

浙江开放模式：顺比较优势的“倒逼型”开放

黄先海

内容提要：浙江的开放模式是顺比较优势的“倒逼型”开放：在对外开放的基点上，立足于发挥和增进内源式经济的比较优势；在对外开放的路径选择上，是由市场区际化→市场国际化→生产过程国际化→要素投入国际化演进的“倒逼型”、渐进式开放。对浙江开放模式起关键性作用的是获得性要素资源，浙江企业家的丰裕度位居全国各省市首位，是浙江参与区际竞争与国际竞争的最突出的比较优势。文章还分析了浙江开放模式面临的问题，并对其未来趋向作了研判。

关键词：浙江开放模式，顺比较优势，获得性要素，开放路径

改革开放以来，浙江在自然资源相对贫乏和工业基础相对薄弱的约束条件下，经济持续快速发展。“十五”期间，浙江的国内生产总值、外贸出口总额、城乡居民人均收入等主要经济指标均位居全国第四位。2005年，在瑞士洛桑国际管理学院(IMD)发布的《全球竞争力年度报告》的世界竞争力排名中，浙江的国际竞争力在世界61个经济体(包括国家和地区)中位居第20位，体现了浙江在竞争优势获取和经济发展等方面所取得的巨大进步。浙江经济发展令人瞩目的业绩和活力的动力与优势何在?本文从对外开放的视角对浙江的发展“故事”进行解读。

一、浙江开放模式的界定及其决定因素

作为大国中的一个区域经济体，浙江开放模式与区域经济发展模式有着密切的联系。基于浙江发展模式的经济主体性和经济增长内生性所派生出的对外开放模式，与外源性要素推动的珠三角开放模式有着明显的差异，呈现出自身的特色。我们把浙江开放模式界定为：顺比较优势的“倒逼型”开放模式。这主要包含两层涵义：第一，在对外开放的基点上，浙江的开放是立足于浙江的要素禀赋，特别是立足于发挥和增进内源式经济(主要体现为民营经济)的比较优势的基础之上，而不是逆比较优势去扭曲经济主体的行为，典型地符合经典的比较优势发展战略。第二，在对外开放的路径选择上，浙江的对外开放是从市场(贸易)层面启动的开放，即由市场的区际开放和国际开放起步，进而推动生产过程的国际化，逐渐融入全球分工协作生产体系，进而通过外资的引进嫁接改造企业股权体系和治理结构，完成要素投入的国际化。市场层面启动的国际化与企业要素投入层面启动的国际化相反，是逆价值流向的开放，因此被称为是“倒逼型”开放，即由市场区际化→市场国际化→生产过程国际化→要素投入国际化演进，属典型的渐进式开放。

(一) 获得性要素——企业家资源与浙江的开放模式

国际贸易理论中李嘉图的“比较优势论”与赫克歇尔——俄林的“要素禀赋论”充分肯定了一个国家或地区的要素禀赋特征对该国和地区的对外贸易模式选择与演进的决定性作用。浙江的对外开放模式无疑地决定于其拥有的要素禀赋特征，但在要素禀赋状况中对浙江开放模式起关键性作用的不是自然要素禀赋，而是获得性要素(Acquired Factors)资源，尤其是企业家资源。

就自然要素禀赋状况而言，浙江是一个“资源小省”。据专家测算，浙江省人均自然资源拥有量综合指标名列全国倒数第七位。虽然在天生的要素禀赋上处于相对劣势，但在获得性要素上，浙江却拥有相对丰裕的企业家资源，从而弥补了自然要素资源稀缺的劣势。所谓的企业家，是指富有创新和创业精神，能有效率的配置资源以获取利润的人力资本。企业家在经济发展中所起的作用是非常关键的，企业家资源的丰缺直接影响到一个区域经济发展的繁荣与否。由于测度的困难，目前还没有准确的指标能直接测度出企业家的丰裕度，但在我国往往用“个私企业数量”指标来加以衡量。据《中国统计年鉴 2007》数据，截至 2006 年底，浙江私营企业达 40.6 万家，个体工商户为 179.8 万户。浙江每万人中的私营企业家数达 81.5 人，位居全国各省市的首位。同时从下表我们也可以看出浙江民营企业在全国的突出地位。

