

培育产业竞争力与江苏的再工业化

刘志彪

江苏产品市场占有率下降的问题，只是江苏经济运行中的一种表面现象，其背后涉及到江苏产业竞争力和进一步工业化的方向问题。这些年来，江苏不仅在理论上对工业竞争力问题研究不足，而且在实践上对再工业化问题也不够重视。如对支柱产业的研究开发投入强度太小，企业技术创新相对停滞，经济增长主要靠资本大量投入维持，综合要素生产率水平较低，等等。提高江苏产品市场占有率，根本的问题在于重塑江苏产业的市场竞争优势。本文将对这一问题分别从三个角度提出自己的看法。

一、在主导产业内创造特定产品的竞争优势

地区产业竞争优势，是一个相对的概念。根据江苏省统计局对 1992 年投入产出表的分析，以及我们对有关销售统计数据所做的市场占有率分析，发现江苏目前具有竞争优势的产业主要有 8 大类，它们分别是：纺织业、机械业、化工业、交通运输设备制造业、金属制品业、电器机械及器材制造业、金属冶炼及压延加工业、食品业。这 8 个工业行业的产品调出额都超过了百亿元，它们调出到外省的总数额，大约要占到全省工业品调出总量的 75% 左右。由于江苏经济的增长，有将近一半的份额依赖于省外市场的需求拉动，所以这 8 个主导行业就成为江苏提高和强化产业竞争力的关键部门。江苏应该重点对这 8 个部门的竞争力问题展开研究，并以此为基础奋力开拓省外市场。

江苏经济的竞争战略，不应该试图在所有产业或者在大部分产业领域里建立起竞争优势，而应该运用专业化分工理论为指导，寻求有限的产业目标予以重点培育和重点扶植，设法使目前具有相对竞争优势的产业，逐渐取得在全国的绝对支配地位仍至于在全世界的影响力。也就是说，江苏要在已经实行专业化和已经具有一定生产规模的产业领域中，建立起更大的竞争优势和竞争实力。在当今地区经济动态竞争的格局中，那些还没有能建立专业化生产实力和优势的产业，其市场占有率下降是一种必然的和十分正常的现象，其逐步被淘汰也是符合规律的正常现象。相反，对于支柱产业竞争力下降的趋势，则应引起高度的警觉。

现代经济学认为，如果一个地区因种种原因，在某些特定的产业领域里建立了实力，那么这种实力就可以形成所谓的“外部经济效应”。它来自两个方面：一是技术上的外部有利因素，即该地区内的公司之间通过市场竞争，相互交流技术和知识，相互取长补短，使整个地区工业在这些领域拥有充足的技术和知识，进一步发挥竞争优势。二是经济上的外部有利因素，它的存在取决于市场的规模。由于强大的地区工业为有专业化技能的劳动力和产品的供应者提供了广大的市场，有了灵活的劳动力储备以及有效的供应基地，所以它们反过来又加强了这些工业的实力。因此，具有外部经济效应的工业部门，一旦确立了领先地位，就有一种自我强化的功能并能固定下来，后续者如果要想进入这些产业，往往会遇到较高的壁垒和门槛，不仅进入困难，而且进入成本很大。这个观点对于江苏提高产业竞争力的政策设计，应该具有十分重要的启示意义。

纵观世界上工业化国家和新兴工业化国家的情况，不难发现工业生产力往往有以特定产业的形式，集中配置在某些地区的“范围经济”特征。如美国加州的“硅谷”，我国台湾的电子工业，底特律的汽车业，瑞士的钟表业，伦敦、新加坡的金融业等等。这实际上就是在专业化生产领域中，外部经济效应的规律所发挥的作用。一旦确立了某些产业的竞争实力，那么自然资源问题并不能构成发展的第一约束条件，而基本上取决于产业的自我强化功能。据此来看，江苏虽然一直是资源匮乏的省份，经济发展也常常受到资源短缺的困扰，但是仍然成为中国的第一工业大省，这完全是由于江苏已经在某些重要的工业领域里建立了竞争优势，初步地形成了产业的自我强化能力。

