

# 山区经济的新发展和新经验

——关于浙江省十个山区县的调查综述

张 德 喜

浙江省是“七山一水二分田”的地理结构。山区经济繁荣与否，对全省的四化建设关系极大。为了了解山区情况，1986年3至7月我们先后对临安、桐庐、富阳、安吉、遂昌、仙居、庆元、三门、景宁、泰顺等10个山区县（约占全省山区县的三分之一）进行了调查，获得了大量第一手材料。

这10个山区县共有人口344万人，其中农业人口310.17万人。山地2458万亩，人均7.1亩；耕地231.7万亩，人均0.67亩。

从地理条件来看，临安、富阳、桐庐和安吉县地处浙北，离杭州较近；仙居、三门县在浙江中部；遂昌、庆元、景宁和泰顺在浙西南，紧靠福建省。这10个县基本上代表了浙江省不同类型的山区县。

从经济发展情况看，可分三种情况：第一种是靠近杭州的临安、富阳、桐庐、安吉四县，山区经济发展比较快，农民收入已达到和超过全省平均水平，人均收入分别为450元至550元，一部分农户已开始富起来，这是全省第一类型的山区县；第二种是遂昌、仙居、庆元、三门四县，代表一般山区，这几年经济有很大发展，农民人均收入分别为300元至450元，绝大多数的农户温饱问题已经解决；第三种情况是景宁和泰顺县，属于全省重点扶持的贫困县，去年人均收入还不到200元，还有相当一部分农民的温饱问题没有完全解决。

现从以下几方面概述山区经济的发展经验和问题：

## 山区种养业的新发展

种养业，指除林业和粮食生产以外的种植业和饲养业，是山区商品生产的主要部分。这几年山区经济发展的共同特点之一，就是种养业的新发展，开始改变了山区单一经营的格局。这种新发展的种养业，主要利用山区山地多的优势，在山上做文章、挖潜力，把山区的各种资源优势逐步转变为商品优势。

一、兴起一股“水果热”。几年来，水果销路好，经济效益高，激发了山区农民的积极性，因地制宜地发展适合山区种植的各种水果，如柑桔、青梅、黄桃、水蜜桃、晚三节梨、雪梨、红心李、杨梅、枇杷、葡萄、猕猴桃以及干果板栗、白果等等。根据遂昌、庆元、景宁、泰顺四个山区县统计，1986年春新发展各种水果3.3万亩。实践证明，发展水果生产投资省、投产快、收益期长。如富阳县受降乡十月村，1976年在小山坡上种的100亩黄桃，1979年就收入2000多元，以后逐年增加，最多的一年收入4.6万元。

根据市场信息，板栗、白果等干果，国内外市场都很畅销。收购价格提高，山区农民发

展干果的兴趣也不断提高。特别板栗生产适应性很强，历史上各地都有生产。近两年来，一方面采取嫁接的方法，把劣种改造为良种、低产改造为高产。如仙居县现有板栗50万株，折1.6万亩，其中一部分品种不好、产量很低，采取了有计划的嫁接改造，已嫁接9万株，经过改造的板栗，颗粒大，平均40多颗就有一公斤，产量也大大提高。另一方面利用山地大力发展新的板栗生产基地。

**二、大力发展竹笋生产。**这几年竹笋在国内外市场畅销，销路久盛不衰。因此，山区的竹笋生产发展很快。竹笋生产分两类：一类是毛竹山，原来单纯留笋养竹卖毛竹，现在对土层厚、坡度缓的毛竹山，改为专业笋山或笋、竹两用山，这种毛竹笋既运往城市鲜销，又在当地加工出口外销；另一类是小竹笋，三年就可收益，旺产后一般亩产可达1000多斤。近几年靠近杭州市的临安、富阳县山区发展很多，主要为杭州、上海等城市居民提供副食品。如临安县板桥乡小竹已发展到近1万亩，其中这几年新发展2000亩，共有32个品种，1983年竹笋一项收入就有100多万元，占全乡农业总收入800万元的12.5%。

**三、发挥中药材生产优势。**山区发展中药材具有得天独厚的条件，价格放开后，许多中药材得到了较快的发展。中药材有多年生和一、两年生之分，并有很大的地区性。如景宁县主产厚朴、杜仲等木本药材；庆元县是茯苓的传统产地；临安县出产萸肉；仙居县生产元胡、白术等。这些中药材生产已成为山区农民脱贫致富的主要门路之一。如仙居县大陈乡，原来是白术、元参、元胡、芍药四味中药材的主要产地之一，过去在“左”的路线影响下，种药材被当作资本主义尾巴割了。农民收入减少，1978年人均分配只有44.26元，成为一个贫困乡。经过几年的努力，1985年全乡人均收入达到了506.7元，主要靠种药材实现了脱贫致富。木本药材周期比较长，需要年年种植，以短养长。景宁县梧桐乡高演村，已坚持15年每年营造厚朴林500亩左右，到现在发展厚朴7425亩。1986年第一批已可少量采剥，到1990年可大批采剥。按20年一个轮伐周期，1990年后每年可采剥500亩左右，每亩产厚朴1600公斤，产值达2400元，加上木材部分，每亩收入3150元，全村189户，户均厚朴收入每年有9200元左右。

