

大城市发展研究丛书

国内外大城市发展规律对 广州经济发展的启示

隆少秋 编著

华南理工大学出版社
·广州·

内 容 简 介

本书围绕现代化、区域化、国际化的背景，针对广州的具体实践，在系统介绍国内外现代化城市经济发展规律的基础上，围绕广州国际现代化大都市经济建设的几个关键要素：产业竞争力的提升、工业园的发展、科技的发展、高新技术产业发展、汽车等装备产业发展、经济发展环境的营造、现代服务业的发展、金融业的发展等进行了综合的对比、分析、论述和探讨，对广州现代化大都市的经济建设具有指导意义，对国内外相关城市的经济建设也有借鉴意义。

图书在版编目（CIP）数据

国内外大城市发展规律对广州经济发展的启示/隆少秋编著. —广州：华南理工大学出版社，2006.12

（大城市发展研究丛书）

ISBN 7-5623-2521-9

I. 国... II. 隆... III. ①大城市-经济发展-经济规律-研究-世界 ②大城市-经济发展-研究-广州市 IV. ①F299.1 ②F299.276.51

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2006）第 157374 号

总 发 行：华南理工大学出版社（广州五山华南理工大学 17 号楼，邮编 510640）

营销部电话：020-87113487 87110964 87111048（传真）

E-mail：scutcl3@scut.edu.cn http://www.scutpress.com.cn

责任编辑：张 颖 王礼蓉

印 刷 者：佛山市浩文彩色印刷有限公司

开 本：889mm×1194mm 1/16 印张：36.5 字数：1183 千

版 次：2006 年 12 月第 1 版 2006 年 12 月第 1 次印刷

印 数：1~600 册

定 价：63.00 元

版权所有 盗版必究

序

城市是人类社会发展到一定阶段的产物，它诞生于五千多年前，是人类文明的标志。自 18 世纪后半叶西欧开始工业化进程后，城市化进程也随之提速。第二次世界大战后，城市化在世界范围内展开。1950~2000 年，世界城市文化率由 28.4% 提高到 50%，是人类历史上城市化进程最为迅速的时期。进入 21 世纪，世界上还将有越来越多的人口进入城市。可以预见，21 世纪将是城市的世纪。1978 年改革开放以后，我国大城市发展迅速，城市经济实力大大增强，空间地域范围不断扩张，与周边地区的社会经济联系日益密切，出现了大都市区这种新的城市空间形态。大都市区的出现不仅使城市地域空间形态与规模发生重组和变化，而且使资本、产业、劳动力等要素形成新的流动和布局。

受经济全球化、信息化的影响，大城市的发展出现了前所未有的机遇和挑战，处在沿海地区的广州就是典型实例。广州是一座有 2200 多年悠久历史的文化名城，是中国改革开放的前沿阵地。改革开放后，广州发生了翻天覆地的变化，目前在全国十大城市中综合实力位列第三。

由于历史沿革和近几十年的飞速发展，广州已经奠定了在华南地区的中心地位。有着二千多年历史的广州，在过去、现在和将来，都展示着独特的魅力。“坚持以人为本”、“树立全面、协调、可持续发展”、“促进经济、社会和人的全面发展”的科学发展观为广州的进一步发展提供了指导思想。泛珠江三角区域经济合作的展开、CEPA 协议的签署、珠江三角洲城镇群协调发展规划（2004~2020 年）的编制、广州行政区划的调整等区域发展大动作进一步明确了广州的定位，广州要充分发挥中心城市政治、文化、商务、信息中心和交通枢纽等城市功能，坚持实施可持续发展战略，实现资源开发利用和环境保护相协调，巩固、提高广州作为华南地区的中心城市和全国的经济、文化中心之一的地位和作用，使广州在 21 世纪发展成为一个繁荣的城市、一个高效的城市、一个舒适的城市、一个最适宜创业发展又最适宜居住生活的国际化区域性中心城市。

广州的发展吸引了很多的城市地理学、城市经济学学者的关注和研究，本书作者隆少秋同志便是其中之一，他自 1994 年中山大学攻读我的硕士研究生开始，就与广州结下了不解之缘。他先后参加了广州市土地利用规划、广州市小城镇发展研究、广州市乡镇经济发展研究、广州市区域城市总体规划、广州市城市概念规划、广州市交通发展规划、广州市可持续发展研究等课题研究；加上他在广州市县级市近十年的工作，使他对广州有了一个较全面、系统的了解。本书围绕现代化、区域化、国际化的发展背景，针对广州的具体实践，在系统介绍国内外现代化城市经济发展规律的基础上，提出了国内外现代化经济发展规律对广州经济发展的几个关键启示。

本书的出版对于从事大城市经济社会发展建设管理及研究的政府机关、科研

院所、高等院校都具有一定的指导和借鉴意义，也希望广大城市建设工作者继续努力，不断创新，促进我国大城市的经济社会可持续发展。

华中师范大学教授、博士生导师
华中师范大学可持续发展研究中心主任
湖北省政府参事

刘威强

2006年于

武昌桂子山

Abstract

To the historical evolution and several ten years rapid development, Guangzhou has already formed the central status in the South China. Guangzhou has more than 2000 year's history. In the past, the now and the future, it's demonstrating the unique charm. The Science development views, such as "to take people as the foremost", "to development comprehensively, coordinately and sustainably, to promote economic society and the person development comprehensively, provide the ideology guiding for Guangzhou in the new time."

The region development's big movements, such as the launching of the region economic cooperation in the exudes Zhujiang Delta, the signing of the agreement CEPA, the establishment of Zhujiang Delta's urban agglomerations coordination development plan(2004~2020), the adjustment of the Guangzhou administrative area, further make clear Guangzhou's localization. Guangzhou must fully make use of city functions, such as politics, culture, commerce, information center and traffic key position; and implement sustainable development strategy, realize resources development use and the environmental protection coordinately, consolidate and enhance Guangzhou as the key city in the South China and one of the economy, cultural center city in China. To the end, Guangzhou will develop into in 21st century: One prosperous city, one highly effective city, and one comfortable city, one internationalization regional key city which is most suitable to undertake and develop, also house and live.

The modernization, the region, the internationalization is the subject of Guangzhou's development. This book introduces overseas modernization city laws of economic development, revolves several big essential factors in the economic development of Guangzhou international modernization metropolis: industrial competitive ability promotion, industry garden area development, the technical development, the high new technical industry development, the automobile industry development, the economical development environment builds, the modern service industry development, the financial industry development, and carries on the contrast, the analysis, elaboration and discusses comprehensively. This book has the positive instruction significance to the economic development of Guangzhou modernization metropolis, also has the positive model significance to the economic development of domestic correlation cities.

目 录

第一篇 大城市经济发展规律对广州产业发展的启示	1
第一章 城市产业及产业结构	3
第二章 城市产业经济发展的主要规律	19
第三章 三次产业的发展演化趋势与城市主导产业的培植	24
第四章 科技进步与产业结构升级	36
第五章 产业结构的国际化与当代产业政策转型	53
第六章 主要城市经济发展理论	57
第七章 产业发展战略及评价	60
第八章 中国在参与国际分工中对结构实施战略性调整的战略思路	65
第九章 经济全球化与新城市经济现象	72
第十章 经济全球化和 WTO 对于中国产业发展的深刻影响	75
第十一章 产业结构的国际化与当代国际分工	78
第十二章 大城市产业升级换代与职能定位	82
第十三章 国际产业发展成功实例	96
第十四章 中国产业国际竞争力状况	104
第十五章 提升广州产业竞争力的对策	125
第二篇 国外科技发展规律对广州发展的启示	135
第一章 科学技术与地区的可持续发展	137
第二章 科技创新与国际城市的可持续发展	146
第三章 科技创新与经济发展	156
第四章 高新技术及其产业化	165
第五章 世界科技政策调整大潮流及发达国家科技政策	176
第六章 21 世纪广东省的高新技术产业选择及发展导向	181
第七章 高新技术产业发展对广东工业经济结构的影响	190
第八章 当今高新技术产业发展趋势及广州的战略对策	193
第九章 增强广州科技创新能力的对策	202
第十章 科技进步和科技创新环境的营造	210
第十一章 科技创新的最终目标——创建学习型城市	222
第三篇 产业园区发展理论对广州工业和工业园区发展的启示	231
第一章 以工业开发为主导产业园发展的国内现状背景	233
第二章 工业园区与企业集群理论	235
第三章 城市产业集群	245
第四章 产业集群战略与高新技术开发区	252
第五章 新产业区理论	258
第六章 生态工业园理论及国外生态工业园发展经验	267
第七章 上海都市型工业园发展的启示	276
第八章 国外工业园发展的经验	280
第九章 工业园区的发展及战略研究	289
第十章 广州大都市区工业的空间布局	299

第十一章	提升广州产业园区发展水平的对策.....	310
第四篇	国外汽车业发展对广州汽车业发展的启示	319
第一章	世界汽车产业概况与发展趋势.....	321
第二章	中国汽车产业发展概况.....	326
第三章	中国汽车产业国际竞争力分析.....	336
第四章	广州汽车产业发展环境与竞争分析.....	343
第五章	广州南沙国际汽车产业园发展研究.....	347
第六章	广州东部(增城)汽车产业基地发展.....	366
第七章	花都汽车产业城发展研究.....	374
第五篇	金融业可持续发展规律对广州金融业发展的启示	381
第一章	金融业可持续发展基本概念.....	383
第二章	金融业可持续发展理论模式.....	389
第三章	广州市金融业发展现状分析.....	399
第四章	广州市金融业可持续发展的对策措施.....	404
第五章	强化广州区域性金融中心功能的产业对策.....	409
第六篇	国外现代服务业发展规律对广州服务业发展的启示	411
第一章	服务业综述.....	413
第二章	服务业的增长.....	423
第三章	提高城市能级水平与发展现代服务业的关系.....	444
第四章	广州现代服务业发展的现状与评估.....	447
第五章	广州现代服务业发展的背景及战略意义.....	453
第六章	广州现代服务业发展的战略思路.....	454
第七章	广州现代服务业的发展重点和总体布局.....	457
第八章	推动广州现代服务业发展的对策与措施.....	560
第七篇	国际经济一体化理论对广州与珠三角经济一体化的启示	463
第一章	经济一体化理论的发展背景.....	465
第二章	区域经济一体化.....	473
第三章	广东与东盟、泛珠三角其他省市的区域合作.....	479
第四章	都市圈的城乡协调发展战略.....	484
第五章	广州与珠江三角经济一体化.....	487
第八篇	广州市社会经济发展环境营造和经济发展总体思路	495
第一章	城市经济发展环境.....	497
第二章	经济全球化对中国城市发展环境的影响.....	502
第三章	中外若干国际性中心城市文化环境介绍.....	509
第四章	国外经济发展中环境建设经验及对我国的启示.....	515
第五章	城市经济发展环境评价指标体系.....	518
第六章	广州与国内外城市经济发展环境比较.....	522
第七章	新时期广州内外部发展环境和经济社会发展趋势分析.....	513
第八章	改善广州社会经济发展环境的对策.....	541
第九章	广州新时期经济社会发展总体思路研究.....	561
参考文献	571

第一篇

大城市经济发展规律对广州产业发展的启示

第一章 城市产业及产业结构

一、城市产业分类

(一) 按经济功能划分

按经济功能和市场的不同，把城市产业部门分成两大类：主要满足城市外部市场需要的产业为输出产业（或基础产业）；主要满足城市内部市场需要的产业为地方产业（或非基础产业）。对于城市的经济发展来说，输出产业是起主导作用的动因，处于支配地位，因为它是城市从其外部获取资源的主要手段；地方产业则是支撑前者存在与发展的条件，处于从属地位。

每个城市发展什么样的输出产业，取决于许多条件和因素，最重要的是该产业是否具备了比较优势，即和其他地区相比、和其他产业相比，该产业是否在资源、技术、地理、市场等相关方面拥有竞争力。各个城市扬长避短，确定自己的主要输出产业，从而形成各具特色的专业化分工。这对于国家和地区的生产力合理布局、对于资源的有效利用、对于经济效益的综合提高，都具有十分积极的意义。同样，地方产业一方面为输出产业提供产品和劳务；另一方面为当地市民提供衣食住行等诸种便利，在城市经济发展中绝非无足轻重，而是必不可少的支持系统。

(二) 按生产要素划分

根据各生产要素在不同产业部门中密集的程度和不同的比例，把城市产业部门分成三大类：劳动密集型产业、资金密集型产业和技术密集型产业。凡单位劳动力占用资金较少、资本有机构成和技术装备水平较低、需要投入劳动力较多、单位成本中活劳动消耗所占比重较大的产业，称为劳动密集型产业，如服装、皮革、饮食业等；凡投资比较集中、资本有机构成高而所需劳动力较少的产业，称为资金密集型产业，如石油、化工、钢铁、机械制造业等；凡生产过程机械化、自动化程度和技术层级较高且对知识人才素质要求较严的产业，称为技术密集型产业（或知识密集型产业），如电子、航天、生物工程等行业。在实际构成中，有的行业不一定是单纯某一种要素密集度高，而有可能是两种都高。

经济发展的基本特征是产业结构由简单到复杂、由低级到高级的不断转化。考察一下各国经济发展的进程，可以发现，产业结构呈现如下演变规律：由以劳动密集型产业为主，转化为以资金密集型产业为主，再发展到以技术密集型产业为主。这一规律的基础是不同社会资源累积的顺序与速度、规模的差异，以及由技术进步带来的各种社会资源的有序替代。

(三) 按三次产业划分

三次产业这一概念的首创者，当推新西兰经济学家费希尔教授（A.G.B.Fisher）。他在1935年出版的《进步与安全的冲突》一书中指出，人类的生产活动可划分成三个阶段：初级阶段，主要以农业和畜牧业为主；第二阶段，以工业大规模迅速发展作为标志；第三阶段，大约从20世纪初开始，出现了大量的服务性行业并逐渐占据经济活动的主要部分。同生产活动的这三个发展阶段相适应，他认为可以将产业结构划分成三个层次：第一产业、第二产业和第三产业。

其后，1940年英国经济统计学家克拉克（Colin Grant Clark）在《经济发展的条件》中，进一步阐述了三次产业的内容及其结构变动趋势。他提出，第一产业以农业为主；第二产业是制造业；其他的经济活动则统统归入第三产业。由于各次产业间存在着收入差异，促使劳动力依次序从低级向高级产业转移，从而形成了经济发展中的三个台阶——这一发现完善了古典经济学家威廉·配第的著名论断，因而被称为“配第一克拉定理”。

从此，西方国家普遍采用三次产业的分类方法，并逐渐被社会主义国家所接受，而成为国际上广泛流行的划分方式。

联合国国际劳工组织根据这一理论，于1971年颁布《全部经济活动的国际标准分类索引》（Indexes to International Standard Industrial Classification of All Economic Activities），简称“标准产业分类”（SIC），它把全部经济活动分成如下10个大类：①农业、狩猎业、林业和渔业；②矿业和采石业；

③制造业；④电力、煤气和供水业；⑤建筑业；⑥批发与零售业、餐馆与旅店业；⑦运输业、仓储业和邮电业；⑧金融业、不动产业、保险业及商业性服务业；⑨社会团体、社会及个人的服务；⑩不能分类的其他活动。

以上 10 类中，1~2 类属于第一产业，3~5 类属于第二产业，6~10 类属于第三产业。

中国国家统计局于 1985 年对三次产业的划分做了专门的规定，即：

(1) 第一产业为农业（包括林业、牧业、渔业等）；

(2) 第二产业为工业（包括采掘业、制造业、自来水、电力、蒸汽、热水、煤气业）和建筑业；

(3) 第三产业为除上述各业以外的其他产业，它又包括 4 个层次：

第一层次为流通部门，包括交通运输业、邮电通讯业、商业饮食业、物资供销和仓储业。

第二层次为为生产和生活服务的部门，包括金融业、保险业、地质普查业、房地产业、公用事业；居民服务业、旅游业、咨询信息服务业和各类技术服务业等。

第三层次为为提高科学文化水平和居民素质服务的部门，包括教育、文化、广播电视事业，科学研究事业，卫生、体育和社会福利事业等。

第四层次为为社会公共需要服务的部门，包括国家机关、党政机关、社会团体，以及军队和警察部门等。

二、城市产业结构

(一) 城市产业结构特征与经济发展阶段的判定

经济的发展与产业结构之间存在着十分密切的相互关联和相互制约的关系。经济发展水平的高低决定着一个国家、一个地区、一个城市的产业结构总体状况；反过来，产业结构的调整和优化又可以为经济的发展注入活力，提高经济增长的速度和效益。合理的产业结构的形成和优化需要建立在科学的产业结构分析的基础之上，首先需要通过对产业结构的分析准确地判明城市所处的经济发展阶段。

不同的经济发展阶段，第一、第二、第三产业结构比例关系及主次序位呈现出不同的特征。发达国家经济发展的历史经验及相关的研究理论表明，经济成长的不同阶段具有不同的产业和人口经济联系方式，可以通过三次产业的产值比重序位的变化，以及相应的人口就业比重的变化反映出来。最初，以农业为主的第一产业在国民生产总值和就业结构中占主导地位；随着经济的发展，第一产业所占的比重不断下降；以工业制造业为主的第二产业在国民生产总值中的比重上升至首位，其就业比重也在迅速提高；当工业化达到一定程度后，以服务部门为代表的第三产业在就业中的比重趋于提高，在国民生产总值中的比重上升并稳定在一定水平上。

依据产业结构的特征判明经济发展所处的阶段，对于正确拟订城市经济的发展目标和产业结构的调整战略均具有十分重要的作用。以美国经济学家库兹涅茨 (S.Kuznets)、钱纳里 (H.Chenery) 等为代表的发展经济学家，根据三次产业在国民生产总值构成中的比例序位关系，结合人均国民生产总值的高低，将经济成长阶段划分为农业时期、工业化时期和后工业化时期三大时期，其中工业化时期又具体分为初期、中期和后期三个阶段（如图 1-1 所示）；联合国工业发展组织以工业净产值在国民收入中的比重为指标，将经济发展阶段划分为农业经济阶段、工业初兴阶段和工业加速阶段（见表 1-1）。世界部分城市三次产业产值及就业结构见表 1-2。

表 1-1 联合国工业发展组织对工业经济发展阶段的划分

工业经济发展阶段	阶段特征值 R (工业净产值占国民收入的比重)
农业经济阶段	$R < 20\%$
工业初兴阶段	$20\% < R < 40\%$
工业加速阶段	$R < 40\%$

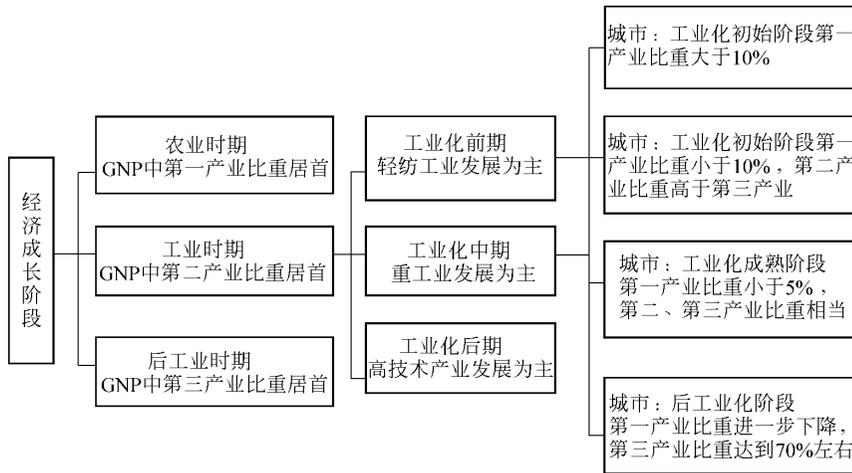


图 1-1 经济发展理论对经济成长阶段的划分

表 1-2 世界部分城市三次产业产值及就业结构

城 市	GNP 构成 (%)			就业构成 (%)			统计时间 (年)
	第一产业	第二产业	第三产业	第一产业	第二产业	第三产业	
北京	6.90	46.11	46.99	5.60	46.82	47.58	1995
上海	2.46	57.98	39.56	1.40	58.12	40.48	1995
香港	0.30	26.50	73.20	0.10	36.60	63.30	1990
东京	0.20	27.30	72.50	0.60	29.40	70.00	1988
汉城	0.40	30.70	68.90	0.40	36.40	63.20	1989
纽约	0.00	20.00	80.00	0	13.30	86.70	1989
巴黎	0.30	27.00	72.70	0.01	22.09	77.90	1988
罗马	4.00	23.00	73.00	0.10	19.00	80.90	1981

根据图 1-1、表 1-1 和表 1-2 所显示的指标，结合我国的情况，不难判明，我国的经济从整体上讲尚处于工业化前期向工业化中期的过渡之中，我国第二产业的产值比重虽然高居首位，第三产业的产值比重也已超过第一产业，但三次产业的就业结构却仍体现出工业化前期的特征。就城市地区的整体经济发展水平而言，我国多数城市，尤其是发达地区的城市的发展已进入工业加速阶段，即工业化中期向工业化后期的过渡阶段，但一些后进地区的城市仍处于工业化的初期。而与发达国家城市第一产业比重不足 5%、第三产业比重达 70% 左右的城市产业结构相比，我国仅少数综合性的特大城市进入了工业化的成熟期。

(二) 城市产业结构分析与城市主导产业的选择与确定

城市主导产业的选择确定，是城市经济发展战略研究的重点。选择和确定城市主导产业，主要有两个侧重角度，其一是产业的经济带动作用，其二是产业的区位优势。这两个角度常常是相互关联、互为转化的。

1. 从产业的带动作用确定城市的主导产业

现代产业内部各产业部门之间存在着一种投入产出联系。由于这种产业联系的存在，在一些部门的个别投资会通过这种联系传导到其他部门，诱发其他部门的投资，从而带动整个经济的发展，这就是产业的带动作用。

著名的发展经济学家赫希曼 (A.O.Hirschman)，在其著作《经济发展的战略》中，将产业间的联

系称作“连锁效应”(Linkage Effect),并把连锁效应具体划分为前向连锁(Forward linkage)和后向连锁(Backward linkage)。前向连锁是指一个部门和吸收它的产出的部门之间的联系(如种植业部门对食品工业部门具有前向连锁效应);后向连锁则是指一个部门与向它提供投入的部门之间的联系(如日用化工部门对基本化工、炼油、原油开采等具有一系列的后向连锁效应)。根据产业的连锁效应特征,全部产业可分为四类(见表1-3)。

表1-3 不同产业部门的连锁效应特征

	产业部门	连锁效应特征
第一类	中间投入型初级产品	前向连锁效应大,后向连锁效应小
第二类	中间投入型制造业产品	前向连锁效应大,后向连锁效应大
第三类	最终需求型制造业产品	前向连锁效应大,后向连锁效应大
第四类	最终需求型初级产品	前向连锁效应小,后向连锁效应小

对于发展中国家的城市而言,从产业的带动作用确定城市的主导产业结构,就是要选择能发生最大连锁效应的产业部门——带头部门,把有限的投资优先集中于带头部门,从而最大限度地发挥其连锁效应,推动城市经济的整体发展。后向连锁一般比前向连锁更重要,带动作用更强。所以,城市主导产业的选择,应主要从后向连锁效应大的部门考虑。许多学者对产业的连锁效应进行过具体的定量测算。表1-4列出的是美国经济学家钱纳里等利用投入产出表计算的不同产业部门的连锁效应值。这些计算方法和结论为进行城市主导产业的选择确定提供了具体的定量参考标准。广州选择电子、石化、钢铁、汽车作为其主导产业就是考虑这些产业的连锁效应大,对整个经济的带动作用大。

表1-4 产业部门连锁效应的定量计算(以小时为单位)

	最终需求			中间投入		
	Ⅲ. 最终需求型制造业产品			Ⅱ. 中间投入型制造业产品		
制造业		前向	后向		前向	后向
	服装和日用品	0.12	0.69	钢铁	0.78	0.66
	造船	0.14	0.58	纸及纸制品	0.78	0.57
	皮革及皮革制品	0.37	0.66	石油产业	0.68	0.65
	食品加工	0.15	0.61	有色金属冶炼	0.81	0.61
	粮食加工	0.42	0.89	化学工业	0.69	0.60
	运输设备	0.20	0.60	煤炭加工	0.67	0.63
	机械	0.28	0.51	橡胶制品	0.48	0.51
	药材及药材制品	0.38	0.61	纺织	0.57	0.69
	非金属矿物制品	0.30	0.47	印刷及出版	0.46	0.49
	其他制造业	0.20	0.43			
	基础产业	Ⅳ. 最终需求型初级产品			Ⅰ. 中间投入型初级产品	
				农业、林业、渔业	0.72	0.31
A. 物品		0.36	0.24	煤炭采掘	0.82	0.23
				金属采矿	0.93	0.21
B. 劳务		0.26	0.31	石油及天然气	0.97	0.15
运输	0.17	0.16	非金属采矿	0.52	0.17	
商业						
服务业	0.34	0.19	电力	0.59	0.27	

2. 从产业的比较区位优势确定城市的主导产业

城市是一定区域范围内的经济活动中心,每个城市在国家或区域的经济活动中均承担着一定的专业化职能,体现为城市(镇)体系的职能结构。城市的专业化职能,从根本上讲,是由其在区域城市体系

比较区位优势最强的某一项或某几项产业所支撑的；从产业的比较区位优势确定城市的主导产业，就是具体分析城市的每个产业部门在整个区域同类经济部门中所处的地位和相对重要程度，从中选择出比较区位优势最强，或发展潜力最大的产业部门，强化和扩大这一优势，以促进城市经济的发展。集中系数和区位熵是用来定量计算和衡量产业的比较区位优势的两个主要指标。

三、产业结构的功能

产业结构在经济发展中起着非常重要的作用。经济要发展，总要具备几个基本条件，比如拥有一定数量的资源（包括自然资源和人力资源），市场规模足以支持经济的发展，有一定的技术把资源转换成产品，等等。这些条件主要由国内解决。但在当今世界经济日益全球化的条件下，也可以通过国际交换来补充国内的不足。在上述各种条件既定的情况下，产业结构是否合理起着很重要的作用。产业结构的功能是指它对经济发展所起的作用。概括起来，主要表现在以下两个方面。

1. 产业结构与经济发展有着密切的互动关系

产业结构是经济长期动态发展的结果，产业结构的变化是整个经济发展动态过程的有机组成部分，它的变化受到经济发展水平的制约。比如，第一产业的发展要受到土地资源条件、矿藏数量及质量条件、气候条件、水利条件等的制约；还要受到市场容量即消费需求结构及需求量的制约。第二产业的发展则受制于以下因素：①资源供给条件，包括原材料的品种、数量和价格；②人力资源供给以及人员的素质；③技术供给能力；④市场容量潜力，等等。第三产业的发展，一方面要以其他部门的发展以及对第三产业的需求为基础，另一方面取决于其自身所能提供服务的技术手段与效用以及自身的扩大能力。当然，总体上说，三次产业的发展要取决于当时已经达到的技术水平及其发展潜力。

在开放经济的条件下，一国的产业结构变化还会受到对外经济关系规模和结构的极大影响，如国外市场的供给与需求及其变化对国内市场供给与需求的影响。随着经济全球化的进展，这种影响还会越来越大。众所周知，西欧国家纺织业、钢铁业、普通机械行业等产业的衰落就是国外廉价供给替代的结果，而这种衰落则导致了西欧产业结构的重大变动。

影响产业结构变动的另一个重要因素是政府的政策尤其是产业政策。对产业结构产生影响的政府政策主要是货币政策、财政政策和产业政策。有利的货币政策为优势产业的发展提供有利条件，倾斜式的信贷政策影响尤甚。财政政策中，政府的开支和税收格局不仅直接影响投资结构，也直接影响消费结构，从而对产业结构及其发展产生影响。对产业结构影响最大的政策当属产业政策。它一般包括产业发展战略、产业发展选择（比如主导产业的确定、产业结构调整的政策等）。政府通过投资、优惠及非优惠政策以及其他方式的直接干预和间接干预，来扶植或抑制特定产业的发展，直接影响和制约产业的发展 and 产业结构的调整。日本、韩国、西欧各国以及一些发展中国家在最近几十年普遍制订产业政策来指导本国的产业发展方向，并且收到了明显的效果。广州近几年扶持汽车、钢铁、石化产业发展，重走石化工业发展之路也取得了十分大的成就。

产业结构绝不是被动地取决于经济发展水平和政府政策，它本身对经济发展也发挥重要的作用，会引起经济发展质的变化。结构变化是经济发展到一定规模和水平的产物，同时它又是经济进一步发展的前提。

2. 产业结构是一地区资源禀赋与现实经济实力之间的联结机制和转换器

产业结构是在经济发展的长期动态变化过程中形成的。当人们去了解一个国家时，首先感知到的肯定是人口、国土面积、自然条件与资源、商品的丰裕程度、人民的生活水平，等等。产业结构却不是一眼就能看穿的，需要经过研究分析才能知道。产业结构一经形成，那么，除非发生意外情况，否则它不会在一两年内就发生大的变化；而且，它对往后的经济发展起着巨大的作用。这种作用可称作资源与现实经济实力之间的联结机制和转换器。已经存在的自然资源和人力资源在一定的技术条件下，通过产业结构内部机制的磨合和协调，被分配在不同的产业中并转换成现实的生产力。多少资源用来生产食品、消费品和生产资料以及投入为社会提供服务的产业中，取决于当时的产业结构。如果产业结构合理和先进，则在资源既定的条件下可以取得更好的经济效果，经济各部门间比例协调，总供给与总需求比较容易取得均衡，即使出现局部不均衡，也比较容易得到纠正或者补救。因此，合理和先进的产业结构可以

缓解资源对经济发展的约束；反之，则可能会加剧这种约束。换句话说，合理的产业结构具有较高的效率和较强的应变能力。

日本是最早的几个制订明确的产业政策来指导产业结构发展的国家之一。它在战后恢复时期就实行了“倾斜生产方式”，重点扶持和恢复对国民经济至关重要的煤炭和钢铁部门；而在 20 世纪 50 年代又制订了“产业合理化”政策；60 年代提出“产业高度化”，使日本经济实现了重化工业化；70 年代又不失时机地把产业政策的重点放在向知识密集型产业的转变方面。事实已经证明，日本是战后西方阵营中经济增长最为迅速的国家，也是产业结构变化最显著的国家。

从表 1-5 和表 1-6 列出的日本、美国及西欧几个国家的 NDP 和各产业劳动力相对比重，可看出各国不同时期的产业结构变化。

表 1-5 从国内生产总值 (NDP) 看产业结构的变化 (%)

	部门 时期	农业部门			工业部门			服务业部门		
		期初	期末	变化	期初	期末	变化	期初	期末	变化
日本	1962—1965	13.1	11.3	-1.8	37.2	35.8	-1.4	49.7	53.0	3.3
	1966—1970	11.1	7.8	-3.3	35.9	38.7	2.8	53.1	56.6	3.5
	1971—1974	6.6	6.6	—	37.9	37.2	-0.7	55.5	56.2	0.7
美国	1962—1965	4.1	3.6	-0.5	36.1	36.8	0.7	59.8	59.6	-0.2
	1966—1970	3.5	3.1	-0.4	37.0	33.4	-3.6	59.4	63.6	4.2
	1971—1975	3.0	3.7	0.7	32.6	30.9	-1.7	64.4	64.6	0.2
英国	1962—1965	3.7	4.3	-0.1	44.6	44.1	-0.5	51.7	52.5	0.8
	1966—1970	3.0	3.1	-0.3	43.4	42.1	-1.4	53.6	55.3	1.7
	1971—1974	2.6	2.7	0.1	40.1	38.8	-1.3	57.2	58.5	1.3
原西德	1962—1965	4.9	4.3	-0.6	54.4	54.1	-0.3	40.7	41.6	0.9
	1966—1970	4.2	3.1	-1.1	53.3	54.6	1.3	42.5	43.3	0.8
	1971—1975	2.9	2.7	-0.2	53.5	47.8	-5.7	44.6	50.1	5.5
法国	1962—1965	8.9	7.3	-1.6	43.7	43.1	-0.6	47.4	50.5	3.1
	1966—1970	7.1	6.2	-0.9	45.4	43.9	-1.5	42.5	49.9	2.3
	1971—1974	5.8	5.1	-0.7	43.8	43.3	-0.5	50.4	51.7	1.3
意大利	1962—1965	15.3	13.3	-2.0	36.1	34.9	-1.2	48.6	51.7	3.1
	1966—1970	12.7	8.8	-3.9	35.0	42.2	7.2	52.3	48.9	-3.4
	1971—1975	8.4	8.5	0.1	41.3	41.0	-0.3	50.3	50.5	0.2

资料来源：引自中本博皓《现代产业经济论的发展》。

表 1-6 各产业劳动力相对比重的变化 (%)

国家	年份	第一次产业	第二次产业	第三次产业
日本	1960	32.5	27.8	39.7
	1980	10.3	34.8	54.9
美国	1960	80.6	30.6	60.8
	1979	3.6	30.2	66.2
原西德	1960	13.8	47.7	38.5
	1980	5.8	45.0	49.2
英国	1960	2.6	45.8	51.6
	1980	1.6	37.4	61.0
法国	1960	20.6	37.7	41.7
	1979	8.8	35.4	55.8

资料来源：引自马克卢普《美国的知识生产和分配》，1962 年。

日本的产业结构经过几十年的调整和整治达到了比较合理和先进的程度，产业和技术的应变能力大大加强。因此，1973年的石油危机虽然给日本的经济带来冲击，但是日本不仅比较安稳地渡过危机，而且还以此为契机使产业结构高级化，进一步向知识密集型产业和高质量服务业转变。由此可见，产业结构的重要功能之一就是通过自身的转变来实现资源和能源的有效配置，以期从有限的资源和能源中获取最大的经济效益。

第二次世界大战以后的半个多世纪中，拉丁美洲和东亚（尤其是“亚洲四小龙”）在社会经济发展方面都取得了显著的成就，成为第三世界中工业化程度最高的国家或地区，而且它们都进入了中上等收入国家或地区的行列。1994年，中国香港和新加坡的人均GNP都超过了2万美元，中国台湾超过1万美元，韩国达到8260美元。墨西哥、巴西和阿根廷分别为4180美元、2970美元和8110美元。但两者相比较，拉美国家要逊色得多。而在20世纪50年代，拉美国家的经济发展水平普遍高于除了日本以外的东亚各国和地区。东亚当时是世界上的贫困地区，其发展水平只相当于拉美中下等经济水平的国家。到了20世纪80年代，东亚则普遍超过拉美国家，拉美陷入了“失去的10年”，而东亚却在快速发展，被世界银行誉为“东亚奇迹”。

制造业是带动经济发展的火车头，所以世界银行每年一度的发展报告中在工业项下单独列出制造业的份额，理由是“制造业通常是工业部门中最活跃的部分”。拉美的巴西、墨西哥和阿根廷，东亚的韩国、新加坡和中国香港、中国台湾都拥有比较发达的制造业。但是，由于拉美和东亚实行了不同的发展战略，制造业的份额发生了较大的变化，拉美呈现萎缩状态，东亚则呈继续上升的势头。以1980年和1994年为例，巴西制造业占GNP的比重由33%降为25%，墨西哥由22%降为20%，阿根廷由29%降至20%。与此相反，东亚除了中国香港由于重点放在发展金融、贸易等第三产业而使制造业比重有所下降外，其他国家和地区的制造业都保持原有比例，而且制造业内部的结构也有所改善，技术密集型和知识密集型制造业得到了较大发展。

拉美和东亚实行不同的产业结构调整政策，东亚抓住了当时世界产业转移的有利时机，引进外国资金和技术，发展外向型经济，一方面促进了本身的产业结构升级；另一方面又促进了产品的出口，改善国际收支状态，从而进一步提升产业结构，壮大本身的经济实力。而拉美各国却固守进口替代战略，本国的产品由于缺少竞争力而出口受阻，产业技术不能提高，进一步依赖进口技术和设备，使外债负担有增无减，同时导致制造业萎缩。这是拉美经济发展中的一个沉痛教训。

四、产业政策

产业政策一般包括产业结构政策、产业组织政策、产业技术政策和产业布局政策。产业结构政策是产业政策的核心内容。产业政策确实在许多国家的产业结构调整 and 升级的过程中起过和正在起着很大的作用。许多发展中国家和地区曾经在其经济起飞阶段实行过积极的产业政策并取得了良好的效果。更多的发展中国家借鉴上述国家和地区的成功经验来制订本国的产业政策，以便有目的地推进产业结构的调整和升级。有关产业政策的两种不同观点为：

（1）产业政策“特定论”

持这种观点的人认为，二战后只有日本制订和执行了产业政策，在西方发达国家不存在也不需要任何有意识的产业政策。

（2）产业政策“普遍适用论”

这个观点认为产业政策是现代经济发展过程中必然存在的政策变量，是各国政府的一项基本经济政策。但由于各国在政治经济制度、社会文化传统、政府能力和经济发展水平方面存在差异，因而产业政策的具体内容也会有所差别。

产业政策应该而且越来越具有“普遍适用”的性质：第一，产业政策作为政府的宏观调节手段越来越普遍地被各国政府所接受；第二，各国在信息革命时代都加强了对经济活动的国家干预，通过促进高科技的发展来调整产业结构，以推动经济增长，美国也不例外。美国历来不承认自己有产业政策，它也确实没有过全国性的产业发展规划或政策。它强调依靠市场力量使资源在各产业之间的分配合理化，政府尽可能少直接介入各产业的具体运作之中。但如果从广义的促进产业发展的角度看，我们也可以把美

国政府有关促进或抑制工业发展的政策和法律称为“产业政策”，即使没有正式的统一名称，而且具有不同于其他国家产业政策（如日本的产业政策和德国社会主义市场经济政策）的鲜明特点。第一个特点是后发性，即美国政府扶持产业发展是被动式的事后补救，对市场力量力所不能及的产业或部门进行补救。第二个特点是这类政策并不直接干预具体的资源分配，而主要体现为产业组织政策，即着重于造就有利于某种产业尤其是主导产业发展的外部环境，包括法律保障和基础设施。比如著名的反托拉斯法通过限制垄断来保障公平竞争。近百年来美国几次修改该法案，以适应竞争的形势。实际上，反托拉斯法就是对产业组织的约束。再比如，美国政府对教育和科学技术的大量投入也是为了促进新产业的成长。更为重要的是，白宫行政管理部门还经常发表专题报告以阐明技术发展方向，指导产业和经济发展以增强美国的竞争力。1993年2月，克林顿入主白宫刚刚一个月就和副总统戈尔联合发表总统报告，题为《促进美国经济增长的技术——增强经济实力的新方向》。该报告阐明了技术对于保障美国国家安全和经济繁荣以及改善人民福利的重要性，提出克林顿政府的技术战略和政策，强调促进技术的利用和商业化，以此来加强美国的超级大国地位。克林顿主张运用经济、贸易、金融和外交等诸方面的政策法规来支持美国的技术发展和应用；要求联邦与技术相关的机构都面向工业界，直接为工业发展服务；要求各联邦机构、国家实验室、学术界都同工业界结成密切的伙伴关系，共同推进技术的研究、开发与应用。他把国家信息基础设施即“信息高速公路”放在突出地位，成立专门工作组并发表了《国家信息基础设施行动议程》，投入4000亿美元的巨资来建设信息高速公路，实际上就是美国高新技术产业政策。

（一）欧美发达国家的产业政策

从历史的角度看，欧美发达国家同日本以及其他后起国家相比，产业政策的内容和形式都有所不同。欧美发达国家大多信奉自由经济政策。尽管完全自由竞争从来没有实现过，但公正地说，这些国家一直坚持自由竞争政策，产业结构的演变主要依靠市场力量作用长期积累的结果。除非涉及国家安全，一般情况下政府不直接干预产业的发展，也不搞什么主导产业的选择，因为政府担心如果由政府作出产业选择的决策，则该决策可能会受到既得利益集团或其他集团的政治利益的左右。所以，在欧美国家的产业发展中，政府更像是一个裁判，通过制订各种比赛规则来保证竞技场上的公平竞争；至于竞赛结果则大体上听任各竞赛者优胜劣汰。这一点同日本政府既当裁判又兼教练的情况完全不同。因此，欧美各国的产业政策无论就其对产业发展进行干预的广度和深度而言，还是就产业政策本身的系统性和完整性而言，都远不如日本。20世纪80年代以后国际竞争形势发生了变化，尤其是20世纪80年代末90年代初随着冷战时代的结束，东西方之间军事对峙和意识形态斗争的剧烈程度下降，竞争的主战场已经转移到经济竞争，特别是综合国力的较量方面。过去西方国家联合对付前苏联的局面转化为它们之间的经济战争，欧美各国在这种背景下才逐步改变了以往那种对产业发展不干预的政策，积极制订新的战略，支持高科技的发展，积极扶持产业技术的成长，以便在国际竞争中抢占有利位置。为了促进产业技术的发展，它们对产业政策也作了大幅度调整。比如，欧共体制订了《欧洲信息技术研究和开发战略计划》、《欧洲先进通信技术研究和开发计划》以及《尤里卡计划》等，并采取政府直接投资的资助方式来保障计划的顺利实施，其目的就是支持以电子工业为重点的新兴产业的发展。欧共体还发表了《关于第四个研究与发展总体规划（1994~1998年）要点》，大幅度增加用于信息和电信技术、工业技术、环境科学、生命科学和能源等产业的资金。与此同时，它们还对传统工业进行结构调整和技术改造，包括运用行政手段强制削减某些产业的生产能力和产量，以高技术为导向调整产品结构，以及进行旨在提高生产专业化程度和发挥规模经济优势的产业改组等。尤其重要的是，西欧各国近几年纷纷投入巨资建设信息高速公路，推动信息产业的发展。由此可见，产业政策在跨世纪的经济发展中将日益被各国政府所接受，并作为实现其经济发展目标、扶植高新技术产业发展的政策手段，以便迅速提高其国际竞争力。

（二）日本的产业政策

日本实现工业化的国内外环境同欧美发达国家迥然不同。从明治维新时代开始，日本就处于赶超欧美的态势下，既不像英国和法国那样有广阔的海外殖民地市场；又不像美国那样已经建立起完善的国内市场，并以坚实的科技力量迅速提高其国际竞争力，打着自由贸易的旗帜挤进以英法为主导的世界市场并取而代之，把二十世纪变成美国世纪，实现了百年经济大国梦。日本必须依靠政府的力量，自上而下

地规划和指导企业的发展，尤其是二次大战失败后，日本必须奋力走出战败的低谷而重新崛起，产业政策就成为日本实现上述目标的重要手段。从这个意义上说，美国查默斯·约翰逊教授把“日本奇迹”归功于产业政策。

日本的产业政策包括产业结构政策、产业组织政策、产业区域分布政策、产业技术政策、能源政策、流通政策、中小企业政策和对外贸易政策等诸多方面。

在日本产业政策的形成过程中，以下三点是颇具特色而又行之有效的。这就是，决策主体明确而且具有权威性；立法完善而且可操作性强；官、产、学充分协商，利益冲突得到协调。

日本产业政策的决策主体是通产省。由通产省牵头，其他有关的官厅配合来制订产业政策。事实证明，通产省适合也胜任这项涉及面广、综合性强的工作。其一是因为通产省统管了产业和进出口贸易的大部分领域。有关具体产业的政策都由通产省内有关主管局如重工业局、化学工业局、煤炭矿业局、纤维杂货局、公益事业局等先行研究制订。其二，日本政府各部门之间分工比较明确，相互交流频繁。其三，通产省内凡是大的政策出台之前都由政府官员、学者和企业界人士组成的产业结构审议会进行调查审议。这样，各部门之间就比较容易取得协调。

日本产业政策形成过程的另一个特点是法律严明，可操作性强。产业政策的立法按轻重缓急等重要标准分成三个层次，即“法令”、“政令”和“省令”。由议会通过批准的法令是国家法律，对一些重要产业发展的长期规划以法律的形式作出原则性规定。比如《企业合理化促进法》、《80年代通商产业政策构想》、《特定萧条产业安定临时措施法》、《面向21世纪产业社会长期设想》，等等。第二个和第三个层次便是在必要时由内阁发布“政令”和由各省如通产省、大藏省等发布“省令”来确定法令的实施范围、具体做法和规则等，如《机械工业振兴临时措施法》或《电子工业振兴临时措施法》等个别产业立法。这种以法令、政令和省令来指导产业发展的管理办法从实际效果来看还是比较有效的：由于不直接干预企业的生产经营活动，所以既不损害企业本身的主体性，又能使政府的部分管理活动合法化。

日本的产业政策之所以能得到比较好的贯彻，还得益于许多企业集团、民间经济团体的理解与支持。这是日本产业政策的第三个突出特点。在产业政策形成的过程中，官、产、学三界就已经在其参加的审议会上进行了充分的协商。在审议会之外，一些大的企业集团、民间经济团体、大大小小的行业组织以及大企业与小企业的系列化承包制度也能在产业政策的形成与实施中发挥影响。尤其是在某些投资风险较大的新兴产业或新的生产领域，单个企业很难独自完成投资目标。为了实现预期目的，政府除了给予金融、税收等方面的优惠之外，有时还要同一些大的企业集团商议，以动员集团内的企业共同投资。同时，由于存在大企业与小企业之间的系列化承包关系，大企业中对中小承包企业起着支配作用，因而大企业已经认同的投资和生产经营活动也就易于得到贯彻。政府不需要对此进行具体干预，企业靠市场去自主完成，逐步接近政府产业政策所设定的目标。

日本产业政策的主要目的在于寻找办法，在企业界用合作代替竞争，同时又不致造成企业效率的严重下降。

随着经济发展水平的变化，产业政策也因此而发生变化。第二次世界大战后的50年间，日本的产业政策经历了五个阶段的变化，大致每10年变化一次。

第一阶段包括战后的经济恢复时期和20世纪50年代。这一阶段产业政策的目标可以概括为“产业合理化”。日本在1946~1948年实行“倾斜生产方式政策”，主要通过原材料分配、复兴金融公库贷款、价格控制、价格补助金和进口物资的分配等手段，向煤炭、钢铁和电力等产业倾斜。50年代初开始，日本对各重点产业分别制订了合理化计划，比如，1950年8月制订并通过了《钢铁业煤炭矿业合理化施策要纲》；1952年制订了《电力长期计划》；1955年8月制订了《煤炭矿业设备临时措施法》；50年代后半期，政府又用产业立法的形式制订了《机械工业振兴临时措施法》、《电子工业振兴临时措施法》等。为扶持重点产业的发展，政府当局运用广泛的政策手段，既有政府直接投资一类的直接干预，也包括贷款和税收优惠在内的间接干预手段，甚至通过一定程度的贸易保护为这些产业的发展提供一个相对良好的市场环境。在此基础上，积极鼓励技术引进和技术创新，并努力引导资金、劳动力等生产要素向这些产业大量转移。

第二阶段是20世纪60年代日本经济高速增长时期，产业政策的目标是实现产业结构的高度化，重

点是发展重化工业。通产省发表了《60年代通商产业政策构想》。这时期产业政策的主要内容包括以下三个方面：①建立产业新秩序。②调整设备投资政策。③扶持个别产业的政策。

第三阶段是日本经济经历20世纪70年代的大调整时期，由重点发展重化工业向发展知识和技术密集型产业过渡。日本经济在经过前一个10年的高速增长后，在国内遇到了公害严重，环境遭到破坏，引起公众不满，经济增长速度也相对下降等诸多问题。与此同时，由于世界市场上能源和初级产品价格上涨，一些消耗原料和燃料较多的产业的进一步发展受到制约，尤其是1973年发生的石油危机对日本的冲击很大。面对这种国内、国际环境，通产省产业结构审议会先后于1970年、1975年和1980年发表了《对今后产业结构和产业政策的长期构想》，指出在新形势下产业发展的方向，主要有三点：第一，产业结构的重点由过去“增长追求型”转为“增长活用型”；第二，政府要逐渐减少对企业活动的过多干预，最大限度地发挥市场机制的作用；第三，产业结构由资本密集型为主转为以知识密集型、加工装配型产业为中心，主导产业由过去的钢铁和化工产业逐渐转为汽车和信息产业（计算机、电视机、收录机等），特别是要促进尖端产业的发展。这个时期对日本的汽车工业来说是天赐良机，不但产量迅速增加，而且出口剧增。1970年日本汽车出口量为109万辆，1980年达到597万辆。日本汽车占美国市场的份额，1971年为5%，1982年达23%；占欧共体市场的比重1971年为1%，1982年为8%。

在扶持新兴产业和主导产业的同时，日本的产业政策也对衰退产业进行调整。从20世纪50年代到70年代，日本政府已经对纺织、服装行业进行了三次调整。一方面缩小生产规模，但不是一般地淘汰；另一方面加大生产的技术含量，提高质量，主要由政府提供贷款补助。

第四阶段即20世纪80年代，日本产业政策的重点是发展新技术。通产省发表了《通商产业政策构想》，提出了“技术立国”的口号，一改过去“贸易立国”的老路。过去贸易立国之时，日本的贸易顺差持续增加，有时竟高达1300多亿美元以上，引起了贸易伙伴国的强烈不满，贸易摩擦不断。所以，在20世纪80年代中期，日本发表“前川报告”，强调增加内需，开发新技术。

1985年5月，日本发表《面向21世纪产业社会长期设想》，代表日本产业政策第五阶段的开始，其主要目标是建立国际协调型的日本产业社会：一方面，在日本国内发展知识密集型产业，增加经济网络化比重，使日本经济进一步向服务化、网络化发展；另一方面，充分利用国外的能源、原材料和劳动力以及市场，推进产业国际化，开展国际经济合作，利用其资金与技术优势，在亚太经济合作中占据主导地位。

表1-7充分说明了日本产业政策的功效。由于日本在不同时期实行不同的产业政策来推动产业结构的变化，从而带动出口商品结构的变化。日本经济是高度外向性的经济，故出口商品结构的变化大体上反映了国内产业结构的变化。

表1-7 日本出口额居前五位的商品位次的变化

	1	2	3	4	5
1950	棉织物 24.9	钢铁 8.7	人造纤维织物 6.0	生丝 4.7	水产品 3.6
1955	纤维及制品 37.3	钢铁 12.9	船舶 3.9	水产品 3.8	玩具 2.1
1960	纤维及制品 30.2	钢铁 9.6	船舶 7.1	水产品 4.3	收音机 3.6
1965	纤维及制品 18.7	钢铁 15.3	船舶 8.4	汽车 2.8	水产品 2.7
1970	钢铁 14.7	纤维及制品 12.5	收音机、电视机和录音机 7.9	船舶 7.3	汽车 6.9
1975	钢铁 18.3	汽车 11.1	船舶 10.8	纤维及制品 6.7	收音机、电视机和录音机 4.9

续表

	1	2	3	4	5
1980	汽车 17.9	钢铁 11.9	收音机 \ 电视机和录音机 6.2	纤维及制品 4.8	船舶 3.6
1985	汽车 19.6	收音机 \ 电视机和录音机 7.8	钢铁 7.7	办公机械 4.4	光学仪器 3.9

注：①表中数字表示该商品占全部出口商品总额的比重（%）。

②从1955年开始，棉织物和服装等归并为纤维及制品。

资料来源：日本经济研究中心长期预测中间报告《日本的技术创新》，1986年8月。转引自夏大慰、史东辉的《产业政策论》，复旦大学出版社，1995年版，第99页。

（三）发展中后起国家的产业政策

（1）重点发展某些主导产业或支柱产业，以此来带动经济的全面起飞。比如韩国，它根据非均衡增长的理论，把有限的资源集中于发展国民经济中具有战略意义的重点产业，重点扶持某些关键性产业的发展：20世纪60年代是劳动力和资本密集型的重化工业；70年代转向资本、技术密集型的电子、汽车等产业；80年代后期，韩国提出“技术立国”的口号，力争到20世纪末成为世界前10位的经济大国和科技强国，大力发展高科技产业，现已成为半导体芯片的主要出口国之一，其电子产品享誉世界。实现以高科技产业为主导的整个产业结构向更高层次转变，既是“科技立国”这一国策的主要内容，又是韩国进行新一轮产业结构调整的主要内容。

再如新加坡，从1965年独立到20世纪70年代末，产业政策的重点是改变单一的为转口贸易服务的加工型工业结构，建立劳动密集型的工业结构，效果相当显著。从独立初期仅拥有橡胶、木材等加工制造业，发展到20世纪70年代末拥有包括纺织、服装、塑料、食品、皮革、金属等在内的较完整的劳动密集型工业结构。1978年6月，新加坡政府又明确提出进行“第二次工业革命”，使其产业结构实现了又一次大转换。“第二次工业革命”的重点是发展电脑软件、飞机零件、光学仪器、通信技术、医疗设备等11项高技术产业及银行保险等第三产业，而将劳动密集型产业外移。这说明新加坡的制造业结构已经从低增值的劳动密集型为主的结构转向高增值的资本和技术密集型为主的结构。现在新加坡正在快马加鞭地发展信息产业，把自己变成“智能岛”。另外，新加坡已经成为重要的国际金融中心之一，以快速高效的服务著称于世。

（2）在产业组织政策上一般注重规模效益，组织大型的企业集团。在发展中的后起国家中，最重视规模经济的当数韩国。三星财团、乐喜金星、现代财团等10家韩国最大财团的营业额占韩国GNP的2/3左右。这些大财团已经跻身于世界500家大企业的行列。韩国几乎所有的主要工业部门都为垄断资本所控制。如轿车产业由现代、起亚和大宇集团垄断；造船业由现代、国际商事等集团控制；石化产业由鲜京、韩国火药、乐喜金星、三星、大宇和双龙集团垄断；家电产业由金星社、三星电子、大宇电子、现代电子等企业垄断；电子计算机行业则由三星、乐喜金星等企业集团垄断。

（3）在产业技术政策上，主张以先进适用技术的引进和消化吸收来促进整个国家的技术进步。凡是战后崛起的“经济明星”无不极端重视产业技术的引进、消化和吸收工作，政府在外汇紧缺、处在实行外汇管制之时仍然向需要引进技术的产业倾斜。另外还制订了减免税收政策，如减免关税以及对在消化吸收引进技术的基础上经过创新和改良的技术实行税收减免。此外，对那些需要引进技术的产业实行贷款优惠政策，等等。

（4）在产业布局政策上让一部分地区先开发，先富裕，然后发挥它们的辐射和扩散作用。如建立工业园区、出口加工区，或者先开发某个地区，等等。

（5）政府在制订和实施产业政策过程中的干预作用由强变弱。发展中后起国家在经济起飞的初期，由于需要加速资源动员和促进经济增长，更重要的是由于市场制度不完善、市场发育不健全，因此普遍采用了大量的政府直接干预手段。拿韩国来说，从20世纪60年代的经济起飞到20世纪80年代这20年时间里，政府充分发挥了调节经济的作用。所以，韩国的市场经济体制被称为“政策主导型的市场经济”。1961年，韩国成立了经济计划委员会，作为引导国民追求持续经济发展的官方组织。20世纪60

年代中期先是建立了全国税务总局，以后又建立了种类繁多的公共金融机构，以促进资金集中向急需发展的经济部门流动。概要地说，韩国政府对经济发展，尤其是产业结构调整的作用主要表现在：①制订长期经济发展战略；②根据经济发展战略的要求制订经济发展计划，这些计划实质上是韩国政府根据国内经济发展需要与发展水平提出的中短期产业结构调整方案；③政府利用经济政策、经济立法、行政指导和控制经济参数等手段来推动产业结构的调整，力争使经济增长目标的实现建立在产业结构动态变化的基础上。发达国家平均用 24 年时间才能使 GNP 翻一番，韩国只用了 9 年多一点的时间就实现了翻番任务，这同政府强有力的干预是分不开的。到了 20 世纪 80 年代以后，韩国也开始了经济体制的大调整，从“政府主导型”向“民间主导型”转变，减少政府对企业的干预，强调企业的自主性，并充分发挥市场机制的调节作用，让企业在市场竞争中求生存。20 世纪 90 年代以后，韩国还逐渐扩大对海外的投资。其他发展中国家和地区在不同程度上也经历过这个过程。

