

# 浙江实施“走出去”战略的比较优势与规模预期\*

赵伟

**内容提要** “走出去”战略属于国家战略,作为大国经济内部的一个发达的沿海地区,浙江既有义务也有条件实施这种战略,同时也将是这种战略的主要受益地区之一。然而“走出去”战略的提出与制定,必须对本区域产业、企业、经济之外向投资潜力等因素的准确分析与把握为前提。本文围绕“走出去”战略探讨了如下五个方面的问题:(1)以要素禀赋为基础的区域经济比较优势,以此为依据提出实施此种战略的要素突破口;(2)区域产业竞争优势,以此为依据提出了浙江实施此种战略的主导产业建议;(3)区域企业状况,以此为依据提出了实施此种战略的主体企业设想;(4)区域资本外向投资潜力,以此为依据预期了浙江外向投资未来规模变化。

**关键词** 区域经济 “走出去”战略 比较优势 要素禀赋 对外直接投资(FDI)

作者赵伟,1955年生,浙江大学国际经济研究所所长、教授。(杭州 310028)

最近中央最高决策层提出西部大开发和东部“走出去”两大战略。西部大开发战略的目的主要在于国内区域间经济平衡,而“走出去”战略的目的,则在于为中国经济发展开拓国际空间。从地域分工角度来分析,前一个战略主要由欠发达的西部地区来承担,后一个战略则将主要由发达的沿海地区来承担。浙江属于沿海最发达的经济地区之一,实施“走出去”战略的优势究竟何在?应该以哪些产业、企业为依托实施这种战略?未来若干年浙江经济外向投资的规模究竟有多大?诸如此类的问题,在提出区域“走出去”战略构想之前,必须予以前瞻性判断与预期。

## 一、浙江实施“走出去”战略的区域比较优势

“走出去”战略成功实施的基本依托是经济之比较优势,对于浙江来说,则是区域经济之比较优势。我们认为,分析与判断浙江经济的比较优势,应该按照以下思路进行:

其一是,以要素禀赋为基础进行。要素禀赋不仅可以反映一种经济之现实的比较优势,而且可以反映其潜在的比较优势。对于转型经济来说,潜在的比较优势更有意义。虽然按照李嘉图比较利益说,一种经济的比较优势可以用该经济具体产品生产上的相对劳动生产率来衡量,但后来的贸易经济学理论(赫-俄理论)和世界主要国家经济发展的实践都证明,比较优势在很大程度上是由具体经济之要素禀赋决定的。作为一种转型经济,在体制转型最终完成之前,比较优势难以充分发挥出来,而以要素禀赋为基

础,可以作出前瞻性判断。

其二是,将其置于中国总体经济之比较优势框架之内。从中国经济的总体要素禀赋出发,浙江经济属于大国经济中的区域经济,由于某些要素(资本、劳动等)的可流动性在区域之间要远远高于国际间,因此区域经济比较优势的发挥受制于国民经济之比较优势。

其三是,相对于国内其他区域,尤其是与珠江三角洲、长江三角洲地区其他有条件实施“走出去”战略的区域进行比较。“走出去”战略是在国内区域经济整合(或融合)与竞争两种趋势并存的背景下实施的,对于浙江来说,无论在区域经济融合与竞争方面,还是在实施“走出去”战略方面,面临的竞争压力将主要来自国内经济发展层次、产业结构类似的区域。其中长江三角洲地区其他几个富有竞争力的经济之间对于投资、人才等要素的争夺,将直接影响着浙江经济的“走出去”能力。

关于中国经济总体的比较优势,若以要素禀赋为基本依据进行判断,则一个不争的事实是,作为世界第一人口大国和最大的发展中国家,在实现现代化之前,中国在长期内面临的要素禀赋特点将是:劳动供应相对甚至绝对丰裕,而相对于人口与劳动的其他要素供给,将显得相对或绝对稀缺。由此可以认为,中国今后长期内在生产劳动密集型产品方面将具有比较优势。

