

关于“走出去”战略的再思考

■ 于培伟 于 鹏

[摘要]“走出去”是一个国家经济实力和综合国力的体现,是我国与其他国家合作共赢、共同发展的迫切要求。当前,我国企业“走出去”正面临着重大历史性机遇。“走出去”的主体是企业,主力是民营企业,政府要在实施“走出去”战略中“少管、放权、优服务”。“走出去”与“引进来”应保持动态均衡发展。

[关键词]走出去;引进来;动态均衡

2000年国家明确提出要实施“走出去”战略。迄今短短数年,无论是企业“走出去”的实践,还是学界对“走出去”战略的理论研究都取得了长足进展。2004年中方协议投资55亿美元。当前,实施“走出去”战略正面临着新的形势、新的情况,“走出去”作为经济全球化背景下的经济现象,内容更加丰富,很多问题值得进一步思考和探讨。

一、“走出去”是一个国家经济实力和综合国力的体现

先从国内生产总值(GDP)和国民生产总值(GNP)①看“走出去”的内涵和意义。这两个指标含义不尽相同,都是衡量一个国家经济增长总体水平的核心指标。上世纪90年代以来,越来越多的国家采用GDP代替GNP作为国民经济核算的主要指标,这反映了经济全球化的发展潮流。但由于跨国投资在国家间流动的不平衡,许多国家经济增长中出现了GNP与GDP之差不断扩大的问题。在这种情况下,单纯用GDP指标衡量经济增长的片面性日益突出,特别是容易高估发展中国家的经济实力,GNP仍然是反映一个国家综合经济实力的不可或缺指标。

上世纪80年代以前,大多数国家和地区的GDP与GNP相差甚微。但是,在经济全球化不断加快发展的过程中,出现了一个明显的GDP与GNP差距持续扩大的趋

势。各国资本和劳动等生产要素比较优势的差异性以及跨国流动的不均衡性,是许多国家GDP与GNP差距不断扩大的最主要原因。许多发达国家的GNP都大于GDP,因为发达国家到海外投资多,他们在国内和国外共同创造的总经济价值远高于国内生产总值。而许多发展中国家的情形则截然相反,GNP常常小于GDP的增长。

GNP增长明显快于GDP增长,日本算是个典型。从80年代中期开始,日本GDP与GNP之差逐渐扩大,由1980年的0.9亿美元扩大到2000年的596亿美元。据日本财务省最近公布的国际收支经常项目情况显示,2005上半年(4-9月份)贸易盈余约为4.9万亿日元,所得收支盈余5.7万亿日元,日本国际收支经常项目中的所得收支盈余首次超过贸易盈余。截至2005年3月底,日本对外净资产达到185.79万亿日元。国际收支经常项目盈余是衡量一个国家对外经济成熟度的重要指标。按照发展阶段理论,日本已经从一个“未成熟债权国”向“成熟债权国”走出了第一步,日本经济开始进入一个新阶段。日本内阁所属经济财政咨询会议的专门调查小组在2005年4月制定的“21世纪经济财政规划”中强调,要尽快使所得收支盈余取代贸易和服务收支盈余,成为经常项目盈余的主要内容。日本媒体认为,这表明日本对外经济结构发生了重大变化,已经开始从“商品输出为主”向“资本输出为主”转变。

除日本以外,新加坡和荷兰等国的大型跨国集团通过对外直接投资和间接投资,积累了大量的海外资产,也表

现出明显的 GNP 增长大于 GDP 增长的特点。

1993 年以后，中国吸收外商直接投资在发展中国家一直位居首位，而对外投资整体规模较小，导致 GNP 增长慢于 GDP 增长。1980 年中国 GNP 与 GDP 的差距为 0.5 亿美元，而 2000 年则达到 147 亿美元。中国 GNP 与 GDP 差异的不断扩大折射出我们在“引进来”和“走出去”两方面发展的失衡。应在继续积极、有效利用外资的同时，大力实施“走出去”战略，实现“引进来”和“走出去”的均衡发展，在更大范围内拓展经济发展的空间。

