

论开放经济体系下民族工业发展的政策选择

陈荣辉

开放经济或称外向型经济是相对于封闭经济而言的。自从本世纪30年代大危机以来,经济学者们在进行宏观经济分析时总是习惯于以封闭经济为假设,这种习惯性做法作为一种传统一直延续至二战以后。进入60年代以来,国际经济形势发生了巨大的变化,传统的封闭经济结构内构筑的宏观经济理论与经济实践的不适应性日益显化,人们开始正视开放经济现实存在的事实并以此为基本框架来展开当前的经济研究。较早提出“外向型经济”概念的是美国经济学者贝拉·巴拉萨,1962年又有美国经济学家钱纳利和以色列经济学家布鲁诺著名的《开放经济中的发展选择:对以色列的分析》一文的问世。经济学界至今普遍认为,外向型经济(开放经济)是指“一国或一地区为推动区域经济发展而面向国际市场建立的经济结构和经济运行体系”,“这种面向,从总体上而言是区域市场与国际市场间各种要素和产品的双向流动,这种双向流动已经达到相当的量或程度,以致于要求或促进区域经济和经济运行机制具有一系列不同于内向型经济的特征,带动经济发展的机制已根本不同”。^①

“民族工业”这一概念的提出是有其深远的历史背景的。经历了18世纪中期以机器和蒸汽的应用为特征的第一次产业革命,各资本主义强国凭借其强大的经济实力不断扩张各自的势力范围,从而建立起世界性的资本主义国际分工体系。但是,在这一体系里,发达国家与落后国家的政治、经济关系是一种绝对的不平等关系。发达国家的工业发展是以牺牲落后国家的工业进步为前提的。因而,在这一不平等的垂直型的国际分工体系长达一个多世纪的运作过程中,落后国家长期遭受着资本主义强国的政治奴役、军事侵略和经济掠夺,民族工业经济建设举步维艰,民族经济成份被外来的经济和军事势力摧毁殆尽,国内市场也被肆意瓜分或蚕食。在这段历史时期,“民族工业”开始成为一个被赋予了强烈的时代意义的经济术语,发展民族工业成为摆脱殖民统治的一种重要手段。例如在我国,它当时一度是新民主主义三大经济纲领之一,也是中国共产党在民主革命过程中一贯的政策。二战以后,大批殖民地、半殖民地国家纷纷取得了政治独立地位,但是经济上的自主却是任重而道远。随着发达国家经济在战后的恢复、发展与壮大,它们强行将广大发展中国家作为初级产品出口国和制成品进口国而并入国际贸易体系,发展中国家的经济发展在世界经济体系中的国际依附地位逐日深化,“民族工业”的概念再度被广大发展中国家经济学界所重点突出并且在经济发展战略上予以高度重视,发展各国民族工业被认为是朝着“把财富和所得由先进国家重新分配至发展中国家”这一共同目标迈进的一种必要手段。进入70年代以来,基于过去一段时间里南南合作所取得的巨大成就以及以

新兴工业化国家为代表的发展中国家经济实力的显著提高,发展中国家开始以一种积极主动的崭新姿态加入到国际经济大循环中来,决心与发达国家一道在平等对话的前提下共同推动国际分工的横向拓展和纵向深化,努力构筑一个交互融合、互惠互利的国际经济新体系。发展中国家越来越深切地体会到“现在的世界是开放的世界……要使我们的经济发展得快一点,就是对内要搞活,对外实行开放政策”^②,开放经济体系下的民族工业发展问题一并成为了一个世界性普遍关注的问题。这段时期以来的民族工业发展的意义不再仅仅局限于过去一段时间里所界定的那一层提高南北对话实力的内涵,它更多地是被理解成是检阅对外开放对本国经济的贡献力度、本国民族工业成份对国际竞争的承受力度以及开放经济体系建设的健全和有序程度的一种衡量标准。