五、产业结构演变的趋势

说明产业结构的演变一般采用两个指标，即劳动力在各次产业中的就业比例和国内生产总值在各次产业中的分布情况。

对三次产业结构演变规律的研究作出杰出理论贡献的是英国经济学家克拉克和美国经济学家西蒙·库兹涅茨。克拉克不仅进一步利用新西兰经济学家费希尔提出的三次产业分类法，而且总结了产业结构伴随着经济发展而变化的规律。他搜集和整理了若干国家的经济统计资料，按照年代序列分析了劳动力在三次产业之间转移的规律，并由此得出结论：随着经济发展，即人均国民收入水平的提高，劳动力首先从第一产业向第二产业移动；当人均国民收入水平进一步提高时，劳动力便向第三产业移动。由此就造成了劳动力在各次产业间的分布形成如下状况，即第一产业减少，而第二产业、第三产业逐渐增加。这是因为随着经济发展，各次产业间出现了收入（附加值）的相对差异，由于存在这种差异，才促使劳动力由较低收入的产业向较高收入的产业流动。

表 1-8 的数字提供了一幅从 19 世纪 70 年代到 20 世纪 70 年代这 100 年间有关国家劳动力在三次产业中转移的情况。

表 1-8 有关国家劳动力在三次产业中的转移状况 (%)

		19 世纪 70 年代	80 年代	90 年代	20 世纪 初期	10 年代	20 年代	30 年代	40 年代	50 年代	60 年代	70 年代
	年份	1872	1882	1897		1912	1920	1930	1936	1958	1963	1971
日 本	第一次产业	85	82.3	72		62	55	52	45	37	29	16
	第二次产业	5	5.5	13		18	22	19	24	26	31	35
	第三次产业	10	12.1	15		20	23	29	31	37	40	49
	年份	1870	1880	1890	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1971
美 国	第一次产业	50	50	42	87	31	27	22	17	12	7	4
	第二次产业	25	25	28	30	31	34	31	31	35	34	31
	第三次产业	25	25	30	33	38	39	47	52	53	59	65
	年份		1881	1891	1901	1911	1921	1931	1938	1951	1966	1971
英 国	第一次产业		13	11	9	8	7	6	6	5	3	2
	第二次产业		50	49	47	47	50	47	46	47	45	40
	第三次产业		37	40	44	45	43	47	48	48	52	58

续表

		19 世纪 70 年代	80 年代	90 年代	20 世纪 初期	10 年代	20 年代	30 年代	40 年代	50 年代	60 年代	70 年代
	年份		1882	1895	1907		1925	1933	1939	1950	1963	1971
德 国	第一次产业		42	36	34		30	29	27	23	12	8
	第二次产业		36	39	40		42	41	41	44	48	48
	第三次产业		22	25	26		28	30	32	33	40	44
	年份	1866			1901		1921	1931	1946		1962	1971
法 国	第一次产业	43			33		29	24	21		20	13
	第二次产业	38			42		36	41	35		37	39
	第三次产业	19			25		35	35	44		43	48

克拉克的上述结论不仅能被一个国家经济发展不同阶段的数据所证实,而且还可以从处于不同发展水平的国家在同一时间横断面的比较数字得到证实。库兹涅茨对产业结构演变规律的研究比克拉克大为前进。第一,国家多,时间跨度大。他在克拉克研究成果的基础上,进一步收集和整理了 20 多个国家的庞大数据,同时把时间推移到 19 世纪初。对于劳动力在三次产业的分布状况,他使用了按人均 GNP 分成 8 个组共 59 个国家的数据。第二,对产业结构的演变不仅从劳动力在三次产业中的移动状况来说明,而且从国民收入(或国民生产总值)在三次产业中的分布,即各次产业所实现的国民收入的比例关系来说明,见表 1-9。

表 1-9 按人均 GNP 分组的 59 个国家 1958 年的劳动力在三次产业中的分布状况

	8 组国家(依据 1958 年人均 GNP 递增次序排序)							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1. 国家数(个)	5	6	6	18	6	6	6	6
2. 人均 GNP(美元)	72.3	107	147	218	382	588	899	1 501
3. 主要部门的劳动份额(%)								
①A(第一次产业)	79.7	63.9	66.2	59.6	37.8	21.8	18.9	11.6
②I(第二次产业)	9.9	15.2	16.0	20.1	30.2	40.9	47.2	48.1
③S(第三次产业)	10.4	20.9	17.8	20.3	32.0	37.3	33.9	40.3

资料来源:西蒙·库兹涅茨《各国经济增长》。

从表 1-9 可以看出,人均国民收入水平越低的国家,农业劳动力所占相对比重越大,而第二、第三产业劳动力所占相对比重越小;反之,人均国民收入水平越高的国家,农业劳动力所占相对比重越小,而第二、第三产业劳动力所占相对比重就越大。随着经济发展水平的提高,第一产业的劳动力比重下降,第二、第三产业的劳动力比重上升,而且第三产业的劳动力比重上升更快。因而三次产业间劳动力的分布结构可以反映一国的经济发展水平。20 世纪 70 年代以后,发达国家第三产业的劳动力比重一般都超过一半以上。表 1-10 说明 1980~1994 年间几个发达国家各产业间劳动力相对比重的变化情况。

表 1-10 各产业劳动力相对比重的变化(%)

国家	年份	第一产业	第二产业	第三产业
日本	1980	11	35	54
	1994	7	34	59

续表

国家	年份	第一产业	第二产业	第三产业
美国	1980	3	31	66
	1994	3	28	69
英国	1980	3	38	59
	1994	2	29	69
法国	1980	8	35	57
	1994	5	29	66
意大利	1980	13	38	49
	1994	9	31	60

资料来源：转引世界银行《1996年世界发展报告》中文版，中国财政经济出版社，1996，第213页。

表1-11说明各类国家，无论收入是高是低，其劳动力在各次产业中所占的相对比重都表现出大体相同的变化趋势：第一产业劳动力比重都无例外地下降，第三产业的劳动力比重则上升，收入越高的国家上升得越快。所不同的是，高收入国家第二产业的劳动力比重稳中有降。

表1-11 按收入分类的国家的劳动力在三次产业中的分布状况(%)

国家类别	年份	第一产业	第二产业	第三产业
低收入国家 (人均80~769美元)	1980	73	13	14
	1994	69	15	16
中等收入国家 (人均770~8260美元)	1980	38	27	35
	1994	31	27	42
高收入国家 (人均9320美元以上)	1980	7	35	58
	1994	5	31	64

资料来源：转引世界银行《1996年世界发展报告》中文版，中国财政经济出版社，1996，第213页。

引用库兹涅茨的研究成果制成的表1-12很有参考价值，它既包括发达国家也包括发展中国家，而且涵盖了100多年的时间跨度，使人能看清产业结构演变的长期趋势。

表1-12 按时间序列考察各国GDP在三次产业间的分布变化

国别	时间	按不变价计算的GDP份额(%)		
		第一产业	第二产业	第三产业
法国	1893	25.0	46.2	28.8
	1963	8.4	51.0	40.6
比利时	1910	8.9	45.9	45.2
	1953~1955	8.1	50.0	41.9
	1963~1967	6.2	49.8	44.0
瑞典	1869~1870	34.6	21.6	43.8
	1951~1955	6.8	60.2	33.0
	1963~1967	5.6	54.6	39.8
意大利	1861~1870	46.1	19.6	34.3
	1891~1900	41.7	23.4	34.9
	1940~1942	22.4	43.6	34.0
	1951~1952	20.2	36.0	43.8
	1963~1967	13.7	47.9	38.4

续表

国别	时间	按不变价计算的 GDP 份额 (%)		
		第一产业	第二产业	第三产业
美国	1839	44.6	24.2	31.2
	1889	17.0	52.6	30.4
	1889~1899	25.8	37.7	36.5
	1919~1929	11.2	41.3	47.7
	1953	5.9	48.4	45.7
	1963~1967	3.3	44.3	52.4
加拿大	1919~1923	20.8	42.4	36.8
	1951~1955	11.5	49.6	38.9
	1963~1967	6.6	47.8	45.6
阿根廷	1900~1904	33.3	24.8	41.9
	1935~1939	24.3	36.0	39.7
	1950~1954	19.9	43.5	36.6
	1963~1967	16.9	48.4	34.7
洪都拉斯	1925~1929	63.4	12.5	24.1
	1960~1964	43.0	24.7	32.3
菲律宾	1981	60.4	19.6	20.2
	1991	33.6	36.1	30.3

资料来源：转引毛林振《产业经济学》。

1980 年到 1994 年期间，发达国家国内生产总值中第一产业的国内生产总值已经占很少的比例，第二产业的产值比例也趋于下降，而第三产业的产值比例却呈上升趋势（见表 1-13）。

表 1-13 发达国家三次产业国内生产总值相对比重的变化 (%)

国家	年份	第一产业	第二产业	第三产业
日本	1980	11	35	54
	1994	7	34	59
美国	1980	3	31	66
	1994	3	28	69
英国	1980	3	38	59
	1994	2	29	69
法国	1980	8	35	57
	1994	5	29	66
意大利	1980	13	38	49
	1994	9	31	60

资料来源：转引世界银行，1996 年世界发展报告，中文版。

同期，低收入发展中国家（人均收入 80~769 美元）的第一产业和第三产业的产值比例表现出与发达国家相同的趋势，即前者下降，后者上升。第一产业所占国内生产总值的比例从 1980 年的 34% 降至 1994 年的 28%，而第三产业的产值比例则从 1980 年的 32% 升到 1994 年的 36%。所不同的是，第二产业的产值比例还在上升，从 1980 年的 32% 上升到 34%。这是因为这些国家都还处在工业化阶段。

关于产业结构的演变可以得出以下几点结论：

1. 劳动生产率的提高是实现产业结构包括劳动力结构和产值结构转变的根本原因

首先，第一产业的劳动生产率必须大大提高，在生产出满足社会需要的农产品以后还有剩余，才能创造出大量的剩余劳动力，并转移到第二产业和第三产业中。现在发达国家 3% 的农业人口养活 97% 的

非农业人口，而且比 20 世纪 70% 的农业人口养活 30% 的非农业人口还要富足得多。我国以世界上 22% 的人口，却只生产了不到世界总量 2% 的国民生产总值，只相当于世界人均水平的 1/10，甚至只有发展中国家平均水平的一半。提高劳动生产率和发展经济对中国人来说是头等大事。

2. 第二产业处于三次产业的关键位置，是三次产业结构中的主导产业

第一、第三产业要提高劳动生产率，除了本身实现科技进步之外，主要依靠第二产业提供先进的技术和高质量的产品。比如，离开了先进的机械制造业，想要实现农业机械化和现代化就是一句空话。所以，第二产业的发展水平尤其是制造业的水平代表着一个国家的经济发展水平，是全社会实现产业技术进步，提高全要素生产率，从而实现整个经济低消耗、高效益的保证。这就说明为什么发展中国家在实现经济现代化的过程中都要竭尽全力去实现工业化。只有实现了工业化，才能为国民经济提供先进的技术装备，为经济的持续发展奠定基础。广州重走重化工业之路也是为了强化工业的主导地位。

3. 第三产业的发达反映了经济发展水平和居民生活质量的提高

4. 科技进步尤其是高技术产业的发展是产业升级的根本驱动力

科技进步，尤其是高技术产业的发展不仅使第一产业发生了革命性变革，使第三产业的发展成为可能，而且使第二产业本身发生结构性变化。此外，高技术的发展还会对第二产业产生两个方面的重要影响：第一，在那些高技术发源地的国家中，由于发展高附加值的新兴产业，就使一部分产业尤其是劳动密集型产业向发展中国家转移；第二，在这些发展新技术产业的国家内部，用高技术来改造和重新装备已经失去竞争优势的传统劳动密集型或资金密集型产业，使其升级为技术密集型产业，使已经衰落的传统产业发生“回归”的逆向趋势。例如，高技术使钢铁、纺织等老产业得到新生，微电子工业的发展使得有可能用数控机床来代替传统机床从而大大提高劳动生产率，这种情况在未来的发展中很可能成为主导趋势。广州布局纺织、钢铁、石化时就应该发展技术进步的优势。

5. 在世界经济区域集团化和全球化背景下的世界产业结构重组

第一，是指三次产业在世界范围内的转移。从现在的情况看，主要是指第二产业的转移。但是服务业如金融、保险业的转移今后也会越来越多。第二，是指国际分工的变化，如垂直分工和水平分工的变化、区域分工的变化和产业内分工的变化，等等。可以肯定，随着世界经济集团化和世界经济全球化的深入发展，世界范围内的产业转移将会频繁发生，从而引起国际分工格局的变化。

各国经济和技术发展的不平衡使得各国的生产成本发生了很大变化。在国际贸易的推动下，一个国家的高成本产品便会在国际市场上失去竞争优势，低成本的国家便会出现竞争优势，对其他国家产生吸引力。以追逐利润为目的的资本便会从高成本的国家流向低成本的国家，由此推动产业在世界范围内的转移。

广州应充分利用经济全球化的背景，加速产业的转移和升级，加入到国际产业分工体系中。在第二次世界大战结束后的半个世纪中，世界产业结构已经经历了三次大规模的重组和调整。第一次是在 20 世纪 50 年代，美国的钢铁、纺织等传统产业向日本、原西德等国转移，在国内则率先集中力量发展半导体、通信和电子计算机等新兴的技术密集型产业。第二次是在 20 世纪 60 年代和 70 年代，日本、原西德等国的产业结构转向集成电路、精密机械、精细化工、家用电器和汽车等耗能低、耗材少、附加值高的技术密集型产业，同时把一部分劳动密集型产品的生产转移到新兴工业化国家和地区（如“亚洲四小龙”等），使这些国家和地区获得机会一方面实现工业化，一方面把这些产品出口到发达国家市场。从 20 世纪 70 年代末到 80 年代，世界产业结构又进入了新一轮重组。这次产业调整的特点是受新技术革命的影响更为突出。劳动密集型和一般技术密集型产业从“亚洲四小龙”转移到中国和东盟国家，“亚洲四小龙”等新兴工业化国家和地区发展技术密集型产业，美国、日本和欧洲发达国家则发展知识密集型产业。以微电子技术、新能源、新材料为中心的新技术迅速产业化，建立起知识密集型产业。同时，我们还应注意到另一个重要的因素将对产业结构在世界范围内的重组产生深远的影响，这就是世界经济区域集团化和全球化的蓬勃发展。欧盟和亚太经济与合作组织以及其他一些地区性经济组织的巩固与发展，世界贸易组织的顺利运作，都将大大推动投资与贸易自由化的发展和区域经济合作的开展，从而使新一轮的世界产业结构重组获得新的动力。所有这些都将会对各国产业发展的方向和水平、整个国际分工和国际贸易格局产生巨大的影响。

第二章 城市产业经济发展的主要规律

一、产业经济全球化

产业经济全球化是我国产业经济发展所面临的最为重要的国际新形势。经济全球化是世界经济发展的新阶段和必然趋势。处在全球化进程中的各国经济发展，都有国内外两种资源和国内外两个市场的选择空间，市场已成为全球的市场，资源可以在全球范围内流动，各国可以根据自己的意愿和实力做出选择。从这个意义上讲，经济全球化将使各国经济成为全球经济整体中不可分割的组成部分，其中一个国家或一个地区的经济如果发生重大变动，都有可能波及他国，扩及全球。

经济全球化对我国产业经济的发展既是一场严峻挑战，又是一个历史性的好机遇。发达国家凭借他们的技术和经济实力，利用其国际贸易、国际生产和投资以及在高新技术上的优势，在经济全球化进程中，已经建立了支撑新经济的高新技术产业，并建立起有利于他们国家的国际经济秩序，是经济全球化的最大受益者；而众多发展中国家的科技和经济发展起步晚、水平低，整体国际竞争力比较弱，高新技术产业发展尚处于起步阶段，因而在经济全球化进程中虽也有受益，但其受益程度大大低于发达国家。

在经济全球化进程中，可以有选择地更多地吸引外资，引进先进科技和经营管理经验，培养优秀的科技和管理人才，逐步提高我国产业整体的国际竞争力。通过理念创新、科技创新、产品创新和管理制度创新，来发展高新技术产业，改造传统产业；通过产业结构调整和优化升级、产业组织优化升级，提高效率 and 降低成本，切实有效地提高产业和国民经济的整体素质，从而进一步扩大内需和开拓国际市场。

二、产业经济现代化

党的十五届五中全会明确指出：“从新世纪开始，我国将进入全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化新的阶段。”

邓小平同志在 20 世纪 80 年代初就提出：我国的经济分三步走，第一步到 1990 年使国民生产总值比 1980 年翻一番，人民生活实现温饱；第二步到 20 世纪末国民生产总值比 1980 年翻两番，人民生活达到小康水平，即人均国民生产总值为 800 美元；从 21 世纪初到中叶为第三步，到那时人民生活人均国民生产总值达到中等发达国家水平。

党的十五届五中全会还指出：“继续完成工业化是我国现代化建设进程中的艰巨的历史性任务。大力推进国民经济和社会信息化，是覆盖现代化建设全局的战略举措。以信息化带动工业化，发挥后发优势，实现社会生产力的跨越式发展。”

广州产业发展将以改革开放和科技进步为动力，围绕率先实现现代化而进行调整、升级。

三、产业经济“入世”化

中国“入世”后产业经济发展所面临的新变化，举其要者有下列 4 个变化。

1. 市场环境变化。这种变化主要有三个表现：一是国内市场国际化步伐加快，市场竞争更加激烈；二是市场竞争主体多样化，对手更强更多；三是市场的分工会越来越细化，专业化程度也会越来越高。

2. 人才环境变化。“入世”后人才争夺战会不断升级。不仅外国与我们争夺人才，在国内的外资企业与我们争夺人才，而且我国企业间的人才争夺战也会升级。基本趋向是人才流向收入高和工作生活条件好的地方，因而人才外流会更加严重。当然，中国“入世”后，随着我国的体制、技术、市场环境的改善，也会吸引大批海外留学人才和其他科技管理人才。

3. 融资环境变化。“入世”后，一是产业融资渠道会增多，外资流入量也会加大；二是海外融资将越来越普遍；三是风险投资会被引入，发展高新技术产业资金短缺的状况会得到极大改善。

4. 产业结构和产业组织变化。中国“入世”后，面对产业结构的调整步伐加快、科技革命迅速发展和跨国公司越来越活跃的世界经济新动向，为了在这种激烈的国际竞争中求得生存和发展，我国产业结构和产业组织的调整与优化升级的步伐必然要加快，发展高新技术产业、改造传统产业已势在必行，

企业并购、集团化、跨国经营和产业专业化及联合化的趋势也必然进一步加强。

四、产业结构调整与产业转移并存

为了在国际分工和国际竞争中获取更大的利益，世界各国尤其是各发达国家，正在大力调整其国内的产业结构。发达国家把其大量投资开始转向高新技术产业，而把一些劳动密集型和资本密集型产业逐步转向发展中国家。这是因为，纺织和服装等劳动密集型产业，不仅需要大量劳动力，而且生产增长也在减缓，有的产业甚至呈现出下降的趋势。钢铁、造船、汽车等资本密集型产业，除其生产增长减缓外，其能源消耗和原材料消耗都很大，而且污染严重。所以，发达国家为了自身的利益，就把自己不愿办的和不愿多办的产业向发展中国家转移，而自己却把大量投资转向电子计算机、航空、航天、新材料等高新技术产业方面。

五、垂直分工与水平分工并存

在第二次世界大战之前，发展中国家与发达国家的产业和经济分工的基本形式是垂直分工，即发达国家生产和出口工业制成品，发展中国家主要生产和出口农产品及矿产品。

第二次世界大战以后的情况发生了变化，由于科技的进步，发展中国家的制造业有了进一步发展，特别是随着跨国公司的兴起，交通运输和通信业的巨大进步，世界贸易迅速扩大，世界经济日益国际化。在发展中国家对发达国家、发展中国家之间和发达国家之间，在生产和出口方面，都有在原材料、初级品和制成品之间的水平分工。

六、轻重工业并存

从全世界范围看，在 1955 年至 1976 年间，在整个制造业中，轻重工业产值所占比重，轻工业由 41.2% 下降到 32.3%，重工业由 58.8% 上升到 67.7%。同期发展中国家的轻工业由 67.3% 下降到 48.9%，重工业由 32.7% 上升到 51.1%。重工业所占比重的上升都是以轻工业所占比重的下降为代价的。早在 1955 年，发达经济国家的重工业几乎占制造业产值的 $\frac{2}{3}$ ，中央计划经济国家重工业只占制造业产值的 $\frac{1}{2}$ ；到 1976 年，发展中国家的重工业产值略微超过了制造业产值的 $\frac{1}{2}$ 。这种趋势在拉丁美洲最为显著，其中工业在制造业产值中所占比重从 1960 年的 43% 增长到 1976 年的 58%。总之，重工业是发展中国家的主要增长部门。

无论从制造业的轻重工业结构趋势上看，还是从整个工业中的轻重工业结构趋势上看，都呈现出以轻工业为主向重工业为主的转变趋势，大体上由“七三开”格局转变为“三七开”格局。但从总体上看，是轻重工业并存局面。到 2001 年，我国轻工业与重工业的产值比重为 39.4:60.6；“十五”为 39.43:60.57。21 世纪之初广州意识到 20 世纪产业过于轻型化给经济带来的影响，在 21 世纪加快了重型化的步伐。2001 年广州轻重工业比为 56.85:43.15，2005 年为 41.56:58.44，2004 年 2 月重工业首次超过轻工业。

七、劳动、资源密集型与资本、技术和知识密集型产业并存

纵观世界各国特别是各发达国家的经济发展史，我们清楚地看到，在工业化和现代化初期，各国多从发展资源、劳动密集型的轻纺工业开始，农业和轻纺工业在国民经济中居主要地位；在工业化和现代化中期，多以发展资金或资本密集型的煤炭、钢铁、电力、化工和机械等基础工业部门为重点，这些部门是国民经济发展的主导部门；工业化和现代化后期，多以发展知识、技术密集型产业为重点，这类产业上升为主导地位。

八、国内外合作与不平等和不平衡并存

国际经济合作日益加强，不仅有南北合作、南南合作、北北合作，还有大量的国际经济合作论坛。经济合作是产业经济和整个世界经济发展的客观规律，因为这种合作是完全符合合作双方全体人民最高利益的。虽然得益有大有小，但总是双方都得利。但也确实存在着不平等和不平衡。

发展中国家的产业多是生产传统的原材料和初级品，生产制成品的产业特别是高技术产业尚不发达，而发达国家却主要发展生产制成品产业，特别是高技术产业，把生产原材料和初级品的资源和资本密集型产业转到发展中国家去发展。在国际市场上，发展中国家以低附加值产业的产品与发达国家高附加值产业的产品进行交换，吃亏的只能是发展中国家，而获利者只能是发达国家。上述两类不同附加值的产品相交换，是表面上的等价交换，实际上的不等价交换。因为，西方垄断资产阶级运用它们所控制的各种手段，尽量压低原料和初级品的国际市场价格，却尽力提高他们所经营的制成品和高技术产业的产品价格。采取了许多新殖民主义手段，对许多发展中国家进行着更加残酷的剥削和掠夺。

也正是因为西方垄断资产阶级对发展中国家进行多种剥削和掠夺，以及发达国家和发展中国家的科学技术水平和整个社会生产力水平上存在的差距，所以才最终导致这两类国家之间在人均国民生产总值上的巨大差距，以及这种差距的扩大。据统计，这种差距已由 1950 年的 22 倍，扩大到 1980 年的 39 倍。更有甚者，世界最富有国家和最贫穷国家人均收入比率，1820 年是 3:1，1913 年是 11:1，1950 年是 35:1，1973 年是 44:1，1992 年是 72:1。占世界人口总数 20% 的发达国家，拥有世界财富的 80%~90%，而占世界人口总数 80% 的发展中国家，只拥有世界财富的 10%~20%。

九、高新技术产业发展与传统产业改造并存

纵观世界各国产业发展的历史，我们可以看到，随着技术革命浪潮在全世界的推进，高新技术产业与传统产业并存，高新技术产业比重呈现出逐步上升的发展趋势。但是在我国，传统产业在相当长的时间里仍将是经济增长的源泉。

1. 高新技术产业比重逐步上升

根据美国联邦储备委员会 1985 年 6 月对工业生产指数计算方法修改后（基期从 1967 年改为 1977 年）的数字，美国包括办公室用具和计算机、电子通信、电子部件、医疗器材、复印机及有关设备在内的高新技术产业，1977~1984 年的年平均增长率为 14%，比 1950~1974 年的年平均增长率高 1 倍，更大大高于 1977~1984 年美国整个工业生产的年平均增长率（2.9%）。高新技术工业在美国工业生产中所占的比重，也由 1977 年的 6.1% 上升到 1984 年的 12.9%。

据美国摩根保证信托公司统计，尖端技术的投资在美国工业总投资中所占比重，从 20 世纪 60 年代的 18.3% 提高到 70 年代的 34.5%，提高了 88.5%；而传统产业的投资所占比重在同期则下降了 12.4%。新兴的发展中国家和地区也把微电子工业、计算机工业等高新技术产业列为领航工业，并由政府出面筹集资金，组织协调投资、科研和生产活动。1973~1982 年，西方经济处在衰退萧条的过程中，美国每年国民生产总值增长率都在零的上下浮动，而高新技术产业每年都以 16%~17% 的速度上升。据美国、日本和西欧的统计，1980 年电子工业产值已经超过钢铁、纺织工业的产值，比造船工业高 4 倍，仅次于化学工业和汽车工业。在 1960~1980 年的 20 年间，美国电子工业翻了三番，日本、法国大约翻了四番半，前西德翻了三番半。不仅增长率高，而且效益也大大高于传统产业。从劳动生产率来看，1970~1980 年的 10 年间，美国电子工业人均年产值增长 1.7 倍，日本同期增长 2.6 倍，都远远高于传统工业。

日本的高新技术产业也不亚于美国。据日本产业结构审议会所确定的《70 年代的通产政策》统计，在日本的产业结构中，知识密集型产业的比重已由 1960 年的 10.3% 上升到 1970 年的 18.3%；尖端技术部门的比重由 1958 年的 9.5% 上升到 1969 年的 14.6%。

进入 20 世纪 90 年代以来，发达国家高新技术产业在工业总产值中的比重又有很大提高。1992 年，美国为 26.6%，日本为 30.9%，英国为 20.2%，德国为 18.6%。高技术产品的出口占工业制成品出口总额的比重，1992 年美国为 48.6%，日本为 54.9%，英国为 39.8%，德国为 26.4%。

高新技术产业和传统产业的发展趋势，还表现在世界各国在短短两三年相继制定科技进步规划和加大对新技术、高新技术产业的投资比重方面。1983 年 1 月，印度公布“新技术政策声明”；1983 年 3 月，美国宣布“星球大战计划”；1983 年 10 月，中国研究“新技术革命对策”；1984 年 11 月，日本制定“振兴科技的基本政策”；1985 年 1 月，韩国提出“国家长远发展构想”；1985 年 7 月，欧洲共同体确立“尤里卡计划”；1985 年 12 月，经互会（CMEA）签署“科技进步综合纲要”，等等。

各国对高新技术和高新技术产业大量投资。美国的高新技术产业的设备投资由 1960 年的 15.6% 猛增到 1983 年的 48%。日本由 1965 年的 9.3% 上升到 1983 年的 23.4%；前西德的增长幅度较小，由 1970 年的 8.6% 上升到 1980 年的 9.4%。

一些发展中国家和地区也在大力扶植高新技术产业。2004 年我国研究开发费用占国民生产总值的比例约为 1.23%，而发达国家为 3%~5%。在我国的研究开发费用中，能用于开发及产业化的费用是微乎其微的。国外发展高新技术产业的成功经验证明：在用于研究开发的经费中，开发比研究费用高 5~10 倍，产业化投入又比开发费用高 5~10 倍。

应当强调指出的是，美国、日本等最发达国家的经济主体和主要支柱，仍然是传统产业，这一点是确定无疑的。对于广州来说，不能放弃传统产业，但要高度重视扶持和发展高新技术产业。

2. 传统产业是我国经济增长的源泉

在目前的发达国家，住房、汽车、家电、旅游、城市化、高速公路等所谓的传统产业经过几十年上百年的发展之后，人们对这些物品需求的满足程度已经达到了较高的水平，需求开始减少，经济增长相对停止下来，若没有新技术革命和全球化带来的新的市场需求，经济就不可能再次快速增长。而信息、网络等产业之所以被称作支撑新经济的新兴产业，是因为它们的确成为经济增长的主要推动力量。在这些发达国家，新技术革命的出现，其影响首先还不在于提高工作效率，主要在于创造出了一大块新的“购买对象”，即新的市场需求。电脑、软件、多媒体、网络、移动通讯等这些人们物质、精神生活中的“新玩意儿”，形成了新的市场板块，带动了新的产业的发展，从而带动了整个经济的增长。

我国的情况与发达国家有很大的不同。我国的经济基础还很薄弱，对于发达国家来说的传统产业，如汽车、住房、旅游等产业在我国还处于起步阶段，这就决定了我国在相当长的时间内，还要作为一个发展中国家，扎扎实实地为新经济打下基础。新技术和新兴产业的出现，的确创造了一块新的市场需求，但这种新的需求在我国远不如为了其他物质生活水平所能创造的需求大。对于发达国家来说，现在的确是新兴产业在带动经济的增长。比如美国，新兴产业带动其经济每年增长近三个百分点，其科技进步对经济增长的贡献率高达 80%~90%。而我们作为一个发展中国家，尽管新兴产业也发展很快，在北京、上海等少数大城市的高新技术产业已经成为主导产业，科技进步对经济增长的贡献率超过 50%；但就全国而言，科技进步的贡献率只有 30% 左右。由于技术相对落后，体制上也有许多不适应的地方，每年仅能够带动经济增长一两个百分点。作为发展中国家，不能只满足于 2%~3% 的增长速度，而是要增长得更快，比如说每年要增长 7%~8%，那么，剩下的那 6 个百分点的增长显然还得靠传统产业。在可以预见的将来，传统产业的更快增长，仍将是我国经济增长的主要源泉。

十、“三、二、一”取代“一、二、三”

纵观世界各国产业发展历史，在工业化初期，由于科学技术水平和整个社会生产力水平还比较低，人民生活水平也不高，整个国民经济的发展仍以农业为主，所以三次产业结构必然呈现出“一、二、三”的总体格局。但是，随着科学技术的进步和生产力水平及人民生活水平的提高，第二产业上升到了主导产业，取代了第一产业的主导地位，三次产业的产值比重转向“二、一、三”或“二、三、一”的格局，随之第三产业上升为主导地位，又取代了第二产业的主导地位。所以到了工业化后期，必然呈现出“三、二、一”的格局。

十一、新中心取代老中心

随着科学技术的进步和与社会化大生产相适应的国际分工的发展，在经济发展不平衡规律的作用下，世界经济有一个中心转移的趋势。这种转移趋势主要是，世界产业活动从老的产业中心向新兴的发达国家和少数几个发展中国家转移，以及整个世界经济中心正在从欧洲移向亚洲、从大西洋移向太平洋。这种中心转移的趋势是产业发展趋势的根本依据和首要趋势。

1. 产业中心的转移

联合国工业发展组织的研究报告指出，工业中心的转移并不是简单地把工厂或生产设施从发达国家引向发展中国家的问题，而是世界生产模式的一个不断演变的过程。这个过程是工业增长的必然结果，

是各国相互依存的趋势，是经济持续发展所必需的。这种转移是由国民经济增长的内部演变模式和技术进步两种主要因素所决定的。在发达国家里，国民经济增长的内部演变模式的主要特点是：第三产业特别迅速，食品和其他必需品的国内市场扩大相对缓慢，熟练劳动力特别是白领工人增长很快，以及许多部门的生产专业化协作水平很高。在发展中国家里，国民经济增长的内部演变的主要特征是：投资在总收入中所占比重增大，许多耐用消费品和固定资产的需求急剧扩大；城市劳动力数量急剧增长，农村的劳动力仍不断地向城市转移。技术进步首先集中于发达国家，集中于部分产业部门，在发达国家里，当前主要是集中于化工和机器制造方面，包括电机工程、航空与航天和汽车工业等。在 20 世纪 70 年代，法国、前西德、意大利、日本、英国和美国等国家工业用的研究与发展资金的 76%~92% 都用于化工和机械制造方面。

2. 从欧洲向亚洲转移，中国是亚洲地区的领先经济力量

近 20 年来，亚洲经济的迅速发展，引起了全世界的关注。国外一些专家认为，亚洲已成为包括欧洲、北美等经济地区在内的世界四大经济区之一，亚太地区在 20 世纪末和整个 21 世纪，将是经济增长最快的地区，世界的经济中心正从欧洲移向亚洲，从大西洋移向太平洋，未来的时代，将是“太平洋时代”。

3. 转移的根源与对策

产业中心和整个世界经济中心转移的原因是多方面的，有主观的和客观的，有政治的和经济的，有国内的和国际的，有历史的和现实的，等等。单就亚太地区经济之所以能够出现崛起的主观原因来讲，主要是亚太地区各国和地区能够根据科学技术的不断进步和现代市场经济发展的客观要求，从自身的实际出发，有一个能够反映产业发展规律性要求的产业政策以及以产业政策为核心的经济发展战略。以日本为例，日本的经济起飞是举世公认的，起飞的重要原因之一就是日本能够正确地确定自己在国际分工体系中的地位，有一个能够充分发挥自己的优势，避开和弥补自己的劣势，变劣势为优势，以产业政策为核心的经济发展战略。

我国具有优越的地理位置，有优越的社会主义制度，只要我们不失时机地充分利用好两种资源、两个市场，学会两套本领，再制定出一整套反映产业发展规律要求和正确体现我国在国际分工体系中地位的产业政策与整个经济发展战略，我们就能更好地完成历史赋予我们这个拥有 13 亿人口的社会主义大国在国际上应尽的神圣义务和光荣职责，为世界和平和人类进步事业做出更大的贡献。

十二、绿色生产力取代灰色生产力

这是第十二届世界生产力大会所揭示和论证的一个产业经济发展的新规律。这是两条根本不同的经济发展道路和路线的选择问题。那种片面追求高速度，但资源过度消耗、生态破坏严重、环境污染严重的灰色生产力发展道路必然被在保持生态平衡、避免环境污染的前提下，实现经济适应增长的绿色生产力发展道路所取代。

第三章 三次产业的发展演化趋势与城市主导产业的培植

一、三次产业演化及原因

随着一国国民经济的发展、人均国民收入水平的提高，劳动力首先由第一产业向第二产业转移；当人均国民收入水平进一步提高时，劳动力便向第三产业转移。劳动力在产业间的分布状况是：第一产业将减少，第二、第三产业将增加。这不仅可以从一国经济发展的时间序列中得到印证，而且还可以从处于不同发展水平的国家或地区在同一时间点上的横截面比较中得到类似的结论。人均国民收入水平越高的国家，第一产业劳动力在全部劳动力中所占的比重相对来说越小，而第二、第三产业中劳动力所占的比重相对来说越大；反之，人均国民收入水平越低的国家，第一产业劳动力所占的比重相对越大；而第二、第三产业中劳动力所占的比重相对越小。三次产业劳动力的比重次序必然会由“一、二、三”向“三、二、一”转换（见表 1-14）。

表 1-14 不同经济发展水平的国家或地区的三次产业劳动力结构（1960~1980 年）（%）

不同经济发展水平的国家或地区	第一产业		第二产业		第三产业	
	1960 年	1980 年	1960 年	1980 年	1960 年	1980 年
低收入国家或地区	77	72	9	13	14	15
中下等收入国家或地区	71	55	11	16	18	29
中等收入国家或地区	62	43	15	23	23	24
中上等收入国家或地区	49	29	20	31	31	40
发达国家或地区	18	7	38	35	44	58

资料来源：世界银行，世界发展指标，载：世界发展报告，北京：中国财政经济出版社，1987。

一般在工业化初期，由于经济发展水平较低，以传统农业为主导的第一产业在国内生产总值中占有较大份额，而以食品、纺织为代表的第二产业和以饮食、商业为代表的第三产业在国内生产总值中所占份额较小，因而，国内生产总值三次产业比重呈现出“一、二、三”的格局。随着经济发展水平的提高，技术进步速度加快，社会消费需求升迁，以机械制造业为主导的第二产业在国内生产总值中的份额迅速上升，国内生产总值三次产业比重随之变化为“二、一、三”或“二、三、一”的格局。进入工业化后期，以金融、保险、医疗、教育为主导的第三产业迅猛发展，产业结构迅速软化，国内生产总值三次产业比重随之演化为“三、二、一”的格局（见表 1-15）。

表 1-15 不同经济发展水平的国家或地区的三次产业国内生产总值结构（1960~1990 年）（%）

不同经济发展水平的国家或地区	第一产业			第二产业			第三产业		
	1960 年	1980 年	1990 年	1960 年	1980 年	1990 年	1960 年	1980 年	1990 年
低收入国家或地区	48	33	31	25	35	36	27	32	33
中等收入国家或地区	24	13	12	30	37	37	46	50	51
发达国家或地区	6	3	—	40	36	—	54	61	—

资料来源：世界银行，世界发展指标，载：世界发展报告，北京：中国财政经济出版社，1992。

三次产业结构演变的客观因素，单就技术经济因素来说，主要有以下几个方面。

社会生产的发展首先开始于第一产业，在第一产业发展的基础上才有第二产业的产生和发展，同样，也只有在第一、第二产业发展的基础上才会有第三产业的产生和发展。因此，第二、第三产业发展的规模和速度必须以第一产业的发展状况为出发点和界限，第三产业的发展必须以第一、第二产业的发展状况为出发点和界限。所以，加强农业是国民经济发展的首要问题。加强农业也就是支持工业和第三产业；为农业做贡献，也就是为国民经济的持续、快速、健康发展做贡献。第一产业的基础地位主要表

现为全社会提供粮食和其他农产品，为第二、第三产业提供原材料。工业的主导地位作用主要表现为第一、第三产业提供现代化的劳动手段。总之，产业间的关联性是双向的，但双向的关联性质又是不同的。这种差异具体地表现在三个产业的科技进步、社会需求、分工发展和市场规模的差异上。

科技进步对三个产业的发展都有巨大的推动力，但对各产业的推动作用是有差别的。由于第一产业的生产周期长，受自然环境限制较大，其科技进步比第二、第三产业要困难得多，所以必须多方增加农业的投入，发挥科技兴农的作用；科技进步会促进第一产业的劳动力逐步减少，而第二产业生产规模的扩大又会不断从第一产业中吸收劳动力，这种减少和吸收相抵就导致了第二产业劳动力相对比重趋于稳定，这也是形成第二产业的产值在国内生产总值中和劳动力在社会劳动力总数小的比重长期处于第一产业和第三产业之间的重要原因。

劳动生产率的高低，对三个产业的发展有制约作用。这种作用主要表现在以下两个方面：一方面是第一产业劳动生产率的提高，使其自身的劳动力相对比重降低和绝对量减少，这就为第二、第三产业的发展提供了劳动力，即劳动力必然要从第一产业向第二、第三产业转移。另一方面，三个产业的劳动生产率相比较，第二、第三产业的劳动生产率要高于第一产业，这也是加速劳动力由第一产业向第二、第三产业转移的动力之一。

人民收入水平越高，对第一产业的产品需求比重越会相对下降，面对第二、第三产业的产品需求则会相对上升。因为第一产业的产品主要是人民的生活必需品，主要是解决吃饱和穿暖的问题，这属于较低层次的基本生活需求，其弹性不大，而且随着收入和生活水平的提高，这种需求在整个消费需求总量中会趋于下降。但是，随着人们收入和生活水平的提高，会对第二、第三产业的产品提出更高和更大的需求，这就必须在大力加强第一产业的同时调整工业结构。当前，应继续加强基础工业，振兴支柱产业，提高其素质和水平。此外应逐步提高广州第三产业的比重，加强对第三产业的规范管理，应重点发展为社会生产和广大群众生活服务的行业，规范和发展金融业，引导房地产业健康发展，从而使产业结构逐步由“一、二、三”向“三、二、一”的方向转变。

二、城市主导产业的选择与培植

1. 城市主导产业及其地位

城市的主导产业又可称优势产业或重点产业，它对整个国民经济发展具有明显的促进作用，带动整个产业结构走向高级化。主导产业一般是由几个产业部门组成的主导产业群，在不同的经济发展阶段主导产业部门是不同的；随着经济成长阶段的更迭，主导产业也呈现序列的变化，经济发展不断向前推进。主导产业部门可以包括某些基础产业部门，也可以包括某些非基础产业；主导产业可以包括某些高新技术产业，也可以包括某些“适度技术”产业。一般来说，主导产业在国民经济中占有较大的份额，不同层次的优势产业是不同的。只有那些运到消费市场其完全换算费用（包括产品的生产费用、流通费用、生产与流通过程中资金占用量的利息额之和）低于全国平均水平和其他城市的产品，并在质量上、数量上、价格上具有较强竞争力的产品，才可作为城市的优势产品，其产业才是主导产业。

主导产业作为一个城市国民经济的核心，对整个经济增长起着带动作用。在经济运行和产业建设中，主导产业由于其所处的特殊位置和自身固有的特点，使它在城市中往往率先进入技术创新和制度创新，比其他产业具有较高的经济增长率和劳动生产率。主导产业由于其处于生产联系链条中的关键环节，在一个城市的产业建设中，对其他产业部门具有很强的直接或间接的经济技术联系，其发展往往能带动一大批产业的形成和发展。主导产业的这种作用可以称之为产业的连锁效应。这一效应通常分为三种类型：一种是向前连锁效应，指某一产业的发展诱导出新产业的崛起；一种是向后连锁效应，它表明一个产业的发展对为其自身投入生产资料的各部门的影响；再一种是横向连锁效应，指一个产业的发展对其所在的地区经济结构和发展的影响。

一个城市的主导产业也是确立该城市的产业结构依据之一。一个城市选准了主导产业并估算出其发展的规模和速度，就可以相应地确定整个城市的产业结构，大体可以分为三个层面：第一层面是为主导产业提供产量服务的产业；第二层面是对主导产业的产品或者是利用其制造出来的废水、废渣、废气进行初加工、再加工、深度加工及其他由主导产业而衍生出来的诸产业；第三层面是为当地居民提供一般

日常消费品的产业。值得注意的是，城市的优势产品、主导产业并不一定只有一个，很可能是两个或两个以上，这就需要对这些产业进行排序，确立一个先后顺序，这样有利于实现整个城市产业结构的优化。

透过产业经济学的理论和世界工业化国家的发展经验可以看出，一个城市的经济增长往往是由数个主导产业部门的高度发展带动起来的。这方面成功的例子很多。从国际范围内来看，有代表性的主要是芬兰、日本、韩国等。它们都是从本国的实际情况出发，通过在一定时期内重点树立和发展主导产业，从而带动了其他相关产业的迅速发展。

二战后，日本运用适当的城市产业政策和积极的协调措施，以电力工业、石油加工工业、石化工业、钢铁工业、造船业、汽车工业、家用电器业、高技术产业等为主导产业群，在不同的时期采用不同的主导产业，并使经济实现了高速增长，成为世界经济强国。从日本走过的工业化道路看，遵循了城市产业结构的演进规律，走过的是一条“轻工业化—重工业化—高加工度化—高附加化”的产业结构不断演化的过程。日本城市主导产业的发展替换也促进了日本产业结构的优化和演进。日本为促进城市经济的恢复发展，确立了以钢铁工业、造船业、电力工业、石油工业为主导产业，而到经济有了一定发展基础后，又以汽车工业、家用电器业、高技术产业为主导产业，实现了主导产业的替代，为日本城市经济实力的增加和产业结构的优化奠定了基础。但是进入 20 世纪 80 年代以来，由于国际国内市场形势的变化，日本的城市主导产业部门经历了近三四十年的发展，开始进入衰退期。为此日本提出了调整城市产业结构的设想：减少资源能源高消耗型工业，集中发展耗能少、知识密集的产业。在此基础上，确立了以微电子产业、新材料产业、生物工程产业、机械电子装置产业等节能型产业作为主导产业。

2. 城市主导产业的选择

城市主导产业的选择与确立和各个城市在不同经济发展阶段的经济计划、产业政策及资源条件有关。同时，在确定支柱产业时，一定要充分考虑到本国国情，从城市的实际出发，根据其自身经济特点和产业发展的一般趋势，对相关产业的发展前景进行预测和分析。既要充分估价城市在短期或中期内所具备的相对优势，又要正视在全球市场中具有竞争力所需的条件；既要以城市的优势为基础，以市场为导向，又要以资源、区位、人才等各种因素为条件，从实际出发，因地制宜，正确选择，同时还要参考一些选择基准，如要求收入弹性基准、生产率上升基准、关联度基准、过密环境基准和劳动内容基准，以及短替代弹性基准、增长后劲基准和瓶颈效应基准等。因此，对城市主导产业的选择应遵循下列原则：

第一，从市场需求前景的角度来判定，城市的主导产业具有较强的市场扩张能力和较高的需求弹性，其发展速度快于其他产业。通常人们用需求收入弹性系数来反映某一产业产品的市场前景。所谓需求收入弹性系数是指人们对某一产业产品的需求随着国民收入的增加而增加的相关关系。按此角度，需要选择产品的需求收入弹性系数大于 1 的产业，把主要大类产品需求收入弹性系数最高或较高的产业作为城市主导产业，才能使其具有较强的市场扩张能力，促进居民收入水平的提高和消费结构的变化趋于合理，使经济增长具有广阔的市场前景。

第二，城市主导产业要有利于扩大就业，提高宏观经济效益和社会效益。随着我国经济体制改革的进行，就业压力越来越大。一方面是源源不断的新一代的劳动力大军需要安置，另一方面仍然有大量下岗人员的存在。这些已成为我们经济发展迫切需要解决的问题，城市主导产业的选择应考虑这个因素，使主导产业具有较强的就业容量或能带动其他产业解决和缓解就业矛盾。

第三，城市主导产业应具有较强的产业关联和较好的长期预期效果。产业之间是相互关联的，产业之间的带动作用反映在产业的前后向联系上，是以产业关联度来表示其大小的。所谓产业关联度，是指不同产业之间技术结构和产品的需求结构的扩散程度和相互依存、相互推动的程度。在经济发展中，一个产业部门的前后向联系效应越大，其引致其他产业部门发展的能力就越强，其发展的机遇就越多，条件就越充分，对经济增长的贡献就越大，就可以取得较好的长期预期效果。

第四，从区域比较优势角度看，城市主导产业要有较强的“动态比较综合优势”。由于不同城市的自然条件、经济和社会条件等方面的差异，使得各城市在一定技术管理条件下的比较优势产业也各不相同。根据李斯特的“动态生产费用说”及“幼小产业保护说”理论，按照地区优势产业导向理论，动态比较综合优势可作为地区主导产业的选择基准。所谓“动态比较综合优势基准”就是要从现实的地区经

济优势产业出发,按照全国产业地区专业化分工的基本格局,结合本地区产业技术的进步程度及其相关的产业潜在能力,来综合选出符合社会需求导向原则,能取得相对比较利益的地区主导产业。动态比较综合优势基准是产业比较利益优势、产业比较生产规模优势和产业比较生产率优势的有机结合,既能保证地区优势产业的充分发挥,又能保证各地区互相依赖,共同促进全国产业结构的合理化和高度化。

对于一个民族来说,创新是民族进步的灵魂;对于一个城市来说,创新是其主导产业发展的动力,是支柱产业具有活力的来源,它能够促进资源在主导产业部门有效积累,促进这些部门的高速发展。但有时比例失衡的高速增长,又会导致“结构瓶颈”的需求效应。因此,应通过产业间内生的关联扩散效应以逐步宽化,来带动整个城市经济的发展。在我国目前的社会主义市场经济条件下,城市主导产业的选择首先是“市场选择”。它有两个基本作用:一是市场竞争的作用。市场竞争使某一产品最终成为主导产品,使生产该产品的企业成了主导企业,使产业形成了主导部门,实现优胜劣汰。二是市场规则的作用。市场经济下形成一整套共同遵守的规则,这些规则包括行为契约化、最大化、产权独立、自由转让等原则。公平竞争使资源实现了有效配置,在企业间自由流动。

选择合适的城市主导产业有这样两种情况:一是城市本身的经济水平已较高,完全换算费用低于全国平均产品和产业的很多,但在本城市受到各种条件的制约,比如交通、水、电、能源、基础设施、土地资源等,这些产业不可能同时发展,这时就应该根据“两利取其大”的类比原则,优中取优,选择那些与全国平均水平和其他城市水平相差幅度较大的优势产品、优势产业,作为本市主导产业;另一种情况是经济发展比较落后的城市,可能有许多产品和产业的经济效益低于全国平均水平,则应根据“两害取其小”的类比原理,劣中择优,选择与全国平均水平和其他城市水平相对差幅较小的产业作为优势产业。

3. 城市主导产业的培植

城市主导产业在产业发展中处于技术领先的地位,代表着产业结构演变的方向或趋势,我们选择好了主导产业,就要想方设法培植它,因此,政府在一定时期对主导产业应采取必要的倾斜政策。当然,政府无需以过强的倾斜政策来扶持和培植主导产业,而且过度的保护反而会导致城市主导产业的低效运行,缺乏国际竞争力。国家对城市主导产业的培植,主要应当体现在改善主导产业部门和企业的外部环境上,同时辅之以适度的财政支持政策,概言之,政府对城市主导产业的培植政策应考虑如下方面:

第一,根据国家产业政策对主导产业进行必要的财政支持;依据财税体制改革的总方向,适时制定有利于主导产业发展和促进规模经济形成的税收政策;在开发经济的进一步发展中,根据实际需要,将主导产业的部分产品作为幼稚工业品,采取适当的保护措施。

第二,制定各项法律、法规,鼓励适度竞争,防止和反对过度垄断,促进有利于城市主导产业发展的竞争秩序的形成,包括:支持城市主导产业的大型化,形成有效的经济规模;支持企业尽快形成技术开发能力、市场开拓能力。

第三,为加快城市主导产业的成长和更好地发挥其扩散效应,其资金筹资的各种形式和手段,都可以在政策上给予优先考虑。其政策要点可以有:少数骨干企业或大型企业集团在条件具备时,经批准可以建立财务公司;经过国家计划部门和证券管理部门的批准,可以发行有价证券,国家在年度股票和债券发行额上可予以优先考虑。

第四,制定有利于城市主导产业技术升级换代的进口管理政策。一方面引进先进科学技术,进行技术改造、消化吸收,逐步提高城市基础工艺、基础材料的技术水平,最终促进主导产业的开发、创新和带动能力的提高。另一方面,根据城市主导产业的某些薄弱环节和未来发展趋势,有针对性地引进国外的先进技术,高起点地发展主导产业。

三、产业结构高级化和产业组织合理化

(一) 产业结构概况及产业结构的高级化

产业结构的优劣在城市的发展中起着举足轻重的作用,是城市经济结构的主要组成部分。所谓产业结构是指国民经济的产业组成和各个产业的比重、地位及其之间的相互关系。产业结构包括三个方面的含义:国民经济各产业之间和产业内量化的比例关系;产业的素质(技术水平和组织效率);产业的空

间(区域)分布。生产力是不断向前发展的,产业结构也是动态变化的。体现一个城市的性质、反映该城市主要职能的是这个城市的基础产业。有了这样一个基础产业以后,就要有与之配套的工业、服务性工业等围绕城市基础产业的一个完整的结构体系,这就是城市的产业结构。在经济学领域中,关于经济增长的方式存在着两种观点:一种是新古典的传统观点;另一种是结构主义的观点,即经济增长除了劳动、资本和生产技术要素的影响之外,产业结构的转变是一个重要方面。产业结构与经济增长之间存在着密切联系:一方面,不同的经济发展水平所表现出来的产业结构的状况不同;另一方面,产业结构的转变,特别是在非均衡的条件下,能够加速经济的增长。

1. 西方发达国家产业结构优化的经验

战后西方各市场经济国家产业结构变迁的显著特征是第二产业中的劳动力和国民收入的相对比重都有下降的趋势,第三产业的产值与劳动力的比重越来越高,第三产业的高度繁荣是城市产业结构的鲜明特点(见表1-16)。

表1-16 世界主要城市劳动力构成(%)

产 业	纽 约			伦 敦			东 京			柏 林		
	1953年	1970年	1982年	1961年	1971年	1981年	1960年	1980年	1990年	1970年	1980年	1983年
第一产业	0.2	0.1	0.2	0.3	0.2	0.2	2.1	0.6	0.5	0.3	0.6	0.5
第二产业	39.5	29	21.8	38.9	33.1	22.4	48.1	31.8	28.9	43.4	37.9	35.8
第三产业	60.3	70.9	78	60.8	66.7	75.4	54.8	67.6	70.6	56.3	61.5	63.7

资料来源:张耀光.大连市建设国际性城市问题探讨。

一般国际性大城市的第三产业的国民生产总值大体要占到70%左右。以亚洲为例,第三产业占国民生产总值的比重,香港为71%,新加坡为74%,东京为70%。第三产业就业人数和国民生产总值所占的比重甚至成为衡量一个城市发展水平的重要标志。

不仅一、二、三产业的关系随着经济的发展有其自身的演变规律,各个产业内部结构的变化也有一定的规律性。第二产业内部的结构大体经历了以下几个阶段的变化:①以一般日常消费品为主的轻工业发展阶段;②以原材料工业为主的重化工业发展阶段;③以新兴技术为主的信息化工业阶段。可以看出,工业朝着高加工化、高附加值和高技术方向发展。高加工化意味着工业加工深度不断变化,意味着加工组装工业大大快于原材料工业的发展;高附加值则意味着高加工化带来的工业附加值的提高;而高技术化则是指建立在现代高新技术基础上的产业的迅速发展,主要是指在城市工业中,新兴工业和高技术工业越来越占主导地位,基础工业比重逐年下降,在第三产业内部,分别为以商业、交通、仓储部门为主的阶段和以金融、旅游为主的阶段。

从城市经济学角度来看,城市产业大体可以分为两种类型:一种是移出产业,以城市外部需求为对象。它们所从事的生产在城市空间进行,而其商品和服务是在城市以外的国内或国际市场出售,所以能给城市带来可观的收入。另一种是本地产业,就是适应城市内部需求而进行生产的产业,交换仅在城市内部进行。这两者在不同城市有不同的比例。从城市发展机制来看,移出产业是保证城市经济持续稳定发展的主要因素,而本地产业则是根据移出产业或城市居民日常生活派生出来的。

城市产业的服务化和高级化是城市产业结构发展的两种趋势,把握这种趋势,制定适当的产业政策,推动城市产业结构的转换,对于城市综合改造和城市现代化有十分重要意义,否则城市就会衰落。在过去的20年中,美国由于计算机产业的兴起,加州硅谷从传统经济中心吸收了大量的人口,形成了包括洛杉矶、凤凰城、拉达斯、福特伍什、亚特兰大和迈阿密等以新兴产业为代表的阳光带城市(Sunbelt Cities),替代了以波士顿、纽约、芝加哥、费城等以制造业为传统的霜冻带城市(Frostbelt Cities)的中心地位。如何处理好城市产业结构调整及其在空间秩序的关系,首先要有一个比较、学习的过程,从发达国家及条件相近的国家的发展过程中汲取经验与教训,然后再根据我国的具体国情,制定出切实可行的城市产业发展方针。