现在有一些人一提到调整产业结构，就说要大力发展新兴产业和高新技术产业，就要淘汰传统产业和劳动密集型产业。对这种观点要做具体分析。

首先，调整产业结构要考虑调整的社会经济成本，不以现有支柱产业为依托去调整结构，产业结构调整的成本就非常高，如资产的沉淀成本、劳动力的转移成本、进入新行业的进入成本等等。

其次，发展新兴产业特别是高新技术产业，需要巨额的资金和大量熟练劳动力，这些生产要素的取得只能依赖现有支柱产业的积累，是一个渐进的过程。在不具备发展高新技术的基础条件的情况下，盲目搞一些先进技术，往往是你花费了大量的外汇引进了 80 年代初的最新技术，人家又搞出了 90 年代末的技术，只能跟在人家后面爬行，出现一次次的“排浪式”的技术引进，不仅难以消化吸收别人的技术诀窍，而且代价高昂。

第三，在调整产业结构时，必须考虑让已有支柱产业充分地享受产业成熟期的收益。从江苏的情况看，企业抢占市场往往比较早、进入新行业的能力强，但巩固市场、抢占市场份额，提高生产率、加快技术进步的行为比较弱。一些企业不断地进出新的行业，没有巩固市场便退出市场，不仅结构调整的成本很高，而且也难以享受产业成熟期的规模经济效应，因而是一种粗放型的发展格局。

第四，调整产业结构的最终目的是为了提高产业竞争力，但是产业竞争力不仅表现为高新技术的竞争优势，而且还表现为具有比较利益的传统产业的竞争优势。在劳动密集型产业和传统产业内部，也能发展起具有竞争优势的产品。

因此，我认为江苏纺织、食品等轻工业和机械、金属等重工业近年来市场竞争力下降的事实，并不能证明传统产业就一定没有竞争力，劳动密集型产业就一定没有前途。这些产业竞争力的下降，其原因往往应该归咎于产品开发滞后、技术进步慢、生产率水平低。只要抓紧对这些产业的技术改造投入，就有可能重振雄风。所以我不赞成一提调整产业结构，就不切实际地大谈要发展高精尖技术，发展信息产业等等诸如此类的观点。正确的做法可能是紧紧抓住自己的相对优势产业，围绕它们不断地进行技术改造和开发新产品。

目前江苏是全国的工业大省这一判断，只是相对其产值总量而言的。相对于技术水平而言，江苏还不能说已经成为工业强省，支柱产业的竞争力在全国也不能说已经占有绝对支配的领先地位。这些年来，江苏支柱工业产品市场占有率在全国地位的持续下降，一方面反映我国区域间市场竞争程度的激烈性，另一方面，也说明江苏支柱工业的自我强化能力的不稳定和巩固。对江苏目前的支柱工业，省里应该有决心和信心，通过有意识的扶植和培育，把它们逐渐发展成为世界性的制造中心。产业结构的调整，也应该主要围绕这些支柱产业的竞争力提高来进行。具体来说就是：

(1) 推进这些行业的地区集中化战略，争取获得更大的“范围经济”的效益。某些特定行业在特定地区的集中配置和聚集性发展，可以强化其外部经济效应。因此应设法在江苏的苏、锡、常地区建立若干控股公司集团公司，打破地区的行政分割和地区壁垒，进行大规模的兼并、收购、联合、参股等活动，从而实现产业的改组。

(2) 在投资政策上，应使有限的资金向支柱产业倾斜，保证集中化战略的实现和竞争优势的形成。为此江苏要集中每年的技术改造资金，重点投向具有相对优势的支柱产业。(3) 进一步推进规模经济战略，特别是在目前具有相对优势的产业中，运用政府引导和市场推动的双重办法，组建若干有限的特大型企业集团，提高这些产业中企业的市场组织度，降低无序竞争和过度竞争，增强其竞争能力和竞争的效益。

(4) 应把发展第三产业与强化制造业的中心地位结合起来。第三产业的母体和基础在制造业，制造业水平不高，第三产业往往也只能是低层次的。况且江苏接近上海的地理位置的特征，也决定了其制造业可能会在本世纪末和下世纪初得到进一步的发展。因此，江苏尽早明确地打出建立世界制造业中心的旗帜，就是非常明智的选择。