关于浙江经济在国内区域竞争中的比较优势,可以以长江三角洲地区几个最有实力实施“走出去”战略的省域为参照系予以分析、判断。客观地说,长江三角洲地区最

\* 本文系浙江省政府发展研究中心、浙江省哲学社会科学规划领导小组重大招标课题最终研究报告。

有条件进行跨国投资,并且与浙江经济存在激烈竞争格局的经济,当首推上海、江苏两个省市。浙江产业所依托的要素禀赋的总体状况,可以下述四种主要要素禀赋为依据,从与上述两省市的比较中,略见一斑:

(1) 劳动要素。总量供给多于上海而少于江苏,按经济学常用标准衡量的劳动力素质或“人力资本”含量处于最低位置。1998年,仅仅按“从业人员”计算的总劳动力,浙江为2651万人,上海与江苏分别为670万和3635万人。其中农村劳动力,浙江为2062万人,占总劳动力的78%,江苏为2672万人,占73%,上海为271万人,占40%。浙江与江苏相比,都属于劳动要素丰裕地区。但按照劳动者接受正规教育年限、国有企业技术人员数量等指标衡量,浙江“劳动力素质”或人力资本含量总体低于沪、苏。有关资料表明,截止1998年,浙江从业人员中具有高中、大专以上学历程度人员的比重分别为11.6%和3.6%,江苏分别为14.3%和3.9%,上海分别为28.5%和12.9%。

(2) 资本要素。总量少于江苏而多于上海,其中固定资产投资总额位居三地区之末。统计资料显示,1996、1997、1998年三年,浙江资本形成总额分别为2034亿元、2230亿元和2482亿元,分别多于上海5.5%、10%和26%,但只相当于江苏的73%、76%和75%。1998年,浙江固定资产投资总额只相当于上海的94%,江苏的79%(参见表3-2)。

(3) 创新实用技术供给。总量多于上海而少于江苏,但各种专利申请与批准数,则位居三地区之首。1998年三项技术专利中之“发明”与“实用技术”专利批准数,浙江为2014件,江苏为2374件,上海为1316件。但同年浙江获批准的三项专利总数达4470件,超过江苏(3787件)、上海(2334件)而位居长江三角洲地区之首。其中的原因在于,在浙江的三项专利中,“外观设计”数量较多。

(4) 资源性要素供给少于江苏而多于上海。与江苏相比,浙江无论在人均可耕地等地上资源方面,还是在矿藏、能源等地下资源性要素供给方面,均处于劣势。

就上述四种主要生产要素供应量来看,浙江多半位于三个地区之末,没有多少优势可言。然而就具体要素之禀赋特点来分析,浙江则存在本身的比较优势。

首先,劳动力中具有经营才能的人才比重,要高于沪、苏。基本依据是,浙江存在一个庞大的中小企业群。有关统计资料显示,截止1998年,浙江共有工业企业70.4万家,大大多于江苏(51.3万家)和上海(4.76万家)。其中“规模以下”的中小企业占企业总数比重,浙江为98.1%,明显高于江苏(96.4%)而远高于上海(81.4%)。同时作为“市场大省”,浙江贸易型企业、经营户数量巨大。这个庞大的中小工商企业群,无疑是个巨大的经营人才或企业家才能的训练场。培训了数量众多的独立经营人才。

其次,劳动要素的平均价格低于上海而高于江苏,对于优质劳动力具有较大的吸引力。由于浙江资本/劳动

(力)比率较高,因此区域平均劳动价格亦较高。1998年,国有、城镇集体、其他单位职工平均工资,浙江分别低于上海76%、16%和29%,但高于江苏18%、31%和10%。反映潜在劳动力价格的农村居民平均收入水平,也存在同样差异趋势。实际上,若按照非国有单位职工工资衡量,浙江的劳动力价格已经超过广东,远高于福建(参见表3-1)。劳动价格较高虽然意味着企业劳动成本高,但同时也意味着,浙江经济对于优质劳动力的吸引力在上升。因为无论是国外先行工业化国家的以往经历,还是国内广东、上海等区域经济近十多年的经历,都表明劳动价格与区域人才吸引力呈正相关关系。

第三,资本的相对供应量较为丰裕。按照每个职工平均固定资本形成额衡量,1998年,上海为2.34万元,江苏为0.69万元,浙江为0.71万元。浙江的资本形成率低于上海而高于江苏。三省市资本形成率也呈同样格局。