法国洛林地区过去是以煤炭、钢铁等传统产业为主的老工业基地,当面对传统产业衰退的问题时,

他们制定了以提高国际竞争力为内容的高起点转型目标。历经 30 年的时间，洛林从一个以煤炭、钢铁等传统产业为主的老工业基地转变为以高新技术产业、复合技术产业为主，环境优美新兴工业区。他们的主要做法是：①发展新产业。目前洛林地区的计算机、激光、电子、生物制药、核电等新技术产业已成为当地新兴主导产业；汽车工业已成为支柱产业，主要为欧洲和北美的汽车公司提供配件。②应用高新技术改革传统产业。主要是对钢铁、机械、化工、电厂等进行技术改造，使其生产过程实现自动化，产品向高附加值发展。如钢铁公司主要是发展市场短缺的汽车板材、镀锌板等，使钢铁工业的附加值提高一倍以上；电厂采用了脱硫装置，既可以利用洗煤剩下的煤泥发电，又不产生污染，属世界先进水平。③坚决放弃那些成本高、在市场上没有竞争力的产业和产品。如煤炭虽是资源，但因井深开采吨煤成本高于世界市场煤炭价格 345 法郎，因此采取了逐步放弃的政策，煤炭产量从转型前的 1 470 万吨减少到 476 万吨，从业人员也从 2.4 万人减少到 9 743 人，规划到 2005 年煤矿将全部关闭。尽管铁矿资源丰富，但钢铁工业由于成本高，吨钢销价比进口高 457 法郎，采矿、炼铁、炼钢企业已全部关闭。

美国休斯敦也是成功优化产业结构的城市之一。休斯敦在 20 世纪 60 年代以前是一个以石油开采业为主的城市，但 20 世纪 60 年代以后，整个石油开采行业开始走下坡路。休斯敦的政府对此采取的对策不是放弃石油开采业，而是进一步拓展和延伸了该产业链，加速了石油科研的开发，从而也带动了与之联系的机械、水泥、电力、钢铁、造纸、粮食、交通运输等多种产业的发展。另外，随着休斯敦成为国家的宇航中心，带动了 1300 多家高新技术企业，使休斯敦成为当时美国人口增长最快的城市，城市的性质也发生了根本性变化。

城市产业结构的改善主要是产业结构的高级化。在现代经济发展中，技术要素在总资源中所占比重越高，其结构效应就越高，经济效益就越显著。经济增长方式从低效益的粗放型向高效益的集约型转变，技术水平的高低直接影响着结构效应的发挥和经济效益的提高。

2. 我国产业结构中存在的问题

调整优化城市产业结构是我国许多城市加快经济发展的当务之急。由于受传统计划经济理论的束缚，一些城市政府和领导忽视了调整产业结构在经济发展中的重要作用，陷入了片面追求经济增长速度之中，以至于一些城市虽然增长速度较快，但是产业结构未能实现优化，总体效益并不高。在我国城市经济发展中，产业结构的问题日益突出。

(1) 各城市产业严重雷同，重复建设盛行，大量企业产能过剩，区域城市之间恶性竞争，城市建设千城一面。各城市不论南北，也不论各自的优劣如何，行业的构成普遍都有电子通讯、设备制造、化学原料及制品制造业等行业。不少城市之间可以说只有经济规模的差别，在产业结构上却极其相似（见表 1-17）。有的城市间产业结构的相似系数达到 0.8~0.9。城市产业结构之间的巨大相似性制约了城市间的经济联系，违背了经济发展规律。另外，大企业分工不合理，集中度低；小企业分散，重复生产，能力过剩。我国机械工业前 10 位企业集中度为 4.8%，而美国、日本则为 50%~60%；汽车工业，中国前三位企业的集中度为 33.6%，美国为 90%。

表 1-17 全国十大城市工业支柱产业情况表

城市	第二产业支柱产业
深圳	计算机及软件、通信、电子及基础元器件、机电一体化、视听、轻工、能源
哈尔滨	机械（含汽车）、电子、仪器、医药、化工
大连	机械、电子、石化、医药、汽车及零部件、冶金、建材
杭州	大型设备及成套制造、汽车及零部件、家电、电子通信设备、精细化工和医药、化纤
广州	大型设备及成套制造、汽车及零部件、家电、电子通信设备
天津	机械（汽车、机械装备）、电子（通信设备计算机）、化工（石化、海洋化工、精细化工）、冶金
北京	汽车、电子、机械装备；电子信息、生物工程、新医药、光机电一体化、新材料；冶金、轻工、建材

续表

城市	第二产业支柱产业
上海	汽车、通信设备制造业、电站成套设备及大型机电设备制造业、家电、石化及精细化工、钢铁、集成电路与计算机、现代生物技术及新医药、新材料
南京	计算机及通信设备、家电、汽车摩托车、石化及精细化工、建筑建材
西安	汽车、电子、轻工、电力机械制造业、制冷设备制造业

(2) 城市设施不足且差距过大 (见表 1-18)。

表 1-18 基础设施竞争力情况表

排名	城市	基础设施竞争力	城市对外设施指数	城市对内基本设施指数	城市技术性设施指数	城市文化设施指数	城市卫生设施指数
1	深圳	1.27	深圳 1.34	东莞 1.46	上海 2.15	北京 3.57	北京 1.80
2	上海	1.26	广州 1.07	珠海 0.84	广州 1.31	上海 1.23	上海 1.64
3	北京	0.89	上海 1.03	苏州 0.43	北京 0.87	广州 0.49	杭州 1.61
4	广州	0.83	重庆 0.72	上海 0.42	天津 0.68	武汉 0.15	哈尔滨 1.08
5	东莞	0.38	东莞 0.43	广州 0.40	南京 0.49	南昌 -0.06	天津 0.87
6	南京	0.29	成都 0.37	宁波 0.38	青岛 0.37	南京 -0.09	西安 0.61
7	天津	0.04	大连 0.35	杭州 0.27	深圳 0.33	重庆 -0.19	重庆 0.56
8	宁波	0.03	南京 0.31	厦门 0.25	大连 0.28	天津 -0.12	武汉 0.26
9	珠海	0.00	武汉 0.02	南京 0.25	重庆 0.05	杭州 -0.12	广州 0.09
10	大连	0.00	青岛 0.01	北京 0.19	武汉 0.03	哈尔滨 -0.18	成都 -0.02
11	重庆	-0.02	宁波 0.01	深圳 0.13	西安 -0.05	石家庄 -0.21	南京 -0.06
12	杭州	-0.02	天津 -0.11	天津 0.07	厦门 -0.09	成都 -0.24	大连 -0.16
13	厦门	-0.20	无锡 -0.23	大连 0.06	成都 -0.11	深圳 -0.27	南昌 -0.36
14	无锡	-0.21	西安 -0.24	温州 0.03	宁波 -0.17	东莞 -0.27	青岛 -0.49
15	武汉	-0.23	珠海 -0.28	青岛 -0.14	无锡 -0.38	西安 -0.27	福州 -0.52
16	青岛	-0.26	苏州 -0.28	福州 -0.20	石家庄 -0.38	大连 -0.30	石家庄 -0.59
17	福州	-0.27	北京 -0.43	无锡 -0.33	福州 -0.45	厦门 -0.33	深圳 -0.64
18	温州	-0.39	福州 -0.45	武汉 -0.47	哈尔滨 -0.45	福州 -0.34	宁波 -0.71

续表

排名	城市	基础设施竞争力	城市对外设施指数	城市对内基本设施指数	城市技术性设施指数	城市文化设施指数	城市卫生设施指数
19	成都	-0.40	温州 -0.47	石家庄 -0.49	苏州 -0.50	无锡 -0.37	温州 -0.75
20	苏州	-0.43	杭州 -0.50	南昌 -0.49	南昌 -0.60	青岛 -0.40	无锡 -0.78
21	哈尔滨	-0.58	厦门 -0.53	成都 -0.54	温州 -0.76	宁波 -0.40	东莞 -0.81
22	南昌	-0.66	哈尔滨 -0.53	哈尔滨 -0.77	杭州 -0.78	苏州 -0.42	苏州 -0.83
23	西安	-0.66	石家庄 -0.81	重庆 -0.83	珠海 -0.79	温州 -0.46	厦门 -0.84
24	石家庄	-0.68	南昌 -0.81	西安 -0.91	东莞 -1.05	珠海 -0.49	珠海 -0.98

数据来源：指标数据由1997~1999年的《中国城市经济年鉴》、《中国统计年鉴》、国家有关部委专业年鉴的有关数据拟合而成。

(3) 以投资和引进设备为主，热衷于外延型增长。投资中硬件比例过高，厂房、设备、人员成本过高，而技术开发或新产品的资金却没有；技术未被作为最重要的生产要素参与企业的创建，从而失去了获得先进技术的机会，失去了获取高附加值的机会；结构重型化、高级化、设备先进化趋向明显，导致投资规模过大，往往会造成浪费。

(4) 主导产业优势发挥不明显。20世纪五六十年代，许多发展中国家在向工业化过渡初期，都采用了“主导产业部门”(Leading Sectors)战略，大多取得了成功，比如新加坡、韩国等。我国城市主导产业效果不明显。

(5) 第三产业发展滞后，内部结构性矛盾突出。我国大部分城市的第三产业发展严重滞后，仅相当于低收入国家的平均水平。这不仅影响了人民生活 and 整体经济效益的提高，而且也进一步加剧了本已严峻的就业形势。第三产业的发展不仅表现在量的增长上，更应体现在质的提高上。多数发达的沿海城市的第三产业仍以交通、运输、邮电、通讯、商业、餐饮、仓储为主。不要说以信息产业为主，就是以金融业和服务业为主要部门的城市都极少。第三产业只能依赖于当地经济，处于自我服务的层次上。

3. 我国产业结构的调整方向

鉴于以上城市产业结构中存在的种种问题，必须对其进行不断的调整，实现结构优化和产业升级，加速工业化进程，以信息产业为主导，跨越重化工业阶段，向高加工化和高附加值化迈进，从而保持城市经济持续、协调、快速发展。

(1) 结合地区特点，发挥地区优势，选择不同产业发展战略，避免产业雷同现象，实现资源配置的最优化，形成合理的城市产业结构与城市之间的专业化分工与协作和优势互补的大、中、小城镇规模体系，做到优势互补、资源共享，并把优先发展大城市的高科技产业放在城市工作的中心，从而促进整个城市化发展进程和城市质量的提高。

(2) 城市产业关联度的提升。城市产业与产业间要形成产业链，相关程度要高，不应是互相孤立没有联系的。城市产业的联系越紧密就越有效率。提高城市产业关联度一般要研究城市的性质和功能，要准确确定城市的主导产业，由主导产业再派生其他的产业、相关的产业。有这样一个顺序说法：主导产业—支柱产业—配套产业—服务产业。也有这样的提法：基础产业—非基础产业。基础产业和为基础产业服务的非基础产业是相辅相成的，关联度越高，效益越好。如果产业之间不相干，产业不是和本市的产业而是和很远的其他城市的产业相关，那么运输成本就大大增加，管理也不便。

(3) 增强城市产业的可持续发展。在研究产业结构调整时，一定要用可持续发展的观点，即城市的发展与城市资源一定要适应。

(4) 把高新技术产业的引进、吸收和创新有机地结合起来，并且用高新技术尤其是信息技术改造传

统产业，从而赋予传统产业新的活力。

(5) 协同整合地区规划，调整区域产业结构。各城市间要加强合作与分工，都要发展自己具有相对优势的产业，调整各自产业结构，逐步形成各自产业优势，加强城市间的“横向”的经济联系，从宏观上根除产业结构趋同现象。调整劳动密集型产业的内部结构，提高产品附加值与国际市场上的占有份额。压缩低档品的生产，重点扶持技术含量高的优势品牌产品，树立自己的名牌，积极参与国际分工；立足国际市场。集中有限资源，着重发展优势产业。积极培育具有先导型的高新技术产业，加快电子信息、生物工程等产业的协调发展，发挥后发优势，建立与世界水平接近的高新技术产业化体系。

(6) 协同整合产业优势，培养若干具有国际竞争力的产业群。要在规范市场体系和促进竞争的基础上，建立资源配置效率高、市场反应灵敏的企业组织，从而培养具有国际竞争力的产业群。

(7) 强化城市连绵带的驱动效应，促进我国城市的飞速发展。

以上海、苏州、昆山等地组成的长江三角洲地区，是经济最发达的城市连绵带，已成为中国的计算机及设备最大的生产基地。沿沪杭高速公路，IBM、明基等跨国公司和众多的配套商组成了一个非常完整的计算机产业链条，产业聚集和城市优势互补作用非常显著。体现在金融和工业中心、研发和制造中心、产地和市场，以及产品上、下游之间的互补，使毗邻的城市在更大区域内组成一个产业联动整体，产生了 $1+1>2$ 的合力效应，极大地促进了区域的经济的发展，很值得广州及珠江三角洲借鉴、学习。

城市之间的合作发展优势互补，可以扬长避短，把各自的城市定位在其比较优势上体现出来。城市连绵带不仅促进了连绵带城市纵深的发展，也辐射到了整个区域乃至全国产业体系，不断推出新产品、新技术、新工艺、新体制，在不断创造新的市场、新的组织观念、新的管理体制等方面做出新贡献。

(二) 产业组织的合理化

1. 优化产业组织的理论认识

所谓产业组织是指资源在产业内的配置构成及其关联性，旨在实现资源配置的合理化。产业组织理论由三个基本范畴构成，即市场结构、市场行为、市场绩效。它们既是独立的，又是相互作用的，构成产业组织理论的基本框架。

产业组织学指出了优化产业组织的基本点：一是在产业内形成有效的竞争环境，用竞争的压力提高企业的效益，从而提高产业的整体效益；二是充分利用“规模经济”，建立社会化的大批量生产体系，从而提高产业的整体效益。产业组织合理化是指产业内形成有效的竞争环境，在保持市场机制下的竞争活力的同时，充分利用规模经济，建立社会化的大批量生产体系，从而实现资源合理配置的目标。产业组织合理化的核心是要防止垄断，保持市场机制下的竞争活力，达到竞争效益与规模效益的协调。

规模经济是指生产要素在一定的经济实体上量的聚集程度所导致的运行效益的最大化，在这一规模上能使单位成本最低、收益最好。

规模经济遵循的是规模报酬递增规律，即企业的规模与企业利润率间存在着非常确定的正相关关系。但是规模过大也容易导致垄断，垄断会阻碍要素随市场供求变化而合理移动，垄断利益也会削弱企业竞争的动力和压力，缺乏创新和效率，阻碍技术进步，侵害消费者利益。垄断过高，削弱竞争力，导致垄断与竞争相矛盾，这就是著名的“马歇尔冲突”。政府直接经营的煤气、电气、自来水、公交、通讯、教育、卫生等都存在着“马歇尔冲突”。这就要求在经营过程中注重有效竞争。而规模的缩小虽然可以提高竞争的活力，但也随之减少了规模经济性，所以要在规模效益与有效竞争之间找一个两全其美的平衡点。

有的学者认为产业组织是否合理，可由以下几个指标来衡量：①企业规模是否经济。即产业内各企业的生产规模是否达到了最有效利用规模经济的程度。②企业规模结构是否合理。企业规模是指不同规模企业之间的生产联系和数量比例关系。合理的产业组织要求各种不同规模企业之间保持密切的生产联系和合理的比例关系。③资源的流动是否顺畅。市场需求和技术的变化以及不同企业竞争力强弱的差别，决定了资源在产业间即产业内部企业间不断流动和重组。④产业市场竞争秩序是否有效。盲目的无序和过度竞争会损害社会生产的整体经济效益。⑤产业技术进步的速度和程度。

2. 我国城市产业组织存在的问题

(1) 市场集中度过低，企业规模偏小。市场集中度是指某一特定市场中少数几个最大厂商（通常是

前 4 位、前 5 位或前 8 位) 所占有的市场份额。

由表 1-19 可以看出, 我国企业最大 4 家市场集中度超过 50% 的产业数明显偏小, 只有 11 个, 按比重计, 只相当于日本的 42.6% 和美国的 46.6%。从具体的例子看, 如轴承产业的 CR6 指标, 我国为 34%, 而美国为 50%; 再如汽车行业, 我国 CR7 指标为 35.696, 而美国则高达 94.6%。同国外比较, 我国主要城市产业企业市场集中度都偏低 (见表 1-20)。

表 1-19 中日美产业集中度比较

集中度 (%)	日 本	美 国	中 国
	1963:4 级分类	1963:4 级分类	1985:4 级分类
	前四家集中度产业数 (比重%)	前四家集中度产业数 (比重%)	前四家集中度产业数 (比重%)
80~100	46 (9.0)	27 (6.5)	3 (3.57)
90~79	21 (4.1)	18 (4.3)	1 (1.19)
60~69	29 (5.7)	29 (7.0)	2 (2.38)
50~59	61 (11.9)	43 (10.3)	5 (5.95)
40~49	56 (10.9)	49 (11.7)	4 (4.76)
30~39	63 (12.3)	80 (19.2)	6 (7.24)
20~29	79 (15.4)	81 (19.4)	17 (20.24)
0~19	157 (30.3)	90 (21.6)	46 (54.76)
合 计	512 (100)	417 (100)	84 (100)

表 1-20 我国部分产业企业 1996 年市场集中度 (%) (按消费额)

产 业	CR1	CR2	CR3	CR4	CR5
煤 炭	2.94	5.73	8.47	10.89	11.22
原 油	36.28	55.45	66.15	71.20	76.25
钢 铁	6.62	12.52	18.20	22.32	24.59
电 力	13.37	24.28	34.54	44.68	50.17
石油加工	10.51	18.85	26.59	33.78	40.36
化 工	4.35	7.56	9.92	11.67	13.21
纺 织	0.20	0.41	0.59	0.77	0.94

另一个明显的问题是同类产品重复厂点多。如汽车生产, 从国外经验看, 汽车企业的生产规模一般要达到年产量 30 万辆以上, 才能取得规模效益, 而我国年产量大于 10 万辆的只有两家。再如电冰箱生产, 按要求合理经济批量应为 20 万台, 我国现有的 200 家生产企业中, 真正达到经济规模的只有 4 家。目前, 我国 65% 以上的企业没有达到规模生产的要求, 企业生产设备通用化、专业化分工协作水平低, 生产效率长期低下, 一直处于高成本、低收益的状态, 造成能源、原材料等的严重浪费, 极大地阻碍了经济效益的提高和城市竞争力的增强。

一般而言, 企业在市场经营实践中主要应考虑如下因素来决定其规模: ①大量采购形成的采购费用及采购成本的降低。②产品生产线的“经济性”, 即把需要连续加工的生产过程统一在一个企业内, 就可获得这个生产过程所带来的节约。③各种产品和服务对销售渠道的“共享”, 能够带来销售费用的节约。④管理间接费用的节约。⑤技术进步的速度与研究工作的效率。⑥国际国内市场的容量等。

现代产业组织理论认为, 企业只有形成一定生产规模, 企业的劳动力、生产资料达到一定的集中

度，单位投资才能获得最佳的产出率，单位成本费用也才能够降到最低水平，即取得最佳的经济效益。国外企业在市场机制中，由于追求超额利润的动力和在竞争中求生存、发展的压力下，自动地追求企业规模。而我国许多城市里的企业在当地政府的保护下，竞争压力小，兼并、破产的危险也少，根本不去考虑生产规模、经济效益问题。这就使众多中小企业在地区壁垒、行政保护下，追求自身的短期、局部利益，在低水平下重复建设、重复生产，很难形成合理分散度下的有效规模经济，严重浪费了资源和生产能力，经济效率低下，生产率水平不高，对整个城市经济的发展不是起推动作用而是起阻碍作用。

(2) 竞争过度与竞争不足并存，缺乏有效竞争。所谓有效竞争，是指企业之间既有竞争，又不因具有过大的盲目性而造成社会资源的过度浪费。在我国各个城市电视机、洗衣机、VCD、汽车等行业都有，产品过剩，经济效益低。

(3) 行政垄断倾向突出，导致城市产业市场竞争秩序混乱。行政垄断较之市场垄断而言，对市场经济发展的威胁更为严重。各级政府利用行政手段，通过人为设置多种市场进入壁垒和资源输出壁垒等途径，阻碍资源的合理流动，使资源的自由流动被限定在有限的空间内，从而以牺牲总体效率来获取自身效益。

(4) 在市场绩效方面，产业利润低，利润率在产业之间不均衡，利润分配不合理，经济效益低。许多城市在地方利益的驱使下，只顾盲目上项目，不进行可行性分析，不讲求经济效益，很多企业匆匆上马，又很快停产，经济损失大。由于企业留利不足，无力安排新产品开发与技术改造投资经费，产业技术进步的动力不足；资产存量难以调整，企业组织调整缺乏外部市场环境条件，重组困难。

3. 实现我国城市产业组织合理化的措施

(1) 按市场规律和经济实体的内在要求，组建与壮大企业集团。企业集团是以实力雄厚的大企业为核心，以产权为纽带把众多的相关企业联结在一起的多层次的经济联合体。它在提高规模效益和专业化协作水平、改善企业之间的技术经济联系、遏制低水平重复建设、带动中小企业发展、加快新技术和新产品的开发、增强国际竞争力等方面有非常重要的作用。

(2) 促进企业兼并、转产和破产，实现有效竞争。企业兼并是企业扩张、实现规模经济效益、优化资源配置的有效途径。美国自上世纪末资本主义开始由自由竞争走向垄断起，至今已出现了五次企业兼并的浪潮。20世纪60年代中后期美国企业兼并的情况如表1-21所示。

表1-21 美国资产在1000万美元以上的采掘和加工工业大公司兼并情况

兼并类型	1964		1966		1968	
	公司数	资产(百万美元)	公司数	资产(百万美元)	公司数	资产(百万美元)
横向兼并	13	377	13	325	14	522
纵向兼并	16	622	13	399	17	911
混合兼并	62	1 799	75	3 376	161	11 183
合计	91	2 798	101	4 100	192	12 616

由表1-21可以看出，美国企业兼并的规模越来越大。通过兼并，提高了企业的市场力，实现规模经济，增强了产业的竞争力。日本在战后高速增长期，也出现了大规模企业兼并，通过兼并，资本集中到实力雄厚的大公司，钢铁、汽车、电子等行业一批支柱产业崛起，极大地增强了日本城市的产业竞争力。

对规模不经济、设备陈旧、技术落后、产品质量不高、竞争力不强的小企业，通过兼并、收购、转让等办法，由优势企业对其进行改组，以优化资产存量结构。对“全能型”的小企业，通过产品结构调整，使其成为小而精、小而专、小而特的小企业，使其能跟本城市的一些大企业协作配套，与大企业建立稳定的经济联系。对于有发展前途的小企业，可在现有资源的基础上，以优质产品作为龙头，组成企业集团。对产品没有销路、严重污染、资不抵债的小企业，要坚决依法破产。

(3) 建立大中小企业间稳定有序的协同与竞争关系。产业组织政策在促进企业规模扩张的同时，还应促进大中小企业之间在合理分工基础上的相互协作，实现由大企业向中小企业分包零部件或生产工艺

的系列下包制，即在大企业周围聚集一批协作配套的中小企业，将大中小企业间直接面对面的恶性竞争，变为企业间比较稳定有序的协同与竞争关系。在实行规模经济的同时，通过企业间专业化协作的改组，妥善处理好城市产业的合理布局问题，则以重复建设为特征的过度竞争现象必然大大减少，有利于企业间有效竞争的实现。

(4) 规范市场竞争秩序。合理规范的竞争秩序，是产业组织合理化的表现，也是提高产业素质，促进经济增长方式转变的重要条件。

第四章 科技进步与产业结构升级

一、科技进步是产业结构变化的基础

产业结构的形成及其变化，受着很多因素的影响和制约：社会最终需求的变化，科学技术的进步，能源及其开发利用的状况以及国际交换的发展，等等。其中科技进步和社会需求则是两个最关键的因素。科技进步是生产发展的巨大杠杆，也是促成产业结构变化的基本因素。

（一）技术关联是产业关联的核心因素

在国民经济的大体系中，任何一个产业部门都以它们的产品供给社会，满足全社会生产与生活的需要。本部门在生产产品时所需要的原材料、能源和基础设施等则靠其他部门供应。但依靠哪些部门供给哪些生产资料，供给何种质量、数量和性能的生产资料，则是由它所应用的生产技术体系来决定的。比如，当铁路运输部门采用蒸汽机车技术体系时，它就需要煤炭部门供应煤炭；而当技术进步使铁路运输部门使用内燃机车时，它就需要石油来启动火车头了。这样，铁路运输部门是同煤炭部门还是同石油部门发生联系完全是由铁路运输部门的技术体系决定的。所以，“使不同产业部门之间发生联系的内在因素是技术。换句话说，不同产业部门的内在关联要因是它们之间的技术联系”。（李京文：《科技富国论》）

上述技术关联又可表现为前向关联或前向波及和后向关联或后向波及。

如果生产部门 A 所应用的技术体系是靠生产部门 B 提供原材料的，当生产部门 B 的技术体系发生变化，如由于采用新技术、新工艺，使其所提供的原材料的性能、种类等发生了大的变化，在这种情况下，就会使生产部门 A，即接受原材料部门的生产技术体系进行相应的改变。由于接受了性能更好、价格更低的原材料，生产部门 A 就可能用更先进的技术生产出更多更好的产品供应社会，并使其在整个国民经济中所占的比例提高。这就是前向关联或前向波及。

如晶体管的出现使电子工业发生革命性的变化。有的专家已经预言，纳米技术的开发将在 10 年内造就世界第二大制造业，仅次于计算机芯片制造业。石油精炼技术的发展所提供的大量的廉价优质液体燃料，大大促进了汽车、航空等以液体燃料提供内燃机动力的运输机械产业的发展。高分子化学合成技术的发展则使纺织工业的原料由天然纤维转向化学合成纤维，从而使纺织工业对农业的依赖程度大大下降。化工原料也从煤化工转向石油化工。石油化工技术的前向波及，几乎使整个世界的产业结构发生了翻天覆地的变化。

后向关联或后向波及是指某一产业部门的生产技术体系由于科技进步而发生变化后，反过来要求其供应原材料的产业部门也发生相应的生产技术体系的变化，以使所供应的原材料的性能、品种适应它的要求。比如，航空技术的发展要求原材料生产部门提供高强度、耐高温、耐腐蚀、质量轻的结构材料，因此，为适应这种需要，钢铁工业就必须创造新技术或新工艺以冶炼高强度、耐高温、耐腐蚀、质量轻的合金钢，并从工艺上要求钢的内在质量提高，减少夹杂物等。与此同时，许多新型的复合材料、高强塑料、有色金属材料等作为钢铁的替代材料应运而生。

（二）科技进步对产业结构变化的影响

每一次重大的科技进步都对产业结构产生重大影响，形成一批新的产业群，大大提高社会劳动生产率，使社会生产力水平迅速提高。科技进步对产业结构的影响具体表现在以下几个方面。

1. 科技进步促使新的产业和产业部门形成

在科技进步的作用下，一方面原有产业和产业部门分解，某些产品或原有生产过程的某一阶段随着生产技术的变革和社会需求的扩大而分离出来，形成新的产业和产业部门；另一方面，科技革命又促进新的生产部门的形成。这是因为新产品、新工艺、新材料、新能源、新技术的发明和利用，扩大了社会分工的范围，创造了生产活动的新领域，形成了原来没有的新的生产门类和生产部门。在第一次产业革命时期，由于发明了纺纱机和蒸汽机，不仅使纺织工业发生了革命性变革，而且由此带动了冶金、采

掘、机械制造、交通运输等产业的兴起和发展,一大批新的产业部门建立起来了,使资本主义生产由工场手工业时代向机器大工业时代转变。以能源革命为首的第二次产业革命,使照明、动力等工业产生了突破性飞跃,引发了电机电器产业、通信产业等一系列新兴产业的诞生,使产业结构发生了巨变。石油化学工业技术的发展使得石油作为能源得以普遍应用,从而使汽车产业、飞机产业、精细化工产业等一系列新兴产业得以诞生,产业结构再次发生巨变。而以微电子技术、原子能技术、光学技术、新材料技术等高技术为基础的第三次产业革命,又导致了电子计算机工业、核能及核工业、电视工业、航天工业等一系列新兴产业的兴起,传播媒介也随之发生了巨变。电子革命使许多生产部门的生产控制技术、信息处理技术等发生了革命性变革。

科学技术革命使得产业结构的变化和改造日益加速。科技进步促使科学—技术—生产的周期日益缩短,新产品和新部门不断涌现,产品更新速度加快,因而使得产业结构处于不断改革和迅速变动之中。据计算,科技成果转化为生产力、转化为实际经济效益的时间越来越短,在18世纪为100年,19世纪为50年,第二次世界大战后为7年,近些年来在微型计算机等领域仅隔6个月就有新一代产品问世。由于科学技术转化为生产力的时间缩短,新产业创立和形成的过程加速,使原有产业的改组和改造也加快了。

科技进步在加速产业结构改造的同时也促进了劳动力结构的重大变化,尤其是体力劳动者与脑力劳动者的比例发生了很大变化。在机械化初期阶段,两者之比为9:1;在半机械化半自动化阶段两者之比为6:4;在自动化条件下,两者之比为1:9。

2. 科学技术进步使原有产业和产业部门得到改造,从而使产业结构发生大变革

由于科学技术的进步,便有可能采用新技术、新工艺和新装备来改造原有产业,提高其技术水平,改变其生产面貌,促进原有生产部门和产品的更新换代并提高产品质量,甚至创造出全新的产品。科学技术进步使整个产业结构建立在新的技术基础之上,并且具有了新的内容。以农业为例,应用遗传工程技术,通过切割和重组植物遗传密码,可以创造出自然界原本不存在的植物品种,提高作物固氮能力和光合效率,这对解决能源危机、降低农业成本、缩短农作物生长周期、提高产量都有着不可低估的作用。

3. 科技进步刺激需求结构发生变化,从而使产业结构发生变化

科技进步对需求结构具有十分重要的意义,而需求结构对产业结构的影响是最直接和最基本的,因为没有社会需求的产业根本就不可能存在。但是,需求结构却受到科学技术进步的制约。即使有科学合理的需求,只要技术上还不可能制造出产品以满足这种需求,新的产业就不可能出现。然而技术上一旦有了重大突破,就会极大地刺激新的需求,推动新产业的形成和发展。例如,石油精炼技术和高分子化学合成技术的发明,使得能源工业和化学工业发生了很大的变化,从而使石油需求量大增,几乎改变了整个世界的需求结构,进而使产业结构也发生了巨变。因此,在需求结构发生实质性变化之前,必须先有某些技术突破或革命。没有技术进步做先导,需求结构对产业结构的影响将是缓慢的渐变。因此,需求结构变化是产业结构变化与技术进步之间的一个中间环节。

(1) 技术进步使产品成本下降,市场扩大,需求随之发生变化。世界上第一台电子计算机是1945年诞生的,是一台重28吨,体积为85立方米,占地170平方米,由18000个真空管组成,耗电150千瓦的庞然大物,运算速度只有5000次/秒。由于成本高、操作复杂、性能差,直到20世纪50年代,电子计算机的应用仍仅限于特殊领域,需求量很小。20世纪60年代以后,电子计算机技术和材料技术的突破使得电子计算机的成本急速下降,以平均每5~7年运算速度提高10倍,体积减少10倍,价格下降10倍的步伐向前发展,性价比迅速提高。电子计算机产业获得飞速发展,不仅其本身作为一个新兴产业在整个世界经济中占有一定比例,而且带动了信息产业的发展,使许多传统产业技术获得改造和提高。这种情况称为技术进步的波及效应,即一个部门技术进步的结果成为其他部门技术进步的起点。

(2) 技术进步使资源消耗强度下降,可替代资源增加,改变了需求结构,从而使产业结构发生变化。

(3) 技术进步使消费品升级换代,改变需求结构,促进产业结构变化。消费品是最终产品,如果它的需求结构发生变化,必将对产业结构产生直接影响。20世纪六七十年代,中国家庭最典型的耐用消

费品是所谓“老三件”，即自行车、手表和缝纫机。20世纪80年代，随着收入的增加和技术的引进，家庭耐用消费品升级到“新三件”，即电视机、电冰箱和洗衣机。目前，录像机、电脑和摄像机将逐渐进入家庭。这样就使家用电器产业获得极大的发展。

4. 科技进步使劳动在产业结构中的分配发生变化

科技进步使劳动生产率提高、劳动力发生转移，促使产业结构发生变化，劳动生产率提高的速度越快，劳动力转移的速度也就越快。

5. 科技进步使产业结构不断向高级化发展

所谓产业结构的高级化实际上是指这样一种趋势，“即技术密集型产业在产业结构中所占比重越来越大，劳动密集型产业所占比重不断下降”。高级化或现代化的产业结构主要有以下几个特征：①第一、第二和第三产业的产值比重应当是农业所占比重最小，工业比重较高，服务业比重最高，且其中信息业越来越显示出重要作用。②基础结构极为发达，通讯业的发展更快。③产业部门的自动化程度高。④在国际贸易中，技术贸易所占的比重显著增长。⑤在经济增长中，科学技术进步的作用越来越大。

6. 科技进步改变国际竞争格局，促进产业结构变化

在当今技术发达的时代，一个国家的国际竞争力再也不能靠资源优势来维持了，必须更多地依靠科技进步来增强竞争力。科技进步可以改变一个国家在国际市场上的竞争能力，特别是对外贸易占国民生产总值比重较大的国家。最明显的例子是日本和美国在汽车和半导体工业上竞争力消长的历程。在20世纪60年代以前，美国和欧洲的汽车工业已经极为发达，代表着世界汽车工业的最高水平。但在20世纪60年代以后，日本先是在钢铁工业上加大投入，革新技术，使钢铁成本大幅度下降，从而使汽车工业的成本随之大大下降，再加上节能技术的应用，使日本汽车在国际市场上竞争力大为增强。20世纪80年代中期以后，日本取代了美国“汽车王国”的地位，1990年日本汽车产量达到1349万辆的高峰。汽车工业成为日本的主导产业，并且日本汽车像潮水般涌入美国和欧洲市场。后来由于美国加大了科研投入，情况又发生了逆转，美国重新夺回了在汽车、半导体等领域的竞争优势。美国劳动生产率提高的速度超过了日本，因此导致整体竞争力上升。

二、高技术产业化与产业结构升级

要使产业结构正常发挥转换器的功能，它就应能够迅速接纳新技术的诞生并形成新的产业，使得在产业结构中新兴产业的比例迅速上升，从而提高社会劳动生产率，增强其在国际市场上的竞争能力。这就是现在要讨论的关于高技术产业化与产业结构升级的问题。

1. 科学技术的神力

《中共中央关于加速科学技术进步的决定》根据邓小平同志的思想写下了“科学技术是第一生产力，是经济和社会发展的首要推动力量，是国家强盛的决定性因素。”科学产生技术，技术推动科学，科学技术进步促进社会和经济的大发展，优化产业结构，提高劳动生产率，不断地把资源转换成现实的经济实力。

根据统计和测算，当今世界上经济发达国家在20世纪初技术进步对经济增长的贡献率为5%~20%；20世纪中叶上升到50%左右；20世纪80年代上升到60%~80%。技术进步的贡献已明显超过资本和劳动力的贡献。据经济学家约翰·肯德洛克在1980年“美国竞争力大会”上所作的数量分析，在1929~1978年的50年中，美国生产率的增长有40%是由于技术创新获得的，有12%是由于劳动力素质的提高获得的，即共有52%是由于技术进步获得的。这些数字明确地说明，科技进步在人类的经济发展中起着何等重要的作用。

科学研究可以分为基础研究、应用研究和开发研究三类。基础研究是以认识客观世界的物质结构、各种基本的运动形态和运动规律为己任的，它不着眼于当前的应用。但是，基础研究的重大发现常常带来生产的革命性变化。例如，1894年法国科学家贝克勒尔在实验室里发现了放射性现象，1905年美国的爱因斯坦又发现了质量与能量的转换关系，正因为有了这些基础研究的重大发现，才导致了1945年的原子弹爆炸和之后的原子能发电及原子能产业。又如1896年汤姆逊发现了电子，1900年普朗克又提出了量子学说，这样才导致了1948年晶体管的发明和今天的集成电路技术、计算机科学技术和整个信

息产业的发展。所以,基础研究是科学的前沿,其作用不可估量。

应用研究一般都具有明确的目的,是为了进一步发展某一门技术,提高生产效率,拓宽应用的领域和利用基础科学的新发现来创造新的生产力,合理使用和节约资源,保护环境和维护生态平衡,等等。应用研究也要由基本规律出发,只有认识了规律才能更好地应用它来解决生产中的实际问题。技术开发是从事生产的技术改造、工艺革新、产品更新,等等,是科学转化为生产力的主要环节。应用研究和技术开发的成果不断地推动生产的进步,使生产过程更合理、效率更高、产品更新、成本更低。应用研究和技术开发受到社会需求的强烈推动。

科学技术发展的基本趋势表现为科学理论转化为生产力的周期越来越短,速度越来越快。人类对自然资源开发利用的能力将在深度和广度上有革命性的增强,从而将满足世界范围内大量后起现代国家日益增长的对资源的迫切需要。科技革命则为落后国家赶超先进国家提供了条件。落后国家(地区)通过采用最新的科技成果,实行最新的生产方式,将可能在短时期内赶超先进国家。“科学技术是人类普遍适用的,是无国界的。因而科技革命的影响也是全球性的。一次新的科技革命必定导致全球范围内大量新兴现代国家的出现。”上述关系可用表 1-22 来表示。

表 1-22 全球化发展史与科技革命发展史呈同步性关系

	全球化发展史	科技革命发展史
分期	1492 年至 18 世纪 70 年代,全球化第一阶段,全球化体系处于萌芽状态	1492~1765 年商业革命和手工工场时代,科技革命酝酿时期
标志	1515 年至 1517 年荷兰革命	1492 年地理大发现
进展	葡萄牙、西班牙首次建立全球性世界帝国;荷兰、英国先后爆发资产阶级革命,现代国家处于形成之中	西欧手工工场殖民商业贸易大发展,进行工业革命的条件日趋成熟
分期	18 世纪 70 年代至 19 世纪 80 年代,全球化第二阶段,全球化体系逐步发展	1765~1870 年,第一次工业革命
标志	1775 年的美国独立战争;1789 年法国大革命	1764 年珍妮纺机发明;1765 年瓦特蒸汽机发明
进展	英法两国成为现代国家;亚洲及非洲最后被卷入全球化体系;英国主导推进世界帝国形式的全球化	能源上由煤炭代替植物燃料;动力上由蒸汽机代替了人畜力;以火车、汽船代替马车、帆船进行运输;使用机械体系进行生产和控制
分期	19 世纪 80 年代至 20 世纪 80 年代,全球化第三阶段,全球化体系初步形成	1870~1970 年,第二次工业革命
标志	1861 年俄国农奴制改革,1866 年意大利统一,1871 年日本明治维新	1870 年内燃机发明
进展	全球化的动力基础扩大至整个西欧及北美、日本;前苏联及美国为首的西方继续推进世界帝国式的全球化;西欧、北美内部显示出世界联合式全球化和趋向	能源上由石油代替了煤炭;动力由内燃机代替蒸汽机;在通讯和运输上出现电报、电话、汽车、飞机等;电力技术及电子技术兴起
分期	20 世纪 80 年代以后,全球化进入第四阶段,预计将在 22 世纪上叶最终完成	1971 年以后,第三次工业革命开始发展
标志	20 世纪 70 年代亚洲“四小龙”崛起;1978 年中国改革;1989 年东欧剧变;1991 年前苏联解体	1971 年霍夫发明大规模集成电路及单芯片微机
进展(预测)	全球化动力基础将扩至整个欧洲及整个北美,以及整个东亚地区;俄国、东欧、中国、东盟、墨西哥成为新起现代国家;欧洲、北美、东亚内部实现一体化;以东亚为主导的世界联合式全球化开始,22 世纪上叶全球化将最终完成	海洋能、太阳能、核能等新能源将代替石油;出现新型动力;大规模使用光纤通讯、卫星传输等新型传输方式;使用电子计算机进行控制和生产;农业产实现在物化、工厂化

2. 高技术层出不穷

基于科学的发现创造而产生的技术，叫高技术。“高技术不是一个单项技术，高技术是科学、技术、工程最前沿的新技术群。在这个技术群里，各种技术相互有影响、相互有促进，相互有补充。”

高技术的“高”体现在六个方面。即：“高效益、高智力、高投入、高竞争、高风险、高势能。”高风险是因为“高技术企业不可能建一个成功一个，在国外，高技术企业的经营中一般有 $1/3$ 是成功的， $1/3$ 会失败，另外 $1/3$ 可能运转一段后被人吞并”；高势能是指总体上来说，高科技对国家的政治、经济、军事、文化和整个社会发展有很大的影响，具有很强的渗透性和扩散性，有着很高的态势和潜在的能量。目前公认的高技术领域是生物技术、新材料技术、新能源技术、航天或空间技术、海洋工程技术、信息技术等。

生物技术被认为是 21 世纪技术的核心。它的标志技术有两项：一项是基因工程，另一项是蛋白质工程。生物技术不仅对农业，对医药，而且对环境保护和能源等方面都有很大意义。

新材料技术是高技术的基础，其标志技术也有两项。一项是材料设计或分子设计，现在可以根据需要来设计新材料，而不是像过去那样根据材料设计产品；另一项标志技术是超导材料技术。当前材料科学的研究领域主要有智能材料、仿生和生物功能材料、表面涂层材料、高强轻质复合材料和纳米材料等等。这些材料将来都会有广泛的应用。另外很多学者在研究室温超导材料，一旦有所突破，将会对电力、交通、传感、电脑等产业产生巨大的影响。

新能源技术是高技术的支柱，它的两项标志技术是核聚变和太阳能。人们希望到 21 世纪中叶，聚变能和太阳能可以成为人类的主要能源。

航天或空间技术的两项标志技术是航天飞机和永久太空站。

海洋工程技术的标志技术是深海挖掘和海水淡化。海洋面积约占地球表面积的 70%，是个远未充分开发的宝库。我国海洋面积约占国土总面积的 $1/2$ ，即约 480 万平方公里，70 多亿亩。深入研究海洋生物、海洋地质、海洋温度和流速、海洋的形成和消失、海洋与大气的相互作用、海水侵蚀、海水潮汐等，对国民经济发展有着重要的意义。

信息技术被认为是高技术的先导。智能计算机、智能机器人是其标志技术。运用信息技术能实现工业自动化、金融自动化、办公自动化、服务自动化，使整个社会的生产方式、生活方式，乃至观念和行为习惯发生根本性的变化，不但能提高社会运行的速度和效益，同时也能改变人们的时空观念。信息技术还将进一步发展到数字化、网络化、智能化、集成化、移动化、个性化。

3. 高技术迅速产业化，产业结构升级

一方面是高技术的发展日新月异，另一方面则是高技术迅速形成产业。技术含量高的产业得以快速增长，而传统产业则趋向相对萎缩。

人类积累的科学技术知识和管理知识，以及蓬勃兴起的高新技术，最终都应该转化成商品，以满足社会成员生产和生活的需要，这种转化就是高技术产业化。

为了促进高技术的产业化，世界上普遍采用建立科技中心的办法。这些科技中心的功能和形式不尽相同，但目的都是为了实现科技成果的迅速产业化。目前世界上存在着四种科技中心：①工业区，是许多规模不大的研究和生产机构进行共同开发和生产的地区。迄今为止，最成功的典范是美国的硅谷。美国的许多高技术产品皆发端于此。②科学城，是围绕着新建或新迁移的研究中心建造的有条不紊的社区。如日本的筑波科学城。不过，比筑波科学城更成功的当属日本近年来建造的关西科学城。位于东京和大阪之间高度都市化地区的该科学城由政府研究所、商业厂家以及大专院校组成，这些机构在许多相关和具有革命性意义的领域中非常活跃。③技术园区，区内实行各种鼓励措施，如减税、低地租以及利用公共资金建立基础设施等，从而吸引着著名的大公司以及有发展前途的较小公司云集于此。这些技术园区通过创造新的工作机会以及连带推动当地建筑业和服务业的发展，促进了当地经济的繁荣。④日本的科学中心计划，是日本通产省于 1962 年首次提出来的，是迄今为止抱负最大和最罕见的科技中心计划。其目的是建立一个全国性的新型生产中心系统，以促进落后地区的经济发展，更新竞争力差的落后工业设备，进而迎接 21 世纪新市场的到来。

发达国家建立的科技中心是自立型的，因为它们自己拥有雄厚资金、技术和人才。发展中国家由于

缺乏上述条件，往往主要采取引进外国资金、技术和人才的办法进行研究与开发，所以它们大多建立引进型的科技中心。20世纪70年代以来，发展中国家和地区面对新科技革命的挑战以及出于自身产业结构调整与升级的需要，加速兴建科学工业园区。如中国台湾的新竹科学工业园区，韩国的大德科学城，新加坡的肯特岗科技公园，印度的班加罗尔科学城，等等。这些科技园区成了发展中国家高科技产业的先驱地带，对加快这些国家传统产业升级和国民经济结构的调整，起了先导与催化的作用。广州经济技术开发区、广州科学城在带动广州科技经济发展方面起到了巨大的作用。

科技中心一般都采取以下措施：①创造良好的研究环境，吸引科技人才，科技中心的地址都要设在科技、文化比较发达的地区，邻近或处于高等学府和科研机构密集之地。这样便可以以高科技为依托，以研究机构为后盾，实现教育、科研与生产三结合。同时还要为科研人员提供良好的居住与生活环境。②多渠道筹集研究与开发资金，一般由政府投资与风险资本两部分组成。③建立高新技术企业群，为使科技中心成为名副其实的高技术研究开发的窗口，需要对欲进入中心的企业进行严格筛选。进入中心的企业必须具有设计技术密集产品的能力，拥有最新开发成果或竞争力强的技术密集产品，拥有现代实验仪器设备，以便进行技术与开发。这些拥有高技术产品的企业同在一个科技中心，优势互补，组成一个高技术企业群。④制订奖励研究与开发的优惠政策，设立科技中心的当地政府除需设立专门的管理机构和提供资金外，还需制订有关条例，以便在企业注册、税收政策、土地使用、能源供应、贷款发放、产品销售、许可证制度、人员流动以及原材料、零部件、设备进口和最终产品出口等方面，给予进入中心的企业以种种优惠。⑤提供便捷的交通与良好的信息网络系统，以保障进入中心的企业能够及时传递资料、数据和信息是非常重要的。

高技术必须形成产业，才能产生巨大的经济效益和社会效益，一般形成有九大产业：①生物工程产业：包括微生物、酶、细胞和基因四大工程，转基因动植物，药物疫苗，生物芯片，生物计算机等产业。②生物医药产业：包括与新材料相结合，有效替换和重建的各种人工脏器以及各种诊断仪器等。③光电子信息产业：通过光纤、铜柱电缆、卫星组成的网络电脑，可以不受时间和地域的限制加以互联，交互进行数据、语言、图像的传输，对各种工作进行实时调控，还可以进行商谈、讨论、贸易、点播节目、远距离对弈，等等。美国摩托罗拉公司和微软公司准备建造空中高速公路。摩托罗拉公司准备发射66颗近地卫星来传输覆盖全球的移动电话网，而微软公司则打算用840颗卫星来覆盖地球，形成一个宽带的网，也就是空中的信息高速公路。④智能机械产业：它是传统的替代人类体力劳动的各种机械工具与微电子、光电子和人工智能技术相结合而形成的一种产业。⑤软件产业：包括数据库、信息库的建立，系统软件、智能软件、各类专家系统的开发等。⑥超导产业：超导电机、超导输电、超导输能、超导磁悬浮列车、超导计算机、超导电子器件的研制，将改变现有的强电、弱电、微电、光电等整个技术格局。⑦太阳能产业：研制生产各种太阳能跟踪、捕获、转换、传输和存贮装置。⑧空间产业：提供卫星发射、载荷搭载、太空旅行及空间商业服务，及利用微重力、超净等太空特殊环境，进行科学试验和高精尖产品的生产，或在地球外开拓新疆域，在外星球采掘新资源。⑨海洋产业。

高技术的运用使得第二产业的面貌发生了根本变化，导致高技术产业在制造业中所占份额上升，并使第二产业从劳动密集型向技术资金密集型转化，最后走向知识技术密集型。1994年世界制造业中，电工机械产品、运输设备、非电力机械等3个主要技术密集型工业部门增加值占世界制造业增加值的31%。1994年高技术产业增加值占制造业增加值的20%以上的国家有美国、日本、原西德和英国。1993年出口的高技术产品占制造业产品30%以上的国家有美国、日本、英国和爱尔兰，占20%的国家有美国、日本、英国、爱尔兰、法国、原西德、荷兰和瑞典，详见表1-23。

表1-23 1970年、1994年高技术产业在整个制造业中所占份额(%)

	出口		增加值	
	1970	1993	1970	1994
北美				
加拿大	9.0	13.4	10.2	12.6

续表

	出口		增加值	
	1970	1993	1970	1994
美国	25.9	37.3	18.2	24.2
太平洋地区				
澳大利亚	2.8	10.3	8.9	12.6
日本	20.2	36.7	16.4	22.2
新西兰	0.7	4.6	—	5.4
欧洲				
奥地利	11.4	18.4	—	—
比利时	7.2	10.9	—	—
丹麦	11.9	18.1	9.3	13.4
芬兰	3.2	16.4	5.9	14.3
法国	14.0	24.2	12.8	18.7
原西德	15.8	21.4	15.3	20.1
希腊	2.4	5.6	—	—
爱尔兰	11.7	43.6	—	—
意大利	12.7	15.3	13.3	12.9
荷兰	16.0	22.9	15.1	16.8
挪威	4.7	11.07	6.6	9.4
西班牙	6.1	14.3	—	13.7
瑞典	12.0	21.9	12.8	17.7
英国	17.1	32.6	16.4	22.2

资料来源：经济合作与发展组织《观察家》。

随着高技术产业逐步壮大，未来劳动生产率将会更快地提高。表 1-24 是下世纪可能得到应用的高技术领域。

表 1-24 未来科技展望

领 域	目前开发水平（以实用化为 100）	实用化年份
新材料		
精细陶瓷	高温超导线材	30 2030
	陶瓷气体透平发动机	40 2000
	新型玻璃	10 2010
半导体	光集成电路	10 2010
	光导体超栅极元件	10 2010
金属材料	吸氢合金	10 2010
	非晶质合金	60 2010
	磁性材料	60 2010
有机材料	有机光线型电子元件	20 2020
	光化学空穴燃料存储器	30 2020
	分子器件	10 2040
	热可塑分子离子体	30 2030

续表

领域	目前开发水平（以实用化为 100）	实用化年份	
复合材料	高性能碳纤维增强塑料	50	2000
	高性能金属系列复合材料	10	2050
	高性能陶瓷复合材料	10	2050
	高性能碳复合材料	10	2010
信息电子			
微电子	超级存储器	5	2030
	超导元件	10	2020
	超级智能芯片	5	2020
	自增殖芯片	5	2050
光电子	太位光元件	10	2010
	太位光通信元件	10	2010
	光计算机元件	5	2020
生物电子	生物传感器	50~60	2000
	生物计算机	10	2020
信息设备	超并行计算机	20	2010
	神经计算机	5	2030
软件	自动翻译系统	15	2020
	人工仿真系统	20	2020
	自增值数据系统	10	2020
能源			
能源供应	太阳能发电	60	2010
	小型安全轻小反应堆	10	2010
	燃料电池	50	2015
	高速增殖反应堆	60	2025
	核聚变反应堆	20	21 世纪下半叶
能源效应	高效热泵	85	1995
	超导电子储存设施	30	2020

资料来源：余亮《全球化的发展与科技革命》。

三、高技术产业决定国家和地区的未来命运

冷战结束以后，综合国力的较量成为世界经济竞争的主要方面。在综合国力中，经济、科技和教育又是三项主要指标。

世界各国都把科技发展列入国家战略。虽然在目标、优先顺序的考虑上各有特点，但有几点则是共同的。第一，大幅度增加科技投入。不仅国家拨出巨款，而且鼓励企业投入巨资。第二，加强科技的宏观管理。成立以总统或其他政要为首的专门机构，统一规划、管理和协调科技发展。美国一向以“自由企业制度”自傲，却也一改不干预政策的作用，积极介入高科技发展计划。第三，加强人才的培养。

四、主要国家的科技开发政策和重要举措

（一）美国

1. 主要文件

反映美国科技政策的主要文件有：①《促进美国经济增长的技术—增强经济实力的新方向》（Technology for America's Economic Growth: A New Direction to Build Economic Strength）。这是克林顿上台后于 1992 年 2 月提交的报告。②《促进经济增长的技术》（Technology for Economic Growth: President's Progress Report），1993 年 11 月。③《保证美国强盛的技术政策》（Technology Policy for a

Competitive America), 美国竞争力政策委员会关键技术分委员会对美国应实行的国家技术战略提出了系统的建议。④《有利于国家利益的技术》(Technology in the National Interest), 1996年7月25日由美国国家科技委员会提交的报告, 说明技术在美国经济中所起的重要作用及美国面临的挑战和技术政策的目标。

2. 美国科技政策的目标: 保持世界领先地位

在克林顿总统和戈尔副总统 1993 年 2 月的报告中提出了对国家技术政策的构想。技术政策是美国政府长期经济战略的一个关键要素, 克林顿在报告中概述了保证美国下一个世纪仍保持全球技术领先地位的措施。

3. 利用科学技术优势改善美国的竞争地位

美国在信息和通信技术领域取得了一批重大创新成果。计算机、电视、电话、网络等技术的融合, 以及通信技术的“数字革命”和“无线革命”, 正在美国掀起利用信息技术的新浪潮。美国可望在信息和通信领域抢先创建新的支柱产业, 从而在这个领域遥遥领先。美国之所以能在 1994 年以后重新夺回曾被日本占据的世界竞争力排行第一的桂冠, 应归功于技术政策的有效执行。

