

第 1 章

中国加入世界贸易组织

一个多世纪以来，中国会成为一个贸易与投资伙伴的前景，吸引着外国的投资者来此淘金。从 19 世纪大英帝国棉纺厂的老板——他们希望对中国的销售使自己的纺织机永不停歇——到 20 世纪 90 年代中期那些试图进入最具潜力市场的电信公司的高级主管，很多外国商人并未能如愿以偿。西方一些公司蹩脚的商务计划导致了最近新的失望。最好的案例莫过于西方石油公司（Occidental Petroleum）在山西平朔矿区安太堡合资经营的中国最大露天煤矿^[1]。西方石油公司的总裁阿曼德·哈默，不顾公司一些高层管理人员对项目可行性研究中不切实际的参数的顾虑，直接与邓小平谈判建立合资企业。^[2] 1983 年该公司宣布成立时，它当之无愧地成为中国有史以来最大的外国合资企业。经过几年的运行，人们越来越清楚地看到，当初支撑这一项目的设想简直是漏洞百出。西方石油公司的亏损越积越多，1990 年哈默去世后，西方石油公司的新老总把这项 2.5 亿美元的投资当作坏账注销了，卖掉了所持的股份。^[3]

中国官方的控制导致了经营成本不必要的增加，限制了外国公司的市场机会，从而带来新的失望。也许汽车工业是一个最好的例子。20世纪 80 年代到 90 年代初，中国轿车进口稳步增长。很多外国制造商相信，中国经济的发展会形成一个越来越庞大的中产阶级，因此中国的进口轿车市场将会火爆起来。然而，1994 年政府颁布了汽车产业政策来推动国内汽车工业的发展，替代进口汽车。一夜之间，进口轿车、其他交通工具和配件的销售从 55 亿美元跌到 27 亿美元，最低跌到 1997 年的 19 亿美元。^[4]

然而，在 21 世纪初，中国的经济前景看起来更加光明。中国看起来顺利地渡过了 1997~1998 年的亚洲金融危机。对外贸易以创纪录的速度扩张，一些行业的市场机会对于外国企业变得愈发现实。以摩托罗拉、诺基亚和爱立信为首的外国制造商占据了手机市场 95% 的份额。^[5]可口可乐公司成为碳酸饮料市场首屈一指的供应商，其市场占有率是它最大的国内竞争对手的 15 倍。^[6]可口可乐公司在中国的盈利已经持续 10 多年，它预计中国将在 2002 年或 2003 年成为其最大的亚洲市场。^[7]麦当劳和肯德基共拥有约 900 家分店，主导了中国快速发展的快餐市场。^[8]柯达公司占领了胶片和照相纸一半的市场份额。大众公司通过两个独立的子公司控制了国产汽车一半多的份额。^[9]法国的家乐福进入中国市场仅五年，就成为了第二大零售企业。^[10]而且，不可思议的是，宝洁公司在这个世界上最大的洗发液市场上占有超过一半的市场份额。^[11]

与一些单个企业的成功相比，更为重要的是，经过 14 年的艰苦谈判，中国加入了世界贸易组织，而且是按照符合西方世界的长期目标的条件加入，这一长期目标是将中国以“商业上可行的条件”(commercially viable terms)纳入世界贸易体系。^[12]中国承诺，不仅将大幅度削减关税和非关税壁垒，而且将对外国投资者开放一些长期保护的部门，如电信、银行、保险、资产管理和分销。同样重要的是，中国承诺将遵守所有 WTO 的规则——从保护外国的知识产权到取消长期以来一直对外国独资企业和合资企业

实行的本地含量的要求^[13]。在一些重要的领域，中国承担了超出 WTO 正常标准的义务。这些比 WTO 规则更多的减让有时被称为“超 WTO”，承诺。

中国加入世界贸易组织的协议为外国公司带来新的巨大发展机遇。例如，中国的电信市场正在蓬勃发展。仅 2000 年就新增了 3560 万固定电话用户。移动电话发展更为迅猛，同年增加了 4200 万新用户，总用户数达到了 8500 万户。中国于 2000 年超过日本成为世界第二大移动电话市场，于 2001 年 7 月超过美国成为世界最大的移动电话市场。^[14]国内最大的移动电信运营商——中国移动通信，有望在 2002 年超过万达丰（Vodafone）成为世界最大的移动电话运营商。2001 年它的上市子公司——中国移动（香港）毫无疑问是日本之外亚洲资本最大的公司。^[15]即使在中国加入世界贸易组织之前，中国的电信公司从跨国供应商采购的移动通讯设备仅次于美国。^[16]不过，加入世界贸易组织的协议第一次提供了这样一种前景，即外国电信公司可以以合资方式提供电信服务，包括互联网、移动电话和固定电话服务。