二、“走出去”是我国与其他国家合作共赢、共同发展的迫切要求

以纺织服装的国际贸易为例。为纺织品设立配额管理由来已久。长期以来，美国、西欧等发达国家对竞争力逐渐衰退的本国纺织业实行贸易保护主义。迫于他们的压力，1961 年开始，在关贸总协定范围内，先后形成了《短期棉纺织品协议》和《长期棉纺织品贸易协议》。1974 年又扩大到《多种纤维协议》。1986 年，发展中国家和地区在北京召开协调会，发表了《北京宣言》，敦促发达国家开放纺织品与服装市场。乌拉圭回合谈判把纺织品与服装贸易列为 15 个谈判议题之一，并确定将纺织品与服装贸易纳入关贸总协定规则的谈判目标。经过发展中国家和地区的不懈努力与坚持斗争，发达国家作出较大妥协，谈判各方终于在 1993 年 12 月达成了《纺织品与服装协议》，为最终取消配额限制制定了过渡性安排。对纺织品和服装配额的取消，纺织界和新闻媒体都曾预言，中国将是最大的受益者。作为世界上最大的发展中国家，我国从世界纺织品贸易一体化中分享最多的利益是理所应当的。世界银行和麦肯锡公司的研究一度认为，在今后几年里，我国将占有 50% 的世界市场份额。而 WTO 则认为我国的世界市场份额将高达 56%。

与其他产品不同，纺织服装往往是一些发展中国家最主要的出口部门和外汇收入来源。例如，2002 年，孟加拉国纺织服装出口占本国总出口的 80% 以上，巴基斯坦和柬埔寨占 70% 以上，毛里求斯占 60% 以上，斯里兰卡占 50% 以上，突尼斯占 40% 以上，土耳其和摩洛哥占 30% 以上。另外，莱索托纺织服装出口占本国外汇总收入的 95%，乍得占 75%，毛里求斯占 61%，马达加斯加占 51%，布基纳法索占 47%，马里占 53%，贝宁占 35%，佛得角占

32%。一旦纺织服装出口受到严重冲击，这些国家经济所受的影响将是巨大的。如果按国际机构预测，到 2010 年我国纺织品出口占世界的 50%，那将会占发展中国家纺织品出口的 74%，绝大部分中小发展中国家将被排除出纺织品服装出口国之列。显然，这既不可能，也不实际。中国纺织品产业和贸易发展必须兼顾其他国家特别是发展中国家的利益，否则将付出政治代价和损失经贸利益。因此，中欧、中美纺织品协议中，我方争取到的条件是比较适当的，兼顾了中国、美欧和发展中等多方面的共同关切和各自利益，体现了合作共赢的理念。

随着出口快速增长，纺织服装贸易摩擦越来越激烈，近两年国外对我发起的“两反两保”案件很多集中在这个领域。面对这种情况，迫切要求我国企业通过“走出去”优化配置资源，拓展国际市场空间，实现原产地多元化。但是，由于大部分我国纺织优势企业是中小企业，规模小、对国际市场不熟悉、抗风险能力差，“走出去”就犹如小舢板驶进汪洋大海，难以适应。目前一些在国外设厂的中小企业经营也不景气，仅在蒙古、越南、柬埔寨等国就有 60 多家中资服装厂处于停产、半停产状态。为此，可以考虑采取建立境外加工贸易区的方式，发挥集群优势，解决企业特别是中小企业需要走出去、又难以走出去的困境。建立境外加工贸易区要以有效解决当前企业“走出去”遇到的突出矛盾和问题为着眼点，切实从促进我国长线生产能力转移和带动中小企业走出去出发，充分考虑各方面利益的相关性，使开发商、入区企业及东道国都能得到好处，实现多赢。在实际运作过程中，要改变目前我国在境外建设工业园区由政府主导的做法，真正以企业为主体、按市场化运作，政府的工作重点是做好统筹规划和协调，为企业创造良好的政策环境和经营环境。

三、我国企业“走出去”正面临着重大历史性机遇

最近，我们到新加入欧盟的波兰、匈牙利、捷克进行了实地调研，深感我国企业“走出去”正面临着难得的机遇。三国加入欧盟后，仍保留了一些投资优惠政策，具有明显的竞争优势。三国所得税和公司税大大低于一些老成员国，匈牙利公司收入税为 16%，波兰为 19%，属欧洲最低水平。波兰可以免除外资资产税，在经济特区内设立企业还可免除收入税，外资 3-5 年内追加投资给予一定财政