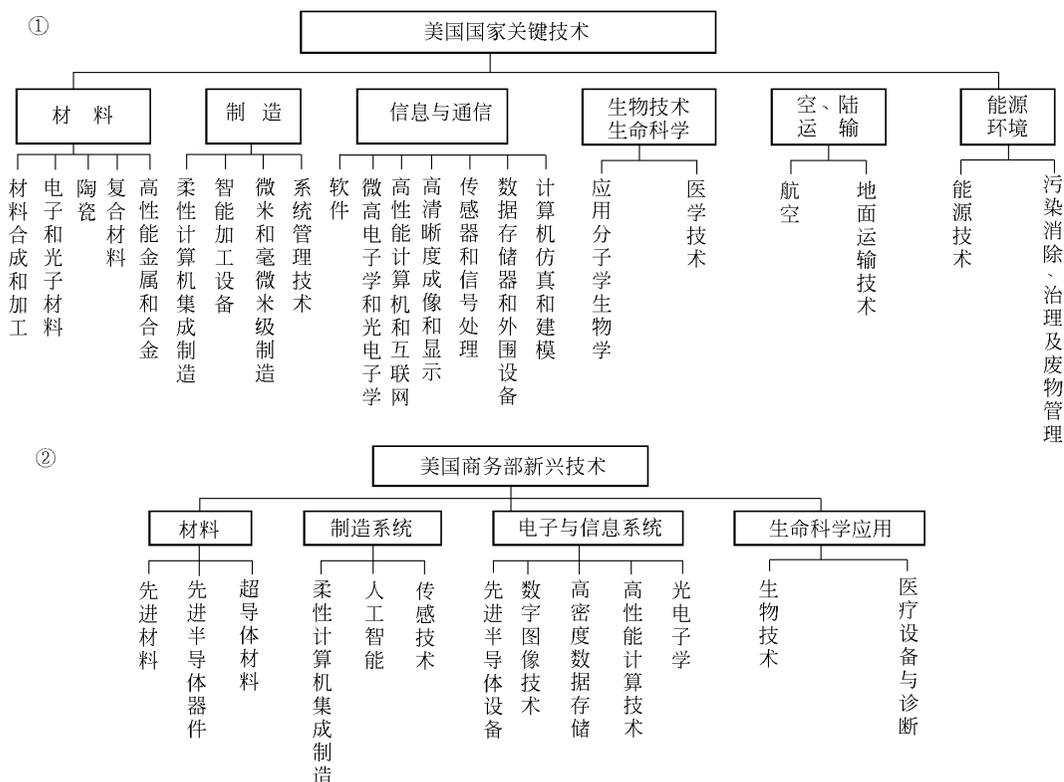
4. 把建设“信息高速公路”作为技术发展的重点

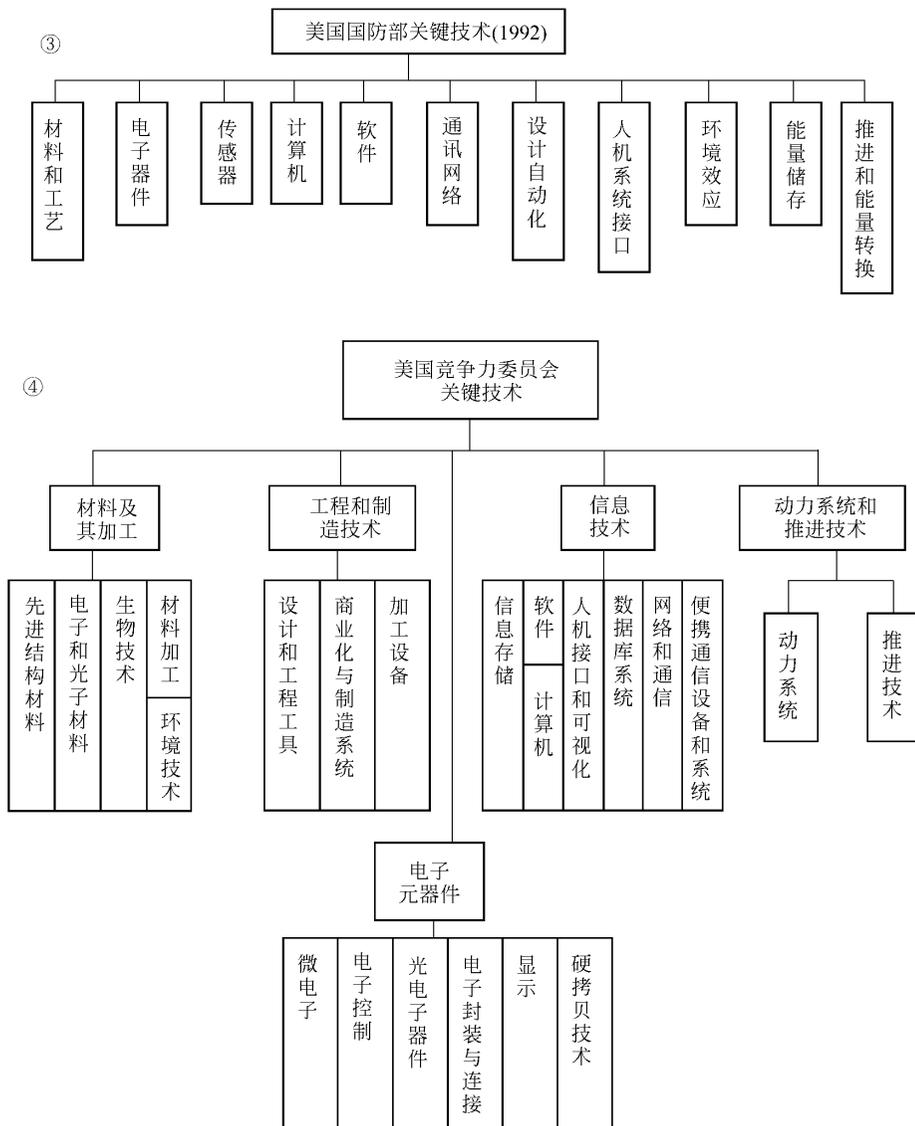
克林顿的两个总统报告和国家科技委员会的报告都强调技术基础设施的建设和使用, 要求国家实验室和其他技术设施要为工业服务。其中又特别重视国家信息基础设施(National Infrastructure Information, NII)的发展。

5. 重视关键技术的选择

关键技术是根据一定的目标和选择标准优选出来的。美国的关键技术分为两部分, 一部分是联邦政府的国家关键技术, 由白宫科技办公室筛选决定; 另一部分是政府部门的科学技术, 如商务部和国防部的科学技术。这些关键技术都是对美国国家经济和(或)国防安全起决定性作用的技术(见表 1-25)。

表 1-25 美国各种关键技术和选择





6. 美国科技政策近年来发生的转变

①从军需主导向民用主导转变；②从强调企业自由竞争向政府干预转变；③从注重基础研究向加强基础研究与应用研究的结合转变。

国家科学基金会（NSF）和国家卫生研究所（NIH）是美国政府资助基础研究的主要机构。20世纪90年代以后一改过去对纯基础研究提供资助而不考虑其商业化前景的做法，在1992年9月成立了基金评审委员会，以“扩充基金会的业务范围，加强对产业界和政府其他机构的联系”。制订了有利于满足工业界需要的新计划，尤其是加强对工业研究与技术的资助。在评价基金资助标准时必须考虑是否与美国正在丧失竞争优势的那些技术领域的关键性技术有关以及是否与美国的工业竞争力有关。

(二) 日本

日本不仅有明确的产业政策，而且制订了详尽的科技政策，是世界上走“技术兴国”道路最成功的典型。从19世纪60年代明治维新实行对外开放以来，日本用了70年的时间就完成了工业化。第二次世界大战后从战败国跃居到世界第二经济大国也只用到了40年的时间。日本又在“技术立国”的基础上

提出“科学技术创造立国”的口号。技术进步已经使日本成为经济大国，现在又要靠技术优势，使日本成为科技大国、生活大国，还要成为政治大国。

1. 在日本的经济奇迹中，科技进步的作用很大

第二次世界大战后，日本从国外大量引进技术，并在消化、吸收和改造之后应用于产业。例如，20世纪50年代日本从欧洲引进氧气顶吹炼钢技术，并加以改造、发展，使日本到60年代就成为钢铁生产技术的先进国，钢的年产量曾达1亿吨。钢铁工业的发展又带动了造船、汽车和化学工业的发展。日本引进美国的半导体技术，使得自己在电子工业和先进半导体工业方面成了美国最大的挑战者，而且许多技术的水平还超过了美国。具体说来，科技发展对日本经济有以下五个方面的贡献：①科技发展支持了日本经济的高速增长，科技进步和科技成果的迅速产业化使日本经济增长率在西方大国中稳坐头把交椅，直到90年代初，“泡沫经济”破灭，情况才有所改变。从战后到1973年，日本经济年均增长率高达9.8%，比美、英、原西德和法国分别高5.9、6.1、3.4和4.3个百分点；从1973年到1986年，西方经济陷入滞胀，日本经济年均增长率虽也有所下降，但仍高达3.8%，比美、英、原西德和法国分别高出1.3、1.4、1.2、1.8个百分点。同时，据OECD分析，1960~1986年期间，日本的技术进步对经济的贡献明显高于其他西方国家。②日本劳动生产率的提高居西方国家之首，由此大大提高了日本的产业竞争力，例如，1950~1981年期间，美国制造业的劳动生产率提高了1.4倍，英国为1.7倍，日本则提高了近20倍。③日本的出口贸易增长速度最高，在1965年时，日本在资本主义世界制成品出口中所占的比重仅为8.1%，远低于同期美国18%和原西德19.2%的水平。但到了1981年，日本所占比重就跃居首位，为15.4%，美国和原西德则分别降到13.4%和13.9%。日本制造业产品出口的惊人增长无疑得益于技术进步所引起的劳动生产率的提高以及科技迅速转化为生产力的步伐。④日本工业生产每单位产值所消耗的能源和原材料最低，以能源为例，1988~1989年发表的数据表明，日本每百万美元国内生产总值所消耗的能源换算成石油为158吨，英国为452吨，法国为206吨，原西德为270吨，美国为381吨，韩国为486吨，印度为722吨，中国为1913吨。日本单位产值能耗仅为中国的1/12，大大低于美欧各国。⑤科技发展对推动环境保护发挥了重要作用：日本曾是公害严重的国家，但70年代以后，日本大力发展环保技术与节能技术，有效地抑制了公害和环境污染。日本开发的排烟脱硫、排烟脱硝技术装置以及减少汽车排气的技术装置都达到了世界最先进的水平。现在日本已经形成了一个重要的新产业——环保产业。主要产品有：有利于减轻环境负担的装置，如废热发电等节能装置、以天然气作燃料的低公害车等；有利于减轻环境污染的材料或燃料，如代替氟里昂的材料、生物分解性塑料等；有助于环境保护的装置，如废物处理回收装置、环境监测装置等。

2. 形势变化，赶超战略的缺陷显露

赶超战略虽然省钱高效，但对于培养和形成具有跨学科研究能力的攻克科技难关的科技队伍却是不利的。纵然日本在电子和新材料方面的某些技术已经领先于美国，但原技术并非已出，所以近年来领先优势又被美国重新夺了回去。二是长期以来日本在技术发展上偏重于应用研究，忽视基础研究。据日本官方机构分析，日本的研究开发长期偏重于产业技术与应用，其基础科学和基础技术储备只相当于美国的1/5，综合技术实力也只相当于美国的一半。

3. 从“技术立国”到“科学技术创造立国”

为了适应形势变化，为了未来的科技发展，日本把20世纪80年代初提出的“技术立国”口号改为“科学技术创造立国”，增加了“科学”和“创造”的内容。更重视基础研究，更重视独立创造精神。

科技会议是首相科技咨询机构，由首相亲任主席，极具权威性，它定期公布科技政策大纲。科技会议于1992年4月提出新的“科技政策大纲”，新大纲确定了今后日本的科技发展总体战略，将对21世纪日本科技的发展产生重大影响。

从新大纲可以看出，日本的科技战略将会作一些调整：

(1) 强调人类与地球和谐共存，在能源和环保技术领域为国际社会作出贡献，日本的能源、环保技术本来就居世界领先地位，希望依靠原有的技术优势加上雄厚的资金，使环保与能源技术在21世纪成为出口导向型的关键技术产业。加强基础研究，扩大知识储备；使政府科研投资占GNP的1%，与其他发达国家持平；振兴地方科技，新大纲对地区科技振兴工作极为重视，以图培育一个能够自行发展并

能直接面对世界竞争的强大的地区科技；从中小企业中寻找技术种子使其形成新产业。“东北智力王国构想”是由日本东北地区7个县联合倡导的东北地区开发战略构想，目标是使整个东北地区到21世纪成为日本智力（研究开发）和产业开发的国际据点。在这里，将形成未来型产业社会，由此创造一个人类与自然、产业与生活、文化与理想协调发展的地区社会。

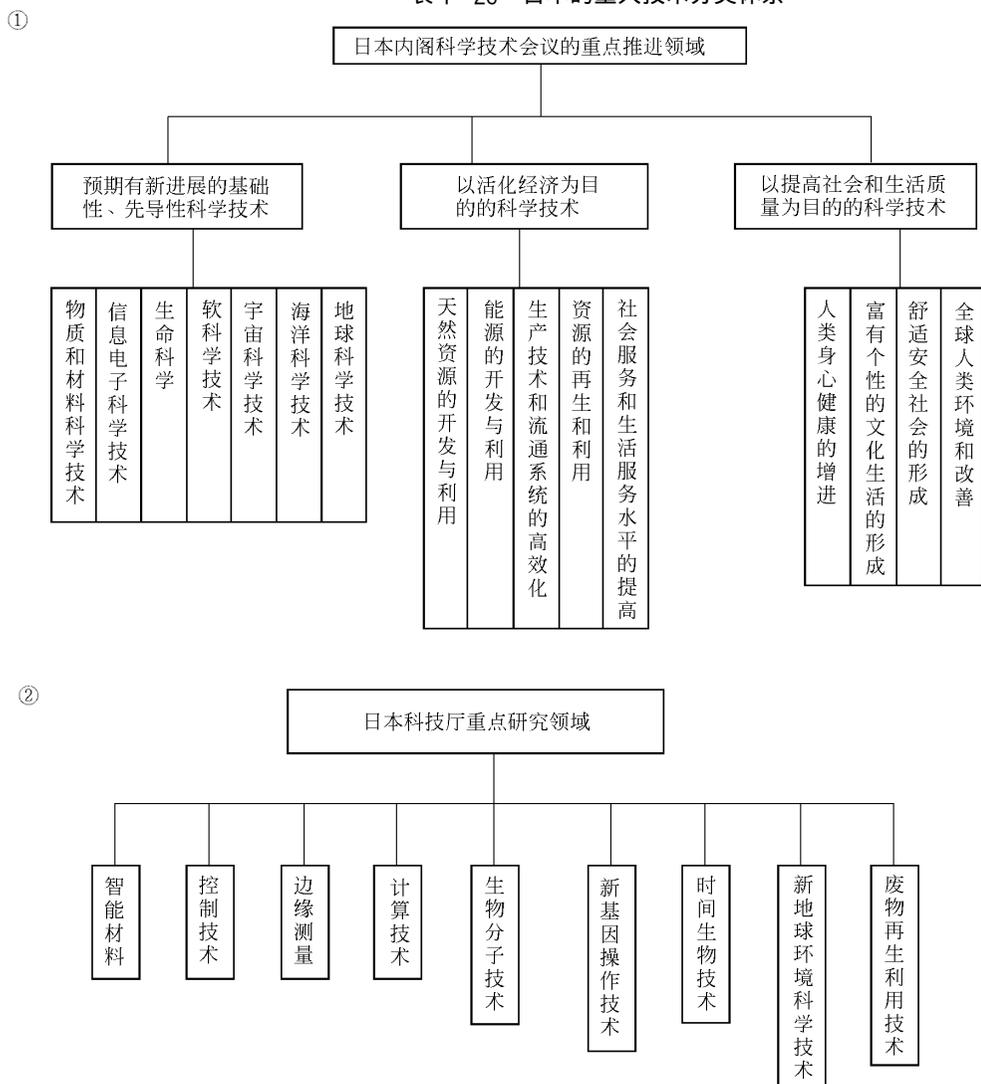
(2) 发展那些能创造安定而富足的社会生活的科学技术。日本政府决意不仅要当“经济大国”、“科技大国”，而且还要成为国民综合生活水平赶上欧美的“生活大国”。到2020年为止，在日本最重要的12项尖端技术当中，有关环境、医疗保障等社会领域的项目就占了一半。

(3) 积极开展国际科技合作。首先是在环境能源技术开发等具有优势的领域开展合作。其次是在高新技术领域广泛开展国际合作。

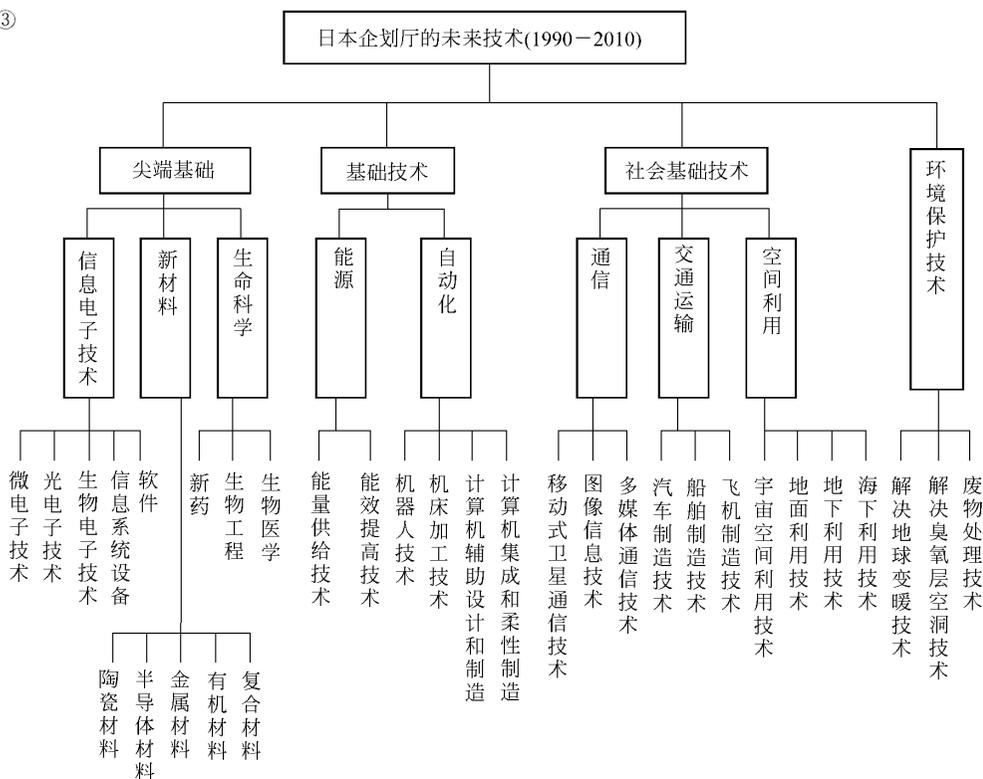
4. 选出21世纪关键技术及竞争优势领域

为了有选择地开发新技术，制订日本面向21世纪的关键技术发展战略，确定竞争优势领域，日本经济企划厅专门设立2010年技术预测会，选择了9大类共100项将对21世纪日本产业和经济产生较大影响的关键技术进行了预测，同时分析这些技术达到实用化的时间，见表1-26。

表1-26 日本的重大技术分类体系



③



在 9 大类技术中，以信息技术和电子技术支撑的信息产业在 2000 年时发展成为巨型产业，产值可达 140 万亿日元，占日本 GNP 的 20.7%。日本在微电子、光电子、生物电子、信息处理系统和软件方面，有 14 项关键技术陆续实现产业化，此外，在新材料、生命科学、能源技术、通信技术、自动化技术、环境技术、交通运输技术方面都选择了关键技术。

(三) 欧洲联盟

欧洲各国早就认识到统一是振兴欧洲的战略目标所在，科技是振兴欧洲的重要手段。德国前外长根舍说：“欧洲只有作为一个整体，其研究开发和工业能力才能在新技术领域与美日相抗衡，也只有作为一个整体才能为这些新技术创造一个规模足够大的、能在世界市场上竞争的国内市场。”欧洲的科技合作开始于 20 世纪 50 年代的欧洲原子能联营，后来有钢铁、航空航天等技术领域的合作。“空中客车”飞机和阿丽亚娜火箭就是合作研究开发的结晶，这两种“产品”可以同美国的波音飞机和商用火箭竞争。20 世纪 80 年代以后，欧洲同美国的技术差距扩大以及日本咄咄逼人的挑战使得欧洲科技合作的迫切性进一步增强，因而在欧共体（现在的欧盟）内实施了一系列研究开发专项计划，如先进信息技术研究战略计划、先进通信技术研究计划等，及一项综合性“框架”（Framework）计划等。还有前法国总统密特朗于 1985 年首倡的尤里卡计划（超出欧共体成员国范围），其目的也是为了提高欧洲工业竞争力，其执行效果颇受好评。从 1991 年开始的五年内，在尤里卡计划名下的技术研究开发项目有数百个，经费共 76 亿欧洲货币单位，分属医学与生物技术、通信与信息技术、能源和环境技术、新材料、激光技术、机器人与自动化、交通运输等领域。

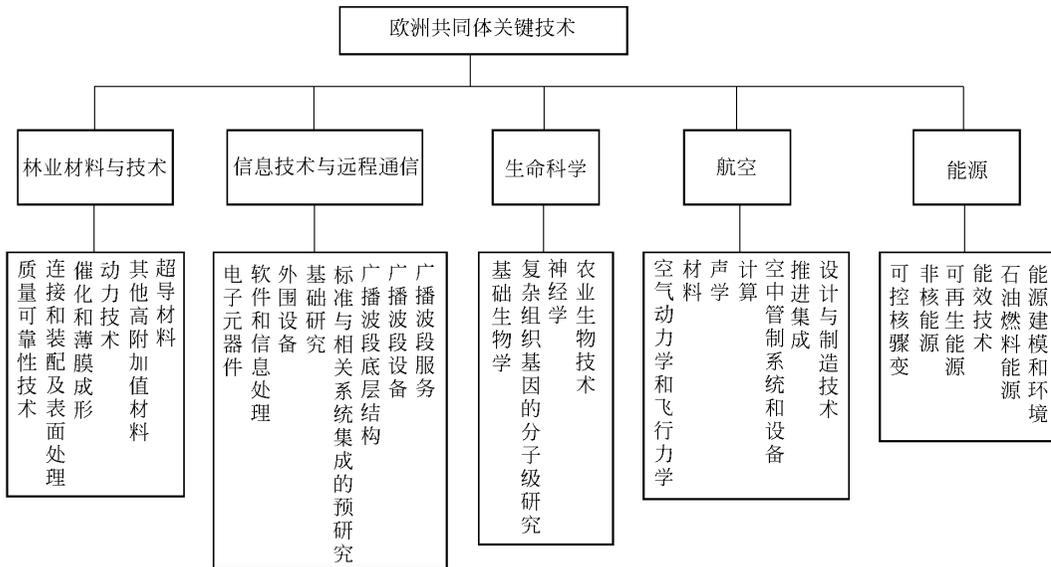
为迎接美国和日本高科技迅速发展带来的挑战，欧盟国家近年来积极采取措施发展高科技，以保持其在某些领域的优势，适应新的全球科技产业化的浪潮。具体特点是：

(1) 实施第四个框架计划，加速科技产业化。框架计划是西欧建立科技联盟后实施的最重要的综合计划，并为西欧整体科技水平的提高做出了重大贡献。该经费总额为 131 亿欧元，占欧盟成员国研究开发经费总额的 4%。该计划要实现三大总体目标：第一，加强欧洲工业界，尤其是中小企业在战略性技

术和高技术领域的技术基础。第二，为增强欧洲工业的国际竞争力，大力促进应用基础技术的发展。通过企业、研究开发机构和大学的合作，使欧洲整体能力足以与国际竞争对手相抗衡。第三，为加强欧盟科技和经济的协调发展作出必要的贡献，各项成果要直接为未来欧洲的一体化服务。

表 1-27 为欧洲共同体的重点技术项目。此外还有运输政策研究；社会经济研究项目，如社会一体化问题、教育与培训问题、科学和技术政策选择评估、国际合作、技术转移以及研究合作与培训，等等。

表 1-27 欧共体的重点技术项目



(2) 批准德洛尔白皮书，强调依靠研究与技术开发来促进经济增长与就业。1993 年 12 月，在欧共体的最高级会议上，12 个成员国的首脑批准了由欧共体委员会主席德洛尔起草的白皮书，题为《增长、竞争力和就业：21 世纪的挑战和前进之路》，通称德洛尔白皮书。白皮书强调“研究与技术开发” (RTD) 对振兴西欧经济的重要性，它为欧共体重新加速经济增长、加强竞争力和增加就业机会做出了贡献。

白皮书指出了欧洲在研究和工业基础方面存在许多弱点：

一是研究与开发经费少于竞争对手美国和日本。例如，欧共体 1991 年的研究与技术发展投资总共约为 1040 亿欧元，而美国为 1240 亿欧元，日本为 770 亿欧元。这些经费占国内生产总值 (GDP) 的比例，欧共体为 2%，美国为 2.8%，日本为 3%。同时，从事研究与开发的科学家和工程师的数量和他们占劳动人口的比例，欧洲也比美国日本少得多。欧、美、日分别为 63 万、95 万和 45 万人，在每千名劳动人口中各有 4 人、8 人和 9 人，欧洲显然居劣势。各国研究与开发经费的情况如表 1-28、表 1-29、表 1-30 所示。

表 1-28 西方七国研究与开发 (R&D) 经费

国家	年份	R&D 经费总额 (美元)	R&D 经费年增长率 (%)	R&D 经费占国民生产总值 (GNP) 的比例 (%)	R&D 经费占国内生产总值 (GDP) 的比例 (%)
加拿大	1991	9 714		1.43	
美国	1991	150 800	3.0		2.82
德国	1990	70 455	5.5	2.90	2.93
法国	1991	162 600	5.3		2.4

续表

国家	年份	R&D经费总额 (美元)	R&D经费年增长率 (%)	R&D经费占国民生产总值 (GNP) 的比例 (%)	R&D经费占国内生产总值 (GDP) 的比例 (%)
意大利	1991	172 008 900	16.4	1.02	1.21
英国	1990	12 136.51	5.4		2.21
日本	1990	13 078 300	10.7	2.99	3.07

表 1-29 西方七国与开发经费按来源分类 (%)

国家	年份	政府	工业界	国外资助	其他
加拿大	1991	44.6	41.7	9.4	4.3
美国	1991	43.2	51.9		4.9
德国	1990	34.2	63.8	1.4	0.6
法国	1991	49.3	6.7		
意大利	1991	50	46	4	
英国	1990	35.8	49.4	11.5	3.3
日本	1990	14.7	82.0	0.1	3.2

表 1-30 1992 年世界各地用于研究与开发的国内总开支、国内生产总值以及用于研究与开发的国内总开支占国内生产总值的比率

国家或地区名称	用于研究与开发的国内总开支 (美元)	国内生产总值 (美元)	用于研究和开发和总开支占国内生产总值的比率 (%)
欧洲联盟	1 176.7	60 790	1.9
欧洲自由贸易联盟	54.7	2 330	2.3
中区和东区国家	28.9	1 880	1.5
以色列	12.4	640	1.9
独联体国家	41.3	4 960	0.9
美国	1 670.1	59 530	2.8
加拿大	81.3	5 370	1.5
拉丁美洲	39.3	10 630	0.4
北非	7.2	1 600	0.4
中东和近东	31.1	5 980	0.5
撒哈拉以南的非洲	10.9	2 450	0.4
日本	683.1	24 370	2.8
亚洲新兴工业化国家和地区	107.3	8 240	1.3
中国	222.4	31 550	0.7
印度	71.0	9 400	0.8
远东其他国家	6.9	9 820	0.1
澳大利亚和新西兰	41.2	3 410	1.2
世界总计	4 285.8	242 950	1.8

资料来源：联合国教科文组织 1996 年世界科学报告

二是缺乏协调。

三是科技成果转化为产业和商业利益的能力低于美日。

白皮书认为，下一个世纪全世界的最大需求是能源、环境保护和食品。因此，能对恢复增长做出重

大贡献的新需求，在环境技术、卫生保健、信息技术和生物技术方面表现最为明显。

(3) 发布欧盟工业竞争力政策文件，靠新技术进入新时代。1994年6月欧盟发表了一份题为《欧盟的一项工业竞争力政策》的综合性文件，肯定了德洛尔白皮书的主要思路。文件提出了一项依靠可持续发展及生物技术、环境技术、先进能源和运输系统、信息和通信技术使欧盟进入一个新时代的计划。这些技术是就业和经济增长的根本保证。该政策文件认为，如要使欧盟在高技术工业方面变得有竞争力，就必须优先采取以下四项措施：对研究、劳动力培训和环境质量进行“无形投资”；发展新的工业合作模式；促进在欧盟内部和在国际上进行公平竞争；使公共部门现代化。

(4) 欧洲大国各显神通。欧盟成员国除了实施共同的科技政策外，各国还根据各自的国情和优势，有选择地发展高新技术，促进经济增长和提高竞争力。

1. 德国

德国是一个长期重视科技发展，依靠科技进步发展经济和增强国力的国家。

1993年，研究技术部公布了德国研究技术政策大纲。该文件指出，要维持德国的科技地位，提高技术竞争力，必须创造有助于研究和技术开发的基础环境；加速研究成果向市场产品的转化；大力支持中小企业的研究开发并提供技术帮助；加强科技界、工业界和政府的联系，等等。

德国的科技政策中有两点颇有特色。第一，加强高技术开发，更新传统产业。德国政府把80%的工业研究与开发经费投入化学、钢铁、建筑与机械工程、电气工程、精密机械和光学仪器等领域，也特别重视传统产业的改造，用高技术改造和更新传统产业。第二，开发“21世纪的技术”。

2. 英国

英国是产业革命的发源地，曾经是“世界工厂”，以科学技术和工业强国称雄世界几百年，近代逐渐衰落。20世纪80年代，撒切尔夫人当政之时就已经认识到，落后的原因在于，注重了科学研究，忽视了工程技术研究，尤其是没有解决好科技成果的推广应用问题。英国素有“科学家的摇篮”之称，小小英伦岛在科学发明上却是人才辈出，但在应用研究和制造技术上不仅远逊于美国，也落后于日本和德国。

1993年5月26日，前科学大臣沃尔德格雷夫主持发表了题为《运用我们的潜力：科学、工程和技术战略》的白皮书，阐明科技发展新战略：继续保持和发展英国杰出的科学技术能力；在科学、工程和工业界之间建立更良好的伙伴关系；最大限度地发掘英国的科技潜力，为英国经济服务，为国家创造财富，为提高人民生活质量做出贡献。其中有两点很突出：一是政府在做科技经费预算时，“要在科学家受好奇心驱使的研究和国家引导的研究之间进行平衡”；二是调整研究生培养制度，只有少数硕士学位获得者有机会攻读博士学位，要注重博士生的职业技能训练，使他们毕业后可顺利进入工业界供职，对将来从事学术研究的博士生要精心培养。

(四) 发展中国家——以韩国为例

韩国是由贫穷落后的国家变为相当发达的国家的代表，从1960年人均80美元发展到1996年超过人均一万美元，成为发达国家俱乐部——经济合作与发展组织(OECD)的成员。韩国是依靠科技进步来达到经济高度发达的典型，在亚洲是日本之外的另一个“科技立国”的成功例子。如今韩国的半导体芯片技术仅次于美、日，达到世界先进水平，其在计算机、汽车、通信、材料、电子等高新技术领域也取得了令人瞩目的成就，许多产品已经具有一定的国际竞争力，出口到美、日等100多个国家和地区。

韩国在以科技为手段促进经济发展，不断调整产业结构，制订远景规划等方面可以说是始终如一，坚持不懈，不管政权如何更迭，初衷不改，几十年如一日。

1. 尊重科学，上下一致

科学技术在经济建设中的地位被写进宪法。韩国还成立了直属总统的最高审议机构——技术振兴扩大会议。该会议由总统直接主持，参加者包括各政党、立法部门、产业界、科技界、金融界、舆论界的主要负责人。会议不仅要规定科学技术的发展方向，而且要落实有关科技事业的租税、资金、人员、科研方面的支援和优惠措施，解决科技发展过程中遇到的各种问题。

韩国也非常重视科普教育，在全社会形成尊重科技人才和崇尚科技知识的风气。韩国政府规定4月和4月21日为韩国的“科学月”和“科学日”，每年都在这期间举办科技知识竞赛、科技展览、专题执

行会等科普教育活动，表彰奖励在科技上和运用科技对经济发展做出贡献的人。这每年一度的活动对强化全民的科技意识，鼓励全民参与和献身科技事业起到了积极作用。

2. 不惜重金，投资科技

韩国的科技投资逐年大幅度增长。1963~1987年，韩国的科技投资从950万美元增至23.5亿美元，增加了240多倍。科技投资占国民生产总值的比重也从1963年0.24%增长到1987年的1%左右。

3. 高级先进国家计划（G-7计划）

G-7计划实际上是韩国的高技术研究与开发计划，包括14个重大方面，上百个重大项目，900多项课题。G-7计划的内容包括两大部分。一部分是先进产品技术的开发，另一部分是应用基础技术的开发。G-7计划的目标是，依靠这些领域的研究开发成果武装现有工业，发展新的工业，推出具有竞争力的新产品。

4. 韩国科技发展长期规划

1994年初，韩国科技部组织由科技部科技发展长期计划制订委员会和200多位产业界、大学、研究机构的专家和政府有关部门人士参加的会议，分为12个领域由专门编写班子着手制订了这个面向2010年的长期规划。它规定了规划期内科技发展的总体目标、科技投资以及具体领域的任务。

为了保证经济能够健康、持续和高速增长，无论是新兴工业化国家和地区还是其他发展中国家都把未来的希望寄托科学技术上面，它们各自都制订了面向本国（地区）经济发展的科技政策，推动产业结构的升级，提高经济发展的质量，发展经济这个优先目标实现得更完美。

第五章 产业结构的国际化与当代产业政策转型

自 20 世纪 90 年代以来，经济全球化的进程显著加快，极大地改变了世界经济格局和各国产业发展的环境。当代产业结构的国际化首先表现在产业结构的演化和升级是在国与国之间相互影响、互为依存中进行的。在经济全球化浪潮中各产业结构体间互动的条件下，一国产业政策的制定和实施必将对其他尤其是同区域周边国家的结构演化带来一定影响，反之，他国的政策出台和实施也会对本国的结构调整和升级带来波及性影响。

在经济全球化浪潮推动下，当代产业结构不断向广度和深度发展的国际化趋势，对当代产业政策产生了重大影响，促使以西方发达国家为主的世界各国的产业政策从 20 世纪 90 年代以来逐渐转型，由原来以一国范围为对象的传统产业政策，转型为从全球视角出发的国际协调型产业政策。

一、立足单一国家视角的传统产业政策

小宫隆太郎认为，产业政策是政府为改变产业间的资源分配和各种产业中私营企业的某种经营活动而采取的政策。伊藤元重等人则认为，产业政策是由于竞争性市场存在的缺陷（即市场的失败），当自由竞争导致资源分配和收入分配出现问题时，为提高本国经济福利水平而实施的政策。一般是以一国产业为对象，其实质是政府通过对全国产业推行一系列的政策、措施干预资源在产业间和产业内的配置，并使资源配置方向不同于市场机制引导下的配置方向，其一般功能是弥补“市场失灵”或“市场缺陷”。有定位于对市场机制缺陷的后发性间接干预的欧美型产业政策，也有侧重于保护和扶持本国产业发展，以产业结构高级化和实现结构的赶超为主要政策目标的日本型产业政策等。但传统产业政策或产业政策因素呈现出两个明显的共同特征：

第一，以一国范围的产业为对象，弥补本国市场自发调节的不足或缺陷。

第二，一国国际经济政策中包含的产业政策因素。当代产业的国际化与过去就存在的产业国际化倾向是产业国际化发展的两个不同阶段。前者是在当今经济全球化条件下产业国际化发展的高级阶段，后者则是产业国际化发展的低级阶段，即产业国际化倾向早已在此次经济全球化浪潮出现前就存在。对这一事实在政策上的反映是在一国以往的国际经济政策中包含着产业政策因素，即一国的国际经济政策中对本国产业成长和发展有直接影响的政策措施。例如，对存在马歇尔外部性的幼稚产业实行的直接补贴措施以降低该产业的平均成本，并成为对外经济政策加以利用时，就成为一国国际经济政策中的产业政策因素。

二、立足全球视角的新产业政策——国际协调型产业政策

进入 20 世纪 90 年代以来，经济全球化的进程明显加快，国际资本直接投资日趋活跃，使整个世界经济竞争格局和分工格局发生了根本性的变化。为了赢得国际竞争中的主动权，获取最大的国家战略利益，西方发达市场经济国家已立足全球视角来重新审视产业政策目标和政策体系等，力求从全球范围内来解决资源在部门间和部门内配置的效率问题。正是在这样一个新的时代背景下，当代产业政策出现转型，由以往的传统产业政策转型为国际协调型产业政策。

在经济全球化浪潮推动下，直接导致了一国产业政策对内作用弱化，对外作用强化的质变，使产业政策以国际产业政策方式实施，其核心在于协调。

与以往传统产业政策比较，这种新的国际协调型产业政策至少有三个显著的特征：①政策制定和实施的主体出现二元化，或是仍由一国独立制定，并以一国产业为主要对象；或是由国际区域内若干国家经过协调共同制定，以域内各国产业为共同对象（如欧盟产业政策）。但无论哪一种情况，其政策制定基础和政策实施效果的地域空间范围，已超出本国地理边界，外延扩大到与本国产业发展密切相关的国际区域或周边国家。②产业政策的目标是以增强企业的国际竞争力为出发点，通过培育产业和企业的世界级竞争力，在国际化中推进产业和企业的规模化，使本国产业和企业在全球竞争中处于强势地位，占领全球产业分工中的有利位置和产业链中的高端环节，成为全球竞争中一流经济强国，谋求最大的国

家战略利益。③在政策手段和政策工具的选择上,由于以增强企业的国际竞争力为出发点,因而除了财政、金融手段外,一般还采用法律性手段、诱导性手段等,从横向上为各类企业和产业创造一种公平竞争的政策环境,从而成为一种“竞争型”产业政策,改变了过去传统产业政策通常从纵向上采用行政性或其他手段,由单一的产业扶持为主的“倾斜型产业政策”状况。

1. 国际协调型产业政策的主要内容

第一,国家战略性产业技术政策在新产业政策中处于核心地位。世界政治经济格局的演变,经济竞争已成为当代国际竞争的主体,而经济竞争的基础是科技创新能力的较量。为了使本国产业和企业具有持续的国际竞争力,战略性产业技术政策已被置于新产业政策中最重要的核心地位。例如,美国虽是一个崇尚所谓自由竞争的国家,而实际上推行了卓有成效的隐蔽的产业技术政策,其中战略性产业技术政策始终是其产业政策中重要的一部分。这种产业技术政策主要围绕掌握核心技术为轴心而展开,作为政府产业政策的一个核心内容,通常采用一定的政策措施,在三个方面发挥积极作用:一是加强在人力资本投资方面的措施,包括制定吸引全球人才和有效使用各种科技人才的政策;二是政府采用产业发展基金或企业技术创新基金等形式及相关政策措施,大幅度提高对前沿性、战略性、原创性尖端技术领域的研究和开发投资,即对物质资本的投资重心已向高技术领域及产业倾斜;三是政府在促进本国与世界各国科技人员合作,科研机构及设备、资料等基础设施的流动与信息共享中提供政策支持与协调,以促进研发活动的国际化和鼓励在本国设立国际性研发机构。

第二,产业技术标准竞争及其国际协调。产业技术标准是产业全球化竞争中的游戏规则之一。在全球不完全竞争的市场结构条件下,某国企业或企业群体在控制了某产业的技术标准后,就能在很大程度上掌握该产业的节奏和发展方向,从而使竞争对手处于动态的劣势之中。从国家战略利益角度来看,产业标准是一个国家的主权在经济领域中的延伸。因此,产业技术标准的制定与协调已成为发达市场经济国家新产业政策中的一项重要内容。目前,发达国家除了通过政策引导、扶持相关产业及同一产业内领先企业间制定技术标准和实施知识产权战略,首先促其成为国家标准外,又通过与外国政府、企业协调,采用“研究开发合作体”或“战略联盟”等方式,促其成为产业国际技术标准。新兴工业化国家和地区则在产业技术引进过程中,由政府采取各种干预手段,使技术引进具有一定的系统性,并符合国际技术标准演进的方向。

第三,产业环境标准制定及其国际协调。当今产业发展中的环境因素已成为影响全球和各国经济发展的重要因素。随着对环境保护要求的不断提高和污染者付费原则(PPP)被广泛认可,已将环境成本内部化在产品价格之中,而环境标准是影响环境成本的重要因素,不同的环境标准会影响一国产品的国际竞争力。因此,很多国家已将产业环境标准制定纳入产业政策体系之中,成为“生态型产业政策”,环境政策也有越来越服务于产业政策的趋势。这主要体现在:一方面,通过建立产品生产的环境管理体系等,以及用多种政策工具促使产业按“绿色化”要求进行改造。如日本等国通过制定有关的法律法规,加大产业生态化发展的干预力度,以求建立“循环型经济”;另一方面,政府支持环境标准化制定和竞争,通过加强与有关国家的环保合作与协调,竭力使本国环境管理标准成为国际标准。作为典型实例,英国政府成功地使本国的环境管理标准成为全球标准,即ISO14000标准系列。

第四,产业预警机制与产业安全保护的前置化。在传统产业政策体系中包含着保护性产业政策内容,通常采用贸易、财税、金融等各种政策工具,保护本国弱势产业。为适应经济全球化发展和WTO基本规则的要求,不仅这些政策工具和措施随当代产业政策转型在发生重大变化,而且出现了新的内容。这表现在当今很多国家通过建立产业预警机制和将产业安全保护工作前置化,来夺得在全球竞争中的先机。①在国内建立进出口商品市场预警机制,监测国内外市场的销售、价格、数量等信息,运用技术壁垒、绿色壁垒等工具,建立不违反WTO规则的保护措施;②利用本国的驻外机构和跨国公司在国外建立政策预警机制,即政府产业政策的作用延伸到追踪外国的经贸政策,第一时间把握有关国家和地区的政策变动,以便迅速进行协调和制定相应对策,使产业安全保护措施前置化。

第五,放松反垄断法和反垄断法的国际合作。经济全球化的深化发展和WTO的产生改变了国际经济规则的基本格局,使国际经济竞争的重心正在从国家层次转向企业层次,如何扩大本国企业在全世界的市场力量已成为各国政府提高其产业国际竞争力的一个重要课题。为此,在当代产业政策的转型中,其

微观部分,即产业组织政策的目标与内容也发生了重大变化。其中出现了各国政府不断放松反垄断法限制的趋势和反垄断法的国际合作。前者主要体现在政府主动推动企业购并,使全球范围内企业购并和各种形式的“市场合作”方兴未艾;后者则表现在国际范围内存在一种超越民族国家的竞争政策或反垄断法,即在某些国际区域一体化组织内或主要发达国家之间形成了统一的反垄断法或反垄断法的国际合作。例如,欧盟的反垄断法、美国与加拿大在1995年签署反垄断法合作协议等。作为产业组织政策重要内容的反垄断法方面的新变化,并不意味着已不再需要和停止反垄断法,而是表明经济全球化使企业竞争舞台向全球市场转移,反垄断法要完成调整当代国际竞争关系的任务,就必须随着竞争形态的变化而变化。

此外,新的国际协调型产业政策还涉及跨国基础设施建设和保证能源安全的国际战略合作方面的政策协调等。

当今以发达市场经济国家为主出现的产业政策转型,一方面是传统产业政策的延伸,其核心功能仍然是弥补“市场缺陷”,所不同的是超越国界,从全球范围来审视和弥补“市场缺陷”;另一方面也是适应经济全球化时代对其传统产业政策进行调整的产物,实质上是在实施面向全球化和知识经济时代的产业政策。

2. 作为政策的作用对象,当代产业发展出现了新趋向

(1) 产业运行的全球化和区域化。由于国际直接投资的迅猛发展,生产要素跨国界流动,形成了全球产业网和国际产业链。并呈现各种表现形态,例如,作为产业经济的两个层面,首先,产业结构在全球和国际区域范围内演变、调整和升级。越来越多国家的产业结构运行呈二元化、跨国界变动,既有国内部分,又有延伸到国外的部分。一国的产业结构体系已不纯粹是民族产业,因为接受外国直接投资及产业转移就意味着这部分将构成本国产业结构体系的一个新生部分,从而在全球和区域范围内形成你中有我,我中有你的复杂格局。其次,产业组织在全球和区域范围内扩张和活动。例如,伴随当代市场竞争格局的全球化和区域化,某一产业部门的市场结构和主要厂商间的市场竞争格局不再以一国或一个地区为限而早已跨越国界,某行业的生产体系被越来越多的国外厂商所突破。因此,衡量全球化条件下某行业的市场集中度时,来自不同国家跨国公司的市场份额格局才是有实际经济意义的。

与全球化浪潮并行不悖的区域化浪潮也在同步发展,使当代世界经济结构已呈现出“板块状”格局,在局部区域已形成国际区域经济体和民族国家经济体并存的二元结构。因而在产业运行上,虽然一国产业结构的变动不仅与域内周边国家的产业结构联为一体、互动演进,而且也与域外各国的产业结构相互波及、互动演化,但作为结构关联机制的国际投资与贸易等表现出明显的区域内部化趋向,往往使处在同一国际区域内的各国产业结构间存在着更为紧密的相互依存、互相连接的关系。因此,产业运行的全球化,不仅体现在全球层面,而且在现实中更为直接地体现在国际区域层面上。

产业运行全球化的种种表现形态,引致当代产业政策在政策制定基础和政策效果波及范围上突破国界面向全球后,往往首先立足于本区域。例如,欧盟产业政策实践就明显地反映了这一现实。

(2) 产业发展的融合化。与此次经济全球化浪潮相联系和作为其物质技术基础,以信息技术为核心的新技术革命,也以前所未有的力度冲击全球经济社会的发展。在这一进程中,由于高新技术的渗透融合,促使产业间的延伸融合和产业内部的重组融合,因而出现了产业发展融合化的新趋势。这种产业融合发展直接促进了产业创新,并在此基础上形成的新产业、新产品成为经济发展的新增长点。它不仅加快了产业结构升级的步伐,而且也使企业获得了更多的新商机和市场。

面对通过产业融合发展可以提高竞争力,适应市场新需求这一现实,在当代产业政策转型上也反映出来。即多数国家已不像以往那样在竞争性产业领域将政策的着力点仅仅放在扶植、保护某一产业上,而是重视推动或塑造“改变影响竞争力的条件”之类的外部环境上,以适应当代产业的高度分化和高度整合并存的趋向。

(3) 产业演进的生态化。在经济全球化进程中,随着可持续发展战略在世界范围内的普遍实施,产业的生态化发展在发达国家中渐成潮流。这一发展趋势不仅使三次产业向绿色化目标演进,而且与环境保护有机结合。而环境保护是超越国界,不是单独一个国家就能完全实现的。

因此,除了建立以市场为导向、企业为主体的产业生态化演进的实现机制外,在转型后的产业政策

中也增加了这方面的重要内容，包括制定法律、法规，引导绿色需求和绿色消费，以及相关的国际协调等来加大干预力度，推进产业生态化的步伐。

3. 作为政策制定和实施的主体，政府的宏观调控理念出现了新变化

在经济全球化条件下要赢得国际竞争中的主动权，就必须突破传统的宏观调控理念，尤其是在制定产业政策时视野不能仅仅限于本国的市场范围。因为产业运行的全球化和当代产业结构的国际化等客观趋势，使各国在制定产业政策时不能不考虑其实施结果对世界经济的影响以及其他国家可能做出的反应。否则，其政策就有可能因缺乏国际协调而失去效果。之所以要进行政策的国际协调，是基于政策溢出效应的普遍性而展开的。政策溢出效应是政策外部性的表现，只有通过协调来消除或部分消除政策外部性给各国产业经济带来的不利影响，才能实现互利和获得预期政策效果。因此，从广义上而言，产业政策的国际性协调是指“各国充分考虑产业活动的国际联系，有意以互利的方式调整各自产业政策的过程”。这一过程在协调范围上有较大的可伸缩性，既可以在全球层面，也可以在国际区域层面，既可以是少数国家之间的相互协调和监督，也可以是在众多国家之间的一系列协调。总之，只有在协调中才能取得预期政策效果。为此，当代西方发达国家的宏观调控理念发生了变化，已从全球视角出发，由过去主要弥补国内市场经济的局限性转而面向全球运用宏观调控政策干预经济，在全球范围内寻求资源的合理配置，在参与国际分工与国际竞争中展示本国产业的优势和竞争力，以实现国家的战略利益。

第六章 主要城市经济发展理论

一、罗斯托的经济成长阶段论

美国经济学家罗斯托认为，人类社会发展可以分为六个“经济成长阶段”：①传统社会；②为“起飞”创造前提阶段；③“起飞”阶段；④成熟阶段；⑤高额群众消费阶段；⑥追求生活质量阶段。在这六个阶段中，最关键的是“起飞”和“追求生活质量”两个阶段。如何在落后国家的传统社会经济里，为“起飞”准备条件并尽早实现经济“起飞”，是罗斯托最为关注的焦点问题，因而罗斯托的理论也被称之为“起飞”理论。

一个国家的经济“起飞”必须具备三个相互关联的条件：一是要有较高的资本积累，要使生产性投资占国民收入的比率提高到10%以上；二是要“有一种或多种实质性的制造业部门”作为“起飞”的主导部门“发展起来，增长率很高”；三是要建立起一种能保证“起飞”的制度，即必须有一种政治、社会和制度的结构的存在或迅速出现。罗斯托推定了若干国家实现经济“起飞”的大致时期：

英国：1783~1802年 德国：1850~1873年 法国：1830~1860年
瑞典：1868~1890年 比利时：1833~1860年 日本：1878~1900年
美国：1843~1860年 俄国：1890~1914年 加拿大：1896~1914年；
印度：1952~ 阿根廷：1935~ 中国：1952~

罗斯托认为，“起飞”的决定性因素是在一个发生扩散效果的环境中引进新的技术，而新的技术又总被吸收在特定的工业部门。这些特定部门由于采用新技术，降低了成本，扩大了市场，增加了利润和积累，扩大了对其他部门的产品需求及其所在地区经济的影响，从而带动了整个国民经济的发展。主导部门的作用是通过三个方面的影响来实现的。第一，回顾影响，即主导部门对那些为其提供生产资料的部门的影响；第二，旁侧影响，即主导部门对所在地区经济的影响；第三，前瞻影响，即主导部门对新工业、新技术、新原料、新能源的诱导作用。

罗斯托曾列出第二次世界大战后世界上5种“主导部门综合体系”：①“起飞”准备阶段的综合体系，主要是饮食、烟草、水泥、砖瓦等工业部门；②替代进口商品的消费品制造业综合体系，主要有非耐用消费品的生产，如纺织工业、轻工业等，这是“起飞”阶段的古典式的主导部门综合体系；③重型工业和制造业综合体系，如钢铁、煤炭、电力、通用机械等工业部门；④汽车工业综合体系；⑤生活质量部门综合体系，主要指服务业、建筑业。罗斯托认为这5种综合体系基本上反映了“成长阶段”由低级到高级的主导部门变换的系列。

罗斯托认为，尽管由于各国的文化、社会结构和政治状况不同，国民经济发展仍然能反映技术发展和应用的过程：技术进步在特定工业部门的应用，形成主导部门，主导部门带动其他部门成长。主导部门不断交替，产业结构随之不断调整和优化，各成长阶段相应地依次递进，成为各国经济增长和发展的一条基本线索。由此可见，罗斯托虽然也强调资本积累和社会制度因素等对“起飞”和经济发展的重要作用，但他认为经济“起飞”和成长阶段递进的决定性因素乃是技术进步。

二、刘易斯的二元经济模式

美国经济学家刘易斯在其1954年发表的《劳动无限供给下的经济发展》论文中，提出了二元经济模式。刘易斯认为，发展中国家普遍存在着以现代工业部门为代表的弱小的资本主义部门和以传统农业部门为代表的强大的非资本主义部门，即发展中国家的经济是二元经济。基于这一特点，发展中国家应通过扩张工业部门来吸收农业中的过剩劳动力，从而促进工业的增长与发展，以便消除工农之间以及工农业内部的各种结构失衡。刘易斯的二元经济模式实际上就是两部门间的劳动力转移的经济发展模式。

刘易斯将经济发展过程分为两个阶段。第一阶段，开始由于工业资本不多，无力吸收全部剩余劳动力，因此无论对劳动力的需求如何扩大，总能在不变的低工资水平上源源不断地得到劳动力供给。这样，工业总产值中利润部分的增长速度将大大超过工资部分增长的速度，于是出现一个资本加速积累和

迅速吸收农业剩余劳动力的增长时期，直至剩余劳动力被吸纳完毕。此后，经济发展进入第二阶段。在第二阶段，由于劳动力也像其他生产要素一样是稀缺的，而不再是无限供给的，因此工资水平也不再是固定不变的，经济发展的成果、利益开始在两个部门之间以及资本家和工人之间分配。刘易斯认为，当前发展中国家还处于第一阶段。

三、平衡增长与不平衡增长理论

（一）平衡增长理论

平衡增长理论形成于 20 世纪 40 年代，其核心是主张发展中国家为了摆脱贫困，应在各个工业部门或国民经济各部门全面地、大规模地投资，使各部门按同一比率或不同比率全面增长，以此来实现工业化，推进国民经济的发展。该理论有三种形式。

1. 极端的平衡增长理论

这一流派的主要代表人物是罗森斯坦·罗丹。罗森斯坦·罗丹认为，发展中国家长期以来工业落后，基础设施不全，劳动生产率低，资本形成不足，加上资本供给、储蓄和市场需求的“不可分性”，小规模、个别部门的投资无法解决根本性的问题。因而，必须采取“大推进”战略，在各工业部门同时并按同一投资率进行大量投资。由于供给会创造需求，各个部门就能产生相互依赖的市场，从而导致整个工业部门的全面增长。否则，就会出现有些工业部门发展过快、产品过剩、销路不畅；而有些部门可能发展过慢，出现产品短缺。

2. “温和的”平衡增长理论

这一派的代表人物是纳克斯，他认为，发展中国家因为穷，收入低，导致储蓄少，需求小，投资不足，又导致生产率低，收入低……如此反复，形成了贫困的恶性循环。只有进行全面的大规模投资，使国民经济各部门同时扩大和全面增长，才能摆脱这一困境，但因各部门产品的需求价格弹性和收入弹性大小不同所产生的各部门的发展能力和潜力的差异，各部门的投资比率应有所不同。弹性大的部门，表明发展不足，有潜力，应多投资；弹性小的部门，表明发展已相当快，应少投资。

3. 完善的平衡增长理论

这是一种综合了前两种理论特点的理论，其代表人物是斯特里顿。该理论在强调扩大投资和国民经济各部门全面增长的同时，也主张依据各产业的产品需求收入弹性来确定不同的投资率和增长比例，以个别部门的优先增长来克服经济发展中的梗阻问题，最终达到各部门的平衡增长。这种理论是把不平衡增长作为手段，把平衡增长作为目标的一种动态平衡增长理论。

（二）不平衡增长理论

不平衡增长理论是赫尔希曼在 1958 年《经济发展战略》中提出的。不平衡增长理论认为，发展中国家应集中有限的资本与资源，重点发展一部分产业，并以此逐步扩大其他产业的投资，带动其他产业的发展。不平衡增长理论的核心内容包括三大部分，即“引致投资最大化”原理、“联系效应”理论和优先发展“进口替代工业”。

1. “引致投资最大化”原理

赫尔希曼将投资分为“社会分摊资本”和“直接生产性活动”两大类。前者是指用于诸如交通、通讯、能源、教育等方面的基础设施投资。其特点是“不可分性”和高资本—产量比率，即所需的投资大，建设周期长，收效慢，效率低但受益面广；后者是指直接投资到工业、农业等产业部门，能直接增加产出和收益的投资行为。其特点是投资集中，建设周期短，投资收效快而且收益好。赫尔希曼认为，虽然从经济增长的角度看，两种投资均必不可少，但因发展中国家资源有限，不允许二者平衡发展，应对其发展的先后作出抉择。由于“直接的生产性活动”能刺激进一步投资，产生最有效的投资效益，即能使“引致投资”最大化，因而应集中投资于直接生产性部门，待这些部门发展且收入增加后，再利用其中一部分收入投资于基础设施部门，以带动其增长。

2. “联系效应”理论

联系效应可用产业的需求价格弹性与收入弹性来测量。某产业产品的价格与收入弹性大，表明该产

业联系效应大；反之则小。他还认为，凡存在联系效应的产业，无论属哪种效应，均可通过该产业的扩张所产生的引诱投资来促进前向、后向联系产业的发展，其他产业的发展反过来又推动该产业的进一步扩张，从而带动整个产业的发展。所以，在选择优先投资项目时，应选有联系效应的产业，进而选联系效应大的产业。

3. 优先发展“进口替代工业”

据赫尔希曼的观察与研究，发展中国家产业之间的联系效应一般都很弱，只有制造业，尤其是加工工业相对说来有较大联系效应。因此，发展中国家应集中投资优先发展工业，尤其是加工工业，而进口替代又是其中发展的重点，因为进口替代工业具有较强的前、后向联系效应。发展中国家由于工业投入稀缺，资本不足，通过发展进口替代工业并发展到一定程度后，逐步由生产工业消费品为主转向生产资本品为主，进而完全取代工业投入的进口，建立起民族工业体系，最终实现工业化。

平衡增长理论与不平衡增长理论都具有各自的合理性，但同时也都有片面性。两种理论适用于不同的环境与不同的时期。一般说来，在资源稀缺和经济发展的初始阶段，不平衡增长理论更符合发展中国家的实际情况。在这一时期，先用不平衡增长理论作指导，取得经济增长和工业化的初步成果，积累资本，开拓市场。待到经济增长达到一定水平时，基础工业与加工工业、农业和工业等矛盾就会加剧，甚至成为制约经济进一步发展的因素，这时就要用平衡增长理论作指导，调整投资战略，完善经济结构，协调经济矛盾，使国民经济能够长期、稳定、协调地增长，经济社会全面发展。

四、拉美国家的经济发展理论

(1) 发展主义。阿根廷著名经济学家劳尔·普雷比什 (R. Prebisch) 提出贸易条件对发展中国家日益不利的“普雷比什命题”。他的“外围—中心”说揭露了旧的国际经济秩序是以一切服从“中心”（发达国家）的利益而牺牲“外围”（发展中国家）的利益为特点的。主张以工业化为中心，目标是国民经济的高速增长，以国家计划与必要的行政干预为手段，在争取国际经济环境改善的条件下实现经济发展。

