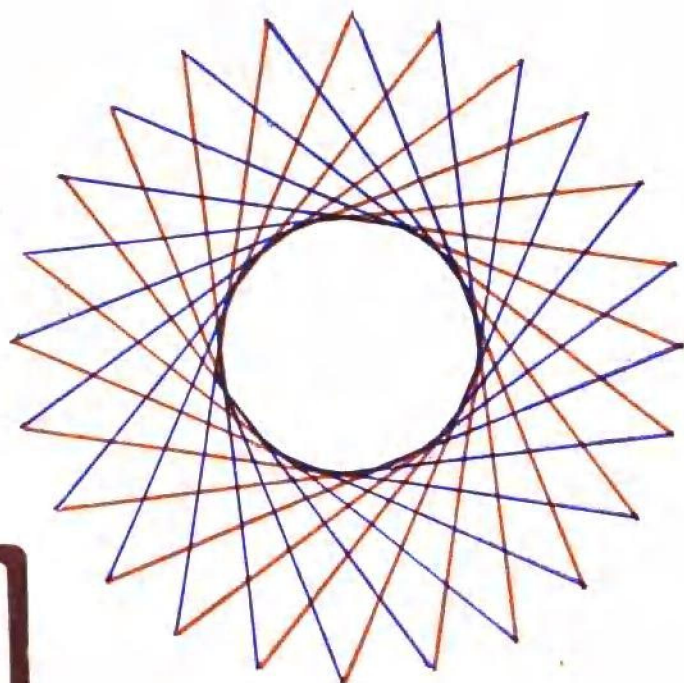


黄山河 胡培兆 著

外向型经济发展战略

——国际经验与借鉴



厦门大学出版社

第一章

基本概念和分类

外向型经济发展战略的概念及经济发展战略的划分方法，不仅在国内，而且在国外也存在着异议。因此，有必要首先讨论并且澄清这些分歧。

一、一个有分歧的概念

对外向型经济发展战略的研究是与经济发展的实践和理论探索相联系的。经济发展做为一种人们有意识地加以探求和指导的社会变革，是本世纪中叶以来的事，发展经济学正是在这个时期形成的。外向型经济发展战略，则是在稍后时期，即在总结五、六十年代新兴工业国家的发展经验的基础上，经济学家向人们推荐的一种不同于进口替代战略的经济发展模式。金德尔伯格和赫里克在《经济发展》一书中概括了实现经济发展目的三条路线：外贸领先、外贸缓行和外贸平衡，^①其中前二项就是人们通常所说的出口导向战略和替代进口战略，而出口导向战略在多数情况下又被视同外向型发展战略。

正如人们所看到的那样，发展经济学对经济发展和经济

^①参见〔美〕查尔斯·P·金德尔伯格和布鲁斯·赫里克：《经济发展》纽约1977年版，第十七章。中文见上海译文出版社，1986年版第324—340页。

发展战略的研究，在相当长一段时期内，是以发展中国家为对象而以西方国家的学者为主体的。后来，情况开始有所改变。一些发展中国家的学者加入了研究行列。为了比较和借鉴的需要，研究对象也经常扩展到发达国家。与此同时，对一些基本概念的表述和理解也多样化了。因此，当我们着手研究外向型经济发展战略这个问题时，首先遇到的就是概念上的麻烦：一个不同含义的概念和几个含义相同的术语。

现在，外向型经济发展战略已具有双重的含义：①外向型经济的发展战略；②外向型的经济发展战略。这里的问题不是语义上的差别，而是实际探索中存在的分歧。

从第一重含义来理解外向型经济发展战略的决策研究者，需要解决两个问题：第一，什么是外向型经济；第二，采取什么样的策略手段来发展它。在这里，研究决策者的意图很明确，他们看重的是外向型经济本身。因此可以把他们理解的外向型经济发展战略直接了当地称为“发展外向型经济的战略”。当然，在他们当中，对什么是外向型经济有不同的看法，有的着重从结构的角度（主体的类型、产品的销向），有的着重从体制和政策的角度来解释。与之相应，他们提出的策略手段也就各不相同。毋庸讳言，一些决策者和执行者更倾向于从结构上来理解外向型经济，把它视同出口经济。根据这样一种理解，发展外向型经济可以在不改变原有的体制和总体政策偏向的前提下，通过局部政策调整来实现。另一方面，一些研究者则倾向于从体制或制度上来理解外向型经济，在这种情况下，往往需要提出全面改革的策略。

