贸易往来的通商口岸之一，此后，列强相继在沪设立租界。租界的存在使上海在一定程度上未被战火所波及，并享有实际独立

的地位和充分的国际联系，进而成为东西方贸易交流的中心。20世纪30年代，上海超越香港及东京，成为远东最繁荣的港口和经济、金融中心，被誉为“东方巴黎”。

同时，上海离民国时期的首都南京很近。当时民国政府实行双都制，南京为政治首都，而四大家族所掌控的几大银行的总行无一例外都在上海，上海因此成为事实上的经济首都，集合了当时全国的经济资源。

但是，随着时世的变化，上海逐渐失去了优势。

新中国定都北京，且以天津作为北京的屏藩，上海不再享有民国时期独大的地位。在毛泽东时代，上海虽仍被“计划”为中国经济第一重镇，但彼时的中国经济发展遭遇长期停滞。矮子丛中，岂有巨人？

在2008年的全球城市国内生产总值排名中，东京高居全球之冠；首尔、大阪、京都、横滨、名古屋、北九州、中国香港等亚洲城市均排在上海前面；中国台北、新加坡则紧随其后。

事实上，随着日本、韩国等国家和中国台湾地区的崛起，上海逐步衰落。第二次世界大战以后，日本经济迅速腾飞，东京逐步成为远东经济中心，作为世界第二经济强国的首都，其国际影响力远超上海。2008年，东京经济总量几近10倍于上海；20世纪70年代之后，韩国汉城（今首尔）逐步崛起，并于20世纪80年代借奥运会成为国际化大都市；香港和新加坡作为亚洲重要的自由港，其地位远远超过上海；随着台湾地区经济腾飞，台北、高雄等也成为亚洲重镇。

20世纪之初，亚洲的重要城市唯东京、上海、香港；21世纪之初，亚洲城市却已是群雄竞起。上海虽着力打造东方之都，但其中心地位已被稀释殆尽，光芒逐步暗淡。

在国内，上海的影响力亦被日益稀释。

自改革开放以来，中国各地均已迈开发展步伐，而这种自发的、内驱式的发展在动力和持续性上，要远胜于行政力量的计划安排。

在改革开放初期，上海即失去先机，直到1992年才开始真正改革，这使得上海不仅落后于深圳及珠三角、长三角其他城市，甚至还落后于

一些内地城市。珠三角的崛起，使当时的经济中心从上海转移到了深圳、广州等城市。

而长三角的崛起，在一定意义上不仅没有使上海的地位增强，反而使上海的区域性中心地位有所降低。自1978年以来，上海在长三角中的经济份额，从近一半下降到只有1/4，而苏州、无锡、杭州、宁波等城市却发展迅猛。以苏州为例，其占长三角经济圈的经济份额便从1978年的5.54%迅速上升到2006年的12.19%，经济总量仅次于上海。而在制造业领域，长三角区域的其他城市更是全面超越上海。

中国区域经济的群体性崛起，以及条块式的政治与经济体系，亦阻碍了上海成为经济中心。

虽然最近上海被中央批准为中国金融中心，但是，由于金融监管中心、央行、四大国有银行的总部均在北京，上海实际上并无号令天下的优势。同时，在中国的特殊体制下，银行运作按区域进行，上海市的建设银行，并不比内地一省的建设银行级别高。

在上海宣布成为中国金融中心的时候，先后有北京、天津、深圳、重庆、大连、武汉、西安、杭州等城市宣布要成为区域乃至全国的金融中心。

这种条块分割模式，使上海无法完成对全国资源的吸纳，不具备利用全国经济资源的能力。

相较上海，深圳背靠香港，未来的深港一体化将给深圳带来巨大的机遇，使其战略纵深远超上海。

《深圳综合配套改革试验总体方案》获批后，深圳拟将特区扩大到龙岗、宝安及光明新区，如此，深圳特区的面积将扩大为现在的5倍。目前，深圳特区只占全市面积的1/5，却创造了全市52%的产值。以前，深圳特区有限的空间被工业园区、科技园区、商业区等重重分割，各地区经济模式相对独立，产业无法有效整合。一旦深圳扩区，其未来释放的能量将是巨大的。

目前，香港与深圳两地合计面积3000平方千米，常住人口1500多万，两城联合将解决彼此的战略纵深问题：香港是亚太地区主要的国际金融中心，而深圳的金融业在全市国内生产总值中的占比已达9%，

深港在金融方面的合作前景广阔；香港的服务业占香港国内生产总值的比重达到90%，为全球主要城市中占比最高的，而深圳发达的制造业与国内首屈一指的高科技产业，与香港正好形成产业互补；深圳的企业在国内富有竞争力，而香港的企业具有强大的对外辐射能力，深港一体化将使深圳更具全球性的影响力，而香港的自由港地位也将使深圳成为世界物流中心的设想变为现实。

在软件方面，香港多年来一直被誉为全球经济最自由的地方，拥有健全的司法体系和严密的知识产权条例，而其自由港的身份与体制则使得在香港，货币自由兑换、资金自由进出、人员自由迁徙、全球资讯无障碍流通成为可能。深圳一直在管理模式上向香港学习，是内地在管理模式上最接近现代化的城市，这种优势在全国独一无二。一体化的深港比上海更有能力代表崛起的中国参与全球化竞争，作为中国经济中心，与纽约、伦敦、东京分庭抗礼，并由此成为新的特大国际都市中心。

珠三角地区的9个城市在同一个省份中，不仅地域相连、发展水平接近，而且有较相近的产业基础，因此最容易实现一体化。而长三角地区的16个城市则分布在江、浙、沪三大省级行政区域，实现一体化的行政协调成本相对偏高，甚至很多城市与上海充满同质化竞争，部分中心功能被分流。在引用外资方面，苏州直逼上海，宁波则一直希望在港口航运方面与上海平起平坐。在对民营企业的吸附能力上，长三角城市远超上海。从上海迁走的众多民营企业，大部分搬到了上海的周边城市，杭州、南京作为省会城市，其省域中心地位带来的优势亦将削弱上海的影响力。

从某种意义上说，深圳不仅与香港之间存在互补，亦与珠三角核心城市群中的东莞、惠州形成互补。而深港中心，与广佛中心、珠澳中心形成的珠三角中心，又形成了全国性的辐射与产业互补。如此，深圳形成了三重战略纵深，它在全国的自由经济竞争体系中的作用，非其他城市可比。

不过，正如日本抓住欧洲短期衰落、美国崛起的机会，融入美国经济体系而崛起一样，中国的崛起，亦将使一大批城市成为潜在的国际经济中心，而上海作为呼声最高的城市，其发展空间也是巨大的。

上海的未来发展，除成为金融中心等发展大战略外，更需要“软”略与远略。

如在城市定位上，上海过高的政治地位，使其社会及经济综合改革受到制约，未来或可通过主动降低城市行政级别，使其综合改革获得相应活力。而在社会流动性、活力与创造力方面，上海亦可部分趋近深圳。无论是大到美国一国的崛起，还是小到深圳一市的发展，回顾历史，我们不难发现，大量的移民以及社会阶层的流动性，都将培养出一种多元而广博的现代文明，这种文明对提高社会活力和创造力有着巨大作用。民国时期的上海，是一座移民之城与活力之城。同时，更为重要的是，上海需要在市场化方面取得突破，无论是成为金融中心，还是突破“为什么上海出不了马云”的困局，市场化都是上海未来久远发展的方向。

第二节 民营经济不振是上海的大患

无奈的是，一直希望成为中国市场经济之都的上海，其市场化程度却很低。上海经济结构不平衡，更缺少富有竞争力的企业，这使得其未来堪忧。

《2008年上海市国民经济和社会发展统计公报》显示，2008年上海市的国内生产总值为13698.15亿元，其中公有制经济增加值为7431.48亿元，国有企业占整个企业体系的比重为54.3%；而深圳国有企业的比重不足30%，市属国有企业（不包括中央及广东在深企业）占比更只有5%。更值得关注的是，在一片“国进民退”的浪潮中，2009年国务院国有资产管理委员会（简称“国资委”）调整的纲领，除监管和优化国有资本外，头等使命竟然是“适当退出竞争性领域”。相对深圳民营经济之都的身份，上海已经成为名副其实的国有企业的温室。

两地农业、工业、服务业三大产业之间的比例很接近。2008年上海三大产业之间的比例为0.8：45.5：53.7，深圳为0.1：48.9：51.0。但是，两地在其支柱产业方面，则存在着巨大的差别。高新技术产业、现代物流业、金融服务业以及文化产业是深圳的四大支柱产业。而上海的六大重点产业则分别是汽车制造业、精品钢材制造业、电子信息产品制造业、石油化工及精细化工制造业、成套设备制造业和生物医药制造业。虽然两地都要建成金融中心，都要以服务业为重点产业，但是，在其他核心产业方面，深圳似乎更多地偏向技术、物流等“轻型产业”，而上海则多为基础性产业。

支柱产业上的差异，使两地经济结构存在巨大的反差。在上海，这

些大产业的主体均为垄断型国有企业，而目前上海的一些知名企业，如上海汽车工业（集团）总公司（简称“上汽”）、宝钢集团有限公司、上海广电信息产业股份有限公司（简称“上广电”）、上海航空公司、光明乳业股份有限公司，亦均为国有企业。

如果说深圳的民营企业是“饿大的”，上海的国有企业则更似“喂大的”。

2008年，上海固定资产投资率几乎比深圳高出一倍。其国有经济投资总额高达2295亿元，比2007年猛增29%，但是，其民营经济投资占总投资的比重却比2007年减少了34.5%。

对政府投资的过度依赖，成为上海国有企业的致命伤。其成长较少依靠市场竞争，而较多依赖国家倾斜性的支持，或行政力量的垄断经营。更为严重的是，国有企业过多，不仅挤占了民营企业的生存空间，更造成了整个经济体系效益低下。

由于生存空间日益狭窄，很多民营企业开始逃离上海。根据中国民主建国会上海市委员会在2008年“两会”提交的一份提案数据显示，截至2007年6月，有7000余家浙江民营企业撤离上海，把总部或重要部门迁往杭州、宁波、香港等地。而今日电子商务大王马云曾经希望在上海创业，结果因无法生存，最后移师杭州。

在发展民营企业方面，上海不仅与其希望成为的“经济之都”严重不相称，甚至还落后于内地众多城市。最后的结局是，上海的国有企业大而不强，民营企业少而薄弱，造成整个经济效率低下。而这一切，都是由上海“重国轻民”的政策所致。

在上海注册一个企业需要几个月的时间。上海市政府过严过细的监管风格对中小企业发展的影响较大。而对一些国有企业的成立，上海市政府则往往是特事特办，在审批上一路绿灯。

在上海社保基金案([注释1](#))事件中，不少股东就是上海梅龙镇的一些级别并不高的官员。

而上海过高的房价则直接推高了商务成本。目前在世界20个大城市中，上海的商务成本排名在全球前20位之内，在国内仅次于北京。过高的商务成本产生了“挤出”效应，不少民营企业开始选择到低成本的上海

周边城市投资。

相对于上海本土企业的暗淡，深圳民营企业的势头却非常强劲。

国内众多知名品牌都崛起于深圳，如中国最大的通讯设备商深圳华为技术有限公司（简称“华为”）、中国最大的地产商万科企业股份有限公司（简称“万科”）、中国电池大王和汽车新贵比亚迪股份有限公司（简称“比亚迪”）、中国最优秀的互联网公司腾讯公司、中国最好的商业银行招商银行、中国最大的手机分销商深圳天音通信发展有限公司（简称“天音通信”）、中国最大的网络下载服务商深圳市迅雷网络技术有限公司（简称“迅雷”）、中国最大的汽车售后服务商深圳元征科技股份有限公司（简称“元征科技”）、中国最大的手表供应商飞亚达（集团）股份有限公司（简称“飞亚达”）、中国最大的家纺用品供应商富安娜家居用品股份有限公司（简称“富安娜”）、中国最大的特种计算机提供商研祥智能科技股份有限公司（简称“研祥”）、中国最大的ERP软件(注释2) 供应商金蝶国际软件集团有限公司（简称“金蝶”）、中国最大的女鞋品牌百丽集团等。

在众多产业领域，深圳都诞生了中国最有竞争力的企业，这不能不说是一种奇迹。更难能可贵的是，这些企业都是民营企业，并非靠国家政策倾斜或者占据垄断地位而发家，而是在残酷的竞争中百炼成钢，它们具有强大的自我造血功能。

为什么灿如晨星的最具竞争力的企业都诞生在深圳呢？

相对于上海，深圳的企业更多是从草根阶层发展而来的。事实证明，市场化程度相对较高的产业，往往可以产生具有竞争力的企业，如家电行业出现了美的、格力、格兰仕、TCL等巨头。产业如此，城市同样如此。深圳是中国市场化最彻底的城市，同时，深圳也是最有活力、最富有创业精神和闯荡精神的城市。这种优势是国内其他城市无法比拟，也是深圳能够产生众多具有竞争力的企业的根源。

深圳企业的竞争力，不仅体现在那些优秀的知名大企业的身上，更体现在无数有竞争力的小企业的身上。作为民营经济的集大成者，深圳是“山寨机”的发源地，而事实上，在很多行业，“山寨企业”比“庙堂企业”更富有活力。

上海的政策则似乎更倾向于扶持大企业。抱着“只要顶层，不要地

基”的思想，却想建造万丈高楼，岂非荒谬？

深圳开放的竞争环境，使本土企业得以自由成长，深圳自主品牌已达到5万多个，成为中国的品牌之都。深圳仅以一隅之地，就创造出1/10的中国世界品牌，这一成绩远远超越国内其他城市。

衡量一个城市未来发展前景的另一大标尺，就是高新技术产业。在这个方面，深圳亦遥遥领先。

2008年，深圳高新技术产品的年产值高达8711亿元，较2007年增长14.6%，其中拥有自主知识产权的产品年产值为5148.17亿元，占总产值的59.1%。

上海虽然确定了九大高新产业为其未来发展方向，并拥有足够的人才储备和丰富的高校资源，但体制的致命缺陷必将制约其发展。2008年，上海高新技术产业总产值不足7000亿元，占全市工业总产值的比例只为深圳的一半。

在衡量一个城市发达程度的“软产业”领域，如文化创意领域，上海在硬件远超深圳的情况下，却仍然落后于深圳，其产业占比无法达到深圳7%的标准。创意产业一度被上海视为重点扶持的第三产业。但是，上海热衷于大搞创意园区，最终发展成地产项目，不仅抬高了租金，也没有形成创意产业的系统服务优势，使还在起步之初的创意企业望而却步，这一切必将导致园区空巢化。

在国务院给上海与深圳两地的形象定位中，唯有金融中心重叠。虽然上海争到了成为“钦定”的金融中心的机会，但是，建设金融中心的首要推动力，并非行政力量，而是制度建设与市场主导，深港目前在法治软环境上比上海好得多。同时，虽然金融监管中心在北京，金融机构多在上海，但是现金交易最频繁的还是深圳，因为那里每天都有企业之间的自由资金流动。而上海由于缺少富有竞争力的企业和开放竞争体系，终将难以成为高效的金融中心。

上海若想成为全球性金融中心，首先需要培养出像李嘉诚、马云那样的企业家，造就一大批富有竞争力的企业，不然，皮之不存，毛将焉附？

目前，上海的非公有制经济仅占其国内生产总值的45.7%，而同在

长三角地区，常州的非公经济所占比重达59%，无锡的非公经济所占比重为60.8%，杭州的非公经济所占比重已达到68.6%，而宁波非公经济创造的国内生产总值则占全市经济总量的80%。在北方内陆区域，河北的非公经济比重达52.9%；在传统的重工业区东北，哈尔滨的非公经济所占比重为50.6%；在中部，河南、湖南的非公经济比重分别达到59%和54.5%；在西部，四川非公经济所占比重为52.1%。在众多的内陆省份和地区，民营经济均已成为主体，所占比重都超过了50%。

如此而言，上海的民营经济不仅落后于沿海发达地区，甚至从全国范围来看，都属落后之列。连曾经的重工业基地东北，甚至西部部分地区，民营经济都要比上海活跃。

就全国棋局而言，根据全国工商联的预测，未来三年内，民营经济比重将达到70%左右。如果按照这种标准，上海更需快马加鞭。

2008年3月，由上海市委、市政府牵头召开了非公有制经济代表人士的座谈会。未来，上海将在财政扶持、产业发展等政策上，从对单个企业“发点球”式的扶持转到面向整个行业的“普惠”式支持，对民营企业“一视同仁”。在行业准入、扶持政策等方面，上海将想方设法破除政策壁垒，同时积极创造条件，鼓励民营企业参与国有企业改制。

在未来，上海市政府只有致力于市场化，调整上海的经济结构，给予民营企业更大的生存和发展空间，方能使上海重新获得活力。

第三节政治地位过高制约上海经济发展

成为直辖市，一直是众多中国城市梦寐以求的事情。

事实上，在中国的政治和经济架构中，直辖市具有双重意义：独立而特殊的经济发展机会，以及比一般省份重要的政治战略功能。而后者，正赋予了直辖市非常高的政治地位。目前，中国四大直辖市的最高首长全部为中央政治局委员。

上海与北京、天津一样，是新中国成立伊始即设立的直辖市。

而深圳则是在新中国成立30年后的1979年才立市，在次年才成为经济特区，1981年成为副省级城市，1988年成为计划单列市。

作为直辖市的上海市与作为经济特区、计划单列市的深圳，在政治地位上的区别，使其发展受到的影响差异巨大。

从城市定位来讲，作为中国第一个和最大的经济特区，深圳的开放程度在国内首屈一指。深圳是邓小平理论的试验场地，从立市以来，深圳即被定位为中国改革开放的窗口，在政治、经济领域领全国风气之先。

在经济领域，深圳率先创办了中国第一个对外开放的工业园区——蛇口工业园区，该园区为之后全国第一个经济特区——深圳经济特区的成立铺平了道路。后来深圳又率先设立全国第一个高新技术园区，最先出现“三来一补”“三来一补”是指来料加工、来样加工、来件装配和补偿贸易，是中国大陆在改革开放初期尝试性地创立的一种企业贸易形式。——编者注、“三资企业”。深圳亦是全国最先进行国有企业改革和金融制度改革的城市。在之后的深港一体化过程中，深圳更是在很多运行体制上，借鉴了香港的体制与管理模式。

深圳立市至今已有30年，在这30年中，其经济实现了持续的高速增长。1979—2007年，深圳的国内生产总值在全国大中城市中居第四位，年均增长31.20%，创造了举世闻名的“深圳速度”。

此外，深圳人均国内生产总值、贸易进出口总额均居全国第一位。深圳不仅外向型程度在全国首屈一指，其产业格局在全国各区域中也最为合理。

在政治领域，深圳亦不断尝试体制改革，1983年的蛇口工业区管理委员会民主直选改革，1988年提出的“行政主导+立法委员会”的政改构思等，都曾引起轰动。也只有在深圳，方有如此宽松氛围。2003年提出的“行政三分”行政管理体制改革，因遭遇巨大阻力而未能顺利推进；如今，深圳重新启动三权分立改革，该改革为目前国内政治体制改革程度最深的一次。

深圳的民间政治创新环境相对宽松。2003年，深圳出现市民竞选人大代表的现象；同年，网民“我为伊狂”写的一篇文章《深圳，你被谁抛弃》引起了深圳社会的反思，并且得到了与当时的深圳市长于幼军对话的机会；2005年，行为艺术家舒勇在深圳最核心、最繁华的深南大道上打出“九问深圳”的户外广告，也被当时的官方所容忍。

在本次的综改总体方案中，除确立深圳的“五大中心”的定位外，深圳还同时获得四项“先行先试权”：一是对国家深化改革、扩大开发的重大举措先行先试；二是对符合国际惯例和通行规则的先行先试；三是体制创新先行先试；四是对港经济合作的先行先试。

除了特殊的城市定位外，深圳能够在政治和经济领域进行试点与改革，亦与深圳的政治地位有关。深圳是副省级的计划单列市，深圳市委书记一般是广东省委常委、中央候补委员。

在中国现有的政治体制下，中央候补委员尚未进入核心权力圈，故个人变化不至于引起全国性震动。也正因为如此，主政深圳的历任地方官员一般敢干敢闯，而他们一代接一代的努力，对深圳的政治、经济领域的改革方面，起到了承前启后的作用。

上海则不同，上海是中国第一批直辖市，其最高负责人按照惯例是中央政治局委员，属于核心权力层，上海地方负责人过高的政治地位使社会对其一举一动都非常敏感。

这种过于敏感的政治地位，使上海的发展反受制约。主政者稍有异动，于中国整个政局就会受到牵连。上海无法像深圳那样，可以先摸着石头过河。

在此情况下，上海在政治、经济领域的改革，相比深圳均滞后不少。在深圳设立经济特区10年之后，1990年，上海才开始开发浦东。相比深圳特区的国内生产总值占全市国内生产总值的大部，浦东新区2009年的国内生产总值，不过为上海全市国内生产总值的1/4。上海无法似深圳那样，建立一个主导性的特区，浦东新区不过是上海的一个局部。上海的张江科技园比深圳科技园大一倍以上，但其产值却不如后者。虽然上海被确立为未来金融中心，但是在金融制度改革方面，上海远落后于深圳。

在政治领域，上海相对于深圳，更是乏善可陈。上海敏感的政治地位，使其在政治领域趋于保守，相对于上海排名比较靠前的经济力量，上海在政治改革上甚至还落后于内地城市。2006年，一位海归女硕士因为横穿马路即被拘留十日，可见上海社会管制之严厉。出现在深圳的网民与市长直接对话、在核心街区张贴广告质疑的事情，在上海是不可想象的。

同时，在经济领域，政治地位过高，亦从长远损害了上海的经济展。

上海的城市行政级别，以及其主政长官的政治级别都比较高，这样可以使其在获得国家投资、争取国家项目上占有一定优势。比如，上海固定基本投资的比例一直在全国范围内居高不下，大量的国家资金投入上海，一些大型国有企业，如宝钢等也落户上海，中央政府甚至出资，给上海建大价钱的磁悬浮。这些投资，都在短期内使上海的国有经济获得优势，但从长远来说，却造成了民营企业活力的丧失。大批民营企业的外迁，足可为未来之隐忧。

而在习惯依靠投资的国有企业“高衙内”，则往往竞争力不强。以宝钢与米塔尔集团作比较，30年前，宝钢工程是新中国成立以来最大的项目，耗资300亿元，宝钢创立之时，即已风华正茂；而米塔尔集团是于1976年在印度尼西亚投资兴建的，当时不过是一家年产量仅6.5万吨的小型轧钢厂。但是，30年后，当宝钢仍然满足于做“全运会冠军”的时候，米塔尔集团却通过整合全球资源，成长为全球第一钢铁巨头。

在中国未来政治体制不发生重大变化的情况下，深圳相对上海在体制上的优势，将长期保持。而在未来10~20年中，中国可考虑重新定位直辖市的功能，只赋予其在社会发展方面的独立性和特殊性，取消其在政治领域的特殊性。中国可借鉴国外一些特别市的构建模式，例如以后所有直辖市的最高长官，不再担任中央政治局委员，而是降级为中央委员或者中央候补委员，与目前的一般行政省的最高长官略同（目前所有直辖市的最高长官，其实都是副总理级，比省级要略高）。淡化直辖市的政治色彩，其实更有利于其长远发展。

第四节 打造大上海需再移民1000万

在中国繁若晨星的城市中，唯有北京与深圳汇聚了全国56个民族，容纳了全国各地的移动人口，成为“移民之城”、“全民梦工厂”。

而从某种意义上说，能够容纳足够的移民，不仅是对一个城市的开放度和包容度的考验，更是其强大的社会自我更新能力的体现。同时，在全球近现代国家的发展历史中，移民往往成为社会发展的强大动力。

作为目前世界上最强大的国家，美国的崛起历史，就是一部移民历

史。

在美国建国之初，其国内总人口仅有390万。除了大约76万黑人外，其余几乎都是清一色的白人，并且绝大部分来自英国。

被美国历史学家称为“伟大的人类迁徙运动”的第一次移民高潮发生在1820—1860年，这期间移民总数高达500万人。移民主要来自西欧和北欧，还有大量被贩卖到美国的非洲黑奴。这次移民改变了美国人口的构成，使美国人由英国人的后裔变为以欧洲人为主体的族群。南北战争结束后，美国工业化的高潮又吸引了大量富有技术、年轻力壮的欧洲移民。

第二次世界大战以后，美国形成了新的移民浪潮。特别是在1965年，美国移民法废除对有色人种的歧视性政策后，黑人、拉美居民以及亚洲等地居民大规模移民美国，形成了全球移民美国的浪潮。

2009年，美国人口已达3亿，而最初占绝对主导地位的英格兰人（盎格鲁—撒克逊族）的后裔，已经下降到5000万人，不过全国人口的16%而已。美利坚民族已成为由100多个民族组成的混合体，就连矗立在纽约的“自由女神像”也是在1886年从法国“移民”到美国的。

美国能够在短短100多年里迅速崛起，取代英国成为世界头号经济大国，其持续数世纪的移民运动居功至伟。

深圳的崛起，在某种意义上，与美国的崛起非常相似。

深圳自立市以来的30多年历史中，全国各地居民源源不断地涌入这座城市，其中既有携带巨资的创业者，亦有从各大高校毕业的各类专业人才，更有无数成为第一线产业工人的年轻人。在这些移民中，有意气风发的寻梦者，也有前来寻找庇护与梦想的仕途或者情场的失意者，这些人构成了一个立体移民体系。而仅就被深圳列为人才的拥有大专以上学历的毕业生，每年就有10万人以上涌入深圳。

深圳的发展与其移民人数一起狂飙突进。30年间，深圳的国内生产总值从1979年的1.76亿元，增长到2008年的7807亿元，增长了4435倍；而深圳人口亦从1979年的31万，增长到目前的近1000万。

深圳在崛起过程中，成为名副其实的“全民梦工厂”。目前我们所熟

知的企业家任正非、马明哲、王石等，当年就是千万深圳淘金者中的一员。而在文化领域，知名乐队凤凰传奇、钢琴家李云迪先后在深圳成名，亦非偶然。

至2008年，深圳全市常住人口数已经超过846万，实际总人口已超过1200万。其中户籍人口228.07万，占常住人口的26.0%；非户籍人口648.76万，占常住人口的74.0%。若按照实际总人口1200万计算，户籍人口的占比只有19%，而流动人口则占总人口的80%以上。深圳成为中国名副其实的第一大移民城市。

作为移民城市，深圳的城市特点为包容、开放、博大、充满激情、年轻、多元、富有创新精神，更富有创业的勇气与冒险精神。将“拓荒牛”作为深圳的市标，极为形象。而这些特点，是深圳30多年来经济一直保持高速增长的重要动力与源泉。

同时，在体制创新、融入现代化潮流方面，移民城市亦具有无与伦比的优势。深圳是中国最年轻的特大城市，各种新思想、新创意不会被轻易排斥。深圳富有时代特征的创新文化，同时，对外界优秀思想及制度也少有排斥，这使其在体制创新、社会事务管理等领域远远领先于国内其他城市。而且移民社会包袱少，没有内地城市那样复杂的社会关系，容易打破利益之争，减少内耗，更容易推动各种变革。

与深圳相比，上海在改革开放中落后了10年以上。

上海一直到1992年才开始放宽户籍政策。1979—2008年，上海人口从1132万增加至1888万，30年内的人口增长数量是原有人口基数的2/3，而这段时间，深圳人口增长了30倍。这其中固然有上海原来基数大的原因，但综合而言，上海的移民速度远远落后于深圳。而上海在民国时期的老一代移民，经过1949—1992年的长期固化，已经失去了其移民特征。

在上海1888万常住人口中，上海户籍人口为1371万人，外来人口为517万人，外来人口只占上海总人口的27%，而户籍人口却占近3/4。

相比深圳为“全国人的深圳”，上海可谓只是“上海人的上海”，其区域性非常明显。而在上海517万外来人口中，来自江西、安徽、江苏、浙江四省的人口又占一大半，上海虽号称“远东国际化大都市”，但是事实上，上海至多只是一个“华东城市”。

移动人口比例过小，使上海难以成为现代化大都市，亦难以成为一个善于改变的城市。户籍人口过多，导致社会阶层单一，地方利益格局难以打破，从而严重限制了城市的发展活力。同时，户籍人口过多，亦给城市造成了沉重的负担。目前，上海60岁以上的老人突破300万人，超过户籍人口的20%，仅养老金就有170亿元的缺口。更严重的是，上海即将面临劳动力不足的困境。

深圳是满地的普通话，而上海则是满地的“侬啥地方”的方言，这不仅反映了人口构成比例的不同，也反映了两地对外地人才吸附能力的高低，以及两地在社会发展的活力与动力等领域的差异。立国者的后裔不足全国人口20%的美国成为全球第一强国，户籍人口不足全市人口20%的深圳成为中国最发达的城市，绝非偶然。

同为远东城市，东京面积约为上海的1/3，人口则基本等同，而大东京圈人口更已达3500万，按此比照，上海起码尚有超过1000万人的移民空间。在未来，只有继续加大移民力度，并最终使移民人口在数量上超越本地人口，才可造就上海面向全球的气度。否则，上海非但无法成为远东中心，甚至连成为中国的“全国性”城市都不够格。

10年前，一部名为《和平饭店》的香港电影，隐晦地表达了国人对于上海的期望：“和平饭店”成为天下一切无家可归者的归宿。而唯有此种气度，才可造就恢弘博大，令人心向往之的城市。

第五节内地化使上海失去灵魂

昨日之花，风华宛在。

自19世纪开埠至民国时期，上海形成了蔚为大观的“海派文化”，成为中国近代文化的中心。

海派文化是在中国江南传统吴越文化的基础上，与开埠后传入中国的欧美文化等融合而逐步形成的。它既古老又现代，既传统又时尚，形成了开放而又自成一体的独特风格。

作为海派文化的中心，当时的上海社会异常活跃，到处是寻梦人，这使得上海一时间成为移民的大熔炉，以及当时中国人向往的梦工厂。蒋介石早年亦混迹于上海。而当时中国的电影制片厂基本上集中于上

海，在上海有过制片活动的电影企业，总数约有200家。好莱坞八大制片公司都在上海设立过发行机构，明星、天一、联华、艺华、新华影坛五虎将均起于上海，周璇、阮玲玉、赵丹等明星亦自上海走向全国。而《申报》与《大公报》，则执当时中国报业之牛耳。上海能够成为民国之前的“远东中心”，与此恢弘博大的气象大有关联。

但是，经过40余年的凝固，上海的海派文化基本丧失殆尽。上海的第一代甚至第二代移民，已经被“格式化”，与外界数十年的隔离和人口的停止流动，已经使上海“本地化”，失去了包容天下的器量。同时，其现代化和全球化的进程，亦已被数十年的故步自封所中止。海派文化真正的灵魂，其实已经转移到了香港和台北。仅以电影为例，香港和台湾电影业的开山之祖，多为大陆人员。

深圳与上海，正好在时空转换中置换了位置。

深圳曾长期被称为“文化沙漠”，事实上，这是一种误读。正如地球造山运动，开始的时候山只从大海中露出一角，人们以为那只是一座小岛，直到最后，小岛成为巍巍高山时，人们才赫然发现，原来新的高峰已经形成。

从某种意义上说，深圳文化产业的发展正是这样一个过程。在多年被视为“文化沙漠”之后，近几年，深圳却迅速成长为全国文化产业最发达的地方。这时候，人们才忽然发现，深圳原来并非文化沙漠，而是中国现代文明的先驱。

深圳是中国的一个异数和奇迹。自开埠以来，深圳即聚合了全国各地的人才，成为融合中国地域文化的大熔炉，这使得深圳成为中国数千年来第一座没有任何地域性的城市，其万千气象甚至比当年的上海和香港还要恢弘。

同时，由于深圳的开放性，深圳在融合大陆各地的文化之后，又将中国文化与现代文明进行了交融。借助全球最大的自由港香港，深圳形成了一种融合传统与现代、中国与世界的移民文化，成为中国内地在文化融合上集大成的城市。所谓“文化沙漠”，恰恰说明深圳已经突破了传统文化的束缚，形成了一种创新型的文化，而这种文化尚未完全被人们所接受。

在深圳，有两大旅游园地，或可为深圳文化作注脚，其一为“锦绣

中华”，其二为“世界之窗”。这两大公园，集中体现了深圳文化的特点，既展现出了深圳集中国文化之大成的一面，又反映出深圳是中国内地城市中，吸收现代文明最多的城市。从某种意义上说，深圳是中国内地城市融入世界潮流，接受普世文化，并最终完成现代化的先锋与标杆。

今日的深圳，早已超越了“海派文化”时期的上海。相比之下，深圳融入更现代化的主流文明，在文化广度方面集中了更广泛领域内的中国区域文化。

无论国家、城市还是企业，其最后的竞争，莫不归结到文化的竞争。

上海之落后于深圳，其根源就在于文化的落后。

一个开放、包容、热情、充满冒险精神和想象力的深圳所释放出来的创造力使它远非趋于封闭保守的上海可比。

对文化力量最直接的表现，是文化自身及其相关创意产业。

当今世界上发达的国家、地区和城市，其发达程度，并非以“硬实力”来衡量，而是“软实力”，而文化和创意产业，最能体现“软实力”。

以国家而言，自20世纪90年代以来，美国的文化产业就在出口量上超过航空航天工业，成为第一大出口创汇产业；日本的文化产业在规模上比电子业和汽车业还要大，2005年，动漫产业已成为日本第三大产业；英国文化创意产业的产值仅次于金融业的产值。目前，以发达国家为主的全球文化创意产业每天创造220亿美元的产值，并以5%左右的速度递增。美国的动漫游戏产业同比增长40%，是美国当下唯一呈两位数增长的产业。

以城市而言，加拿大的蒙特利尔能够成为北美创意中心，与其兼备法国和英国文化，并广泛吸收全球精华的文化背景息息相关。同样，以自由开放、兼容并蓄、文化融合著称的香港，也成为亚洲创意中心。特别是香港的电影业和唱片业，造就了香港“东方好莱坞”的美誉。

深圳能够被联合国评为全球第六大、中国第一大“设计之都”，其根源，亦在于深圳是内地唯一一座融合了传统与现代、东方与西方之精

髓，并成功突破地域界限的城市。

2008年，深圳文化产业保持了高速增长的态势，增速高出全市经济平均增速3.5个百分点，增加值达550亿元，约占全市国内生产总值的7%。众多文化产业型企业发展迅猛，深圳的电影总票房突破2.4亿元，较2007年增幅高达56.8%。腾讯在2008年收入71.545亿元，比2007年同期增长87.2%；华视传媒2008年总收入达7.186亿元，更是猛增254.2%。而未来5~10年内，深圳将使文化产业增加值占国内生产总值的比重提高到10%，与文化产业大国英国相当。近几年，深圳文化项目共获得462项国际大奖，1364项国家大奖；深圳规划的“钢琴之城”、“图书馆之城”、“设计之都”、“动漫基地”等四大精品文化工程，都已初见雏形。

相形之下，上海的文化产业则较为落后。2008年，上海文化服务业的营业收入为436.80亿元，约占当年上海国内生产总值的3.19%。无论是产值还是占国内生产总值的比重，上海都远低于深圳。上海早在2005年就成立了创意产业协会，希望与伦敦、纽约、东京一起，成为“国际创意产业中心”，但是，最后却花落深圳。

若论产业基础，上海则远超深圳。中国的文化产业交易所设立在上海外高桥，上海还拥有一所戏剧学院，华东师范大学则成立了国内首个国家级动漫游戏产业振兴基地。

在城市人才储备上，上海亦远远超过深圳。2007年上海人才总量达305.81万人，深圳只有167万人，上海几乎为深圳的两倍。上海本地有高校近50所，而深圳的本地高校不足10所，上海在高校数量上远远超过深圳。

知其雄，守其雌，为天下溪。有时候，国家或者城市竞争力的高低，并不取决于拥有多少资源，而是取决于能否利用资源，成为资源自由交流的中枢，会聚全球性的资源。2008年，美国推出一部名为《功夫熊猫》的动画故事片，该片创造了全球票房奇迹，得到了广泛的赞誉；而在熊猫的故乡中国，《功夫熊猫》也受到了广泛的好评。值得注意的是，熊猫的故乡却拍不出这么好的片子。美国人吸收了中国熊猫文化和功夫文化，加之以本土的牛仔文化，将古老的功夫故事，改造成现代传奇，这就是汇聚天下资源、融合天下文化的威力。

虽然有中国国际文化产业博览会（简称“文博会”）的平台，深圳在硬件上还是远不如上海，它之所以能够在文化产业方面胜出，主要还是

靠其汇聚资源、融合各种文化的能力。

不仅是文化产业，在人均国内生产总值和单位面积的国内生产总值产出方面，深圳也胜过上海，这种全面的超越，非“硬实力”可以衡量。

经过数十年的发展，深圳形成了自由开放、崇尚竞争、富有激情和创造力、刚健简单、热情博大、包容性强的城市性格。而在内耗和受管制方面，深圳则远少于其他城市。

东方与西方、传统与现代的融合，使深圳形成了以集大成的中华文化为根基，融合多元文化的特点。这样的特性，就是深圳今天领先于其他城市的根源。

而上海，唯有像深圳一样，培养更多元的文化、更强的包容能力，更接近现代化，摒弃过于热衷政治的传统，开放民间创新能力，发扬并且超越“海派文化”，方可走向未来，成为真正的博大包容、格局恢弘的城市。

在上海1888万常住人口中，上海户籍人口为1371万人，竟占总常住人口的3/4。而深圳的户籍人口只占总人口的1/5，如果以两代以上的“本地人”为标准算户籍人口，其占比更不足5%。在未来，加大移民力度，增强对外地人的包容力，是上海培养博大恢弘的现代文明的必由之路。

[<注解1>](#)：上海社保基金案是上海市劳动和社会保障局局长祝均一违规挪用、侵占社会保险基金的经济案件，涉案金额达百亿人民币。——编者注)发生之后，上海一些职能部门“明哲保身”的想法很明显，企业在审批环节频频受阻。一些权力下放到各区县的中低端干部手上，他们直接与企业打交道，利用职权的小腐败风气开始显现。在@[“楼脆脆”](2009年6月27日，上海一栋竣工未交付使用的高楼整体倒塌，官方解释这是由于两次堆土施工所致。——编者注

[<注解2>](#)：ERP（Enterprise Resource Planning）软件旨在为企业提供企业资源计划系统。它是指建立在信息技术上，以系统化的管理思想，为企业决策层及员工提供决策运行手段的管理平台。——编者注

第二章广州vs天津：谁是中国第三大中心

南秀北雄，龙争虎斗。

在中国的城邦竞争中，环渤海经济区的中心——天津，被誉为“北方上海”；珠三角经济区的中心——广州，则是百年商埠。一南一北两大经济重镇，历来都是一时瑜亮。

天津滨海，广州南沙。

天津达沃斯，广州亚运会。

广州民营经济发达，而天津毗邻北京，政治资本得天独厚，它在重大项目上得到的眷顾，非广州可比。

广州开放日久，产业结构难以调整，而天津的滨海新区，则是一张白纸好画图，产业分布更现代，也更合理。

广州需要从轻变重，而天津，重工业比重过大，需要增加经济活力。

同为“老二”，广州与天津不仅互相争斗，亦同病相怜。北京的巨大身影，是天津的荫庇，亦是阴影。而香港与深圳，则使广州不再独霸南方。

图们江和北部湾的兴起，亦将使天津和广州的未来充满更多的变数，使这两座城市面临的挑战更为巨大。

虎年余威。

于冬季落幕的广州亚运会，使广州再次进入国人的视野。同时，更早些时候，达沃斯论坛（也称世界经济论坛）的召开，亦使天津成为焦点。一直以来，对于广州和天津，谁是中国第三大中心城市，一直存在着很大争议。两大盛会几乎同期召开，似乎寓意着广州和天津的龙争虎斗。

在中国社会科学院发布的《2010年中国城市竞争力蓝皮书》中，广

州和天津在中国最具竞争力城市的排名中位居第六和第七。在最具竞争力的内地城市排名中，广州排在深圳、北京、上海之后，位列第四，天津则紧随其后，位列第五。而在十大最具经济规模竞争力的内地城市中，广州与天津亦分别排名第四和第五。

2009年，广州的城市总产值为9112.76亿元，天津为7500.80亿元。就经济总量而言，广州领先半步。不过，就增速而言，天津却远超广州。2007—2009年，广州三年的增速分别为14.5%、12.3%、11.5%，呈逐年递减趋势；而天津的同期增速分别为15.1%、16.5%、16.5%，连续三年增速超过15%，其速度为国内罕见。如果考虑到这几年的国际国内形式，则天津的逆势增长，更为显眼。

同时，更值得广州忧虑的是，自天津滨海新区成为国家级新区之后，天津已经出现了整体式飞跃，这朵一度凋零的“北国之花”，似乎有梅开二度之意。最近几年，天津似乎有超越广州之势。时任广州市委书记的朱小舟甚至一度在广州的内部会议上表示，担心广州在未来三年内，有可能被天津赶超。广州全国经济总量第三的城市地位，恐将不保。

广州与天津，不仅是当下的重要竞争对手，更是自晚清和民国时期以来的南北诸城中的两朵奇葩。追本溯源，其龙争虎斗，已纠葛百年之久。作为曾经的“北上海”，天津一时风头无两，而自民国晚期至新中国成立时期的这一阶段，广州则后来居上。时至今日，两者之间的竞争又迎来了新的拐点。

一时得失，难以分出高下，唯有关注未来，方能走上光明大道。从中国第三城的竞争中，隐约可见中国未来区域发展的格局。

第一节 亚运会vs达沃斯：城市营销的比拼

山高人为峰。

在全球领域，很多当年不知名的小城，因为发生了举世震惊的历史性事件而名垂青史，甚至崛起为世界性名城。名不见经传的波茨坦，因为《波茨坦公告》的诞生，而成为名城。承办世界级峰会，无疑是提升城市全球影响力的捷径。在中国，偏居海南的博鳌，也因为承办博鳌亚洲论坛，而在国内声誉鹊起。

第16届亚运会和夏季达沃斯论坛（即世界经济论坛新领军者年会）是广州和天津所承办的最高规格的世界性盛会，而从这两次盛会的举办过程中，亦可看出两座城市不同的社会和政治影响力。

目前，中国大陆能够承办国际级盛会的城市并不多，顶级的盛会莫过于北京奥运会和上海世博会。其他较有影响力的盛会还有珠海国际航空展、博鳌亚洲论坛、上海合作组织峰会、大连夏季达沃斯论坛等。除博鳌外，能够承办世界级峰会的中国大陆城市，基本可以算是顶级城市。

如鱼饮水，冷暖自知。

这种盛会对于城市的未来到底有何种程度的帮助，这需要更长久的观察。不过，就目前而言，天津夏季达沃斯论坛的现实利益，比广州亚运会的潜在利益略胜一筹。

尴尬的广州亚运会

某种意义上说，广州亚运会生不逢时。

就国家层面而言，北京奥运会作为国家强盛的标志，不仅是中国承办的最高规格的世界性活动，同时也向世界证明了中国的实力。而新中国成立60周年的国庆大阅兵，亦已检阅国家在第一轮发展中的所有荣耀。相比这两件盛事，其他展示国家、地区或者城市强大文明的各种形象工程，只能是小巫见大巫。广州亚运会在北京奥运会面前，亦失去了光芒，难以再带给中国人民太大的激动，中国的荣耀，不再可能通过一届亚运会来体现。

此外，广州亚运会和上海世博会几乎同时筹备，在与上海的竞争中，广州落于下风。在基础设施建设方面，高达数千亿的中央财政拨款都投向了上海，而广州获得的国家财政支持不足，很多事情都是自掏腰包。

更为严重的是，上海世博会抢走了广州亚运会不少的风头。很多企业赞助商，既是上海世博会的赞助商，又是广州亚运会的赞助商，而既然已经有了世博会这样一个世界性的舞台，很多企业就不再在乎是否能够成为广州亚运会的赞助商了。

自1990年的北京亚运会（中国承办的第一届亚运会）以来，经过多年努力，中国的竞技体育早已独霸亚洲，中国的亚运会金牌数多年来蝉联第一。当年北京承办亚运会的时候，中国的初步崛起曾给国人带来无限的激情，但随着中国竞技体育的发展，这种激情在本届广州亚运会上已然消退，再经过北京奥运会的洗礼，广州亚运会已经难以提起人们的兴趣。

屋漏偏逢连夜雨，2010年又是世界杯年，南非世界杯也使很多国人失去了对广州亚运会的兴趣。

广州亚运会是广州历史上举办过的最大型的盛会，但也可以说，是最不走运的一次盛会。国家视广州亚运会为上海世博会的附加品，不过是“陪太子读书”的角色，甚至在温家宝总理2009年的政府工作报告中，都没有提到广州亚运会。

由此，广州亚运会在短期的影响力方面，稍逊于天津夏季达沃斯论坛，而广州要想借助亚运会在城市营销方面有所作为，必须将主要精力放在会后。

在这次的广州亚运会开幕式上，我们可以看到广州方面的努力。这次广州亚运会的推广重点，在于“亚洲之路”。广州作为昔日海上丝绸之路的大陆起点，在古代是中国的出海重镇，在今天亦是中国对外开放的前沿，具有传承意义。

广州亚运会的开幕式以珠江为舞台，以城市为背景，打造了一个融岭南文化、中华文化、亚洲文化和体育文化为一体的激情盛典。上篇《大地之水》和《海洋之舟》，中篇《白云之帆》，下篇《花城之邀》，均是对广州城市状态的描述。

其实，本次广州亚运会不仅需要传播广州的岭南文化和中华文化，更应借助广州亚运会之力，将广州的城市特点具体化、鲜明化。无论是《大地之水》还是《海洋之舟》，都表明广州是一座水城，地处珠江与海洋的交汇处。在未来，广州需要塑造更为鲜明的城市形象。

在后亚运时代，广州可以借鉴青岛的经验。青岛在承办北京奥运会的帆船赛之后，即将奥帆赛场地作为博物馆，同时在外不遗余力地推广青岛的“帆船之都”的形象。广州未来亦需借助亚运会的影响力，选择一项能够展现广州特点，并且是广州具有特殊优势的运动项目，作为广州

的代言，将广州建造成珠三角地区乃至整个华南地区的运动之都。

不过，对于广州亚运会，我们实在无法苛求，能够在夹缝中办出不失水准的盛会，已经彰显了广州这座城市的底蕴，而且，广州亚运会的象征意义也许更大于现实意义。承办奥运会的北京代表北方，承办世博会的上海代表华东，而由广州来承办亚运，则是国家对于广州作为华南代表性城市的默认。这相当于国家变相承认了广州的中国第三大中心城市地位。

达沃斯能否永驻天津

夏季达沃斯论坛，已经在天津花开两度。

现在的问题是，达沃斯论坛，能否永久落户天津？

相对于亚运会，达沃斯论坛在提升天津的商业价值方面，具有更直接的拉动作用。

达沃斯论坛号称“经济的奥林匹克”、“富人俱乐部”，达沃斯论坛的与会者，除了各国高官外，最多的就是国内外的商业巨子了。以在中国召开的第一届夏季达沃斯论坛为例，当时的承办城市大连，赢得了花旗银行的青睐，花旗银行董事长当天就批准在大连设立分行；而美国普洛斯集团与大连港集团合资成立普集置业发展有限公司；英国电信集团在大连成立科技服务中心；香港瑞安集团与大连亿达集团共同投资大连天地软件园；英特尔的投资项目亦落户大连。

继第一届夏季达沃斯论坛在大连召开之后，第二届和第三届夏季达沃斯论坛都在天津召开。而在这两次论坛期间，中央政治局的9位常委中，就有超过半数的常委来到天津，天津在中国城市中的显赫地位，可见一斑。而通过夏季达沃斯论坛，天津聚焦的中外政商领袖，亦远非广州亚运会可比。在亚运会和夏季达沃斯论坛上，温家宝总理都有出席，但是，就各个国家的高官和企业高管而言，天津远胜于广州。

在确定夏季达沃斯论坛的承办城市一事上，中国仍然实行招标制，很多国内知名城市，都希望能够借助达沃斯的光芒，获得进一步的发展。在大连和天津之后，深圳、青岛、杭州、重庆、西安等城市，亦都跃跃欲试。

天津所面临的威胁，在于夏季达沃斯论坛的举办方式是每年都招标，如果不参加招标的话，夏季达沃斯论坛最终的固定承办城市，不一定是天津。而大连作为首次举办夏季达沃斯论坛的城市，具有马太效应。

天津的优势，则在于两次承办夏季达沃斯论坛。天津市市长黄兴国曾几次派人去大连学习夏季达沃斯论坛的筹办经验，并且谋划获得夏季达沃斯论坛的永久承办权。他甚至还专门向世界经济论坛（即达沃斯论坛）的执行董事长施耐德当面提出申请。

天津最近几年的飞跃式发展，使其在申办夏季达沃斯论坛时加分不少。自天津滨海新区成为国家级试验区以来，越来越多的世界500强企业以及中石油等大型央企都聚集到了这里。浓厚的商业氛围，非常切合夏季达沃斯论坛作为经济类顶级会议的定位。

目前在中国，作为永久性论坛总部的城市，唯有博鳌，而天津未来的发展，即可借鉴博鳌的经验，通过成功举办论坛，争取成为永久性会议地址。在本来是每年招标的情况下，天津能够连庄，说明每年更换城市的规则已经松动，考虑到会议的稳定性，夏季达沃斯论坛有可能将中国区的会议地址，指定为天津，如此，则天津可以被称为“达沃斯之城”。

第二节 尴尬的老二

天津与广州，同为难兄难弟。既互相竞争，亦同病相怜。

京津唐，港穗深。在环渤海经济区和珠三角经济区中，天津和广州都是排名第二，分别屈居北京和香港之后。

无论是天津还是广州，单论城市的实力，都是中国内地屈指可数的重镇。可惜，一山更比一山高。与顶峰为伍，上有浮云蔽日。天津长期以来都处在北京的阴影之下，甚至当初设立天津，本来就是为了将其作为北京的屏藩。而广州在领先岭南上千年后，冷不丁被香港后来居上。可见，世事变迁，如白云苍狗，非人力所及。

天道茫茫，一切皆有定数。

所谓人生的意义，乃是在明知道人终将以死亡为归宿的前提下，仍然不屈服，迸发出生命的力度，由此扼住命运的咽喉，创造奇迹，对抗苦难与虚无。对天津与广州来说，亦是如此。如何在无法挣脱老二宿命的情况下，继续高歌猛进，提高自我修为，是对两个城市的漫长考验。

三重困境下的广州

从某种意义上说，广州是一座被撕裂的城市。

广州既是港穗深三级经济区中的一员，又是广东的省会，是发达的珠三角地区与不发达的珠三角边角地区交汇地，同时，广州还是小珠三角经济区的中心。复杂的城市功能使广州的定位长期难以明晰。

同时，广州所受到的冲击，亦远非一个领域，而是来自三方。

在大珠三角经济圈中，香港是毫无争议的领袖。自海洋时代的来临，广州在农耕时代的海上丝绸之路起点的地位，不可回避地失落。香港自开埠起，就注定了其将成为未来珠三角区域的龙头。对珠三角而言，香港不仅是珠三角的发动机，以及经济、文化中心，亦是中国最为国际化的城市。

虽然近年来香港经济增长缓慢，但是2009年香港的国内生产总值仍然达到了15000亿元人民币左右，大幅领先于广州同期的生产总值，位居中国所有城市之首。以目前的发展速度，未来十年内广州有可能在经济总量上超过香港，但纵使如此，香港特殊的体制、强大的经济实力、无与伦比的开放度，以及国际化的胸襟，都是广州无法比拟的。

在珠三角经济区内，广州虽然是钦定的中心，但随着深圳的崛起，深圳逐步与广州分庭抗礼，珠三角经济区内正在上演双雄争霸的故事。广深之间最直接的竞争，莫过于中国进出口商品交易会（简称“广交会”）与中国国际高新技术成果交易会（简称“高交会”）的争锋。一直独霸珠三角的广交会，在1999年结束了独角戏，随后崛起的深圳高交会，抢走了广交会不少的风头，甚至逐步后来者居上。

2009年，广州的总产值为9112.76亿元，深圳的总产值为8200亿元，在国内排名中，深圳紧随广州之后，位居全国第四。虽然两地产值非常接近，但从人均生产总值上说，深圳超过广州。

在经济活力方面，深圳更是优于广州。华为、中兴、腾讯、比亚迪、万科等众多顶级内生性企业纷纷崛起于深圳，其中，华为和万科，更已经是资产千亿级的世界巨头。而广州的竞争性产业则主要以化工为主，缺少富有竞争力的内生性企业巨头，丰田汽车（简称“丰田”）、广汽本田汽车公司（简称“广本”）等富有竞争力的企业之所以落户于广州，不过是看重广州作为华南中心的地位。广州南沙的石化巨头，亦多是出于中央政府的安排。在高新技术产业领域，广州虽然在全国第五大科教文化中心，却亦远远落后于深圳。

同时，广东的金融中心在深圳而非广州，深圳全市拥有包括银行、证券、保险等在内的国内外金融机构140多家，其中证券公司19家，总数位列全国第一。相比之下，广州只有在银行本外币存贷款余额这一数据上与深圳数据接近。

平衡广深之争，一直是广东的难题。1998年，时任广东省省委书记的李长春提出“双中心论”，这等于承认了深圳与广州的对等的经济中心地位。而在最近的《珠江三角洲地区改革发展规划纲要（2008—2020）》中，则将广州定位为国家中心城市、现代化大都市，将深圳定位为国际化城市。

而在珠三角内部，作为经济和政治中心的广州本应成为发动机，但是，由于珠三角城市群的各自起飞，广州在很多领域，反而局部落后于珠三角中的其他城市，如佛山和东莞，在制造业领域就远比广州发达。广州在发展速度上远远落后于其他城市，这自然使其难以起到中心作用。改革之初，广州的经济总量大约占珠三角经济总量的70%，时至今日，广州的经济总量却只占珠三角经济总量的30%，刚好倒过来。港珠澳大桥的修建，将更使广州的作用边缘化。

天子脚下难称雄

无论是在京津唐地区还是环渤海区域，天津都是名副其实的老二，无论是政治地位，还是经济总量，北京都远远超过天津，这是天津上百年的宿命。

天津与北京，命同一线，将北京与天津这两个接壤的城市都设为直辖市的情况，在全球绝无仅有。

天津虽对北京不服气，但是，天津与北京之间的争雄，却以北京的

全面胜出而告终。天津自晚清开埠，独立一体，作为当时北方唯一的对外通商城市，一时被称为“北方上海”，但是，当时北京作为中国首都，在综合实力和影响方面，还是远远超过天津。天津短暂的辉煌，出现在民国时代，当时因为南京国民政府将首都定在南京，北京被改名为北平，与天津同为民国时代的特别市。当时，天津在局部领域，特别是在工商业领域已超越北京，但是，纵使如此，天津亦无法全面取代北京的地位。毕竟，作为数百年的古都，北京自有其雄视天下的资本，光是作为东北和内蒙古至关内的大陆通道，北京已经是中国北方拥有无可替代的交通意义的城市，而天津虽然靠海，却是交通末梢。自新中国定都北京之后，北京恢复元气，天津从此再无称雄希望。

2009年，北京国内生产总值为11865.9亿元，为中国大陆仅有的两个产值超过万亿的城市之一，远远超过天津不足8000亿元的国内生产总值。北京作为中国第一大科教文化基地，文化产业发达，与杭州并列为中国仅有的两座文化产业占比超过10%的城市。同时北京也是除香港之外，服务业占比最高的城市，其服务业比重高达75%，基本达到了世界性城市的水平。在这两个方面，天津望尘莫及，特别是在文化产业领域，天津的占比在全国范围内都不算高，与其在全国的经济地位严重不符。同时，天津更缺乏在全国领域内富有影响力的媒体。这一点，天津亦逊于广州，广州的南方报系风行天下，引领全国舆论风潮，绝非天津的媒体可比。

虽然国家对京津唐都市圈作了重新定位，有意淡化北京经济中心的地位，而将天津培养为未来的经济中心，但是，按照目前各自的发展速度来看，天津要赶上北京，可能需要10年以上的时间。纵使如此，天津亦不过是在重复北京的老路，甚至天津的发展质量，可能还难以与北京比肩。虽然最近几年天津的滨海新区发展很快，但是，仔细看看滨海新区的企业类型，我们可以发现，它们大多是国外巨头和大型央企，天津仍然缺少内生性企业巨头。北京虽然是央企的大本营，但是，在竞争性企业领域，却颇有建树，如联想、搜狐、新浪、新东方等巨头，而天津在竞争性领域，则乏善可陈。

在未来，天津要取代北京成为京津唐地区乃至环渤海地区的经济中心，必须要有自己的内生性企业，需要营造富有活力的竞争环境。如果天津仍然以目前的“外企+央企”的模式立市，则天津与环渤海其他城市之间将只有竞争，没有互补，天津与北京之间，亦是如此。北京也不可能把全部的央企都转移到天津，现在很多央企与天津的滨海新区仍然在

蜜月期，一旦蜜月期结束，天津的高速增长将难以为继。

同时，在环渤海经济区内，大连和青岛的崛起，亦将削弱天津的地位。大连作为东北经济的龙头，是环渤海经济区东北翼的中心，未来图们江被开发之后，天津对东北的影响将进一步被削弱。而在山东，开发蓝色半岛经济区已经上升为国家战略，山东半岛隐约有独立成为一级经济体的倾向，青岛更是在港口方面欲与天津一较高下。