(5) 运用动态比较优势理论，发挥政府在产业竞争优势形成中的作用。这在高科技产业的发展中，更应如此。

二、“抓大放小”与培育优势产业

现在各级政府都在谈“抓大放小”问题，但对这一战略的真正内涵并不十分清楚。一般认为，“抓大”就是要由政府来抓住大型的国有企业，给予重点扶植和培育，增强其竞争能力；“放小”，就是要政府放开对国有中小企业的管理和控制，实行诸如“包、租、卖”等产权调整办法，让其进入市场并完全由市场进行择优选择和自然淘汰。我认为这种认识比较片面。对“抓大放小”问题应该有更加全面的把握。

首先，目前的所谓大的企业，不一定就会有大的竞争实力和竞争优势。相反，目前所谓的小的企业，也不一定就没有大的竞争实力和竞争优势。竞争实力和竞争优势，首先取决于企业所在产业的性质，是朝阳产业还是夕阳产业；其次取决于企业自身的相对优势大小。所以如果大的企业所在产业是属于衰退产业性质的，那么仅仅通过由政府来抓的办法，不仅是抓不好的，而且代价极大。另一方面，如果一些企业是属于那种“小而高、小而精、小而专”的中小企业，就一定会有较强的竞争实力。

其次，在当代工业化国家和地区，由于消费结构的多元化和消费方式的个性化，以大批量、少品种为特征的工业生产方式，已经转化为多品种、少批量的柔性化生产方式。大型企业因内部管理费用较高、效率低下，维持运转力不从心。相反，大量的实行专业化协作生产方式的中小企业，却显得生气活泼，竞争优势很强。虽然我国经济发展阶段与这些国家和地区不同，目前还要大力发展规模经济和企业集团，但是由于中小企业的特殊地位，还必须给予一定的扶植和培育。只抓大的企业，不管小的企业，实际上是不去制定中小企业现代化的政策体系，这不仅与工业化国家的基本经验和通常做法相左，而且也不符合中国中小企业占据绝大多数的基本事实。第三，现在讲的抓大放小，是用所有制原则和企业规模原则的指导思想来操作的。这是一种非常落后的、带有计划经济体制痕迹的政府管理方法。对这种管理方法的由来、所造成的危害以及纠正办法，我以前曾经做过系统的研究，这里不再赘言（有兴趣的同志可以参阅《中国社会科学》1995年第4期）。本文仅仅指出一点，就是如果不用产业原则和同一商品市场的观念去设计经济调节政策，在同一产业内部的企业之间就不可能是公平竞争的关系，处于同一产业内部的企业，就会因为所有制性质的不同和企业规模的不同，而处于不同的市场竞争环境，其结果必然是有损于市场经济所要求的公平竞争目标。

因此，实施“抓大放小”战略，应该与培育江苏产业的竞争能力和竞争优势结合起来，即抓住有可能建立起竞争优势产业中的若干企业，给予政策上的重点扶持和重点培育，设法让其形成专业化生产体系的现实优势，建立起产业的自我循环和自我强化功能。对于没有相对竞争优势的产业中的企业，则应放手让其进入市场由市场决定其生存权。

三、再工业化的趋势与强化江苏产业竞争力

再工业化，也称为新一轮工业化或者称为再重化工业化，是指重化工业在经历了轻工业优先增长之后，又进一步重新启动和领先发展的趋势，表现为重化工业所创造的国民收入占整个工业所创造的国民收入的比重不断上升的趋势。

中国工业发展的型式，从整个历史进程看，实际上呈现出一种倾斜的“L型曲线”状态。从1952-2010年，大致经历三个阶段：(1)1949-1978年的30年，实行重工业超前发展战略，走过一条众所周知的独特的、代价颇高的工业发展道路。(2)1979-1990年的10多年中，工业经济增长呈现“轻型化”的特征，轻工业带有明显的补偿性的快速增长，大幅度地提高了人民的生活水平和繁荣了国内市场，支撑了改革开放的顺利进行。(3)1990-2010年，重工业重新成为拉动经济增长的主导因素。从1991年9月开始，首次出现重工业增长快于轻工业增长的局面，1992年的重工业份额高出1990年2.2个百分点，1993年高出1990年3.4个百分点。