资金支持。三国劳动力素质较高,在25-64岁人口中具有高中以上文化水平人口的比例,波兰为81%、捷克88%、匈牙利71%,大大高于15个老成员水平。劳动成本相对较低廉,每小时劳动力成本匈牙利4.4欧元、波兰4.5欧元、捷克5.2欧元,而德国为28欧元、法国26欧元,老成员中最低的葡萄牙也达9欧元。到三国投资可以直接进入欧盟大市场,是我国企业绕开贸易壁垒、突破欧盟大市场的有效途径。目前各国(特别是老成员国)到中东欧地区投资的热情很高,可以想象再过5年投资成本就会完全不同于现在,市场竞争将更加严酷剧烈。机不可失,时不再来。我国有优势的企业可以立足于利用三国现有的工业基础,从纺织、家电、电子、机械制造等方面切入进行投资。为保证长远发展,要着重建立正常的贸易渠道和设立生产企业,推动和引导企业采取正规的经营方式,避免灰色清关、偷逃税等非法行为。

协调好企业“走出去”是维护国家战略利益、保证企业长远发展的迫切需要。长久以来,我国企业到国外同一市场恶性竞争,已成为国际经贸活动中的一大“风景”。一些企业往往为了同一个项目,竞争到了你死我活的白热化程度,在相互争夺项目的过程中,不仅将巨额利润拱手让于外国人,有时甚至被外国企业当作压价的“枪”使唤,恶劣了中国企业形象。恶性竞争不仅占不到新的市场,而且还会失去原有市场。做好企业协调工作要通盘考虑,从不同层次切入,多种方式一起上。据有关企业反映,做好企业领导人的工作,是打开这一症结的主要环节,只要企业总部确立了明确的发展战略,企业项目操作层面之间的矛盾就容易化解。可以考虑推动和引导相关企业共同出资成立国际投资公司,把竞争企业的海外业务整合起来,共同开拓市场。我驻在国使馆也要根据具体情况,与国内相关部门建立多种方式的协调机制,更好地承担起协调职责。

四、“走出去”的主体是企业,主力是民营企业

在我国各类企业中,民营企业实施“走出去”战略独具优势条件。

1. 先天优势

民营企业诞生于市场经济,对市场反映敏感,善于捕捉市场信息,把握机会,尤其是对国际市场上多品种、小批量、个性化需求的出口商品,民营企业表现出极大的灵

活性和明显优势。

2. 产权优势

民营企业产权最清晰,是谁的就是谁的;责任最明确,自担风险,自主经营,自负盈亏;不要国家投资,也不要政府承担风险。

3. 机制优势

民营企业的机制最灵活,其投资决策果断,工资分配、营销方式有很大的自主权,怎么办效益好,它就怎么办;在国际市场上的适应性最强,干这行不行,马上掉头干别的,可以因陋就简,由小到大,逐步发展,规避市场风险的灵活程度高。

4. 成本优势

中国产品在国际市场上是以成本优势为主,而民营企业在人力资源管理效能、生产资料的使用,历史包袱等方面明显优于国营企业,尤其是劳动密集型的行业,这种成本优势更为明显,在目前我国经济发展的阶段,这种优势还要持续一段时间。经过改革开放以来市场经济锤炼,我国已出现了一批民营企业家,这些人具有艰苦奋斗、坚忍不拔的创业精神,敢于迎接挑战,勇于创新,通过学习不断提升自己搏击国际市场的能力。

目前,一批能抓住改革先机、具有敏感市场意识和世界眼光、经营灵活的民营企业,已率先成为“走出去”的开拓者,其发展前景鼓舞人心。今后抓住重要战略机遇期,建成完善的社会主义市场经济体制、实现全面建设小康社会的宏伟目标,市场经济就会更加发展和繁荣,民营经济和民营企业就会更加发展和壮大,民营企业在我国“走出去”的战略格局中的地位会更加突出和重要。“走出去”主体是企业,主力是民营企业。

民营经济发轫于民间,脱胎自家庭式作坊,加之我们的管理和服务跟不上,与“走出去”参与国际市场竞争的要求比,民营企业仍存在着某些缺陷和不足:在企业素质方面,主要是缺乏开展国际化业务的复合型人才。在创新能力方面,主要是缺少具有自主知识产权的技术、产品和品牌。在经营策略方面,主要是缺乏对国际市场游戏规则深入研究。我国人均国内生产总值已达1500美元左右,正处于国际公认的大规模对外投资的起步阶段。要大力挖掘民营企业的巨大发展潜力,充分发挥民营经济的优势和特色,民营企业也要敢于正视存在的困难和问题,大胆、规范、有成效地“走出去”。