**四、发展多品种的食用菌生产。**这几年山区食用菌生产发展速度快，品种不断增加，有香菇、黑白木耳、蘑菇、平菇、凤尾菇、金针菇、草菇、猴头菇和竹荪等等。不仅国内市场畅销，有些品种打进了国际市场。食用菌生产在多数地区是新发展起来的一项产业。一些食用菌的传统产地近年来也有了较大的发展，庆元县1985年产量在600吨左右，产值达到1200万元，是全县除木材以外的第二大商品。为保护木材资源，现在正在大力推广“代料香菇”，并列入省的“星火计划”，今后香菇生产将有一个更大的发展。

**五、恢复和发展食草牲畜。**山区草资源丰富，为饲养牛、羊、兔提供了天然条件。这几年来养长毛兔经济收益高，因此发展也最快，多数山区县的长毛兔饲养量已超过历史最高水平。如泰顺县1985年底长毛兔存栏达到40万只，比1984年增加15万只，而且三分之一是西德纯种兔。产兔毛12~14万斤，产值达到520万元。已成为山区农民发展多种经营的重要门路。山羊生产开始恢复，发展山羊，羊肉销路甚广，山羊板皮可供出口需要。同时，养山羊成本低、周转快，养一只山羊连皮带肉可收入50至60元。因此，有规划地发展山羊生产已成为山区农民发展商品生产的一个重要内容。如富阳县龙羊区，是纯山区，根据当地草资源情况全区在“七五”计划期间的前三年发展山羊1万只，相对集中建立8个山羊生产基地，1986年上半年已办起了两个种羊场，商品羊已养600多只。当地供销社有120立方米的冷库，可存放

80吨羊肉，再办一个小型屠宰场，当地宰杀剥皮，羊肉进冷库储藏后运销外地，羊皮加工后出口。养牛方面，山区农民过去只有养耕牛的习惯，近几年有的山区乡村养奶牛的积极性很高。养奶牛主要为挂钩的奶制品食品厂提供鲜奶或炼乳。养一只成年奶牛，一年净收入1200元左右。

同时，还有一些山区农民根据当地特点，发展了特种饲养业，如养鹿、养蛇等。

近几年山区新发展起来的种养业商品生产同过去比较，最大的不同点是突破了过去那种零星分散的家庭副业型的“提篮小卖”的传统，而是相对集中形成了一定经营规模的“拳头”产品。因此在种养业规模经营方面出现了几种新形式：

第一，专业户、专业联合体和专业村。以一家农户来说，一般都不是小而全，而是“小而专”的路子，一户以一个产品为重点，形成一定的经营规模。有些村以专业户为骨干，又带动了专业联合体和专业村，成为一村一品，甚至一乡一品的专业生产。这种产品优势，不仅有利于增强市场竞争的能力，而且有利于组织加工、推销、贮存，搞好配套服务。因此，各地出现了一批茶叶、水果、养兔、养羊和食用菌等不同生产内容的专业户和专业联合体。如庆元县的香菇生产，过去都是以村或队为单位，集体外出生产。建立家庭联产承包责任制以后，转变为自愿联合组成联合体进行专业生产。1985年冬天全县共组成2400个联合体（平均每个联合体五六个劳力），到8个兄弟省85个县，建立了2400个香菇厂。这种联合体一般采取入股的办法，按股投资，共同投劳，按股分配的做法。如该县南峰乡莲花村以菇民吴周金、吴周叶和吴周学三人负责，共16个劳力组成一个香菇生产联合体，每年冬春到江西省婺源县生产香菇。他们16个劳力每人一股共16股，每股投资750元，共1.2万元作为香菇生产的资本。联合体设兼职会计出纳，自己办食堂。每年生产的香菇，除去生产成本和费用，净收入按股分配。这个联合体1986年每人在外省生产112天，每个劳力分得净收入1000元，比上年700元增加了300元。

第二，建立了一批商品生产基地。这些种养业商品基地，一般具备三个特点：一是有一定的规模。不论种植业和养殖业，生产都比较集中，种植业至少几十亩，或几百亩联成一片，饲养业相对集中几十户或几个村。二是有挂钩单位。有经营部门或工厂同农户在自愿互利的原则下签订产销合同，联合建设基地。挂钩单位从资金、物资等方面给予扶持，生产者的义务是按合同规定全部或按比例把产品卖给挂钩单位。三是一般采用先进技术。种苗、种畜、防疫治病、栽培管理等方面都采用比较先进的种养技术，因此，一般比非商品基地优质高产。