开放经济体系的构筑对一国民族工业的发展同时具有正反两个方面的效应,关键在于一国如何在开放经济体系下来正确选择其民族工业发展道路。经济学界至今已经形成这样一个共识,对外开放对于一国民族工业发展至少具有以下三个方面的积极意义。第一,通过推动一国工业化或现代化进程,促进民族工业生产水平的普遍提高。西方经济学者的研究结果表明,从历史上看,世界各国的工业化除英国以外都是在一定程度上受经济开放的刺激而提早或加速进行的,这对于那些经济后进国家来说尤为如此。如日本在进入以工业化为中心的现代经济增长时人均国民收入水平仅为74美元(以1965年美元价格计算),而先于日本进入工业化的欧美国家该数值都超过了200美元。^③另据世界银行在《1987年世界发展报告》中所披露,在世界41个发展中国家和地区中,采用坚定外向型经济或一般外向型经济发展模式的国家(地区)的现代化建设成就显著得多,新兴工业化国家的外向型经济特征都相当明显。第二,通过构造商品、资金、技术、劳务、信息、人才等各种要素和产品的国际双向流动机制为民族工业的发展提供广阔的市场并有效消除其资源配置过程中的国内资源禀赋约束。“对于工业生产来说,市场的不断扩大则是它的生活条件。”^④各国民族工业成长到一定阶段,国内市场需求的拉动不足以及各种要素供给的丰欠不均所造成的资源瓶颈制约都将成为继续发展中的一种障碍,而开放经济体系中所构造的这种要素和产品的双向流动机制为民族工业的长期稳定发展营造了良好的外部条件。第三,通过引入外部竞争促成民族工业企业在竞争中立足于资源的有效利用和经济效益的提高来谋求生存和发展,从而提高整个民族工业的经济效率。在封闭经济体系下,因过度保护而导致的宏观上的资源配置扭曲和市场竞争乏力现象将抑制企业追求技术进步和成本降低的动力,开放经济条件下则要求一国在努力打通本国市场和国际市场通道的同时逐步撤消产业保护,将民族工业的发展纳入世界经济发展的主流,实现与国际经济社会的融合,民族工业由此将在获得新的资源投入要素来源和新的市场机会的同时面临日益尖锐的外部竞争而更加倾向于通过促进技术进步和成本降低来提高自身的国际竞争力。

对外开放对一国民族工业发展所造成的抑制和冲击作用也是十分明显的。发达资本主义国家英国在二战以后一段时间内国内民族工业的发展在强大的外部竞争压力下遭受了沉重的打击,“至1967年年底,美国公司已经控制了英国汽车生产的55%,电子计算机生产的46%,石油炼油能力的42%和拖拉机及农机生产的43%。”^⑤曾经在60年代末至70年代初创造了继原西德和日本之后世界第三个经济奇迹的发展中国家巴西由于进入70年代以后未能对国内民族工业中的支柱产业部门进行适度保护,整个国民经济受外国资本控制十分严重。60年代

中期,巴西制造商占领着国内收音机与电视机市场份额的 65—70%,到了 70 年代中期只剩下 20%,外国资本在整个制造业部门中所占净资产总额的比例超过 1/4,大批中小型制造企业被外商兼并或因被排挤而破产,1981 年巴西政府终因国内产业利润大量汇出所导致的国家财力不足而决定全面放慢经济发展速度。从理论上归纳,开放经济体系的建设与一国民族工业的发展至少存在着以下一系列发展中的矛盾与冲突:

(一)产业政策协调方面的矛盾与冲突。这一领域的矛盾与冲突集中体现在以下三个层面。其一,开放经济体系中的外来经济成份以追求其所隶属的国际性公司的经济利益最大化为投资动力,因而对投资的行业选择、地区选择以及具体的项目选择都具有明确的导向性,它们希望能够寻找到那些基础设施完善、投资效益高的地区和项目进行投资;而东道国政府为谋求工业布局的合理化和工业经济结构的进一步完善,进而取得经济在开放状态下的动态平衡,因而总是努力诱导外资投向落后区域(如意大利南部、加拿大沿海省份以及中国的中西部地区)和落后经济部门。其二,东道国政府存在着对外国企业控制本国国民经济主导产业部门的程度不一的顾虑,因而对那些经济关联程度高、带动作用强的支柱产业或骨干部门的外资利用大多加以较为严格的限制,而这些产业部门由于东道国政府的长期战略重视和重点扶植,往往成为了一国国民经济中的精华部分,汇聚了一国国内最好的设备和最优秀的人才,因而恰恰也是外商投资最为踊跃的热点。其三,80 年代后期以来,“可持续发展”概念的提倡和普及是世界发展观的最重要的进步,各国政府基于对“既满足当代人需要,又不对后人满足其需要的能力构成危害的发展”的认识,希望在实现经济发展的同时能够充分体现人口、资源、环境、经济、社会协调发展的战略指导思想,但是,外来经济在利己动机的驱使下往往会对自然资源进行过度开发,对东道国的环境保护和生态平衡的维护也缺乏足够的支持力度,结果给东道国带来许多社会、经济、生态等方面的遗留问题和不良后果。

