

顾问委员会

总顾问 曾培炎
顾问 董建华 蒋正华 唐家璇 徐匡迪

资深专家委员会

中国专家（按姓氏笔画排序）

王春正	王伟光	王洛林	厉以宁	宁吉喆	冯国经	卢中原
许宪春	刘遵义	刘世锦	刘克崮	刘伟	朱之鑫	朱民
李扬	李毅中	李德水	李若谷	吴敬琏	张大卫	张国宝
张晓强	张祥	张卓元	陈元	林兆木	林毅夫	杨伟民
周文重	赵进军	高尚全	海闻	钱颖一	郭树清	黄奇帆
辜胜阻	韩永文	聂振邦	楼继伟	蔡昉	樊纲	薛澜
魏建国	戴相龙					

国际专家

亨利·基辛格/Henry Kissinger	康睿哲/Richard Constant
傅强恩/John Frisbie	约翰·奈斯比特/John Naisbitt
欧伦斯/Stephen A. Orlins	杰弗里·萨克斯/Jeffrey Sachs
约翰·桑顿/John Thornton	马克·乌赞/Marc Uzan
郑永年	

编委会

主任 魏礼群
副主任 郑新立 王晓红
编委（按姓氏笔画排序）：

王一鸣	王战	王昌林	王晓红	马晓河	吕政	谷源洋
朱晓明	陈文玲	陈宗胜	李平	李晓西	李向阳	迟福林
张宇燕	张燕生	张蕴岭	杨圣明	冼国明	施子海	高培勇
贾康	隆国强	常修泽	徐洪才	曹文炼	裴长洪	霍建国

主编 郑新立
副主编 王晓红
编辑部主任 沈家文
编辑部副主任 李蕊

• 本刊专论 •

脱贫攻坚面临的难点问题及对策研究 刘学敏 孙 岩 刘 琨 (005)

• 国际经济 •

境外经贸合作区发展理论框架探索与中国实践总结

庞超然 霍建国 (019)

中国融入全球供应链体系的实践、问题及建议 路红艳 梁 威 (029)

新时期推动湾区经济发展的思考与建议 盛朝迅 (040)

推进我国国际航运中心建设 朱 振 (052)

推动上市券商开展跨境业务 扩大国内证券行业对外开放 陈峥嵘 (063)

• 理论探索 •

发展中的股份制：以“重建个人所有制”的资本社会化

达成资本私有制的积极扬弃 贾 康 苏京春 (074)

• 宏观经济 •

金融扶贫：中国的做法和贡献 葛红玲 (089)

• 企业发展 •

国家能源集团国际化现状、问题与对策分析 高凌云 肖 宇 (099)

• 智库言论 •

《二十国集团（G20）国家创新竞争力发展报告（2017—2018）》研究概览
全国经济综合竞争力研究中心福建师范大学分中心课题组（112）

• 权威观点 •

国际权威机构观点综述
国家统计局国际统计信息中心（119）

• 国际统计数据 •

世界经济主要指标
国家统计局国际统计信息中心（126）



CONTENTS

Difficult Problems and Countermeasure Research Faced by Poverty Alleviation	
	<i>Liu Xuemin , Sun Yan and Liu Kun</i> (005)
Exploration of the Theoretical Framework into the Development of Overseas Economic and Trade Cooperation Zones and Summary of China’ s Practice	
	<i>Pan Chaoran and Huo Jianguo</i> (019)
Practice, Problems and Suggestions on China’ s Integration into Global Supply Chain System	
	<i>Lu Hongyan and Liang Wei</i> (029)
Thoughts and Suggestions on Promoting Economic Development of Bay Area in the New Era	
	<i>Sheng Chaoxun</i> (040)
Promoting the Construction of China’ s International Shipping Center	<i>Zhu Zhen</i> (052)
Promoting Cross – border Business of Listed Securities Companies and Expanding the Opening up of Domestic Securities Industry	<i>Chen Zhengrong</i> (063)
The On – going Shareholding System: Achieving the Active Sublation of Private Capital Ownership through Capital Socialization of “Rebuilding Individual Ownership”	
	<i>Jia Kang and Su Jingchun</i> (074)
Financial Poverty Alleviation: China’ s Practice and Contribution	<i>Ge Hongling</i> (089)
Analyses on the Current Situation, Problems and Countermeasures of the Internationalization of National Energy Group	<i>Gao Lingyun and Xiao Yu</i> (099)
An Overview of the Development Report of the Innovation Competitiveness of the Countries of the Group of Twenty (G20) (2017 – 2018)	
	<i>Research Group of Sub – center at the Fujian Normal University, National Center for Comprehensive Economic Competitiveness</i> (112)
Opinions of International Authoritative Institutes	(119)
Main Indicators of World Economy	(126)

脱贫攻坚面临的难点问题及对策研究^{*}

刘学敏 孙 岩 刘 琨

摘要：脱贫攻坚战是当前我国正在进行的三大攻坚战之一，各地进行了富有成效的工作并取得了积极的成果，完成了脱贫摘帽的阶段性目标。但脱贫攻坚中也存在许多难点问题，影响着各个贫困县脱贫摘帽的质量，需要高度关注。本文基于实地调研，就当前脱贫攻坚中存在的贫困村产业发展和产业扶贫、农民专业合作社、村集体经济、村际发展不平衡和农户之间不平衡、建立基层干部激励机制诸方面存在的问题进行分析并提出对策建议。

关键词：产业发展 产业扶贫 合作社 集体经济

作者简介：刘学敏，北京师范大学地理科学学部教授、博士生导师；

孙 岩，北京师范大学地理科学学部硕士研究生；

刘 琨，北京师范大学地理科学学部硕士研究生。

脱贫攻坚战是当前我国正在进行的三大攻坚战之一。到 2020 年全国 832 个贫困县将要全部如期脱贫摘帽，任务艰巨。2017 年，全国有 28 个县脱贫摘帽，这是共和国自有贫困县以来首次数量的减少；2018 年，全国脱贫摘帽 125 个贫困县；2019 年，全国将有 280 多个县如期脱贫摘帽。为了如期实现脱贫，各地投入了大量的精力，进行了富有成效的工作并取得了积极的成果，尤其是针对各贫困县已经确定了退出的时间表和路线图，完成了脱贫摘帽的阶段性目标。近年来，笔者参与主持了山西、内蒙古、黑龙江、重庆

^{*} 本文为国家社科基金项目（18BJY159）《金融扶贫长效机制研究》的阶段性研究成果。

等地贫困县退出的第三方评估工作，在广西、甘肃、陕西、云南等地就脱贫攻坚相关问题进行了多次调研。从脱贫攻坚实践中看到，这确实是一部可歌可泣的壮丽史诗，涌现出许多经验和模式，这将在共和国的历史上写下浓墨重彩的一笔。然而，在脱贫攻坚中，还存在着许多难点问题，这些问题有些直接影响着各个贫困县脱贫摘帽的质量，因此需要高度关注。

一、贫困村产业发展和产业扶贫问题

近年来，随着精准扶贫精准脱贫工作的顺利推进，全国各地贫困县经济发展迅速，都培育了适合县域发展的特色产业，使农户的收入持续增加。产业发展通常能够覆盖各县 50%~80% 的贫困户，通过产业发展使部分建档立卡贫困户顺利脱贫出列，取得了良好的效果。为充分发挥产业扶贫的引领作用，引导和鼓励农户发展特色产业，巩固扩大产业扶贫成果，加快产业发展，激发贫困群众内生动力，促进农村产业兴旺和贫困人口稳定增收有效结合，全面提高贫困人口脱贫质量，许多地方都出台了“产业奖补”政策。通常情况下，“产业奖补”是采取先干后补、以奖代补、不干不补的方式鼓励贫困户发展产业。通过“产业奖补”使约 50% 的贫困户实现稳定增收脱贫，有些地方甚至高达 80%。然而，从实地调研的情况看，目前很多贫困村在产业发展方面存在的最大问题就是思路不清晰，对于发展什么类型的产业和怎么发展产业没有明确的方向和规划。

（一）主要问题

第一，容易盲目跟风。产业选择极其重要，很大程度上决定着今后发展的走势，所以必须因地制宜，根据自身特点选择合适的产业。但在调研中发现，很多贫困村在这方面做得并不好，这些村不知道要发展什么产业，方向是什么，风险有多大，没有基本的产业发展规划和发展思路。有些贫困村在产业规划方面是走一步看一步，但这种做法所承担的风险较大。不少贫困村盲目跟风，放弃自己传统的优势产业，当看到其他村发展某产业获得了比较可观的收益，自己便也决定发展同样的产业，而这通常是在没有考虑该产业是否适合本村的实际，是否有条件，是否有技术支撑，对于可能存在的风险也没有应对的措施等。例如，我们调研的某村其产业发展思路非常模糊，对于产业选择没有清晰的认识，盲目发展食用菌产业，既缺经验也缺技术，同时也没有深入调研以及制定合理的产业规划，使得产业发展面临极大的风险。

第二，缺乏专业技术人才，就是基本的劳动力也缺乏。由于存在大量外出务工现象，劳动力严重外流，农村的“空心化”问题非常严重，青壮年劳力大部分外出务工（有的

村甚至达到 60%~70%), 大部分家庭都是由老人带孙儿留守在家, 在家务农的劳动力大多年龄偏大、文化层次偏低、女性较多, 他们接受科技的能力差, 这成为制约贫困村产业发展的重要因素。

第三, 缺乏产业发展的长效机制。许多贫困村的产业发展是在帮扶单位的“扶持”下发展起来的, 依靠帮扶单位的不断“输血”才得以维持, 一旦 2020 年贫困县脱贫摘帽后帮扶单位的撤离, 这些产业很有可能面临无法继续维持下去的风险。

第四, 不少贫困村产业选择多以种植业和养殖业为主, 由于生产周期比较长, 市场波动的风险很大, 存在“蛛网效应”。这类农产品往往是: 上年产量决定上年价格, 而上年价格决定今年产量进而决定今年价格。这种农业生产的周期性使农业生产隐含着极大的市场风险。

第五, 产业扶贫资金的使用存在问题。一些地方的财政扶贫资金主要是简单投入企业使贫困户取得固定分红。小额信贷通常存在的问题是许多农户不了解情况, 有些了解情况的农户因自己没有能力发展产业而被迫放弃。还有一种情况就是户贷企用(或者称委托经营), 就是以贫困户为贷款主体、承担还款责任、贷款交由企业使用。这种模式中, 贫困户并未实际参与生产经营, 而是坐享分红, 发放的小额扶贫贷款并未起到“造血”的作用, 难以增强贫困户自我发展的能力。另外, 这种模式也容易将企业经营风险转嫁给贫困户。这些企业中, 有的有担保, 有的没有担保, 得到贷款的企业均无抵押, 甚至有的企业明显没有偿债能力。从调研和座谈中了解到, 有些企业(合作社)已经资不抵债, 甚至已经事实上破产了, 不仅不能带动农户脱贫致富, 原来的本金收回也无望了。

第六, 发展产业项目质量不高。从调研中发现, 不少贫困村在选择产业发展项目时往往“千挑万选”, 但因受视野和知识所限, 往往选择出一些非常大众化的项目, 发展方向不明确, 产业特色不鲜明, 优势重点不突出, 质量不高, 多是粗放经营, 受市场波动影响大, 而且又缺乏市场竞争力, 使政府和帮扶单位无法支持和注入资金。有的项目没有紧紧依托自身的优势, 对市场研判和风险评估分析不够, 存在一定的灾害风险; 有的项目利益连接机制标准过低, 带动贫困户较少, 产业扶贫效益明显不足。

第七, 产业发展受基础设施落后制约。不少贫困村农田水利设施落后; 一些深度贫困村网络覆盖极差, 无法及时获得市场信息和资讯; 还有就是地处偏远、交通不便等, 贫困村的产品不能及时地运出或运出的物流成本过高。由于基础薄弱、信息阻隔、物流不畅、人流不通, 使资源优势无法充分发挥, 更无法实现商业价值, 严重制约了贫困村

的产业发展。

第八，龙头企业发展规模太小，带动性不强。贫困村产业基础薄弱，一个重要原因就是缺少有实力的企业。对于农户来说，因为分散不仅缺乏市场信息、商业资源，直接面对市场也面临巨大的交易成本。调研中发现，农业企业规模小，产品科技含量低，与农户的利益联结不紧密。企业的初级加工多，精深加工少，产品档次低、批量小，市场开拓能力不足。

（二）对策建议

一是贫困村都要谋划自己的产业发展，要有清晰的发展思路。产业的发展需要谋划，除了选择合适的产业，还需要把握产业的发展方向，制定合理的产业规划。这就必须深入调查研究，摸清产业的发展特点。对于贫困村进行帮扶时，驻村工作队与村“两委”要认真谋划产业发展，即使已经有了一定规模的产业的贫困村也要厘清未来的发展思路。

二是针对发展产业缺劳动力的问题，一个可行的思路是，吸引外出务工农民回乡就业。许多在外闯荡多年的农民工，手里有较为充裕的资金，也不乏懂市场、善经营者，如果他们能够参与到村里扶贫产业的发展中，将会收到事半功倍的效果。事实上，近来各媒体曾经多次报道过贫困县不少外出务工人员返乡创业的事迹。关键是政府要打好“政策牌”，着力引导回乡劳动力发展市场前景好、产品附加值高的产业。

三是针对缺乏产业发展长效机制的情况，建议把扶贫作为乡村振兴战略实施的前奏来看待。产业的发展不是一朝一夕的事情，一个优势产业的形成往往需要很长时间，有些地方优势产业历经几十年才得以形成。须知，脱贫攻坚仅仅是一个阶段性目标，乡村振兴才是长远的发展目标。在脱贫攻坚阶段形成的产业实属不易，有些还在萌芽阶段，还很脆弱，它是在各种帮扶和很多投入下才形成的，一旦离开扶持，费尽千辛万苦发展起来的产业就可能萎缩。因此，必须建立产业扶持的长效机制，完善产业扶持体系，与乡村振兴战略衔接，使贫困村的产业成为乡村振兴的重要支撑。

四是针对农产品的市场波动风险，建议政府要主动关注市场变化，及时对产业发展和市场变化趋势做出研判，提供决策服务。由于做好市场选择需要一定的专业知识，鉴于大多数农民的文化程度不高，凭他们的自身能力很难完成，农业、科技、物价等部门应组织科研、技术部门人员定期上门服务，全程跟踪指导，及时解决产业开发中的技术难题；帮扶单位要充分发挥自身优势，扩大市场信息收集渠道，帮助贫困村因地制宜探索促进经济发展、贫困户真正脱贫的长期发展路径。

五是财政扶贫资金应用于支持村集体和贫困户自主创业发展产业。建议已投入企业

的扶贫资金应在村集体账上记“长期投资”等资产科目，同时应登记村集体资产台账，每年严格按照协议约定清收分红资金，并及时入账，防止扶贫资金流失及损失。扶贫小额贷款资金应投放给贫困户用于自主经营发展，“户贷户用”。已经“户贷企用”存量贷款一定要做好风险防控工作，确保贫困户、金融机构的利益不受损失。

六是针对产业项目质量不高的情况，驻村工作队和村“两委”要立足本村本户的优势资源，论证发展见效快、能持续增收的好项目。基于往往存在相邻几个村产业基础相同的情形，也可以联合起来发展某一产业，政府给予一定的资金支持，改变项目分散、不成规模的状态。当然，政府也要定期开展对扶贫产业项目建设和资金使用进行检查，确保资金使用安全，同时关注项目建设进度、质量和效益。

七是加大力度补齐基础设施短板，全力解决脱贫攻坚“最后一公里”问题。基础设施补齐短板的目的是，使各贫困村的比较优势能够发挥出来，与外部能够形成信息流、物流、人流、资金流顺畅流动和顺畅交流的局面。针对不同贫困村（县域内的不同片区）的特殊情况如道路、水、电、网络等短板，基础设施建设也应各有侧重。

八是增强龙头企业对于贫困村、贫困户的带动作用。通过培育或引入龙头企业，由龙头企业将分散的农户组织起来参与商品生产、进行市场交易。龙头企业既可以由农民组建行业协会、合作社等农村集体经济组织，也可以直接引入外部具有较大规模的企业投资设厂或组织采购，形成“公司+基地+农户”“公司+专业合作社+基地+农户”等多种形式的生产组织方式。

二、农民专业合作社的发展问题

在脱贫攻坚中，农民专业合作社成为各贫困县带动农户脱贫致富的重要组织形式，它在脱贫攻坚中扮演极其重要的角色。从调研的情况看，几乎每个县都有上百家甚至几百家的各类合作社，类型有种植业、养殖业、服务业、种养结合等。然而，农民专业合作社存在很多的问题。

（一）主要问题

一是合作社运作不规范，管理制度不健全。在调研中和访谈中发现各贫困县的合作社运作不规范、制度不健全的情况比较普遍，严重影响和阻碍了合作社的健康发展。在多数合作社的运作过程中，农户并没有真正参与到合作机制中。很多农民专业合作社由于主客观条件的限制，如成员文化程度低、小农意识强、民主决策意识缺失、管理水平差；同时，合作社的资金管理混乱，没有相应的资金管理制度，甚至没有专门的财务人

员；还有合作社拖欠农户分红、合作社濒于破产导致农户投入的股金很难收回等情况。调研中发现的普遍问题是，虽然专业合作社众多，但相当多的合作社徒有其名，有的合作社早就不再运行了，即使还在运行的合作社也没有完全把农户真正带动起来。且不说这些专业合作社自身运行不规范（这些合作社本身是一个私人企业或者是私人作坊等），许多农户加入这样的合作社也仅仅是获得一定的分红，因为政府给予了这些合作社入社农户“产业奖补”的资金甚至是“户贷企用”的小额贷款，有些合作社甚至早就已经资不抵债了。

二是即使是正常运行的合作社规模也普遍偏小，整体实力偏弱，辐射带动能力有限。从调研的很多县看，几乎每个贫困村都有专业合作社，但普遍是质量不高。规模大、实力强、带动能力强的合作社少之又少。由于缺乏龙头企业带动，很多合作社“单打独斗”，规模小，收益少，应对市场风险的能力弱，自身的发展前景都很渺茫。

三是合作社缺乏人才，整体素质偏低。由于农村大多数年轻人外出务工，劳动力和各类人才流失严重，使得合作社大部分没有专业人才，虽然都是种植养殖多年的大户，有一定的实践经验，但缺乏新科技知识的支持。同时，由于参与者大多是贫困户，他们只关心合作社的分红，对于合作社的其他事务几乎不闻不问，社员与专业合作社之间联系不够紧密，没有形成真正的利益共同体。还有就是，农民的文化程度低、思想保守，对合作社的认识有偏差，市场化意识、合作意识不强，经常出现农民不理解合作社、不愿意配合合作社的现象。而合作社的负责人通常是由所在村组负责人或当地的种养大户担任，靠长久积累的经验做事，难以适应现代农业规模化生产的要求，而且大部分合作社由于领导人自身认知的局限，对如何将产业做大做强以及对合作社和产品的定位都模糊不清，甘于满足现状的小农意识也进一步制约了专业合作社的发展壮大。

四是合作社产业层次低，市场竞争力弱。除一些规模较大的合作社之外，规模较小的合作社多数都停留在第一产业（种植业和养殖业）等一些低层次服务上，合作层次不高，缺乏完整的产业链和深加工，在标准化生产、产品深加工、市场开拓等方面很少涉足，很难适应越来越激烈的市场竞争。仅仅依靠简单的种植或养殖获得收益，利润较低，抵御市场风险能力和市场竞争力不强。

（二）对策建议

一是规范合作社的运行。一般来说，农民专业合作社是以农村家庭经营为基础，通过提供农产品的销售、加工、运输、贮藏以及与农业生产经营有关的技术、信息等服务来实现成员互助目的的组织，从成立开始就具有经济互助性。农民专业合作社拥有一定

的组织架构，成员享有一定权利，同时负有一定责任。合作社的性质是合作制，其运作模式不同于股份制，股份制的特点是按照股份大小分配权利，股份越多，权利也就越大。建议借此次脱贫攻坚之机，农业及相关部门要进一步规范现有农民专业合作社的组织章程，做到有章可循。各贫困县政府也要加快推进完善农民专业合作社运行机制，帮助专业合作社建立企业化管理制度和规模化管理模式，建立健全组织机构和内部管理制度，增强专业合作社的吸引力，增加农民加入合作社的积极性。

二是鉴于很多扶贫资金尤其是“产业奖补”资金进入合作社，而贫困户获得分红是其收入增加实现脱贫出列的主要途径之一，因此建议各个贫困县对于每个涉及到贫困户的合作社都派驻专门的财务人员（通常情况下，因每个合作社的规模都不大，资金往来流量都不多，一个专门的财务人员可以同时兼顾多家合作社）。通过严格执行规范的财务管理流程和制度，使财务管理规范化，保障国家扶贫资金不致流失，也保障贫困户的利益，使其顺利脱贫出列。

三是充分发挥龙头、大户示范作用，促进合作社规模化。千家万户的小作坊，难以应对千变万化的大市场。只有把一家一户的农民联合起来，才能形成规模、增加效益、打响品牌、占领市场。要做大做强龙头专业合作社，增强其对农业产业的带动作用。同时，良性发展的农民专业合作社能起带头作用，而带头人就是农业生产经营较好的农户，这些农户是农民专业合作社的核心，核心农户往往是懂技术、善经营的农村“能人”。因此，政府应对这些核心农户进行扶持，使其尽快地成为农民专业合作社发展的“领头羊”。

四是各贫困县应对于现有的合作社进行梳理和研判，对于那些确实已经濒于资不抵债的合作社要下决心清理。而对于那些经营前景好的合作社，鉴于其缺乏各种专业人才的实际情况，一方面可以加大培训力度，不再仅仅是局限于贫困户的就业培训和技能培训，建议统筹培训资源，建立培训制度，使合作社专业人才培养工作经常化、固定化。同时，政府还可以拨付专项资金，开展合作社专业人才培养，培训以理事长为主的经营管理人才、以会计为主的理财能手、以生产技术为主的种养能人等。另一方面，为了使合作社能够做大，政府还应支持农民专业合作社发展农业经纪人队伍，支持合作社积极吸纳物流、信息、营销等农村经纪人加盟，也培养自己的经纪人队伍，解决贫困村小生产与大市场的对接问题，促进本地区的生产融入到整个区域市场和全国市场中。

三、村集体经济的发展问题

发展壮大农村集体经济是实现贫困村摘帽、打赢脱贫攻坚战的重要内容，其具体的内容就是集体经济获得发展，村集体经济收入“破零”。从实地调研的情况看，各贫困县都在积极扶持贫困村集体经济发展，但村级集体经济呈现出几个特点：一是贫困村集体经济发展情况要明显好于非贫困村；二是非贫困村普遍缺乏集体经济发展资金，产生了许多集体经济“空壳村”；三是贫困村集体经济主要通过入股合作社获取分红的方式获得收益，而非贫困村更多通过出租闲置资产来获得集体经济收益。

（一）主要问题

一是集体经济发展不平衡。经过近几年的帮扶，绝大部分贫困村都有了集体经济收入，反倒是许多非贫困村没有集体经济收入，两者之间存在明显的差距。这种发展差距与本次脱贫攻坚战以来实施的支持贫困村集体经济发展的政策高度关联，因为在很多地方贫困村有集体经济发展资金，而非贫困村则基本没有。此外，集体经济发展不平衡还体现在各贫困村之间发展不平衡、各非贫困村之间发展也不平衡。贫困村之间、非贫困村之间集体经济发展不平衡的情况与各村产业发展基础、资源禀赋有较大联系。一般情况下，产业发展状况良好的村，集体经济通过入股分红获取收益，资源禀赋好的村也能通过出租或流转的方式获取收益。

二是村集体经济发展思路不清，即使有思路也是思路不多。与产业发展类似，集体经济发展也有发展思路不清、思路不多的问题，相当多的村对于发展什么类型的集体经济和怎样发展集体经济没有明确的方向和规划，没有对集体经济发展的定位选择、投入实施、经营管理等一系列步骤进行规划设计，多数情况下都是走一步看一步，缺少明确的方向和目标，很难保证集体经济的良性发展。目前的情形是，一部分村基本没有集体经济，而没有集体经济收入的村都是典型的“空壳村”。有集体经济的村主要通过土地流转、闲置资产出租、入股分红等方式获得收益，发展方式单一，缺乏自主经营性收入，增收渠道窄。

三是村干部思想认识不到位，内生动力不足。部分村干部对村级集体经济发展有畏难情绪，在实践中未能有效发挥主观能动性，基层村干部存在对发展村集体经济“随意”不“刻意”、被动不主动的问题。认为如果经营成功了，成果是集体的，如果经营失败了，群众要埋怨，债务难化解，责任是自己的。于是不愿意轻易冒风险，思想上有压力和阻力，由此造成了政策执行力不足、指导引导不够、发展氛围不浓等问题，这在一定

程度上阻碍了集体经济发展。还有一个重要的障碍就是“追责”问题，相关规定要求对集体资产“疏于管理”“随意处置”“造成损失”等问题，要严抓不懈、严厉追责、严惩不贷，使村干部对于有一定基础可以发展集体经济也视为畏途。再就是，部分村干部缺乏信心和底气，认为村级集体经济基础差、底子薄、缺资源、无资金，无路可走，操作难度太大，从而不愿涉足。

四是劳动力流失严重，农村管理人才匮乏，管理制度缺失。目前，村“两委”普遍缺乏有领导能力的人才，村集体也缺乏有能力、有经验的带头人，这成为制约村级集体经济发展的重要因素。其中，有的村“两委”班子成员大多年龄偏大，思想偏于保守，缺乏干事创业的信心和勇气，容易安于现状，不重视集体经济的发展。也有一些村“两委”班子成员文化程度不高，缺乏管理村级事务的能力和经验，难以胜任其职位。目前，贫困地区的年轻人大多外出务工，劳动力流失严重，留在村里的人口结构是老人多年轻人少、老党员多年轻党员少，这在很大程度上制约了村集体经济的发展。与管理人才缺乏对应的是管理制度存在问题。村集体经济主要由村“两委”管理，但一些村“两委”缺乏懂得经营管理的人员，无法使集体经济正常运作。还有就是，部分村执行村集体经济的制度不到位、管理不科学，集体资金管理、使用不规范。

（二）对策建议

一是加大力度平衡集体经济发展。目前的问题主要是非贫困村集体经济发展严重滞后，而造成这种非贫困村与贫困村之间发展不平衡的主要原因是政策参数，即贫困村所享受的集体经济扶持资金量大。基于此，有必要在扶持资金的增量上，重点向集体经济发展弱的非贫困村倾斜，增加对其扶持力度，以缩小贫困村与非贫困村之间的差距，使所有村的集体经济都有所发展，集体经济收入都能够破“零”，促进贫困村与非贫困村的协调发展。

二是明确各个村集体经济发展思路。建议贫困村由驻村工作队和村“两委”要结合产业发展规划，分析村情和优势劣势、有利条件和制约因素、遵循原则和发展目标、发展重点和内容、政策措施保障和政府扶持等。由于通常情况下非贫困村没有驻村工作队，且非贫困村发展集体经济是目前的重点，建议各贫困县及县内乡镇政府派专人与村“两委”一起来筹划非贫困村集体经济的发展，共同制定集体经济发展规划，探寻非贫困村集体经济发展的路径。

三是提高思想认识，通过激励手段推进集体经济发展。针对村集体经济薄弱，以及部分村干部不愿发展、不会发展、不敢发展村集体经济的状况，各贫困县要研究思路和

举措，引导基层干部破除“等、靠、要”思想，解决畏难情绪，增强主动担当、主动发展的意识，在发展村级集体经济方面不断创新突破。当然，要发展就可能出现問題，这就要有项目实施各种结果的预案。由于项目的失败也可能有各种原因，要具体分析原因，而不能不分青红皂白动辄问责。要建立和完善激励机制，将集体经济发展成效与村干部个人绩效挂钩。激励制度把责任落实到村干部头上，利用激励机制鼓励村干部，通过提高物质待遇、优先提拔任用等方式奖励有所作为的干部，以此激励广大村干部积极主动发展集体经济。

四是培育和引进管理人才，建立健全和完善集体经济经营管理制度。发展村集体经济，关键是要有一个好班子，一个好的带头人。要鼓励回乡创业，坚持本土人才回引，把本村有头脑、有眼光的外地务工人员请回来，他们有发展潜力、有思路、视野开阔，用他们的理念，影响和带领群众致富强村。从本村致富能手、农民经纪人、合作社负责人等优秀人才中选拔培育一批懂经营、善管理、发展集体经济意识强的能人，作为村书记、主任，提高村级党组织引领村集体发展的水平。各派出单位和“第一书记”要积极为贫困村集体经济发展争项目、跑资金，增加集体经济薄弱村的原始积累，为加快发展打好基础；各贫困县也要高度关注非贫困村，在支持其集体经济发展规划的同时，也积极支持好的项目实施。同时，也要高度重视村集体经济的经营管理，确保发展成果惠及于民。各村都应成立村务监督管理委员会和村民理财小组，完善村级财务公开制度，及时真实地公开相关信息，确保村级财务收支状况晒在阳光下，充分保障村民的知情权、参与权。确保管好村集体每一分钱，确保村集体资产不致流失。要突出增加群众福祉，以改善民生为重点，把集体经济收入花在刀刃上，并且完善集体资金使用的审查制度，防止私用、滥用集体资金的行为发生。不可因为集体经济的财务不公开、群众不知情而引发干群矛盾，招致群众的不满意、不认可。

四、村际发展不平衡和农户之间不平衡的问题

经过几年精准扶贫和精准脱贫，国家各种帮扶政策力度的加大，贫困户获得了很多收益，贫困村的基础设施也得到了明显改善，集体经济收入也得到提高，很多贫困户搭上产业发展的快车，顺利实现脱贫摘帽。从一些地方的情况看，非贫困村里的贫困人口已超过贫困村，有的贫困村的贫困发生率甚至明显低于非贫困村。在帮扶政策上，贫困村能够享受到多方面的帮扶政策，且帮扶政策覆盖面广，要求严格。而大部分非贫困村能享受的帮扶政策寥寥无几。近两年来，国家开始关注非贫困村的建设，主要是道路建

设、水利项目建设、电力设施、公共服务设施等，试图解决不平衡发展的问题。关于贫困户与非贫困户的不平衡问题，贫困户脱贫摘帽标准各地设定很多，但大体包含：有稳定收入来源且吃穿不愁、有住房保障、有基本医疗保障、有义务教育保障、有安全饮水、年人均纯收入稳定超过国家扶贫标准等指标，每项指标下还有更多细化的要求，如“有基本医疗保障”要求贫困户家庭成员100%参加当年城乡基本医疗保险，患病（含慢性病、地方病等大病）就医能得到有效治疗等。相比之下，非贫困户享受的帮扶政策要少得多，虽然生活状况较差的非贫困户在一定条件下也能享受到危房改造、医疗保险、就业培训等帮扶政策，但帮扶力度不足，与贫困户相比差距较大。村际发展不平衡和农户之间不平衡产生了许多问题。

（一）主要问题

一是造成贫困村与非贫困村的矛盾。自实施精准扶贫政策以来，由于政策上的不平衡，使贫困村和非贫困村被人为地“撕裂”。贫困村与非贫困村的矛盾主要在于扶贫资金、帮扶人员以及基础设施建设三个方面。在扶贫资金的安排上，贫困村和非贫困村获得的扶贫资金差距大。贫困村每年可以享受产业发展、集体经济发展等多种扶贫资金，而非贫困村的帮扶资金则相对较少。在帮扶队伍和人员的配备上，贫困村拥有驻村工作队，帮扶力量充足，而非贫困村的驻村工作队员较少，帮扶力量相对薄弱。在基础设施投资和建设上，实施精准扶贫之前，非贫困村的基础设施建设普遍好于贫困村，经过这几年的脱贫攻坚工作，由于贫困村享受了多种帮扶政策，基础设施建设力度加大，反而非贫困村的基础设施建设要落后于贫困村。其结果是，贫困村的发展快于非贫困村，相比之下，非贫困村反倒落后，甚至成为“不是贫困村的深度贫困村”。

二是造成贫困户与非贫困户的矛盾。由于享受的扶贫政策差距大，导致了贫困户与非贫困户之间的矛盾。在初始状态下，贫困户与非贫困户之间的差距并不是很明显，因为在同一个村里的农户收入大体呈现“橄榄球”状，即“两头小，中间大”的状态，大部分家庭的人均收入相差不会很大，而在贫困线临界值上下的农户非常集中。位于贫困线以下的农户被识别为贫困户，由此而享受多项扶贫政策，并得到多项帮扶措施。经过几年的帮扶，生活状况有的已经远远好于非贫困户，这是国家的政策扶持而非家庭和个人努力的结果，更何况还有一些缺乏脱贫致富的内在动力、坐等上门扶贫、坐收扶贫之利的农户，往往会招致勤劳致富的那部分非贫困户产生意见和不满。尤其是易地扶贫搬迁和健康扶贫（大病医疗保障等）对于贫困户的帮扶数额，在非贫困户看来往往“特别”巨大，使非贫困户心生怨言，招致对于扶贫政策的不满，由此引发群众矛盾和一系列社

会问题。不仅如此，还引发了贫困户与脱贫户之间的矛盾。从 2014 年实施精准扶贫以来特别是 2016 年以来，各级政府对贫困户的帮扶力度不断加大，扶贫政策也越来越多。在 2014 年和 2015 年就退出的建档立卡农户对此产生了心理上的不平衡，当时国家的帮扶政策和措施少，有些是“当年进当年退”的建档立卡农户，抱怨自己当时作为贫困户享受的扶贫政策太少、获得太少而过早地退出了，如今的贫困户能享受更多的扶贫政策，获得更多，认为国家扶贫政策的实施有失公允，因而心生不满。

（二）对策建议

基于目前贫困村和非贫困村之间的不平衡、贫困户与非贫困户之间的不平衡引起的矛盾（这种现象目前在全国已经非常常见，似是这种帮扶形式的必然结果），因此建议：

一是将帮扶力量和帮扶资金适当向非贫困村倾斜。可以出台相应政策来调整贫困村和非贫困村之间的帮扶力量分配，使帮扶力量尽可能惠及一些非贫困村，促进村际之间的协调发展。可以考虑，扶贫资金向非贫困村倾斜，向贫困人口集中、基础设施落后、产业扶贫发展弱、村级集体经济发展弱的非贫困村增加扶贫资金。采取以整合资金的方式建立非贫困村精准扶贫专项资金，用于贫困户发展产业实现长期稳定脱贫。在帮扶力量和人员上向非贫困村倾斜，向贫困人口集中的非贫困村增派驻村工作队，加大帮扶力度。

二是加大对非贫困户的帮扶力度。目前各地都已经出台“脱贫不脱政策”的各种规定，脱贫户可以继续享受有关扶贫政策。对于非贫困户尤其是“边缘户”，要改变以往扶持政策“一刀切”的情况，即改变贫困户享受多种帮扶政策而非贫困户基本享受不到帮扶政策，两者之间差距明显，且缺乏中间过渡。由于“边缘户”非常脆弱，一旦遇到天灾或者家庭成员患大病就很可能滑向贫困户，形成新的贫困人口，因此各地都应予以足够的关注，在聚焦帮扶贫困人口的同时，加大对“边缘户”的帮扶力度。

五、建立基层干部激励机制的问题

中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《脱贫攻坚责任制实施办法》（2016）要求：省级党委和政府要加强对贫困县的管理，组织落实贫困县考核机制、约束机制、退出机制；保持贫困县党政正职稳定，做到“不脱贫不调整”“不摘帽不调离”。文件的出台标志着国家进一步强化了贫困县相关领导的任务和责任。为此，各地建立了一系列问责制度，实施问责机制的目的是加强责任落实，督促基层干部完成扶贫任务。随着任务强度的逐级自然传导，广大基层扶贫干部承受的工作压力越来越大，很多基层干部因此产生

了胆怯、畏难心理，担心被问责，在工作中放不开手脚，有许多扶贫干部因压力巨大无法再继续工作从而挪到其他工作岗位上。从在各地调研中看到，一些优秀的基层扶贫干部未老先衰，有些甚至累倒在工作岗位上。尽管压力巨大，工作任务繁重，但这些战斗在脱贫攻坚战第一线的基层扶贫干部，依旧任劳任怨、日夜奋战，做出了突出的贡献。

当然，毕竟基层扶贫干部队伍庞大，出现这样或者那样的问题在所难免，有些问题甚至非常严重。虽然可能只是个别现象，但经媒体披露甚至渲染、放大之后，会在社会上造成极大的负面影响，严重损害基层扶贫干部的形象，也在一定程度上伤害他们投身工作的干劲和积极性。

（一）基层扶贫干部面临的问题

一是物质待遇不足。为了改善驻村工作队员的驻村生活条件，各地出台了相关措施，如驻村工作队员实际驻村期间，享受伙食补贴、乡镇工作补贴、通信补贴及单位驻地到派遣地往返的公共交通费用等。一些地方还为帮扶干部购买团体人身意外保险，为帮扶干部在帮扶工作中保驾护航。但这些措施只是解决了驻村工作队员的基本生活和工作保障，尚没有真正起到从物质待遇上进行激励的作用。

二是缺乏基层干部提拔任用的机制。在各地提拔任用的过往历史中，县级、乡镇党政主要领导和扶贫分管领导获得提拔的机会较多，而基层扶贫干部获得的提拔机会相对较少。有些地方对于基层扶贫干部提拔问题关心太少，而在机关工作的干部因为近水楼台得以更快提拔，这就寒了基层扶贫干部的心。很多基层干部对此有抱怨情绪，认为这种只有付出没有回报的情况是不公平的，严重打击了他们的工作积极性。

（二）对策建议

基于脱贫攻坚的阶段性目标和乡村振兴的战略任务，需要基层干部长期在一线工作，这就迫切需要建立一种能够激励基层扶贫干部的机制，使他们没有后顾之忧，安心工作。因此建议：

一是要真心关爱基层扶贫干部。关心与爱护基层扶贫干部，让他们出行有安全、吃住有着落、病累可休息，通过切实的保障解决他们最基本最迫切的需求。关爱基层扶贫干部一个重要方面，就是让他们从繁琐的迎检资料准备中抽身出来，投入实际工作；要注重人文关怀，既要嘘寒问暖也要让基层扶贫干部有更多的获得感与幸福感；要加强舆论宣传引导，营造全社会尊重、关心、爱护基层扶贫干部的良好社会风气。

二是要增加提拔任用基层扶贫干部，把脱贫攻坚实绩作为提拔干部的重要依据。要

在脱贫攻坚第一线考察识别干部，对那些长期在脱贫攻坚一线默默奉献、有突出贡献的干部优先提拔任用，建立脱贫攻坚第一线考察和推荐优秀基层扶贫干部机制，要求派驻单位和乡镇党委定期走访驻村干部、党员群众，了解他们的工作表现、群众基础、民意反映等，对综合表现优秀、能力素质突出、工作成效明显、群众普遍公认的优秀干部，各单位要及时向上级党组织推荐。要通过制定相关措施，增加优秀基层干部的提拔任用机会，对实绩突出、群众公认的干部，在岗位调整、提拔任用、交流重用时优先考虑，特别优秀或因工作特殊需要的可破格提拔，对特别优秀的村“两委”主要负责人，直接提拔进入乡（镇、街道）党政班子任职等。

三是提高基层扶贫干部的物质待遇。这是最基本的激励手段，在改善基层扶贫干部生活条件的基础上，还需要进一步提高工资待遇和奖励资金。要通过物质利益的刺激，使收入的天平倾斜到基层扶贫工作中，使他们在同等条件下能够获得更多的收入。可以通过多种方式适当提高基层扶贫干部的工资待遇，建立“基本报酬+任期报酬+绩效报酬”工资模式，将工资报酬与个人绩效挂钩，保证“多劳多得，少劳少得”，体现按劳分配。同时，鼓励各村明确将集体经济发展收益的某个比例用于基层扶贫干部绩效分配，提高基层扶贫干部的积极性。

参考文献：

1. 习近平：《2015：脱贫攻坚战冲锋号已经吹响，全党全国咬定目标苦干实干》，新华网，2015 年 11 月 28 日。
2. 中共中央办公厅、国务院办公厅：《省级党委和政府扶贫开发工作成效考核办法》，中国政府网，2016 年 2 月 16 日。
3. 中共中央办公厅、国务院办公厅：《关于建立贫困退出机制的意见》，中国政府网，2016 年 4 月 28 日。
4. 中共中央办公厅、国务院办公厅：《脱贫攻坚责任制实施办法》，中国政府网，2016 年 10 月 17 日。
5. 刘学敏：《国家精准扶贫政策的实地调研与思考》，《全球化》2017 年第 2 期。

责任编辑：沈家文

境外经贸合作区发展理论框架 探索与中国实践总结

庞超然 霍建国

摘要：中国境外经贸合作区正处于新形势下规模快速发展、经营效益初显和高质量发展转型的“三段交汇期”。通过梳理经济学相关理论，发现中国境外经贸合作区建设符合国际直接投资经典理论，是反映国际通行惯例、市场化的海外投资活动。中国境外经贸合作区是体现了现代新地理经济学理论的产业集聚现象，并成为政府按照新发展经济学理念、基于自身比较优势实施积极产业政策，促进经济发展和产业结构调整的有力政策抓手，体现了中国经济的发展理念和中国实践的成功方案。建议进一步完善境外经贸合作区理论研究和经验总结，出台相关顶层设计，推动境外经贸合作区高质量发展。

关键词：境外经贸合作区 国际投资理论 新地理经济学 发展经济学

作者简介：庞超然，商务部国际贸易经济合作研究院助理研究员；
霍建国，中国世界贸易组织研究会研究员。

中国境外经贸合作区正处于新形势下规模快速发展、经营效益初显和高质量发展转型的“三段交汇期”。经过 20 多年的快速发展，中国境外经贸合作区建设步入了高质量发展阶段。中国企业在园区建设上积累了丰富的经验，不仅有经济技术开发区等专业产业园区的建设经验，也有像特区、新区、产业新城等区域规划建设的运营经验。不断成长壮大的中国企业成为境外经贸合作区建区和入区企业的主力军。境外合作区是中国企业抱团出海的重要平台，是推动中国边际优势产能向海外转移聚集的有效渠道，是加快推进由中国主导的海外产业链形成的关键节点，也是中国推进“一带一路”建设、参与全

球经济治理的重要抓手。

一、中国境外经贸合作区发展现状

境外经贸合作区最早开始于 20 世纪 90 年代福建华侨实业公司在古巴投资的境外加工贸易区和 2000 年海尔美国工业园，主要依靠企业根据自身发展需要在境外购置或租赁土地、自筹资金完成园区基础设施建设并吸引企业入驻，形成主导产业明确、公共服务健全、具有集聚和辐射效应的产业园区。^① 2006 年商务部发布《境外中国经济贸易合作区的基本要求和申办程序》后，商务部与中国出口信用保险公司、国家开发银行等先后出台一系列关于规范、支持境外合作区的政策文件，并与财政部共同制定《境外经贸合作区资金管理办法》等支持性文件。^② 海尔—鲁巴经济区成为商务部批准的第一个境外经贸合作区，也是巴基斯坦政府批准的“巴基斯坦中国经济特区”。^③ 随后，中国企业在海外投资建设经贸合作区步入政府引导的快速发展期，数量和规模快速增长，20 家境外经贸合作区通过确认考核，各类企业投资的境外合作区总数量达到近百家。2015 年 8 月，商务部制定《境外经贸合作区服务指南范本》，鼓励实施企业从早期侧重数量和规模增长逐步转向提升服务能力和水平，支持境外经贸合作区高质量发展。截至 2018 年 9 月底，中国境外合作区数量达到 113 家，累计投资额达到 366.3 亿美元，上缴东道国税费 30.8 亿美元。党的十九大指出，要“创新对外投资方式，促进国际产能合作，形成面向全球的贸易、投融资、生产、服务网络，加快培育国际经济合作和竞争新优势”。境外经济贸易合作区逐步成为中国企业创新对外投资方式、促进国际产能合作的重要手段，也是推动“一带一路”建设的主要抓手。

目前，中国境外经贸合作区建设已取得初步成效。自 2008 年国务院正式批复设立境外经贸合作区以来，中国境外经贸合作区从小到大、从点到面，取得了丰硕成果，一方面拓展了中国经济的发展空间，另一方面支持了东道国工业化建设进程。^④ 从发展成效看，境外经贸合作区填补了东道国产业空缺，成为当地经济增长极，促进相关产业协调发展，推动产业升级，形成产城联动模式，并积极履行企业社会责任，与当地经济社会协调发展。^⑤ 从发展阶段看，当前境外经贸合作区已形成资源利用、加工制造、农业产

①李志鹏：《境外经贸合作区的发展实践探索》，《国际工程与劳务》2016 年第 9 期。

②祁欣、杨超：《境外经贸合作区建设若干问题探讨与建议》，《国际贸易》2018 年第 6 期。

③张寅：《中国境外经贸合作区发展现状研究》，《中国商论》2018 年第 22 期。

④佚名：《全国政协召开双周协商座谈会 围绕“推进境外经贸合作区建设”建言资政 汪洋主持》，《中国政协》2018 年第 24 期。

⑤祁欣、杨超：《境外经贸合作区建设若干问题探讨与建议》，《国际贸易》2018 年第 6 期。

业、商贸物流、科技研发及其他 6 种模式，日趋成熟。从发展前景看，一方面，境外经贸合作区是当前中国企业创新对外投资模式的重要体现，也是中国与世界开放融通、合作共赢的亮丽“名片”。^① 另一方面，境外经贸合作区发展还面临融资、布局、可持续发展等阶段性问题，以及海外经营政治风险、商业风险、法律风险和社会风险等传统风险挑战。