表3-1 劳动价格区域比较(1998年)

地区	职工平均工资(元/年)			农村居民人均纯收入(元/年)
	国有单位	城镇集体单位	其他单位	
上海	13746	9344	15188	5406
浙江	10480	7882	9760	3814
江苏	8872	6033	8867	3376
福建	6628	4166	6323	2946
广东	11294	7663	12658	2064

资料来源:国家统计局:《中国统计年鉴》(1998,1999年)。1996--98三年期间,浙江的社会资本形成率分别为48.86%、48.28%和49.9%,江苏为46.61%、43.79%和46.3%,上海为53.44%、53.66%和88.75%。考虑到浙江工业的轻小结构特点,资本相对供应量当更为丰裕。

最后,与本区域产业相关的实用技术供给较为丰裕。批准专利中,“外观设计”所占比重高,这与浙江制造业中服装、工艺品等日用消费品比重较大有关。

上述比较优势,最有意义的是浙江经营人才优势。在实施经济国际化或“走出去”战略时,浙江应该发挥这一优势,将经营人才的外移作为突破口,促使经营人才与内外资本相结合。但值得注意的是,由于浙江企业规模普遍偏小,经营者素质较低,真正适应国际竞争的人才,仍然有待在国际竞争中成长。

## 二、浙江经济的区域优势产业与优势行业

“走出去”应以优势产业、行业为依托。对于优势产业、行业的认定,应该从两个层次入手:一个是作为区域经济发展主要依托的一般意义上的优势产业,另一个是作为浙江经济国际化或“走出去”战略所依托的产业、行业。

一般意义上浙江优势产业、行业的认定,应该同时考虑三个因素:(1)区域要素禀赋决定的潜在的比较优势;(2)区域产业发展业已形成的竞争优势;(3)作为转型经济的特点。如若综合考虑这些因素,可以下述三个指标为基

本依据,分析与认定浙江的优势产业与优势行业:

其一是产业相对规模。可以以该产业在全国同类产业中的比重以及在省内各产业中的重要性来分别判断。因为“走出去”的大政策由国家有关部门掌握,区域具体产业、行业相对规模,将在很大程度上影响国家政策的“倾斜”力度。

其二是产业要素要求与区域要素禀赋特点的一致性。因为区域要素禀赋是优势产业得以立足的基本依托,在竞争性市场中,只有按照区域要素禀赋条件构建区域产业,才能最大限度地发挥区域经济的比较优势。

其三是产业体制转型进程,尤其是微观体制转型进程。由于中国经济处在转型过程中,无论就区域宏观经济来说,还是就区域中微观经济或产业、行业而言,其竞争力(尤其是国际竞争力)无疑与体制转型存在密切的正相关关系。

按照上述三个指标,对于目前浙江的优势产业,可以从两个层次上来判断。

第一个层次是大产业层次,即三次产业层次。分析表明,在三大产业中,浙江的二产(制造业)优势最为明显。其标志至少有四:

(1) 相对规模大。具体表现在两个方面:一是在全国的相对规模。目前浙江已经属于中国大陆第三大制造业省份。按产值衡量,其规模仅次于广东、江苏而居于全国第三位。二是在省内各产业中的相对规模。由于最近20年以来浙江产业发展主要表现为“二产化”或制造业化,因此“二产”在三大产业中的比重迅速上升。到1998年,“二产”创造的增加值,占到省内GDP的54.3%,远高于长江三角洲地区的江苏(50.7%)和上海(48.40%)。二产的超常规与以往20年间浙江产业发展的两次“二产化”高潮有关:第一次高潮比较短促,从1978年至1980年仅仅两年时间,期间“二产”在GDP中的份额由43.3%提高到46.5%,提高了3.2个百分点。第二次开始于1991年,到1998年,“二产”份额由45.4%上升到54.3%。

(2) 要素要求与我省要素禀赋完全一致。浙江制造业大量生产的产品,属于低附加值的劳动密集型产品,而其产品的营销,则依赖于遍布全省乃至全国各地的经营型人才。

(3) 体制改革走在全国前列。主要标志是,几乎所有的制造业企业都引入了市场竞争机制,工业企业制度改革最为扎实。进入“九五”后期,浙江工业产值的90%以上,是由富有竞争力的“改制企业”或新制度企业创造的。

