

新经济浪潮书丛

中国“十五”产业发展 大思路

王梦奎 陈清泰 顾问

刘世锦 冯 飞 熊贤良 著
张文魁 杨建龙 钱平凡

中国经济出版社

责任编辑：聂无逸 (68154488 呼 51736)

封面设计：侯 茗

图书在版编目 (CIP) 数据

中国“十五”产业发展大思路/刘世锦等著. - 北京：中国经济出版社，2000.1

ISBN 7 - 5017 - 4873 - X

I. 中… II. 刘… III. ①产业 - 经济规划 - 中国 - 2001 ~ 2005 ②产业 - 经济发展趋势 - 经济预测 - 中国 - 2001 ~ 2005 IV. F.123.392

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 75898 号

中国“十五”产业发展大思路

刘世锦等 著

*

中国经济出版社出版发行

(北京市百万庄北街 3 号)

邮编：100037

各地新华书店经销

北京市艺辉印刷有限公司印刷

*

850 × 1168 毫米 1/32 10.5 625 印张 250 千字

2000 年 1 月第 1 版 2000 年 1 月第 1 次印刷

印数 1 - 5000

ISBN 7 - 5017 - 4873 - X/F.3870

定价：20.00 元

目 录

导言 为什么依然能够快速增长	(1)
第一章 经济全球化与加入 WTO:产业发展的挑战和 机遇何在	(1)
一、无法回避的经济全球化	(2)
二、全球产品和服务市场:能否攀升级阶梯	(6)
三、跨国公司及其国际生产体系:能否进得去、 出得来	(8)
四、全球金融体系:能否在“利用外资”的同时 化解风险	(12)
五、信息全球化:能否真正与国际信息平台接轨	(15)
六、加入 WTO 只是解决身份问题	(17)
七、“入世”后各产业部门受到的不同影响	(21)
第二章 买方市场背景下的产业增长格局	(26)
一、日益巩固的买方市场	(26)
二、现阶段我国买方市场的特点:真的什么 都不缺了吗	(28)
三、买方市场对产业发展的种种影响	(29)
第三章 知识经济对中国产业的双重影响	(36)
一、何为知识经济	(36)
二、知识经济的技术基础:已经和正在发生的	

四种革命	(41)
三、知识产业的发展	(46)
四、中国传统产业的知识化改造	(52)
第四章 结构转换缺口:为什么经济陷入低迷	(57)
一、对经济回落的众说纷纭	(57)
二、结构转换缺口:从产业发展角度的一种解说	(59)
三、促进经济回升的政策重点	(64)
四、当务之急是培育新增长点	(75)
五、对住房、轨道交通、轿车等领域增长潜力的 初步评估	(81)
第五章 消费需求变动趋势及其对产业增长的拉动 作用	(84)
一、消费结构、产业结构和经济增长之间的 互动机制	(84)
二、经济增长:对经济区域的重新分类	(86)
三、居民收入变动:构成与差距	(97)
四、逐步升级的居民消费结构	(110)
五、消费结构变化引致的需求结构变化	(125)
六、与需求结构变动时应的产业结构变动	(143)
七、“十五”期间经济增长、消费需求结构与产业结构 变动	(159)
第六章 三次产业的变动路线	(166)
一、产业结构演进的历史和现状	(166)
二、国际比较与问题分析	(170)
三、三次产业变动的基本格局	(175)

四、“矫正”与“升级”:产业结构变动的双重动力	(179)
第七章 不同类型产业的增长趋势	(183)
一、工业内部结构变动的一般规律	(183)
二、影响工业结构变动三大因素	(185)
三、产业增长中的重新洗牌:高速、平稳、低速与 衰退	(187)
四、谁主沉浮:主导产业的选择	(189)
五、衰退产业的退出	(195)
第八章 城市化带动的产业增长:以快速轨道交通 建设为例	(200)
一、大城市的进一步发展意义重大	(201)
二、结构性缺陷严重制约着我国大城市的进一步 发展	(204)
三、实现大城市结构升级的突破口:建设快速轨道 交通设施	(208)
四、大城市轨道交通工程及配套设施对扩大内需的 直接作用	(210)
五、消除轨道交通建设的障碍	(212)
六、其它配套政策措施	(219)
第九章 势在必行的产业大重组	(222)
一、晚重组不如早重组	(222)
二、为与不为:国有经济布局调整	(224)
三、规制、规模经济与不同产业的市场结构	(230)
第十章 产业发展中的政府职责:该做的与不该做的	(240)
一、市场失效与政府失效	(240)