联合建设商品基地的部门，可分为工业生产部门和商品经营部门。城市食品工业或乡镇工业部门到农村建设商品基地，主要解决加工的原料来源。他们通过经济上、物资上的扶持措施，建设稳定的原料基地，保证工厂的正常生产，实际上这些商品基地是食品加工业部门的“第一车间”。如富阳县龙羊区的万市、南安乡的18个村同杭州食品罐头厂联合，最近新发展黄桃3000亩，由厂方无偿提供苗木，黄桃投产后卖给工厂加工罐头。商业部门同农户联办商品基地，主要是商品归口管理部门同自己的业务密切结合起来，供销社、食品公司、医药等部门主要建设内贸需要的商品基地，外贸部门建立出口外销的商品基地。景宁县是木本药材厚朴的主要产区，现在全县已发展厚朴1.9万亩（“七五”期间再发展2万亩），都是医药公司和林业部门帮助农民发展起来的，为解决农户资金的困难，新发展一亩厚朴由医药公司和县林业局无偿补助30元。今后成材采剥的厚朴由医药公司收购经营。

第三，农户庭院经济。一部分山村的农户，居住比较分散，一个山岙一两户、三四户，甚至单家独户，住房周围又都是山地。因此，自从山林生产责任制落实后，有计划地把房前屋后的山地划给当地农户作为自留山或责任山。农户对房前屋后的山地有了生产自主权后，根据山地条件不同，进行规划，适宜种什么就种什么。家庭周围有竹笋、茶叶、各种水果、花卉、苗木等等，有的还挖鱼塘养鱼，家里又养猪、羊、兔和家禽等，这种庭院经济实行多种经营和集约管理，几乎一年四季都有收获，农户收入很高。如临安县横塘乡蔡山村，共65户、116人。他们利用“一岙一户”居住分散的地理条件，积极发展庭院式经济。经过三个冬春的努力，全村农户在住房周围的300多亩低丘缓坡，全部种上了水果、竹子等多年生经济作物。据调查，庭院经济用地的收入，一般每亩500元左右，高的超过2000元。随着庭院经济的迅速发展，农民的收入大幅度增加。1985年全村人均纯收入达到851元。其中户收入5000元以上就有7户。如农民张全根，全家6人，1985年庭院经济收入加上运输收入，合计纯收入超万元。

## 林业生产的新转机

林业是山区的主要产业。发展林业生产，提供更多的木材资源，不仅有利支援社会主义建设，也是山区农民的重要收入来源。同时，发展林业还直接有利于生态平衡。近几年农民造林积极性很高，造林和育林计划年年超额完成，营林的科学技术水平进一步提高，林木蓄积量都有不同程度的增长，特别中、幼林增加较多，荒山疏林面积相对减少。如庆元县最近四年来，平均每年营造杉木为主的用材林基地2万亩，比过去10年中每年造林增加一倍。据遂昌、泰顺县的调查，1985年的林木蓄积量比10年前增长16.8%。

这几年，林业生产发生新的转机，其内在动力是实行林业生产责任制。1982年以来在林业“三定”基础上，这10个县的山林面积中的21.7%划给农民作为自留山，53.2%为家庭承包的责任山，还留下25.1%为统管山。也就是说占四分之三的山林实行了家庭分散经营，克服了长期以来林业生产上的平均主义分配的弊病，充分调动了千家万户的积极性。

从对这些县的调查来看，除自留山归农户自主经营外，各地都从当地实际出发，尊重群众的意愿，建立了多种形式的生产责任制，具体有以下四种形式：

**一、户均承包责任山。**这是最主要、数量最多的责任山形式。一般都是村合作经济所属的农户，按人口或按人、按劳结合等办法，把大部分山林承包给农户家庭经营，一般承包期为20年左右。山林承包到户的，原来山上的林木归集体，新增长的归农户，并规定交纳林业特产税和育林基金及上交集体一定比例的积累。

**二、大户承包责任山。**这是除均包责任山以外的一部分远山、高山。采取招标的办法，有经营能力的大户承包经营，有的几十亩，有的几百亩，甚至上千亩，办家庭林场。承包期20年左右，造林成材后收益比例分成，一般集体和大户二八或一九分成。

**三、跨地区承包责任山。**这是插花山承包的一种好形式。过去这些插花山由于离村较远，难以管理，多数插花山长期荒芜。近几年来，各地插花山采取由所在地村的农民承包，收益同山权所有的村分成。这样使插花山得到造林和绿化。

**四、合股承包责任山。**在承包大片远山荒山和插花山中，有一部分农民实行联户承包的形式，具体采取股份经济，按股投资和投劳，收益除上交后，按股分红。

**五、统管山折股联营。**一部分村统管山面积比较大，对其中一部分中、幼林，实行全村或全组农户折股联营的办法。按农户和人口确定股份，按股筹集抚育管护经费，成材后，按规定除上交国家税收和集体积累外，按股分红。这种形式算得出、看得到，促使广大农户都来关心山林生产。这种折股联营也是一种统管山的分配形式，受到广大农户的欢迎。桐庐县折股联营的山林有9万亩，占全县山林面积的5%。