二、国内外学者关于境外经贸合作区研究的文献综述

境外经贸合作区经过十几年的艰难探索与发展，逐步成为中国企业创新对外投资发展的重要方式，并引发了国际学者的广泛关注和激烈讨论。从该模式本身看，Masiero 等人认为境外经贸合作区是中国海外投资进入东道国市场的一种商业模式，并认为这种模式的实现强烈依赖于中国政府的金融支持和双边外交关系，具有较强的特殊性。Bräutigam 等人从中国自身工业园区的发展经验展开讨论，认为境外经贸合作区反映了中国吸引外资的成功经验并成为中国开展境外经贸合作软实力的体现，符合中国企业集群式发展的文化特质。但国际上的学者，如 Bräutigam 等人仍坚持认为该模式是中国政府主导投资的一种体现。从该模式的扩展和使用方面来看，Zeng 则进一步认为境外经贸合作区是中国经验的复制和移植，是各国均可以学习和利用的一种开放式的合作模式。从国内学者的研究来看，唐晓阳回顾了在非洲的经贸合作区发展历程，总结认为政府支持和东道国需求成为中国境外经贸合作区创立的初衷和最初发展动力。李鲁等人则认为境外经贸合作区的发展主要由于国内产业条件的变化所导致，并从微观层面认为这是一个承载海外投资的有利平台。吾扎提等人分析了分布在“一带一路”的境外经贸合作区发展历程和特点，认为政府主导建设、园区开发公司主导建设和民营企业建设是境外经贸合作区发展的主要动力。董千里则从价值链角度分析了价值链发展和变化的最新要求，以及产业集聚对于中国境外经贸合作区发展的促进作用。

三、境外经贸合作区理论框架构建探索与中国实践总结

总体来看，从理论上分析中国境外经贸合作区发展动机的文献较为有限，国外学者对中国境外经贸合作区的关注主要集中在投资方式的特殊性及其背后政府的主导作用。而国内学者的关注点则集中在微观层面境外经贸合作区发展的历程和经验总结，以及当前合作区发展取得的成就、困难和发展意义等方面。为进一步促进境外经贸合作区的发

^①佚名：《全国政协召开双周协商座谈会 围绕“推进境外经贸合作区建设”建言资政 汪洋主持》，《中国政协》2018 年第 24 期。

展，在国际上积极宣传中国境外经贸合作区，应从国际投资、新地理经济学和发展经济学三个维度，针对中国境外经贸合作区的投资方式、投资动机和实践意义展开讨论。

（一）国际投资理论与中国境外经贸合作区

境外经贸合作区属于中国对外绿地投资的一种方式，在理论研究上属于国际投资理论范畴。从境外经贸合作区的实践情况看，其与传统的国际直接投资并无明显区别，遵循国际直接投资的一般规律，不应将其作为特例过度解读。从海外工业园区的发展历程看，新加坡政府在 20 世纪 90 年代就已经与中国政府合作开发建设苏州工业园区，在海外工业园的实践上要早于中国企业投资建设境外经贸合作区的发展。从实际发展情况看，境外经贸合作区建设遵循了“市场运作、企业主体、多方共赢”的国际商业惯例和规则，是中国企业依靠自身能力开拓海外市场的投资活动。

1. 传统国际投资理论与中国境外经贸合作区发展

传统国际投资理论主要基于发达国家跨国公司实践提炼而成。Dunning 提出的国际生产折衷理论（OLI），总结前人的研究，认为企业跨国投资动机基于以下几个方面：一是依靠企业自身的所有权优势或垄断优势，如专利、管理、技术和品牌等；二是实现国际生产内部化，即跨国投资中道德风险、信息不对称、技术扩散以及契约不完全等，这些因素造成市场交易成本过高，企业扩张生产边际将外部市场内部化，消除不完全竞争；三是利用东道国区位优势，包括自然资源、市场规模、劳动力成本、地理距离以及制度性因素等。从后续理论发展来看，传统国际投资理论除了包含国际生产折衷理论等基于静态因素考虑的理论外，还包含产品生命周期理论、边际产业理论以及投资发展阶段周期理论，这些基于动态因素的理论揭示了成本变化、产业结构变革等国际直接投资动机。

从中国境外经贸合作区发展情况看，当前境外合作区发展实践符合传统国际投资理论的预期。从竞争优势角度看，改革开放以来，中国企业特别是跨国公司快速成长，积累了一定程度的竞争优势。1995 年只有 2 家中国大陆企业入选世界 500 强，2000 年仅有 9 家，2018 年上榜企业数量达到 103 家，位居世界第二。中国企业国际竞争力的快速提升成为中国参与国际市场投资合作的重要优势。海尔集团、中国有色集团等早期参与境外经贸合作区建设的中国企业均属于具有较强竞争实力的中国跨国公司。目前，中国境外合作区主要分布在亚非拉等“一带一路”沿线国家和地区。与当地企业相比，中国跨国公司整体竞争能力较高，在技术、管理能力以及市场销售网络等方面具备一定优势，属于基于自身优势和能力开拓海外市场的投资行为。此外，从东道国区位优势情况看，中国境外经贸合作区分布较为密集的俄罗斯、印尼等国家具有较为丰富的要素资源，加工

制造合作区分布较密集的东南亚地区具有劳动力成本等比较优势。境外经贸合作区的区位分布与东道国区位优势较好地有机结合在一起。再有，从境外经贸合作区特别是加工制造类园区从事的产业情况看，纺织、造纸、橡胶制造等劳动力密集型和环境成本敏感型产业属于国内生产成本优势不断削弱、技术水平不高且不符合国内产业导向的边际产业，在当前国内人均收入不断提升以及各类要素成本快速上升的背景下，在较大程度上映证了传统国际投资周期理论的主要内容。值得注意的是，近期随着发达国家为保护国内就业、维护自身地位不断推出内顾性、保护主义政策，通过投资生产型和物流型境外经贸合作区，中国企业可以在较大程度上规避贸易摩擦的冲击，维持自身国际贸易份额。

2. 当代国际投资理论与中国境外经贸合作区发展

随着 20 世纪 90 年代以来经济自由化、全球化的迅速推进，发达国家跨国投资的模式不断深化，并推动了国际投资理论的快速发展。一方面，微观数据的丰富推动了基于异质性企业的国际投资理论进步，Meltiz 发展的新新贸易理论证明了企业生产效率的高低决定企业是否参与国际市场，生产效率最高的企业可以通过投资的方式参与国际市场。Helpman 结合资产专用性提出绿地投资企业具有较高的沉没成本和较低的可变成本，解释了制度因素对于国际直接投资区位选择和行业选择的重要影响。另一方面，国际投资理论逐步从动机解释转向效应分析。国内外学者通过经济指标的实证分析表明，国际直接投资对东道国的经济增长、产业结构调整 and 升级、技术溢出、劳动收入增长有明显的正向促进作用。基于微观视角的实证分析揭示了国际直接投资发展的深层机制，完善了对东道国经济影响渠道的研究，也为从理论上探讨中国境外经贸合作区发展提供了充分的借鉴。

从企业投资主体情况看，通过确认考核的 20 家境外经贸合作区中，中央企业及关联企业仅占 3 家，大部分企业为地方国有企业和民营企业。总体来看，无需承担过多社会职能的地方国有企业和民营企业具有较高的生产效率，成本控制较为良好，成为推动境外经贸合作区发展的主要力量。从境外资产的专用性情况看，土地及基础设施建设成为境外合作区的主要专用性资产。大部分土地为建区企业购买或签订了长期租赁合同，资产能够得到较好保证。基础设施投入较高的资源利用型、加工制造型合作区的产品销售有确定的合同保证，进而保证了投资回收，在较大程度上解决沉没成本高、资产专用性强等限制绿地投资的主要问题。从投资效应情况看，商务部数据显示境外经贸合作区累计投资额、上缴东道国税费、创造就业岗位逐年提升，截至 2017 年底分别达到 307 亿美元、24.2 亿美元和 25.8 万个，成为推动当地经济增长、促进产业结构调整、提升当地劳动收入和促进技术溢出的重要力量。境外经贸合作区的发展也印证了现代国际直接投资理论

的主要内容，成为企业通过市场化方式开展国际合作的重要方式。

（二）新地理经济学与中国境外经贸合作区

境外经贸合作区的发展借鉴了中国工业园区创立、发展的宝贵经验，应同时考虑工业园区以及新地理经济学（区位经济学）的相关理论成果。在探讨境外经贸合作区的经济效应时，不仅应纳入可直接量化的投资效应（就业创造、税收贡献、工资增长等），还应充分探讨合作区创设给当地产业集聚带来的间接效应。事实上，产业集聚是近代以来一国工业化发展的必经阶段，是促进一国经济腾飞的重要基础，而这也是促进两国共同合作，“共商、共建、共享”经贸合作区的理论基础。

1. 新地理经济学主要理论与中国境外经贸合作区

新地理论经济学产生以前，关于产业聚集的研究主要集中在古典区位经济理论的讨论中，而后者主要来源于 19 世纪以来资本主义国家产业聚集发展的实践经验总结。杜能针对农业产业聚集提出运输成本决定了农业产业分布，并进一步提出政府可以通过调整农业布局来节省运输费用，最大限度增加农业利润。在此基础上，韦伯将运输成本的讨论引入对工业企业布局的研究中，认为工业企业的聚集问题实质上是关于生产成本的最优化问题。20 世纪 30 年代，克里斯特以及施勒等学者将消费市场引入古典区位理论的分析框架中，综合考虑消费市场（城市）、原材料市场（资源）的分布情况对于产业集聚的影响。以上学者均基于市场完全竞争和企业规模报酬不变的假设，同时认为要素和市场的天然地理分布决定了产业集聚。20 世纪 70 年代以来，Dixit 和 Stiglitz 将规模报酬递增和厂商垄断竞争引入区位理论中，推翻前人关于初始要素禀赋造成产业集聚的观念，强调产业聚集是一个自组织和演化的过程。Krugman 提出“区域核心—外围”理论，认为随着运输成本的下降，初始分散的生产和人口开始聚集并形成工业核心区和农业边缘区，解释了城市化发展、大都市成长和周边乡村地区产业和人口消减等问题。随后，Fujita 等人和 Baldwin 等人从聚集演化过程、机制、国际贸易对于内部经济地理、知识溢出的有限性、政府税收竞争以及福利问题拓展了新地理经济学的研究范围。

从中国境外经贸合作区的发展实践看，早期的园区选址或是靠近消费市场（海尔美国工业园），或是靠近原材料市场（俄罗斯乌苏里斯克经贸合作区、印尼综合产业园青山工业园），或是靠近劳动力密集市场或出口便利地区（越南龙江工业园），属于成本驱动特征明显的园区发展模式，符合古典区位经济理论的一般规律。随着早期境外经贸合作区的成功发展，越来越多的中国企业乃至第三方国家的企业逐步入驻园区，园区的产业结构不断丰富和完善，园区内产业互补发展，实现了规模经济，形成依靠自身发展的内

生动力。在此基础上，园区发展逐渐摆脱了对天然地理区位要素的依赖，逐步展现出自组织和演化特征。近几年，部分东道国政府认识到园区模式对于拉动当地经济、形成产业集聚推动宏观经济增长、产业转型升级的重要意义，共同商建境外经贸合作区。2015年，中白工业园成为首个两国政府共商建立的境外经贸合作园区。中国境外经贸合作区逐步从早期企业艰难探索逐步发展成为获得更多国家认可和欢迎的国际经济合作新模式。

2. 新地理经济学最新研究进展与中国境外经贸合作区

20 世纪 90 年代以来，信息技术革命成为推动全球经济增长的主要动力，远距离通讯费用降低极大程度降低了市场交易成本，产业聚集对运输成本的依赖程度逐步降低，而知识溢出、本地市场以及对外开放则对聚集的作用越来越显著。Ge 研究发现中国的对外贸易和外商投资影响了制造业的聚集。Estevadeordal 和 Martincus 验证了贸易政策改革促进了拉美国家制造业专业化水平，导致国家间产业重新分配，形成了区域差异化的分工结构。Ellison 等人则发现美国制造业聚集更依赖区域产业的投入产出关联程度。此外，学者们还探讨了早期沉没成本导致区位聚集出现路径依赖的现象。Redding 等人通过分析德国从分裂到统一过程中机场枢纽的变化，发现早先的枢纽城市投入成本过高，后期重新布局难度增大，导致区位聚集多重均衡的出现。

越来越多的研究强调运输成本之外诸如制度（贸易开放）、消费（市场水平）、产业结构联动性（投入产出关联）以及路径依赖等因素对现代产业聚集的影响。中国境外经贸合作区近期的发展也逐步体现了这些现代理念和观点。一方面，更多境外经贸合作区从对早先的国内财政支持和当地优惠政策的依赖，逐步向合理招商实现产业关联互动、优化基础设施建设完善园区公共产品服务等方向转变。目前，纳入商务部统计的合作区大部分都明确了自身的产业定位和发展方向，如泰国泰中罗勇工业园等已形成集制造、仓储物流、转口贸易和商业生活区为一体的现代化综合园区，建区企业免费提供“一站式”中文服务的招商服务并大力促进园区内企业沟通交流，通过软环境建设和促进园区内产业联动，实现了可持续发展。另一方面，新地理经济学最新进展逐步突破了地理因素决定产业集聚的传统观点，这为各国政府主动培育市场、培育企业竞争力提供了重要指引。一些东道国政府也通过积极引入中国境外经贸合作区，享受中国企业入驻带来的技术交流、知识溢出，为当地企业发展提供新动力。这些理念的进步推动了境外经贸合作区的快速发展以及与当地经济社会融合发展，实现了“共商、共建、共享”的合作理念。

（三）发展经济学理论与中国境外经贸合作区

二战结束以来世界各国经济发展的实践表明，古典自由主义经济理念并不适用于发

展中国家，越来越多的经济史学家的研究支持了早期发达国家更多依赖政府的主动干预和产业政策实现了经济的起飞。国内外学者们普遍认为：一方面，发展中国家固有的制度不完善制约了市场价格机制的调节作用，刘易斯的二元结构模型、罗森斯坦－罗丹的“大推进”理论、纳克斯的贫困恶性循环理论、赫尔希曼的不平衡增长理论、钱纳里的“两缺口”理论都对此进行充分的研究和论证。在总结东亚国家发展成就特别是中国经济发展成就的基础上，林毅夫提出“新结构经济学”理论，强调了基于要素禀赋优势、市场资源配置的政府积极干预作用，支持政府通过产业政策充分促进自身经济发展和产业结构优化调整。另一方面，国际经济体系结构性问题导致了发展中国家无法依靠自身禀赋优势充分参与国际经济分工并获得相应的回报。对此，学者们普遍主张支持发展中国家从传统的“中心—外围结构”走向“双循环结构”，形成以发达国家为中心的循环模式和以新兴经济大国为中心的循环模式，促进世界经济平衡与可持续发展，进一步鼓励“南南合作”。

国内产业园发展经历了从劳动密集型加工贸易向资金及技术密集型科技园区、创业园区过渡的发展过程，形成了园区内产业链条逐步形成和完善、产业集聚效应逐步释放的“中国经验”。这些经验是中国企业参与境外经贸合作区建设的重要优势，也是中国经济发展成功经验的重要“可视化成果”，更是为发展中国家探索适合自身特色的可持续发展提供的“中国方案”。从发展成效看，中国境外经贸合作区是中国“走出去”战略的新模式，为发展中国家提供了长期、稳定的直接投资资金供给，一定程度上缓解了长期制约发展中国家发展的储蓄缺口、外汇缺口——“两缺口”问题，成为新兴经济大国主导国际经济合作、“南南合作”的新模式。再有，境外经贸合作区在东道国区位选择、产业布局安排等方面充分考虑当地市场的禀赋优势，依靠企业主导、市场原则的方式开展经贸合作，充分尊重市场和价格机制对于投资流动的调节作用。同时，通过与东道国当地政府合作，政府在依靠自身比较优势的基础上，积极灵活地运用产业政策鼓励经济发展、促进产业集聚，使境外经贸合作区成为带动区域经济发展新增长极。此外，部分境外经贸合作区还承载了政府经济外交的重要职能，与援助发展等有机地结合，践行了“构建人类命运共同体”的中国外交新理念，促进了“一带一路”合作与建设。

四、总结与政策建议

经过十几年的探索与发展，中国境外经贸合作区的发展积累了一系列积极成效，并获得国际社会的好评。通过梳理经济学相关理论，当前境外经贸合作区建设是符合国际直接投资经典理论的、市场化的海外投资活动，并非政府刻意支持、违背比较优势、带

有国家战略安排的经济活动。境外经贸合作区是体现产业集聚的现代新地理经济学理论的区域经济发展现象，并成为政府按照最新发展经济学理念，基于自身比较优势，实施积极产业政策促进经济发展和产业结构调整的有力政策抓手，是切合发展中国家发展的中国理念和中国方案。为促进境外经贸合作区发展，提出以下建议。

一是进一步统筹境外经贸合作区发展规划，充分发挥市场机制对企业“走出去”的促进作用。市场发展需要是企业成长的重要动力，顺应和尊重市场发展规律是保证企业可持续发展的重要前提。对此，应鼓励企业坚持按照市场原则开展与东道国的经济合作，坚持与东道国政府按照“共商、共建、共享”的原则共同建立和开发合作区。二是进一步鼓励境内企业通过合作区平台发挥海外经营的最大效益，实现“集群出海”。国内市场发展较为完善，大部分企业在国内统一产业链上下游生产服务配套契合度较高。应继续遵循这一发展规律，鼓励企业“抱团出海”，保障海外经营安全。三是进一步鼓励优质产能项目开展海外投资，促进国际产能合作发展。随着国内经济形势的发展变化，各类要素成本不断提升，一些传统行业面临转型升级的巨大压力。境外合作区项目所在东道国相比国内在劳动力、资源、土地等方面具备一定的优势，有助于部分传统产能企业进一步优化成本结构，提升全球竞争力。四是鼓励政府发挥经济外交作用，进一步提升境外合作区的影响力。境外经贸合作区具有显著的外溢效果，对于东道国经济发展和民生水平提高具有影响力。应发挥行业协会及相关政府机构在涉外活动的作用，通过双边交流、为境外经贸合作区发展创造良好环境，造福两国人民。

参考文献：

1. 董千里：《境外园区在“一带一路”产能合作中的新使命及实现机制》，《中国流通经济》2018年第32期。
2. 贾根良：《开创大变革时代国家经济作用大讨论的新纲领——评马祖卡托的〈企业家型国家：破除公共与私人部门的神话〉》，《政治经济学报》2017年第1期。
3. 李鲁、刘乃全、刘学华：《园区出海服务“一带一路”的逻辑与对策：以上海为例》，《外国经济与管理》2017年第7期。
4. 林毅夫：《新结构经济学——重构发展经济学的框架》，《经济学（季刊）》2011年第1期。
5. 唐晓阳：《中国在非洲的经贸合作区发展浅析》，《西亚非洲》2010年第11期。
6. 王跃生、马相东：《全球经济“双循环”与“新南南合作”》，《国际经济评论》2014年第2期。
7. 叶尔肯·吾扎提、张薇、刘志高：《我国在“一带一路”沿线海外园区建设模式研究》，《中国科学院院刊》2017年第4期。
8. 张建华、杨少瑞：《发展经济学起源、脉络与现实因应》，《改革》2016年第12期。
9. Baharumshah A Z, Almasaied S W. Foreign direct investment and economic growth in

Malaysia: interactions with human capital and financial deepening. *Emerging Markets Finance and Trade*, 2009, 45.

10. Bräutigam D, Tang X. “Going Global in Groups”: Structural Transformation and China’ s Special Economic Zones Overseas. *World Development*, 2014, 63.

11. Bräutigam D, Xiaoyang T. Economic statecraft in China’ s new overseas special economic zones: soft power, business or resource security? *International Affairs*, 2012, 88.

12. Dunning, John H. The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of international business studies*, 1988.

13. Dunning, John H. Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. *The international allocation of economic activity*. Palgrave Macmillan, London, 1977.

14. Dunning, John H., and Matthew McQueen. The eclectic theory of international production: a case study of the international hotel industry. *Managerial and decision economics*, 1981.

15. Feenstra R C, Hanson G H. Foreign investment, outsourcing and relative wages. *National bureau of economic research*, 1995.

16. Grossman G M, Helpman E. Competing for endorsements. *American Economic Review*, 1999, 89.

17. Helpman E, Melitz M J, Yeaple S R. Export versus FDI with heterogeneous firms. *American economic review*, 2004, 94.

18. Markusen J R, Venables A J. Foreign direct investment as a catalyst for industrial development. *European economic review*, 1999, 43.

19. Masiero G, Ogasavara M H, Risso M L. Going global in groups: a relevant market entry strategy? *Review of International Business and Strategy*, 2017, 27.

20. Melitz M J. The impact of trade on intra – industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 2003, 71.

21. Zeng D Z. Special economic zones: Lessons from the global experience. *PEDL Synthesis Paper Series*, 2016, 1.

责任编辑：李 蕊

中国融入全球供应链体系的 实践、问题及建议

路红艳 梁 威

摘要：改革开放以来，中国打开国门，主动开放，积极参与全球供应链分工，在全球供应链体系中扮演了重要角色，逐渐由全球供应链的重要参与者、受益者发展成为重要贡献者。但在参与全球供应链和价值链分工中，包括美国在内的跨国公司是全球供应链的主导者，中国在全球供应链体系中处于弱势地位。在当前全球供应链面临贸易保护主义、单边主义等严峻挑战的形势下，中国应以更加积极的姿态融入全球供应链体系，力争在优势产业领域形成中国主导的全球供应链分工新格局，为维护全球供应链体系的稳定和高效运转做出贡献，推动经济全球化朝着更加开放、包容、普惠、平衡、共赢的方向发展。

关键词：全球供应链 全球价值链 供应链安全 国际分工

作者简介：路红艳，商务部国际贸易经济合作研究院流通与消费研究所研究员、博士；
梁 威，中国社会科学院研究生院博士研究生。

改革开放以来，随着经济全球化和区域经济一体化程度加深，中国参与全球供应链的广度和深度不断加强，在全球供应链和产业链中的地位逐步提升，逐渐由全球供应链的重要参与者、受益者发展成为重要贡献者。尽管近年来受贸易保护主义抬头、国际贸易摩擦和争端上升影响，经济全球化进程有所放缓，国际分工格局正在重塑，但全球供应链分工体系已经形成，趋势不可逆转。这要求中国展现大国担当，以更加积极的姿态推动企业深入融入全球供应链体系，构建中国企业主导的全球供应链分工网络，提高全球供应链安全水平和参与全球供应链规则制定的话语权，打造全球竞争新优势。

一、全球供应链的内涵及发展趋势

（一）全球供应链的内涵

全球供应链（Global Supply Chain）是指在世界范围内将从生产到消费的各个分散的环节有机整合起来，实现产品设计、采购、生产、销售及服务等全流程协同的经济组织形态。在数字经济时代，全球供应链的内涵特征主要体现在以下几个方面：

一是客户需求驱动。全球供应链以客户需求为起点，供应链核心企业根据客户需求，实施供应链计划、协调和控制，建立以客户为中心的数字化供应链网络运营体系，快速响应客户需求，确保更具有弹性的用户体验，提高客户满意度。

二是全球配置资源。全球供应链是国际贸易和投资的重要载体。全球供应链的核心企业通过国际贸易、国际投资和电子商务平台等形式，整合不同国家和地区的有效资源，在世界范围内进行原材料和零部件的采购、产品的研发设计、加工组装、物流和销售等供应链环节的组织和配置，实现全球供应链的有效运转。

三是大规模协同。互联网和信息技术的发展和应用，泛在、高速、互联互通的信息网络成为全球供应链重要的基础设施，供应链组织形式向平台型企业主导延伸，平台使全球供应链协同与整合的高流动性、高依存性大幅增强，协同深度和广度不断拓展，从过去的企业间、产业间有限环节、有限流程协同走向跨行业、跨区域、跨国界的大规模供应链协同与共享。

（二）全球供应链发展趋势

当前，新一轮科技革命和产业变革正在全球范围加速演进，大数据、云计算、物联网、区块链等新一代信息技术的快速发展和广泛应用，推动全球供应链加速重构，形成了数字化、平台化、服务化等新趋势和新特点。

一是全球供应链正迎来数字化变革。在数字经济时代，物联网、大数据、区块链、人工智能等新技术的快速发展和应用，推动供应链发展到与互联网、物联网深度融合新阶段，全球供应链迎来数字化变革。数字化供应链（Digital Supply Chain）是对传统供应链的变革，其以客户为中心，以数据为核心要素，将上游供应商、下游经销商（客户）、物流运输商及服务商、零售商以及相关金融机构进行垂直一体化整合，构成一个可视化、透明化的供应链网络，实现供应链上下游企业间、供应链相关企业与政府部门间的数据共享，以及产业与产业之间的整合、优化和协同，消除了整个供应链网络上不必要的运作和消耗，促进了供应链高效运转，有利于实现降本增效、提质升级、协同创新。

相关资料显示，有效的数字化供应链整体能够推动企业收入增长 10%，采购成本下降 20%，供应链成本降低 50%。例如，许多世界 500 强企业开始使用区块链技术来打造更高效的采购合约系统。

二是供应链平台成为全球供应链的新形式。随着信息技术和互联网技术的快速发展和应用，大数据、物联网、云计算、人工智能、区块链等现代信息技术在供应链中应用程度不断加深，全球供应链的组织形式从原来以跨国公司主导逐步向平台型企业主导延伸。以平台型企业为核心的跨行业、跨区域、跨国界的产业供应链平台，通过协同不同国家、不同区域、不同产业、不同企业实现资源整合、优势互补，聚合供应链交易服务业态，突破时空限制链接全球资源，构建紧密合作的全球供应链网络，实现一体化供应链运作，辐射带动越来越多上下游企业向规模化、集群化、专业化方向发展。例如，在钢铁行业，国内最大钢铁电商平台——找钢网利用互联网搭建供应链服务平台，横向整合供应链，利用平台大数据为上下游企业提供融资、物流、仓储加工等供应链综合服务，不仅帮助钢厂精准了解市场实际需求，促进企业转型升级，而且实现了钢铁产业供应链上下游企业协同发展，提升了钢铁供应链效率。

三是全球供应链服务外包趋势不断增强。随着供应链在企业间、产业间、国家间扩展和延伸，影响供应链质量的因素更加复杂，对供应链服务、供应链金融和供应链管理方案的需求日益增加，促进供应链服务外包快速兴起，供应链服务业态创新发展成为全球供应链发展重要趋势。前瞻产业研究院发布的报告显示，在包括企业内部运营、企业服务、供应链管理在内的全球业务流程外包市场规模结构分配中，企业服务外包约占 42%；运营外包占 23%；供应链和需求管理外包约占 35%。全球业务流程外包（BPO）市场主要分布在北美和西欧，其中北美是最具潜力的 BPO 市场，BPO 收入约占 BPO 全球总收入的 60% 以上。亚太地区 BPO 收入虽然仅占全球总收入的 15% 左右，但是 BPO 增长最快的市场。全球供应链服务外包有效降低了企业成本，提升了供应链服务高效性、专业性、及时性。

四是全球供应链安全受到各国广泛关注。随着经济全球化发展持续推进，区域经济贸易协定不断升级，供应链管理也从国内企业间协同合作发展到区域或全球企业间协同合作模式，全球经济进入供应链协同时代。据英国《金融时报》报道，来自不同地方的中间产品和服务经由全球供应链进入成品生产，全球供应链在全球贸易中的占比接近 80%，其中包括约 12 万亿美元的中间产品和服务贸易。随着全球供应链日趋复杂，企业面临自然灾害、意外事故、政治风险、恐怖袭击等系列风险与日俱增，供应链安全问题已成为国家和企业关注的焦点。例如，2012 年，时任美国总统奥巴马签发了《全球供应

链安全国家战略》，该战略主要有两大目标：一是促进商品的高效和安全运输，即促进合法贸易及时而高效的流动，同时维护和保障供应链，使之免受不正当的利用，并减少其在破坏面前的脆弱性。二是培养一个有弹性的供应链，即一个准备应对且能承受不断变化威胁和危害，并可以从中断中迅速恢复的全球供应链系统。2013 年，美国又对《全球供应链安全国家战略》进行了补充和完善，强调通过制度和措施加强全球供应链系统的安全、效率、弹性活力。与此同时，美国各级政府、国会、军方等也纷纷强调供应链安全，如 2018 年 4 月 18 日，美国联邦通讯委员会（FCC）发布拟通过防止通信供应链的国家安全威胁的新规，禁止使用普遍服务基金（USF）采购对美国通信网络或供应链构成国家安全威胁的商品或服务。特别值得注意的是，贸易保护正成为全球供应链的最大威胁，近年来随着贸易保护不断升温，全球供应链面临的危险不断增大。例如，当前正在愈演愈烈的中美贸易战正在威胁全球供应链。高盛发布的报告显示，中美贸易战使得两国都改变了贸易政策，这些政策转变可能会对过去 25 年以来全球已经形成的供应链体系造成较大冲击。

二、改革开放以来中国主动融入全球供应链的实践

改革开放 40 年来，中国主动打开国门，不断开放国内市场，坚持“引进来”和“走出去”并重，积极参与国际分工，融入全球供应链体系，在全球供应链体系中扮演着重要角色，逐步使中国制造、中国经济成为全球供应链体系的重要组成部分。

（一）打开国门开放国内市场，积极参与全球供应链分工

1978 年，党的十一届三中全会确立了改革开放的方针，中国对外开放开始从兴办经济特区向开放沿海、沿江乃至内地由点到面地逐步铺开。先后设立深圳、珠海、汕头、厦门、海南 5 个经济特区，开放天津、上海、广州等 14 个沿海港口城市，建立了一大批经济技术开发区和高新技术产业开发区。并以此为载体，充分发挥劳动力丰富廉价的比较优势，大力吸引外商直接投资，主动承接亚洲“四小龙”、日本、美国、欧洲转移出来的劳动密集型制造业、资本与技术密集型产业非核心技术工序和零部件生产，并通过“三来一补”（来料加工、来料装配、来样加工和补偿贸易）的形式，从制造业低端环节融入全球供应链分工体系，在珠江三角洲、长江三角洲等地区形成了完备的制造业产业链、价值链和供应链，成为跨国公司主导的全球价值链和供应链生产网络的重要节点。到 20 世纪 90 年代中后期，我国已形成了全方位、多层次、宽领域的对外开放格局。在这一过程中，中国凭借巨大的市场潜力和完善的产业供应链配套能力，通过不断扩大行业

开放，已成为全球最具竞争力和吸引力的投资目的地之一。2010 年以来，中国每年实际使用外资都超过 1100 亿美元，连续 20 多年稳居发展中国家首位。截至 2017 年底，中国累计吸引外商投资企业超过 90 万家，在华投资地区总部、研发中心超过 2800 家。越来越多的跨国企业已把中国作为其全球供应链采购、生产、组装和运输的中心。

与此同时，中国全方位发展对外贸易，积极拓展参与全球供应链分工的广度。加入世界贸易组织后，中国积极履行关税减免承诺，关税总水平由 2001 年的 15.3% 降至 9.8%。其中，工业品平均税率由 14.8% 降至 8.9%；农产品平均税率由 23.2% 降至 15.2%。特别近年来，中国主动扩大进口，多次下调汽车、药品、部分日用消费品等进口关税，开展汽车平行进口试点，推动更多国家产品进入中国市场。例如，在平行汽车进口方面，我国已在上海、深圳、天津等 17 个地区开展汽车平行进口试点，2017 年全年汽车海关进口量为 121.6 万辆，其中平行进口汽车为 17.2 万辆，占汽车进口总量的 14.2%。2018 年 11 月在上海召开的首届中国国际进口博览会，进一步把中国市场和国际市场联系在了一起，为全球企业带来了机会，拓展了企业海外供应链合作模式。

（二）开展对外投资合作，推动企业“走出去”参与全球供应链资源配置

对外直接投资是全球供应链发展的基础。2000 年以来，在中国“走出去”战略的倡议下，越来越多的中国企业开始境外投资活动，延伸中国制造供应链，积极融入全球供应链体系，形成面向全球的贸易、投融资、生产、服务网络。一方面，中国依托优势产业产能基础，推动一批钢铁、水泥、有色、汽车、机械、纺织、化工等中国企业在境外建设生产基地，以产业链配套、供应链协同等方式推动国际产能合作，积极在更大范围、更大空间配置资源，推动全球产业链高中低端深度融合。另一方面，中国支持本国商品、服务、技术、标准“走出去”，推动全产业链优化布局，部分中国制造企业已在全球设立研发设计中心、运营中心、物流中心，深度融入全球价值链和供应链体系。例如，在铁路装备制造业，中国与 40 多个国家和地区展开合作，技术装备遍布 100 多个国家和地区，铁路装备“走出去”正在逐步从初期的产品和服务供货向设计引领、技术带动、施工建设、运营维护的全产业链、供应链输出转变。此外，以园区输出模式的境外投资，是中国企业融入全球供应链体系、拓展全球市场的重要方式。自 2006 年中国推动设立第一批境外经贸合作区以来，在“一带一路”倡议的推动下，中国境外经贸合作区迅猛发展，境外园区建设的覆盖地域范围、涉及行业领域、合作共建模式等得到快速提升。境外经贸合作区已成为中国企业参与全球供应链资源配置的重要平台。截至 2017 年底，中国企业共在 44 个国家建设初具规模的境外经贸合作区 99 家，累计投资 307 亿美元。其中，中

白工业园、埃及苏伊士经贸合作区、埃塞俄比亚东方工业园、巴基斯坦海尔—鲁巴工业园、马中关丹产业园等一批具有国际影响力的境外经贸合作区，带动发展中国家融入全球供应链体系，促进了中国与东道国共同发展。

（三）推动全球供应链基础设施互通互联，带动更多国家融入全球供应链体系

2013 年以来，中国提出“一带一路”倡议，致力于构建全面开放的新体制，继续推动全球化，引领全球供应链向包容、共赢方向发展。其中，最大的贡献就是推动全球供应链基础设施互通互联。中国围绕“一带一路”建设，加强“一带一路”沿线国家基础设施建设规划、技术标准体系对接，筹建 400 亿规模的丝路基金，发起了已有 56 个国家参与的政策性亚洲基础设施投资银行，致力于推动“一带一路”沿线国家和地区供应链基础设施互联互通共建共享，逐步形成连接亚洲各次区域以及亚欧非之间的全球供应链基础设施网络。例如，中国积极参与“一带一路”沿线国家和地区港口建设，完善全球供应链基础设施，促进全球供应链高效协同发展。在全球 50 大集装箱港口中，中国投资建设的港口约占 2/3。中国企业参与经营的港口项目遍及马来西亚、新加坡、文莱、澳大利亚、缅甸、斯里兰卡、巴基斯坦、阿联酋等 20 多个国家。其中，中国参与建设瓜达尔港，通过“中巴经济走廊”，促进西亚、南亚等海上诸国与中国新疆、阿富汗、中亚等内陆地区互联互通，推动全球价值链发展和供应链联接，促进更多国家融入全球供应链体系。

三、中国在全球供应链中仍未占据主导地位

（一）中国在全球供应链中的地位正在提升

经过改革开放 40 年的快速发展，中国已成为联合国产业分类中工业门类最齐全的国家，拥有世界上最完整的供应链条。近年来，随着中国制造业快速发展和自主创新能力的提升，中国企业在全球供应链中的地位正在提升。突出表现在：在创新方面，中国研发投入占国内生产总值（GDP）的比重增长较快，已由 2012 年的 1.91% 提升到 2017 年的 2.13%，虽然与美国相比仍有差距，但是差距正在逐渐减小。同时，根据世界知识产权组织的数据，2017 年中国专利申请量超过日本位居全球第二，仅次于美国。在区块链领域中，中国 2017 年申请了 225 项区块链项专利，远远高于美国的 91 项。在部分产业领域，中国已经成为全球供应链的中心。正因为如此，在 2018 年 5 月、7 月和 8 月美国贸易代表办公室举行的针对中国进口商品加征关税的三次听证会上，许多美国行业协会和企业都认为中国是全球供应链中不可替代的组成部分，中国具有优秀的技术工人和强大的供

应链，在生产能力方面不可替代，无法把工厂搬出中国。

（二）中国在全球供应链体系中仍处于弱势地位

尽管中国在全球供应链中的参与度和地位明显提升，但由于长期以来中国主要是通过合同制造、外包代工、外包组装、贴牌生产、跨国采购等方式嵌入全球供应链，融入全球生产、贸易、流通网络中，包括美国在内的跨国公司是全球供应链的主导者，中国企业主要处于全球价值链中低端和低附加值环节。根据 Goldman Sachs 研究报告，一部苹果手机的利润构成中，美国苹果公司依靠硬件设计和软件开发获得 49.4% 利润；日本通过提供光学元件和显示面板获得 34% 的利润；韩国通过提供显示面板、感应模组、存储器等，获得 13% 的利润；中国仅能配套非核心的玻璃基板、声学部件、结构件、组装等最后获得了 4% 的利润。同时，在全球供应链体系中，以美国为首的发达国家占据技术专利的核心地位。世界知识产权组织发布《2017 年世界知识产权报告：全球价值链中的无形资产》显示，全球销售的制成品近 1/3 的价值源于品牌、外观设计和技术等无形资产。中国虽然专利申请数量居世界首位，但是在关键技术和核心技术专利较少。在汽车、新能源、通信、医药、人工智能等领域的基础专利基本上都是国外大公司尤其是美国公司掌握。中国企业每年要交纳大量的知识产权许可费，2017 年中国对外直接交纳的知识产权许可费达到 286 亿美元，其中，中国对美支付占中国对外支付知识产权使用费总额的 1/4。在通信领域，中国很多智能手机厂商的利润远低于对外付出的专利费。

（三）中国构建主导的全球供应链仍面临诸多挑战

尽管中国制造业不断发展壮大和“一带一路”建设为中国深入融入全球供应链体系、构建主导的全球供应链提供了良好的基础和机遇，但仍面临诸多挑战。

一是缺乏具有国际竞争力的供应链龙头企业。从全球具有竞争力的跨国大企业发展情况看，全球各行业领先企业均为供应链运作的佼佼者，作为供应链上的链主企业，能够整合、协同产业链上下游企业资源，形成自身核心竞争力。如在农业领域，美国 ADM、美国邦吉、美国嘉吉和法国路易达孚四大粮商通过打造纵向一体化的供应链，整合从农资、农场种植、粮食物流、食品生产和销售等环节，掌控了全球 80% 的粮食交易量。在工业领域，日本丰田、韩国三星、美国苹果等国际巨头，都是依靠稳定、高效的全球供应链体系帮助企业整合全球资源，在行业竞争中保持领先地位。相比之下，中国企业供应链管理水平相对不高、供应链竞争力较弱。在 2018 年“Gartner 供应链 25 强”排名中，中国无一家企业入围，凸显了中国企业供应链管理水平相对不高的困境。同时，由于中国各行业缺乏具有国际竞争力的大型企业，导致供应链上下游企业之间合作深度

不足，供应链不协同的问题突出。例如，在制造业供应链中，由于长期以来中国制造企业以加工贸易为主，大多数制造企业经营规模 and 专业化协作和国际同行相比存在较大差距，国内企业之间比较细致、紧密的分工协作主要发生在产业集群中的中小企业之间，大企业与小企业之间的分工与协作关系较弱。而在以大企业为中心的分工网络中，核心企业多为跨国公司。这导致制造业供应链协同管理能力不强，供应链库存高、交货时间长、反应欠灵敏，产能过剩矛盾突出。

二是企业“走出去”合作意识薄弱、协同性不强。长期以来，由于服务业发展水平相对滞后，金融企业与物流企业、对外投资企业、外贸企业的协同不够，中国企业“走出去”主要以“单兵作战”为主，企业供应链上下游脱节，“走出去”风险高、成功率低。近年来，尽管随着中国服务业快速发展和信息技术广泛应用，金融企业、物流企业以及专业化供应链服务企业快速成长，但由于这些服务企业国际经营经验不足，特别是对“一带一路”沿线国家和地区经济政治宗教环境缺乏足够的认识和评估，难以与“一带一路”沿线国家和地区投资的制造企业实现有效协同，势必对构建中国企业主导的全球供应链形成较大制约。

三是供应链基础设施和供应链标准体系不完善。近年来，在“一带一路”战略实施的推动下，中国基础设施互联互通建设取得了积极进展，但部分地区交通、信息、通关等基础设施建设仍不够完善，特别是中国综合交通运输体系尚未完全形成，物流节点衔接不畅，多式联运仍处于起步阶段，不同运输方式难以有效衔接，也影响了供应链效率。目前，中国港口集装箱吞吐量 80% 以上靠公路运输，海铁联运仅有 2% 左右，远低于全球 20%、美国 40% 的水平。根据《世界银行物流绩效指数（2018 年）——联结以竞争：全球经济中的贸易物流》，2018 年中国物流绩效指数排名第 26 位，排名前 30 位国家和地区的物流服务及时性和物流基础设施平均得分分别为 4.11 分和 3.86 分，分别高于中国单项得分 0.27 分和 0.11 分。同时，目前中国不同行业、不同环节之间的商品、信息标准不兼容，不同标准间数据传输和交互转换的中间型平台缺乏，制约了物联网、云计算、大数据、区块链等技术在供应链管理中的应用。

四是全球供应链风险不断加大、供应链安全面临挑战。一方面，当前全球供应链正面临贸易保护主义的冲击，中美贸易战不仅影响整个东亚的生产价值链和供应链网络发展，而且会对中国贸易增长形成消极影响，增加全球供应链风险。另一方面，“一带一路”沿线国家和地区的地缘政治较为复杂，政权更迭频繁，教派、种族势力斗争不断，宗教极端主义、恐怖主义盛行，复杂的地缘政治格局使得我国企业在这些地区构建的供应链面临较大风险。中国社会科学院世界经济与政治研究所发布的“2018 年度中国海外

投资国家风险评级”报告评级结果显示，在报告纳入的 35 个“一带一路”沿线国家中，低风险级别（AAA-AA）的仅有新加坡一个国家；中等风险级别（A-BBB）有 27 个国家，占 35 个国家的绝大多数；高风险级别（BB-B）有 7 个国家。

四、构建中国主导的全球供应链的对策建议

在全球经济进入供应链协同时代，要紧抓机遇，积极应对挑战，有计划、有步骤地推动企业深度融入全球供应链，建设协同创新的供应链，力争形成以“一带一路”为依托的中国主导的全球供应链分工新格局。

（一）加强中国主导的全球供应链体系建设的顶层设计

从国家战略角度，加强顶层设计，尽快制定国家供应链战略规划，特别是要针对“一带一路”建设，加快研究制定《“一带一路”全球供应链体系建设规划》，明确在哪些领域、哪些行业、依托哪些企业形成中国主导的全球供应链体系，并系统开展中长期的供应链创新计划、智慧供应链行动计划、全球供应链安全计划、制造业供应链升级计划等一系列计划，为构建中国主导的供应链体系提供强有力的支撑。

（二）培育带动性强的供应链龙头企业

中国在全球供应链核心地位的建设依赖那些成功“走出去”的中国大企业。要提高中国在全球供应链体系中的话语权和重要地位，必须发挥领先企业的作用，推动企业深度参与全球产业链、价值链竞争、合作与分工。因此，要着力培育一批具有现代供应链运营能力的龙头企业，鼓励龙头企业运用服务外包、现代物流、电子商务、渠道分销、品牌运营、行业标准等技术和手段，拓展供应链协同的广度和深度，提升供应链整合和可持续发展能力。支持具有供应链上下游整合能力的跨国企业发展，培育一批主导全球供应链的领先企业，发挥组织、整合、生产和服务功能，带动技术、标准、产品和服务“走出去”，增强对全球供应链的整合能力。鼓励有条件的企业通过参与跨国并购、股权资本合作等方式，获取境外先进技术、研发能力、品牌和国际销售渠道，建立健全全球研发、生产和营销体系，提升产业国际化布局和运营能力。推动物流业、金融业与制造业联动协调发展，将生产、制造、销售和运输等环节与物流相衔接，形成配套服务物流供应链体系和供应链金融体系，不断提升供应链服务“走出去”能力。

（三）推动优势产业对接并融入全球供应链体系

抓住“一带一路”建设和国际产能合作发展机遇，积极推动企业深度参与全球产业

链、价值链竞争、合作与分工，深度融合全球供应链体系。一是结合“一带一路”沿线国家和地区工业化所处阶段和产业发展的实际情况，以产能合作为抓手，加快服装鞋帽类劳动密集型产业，钢铁、煤炭、水泥等产能过剩的资本密集型产业，电子信息、装备制造等优势技术密集型产业向沿线国家转移，通过推动上、中、下游全产业链深度合作，推动“一带一路”产业合作由加工制造环节为主向合作研发、联合设计、市场营销、品牌培育等全球价值链中高端环节延伸，打造中国占据主动地位、优势互补、互利共赢的全球供应链，形成“一带一路”优势互补的产业网络和经济体系。二是推进“一带一路”沿线边境经济合作区、跨境经济合作区、境外经贸合作区建设，鼓励企业设立境外分销和服务网络、物流配送中心、海外仓等，建立基于当地市场的供应链体系，提高全球范围内供应链协同和配置资源的能力。三是鼓励有条件的企业通过参与跨国并购、股权资本合作等方式，获取境外先进技术、研发能力、品牌和国际销售渠道，建立健全全球研发、生产和营销体系，提升产业国际化布局和运营能力。四是推动拥有自主知识产权的核心技术的优势产业，建立以中国为主导的全球价值链和供应链，深度参与并引领全球贸易治理，有效遏制贸易保护主义，打破发达国家主导的治理模式。