外国的金融服务提供商看到了一个几乎同样大的市场。中国的人口量居世界之最，储蓄率在世界大国中也是最高的，因此蕴藏着难以超越的提供银行、保险、证券和资产管理的潜在机会。即使在中国加入 WTO 之前，已经有超过 150 家外资银行的分行在华开业，期望 WTO 协议能使它们得到提供全部银行业务的许可。保险看起来是一个同样诱人的领域。欧洲保险公司急于涉足中国市场，在与中国进行加入 WTO 的双边谈判中，欧盟要求中国给欧洲保险商新增发七张保险许可证，而且要求在中国加入 WTO 之前就颁发。^[17]几个月之后，除了要求大幅度削减钟表进口关税外，瑞士还要求中国给瑞士保险公司颁发营业许可证，作为同意完成中国加入 WTO 双边谈判的条件。^[18]外国资产管理公司也在中国加入 WTO 之前就开始竞相占据有利位置。JP 摩根弗莱明资产管理公司、施罗德投资管理公司（Schroders）和 Invesco 是最早的

几个进入者，在 2000 年与中国的基金管理公司签署了技术合作或咨询协议，希望在中国加入 WTO 后建立能够从事共同基金所有业务的合资公司。^[19]

自然地，对中国市场感兴趣的人为将中国纳入 WTO 的前景而欢呼。比尔·克林顿总统将此描述为“一代人才会遇到的重大机遇”。^[20]美国贸易代表巴尔舍夫斯基说，已经纳入中国加入 WTO 协议中的美中双边协议“将以我们在现代从未看到过的方式为我们的商品、农产品和服务打开世界上最大的市场”。^[21]美国的商业团体和农业组织铆尽全力游说国会通过对华永久正常贸易关系法案，以便在中国加入 WTO 后总统可以将中国列入正常贸易关系国。如果没有这种授权，中国可能取消对美国开放市场的所有好处，将好处留给欧洲、日本和世界其他的竞争对手。

然而，批评意见指出，中国仍然保持了国有经济的主导地位，仍然信奉重商主义而不是自由贸易主义，事实将证明，中国没能力甚至根本就没有意愿履行它影响深远的 WTO 义务。^[22]工会领导人指出，美国对华贸易逆差不断扩大，这一协议将“只会进一步扩大导致工作岗位削减的贸易逆差”。^[23]

1.1

肤浅地融入世界经济与贸易双轨制？

20 世纪 80 年代至 90 年代，中国迅速崛起，成为全球经济中一个重要的角色。事实上，历史上未曾有任何一个其他国家崛起得如此之快。其对外贸易急剧扩张，从 20 世纪 70 年代末的约 200 亿美元增加到 2000 年的 4750 亿美元。^[24]如图 1-1 所示，在十年“文革”结束之后，中国的对外贸易开始以远高于世界平均水平的速度扩张。到 2000 年，它在世界贸易中的份额是 1977 年的 6 倍，而且成为世界第七大贸易大国。^[25]

与此同时，中国吸引了数量创纪录的外国直接投资。在 20 世纪 90 年代的大部分年份，中国一直是世界第二大引资国，仅次于

1977年为100

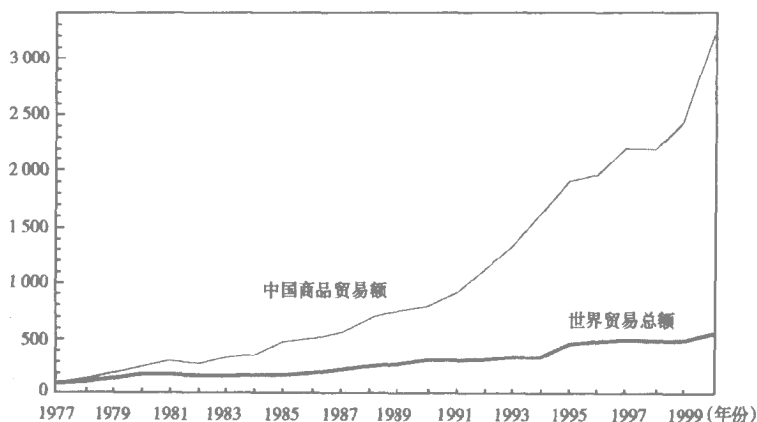


图 1-1 中国与世界贸易增长的对比 (1977~2000 年)