**六、统管山管护责任制。**村或组的统管山有专人负责设点管护，由集体支付报酬，并根据管护好坏实行奖赔制度。如工作认真，山林管得好，年终给予奖励；如工作马虎，树木被偷盗，按规定赔偿，加强了护林员的责任心。

随着多种形式的林业生产责任制的建立和落实，各地新出现了多种造林形式，从过去集体一把锄头造林，改变为多把锄头造林。

**第一，农户单家独户造林。**也就是千家万户在自己的责任山和自留山上造林，这是目前的主要形式。如泰顺县里光乡楹垵村255户，1092人，于1982年建立林业责任制以后，花了三四年时间户均造杉木林10多亩，共计3000多亩，等于过去10年集体造林的面积。有些村为鼓励农户多造林，还采取以林养林和以工补林的措施。如遂昌县柘岱口乡蔡下村，从1986年开始，在农户上交集体的山价款中拿出一部分以林养林。该村规定农户造一亩林，除国家扶持外，集体补贴15元，促使农户多造林。

**第二，村、组集体在统管山上造林。**造林形式已不是过去“大呼隆”的做法，而是采取由农户承包造林。签订合同、规定报酬，实行包造林、包抚育、包管护，三五年后经验收合格，交还集体管理。

**第三，农户联合造林。**又可分为两种情况：一种是村或组统一规划下进行的。如遂昌县大茂坑村，每年由集体统一规划设计，决定造林的山块。同时统一造林材种、质量要求，然后在规划范围内的承包户自造、自抚。国家扶持资金也按造林数量和质量计算到户。这个村还规定哪一户不完成造林任务，就减少下一年的木材采伐计划。另一种情况是，为了成片和便利管理，在一定范围内的承包户自愿联合起来造林。办法采取统一规划设计、统一上报验收，分户造林。国家扶持的钱、物统一结算后，按亩数归承包户。

**第四，入股造林。**这是一种新的林业联合体，是在自愿互利的原则下组成的。庆元、景宁县都有这样新的造林形式。如庆元县左溪乡高崇坑村，有11户农户向村集体承包109亩荒山，同集体签订了承包合同。这11户分为11股，造林、抚育都按股投劳。1985年荒山上已全部造了杉木林，成材后，净收入二八分成，20%上交集体积累，80%归承包户按股进行分配。

**第五，专业户造林。**近几年各地涌现出一批承包大户，专门经营林业，在造林户中占相当比例。专业户直接向村集体承包大面积荒山，形成规模经营。专业户同集体签订承包合同，收益实行比例分成。遂昌县湖山乡奕山村林业专业户朱占贤，全家4人，3个劳力，1984年向平一村承包远处荒山1500亩（承包期30年），分5年完成造林。两年来已完成702亩，国家已贷给无息贷款1万元。

**第六，国家和集体合作造林。**一种是庆元县的做法。该县营林公司为一方，村集体或农户为另一方，双方协商签订合同，由集体出山，公司负责造林和管理，山权不变，有收益后比例分成，公司得60%，集体得40%。几年来全县合作造林3.6万亩。另一种是泰顺县的做法。1982年国营鸟岩岭林场同碑排乡马子坑村签订合同，联合造林2万亩，现在已基本完成造林任务。做法是在搞好规划设计的前提下，由马子坑村组织投劳，国营林场付给报酬，共投资26万元。

山权仍属村集体，林权归林场，成材有收益时，收回造林投资后，村和林场三七分成。

第七，厂户挂钩造林。以木材为原料的工厂，如造纸厂等企业为了解决原料来源问题，有计划地同集体或承包农户挂钩，建立原料生产基地。如景宁县造纸厂需要松木和松枝作原料，该厂同农户直接挂钩，由厂方每亩无偿投资4元，由农户在承包山上营造松木林，成材卖给造纸厂。这个造纸厂已建立松木生产基地2000亩。

第八，国营林场造林（略）。

## 山区乡镇企业的崛起

根据山区集体经济比较薄弱，资金和技术、人才短缺的情况，各地从实际出发，实行集体、联户和个人一起发展，以小型企业为主，并积极发展横向经济联合，扬长避短，充分发挥山区资源优势。因而山区出现了乡镇企业崛起的可喜局面。据10个被调查的山区县统计，1985年乡镇企业产值达到8.15亿元，平均每个县8000万元，其中发展较快的桐庐、富阳县，产值已超2亿元。山区乡镇企业的崛起，对开发自然资源，山林产品加工增值，调整山区产业结构，安排山区剩余劳力，增加农民收入，都起了很大作用，已成为山区农民脱贫致富的重要途径。通过横向经济联合，商品交换，建立了新的城市与乡村，平原与山区的关系，对交流科学技术、改变文化落后等方面也带来了一系列变化，有力地促进了山区精神文明建设。