二、市场有效发挥作用的条件	(246)
三、转型期政府的特点与职能	(249)
第十一章 政府政策要点与实施方式	(254)
一、“十五”期间产业发展中的政府政策要点	(254)
二、政策实施方式的转换	(286)
附件	(313)
参考文献	(323)

第一章

经济全球化与加入 WTO: 产业发展的机遇和挑战何在

“经济全球化”有两方面的含义，一是作为一种结果和最终状态的经济全球化，指各国经济完全融合成一体化的全球经济，国家边界不再将产品市场和生产要素市场分割开来，企业将其活动范围扩展到全世界，各国政府也不再是独立的制定经济政策的主体。二是作为一种过程和变动方向的经济全球化，指跨越国境的经济联系和交易不断增加，各国经济之间的相互影响不断加强，但在缺乏“世界政府”的情况下，国家政府仍可以对这种联系和影响的范围及方式进行适当干预。相比之下，第二种意义上的“经济全球化”能更准确地描述当前和今后相当长时期内的实际（当然也适用于历史上 1870 - 1913 年国际经济交往显著增加期间的世

界经济), 作为过程的经济全球化尚未结束。从近 20 余年国际经济联系的实际看, 加入到经济全球化过程中已经成了诸多国家无法回避的一个共同趋势。中国实行的改革开放政策顺应了这一潮流和趋势。加入 WTO 后, 中国经济与全球经济相融合的进程还将加速, 从而使中国产业发展面临新的机遇及挑战。研究“十五”期间及更长一个时期我国产业发展前景, 必须首先研究经济全球化的新特征及其对产业发展的影响。

一、无法回避的经济全球化

经济全球化的新发展主要表现在以下几个方面:

第一, 国际贸易量日益增大。据 WTO 的统计, 1997 年, 世界货物出口约为 53000 亿美元。1948 - 1997 年间, 世界货物贸易年均增长率大约为 6%, 世界产出增长率大约为 3.8%; 在 1964 - 1973 年间的“黄金时代”, 及 1985 年来的 10 余年间, 世界货物出口年均增长率都是产出增长率的 2 倍多。因此贸易占产出的比重在不断提高。制成品贸易迅速增长, 导致制成品超过初级产品, 成为主要的贸易货物。一些发展中国家已加入到制成品出口国的行列, 历史上发展中国家主要出口初级产品、进口制成品的格局已有所改变。另外, 近 20 年间, 随着发达国家经济中服务部门的扩展 (目前都占 GDP 的 60% 左右), 以及越来越多以前属于非贸易品的服务成为可贸易品, 服务贸易的增长也很快, 最为突出的是金融服务和电信服务。据 WTO 的统计, 1997 年, 世界商业服务 (commercial services) 出口额约为 13000 亿美元。在美国, 1997 年服务出口与货物出口之比大约为 40%, 两者之和占

到国内生产总值的 11.9%。而在 60 年代,服务出口占国内生产总值的比重估计仅为 1%。

第二,金融市场日益一体化,大量资本跨国流动。资本流动有多种方式,除直接投资外,通过银行等金融机构的储蓄和借贷活动,通过资本市场上的证券投资,也都可实现流动。1973 年,全球每天的外汇市场交易量约为 150 亿美元,1995 年上升到 13000 亿美元。除贸易活动引致的外汇需求外,资本流动引致的需求占绝大部分。1980 年,美、日、德三国金融资产的跨国交易量都低于 GDP 的 10%,而 1993 年这一比例已分别上升到 135%,80%和 170%。

80 年代中期以来,金融市场全球化的步伐显著加速。比如,据国际清算银行(BIS)统计,国际银行借款总额在 1985 年至 1996 年的 10 年间由 18850 亿美元上升到 51500 亿美元;同期跨国证券发行也增加了 1.5 倍。各国投资者持有其它国家金融资产的情况已很普遍。比如,1996 年非美国居民对美国债券的净购买量约相当于美国国内生产总值的 5%;外国投资者持有的日本股票比率由 1992 年的 5.5%上升到 1995 年的 9.4%。

金融跨国交易增加的另一个表现,是跨国衍生品柜台交易(over-the-counter)自 90 年代以来迅猛发展。据国际调期和衍生品联合会(ISDA)和国际清算银行统计,衍生品(含利率选择权、货币互换、利率互换)柜台交易由 1990 年不足 5 万亿美元增加到 1996 年 20 多万亿美元,其中约 55%是跨国界交易。作为这类交易的一个结果,80 年代以来,不仅发达国家资产价格(含不动产和股票)的波动大体同步,而且名义利率和实际利率的趋同也比较明显。