据国家计划委员会预测,从现在起到 2010 年的未来 15 年内,包括冶金、石油化工、汽车制造、微电子、合成材料、建筑业在内的重化工业群,将取代轻纺及轻型耐用消费品工业而成为新的主导产业群,对国民经济发展产生前所未有的推动力。到 2010 年,按目前中国统计口径计算的轻重工业之比例将达到 40:60,按国际可比口径则会由目前的 35:65,达到 30:70。如果在 2010 年达到这一工业发展水平,那么在重工业份额方面,与发达市场经济国家 90 年代初的状况相比,大约低 4 个百分点,而与欧洲经济共同体国家 90 年代的发展水平相当。

90 年代初开始的重化工业主导型发展格局,绝不是偶然的,而是具有深刻的宏观经济背景。

第一,它是在消费需求的增长明显地进入一个“平台期”后实现的。一方面,进入 90 年代以后,城乡居民实际消费需求的增长相对于生产量的增长,出现了相对停滞,如 1994 年轻工业增长 19.6%,但是同期市场消费品零售额的实际增长率,在城市是 9.5%,在农村只有 3.45% (各年情况基本如此),所以拉动改革开放后连续 10 多年经济高速增长的主导力量明显衰减;另一方面,城乡居民收入水平、储蓄存款和手持现金大幅度增加,如即使在通货膨胀率最高的 1994 年,城乡居民储蓄存款的增幅也高达 40%,这表明民众的消费结构正在酝酿更大范围和更高层次的升级换代,呼唤高档次的消费品和新型消费品的出现。这种市场变动格局的基本经济效应是:使在整个 80 年代繁荣起来的现有消费品生产厂家面临越来越激烈的市场竞争,除了寻求市场集中(如组建企业集团等)和进行价格竞争外,还要进行产品结构和技术结构的调整;居民收入持续地转化为国内储蓄,既使消费需求增长受到一定的抑制,又为投资规模的扩大创造了条件。

第二,它是投资需求在社会总需求中比重迅速提高的过程中实现的。90 年代后投资需求水平之所以能迅速提高,是因为:(1)现有消费品生产厂家纷纷加快以设备更新为主要内容的技术改造,加大向资本和技术密集的新型耐用消费品行业投资;(2)80 年代发展起来的消费品工业,因资金供应的不足,大多是以加工装配的方式运行的。随着生产竞争的加剧和生产要素供给条件的改善,必然要向资本密集的上游产业部门扩展,如元器件、原材料等部门;(3)工业化第一阶段所建设的重工业基础设施能力,在工业化第二阶段已经超负荷利用,交通运输、邮电通讯、原材料工业的有效供给水平,已经不能支撑轻工业、农业特别是第三产业的进一步发展,迫切需要加大对这些瓶颈部门的投资规模。

第三,它是在经济运行进一步国际化的过程中实现的。出口创汇和外汇储备规模的持续扩大,增加了国内工业进行大规模技术改造和进口替代的可能性;吸收外国直接投资水平的提高和外国大公司、大财团的纷纷进入,不仅相应地扩大了国内的投资规模,而且也提高了化工、机械、电子等产业的技术水平和有效产量。

上述种种因素的变化,预示着中国经济将重新进入重化工业启动发展的新阶段。特别应该指出的是,工业发展型式的这种复归,在性质上并不是简单的重复,而是一种高水平的循环。具体来看,第三阶段同第一阶段的重化工业主导型发展相比较,有这么几方面的不同:

第一,发展的基础不同。第一阶段的重工业优先增长,是在很低的人均 GNP 水平下进行的,带有十分明显的人为的结构超前性质。第三阶段的结构重型化,则与人均 GNP 水平基本相当。我国目前的人均收入水平,决不会低于 500 美元的水平,如果按购买力平价方法计算,则要大大地高于这个水平。有人估计在 1990 年时,我国人均 GDP 即达到了 1950 美元。所以,这一阶段的结构重型化,与钱纳利计算的“多国模型”中的标准结构(人均 500-1000 美元)相比,产业结构可能并不象人们想象的那么超前。战后国际经验证明,这个阶段产业结构的迅速转变,是经济发展的要求和共同特征。