（四）探索建立基于全球供应链的贸易新规则体系

在当前国际经济贸易形势发生深刻变化、以信息技术为代表的新一轮科技革命浪潮兴起的背景下，国际贸易规则正在加速重构。在形成国际贸易新规则的过程中，将各国跨国企业紧密联系在一起的全球供应链将发挥不可忽视的作用。因此，要围绕中国与“一带一路”沿线国家产业合作，加快推动中国标准、中国技术和中国服务“走出去”。加强与“一带一路”沿线国家合作，着力提高跨境流通中运输、支付、检验检疫等环节的管理效率，提升技术、信息、标准、知识产权等国际化水平，形成与高标准的国际贸易投资规则相衔接的制度体系，增强中国在供应链国际规则和标准制定中的话语权和影响力，推动中国从贸易规则的旁观者、跟随者向制定者、引领者转变，在全球经济治理中发出中国声音、提出中国方案和中国建议，提升中国在全球供应链体系中的主导地位 and 影响力。

（五）全方位推进供应链支撑体系建设

针对构建中国企业主导的全球供应链可能带来的挑战，要强化短板意识、风险意识，着力完善供应链基础设施、技术标准和安全保障三大体系。

一是加快供应链基础设施体系建设。加强交通枢纽、物流通道、信息平台等供应链基础设施建设，推进跨地区、跨国界基础设施互联互通，优化供应链基础设施网络。重

点推进铁路、航空、高速公路、航运等基础设施建设，构建多层次、全覆盖的综合交通运输网络，形成畅通的对外物流通道。优化物流园区和配送网络，加快城乡高效物流配送体系建设，提升物流配送效率。鼓励各城市加大信息基础设施建设，完善新一代高速光纤网络，加快建设先进移动宽带网，强化供应链应用支撑能力建设。

二是加快供应链技术标准体系建设。统一的技术、标准和管理规则是供应链有效运营的前提。要加快研究制定数据接口、通讯协议、语义标识等基础共性、通用技术标准，加强数据信息标准的兼容，促进供应链数据高效传输和交互，逐步实现供应链相关国内标准与国际标准对接，形成围绕中国产品供应链、中国企业供应链、中国供应链平台的供应链标准体系。

三是加强全球供应链安全体系建设。针对中美贸易战等日益增多的全球供应链风险，鼓励企业建立重要资源和产品全球供应链风险预警系统，提高全球供应链风险管理水平，增强供应链弹性和快速修复能力。研究成立中国全球供应链安全评估机构，根据“一带一路”沿线国家和地区政治动荡、宗教极端主义、产业政策调整、自然灾害等风险因素，建立面向重点国别和产业的全球供应链风险识别、评估、预警评价指标体系，加强境外供应链安全预警与防范，提高企业在海外市场的风险防控意识和能力，提升全球供应链安全水平。

参考文献：

1. 周晋竹：《全球价值链重构的三大特征及对中国的挑战》，《中国对外贸易》2017年第1期。
2. 卢进勇等：《加快构建中国跨国公司主导的跨境产业链》，《国际贸易》2015年第1期。
3. 王领、胡晓涛：《“一带一路”背景下中国企业主导的全球价值链构建》，《云南社会科学》2017年第1期。
4. 郭建鸾、闫冬：《“一带一路”倡议下国际产能合作风险与对策研究》，《国际贸易》2017年第4期。
5. 黄先海、余骁：《以“一带一路”建设重塑全球价值链》，《经济学家》2017年第3期。
6. 丁俊发：《“一带一路”与全球供应链》，《全球化》2016年第7期。
7. 蔡进：《“一带一路”与国家供应链发展战略》，《中国流通经济》2016年第1期。
8. 李文锋：《以现代供应链提升国际产能合作水平》，《开放导报》2018年第2期。
9. 何明珂、王文举：《现代供应链发展的国际镜鉴与中国策略》，《改革》2018年第1期。
10. 关利欣、梁威、马彦华：《现代供应链国际比较及其启示》，《国际贸易》2018年第8期。

责任编辑：沈家文

新时期推动湾区经济发展的思考与建议^{*}

盛朝迅

摘要：湾区经济是当今世界经济版图的突出亮点。世界三大湾区和国内粤港澳大湾区、浙江省大湾区均以其独特的区位、产业和交通优势，成为引领科技、金融和产业发展的重要风向标地区。进入新时期，“一带一路”、制造强国、海洋强国和创新驱动等一系列国家和有关区域战略的深入实施为湾区经济发展带来良好机遇。为适应新形势、新要求，湾区经济发展的内涵、愿景、原则和发展重点都将发生深层次的变化。

关键词：湾区经济 新时期 新发展理念 海洋经济 高质量发展

作者简介：盛朝迅，国家发展改革委产业经济与技术经济研究所研究室副主任、副研究员。

湾区经济是当今世界经济版图的突出亮点，也是世界一流滨海城市群的显著标志。从国际上看，美国旧金山湾区、纽约湾区和日本东京湾区被称为世界三大湾区，并以其独特的区位、产业和交通优势，成为引领全球科技、金融、产业发展的重要风向标地区。我国湾区经济发展也受到高度重视和广泛关注，粤港澳大湾区发展、长三角区域一体化上升为国家战略。发展湾区经济已经成为主要沿海地区的重要战略选择。

^{*} 本文是自然资源部海洋经济与战略规划司“十四五”前期重大课题《“十四五”海洋新兴产业发展思路研究》阶段性成果。

一、全球三大湾区和国内主要湾区发展概况

（一）湾区经济基本特征和全球三大湾区发展概况

“湾区经济”一词源于美国旧金山湾区,^①一般认为,湾区是由一个海湾或相连的若干个海湾、港湾、邻近岛屿组成的区域而衍生的经济效应称为湾区经济。即以海港为依托,以湾区自然地理条件为基础,城镇群与港湾地理聚变融合发展形成的拥有国际影响力的独特的区域一体化经济形态。湾区经济具有创新性、开放性、协同性、外溢性等显著特征,对外联系密切、要素流动便利、经济高度开放、集聚功能强大。

从国际上看,一个成熟的湾区发展需要具备九大条件,一是发达的港口城市,这是湾区经济形成的基本单元;二是优越的地理条件,这是湾区经济形成的基础条件;三是产业的集聚扩散,这是湾区经济形成的根本动力;四是强大的核心城市,这是湾区经济形成的重要牵引力;五是完善的创新体系,这是湾区经济持续发展的引擎;六是高效的交通体系,这是湾区经济形成的重要支撑;七是合理的分工协作,这是湾区经济形成的决定因素;八是宜人的居住环境,这是湾区经济形成的重要因素;九是完善的协调机制,这是湾区经济形成的重要保障。

从实践看,美国旧金山湾区、纽约湾区和日本东京湾区等国际著名湾区都是这方面的典型代表。如旧金山湾区在高新技术产业、国际贸易、旅游等方面取得显著成效,加上独特的自然景观、宜居的地理环境与交通优势,成为世界著名科技湾区。其中,硅谷鼓励冒险、容忍失败的文化氛围塑造了湾区的“文化基因”,斯坦福大学首创的“大学—政府—产业”合作模式以及丰富的大学教育网络塑造了湾区强大的创新创业系统,风险投资的集聚以及高新技术与金融资本良性结合等都是旧金山湾区无可比拟的独特优势。目前,旧金山湾区高新技术企业主要集中在信息技术和生物技术,包括计算机和电子产品、通讯、多媒体、生物科技、环境技术,以及银行金融业和服务业领域。

纽约湾区是世界金融中心、商业中心及国际航运中心,同时是世界就业密度最高和公交系统最繁忙城市之一,拥有全美 2/5 的世界 500 强企业,1/5 的对外贸易额,为 2016 年美国国内生产总值(GDP)贡献 8%。纽约湾区成功的关键要素有:一是拥有功能齐全、服务广阔的消费市场,信息资源丰富,利于形成发达的经济集聚中心,这是世界级湾区形成和发展的先决条件;二是纽约港天然的地理区位优势,使得纽约成为连接欧美的最佳贸易中心,促进了经济的繁荣,是湾区经济发展的核心优势;三是“美国梦”吸

^①伍凤兰、陶一桃、申勇:《湾区经济演进的动力机制研究》,《科技进步与对策》2015 年第 12 期。

引大量移民，通过努力实现自我价值，创造财富，为湾区带来高素质劳动力的输入；四是国际资金的大量流入，特别是 19 世纪成熟的欧洲资本市场为运河和铁路系统的修建项目提供了大量资金，这也为纽约湾区基础设施的兴建奠定了基础；五是日益完善且不断创新的产业链，目前，纽约港已成为湾区经济增长的主要引擎，被誉为“东部硅谷”“创业之都”，是继硅谷之后美国发展最为迅速的信息技术中心地带。

东京湾区聚集了日本 1/3 人口、2/3 经济总量、3/4 工业产值，是日本最大的工业城市群和国际金融中心、交通中心、商贸中心及消费中心。在庞大港口群的带动下，东京湾地区逐步形成了京滨、京叶两大工业地带，装备制造、钢铁、化工、现代物流和高新技术等产业十分发达。其成功的主要因素有：一是东京位于关东平原南部，连接东京湾，具有独特的海湾环境和明显的区位优势，特别是填海造陆工程为湾区拓展空间提供了途径；二是工业化和城市化进程是东京湾区形成及发展的巨大社会推动力，产业集群的集约建设、资源的优化配置及人口的集聚扩散，均是在市场化机制下完成；三是统筹规划湾区内工业布局，形成错位发展的思路，促进湾区要素资源的合理流动；四是重视轨道交通等基础设施建设所形成的巨大外部效应，也是促进东京成为国际湾区的重要因素。

（二）国内主要湾区发展概况

从国内看，粤港澳大湾区、浙江省大湾区等战略纷纷落地，宁波等城市也提出发展湾区经济的战略构想，湾区经济成为沿海城市探索区域合作和战略转型的重要方向与路径。

1. 粤港澳大湾区建设进展

粤港澳大湾区是由香港、澳门两个特别行政区和广东省的广州、深圳、珠海、佛山、中山、东莞、惠州、江门、肇庆等 9 市组成的城市群，是国家建设世界级城市群和参与全球竞争的重要空间载体。2017 年，粤港澳大湾区人口达 6956.93 万，GDP 突破 10 万亿元，约占全国经济总量的 12.17%，GDP 总量规模在世界国家排行中名列 11 位，与韩国持平，是全国经济最活跃的地区。

“粤港澳大湾区”概念首次在官方文件中提出，是 2015 年《推动共建丝绸之路经济带和 21 世纪海上丝绸之路的愿景与行动》，提出要“充分发挥深圳前海、广州南沙、珠海横琴、福建平潭等开放合作区作用，深化与港澳台合作，打造粤港澳大湾区”。但其由来已久，早在 2003 年的时候，《关于建立更紧密经贸关系的安排》（CEPA）的签署就明确了内地与港、澳之间的贸易和投资合作的总基调。2005 年《珠江三角洲城镇群协调发展纲要（2004—2020）》正式提出“湾区”概念。2009 年《环珠江口湾区宜居区域建设重点行动计划》明确将“湾区”作为粤港澳合作重点区域。

2016 年国家“十三五”规划纲要明确提出，支持港澳在泛珠三角区域合作中发挥重要作用，推动粤港澳大湾区和跨省区重大合作平台建设。同年，国务院《关于深化泛珠三角区域合作的指导意见》也指出，要携手港澳共同打造粤港澳大湾区，建设世界级城市群。随后有关规划、方案起草和调研工作紧锣密鼓推进，目前《粤港澳大湾区城市群发展规划》已经上报，等待国家批复。根据方案，粤港澳三地将在中央有关部门支持下，完善创新合作机制，促进互利共赢合作关系，共同将粤港澳大湾区建设成为更具活力的经济区、宜居宜业宜游的优质生活圈和内地与港澳深度合作的示范区，打造国际一流湾区和世界级城市群。

表 1 “粤港澳大湾区”的政策演进轨迹

规划与政策文本	主要内容	历程
2003 年《关于建立更紧密经贸关系的安排》(CEPA)	内地与港、澳之间的贸易和投资合作，促进双方的共同发展	内地与港澳第一个全面实施的自由贸易协定
2005 年《珠江三角洲城镇群协调发展纲要（2004—2020）》	将环珠江口地区作为区域核心，实施经济发展与环境保护并重的策略，努力建成珠江三角洲重要的新兴产业基地、专业化服务中心和环境优美的新型社区	正式提出“湾区”概念
2008 年《珠江三角洲改革发展规划纲要（2008—2020）》	将珠三角 9 市与港澳的紧密合作纳入规划，目标是到 2020 年形成粤港澳三地分工合作、优势互补、全球最具核心竞争力的大都市圈之一	粤港澳地区合作发展的国家政策开始出台
2009 年《环珠江口湾区宜居区域建设重点行动计划》	“宜居湾区”是建设大珠三角宜居区域的核心和突破口	将“湾区”作为粤港澳合作重点区域
2014 年深圳市《政府工作报告》	重点打造湾区产业集群，构建“湾区经济”	地方政府报告中首次提出“发展湾区经济”
2015 年《推动共建丝绸之路经济带和 21 世纪海上丝绸之路的愿景与行动》	充分发挥深圳前海、广州南沙、珠海横琴、福建平潭等开放合作区作用，深化与港澳台合作，打造粤港澳大湾区	“粤港澳大湾区”第一次被明确提出
2016 年国家“十三五”规划纲要	支持港澳在泛珠三角区域合作中发挥重要作用，推动粤港澳大湾区和跨省区重大合作平台建设	深化“粤港澳大湾区”平台建设
2016 年 3 月《关于深化泛珠三角区域合作的指导意见》	构建以粤港澳大湾区为龙头，以珠江—西江经济带为腹地，带动中南、西南地区发展，辐射东南亚、南亚的重要经济支撑带	专门章节陈述“打造粤港澳大湾区”建设

续表 1

规划与政策文本	主要内容	历程
2016 年 11 月广东省“十三五”规划纲要	建设世界级城市群，推进粤港澳跨境基础设施对接，加强粤港澳科技创新合作	地方开始规划“粤港澳”大湾区建设
2017 年全国“两会”《政府工作报告》	研究制定粤港澳大湾区城市群发展规划	“粤港澳大湾区”被纳入顶层设计

数据来源：作者根据相关资料整理而得。

2. 浙江省大湾区建设进展

2017 年，浙江省第十四次党代会提出“谋划实施‘大湾区’建设行动纲要”，重点建设杭州湾经济区，支持台州湾区经济发展试验区建设，加强全省重点湾区互联互通，浙江省大湾区正式亮相。随后，浙江省开始以大湾区、大花园、大通道、大都市区为总抓手推进高质量发展。其中，浙江省大湾区范围是以环杭州湾经济区为核心，联动台州湾、三门湾、象山湾、乐清湾等湾区，包括杭州、宁波、温州、湖州、嘉兴、绍兴、台州、舟山等 8 市。并在 2018 年发布《浙江省大湾区建设行动计划》，明确以打造成为“绿色智慧和谐美丽的世界级现代化大湾区”为总目标。具体建设“全国现代化建设先行区、全球数字经济创新高地、区域高质量发展新引擎”。到 2022 年湾区经济总量达到 6 万亿元以上，数字经济对经济增长的贡献率达到 50%以上，高新技术产业增加值占工业增加值 47%以上；到 2035 年，高水平完成基本实现社会主义现代化的目标。

具体而言，在宏观层面，即整个大湾区，总体布局是“一环、一带、一通道”，就是指环杭州湾经济区、甬台温临港产业带和义甬舟开放大通道。在中观层面，即环杭州湾经济区，将构筑“一港、两极、三廊、四区”的空间格局。“一港”：高水平建设中国（浙江）自由贸易试验区，争创自由贸易港。“两极”：增强杭州、宁波两大都市区辐射带动作用，带动环杭州湾经济区创新发展、开放发展、联动发展。“三廊”：以高新区、高教园、科技城为依托，加快建设杭州城西科创大走廊、宁波甬江科创大走廊、嘉兴 G60 科创大走廊。“四区”：谋划打造杭州江东新区、宁波前湾新区、绍兴滨海新区、湖州南太湖新区，将新区建设成为产城融合、人与自然和谐共生的现代化新区。在微观层面，发挥现有产业优势，瞄准未来产业发展方向，整合延伸产业链，打造若干世界级产业集群；突出产城融合发展理念，推进产业集聚区和各类开发区整合提升，打造若干集约高效、产城融合、绿色智慧的高质量发展大平台。

表 2 世界三大湾区与国内两大湾区基本情况比较

名称	区域范围	面积 (万平方公里)	人口 (万人)	GDP (万亿美元)	人均 GDP (万美元)	GDP 占 全国比重 (%)
纽约湾区 (纽约都会区)	纽约州、新泽西州、宾夕法尼亚州的 25 个县	1.74	2020	1.60	7.9	8.9
东京湾区 (东京都市圈)	东京都、埼玉县、神奈川县、千叶县	1.35	3631	1.55	4.3	33
旧金山湾区	旧金山湾区周边 9 县	1.79	768	0.76	9.9	4.2
粤港澳大湾区	香港、澳门 + 广东 9 个地级市	5.65	6797	1.38	2.04	12
沪杭甬大湾区	上海、杭州、嘉兴、湖州、绍兴、宁波、台州、舟山	6.15	6108	0.95	1.55	9.1

数据来源：作者根据世界银行、彭博资讯和中国国家统计局数据整理而得。

注：旧金山湾区、纽约都会区数据为 2015 年数据，其余为 2016 年数据。

3. 宁波市大湾区建设

为贯彻落实浙江省委、省政府关于建设浙江省大湾区的战略部署，宁波市委、市政府提出发展湾区经济、建设浙江省大湾区中心城市的战略构想。2018 年宁波市第十五届人民代表大会第三次会议提出，打造大湾区中心城市，编制湾区经济发展规划和实施方案，主动承接上海城市功能和产业转移，深化沪甬合作示范区建设。

这是宁波基于自身优势和未来发展方向做出的战略部署。宁波拥有全球首个十亿吨超级大港，杭州湾、象山港湾、三门湾三个美丽海湾顺次环绕，产业基础实力雄厚，人文底蕴积淀深厚，具备加快发展湾区经济、引领湾区经济新时代的基础条件。发展湾区经济有利于宁波加快建设现代化经济体系，在全国率先打造创新引领高质量发展示范区；有利于构建高能级对外开放合作平台，形成内外联动双向开放新格局；有利于提升宁波在区域竞争中的位势，打造长三角地区新的经济增长极；有利于推进生态文明建设，建设有全球影响力的现代化生态宜居蓝色湾区。

目前，《宁波市湾区经济发展规划》和《宁波市大湾区建设行动计划》均已完成，明确提出要重点打造前湾新区和甬江科创大走廊两个具有较强承载力、聚合力和竞争力的高能级战略大平台，推动“港产湾城”融合发展，形成“一核引领、两极支撑、三湾联动”的湾区空间发展格局。前湾新区要大力发展智能装备、智能终端、智能电器、智能

汽车等产业，打造全省战略性、标志性产城融合大平台。甬江科创大走廊要立足现有科教资源、创新平台和城市功能，加快集聚国际国内知名高校院所和创新人才，打造全省引领性、策源性科创大平台。

在产业发展上，主要依托宁波制造业基础优势，抢抓数字经济发展机遇，突出发展数字经济，打造全国数字经济发展示范区。重点以绿色石化、汽车制造两个万亿级支柱型产业集群为基石，以高端智能装备、电子信息、新材料三个五千亿级新兴产业集群为重点，积极利用数字技术改造提升纺织服装、家电等千亿级传统产业，加快建设一批工业互联网平台、工业云生态系统、智能制造示范工厂和国家级智能制造试点示范项目，实现“产业数字化”提升，打造特色鲜明、体系完善、协同紧密、竞争力强的世界级智能制造产业集群。同时，大力发展港航物流与现代供应链、现代金融、文化旅游、科技和信息服务、健康养老等现代服务业，打造具有湾区特色的高品质现代服务业集群。

二、新时期对湾区经济发展提出新要求

当前，中国特色社会主义进入新时代，随着“一带一路”、制造强国、海洋强国和创新驱动等一系列国家和有关区域战略的深入推进，我国湾区经济发展面临多重机遇叠加，正处于大有可为的战略机遇期。我国发展湾区经济一定要在把握湾区经济发展规律的基础上，按照新时期的特征要求，走出一条具有中国特色的湾区经济发展新路。

（一）“一带一路”建设深入推进拓展了湾区对外开放新空间

“一带一路”是借用古代丝绸之路的历史符号，高举和平发展的旗帜，积极发展与沿线国家的经济合作伙伴关系，共同打造政治互信、经济融合、文化包容的利益共同体、命运共同体和责任共同体的重大战略举措。“一带一路”贯穿亚欧非大陆，一头是活跃的东亚经济圈，一头是发达的欧洲经济圈，中间广大腹地国家经济发展潜力巨大。正如习近平总书记所言：“一带一路”建设，要以开放为导向，推动建立新型国际经贸投资规则体系，携手构建广泛的利益共同体。沿海地区和粤港澳大湾区、浙江省大湾区等地是推进“一带一路”的重要桥梁和桥头堡，能够借助“一带一路”倡议的深入推进，有效扩大对外开放新空间。比如，作为古海上丝绸之路的重要始发港、国际知名远洋干线港和全国性物流节点城市，宁波湾区开放历史长、基础好、主体多、体制活，与 220 多个国家和地区建立了投资贸易关系，宁波湾区在辐射带动内陆地区高水平开放中具有重要地位。同时，宁波湾区拥有长三角地区最丰富的湾区资源、最完整的湾区形态、较发达的湾区经济，是长三角地区最具湾区经济发展潜力的战略区块。要紧抓国家“一带一路”战略

机遇，积极探索“一带一路”建设的新模式、新路径，谋划创建“一带一路”建设综合试验区，推动构建现代国际物流中心，努力打造陆海内外联动、进出双向开放的战略性载体，深度参与全球经济竞争合作，探索形成国际一流标准的开放新体制，拓展湾区对外开放新空间。

（二）中国制造 2025 和高质量发展为湾区经济转型升级提供新引擎

中国制造 2025 战略的实施，将推动制造业创新发展、提质增效，促进新一代信息技术与制造业深度融合，大力推进智能制造，促进产业转型升级。党的十九大报告提出的高质量发展将推动发展方式转变，经济结构优化和增长动力转换。

经过改革开放以来的快速发展，我国沿海地区率先建立了特色鲜明的现代工业体系，在临港工业、传统优势产业和新兴产业领域培育了一大批在国内外具有较高知名度、较强竞争力的优势企业和品牌产品。此外，随着创新驱动战略深入实施，推进国家自主创新示范区建设，加快构建以数字经济为主导的现代产业体系，为推动产业转型升级、实现高质量发展提供新动能。强大的制造业基础有助于湾区抢抓中国制造 2025 和高质量发展带来的历史机遇，推动湾区成为实施创新驱动发展战略、推进转型升级的主战场，加快发展以智能经济为代表的新型产业体系，在新一轮科技革命和产业变革中，走出一条依靠创新推动制造业由大变强的新路子。

（三）加快建设海洋强国为湾区发展海洋经济注入新动力

海洋是潜力巨大的资源宝库，也是支撑未来发展的战略空间。我国海域辽阔，海洋资源丰富，开发潜力巨大。党中央和国务院高度重视海洋新兴产业发展。党的十六大、十七大、十八大和十九大先后提出了“实施海洋开发”“发展海洋产业”“建设海洋强国”和“加快建设海洋强国”的重大战略。习近平总书记强调，要提高海洋资源开发能力，优化海洋产业结构，培育壮大海洋战略性新兴产业，提高海洋产业对经济增长的贡献率，努力使海洋产业成为国民经济的支柱产业。李克强总理提出，要全面实施海洋战略，发展海洋经济，大力建设海洋强国。《国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》和《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》《“十三五”战略性新兴产业发展规划》等都提出大力发展海洋产业的具体意见，国家还专门颁布了《全国海洋经济发展“十二五”规划》《全国海洋经济发展“十三五”规划》《科技兴海规划》《海洋工程装备制造业中长期发展规划》等海洋产业发展规划，促进海洋新兴产业发展。

如今，海洋强国已上升为国家战略，不断拓展我国蓝色经济空间，坚持陆海统筹，发展海洋经济将长期作为我国经济发展的重要任务。粤港澳大湾区和浙江省大湾区内的深圳和宁波等地都是我国海洋经济发展示范区的核心区，已经形成了以世界级的港航服务业、临港重化工业以及战略性新兴产业为主体的产业格局，海洋生物医药、海水淡化与综合利用、海洋新能源等新一代海洋经济发展势头良好。顺应海洋经济发展趋势和抢抓国家建设海洋强国战略，将推动湾区全面优化海洋经济发展方式，探索海洋保护开发新途径和海洋综合管理新模式，推进海陆统筹、区域协调发展，加快建设海洋经济示范区，为湾区发展海洋经济注入新动力。

（四）有关区域协调发展战略为湾区经济分工协作提供新机遇

湾区经济是一种协作经济，必须推进相邻湾区城市优势互补、互动合作才能最大化发挥湾区经济效应。国际上的旧金山湾区、纽约湾区和东京湾区莫不如此。国内的粤港澳大湾区也把推动区域联动发展作为重点，加快促进粤港澳两岸、三地、三种语言、三种货币、多个城市之间的深度融合，充分发挥各地比较优势，创新完善合作体制机制，加强政策和规划协调对接，推动粤港澳间双向合作，促进区域经济社会协同发展，使合作成果惠及各方。长三角区域更高质量一体化也上升为国家战略，为浙江省大湾区主动接轨融沪，吸引沪杭宁人才、资金、科技成果加快向宁波湾区集聚，承接上海先进制造业转移，建设世界级的先进制造业基地，发挥港口优势辐射带动长三角其他地区，实现区域联动发展提供新平台。浙江省大湾区建设进一步凸显宁波湾区的区位、港口、资源和产业优势，为宁波推动湾区体制机制改革创新，构建互联互通交通网络体系，建设浙江省大湾区中心城市，推进宁波都市圈建设，拓展腹地空间，提升城市国际化能级，打造绿色、智慧、人文、和谐的现代化大湾区提供了新机遇。

三、新时期湾区经济发展的战略重点和重大举措建议

新时期给湾区经济发展带来了重大机遇和新的要求，湾区经济发展的内涵、愿景、原则和重点都将发生深层次的转变。

（一）新时期湾区经济发展的目标愿景

创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念已经贯彻到我国经济社会发展的全过程。新时期湾区经济发展也必须贯彻新发展理念，在目标愿景等方面接轨新发展理念的任务要求，重点建设富强、创新、开放、美丽、幸福的“五个湾区”，打造现代化、国际化的美丽幸福湾区。

一是富强湾区。主要考核地区生产总值、GDP 占所在区域比重、人均地区生产总值、一般公共预算收入、三次产业结构、智能经济对经济增长的贡献率、海洋产业增加值占 GDP 比重等指标。要求地区生产总值持续较快增长，智能经济对经济增长的贡献率较高，人均 GDP 超过 2 万美元，经济发展迈上新台阶，率先实现现代化，发展质量明显提升，成为名副其实的现代化富强湾区。

二是创新湾区。主要考核研发（R&D）经费支出占 GDP 比重、国家级研发机构数量、每万人发明专利拥有数、战略性新兴产业和高技术产业增加值占规模以上工业增加值比重、科技进步贡献率等指标。要求国家自主创新示范区建设取得积极成效，研发投入占 GDP 比重超过 3%，国家级研发机构数量明显增加，创新能力不断提升，高新技术产业增加值占规模以上工业增加值比重超过 50%，科技进步贡献率达到 65%，率先迈入国家创新型城市前列，创新生态不断完善。基本形成以智能经济为主导的现代产业体系，成为科教发达、产业兴旺、创新创业活力强劲的现代化创新湾区。

三是开放湾区。主要考核货物吞吐量、年机场旅客吞吐量、海外游客数、跨国公司总部和区域总部数、外贸口岸进出口总额、实际利用外资、营商环境全国排名等。要求世界 500 强企业落户数大幅增加，外贸口岸进出口总额实现新突破，“一带一路”辐射功能明显增强，贸易投资自由化、便利化体制更加完善，高水平对外开放格局基本形成，国际化水平大幅提升，对外交往更加频繁，成为陆海统筹、多元支撑的开放型经济高地。

四是美丽湾区。主要考核蓝绿空间占比、森林覆盖率、空气质量优良天数比率、地表水优良率、人均公共绿地面积等指标。要求生态环境明显改善，形成蓝绿交织、生态宜居的人居环境，实现人与自然和谐共生，湾区生态文明和绿色发展水平显著提高，成为现代化美丽湾区。

五是幸福湾区。主要考核人均可支配收入、15 分钟社区生活圈覆盖率、平均受教育年限、千人拥有医生数和人均预期寿命等指标。真正实现“学有优教、病有良医、老有颐养、住有宜居”，人民群众的获得感、幸福感显著提升，社会和谐、环境优美，成为令人向往的现代化幸福湾区。

（二）新时期湾区经济发展必须坚持的主要原则

按照上述思路，湾区经济发展必须坚持创新驱动、开放引领、生态宜居、统筹联动四大原则。

一是坚持创新驱动。加快实施创新驱动发展战略，把握科技进步大方向、产业革命大趋势，坚持产业化应用导向，既要夯实基础科学研究、补足高等教育短板，建立健全

科技创新体系，促进一大批科技创新成果快速涌现，又要破除科技成果转化障碍，激发存量科技创新成果推广应用，吸引全球高端科技创新成果孵化落地，着力构建以数字经济为引领、具有全球竞争力的现代产业体系。

二是坚持开放引领。发挥开放经济发展基础优势，创新凝商、聚资、引技、集智模式，对照国际最高标准查找短板弱项，大胆试、大胆闯、自主改，谋划建立若干高水平开放经济功能平台，推动贸易和投资自由化、便利化，在更大范围、更高层次参与全球竞争合作，为打造全球贸易新体系提供试验。加强与全球资源的对接，合力打造全面对接“一带一路”、具有国际影响力的现代化大湾区。

三是坚持生态宜居。坚持以人为本、生态为纲，统筹协调推进湾区经济、文化、社会、生态文明建设，高标准打造生态宜居、智能低碳的人居环境，打造独具魅力的“海—湾—城”特色景观，实现人与自然和谐发展，全面综合提升宜居宜业城市品质，建设生产发展、生活富裕、生态良好的现代化生态宜居湾区。

四是坚持统筹联动。建立衔接高效、合作紧密的湾区开发跨区域协调机制，在继续保持和激励县域经济积极性基础上，强化要素资源统筹利用和集中规划布局，强有力推动湾区经济各板块有序开发、错位发展，加强与周边省市、区域乃至全国的统筹联动，塑造湾区经济新优势。

（三）新时期湾区经济发展的重点

推动湾区经济发展必须坚持世界眼光、高点站位，统筹谋划湾区经济发展定位，推动更高质量、更高能级发展，协同带动周边区域联动发展，重点在产业发展、创新创业、交通网络、对外开放、生态宜居城市等方面取得新突破。

一是建设全国领先的现代产业创新中心。围绕智能制造、汽车、电子信息、新材料等重点产业，以技术创新和创业孵化为核心，坚持核心技术突破和商业模式创新并举，推动创新驱动发展，形成推进科技创新强大合力，建设全国领先的现代产业创新中心，形成“世界科技+中国产业+全球市场”的发展格局。建立健全科技创新治理体系，搭建科技创新成果转移体系，建立技术创新市场导向机制，构建高效的技术转移服务网络，推进科技创新管理体制机制改革，营造产业创新良好环境。

二是打造全国数字经济创新发展示范区。以数字经济为引领，结合湾区先进制造、海洋产业发展优势，打造以智能制造为主导、智慧海洋为重点的数字经济产业体系，融合带动高端生产性服务业、品质生活性服务业，通过产业创新重塑智能制造发展新优势，通过技术创新培育智慧海洋产业发展新引擎，通过模式创新营造最佳商业发展环境。

三是建设更具国际吸引力的开放经济新高地。以投资贸易便利化、港航物流合作、产业科技合作、人文交流等为重点，加快推进“一带一路”开放合作，创新贸易投资体制，建设自由贸易区和自由贸易港，打造高能级对外开放平台。完善法治化、国际化、便利化营商环境，培育对外开放竞争新优势，建成区域性国际贸易中心城市和现代化国际港口城市。着力调整优化贸易结构、转变外贸发展方式，提升我国外贸在全球价值链中的地位，提高外贸增长的质量和效益，实现外贸持续健康发展。

四是打造链接全球的国际综合交通枢纽。以世界级枢纽港口、千万级机场为依托，以航线网络、通道网络、多式联运为纽带，建成以公、铁、水、空和管道多种运输方式高效衔接为特征的湾区综合交通网络体系，全面打造链接全球的国际综合交通枢纽。

五是建设更具国际知名度的生态宜居城市。按照全域城市化理念，统筹推动中心城区、滨海新城、特色小镇和美丽乡村发展，促进城乡空间紧凑、集约、融合，形成开放高效、多中心、网络化城镇布局。坚持高质量发展的要求，建设美好生活品质城，推动“智慧”“宜居”“绿色”为特征的湾区城市品质建设，围绕国际人士的医疗、教育、出入境等便利化需求，营造国际化的人居环境，不断提升城市发展质量和国际化水平，打造彰显滨海特色和更具人文魅力的生态宜居智慧的“国际名城”。

参考文献：

1. 雷佳：《湾区经济的分析与研究》，《特区实践与理论》2015年第2期。
2. 许勤：《加快发展湾区经济服务“一带一路”战略》，《人民论坛》2015年第6期。
3. 伍凤兰、陶一桃、申勇：《湾区经济演进的动力机制研究》，《科技进步与对策》2015年第12期。
4. 慕鲁明：《深圳发展湾区经济监测指标体系建议》，《全球化》2016年第6期。
5. 马忠新、伍凤兰：《湾区经济表征及其开放机理发凡》，《改革》2016年第9期。
6. 申勇、马忠新：《构筑湾区经济引领的对外开放新格局》，《上海行政学院学报》2017年第1期。
7. 张日新、谷卓桐：《粤港澳大湾区的来龙去脉与下一步》，《改革》2017年第5期。
8. 林贡钦、徐广林：《国外著名湾区发展经验及对我国的启示》，《深圳大学学报》2017年第9期。

责任编辑：李 蕊

推进我国国际航运中心建设

朱 振

摘要：口岸是一个国家（地区）对外开放的门户、经贸合作的纽带、人员往来的桥梁和互联互通的平台，处在改革开放最前沿，许多重大改革创新举措都是依托口岸先行先试。推动沿海重点港口集群加快建设具有全球影响力和引领作用的国际航运中心，选取海南全岛稳步推进、探索建设自由贸易港，具有重要意义。本文重点介绍我国水域主要特点、沿海主要港口集群和水运港口空间布局发展情况，针对当前全球国际航运中心发展特点及我国国际航运中心建设实际，深入分析如何着力建设国际航运中心和探索建设自由贸易港。

关键词：口岸开放 港口集群 国际航运中心 自由贸易港

作者简介：朱振，海关总署国家口岸管理办公室副处长、博士后。

我国疆域幅员辽阔，陆域水域兼备，陆地文明与海洋文明交融。从水域看，东部、南部濒临大海，由北向南环绕大陆边缘的渤海、黄海、东海、南海与太平洋连成一片，拥有 473 万多平方公里海域和 3 条海峡，有 1.8 万多公里大陆海岸线和 1.4 万多公里岛屿岸线，沿海分布 7500 多个岛屿，海洋国土面积约 300 万平方公里，还拥有大洋海底 7.5 万多平方公里深水海底开采权，全国港口数量超过 400 个，平均约 500 公里就有一个上千万吨级的大型港口。与我国隔海相望的海上邻国有 8 个，陆域接壤国家有 14 个。我国海域既是东北亚与东南亚之间的主要海上通道，也是连接太平洋、印度洋的重要纽带，特定的地缘特征决定了我国在亚太地区具有重要的战略地位，但古往今来我国也极易受到来自海上外部力量的冲击与影响。

一、我国沿海地区主要港口集群空间布局发展

古今中外，大型港口集群尤其是枢纽港多是地处沿海航运要道、公共设施较为完备、水陆交通较为发达、集疏运体系较为完善、人流物流相对集中、经济社会高度集聚的特定区域空间，对腹地经济有着强大的辐射带动作用。城因港兴，港城一体，促进区域繁荣。

（一）我国主要港口集群空间布局

我国改革开放发端于沿海地区，起步于港口城市，而后向沿边、内陆地区梯次推进。目前，我国沿海地区各港口已发展形成五大区域港口集群，自北向南依次是环渤海地区港口群、长江三角洲地区港口群、东南沿海地区港口群、珠江三角洲地区港口群和西南沿海地区港口群。这些对外开放的水运口岸、港口集群在我国深化改革开放、促进经济社会全面发展、加强“一带一路”建设中发挥着重要作用。

1. 环渤海地区港口群。环渤海地区贯通南北、连接陆海，总人口约 2.5 亿人，国内生产总值（GDP）以及投资、消费、进出口、港口货物吞吐量等指标都约占全国的 1/4。环渤海港口群主要由辽宁、天津、河北和山东沿海港口群组成，港口腹地覆盖东北、华北、西北等地区，目前区域内有大小港口 60 多个，是全国乃至全球较为密集的港口群之一。

环渤海港口群以大连、天津、青岛港为主要港口，以营口、烟台、日照、丹东、锦州、秦皇岛、曹妃甸、黄骅、威海港等港口为补充，主要服务于北方沿海和内陆地区发展。其中，辽宁沿海港口群以大连、营口港为主，为东北三省及内蒙古发展提供口岸支撑；津冀沿海港口群以天津、秦皇岛港为主，连接华北、西北部分省份，为京津和华北地区提供口岸支撑；山东沿海港口群以青岛、烟台、日照港为主，为山东半岛蓝色海洋经济增长带提供口岸支撑。

2. 长三角地区港口群。长三角地区濒临黄海、东海，地处江海交汇之域，沿江沿海港口众多，是我国综合实力最强的经济区域。长三角港口群依托上海国际航运中心，以上海港为龙头，江苏、浙江为两翼发展起来，形成以上海港、宁波—舟山港为干线港，连云港、苏州（含常熟、张家港、太仓、江阴港）、南京、南通、镇江、温州、嘉兴、芜湖等港口为支线港，扬州、泰州等其他港口为喂给港的运输格局；它与“一带一路”新亚欧大陆桥沿线区域相对接，是贯穿海上和内陆、沿边地区运输的核心地带，主要服务长三角及长江沿线地区发展。

3. 东南沿海地区港口群。东南沿海地区港口群全部集中于福建省，以厦门、泉州、福州港为主，莆田、漳州港等港口为支线，以集装箱、陆岛运输和海峡间对台客货运输为重点，主要服务我国与东南亚之间互联互通以及内地对台“三通”、海峡西岸经济区建设及江西等内陆省份发展需要。该港口群中，泉州港作为古海上丝绸之路的重要起点港口之一，宋元时被誉为闻名于世的东方第一大对外贸易港，是 21 世纪海上丝绸之路的重要节点港口城市。而厦门港作为东南国际航运中心，面向东海，濒临台湾海峡，与台湾、澎湖列岛隔水相望，是我国东南海疆之要津、入闽之门户和东南沿海天然良港。

4. 珠三角地区港口群。珠三角地区港口群地处粤港澳大湾区，滨江临海，经济发达，是全球通过能力最大、水深条件最好的区域性港口群之一，是“一带一路”建设的重要节点。目前，该区域港口吞吐量居世界各湾区之首。其中，香港、广州、深圳、东莞、珠海港吞吐量超过亿吨，中山、惠州、佛山等港口吞吐量突破 8000 吨。该港口集群中，香港的龙头地位和辐射作用尤为特殊。香港地处珠江口东侧、南邻南海、北接深圳、西接珠江，与澳门、珠海及中山隔珠江口相望，位于东亚中心位置和亚洲国际航道要冲，是远东地区国际航运中心 and 世界三大天然良港之一、全球三大金融中心之一。

在充分依托并发挥香港的经济、贸易、金融、信息和国际航运中心等优势同时，以广州、深圳、珠海、汕头港为主，加快推进珠三角港口群一体化发展，优化港口资源配置，强化集疏运体系建设，将广州、深圳打造成为世界级国际门户枢纽港口，相应发展汕尾、惠州、虎门、茂名、阳江等港口，加强广东与港澳及内陆交流，服务华南、西南地区发展，构建对接港澳、联通西江、合作紧密、服务泛珠三角地区发展的世界级港口群。

5. 西南沿海地区港口群。西南沿海地区港口群地处环北部湾区域，所在海域既是泛北部湾地区联通东南亚、实现陆海多式联运和跨境中转的国际大通道，又是西南地区到东南亚最近距离的陆海联运贸易大通道，是 21 世纪海上丝绸之路的重要航道和服务南海开发的重要基地。该港口群由粤西、广西沿海和海南省港口组成，包括湛江港、广西北部湾港（含钦州、防城、北海港）、海口港、洋浦、三亚、八所等港口，为西南地区进入东南亚、南亚提供出海通道，为海南扩大与岛外运输提供保障。

该港口集群中，北部湾港北靠重庆、云南、贵州，东邻广东、香港、澳门，西接越南，南濒海南岛，地处华南、西南经济圈与东盟经济圈的结合部，是西南地区进入中南半岛最便捷的出海门户。海口港位于海南岛北端、琼州海峡南侧，与雷州半岛隔海相望，地处北部湾东出南海的咽喉要道和南海航运中枢，自古就是我国沿海港口到东南亚各地通航贸易的必经之港，是泛珠三角经济合作区、北部湾经济区以及中国—东盟区域经济合作区的交汇点。

（二）我国沿海港口集群发展中存在的主要问题

一是一些大型港口空间分布不尽科学合理。根据国际港口分布结构经验，为避免过度竞争阻碍大型港口发展，一般平均 2000 公里内不宜有同等大规模港口。日本早期港口发展进程中，东京湾、大阪、神户、名古屋、横滨等大港口在狭小空间内相互同质恶性竞争，最终导致日本丧失亚洲国际航运中心地位。而我国平均每 500 公里就有一个千万吨级大型港口，特别是珠三角、长三角、环渤海区域港口众多，密度较大，这已超出国际港口合理分布的范式标准。一些港口腹地重叠、功能高度相似，容易加剧邻近大型港口之间同质竞争。

二是各区域港口功能分工不尽科学合理。一些港口各自为政、画地为牢、功能定位类似、临港产业趋同，导致重复投资建设、资源浪费，重建设轻管理、重开放轻服务，港口集群内部缺乏有效合作机制，为争夺货源而恶性竞争等现象严重。目前，沿海港口集群间竞争与合作亟需进一步跨区域统筹协调，推动形成良性竞争与合作并存、相互错位协调发展的格局，尤其要对标国际先进标准，加快培育形成以现代高端航运服务为主导产业和核心业务的发展模式。

二、当前国际航运中心的发展态势及其主要功能特征

建设国际航运中心，是各国充分利用全球航运优势和集疏运特点、抢占对外经贸合作制高点、打造开放合作新高地的重要举措之一。

（一）全球国际航运中心的空间变迁脉络

不同历史时期，国际航运中心有不同的时代特点。国际航运中心的空间转移和功能模式，会随着历史变迁而调整变化。它是一个动态过程，随着全球经贸重心与地缘格局变化呈现漂移态势，近年来亚太地区逐步成为全球航运集中的重要区域。

总体而言，国际航运中心的动态发展有赖于世界贸易动态调整及随之变化的海运航线、船舶、航运服务等变化，其地域运动的轨迹与世界经济重心转移基本同步，在全球分布变化呈现出深刻的、明晰的空间转移脉络。从 19 世纪末到 21 世纪，世界经济重心先后由地中海转向大西洋，由大西洋转向太平洋东岸，由太平洋东岸转向亚太区域。与此同时，国际航运中心则从“一家独大”的“西欧板块”转向“双雄并立”的“西欧板块”+“北美板块”，再向“三足鼎立”的“东亚板块”+“西欧板块”+“北美板块”方向逐步递进，这种变化其实也是国际航运中心复合的并立与分化过程。

（二）国际航运中心的主要功能发展阶段

一是“航运中转型”发展阶段（19 世纪初到第二次世界大战前），以在全球范围内转

运、存储、发运集散货物为主要功能，以伦敦、鹿特丹为代表。目前，新加坡、香港都实施最为开放的自由贸易政策，大力发展转口贸易和国际货物港口中转运输业务，同时拓展高端航运服务业务，是较典型的国际货物中转运输型航运中心。