第三节 从重到轻vs从轻到重

最近几年，天津的发展速度，尤其是工业发展速度，明显快于广州，天津的工业增加值在10年间增长了14倍。

不过，从某种意义上说，天津的高速增长，很大原因在于其直辖市的地位。自从发展天津滨海新区成为国家战略之后，国家在天津布置了大批重点工业项目，强力拉动了天津的经济发展。相对而言，广州则没有这种优势。

不过，作为珠三角的中心，广州自有其独特优势。就发展速度、获得的支持而言，天津略胜于广州；不过就经济结构、经济活力而言，广州却远胜于天津。

重甲天津

如果将城市竞争比喻成战争的话，那天津的厉害之处，不在于其内功的深厚，而在于其身披重甲。

2009年，天津的总产值为7500亿元，其三大产业的比重为1.7：54.8：43.5。这一比例反映出天津基本还处于工业化的最关键时期，工业主导的特点明显。

同时，2009年天津的固定资产投资突破了5000亿元，达到5006.32亿元，相比2008年增长了47.1%，为近18年来的最快增速，占其国内生产总值的比重创纪录地达到了75%以上，为国内城市最高。然而，以47.1%的投资增长，换取16.5%的经济总量增长，天津的效率不仅不值得推崇，而且还出奇低下。

相对而言，广州对于固定资产投资的依赖，则小得多。2009年，广州的国内生产总值为9112.76亿元，第一、二、三产业增加值的比例为1.9：37.2：60.9。固定资产投资为2659.85亿元，年增长率为22.3%，为国内极少数固定投资增长率不到30%的城市。虽然广州发展速度稍逊于天津，但是其真实的经济效率，却高出天津好几倍。

在天津庞大的固定资产投资中，滨海新区几乎贡献了一半。这在一定程度上说明，由于国家的重点扶持，滨海新区基本撑起了天津的经济增长。

得益于天津的特殊政治地位，2006年9月，《天津滨海新区综合配套改革试验总体方案》（下称《方案》）上报国务院之后，作为天津“特区”的滨海新区就获得了特别的关照。金融改革实验区、港股直通车、“百万吨”大乙烯、空客等大项目，都落户天津，这种优势是广州无法比的。从某种意义上说，天津的高速发展，是国家的政策红利所致，而非内生性增长。

2010年，天津滨海新区的“十大战役”项目所获得的总投资就达1.5万亿元，几乎等于两个天津的国内生产总值。与于家堡金融区一起被纳入滨海新区开发开放攻坚战“十大战役”的还有滨海新区核心区、南港工业区、东疆保税港区等功能区。

广州南沙费尽心思获得的一些大项目，在天津滨海新区则变得轻而易举。目前，与广州合作的央企只有20多家，而天津则有70多家。在投入资金上，广州只有300多亿元，而天津则有数千亿元。在吸引世界500强方面，天津有120多家世界500强企业落户滨海新区，而广州的世界500强企业数量不到天津的一半。

广州的南沙与天津的滨海新区，在港口服务上，竞争激烈。随着南沙港三期工程和与广珠铁路接轨的南沙支线的建成，南沙港的集装箱干线港功能将非常突出。而滨海新区则是面向东北亚和中西亚的集装箱枢纽港，是北方最大的散货主干港。

一张白纸好画图。在产业结构方面，天津可以通过滨海新区再造产业结构。目前，天津拥有电子信息、汽车及装备制造、石油和海洋化工、现代冶金、食品加工、生物制药、新材料新能源等七大主导产业，比之广州以汽车制造业、电子信息业和石油化工三大产业为主导的产业支柱结构，更为多元化。

重剑刚猛，失去灵便。

天津的大投资、大项目模式，虽然能够在短期内拉动经济，但是，过于依赖大型国有企业和外资企业投资，而缺少内生性、竞争性企业，是天津的硬伤。天津比较著名的企业如奥的斯电梯公司、王朝葡萄酒有限公司都是合资企业，而夏利汽车股份有限公司，则是依靠中国第一汽车集团公司的投资。未来，天津需发展大众工业，在企业类型上进行一定程度的平衡。

广州需适度重型化

广州的优势，贵在富有活力。

从三大产业结构来看，2009年广州的三大产业比重为1.9：37.2：60.9，分别增长3.9%、8.8%和13.6%。三大产业对经济增长的贡献率分别为0.6%、29.3%和70.1%。而同期，天津的三大产业比重为1.7：54.8：43.5，其增长率分别是3.4%、18.2%和15.1%。

就第三产业的占比而言，广州高达60.9%，天津则不足50%。同时，第三产业是广州最富有活力、增长率最高的产业。天津增长最快的是工业，天津的重工业主要依靠固定资产投资。由此可见，广州的经济增长比之天津“含金量”更高，广州的经济更富有活力。

在工业构成方面，虽然广州在2003年之后，其重工业占比就超过了轻工业，但是，轻重工业的增长比较均衡，比例每年都在浮动，截至2009年，广州的轻重工业比例大约为2：3。而天津则不然，特别是最近几年，重工业发展畸形，目前天津的轻重工业比重已经达到了1：5，轻工业的严重滞后，使天津的经济结构失衡。

广州的汽车制造、电子通信和石油化工三大支柱产业的工业产值约占全市工业总产值的1/3，其他产业亦十分发达；而天津的主导产业总产值的占比则高达90%，使得其他产业难以发展。

在民营经济的发展方面，广州远远领先于天津。

广州虽然没有像深圳那样，产生众多民营经济巨头，但是，广州开放而广阔的市场，亦造就了繁星般的民营企业。2009年，广州公有制经济增加值高达4499.93亿元，年增长率为11.1%；非公有制经济增加值为

4612.83亿元，年增长率为12.0%，占全市地区生产总值的比重由2008年的50.4%上升到50.6%。而天津民营经济的比重，多年以来都不到40%，基本是国有经济“一手遮天”。

广州的尴尬，是既无大型国有企业巨头，亦无民营企业巨头，两头不讨好。未来，广州要想提高经济总量，就需要部分重型化，通过大企业、大项目，来中和目前企业过于分散的格局。

广州将实施61个重大产业项目，促进产业转型、优化、升级，全面提升广州在国际产业分工中的战略地位。同时，广州还将大力发展汽车、石化、造船、钢铁以及重大成套和技术装备等先进制造业，加快工业向高科技、高集聚、高附加值转型升级。

广州与28家中央企业的合作，涵盖了汽车制造、造船与海洋工程、核电设备等多个领域。在石油化工制造业方面，埃克森美孚公司准备投资10亿美元改造中国石油化工股份有限公司广州分公司（简称“广石化”），而广州市政府也打算在南沙再搞一个大乙烯，这样石油化工制造业的产值就有可能翻一番，超千亿；电子信息制造业是发展最快的行业，生物制药业和传统轻工业各1000亿元，再加上其他行业1000亿元，这一目标并不是镜花水月。

未来，南沙亦可将重点放在发展临海工业上，虽然在广东省内，湛江已经取代广州，成为石油、钢铁、船舶产业的重要投资地，但是，作为珠三角中心，南沙港依然重要。未来，南沙的经济总量将接近广州，等于广州再造。

第四节北部湾vs图们江：来自未来时代的竞争

卧榻之侧，岂容他人鼾睡。

事实上，无论是在天津还是广州的身边，都有来自未来的潜在威胁。

睡狮在侧，今夜无梦。

2010年3月，在“以内陆换港湾”的战略运作下，中国几十年来梦寐以求的图们江出海口，终于被打通。中国通过与朝鲜租借罗津港的相

关协议，正式获得了图们江出海口，从此，中国广袤的东北大陆腹地，告别了无出海口的困局。而早在前一年的2009年，国务院已批复《中国图们江区域合作开发规划纲要——以长吉图为开发开放先导区》，将图们江经济区上升为国家战略经济区。

未来，图们江开发的实现，将彻底改变中国北方的经济版图。围绕图们江所形成的大东北经济区与环渤海经济区之间的力量对比也正在发生变化。

在罗津港未获租用之前，中国的东北大门一直被朝鲜、俄罗斯所关闭，整个东北除大连外，几乎无出海良港。而大连位于东北的偏西的位置，实际上造成了东北的中部和东部无法直接出海贸易，很多东北城市的对外贸易都需要通过大连进行，而对内贸易的商品，则通过山海关，借助北京通道，运往内地。从某种意义上说，大东北经济区，以前只不过是环渤海经济区的后花园。

而随着图们江开发成为事实，未来东北的经济版图必然东移，东北经济区以前对于渤海经济区的倚重，亦不复存在。东北将挣脱对于关内的依赖，形成东向太平洋、西向大陆市场的双头格局。特别是在对朝鲜、日本和俄罗斯的贸易中，罗津港比天津更有优势。

作为环渤海经济区的龙头城市，天津与东北诸城市之间，将存在更多的竞争关系。

同时，整个大东北经济区与环渤海经济区之间数十年的互补性关系，亦将改变。彼时，在东亚市场，东北大经济区与环渤海经济区，将在西太平洋沿海的贸易中形成直接竞争，而这种竞争，是此前的数十年内所没有的。

如此，天津的北方中心城市地位将被削弱。

与天津来自“东线”的威胁不同的是，广州的未来威胁，来自“西线”。

广州港一度是华南第一大港，后来才被香港超越。纵使如此，长期以来，广州港也算是珠三角地区的重要港口，其港口吞吐量已经超过3亿吨，为全国第四大港口。

不过，最近几年，广州港在沿海港口中的地位 and 影响力出现了滑坡。中国与亚太经济区的来往，以前主要通过北部的大连、天津、青岛诸港，华东的上海港，珠三角的香港、广州、汕头、珠海诸港来实现。此前，能够威胁到广州和香港的，主要是长三角地区，在争夺华东和华南经济腹地的出海口上，珠三角和长三角出海口存在着巨大的竞争。而随着北部湾的崛起，广州港又面临着与北部湾诸港口争夺西南腹地出海口的竞争。如此，广州港同时面临着长三角和北部湾两线的夹击。

广西区由政府出面实现了北部湾港口的整合，由钦州、北海、防城港3个港口共同组建广西北部湾国际港务集团，以提升北部湾港口群的竞争实力。根据规划，2010年北部湾港的吞吐能力将达到1亿吨。广西对北部湾港口的定位是，面向东盟的现代化枢纽港和国际航运中心。在北部湾没有崛起之前，中国南方的对外贸易，基本都是经过珠三角诸港口进行的。而北部湾的崛起，将使其成为包括云南、广西、四川、重庆、贵州等省、市在内的广阔的西南腹地的出海通道。

此外，长三角地区和渤海经济区的诸港口，更多的是承接中国与发达国家之间的产业转移，这是一种逆向的交易模式；而珠三角则承担着双重功能，它既是中国面向全球发达国家的窗口，也是中国与东盟之间的主要通道。在越南战争时期，广州、香港一度接纳了很多越南人，而当下，广州城里也挤满了越来越多的东南亚青年。

而北部湾不同，其主要是中国面向东南亚和非洲的贸易通道。中国与这些国家和地区的产业联系，更多的是一种顺向的交易模式，即中国处于高端或者对等地位，而东南亚和非洲处于产业链的较低端。随着中国的崛起，未来中国与东南亚诸国之间将产生比较大的经济落差，而这种落差，正如日本、韩国对于中国的落差一样，将产生一种互补性的关系，这种互补性将促使中国的北部湾经济区正式起飞。目前北部湾之所以无法真正崛起，其根本原因仍在于中国目前尚且不够发达，与东南亚一些国家的产业平行，关系属于同质化而非互补性，一旦中国整体国势上升，则北部湾对于东南亚，无疑是另外一个香港。

如此，则广州港等珠三角港口在中国与东南亚各国之间的贸易作用，未来将被彻底边缘化。

而在广东内部，粤西的湛江，似乎是广东的另类，它更像是独立于广东之外的一个北部湾城市。近年来，湛江港发展迅速，尤其是其临港

工业，对广州南沙造成了很大的影响。中石油数百亿元的项目，最后落户湛江，而投资千亿元的宝钢亦舍南沙而就湛江。

在港口运输方面，湛江成为全国第八大港口，是西南沿海港口群中的唯一一个亿吨大港。目前，湛江与世界上100多个国家和地区通航，年进出港船舶逾2000艘。湛江港的存在，亦使广州的对外贸易受到很大影响。

第三章北京需要“小镇式繁荣”

鸟巢之上，雄鹰飞翔。

2010年，中国取代日本，成为全球第二大经济体，巨龙或跃在渊。而奥运会的落幕，亦正是北京未来时代的序幕。

内城合并，惹起北京未来发展之路的争议。

事实上，在内城合并的同时，北京需要外城的分散。

与所有头枕高山的战略要地一样，北京向北，被关山阻隔，唯有东扩南进，才能与天津连成一体。

无论是通州新城的发展，还是亦庄的崛起，或者是南城的异军突起，都是北京未来实现普遍繁荣的征兆。

作为典型的“圆环套圆环公司”，北京的繁荣逐步扩展到了四环外，但是，外城与内城之间，差距巨大。珠三角小镇的普遍繁荣，或可为北京所借鉴。

同为世界之都，东京和伦敦，均已实现区划的分散。而北京城区却不到10个，每个区都过于庞大，分拆北京，按照功能细分城区，实为大势所趋。

未来环渤海区要赶超珠三角经济区，需要比拼的不仅是大城市，还有小城镇，只有小镇的普遍繁荣，才是真正的繁荣。

第一节分拆北京，大势所趋

2010年3月1日，世界城市建设国际论坛在北京召开，此时正是两会前夕。论坛的召开似乎宣示了北京欲在未来成为世界性城市的决心。

好风凭借力，送我上青云。

事实上，自北京奥运会之后，北京已跃升为全球性城市，甚至很多

媒体认为北京是“令人惊叹的城市”。在奥运会次年，北京市市委书记刘淇亦宣称，要把北京建设成世界性中心城市。

作为中国的首都，北京的崛起，亦代表着中国国运的走向。北京成为国际性大都市，从某种意义上说，亦是中国大国崛起的象征。

香港《大公报》曾撰文，质疑“北京离世界城市有多远”。从城市外貌上来说，北京已经与世界性城市差别不大，但是，如果不能对都市功能定位、城市布局、城市管理进行更新，北京之于世界性大城市，只能是形似而非神似。

“大城小区”是国际性城市的主流

国际性的大都市，多采取“大城小区”的城市规划模式。

“大城小区”模式乃是城市发展到一定程度的产物。城市的发展其实都是一个从集中到分散、从大到小的过程。在城市发展的初级阶段，由于要集中资源发展城市，城市越来越大，各种功能也越来越复杂，最后，城市无法承受巨大的负荷，出现地皮、交通、污染、治安等方面的问题。而到了城市发展后期，各个区域经过长期发展，都产生了具有特色的产业区与居民社区，在“内城”形成了分散的功能区，在周边形成了一系列卫星城。

目前，多数世界性大城市的城市规划模式均为三级模式，即“中心城区——市区——大城市”。最典型的城市是伦敦和东京。

伦敦与北京类似，既是世界性大城市，也是国家首都，整个“大伦敦”由三部分组成，最核心的伦敦城，大约等于北京的内城，即东城区、西城区、崇文区、宣武区(注释1) 伦敦城外12个城区称为内伦敦，面积约为303平方千米，地位略同于北京的朝阳、海淀、丰台、石景山四区。其他20区为外伦敦，大约等于北京的门头沟、房山、通州、顺义、昌平、大兴、怀柔、平谷，以及密云、延庆等郊区。整个大伦敦面积略为1600平方千米，内外共32个城区。

东京亦采用内外城模式。东京的总面积大约为2187平方千米。中心城区被分成23个区。这23个特别区的总覆盖面积大约为621平方千米。西部的多摩地域，则由26个市、3个町(cho)、1个村(son)组成。多摩地域面积大约为1160平方千米。23个特别区和多摩地域形成了一个狭长的地

带，东西宽90千米，南北长25千米，这一狭长地带便是东京的主体。在太平洋上的伊豆诸岛和小笠原诸岛，尽管地理上与东京分离，但属于东京行政区划的一部分，它们与中心城区和多摩地域一起构成了三重区划。

同在亚洲的韩国首都首尔，是世界第七大城市，面积为605.77平方千米，分为25个区。而作为亚洲自由港的国际性大都市的香港，总面积为1100平方千米。由于地处半岛，地形特殊，传统上分为香港岛、九龙、新界、离岛4个部分，共有湾仔、荃湾、屯门、九龙城等18个区。

而在内地一些比较发达的城市，内城也有细分的趋势。广州内城最大的区——天河区，面积为96平方千米，不足100平方千米。最小的越秀区，面积只有33平方千米。上海最大的内城区——杨浦区面积为61平方千米，也不足100平方千米，最小的区卢湾区和静安区，面积均为8平方千米。

而作为中国内地最发达的城市之一，深圳已经开始了城市分拆的尝试，深圳市由深圳特区和关外的宝安、龙岗两区组成，总面积为1953平方千米。深圳特区传统上被称为深圳内城，总面积为395.81平方千米，分为福田、罗湖、盐田、南山4个区，平均一个区的面积，大约为100平方千米。2007年5月31日，深圳从宝安区分拆出光明新区，管辖公明、光明两个街道。光明新区成为深圳设立的第一个功能区。2009年，深圳又从龙岗区拆分设立了坪山新区，是为深圳设立的第二个功能区。

目前，北京内城总面积约为1400平方千米，却只设立了8个区，每个区的平均面积超过100平方千米，其中，朝阳、海淀、丰台3个区的面积均超过300平方千米。国内除重庆新设外，其余城市中，仅有武汉洪山区的面积超过北京三大区的面积，为500平方千米。

北京分拆时机成熟

随着北京的快速发展，重新进行行政区划的调整，已经如箭在弦。

事实上，城市的区划，经常处于变化之中。北京今日的行政区划，就是历经多次变化而形成的。新中国成立初期，政府曾经在民国时期的行政区划的基础上，将北京分为32个区，后来，又逐步集中为20个区。直至后来，形成了目前16个区（包括密云县、延庆县）的建制。

虽然北京内城四区已经合并成二区，但是，就发展阶段而言，北京已经完成了从分散到集中的阶段，初步具备了现代化城市的特点。今后，从集中到分散，从规模化发展到功能化发展，将是北京未来的趋势。

2009年，北京市国民生产总值达11865.9亿元，成为中国两个突破万亿的城市之一。

人均国民生产总值为68788元（折合10070美元），达到10000美元，同时，人均收入为26738元，近4000美元，基本达到了中等发达国家的人均收入水平。

第三产业的发达程度，亦是衡量城市发展水平的重要标准。目前，在全球重要大都市中，第三产业占比一般为70%左右，香港、新加坡等港口城市，其第三产业占比甚至超过80%。2009年，北京第三产业增加值为9004.5亿元，占比为75.8%，三大产业之间的产值比例为1：23.2：75.8，基本达到了目前发达国家的大都市的比例。此外，北京是除深圳之外，服务业占三大产业比重最高的内地城市。金融、商贸、物流、旅游、信息等产业，均已成为北京的核心产业，而北京的信息产业和科技产业，更是独步全国。未来，北京可大力发展服务业，促进北京从“规模化发展”向“功能化发展”转变。

同时，从人口总量上来说，北京更是达到世界特大城市的规模。至2009年，北京人口已达1755万人。相比之下，全球其他特大城市的人口规模都相对较小。亚洲最繁华的城市东京的人口为1254万人，首尔为1000万人，香港为700万人；欧洲最大的城市莫斯科的人口为1100万人，伦敦为750万人；而北美尚未有人口超过1000万人的城市，号称世界最繁华城市的纽约，人口也不过830万人，美国第二大城市洛杉矶，人口更是不到400万人。

在城市总产值、产业结构、人口规模、发达程度等方面的进步，使北京初步具备了现代化大都市的基础。而要实现北京的二次飞跃，则必须精耕细作。将来，北京应该实行更为扁平化的管理模式，按照城市功能导向，重新调整行政区划。

北京内城可分拆为**20**区

目前，北京四大区中，有三个区的面积超过300万平方千米，它们

分别是东部的朝阳区、西北部的海淀区，以及西南部的丰台区。

北京最大的区为朝阳区，朝阳区的面积为470.8平方千米，人口超过307万人；紧随其后的是海淀区，面积为430.8平方千米，人口达293万人；丰台区的面积为304.2平方千米，人口为169.3万人。无论是面积还是人口，这三个区都足以抵得上一个全国性的大城市。

过于庞大的区划面积和过于严重的人口饱和，使三区的管理与城市发展日益脱节。特别是朝阳区和丰台区，城乡之间差距巨大，各个区域之间的发展亦不平衡。分拆内城三区已是大势所趋，已经成为北京实现二次飞跃的必要条件。

在未来，北京内城三区，可以借鉴深圳的经验，实行按照功能分拆的模式。深圳从宝安区分拆出光明新区，其功能为“绿色城市示范区”，从龙岗区分拆出坪山新区，其功能为“高端产业示范区”。而这两大区除国内生产总值计入原来的宝安、龙岗区之外，其他一些政治和经济事务，全部由深圳市政府直接管理，基本等于是独立成区。

经过多年的发展，北京的内城三区目前已经逐步形成了独具特色的产业区与生活区，从而形成了分散的功能区。

朝阳区2009年的国内生产总值达到了2293.5亿元，占全市国内生产总值的19.3%。其人均国内生产总值超过10000美元，第三产业占三大产业的比重超过了80%，是北京发展最为成熟的一个区。目前，朝阳区侧重打造CBD、电子城功能区、奥运功能区等三大功能区。CBD功能区定位于国家金融和服务业区，区域内汇集了北京70%的涉外资源、60%以上的外国商社和90%的外国驻京新闻机构，聚集了114家世界500强企业、151家法人金融机构、146家金融机构代表处，成为首都金融机构最多、门类最全的区域。奥运功能区以著名的鸟巢、水立方为主体，并包含了亚运板块。而电子城功能区作为朝阳区的高新技术产业区，其主营业务收入已经占到朝阳区高新技术产业总产值的78.9%。就地域来讲，这三大功能区更好地对应了朝阳区北部的亚洲村和奥运村一带，中部的朝阳门至东三环一带，以及东北部的望京社区及大山子社区一带。

海淀区2009年的国民生产总值也超过了2000亿元，人均国民生产总值超过10000美元。不过，与朝阳区不同的是，海淀区是以高新技术产业为主，第三产业为辅。三大产业的比重为0.5：60.2：39.3。

目前，海淀区也形成了四大功能区，东部的科教文化产业区是海淀的产业核心区，中国最大的高新技术产业区中关村、中国最著名的大学北京大学和清华大学，都在此区域；北部城市新区是海淀区未来的城市发展新区；南部现代服务区是海淀区城市生活功能核心区；西部生态休闲旅游区是海淀区的生态屏障。

丰台区的经济发展则形成了“两翼齐飞、四轮驱动”的格局。“两翼”是指三四环都市型产业带和永定河绿色生态发展带，“四轮”是指丰台区的四大功能区。具体地，“四轮”分别是丽泽金融商务区，丰台最重要的商务区；丰台科技园区，著名的“总部基地”[\(注释2\)](#) 即坐落于此；大红门服装文化商务区，著名的首都时装之都；河西生态休闲旅游区，以北京南宫生态旅游景区、北京北宫森林公园、鹰山森林公园、北京千灵山公园等景区景点为主体。

未来，北京内城三区可以仿效深圳新区的发展模式，进行分拆。

朝阳区可以分拆为3~6个区。除奥运功能区、CBD功能区、电子城功能区等功能区外，朝阳区近年来亦将温榆河、定福庄、垡头三大区块组团定为发展重点，等未来发展成熟，亦可考虑单独设区，以强化其区域功能。

海淀区可以根据其功能，分拆为5个区。除南部生活功能核心区、北部城市发展新区、西部生态休闲旅游区外，其东部的科教文化区，在必要的情况下，可以分拆为大学区和中关村产业园区。

丰台区也可以分拆为5个区。除东部的大红门服装文化商务区、中部的丽泽金融商务区、南部的科技园区，以及河西生态休闲旅游区外，南部的花卉市场区域，亦可考虑单独成区。

而在城区管理模式上，可以分两步走。各城区在分拆后的初始阶段，可以仿效深圳的新区模式，除其国内生产总值计入原区外，其他事务均由市政府独立管理，等城区发展成熟之后，再彻底独立。这样，在未来，北京的内城，加上原来的皇城四区，总体区划将多达20个，比较接近目前国际化大城市的区划模式。

第二节北京需借鉴广东“小镇模式”

与所有头枕高山的战略要地一样，地处燕云十六州的北京，其西部与北部为燕山山脉所阻隔，基本无法成为城市中心。从地形上看，北京需东扩南下，与天津连成一体，从而形成华北最重要的城市带。

而要实现京津大城市的一体化，地处北京东部的通州，将成为未来北京外城发展的首要之地。而奥运会之后，北京已将“集中力量、聚焦通州”作为北京未来的发展方向。

2010年3月初，北京邀请世界优秀设计团队和顶级设计人才，对通州新城进行整体规划。在新的规划中，通州将构建“一河两翼、南拓东进、组团发展”的空间结构。其中，运河中心区的面积为48平方千米，分为运河核心区、协同发展区、发展备用区、生活配套区。核心区占地16平方千米，其中重点规划区域约有9平方千米，核心区总建筑面积约为1500万平方米。

未来，通州新城将成为北京的门户。2010年，北京决定开建京门大桥，造型为斜拉桥，横跨两河一岛（京杭大运河、运潮减河、源水岛），届时，优美的造型以及绚丽的夜景风光，将成为通州新地标。同时，北京拟在通州新城建设一座集会议、娱乐于一体的超五星级酒店，其高度将超过国贸三期，成为北京最高的建筑。未来，新北京东站亦将落户于通州新城，同时，地铁6号线和城铁6号线两条轨道交通线将在运河核心区地下经过。

北京的目标是在2015年，将通州新城建成以总部形态为特征的高端文化商务中心和以时尚特色为主题的都市休闲消费中心。

一旦通州新城他日建成，北京的中心必然东移，北京现在的中央商务区将进一步成为新的城市中心，而以天安门为中心的传统经济中心，将淡化为政治与文化的中心区域，北京经济中心将由此完成实质东移。同时，通州新城将以通州古运河为中心建设发展，让运河成为“城中河”，通州区相对丰富的水资源，将使北京的缺水情况得到缓解。

而在未来，通州新城将有两种区划模式。一种是借鉴上海，将整个通州区作为北京的“浦东新区”，而通州新城作为北京的“陆家嘴”；另外一种则是将通州新城独立设为北京新区，将其建设成为世界一流的现代化国际新城。而无论哪种设置，通州区未来大规模的行政区划变更，将势在必行。

而在北京未来的南城建设中，大兴区的重新规划，亦将提上议事日程。

位于大兴区的亦庄开发区（也称北京经济技术开发区），是北京唯一的经济技术开发区，但是，大兴区与亦庄开发区，长期以来并不协调。亦庄开发区有产业无空间，而大兴区却是有空间无产业，未来，亦庄开发区或可考虑珠海与澳门的模式，向大兴区“借地”。

目前，亦庄开发区与大兴区之间，已经开始了类似珠海与澳门之间的合作模式。2010年，亦庄开发区向亦庄镇和瀛海镇拓区12平方千米。瀛海镇距北京城区仅几千米，该镇辖域占地36.79平方千米，拥有近2万人口。而在拓展的区域中，有8.3平方千米的地块是产业功能区。

2010年，北京将亦庄开发区的部分行政审批权下放到大兴区，不过，亦庄开发区作为国家级经济开发区及市政府的派出机构，其在招商引资、产业发展、产业服务、制定产业战略方面的作用将得到进一步发挥。开发区原有的财税政策，也都将保持不变。而大兴区政府则侧重于公共服务方面的职能，统筹资源配置。

亦庄开发区与通州新城虽都是北京东扩南下战略的战略要冲，但是，两者的区别还是很明显的。开发通州新城是一项新规划，从2004年提出设想至今，不过5年时间。而亦庄开发区，从1991年筹建算起，早已从大兴区中独立出来并发展了20年，形成了事实上的半独立区域。

亦庄开发区现行的管理模式，可能是权宜之计，它在未来独立成区的可能性极大。

事实上，无论是通州新城还是亦庄开发区的“独立”，都只是北京未来东进南扩的开始，而非结束。相对而言，环渤海经济圈的发达程度远远落后于珠三角和长三角地区，特别是地处珠三角区域的各大城市。在广州和深圳两大中心城市的带动下，普遍出现了“小城小镇”的格局，如顺德，其面积只有800多平方千米，比通州新城和大兴区都要小，但是它却被拆分为10个镇；东莞面积为2465平方千米，除城区外，还设有28个镇，并且每个镇都非常发达。特别是顺德，形成了“一镇一产业”的局面，中国的家具王国、家电王国、木工王国，均在这些小镇产生。通州新城和大兴区作为北京相对比较发达的郊区，在未来经济腾飞之时，继续进行内部分拆，亦大有必要。

未来环渤海区要赶超珠三角经济区，比拼的不仅是大城市，还有小城镇。只有小镇的普遍繁荣，才是真正的繁荣。

[<注解1>](#)：2010年7月1日，国务院同意撤销东城区、崇文区，设立新东城区；撤销西城区、宣武区，设立新西城区。——编者注。

[<注解2>](#)：总部基地（Advanced Business Park,简称ABP）是中关村开园以来单体面积最大的中外合资项目。它作为北京总部经济试验新区，位于中关村科技园区内，是中关村丰台园二期产业基地的核心部分。——编者注

第四章重庆是“大城市”吗

重庆不仅在中国的版图上位置险要，为中西部枢纽，重庆市内，亦是山水重关。

将作为长江“龙尾”的重庆立为直辖市，寓意其将在未来成为中国中心城市之一。

理想却不等同于现实。

重庆要做现代化大都市，却流行方言，缺乏包容与博大的城市特点。

作为一个直辖市，重庆走出去的人多，留下来的人少。

重庆是中国最大的直辖市，经济实力却最弱，大而不强。

——自朝天门泛舟，顷刻即至洪崖洞，弃舟而上，兀立洪崖洞顶，观重庆之气象，大叹天地造化之鬼斧神工。

大江东去，寓意重庆之奔腾向前，拥抱现代潮流，融汇古今；两江交汇，寓意重庆之面向大海，胸怀四方之胸襟气度。窃以为重庆之魂魄，尽在于此。

大城市之大，乃在于其灵魂博大、多元，在于其能引领现代风潮，成为人们的梦想之地。重庆未来的大城市之路，当以此为鉴。

2010年的一次会议上，重庆市市长黄奇帆提出，重庆主城将于2011年进入“外环时代”，并逐渐扩容为拥有1000万人口的特大城市。

在重庆的“外环计划”中，重庆主城一环（高速公路）与二环之间的区域将成为主城开发建设过程中最活跃的地区，该区将新增500多万人，形成二三十个拥有20多万人口的聚集区，从而带动功能格局大调整。同时，在重庆主城外的区县建设20多个中等以上的城市，加上重点集镇建设的同步推进，到2020年前后，重庆的城镇化水平将提高到70%左右。

其实，单论行政区划面积和人口，重庆自成为直辖市至今，已成为全球面积最大和人口最多的城市。以人口或者面积判断一个城市是否为大城市，是目前全球比较流行的判断方法。不过，单以区划面积或者人口作为评判标准，似乎比较单薄。否则，弹丸之地的新加坡，何以成为世界性大城市？

重庆是“大城市”吗？

要成为大城市，除了面积够大与人口够多之外，尚需另外的要素，今日之重庆，离主流的大城市，尚有几步之遥。

第一节“红色”并非重庆唯一色彩

大城市的特点之一，就是包容与广博，这一城市特点，乃是应现代社会的特点而生的。现代社会是一个多元、开放的社会，而作为现代人聚居的中心地，全球的大城市几乎都具有包容性大、文化多元的特点。

近年来，重庆不遗余力地推动“红色文化”，在全市上下蓬勃开展“唱红歌、读经典、讲故事、传箴言”的活动。“红色文化”当然有其价值，不过，重庆的精神内核，远非“红色文化”可以全部涵盖。

前几年，重庆曾掀起过一场关于“美女是否能够成为城市名片”的讨论。当时笔者刚好在重庆有段短暂的谋生生涯，故也参与了此场讨论。事实上，与笔者一样，赞同将美女作为重庆名片的大有人在，甚至可以说是应者云集。

而深圳也曾陷入过城市定位的迷茫中，有些人执意要给深圳贴上一张历史文化名城的标签，并且为了贴这张标签千方百计地寻找能够支撑它的证据。结果，在大鹏古城，人们找到了一座地下古墓，于是证明“深圳有7000年的历史”。但是，“深圳是历史文化名城”的论调却遭到了大多数深圳人的批判，因为大众认为，恰恰是没有历史，才是深圳的真实状况，才最能体现深圳的魅力。于是，一个充满活力、现代化的深圳城市形象诞生了。

今日的重庆，亦面临同样的问题，虽然重庆曾有优良的革命传统，“红色文化”理应传承，但是，身处现代社会，重庆却绝不应只停留于“红色文化”，而是应该更广博与多元。就以将“美女”作为重庆的名片

而言，能够在全国范围内以盛产美女出名，其实反映了新一代重庆市民热爱生活、动感、时尚的特点，这何尝不是重庆的城市优势？

其实，不光是“美女文化”，重庆人自己曾总结的“网络文化”、“棒棒文化”，在一个现代化的大城市中，都应该有其存身之地。重庆的文化，应该兼容传统与现代，形成多元的文化内核。而无论在中国还是全球，大城市之大，首先在于其博大包容。

百年前的上海之所以能成为远东第一城市，是因为自开埠至民国时期，上海将江南传统吴文化与开埠后传入的欧美文化等外来文化相融合，形成了蔚为壮观的“海派文化”，进而成为中国近代文化的中心。作为海派文化的中心，当时的上海社会异常活跃，到处都是寻梦人。这使得上海一时间成为移民的大熔炉，以及当时中国人向往的梦工厂，其气象恢弘博大。

而作为现代中国城市典型的深圳，亦以文化多元、富有包容力而著称。同时，深圳在融合中国内地各地的文化之后，又以中国文化为底版，与现代文明进行了交融。借助全球最大的自由港香港，以及直接的开放，深圳形成了一种融合传统与现代、中国与世界的移民文化，成为中国内地在文化融合上集大成的城市。造就一种恢弘、博大的现代文化后，深圳成为中国内地城市融入世界潮流，接受普世文化，并最终完成现代化的先锋与标杆。

在全球范围内，无论是香港，还是蒙特利尔，全球著名的文化创意中心均为多元文化的汇聚之地，这绝非巧合。

重庆他日要真正成为世界性大城市，造就多元、广博，融合现代与传统的城市文化，方为出路，而停滞于过去、拒绝拥抱现代潮流、偏守一方而不知开眼看世界，恐非大家气度。

第二节“重庆人的重庆”

重庆是中国四大直辖市中唯一一座不流行普通话的城市。

作为主流大城市，一般都具备两大功能：其一是对周边城市乃至区域的发展的带动和辐射作用；其二是对人才的吸附作用。而这两方面，正是重庆所缺少的。

至2008年，重庆常住人口为2839.00万人，总人口为3253.32万人，因此人们常取其概数说“3000万重庆人”，而在这3000万重庆人中，外来人口只有400万人，占总人口的比例约为1/7。若以重庆主要的九城区统计，2008年重庆主城区户籍人口只有800万人，其中城市人口641万人，流动人口94万人，两者比例相当悬殊。

据重庆市的相关统计，在这400多万外来人口中，人口数量位于前五的地区分别是四川省、贵州省、河南省、湖南省、安徽省。

而重庆自立城以来，其西部中心城市的定位并没有体现出来。从陕西、甘肃，乃至新疆等西部地区来重庆发展的人口并不多，重庆的人口比例显示了重庆吸附能力的弱小，更显示出重庆没有担负振兴西部这一重任的能力。而国内的其他大城市，莫不成为区域乃至全国范围内的人流聚积地。北京、深圳集中了全国各地的人，上海也是华东人口的主要流向地。

更为严重的是，重庆是全国唯一一座户籍人口多于常住人口的副省级以上城市。重庆的常住人口与户籍人口之间相差约400万，如果再扣除来重庆发展的外来人口，说明有大约800万户籍人口离开了重庆，选择了去他乡打工或经商。光是涪陵、万州地区，离开居住地外出务工的人口即超过400万。这种情况，隐现了重庆的未来危机，说明重庆都市圈尚不足以为本市人民提供足够的就业机会，更没有起到辐射西部城市的作用。

6/7的“本地人”，使重庆成为四大直辖市中外来人口比例最小的城市，重庆成为名副其实的“重庆人的重庆”。而重庆也是唯一不流行普通话的直辖市，无论是私人交流还是常规公务活动，多是一口方言。

移动人口比例过小，使重庆难以成为现代化大都市，亦难以成为一座善于改变的城市。户籍人口过多，导致社会阶层单一，地方利益格局难以打破，从而严重牵制了城市发展活力。更为重要的是，移民的多寡，直接决定了一座城市对于天下人才的吸引力。

作为全球民族熔炉的美国成为世界第一等“大国”，作为全国人口熔炉的深圳成为中国最发达的“大城市”，绝非偶然。

未来，重庆要想真正成为“大城市”，就必须走出“重庆人的重庆”，容纳和吸引更多外地人口，特别是西部人口，成为西部乃至中国的中心

城市。

第三节经济实力不足使重庆大而不强

主流大城市，莫不具备强大的经济实力，其经济发展水平，往往在区域乃至全国范围内处于领先地位。重庆在经济发展方面的滞后，使其“大城市”之路任重而道远。

若以国内生产总值作为标准对中国城市排名，则重庆可入选前十名，但是，在四大直辖市中，重庆挟面积最大、人口最多之巨大优势，仍然排在最后。这显示出重庆的经济发展水平，在直辖市中处于落后境地。如果按照人均国内生产总值计算，重庆更处下风，其人均国内生产总值仅为深圳的1/5。

更令人尴尬的是，作为国家钦定的西部核心城市，重庆的经济发展水平，甚至落后于西部的一些城市。

仅以2008年计算，同处西部的贵阳，其2008年的国内生产总值为811.05亿元，常住人口为393.86万人，人均国内生产总值略超2万元。成都国内生产总值达3901.0亿元，常住人口为1270.6万人，人均国内生产总值略超3万元。西安2008年全年实现国内生产总值2190.04亿元，常住人口为837.52万人，人均国内生产总值为2.65万元。而重庆2008年的国内生产总值为5096.66亿元，常住人口为2839.00万人，人均国内生产总值不足2万元，在西部主要城市中位列末位。

落后的经济发展水平，使重庆的“大城市”成色严重不足。未来，只有加快经济发展，使重庆成为中国中心经济城市之一，方能使其成为名副其实的大城市。

万物如水，一切皆流。

重庆今日的暂时落后，正为其他日之腾飞提供了广阔空间。

在国家战略中，重庆被定位为西部的中心城市，亦显示了其巨大的潜力，重庆成为大城市乃大势所趋，但是，未来的蓝图，绝不可当今日之事实。

第五章改革中国的直辖市模式

为什么上海没有深圳那样富有活力？

为什么天津如此重镇，却无法诞生一家富有影响力的舆论公器？

为什么重庆作为直辖市，竟然是满地方言？

这些，都涉及直辖市的设置与管理。

中国的直辖市，本来是应该作为整个国家的试点，获得先发优势，并且成为各地的榜样。可惜的是，中国的直辖市，却普遍缺乏活力。其原因何在？

在中国，直辖市过高的政治地位，直接导致其受到严格的管制，几乎所有的直辖市，都容易出现政治动荡。而这种过于关注政治的传统，容易使直辖市的主政者顾虑重重，难以像计划单列市的主政者那样锐意进取。

鉴于此，中国应该降低直辖市的政治规格，在未来，中国直辖市的最高首长，应该降级为候补中央委员。而目前，几乎所有的直辖市一把手都是政治局委员，过高的政治地位导致他们对政坛的关注多于对经济发展的关注。

此外，随着中国城市的普遍崛起，现有直辖市的数量，已经远远无法满足区域经济迅猛发展的大势。目前，中国只有四大直辖市，而且除重庆外，其他三个直辖市都在沿海，无论从国家战略安全，还是从区域经济的均衡发展角度来看，都不合适未来发展。未来中国可再增设直辖市，形成大约10个左右的直辖市格局。武汉、大连、湛江、西安等地均可纳入考虑范围。

在中国，成为直辖市，几乎是所有城市的梦想。

直辖市即由中央政府直接管辖的城市，为中国的一级行政区，与省同级。自1949年中华人民共和国成立以来，已经先后设立了北京、天津、上海、重庆四大直辖市。

中国的直辖市在发展过程中，曾经起到了带头作用。如北京与上海，就曾经在中国的政治与经济活动中，起过举足轻重的作用。

不过，随着中国内地城市的普遍崛起，直辖市管理模式已经严重滞后于时代发展，需要进行改革。

第一节 直辖市政治地位应全部降级

虽然直辖市与省、自治区和特别行政区同为一级行政区，但是，目前北京、上海、天津、重庆四大直辖市的最高负责人均为中央政治局委员，而除广东等重要省份外，一般省的最高负责人均为中央委员。而这造成的实际结果是，直辖市在实际建制上比省级还要高半级。这种设置，严重不当。

国家设立直辖市的初衷，是寄望于它们在政治、经济及社会发展方面作出表率。但是，自改革开放以来，直辖市在改革领域反而普遍落后，一些重大的政治和经济改革，总是在一些边缘地区完成。而个中原因，则在于直辖市的最高负责人级别过高，往往习惯“政治挂帅”，从而造成管理体制的僵化。

在经济结构方面，几大直辖市主要以国有企业为主，民营经济普遍不发达。

直辖市的特殊地位，使其在获得国家投资的项目上，远比一个城市乃至省份更具竞争力。目前，一些大型的中央企业，几乎全部落户于几个直辖市。如北京，几乎所有的央企均驻扎在此；上海除宝钢集团有限公司外，还有数十家中央企业；天津有中国石油天然气集团公司、中国首钢集团等150多家中央企业。这些，都使几大直辖市的国有经济具有先天优势，但是，从长远来讲，却造成了民营企业活力的丧失。

与直辖市形成对比的，是计划单列市的普遍发达。以深圳为例，深圳立市30年，经济实现持续的高速增长，1979—2007年，深圳的国内生产总值居全国大中城市第四位，年均增长31.20%，创造了举世闻名的“深圳速度”。此外，深圳人均生产总值居全国第一位，贸易进出口总额居全国第一位，产业格局在全国各区域中也最为合理。除深圳之外，大连、宁波、厦门、青岛等城市的发展也均领先于一般省会城市，更超过直辖市。

中国知名的竞争性企业，大多诞生于这些并无政治优势的城市与地区。其中，深圳知名品牌众多，一大批行业的龙头企业，如万科、华为、金蝶、腾讯、比亚迪等，均崛起于深圳。宁波的民营企业也非常发达，这两个城市的非公有制经济占比，均超过了70%，为国内事实上最为发达的城市。而其余的一些经济发达城市，多为浙江、广东的一些小城市。

政治地位过高，从长远来讲损害了直辖市的全面发展。

直辖市的管理重点，即实现政治的剥离，从现实来看，这种时机已经成熟。

除重庆外，三大直辖市的设立，主要考虑到新中国成立初期的社会经济发展状况。当时的直辖市，对国家的经济发展，确实举足轻重，特别是上海，曾经被称为新中国的“长女”，其国内生产总值一度占到全国国内生产总值的1/6。而天津在改革开放前，也曾长期是中国的工业重镇。北京作为首都，自是举足轻重。

但是，改革开放30年以后，时势已变。中国的崛起，是以普遍的地域经济发展为特征的，除直辖市外，广东、浙江、江苏、山东等地，均率先完成了初步发展，而内地城市，也蓄势待发。直辖市在改革开放初期，已落后于沿海地区；而在未来，随着中国内需时代的到来，中西部地区将崛起众多的重要经济区域，将再次稀释直辖市的功能，使其重要性下降。

至此，直辖市基本完成了其经济发展领头羊的历史作用。

同时，除重庆外，中国的直辖市，多设立在东部中心区。除了北京为京畿重地、中央政府驻所之外，其余的上海、天津、重庆，均地处一般地域，并非战略要冲，亦非位于新疆、西藏、内蒙古等边区重地，也没有位于争端纷起的南海区域，按照一般的一级行政区设置，其最高负责人不需要为中央政治局委员。

而就目前发达国家的惯例，其直辖市或者特别市，均没有过多的政治功能。例如，日本除东京之外，大阪、名古屋等大城市的政治地位均不高；美国的首都华盛顿，不过是一个州内设的特区；俄罗斯的莫斯科市与彼得堡市，其地位比同为一级建制的州和联邦共和国还要低；而韩国则早在20世纪90年代，就已经全面取消直辖市，改以前的六大直辖市

为六大广域市。

中国在未来的10~20年中，亦可考虑重新定位直辖市功能，只赋予其独立的社会发展方面的特殊性，而取消其政治领域的特殊性。

未来，淡化了政治色彩的直辖市，将从“政治挂帅”的体制中解放出来，这其实更有利于直辖市的长远发展。

第二节中国可设十大直辖市

其实，鉴于中国的地域特点，以及参考历史沿革和全球其他国家的发展先例，中国设立十大直辖市比较恰当。

国民政府统治期间，全国共有13个行政院辖市（简称院辖市，也称直辖市），分别为：首都南京、陪都重庆、上海、汉口、武昌、青岛、大连、沈阳、哈尔滨、西安、北平（今北京）、天津和广州。

同在亚洲，韩国的国土面积仅为中国的百分之一，1991年之前曾有汉城（今首尔）特别市及仁川、釜山等六大直辖市；朝鲜有平壤特别市和开城、南浦、罗先三大直辖市；越南国土面积为中国的1/20，也有河内市、胡志明市、海防市、芹苴市、岘港市这5个直辖市；印度有7个中央直辖区；而菲律宾更有100多个省级市。中国台湾地区，则有台北、高雄、新北、台中和台南五大直辖市。

而同为大国的美国，虽然特别市和直辖市仅一两个，但是存在着很多实际上的中心城市。

俄罗斯疆域全球第一，亦有复杂的经济体系。对应其不同的经济区，有9大中心城市，它们分别是中央经济区的经济中心莫斯科市、西北经济区的经济中心圣彼得堡市、北方经济区的经济中心摩尔曼斯克州、北高加索经济区的经济中心罗斯托夫州、伏尔加河经济区的经济中心伏尔加格勒州和萨马拉州、乌拉尔经济区的经济中心叶卡捷琳堡市、西西伯利亚经济区的经济中心新西伯利亚州、东西伯利亚经济区的经济中心克拉斯诺亚尔斯克边疆区以及远东经济区的经济中心哈巴罗夫斯克边疆区。

美国的经济发展相对均衡，除首都华盛顿特区外，纽约为其东部乃

至全国的中心城市，底特律为其钢铁、汽车等重工业中心城市，洛杉矶是其西部中心城市，芝加哥是其中部中心城市。

2009年，我国一共批复了珠江三角洲地区、海峡西岸经济区、江苏沿海地区、关中—天水经济区、中部地区、黄河三角洲高效生态经济区、海南国际旅游岛等11个区域的振兴规划，其数量几乎是之前4年的总和。2010年1月，更是批准了《皖江城市带承接产业转移示范区规划》，如此，全国的区域振兴计划多达20个。虽然如此大密度的区域振兴计划有大跃进的嫌疑，但是，随着中国内需时代的到来，中国必然将从对外依存型的发展模式，转变为对内依存型的发展模式，中国大陆型经济的崛起，则是未来趋势。

同时，就中国的国家战略而言，从前的非均衡的区域发展模式，即将让渡于均衡模式。在此情况下，未来在内陆，即将崛起一批非常重要的城市。

最典型的是武汉、深圳、大连、青岛等。武汉雄踞天下之中，在高铁时代，中国的内陆交通将重新兴盛，作为中国中部经济区的核心城市，武汉的地位不可替代。深圳不仅综合实力突出，而且在珠三角的最南端，有其独立的地理位置，直辖之后对珠三角乃至广东的行政区划影响比较小。大连、青岛因为在半岛上，也有其独特的地理位置，直辖后对于各自原来所属的行政区划辽宁、山东的影响比较小，不会似北京和天津，被河北所包围。此外，西部的西安，也应该成为西部重镇。而未来东盟的崛起，也将使广西产生一大批经济重镇。出于国家战略安全的考虑，在新疆，也有设立直辖市的必要。

中国作为全球人口最多、面积第三大的大国，一级行政区相对偏少，设立系列直辖市，可以改善这种状况。而在内陆设立系列直辖市，将使直辖市的设置更为均衡。

在增设直辖市的同时，中国仍然可以增加一些计划单列市，形成有梯次的经济区域中心，形成全国的崛起之势，从而达到全国的相对均衡发展。在这个方面，中国可以美国为榜样。美国是全球7个面积达到300万平方千米的大国之一，同时也是全球发展最均衡的国家。

引子

改革开放至今，正如棋至中盘。

在中国的先发地区，逐渐形成了几大模式，最典型的，是以中小民营企业为主的浙江模式、以“中国制造业工厂”闻名的珠三角模式、以集体经济为主体的江苏模式，以及以经过改造后的大型国有企业为主体的山东模式。

这四种模式，都各有自己的优势，同时，亦逐渐暴露出各自的局限。2010年秋，应浙江省委之邀，笔者在浙江考察了一周有余。对于浙江的转型，印象深刻。

浙江经济以民营经济为主体，民营经济对浙江经济总量的贡献，达到了70%以上。同时，这些企业多从事传统行业，从某种意义上说，浙江经济已经成为中国真实经济的一个缩影。

本次金融危机对于浙江和广东的冲击最大，因为这两个地方都存在大量的中小企业，而且，从出身上说，它们起于草根，缺乏背景雄厚的官方资源支持。在此情况下，浙江经济的转型，对于中国经济未来走向，具有非同小可的意义。

但是，令人意外的是，浙江的经济转型，并非似其他区域那样，寄希望于新兴产业和高新技术产业，而是通过对传统产业的改造而完成。在很多地方被视为“落后产能”的传统产业，在浙江却得到了普遍的坚持。与广东的“腾笼换鸟”不同的是，浙江更关注于如何将传统产业就地改造，实现“换心不换身”。

浙江产业转型所通用的途径主要有三种：其一是产业链的转移，即将重心从制造转移到设计和销售这种微笑曲线的上端；其二是市场的转移，特别是很多外贸型企业，将目光投向了国内市场；其三就是传统产业的就地升级，这对中国其他区域最有借鉴意义，典型的案例是金华青年汽车制造有限公司汽车配件厂升级成了汽车产业基地。

此外，浙江的文化创意产业，亦在国内异军突起。以宋城集团、横店集团、中南集团为代表的新兴产业的崛起，亦为浙江突围提供了新的

思路。

相对而言，山东的转型，则与浙江相反。

在山东，国有企业和集体企业，并非像其他区域的国有企业一样暮气沉沉，相反，这里的国有和集体企业生机勃勃，诞生了海尔、海信、青岛啤酒、双星等享誉国内外的知名品牌。

但是，过于依赖国有企业，使山东的发展缺少后劲。一直以来，山东的固定资产投资率居高不下，对资源的损耗十分严重，同时，在未来，地方政府的财政投入亦难以为继。在此情况下，山东青岛需要变为“轻岛”，补上民营经济的课，降低重工业的比重。

同时，山东还有一个烦恼，随着山东实力的增强，其成为独立经济极的能力日益强大，脱离“北向”的环渤海经济圈，成为“南向”的半岛经济区，将成为山东未来的选择。

中国率先发达起来的区域，基本都集中在东部沿海，而同时，在“十二五”规划中，发展海洋经济被提到了重要地位，甚至对于某些区域来说，发展海洋经济，是其经济突围的重要途径。在此情况下，由上至下，在中国漫长的海岸线上，山东半岛蓝色经济区、浙江海洋经济区、广东海洋经济综合示范试验区三雄并立，在未来，山东、浙江、广东的“海洋战争”势必打响。

在战略地位上，山东和浙江，都被赋予了以海洋经济突围的重要任务，而广东，则由于“大陆经济”的发达，海洋经济的重点主要集中在侧翼城市。战略定位的巨大差异，亦导致了彼此产业布局的重大不同。

浙江和山东，地处沿海发达地区，发展相对均衡，是最富有代表性的区域。而广东，则由于珠三角和非珠三角之间的巨大差异，内部一致性不强。中国发达地区如何突围？从浙江和山东的身上，我们可以看到中国发达地区未来的影子。

第六章中国需要“浙江试验”

日照东南。

杭州一家文化企业的标语，似乎正是对浙江未来的预言。

2010年10月底至11月初，作为所谓的“意见领袖”，笔者应浙江省委之邀，在浙江考察了一周有余。浙江无论是在金融危机之中的努力，还是在实现未来产业转型和社会转型中的谋划，均有诸多出人意表的地方。

传统产业在很多地方已经成为“落后产能”的象征，遭到广泛的唾弃，浙江却仍然坚守传统产业。

在广东如火如荼地进行“腾笼换鸟”式的产业转移时，浙江却更关注于如何将传统产业就地改造，实现“换心不换身”。

金融危机中的重灾区纺织行业，在浙江逆势发展。通过转移到设计和销售这种微笑曲线的上端，或者是将以前外销型企业转变为内需型企业，实现市场转移等种种手段，浙江实现了传统产业的“软着陆”，而浙江金华，则悄然崛起为汽车产业基地。

泰隆商业银行出现在以中小企业为主体的浙江，成就了其“中国的尤努斯([注释1](#))”的美誉。

在非经济特区的杭州，文化创意产业异军突起，杭州一跃成为中国内地城市中文化产业占比最大的城市，甚至超过了北京。东阳的横店集团、杭州的宋城集团名扬全国。

世人但知浙江的民营经济，却不知道浙江还提倡民生社会、民主政治、民间文化，这是浙江人的新“三民主义”。

如此种种，“浙江试验”为中国区域经济发展的未来转型开辟了新的道路。特别是广东，与浙江同为民营经济大省，同为中国经济最具有活力的地方，可以说，浙江与广东，互为倒影，浙江的试验与努力，对于广东来说，尤其具有借鉴意义。

滴水成江，百川归海，笔者殷切希望各地在中国新的发展周期，蜂起争雄，终成恢弘格局。

第一节浙江传统产业：转型绝对比转移重要

成败一萧何，生死两妇人。

古人对一代军事天才韩信人生的概括，亦适用于浙江经济。

某种意义上说，浙江的崛起过程，就是传统产业兴起的过​​程。说浙江以制造业立省，毫不为过。而今日浙江的困局，亦是浙江制造业困局的折射。

从国家层面来说，本次“十二五”规划的“调整经济结构”，被寄望于两个方面，其一是传统产业的转型，其二是发展新兴产业。国务院已经确定节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料以及新能源汽车等七大战略性新兴产业。而浙江方面目前也已经确定九大战略性新兴产业，它们分别为：生物产业、新能源产业、高端装备制造业、节能环保产业、海洋新兴产业、新能源汽车、物联网产业、新材料产业以及核电关联产业等。

不过，据相关方面估计，就全国而言，未来多年内，战略性新兴产业占工业总产值的比重可能将不到10%。尽管潜力巨大，但是，从潜力到现实，尚且是未知数。现在出现的一个不好的现象是，各地对于新兴产业蜂拥而上，而对于传统产业，大有将传统产业当做“落后产能”的趋势。

就新兴产业而言，以太阳能产业为例，现在全球有46个国家或地区将太阳能产业作为未来新兴产业的支柱；而在国内，几乎所有的省市都将太阳能产业作为未来重点发展的新兴产业。目前，江苏、河北、河南、浙江、江西等已经引领先声，湖北、湖南、福建和海南等也蓄势待发，如此，很容易就导致新兴产业的同质化。

此外，中国经济是典型的诸侯经济，什么地方适合搞新兴产业，什么地方不适合，均非市场自然选择，而是以行政手段规划。同时，国内关卡林立，集中了全球70%的收费高速公路，导致交易成本上升。在此情况下，部分本来有优势的地区，其新兴产业也难以得到发展。

从某种意义上说，新兴产业战略，更似整个国家的蓝海战略，但是，鉴于中国庞大的传统产业，以及居民收入普遍不高的现状，在未来，中国更需要实现传统产业的转型。在蓝海成熟之前，还需要以传统产业作为产业基础。

事实上，目前国内传统产业的利润空间很小，未来尚有较大的提升空间。我们用几乎10倍甚至更高的能耗与物耗创造出与日本基本相等的国民财富，如果我们在资源利用效率上能够达到日本一半的水平，就不得了了，我们的国内生产总值就可以翻番。而在制造业领域，目前我国的平均利润率不到8%，如果国家能够出台工业用地占用税，鼓励并强制企业少占用土地、不闲置厂房，制造业的成本将立竿见影地下降10%以上，或者说制造业创造的财富将能够翻倍。

对于更广大的内陆地区而言，未来最严峻的任务，可能并非发展新兴产业，而是实现传统产业的转型与突围。作为一个强大但人均收入却较低的国家，国内民众庞大的内需，仍然需要通过传统产业来满足，这也是传统产业仍然是中国经济支柱的核心原因。