表 1 浙江民营企业在中国民营企业排名中的情况

项 目	浙江民营企业所占家数	所占比重
2006 年中国民营企业 500 强	203	40.6%
2005 年中国民营企业 500 强	203	40.6%
2004 年中国民营企业 500 强	183	36.6%
2003 年中国民营企业 500 强	181	36.2%
2002 年中国民营企业 500 强	188	37.6%

数据来源：根据全国工商联历年中国民营企业 500 强排行榜整理所得。

作为获得性要素，企业家资源是创造、造就出来的。而在转轨经济体中，造就企业家的重要机制就是体制创新，因为企业家是在创办和拥有自己的企业过程中“干中学”出来的。通过创办企业，企业家才真正成了企业家，实现了“自我甄别”和转化。因此，若没有企业创办和市场进入的权利和机会，企业家就不可能造就。而浙江恰恰是在体制创新机制中走在全国前列，较早地允许和鼓励各种类型的企业成长，从而一批批民营企业得以发展壮大，相应的生长出一批批真正的企业家。正是这些土生土长的企业家形成了浙江内生式经济发展的主导力量，也成了浙江参与区际竞争与国际竞争的最突出的比较优势。

(二) 开放路径选择与浙江的开放模式

就我国省域的对外开放而言，至少存在着三条基本的路径：

一是企业层面启动的国际化，即由企业要素投入的开放推动生产过程的开放进而实现市场的开放。它是顺价值流向而实施的开放，因此又可以称为“顺推型”开放。具体的说又区分为两条途径，一是外商独资或控股，相应的控制人力资源等组织要素的投入，并使得生产加工体系进入国际价值链分工体系，产品在国际市场上销售；二是外资进入本国企业，改造企业资本结构和治理结构，并进而进入跨国公司的国际生产分工协作体系。“顺推型”开放路径的起点是企业股权和治理结构上的开放，形成要素投入多元的国际型企业，由此“顺理成章”的推动企业在生产和市场过程上的国际化。这一开放型道路最为典型的是广东地区的民营企业。依靠区域的开放和大量的外资投入，民营企业大都首先形成开放型的股权结构和治理结构，进而参与国际价值链分工，走出口加工型工业化道路。

二是市场层面启动的国际化，即由市场开放和国际化起步，进而推动生产过程的国际化，逐渐融入全球分工协作生产体系，进而通过外资的引进嫁接改造企业股权体系和治理结构，完成要素投入的国际化。这种“倒逼型”开放的过程肇始于民营经济国际贸易的展开。通过国际贸易逐渐加入全球大型企业的分工协作生产体系，并且通过国际大型企业的产品品质审查，不断提高企业的生产管理和技术水平。企业生产体系的开放进而带动企业家的成长和企业治理结构的变革，通过与国际下游企业的合资合作达到生产体系、治理结构和投融资过程的全面改造，从而形成开放型经济。

三是由分工层面启动的国际化，即由生产过程融入国际分工体系，实施开放开始，进而推动市场的国际化，及企业投入要素的开放。它是由价值链中间开始开放，向两端延伸的开放过程，因此可称为“扩散型”开放。这一类型的开放首先是企业在国际大型企业的采购或者 OEM 体系率先加入全球性的生产分工协作体系，推动产品销售的国际化。并通过企业内部技术与管理过程的改造逐步实现企业治理过程的开放进而投融资体系的开放。上世纪 90 年代，苏南的集体企业利用其相对雄厚的技术实力，逐步加入到国际性的生产分工协作体系，依托企业生产分工体系的国际化，不仅推动出口贸易的增长，而且吸引大量的外资参与企业投融资体系，完成企业改造，形成开放型经济。

三条路径在实际实施过程中需要考虑到不同的初始条件。一般而言，“顺推型”的开放在转型的初始阶段就依赖于大量外资的介入。因此外资的大力引进是其必不可少的前提。“倒逼型”的转型过程要求企业具有强大的国际市场开拓能力，依靠国际贸易推动生产过程和技术的改造，进而推动治理结构和投融资体系的转型。而“扩散型”的转型过程要求企业首先加入国际性的生产分工链，这势必要求企业本身就具有较高的技术条件和资金实力，以及地区的产业特征必须符合这一分工过程(参见表 2)。