从第二重含义来理解外向型发展战略，需要解决这样一

个问题：什么样的经济发展战略才算是外向型的（经济发展战略）。另一个与此有联系但并不属于这个概念本身必须解决的问题是，这种外向型的经济发展战略是为了什么目的而制定的。后者之所以不成为一个需要讨论的问题，是因为它对大多数研究者来说是不言自明的，那就是促进经济发展，或者是早先人们经常提到的一个近似目标——促进工业化。就前一个问题而言，虽然分歧不是太大，但仍有一些值得提出的差别。经常可见的是把促进出口的策略视为外向型发展战略，但也有人把外向型发展策略视为一种近似于自由贸易的策略。^①而世界银行的专家们则坚持把实行中性奖励制度做为外向型发展战略的标准。^②还可以见到如下一些提法：出口主导或出口领先的发展策略；面向出口的发展策略；外向主导型的发展策略。人们把这些全都归在外向型发展策略一边，因为它们都实行一种不歧视出口生产的政策，而与替代进口策略的歧视外销政策相区别。后者被一致认为是一种内向型的政策。

比较两种不同含义的外向型经济发展战略，不难看到，第一重含义的发展战略，其目标是明确的，即发展外向型经济；其手段则根据人们对外向型经济的不同理解和要求而有较大的差异。第二重含义的发展战略，其目标是隐约的，而手段却相对地明确和一致。换言之，根据第一种含义确立的发展战略，其着眼点在于实现某种较理想的目标模式，而根据第二种含义确立的发展战略，其着眼点在建树一个比较规

①L·K·贾：《外向型政策真正有利于经济增长吗？》，国际货币基金组织与世界银行季刊：《金融与发展》1987年12月号，中文版第44—46页。

②萨拉斯·雷杰帕蒂兰纳：《工业化和对外贸易》同上，1987年9月号第3页。

范的营运模式。同一个概念的两种不同含义，可能也在某种程度上反映了国内外学者在理解上的歧异。就我们所掌握的材料来看，国外学者似乎更倾向于对外向型经济发展战略做第二层含义的解释。

那么，我们应当寻求哪一种外向型经济发展战略呢？或者，我们应当把哪一种含义的外向型经济发展战略做为研究的出发点呢？在尚未对它们各自的主要结论和主要分歧有进一步的了解之前，这个问题是无法解决的。也许，在这之后，我们可以在两者之间找到一些共同点，把这个有分歧的概念统一起来。所以，我们得首先了解外向型（的经济发展）战略的基本规定性。

二、发展战略的几种分类法

外向型发展战略的规定性，可以从人们对发展战略的不同分类法中体现出来。

1. 控制方式分类法。

这是巴格沃蒂和克鲁格在承担美国国家经济研究局的一个关于对外贸易制度和经济发展的研究项目中所使用的方法，这个研究项目涉及十个经济发展水平不同的国家和地区。他们根据一个国家对采用数量手段作为控制其贸易和支付的工具的依赖程度来区分出口鼓励战略和进口替代战略。

巴格沃蒂和克鲁格将贸易与支付制度分为五个阶段：第一个阶段的特点是实施或明显加强相对来说无差别的（全面的）管制；第二个阶段的特点是继续依靠数量限额，实际上是整个管制制度普遍增加限制；第三个阶段通常从汇率平价正式变动开始，来反映外汇的实际汇价，这还伴有取消某些

实施细则和减少在第二阶段出现的汇率多重性；第四个阶段的特点是与管理国际收支方面的数量限额相比，更为强调价格机制；第五阶段是外汇制度充分自由化的一个时期，在这个意义上说，对经常帐户所得的外汇实际上可以完全自由兑换，而且并不采用数量限制作为调节国际收支的一种手段。① 巴格沃蒂认为，可以把第四和第五阶段看作是一种出口鼓励战略，这种战略的定义是，对可进口商品和可出口商品提供同样的奖励。它不同于奖励制度偏向于支持可进口商品的一种进口替代战略。②

巴格沃蒂和克鲁格分类法的主要缺陷在于把注意力集中在数量控制手段上，因而忽视了关税的保护作用，尽管关税可以象数量限额一样，甚至比数量限额更歧视出口。例如，根据巴拉萨等人对1960—1973年间六个国家和地区的发展战略所进行的一项研究，阿根廷完全依赖关税和其他价格手段，但却显示出很强烈的反出口偏向；南朝鲜和台湾虽然也采取进口限额，但并未显示出这种偏向。以色列被巴格沃蒂和克鲁格划分在第五阶段，同被划分在第四阶段的南朝鲜相比，却具有较强的支持进口替代、反对出口的偏向。