资料来源 尼古拉斯·R 拉迪：《世界经济中的中国》，华盛顿，国际经济研究所，1994 年，第 2 页；世界贸易组织：《1996 年年度报告：国际贸易统计》，日内瓦，1996 年，第 117 页，《1997 年年度报告》，第 1 卷，第 14 页，《1998 年年度报告：国际贸易统计》，第 18 页，《1999 年年度报告：国际贸易统计》，第 19 页；国家统计局：《中国统计年鉴(1999)》，北京，中国统计出版社，1999 年，第 578~580 页；关贸总协定：《国际贸易 85~86》，日内瓦，1986 年，第 137 页，《国际贸易 90~91》，第 2 卷，日内瓦，1991 年，第 77 页；WTO：《1999 年各地区与主要经济的世界商品贸易》，www.wto.org (January 20, 2000)，《2001 年年度报告》，日内瓦，2001 年，第 12 页。

美国。^[26]到 20 世纪 90 年代末，中国累计吸收的外国直接投资相当于全部发展中国家累计引资额的 1/3。尽管像巴西、墨西哥这些国家对外开放比中国早几十年，但中国累计吸收的外国直接投资远远超过这些国家累计引资总额。^[27]

不常被提及的是，中国企业已经成为重要的对外投资者。早在 20 世纪 90 年代中期，中国已经成为发展中国家中最大的对外投资国，而且也是世界第八大对外投资国。^[28]近来，中国从国际债券与

资本市场上筹集了大量资金。最初，大部分资金是靠发行主权债筹集的，但 20 世纪 90 年代后期，大型国有企业寻机在海外资本市场上市，并筹集了数十亿美元的资金。中国电信（香港）1997 年上市筹得了 40 亿美元，位居筹资额之首。到 2000 年，由于中国开始出售一些大型国有企业的股权，这一活动的步伐大大加快。2000 年，中国移动（香港）、中国石油、联通和中国石化在纽约和香港上市，共筹集资金 150 多亿美元。^[29]

尽管有这些出色的表现，仍然有人认为，中国在某种程度上只是肤浅地融入世界经济，而且其贸易体制存在严重的漏洞。^[30]高关税和大量存在的非关税壁垒，说明中国经济一些关键部门仍被隔绝在国际竞争之外。更广泛地说，政府试图通过限制有权从事贸易的公司的数量与类型、对进口实施繁多的检验与安全许可要求、制定对保护国内产业有一定作用的技术标准、在政府采购时歧视外国商品和对外国独资与合资企业提出较高的本地含量要求，达到控制进口的目的。

加工贸易出口在中国对外贸易中所居的显要地位，也被一些人当作贸易双轨制的证据。对于从事出口加工的外资企业和一些国内企业，中国有一整套很自由的规章，但对于大多数国内企业，贸易体系则相对不自由。自从 1979 年中国制定了《合资企业法》和 1980 年在东南沿海地区建立四个经济特区后，外资企业开始在华经营。自然地，这些企业最初对中国出口的贡献是很有限的。如表 1-1 所示，1985 年以前它们的份额一直不到 1%。但是，随着外资企业的增加，其出口份额开始增加，1990 年超过了 10%。^[31]到 2000 年，尽管外商投资企业在制造业总产出中的比重只占大约 1/8，但占到中国出口总额的约一半。^[32]另外，一些国内企业依靠进口原材料、零部件和配件，也从事出口加工活动。由于这些出口都是组装或加工保税进口的零部件，它们的快速增长只带来有限的对国内投入品的需求。所以大部分出口加工活动看起来像一块“飞地”，与国内其他经济部门的联系有限。国内经济部门仍被隔离在

国际经济之外。^[33]

表 1-1 外商投资企业的出口与进口（1985~2000 年） 10亿美元

年份	总出口	外商投资企业出口	占百分比 (%)	总进口	外商投资企业进口	占百分比 (%)
1985	27.4	0.3	1	42.3	2.1	5
1986	30.9	0.5	2	42.9	2.6	6
1987	39.4	1.2	3	43.2	3.0	7
1988	47.5	2.5	5	55.3	5.5	10
1989	52.5	4.9	9	59.1	8.9	15
1990	62.1	7.8	13	53.4	12.3	23
1991	71.8	12.1	17	63.8	17.2	27
1992	84.9	17.4	20	80.6	26.4	33
1993	91.7	25.2	28	104.0	41.8	40
1994	121.0	34.7	29	115.6	52.9	46
1995	148.8	46.9	32	132.1	62.9	48
1996	151.1	61.5	41	138.8	75.6	54
1997	182.8	74.9	41	142.4	77.7	55
1998	183.8	81.0	44	140.2	76.7	55
1999	194.9	88.6	45	165.7	85.9	52
2000	249.2	119.4	48	225.1	117.3	52