表 2 我国三类开放路径比较

类型	启动环节	初始条件	典型区域
顺推型	企业环节和投入要素	外来资本的大量介入	广东
倒逼型	市场环节	强大的市场开拓能力	浙江
扩散型	生产分工环节	较高的技术水平	苏南

而对于浙江内源型经济向开放型经济转型的初始条件而言，首先缺乏大量引进外资的基础。浙江 1990、2000、2006 年当年度实际利用外资额分别为 0.48 亿美元、16.13 亿美元、88.9 亿美元，仅为同期广东省的 1.2%、11.1%、49.9%。浙江省的外资引进在沿海各省市中相对滞后。因此，试图依靠大量外资的引进推动民营经济的投融资体系改造，进而推动向开放型经济转变，至少在开放初期是缺乏这一基础条件的。其次，民营经济的产业基础、创新能力和技术条件比较薄弱，难以迅速加入全球性的生产分工协作体系。2005 年，浙江、江苏、广东三个省的科技活动经费支出分别为 212.4 亿元、631.5 亿元、456.4 亿元，如果以江苏省的科技活动经费支出为基数，则三个省的科技活动经费支出比较系数为 0.33 : 1 : 0.72，其中浙江省的科技活动经费支出只有江苏省的 1/3。以科技活动经费支出与 GDP 比重来评价浙苏粤的科技投入强度，则 2005 年浙江、江苏、广东三个省的科技投入强度依次为 1.58%、3.40%、2.04%，浙江分别低于江苏 1.82 个百分点和广东 0.46 个百分点。浙江的指标处于较明显的落后地位，意味着挤入跨国公司价值分工链体系的技术基础相对较弱。

由此可见，浙江省内源式经济向开放型经济转型不可能采取“顺推型”的路径，因为缺乏大量引进外资的基础；也不可能采取“扩散型”的路径，因为缺乏强技术创新能力的支撑。因此，选择“倒逼型”的开放路径有其合理性和必然性。

二、浙江开放模式的主要表现

1. 以劳动密集型产品出口为主导，充分体现区域经济的比较优势

浙江省外贸出口产品集中在浙江省的优势产业上，以劳动密集型产品为主，出口排名前两位的服装及衣着附件、纺织纱线及制品占出口总额的近 30% (2006 年)。浙江省劳动密集型产品的大量出口，表明浙江省这些产品的竞争力在国际上已具有相对优势，除了劳动力成本上的优势之外，相对于同样具有劳动力成本优势的一般发展中国家来说，浙江在纺织、服装和其他轻工业及机电工业等劳动密集型产品上具有经营优势和技术优势 (见表 3)。

表 3 浙江省的六大出口商品 (2006 年)

商品名称	出口金额 (万美元)	占出口 比重%
服装及衣着附件	1592,595	15.78
纺织纱线、织物及制品	1381,351	13.69
手持或车载无线电话机	437,487	4.34
鞋类	321,318	3.18
家具及其零件	306,770	3.04
塑料制品	194,552	1.93

资料来源:浙江省外经贸厅

2. 市场拓展能力强，要素汲取能力较弱

浙江省的区际贸易与国际贸易，特别是区际贸易输出与出口贸易一直保持着持续快速的的增长，从 1978 年到 2005 年，浙江省的出口贸易额年均增长 30.3%，远远高于全国水平，表明浙江企业的国内外市场的拓展能力很强。但相对说来对区域外资本、技术和设备等要素资源的汲取不够，主要表现为：进出口结构失衡，进口能力不强，技术贸易比重偏低，未能充分利用国际市场促进本区域的产业技术升级；资本市场与国际市场接轨较弱，资本形成中外资所占比重较低，引进外商直接投资不足；国际投资以开拓销售市场为主旨，投资的产业、行业分布中，大部分投资集中于贸易领域，经外经贸部门批准的投资，贸易型企业占总投资的 60% 以上。