五、政府要“少管、放权、优服务”

路径不畅仍然是目前严重制约企业特别是民营企业“走出去”的体制障碍。中共十六大提出了两个“毫不动摇”，十六届三中全会通过的《关于完善社会主义市场经济体制若干问题的决定》进一步明确提出，要清理和修订限制非公有制经济发展的法律法规和政策，要求放宽市场准入，允许非公有资本进入法律法规未禁入的行业和领域，国务院制定的“非公三十六条”更从理论和大政方针上为民营经济的发展铺平了道路。

实际上，我国境外投资审批制度是计划经济体制下形成的管理模式。从当时我国处于外汇短缺、生产力发展水平低、企业竞争力弱的状况出发，制定政策的着眼点是对境外投资实行严格控制，加之当时境外投资的主体均是国有企业，因此十分注重对投资项目的商业风险审查。这种体制拿到今天来看，已完全不适应形势发展的需要，政府管了些既管不了又管不好、劳民伤财的事。经近年来的多次调整，国家已允许民营企业对外投资，并提出了一些鼓励和扶持的政策，但企业仍感审批层次过多、审批内容过细、享受政策的门槛过高，存在重审批、轻服务的现象。按国家现行政策规定，目前民营企业“走出去”的路径仍然比较单一，很大程度是传统外经贸活动的延续和扩展，民营企业从事对外工程承包业务，从事对外劳务合作业务限制较多，门槛较高，直接影响和制约民营企业在“走出去”过程中各项业务的相互融合和相互推动。到基层调研，一些民营企业家以自己企业过去的亲身经历，生动地说明繁琐的审批制度脱离实际，耽误时机，极大地障碍着企业“走出去”开拓发展。有人说，最可笑的是过去政府部门要求审查企业在外项目的可行性报告。民营企业投资的项目，都要投入自己含辛茹苦好不容易积累起来的资本，当然要经过慎之又慎的调查分析，不可行企业自己要比审批部门更清楚。有一个企业的老板形象地说，任何部门的任何一个官员都可以对项目一票否决，但却没有任何一个部门任何一个人能对项目一票拍板。也就是，任何一个人都能让项目死，但只有所有人同意，项目才能生。当然这里的“生”只是在政府部门审批文件中的“生”。一方面，如果企业经营得不好，只有企业自己承担责任，审批部门是管不了的；另一方面，也有不少没经过审批的企业在海外活得很好，据温州市外经贸局估计，温州经国家批准的民营对外投资项目占不到其所有民营对外投资项目

的10%。

“少管、放权、优服务”，就是要按照《行政许可法》的要求，把政府工作的着力点放到对实施“走出去”战略的总体规划和政策指导上来。要积极推进政府职能转变，从投资审批和管制为主过渡到投资保护、指导、监管和提供服务为主。是否和怎样“走出去”由企业自我判断和决策。要完善协调机制，加强分类指导，引导企业投资取向与国家政策目标协调一致。建立对外投资的服务机构和配套体系，向企业提供必要的金融、财政支持和投资保险，鼓励具有竞争优势和发展潜力的企业率先“走出去”。要加快对外投资的立法进度，完善监管体系。要完善对外经济合作业务信息体系，为企业提供信息服务，实现资源共享。加强对外宣传，让世界全面客观地了解中国改革开放和发展情况以及和平发展的政策理念，压缩“中国威胁论”的市场空间。

六、推动“走出去”与“引进来”的动态均衡发展

“引进来”和“走出去”好比对外开放的两个轮子，都是企业在全球范围内优化资源配置的重要途径。就全球平均水平看，发展中国家对外投资和吸收外资的平均比例为1:3左右，远远高于我国1:11的水平。要改变目前“引进来”政策明显优于“走出去”的状况，促进“引进来”和“走出去”协调发展。

我国还是一个发展中国家，人均GDP在全球排在100位之后。按照传统的对外投资理论，还不能把经济活动的重心放在大规模对外投资上。但经济发展水平并不是决定对外投资的唯一因素。在经济全球化的条件下，全球竞争演变为以跨国公司数量和在国际范围内整合资源能力为主的竞争。应充分认识对外投资在“走出去”以及国民经济发展中的作用，积极培育中国式跨国公司的发展，提高我国全球配置资源的能力。