资料来源：尼古拉斯·R·拉迪：“外贸与外资在中国经济转轨中的作用”，《中国季刊》，第 144 卷（1995 年 12 月），第 1066 页；Valerie Cerra 与 Anuradha Dayal-Gulati：“中国贸易流 价格敏感度的变化与改革进程”，《IMF 工作论文 99-1》，华盛顿，1999 年，第 25 页；国家统计局：《中国统计年鉴（1995）》，北京，中国统计出版社，1995 年，第 553 页；《中国统计年鉴（1997）》，第 604 页；国家统计局：《中国统计年鉴（2000）》，北京，中国统计出版社，2000 年，第 588 页，第 603 页；“中华人民共和国 2000 年经济社会发展统计公报”；中华人民共和国海关总署：《中国海关统计》，第 136 卷（2000 年 12 月），第 14~15 页。

外商投资企业与从事加工贸易的本地企业在进口中所占的份额，证实了这种观点。由于外商投资企业不仅进口大量的零部件，而且用进口的机器设备来装备它们的工厂，它们的进口比重在 1992 年达到 $1/3$ ，1995 年以来一直超过一半。从事加工贸易的本地企业也同样进口大量的零部件。

外商投资企业和从事加工贸易的本地企业在进出口中所占比重如此之高，说明纯粹的本地企业参与国际贸易的程度远远低于中国的总体数据所显示的水平。例如，1999 年中国是世界第九大出口国。^[34]但如果剔除外商投资企业的出口，中国的位次将降为第 15 位。如果进一步剔除本地企业的加工贸易出口，中国的位次将进一步降低。外资企业通常负责产品设计、提供必需的零部件和在国际市场上销售产品。在有些情况下，外商投资企业甚至提供用于组装在国际市场销售产品的专门设备。在这些组装活动中，中国企业基本上是一个分包商。中国国内的批评者常常引用加工贸易较低的本地附加值率，来说明这些活动对经济增长和现代化的贡献不大。

对那些认为中国贸易体制具有双轨制特点的人来说，20 世纪 90 年代后半期的贸易自由化改革的成效很有限。改革旨在建立一整套更为统一、更为开放的针对全部涉外经济部门的规则，而不是只针对从事加工贸易的企业。结果，对中国市场准入的限制在结构上与中国贸易体制的特性有关。不从事加工贸易的企业仍然被过高的关税和尚未被改革触及的非关税壁垒所抑制，特别是当外贸权不易得到时，更是如此。贝里·诺顿（Barry Naughton）甚至强调，90 年代后半期贸易体制对国内市场的保护在某种程度上反而有所加强。^[35]

对有些人而言，货币在资本项目下不能自由兑换也显示出中国融入世界经济的局限性。^[36]1996 年中国通知国际货币基金组织，中国将完全承担基金章程第八条款的义务，正式认可本地货币在经常项目下的可兑换。这说明中国企业可以得到支付进口的外汇。^[37]

外商独资企业和合资企业可以将其利润换成外汇汇出境外。^[38]但本地企业和中国公民合法持有外汇标记的金融资产的机会，受到严格的限制。^[39]同样，中国法律不许外资企业和外国公民拥有以本地货币标记的金融资产，例如国库券和在中国两个主要证券市场上交易的 A 股。外国公司与个人只允许购买外汇标记的被称为 B 股的中国公司的股票，B 股在上海证券交易所以美元出售，在深圳证券交易所以港币出售。

最后，中国迟迟不能加入世界贸易组织也可能反映出中国融入世界经济程度还不够深。1986 年，中国提出恢复关贸总协定（世界贸易组织的前身）缔约国地位的申请。^[40]但经历了十五年的谈判，中国才全面认同多边贸易组织的规则，同意了其加入世界贸易组织的条件。