2. 反出口偏向分类法。

这是巴拉萨等人在一项涉及11个半工业化国家和地区发展战略的研究中使用的方法。他们提出了一套衡量奖励制度偏向性的指标及其估算方法，把“实际补贴率”作为综合指标来表示包括信贷税收制度在内（不仅仅是贸易制度）的整

①安妮·克鲁格：《对外贸易制度和经济发展：自由化的尝试和结果》马萨诸塞州坎布里奇，巴林杰出版公司，1978年，第23页。

②杰格迪什·巴格沃蒂：《对外贸易制度和经济发展：外汇管制制度的剖析和后果》巴林杰出版公司，1978年，第207—211页。

个奖励制度对内外销活动的不同影响。据此，巴拉萨认为，外向主导型和内向主导型发展战略的区别，在于是否对国外销售和国内销售提供同样的实际补贴奖励，或者在于奖励制度有没有一种反出口偏向。根据巴拉萨的看法，基尔世界经济研究所进行的另一项有关14个半工业化发展中国家和地区的出口战略和工业化的研究，也采用相似的方法来划分出口多样化战略和进口替代战略。^①

在这项以1960—1973年为考察期的研究中，巴拉萨把11个半工业化国家和地区（制造业增值在1970年超过30亿美元的国家和地区）划分成四组，第一组包括南朝鲜、新加坡和台湾省。它们在完成进口替代的第一阶段以后，就采用外向主导型的政策，保证其出口享有一种基本自由的贸易制度，另并给予一些额外补贴，因而消除了奖励制度反出口的偏向。第二组是阿根廷、巴西、哥伦比亚和墨西哥。它们在全国市场范围内持续实行进口替代遇到日益增多的困难后，开始努力鼓励出口。它们对出口提供各种补贴，但只要在国内可以获得代用品，在出口生产中一般就不能使用进口的投入物。这些措施减少了但并没有消除反出口偏向。第三组是以色列和南斯拉夫，它们很早就鼓励出口，但后来奖励制度发生变化，具有反出口偏向。第四组包括智利和印度，它们在考察期内继续执行进口替代政策。

应当指出，巴拉萨对上述国家地区的分组，以及他所提出的反出口偏向的分类法，是以对内外销的实际补贴率进行计算比较为基础的，它考虑到各种奖励措施的综合影响，又

^① 贝拉、巴拉萨等：《半工业化经济的发展战略》，巴尔的摩，约翰斯·霍普金斯大学出版社，1982年版，第38—39页。

具有可比性，因而较有说服力。但这种方法要求大量工作，而且即使那样也未必能取得计算所需要的数据，所以也有局限性。不过，巴拉萨的方法对衡量我国奖励制度的偏向性颇有启发意义，因此我们将在下章更多地论及。

3. 折衷或综合的分类法。

这是由萨拉斯·雷杰帕蒂兰纳领导编写的《1987年世界发展报告》所使用的方法。该报告是从贸易战略的意义上来区分内向性战略和外向性战略的。它也认为两种战略的区别在于贸易和工业奖励制度是否对外销生产和内销生产一视同仁，对国产货物和进口货物一视同仁。但它认为，比较对为内销生产和为外销生产所给予的实际保护，这在实践中是较为困难的。因而《报告》采取一种折衷办法，将所谓质量指标与数量指标结合起来进行分析。这些指标包括：实际保护率的平均水平及其分散幅度；数量控制限度；对出口贸易的奖励办法；汇率高估程度等。据此，《报告》把1963—1985年期间41个发展中国家地区的贸易战略划分为如下四类（详见附录的图1-1）。①

（1）**坚定外向性战略** 进口壁垒对出口的抑制作用在不同程度上为对出口的奖励所抵消，在这个意义上讲，不存在或者只存在轻微的贸易控制；不采用或很少采用直接控制和许可证办法；维持一定的汇率使可能的进口和出口贸易的实际汇率大体相等。属于这一类型的国家和地区有新加坡、香港和南朝鲜。

（2）**一般外向性战略** 奖励制度总的偏重为内销的生

①参见世界银行：《1987年世界发展报告》，中国财经出版社，1987年，第82—85页。

产，但对本国市场的实际平均保护率还算较低，实际保护率的高低幅度也较小；有限度地使用直接控制和许可证办法，虽然对出口贸易有某些直接奖励，但它们并不抵消对进口的保护；对进口贸易的实际汇率略高于对出口贸易的汇率。属于这一类型的国家有巴西、马来西亚、泰国、以色列等。