中国目前制造业的困境，并非制造业本身出了问题，而是社会结构出了问题。中国贫富分化严重，权贵和富豪阶层奢侈品消费流行，中国以穷国之资，竟然成为全球第二大奢侈品消费大国，是不正常的。而在另一端，则是庞大的低收入人群所构成的低端消费市场，而在此中间，大众消费，或者说是“中端消费”严重匮乏。在内需无法启动的情况下，金融危机所造成的外贸困局，使中国制造业面临两线作战的险地。

坚守传统产业，对于浙江来说，具有非常现实的意义。浙江工业以制造业为主。在全国制造业500强中，浙江占了70家。同时，浙江经济的另外一个特点是，以中小企业为主体的区域特色经济。所谓的传统产业，指的就是这些民营中小企业，而这些企业，恰恰是浙江的根本，动摇不得。

与浙江类似的广东，曾一度欲实现腾笼换鸟。但是，就目前的情况而言，广东的很多地方已经出现了实业衰退、新兴产业也无法崛起的怪局，可谓是一头落空。其中以东莞最为典型，东莞实行腾笼换鸟之后，其经济增速从2008年的14.0%，猛降到2009年的5.3%。而东莞松山湖高新技术区的国内生产总值，占全东莞国内生产总值总量的5%都不到，现实让人警醒。

而浙江坚守制造业，虽然会有暂时性的危机，但是从长远来说，却恰恰是正途。2009年浙江的国内生产总值的增长率为8.9%，在全国范围内，这一增长率可以说排位很靠后。但是，2009年上半年，在实现“保稳促调”之后，浙江省经济增长率为13%，主要经济指标增幅基本恢复到国际金融危机前的水平，实属不易。而在这种变化的背后，依靠的是传统产业的转型。

而在广东省确定要驱赶的九大产业中，我们可以看到，有很多是浙江仍然在坚持的传统产业。

被广东下达“逐客令”的服装、制鞋、纺织等行业，在浙江同样也曾遭遇困境，但是，浙江寻找的出路，不是向外部“转移”，而是从内部“转型”。

传统产业的转型，绝非仅仅是产业升级那么简单。最近几年，中国的纺织企业成批倒闭，遭遇重创，但是，浙江的纺织企业却逆流而上。浙江纺织企业的转型模式，值得借鉴。

余杭有一家叫杭州布老虎家居饰品有限公司的家纺企业，但是，布老虎不卖布，而是卖设计，他们为客户做整体设计安装，布主要靠采购。这家企业的年营业额只有6000万元，但是，其利润率却高达50%，而纺织行业的平均利润率则不到10%。布老虎的经历说明，在传统产业，一样可以实现微笑曲线。

而另外一家家纺企业杭州奥坦斯布艺有限公司则靠市场转移，获得了新的发展。奥坦斯本来是以外销为主，在外销高峰期，外销量超过70%。而在海外市场遭遇重创之后，奥坦斯通过市场转移，在国内推行千店工程，经过两年时间，内销竟然占到70%，成功完成逆转，企业也渡过危机，实现了二次飞跃。

在“领带之乡”嵊州，以前的“一根领带打天下”的时代一去不复返，家纺、丝巾、服装等相关产品纷纷涌现，使产业链更为丰富。而以前致力于生产服装的雅戈尔集团、杉杉股份有限公司等服装巨头，则开始把产业链延伸到纺织制造领域。

在其他传统产业领域，浙江的产业转型，亦值得借鉴。

典型的案例就是金华的汽车产业。以前金华的汽车产业主要集中在

配件方面，最近几年，金华从配件基地向整车基地进军，涌现出了青年集团等新兴汽车制造企业。而这种模式，则是从产业链的低端向高端转移的模式。

对于广大的内陆地区来说，浙江具有重大意义。很多人认为，沿海比内陆发达，故沿海更应该搞新兴产业，但是，浙江却仍然坚守传统产业，通过市场转移、产业链的完善与拓展、在设计与销售领域进行提升等方法，实现了传统产业的转型。当很多地方认为传统产业已经日落西山的时候，浙江却让传统产业老树发新芽。

浙江对中国经济的重要启示之一是，中国仍然需要以传统产业立国，同时，加大对新兴产业的培育，将其作为未来时代的希望进行布局，而非寄托现实的诉求，这才是正途。

第二节浙江“狼群经济”的困境与突破

浙江企业以小起步，最后却聚小成大，造就了经济强省的美誉。在浙江经济崛起的过程中，块状经济或者说产业集群的贡献功不可没。

与广东最原始的依靠外商投资发家不同，浙江的块状经济发轫于温州等地的本土型企业。当年，在农村实行家庭联产承包责任制后，一些农民在人多地少的压力下转办家庭工业，利用制度创新、市场创新与技术突破获得成功，引发同镇农民的效仿，从而逐步形成了一些专业产品镇。如温州市苍南县金乡镇的标牌集群、号称“中国纽扣之都”的温州市永嘉县桥头镇的纽扣集群、温州市苍南县宜山镇的再生腈纶集群、乐清市柳市镇的低压电器集群等。

温州产业集群的成功发展，使得浙江省其他地方纷纷效仿，浙江90%以上的县(市、区)都培育和发展了块状经济，形成了“一镇一品，一县一业”的格局，涌现出了一大批产业集群。如杭州的软件、温州的皮鞋、乐清的低压电器、宁波的服装、湖州的童装、义乌的小商品、绍兴的轻纺、嵊州的领带、永康的小五金、桐庐的制笔、诸暨的袜业、海宁的皮革等。块状经济将千千万万的中小企业网罗其中，产业巨大的规模效应，成就了浙江经济的繁荣，亦使浙江制造扬名天下。

目前，浙江年销售额达1亿元以上的块状经济体有600多个；年销售额达10亿元以上的块状经济体有300多个。浙江产业集群的结构大致与

广东类似。以制造业为主的块状经济的总产值已占全省工业总产值的50%以上。在块状经济的主要产品中，全国市场占有率超过30%的有78个，主要有纺织、服装、电气、通用设备、交通设备、金属制品、电子、皮革、工艺品等。

作为世界经济强国，美国的强大，从某种层面上讲，乃是由众多强大的产业集群所造就。如美国加利福尼亚州的硅谷、底特律的汽车业群等，均执美国乃至全球之牛耳。

浙江产业集群的发展，被寄托着厚望。但是，相较于美国的硅谷等产业集群，浙江的产业集群总体上还处于低端成长阶段。甚至在国内而言，相对同时起步的广东、山东、环渤海经济圈，浙江产业集群亦存在很大不足。

浙江的块状经济，目前主要存在三个弱点。

第一个弱点是，浙江缺少主流支柱型产业，难以形成在国内乃至全球的强势地位。

虽然在总体的产业集群结构上，浙江与广东比较类似，都有300多个年销售额10亿元以上的产业集群，但是，在与最大的产业集群比拼方面，广东却胜过浙江。

最典型的是家电行业。广东的顺德、中山、惠州、深圳等地，都各自拥有家电产业集群，涌现出了美的、格力、TCL、志高、格兰仕、创维、万和等知名企业。广东的家电产业，占全国家电市场的份额达30%以上，总产值近4000亿元。

在顺德，家电产业几乎占据广东家电产业的半壁江山，全国的15%以上，一个区的产值，即达1500亿元以上。而中山，则是中国小家电最为集中的区域。

对比之下，浙江在大型产业集群方面，与广东相距甚远。浙江最著名的两大产业集群服装业和皮鞋业，其总产值分别为2000多亿元和1000多亿元，在产业集中度上不如广东的家电产业。浙江的家电产业，总产值尚不到1000亿元。浙江温州和广东中山曾经同时形成灯饰产业集群，但是，后来温州的灯饰产业逐渐衰落，而中山古镇则集中了上千家灯饰企业，成为“中国灯饰之都”。

在广东，由产业集群形成的九大支柱产业占全省工业比重的73%，仅家电产业，其产值即达到广东总产值的10%。其他如中山古镇的灯饰、顺德乐从和龙江的家具、顺德和中山的家电、阳江的五金刀具等，均居全国绝对领先地位。

据国家统计局调查，在全国532种主要工业产品中，浙江产量居前10位的有336种，占63%。但是，就行业而言，绝大部分产品为日常生活用品。这些行业，本来就有分散的特点。

根据浙江省方面的目标，到2012年要建成10个左右销售收入超1000亿元、20个左右销售收入达300亿元至1000亿元、60个左右销售收入达100亿元至300亿元的产业集群。对照现状，任重道远。

第二个弱点是，浙江没有千亿巨头。

不算北京、上海、天津等地资产上万亿级的国有垄断巨头，仅以竞争性行业而言，在其他的经济区，均已出现了千亿级的制造企业。如北京的联想、江苏的沙钢、山东的海尔、广东的华为和美的等，均已超过或者基本接近1000亿元。而千亿企业，就是目前中国竞争性行业内的顶级企业，在全球亦可居前十。例如，联想已经成为全球第四大电脑制造商，华为跃升为全球第三大电信设备制造商，海尔、美的均进入全球家电制造商排行的前十。

从行业龙头的比拼来看，浙江龙头产业的龙头企业亦不大。在服装行业，雅戈尔的资产规模不过200亿元；在制鞋行业，最大的奥康集团有限公司，其资产规模不足100亿元；家电产业的龙头企业方太厨具，其资产规模亦不足百亿；浙江最大的竞争性企业娃哈哈集团有限公司和万向集团，2009年的资产规模不过500亿元。虽然在中国民营企业500强中，浙江企业占据182席，但是，在最顶尖的企业领域，浙江企业却乏善可陈，更多的浙江企业居于中游。

某种意义上说，浙江的块状经济，更似一种“狼群经济”。虽然有群狼共舞，但是却缺少狮子，群狼之间既要面临外部的竞争，又要面临彼此间的征战厮杀。在未来，浙江需要加强各个产业内部的集中度，打造行业巨头群落。

第三个弱点是，产业趋同情况严重。

早年推动产业集群发展的主要是镇政府。由于行政分割、各自为政、重复建设，因而使得产业集群零散化。

同时，在浙江产业群内部，往往出现产业链上下游脱节的情况，致使产业链上下游发展不平衡。大家都想争上游，下游无人问津，最后造成缺位。而广东的家电行业，其上下游产业链非常合理。仅以美的为例，在美的位于顺德的外协厂家中，产值数十亿的企业比比皆是，不仅产业链上游产生巨头，产业链的下游亦很强大。甚至作为美的代工企业的广东盈峰集团，一度成为家电巨头。美的与上游供应商和下游经销商之间的战略伙伴关系是“同心、同步、同超越”的。

而浙江的很多产业集群，往往集中在产业链的一端，互相竞争，互相模仿，不仅造成巨大内耗，亦使企业规模难以扩大，导致杂草丛生，不见大树。如此一来，不仅没有建立产业链各个环节的协同，亦难以造就大企业与小企业的协同。

而在未来，浙江从“狼群经济”到“狮群经济”的飞跃，有四大路径可走。

其一是普遍的产业升级。

目前，浙江的很多产业都集中在产业链低端，而这些产业，既分散，起点又低，难以形成大的产业群。而要实现这种升级，一是靠技术升级，增强创新能力，提高技术含量，实现产业升级换代。二是进行产业链的延伸。

其二是浙江需要兼并战争的“暴力美学”。

浙江的龙头企业，多是自发性增长，很少通过并购来增速，相对而言，广东、环渤海经济圈的企业，则大多通过并购，甚至以蛇吞象的方式来获得飞跃式发展。TCL并购了法国汤姆逊公司；广东科龙电器并购了广东容声电器、合肥美菱股份有限公司，后来，海信又并购科龙；美的更是连年兼并，先后并购了华凌集团有限公司、荣事达集团有限公司、重庆小天鹅投资控股集团有限公司。这些行业巨头，都在完成了实力的逐步积累之后，在行业成熟期完成了并购。在顺德这一方寸之地，21世纪初期的十年，家电产业集群内发生了众多血腥的兼并战争，方才造就了一系列家电巨头。

同业并购虽然残酷和血腥，但是，亦是众多浙江产业集群强大的必由之路。行业发展到一定程度，随着竞争的加剧，必然导致兼并的产生，很多全球性行业巨头亦是通过并购实现了飞跃性发展。在浙江产业集群内部，各企业欲实现由小变大，由大变强，由强变为巨头的华丽转变，则兼并战争的“暴力美学”必不可少。

其三是产业的协同。

在浙江的几大产业集群之间，潜伏着诸多竞争对手。台州在汽车产业领域已经先行一步，浙江吉利控股集团有限公司、浙江吉利汽车有限公司是浙江整车行业的骄傲。而令人意外的是，从前只关注汽车配件的金华，亦露出水面，开始进军整车行业。未来，台州和金华的汽车大战能否避免？如果金华与台州的关系处理不好，则两大区域性的产业集群，都将难以持续发展。

同时，浙江的汽车产业，与同处长三角的上海的汽车产业，未来亦存在竞争。

而在中国这种拥有诸侯经济特性的经济体中，如何做到各个产业集群之间的协同发展，将是对浙江的一个巨大挑战。虽然长三角已经确立了“一核九带”[\(注释2\)](#) 的战略布局，但是，同城竞争、同业竞争，依然难以避免。

而浙江提议的网状经济，其要义，明确了不同地区、不同城市在产业链中分工协作、协调协同的方向性安排。但是落实到实施，则需要各个地方主体共同参与，这种协调难度较大。

其四是浙江企业治权的“大同”时代。

就企业性质而言，浙江企业多以民营企业为主，民营经济的崛起，是浙江经济活力的源泉，亦是浙江最可为人称道之处。

不过，浙江的民营企业，在企业治理领域存在很大的改善空间。目前的浙商大多属于家族性企业，家族产权的社会化开放度不够，这种相对封闭的状态使企业后续经营能力不足，从而制约了企业的壮大。

几年前，在某个论坛上，方太董事长茅理翔对施振荣交棒给李焜耀等外人颇不赞同，甚至暗含讥讽之意。而这种现象，在浙商身上普遍存

在。

浙江的企业在治理模式上，更似日本企业，基本奉行家族治理模式，由创始家族绝对控股；而欧美的企业，则已经去家族化。在一些社会化程度比较高的美国企业中，创业股东只是相对控股，其股份一般都很少有超过10%的。

在中国企业近十年的发展过程中，出现了一些在企业治理领域实现巨大突破的企业，而这些企业也无一例外地获得了飞跃式发展，其中的关联，大有奥妙。

在完成民营化之后，联想早在2001年就采取分槽喂马的方式。企业一分为二，郭为与杨元庆各掌一方，庞大的联想系亦由此崛起。今天，联想已经成为中国竞争行业数一数二的企业巨头。在惠州的TCL，李东生早期的“分封制”使得其手下大将如云，其家电和手机先后在行业内占据举足轻重的地位。在顺德，何享健没有将权杖交给自己的儿子何剑锋，而是交给了“外人”方洪波，而正是有了这种扩大治权、给予更多人舞台的举措，才使这些企业能够生生不息、后继有人。浙江很多企业做不到这一点，很多时候，就是在企业治权领域的选择范围太狭窄限制了浙江企业的长期发展。矮子里面拔将军，自然高大不起来。

企业的壮大，不仅需要让更多人参与企业财富的风向，更需要让更多的人参与企业治权的分享。吊诡的是，在创维老板黄宏生深陷大牢的几年里，困境重重的创维反而逆势增长，突出重围。黄宏生出狱后，创维内部曾经闹出陆黄之争，一向强势的黄老板就此顿悟，再也不过问企业经营事务了。这种现象，值得浙商普遍反思。

浙江企业要想在未来引领中国，甚至崛起为全球性巨头，就必须在企业治理领域，服膺全球主流企业巨头的价值观和制度安排。不仅要实现财富的广泛共享，亦要实现企业治理权的广泛共享，而后者比前者难度更大。同属长三角经济区，位处江苏的苏宁电器已经基本实现了财富与治权的共享，而在这方面，浙江企业尚有漫漫长路要走。

本次在台州采风时，笔者获悉杰克控股集团有限公司董事长阮祥福的儿子不愿意接班，最后，阮祥福将企业治权交给了职业经理人，而这种变化，未尝不是浙江未来企业治理的新方向。

第三节浙江企业需以全球应对全球

台州杰克控股集团，对于浙江乃至全国企业的产业转型，颇有启发意义。

杰克控股集团主营缝纫机，而台州的缝纫机产量占全国总产量的1/3，全球的1/5。如此庞大的市场，使任何人都不敢小觑。

2009年，正值全球缝纫机行业洗牌之际，杰克控股集团仅以4500万元人民币，就一举跨国收购了资产价值达3亿元人民币的德国拓卡和奔马两家知名企业。这两家德国企业都是德国老牌的裁机制造企业，其中奔马更是世界三大生产自动裁床的企业之一，在业界享有自动裁床业的“奔驰”的美誉。杰克控股集团由此获得了在全球技术领域的领先优势，实现了产业升级。

中国长期以来推行“以市场换技术”的战略，然而，绝大多数行业中的民族企业并未从跨国公司手中获得核心技术。跨国公司不仅不会真正转让核心技术，同时还会用知识产权来抑制相关中国企业的崛起。“市场换技术”策略在很大程度上是一厢情愿的奢望。特别是在汽车行业，在高端车领域，中国几大汽车巨头到现在仍然受制于国外企业。

而杰克控股集团的产业升级路径，是对中国传统的“以市场换技术”战略的颠覆，开创了“以市场倒逼技术”的模式。

同时，杰克控股集团也没有走通过自我积累、慢慢实现技术升级的传统的“自我技术创新”之路，从而打破了中国企业对于自主创新的迷信。

其实，在很多领域，中国企业并不需要自主创新。这种情况的出现，得益于日益深化的全球化浪潮。

自20世纪80年代以来，全球经济一体化程度不断加深，并表现出两大特点：第一，顶尖跨国公司的全球战略布局日渐明晰，凭借着强大的整合和利用全球资源的能力，逐步向全球资源整合型企业转型。比如国际商业机器公司（简称IBM），其全球采购中心、人力资源中心在中国，而全球研发中心则在印度班加罗尔。第二，在全球化趋势下，没有哪一个国家或民族可以称自己是最优秀的，可以以己之力对抗全

球。“你中有我、我中有你”已成为各国参与全球化竞争的主流策略。太注重于“自我研发”，实际上是以中国足球队，来对抗皇家马德里这种世界级的球队，难以在主流行业获得突破。在全球化时代，所谓的“独立自主”很容易演变为眼光狭隘。

洞察自身在全球产业链中的价值，形成产业、市场、资源的互补，利用全球性的资源，方为未来的制胜之道。

以产业特点而言，浙江与广东相比还有很大区别，广东很多企业是完全外向型的，而很多浙江企业，则是先在内需市场获得优势，然后再逐步国际化。所以，在一个国际化的浙江企业背后，往往意味着其已经获得了巨大的本土市场优势。而随着中国成为全球第二大市场，在中国本土市场的优势，往往就成为世界性的市场优势，由此，挟庞大的市场优势，中国企业亦是众多全球巨头无法绕过去的坎。

杰克控股集团的战略，可谓典型的“市场换控制权”。中国缝纫机市场的1/3，即是世界缝纫机市场的1/5，也就是说，中国的缝纫机市场占全球缝纫机市场60%的份额，如此庞大的市场，是任何行业巨头都不得不看重的。而作为中国缝纫机行业的代表，杰克控股集团携市场威力，在控股德国巨头的同时，也间接获得了技术优势。

同样的，浙江很多产业在全球占有重要地位，一些浙江企业通过并购国际巨头，实现了对某一国际巨头的某一核心领域的控制。这种突破以我为主的思维桎梏，利用全球资源，实现“以全球应对全球”的战略发展模式，使这些产业迅速完成了产业升级。

同在浙江的吉利收购沃尔沃，即可反映出浙江产业未来的发展趋势。吉利也只有在中国成为全球最大的汽车市场后，才可以携其本土市场的无限潜力，先在终端市场发力，待实力积累到一定程度后，通过并购来获得间接的产业升级，从而进军高端市场。

在国内，这种发展模式，亦日益普遍。远在陕西的秦川机床集团有限公司（简称“秦川机床”），以前在国内也算顶尖企业，但是其技术却与国际技术存在数十年的差距。如果想要在自主研发上赶超，就意味着要把所有的营业收入都扔进去，而且还不一定能够保证实现技术的全球领先。2003年，秦川机床以较低的成本收购了联合美国工业公司（UAI），后者在机床方面拥有几大全球性优势。其后，秦川机床掌握了机床制造方面的全球先进技术，其海外市场得到迅速发展。

TCL之于汤姆逊、明基之于西门子、联想之于IBM，其实也是这种模式，不过其努力并未完全成功。但是，通过并购或者联盟国际巨头，获得先进技术模式的尝试仍然具有积极意义。

同时，鉴于浙江中小企业众多，目前尚缺少航空母舰级的企业巨头，浙江企业在抗衡全球巨头的时候，可以实行“以强制强”的战略。

在国内企业中，最有效实行“以强制强”战略的，当数云南白药集团股份有限公司（简称“云南白药”）。当年邦迪牌创可贴进入中国后，云南白药逐渐被边缘化，止痛药市场几乎被邦迪一统天下。后来，云南白药将其疗效独特的白药，加入到创可贴中，同时与世界巨头德国拜尔斯多夫、爱尔兰Alltracel先后合作，弥补了云南白药与邦迪在材料方面的差距，以此打败邦迪，成为中国市场新的王者。

新兴经济体内的企业在逐步成长到一定程度时，都将面临一个关口：是被绞杀，还是生存下去，并成长为全球性巨头。当年，日本、韩国、中国台湾地区的企业，也曾经遭遇到欧美企业的绞杀，但是最后，很多企业都挺过来了，由此跃升为全球性巨头。杰克控股集团也是如此，它在国内已经是缝纫机行业的巨头，但是，要与日本重机工业缝纫机厂、日本真善美、美国胜家等国际性缝纫机巨头同台竞争，借助外力，乃是必然。在这种情况下，杰克控股集团兼并德国拓卡和奔马，亦是“以强制强”战略的实践。

全球化为浙江新兴产业领域的产业升级提供了巨大的帮助。就新兴产业而言，中国与全球发达国家，可谓是同时起步，中国巨大的市场潜力，给予了中国企业在全中国范围内寻找资源支持的机会与筹码。

由此，在新兴产业领域，一些中国企业“一出生就风华正茂”。

在太阳能产业领域，无锡尚德借助高盛集团引入国际风险投资，不仅完成了企业重组还完成了海外上市。无锡尚德不仅整合了全球性资本，更整合了全球的资源和市场，其所需的硅等上游资源，50%以上来自美国、巴西等国，其市场更是遍布德国、西班牙、美国等地，海外市场占其市场总额的70%以上。从一出生起，无锡尚德就是一家国际化的企业，拥有国际化的资本、国际化的技术、国际化的资源、国际化的市场以及国际化的管理。

同样一出生就风华正茂的还有比亚迪股份有限公司的电动汽车。在

比亚迪确立电动汽车产业为未来重点发展产业之后，立即获得了股神巴菲特的青睐，获得了国际资本的巨大支持。

浙江未来的新兴产业，亦需要借助全球化的浪潮，从高处起步。目前，浙江已经确立九大战略性新兴产业，2015年浙江省战略性新兴产业的产值将突破2万亿元，等于再造一个浙江。

第四节浙江文化产业：从“日照东南”到“日照中天”

笔者去过一家浙江文化企业中南动漫参观，大楼有一标语——“日照东南”。文化产业的发展，除资金外，更需要开放与包容的心态、浓厚的社会文化氛围，香港、蒙特利尔等多元文化之城，之所以成为世界创意之都，绝非偶然。杭州要成为文化产业重地，亦需多元开放的整体社会氛围。日照东南，充满寓意。

文化产业是一种特殊的产业。发展文化产业亦是浙江未来实现产业突围的必由之路。

俗话说，国家不幸诗家幸。从某种意义上说，文化产业的勃兴，往往蕴含在危机之中。

1929年美国大萧条之后，美国好莱坞崛起；亚洲金融危机之后，韩国电影业崛起。这些异象的出现，绝非偶然。从文化学角度而言，社会动荡、生活困苦的时候，人更需要安慰，人们对文化产业的需求更旺盛。本次全球金融危机中，传统产业遭受了重创，而文化创意产业却保持了逆势增长。电影《盗梦空间》不仅引发了关于梦境的全球性争议，亦使陀螺热销。文化产业已经取代钢铁产业和汽车产业，成为经济增长新的驱动轮。

在国家战略层面，文化产业的振兴，亦成未来大势。从2000年至今，中国文化产业产值的年均增速超过15%。2009年，国务院通过了《文化产业振兴规划》；2010年党的十七届五中全会，则宣布了要“推动文化产业成为国民经济支柱性产业”；而“十二五”规划的文化发展目标之一是“实现文化产业增加值占同期国内生产总值的5%，即比现在翻一番”。

目前，浙江的文化产业，虽有长足进步，但是，与全球主流国家和地区，以及国内先进的文化产业省区比较，仍有比较大的差距。

就文化创意产业占国内生产总值的比重而言，美国是25%左右，日本是20%左右，欧洲在10%~15%之间，中国文化产业增加值2009年达到8400亿元，占同期国内生产总值的比重为2.5%左右。

在国内，北京、上海、广东、湖南、云南等省市文化产业增加值占国内生产总值的比重已超过5%，2009年浙江文化产业产值占国内生产总值总量的3.2%。

浙江近年来的文化产业发展比较迅速，目前，浙江生产的动画片居全国之首。其中，中南集团一家即累计生产12个系列24部动画片，时长近4万分钟。浙江中南卡通股份有限公司联合浙江歌舞剧院推出了国内首部大型原创动漫音乐歌舞剧《魔幻仙踪》，动画片《郑和下西洋》远销非洲、中东等23个国家和地区。横店影视城聚集了300多家影视公司，吸引了华谊兄弟等大型影视企业总部的搬迁入住，拍摄了全国1/10的电影，2009年共接待100多个剧组和690万人次的游客。杭州宋城集团成功打造了以《宋城千古情》为核心的宋文化主题公园，《宋城千古情》2009年全年演出1331场次，接待观众200多万人次，成为世界上单年演出场次最多、接待观众最多的剧院演出节目。而离横店一步之遥的东阳国际木雕产业基地，近年来亦崛起为全国重要木雕文化产业基地。

浙江的文化产业在全国处于中上游，不过，作为经济总量位居全国第四的经济领先省份，浙江文化产业在浙江产业所占的比重，尚且偏低。

浙江文化产业目前所面临的困局，乃在于两大缺陷：其一是头重脚轻；其二是一城独大。

就文化产业的龙头企业而言，浙江名声在外，出现了中南集团、宋城集团、横店集团等巨头，但是，民营小文化企业并不发达，大树底下，杂草难生。这与广东等地杂草丛生、生机遍地的模式，有很大区别。

同为经济领先省份，广东出现了广州与深圳双雄争霸的局面，而在浙江，杭州文化产业“一城独大”，远远领先于省内其他城市。

2009年，杭州文化创意产业实现642.4亿元的增加值，文创产业增加值占全市生产总值的比重达12.6%。而同期，北京的占比为12.3%，仅从占比而言，杭州的文化产业已然超过了北京，成为中国内地文化产业占比最大的城市。其他文化产业重镇如深圳、广州、西安等，其文化产业的占比均未超过10%。杭州与北京，是中国内地仅有的两个文化产业占比超过10%的城市。

杭州已拥有5个国家级动漫基地，2009年共生产原创动画片35部、1477集，时长共27409分钟，动画片的产量占全国总产量的16%，跃居全国第一。杭州已经超越曾经遥不可及的上海、北京、广州、长沙等动漫强市，加冕为中国的“动漫之都”。杭州举办的中国国际动漫节被誉为“世界上规模最大、人气最旺的动漫盛会”。西溪创意产业园、凤凰山文化产业园等，均成为孕育文化产业的摇篮。

在影视产业，华策影视近年来迅速崛起，国内众多知名影片背后均有其身影。而华策影视亦以未来的“华谊兄弟第二”自期，其在影视行业的投资达百亿元之巨。

以“建筑为形，文化为魂”的民营文化企业宋城集团，先后开发了7个主题文化旅游景点；成立了宋城艺术团，被文化部评为“国家文化产业示范基地”；其剧院舞台节目《宋城千古情》，以宋文化为核心，辅以江南风韵和现代元素，至今已有2200余万人次观看过，创造了世界之最。

但在杭州之外，浙江的文化产业乏善可陈，特别是浙江诸多发达的经济重镇，其经济的发展，更是与文化产业的发展严重不同步。

在文化大省广东，深圳与广州在经济领域的双雄对峙，亦演变为两地在文化产业的双雄对峙。

2009年，广东文化产业增加值为2270亿元，占全省生产总值的6.4%，其中广州与深圳的文化产业增加值就分别达到了717亿元和531亿元，分别达到两市生产总值的7.87%和6.5%，两者相加，已达广东全省文化产业增加值的一半。浙江文化产业占比与经济发展情况不符，很大原因，乃是因为除杭州外，其他经济重镇文化产业塌陷。特别是温州、宁波等重镇，其文化产业占比仅达到全省平均水平，潜力远远没有得到挖掘。

浙江是一个文化大省、经济强省，但是，却并非文化产业强省，其中原因，值得深思。而未来浙江要振兴文化产业，亦需找到努力的方向。

他山之石，可以攻玉。

以国家而言，自20世纪90年代以来，美国的文化产业产品出口量超过航空航天工业，成为第一大出口创汇产业；美国的动漫游戏产业同比增长40%，是美国当下唯一呈两位数增长的产业。

作为一个历史积淀不多的国家，美国之所以能够在文化产业领域执全球之牛耳，秘诀就在于其开放、包容、充满活力的社会特性。

以城市而言，加拿大的蒙特利尔能够成为北美创意中心，与其兼备法国和英国文化，并广泛吸收全球精华的文化背景息息相关。而以自由开放、兼容并蓄、文化融合著称的香港，也成了亚洲创意中心。特别是香港的电影和唱片业，造就了香港“东方好莱坞”的美誉。

在国内，北京和深圳是最有代表意义的城市。北京作为首都，自然是包容万物，汇聚全国资源；而深圳文化产业的崛起，更有说服力。深圳的硬件建设在国内大城市中居于落后地位，深圳不如广州，更不如上海、北京有那么多的大学，不似这些城市那样人才储备充足；同时，深圳文化产业以民营企业为主，并无国家大力支持。

在此情况下，深圳文化产业依然能够领先全国，并被联合国评为全球第六大、中国第一大“设计之都”。近几年，深圳文化项目共获得462项国际大奖、1364项国家大奖；深圳规划的“钢琴之城”、“图书馆之城”、“设计之都”、“动漫基地”等都已初见雏形。

深圳文化产业崛起的根源，在于深圳是内地唯一一座融合了传统与现代、东方与西方，并突破地域界限的城市。

深圳是中国的一个异数和奇迹，自开埠以来，深圳即聚合了全国各地的人口，成为融合中国地域文化的熔炉。深圳是中国数千年来，第一座没有任何地域性的城市，其万千气象甚至比民国以前的上海和香港还要恢弘。

经过数十年发展，深圳形成了自由开放、崇尚竞争、富有激情和创

造力、刚健简单、热情博大、包容性强的城市性格。而在内耗和受管制方面，深圳则远少于其他城市。

一个开放、包容、热情、充满冒险精神和想象力的深圳所释放出来的创造力，势不可当。

同样，杭州文化产业的崛起，亦值得深思。

从某种意义上说，杭州的崛起，亦因为其大气与包容。

作为江南文化之都，杭州文化底蕴深厚，同时，作为长三角的副中心，杭州并无上海那样显赫的政治地位，因而少了许多社会管制。上海的最高长官往往属于政治局委员级别，因此加强思想控制和社会管制，成为上海历来主政者的风格，而杭州则不同，既是大都市，亦是开放、大气、包容的城市。

杭州多年来居全国省会城市第二位、副省级城市第三位。杭州市场导向改革起步早、推进快，民营企业数量多、规模大、实力强，充满发展活力。强大的经济基础，为文化产业的资本来源、工业制造提供了保障。同时，杭州作为中国最佳商业城市排行榜榜首城市、联合国人居奖得主，以及中国最具幸福感城市，其对国内人才的吸引力不可小觑。蔡志忠、朱德庸、姚非拉等华人世界顶级漫画家均落户杭州。可以说，杭州是长三角中比较大气的一座城市。

日照东南。

浙江的文化产业，正是需要从“日照东南”发展为“日照中天”，从浙江一隅走向全国。要实现浙江文化产业的崛起，一个杭州还远远不够，还需要多个战略支点。在未来，宁波、温州、台州、湖州、嘉兴等经济重镇的现代文化产业急需得到快速发展。

与浙江毗邻的上海有“两中心”战略(注释3)，江苏有沿海经济区，安徽有皖江城市带承接产业转移示范区，江西有鄱阳湖生态经济区，福建有海峡西岸经济区，这些发展战略均为国家战略。而处在“围城”中的浙江，是全国仅有的少数几个没有国家级战略的省份，其唯一的优势，即是体制改革的优势，而体制改革，体现得最明显的领域，就是文化领域。凡是体制领先、社会管制少、民间活力充沛的地方，其文化产业就发达。在未来，浙江的文化产业，特别需要放开对民营企业进入文化产

业的管制，并在扶持部分龙头企业的同时，鼓励中小型文化企业的发展。

更重要的是，整个浙江，需要开放、包容、充满活力的整体社会氛围，如此，才能造就博大恢弘的气象，汇聚天下资源，砥砺天下志向，融合天下文化。

在本次浙江采风中，笔者惊喜地看到了一些好的动态，如台州有一个南官村，自己办起了民间讲座，当地称之为“民间文化、民营经济、民主政治”的“三民主义”。同时，在观看《宋城千古情》的演出时，也发现了一个变化，即新版的节目增加了很多内容，比如关于现代杭州的介绍以及梁祝的故事。这个节目，既涉及了传统的宋文化，又融合了杭州当地的江南文化，亦拥抱了现代文化，将三种文化融为一体，自成大家气象。

[<注解1>](#)：尤努斯：孟加拉国经济学家，孟加拉乡村银行（格莱珉银行）创始人，有“穷人的银行家”之称。——编者注

[<注解2>](#)：“一核九带”是指以上海为核心，沿沪宁和沪杭甬线、沿江、沿湾、沿海、沿宁湖杭线、沿湖、沿东陇海线、沿运河、沿温丽金衢线为发展带的空间格局。——编者注

[<注解3>](#)：2009年3月25日，国务院常务会议正式通过《关于率先形成服务经济为主的产业结构，加快推进上海国际金融中心和国际航运中心建设的意见》。——编者注

第七章山东：向南向北的困惑

日照山东，潮涌崂山。

既山且海，山东的未来发展，正如其复杂的地理环境一样，既多元广博，又富有争议。

青岛模式，可谓山东发展模式的典型。青岛的国有企业一反国内其他国有企业暮气沉沉之常态，生机勃勃，诞生了海尔、海信、青啤、双星等国内外知名品牌。可以说，青岛模式，是山东的“国企模式”的典型。

祸福相依。青岛的未来能否走远，还在于青岛能否发展大众产业，使青岛变为“轻岛”，重工业和国有企业的比重应该稍微下降，大众工业和民营企业则需要实现飞跃。

而摆在山东面前的另外一个问题，是其游离于环渤海经济圈之外，特别是在半岛蓝色经济区上升为国家战略之后，山东俨然成为独立的一级经济区。海洋经济在山东方兴未艾，青岛、日照、威海、烟台、东营等城市群起争雄。未来的山东，是向北还是向南？这是一个问题。

第一节青岛何时成为“轻岛”

崂山巍巍，海水汤汤。

在青岛的母亲山崂山之上，有一石刻铭文，称崂山为“中国道教第二大圣地”。

在这个自称“第一”成为习惯的时代，自称“第二”，既透露出山东人的淳朴谦逊，也体现了山东人的大气。不过，称第二者，既表明自己目前已成就斐然，亦表明自己对未来心存犹豫——有大志，但是却不知道能否飞跃为第一。

崂山铭文，可谓是对青岛目前情况的隐喻。

改革开放以来，青岛逐渐崛起为中国经济最为发达的城市之一，更成为山东经济的火车头，集中体现了山东模式的所有优点。在经济总量方面，2009年，青岛生产总值已达4890亿元，进入全国国内生产总值最高的十大城市之列，并且成为中国最有活力的城市。在具体产业方面，青岛的家电、船舶、食品饮料等行业蜚声中外。而在企业领域，青岛更是诞生了一大批国内乃至世界知名的品牌，海尔为中国最大的家电巨头，青岛啤酒为中国最大的啤酒生产商，其他如海信、双星、澳柯玛等，亦是群星璀璨。青岛的中国名牌约占山东全省的1/4强，是中国名牌产品拥有量最多的城市之一。

在未来，青岛的目标，是进入中国城市第一方阵，完成新的飞跃。轻装简行，方能致远。

目前，青岛的重工业比重过大，民营经济并不活跃，这两大局限，使青岛步履沉重。

从青岛变身为“轻岛”，未来长路漫漫。

一直以来，青岛的重工业比重长期超过70%以上，轻工业萎靡，在一度成为中国纺织之都的青岛，纺织工业竟然消失无踪。这10年来，青岛的轻工业开始发力，至第一个10年的中期，也就是2005年和2006年左右，青岛的轻工业达到顶峰，轻重工业的比重大约为各自占一半。但是，其后几年，重工业又开始出现反弹，至2009年，重工业的比重又远远超过了轻工业。

巧合的是，青岛民营经济的发展曲线，几乎与其轻重工业的发展曲线重叠。一直以来，青岛的民营经济并不发达，一直到20世纪90年代中期，其民营经济的比重尚不足20%。其后，随着全国范围内的企业改制的推进，以及对民营经济的松绑，青岛的民营经济获得了迅猛发展，至2006年达到高峰，民营经济的比重破纪录地达到了69.9%。而后几年内，随着全国范围内的“国进民退”浪潮，青岛民营经济的比重亦重新开始下跌，至2009年，青岛民营经济增加值只有1865亿元，其比重重新跌破50%。

在2009年的中国民营企业500强中，青岛有六和、新华锦等3家民营企业入选，而在地处长三角的杭州，则有82家企业入选，其数量是青岛的数十倍。

民营经济的欠发达，直接影响到青岛的经济活力。众所周知，青岛是山东经济模式的典型代表，以大型国有企业为龙头，带动地方经济发展，民营经济并不很发达。其发展模式，被称为“大象经济”。

大型国有企业对于青岛的早期崛起，功不可没。但是，在当下市场化日益完备、开放行业越来越多的情况下，青岛国有企业的局限亦开始显现。特别是在开放竞争领域，青岛的国有企业在与外地同行业的民营企业的比拼中，几乎全面处于下风。在一度被青岛引以为豪的家电行业中，青岛的两大龙头增速都缓慢，而在广东，诸多民营家电巨头仍然保持了20%以上的高速增长。

2010年，青岛的工业总产值已经突破万亿，成为中国九大工业总产值过万亿的城市之一。就“大”而言，青岛已经无需证明，而在这个过程中，青岛发展重工业、大型国有企业的苦衷，亦为世人所知。毕竟，一个重工业项目，如石油化工等所创造的利润，非轻工业可比，而大型国有企业对于经济总量的贡献，亦非民营中小企业可比。在经济总量尚不是特别突出的情况下，青岛优先发展重工业，优先发展大型国有企业，情有可原。

然而，时势已变。

实现1万亿元的工业总产值对于任何中国城市来说，都是一个坎，是衡量其是否已经成为一流工业城市的重要指标。在完成工业上量的突破之后，青岛需要完成从大向强、从重到轻的转变。

今后，青岛可以进行以下两个方面的努力。

其一是，改造大型国有企业。目前，国内的政治和经济环境比较严峻，在国有企业势力重新膨胀、各项改革部分停滞的情况下，重启大规模的国有企业改革，如管理者收购（MBO）等，不太现实，但是，可以对国有企业进行技术性改造。

最可行的方式就是在大型国有企业的周围，培养一些民营企业，如配件商、上下游供应商等，以大型国有企业，拉动部分民营企业的成长。

其二是，在传统的产业结构难以改变的情况下，在新兴产业领域以发展民营经济为主。

青岛的传统产业，有其仍然需要保持独到的优势，青岛获得真正改变的机会是在新兴产业。在未来的现代制造业、新兴产业、海洋经济产业领域，青岛可以放手民营企业，在不削弱国有企业的情况下，做大做强民营企业，完成事实上的增量式改革。

大型国有企业尚能做好，何况民营中小企业？

重工业能独占鳌头，难道独缺轻工业？

第二节日照：善借大势才能后发先至

日照山东。

山东之东，日出的方向。敢于叫“日照”者，必是有非凡气魄。

作为山东最年轻的城市之一，日照建市21年，即崛起为山东乃至全国范围内最富有经济活力的城市，成为中国著名的现代化海滨城市。在2010年社会科学院发布的《全球城市竞争力报告(2009—2010)》中，日照的经济增长率位列全球经济增长率第八位；同时，日照市位列中国城市未来潜力排行榜的第六位。特别值得一提的是，在最近几年中国内地城市的经济增长速度普遍放慢的情况下，日照市2009年的生产总值总量是2005年的两倍，4年年均增长率超过20%，实属国内罕见。

能成非常之事者，必有非常之谋。日照能够遽然崛起于大海之滨，与其独特的发展战略密不可分。

在山东，日照可谓异数。日照位于胶东半岛的西南角，南与长三角的江苏接壤，北方是广阔的大陆腹地、欧亚大陆桥的东方起点，东北方是山东半岛的龙头城市青岛，东方则是日本和韩国，既可以说日照是得四方眷顾，亦可以说日照是处于四面夹击之中。

君子善假于物。日照在四面强邻之中，借用他方之长，而非为他人所制，将四周的强力叠加为自己的力量，由此走出一条非同寻常的发展道路。

虽然直到2009年4月胡锦涛总书记视察之后，山东半岛才提出半岛蓝色经济区的构想，但在现实中，这一发展却早已是默默地实施了很多

年。

如何在半岛蓝色经济区中脱颖而出，如何避免与半岛其他城市陷入同质化竞争的泥潭之中，特别是避免与青岛正面交锋，是日照的第一要务。山东的半岛蓝色经济由于起步相对较晚，相比珠三角和长三角，其产业分工更为明确，但是，仍然存在同质化的危险。如青岛、东营、烟台、威海、潍坊、日照以及滨州七大城市，在港口和机场的建设方面，就出现了各自为政、互不相让的格局。同时，半岛蓝色经济区与黄河三角洲高效生态经济区之间，亦存在近距离竞争。

在日照与青岛之间，亦存在一些竞争，如在港口经济方面，日照是除青岛之外的山东第二大港，风头直逼青岛。日照要成为“水上运动之都”，其帆船锦标赛，大有与青岛奥运会帆船比赛双雄对峙之势。

不过，虽然存在竞争，日照在处理与半岛蓝色经济圈的其他城市之间关系时，还是比较到位的，特别是日照与青岛之间，还形成了一定程度的互补。

早在2004年，日照与青岛即签署了两地合作关系的框架协议，向区域一体化跨出了第一步。青岛在成为日照农产品和海产品的重要市场的同时，又为日照提供金融等方面的服务。目前，日照吸引到的青岛投资达150亿元。由此，我们可以看到，从2005年到2009年，日照的服务业的比重，从35.8%调整为34.2%，没有上升，反略有下降。这些比重到哪里去了？除了工业增速加快外，很大原因是日照的部分服务业，由青岛代做了，青岛的农业比重降低，而服务业比重上升了。

在山东的半岛蓝色经济区成为国家战略区之前，山东省内在2008年即提出了建设“鲁南经济带”的战略部署。而日照，则是鲁南经济带的唯一出海口，连接着欧亚大陆桥和山东、山西等广阔内陆腹地。为此，日照大力发展临港工业，以期成为内陆腹地的战略前沿。吞并日照钢铁控股集团有限公司（简称“日钢”）之后的山东钢铁集团有限公司（简称“山钢”），有望成长为与首钢、武钢、宝钢等分庭抗礼的巨头。日照的航运事业，亦可崛起为太平洋西海岸的重镇。

日照按照“一带三轴八区十大产业”的沿海产业框架布局，不仅要建成钢铁行业基地，亦要大力发展汽车、造船、浆纸、粮油、石化、木材等运量大、外向型和港口依赖度高的临港工业，积极推进日照临港机械等专业性海洋装备制造业的基地建设，争取形成临港工业千亿级、百亿

级的产业集群，增强辐射带动力和集群效应。2009年，全市临港骨干企业实现主营业务收入800.7亿元、利税82.6亿元、利润61.1亿元，分别占全市工业总量的44.1%、47.3%和51.1%。日照现代威亚汽车发动机（山东）有限公司，亦是日照临港工业的重要棋子。其他如山东亚太森博浆纸有限公司、森达美（中国）企业管理有限公司、山东华海船业有限公司等临港工业巨子，亦在快速崛起之中。

《日照港总体规划环境影响报告书》已获国家批复，今后几年，日照港口万吨以上泊位将达到253个，年吞吐量将达到6亿吨，甚至可以超过青岛和天津。

与日本、韩国和欧美等的贸易，乃是胶东半岛几乎所有城市都拥有的优势，日照亦不甘人后。唯一不同的是，途径日照的运煤路线是山西煤炭外运的最好通道，这是同处半岛蓝色经济区的其他城市没有的优势。日照港口的直接腹地扩展到鲁南、豫北、晋南及陕西关中的16个地市，面积达17万平方千米，与青岛港、连云港的腹地面积不相上下。这一地带，煤炭（鲁西南煤田、晋南煤田、焦作煤田）、油气（中原油田、陕北油气田、晋南气田）等战略性资源十分丰富。

在与珠三角和长三角的经济交往方面，日照亦独占先机。早在2006年，日照就与长三角的龙头城市上海，以及珠三角核心城市之一的东莞，建立了固定的联系，双方之间的招商引资、产业转移、贸易来往等，均非常频繁。

日照在4个经济区中，均担当了不同角色。日照的明智之处，在于它对各个角色的清醒认识。日照将主角和配角，分得清清楚楚。在鲁南经济区中，日照一马当先；在山东半岛蓝色经济区中，日照积极接轨青岛，加强区域一体化，绝不争主角；在对日本、韩国的贸易中，日照与半岛诸城机会均等；而在长三角、珠三角等边缘性战略区中，日照则得地利之便。

在金庸的武侠小说中，有两种类似的绝世武学：其一曰吸星大法，可以将对方功力，化为己有，但是伤身；其二曰太极，既借他人之力，亦强大自身。日照的未来，亦当以此为鉴，既善借大势，亦不为势所驱。主角与配角之间，依地利之便、实力消长与时势变化而变化。

第三节 山东呼唤更多千亿巨头

纵观全球强国，其经济的强盛，无不以出现世界级的企业巨头为标志。通用、沃尔玛、微软之于美国，三星、现代之于韩国，东芝、索尼、丰田之于日本，莫不如此。

就规模而言，山东的企业，在国内普遍比较大，最典型的是青岛海尔。目前，海尔的资产规模已经超过1200亿元，是国内竞争性行业少数几个资产超过1000亿元的企业巨头。其他如海信、青岛啤酒、双星、澳柯玛等名牌企业也像参天大树，撑起了青岛的“经济脊梁”。青岛市有两个产品获得了中国世界名牌产品称号，另有69个中国名牌产品，是中国名牌产品拥有量最多的城市之一。同时，青岛还涌现出了一批企业与品牌，它们创造和打破了中国世界纪录协会多项世界纪录、中国纪录，获得多项世界之最、中国之最。

另一城市日照，其工业比重从2005年的47.9%，上升到2009年的55.7%，可见其工业发展之迅猛，而在此过程中，日照亦涌现出一些比较有影响力的企业。

不过，相对而言，在竞争性领域，中国企业的实力在全球范围内还显弱小，竞争力还不强，规模上亦难望全球性巨头的项背。

仅以家电行业而言，海尔已经是中国家电行业无可争议的龙头企业。2009年，海尔收入大约为1200亿元，折合约100多亿美元，而同期的韩国三星，收入达700亿美元之巨，日本的索尼、松下等，收入亦有数百亿美元。

而除海尔之外，中国家电行业中，难见1000亿元的巨头。同在青岛的海信，刚过500亿元，按照其目前的发展速度，离1000亿元的年收入，尚有不少距离。而海信，已经算是中国家电企业里比较优秀的了。

2009年的全球500强，排在末位的企业，其年收入就在1000亿元左右。能否实现1000亿元的规模，是考验企业能否进入全球500强的一个硬性指标。仅此而言，中国在竞争性领域的企业，能够达到世界500强，或者是接近世界500强者，寥寥无几。

未来，中国需要更多的千亿企业，而作为中国经济先发地区的山东，重任在肩。目前，山东已经成为中国第一工业大省，同时，山东以大型企业为主体，企业力量比较集中，完全有条件率先在部分产业领域诞生一些千亿巨头，如海尔一样。

我们欣喜地看到，除海尔之外，有一批企业，离成为世界级巨头仅有一步之遥，如海信，其年收入已经超过500亿元，而青岛啤酒作为中国啤酒行业的龙头，其未来亦不可限量。同时，在日照，临港工业的发展，亦需要发展大工业、大企业，在日照诞生一批企业巨头，亦指日可待。

第八章浙江、广东、山东的“海洋战争”

海水深蓝，引人神往。

自1500年以来，全球各国逐步将国家战略中心转移到了广袤海洋。目前，海洋经济和涉海经济已经占到世界经济总量的80%左右。迪拜、新加坡等国家和中国香港地区，虽都为弹丸之地，却通过开发利用海洋资源，创造了经济社会发展的奇迹，堪为典范。正如《海权论》所言，谁控制了海洋，谁就赢得了未来。在商业时代，亦是如此，谁利用好了海洋资源，谁就占据了未来时代的战略高地。

在已经闭幕的中共十七届五中全会上，“发展海洋经济”亦被提上了议事日程。在国内，也掀起了海洋经济的热潮。辽宁沿海经济带、天津滨海新区、江苏沿海经济区、福建海峡西岸经济区、珠海横琴岛和广西北部湾经济区等相继纳入国家战略。

2011年4月中旬，国务院批复山东半岛蓝色经济区、浙江海洋经济发展带和广东国家海洋综合开发试验区为国家海洋经济发展试点区。东部沿海地区将形成完整的沿海经济发展带，它被称为中国的“蓝宝石项链”。

2009年，中国海洋生产总值跃升为31964亿元，占同年国内生产总值的9.53%。2001年，环渤海、长三角和珠三角三大海洋经济区实现的海洋经济生产总值占全国海洋生产总值的88%，其中，山东、浙江、广东三省合计海洋经济生产总值占全国海洋生产总值的比重近48%。

而此三地未来必然将在海洋经济领域，展开激烈竞争。三船出海，谁能扬帆更远？

第一节广东先行一步，浙江暂且居后

目前，三省的海洋经济战略各有其目标，山东宣称要以海洋经济为契机，打造“海陆兼顾时代”；浙江宣称要发展“东海门户经济”，做大做强海洋产业，加快建设“港航强省”；广东则宣称要在“十二五”规划期间使全省海洋经济生产总值占全省生产总值的20%，初步建成海洋经济强

省。虽然表述各异，不过，三省对于各自海洋经济的未来，均雄心勃勃。

就总量而言，广东目前是海洋经济第一大省。2009年广东海洋生产总值为6800亿元，而其全省总产值为39081.59亿元，海洋经济生产总值占全省生产总值的17.4%。仅从海洋生产总值而言，广东已经连续15年居全国之首，占全国海洋经济总量的1/5。海洋经济三大产业结构比重为3.5：45.8：50.7。目前，广东省已形成珠三角、粤东、粤西三大海洋经济区。

广东的主要优势集中在集装箱领域。2009年广东沿海港口货物吞吐量达8.9亿吨，集装箱吞吐量达3277万标箱，其中，深圳港集装箱吞吐量居全球第四位。

此外，广东与北部湾区域开展合作，构建了粤桂琼、粤闽台、粤港澳三大海洋经济合作圈。

广东未来的目标是，到2012年，其海洋经济占比达到20%以上，成为海洋经济强省。

山东省是海洋经济第二大省，山东半岛也是我国最大的半岛，海岸线长达3000多千米，占全国海岸线总长度的1/6。山东半岛拥有海湾200余处，其中优良港湾70余处，2/3以上的海岸为基岩质港湾式海岸，是我国长江口以北具有深水大港预选港址最多的岸段。山东半岛与朝鲜半岛、日本列岛隔海相望，是环渤海经济圈和长三角经济圈的结合部，西联黄河中下游内陆腹地。山东于20世纪90年代即确定了“海上山东”的策略，2009年山东的海洋国内生产总值实现6040亿元，占全省国内生产总值的17.9%。中国科学院海洋研究所、中国海洋大学、国家海洋局第一海洋研究所、中国水产科学研究院黄海水产研究所等一大批国内一流的科研、教学机构云集山东，全国50%以上的海洋科技人才汇聚山东，科技进步对山东海洋经济发展的贡献率在60%以上，是全国平均水平的一倍。

山东省的目标是，到2015年，其海洋生产总值占全省国内生产总值的比重达到23%左右，基本形成蓝色经济发展模式。

山东将重点打造四区：具有国际竞争力的海洋产业聚集区、国家蓝色经济改革开放试验区、具有世界先进水平的海洋科技人才密集区和

全国重要的海洋生态文明宜居区。

浙江是陆域资源小省，不过，其海洋面积相当于陆域面积的2.6倍，海岸线近6700千米，居全国之首，海岛数量占全国的四成。2009年，浙江的海洋生产总值是3002亿元，约占全省国内生产总值的13%；同年的海洋三大产业结构比为8.7：40.2：51.1。

在主要优势方面，宁波港口现有万吨级以上深水泊位60多个，集装箱年吞吐量接近1300万标箱，并已与世界100多个国家和地区的600多个港口通航。宁波—舟山港为全球第二大综合港，宁波的石化产业、船舶工业产值分别位居全国第四、第三位。

第二节战略布局的比较

虽然三省海洋经济强弱有别，但是，就未来战略布局而言，其重要性恰恰与目前各自的既有产业地位相反。

广东有21个地级市，而本次被计划培养为海洋经济重头市的，仅有广州、深圳、惠州、湛江和汕头5个，不足全省地级市的1/4。而在珠三角的传统的9市中，仅有广州、深圳和惠州三市被计划发展为海洋经济重头市，约为珠三角城市总数的1/3。

广东虽然是目前中国的第一海洋经济大省，但是，就总体而言，广东“陆地经济”的发达，制造业领先全国的地位，使其海洋经济的重要性并不显著。海洋经济在广东，并非主体经济，在未来，亦不可能成为重要的战略产业。这从其布局中，可见一斑。

而非珠三角城市的湛江和汕头，正是广东东西两翼的中心城市，广东如此布局，从某种意义上说，是将海洋经济作为东西两翼破局的突破口，而非全省产业转型的重点。而湛江和汕头，在广东经济中所占比重都较小，并非固有经济重镇。

山东的半岛蓝色经济区包含了7个城市，分别是青岛、潍坊、日照、烟台、威海、东营、滨州，基本涵盖了山东半岛以及黄河入海口这两个区域，与归属于环渤海经济圈的山东部分地域基本等同。山东众多入选全国百强县区的县城，即位于此半岛领域。

目前，山东临海经济带呈现出由中心城市带动周围城市的梯次发展格局，即一个中心城市（青岛）、三个区域中心城市（烟台、潍坊、威海）、三条产业聚集带，形成了以石油、重化、轻纺、电子、海盐和盐化、滨海农业、海洋港口运输业、滨海旅游业和高新技术产业为依托的临海产业体系。

山东半岛蓝色经济区的战略定位是：黄河流域出海大通道经济引擎、环渤海经济圈南部隆起带、贯通东北老工业基地与长三角经济区的枢纽、中日韩自由贸易先行区。半岛蓝色经济区，可以说寄托着山东的未来。一直以来，环渤海经济圈都被认为盘子太大、涉及的城市太多，北京、天津、河北、辽宁、山东等地都属于该经济区，而山东等地比起北京，更有“陪太子读书”的感觉。在山东半岛蓝色经济区发展规划上升到国家战略之后，山东独立发展类似海洋经济区，或者黄河三角洲经济区，将成为其新的战略。

相对而言，最为看重海洋经济的，反而是目前三省中实力相对较弱的浙江。

浙江海洋经济发展示范区规划涉及杭州、宁波、温州、嘉兴、绍兴、舟山、台州7个市47个县（市、区）。而在这7个城市中，杭州、宁波、嘉兴、绍兴、舟山5个城市均为长三角经济圈成员，其余的温州、台州，则为浙江民营经济最为发达的地区，同时也是中国最典型的内生性经济重镇。2009年，这7个城市的国内生产总值占全省国内生产总值的2/3以上。

发展海洋经济，对于浙江来说，是真正意义上的再造“海上浙江”。在浙江的预想中，发展海洋经济，是完成产业转型的重要途径。一直以来，浙江都没有独立的被纳入国家战略的区域，而周边的安徽、福建等省，都已经有了独立的国家战略区域。浙江唯一可能成为国家战略区域的，即是综合配套改革试验区，而在这个国家战略中，明确提到了发展海洋经济。