本书的中心论点在于，1978 年以后，特别是加入世界贸易组织之前的十年中，中国融入世界经济的程度大幅度加深。正如本书第 2 章讨论的，在 20 世纪 90 年代，政府系统地削减了关税壁垒，使得中国成为发展中国家关税保护程度最低的国家。尽管更难以评估，但中国非关税壁垒的削减同样引人注目。在 20 世纪 90 年代后期，进口配额与许可证产品只占关税税目的 4%，除了占中国全部进口 11% 的进口产品受到贸易权的限制，其他产品的进口权并不受限。这些改革的结果是，一般贸易（根据外经贸部的分类）进口的增长速度，远远高于保税的加工贸易零部件进口和免税的外资企业机器设备进口的增长。^[41]一般贸易进口的高速增长，削弱了贸易体制双轨制的观点。外商投资企业和从事加工贸易的本地企业作用的日益提升，反映了中国参与全球生产网络的程度不断加深。外资企业占中国制造业产出 16% 的份额，大约与美国的情况相当，高于德国和意大利。^[42]而且，从事加工贸易的外资和本地企业与其他本地企业的联系明显增加。因此，90 年代加工贸易的国内附加值率几乎翻了一番。原因在于，国内生产的零部件替代了进口，以及加工组装活动从 20 世纪 80 年代和 90 年代早期以服装鞋帽为主的

加工活动升级为技能更高、工资更高的加工组装活动。^[43]最后，中国加入世界贸易组织过程过长，既反映中国迟迟才接受多边贸易体系的规则，也反映了中国加入世界贸易组织工作组成员（以下称 WTO 工作组）不断抬高门槛。事实上，本书第 3 章将指出，强加给中国的“超 WTO”，承诺，尽管可以合法地执行，但过多过重已经违背了 WTO 的规则。总之，中国实际上已经很深地融入了世界经济，比人们通常认为的要深得多。

1.2

加入 WTO 的决策

尽管 1978 年以来，中国经济快速发展，对外贸易爆炸式扩张，而且吸收了创纪录的外国直接投资，但人们难以一目了然地理解为什么中国领导人将取得世界贸易组织成员资格视为其未来发展的一个中心。即便被一些人归纳为“肤浅地融入世界经济和外贸双轨制”，中国的对外开放还是取得了巨大的成功。当绝大多数人都认为加入世界贸易组织的短期成本，尤其是一些关键部门的短期成本很高时，而且在中国经济没有加入 WTO 时也已取得了引人注目的成就的情况下，为什么中国领导人会做出加入世界贸易组织的决策呢？这一问题是最令人困惑不解的，因为随着 1994 年乌拉圭回合谈判结束以后，对于正式加入世界贸易体系的新成员的要求无论是广度还是深度都大大提高。1948 年生效的关贸总协定（GATT）通过限制缔约方对进口施加关税与非关税壁垒的能力来降低国际货物贸易、首要的是制成品贸易的障碍，其重点在于保障货物的跨境流动。

乌拉圭回合贸易谈判导致了世界贸易组织的正式成立，而且谈判的内容大大扩展，引入了很多关于服务、农产品、知识产权和跨国投资的内容，这些内容在以前是不在多边贸易体系中的。自从乌拉圭回合谈判结束后，国际社会又增加了信息技术协定、基础电信服务协定和金融服务协定。与 GATT 相比，要成为 WTO 成员需要申请方对更多的经济部门自由化，其中包括一些传统意义上被认为

是非常敏感的部门。

本书第 3 章将解释，中国市场开放及其他承诺不仅比 10 年前加入的新成员要广泛得多，而且超过了自 1995 年 WTO 成立以来所有新成员的承诺。中国所作的相对广泛而深刻的承诺，不可避免地将在短期内带来一定的经济成本。由于所受到的国际竞争压力增大，某些部门可能萎缩，从而导致这些部门失业的增加，这些压力或来自于进口，或来自于外商投资企业提供的商品服务的竞争。经济结构调整带来的效率提高将是明显的。但是，由于结构调整要求劳动与资本的重新配置，因此其收益只能是中期甚或长期的。政治领导人一般很少愿意为了中期或长期的收益而承担短期的较高的经济代价。为什么中国领导人看起来是一个例外呢？

答案可能难以被外部观察家充分理解，但答案的某些方面还是很清楚的。也许最重要的背景在于体制。在过去 20 多年间的经济改革中，现行体制能够持续地给中国人民带来生活水平的提高，这种信心不断强化。尽管中国领导人一直就经济体制改革的细节进行争论，但关于经济增长是获得政治权力的必要条件的观点，则是完全一致的。毛泽东时代对意识形态的诉求早就一去不复返了。对爱国主义的诉求在提高，但相对于自身经济利益的诉求，前者只是第二位。不少因素表明，为了继续加强其提高百姓生活水平的能力，中国领导人答应了国际社会一些过分的要求。当中国增长的主要指标在这么长时间一直很高的情况下，中国领导人还在关注如何更好地履行他们对人民的隐含诺言，证据又是什么呢？