(3) 一般内向性战略 奖励制度对内销生产明显有利；对本国市场的平均实际保护率较高，其高低幅也较宽；较广泛地实行对进口的直接控制和许可证办法；对出口可能给予一些直接奖励，但有明显的反进口偏见；汇率显然定值过高。属于该类型的国家有墨西哥、尼加拉瓜、菲律宾、肯尼亚、南斯拉夫等。

(4) 坚定内向性战略 奖励制度总的结构强烈地偏袒内销生产；对本国市场的平均实际保护率很高，其高低幅较宽；对传统出口部门普遍实行直接控制和许可证制度，对非传统的可出口商品很少或没有积极的奖励；汇率的定值高出很多。属于这一类型的国家有阿根廷、印度、孟加拉国、苏丹、埃塞俄比亚等。在这一期间，还有些国家由前期（1963—1973年）的内向型转向后期（1973—1985年）的外向型，如智利、乌拉圭、土耳其，另有些国家则有相反的转型，如印度尼西亚等。

《报告》的上述分类法既考虑到诸如直接进口控制和直接出口奖励措施这样的质量指标，^①也考虑到实际汇率和实际保护率这样的数量指标，因而具有取长补短的优点，可以说是前两种分类法的综合，其实用性介于前两者之间。但由于质量指标与数量指标之间的不可比性，各指标孰重孰轻

^①这些指标在巴拉萨分类那里也可以数量化，但在这里，却是一个非数量指标。

难有定论，因此这种划分法也有不够确定的缺陷。只有当事国各项指标的保护或奖励作用在方向上表现一致时，即一些国家在实行较少的数量控制时，其实际保护率、实际汇率也较低，出口奖励则较多，而另一些国家却相反，在这种情况下比较和分类的结果才可靠。如果当事国有关指标的作用方向表现不一致，那么其归类就难以确定。例如，象阿根廷那样不依赖限额控制而又具有较强反出口偏向的国家，把它归在哪一组就可能争议。

从上述三种分类法中可以看到，外向型与内向型的发展战略的区分都同贸易政策的性质有关。《1987年世界发展报告》干脆就把它们当作贸易战略来看待。对此也许可以做这样的解释：第一、这是对对外贸易在经济发展中的极端重要性的肯定；人们在讨论发展战略时，自然不会忘记先进国家利用外贸政策促进工业化进程的历史经验。第二、在那些非计划经济的国家和地区中，对外贸易是政府或者国家能够比较方便并且有效地实施干预的领域（其它领域政府就不便干预，或者干预起来效果也未必好）。

因此，就三种分类法所确立和遵循的原则来看，虽然各有特色，但它们都具有一个基本相同的规定性，即把是否具有一个比较自由，或者中性的贸易制度做为区分内外向型发展战略的标准。因此，我们可以把外向型的发展战略定义为实行中性贸易奖励制度的发展战略，即对内销和外销提供同样的实际奖励的发展战略。

三、三种外向型经济

前面提过，从第一种含义来理解外向型经济发展战略的人，对外向型经济也各有己见。的确，现实中就存在三种外向型经济，它们既有区别又有联系。

(1) 狭义外向型经济 它着眼于产品销向，不管整个经济体制和策略的偏颇性质如何，它只强调产品外销。换言之，发展外向型经济的口号和意图，可以在整个经济体制和策略都很不利于出口生产的情况下提出来，并且加以贯彻执行。为此可以称之为外销经济。这种外销经济往往带有片面、单元和短期性质。也就是说，它一般只限于某类企业、部门或地区，它通常只偏重某种发展形式（如“三来一补”），它多半是出于一时的动机（如遇到某种困难或看到某种机遇）。由于缺乏整个体制和策略的配合，这种外销经济的发展需要更多的行政指导和干预，并且会影响国内市场和国内政策的统一，其直接效益也是不佳的。当然，由于外销经济的推动，这种主观上要出口而客观上却不利于出口的策略体制，也有可能发生转变，从而使狭义外向型经济转为下述含义的外向型经济。

(2) 一般外向型经济 它着眼于经济体制和发展策略，其特点是实行中性奖励制度，即对出口生产和内销生产（进口替代）一视同仁。因此，在这种外向型经济中，内销生产和外销生产是互补而非相斥的。这种外向型经济致力于建树和完善一整套以中性贸易制度为基础的体制政策，并且通过它来提高整个国民经济参与国际商品交换的程度，来改善其