根据已有经验，发展山区乡镇企业既不能照搬城郊地区的发展模式，也不能硬套平原和沿海乡村的做法。而应该从山区的实际出发，发挥山区的优势，发展适合山区特点的行业和产品。尽管山区之间都有所不同，但综合归类，主要是以下三大类：

**一、发展与种养业相联系的加工业。**这是在发展种养业基础上发展加工工业的路子。可分两种情况：一是加工传统的山林产品。过去山区习惯卖原木、原竹，现在开始在产地组织一部分木竹和其他林产品的加工，达到了加工增值的目的。据庆元县调查，把杂木加工成地板用材，把松木加工成缝纫机台板毛坯，都比卖原木增值二倍以上。如庆元县淤上乡综合厂把杂木加工成地板用材，运往城市装饰地板，每2.5立方米杂木加工成1立方米地板用材，价值640元，比卖原木增加收入2.66倍。遂昌县妙高镇办的鸟笼厂，一株毛竹加工出口鸟笼，由原来不到5元变成400元产值，1985年这个厂生产“万宝牌”鸟笼6万多只，销往11个国家和地区，产值57万元，其中出口52万元。产地开展竹木加工，还可以把一些小材小料、边角废料充分利用起来，加工小商品和包装箱等，增加了社会财富。再一种情况，发展新的种养业，建立加工原料基地。各地新发展起来的有水果、竹笋、奶制品、食用菌等加工业。有的已形成一定的经营规模。如临安县三口乡，1981年开始利用山区草资源养奶牛，1985年底已达到719头，在养奶牛的基础上，乡和奶牛较多的4个村，联合办起了冷库和炼乳加工厂，全乡奶牛收入150万元，使农户和集体都富裕起来。

**二、开发性的乡镇工业。**这是发展山区工业的又一大优势，凡是山区都有多种自然资源，包括石、砂、土、矿、水等，都是兴办乡镇企业的有利条件。从各地已办的企业来看，又分为三大行业：（1）建材工业。从利用当地资源出发，有的烧石灰、水泥；利用高岭土、腊石、瓷土等，生产瓷面砖、彩釉砖等建筑陶瓷，还有的加工石渣、沙、石料等，为城市建设服务。泰顺县这两年利用当地资源，办起了6个乡办建筑陶瓷加工企业，1986年产值可达700万元。（2）采矿业。在不破坏矿产资源的前提下，有领导地开采各种小矿和尾矿。品种

有莹石、石英、腊石、锡、金矿等。如遂昌县黄金、白银、莹石等矿产储量丰富,品位很高。全县已发现金银矿点70多处,莹石储量1100万吨。这几年乡镇企业已办起9家莹石矿,1个乡办小金矿。(3)建设小水电站。山区水力资源十分丰富,发展小水电已取得很大成绩。被调查的10个山区县在开发利用小水电上已有一定的规模。如仙居县到1985年底已开发水力资源219处,装机容量2183千瓦,去年发电3870万度,比1980年增长70.1%。

**三、组织劳务输出。**把山区有一技之长的农民组织起来,到外地从事各种劳务,这是山区发展乡镇企业的又一个重要方面。各地的劳务输出,又分为两种:一种是劳力外出从事劳动服务。许多山区农民都有一套传统的手艺,如采石、砌石、建筑、造桥等。当地乡镇企业部门为他们提供服务,到全国各地承包开矿、砌石工程、造房子、筑公路和从事各种手工业、服务业。二是组织劳力到外地发展商品生产。这种劳务输出还起到传递信息、交流技术的作用,有的地方由原来的劳务输出转变为在当地兴办乡镇企业和发展商品经济。

此外,靠近城市的山区县也接受了一部分城市扩散的工业,如纺织、服装、机械零配件加工行业和产品。如富阳、桐庐县,虽然是山区,但离杭州市比较近,扩散工业型的乡镇工业,占一定的比重。

山区同外地发展横向联合,主要有以下几种形式:

**第一,合资办厂。**为了开发利用山区自然资源,山区乡或村积极同外地的生产部门和工厂等单位挂钩,联办各种乡镇工业。具体做法:一是共同投资。有的双方或几方均等投资,有的以入股的形式,按股投资。兴办的工厂为投资者共有。二是共同管理。联办企业的领导班子,由联办单位派人共同组成,管理工厂各项经营活动。技术人员一般由外地投资单位派遣。三是共担风险。联办工厂实现的利润,按规定的比例或按投资股份分配;如遇到亏损也共同承担。从许多联办工厂经营活动表明,一部分联办厂,实际上已成为外地参加联办单位的分厂或车间。如统一使用大厂的商标,统一产品质量,统一推销产品等等。如三门县东部乡同杭州酒厂共同投资联办的“葡萄酒厂”就是这种形式,厂名为“杭州酒厂三门葡萄酒分厂”,该厂生产的葡萄酒,使用杭州酒厂的商标,产品由杭州酒厂负责销售。类似这些联办厂把城市工厂和山区工厂紧紧连在一起,实际上已成为互相依存的“母子厂”。