二是“加工增值型”发展阶段（第二次世界大战后至 20 世纪 80 年代），以能动开发港口产业、主动集散调配产品、实现在途与存储货物的加工增值，并配以集装箱化运输程度提高和自由港税收政策等为主要功能，以东京、香港、新加坡为代表。需要指出的是，在先期“加工增值型”航运中心发展基础上，目前伦敦为代表已形成了依托高度发达的现代航运服务业、向全球提供市场交易和高端航运服务、在国际航运界占据统治地位的高端航运服务集聚型航运中心。

三是“资源配置型”发展阶段（20 世纪 80 年代至今），以集约开发国际航运生产力为首要功能，集有形商品、资本、技术、信息集散于一身，依靠广阔的腹地市场和较为完善、四通八达的港口集疏运体系，主动参与要素在国际间资源配置，纽约、东京、鹿特丹、伦敦、香港、新加坡等航运中心正在向此功能转型。其中，鹿特丹、纽约也是腹地货物集散型航运中心。

此外，20 世纪后期至今，国际航运中心还呈现“低碳智网型”发展趋势。其主要发展特征是：着眼节能环保、低碳减排、绿色港口、清洁运输，立足航运节点、塑造航运枢纽、构建智能网络，以便有效提升枢纽港口的洲际供应链与全球物流集成服务、资源优化配置能力和国际航运生产力。

（三）国际航运中心的主要特征

一是在全球航运网络中具有关键的地理区位优势。多位于国际主干航线及其较近位置或本身就是国际主干航线的起终点，拥有通航全球的便利条件，能通过航运网络与世界其他港口连通，同时还具有便利的陆路（公路、铁路）、水运、航空运输等集疏运条件。二是具有优质完备的港口设施条件。一般拥有深浅配套、功能齐全的万吨级码头泊位，有各类货物装卸设备设施、货物中转和集散堆存设施场所，有适应现代船舶大型化、集装箱化趋势的深水港区码头、深水航道和吃水深度，有港口现代化技术支撑和先进管理手段。三是具有广阔的腹地经济。能为港口提供源源不断的货源客户群和市场基础，促进国际贸易和港口运输持续发展。四是具有发达的国际航运市场。重视系统培养航运人才，通过完善市场化运作机制不断改善航运市场环境，为航运企业和航运人才提供公平竞争的国际化环境。五是具有强大的航运资源集聚能力和充沛的运输吞吐量。船舶资源集聚度、集装箱吞吐量、货物吞吐量、航空货邮吞吐量等处于全球领先地位，有全球

配置运输资源的吸引力和承载能力。六是具有高效便捷的集疏运系统和港口物流服务体系。有较为发达的铁路、公路、航空及沿海、内河等多式联运于一体的集疏运体系，有高效的航运金融、保险、行政管理、代理、交易、信息化、口岸及船员等配套服务。七是具有良好的法律和税制等综合环境及国家政策扶植。有较为完善、规范、公开、透明的航运法制环境和富有竞争力、税率相对较低、较为稳定的税制环境，有按国际惯例办事的法律制度和金融体系，宽松可控的金融监管制度和便捷高效的海关监管制度，港口收费合理，同时辅以相应国家航运政策支持。八是具有科学的港口管理体制和管理方式。大多都实行充分授权、高度统一、简化便捷的行政管理和“一站式”服务管理方式，形成统一规划、统一管理、统一协调、统一调度，实现港口资源科学合理配置，确保港口高效、安全、便捷运营。

总体看，全球公认的国际航运中心均是以优良的港口设施、发达的物流体系、关键的地理区位为基础，以完善的航运服务为核心驱动，航运要素高度聚集，航运服务功能完善，航运服务体系健全，能在全球配置航运资源并在国际航运事务中发挥引领作用的国际化港口城市。

三、我国沿海港口城市建设国际航运中心现实状况

我国沿海港口城市规划建设国际航运中心起步于 20 世纪 90 年代，国务院自 2009 年批准上海成为首个规划建设的国际航运中心以来，先后批准建设大连东北亚国际航运中心、天津北方国际航运中心、厦门东南国际航运中心、广州国际航运中心。此外，其他有些港口城市也相继提出规划建设国际航运中心。

（一）国内重点港口城市规划建设国际航运中心相互竞争激烈

目前，上海、大连、天津、厦门、广州国际航运中心，既是所在沿海港口集群的龙头港口和门户枢纽，又是“一带一路”建设的重要节点，其地位作用突出。但环渤海、长三角、珠三角、东南沿海、西南沿海地区港口群间竞争与合作并存，竞争多于合作甚至出现同质恶性竞争，不利于长远发展。上述沿海港口集群内部以及邻近港口集群之间，空间距离相近、功能定位相似、规划发展目标相类，如何更好地厘清自身功能定位、实现分工合作和优势互补，这是各国际航运中心建设的首要任务。

（二）全球视野下国际航运中心建设长期面临激烈竞争

建设具有全球影响力的国际航运中心是一个国家（地区）提升综合竞争力和在全球优化配置资源能力的重要举措，备受各国重视，但任重道远。仅亚太地区而言，上述大

陆地区 5 个国际航运中心就面临着与我国香港、高雄和新加坡、东京、釜山、名古屋、大阪、迪拜等重要港口城市的激烈竞争。

表 1 2014—2018 年新华·波罗的海国际航运中心发展指数排名前 10 位

年度 排名	2018	2017	2016	2015	2014
1	新加坡	新加坡	新加坡	新加坡	新加坡
2	香港	伦敦	伦敦	伦敦	伦敦
3	伦敦	香港	香港	香港	香港
4	上海	汉堡	汉堡	鹿特丹	鹿特丹
5	迪拜	上海	鹿特丹	汉堡	汉堡
6	鹿特丹	迪拜	上海	上海	迪拜
7	汉堡	纽约	纽约	迪拜	上海
8	纽约	鹿特丹	迪拜	纽约	东京
9	东京	东京	东京	釜山	纽约
10	釜山	雅典	雅典	雅典	釜山

据 2014—2018 年度新华·波罗的海国际航运中心发展指数报告研究显示：国际航运中心前三甲（新加坡、伦敦、香港）多年来总体排名较为稳定，但第 4 位至第 10 位排名出现较大波动。如汉堡由第 4~5 位下降至 2018 年第 7 位；鹿特丹由第 4 位下降至 2018 年第 6 位；上海排名持续提升，由 2014 年第 7 位上升为 2015 年、2016 年第 6 位和 2017 年第 5 位、2018 年第 4 位；东京 2014 年排第 8 名，2015 年被挤出前 10 名全球梯队，2016—2018 年位列第 9 位；纽约由 2014 年第 9 位上升至 2018 年第 7 位；釜山 2014 年排第 10 位，2015—2017 年被雅典取代，2018 年再次跻身第 10 位。此外，近年来随着“一带一路”建设大力推进，国际航运资源向亚太地区尤其是中国进一步集聚，国际航运中心东移趋势明显，该指数研究报告显示宁波—舟山、广州、青岛、天津、深圳、厦门、大连港也跻身国际航运中心行列。

（三）我国沿海五大国际航运中心建设中存在的主要问题

一是港口基础设施建设方面。码头泊位基本能满足“一带一路”建设和水路货物运输需求。相比较而言，上海、广州港的港口吞吐量、集装箱周转量及货物运输等基础设施建设最为完善，其他 3 个国际航运中心在港口设施建设上还有提升空间。

二是港口集疏运体系建设方面。各国际航运中心所在港口城市的铁路集疏运基础设

施不够完善，均存在不同程度的薄弱环节，集疏运主要靠公路（占 50%以上），海铁联运、铁水集疏运比例较低（不足货运总量的 10%）。

三是港口航线网络建设方面。长期以来，世界海运市场一直被美国、日本、挪威等少数发达国家和传统海运大国垄断。各国际航运中心均位于或靠近国际运输主航道，是集装箱运输的干线港口，都开通了较为密集的通往世界各主要港口的航线，但彻底打破发达国家对全球航线网络和国际航运市场的垄断尚需持续努力。

四是航运服务业发展方面。各国际航运中心航运服务业主要集中在码头装卸、货物运输、代理业务、劳务服务等劳动密集型环节，高端航运服务业是短板，航运金融、保险、法律环境、咨询、信息化、船舶交易服务等有待进一步提升专业化、国际化程度。

五是港口集群及国际航运中心竞争合作方面。各国际航运中心尚未形成科学合理的港口集群分工体系，港口间竞争合作未实现良性互动、互利共赢，利益基本趋同、同质不良竞争、相互抢拉货源、各自交叉为战情形时有发生。亟需加强协作配合，合理调配航线等资源，实现良性互动、错位发展，避免恶性竞争、零和博弈局面。

六是航运市场建设和高端人才培育方面。各国际航运中心税收政策有待进一步改革创新，政府监管类别较多，部分航运服务业准入条件高，高端国际化航运专业人才总量不足，有待进一步营造更加优质的航运市场环境。

七是港口集聚和资源配置能力方面。各国际航运中心在金融管制、海关监管、税费制度、人才培养、法治环境等方面还有差距，制约着全球航运要素资源集聚，一定程度上影响全球资源配置能力。

八是营商环境方面。营商环境优劣直接决定着一个国家（地区）在全球国际经贸体系中的地位评价和对外影响力。近年来尤其是世界银行发布的 2019 年全球营商环境报告中，我国营商环境排名大幅提升，受到世界银行和其他国家赞誉。但毋庸讳言，与新加坡、美国、日本、韩国等发达经济体相比，我国打造全球一流的国际航运中心所需营商环境还有较大差距。

四、加强建设我国国际航运中心的对策建议

（一）加强顶层设计，加快推动沿海港口集群与“一带一路”建设全面对接

一是既要充分发挥市场配置资源在港口群发展中的作用，又要着眼“全国一盘棋”。国家层面加强沿海各港口集群整体发展的顶层设计，统筹协调沿海各港口群在功能定位、区位条件、发展潜力、腹地资源、产业分布、集群特色等方面的功能定位，推动港口与产业良性互动。二是充分发挥沿海各港口集群的比较优势作用，全面对接“一带一路”

建设。进一步提升港口基础设施建设水平，拓展港口集疏运功能，以国际国内航运市场为导向，形成结构合理、层次分明、功能完备、信息畅通、优质安全、便捷高效、文明环保的现代化港口集群，使沿海港口成为“一带一路”建设的重要出海口和区域性航运枢纽。三是加大沿海港口集群对外合作交流力度，协调畅通我国与境外航运枢纽、贸易支点港口间的安全运输航路，构建我国有话语权、主导权、影响力的全球贸易运输网络。同时，高度关注霍尔木兹海峡、曼德海峡、苏伊士运河等我国商品出口到西亚、欧洲、非洲的必经之路和石油进口的主要运输通道，确保这些直接关系我国外贸和能源安全的跨境航运通道畅通。

（二）突出重点港城，强化沿海国际航运中心在“一带一路”建设中的枢纽港地位作用

一是全面加强上海、广州、大连、天津、厦门等国际航运中心及其所在港口集群的软硬件设施建设。着眼长远发展，充分发挥水水中转、海铁联运、陆海联运、陆空联运等多式联运优势，面向太平洋和印度洋，加快港口功能、口岸功能、自由贸易功能向广大经济腹地延伸，打造横贯东中西、纵贯南北方、从陆域海域空域多向连接国内外的物流大通道。二是充分依托自由贸易试验区，争取国家层面授权“先行先试”，加快建设现代化的国际航运中心。利用好自贸试验区政策红利，在法律法规和政策许可范畴内，推动发展离岸金融、订单贸易、跨境电子商务等新业态，大力支持建设以国际贸易结算、航运金融保险、融资融券等高端航运服务、贸易服务为主的高端航运与贸易服务的核心聚集区域，努力提升航运附加值。进一步深化自贸试验区监管制度创新，在海关监管、金融管制、税费制度、运输监管等方面与国际先进航运中心对标接轨，完善相应制度环境和政策措施。三是以沿海国际航运中心港口为枢纽，各港口集群可以积极研究通过参股、交叉持股、控股、收购兼并等形式形成组合港，组建利益共同体、命运共同体、责任共同体。组合港内发挥各港口的比较优势，做到分工层次分明、功能定位准确、内部差异竞争、整体优势互补、对外一体竞争，不断提升国际航运中心综合竞争力。

（三）强化资源配置，进一步提升国际航运中心的全球资源集聚和配置能力

一是沿海各国际航运中心应当结合实际，拓展航运服务产业链向上游、下游、中游全产业链延伸。加大对上游、中游、下游航运服务企业和项目的政策扶持，促进航运服务业全产业链条发展，引导鼓励航运企业航线资源共享，吸引航运要素资源集聚，促使航运资源高效聚集和科学配置。二是沿海各国际航运中心应当结合移动互联网、物联网、智联网、大数据、云计算等现代科技应用，充分发挥“互联网+”优势，将港口管理、航

运服务、集疏运系统、物流体系等与现代科技进行融合，大力发展高端服务业。三是沿海各国际航运中心应当加强港城联动，推动港城一体化和“航运+”产业/资本/跨境电子商务/文化教育等跨界融合，实现国际航运中心新型服务产业链条的全面优化和港城产业协同发展。四是沿海各国际航运中心应当更加重视营造良好的营商环境，进一步促进跨境投资、贸易、运输便利化，鼓励大型航运企业通过“引进来”和“走出去”，不断抢占全球航运市场，进一步融入全球航运体系，形成以我为主、覆盖全球的航运服务网络。

（四）持续互联互通，推动打造高效、智能、完善的全球集疏运系统和国际贸易物流运输体系

一是沿海各国际航运中心应当对标国际先进标准，积极借鉴国际先进经验，统筹研究和推动整合国际航运中心所涉及的陆域、水域、空域运输资源，优化水路、陆路（包括铁路、公路）和航空运输方式配置，提高中转联运效率和服务质量，提升航运中心枢纽功能。二是沿海各国际航运中心应当结合所在港口城市和经济腹地实际情况，建立健全以国际航运中心为枢纽的多式联运监管体系，实现多种运输方式有机连接，提升多式联运管控的信息化、智能化、自动化、规范化的监管服务水平。三是沿海各国际航运中心应当进一步提升国际航运中心的科技化、信息化、智能化应用水平。深入推进“信息互换、监管互认、执法互助”大通关改革，加快推动国际贸易“单一窗口”建设，建立健全全域口岸信息共享平台，实现国际航运中心与其他港口间通关信息互换共享和区域通关信息远程对接、数据交换、联网共享。四是全面提升国际航运中心口岸通行效率。特别在整合优化通关流程、简化口岸通行手续、降低企业通关成本、便利企业客货顺畅进出等方面加大硬件和硬件投入，努力实现“一站式”监管和服务，全方位提升港口通行效能。

（五）坚持改革创新，以海南全岛为试点大力探索建设具有中国特色的自由贸易港

习近平总书记在党的十九大报告中强调，要求“赋予自由贸易试验区更大改革自主权，探索建设自由贸易港”。2018年4月，习近平总书记在庆祝海南建省办经济特区30周年大会上发表重要讲话强调，党中央支持海南全面深化改革开放，争创新时代中国特色社会主义生动范例，支持海南全岛建设自由贸易试验区，支持海南逐步探索、稳步推进中国特色自由贸易港建设。在海南全岛建设中国特色的自由贸易港，对于打造开放层次更高、营商环境更优、辐射作用更强的开放新高地具有重要意义，这也标志我国自由贸易港建设实践已经起步。自由贸易港建设是一项需要国家统筹规划、科学顶层设计、系统落实执行的长期系统工程，需要持续推进、改革创新、久久为功。

一是统筹推进自由贸易港建设。应当进一步解放思想、实事求是、与时俱进，实行更加积极主动的开放战略，紧密结合“一带一路”建设，顺应时代潮流，找准全球定位，主动求变创新。积极借鉴国外有益经验、成熟做法和制度安排，一切从国情、省情出发，立足现实、面向未来、大胆探索、勇于实践。“走出去”与“请进来”相结合，增强资源要素聚集和配置能力，注重特色产业发展，形成全球比较优势和国际竞争力。二是应当依托自贸试验区建设自由贸易港。以改革创新为要义，以先行先试、制度创新为核心，深化“简政放权、放管结合、优化服务”改革，争取中央赋予更大改革自主权、给予强大政策扶持，大胆试、大胆闯、自主改，逐步探索、稳步推进，加快形成法治化、国际化、便利化的营商环境和公平、开放、统一、高效的市场环境，打造中国深化改革开放新高地。三是探索建立与国际通行规则相衔接的体制机制。推动建立政策资源汇聚、改革系统集成、引领效应明显、风险有效防控的制度创新体系，构建“一线放开、二线管住、区内自由、协同共治”的自由贸易港监管服务体系，打造开放层次更高、法制环境完善、营商环境便利、投资贸易自由、规则开放透明、监管公平高效、竞争优势领先、风险可控可调、辐射带动作用更强和国际化、智能化、高标准的中国特色自由贸易港，推动改革开放向着更高层次迈进。

参考文献：

1. 习近平：《决胜全面建成小康社会 夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利——在中国共产党第十九次全国代表大会上的报告》，《人民日报》2017 年 10 月 28 日。
2. 汪洋：《推动形成全面开放新格局》，《人民日报》2017 年 11 月 10 日。
3. 黄茂兴等：《中国自由贸易港探索与启航——全面开放新格局下的新坐标》，经济科学出版社 2017 年版。
4. 习近平：《在庆祝海南建省办经济特区 30 周年大会上的讲话》，《人民日报》2018 年 4 月 14 日。
5. 王珍珍、陈婷、赵富蓉：《我国自由港建设的机制及实践探索》，《全球化》2018 年第 9 期。

责任编辑：李 蕊

推动上市券商开展跨境业务 扩大国内证券行业对外开放

陈峥嵘

摘要：无论从国内券商还是境内外客户及交易所和国家层面来讲，上市券商获批试点开展跨境业务都具有重大的现实意义和积极的深远影响。依托良好的政策环境，2018年以来上市券商获批试点开展跨境业务的节奏明显加快，目前试点券商已达7家，这体现了大型龙头券商的先发优势和显著竞争优势。从长期看，开展跨境业务是大型龙头券商国际化发展的客观需要和必然选择，但短期内难以见效。试点券商跨境业务规模受其净资本规模的约束，应当与净资本规模、内部控制和风险管理能力相匹配、相对应，实现动态均衡，以切实防范、控制跨境业务风险，促进跨境业务规范、稳健发展。

关键词：上市券商 跨境业务 国际化 对外开放

作者简介：陈峥嵘，申万宏源证券有限公司战略规划总部业务董事。

在国内证券行业对外开放逐步扩大的当下，2018年以来有多家上市券商接连公告获批试点开展跨境业务。2018年5月4日，招商证券公告称其试点开展跨境业务获得证监会无异议复函。此前广发证券、中金公司于5月3日公告类似消息，加上1月获批的国泰君安、华泰证券以及早在2014年、2015年分别获批的中信证券和海通证券，目前获批试点开展跨境业务的上市券商已达7家。上市券商获批试点开展跨境业务，是切实贯彻落实党的十九大关于进一步扩大对外开放战略部署的重要举措，标志着证券行业对外开放迈出新步伐。

一、上市券商获批试点开展跨境业务的重大意义

上市券商获批试点开展跨境业务具有重大的现实意义和积极的深远影响。从国内券商来讲，获批试点开展跨境业务，不仅有利于国内券商逐渐了解、掌握境外场内和场外金融产品交易规则，积极参与境外场内和场外金融产品交易，尝试拓展境外场内和场外金融产品交易业务，提高跨境业务的专业能力和业务素质，提升跨境业务的核心竞争力和综合实力，促进跨境业务持续、稳定、健康发展，而且有利于券商进一步丰富业务种类，完善产品线，健全业务体系和产品体系，优化业务结构和产品结构，构建新的业务模式和盈利模式，培育新的利润增长点。同时，也有利于国内券商“走出去”，积极布局境外市场，增强跨境投资交易能力、跨境资产定价能力、跨境产品创设能力、跨境财富管理能力、跨境信用交易能力和跨境资产配置能力，提高跨境投资资本流动效率，提升证券行业的综合金融服务能力和国际竞争力，促进证券行业的国际化发展，扩大证券行业对外开放，提高证券行业对外开放程度和质量，推动证券行业实现新一轮高水平对外开放，从而开创证券行业双向开放的新局面。

从境内外客户来讲，券商获批试点开展跨境业务，一是有利于为境内高净值零售客户和机构客户提供种类丰富的境外金融产品，提供多元化、一揽子的交易服务，以适应不同的风险收益偏好和个性化、多样化的投资需求，从而满足高净值零售客户的跨境财富管理需求、机构客户的跨境资产配置需求及其信用交易需求和风险对冲需求；二是有利于为境内企业跨境上市、发行债券、并购重组，开展财务顾问、承销保荐、托管结算等更多元化、更便利的跨境投融资服务，提供全方位、一站式的综合金融服务，有力支持国内企业“走出去”，更好地服务实体经济发展；三是有利于为符合条件的境外企业在境内发行人民币债券提供相关金融服务，通过参与沪港通、深港通及沪伦通，并依托自贸区等经济金融改革试验区机制和政策，为境内外个人和机构提供多样化、便捷的投融资服务。

从交易所和国家层面来讲，券商获批试点开展跨境业务，不仅有利于大力发展沪港通、深港通及沪伦通业务，进一步完善境内外股票市场交易互联互通机制，深化境内外股票市场交易互联互通，拓展境内证券市场对外开放的广度和深度，促进境内证券市场的国际化发展，而且有利于国内券商通过境外设立、收购、参股等方式到境外尤其是“一带一路”沿线国家和地区布局设点，响应“一带一路”倡议，积极参与“一带一路”建设，为“一带一路”沿线国家和地区企业提供多元化、便利的跨境投融资服务，推动“一带一路”倡议有效实施。

二、上市券商开展跨境业务依托的政策环境

早在2010年1月14日，时任证监会主席尚福林在2010年全国证券期货监管工作会议上就表示，继续支持符合条件的企业到境外上市，支持具备条件的证券经营机构开展跨境业务。

2014年1月21日，时任证监会主席肖钢在2014年全国证券期货监管工作会议上表示，支持境内证券期货经营机构通过跨境并购和开展跨境业务做强做大。2月28日，证监会新闻发言人在新闻发布会上表示，要扩大证券行业对外开放，支持证券公司进一步拓展跨境业务。5月8日，国务院发布《关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》，提出要逐步提高证券期货行业对外开放水平，鼓励境内证券期货经营机构实施“走出去”战略，增强国际竞争力。5月13日，证监会发布《关于进一步推进证券经营机构创新发展的意见》，明确了推进证券经营机构创新发展的主要任务和具体措施之一就是支持证券经营机构提高综合金融服务能力，完善基础功能，拓宽融资渠道，发展跨境业务，提升合规风控水平，促进形成具有国际竞争力、品牌影响力和系统重要性的现代投资银行。发展跨境业务方面，要支持证券经营机构为境内企业跨境上市、发行债券、并购重组提供财务顾问、承销、托管、结算等中介服务。支持证券经营机构“走出去”，在港、澳、台和其他境外市场通过新设、并购重组等方式设立子公司。支持证券经营机构为符合条件的境外企业在境内发行人民币债券提供相关服务，积极参与沪港股票市场交易互联互通机制试点，并依托上海自贸区等经济金融改革试验区机制和政策，为境内外个人和机构提供投融资服务。

2016年9月21日，当时的证监会主席助理宜昌能在第五届亚欧博览会——丝绸之路金融论坛上表示，证监会将继续推动证券期货业双向开放，鼓励符合条件的中资金融机构“走出去”，以及“一带一路”沿线国家和地区金融机构来华设立合资机构。进一步提升我国资本市场和证券期货行业的国际影响力，为推动“一带一路”倡议提供优质金融服务。11月1日，时任证监会副主席李超在内地与香港跨境机构监管合作研讨会上表示，证监会将继续支持证券基金经营机构积极稳妥地开展国际化经营，集中力量做大做强主业，增强核心竞争力，全面提升合规内控和风险管理水平，更好地服务实体经济、“一带一路”建设和资本市场双向开放。

2017年6月17日，时任证监会主席刘士余在证券业协会第六次会员大会上表示，证监会支持有条件的证券公司积极围绕客户“走出去”，做好境内境外全流程服务；证监会支持有条件的证券公司积极拓展国际市场，特别是抓住“一带一路”建设的机遇，积极到沿线国家和地区布局设点，开展跨境业务，为实体企业提供更加丰富、便捷的投融资

服务。7月6日，证监会发布修订后的《证券公司分类监管规定》，新增了境外证券业务收入占比这一衡量证券公司市场竞争力的指标，并适当给予加分奖励，以引导证券公司突出并聚焦主业、做大做优做强、提升境外证券业务核心竞争力和公司国际市场竞争力。新的《证券公司分类监管规定》将第十三条修改为：证券公司上一年度境外子公司证券业务收入占营业收入的比例达到40%、30%、20%，且营业收入位于行业中位数以上的，分别加4分、3分、2分。这表明了监管层对于大中型券商发展境外证券业务、提高境外证券业务盈利水平进而优化业务收入结构给予倾斜政策，反映了监管层支持、鼓励大中型券商着力发展境外证券业务的政策意图。

2017年11月16日，时任证监会副主席李超在第八届财新峰会上表示，一是要紧紧围绕国家新一轮扩大开放的战略部署，积极推进资本市场双向开放。按照党中央关于金融开放的顶层设计，证监会将进一步优化资本市场对外开放的发展规划和政策举措，加快建立并完善资本市场对外开放新机制。稳步推进沪伦通的论证工作。支持行业机构围绕“一带一路”建设开展金融创新，为跨境贸易、投资、并购提供专业服务和支撑。二是要督促行业机构聚焦主业，提升专业服务能力与国际竞争力。各证券基金经营机构要加快转变发展模式，做优主业、做精专业，规范公司治理，在服务国家战略和实体经济发展中创造价值、服务社会。健全支持证券基金经营机构提升服务水平、强化专业能力、增强核心竞争力的政策体系。适应证券基金行业扩大开放的新形势，支持优质证券基金公司做优做强。培育具有国际竞争力的一流投资银行。

2018年6月14日，证监会副主席方星海在陆家嘴论坛上表示，根据党中央、国务院关于金融业对外开放的总体部署，证监会加大了资本市场开放力度，以开放促改革、促发展，努力形成资本市场全面开放的新格局。证监会积极支持交易所和行业机构加强与“一带一路”沿线相关交易所开展诸如股权、产品、技术等多种形式的合作。

以上这些为具备条件的证券公司着力开展跨境业务、为境内外客户提供全方位的跨境投融资服务、积极布局境外市场、加快国际化发展以及大力推动境内外股票市场交易互联互通机制试点和“一带一路”建设奠定了坚实的政策基调，提供了明确的政策依据和有利的政策保障，创造了良好的政策环境。

三、试点券商跨境业务范围和业务规模上限测算

（一）试点券商的跨境业务范围及其区别

2014年9月，中信证券公告收到证监会《关于证券公司开展大宗商品业务有关事项的复函》。根据该复函，中信证券以自有资金在境外交易场所参与金融产品交易，并与境外机构签署国际掉期与衍生交易协会（ISDA）主协议，开展场外金融衍生产品交易，在

境内合法交易场所参与碳排放权交易。中信证券率先获得跨境业务试点资格，开启了国内券商试点开展跨境业务的先河，拉开了国内券商试点开展跨境业务的序幕。2015年5月11日，海通证券公告收到证监会《关于海通证券开展境外自营业务有关事项的复函》，对于公司以自有资金参与境外交易所金融产品交易、与境外机构签署 ISDA 主协议参与境外场外金融产品交易、投资于其他合格境内机构投资者允许投资的境外金融产品或工具无异议。

在暂停了近两年零八个月的时间后，券商试点开展跨境业务再次启动破冰之旅，2018年以来上市券商获批试点开展跨境业务的节奏明显加快。1月份，国泰君安和华泰证券相继公告试点开展跨境业务获得证监会无异议复函。根据该复函，证监会对2家公司开展以下业务无异议：以自有资金参与境外交易场所金融产品交易，以及投资于其他合格境内机构投资者允许投资的境外金融产品或工具；与境内外交易对手签订场外金融衍生品交易主协议及其补充协议，含 ISDA、信用支持附件（CSA）、中国银行间市场金融衍生产品交易（NAFMII）主协议及中国证券市场金融衍生品交易（SAC）主协议等，参与场外金融产品交易，以及向公司客户提供相应的金融产品和交易服务。2018年5月3日，广发证券、中金公司和招商证券同时公告，试点开展跨境业务获得证监会无异议复函。根据该复函，证监会对3家公司开展以下业务无异议：以自有资金参与境外交易场所金融产品交易，以及投资于其他合格境内机构投资者允许投资的境外金融产品或工具；与境内外交易对手签订场外金融衍生品交易主协议，参与场外金融产品交易，以及向客户提供相应的金融产品和交易服务。同日，中信证券也公告，公司扩大跨境业务范围的应用取得证监会无异议复函，证监会对公司扩大跨境业务范围，以自有资金投资于其他合格境内机构投资者允许投资的境外金融产品或工具无异议。

从这7家试点券商的公告内容可以看出，其跨境业务范围基本相近，但也有细微差别。和其余5家券商相比，国泰君安和华泰证券两家券商均获准与境内外交易对手签订场外金融衍生品交易主协议及其补充协议（含 ISDA、CSA、NAFMII 及 SAC 等），其跨境业务范围最广；与国泰君安和华泰证券相比，广发证券、中金公司和招商证券等3家券商均仅获准与境内外交易对手签订场外金融衍生品交易主协议，其跨境业务范围其次；中信证券和海通证券两家券商虽然获批试点开展跨境业务的时间均相对较早，但均只获准与境外机构签署 ISDA 主协议，跨境业务范围相对较小。此外，与合格境内机构投资者（QDII）业务相比，试点券商跨境业务的投向更广。

跨境业务属于典型的资本中介型业务，这7家试点券商获批开展跨境业务，体现了这些资本实力雄厚且境外证券业务布局较早的大型龙头券商所具有的先发优势。同时，随着证券行业传统通道业务收入占比逐步下降而资本中介型业务和资本型业务收入占比逐

步上升，以及证券行业对外开放不断扩大、证券行业国际化发展日益加快，包括跨境业务在内的境外布局作为衡量未来券商核心竞争力的一个重要指标，也体现了大型龙头券商的显著竞争优势。从长期看，开展跨境业务是大型龙头券商国际化发展的客观需要和必然选择，但短期内难以取得立竿见影的效果。可以预计，未来券商跨境业务行业集中度或将继续提高。

随着国际化越来越成为多家券商的发展方向和实施路径，筹划开展跨境业务的券商并不止这 7 家试点券商，还有一些公司仍在苦苦等待该项业务试点资格的获批。例如，2018 年 3 月 6 日，东方证券公告，2018 年第一次临时股东大会审议通过了《关于申请开展跨境业务的议案》。其实，东方证券早在 2015 年就向证监会提交了境外自营投资业务资格的申请材料，但截至目前，东方证券尚未发布其跨境业务试点资格获批的公告。2018 年成为跨境业务试点券商加速扩容之年。

（二）试点券商跨境业务规模上限测算

在以上 7 家试点券商的公告中均提及，证监会复函要求公司开展跨境业务应严格控制业务规模，不得超过公司净资本的 20%，相关业务规模按《证券公司风险控制指标管理办法》（以下简称《管理办法》）规定的境内同类型业务的投资规模计算，并严格按照监管规定计算风险资本准备。这意味着试点券商跨境业务规模受其净资本规模的约束，表明试点券商跨境业务规模应当与其净资本规模、内部控制和风险管理能力相匹配、相对应，实现动态均衡，以切实防范、控制跨境业务风险，促进跨境业务规范、稳健发展。

2016 年 6 月 16 日，证监会发布修订后的《管理办法》，此次修订旨在提升资本质量和风险计量的针对性，增强风险覆盖的完备性，强化资产负债的期限匹配，提高风险控制指标的针对性和有效性，提升风险管理能力和水平。《管理办法》规定，证监会可以按照分类监管原则，根据证券公司的治理结构、内控水平和风险控制情况，对不同类别证券公司的风险控制指标标准和计算要求及某项业务的风险资本准备计算比例进行动态调整。第一，风险资本准备类型及其计算。风险资本准备是指证券公司在开展各项业务的过程中，因市场风险、信用风险、操作风险等可能引起的非预期损失所需要的资本。证券公司应当按照证监会规定的风险资本准备计算标准计算市场风险、信用风险、操作风险资本准备。证监会可以根据特定产品或业务的风险特征与监督检查结果，要求证券公司计算特定风险资本准备。市场风险资本准备按照各类金融工具市场风险特征的不同，用投资规模乘以风险系数计算；信用风险资本准备按照各表内外项目信用风险程度的不同，用资产规模乘以风险系数计算；操作风险资本准备按照各项业务收入的一定比例计算。证券公司可以采取内部模型法等风险计量高级方法计算风险资本准备。证券公司风

险资本准备应当与其净资本建立对应关系，确保风险资本准备有对应的净资本支撑。第二，证券自营和融资融券业务的风险控制指标标准。《管理办法》完善单一业务风控指标，增强风控指标的针对性。调整权益类证券计算口径，将衍生品区分为权益类和非权益类衍生品，合并融资类业务计算口径等。证券公司经营证券自营业务、为客户提供融资或融券服务的，应当符合证监会对该项业务的风险控制指标标准。证券公司可以结合自身实际情况，在不低于证监会规定标准的基础上，确定相应的风险控制指标标准。

表 1 7 家试点券商跨境业务规模上限测算结果

券商名称	净资本 (亿元)	跨境业务规模 上限 (亿元)	券商名称	净资本 (亿元)	跨境业务规模 上限 (亿元)
中信证券	867.08	173.42	海通证券	752.92	150.58
国泰君安	963.65	192.73	华泰证券	467.43	93.49
广发证券	636.65	127.33	中金公司	193.47	38.69
招商证券	541.81	108.36			

数据来源：作者根据各家券商 2017 年年度报告中的净资本规模数据测算而得。

从表 1 可以看出，根据这 7 家试点券商 2017 年底各自的净资本规模，跨境业务规模上限最大值为国泰君安的 192.73 亿元，跨境业务规模上限最小值为中金公司的 38.69 亿元，跨境业务规模上限均值为 126.37 亿元。

四、试点券商境外证券业务发展现状

近年来，证券基金经营机构的境外机构数量和业务规模增长较快，服务境内企业和居民跨境投融资及资产管理的能力有所提高，积累了开展国际化经营的初步经验。截至 2017 年底，我国境内有 31 家证券公司和 24 家基金管理公司在境外设立、收购了 56 家子公司，有 2 家证券公司在“一带一路”沿线国家设立了子公司。

不难发现，已获得跨境业务资格或者获准扩大跨境业务范围的 7 家试点券商都是境外证券业务布局较早且发展较快的龙头券商，对其今后着力拓展跨境业务更是锦上添花。2017 年，这 7 家试点券商中除广发证券外，境外证券业务收入占营业收入的比例均位居行业前十名。根据证券业协会的统计数据显示，2017 年，海通证券境外证券业务收入占比达 25.58%，同比上升 4.4 个百分点，高居行业榜首，同比上升一个位次；中金公司境外证券业务收入占比达 20.67%，同比下降 3.2 个百分点，行业排名第二位，同比下降一个位次；中信证券境外证券业务收入占比为 12.24%，同比微升 0.1 个百分点，行业排名

第三位，与上年持平；国泰君安境外证券业务收入占比为 9.23%，同比上升 3 个百分点，行业排名第七位，同比下降两个位次；华泰证券境外证券业务收入占比为 8.05%，行业排名第八位；招商证券境外证券业务收入占比为 6.69%，同比上升 1.3 个百分点，行业排名第十位，同比下降四个位次（见表 2）。2017 年境外证券业务收入占比行业排名前十大券商的均值为 12.03%，同比上升 2.5 个百分点。此外，2017 年广发证券境外证券业务收入占比为 5.41%，同比上升 3 个百分点，行业排名第 13 位，与上年持平。

表 2 2016—2017 年境外证券业务收入占比行业排名前十大券商 单位：%

2017 年			2016 年		
序号	券商名称	境外证券业务收入占比	序号	券商名称	境外证券业务收入占比
1	海通证券	25.58	1	中金公司	23.85
2	中金公司	20.67	2	海通证券	21.20
3	中信证券	12.24	3	中信证券	12.14
4	中原证券	10.38	4	光大证券	10.76
5	东兴证券	10.33	5	国泰君安	6.21
6	光大证券	9.62	6	招商证券	5.36
7	国泰君安	9.23	7	国元证券	4.64
8	华泰证券	8.05	8	中原证券	4.24
9	兴业证券	7.46	9	兴业证券	4.23
10	招商证券	6.69	10	中泰证券	3.07

数据来源：中国证券业协会，2016 年、2017 年《证券公司经营业绩排名情况》。

近年来，境外证券业务是龙头券商争相角逐的新战场及纷纷抢占的战略新高地，已经成为新的利润增长点。有关统计数据显示，2017 年 30 家已设立香港子公司且取得营业收入的券商共实现境外证券业务收入 262.83 亿元，其中境外证券业务收入排名前五的券商依次为海通证券、中信证券、中金公司、国泰君安和华泰证券，营业收入分别为 72.19 亿元、52.99 亿元、23.17 亿元、21.97 亿元和 16.99 亿元，行业集中度 CR5（五个企业集中率）高达 71.27%。这表明龙头券商境外证券业务优势明显。

目前，我国龙头券商境外业务收入占比较美国一流投行还有较大差距。例如，高盛公司 2007—2016 年境外业务收入占比均值为 41.51%（2007 年该占比更是高达 49.09%），较 2017 年高居我国证券业境外业务收入占比榜首的海通证券近两年该占比均值高出约 18 个百分点。这表明我国龙头券商境外业务的发展空间广阔，增长潜力巨大。

总体来看，证券基金经营机构的境外机构经营比较稳健，整体风险可控，发展趋势向好。但同时，境外机构在发展过程中也暴露出一些问题：一是发展定位尚不清晰，发展方向尚不明确，境内母公司对境外机构的管控不力，容易造成境外机构盲目、无序发展，存在风险隐患；二是主营业务尚不突出，业务扩张比较随意，部分境外机构将业务拓展至非金融业务领域，有的甚至返程投资境内设立子公司，从事与母公司同质或相似的业务，容易造成主营业务核心竞争力比较低下；三是部分境外机构下设机构数量较多，层级较多，组织架构复杂化，公司治理机制尚不健全，公司治理结构尚不完善，容易造成公司内部管控难度增大；四是主动合规意识尚不强，合规管理与风险控制的制度和机制有待完善，合规管理与风险控制的组织架构有待健全，合规管理与风险控制的系统建设有待加强，合规管理与风险控制的能力和水平有待提升。

五、试点券商开展跨境业务的应对策略

试点券商需要未雨绸缪、统筹规划、全面安排、积极筹备，着力拓展并做大跨境业务，打造、提升跨境业务核心竞争力，提高券商国际竞争力，推动券商的国际化发展，不断扩大证券行业对外开放，提高证券行业对外开放程度和质量，推动证券行业实现新一轮高水平对外开放，进而形成证券行业双向开放的新格局。

一是加强人才队伍建设。大力培养、引进高素质的优秀跨境业务专业人才，尤其是领军人才和核心业务骨干，组建专门的跨境业务团队，优化跨境业务专业人才结构，不断提高其专业能力、业务素质和执业水平，为券商拓展跨境业务提供有力的智力支持和人才保障。

二是跨境业务团队需要了解、掌握境外场内和场外金融产品的交易模式、交易机制、交易制度和交易规则，按照国际惯例运作。同时，密切跟踪研究国际知名投行跨境业务方面比较成熟的业务模式和盈利模式，认真学习、借鉴其在开展跨境业务方面的实践做法和成功经验，积极开发、拓展跨境业务，有序提高跨境资本和金融交易可兑换程度。

三是建立并完善跨境业务信息技术系统，保证该系统的安全性、稳定性、可靠性和高效性，为券商拓展跨境业务提供有力的信息技术支持。完善信息技术治理，建立健全独立、有效的跨境业务信息技术系统管理机制；保证跨境业务信息技术系统功能完备，能够有效满足客户委托、交易、清算、查询等需求；保证跨境业务信息技术系统安全、稳定运行，能够有效避免频繁发生信息安全事故；制定合理、可行的跨境业务信息技术系统应急预案，能够及时、有效应对信息安全事故。

四是以市场为导向，以客户为中心，整合券商的现有境内外客户资源。根据券商自

身的跨境业务发展战略，确定目标客户，大力开发、培育潜在境内外目标客户资源，发展目标客户群体，跟踪研究分析并深入挖掘客户需求。同时，健全客户服务体系，完善客户服务制度，加强客户服务，丰富客户服务内涵，改进客户服务手段，提高客户服务质量和水平，以更好地满足高净值零售客户的跨境财富管理需求、机构客户的跨境资产配置需求和企业客户的跨境投融资服务需求。

五是加强券商产品体系建设，进一步丰富券商产品线，尤其是境外场内和场外金融产品。完善券商产品体系，优化券商产品结构，提升针对客户的境内外多元化的全产品覆盖能力，为高净值零售客户和机构客户带来更多的跨境投资选择，提供丰富的境外场内和场外金融产品，以更好地满足不同类型客户的不同风险收益偏好和个性化、多样化的投融资需求。

六是跨境业务团队需要苦练内功，加强跨境业务专业能力建设。在开放的国际市场竞争中，不断增强跨境投资交易能力、跨境资产定价能力、跨境产品创设能力、跨境财富管理能力、跨境信用交易能力和跨境资产配置能力，培育、提升跨境业务的核心竞争力和综合实力，提高券商的综合金融服务能力和国际竞争力，做大做优做强跨境业务，促进跨境业务持续、稳定、健康发展。

七是鉴于跨境业务规模受制于净资本规模，券商需要进一步扩大净资本规模，提高资本充足率，增强资本实力和抗风险能力，为券商拓展并做大跨境业务提供有力的资本支持和保障。券商应当根据自身的资产负债状况和跨境业务发展情况，建立动态的风险控制指标监控和资本补足机制，确保净资本绝对数、风险覆盖率、资本杠杆率、流动性覆盖率、净稳定资金率指标与自营业务风控指标和融资类业务风控指标在任一时点都符合监管规定标准，以提高资本质量和风险计量的针对性，增强风险覆盖的完备性，强化资产负债的期限匹配，提升风险管理能力和水平。

八是不断完善券商合规管理与风险管理的制度和机制，提高合规管理与风险管理的能力和水平，使之与券商跨境业务规模相匹配、相对应，实现动态均衡，以切实防范、控制跨境业务风险，促进跨境业务规范、稳健发展。合规管理方面，健全跨境业务组织架构，完善跨境业务管控制度；建立健全有效的跨境业务合规管理制度和机制，切实防范跨境业务合规风险；明确董事会、监事会、高管人员、合规总监的合规管理职责，并使其严格履行各自的职责；完善并有效运行合规保障体系，切实保障合规总监的独立性、权威性、知情权和合理薪酬待遇。全面风险管理方面，建立符合券商自身发展战略需要的全面风险管理体系，实现风险管理全覆盖、风险监测监控健全有效、风险计量科学合理、风险分析及时全面准确、风险应对机制切实有效；建立能独立有效运作的风险管理

组织体系，由首席风险官负责全面风险管理工作，配备充足的风险管理专业人员，全面、有效履行风险管理职责；完善并有效执行风险管理制度，将风险管理文化建设融入经营管理的全过程，将风险管理考核纳入业务部门和员工绩效考核体系；完善风险管理信息技术系统，健全跨境业务风险控制机制，及时识别、计量、监测、预警、评估和处置跨境业务风险；建立健全有效的跨境业务压力测试机制，及时根据市场变化情况和监管部门的监管要求，对各项风险控制指标进行压力测试，并按要求报送跨境业务压力测试报告，健全并有效实施净资本补足机制和跨境业务规模动态调整机制。

参考文献：

1. 证监会：《关于进一步推进证券经营机构创新发展的意见》，证监会网站，2014年5月13日。
2. 证监会：《证券公司风险控制指标管理办法（2016年修订）》，证监会网站，2016年6月16日。
3. 证监会：《宣昌能主席助理在第五届亚欧博览会——丝绸之路金融论坛上的讲话》，证监会网站，2016年9月21日。
4. 证监会：《中国证监会与香港证监会在上海召开内地与香港跨境机构监管合作研讨会》，证监会网站，2016年11月1日。
5. 证监会：《刘士余主席在中国证券业协会第六次会员大会上的讲话》，证监会网站，2017年6月17日。
6. 证监会：《关于修改〈证券公司分类监管规定〉的决定》，证监会网站，2017年7月6日。
7. 证监会：《深入学习贯彻党的十九大精神 坚定不移推进新时代资本市场改革开放——李超副主席在第八届财新峰会上的讲话》，证监会网站，2017年11月16日。
8. 证监会：《努力建设更好服务高质量发展的资本市场——方星海副主席在陆家嘴论坛上的致辞》，证监会网站，2018年6月14日。
9. 闫晶滢：《7券商获批开展跨境业务“出海”get新技能》，《证券日报》2018年5月7日。
10. 张星、李维：《多家券商密集试点跨境业务“出海”新增长点养成在即》，《21世纪经济报道》2018年5月8日。
11. 张欣培：《券商跨境业务破冰 国君、华泰试点资格相继获批》，《21世纪经济报道》2018年1月9日。
12. 盛潇岚：《券商出海潮来临 7券商试水跨境业务》，《时代周报》2018年5月15日。
13. 杨庆婉：《又一家合资券商变更实控人见端倪！还有7家内资券商跨境业务获批》，券商中国，2018年5月4日。
14. 王思文：《中国证券业协会公布2017年券商境外营收数据》，中国经济网，2018年6月25日。