(二)国际经济自由化方向发展与国内产业保护倾向之间的矛盾与冲突。国际经济自由化的核心内容之一即自由贸易,其理论基础是李嘉图的比较成本学说,该学说认为,在国际经济交往中,各国不对国际经济交易进行干预,企业在国际间的平等竞争将能够保证参与贸易的各国都会从国际经济交易中获得利益;另一项核心内容即投资自由化,在 1991—1994 年间,国家、区域和国际协议中的 373 件有关外国直接投资管理规定变化中,只有 5 个不是朝更自由化方向发展的。经济实践也表明,在自由贸易和投资自由化基础上所构筑起来的国际竞争机制往往成为了企业实现组织创新和技术革新的第一推动力,是提高一国市场效率和经济效率的关键所在,西方跨国经营产业界甚至认为,只要各国政府不加干预,自由竞争将可以使全球的资源得到最优的配置。但是,理论学界同时也承认存在着一个例外原则,即为有利于各国建立一个相对独立完整的经济体系,各国政府对国内的部分产业如幼稚产业进行适度保护是必要的,这对于广大发展中国家来说尤为如此。产业保护是一种反国际经济自由化的行为,尽管二者之间的矛盾与冲突通过保护的有限性的界定和实施得到了一定程度上的缓和,但是,由于对保护的这种反应在保护范围、保护时间、保护程度的有限性的精确界定上的难度的现实存在,这一对矛盾与冲突还是成为了开放经济体系下民族工业发展政策选择中难以均衡的难题之一。

(三)外来经济成份效益提高与民族工业效率提高之间的矛盾与冲突。民族工业效率的提高希望开放经济体系所构筑的国内外市场间各种要素和产品的双向流动机制能够在技术提供、管理经验提供、产品市场提供等方面作出应有的贡献。但是,种种迹象表明,由于外来经济成份将自身效益的提高放在首位,它们对东道国民族工业效率提高的贡献是不彻底的。在技术

提供方面,国际性公司的考虑是,技术的外移不能以技术垄断地位的丧失为代价,它们一般倾向于只向国外输出那些已经丧失竞争力或正在被普及的技术,即使转移了部分高新技术,它们也以各种限制性做法来限制东道国技术接受方对转化技术的使用,因而东道国政府普遍感到,引进外资对本国民族工业技术进步的贡献并不如事先所预期,甚至存在着合资企业被国际性公司当作是其全球生产经营网络上的一个简单的加工厂的危险;在市场提供上,国际性公司的贡献也十分有限,跨国经营的主要动机之一就是为绕过东道国各种关税和非关税壁垒,开闢并占领东道国的当地市场,进一步地,有一部分国际性公司还通过指定合资企业必须购买其集团公司内部的所谓先进的设备和元件,加大挤占民族工业的市场。此外,当前值得注意的一个新动向是,通过合资方式组建的外商企业部分还存在着损害民族工业资产合法权益的现象,典型的例子是从便于销售和占领市场的动机出发而在合资企业中只使用国外著名产品品牌,导致民族工业企业中原有成功的著名品牌闲置不用,丧失继续增值的能力。

(四)民族工业企业跨国经营的目标追求与母国国家主体利益目标维护之间的矛盾与冲突。在开放经济体系下,尤其是在当前以生产一体化为核心的国际经济一体化潮流中,走出国境进行跨国经营已经成为壮大民族工业的一条必然途径,民族工业企业希望通过在更为广阔的空间实现生产资源的优化配置以及产品市场的不断扩张并以此实现自身经济效益的提高,但是母国政府的主体利益则集中体现在国家主体性的维护以及国际收支平衡、效率、公平、稳定和增长等经济目标的实现。美国著名学者罗伯特·里奇就曾经深刻地指出,随着企业跨国经营活动的展开,公司及其股东的利益与国家的利益之间的分歧越来越大了,对公司有利就一定对母国有利的这种日子已经一去不复返了。具体地说,因国际一体化生产而导致的企业跨国经营中的海外利润再投资行为、经营利润在海外子公司之间的转移行为、总部外移或技术外流行为等所导致的母国“产业空心化”问题,提供国内就业量下降问题以及税收下降问题等一系列问题都是摆在母国政府与跨国经营的民族工业企业之间的一对现实矛盾。