(2) 依附论。依附论主张发展中国家独立自主地发展，应该同资本主义世界经济体系“脱钩”，而不是“结合”到这个体系中去“争取改善”自己的国际地位。

(3) 新自由主义。新自由主义是在西方货币学派和供应学派思想冲击下产生的一个学派，主张减少国家对经济的干预，让市场自行发挥调节作用。

(4) 体制变革论。发展主义创始人普雷比什在来自“依附论”和“新经济自由主义”左右两方面的挑战面前，提出“体制变革论”：确信拉美的严重弊端在现行体制内部是无法解决的，必须变革这个体制。

(5) 重新定向论。进入 20 世纪 80 年代，发展中国家面对严重的经济危机，普遍进行经济调整，学术界也开始反思，对过去西方发展经济学提出的发展模式进行总结和批评，力图寻找新的发展模式。具有代表性的是 1986 年 4 月普雷比什在墨西哥城召开的拉美经济委员会 21 次会议上发出的“需要更新的经济思想”的呼吁。许多学者在其他场合也认为发展中国家的发展模式应“重新定位”。

第七章 产业发展战略及评价

一、产业发展战略研究的内容

产业发展战略研究，主要应当包括以下几方面内容：

(1) 实现经济长期均衡增长方面的战略研究：主要是对实现总供给与总需求的长期的动态平衡分析。增长理论主要要解决三个问题：一是在正常情况下的长期产业发展速度选择；二是在一定速度下劳动力及其他各种资源的充分利用；三是在总供给与总需求平衡条件下对消费增长的控制和对需求的满足。对速度、比例、效益关系的研究，对积累和消费比例关系的研究基本属于这方面。

(2) 实现产业转折方面的战略研究：即结构转换方面的理论。其中，主要涉及在生产力发生质的飞跃过程中，产业结构的调整；需求结构的预测；战略目标和战略重点的选择等。“重工业优先发展”和“农、轻、重为序”的不同战略和新技术革命的对策研究等。

(3) 实现经济“赶超”方面的战略研究：即“跨越”理论。实现经济“赶超”方面的战略，实际上是加速产业发展的量变过程，尽快实现质的飞跃的战略。探索中国式的现代化道路，从生产力方面说，中心就是研究“赶超”战略。

(4) 实现各方面经济关系长期协调均衡的战略研究：即产业发展与社会发展协调方面的理论。这其中涉及人口、就业、生产关系方面的财富分配、上层建筑方面的道德与法、自然与历史人文之间的协调。

二、影响产业发展战略的基本因素

1. 产业发展战略目标

(1) 地位目标。当今世界是一个开放的世界，任何一个国家和地区的经济的发展，都同世界其他国家和地区的经济的发展有着密切的联系，并且在世界经济发展中居于一定的地位，发挥着应有的作用。人们也往往根据各个国家和地区经济发展的状况和水平，来确定其在世界经济发展中的位置和作用。

(2) 功能目标。一个国家的经济，根据其本身社会、经济、政治、军事、文化等各方面发展的需要、拥有的自然和技术资源，以及在世界经济发展总格局中所处的地位，可以建设成为不同功能的经济。例如，有的可以主要是农业经济，有的主要是工业经济，有的主要是金融经济或旅游经济，有的甚至是某一矿产资源或原料经济（如石油经济），有的则必须是包含农业、工业、金融等在内的、较为全面的、多功能的综合经济。一个国家经济发展功能目标确定失误，不仅使国家具有的资源条件得不到充分利用，使社会各方面的需要得不到满足，而且会使投入的生产要素形成浪费，不能形成真正的经济增长和经济效益，甚至会造成资源和生态的破坏。

(3) 增长目标经济。增长应达到的水平不能只限于工农业总产值或国民生产总值水平，它应当包含劳动者消费水平和经济效益水平。

2. 产业结构

产业发展战略目标确定以后，如何使这个目标得到实现，怎样把需要、速度、效益三者有机地结合起来，当然取决于多种因素，其中一个重要的经济前提是使社会生产具有合理的产业结构。一个国家（或地区）必须从自己现有的生产技术水平和要求出发，遵循社会经济发展规律，认真研究和建立合理的产业结构，确定不同阶段的战略重点，并根据情况的不断发展变化，对产业结构做必要的调整。

3. 生产力地区布局

如果说产业结构所要说明和解决的问题是生产诸要素在各行业之间的结合问题，那么，生产力的地区布局所要说明和解决的问题则是生产诸要素在各个地区之间的结合问题。从全局出发，统筹兼顾，瞻前顾后，分清步骤，突出重点，合理安排生产力在各地区之间的布局，既取得最佳的近期经济的增长和效益，又使经济具有强劲的后劲，能保证经济持续地、稳定地增长，就成为研究和制定产业发展战略的一个极重要的问题。

4. 经济体制

在已经确定我国经济体制的目标模式是建立社会主义市场经济体制的情况下,更要着力去研究如何建立社会主义市场经济体制问题。

5. 对外贸易

在研究产业发展战略时,必须研究对外贸易对经济发展的关系,以及应采取什么样的对外贸易战略。

6. 资金、技术、人才等因素

三、主要产业发展战略评价

1. 初级产品出口的发展战略

初级产品出口战略是一种以农矿产品出口为主体的外向型产业化战略。它的特点是利用本国丰富的自然资源,发展农矿初级产品生产和出口,推动本国民族经济的发展。

初级产品出口战略在增加发展中国家外汇收入和促进民族经济发展的同时,也使其经济严重依赖于国际市场,深受市场需求和价格波动的影响,造成严重的不稳定性。

2. 进口替代的发展战略

进口替代是一种内向型工业化战略。这种战略的实质,是以本国生产的工业制成品来满足国内需求,取代进口货,并通过进口替代工业的发展来逐步实现工业化。

发展中国家只是发达国家的原料供应地和产品市场。第二次世界大战后,许多发展中国家通过减少原料产品的出口,并通过贸易保护政策来发展进口替代品的生产,提高工业品的自给能力,逐步实现工业化。正是在这种情况下,许多发展中国家或地区(如巴西、我国台湾)先后都实施了进口替代战略。

一般来说,实施进口替代战略的国家或地区第一步是发展普通消费品工业,即非耐用消费品工业。一定时期以后,随着国内市场的饱和,普通消费品工业替代逐渐结束。有些国家或地区就开始逐步扩展耐用消费品和资本货物、中间产品的进口替代,即转为进口替代的第二阶段。也有的国家或地区转向出口替代的发展战略。一般幅员较大、自然资源丰富的国家转入第二阶段进口替代战略的可能性较大。如果是自然资源贫乏、劳动力丰富、基础设施较完备的小国,则转为出口替代战略较为合适。

进口替代发展战略的实施,有利于减少对国外资本的依赖,并建立了一定的产业基础和基础设施,培养了一批熟练工人、技术人员和管理干部;扩大就业,提高经济增长速度,增加了国民收入,经济自给能力有所提高。但是由于该战略需要实行保护政策,缺少竞争,因而不利于促进国内产业生产成本的降低,不利于产品质量和劳动生产率的提高。

3. 出口替代发展战略

出口替代是典型的外向工业化战略,也有人称为出口导向型战略。它的特点是发展面向出口的工业,并将其产品投入国际市场,用工业制成品的出口来代替农矿初级产品的出口,以推动工业化进程。

发展中国家的出口替代战略始于20世纪60年代初期。最初的直接原因是由于进口替代战略的缺陷日益暴露,进口替代工业的建立和发展,使国内有了一定的工业基础和各项基础设施,有了一批技术熟练的工人、管理人员,当时西方发达国家正处在第二次世界大战后经济发展的“黄金时代”,国际贸易迅速发展,发达国家对发展中国家劳动密集型产品的需求不断增加。一些实施进口替代战略的国家,利用国内劳动力价格低廉的优势,大量引进外国资本和技术,积极发展以出口为目标的纺织、成衣、鞋袜等劳动密集型产业,实行战略转移,由进口替代发展战略转为出口替代发展战略。

到了20世纪80年代,西方发达国家的经济陷入“滞胀”阶段,贸易保护主义抬头,对工业制成品的进口限制越来越严格。同时,又有一批劳动力价格更为便宜的新的出口加工国出现,成为那些早期实行出口替代发展劳动密集型产业的国家的竞争对手。在这种双重压力下,一些工业技术基础较好的实行出口替代战略的国家提出搞“产业升级”,进行“第二次工业革命”,从劳动密集型产业向电子、仪器仪表、机械、钢铁、化工等资本和技术密集型工业过渡,向更高级的出口加工工业转化。

与进口替代发展战略相比,出口替代战略所制订的政策较为切合实际,鼓励出口,实行低关税政策,因而实施这种发展战略的发展中国家,在一定程度上解决了国内市场不足所造成的困难,增加了出

口和外汇收入，扩大了就业，提高了科学技术和经济管理水平。因此，一般来说，经济增长较快，效率较高，工业进程较为迅速。但是，经济发展在很大程度上取决于国际市场对制成品的吸收能力，经济容易遭受冲击。其次，有些国家由于大量引进外资，不仅使本国创造的巨额财富以利润或利息的形式被掠走，而且给国家造成沉重的外汇压力。

4. 进口替代与出口替代相结合的发展战略

有些规模较大的发展中国家，在强调自力更生和立足于国内经济的基础上，通过进口替代发展战略的实施建立了较为完整的国民经济体系，并逐步实行对外开放政策，积极吸收外国资本和引进先进技术，在不断扩大国内市场容量和发展内需工业的同时，积极鼓励出口产业的发展，实施进口替代与出口替代相结合的发展战略，以推动整个国民经济持续发展。

这种进口替代与出口替代相结合的发展战略，虽然克服了进口替代战略和出口替代战略给经济发展造成的某些障碍，但它也没有摆脱传统发展战略共有的一些弊病，如两极分化严重等问题。此外，有的国家由于过多地吸收了外国资本，债务负担日益沉重。

5. 优先发展重工业的战略

重工业是生产生产资料的工业，是国民经济扩大再生产和进行技术改造的物质基础，在国民经济中起主导作用。因而，发展重工业，对于推动国民经济各部门的发展，建立独立自主的国民经济体系，巩固国防和发展科学研究事业等，都具有重要意义。从长期看，就发展中国家来说，要在技术进步条件下实现扩大再生产，并逐步实现工业化和独立自主地发展国民经济，就要优先发展重工业，使生产资料生产的增长速度快于消费资料。所以，有些发展中国家在推进工业化进程中实施了优先发展重工业的战略，如印度、阿尔及利亚等国家。

有些实施优先发展重工业战略的国家，由于没有相应地安排其他部门的发展，忽视农业和轻工业，因而严重地影响人民群众生活的改善。另外，由于发展重工业一般占用的资金多，建设周期长，发挥效益慢，从而难以迅速提高整个国民经济的生长速度。

6. 优先发展轻工业的战略

一般说来，发展生产人民群众生活消费品的轻工业，需要的投资少，建设周期短，资金周转快，利润大，而且多属劳动密集型工业，因而有利于扩大就业，改善人民生活，迅速提高经济发展速度。另外，生产普通消费品的轻工业所需机器设备和工艺技术较为简单，而且原料大多来自农业，所以，许多发展中国家（地区）实施了这一战略，如新加坡、韩国等。

对于发展中国家来说，实施优先发展轻工业战略虽然有许多可取之处，但是，长期实行这种战略难于摆脱对外依赖性，不利于建立独立自主的国民经济体系。

7. 平衡发展战略

平衡发展战略，是指通过国民经济各部门的相互支持、相互配合、全面发展来实现工业化的一种战略。平衡发展包括两个方面的内容：一是投资应大规模进行；另一个是各部门均衡发展。从供给平衡的角度看，通过全面投资使各部门相互提供投入，避免了供给“瓶颈”以及辅助生产要素缺乏所引起的资本浪费；从需求平衡角度讲，各部门的均衡发展使所创造的收入刚好吸收各部门的产品。通过平衡发展的战略克服了发展中的各种供求阻碍，有利于实现规模经济，从而保证经济中各部门的获利，推动经济迅速发展。

平衡发展需要各部门齐头并进，同时发展，这是发展中国家很难做到的。在资金短缺、外汇稀缺、人才不足的条件下，分散出击只会一事无成。此外，平衡发展战略对国家的管理水平、统计资料的丰富和翔实都提出一系列的很高的要求，这也是发展中国家很难做到的。

平衡发展理论后来受到一些发展经济学家的批驳。他们指出，平衡发展战略所需要的资源正是发展中国家所缺乏的，否则它们就不被称为发展中国家了。经济发展是一个渐进过程，因此，在传统的落后的经济上面强加一个现代化部门那是不恰当和不现实的。

8. 不平衡发展战略

不平衡发展战略主张，发展中国家应将有限的资源有选择地集中配置在某些产业部门和地区，首先使这些部门和地区得到发展，然后通过投资的诱导机制和产业间、地区间的联系效应与驱动效应，带动

其他产业部门和地区发展,从而实现整个经济的发展。

那么,究竟应采取平衡发展,还是不平衡发展的战略?从行政管理角度讲,不平衡发展的要求低于平衡发展。但政府为做出有利的决策,必须收集大量数据,必须选择一些部门和领域,比较它们的相对利益,决定适当的制度以刺激投资,等等。因而这个任务也不是十分简单的。究竟是资源决定经济增长,还是人为决策上的不当阻碍了经济的发展?或者说究竟是资源的短缺,导致了发展中国家的不发达,还是发展中国家对现有资源没有充分利用导致了经济的落后和停滞?这是一个长期争论不休的问题。

一般来说,在一个贸易收入比率比较高的国家中,执行不平衡发展战略较为合适。而在一般情况下,经济则需要平衡协调发展。从长期看,平衡发展应当是一个目标,而不平衡发展可以作为实现平衡发展这一长期目标的手段。

四、产业发展战略的制定与实施

1. 产业发展战略体系

产业发展战略体系包括战略指导思想、战略环境分析、战略目标、战略重点、战略阶段、战略对策。任何战略都离不开这6个要素。战略思想是灵魂,战略环境是基础,战略目标是目的,战略重点、战略阶段、战略对策是措施。

(1) 战略思想是指导战略制订与实施的基本思路与观念。除重视产业发展的速度,应把满足人民基本生活需要、提高生活质量作为战略目标,可以用就业率、识字度、平均期望寿命、人均国民生产总值、出生率和婴儿死亡率6个指标来衡量其发展状况。

(2) 对战略环境或制定战略时面临的内外环境进行分析是制定战略的基础或前提。

(3) 战略目标是在分析产业发展内外环境基础上,根据战略思想做出的较长时期经济活动的预期结果。主要有:①增长速度,包括产值、产品产量的增长倍数;②结构变化,确定重点部门及其增长速度;③技术进步;④提高经济效益的要求,包括提高劳动生产率、提高产品质量、降低消耗、降低成本等;⑤提高人民物质文化生活的要求等构成一个完整的指标体系。

(4) 战略重点是指那些事关战略目标能否实现的重大而又薄弱的项目和部门。

(5) 战略具有长期的相对稳定性,一般在二三十年,最少也得10年左右。通常可分为这样3个阶段:①准备阶段;②发展阶段;③完善阶段。

(6) 战略对策是保证战略目标实现的一套重要方针、措施的总称。

2. 产业发展战略目标的确定

制定发展目标是产业发展战略的中心环节,是制定产业发展战略的主要内容。产业发展目标选择的正确与否,决定战略的成功与否。确定产业发展战略目标必须遵循必要的原则:①产业发展目标的确定必须以现实的产业基础为依据;②产业发展目标必须与其他部门的发展相一致;③产业发展目标的确定必须从满足人民日益增长的需要出发;④产业发展目标的选择必须适应国力要求。

3. 产业发展战略对策与实施

在实现目标的过程中,各部门、各环节是平衡发展,还是区分重点与非重点,首先保证重点项目和环节;是一步到位,还是分步进行,循序渐进。此外,还有何重要措施,都是需要考虑的。

(1) 战略重点。战略重点是指为了达到一定时期内产业发展的战略目标而必须抓住的中心环节。在选择产业发展战略重点时,首先应考虑产业发展中内部的薄弱环节和关键环节,同时还必须考虑国民经济其他部门的薄弱环节,如果这两个方面的问题不解决,都会阻碍产业发展战略目标的实现。

选择的产业发展战略重点主要是:①关键部门,这是指其他部门的发展都必须依赖的部门。如原材料工业生产水平提高,不仅使其他工业发展速度加快,而且使其他工业基础提高。②薄弱环节。这样的环节在整个产业的发展过程中,对其他部门的基础不会有多大的影响,但是它影响其他部门的发展速度乃至整个工业的发展速度。它的短缺使其他部门的生产能力无法发挥出来。例如,在工业基础一定、生产能力一定的情况下,生产的状况就取决于能源供应的多少。能源相对充足,生产能力就能获得最大发挥;能源短缺则生产能力闲置。

(2) 战略步骤。产业发展战略的实现过程显现出一定的阶段性。在产业发展的每一个阶段里，都有不同的发展重点、不同的发展速度和比例。产业发展战略就是依产业发展战略步骤而一步一步地得到实现。

(3) 战略措施。战略措施是实现战略目标的保证，是为了实现战略目标，按照战略指导思想制定的各项重大政策，诸如技术经济政策、产业政策、社会政策、各项法规和条例等，是指为了实现战略目标而必须提供的基本条件。

(4) 战略的实施。战略一经确定，就要付诸实施。战略的实施过程实际上是一个控制过程，战略的控制就是从监测具体的先期行动入手，随时了解出现的新情况和新问题，根据信息的反馈，判断能否达到预期的效果，能否保证目标的实现，如果能达到预期效果，则继续按预期的方案执行；如果不能达到预期效果，出现了偏差，应及时根据先期实施中出现的问题，提出修正和补充方案，以免以后再出现类似问题而脱离目标；如果发现原有的战略是不可行的，目标根本不可能达到，应做出停止执行的决策，并对整个战略进行调整或重新部署，实现战略转换。

第八章 中国在参与国际分工中对结构实施战略性调整的战略思路

在经济全球化进程加快、知识经济时代迎面而来、当代产业结构的国际化趋势和中国已加入 WTO 这一大背景下，必须把中国产业结构调整的国际趋势，参与国际分工和国际竞争，尤其是越出国界在全球地域空间上实现结构调整的问题纳入战略性调整的视野。

就战略性调整的时间（动态超前）含义而言，具体包括主动性、多维性、升级性和规则性调整等广泛的涵义或新特点。①主动性。这里既包含有超前思维的含义，又包含有积极主动的含义。一般而言，结构调整既可以在经济总量发生严重失衡、产业结构出现失调或“瓶颈”制约突出时进行，也可以在发生失衡和“瓶颈”制约之前进行。中国当前所要进行的产业结构大调整，不是在经济总量和结构严重失衡之后，而是在经历了二十多年的经济高速增长之后，各种商品比较丰富的条件下，并在新技术革命的带动下，面对全球产业结构大调整的大趋势而进行的主动、积极的调整，因而带有预谋和预防性质。调整是为了进一步主动适应进入新时期后经济增长和不断变动的产业结构关系，因此不是以往那种静态滞后性的调整。②多维性。产业调整不是某个地区、某个部门的局部调整，而是既包括产业结构整体，又涉及各地区、城乡及所有制结构的全面、多维性的调整。③升级性。进入 20 世纪 90 年代中后期以来，结构性短缺的矛盾基本消除，产业结构方面存在的主要问题是资源、劳动密集型和附加价值低的产业比重高，技术、资金密集型和附加价值低的产业比重低，企业规模经济效益差，缺乏国际竞争力。特别是进入 21 世纪和加入 WTO 后，如何提高国际竞争力更是一个极为紧迫的重大问题。因此，结构调整任务是大力推进产业结构优化和升级，提高产业整体素质和国际竞争力；把刺激中国经济增长的内在动力调整起来以实现可持续发展等。这种“升级性”调整不仅不能再盲目进行重复建设，而且还需淘汰落后生产能力。特别是在升级的方向上还需要有动态超前的战略眼光，要以世界产业结构变动的主流趋向为参照，或与其相吻合，从而在调整方式上要求由以往增量为主转向存量调整与增量调整并重。④规则性。中国经济增长和产业结构变动中的很多问题，决不单纯是一个生产问题和技术问题，而更主要的是一个制度和政策问题。过去的结构调整是在计划经济占主导的条件下进行的，主要依靠行政指令和政府行为进行调整；现在的调整是在社会主义市场经济体制初步建立的条件下进行的，为了使结构调整主要运用市场机制，以企业为主体来进行，就需要对规则进行调整，这种规则调整既涉及政府行为规则的调整，也涉及市场规则的调整，二者相互联系、不可或缺。

从战略性调整所包含的空间（全球地域空间）含义来看，具体指结构调整的开放性、外向化和国际化特点。中国过去的几次产业结构调整，往往从“国内的产业结构调整”这一思维定势出发，进行封闭型的结构自我调整，这在 20 世纪 90 年代以前还能奏效和维持。从 20 世纪 80 年代末特别是进入 90 年代中期以后，经过多年的发展，由产业升级、技术扩散（也包括外资的进入）引致中国的工业品水平与其他工业国逐步接近，替代性增强，差异性缩小，造成市场竞争日趋激烈；同时，随着居民收入水平的提高，消费水平也在不断提高，向国际水准靠拢，市场空间不断扩大；另外，国外大企业纷纷投资中国，直接进入中国市场，使中国国内市场逐步成为国际市场的组成部分。尤其是中国成功加入 WTO 后，国际市场的国内化和国内市场的国际化发展相互交织、加速融合，中国将进一步全方位融入世界经济。中国产业结构调整 and 升级既要面对来自发达国家提高国际水平分工程度的挑战，又要面对一些新兴工业化国家提升传统制造业水平对中国形成的在国际垂直分工格局中加大竞争程度的压力。中国企业也将在国内外与各国企业展开全方位的竞争与合作。这样，中国经济参与国际竞争的内容发生了变化，即从主要争取产品出口，更多地进入国外市场，发展到必须在国内外两个市场上同时作战，因而不仅加快产业结构升级成为必然，而且也使产业结构调整 and 升级进入了企业全面参与市场竞争，在参与国际分工和国际竞争中实现结构调整和技术升级。这种结构的战略性调整要求越出国界，在全球地域空间上来实现结构的战略性调整 and 升级，要求充分考虑经济全球化和区域化的影响，在与世界经济的互动中、与世界各国相互关系的协调和共同发展来实现结构的战略性调整。

一、结构战略性调整的方向

进入 21 世纪，从一方面看，作为发展中的社会主义大国——中国经济的规模已颇为庞大，同时从

国家经济安全等考虑,中国应有一个相对完整和独立的产业结构体系,其产业发展的资源供给和市场空间都会在更大程度上依赖于本国。显然,产业结构战略性调整应和扩大内需联系起来,尤其是要有利于扩大农村居民的消费需求和拉动民间投资的快速增长。从另一方面看,中国经济发展已到了必须十分关注其发展空间的新阶段。短缺经济的结束和传统产业普遍出现结构性过剩,尤其是中国人口持续增长的趋势将延续到21世纪30年代以后,由此形成的对就业、资源保障以及生态环境的巨大压力,客观上要求未来的产业发展突破国界的局限,把视野和目标由国内扩展到全球,建立一个在全球化环境中具有强大国际竞争力的产业体系。特别是中国已加入WTO,必然要以更加积极开放的姿态和方式参与国际分工和国际竞争,全方位地加入经济全球化进程。这意味着不仅中国经济体制和经济运行规则将与世界市场经济及其运行规则全面接轨,而且中国产业发展也将以经济资源的全球配置为基点,成为全球国际分工体系的组成部分,中国企业将在国内外与各国企业展开全方位的竞争与合作。

因此,21世纪中国产业结构战略性调整的战略方向应围绕“产业结构升级—强化国际竞争力—一流经济强国”这一战略目标,当然需分阶段向纵深推进,但这一长远战略目标必须紧紧把握住。一方面,要求紧跟当代世界产业发展的主流,通过具有超前意识的动态性调整促使结构加快升级,使中国产业发展水平及其整体的国际竞争力逐步走到世界的前列,为最终成为世界经济强国确立坚实的产业基础;另一方面,顺应在经济全球化条件下中国产业结构不断外向化、国际化的客观趋势,要求以全球资源(物质资源、先进技术、管理经验和专业人才)为基点,以世界市场(在国内外两个市场衔接中力争进入世界主流市场)为导向,把越出国界在全球地域空间上实现其调整和升级纳入战略性调整的视野。

在经济全球化和知识经济时代的背景下,虽然开放型的结构战略性调整必然要受到国际比较优势条件的强烈影响和要素禀赋的制约。在现代经济、科技一体化的高速发展条件下,不仅一国的要素禀赋状况可以改变(如人工合成材料的大量研制),而且比较优势也是可以创造的,关键在于是否具有长远的战略眼光,紧紧围绕“结构升级、超越”去创造比较优势,追求可持续的竞争优势。国际经验已表明,某些后起国并没有拘泥于要素禀赋条件和比较优势的束缚,而是具有长远的战略眼光,紧紧围绕“结构升级”去创造比较优势和竞争优势。这些国家的经验同时也说明,产业的发展并不总是被动地受国际比较优势条件的制约,因为产业发展具有很强的能动性和可选择性。如果战略和调整思路得当有力,将会对产业的国际竞争优势条件产生积极的影响,由此提升本国在国际分工中的地位。特别是为了应对参与全球化和加入WTO后面临的巨大挑战,中国产业的发展不能完全拘泥于眼前的要素禀赋条件和比较优势的束缚,必须通过充分利用比较优势、后发优势和最大限度地提高国际竞争优势,不断开拓更广阔的产业发展空间,围绕“产业结构升级—强化国际竞争力—一流经济强国”这一战略性调整的方向,由被动接受国际分工安排逐步力争在主动参与中不断提高在国际分工中的地位,争取最有利的角色定位。

二、参与国际分工中结构战略性调整的主要战略思路

(一) 立足东亚、面向全球,大力拓展多元产业发展空间

在当今经济全球化时代,区域化是一个与全球化并行不悖的同样值得关注的客观大趋势。目前,世界经济结构在全球化浪潮下早已呈现“板块状”格局,不仅发展中国家而且发达国家都在竞相拓展周边国家(地区)市场和开拓新的发展空间,通过将本区域内的经济资源和市场空间集中使用,来进一步加强与周边同区域国家(地区)的经济一体化,因而贸易和投资已出现明显的区域内部化趋向,域内国(区)与国(区)间产业结构互动演进,呈现国际区域产业结构的整体性演进趋势。一国产业结构的演进和升级只有在与他国的互动中得以实现,与一定的地缘经济战略有效地结合起来,方能使参与国际分工和提升产业结构有一定稳定的地域空间。

(1) 立足东亚。从中国步入经济全球化的空间态势来看,中国同世界上的有关经济体相互联系最紧密的基础地带,仍然是东亚。因此,首先应积极推进中国与东亚周边国家和地区合理的国际分工,加强经济技术合作关系,逐步推进和形成紧密型的东亚区域国际分工和国际合作网络。从经济区域化来看,目前东亚区域合作虽处于松散状态,但其合作形式不拘一格,市场需求多样化,长远发展潜力仍然很大,多层次“经济圈”式的区域和次区域合作关系已经为中国与东亚各国(地区)合作形成了地缘经济上浓厚的现实融合度。目前,最重要的是发展次区域的合作,特别是东北亚地区的经济合作,以及大珠

三角经济区以及与东盟自由贸易区之间的经济合作，最终促进东亚经济合作组织的建立。

(2) 面向全球。重点是指北美和西欧，这两大区域基本上集中了当今世界大部分的发达国家，中国要充分发挥后发优势，努力实现技术的跨越式发展，除了自主技术创新以外，需加强与这些发达国家的经济技术关系，除了继续吸收外部资金外，尤其要从发达国家大力引进先进技术和管理经验以及专门人才，因此必须重点在这两大区域拓展。在这种拓展中要注意合理确立国际经济要素“空间流”的有利指向与源地，以逐步扩大同两大国际区域中发达国家之间的更深层次的经济技术合作。例如，美国、欧盟和日本均为中国的重要经济合作对象，但美国、日本在对中国技术合作上态度一贯较冷淡，而欧盟相比则不同，中国可因势利导，进一步采取措施加强同欧盟的技术合作，面对美、日则可采用巩固与改善商品进出口结构等多种途径，扩大合作领域。此外，也需在全球其他区域拓展，如独联体、中东、拉美和非洲等，不仅要开拓新市场，而且要积极利用外部各种资源，通过一定的资源置换，促进中国产业结构的战略性调整。

(3) 大力拓展多元产业发展空间。这是指在立足东亚、面向全球中除了积极开拓出口市场和努力实现进口来源多元化以外，还必须与全球其他生产要素相结合。因为经济全球化和区域化趋势把产品市场和要素市场由过去在一国内配置变为在全球和区域范围内优化配置，中国的产业结构调整 and 升级必须将中国的劳动力资源和国际技术资源、国际资本资源以及国际自然资源相结合，同时还要注意利用国际人力资源，在全方位、多层次、宽领域地发展开放型经济和大力拓展多元产业发展空间中才能实现结构的战略性调整。

鉴于中国产业结构调整 and 升级既要面对来自发达国家提高国际水平分工程度的挑战，又要面对一些新兴发展中国家提升传统制造业水平对中国形成的在国际垂直分工格局中加大竞争程度的压力。目前，应以劳动密集型产品的比较优势为主，力争加入到与各区域发达国家分工关系中去，并通过不断提高劳动密集型产品技术含量和产品差别化策略等向上发展，逐步由劳动密集向资本、技术密集或智能劳动密集发展。同时，以一部分高技术产品与这些国家的产品形成水平型专业化分工，进一步寻找真正在高技术领域参与国际分工的机会，从而达到由单方依赖形成相互依赖、由总体垂直向水平分工方向推进，形成稳定的横向分工关系；面对发展中国家则以已初具规模的一部分资本密集和技术密集产品的比较优势建立纵向分工关系，逐步由水平分工向垂直分工发展，避免在国际市场上恶性竞争。通过发展多层次、多方向的国际分工关系，使中国的专业化生产同时在各区域若干层次上展开，围绕结构升级灵活动态地运用出口导向和进口替代，不仅使生产要素禀赋的各个方面都得到充分开发利用，而且在积极创造比较优势中使要素禀赋质量得到升级。特别是要使参与国际分工和国内分工之间，参与不同区域、不同层次和不同方向的国际分工之间形成一个良性互动机制，使国际分工利益得失在全球不同国际区域分工子体系中相互补偿和力争总体利益最大化，使中国产业在国际分工体系中的地位不断得到提高。

(二) 以信息化带动工业化，走新型工业化道路，强化民族产业整体竞争力

进入 20 世纪 90 年代以后，世界已步入知识经济和信息化时代，信息化成为经济发展的“火车头”，信息技术及其产业的发展已经成为世界经济新的增长点和国际竞争新的制高点。任何一个发展中国家要同时完成工业化和信息化的双重任务，既不能违背传统工业化的一般规律逾越工业化发展阶段，又要跟上发达国家现代化的步伐，就必须走出一条新型工业化道路。因此，尽管中国还没完成工业化，传统产业尚有较大的发展潜力，但要紧跟世界产业发展的主流，甚至在一些领域实现跨越式发展，也必须走新型工业化道路。在继续推进工业化过程中，要以信息技术提高工业化的水准；在推进信息化进程中，要以信息技术改造传统产业。要以信息化渗透到现今三次产业中，使中国的工业化成为信息化水准上的工业化。

根据发达国家的经验，只有超前发展未来国际需求增长最快、技术进步率最高的部门，才能在国际分工中占据有利于本国长期发展的位置。其关键是需要确定现代产业发展序列，因为产业发展序列既代表着经济和社会发展的程度，也表明产业发展的战略方向。遵照信息化带动工业化的原则，把中国在 21 世纪的产业发展序列进一步具体确定为：战略性基础设施产业（主要指信息基础设施和部分经过选择的工业化时代的基础设施）；先导性高新技术战略产业（主要指信息技术、生物技术产业等）；现今主导或支柱产业；有比较优势和一定竞争力的劳动密集型传统产业。战略性基础设施产业可以为产业序列

中所有产业成长和升级提供强大的物质基础；先导性高新技术战略产业既可以成为未来处于世界领先地位的本国支柱产业或主导产业，又可为现今支柱产业和劳动密集型传统产业融入新的技术和装备，通过信息化改造，促使其向更高形态转换和技术集约型方向发展。产业结构战略性调整的着力点，除了要用超前的战略眼光在有限目标、突出重点中发展未来主导产业外，还要促进上述产业序列中内部的良性循环。

确定以信息化带动工业化的产业发展序列后，要真正走新型工业化道路，强化中国产业的整体竞争力，推进产业结构加快升级，还必须正确认识和处理好两个问题。

1. 信息产业发展与产业结构升级的互动性和关联性

信息产业包括信息设备制造业、软件业、信息内容加工与服务业等几大类。实践已表明，信息产业对其他产业具有覆盖面广、深度产业关联性、广泛渗透性、影响大且具有高强度创新性、作用大、具有高度效率倍增性等独特的优势。因此，信息发展与产业结构升级是一种互动关系，信息产业对传统产业的改造，是因为传统产业包括第一、二、三次产业对信息有消费需求（生产性信息消费需求）。

产业发展与三次产业结构升级需要信息及有关处理信息的工具与设备，而适用的信息及信息设备的有效运用，有助于其生产效率与管理科学化水平的提高，这又会进一步激化和调动三大产业部门对信息的需求，增强对信息产业发展的需求推动力，形成一种互相推动的良性循环，最终达到“信息产业化”和“产业信息化”。

在 21 世纪要加速信息产业的发展，首先要把握其发展方向。这个方向就是既要大力推进信息核心技术创新，形成有中国特色的信息核心技术体系。同时又要有计划地引导更多的信息技术渗入对传统产业的技术更新改造，提高其内在的信息技术含量，保证它的加速发展与产业结构整体的优化升级方向的统一性和协调性，真正实现产业发展序列中内部的良性循环。

2. 信息产业发展与产业结构升级互动促进的实现机制与途径

(1) 强化信息经济意识，形成利益驱动的相互融合共识。信息产业作为向市场供给各种信息产品的部门，其发展的信息需求为外部推动力（也有产业内贸易的内在推动），包括生产性信息需求与生活性信息需求，是信息产业发展的动力源泉，而传统产业具备这一需求的最大空间，只有渗透到传统产业中去才能得到更好的发展。传统产业只有导入现代网络技术，通过借网转型，实现传统产业信息化，才能真正实现管理科学化（包括管理法制化、决策理性化、业务流程化），提高效率、节省费用、开辟业务、扩大市场，迎接全球经济竞争的挑战。

(2) 处理协调好信息产业创新与信息核心技术产业化的关系。创新是信息技术产业化的活的“灵魂”，也是信息技术进步不竭的动力源泉。创新既有信息技术创新，也有信息管理体制创新。技术创新生成于信息技术的应用过程中，加强现代信息技术在传统产业中的应用会极大地触发传统产业的技术创新，而基于传统产业的技术创新也更切合中国产业实际，有利于产业的信息化改组与改造。同时，必须关注核心信息技术，这是当今世界抢占信息产业领域制高点的“王牌”。中国信息产业国际化发展的一个“最高门槛”是核心信息技术不足，在加入 WTO 的条件下，加速信息产业发展必须从战略上增强研究与开发核心信息技术的力度，同时也要尽可能促进对我国现已掌握的核心信息技术的产业化，如超大规模集成电路、高性能计算机、大型系统软件、超高速网络系统、新一代移动通讯系统装备和数字电视系统等核心信息技术的产业化。

(3) 在积极参与国际分工和国际合作中，强化民族产业整体竞争力。实现信息产业发展与产业结构升级的互动都必须通过积极参与国际分工和国际合作，才能加快步伐，实现后发优势。要将引进技术的吸收创新和紧跟世界产业技术发展的主流结合起来，部分领域要力争实现核心技术超越，以便主动改善国际分工地位，形成产业的新优势，不断增强产业整体的国际竞争力。

(三) 参与国际分工，加强国内地区间的合作，积极推进地区产业结构的战略性调整

21 世纪将是知识经济时代，新知识、新科技会大量涌现，这将大大加快产业转型的步伐。同时，经济全球化的深化发展，使产业转移和资本、技术等生产要素的流动加快。东亚区域的一体化和产业重组整合也在加速进行，迫使各国（地区）以不同的方式和优势加入到这一进程中，逐渐成为了一个具有内在分工体系的国际区域产业发展整体。在这个区域中，基本上形成了日本、亚洲“四小龙”、东盟中较发达国家、

中国沿海到中国内地的产业转移链条。对此,顺应这种经济发展和结构调整的大趋势,首先要突破仅从国内范围来研究该问题的狭隘视角,如过去曾出现的“梯度发展论”和“反梯度发展论”之争,应从全球产业大调整、技术跨国转移和参与国际分工的更广阔的视角来研究缩小国内地区间差距和解决地区结构不合理的方式;需要借助外力,面向东亚和世界,将参与国际分工和带动各地区的发展与结构调整联系起来,加强国内地区间的经济合作,实现产业由东向西形成联动式的演进和升级,突出各地区产业发展的特色和比较优势,促使产业在空间上达到合理布局。尽管中国东、中、西部的资源和经济技术环境存在着很大的差别,但由于过去长期计划经济体制的影响等诸多原因,形成地区产业结构间相似程度很高,这也是中国地区产业结构不合理的一个突出表现。据有关部门测算,东部与中部地区结构的相似率为93.5%,中部与西部的相似率更高达97.9%。趋同化涉及的产业和产品众多,从初级产品到以家电为代表的机电产品,再到支柱产业,目前仍有继续增加的趋势,同时这种趋同问题在同一地区内部(各省、市)也普遍存在。产业结构趋同化给中国经济发展带来了突出问题,不仅降低了生产效率,造成重复建设、重复投资、资源浪费和生态环境恶化,而且也使各地区失去了发展地区优势产业,提升区域产业竞争力的机会。地区产业结构战略性调整的首要任务是进行产业在空间上的合理布局。

要达到中国产业由东向西形成联动式的演进和升级,促使产业在空间上达到合理布局,充分发挥各地特色产业的优势,最终实现各地区均衡发展、结构合理的战略目标,必须首先要形成能发挥国内规模经济效益的和分工效益的“全国化”环境。为此要彻底打破地区间经济封锁和由于行政分割造成资产重组、企业并购、资源优化配置的巨大障碍。通过制度创新和法制管理(如制定区际商贸法等),着力推进区际经贸,促使全国统一市场真正全面形成,以形成有序的对外参与国际分工和国际竞争的秩序,从全球化带来新的国际生产分工体系出发,鼓励各地区从自身的比较优势和综合实力以及特色产业出发,分工占领某一生产环节,然后通过互相联系,成为全国乃至全球生产和销售系统的一部分,既保证较高的经济效益和稳定的出口市场,又促使中国产业整体竞争力的提高和结构升级。其次,面对经济全球化加快推进和中国加入WTO后的新形势,加强地区间合作和交流,促进共同发展有极其重要的战略意义。如推动长江三角洲地区、珠江三角洲地区和环渤海地区内部的联动发展,不仅可以为实施分区域基本实现现代化战略打造“试验田”,而且可以为应对全球化挑战,构筑中国经济腾飞所需的世界级大都市带,提高中国的综合国力和国际竞争力培养“重量级选手”,这不仅对大区域自身的发展具有重要意义,而且对中国沿海地区乃至全国的发展也具有十分重要的战略意义。这种合作可以从共同构建区域大交通、区域生态环境治理、区域信息资源共享、区域旅游客运网络,特别是区域产业领域合作与交流,形成一体化合理的区域内产业分工等方面作为重点,本着优势互补、互惠、互利的原则,在市场主导、政府推动下,突出重点、分类指导、统筹规划、有序推进。

(四) 加快推进城市化进程,为结构的战略性调整和提升国际竞争力创建新平台

工业化和信息化是产业发展的必然趋势,是产业结构的时序(历史进程)调整或纵向调整。城市化是发展中国家经济走向现代化的一个最重要方面和社会发展的必然趋势,是产业结构的空间调整或横向调整。

长期以来,在“严格控制大城市规模,合理发展中小城市,积极发展小城镇”的城市化指导方针下,中国城市化率只有36%左右,低于其他同等人均收入国家42%~54%的城市化率。同时,城市规模也明显偏小,在全部3.6亿城镇人口中,有1.5亿居住在平均规模仅为8000人的镇,1亿人住在平均规模为18万人的中等城市,50~100万人的城市和100万人以上的大城市仅分别容纳全国人口的2.5%和6%,显著低于工业化水平。国际经验表明,城市(特别是规模较大的城市)会产生明显的集聚效应,从而带来更高的规模收益、更强的科技进步动力和更大的经济扩散效应,而且明显比小城镇节约土地资源。因为,城市化带来的需求结构的巨大变化,将彻底打破许多商品和服务低水平的供求均衡,城市化引发的所有生产要素(包括劳动、土地)的重新配置,都将向合理、集约化的方向进行。近年中国农村人口的收入和消费增速减缓,主要是由于向非农产业转移的速度减缓。向非农产业转移速度减缓的直接原因是城市产业结构升级受阻。而城市产业结构升级受阻,则是因为城市居民消费结构升级遇到困难、行政性过度重复建设,以及低效率产业和企业的退出障碍等。因此,推动城市产业结构升级进而带动农村人口向非农产业和城市转移,加快推进城市化进程,将构成新一轮中产业结构战略性调整

的一项重要内容，也是今后相当长时期内经济增长的主要推动力。

在新时期、新阶段，城市化对结构调整的战略作用主要体现在：①城市化为提升工业化构筑了新载体。工业化是一个产业在要素集聚中不断扩张提升的过程，同时还是一个产业结构在良性互动中不断优化和升级的过程。如中国各地区（尤其沿海地区）各类工业园区的建设有效整合了“低、弱、散”的工业格局，提高了产业集群（这里指各地由于产业的地理集中形成的各类产业区）专业化分工和社会化协作水平，提高了制造业的规模效益和国际竞争力。有些地区的县域经济发展，也开始从“农村工业化+专业市场+小城镇”的模式，向“特色工业园区+现代商贸物流+城市化”转变。②城市化为加快信息化提供了新契机。高度离散的农村工业，既无法使信息基础设施的建设和使用成为一种低成本、可接受的供给，也无法制造出维持信息化快速发展的足够巨大的市场需求；城市是资源、人才、技术管理的最佳结合点，也是各类信息资源的最大生成地、信息供求的最密集交换区和信息化带动工业化的主战场。城市化的推进，可以有力地促进在全球化浪潮中当代产业结构的国际化研究院所、企业、社区和家庭的上网，加快了信息服务业的发展，并扩大了信息化工程的应用，减少信息化的重复建设。③城市化为提升国际竞争力创建了新平台。城市是国际经济网络的节点，在经济全球化背景下，城市已成为国际竞争的基本实体。提高国际竞争力首先要提高城市竞争力，而城市竞争力提高与城市产业竞争力密切相关，通过产业重组和组织再造，旧城改造和新区建设，信息网络和交通主干线的高水平连接，城市的集聚、辐射、人居服务和创新功能全面增强。因此，城市尤其是大城市，作为地区政治、经济、文化的中心，是参与国际分工和国际合作的窗口和竞争中取胜的制高点和平台。

通过城市化来推进产业结构升级应从如下几方面入手：①大力改善城市基础设施，增强集聚功能。②以工业集聚、三产扩张、产业结构升级为核心，提升工业化。通过整合提升各类工业、科技园区，以园拓业、以业兴城，不断提高园区的经济密度和产业水平，带动地区特色经济和产业群的发展壮大，形成若干个有国际影响力的先进制造业基地。结合土地整理、标准化农田建设和土地使用权合理流转，扩大农田适度规模的产业化经营，增强农业的竞争力。提升传统服务业，拓展新兴服务业，强化服务业对第一、第二产业的渗透和带动功能，提供更多的就业岗位，加速农村人口向非农产业和城市的转移。③以建设数字城市和网络应用为平台，加快信息化步伐。要跟踪信息技术的迅猛发展和广泛应用，因势利导其对城市空间布局和功能结构的影响。要加快城市信息基础设施建设，“三网合一”，加强信息资源的开发利用，增强城市作为信息枢纽的综合服务功能。应注重运用信息技术提高城市规划、建设和管理的水平。在通过城市信息化建设来促进企业和企业的信息化，达到互动的同时，还要以城市为中心加快建立区域创新平台，并要大力发展教育以适应地区产业发展和创新的要求。④以增强城市功能、提高人的素质为重点，迈向国际化。提高城市的国际竞争力，产业是基础，科技是关键，文化是灵魂，环境是根本。要通过优化、提升产业结构，开发科技资源，提升文化品位，打造软硬环境，全面强化城市的功能。牢固树立“以人为本”的观念，走出一条人与自然高度和谐的文明发展道路，形成一个和国际接轨的现代管理体制。

（五）围绕结构升级与外贸、外资及多种形式的产业合作相结合

围绕本国的产业结构升级而进行战略性调整，不能不强化外贸、外资和多种形式的产业合作对产业结构转换、升级的促进作用。

首先，要从全球化视野出发，在全面参与国际贸易和拓展外贸市场多元化中，进一步优化进出口商品结构。信息化和全球化时代所带来的新的生产组织方式和跨国公司在全球范围内配置生产和销售，早已改变了传统国际贸易分工模式。一国出于效率、成本尤其是结构升级的考虑，已不像过去那样去追求完整地占领一个产业，而是根据自身的比较优势和综合实力，在全球范围内抢占某一产业链的高技术和高附加价值生产环节，而把劳动密集和低附加价值的生产环节留给他国，由此形成新的国际贸易分工体系。在这种新的国际贸易格局下，需要从全新视野来看待出口商品结构的“优化”，改变以出口什么产品来决定出口结构优劣的传统观念。不能片面认为在出口产品中工业制成品比率高了，一次产品或农副产品比率下降，出口结构就已达“优化”。事实上，有些发达国家成为农产品出口大国，已从反面证明了这一点。当前，中国出口商品中工业制成品比例已相当高，但技术含量和附加值并不高，关键在于要走制成品“精品化”之路，进一步提高出口产品技术含量和国际竞争力，在质量上由“国际标准”向

“客户标准”和“竞争质量标准”推进，即在世界同类产品中具有竞争优势，力争在世界主流市场上牢固地占有一席之地；同时围绕“结构升级”进一步优化进口结构，以提高外贸带来的结构效益和提升国际竞争力。

其次，抓住经济全球化进程中世界产业结构大调整的机遇，从中国国情出发，使利用外资切实为中国产业结构战略性调整、升级服务。必须破除劳动密集型产业一定是技术落后产业和发展高新技术产业就无法利用中国低成本劳动力资源的传统观念，正视发达国家正在运用高技术改造劳动密集型产业和即使在资本、技术密集包括高新技术产业中也有劳动密集型的生产环节这一事实。充分利用发达国家通过全球化进程进行产业结构大调整的机遇，把发达国家技术先进的劳动密集型产业，包括高新技术产业中的劳动密集型生产环节转移到中国，同时在国内努力发展技术含量高的劳动密集型产业，以及高新技术产业中的劳动密集型生产环节。通过与国外大跨国公司搞战略合作和吸引其在中国设立研发机构，把国外成熟的高技术吸收过来，结合自主技术创新，在这一过程中使中国高新技术产业跟上全球技术更新发展的潮流，不断保持技术的先进性。根据一些新兴工业化国家和地区的经验，可以通过与外资企业暂时合资的形式，积极地引进、学习吸收外国先进的技术、管理经验，把引进技术吸引外资作为一种提高当地企业竞争力的手段，而不是目的本身。同时要保护当地企业的成长，扶持它们，但不中断与外国公司的合作和交流，最终使本国企业竞争力增强，逐渐成为整个产业自主开发研究的重要力量。特别是在“引进来”的同时加快实施“走出去”的战略，积极推动和不断扩大有条件的企业到境外搞跨国经营，充分利用这一参与国际分工最直接和最有效的方式，为国家中长期产业结构的不断升级提供技术和产业上的准备，并源源不断地把国外先进技术转移到国内。

再次，除了外贸、外资以外，要大力拓展对外经济关系的领域由外贸、外资向更宽泛的多种方式的产业合作发展，包括通过各种新形式的产业技术方面的交流，把较为先进的技术引进国内。另外，要加大力度利用国外资源，到境外搞合作开发，更多地利用国外的能矿资源，保障中国能矿资源的稳定需求。

（六）充分发挥市场机制的作用，以企业为主体，加快改善市场竞争环境

在经济全球化背景下，特别是加入WTO后，能否使中国民族产业在谋求更大的发展空间中实现可持续发展，关键在于提高产业的国际竞争力。而决定产业竞争力强弱的归根到底是一个产业组织问题。因为只有形成有效竞争的市场结构和企业组织结构，使企业竞争力得到强化，才能最终实现民族产业整体国际竞争力的提高，推进结构升级。必须充分发挥市场对资源配置的基础性作用，要以市场调整为主，通过存量调整和增量调整两条基本途径来实现。盘活现有存量资本，就是要以产权市场化改革为突破口，通过企业改革、改组、兼并、破产等方式，实现资源的优化配置；增量调整的重点，是要把有限的资金投入基础产业、重点产业和高新技术产业。为此，必须进一步发展和完善资本市场，无论是增量调整还是存量调整，都要强调充分发挥市场机制的调节作用。

除了充分发挥市场机制的作用，以企业为结构调整主体以外，还必须加快改善国内市场竞争环境，提高国内市场效率。要逐步削弱直至取消政府对微观经济主体的直接行政干预，打破阻碍产业健康发展的“条块分割”和部门垄断，合理划分各级政府的事权，提高政策的透明度。必须真正消除市场封锁，建立符合国际规范的市场规则，促进微观经济主体之间的公平竞争和资本、技术、信息、商品在国内市场内更便捷地流动。必须切实加快改善国内市场竞争环境，提高国内市场效率，以适应加入WTO后参与国际竞争的新形势。

第九章 经济全球化与新城市经济现象

在工业化社会，世界经济由贸易组成，港口、种植园、工厂和矿山是经济活动的主体，城市只是充当工厂寄驻和商业贸易的服务中心。直到 20 世纪 70 年代中期，经济增长缓慢下降，激烈的国际竞争和持续的工资增长的压力，使经济学家、政治家和企业家认识到经济发展应该与国际条件相一致，而不是与国家的条件相一致。同时由于快速的反工业化（Deindustrialization）倾向，成熟型公司开始扩散标准化的产品到发达国家内其他不发达地区，最后发展到在发展中国家建设分厂并扩展市场。20 世纪 80 年代出现的弹性要素（通讯、计算机、自动化等）成为信息经济形成的基本条件，弹性生产使中心与端点间按等级体系的空间形式重新组织集聚与扩散格局，原有的“核心—边缘”结构已经消失于一个不平衡的发达区域、城市和地方的全球网络之中，表现为“全球—地方”垂直联系形式。这样，经济全球化开始对城市发展产生影响。

一、经济全球化

20 世纪 80 年代晚期，西方社会开始重建。概括起来，具有 3 个特征。

(1) 生产过程中资本的作用被强化。主要手段为：①通过技术创新提高生产力；②降低工资增长率，减少社会福利和工作条件保护；③生产向低工资的地区和国家分散，商务活动更具弹性；④信息经济系统地核心向边缘迅速扩展；⑤劳动力市场向妇女、少数民族和移民开放；⑥削弱贸易联合体的作用。

(2) 国家干预的形式从政治合法化和社会再分配向政治控制和资本积累转变。主要措施包括：①在工作过程中社会和环境控制等活动的非规则化，如美国的环境贸易、环保外交等；②公共部门的收缩，生产活动的私有化；③税制改革倒退，高收入阶层增加；④国家对高技术与开发和主导工业部门的支持；⑤国防及与国防工业有关的工业与高技术的结合；⑥福利制度的收缩；⑦财政紧缩政策。

(3) 经济全球化，加快扩展和开放市场。主要包括：①允许资本在世界范围流动，尤其在生产最优惠的地方投资；②增加资本的回报率；③开放和开拓新市场适应全球化进程。

今天，尽管国际贸易在全球经济中仍然占据重要位置，但与国际金融流相比其价值和能量已相形见绌。金融和专门化服务已经成为国际交易的主要组成部分。在这些国际交易的关键地点，金融市场、高级服务公司、银行和跨国公司总部云集。由于国际金融流的快速增长大大提高了交易的复杂程度，这种新环境势必需要一个非常高级的专门服务设施和高层次的电讯设施提供服务，城市也就成为这两者的中心区位。

这样，当 20 世纪 80 年代早期金融业和专门服务业成为国际交易的主要组成部分时，特大城市的作用被进一步加强了。与此同时，这些产业的迅速集聚也就意味着仅仅只有有限的城市能够发挥其战略作用。

1. 新型国际交易特征

新型国际交易特征是通过投资者在国外建立新的独资和合资公司这种外国直接投资形式反映出来的。最近 20 年，外国直接投资的增长已经将产品生产和服务的国际化牢牢地交织在一起。外国直接投资促进制造业生产的国际化在发展中国家尤其重要，主要体现在拉丁美洲、加勒比、东亚、南亚和东南亚的一些国家。20 世纪 90 年代出现了一个全球经济的极点：北美、西欧和东亚。

2. 全球经济系统构架

世界经济将技术、资本、生产和市场连接成一个系统，跨国公司、金融网络和贸易集团发挥着重要作用，已成为全球经济系统构架的核心。首先，跨国公司成为向发展中国家扩展金融流的源头，直接的或间接的外国投资又进一步刺激了金融流的形成。从某种意义上说，跨国公司代替了银行的作用，已经成为世界经济的一种战略组织者。其次，全球金融网络也已成为另一种主要的世界经济机构组织，为组织巨大的金融流提供了一种机构框架。第三，跨国贸易集团进一步促进了新世界经济机构框架的形成。据统计，全世界目前共有各种形式和规模的区域经济集团 24 个，参加的国家达 140 多个，其中以北美

自由贸易区 (NAFTA) 和欧盟 (EU) 最为突出。在跨国贸易集团内部, 都将资本流向边缘地区, 促进金融服务的自由贸易的意义已显得不特别重要。上述诸多变化导致原先的主要经济部门 (制造业) 发生贬值, 一些新的世界经济战略地点也应运而生。

3. 新战略地点

概括起来, 三种类型的战略地点成为经济全球化的新形式, 即出口加工区、全球城市和离岸银行中心。当然, 还有许多其他区位仍为国际贸易的要地, 如国际贸易港口和主要制造业出口生产专门化基地等, 没有这些区位, 就很难想像今天的全球经济。

(1) 出口加工区。大多数出口加工区都位于低工资国家, 来自于发达国家的公司在此建立分厂或装配线, 然后再将产品出口到发达国家并乘机占领第三世界市场。建立出口加工区的主要动机是在公司生产过程的劳动力密集阶段获取廉价劳动力, 并不过分考虑金融和服务业的影响。这些出口加工区建设成为生产国际化的关键地点。广州及珠江三角洲地区改革开放初期就是广泛的出口加工区, 出口加工贸易极大地促进了该地区经济发展。

(2) 全球城市。全球城市是为全球经济运行和管理服务的发达服务业和电讯设施集中的地方, 同时也是公司总部尤其是跨国公司总部的集中地。国际投资和贸易的增长, 金融和服务的需求都促进了全球城市这些功能的形成。在世界经济体系中, 政府的作用已经被一些专门的服务公司、全球服务网络和金融场所取代。由于信息产业的发展, 城市的集聚功能进一步加强。经济的全球化, 既使城市成为金融和专门服务等后工业城市主导产业的生产地, 又使公司和政府能够进入金融机构和专门服务的跨国市场。经济全球化也在国家和世界范围内产生了新的集聚—扩散形式。多种地域扩散和拥有权的集聚导致了跨国公司及其分支机构在全球城市的进一步集聚和增长。就金融业而言, 越来越多的金融机构正在联合起来并向最高层城市迁移, 银行业和保险业的区位也趋向强烈的集聚。