责任编辑：李蕊

· 理论探索 ·

发展中的股份制： 以“重建个人所有制”的资本 社会化达成资本私有制的积极扬弃

贾 康 苏京春

摘要：“重建个人所有制”的核心与实质，是以股份制为实现形式的社会资本与私人股权的内洽，逻辑起点是马克思强调的股份制对于生产资料私有制的扬弃。本文论述了这种扬弃应当结合当代实际生活中股份制的发展，使之成为“公有制的主要实现形式”，以及结合混合所有制作为中国特色社会主义“基本经济制度的重要实现形式”，进一步深化认识，积极探索在股份制升级发展中，以“重建个人所有制”的资本社会化带来对资本私有制形成“积极扬弃”的原理与路径。

关键词：股份制 生产资料 资本社会化 个人所有制 市场经济

作者简介：贾 康，财政部财政科学研究院研究员、博士生导师，华夏新供给经济学研究院院长；

苏京春，财政部财政科学研究院助理研究员、经济学博士

在创新发展中运用马克思主义基本原理指导人们思想的解放与改革的实践，应该面对重大现实问题，与时俱进地坚持和发展充满生机活力的马克思主义。在建设完善中国特色社会主义市场经济的现阶段，实际生活中一个关联整个经济运行体系现代化升级的重要问题，就是构建“现代企业制度”取向下股份制经济的发展方向。深化这方面的理论探索，也是继承与发扬马克思主义体系中重大理论命题的合乎逻辑的积极努力。

马克思在《资本论》里提出，应该在资本主义时代成就的基础上，在协作和生产资料共同占有的基础上“重新建立个人所有制”。而这种重建的核心与实质究竟应该是什么呢？过去学术界虽有讨论，但还很不充分，往往囿于认识局限性，停留在马克思恩格斯著作的中文版内曾为人们十分强调的“消灭私有制”这个“条条框框”中，试图自圆其说，抑或归结为仅是在生活资料方面个人所有制的重建。

《共产党宣言》中文本里面确实有“消灭私有制”这样的表述，但是细究 1848 年 2 月问世时及其后再版时由马、恩规定为以后各个经作者同意的版本之基础的德文原文，“消灭”的用语是“aufhebung”，即“扬弃”，准确的中文翻译为“扬弃私有制”。英文版在翻译此单词时，用的是“abolition”，即“废止”（本应用 sublate，语义更为贴切）。当再译为中文时，估计当年陈望道等人参照英文版、依从日文版的处理未能对证德文，是表述为“消灭”，以致以后各中文版本沿用至今。

“扬弃”是作为马克思主义来源之一的德国古典哲学中的重要概念，康德首先使用于其哲学体系内，后来费希特大量使用，黑格尔赋予这一概念以肯定和否定的双重涵义，并用来构建自己的以辩证法为人类思想史重大贡献的哲学体系，表示的是事物发展中对旧质既抛弃又保留、既有克服又有继承的关系。中文曾将这一德文单词音译为“奥伏赫变”，后又意译为“扬弃”，这被学者评价为译得“信达雅且形神兼备，相当思辩”，^①可令人联想麦稻收割后的扬场之去粗取精，自体升级。

如力求完整地、准确地理解马克思、恩格斯在《共产党宣言》中表述的相关思想，应当认为“扬弃私有制”才是较准确的汉译。同是这篇文献，马克思、恩格斯特别说明，“共产主义并不剥夺任何人占有社会产品的权利，它只剥夺利用这种占有去奴役他人劳动的权利”，以此而说清楚了“个人占有”和社会产品的必然关系。所谓“消灭（扬弃）私有制”，在马克思的思维逻辑和论述脉络中，只可能指生产资料所有制上的私有制概念，这是个早已在命题中锁定的十分明确的概念：与个人相关，能够重建的是什么呢？如果说重建的是生活资料的个人占有，那么实际生活里生活资料天然的存在形态就是归个人所有、占有的，包括工人阶级必要生活资料里“V”的部分，天然就是工人需要占有的，该吃的吃进去，该穿的穿起来，才能作为劳动力发挥功能——这种个人对于生活资料产品的占有制度，无所谓重建的问题。

本文提出，应将“重建个人所有制”的核心与实质，放在以股份制为实现形式的“社会资本”（即“资本社会化”）对私人股权的包容与内洽上来。这个内洽不是凭空产生

^①张明明：《不疯魔，不哲学》，人民出版社 2018 年版，第 27 页。

的，其逻辑的起始点，正如马克思在其代表性著作《资本论》中所指出的，是股份制对于生产资料私有制具有“扬弃”作用。而关于这种扬弃，我们应当结合当代实际生活中股份制的发展已使之成为“公有制的主要实现形式”，以及结合混合所有制作为社会主义“基本经济制度的重要实现形式”，来进一步深化认识，依严谨的学理来探索在股份制的发展中为什么以“重建个人所有制”的资本社会化，能够带来对资本私有制“积极扬弃”的原理与路径。我们以本文的相关探讨，试为中国特色社会主义市场经济下的股份制与混合所有制改革，提供可供探寻的理论认知框架和深化创新的路径指向。

一、股份制对生产资料私有制的扬弃

（一）马克思对股份制“扬弃”作用的认识

马克思在有生之年，已敏锐地意识到股份制的特异影响和对社会发展的可能贡献。从社会经济生活观察：“假如必须等待积累去使某个资本增长到能够修建铁路的程度，那末恐怕直到今天世界上还没有铁路。但是，通过股份公司转瞬间就把这件事完成了。”^①从生产关系的制度演变观察：“那种本身建立在社会的生产方式的基础上并以生产资料和劳动力的社会集中为前提的资本，在这里直接取得了社会资本（即那些直接联合起来的个人的资本）的形式，而与私人资本相对立。并且它的企业也表现为社会企业，而与私人企业相对立。这是作为私人财产的资本在资本主义生产方式本身范围内的扬弃。”^②“资本主义的股份企业，也和合作工厂一样，应当被看作是由资本主义生产方式转化为联合的生产方式的过渡形式，只不过在前者那里，对立是消极地扬弃的，而在后者那里，对立是积极地扬弃的。”^③

这些文字反映了马克思关于股份制论述中的核心观点。首先，可知马克思有生之年，明确判断了由于股份制的出现而形成的“直接联合起来的个人资本”的“社会资本”属性，以及其与“私人资本相对立”的意义，并伴随着由“私人企业”转变为“社会企业”的破茧成蝶式的升级。他虽然还未直接认可股份制已经将资本主义下的私有制转变为公有制，但他却已经明确认知这是私人资本在资本主义生产方式本身范围内的“扬弃”，其

①马克思、恩格斯著：《马克思恩格斯全集（第23卷）》，中共中央马克思恩格斯列宁斯大林著作编译局译，人民出版社1972年版，第688页。

②马克思、恩格斯著：《马克思恩格斯选集（第2卷）》，中共中央马克思恩格斯列宁斯大林著作编译局译，人民出版社1995年版，第516页。

③马克思著：《资本论（第3卷）》，中共中央马克思恩格斯列宁斯大林著作编译局译，人民出版社2004年版，第497～498页。

所新产生的“社会企业”中社会资本与私人资本的相对立，是由资本主义生产方式转为联合生产方式的过渡形式。其次，结合马克思、恩格斯在《共产党宣言》中的论述，“资本是集体的产物，它只有通过社会许多成员的共同活动，而且归根到底只有通过社会全体成员的共同活动，才能运动起来”，以及结合在《政治经济学批判序言》中“两个决不会”原理所揭示的公有制形成的新社会形态是在“旧社会的胎胞里成熟”起来、“在资本主义时代的成就的基础上建立起来”的一种社会制度的基本逻辑。不难看出，虽然那时仍把一般的股份制归为一种“消极扬弃”，但是马克思对资本主义制度下出现股份制而对资本主义生产方式发生形式否定、对其具有的资本社会化运行特征，以及其所引发的走向新生产方式的“过渡态”，是秉持积极肯定态度的。同时，他还明确地肯定了这一“社会资本”形式下的劳动者合作工厂机制，是已出现的“积极扬弃”。

（二）马克思对重建个人所有制的论述逻辑

在论述资本主义积累的历史趋势时，马克思对私有制的核心认识有两层：第一层是“第一个否定”，第二层是“否定的否定”。

所谓“第一个否定”，指的是马克思对私有制从“小生产私有制”发展到“资本主义私有制”的必然性认识。马克思指出：“私有制作为社会的、集体的所有制的对立物，只是在劳动资料和劳动的外部条件属于私人的地方才存在……劳动者对他的生产资料的私有权是小生产的基础，而小生产又是发展社会生产和劳动者本人的自由个性的必要条件……这种生产方式是以土地和其他生产资料的分散为前提的……它发展到一定程度，就产生出消灭它自身的物质手段……靠自己劳动挣得的私有制，即以各个独立劳动者与其劳动条件相结合为基础的私有制，被资本主义私有制，即以剥削他人的但形式上是自由的劳动为基础的私有制所排挤。”^① 可知，简要地说，这是第一个否定，即指“资本主义私有制对小生产所有制的否定”。

所谓“否定的否定”，则指的是马克思对“资本主义私有制”发展到“重新建立个人所有制”的必然性认识。对于资本主义私有制，马克思这样论述道：“现在要剥夺的已经不再是独立经营的劳动者，而是剥削许多工人的资本家了……这种剥夺是通过资本主义生产本身的内在规律的作用，即通过资本的集中进行的……随着这种集中或少数资本家对多数资本家的剥夺……那些掠夺和垄断这一转化过程的全部利益的资本巨头不断减少……日益壮大的、由资本主义生产过程本身的机制所训练、联合和组织起来的工人阶

^①马克思：《资本论》（第1卷），人民出版社2004年版，第872～873页。

级的反抗也不断增长。资本的垄断成了与这种垄断一起并在这种垄断之下繁盛起来的生产方式的桎梏……剥夺者就要被剥夺了。”^①

围绕以上两个层面的否定，马克思在阐述自己的认识时特别提出，第二个层次上的否定，是资本主义私有制“对自身的否定”，是在第一个层次上的否定即资本主义私有制对小生产私有制否定基础上的再次否定，从而是“否定的否定”。而马克思特别强调了这种否定所指的方向，那就是：“不是重建私有制，而是在资本主义时代的成就的基础上，在协作和对土地及靠劳动本身生产的生产资料的共同占有的基础上，重新建立个人所有制”。^② 特别值得我们注意的是，马克思为这一结论，列明了最为重要的生产资料条件，那就是“协作和对土地及靠劳动本身生产的生产资料的共同占有”——这一条件，充分揭示了马克思对资本私有制发展方向是升级为公有制的思考。马克思在说到由此而“重新建立个人所有制”之后，紧接着又提到：“以个人自己劳动为基础的分散的私有制转化为资本主义私有制，同事实上已经以社会的生产经营为基础的资本主义所有制转化为社会所有制比较起来，自然是一个长久得多、艰苦得多、困难得多的过程。前者是少数掠夺者剥夺人民群众，后者是人民群众剥夺少数掠夺者。”^③ 结合前面的分析，这句话当中的“以社会的生产经营为基础的资本主义所有制转化为社会所有制”，很显然就是继续论述第二个层次上的否定问题，而结合马克思所强调的条件中所指的“生产资料的共同占有”，可以得出结论，那就是这个重要条件所指的新的“社会所有制”，即是“重新建立”的“个人所有制”，结合股份制的具体特征，应在此逻辑框架内理解为由私人资本的扬弃而来的资本的社会化——“社会资本”的公有制。社会实际生活中，股份制正是以具有清晰的个人持股形式和聚沙成塔的联合机制，结束从小生产私有制（个人所有制）到资本主义私有制的“否定之否定”，是以实质上的“社会所有制”为结局、以普遍的社会成员的股权“个人所有”为形式的社会企业制度。

（三）股份制作为企业制度的创新，是实现“对生产资料私有制的扬弃”而“重新建立个人所有制”的关键

马克思所强调的第二个层次上“否定的否定”，所指否定了资本主义私有制，又决不是重建实质性的私有制，而是重建个人所有制，或者说重建以“社会所有制”为实质性结局的个人所有制形式。在这里，笔者认为特别有必要强调一下马克思在此认识中有所

①马克思：《资本论》（第1卷），人民出版社2004年版，第873页。

②马克思：《资本论》（第1卷），人民出版社2004年版，第874页。

③马克思：《资本论》（第1卷），人民出版社2004年版，第874页。

指向的隐性判断，那就是社会所有制正是通过重建以股份制为创新形式的个人所有制而最终实现的。而特别值得认识清楚的是，在生产资料资本主义私有制条件下，社会机体“内生”而来的新企业制度——这种有清晰的私人持股权的股份制，却能以一种客观必然性的力量，开始呈现出对生产资料私有制的打破——关于这个问题的认知，关键之处就是“扬弃”（这一概念的内生、去粗取精、破茧成蝶式升级演变之意，本文后面还将作专门讨论），而“扬弃”的由来这一过程，实质上就是在资本主义私有制的条件下产生的“日益壮大的、由资本主义生产过程本身的机制所训练、联合和组织起来的工人阶级的反抗”，以及这种反抗背景下出现的“资本主义的股份企业”和“工人建立的合作工厂”这些形式所达成的私人股权与“社会资本”的内洽。股份制的这种内在包容性一直演变到当下的历史阶段，其扬弃成果的集中体现形式，就是代表“现代企业制度”的股份制“社会企业”，已具有了越来越明显的普遍性与主导特征。股份制正如马克思所说的那样，“是在资本主义体系本身的基础上对资本主义的私人产业的扬弃；随着它的扩大和侵入新的生产部门，它也在同样的程度上消灭着私人产业”，^①也就是说，虽然仍然存在个体的小生产和家族式的私人企业，但企业制度的前沿形式，即中国改革开放中所认定的“现代企业制度”的代表形式，只能是愈益风行全球的股份制，而正是这个股份制，是实现“对生产资料私有制的扬弃”的关键性机制。

（四）股份制“对生产资料私有制的扬弃”有一个从“消极扬弃”到“积极扬弃”的历史过程

马克思所指出的资本主义生产方式下生产关系制约生产力发展的基本矛盾和“桎梏”，是生产的社会化日益和生产资料私人占有之间形成矛盾。沿着解决这一矛盾的思路观察，马克思认为，“工人自己的合作工厂，是在旧形式内对旧形式打开的第一个缺口，虽然它在自己的实际组织中，并且必然会再生产出现存制度的一切缺点。但是，资本和劳动之间的对立在这种工厂内已经被扬弃，虽然起初只是在下述形式上被扬弃，即工人作为联合体是他自己的资本家，也就是说，他们利用生产资料来使他们自己的劳动增殖。这种工厂表明，在物质生产力与之相适应的社会生产形式的一定发展阶段上，一种新的生产方式怎样会自然而然地从一种生产方式中发展并形成起来”。^①在此基础上，马克思进而对资本主义社会中的股份制与工人自己的合作工厂进行了对比，即“资本主义的股份企业，也和合作工厂一样，应当被看作是由资本主义生产方式转化为联合的生产方式的

^①马克思：《资本论》（第3卷），人民出版社2004年版，第497页。

过渡形式”。但他跟着加上一个对比：“只不过在前者那里，对立是消极地扬弃的，而在后者那里，对立是积极地扬弃的。”这便为我们带来了极为重要的基本思考线索和深化认识空间：“消极”是更多地停留于形式层面的，而“积极”应是更多地涉及实质层面的。马克思的思维框架与论述逻辑，包含对这样一个“升级发展”历史过程的认可与期待。

二、股份制对生产资料私有制的扬弃，是以特定的“聚沙成塔”机制形成对生产社会化的适应性亦即资本的社会化

（一）股份制对生产资料私有制扬弃的百多年概要考察

“扬弃”原是哲学术语，指事物在新陈代谢过程中，发扬其自己体内肯定性因素而抛弃其体内否定性因素而来的升级式演变。不论对于马克思的“消极扬弃”与“积极扬弃”评价作何种分析解读，其基本逻辑指向至少具有“形式”和“过渡”方向上的肯定，余下的便是如何使形式与内容相合的问题。

正如恩格斯所说“1865 年交易所在资本主义体系中还是一个次要的要素”，但是 1866 年危机之后，世界范围内所有的工业国家都出现了“生产的扩展赶不上积累的增长，单个资本家的积累已经不能在扩大自身营业方面全部用掉”的情况，他特别举例指出“1890 年德国的股份公司认股额达到 40%”。^①也正是从这个时代开始，股份企业开始正式登上历史舞台，并开启已长达百余年的主导地位，并在不太长的时期内形成具有全球影响的若干跨国公司，这一局面一直延续至今。

任何理论观点的提出都带有时代特征与客观局限，马克思对股份制的认识是提出于生产力水平远低于当代的 100 多年前，但在当时社会制度和经济发展背景下，股份制所具有的哪怕是带有“消极扬弃”意味的“社会资本”特征，已为马克思带来了思维灵感和重大期待。面对这其后 100 余年的历史进程，结合“实事求是”“与时俱进”的原则，我们完全可以沿马克思的思维逻辑与思想指引来深化认识。100 多年以来，股份制下的市场主体（即股份公司）已经发生了非凡变化。股份制前所未有地使社会成员（包括广大普通劳动者）分散的、个量往往“微不足道”的私人财富，都可以按照十分清晰、法律确保的“同股同权”规则而资本化，“聚沙成塔”地完成原来无法想象的巨大规模的资本集中，并催生这种资本社会化形式所自然而然要求的“公众公司”（即马克思所表述的“社会企业”）的一系列有关透明度、对股东及所有“利益相关者”负责的责任机制，以及社

^①马克思：《资本论》（第 3 卷），人民出版社 2004 年版，第 1029 页（相关论述出自恩格斯所作《资本论》第三册增补“交易所”部分）。

会化监督机制、调整机制与阳光化的市场规则。除了早已较普遍存在的本企业员工、产业工人持股和社会上的普通劳动者、公共机构在上市股份制企业中持股以外，“国家”特定层级的政府也可持股并酌情作增持、减持的操作，而对宏观经济运行和社会生活产生重要的正面效应。市场主体（公司）在达到一定规范程度后可以上市，而上市这一环节在英文中是表述为 go public（走向公共），决非“私”的取向了。无论是股份制中的公共机构持股，还是公司走向上市而开启公共募集资金的模式，都表明即使是称为资本主义制度下的市场主体，也已经呈现内部产权结构多元化而“混合”地超越简单私有制的特征。社会化大生产中的上市公司这种公众公司，不仅其持股人在很大程度上是“公共”的，而且其经营状况信息要充分披露，进而要接受全社会公众的监督，财务以较充分的透明度、及其由此产生的公众监督，使公司发展和社会公众利益实现了更有效的互动与结合。此即由股份制企业制度而带来越来越多实质性意义的资本社会化，进而对称地呼应了生产社会化的客观需要。

（二）股份制下的资本社会化带有积极扬弃因素渐增的特征：全球化视角与供给侧创新

据恩格斯的论述，^① 股份企业是首先从工业开始实现转变的。需要巨额投资的钢铁业、化学工业和机器制造厂、纺织业、啤酒厂，都逐步实现转变，而后托拉斯创立了实行共同管理的巨大企业。以后各个商号也进入“建立股份公司”阶段。商业方面建立股份公司，使银行和信用机构紧接着也从只有几个私人股东转变为有限公司。农业随后也以地产的形式实现了股份制，发展到了“一切国外投资都已采取股份形式”的阶段。^②从马克思和恩格斯提出相关论述的时代发展至今，沿着历史纵轴来观察，当时的股份制只是资本主义私有制内部开始出现破壳动力的萌芽阶段，当时的股份制下的资本社会化在很大程度上自然会带有较为形式化的“消极扬弃”的特征，其幅度和范围都还比较有限。

随着生产力发展，以供给侧生产力升级换代为代表的演变，实际上决定着社会生产和经济发展的不同阶段乃至时代的更迭。每一次产业革命的爆发都源于供给侧创新，而每一次供给侧创新都直接提升人类物质需求的满足度。^③ 跟随着不同的供给侧创新发展阶

^① 马克思：《资本论》（第3卷），人民出版社2004年版，第1028～1029页（相关论述出自恩格斯所作《资本论》第三册增补“交易所”部分）。

^② 马克思：《资本论》（第3卷），人民出版社2004年版，第1030页（相关论述出自恩格斯所作《资本论》第三册增补“交易所”部分）。

^③ 贾康：《供给侧改革及相关基本学历的认识框架》，《经济与管理研究》2018年第1期。

段，股份制企业也呈现出不同的特点。从蒸汽时代过渡到电气时代的过程中，手中仅仅拥有资本的资本家逐渐偏离社会财富的中心，拥有创新技术或管理专长的人才作为“工人”与“职业经理”的代表，开始在资本的支持下建立股份制企业，“消极扬弃”由此潜移默化地逐渐被“积极扬弃”所取代。步入电气时代后，逐步得到发展的股份制企业更加成熟，呈现出的特征是股权的分散化程度越来越高，借助小额股票的可得性与职工持股计划的推行，企业内的技术人员、产业工人可以自由自愿地持股，上市后更是有大量的社会成员包括越来越多的普通劳动者进入股市而成为股东，一家大企业主要的股份仍然属于某一位大资本家的情况逐渐减少，乃至走向罕见，共同基金等“机构投资者”越来越多地取代了“大资本家”的地位（20 世纪末，美国机构投资者占企业总资产的比重，已在 48% 左右，接近一半^①），而不论他们的偏好是“战略投资”还是“财务投资”，企业高管层“职业经理人”的作用都愈益突出。早在 20 世纪 40 年代，已有研究者把这种资本社会化趋势称为“人民资本主义”。当时的美国商会会长约翰·斯通在《不受限制的美国》一书中首次提出这一概念，其后相关的理论探讨风靡美国、西欧、日本和加拿大而经久不息，所形成的最基本的三点认识是：第一，所有权分散论。认为在资本主义发展中，私有财产的分配发生深刻的变化，日益转为人民群众手中的资本所有权（如美国通用汽车公司 20 世纪 50 年代末股东人数为几十万人，70 年代末便高达 200 万人了，平均每个股东只持有 200 股；美国电话电报公司 20 世纪 20 年代末股东人数为 46 万人，70 年代末已高达 300 万人）。此外，还要再加上间接通过经纪人名义持股票者（1996 年，美国成年人口 43% 持有股票，2000 年之后，又上升到总人口的 70% 左右）。^② 第二，经理革命论。认为资产所有者在管理企业方面已退居次要地位，领导权已日益向管理者、技术生产知识界手中转移。第三，收入革命论。认为在国民收入的分配方面发生了深刻的变革，工人和劳动者在国民收入中所占比重增加与产权收益有关了。^③ 这种“人民资本主义”的认识，虽然也可能有过于理想化的色彩和某些可商榷之处，但其“与时俱进”而“实事求是”地提出新命题的基本态度和思路，确实值得研究者积极借鉴和继续深入思考。

随着人类社会步入信息时代，海量数据存储和应用得以实现，以及世界互联网的建立健全，股份制企业更加具有“Go Public”的客观条件，逐渐呈现出更加社会化的特点。例如：通用汽车公司作为世界上非常有名的标杆式大公司，在 2008 年末改组之前，股权

① 吴海山：《资本社会化论》，中国社会科学出版社 2006 年版，第 73 页。

② 同上，第 111 页、第 113 页。

③ 何盛明主编：《财经大辞典》，中国财政经济出版社 1990 年版。

已高度分散，很难说其具体归属于哪个资本家，为数众多的持股人是本企业的员工、产业工人和社会上的劳动者。2008 年金融危机中，由于通用汽车公司遭受重创，美国财政部对其进行注资，改组后的通用汽车公司股权结构为：美国财政部作为最大股东占 72.5% 股权，美国汽车工会的工人退休医疗基金作为第二大股东占 17.5% 股权，通用的债权人占 10% 股权。而时隔数年，2014 年 7 月 15 日查得的情况，是 UAW Retiree Medical Benefits Trust 为其十大股东之首，持股比例为 8.74%，加拿大政府为第二大股东，持股比例为 6.86%，十大股东合计持股比例也仅为 38.29% 了。另一家著名的通用电气公司，2014 年 7 月 25 日的股权结构中，十大股东居第一位的 Vanguard Group 持股比例为 4.99%，第十位的 Global Investors 持股比例为 0.78%，其“十大股东”合计的占股份额仅为 20.6%。这些情况都在客观地表明，股份制使资本集聚的规模巨大，并富于要素流动中作出调整的较充分弹性与便利性，实质意义正在于资本社会化特征与属性在不断强化走高，客观上已明显地缓解着生产社会化与生产资料私人占有之间的矛盾，再包括具有政府作为公权主体审时度势运用公共资源向股份制企业注资而缓解经济危机冲击影响的调节减震反危机的机制，可以使生产关系得到良性调整，适应和有利于生产力的发展。

特别值得注意的是，20 世纪 70 年代以来，职工持股计划（Employee Stock Ownership Plans，简称 ESOP）的发展，使“工人所有制企业”得到发展，职工可通过 ESOP 把企业全部或大部分股票买下，成为企业的控制者和支配者。如 1984 年美国威尔顿钢铁公司 7000 多职工以 3.8 亿美元买下了即将倒闭的这家公司，工人拥有全部股权，当年就实现了扭亏为盈。1994 年，世界最大航空公司——美国联合航空公司把 55% 的股份转让给职工，由职工负责经营该公司。20 世纪 80 年代，日本上市公司中已有 80% 左右建立了职工持股制度。量变为质，可观察这样的股份制经济演变中，马克思当年所肯定的“积极扬弃”正变得越来越有广泛性与影响力了。^①

（三）股份制下已有的积极扬弃仍存在局限性与升级发展空间：标签、差异和共性

迄今已有的、股份制框架下对于资本私有制的扬弃，最具有“积极扬弃”意义的当推中国改革开放之后，“解放思想，实事求是”方针路线指导之下企业改革的伟大实践。多种经济成分共同发展局面中，中国民营（私营）企业的升级发展，一旦进入股份制和“混合所有制”的轨道，便进入了“资本社会化”的轨道，而且与之密切相关的外部环境，是把股份制确认为“公有制的主要实现形式”的中国特色社会主义市场经济的建设

^①吴海山：《资本社会化论》，中国社会科学出版社 2006 年版，第 123～125 页。

与完善过程。在中国计划经济传统体制下转轨而来、影响力举足轻重的国有企业，也义无反顾地进入以“股份制改造”为主线的“战略性重组”改革过程。两方合流而成的，是日趋发展壮大的“混合所有制”改革潮流，这种混合所有制被决策层认定为是“基本经济制度的重要实现形式”，它显然是一种在供给侧创新中将进一步“共赢”式调动一切潜力和活力、解放生产力的及其重要的制度建设。

但另一侧面，中国特色社会主义市场经济的创新发展实践，以及在此实践中国内的“资本社会化”与国际的“资本社会化”的必然融合，更是不可逆转与阻挡的客观过程。中国本土的混合所有制改革与中国本土之外其他经济体的股权“混合”式共赢发展过程，总体上还都是方兴未艾，有巨大的发展空间和升级发展的前景。近几年在中国本土已经做得风生水起，未来在“一带一路”上和国际合作的基础设施建设领域还将进一步发展的 PPP（公私合作伙伴机制，即政府与社会资本合作机制），其每一个 SPV（特殊项目公司）几乎都必然是一个混合所有制的寻求共赢的市场主体。“你中有我，我中有你”实行以资本为纽带的社会化联合的跨国公司，也将在中国和平发展中以及中国与世界的互动中，得到长足的发展。这个历史性发展潮流中的“资本私有制”的扬弃，难道不愈益体现着其“积极扬弃”的意义吗？中国实践中称为公有制创新性实现形式的股份制，在这一潮流和轨道上，决不是延续着传统计划经济“国有制”的逻辑，而是对接了马克思从消极扬弃到积极扬弃的“否定之否定”逻辑，兼容并包地把国有、非国有、公有、非公有、国内、国外的各种分散的股权，结合而成资本社会化的、适应于社会化大生产的资本集聚、集中，支持信息革命时代生产力的进一步解放。

在具体的现实观察与认知中，差异化的特征当然比比皆是，并很容易引发人们“贴标签”式的思维惯性。比如，2008 年美国金融海啸发生而迅速形成冲击全世界的金融危机以后，美国当局最关键的供给侧管理举措是动用公共资源给花旗、两房、贝尔斯通等金融企业注资，一直到给实体经济层面的跨国公司通用汽车注资。这都是在股份制的框架之下对应于其制度机制的包容性而可有的一些特定操作。在这些操作的当时，就有人惊呼社会主义救了资本主义，而资中筠老师马上就有一个评价：希望不要贴这种标签。显然，它是在股份制的这样一个调节机制里自然可以有的相机抉择式股权结构的变化，不应把这个股权占比升一点降一点，直接跟姓社姓资结合在一起。的确，对股份制框架下的某一具体调节案例，如一定要贴上这种标签的思维，已不适应我们所讨论认知的股份制历史性“扬弃”过程中的共性，其他的在这种适应生产力发展的生产关系“扬弃”式演变中的中外种种差异与个性，都不足以否定马克思“扬弃”认知框架下关于生产关系是在根本上由生产力发展需要所决定的这一共性内涵。可知股份制对于进一步解放和

顺应生产力的适应性，就是其世界范围内的共性。

三、从股份制到“重新建立个人所有制”的关键， 是以产权制度的清晰和法治化为基础的实质性资本社会化

（一）从股份制到“重新建立个人所有制”：逻辑上的畅通、实践中的阻滞与创新的 重任

如上文所述，按照马克思的论述，在资本主义私有制的背景下，从股份制到“重新建立个人所有制”之间存在一个逻辑链条：股份制—对资本的消极扬弃与积极扬弃—对资本主义私有制的扬弃—重新建立个人所有制。这条逻辑链可分为三个层次：第一，从股份制到资本扬弃。股份制的发展阶段将经历从资本的消极扬弃到资本的积极扬弃，而资本的积极扬弃实际上就是在资本主义私有制的条件下产生的“日益壮大的、由资本主义生产过程本身的机制所训练、联合和组织起来的工人阶级的反抗”所促成的生产关系调整变革。第二，从资本扬弃达到对资本主义私有制的扬弃。按照资本积累历史趋势的视角下马克思对私有制两个层次的认识，资本主义私有制是对小生产私有制的否定，而资本扬弃实际上就是资本主义私有制下自身破壳而出的对原所有制的否定，是“否定的否定”的实现形式，即实现了对资本主义私有制的扬弃。第三，对资本主义私有制的扬弃这一过程的结局，其实质决不是重建私有制，而是在资本社会化基础上重建个人所有制。由此观之，股份制的创新在适应生产力的轨道上，实际上是贡献了“重新建立个人所有制”的实现形式，尤其在历史视角和供给侧创新的视角下，于“公有制”基础上“重新建立个人所有制”最为重要的实现形式，在很大程度上具有其必然性，这一逻辑在理论上可说是贯通无阻的。

然而，与此同时，特别值得注意的是，实践中各国的这一进程也必然会面对种种阻滞。在社会主义公有制导向下，我国从股份制到“重新建立个人所有制”之间，实践上的阻滞至少来自于两大方面：第一，重建个人所有制目标下的私人产权，虽已进入宪法保障范畴，但并未充分到位。我国现行宪法的内容当中，明确规定“神圣不可侵犯”的只有一个，那就是“社会主义的公共财产”，而相应地如果对“个人财产”的人宪作一观察，其相关保护规定仍处于相对弱势地位。这实际上在“法治”环境概念下，客观地遗留了对“重建个人所有制”的不利与阻滞因素。第二，国有的和集体的土地资源等财产范畴目前尚没有纳入股份制范畴的全面解决方案，改革之路上“攻坚克难”的大量的考验与此相关。已有的“土地入股”“资源入股”及股份制改造的种种试验和探索，还是创新之路上需要继续开拓前进的重要“进行时”创新探索使命。未来资本的社会化如何较全

面地顺利纳入“重新建立个人所有制”的法治化保障范畴和形成解放生产力的巨大正面效应，中国仍任重道远，但将有望以此为全人类的升级发展和文明进步，作出中国自己的卓越贡献。

（二）混合所有制是联结股份制与“重新建立个人所有制”的关键性创新机制

如果说在“资本主义”名号下的这种股份制和必然派生的混合所有制，已在发生扬弃“私有”不适应社会化大生产发展制约因素的积极作用，那么当然应如实地认识这种变化，把股份制下“以混合所有制”为取向的发展变化，与“马克思主义中国化”的实践紧密结合。充分肯定中国大地上和中国对外互动中近年来“积极扬弃”式的不断尝试和探索——而这也同时意味着，在中国今后几十年联结伟大民族复兴“中国梦”的改革过程中，混合所有制取向的股份制，定将进一步打开“解放生产力，发展生产力”的潜在空间，长远而深刻影响我国现代化进程。

如上所述，混合所有制是内在于标准的“现代企业制度”的股份制框架的，其中某一企业股权的来源，可以把国的、民的、公的、私的、内的、外的都“混在一起”而又产权清晰、权责明确。在法治化的环境下，所有利益关系都可以规范的得到这种“风险共担，利益共享”合作机制中的解决方案，有利于以最低的交易成本形成“共赢”的预期及其实际进程。在混合所有制的相关持股主体互动中，组织和自组织、调控和自调控、管理和自我管理、规范和自规范这种现代化治理要素的结合，极为有助于潜力、活力、创造力的释放，即生产力的解放。中国在“后来居上”的现代化进程中，要更多依靠以这样的产权基石而合成一个现代化市场体系，搞活企业，以求将和平发展、和平崛起之路越走越宽。

按照现代经济理念与实践来理解股份制，结合上文论述，对股份制不必、不能贴标签作姓社姓资、姓公姓私的界定。股份制是人类经济文明从产权基石层面规范的形成的以法治化为背景的一套基本制度规则，在高标准、现代化、法治化的营商环境下，其最具多元包容性的形式及可以为企业提供可持续共赢发展的制度安排。由此可知，正是股份制框架下混合所有制的这一形式，理应成为中国特色社会主义市场经济的重要实现形式，成为全面改革阶段以及中国和平发展走向“现代化”伟大民族复兴历史进程中在企业改革领域的主打形式。

（三）重新建立个人所有制的核心与实质是资本社会化：社会化大生产中以制度创新、技术创新支持的“人类命运共同体”

在通过混合所有制打通从股份制到社会性的公有制实质基础上“重建个人所有制”

的阻滞后，继续对重新建立个人所有制的核心与实质做出表述和认识，笔者认为，应该明确地落到“资本社会化”上来。中国在私人财产保障“入宪”的新起点上，在通过混合所有制将国有的、集体的生产资料纳入股份制范畴的背景下，生产资料的公有制将会赋予更加丰富和深刻的含义与演变中的包容性。这时，生产资料原来所表述的国家所有制和集体所有制，将不再是以一种行政化扭曲的、错配几率很高的、朝令夕改的体制机制进行配置，而是在一种法治化的、清晰的长效机制下，通过市场机制发挥资源配置的“决定性”作用基础上的股份制具体形式，以“Go Public”的形式最终形成一种资本社会化局面，其中又以一股一股的形式，将多样化的选择权利送达个体手中。而这种资本社会化形成的过程，实际上就是马克思所指出的重建个人所有制的过程。这种过程与公有制不但不存在矛盾，反而升级了其实现形式，或者说将以更加有效率而同时更加注重公平的形式完成了生产资料公有制的升级版实现。这种资本社会化与供给侧创新也将继续密不可分，在技术发展到移动互联、万物互联、区块链、人工智能的当下与未来，经济发展呈现出的共享模式赋予资本社会化实践层面更加丰富的形式和路径。按照马克思的论述思路，重新建立个人所有制的发展目标是社会所有制，而当下这种以资本社会化作为核心与实质的重建个人所有制路径，显然符合向社会所有制发展的方向。

四、小结与展望：中国特色社会主义

市场经济达成资本积极扬弃的时代契机与历史路径—— 社会化大生产中要素流动支持的“人类命运共同体”式共赢发展

本文所讨论的股份制—混合所有制发展脉络上，对马克思从“扬弃资本主义私有制”到“重建个人所有制”的思想及其“与时俱进”的展开，可做以下小结。

传统的私有制在社会化大生产形成以后“否定之否定”的升级发展的过程中，所谓重新建立个人所有制，可认为决不是简单停留于形式上“消灭私有制”层面，也不应理解为是在生活资料层面，它就是可以将一股股的所谓分散资本、虚拟资本和后面实际运行的实体资本，形成一个规范化、社会化的市场连接机制，而使社会成员在这里面可以根据自己的意愿以个人所有的股权来参与投资，形成公募股市交易和私募股权交易带出的要素流动，在适应社会化大生产需要的同时，这里面可以内洽地有一种“个人所有制”的重建，把这种资本社会化机制融合于股份制框架下“混合所有制”的发展中——这就是我们需要探讨认知的从消极扬弃到积极扬弃的升级。

我们现在由共产主义这个远景引导之下的社会主义实践里，从不成熟走向成熟，当然就要利用这种社会化大生产背景下已经有的一系列资本社会化发展机制，作与时俱

进的创新。在这方面的探讨，有一个过去已有、说起来有点压力的说法：这一套分析听起来是不是“趋同论”，不讲姓社姓资，就讲资本市场股份制标准化以后有这么大的包容性，不就是一种趋同？我们认为，不要把趋同论弄成一个政治帽子，如从社会发展的过程来说，文明越发展越有某些趋同特征。现在我们从全球化背景来看，领导人已经提出的“人类命运共同体”的趋向，里面不就是承认这种文明上升过程中有趋同的共性吗？这里的趋同，绝对不应成为不能讨论的问题。所以，应借这个机会再强调一下解放思想：我们认为一定要清醒地认识，马克思主义本质上是在与时俱进的科学探索中动态发展的思想体系。党中央所重视和强调的“马克思主义的中国化”，也就是要在中国的实践中坚持和发展马克思主义，而且今后还要不断发展。

参考文献：

1. 马克思、恩格斯著：《马克思恩格斯全集》（第 23 卷），中共中央马克思恩格斯列宁斯大林著作编译局译，人民出版社 1972 年版。
2. 马克思、恩格斯著：《马克思恩格斯选集》（第 2 卷），中共中央马克思恩格斯列宁斯大林著作编译局译，人民出版社 1995 年版。
3. 马克思著：《资本论》（第 1 卷），中共中央马克思恩格斯列宁斯大林著作编译局译，人民出版社 2004 年版。
4. 马克思著：《资本论》（第 3 卷），中共中央马克思恩格斯列宁斯大林著作编译局译，人民出版社 2004 年版。
5. 何盛明主编：《财经大辞典》，中国财政经济出版社 1990 年版。
6. 贾康：《于思想解放中认识股份制对私有制的扬弃》，《第一财经日报》2018 年 6 月 4 日。
7. 贾康、苏京春：《论供给侧改革》，《管理世界》2016 年第 3 期。
8. 贾康：《供给侧改革及相关基本学理的认识框架》，《经济与管理研究》2018 年第 1 期。
9. 吴海山：《资本社会化论》，中国社会科学出版社 2006 年版。

责任编辑：沈家文

金融扶贫：中国的做法和贡献

葛红玲

摘要：中国改革开放 40 年来，扶贫脱贫事业取得了历史性成就，成为全球最早实现“千年发展目标”中减贫目标的发展中国家，其中金融扶贫发挥了超常规的作用。本文概括了中国金融扶贫在世界范围的理论贡献和实践成就，从国家的顶层设计、制度安排、政策体系、实施机制等方面，总结了金融扶贫的做法和经验，梳理了改革开放 40 年来中国金融扶贫的实践经历和理论脉络，并从扶贫效果和理论推导两条线索指出了金融扶贫的国家战略意义，为丰富深化世界金融扶贫的理论研究、政策研究和实践研究提供参考。

关键词：金融扶贫 精准扶贫 脱贫攻坚 普惠金融

作者简介：葛红玲，北京工商大学金融学教授、博士。

消除贫困是人类的共同理想，是世界和谐发展的前提，各国政府都为之进行不懈努力。在各国减贫方案中，金融扶贫是最重要的组成部分。然而，金融更多被认为是市场化商业活动，如何在具有公益性、社会性的减贫事业中发挥作用，是金融扶贫领域的世界性难题。无论是美国、日本等发达国家，还是孟加拉国、印度等发展中国家，在金融扶贫领域都进行过多年的探索和实践，形成了多种金融扶贫模式。然而，从这些国家金融扶贫的效果看都有很大局限性，且能否持续发展尚在实践检验之中。

中国作为最大的发展中国家，减贫任务十分艰巨。世界上没有一种金融扶贫模式能够适应和承载中国规模如此巨大的减贫脱贫任务。中国人民经过改革开放 40 年的砥砺奋进、脱贫攻坚，已使 7 亿人口摆脱贫困，特别是党的十八大以来，脱贫人口减少到约 3000 万人，贫困发生率下降到 3.1% 以下，2015 年成为全球最早实现“千年发展目标”中

减贫目标的发展中国家，扶贫事业取得举世瞩目的历史性成就。在中国扶贫攻坚的伟大成就和艰难历程中，金融扶贫发挥了超常规的作用！中国金融扶贫一直坚持中国特色，走中国道路，探索形成了中国特色的金融扶贫模式，在人类历史上最大规模的精准扶贫中，积累了宝贵经验，为世界金融扶贫做出新贡献。

一、定位准、站位高， 金融扶贫纳入国家战略部署，强化顶层设计

（一）定位准、站位高，从国家战略层面自上而下构筑金融扶贫体系

在世界扶贫事业中，各国政府都十分重视金融扶贫。但是，从对金融扶贫的定位、站位以及国家重视程度和制度安排层级看，中国金融扶贫独树一帜。扶贫攻坚是国家最重要的战略，金融扶贫作为国家脱贫攻坚的重要抓手和途径，被纳入国家脱贫攻坚的战略部署；国家主导、政府推动是中国扶贫攻坚最重要的特点，中国金融扶贫也从国家战略高度进行系列制度安排和政策实施。2015 年国务院在《关于打赢脱贫攻坚战的决定》中提出金融支持脱贫攻坚政策，“十三五”规划对金融扶贫工作提出明确要求。金融扶贫的出发点和具体定位由国家扶贫攻坚的顶层设计直接赋予。这是中国金融扶贫体制不同于其他国家和地区金融扶贫的重要差异，由此决定和形成了中国自上而下、依靠制度优势、政策支持和系统力量支撑的金融扶贫体制、机制和模式。这种金融扶贫制度和体制机制既把党和国家的战略意图与金融发展有机融合为一体，也高度契合了中国打赢打好脱贫攻坚战巨大的现实需要，更是对普惠金融理论思想最好的实践，凸显了中国金融扶贫的特色，从实践和理论两个方面对世界金融扶贫贡献了中国智慧和经验。

（二）中国自上而下构筑金融扶贫体系契合三大理论逻辑，具有坚实的理论支撑

首先，中国金融扶贫的定位与市场需求相契合，与国家需要和人民利益相一致，使金融扶贫获得可持续发展的基础。金融活动首先要有市场需求，中国广大贫困地区众多贫困人口的金融需求迫切而巨大；任何金融活动都要有社会意义，有益于更多人民受益，有益于增进社会福祉。中国扶贫攻坚的目标就是要让最贫困的劳苦大众过上好日子，让贫困地区与发达地区协同发展，让贫困地区和贫困百姓同全国人民一道进入小康社会，一个都不能落下。金融扶贫被精准定位于以贫困地区和贫困人口为服务对象，不仅具有广阔的市场需求，而且与党和国家、人民利益相一致，具有巨大的市场正外部性，为金融扶贫获得政策支持提供了基础，为金融扶贫在政策支持框架下长期、可持续发展创造了可能性。

其次，中国金融扶贫的站位与国家战略相契合，与人类发展和历史进步同维度，使

金融扶贫具有更强大的社会驱动力和发展动力。中国把扶贫开发作为国家最重要的战略决策，进行顶层规划和战略部署，是站在人类历史和社会发展的角度，认为“消除贫困自古以来就是人类梦寐以求的理想”，^①把“消除贫困、改善民生、逐步实现共同富裕”^②归为社会主义的本质要求，作为我们党的重要使命，把人民对美好生活的向往作为党和国家的奋斗目标。金融扶贫纳入国家战略，与国家战略意图相一致，以推动全国人民摆脱贫困、共同富裕为目标和出发点，这使金融扶贫不再是一种单纯的市场行为，而是被赋予了使命和责任，被置于推动社会发展、人类进步的维度和框架下，是顺应历史潮流和社会发展趋势的必然之举，使金融扶贫获得更强大的社会驱动力和发展动力。