可以肯定的一件事情是，过去 20 年中国经济的实际增长是明显低于官方统计数据的。世界银行、经合组织（OECD）以及一些中国的研究机构都进行了一些研究，试图测算夸大的程度。如表 1-2 所示，世界银行估计，1978~1995 年间中国的官方统计数据比实际年均增长率高估了 1.2 个百分点。世界银行还指出，后期（1986~1995 年）的高估是前期的（1978~1986 年）3 倍多。OECD 发表的研究成果估计的 1986~1994 年的增长率更低，只有

6.0%，比同期的官方数据低 3.8 个百分点。中国的国民经济研究所在 2000 年发表了一份为期两年的研究，估计 1978~1998 年间的年均增长率为 8.4%，也低于官方声称的同期 9.7% 的年均增长率。

表 1-2 中国经济增长率的官方数据与独立
估测值（自 1978 年）

来源/时段	官方增长率	独立估测的增长率
世界银行		
1978~1995 年	9.4	8.2
1978~1986 年	9.2	8.8
1986~1995 年	9.2	7.9
OECD		
1986~1994 年	9.8	6.0
中国国民经济研究所		
1978~1998 年	9.7	8.4

注：世界银行估计的官方增长率比中国统计当局公布的数据低约半个百分点，因为它们是用最小平方增长率法计算的。世界银行数据的原始数据是以人均 GDP 增长率表示的。上述表中所列数据是原始数加上官方公布的人口增长率。

资料来源：世界银行：《2020 年的中国：新世纪发展的挑战》，华盛顿，1997 年，第 3 页；任若恩：《中国经济成就的国际透视》，巴黎，OECD，1997 年，第 108 页；Tan Hongkai：“预期的温和增长”，《中国日报》，2000 年 6 月 12 日，第 4 版；国家统计局：《中国统计年鉴（1999）》，北京，中国统计出版社，1999 年，第 58 页。

一些外国学者相信，1998 年和 1999 年官方数据夸大的成分进一步增加，这一时期中国领导人似乎决定为了加入 WTO 而要满足国际社会的特殊预期。^[44]这一时期，对经济增长率浮夸风的讨论充斥中国的报刊杂志。1998 年当局将 8% 作为扩大内需的指令性增长目标。各省统计部门上报的增长率平均数远远超过 8%，中央政府的统计部门采用未经说明的方法调整了数据，得到了 7.8% 的增长率。托马斯·罗斯基（Thomas Rawksi）指出，1998 年的实际增长

率可能连官方数据的一半都不到，也就是说，低于 4%。^[45]

2000 年春天的全国人大常委会上，中国对经济数据做假的关注达到了新的高度。上海审计局副局长、全国人大代表郑健岭建议，对于统计造假行为要追究刑事责任。^[46]如果中国的高层领导人也相信统计数据存在着明显的夸大误差，他们也许更愿意承受由国际竞争压力推动的结构调整带来的短期经济与政治成本，以改善经济在中期和长期的表现。

不论准确的国民经济增长率究竟是多少，它夸大了中国在改革时期得到的实际经济福利。原因在于大量积累的未销售而且明显是不可销售的商品。在中国已经采用的西方国民收入核算体系中，存货的增加被算作产出的一部分，以此对国内生产总值作出贡献。但未销售存货，按照定义，既不用于消费也不用于投资，所以既不增加社会福利也不提高经济的产出能力。用于生产这些存货的资源大部分被浪费了。1990~1999 年存货增加平均达到国内生产总值的 5.3%。^[47]美国可比的数据是 0.4%。^[48]因此，无论经济增长的真实数据是多少，中国消费与产出能力的收益要比数据所显示的低得多。

尽管存货一定程度的增加对于支撑未来经济的更快增长是必须的，但中国存货不成比例的大量增加则反映出，经济持续生产出一些需求很少甚至没有需求的低质产品。如果这些产品没有生产出来，中国社会的福利状况要好得多。尽管 1998 年和 1999 年存货水平有所下降，但仍然比一个市场经济所预期的水平要高许多。中国国务院总理朱镕基在 2000 年全国人大会议的年度政府工作报告中承认，存货积累是一个持续的问题而且中国必须“限制生产没有市场需求的产品”。^[49]

中国经济的增长主要是由高比率的资源投入来推动的，而不是由生产率的提高来推动的，生产率的提高可以更有效率地使用稀缺资源。整个 20 世纪 90 年代，中国的投资吸收了几近总产出的 2/5，远远高于其他低收入国家的 1/5 到 1/4 的水平。^[50]一些研究成果表明，改革期间整个经济中要素生产率的提高，主要源于劳动力从农