(3) 离岸银行中心。离岸银行中心是世界金融流中另一种重要的空间节点。20 世纪日益增长的经济全球化和政府对经济的控制结合在一起促进了海外银行中心的形成和发展。这些离岸银行中心位于世界许多地方, 实质上承担着避税所的功能, 它们代表了一种非常规国际金融交易服务的专门区位。与主要的国际金融中心相比, 离岸银行中心提供更多的弹性服务, 如保密、对“热钱”(Hot Money) 开放和低税率等。亚洲的离岸银行中心主要分布在新加坡、香港、马尼拉和台北等地。

二、新城市经济现象

经济全球化推动了管理、金融和服务业的国际化过程, 使城市成为世界经济的区域或全球节点。20 世纪 80 年代以来, 一些城市的迅速发展与两个主要全球化过程相关, 首先是经济活动全球化的迅速增长, 其次是所有产业组织中服务业的快速增长。在这一背景下, 城市作为主要的国际商务中心, 表明一种新城市经济现象正在形成。

1. 生产服务业的发展

最近, 大量的地理和区域科学文献都表明, 服务业在大都市区经济重建的过程中具有重要作用 (Noyelle and Stanback, 1984; Goe, 1990; Huallachain, 1990; Reid, 1991)。服务业已经成为许多大都市巩固新工业空间综合体以及带动收入和总就业增长的主导产业部门, 其中生产服务业的扩展成为发达国家城市近期增长的主要特征。生产服务业包括金融、法律、管理、创新、开发、设计、行政、个人服务、生产技术、保存、交通、通讯、批发、广告、情报服务、保密和储藏等方面, 中心内容是商务活动和消费市场的结合, 主要由保险、银行、金融服务、房地产、法律服务、会计和专业协会组成。目前生产服务业已经成为大多数城市最动态的、增长最快的部门。

伴随生产服务业的快速增长, 主要城市的商务和金融服务的专门化程度迅速提高, 如纽约 90% 以上的金融、保险和房地产公司和 85% 的商务服务业务量都集中在曼哈顿地区。最近, 全世界的主要城市都出现了金融和某些生产性服务业向闹市区高度集中的趋势, 原有的中央商务区 (CBD) 正在演化成为国际交易中心 (ITC)。从多伦多、悉尼到法兰克福、苏黎世都可以看到专门金融区的增长, 即使在美国这样的多极城市体系中, 纽约也表现了金融和商务服务的集中趋势。

2. 跨国公司的发展

生产服务业的快速增长也进一步促进了跨国公司的发展。因为拥有许多工厂、办公楼和服务业的公司最需要协调计划,协调相互间的行政组织和分布、协调市场和其他中心的活动。这样,跨国公司就成为经济活动空间扩散、专门服务日益增长需求的主要形式。同时,由于大公司正在向最终消费者(包括生产和销售)方面迁移,又使得非常广泛的活动转向新的公司总部。总的来看,现代公司的发展和与世界市场的广泛参与使得规划、公司间行政组织、产品开发与研究变得更加重要和复杂;生产的多样化,经济活动的跨国化都需要非常专门的技术。另一方面,多城市分布的跨国公司不仅促进了新型产品的开发和产品市场的控制,而且多地点制造业、服务业和银行的发展也为组织和控制全球的工厂网络、服务业和分支办公机构的专门服务活动产生出更多的需求。这些都促进了跨国公司的孕育和发展。

3. 国际金融和商务中心的形成

近10年来所有发达国家的经济空间都显示了一个类似的现象,即金融活动与生产服务业在一些中心城市迅速集聚,促进了国际金融和商务中心的形成。首先,金融活动的高度集聚,使在城市等级体系的顶层城市中,由银行、投资公司、法律机构、保险公司和证券交易所共同组成的金融综合体成为各部门的决策中心(Green, 1993),并成为日益增长的全球经济一体化系统的节点(Mitelson and Wheeler, 1994)。法国的巴黎、意大利的米兰、瑞士的苏黎世、德国的法兰克福、加拿大的多伦多、日本的东京、荷兰的阿姆斯特丹以及澳大利亚的悉尼都呈现出这类现象,而一些原有的重要金融中心如瑞士的巴塞尔、加拿大的蒙特利尔、日本的名古屋则由于苏黎世、多伦多和东京的发展而衰落。

其次,跨国公司总部也依附国际金融中心呈现集聚趋势。在最近的10~15年间,生产服务综合体和跨国公司总部的区位呈现两个明显的变化,一是经济组织中服务密度日益增长,二是国际金融中心向大城市迁移。其原因有如下4个方面:①目前世界上的大型跨国公司仍然是制造业公司,它们的总部大多数仍然分布在主要的工业综合体。由于许多制造业公司开始转向国际市场而不是国内市场,有些公司将总部的一部分迁到国外主要城市的国际金融商务中心。②原有的国家城市体系格局决定了公司总部的地理分布,然而,经济全球化导致迅速的城市首位度化,迫使公司总部的不平衡集聚。③不同的经济发展和国际商务贸易历史可能与生产网络相结合,形成不同的空间集聚结果。④跨国公司总部集聚也可能与专门的经济发展阶段相联系。例如,最近纽约失去了世界上最大的500家公司的一些总部,而东京则得到了这些总部。再如大阪和名古屋是日本的两个主要经济中心,但最近许多公司总部则迁往名古屋,这种变化似乎与日本经济的全球化、东京国际金融商务中心形成和名古屋生产服务综合体功能的提升相关。

第十章 经济全球化和 WTO 对于中国产业发展的深刻影响

20 世纪 90 年代以来,世界经济不断走向融合,经济全球化成为世界经济发展的重大特征和趋势。世界各国、各地区在贸易、金融、生产、投资、政策协调等方面超越国界和地区界限,商品和各种生产要素流动更加自由和充分,相互依存,相互联系,相互融合,进而在全球范围内形成一个不可分割的有机整体。其主要表现有如下 3 方面:

(1) 以跨国公司为主体的国际化生产、投资体系已经形成,跨国公司力量不断壮大。目前,全球已有 5.3 万家跨国公司,其在全球的附属企业达到 45 万家,跨国公司通过其子公司已将触角渗透和延伸到世界各地和各个领域。就其实力而言,世界 GDP 的 $1/5$,国际贸易的 $1/3$,国际投资的 $2/3$,国际技术贸易的 90% 以上,都为跨国公司所掌握。跨国公司以全球市场作为其活动范围,实行全球化的战略目标和战略部署,在全世界进行资源配置和生产要素的优化组合,达到成本最低和利润最大化。跨国公司组织全球生产的最主要方式是直接投资,通过国际直接投资形成生产和销售的全球化结合。目前,以跨国公司为主体的海外直接投资每年已达到约 3 500 亿美元,积存的海外直接投资总额已在 24 000 亿美元以上,而战后初期这一数字仅为 500 亿美元。

(2) 国际贸易迅猛增长。随着乌拉圭回合谈判的结束,世界贸易组织的成立,贸易规模进一步扩大,世界货物贸易从 1990 年的 34 380 亿美元增加到 1996 年的 51 510 亿美元,1998 年进一步扩大到 52 250 亿美元,服务贸易额达到 12 900 亿美元。2005 年中国进出口贸易 14 221.2 亿美元,其中出口 7 620 亿美元,进口 6 601.2 亿美元,居世界第 3 位。

(3) 金融国际化的进程正明显加快,成为经济全球化的核心内容。金融资本已脱离生产和贸易而成为一种独立的运动形式,跨国金融交易量急剧增加,辐射全球的大规模的金融机构不断增多,各地区金融中心和金融市场已逐渐形成了有机的整体。1997 年底,世界贸易组织的成员国就开放全球金融市场达成协议,约 70 个国家保证使其银行、保险和证券市场对外国公司开放。根据这一协议,国际游资可以自由进入或撤离各国金融市场。各国金融市场连成一片,24 小时全球交易,使大量资金可以迅速在世界各地之间转移。金融全球化加速了世界范围资金的流动,据 IMF 估计,每天的外汇交易额为 20 000 亿美元,流动资金相当于全球每年经济总产值的 20%。

IMF、WTO 等国际经济组织对世界经济的协调作用日益突出,在它们主持下签订的全球化协议发挥出越来越大的作用。

一、跨国公司投资对中国经济生活的影响

全球化的经济被许多人认为是跨国公司主导的经济。中国改革开放以来,特别是 1993 年以来,世界著名跨国公司纷纷来到中国,展开了大规模、系统化的投资。众多跨国公司在中国的投资和经营,必然对中国经济生活产生深远的影响。根据北京大学、清华大学和美国南卡罗来纳大学的经济学家们对于美国可口可乐公司联合进行的研究和调查所得出的结论,可口可乐对中国经济产生了深远而积极的影响:它在中国支持了 41.4 万个就业机会;每年使中央和地方税收部门直接或间接地增加利税 16 亿元人民币;每年通过乘数效应使中国经济增加 300 亿元人民币的产值。另外,可口可乐在中国营造了一个庞大的独立供应商和销售商网络,并且通过全新的全球营销和管理策略以及最新的生产技术来支持与其合作的国有企业的改革,因而可口可乐对中国经济的间接影响要远远大于其对中国经济的直接影响。

众多跨国公司在中国的投资和经营,必然导致激烈的竞争。事实上,跨国公司已经在中国展开了一场名副其实的国际竞争,从而有力地推动了“国际竞争国内化”和“国内竞争国际化”,即推动中国经济进入全球化进程。这样一种现象必然会对中国的市场经济产生深刻的影响。

二、外资进入所产生的现实的竞争压力

随着中国对外开放的不断扩展和深入,外国资本,特别是跨国公司的进入,不仅在一般的意义上从总体上影响着中国的市场集中度、市场进入壁垒、市场规模经济和市场垂直一体化程度,而且在现实的

意义上对国内企业的市场经营产生了巨大的压力。

1. 外资对合资企业的控股

近年来, 外资特别是一些大的跨国公司在与中方合资的过程中纷纷提出控股要求, 因而在中外合资企业中, 外资(跨国公司)控股问题日渐突出。主要表现为: 第一, 在相当多行业, 如轻工业的化妆品、洗涤用品、饮料、自行车、照明、啤酒, 化学工业中的轮胎、合成材料, 电子工业中的程控交换机、移动电话、大规模集成电路、家用电器, 机械工业中的液压挖掘机、叉车、变压器, 以及医疗等行业中的许多合资企业被外资控股。第二, 中国某些大型企业被外资控股。如中国最大轴承厂——哈尔滨轴承厂被外资控股 51%; 中国最大印刷机械厂——上海人民机械厂被外资控股 60%。化工行业共有 59 家最大的定点厂, 其中有 10 家外资控股已超过 50%。第三, 外资控股项目的比例呈不断增长之势。

2. 外资企业产品市场占有率的扩大

随着外资企业在数量和规模上的不断发展, 特别是许多大型跨国公司的进入, 外资企业的产品或品牌不断地占领中国国内市场, 在有些行业中外资企业产品的市场占有率已相当高, 出现了外资、外企唱主角的局面。如轿车占 68%, 电梯占 70%, 彩色显像管占 65%, 程控交换机占 90%, 摄录一体机占 99%, 传真机占 98%, 移动电话占 80%, 计算机占 75%, 机床占 63%, 化妆品占 75%。

3. 国内品牌的大量消失

外资企业凭借雄厚的实力、良好的经营及其产品的完美包装和较高质量, 在激烈的市场竞争中大面积地垄断和主导了中国国内市场, 不仅使许多国内企业为生存而纷纷与外国大企业合资, 或被兼并、控股, 甚至有的被迫倒闭, 而且使得许多国内企业苦苦创出的品牌(甚至一些老品牌或名牌)纷纷落马, 销声匿迹, 代之以国外品牌。例如, 中国原有 8 家年产 8 万吨的洗涤品生产厂家的品牌, 如广州的“菊花”, 北京的“熊猫”, 四川的“双猫”等名牌, 因与宝洁公司、利华公司、汉高公司、花王公司等外国企业合资或被兼并、控股, 原有品牌从此消失, 代之以“海飞丝”、“飘柔”等外国名牌。又如中国的饮料市场, 仅余广东健力宝一大国内名牌, 其余名牌皆被百事可乐和可口可乐取代。

4. 消费者“崇洋媚外”观念的固化

在对外开放中, 三资企业的产品, 凭借其强大的广告攻势及较高的质量档次, 在国内消费者头脑中形成了固定的观念, 赢得了许多消费者的认可和青睐。与此相反, 中国大多数企业长期以来很少注意广告宣传 and 形象宣传(尽管近年来有所改变), 加之产品质量和档次较低, 使原有市场在竞争中大面积流失。

三、关键性生产要素的流失和转移

市场经济本质上不仅在于产品的自由流动, 更在于生产要素的自由流动。然而, 在市场经济下, 生产要素流动的基本特点就是“趋利性”, 发展中国家的一些非常短缺的关键性生产要素受局部经济利益的驱动而向发达国家或外资企业流动或转移。例如, 在中国对外开放中经常可以看到在土地使用权转让、资金融通、人员交流, 甚至政策导向等众多关键性生产要素上向外国资本倾斜的现象。因此, 在对外开放和经济全球化的过程中, 我们得到的不仅是眼花缭乱的发展机遇, 还有非常残酷的市场竞争; 如果说市场、品牌、控股权、消费吸引力等的流失还只是一种表层现象, 那么, 某些关键性生产要素在一定程度上流失则是经济全球化在目前带给我们的深层次影响。

在新世纪的经济全球化背景下, 一国企业的竞争力在很大程度上取决于其科技力量, 而科技力量的竞争说到底就是人才的竞争。如果说前几个世纪国际经济竞争中争夺的对象主要是资源和市场, 那么, 新世纪里主要争夺的对象将是人才。据统计, 世界上现有的 600 万软件技术人员中, 200 万在美国, 100 万在日本, 两个国家占了半壁天下; 据称, 美国将有一百多万新岗位需要软件技能, 而最近五年中每年至少需要近十万名电脑专家。日本有关机构也发出人才告急警报, 说是在最近 10 年中, 日本缺少的各类科技人才有数百万之巨, 其中最为急需的是信息技术人才。

据美国科学家测算, 1900~1975 年, 物质资本投资增加 4.5 倍, 利润增加 3.55 倍; 人力资本增加 3.5 倍, 利润却增加了 17.55 倍。世界银行的一项研究表明, 世界 64% 的财富依赖于人力资本。美国的一项研究表明, 2000 年, 美国 80% 的工作岗位本质上是脑力劳动。但在美国, 自 20 世纪 80 年代中期以来, 随着高科技的迅速发展, 受过良好教育和训练的工程技术人才仍然不足, 尤其是在计算机、微电

子学和工程领域。1997年底,美国高科技人员短缺34万人。有关部门预测,到2006年,美国需要增加科学家和工程师67.5万人,到2010年需要增加具有博士学位的人才15.5万名。专门从事信息技术市场研究的国际数据公司在欧洲进行的一项调查报告指出,到2002年之前,欧洲对网络人才的需求以年均26%的速度增加,而同期进入劳动市场的网络人才年均只增加16%;到2020年,欧洲网络人才缺口达60万人。国际数据公司的调查报告指出,缺乏掌握熟练技能的网络人才,不仅会使欧洲在信息技术因应用方面落后于北美和亚洲,阻碍通讯、因特网和电子商务在欧洲的普及,而且有可能影响到欧洲的经济增长。

目前,跨国公司的人才竞争呈现出以下几个特点:一是人才的本土化。过去,跨国公司习惯从总部派出管理人员,现在他们发现本地人才能够更接近客户,贴近市场。二是对本地的人才进行国际化的评估和培训,实现本土化与国际化的结合;把全球最新的经营理念引入本地,使本地人才具有在国际市场上竞争的素质。三是人才在一个公司的服务期限大大缩短。

中国既不能像美国那样通过移民政策的调整来引进国外的人才,或者依靠雄厚的财力来争取国外的人才;也没有在可能的限度内集聚必要的财力去培养自己的人才,以及在中国工业范围内用好现有的人才,这导致中国适应现代市场经济发展需要的各种专业人才,从企业的高级经理、工程师、会计师到营销人员,从大学教授到信息技术专家,都非常短缺;受到良好教育、素质较高的人才的外流情况又极为严重。据《经济参考报》2000年3月20日报道,美国移民规划局1999年签发的H-1B签证达到11.5万人,其中中国内地人员占10%,居第二位。另据某些方面估计,北京大学、清华大学的毕业生,1/3出国,1/3在三资企业。

四、政府管理能力的深层冲击

在经济全球化的背景下,中国企业的生存和发展不仅面临自身技术落后和实力较弱的竞争劣势,更严重的是,在体制、观念、政府管理能力上存在的差距,严重地影响了企业的国际竞争力,也妨碍着中国更有效地利用经济全球化内在的游戏规则来维护自己的利益,防止过度的不利冲击。可以说,政府管理能力的不适应已经成为经济全球化对中国工业发展产生深刻影响的一个特殊方面。

加入世界贸易组织后,中国受到的最大体制性冲击可能是人才体制的冲击。中国的企业、研究单位以及政府部门都将发现,人才竞争上的劣势是中国最大的隐患。国家将大量经费投入少数“重点”高等院校,其实际后果可能只是将更多的优秀学生输送给外国和外资企业。中国的国有企业可能成为外资企业的“人才培训部”,即没有经验的学生在国有企业中培养成有经验的人才后流向外资企业。政府部门中最有业务能力的官员,可能受聘于外国公司,成为帮助外资企业进入中国和在中国扩大市场的高级人才。

第十一章 产业结构的国际化与当代国际分工

一、结构演进的国际化与当代国际分工体系的总特征

在国际分工不断深化发展的同时，各国的产业结构也在不断变动，从而在国际分工体系中的位置也会发生变化。例如，发达国家的产业结构调整，往往是把它们相对已失去比较优势的产业或生产环节通过直接投资和技术转让方式，转移到发展中国家。发展中国家则利用自身的一些优势和发达国家的资本和技术，来实现自身的产业结构调整。有些原为发展中国家，利用各种内外条件，抓住发达国家结构调整和产业转移的机遇，及时进行自身的产业结构调整，提升了原先在国际分工体系中的位置，成为新兴工业化国家和地区。

在当代世界经济产业结构大系统中，不仅在特定区域各民族国家产业结构体相互依存形成整体性演进，而且各区域产业结构体系间也在相互关联中形成各具特色的国际区域产业结构演化模式。现实中的国际分工体系事实上是一个复杂的、多层次的、多边、交叉叠加的立体结构。这里的所谓多层次，是指不仅在全球分工体系中并存着各类国际区域分工子体系，而且在各区域内存在的各国产业结构体也以不同类型的分工关系连接在一起；所谓多边，是指当代国际分工在各国经济体之间展开；所谓交叉叠加，则指一国不仅与同区域国家，也同区域外国家发生分工关系，即各国间交叉叠加地发生分工关系。因此，总体上从全球视野来看的当代国际分工体系是一个复杂的立体结构。

二、知识经济时代和全球化浪潮下当代国际分工的新格局

考察当代国际分工的发展，主要是从三个层面进行：一是从全球层面，或称之为宏观角度；二是从国际区域层面，或称为中观角度；三是从跨国公司层面，或称之为微观角度。

20世纪50年代以前，经济发达的工业国主要生产和出口工业制成品，经济落后的农业国则主要生产和出口农矿产品，形成了工业制成品生产与初级产品生产的分工格局。从20世纪60年代开始以及在整个70年代，出现了发达国家主要出口资本和技术密集型产品，而发展中国家主要出口劳动密集型工业制成品的新格局。据联合国跨国公司研究中心的统计，1970~1981年，韩国、新加坡、巴西等19个发展中国家的制造业出口额增长了9.5倍，其中，韩国增长了近30倍，新加坡增长了24倍，巴西增长了25倍。结果，韩国、新加坡、巴西等国制造业出口额占本国出口总额的比例分别达90.5%、49.7%和39.6%。20世纪80年代逐步形成了这样一种国际分工格局：发达国家主要生产高技术产品、中高档资本密集型产品和某些档次较高的劳动密集型产品，新兴工业化国家和地区则除了继续发展一些资本密集型产业外也逐步生产一些技术密集型产品，而大部分发展中国家主要发展劳动密集型产品和某些资本密集型产品以及初级产品，大体上形成了“三重结构”的基本分工格局。

20世纪90年代以来，在经济全球化浪潮和知识经济迅速崛起的大背景下，国际分工格局又在发生新的变化：①从全球视角来看，原来分布在三大典型国际区域或“三大板块”的一些发达国家，如美、日、西欧的英、德、法等国，在国际分工体系中相互间在产业领域中是一种水平分工，基本呈现一种扁平状态，处在当今世界国际分工体系中的顶层。但是，自进入20世纪90年代以来，美国和日本、西欧一些发达国家拉开了一定距离和出现阶梯。例如，以信息技术为核心的高技术产业是代表当今世界经济主流发展方向的新兴产业，发达国家近年来都在全力以赴地抢占高科技产业领域的一些制高点，各国高技术产品出口的增长情况往往反映一国科技竞争地位和在国际分工格局中地位的变化。从技术贸易方面来看，美国1998年的出口额就达到362亿美元，成为最大的出口国；处于第二位的英国只有161亿美元，不到美国的1/2；另一技术强国德国也只有133亿美元，高于日本的70亿美元和法国的26亿美元。相反，从技术进口额来看，德国则居第一（157亿美元），远高于美国的117亿美元，法国的技术进口额为31亿美元，同期英国和日本分别为89亿美元和33亿美元。从发达国家间的国际分工状态来看，美国站在当今国际分工体系的顶尖处，发挥其在以信息技术为核心的新产品和新技术领域中的创新优势，主要从事最高附加值产品的生产，日本和西欧一些发达国家则发挥其在应用技术领域中的开发和

善于吸收最新技术的转换优势，主要从事一般高附加值产品的生产，这样，使整个国际分工出现“多重结构”的格局。由于经济的信息化是世界各国的发展方向，在信息产业中的领先地位决定了美国在当前和今后相当长一个时期中仍将处在国际分工体系的顶端，占据最有利的国际分工位置，处于优势主导地位。^②从全球产业结构大系统中发达国家与发展中国家在国际分工体系中的地位变化来看，差距在继续拉大，有可能出现两极分化的趋势。

三、当代国际分工新格局形成原因的分析

第一，从20世纪90年代以来，经济全球化已经成为国际经济发展的基本趋势，并且，知识经济迅速崛起，极大地促进了国际分工不断深化发展，使产业内分工代替产业间分工成为国际分工的主导形式。在新的分工形式主导下，特定行业最具竞争力的国家占据具有垄断地位的战略环节，获得价值链上最多的价值增加量；具有一定竞争力的国家占据不完全竞争环节，提供一定的价值量；而在价值链中不具国际竞争力的国家，只能占据价值链中完全竞争环节，在价值链生产上获得很少的价值增加量。因此，国际产业分工的内部化使得一国的竞争优势不再体现于最终产品和某个特定产业上，而是体现在该国在全球化产业的价值链中所占据的环节上。美国等一些主要发达国家顺应这一趋势，在全球范围内配置资源，实行产业结构调整，不断占领高科技制高点，抢占具有垄断地位的战略环节；而发展中国家则主要进行产品的标准化生产，靠适度规模的生产和不断渐进性创新才能得到微薄的收益。例如，从制造业产业链条来看，在研究与开发—核心部件制造—零部件制造—组装—销售五个阶段中，发达国家向发展中国家转移的多为获利最少的第四和第三阶段，即组装和零部件制造阶段。因此，从总体上看，发达国家与发展中国家在国际分工体系中的距离在拉大，有可能出现两极分化的趋势。

第二，知识经济正在崛起，而知识经济是有别于工业经济的人类社会生产力发展的新阶段，因而决定一国在当代国际分工中地位的高低，已不是工业化时代的要素结构（如一般劳动力、生产型货币资本、土地与自然资源、生产性管理要素），而是对知识经济时代要素结构的拥有状况（如知识型劳动力、知识、信息、金融、创新能力、核心技术、制度等要素）。虽然，由于经济发展的成就，不少发展中国家已经形成了现代制造业并有了较强的出口能力，而发达国家产业结构提升的结果是现代服务业在国际分工中强势地位的形成，研究开发成为发达国家参与国际分工的主要方式。作为知识经济主导性要素的金融要素与信息要素基本上只掌握在最发达国家的手中。因此，发展中国家在国际分工格局中的不利地位，表面上是由它们的发展水平决定了产业结构水平、竞争力等，实际上是由它们的要素禀赋地位，即要素禀赋结构的弱势地位所决定，因而使国际间的差距进一步扩大。

第三，在当今知识经济时代，知识经济要素拥有状况对一国国际分工地位具有极其重要的作用。美国对世界经济的主导地位就是建立在知识经济要素丰富基础之上的，在拥有知识经济的核心要素，如信息要素和金融要素方面，美国走在其他发达国家的前列。虽然在20世纪80年代初一度美国和日、欧发达国家距离拉近，但经过80年代后期开始调整结构，90年代持续经济高增长，在发展知识经济方面取得了十分显著的成就，特别是在信息技术及其信息化革命方面走在全球前列，信息产业发展领先于其他发达国家。金融业的巨大发展使美国的金融力量居于世界统治地位。因此，在当今国际分工体系中，美国和日本、西欧一些发达国家又拉开了一定的距离。

四、区域国际分工体系的发展和协议型国际分工

在世界经济全球化进程中，并在与此同步发展的区域化浪潮的推动下，当今世界经济已形成“板块结构”。目前已形成或条件基本具备的“板块”有“西欧板块”、“北美板块”和“东亚板块”等，未来还有可能形成“拉美板块”、“西亚北非板块”、“大洋洲板块”和“东欧板块”，等等。

“板块结构”的出现是迄今为止经济全球化所取得的一种高级形态和现实的表现，它将一个个国家的“点”连接成板块的“面”，形成一个个巨大的跨国经济群体。这种“板块结构”的出现必将赋予国际分工以新的发展形式。一方面，在全球国际分工体系中，各区域国际分工子体系的特色或特征不仅十分明显而且进一步得到强化和发展；另一方面，在特定国际区域分工体系中协议型国际分工形式有可能加快发展。

1. 区域国际分工体系的发展

像“西欧板块”、“北美板块”、“东亚板块”这些典型区域产业结构演化模式的不同特征，实际上反映了存在于三大区域的国际分工体系具有不同特色。在世界经济区域化浪潮推动和区域产业结构整体性演进过程中，特色将会进一步得到强化和发展。

以广州所处的东亚区域板块分析，第二次世界大战后至20世纪60年代中期以前，东亚区域基本上是单一的垂直型国际分工格局，即主要由日本生产工业制成品，其他国家和地区生产原料和初级产品。20世纪60年代末至70年代初，上述分工体系开始发生变化。亚洲“四小龙”的崛起，逐步实现了消费品的进口替代并推行工业制成品的出口导向战略；东亚其他国家也采取了对外开放政策，除继续扩大初级产品的出口外，也开始实行进口替代，并进而转为出口导向，使东亚区域内首次出现了工业部门之间的国际分工。到70年代末80年代初，东亚区域基本上改变了传统的国际分工格局，形成了不同工业部门之间的国际分工体系。即日本主要从事高技术密集型和高附加值产品的研究、开发和生产；亚洲“四小龙”主要生产资本密集型和部分技术密集型产品；东盟四国则主要从事初级产品和劳动密集型产品的生产。20世纪80年代中期以来，东亚区域国际分工又出现了新飞跃，由于1985年9月日元升值，加速了日本产业结构的调整和转换；到20世纪80年代后半期，随着亚洲“四小龙”通货不断升值，劳动力成本急剧提高，迫使“四小龙”调整产业结构，从而在东亚区域掀起大规模的海外直接投资浪潮，引起各国和地区的产业结构连锁型变化、交替上升，使东亚的区域国际分工进入了一个新的发展阶段。一方面，产业间（工业部门间）分工进一步发展；另一方面出现了产业内（工业部门内部）分工和企业内分工这种新的形式。由此，使东亚区域带有某些垂直分工特征的新型水平分工因素进一步朝多样化的方向发展，形成了东亚区域内相互依存的新型国际分工网络体系。即形成具有多边、互补、垂直分工与水平分工交织并存、复杂网络型的国际区域分工体系。

当代全球国际分工体系中就是由各具特色的一个个区域国际分工体系所构成的。

2. 协议型国际分工的形成及其特点

由于世界经济区域化浪潮的不断推进和“板块结构”的形成，因而也将赋予区域国际分工以新的发展形式，这种形式就是协议型国际分工。所谓协议型国际分工是指在两国间不存在比较生产费用差异的情况下，通过某种协议，两国对不同商品或零部件实行专业化生产，这种分工一般以实行自由贸易为前提，通过分工使双方都能获得规模经济利益。

从生产形态来看，协议型国际分工也是一种产品差别化分工，与水平型企业内国际分工性质基本相同。但是，在具体形式和目的、效果上存在很大差别：①协议型国际分工大都采取非股权安排的国际合作方式，属于企业间国际分工，而企业内水平分工通常是实行股权控制；②协议型国际分工的目的是追求动态规模经济利益，而企业内水平国际分工的目的是追求“技术垄断效果”；③协议型国际分工的结果扩大了两国间以及与第三国之间的国际贸易，而企业内水平国际分工具有出口替代的性质。

由于“板块”的形成，同区域特别是已建立组织、制度框架的一体化国际区域，统一协调机构会按协议对“板块”内经济资源加以协商、统一配置，即对区域内的经济活动，都将经过事先的协议、计划和安排，并在实施过程中得到监督和管理，事后会按协议检查和核算。这样，就会改变传统国际分工通过一个个独立国家分散进行，彼此难以协调，完全由市场力量推动的状况，因而将赋予国际分工以新的发展形式，变成一定程度上有“管理”的区域国际分工新形式。

事实上，这种协议型国际分工形式已在各个国际区域出现。例如，最早始于1965年签订的《美加汽车协议》，欧盟内部各国企业间的分工，日本与韩国和中国台湾地区的各种委托加工等，都属于协议型国际分工。

五、跨国公司内部国际分工的新特点和对当代国际分工体系的影响

在国际分工新格局和区域国际分工体系发展以及协议型国际分工中，跨国公司在其中都充当了主角，也是跨国公司实施全球战略的必然结果。例如，美国是当今世界拥有大型跨国公司最多的国家，美国利用经济全球化和大力发展信息技术，成功地进行了产业结构调整，由此位于当代国际分工体系的顶端，而这实际上是通过其跨国公司的作用来实现的。

就跨国公司内部国际分工的发展来看,在20世纪80年代后半期之前一般采取水平分工和垂直分工这两种基本形式,以及水平分工与垂直分工的结合。前者一般也称为差别化分工,后者称为工序间分工。从20世纪80年代后半期以来,随着经济全球化浪潮和现代信息、通讯技术的发展,跨国公司内部国际分工出现了网络型国际分工这种新形式。所谓网络型国际分工是指跨国公司母公司通过互联网,将分散在全球各地的生产和销售子公司连接起来,在母公司与子公司和子公司之间相互依赖的基础上形成平等、松散的集团公司,在公司集团内部实行国际分工,以便在全球范围内对产品和零部件的生产以及资本、技术等经营资源的流向进行更有效的动态合理安排,实现跨国公司经营活动的最佳区位配置。现代跨国公司内部网络型国际分工的主要特点是:①跨国公司母公司与其各子公司间以信息、互联网为纽带实行横向结合。改变了以往跨国公司中母公司依靠其决策权力、组织制度、命令指挥等达到控制其子公司的纵向组织机构。在这种网络型分工中,一般给予子公司较大的自主权,使其更适应所在国的经营状况,子公司的决策是在与母公司及其他子公司通过互联网进行广泛交流信息的基础上自主决定的,由此充分发挥了子公司在经营活动中的自主性和积极性。②形成具有更大灵活性的“伸缩型分工”。在跨国公司内部的网络型国际分工中,内部各子公司从事的生产经营内容不是固定不变,而是处在经常性动态调整中。即分散在全球各地的子公司随时在互联网上进行信息交流,根据市场的变化,特别是当地消费者消费倾向的最新变化,不断对原来的企业内分工结构进行调整,通过各子公司之间的自主协作,不断地、自发地形成新的分工结构。因此,这种分工显然比一般的水平和垂直型分工或两者的结合具有更大的弹性。③进一步强化了公司的创新机能。在跨国公司内部的网络型国际分工体系中,由于母公司与子公司以及子公司之间通过互联网每日就不同区域和不同国家的行业、市场、产品和研究开发等方面的信息进行广泛交流,各种信息的相互融合,由此产生新的知识和信息,从而促进跨国公司所属各公司、企业不断开辟经营活动的新领域和开发新产品。显然,使公司的创新机能进一步得到强化。

作为当代国际分工体系的主体,跨国公司对全球分工体系带来极为深刻的影响:现代意义上的国际分工不再是浅层次的产业间国际分工,而是产业内、企业内的分工占据主导,还包括大量深层次上的产品分工,即由跨国公司推动形成产业活动的全球化和全球产业链。发达国家通过其跨国公司通常控制着具有核心技术意义的主要零部件环节的生产制造,而发展中国家即使形成了最终产品的生产线与生产能力,有最终产品较高的本地化水平,也仍然拥有不了对产品的主导地位。因为,跨国公司为应对日益激烈的产业内部竞争,已由原来面向东道国市场的简单一体化战略向在全球和区域范围内建立生产体系的复合一体化战略转变。在复合一体化战略下,母公司和子公司之间按照竞争优势分置于产业价值链的不同位置上,形成相互间的垂直或水平及网络分工,它们共同形成一个以价值增值链为纽带的国际一体化生产。在跨国公司组织的国际一体化生产体系中,各国生产能力均被纳入其中,即各国的国家特殊优势转化为企业内的特殊优势,根据它们的产业竞争优势位居全球化产品价值链的一个或数个环节。往往具备劳动力比较优势的国家集中发展各产业中劳动密集的生产环节,拥有技术优势的国家则集中发展各产业中技术密集生产环节,它们相互分工合作,共同组成产品国际生产的全部。正是由于跨国公司在当代国际分工体系中处于决定性的重要地位,因而各国参与国际分工的方式在越来越大的程度上取决于跨国公司的全球战略。

第十二章 大城市产业升级换代与职能定位

一、产业结构演进规律与大城市产业结构的升级换代

(一) 产业结构演进规律与大城市产业结构演变

城市产业结构，是决定城市经济功能和城市性质的内在因素。美国地理学家诺瑟姆曾将城市发展划分为三个阶段，分别与不同的产业结构特征相对应，从前工业化阶段、工业化阶段进入后工业化阶段，发达国家经历了第一产业主导经济、第二产业主导经济、第三产业主导经济的产业结构演变。城市经济的发展过程是与三次产业演进的历史高度融合的，产业结构的调整和由此引起的人口由农业类型向工业及后工业类型转化，是城市化进程的主要特征，也是城市物质形态演变的主要原因和促进城市发展的真正动力。

1. 产业更新周期与大城市产业结构变化

以卡斯特尔斯(1989年)为代表的持技术决定论观点的学者认为，技术变化首先影响并决定了经济发展，经济发展影响并决定了城市发展。人类社会技术、经济、城市发展的历史表明，技术变化决定了经济发展的“长波”(指经济增长中存在的长约50年的周期性波动)，进而决定了城市发展的阶段，相应地城市产业结构走向高度化。

第四次产业变革(1948年至今)以电子技术的发明和应用为标志，导致经济增长的第四次长波，西方发达国家普遍由工业经济向服务经济转型，城市进入逆城市化阶段。一般认为，当今第四次产业革命的深化正使世界经济处于第四次长波的下降期与第五次长波上升期的交替阶段，信息化是城市发展的一大特征。甚至有学者认为，第五次长波已于20世纪80年代末90年代初开始。与该次经济波动相对应，20世纪80年代末以来，西方发达国家的城市发展主要表现为“再城市化”现象。

自18世纪中叶工业革命以来，人类社会发生了四次产业变革，导致城市经济发展经历了工业发展方式向服务发展方式甚至信息发展方式的转换，城市空间发展相应经历了城市化—郊区化—逆城市化—再城市化四个阶段。每一次技术更新导致的产业变革都有其自身的特点，并产生一批新产业，形成新的城市产业结构与空间特征(表1-31)。

表 1-31 产业变革的阶段及其主要特征

	第一次产业变革	第二次产业变革	第三次产业变革	第四次产业变革
年份	1787~1845	1846~1895	1896~1947	1948 至今
主要更新项目	机械织布、炼铁技术	炼钢技术、蒸汽船	电灯、汽车	晶体管、计算机
主导产业类型	轻工业(布匹、铁)	重工业(钢、机械工具、轮船)	重化工业，高加工度工业(汽车、电子机械、化学)	商务办公，高科技工业(电子、计算机、化学)
产业特征	劳动密集	资本密集	资本密集、技术密集	知识密集、技术密集
空间特征	城市化	城市化	郊区化	郊区化、逆城市化、新工业开发区

资料来源：J.R. Short. the urban order.

2. 现代大城市产业结构变化及其空间布局的基本特征

(1) 制造业在经济结构和就业结构中的比重开始下降、服务业比重逐渐上升，甚至成为发达国家大城市主导产业，是工业化后期、后工业化时期大城市产业结构变化的重要特征。在工业化时期，城市发展的基础是地方制造业的优势，制造业向中心城市集中在于城市发达的基础设施等所提供的方便。但二战后高新技术及交通通讯设施等综合力量的发展，使中心城市发展制造业的比较优势丧失，城市制造也

逐渐向郊区次中心和小城镇分散，城市核心地区出现了“产业空洞化”现象。城市当局不得不进行城市产业转换与升级，使之获得新的生机。为了适应新的变化，保持城市的竞争力，从20世纪50年代起，发达国家的传统工业城市进行了产业调整，逐渐从制造业中心转变成智力中心，全面发展以知识为基础的高技术产业和服务业。

造成大城市制造业衰弱的原因是多方面的，生产成本理论认为，随着大城市劳动力成本的提高、生产技术的标准化和竞争条件的公平化，大城市制造业有着比非大城市更高的操作成本，这必将迫使制造业中的传统产业和公司转移到低工资的小城市及乡村地区。强制布局理论认为，大城市工厂活动空间紧张，无法像在小城镇或乡村地区那样根据技术所需的容纳空间进行扩展，限制了现代技术和资本的输入。其结果即使产量仍能维持，就业机会也会相对减少，这类制造业如需发展就只得迁出城外。资本重组理论认为，大城市中制造业衰弱是厂商为获得高额利润而把资本在空间上重新分配的必然结果。多厂公司（一个公司在不同地区设分厂）的增长和生产单位的功能特殊化，在大城市中心和郊区创造了一种“劳动空间的分散”（Spatial Division of Labor）。市中心由于信息丰富，联系集中，与财政金融、商业、服务活动交往密切，容易成为各公司总部所在，而郊区也就被劳动密集型的装配式厂家所占据。大城市郊区化和大都市区的形成正是伴随着产业结构的升迁而发展的。

20世纪60年代后西方国家大城市中普遍出现的郊区化、逆城市化，以及区域城镇群体的形成，对城市功能结构的改变和大都市带的成熟完善起了重要作用，它并不仅仅是过度密集带来的城市环境问题使然，同时也反映了技术进步引起的城市产业转移对区位和劳动力要素的要求。在这种意义上，城市由集聚到扩散，大都市带的形成不仅仅是人类居住形式的变化，更重要的是它代表着一种新型的生产力布局形式。

（2）知识密集型的高技术产业和服务业成为城市经济的主体。近些年来，电子计算机、生物工程、新材料、新能源、光导纤维、海洋工程为代表的一系列新兴技术迅猛发展，在这场世界新技术革命浪潮冲击下，在一些发达国家中，钢铁、橡胶、造船等一系列传统重工业衰退，而一些知识、技术密集型的产业如电子、激光、光导纤维、生物工程、新材料等新兴产业则蓬勃兴起。以知识、技术密集型的新兴产业取代劳动、资源密集型的产业而占主导地位已成为发达国家大城市经济发展的一个共同特点。

积极发展城市高新技术的具体做法主要包括两个方面：其一是建立高新技术园区；其二是通过市场实现知识和高新技术的商品化、产业化。当前世界上已有高新技术园区800多个，其中发达国家占80%以上，如美国有358个，欧盟有229个。这些领导世界高新技术潮流的科技园区主要都设在大城市周边地区，如东京—筑波、南巴黎、伦敦M4走廊等。美国的几大著名的高科技园区尽管处在新兴的工业化地区，但也与大城市有着密切的联系，如硅谷靠近旧金山，南加州科技城在洛杉矶周边。总的来看，依托较易获得技术支持的研究机构和大专院校的集聚地建立创新与孵化器型高新技术园区，利用原来雄厚的工业技术基础，以实现传统产业转型与升级为目的创办研究与开发型高新技术园区，或以组合科技产品为主、以出口加工为导向建立出口加工型高新技术园区，是发达国家和新兴工业化国家（地区）发展高新技术产业的主要形式。

另外，利用大城市地区信息流通中心的优势建立科技市场，为知识产权和高新技术交易提供必要的场所也是促进高新技术产业发展的必不可少的条件。科技市场的建立可以大大缩短研究成果转换成商品或服务的时间，并且使有市场需求的成果充分体现其市场价值，从而激励科研人员的创新积极性和促使他们为城市社会贡献更多的知识与财富。科技市场的主要功能包括：高新技术成果的展示功能；知识产权和科研成果的交易功能；技术咨询、资金融通的服务功能；规范市场运作的管理功能。

（3）第三产业中传统服务业比重下降，生产性服务业比重上升。发达国家经济发展的历程显示，第三产业的发展经历了三个阶段：第一阶段，商业和交通、通信业领先发展。第二阶段，金融、保险业和商务服务业增强第三产业的服务作用。第三阶段发生在进入后工业社会的发达国家，金融保险、商务服务业和科学教育等适应信息密集服务业的快速发展。

处于第三阶段的西方发达国家，已经进入后工业社会，与工业社会中能源、物资和金融资本作为主要的战略性资源不同。后工业社会时期，知识、技术与信息资源开始成为经济增长的首要资源。各类企业、机构更大地依赖技术、信息的投入来革新技术、提高生产力和实现战略性的规划与决策，生产性服

务业的迅速发展成为必然。20世纪70年代以来,信息技术的广泛应用使社会各领域发生了深刻变化,也促进了生产性服务在服务手段与方式上更加现代化。在发达国家,生产性服务业的增长超出了服务业的平均增长水平,发展速度引人注目。由金融保险、不动产和商务服务业构成的生产性服务业保持着持续上升的趋势,而批发、零售贸易、交通运输、通信、仓储业的比重则相对下降。如美国1970~1986年,生产性服务业的产值与就业分别增长了173.3%和200%,远远高出同期服务业91.0%和85.3%的增长速度。

二次大战结束以来,西方工业发达国家因产业结构发生重大调整而开始进入后工业时代。20世纪60年代,西方大都市工业大规模郊区化;70年代,高技术产业在大都市兴起;80年代以来,电信技术的蓬勃发展促使城市产业包括高技术产业进一步扩散。其结果是,城市作为工业和生产中心的地位日益削弱。城市产业结构调整对城市发展的实质影响不是导致城市经济萧条和财政危机,而是导致城市职能的转换和城市经济核心内容的改变:城市并非削弱经济基础,而是在转换其经济基础;城市的生产职能逐渐弱化,而商业、流通、决策、管理、服务、科研和信息处理等职能日益增强,即由过去的生产中心朝着流通和管理协调中心转化。

(二) 创新是城市发展的基本动力

1. 创新是城市获得长期持续发展的根本保证

创新是现代城市经济发展的生命力所在。在技术创新的作用下,城市经济分工的专业化程度会越来越高。这不仅会促进城市生产力的发展,而且会使一个城市取代其他城市所不具备的优势,并发挥更独特的作用。进入知识经济和信息时代以后,如果一个城市固守传统的主要经济功能,不因势利导地顺应经济全球化和科技迅猛发展的要求,及时调整产业结构和附着其上的功能,城市的发展就会失去优势和竞争力。例如20世纪后半叶,美国城市第三产业的发展使过去传统的、较为单一的生产中心城市在美国经济中的地位有所下降,其中底特律、巴尔的摩等城市的经济都出现了萧条现象。而一些以高科技产业为主导、创新能力较强的城市却显示出勃勃生机和较强劲的竞争力,如飞机制造中心西雅图、宇航工业中心洛杉矶和休斯敦、高科技研发中心硅谷的圣何塞等。

创新之所以能主导未来城市经济功能的走向,是因为它可以推进城市功能的优化和能量级别的提升。当一个城市的某一功能能够更加细化,这种功能也就更为复杂,同时层次也更高,能量也更大。发达国家的新兴科技中心城市,大都是在创新活动的催化下其功能进一步细化加上专业化而形成的。美国的硅谷,其功能已细化到了微电子、计算机和网络产业这样的层次,但其能级很高,几乎左右全世界的微电子、计算机和网络市场。在科技革命的推动下,城市创新功能的地位日益显现,这就是城市利用其观念创新、科技创新和制度创新的优势,以信息的形式将先进的经济理念、生产技术、经济管理方式和生活方式渗透和辐射到城市及周边地区的各个领域,继续发挥着中心功能的作用。因此,可以这样说,谁拥有强有力的创新能量,谁就能主导经济发展,谁就是中心。

2. 创新环境的营造与技术驱动机制的建立

创新环境,又称创新网络,是发展高技术产业所必需的社会文化环境,它是地方行为主体(大学、科研院所、企业、地方政府等机构及其个人)之间在长期正式或非正式的合作与交流的基础上所形成的相对稳定的系统。美国加州大学伯克利分校城市与区域规划学系教授Manuel Castells和伦敦大学研究院规划学教授Peter Hall在其合著的《世界高技术园区》(Technologies of the World: the Making of 21st Century Industrial Complex)里指出,智力密集、风险资本、基础设施、信息服务等因素固然是创新过程发生的重要基础,而尤为需要认识创新是很多行为主体通过相互协同作用而创造(生产)技术的过程,因此要高度重视创新环境和社会文化环境的建构,营造这样的创新环境已经成了经济发展和经济成功的关键问题。只有存在创新环境的地方,才能达到知识的创新和扩散;只有当相关学科进行交叉、相关产业进行融合、相关的科教机构进行合作,以及产—供—销相关企业发挥协同效应时,才能发展知识经济,发展真正的高技术产业。技术进步和创新,将成为城市增长和发展的动力源泉(见图1-2)。

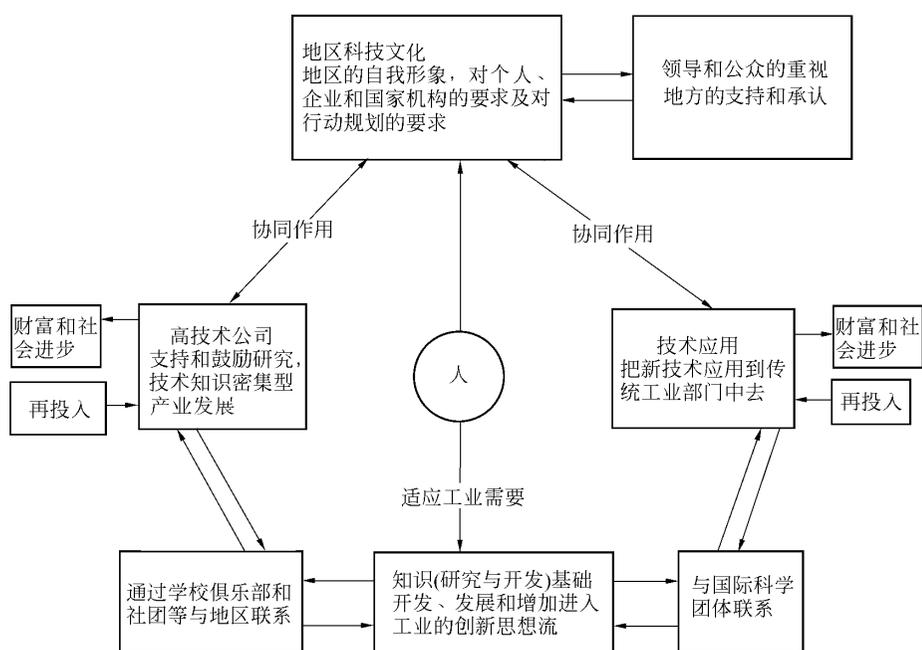


图 1-2 加拿大地区发展的技术驱动机制

资料来源：The Canadian Advanced Technology Association, The Science of Canadian, Council of Canada, The Canada Chamber of Commerce (1990). Grassroots Initiatives, Global Success: Report of the 1989 National Technology Roundtable.