金融市场的全球化还表现在机构投资者的大量涌现并日趋国际化上。共同基金、保险公司、养老基金、避险基金 (hedge fund) 等在发达国家和新兴国家市场中的作用显著增加, 不同金融机构之间竞争加剧, 竞相向全球化的方面发展。

近 20 余年来金融市场的另一个新发展是, 越来越多的发展中国家和转轨国家加入到国际金融市场中, 一个真正意义上的全球性金融市场正在出现。

第三, 国际直接投资的增速显著加快, 一大批全球性跨国公司对世界经济的影响越来越大。1997 年, 直接投资流入量达到创纪录的 4000 亿美元, 流出量更是高达 4240 亿美元。而 1973 年, 直接投资流量仅为 2.5 亿美元左右。1973 至 1996 年世界年均直接投资流量增长率为 12.7%, 1997 年流入量增长率高达 18.6%, 流出量增长率高达 27.1%; 流入存量已达到 3.5 万亿美元, 流出存量超过 3.5 万亿美元。流入存量和流出存量占到世界国内生产总值的 21%。外国子公司的全球销售额达到 9.5 万亿美元; 全球出口额大约为 2 万亿美元, 占世界出口总额的三分之一, 在世界国内生产总值中的比重大约为 7%。一大批跨国公司都建立了自己的全球生产体系, 公司营销、融资、研究开发、计划等项活动也国际化, 跨国公司内部的各种交易迅速增加。今天已很少有发达国家的大型工业、金融、商业企业不是跨国公司, 一批总部设在发展中国家和地区的跨国公司也活跃在世界市场上。

第四, 国际经济组织、规则 and 标准不断增多。许多国际组织和规则致力于促进国际经济交往, 比如关税和贸易总协定长期推动成员国削减关税, 使各国的贸易政策受到多边规则的约束和规

范;国际货币基金组织致力于推动经常项目的货币可兑换,要求成员国减少外汇管制;世界银行等国际金融机构促进了资本、知识、技术向发展中国家的流动。国际会计准则、知识产权公约、质量认证标准、航海协定、航空协定等,也都在各自的领域内促进了国际产品和要素的交易。这些国际性组织、规则和标准,构成了全球性市场的“上层建筑”。这是近些年经济全球化的一个显著特点。

另外,二战后区域经济一体化在深度和广度上的发展,通常起到了推动创设国际组织、规则和标准的作用。有的国际规则和标准是先在发达国家间实行,然后推广到更多国家;有的国际组织最初的成员以发达国家或某个区域的国家为主,然后更多的成员加入进来。在推动区域经济一体化方面,欧洲一些国家一直走在最前列。

第五,全球市场的基础设施。由于交通和通信技术的进步,以及一些发达国家的主导作用,覆盖全球的交通、通讯设施网已经初步形成。特别是因特网的出现和日益扩展其应用范围,跨国交易的信息成本极大地被降低。

基于以上经济全球化的现实,可以对其前景和趋势作出以下判断:由于技术进步还会继续降低全球范围的交通、通信成本,由于国际社会和大多数国家的政府倾向于减少跨国交易的制度和政策性成本,由于跨国公司更积极地扩展其全球市场和更有效地在全球范围进行公司内部分工,经济全球化的趋势肯定还将继续加速发展下去,各类市场的国际一体化程度将进一步提高,各国产业发展受全球化的影响也将更为显著。可以说,经济全球化不是一个愿意不愿意适应的问题,而是一个无法回避、必须应对的

问题。中国作为世界上人口最多的发展中大国，在追求经济发展目标的过程中，必须积极回应经济全球化的挑战，充分利用全球化带来的一切机遇，同时回避与全球化相伴的风险。

二、全球产品和服务市场：能否攀上升级台阶

在全球产品和服务市场上，中国面临着如下一些机遇。

1. 更广泛地加入到制成品的国际贸易中去

近 20 余年来，世界制成品贸易的增长一直快于初级产品贸易的增长。据 WTO 统计，不包括中国，1973 - 1995 年间，世界制成品出口增长 39 倍，而农产品和矿产品的出口只增加 4 - 5 倍，并且这种增长主要由数量增加而不是价格提高引起。其结果是制成品在货物出口总额中的比重显著上升：1973 年在 60% 以下，而 1995 年上升到 78%。在这一变化的背后，有发展中国家制成品出口增加的贡献。1973 年，发展中国家占世界货物出口的比重为 19%，但在制成品出口中的比重只有 7%；1995 年，前者上升为 22.5%，后者上升到 20%。这期间发展中国家在农产品和矿产品出口中的比重分别下降了 0.5% 和 7.5%。1995 年发展中国家的出口中制成品已占 63%，新兴工业化国家和地区如韩国、台湾，更是高达 90% 以上。