第二,发展的约束因素不同。第一阶段的重工业化,主要是由政府需求特别是军事需求带动的。这种结构的重型化过程,不仅脱离农业和轻工业发展的约束,也脱离人民生活和市场需求的约束,常常陷入所谓的“自我循环”和强迫调整的陷阱。第三阶段的重工业化过程,则是消费需求变动的直接结果,受到市场需求和市场竞争的强烈约束。

第三，发展的内涵不同。第一阶段的重工业化，等同于生产资料特别是钢铁工业的超前发展，那时重工业是生产资料特别是钢铁工业的代名词，因此，加速发展重工业往往会导致与生活资料工业的严重脱节，损害消费品工业的发展和影响人民生活水平的提高。第三阶段的重工业化，其内涵已经发生了深刻的变化，现在重工业部门在生产生产资料的同时，也生产越来越多的消费品特别是耐用消费品，如小轿车、家用电器、家用化工产品等等，它们差不多都是国民经济中急需发展的战略产业。

第四，发展的机制不同。第一阶段重工业化过程，其发展机制是政府主导型的，是政府赶超战略目标的直接结果，这种发展脱离资本积累的源泉，带有十分明显的人为的强制性特征，因而难以持久。第三阶段的结构重型化过程，因市场经济体制的作用，更多的是企业 and 市场自身作用的结果，结构重型化的提高，是企业在市场竞争中追逐利润极大化的必然选择，是一种正常的发展秩序。

第五，发展的国际环境不同。第一阶段的重工业化，是在封闭的计划经济体制下进行的，紧张的国际政治军事环境，不仅使重化工业的发展难以筹集到外部资本，只能依靠价格的“剪刀差”和低工资形式在经济体系内部向农民和职工积累，而且，其产品生产能力、技术标准、成本水平等等微观变量也不能通过国际市场的竞争调节，因而产品品质低下，成本高昂，发展代价巨大。第三阶段的重化工业化，则可以在和平与发展的世界背景下，充分运用动态比较利益的原则，加入世界经济一体化的循环过程，大力吸收外国对重化工业的直接投资，通过国际市场调剂重工业的生产能力，积极参与国际市场竞争，按国际技术水平和标准进行生产。

综上所述，未来时期重化工业的发展，将为江苏经济迅速走向世界之林提供一个千载难逢的机遇。但我们也应该看到江苏在这一机遇面前所遇到的挑战。

由于重化工业的发展，对资源消费的需求强烈，对技术条件要求较高，对企业竞争素质约束较强，对劳动力使用有一定的排斥性，所以能否抓住这一历史所提供的机遇，从长期看，关键取决于江苏自身能否顺利地转变目前的经济增长方式，即从粗放型增长转向内涵和集约型增长。如果继续维持主要依靠投资推动而不是主要依靠技术进步推动的增长方式，那么这种增长方式由于会遇到资源供给的强硬约束，结果必然是半途而废。从中短期看，则取决于调控通货膨胀的政策水平。如果把这几年通货膨胀的成因错误地归咎于重工业的快速增长，采取压缩重工业投资需求的简单方法，来保物价指数在两位数以内，那么就必然要牺牲加速发展的的大好机会。

江苏经济本来就在重化工业领域里占有优势，但是在资源性产业中却只有劣势。所以可以预料的是，重化工业的进一步发展，势必会产生极大的资源供需矛盾，基础原材料的价格水平进一步上升势在必然，对以加工工业为主的下游工业来说，势必会产生强烈的挤压。因此，为迎接新一轮的重化工业高潮的到来，抓住国民经济再工业化的极好机遇，江苏有必要在产业发展战略上，尽早采取后向一体化的策略，即处于加工组装工业流程阶段的江苏企业，把一部分工业投资向上游产业（原材料采掘、能源工业等等）延伸，具体可以用产权投资方式收购、兼并或联合资源产地企业，或与当地政府联合投资入股。这种方式把对资源的市场交易转化为企业内部的管理协调，可以大大地避免资源供需矛盾尖锐时，单一的市场交易给企业发展所带来的不稳定，保证资源的有效供应。随着社会主义市场经济体制的逐步完善，地方政府行为的进一步规范化，这种一体化战略会显得越来越重要和紧迫，应该引起江苏省政府的高度重视。

（刘志彪，1959年生，南京大学国际商学院副院长，经济学教授）

（责任编辑：天则）