**第二,产品补偿。**不少山区的乡村,在兴办厂矿初期,为解决资金困难,向外地引进一部分资金。一般采取无息借贷,然后几年内用产品归还抵偿借款,产品价格享受优惠价。这样兴办单位和使用单位都有好处。兴办单位解决了办厂资金困难;需要产品的单位,有的是经营部门,有的是使用单位,通过先预付一部分资金,既享受优惠价,又可控制一部分紧俏产品。如富阳县渌渚乡办水泥厂,向上海机电部门借来无息资金20多万元。这个厂以不亏本为原则的优惠价,分年供应水泥抵偿借款。

**第三,扩散产品。**一部分离城市比较近的山区,接受城市老厂扩散的设备或产品,直接为城市加工产品。一般的做法是由城市工厂提供设备、原料、技术和包销产品,山区主要保证劳力、组织生产加工。杭州市附近的富阳、桐庐等山区县,有一部分是城市工业扩散型的横向联合。如富阳县洞桥乡原来是杭州自行车总厂的知青点,该乡在这个厂的帮助下办起了一个自行车配件厂,主要生产链罩,供自行车总厂配套,1985年产值200万元,1986年可以达到400万元。

**第四,技术联合。**不少山区乡镇企业向外地引进技术或人才,搞不同形式的技术联营,提高产品质量和经济效益。庆元县的浙南铅笔厂,过去只能生产低档铅笔。1985年同上海铅

笔一厂挂钩，一方面庆元派人去上海学习技术，另一方面由上海厂提供笔芯。这年第四季度开始生产中档铅笔，每支价格由2分3厘提高到5分。又如该县电瓷厂生产瓷面砖，同温州西山面砖厂搞技术联营，由该厂派人进行技术指导，保证质量，达到西山面砖厂的水平，电瓷厂以利润的12%付给西山面砖厂作为技术报酬。有的还同大专院校和科研单位长期挂钩实行技术承包，解决生产技术上的难题。

第五，产销联营。有些乡镇企业同销售单位搞联营。产品由他们负责推销，实行利润分成。如泰顺县九峰乡办莹石矿，同文成县矿业公司联合。该县龟湖乡叶腊石矿同温州地质部门实行技术联合的同时，还同县矿业公司联合，都由公司负责产品运销，利润进行分成。桐庐县柴埠丝织厂与北京西单百货公司建立长期销售关系，产品全部由该公司包销。

为了鼓励城市和经济发达地区到山区搞横向联合，省有关部门规定了一整套的优惠政策。一是到山区投资联办企业，税收上可享受乡镇企业的待遇，到贫困县、乡投资办厂，可减免工商所得税五年。二是实现的利润，可以先分后税，投资单位分得的利润就地交纳税收，投资地区的财政部门也得益。三是投资单位到山区乡镇企业工作的人员，包括干部和技术人员，报酬从优，有重大贡献的还可以重奖。这些经济政策有力地推动了山区乡镇企业，发展不同形式的横向经济联合，为加快山区发展提供了新经验。

## 扶贫工作的新经验

党的十一届三中全会以来，山区经济迅速发展，10个山区县的工农业产值，1985年比1980年增长68.8%，其中农业产值增长85.1%。这五年的增长速度是历史上少有的。山区农民的收入大幅度增加，1985年人均收入，不论比较好的和比较穷的山区县，同1980年比较，增长幅度都在两倍以上。这也是破天荒的。但由于经济发展不平衡，加上历史上种种原因，还有一部分山区县和乡村，生产发展不快，农民收入很低，生活仍然比较困难，温饱问题没有完全解决。被调查的10个山区县中，泰顺、景宁县是全省重点扶持的贫困县，农民人均收入都不到200元，贫困的面比较大。如泰顺县1985年农民人均收入156元，比上年增加35元，但据民政部门摸底，全县还有1.5万户（占全县农户的20%左右）是严重困难户。宁景县1985年农民人均收入185元，比上年增加37.5元，但还有三分之一的乡人均收入在170元以下。其余8个县也不同程度的存在一部分插花贫困乡村和农户。如三门县，全县有6个贫困乡，170个贫困村，共有贫困户7760户，占全县农户数的10%。

为了尽快摆脱贫困面貌，近几年各山区县在中央、省委支持下，在扶持贫困乡村和农户方面，做了大量工作，取得了很好效果，开创了扶贫工作的新局面。从各地扶贫的内容和对象来说，大体包括两个方面。一个方面，对贫困农户进行一家一户的扶贫，直接增加贫困农户的收入或减少支出，帮助解决温饱问题，进而脱贫致富。具体项目有：（1）民政部门或地方财政，专门拨出一部分资金，以有偿无息的办法，扶持农户发展投资省、见效快的种养业生产。（2）规定特殊政策，对贫困户享受减免农业税。有的县规定连续减免2至3年，相应地增加贫困农户的收入。（3）在农村推行保险事业中，对困难的军烈属、复员军人和严重困难户，代付保险费。主要是实行房屋财产保险。这样万一遇到火灾等，避免难上加难或产生新的贫困户。如三门县民政部门为困难户代付保险费2万元，使这些农户的房屋财产得到了保障，取得很好的效果。此外，对少数无劳力的严重困难户，仍然以救济的办法，逐