参与国际商品交换的条件。与狭义外向型经济不同，这种外向型经济通常伴有整个国民经济（不是个别企业、部门、地区）大规模地参与国际经济交换。“出”在原体制策略上具有的主客观矛盾在这里已基本不存在了。而且它和“进”一样，都被视为促进经济增长和结构优化的手段，而不是“为出而进”或“为进而出”。一般外向型经济与狭义外向型经济的基本区别在于其全面、多元和长期性质。全面，即它涉及整个国民经济，其政策覆盖全境；多元，即指其发展形式多样化，既包括面向出口的各种形式，也包括进口替代的各种形式；长期，是指其形成和作用过程，也包括其动机出自长远考虑。与一般外向型经济相对应的一般内向型经济，则实行偏袒内销歧视外销的政策，在这种政策下，整个经济参与国际商品交换的程度很低。

（3）广义外向型经济 一般外向型经济体制和策略侧重于中性贸易制度的建立，因此它强调的是商品的进出口（不仅是出口）这一面，即从产品角度扩大国际交换的能力。至于其它生产要素（资本、技术、劳力）的国际交换，则处从属之列。广义外向型经济，是广泛参与国际交换的经济，不仅参与国际商品市场的交易，而且参与国际资本市场、技术市场和劳务市场的交易，是广泛的“大进大出”。参与这些国际经济交往的范围和水平，反映了外向型经济发展的不同程度。与广义外向型经济相对应的广义内向型经济，则是歧视各种对外经济交往的自给自足经济。

上述三种含义的外向型经济，也可以视为外向型经济的不同发展阶段。不过，从狭义外向型经济向一般外向型经济的转变是带根本性的，它需要在体制策略上实行全面、彻底的变革。狭义外向型经济如果其发展外销经济的要求是在一

种不利于外销的体制和策略下进行的话，就与歧视外销的一般内向型经济相似。在这种情况下，要真正发展外向型经济，两者都得根本变革原有的体制策略。从一般外向型向广义外向型经济的过渡，不需要有体制策略上的根本性变革，只需对原有体制策略加以补充完善。当然，三个发展阶段各自又会有不同的程度差别。

* * *

从发展战略的分类和三种外向型经济的讨论中，可以看出，一般或广义外向型经济包容了外向（主导）型的发展战略的基本规定性——实行中性贸易奖励制度。因此，有分歧的双重含义概念在这里取得统一。这样前面提出的问题也就有了答案。我国当前倡导和执意要发展的，可以说是狭义的外向型经济——外销经济。就目前的情况来看，这种外销经济在体制策略上同一般内向型经济并无实质区别，从长远来看，它们都是不利于具有比较利益的出口生产的。因此，我们认为，应当废弃这种狭义的外向型经济发展策略，而代之以一般或广义的外向型经济发展策略。我们以下所要探求的发展战略，就是以这个一般外向型经济为对象的，在某些场合，这些探讨也适用于广义外向型经济。

四、若干误解与混淆

误解与分歧之一，即把外向型经济等同于出口经济。其典型表现是试图用一组出口指标来衡量国民经济的外向程度。例如出口值占国民生产总值的比率，某类产品的出口占其产量的比率等等，指标值越高，则经济的外向程度越高。这种看法是着重从结构角度来理解外向型经济，把较高比重的

出口经济视为外向型经济的基本特征。如果把这种标准用以国际比较，就会出现一些明显的悖理现象。一些被公认为高度外向型的国家，可能由于出口实绩（以外销比率衡量）相对逊色，而被排除在外向型经济之外，尽管它们在其它方面的实绩相当出色。这里的主要问题在于是否着重从体制策略上来理解外向型经济的基本特征。

误解与分歧之二，是把面向出口的生产与进口替代活动对立起来，认为它们是一种此消彼长的关系。据此，要发展外向型经济，就得对出口生产和进口替代活动采取区别待遇的策略。不论是否具有比较优势，凡面向出口者给予鼓励，凡进口替代者不予支持。其结果，一些低效益的出口活动盲目发展，而一些高效益的进口替代却可能得不到发展。显然，这种策略对于经济发展的最终影响不会比传统的内向性政策更为有益。对出口导向的极力推崇和对进口替代的肆意贬低，在某种程度上反映了上述误解；而真正的外向性发展策略，是对二者给予同等鼓励。