这一现象清楚地表明，在参与全球经济的过程中，我国许多制造产业具有扩大出口的巨大潜力。实际上，我国近 20 年制成品出口的迅速增加也证明了这一点。1981 年，制成品出口在我国货物出口中的比重为 51%，1988 年上升到 70%，1998 年进一步上升到 89%。出口制成品的种类也越来越多。今后，伴随着

我国剩余劳动力的进一步利用,物质资本的进一步积累,技术的进步,以及劳动力人力资本含量的提高,制成品出口的机会将被更充分地利用。

2. 在服务贸易自由化过程中扩大服务出口

目前世界服务出口已占到货物出口的近 1/4,发展中国家也有大量服务出口。今后,随着信息技术的进步、对服务需求的上升及服务贸易的自由化,服务贸易增长的趋势肯定会继续下去。在这一过程中,我国“十五”期间在扩大较多使用劳动力的旅游、劳务承包、陆地运输、计算机应用相关服务等方面出口的潜力也很大。

3. 沿着制成品和服务出口的阶梯,顺利实现出口升级

在由初级产品出口转向制成品出口的过程中,一些发展中国家和地区沿着出口的阶梯,顺利地实现了出口的升级。比如,最初主要利用劳动力成本低的优势,从事面向出口的加工、组装活动;进而承接发达国家制造商的零部件分包合同,出口半成品和零件、部件;接着根据与发达国家工商企业的合同或加工说明书,生产发达国家品牌的最终制成品,交由发达国家企业在全球范围内销售;最后,发展中国家或地区的企业前进到负责产品的开发、设计、制造、在全球范围内的销售诸环节。在这一过程中,出口制成品的资本和技术密集度不断上升。服务的出口同样存在这一规律。这是由经济发展过程中,各国国际竞争力的演变所决定的:在经济发展初期,与发达国家相比,发展中国家和地区的优势主要表现在劳动力成本低和一些自然资源比较丰富上;伴随着物质资本和人力资本的积累,技术水平的提高,进而有可能增加在一些资本和技术比较密集的制成品和服务上的竞争力。

但是，在我国，把这种可能变成现实，是一个严峻的挑战：不仅因为在产品市场全球化的新形势下，资本和技术密集型制成品和服务的国际竞争更加激烈，发达国家在国际市场上的优势难以动摇，而且因为在开放贸易和投资的条件下，我国企业通过在国内市场上的“边干边学”而提高其竞争力的过程变得更为艰难，促进国内产业成长的贸易和产业政策作用的空间受到限制。

三、跨国公司及其国际生产体系： 能否进得去、出得来

在经济全球化进程中，跨国公司发挥着日益重要的作用。如何与跨国公司打交道，或者象有人所说的“与狼共舞”，求得“双赢”或“多赢”，对中国更是一个严峻考验。

1. 利用跨国公司的国际生产网络，扩大产品出口

发展中国家制成品出口的很大一部分是通过跨国公司的国际生产网络而实现的。跨国公司向发展中国家扩展其国际生产网络的主要方式是进行直接投资。90年代以来，发展中国家所吸收的国外直接投资流入量迅速增加，由1990年的340亿美元，增加到1997年的1490亿美元；占世界直接投资流入量的比重亦由17%提高到37%。此外，跨国公司还以分包、特许经营权、商标和技术许可证等非股权方式把发展中国家企业纳入自己的国际化生产网络中。

由跨国公司进行国际化生产形成的“全球增值链”和“国际生产网络”，按主导的母国公司处于增值链和生产网络中的位置，可分为“生产者驱动型”和“购买者驱动型”两大类。前者是指

由跨国公司（或其它大型工业企业）在包括前向和后向联系的生产体系中处于控制的地位。这一方式在资本和技术比较密集的飞机、汽车、计算机和重型机械等行业表现得比较突出，其中许多零部件（特别是由劳动密集型工序所生产的），时常通过国际分包而不全是直接投资，由发展中国家公司提供，从而使发展中国家也介入了这些不完全竞争的“进入门槛”很高的行业。后者是指零售商、营销商或贸易公司在分散的全球生产网络中居于控制地位。它们设计产品样式，并提供加工说明书，然后在全球范围内寻求生产者，待产品生产出来后，再购回这些产品。这一方式在劳动密集型的消费品行业如纺织品、服装、鞋类、玩具、厨房用具、家用电器及一些手工艺品行业，十分常见。许多发展中国家的企业从事这种面向国外购买者的最终产品（而不是零部件）的生产，但不负责产品的设计、广告、销售、甚至包装等其它环节。