浙江海洋经济发展示范区几乎将除湖州以外的长三角成员城市与南部最发达的温州、台州，一起纳入到了海洋经济区，足见浙江对于海洋经济的重视。

在空间布局上，浙江海洋经济形成了“一核、两翼、三圈、九区、十岛、多点”的布局。“一核”，即以宁波—舟山港海域及其依托腹地为

核心，打造海洋经济发展的战略高地。“两翼”，即以环杭州湾产业带及其近岸海域为北翼，以温台沿海产业带及其近带海域为南翼。“三圈”，即以杭州、宁波、温州为核心的三大沿海都市圈。“九区”，即重点建设杭州大江东产业集聚区、杭州城西科创集聚区、宁波杭州湾新区、宁波梅山保税港区、嘉兴现代服务业集聚区、绍兴滨海新城、舟山海洋新区、台州湾循环经济产业集聚区、温州瓯江口新区等九大产业集聚区。“十岛、多点”，即重点开发梅山、六横岛、金塘岛、普陀山(朱家尖、桃花岛)、洋山、南田、头门、大陈、大小门、南麂等重要海岛。

第三节 产业布局的比较

在广东、山东、浙江三地的海洋产业布局中，不乏同质化的因素，但是，也存在着显著的差异。

广东以发展港口海运业、临港工业、海洋渔业、滨海旅游业和海洋新兴产业等五大海洋产业为重，打造全国先进的石化、造船、钢铁和能源四大临海工业基地。而事实上，各个城市在各个领域都有各自明晰的优势。港口海运，主要集中在深圳和湛江。临港工业，主要集中在湛江和汕头两翼，造船、钢铁和石油等产业基本落户于此。滨海旅游，当然是集中在深圳这样的服务业相对发达的城市。海洋新兴产业，也非广州和深圳这样相对发达的城市莫属。

不过，就当下而言，广东海洋经济真实的布局，在于东西两翼，尤其是湛江发展最快。2009年，在湛江吸引的央企投资中，宝钢的投资达700亿元，中科炼化超过1000亿元，钢铁和石油产业的投资超过2000亿元，而湛江2009年的生产总值也不过1000余亿元，央企的巨额投资等于再造两个湛江。

传统海洋产业，仍然是广东海洋经济的主体。而海洋医药、海洋电力、海水利用、海洋工程、海洋新能源等产业要得到全面发展，尚需时日。

对于浙江来说，发展海洋经济意义重大，但形势同样严峻。

虽然同是民营经济的重地，浙江与广东存在很大不同。广东还是存在一些大产业的，如韶关等地保持了传统的重工业，经济结构相对多元，抗风险能力亦较大。而浙江几乎是清一色的制造业，而且几乎处于

产业链的末端，企业也多以小企业为主，抗风险能力不足，在本次金融危机中，众多浙江企业遭遇了巨大冲击。浙江民营经济的体制优势已至极限，需要寻找新的突围途径。

所以，浙江发展海洋经济，存在双重意义，既是对新兴产业的拓展，亦是对转变浙江目前的经济结构的挑战。以位置类似的广东与浙江两地的城市比较，地处浙江沿海的台州，2009年的国内生产总值是2000亿元，而海洋产业的总产值大约为1000亿元。相较之下，位于广东西南沿岸的湛江却是相反，国内生产总值只有1000多亿元。

仅此而言，通过海洋经济再造“海上浙江”，隐含着另外一个命题，就是再造一个重工业化、大工业化的浙江，以此弥补浙江重化工业和大型企业缺失的遗憾。

虽然浙江在港航服务、海洋生物医药、海水利用方面领先于全国，但是，客观地说，这些产业目前尚且被边缘化，形势不明朗，而在传统海洋经济方面，浙江又落后于广东和山东。

浙江未来的重点，是发展重型海洋产业，在石化、钢铁、港口、造船、海洋新能源等领域进行突破。只有先追求海洋经济的总量，才有资格谈优化结构。

在浙江的东翼，浙江已将舟山—宁波港建成集散并重的国际枢纽港，而舟山海洋综合开发试验区是以核电、风电等为主在沿海建设的清洁能源示范基地。同时，闻名全国的“服装之城”宁波，亦开始发展石化产业。在世界船舶工业的重心从韩国转移到中国之后，未来宁波的造船业，亦应列为重要工业，与湛江和青岛的船舶工业展开竞争。

台州不像宁波那样接近上海，因此该区域内的产业受到的限制小，可以放开手脚。特别是在石化、钢铁、能源等工业领域，目前，台州已经吸引中石油投资了1000亿元的项目。在钢铁和造船行业方面，台州亦有新的计划。三门核电站一期、华能玉环电厂、台州发电厂五期等重大电源项目，在台州可开展，靠近上海的宁波却不一定可以，靠近台湾的福建、靠近北京的山东亦有顾虑。

在未来，浙江的部分海洋经济重地，如台州，完全可以实现再造。其海洋经济的产值，几年后将超过已有经济的产值，实现局部突破。

此外，浙江可以发挥其民营经济优势，鼓励民间资本投资海洋新兴产业，实现海洋产业的重型化与新兴产业的合理比例。

山东虽是沿海省份，但是，其产业结构却更似内陆省份的产业结构。目前，山东已经成为中国第一工业大省，但重化工业的比重相对偏高，能源消耗较高，山钢以及未被合并前的日钢，都是全国钢铁行业中举足轻重的企业。山东鲁能集团则是中国重要的能源企业。

由于山东本身的重型化，其在发展海洋经济时不再适宜突出临海工业，而应该以新型产业为主体。虽然石化和钢铁产业已经成为几乎所有海洋经济重地的首选，不可荒废，但是，山东东营本身就有油田，不需要去刻意引进太多项目。作为与日本、韩国最近的经济区，以及北方港口最多的省份，山东可优先发展港口服务业。发展海洋医药、能源等新兴产业，区别于京津唐经济圈的产业结构，亦是未来山东脱离环渤海经济圈，成为中国独立的一级经济区的重要条件。目前，山东的青岛、烟台均已在全国有一定的地位，其未来可期。

引子

中部崛起，已成中国未来大势。

如果说华东是中国的龙头，西部是中国的龙尾，则中部是中国的龙腰。正如人之强健，必要肾火旺盛，腰杆挺直。一国是否强盛，关键要看其最广阔的内陆腹地能否实现普遍发展。

在中部诸雄中，湖南、湖北、河南，被视为最有可能成为中部领袖的省份。而在城市中，武汉、长沙、郑州、洛阳、太原等皆欲崛起争雄。

而在这些城市中，呼声最高的莫过于武汉。

在孙中山的《建国方略》出台92周年之际，位于中国经济地理中心的武汉，正好举办纪念辛亥革命100周年的隆重庆典。

这次隆重的庆典，被寄予了武汉重新振兴的厚望。自张之洞时代起，武汉几度沉浮，改革开放之后，由于中国优先发展沿海地区，武汉逐步衰落。

武汉何时成为“中国的芝加哥”？

在高铁时代，武汉重新成为中国的交通中心。可以预见，在中国即将到来的内需时代，陆运将重新取代海运，中国将迎来“大陆经济”时代，武汉未来可期。

罗马不是一天建成的。

张之洞时代武汉的沉浮，以及新中国成立后武汉的复兴，均历时数十年。按此周期，武汉未来的振兴，亦至少需要十年乃至更久的时间。

重剑刚猛，失之轻灵。武汉的优势与局限，同样明显。

武汉的民营经济如何发展？

武汉如何改变以重工业为主的工业格局？

武汉如何恢复九派横流(注释1)的气度，重新容纳天下人才？

武汉光谷能否光耀全国？

武汉能否实现高端突围？

在中国内需不振的情况下，武汉的中国交通中心能否名副其实？

武汉未来的振兴，必须解决上述内生性难题。同时，在中部诸雄竞争中，武汉处在长株潭城市圈和中原城市群的夹击之下，武汉都市圈如何突破中国大城市圈固有的产业协同难的困局，实现普遍的崛起？

大音稀声，大巧不工，武汉崛起，必以厚重深沉见长。

而在中部城市中，洛阳绝对是一个异类。

洛阳的特殊性在于，它既是中国的中部重镇，同时还是著名古都。青史几行名姓，北邙无数荒丘。黄河之滨，邙山之下，沉睡无数古代英雄豪杰。白马寺和龙门石窟，亦诉说着这个十三朝古都的灵性与佛缘。洛阳风头之盛，已经超越了北京，几与西安齐名。同时，洛阳还是河南各城市中，唯一能与郑州分庭抗礼的城市。

如此，洛阳的崛起，不仅是一个普通中部城市的崛起，更是一个曾经的古都城市融入现代化的过程，在洛阳的身上，可以看到众多中国古城的未来。洛阳可以说是西安、北京、杭州、开封、安阳、徐州、襄阳、敦煌、宝鸡、邯郸、淄博等城市的缩影。

洛阳与武汉，同为中国重要的重工业基地，都面临着产业结构亟须颠覆性转型的难题。中部核心城市的产业突围之路，庶几就是中国内陆所有城市的突围之路。

洛阳与郑州的争雄，正如中国众多省份内发生在正副中心城市之间的“双城记”。解决了洛阳与郑州的协同发展问题，即解开了沈阳与大连、福州与厦门、杭州与宁波、呼和浩特与包头、广州与深圳之间的迷局。

目前，中国的国家战略，已经从改革之初的优先发展沿海，拓展到中西部发展，从非均衡战略，过渡到均衡战略，未来中国的整体性崛

起，已大局初定。同时，本次金融危机也使中国开始警醒。中国是所有大陆性大国中唯一一个以贸易立国的国家，而今后，大陆市场将成为中国经济的最大引擎。中部广阔的腹地市场，以及其位居天下之中的险要战略地位，是其未来实现强势崛起的核心优势。

中部城市的现状，与中国的整体状况非常类似，既有发达的区域，同时也有数量庞大的农业人口。武汉与洛阳等中部城市的崛起，即是中国崛起的缩影。

[<注解1>](#)：语出毛泽东诗词《菩萨蛮·黄鹤楼》，“茫茫九派流中国，沉沉一线穿南北”。“九派”是指长江在湖北、江西一带有九条支流，“一线”是指这一带的长江。——编者注

第九章武汉：百年一鸣？

辛亥百年，江汉激荡。

作为曾经的首义之城，武汉在中国的地位，被重新认识。

问苍茫大地，谁主沉浮？

事实上，这座位居天下之中的城市，其盛衰沉浮，皆由大势使然。

自张之洞兴办洋务，昔日汉口，一度成为晚清和民国时代的重镇。在孙中山的《建国方略》中，即要将武汉建设成“东方芝加哥”。而在新中国时期，相对封闭的广阔大陆对九省通衢的武汉亦多有借重，武汉扼控东西，连接南北，雄踞天下之中，居中国经济版图的天元之位。但是自改革开放以来，优先发展沿海经济的国家大略，使武汉被遗忘在历史烽烟中。

盛衰皆有道，离合总关情。

百年轮回，沉浮有度。

大国崛起，其国家中心，莫不成为重镇，如俄罗斯之莫斯科，美利坚之芝加哥。

中国重启内需时代，则武汉居天下之中，必效莫斯科、芝加哥等城市，崛起于中国腹心之地。

中国已经超过日本，成为世界第二大经济体。从外贸立国，到内需立国，变化瞬息间。

机会偏爱有准备的头脑。

东风已备，武汉可有滕舫巨舰？

武汉犹如一把重剑，刚猛，却失之轻灵。武汉重工业的过于强势，压抑了大众工业的发展，而民营经济的不彰显，亦使武汉欠缺活力。

唯楚有才，于斯为盛。可叹的是，武汉以中国第三个科教文化基地之姿，却上演了一出孔雀东南飞的悲剧。缺乏九派横流的气度，使武汉无法再容纳天下雄才。

光谷不光，在全国高新产业园蜂起争雄的大势之下，光谷的先发优势消失殆尽，而武汉乃至湖北整体经济实力的弱小，则使光谷犹如建立在沙滩之上。

在长株潭城市圈、中原城市群的夹击之下，武汉都市圈未能取得压倒性优势，城市群内部的产业难以产生协同效应。武汉有陷入“圆环套圆环”怪圈的危险。

高端崛起，似乎更像是一种愿望。贫穷而庞大的中国，需要大众产业的振兴，而没有先发优势的武汉，更需要中端崛起，高端突破。

大鹏展翅，前程几万里？长期处于郑州阴影下的武汉铁路局终于独立，南北高铁变为通途，但武汉欲成为交通中心，还需要中国开启内需时代，并且打通国内关卡。

扬帆长江，奔向海洋。武汉大学的校歌，隐约中预示了武汉的未来。

负重剑，行长路，成大器，乃武汉崛起的必然之路。

茫茫九派流中国，沉沉一线穿南北。烟雨莽苍苍，龟蛇锁大江。

一代天骄毛泽东在青年时代所作的《菩萨蛮·黄鹤楼》，尽现武汉“吞吐山河、扼控九州”的沉雄大气。

武汉地处中国经济最发达的流域——长江流域之中部，亦是中国铁路和公路交通之中枢，在外蒙古独立、中国东北部分领土丢失于俄罗斯之后，武汉成为中心略微南移的中国的中心，居中国经济版图的“天元”之位。武汉连接南北，扼控东西，襟带山河，雄视天下，素有“九省通衢”之称。就其战略地位而言，武汉乃中国最核心的枢纽城市。当年日军进攻中国、占领武汉之后，当时的国民政府方才彻底放弃正面作战，避居重庆，奉行持久战的战略，以待变局，由此足见武汉地理位置之重要。

以武汉为圆心，向四周延伸约1000千米的区域，几乎囊括了中国所有主要经济区的重要城市。华北渤海经济区的北京、天津，长江三角洲经济区的上海、苏州、杭州，南方沿海经济区的香港、广州、深圳，长江上游经济区的成都、重庆，黄河中游经济区的西安，均在这一区域之内。

明清以来，汉口渐成天下之中，在中国经济版图中的地位举足轻重，为四大名镇之首。而自武汉成为对外通商口岸，以及张之洞督鄂以来，武汉成为仅次于上海的全国第二大工商业城市。武昌首义，民国肇造于此，而孙中山更是在其《建国方略》中称“要把武汉建成纽约、伦敦之大，要建设成东方的芝加哥”。新中国成立后，武汉仍然是继上海、北京、天津之后的第四大城市。美国著名学者麦金利·康韦早在1999年即发表《未来的超级城市》一文，将武汉列为“21世纪全球十大超级城市”。

遗憾的是，自改革开放以来，武汉竟逐步消沉。举目四望，在中国最富竞争力的城市中，已找不到武汉的踪影。

在中国社会科学院发布的2010年城市竞争力排名中，武汉已经跌落前十之外，落后于大连和青岛。而其国内生产总值则不足上海的1/3，北京的1/2，甚至比重庆还低。

江汉横流，英雄本色。

天道有常，不为尧存，不为桀亡。武汉沉浮，本为常事。百年一个轮回，2011年即是“武昌首义”100周年，只有探讨兴衰之道，方可知武汉衰落之因，亦可求武汉未来崛起之道。

第一节武汉成为全国中心城市还需10年

时来天地皆同力，运去英雄不自由。

时势二字，关乎成败。而对于一个区域来说，所谓时势，既有国家乃至全球时空条件变化的因素，亦有制度和变迁的因素。有时候，时势的影响，要远远超过人力之所为，武汉的兴衰，即是时势变化所致。

汉口之所以能够成为四大名镇之一，乃是因为中国的经济中心逐步转移到长江流域，同时农业社会的经济是内向型经济，内陆交通因此显得尤为重要。武汉扼长江中流，凭借“九省通衢”的地利，首次跃上全国经济版图。高峰时，汉口的茶叶出口量占全球茶叶贸易量的60%。武汉的发展，几乎是中国经济中心南移的产物。

洋务运动时期，是武汉在全国声望最高的时期。当时，武汉不仅是国内的商业中心，更由于《南京条约》的被迫开放通商，从此向国际性大都市转型，成为仅次于上海的国内第二大经济中心，人称“东方芝加哥”。汉阳枪炮厂和卢汉铁路（现京汉铁路），使武汉成为当时全国的工业和商业中心。

从新中国成立初期到改革开放初期，武汉是全国第四大工业城市。由于当时中国正在努力从农业国向工业国转型，同时，由于当时特殊的国际时势，迫使中国从战略安全角度考虑，将中国的经济中心重新从沿海转到内陆，作为内陆中心的武汉，自然成为重要的工业重镇。武钢、武汉重型机床有限责任公司（简称“武重”）等武字头的大型国有企业迅速崛起。而1957年武汉长江大桥的建成通车，则打通了中国南北交通动脉，使武汉在原有的水路枢纽之上，更添陆路枢纽。

武汉今日之相对衰落，乃是国家战略的大势使然，并非人力而为。

无论国家还是城市，其崛起均有赖于特殊时势。中国改革开放30年的崛起，其本质是借助全球产业大转移，从而成为全球制造业的中心；而珠三角、长三角的崛起，乃在于引领国内改革的先声，成为中国外向型经济的枢纽。

从某种意义上说，中国的崛起，乃是全球大陆型大国崛起的异数。无论是美国、俄罗斯、澳大利亚，还是巴西，均是内生性大国，即都以内需为主导，国家的繁荣，主要靠工业、商业等实业生产，以及国内消费的拉动，而中国不然。由于处于后发劣势，中国的崛起，从一开始就是外向型经济，内需从来没有成为经济发展的主导。

自改革开放以来，中国奉行的是非均衡发展战略，优先发展沿海地区，先是20世纪70年代末开发珠三角，其次是80年代开发长三角，然后是90年代开发环渤海经济圈，最后才是西部开发和东北振兴。

在此情况下，就很容易理解为什么在中国目前的中心城市中，除重

庆得益于西部开发战略地处内陆外，其他如北京、天津、广州、上海等绝大多数城市都位于沿海区域。

内需与武汉有重大的内在联系，在中国内需不振的时代，武汉尚无崛起的希望。

外向型经济，注定了沿海等城市成为中国工业、商业的中心，以及对外贸易的中转地。中国的经济活动并非以内陆贸易为主，而是以对外贸易为主，因此，纵使武汉雄踞全国之中，武汉的内部河运、公路以及铁路，均失去了其枢纽作用。甚至一度称雄国内的武汉港，也演变为长途汽车站，笔者回红安，就有三四年都是从武汉港乘车出发的。与“大陆枢纽”和“江河枢纽”被废弃相伴的，是“海路枢纽”的作用凸显，深圳、广州、上海等江浙沿海城市借势崛起。

从某种意义上说，武汉在改革开放之后逐步衰落，其根源就在于，在优先发展沿海的战略主导下，处于内陆腹地的武汉战略地位下降；在改革开放的30年中，外向型经济成为中国的主流经济，在这种情况下，海外贸易的发展，使武汉的内陆交通枢纽地位变得不再重要。以至于在某次会议上，时任武汉市委书记的李宪生追问国家总理温家宝“武汉在哪里”。

武汉的身影，已经消失在历史的尘烟中，唯有隐约的踪迹可寻。

而武汉未来的发展，亦需借助国家乃至全球发展的大势。

武汉曾经作出了很多努力。2005年，武汉被纳入中部崛起的国家战略；2007年，武汉成为两型社会试验区的城市之一；2009年，武汉东湖高新技术开发区成为国家自主创新示范区；2010年，国务院确定武汉为中部地区中心城市。而这些努力，均依赖于一点，即中国从此走向内需时代，并由此进行相关制度文明的改革。

就全球大势而言，几乎所有的内陆型大国，其地理中心，均为重要的经济中心。“天下之中”崛起乃大陆型经济发展的必然。

在全球疆域广阔的大国之中，最有代表性的国家，首推中国、美国、俄罗斯。而加拿大因为经济主要集中在南部，北部地广人稀，加之人口密度过小，并不具备特别大的代表性。

在俄罗斯九大经济中心中，位于俄罗斯欧亚枢纽位置的莫斯科，不仅是该国的首都，亦是其经济中心之一，甚至是最大的经济中心。除其政治功能外，莫斯科同时还是俄罗斯的工业、金融、科技与文化中心。

美国的经济发展相对均衡，芝加哥是美国仅次于纽约和洛杉矶的第三大都会。芝加哥地处北美大陆的中心地带，被称为“美国的动脉”，为美国最重要的铁路、航空枢纽，也是世界上最大的内陆港口。自1948年成为美国交通地理中心之后，芝加哥逐步成为美国主要的金融、文化、制造业、期货和商品的交易中心之一。

武汉在中国亦是如此。虽然改革开放之后其地位相对衰落，但是未来仍然可期。

在“十二五”规划中，调整经济结构已经成为中国未来趋势；而在中国成功赶超日本，成为全球第二大经济体后，从外向型经济向内向型经济的转型，亦成为趋势。顺应内需时代方是武汉崛起的“未来大势”。

但是，武汉在某种意义上，只是一座未来之城。

武汉被称为“东方芝加哥”，但是，芝加哥的发展，亦经过长期等待。1848年，连接五大湖区和密西西比河水系的伊利诺伊—密歇根运河和贯穿东西部的铁路竣工后，芝加哥就成为水陆交通枢纽。便捷的水陆运输极大地刺激了芝加哥工商业的发展。1870年到1900年间，芝加哥的人口从29.9万人猛增到170万人。芝加哥逐步成为美国的经济中心。

芝加哥的崛起其实借助的是两大时势： 其一是国内市场的统一。芝加哥崛起于19世纪后半期，彼时美国南北战争已经结束，整个美国成为一个统一的大市场，这使得芝加哥的大陆枢纽作用得到了充分的发挥。如果美国当时仍是南北分立，或者内部关卡重重，则其中心作用必将被削弱。其二是美国从外向型经济转向内向型经济。美国立国之初，由于人口稀少，其贸易活动主要是与欧洲的贸易往来。自19世纪中期之后，随着移民的增多、消费能力的提高，美国经济快速起飞，外贸已经退居次要地位，美国由此转型为内生性经济大国，国内消费的比例，远大于外贸，工商业成为经济活动的主体。而工商业均为自由流动因素，这使得芝加哥成为美国内陆商业交易的大中转地，其“大陆枢纽”的作用，被发挥得淋漓尽致。直至今日，美国国内消费占经济总量的比重，大约为70%。

而目前，武汉尚未等来国家大势的彻底变化。

未来，中国将实施均衡发展战略，从优先发展沿海，逐步向内陆推进。而这种过程，往往历时久远，美国从外向型经济体向内向型经济体转移，历时半个世纪。中国的改革开放只历时30多年，如以美国为标准，中国欲转型为内生性经济尚需20年，纵使加快进程，最快也需要10年以上。

同时，中国的固定资产投资超过大众消费，占经济总量仅为30%的大众消费品，才是真正可以流动的要素，而这种要素，又由于条块分割的政治体制，体现出“诸侯经济”的特点。国内关卡林立，使大量财富不能跨省流动。武汉的内陆枢纽的作用，亦因此大打折扣。中国的收费高速公路占全球的70%，跨省过县，运输费用繁重。海南的西瓜，运到北京后价格要翻数倍。内地的制度环境，要达到沿海的水平，亦需漫漫长路。而国内关卡的取消和市场的统一，牵涉各个地方利益，亦非短期可以解决。

国家区域发展战略的转变和经济发展模式的改变，都非武汉力所能及。

第二节 武汉能否担当中部崛起的龙头

中部崛起，已在2004年成为中国的国家战略。

而在中部崛起战略实施5年，正是舟至中流的时候，2010年，国务院确定武汉为中部地区唯一的中心城市。近来，河南方面亦召开最高规格会议，研讨中部崛起大势，欲成为中部崛起的核心城市。

这是一个耐人寻味的举动。

在中部塌陷将近30年后，中部崛起战略将湖北、湖南、江西、安徽、河南、山西6省推向前台，同时，作为各自的中心城市，武汉、长沙、南昌、合肥、郑州、太原等城市，亦争当中部崛起的龙头。

执大象，天下往。

在均衡战略下，大陆型大国的中部之中，往往是全国数一数二的经

济中心。虽然武汉居中国经济地理的天元之位，其他中部中心城市却并不认同，而是希望“乱世英雄起四方”。

长三角公认的中心城市是上海，珠三角公认的中心城市是香港，环渤海公认的中心城市是北京，而在中部崛起中，中部地区却难以找到领袖。造成这种局面的原因，乃在于在中部诸省中，没有一个远远领先于其他省的经济中心，而在这些城市中，亦没有诞生在各个方面远远超越其他城市的中心城市。

目前，中部各省份各有优势。湖南靠近广东，民营经济发达，为承接珠三角产业转移的重地。安徽与江西东向争锋，承接长三角的产业转移。江西则在长三角、海峡西岸经济区和中原三块地域间徘徊。湖北与河南均称自己位居天下之中，湖北拥有水利之便，而河南则有煤都之资源。山西偏居北方，靠近环渤海经济圈，基本处于中部边缘。

而在未来的中部龙头城市中，争夺最激烈的，将是武汉、郑州、长沙三地。

武汉无法成为中部公认的领袖，某种意义上乃是因为其脚下的土地湖北，在与河南和湖南的竞争中处于下风。20世纪80年代初期，湖北的国内生产总值排在全国第6位，而在2009年则下滑到了第10位。

在2009年的中国各省、自治区、直辖市生产总值排名中，湖北、河南和湖南均进入了万亿俱乐部。其中，湖北为12831.52亿元，比上年增长13.2%，河南为19367.28亿元，大约为湖北的1.5倍。而10年前，河南的国内生产总值只是湖北的3/4强，10年间，河南的综合发展速度是湖北的整整两倍。湖南的生产总值为12930.69亿元，略超湖北，仅次于河南而居第二。虽然武汉的整体实力超过郑州与长沙，但是，河南和湖南的实力却超过了湖北，令武汉能否争得龙头之位充满了悬念。

从国家战略角度而言，武汉是中部崛起当然的龙头，以武汉为核心的长江中游经济圈，亦成为继珠三角、长三角、环渤海后，中国第四个快速发展的经济增长极，成为华中地区的科教文化中心、物流商贸中心及现代制造业中心。胡锦涛总书记在视察湖北时，亦提出武汉要做中部崛起的重要战略支点。

从个体城市的个体竞争力来看，中部最大城市的排名分别是武汉、郑州、长沙。2009年，武汉的国内生产总值为4500亿元，郑州为3365亿

元，长沙为3300亿元。虽然武汉实力明显超过郑州和长沙，但是，如果从增长速度上来讲，武汉却又是最慢的，特别是对比长沙，更是如此。1994年，长沙的国内生产总值仅仅武汉的一半，而今，长沙的国内生产总值已近武汉的3/4，论综合增长速度，长沙高出武汉一倍。

虽然武汉的单一城市实力超越郑州和长沙，但是，武汉城市圈却面临着以郑州为中心的“中原城市群”和以长沙为中心的“长株潭城市群”的强劲压力。

在武汉成为国家钦定的中部区域中心城市后不久，河南召开中国发展研讨会，欲以“中部崛起的核心城市”的身份抗衡武汉，与武汉展开城市群落的整体竞争。而自20世纪末开始，在各国、各地区角逐竞争力时，单个城市竞争力逐渐被区域整体竞争力所替代。

武汉是中部6省中最具竞争力的中心城市。2002年，湖北启动“武汉城市圈”战略，以武汉为核心，加上周边的黄石、孝感、黄冈等8个城市，其地区生产总值和地方财政收入分别占湖北省的60%和50%以上，几乎倾全省之力。而在武汉城市圈中，武汉在整个城市圈所占的比重亦达2/3以上。

中原城市群以郑州为中心，另有洛阳、开封、新乡、焦作、许昌、平顶山、漯河、济源8个城市，其地区生产总值和地方财政收入均占河南省的50%以上。不同的是，在中原城市群中，郑州的比重尚不到1/2，整个城市群呈分散模式。但是，若论总体实力，中原城市群的整体实力，已经超过了武汉城市圈，这也是郑州不愿雌伏于武汉之下的原因。

长株潭城市群成员比较简单，以长沙为中心，以株洲和湘潭为两翼。长株潭城市群的国内生产总值尚不到湖南省的一半，但是，其聚焦作用却不可小视。长株潭城市群聚集了湖南省90%的科技人员和80%的科技成果的创新优势。目前，长株潭城市群准备扩大为“3+5”城市群，即以长沙、株洲、湘潭为中心，1个半小时通勤为半径，包括岳阳、常德、益阳、娄底、衡阳五市。在承接珠三角产业方面，长株潭城市群的承接能力虽比不上武汉城市圈，但其整体发展速度、产业协同度，却高于武汉。长株潭城市群大有超越武汉、后发制人的勃勃雄心。

所以，武汉虽暂居优势地位，但是郑州和长沙，携本省经济发展大势，以及捆绑城市群的优势，亦有了与武汉争雄之心。特别是郑州，作为传统的中原腹地，却要被武汉夺走中部区域中心的宝座，实在难以甘

心。在交通领域方面，在高铁时代到来以前，郑州因为地处东西向的陇海线和南北向的京广线的交汇处，其陆上交通地位自然比武汉更为显赫。郑州与武汉争雄，成为必然。在这种情势下，中部崛起的中心，不可避免地呈分散化趋势。武汉虽大，但是辐射能力不足；中原城市群先天资源丰富，实力均衡，但是郑州优势不足；长株潭城市群发展迅速，但是总量偏小。如此，中部崛起暂时会出现多中心的局面，直到一方远远超出其他方，才可以加冕为中部之王，而武汉，只能说是“储君”，尚未正式登基。

除了在城市实力、省际实力、城市群实力方面存在差距之外，武汉相比郑州和长沙，亦有内在的重大区别。

在既有的产业领域，武汉与郑州、长沙存在巨大差异。

武汉的国有企业在国内遥遥领先，其重工业基础，非郑州和长沙可比。东汽、武钢、武重、武汉造船厂等国有企业，均为行业巨头。而长沙和郑州，则是民营经济发达。这几年，河南的民营经济发展迅速，2009年其民营经济总产值占全省经济总产值的60%以上，郑州更是达到65%。就亿元以上的民营企业数量而言，郑州是武汉的两倍。而长沙的民营经济也达55%。民营经济与明星企业家，正是最近几年长沙经济得以快速发展的主要动力之一，包括三一重工在内的54423家民营企业，为长沙贡献了接近60%的国内生产总值。长沙吸引了LG、摩托罗拉、思科、诺基亚等世界500强的目光。而无论武汉还是湖北，其民营经济比重均不足50%，这也是湖北近年来发展速度落后于河南与湖南的根源。

而在一些具体产业方面，长沙和郑州，亦比被重型国有企业挤占了生存空间的武汉更为灵活和丰富。例如，长沙虽在大学方面比不上武汉，却有全国领先的创意产业以及传媒产业。此外，相比湖北专注于东方汽轮机有限公司（简称“东汽”）、神龙汽车有限公司（简称“神龙”）等传统汽车企业，长沙则与比亚迪合作，其新能源汽车产业甚至将超过武汉。在烟草行业，湖南中烟工业有限责任公司已经成为能与云南烟草实业公司、上海烟草集团有限责任公司相抗衡的巨头之一，风头盖过靠兼并红安卷烟厂扩大规模的武汉卷烟厂。

在未来产业方面，中部诸多城市的支柱产业，则存在着同质化之忧。

长三角和珠三角发展到最后，亦难以避免出现同质化倾向，如中山

与顺德、东莞的制造业之争；而在中部地区，这一趋势更加难以避免。条块分割的“诸侯经济”模式，使中部地区各自孤立发展，自成体系。在产业规划上，中部地区各城市间亦多有冲突和争抢之处。例如，武汉、长沙、郑州、合肥等，均将汽车产业作为自己的支柱产业。

武汉欲成为名副其实的中部中心城市，以及中部崛起的龙头，不仅需要一城独大，更需要武汉城市圈以及湖北的整体崛起。只有湖北成为中部实力最强的省份，武汉城市圈成为中部最强大的城市群，武汉成为中部最发达的城市，三位一体，方才可以平息纷争，打消其他城市争雄的野心。同时，在发展速度上，武汉应该通过改变经济结构、调整产业结构等努力，重新焕发活力，如此，才可以造就全方位的领先，成为无可争议的中部之王。

第三节武汉直辖，大势未成

兀立黄鹤楼，观两江汇流，江水汤汤，浩瀚无穷。

武汉是一座富有雄伟气魄的城市，亦与很多伟大事件与伟大人物命同一线。

结束两千年帝制时代的武昌首义，即发生在这里。中国几代最高领袖，亦对武汉情有独钟。孙中山在《建国方略》中首推武汉。毛泽东一生中最钟爱的城市，亦是武汉，在其青年时代的迷茫时期，毛泽东即在武汉发出“问苍茫大地，谁主沉浮”的疑问；在其晚年，毛泽东则在武汉畅游长江，寻找烈士暮年的勇气与豪情。而改革开放的总设计师邓小平，也将南方之行第一站设在武汉。

在全国城市中，能够被称为大者，唯上海与武汉。但在全国几大直辖市中，却没有武汉的身影。自2003年以来，中国增设直辖市的设想广为流传，其中，武汉、西安等城市呼声日高。不过，就现实而言，武汉直辖，大势未成。

无锋重剑，不争而雄

就经济发展程度而言，武汉在全国主流城市中尚处于中下游。若以兵器论道，武汉这把宝剑并不锋利。

但是，就其在全国的战略地位而言，武汉却是一把重剑。虽不轻巧，却刚猛沉雄。其历史积淀和未来潜力，均不可小视。

作为中国经济地理的中心，武汉形胜险要，自不必说。其居天下之中的地位，无人可撼。而这种地形，使武汉在经济并不发达的情况下，亦有局部产业，自然处于全国无可取代的地位。作为长江航道的中心、南北动脉的中心，武汉在中国交通的南北交汇处，同时作为距离世界最大水力发电枢纽三峡大坝最近的大都市，武汉的能源成本是上海的1/3，工业成本是北京的1/8，交通成本是上海的1/4。在经济尚不发达的情况下，武汉即涌现出了武商集团股份有限公司这个全国商贸流通业的龙头，武汉亦成为中国商业物流的中心。商业的奇峰突起，凸显了武汉不争而雄的巨大潜能。假以时日，武汉将在更多领域成为中国的中心。

在中部崛起战略中，遍观中部六省，唯武汉一城独大。若论中部崛起的龙头，武汉责无旁贷。无论是晚清时代的洋务运动，还是新中国成立以后的三线建设(注释1)，都使武汉具备了雄厚的工业基础，特别是武汉的重工业，在全国位居前三。

而在目前中国的各大经济区中，其中心城市，基本都被设置成了直辖市，如环渤海经济圈的北京和天津，长三角经济圈的上海。珠三角经济圈本可有直辖市，只是在香港的巍巍高山面前却步，而香港乃是中国政治地位最高的特区之一。在西部经济圈中，重庆亦成为直辖市。因此，就区域经济的中心城市的设置惯例来看，武汉直辖似乎水到渠成。

此外，就中国国家经济地理的战略安排而言，武汉直辖，亦为大势所趋。中国的经济中心，虽然目前在东南沿海，但是，作为大陆型大国，中国目前的经济格局乃是临时之举。在发展初期，中国以对外贸易立国，故沿海地域得海运之便，其发展暂时领先。但是，在全球的国家和地区中，几乎所有发达的大国都是内陆崛起，只有日本、韩国等小经济体，才适合以对外贸易立国。大国崛起，必以内陆市场为主。如此，中国实际的经济中心，应该在长江流域，而既是长江龙口，又是沿海城市的上海，成为中国经济第一重镇势所必然，而既是西部大开发的前沿，又是长江龙尾的重庆，成为直辖市亦算合理。同样，既是中部广阔内陆的中心，又是长江之腰的武汉，亦可考虑直辖，甚至，从经济意义上说，武汉直辖比重庆直辖意义更为重大。重庆直辖，还只是出于国家政策考虑，有着眼西部安全之远虑。而武汉直辖所涉及的内陆腹地，远比重庆背后的腹地，更具有战略意义，亦更为庞大和广阔。

从国防角度考虑，除重庆外，所有的直辖市均在沿海，亦不合理。抗日战争时期，上海特别市（相当于今日的直辖市）过早沦陷，导致中国经济元气大伤，政治上遭受打击，不得不既要迁移工厂，还要迁移都城。如此，将地处内陆腹地的武汉增设为直辖市，亦可分散国家战略安全。

先行者重庆，为武汉树立了榜样。作为西部区域与长江之尾结合体的重庆在直辖之后，即开始其腾飞之路。目前，重庆所集中的项目，已经超过了上海，若不是天津建设滨海新区，重新吸纳了更多国字号和央字头的企业，重庆所争取到的项目，在数量上应该为全国之冠。而武汉除了在三线建设时期获得的武字头企业外，自改革开放以来，其获得的国家级大项目投入，远远少于其他城市。

同时，成为直辖市之后，武汉将可以挣脱湖北，发挥其在资源、产业、区位方面的优势，实现经济的高速发展，带动中部省区崛起为中国经济第四极，使自身成为内需时代的大陆中心城市。

目前，武汉已经成为国家钦定的中国中部中心城市，同时，武汉城市圈的发展与规划亦获得公认，武汉成为直辖市的前奏已现。

万事俱备，只欠东风。

怀璧其罪 武汉难封

有时候，能力出众，却因为时代局限，优点正好成为人生腾达的绊脚石。

论实力和战略意义，武汉早就应该设立为直辖市了，但是，直到今天，武汉仍然没有实现直辖，而且，在可以预见的未来几年中，武汉可能也难以直辖。

虽是大势所趋，但是当下却时势未到。东风不来，桃花奈何？

而吊诡的是，武汉之所以无法直辖，最重要的原因，恰恰在于它在某些方面的优势过于突出，特别是相对于湖北来说尤为如此。正所谓匹夫无罪，怀璧其罪，武汉的突出优势，在其实现直辖的过程中反成为劣势。

2009年，武汉市的生产总值为4560.62亿元，而湖北省为12831.52亿元，占全省的比重大约为36%，而武汉城市圈所占的比重更大，大约为60%。如果武汉直辖，按照惯例，在现在武汉的区域规划之外，肯定还要加上一些城市，大约就等于现在的武汉城市圈的大部，其经济总量的占比也可以达到大约50%。

武汉在中部各省中一城独大，是其成为中部中心的最大优势，但是，武汉的一城独大，却使其难以脱离湖北。

在中国各行政区中，中心城市占其相应区域的生产总值的比例，一般都没有超过30%的。上海占长三角三省总量的比例不到20%，如果只算长三角14市，这一占比也不过25.4%。广州为广东省和珠三角经济圈中经济总量最大的城市，2009年，广州的生产总值为9112亿元，而广东省为39081亿元，广州占比不过23%。

而在内地，各省最大城市占全省的生产总值的比重，也没有超过武汉的。以与湖北相邻的几个省来说，长沙占湖南的比重大约为29%，郑州占河南的比重更低，大约为17%。

同时，在很多经济区都存在一个中心城市、一个副中心城市，有些经济区甚至出现双雄并立或者群雄分起的局面，例如，北京与天津，大连与沈阳，广州与深圳，上海与杭州、苏州、南京。而在湖北，除武汉之外，无法找到副中心城市，一度被寄予厚望的鄂西重镇襄樊，其2009年的生产总值占湖北全省生产总值的比例，仅接近10%。这一占比几乎泯然众人，与武汉更是相差太远。

在此情况下，如果将武汉从湖北省中抽离出来，甚至在武汉直辖后，还划归湖北的一部分给武汉，则湖北经济格局将发生颠覆性变化，经济总量将下降一半以上。这种局面，决定了武汉目前尚且无法实现直辖。

从产业布局上来说，湖北的主要工业、知名企业、外商投资企业都集中在武汉。第二汽车制造厂已经从十堰搬迁到武汉，而湖北与武汉分割之后，诸多武字头的大型企业，以及神龙汽车等，亦不可能搬迁到其他城市，湖北的工业体系将出现空心化的困局。在矿产资源上，除黄石有点矿产外，湖北各地普遍资源贫乏。而湖北的众多高校也集中在武汉，国立和部委大学更是只有武汉才有。在这种情况下，湖北是不可能同意武汉直辖的。

武汉与重庆地位类似，但是，其直辖之路，却不比重庆。

虽然一直以来，重庆在与成都的争雄中都处于上风，但是，在重庆直辖前夕的1996年，重庆的总产值大约为1100亿元，成都大约为900亿元，两地总产值基本相当，因此在重庆直辖之后，还有成都支撑四川经济格局。一直到今天，重庆与成都的总产值，都相差不大。至2009年，重庆的总产值为6500亿元，成都为4500亿元，而四川的总产值为14150亿元，直辖时扩张后的重庆，其总产值占川渝经济圈总产值的30%左右。而武汉若是直辖，经过扩张之后的武汉，其占比可能要超过50%。

如此，我们可以看到武汉直辖的两大条件： 其一是湖北的均衡发展，而在当前的情况下，湖北的经济格局很难改变。除非全国进入均衡时代，内地普遍崛起，湖北才可以借助大势，完成均衡发展，而这种局面，需要等到中国步入内需时代之后才会出现。其二是，湖北还需要在武汉之外，寻找能够大致与其抗衡的城市，而目前，襄樊和十堰都只是比别的湖北城市稍强，但是又未达到与武汉接近的重量级。培育湖北副中心，亦需时日。

武汉直辖，仍需漫长等待。

第四节武汉城市圈： 从“摊大饼”到“架屋梁”

大都市圈的崛起是世界各国区域经济发展中的重要现象，都市圈的崛起，对于区域经济具有强大的推动作用。我国珠三角、长三角和环渤海经济圈的崛起，就是在三个都市圈的崛起过程中实现的。作为中国经济第四极的中部想要崛起，亦需要寄厚望于中部城市群的崛起。

在中部城市群中，武汉城市圈深负重望。2007年，国务院正式批准武汉城市圈和长株潭城市群成为两型社会综合配套改革试验区。

武汉城市圈，是指武汉及其周边100千米范围以内的黄石、鄂州、黄冈、孝感、咸宁、仙桃、潜江、天门八市，又称“1+8”城市圈。该区域拥有全省33%的土地和51.6%的人口，并贡献大约60%的国内生产总值和财政收入。该城市圈的城市密集度较高，经济基础较好，环境及自然条件优越，是湖北经济实力最强的核心区域，亦是长江中游最大的城市圈。

真正的智者，应该具有见落叶而知秋的敏锐。此前已经崛起的珠三角、长三角和环渤海经济圈的教训，足以为后发者武汉所借鉴。

武汉城市圈的两大局限

2006年，武汉小伙胡戈曾讽刺陈凯歌的电影公司为“圆环套圆环公司”，暗讽北京城的格局，从一环到六环，似摊大饼一样，内核发达，外部荒凉。

事实上，武汉都市圈的发展，在未来亦有此种危险。

就目前而言，武汉城市圈的城市结构不太合理，武汉与其他八大城市差距过大，从这个方面来看，武汉确实有“北京化”的倾向。在京津冀都市圈，除北京和天津之外，其他城市也乏善可陈。

在这个方面，珠三角和长三角的城市群可谓是武汉楷模。在长三角城市圈中，除龙头城市上海外，其他城市如苏州、杭州、无锡、常州、南京、嘉兴、宁波、南通等，均为经济重镇，长三角中几乎无弱镇。在珠三角诸城市中，广州和深圳并列，此外，佛山和东莞的生产总值亦均为3000亿元以上，除肇庆外，其他城市的生产总值都在1000亿元以上，珠三角经济圈的结构也比较均衡。

而在武汉城市圈中，除武汉的生产总值超过4000亿元外，其他城市的总产值分别为：天门186亿元，黄石597亿元，鄂州313亿元，黄冈700亿元，孝感681亿元，咸宁405亿元，仙桃261亿元，潜江234亿元。其中，竟然连一个超1000亿元的城市都没有，甚至连过500亿元的城市也只有3个。

作为后发地域，武汉城市圈确实需要适当地集中，采取平衡发展战略。同时，通过重点集约型发展，来带动整个城市圈和全省工业的发展。武汉市作为武汉城市圈的中心城市，具有较高的首位度，其支柱产业也具有一定的区位优势，武汉一马当先，然后带动周边城市发展，亦无可厚非，但是，如果周边城市与武汉差距过大，则难以发挥协同效应。

而在其他中部城市圈中，湖南的长株潭城市圈和河南的中原城市群，在结构上都要比湖北的武汉城市圈合理。这也导致武汉虽强，但是武汉城市圈在全国15个城市圈中仅居于中流水平，甚至落后于中原城市群。

武汉都市圈的第二个局限，是城乡二元矛盾突出。城市集中，但是却缺乏“小镇”，这点上与京津冀城市圈很像。在“大北京”的三环四环的繁华景象外，却到处都是布满城中村落后小镇。武汉城市圈“两型社会”建设，面临严峻的压力。

对此，武汉亦可借鉴珠三角的破局之策。珠三角区域普遍出现了“小城小镇”的格局，如顺德的面积只有800多平方千米，却有10个镇，形成了一镇一产业的局面，中国的家具王国、家电王国、木工王国均在这些小镇产生。东莞的面积为2465平方千米，除城区外，还设有28个镇，每个镇也都非常发达。未来武汉大都市圈要实现普遍繁荣，亦需借鉴顺德的城区模式，不仅要实现各个中心城市的繁荣，亦要实现小镇式繁荣。

武汉城市圈产业布局需“架屋梁”

地区间、城市间合理的分工协作机制的形成，是城市圈发展成熟的显著特征。

在国内，很多城市圈中普遍存在着城市之间同质化竞争的弊端。即使是珠三角等先行者，亦难以例外。如在珠三角城市圈内部，广州与深圳争当区域龙头，互不服气；而在制造业，东莞和佛山亦经常一较高下。

在武汉城市圈中，各个城市之间的同质化竞争，主要存在于两个方面：其一是与武汉的经济的协同问题；其二是对于承接东部产业转移的协同问题。

而首当其冲的问题，即是诸城市与武汉之间的定位不清晰。

几乎每个城市都想做武汉的“后花园”或者是“菜篮子”，都想发展高新技术产业，都想成为现代制造业基地。

在产业协同方面，长三角城市圈是目前做得最好的。除上海外，其他14个城市都有其独特的定位。南京主要侧重于物流、重化工业和信息产业；杭州则是上海后花园、制造业中心；苏州和常州专攻现代制造业；无锡集中发展信息产业和高新技术产业；宁波则身兼港口、重化工业、服装等制造业三位一体。每个城市都有各自鲜明的特色，发展各自的特色经济；与上海进行错位发展，主动接受上海的产业转移，实行梯

度发展。长三角城市群较好地实现了“特色发展、错位发展、梯度发展”的模式。

在未来，武汉城市群亦可借鉴长三角城市群的模式，实现“特色发展、错位发展、梯度发展”。正如湖北农村民居中的“架屋梁”，既有主轴和核心，又互相交错，富有层次。

在武汉都市圈内部的产业协同方面，武汉应当参考秦尊文的建议，他此前的大量研究颇合武汉未来大势。秦尊文为此提出了众多设想。

黄石作为“大武汉城市群”的次中心，其工业基础相对雄厚，以冶钢集团有限公司（简称“冶钢”）、华新水泥股份有限公司（简称“华新水泥”）为代表的冶金、建材企业在全国有较高的知名度。此外，位于黄石市的湖北美尔雅股份有限公司也是中国十大西装品牌企业之一。未来黄石欲成为武汉重工业的主要合作和配套基地，就必须先建立有色冶金、建材和服装制造基地。

鄂州与武汉山水相连，地理渊源悠久，甚至葛店高新技术开发区以前就是从武汉划归的。“葛店生产，武汉销售”，已经成为很多企业的发展模式，未来，鄂州应集中建设创业加工基地。

黄冈地处大别山区，特色农业相对发达，基本上形成了“一县一业”的格局。罗田的板栗、英山的茶叶、蕲春的药材、红安的花生等，均为全省或者全国之冠。同时，黄冈中医药发达，中医药加工企业达200多家，与发达的武汉西药产业形成互补。

孝感以汽车工业为主的制造业已初具规模，今后孝感可成为汽车配件加工基地。同时，孝感的农村有生产大宗农副产品的良好条件，可突破性发展农产品加工业，当好武汉的“米袋子”。此外，孝感矿产丰富，可以建立盐磷化工基地。

咸宁气候湿润，被誉为“中国亚热带自然生态平衡之典型”。咸宁的森林覆盖率达49.98%，居全省第一位。咸宁是全国闻名的“桂花之乡”、“楠竹之乡”、“苧麻之乡”，其温泉和九宫山均有中央和省直单位驻足，咸宁堪为大武汉的“后花园”。

此外，仙桃的轻纺工业、潜江的石油化工，亦可重点发展。而天门，则是全国著名的棉花之乡，纺织业发达，可以联合武汉，打造纺织

基地。

除武汉城市圈内部的协同之外，各个城市在承接东部产业转移方面，均存在着竞争。甚至它们与武汉之间也有竞争，如东线的黄石、黄冈等城市，在承接长三角的产业时，直接绕开武汉，杭州娃哈哈集团有限公司、上海雨韵家具有限公司等重要企业，均直接落户黄冈，而非武汉。

在未来，武汉城市圈在承接外部产业转移方面，亦需规划，力争与武汉的产业实现互补。

第五节为何楚地无才

经济发展水平的落后，使“中国第三大文化科教城市”武汉孤城耸立。而民营经济不强，更使武汉缺少对人才的吸附能力。最为致命的是，失去了“茫茫九派流中国”气度的武汉，已经无法包容百家争鸣，亦无法共存豪杰与走卒。

在电影《天下无贼》中，葛优一语道破：“21世纪什么最贵？人才！”

虽是恶搞，却并非没有道理。

无论是国家还是地区，其最后的发展，比拼的还是人才。当今美国之所以成为全球第一强国，与其吸纳了全球60%的高端人才密不可分；而深圳、上海、北京等城市之所以成为中国经济发达之地，亦与其拥有对全国人才的强大吸附能力息息相关。

武汉欲领衔中部崛起，并且成为中国大陆经济的中心，如何加强自身对人才的吸附能力，至关重要。

唯楚有才，于斯为盛。

百年前，一代贤达张之洞在滚滚长江边发出的感叹，至今言犹在耳。

可惜，就现状而言，武汉所面临的人才问题却非常严峻，甚至可以

说，武汉已经出现了人才的空心化危机。

武汉以中国第三大高等教育重地以及全国第一大人才生产基地自居，最后却闹人才荒，可谓荒谬，此中原因，不可不察。

人才生产与经济发展水平的失衡

目前，武汉集中了武汉大学、华中科技大学以及其他数十所部委和省属大学，科教实力仅次于北京和上海，领先于市场经济发达的广东和浙江。

2009年，武汉高校的学生人数已达104万人，超过北京和上海，跃居全国第一。

但是，如果就经济发展水平而言，武汉在全国只居中流。

2009年，武汉国内生产总值为4500亿元，在中国城市国内生产总值排名中，武汉排在前十名之外，与国内生产总值最高的上海（14900亿元），几乎相差3倍，甚至苏州、无锡、佛山等一般性城市，都排在武汉前面。而以人均算，武汉更是排在100名之外，只略等同于全国平均水平，甚至不如南昌和合肥。

在人才日益成为自由流动的资本时，在长三角、珠三角和环渤海经济圈群雄并起的情况下，武汉相对落后的经济发展水平，使其出产的人才，大半被其他先进地区所吸引。

湖北大学教授严梅主持的《武汉市人口发展战略研究》报告显示，武汉地区重点高校培养的学生中，只有11%的本科生、4%的硕士和1%的博士留在武汉就业。也就是说，每培养100个博士，只有一个留在武汉。武汉的人才流失程度，让人震惊。

人才的流失，使武汉的人力资源结构发生了颠覆性的变化。武汉目前流入人口虽已逾百万，但流入人口的平均受教育年限仅为8.95年，小学文化程度者占80%。

武汉拥有中国数量第三的高校、最多的高校毕业生，最后却落到主体人口构成为小学毕业生的地步，其首要原因即是当地经济落后，收入普遍过低，缺少对本土人才的吸附能力，迫使武汉出产的人才，纷纷到

发达地区谋生，从而出现了人才生产与经济发 展的巨大反差。

北京、上海与广州，既有强大的科教实力，又有发达的经济作为保证，成为中国人力资源最为丰富的城市。

而深圳作为本土教育实力相对落后的地域，之所以能够吸附全国性人才，靠的就是其富有活力的经济。

武汉引以为傲的软件行业，人才流失现象亦很惊人。甚至在光谷，一度出现写字楼价格比住宅还低的怪局。其中一个重要原因就是，武汉缺少像华为、中兴那样的龙头企业，本土软件企业没有形成产业集群，其薪酬水平也没有竞争力。而在2009年，仅华为一家的收入就突破1000亿元，是武汉光谷所有企业收入之和。

深圳在本土人才缺乏的情况下，依靠强大的经济实力，吸附了全国各地的人才，特别是武汉、西安等地的人才，成为中国最富科技创造力的城市。在深圳，每50个拥有大学学历的人才中，就有一个是武汉大学毕业的。深圳的金融系统，几乎是由武汉大学系“把持”着；其机械工程领域，几乎是由华中科技大学、西安交通大学“把持”着；而其政府官员，很多都毕业于中南财经政法大学。

武汉人才的流失，亦与武汉的经济结构息息相关。自2000年后，武汉高校毕业生就业率显示出逐年降低的趋势，2008年武汉市大学本科毕业生的就业率为67.53%，首次跌破70%。

长三角和珠三角强大的人才吸附能力，则得益于其发达的民营经济。

广东省拥有20多万家民营企业，从业人员逾1000万人。浙江民营经济更为发达，拥有30多万家民营企业，全省生产总值的70%、税收的60%来自民营经济，新增就业岗位的90%来自民营企业。

反观武汉，其产业结构仍然以重工业为主，经济主体主要为国有企业，特别是武钢、武重等国有企业过于强大，挤占了民营企业的生存空间，民营企业只能如野草一样，在石头缝隙中生存。

众所周知，国有企业，特别是大型垄断国有企业的待遇非常优厚，全国都如此，武汉亦不例外。但是，武汉国有企业的容量毕竟有限，而

且国有企业内部近亲繁殖的现象严重，更多的人才无法进入这些企业，加之民营企业不足，最后导致武汉整个人才容量有限。更重要的是，武汉民营企业的弱小，以及其相对国有企业的从属地位，使武汉民营企业的从业人员不仅收入低，社会地位亦低，缺少尊严。在此种情况下，大批人才纷纷舍弃武汉，“孔雀东南飞”，甚至是往北飞，就是不肯在本地栖息。

武汉需要“九派横流”的宏伟器局

“茫茫九派流中国”，毛泽东在武汉的沉吟，无疑是对那个时代武汉宏伟器局的一种推崇。彼时的武汉，正是凭借吞吐天下的气象，吸引着四方豪客。

时至今日，武汉“九派横流”的气度已经消失无踪，这也是武汉无法吸纳人才的重要原因。

文化产业领域最能体现一个国家或者地区的人才吸附能力。美国文化产业比重超过20%，成为全球人才汇聚之地；亚洲的香港文化创意产业的比重亦近20%，成为亚洲人才汇聚之地。

如果说武汉的传统产业并不占优势尚且情有可原的话，那武汉身为全国第三大科教基地，却文化产业落后，则是绝对不可原谅的。

2009年，武汉市文化产业的增加值达到259.92亿元，占武汉市地区生产总值的5.7%，几乎与西安等同，而北京同期的文化产业的比重为12.3%。另一科教重地广州的文化产业产值为717亿元，占比7.87%。杭州的文化产业产值的占比则达到了12.6%，为全国最高。同为计划单列市的非省会城市青岛的比重达7.5%，而武汉的近邻长沙，更是达到了9.9%。武汉文化产业的比重，与其在全国文化领域的地位，严重不相称。

在文化产业领域，最直观的就是传媒行业。就数量而言，武汉也算是媒体云集，其《长江日报》、《楚天都市报》，亦算国内大报。特别是《楚天都市报》，为国内为数不多的发行量超100万份的大报之一，在都市报系列中仅次于《南方都市报》，但是，两者在全国的声望却相差太远。整个湖北，几乎没有领先全国的高端媒体，全国发行量最大的《知音》杂志，则在内容上偏于情感化，常常被人诟病。

时下，大众所公认的文化传媒重地是“南广北京”，以及后起的长沙、成都等地，武汉难成偏师一角。遍观大武汉，竟无可以引领全国舆论先声之重器，可谓是武汉的特大遗憾。

武汉拥有将近10所美术学院，但是，在动漫领域，武汉在全国主要城市中，也并未建立领先优势，北京、上海、杭州暂时引领动漫行业的先声。

从表面上看，文化产业的发展，需要科教实力作为根基，但是，从深远意义上说，更需要一种开放和包容的社会氛围。

武汉文化产业的滞后，正是缺少开放和包容所致。2010年年底，笔者去浙江调研，偶遇90后青年李红豪，从发生在他身上的荒谬事件，即可见武汉在思想和社会管制方面的严厉与刻板。李红豪由于在考试作文《草见人命》中，直陈中国教育的弊端，竟被阅卷老师批为“自毁前程”，勒令其回家反省，不改变观点不得回到学校。李红豪只能退学。当年深圳青年批判深圳之后，引起市长关注，最后市长与批评者亲自对话。深圳的这种气度，是武汉所没有的。