业部门转移出来和劳动力受教育程度的提高。^[51]非农部门的劳动生产率提高得很少，对经济增长的贡献不显著，这说明，必须解决激励和其他体制方面存在的重大问题，才能使国民经济长期保持持续增长。^[52]

存货积累率居高不下，非农部门劳动生产率提高缓慢，意味着中国经济增长受到低效率的国有部门的拖累。而且，尽管过去 20 多年间实行了大量的改革，到 1998 年，国有制造业企业的资产收益持续降低。图 1-2 显示，在改革的早期，即 20 世纪 70 年代末到 1989 年早期，制造业的资产回报率异常之高，大约为 25%。实际上回报率由于两个原因被人为地夸大了。第一，生产设备投资和相当部分流动资金是由财政直接向国有企业提供的。企业并不为这些资金支付任何利息，因而降低了其他生产成本并虚假地表现出高于其他市场经济的平均水平。第二，由于国有企业生产投入的农产品的价格被人为地压低，一些制造业部门的资产回报率被进一步夸大。食品加工、纺织、服装和烟草工业的利润率出奇地高，拉高了整个制造业的资产回报水平。1983 年和 1985 年，财政分别停止向企业提供流动资金和固定资产投资，农业部门的改革提高了食品、纺织原料和烟草与工业品的相对价格，从而压低了这些部门异常的高利润。^[53]由于一系列的改革，到 20 世纪 90 年代中国利润率的数据变得较为合理，降低了一半，与其他市场经济国家或地区的水平大致相当。

但是在 20 世纪 90 年代，随着农产品与工业品价格改革的完成，财政对投资的直接投入早已经取消，国有制造业企业的利润率持续下降。到 1998 年，资本的税前利润率只有 5%。这已经远低于先进的工业化国家，更不用说与回报率更高的新兴工业化国家相比了。例如，美国制造业企业的税前利润率在 20 世纪 90 年代为 11%。^[54]

有人提出，由于国有企业在产出中的份额在改革期间持续降低，从长期来看，其不断降低的效率与利润率并不值得关注。按照这种推

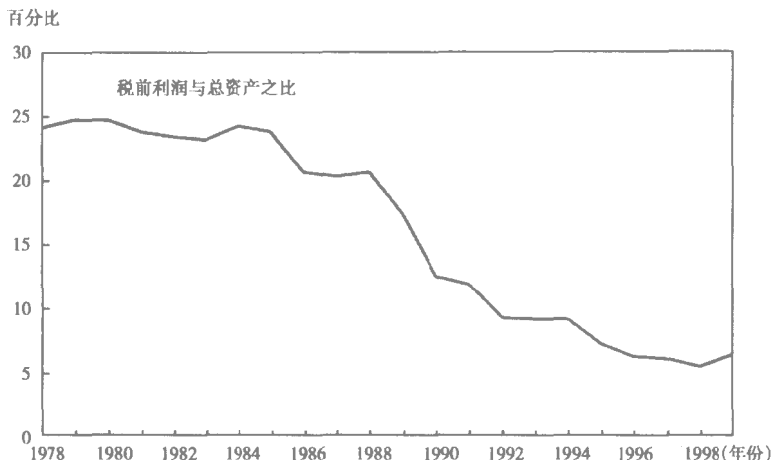


图 1-2 国有工业的利润率 (1978~1999 年)

注：利润率是指税前利润除以折旧后的固定资产总额与流动资金总额之和。由于中国统计部门报告的“总利润”实际上是交纳了营业税、营业税附加 (sales tax surcharges) 和增值税，但未交纳所得税的利润，所以，税前利润是将“总利润”加上营业税、营业税附加和增值税计算出来的。

资料来源：中国国家统计局：《中国统计年鉴 (1994)》，第 392~395 页；国家统计局：《中国统计年鉴 (1999)》，第 432~435 页；国家统计局：《中国统计年鉴 (2000)》，北京，中国统计出版社，2000 年，第 414~447 页。

理，国有部门的份额降到如此之低，其低效率对宏观经济的影响很小，是完全可以承受的。的确，国家已经从大量中小企业撤出了股权，其他所有制企业的产出增长得比国有经济更快。因此，国有企业在制造业产出中的份额从 20 世纪 70 年代末改革之初的 80% 降低到了 1998 年的 28%。^[55]然而，国有工业仍然控制着制造业中 70% 多的固定资产和 80% 的流动资金^[56]考虑到这些企业占有如此多的社会资源，如果其效率继续降低，保持经济的强劲增长就更为困难了。反过来，将会使持续扩大就业遭遇更多的困难，导致一系列政治问题。