在以上两种情况下，居于核心地位的发达国家工、商企业，都通过“全球化生产”的方式，扩大了自己所控制的范围，由自己有优势的某一项活动延伸到了与该活动有前向和后向联系的活动上；而发展中国家和地区则通过利用跨国公司的国际生产网络，扩大了自己所生产的产品在发达国家的销售。

改革开放以来，我国所吸收的外商直接投资不断增多，虽然主要来自“四小龙”等地，且以从事加工装配出口活动为主，但以上两类跨国公司的国际生产网络在我国都有所反映。外资企业是促进我国出口发展的重要力量，1998 年外资企业在我国出口中的比重接近 50%。“十五”期间，我国通过吸收跨国公司直接投资等方式，加入到跨国公司的国际生产网络中，进而扩大出口

的潜力还很大。

2. 部分大企业可建立自己的国际生产网络

日益增多的发展中国家和地区的跨国公司，以及“四小龙”的经历都表明，伴随着经济发展的进程和与先进国家差距的缩小，发展中国家和地区的企业建立国际化生产网络的动力和能力都在增强。在激烈的国内外竞争中壮大起来的我国企业，面对经济全球化的趋势，“十五”期间同样有大量进行跨国经营的机遇。比如，已在国际市场上确立优势地位的大型制造公司，可在进口其产品的国家设立销售型子公司，以及在发展水平更低、劳动力成本也更低的发展中国家设立生产型的子公司。大量进口国外产品满足国内需求的大型制造和贸易公司，可在国外设立生产基地和采购型公司。一些正在成长中的高新技术企业，可在拥有先进技术的国家，设立研究开发子公司（或中心），以促进技术创新，或者缩小与先进国家的技术差距。

3. 避免直接投资对产业结构和出口结构升级带来不利影响

虽然通常外商直接投资对于扩大发展中国家出口有积极作用，但对发展中国家国家产业结构和出口结构的升级而言，也带来了严峻挑战。具体表现有二：一是投资者可能主要关心的是进入东道国的国内市场，而不是出口（在国内市场规模较大的国家，这一点表现得尤其突出），结果内资企业难以在新产品上贯彻以替代进口为基础再前进到出口阶段的战略，新兴产业中的国内企业成长缓慢甚至难以生存。

二是外国投资者只考虑对东道国当前优势的利用和控制，而根本不考虑发展中国家产业结构调整 and 出口升级的需要。这是因为跨国公司关注的是自身的利益，在建立和发展其国际生产网络

时围绕的也是自身的利益,并且它们通过利用和控制发展中国家的当前优势,确实能达到增进自身利益的目的,比如开采发展中国家的自然资源,利用发展中国家的廉价劳动力,等等。但发展中国家的持续发展要求不断培育发展中国家的新优势,实现产业结构和出口结构的升级。因此,发展中国家面临避免跨国公司进入对国内产业结构和出口结构升级进程产生不利影响的挑战。

我国作为一个发展中大国,经济持续发展更多地依赖于新优势的培育和产业结构、出口结构的不断升级。而跨国公司进入我国的主要目标,可能更多地集中在进入并占领我国市场,以及利用我国的劳动力成本优势上。如何利用跨国公司的国际生产网络服务于我国产业结构和出口结构升级的目标,是“十五”期间我国面临的严峻挑战。

4. 抑制跨国公司的不公平竞争行为,维持竞争性市场结构

对于发展中国家而言,直接投资也有可能引起市场结构方面的问题。比如:(1)进入时不是设立新的公司,而是兼并现有主要供应者或与之合资,没有增加厂商数目,反而增加原来主要厂商的市场份额。(2)新设子公司,但其规模远超出原来的国内企业。(3)新设立的子公司生产的是全新的产品,国内无其它竞争者提供替代品。(4)跨国公司进入后,国内企业估计无法与之竞争,采取了主动退出的战略,减少了生产同类产品的企业数量。(5)同一家母公司在东道国设立了多家生产同种产品的子公司。(6)东道国政府为了吸引外国直接投资,给予新进入的外国投资者生产和销售方面的排他性垄断权。(7)跨国公司进入后,采取了多种限制性商业行动(restrictive business practices)。(9)几家大型跨国公司控制了某种产品的全球市场,并且它们之间组