户帮助他们解决吃饭、穿衣等生活困难。

另一个方面，通过扶贫工作，在一个县或一个乡的范围内，增强自我发展商品经济的能力。具体项目包括：（1）兴建水利设施、改造低产田等，改善山区农业生产条件。（2）以发展小水电为主要内容的能源建设。（3）加快交通、流通和农产品加工设施，增强商品生产的服务能力。（4）充分利用当地资源，有重点地发展县办工业和乡镇企业，扩大地方财力的来源。如景宁县1985年列为全国重点扶持的贫困县以后，中央和省安排该县以工代赈项目折资金356万元，其中动工修建公路、机耕路9个项目，水利工程6个项目。泰顺县1985年安排扶持乡镇工业和县办工业资金406.5万元，主要用于扩建和技术改造项目，使一些县办和乡镇工业很快形成或扩大生产能力。如该县西洋乡新建或扩建的4个建筑陶瓷厂，1985年已陆续投产，实现产值186万元。1986年又有新的扩大，预计产值可达到400万元，将比上年增长一倍多，上交税收30多万元，也将比上年增长一倍多。

近几年各地的扶贫工作，从改革入手，从发展着眼，出现了很多扶贫工作的新经验。主要从“三方面”实行了转变。

**一、从单纯的生活救济转变为重点扶持发展商品生产。**过去扶持贫困户，往往采取无偿救济的办法，帮助他们解决吃穿等生活困难。实践证明，这种做法不仅“年年扶贫年年贫”，而且还助长了某些困难户的依赖思想，效果并不好。因此，许多贫困地区的扶贫，除了对少数无劳力的严重困难户，仍然进行必要的生活救济外，把扶贫工作转到帮助发展商品生产这个重点上来。由过去的“输血”转变为“造血”，以调动贫困地区的内部动力，走主要依靠自己的力量发展商品生产脱贫致富的道路。

扶持贫困地区发展商品生产，关键是调动各部门扶贫的积极性。各部门把主管的业务工作同扶贫工作结合起来。国营商业、供销社、外贸部门从参与生产、收购产品等方面支持商品生产；地方财政、民政部门、农业银行、信用社等，主要从资金上有偿或无偿地扶持商品生产；农业、林业、医药、乡镇企业等部门，从提供信息、技术辅导、经济扶助和组织加工，帮助农民发展商品生产。如三门县财政局为了扶持贫困地区脱贫致富，县成立了葡萄生产办公室，从1982年起在东郭、亭旁等乡，发展酿酒葡萄生产基地。从县地方财力中拨出一部分周转资金，连同省、地支持的在内共24万元。由葡萄生产办公室配合有关乡村，统一组织葡萄苗木、棚架等物资，用实物抵作贷款，支持农民发展葡萄生产。这些周转资金，待葡萄投产后，逐年归还，不计利息。这样，根据不占粮地，连片种植50亩以上的要求，现在共有31个村3120户农户，种植了酿酒葡萄2100亩。1985年已开始投产，产量达到60万斤，1986年产量又比上年翻了一番多，为贫困农户摆脱贫困开拓了门路。

**二、从只注重扶持集体的生产建设项目，转变为扶持一家一户和扶持集体项目相结合。**过去对扶持集体项目比较重视，而对扶持贫困农户发展生产则重视不够。近两年来，各县加强了一家一户的扶贫工作，重点帮助贫困户发展投资省、见效快，每家每户都能干的种养业。并在扶持资金的使用上，改变了过去平均分配、普降细雨的做法，实行分期分批的扶贫，扶持一批脱贫一批，从而提高了扶贫效果。如泰顺县民政局1985年从100万元救济款中，拨出50万元专门扶持贫困户发展种养业，共扶持贫困户3817户，占全县贫困户总数的27%。平均每户得到扶贫资金131元。当年使90%的户增加了经济收入，一部分农户实现了当年脱贫，该县东安乡，用2.5万元扶贫资金，扶持了165户贫困户，发展山羊850只，长毛兔9300只，种植蘑菇98100平方尺，使80%的户做到当年基本脱贫。

同时，也不放松对集体项目的扶持。只要这些项目是为贫困地区发展商品生产服务配套的，同样能取得很好的效果。如泰顺县龟湖乡叶腊石资源丰富，过去由于交通不便难于开采，去年乡里用扶贫资金修通公路后，解决了运输困难，叶腊石开采量迅速得到大幅度增加。