误解与分歧之三，是把进口与出口对立起来，以为在内向型经济中，出口是为了进口，而外向型经济中，进口是为了出口。基于这种认识的策略可能造成一种十分矛盾的现象，即一方面对出口实行鼓励，另一方面又保留进口壁垒，而后者对出口会产生抑制作用。这里的问题在于，出口和进口都不应被当作目的而只应作为手段，目的是通过提高参与国际交换的程度来促进工业化和经济发展。

以上三种误解与分歧，可能与另一个更为普遍且不易觉察的误解有关，即把外向性发展策略等同于促进出口或出口导向的发展策略。作为对内向性发展策略的否定和修正，某些实行外向性策略的国家采取一些直接鼓励出口的措施以抵

消进口替代策略对出口的歧视，这种做法通常被误解为是对出口的偏袒，并且被称为促进出口或出口导向策略。由于这些国家在经济学者分类中都不同程度地被划归外向型经济一组，因此许多人就不恰当地把外向性发展策略简单视同促进出口或出口导向策略。^①这一误解可能还与另一个混淆相联系，即将进口替代策略与进口替代活动等同起来。显然，特别鼓励进口替代的策略不足取，但进口替代活动本身却是不能取消的。由于这两个误解，政策有可能从“反出口偏向”走向另一个极端，即“反进口替代倾向”。

①萨拉斯·雷杰帕蒂兰纳作为《1987年世界发展报告》写作小组的领导人，提醒人们注意这个误解。参见：《工业化和对外贸易》，载国际货币基金组织与世界银行季刊《金融与发展》，1987年9月号，第3页。并参见：《1987年世界发展报告》，第80页。

第 二 章

奖励制度偏向性的衡量

我们已经认定，所谓外向（主导）型的发展战略或一般外向型经济的发展战略，即我们要探求的外向型经济发展战略，其基本特征和要求是实行一种基本中性的奖励制度。那么，怎么判断奖励制度是否偏离了中性原则呢？上一章关于经济发展战略的三种分类法，已经给了我们若干粗略的提示。本章将具体论述衡量奖励制度偏向性的各项指标、指标值的估算及其运用。

一、奖励措施及衡量指标

奖励措施或奖励制度，是指政府为影响资源在各种经济活动中的配置，以及资源的使用是面向国际市场还是面向国内市场而实行的种种政策。它们包括贸易保护措施以及财政信贷方面的优惠政策。

贸易保护措施对进口和出口都有影响。进口既受到关税类措施的影响，又受到限额控制的影响；出口可能被征税或得到补贴，也可能有限额控制。进出口格局亦会受到汇率制度的影响，例如复汇率制就具有与关税或补贴相同的作用。贸易保护措施在对进出口贸易以及为内外销的生产提供很可能是不同的奖励时，一般也会对不同的部门行业加以区别。财政信贷政策的运用则有所不同，虽然它们被普遍用来影响

资源在各部门行业间的分配，但并不是所有的国家都把它们同对内销或外销活动的影响联系起来。

由于各种奖励措施种类繁多，形式各异，它们之间难于比较。因此，我们不能直接把这些措施做为衡量奖励制度偏颇性的指标。我们需要这样一些指标，它们能将各种形式的奖励措施在不同程度上给以数量化，以使用来衡量不同集合的奖励措施对特定经济活动的影响。所幸的是，人们已经陆续地找到若干这样的指标，经过专家们的努力，克服了估算指标值方面的困难，使之多少能满足要求了。这些指标和指标值估算法，经过多方实践，已逐步为人们所接受。不过，国内的读者对它们可能还不太熟悉。因此，我们得在这里先介绍几个主要指标的概念。有关指标值的估算，放在下一节。

1. 名义保护率。

名义保护率表明保护措施对国内生产者所获得的某种产品的价格的影响。其定义是单位产品的国内价格超过其世界价格的差额百分比。若以 P 表示某单位产品的国内价格， P_w 表示其世界价格，则该产品的名义保护率（ T ）可用下列公式表示：

$$T = \frac{P - P_w}{P_w} = \frac{P}{P_w} - 1$$

名义保护率既可以表示对进口或内销的保护程度，也可以表示对出口的保护程度。关税与非关税保护措施使进口商品的国内价格高于其到岸价格。因此，进口的名义保护率被用来表明保护措施把产品的国内价格提高到高于到岸价格的程度。这意味着同种产品的国内生产者（即进口替代产品的生产者）得到的保护。出口商品获得的价格，既可以因有出