第二个层次是行业层次,主要是第二产业内部的行业层次。对于“二产”内部的行业,可以从两种产业类别上分别进行分析:

(1) 新兴产业与传统产业类别。浙江产业重头在于纺织、服装、机械制造等传统产业,但90年代以来,以计算机、信息产品为代表的IT产业、以医药中间体为代表的新兴医药产业异军突起。与传统产业相比,新兴产业的优势

至少有三:其一是体制新,尤其是内部管理制度科学;其二是经营者、从业者素质较高;其三是与国际市场存在天然的联系。

(2) 传统制造业行业内部类别。应该同时考虑前述三个指标。其中关于行业相对规模,应该借助两个数据:一个是省内行业产值在全国同行业总产值中所占比重,另一个是浙江工业总产值在全国所占比重(截止1998年,按照“全部工业”口径计算,为9.52%,但按照“国有及规模以上”口径计算,为6.94%),凡是前一个比重高于后一个比重的,应该看作具有规模优势的产业。要素要求与省域要素禀赋的一致性,主要应考虑是否属于劳动密集型及营销人才密集型行业;而企业制度转型,主要应考虑围绕产权明晰的企业制度改革进程。

如若按照相对规模指标衡量,则浙江制造业中的优势行业,当不少于以下12个(见表3-2):

表3-2 浙江主要制造业行业相对规模(1998年)

行业	占全国行业总产值比重(%)	行业	占全国行业总产值比重(%)
全部工业	6.94(9.52)*	电气机械、器材制造	10.7(13.2±)
纺织业	15.6(>17.5)	普通机械制造	10.2(12.7±)
皮革、毛皮及羽绒制造	14.7(>17.2)	造纸及纸制品	9.3(11.8±)
服装	13.5(>15.7)	金属制品	8.1(12.6±)
化纤制造业	12.2(±14.5)	医药	7.5(10.0±)
文体用品	11.5(±14.0)	饮料	7.5(10.0±)
塑料制品业	11.3(±13.8)		

注:\* 括号外比率所依据数据仅为国有及年销售额在500万元以上企业统计数据,括号内比率为全部工业产值推算比重。“±”表示大约。由于浙江500万元以上企业产值在工业总产值中的比重(41.47%)低于全国比重(56.59%)15.12个百分点,因此括号内比率大于括号外比率。

资料来源:国家统计局:《中国统计年鉴》(1999年),浙江省统计局:《浙江统计年鉴》(1999年)。

除了上述制造业行业而外,在“三产”内部,浙江省的商业服务有一定优势。作为“市场大省”,遍布全省分散于全国各地的专业市场,无疑成为浙江的优势所在。而1998年以来浙江境外开办专业市场的经历表明,在发展中国家,专业市场形式的海外投资是可行的。

按照要素要求分析,上述二产中的12个制造业行业和三产中的商品批发业,全部属于劳动密集型行业。其中制造业与商品批发业关系密切,制造业所制造的绝大多数产品,都是通过专业批发市场销售出去的。而专业市场的营销网络极为分散,对于商业经营型人才的需求较大。这些,都是与我省的要素禀赋相一致的。至于体制改革进程,可以毫不夸张地说,所有这些行业的改革,都位居同行业前茅。都属于浙江目前具有区域竞争优势的行业。

但是,必须认识到,具有区域竞争优势的行业并非全部适合“走出去”。

### 三、实施“走出去”战略的产业、行业突破口

就跨国投资、经营来说,究竟何种产业有条件率先走

出境外,则值得进一步分析。国际经济学实证研究揭示,一国或一个地区之国际直接投资,可以从两类产业率先突破:一类是本国即将失去比较优势的“边际产业”,另一类是本国具有垄断优势的强势产业。据认为,1970年代以来的日本、1980年代以来的亚洲“四小”,在外向投资方面率先推出的产业,大多属于本国(地区)的“边际产业”,而欧美发达国家在对外投资方面,则大多选择垄断性产业。前一种选择的好处是,可以借助外向投资扩大出口,因此被叫做“顺贸易型投资”;后一种选择的好处是,可以借助海外投资继续保持本国在技术、全球市场上的优势地位,但在短期内要冒贸易替代风险,引致贸易逆差,因此被称为“逆贸易型”或贸易替代型投资。