在未来，要提高武汉对人才的吸附能力，更需要的是“软功夫”。提高社会开放度，增加城市包容能力，放开社会管制，才是武汉成为博大之城的必经之路。

九派横流，方有百家争鸣。

能容纳贩夫走卒，才能汇聚英雄豪杰。

第六节 武汉光谷为何不光

光谷曾被武汉寄予厚望。2001年，光谷设立时，武汉几乎万人空巷，其盛况唯有武汉长江大桥通车时可比。

光谷亦不孚众望。

至2009年，光谷已经成为国内最大的光纤光缆、光电器件生产基地，其光纤光缆的生产规模居全球第二，国内市场占有率达50%。光谷同时还是中国最大的光通信技术研发基地、最大的激光产业基地，其产

品的国内市场占有率为40%，光谷在全球产业分工中亦占有一席之地。最重要的是，光谷的总产值已经占武汉总产值的1/3。

不过，光谷虽在武汉重于一时，但相对于武汉的经济总量，以及其科教地位，却仍显滞后。

在2009年中国科学技术部公布的中国高新科技园区的评比中，武汉以全国第三的科技力量，综合实力落选前五名，营业收入更次之，唯有增加值排名第二。

同时，虽然在光谷领域武汉先行一步，但是，全国性的高新科技园却不断出现，广州光谷、保定电谷等群雄并起，武汉难以独美，其优势亦被稀释。

硅谷的出现，使美国得以执全球高科技产业之牛耳；光谷的崛起，亦被武汉视为未来破局的希望，那么光谷能否在全国脱颖而出，登临巅峰？

光谷何以成为孤峰

美国硅谷无疑是全球高新科技园区的翘楚。而当年硅谷的崛起，从某种意义上说，亦是借助斯坦福大学师生和校友的力量。在硅谷数十年的发展中，与斯坦福大学有渊源的产值，占其总产值的50%~60%。所以人们常说没有斯坦福大学就没有硅谷，它是硅谷的“孵化器”。其他如伯克利大学和加州理工学院等世界一流大学，亦贡献巨大。

北京中关村能够成为中国第一、全球第二大高新科技园区，亦与其毗邻北京大学、清华大学等数十所大学密不可分。

仅以科教硬件来说，光谷具备成为国内数一数二的高新科技园的先天优势。光谷周边有23所大学、56所科研院所，其中1/3的科研人员从事光电子信息技术及相关领域的研发工作。武汉的42位两院院士中有10位是光电子技术学科带头人。武汉光谷的技术力量，甚至比中国第二大科教重地上海还要集中。

但是，光谷的产值，却比中关村逊色太多。早在2008年，中关村的总收入就已经突破10000亿元，而一直到2009年，光谷的产值仍不到2000亿元。

同时，更主要的是，全球著名的高新科技园区都诞生了一些高新产业巨头，而光谷至今未能诞生一家有影响力的公司。思科、英特尔、惠普、朗讯、苹果等科技巨头，都成长于硅谷，其中不乏产值超过1000亿元的企业。在中关村，联想集团已经成为世界第三大计算机制造商，其2008年的收入即已超过1000亿元。中国第一大搜索网站百度，市值已经超过100亿美元。方正集团的收入已经超过500亿元人民币。其他如用友、金山、新浪、水晶石影视传媒科技有限公司等国内知名新兴企业，均诞生于中关村。

当年，光谷是全国第二家国家高新技术园区；2009年，光谷正式被国家批复为继北京中关村后的中国第二家自主创新示范区。可是，光谷与中关村相比，却相去甚远。

光谷诞生至今，尚没有一家有影响力的公司，其最大的光纤企业烽火通信科技股份有限公司（简称“烽火科技”），由体制内的武汉邮电科学研究院改制而来，早在1985年就掌握了制造光纤的技术。可是，直到今天，烽火科技的销售额还不到100亿元，而比它晚成立的华为，其销售收入已经超过1000亿元。比起中关村的联想，烽火科技亦是小巫见大巫。

而光谷之所以不能发光，很大的一个原因，在于光谷之于武汉，如孤峰突起。光谷的发展，虽然与科技实力直接相关，但是，科技转化为生产力，却需要整体的经济实力、完善的产业体系作为基础。武汉除武字头的重工业外，大众工业缺失，其传统工业对光谷帮助不大。武汉的经济实力滞后，亦使整个城市缺乏吸引力。此外，在资金投入、薪酬水平、科技转化能力方面，武汉都落后于北京、上海、广东、浙江甚至成都等省市，以至于烽火科技的员工经常跳槽到南方的华为。

此外，光谷与武汉传统产业患有同样的病，光谷的两大巨头烽火科技和长飞光纤缆有限公司（简称“长飞”），都有国有企业的背景，其崛起也并非完全的市场竞争的结果，而是变相的政府扶持。而其他光谷企业，则是弱小的民营企业，这种格局并没有突破武汉传统产业的桎梏。在其他的新兴高新科技产业园区，都是民营企业唱主角。

正如汉正街一样，光谷亦是“醒得早，起得晚”。与美国硅谷以及国内其他产业园相比，武汉任重而道远。

先发优势荡然无存

自从硅谷成功之后，许多国家和地区争相效仿。日本有筑波科学城、硅岛；英国有剑桥科学园、苏格兰硅谷；以色列有“硅溪”；印度有班加罗尔软件园；中国台湾有新竹科学工业园，其被称为硅谷模式在世界各地孵化的案例中的成功典范。

在国内，北方的中关村、南方的深圳高新技术产业园和中部的武汉光谷三雄并立，引领风潮。目前，中国国家级的高新技术产业园区已达55个，如果新申请通过，则有可能达到70个。武汉光谷初起时，全国只有少数几个高新技术园区，而现在，却已经是群雄并起。

目前，在全国各高新产业园区中，总竞争力最强的几个高新技术园区依次为：北京中关村、上海张江高科技园区、深圳高新技术产业园、成都高新技术产业开发区、苏州工业园。武汉光谷跌落前五名之外，而中西部的王座亦被成都高新区所占领。在“可持续发展能力”指标排名中，成都高新区仅次于北京中关村，位列全国第二。在营业收入方面，西安高新区则已超过3000亿元。

最严峻的是，除武汉之外，北京、上海、西安、广州、长春等城市已经开始争夺“中国光谷”的混战，而目前，武汉在光谷领域并无绝对优势。同时，在“诸侯经济”的体制下，武汉无法阻止其他城市进军光谷领域。甚至，其中有城市的政治经济地位比武汉还高。武汉无法设立门槛，唯有应对竞争。

在武汉重点投入的发光二极管（LED）新光源产业领域，武汉亦面临着与北京、厦门、深圳、东莞、哈尔滨、南昌、苏州等城市的“十城”之争。而在武汉的竞争对手中，仅深圳一市的规模，即超过了200亿元，是武汉当下产值的10倍。

在国家已经确立的国家高新技术产业基地中，除武汉之外，北京、上海、天津等其他6个城市亦位列其中。特别是天津，其滨海新区近年来发展迅猛，高新产业地位突出。

目前，武汉的计划是，在未来6年内，投入1万亿元用于发展新材料、节能环保、新能源为主的六大产业。同时，将武汉的高新技术产值，由目前的将近2000亿元，提升到将近7000亿元。而在这些投资中，对光谷的投入会优先考虑。

第七节武汉何时成为中国的“大陆中心”

鹤舞九天。

2009年年底，武汉新火车站建成启用。9片波浪形重檐屋顶，如9只飞翔的鹤，中部为拱起的大厅屋顶。波浪代表江城，“九”表达九省通衢，大厅中部突出则寓意中部崛起。整个火车站造型的寓意就是“千年鹤归，中部崛起”。

几经沉浮的武汉，在经过了改革开放20余年的沉寂之后，其重新崛起的宏图大志，如黄鹤蓄势待飞。

重新成为中国大陆交通枢纽的武汉，能如愿成为中国的“大陆中心”吗？

中国交通的大十字架

武汉一度成为中国大陆的交通中心。

晚清至民国时期，京汉铁路的通行，以及长江航运的繁盛，使武汉成为中国集水陆两路为一体的交通中心，被誉为“九省通衢”。其后，随着陇海线建成，郑州崛起，才稀释了武汉的优势。而改革开放之后，随着海外贸易的发展，沿海港口取代内陆交通枢纽，成为中国经济贸易的主战场，武汉遂被遗忘在历史的烽烟中。

此外，对于武汉的交通地位影响巨大的另外一件事，就是20世纪80年代初期到2005年，武汉铁路局被撤销，武汉机务段一直归属郑州铁路局管辖。在长达20多年的时间里，武汉的省内铁路建设几乎停滞，武汉的交通地位被进一步削弱。

2005年3月18日，武汉铁路局恢复设置，其后几年，武汉的铁路基础设施建设开始加速。不过，相对而言，武汉的交通地位仍然次于北京和郑州，在航空领域，武汉甚至还比不过长沙。

高铁时代的来临，才真正改变了武汉在全国交通中的地位，使武汉重新恢复了连接东西、扼制南北的交通中心地位。

2009年12月26日，武广高铁通车，这是中国第一条高铁，标志着中国正式迈入高铁时代，武汉亦借此开始加速腾飞。武广高铁的落成，将武汉与广州之间的传统时间距离，从10个小时左右，缩短到了3个小时。

武广高铁只是个开始。在未来中国高铁的“四横四纵”构架中，南北线北起北京，南至香港，以武汉为中转站；东西线中，从上海至成都的专线，亦以武汉为中转站。武汉处于中国高铁十字架的中心位置，成为真正的交通中心。武汉将投资修建全国最大的编组站、集装箱货运站、动车段，从而成为全国唯一一座拥有3个特大客运车站的城市，并将与北京、上海、广州一起，成为我国铁路四大调度指挥中心。发展和改革委员会已经批准武汉市为全国首个综合交通枢纽研究试点城市，足见武汉在未来中国交通中的分量之重。

在全国高铁贯通之后，武汉至中国东南西北4个中心城市上海、广州、北京、成都之间的时间距离，都将在4个小时左右，武汉将真正成为“天下之中”。

在水运领域，武汉是长江的重要港口。其武汉港、阳逻港等，是长江“黄金水道”的中转站。武汉新港港口的货物吞吐量已突破1.5亿吨，预计到“十二五”规划中期，万吨轮船可直达武汉，这意味着武汉新港可与在3000千米范围内的东京、大阪、首尔、新加坡、雅加达等国际城市常年通航。武汉新港正在成为中国中西部地区走向海外的门户。

在航空领域，民航总局提出以武汉天河机场为中部航空枢纽，在第三航站楼建成后，天河机场的年旅客吞吐量将达到3800万人次，相当于目前的3倍以上。武汉将成为继北京、上海、广州之后的全国第四个航空枢纽。

在公路方面，武汉将基本建成公路主枢纽和“五环十八射”的高快速路网，成为全国高速公路主骨架的节点。316国道、318国道、106国道、107国道在此交汇。京珠高速和沪蓉高速，则分别是武汉连接南北和东西的两条要道，特别是沪蓉线的通车，对武汉重新连接长三角和西部地区作用巨大。

在城际交通领域，武汉亦进步神速。2000年，在国家批准长春、大连、武汉和重庆4个城市为首批轻轨建设示范城市之后，武汉开始轨道建设，并规划未来的轨道交通网由7条线路构成，总长222.8千米。除一

号线吴家山至堤角的30.5千米为轻轨外，其余6条线路都是地铁。这一交通网将把武汉各区域连为一体。武汉已于2008年打通了过江隧道，并计划于2012年打通地铁过江隧道。武汉与各偏远城区间间的轻轨，亦在大规模建设中。从武汉到鄂州、黄冈、咸宁、孝感等武汉城市圈诸城市之间的快速城际铁路计划在3年内完成。未来5年，武汉在铁路、航空、港口、轨道交通项目上的总投资将达3390亿元，占武汉基础设施项目投资总额的65.8%。

由此，武汉交通大势已成，在未来，武汉将成为中国内陆最大的水陆空交通枢纽，其地位类似于美国的芝加哥、俄罗斯的莫斯科。

武汉，十年孤城？

成为中国的交通中心，与成为中国的大陆中心，绝非同义。

目前，武汉所在的湖北，在经济总量和人均收入方面，均未成为中西部翘楚，其发达程度，亦未居全国先进之位。从交通中心过渡到大陆中心，武汉尚需时日。

中国进入高铁时代以后，计划建成1.3万千米的高铁，基本上大半中国将处在高铁覆盖范围内。高铁时代的到来，不仅将重塑中国的区域地理，也将重塑中国的经济版图。

在武广高铁开通之后，武汉与珠三角之间的经济来往更为密切。以旅游行业为例，2010年春节是高铁开通后的第一个春节，来武汉旅游的外地游客同比增长187%，而这其中，80%的人都来自广东。“观黄鹤楼，品武昌鱼”的广告，在广州的大街上随处可见。在高铁时代的第一个“武汉大学樱花节”期间，武汉大学旅行社就接待游客3000多人。第一个“五一黄金周”，武汉的旅游收入，几乎增长了一半。在未来，仅以接待游客数量而言，武汉将成为中国最大的旅游城市之一。同时，武汉、广东、湖南之间的“三小时经济圈”将正式形成，而在珠三角产业转移的大背景之下，高铁时代将使武汉承接东部产业转移的速度加快。

高铁全部建成之后，武汉将与珠三角、长三角、环渤海、西部经济区等4个经济区连接在一起。同时，在武汉城市圈内部，亦可形成“一小时经济圈”。武汉潜力巨大，可谓是一座未来之城。

不过，对于武汉来说，成为“大陆中心”最大的挑战，并不在于武汉

本身，而在于中国整体的经济结构。目前，中国仍然没有扭转以外贸立国的发展模式，迟迟没有启动内需，由此，内陆广阔腹地的发展，仍需要经历漫长的等待。沿海地区仍然是中国分散的经济中心，产业转移只发生在汽车、家电等一些以内销为主的产业。制造大王富士康科技集团就已经在武汉和郑州建立了加工中心。

同时，就承接产业转移的条件来说，武汉南边的湖南，在承接南方沿海的珠三角产业转移方面，更有优势；安徽和江西，在承接东部沿海的长三角产业转移方面，亦比武汉更有优势；而在北边，山西和河南的资源，多为北京和天津两地所用。在这种情况下，武汉几乎成为一座中部的孤城。此外，中国的“诸侯经济”特色，亦使国内市场并不统一，由此，高铁虽然布局已定，但是，“有铁无货”的怪象，也许是未来的一大挑战。

第八节 武汉民营企业之殇

重器即钝器。

武汉在中南六省中，虽是一城独大，雄视四方，不过，其经济活力却一直为人所诟病。事实上，民营经济的发达程度，往往是检验一个城市或地域经济活力的最重要指标。目前，在中国经济最富有活力的长三角、珠三角地区，都形成了以民营经济为主体的格局。

在民营经济最发达的珠三角经济圈，深圳的崛起，从某种意义上说，即是民营经济的崛起历史。

在众多的产业领域，深圳都诞生了中国最有竞争力的企业，不能不说这是一种奇迹。中国最大的通信设备商华为，中国最大的地产商万科，中国电池大王和汽车新贵比亚迪，中国最优秀的互联网公司腾讯，中国最好的商业银行招商银行，中国最大的手机分销商天音通信，中国最大的网络下载服务商迅雷，中国最大的手表供应商飞亚达，中国最大的家纺用品供应商富安娜，中国最大的特种计算机提供商研祥智能，中国最大的女鞋品牌百丽等众多知名品牌，都崛起于深圳。而这些企业都是民营企业，并非靠国家政策扶持或者垄断地位发家，而是在残酷的竞争中百炼成钢。它们具有强大的自我造血功能。

深圳开放的竞争环境，使本土企业自由成长，深圳自主品牌达到5

万多个，成为中国的品牌之都。深圳以一隅之地，坐拥中国世界名牌数量的1/10，远远超越国内其他城市。

在长三角经济圈，浙江在过去几十年内，几乎都无国家重点项目投入，可谓既缺乏先天资源，又缺少后天支持。在此种情况下，浙江放开民营经济，遂造成宏伟气象。2009年，浙江省生产总值为22832亿元，人均生产总值为44335元，均居全国第四位。

民营经济是浙江的优势和活力所在，其以旺盛的生命力与惊人的发展速度创造了一个个“奇迹”。浙江民营经济总产值、销售总额、社会消费品零售总额和出口创汇额等4项最能反映民营经济实力的指标，已连续11年居全国第一。全省生产总值的70%、税收的60%、新增就业岗位的90%都来自民营经济。在2009年全国民营企业500强中，浙江占182席，居全国第一位。阿里巴巴、娃哈哈、万向集团等全国知名企业，均崛起于浙江。

而作为与武汉地位类似的城市，浙江的省会杭州，2009年的非公有制经济所占比重达到64.5%，有81家民营企业入选“中国民营企业500”，比例惊人。

相比之下，武汉的民营经济乏善可陈。

2009年，武汉的非公经济总产值为2178亿元，占经济总产值的47.8%，尚不满50%；而同为老重工业基地的沈阳，其非公经济总产值的比重，已经达到了65.2%。而其规模以上企业的增加值，更只有668亿元，民营企业的缺失，使武汉的经济结构严重地失衡。

在20世纪90年代中后期，随着国有企业改制的推进，武汉市市属和湖北省省属国有企业，很多都倒闭了，甚至在以前的重点产业纺织行业也如此。除武钢、武重、武船等巨头之外，武汉几乎没有能够叫得响的其他企业，而由于民营经济的不发达，武汉的工业根基相当薄弱。

2009年，武汉民营企业中从事工业生产的，只有不到30%；而从事第三产业的，则达到70%以上；而在这70%中，大约有63.4%的民营企业从事零售和餐饮，即有将近50%的民营力量，都集中在零售和餐饮领域。武汉成为大市场和大饮食店。

武汉作为全国第三大科教基地，其科技转化率却只有39%，之所以

如此，就是因为武汉缺少民营企业。而武汉培养的100个博士中竟只有一个留在武汉，其根源亦是如此。

武汉有金融机构31家，外资银行4家，全国性银行16家，其金融机构的密度居全国第五，可是，在武汉，金融资源都向国有企业倾斜，民营企业生存艰难。在浙江，出现了一家浙江泰隆商业银行，这家银行专门为中小企业贷款，被称为“中国的尤努斯”，而在武汉，这种银行能否生存下去，则是一个未知数。

最让人寒心的是东星航空有限公司（简称“东星航空”）的破产。东星航空近年来在国内强势崛起，如果不是半路遭遇危机，东星航空之于中国航空业，正如吉利、比亚迪之于汽车企业，可谓前途无量。可是，在东星航空陷入困境的时候，湖北省和武汉市都不愿意出手相救，甚至将其介绍给中国航空集团公司这样的鳄鱼。自己的羊不保护，反将其推向狼口，东星航空的破产和其董事局主席兰世立最后的身陷困局，凸显了武汉对于民营企业的轻视。

而这种“重国轻民”的习惯，以及权力对于经济的过度干预，正是武汉与沿海发达地区的最大区别。凡是国有经济比重过大、管制严厉的地方，就是经济活力窒息的地方。

如果说广东和浙江这种市场经济最发达的地方并无代表性的话，那河南的崛起，则不得不引起湖北反思。从1998年至2008年，河南与湖北的国内生产总值之比，从当初的7：10，变为16.2：10。从增速来看，10年之间，河南的增速是湖北的两倍以上，而这其中的区别，即在于两地民营经济发展程度的不同。

河南省非公有企业的数量已经接近200万家，这些企业不仅对国内生产总值的贡献率达到60%，居中部六省首位，而且还产生了上百个全国行业冠军和十几个世界级的大品牌。在中国民营企业500强中，河南有8家上榜。

今日的郑州，亦足可为武汉的榜样。2009年，郑州非公有制经济占比达到58%，远远超过武汉。亿元以上的民营企业的数量，郑州是武汉的两倍。而武汉除了几个武字头的企业，几乎没有在全国叫得响的企业。即便有，黄鹤楼酒，也是由于行政手段起死回生，黄鹤楼香烟，亦是靠强行兼并了红安卷烟厂等竞争对手，垄断市场而坐大。

以武汉为中心的武汉城市圈和以郑州为中心的中原城市群，在经济活力上，亦高下有别。

事实上，河南民营经济最发达的地方，并不是郑州，而是郑州北边的屏藩新乡。新乡的民营经济的比重超过了2/3，而其占财政收入的比重，更超过了3/4。

新乡鼓励民营企业自主开发和技术创新，采取联合承接、联合设计、联合制造等形式，加强与国际知名企业合作。这些政策促进企业尽早拥有了一批具有自主知识产权、高附加值、高技术含量的产品和知名品牌，提高了企业核心竞争力。新乡引导上规模的民营企业采取技术入股等多种形式，致力于打造民营企业集群。

河南新飞电器有限公司（简称“新飞”）、河南华兰生物工程股份有限公司（简称“华兰”）、河南金龙精密铜管集团股份有限公司（简称“金龙”）、河南科隆集团（简称“科隆”）等一批创新能力较强的民营企业，开始在全国范围内声名鹊起，新乡也开始一飞冲天，迅速崛起。

在中原城市群中，涌现了新乡等众多富有民营经济活力的地区。而在武汉城市圈中，目前还没有出现民营经济重地。更多的城市，与武汉一样，都是国有企业唱主角，民营经济实力不足。

第九节 武汉更需“中端崛起”

大中国，大武汉。

从某种意义上说，武汉非常适合作为中国的代表：有显赫的战略地位，但是目前并不发达；版图很大，但是却并不够开放；有些地方很繁荣，但是，更多地方还很贫穷；都市阶层庞大，但是，农村人口仍然很多。

武汉之崛起，有如中国在世界的崛起。

有非常之事，然后有非常之功。

作为中部中心的后发者，武汉欲后发先至，亦需有非常的发展战略。为此，武汉确立的未来战略为“高端崛起”。

理想很丰满，现实很骨感。

作为一个并不发达的国家的并不发达的内陆城市，武汉实现“高端崛起”的根基并不稳固，就现状而言，武汉更需要“中端崛起”。

“中端崛起”方为正道

在本次“十二五”规划中，新兴产业被寄托厚望，这隐约透露出整个国家欲实现“高端崛起”的战略意图。

中国的崛起，既是承接全球产业转移的历程，亦是参与全球产业链获得回报的过程。中国未来的发展，仍需服膺其在全球产业链中的地位。

目前，中国仍然位于全球产业链的低端。

在高新技术行业，中国与世界的差距巨大。中国最先进的航天工业，落后世界先进水平10年以上，在大飞机领域，核心技术被控制在美国、法国、以色列等国家手中。在新兴的电动车、太阳能等领域，核心技术亦被控制在美国、德国、日本等国家手中。中国虽然已经成为世界第一汽车大国，但是，市场上的高档汽车，如宝马、奥迪等，却几乎都是外国货。在中国热火朝天的工地上，我们发现日立、神钢、现代、大宇这些品牌的挖掘机、起重机等机械都是来自日本和韩国。

在主流的大众制造业领域，由于核心技术的缺失，中国企业亦是大而不强。

同时，中国市场的另一大特点，是以低端消费为主。目前，中国国民收入普遍偏低，这种状况决定了在中国高端产业不可能成为主流。中国更需要“中端崛起”。

事实上，真正的全球性大国，必是“中端崛起”，只有大众产业发达的国家，才可以屹立久远。作为全球最发达的国家，美国不仅拥有众多高端技术产业，其大众制造业亦非常发达。位列世界500强中的美国企业，多数出自大众消费产业，如美国通用汽车公司、国际商业机器公司（IBM）等。而昔日的霸主西班牙、荷兰、英国等国，正由于其本土“高端化”，奢侈品消费流行，金融投机比实业更受商人欢迎，最后导致了空心化，而随着其海外殖民地失去控制，这些昔日霸主迅速衰落。

鉴于此，整个中国，仍然需要以满足大众需求为主，而对应的产业结构，应该是以大众产业为主体，兼顾高端产业。

“十二五”规划虽确定新兴产业为战略性产业，但是就全国而言，战略性新兴产业占工业总产值的比重可能只是10%。现在出现的一个不好的现象是，各地对新兴产业蜂拥而上，造成了严重的同质化竞争，而对于传统产业，大有将其当做“落后产能”对待的趋势。

传统产业是现实的支柱产业，而新兴产业和高新技术产业是未来的产业。如果过早地将未来产业作为寄托，忽视当下，则容易形成产业空心化，成为经济上的孤岛。珠海落后于其他珠三角城市的教训，不可不察。

武汉已经确定要在未来重点发展新能源、新材料、新动力汽车、动漫、半导体、生物医药等15个新兴产业，而东湖高新技术开发区未来的总收入，亦被设定为8000亿元，几乎等于再造一个当下的武汉。而这一目标是否现实，值得考验。光是国家级的高新产业园，全国就有50多家，武汉有光谷，广州也有光谷，河北还有电谷，可谓群起争雄，绝非武汉独美。

在很多地方欲发展新兴产业时，地处沿海的浙江，反以传统产业破局。浙江是本次金融危机的重灾区，但是，却仍然坚守传统产业，通过市场转移、产业链的完善与拓展、在设计与销售领域的提升等方法，实现了传统产业的转型。而在广东，部分城市的“腾笼换鸟”已经导致实业衰退，出现了经济下滑的困局，这是当初始料不及的，连沿海都不合适全部抛弃传统产业，内地更可想而知。

以此为鉴，武汉未来的产业发展，首先是要改变目前重工业比重过大的现状，大力发展大众产业，而非将希望寄托在高端产业领域。更理性的选择应该是“中端崛起，高端突破”。作为中国大陆的中心，内陆腹地庞大的大众消费需求是武汉成为中国制造业中心之一的根基。而在产业布局上，武汉亦需以现代制造业为主，以高新技术产业为辅，而不是本末倒置。湖北有一句俗语，叫做“嘴巴还没有尖就学鹰叫”，武汉切不可应验此话。

武汉在造船、冶金、纺织等方面有着比较好的基础，应该继续发挥其在传统工业上的优势，同时大力发展大众产业。武汉只有在积累更强的技术力量和财富之后，才可以在高新技术领域进行突破。

以何优先

高铁时代的到来，使武汉成为四方通途。

事实上，武汉一直以来都欲实现“两通起飞”，即以交通和流通促进武汉乃至湖北的发展，使武汉成为中部核心。为此，武汉市市政府还给当时的战略提议者，珞珈山下武汉大学李崇准教授颁发了“第一号嘉奖令”，足见武汉对此战略的推崇。

以今日的眼光来看，“两通起飞”的战略功过参半，符合未来大势，却未必切合当下时势。武汉通过“两通起飞”战略，成为中国的第一流通市场，曾经的汉正街，亦享誉天下，有“货到武汉活”之说。同样，忽视工业以及“退二进三”[\(注释2\)](#) 的战略，导致武汉在主流产业领域长期缺位，大众行业滞后。汉正街亦兴而复衰，反是浙江的义乌市场，因为有本土产业的根基，遂后来居上。

武汉未来的产业规划是，先进制造业和现代服务业并重，实施“工业强市战略”。在武汉的计划中，“十二五”规划期间，武汉的服务业增加值要达到全市生产总值的52%，现代商贸、现代物流和金融业的增加值欲占服务业增加值的50%，武汉要成为全国重要的先进制造业中心和现代服务业中心。从某种意义上说，这种规划，相当理性。

第三产业的发达程度，是衡量一个国家和地区发展水平的重要指标之一。众所周知，美国、日本等发达国家，其第三产业的比重均达70%，而在中国香港，第三产业的比重更是达到80%以上。在国内，北京的第三产业比重最高，达75%以上，广州超过60%，上海接近60%，深圳为53%。在直辖市中，重庆和天津的第三产业比重都未过半。全国第三产业的平均占比为42.6%，而湖北仅为39%。

一直以来，很多人认为，第三产业越发达，越能证明城市发达。但是，反过来，却并非如此。是否以第三产业为主体来发展经济，应该视各个城市的实际情况而定。

到底以哪种产业为主，受到两种条件的制约： 其一是工业化发展阶段； 其二是该城市在所处经济圈中的定位与地位。武汉的“两通起飞”战略的失误之处在于，10余年来过于看重第三产业而忽视工业。事实上，很多主流城市都有一个发展历程，即先通过工业化达到一定程度后，再发展第三产业（澳门、拉斯维加斯等有特殊政策的城市除外）。

如果跳过第二产业发展经济，则会使第三产业也受到局限，甚至最终还要补课。

笔者的老家红安县的发展，就经历了多次波折。

20世纪90年代，红安曾一度走工业化之路，但在红安卷烟厂于2003年被兼并之后，红安的支柱产业被“釜底抽薪”，红安县于是对“工业立市”产生怀疑，一度欲以旅游兴市，实现“跨越式飞跃”。结果，因为没有工业的支撑，第三产业无以为继，几次波折之后才重新回归“工业立市”之路。

红安在重新确立“工业立市”的发展方向之后，近年来发展比较迅速。自2007年起，红安的工业产值的增长更是迅猛，2008、2009年的增长分别达到了33.0%和32.6%。在全国制造业萎靡不振的情况下，这一速度可谓惊人。

事实上，武汉未来的发展重心，不在于第三产业，恰恰在于工业。目前，武汉与其他发达城市的差距，也主要在于工业领域。

目前世界上最发达的国家是美国，其第三产业执全球之牛耳。但是，如果问世界第一农业大国是谁，估计很多人都会产生错觉，认为似乎是中国或者印度。而事实是，仍然是美国。

若问世界第一工业大国是谁，很多人也会产生错觉，中国成为世界工厂已经很多年了，也许是中国？但是，答案仍然是美国。

在以第三产业衡量国家发达程度的时候，在最传统的工业和农业领域，美国仍然是第一，其经济结构非常合理，这也是美国历经多次经济危机而不至于衰落的原因。

武汉同样当以此为鉴。作为中国的大陆中心，武汉具有成为中国服务业中心之一的潜力，特别是在发展物流业方面，武汉有天然的优势，其港口运输业和金融业，也潜力巨大。但是，现代制造业一样不可偏废，武汉需要兼顾制造业与服务业，尤其要优先发展制造业，以跳出武汉重工业过重，而大众工业受压抑的困局。

虽然很多国内发达城市的第三产业的比重很高，如北京、上海、广州的第三产业的比重基本都在60%左右。但是，武汉作为后发的中部地

区的中心，并不适合第三产业的比例太高，相反，保持其第三产业的比重比沿海中心城市稍低，比全国平均水平稍高，才是最符合现实。

武汉若真的是天命所归，亦需耐心等待。

芝加哥在成为美国最大的交通中心之后，在上百年的时间内，仍然是美国的重要工业中心，只是在最近几十年，芝加哥才成为美国最大的互联网中心、最大的光纤通信中心，实现了“高端崛起”。同时，在最近10年内，芝加哥的第三产业迅速崛起，其第三产业所提供的就业岗位逐步超过纽约，甚至在物流等局部领域，芝加哥的就业岗位数量已居全美榜首。

武汉应当效法芝加哥的崛起战略，先实现传统产业的繁荣，再谋求高端崛起；先成为制造业中心，再发展服务业。如此，方可厚积薄发，大器晚成。

[<注解1>](#)：三线建设，指的是自1964年开始，我国在中西部地区的13个省、自治区进行的一场大规模的国防、科技、工业和交通基础设施的建设。——编者注

[<注解2>](#)：“退二进三”通常是指在产业结构调整中，缩小第二产业的比重，发展第三产业。——编者注

第十章迷失的洛阳： 古都如何现代化

一座拥有邙山的城市，一定有着显赫的过去；

一座拥有白马寺的城市，一定有着漫长的故事；

一座拥有黄河与洛河的城市，一定是曾经呼风唤雨的要地；

一座拥有众多古老石窟的城市，也一定拥有多种面孔。

曾经的十三朝古都、老工业基地、黄河流域的重要城市、河南第二大城市、泛关中城市的重地.....

没有哪座城市，能够像洛阳一样，拥有如此多重的身份。正因为如此，洛阳的发展，就是一部未来时代百科全书，它将为我们解答一系列问题：

古都城市如何在新时代发展？

老工业基地如何焕发新的青春？

内陆城市如何后发先至？

副中心城市如何与中心城市竞争与协调？

而目前，洛阳的重新崛起，也就是寻找这些问题的答案的过程。

洛阳的新老工业结构的协调问题、新城与老城的问题、县域经济与中心城区的同步问题、洛阳在中原城市群与关中城市群中的定位问题，这些都是困扰洛阳未来发展的重要问题。

洛阳，用问号开头，是否能以惊叹号结尾？

青史几行名姓，邙山无数荒丘。

自先秦至隋唐，数千年来，洛阳一直是中国的中心。邙山之上，帝王将相无数。

但是，自宋朝之后，洛阳逐渐失去了该地位，甚至都不再是河南省的中心。

一直到新中国成立初期，洛阳才重新成为河南经济的龙头，彼时，洛阳的拖拉机享誉全国和各亚非拉兄弟国家，洛轴亦声名远播。

可惜，改革开放之后，随着海洋时代的来临，洛阳被逐渐遗忘在黄河古道旁。自20世纪90年代中期，洛阳被郑州赶上之后，一直到今天，洛阳就从来没有恢复其在河南省内的地位。就全国而言，洛阳已褪掉了其十三朝古都的成色，成为一个普通的地级城市。

洛阳的沉浮，固然有国家大势的因素，不过，兴亡有定，绝非天数。洛阳在改革开放之后，自身存在的种种战略失误，亦是导致其今日迟迟无法实现强势崛起的重要因素。

第一节 洛阳经济结构需要三重转型

一直到20世纪90年代中期，洛阳都是河南经济的龙头。

洛阳是中国重要的工业基地，在新中国成立后的“一五”计划时期，全国156个工业重点项目有7个建在洛阳。洛阳石化总厂、洛阳第一拖拉机制造集团（简称“一拖”）、洛阳轴承集团（简称“洛轴”）、中信重工机械股份有限公司（简称“中信重工”）、洛阳铜加工集团（简称“洛铜”）、洛阳玻璃股份有限公司（简称“洛玻”）等国内著名的大型企业，以及一大批其他工业企业，使洛阳独步河南。

不过，20世纪90年代中期之后，洛阳形势突变。当时，中国的国有企业改革已至深水区，一大批老工业基地，如东北的长春、中部的武汉，以及河南的洛阳等城市，受到国有企业大规模改革带来的巨大冲击，除几个特大型国有企业外，其余市属国有企业纷纷关停。1997年，在全国亏损的6599家国有大中型企业中，洛阳就占了38家，洛阳的工业体系受到颠覆性打击。此后，洛阳走过一段弯路，一度欲以旅游兴市；后来发现，工业不兴盛，旅游难以单兵突进；最后，洛阳又回归到“工业立市”的道路上来。

至2009年，洛阳总产值达2075亿元，超过2000亿元大关，跃升中国城市前50名，同比增长13%，分别高于全国、河南4.3个和2.3个百分

点；规模以上工业增加值完成830亿元，增长15.9%，高于河南省1.3个百分点；实现利税277.3亿元、利润137.6亿元，分别同比增长了24.6%和18.1%，高于河南省15.4个和7.4个百分点。同时，洛阳的工业贡献值达到了65.3亿元。在21世纪的前10年，洛阳的发展可谓突飞猛进，特别是2004年和2005年，发展速度达到28%，全国罕见。

不过，在洛阳花开两度的背后，仍然存在很多隐患，在未来，洛阳要完成持续发展，需要三个方面的努力。

其一是轻重工业的协调。

2009年，洛阳轻重工业比例为13：87，重工业仍然居绝对主导地位，这一方面是洛阳的优势，另一方面亦说明洛阳大众工业的不足。而郑州、新乡等之所以发展迅速，更主要的是靠轻工业的拉动，因为轻工业才是真正与最终消费紧密联系的。

其二是传统工业与新兴制造业之间的协调。

洛阳在经济改革模式上，与东北老工业基地很类似。自2006年以来，洛阳坚持实施“项目引资双带动”战略，在加大传统产业改造升级的同时，着力培育优势产业，注重发展新兴工业。

目前，一拖、洛轴等传统大型国有企业，已经基本完成改制，老树发新芽。新洛轴突飞猛进，甚至“神舟六号”90%的轴承部件，都是采用洛轴的产品。中信重工的特大型装备产品处于国际先进水平。洛玻集团成为世界三大拥有浮法玻璃技术的产地之一。一拖集团的拖拉机则风靡中亚和非洲。

洛阳已经形成了初步的产业聚焦。洛阳共有17个省级产业集聚区，数量居河南省内首位，形成了先进制造业、石化工业、铝加工业、钨钼钛产业、硅材料产业等六大产业基地。

此外，洛阳的能源性产业亦居全国前列。小浪底枢纽主体在洛阳境内的孟津，其电力工业装机总容量761万千瓦，是河南省乃至中国重要的电力能源基地。洛阳的石油产量亦在河南居首。

在完成传统产业的新生之后，洛阳重点发展了一些新兴产业。中航锂电（洛阳）有限公司、洛阳中硅高科技有限公司等一大批高新技术企

业相继崛起。洛阳的硅及光伏产业的发展尤为迅速，洛阳市多晶硅的年生产能力超过3000吨，产量在全国排名第二。此外，洛阳还致力于打造中国规模最大的“动力谷”。

洛阳是全国重点科研院所集中、科技人才高度密集的城市，目前有14个国家级科研院所和15万名各类专业技术人员，市区的科技人员密度在全国位列前三甲。“神舟六号”上的某些部件都是洛阳制造，可见其科技实力不可小觑。未来，洛阳如能有效转化其科技力量，在高新技术领域，或可引领河南省的风潮。

如此，洛阳的传统重工业、新兴制造业、高新技术产业可以齐头并进，改变目前工业结构单一的局面。

而在洛阳的项目引资中，除引进大项目、高新技术项目以外，一个很重要的任务，就是引进大批的大众制造工业，以中和洛阳轻工业不足的局面。这种模式，在很多内地城市中普遍存在。如湖北小城红安，在红安烟厂被武汉烟厂兼并、工业根基受损之后，就大规模引进大众产业，娃哈哈、雨韵、上好佳等食品产业纷纷进驻红安；而在郑州近十几年的快速发展过程中，轻工业亦居功至伟。在未来，洛阳同样需要在轻工业领域加快发展步伐，在短期内无法产生内生性企业的情况下，先引进国内外大众产业巨头，不失为一个好的办法。

其三是增加非公有制经济的比重，并同时完成对国有企业的改制。

最近几年，洛阳经济虽然突飞猛进，但仍然是一条腿走路，即洛阳的飞跃，主要靠的是传统国有企业的老树发新芽。经过20世纪90年代中后期的阵痛之后，目前洛阳的大型国有企业都已基本完成改制。早在2000年，在洛阳市亏损的38家大型国有企业中，完成改制的就有25家，占总数的65.8%。巧合的是，洛阳当年减亏企业为68.4%，几乎与改制同步，由此不难看出两者的关系。

洛阳的另一条腿一直没有发挥更大的作用。目前，虽然洛阳的民营企业占企业总量的90%以上，但是，民营企业的生产总值却仍然严重不足。相比之下，2009年，河南省的非公经济贡献率已经超过60%，洛阳的竞争对手郑州，达到了67%，新兴的工业城市新乡，更是达到了70%以上，而洛阳却仍在40%左右徘徊。民营经济的萎缩，导致洛阳难以产生内生性企业，更难以出现企业巨头。

在未来，洛阳要获得二次飞跃，培育与发展民营企业经济，当为战略重心之一。

第二节 洛阳还需提高城区聚焦作用

洛阳横跨黄河中游两岸，区县众多。

至2009年，洛阳总面积为15208平方千米，城市建成区面积为110.8平方千米，总人口为640万人，拥有瀍河（回族）、老城、西工、涧西、吉利、洛龙六区，以及偃师市及孟津、新安、伊川、宜阳、洛宁、汝阳、嵩县、栾川八县。

2009年，洛阳国内生产总值破2000亿元，同时，洛阳的县域经济，则早已经三分天下有其二。2009年，洛阳县域经济总量为1406.5亿元，占全市经济总量的67.8%，其中偃师经济总量突破300亿元，伊川、新安也超过了200亿元。而早在2000年，洛阳县区域经济总量占全市经济总量的比例就已经突破50%。县域经济已成为洛阳市经济的重要支柱。

不过，硬币总是有两面。

从某种意义上说，洛阳县域经济的发达，正隐射了其城区经济不够聚焦。

但凡是全国发达城市，其郊区经济亦很发达。但是，其主城区经济与郊区经济往往有一个合理的比重，而且，在不同的阶段，有不同的权重。在工业化初期，城区经济总量应该远远超过郊区经济总量；而在工业化后期，经济发展逐步均衡化，郊区经济总量应该逐步接近乃至超过城区经济总量。

而在洛阳，郊区经济的发展，并非因为后工业时期的均衡发展，而只是由于城区经济的不够发达。早在2000年，洛阳工业低潮时期，洛阳郊区经济总量就已经超过了城区。在未来，洛阳需要逐步提高城区经济的聚焦作用，只有先获得城区经济的突飞猛进，才会有诸多县(区)经济的齐头并进。

作为区域性中心城市，无论是国内还是国外的经济重镇，其城区经济都非常发达，在区域内有巨大的集聚效应。

2009年，北京的海淀、朝阳、丰台、石景山、东城、西城六大城区的国内生产总值，大约为7500亿元，约占全市国内生产总值的63%。其中，产值最大的区海淀区，大约占北京国内生产总值的20%左右。北京市的郊区经济，仅占全市国内生产总值的37%。产值最大的区顺义区为535亿元，最小的区延庆区为61.6亿元，最大市区的产值大约为最小郊区产值的30倍。而各个市区的平均产值，大约为各个郊区平均产值的3倍。

长三角经济圈的中心城市上海，已于2009年废除了各个区(县)的排名，但是，2007年上海各区(县)的排名状况，仍然具有参考价值。2007年，上海国内生产总值为12000亿元，而郊区（浦东新区逐步成为市区，不计算入内）大约为2700亿元，占比不到1/4。

珠三角经济圈的中心城市广州，包括番禺区在内的郊区占比不到30%。而在同为中部地区的武汉，城区的聚焦度更高。2009年，武汉郊区国内生产总值大约为700亿元，约占当年武汉全市的国内生产总值4560亿元的15%。

河南省的目标是，到2020年，河南的城镇化率须达到60%，而要实现这个目标，其实需要两个方面的努力：既需要继续发展县(区)经济，同时，中心城市亦需要进一步聚焦。在此情况下，洛阳的城区经济亟待加强。

同时，在产业结构调整中，洛阳的城区产业聚焦，亦有利于全市的产业布局。目前，洛阳县域经济的产业结构比已经优化为11.7：63.7：24.6，第二产业的占比基本合理。但是，在洛阳全市的三级产业结构中，第三产业的占比仍然过低，尚未达到50%，凸显了洛阳城区经济的缺位。在北京，城区的产业75%以上为第三产业，这种模式可为洛阳借鉴。未来，洛阳城区，可以被打造为第三产业和高新技术产业集聚区；而各个区(县)，则可以致力于发展第二产业。

第三节 郑州vs洛阳：谁是中原龙头

新欢旧爱，最断人肠。

郑州与洛阳之于河南，正是如此。

作为十三朝古都，洛阳在几千年的历史中，一直是河南乃至中国的龙头。那时的郑州不过是河南的一个小镇，郑州的崛起，不过是近百年的事，相对洛阳，郑州不过是“小弟”。而如今，这个曾经的小弟，却已经是河南事实上的“老大”，郑州不仅是河南省省会，其政治和经济地位亦超过洛阳。

而洛阳的存在，也似乎对郑州构成了压力。虽然郑州是河南省省会，但是，洛阳凭借5000年古城的声望蜚声全国，在名望上与郑州分庭抗礼。不仅洛阳在历史上比郑州更为知名，新中国成立以来一直到改革开放初期，洛阳还是河南的经济龙头，一度让郑州这个省会很没有面子。

2003年，河南正式公布了《中原城市群经济隆起带发展战略构想》。在这一构想中，中原城市群的城市体系包括3个层次：第一层是郑州都市圈；第二层是以郑州都市圈为中心，以洛阳为次中心，开封、新乡、焦作、许昌、平顶山、漯河、济源等城市为节点，构成中原城市群紧密联系圈；第三层为外围带和辐射区。在这种战略构想下，郑州是中心，而洛阳则是“副中心”。

事实上，在很多省域经济中，都存在着双雄争霸的局面。如山东的济南与青岛，江苏的南京与苏州，浙江的杭州与宁波，福建的福州与厦门，广东的广州和深圳，辽宁的沈阳和大连，河北的石家庄与唐山，内蒙古的呼和浩特和包头……从某种程度上说，正是因为这些省域经济活跃，才会出现这种双雄争霸的局面。

不同的发展曲线

2009年，洛阳国内生产总值为2075亿元，在全国城市中排名第45位，在中部城市中位于武汉、长沙、郑州之后，在河南省内排名第二。而郑州2009年的国内生产总值为3300.4亿元，在全国城市中排名第23位，居河南省内第一位。就总量而言，郑州稍胜一筹，不过，就10年的发展速度而言，则洛阳胜于郑州。

2000年，洛阳的国内生产总值为421亿元，2005年增加至1111.5亿元，增长了1.64倍；而同期的郑州，则从732亿元增加至1650亿元，增长了1.25倍。就5年复合增长率来说，洛阳高于郑州，在增长高峰期2004年和2005年，洛阳的国内生产总值增幅分别为28%和25%，远远高

于郑州2004年的15%和2005年的13%。

城市的经济实力，一直都是动态的。在改革开放初期，洛阳的经济实力尚超过郑州，当时，洛阳一直是郑州赶超的目标，甚至在1992年，在郑州和洛阳的经济实力非常接近的时候，郑州直接喊出赶超洛阳的口号。时至今日，郑州超过洛阳已成定局，而洛阳要反超郑州，能否拥有郑州当年一样的机会？

一直到20世纪90年代中期，洛阳都领先于郑州。当时，洛阳是中国重要的重工业基地之一，“一五”规划期间，国家156个重点项目中，有7个建在洛阳。一拖、洛铜、洛矿、洛轴等重工企业独霸河南。到20世纪六七十年代，洛阳上缴给国家的利税总额，就已经超过整个广东省的利税总额。国家还在洛阳建立了一批实力雄厚的科研院所，洛阳高技术人才密集。每百人中就有10名科技人员和1名工程师。当洛阳有5个院士时，郑州还一个都没有。

长时间占据河南“龙头”位置的洛阳，却在20世纪90年代末，随着工业的滑坡而一落千丈。当时，国家进行了国有企业改革，很多重工业基地都只保住了龙头型国有企业，其他中小型企业则纷纷倒闭，洛阳瞬间丧失了原有的地位。而郑州则凭借其在政治、地理、交通上的优势，大力发展商贸和轻工业，并以民营经济为先导，迅速超过了洛阳，确立了其在省内的老大地位。

如果双方都保持近10年内的发展速度，则洛阳需要20年才可以重新赶上郑州。而在目前中国城市发展速度普遍减缓，并且各地发展呈现均衡的大势之下，洛阳重新赶超郑州，比当年郑州赶超洛阳，更为困难。

而就河南的经济版图而言，作为河南之中的郑州，显然比偏西的洛阳，更有辐射力。如果要二选一，找到一个发展核心的话，郑州的“十省通衢”之优势，是河南更需要的。

郑洛争雄，群龙无首

中部崛起，已经成为国家战略。

近年来，中部龙头城市之争逐步激烈，武汉一城独大，长沙后来居上，郑州虎视眈眈。同时，几大都市圈，亦开始一较高下。

就省域经济和城市群整体实力而言，河南先行一步。2009年，河南国内生产总值为19367.28亿元，湖北为12831.52亿元，湖南为12930.69亿元，河南的国内生产总值大约是湖南和湖北的1.5倍，已经遥遥领先。同时，中原城市群的总值，亦超过长株潭城市群和武汉城市圈。

但是，就龙头城市而言，河南却远逊于湖南、湖北。作为中原城市群的中心，郑州2009年的国内生产总值为3300.4亿元，而武汉为4560.62亿元，长沙为3744亿元，郑州的总量，在三个中部中心城市中最小；而作为中原城市群的副中心，洛阳更是只有武汉的45.5%，长沙的55.5%。

虽然在《中原城市群经济隆起带发展战略构想》中，郑州被设想为区域性中心城市、全国物流中心，但是，由于郑洛争雄，郑州在中部城市群中的地位反而下降。

目前，郑州的国内生产总值是洛阳的1.5倍左右，与洛阳的差距，比起10年前更小。同时，在中原城市群的9大城市中，除郑州与洛阳之外的7个城市，实力亦非常均衡。焦作、平顶山、新乡和许昌相差都在10%以内。相比上海在长三角经济圈中的绝对核心地位，以及武汉在武汉城市圈中的一城独大，郑州的中心城市首位度很低。

而郑州的中心作用的模糊，导致了河南省各城市之间协同效果的缺乏，群雄并起的潜台词就是无序发展，最终导致产业雷同。

如在铝工业发展方面，河南省的众多城市，都以其为主导产业。河南省有丰富的铝矾土和煤炭资源，其电解铝、氧化铝的产量居全国第一，铝加工材料的产量居全国第二。包括郑州、三门峡、洛阳等城市，都将铝工业作为支柱型产业。

东成西就

在中原城市群中，郑州与洛阳，一个为东部中心，一个为西部中心。

事实上，正如它们在中原城市群里截然相反的方向一样，郑州与洛阳的产业结构，亦存在很大的差异。

郑州的突出优势，一个是商业，一个是轻工业。郑州与武汉一样，

在改革开放初期，都以“双通”起飞，流通与商贸业发达，郑州一度成为中国四大商都之一。同时，郑州最近十几年的发展势头很猛，其大众消费类的轻工业，亦比洛阳发达。目前，富士康等制造型企业落户郑州。在郑州的工业结构中，重工业比重过小，这将使郑州的抗风险能力变弱，影响其未来的产业布局。而郑州宇通客车股份有限公司、郑州日产汽车有限公司和少林汽车股份有限公司的崛起，则使郑州欲将汽车行业作为其未来的支柱产业之一。

2009年，郑州的三次产业结构比为3.1：54.6：42.3，而洛阳的三次产业结构比为2.4：65.3：32.3，就工业对于经济的贡献而言，洛阳远超郑州。

不过，福兮祸之所依，洛阳的一大缺陷就是大众工业不发达。虽然工业对于洛阳的贡献率已经达到2/3，但是，这一贡献主要来自重工业，洛阳缺少高端制造业产业，亦缺少轻工业产业，工业结构单一。此外，相对郑州进驻大量世界500强和国内知名企业，洛阳的外来巨头亦很缺乏。

洛阳的优点在于重工业发达，其新兴装备行业亦希望巨大。洛阳石化工程公司、洛阳铝业公司、洛阳电力公司、中信重工机械股份有限公司等企业，在全国赫赫有名。洛阳的四大传统支柱产业，以及一大批“洛阳制造”的销售收入占全市规模以上工业销售收入的80%左右。洛玻集团的电子超薄玻璃的国内市场占有率也达到90%。洛阳的一拖集团则在国内和亚非地区享有盛誉。

作为河南科教实力相对集中的城市，洛阳目前在高新技术上亦略胜于郑州，洛阳轴承集团特种精密轴承公司为“神舟”系列飞船和“嫦娥奔月”工程提供过90%的轴承。

郑州和洛阳在工业领域的侧重点不一样，郑州的优势在信息产品、新材料和汽车、食品和纺织、煤炭、工程机械等领域，而洛阳的优势则在现代化装备制造、汽车零部件、新材料等领域。但在某些领域，两城的优势将发生重叠，如新材料领域，这也是郑洛之间需要解决的产业协同问题。

在未来，两个城市“补课”的重点也不一样。郑州确立了“拉长工业短腿，发挥商贸优势”的发展方针，其工业结构的调整方向，主要为适当重型化，而洛阳则要补轻工业的课。同时，洛阳的第三产业比重过

低，作为豫西乃至整个中原—关中地区的中心重镇，洛阳的流通和商贸相对落后，其旅游产业的发展程度，亦与其中国第一大文化资源大市的地位不相称。在未来，文化资源应该继续集中在洛阳，如少林资源就与洛阳更为同源。而郑州，则要将自身更清晰地定位为现代化都市，不要去和洛阳抢古都的地位。

同时，在经济活力方面，洛阳需继续推进改革。2009年，郑州的非公经济比重，已经达到67%，而洛阳仍然在40%左右。大型国有企业的存在，限制了洛阳民营企业的生存空间。目前，洛阳民营企业的数量，已经占到企业总数的90%以上，但是，这些企业大都多而不强。在民营企业领域，培养部分能够在主流行业与国有企业抗衡的企业，是洛阳未来的重任。

第四节泛中原经济区的枢纽

在中原城市群中处境尴尬的洛阳，完全可以将眼光投向更广袤的空间。

秦失其鹿，天下共逐之。

所谓逐鹿中原中的中原，最初始的地方，就是故秦之地，亦即现在以西安和咸阳为中心的关中。后来，历朝历代疆域扩大，中原方为今日河南之地，洛阳更一度成为世人眼中的“中国”。

如此，中原与关中，本来命同一线。正如洛阳与西安的兴衰沉浮总是同步一样，洛阳在未来，亦可以与西安一起，谋划创立泛中原经济区。

在中国历史中，洛阳与西安，联系非常密切，而且兴废同步，这显示了历史的吊诡之处。西周都西安，东周都洛阳；西汉都西安，东汉都洛阳。隋唐时期，隋炀帝一度以洛阳为中心，其大运河，即是以洛阳为龙头。而在盛世大唐，西安与洛阳并称两京，甚至在武则天时期，洛阳一度成为“神都”。

彼时，洛阳是真正的天下的中心，有“九州腹地，十省通衢”之称。洛阳与西安共进退的一个很重要的原因在于，洛阳盆地地域狭小，不利于开疆拓土；而西安八百里秦川，宜于发展，但位置偏西，交通不便。

因此，只有洛阳与西安互补，方可有进有退。

唐末，长安（今西安）被兵乱破坏，自此以后，不复为首都，而后的洛阳，也随之衰落。而在宋朝迁都东京（今开封）之后，中国的首都，就一直东移，从东京到南京，再到北京。而此后，传统的东西两京西安与洛阳，便被遗忘在黄土高原之上了。

事实上，中国经济版图东移不仅是改革开放30年内的事，早在五代十国以来，中国的经济中心已经东移，而都城东移，只不过是经济中心东移的结果。而现代内陆型大国，则有一种很奇特的发展曲线，即先是沿海区域发展，然后再达到全国发展的大致均衡。最典型的是美国，美国的发达，首先是东海岸靠近大西洋的一些州，其后，才逐步推进到全国，目前，美国各个州都已经基本达到发达水平。

同时，作为美国的中心，芝加哥等中心城市和区域，亦成为美国重要的经济极。中国的区域发展曲线与美国非常类似，都是沿海区域先发展，然后是中西部的振兴，最后，在未来时代，达到全国的相对均衡。由此可以预见，以西安和洛阳为中心的泛中原城市群，在未来的中国均衡时代，亦值得期待。

在现实语境中，洛阳与西安一起打造泛中原经济区，亦存在很大合理性。西安是中国北方除北京之外的最大城市，是西北、蒙西南、晋西南、豫西地区的总部经济所在地，是中国的创新中心和重要的装备制造业、高新技术产业基地，是新欧亚大陆桥中国段和中国中西部地区的主城区。陕西的发展要注重以西安为中心的关中城市群的发展，现在的关中城市群以西安为中心，包括宝鸡、咸阳、渭南、铜川、商州等地级城市。

而洛阳，则是河南西部、山西南部、陕西东部的重镇，不仅重工业发达，其新兴制造业，在最近几年亦是整个中原区域（包括河南、山西、陕西等省）的翘楚。

其实，在中原城市群中，河南的主要经济重镇亦多集中在西部，如此，洛阳作为河南的西部重镇，联合河南西部的三门峡、山西南部的临汾，以及陕西的关中经济圈，一起构筑泛中原经济区，似乎具有很大的现实可行性。

相对于中原城市群内的洛阳与郑州争雄，并且群龙无首的局面，洛

阳作为泛中原经济区的东部龙头城市，其优势更为集中。

同时，即将打通的欧亚大陆桥亦将促使洛阳成为泛中原经济区的重要龙头城市。欧亚大陆桥指的是把欧洲和亚洲两侧的海上运输线连接起来的便捷的铁路运输通道。欧亚大陆有两座大陆桥：第一欧亚大陆桥是从俄罗斯的符拉迪沃斯托克为起点通向欧洲各国，最后到荷兰鹿特丹港的西伯利亚大陆桥；第二欧亚大陆桥是由中国陇海和兰新铁路与哈萨克斯坦铁路接轨的新欧亚大陆桥。由于所经路线很大一部分是原“丝绸之路”，所以人们又称之为现代“丝绸之路”，是目前连接亚欧大陆东西两端最为便捷的通道。

新欧亚大陆桥东起我国黄海之滨的连云港和日照等港群，向西经陇海线的（由东向西）连云港、徐州、商丘、开封、郑州、洛阳、三门峡、西安、宝鸡、天水等站，兰新线的（由东向西）兰州、武威、金昌、张掖、清水、酒泉、嘉峪关、玉门镇、柳园、哈密、鄯善、吐鲁番、乌鲁木齐等站，再向西经北疆铁路到达地处我国边境的阿拉山口，进入哈萨克斯坦，再经俄罗斯、白俄罗斯、波兰、德国，最终西止荷兰的世界第一大港鹿特丹港。欧亚大陆桥是目前全球内陆经济联系的最重要通道，而位于中国国内的欧亚大陆桥部分，乃是中国中西部交通的核心要道。