**三、从单一的资金扶贫转变为资金、信息、技术、流通服务等方面的扶贫。**这就是搞好系列化服务，即在市场信息、良种供应、技术辅导、防疫治病、产品推销、加工贮藏以及交通运输等方面给以支持。特别是扶贫对象发展商品生产，要优先给予收购和推销商品，及时使他们得到实惠。搞好系列化服务，一般采取了两种办法：一种是以产品为龙头，由一个部门负责到底，进行全过程服务。如泰顺县的蘑菇、长毛兔、米椒等生产，除资金上扶助外，从了解市场需要到组织农户生产，从技术辅导到产品推销，都是该县供销社系统一条龙服务的。另一种由一个部门牵头，几个部门相互配合分工服务，一个部门包一个环节。如三门县1986年拿出一部分资金，专门扶持贫困乡彭赖乡发展白鹅生产。以农业部门牵头，直接到外县引进优良苗鹅，发放到重点户饲养。并明确规定由农业部门进行技术指导，兽医部门承担防疫治病，生产的白鹅由食品公司收购推销。

## 发展山区商品经济的新课题

发展山区经济，随着封闭型向开放型转变，自然经济向商品生产转变，对山区各级干部提出了许多新课题，需要在实践中探索、研究和解决。这些新课题主要有：

**一、提高商品观念和市场观念的问题。**山区农民传统的自给性经济思想根深蒂固。例如，不讲成本核算，不讲经济效益，不讲质量好坏，缺乏竞争观念。相当一部分农民发展种植业仍然零星分散，饲养业还是家庭副业的模式，缺乏经营规模，商品量有限，形不成产品优势。同时种植业往往广种薄收，饲养业周期长，经济效益不高，农民收入也不多。又如市场信息不灵，供求变化不敏感，商品生产存在一定的盲目性。以山区农民养猪为例，过去为了自己吃肉，花上一二年时间，养得三四百斤重的大肥猪，每到春节宰杀，除一部分鲜肉外，其余都腌起来供全家吃一整年。现在仍用老办法饲养商品猪，由于猪过大，膘太肥，城市不欢迎。如果不改养瘦肉猪，缩短饲养期，自给性生产不会转变为商品生产。

因此，发展山区商品生产，首先要提高山区广大农民的商品观念和市场观念。具体可以采取三种办法：一是咨询服务。有关经营和服务部门，通过各种渠道，及时了解和掌握国内外市场的信息、供求动态，通过不同办法，为农民提供咨询服务，使农民及时知道市场需求情况，把咨询服务同农民的商品生产紧密结合起来。二是能人带头。充分发挥山区能人的作用，一个乡一个村，都有一批信息灵、会经营的能人，一般已成为商品生产的专业户。要以他们为骨干，带动周围农民和乡村，提高农民对商品生产的认识。

**二、解决资金和人才不足的问题。**首先，对现在正常渠道的各项资金和扶贫资金以及各种银行贷款，认真管好用好，发挥现有资金的最好使用效益；其次，要增加自身的资金积累，正确安排消费和积累的比例，扩大商品再生产；再次，要把现有技术人才使用得当，从政策上调动他们的积极性，发挥他们的才能和作用。与此同时，采取多种形式培养新的技术人才。

另一方面，扩大横向经济联营。山区的干部不要怕“肥水外流”，在已有经验基础上，

进一步打开山门，扩大横向联合的范围，从外地引进资金和人才，为开发山区资源，发展商品生产服务。

三、**抓好交通和流通的问题。**有的山村，自然资源很丰富，但没有公路，许多山货运不出去，用人力运输，运费成本大，失去竞争力。因此必须调动各方面的积极性自己修路养路。

在流通方面，很多地方还单纯依靠国营商业或供销社的单一渠道，很不适应山区商品生产需要。必须积极发展多成分、多形式的商业组织。重点要组织山区农民进入流通领域，发展第三产业。引导乡、村合作经济办集体商业，农民联户或个人兴办山货代理行、木竹行、货栈以及农产品交易市场等，逐步形成一个山区推销农产品的网络。山区还要积极兴办跨地区的新商业，到城市或销区同有关部门联营，销售木材和其他山货、土特产；提倡到销区设立商业“窗口”，一方面推销山区的土特产品，另一方面及时了解市场变化，反馈信息，指导山区的商品生产。

作者工作单位：浙江省农村政策研究室一处

责任编辑：王 颀

## 山东大学社会学系

我国又一所综合性大学设立了社会学系——山东大学社会学系于1986年10月在济南正式成立。这是我国目前继北京大学、南开大学、上海大学和中山大学之后经国家教委批准正式成立的第五个社会学系。

山东大学社会学系筹建于1983年，现有教师近30名，并招收了三届攻读硕士学位的研究生，1986年开始在全国范围内招收本科生。该系将以我国农村综合开发和社会系统工程为主要研究对象，设有社会学原理教研室、应用社会学教研室、民俗学研究室和社会学编译室，并且编有内部学术性交流刊物《民俗研究》。山东大学社会学系将加强同国内外社会学界的联系，为我国社会学的发展做出积极的贡献。

(叶 涛)