3. 民营经济是外向型经济发展的微观主体

浙江经济发展的主要动力是包括乡镇集体企业、个体私有企业在内的各类民营企业，民营经济已成为浙江省经济发展的主导力量。同时在对外开放的进程中，民营经济的重要作用也日益显现，特别是近几年来民营经济的对外贸易呈现出持续快速的

发展态势，民营外贸出口企业数量和进出口额增长居全国首位。

除了在出口贸易中领先外，近几年来浙江民营企业的海外直接投资规模也居全国前列。2005 年浙江海外投资规模仅次于北京和广东，居全国第三位，其中民营企业在浙江省的对外投资中发挥了重要的作用。

4. 以专业化产业区和专业市场为载体的商品出口模式

浙江外贸出口一直保持强势增长，其中一个重要原因是专业化产业区的外向度不断提高。2003 年全省区域块状经济中出口比重达到 30% 以上的企业有 10276 家，出口产品产值占区块总产值 10% 以上的有区块 161 个。在境外设立专业市场和开展境外加工贸易是浙江省海外投资有别于其他经济区最显著的特征，目前浙江已在越南、南非、阿联酋、巴西、俄罗斯等国开办了专业市场，有效带动了产品的出口。

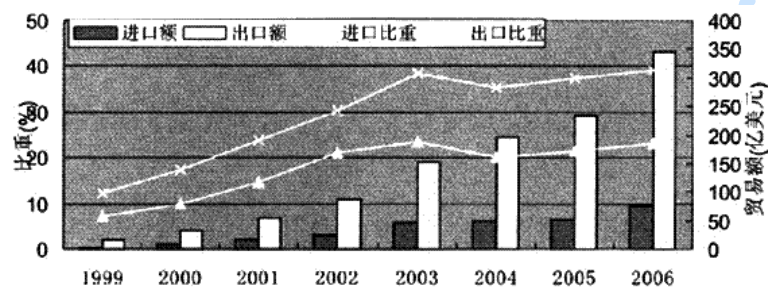


图 1 浙江省 1999 - 2006 年民营企业
进出口额及其占全省的比重

资料来源:浙江省外经贸厅

5. 从区际化走向国际化的开放取向

对于某个特定的经济区域来讲，对外开放包括两个层次：一是区域开放，即面向国内其他区域的开放；二是国际开放，即面向其他国家和地区的开放。就浙江的对外开放来说，区际化先于国际化，浙江较早的以其商业人才优势、微观经济组织优势，在全国各地建立了一个庞大的营销网络与要素吸纳网络，通过这个网络较好地利用了省外市场，吸纳了省外资金、资源，这为国际化积累了经验并打下了良好的基础。

三、浙江开放模式面临的问题

浙江对外开放虽然取得了巨大的成就，但在发展中也面临着不少的困难与问题，有待于在进一步发展中加以解决。

1. 产品国际化与企业国际化分离

所谓的产品国际化是指作为终端销售的产品市场分布不断突破国界，向国际市场拓展。产品国际化的主要载体是国际贸易，包括直接贸易和间接贸易。而企业国际化则不同，其要义并不在于产品是否突破国界，实现向国际市场销售，而在于企业维系

生产运作的要素是否向国际市场开放，即国际上的各种生产要素是否介入了企业生产过程，如国际资本是否介入企业的融资过程、国外技术是否进入了企业的生产过程、国际化的人才管理知识等是否进入企业的管理过程等等。中国外贸出口以往的严格管制导致大量生产企业(主要是民营企业)没有自营进出口权，而其产品的出口就不得不依赖于专业的外贸进出口公司。在这种外贸进出口公司间接出口背景下，至少在三个方面导致生产企业的产品国际化与企业自身的国际化分离：首先是市场信息的分离，即出口企业无法获取真正的国际市场关于产品款式、价格、技术等变化趋势的信息，而只是根据贸易公司给与的订单加以生产。其次是交易过程的分离，通过贸易公司出口，在交易的本质上仍然是国内贸易，即国内的出口加工企业与国内的专业外贸公司的贸易。最后是企业家成长机制的分离。直接面对国际市场的企业家，应该具备国际化的经营理念和战略头脑，可以不断汲取国际企业的管理、经营、生产等方面的经验，不断改善企业的组织结构、改进企业面对市场风险的能力。但是在通过外贸中介出口的情况下，这些出口企业仅仅承担着生产车间的功能，出口企业规避了经营领域的风险。企业家无法直接接触整个国际市场的运行，更无法参与其中。总而言之，由于间接出口，导致出口企业与国际市场存在一道“夹层”，使得出口企业产品虽然行销国际，企业却依然封闭，难以接受国际化的洗礼。这是制约民营企业由内源式转向开放型的重要障碍。