我们认为,上述两种选择,都不太适合于浙江省的现实,因为作为劳动力资源丰富的发展中国家的一个省,浙江在国际上占有比较优势的产业,往往是劳动密集型产业,而劳密型产业在国内尚未发展到“边际”地步;另一方面,浙江迄今尚未有“垄断优势”产业,后一种选择无从谈起。因此,作为浙江外向投资突破口的“优势产业”(行业)的选择,既不应拘泥于理论推断,也不应停留在简单摹仿日本与东亚新兴工业化经济(NIES)当初的做法,而应该立足于中国与浙江产业现实,另辟蹊径。

浙江产业的现实在于:优势产业大多属于劳密型产业,这与本省劳动要素禀赋完全一致。但这些产业需要的其他要素——原材料、技术设备等等,都不同程度地依赖省外、国外。而产业进一步发展的国内市场空间趋于狭窄、国内竞争趋于激烈。因此,浙江产业“走出去”,首先应以获取市场和非劳动要素为出发点。基于上述现实考虑,浙江经济率先“走出去”优势产业的选择,还应该考虑以下三个因素:

其一是产业对外依存状况及前景,包括迄今为止的“走出去”进程。因为作为进行跨国投资经营的前导性产业,其产品销售市场或投入要素市场,应该与国际市场有较为密切的联系。而迄今为止的“走出去”实践,则与该产业率先“走出去”的可行性直接相关。

其二是产业国际竞争力。关于竞争力,可以用一些现成的指标,包括产业产品竞争力系数、产业经济效益等等。

其三是产业进一步发展的国内空间。主要应看该产业是否属于国内过剩产业。

以上述三个因素为依据来分析,在制造业(行业),我省目前最有资格“走出去”的行业,在传统行业中,至少有六个(参见下表)。依次为服装、纺织、皮革及羽绒制品业、文体用品制造、普通机械制造、电气机械及器材制造业。其中服装、纺织业彼此作为上、下游产业,相互依托,对外依存度最大、产品国际竞争力较强,国内市场已趋于饱和,存在严重的市场瓶颈,可以作为我省实施“走出去”战略的首选产业。

我们认为,上述六个传统产业行业,可以作为浙江经济实施“走出去”发展战略的主导产业。至于新兴产业,如

表 3-3 三因素综合测算浙江“走出去”优势行业

行业类别	行业对外依存度		行业国际竞争力		国内发展空间	
	外贸依存度	有无外向投资	典型商品	贸易竞争力指数	市场瓶颈	要素瓶颈
1. 服装业	强 X	Y	服装及衣着附件	1	大	中
2. 纺织业	强 X/M	Y	纺织品	1	大	中
3. 皮革及羽绒制品业	强 X	na.	鞋类羽绒及制品	1	大	中
4. 文体用品制造业	强 X/M	na.	旅行用品及箱包、文具	0.92	大	小
5. 普通机械制造业	强 M	na.	手用或机用工具	0.97	大	中
6. 电气机械及器材制造业	强 X	Y	小家电、照明装置	0.96	大	中

注:按照进出口额占产业(行业)销售额比重判断,若该比重大于浙江经济外贸依存度(进出口额/GDP·100%),就可视为“强”,否则则视为“弱”;其中若产品、要素同时依赖国际市场,则用 M/X 表示,若仅仅产品依赖国际市场,则用 X 表示。Y 表示有,na. 表示无官方资料反映。计算公式为:( $X_i - M_i$ ) / ( $X_i + M_i$ ),其中, $X_i$ 、 $M_i$  分别为 i 产品的出口、进口总额。市场瓶颈按照国家经贸委等部门公布的全国主要商品供求状况及国家产业政策限制扩张行业判断。凡是面临下述三种情况中任何一种的产业,都归入市场瓶颈大的产业:1. 面临行业限产局面;2. 主要产品国内市场饱和;行业严重开工不足。要素瓶颈主要根据该产业非劳动要素国内供求状况判断。