对外投资要以国内产业为依托。我国国内市场已由“卖方市场”转变为“买方市场”，实现产业结构调整和优化已成为我国经济持续发展的内在要求。当前要以纺织、轻工、机电为重点，积极开展境外加工贸易，建立海外生产制造基地，实现“全球生产，全球经营”。从国内产业升级发展出发，还要求“走出去”更好地利用国外科技资源，到科技资源密集的地方设立研发机构或高新技术企

业,开发生产具有自主知识产权的高新技术产品,提高我国企业的核心竞争力。

在扩大对外投资中,要注重利用国外资源来缓解国内资源短缺的约束。从理论上讲,获取境外资源可以通过对外贸易和对外投资两种方式,但是越来越多的国家对初级形态的资源出口采取限制政策,国家间能源争夺日趋激烈。通过对外投资,加强海外重要战略资源的供应保障,可以有效缓解国内重要资源的供求矛盾,切实维护国家经济安全。

继续发挥我国比较优势,力争使我国成为劳务出口的大国和强国。劳务输出是缓解国内就业压力、促进 GNP 增长的重要途径。我国劳动力资源丰富、价格低廉,这种比较优势不应仅体现在我国的出口和吸收外资中,还应该充分体现在“走出去”之中。要把劳务输出放到与出口和引资同等重要的地位,进一步加强各部门管理职能的协调和整合,提高我国劳务人员的整体素质。同时,规范对外劳务合作经营秩序,维护外派劳务人员的合法权益。

注释:

① GNP 和 GDP 都是指一个国家一年内生产的最终产品和劳务的市场价值,但它们所指“国家”的含义有所不

同。GNP 所说的“一国”指一国国民,即只要是该国公民,无论在什么地方创造的最终产品与劳务的市场价值都应计入。GDP 所说的“一国”指一国境内,即只要是在该国领土上,无论哪国人创造的最终产品和劳务的市场价值都应计入。GDP 与 GNP 之间的数量关系,可以用以下公式来表示: $GNP = GDP + \text{本国公民在国外创造的价值总和} - \text{外国公民在本国创造的价值总和}$ 。从历史沿革来看,越来越多的国家用 GDP 代替 GNP 作为国民经济核算的新标准,反映了经济全球化的发展趋势。在国民经济核算体系建立初期,劳动和资本在国际间的流动不大,所以各国主要以 GNP 作为经济核算的指标。但是,随着经济全球化的发展,资本和劳动等生产要素在国际间流动越来越大,按“国民”原则统计国民收入,无法准确衡量一定区域范围的生产总量。1993 年,联合国统计局正式决定用 GDP 取代 GNP 作为国民经济核算的新指标。

[收稿日期]2005-12-28

[作者简介]于培伟,男,中国商务部政策研究室。于鹏,女,对外贸易经济研究院。

[责任编辑:李晓霞]

国际化的董事会有利于跨国公司改善业绩

据有关部门的一项调查表明,全球最大的公司有着“高度同类”的董事会,只有不到五分之一董事的国籍与公司所在国不同。该项研究同时显示,企业界对于中国和印度的兴趣,尚未影响到董事会的构成,在接受调查的 250 家公司的 3352 名高管人士中,只有 6 名来自经济增长迅速的中印两国。英国的经济学者智库研究表示,总体而言,虽然大型公司日趋全球化,但其高级管理层的构成,仍倾向于反映各公司本国的血统。智库同时发现,高管人才市场仍远未实现自由化和国际化,这削弱了人们提出最多的、高管大幅加酬的理由。在 10 个最为重要的股票市场中,智库选取了市值最高的 25 家公司加以研究,发现仅有 18.6% 的高管与其雇主的国籍

不同。该报告称:“在我们调查的所有市场中,人数占绝对多数的董事会高管均来自公司上市的国家。”由于国家之间的差异非常显著,瑞士和荷兰公司逾 30% 的董事来自其它国家,而澳大利亚、德国和日本公司只有不到 10% 的高管是外国人。与其它国家的人相比,美国人担任外国公司董事的可能性更大,而英国人在外国上市公司获得高管职位的可能性位居次席。欧洲人则更有可能成为其它欧洲公司的董事会成员。专家指出,如果董事会构成能更好的反映企业的国际化特质,那么跨国公司有望改善业绩。

(摘自经济要情资讯网)