2. 潜在市场势力与现实市场势力背离

所谓市场势力(Market Power)，是指企业在竞争水平(边际成本)之上确定对自己有利的价格的能力，通常用企业的相对价格加成(Price Markup)能力来衡量。通过计量测度发现，浙江一些主要的出口品(如纺织品)在行业层面具有较大的潜在市场势力，但在企业层面的现实市场势力很小，并不具有相应的价格加成能力，存在着潜在市场势力与现实市场势力的背离。导致这种背离的主要原因是出口企业之间低价竞销的过度竞争行为普遍。企业出口之间低价竞销的过度竞争行为不仅导致其他国家对我国出口产品的倾销指控频繁，以致我国产品在国际市场上的声誉和地位受损，直接造成了我国出口企业的价格加成能力缺失，使得我国产品出口价格长期低下、贸易所得大幅下降。进一步，出口企业的低价竞销导致潜在市场势力与现实市场势力的分离，其根本原因在于制度结构与产业结构。首先，产品以低附加值、低技术含量为主，垂直差异性低。相对于资本技术密集型产业来说，从事劳动密集型产业进出口所需的专业知识和技能较简单，进出口规模较为灵活，也无复杂的技术服务或庞大的资金规模要求，因此行业进入壁垒偏低，从而形成了出口经营企业数量众多、规模偏小、市场集中度和产业组织化程度低下的市场结构特点。其次，外贸的制度扭曲在带来我国民营企业外贸出口快速增长的同时，直接导致了我国外贸竞争的不断加剧。一方面，在众多中小型企业源源不断地进入外贸行业之后，出口的企业数量不断膨胀，致使出口市场结构朝着集中度下降、分散性上升的方向变化，竞争更趋白热化；另一方面，由于众多出口企业之间规模差距并不悬殊，缺乏市场领袖，导致集体行动成本高昂，加上出口产品附加值低，出口企业倾向于在外贸出口中展开价格竞争，以致产品出口价格大大下降，出口企业利润急剧减少。

3. 创新弱化与产业锁定

我国尤其是浙江省民营企业的出口过程在一定程度上引致了企业创新弱化和产业锁定，即产业升级(包括产业间升级和产业内升级)缓慢。一般而言，国际贸易的展开是以比较优势为基础的。民营企业在起步时期缺乏资本和技术，其所立足的产业往往是劳动密集型产业，低技术含量，低附加价值。按照日本经济学家筱原三代平的理论，一国或一个区域的比较优势是动态的，劳动密集型产业在发展之初成为优势产业，从而鼓励区域内企业从事劳动密集型产品生产并出口。但是资本和技术的积累，劳动力成本的提高以及对更高利润空间的追逐会推动企业提升产品技术，向价值链高端移动、或者转而生产更高技术的产品。由此导致区域比较优势的动态变化和区域产业结构的升级。

但是，浙江民营企业出口的基本情况是，出口企业与国际市场相隔离，企业家能力无法通过出口获得持续的成长。相反，由于无需承担过多的市场风险，企业家创新能力持续退化。另一方面，由于间接出口的存在，出口企业积累率偏低，导致企业

成长缓慢，企业在市场、技术、品牌等方面的创新可能性和必要性大为减弱。不仅无法投入大量的资本用于创新，同时间接出口的路径也阻滞了创新的内在冲动。故而，创新能力弱化的企业和企业家不得不固守于其比较优势，新产品开发能力不足，新技术研发落后，国际市场创新和品牌创新难以起步。