中国的金融体系尚不符合市场经济的要求。多年来，银行全都

是国有的，一直充当政府的机关，按照计划分配贷款。^[57] 尽管 20 世纪 90 年代中期中国政府改变了政策，鼓励银行按照商业原则经营，但仍然要求它们将相当部分的贷款投向支持政策性目标的项目。加之银行评估信用风险的能力还很有限，导致银行的经营业绩不断下降，私有部门发展对资金的需求得不到很好的满足，发展速度相对放缓。正如第 3 章将要讨论的，中国加入 WTO 的承诺包括为外国金融机构在华经营提供更大的机会。中国领导人将外国银行和其他金融机构视为竞争的一个来源，希望借此提高本地金融机构将资源导入更高效率的生产经营活动的能力，从而推动经济效率的提高和更加持续的发展。然而，由于金融体系的脆弱性，把握好外资金金融机构进入市场的步骤将是中国领导人面对的最重要的问题。

尽管难以判断，但台湾问题也许亦是促使中国领导人接受带来较高短期成本的 WTO 承诺的一个原因。自从中国台湾省于 1992 年开始寻求加入 WTO¹ 以来，中国政府一直坚持，在中国大陆正式加入 WTO 之前台湾省不能加入 WTO。事实上，在台湾省申请时 GATT 达成的一项谅解隐讳地支持了这一立场。由于台湾省拒绝了 WTO 工作组提出的一些经济与贸易改革的要求，这一谅解在很长的时间内并没有受到检验。但在 20 世纪 90 年代末，中国台湾省加入 WTO 的双边与多边谈判接近尾声。美国的贸易谈判代表开始不断强调，台湾省加入的问题应该取决于它自己的进展。简言之，如果台湾省完成了谈判，其成员资格不应由于中国大陆迟迟不能加入 WTO 而受拖累。中国领导人明白，只有中国的谈判取得进展，才能先于台湾省加入 WTO。但他们担心，其他成员支持“先中国大陆后台湾省”的立场可能由于中国谈判进展缓慢而改变。

最后，看起来亚洲金融危机也使中国领导人认识到，加快国内经济改革的迫切性。实际上，亚洲金融危机是一记警钟。尽管中国在一些制度安排上与那些亚洲国家有很大差别，但也存在一些值得

1 原文如此。1992 年时应为 GATT。译者注。

警惕的类似之处。中国的国有企业，与韩国和一些东南亚国家的企业一样存在负债率过高的问题。中国的银行对低效率的国有企业过度贷款，这些企业在很多情况下的投资回报太低，连利息都难以支付。由此导致国有银行和其他贷款机构积累了大量不良资产，威胁到整个金融体系的安全。^[58]

资本项目下本币不可自由兑换，主要依赖外国直接投资而不是短期外债或证券市场的资本流入，而且拥有大量的外汇储备，这一切意味着，中国在短期内不会受到亚洲金融危机的影响。与受到亚洲金融危机严重影响的国家不同，中国仍然保持了经济增长，其货币的固定汇率得以维持，以直接投资形式流入的外国资本仍保持着相当规模。

但中国并非没有受到这次危机的影响。中国外贸出口在 1990~1997 年间增长了两倍，但 1998 年由于亚洲邻国对中国产品需求的大规模下降，出口几乎没有增长。这是中国在过去 20 多年间出口表现最差的一年。流入的外国直接投资在 20 世纪 90 年代上半期每年都有明显增长，但 1998 年没有增长，而 1999 年出现了回落。结果，中国作为投资东道国的世界排名，从连续 7 年位列第 2 名下降到 1998 年的第 3 名和 1999 年的第 5 名。^[59]外国银行减少了对中国的贷款，一方面是由于从亚洲整体撤退的大格局，另一方面是受到广东国际信托投资公司（GITIC）破产的影响。GITIC 是广东省政府的投资工具，它借款 50 亿美元，其中大部分来源于外国银行。但大部分资产被浪费或由于腐败而损失，以至于这家公司连利息都无力支付。外国银行对中国的贷款，从 1997 年第三季度的 900 亿美元下降到 1999 年底的 680 亿美元。^[60]1998 年 9 月到 1999 年 12 月香港银行减少的对与中国有关的非银行企业的 120 亿美元贷款，主要是针对那些被称为“红筹股”的公司，如中信泰富（CITIC Pacific）。^[61]简言之，在仅仅两年多的时间里，中国企业及其在香港的附属机构不得不向外国银行归还的贷款和其他债务至少有 340 亿美元。外国直接投资的下降和外国银行贷款的减少，导致 1998 年中国国际收支在资本项目下出现了逆差，这是自 1992 年以来首