对外开放的根本目的在于促进本国的经济发展和社会进步,如何有效缓和开放经济与民族工业发展之间的这一系列矛盾与冲突,构筑一套健全完善的开放经济体系下的民族工业发展的政策体系,经济学者和实践职能机构人士进行了长期不懈的努力探索。就当前实际情形而论,一套可行的开放经济体系下的民族工业发展政策体系至少应包括以下四个方面的主要内容。

(一)国际贸易领域中的市场保护政策。这一类政策制定的理论基础是,通过在国际贸易中设置关税与非关税壁垒以限制国外产品对本国国内同类产品所形成的竞争压力可以达到保护本国生产者的政策效应,但是,在实践操作过程中,这一类保护政策的制定难点有三:其一,任何一项贸易限制措施的实施都具有双重性效果,由于它本身只是政府对本国生产者福利的一种再分配行为,因而它在为国内某种商品的生产者提供市场保护的同时,也在通过生产链中的成本推动机制对国内其他某一种或某几种商品的生产者转嫁负担,这对于那些产品属于中间投入品的上游产业来说尤为如此;其二,关税的保护效应有名义保护率与实际保护率之分,最终真正发挥政策传递作用的是实际保护率,它取决于关税实际征收率的高低,但是,实证研究表明,“发展中国家每一部门产品的名义关税率与实际征收率仅仅是弱相关的”^⑧,对关税减免政策的滥用和其他舞弊行为的发生对关税政策的实施效果有显著影响,而且名义关税水平订

得越高越容易滋生这类政策滥用或舞弊现象,这就使得关税的实际保护效应夹杂了政府的非可控成份的影响;其三,企业规模、产业集中度与利润率之间存在着正相关关系,过度的贸易保护将破坏受保护产业现有生产者的技术创新动力,而且还将导致中小企业大量进入,从而形成产业的“原子型”结构,这是反企业规模经济形成与产业集中度提高的,因而,在贸易保护政策制订过程中必须找寻到一个能够对受保护产业的即期发展和长期效率作出均衡安排的合适的度,但是,迄今为止尚缺乏一套完整的指标体系来对其进行精确确定。综合当前的国际经济实践,国际贸易领域中的民族工业市场保护政策的制订基本上具有以下几个新动向:

1. 保护范围的确定以对本国经济发展和工业结构体系完善具有关键性影响力的瓶颈产业和新产业为主要指向,尤其对于瓶颈产业,由于它在产业再生产链中处于最薄弱环节而且其发展的不足已经成为国民经济整体发展的障碍,因而受到了最严格的保护,新产业的保护则以其能够保持正常成长而不因遭受外部冲击而窒息为基本目标。至于支柱产业,尽管它在产业结构中具有较大比重而对国民经济发展起支配作用,但是由于它在国民经济再生产链中的产业关联效果十分显著,因而在国际贸易领域对其进行市场保护的力度有弱化的趋势。

2. 基于贸易限制具有双重性效果的事实,对于受保护产业的名义关税率的制定基本上形成一个由上游产品向下游产品逐渐升高的梯形结构,而各国上下落差程度不一。

3. 充分肯定在适度保护条件下维持适度市场竞争的必要性,贸易壁垒高度的设定以受保护产业的生产者在得到保护利益的同时能充分感受到市场竞争的气氛为准则,强调通过度的把握以促成企业技术进步、规模扩张,并尽快形成参与未来竞争的基础。

4. 以健全关税征管机制和逐步取消在投资条件不足情况下给予外商的关税减免政策优惠为配合手段,努力缩小名义关税水平与实际征收率之间的差距,强调通过这种政策配合来实现在产业实际保护率不变的前提下产品名义关税水平的降低。

(二)国际投资准入中的产业保护政策。有效的国际投资准入中的民族工业适度保护政策即从促进本国民族工业发展的角度出发所拟定的对外商直接投资进行管理并积极弘扬其正面影响和弱化其负面作用的一系列政策手段。当前,各国政府主要从以下五个方面来对这一类政策进行选择:

1. 所有权政策。尽管不久前乌拉圭回合通过的《与贸易有关的投资措施协议》(TRIMs)要求各国基于投资自由化的需要不应再对股权比率和国产化比率作出规定,但是,投资自由化毕竟是一个较长的进程,发展中国家考虑到本国政府在税收、贸易、产业结构和消费结构等领域的政策制订和实施的抗扰性比较差,因而一般对外商投资的所有权比重都还存在着不同程度上的限制,以防止一些关键产业、新兴产业部门被外商所控制。如印度政府规定,合资企业的外国股权比例一般不得超过40%;印尼政府规定,所有的外国投资必须是有印尼方参加的合资企业,开办合资企业时,印尼企业家的股份至少必须占20%;墨西哥外资法则规定,除非获得特殊批准,外国产权投资一般不能超出一个企业整个产权的49%。

2. 税收与补贴政策。这是东道国政府用于鼓励外商投资进入或引导外商资本投向指定地区和部门并朝着技术进步和出口导向方向发展所经常采用的政策措施。税收优惠的主要税种有:公司税、所得税、增值税、关税、投资税、注册登记税等;补贴政策则包括提供政府贷款机构的优惠贷款、工厂建筑补助金、雇员培训补助金以及研究与开发补助金等。

3. 业绩要求。此类政策措施的基本出发点在于增加本国民族工业经济成份在外商投资项目中的利益,具体的要求内容有:(1)使用和加工东道国的原料和自然资源,如我国政府要求三

资企业在条件相同时,尽可能优先采用国内原材料、燃料等物资;(2)承担出口义务,如印度政府规定外商出资比例在40%以上者,必须达到出口额占销售额10%的标准;(3)增加产品的国产化成份,如我国台湾省每年都根据各产业生产力的发展确定国产化比率,1986年是彩电60%、录像机45%、小汽车70%、轻型汽车70%、摩托车90%;(4)雇佣限制,如危地马拉、洪都拉斯等国规定,本国雇员一般应占企业雇员总数的90%,并要取得工资总额的85%;(5)培训当地劳动力,如印度等一些发展中国家都将培训当地人员作为允许外商投资的先决条件;(6)转让先进技术和在本国建立研究和发展机构,即便是对外商投资管理最为宽松的新加坡政府也规定,外资企业必须传授生产技术和管理知识,而对于那些过时的技术,一般不批准其投资申请;(7)环境保护,这是实现民族工业可持续发展的一条必然保障措施。

4. 投资的部门限制和鼓励政策。部门限制政策的选择依据是,在很多场合下跨国公司的全球性经营策略以及由此而引起的经营活动本身是与东道国民族工业发展目标相左的,因而对跨国公司投资的部门选择必须进行规定和引导。如印尼限制外资进入塑料加工、汽车组装、印刷等本国已充分发展的工业部门;菲律宾限制外资流入缝纫机、制革、啤酒等本国已充分投资的产业;韩国禁止外资进入公益事业并限制其进入受政府特别支持的事业;墨西哥禁止外资进入石油工业、核能工业等。外商投资的部门鼓励政策的选择依据则是为了进一步刺激外国资本投向本国需要重点发展的产业部门,以进一步完善本国民族工业结构体系,如台湾地区对于外资投向岛内必需的生产制造行业和部门、拥有出口市场的行业和部门、有利于重要的工矿业和交通运输业发展的行业和部门等都有明确的鼓励措施。

5. 审查和监督。审查是国际投资准入中最有力的政策手段,审查的内容包括投资的比例、投资的性质、目的、动机以及可能给东道国民族工业发展所带来的影响等,当一项外资项目经审查被准许进入之后,接下来就是要对其经营活动进行监督,一般来说,监督的内容包括内部定价方针、出口协议履行情况、人员雇佣情况、资金到位情况、是否有限制性商业行为、是否有垄断勾结行为等。