4. 企业开放的制度性障碍

除了上述的转型困境之外，一些制度性因素也制约着浙江经济由内源式向开放型的转型，这些制度包括：(1)对要素市场的强制性管制，使得国际生产要素难以介入企业生产过程。如对外资进入产业领域的限制，对外资的超国民待遇和低国民待遇，外资与个人合资的禁止等等，使得外资在长期以来难以与民营企业在要素投入上形成大规模的结合。造成的一个结果是外资引进对国内产业的带动效应得不到应有的发挥。(2)信用制度和市场结构不健全，导致要素开放艰难。从民营企业自身而言，外部信用制度和市场结构的缺损导致其不愿意在企业的生产过程和要素投入过程实现全方位的开放。首先是国内销售中的“应收款”问题突出，导致民营企业宁愿出口，接受国际经销商的盘剥而获取低而稳的利润，而不愿意从事国内贸易。其次，资本市场、人才市场、企业家市场等要素市场不健全也导致贸易企业开放转型举步维艰。民营企业在很长一段时间依赖于非正式金融，无法获得正式金融支持，更无法获得证券市场的融资支撑。经理人市场的不完善也使得民营企业长期锁定在家族化经营模式之中，企业开放起步困难。

四、浙江开放模式的未来趋向

未来一个时期，浙江开放模式演进的基本思路是：积极发挥比较优势与竞争优势，以出口主导的“倒逼型”开放路径为基本模式，以增强国际市场势力，提升要素汲取能力，拓展中高端领域开放为三大重点，不断提高开放型经济发展的层次与水平，以使对外开放成为浙江经济与社会发展更为重要的推动力。

要实现浙江对外开放上述的战略趋向，必须采取一系列的举措，近一个时期要着重抓好以下几个方面：

1. 增进企业的市场势力，从价格优势转向综合竞争优势

市场势力作为企业的一种重要功能，是企业市场地位的集中体现。在浙江企业市场势力普遍缺失的情况下，培育和增进企业市场势力是提升浙江产业国际竞争力的重要路径。要增强市场势力，必须采取以下的措施：一是增强企业技术创新能力，实施产品差异化策略，从而逐渐进入国际分工网络的高增值环节，获取成本以上定价的市场势力。强化企业技术创新能力和产品差异化程度是增强浙江企业市场势力的关键所在。二是优化产业组织，通过核心企业的“市场代言”或企业联盟的“共同代理”来促进产业市场集中度的进一步提高，带动小而散的企业获取市场势力。要通过企业间的重组、兼并或联合，以资产或品牌为纽带，培育一批具有国际竞争优势的主导性核心企业或“企业战略联盟”（不是简单的价格联盟）；通过主导性核心企业的“市场代言”或企业战略联盟的“共同代理”，逐步消除产业内的过度竞争，进而带动小而散的企业获取高于成本定价的市场势力。

2. 以建立健全国际性专业化产业区作为发展开放型经济的重要载体

随着国际分工的深化和我国开放型经济的不断发展，实现从现有的区域性专业化产业区向国际性专业化产业区转型和升级已成为浙江众多专业化产业区进一步提升国际竞争力的必然选择。国际性专业化产业区应具备以下五大基本功能，即国际性产品生产基地、国际市场份额的主导占有者、价格形成中心、信息与知识流转中心以及研发与创新中心。对照国际性专业化产业

区目标模式的基本要求可以看出,浙江的不少产业区现已具备了生产总量大、市场份额高、成本与价格优势显著以及高效的本地信息与知识网络等现实条件;但同时,这些产业区在市场势力、信息传导与知识流转以及研发与创新水平等方面的产业主导功能和领先地位尚未完全显现,与严格意义上的国际性专业化产业区还存在较大的差距。为此,要在不断增强自主研发(R&D)的同时,积极汲取外资和国际性的技术、人才、品牌等高级要素资源,以不断的提高专业化产业区的创新能力和竞争优势,逐渐进入国际分工网络的高增值环节,实现产业区的跨越式发展。

3. 以实施第三代引资方略为突破口,进一步提高引资水平

积极实施以产业配套和产业匹配为基础的第三代引资方略。第三代引资方略是有别于第一代以优惠政策为基础的引资方略和第二代以要素禀赋为基础的引资方略。它是以产业配套和产业关联为基础的方略,这一引资方略自 20 世纪 90 年代末期以来正日益成为跨国公司整合全球资源的重要趋势。而这一引资方略恰恰适合了浙江制造业水平高和专业化产业区发达的优势,因此必须抓住这一机遇,以发达的国际化产业区为平台积极引进外资,使浙江的引资工作有新的突破。对产业区来说,有目的地吸引跨国公司前来投资,还可以反过来吸引与跨国公司配套的中小企业前来投资,从而进一步强化原有的产业竞争优势。