再者，中国金融扶贫的制度设计与普惠金融理论思想相契合，尊重人类基本的金融权利，平衡公平与效率，使金融扶贫制度设计具有更坚实的理论支撑。社会需要包容性发展，每一个公民都有享受金融服务的基本权利，金融应以惠民为导向，这是普惠金融的基本思想。发展普惠金融就是要让社会所有阶层和群体都能获得金融服务，特别是弱势群体，小微企业、低收入阶层和农村贫困群体。正如习近平总书记所指出的，发展普惠金融就是要满足人民群众日益增长的金融需求。目前商业化主导的金融体系并不能为社会所有群体提供有效的金融服务，贫困地区和贫困人口的金融服务更为短缺。中国金融扶贫制度设计与普惠理论思想高度契合，就是要提高金融对农村贫困群体的关注和政策倾斜，利用政策优势和制度优势，推进普惠金融在支持贫困地区和服务贫困人口方面向纵深发展，以金融扶贫的系列制度安排推动普惠金融在中国贫困地区落地实践。中国金融扶贫制度设计是普惠金融理论的具体运用，具有普惠金融理论的坚实支撑。

（三）中国自上而下的金融扶贫制度安排具有优势强化效应

基于深厚的理论根基和强大的制度优势，中国自上而下的金融扶贫体系安排在实践中高度契合中国扶贫减贫的现实需要，符合中国国情，更加易于强化金融扶贫的优势。

一是更易于形成协同效应。中国金融扶贫被赋予政治属性和较高的社会站位，从顶层设计和战略出发点就与党和国家的战略意图、人民的根本利益融合在一起。金融扶贫承载了贯彻落实国家扶贫攻坚政策、方针的重大任务。所以，围绕金融扶贫的一系列制度设计、产品开发、金融服务等都要与国家的战略意图保持高度一致，有利于与国家扶贫攻坚各项任务、政策、措施形成高度协同和相互支撑。

二是更易于实现脱贫的规模效应。中国贫困人口多、分布广，致贫原因复杂。国际

^①习近平在2015减贫与发展高层论坛的主旨演讲：《携手消除贫困，促进共同发展》，新华社10月16日电。

^②中共中央国务院：《关于打赢脱贫攻坚战的决定》，2015年11月29日。

实践证明，依靠民间自发、市场自下而上、分散组织实施的金融扶贫，难以解决中国大规模贫困问题。中国经过 40 年改革开放和脱贫攻坚，已经成功使 7 亿人口脱贫，主要依托于中国脱贫攻坚自上而下的制度优势，尤其是金融扶贫的制度优势。2020 年要全面建成小康社会，脱贫任务艰巨。截至 2017 年底，在现行标准下尚有 3046 万贫困人口有待脱贫。而且，现有贫困人口主要分布在地域偏远、自然条件恶劣的深度贫困地区，脱贫攻坚需要打硬仗。实践证明，别无选择，只有依托制度优势、从国家战略层面自上而下推进金融扶贫才是最高效的金融扶贫路径，才能达到大规模脱贫的目标。

三是更易于形成资本撬动和金融扩张效应。中国金融扶贫由国家主导、政府推动，由中国人民银行牵头，银保监会、证监会等行业管理机构共同领导，以政策性银行为前导，以合作金融为基础，以商业银行为主体，保险公司、证券机构等全部金融系统共同参与。不仅有利于多种金融机构内部和金融体系之间的业务合作和资本融合，扩大金融资本扶贫效应，而且能够通过金融机构、金融工具共同作用撬动更多社会资本参与扶贫，扩大金融扶贫的范围，推动更多的社会资本与金融资本融合，实现金融扶贫的扩张效应。

二、统筹推进，系统实施，构建多部门、 多层次的金融扶贫组织架构和机构体系，加强制度保障

（一）金融扶贫按照国家的战略部署，坚持统筹推进

“统筹推进、系统实施”是中国金融扶贫在落实国家战略中的突出特色和工作原则。党的十八大以来，中央把脱贫攻坚纳入“四个全面”战略布局，摆到治国理政的重要位置。金融扶贫是国家重要的战略部署，在落实中始终需要坚持统筹推进、系统实施。金融扶贫的统筹推进主要体现在目标统筹、资本统筹和手段统筹三个方面。金融扶贫目标统筹，即“脱贫攻坚和区域发展统筹、贫困户生活改善和生产改进统筹、社会效益和经济效益统筹、短期扶持和长期支持统筹”。金融扶贫资本筹集，即“财政资金和金融资本统筹、金融资本和社会资本统筹、中央财政支持和地方财政支持统筹、涉农专项与其他扶贫资金统筹”；金融扶贫手段统筹，即“间接金融和直接金融统筹、政策性金融与商业性金融统筹、宏观工具运用和微观产品统筹、传统金融手段与科技金融统筹”。

（二）从顶层构建金融扶贫的组织体系和工作机制，保障金融扶贫系统实施

首先，出台金融扶贫纲领性文件，确定顶层设计原则。2015 年 11 月 29 日颁布的《中共中央国务院关于打赢脱贫攻坚战的决定》，作为金融精准扶贫工作的纲领性文件，提出金融支持脱贫攻坚的一揽子政策，鼓励和引导商业性、政策性、开发性、合作性等各类金融机构加大对扶贫开发的金融支持，要求运用多种货币政策工具，向金融机构提供

长期、低成本的资金，用于支持扶贫开发，为金融服务脱贫攻坚做出顶层设计和战略安排。

其次，健全金融扶贫组织实施体系和工作机制。中国人民银行作为金融扶贫的牵头部门，会同财政部、银保监会、证监会、扶贫办等，组织实施金融扶贫，落实中央金融扶贫大政方针，制定金融扶贫的实政策略和措施。2016年3月出台的《关于金融助推脱贫攻坚的实施意见》，对深入推进金融扶贫工作进行具体部署，要求各类商业性、政策性、开发性、合作性等金融机构加大对扶贫开发的金融支持。同时，中国人民银行与国务院扶贫办、银保监会、证监会等共同建立长效工作制度和信息共享机制，建立金融精准扶贫信息系统，实现金融扶贫信息的精准采集、实时监测和准确评估。此外，“一行两会”都成立了由最高领导任组长的脱贫攻坚领导小组，出台具体的扶贫政策措施。

第三，明确各类金融机构参与金融扶贫的责任、分工，构建多主体的金融扶贫机构体系和组织架构。银保监会和证监会组织实施中国金融扶贫主体体系建设，由银监会组织建立银行金融机构为主的金融扶贫服务体系，形成开发性、政策性、商业性和合作性金融协调配合、共同参与的金融扶贫格局；由保监会、证监会领导组织实施保险、证券领域的机构开展金融扶贫。具体机构设置和分工：一是国家开发银行和农业发展银行两家政策性银行成立“扶贫金融事业部”，针对建档立卡贫困村、贫困户和贫困人口的易地扶贫搬迁、特色产业、教育医疗以及交通、水利、电力、“互联网+”、农村危旧房改造和人居环境整治等贫困地区基础设施建设提供扶贫金融支持；二是中国农业银行和邮储银行设立“三农金融事业部”，推动贫困地区三农金融服务供给；三是各大商业银行成立普惠金融事业部，聚焦小微企业、“三农”、创新创业群体，特别是贫困地区脱贫攻坚领域；四是证券、保险、农信社等金融机构采取措施，按照行业属性和业务特点落实国家金融扶贫政策。其中，农村信用合作社近年来加强网点延伸和服务创新，稳定和优化县域基层网点设置，在金融扶贫中成效显著。

第四，明确扶贫资金来源，构筑财政、金融相互支撑、协同配合的扶贫资金保障机制。为实施扶贫开发战略，国家建立包括中央财政资金、地方财政资金以及金融机构、社会力量、国际组织捐赠等相关资金在内的扶贫资金支持体系。从2011年到2017年，中央财政安排专项扶贫资金从270亿元增至861亿元，累计投入达2822亿元，年均增幅为33.2%。2017年中央和地方财政专项扶贫资金规模达1400亿元，相关省级财政专项扶贫资金规模达到约540亿元。2017年度金融精准扶贫贷款金额达到3.55万亿元，同比增长42.9%。其中，全国建档立卡贫困人口及已脱贫人口贷款余额6008亿元，同比增长46.18%；产业精准扶贫贷款8971亿元，同比增长48.5%。^①

^①数据来源：《中国人民银行年报（2017）》。

三、锚定目标，精准施策， 制定一揽子差异化金融扶贫政策，构筑政策支持体系

（一）改革开放以来，中国金融扶贫始终锚定扶贫开发和脱贫攻坚，根据顶层规划和战略部署，建设和发展金融扶贫体系，不断完善金融扶贫政策

1979—1994 年，伴随着改革开放，国家加大对农村贫困地区的支持。1986 年成立国务院贫困地区经济开发领导小组，进行大规模开放式扶贫，以农业银行为主导成立农村信用社，配合国家财政实施贫困地区贴息贷款，支持贫困地区发展。截至 1994 年，成功解决了 6 亿人口的吃饭问题，中国贫困人口下降到 8000 万人。1994—2001 年，国家计划用 7 年时间解决 8000 万贫困人口的温饱问题，出台了《国家八七扶贫攻坚计划》，明确金融机构在扶贫中的角色，规定商业银行发放扶贫贷款指标，增加贴息贷款，发展小额信贷，成立农业发展银行和国家开发银行，形成政策性、合作和商业性金融“三驾马车”共同参与的金融扶贫体系。2001—2012 年，国家扶贫目标由“解决温饱”转变为“共同富裕”，不仅要解决贫困人口的温饱问题，还要保障贫困人口的义务教育、基本医疗和住房安全。为此，2001 年发布《中国农村扶贫开发纲要》，2010 年颁布《中国农村扶贫开发纲要（2010—2020）》，强化金融扶贫力度，继续增加贴息贷款，放宽农村地区金融准入，支持成立村镇银行、小额信贷公司、社区信用合作社，组建邮储银行，鼓励更多金融机构服务农村贫困地区，金融扶贫进入强化和多元化阶段。从区域看，重点支持全国 14 个集中连片特困地区及 832 个国家级贫困县。

（二）党的十八大以来，习近平总书记关于精准扶贫重要论述为金融扶贫确定了政策方向和目标，中国金融扶贫进入金融精准扶贫新时期

为解决大规模贫困问题，长期以来，中国主要遵循“连片开放式扶贫”的扶贫工作思路，不论是在贫困人口的识别或者扶贫资金的运用方面，缺乏精细化的工作理念。2013 年 11 月 3 日习近平总书记在湖南湘西考察时指出，要“实事求是、因地制宜、分类指导、精准扶贫”，明确提出了“精准扶贫”的重要思想，为新时期扶贫开发指明了方向，确立了精准扶贫方略，由此，中国进入精准扶贫新阶段。

2013 年 12 月，中央办公厅发布《关于创新机制扎实推进农村扶贫开发工作的意见》，确立了精准扶贫的顶层设计。2014 年 5 月 26 日，国务院扶贫办会同多部门联合出台《建立精准扶贫工作机制实施方案》，要求对贫困户和贫困村精准识别、精准帮扶、精准管理和精准考核，构建精准扶贫工作长效机制。2015 年 10 月，习近平在国际减贫与发展高层论坛上阐述了中国精准扶贫方略的“六个精准”，即“扶贫对象精准、措施到户要精准、

项目安排精准、资金使用精准、因村派人（第一书记）精准、脱贫成效精准”，使中国精准扶贫的内容、方向更加具体明确。2017 年 6 月，中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于支持深度贫困地区脱贫攻坚的实施意见》，进一步明确了现阶段扶贫的重点区域和对象，即“三区三州”为代表的深度贫困地区。

（三）按照精准扶贫方略，中国制定出台了一揽子差异化金融精准扶贫政策，构筑金融扶贫的政策支持体系

按照新时代国家精准扶贫方略，中国金融扶贫锚定精准扶贫对象和地区，根据区域差异、行业差异、贫困程度差异等制定、出台了一系列金融扶贫政策，形成金融扶贫政策支持体系。一是出台纲领性文件，确定金融扶贫的各项政策和重大举措。《关于打赢脱贫攻坚战的决定》作为金融精准扶贫的纲领性文件，提出一揽子金融扶贫的政策措施，拓宽扶贫资金来源，增设金融扶贫主体，鼓励金融扶贫产品创新和模式创新，在政策和体制安排上把中国金融扶贫推向新阶段。二是“一行两会”会同国务院扶贫办出台多项差异化金融扶贫政策，落实中央精神，指导金融扶贫工作。主要包括《关于全面做好扶贫开发金融服务工作的指导意见》《关于创新发展扶贫小额信贷的指导意见》等。在此期间，人民银行出台多项具体政策、办法，推动落实金融扶贫。如《中国人民银行支农再贷款管理办法》对降低“三农”融资成本做出具体规定；《中国人民银行关于开办扶贫再贷款业务的通知》对开展扶贫再贷款做出具体规定；《中国人民银行关于对普惠金融实施定向降准的通知》对支农支小的金融机构下调存款准备金率。此外，证监会发布《关于发挥资本市场作用服务国家脱贫攻坚战略的意见》，对贫困地区企业上市开辟绿色通道，实施“即报即审，即过即发”的政策；保监会印发《关于加快贫困地区市场体系建设提升保险业保障服务能力的指导意见》。

**四、形式多样，方式灵活，
创新金融扶贫供给模式，保障政策落地实施**

中国金融扶贫采取的是高位推动的政策性主动供给模式，各项金融扶贫的政策措施最终要落实在各种金融扶贫产品和金融扶贫服务上。近年来，围绕贫困地区的需求和国家扶贫攻坚任务，进行了一系列金融扶贫供给侧改革和创新，在金融扶贫产品、服务和基础设施上，出现多样化局面。

（一）推出多种金融扶贫产品，增加扶贫资金供给

改革开放后，中国金融扶贫主要以财政贴息贷款为主，直到 20 世纪 90 年代中期，允

许开展小额信贷，金融扶贫形式开始向多元化方向发展。党的十八大以来，在“一行三会”的鼓励下，金融扶贫创新加速。首先，央行创新运用多种货币政策，从全局角度系统支持金融机构扶贫，实施定向降准、差别存款准备金率、再贴现、再贷款和差异化监管等手段和方式，拓宽金融机构扶贫资金来源，从高位引导金融资源向贫困地区投放。其次，四大行以及地方性商业银行、合作金融机构作为金融扶贫的主力军，积极开展扶贫信贷产品创新，推出各类支农、支小、支创等金融扶贫业务和产品，为贫困户提供免抵押、免担保扶贫小额信贷，拓展贫困地区抵押物担保范围，开展大型农机具抵押、仓单和应收账款质押等新型信贷业务。以湘西州建行为例，据不完全统计，仅其一家银行在湘西就开展了 24 个 3000 万元以下的扶贫小额贷款产品，如助保贷、税易贷、善融贷、创业贷、油茶贷、小额贷、小微企业快贷等，大大活跃了农村金融扶贫市场。此外，证监会对贫困地区企业上市实施绿色通道制，推出扶贫票据、企业债等多种直接金融产品；保监会鼓励开发新型保险品种，实施保费补贴，办理特色农产品价格保险，开辟异地理赔绿色通道等，开展保险扶贫创新服务。

（二）完善金融扶贫基础设施和环境，推动金融扶贫服务手段和方式创新

中国金融扶贫是全方位、立体式推进，不仅注重对贫困主体实施金融支持，更主要的是从贫困地区金融基础设施和环境建设抓起，实施创新举措。一是下沉网点，增加金融扶贫主体，农行、邮储银行、农村信用社不断向农村延伸服务网络，邮储银行设立“三农金融事业部”，实行“三农金融事业部—省级—地市级—县级”四级架构，增强服务贫困地区的能力。推行贫困县实现“一县两行”，即农商行和村镇银行覆盖贫困县。特别值得一提的机构创新是在贫困村建立金融扶贫服务站。2016 年人民银行牵头、商业银行共同参与，开始在每一个贫困村建立金融扶贫服务站。以湖南省湘西州为例，不到两年时间全州建立了 1100 多个金融扶贫服务站，覆盖全部贫困村。目前，正在推动“三站融合”建设试点，即农村电商、金融扶贫服务站和助农取款点整合运营。二是加强贫困地区网络、通信和助农存取款设施建设，增强利用互联网、新金融的能力。在各类扶贫资金的支持下，中国大部分贫困县乡一级都实现了 4G 覆盖，推动农村互联网、电商平台建设，鼓励农民使用手机、电商平台等进行交易活动。目前基本实现助农取款点贫困村全覆盖。三是进行金融扶贫软环境建设，建立精准扶贫金融服务档案，在贫困县开展金融精准扶贫示范区、金融安全区、普惠金融示范区、再贷款试点建设活动，开展贫困地区金融生态环境评估，加强金融软环境建设，提高贫困地区信用质量。

（三）开展金融扶贫模式创新，形成金融扶贫合力

在中国大扶贫格局下，金融扶贫广泛动员社会力量，合作推出一些金融扶贫新模式。首先是金融部门与扶贫部门、财政部门合作，开展扶贫小额信贷业务，是近年主推的典型的合作创新扶贫模式。金融机构向建档立卡贫困户实施5万元以下信用贷款，由扶贫部门审核、财政部门贴息，地方政府担保，银行放贷，从而实现以财政资金撬动银行资金，支持贫困人口开展生产致富经济活动。其次是金融机构与国家机关合作，提高定点扶贫的效果和资金效率。如国家开发银行与中央国家机关47个部门建立合作关系，与78个定点扶贫县的挂职干部建立稳定联系机制，累计向150个定点扶贫县发放贷款669亿元，为83个县设计融资方案，有力推动了定点扶贫县的脱贫攻坚。再次，引入金融科技等新金融，助力金融精准扶贫。以京东金融为例，利用“数字化”和“场景化”理念和科技优势，以科技金融手段为涉农用户提供支付、保险、信贷等综合金融服务，为贫困地区农产品和养殖业从业者提供“定制化”金融产品和服务，增强贫困人口的高效就业和自主创业能力。

五、特色鲜明，成效显著，共筑世界金融扶贫新篇章

总览中国金融扶贫，从理论到实践，从政策、制度安排到落地实施方案，都体现了中国特色，在世界金融扶贫事业中独树一帜，走出了金融扶贫的中国模式。

总结中国金融扶贫的特点，最突出的是“国家主导、政府统筹”。制度优势是中国金融扶贫最强大的依托，使金融扶贫以顶层设计为统领，以体制、机制为保障，以系统政策为支持，统筹推进，系统实施，取得世界瞩目的扶贫成就。

总结中国金融扶贫的经验，最关键的是“锚定需要、创新供给”。以扶贫需要为出发点，创造金融扶贫供给，是金融扶贫始终坚持的原则。锚定贫困地区、贫困群体改善生活、发展生产的需求，锚定国家脱贫攻坚的任务需要，创新金融扶贫做法和模式，在坚持政府、金融机构和社会各界共同参与的大扶贫格局下，注重发挥政策性金融、商业性金融、合作性金融、民间金融等多种金融的协同效应，注重发挥政策资金、金融资本、社会资本等多种资本的融合效应，最终实现金融扶贫的放大效应、规模效应。

总结中国金融扶贫的贡献，最主要的是“实践成效显著、理论创新突出”。从实践层面看，中国金融扶贫改革实践40年，走过其他国家上百年的历程，建成了体系完整、机制健全、运行规范、规模庞大、风险可控的金融扶贫供给体系，为中国脱贫攻坚取得历史性成就发挥了超常的作用。2007年成立涉农贷款统计以来，全部金融机构涉农贷款余额累计增长361.7%，年均增长18.8%。截至2017年底，扶贫小额信贷累计发放4300多

亿元，累计惠及 1100 万建档立卡贫困户（次）；扶贫再贷款余额 1600 多亿元，支持龙头企业和合作社、能人大户带动贫困户；“十三五”期间，易地扶贫搬迁专项贷款帮助 1000 万贫困群众搬离生态环境恶劣地区。截至 2018 年 3 月末，全国共有 835 万建档立卡贫困人口获得信贷支持，带动 842 万建档立卡贫困人口就业和产业发展；国家级贫困县有 12 家企业通过资本市场绿色通道政策上市，贫困地区金融扶贫水平显著提高。

金融扶贫有力地推动了中国减贫目标的实现，2015 年联合国《千年发展目标报告》显示，中国极端贫困人口比例从 1990 年的 61% 下降到 2002 年的 30% 以下，率先实现比例减半，中国对全球减贫的贡献率超过 70%，成为世界上减贫人口最多的国家，也是世界上率先实现联合国千年发展目标的国家。事实证明，中国的金融扶贫创造了中国奇迹。

从理论层面看，一直困扰国际扶贫界的问题是，如何使“嫌贫爱富”的金融更多关注贫困群体、为贫困群体提供更多的服务？如何在风险可控、财务可持续的前提下找到金融扶贫的长久生存之道？中国金融扶贫在市场这只无形之手不能有效平衡贫困金融需求和供给时，依托于制度优势，有效运用政府之手，用外在的行政约束激活金融机构服务实体的本质基因，推动其更多地服务贫困群体的需求；“人民对美好生活的追求就是我们奋斗的目标”，用使命和任务唤醒金融的初心；用贫困地区的市场需求和发展前景激发金融跨域、跨期配置资源的基本功能，在公平和效率之间找到平衡的手段，有效平衡金融机构的利益动机和社会动机，也为贫困群体实现普惠金融权利提供了创新路径。在理论上深化了金融扶贫的理论基础，推动世界金融扶贫理论进入新高度、发展进入新阶段。同时也证明了，人民利益是一切事业成功的出发点！金融扶贫亦是如此。

参考文献：

1. 杜晓山、宁爱照：《中国金融扶贫实践、成效及经验分析》，《海外投资与出口信贷》2017 年第 5 期。
2. 王芳：《精准扶贫，为全球贡献中国智慧和力量——访中国国际扶贫中心副主任谭卫平》，《经济》2017 年第 17 期。
3. 中共国务院扶贫办党组：《脱贫攻坚砥砺奋进的五年》，《人民日报》2017 年 10 月 17 日。
4. 宁爱照、杜晓山：《新时期的中国金融扶贫》，《中国金融》2013 年第 16 期。
5. 欧青平：《金融扶贫在脱贫攻坚中发挥重要作用》，《金融时报》2018 年 5 月 26 日。
6. 曾康霖：《再论扶贫性金融》，《金融研究》2007 年第 3 期。
7. JALILIAN H, KIRKPATRICK C. Financial Development and Poverty Reduction in Developing Countries. International Journal of Finance & Economics, 2002 (7).

责任编辑：谷 岳

国家能源集团国际化现状、 问题与对策分析

高凌云 肖 宇

摘要：本文从企业国际化发展战略的相关理论出发，重点分析了国家能源投资集团国际化战略的现状、问题和对策。研究发现，国家能源投资集团一直是企业国际化战略的坚定倡导者和先行者，并在实践中取得了不俗的成绩。但是，也还存在着海外业务发展结构不平衡、受潜在政治风险影响较大、与“一带一路”沿线合作较少等问题。本文提出了稳步推进“国际化”战略落实生根、苦练内功扎实提升国际化经营水平、以差异化竞争提高国际市场竞争力、建立有效的跨国经营风险应对机制等政策建议。

关键词：国家能源集团 国际化 国际竞争力 长效机制

作者简介：高凌云，中国社会科学院世界经济与政治研究所研究员；
肖 宇，中国社会科学院研究生院博士研究生。

企业国际化是指企业积极参与国际分工，由国内企业发展为跨国公司的过程。随着全球分工的日益深入和全球价值链的深度发展，一国或一地区的企业到其他国家或地区经营，在全球范围内配置生产资源也日益常见。陈重认为，衡量一个企业是否是优秀企业的重要标准，就是其国际化经营程度。考虑到中国的特殊国情和发展阶段，方琳认为，严格地说，1979年以后中国企业的国际化进程才真正开始。

在学术研究领域，企业通过国际化，在国际和国内两个市场配置资源，实现自身利益的最大化，早已是不争的共识。随着中国对外开放步伐的加速，中国经济融入世界市场的广度和深度也日益深化。在国际化进程中，中国企业在全球并购中表现突出，联合

国贸发会议《世界投资报告 2017》显示，2016 年，中国跨境并购投资 922.2 亿美元，同比激增 80.4%，占全球跨国并购整体比重达 10.6%。

表 1 入选 2016 发展中和转型经济体 100 强非金融类跨国公司中国内地企业名单

企业名称	所属行业	海外资产额 (百万美元)	跨国指数 (%)	指数 排名
中国海洋石油总公司	石油化工、提炼、分销	66673	23.8	87
中国远洋运输（集团）总公司	交通、仓储	43076	49.8	55
中国五矿集团	金属、金属制品	35165	20.9	89
中国建筑工程总公司	建筑	25472	12.6	95
腾讯控股有限公司	计算机和数据处理	24086	36.1	72
中国化工集团公司	化工及相关产品	23795	46.3	63
中国石油天然气集团公司	石油加工、提炼、分销	22168	3.4	99
中国石油化工集团公司	石油加工、提炼及相关产业	21943	12.9	94
联想控股股份有限公司	计算机设备	21164	52.7	50
复星国际有限公司	金属、金属制品	18193	30.7	79
联想集团有限公司	计算机设备	17869	55.8	47
中国中化集团公司	石油加工、提炼、分销	17676	39.9	70
大连万达集团	建筑	13912	18.7	92
中国移动有限公司	电信	11008	3.3	100
中国电子信息产业集团有限公司	计算机和数据处理	10239	26.8	81
中粮集团有限公司	食品和饮料	10195	20.7	90
中国交通建设股份有限公司	建筑	7131	10.4	96
海航集团	运输和仓储	4767	5.0	98

数据来源：UNCTAD 网站。

如表 1 所示，截至 2017 年底，在以海外资产占总资产比重、海外销售额占总销售额比重、海外员工占员工总数三个值的平均数编制的跨国经营指数（简称 TNI）来衡量企业的国际化水平中，中国内地企业共有 18 家上榜。其中，能源类企业有中国中化、中国海油、中国石油和中国石化。实际上，能源一直是大国经济角逐的主战场之一，世界大国都把能源企业“走出去”作为一项重要的战略进行推荐。近年来，在国际能源市场价格回稳、市场规模不断扩大的形势下，俄罗斯能源企业加紧开拓海外资源市场，扩大国

际影响力，外向型能源发展战略日臻成熟。

具体到我国来说，2006年6月国务院颁布《能源长期发展规划纲要（2004—2020年）》，其中一个主题就是鼓励企业充分利用国内国外两种资源、两个市场，立足于国内能源的勘探、开放与建设，同时积极参与世界能源资源的合作与开发。近年来，随着我国改革开放进程进一步加快、整体经济实力稳步提升，经济建设和居民生产生活对能源的需求量与日俱增。作为承担国家能源使命的国家队，国家能源集团的国际化战略执行的如何？成绩和问题怎么样？这对我国全面实现社会主义现代化经济强国目标的实现至关重要。因此，本文正是从这一角度出发，试图在通过对企业国际化战略的相关理论和文献进行简单梳理的基础上，重点对国家能源投资集团的国际化现状、问题进行分析，并尝试寻找到能源类企业国际化战略的理论钥匙。

一、文献综述与理论分析

（一）相关文献的系统梳理

从相关文献体系来看，国内学术界对企业国际化战略的相关研究起步于改革开放，并在加入世贸组织前后达到了一个阶段性的高峰。不少学者把眼光投向了对资本主义跨国公司的研究，齐秀丽研究了日本企业的国际化，认为对外投资规模的急剧扩大，大大加快了日本企业国际化的步伐。孙世春在对二战后20世纪50年代初到80年代日本企业国际化的三个不同发展阶段进行研究后发现，企业国际化是社会生产力不断发展的必然结果，也是国际经济一体化的必然趋势。马春光在对跨国公司的全球化进行研究后发现，跨国公司年生产总值占整个资本主义世界生产总值的50%，控制着50%国际贸易额，90%以上的海外直接投资，80%以上新技术、新工艺、专有权和70%国际技术转让。我国企业应该积极开展跨国经营，加速我国企业国际化的进程。

随着研究的深入，加快中国企业的国际化发展已逐渐形成共识，不少学者将目光投向了中国企业国际化的案例研究。如沈娜等从国际化战略、组织结构、人事管理等方面建立了测评企业国际化发展的指标体系，并对海尔集团进行了案例分析，认为从长远来看，海尔集团的国际化战略还有待提升。针对大型企业的控制力问题，何文成认为，企业国际化战略控制力是指企业在国际化发展过程中，在全球范围内快速整合、重构内外部资源、塑造国际竞争优势以应对不断变化的国际竞争环境的整体能力。

除了大型企业国际化问题的研究，还有大量学者研究了中小企业的国际化问题。苏杭研究了日本中小企业的国际化问题并与中国的情况进行了对比分析，认为与大企业相比，中小企业在国际化发展中面临着更多的制约，需要政府和相关机构的支持。叶文忠

等认为全球分工将不同区域、不同部门、不同企业融为一体，特别是产品内分工的快速发展，极大地带动了中小企业国际化成长。茹璟等选取 2007—2011 年 152 家中小板上市公司数据进行研究后发现，较年轻的实际控制人和外资股东，都是中小企业进入国际市场的重要推动力量。

具体到能源企业来说。颀茂华等以兖州煤业并购澳大利亚菲利克斯事件为样本，研究分析了能源企业并购重组的经济效应，发现跨国并购在企业层面的效应并不乐观，甚至有可能使得企业陷入困境。赵先进等研究发现，中国国内市场的产能过剩和新能源领域核心技术的匮乏，是造成新能源企业跨国并购活动几乎都发生在西方发达国家或地区的主要原因。

实际上，随着中国改革开放进程的进一步深入和新一轮更高水平开放的兴起，尤其是在经济全球化走到新的历史关口的今天，稳步推进中国能源企业的国际化进程，发挥好“两个市场、两种资源”的优势，通过加强对外合作，推动形成全面开放新格局，建设现代开放型经济就显得尤为重要。但是从相关文献来看，这方面的成果还比较匮乏，这也为我们的研究提供了一个难得的切入点。

（二）中国能源企业国际化的必要性和紧迫性分析

1. 推动国际化是中国经济社会发展的迫切要求

在历经了改革开放 40 年的高速增长之后，中国经济面临的资源、环境约束越来越强。传统的高速增长发展模式已无法满足高质量发展的基本要求。在能源领域，目前中国已经超越美国成为世界上最大的能源消费国。稳步推进中国能源企业走出去，到国际市场学习先进的新能源和再生能源技术，通过市场竞争接受国际市场的洗礼，提高国内能源企业在国际市场配置资源的能力，综合协调国际国内两个市场，为中国经济社会发展提供充足的能源支持。因此，从这个角度来讲，稳步推进中国能源企业的国际化发展水平，提高能源企业的跨国经营能力和资源配置能力，是中国经济社会稳定健康发展的重要支撑。

2. 国际化是实现全球价值链攀升的主要路径

纵观改革开放以来中国企业的国际化战略之路，大致可以分为四类：第一类是产品贴牌生产，这类企业以浙江和广东沿海的大量民营企业居多；第二类是产品直接出口，典型如华为；第三类是到海外设厂，如海尔集团；第四类是跨境并购国外企业，如联想收购 IBM、中投收购英国国家电网天然气业务 10.5% 股权。

不难看出，作为发展中国家，中国企业在国际化的过程中，不得不面临的一个事实

是后发经济体在国际化过程中一直以来都面临市场和技术双重劣势的窘境。一方面，由于地缘因素，远离高端用户和主流消费市场；另一方面，由于长期的技术知识落后和基础设施的不完善，造成了难以逾越的技术差距，发展中经济体在全球价值链中的低端锁定现象非常明显。发达国家以技术性贸易壁垒、国家安全关切，甚至是直接的关税等将中国产品拒之门外。典型如近期美国以“301 条款”为依据，对中国发动贸易战，试图阻碍中国技术进步和经济发展的步伐。

3. 企业国际化过程中潜在风险问题不容忽视

从历史发展的经验来看，在国际化的过程中，还存在一系列系统性和非系统性风险。比如目标国政治动荡和政局变动的风险，企业在战略上的决策风险造成的沉没成本损失，员工流失和管理人员权限范围的风险，资金链稳定的风险以及品牌、营销和文化风险等等。在企业国际化过程中，可谓风险与机遇并存。

就能源企业来说，由于能源是涉及国计民生的战略性储备资源，中资企业在国际化过程中，极易受到目标国“民粹”主义思潮的影响。但是，能源企业的生产又在客观上需要大量的前期固定资产投入，一旦受到风险波及，这些前期投入很容易成为“沉没成本”。因此，在能源企业的国际化进程中，做好风险的前期预判并制定周密的应对措施，通过跨国合作稀释风险，搞好和目标国当局之间的关系等都事关能源企业国际化战略的成败。

二、国家能源投资集团国际化现状

（一）国家能源投资集团的基本情况

国家能源投资集团有限责任公司（简称“国家能源集团”）是经党中央、国务院批准，于 2017 年 11 月 28 日由中国国电集团公司与神华集团公司合并重组成立的特大型综合能源企业。集团注册资本 1320 亿元，资产规模超过 1.8 万亿元，拥有 66 家二级企业和总数达 35 万人的企业员工。国家能源集团属中央直管国有重要骨干企业，主要经营国务院授权范围内的国有资产，进行煤炭、常规能源发电、新能源等行业领域的开发、投资、建设、经营和管理。集团总部设在北京，拥有中国神华、国电电力、长源电力、平庄能源、英力特、龙源技术、莱宝高科 7 家 A 股上市公司和中国神华、龙源电力、国电科环 3 家 H 股上市公司。

国家能源集团是目前世界最大的煤炭生产公司、世界最大的火力发电生产公司、世界最大的可再生能源发电生产公司和世界最大煤制油煤化工公司，是中国第一大一次能源生产公司和二次能源生产公司。国家能源集团拥有煤炭、常规能源发电（火、水）、新能源（风、光、核、氢等）、交通运输（路、港、航）、煤制油化工、节能环保、产业科

技、产业金融八大产业板块。其中，煤炭板块和电力板块在集团产业中发挥基础功能，交通运输、产业金融发挥保障功能，煤制油化工、节能环保、产业科技具有前瞻性、战略性储备功能。

目前，集团煤炭板块产能为 4.8 亿吨，占全国 15%，以神东矿区 2 亿吨清洁环保煤生产能力为代表，各项技术指标均达到国际领先水平；电力板块总装机 2.26 亿千瓦，占全国装机的 15%，其中 60 万千瓦及以上火电机组占比超过 50%，超低排放机组达到 92 台，风电装机占全国装机的 20%；煤制油化工板块是全球唯一同时掌握百万吨级煤直接液化和煤间接液化两种煤制油技术的公司，拥有自主知识产权的煤制烯烃实现产业化、规模化；运输板块拥有自有铁路 2155 公里、2.7 亿吨吞吐能力的港口和煤码头，自有船舶达到 62 艘，为国内第二大铁路运营商，拥有我国第一大能源港——黄骅港。拥有六项核心业务，如表 2 所示。

表 2 国家能源集团六项核心业务

业务	简介
煤炭产业	13 个煤炭企业 76 矿 81 井连续七年全球最大煤炭经销商
电力产业	6323 万千瓦电力总装机容量五大区域、八大基地
铁路产业	35843 辆铁路货车，2.7 万运输系统从业人员
港口产业	绿色煤炭运输储存工艺筒仓群煤炭堆存工艺
航运产业	51.5 万运力载重吨为沿海电厂 11 艘船舶安全优质高效
煤制油煤化工产业	掌握煤制油化工核心技术 4 项大型煤制油、煤化工项目

资料来源：国家能源集团官方网站。

截至 2017 年末，集团资产总额达 17871.6 亿元，营业收入达 5104.3 亿元，多项生产经营指标实现同比大幅增长，其中煤炭销售总量、下水煤销量、发电量、铁路运量、两港装卸量、航运量等多项经营指标创历史最好水平。全年完成煤炭销量 6.5 亿吨，煤炭产量 5.1 亿吨，发电量 8880 亿千瓦时，铁路运量 4.4 亿吨，自有港口装船量 2.4 亿吨，航运量 9313 万吨，油化品产量 1200 万吨。^①

2018 年 7 月 17 日，国务院国资委公布了 2017 年度中央企业负责人经营业绩考核结果，国家能源集团全面完成国资委年度各项经营业绩考核指标中，实现利润总额 652.5 亿元，比考核目标增加 201.9 亿元，增幅 44.8%；经济增加值 63.5 亿元，比考核目标增加

^①佚名：《国家能源集团荣获国资委经营业绩考核 A 级》，中电联网站，2018 年 7 月 19 日。

156.9 亿元，增幅 167.9%。

截至目前，国家能源集团是新中国成立以来中央企业规模最大的一次重组，是党的十九大以后中央第一个批准设立的公司。是全球最大的煤炭生产公司、火力发电公司、风力发电公司和煤制油煤化工公司。其战略目标是努力建设具有全球竞争力的世界一流能源集团。

（二）国家能源集团目前的国际化现状

在稳步实施国际化战略、拓展海外业务方面，中国能源集团也一直是倡导者和先行者。重组前的神华集团就早已确定了坚持矿、路、港、电、化一体化发展，打造国际一流大型能源企业的企业愿景。在 2015 年中国（北京）国际投资洽谈会上，神华集团下属的神华海外开发投资有限公司（简称“神华海外”）负责人透露，“为了实现建设世界一流清洁能源供应商的目标，神华将积极推动国际化进程，预估总投资将达到 600 亿~800 亿元人民币。在不远的将来，国际投资和来自国际市场的销售收入、利润将占到神华集团的 20%以上”。围绕国际化战略，2014 年，公司在美国页岩气项目累计产量 3031 万立方米，收入 394 万美元；在澳洲沃特马克项目通过环评审查；在俄罗斯扎舒兰项目、印尼煤电联营项目进展顺利。公司围绕国家“一带一路”的安排部署，国际化水平不断提升。

原国电集团同样将加快发展海外业务、提升集团公司国际化经营能力和水平作为“十三五”时期集团的重要愿景。^①截至重组前，国电集团依托所属企业国电电力、龙源电力、科环集团的“3+X”“走出去”平台初见雏形。

集团以风电等新能源投资和并购、节能环保装备技术出口、高效清洁燃煤发电项目开发和运维服务等具有领先优势的产业为主要方向，积极寻求海外发展机会。节能环保技术产品方面，积极推动国际产能合作。“十二五”期间，累计出口火电厂等离子体点火、烟气脱硫、空冷、光伏组件、风机及分散控制系统等技术装备到欧洲、澳大利亚、美国、东南亚、中东等 20 多个国家和地区，签订合同额累计达 23.63 亿元人民币。^②在新能源方面，截至重组前夕，加拿大二期、巴基斯坦以及波兰 3 个风电项目已立项，并在

^①2016 年 4 月 8 日，原中国国电集团公司在京召开“走出去”工作座谈会。会议明确了“十三五”时期国电集团海外业务工作的总体思路：坚决贯彻落实党中央、国务院关于“一带一路”的重大决策部署，深入实施“一五五”战略，坚持以提高质量和效益为中心，统筹利用国际国内两种资源、两个市场，立足自身优势，以优势企业为核心，实施专业化的指导管理，大力推行差异化竞争策略，聚焦“一带一路”沿线支点国家和政治经济稳定、法律健全、发展潜力大的重点区域，创新方式路径，主动防控风险，加快推动一批优质项目落地，积极培育新的增长点，提升集团公司国际化经营能力和水平。

^②佚名：《国电“走出去”推进共赢发展》，搜狐网，2017 年 5 月 17 日。

波兰成立了项目筹建处。国电电力深入调研印尼市场，与印尼佳通集团达成合作意向。

截至日前，重组后的国家能源集团在东南亚、欧洲、澳洲和北美的国际化业务稳步推进。相关项目一览表如表 3 所示。

表 3 国家能源集团公司海外项目

项目 (公司)	所在地	关系 (参与方式)	简 介
南苏煤电	印度尼西亚	共同出资	合资公司，神华 70%股权，2011 年底已正式投产发电
爪哇 7 号	印度尼西亚	共同出资	项目公司（25 年内），对方持股 30%，计划 2020 年投入运行
希腊风电	希腊	直接收购	4 个独立风电场，2 个已于 2017 年底、其他 2018 年中投入运行
沃特马克	澳大利亚	全资收购	海外子公司，生产能力 1000 万吨/年，开采年限 24 年，2017 年 7 月基本开始实质性开发
澳洲风电	澳大利亚	合资收购	中方占比 75%，2013 年完成股权交割签字，控股风电总容量 30.775 万千瓦
蒙古 TT 煤田	蒙古	合资	已做了大量前期投入，但受政治因素影响，现已基本停滞
扎舒兰煤矿	俄罗斯	合资	与俄罗斯企业成立合资公司，2013 年取得开发权，2016 年产品正式进入中国
北美清洁能源研究中心	美国	全资成立	2016 年注册成立，聚焦页岩气化工、能源互联网、氢能应用、碳排放管理等四大研究领域，员工 21 名
光伏科技研究中心	德国	全资收购	2017 年全资收购，世界领先的 CIGS 薄膜光伏生产线技术解决方案供应商，未来产能将达到 24 兆瓦
页岩气	美国	海外公司 现金出资	2014 年首次交割，目前 29 口井中共有 20 口井在产，截至 2018 年 3 月总累计权益产量 9.15 亿立方米
香港雄亚	中国香港	全资成立	境外资本运作、职工培训及技术贸易，电力相关业务及项目投融资
龙源 &SWH	捷克	框架协议	已筛选 3 个共计 13.4 万千瓦绿地项目，拟参与招标
德芙琳风电	加拿大	全资收购	全资股权收购，2014 年 11 月投产，2017 年利润（估）1902 万元
德阿风电	南非	全资成立	2017 年 10 月，成功并入南非国家电网

资料来源：作者根据国家能源技术经济研究院相关资料整理而得。
注：数据更新时间截至 2018 年 7 月 18 日。

三、能源类企业国际化过程中的问题与短板

以国家能源集团为例。从其目前的国际化现状（含原神华集团海外业务和原国电集团海外业务）来看，其在国际化战略实施方面取得了不菲的成绩。但是，无论是从国际还是国内的比较来看都还存在着一定的提升空间。具体表现在以下四个方面。

一是国际化进程起步相对较晚。从目前国家能源集团的 14 个海外项目来看，最早的是南苏煤电项目；2013 年，澳洲风电项目完成股权交割并取得俄罗斯扎舒兰煤矿开采权；2014 年美国页岩气首次交割。除此之外，大部分海外项目，皆集中开始于 2016 年和 2017 年。

二是受潜在政治风险影响较大。典型如神华与 TT 煤田蒙古项目，神华集团虽然曾两度中标蒙古国 TT 煤矿项目部分开采权，并先后投资建设了两条配套的基础铁路设施。但是由于受蒙古国家内部政治混乱和政府机构的软弱影响，蒙古国一直未能够成功实现塔本陶勒盖煤矿所有权的转移。目前该项目已基本处于停滞状态。此外，在美国的页岩气项目，也可能会受当前中美贸易战的影响。

三是海外业务发展结构不平衡。在国家能源集团目前所有共计 14 个海外项目中，虽然地域分布涵盖了东南亚、北美、欧洲、澳洲、非洲等多个地区，但在当地分布较为集中，还有较大拓展空间。此外，从内容来看，海外项目品种较为单一，以火力和风力发电以及资源收购型为主，光伏科技和新型能源的海外业务还处于起步阶段，在当地的市场规模占比不高。

四是与“一带一路”沿线合作较少。作为党的十八大以来的战略部署，能源集团“走出去”，深度参与“一带一路”沿线国家和地区的能源合作意义重大。但是截至目前，与捷克的框架协议还仅仅处于接洽阶段，并没有实质性的进展。参与沿线能源基础设施建设和能源产品交易的程度亟待提升。

四、推动中国企业国际化战略健康发展的长效机制

（一）加强“国际化”战略的落地生根

一是在战略目标上牢固树立国际化视野。坚决贯彻落实党中央、国务院关于“一带一路”的重大决策部署，深入推动“国际化”战略落地生根，坚持以提高质量和效益为中心，统筹利用国际国内两种资源、两个市场，立足自身优势，以优势企业为核心，实施专业化的指导管理，大力聚焦“一带一路”沿线支点国家和政治经济稳定、法律健全、发展潜力大的重点区域，创新方式路径，主动防控风险，加快推动一批优质项目落地，

积极培育新的业绩增长点，真正把国际化战略落到实处。

二是要平衡好“引进来”和“走出去”关系。坚持科学发展不动摇，坚持以规划为引领，明确重点区域、重点产业，优化布局结构，加强项目研究论证，细化不同国家、不同类别项目评估标准，严格决策，科学把关，绝不能盲目追求规模和速度，为了“走出去”而“走出去”。既要稳步推进各项业务到海外拓展市场，也要注意加强和国际同行乃至跨界高科技企业的合作力度，吸收引进国外市场的先进技术。

三是在考核机制上下功夫。把国际化程度和国际竞争力，作为衡量集团综合竞争实力的重要标准。在考核机制上增加海外项目比重，鼓励集团各企业做好海外市场信息收集和项目储备。对于海外项目，从资金、人员和集团内政策上给予充分的重视，搞好协调推动工作。多管齐下促进海外业务的发展，稳步推进国际化战略的落地生根工作。