二、大城市经济发展与职能的转变

(一) 西方发达国家大城市产业结构升级换代与职能转变的实践

21 世纪是一个充满竞争、变革和希望的时代，社会 and 经济发展将出现前所未有的巨大变化。经济增长将从资本、劳动力投入第一转为以技术投入为主体，经济发展从经济增长第一转为以人的素质提高、潜能发挥及依靠创造性人才为首要条件，信息产业化和产业信息化使得产业结构和产品结构向高度化发展，综合质量不断升级，经济社会发展走向与资源、环境相和谐的可持续发展道路。以上诸多变化要求城市从根本上适应时代特征的演化，从以工业制造为主导变为融技术开发、信息加工、人才培养、文化创新等多种新型功能为一体。世纪之交的大城市能否在社会经济发展中继续发挥主导作用，能否在激烈的竞争中抓住机遇不断地创造，关键在于培育、扶植适应 21 世纪需求的的城市功能。在此，分别选择老牌资本主义发达国家和新兴工业化地区的国际经济中心城市的代表——伦敦和新加坡，探讨它们在新的全球经济和新技术革命背景下如何保持城市的创新能力和培育新的城市主导产业与功能的经验。

1. 伦敦的发展

伦敦迄今已有近两千年的建城历史。从 18 世纪后半叶起，在英国工业革命及英国在全球的殖民扩张推动下，伦敦逐渐成为世界上最大的城市。进入 20 世纪后，英国在世界政治经济中的地位不断下降，又先后有纽约、东京等国际城市的崛起。但伦敦依靠不断创新仍能维持全球三大国际金融中心的地位。在当代众多的国际中心城市中，只有伦敦经历了工业革命以来世界经济发展的四次长波。在不同时期，伦敦的发展和功能具有不同的特点，伦敦的经济发展在一定程度上是国际中心城市崛起和发展的缩影。

在前工业化时期，伦敦就凭借其优越的地理位置与港口条件成为国家的政治与商业中心。在伦敦商业中心的形成与发展中，创新曾起到重要的作用，而且为日后快速成为国际中心城市奠定了必要基础，例如 16 世纪伦敦成立了一批特许贸易公司，一般认为它们是现代公司制度最早的起源。1773 年伦敦皇家股票交易所成立，标志着伦敦成为证券交易中心。18 世纪末，英国以蒸汽机应用为标志的工业革命

形成了以纺织工业为主导的第一次经济发展长波,形成了曼彻斯特、伯明翰、利物浦等一批工业城市,而伦敦凭借其商业中心的传统和铁路运输方式的采用带来的城市发展新动力,得以继续发挥国际金融中心的作用,城市交通网络的现代化也促使了城市人口的快速增长。进入20世纪后,英国的地位下降,但伦敦仍然与纽约并列为世界两大经济中心城市,这是由于英国新兴工业虽发展不如美国和德国,但在世界上仍是第三大工业国,而电力的应用有利于大工业向大城市集中,伦敦作为一个城市来说走在了其他城市前面。20世纪二三十年代,伦敦建立了一系列新兴工业部门如电气、机械、汽车、飞机工业等,从而大大推动了城市经济的发展,其工业发展是以技术密集型和为城市市场服务型的部门为特色;与此同时,伦敦传统的商业之都的地位和英镑区的存在维持了伦敦作为国际金融和贸易中心的地位。

二战后,大英殖民帝国土崩瓦解,再加上英国工业老化等原因,使20世纪50年代以来英国的经济总量逐渐落后。国力的下降对伦敦经济带来了不利影响,特别是制造业就业人数在1961年至1988年间减少了100万人,使伦敦产生了较高的失业率。但伦敦第三产业发展十分迅速,特别是金融保险、专业服务业能够抓住机遇,不断推陈出新,使伦敦成为全球规模最大的金融中心,在当前激烈的竞争中,和纽约、东京一起并列为三个全球性经济中心城市。当代伦敦的经济有以下5个特征:①后工业化社会特征明显,服务业成为主导经济部门。长期以来,服务业都是伦敦最大的就业部门,其就业人数约占总就业人数的50%~60%,制造业人数比重约占1/3。从60年代开始,伦敦制造业就业人数逐年下降,但服务业就业人数却稳中有升,到80年代末占总就业人数的82%,居绝对优势地位,这使伦敦的经济结构呈典型的后工业化社会特点。②金融保险业发展迅速,是全球最大的金融中心。20世纪50年代初,伦敦的金融保险业虽已居国际中心的地位,但在整个城市经济中的地位还比较低。60年代,伦敦欧洲美元市场开辟,70年代后金融自由化、国际化发展迅速,金融创新层出不穷,使伦敦的金融业有了惊人的发展。伦敦是欧洲美元的诞生地,并由此发展为包括欧洲马克、欧洲日元、欧洲货币单位在内的欧洲货币市场,使其成为欧洲货币市场的最大经营者。70年代末,英国成为最早进行金融自由化的国家,取消全部外汇管制,进一步促进了伦敦金融中心的发展。80年代出现的债券证券化和新的金融工具(如货币市场互助基金等),使伦敦金融市场规模进一步扩大。上述变革不但使金融保险业成为伦敦最大的就业部门(就业人数近90万,远超过纽约、东京的三四十万就业人数的规模)、最大的经济部门(占伦敦GDP的1/3),而且使伦敦成为全球规模最大的金融中心(其外汇日交易量相当于纽约和东京外汇交易量之和)。③专业服务业一枝独秀,成为新兴支柱产业。专业服务业(法律、会计、咨询、广告、设计、高等教育、卫生等)是伦敦又一个发展十分迅速的产业,它的兴起与信息社会的到来有密切的联系,有些行业的发展又受金融业联动效应的影响。④制造业地位日益下降,但仍是世界重要的生产基地。伦敦制造业萎缩的主要原因是英国传统工业受新兴工业化经济体(NIEs)和发展中国家产品出口的冲击,电机、汽车工业则受日本、德国产品出口的冲击,故而双双失去活力。目前伦敦的主要工业部门有:与信息社会有关的造纸和印刷工业,以及电器电子、交通设备、医药、食品等。但伦敦制造业的产出在世界上仍有一定地位,如1975年至1986年间,伦敦制造业就业人数从83.6万人下降到56.3万人,但制造业总产出从88亿美元增加到108亿美元,多于香港和新加坡,并仍保持着生产指挥与控制中心的功能。⑤文化娱乐也异军突起,伦敦成为国际文化中心。20世纪80年代以来,在伦敦服务业中,文化娱乐也异军突起,很可能成为未来的支柱产业,进入90年代,伦敦文化娱乐团体有11700个,就业人口超过20万人,年收入达75亿英镑,占伦敦国内生产总值的近6%。

在英国制造业日益萎缩,有形贸易赤字居高不下的情况下,通过服务业出口,即无形贸易就成为平衡英国国际收支的主要手段。在后工业化时代的伦敦,不仅服务业在产业结构中居绝对优势的地位,而且出口也转向了以无形贸易为主。这体现了全球经济中心城市发展的新趋势,即从工业化时代的有形产品生产中心转向后工业化时代的无形产品生产中心。

2. 新加坡的发展

新加坡地处太平洋与印度洋之间的海上重要通道马六甲海峡东口,地理位置十分优越。1959年独立之前,新加坡的经济是相当落后的,经济活动以转口贸易为主,没有什么像样的工业。1965年新加坡共和国成立后,由于邻国发展直接贸易,使新加坡的转口贸易受到很大影响。因此,20世纪60年代初新加坡政府面临十分严重的经济和社会问题。

在上述情况下,新加坡决定推行工业化发展战略。根据当时新加坡的特点,政府采取了进口替代的工业发展方针,着重发展纺织、食品、木材加工等劳动密集型产业。20世纪60年代末,新加坡政府转而采取出口导向型工业发展战略,并开始致力于发展亚洲金融中心。70年代末,新加坡成为新兴工业化地区。90年代初,新加坡人均国内生产总值赶上西方发达国家,制造业、金融和商业服务业继续迅速发展,港口吞吐量和集装箱吞吐量均居世界第二位,成为赤道线上的花园城市。新加坡的经济发展有三个明显特点:①政府实施“积极、直接干预”的政策。在市场经济国家中,新加坡对社会经济的干预是比较强烈的。在60年代的经济发展中,新加坡政府采取了以下主要措施:第一,政府通过工业化所必不可少的基础设施计划,如海港、工业区、通讯网等;第二,政府通过税收优惠,创造良好的投资环境,以吸引外国投资者;第三,通过教育制度改革,积极培养所需的各种人才;第四,政府积极参与制造业及其他有关行业的直接投资和联合投资;第五,成立经济发展局,代表政府推行工业化发展战略,经济发展局先后辟建30多个工业区,尤以裕廊工业区最为著名。②创造良好的投资环境,积极吸引国外资本。新加坡地狭人多,自然资源贫乏,因此新加坡领导人十分重视吸引外国资本以推动新加坡经济发展。为此,新加坡政府先后制定了一系列吸引外资的法令,尤其是1967年经济扩展法令是新加坡最重要的吸引外资的法令。据新加坡经济发展局统计,其制造业75%以上的投资来自国外的私人投资。

在金融业的发展方面,新加坡同样采取了积极吸引外资的政策。1968年新加坡率先开辟了亚洲美元市场。20世纪70年代后,面对香港、东京离岸金融业务迅速发展的竞争,新加坡又制定了一系列优惠政策以保持新加坡国际金融中心的地位。如1969年取消对非居民利息所得40%的预扣税,1977年规定经营亚元的机构从海外利润中付出的股息只需纳税10%而非40%,1989年为鼓励亚洲亚元交易又宣布豁免投资于亚洲债券的利息税,1990年宣布对以新加坡为金融及财务中心的跨国公司给予制度优惠等,以此将新加坡打造成国际金融中心。③适时调整产业结构。新加坡推行工业化战略之初,以发展进口替代劳动密集型工业为主。1965年的独立使得国内市场狭小的新加坡转而采取面向国际市场的出口导向型战略。20世纪80年代以来,新加坡实施“第二次工业革命”,以发展技术、知识密集型产业,从数量型的“输出立国”转向质量型的“技术立国”,重点发展电子等高科技工业及金融、商业服务等高层次第三产业。80年代初,新加坡实施了大幅度提高工资的政策,以迫使企业主动淘汰廉价劳动力,实行机械化、自动化生产。虽然在此期间经济起伏波动较大,但新加坡政府采取了一系列有效措施后(控制工资增长、减轻企业主负担、支持中小企业发展、开拓海外市场等),使经济再次步入稳定增长期。近年来,随着信息产业的发展,新加坡又提出了建设“数码港”的发展计划,可以预见,信息产业的发展必将成为新加坡未来经济发展的一个新的增长点。

在短短的30多年中,新加坡由一个贫穷落后的国家建成为亚洲的“瑞士”,在国际经济中发挥着四大功能:第一,国际金融中心。新加坡国际金融中心是随着亚洲美元市场的创办而形成的,由于离岸金融市场的带动,使金融业逐步成为新加坡仅次于制造业的第二大经济部门,增长速度则居第一位;第二,国际航运中心。以其优越的地理位置和港口条件,新加坡积极发展海运和港口业务,历来是东南亚地区的航运中心。20世纪80年代以来,新加坡进一步向国际航运中心的方向发展,其港口吞吐量超过2亿吨,是仅次于鹿特丹的世界第二大港。同时,新加坡也是亚洲地区最繁忙的航空港之一;第三,国际制造业中心。20世纪70年代后,新加坡经济结构趋于多元化,但制造业始终是最大的经济部门,并扮演着经济发展火车头的作用。目前,新加坡制造业的内部结构已由传统的劳动密集型部门转向资本、技术、知识密集型部门,电子、石油加工、机械制造为三大主导产业。20世纪90年代以来,新加坡的制造业加强了对海外的投资,如新加坡政府提出并推动的在马来西亚柔佛州和印度尼西亚巴丹岛建立“成长三角洲”,并在我国苏州等地开辟了新加坡工业园。这表明在经历了30年的工业化进程后,新加坡已成为亚洲的一个投资中心,具备了对外扩散的能力。

(二) 现代城市的基本职能

国际城市的经济、社会、文化活动的开展融入国际发展体系,并在其中承担着重要角色,其表现是跨国公司总部所在地、国际性机构集中地等。鉴于一个城市在世界或在一个区域和国家城市体系中的地位及其所能发挥的作用的不同,城市的国际化程度必然有很大差异,如有全球性国际经济中心城市、区域性国际经济中心城市、全国性区域经济中心城市、地区性经济中心城市等,而城市的现代化则是当代

城市发展的一个共同特色且必将成为城市发展的一个现实目标。

20世纪以来,尤其是二战结束以后,在电力技术革命和以电子工业以及信息产业为代表的新技术革命的推动下,整个世界进入了以现代城市为取向的历史阶段。所谓现代城市,就是具有较强的经济中心功能、良好的基础设施、合理的服务体系、有效的创新机制、现代化的工作生活方式和先进的管理制度与手段的城市。现代城市具有几个基本特征:第一,现代城市除外延发展外更多的是内涵发展。进入现代城市发展阶段后,城市经济已逐步从粗放增长转向集约发展,城市建设也在开发新区的同时更重视旧区的改造和更新;其二,各类市场体系相继在城市聚集,成为物流、人流、能流、信息流和资金流的经济载体,进而促使现代城市成为发达市场体系的有力依托;其三,现代城市的内部空间组合层次分明,空间利用效率较高,城市景观形象更为壮观;其四,大城市的国际化趋势带有普遍性。

城市现代化是综合的、多层次、全方位的目标,它涉及到城市方方面面的深刻变化,包括政治、经济、社会、生态环境和人的现代化,而重点应是经济与社会的现代化、人与环境的现代化。

首先,经济现代化。经济是基础,物质资料的生产活动是城市一切活动的根本。因此,经济现代化是城市现代化的核心内容和关键,是须臾不可分离的主体部分。其内容是工业化和信息化,实现产业结构优化升级,以信息化带动工业化,加快发展高新技术产业,用高新技术和先进适用技术加强传统产业的改造,大力发展第三产业并使其现代化。

其次,社会现代化。就是指在经济现代化的同时,社会结构、科学技术、文化的发展和进步。经济现代化不能离开社会现代化。工业化、信息化和经济增长仅是城市现代化的一个重要方面,不能替代社会其他方面的发展,何况经济增长也不可能孤立地实现。社会现代化是高层次、综合性的,目的是要满足社会日益发展和人的全面发展的需要,以及符合绝大多数社会成员和本民族文化价值的需要。如果一个城市经济发展了、工业化信息化实现了,但如果社会不公平加剧、社会道德沦丧、优秀的民族文化价值、文化传统受到破坏,那就会形成“有增长无发展”的局面,这种现代化不是我们所希望的。现代化不仅是经济现代化、科学技术现代化,而且应是体制、制度、管理与观念的全面现代化。它是一场深刻的社会变革、是内容丰富的社会文化变迁过程。

第三,人的现代化。现代化的基石是人的现代化,人的素质的提高。人的现代化是其他现代化的前提,同时又是其他现代化的归宿,是以人为本的现代化。要不断更新知识,更新观念,树立现代化的开放意识,走向开放的大市场、大社会。没有人的现代化,现代社会、现代制度是不可能很好运行的。传统的发展观是以经济增长为中心,现代的发展观是以人的全面发展为核心。现代世界经济和科学技术的竞争,归根到底是人才的竞争,人的素质的竞争。没有大批高素质的优秀人才,就不可能提高城市竞争力,就不可能在激烈的竞争中获得主动。

第四,环境现代化。环境是由众多的因素组成的,其中生态环境质量是衡量城市现代化的重要条件。良好的生态环境是城市居民生存需求和追求现代化的重要目标之一。现代城市要着力进行城市环境综合治理,改善城市大气、水环境,扩大绿地;改善和美化人居环境,提高城市居民的生活质量;坚持实施可持续发展战略。其中,保护森林、保护水资源、节约土地、节约用水,加强对城市污水和垃圾的无害化处理是极其重要的问题。

1. 现代城市在全球、国家和地区经济发展中的地位 and 作用

(1) 现代城市是经济系统中人流、物流、能流、信息流、资金流的枢纽。经济系统的运动需要有载体,而现代城市作为载体的物质形态为经济系统的运动提供了最理想的条件。人口的流动需要城市为其提供必要的生存空间和活动空间;物质的运输需要借助必要的交通工具和相对的城市设施;能源的流动和集中使用必须依靠城市管线网络和各种先进的设备;信息的传递离不开设在城市的接收、传输、交换、处理设备和各种网站设施;资金的流动必须通过集中在城市的金融机构和金融市场的操作。正因如此,人口、物质、能量、信息、资金在城市中高度集聚并通过市场进行有效配置,然后向城市以外的地区扩散。以城市为枢纽的生产经营和服务活动就是在这—聚集—扩散过程中完成的。

(2) 现代城市是一个充满商机的大市场。首先,城市是各种要素集聚的场所,又是新要素扩散的源头。在集聚—扩散运动的过程中会产生许多需求,有需求就会有市场,这是市场存在的根本因素。其次,城市为市场的存在和运作提供了很好的条件,包括硬件和软件。因此,无论是国际金融市场还是集

贸市场，一般都集中在现代城市中，市场的存在本身就创造了众多的投资机会。因此，只要城市这个充满商机的大市场搞活了，不论其地域大小，这一带的经济必然会蓬勃发展。

(3) 现代城市是知识经济的策源地和创新基地。从知识经济的几大特征看，它是完全依托于现代城市发展起来的经济。知识经济的第一大特征是科学技术的研究和开发，日益成为知识经济的重要基础。而现代城市，尤其是科学城（如硅谷等）和中心城市，集中着大量的科学技术研究单位和机构，创造出众多的科研成果，并通过城市这个“大工厂”转化为产品或商品，形成新的财富。知识经济的第二大特征是信息和通讯技术在知识经济的发展过程中处于中心地位。现代城市是信息中心，具备先进的信息通讯技术和设施，因此，信息通讯的新技术革命离不开现代城市，知识经济的发展也必须以现代城市为载体。知识经济的第三大特征是服务业在知识经济中扮演着重要的角色。社会生产力的发展促进了社会分工的细化和深化，消费结构的变化促进了服务经济的兴起，服务经济同知识经济关系密切，一方面，服务经济推动了知识经济的发展壮大；另一方面，知识经济的发展尤其是服务业中知识含量较高的产业部门的发展又进一步推动了服务业的发展。服务业集中和服务业发达的地域就是现代城市，准确地说，现代城市的服务业在知识经济中扮演着重要的角色。

(4) 现代城市是先进的生产方式、经营方式、管理方式和生活方式的诞生地和传播源。随着现代城市产业从劳动密集型—资本密集型—知识密集型的不断升级，生产、经营和管理方式都发生了深刻变化，如出现了柔性生产方式、无纸化交易、网络化管理等。与此同时，无论是人际交往方式、休闲娱乐方式还是居住和消费方式都发生了变革，如出现了网上交流、网上购物等生活方式。这些变革不仅在现代城市中诞生，并从现代城市中传播出去，带动周围地区生产和生活方式的变化，从而推动整个社会的进步。

2. 现代城市基本职能的塑造

(1) 抓住机遇，实现产业升级换代。西方大城市中制造业的衰弱和第三产业的兴起，说明了尽管大城市作为社会财富生产基地的基本作用并没有改变，但其生产对象已从有形产品变为无形产品，即从生产分配工业产品转变为生产分配知识、技术和人才。因此，未来大城市是技术创造中心，它的功能是决策管理和经营技术，是以科学为基础的组织，例如医疗中心、大学、研究中心、信息咨询、国际经济服务的根据地。

(2) 认识第二产业在城市发展中的作用。在确定大城市功能转变的目标时，要客观清醒地认识第二产业在大城市发展中的地位和作用。我国大城市第二产业所占比重和增长速度较高，但由于经济实力弱，其绝对量远远小于发达国家的城市，如纽约市人均工业生产总值是上海市的 4.3 倍，伦敦市人均工业生产总值是上海市的 4.9 倍。我国大城市产业结构调整对第二产业和第三产业共同发展应有所侧重，但我们在强调发展第三产业时，一定不要忽视第二产业的基础作用及其薄弱的现实。香港、新加坡等地区的发展经验也证明了第二产业在大城市发展中的重要作用。以香港来说，制造业产品一直是最大的外汇收入来源，如果没有出口加工制造业的兴起，香港只能是一个转口港，对外贸易和经济繁荣就不会有今天的水平。新加坡政府认为过分依赖转口会产生危险性，只有工业化才是新兴国家发展的唯一途径。东南亚发生的金融危机就说明这些国家的泡沫经济和产业结构不当的严重危害性。

(3) 城市职能转变的目标：重塑组织管理、技术创造和居住生活中心。大城市生产对象从有形产品变为无形产品，使其又回归到与工业革命前相似的功能：组织管理中心、广义的文化中心以及高水平服务和城市幽雅环境的提供者。管理是城市的基本职能。随着劳动分工国际化、国际贸易全球化、世界经济一体化程度的提高，城市的管理功能将显得更加重要。大城市的管理将从直接的刚性的行政管理为主导步入行政干预与市场调节相结合的模式。大城市生产对象的改变，导致了大城市由制造中心变为技术创造中心和居住生活中心。大城市如不想落后于时代的发展，就必须拥有雄厚的智力基础，发展成为技术创造中心。城市发展的动力在于技术和科学知识，城市竞争的焦点在于人才。要想吸引人才、留住人才，城市必须具备优美的自然环境、发达的商业服务网络、便捷的交通通讯设施、安全稳定的社会秩序和奋发向上的城市文化，形成舒适的人居环境。因此，大城市功能转换的目标就是重塑组织管理职能、技术创造中心和居住生活中心。其中，技术创造是大城市持续发展的新动力，舒适的人居环境是充分发挥动力的保障，两者互为条件、相互促进。城市功能转换不是简单的产业结构调整，而是真正意义上形成这三种职能。

三、4 大世界城市在空间、就业和人口分布结构上的比较

根据所获得的有限数据，可对世界 4 大城市伦敦、纽约、巴黎、东京进行空间、就业和人口分布结构上的比较。

表 1-32 伦敦、纽约、巴黎、东京的空间布局

项目	CBD	内城区	外城区	郊区	周边地区
伦敦 (1991 年)	伦敦城中心 (中心统计区): 西区和伦敦金融城	伦敦城内 其他 14 个区	大伦敦的剩 余 19 个外围区	大都市圈外围 (Outer Metro Area) 包括 11 个 郡的全部或与之相邻部 分	英格兰东南部: 大都 市圈外围的 11 个郡的剩 余部分
纽约 (1994 年)	曼哈顿 59 街 以下地区	曼哈顿上 城和布郎区	布鲁克林、 皇后区、Staten 岛 (纽约城域)	大纽约都市圈 (CMSA) 的内圈, 包括同纽约市相 邻的纽约州的 4 个县, 新 泽西州的 8 个县	大纽约都市圈 (CMSA) 的外圈, 包括纽约州的 3 个县, 康州的 2 个整县和 2 个县的一部分, 宾州的 1 个县
巴黎 (1992 年)	巴黎市中心 1 到 10 区	巴黎市域 (法国第 75 行政区) 的 其他部分	大巴黎小环, 包括相邻市区 的 92, 93, 94 三个省	大巴黎铁矿石环, 包 括外围的 7, 78, 91, 95 四个省	法兰西岛的其余地区
东京 (1990 年)	东京都 3 个 商业中心区 (Chiyado, Chuo, Minato)	东京都 3 个商业区外 的 20 个区	东京都多摩 地区	首都圈内圈 4 个县	首都圈外圈 4 个县

1. 布局结构比较

从表 1-32 可以看出, 4 个城市对周边地区的具体界定都已超出了城市的行政区划, 只是在城市功能上与其他功能区域紧密相连。

表 1-33 清楚地反映, 4 个主要世界城市都有广阔的周边腹地, 最小的也有近 1 万 6 千平方公里, 而巴黎更有 14 万 5 千平方公里之巨。广阔的腹地对于世界城市的建设具有重要意义, 是城市功能级别提升的地缘基础。

表 1-33 伦敦、纽约、巴黎、东京 4 个主要世界城市的基本数据 (1992 年)

面积: 平方公里						
城市	CBD	内城区	外城区	郊区	周边地区	总面积
伦敦	27	294	1257	9651	15996	27225
巴黎	23	82	650	11257	145645	157657
纽约	22	160	618	9285	18627	28712
东京	42	539	1564	9160	23323	34628
居住人口分布: 千人						
城市	CBD	内城区	外城区	郊区	周边地区	总面积
伦敦	170	2173	4050	5511	4889	16793
巴黎	246	2152	3989	4520	10661	21568
纽约	542	2691	4631	8180	4023	20067
东京	304	7863	3692	8082	7599	27540

续表

就业人口分布：千人						
城市	CBD	内城区	外城区	郊区	周边地区	总面积
伦敦	1020	805	1430	2235	1726	7216
巴黎	763	1664	1726	1585	4967	10705
纽约	1772	2034	921	8250	3185	16162
东京	2550	4843	1382	7767	3552	20094
居住人口密度：每平方公里人口数						
城市	CBD	内城区	外城区	郊区	周边地区	总面积
伦敦	6296	7391	3222	571	306	617
巴黎	10696	26244	6137	402	73	137
纽约	24636	16819	7494	881	216	699
东京	7238	14588	2361	882	326	795
就业人口密度：每平方公里人口数						
城市	CBD	内城区	外城区	郊区	周边地区	总面积
伦敦	37 778	2 738	1 138	232	108	265
巴黎	33 174	20 293	2 655	141	34	68
纽约	80 545	12 713	1 490	889	171	563
东京	60 714	8 985	884	848	152	580

2. CBD 规模比较

鉴于四个主要世界城市的周边地区面积有巨大差别，以下的比较分析只考虑前面 4 个功能区域，即 CBD、内城区、外城区和郊区，将这 4 个区域总称为城市的主体区域。表 1-34 是 4 个城市 CBD 的有关数据。

表 1-34 4 个主要世界城市 CBD 比较 (1992 年)

		伦敦	巴黎	纽约	东京
面积 (km ²)	CBD (km ²)	27	23	22	42
	城市主体区域	11 229	12 012	10 085	11 305
	CBD 所占百分数 (%)	0.24	0.19	0.22	0.37
居住人口 (千人)	CBD	170	246	542	304
	城市主体区域	11 904	10 907	16 044	19 941
	CBD 所占百分数 (%)	1.43	2.26	3.38	1.52
就业人口 (千人)	CBD (km ²)	1 020	763	1 772	2 550
	城市主体区域	5 490	5 738	12 977	16 542
	CBD 所占百分数 (%)	18.58	13.30	13.65	15.42
居住人口密度 (人/km ²)	CBD (km ²)	6 296	10 696	24 636	7 238
	城市主体区域	1 060	908	1 591	1 764
就业人口密度 (人/km ²)	CBD (km ²)	37 778	33 184	80 545	60 714
	城市主体区域	489	478	1 287	1 463

表 1-34 反映了一些共同特点：①CBD 空间规模相当。4 个城市 CBD 面积在 22~42 平方公里之间，占城市主体区域总面积的比重在 0.19%~0.37% 之间，除东京外的其他 3 个主要世界城市的规模相当接近。②CBD 就业人口规模接近。4 个主要世界城市 CBD 就业人口占城市主体区域总人口的比例很接近，区间为 13.30%，CBD 就业人口规模显著高于居住人口规模，居住人口与就业人口绝对数量的比在 3~8 倍不等，而相对比差距则更大，在 6~13 倍之间。这符合中央商务区的功能需要，即以商务为中心，而非以居住群为主。具体比例见表 1-35。

表 1-35 伦敦、巴黎、纽约、东京 4 城市 CBD 居住人口与就业人口对比（1992 年）

	绝对比（CBD 居住人口：CBD 就业人口）	相对比（CBD 居住人口所占百分数：CBD 就业人口所占百分数）
伦敦	1:6	1:13
巴黎	1:3	1:6
纽约	1:3	1:4
东京	1:8	1:10

另外，CBD 人口密度差别反映了各城市的特色。4 个主要世界城市 CBD 居住人口密度和就业人口密度有一定差别，纽约、巴黎居住人口较密集，而纽约、东京就业人口极度密集。不过，总体上，就业人口密度都相当高，每平方公里 3 万多到 8 万多之间不等。我们将 CBD 居住人口密度、就业人口密度与城市主体区域进行对比，如表 1-36 所示。很明显，这 4 个城市 CBD 的就业密集程度相对于城市总体水平而言是异常显著的。

表 1-36 4 城市 CBD 居住人口密度、就业人口密度与城市主体区域对比（1992 年）

	居住人口密度（CBD：城市主体区域）	就业人口密度（CBD：城市主体区域）
伦敦	6:1	77:1
巴黎	12:1	69:1
纽约	15:1	63:1
东京	4:1	41:1

3. 4 个主要世界城市城区与郊区的相关比较

我们将 CBD、内城区、外城区合称为城区，表 1-37 是对 4 个市的城区和郊区有关数据进行对比。

表 1-37 4 城市城郊对比（1992 年）

		伦敦	巴黎	纽约	东京
面积 (km ²)	城区	1578	755	800	2145
	郊区	9651	11257	9285	9160
	对比	1:6	1:15	1:12	1:4
居住人口	总数	11904	10907	16044	19941
	城区	53.70%	58.56%	49.02%	59.47%
	郊区	46.30%	41.44%	50.98%	40.53%
就业人口	总数	5490	5738	12977	16542
	城区	59.29%	72.38%	36.43%	53.05%
	郊区	40.71%	27.62%	63.57%	46.95%
居住人口密度	城区	4051	8460	9830	5529
	郊区	571	402	881	882
	对比	7:1	21:1	11:1	6:1

续表

		伦敦	巴黎	纽约	东京
就业人口密度	城区	2063	5501	5909	4091
	郊区	232	141	889	848
	对比	9:1	39:1	7:1	5:1

从表 1-37 中可以得出：①4 个城市城、郊空间结构有较大差别。巴黎城区面积较小，而郊区面积相当广阔，城、郊面积之比达 1:15。而东京城区面积较大，城郊面积之比仅为 1:4。②居住人口城、郊之比相当。4 个主要世界城市郊区居住人口占城市主体区域总居住人口的比例基本在 40%~50% 之间，平均水平为 44.81%。③就业人口城、郊之比有多种表现。伦敦、东京就业人口结构与居住人口结构相似，基本为 5.5:4.5 的结构，而巴黎的就业人均水平则与居住人口城、郊结构类似，郊区就业人口占城市主体区域就业人口比例平均为 44.72%。④城、郊人口密度之比显著。4 个城市的居住人口密度和就业人口密度的城、郊之比总体上都比较显著。其中，居住人口密度的城、郊之比和表 1-36 中的 CBD 与城市主体区域的比值差不多，而就业人口密度的城、郊之比却没有 CBD 与城市主体区域之比那么显著。由此可见，CBD 的特征值更多地体现在就业密集度上。

四、世界城市伦敦的土地使用结构概览

后工业时代的经济转型带来的一个后果，就是城市对土地使用的的需求呈不断上升之势，成长中的世界城市更是如此，有一些世界城市，通过科学决策，对土地使用进行合理规划，使土地紧张状况有所缓解。它们的行为，为发展中的城市合理利用自身资源树立了良好的榜样。世界城市伦敦的经验有其独特的一面。应当说，伦敦对土地的利用不仅在种类上，而且在需求重点上都与其他城市不尽相同，其不同类别的土地使用情况如下：①近 20 年的经济发展，导致伦敦中心商务区的商业、金融、生产服务业的扩张；②也导致中心商务区以北、以西和以南部分地区制造业的下降，这些地区逐渐陷入了萧条与衰退之中；③环绕伦敦中心区出现的经济社会萧条沿泰晤士河延伸，朝阳产业迅速从中心商务区向以北、以西和以南周边地区扩展。

这些变化带来的一个结果，是伦敦变成了一个多中心的城市，由许多分隔开来的旅行工作区 (TTWAS) 组成。其中最重要的地区是汉斯诺和科洛雷，伦敦的两大机场——汉斯诺机场和盖特维克机场，也位于这两个地区。该地区的中心是中心伦敦区，主要由威斯敏斯特镇和伦敦城组成，绝大多数使伦敦成为世界都市的活动都在此进行。集约经济为决策精英们提供了面对面会谈的机会，供应、分包、媒介服务和生产构成了一张密切的联系网，加上适当的办公地点、海纳百川的人才库、全球化的联络方式，共同奠定了集约经济的基础。办公楼是大多数经济活动的集中场所，而办公楼的兴建与维修正是伦敦土地规划着重考虑的一个项目，伦敦为此辟出了大量的土地空间。较之伦敦在欧洲的主要竞争对手巴黎和法兰克福，伦敦的生活支出、个税支出、一般性的办公支出等都比较低，伦敦不失为一个较为廉价的办公地。

尽管伦敦在办公费用上有一定的竞争力，但还是有越来越多的企业由于其他原因，如感到中心区过分拥挤，或者环保开支较高，把总部迁出了中心伦敦区。有关专家预测，高科技特别是通信技术的发展还会加快迁出中心区的进程。在中心区发展的同时，其以北、以东、以南地区却陷入了经济萧条和社会衰败之中。二者反差如此之大，以致某些评论家将这种差别比作是第一世界和第三世界的差别。在伦敦，高收入技术性岗位与低收入技术性岗位之间的两极分化，通过居住区的划分反映出来，居住区是根据职业、肤色、种族和收入等因素来划分的，目前，这种趋势可谓愈演愈烈。中心商务区周围发生的经济社会萧条沿着泰晤士河延伸出去。在这些地方，工业一蹶不振，失业率在一些地区甚至高达 9%~12%。

与这些萧条地区相辉映，高新技术产业正以博克塞尔和赫特弗德塞尔为中心大规模聚集起来，形成了研究发展机构与高等教育机构的密切结合。这在伦敦周围形成了被称为西方的“新月形地区”的朝阳产业区。这些地区的存在，为都市外围区的就业做出了不小的贡献。

然而，就整个伦敦市区而言，上述土地使用状况在空间上是互相分隔的。各个区域通过将中央商务区 and 周边地区连接起来的交通网而联系在一起。对于能够承担得起交通费的人来说，这个交通网正好使伦敦的大部分地区成为他们向往的就业市场。对于其他人而言，这种分隔状态则有效阻止了甲区的人到乙区或丙区去和当地人抢饭碗，这对于那些急需解决就业问题的贫困居民来说自然是福音，因为它将伦敦分割成了几个当地人的就业市场。然而，分隔状态对那些生活在就业机会少、失业率高的中心区以东交通辐射区的居民来说却可能导致更严重的后果，因为这也会把他们隔离在机遇的大门外。专家寄希望于通过建环城铁路来改善这种状况，因为巴黎在这方面就有好的经验可以借鉴。

五、广州城市的定位与产业结构升级换代

1. 城市定位

广州的职能定位为组织管理中心、文化中心、技术创造中心和居住生活中心，区域定位为华南地区具有国际重要影响的现代化中心城市。

首先继续加大基础设施的投入力度，道路交通为重点，要不断适应生产力发展，适应市民生活水平提高的需要。广州的新白云国际机场是国内最好的飞机场。黄埔港现在是国内第一大港，吞吐量达到一亿两千吨，但和现在广州的发展还是不相适应，广州还要建现代化的新港口。努力把广州发展成为一个国际化的区域信息中心，按照国际化区域信息城市的模式来建设广州的经济和社会系统，主要是宽带高速的主干网，今后包括治安、医保等都要通过这个系统进行高效覆盖，通过网络连接起来。广州目前的有线技术和无线技术两个系统都在搞，广州在信息基础设施方面在国内是领先的，目前国内三大电信进出口，即互联网三大进出口是北京、上海、广州。广州有现状，也有潜力成为国际化区域信息中心。

其次，调整产业结构。让传统产业、高新科技产业、服务业三者协调发展，构建一个具有这三方面协调发展的生产力布局。广州是一个老工业城市，2001年的工业产值是3400个亿，居上海之后，2000年后，扶持了汽车、钢铁、石化工业，2005年工业总产值6770亿。传统工业不管是重工业也好、轻工业也好，在华南地区、珠江三角洲地区都有很好的优势。所以在高速发展高新科技产业的同时还兼顾传统工业的发展；此外，加入WTO后，广州在服务业发展方面具有优势，所以在生产力布局时应考虑这三者的协调发展。

2. 产业结构的升级换代

根据世界产业发展的一般规律，判断产业发展水平，通常可用表1-38所示的指标来衡量。

表 1-38 判断产业发展阶段的指标体系

大类指标	主要分类指标
结构水平	三次产业结构（包括产值和劳动力比例结构）、工业和第三产业内部行业结构
工业水平	重化工程度、高加工度程度、科技化程度
行业竞争力	集聚规模、投入产出率、行业平均利润率（成本费用利税率）
企业创新能力	研究开发费总比重、新产品值率

对于广州产业来说，要判断它何时可以完成由工业化前期向工业化后期的转化，并开始向后工业化阶段演进的过程，可运用产业结构水平和工业化水平两个大类指标中的若干主要指标。一般可选用产业高度化指标（即三次产业的比例）、产业成熟度指标，即产业偏离度，其公式如下：

$$\text{偏离度 (E)} = \sum_i^n |X_i - Y_i|, \quad n = 1, 2, 3$$

式中： X_i —各产业产值份额， Y_i —各产业就业份额。

广州到目前为止一直保持了区域零售批发商业中心的位置，这是广州领导区域经济的王牌，未来可以建立更完善的商业服务体系。在这个基础上，广州应该全力发展面向区域乃至国际的高等级服务业，包括面向国内国际的商务中心、行政管理中心、一流的文化设施、国际会议中心、区域的休闲游乐设

施、区域超级市场等。其他的产业机会还包括教育产业、高新技术产业、住宅产业等。未来广州的经济不能建立在单一产业之上，总体上仍然应当构造多元化的产业结构。在大力发展第三产业和高新技术产业的同时，传统产业的技术改造和发展也是主要的方向。

2005年广州三次产业的比重由2000年的3.79:40.98:55.23调整为2.46:40.68:56.86。第一、第二产业的比重分别下降1.3个百分点和0.3个百分点，第三产业的比重回升1.6个百分点。一、二、三次产业对经济增长的贡献率分别为0.84%、46.57%和52.59%。从三次产业增长速度看，“十五”时期全市第一、第二、第三产业增加值的平均增长速率分别为4.6%、15.2%和13.4%，工业生产保持快速增长。一是总量增长速度快。2005年全市工业新增产值再次突破1000亿元，达1003.33亿元。全市实现工业总产值6770.02亿元，增长15.4%，全市实现工业增加值1867.53亿元，增长14.8%，工业对全市经济增长的贡献率达44.37%。二是重工业发展快。轻、重工业总产值分别为2813.86亿元和3956.16亿元，分别增长10.0%和18.8%，重工业增速快于轻工业8.8个百分点。2000年我市轻重工业产值的比例为56.85:43.15，2004年2月重工业产值首次超过轻工业，至2005年末轻重工业比例发展为41.56:58.44。三是高新技术产业发展较快。2005年，全市实现高新技术产品产值1710.44亿元，增长17.4%，快于全市工业水平2个百分点；占全市工业总产值的比重达25.3%。四是民营工业发展创佳绩。2005年全市民营工业完成产值1458.11亿元，占全市工业总产值的比重为21.5%，拉动全市工业增长3.7个百分点。五是汽车制造业带动效应显著。2005年，规模以上汽车制造业完成产值849.48亿元，同比增长34.2%，比全市工业增幅高18.7个百分点；汽车制造业对全市工业增长的贡献率达25.4%，拉动规模以上工业增长3.9个百分点；第三产业保持较快发展。一是消费品市场活跃。2005年，全市社会消费品零售总额达1898.74亿元，增长13.2%，为1998年以来的最高增速。其中贸易业零售额1591.88亿元，增长13.5%；餐饮业零售额301.73亿元，增长14.4%。全市高品销售总额为7368.95亿元，增长14.9%。二是交通运输业保持较快增长。2005年，全市完成货运量37857.68万吨，增长6.0%；客运量40540.90万人次，增长9.7%；旅客周转量973.32亿人千米，增长13.7%。全年港口货物吞吐量26604.94万吨，增长11.4%。集装箱吞吐量507.77万标箱，增长33.1%。其中广州港南沙港区集装箱吞吐量提前半个月完成100万标箱的生产任务，仅用一年的时间就达到了同类港口4~5年才能达到的生产水平，实现了投产第一年就形成规模的经营目标。三是旅游业快速增长。2005年，全市旅游业实现总收入624.68亿元，增长14.2%。

第十三章 国际产业发展成功实例

一、结构转换和区域开发——澳大利亚的经验

澳大利亚大陆是世界上最古老最平坦的大陆之一，同时也是世界上最大的岛，是一个大陆岛国。目前澳大利亚约有 2000 万人口，国土面积 770 多万平方公里，是世界第六大国。

澳大利亚是一个后起的资本主义大国，它拥有丰富的自然资源和较为发达的经济部门。目前澳大利亚的国民生产总值有 4000 余亿美元，排名约在世界第 15 位，其人均 GDP 超过 2 万美元。

自 19 世纪以来，澳大利亚人一直享有很高的生活水平。澳大利亚在社会基础设施方面包括教育、培训、卫生和交通等投入的资金相对比较多。在国际贸易方面，物质商品的价值同先进的制造业和知识产权的价值相比，有下降的趋势。澳大利亚的经济正顺应这种趋势进行调整，它现在越来越侧重于向具有高价值的制造业和服务业方向发展。劳动力的结构表现为以强大的服务业为代表的先进的、都市化经济。以出口为导向的经济活动发展速度较快，这有助于平衡因不断对新的、生产性固定资产大规模投资造成的部分国际收支逆差。

在联邦政府出台的一系列措施的支持下，澳大利亚长期的经济发展潜力良好。这些措施包括为就业和培训提供经费，设法提高澳大利亚产业的竞争能力、技术出口的潜力，以及协助地区发展等。

（一）以知识经济推动的结构转换

在过去十余年中，在全球化和知识经济的背景下，澳大利亚的新经济部门发展迅速，特别是信息技术产业的快速发展成为国家经济结构转换的重要动力。同时，为了更快更好地扩大新经济成分，提高国家创新能力，政府还积极采取措施来建设良好的创新环境。

新经济的特点主要是：日益增长的跨国界的经济一体化；日益加快的技术和社会变革步伐，通过创新实现更高的经济生产率；日益加快的信息和知识流动与转化步伐。经济合作和发展组织（OECD）和亚太经合组织（APEC）近来的研究表明，在目前的环境下，国家要使其经济发展和贸易竞争力达到最高的可持续性，必须强调创新体系、信息和通信技术基础建设、商业环境、人力资源开发，而澳大利亚在这些方面都具备优势。新经济是由知识和信息的生产、传播和使用来驱动的，澳大利亚正在获得并利用技术和生产力的新发展。在过去十年中，澳大利亚已经摆脱了资源型经济的特点，转向知识型经济。这一转型可以从澳大利亚服务业的快速发展和 IT 技术的提高等方面证实。

澳大利亚是亚太地区经济第四强，其经济日益依赖于服务行业。据官方提供的数字，在国内生产总值中，服务业占 70%，制造业占 13.3%，而矿业和农业分别仅占 4.6% 和 3.4%。20 世纪 90 年代，澳大利亚经济尽管曾受到亚洲金融危机的冲击，但仍连续十年实现了低通货膨胀下的稳定增长，年均增长率在 4% 以上。究其原因，一个关键因素是信息技术产业的突飞猛进并由此带动了其他传统产业的改造和发展。目前，以“知识为基础”的产业对国内生产总值的贡献已高达 48%，仅次于加拿大的 51%。用澳大利亚外贸部长马克·维尔的话来说：澳大利亚已不再是“以自然资源为基础”的老经济，而是正在转向“以知识为基础”的新经济。

近年来澳大利亚的“信息革命”取得长足发展，并在某些方面名列世界前茅。56% 的家庭拥有电脑，成人上网率在 50% 以上，而青少年的上网率则高达 82%，仅次于美国；世界用于矿物开采的软件中，60% 是由澳大利亚公司研究开发出来的；对信息通信技术的投资占全国总投资的 17.5%；2000 年电子商务交易额达 50 亿美元；信息技术、通信硬件出口以及相关服务的年出口额大约 45 亿美元。还值得一提的是，“教育出口”（接收外国留学生收入）2001 年高达 33 亿美元，超过了羊毛这个传统的拳头出口产品。

1. 澳大利亚的信息经济

澳大利亚拥有世界上最大的信息和通信技术（ICT）市场之一。1999 年，澳大利亚在 ICT 产品和服务上的花费共约 360 亿美元。这一市场发展基本保持年均 8.5% 的增长速度。澳大利亚拥有世界上最被看好、成本最具竞争力的 ICT 从业大军之一，而且也是世界上 IT 技能供应最充足的地区之一。2000

年世界竞争力年鉴的一项调查指出,澳大利亚在 47 个国家(地区)中,IT 技能的供应排名第 7,领先于美国(第 8)、中国台湾(第 11),更大大领先于韩国(第 23)和日本(第 34)。

2. 澳大利亚的知识贸易

澳大利亚服务业出口额在 1999 年到 2000 年度达 283 亿澳元,占到出口总额的近 1/4。澳大利亚的国际贸易竞争力日益建构在服务出口之上,包括技术、知识、创新和企业及国内国际信息网络等出口。服务业出口额在过去的十年里增长了 9%,增长率大大超过了农业(6%)和矿业(5%)。

3. 澳大利亚的国际教育出口部门

教育服务业目前是澳大利亚的第八大出口赢利部门,2000 年创造了 34 亿澳元的出口额,至 2004 年增至 75 亿美元,教育出口额超过了羊毛出口额。澳大利亚以提供高质量的教育服务享誉全球,每年有超过 18 万的学生从世界各地来到澳大利亚的重点大学、职业学校、培训学院、商学院和英语学校参加学习。1999 年在职业教育学校有超过 60% 的留学生修习商务、管理或 IT 课程。澳大利亚的留学生人数在英语国家中占到第三位,排在美国和英国之后,80% 的留学生来自亚洲。

近年来,技术进步推动着澳大利亚整个经济的发展。一个真正的知识型经济应涵盖知识在整个经济体系中的应用,而不只是面向那些被归类为“高科技”或“知识密集型”的部门。高盛(Goldman Sachs)投资公司认为,所谓的“新”经济的主要得益者常常是“旧”经济下的公司。这是澳大利亚的经验之谈。因特网和电子商务引起了生产率增长的新浪潮,澳大利亚的产业正在寻求由此所带来的机遇。

(二) 提供良好的创新环境

2001 年是澳大利亚建国 100 周年。为了打造新经济,霍华德总理该年初提出了全国“创新行动计划”。其要点包括:加大政府的科研拨款,为企业科研投入减税,在高等院校增加科技专业学位,扩大信息技术人才的移民指标,聘任世界级科研人员,等等。为实施这项创新战略,联邦政府计划在 5 年内拨专款 29 亿澳元,并通过其他经济手段来鼓励大学、科研机构 and 私人企业之间积极合作,从而使创新成果迅速转化为生产力。还值得一提的是,联邦政府专设了“全国信息经济办公室”。其首席执行官约翰·里默对记者说,全国信息经济办公室这个新设机构的职能就是协调私人企业与政府以及政府各有关部门之间的合作,以加速打造新经济。

澳大利亚在创新环境方面的优势是:以投资占 GDP 的比率计,澳大利亚信息和通信技术(ICT)的投资居 OECD 国家第三位;在采矿、金融、媒体和智能运输系统方面的应用,电子化澳大利亚(E-Australia)和因特网;创新体系、研究机构、研发成本在国际上都具有竞争力;富有创新的产品和服务;飞速攀升的生产率;商业环境,低通货膨胀率,在吸收投资和建议方面的开放性;法律框架、先进的市场等。

(三) 澳大利亚西部地区的开发

澳大利亚建国时间较短,而且在建国后相当长的时间内没有比较统一的区域开发规划。不过,目前澳大利亚也在着手进行西部的开发。提供了在相对偏远和落后地区的开发过程中,如何建设区域创新环境才更有利于这些地区的创新和产业的发展经验。

西澳州位于远离中心地区的澳洲西部,面向亚洲和印度洋,海岸线长 1200 公里。西澳地广人稀,面积 250 万平方公里,是澳大利亚最大的州,占全国面积的 1/3,人口仅有 180 万,73% 的人口居住在首府珀斯。1999 年 3 月,“地区开发协会”提出了《西澳地区开发政策》(征求意见稿),标志着澳洲西部开发的序幕已经拉开。

1. 开发西澳的动因

澳大利亚的东西部差距不像中国这样大,而且西澳的经济在澳大利亚各州中的表现尚好,西澳人口仅占全国人口的 10%,但其出口却占全国出口总额的 25%,并吸收了全国 20% 的私人资本。那么西澳开发的动因何在?

一是调整结构。西澳经济虽然不像中国西部经济那样相对落后,但仍在很大程度上依靠传统的采矿业和农业,主体上是以自然资源为基础的经济结构,在信息经济高度发达的澳大利亚,这种过分依靠一

两种初级产业的传统结构已经不能适应经济发展的需要。西澳整体经济急需多样化,除了传统的矿业和农业加工业外,创造工业和商业的机会对提高就业和形成可持续发展的经济机制具有重要的战略意义。

二是引进技术。西澳相当于中国的新疆和西藏的位置,远离经济发达地区且交通不便,传统的生产要素流动成本较高,不利于经济发展。因此,通过开发一方面可以用现代技术改造传统产业,提高竞争力;另一方面可以建立新兴高新产业,保护环境,改善交通运输、通讯条件。

三是建立开放门户。悉尼、墨尔本等大城市一直是澳大利亚的经济中心,然而随着亚洲经济的崛起和亚太各地区经济合作的加强,澳大利亚以东部为主的政治、经济和地理格局,在一定程度上影响了与亚太地区的交流。1990年以来,澳大利亚越来越重视与亚洲国家发展关系,迫切需要一个更便利的通向亚洲的门户,而西澳首府珀斯是西部最理想的选择。

2. 西澳开发的战略目标及途径

(1) 西澳开发的三个战略目标

目标之一:繁荣经济。对经济周期的变化要迅速作出反应,使结构多样化以便吸引投资,把握创造财富的机会使个人受益是该地区发展的关键。

目标之二:建立可持续发展的环境管理体系。现有的环境管理和保护是该地区人们最关心的。适度开发和合理使用自然资源和遗产,是该地区保持人们生活品质的基础。

目标之三:建立可持续发展的社会经济和文化体系。

(2) 西澳开发的基本途径

第一,保持现有企业的繁荣和发展项目。这对维护该地区经济的发展、人口的稳定和就业至关重要。因此,政府的任务是帮助企业解决现有问题,提高其竞争力,以实现长远的战略发展,促使社会具有持续增长的能力。该项目主要是找出影响企业繁荣和发展的因素,协力加以解决,增强地区的经济。

第二,找出该地区工业的比较优势,并给予市场定位。“地区发展委员会”主要负责研究和促进地区竞争优势,可以是资源和区位的配置,也可以是投入与产出的优化。

第三,建立经济发展的地区支持体系。对该地区的组织来说,给予地区经济有力的支持责无旁贷,所以鼓励地区组织进一步支持矿业勘探、矿产开发与加工、农牧业和制造业。

3. 西澳开发的实质

与我国西部开发不同的是,澳大利亚联邦政府不直接介入西澳开发,也不对西部地区提供财政支持,更不对某一企业和地区提供具体帮助,而是在工业政策上提供税收等优惠,对参与开发的企业进行扶植,联邦和地方政府还可以进行政策协调。联邦政府对企业的政策支持由过去的保护、发展转为鼓励,通过科研和培训来增强对外竞争力。西澳的开发主要由西澳州政府具体规划和执行。鼓励政策包括:设立“资本建立基金”,提供无息贷款、提供基础设施、减免税收等。开发计划不具有法律的强制力,而是依靠有关各方的合作与协调。总之,澳大利亚的西部开发是在中央政府的政策引导下,以地方政府为主导的市场行为。

(三) 澳大利亚经济开发和产业发展的经验

1. 对农业种植业给予大力支持

首先,澳大利亚种植业有良好的社会化服务。现代农业可以划分为三个主要部分:农业产前部门,指为农业生产提供生产资料的部门,包括提供农业机械、农用化肥、农药和除草剂、饲料以及其他农业生产资料等;农业生产中部门,包括农作物种植、家畜和家禽的饲养及水产养殖等;农业产后部门,指农产品的收购、加工、贮藏、运输和销售等。澳大利亚在上述三个方面都有良好的社会化服务。如有专门的农业生产资料供应公司、种子公司和育种厂,有专门的喷洒农药、化肥的公司,有庞大的农机维修服务中心以及提供市场信息的部门等。这种全方位的专业化、社会化服务使家庭经营和社会化大生产结合起来,保证了规模经营,有助于降低生产成本,提高经营效率。

其次,澳大利亚政府对种植业给予多种补贴和保护。为了增强农产品在国际市场上的竞争力,澳大利亚政府为农产品,如烟草、糖、棉花、小麦等,提供了多种补贴和保护。

第三,通过建立完善的中介组织为农民提供有效的服务。这些组织的服务主要集中于为农民提供各种生产经营技术,帮助农民进行会计核算,了解农产品产销市场行情,与农民签订购销合同等方面。其

中澳大利亚农民联合会(NFF)是该国最大的农民组织,几乎涉及到农林牧渔各个产业,其宗旨就是代表、保护和提高其成员的利益。

第四,适时转变和调整农业管理体制。澳大利亚改革和调整农业管理体制的着眼点是彻底的市场化。面向全球市场,既要减少政府对农民的干预,又要保护本国农业,服务于农民,努力保持农业,特别是畜牧业的生产 and 出口优势,争取扩大在全球市场份额中的比重。

第五,政府为农牧业发展提供了良好的基础设施。20世纪60年代到70年代早期共建成了4680公里的封闭路面和1600公里的砾石路面公路,通达澳大利亚最边远地区,为北部肉牛业的发展创造了极为有利的条件。

第六,加强对草场的科学管理。澳大利亚畜牧业的发展经历了靠天养牧、利用天然草场的粗放经营,向合理利用天然草场,大力改造天然草场,并积极发展人工草场、推广牧草及饲料作物的栽培,逐步朝集约经营方向发展的过程。因此,澳大利亚十分重视天然草场的合理利用和补播改良、播种草场的建立和使用,以及草场灌溉、施肥和草场轮作。

第七,大力发展农产品加工业,增加附加值。

2. 合理利用自然资源,重视环境保护和可持续发展

首先,合理利用水资源。澳大利亚大部分内陆地区年降水量和径流量很少,而且很不均衡。为了保证农作物与牧草的生长,必须修建灌溉设施甚至跨流域调水工程。澳大利亚最著名的调水工程是斯诺威山区的东水西调工程。斯诺威山区位于澳大利亚东部山地的东南端,是澳大利亚降水量最多的山区之一。

为了合理利用水资源,1995年澳大利亚政府对水资源的使用和管理实行了全面的改革。一是明确水权等级。根据澳大利亚《水权法》的规定,州政府是水的所有者。在州政府的授权下,水资源管理局是水配额的管理者,负责城市和农村水资源的管理;农村水资源管理局负责农业灌溉用水的分配和保护。二是对农业用水实行许可证制度。农民只有申请到用水许可证,才能“量水种地”。从1990年开始,澳大利亚政府通过招标的方式竞卖水权。三是水权交易。

其次,对矿产资源进行有效开发。20世纪60年代初期,随着矿产资源的大规模开发,澳大利亚也面临着资金不足的问题,为此,澳大利亚积极引进外资。1965~1970年外资投向矿业的比重为30.6%(而1960~1965年期间仅为9.2%),1971~1972年期间进一步增加到40.7%,1982~1983年大规模开发煤炭时外资投向矿业的比重仍高达30%。外资的流入不仅有效解决了矿产资源开发中资金不足的问题,而且促进了澳大利亚经济的发展。外国公司在某些特殊地区发展采掘工业时,需要把它经营的矿区铁路与政府的铁路线进行连接,还需要修建公路、码头以及其他基础设施,从而创造更多的就业机会和消费需求,同时采矿业还带动了一大批小城镇的建立。这既促进了地区经济的发展,也对国家经济的持续增长有利。

最后,重视环境保护和可持续发展。澳大利亚独特的地理环境使得生物种类繁多,其中桉树、苏铁裸子植物、大型“南极”蕨和有袋动物等均为世界所独有,有着极高的环境、科研和文化价值。在过去的200多年里,由于农业的发展对一些生物栖息地造成的损害,以及引进外来物种对本地物种的影响等因素,澳大利亚的生物多样性受到了很大威胁。为此,澳大利亚专门成立了科研和法律机构来处理这些问题。澳大利亚对环境保护的重视可追溯到20世纪70年代。1974年澳大利亚联邦议会颁布了环境保护法案;1983年澳大利亚政府制定了资源保护国家战略;1990年制定了澳大利亚《生态可持续发展国家战略》,该战略是指导澳大利亚社会、经济、生态环境协调发展的主导战略,现已成为各级政府和部门制定相关政策和进行决策时的主要依据。

由于澳大利亚是个联邦制国家,因此建立一种联邦、州和地方三级政府协调合作的机制是实施《生态可持续发展国家战略》的关键。为此,澳大利亚政府主要靠两种途径来实现这种机制:一种途径是依靠1992年5月联邦、州、地方政府一致通过的《政府间环境协议》;另一个途径是依靠澳大利亚政府委员会和部长级委员会。此外,澳大利亚联邦政府还采纳了非政府组织和公众参与的机制。澳大利亚可持续发展的具体行动有:

①制定一系列配套战略、政策和计划。主要的战略有:《减缓温室效应国家战略》、《生物多样性保护国家战略草案》、《臭氧层保护战略》、《减少和回收利用废弃物国家战略》和《水资源管理国家战略》

等。主要的国家政策和计划包括国家森林政策、国家抗旱政策、联邦重点项目扶持计划、国家土地保护计划；国家环境工业数据库、国家污染物目录和国家温室气体目录等。为监督《生态可持续发展国家战略》的实施效果，澳大利亚联邦政府从1995年起定期发布《澳大利亚环境状况报告》。该报告的宗旨是向澳大利亚各级工商部门、决策者和公众提供及时、准确的澳大利亚环境状况、趋势、问题和前景的信息，用以提高决策质量，减少失误，增强公众的环境意识。

②实施缓解温室效应的国家战略。该战略以稳定温室气体排放量为基本目标。1995年3月，澳大利亚政府要求工业界每年减少1500万吨温室气体的排放，使澳大利亚到2000年的温室气体排放量接近1990年的水平，并通过一项6300万澳元的计划帮助实现这一目标。

③保护生物多样性。1993年6月，澳大利亚签订了《生物多样性保护公约》，并制定了自己的《生物多样性保护国家战略》，其目标是保护生物多样性和维持生态系统的平衡。目前，澳大利亚共有4178个陆地保护区和306个海洋保护区，澳大利亚的保护区面积占国土面积的比重从1992年6.4%上升到90年代后期的7.8%。

④促进行业可持续发展战略。1994年澳大利亚通过了一项在全国范围内对水资源进行重新分配的条款，通过改变供水管理，确保国家水资源更有效地可持续利用。澳大利亚还制定了《国家清洁生产战略》，以帮助企业了解实行清洁生产，确保有利于环境保护的决策在正常的商业决策中具有优先性。此外，澳大利亚政府也认识到森林的环境重要性和科学价值，通过了《国家森林政策》，其关键目标是发展具有生态可持续发展的木材产品工业，发展、完善有代表性的森林保护系统。

⑤广泛开展国际合作。澳大利亚是联合国可持续发展委员会的初始成员之一，对联合国发布的《21世纪议程》高度重视，澳大利亚还加入了与环境 and 可持续发展相关的多个国际组织。此外，由于地理环境的相关性和政治经济的密切性，澳大利亚和新西兰还联合成立了澳大利亚和新西兰环境与资源保护委员会，为各级政府交流信息、经验，更好地制定国内和国家间环境和资源保护政策创造了很好的机会和条件。

3. 大力发展新兴产业

首先，大力发展特色旅游业。在经济欠发达地区居住的主要是土著居民，土著居民有着自己独特的文化和传统，加上土著居住区的独特地理环境，其旅游资源非常丰富，为了缩小其与发达地区的经济差距，澳大利亚政府选择以旅游业作为突破口。其主要做法有：在规划上给予土著地区大力支持，要求各地方政府在制定当地旅游发展规划时，必须统一考虑土著人旅游发展规划，把土著人旅游列入当地、州和全国旅游计划的一部分。澳大利亚联邦和州政府也根据不同情况给予补助，联邦银行还提供优惠政策，向土著居民发放低息和无息贷款。另外，澳大利亚政府还投入巨资改善土著地区的旅游基础设施。对某些项目进行深度开发。

其次，注重把旅游开发与保护文化遗产结合起来。近年来，澳大利亚政府拨出了大量的资金，用于修缮和保护土著人的居住地和文化遗产，同时强调文化旅游必须与自然生态旅游同步进行，而且澳大利亚政府率先制定了生态旅游业的国家鉴定标准。专门在国外市场花巨资进行大力宣传，把澳大利亚最具特色的旅游资源推介到国际市场，以吸引国外游客。在多样化的宣传中，澳大利亚政府把土著地区的宣传重点放在了独特沙漠风光和当地土著文化方面。经过数年的努力，“土著人旅游发展战略”取得了极大成功。1999年全澳大利亚游客中的7%到土著地区旅游，总收入近10亿澳元，远远高于土著人从事林业、渔业的收入。旅游业的发展还带动了交通、服务、餐饮等产业的蓬勃发展，使得土著地区经济发展水平显著提高。

此外，澳大利亚紧跟时代的前进步伐，全力打造以信息技术产业为主导的新经济，以信息技术产业为主导，实现产业创新，以产业创新带动经济结构转换。目前，澳大利亚正在迅速成为一个知识型的经济体。

二、产业发展的环境依托——英国科学园的经验

科学园也被称为孵化器或创业者中心，它是为创业者减轻早期投资风险、培育能经受激烈的高科技竞争的成熟企业的一种组织形式，一般由厂房、办公室等建筑和通信等设施，以及一些行政管理、经

营行家和秘书人员构成，其主要功能是为进入孵化器的新建企业提供设施服务，疏通融资渠道，培养企业家，扶植有市场竞争力、能形成规模经济、具有发展前景的高技术成果或产品，为创业者开办企业提供方便（唐更华等，2002）。

为实现科学园对全国及区域经济发展的推动作用、加强中小企业的创新活动、鼓励创造财富和赢得商业利润、促进就业等，一些政府鼓励建立以提供财产设施为基础的科学园，力图通过提供财产设施提高科学园的吸引力。Carter（1989）认为，科学园有可能是以后几十年内增长最显著的部门。

1998年，Westhead、Paul、Batstone、Stephen以英国科学园为例，描述了科学园运动的发展演变，对布局于科学园内外的技术型企业进行了广泛的调查和分析比较，并进一步从需求方的角度，揭示了作为区域创新依托的科学园存在和发展的理由。

（一）英国科学园运动的发展

美国斯坦福大学和麻省理工学院周围技术型公司的增加，为英国科学园的发展提供了启发和模板。为发展技术型公司，英国政府鼓励建设以提供财产设施为基础的科学园，并通过建立科学园来推动整个区域经济的发展。