(三)借用外债与利用外援中的宏观调控政策。从理论上分析,借用外债尽管存在着还本付息问题,但是由于相比较利用外商直接投资而言不存在企业股权、经营权和控制权的部分或全部转移问题,因而对开放经济体系下一国民族工业的发展具有较大的安全性。以借用外债为主带动本国民族工业腾飞的一个成功典范是韩国,在1965—1971年间,韩国共对外举债35.57亿美元,利用外商直接投资仅1.48亿美元,韩国利用外债来源的资本投入本国的战略重点行业(60年代是轻纺工业,70年代是重化工业,80年代为技术、知识密集型产业),从而创造了“江汉奇迹”。但是,借用外债有时也将成为民族工业发展中的障碍,尤其是自从1982年墨西哥债务危机爆发以来,人们更加深了对这一问题的认识,因而各国的外债借用政策的制订也越来越多地揉合进了对本国民族工业进行保护的政策成份。据世界银行《1985年世界发展报告》所披露,事实上,大多数国家尤其是发展中国家都对本国的外债利用实施有严格的宏观调控条例,除对币种、规模作出规定之外,如墨西哥、厄瓜多尔、韩国、巴西、葡萄牙等国还要求本国公共企业在向国外借款时均须由中央政府核定,土耳其、哥斯达黎加、菲律宾等国则规定私人(非银行)的对外举债必须经审查批准,而且进一步限定了其最短偿还期和最高利率水平。对利用外援中的民族工业保护政策的制订则主要是出自于对援助国利用发展援助的渠道而操纵控制受援国民族工业发展的担心。事实情况是,由于援助通常与援助国的政治、经济动机相联系,因而极少考虑到受援国的民族工业发展实际需要,后果严重的还将由于援助国对受援国的经济

局部刺激及市场操纵从而导致受援国的工业结构失衡、市场效率低下。关于这一点,美国一前任援助官员就曾经坦言:“对于外援计划的最大误解是将它看作是我们单纯将钱送到国外。不是这样……所有这些都是为我们自己考察、批准过的特定发展规划提供的。”^⑦英国前任海外发展大臣补充说:“我们援助的大约三分之二用于购买英国劳务和商品……援助所到之外,贸易随之而来。……这是我们的长远利益之所在。”^⑧因而,尽管目前世界各国对外援的利用普遍持欢迎态度,但在通过制订一系列指导方针以确保援助发挥应有效益的同时,都在努力争取援助方能够充分尊重本国的具体国情和特殊要求,在资金安排和工程立项上顾及本国政府的宏观调控需要,从而保证本国民族工业的健康、持续、稳定发展。

(四)对外直接投资中的扶持政策。保护本国民族工业免受外来经济冲击的根本途径还在于努力壮大其自身经济实力、培养其国际竞争力。开放经济体系在为民族工业发展营造了良好的利用外资环境的同时也为其拓展了广阔的跨国经营空间,世界各国一些大的民族工业企业往往也就是该国对外直接投资较为成功的跨国经营企业,对本国民族工业对外直接投资活动的扶持同时也成为了开放经济体系下民族工业发展政策选择的一项核心内容。从国外经验来看,母国政府的民族工业企业跨国经营扶持政策的制订基本上包括以下几个方面的主要内容:

1. 强调政府行为的介入,增加企业跨国经营活动中国内产业发展的整体促进效应。如日本政府要求企业跨国经营必须致力于本国产品的出口带动并确保日本的技术大国优势地位不受侵蚀;台湾省政府则规定,对外直接投资必须能够从以下五个方面之一促成岛内产业利益的获得方能被批准:(1)促进岛内产品的销售;(2)取得岛内工业发展所需的原材料;(3)有助于扩大其产品市场而岛内生产设备过剩者;(4)有助于出口技术,增加外汇收入者;(5)有助于国际经济合作者。

2. 利用国家的经济实力及政治影响为企业跨国经营服务。政府所能提供给跨国经营企业的服务是全方位、多角度的。首先,政府本身就是一个庞大的经济实体,利用其雄厚的经济实力可以为企业全球方略的实施提供实质性的支持,如法国的雷诺汽车公司、意大利的菲亚特汽车公司以及德国的大众汽车公司都得到了其母国政府的津贴、政府购买优先等财政上的扶持。其次,政府利用政治影响为企业跨国经营服务也已经成为一种历史传统延续至今,他们通过其政治手段不遗余力地为国内企业的跨国经营呐喊助威,如克林顿政府的“新太平洋共同体”构想,澳大利亚的“融进五洲”战略以及法国的“坚定不移地实现向亚洲转移”战略等。再其次,政府在缓和因国际直接投资而诱发的企业间或企业与东道国政府间的投资摩擦中所扮演的角色也相当重要。

3. 设立各种官方、半官方的组织机构直接为企业跨国经营服务。保险机构如美国的海外私人投资公司,给予美国的海外投资者指定范围内三种风险担保;海外投资管理机构如韩国的“动力资源部”,负责制定海外资源开发的基本政策;信息服务机构如香港地区的贸易发展局,负责向香港工商界提供世界各主要国家的投资信息。