（二）苦练内功扎实提升国际化经营水平

一是加大技术研发投入力度。进一步完善科技创新体系，把经费适当地向研发方面倾斜；同时对研发经费的使用进行合理地监督，以提高海外投资活动的科技含量，保证研发成果的生产转化。成立研发团队，派遣团队进入顶尖机构学习，并成立专门的研发部门（如北美清洁能源中心和德国光伏科技研究中心就是极好的尝试），形成有核心竞争力和研究力的优秀研发团队，为企业开展国际化经营提供技术方面的保障。把创新文化建设作为一项基础性工作来抓，营造敢为人先的工作氛围，重视创新试错的探索价值，动员全员发明创造，形成创新文化。

二是通过内部改革提升活力。逐步建立适应国际化经营需要的管理体制，建立规范有序的海外项目管理体制。做好一线授权与集中管控的平衡。将“规范化运作、协同化经营、差异化管理、全要素控制”作为提质增效的核心理念和主要策略，并贯穿业务、覆盖岗位、融入职责。通过全面深化改革，增强企业的内生动力。压缩管理层级、减少法人户数，加快由单纯的生产型企业向生产与服务并重转变。

三是做好海外人才队伍建设。一方面，形成合理的人才队伍梯队，培养、引进院士等各级各类科技人才，充分发挥首席科学家作用，继续深化“首席师”制度，注重培养一线科技人才和青年科技人才，形成梯队合理、覆盖面广、满足集团发展需要的科技人才队伍。在科技领域开展混合所有制、员工持股、市场化薪酬、职业经理人选聘等试点改革。落实国家促进科技成果转化法有关政策，加快探索以科技成果转化收益分配为核心的激励机制。另一方面，要通过项目实践培养一批真正的本土国际人才，要选派懂管理、懂技术、懂外语的青年员工参与到境外重要项目和关键岗位学习锻炼，并创造条件

解决他们的后顾之忧，真正培养一批外语好、业务精的复合型人才。同时也要有国际化的用人视野，积极借鉴跨国公司的选人用人机制，引进一批外籍专业人才。畅通本土员工和外籍员工的双向流动通道。

（三）以差异化竞争提高国际市场竞争力

一是宏观上找准自己的优势定位。实施差异化竞争策略，以风电等新能源投资和并购、节能环保装备技术出口、高效清洁燃煤发电项目开发和运维服务等国电集团具有领先优势的产业为主要方向，积极寻求海外发展机会；高度重视境外投资并购风险，强化境外投资项目管控，注重文化融合，真正做到“效益可观、能力可及、风险可控”。坚持高起点，坚决不搞低价竞争。要明确重点，有所取舍，充分发挥公司系统的协同优势，带动自有技术、装备及金融、保险服务共同“走出去”，逐步掌握价值链高端环节话语权。

二是抓紧核心关键技术攻关。瞄准能源科技前沿，集中资源力量，加快推进重大关键技术研发和集中攻关，加速安全、绿色、高效、智能化的产业升级。将集中优势力量，全力推进“面向 2030—煤炭清洁高效利用”重大项目，重点谋划在煤炭安全高效绿色智能开发、近零排放智能火电技术、煤炭清洁转化等领域取得突破。加强核心技术的研发攻关，在智能制造的背景下，积极推动创新，智能化、信息化、大数据、云计算与集团生产建设各个环节的融合互通。打造一种基于互联网的智能制造新模式。把智能制造作为牵引集团产业转型的“牛鼻子”，开辟“能源工业 4.0”实践阵地，重点研究开发智能化生产系统及过程，以及网络化分布式生产设施的方法，实现从“制造”到“智造”的转型跨越。

三是制定差异化的区域发展战略。在新能源项目投资方面，“十三五”期间，要重点关注北美、南美、南非、大洋洲以及哈萨克斯坦和泰国等政治经济稳定、新能源政策向好、风力光能资源丰富的国家和地区，深入研究各国新能源具体政策和鼓励措施，拓展风电、太阳能发电项目投资机会。在高科技、节能环保技术和产品出口方面，重点在“一带一路”沿线等重点目标市场，开展务实营销，加强环保、节能、新能源板块的技术装备出口及国际产能合作，并积极研究印尼、俄罗斯等火电大国的环保、节能技改承包机会。在煤电项目投资方面，重点在发展潜力大、回报率较高的印尼、印度、南非等国家，规划和开发 30 万千瓦及以上的高效清洁火电项目。在国际产能合作方面，积极调研相关国家政治经济环境，寻找有实力、有经验、有需求的境外合作伙伴，共同推进新能源“产能合作”可行方案。通过进一步明确重点区域和重点产业，优化海外业务布局。

（四）建立有效的跨国经营风险应对机制

一是加强海外项目的标的选择。在进行海外的投资之前，企业应该明确一些应该坚持的原则，即应该树立风险意识，稳步推进投资活动。在投资目标国的选择上，要优先选择那些资源充裕、市场广阔、政府支持、文化距离较近的国家，在此基础上，最大程度的发挥我国的地缘政治优势。做到既自觉遵守当地的法律法规，坚持依法合规诚信经营，又能熟悉掌握和运用国际市场规则为自己服务。

二是选择合适的投资进入模式。在投资进入模式方面，为分散和降低投资的风险，企业可以加强同国外大型跨国企业的合作力度，特别是那些具有我国企业所欠缺的优势的当地大型企业，实现双方的优势互补、强强合作，还要同产业链的上游、下游相关企业加强合作，这样可以使企业海外项目的利益链得到延伸以及稳固的拓展。合作可以采取的方式有：同国外大型能源企业建立合资企业或项目公司、签订共同开发或发展的合作协议等等。

三是尽量实现经营主体多元化。在企业的经营方式和内容上，可以采取多元化经营的方式。实现产品的多元化、业务的多元化。纵观世界大型跨国公司的经营都是注重开展多元化经营，不仅仅停留在单一产品或业务上，这样有利于分散风险，增加收入。在资金的金融运作方面，有效运用各种不同的金融工具，保证资金的增值保值等。

四是加强党建引领和合规建设。努力把党的建设放在首位，强化“一岗双责”意识，严格执行“三重一大”制度和民主集中制原则，结合实际开展各类主题实践活动，引导党员在海外工作中更好地发挥先锋模范作用。切实加强合规管理，树立主动合规意识，注重合规文化建设，规避合规风险，保证经营活动与当地法律、规则和准则相一致。建立健全财务监督和重大事项决策制度，领导班子要严格落实“两个责任”，严格“三公”经费使用，杜绝海外业务腐败现象。提高员工的党性修养和职业素养，逐步完善健全内控体系。

参考文献：

1. 鲁桐：《企业国际化阶段、测量方法及案例研究》，《世界经济》2000 年第 3 期。
2. 陈重：《略论世界优秀企业发展的八大趋势》，《世界经济》1988 年第 6 期。
3. 方琳：《谈中国企业国际化战略》，《财贸研究》1999 年第 1 期。
4. 杨忠、张骁：《企业国际化程度与绩效关系研究》，《经济研究》2009 年第 2 期。
5. 吴先明、苏志文：《将跨国并购作为技术追赶的杠杆：动态能力视角》，《管理世界》2014 年第 4 期。
6. 刘锋、朱显平：《俄罗斯能源企业“走出去”发展战略与中俄合作》，《东北亚论坛》2013 年第 5 期。
7. 齐秀丽：《日本企业的国际化》，《现代日本经济》1986 年第 6 期。

-
8. 孙世春:《战后日本企业国际化初探》,《现代日本经济》1989年第1期。
 9. 马春光:《跨国公司全球化对我国企业国际化的启示(上)》,《国际贸易问题》1996年第11期。
 10. 沈娜、赵国杰:《企业国际化测评指标体系的构建》,《中国软科学》2001年第10期。
 11. 何文成、黄健柏:《中国大企业国际化进程的反思与突破》,《科学学与科学技术管理》2007年第1期。
 12. 苏杭:《日本中小企业的国际化——理论探讨与发展实践》,《日本学刊》2006年第5期。
 13. 叶文忠、阮烨、黄冀湘:《全球分工背景下中小企业国际化成长内涵及特征研究》,《湖南科技大学学报(社会科学版)》2012年第6期。
 14. 茹璟、王欢、任颢:《资源能力与制度因素对民营中小企业外向国际化的影响研究》,《山西财经大学学报》2015年第2期。
 15. 颢茂华、贾建楠、干胜道、焦守滨:《能源企业海外并购:取得了什么效应?——以兖州煤业并购菲利克斯为例》,《管理案例研究与评论》2012年第6期。
 16. 赵先进、彭瑞栋:《战略性新兴产业中新能源企业的跨国并购》,《企业经济》2015年第6期。
 17. 李友田、李润国、翟玉胜:《中国能源型企业海外投资的非经济风险问题研究》,《管理世界》2013年第5期。
 18. Grant, R. M., Multinaionality and Performance among British Manufacturing Companies, Journal of International Business Studies, 1999 (18).
 19. Chu, Wujin, and Erin Anderson. Capturing Ordinal Properties of Categorical Dependent Variables: A Review with Application to Modes of Foreign Entry. International Journal of Research in Marketing, 1992 (9).
 20. Lin, W. T. How Do Managers Decide on Internationalization Processes? The Role of Organizational Slack and Performance Feedback. Journal of World Business, 2014, (3).

责任编辑:谷 岳

· 智 库 言 论 ·

《二十国集团（G20）国家创新竞争力发展报告（2017—2018）》研究概览^{*}

全国经济综合竞争力研究中心福建师范大学分中心课题组

摘要：由福建师范大学、中国科学技术交流中心、中共中央党校国际战略研究院联合攻关，由全国经济综合竞争力研究中心福建师范大学分中心组织研究的《二十国集团（G20）国家创新竞争力发展报告（2017—2018）》黄皮书（简称黄皮书）2018 年 11 月 21 日在北京发布。该黄皮书显示：美国、德国、英国位列 G20 成员的前三甲，其中中国在 G20 中排名第 7 位，是 G20 中唯一进入前十名的发展中国家。该黄皮书根据 G20 各成员创新发展的实际，构建了 G20 国家创新竞争力评价指标体系（由 1 个一级指标、5 个二级指标、33 个三级指标组成）和数学模型，对 2015—2016 年 G20 各成员国的国家创新竞争力进行评价分析，可以为 G20 各成员提升国家创新能力提供参考依据。

关键词：二十国集团 国家创新竞争力

一、二十国集团国家创新竞争力评价分析

二十国集团（G20）国家创新竞争力孰强孰弱，日前已见分晓。2018 年 11 月 21 日，由福建师范大学、中国科学技术交流中心、中共中央党校国际战略研究院联合攻关，具体由全国经济综合竞争力研究中心福建师范大学分中心组织研究的《二十国集团（G20）国家创新竞争力发展报告（2017—2018）》黄皮书（简称黄皮书）在北京发布，这是该课题组连续发布的第六部 G20 国家创新竞争力评价报告。该黄皮书显示：美国、德国、英

^{*} 课题组成员有黄茂兴、李军军、林寿富、叶琪等多位研究人员。

国位列 G20 成员的前三甲，其中中国在 G20 中排名第 7 位，是 G20 中唯一进入前十名的发展中国家。该黄皮书根据 G20 各成员创新发展的实际，构建了 G20 国家创新竞争力评价指标体系（由 1 个一级指标、5 个二级指标、33 个三级指标组成）和数学模型，对 2015—2016 年 G20 各成员国的国家创新竞争力进行评价分析，可以为 G20 各成员提升国家创新能力提供参考依据。

据悉，该《黄皮书》是在充分借鉴国内外相关研究成果的基础上，充实完善国家创新竞争力的理论内涵，紧密跟踪经济学、管理学、统计学、人文地理学等多学科的最新研究动态，深入分析当前 G20 各成员国家创新竞争力的特点、变化趋势及动因，按照科学性、客观性、系统性、公正性、可行性、可比性的原则，建立起比较科学完善、符合各成员国国情的创新竞争力指标体系及数学模型。课题组运用所构建的指标评价体系和数学模型，采集了各成员国的最新经济、科技等方面的统计数据，对 2015—2016 年间 G20 中的 19 个国家（注：本报告选择 G20 中的国家作为比较对象，由于欧盟作为一个联合体，因此没有不纳入评价范围）的创新竞争力进行全面深入、科学的比较分析和评价，深刻揭示不同类型和发展水平的国家创新竞争力的特点及其相对差异性，明确各自内部的竞争优势和薄弱环节，追踪研究 G20 内部各国创新竞争力的演化轨迹和提升路径，为世界各国提升国家创新竞争力提供有价值的理论指导和实践对策。

2016 年 G20 国家创新竞争力处于第一方阵（1~5 位）的依次为：美国、德国、英国、法国、日本；排在第二方阵（6~10 位）的依次为：韩国、中国、澳大利亚、加拿大、意大利；处于第三方阵（11~15 位）的依次为：俄罗斯、巴西、沙特阿拉伯、土耳其、阿根廷；处于第四方阵（16~19 位）的依次为：南非、墨西哥、印度、印度尼西亚。

2015 年 G20 国家创新竞争力处于第一方阵（1~5 位）的依次为：美国、德国、英国、日本、韩国；排在第二方阵（6~10 位）的依次为：法国、澳大利亚、中国、意大利、加拿大；处于第三方阵（11~15 位）的依次为：土耳其、俄罗斯、巴西、沙特阿拉伯、南非；处于第四方阵（16~19 位）的依次为：阿根廷、墨西哥、印度、印度尼西亚。

2015—2016 年，共有 13 个国家的创新竞争力排位发生变化，其中上升幅度最大的是法国，上升了 2 位；中国、加拿大、俄罗斯、巴西、沙特阿拉伯、阿根廷均上升了 1 位。下降幅度最大的是土耳其，下降了 3 位；日本、韩国、澳大利亚、意大利、南非均下降了 1 位。此外，南非和阿根廷发生了跨方阵变动，即南非由第三方阵下降到第四方阵，阿根廷由第四方阵上升到第三方阵。

从综合得分情况看，2015—2016 年 G20 大部分成员的创新竞争力得分整体上呈略微下降趋势，共有 15 个国家的创新竞争力得分下降，4 个国家得分上升，最终使得 G20 国家创新竞争力平均得分下降了 2.3 分。有 7 个国家的得分下降明显，降幅均在 3 分以上；

其中意大利的下降幅度最大，达到 9.3 分。美国和加拿大的得分上升比较明显，分别上升了 1.9 分和 1.0 分。通过对比 2015—2016 年 G20 国家创新竞争力的得分变化情况可以发现，G20 国家创新竞争力的整体水平呈下降趋势。这主要是由于全球经济复苏乏力，导致各国在创新投入竞争力、创新产出和创新持续竞争力的快速下降。在今后的创新实践中，G20 各国需要重点关注创新投入和产出的增加、创新效率的提升和创新的可持续性，同时也要进一步夯实创新基础，改善创新环境，有效阻止国家创新竞争力的下降。

从综合得分及其分布情况看，G20 国家创新竞争力得分呈阶梯状分布，且差异较大。2016 年，只有美国 1 个国家的创新竞争力得分达到 70 分以上，其余国家均低于 50 分；其中，有 8 个国家介于 40~50 分，1 个国家介于 30~40 分，6 个国家介于 20~30 分，3 个国家介于 10~20 分。当然，各个得分区间段内的各个国家得分差距还是比较小的。例如 2016 年，得分在 40~50 分区间的 8 个国家的得分非常接近，最高是德国，最低是加拿大，两者得分相差 7.0 分。但整体来看，各个国家得分差距非常明显，美国得分最高为 73.9 分，远远超过其他所有国家，其他国家得分均没有高于 50 分。得分最低的印度尼西亚只有 15.2 分，印度也只有 16.2 分，与美国和其他发达国家得分差距非常大。

国家创新竞争力较高的国家主要分布在发达国家，9 个发达国家全部处于第一方阵和第二方阵，只有排在第 7 位的中国是发展中国家。这主要是由于发达国家的经济、社会发展基础比较好，创新投入、创新人才资源和创新制度环境优势明显，因此，这些国家创新能力和竞争力也比较强。国家创新竞争力较低的主要是发展中国家，集中分布在第三和第四方阵。这主要是由于这些国家的经济社会发展水平相对较低，而且在创新环境、创新投入、创新效益等方面都还与发达国家存在明显的差距，需要花大力气来改变这种状况，不断提升国家创新竞争力。

从整体得分的变化情况来看，2016 年，国家创新竞争力的最高得分为 73.9 分，比 2015 年上升了 1.9 分；最低得分为 15.2 分，比 2015 年下降了 0.9 分；平均分为 36.2 分，比 2015 年下降了 2.3 分。这表明 G20 国家整体的创新竞争力水平下降明显。反映在二级指标上，则是所有二级指标的得分均下降，其中，创新投入竞争力的得分下降最快，平均分从 2015 年的 34.7 分下降到 2016 年的 29.8 分，下降了 4.9 分；创新产出竞争力的得分也下降明显，下降了 4.5 分；创新基础竞争力、创新环境竞争力和创新持续竞争力的平均分分别下降了 0.2 分、1.7 分和 2.2 分。

通过对比 2015—2016 年 G20 国家创新竞争力的得分变化情况可以发现，G20 国家创新竞争力的整体水平呈下降趋势。这主要是由于全球经济复苏乏力，导致各国在创新投入竞争力、创新产出和创新持续竞争力的快速下降。在今后的创新实践中，G20 各国需要重点关注创新投入和产出的增加、创新效率的提升和创新的可持续性，同时也要进一

步夯实创新基础，改善创新环境，有效阻止国家创新竞争力的下降。

从 G20 各方阵的国家创新竞争力的平均得分情况看，2016 年，第一方阵与第二方阵的平均得分相差较大，两者相差 10.7 分，得分比差为 1.25:1；第二方阵与第三方阵的平均得分相差更大，两者相差 17.0 分，得分比差为 1.66:1；第三方阵与第四方阵的平均得分相差相对较小，两者相差 7.0 分，得分比差为 1.37:1。第一方阵与第四方阵的差距则非常大，得分比差达到 2.83:1。此外，所有方阵的国家创新竞争力平均得分均有下降，其中，第二方阵的平均得分下降幅度最大，达到 3.2 分，第一方阵和第四方阵的下降幅度也很大，分别下降了 2.9 分和 2.4 分。还有，2015—2016 年，有些方阵的个别二级指标的得分变化很大，例如第二方阵的创新投入竞争力和创新持续竞争力分别下降了 7.0 分和 7.9 分；第四方阵的创新产出竞争力下降了 7.3 分。

从 2015—2016 年 G20 国家创新竞争力排名在世界六大洲、发达国家、新兴市场国家以及“金砖五国”中的平均得分及其变化情况看：除了北美洲和南美洲外，其余各大洲的国家创新竞争力平均得分均下降。其中，欧洲的下降幅度最大，达到 4.3 分；大洋洲和亚洲的下降幅度也比较大，分别下降了 2.7 分和 2.6 分。具体情况如下：

二、G20 各成员国国家创新竞争力在世界六大洲的评价分析^①

G20 中所属北美洲的 3 个国家。美国、加拿大和墨西哥的排位差距非常大。2015—2016 年，美国始终排在第 1 位，处于第一方阵；加拿大的排位上升了 1 位，仍处于第二方阵；墨西哥的排位保持不变，排在第 17 位，仍然处于第三方阵。从国家创新竞争力的得分来看，G20 国家中所属北美洲的 3 个国家内部的差距也非常明显。2016 年，美国的得分为 73.9 分，加拿大为 41.8 分，墨西哥仅为 19.9 分，比差为 3.7:2.1:1，差距非常大。总的来看，北美洲三个国家的创新竞争力排位比较稳定，平均得分为 45.2 分，在六大洲中最高。这主要得益于美国的影响，极大地拉高了北美洲地区的国家创新竞争力的整体水平。

G20 中所属南美洲的 2 个国家。阿根廷和巴西分别处于第四方阵和第三方阵。2015—2016 年，阿根廷的排位从第 16 位上升到第 15 位，巴西则从第 13 位上升到第 12 位。从国家创新竞争力的得分来看，两国的差距也比较小。其中，2016 年，巴西的得分为 26.3 分，阿根廷为 24.7 分，仅相差 1.6 分，比差为 1.07:1。总的来看，南美洲 2 个国家的创新竞争力排位有所变化，平均得分为 25.5 分，整体创新竞争力处于下游水平，在六大洲

^① 注：大洋洲只有澳大利亚，非洲只有南非一个国家，此处略去。

中仅比非洲略高。

G20 中所属欧洲的 6 个国家。欧洲这 6 个国家（英国、法国、德国、意大利、俄罗斯和土耳其）之间的排位差距比较大，横跨了 3 个方阵。2016 年，既有处于第一方阵的法国、德国和英国，也有处于第二方阵的意大利，还有处于第三方阵的土耳其和俄罗斯；G20 中排在第 14 位的土耳其与排在第 2 位的德国，相差了 12 位。个别国家的排位变化比较大，2015—2016 年，土耳其下降了 3 位，法国上升了 2 位，意大利和俄罗斯的排位变化了 1 位。从国家创新竞争力的得分来看，欧洲 6 个国家的创新竞争力差距也比较大。其中，2016 年，最高分德国为 48.8 分，最低分土耳其为 25.0 分，前者是后者的 1.95 倍。总的来看，欧洲个别国家的创新竞争力排位变化较大，平均得分为 38.9 分，整体创新竞争力处于上游水平。

G20 中所属亚洲的 6 个国家。亚洲这 6 个国家（中国、日本、韩国、印度、印度尼西亚和沙特阿拉伯）之间的排位差距比较大，横跨了 4 个方阵。2016 年，日本处于第一方阵，中国、韩国处于第二方阵，沙特阿拉伯处于第三方阵，印度和印度尼西亚处于第四方阵；G20 国家中排在第 19 位的印度尼西亚与排在第 5 位的韩国相差了 14 位。2015—2016 年，中国、日本、韩国和沙特阿拉伯的排位均变化了 1 位，而印度和印度尼西亚的排位未发生变化。从国家创新竞争力的得分来看，亚洲 6 个国家的差距也比较大。其中，2016 年，最高分日本为 48.1 分，最低分印度尼西亚为 15.2 分，前者是后者的 3.17 倍。总的来看，亚洲 6 个国家的整体国家创新竞争力排位变化较小，平均得分为 33.0 分，国家创新竞争力整体处于中等水平。

三、发达国家创新竞争力的评价分析

从综合得分及其变化来看，9 个发达国家的创新竞争力得分都比较高，2016 年平均得分达到 48.5 分，是新兴市场国家平均得分的 1.93 倍；各个发达国家的得分均高于 30 分，美国达到 73.9 分，远远领先于其他国家；除美国外，各国的创新竞争力得分差异不大，标准差只有 10.1。但有 7 个国家的得分出现了下降，其中下降幅度最大的是意大利，下降了 9.3 分，德国和英国下降也比较快，分别下降了 5.6 分和 5.4 分。这使得发达国家整体的创新竞争力水平下降了 3.3 分。

从综合排位及其变化来看，9 个发达国家的创新竞争力排名都很靠前，均处于第一方阵和第二方阵，而且第一方阵都被发达国家所占据，其中美国稳居第 1 位。各国的排位相对比较稳定，变化幅度较小，变化幅度最大的是法国，上升了 2 位，加拿大上升了 1 位，而日本、韩国、澳大利亚、意大利均下降了 1 位。

从二级指标得分及其变化来看，发达国家的各个二级指标得分都比较高，除了创新

产出竞争力外，其余 4 个二级指标的得分均在 40 分以上，远高于新兴市场国家。但是 5 个二级指标的平均分均下降，创新投入竞争力、创新产出竞争力和创新持续竞争力的下降幅度都很大，分别下降了 5.8 分、5.6 分和 5.3 分；创新基础竞争力和创新环境竞争力的平均分下降较少，分别下降了 0.8 分和 2.5 分。最终整体的国家创新竞争力平均分下降了 3.3 分。2016 年，创新投入竞争力和创新产出竞争力的标准差比较大，分别达到 16.4、19.0，说明这两个指标是导致各国创新竞争力差异的主要因素。

从二级指标的排位及其变化来看，各国二级指标的排位均比较靠前，但也有个别国家的个别指标排位比较靠后。例如，2016 年法国的创新环境竞争力排在第 10 位，日本创新持续竞争力排在第 12 位，意大利的创新产出竞争力和创新持续竞争力分别排在第 13 位和第 14 位。整体来看，二级指标的排位比较靠前或者比较均衡的国家，它们的综合竞争力排位也比较靠前，例如美国和德国。

总体来说，发达国家的整体创新竞争力水平比较高，排位比较靠前，且比较稳定。

四、新兴市场国家创新竞争力的评价分析

从综合得分及其变化来看，新兴市场国家的创新竞争力得分相对较低，2016 年平均得分只有 25.1 分，远低于发达国家，比 2015 年还下降了 1.5 分；除中国外，其余国家的得分均低于 30 分，最低的印度尼西亚只有 15.2 分；各国的创新竞争力得分差异不大，标准差只有 8.1。此外，10 个新兴市场国家中，有 7 个国家的创新竞争力得分出现了下降，下降幅度最大的是印度，下降了 5.4 分；土耳其的下降幅度也比较大，下降了 4.1 分。只有巴西和阿根廷的得分略微上升，分别上升了 0.2 分和 0.1 分。在各种因素的综合作用下，新兴经济体整体的创新竞争力平均得分下降了 1.5 分。

从综合排位及其变化来看，10 个新兴市场国家的创新竞争力排名都比较靠后，只有中国处于第二方阵，其余国家则处于第三方阵或第四方阵。中国是新兴市场国家的佼佼者，2015 年和 2016 年分别排在第 8 位和第 7 位，得分也远高于其他国家。各国的排位相对比较稳定，变化幅度不大，排位变化最大的是土耳其，下降了 3 位，中国、俄罗斯、巴西、沙特阿拉伯、阿根廷、南非的排位变化均为 1 位，而墨西哥、印度和印度尼西亚的排位保持不变。

从二级指标得分及其变化来看，新兴市场国家的各个二级指标得分都比较低，除了创新环境竞争力和创新持续竞争力外，其余 3 个二级指标的得分均在 30 分以下，远低于发达国家。5 个二级指标中，创新基础竞争力、创新持续竞争力的平均分分别上升了 0.4 分和 0.7 分，创新环境竞争力、创新投入竞争力、创新产出竞争力的平均分分别下降了 1.1 分、4.0 分和 3.5 分。2016 年，创新环境、创新投入竞争力和创新产出竞争力的标准

差比较大，分别达到 13.1、12.7 和 16.4，是导致各国创新竞争力差异的主要因素。

从二级指标的排位及其变化来看，各国二级指标的排位均比较靠后，但也有个别国家的个别指标排位比较靠前。例如，2016 年中国的创新产出竞争力和创新投入竞争力分别排在第 2 位和第 5 位，俄罗斯的创新环境竞争力排在第 4 位。整体来看，二级指标的排位比较靠前或者比较均衡的国家的综合竞争力排位也比较靠前，例如中国、俄罗斯；而二级指标排位靠后的国家，它们的综合竞争力排位也比较靠后，例如印度尼西亚、印度。

总体来说，新兴市场国家的整体创新竞争力水平比较低，排位比较靠后，变化不大，总体竞争力水平略有下降。

五、“金砖五国”国家创新竞争力的评价分析

从综合得分来看，2016 年，金砖国家的平均得分为 27.0 分，比 2015 年下降了 2.0 分。中国的创新竞争力得分远高于其他国家，是唯一一个得分高于 40 分的国家。金砖国家的得分差异比较大，得分比差为 2.84:1.76:1.53:1.23:1。俄罗斯、巴西的得分均高于 20 分，分别为 28.4 分和 24.7 分，而南非和印度的得分均低于 20 分。从综合得分变化来看，只有巴西的得分上升，其余 4 个国家得分均下降。其中，印度下降最快，下降了 5.4 分；其次为南非，下降了 2.8 分。最终使得金砖国家的创新竞争力整体得分下降了 2.0 分。从综合排名来看，2015—2016 年，中国是唯一一个处于第二方阵的国家，而俄罗斯和巴西处于第三方阵，南非和印度处于第四方阵。

从二级指标得分及其变化来看，金砖国家的创新环境竞争力和创新持续竞争力的得分相对较高，分别达到 40.4 分和 31.3 分，而创新投入竞争力的得分最低，仅为 16.1 分。5 个二级指标中，除创新基础竞争力的得分上升外，其余 4 个指标均下降，其中，创新环境竞争力、创新投入竞争力和创新持续竞争力的得分下降明显，分别下降了 3.3 分、3.4 分和 3.7 分。最终使得金砖国家的创新竞争力整体得分下降了 2.0 分。从二级指标的排位及其变化来看，各国二级指标的排位处于中等靠后位置，但也有个别国家的个别指标排位比较靠前，例如 2016 年中国的创新产出竞争力和创新投入竞争力分别排在第 2 位和第 5 位。整体来看，二级指标排位靠后的国家，它的综合竞争力排位也比较靠后，例如印度。

总体来说，金砖国家的整体创新竞争力处于中等偏下水平，排位比较稳定，总体竞争力水平有所下降，而这主要是由创新环境竞争力、创新投入竞争力和创新持续竞争力的快速下降引起的。

责任编辑：谷 岳

国际权威机构观点综述

国家统计局国际统计信息中心

2019年2月中旬以来，国际权威机构对世界经济形势和中国经济形势的主要观点综述如下。

一、对世界经济形势的主要观点

（一）经合组织下调全球经济增长预期

经合组织（OECD）2019年3月6日宣布下调全球经济增长预期，警告英国脱欧不确定性和贸易争端将有损全球经济。

OECD预期世界经济在2019年将增长3.3%，之前的预期值是3.5%；对2020年的经济增长预期也从3.6%下调至3.4%。该组织同时下调了对美国、英国、欧元区、中国、澳大利亚、加拿大，以及众多新兴市场国家的经济增长预期，尤其大幅下调了对德国2019年经济增长预期，从之前的1.6%大减至0.7%。

一些经济学家认为，近期欧元区的疲软可能是暂时的。他们表示，德国可能会从其重要的汽车行业的一次性扰乱中迅速反弹，并指出最近的数据表明，更强劲的服务业有望抵消制造业的持续低迷。各大央行暂停收紧货币政策，也可能有助于支持全球经济增长。OECD认为，更强劲的欧元区工资与家庭支出前景，将不足以抵消贸易紧张和政治不确定性的影响。

当日公布的报告警告称：“全球经济正在放缓，重大风险正在持续，欧洲经济增长的趋弱程度超出预期。”该组织称，如果发生无序脱欧，英国可能陷入的衰退将“对欧洲构成重大负面冲击”，爱尔兰、丹麦和荷兰将面临最大规模的出口损失。

全球经济面临的另一个重大风险是中国经济增长剧烈放缓。OECD假设刺激措施将抵消贸易和私营部门需求疲软，该组织对中国的预测与北京方面新的经济增长目标大体

一致，即 2019 年达到 6% 至 6.5%。但 OECD 警告称，更明显的放缓将产生重大影响。如果中国国内需求增长率下降 2%，全球经济增长将在第一年下降 0.4 个百分点，德国、日本和其他东亚经济体以及大宗商品出口国受到的打击将最为沉重。

OECD 经济学家 Laurence Boone 尤其对决策者提出，需要做更多来避免经济由放缓到下降的转变。她说：“全球经济正面临越来越多的严重困境。任何主要地区更大幅度的经济放缓都将影响全球的经济活动，尤其是金融市场。政府应该加紧多边对话，限制风险，采取相应的政策以防止进一步的下行。”

（二）国际劳工组织：全球面临低质量就业挑战

国际劳工组织日前发布的最新报告《世界就业和社会展望：2019 年趋势》称，低质量就业状况是全球劳动力市场面临的主要挑战，全球在降低失业率方面取得的进展并没有反映在工作环境和条件改善上。

报告概述了全球就业、非正式就业、失业、劳动力参与、生产力、工作贫困等方面的全球和区域趋势，发布了全球收入、社会发展和社会动荡等指标。报告强调，对于全球大多数劳动力来说，工作质量是他们最关心的问题。尽管近年来全球就业状况有所改善，但许多国家的失业率仍然很高，“联合国 2030 年可持续发展议程”中的就业发展情况比预期要慢，可谓任重道远。

报告在列举当前全球就业的一些突出问题时说，如果政策制定者及其推出的政策不能应对相关挑战，那么一些通过新技术实现的新商业模式，可能会破坏现有劳动力市场在改善就业情况、就业社会保护和完善劳动标准等领域的成就。全球在缩小就业性别差距方面缺乏进展，只有 48% 的妇女有工作，男性的这一比例为 75%；多达 20 亿工人的非正规就业持续存在，占世界劳动力的 61%，造成劳动力市场的不稳定；1/5 以上年轻人（25 岁以下）没有接受就业教育或培训，这损害了他们未来的就业前景。

（三）保罗·克鲁格曼：2019 年世界经济将出现衰退

据美国消费者新闻与商业频道网站 2019 年 2 月 11 日报道，诺贝尔奖经济学奖得主保罗·克鲁格曼 10 日在迪拜举行的第七届世界政府峰会上发言称，2019 年世界经济有很大可能走向衰退。大多数经济学家以及一些商界精英认为，全球经济增速正在放缓，但决策者们对实现软着陆而不是遭遇完全的衰退还存有一线希望。而克鲁格曼对出现这种情况表示了质疑。

克鲁格曼认为，仅仅“一件大事”不太可能引发经济衰退。相反，一连串经济逆风将增加经济放缓的可能性。他特别指出，特朗普的减税刺激计划是一个令人担忧的问题。

他说这个计划“不是很有效”。在提到经济决策者普遍缺乏准备时，克鲁格曼表示，“最让人担心的始终是一旦经济放缓，我们没有有效的应对措施”。他还说：“目前看起来非常接近衰退的地方就是欧元区。”

欧盟委员会日前大幅下调了对 2019 年和 2020 年欧元区经济增长的预测值，将欧元区 2019 年的增长率从 2018 年的 1.9% 下调至 1.3%，2020 年由 1.7% 下调至 1.6%。这一消息加剧了人们对全球经济衰退正在向欧洲蔓延的担忧。

（四）瑞银：全球经济扩张呈金融危机以来最弱态势

瑞银称，随着全球经济失去动力，目前的经济扩张势头呈全球金融危机以来最弱态势。瑞银的一个模型显示，2018 年底全球经济增速已降至 2.1%，为 2008—2009 年以来的最低水平。尽管本季度的初步数据略有回暖，但若想达到瑞银此前对一季度的全球增速预期的 3.2%，经济仍需大幅改善。

不幸的是，截至目前这方面的迹象并不多，中国 2019 年 1 月汽车销售下滑，美国 2018 年 12 月零售销售也创 9 年来最大降幅。在经济放缓尤为明显的欧洲，信心指数继续走弱，经合组织先行指数也下降。

瑞银表示，尽管欧元区目前看起来像是全球增长中的薄弱环节，但好消息是，随着特殊因素开始消退，我们可能正处于谷底，并很快就会走出最糟糕的阶段。这与彭博经济学家的观点一致，他们认为“有初步证据表明信心正在企稳”。

汇丰银行全球首席经济学家 Janet Henry 在一份有关全球工业生产放缓的报告中则表示，有初步迹象表明，一些工业数据正开始小幅回升。不过，这仍可能是一个假象，因为调查数据仍指向进一步疲弱。

（五）标普警告全球主权债务 2019 年将升至 50 万亿美元

标普近期发布的报告预计，2019 年主权国家借款规模将达到 7.78 亿美元，比 2018 年增长 3.2%。随着主权国家借款额的增加，2019 年全球主权债总量将增至 50 万亿美元。

2019 年新增借款中，大部分将是长期债。标普的分析师表示，预计将有 5.5 万亿美元用于到期长期债务再融资，占比达到 70%；估计净借款需求为 2.3 万亿美元，相当于有评级的主权国家国内生产总值（GDP）的 2.6%。

此外最新数据显示，美国国家债务首次突破 22 万亿美元大关，从 21 万亿美元增加到 22 万亿美元仅仅花费了 11 个月；家庭债务也升至历史新高，比 2008 年金融危机时期的峰值高出 7%。

报告指出，金融危机后，政府利用全球范围内的低利率大举借债，然而随着借债成

本的上升，这些长期债务将成为沉重的负担。

美国媒体也表示，预计主权违约将在未来 10 年再次抬头。尽管目前违约的主权债务仅占全球国债总额的 0.3%，为历史最低，但是随着全球主权债务负担的上升，黄金时代不会永远的持续下去。2018 年的新兴市场危机就是一例。随着美元指数走强，个别新兴市场遭遇大幅抛售，令市场担忧其债务偿付能力。穆迪 2018 年的报告曾发出警告，在美元走强、美债收益率攀升的情况下，新兴市场对投资者的吸引力下降，新兴市场的债务也愈加脆弱。特别是新兴经济体债务期限较短、财政规模较小，难以应对不断上升的债务成本，在遇到全球金融状况趋紧的情况下，将表现得最为脆弱。

（六）世贸组织警告一季度全球贸易增速将继续放缓

世界贸易组织 2019 年 2 月 19 日发布最新一期全球贸易景气指数报告说，如果当前贸易紧张局势得不到缓解，2019 年第一季度全球贸易增速将继续放缓。

报告显示，2019 年第一季度全球贸易景气指数从前一季度的 98.6 降至 96.3，为 2010 年 3 月以来最低值。每季度更新的全球贸易景气指数荣枯线数值为 100，意味着贸易增长符合中期趋势预期。指数大于 100 显示该季度贸易增长高于预期水平，反之则显示贸易增长低于这一水平。具体来看，2019 年一季度出口订单指数、汽车生产和销售指数、航空货物运输指数以及电子元器件指数等均出现大幅下滑，只有集装箱吞吐量指数保持在荣枯线上方。

考虑到全球贸易紧张局势以及发达国家货币政策收紧的影响，2018 年 9 月，世贸组织将 2018 年和 2019 年全球货物贸易增长预期分别下调至 3.9% 和 3.7%。但该组织表示，如果贸易政策环境的确定性增加或是得到改善，贸易增长也可能迅速反弹。

世贸组织于 2016 年 7 月首次发布全球贸易景气指数，通过采集主要经济体的贸易统计数据，就当前世界贸易的短期发展走向提供早期信号，为贸易政策制定者和工商界提供更为及时的国际贸易信息。

二、对中国经济形势的主要观点

（一）美媒：世界经济增长依然仰赖中国引擎

美国 Seeking Alpha 网站 2019 年 3 月 7 日刊文称，尽管经济增长减速，中国仍是至关重要的全球增长引擎。报道指出，尽管与美国发生贸易战，但中国仍将坚持政府的既定政策。中国政府工作报告已为 2019 年经济政策定下基调，设定了灵活的增长目标。

近期，中国经济冷却趋势已有所缓解。如今，随着供给侧改革范围扩展到金融等行

业，中国监管部门正提供更多样化的服务，加强货币政策传导渠道，并提高金融资源效率。汹涌流入的资金显示看好中国股市的情绪正返回。此外，全球最大指数公司 MSCI 将把中国股市在其全球基准指数中的权重增至以前的 4 倍，这或将令中国吸引 800 亿美元的外国资金。与此同时，上海证交所将推出类似纳斯达克的科创板，这无异于中国创新科技企业的金融孵化器。

尽管减速，但中国经济规模仅 10 年就增至当初的 3 倍。随着中国对世界 GDP 增长的贡献率仍将超过 30%，全球经济前景依然有赖中国支撑。

中国领导人对更包容性全球化的承诺仍坚定有力。无论珠三角大湾区的世界级生产力，还是助推 21 世纪全球化的“一带一路”倡议所带来的广泛国际合作，都彰显中国的强大创新能力。

（二）外媒聚焦政府工作报告：大规模减税措施激发消费潜力

2019 年 3 月 5 日上午，第十三届全国人民代表大会第二次会议在人民大会堂开幕，国务院总理李克强代表国务院向大会作政府工作报告，外媒对此给予高度关注。

据美联社报道，中国政府在 2019 年的两会上宣布支持中国经济增长的具体措施，包括减税、支持民营和小微企业等。

瑞穗银行（Mizuho Bank）在一份报告中表示，中国政府支出计划反映了“强有力的促增长努力”和“抵消外部逆风的承诺”。政府拟议的减税额高达 2 万亿元，这将把“大量的消费能力”交给消费者和公司，并有助于提振消费者对汽车、家用电器和其他商品的需求。报告显示，政府希望实现经济软着陆。

路透社称，为了支持经济发展，李克强 5 日在做政府工作报告时表示，积极的财政政策要加力提效。“深化增值税改革，将制造业等行业现行 16% 的税率降至 13%，将交通运输业、建筑业等行业现行 10% 的税率降至 9%，确保主要行业税负明显降低。明显降低企业社保缴费负担……下调城镇职工基本养老保险单位缴费比例，各地可降至 16%……全年减轻企业税收和社保缴费负担近 2 万亿元。”

（三）普华永道：2019 年上半年中国并购市场总量将有所下降

普华永道发布的《2018 年中国企业并购市场回顾与 2019 年展望》显示，2018 年中国企业并购总金额约为 6780 亿美元，与 2017 年基本持平。其中，海外并购交易金额下降 23%，私募股权基金并购交易金额创下新高。报告预计 2019 年上半年中国并购市场总量将有所下降，下半年有望增长。

据普华永道中国企业购并服务合伙人李俊伟介绍，2018 年中国企业并购市场呈现

“冷暖不均”的情况。中国企业海外并购下降明显，由 2017 年的 1225 亿美元下降至 941 亿美元；私募股权基金并购交易金额则创下新高，由 1813 亿美元升至 2218 亿美元。

从报告来看，中国企业出境并购自 2016 年以来持续下降，无论是国有企业还是民营企业都减少了海外交易的布局。行业分布上，高科技以及消费行业位居海外并购的前两位。

普华永道中国企业购并服务合伙人乔来智认为，中国企业出境并购下降有几方面原因。首先是政策层面，各国关于大型跨境交易的审查趋严，海外并购市场总体不明朗。另外，2018 年中国企业在融资方面也受到了一些挑战，包括 A 股市场的估值下滑，流动性的降低，带来股票市场上的融资困难；银行融资途径也面临较为严格的审查和尽职调查。

2018 年私募股权基金并购交易金额创下新高，美元基金重新占据重要比例。根据报告，非人民币基金规模由 2017 年的 298 亿美元升至 820 多亿美元，人民币基金规模则由 2017 年的 510 亿美元降至 260 亿美元左右。

普华永道预测，2019 年上半年中国并购总量将有所下降，包括海外并购持续放缓、一系列不确定性也使得市场观望情绪浓厚。下半年随着政策落定，财务投资者持续发挥支撑作用、私募股权投资的持续活跃、扩大开放等因素，市场会开展比较有序的并购。2019 年全年并购情况或将与 2018 年基本保持一致。

（四）世界经济论坛：粤港澳大湾区将发展成为世界级经济集群

世界经济论坛网站发表文章称，粤港澳大湾区将发展成为世界级经济集群。珠江三角洲是中国最具经济活力的区域之一。截至 2017 年年底，该地区有近 7000 万人口，其国内生产总值占中国 GDP 的 1/8，经济总量达 1.5 万亿美元。近期，中国政府公布了《粤港澳大湾区发展规划纲要》，旨在将珠江三角洲打造成为一个可与旧金山湾区和东京湾区相媲美的经济集群。

文章称，粤港澳大湾区内聚集多元产业，各个城市均有其优势。制造业重镇东莞市被称为“世界工厂”，其智能手机产量占全球智能手机产量的 1/5，鞋子产量占全球 1/10。而中国最繁忙的 5 个港口中，有 3 个位于珠江三角洲，相信实现该地区的整合发展后，中国的港口出口总量将超过日本。

目前，中国政府已投入数十亿美元用于加强粤港澳大湾区基础设施的互联互通。2018 年，世界上最长的跨海大桥港珠澳大桥建成通车，这项耗资巨大的工程将香港、珠海和澳门融为“一小时经济圈”，粤港澳三地的人流、车流和物流的联系较以往更加紧密。

《粤港澳大湾区发展规划纲要》中的许多条款都提及要加强不同司法管辖区之间的合作。例如，研究进一步取消或放宽对港澳投资者的资质要求、持股比例、行业准入等限制；推进“广州—深圳—香港—澳门”科技创新走廊建设，探索有利于人才、资本、信息、技术等创新要素跨境流动和区域融通的政策举措等，这些规定为大湾区的发展提供了制度保障。

文章称，粤港澳大湾区的发展是一个雄心勃勃的计划，建成后该地区将成为充满活力的世界级城市群，并发挥辐射引领作用带动中南、西南地区发展。

（五）日媒：中国人工智能专利申请超过美国

《日经亚洲评论》2019年3月10日报道，过去3年来，在日经人工智能（AI）专利申请50强排行榜中，中国企业已迅速冲到其美国同行的前面，从而进一步扩大其在这个世界上最引人注目的高科技战场上的存在。在2016年至2018年的3年中，跻身该榜单的中国企业数量翻了一番以上，从8家激增至19家。与此同时，尽管美国企业仍然牢牢占据该排行榜前三位，但仅有12家位列前50强。

在该排行榜中，IBM以3000件的申请量独占鳌头，微软以1955件紧随其后，谷歌以1659件位居第三。

在中国企业中，百度以1522件的申请量占据首位，排名从此前的第11位迅速跃升至第4位。中国国家电网公司以1173件的申请量在该榜单中名列第6，而腾讯以766件的申请量从此前的第20位大幅上升到第8位。

中国在人工智能领域的崛起与政府推动相关研发不无关系。2018年，中国在该领域的公共专利申请总量超过3万件，几乎相当于10年前的5倍和美国同期申请量的约2.5倍。其实中国的此类专利申请总量早在2015年就已超越美国。