在欧亚大陆桥中，洛阳至西安段，可谓是中心路段。该路段往东，是沿海区域，往西，是延绵数千里的边疆区。而在开封至郑州，洛阳至西安，西安至宝鸡一线中，洛阳亦可谓是中心城市，在未来的内陆经济时代，洛阳又将重新成为中国中西交通的中心。

目前，关中城市群的国内生产总值占到陕西省的70%，人口总量占到全省的63%，而洛阳、三门峡以及其他豫西城市的国内生产总值，亦可占河南省的20%左右，未来的泛中原经济区的国内生产总值，可以接近乃至超越武汉城市圈和中原城市群的国内生产总值，成为中国经济的独立一极。

第五节 全国第二大古都为何文化产业凋零

洛阳是中国第二大古都城市，其名望仅次于西安。在中国历史上，先后有13个王朝在此建都，洛阳是我国“七大古都”中建都最早、建都时间最长、历经帝王最多的古都，同时，它还是道、儒、佛三教兴盛之

地。洛阳拥有国家重点文物保护单位10处，不仅是河洛文化的核心地带，亦是中华文明的重要源头，其文化资源得天独厚，冠绝国内。但是，拥有如此灿烂文化积淀的古都洛阳，其文化产业却仍很落后。

2009年，洛阳文化产业总产值为96亿元，占比4%强，而国内其他古都城市，文化产业都已经成为重要支柱产业之一。2009年，北京文化产业的占比已经达到12.3%，西安文化产业的占比为5.5%，而杭州则为国内最高，达到12.6%。相对而言，洛阳文化产业的比重，在国内文化大市中，比例非常低，排名非常靠后。

而纵使是一些新兴的工业城市中，亦出现一些文化产业发达的城市，如深圳，几乎无文化积淀，但是，其文化产业比重却接近7%。同样，厦门和青岛的文化产业比重亦达到7%。

文化产业的发达程度，是衡量国家和地区发达程度的重要标志，目前，文化产业也已经成为拉动经济增长的新兴行业。美国文化创意产业占国内生产总值的比重是25%左右，日本是20%左右，欧洲在10%~15%之间。2009年，中国文化产业的增加值达到8400亿元，占比2.5%左右。

洛阳坐拥如此雄厚的文化资源，却没有成为文化大市，是一种莫大的遗憾。昔日的灿烂，如何变为今日的辉煌？

在某种意义上说，洛阳的文化产业缺少三要素，即现代化、商业化、产业化。洛阳需要培养富有自身特点的龙头文化企业和文化项目。

同为古都，杭州就可以为洛阳所借鉴。

杭州虽然也是南宋都城、著名古都，同时还有杭州西湖这个千年文物，但是杭州的文化产业并没有停留在过去的灿烂之上，而是融入了现代潮流，在动漫、艺术等领域，杭州大展拳脚。目前，杭州拥有5个国家级动漫基地，动画片产量居全国之首，中国国际动漫节被誉为“世界上规模最大、人气最旺的动漫盛会”，并被加冕为“动漫之都”。

反观洛阳，则更多是在“吃过去饭”，其文化产业的收入，更多来自传统的风景旅游点的门票收入。未来，洛阳亦需发展如动漫、新闻出版、文化创意等现代文化产业。

同时，洛阳的传统文化资源亦需要现代化的商业模式，在这个方面，杭州的宋城集团可以为洛阳所借鉴。

宋城集团将杭州的传统与历史浓缩为舞台剧《宋城千古情》，并获得了中国舞蹈界最高专业奖项“荷花奖”。至今已有2200余万人次观看过《宋城千古情》，该剧每年拉动220万人次的夜游市场，创造直接经济效益15亿元。

目前，洛阳成立了马金凤豫剧艺术演出公司，其龙头产品《河洛风》和《十万宫廷乐舞》崭露头角。在未来，该公司可以借鉴宋城模式，加大商业化运作，将传统的文化资源与现代商业化运作结合起来，争取在演出收入方面获得大的突破，打造成知名的文化演出品牌。

同样，洛阳的文化资源急需产业化。洛阳的众多古都遗址，以及龙门石窟、白马寺等著名风景点，以及“三符”（河图、洛书、八卦）、“三教”（儒、道、佛）、“三学”（经学、玄学、理学）、三彩（唐三彩）等传统文化资源，都需要以产业化的模式，成立商业化的组织。

而洛阳的龙头项目牡丹花会、河洛文化节等，需要走出洛阳，成为全国性的文化品牌。前几年，连战访问大陆时，就称自己是“河洛郎”，在未来，河洛文化节可以打造成为海外华人寻根问祖的重要品牌。

同时，洛阳应该有自己的文博会。作为全国著名的文物大市，洛阳的馆藏文物量居全国地级市之首，而且有大量的文物流散于民间，通过文博会，可以汇聚洛阳的文化资源，形成文化资源的产业化和规模化。

更为重要的是，洛阳需要开放、包容的社会文化。作为河洛文化的源头，洛阳更多的是一座内地城市。从人口构成方面看，洛阳缺乏对外地人才的吸附能力，而一个城市的文化发达程度，却在很大程度上往往与“容纳异己”的能力息息相关。北京、深圳和杭州，都以开放、包容著称，故其文化产业发达。北京容纳了各种各样的人才，在曾经一度流行的“画家村”里，很多当时的边缘人士后来都成为国内名家，很多著名的歌手亦曾经在北京街头的酒吧驻唱。杭州能够成为动漫之都，也与其包容性有很大关系。正因为杭州的包容性，蔡志忠、朱德庸等人才会来杭州定居。而深圳，更是广泛容纳三教九流。只有拥有开放的胸襟气度，方可成就文化产业的繁荣。而上海虽然为中国第一大经济强市，但是由于其排外思想严重，社会并不开放，上海的文化产业也不发达，这一

点，当使洛阳引以为鉴。

引子

天倾西北，地尽东南。

改革开放以来，中国一直是东南沿海发达，而中部和西部相对落后。在中国的改革设计中，以先富带动后富的策略，既造就了珠三角、长三角、环渤海经济圈等地区的起飞，亦直接导致了区域发展的不平衡。

共同富裕，在社会领域的要义就是各个阶层共享改革成果，但是，就中国的区域经济战略而言，共同富裕，与中国区域发展的均衡战略命同一线。在改革开放的前30年，中国实现的是率先发展沿海的战略，是为鼓励先富。而未来，在改革开放的后30年乃至更长的时间内，中国将更多致力于中西部的发展，最终实现中国的整体性腾飞。

在此过程中，产业转移被赋予了从中国从先富到共富转变的战略使命。

目前，由于我国辽阔的疆域，以及丰富而多元的产业结构，产业转移是从三个层面进行的。

最为直观的产业转移，是从沿海区域向中西部区域的产业转移。例如，江西和安徽成为长三角的产业转移基地，湖南、江西承接珠三角的产业转移，河北等地承接来自环渤海的产业转移。

在2009、2010年，对鄱阳湖生态经济区和皖江城市带的开发先后上升到国家战略层面。在批复时间上，两大战略区仅相差一个月，这引起了广泛的联想。

皖江和鄱阳湖，一个是安徽的精华，一个是江西的灵魂。这两个战略区将来在承接长三角的产业转移方面，将不可避免地短兵相接，掀起“江湖之争”。

鄱阳湖生态经济区，因为要保护生态，必然要有所牺牲，在有限的发展领域内成非常之事，必须要趁非常之机，鄱阳湖的未来，需要出奇制胜。而皖江城市带，顾名思义，即要实现大规模城市化、工业化。由

此可见，两者虽都是要实现飞跃，但是却并不同途。

第二个层面的产业转移，是在同一个经济区内，发达区域向后发区域的产业转移。最典型的就广东省内的珠三角经济圈的产业向非珠三角区域进行转移。一直以来，珠三角经济圈的发展就与广东省内其他区域的发展存在巨大的差距，广东实现协同发展，已经显得非常紧迫。特别是在本次金融危机的压力下，珠三角经济圈的城市发展普遍减缓，产业升级难以完成，战略腹地受限，这个时候，珠三角经济圈向非珠三角区域的产业转移，已成必然之势。

东角河源、北角韶关和西角湛江，被形象地称为“珠三角的三角”，这三个角是承接珠三角产业的首选之地。而这三角的普遍崛起，几乎相当于广东的整体崛起。

这几个地区又各有特色。河源因为是广东的水源地，发展传统工业受限，因此其承接的产业，主要是深圳的高新技术产业；韶关因为有重工业基础，因此其承接的产业，主要是东莞和广州的轻工业，以此中和轻重工业的比重；而湛江则因为是南方大港，因此主要吸引大型重化工业，发展临港工业。

第三个层面的产业转移，主要表现为城市内部的均衡发展。目前，很多城市的繁荣，主要集中在城市中心区，城市边缘区和县域的经济非常落后。而未来的产业转移，同样表现在城市内部的产业转移。例如，在北京，越来越多的产业已经向郊区拓展，顺义、昌平的高新技术的发展，亦庄的兴起等，都是如此。而在三个产业转移类型中，城市内部的产业转移，往往被人所忽视。

近几年来，国务院连续出台了十余个地方区域发展规划，如此密集的区域发展规划，表明了中国在改革开放30年之后，面临着新一轮的发展，而在这一轮发展中，来自沿海区域的产业转移将至关重要。正如中国的崛起是恰到好处地承接了欧美等国家和地区的产业转移一样，在未来，中西部的普遍崛起，亦将对东部产业转移多有借重。

美国当年的“西进运动”，使荒芜的内部大陆成为富饶之地，而中国目前大规模的产业转移，亦是一部类似的西进运动史。中部不振，西部不兴，中国无从谈崛起。而在历时久远的“中突西进”之后，一个全面繁荣的中国将腾空而起。

第十一章鄱阳湖生态经济区vs皖江城市带：中国东部的“江湖之争”

鄱阳湖生态经济区与皖江城市带是江西与安徽的精华所在。江西和安徽未来在承接长三角的产业转移方面，将不可避免地短兵相接。

中国在改革开放30年之后，即将迎来新一轮的发展，如何在新一轮的发展中占领先机，是各个地方关注的话题。

在国务院颁布的区域经济发展规划中，两大规划的颁布时间非常接近，2009年12月12日，国务院正式批复了《鄱阳湖生态经济区规划》，此后，《皖江城市带承接产业转移示范区规划》亦于2010年1月12日批复。

而这两大规划之所以惹人注目，不仅在于它们通过的时间最相近，更重要的是，它们是唯一产生于两个相邻省份的国家战略，同时，它们都肩负着承接东部产业转移，以及振兴中部的重任。所以，自两大国家战略出台起，关于安徽与江西之间的未来竞争，已经掀起了两地人的心底波澜。

鄱阳湖生态经济区与皖江城市带的发展几乎同时起步，而在未来，到底谁可领先一步？

第一节实力比拼，各有高下

无论是鄱阳湖生态经济区，还是皖江城市带，均分别是江西和安徽的精华与未来寄托所在。

就区域面积、人口以及国内生产总值占本省的比重来讲，两者不分伯仲。

在国务院2010年1月12日正式批复的《皖江城市带承接产业转移示范区规划》中，皖江城市带包括合肥、芜湖、马鞍山、铜陵、安庆、池州、滁州、宣城、巢湖九市，以及六安市的金安区和舒城县，共59个县（市、区），土地面积达7.6万平方千米，简称为“一轴双核两翼”。“一

轴”包括安庆、池州、铜陵、巢湖、芜湖、马鞍山6个沿江市，这是承接产业转移的主轴线；“双核”指合肥、芜湖；“两翼”包括滁州和宣城。皖江城市带的整个区域面积，占安徽全省的54%。皖江城市带是安徽经济发展最具活力和潜力的增长极，2008年其人口达到3058万人，创国内生产总值5818亿元，分别占全省的45%和66%。

鄱阳湖生态经济区位于江西省北部，包括南昌、景德镇、鹰潭3市，以及九江、新余、抚州、宜春、上饶、吉安市的部分县（市、区），共38个县（市、区）和鄱阳湖全部湖体在内，土地面积为5.12万平方千米，占江西省土地面积的30%，人口占江西省总人口的50%，经济总量占江西省经济总量的60%。该区域以江西省30%的国土面积，承载了全省近50%的人口，创造了60%以上的经济总量，是江西省综合实力最强、发展潜力最大的地区。

就目前的发展程度而言，两者各有特色。

据安徽省发展改革委主任沈卫国介绍，皖江城市带处于中国人口密集、消费需求较大的最靠近东部的中部地区，该城市带以合肥为中心，覆盖了上海、江苏、浙江、河南、江西、湖北、山东、安徽七省一市，这一区域经济发展水平高，消费潜力巨大。无论是国内生产总值，还是社会消费额，安徽及其周边地区都占全国的比重近1/2，是拓展国内市场、启动内需的关键区。

而在国家战略中，鄱阳湖生态经济区还有另外一个重要的作用，该区域是我国重要的生态功能保护区，是世界自然基金会划定的全球重要生态区，承担着调洪蓄水、调节气候、降解污染等多种生态功能。鄱阳湖又是长江的重要调蓄湖泊，年均入江水量约占长江径流量的15.6%。鄱阳湖水，直接关系到长江中下游的安危和生态构成，鄱阳湖区每年的生态价值大约为3000亿元，这种隐性的价值，非皖江城市带可比。

第二节区位优势：集中长三角vs分散多方

在承接东部产业转移方面，鄱阳湖生态经济区和皖江城市带面临着直接的竞争。

据安徽省发展改革委主任沈卫国介绍，皖江城市带的主要城市都在长三角经济区的辐射半径内，是安徽融入长三角的桥头堡，亦是长三角

实施产业转移和辐射的最佳区域。在皖江城市带的规划中，亦明确指其与长三角一体化，成为在全国有重要影响力的城市带的意图。

目前,皖江城市带通往东部的立体交通网络已初步形成,这一区域距离长三角最远的城市安庆,到上海也只有3个多小时。2008年,皖江城市带利用省外境内资金达到了2163.9亿元,已占全省的70%以上,其中来自长三角的资金占55%,皖江城市带已成为与长三角联系最为密切的区域。

鄱阳湖生态经济区位于沿长江经济带和沿京九经济带的交汇点,同时毗邻长三角、珠三角和海峡西岸经济区。既与沿海发达地区山水相连,又毗邻武汉城市圈、长株潭城市群,是中部地区崛起的重要支点。

在承接长三角产业转移方面,皖江城市带优势更大,不过,鄱阳湖生态经济区承接产业转移的区域更广。

在鄱阳湖生态经济区内,上饶则是承接产业转移最为典型的区域。据上饶信州区副区长张爱平介绍,如果以上饶治所驻地信州区为圆心,则上饶至浙江义乌只要两个小时,到金华一个半小时,到杭州、宁波只要三个小时,到温州四个小时,到上海动车不到四小时,到福建武夷山高速公路只要一个小时。

同时,从北京至福州,从长沙至上海的高铁,即将动工兴建,建成后上饶到杭州预计只需一个小时,到上海两小时,到北京五个小时,同时,上饶的三清山机场亦在建设中。

2009年,商贸对于信州经济的贡献,竟然超过了50%以上,为全国罕见。信州最大商贸城江南商贸,亦成为江西最大的商贸市场。这主要在于,以信州为中心,辐射200千米,无论是江西本地,还是浙江、福建,均在其中,同时,区域内的6个县城形成了半小时的经济区。

目前,信州承接的东部产业转移,亦具有典型的兼顾长三角、海峡西岸、珠三角三地的特点。据张爱平介绍,信州目前引用的外来资金,60%以上来自长三角,主要集中在浙江。信州与宁波结成了友好城市,宁波甚至在信州设立了无水港口,信州的产品可以通过海关直接出口。而浙江的其他城市如温州、台州、金华、义乌、杭州等地资金,亦大量进入信州。

在2009年出台的海峡西岸经济区的规划中，信州亦是重要辐射对象，信州乃至江西最大的江南商贸城，就是由福建商人投资的。而珠三角的商家，则主要投资商贸、专卖店等项目，最典型的是来自顺德的家具批发市场。

第三节定位差异：加速工业化vs发展与生态的平衡

鄱阳湖生态经济区和皖江城市带都负有承接东部产业转移和实现本地中部崛起的要义。

作为全国唯一以产业转移为主题的区域发展规划，皖江城市带的定位非常明确，即承接长三角产业转移，实现皖江城市带与长三角的一体化发展，形成在全国有重要影响力的城市带。

鄱阳湖生态经济区则更被赋予发展生态的使命。

鄱阳区生态经济区的规划非常独特，从内到外依次是：湖体核心保护区，禁止开发建设；滨湖控制开发带，构建生态屏障，严格控制开发；高效集约发展区，致力于加快形成并壮大产业集聚区。三种区域，两种功能，既壮大经济，亦严格保护生态。

鄱阳湖区的这种定位，与江西特点有关。江西风景秀丽，森林覆盖率达到60.05%，有2处世界自然文化遗产和世界地质公园，有井冈山、庐山、三清山等11个国家级风景名胜。而鄱阳湖作为中国最大的湿地之一，是最大的候鸟栖息地，在中国被称为“大陆之肾”。

同时，鄱阳湖的水量足以改变长江的水质。而下游的长江三角洲地区，堆积着中国几万亿的国内生产总值，鄱阳湖具有保障长江中下游生态安全的重任。其一年的生态经济价值为1500亿元左右，基于长江生态系统平衡，鄱阳湖需要作出某种牺牲。

2007年，国务院总理温家宝在江西考察时，感叹像江西这样的生态环境在中国已经不多了，表达出要使鄱阳湖永远成为“一湖清水”的愿望。而当时的省委书记苏荣，曾从九江星子县乘船出发，5次泛舟湖上，探求青山绿水与工业化、城市化共处之道。

时任江西省发改委主任姚木根称，鄱阳湖最大的优势是生态，而江西正处在人均国内生产总值从2000美元向3000美元迈进的时期，这既是一个“黄金时期”，同时也是容易发生生态恶化的关键时期，鄱阳湖需要在保有发展权的同时，保持生态优势。由此，鄱阳湖生态经济区的发展，比皖江城市带，多了一道“符咒”。

而这种不同，直接导致了两者战略目标的巨大差异。

皖江城市带的目标是，到2015年，皖江地区的国内生产总值比2008年翻一番以上，人均国内生产总值超过全国平均水平；非农产业比重达到90%以上；城镇化率达到55%，成为在全国有重要影响力的城市带。

鄱阳湖的目标是，到2015年生态文明建设处于全国领先水平；2020年形成高效的生态产业集群，建设生态宜居的新型城市群，人均地区生产总值达到8万元。此外，鄱阳湖天然湿地面积稳定在3100平方千米，水质稳定在Ⅲ类以上，单位地区生产总值能耗下降30%以上。

从某种意义上说，皖江城市带未来的本质，是要加大工业化、城市化进程。

而在鄱阳湖生态经济区，除打造八大重要产业之外，亦要大力发展高效生态农业，以生态旅游、商贸物流、节能环保产业为重点的服务业。其工业化程度，将比皖江城市带略低。

同时，鄱阳湖生态经济区的另一战略目标是，建设宜居城市。以上饶为例。信江和丰溪河在城市中心交汇，城区有一个国家级森林公园，而在全国的其他城市中，只有广州白云山在城区边缘。同时，上饶还是全国13个空气和水质最好的城市之一。甚至在2008年雪灾的时候，往东的浙江都受灾，上饶却安然无事，因为南边的武夷山挡住了台风，北边的灵山挡住了西伯利亚的冷空气。

第四节 高新及生态产业vs传统产业

定位与战略目标的差异，使皖江城市带与鄱阳湖生态经济区的产业结构，存在着重大的区别。

皖江城市带的规划是，至2015年，汽车、钢铁、有色、装备制造、

化工、建材、家电、农副产品加工等八大产业销售收入超千亿元，三大产业协调发展。

但是，在皖江的三大产业中，其侧重点绝不一样，非农产业比重达到90%以上，暗含其未来将以大规模工业化为特征。

皖江城市带加工产品的50%以上为长三角配套,汽车、家电等产业所需零部件的70%左右都来自长三角。其产业转移，出现了组团式转移趋势。皖江的开发园区，亦将出现集中的趋势。

在鄱阳湖生态经济区的战略目标中，首要的是生态建设和环境保护，其次才是在此基础上的工业发展。而这种战略布局，注定了鄱阳湖生态经济区未来三大产业的比例，将比较均衡。

除三大产业比例上的差异外，两者的工业体系亦各有侧重。

在产业结构方面，皖江城市带明确把装备制造业、原材料产业、轻纺产业、高新技术产业、现代服务业和现代农业作为六大支柱产业。拥有全柴动力、江淮汽车、海螺水泥、美菱、三洋等知名企业。

皖江城市带将主要承接长三角的传统产业、大众消费产业，其特征为具有规模效应的广泛的制造业。

而鄱阳湖生态经济区主要确定了光电产业、新能源产业、生物产业、铜冶炼及精深加工产业、优质钢材深加工产业、炼油及化工产业、航空产业、汽车及零部件生产基地等八大工业产业。

在传统的产业之外，鄱阳湖生态经济区未来的亮点在于高新技术产业和战略性新兴产业。科技部部长万钢称，将优先扶持光伏、风能核电、新能源汽车等产业，促进产业聚集。

江西石英储量全国第一，是我国最重要的光伏产业基地。太阳能巨头赛维，即落户于鄱阳湖生态经济区内的新余。此外，凤凰光学、联创光电等光电企业亦在区域内。

在龙头企业的比拼上，皖江城市带的领袖型企业如江淮汽车等，更有影响力。同时，皖江城市带配套能力强大，而鄱阳湖生态经济区在配套能力上稍显不足，这使其无法形成像皖江城市带那样的组团模式，亦

难以形成集中的工业园区。

作为鄱阳湖生态经济区成员及承接东部产业转移的重要区域，上饶的产业结构具有典型意义。在上饶，既有比较发达的工业，亦有生态农业。2008年上饶市省级以上农业龙头企业达68家，为全省第一位，同时，高新科技产业、商贸物流产业亦比较发达。

据张爱平介绍，作为上饶的中心城区，信州已经形成了纺织服装、机械制造、光学电子、食品加工为主的四大支柱产业。商贸物流产业对于经济的贡献达到50%以上，在信州，有13家营业额过亿的商贸市场，3家营业额过亿的商贸城。同时，高新科技产业比较突出，有本土的凤凰光学、众力光学；来自台湾的太阳能企业光宝集团；来自广东的光伏产业金科能源等。

第五节资金来源：产业吸引vs开放创新

皖江城市带与鄱阳湖生态经济区最大的共同点是，都搭上了2009年以来中国批量生产的12个国家级区域发展战略规划的快车。这既是一种幸运，也是一种不幸。

20世纪70年代末至90年代，沿海地区经济发展战略，包括经济特区、沿海开放城市、沿海经济开放区的逐步确立，其时间跨度大，空间距离亦广阔。从深圳70年代末设立特区，到90年代初开放浦东，以及到21世纪初成立天津滨海新区，间隔均有十余年。每一个经济区的设立，中央政府都可举全国之力进行重点投入，并且给予广泛的优惠政策。例如，深圳特区更多获得了政策创新支持，而浦东新区和滨海新区，则获得了大量的中央财政的倾斜。

30年前对沿海区域的政策和资源的倾斜，是定向和集中的。而本次的12个新的规划如天女散花，各个规划区雨露均沾，但难以获得特殊照顾。各自的优势亦互相抵消。

在这种情况下，无论皖江城市带，还是鄱阳湖生态经济区，其未来获得来自中央政府的资金与政策优惠，都是极其有限的。更多的可能是需要自筹资金。

由于区域特性的不同，皖江城市带与鄱阳湖生态经济区在资金来源

上，存在着巨大的差异。

由于皖江城市带具有配套性强的特点，因此吸引了很多地方的企业投资。中盐在2009年率先投资合肥，中铝、中航、中石油、国投集团等央企纷纷赴皖进行调研。其后，签署了180多个投资项目，涉及总投资额超过6000亿元。

其他经济区域的企业，亦纷纷投资皖江城市带。淮北矿业投资的安徽定远大型盐化工项目，总投资额达160亿元，皖江城市带已经出现了投资的“羊群效应”，获得的地方企业投资已近2000亿元。

而在江西省的计划中，鄱阳湖生态经济区的前期投入需要1.5万亿元。为筹得这笔巨资，更需要其开放投资，争取比较宽松的金融政策。

来自国家层面的支持，主要集中在三个方面： 其一是生态建设以及湖区农民的转移支付；其二是环保项目中的财政拨款，如鄱阳湖枢纽工程、湖水治理资金等；其三是在铁路、公路、机场等基础设施建设项目给予支持。

鄱阳湖生态经济区自筹资金主要途径之一，是利用银行贷款和投资。目前，鄱阳湖区乃至整个江西都比较缺少大的中央级银行，其借助的力量，更多来自商业银行。未来，鄱阳湖生态经济区将组建10家农村商业银行和农村合作银行，新增30家小额贷款公司。同时，鄱阳湖作为世界知名的生态区，可以谋求世界银行的支持，为此，鄱阳湖生态经济区正争取利用银行贷款实施鄱阳湖生态经济区城镇基础设施建设示范项目。九江环鄱阳湖区域和修河源头的13个县(市、区)均将受益。

此外，还可以考虑发行政府债券。同时，大面积开放民间投资，如，筹建“鄱阳湖产业投资基金”，或者各地的污水治理基金等，以广泛吸引社会投资。

鉴于此，鄱阳湖生态经济区急需获得金融政策方面的宽松政策，如区域内城市商业银行改革发展，民间银行跨区域设立分支机构，打造南昌等区域金融中心，与国际金融组织展开合作，开放保险等其他金融业等。

第十二章 韶关、河源、湛江：珠三角的三角竞争

珠三角已呈腾飞之势。

但是，珠三角的三个角地，东角河源、北角韶关和西角湛江，却仍然在沉睡之中。

在珠三角这块热土的周围，出现了一片洼地。不得不说，这是广东乃至全国发展战略的一大遗憾。

作为广东经济龙头的珠三角，由于传统的制造业面临成本上升等压力，产业转移已经迫在眉睫，珠三角的战略纵深已经不足以承载其快速发展，在此情况下，珠三角边缘地带的发展，就成为珠三角维系未来竞争的潜力所在。在未来，珠三角东西两翼的发展以北角的腾飞，已成必然之势。

河源实行颠覆性的发展战略，以四新产业（新材料、新能源、新装备、新医药）立极，其未来值得期待。韶关是广东通往内陆腹地的咽喉要道，而其重工业如能得到大众工业的中和，将成为广东重要的工业城市，有望成为未来广东区域性中心。湛江则随着北部湾沉浮，有望成为广东西部乃至北部湾的中心。

三角争雄，谁可领先？

南海激荡，烟花漫天。

自改革开放以降，珠三角即逐步成为全国经济发展的龙头，引领中国轰轰烈烈的经济发展之先声。而深圳特区30年庆典的烟花，似乎为珠三角腾飞的注脚。历30余年的发展，时至今日，珠三角经济区早已成为中国最发达的区域，形成了广州和深圳两大中心城市，佛山、珠海、东莞、中山、惠州、江门、肇庆等七小虎亦群星璀璨。珠三角由此成为中国产业结构最齐备、最富有竞争力的区域。

但是，在新的《珠三角地区改革发展规划纲要（2008—2020）》出台之后，珠三角四顾之下，却颇为尴尬。珠三角边缘的三大边角之地，东角的河源、北角的韶关、西角的湛江，在过去的30年中，已经被珠三

角抛在千里之外。

在改革开放30年后，随着中国的国家发展大战略从非均衡战略过渡到均衡战略，战略中心将不可避免地沿海转移到更广阔的内陆。珠三角乃至整个广东的未来发展，必然出现大的变局。

珠三角边缘三角地的腾飞，不仅是珠三角欲持续领先中国的必然选择，亦是将来实现泛珠三角发展的必经之路。

八仙过海，各显神通。在未来，河源、湛江、韶关在珠三角的“三角竞争”中，谁可抢得先机，更胜一筹？

第一节区位优势下的未来定位

从某种意义上说，区域的发展，与其天然的地理区位有极为重要的关联。

地处珠三角边地北角的，赫然是粤北门户韶关。

随着武广高铁的开通，韶关的区位优势，发生了质的变化。武广高铁使韶关至广州的时间距离缩小至40分钟，而至内陆重镇武汉只要3个小时，彻底将广东与内陆连成一体。在未来，韶关可迅速融入广州1小时经济圈和粤湘楚3小时经济圈。

时势的变化，使韶关的未来定位，发生了颠覆性的改变。韶关将从广东的重工业基地，转型为一个集交通、商贸、工业等多位一体的现代内陆中心城市。

随着中国确立以内需为主的国策，未来广东与内地的联系将成为主流，韶关作为广东省陆上交通咽喉的地位将会重现，韶关将成为广东向内陆辐射的枢纽。

珠三角的边地东角，是被称为粤东门户的河源。

河源淋漓尽致地诠释了“祸兮福之所倚”的古语。河源位于广东东北部，东江与新丰江在市区东面交汇，是珠三角诸城市用水的主要来源地。

在改革开放初期，河源由于是广东水源地，其工业发展一直受到制约，这使河源的经济发展落后于珠三角，亦逼迫河源“杀出一条血路”。

歪打正着之中，河源成为广东实现产业“双转移”的承接者。而更重要的是，河源长期在广东地区经济中排名最后一位，工业基础薄弱的河源，竟然直接将高新技术产业作为未来工业基础，没有历史负担，因而能轻装上阵。

总体来说，珠三角是“东强西弱”，而河源，则正好临近珠三角的“东线”。深圳高新科技产业在全国举足轻重，也间接使河源成为珠三角高新产业的承接地。最近几年来，河源发展迅猛，5年平均增长速度仅次于东莞与中山，排名全省第三。

河源的成败关键，在于中国国内市场的统一。在“诸侯经济”的体制下，各地均欲以高新产业破局，甚至是传统制造业基地的顺德，也宣称未来要转型新兴产业。未来，河源能否竞争过这些传统产业基地，以及内地广大的同类定位城市，将决定其继续沉沦，还是一鸣惊人。

珠三角的边地西角，是海港城市湛江。

湛江地处雷州半岛，濒临南海，背靠大西南，居粤、琼、桂三省交会，西靠北部湾，南出太平洋，处于亚太经济圈中重要的地缘战略位置，具有成为北部湾经济圈龙头的巨大潜力，与新加坡、香港成鼎足之势。

湛江的独特性，不仅在于它是广东省西部和北部湾地区的中心，更是大西南的出海主要通道，是少数拥有广阔大陆腹地的港口城市。

而湛江的这些优点，又恰恰造成了其现实中的尴尬。作为广东西部中心，湛江从来似乎游离于广东之外，湛江港虽然在全国十大港口之一，但珠三角地区的海上交易，主要通过深圳—香港线完成。湛江在广东，已经长期被边缘化。

湛江通过黎湛铁路与湘桂线衔接，从而与广阔的大西南紧密相连。目前，西南地区云、贵、川、渝四省市每年经湛江港进出口物资占其全部进出口总额的近50%，湛江是大西南走向世界的主要门户。但是，大西南的经济发展，在国内尚处于落后状态，其经济总量在全国占比亦很小。

而作为北部湾的中心城市，一度传扬的湛江直辖，到现在仍然难以实现。更为重要的是，北部湾战略对于中国来说，更像是一个未来战略，包括湛江等北部湾诸城市，只能是处于等待中的未来之城。

“三不像”的尴尬，使湛江的定位，经常发生摇摆，至今亦难以定论。湛江的工业体系，难以与广东协调合拍；而作为大港口，又是重化工业优先选择的基地。这种错位，造成湛江工业体系的混乱——既缺少核心本土工业，但是，来自中央的大企业，却有很多落户湛江，造成了“客卿经济”现象。

某种意义上说，湛江很像是一个游离于广东体系之外的城市。孤悬西侧，远离广东的中心。也许，在未来北部湾经济兴起、越南等东盟国家兴起之际，才是湛江崛起为全国性中心城市的开端。

第二节核心产业的优势比拼

湛江、韶关、河源三地作为广东的后发城市，其农业比重比较高，都超过了10%。只是河源与韶关比湛江多了电力资源；同时，湛江的海岛风情，韶关的丹霞地貌，众多的历史文化名城以及河源的生态旅游，均各有特色，难分高下。

真正决定三地未来竞争力差异的，是各自的核心工业产业。

2009年，韶关第二产业增加值占比40.9%，实现了由农业经济占主体向城市经济占主体的质变。其中，重工业增加值为126.65亿元，轻工业产值为55.18亿元，轻重工业比重为30.3：69.7。

在韶关，本土重工业占据绝对的主导地位。新中国成立后，国家将韶关作为华南重工业基地和广东战略后方，客观上造就了韶关重工业城市的地位。

韶关的重工业不仅在三地，更是在整个广东处于绝对优势。韶钢产能已突破500万吨，跻身世界钢铁企业100强之列；凡口铅锌矿、韶关冶炼厂（简称“韶冶”）产量居全国第三位；韶冶、韶关烟厂均入选全国500家最大工业企业。

在未来，韶关绝不可自剪羽翼，因为调整产业结构而放弃重工业，

而是应该在保持重工业绝对优势的同时，拓展产业链，补充新兴制造业，实现轻重工业的相对均衡。

在保持重工业优势的基础上，韶关积极拓展产业链，已形成钢铁、有色金属、电力、机械、烟草、制药、玩具等七大支柱产业。同时，韶关重点打造新兴制造业基地，初步实现了产业聚焦。此外，韶关矿产资源丰富，是“中国有色金属之乡”，在不可再生资源逐年减少的未来，矿产资源精深加工产业、延长产业链的潜力巨大。

河源2009年第二产业增加值为223.89亿元，轻工业增加值为50.92亿元，重工业增加值为138.85亿元。

河源目前拥有食品饮料、矿产冶金、机械制造、电子电器、轻纺服装、建材陶瓷和医药制造等七大主导产业，占规模以上工业总产值的比重达80.0%。

相对而言，河源工业产值小，传统工业相当滞后。而作为珠三角的重要水源地，河源未来的发展，必须要走非常之路。

在过去的几年中，河源一直倡导“三反”发展模式，即反传统发展路径，反经济周期操作，反梯度产业承接。

为此，河源决定直接发展新兴产业。河源当地将其称为“四新产业”(新电子、新材料、新能源、新医药)，利用国际国内产业升级的机遇，选择战略制高点，力争在产业结构上与珠三角站在同一水平线，甚至优于珠三角。

河源以太阳能作为突破口，河源是中国最大的硅产地，石英砂储量和产量占全国的2/3。2009年1月，投资280亿元的汉能薄膜太阳能电池项目在河源奠基动工。在汉能的带动下，广东国华、南玻集团等纷纷进驻河源，届时，河源将实现由“硅产地”向“光谷”的华丽转身，致力于打造全国最大的光伏产业基地。

不过，对于河源来说，“三反”模式充满巨大变数。中国区域经济目前是一种“诸侯经济”，新兴产业的竞争，难免与传统产业一样，沦落到“刺刀见红”的地步。比如太阳能行业，除河源外，目前江苏、浙江、江西等已经引领先声，河源恐难独美。

在广东内部，广州与深圳在新兴产业领域更有优势，能否渡过成长期，不至于被扼杀在摇篮中，是对河源的严峻考验。

成则一飞冲天，败则再迟一步。在产业布局方面，河源站立山谷之口。

湛江2009年三次产业结构比为20.7：43.1：36.2。工业成为湛江第一大产业，工业立市的战略初见成效。全市规模以上工业增加值347.90亿元，其中轻工业108.33亿元，重工业239.58亿元，其比例为31.1：68.9。

湛江的核心产业是石化和钢铁，以及新兴制造业和农海资源深加工，然后在此基础上拓展能源、纺织、家电、造纸、医药、电子、机械等未来支柱产业。

湛江的重化工业，几乎都是“外来大和尚”。湛江能够拥有相对发达的石化和钢铁工业，主要是拜国内外重工业转移所赐。近年来，中国的钢铁、石化、电力等重化工业，呈现出向沿海城市转移的大趋势。

在石化领域，中石油、中石化、中海油、中科大石化（中石化与科威特合作成立）、俄罗斯塔氏集团液化氨等，产值均超过100亿元。在钢铁行业，上海宝钢投入巨资建设湛江千万吨级钢铁基地。其他投资湛江的企业还有可口可乐、百事可乐、圣戈班、大中纺织等多家世界500强企业。

本土企业的弱小，是湛江的一个重大缺陷。湛江本地知名企业如湛江港集团、东兴炼油厂、恒兴饲料、国联水产、鸿智家电等，无论规模还是影响力，都比珠三角的著名企业小得多。

湛江虽然临海工业发达，已超过工业增加值的六成，但是，缺少本土工业的支持，湛江工业有空心化的危险。长久下去，难以形成均衡的产业结构，必将延缓其成为北部湾中心城市的进程。

湛江不同于河源和韶关之处，还在于其拥有优良港口，湛江未来的抱负，除工业外，更希望成为区域性的商贸、金融、物流和旅游中心。

2009年，湛江港货物吞吐量11838万吨，是西南沿海港口群中的唯一亿吨大港，被交通部定位为西南沿海港口群主港口。

不过，湛江港的未来，不完全掌握在自己手中，更取决于北部湾区域经济的发展程度。2010年，湛江出口量下降了16.3%，对东盟的出口量更是下降了33.2%。湛江港的崛起，有赖于中国与越南等东南亚国家之间的产业落差，而在目前双方产业趋同的情况下，湛江港并未起到期望中的作用。

第三节经济活力的比拼

随着珠三角发展步伐的放缓，珠三角之外的广东其他城市，反逆势增长。作为珠三角的边地，韶关、河源、湛江最近几年均获得了跨越式发展。2004—2009年，三大城市的年均增长率均超过10%。

就5年增长情况而言，增长最快的非河源莫属。自2004—2009年，河源历年的增长率分别为17.9%、12.5%、27.3%、20.7%、10.7%、10.6%，其生产总值从2004年的173.06亿元，增长到2009年的416.95亿元，5年内增长了2.4倍。其中2006年和2007年，更是连续两年增长率超过20%。

湛江的速度稍次之。2004—2009年，湛江历年的增长率分别为11.0%、12.1%、12.9%、13.0%、10.0%、10.6%，其生产总值从2004年的608.16亿元，增长到2009年的1156.17亿元，5年内增长了1.9倍。而在其峰值时期的2007年，更是创下了12年来最高的增长率13.0%。

2004—2009年，韶关历年的增长率分别为13.5%、12.3%、12.4%、14.9%、10.6%、10.1%，其生产总值从2004年的325.02亿元，增长到2009年的571.73亿元，5年内增长了1.76倍。

世界上各城市发展的经验证明，民营经济的活跃程度，从某种程度上决定了城市经济的活力。而珠三角的崛起，亦得益于民营经济的强大。珠三角的几大经济强市，如深圳、广州、东莞、佛山等，拥有超过全省60%的知名民营企业。

河源最近几年之所以能够体现后发优势，其秘密就在于民营经济的崛起。至2009年，河源民营经济实现增加值222.13亿元，增长率为13.3%，高于总体经济增长率；民营经济增加值占全市生产总值的比重达53.3%。在河源经济增长最快的2006年，其生产总值增长率达27.3%，为广东省第一。当年，河源的民营经济占比首次超过50%，达

到52.2%。同时，其工业产值的占比由2005年的32.5%提高到40.3%，工业比重上升到历史最高，实现了工业占国民经济主导地位的历史性突破。也正是这一年，河源在广东的排位实现了跨越，国内生产总值超越云浮、汕尾二市，不再居于城市排位的末位。

至2009年，河源的民营经济比重继续上升，达到53.3%。

无论是发展内生性的本地经济，还是承接珠三角的产业转移，河源未来的希望所在，仍然是民营经济。近5年来河源经济的平均增长速度仅次于东莞与中山，排名全省第三，前途不可限量。

祸兮福之所倚，福兮祸之所依。

由于多年来一直担负着保护珠三角水源的重责，河源对于环境保护有着非常严格的要求，这也制约了传统工业的发展。河源工业基础的相对薄弱，在未来反成为优势，传统产业特别是重工业，往往是与国有企业密切相关的，而河源未来所要发展的四新产业，其主流企业正好多是民营企业。

2009年，韶关全市生产总值达571.73亿元，其中第二产业增加值为233.77亿元，规模以上工业增加值比例高达60.2%，而这些规模比较大的企业，多为国有重工业企业。2009年，韶关民营经济增加值为261.05亿元，占全市生产总值的45.7%，不足50%。

韶关经济活力不足，其最大的原因，就在于过于以韶钢、韶冶等大型国有企业为重，国有重工业的比重过大，一直以来挤占了韶关民营企业的生存空间。在政策、融资等方面，韶关的民营企业缺少足够的支持，致使民营经济发展缓慢，占经济总量的比例偏低，从而降低了韶关经济整体的抗风险能力，导致了韶关产业结构的不平衡。

而韶关未来要增强经济活力，需要作出两个方面的努力。

一是在内生性经济方面，适当进行国有企业改制。此前已经改制成功的韶关液压件厂，目前已经成为国内同行业数一数二的品牌，其改制模式值得韶关其他国有企业借鉴。

而在未来韶关所要发展的本土高新科技产业领域，应发挥民营企业的作用，目前，这种趋势也已出现。2009年，韶关有高新技术企业17

家，其中民营高新技术企业10家，占全市高新技术企业的比例为58.8%。

此外，得益于国家二级交通枢纽的地位，韶关的商贸必然成为未来一大经济增长点；而在大众消费领域，韶关需要培养更多的民营企业。事实上，2009年，韶关民营经济社会消费品零售总额占全市社会消费品零售总额的88.45%。

二是在外向型经济领域，韶关无论是承接珠三角产业转移，还是引进外资，都需优先引进富有竞争力、市场化程度高的企业。目前，韶关与日本三井物产株式会社合资经营汽车铝箔，中金岭南股份有限公司凡口铅锌矿收购了澳大利亚PEM公司50.1%的股权，这些都表明韶关已经迈出了第一步。

更大规模的经济结构的调整，将在承接珠三角产业转移的过程中完成。目前，比亚迪与韶关合作兴建国内最大的试车市场，并开设汽车零部件业务，韶关宏大齿轮有限公司、韶关正星车轮有限公司与广汽日野汽车有限公司的配套业务也即将展开。未来，韶关承接产业转移的工业园区，如东莞（韶关）产业转移园、东莞石龙（始兴）产业转移园、东莞东坑（乐昌）产业转移园，在引进项目上，除引进“广东现代产业500强”之外，恐怕还需要广开门路，容许一般性的企业进驻，彻底改变韶关由重工企业、特大型企业控制命脉的局面。

未来，韶关作为交通中心、物流中心和商贸中心的定位，将逐步中和国有重工业的占比，一个产业多元化的大都市韶关，更需要的是大众消费产业而非传统制造业。

湛江则是重化工业居绝对优势地位。

2009年，湛江全市生产总值为1156.17亿元，民营经济增加值达到464.75亿元，占全市生产总值的44.26%；民营规模工业增加值达到137.82亿元，对全市工业产值增长的贡献率为45%。

湛江与韶关不同的是，湛江重化工业的主导力量都是外来大型央企和地方国有企业，如中石油、中石化、中海油、宝钢等，它们在湛江的投资动辄数百亿元。湛江的内生性经济极度匮乏。

目前，湛江的第二产业主要集中在家电、饲料、农海产品加工等领

域。这些行业的民营企业产值，占全部民营经济增加值的44.9%。但是，相对外来大型国有企业，湛江的民营企业在工业体系中处于从属地位，游离在主流行业之外。

湛江民营经济真正占据主导地位的，是在第三产业。2009年，湛江民营第三产业的增加值达到182.04亿元，对全市第三产业产值增长的贡献率达77%，创造了全市就业机会的80%。也许，这正是湛江作为西南出海口，以及港口城市的一个副作用。

如果湛江能够成为与香港、新加坡鼎立的遏太平洋、北部湾、印度洋的港口城市，则第三产业的发展，有可能彻底改变湛江的经济结构。目前，香港的服务业创造的产值就已占其经济总量的80%以上，并且香港几乎是民营企业的天下。

但是，湛江的港口城市地位，最主要还是受到大西南内陆区域以及北部湾诸国经济发展程度的制约，命运在别处。

当然，湛江不可能坐等大西南和北部湾的崛起。所以，湛江目前为了要增强经济活力，其一是要发展本土支柱型工业，这些工业主要集中在大众消费、现代制造业领域。在这些领域，湛江应该彻底放手，效仿浙江的做法，不限发展比例，不限发展速度，不限经营方式，不限经营规模，鼓励民营企业的成长。

同时，在承接产业转移的过程中，湛江应进行功能分区，除临海区域承接石化和钢铁工业外，其他区域主要承接以民营企业为主体的大众产业。

另外，湛江还应该借港口经济以及海岛旅游之便利，放手发展第三产业。虽然湛江成为北部湾中心尚需时日，但是，其作为港口城市的雏形已经形成。湛江的全社会消费品零售总额，在2007—2009年这三年内增长迅猛，从382.16亿元增长到571.71亿元，三年的增长率分别为19.5%、22.4%、22.2%，创下1995年以来的最高峰值。作为未来大西南、北部湾的中心乃至亚太中心港口城市，民营企业在第三产业的崛起，或许才是湛江未来的希望所在。

第四节 产业转移的力度对比

近年来，珠三角侧翼的腾飞，正是肇始于广东大规模的产业转移。

2005年3月，广东省政府制定出台了《关于广东省山区及东西两翼与珠江三角洲联手推进产业转移的意见》，正式拉开了广东省产业转移工业园建设的序幕，各地产业转移园蜂起争雄。

目前，广东35个省级产业转移工业园区，主要分布在韶关、梅州、河源、惠州、肇庆、湛江、茂名、阳江、云浮等地。

2009年，广东产业转移工业园实现产值907.18亿元，工业增加值290.0亿元，税收达到53.1亿元，增长率为33.99%。正是产业转移，使得广东经济结构发生逆转，珠三角边缘地区的发展速度，已经全面超越珠三角。

珠三角三角之地韶关、河源、湛江之间的产业转移园的竞争，对于实现各自经济总值、产业比重、完成总量的飞跃和产业转型升级，都至关重要。

目前，在广东的产业转移中，有两项引起了三地间的激烈争夺：其一是广东每年将投资15亿元，择优扶持3个产业转移园，这引起了三地产业转移园对于扶持资金的争夺。其二是，跟着哪个“带头大哥”，直接决定着“后发小弟”的未来发展前途。

虽然目前广东实行的是指定式的一对一对口转移，但是，在产业转移的后期，市场的力量越来越强大，产业转移将越来越按照产业补充的方式进行，从而突破了指定地域的限制。

作为广东的北大门，韶关本来是与东莞一对一的。在某种意义上说，这也比较符合产业互补性。韶关多重工业，少大众制造业，而东莞的传统制造业，亦需要大规模转移。

东莞（韶关）产业转移园是韶关最主要的产业转移园。目前，园区已有生产性企业140多家，逐步形成了以机械、电子、玩具、印刷为主的产业结构，生产总量约占全市生产总量的10%。此外，韶关还有东莞东坑（乐昌）产业园、东莞石龙（始兴）产业园等省级产业转移园，累计投入开发资金31亿元。

2009年，韶关产业园的工业总产值达到58.12亿元，占全市工业总

产值的10%左右，实现规模以上工业增加值14.8亿元，增长21.4%。外贸出口额达2.3亿美元，占全市外贸出口总额的38.76%。韶关众多农村剩余劳动力经过创业和技能培训后，“变身”为产业工人，分别有21.74万人和15.8万人经由市外和市内两条渠道，在珠三角和韶关实现就业。

韶关的产业转移对于其产业结构的改变，不仅在于“进补”，更在于其重工业具有“吸星大法”。

韶关进行产业转移的主要对象，其实就是东莞和广州。其中，在东莞（韶关）产业转移工业园承接的来自东莞的产业，主要集中在电子信息、玩具方面，特别是玩具产业。目前，旭日、美昌、镇泰、建溢、孩之宝等中外大型玩具企业，均云集韶关。2008年，韶关玩具工业增加值为5.27亿元，增长率达到59%。

虽然韶关与东莞结对，但是因为交通缘故，韶关与广州亦来往密切。来自广州的产业，主要分布在韶关的县(区)。比如，广东精细化工的产值占到全国精细化工总产值的1/3强，仅广州化工城的年交易额就达5000亿元，在全国影响力非常大。然而这些广州企业大部分聚集在珠三角，北上时一旦过了南雄，“广东制造”就会变成“江西制造”，于是，众多来自广州珠三角的化工企业，纷纷集中在东莞大岭山（南雄）产业园。目前，有86家精细化工及配套企业相继入驻南雄园区，累计投资超过30亿元，甚至世界化工巨头德国拜尔也选择在南雄产业转移园新设生产线。

其他如仁化、乳源、始兴、乐昌等地的精细化工、有色金属、氯碱化工、制笔、钟表等产业亦初具规模。

这样，通过主要来自东莞、广州的制造业的转移，韶关等于是补齐了现代产业体系，并且逐步形成了聚焦效应。

韶关的另外一个独特之处，在于其自然资源以及重工业，形成了反向的“产业吸附”。韶关因为其矿产资源，吸引了一些有色金属企业，而韶钢，更是吸引了宏德热轧带钢有限公司、光达钢铁有限公司、正星汽车钢圈制造有限公司等10多家钢铁下游企业，形成了钢铁产业集群。

河源是广东产业转移的重地。在全省33个省级产业转移园中，河源占了4个，成为全省省级产业转移园最多的地级市。在《2009年中国城市竞争力蓝皮书》中，河源的“增长竞争力”已跻身全国第二。产业转

移，无疑助推了河源的飞跃。

目前，河源共有中山（河源）、深圳（河源）、深圳福田（和平）和深圳南山（龙川）4个产业转移园，规划总面积为217.37平方千米，已开发面积为33.99平方千米。

中山（河源）产业转移工业园成立于2005年5月，是中山、河源两市共同建立的产业转移工业园，亦被视为广东最成功的产业转移园之一，获得了广东省政府10亿元的竞争性扶持资金。

河源的目标是力争打造3~5家年产值百亿元以上的企业“航母”，到2016年形成总产值达2000亿元的四新产业。

产业园对于河源经济的贡献，不言而喻。2009年，河源全市产业转移园创工业总产值123.26亿元，同比增长28.6%，占全省产业转移园工业总产值的42.5%，亦达到河源全市工业总产值的50%以上。河源产业转移园的税收为5.03亿元，同比增长12.3%，是河源2002年全部税收的5倍。

而产业转移，对于河源产业结构的改变，是颠覆性的。

河源的产业转移，虽然与中山结对，但是由于地缘关系，河源主要承接来自深圳、东莞等珠三角东线的产业。在河源的4个产业转移园中，有3个是与深圳对接的，而事实上，在最主要的中山（河源）转移园，也有不少深圳企业落户。目前，在河源产业转移中，来自深圳的企业，多达75%以上。

作为珠三角的重要水源地，河源坚持“既要金山银山，更要绿水青山”的发展理念。虽然拒绝了350多家总投资额高达400多亿元的“污染企业”入园，并且还整顿了本土的很多小钢铁厂、小水泥厂等高能耗产业，但是，河源最近几年的经济总量，却能够保持连续的高速增长，其核心原因，就是借助深圳等珠三角地区最发达的高科技产业的力量，进行反周期操作，反梯度产业转移，形成了四新产业基地。河源通过“不流血”的产业革命，完成了产业结构的跨越式发展。

而河源之所以能够获得高科技企业的青睐，亦多有巧合。河源地处广东东北，离深圳和东莞很近，而这两地刚好是珠三角最发达的地区，它们亦急需战略腹地。河源由于保护环境而导致客观上缺乏传统工业，

这一点正好被高科技企业所看重。

在新能源领域，投资额达280亿元的汉能控股集团有限公司，将使河源成为全国最大的第二代太阳能电池生产研发基地。在手机领域，随着西可通信和中兴通讯的先后进入，河源已经成为广东的手机生产基地，中兴通讯在河源的投资更达100亿元以上，首期投产之后，将使河源的工业产值达到1000亿元。而在2009年，河源手机产量已突破1300万部，与上年同比增长117%。在新医药领域，河源立国制药崛起为“广东高新技术企业”。目前河源已有新医药企业13家，2010年产值超10亿元。而在新家电领域，投资额达22亿元的日本东芝（TMD）TFT LCD液晶面板项目也已动工。

通过产业转移，河源形成了四新产业基地，实现了产业聚焦。同时，在外围形成了汽车、模具、陶瓷、纺织等产业。

而中山（河源）产业转移工业园的合作模式，开创了广东两市合作之先河。它们在一开始就协议约定：双方共同投资，5：5分成，期限为10年。分成的“内容”均为企业缴纳的统转税的所得税。有了税收保证，中山市政府就有了动力投入资金。

此外，中山（河源）转移园2008年和2009年连续两年被广东省政府认定为“省示范性产业转移工业园”，两次竞得5亿元竞争性扶持资金，共获得省产业转移扶持资金10亿元，几乎相当于当年河源财政收入的一半。

产业转移，对于湛江来说，形同再造。

目前，湛江共有广州（湛江）产业转移工业园、佛山顺德（廉江）产业转移工业园、深圳龙岗（吴川）产业转移工业园等3个省级产业转移园。同时，湛江还正在申请珠海金湾（官渡）和广州黄埔（遂溪）产业转移工业园。

湛江的产业转移前沿，即在广州（湛江）产业转移工业园。广州是全省经济实力最强、产业优势最突出、技术力量最雄厚的国际化大都市。湛江是粤西城镇群的中心城市、国家南方亿吨大港，交通发达，资源丰富。两市本着“政府推动与市场导向相结合、优势互补、利益共享、可持续发展”的原则，联手共建了广州（湛江）产业转移工业园。

广州（湛江）产业转移工业园由原湛江经济技术开发区旧区和东海岛新区合成，规划面积达38.18平方千米，横跨湛江海湾，属于国家级开发区。拥有深水良港的东海岛，主要承接广州的石化和钢铁产业，甚至可以说，是广东省将广州南沙港的部分石化产业，均分到了西部海港湛江。

广州（湛江）产业转移工业园目前已累计承接项目220个，总投资达1436亿元。据统计，2009年，广州（湛江）产业转移工业园实现工业增加值63.8亿元，占湛江工业增加值的18.3%。

而湛江的目标是，到2012年，产业转移将拉动国内生产总值增长到2130亿元，相当于再造一个工业湛江。

湛江产业转移的“好大喜功”，将使湛江作为北部湾乃至东南亚中心工业城市的殿堂长久坍塌。

在国务院最近出台的《钢铁产业调整和振兴规划》中，湛江被列为未来的钢铁产业基地。而在广州（湛江）产业转移工业园的东海岛上，由宝钢投资的湛江钢铁项目正如火如荼地开展着。其总体规模将达2000万吨，足以使湛江迈入中国十大钢铁基地之列。2011年建成投产后，每年可新增工业产值700亿元，同时将带动17大类200多个产业链项目的建设，吸引相关配套产业投资1000亿元，产值超过1500亿元，建成以钢铁产业为主导的现代先进制造业基地。届时，钢铁及其配套产业的产值将占产业转移工业园产值的70%以上，成为产业园的主导产业。

同样落户于东海岛上的中科炼化等石化项目，其年产能亦达1000亿元以上。在未来，钢铁和石化产业相加，将使东海岛的产值超过2000亿元，几乎等于再造一个2009年的湛江。同时，这两大产业可以给40多万人创造就业机会，东海岛新区将崛起为湛江的钢铁和石化之城。而湛江亦将成为拥有200多万人口的特大型区域城市。

考察世界上发达的港口城市，无不是现代工业发达的城市。无论新加坡，还是香港，初期都是以工业起家，新加坡虽然是世界第三大炼油基地，临海工业发达，但是，新加坡当年的崛起，却是靠承接当时日本和欧美的电子产业，以制造业起家的。香港也是如此，虽然香港的临港工业发达，但最初也是在20世纪六七十年代，靠承接全球制造业的转移起步，香港的精工制造、手表等，一度称雄于全球。反是近十年，由于产业空心化，地产成为主业，因而导致了香港工业的衰落。

以制造业起家，等制造业发达之后，再逐步调整产业结构，以服务业为主，这是一切现代发达城市的必由之路，没有捷径，亦不可逃避。除非是像澳门、拉斯维加斯、巴拿马等自由港，或者是有特殊的政策和战略地位的城市。

仅以钢铁和石化等重工业，是无法拉动湛江的经济，如果湛江不能发展现代制造业，并且以本土现代制造业为主体，那么它未来就不可能成为北部湾的中心城市。

引子

能够成为老区，必为兵家重地。正是由于山高路少，交通不便，井冈山成为湘赣边根据地的中心，红安成为鄂豫皖苏区的中心，延安则成为抗日战争时期的中央根据地。在告别“政治挂帅”的时代之后，曾经得到国家各种照顾和扶持的老区，逐渐归于平静，甚至走向落后，这乃是一种天命。

由于缺少资源禀赋，多数老区都相对贫困。同时，由于非均衡的国家发展战略，改革初期，主要是东部沿海区域率先发达，老区处于后发劣势。在2008年的国家级贫困县中，80%以上的老区均名列其中。2009年只有延安的人均收入跃居陕西首位，成为少数走出贫困的老区。