分析依据主要资料:1. 浙江省统计局:《浙江统计年鉴》(1999年);2. 中国社会科学院工业经济研究所:《中国工业发展报告,1999年》;3. 浙江省外经贸厅企业外向投资有关资料(内部资料,2000年)。

前述 IT 产业、新型制药等产业,由于其与生俱来的对外依存性,也应该作为“走出去”的优势行业看待。

#### 四、“走出去”战略的主导企业

“走出去”战略最终要由微观经济组织——企业来实施,因此,“走出去”需要选择微观主体。微观主体——企业的选择至少应考虑四个因素:

第一个因素是本省微观产业组织特点。其中两个特点应予以充分考虑:(1)按照产权所有制结构衡量,我省非国有企业比重较高。统计资料表明,到 1997 年,浙江 90% 以上的工业产值都是由非国有企业创造的,这个比重属于全国最高。而 1998 年,浙江非国有企业在工业产值、社会固定资产投资中的比重,均居于全国首位。在非国有的各类企业中,浙江的个体和私营企业比重较高。1997 年,私营企业数占到全国私营企业总数的 9.6%。1998 年,浙江个体和私营企业数共计为 62.23 万户,占浙江全部工业企业数的 88.1%,其产值占工业总产值的 45.08%。(2)虽然小企业数量众多,但已经形成了一批富有竞争力的大中型企业,尤其是非国有的“规模以上”企业。1998 年,浙江工业企业数量达 70.64 万家,位居全国各省市之首,其中国有及“规模以上”(年销售额 500 万元以上)非国有企业总数

为 13475 家,仅占企业总数的 1.9%,但这些企业创造的产值占全部工业总产值的比重,达到 41.47%,它们所创造的增加值达到全部工业增加值的 44.92%。其中非国有的“规模以上”企业占总数的 70%强,产值的近 84%。

第二个因素是省内企业外向投资经营实际进程。应该首先选择与鼓励那些已经进行了大量海外投资探索,支付了一定“学习成本”,同时已经或者有望成功的企业,继续进行跨国投资、经营活动。客观地来说,由于体制、政策等因素,浙江跨国投资、经营最初是由政府部门、国有企业(包括国有控股企业)发起的,迄今为止,各级政府具体经济管理部门、国有企业在外向投资中仍然起着主要作用。然而值得注意的是,最近一、两年时间以来,非国有企业,尤其是产权明晰的私营企业,在境外投资方面异军突起。1999 年一年,仅经过外经贸部门批准的私营投资企业就达 21 家,占总数的 27%,投资总额 262 万美元。而未经政府批准的私营企业投资,无论数量还是投资总规模,可能更多、更大。

第三个因素是企业“走出去”的实践经验与教训。成功经验主要由成功的海外投资企业所创造。成功的海外投资企业,在体制上有一个共同的特点,即要么是改制企业,如经过“上市”改造的东方通信、宁波敦煌集团等,要么是非国有企业,如杭州万向、宁波杉杉等大企业,嘉兴、温州、台州、义乌等地众多的中小企业。这些企业,教训则主要由失败企业或半成功企业提供。教训之一是,母公司国内管理不善,导致海外企业破产,其中绝大多数经营不善的是国有企业。如杭州链条厂、杭州安琪儿自行车厂、杭州蓄产品厂、杭州录音机厂等,这些公司在报批海外投资时积极性很高,但由于企业转制滞后,母公司经营不善而倒闭,危及海外投资;教训之二是,政府插手过多,造成国有投资风险。温州巴西中华商城,从带动我省商品出口角度,可以作为成功投资案例看待,但由于是政府具体管理机构投资,因此在运营中发生严重的债务拖欠(垫付 1300 万元资金难以收回),导致国有资产流失风险。相比之下,由海宁扩东公司按照合作经营方式在俄罗斯莫斯科开办的海宁楼综合市场,就较为成功。

第四个因素是海外投资经营的客观条件。其中两个客观条件首先应予以考虑;一个是投资接受国家关于外来直接投资注册的法律规定。绝大多数国家企业注册制度要求有明确而长期的自然人作为企业注册者;另一个是投资接受国对于投资者入境居留之投资“门槛”限制,几乎所有国家都要求潜在投资者在获得长期居留权之前,先进行一定限额的投资,其中多数国家的最低限额都在 10 万美元以上。