从研发领域来看，中国在电商、数据搜索和语言处理等方面的人工智能专利影响力正与日俱增。中国在图像处理领域的专利申请尤其突出，多达1.6万件，是美国的4倍。在从视频中抓取面部图像进行个人身份识别技术方面，中国已成为世界领军者之一。

责任编辑：谷 岳

• 国际统计数据 •

世界经济主要指标

国家统计局国际统计信息中心

一、世界经济

表 1 世界经济增长率(上年=100)

单位:%				
	2016 年	2017 年 估计值	2018 年 预测值	2019 年 预测值
国际货币基金组织(IMF,2019 年 1 月)				
世 界	3.8	3.7	3.5	3.6
发达国家	2.4	2.3	2.0	1.7
美 国	2.2	2.9	2.5	1.8
欧元区	2.4	1.8	1.6	1.7
日 本	1.9	0.9	1.1	0.5
发展中国家	4.7	4.6	4.5	4.9
印 度	6.7	7.3	7.5	7.7
俄罗斯	1.5	1.7	1.6	1.7
巴 西	1.1	1.3	2.5	2.2
世界银行(WB,2019 年 1 月)				
世 界	3.1	3.0	2.9	2.8
发达国家	2.3	2.2	2.0	1.6
发展中国家	4.3	4.2	4.2	4.5
英国共识公司(Consensus Forecasts,2019 年 3 月)				
世 界	3.2	3.2	2.8	2.8
美 国	2.2	2.9	2.4	2.0
欧元区	2.5	1.8	1.2	1.4
日 本	1.9	0.8	0.7	0.4
印 度	7.2	7.1	7.3	7.4

注:(1)国际货币基金组织公布的世界及分类数据按照购买力平价方法进行汇总,世界银行和英国共识公司按汇率法进行汇总。(2)印度数据指财政年度。

表 2 世界贸易量增长率(上年=100)

单位:%				
	2016 年	2017 年 估计值	2018 年 预测值	2019 年 预测值
世 界	5.3	4.0	4.0	4.0
发达国家	4.3	3.2	3.5	3.3
发展中国家	7.1	5.4	4.8	5.2

注:包括货物贸易和服务贸易。
资料来源:国际货币基金组织 2019 年 1 月预测。

表 3 消费者价格涨跌率(上年=100)

单位:%				
	2016 年	2017 年 估计值	2018 年 预测值	2019 年 预测值
国际货币基金组织(IMF,2019 年 1 月)				
世界				
发达国家	1.7	2.0	1.7	2.0
发展中国家	4.3	4.9	5.1	4.6
英国共识公司(ConsensusForecasts,2019 年 3 月)				
世 界	2.5	2.9	2.6	2.6
美 国	2.1	2.4	1.8	2.2
欧元区	1.5	1.7	1.3	1.5
日 本	0.5	1.0	0.7	1.0
印 度	3.6	3.6	4.1	4.5

注:注:印度数据指财政年度。

表 4 消费者价格同比上涨率

单位:%

二、美国经济

表 6 国内生产总值及其构成增长率(环比)

单位:%

年份	月份	世 界	发达国家	发展中国家
2018 年		2.3	1.7	3.2
	2 月	2.3	1.2	3.1
	3 月	2.4	1.4	2.9
	4 月	2.3	1.5	2.9
	5 月	2.2	1.9	3.2
	6 月	2.4	2.1	3.2
	7 月	2.4	2.2	3.1
	8 月	2.5	2.2	3.2
	9 月	2.4	2.0	3.3
	10 月	2.5	2.2	3.5
	11 月	2.2	2.0	3.1
	12 月	2.0	1.6	2.5
2019 年				
	1 月	1.9	1.4	2.6
	2 月	1.9	1.4	2.6

资料来源:世界银行数据库。

表 5 工业生产							
年份	月份	工业生产指数 同比增长率(%)			JP 摩根全球制造业 采购经理人指数		
		世界	发达 国家	发展中 国家	全球 PMI	产出 指数	新订单 指数
2018 年		3.5	2.9	5.1			
	2 月	4.3	3.1	6.4	54.0	54.7	55.0
	3 月	4.3	3.3	5.2	53.2	53.4	53.6
	4 月	4.3	2.6	6.3	53.4	53.8	53.7
	5 月	4.3	2.7	5.2	53.0	53.3	53.3
	6 月	3.6	2.6	4.7	52.9	53.2	52.9
	7 月	3.6	2.2	5.6	52.7	52.9	52.5
	8 月	3.6	2.4	4.6	52.5	53.2	52.4
	9 月	3.6	2.2	4.8	52.1	52.3	51.9
	10 月	3.6	2.5	5.3	52.0	51.8	51.8
	11 月	1.8	0.8	3.8	51.9	51.8	51.8
	12 月	1.8	0.2	3.6	51.4	51.9	51.1
2019 年							
	1 月	2.4	0.9	3.2	50.8	50.8	50.1
	2 月				50.6	50.7	50.1

注:(1)工业生产指数同比增长率为经季节调整的数据。(2)
采购经理人指数超过 50 预示着经济扩张期。
资料来源:世界银行数据库、美国供应管理协会。

年度	季度	国内生产总值	个人消费	政府支出
2017 年		2.2	2.5	-0.1
	1 季度	1.8	1.8	-0.8
	2 季度	3.0	2.9	0.0
	3 季度	2.8	2.2	-1.0
2018 年	4 季度	2.3	3.9	2.4
		2.9	2.6	1.5
	1 季度	2.2	0.5	1.5
	2 季度	4.2	3.8	2.5
	3 季度	3.4	3.5	2.6
	4 季度	2.2	2.5	-0.4

表 7 国内生产总值及其构成增长率(环比)				
单位:%				
年度	季度	私人固定资本形成	出 口	进 口
2017 年		4.8	3.0	4.6
	1 季度	9.9	5.0	4.8
	2 季度	4.3	3.6	2.5
	3 季度	2.6	3.5	2.8
2018 年	4 季度	6.2	6.6	11.8
		5.2	4.0	4.5
	1 季度	8.0	3.6	3.0
	2 季度	6.4	9.3	-0.6
	3 季度	1.1	-4.9	9.3
	4 季度	3.1	1.8	2.0

注:季度数据按季节因素调整、折年率计算(表 6、表 7)。
资料来源:美国商务部经济分析局(表 6、表 7)。

表 8 国内生产总值及其构成增长率(同比)				
单位:%				
年度	季度	国内生产总值	个人消费	政府支出
2017 年		2.2	2.5	-0.1
	1 季度	1.9	2.6	-0.1
	2 季度	2.1	2.5	0.1
	3 季度	2.3	2.4	-0.4
2018 年	4 季度	2.5	2.7	0.1
		2.9	2.6	1.5
	1 季度	2.6	2.4	0.7
	2 季度	2.9	2.6	1.3
	3 季度	3.0	2.9	2.2
	4 季度	3.0	2.6	1.5

表 9 国内生产总值及其构成增长率(同比)

单位: %

年度	季度	私人固定资本形成	出 口	进 口
2017 年		4.8	3.0	4.6
	1 季度	4.3	2.6	4.1
	2 季度	4.7	2.7	4.6
	3 季度	4.6	2.1	4.1
	4 季度	5.7	4.7	5.4
2018 年		5.2	4.0	4.5
	1 季度	5.2	4.3	5.0
	2 季度	5.8	5.7	4.2
	3 季度	5.4	3.5	5.8
	4 季度	4.6	2.3	3.4

注: 季度数据按季节因素调整(表 8、表 9)。

资料来源: 美国商务部经济分析局(表 8、表 9)。

表 10 劳动力市场

单位: %

年份	月份	劳动生产率 增长率		失业 率	非农雇员 人数环比 增加 (万人)
		环比 折年率	同比		
2018 年		1.3		3.9	267.9
	2 月			4.1	33.0
	3 月	0.6	1.0	4.0	18.2
	4 月			3.9	19.6
	5 月			3.8	27.0
	6 月	2.8	1.3	4.0	26.2
	7 月			3.9	17.8
	8 月			3.8	28.2
	9 月	1.8	1.2	3.7	10.8
	10 月			3.8	27.7
	11 月			3.7	19.6
	12 月	1.9	1.8	3.9	22.7
2019 年					
	1 月			4.0	31.1
	2 月			3.8	2.0

注: 除年度数据以外, 劳动生产率增长率为该月份所在季度的增长率。

资料来源: 美国劳工统计局。

表 11 进出口贸易

单位: 亿美元

年份	出口额	环比 增长 (%)	同比 增长 (%)	进口额	环比 增长 (%)	同比 增长 (%)	出口额 减进 口额
月份							
2018 年	25466		3.9	34606		4.6	- 9141
1 月	2013	- 1.8	5.1	2544	- 1.0	6.7	- 531
2 月	2047	1.7	6.4	2604	2.4	10.1	- 557
3 月	2092	2.2	8.7	2567	- 1.4	8.6	- 474
4 月	2091	- 0.1	8.8	2556	- 0.4	7.3	- 465
5 月	2129	1.8	10.4	2564	0.3	7.4	- 435
6 月	2111	- 0.8	8.4	2580	0.6	7.7	- 469
7 月	2090	- 1.0	7.1	2604	0.9	8.8	- 514
8 月	2075	- 0.7	6.1	2623	0.7	9.4	- 549
9 月	2106	1.5	6.2	2663	1.5	9.7	- 557
10 月	2107	0.0	6.1	2672	0.3	8.8	- 565
11 月	2093	- 0.7	3.5	2599	- 2.8	3.4	- 505
12 月	2054	- 1.9	0.2	2653	2.1	3.3	- 599
2019 年							
1 月	2073	0.9	3.0	2585	- 2.6	1.6	- 511

注: 包括货物和服务贸易。因季节调整, 各月合计数据不等于全年总计数据。

资料来源: 美国商务部普查局。

表 12 外国直接投资

单位: 亿美元

年份	季度	流 入	流 出	流入减流出
2017 年		2773	3004	-231
	1 季度	897	1263	-366
	2 季度	856	431	425
	3 季度	646	703	-57
	4 季度	374	608	-234
2018 年		2518	-635	3154
	1 季度	572	-1232	1804
	2 季度	-21	-778	756
	3 季度	1175	805	370
	4 季度	792	570	222

资料来源: 美国商务部经济分析局。

三、欧元区经济

表 13 国内生产总值及其构成增长率(环比)

单位:%

年度	季度	国内生产总值	个人消费支出	政府消费支出
2017 年		2.4	1.6	1.1
	1 季度	0.7	0.4	0.2
	2 季度	0.7	0.5	0.4
	3 季度	0.7	0.5	0.5
	4 季度	0.7	0.2	0.2
2018 年		1.8	1.3	1.0
	1 季度	0.4	0.5	0.0
	2 季度	0.4	0.2	0.4
	3 季度	0.1	0.1	0.1
	4 季度	0.2	0.2	0.7

表 14 国内生产总值及其构成增长率(环比)

单位:%

年度	季度	固定资本形成	出 口	进 口
2017 年		2.6	5.2	3.9
	1 季度	-0.7	1.8	0.4
	2 季度	2.1	1.0	1.3
	3 季度	-0.1	1.3	0.1
	4 季度	1.3	2.2	1.8
2018 年		3.0	3.0	2.9
	1 季度	0.0	-0.7	-0.5
	2 季度	1.5	1.1	1.3
	3 季度	0.6	0.2	1.1
	4 季度	0.6	0.9	0.5

资料来源:欧盟统计局数据库(表 13、表 14)。

表 15 劳动力市场

单位:%

年份	月份	劳动生产率增长率		就业人数环比增加(万人)	失业率
		环比	同比		
2018 年		0.3		8.2	1340.0
	1 月			8.6	1408.1
	2 月			8.5	1393.8
	3 月	-0.1	0.5	8.5	1380.2
	4 月			8.4	1365.7
	5 月			8.2	1344.1
	6 月	0.0	0.6	8.2	1338.6
	7 月			8.1	1324.0
	8 月			8.0	1312.1
	9 月	-0.1	0.2	8.0	1310.8
	10 月			8.0	1310.2
	11 月			7.9	1296.5
	12 月	0.0	0.1	7.8	1287.1
2019 年	1 月			7.8	1284.8

注:除年度数据以外,劳动生产率增长率为该月份所在季度增长率;就业人数为该月份所在季度的环比变化。

资料来源:欧洲央行统计月报、欧盟统计局数据库。

表 16 国内生产总值及其构成增长率(同比)

单位:%

年度	季度	国内生产总值	私人消费支出	政府消费支出
2017 年		2.4	1.6	1.1
	1 季度	2.1	1.6	1.0
	2 季度	2.5	1.9	1.1
	3 季度	2.8	2.0	1.4
	4 季度	2.7	1.6	1.2
2018 年		1.8	1.3	1.0
	1 季度	2.4	1.7	1.1
	2 季度	2.1	1.4	1.1
	3 季度	1.6	1.0	0.7
	4 季度	1.1	1.0	1.2

表 17 国内生产总值及其构成增长率(同比)

单位:%

年度	季度	固定资本形成	出 口	进 口
2017 年		2.6	5.2	3.9
	1 季度	2.7	4.9	4.2
	2 季度	3.6	4.8	4.4
	3 季度	2.8	5.7	4.0
	4 季度	2.6	6.4	3.8
2018 年		3.0	3.0	2.9
	1 季度	3.3	3.9	2.8
	2 季度	2.8	4.0	2.7
	3 季度	3.5	2.9	3.7
	4 季度	2.8	1.5	2.4

资料来源:欧盟统计局数据库(表 16、表 17)。

表 18 进出口贸易

单位:亿欧元

年份	出口额	环比增长	同比增长	进口额	环比增长	同比增长	出口额减进口额
月份		(%)	(%)		(%)	(%)	口额
2018 年	22776		3.7	20842		6.6	1934
	1 月	1900	-1.3	9.0	1712	1.0	6.9
	2 月	1842	-3.0	1.9	1663	-2.9	2.5
	3 月	1870	1.5	-3.1	1665	0.1	-2.2
	4 月	1874	0.2	8.2	1697	2.0	8.9
	5 月	1877	0.1	-0.9	1710	0.7	0.9
	6 月	1908	1.7	6.1	1744	2.0	9.1
	7 月	1893	-0.8	9.4	1771	1.5	14.5
	8 月	1927	1.8	5.5	1765	-0.4	9.0
	9 月	1907	-1.0	-0.5	1777	0.8	7.9
	10 月	1941	1.8	11.1	1809	1.8	14.9
	11 月	1927	-0.7	2.3	1776	-1.8	5.5
	12 月	1933	0.3	-1.9	1773	-0.2	2.7
2019 年	1 月	1948	0.8	2.4	1778	0.3	3.4

注:欧元区绝对数指欧元区现有范围,即 19 个成员国。贸易额不包括欧元区各成员国相互之间的贸易额,为经季节调整后的数据。

资料来源:欧盟统计局数据库。

表 19 外国直接投资

单位:亿欧元

年度	月度	流 入	流 出	流入减流出
2018 年		- 2983	13	- 2996
	1 月	- 456	- 47	- 410
	2 月	224	306	- 82
	3 月	- 546	367	- 914
	4 月	- 33	228	- 261
	5 月	- 169	- 159	- 10
	6 月	- 95	- 91	- 4
	7 月	369	431	- 61
	8 月	88	- 24	111
	9 月	- 168	84	- 252
	10 月	- 27	683	- 710
	11 月	- 974	- 1059	86
	12 月	- 1197	- 706	- 491
2019 年				
	1 月	122	0	122

注:欧元区绝对数指欧元区现有范围,即 19 个成员国。欧元区外国直接投资额不包括欧元区各成员国相互之间的直接投资额。

资料来源:欧洲央行统计月报。

四、日本经济

表 20 国内生产总值及其构成增长率(环比)

单位:%

年度	季度	国内生产总值	民间最终 消费支出	政府最终 消费支出
2017 年		1.9	1.1	0.3
	1 季度	0.9	0.6	0.3
	2 季度	0.4	1.0	- 0.1
	3 季度	0.6	- 0.8	0.3
	4 季度	0.4	0.5	0.0
2018 年		0.8	0.4	0.8
	1 季度	- 0.1	- 0.2	0.2
	2 季度	0.5	0.6	0.1
	3 季度	- 0.6	- 0.2	0.2
	4 季度	0.5	0.4	0.7

表 21 国内生产总值及其构成增长率(环比)

单位:%

年度	季度	固定资本形成总额	出 口	进 口
2017 年		3.0	6.8	3.4
	1 季度	1.2	1.7	1.3
	2 季度	1.5	- 0.1	1.9
	3 季度	0.3	2.5	- 0.6
	4 季度	0.0	2.2	2.3
2018 年		1.1	3.1	3.3
	1 季度	0.3	0.4	0.0
	2 季度	1.3	0.4	1.3
	3 季度	- 2.2	- 1.4	- 0.7
	4 季度	1.5	0.9	2.7

表 22 国内生产总值及其构成增长率(同比)

单位:%

年度	季度	国内生产总值	民间最终 消费支出	政府最终 消费支出
2017 年		1.9	1.1	0.3
	1 季度	1.4	0.6	- 0.2
	2 季度	1.8	2.1	0.4
	3 季度	2.1	0.7	0.4
	4 季度	2.4	1.3	0.5
2018 年		0.8	0.4	0.8
	1 季度	1.3	0.3	0.5
	2 季度	1.5	0.1	0.6
	3 季度	0.1	0.6	0.6
	4 季度	0.3	0.6	1.3

表 23 国内生产总值及其构成增长率(同比)

单位:%

年度	季度	固定资本形成总额	出 口	进 口
2017 年		3.0	6.8	3.4
	1 季度	1.8	6.6	1.3
	2 季度	3.9	6.9	4.4
	3 季度	3.3	7.0	2.7
	4 季度	3.0	6.6	5.3
2018 年		1.1	3.1	3.3
	1 季度	1.9	5.1	3.7
	2 季度	2.5	5.6	3.0
	3 季度	- 0.9	1.6	2.8
	4 季度	0.9	0.4	3.6

资料来源:日本内閣府(表 20~表 23)。

表 24 劳动力市场

单位:%

年度	月份	劳动生产率 同比增长率	新增就业与申请 就业人数之比	失业率
2018 年		0.6	1.61	2.4
	1 月	- 0.3	1.59	2.4
	2 月	1.1	1.58	2.5
	3 月	1.3	1.59	2.5
	4 月	1.7	1.59	2.5
	5 月	0.2	1.60	2.2
	6 月	- 2.9	1.62	2.4
	7 月	1.2	1.63	2.5
	8 月	- 1.7	1.63	2.4
	9 月	- 1.2	1.64	2.3
	10 月	3.1	1.62	2.4
	11 月	- 1.1	1.63	2.5
2019 年				
	1 月		1.63	2.5

资料来源:日本统计局和日本央行统计月报。

表 25 进出口贸易								表 28 国内生产总值增长率(同比)							
单位:亿日元								单位:%							
年份	出口额	环比 增长 (%)	同比 增长 (%)	进口额	环比 增长 (%)	同比 增长 (%)	出口额 减进 口额	年度	季度	韩国	墨西哥	中国 香港	中国 台湾	马来 西亚	印度尼 西亚
2018 年	814848		4.1	826911		9.7	-12063	2017 年		3.1	2.0	3.8	3.1	5.9	5.1
2 月	67413	-1.0	1.8	70187	8.4	16.9	-2774	1 季度	2.9	3.5	4.4	2.9	5.6	5.0	
3 月	66173	-1.8	2.1	65819	-6.2	-0.4	354	2 季度	2.7	1.9	4.0	2.5	5.8	5.0	
4 月	68785	3.9	7.8	63926	-2.9	6.0	4859	3 季度	3.8	1.5	3.6	3.4	6.2	5.1	
5 月	68649	-0.2	8.1	70779	10.7	14.0	-2130	4 季度	2.8	1.5	3.5	3.5	5.9	5.2	
6 月	68039	-0.9	6.7	67711	-4.3	2.5	328	2018 年	2.7	2.0	3.1	2.7	4.8	5.2	
7 月	68492	0.7	3.9	69530	2.7	14.6	-1038	1 季度	2.8	1.2	4.6	3.2	5.4	5.1	
8 月	68525	0.0	6.5	70052	0.7	15.4	-1527	2 季度	2.8	2.6	3.5	3.3	4.5	5.3	
9 月	67429	-1.6	-1.4	68983	-1.5	7.1	-1555	3 季度	2.0	2.5	2.8	2.4	4.4	5.2	
10 月	69881	3.6	8.2	73530	6.6	20.0	-3650	4 季度	3.2	1.7	1.3	1.8	4.7	5.2	
11 月	67338	-3.6	0.1	71500	-2.8	12.5	-4161								
12 月	66542	-1.2	-3.9	68139	-4.7	1.9	-1597								
2019 年															
1 月	62319	-6.3	-8.4	65241	-4.3	-0.6	-2922								
2 月	66496	6.7	-1.2	65335	0.1	-6.7	1161								

注:月度贸易额为季节调整后数据。

资料来源:日本财务省。

表 26 外国直接投资					单位:亿日元				
年份	月份	流 入	流 出	流入减流出					
2018 年		28197	177019	-148822					
	1 月	-2164	17179	-19343					
	2 月	1485	10285	-8800					
	3 月	5233	13257	-8024					
	4 月	-973	12509	-13482					
	5 月	7988	13410	-5422					
	6 月	2458	18852	-16394					
	7 月	3399	14657	-11258					
	8 月	-379	13328	-13707					
	9 月	5731	17489	-11758					
	10 月	333	8184	-7851					
	11 月	4304	26996	-22692					
	12 月	781	10872	-10091					
2019 年									
	1 月	710	71847	-71137					

资料来源:日本财务省。

五、其他主要国家和地区经济

表 27 国内生产总值增长率(同比)								单位:%							
年度	季度	加拿大	英国	南非	巴西	印度	俄罗斯								
2017 年		3.0	1.8	1.3	1.0	6.7	1.6								
	1 季度	2.2	1.8	1.1	0.1	6.1	0.6								
	2 季度	3.8	1.9	1.6	0.6	6.0	2.5								
	3 季度	3.0	2.0	1.6	1.4	6.8	2.2								
	4 季度	2.9	1.6	1.4	2.2	7.7	0.9								
2018 年		1.9	1.4	0.8	1.1	7.3									
	1 季度	2.2	1.3	0.7	1.2	7.7	1.3								
	2 季度	1.7	1.4	0.1	0.9	8.0	1.9								
	3 季度	1.9	1.6	1.3	1.3	7.0	1.5								
	4 季度	1.6	1.3	1.1	1.1	6.6									

注:印度年度 GDP 增长率为财年增长率。

表 29 劳动力市场失业率								单位:%							
年份	月份	加拿大	英国	南非	巴西	印度	俄罗斯								
2018 年		5.8	4.1	27.1	12.3	4.1	4.8								
	2 月	5.8	4.2		12.6		5.0								
	3 月	5.8	4.2	26.7	13.1	3.4	5.0								
	4 月	5.8	4.2		12.9		4.9								
	5 月	5.8	4.2		12.7		4.7								
	6 月	6.0	4.0	27.2	12.4	3.5	4.7								
	7 月	5.8	4.0		12.3		4.7								
	8 月	6.0	4.0		12.1		4.6								
	9 月	5.9	4.1	27.5	11.9	3.5	4.5								
	10 月	5.8	4.1		11.7		4.7								
	11 月	5.6	4.0		11.6		4.8								
	12 月	5.6	4.0	27.1	11.6	6.1	4.8								
2019 年															
	1 月	5.8	3.9		12.0		4.9								
	2 月	5.8													

表 30 劳动力市场失业率								单位:%							
年份	月份	韩国	墨西哥	中国 香港	中国 台湾	马来 西亚	印度 尼西亚								
2018 年		3.9	3.3	2.8	3.7	3.3									
	2 月	3.6	3.2	2.9	3.7	3.3									
	3 月	4.0	2.9	2.9	3.7	3.3	5.1								
	4 月	3.8	3.4	2.8	3.7	3.3									
	5 月	4.0	3.2	2.8	3.7	3.3									
	6 月	3.7	3.4	2.8	3.7	3.4	5.3								
	7 月	3.8	3.5	2.8	3.7	3.4									
	8 月	4.1	3.5	2.8	3.7	3.4									
	9 月	4.0	3.6	2.8	3.7	3.3	5.3								
	10 月	3.9	3.2	2.8	3.7	3.3									
	11 月	3.8	3.3	2.8	3.7	3.3									
	12 月	3.8	3.4	2.8	3.7	3.3									
2019 年															
	1 月	4.4	3.6	2.8	3.7	3.3									
	2 月	3.7		2.8	3.7										

注:(1)英国和中国香港月度数据为截至当月的 3 个月移动平均失业率。(2)加拿大、英国、韩国和中国香港为经季节因素调整后的失业率。

资料来源:各经济体官方网站。

表 31 进出口贸易

单位:亿美元

年份 月份	加 拿 大			英 国		
	出口 额	进口 额	出口减 进口	出口 额	进口 额	出口减 进口
2018 年	4498	4590	-91	4857	6736	-1891
1 月	364.6	352.3	-41.9	403.2	600.8	-197.5
2 月	336.6	351.7	-15.2	382.8	529.9	-147.9
3 月	384.6	406.4	-21.8	441.5	605.4	-164.6
4 月	373.1	394.3	-21.2	395.6	556.8	-162.0
5 月	394.5	412.3	-17.7	407.0	541.9	-136.5
6 月	399.4	401.1	-1.7	422.4	556.5	-135.5
7 月	374.9	378.1	-3.2	420.3	556.6	-139.2
8 月	386.7	398.6	-12.1	403.3	535.9	-133.1
9 月	372.9	375.6	-3.1	420.6	542.0	-123.0
10 月	396.9	396.7	-0.9	431.2	604.1	-175.7
11 月	368.2	374.5	-8.1	394.8	597.9	-204.0
12 月	346.1	347.9	-1.8	334.5	507.8	-172.6
2018 年	4498	4590	-91	4857	6736	-1891
1 月	364.6	352.3	-41.9	403.2	600.8	-197.5

注:加拿大和英国数据经过季节因素调整。

表 32 进出口贸易

单位:亿美元

年份 月份	南 非			巴 西		
	出口 额	进口 额	出口减 进口	出口 额	进口 额	出口减 进口
2018 年	940	931	9	2395	1812	583
2 月	75.8	76.5	-0.7	173.2	144.0	29.2
3 月	82.8	75.1	7.8	200.9	138.1	62.8
4 月	73.1	71.5	1.0	199.3	137.9	61.4
5 月	81.7	77.9	2.8	191.3	132.6	58.7
6 月	82.7	73.5	8.5	201.3	143.2	58.1
7 月	80.0	83.4	-3.8	225.3	186.4	38.8
8 月	82.7	76.6	6.1	216.1	187.8	28.3
9 月	76.3	78.9	-2.6	193.0	141.2	51.9
10 月	82.8	86.9	-4.1	220.1	161.1	59.1
11 月	84.0	81.6	2.3	209.2	168.6	40.6
12 月	72.1	60.3	12.1	195.6	129.2	66.4
2019 年						
1 月	64.0	73.4	-9.4	170.3	142.0	28.2
2 月				162.9	126.2	36.7

表 33 进出口贸易

单位:亿美元

年份 月份	印 度			俄罗斯		
	出口 额	进口 额	出口减 进口	出口 额	进口 额	出口减 进口
2018 年	3248	5080	-1832	4440	2491	1950
2 月	258.3	378.1	-119.8	312.8	191.1	121.7
3 月	291.1	428.0	-136.9	366.3	216.4	149.9
4 月	259.1	396.3	-137.2	359.7	209.7	150.0
5 月	288.6	434.8	-146.2	364.8	213.1	151.7
6 月	277.0	443.0	-166.0	362.7	210.8	152.0
7 月	257.7	437.9	-180.2	343.9	212.2	131.7
8 月	278.4	452.4	-174.0	375.7	216.7	158.9
9 月	279.5	419.3	-139.8	386.9	197.9	189.1
10 月	269.8	441.1	-171.3	413.2	216.2	197.0
11 月	265.0	431.7	-166.7	404.6	214.8	189.8
12 月	279.3	410.1	-130.8	413.6	225.0	188.6
2019 年						
1 月	263.6	410.9	-147.3	298.3	164.6	133.7
2 月	266.7	362.6	-95.9			

表 34 进出口贸易

单位:亿美元

年份 月份	韩 国			墨西哥		
	出口 额	进口 额	出口减 进口	出口 额	进口 额	出口减 进口
2018 年	6052	5350	702	4506	4766	-260
2 月	445.2	417.2	28.0	350.8	350.5	0.3
3 月	513.2	448.9	64.3	394.5	387.0	7.4
4 月	498.6	436.2	62.5	371.8	384.4	-12.6
5 月	507.0	443.7	63.3	391.8	418.3	-26.6
6 月	511.0	450.1	60.9	374.8	394.0	-19.1
7 月	518.1	449.6	68.5	367.2	396.1	-28.9
8 月	511.8	443.5	68.4	395.4	412.3	-16.9
9 月	506.5	410.1	96.4	378.1	380.0	-1.9
10 月	549.1	484.9	64.2	413.5	442.9	-29.4
11 月	515.8	468.1	47.7	385.4	409.3	-23.8
12 月	483.8	440.4	43.4	375.3	356.9	18.4
2019 年						
1 月	463.3	450.3	13.0	324.5	372.6	-48.1
2 月	395.6	364.7	30.9			

表 35 进出口贸易

单位:亿美元

年份 月份	中国香港			中国台湾		
	出口 额	进口 额	出口减 进口	出口 额	进口 额	出口减 进口
2018 年	5313	6030	-717	3361	2867	494
2 月	314.2	368.8	-54.6	223.6	192.9	30.7
3 月	443.5	514.2	-70.8	299.9	239.7	60.1
4 月	420.8	480.6	-59.8	267.3	225.6	41.7
5 月	447.7	502.8	-55.1	291.2	246.9	44.1
6 月	433.7	502.7	-69.0	282.4	230.0	52.1
7 月	457.6	517.6	-60.0	283.6	260.5	22.8
8 月	479.4	545.9	-66.4	282.8	236.7	45.3
9 月	478.5	539.4	-60.9	296.2	252.5	43.4
10 月	489.5	546.3	-56.8	295.5	261.6	33.4
11 月	465.4	522.8	-57.4	277.8	231.1	46.5
12 月	434.7	500.3	-65.5	285.6	238.9	47.1
2019 年						
1 月				273.0	263.9	9.1
2 月				203.9	154.7	49.3

表 36 进出口贸易

单位:亿美元

年份 月份	马来西亚			印度尼西亚		
	出口 额	进口 额	出口减 进口	出口 额	进口 额	出口减 进口
2018 年	2473	2175	298	1802	1887	-85
2 月	179.8	156.8	23.1	141.3	141.9	-0.5
3 月	216.4	178.8	37.6	155.9	144.6	11.2
4 月	216.8	183.3	33.5	145.4	161.6	-16.3
5 月	207.2	186.7	20.5	162.1	176.6	-14.5
6 月	196.5	181.5	15.0	129.7	112.7	17.1
7 月	212.8	192.2	20.6	162.9	183.0	-20.1
8 月	199.9	196.0	3.9	158.7	168.2	-9.4
9 月	200.4	163.6	36.8	149.2	146.1	3.1
10 月	231.7	192.5	39.2	158.9	176.7	-17.7
11 月	202.7	184.0	18.7	149.1	169.0	-20.0
12 月	200.2	174.6	25.0	143.3	153.7	-10.3
2019 年						
1 月	207.5	179.5	28.0	139.3	149.9	-10.6
2 月				125.3	122.0	3.3

资料来源:各经济体官方网站(表 27~表 36)。

六、三大经济体指标对比图

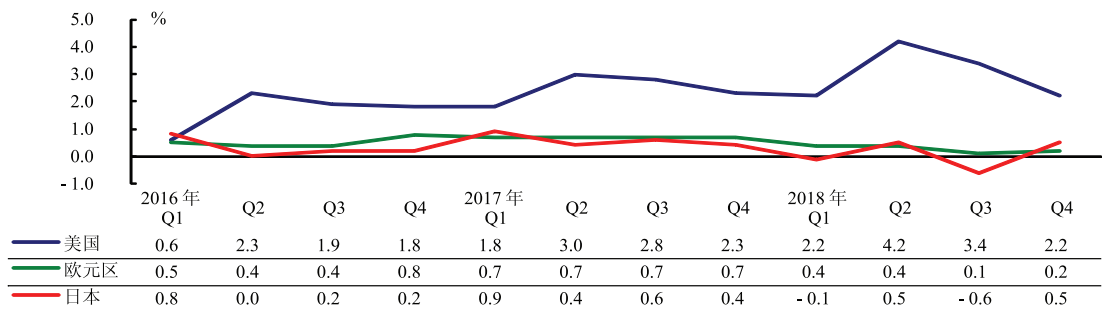


图 1 三大经济体 GDP 环比增长率 (%)

注：美国为环比折年率增长率。

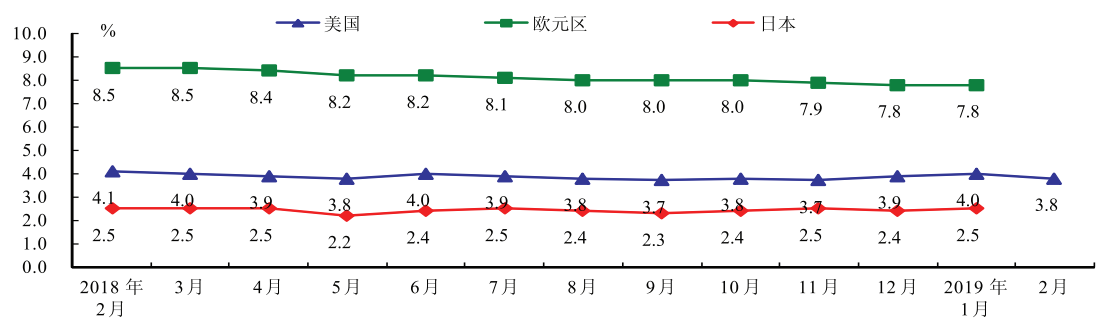


图 2 三大经济体失业率变动 (%)

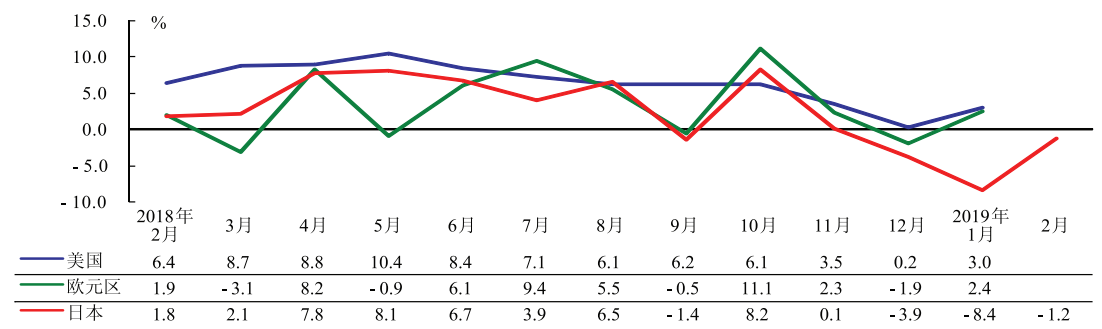


图 3 三大经济体出口额同比增长率 (%)

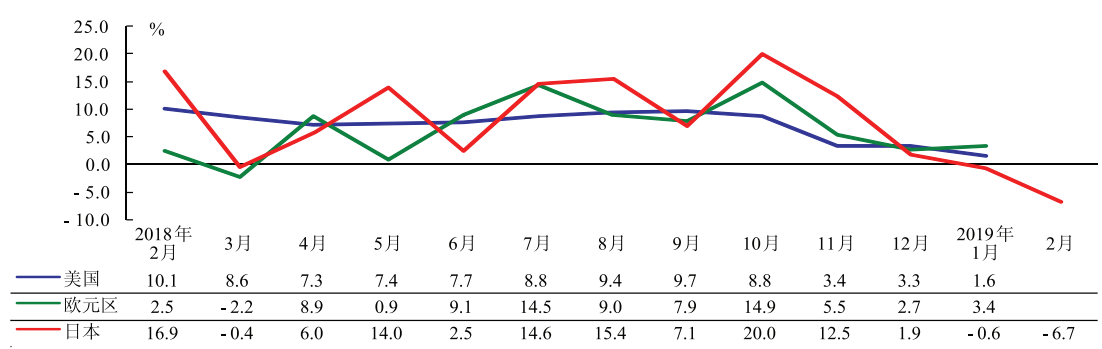


图 4 三大经济体进口额同比增长率 (%)

数据来源：各经济体官方统计网站(图 1~图 4)。

ABSTRACTS

(1) Difficult Problems and Countermeasure Research Faced by Poverty Alleviation

Liu Xuemin, Sun Yan and Liu Kun

The battle against poverty is one of the three major battles currently under way in China. Effective work has been done and positive results have been achieved, with the phased goal of poverty eradication and hat removal being achieved. But there are also many difficult problems in poverty alleviation, which affect the quality of poverty alleviation and hat removal in poor counties, deserving high attention. Based on field research, this paper analyses and puts forward countermeasures and suggestions on the existing problems in poverty – stricken villages in terms of industrial development and poverty alleviation, farmers’ professional cooperatives, village collective economy, unbalanced Inter – village development and unbalances among farmers, and the establishment of incentive mechanism for grass – roots cadres.

(2) Exploration of the Theoretical Framework into the Development of Overseas Economic and Trade Cooperation Zones and Summary of China’s Practice

Pan Chaoran and Huo Jianguo

China’s overseas economic and trade cooperation zones are in the “three – stage convergence period” of rapid scale development, initial operational benefits and high – quality development and transformation under the new situation. By sorting out the relevant theories of economics, we found that the construction of China’s overseas economic and trade cooperation zones conforms to the classical theory of international direct investment and is overseas investment activity reflecting the international common practice and markeisation. China’s overseas economic and trade cooperation zones are the phenomenon of industrial agglomeration which embodies the theory of modern new geo – economics. They have become favorable policy grasps for the government to implement active industrial policies to promote economic development and industrial restructuring based on its own comparative advantages, and reflect the concept of China’s economic development and the successful scheme of China’s practice. It is suggested that the theoretical research and experience summary of overseas economic and trade cooperation zones should be further carried out, and relevant top – level design should be introduced to promote the high – quality development of overseas economic and trade cooperation zones.

(3) Practice, Problems and Suggestions on China’s Integration into Global Supply Chain System

Lu Hongyan and Liang Wei

Since the reform and opening up, China has opened its door to the outside world, actively participated in the global supply chain division of labor, played an important role in the global supply chain system, and gradually developed from an important participant and beneficiary of the global supply chain to an important contributor. However, in participating in the global supply chain and value chain division, transnational corporations from countries, including the United States, are the dominant players, and China is in a weak position in the global supply chain system. Under the current situation that the global supply chain is facing severe challenges such as trade protectionism and unilateralism, China should integrate into the global supply chain system with a more active attitude, strive to form a new pattern of division of labor in the global supply chain dominated by China in the field of dominant industries, contribute to maintaining the stability and efficient operation of the global supply chain system, and promote economic

globalization towards greater openness, inclusive, commonly – beneficial, balanced and win – win development.

(4) Thoughts and Suggestions on Promoting Economic Development of Bay Area in the New Era *Sheng Chaoxun*

Gulf economy is the highlight of the current world economic landscape. With their unique locations, industrial and transportation advantages, the world's three major bays and domestic Guangdong, Hong Kong, Macao Bay Area and Zhejiang Big Bay have become important vane areas leading the development of science, technology, finance and industry. Entering the new era, the implementation of a series of national and related regional strategies, including “one belt and one road”, manufacturing power, maritime power and innovation – driven, will bring good opportunities for the economic development of the bay area. In order to adapt to the new situation and requirements, the connotation, vision, principles and development priorities of economic development in the Gulf Region will undergo profound changes.

(5) Promoting the Construction of China's International Shipping Center *Zhu Zhen*

Ports are the portal of a country (region) opening to the outside world, the link of economic and trade cooperation, the bridge of personnel exchanges and the platform of interconnection. They are always at the forefront of reform and opening up and pilot areas for many major reform and innovation initiatives. To accelerate the construction of key coastal port clusters and international shipping centers with global influence and leading role, it is of great significance to select Hainan Island as a whole to steadily promote and explore the construction of free trade ports. This paper focuses on the main characteristics of China's waters, the development of major coastal port clusters and the spatial layout of waterborne ports. In view of the current development characteristics of global international shipping centers and the actual construction of China's international shipping centers, this paper deeply analyses how to build international shipping centers and explore the construction of free trade ports.

(6) Promoting Cross – border Business of Listed Securities Companies and Expanding the Opening up of Domestic Securities Industry *Chen Zhengrong*

Regardless of domestic securities dealers, domestic and foreign customers, and stock exchanges at the national level, the approval of listed securities dealers to pilot cross – border business has great practical significance and positive far – reaching impacts. Relying on a good policy environment, the pace of pilot cross – border business of listed securities firms has accelerated significantly since 2018. At present, there are seven pilot securities firms, which reflect the pioneering advantage and significant competitive advantage of large leading securities firms. In the long run, developing cross – border business is the objective need and inevitable choice for the international development of large leading securities firms, but it is difficult to achieve results in the short run. The scale of cross – border business of pilot securities firms is constrained by their net capital scale. They should match and correspond to the scale of net capital, internal control and risk management capabilities to achieve dynamic equilibrium so as to effectively prevent and control cross – border business risks and promote the regulated and steady development of cross – border business.

(7) The On – going Shareholding System: Achieving the Active Sublation of Private Capital Ownership through Capital Socialization of “Rebuilding Individual Ownership” *Jia Kang and Su Jingchun*

The core and essence of “rebuilding individual ownership” is the coherence between social capital and private equity in the form of joint – stock system. The logical starting point is the sublation of private ownership of means of production by joint – stock system emphasized by Marx. This paper expounds that this sublation should be combined with the development of joint stock system in contemporary real life so as to make it “the main form of realizing public ownership” and the “important form of realizing the basic economic system” of socialism with Chinese characteristics together with the mixed ownership, so as to further deepen our

understanding and actively explore the principle and path of “positive sublation” to the formation of capital private ownership brought by capital socialism of “rebuilding individual ownership” in the upgrading and development of joint stock system.

(8) Financial Poverty Alleviation: China’s Practice and Contribution

Ge Hongling

Over the past 40 years of poverty alleviation reform, China has made historic achievements in poverty alleviation and poverty eradication, becoming the earliest developing country in the world to achieve the poverty alleviation goal of the Millennium Development Goals (MDGs), in which financial poverty alleviation has played an unconventional role. This paper highly summarizes the theoretical contributions and practical achievements of China’s financial poverty alleviation in the world. It summarizes the practice and experience of China’s financial poverty alleviation in terms of top – level design, institutional arrangement, policy system and implementation mechanism, combs the practical experience and theoretical context of China’s financial poverty alleviation in the past 40 years of poverty alleviation reform, and deduces two clues from the effect and theory of poverty alleviation, pointing out the national strategic significance of financial poverty alleviation, and providing a basis for enriching and deepening the theoretical, policy and practical research of financial poverty alleviation in the world.

(9) Analyses on the Current Situation, Problems and Countermeasures of the Internationalization of National Energy Group

Gao Lingyun and Xiao Yu

Starting from the relevant theories of enterprise internationalization development strategy, this paper focuses on the analyses of the status quo, problems and countermeasures of the internationalization strategy of the National Energy Investment Group. The study finds that the National Energy Investment Group has been a firm advocate and pioneer of enterprise internationalization strategy, achieving good results in practice. But it also has problems such as unbalanced development of overseas business structure, greater potential political risk and less cooperation with countries along the “one belt and one road”. In this regard, the paper puts forward some policy suggestions, such as steadily promoting the implementation of the “internationalization” strategy, practicing hard internal skills to improve the level of internationalization, improving the competitiveness of international market through differentiated competition, and establishing an effective risk response mechanism for transnational operations.

(10) An Overview of the Development Report of the Innovation Competitiveness of the Countries of the Group of Twenty (G20) (2017–2018)

Research Group of Sub – center at the Fujian Normal University, National Center for Comprehensive Economic Competitiveness

The Yellow Paper of the Report on the Development of National Innovative Competitiveness of the Group of Twenty (G20) (2017 – 2018), guided by Fujian Normal University, China Science and Technology Exchange Center and the International Strategic Research Institute of the Party School of the Central Committee of the Communist Party of China, carried out by the Research Group of Sub – center at the Fujian Normal University, was issued in Beijing on November 21, 2018. The yellow paper shows that the United States, Germany and the United Kingdom rank among the top three members of the G20, while China ranks seventh in the G20 and is the only developing country in the top ten. According to the reality of the innovation and development of the members of the Group of Twenty (G20), the yellow paper constructs an evaluation index system (consisting of one first – level index, five second – level index and 33 third – level index) and a mathematical model for the innovation competitiveness of the members of the Group of Twenty (G20). The assessment analysis for each G20 member from 2015 to 2016 can provide reference basis for enhancing the national innovation competitiveness of each member of the Group of Twenty (G20).

Editor: Huang Yongfu