4. 动员政府其他经济法律政策对对外直接投资扶持政策进行配合和支持。如韩国政府旨在放宽对外直接投资的限制并简化其手续,1985年修改了其外汇管理法的部分内容,1987年更是批准通过了《搞活海外投资方案》,以法律的形式对对外直接投资活动予以支持。此外,对应对外直接投资的需要而促成的机器成品出口提供贷款保证,也是母国政府鼓励对外直接投资的常用举措之一。而最能反映问题本质的是母国涉外税收政策的制订,有些国家对跨国经营企业在外国子公司的营业收入简单地通过免征税收的方式予以解决企业所可(下转第63页)

影响力度增强。

(3)“七五”时期,每增加 1 元 GDP,工业总产值平均增加 3.18 元,到“八五”时期下降到 2.10 元,下降 34%;“七五”时期,每增长 1%GDP,工业总产值增长 1.97%，“八五”时期增长 1.07%，降低了 45.7%。这表明工业总产值转化为有速度有效益的 GDP 总量比例增大,绝对值增多。

(4)“七五”时期每增加 1 元 GDP,全社会固定资产投资平均增加 0.45 元,“八五”时期上升到 0.788 元,增幅为 75%;“七五”时期,每增长 1%GDP,全社会固定资产投资总额增长 2.17%,且“八五”时期回落到 1.8%，下降了 17%。这表明“八五”时期投入产出比率下降,投入转化为产出平均数额减少,但从弹性增幅分析,上海宏观经济的投资拉动力度有所增强,拉动力上升了 17%。“九五”及 1996 年预计有所减弱。

(5)“七五”时期,每增加 1 元 GDP,社会消费品零售总额平均增长 0.60 元,“八五”时期为 0.37 元,下降了 38%;“七五”时期,每增长 1%GDP,社会消费品零售总额增长 2.07%，“八五”时期仅增长 0.86%，下降了 58%。这表明消费需求拉动经济增长的力度大大增强。消费需求对经济拉动力上升了 58%，也高于投资拉动力增幅 41 个百分点。

(6)“七五”时期,每增加 1 元 GDP,外贸出口平均增长 0.04 美元,这同“八五”时期的 0.0355 美元相比,“八五”时期下降 11.2%;“七五”时期,每增长 1%GDP,外贸出口增长 0.38%。“八五”时期增长 0.5%，上升了 31%。这表明外贸出口对 GDP 的贡献度有下降趋势。

(7)“七五”时期,每增加 1 万元 GDP,货物运输总量平均增加 3.75 吨,“八五”时期下降到 3.09 吨,降幅为 17%;“七五”时期,每增长 1%GDP,要增长货物运输总量 0.347%，“八五”时期货物运输总量增幅降为 0.018%，下降了 94%;这表明,由于物耗结构发生了变化,上海 GDP 的经济总量增长对货物运输总量增幅的依存度大大下降。上海产业结构的调整,尤其是第二产业高、精、尖、薄产品和高技术含量、高附加值产品的比重逐步提高,将对上海经济总量增幅起到重要作用。

(作者单位:上海市经济管理干部学院;邮编:200237)

~~~~~

(上接第 9 页)能面临的双重课税问题,而另有一些国家则采用税额抵免方式,即允许跨国经营企业已经向东道国政府支付过的所得税款记入它们的母国税单上,予以抵免相同数额的纳税责任。

---

注:

①杨公朴等著:《外向型经济概论》,上海社会科学院出版社 1988 年版,第 22 页。

②1979 年 6 月 30 日邓小平同志会见第二次中日民间人士会议日方委员会代表团时的谈话。转引自季崇威著:《论中国对外开放的战略和政策》,社会科学文献出版社 1995 年版,第 5~6 页。

③库兹涅茨著:《各国的经济增长》,商务印书馆 1985 年版,第 27~28 页。

④马克思:《资本论》第 3 卷,人民出版社 1975 年版,第 376 页。

⑤《华盛顿邮报》,1968 年 1 月 21 日。

⑥翟凡、李善同:《中国的关税现状:水平、结构与关税减免》,载《管理世界》,1996 年第 5 期。

⑦⑧M.P. 托达罗著:《第三世界的经济发展》(下),中国人民大学出版社 1991 年版,第 119 页。

(作者系上海财经大学工商管理学院博士后,单位的邮编为 200433)