综合考虑以上四个因素,可以认为,浙江“走出去”战略之企业主体选择,应着眼于两个基点:一个是企业制度,另一个是企业规模。其中制度上应以非国有企业投资为重心。因为非国有企业在体制上与一般市场经济国家的企业

一致,投资者可以对企业资产负永久责任,企业外向投资中的政府风险小,企业如何注册,都不存在国有资产外流之虞。规模上应以“规模以上”(年销售额在 500 万元以上)企业为主。这类企业不仅有财力跃过投资接受国的最低投资“门槛”限额,而且与“规模以下”企业相比,经营者素质较高,商誉较好,有一定竞争力。而有一定规模,商誉较好企业的海外投资,对于我省长远的跨国投资,可以起到某种正面“广告”效应。

当然,以“规模以上”非国有企业为主体,并不意味着应忽视国有企业与“规模以下”小型企业的“走出去”。我们认为,国有企业的“走出去”应该以彻底的制度转型尤其是产权监管制度的到位为前提,而非国有小型企业的“走出去”,应交由市场去选择,政府可以辅之以群体化的产业政策。

## 五、浙江外向投资的规模预期

“走出去”的核心内容在于外向投资,对于区域经济来说,外向投资最大的弊端是延缓国内投资。一般情形是,适度的外向投资既可以使母体经济获得最大的利益,同时不至于对其带来明显的副效应,而过度的外向投资则会损害母体经济本身的发展。因此,有必要对于区域外向投资的适度规模,做出科学的预期。

一般国际投资理论揭示,一种经济外向投资的规模,除了外部资本需求因素而外,主要取决于该经济自身的对外投资能力,而对外投资能力大体上取决于三个因素:(1)经济发展水平——人均 GDP 水平;(2)国民储蓄力;(3)经济增长速度。

从先行工业化国家对外投资的实际经历来看,一种经济的对外投资实际发生规模,显然与该经济的 GDP 规模存在较为稳定的比例关系。长期来看,除了都市经济与部分小国经济而外,发达国家的对外直接投资在 GDP 中的比重,多数年份在 1% 以下,少数年份超过 1%,而超过 2% 的年份,则属于罕见。这一结论,可以为当代对外投资能力最强的两个大国经济——美国与日本 1950 年代以来的对外投资经历所证明。研究表明,从 1950 年到 1994 年的 44 年中,美国年度对外直接投资占 GDP 的比重,有 42 年在 1% 以下,只有两年时间超过 1%。日本从 1970 年作为新兴对外投资国出现,到 1995 年的 25 年中,有 18 年时间,该比重在 1% 以下,只有 7 年时间高于 1%,而突破 2% 的年份,也只有 1 年!(参见表 5-1)。

进一步分析还可以发现,不仅大国经济,而且中小国经济,似乎也难以突破上述界限。以韩国为例,尽管政府曾经采取了非常积极的政策鼓励对外直接投资,但迄止 1995 年,年度对外直接投资在 GDP 中的比重,也未突破 1%。研究表明,只有新加坡、香港等都市经济,该比重才位于较高位置(参见表 5-2)。

按照上述结论,可以推论,虽然浙江对外投资的潜在

表 5-1 对外直接投资(FDI)占 GDP 比重(大国经济)

年份	美国(亿美元, %)			日本(亿美元, %)		
	FDI	GDP	比重	FDI	GDP	比重
1950-59	15.8-30	2616-4958	0.48-0.69			
1960-69	18.9-61.2	5153-9639	0.36-0.72			
1970-75	71.2-140.4	9778-15984	0.63-1.01	7.5-32.48		>0.3
1976-80	125.6-245.5	16781-27320	0.67-0.95	28.06-49.95		>0.49
1981-85	129-232.7	27438.7-39596	0.47-0.67	77.03-122.17	11669-13252	0.71-0.92
1986	268.8	41855	0.64	223.21	19577.79	1.14
1987	385	44972	0.86	333.64	24065.61	1.39
1988	224	49004	0.46	470.22	28970.74	1.62
1989	376	52508	0.72	675.4	28657.51	2.36
1990	271.75	55222	0.49	569.11	29403.62	1.94
1991	334.56	56775	0.59	414.83	33464.11	1.24
1992	389.78	59507	0.66	341.48	36624.55	0.93
1993	689.78	63779	1.08	415.14	39266.68	1.06
1994	456.4	67384	0.68	428.08	43500	0.98
1995	n.a.			495.68	49635.87	0.99