改革开放30年之后，中国面临着新一轮的发展周期，如何突破历史局限，实现二次辉煌，是很多老区人多年来的夙愿。

中国的发达，不仅在于东部沿海和中心城市的发达程度，更在于欠发达区域的发达程度。老区普遍发达，才是衡量国家发达程度的标准。

所有的老区，都有深厚的政治资源，这使它们在以前的漫长岁月中，得到了国家的各种照顾，但是，这也是它们在改革后逐步落后的重要原因。

在商业时代，政治优势往往变成了包袱。老区人普遍存在一个抱负：战争时期，成为平定天下的英雄；和平时期，成为治理国家的国士。然而深厚的政治和军事底蕴，在商业时代，容易形成精英主义。反是广东、浙江这些富有草根思想的地方，重视平等交换，轻视出身，容易造就发达的商业社会。

告别英雄时代，亦是所有老区在未来的归宿。

第十三章红安：老区经济能否后发先至

革命时期，老区作出了巨大的贡献和牺牲，能够成为老区，必为兵家重地。

作为曾经的鄂豫皖苏区中心、红四方面军发源地的“中国第一将军县”，湖北红安最近几年发展迅猛，作为在地位上仅次于井冈山和延安的革命圣地，红安的发展之路，对于所有的老区来说，都具有重要的标杆意义。

第一节贫穷是老区的“天命”？

在中国，有15块连片的老区，而老区所在的市县，多数贫困，贫困莫非是老区的“天命”？

从某种意义上说，老区的贫困，乃是缺少资源禀赋所致。无论是国家还是城市，资源禀赋的先天差别，确实对于经济发展影响巨大。如目前海湾国家普遍发达，就与其拥有丰富的石油资源关系密切。

红安地处湖北、河南、安徽三省的交界地，历来是兵家重地。山高路少，交通不便，红安成长为鄂豫皖苏区的中心，并成为赫赫有名的红四方面军的诞生地。

同时，在成为革命老区的地方中，除了广东在大革命中领风气之先，内地的老区，几乎全部是穷地。正因为贫穷之极，才无路可走，只有革命造反一条通途。

红安作为大革命的策源地之一，曾经爆发了著名的黄麻起义黄麻起义是指1927年11月由中央鄂东特委领导的黄安、麻城两县人民发动的起义(注释1)，几与当年毛泽东领导的秋收起义齐名。大革命时期的红安，一共有14万人参加了红军，而当时红安的人口不过40多万，全国每4个工农红军战士中，就有一个是红安的，比例之高，全国仅有。虽然有董必武、陈潭秋等革命先辈的启蒙作用，但是，按照毛泽东在其早期知名雄文《中国社会各阶层分析》里所言，正是因为存在着众多的穷人，所以才最富有革命精神，红安正是如此。

新中国成立以后，红安经历过短暂的辉煌期，不过，这种辉煌，更多是由红安作为将军县所拥有的政治地位与人脉资源所带来的。作为革命圣地，红安曾受到各种政策的照顾，很多红安出来的高官政要，都曾为家乡作出过贡献。

但是，这种因为政治原因而获得的非常态发展，很快就回落了，红安，亦恢复了其本来的面目。红安可以闹30年的革命，但是也许历经300年仍然无法改变其天然的地理位置。

正如著名经济学家张五常所说，中国改革开放之后的区域发展，其实是以县域经济发展为主体的。改革开放之后，红安逐渐在区域经济竞争中落后。随着一切归于现代社会的常态后的表现，红安在非常态下的成绩，自然不能作为参考，从百强县到现在的贫穷县，只不过是红安归于常态后的表现。

在资源禀赋方面的先天缺陷，使老区在失去政治光环之后，在以经济为主导的竞争中处于后发劣势。

在2008年的全国贫困县中，原鄂豫皖苏区地域几乎全部是贫困县。湖北境内的英山县、罗田县、麻城市、红安县，河南境内的新县、固始县、商城县、光山县，安徽境内的霍山等，均为国家级贫困县。

事实上，纵使在区域经济发展最为均衡的美国，亦存在着地区间的差异。美国亦是先发展东北部，再发展西部和南部。虽然美国在20世纪30年代之后通过立法，加速了均衡发展，但是，事实上，直到今日，美国仍然存在着北部与西部、南部之间的差距。而在俄罗斯，其欧洲部分，远比天寒地冻的远东部分发达。

作为大国，中国同样具有大国经济的特征，区域的非均衡发展，乃是前期发展的必然。在缺少先天禀赋，同时国家战略尚未进化到均衡发展时期的情况下，老区的落后，已经成为必然。

红安之穷，似乎更多是一种先天宿命。

第二节小县难酬大志

在传统的几大苏区，其策源地已基本完成了市的建制。例如，井冈

山在2000年设市，湘鄂边苏区的洪湖在1988年设市，甚至延安在1972年即成为地级市。

而作为鄂豫皖革命根据地中心的红安，长期以来，因为行政区划的设置问题，在经济发展中处于被动局面。

就行政隶属关系而言，红安隶属于黄冈市；而就其经济联系而言，却与武汉联系更为紧密。这种状况，形成了红安两头落空的尴尬局面。

作为黄冈的一个县城，在黄冈市的11个县(区)中，红安并无优势可言。更多资源倾斜到了黄州和已经改市的麻城。在黄冈与省及国家的合作与投资中，项目很少落到红安。仅就发电厂而言，黄冈的两座发电厂，一座在黄州唐家渡，一座在麻城，特别是地处麻城的大别山火力发电厂，总投资近50亿元，由中国电力国际发展有限公司、湖北襄谷电力开发公司、黄冈市投资公司、麻城市国有资产经营公司共同出资建设。实际上，中国电力国际发展有限公司的出资比例达93%，该火力发电厂基本上等于是中央援建，落户麻城。仅税收每年预计就可达2亿多元，几乎等于红安财政收入的1/3。在目前黄冈的基础工业以及交通建设中，红安均被边缘化。

相对而言，在延安近年来的发展中，很重要的一点，即是发展能源化工，光是大型石油企业，就有延长石油集团、中石油长庆油田公司等两家公司落户延安；同时，斥200亿元巨资的乙烯项目，亦落户延安。在2009年延安的国民生产总值中，工业增加值占80%以上，延安的国民生产总值基本都是靠这种大工业支撑。而这种来自大工业的支持，在红安是不可想象的。作为一个县级建制的城市，红安很难独立赢得国家性的大工业项目支持，而黄冈本地项目，亦如天女散花，落到红安头上的非常少。同为红色老区，红安与延安在行政地位设置上的区别，导致了两地在经济发展自主性上的巨大差异。

在中国现行的“诸侯经济”和指令性经济体制之下，红安过低的行政建制，很容易使其经济发展的自主性受到干扰，最典型的事例就是红安烟厂被兼并。红安卷烟厂曾经是红安的经济支柱，其上缴的税收几近红安财政收入的一半。红安卷烟厂名下的“闯爷”蜚声国内，为国内男性消费者衷情，“龙乡”亦畅销湖北各地。在烟草公司兼并战中，红安卷烟厂被直接关停，“闯爷”、“龙乡”等不准再生产，一个本土龙头企业，就此被扼杀。而被关停的原因，不是因为红安卷烟厂的效益不好，而是因为湖北要组建烟草集团，武汉级别比红安高，所以，效益较差的武烟集

团，反过来兼并了效益好的红安卷烟厂，令红安失去了其支柱产业。而同为革命老区，井冈山因为被江西和中央特别关照，其烟厂合并之后，仍然可以生产自己的品牌。延安因为是地级市，烟厂亦被保留。

同样，行政级别过低，使红安在经济发展政策方面，获得的便利条件也极其有限。在湖北全省的89个省级开发区中，黄冈占14个，其中，黄州、蕲春有3个，麻城和武穴有2个，而红安只有1个。相对于黄州、麻城在20世纪90年代即设立省级经济开发区，红安在黄冈市内不仅是泯然众人，简直就是处于后发劣势。

在红安历史上，“下汉口”才是最重要的对外经济联系。自红安前身黄安在明朝嘉靖年间立市以来，红安人即有南下武汉经商的传统，而在武汉城市圈中，整个黄冈亦身处其中。在未来，去“黄冈化”，彻底融入武汉经济圈，才是红安的出路。

但是，红安与武汉的联系，却因为行政区划，增加了重重阻隔。以交通为例，目前，在黄冈境内，英山、麻城、溪水、黄州、武穴等地，均有直达武汉的高速公路，而红安至武汉的路段，数十年来，修了又修，至今不成样。而这种状况，与红安的行政区划大有关联。

黄冈东部地区通往武汉，基本都取道黄州，可以通过黄冈与武汉对话协商。而红安通往武汉的道路，无论是取道南部的八里经武汉新洲，还是取道浠儿经武汉黄陂，均难以协调，公路往往到此为止，成为断头路，无法直达武汉。红安作为比武汉低一级的行政区划，完全缺少与武汉协商的对等地位。在未来武麻高速公路建成之前，红安至武汉，根本难以有一条好路。

红安在黄冈与武汉之间的尴尬定位，使其在经济发展方面，受到了一定的制约，这是红安长期以来发展战略持续摇摆的根源。而过低的行政地位，使其经济发展失去了自主权。

第三节 武汉能否成为红安的靠山

出红安南境八里镇，即入武汉新洲区靠山店，这一地名充满了隐喻。事实上，在红安的发展战略中，以武汉为“靠山”的思想，一直存在。在红安开埠数百年的历史中，“下汉口”一直是最为流行的江湖语言，即使是改革开放之后“下广东”潮起，广东亦无法取代武汉对于红安

的重要意义。

在红安卷烟厂被武烟集团兼并的时候，红安甚至还幻想武汉能够将整个红安一起接收，由此成为武汉的一个区。可惜，妾有情，郎无意。红安欲借助武汉的力量，有两大障碍： 其一是武汉核心城市圈的辐射广泛，红安并非在其重点区域内；其二是武汉由于自身的发展水平，其经济结构与红安并无明显互补。

武汉城市圈的规划，以“一核一带三区四轴”为基准。武汉城市圈未来的第二产业发展主要依托武汉的沿长江经济带和沿京广经济带两条国家一级经济发展带，强化以武汉为中心，向外辐射的东向、西向、北向、西南向的4条产业空间集聚带、集聚产业发展区和综合性的工业城镇。

红安在武汉的东北部。在东线，武汉主要是以青山工业区、北湖生态新城、阳逻新城和武汉科技新城为主要辐射极，建设武汉—鄂州—黄石—大冶产业空间集聚带。在未来，黄石才是武汉城市圈的副中心。而黄冈虽然在武汉城市圈的东部，但是并非重点规划区，红安更不在其重点区划内。而在黄冈内部，大家都是八仙过海，争抢武汉。从地理位置上说，武穴、黄州、溪水、麻城，都比红安更有优势。

在武汉城市圈的“一带”规划中，武汉将与鄂州市区、黄石市区、黄冈市区共同构成武鄂黄城镇连绵带，其本质，乃是连接长江沿岸各区，与红安亦基本无关。

红安虽在武汉北边，但是武汉城市圈的北线，主要以京广线为纽带，重点发展大悟、孝感等地，红安在京广线之外。

而在武汉城市圈的规划中，基本是以交通为导向的。红安交通落后，与高速公路、铁路失之交臂，导致其成为“孤岛”。在未来的武汉核心城市圈中，红安很容易被边缘化，借助武汉，恐怕更多只是一种理想而非现实。

同时，武汉城市圈规划是更适合武汉在未来10年内的发展计划，在目前，武汉并无产业优势，无法完成对于周边的辐射。

武汉目前尚且没有完成经济转型，其经济发展水平在国内大城市中，仍比较落后。武汉以扼全国之中的险要地理位置，而落选中国中心

城市，值得反思。

2009年，中国部分大城市的国内生产总值，上海为14900.93亿元，北京为11865.9亿元，深圳为8600亿元，广州为9000亿元，天津为7000亿元，重庆为6500亿元，而武汉仅为3960亿元，与几大中心城市差距甚远。如果按人均收入论，广州为16884元，上海为16683元，北京为15638元，天津为11467元，武汉为9564元，甚至比位居东北的沈阳都低。

从某种意义上说，武汉的相对衰落，乃是中国阶段性的国家大战略所致。

改革开放以来，在外贸、投资与消费这三驾马车中，消费就从来没有在中国起到主导作用。2009年中国出口额达12016亿美元，成为全球第一大出口大国。同时，2009年中国的全社会固定资产投资为224846亿元人民币，比上年增长30.1%，固定资产投资率高达67.1%。

外向型的经济，注定了沿海城市成为中国工业、商业的中心，以及对外贸易的中转地，武汉纵使雄踞全国之中，但是，由于中国的经济活动并非以广阔大陆为中心，武汉的内部河运，以及公路、铁路，均失去了其枢纽作用，武汉逐步走向衰落。

同时，由于中国的固定资产投资超过消费，占经济总量仅为30%的大众消费品，才是真正可以流动的要素。而这种要素，又由于条块分割的政治体制，体现出“诸侯经济”的特点，国内关卡林立，使大量财富不能跨省流动，武汉的地位被进一步削弱。

武汉的重新崛起，系于中国经济发展模式的转变。未来时代，中国必然由目前的外向型经济，转变为内生性经济，同时，大众需求将取代基础投资，成为中国经济发展的内驱力。鉴于目前中国经济的困局，中国经济的内驱力难以实现突然转变。内需的培养，大约需要10年。而武汉崛起，亦在10年之后。

红安虽然有心承接武汉的产业，但是，武汉本身却在补课。目前，武汉仍然没有改变以重工业为主导的第二产业结构，其工业体系，以“重工业”和“大工业”为特点。

2008年，武汉的三大产业比重为3.7：46.1：50.2，第二产业占比仍

然过重。同时，在其4338.28亿元的规模以上工业总产值中，重工业总产值为3394.18亿元，竟占78.2%，轻工业总产值只有944.10亿元，不足1/4。

武汉的知名企业，大半均为大工业企业，如东风系汽车、神龙汽车、武钢，而武汉卷烟厂则为管制性企业。武汉虽称要发展高科技产业，实现产业升级，但是，武汉光谷仅有1000亿元的产值，远逊中关村的10841亿元，而深圳高新科技园区，则达到了8710亿元，亦远远超过武汉光谷。在武汉的工业构成中，传统工业仍然处于主导地位。

在武汉本身没有完成产业升级之前，武汉向周边的产业转移，无非就是摊大饼，无法形成梯级产业体系，难以发挥协同效应。在黄冈，已经批准设立的团风县武汉城市圈“两型”社会建设承接产业转移示范区，主要以钢铁等产业为主，基本等于是武钢仓库搬家，难以算是产业转移。红安，未来亦同样难以与武汉形成产业梯队。

在红安引进的外部大项目中，除早期的中百集团之外，几乎不见武汉企业的踪影。过亿的项目，多为武汉之外的企业投资。如杭州娃哈哈、浙江华盛达实业集团、广东佛塑集团、深圳宝安集团、菲律宾上好佳、广州粮食集团、江苏南京雨润集团、东莞龙鑫鞋业有限公司、香港嘉威实业有限公司、郑州钧宇纸业等，多来自东南沿海，甚至是北部的郑州。而武烟红安分厂，本来就是兼并红安烟厂而来，并不能作数。

目前，全国城市的发展规律，一般是先经历工业化阶段，在高峰期，工业比重往往达到50%以上，然后在后工业化时代回落，第三产业崛起。而红安目前尚且处于工业贡献不足的时代。2008年，红安的工业占比不足40%，处于工业化“补课”阶段，其工业增加值对于经济的贡献率，近年来迅猛上升。而此时要红安作为武汉的“后花园”，只发展农业，也不现实，本身没有完成产业升级的武汉，对红安难以有大的帮助。若等国家战略改变，武汉10余年后重新崛起，再转移其部分工业，则又时间不等人，恐怕红安靠山未定，桃花已落。

第四节 东部产业转移，远水如何解近渴

在红安的未来发展战略中，与融入大武汉同样重要的，即是承接东部产业转移。目前，红安的众多大项目，很多即来自东部沿海。

不过，仔细考究，即可发现，所谓的东部产业转移，其主体主要是江西、湖南、安徽等省，湖北总体上已经机会不大，而红安更是难以沾光。

目前，国内的产业转移，主要是指珠三角和长三角向内地的产业转移，而在这两大沿海经济区的产业转移中，因为各地在地理位置及资源禀赋等方面的差异，并非全国各地“机会均沾”，而是各有侧重。

早在2004年，包括福建、江西、湖南、广东、广西、海南、四川、贵州、云南9个省区和香港、澳门2个特别行政区（简称“9+2”）在内的泛珠三角区域，即已联合签署了《泛珠三角区域框架协议》，其旨在实现珠三角与内地之间的产业互补。而对于内地省区来说，其主要意图，即承接珠三角的产业转移。

“9+2”架子虽大，其骨干，实际却是湖南与江西。甚至湖南南大门的郴州与江西南大门的赣州，为争抢“承接珠三角产业转移桥头堡”的地位，展开了激烈竞争。湖南省省委书记周强与时任江西省省长吴新雄一度在公开场合分别称各自的省份要做珠三角产业转移的首选地。

郴州放弃多年来做“粤港澳后花园”的口号，转而宣称要做“湖南最开放城市”，其80%以上的招商项目来自珠三角，比例之高，为内地城市罕见。郴州境内拥有京广铁路、京珠高速、武广高铁以及其他国家级公路与铁路，郴州作湖南门户，其区位优势明显。

江西赣州步伐更大。赣州经济技术开发区与香港方面签订了《关于合作开发建设赣州香港工业园框架协议》，而香港工业园占地达50平方千米，竟然比目前的赣州城区还要大。作为江西南大门的赣州，透露出通过香港工业园项目来实现自己承接珠三角产业转移“第一城”的强烈愿望。

据香港工业总会2008年一份针对珠三角港商的调查显示，在珠三角约8万家的港企中，有37.3%的港企正计划将全部或部分生产能力搬离珠三角，更有超过63%的企业计划迁出广东。以加工制造业闻名全球的珠三角，历经几十年的高速发展后，产业大转移势在必行。而在已经实现转移的产业中，绝大部分都集中在江西与湖南两省。甚至，江西即将取代广东，成为“世界鞋厂”。

位于赣、浙、闽、皖四省交界处的上饶，是江西的东大门，也是江

西承接长三角产业转移的中心。近年来，上饶经济开发区引进的省外境内资金达55亿元，其中多为江浙资金。同时，上饶还谋划将其经济开发区从省级升格为国家级。

同样，安徽也加快了承接产业转移的步伐。2010年1月，国务院正式批复《皖江城市带承接产业转移示范区规划》。作为首个获批复的国家级承接产业转移示范区，皖江城市带是官方认定的承接长三角产业转移的最佳区域。

据统计，2008年，皖江城市带九市利用省外境内资金达到了2163.9亿元，其中来自长三角的资金占55%，皖江城市带已成为与长三角联系最为密切、承接产业转移较多的区域之一。安庆的怀宁县更获得“浙商最佳投资城市”称号。与此同时，皖江城市带的产业承接平台也更趋完善，共拥有4个国家级开发区，65个省级开发区。

目前，与红安相邻的河南和湖北，均有独立发展的倾向，似乎没有决定要加入哪一个沿海经济体，而是希望争当中部崛起的龙头。至于红安的上一级建制黄冈，则在武汉城市圈和东部经济圈中摇摆，红安本身，亦在武汉城市圈、东部经济圈以及黄冈内部规划区之间挣扎。

这几年，红安招商引资取得了突破性进展。红安在武汉、北京、上海、浙江、深圳、香港等地举办12次以红色旅游为主的招商推介会，共引进项目263个，协议投资34亿元，到位资金15亿元。

但是，红安承接东部产业转移，更像是在别人的筛眼中捡沙。无论是珠三角还是长三角，其主要的产业转移区，乃在于湖南、江西、安徽，而非湖北，比较大的项目，均在长三角和珠三角的周边城市落地。至于在湖北内部，红安相比武汉，甚至黄冈市内的众兄弟城市，在承接产业转移方面并无优势。

此外，红安引进的项目虽多，但是项目规模偏小，如果按照引进项目与协议投资总额算，红安的引进项目，平均不满1000万元。如果除掉上好佳、娃哈哈等过亿项目，其余一般项目，更只有数百万元，甚至有很多不足100万元的项目。

红安最大的外来投资项目钧宇纸业，反是来自内地郑州，该集团共投资了35亿元，年产值150亿元，超过当年娃哈哈在红安的影响力。

同时，红安引进的这些项目布局分散，虽然对于促进红安经济发展发挥了作用，但是由于缺乏合理布局，难以形成整体合力，不利于长久竞争力的提升。引进外部产业不难，难的是把承接产业转移与促进产业结构调整升级结合起来，构建特色鲜明、具有较强竞争力的自主产业体系。而红安目前引进产业的方式，更像是抓着萝卜就是菜，缺少长远规划。

红安虽然靠打政治牌暂时吸引了一些沿海企业，但是，从长远来讲，红安对于东部企业缺乏足够的吸引力，交通不方便是第一阻碍。红安目前连直达武汉的道路都不通畅，更遑论往东部沿海多拐一道弯。此外，红安缺少经济发展的自主性，难以给出更多优惠政策，如江西赣州的香港工业园，比赣州城区本身还大，这一点红安不可能做到。而红安的开发区仅是省级，只是湖北89个省级开发区之一，而皖江城市带，则有4个国家开发区，在政策优惠、产业配套方面，两者根本无法比。

第五节 撤县设市何时梦圆

多年以来，红安一直难安。

在同为黄麻起义策源地的麻城撤县设市之后，红安一直欲步其后尘。关于红安的行政区划，曾经有过多种设想，其中最常见的两种，即是红安撤县设市，或者把红安作为一个区并入武汉。

红安并入武汉，存在着双重阻碍： 其一是黄冈作为湖北一个经济落后的地级市，本来就需要令人满意的经济总量，而红安若被并入武汉，无异于黄冈再少了一个统计单位，这是黄冈不愿意看到的局面。在武汉与黄冈之间，恐难协调。此外，红安与武汉难以合并的另外一个原因，更在于红安并非武汉扩张的首选。若论经济、交通联系的紧密程度，武汉与东部的鄂州、大冶，西部的汉川更容易融合，红安虽对武汉心向往之，武汉却未必看重红安。

同时，红安北接河南的地理位置，亦使其成为武汉的一个区希望渺茫。武汉若兼并红安，在版图上将直接与河南接壤，而作为省会城市，一般都会与邻省之间设置缓冲地带，故武汉在作为湖北省会的情况下，不太可能兼并红安。

当然，还有一种情况，即武汉将来升格为直辖市，届时其必然会向

北扩展，成为河南、湖北、安徽、江西、湖南之间的交界地带。如同当下的重庆在四川之东一样，取一省之边合并，而非像北京与天津在河北那样来个“黑虎掏心”。如此，不光是红安，整个黄冈也许都将被收到武汉版图之内，而红安单独作为武汉一个区的可能性也非常小。

就目前而言，也许，红安实现独立设市的可能性更大。这种可能的实现，既要借助国家战略的未来大势，亦要借助红安独特的优势。

最近几年，省管县的呼声日高，全国亦有不少试点，红安未来可先争取成为湖北省的省管县。红安的地理位置，也使其成为省管县的阻力变小。在黄冈的行政区划设置中，红安偏居西北角，如果成为省管县或者独立的市，对于黄冈本来的行政区划影响比较小。这样，在省管县试行几年之后，红安可进一步谋求设市。

而红安要获得半独立的地位，单靠经济领先，估计难以实现。红安更需要借助的，是其政治优势和文化优势。

在湖北，随州能够谋求设市，最后成为地级市，打的就不是经济牌，而是文化牌。自1978年随县出土编钟之后，随州在1979年即撤县设市，并在1983年成为湖北省的计划单列市，受襄樊托管，在1994年成为省管市，最后在2000年成为地级市。

随州能够成为独立的行政区，首要的当然是其出土了编钟，成为楚文化的代表。此外，随州的区位也不可忽视，随州曾先后隶属孝感和襄樊，在孝感之北，襄樊之东，如果随州在襄樊的中部，估计独立要难上加难。

因为编钟出土而成为独立行政区的随州，可以成为红安的榜样。在未来，红安可打老区牌。红安不仅与麻城一起，是鄂豫皖苏区的中心区，更是全国第一的将军县，这个政治资源一定要用足。红安在黄冈西北一角的地理位置，亦是优势。

在革命时代，红安堪比井冈山和延安之后的第三大革命圣地。而由于受到张国焘的牵连，红安作为红四方面军的发源地与鄂豫皖苏区的中心，其重要性被削弱，但是，红安作为全国第一将军县，仍然是中国革命史上具有独特意义的神奇土地。而在湖北，红安在革命历史中的地位更是独一无二。因此，红安借鉴井冈山的管理模式，应该具有比较大的可行性。

井冈山于1984年撤县设市；2000年5月经国务院批准将原井冈山市与原宁冈县合并组建成新的井冈山市，成为江西省的省管市；其后，在2005年7月成立井冈山管理局，亦属省直管，而在井冈山市内的井冈山干部学院，更属中央直管。

红色在中国革命史上的独特价值，将使红安成为独立的省管区成为可能。

在新中国的地名中，以红字为地名的，唯有红安一地，红安完全可以打出“天下第一县”的名号。红安相比麻城，一样是鄂豫皖苏区的中心、黄麻起义的策源地，但是，红安也是红四方面军和红二十五军的发源地，这是麻城没有的优势。虽然同是将军县，红安是举世闻名的第一将军县，有先发优势。麻城有大将，红安亦有两任国家主席，在红色资源的比拼上，红安应该更胜麻城。洪湖市借助《洪湖赤卫队》的影视歌曲形式，具有比红安更强大的传播力度。但是，红四方面军相对红二方面军，名望更大，而且洪湖没有将军县的称号。

红色牌，是红安手中最大的牌，红安必须在与麻城、洪湖的竞争中胜出，成为湖北省红色城市唯一的和最强势的代表，如此，才可以“红色之城”之名加冕为湖北特区。

红安以前申请撤县的失败，与策略失误亦有关联。无论是成为武汉的一个区，还是成为鄂东经济重镇，都非湖北所寄望。多数城市在谋求升级时，更多是为了着眼于更快发展经济，这也是前期省管县，或者部分县级市升级为副地级城市的初衷。顺德在成为省管市之后，在2002年之前的8年时间内，经济总量翻了两番，创造了顺德奇迹。但是，目前，红安在黄冈的几个区县中位居末流，更是国家级贫困县。如从发展经济的角度出发，红安行政区划升级并无优势。

在湖北，可以缺少一个经济红安，但是，“红色红安”，或者说“革命红安”，是不可取代的。这才是红安如井冈山一样成为省管区最大的优势。

第六节“第一将军县”何时名扬天下

“将军城”静卧在倒水河东岸。

这座曾经的“鄂东第一大市场”如今已经满目荒芜，这正是全国第一将军县今日的处境隐喻。

目前，红安已经将旅游产业作为未来的支柱产业之一。不过，作为一个县级城市，红安的旅游产业并无优势。在中国的县级建制中，任何地方都可以找到自己的旅游资源。虽然谁都说自己家乡好，但是毕竟天大地大。就拿红安的几个邻居来说，麻城有龟山，有杜鹃节，罗田有天堂寨，溪水有三角山，蕲春有五祖寺，黄州更有东坡赤壁。

红安的旅游资源，如果失去了红色的底蕴，将泯然众人。红安未来的旅游产业，如果要在湖北乃至全国范围内崛起，必须以红色旅游为先导。

而目前，红安的红色品牌，却远未形成。井冈山、延安因为毛泽东等革命领袖名扬天下，无数知名著作，都与这些地方有关。如毛泽东的雄文《井冈山的红旗可以打多久》，对于井冈山的品牌传播，起到了巨大的作用。而在延安，也诞生了《保卫延安》、《东方红》等形式各异的作品。洪湖则因为电影《洪湖赤卫队》及其插曲《洪湖水，浪打浪》而闻名全国。甚至后起的老区，山东的微山湖，也因为电视连续剧《铁道游击队》和主题曲《微山湖》，而广为人知。

相较而言，红安的红色品牌传播，则乏善可陈。虽有电影《挺进大别山》，但却并没有具体提到红安。在中国革命史上，红四方面军以及其后主力西路军，在经过张国焘与毛泽东的路线之争后，基本凋零。曾经在红四方面和鄂豫皖苏区广泛传唱的“小小红安，真不简单，铜锣一响，四十八万，男将打仗，女将送饭”的歌谣，目前只能躺在红安的乡土教材中，令人扼腕叹息。

缺少在全国范围内有效的文化传播载体，使红安——中国第二大红区的地位，被遗忘在大别山的崇山峻岭之中。在未来，红安必须要加强在红色文化传播方面的力度，唤起其在全国范围内的知名度。前几年红火的电视剧《亮剑》，虽然被传主角原型是红安人王近山，但是，却存在着争议。未来，红安可以在这个方面多做一些考据。同时，红安可以就其核心的红色资源，如天台山、七里坪镇等进行集中的品牌宣传，争取也创造一些可以在全国范围内传播的红色文化品牌。

红安的红色品牌，又绝对不可以走井冈山走过的路。井冈山作为中国第一革命圣地，有巨大的马太效应，其旅游产业，基本占到总产值的

3/4。无论是从老区的地位，还是两地的自然禀赋来讲，红安都不能仅仅定位为“红色老区”，而应该寻找在未来时代的独特定位。

历史往往具有“后浪覆盖前浪”的特点，自改革开放以降，中国已经进入到一个商业时代，此乃大势。全球主要国家，在后革命时代，也都进入了一个相对平静的大众时代，经济上的重商主义、社会生活上的大众化，已经成为潮流。革命时代已被雨打风吹去，红安的“红色”被逐步淡化乃至被一些人遗忘，亦是正常。珠三角、长三角的众多城市，方是今日的明星。而在井冈山和延安的巨大阴影之下，红安仅以红色老区立县，恐难如愿。

权衡之下，“天下第一将军县”才是红安久远的归宿。

革命终将成为过去，但是，红安的“天下第一将军县”，却有可能是空前绝后的。目前，世界各疆域大国和人口大国，如美国、俄罗斯、印度等，均已完成民主革命，恐怕以后难以再发生大规模的内战，而若发动对外战争，则各国将军的分布就趋于分散。如此，红安以弹丸之地的一县而诞生223位共产党将军、数十名国民党将军以及两位国家主席的历史，在全球地域中，绝无仅有。正如在美国男篮职业联赛（NBA）的单场比赛中个人获得100分一样，红安高产军事人才的历史将成为永久的传奇。

未来，红安不仅要发展旅游业，更要在“天下第一将军县”的定位之下，发展更多元的产业。

而事实上，在一个远离冷兵器的时代，人们对于武力仍然存在普遍的崇拜，这就是内蒙古的那达慕大会传统千年如一日，西班牙的斗牛历数百年仍然盛行，乃至足球、篮球这些充满阳刚之气的运动风靡全球的原因。

未来，红安可以在发展旅游业的基础上，发展跟军事有关的产业。例如，可以建立模拟的野战基地，开展类似目前很多地方流行的拓展训练，红安靠近武汉，可以成为武汉大都市白领的体育旅游基地。

在这个方面，红安可以借鉴江浙地区的嵊州。嵊州的定位，即是成为上海和杭州之间的卫星城市。而所谓嵊州，从名字即可看出，山多为嵊，嵊州主要就是为两大城市提供近郊旅游，争取成为其旅游基地，以及户外体育运动基地。而红安，亦可成为武汉城市圈的旅游基地、户外

体育运动基地。

同时，红安亦可以仿效井冈山，争取一些高校落户本地。井冈山目前就设有中国井冈山干部学院，该大学直属中央，与上海浦东干部学院、延安干部学院并驾齐驱。红安缺少像井冈山那样雄厚的政治资源，但是，红安人在军队系统，却具有巨大的声望与广阔的人脉，争取军事类院校落户红安，并非虚妄。

红安如果能够争取国防大学、中国人民解放军信阳陆军学院、中国人民解放军第二炮兵指挥学院、中国人民解放军空军雷达学院、海军工程大学等高校在红安设立分校，不仅可以结束红安没有高校的历史，亦可增强红安作为“天下第一将军县”的品牌影响力。三大干部学院，更像是中央党校在各地开出的三朵花，而国防大学，未来亦有可能选择在几个著名的老区开设分院。

红安北部的七里坪镇，是设立军事学院的天然福地，既有市镇可以保证生活，亦有连绵大山可供演习。特别是对于二炮指挥学院来说，落户红安具有很强的现实操作性，二炮指挥学院近在武汉，离红安车程不足两小时。

同时，空军工程大学导弹工程学院在陕西三原县，装甲兵指挥学院在江西省元氏县，县级城市设立军队院校，并非没有先例。在合适的时机，红安亦可设立军事院校，特别是陆军军事院校。

第七节红安经济何时腾飞

在中国的几大老区中，井冈山走的是“旅游兴市”之路，其第三产业的比重超过50%；延安走的是“工业兴市”之路，其2008年工业产值的比重，达到了80.7%。

而红安的发展，则经历了多次波折。20世纪90年代，红安曾一度走工业化之路，后来，又主要发展旅游产业，最近几年，则又回归工业兴市之路。目前，红安的三个产业，基本上比较均衡，2007年，三大产业构成为30.0：38.0：32.0，基本呈三足鼎立之势。

红安卷烟厂在2003年被兼并之后，红安支柱产业被“釜底抽薪”，红安由此对工业立市产生怀疑，一度欲以旅游兴市。但是，由于宣传不

足，以及交通落后，红安离其设想的“全国旅游重镇”，尚有不少差距。

而在工业方面，红安既有交通不便之痛，亦有行政级别过低的制约。交通的不便，既削弱了红安与武汉之间的商业联系，也使红安与东南部发达地区的来往不便。而行政级别造成的局限，使其无法似延安那样，获得国家大项目。就目前而言，红安所坚持的农业、工业与旅游业齐头并进，既是明智之举，亦属情非得已。

不过，红安在明确发展方向之后，近年来发展比较迅速。自2007年起，红安的经济增长速度分别是13.8%、29.9%、15%，而工业增长更是迅猛，近两年增长率分别达到了33.0%和32.6%。在全国性制造业萎缩的情况下，更显速度惊人。

不过，数十年来，红安的经济一直依赖于红安卷烟厂等少数几大企业，自红安卷烟厂被兼并之后，红安经济元气大伤，经济结构亦失去平衡。最近几年，红安工业经济的发展，更多的是靠一种“租借经济”的模式，靠吸引外地企业投资设厂来拉动本地的经济增长。

最近几年，红安加快了“两园一区”建设，即城西工业园、城东工业园，以及红安经济开发区（省管）。在两园一区中，进驻的多数重点企业都是外地企业，投资达数亿元的娃哈哈是杭州的企业，投资2.8亿元的雨润是江苏南京企业，投资1亿元的上好佳属于外资企业，而红安获得的投资最大的项目钧宇纸业，则是河南郑州的企业。甚至本来起源于红安的红安卷烟厂，现在也属于“外地人”，隶属于武烟了。

在红安卷烟厂被兼并之后，似乎引起了连锁反应，红安化肥厂、红安酒厂等曾经的重头企业，纷纷面临困局。目前，红安全县财政收入中2/3来自工业。如果不能培育自己的工业体系，一旦外地企业撤资，红安经济将有空心化的危险。

红安的农业略占总产值的1/3，在很多年内，红安都没有发展出自己的特色产业。

红安的地形复杂，北部为山区，南部为丘陵岗地，作物非常多样。其实红安可以借鉴台湾的农业模式。台湾省南部的屏东县以热带果树为主，主要盛产木瓜、莲雾和淡水水产等特色农产品，中部云林、彰化等县市扩大蔬菜种植面积，每个县、乡都有具有独特优势的农产品，农业区域化特色十分明显，形成了“一县一品”的格局。

红安出产的花生、红薯、板栗、茶叶比较知名，特别是红安的红薯，“红安苕”声名在外，既有讽刺红安人过于淳朴固执之意，也含有对其美味的褒奖之义。在未来，红安亦可借鉴台湾模式，形成“一乡一业”的格局，打造特色农业乡镇，甚至是特色农业村。

同时，红安在农业产业化方面，需要进一步努力。目前，除了花生制品厂之外，红安的食品加工企业，多是外地企业。未来，红安需要发展自己的食品工业，形成完整的产业链，带动整个农业的发展。

而旅游行业，是红安未来着力发展的第三产业的核心。作为“中国第一将军县”，红安现存革命遗址遗迹340多处，但是，红安的旅游资源，尚未全国知名，甚至在湖北省内，亦并非特别强势。在未来，红安不应该分散旅游资源，而应该集中开发某一个最富有特色的区域。红安可以在北部的七里坪镇集中开发旅游资源，如天台山、对天河漂流、香山河泛舟等，旅游时间控制在两天内，这符合现代人的出游习惯。红安可以将旅游资源集中为一到两个主题，如红色旅游，或者将军之路之类；同时，必须富有特色，比如，可以在游山、漂流的同时，开发红色战场，进行模拟野战军事演习等。

红安经济的落后，除发展战略的摇摆之外，还有一个重要原因，即区域规划与定位的迷失。红安县城即是红安的政治文化中心，亦长期被视为经济中心，但是，就其资源以及先天禀赋来说，红安县城在红安的中偏北，交通并不方便，特别是与武汉之间，无高速公路可通，甚至连省级公路都没有通，因此并不适合作为红安的经济中心。而这种情况，其实与国家的经济中心并非首都一样，如美国的经济中心是纽约，而非首都华盛顿。红安将资源主要集中在红安县城，而忽视其他乡镇的发展，并非明智。

在中国的县级建制中，曾经连续8年夺得中国百强县的顺德，其经济发展模式可值得很多地方借鉴。

顺德是典型的“强枝弱干”。顺德政府所在地大良，是全区的政治、文化、金融、信息和科技中心，不过，顺德的最重要的经济强镇，却是北部的北滘，以及南部的容桂。两镇均以诞生了家电巨头而蜚声中外，美的、科龙、格兰仕、万和、砚华等全国知名品牌，均诞生于此。两镇是中国名副其实的家电王国。而其余各镇，都有其特色产业。乐从、龙江为中国的“家具王国”，陈村是中国花卉之乡，勒流是机械制造王国，杏坛镇是现代农业的示范基地，均安素有“制衣之城”、“牛仔之城”的美

誉，伦敦则是“华南木工机械之乡”。

未来红安的发展，亦可借鉴顺德模式。县治所在的城关镇，仍然保留政治、文化、信息以及居住中心的地位，但是，将制造业及商业中心转移到南部处于武汉经济辐射圈的八里、觅儿、太平三镇。在旅游业方面，集中打造北部七里坪镇。其他各镇，都可发展自己的特色产业，如华河的板栗、上新集的建材等。

特别值得注意的是，红安未来的经济中心南移，此乃大势所趋。中国传统的城市，多依山傍水，山的尽头，往往亦是主城区的尽头。如北京，北部是昌平诸山，西部是西山群峰，所以，北京的经济中心，逐步东移至东三环外，现在，又开始了开发南城。

红安县城交通的不便，致使南方的八里、觅儿、太平三镇，未来必成为经济中心。此三镇离武汉不到40千米，完全可以接受武汉的经济辐射。同时，未来经过红安的高速公路，如沪蓉高速公路等，均经过八里镇，而非县治所在的城关镇。沪蓉高速铁路、汉麻铁路，也经过八里而非红安县城。八里到武汉天河机场，只有35千米。未来，红安应重点发展南部三镇，将其打造成红安的经济中心。

目前，这三镇区域面积均比较小，将来，可以考虑将三镇合并，同时，在南部谋划建立省级开发区。目前，在黄冈内部，黄州、麻城、武穴、蕲春等，均有两个以上的省级开发区，红安南部如规划得当，在武汉经济圈内可得地利之便，设立省级开发区，应该难度不大。

第八节告别英雄时代

发源于大别山的倒水河，贯穿红安南北。滚滚逝水，浪花淘尽英雄。

在红安这片神奇的土地上，曾诞生了无数的传奇，亦产生了无数的英雄人物。共产党的元老，毛泽东时代的国家副主席董必武，邓小平时代的国家主席李先念，共和国元帅徐向前，以及解放海南的韩先楚，奇袭阳明堡机场的陈锡联，后来的国防部长、当年血战上甘岭的秦基伟，善出奇兵、骁勇善战的王近山，都来自红安。红安的将军，如从1955年至1964年新中国成立初期授衔算起，几占天下将军的1/10。而曾在红安战斗过，从大别山走出的将军，更近600位，几乎占全国将军的1/3。在

人民解放军序列中，曾有12位大军区司令员、政委，18位军长，11位军政委均为红安人，另有4人担任过军兵种司令员、政委。

一代一代红安人，在其童年和少年时期，即已接受了无处不在的革命教育，而这种教育是以民间的方式存在的。几乎在红安，每个村子，都曾经有参加过红军的老革命。过往时代的英雄，成为红安少年人无法回避的影子。弹指数十年，父辈已经老去，新一代的青年，仍然在传唱那首童谣。而在县城东北一隅的鄂豫皖苏区革命烈士纪念馆，则是很多红安人少年时代的必游之地。红安的革命精神一代传一代，络绎不绝。

梁启超云，英雄乃不祥之兆。从某种意义上说，红安历史上的英雄辈出，乃是对于当代红安人的某种戕害。

历史往往显示出其吊诡的一面，正如凤阳花鼓所传唱的民谣：“说凤阳，道凤阳，自从出了个朱皇帝，十年倒有九年荒”。先辈的英勇，却为何反导致后辈的不兴盛？

流传数千年的星象风水说，曾经给予了一种类似神秘主义的解释。英雄之地，往往是“血地”，血地的特征是，成就巨大，但是牺牲亦巨大。而血地往往在成就自我的时候，对于亲人造成巨大的杀气。从某种意义上说，红安这块神奇的土地就是块血地，在诞生200多位将军的背后，是红安在革命时代人口减少一半的损失，很多地方人丁死绝。红安北部的紫云乡，曾因为牺牲过多，而被称为“死人多”。

风水中的“血地”之说，当然是带有迷信色彩，但是，红安的现状，却确实与此有关。红安的“血地”，绝非仅仅是风水山川，而是一种精神上的“血地”。

红安人的精神“血地”，就是对于英雄的过分崇拜，在一个英雄消亡的时代，不合时宜地继续奉行英雄崇拜主义，消耗了红安新一代精英的心智与才华。

在红安县的官方网站中，有军政界风云人物如李先念、董必武、韩先楚、陈锡联；文化界名人如历史学家冯天瑜、翻译家和文学家叶君健、经济学家张培刚等，所收录的名人，没有一个来自商界。

而同样翻开潮州的官方介绍，则可以发现，除了古代的韩愈，以及自宋以来的众多进士外，来自商界的黄光裕和李嘉诚，亦是其极力推崇

的对象。

红安名人中商界人士的缺失，除了自改革开放以来确实没有产生特别优秀的知名商人外，还有一个重要原因，即在整個红安，从官方到民间，有一种从内心对于商业的漠视与轻视。

在新的时代背景下，红安人的思维，需要彻底改变。在商业时代，也许改革以来的珠三角诸城市，可以给予红安启示。自改革开放以降，广东能够引领中国市场经济的先声，绝非仅仅是靠国家战略的先发优势，而是存在雄厚的民间文化根基。

由于历史上长期远离“朝廷”，广东人相对内地人而言，权力崇拜色彩比较淡漠，他们比较注重实利，有重商传统。岭南文化具有强烈的平民文化特征，而平民意识，恰恰是现代商业社会发展的基础，而自19世纪广东被迫开放以及新中国成立后的新一轮改革开放，则强化了这种平民意识。与平民意识直接关联的，是平等观念，以及重视交换，遵守契约等。

而红安人，则过于追求“庙堂之功”，众多英雄人物，如一座大山，压在红安人的心上，使众多红安人，特别是新一代精英中，追求“经营天下”者，多于经营商业者。

在改革开放之后，红安所出的人才，仍然少有商界人士，多集中在党政军界和文化界。东海舰队司令员胡先贵等14名新时代的将军脱颖而出。而在文化界，吴恒权先后担任中央直属三大媒体中的《求是》杂志、《人民日报》这两家报社的社长和总编，《人民日报》的副总编江绍高也是红安人，在中央直属宣传系统，正副职均出自一个县，绝无仅有。在新华社系统中，《经济参考报》的总编杜跃进，亦为红安人。除此之外，红安人还有中央党史编辑室主任石钟泉等。其余文化界人士，更如过江之鲫。红安人之雄才与霸气，尽在其中。唯有商业，仍然凋零。

几十年的岁月流转，时代变迁，似乎一流的红安人才，仍然不以经营商业为务，而以“经营天下”为傲。广东可以诞生“山寨文化”，而红安人的梦想，却仍然在“庙堂”之上，追求成为英雄，做大官，办大事。崇拜英雄，而漠视平民；崇拜功业，而漠视商业；崇拜权谋和“板眼”，而漠视规则。诸多文化，与现代商业社会多有疏离。

古人不见今时月，今人总想超古人。

事实上，每个族群，不仅要与外部族群竞争，更要与先辈竞争。红安先辈的过于强势，已经造成了红安人的精神“血地”。超越先辈，更似一代又一代红安人的人生苦旅。

财富的成就，如同流水，重在流通，今日之市场经济，要义之一，乃在于资源在社会间自由流动。故有市场开放之地，必有商业繁盛，富豪诞生。但是，英雄却往往是社会颓败之产物，涤荡污浊，再造乾坤，改天换地，方才是英雄之所为。英雄的崛起，往往需要特殊时势，借助时代的风云际会狂飙天下。正所谓，乱世出英雄，绝非虚言。

而在常态社会中，英雄的诞生，即如缥缈的浮云。

红安人，是时候向英雄时代说再见了。

而告别英雄时代，首先需要向红色文化说再见。

未来的红安，必须彻底告别红色，方可得新生，否则，将永远在将军刀剑的血光下，在历史的荣耀中收获现实的落后。

明代大贤李贽在红安境内的天台山讲学时，曾作《夜宿天台山》诗一首，咏红安山川之雄奇。诗云：缥缈高台起暮秋，壮心无奈忽同游。水从霄汉分荆楚，山尽中原见豫州。明月三更谁共醉，朔风初动不堪留。朝来云雨千峰闭，恍惚仙人在上头。

山已尽中原，水尚从霄汉。正是今日红安之现状。

天台兀立中原，乃是红安之头；倒水南流长江，乃是红安之尾；而在红安的母亲河倒水入长江之处，名为龙口。龙者，当以四海为家，吐纳四方，胸怀天下。

山的过往，水的未来，或可为红安未来时代的隐喻。未来的红安，必须走出父辈的光荣与阴影，方才可以拥抱世界，实现另外一种超越。告别大山，拥抱长江，奔向海洋，走向更广阔的世界。

近年来，有红安贤达总结红安的8种文化，虽略有附会之处，却颇有见地。在红安的红色文化和革命文化之外，红安作为明清时期“江西填湖广，湖广填四川”的基地，曾有比较丰富的移民文化。而在名山文

化、饮食文化、象棋文化之外，更有浓厚的人文文化，如宋代大儒程颐、程颢兄弟，即出生于今红安二程乡。明代思想家李贽曾在红安天台山、驷马山讲学，民国至新中国时期，叶君健、张培刚、冯天瑜等，均为国内知名学者。红安民间传奇智士“十八老子”中的卢四运，在中国民间颇负声望。

红安的历史，远非20年革命历史可以涵盖，红安的未来，亦可期待久远。过去未来，因时而变。在未来，红安必培养多元文化，以超越目前占据主导地位红色文化、革命文化。从文化源流上，彻底走出英雄崇拜的桎梏。

同时，更为重要的是，在商业时代，需培养红安人的现代商业意识。摒弃庙堂文化，培育平民精神；摒弃政治导向，遵守市场契约；告别英雄崇拜，拥抱现代文明。如此，方可从倒水入大海，在另一个天地中超越英雄的先辈。

[<注解1>](#)：黄麻起义是中国共产党领导的在大别山地区发动的首次武装斗争。——编者注

引子

方寸之地，别有洞天。

港澳台，大陆的末梢，却是华人世界的梦想之地。港澳台地区的持续繁荣，是中华民族富有生命力的象征。

最近几年，中国香港、中国澳门和中国台湾三个地区的经济，不同程度地出现了某种衰退，让人忧心忡忡。在整个华人世界，也逐步出现了一些疑问，中国的“东方之珠”和“东方宝岛”是否能够光芒依旧？

其中，澳门的衰退，从某种程度上说，乃是一种必然。澳门博彩业一枝独秀，工业并不发达，在内地改革开放时期，澳门对珠三角不能起到辐射作用，也就无法完成与内地的产业融合。最终，澳门成为孤岛。

而横琴开发，则为时已晚。如果早20年乃至30年开发横琴，澳门可以拓展战略空间，完成自身产业体系的布局。而在珠三角诸雄已经普遍崛起的情况下，澳门再去补课，已经没有任何优势可言，澳门再造，长路漫漫。

中国台湾地区的兴废，一直与中国大陆和美国的经济发展同步。

台湾一直在后发经济和发达经济之间，充当着一个“大香港”的角色，承接欧美的产业转移，并且成为美国市场体系的附庸，这是台湾以前崛起的本质。

众多台湾企业的强势勃兴，使美国不再将台湾当做附庸，而是竞争对手；而相对大陆，台湾则处于产业链的上游，特别是在面板产业。台湾与大陆的产业互补，将更多于台湾与美国。

在未来，中国的崛起，以及大陆庞大的市场，将迫使台湾将战略中心从美国转移到大陆，彻底实现“脱美入亚”。

回归大陆，才是台湾最终的归宿。

第十四章 澳门，风光不再

古代的澳门，是中国的海上明珠，独领风骚数百年之久。

而自近代以来，随着香港的崛起，澳门被香港的阴影遮挡了上百年。

更为严重的是，澳门博彩业的独大，以及战略空间的狭小，使其在整个珠三角内部日益式微，逐步崛起的珠三角城市群，已经不再需要澳门，甚至连近邻的珠海，亦舍澳门而去。

澳门回归之后，博彩业开放，这能够给澳门带来多久的繁荣？

而横琴开发，是否可以给澳门的明天一个新的希望？

世事如棋，濠江依旧。

2009年，新任澳门特首崔世安宣誓就职，在回归10年之后，一度沉寂的澳门再次成为全国瞩目的焦点。

烟花落尽之时，关于澳门未来走向的疑问，纷至沓来。甚至在崔世安就职的当日，关于澳门未来所面临的挑战的报道，便充斥中外媒体。

新年之初，即传来内地在海南开放博彩业的消息，其后，东南亚风情旅游城市新加坡亦传来开放博彩业的消息，若这两地开放博彩业成为定局，那将对澳门未来博彩业造成巨大的冲击。

抱病参加就职典礼的澳门赌王何鸿燊，似乎成为澳门未来的隐喻。

事实上，澳门，亦逐步成为一个被遗忘的城市。

第一节“东方拉斯维加斯”风光不再

在海南、新加坡开放博彩业之前，澳门的博彩业，即已危机重重。

至2009年，澳门已经超越拉斯维加斯，成为全球第一大赌城，澳门

赌业至此达到开埠以来的巅峰时期。澳门博彩业的收入，已经由1962年何鸿燊刚接手时的300万澳元，飙升至2008年的1098.26亿澳元，成绩斐然。

从巅峰到低谷，只在瞬间。澳门博彩业繁荣的背后，隐藏着重重危机。

自1847年澳门政府将赌博合法化以后，澳门先后出现了三代赌王。而在1962年之后成为新赌王的何鸿燊，把持澳门赌业近50年，成为澳门历史上享位最久、势力最强的赌王。

自2002年后，澳门特区政府决定开放赌权，打破博彩业40多年来独家垄断的格局。2004年，美国赌王史蒂芬·永利在澳门开设金沙赌场。其后，港商吕志和与威尼斯人集团合作组建了银河娱乐场股份有限公司，后者将赌权分拆给金沙，金沙于2007年投资24亿美元，设立“威尼斯人度假村酒店”，澳门赌业由此从一家独大的格局，变为三国争雄。后来，特区政府又批准三家公司将赌权分拆，澳门赌业的竞争变得更为激烈。至2009年，澳门已有赌场逾33家。

澳门开放赌权后，澳门经济成功走出低谷： 赌权开放仅4年的时间，澳门以22家赌场、560亿澳元的博彩业收入超越拉斯维加斯，成为世界第一大赌城。同时，澳门的经济增长迅速攀升，2002—2008年澳门国内生产总值的年均增长率达到20.5%。不仅如此，2007年澳门的人均国内生产总值达到29.2万澳元(约3.6万美元)，超越新加坡、文莱、日本，成为亚洲最富有地区。

不过，在澳门博彩业蒸蒸日上之际，曾经的赌王何鸿燊开始日落西山。从唯我独尊到不得不参与诸雄争霸的游戏，何鸿燊元气大伤。面对来势凶猛的外来竞争对手，何鸿燊被迫应战。在葡京赌场对面，何鸿燊修建了一座仅次于澳门旅游塔高度的新地标新葡京酒店。巨大的耗资，令何鸿燊在经济上开始吃紧。其后，何家爆出何鸿燊与其妹何婉琪之间的纷争，数十年的庞大商业家族开始出现裂痕。在就任澳门博彩业首任商会会长10天后，何鸿燊即重病入院，此后再未恢复原来的风采。而在此期间，何鸿燊之子，被视为未来接班人的何猷龙所执掌的新濠国际发展有限公司旗下的新濠博亚博彩（澳门）股份有限公司巨亏1.8亿美元。与此同时，老对头澳门金沙、澳门永利赌场等纷纷准备在香港上市。

当年金沙集团落地澳门，时任金沙集团总裁的威廉·怀德揶揄何鸿燊说，“竞争不可避免，淘汰（何鸿燊）无可厚非”，一语成讖。

何鸿燊谢幕之后，无论是谁继任，何氏家族恐怕都无法保持以往的辉煌。而在一家独大的局面被打破之后，澳门内部的争权夺利将不可避免，是否会引发恶性竞争不可预知。而在亚洲其他城市纷纷开设赌场的情况下，澳门的亚洲赌城地位摇摇欲坠。

事实上，澳门博彩业的衰落有迹可寻。在20世纪，到澳门旅游人数自1996年创下815万人次的记录后，便逐年下降，1997年和1998年分别是700万和695万人次，跌幅分别为14%和0.7%，旅游博彩业收益大幅减少。后来，澳门回归后，中央政府对澳门大力扶持，如放开签证等，澳门开放赌牌之后，一度使其经济回光返照。从某种意义上说，澳门的重新崛起全靠内地游客。

而在本次金融危机之中，澳门博彩行业再度出现衰落迹象。博彩业的收益从2008年年底开始节节下滑。2009年首季度，澳门博彩毛收入为262亿港元，同比下跌13%。不光是何鸿燊旗下的博彩公司风雨飘摇，甚至连过江猛龙金沙集团亦出现困境，不得不裁员。

与以往不同的是，随着澳门回归的完成，中央政府扶助澳门的力量将逐步减小，澳门的发展将逐步回归到自然状态。最近几年，中国政治形态发生了巨大变化，随着反腐的深入，内地政府开始严格限制官员赴澳游，对普通居民赴澳旅游收紧了签证，这些，都将打击澳门博彩业。

更为严峻的是，最近几年，亚洲一些国家和地区，纷纷开放博彩业，对澳门造成了巨大的挑战。内地有限制地开放海南博彩业之后，未来将对澳门造成巨大冲击，特别是在内地客源方面，海南将对赴澳门旅游的游客群起到巨大的分流作用。而2010年1月21日，由马来西亚博彩业巨头云顶集团投资的新加坡综合娱乐城“圣淘沙名胜世界”开始部分营业，其中的康乐福豪华酒店内的赌场，设有超过500张赌桌、上千台老虎机。新加坡开放了禁止了40年的赌博业，而新加坡亚洲自由港的地位，将吸引走东南亚的贵宾客人。

除海南和新加坡之外，台湾地区的澎湖也拟订计划，准备在岛上建博彩度假区。台湾澎湖的博彩业，目标客源对象除大陆游客外，还锁定东北亚及日本、韩国等地的赌客，预计未来亦将对澳门造成巨大冲击。

除了新加坡和中国台湾地区之外，韩国、泰国、日本等以前禁赌的国家，亦纷纷表示要重新审查禁赌法令，未来开放博彩业也未可知。

在这些正式的赌场之外，在中缅边境区和中越边境区，出现了无数的地下赌场，而据相关报道这些地方的赌客90%以上均为中国人。

亚洲博彩业的开放，将使澳门的亚洲赌城地位进一步被稀释，而在最初的政治光环褪色之后，失去了中央政府政治庇护的澳门，将不可避免地走向衰落。曾经风光无限的赌王如今只能坐在轮椅之上，或许成为澳门未来的隐喻。