4. 积极推动浙江企业的“走出去”,特别是贸易导向型的对外投资以及技术与品牌导向型的对外投资

浙江经济的开放在注重“引进来”的同时,必须积极鼓励“走出去”,这不仅是企业发展的自身需要,也是浙江经济开放型转型的重要内涵。在近一个时期,浙江企业走出去要特别注重贸易导向型的对外投资以及技术与品牌导向型的对外投资。贸易导向型的对外投资包括两个方面:一是积极推动企业开展境外加工贸易。对浙江具有比较优势,目前生产能力较强的产业,应鼓励以企业现有设备和成熟技术为主,到有条件的国家和地区开展境外加工贸易,带动省内设备、原材料、零部件和劳务的出口。二是积极推动专业市场向海外拓展。在未来一个时期,应积极探索在境外设立以浙江名、特、优产品为主的商品专业市场,为全省的中小企业提供进入国际市场的载体。技术与品牌导向型对外投资是把获取国外的先进技术和国际知名品牌作为对外投资的首要目的。其主要投资对象国一般为发达国家,投资方式包括新建与“反向收购”。近几年来,这一对外投资方式呈现出增多的趋势。未来一个时期,应进一步推动这一对外投资方式的发展。

5. 以功能性贸易政策为主导,构建新型的政府对开放型经济发展的支持与服务体系

所谓的功能性贸易政策是指政府通过推进技术进步,培育人力资本,提升获得性要素的比较优势,同时通过经济杠杆、信息服务、法律体系,创造有效率的市场环境等与其他经济政策相融合的方式来增强产业国际竞争力的综合性贸易政策。这种功能性政策是一种既符合 WTO 的规制要求,又有利于提升国际竞争力的政策。其特点有二:其一,非直接贸易扭曲性。功能性贸易政策不会造成相关产品价格直接的扭曲,因为它采取的政策往往是如技术信息服务,人力资本培育等间接性的贸易“前期支持”政策,而不是如价格补贴、出口补贴等直接性的贸易“后期保护”政策。其二,非专向性。功能性贸易政策要求政府避免充当“圈定赢家”的角色,政府在新贸易政策中的作用是营造各产业发展的大环境,为各产业降低社会交易成本,创造有效率的国内市场环境。就浙江经济来讲,实施功能性贸易政策最主要的是要抓好两方面的工作:一是实施知识援助政策,包括提供信息服务体系、人才培养与支持体系以及建立产业预警体系等;二是实施有效的制度供给政策。要克服民营经济在市场准入、法制环境、融资环境、审批管制、服务体系等方面的制度障碍,以提供公平、开放、透明、可预期的制度环境,降低社会交易成本。

参考文献:

1. 黄先海、叶建亮:《民营经济从内源式向开放型转型——基于“浙江模式”的研究》,载史晋川主编《中国民营经济发展报告》,经济科学出版社 2006 年版。

2. 程惠芳、黄先海等：《开放浙江——引进来与走出去》，浙江人民出版社 2006 年版。
3. 方民生：《浙江制度变迁与发展轨迹》，浙江人民出版社 2000 年版。
4. 朱家良：《不失时机地推进发展模式转型》，《浙江经济》2004 年第 22 期。
5. 赵伟：《中国区域经济开放模式与趋势》，经济科学出版社 2005 年版。
6. 史晋川：《交易方式、市场类型与经济转型》，《浙江社会科学》2004 第 2 期。
7. 金祥荣、叶建亮、朱希伟：《浙江省发展战略的演变及其评价》，《浙江社会科学》2003 年第 4 期。
8. 郑勇军：《内源性民间力量推动型经济发展：浙江经验》，《浙江社会科学》2001 年第 3 期。
9. 刘志彪、石奇：《竞争、垄断和市场势力》，《产业经济研究》2003 年第 4 期。

责任编辑：叶凡