资料来源:联合国贸发会议(UNCTAD)历年《世界投资报告》;联合国《统计月报》;(英)经济学家出版集团:《世界经济 100 年》。

表 5-2 FDI 占 GDP 比重(小国经济与都市经济)

年份	韩国			新加坡		
	FDI	GDP	比重	FDI	GDP	比重
1988	3.3	1692	0.2			
1989						
1990	10.56	2356.72	0.45	20.34	365.09	5.57
1991	15	2941.76	0.51	10.24	442.71	2.31
1992	12.08	3079.38	0.39	13.17	485.47	2.71
1993	13.61	3380.62	0.4	17.84	553.72	3.22
1994	25.24	3795	0.67	21.77	582.72	3.74
1995	30	4351.37	0.69	27.99	798.31	3.51

资料来源:同上。

能力较大[GDP 增长率高,贸易盈余大],但未来投资应处理好两个变量之间的比例关系:

(1) 区域年度对外直接投资占区域 GDP 的比重。我们认为,中短期内,浙江对外投资规模不宜过大,广义的区域对外投资——包括对国内其他地区的投资——占 GDP 的比重,保持在 1% 以内,较为适宜。按照测算,未来十年,浙江 GDP 将由 5000 亿元人民币增加到大约 13000 亿元人民币,区域经济年度对外直接投资,近期不宜超过 50 亿元人民币,远期不宜超过 130 亿元人民币。

(2) 在广义的区域对外直接总投资中,海外直接投资占对外投资总额的比重,保持在 20% 以内较为适宜。前已提及,发达工业化大国(以美国、日本为代表)对外直接投资在国内资本形成中的比率,大约为 10% 左右,也就是说,这类经济的对外直接投资,长期内占总投资的 10% 左右,其余 90% 都投在国内。由于浙江属于大国的区域经济,鉴于中国国内区域间资本流动障碍多于一般市场经济国家内部,国家“走出去”战略的启动将使对外投资障碍趋于减少,浙江的地理位置又有利于资本流向国外,因此可以推算,中国沿海地区省域经济的国际投资与区外投资比率,将高于一般市场经济大国外向投资与国内投资的比率。按照推算,中期内,在浙江的全部外向投资中,投往海外的资本,保持在占全部外向投资的 20% 左右,当不成问题。按此计算,未来十年,海外年度直接投资宜由 10 亿元人民币渐次增加到 26 亿元人民币以上,即是说,由 1 亿美元左右增加到 3 亿美元以上。

#### 主要参考文献:

1. 中国社科院工业经济研究所:《中国工业发展报告(1999)》,经济管理出版社 1999 年版。
2. 国际货币基金组织(IMF):《国际资本市场,发展、前景及关键性政策问题》,中国金融出版社 1996 年中文版。
3. 卓勇良:“努力成为全球中低层次产品的制造中心——浙江 21 世纪产业发展思路”,《21 世纪浙江民营经济(非国有经济)国际合作研讨会论文》(打印稿),2000 年 9 月。
4. 史晋川、郑勇军:“‘十五’与 2015 年之间浙江经济发展战略设想”,《浙江经济》2000 年 4 期。
5. 陈如舫:“全面提高对外开放的质量与水平,加快实施‘走出去’战略”,《外经贸报》,2000.4.26。
6. 赵伟:“浙江经济参与国际分工的战略构想”,《浙江经济》,2000 年第 3 期。
7. 赵伟:“论我国发展跨国企业的条件及对策”,《国内外经济与管理》,1996 年 3 期。
8. 赵伟:“经济全球化:我国从中得到的利益与面临的问题”,《国际经贸探索》,1999 年第 1 期。
9. 赵伟:“加入 WTO:中西部地区何以应对新挑战?”,《江淮论坛》,2000 年第 3 期。

责任编辑 曾 骅