第二节“千年老二”的阴影

在华人世界的称呼中，港澳从来就是一体的。而在这种连体称呼中，隐约体现了香港与澳门之间地位的对比：香港既为大哥，澳门只是小弟，其光芒被香港遮挡，成为“千年老二”。

自1557年开埠至今，澳门已有450余年的历史，远远超过香港150年的历史。澳门地理位置优越，位于中国东南部沿海地区，接近大城市广州。此外，澳门还能作为北上的贸易船的中途站，占有优良的航行地理位置，澳门水域的风平浪静，也为贸易提供了有利条件。自明朝一直到19世纪中期，澳门均为中国南方重镇。澳门的工业以传统的三大手工业——神香、火柴和爆竹为主，澳门一度成为当时中国南方唯一的对外租借的港口城市，成为中国与世界贸易时的中转站。

但是，随着香港的开埠，澳门的位置被香港取代，香港比澳门面积更大，地理位置更为险要；同时，当时的英国国力，远比已经日落西山的葡萄牙强盛。

在香港的挤压之下，澳门不仅失去了中国南方第一大港的地位，其原有的经济体系亦告解体。澳门的贸易，在香港开埠后不久即被超越，其航运业务被香港所取代。在不得已的情况下，澳门在1847年宣布赌博合法，将全部赌注押到博彩业上。从某种意义上说，澳门今日的赌城地位，乃是拜香港挤压所赐。

在其后的很多年，澳门除博彩业外，一直无合理的工业体系，一直到20世纪30年代，澳门的工业以火柴、爆竹、香烛等轻工业为主，农业

方面则以渔业为主。而在20世纪40年代，香港沦陷，葡萄牙政府的中立立场使澳门得以保全，澳门一度重新成为当时南方的贸易中心，随后日本战败，香港迅速重新崛起。

澳门经济的二次腾飞发生在20世纪七八十年代，当时，澳门抓住香港产业转移的机会，大力发展制衣、纺织、玩具等产业，同时发展建筑产业，加大出口，逐步形成了以出口制造业、旅游博彩业、金融业和地产建筑业为主体的多元化经济结构。

时至今日，港澳之间的经济实力，已经有了巨大的差别。2008年，香港的国内生产总值为2238亿美元，而澳门仅为173亿美元，大约为香港的1/13。尽管澳门的人均国内生产总值和人均收入，均超过香港，但是，由于总体基数太小，澳门在实际经济水平上还是与香港存在很大差距。香港总面积为1095平方千米，而澳门仅为32.8平方千米，相差30余倍，香港人口超过700万人，而澳门人口不足60万人，相差亦10倍以上。

在香港的阴影下，澳门逐步衰落，乃至今天成为一个靠博彩业维持生存的畸形城市。香港和澳门同为特区，虽然在政治地位上类似，但是，其在海外和内地的影响力，均不可同日而语。

在中国的国家大战略中，香港和澳门，均被赋予了带动中国广东沿海乃至全国经济发展的重任。但是，就影响力而言，香港远远超过澳门。

在广东早期的招商引资中，来自香港的资金占绝大多数。直到20世纪90年代之后，由于大陆和台湾之间关系的缓和，才有台湾资金的大规模进入。而来自澳门的资金，远远低于香港。

同时，香港与澳门对于内地城市的辐射能力的不同，亦导致了广东一些城市在发展上的巨大差异。20世纪八九十年代，整个珠三角的经济集体腾飞，形成了广州、深圳、佛山、珠海、东莞、中山、惠州等7个比较发达的城市，形成了珠三角城市群。珠三角东部的深圳、东莞直接接受香港的经济辐射，目前，两地均已崛起为中国重要的经济重镇。珠三角的西部，本来在国家的战略安排中，应是受澳门的经济辐射，但是由于澳门本身经济总量有限，无法完成对于珠三角西部城市的辐射，华南地区由此形成了广州、深圳、香港城市群。在这个城市群中，既没有澳门，也没有国家战略安排中受澳门辐射的珠海。多年来，珠海甚至舍

近求远去与香港攀关系。珠三角经济整体东强西弱格局的出现，其根本乃在于香港与澳门实力的强弱。在改革开放初期，带动内地经济发展的，主要是香港而非澳门。这不得不说是澳门的悲哀。

在未来中国产业转移的大战略中，由于经济结构的畸形和总量的弱小，澳门与内地经济的融合，仍然道路漫长。

第三节 珠三角渐行渐远

澳门在珠江水系的濠江入海口，自古以来，即是珠三角的重镇。而澳门在珠三角的地位，却随着历史的演进，不断发生着变化。

自明朝开埠一直到鸦片战争，在当时中国大陆实行海禁的情况下，澳门一直是中国南方唯一的海上贸易中心。而后，随着香港的开埠，以及内陆广州成为对外通商口岸，澳门与香港一起，构成与广州分离的两大中心。一直到改革开放前30年，由于内陆的封闭，澳门与香港一起，成为当时珠三角乃至东南亚唯一的贸易中心。

而随着改革开放，珠三角大陆部分又形成了以广州、深圳为核心，包括珠海、惠州、东莞、清远、肇庆、佛山、中山、江门等城市所形成的珠三角城市群，这是我国三大城市群中经济最有活力、城市化率最高的地区。它以占广东30%的人口，创造着全省77%的国内生产总值。新的珠三角中心为香港、广州、深圳三大城市，其中已经找不到澳门的身影。甚至在珠三角城市群中，澳门亦无险要地位。

在中国的国家战略中，对于珠三角的描述，存在三个层次。从地理和经济意义上的广州、深圳、珠海、东莞、佛山、中山、江门七大珠三角核心城市出发，到广州、深圳、香港三大中心城市辐射下的大珠三角城市群，再到东部九省加上港澳的泛珠三角，自20世纪90年代后期起，大珠三角已经取代传统的小珠三角，成为珠三角发展战略的核心。未来的泛珠三角发展方略，亦当以此为基石。

在大珠三角体系中，澳门已经逐步被边缘化。论经济实力，澳门与广州、香港、深圳相比，在经济总量上相差甚大，其主体产业更是游离于珠三角体系之外。香港定位于成为金融、信息、物流中心；广州则重点发展商业、服务、文教、交通、科技等职能，建成更具国际竞争力的商贸流通中心、科技研发中心和现代服务中心；深圳重点发展制造业、

商业、金融和服务等职能，力图成为商贸、物流、金融和信息一体化的现代化区域性中心城市。这几大中心的格局形成的渊源，其实是广州和深圳在受到香港的经济辐射，成长起来后，再向次一级区域二次辐射。

澳门单一的博彩业，无法形成在大珠三角体系中的定位，而其旅游业，从某种意义上说乃是由博彩业带动的，无法形成单独的产业。倘使澳门抽离博彩业，还有多少人专门去澳门观光，值得怀疑。事实上，没有大的经济体的支撑，单纯发展旅游业，在自然条件并非优越的澳门，并不现实，其近邻珠海即为前车之鉴。珠海曾经以旅游业为支柱产业，结果商业与服务跟不上来，旅游业的支柱地位即告夭折。反是深圳，由于工商业发达，造成了巨大的吸引力，然后通过世界之窗等人造风景，成为旅游城市，香港更是如此。澳门成为珠三角的旅游中心城市的设想，恐怕前景渺茫。独特的经济结构，使澳门在未来的产业融合中，游离在大珠三角体系之外，无法实现与珠三角的经济一体化。

在国家战略中，珠海特区的设定，本来就被赋予与澳门连为一体的期望。但是，在珠海特区设立至今30年中，珠海与澳门之间互补的格局尚未出现。

由于澳门在20世纪90年代的衰落，导致其辐射珠海乏力。当时珠海正在创业期，急需获得产业支持，而澳门经济又长期徘徊不前。20世纪80年代澳门的经济增长速度为8%，进入90年代，更停留在5%左右。同时，由于博彩业独大，澳门的工业规模小，自身尚且不够强大，无法完成对珠海的辐射，令珠海对其大失所望。珠海不得不舍近求远，谋求靠近香港。

由于两地之间不存在产业转移，澳门和珠海在各自的产业发展中，呈现出各自为战的特点，甚至出现了产业竞争。例如，澳门定位于成为博彩旅游城市，珠海亦在20世纪80年代初定位于成为旅游城市；澳门国际赛车颇具声望，珠海亦举办国际赛车盛会；甚至，珠海耗费巨资，建立了独立的机场，成为日后的大败笔。澳门获得珠海横琴岛的“租借权”，澳门将此设立为文化区，而珠海一直引进国内知名大学，未来两者之间是否存在功能重叠，值得怀疑。

目前，珠三角、长三角、环渤海城市已经逐步崛起，而在中国的国家大战略中，希望此三个经济区起到带动整个国家经济发展的重责。泛珠三角的提议，即是国家赋予珠三角的重任。而在这一过程中，游离于大珠三角之外的澳门，似乎仍然将游离在这个大体系之外。

澳门，已经与内陆渐行渐远。

第四节横琴开发为时已晚

2009年6月24日，国务院正式批复《横琴岛开发总体规划》，将横琴岛纳入珠海经济特区，以类似租借土地的形式，实现珠海与澳门的深度合作。在澳门回归10周年前夕，中央给澳门送上了一份大礼。

对于地域狭小、缺少战略纵深的澳门来说，租借珠海的土地，乃是其梦寐以求的宿愿。可惜，当一切终于尘埃落定的时候，我们赫然发现，横琴开发，已经失去了其最佳时机。

无论国家还是城市的崛起，均有其独特的时势。

近代英国崛起的本质，即在于英国引领了工业革命的先声，又开创了人类历史上第一个民主国家，在当时世界上占有先发优势。其后崛起的法、德、美以及更后起的日、俄，在崛起时均位于世界先进之列，当时完成国内革命和初步实现工业化的国家，放眼全球，不过十余国，而整个世界，尚处于旧时代蒙昧的尾声。甚至日本因为在亚洲早崛起几十年，就可以侵略庞大的中国。中国重新崛起的本质，亦在于抓住了全球第三次产业转移的契机，通过改革开放，重新融入世界体系。

珠三角核心城市群崛起的本质，乃在于改革开放初期，引领了内地制度变革的先声，承接了香港地区及欧美的产业转移。这一过程，从改革伊始一直持续到今天，而其真正的高峰期，却在20世纪80年代中期到90年代中后期。

香港的新生，在于其通过产业转移，造就了深圳乃至整个珠三角核心城市群，与此同时，工业向内地的转移亦使香港完成了产业升级和转型，并且使香港与珠三角诸城市之间形成了产业互补。

而澳门却缺少这一环节，这注定其无法在当下完成真正的新生与再造。

珠海最需要澳门的时期，亦在20世纪80年代中后期至90年代中后期。当时，整个珠三角城市基本处于同一起跑线，甚至珠海由于具有特区的桂冠，在某种意义上具有先发优势。但是，当时的珠海和澳门，却

错失互相成就对方的宝贵时机。

由于拥有得天独厚的区位优势，珠海原市委书记梁广大曾把横琴岛称为“黄金宝岛”。1989年，珠海市就研究将横琴岛作为特区中最宝贵的一块地进行建设。1992年，横琴岛被列为广东省省级经济开发区。1998年被定为珠海市五大经济功能区之一。梁广大在任期间，曾主张保护横琴岛上的自然环境，发展软件产业、总部经济、研发基地、会展产业和旅游业等。而在其继任者中，有些人主张发展工业，因而导致在横琴发展旅游业还是工业存在广泛的争议，这一争议持续了将近20年。

同时，珠海和澳门之间的博弈，也造成横琴岛无法为双方共同开发。20世纪80年代，由于澳门产业结构单一，工业规模小，珠海不太看得起澳门，转而去追逐香港，甚至一度想修建珠港大桥，而澳门亦对此耿耿于怀，双方合作并不愉快。

在争议中被搁置的横琴岛，就此失去了其最佳发展时机。从20世纪80年代末期到90年代末期，正是珠三角各城市起飞的黄金时期，珠三角的制造业迅速发展，成为名贯全球的“世界工厂”，以广州与深圳为龙头的珠三角城市群亦完成了初步崛起。

而在第一轮的发展中，珠海逐步落后，珠海一度以深圳的对手自比，但是，直到今天，珠海已经远远落在深圳之后。2008年，深圳的国内生产总值为7806亿元，而珠海只有992亿元，鉴于人口与地域面积的基数不同，若按照人均计算，深圳人均国内生产总值已经达到89800元，而珠海只有66550元。珠海的国内生产总值增长速度，更在珠三角城市中排名最后。

其实，珠海与澳门，犹如连体婴儿，这也是设立珠海特区的初衷。没有珠海，澳门不可能完成产业转移；没有澳门，珠海去投靠香港，无疑将自己等同于珠三角的一般城市。珠海与澳门的平行发展，造成了双方的失落。

如果横琴岛能够早20年乃至15年开发，则情形大不一样。澳门与珠海，可以一起将横琴建造为工业中心，以澳门的技术和企业管理水平，可珠海、澳门共建工业横琴。这样，澳门可以在“赌城澳门”之外，再造一个新的“工业澳门”，而珠海亦不用去投靠香港，更不用在工业立市与旅游立市的战略分歧中错过宝贵的发展时机。

在珠海与澳门犹豫的时期，珠三角其他城市的发展，却已风潮千里。至20世纪90年代中后期，珠三角的城市格局大局已定，珠三角成为中国乃至世界的制造业中心。

历史已经给予了珠海和澳门机会，可是它们没有抓住，在珠三角城市已经崛起的情况下，澳门已经失去了调整未来战略的时机。

在未来，横琴势必成为一块定位不明的孤岛。

发展工业？

珠三角城市已经初步完成了工业化，无论是澳门还是珠海，其工业基础不仅远逊于深圳、广州等中心城市，甚至也比不过同在珠三角西部的中山与东部的东莞。澳门根本无法起到香港辐射珠三角城市那样的作用，甚至，早在20年前，澳门所拥有的资金优势已经丧失殆尽。其体制优势，亦随着内地的改革而被逐步抹平。

发展旅游业？

没有工业体系的支持，横琴就是成为澳门的外岛，亦难以有大的作为。

发展文化产业？

澳门大学已经以12亿澳元的租金，在横琴开设新校区。但是，同样的问题是，澳门的文化产业没有强大的经济实力的支撑，缺乏内地文化大城市那样的积淀，其未来亦堪忧。

成为中西文化和贸易交流中心？

2009年，广东、香港和澳门三地政府签署了《粤港澳文化交流合作发展规划》。但是，作为华南重镇的广州和作为国际化大都市的香港，显然比横琴更具有优势。

虽然2009年年初国务院通过了《珠江三角洲地区改革发展规划纲要（2008—2020）》，提出了粤港澳一体化协调发展的设想。但是，其前提仍然建立在城市特性的互补之上，而这正是澳门所缺少的。

有时候，错过了一时，就错过了一世。

横琴开发，迟到了整整20年，注定了其未来的坎坷与曲折。

澳门再造，长路漫漫。

第十五章台湾的大陆化时代

中国台湾地区的崛起，更似两大板块冲撞的结果。

一边是发达经济体，一边是后发经济体，台湾地区居中，得第二次产业转移之大利。

日本战略已经从“对美依存”转移到“亲美入亚”了。

台湾地区的崛起，已经使其从以前发达国家的跳板，变为发达国家的竞争对手，而中国大陆的全面崛起，亦将使台湾地区的战略中心从西方转移到东方，最终“回归中国”。

在全球产业体系中，台湾地区位于欧美下位，而位于中国大陆上位。

台湾技术与大陆市场可以成为完美组合。与大陆经济一体化，将成为台湾地区新的选择。

2009年8月5日，大陆知名旅游公司携程旅行网收购了台湾地区最大的在线旅游网站易游网，这是60年来台湾地区首次允许大陆企业投资台湾。台湾“经济部”在2008年7月至9月，分三次出台企业登陆投资上限松绑、登陆投资产业类别松绑、大陆资金来台投资等三大方案。

在未来，两地企业之间的互相并购，将使各自的优势获得最大化的组合，企业的改变，也有可能改变台湾经济体的存在意义。台湾地区的兴起，更多依靠的是现代化改造，以及作为美国等发达国家的“卫星”而承接产业转移。而在未来，台湾地区的成长前景，更从根本上取决于大陆。其未来战略中心，必然从美日体系，转移到大陆体系。

第一节“美台体系”是台湾崛起的根

台湾地区的腾飞，得益于美国、日本等发达国家的产业转移。

进入20世纪60年代之后，美、日等国由于技术进步和工资的提高，

逐步转为资本和技术密集型工业。其原有的生产和技术很快转移到较落后的国家和地区。中国台湾、中国香港、韩国等发展中的亚洲国家和地区，以劳动力成本较低的优势，恰好填补了这一空缺。产业之间的落差所促成的产业转移，是台湾地区作为“亚洲四小龙”崛起的大背景。

作为美国的政治军事同盟，台湾地区在经济上严重依赖美国。一直到2004年以前，在长达55年的时间里，美国均是台湾地区的最大贸易伙伴。台湾地区的加工食品、农副产品历来是传统出口产品，后来兴起的纺织、制衣、鞋业、塑胶、人造纤维、机械、电工器材等产业，均以出口美国为主，台湾地区一跃成为全球出口加工的重要基地。

今日台湾地区的著名企业，都是借为美、日企业代工起家。宏碁集团在创业初期，就曾经为惠普等企业代工；鸿海为索尼生产游戏机，为戴尔生产电脑零部件；华硕为索尼代工PS2游戏机；仁宝是东芝最大的代工伙伴；而台积电则成为全球最大的集成电路代工厂。

在为美、日企业代工的同时，台湾地区的本土企业亦获得了长足发展。台湾地区的轻工业、食品工业享誉全球。更令人意外的是，在传统产业之外，其在新兴产业领域，已经成为全球主流。到20世纪90年代中期，台湾地区已经成为全球第三大信息产品生产基地。台湾电脑生产能力的3/4用于为日本和美国的品牌厂家生产电脑。而在晶片、电脑及周边设备、液晶显示、集成电路模块、记忆体等半导体科技产业方面，台湾地区更是执全球之牛耳。与此同时，明基、华硕等台湾地区本土自创品牌，亦成为全球性品牌。

台湾地区经济的特点是：高素质的人民及由此造就的丰富人力资源、贫乏的内部资源和市场，可以纳入美国经济体系，但不太可能成为独立的不可控的经济体。与美国经济的巨大互补性，是台湾地区迅速崛起的重要原因。

第二节“沉没”的台湾

从某种意义上说，与韩国一样，传统发达国家与新兴市场之间的产业落差，造就了台湾地区崛起的时机。

从全球经济格局来说，其形态正如两大板块碰撞后的结果。欧美等发达经济体是一大板块，而广大后发的经济体则是另一板块，无论是韩

国还是台湾地区，更像是发达经济体与广大的后发经济体之间的中间地带。只有小的经济体，才适合充当这种角色，早先的日本，后起的韩国与台湾地区，都得益于这种中间地带的地位。

但是，新兴市场的崛起，使台湾地区等小经济体的中间作用被稀释。

随着改革开放，中国大陆逐步成为世界工厂，以比台湾地区更低的制造成本、更广阔的市场，使台湾地区的代工中心地位受到威胁。而且，与台湾地区不同的是，中国大陆、印度等新兴经济体具有大国经济的特点，兼备制造中心与消费中心的双重功能。中国大陆的商品，已经占美国进口商品的第三名，仅次于加拿大和欧盟，其中，纺织产品更是占到美国市场的50%以上。而美国的很多服务外包业务，则为印度所垄断。台湾地区制造，在美国的市场已经大为萎缩。而消费中心的功能，则使美国等发达国家的对外投资，亦转移到中国大陆等新兴市场。最近两年，中美之间已经互相成为对方的第一贸易大国。

当新兴经济体崛起后，中国大陆、印度等大的经济体与美国、欧洲等发达经济体的直接合作将日益加强，中国台湾地区、韩国等小经济体的中间地带角色，将逐步退出舞台，台湾地区作为中间地带的地位将逐步被淡化。

同时，随着台湾本土品牌的崛起，亦诞生了一批世界性的企业，如宏碁、华硕等，宏碁更成为美国的IBM、惠普、戴尔等电脑品牌的竞争对手。台湾企业的崛起，更使其被美国很多企业视为竞争对手，而不再是昔日的伙伴。

第三节 台海体系，从西方到大陆

如同日本从“对美依存”到“亲美入亚”的战略转变，中国将成为世界一流强国的预期，亦将使台湾地区的战略中心，从西方转移到东方，开始其“回归中国”的旅程。台海经济一体化，将成为台湾地区新的重要选择。

事实上，自2003年以来，大陆即取代美国和日本，成为台湾最大的贸易伙伴。台湾逐步摆脱了对美经济的依赖。

此前，两岸投资一直是单向的。据台湾地区统计，自20世纪90年代初以来，台湾企业累计向大陆投资逾770亿美元，而大陆对台湾地区的投资，则基本被禁止。台湾地区一直不愿意开放大陆投资，最大的担心，就是大陆可能会利用自己强大的经济实力掌控台湾。

而现在，这种顾虑已被解除。在“美台体系”中，台湾地区处于下位，只是被动承受美国、日本等国的产业转移。但是，在新的“台海体系”中，台海之间的产业转移，将是双向的。在大众消费领域，将更多出现大陆企业兼并台湾企业的情况，但是，在高端产业和新兴产业领域，台湾企业却可引领产业风潮。

相对大陆而言，台湾更早地完成了产业升级。在产业格局上，台湾领先于大陆。

台湾地区在晶片、电脑及周边设备、液晶显示、集成电路模块等科技产业方面，均执世界之牛耳。台湾地区的专利数量，仅次于美国、德国与日本，高居世界第四位。台湾地区在所有的出口品中，高度技术密集的产品已近50%。同时，台湾地区的服务业占国内生产总值的比重超过70%，已达到发达国家水平。台湾地区经过近20年的努力，完成了产业的升级与转型。

2009年，台湾地区对大陆投资开放了100个行业，从零售业、餐饮业，到汽车产业和个人电脑制造业，多集中在制造与大众消费行业。在大陆方面，官方的重点投资领域，设定在电子、通信、海洋运输、纺织及汽车等制造业领域，突显了大陆作为“世界工厂”的强势制造地位。台湾与大陆之间产业的转移与融合，有可能形成台湾的技术与大陆的制造、市场的分工。

这一趋势，在服务业和高科技产业，已有所体现。

2009年4月，中国移动认购了台湾远传电信12%的股权，即是期望借助远传的3G技术平台，中国移动还希望借助联发科技股份有限公司和宏达国际电子股份有限公司在移动通信（TD）方面的技术；在漫游产业，中国移动则可能与中华电信、台湾大哥大、威宝等企业合作；在手机方面，台湾地区的全球芯片之王的地位，亦可为中国移动提供广泛的合作者。

在合作中，中国移动收入的70%将提供给技术开发者。在“台海体

系”中，“微笑曲线”的上端，也许更多在台湾地区，这亦是“台海体系”与“美台体系”的本质区别。

未来，台湾的高新技术产业在大陆的应用前景，将十分广阔。例如，在液晶显示器产业，明基已可与索尼、三星等巨头分庭抗礼，中国台湾地区更有可能取代日本、韩国，成为全球液晶显示器产业的龙头。目前，中国大陆的液晶显示器一直受制于日本、韩国，而在未来，联想等信息技术巨头，创维、TCL等家电巨头，将不再受困，其与台湾地区高科技行业的合作，将会日益广泛。

新的“台海体系”，将最终改变台湾地区作为独立经济体的存在意义。已经完成产业升级的台湾地区，与美国之间的产业转移的历史已告终结，而未来台湾地区的成长，将更多从根本上从大陆获得力量。

引子

大国崛起，犹未竟时。

改革开放凡30年，中国已历沧桑巨变，实现了狂飙突进式的飞跃，亦崛起了一些粗具实力的经济区域，如珠江三角洲、长江三角洲、环渤海经济圈，而在这些比较发达的区域，也崛起了所谓的“北上广深”。特别是珠三角的崛起，带动了中国经济的整体腾飞。

著名的华人经济学家张五常认为，县域竞争是中国改革初期经济发展的巨大动力。事实上，目前这种竞争，早已经突破了县域的范畴，而上升到城市之间、省区之间，乃至大的大战略区之间。

自2008年以来，中国先后将十几个区域规划，上升到国家战略层面，自珠三角一体化发轫，至海峡西岸经济区、关中—天水经济区、横琴岛总体发展规划、江苏沿海、图们江、黄河三角洲，乃至鄱阳湖生态经济区、皖江城市带、海南国际旅游岛，再到最近的新疆、西藏振兴，成渝经济区等，从东至西，从南到北，整个中国几乎都在国家发展战略的棋局之中。

在中国从非均衡战略走向均衡战略的时候，各个城市的蜂起争雄，将所有的城市与区域，都抛入竞争的汪洋大海之中。

从混沌到有序。

就国家战略的层面来说，各个区域的无序竞争，最后需要达到一种共振，为此，中国的城邦竞争需要遵循一些规则，同时，亦需要规避一些陷阱。

目前，中国的区域发展战略中，存在六大误区。

其一，区域产业的重复竞争。几乎每个城市，都拥有类似的经济结构、产业结构，重复竞争严重。甚至在长三角和珠三角内部，也是无序竞争。

其二，很多地方热衷于“高端崛起”。在中国这个既贫穷，同时又低

端消费流行的国家，似乎“中端起飞”更为现实。

其三，各地纷纷以新兴产业为未来支柱，造成了新兴行业的无序竞争。其实，中国的很多地方，仍然需要以传统产业为主体。

其四，国内无论区域也好，城市也好，都是越来越集中。最典型的是北京，内城十分繁荣，而外城却很荒凉。未来中国更需要小镇式繁荣，如同广东的东莞和顺德一样。

其五，天津滨海新区开了一个恶劣的先例。以国家照顾，进行大资金、大项目投入而带来繁荣的模式，在一些城市被复制，而事实上，民营经济的发达，才能造就城市真实的繁荣。

其六，中国经济的增速，已经连续跌破了10%，但是，几乎所有的城市，在其未来发展预期中，都将增速设定在10%以上。在未来中国的“中速时代”，很多城市战略面临调整。

2011年是“十二五”规划开局之年，亦是中国各个城市和战略区奠定未来地位的关键时期。八仙过海，各显神通，各个区域之间的竞争，将使中国迎来一个群雄争霸的大格局。

第十六章中国区域产业规划的六大误区

区域规划，星火燎原。

与社会经济发展战略领域的“先富带动后富”相对应的是，中国的区域发展，自改革开放以来，即奉行非均衡发展战略，即优先发展东部沿海，然后辐射中西部。

但是，在过去的一年中，突然之间出台了将近20个国家性的区域发展战略，从某种意义上说，说明中国正从非均衡发展战略，转变为均衡发展战略，向未来时代的全面发达挺进。同时，在中国由外向型经济转变为内生性经济时，全面的区域振兴，亦将造就中国的内需市场。

相对从20世纪70年代末以来的30年里，中国所出台的国家性发展战略非常有限，而在不到一两年的时间内，却突然如天女散花般，到处飞舞，亦颇多失策。

大跃进式的区域规划，存在三重隐忧，将对中国未来发展造成深远影响，其中利弊，尚难在今日断定。

第一节区域产业的重复竞争

中国的经济形态，是以外向型为主；而中国的城市竞争，却更多的是内向型竞争。这种奇特的现象，导致区域竞争更为剧烈。

在国家层面，中国国家级战略区域竞争升级。

本次出笼的十几个国家级区域发展战略，与早期的国家区域发展战略，存在着很大不同。

20世纪70年代末至90年代，沿海地区经济发展战略，包括经济特区、沿海开放城市、沿海经济开放区的逐步确立，其时间跨度大，空间距离亦广阔。这样，在一个比较长的时期内，可以集中全国力量进行支持，可以进行体制创新，也容易获得“特事特办”的机会。

目前的国家战略，基本每个省都有份。有些区划，表面上是全国性的，但实际上是地方省市以国家战略的名义进行的省级区域开发。如皖江城市带、鄱阳湖生态经济区、海峡西岸经济区、海南国际旅游岛、舟山海洋经济区等，均是安徽、江西、福建、海南、浙江等省的省级战略，只是通过一些运作上升到国家战略而已。

这种毕其功于一役的做法，犹如天女散花。几年内出台的国家战略区，比此前几十年还多几倍。如此，则每个国家战略区都难以获得独特优势。超生之后，任其自生自灭。

由于优势的集中，以及开发周期的漫长，中国前期的国家级区域规划最后都形成了区域性的经济中心，这些中心都拥有广泛的辐射能力，并且，各个中心之间，由于涵盖的地域广阔，彼此在空间上并无太大竞争。最典型的是长三角和珠三角。长三角核心区为上海和江浙部分城市，其辐射区域主要在华东；珠三角的核心区域集中在广东东南，其辐射区域主要在华南。长三角和珠三角，其核心区相隔遥远，都有各自的优势所在，其外围“势力范围”也分野分明，冲突不多。

而本次的区域规划，由于雨露均沾，最后造成的结果是，一些地方之间形成了短兵相接式的竞争。未来，这种直接的空间、地理竞争，将是恶性竞争的肇源。

在本次系列国家规划中，有两个规划非常有趣，即皖江城市带与鄱阳湖生态经济区。虽然这两个国家级规划，一个被冠以承接产业转移之名，一个被冠以生态经济之名，但是，由于其地理上过于接近，而在功能与使命方面有部分重叠，必然导致安徽与江西未来的激烈竞争。特别是在承接长三角的产业转移中，安徽的皖江城市带与江西东部的上饶等区域，存在最为直接的竞争关系。

而在图们江开发成为事实之后，未来大连在东北的地位将发生巨大变化。大东北经济区与环渤海经济区，其力量对比也正在起变化。

在罗津港未获租用之前，我国的东北大门被朝鲜、俄罗斯所关闭，大连成为东北唯一的出海良港，亦是东北面对东亚、太平洋市场的先锋。而随着图们江开发成为事实，未来东北的经济版图必然东移，新的出海口将分流大连的很多功能。可以预见，大连与图们江未来出海口城市之间必然面临直接的竞争，而图们江的开发，将直接削弱大连的地位。

彼时，在东亚市场、西太平洋沿海的贸易方面，东北大经济区与环渤海经济区之间将形成直接的竞争，而这种竞争，是此前数十年所没有的。

其他如海南岛与北部湾的竞争，湖南与江西在珠三角产业转移中的竞争，武汉与郑州在中部崛起之间的竞争，河南与山东在黄河中下游经济区之间的竞争等，可以预见，地方的过度竞争，将是泛滥的国家级规划无法绕过的坎。

区域内部的竞争与产业安排

事实上，在很多国家级规划区内部，产业发展的协调也是一件不容易的事情。

以武汉城市圈为例。几乎每个城市都提出了要大力发展高新技术产业，有好几个城市提出要建设加工制造业基地。

这些城市在与武汉的总体关系上，都肯定了武汉的龙头地位，都确定了依托武汉、加快发展的思路，这无疑是正确的。但是，在具体关系定位上，也就是在武汉城市圈中到底扮演什么角色，8个城市却出现了高度雷同。

除黄石外，其他7个城市都直接或间接地提出要当大武汉的“米袋子”、“菜篮子”。在大武汉城市圈内需要这么多“后花园”吗？大武汉需要这么多“米袋子”、“菜篮子”吗？答案显然是否定的。

而这种产业的失调，在环渤海经济圈中更为严重。

仅以新兴产业为例，邢台宣布要发展战略性新兴产业，同时，重点开发太阳能产业。而保定，也宣布要成为“新能源与能源设备产业基地”，要成为中国电谷，大力发展太阳能产业。

环渤海地区在项目安排上呈现产业结构的趋同现象。除了大部分省市都有钢铁、煤炭、化工、建材、电力、重型机械、汽车等传统行业外，目前又在竞相发展电子信息、生物制药、新材料等高新技术产业，甚至都要求有自己的出海口。竞争最为明显的是钢铁工业。

区域内各省市大多已形成自我循环的“都市经济圈”。区域联合的意

向多于实质性行动，争当“龙头”的倾向依然存在。

在港口方面，大连、天津、青岛三港，已成三足鼎立之势，分别拥有不同的广阔的经济腹地，互相不可替代。但在由谁来扮演国际航运中心枢纽港的问题上，三地角逐激烈。在经济中心方面，北京和天津亦长期存在争端。

对于区域中的城市来说，合理的定位也非常重要。

作为全国的首都，北京应该强化商务、金融、信息、科技创新功能，疏解部分生产和服务功能。现在北京的第三产业、金融服务业已超过60%，工业已降到30%。

天津则要进一步发挥港口和滨海新区的作用，增强生产和制造基地功能，增强物流功能和制造基地功能，发挥已有优势的通信产业。

河北要加强发展生态农业、特色农业、出口型创汇农业，发展有比较优势的医药和纺织等行业。

辽中地区的沈阳要增强现代服务业功能，发展现代制造基地功能。

目前世界上经济最发达的地区，大多是以城市群的面目出现的，如美国东北部城市群和五大湖区城市群、日本关西城市群、英国中部城市群、德国中部城市群等。这些城市群大小城市之间，在避免产业同构和重复建设的基础上，逐步形成了产业部门合理分工的多层次网络型协调发展的产业布局体系。可以说，通过区域经济一体化的方式，在合作与资源共享的基础上提高大城市的综合实力与综合竞争力，是在世界经济一体化大背景下城市发展规划的必然选择。

目前，国内的主要经济区，产业协调并不成功。甚至在珠三角，广深长期争端，顺德、中山、东莞、佛山在制造业领域搏杀激烈。

长江三角洲城市定位及其启示

长江三角洲城市圈，通常包括上海、南京、杭州、苏州、无锡、常州、镇江、泰州、扬州、南通、宁波、湖州、嘉兴、绍兴、舟山等15个城市。据统计，这一区域以全国1%的土地、6%的人口，创造出了全国20%左右的国内生产总值，被称为正在崛起的世界第六大城市圈。

南京在长江三角洲城市圈中的定位是：长江下游重要的区域性物流、资金流、信息流的集散中心，中国最大、世界一流的重化工基地，全国一流的电子信息产业基地。

杭州的定位是：上海的“后花园”，长江三角洲的制造业中心之一。

苏州的定位是：与上海错位发展，“服务业主要在上海，制造业主要集聚在苏州”。

无锡的定位是：以IC为主体的信息产业基地，以新材料为主的高科技产业基地、纺织工业基地，生物医药基地。

常州的定位是：现代制造业基地。

镇江的定位是：打造国家光电子产业基地，首先建成江苏的“光谷”。

泰州的定位是：千年古城，现代港城。

扬州的定位是：化工产业基地，汽车产业基地。

南通的定位是：上海产业转移基地，发展港口经济、海洋经济、特色经济。

宁波的定位是：长江下游的区域中心城市，上海港的重要组成部分，华东重要外贸口岸，长江三角洲的重要化工基地。

湖州的定位是：上海及周边地区的产业对接基地。

嘉兴的定位是：上海乃至长江三角洲的制造中心。

绍兴的定位是：以轻纺为主的工贸城市。

舟山的定位是：港口旅游城市，上海和长江三角洲的“前花园”。

从这14个城市的定位来看，都体现出了各自鲜明的特色，发展各自的特色经济；与上海实行对接，进行错位发展；主动接受上海的产业转移，实行梯度发展。因此，可以用“特色发展、错位发展、梯度发展”三句话来概括。14个城市在产业定位方面，有的侧重信息，有的侧重光电

子，有的侧重化工，有的侧重汽车，有的侧重轻纺，有的侧重旅游，有的侧重港口、外贸，都没有搞“小而全”、“大而全”，也都没有一窝蜂地提建设现代制造业基地。在与上海的关系定位方面，除了杭州提出要做上海的“后花园”、舟山要做上海的“前花园”外，其他城市都没有做类似的定位。

第二节 高端崛起还是中端崛起

2010年，中国超越日本，成为世界第二大经济体，同时，中国超过德国，成为全球第一出口大国。改革开放历经30年，中国已经创造了“中国奇迹”，亦使“中国模式”成为广泛的共识。自1840年以来的强国之梦，已经隐约在望。

在此情况下，很多人提出，中国完成了初步的强大之后，应该走向全球产业链的高端，迅速实现普遍的产业升级。而在此前，吉利收购沃尔沃，似乎成为中国企业未来走向的注脚。

因此，在众多地方区域规划中，很多城市都提出了“高端崛起”的方略。

其实，这是一种误区。

就中国在全球产业链所处的位置而言，中国仍然位于全球产业链的下端。

全球产业链的转移，其路线为：从欧美到日、德，为第一次产业转移；从日、德向亚洲四小龙等后起发达区域的转移，为第二次产业转移；而从亚洲四小龙等新兴发达经济体，向最广大的后发经济体的转移，是第三次产业转移。

而中国的崛起，从某种意义上说，亦遵循这种规律。改革开放30年的历程，既是中国承接全球产业转移的历程，亦是参与全球产业链获得回报的过程。

中国成为世界第二，亦存在着严重的隐忧，最为迫切的，乃是在产业链上中国逐步面临“两线作战”的困境：在高端领域，中国的产业升级，受到欧美等发达经济体的阻击；而在低端领域，中国的全球市场，

则被印度、越南等后发经济体逐步侵蚀。

同时，中国企业在世界体系中，尚未产生具有足够影响力的企业。在2010年的世界500强中，中国占30席，而当年中国国内生产总值已占全球8%，实际国内生产总值更已经超过10%。按此比例换算，中国企业在进入世界顶级行业的比重偏低，在真正竞争性行业更几乎空白。

竞争性企业在世界顶级企业中的比例严重偏低，说明在主流行业，中国企业尚无大的突破。在战略资源性产业，如石油、铁矿石等领域，中国严重依赖进口，命脉控制在别人手中。

在高新技术行业，中国与世界的差距巨大，中国最先进的航天工业，已经落后于世界先进十年以上。2007年立项的大飞机项目，在国内几乎是白手起家，举步艰难，核心技术控制在美国、法国、以色列等发达国家手中。而在新兴的电动车、太阳能等领域，核心技术亦在美、德、日等国。

在目前世界性的主流的大众制造业领域，由于核心技术的缺失，中国企业在大众制造领域亦是大而不强。

在中国竞争最激烈的家电行业，核心技术却在美、日、韩；甚至在LED领域，中国企业更是全面受制于日、韩，三星加索尼，几乎成为中国家电企业无法翻越的大山。扼中国显示器之命脉，中国的电视机、电脑显示，非通过日、韩和中国台湾企业不可。

在汽车领域，核心技术控制在美国、德国、日本等国手中。中国虽然已经成为世界第一汽车大国，但是，市场上的高档汽车，如宝马、奥迪等，却几乎都是德国货。

在中国无数的工厂中，正在运转的性能最良好的机器，也许是来自美国或者德国；而各种热火朝天的工程基建，其中的日立、神钢、现代、大宇这些挖掘机、起重机等机械都是来自日本和韩国。

在高端产业和主流产业领域，中国企业的产业升级受到核心技术的制约，短期内将难以实现。同时，随着中国的逐步“暴露”的实力，全球巨头对于中国企业将逐步产生戒心，从以前的合作伙伴，变为直接的竞争对手，正如当年欧美企业对待韩国和台湾地区的企业一样。曾经作为戴尔配件商的宏碁，现在已经成为戴尔的眼中钉。在汽车领域，中国本

土的企业巨头，已经成为“欧美师傅”的眼中钉。

目前，中国在全球影响最大的产业，主要集中在以鞋袜、打火机、缝纫机为代表的非主流行业，其特点是低附加值、低科技含量。而在低端领域，随着中国国内劳动力成本的逐步上升，其优势已经逐步弱化，逐步被亚洲其他国家所取代，尤其值得一提的是印度和越南。

中国与印度的“龙象之争”，一直为全球广为关注。同为金砖四国，印度的劳动力价格比之中国更有优势，在近几年的中国纺织业的危机中，印度纺织企业乘虚而入，崛起为世界第二纺织大国，对中国纺织产业形成巨大威胁。而在玩具市场，很多欧美玩具商已经将印度看做中国的替代者。甚至在农业领域，印度亦在部分领域侵蚀中国市场。在东南亚的印度尼西亚，当中国的大蒜价格暴涨的时候，印度产大蒜乘机大举登陆，成为中国大蒜有力的竞争者。而因为语言和文化优势，印度在低端服务业方面，更具有中国不可比拟的优势。IMB、微软等的亚洲服务中心，均设在印度。

而在“中国制造”成本上升之后，越南等东南亚国家的人力资源，相对中国形成了比较优势，而建立在劳动密集和低人力成本基础上的中国制造，则受到了影响。鉴于中国内地成本的上升，很多跨国巨头已经将其在亚洲的制造基地，从中国迁到越南、印度尼西亚、马来西亚等地。其中，越南已经抢走了中国大批的玩具订单。同时，在东南沿海相对发达的区域，众多中国本土企业亦开始了战略转移，除向内陆大迁移外，很多广东企业都不约而同地选择了越南。美的、格力、格兰仕等知名制造企业，就均有越南投资计划。

在高端领域，中国企业受到欧美等发达经济体的阻击，而在低端领域，中国将受到印度等后发国家的追赶，中国的产业升级，难以在外部竞争中实现。

就中国的产业基础而言，中国更需要“中端崛起”。

2009年，娱乐明星赵本山加入长江商学院，其背后的刘老根大舞台等边缘产业突然之间成为焦点，从前的荒原，竟成财富的绿洲，展现了新兴市场丰富、多元的魅力。

在这里，我们看到了中国经济的特点：既是大国经济，亦是新兴经济，产业结构丰富而多层；既有高新产业，亦有传统产业，不断萌生

新的产业；灿若繁星的企业，创意无穷的商业模式；既有接近世界一流的企业，亦有管理水平很低的企业；既有庞大的千亿企业，亦有无数草根企业。

同时，中国市场的另一大特点，即以低端消费为主。目前中国国民收入偏低，这种状况决定了在中国，高端产业、奢侈品产业不可能成为主流。

产业结构的多层次性，以及低端消费为主体的庞大国内市场，是中国产业经济的两大特点。中国企业的商业模式创新，就建立在这两大基石之上。

目前，武汉明确提出要“高端突围”，作为中国内陆城市，武汉未来是中国内需时代的核心，而作为一个人均收入并不高的国家中心，哪来高端消费支持高端产业？

所以，除了沿海部分地区之外，中国的大部分地域并不适合以高端崛起定位，而应该是“中端崛起，高端突破”。

值得一提的是，美国当年超越英国，虽然技术革新起了重大作用，但是，其最核心的原因乃在于大众消费的崛起。

因为英国有庞大的海外殖民地，导致其本土“高端化”，奢侈品消费流行，金融投机比实业更受商人欢迎，最后引起经济空心化；而随着其海外殖民地的失去，英国迅速衰落。

而美国，正是在南北统一之后，国内消费的发达，才造就了其后来居上之势。经过半个世纪的努力，终于雄踞全球之巅。

第三节 坚守传统产业，还是开发新兴产业

在很多城市的未来规划中，都将新兴产业列为未来发展的重点。甚至是传统制造业的重镇顺德，也宣称要打造新兴制造业基地，开发光伏产业。

欲以新兴产业破局的地方，以广东河源最为典型。

河源本来是广东水源地，工业发展长期受到制约，而在新时代，河源提出“三反”模式，即反传统发展路径，反经济周期操作，反梯度产业承接。

不过，对于河源来说，“三反”模式充满巨大的变数，成败难料。

任何后发区要实现飞跃式发展，都需要在一轮周期中实现两轮甚至多轮发展。中国的改革开放，亦是用30年走完某些国家上百年走过的路。

在发展方式上，河源选择反传统的发展路径，坚持“既要金山银山，更要绿水青山”，在产业布局上，河源进行反梯度产业承接。利用国际国内产业升级的机遇，选择战略制高点，力争在产业结构和水平上，与珠三角站在同一水平线上甚至优于珠三角。

而这种反梯度产业转移，存在着三重风险。

其一是，如果各地都以新兴产业作为主导产业，同质化竞争，将抵消各自优势。

中国区域经济目前是一种“诸侯经济”，河源欲实现新兴产业的直接跨越式飞跃，其他地方也有此意，河源并无独特优势。

就以高新区来说，北京、上海、深圳发展，连内地的武汉、西安也要去发展。武汉搞了十几年的光谷，产业才1000亿元，只有北京中关村的1/10，产业不配套。难有产业链的高新产业也好，新兴产业也好，如何崛起？

其二是，在广东内部，发展程度更高的地方，在新兴产业领域更有优势。无论是人才汇聚，还是创业环境、吸引资金的能力，广州和深圳都是当仁不让的第一选择。深圳的主流高新科技企业，不见得愿意离开深圳。虽然广东省政府宣称不会让河源“白牺牲”，但是，河源在新兴产业方面，将面临着广州和深圳的直接竞争，这是谁也无法遏制的事实。

其三是，如同将蓝海战略上升为一个普遍性的问题一样，新兴产业的崛起，需要时间。而在崛起期间，地方政府如何支撑既有的格局，等到新兴产业开花结果？

产业发展，除非碰到特殊时期，否则是不能跳跃的。

而事实上，更为重要的，仍然是传统产业。

在很多地方欲发展新兴产业时，地处沿海的余杭，反以传统产业破局。最近几年，中国的纺织企业成批倒闭，遭遇重创，但是，余杭的家纺企业却逆流而上。杭州余杭区的产业改造模式，值得借鉴。

著名华人企业领袖、宏碁集团创办人施振荣先生在1992年提出了有名的“微笑曲线”理论，微笑嘴型的一条曲线，底部是制造，两端朝上，左边是设计，右端是销售。在产业链中，附加值更多体现在两端——设计和销售，处于中间环节的制造附加值最低，因此产业未来应朝微笑曲线的两端发展。

事实上，余杭区的家纺行业，即是传统行业，而且，严格来说，余杭的家纺，集中在临平和崇贤两个镇，其产值达到100亿元以上。很多地方认为小企业无法与国际巨头抗争，认为传统产业无法生存，而事实并非如此。

对于广大的内陆地区来说，余杭具有重大的借鉴意义。很多人认为，沿海比内陆发达，故沿海更应该搞新兴产业，但是，余杭却仍然坚守传统产业，内陆城市又有什么理由放弃传统产业？当很多地方认为传统已经日落西山的时候，余杭却让传统产业老树发新芽，内陆城市也许更重要的是改造传统产业，而非抛弃传统产业。

同时，另外一个误区是，很多地方认为，如果第三产业不能达到一定比例，甚至是超过50%以上，就不能视为发达，所以，很多地方喜欢规划“跨越式”发展。

而事实上，到底哪种产业为主，受到两种条件的制约：其一是工业化发展阶段，很多主流城市的发达都经过一个发展历程，即先通过工业化达到一定程度后再发展第三产业（澳门、拉斯维加斯等有特殊政策的城市除外）。对于很多城市来说，其未来的发展，不在于第三产业，而恰恰在于工业。对于整个中国大势，亦是如此。

其二是，一个城市，必须受到与其关联的经济体的影响。

东莞曾经怀疑自己，是否东莞的第三产业没有超过50%，就代表东

莞不发达？

而事实上，这是个误区。因为东莞不仅是东莞，还是珠三角的一员，而整个珠三角，第三产业的中心从战略安排和自然选择上就是以香港为龙头的，不是说东莞第三产业不发达，而是东莞的部分第三产业，实际上变相地已经由香港代替完成了。香港的服务业超过80%以上，一个重要原因，就是分担了珠三角其他城市的服务业功能。

而在2010年，东莞倒是服务业超过50%了，但是，经济增长速度反下去了，这就意味着工业出现了滑坡。

在京津冀经济区同样存在这个问题，北京的第三产业已经超过60%了，说明很多河北的城市，服务业已经被北京拿过去代做了，而每个河北的城市，如果都认为第三产业没有超过50%就不合理，那倒反不合理了。

同样的，目前北京制造业只有30%，跑哪里去了？很多就是跑到河北其他地方去了，这就是其他河北城市的机会。

如果在渤海经济区，一些城市非要以服务业衡量自己的发达程度，就是对于北京的漠视，承接来自北京的工业何尝不是一种机遇？

第四节集中突破还是均衡发展

事实上，无论是城市内部，还是城市群，其发展都要经历几个阶段。

第一阶段是“集中”阶段。都市经济圈都经历了一个“核心城市”由小到大、由弱到强的发展过程。“强核”阶段的发展动力是工业化和城市化。在这个阶段，欧洲国家用了200年左右的时间，美国用了100多年时间，日本用了八九十年时间，表现出明显的赶超发展的态势。

在国内，珠三角、长三角、环渤海等经济区，都形成了核心，如上海为长三角之核心，香港为珠三角之核心，北京、天津为环渤海的核

心。

第二阶段是“分散”阶段。形成初步的核心城市之后，这些核心城市

开始对于同一个经济群中的周边城市进行辐射。如长三角的上海辐射江浙，香港辐射整个珠三角。

第三阶段是普遍的繁荣，即网状繁荣。

最典型的是珠三角，香港辐射各个珠三角城市之后，各个珠三角城市内部亦开始形成均衡。如顺德和东莞，出现了很多名镇，每个镇都比较繁荣，基本没有落后的地方。

而京津冀经济区，则还处于集中阶段。北京、天津缺乏对于周边城市的辐射能力。北京、天津比周边富有。而在北京内部，城区又比郊区富有。

本次，北京合并了内城四区，而事实上，北京未来的趋势，应该是设立更多的功能区。北京的朝阳、丰台、海淀三区，都过于庞大，未来可以考虑分拆。

事实上，无论是通州新城还是亦庄的“独立”，都只是未来北京东进南扩的开始，而非结束。北京必须先发展各镇，与天津打通，然后和天津一起，辐射河北，才能带来整个京津冀的繁荣。

相对而言，环渤海大经济区，其发达程度远远落后于珠三角和长三角地区。特别是珠三角区域，在广州和深圳两大中心城市的带动下，普遍出现了“小城小镇”的格局。如顺德，面积只有800多平方千米，比通州和大兴都要小，但是却拆分为10个镇；东莞面积为2465平方千米，除城区外，还设有28个镇，每个镇都非常发达。通州和大兴作为北京相对比较发达的郊区，在未来经济腾飞之时，继续进行内部分拆，发展出一些经济比较发达的小镇，亦大有可能。

未来环渤海经济区要赶超珠三角经济区，比拼的不仅是大都市，还有小城镇。只有小镇的普遍繁荣，才是真正的繁荣。

第五节 民营经济是否繁荣

民营经济的发达程度，是检验一个城市或地域经济活力的最重要指标。

目前，长三角、珠三角都形成了民营经济为主体的格局。

而京津冀，则乏善可陈。北京、天津都以国有企业为主，虽然河北的民营经济超过了50%，但是仍然低于全国平均水平。

虽然河北也有一些像新奥集团、英利集团、长城汽车、以岭药业等一批拥有自主研发能力、占据行业高端的民营企业，但大多数企业的创新能力明显不足。没有出现大的品牌，河北省民营企业拥有的中国名牌产品和驰名商标数量，均不及广东、浙江、江苏、山东的一半。

更重要的是，河北一钢独大的现象，挤占了很多民营企业的生存空间。

在众多的产业领域，深圳都诞生了中国最有竞争力的企业，不能不说是一种奇迹。而这些企业都是民营企业，并非靠国家政策倾斜或者垄断地位发家，而是在残酷的竞争中百炼成钢。它们具有强大的自我造血功能。

为什么灿如晨星的最具竞争力企业都诞生在深圳？

深圳企业的竞争力，不仅体现在那些优秀的知名大企业上，更体现在无数具有竞争力的小企业上。作为民营经济的集大成者，深圳是“山寨机”的发源地，而事实上，在很多行业山寨企业更富有活力。

深圳开放的竞争环境，使本土企业自由成长，深圳自主品牌达到5万多个，成为中国的品牌之都。以一隅之地，就占了中国世界名牌数量的1/10，深圳远远超越国内其他城市。

如果说深圳这种市场经济最发达的地方并无代表性的话，那河南的崛起，更可为京津冀借鉴。

河南省非国有企业已经接近200万家，不仅对国内生产总值的贡献率达到60%，居中部六省首位，而且还产生了上百个全国行业冠军和十几个世界级的大品牌。在中国民营企业500强中，河南有天瑞集团有限公司、河南济源钢铁、河南龙成集团有限公司、河南蓝天集团、辅仁药业等8家上榜。

以城市而论，河南民营经济最发达的城市之一新乡，其飞速崛起，

即是拜民营经济所赐。新乡的民营经济，2008年即达到了67%，而其占财政收入的比重更是达到77%。

新乡采取鼓励民营企业自主开发和技术创新，采取联合承接、联合设计、联合制造等形式，加强与国际知名企业合作，促进企业尽早拥有一批具有自主知识产权、高附加值、高技术含量的产品和知名品牌，以提高企业核心竞争力。同时，引导上规模的民营企业采取技术入股等多种形式，致力于打造民营企业集群。华兰、新飞、金龙、科隆等一批创新能力较强的企业，开始崛起于全国。

在未来，也许内陆腹地的新乡发展模式，将为众多内地城市所仿效。

第六节 中速时代，中国区域发展如何破局

在本次全球金融危机中，中国是少数几个继续保持高速增长的国家之一，也是唯一的强国。

2009年，我国的实际国内生产总值增速约为9%，而2007年、2008年、2009年，中国国内生产总值增速连续三年跌破10%，为改革开放以来的前所未有的，这引起了广泛的猜测：中国未来到底能否保持高速增长？中国经济的高速时代是否彻底终结？

中国不可能永远高速增长。

中国改革开放30年，保持大约平均10%的年增长率。从某种意义上说，这是一种制度红利，是国家从垄断走向市场开放大幅度降低制度成本的必然。而这种飞跃，只有在国家的重大变革的转型期才会出现。

从近现代大国崛起的轨迹来说，一个国家的飞跃期不可能无限长久。全球历史上，能够如中国一样保持30年左右高速增长的就属罕见。

美国从内战结束后的19世纪80年代到20世纪初期的崛起，以及第二次世界大战后到60年代的所谓黄金时代，两次持续繁荣期均不过二三十年。而英、法等国只出现过一次“繁荣期”，日本和“亚洲四小龙”大约是30年左右。

同样，中国的高速发展也不可能永远持续。目前，中国国内生产总值增幅连续三年跌破10%，或可为先兆，即中国从飞速发展的高原期，逐步进入平原期。

全球最著名的未来研究机构罗马俱乐部在《增长的极限》一书中，曾经提出一个关于增长的疑问，从人口、农业生产、自然资源、工业生产和环境污染几个方面阐述了人类发展过程中，尤其是产业革命以来经济增长模式给地球和人类自身带来的毁灭性灾难。它向人类发出严重警告：世界正步入短缺时代；有限的资源正消耗殆尽；环境污染正趋于严重；人口增长与自然资源、生态环境的相互作用已开始威胁人类的文明与生存。可行的办法是停止人口和工业投资增长，以达到“零增长”的全球性均衡。

而事实上，国家的增长，正如一个行业的增长，是有周期的，从高速发展的飞跃期，到平稳发展的稳定期，乃至接近“零增长”的长期徘徊期，直到发生大的社会变革，开始另外一个高速发展期。

全球历史上，100年内发生两次高速发展的先例，唯有日本与德国。

日本从明治维新到20世纪初近30年，从20世纪60年代到80年代的20余年，两次的飞跃其实也是一种制度红利，也就是依靠社会经济变革。前一次是明治维新，后一次是在美国主导下扫除封建残余的二次现代化。德国的两次飞跃，从本质上说，亦是拜制度红利所赐。

就目前而言，中国正在从改革开放后的第一个高速期向平稳期过渡，可以预见，未来的中国发展速度不可能永远高速。而一旦中国步入平原期，要在强国的竞争中胜出，将会变得更为艰难。

国家飞速发展的内在驱动力，一为全面深刻的社会经济变革，中国的高速发展，就是典型的革命性的社会变革所致；二为技术革新或者新兴产业勃兴，如英国当年的崛起，就是拜工业革命所赐，美国最近20年的亚高速发展，就是得益于计算机为代表的新技术、新能源产业的兴起。

中国目前的第一次社会变革的动力基本释放完毕，如果不能完成新的重大社会变革，则神话将不再。未来将是漫长的增长缓慢期，甚至是严重的停滞，如20世纪90年代以后的日本。而新技术和新产业的兴起，更多与全球大环境相关，中国在此方面希望不大。

中国未来的希望，在于继续深化变革，从社会结构、权力运作模式、经济结构、文化等领域，进行广泛改革。

而在中速时代，从国家层面来说，我们的发展计划，能否再建立在年均增长10%的基础上？最近两年，国家一直提倡要“保8”，而在未来，是否还应该“保8”？

更甚的是，在目前各地的发展公报中，增长普遍超过全国的平均增长指数，而在关于未来的规划中，绝大多数的地方城市，都将增长率设定在10%以上，未来如果中国增速持续跌破10%，各个地方如此高的增长预期是否合适？

在未来，作为主体的各个地方区域，亦将面临两个任务：

其一，进行全面的改革。陕西神木前书记卸任时称，中国任何一个县都可以做到全民医保，但是，是否所有的地方都会去做？

其二，建立以内需为主导的经济发展模式。在外贸这驾马车速度越来越慢时，中国即将步入一个内需时代，如19世纪晚期的美国一样，在完成国内市场统一、打破内部关卡之后，庞大的内需市场，才是中国完成大国崛起的最原始而强大的力量。各个地方在产业规划、创业环境、市场准入、税收等方面，都做好准备了吗？

而在这个方面，中国存在着巨大的隐忧，仅就关卡而言，世界上70%以上的收费高速公路都在中国，这给中国形成统一的国内市场带来巨大的阻力。而在产业规划上的“诸侯经济”，亦将制约中国的内需崛起。