1. 英国科学园运动的成长

英国最早的两个科学园剑桥和赫洛特—瓦特（Herlot—Watt）建于1972年，第三个科学园建于1982年。自1983年起，英国科学园的数量迅速增长，到1989年已由7个增加到38个。据英国科学园协会（UK Science Park Association，简称UKSPA，1996）提供的数据，1992年，由高等教育机构（High Education Institute，简称HEI）协同公共机构和私人部门参与开发的科学园达42个。这些科学园分布在英国北部和西部经济萧条和条件不利的地区，以及英格兰南部一些经济繁荣的地区，科学园既建于农村，也建于城市，其中北部地区的科学园数量更多，甚至超过了其产业重建的需要，而南部地区的科学园则更发达一些。

科学园的建设获得了私人部门和公共部门的共同投资。David Keeble、Clive Lawson、Barry Moore、Wilkinson和Frank 1999年引述Christian Longhi的观点认为，法国政府直接资助了其南部的科学园Sophia—Antipolis，大型国际公司和研究机构在科学园创设分支机构，形成了一种集体学习的环境，促进了大型公司高技术能力的内生性增长，而英国则是通过私人部门与公共部门的共同投资，到1992年科学园投资达5.43亿英镑，形成了几乎50万平方米的财产设施（UKSPA，1996）。科学园直接就业人数也由1985年的3800人增加到1992年的16587人。科学园的绝大多数公司是小公司，在过去10年中，园区80%以上的公司雇员不足15人。园区公司从事大量技术活动，特别是工业技术、计算机/通信、生物技术、商务服务、技术咨询、环境、能源和材料技术等（UKSPA，1996）。

据最新的研究，到20世纪90年代末，英国科学园区已发展到53个，科学园区内共有大约1500个公司，主要从事计算机、通讯和生物技术等领域的开发研究，其中，36%的公司从事计算机、通讯产业，15%的公司为生物技术产业。园区内公司的规模普遍较小，平均每个公司不足20人，大约50%的公司员工不足5人，50人以上的公司只占7%。直接从业人数大约3万人，绝大部分是科技人员。40%以上的人员直接从事开发研究和新产品设计，只有10%的人从事产品生产和安装，从事销售、咨询、培训和服务等其他职业的人员约占一半。在科学园建设总投资额中，大约一半是来自公共资源，其中欧盟各项发展计划起着十分重要的作用，另外有30%由外部开发投资资源投入，11%来源于各园区所在的大学，11%来源于地方政府。

2. 科学园的定义

运作上同大学或其他更高级教育机构或研究中心有正式的联系；能鼓励知识型商业和其他常驻组织的形成和成长；有积极从事将技术和商业技巧传递给当地组织的管理机构。

3. 设立科学园的目的

Massey等（1992）概括了规划和建设科学园的25个不同目的，如，促进HEI与产业之间的联系及HEI的技术向科学园转移；促进新的技术型公司的形成；促进学术性机构发起建立公司；促进现存技术型公司的成长；吸引位于技术前沿的公司进入；创造公司间的协作；提高区域经济绩效；改善区域特别是工业衰退地区的形象；直接和间接创造新的就业；增强区域内新公司以及老公司的竞争力。

Carter (1989) 概括了英国鼓励科学园发展的三类管理战略。第一类是大学领导和投资战略, 由大学或 HEI 建立自己的科学园并负责其开发和 (或) 管理, 例如 Cambridge、Herlot-Wallt 和 Surrey 科学园。第二类是合资公司战略, 科学园由单个合法实体经营, 合资公司提供控制、管理以及未来的开发等方面的必要手段。这一机制确保了 HEI 和合资公司的其他投资都能继续发挥积极作用。第三类是合作投资战略, 这是最普遍的战略, 参与者在灵活和非正式的框架内进行合作, 地方政府或开发机构通常根据主要资金投入方的要求引导开发。

4. 对科学园园区的管理

各科学园的管理一般都实行董事会领导下的总经理负责制, 进行自主经营。科学园除了向园区内公司提供全方位的服务和培训外, 最重要的一项工作就是提供全面的业务咨询, 内容包括各发展阶段的资金获取、市场调查、知识产权、信息交流和对外宣传等各个方面。这些方面往往是科技人员不熟悉或没有精力涉及的领域, 但又是公司从创办到发展所必须面对的问题。业务咨询正是科学园区的魅力所在, 它一般由科学园区聘请咨询顾问或有经验的园区管理者来完成。

(二) 英国科学园的发展经验

英国科学园的发展积累了一些有益的经验, 对世界上其他国家根据实际情况建立和发展自己的科学园区, 实施区域创新, 推动高新技术产业发展, 具有重要的借鉴意义。

1. 依托智力密集优势, 营造良好发展环境

英国科学园大都建在大学等高等教育机构附近, 大学智力资源密集的特点为科学园的成长和发展提供了必要的条件。由于很多科学园和创业中心本身就是大学投资或部分投资建立的, 所以大学与科学园区有密切的联系。科学园区不仅能充分利用大学的信息资源、图书资料和先进的实验室等条件, 而且还能得到具有开发潜力的最新科研成果和源源不断的人才补充。大学为鼓励教师和研究人员在科学园创办自己的公司, 一般都制定了宽松、灵活的政策和条件。如提供一定启动资金、保护个人的知识产权、校内职务和工作都不受影响等, 使得有开发研究成果的教师和研究人员愿意到科学园区去创办自己的公司。有的大学还要求部分专业的学生必须在科学园内有一段时间的实习, 去亲身感受科学园区的创业精神和企业文化, 培养对知识转化为产品的兴趣, 同时为将来自己创办公司积累经验。另一方面, 科学园区根据公司的发展动向, 也不断向大学反馈人才需求信息, 使大学及时调整有关专业方向, 培养市场急需人才。科学园有了源源不断具有开发前景的科研成果和不断补充的人力资源, 就保证了科学园充满生机的源头。

为充分利用大学的优良条件, 政府出台了一系列鼓励大学与企业结合的计划, 有利于科学园区公司的发展, 如联系计划、院校公司计划、大学挑战基金和小企业研究与技术奖励计划等多种计划。1998 年政府还特别帮助成立了英国企业孵化机构, 专门负责促进高新技术小公司的孵化。

2. 不断拓宽融资渠道, 努力增加金融支持

在英国科学园的创立阶段和科学园区公司的各发展阶段, 有多种资金筹集渠道。近几年来, 融资渠道仍在不断拓宽。如在欧盟就有 1996 年开始的欧洲投资基金、1997 年开始的欧洲投资银行的欧洲技术促进基金 (ETF) 和 1998 年开始的欧盟资助的技术促进基金启动资金等好几种早期种子基金可申请。英国政府则有一系列的计划、项目和基金可供科学园申请与利用, 同时各地方政府、大学和各科学园区内也有部分启动资金可供小公司利用。尽管如此, 技术型小公司有时仍面临获取资金的困难, 所以商业银行也都在为科技型小公司拓宽新的渠道, 许多商业银行设有专门为小公司提供资金服务的窗口。而科学园管理部门则行使了经纪人的职能, 尽力沟通资金供求双方的联系渠道。

如美国硅谷一样, 风险投资公司在科学园活动中也起着重要的作用。1999 年投入到高技术公司的风险资金超过 10 亿英镑, 在高技术公司早期发展阶段, 其风险投资金额从 1995 年的 8500 万英镑增加到 1999 年的 3.5 亿英镑。为了填补风险投资公司和个人资金间的空缺, 20 世纪 90 年代后期, 英国自发形成了一个被称为“企业天使”的非正规的风险投资群体, 往往以股份形式专门投资科技型小公司的创业与发展。所谓企业天使就是指个体投资者, 投资额从几万英镑到几十万英镑, 甚至上百万英镑。股票市场为需要大量资金、具有良好业绩和发展前景的公司提供了另一条重要的筹资渠道。

3. 出台多项政策措施，优化园区发展环境

第一，不断推出成果转化计划。为了促进大学、科研院所的科研成果向企业和科学园区内的公司转化，政府先后出台了一系列重要计划，提供基金支持。如预测计划、大学挑战竞争计划、法拉第伙伴、教学公司计划、科学企业挑战、高教援助企业等计划及大学挑战基金、高教援助基金和风险技术大学伙伴基金等。

第二，制定并实施多项优惠政策措施。英国政府制定并实施了多项投资、税收等方面的优惠政策措施，对科学园中的公司企业的发展壮大提供了重要的推动。这些政策措施包括降低小企业的法人税、鼓励研究与开发的投入、鼓励对雇员的激励及提高法定审计的起点等。

第三，加强知识产权开发与管理，鼓励研究人员积极参加知识转移工作。为了鼓励研究人员从事知识产权开发与知识转移工作，一般采取如下几种激励方法：一是对知识产权开发达到不同的阶段给予固定的奖金奖励，如专利申请、专利批准等；二是对知识产权与开发带来的收益，有关人员与研究机构一起按比例共享，收益越大，个人所分享的比例就越小；三是对开发知识产权或开发工作取得好成绩的有关人员给予带薪假期奖励，对小组或部门给予增加研究经费或提高实验设备奖励；四是允许职员在工作期间对外进行有偿咨询活动，但规定一个最大时间限制，例如，每星期半天或一天，并且要保证所在机构的知识产权不受影响；五是允许职员在衍生公司里拥有股份。

4. 多样化模式发展，网络化信息管理，国际化方向提升

从建园的模式（政府、大学、研究机构、金融机构、个人等）到管理结构以及各园区的发展目标、方向、重点等都各有其特点。各科学园主要是结合本地区的实际情况和特点来发展自己，没有一个固定的模式可遵循。

充分利用网络信息技术，进行网络化信息管理是英国科学园的另一个特点。每个科学园以及与科学园有关的机构都有自己的网页。最新动态、发展趋势、经验交流、管理探讨等信息交流非常方便、快捷，甚至园区内的总经理招聘也经常是面向全国在网上进行。整个英国科学园成了一个融合的体系，网络化的发展大大促进了英国科学园运动的发展。

英国科学园的建立一般都是以振兴地方经济为目标，但园区内的公司并不限于本地区。创业者不论来自英国哪个地区，都可在园区落户，对外来户也都采取一视同仁的政策。科学园区优美的环境以及全方位的服务，吸引了不少从欧洲大陆、美国等其他国家来科学园区投资发展的科技公司。这些外来的公司数量已超过园区公司总数的10%，并有不断扩大之势，使得园区国际化程度越来越高。

第十四章 中国产业国际竞争力状况

一、产业国际竞争力的基本内涵

简单地说，产业国际竞争力可以直观地定义为一国产业及其各个产业领域在国际经济生活中的竞争能力。它所描述的实际上是不同国家在同一个产业领域的国际竞争中所表现出的竞争能力。

第一，产业国际竞争力是一种多环节的综合竞争力。它是产品进出口、劳务输出输入、技术引进和转让、资本输出和输入等多个环节现实竞争力的综合。

第二，产业国际竞争力是一种出口导向的双向竞争力。一国某个产业能够出口商品、输出劳务、转让技术、境外投资，当然是有国际竞争力的直接表现。但是，一国某个产业能够通过进口物资、输入劳务、引进技术、引进外资并加以有效利用和吸收，进而提高本国该产业的水平，也是有国际竞争力的一种间接表现。

第三，产业国际竞争力是该产业范围内各个企业的合成竞争力。产业之间的国际竞争实际上是产业范围内各个企业共同参与国际竞争的总体效果。

第四，产业国际竞争力是一种选择性竞争力。一国在一个产业范围内不可能也不必要使所有商品、劳务、技术都是竞争力最强的，而是选择直接发挥本国固有优势，并尽量在发展前景最优的方面来提高竞争力。

二、产业国际竞争力的评价指标

从一般意义上讲，一国某产业的国际竞争力既与该产业范围内各个企业的国际竞争力相关，又在一定程度上建立在该国综合国力和总体竞争力的基础上。通常可以借用评价一国总体国际竞争力的那些主要指标，如瑞士洛桑国际管理发展学院指标体系所包括的国内经济实力、国际化、政府管理、金融体系、基础设施、企业管理、科学与技术、国民素质等指标，或者世界经济论坛（WEF）指标体系所包括的经济对国际贸易与金融的开放程度、政府预算和规章制度、金融市场发展程度、基础设施质量、科技管理、企业管理、劳动市场的灵活程度、司法和政治制度（或体制）等指标，还可以参考市场占有率和贸易竞争指数等指标进行判断。

贸易竞争指数，是通过对一国某类产品进出口额的计算，表明这个国家的某类产品是净出口国，还是净进口国，以及净出口或净进口的相对规模。如果贸易竞争指数为正，表示该国这类产品的生产效率高于国际水平，对于世界市场来说，该国是这类产品的净供应国，具有较强的出口竞争力；如果贸易竞争指数为负，则表明该国这类产品的生产效率低于国际水平，出口竞争能力较弱；如果贸易竞争指数为零，则说明该国这类产品的生产效率与国际水平相当，其进出口纯属与国际间进行品种交换。所以，贸易竞争指数又称为“水平分工指标”，表明各类产品的国际分工状况。

三、中国产业（以工业为代表）国际竞争力的总体水平

1. 中国工业的发展与现状

经过半个多世纪的建设与发展，中国的工业化取得了很大进展。到 20 世纪末，中国现代工业基本实现了从无到有、从少到多和从小到大的转变，工业化进入中期阶段，工业发展也从快速的数量扩张逐步向提高素质方向转变。

（1）快速的工业增长提高了中国经济的总体规模。2000 年，中国 GDP 总量已经超过 1 万亿美元，跃居世界第 6 位。2005 年我国 GDP 182 321 亿元，按平均汇率折合 22 257 亿美元，排第 5 位，人均 GDP 1 700 美元，排第 100 位，美国、日本、卢森堡人均 GDP 分别为 37 610 美元、34 510 美元和 43 940 美元。

（2）中国已经从落后的农业国转变为工业生产大国。1999 年，煤炭、钢铁、水泥、玻璃、各种家用电器、纺织品等产品的产量位居世界第 1 位，发电量、化学纤维，棉布等产品的产量位居世界第 2 位

(见表 1-39)。

表 1-39 中国工业品产量居世界位次

产品名称	1949 年	1978 年	1999 年
钢	26	5	1
煤	9	3	1
原油	27	8	5
发电量	25	7	2
水泥		4	1
化肥		3	1
化学纤维		7	2
棉布		1	2
糖		8	3
电视机		8	1

(3) 中国已经从封闭经济转变为世界上工业产品的贸易大国。实行改革开放政策之后,中国工业的快速增长与外贸体制改革,促进了对外经济贸易的迅速发展,扩大了中国的进出口贸易规模。

第一,进出口贸易持续强劲增长。根据《中国统计年鉴》有关资料,1979~2000年,中国进出口贸易总额由 206.4 亿美元增长到 4 743.1 亿美元,年均增长 15%,高于 1981~1996 年世界出口贸易平均增长速度 (6.3%) 近 10 个百分点。2005 年进出口 14 221.2 亿美元,相当于 2001 年的 2.8 倍。外贸出口增速与同期工业增加值增长速度基本持平,说明这一时期快速的工业增长是促进外贸出口的主要力量。

第二,出口依存度不断提高。随着中国对外贸易规模的不断扩大,出口依存度不断提高(见表 1-40),表明中国经济的开放程度不断增强,也说明世界市场对中国经济发展的重要性不断增强。1979~1997 年,中国外贸净出口对 GDP 增长的贡献为 14.4%,其中 20 世纪 90 年代以来接近 20%。

第三,中国对外贸易在世界贸易中的地位不断上升。根据《中国统计年鉴》有关资料,1978 年,中国出口额位居世界第 32 位。1999 年,中国出口额占世界出口额的比重上升到 3.5%,在世界出口贸易中的位次上升到第 8 位。

表 1-40 中国对外贸易的发展及出口依存度的变化

年份	进出口总额 (亿美元)	出口 (亿美元)	出口 依存度 (%)	进口 (亿美元)	进口 依存度 (%)	中国出口占世界 出口比重 (%)	中国出口在世界 出口额中的位置
1980	318.4	181.2	6	200.2	6.6	0.91	26
1985	696	273.5	9	422.5	14	1.42	17
1990	1154.4	620.9	16.1	533.3	13.9	1.84	15
1995	2808.6	1487.8	21.3	1320.8	18.9	3.28	11
1999	3606.3	1949.3	19.7	1657	16.7	3.51	18
2000	4743.1	2492.1	23.1	2251	20.8	3.98	7
2005	14221.2	7620	28.1	6601.2	17.6	6.3	3

第四,形成了一批具有较强国际竞争力的产业、企业和产品。中国纺织、煤炭、建材、有色金属等产业在国际市场上具有较大的竞争优势。根据中国统计年鉴有关资料,纺织品、服装、一般机电产品、鞋类、旅行用品及箱包、玩具、塑料制品等 7 类产品,1999 年出口额达到 1412 亿元,占中国出口总额的 72.4%;中国纺织品服装占世界贸易总额的 13%,连续 5 年居世界首位;自行车出口量约占世界出

口量的 63%，丝绸产品占 75%，钨、锑、稀土金属的出口量占世界出口量的 60%~80%。

2. 中国工业国际竞争力的演变与提高

中国工业国际竞争力的提高，主要体现在规模扩张与质量提高两个方面。中国对外贸易总量中工业品进出口（尤其是净出口）数量的增多，国际市场占有率的扩大及经济效益的提高，属于国际竞争力的规模扩张。从发展趋势看，进入国际市场的中国工业品产品档次的提高、竞争能力的增强与长期的发展潜力，属于国际竞争力的质量提高。

(1) 中国工业国际竞争力的规模扩张。改革开放以来，对外贸易的总体规模不断扩大，并不断提高了整个国民经济的对外依存度。根据《中国统计年鉴》有关资料，20 世纪 80 年代之前，中国对外贸易的规模很小，而且以初级产品为主。1980 年，初级产品出口仍占我国出口总额的 50.3%，工业制成品出口仅为 90 亿美元。从 1981 年起，中国工业制成品出口开始超过初级产品，并直线上升，2000 年达到 2237.5 亿美元，年均增长 174%，超过了中国对外贸易的增速。工业制成品出口占对外出口的比重不断上升，2000 年已经接近 90%。中国对外出口的扩张主要是工业制成品出口的扩张。

(2) 中国工业国际竞争力的质量提高。中国工业品出口额的增长，同时，也是产品质量与档次不断提高的过程。从总体上看，中国具有比较优势的产业是劳动密集型产业。随着工业结构的调整与升级，工业制成品出口额中增加了一些资金与技术密集型的产品，其中以机电产品的出口增长最为突出。根据《中国统计年鉴》有关资料，1980 年，中国机械与运输设备出口额仅为 8.43 亿美元，1992 年达到 132 亿美元，1998 年超过了 500 亿美元，2000 年达到 826 亿美元，2005 年达 4 267.5 亿美元，年均增长 20%。技术与资金密集型产品出口额占工业制成品出口的比重，也由 1990 年的 20% 上升到 2000 年的 42%，提高了一倍多。2005 年高新技术产品出口 2 182.5 亿美元，增长 31.8%，比总体出口增速 3.4 个百分点。

3. 中国工业国际竞争力的现状

(1) 总体判断。迄今为止，中国贸易竞争指数大于零的产品，即出口竞争力比较强的产品，主要还是劳动密集型的附加值比较低的产品，而附加值比较高的技术或资金密集型产品的出口竞争力还比较弱。

(2) 基本格局。第一，具有比较优势的传统产业。例如，纺织业，仍然会具有较高的国际竞争力，能够保持较大的国际市场份额。但是，中国一些具有比较优势的行业的成本—价格优势正在减弱，经济效益下降。因此，要进一步提高中国工业的国际竞争力，必须进行体制改革、技术升级和结构调整，以适应新的国际竞争形势。

第二，技术含量不够高，比较优势因素不强的产业。例如，饮料工业，正在受到外国品牌产品（包括进口的和外商投资企业的产品）的强大攻击和围困，不仅难以大规模进入国外市场，而且，如何稳固国内市场也成为严重的问题。

第三，技术成熟，已成形大规模市场能力的产业。例如，洗衣机、电冰箱、电风扇、空调器等，目前正面临新的国际竞争的挑战，外国资本有夺回中国市场的明显战略意图。这类产业将在国内和国外的两个市场上同竞争对手进行更大规模的争夺市场的竞争。由于经过多年的国内市场竞争，中国工业已经具有较强的竞争力，所以，这类产业有可能获得更大的国际市场份额。

第四，技术含量高，产品质量已接近世界先进水平的产业。例如，彩色电视机产业，正面临着更大的国际竞争压力。中国基础元器件工业薄弱，核心技术仍被控制在外国公司手中以及企业研究开发实力不强等深层次的弱点正在显现出来。要克服这些弱点，使中国工业保持和进一步提高产品的国际竞争力，必须付出比过去更大的努力，经历更激烈的国内、国外市场竞争的恶战。

第五，技术含量较高，具有一定的要素比较优势的产业。例如，造船业，技术竞争正变得越来越激烈，而且，技术竞争在产业竞争中的地位越来越突出。如果我们不能在技术竞争中争得更有利的地位，就会使大量的附加值流向国外，中国所能获得的实际利益逐渐减少。如果能够在充分利用比较优势的前提下加快技术进步的步伐，这类产业仍有可能保持继续发展的势头。

第六，技术含量高，尚未形成国际竞争力的产业。例如，汽车产业，以及电子计算机工业，要形成我们自己的有较强国际竞争力的产业，还要经过长期的艰苦奋斗。加入世界贸易组织后，这类产业必须在不长的过渡期内，利用有限的保护政策，尽快培育自身的国际竞争力。

(3) 行业有别。中国的纺织服装工业是劳动密集型产业,从资源禀赋观点看具有优势,是当前主要的出口产业。但是,这种优势在大量发展中国家都有,产品在国际市场上已有供过于求的趋势。该产业的产品既与其他发展中的出口国形成激烈竞争,又与发达国家维持“夕阳产业”的意图严重冲突,因而出口摩擦日增。在这种情况下本来应该调整发展方向,采取“软硬兼施”的措施,“软”是力争形成名牌,拥有无形资产,“硬”是提高技术含量,包括款式设计、面料开发。但这两方面的努力在中国的纺织产业中都做得很不够,低水平重复建设生产能力太大,当前,企业能做的仅仅是一种争夺客户的本能反应:降价竞销。而越是降价竞销,就越是缺乏“软硬兼施”的经济实力,长久以往,该产业的竞争力只能深受其害。由此我们得知,这类产业的竞争力主要是力争名牌与技术开发能力。

中国的钢铁产业基础雄厚,增长率高,实力增强,国内钢材市场即将与世界钢材市场全面接轨。但钢铁产业中许多企业处于亏损状态,全行业劳动生产率低下,冗员多。劳动生产率低的原因主要在于生产管理水平低。产业内部各环节很不配套,从矿石到钢材,未形成完整的一体化生产,在钢铁产品上耗费的能源量很大,能源生产率低下,结构不合理问题突出,高附加值品种发展进度慢,长线品种生产能力过剩,产品雷同,短线进口多。

中国的机电产品出口虽已提高到现在的32%左右(1995年机电产品出口占制成品出口的29.48%,首次超过纺织品成为最大宗的出口商品),但仍低于世界平均水平。从结构上看,资本和技术密集型产品出口比重低。大中型企业二千多种主导产品的平均生命周期为10.5年,是美国一些机械工业企业产品生命周期的3.5倍,说明中国机械工业产品更新换代缓慢。突出问题是生产集中度低、分散和低水平重复严重,基础零部件性能落后,质量不稳定,企业自主开发能力弱,大中型骨干企业用于研究开发费用占销售额的比重只有1.5%,大大低于发达国家企业研究开发费用占销售额5%的水平。

在电子信息产业方面,中国虽出现了联想、四通、长虹、康佳等一批实力雄厚的企业集团,但总体上该产业的规模化整体水平较低,具有国际竞争规模和经济实力的企业集团较少,跨国经营的大集团不多,中小企业的力量不强,关键性电子产品生产技术和产品开发落后。电子信息产业的竞争力,要从核心技术、配套技术、关键零部件以及承载技术的组织几个重要方面来看。

中国石化工业与世界先进水平相比,差距在于:美国4000万吨级以上炼油厂有23个(1995年),而中国全国仅非地方小企业炼油厂就有68个,平均规模只有年产310万吨(1996年),世界炼油厂平均规模都有520万吨,高于中国的规模水平。本身的技术档次、技术装备以及能够具备高技术条件的企业规模是提高石化工业竞争力的主要方面。

4. 中国工业国际竞争力的结构性不对称

尽管在改革开放之后,中国工业的国际竞争力有了进一步的提高,但是,受总体国际竞争力水平的限制,与国际一般水平相比,特别是与发达国家相比,中国民族工业的国际竞争力在许多方面还存在较大的差距,而且,这种差距很不平衡。就是说,从结构方面分析,中国工业的国际竞争力存在着明显的不对称。这虽然是一种很正常的经济现象,但是,在我们具体分析某一产业的国际竞争力,并据此调整经济发展战略的时候,这种工业国际竞争力的不对称性就会产生现实的影响。

(1) 不同技术水平的工业具有不同的国际竞争力。从总体上讲,到目前为止,中国传统的以轻工业品为主的劳动密集型初级产品工业具有一定的优势,以机械和运输设备为代表的具有一定附加值和中等技术含量的资本密集型制造工业相对竞争力不高,而具有较高附加价值的高新技术工业的国际竞争力更差。

中国高技术含量及高附加值产品出口占总出口的比重,与西方发达国家相比,其国际竞争力的差距尤为明显。以1990年为例,中国高技术密集型产品与机械、运输设备等中等技术含量产品的出口占总出口的比重分别为9.98%和11.8%,美国为30.58%和43%,日本为35.28%和65%,德国为17.9%和49%,法国为17.53%和35%,意大利为13.48%和37%,英国为22.17%和40%,加拿大为9.29%和39%。中国统计年鉴资料表明,1993、1994、1995、1997和1998年,高技术产品的出口占工业制成品出口的比重年平均为6.8%,占总出口的比重平均为5.8%。至2005年,高技术产品出口上升到14.3%。从中外高附加值和高技术含量的货物出口金额及其在全部货物出口中的比重的同类比较中(见表1-41),也不难看出,中国高技术含量和高附加值产品的出口金额偏小,比重太低,表明中国具

有高技术含量和高附加值的工业的国际竞争力不强。

(2) 不同行业的国际竞争力差异较大。从总体上看,在中国工业中,轻纺工业和杂项制品工业具有一定的竞争优势,机械、化工及仪器仪表工业的国际竞争能力一般,机械电子及汽车产业的国际竞争能力较弱。

表 1-41 1996 年一些国家高附加值和高技术含量货物贸易出口情况 (亿美元,%)

国别	中国	美国	英国	日本	德国	法国	加拿大	新加坡	韩国	印尼	印度	马来西亚
金额 (亿美元)	269.38	1980	850.35	1510	1100	686.55	307.15	737.01	444.33	46.76	23.50	394.48
占出口 比重(%)	21.0	44.0	40.0	39.0	25.0	31.0	24.0	71.0	39.0	18.0	18.0	10.0

资料来源:世界银行 world development indicators。

在中国工业品出口贸易中,轻工产品的出口一直占有较大的比重。根据中国统计年鉴资料显示,20世纪80年代中期以来,中国工业产品的出口几乎主要依靠以劳动密集型为主要特点的轻工业产品,其出口在中国经济增长中的贡献趋近20%。中国工业中食品、饮料、烟草、皮革及制品、木及木制品等几类产品也具有较强的国际竞争力。

相对而言,中国机械、化工、仪器仪表工业的国际竞争力则表现一般。统计资料表明,1980~1998年间,中国机械及运输设备的出口占工业制成品出口额的比重年平均为14.8%,即不足1/6,而其进口所占比重却达到年平均41%;化工及有关制品的出口占工业制成品出口额的比重年平均为8%,而其进口所占比重却达到年平均17%。

在中国工业中,国际竞争力较弱的产品主要有塑料及其制品、橡胶及其制品、纸及纸制品、机械电子产品、车辆及零件。特别是最能代表制造业技术水平的机械电子产品的贸易竞争指数很低,表明中国工业制成品贸易竞争结构的优化程度并不高。

(3) 不同行业国际竞争力的变化趋势不同。从20世纪80年代中期起,中国初级产品的贸易竞争指数开始持续下降,至1995年已经成为负数,表明中国初级产品国际竞争力显著下降,至今已基本不具有较强的国际竞争力。而中国机械产品的贸易竞争指数在总体上呈增长状态。1986年以后,中国机械产品的贸易竞争指数进入持续增长的阶段,显示了中国机械产品的国际竞争力正在发生持续性的改善。

(4) 不同类型企业的国际竞争力明显有别。在中国各类企业中,大中型国有企业的竞争力相对较高。尽管国有企业超常负重,困难重重,但是,至少到现在为止,在各类企业中,大中型国有企业仍然具有相对较强的竞争力。这主要表现为:首先,几乎一年一次的技术检查和市场调查都表明,国有企业的产品的平均质量高于其他类型企业。其次,大中型国有企业的产品市场信誉度较高,目前,中国大多数的名牌仍然由国有企业所创造和拥有。再次,中国大多数产业中,市场占有率最高的企业仍然是国有企业。

在各类企业中,长期实行行政性垄断的产业中的国有企业国际竞争力最差。导致我国大中型国有企业的国际竞争力不强的最主要原因不是技术落后或规模不大,而是长期缺乏有效竞争的市场环境。目前,中国竞争力最差的产业大都是长期处于行政性垄断地位的产业,例如,电信、航空、金融等。这些行业中的国有企业长期处于行政性保护之下,至今仍然享有各种特权,严重缺乏市场竞争意识。尽管同国内其他产业相比,这些产业在国家支持(包括大量资金投入和政策倾斜扶持)下,其设备的技术水平可能相对较高,企业规模也相对较大,但同国外同类企业相比,这类产业中国有企业的竞争力差距是最大的。

进入世界大公司行列的国有企业的国际竞争力同跨国公司仍有明显的差距:效率不高,盈利性低。《财富》1999年全球500家大企业排名,中国共有11家企业入选,其中香港、台湾各1家,内地9家,比1998年增加了4家。这9家企业平均税后利润仅3.7亿美元,而全球500家大企业平均税后利润11

亿美元；中国这9家企业平均雇佣人数近50万人，是全球500家大企业平均水平的近6倍。由于雇员多，中国这9家企业人均营业收入和利润仅有4.2万美元和740美元，仅为全球500家大企业的1/7和1/17。全球500家大企业平均营业收入收益率为4.36%，而中国这9家企业仅为1.76%。

(5) 企业竞争力与国家经济规模不匹配。从经济规模看，中国在经济总量上世界排名居前，1998年，世界银行《世界发展报告》公布的1997年主要社会经济指标中，中国国民生产总值（GNP）居第7位。同时，中国工业品中的钢铁、煤炭、水泥、化肥、化纤、电力、棉布、原油、电视机、糖等产量在20世纪90年代以来居世界前5名的位次。但至今，在国际竞争的舞台上，中国的工业企业与世界工业500强仍然无缘。

四、中国产业国际竞争力的差距和不足

1. 产业集中度较低

随着工业化的进展，市场规模的扩大和生产过程的标准化、自动化，大多数行业企业的规模不断扩大，相应地提高了大型企业的市场集中度，并形成了具有强大竞争力的合理的产业组织结构。这种结构一方面能够最大限度地发挥专业化分工协作的作用，另一方面可以实现规模经济效益。一般说来，成熟经济中前10位企业的市场集中化指数一般应在40%以上。根据我国第三次全国工业普查资料计算，在37个工业行业中，8家最大企业1995年的集中度超过40%的行业只有石油天然气开采业和石油加工及冶炼业；集中度在30%~40%之间的行业有烟草加工业、化学纤维制造业、橡胶制品业、黑色金属冶炼及压延工业、电力蒸气热水生产供应业、煤气生产和供应业等6个行业；20%~30%之间的为煤炭采选业、黑色金属矿采选业、交通运输设备制造业、煤气生产和供应业、自来水生产和供应业等5个行业；这个水平远远低于美国1984年前4位企业31%~97%的集中度指数。根据美国经济学家理查德·凯伍斯的研究，前10位的企业在行业或产品中处于非常突出的地位，其市场集中化指数一般应在40%以上。

如果在一个行业中一半以上的企业未能达到起始规模和合理的经济规模，则这个行业肯定不存在有效的产业组织规模。中国在适合于大规模生产的汽车、机械、石化、钢铁等许多产业中普遍存在着企业规模过小、生产分散的问题。以汽车产业为例，根据《中国统计年鉴》有关资料，1999年全行业产量为163万辆，其中90%以上都是由13家骨干企业生产，最大的上海大众、一汽、东风三大企业集团每家生产约20万辆，与通用汽车公司等大型跨国公司每年生产上千万辆相比，根本不在一个数量级上。汽车产业属于规模经济递增明显的产业，过小的生产规模抬高了国内企业的生产成本，同样档次的汽车，国内价格比国外价格高出许多。这种状况说明，中国在适合于大规模生产的汽车、机械、石化、钢铁等许多产业中普遍存在着企业规模过小，生产过度分散的问题，无法实现规模经济效益。

另一方面，中国企业的一个重要特征是“大而全”、“小而全”，行业之间、地区之间、企业之间往往自成体系，大中小企业之间难以形成合理的专业化分工协作体系，无法实现专业化分工的利益。

2. 生产能力在低水平层次上过度扩张

改革开放以来，中国利用丰富的劳动力资源，主要依靠技术引进和赶超型发展战略，使工业实现了由少到多、由小到大的转变。但是，这种转变主要是靠高投入、高产出的粗放型增长带来的，而且，主要是劳动密集型产品，具有自主知识产权的高、精、尖产品比较少。

受长期的粗放经营增长方式的影响，中国的一些低附加值、低技术含量的产业以及传统产业生产能力过剩，而另一些高附加值、高技术含量产业的生产能力却严重不足。根据第三次工业普查结果，1995年汽车生产设备利用率在50%左右；生产能力利用率在60%以下的有半数产品。

3. 产业技术水平和生产效率低下

企业之间的竞争，实际上是科学技术实力和创新能力的竞争，而科技实力和技术创新能力在很大程度上取决于科研与开发的投入。发达国家为了保持机电工业的市场竞争力，加大了科技投入的力度。中国工业的技术开发投入低、创新动力不足，制约了可持续发展能力和竞争能力，中国工业的设备更新比较缓慢，某些行业甚至出现下降趋势。我国大多数工业企业的设计与生产方法落后，自主开发能力差，产品开发周期长，更新慢，新产品产值率低，产品质量难以得到保证。

中国的能源利用率为 32%，比先进水平低十多个百分点。1998 年中国制造业劳动生产率为 3604 美元/人年，只相当于美国（1995 年）的 3.7%，日本（1994 年）的 3.5%，德国（1994 年）的 4.2%，韩国（1994 年）的 6.2%，马来西亚（1995 年）的 11%，印尼（1996 年）的 38.6%。1999 年，中国制造业的增加值率只有 21.66%，分别低于 20 世纪 90 年代中期美国、日本、德国、韩国的 18.04、11.14、16.64、13.64 个百分点，比印尼也低 8.21 个百分点，仅比马来西亚高出 5.51 个百分点。低下的劳动生产率在某种程度上抵消了中国劳动力廉价的优势，较低的制造业增加值反映出中国大部分工业行业加工深度和技术含量低。

4. 工业能力优势、产业比较优势和企业竞争优势相脱节

中国工业的生产能力优势反映了特定工业在整个工业生产中的地位，可以用增加值、就业人员、总资产占用的分布比例加以衡量，1999 年，中国工业的能力优势主要体现在以下 10 个行业：电力蒸气热水生产供应业（9.49%）、石油和天然气开采业（6.31%）、电子及通信设备制造业（5.92%）、化学原料及制品制造业（5.34%）、交通运输设备制造业（5.24%）、黑色金属冶炼及压延加工业（4.74%）、非金属矿物制品业（4.41%）、电气机械及器材制造业（4.40%）、服装及其他纤维制品制造业（3.39%）和皮革毛皮羽绒及其制品业（3.39%）。这 10 个行业集中了中国工业增加值的 52.59%，除代表高新技术发展方向的电子及通讯设备制造业外，其他生产优势行业仍然维持了 1995 年以来的中间产品阶段。

5. 企业机制不合理、管理水平低下

企业改革与管理技术特别是以现代企业制度为特征的适合市场竞争的企业机制，特别是有效的企业治理结构，还没有真正建立起来，国有企业量大面广、分布不合理的现象还比较严重，企业竞争能力和脱困的状况还没有真正得到改变。在市场竞争中成长起来的民营企业也普遍存在家族化、多元化、随意化的问题，企业竞争力薄弱，加入 WTO 对它们的冲击很大。

除了体制上的弊病，中国大部分企业普遍忽视市场定位和细分，营销能力严重滞后于制造水平。一些企业经营人员甚至对营销观念、建立顾客数据库、营销战略规划和计划、细分市场、核心业务控制等基本营销问题一无所知。由于中国工业企业竞争力不足，外资加入在提高我国工业水平的同时，也挤占了国内市场。这似乎是“悖论”的问题，一般来说，外资进入某国的一个市场，除了考虑一定的政治因素外，更主要依赖于对该市场的市场容量、产业规模以及在位企业的竞争力的判断。国内企业的竞争弱势以及过度竞争下的长期消耗战，为外资以独资或合资形式的产业进入提供了较为充分的依据。而国内企业苦于产业过度竞争无法出头，为了提高自己的市场地位也乐于与外商合资，甚至不惜让渡大量的股权。在国有企业经营体制存在缺陷以及地方政府过于本位化的考虑的情况下，合资不仅导致了一些国有资产向外资的流失，还使一些战略产业的主导权控制在外商手中。

6. 产业经济效益低下

由于长期以来工业投资决策机制不完善，工业投资中的重复建设严重，造成大部分行业中企业的过度进入。加之缺乏多余生产能力的退出机制，过剩的设备和厂房虽然处于闲置状态，但仍然需要占用资金，这必然造成那些以大规模投资为起点的产业和企业过高的固定成本。试图在生产能力严重过剩的市场上争夺或保持自己的市场份额，必然引起大部分行业的盈利能力下降，甚至出现大面积或数额巨大的亏损。另外，中国绝大多数工业行业在关键技术和关键产品领域难以与国外大企业抗衡，只能在劳动密集型和材料密集型领域“过度竞争”，这也降低了企业的经济效益。

近年来，一些行业如食品制造业、服装及其他纤维制品制造业、医药制造业、化学纤维制造业、非金属矿物制品业、交通运输设备制造业、电气机械及器材制造业、仪器仪表文化办公用机械等，由于过度竞争，出现了超过 30% 的亏损面或巨大的亏损额。

以中国大型机械企业为例，其劳动生产率仅为国外企业的几分之一到几十分之一，并不富裕的资金使用效率也很低，流动资金使用效率和固定资产使用效率低于国外同行业企业，其结果拉大了中国机械工业与国外大企业之间的效益差距。1996 年，中国机械工业的销售利润率均在 3% 以内，发达国家平均为 13%~20%。中国企业的总资产回报率一般低于 10%，国外同类企业一般在 14% 以上（见表 1-42）

表 1-42 中外机械工业投入结构与效益状况的差距

类别	中国企业	国外企业	中国/国外	备注
装备水平	59.27% (更新)	5~7 年 (役龄)		国外更新更快
研发投入	1%~1.5%	4%~10%	<1/3	占销售额比重
科技人员比重	1%	5%~10%	1/5~1/10	占职工人数比重
人均研发投入	<5 000 元人民币	10 万美元左右	几十分之一	若干企业对比
人均劳动生产率	2 万元人民币 (1996 年)	4 万~10 万美元	几十分之一	国外指美、日、德、法、英等
销售利润率	3%	13%~20%	1/4~1/7	
总资产回报率	<10%	14~25%	1/2~1/5	若干企业对比
资金利润率	2%~4%	8%~10%	<1/4	与发达国家对比

7. 中国还只是工业生产大国而不是工业强国

目前,中国是工业大国和对外贸易大国,但还不是工业强国和外贸出口强国(见表 1-43)。经济总量大而不强,工业增长迅速但国际竞争力仍处于较低水平,是中国工业发展现实情况的真实反映。

表 1-43 工业、外贸大国与工业、外贸强国的区别

	工业、外贸大国	工业、外贸强国
人均状况	经济总量庞大,人均数较低	经济总量庞大,人均数较高
企业状况	企业小而弱,产业组织结构不合理	企业大而强
产业结构	初级产业为主,技术水平低	产业层次与技术水平高
增长方式	增长速度快,主要是粗放发展	集约发展与可持续发展
出口商品结构	劳动密集型商品为主	资金、技术、知识密集型为主
科技教育状况	科研投入小,教育基础薄弱	科研开发投入大,教育发达

作为 WTO 的成员国,如何立足资源禀赋条件,更好地发挥在国际产业分工中的比较优势,加快企业的成长和培育竞争能力,不断创造和增强中国工业的竞争优势,成为中国工业面临的重大课题。

五、制约中国产业国际竞争力的主要因素

(一) 体制性障碍

中国产业国际竞争力,无论是在国家层次、产业层次还是企业层次,与发达国家相比,目前还存在一定的距离。说到底,产业国际竞争力是一个整体概念,因而制约中国产业国际竞争力的因素涉及各个方面、各个层次,既有表象与深层次之分,又有相对客观与人为主观之别。但是,总可以遵循着一定的思路,把那些主要因素归结为体制性障碍、实力的差距、管理的落伍、核心竞争力的不足等方面。

从深层次上讲,制约中国产业国际竞争力的最主要因素表现为体制性障碍,包括过于普遍化的国有企业制度、尚不规范的产权制度、不适当的行政性介入、程序繁杂的企业融资等。

1. 国有企业制度

由于国有企业战线太长,摊子过大,国家投资力不从心,普遍出现负债率高、资本金不足、企业缺乏长期资金来源、自有资金比例低等问题。在条块分割的投资体制下,各地区都希望国家投资各种项目,国有企业不存在正常的退出机制,加上国有资产管理体制的不完善,企业治理结构的缺陷,没有形成合理的激励约束机制,导致国有企业效益低下,市场竞争力日益弱化。

由于国有企业制度在一般竞争性领域的有限适应性,加之现实中大量存在的经营机制上的弊端和缺陷,以及经营管理上的薄弱和漏洞,中国国有企业效率低下、经营亏损的现象比较严重,而且,至今没能有效缓解和根除。

中国许多国有企业不仅在经营中缺乏效率,而且,由于缺乏市场经济的较长期的洗礼,因而在法人

治理结构、经营观念、管理水平、领导者素质等方面也与现代市场经济和现代大企业的要求存在着程度不同的差距。

2. 尚不规范的产权制度

产权是经济主体活动的基础。目前,中国的产权改革尚没有完成,还没有形成稳定、明晰和高效的产权机制,成为中国产业发展的制度性障碍。

尽管中国近年来在国有企业中大力推进现代企业制度改革,并且取得了明显的效果,但是,仍然存在一些突出问题。主要是企业冗员太多,社会包袱沉重;资金严重短缺,债务负担沉重;投资主体多元化尚未形成,企业法人治理结构运行徒有其表;政府职能转变滞后,所有者并未真正到位;国家股权流通困难;社会保障体系还不健全;企业经营者的产生、激励和约束很不规范。这些情况一方面说明现代企业制度改革的任务还很艰巨;另一方面,也说明目前中国国有企业的产权制度仍然会在一定程度上制约其国际竞争力。

3. 不适当的行政性介入

到目前为止,围绕中国国有企业所形成的政企不分、政府过多干预企业经营决策的问题,仍然没有得到较好的解决,政资分开、资企分开、政企分开还不规范,而且,缺乏制度上的保障,政、资、企关系远未理顺。

(1) 中国的国有企业有的属地方政府,有的属中央政府。企业的所得税按不同隶属关系分别上缴中央财政和地方财政,这就使得不同级次财政所属企业的合并面临着非常复杂的利益调整。

(2) 部门和地区性的行政分割严重阻碍了生产要素的横向流动和在中国统一市场上的优化配置,影响企业重组存量资产,优化结构的功能也大大削弱。

(3) 除投融资的行政性审批、条块的行政性分割外,中国政府对国有企业的行政干预还突出表现在政府部门对企业组建和发展的行政性介入。

(4) 改革开放以来,中国政府通过政企分家、放权让利、归并管理部门、组建股份公司、改变工业管理部门职能、企业层层下放等对旧的管理体制进行改革,减少了旧体制的一些弊病,但也出现了一些问题。如一方面政企不分、条块分割、多头管理、多层管理依然存在;另一方面又出现无头管理,或者是有利时有头管理、多头管理,无利时则无头管理。一方面放权让利,但按市场经济要求的独立自主、自主经营、自负盈亏的企业权利又不够;另一方面又出现了权益和利益无约束,即放任自流、利益流失。一方面当利益发生冲突时,中央和地方政府往往干预企业;另一方面企业的许多问题地方政府又无力解决,且形成了地方和企业利益保护主义。

(5) 在中国,不仅存在地方政府在国内市场上受局部利益驱动而实施地方经济保护政策,而且,存在着中央政府在国际经济交往中实施贸易保护政策的问题。贸易保护并没有提高国内企业的竞争力,反而妨碍了包括工业 500 强在内的国内企业的发展。其消极影响主要表现在以下 3 个方面:

一是贸易保护政策扭曲了国内成本和价格,导致非正常的高额利润,于是,在高额利润的驱动下,不同地区和部门竞相进行重复建设,并采取地方、部门保护的办排斥其他地区和部门企业的产品。这种对国内资源和市场的分割,导致市场的优胜劣汰机制失灵,无法产生具有较大规模竞争力的、足以与国外竞争对手相抗衡的巨型企业。

二是贸易保护政策使国内企业产生惰性,缺乏同世界级大企业进行竞争的动力。在政府的保护伞下,企业无国外竞争之虞,不可能着眼于培养国际竞争力,而是把目光仅仅盯在国内市场、甚至地方市场。长期下去,国内企业仍然无法同世界级企业相抗衡。

三是贸易保护政策存在严重的转嫁效应,损害了中国优势部门企业的国际竞争力。贸易保护政策往往通过增加进口成本、对他国的贸易报复等途径将保护的成成本转嫁到出口部门,而出口部门是中国较有比较优势和国际竞争力的部门。贸易保护政策严重损害了这些部门的企业,其中包括大企业的发展。

贸易保护政策损害中国企业发展最典型的例子是汽车产业,贸易保护政策导致了汽车产品的高额利润,诱使全国各地纷纷上汽车项目。由于资源的限制,各地的汽车生产厂规模普遍偏小,成本居高不下。但是,在各地的保护下,这些企业根本无淘汰和破产之忧,甚至还会产生高额利润。各地对市场和资源的分割导致国内汽车厂无法通过优胜劣汰来实现规模的迅速扩张和国际竞争力的培养。可以断定,

只要贸易保护政策继续下去，国内汽车产业就很难实现优胜劣汰，也就无法产生世界级的汽车公司。

4. 程序繁杂的企业融资

企业的发展离不开投融资活动。从改革的方向上看，要求企业成为投资主体和融资主体；从企业的建设上看，要求集团的核心企业具有投资中心和融资中心的功能。但是，现行投融资管理体制与企业的投融资要求摩擦甚大。时下企业负债太大、自有资金很少，投资项目一般都是资金密集的大型项目，需要大量使用银行贷款，这就必须通过投资和信贷方面的一系列审批程序。而企业对现行投资体制的反映是关卡多、程序复杂、耗时长、不配套。

(二) 实力的差距

中国产业与国际产业的差距在国家、产业、企业三个层次上表现出来。

1. 整体经济发展水平的限制

尽管一国产业的国际竞争力在很大程度上表现为企业特别是大企业的竞争力，因而一国产业在国际竞争中的实力往往表现为所拥有的世界级大企业的数量和质量，但是，一国的整体经济发展水平实际上构成了该国所拥有的世界级大企业的数量和质量的基础。反过来讲，一国所拥有的世界级大企业的数量和质量。在一定程度上是一国整体经济发展水平的集中体现。发达国家的整体经济发展水平最高，拥有世界 500 强的绝大多数，其中，美国和日本两国就拥有世界 500 强的 40% 左右。

根据《中国与西方七国综合国力最新比较》课题组的研究报告。与西方七国相比，目前，中国综合国力低于美、德、日、法，高于英、加、意，居八国综合国力排行榜第五位。如果我们舍弃比较指标体系中的“外交力”和“军事力”两大类，而将其余的“资源力”、“经济活动力”、“科技教育力”、“财政控制力”、“对外经济影响力”、“人民生活和社会发展力”等六类指标看作是比较各国整体经济实力的主要指标，则中国居于八国整体经济实力排行榜的第 8 位（参见表 1-44）。从相关因素的比较分析来看，影响中国综合国力和整体经济实力进一步提高的主要因素是教育科技投入少、财政调控能力弱、人民生活水平低、对外经济影响力小等方面。特别是教育科技投入少，占 GDP 的比重低，将在今后一段时间内直接影响中国经济发展、社会进步和人民生活水平的提高。

表 1-44 中国与西方综合国力及整体经济实力排位

指标	中国	美国	德国	日本	法国	英国	加拿大	意大利
资源力	3	1	4	5	7	6	2	8
经济活动力	3	1	4	2	6	8	5	7
科技教育力	8	1	5	2	3	6	4	7
财政控制力	8	6	4	7	1	2	5	3
对外经济影响力	8	1	2	3	5	4	6	7
人民生活和社会发展力	8	1	3	4	2	7	6	5
外交力	5	1	4	6	3	2	8	7
军事力	2	1	5	8	4	3	7	6
综合国力	5	1	2	3	4	6	7	8
调整后的整体经济实力	8	1	2	3	4	6	5	6

资料来源：中国与西方七国综合国力最新比较，统计研究，2000（5）

2. 产业演变阶段的限制

众所周知，一国产业演变所处的阶段在一定程度上反映该国产业发展的水平，因此，产业演变阶段也就成为制约一国产业国际竞争力的重要因素。简单来讲，中国迄今为止的产业演变有 4 个基本特点。

(1) 中国经济在总体上已经跨越了农业社会，步入工业社会，尽管与成熟的工业社会以及后工业社会尚有一定的距离，但以工业为主体的第二产业已经成为国民经济的基础和主导方向。

(2) 中国产业（特别是工业）发展正在由劳动密集型为主转向资本密集型为主，但由于科技水平的相对落后以及其他因素的制约，产业发展还没有进一步转向知识和技术密集型为主，因而产业发展主要表现为劳动投入和资本投入不断增加基础上的粗放式扩张，而不是技术进步和效率提高基础上的集约式增长，中国产业发展的技术水平和效率水平还比较低。

(3) 中国产业结构的演变表现在产值结构和就业结构的不协调。从产值结构看，以工业为主体的第二产业的发展明显超过了以农业为主体的第一产业和以生产、生活服务业为主体的第三产业。但从就业结构看，以农业为主体的第一产业所占用的劳动力大大超过了第二、第三产业所占用劳动力的总和。

(4) 中国产业发展伴随着工农、城乡不对称的复杂二元结构。一方面中国产业发展表现为相对发达的城市、工业与极不发达的农村、农业之间的城乡对峙和产业对峙；另一方面，中国产业发展又表现为相对较高的工业化水平（至少从产值结构看）与相对较低的城市化水平之间的现代化内部对抗，从而形成了多方面且不对称的二元结构。因此，中国产业发展所处的阶段还比较低，质量和效益还比较差，而且，内部结构还不协调，这既反映出中国产业发展的整体水平还比较低，也制约着中国产业的国际竞争力。

3. 企业发展现状的限制

一国产业的国际竞争力最终要通过其企业在国际市场的竞争直接表现出来。中国企业的发展还存在着许多的困难和障碍，包括经济规模小、技术水平低、社会压力大、经营效益差等方面，这也在一定程度上削弱了中国产业国际竞争力的实力基础。

中国企业国际竞争力弱，一个很重要的原因就在于企业的规模过小。在世界银行《世界发展报告》公布的主要社会、经济指标中，中国的钢铁、煤炭、水泥、化肥、化纤、电力、棉布、原油、电视机、糖等工业产品产量自 20 世纪 90 年代以来居世界前 5 名，可是企业规模在世界上却排不上号。1999 年，进入世界 100 强的企业，中国仅中国石化集团公司一家，而且只排在 70 多位，与 100 强中的同行相比，无论是资本规模、市场规模，还是销售额、销售利润，差距都相当大。

就拿钢铁而言，1993 年中国钢材总产量 8800 万吨，居世界第 7 位，但年产达到 800 万吨规模的企业仅 2 家。现在中国年钢铁产量已超过亿吨，但是，这些钢铁却由 1700 家钢铁厂生产，其中 60% 以上的钢铁厂年产量在 20 万吨以下。而美国早在 1976 年，4 大钢铁公司（美国钢铁、伯利恒、国民与共和）的年产量就达到了 6130 万吨，占美国钢铁产量的 52.8%，其中，美国钢铁公司年产 2570 万吨，占全国钢铁产量的 22.2%。

再以汽车产业为例，1995 年，中国汽车总产量达到 150 万辆，但这个产量还不及发达国家一家大汽车公司年产量的 1/3。可是，这个产量却由我国 163 家汽车厂生产，其中，许多厂的年产量在 1000 辆以下，年产量超过 10 万辆的厂家只有“一汽”和“二汽”两家。而美国的通用、福特、克莱斯勒 3 大汽车公司在 70 年代中期占到了美国小汽车生产的 90% 以上，其中，通用年产小汽车 400 万辆。由此可见，中国企业规模小已严重影响着中国产业的国际竞争力。

中国科学技术的总体水平低，科技成果向企业的生产领域转化水平则更低，科技进步对企业发展的贡献率远远低于发达国家，在发展中国家中也只是一般水平。科学技术进步缓慢在工业企业的生产领域表现得尤为显著。中国的许多企业设备老化，工艺落后，产品品种单一，更新速度慢，技术含量少，附加值低，所有这些都严重影响着中国企业的国际竞争力。

企业技术落后的原因主要在两个方面：一方面，全社会的科研水平不高，许多科研计划的攻关研究深度又不够，同时，工程化的研究，即应用研究和技术开发也没有相应跟上，即便有一些好的科研成果，又缺乏向企业生产领域转化的机制；另一方面，企业内部知识和技术创新能力匮乏，不用说中小企业，就是许多大型的国有企业都没有自己的科研机构来进行知识和科学技术创新。

(三) 管理的落伍

如果说，中国产业在构成企业经营基本要素的人力、资本、技术等方面的数量和质量上与发达国家存在一定的差距，那么，在推动这些要素发挥较高效率的管理水平方面，差距就更大了。可以说，管理上的落伍，也是制约中国产业国际竞争力的重要的深层次因素。

1. 管理比较随意

许多中国企业的管理体制不健全，也没有一套规范系统的管理制度，大多数企业是被动反应型的，随着新问题的出现，由经营者制定新的措施却没有进行深入的研究，或者随着其他企业新管理制度的采用而加以仿效，却很少顾及新制度是否适应本企业的实际情况，等等。

2. 缺乏长远的战略目标

许多中国企业忽略了企业永续经营的最终目标，一味追求短期效益或者仅仅是利润的最大化、规模的增长。

3. 企业导向而不是顾客导向

按照管理大师彼得·杜拉克的观点，企业的存在就是为了创造顾客。那些不断跟踪顾客需求变化的企业已经在市场竞争中尝到甜头，畅销的产品不仅为企业直接创造了价值，还建立了最宝贵的顾客的品牌忠诚度。

4. 重人治而轻法治

中国大多数企业经营者，无论是国有企业，还是私营企业，都有一个共同的特点，就是经营者本人的领导权威影响极大，在一些企业中甚至到了对其决策无人置疑的程度，而这从某种程度上加大了企业经营的风险，因为没有人可以永远正确。虽然在目前的环境条件下，这种集权和独裁在许多时候是有效的，但面对未来多变复杂的环境，人治将很难保证企业的顺利发展和在竞争中获胜。

5. 用人而不注意培养人

比较中外企业的人力资源管理，一个最大的区别就在于员工的培训投入上。外资企业的培训完善而系统，并且与企业文化、企业发展的实际密切相关。由于将员工视做最宝贵的人力资本，外资企业的培训投入也产生了极高的收益。

6. 企业文化建设有待深入

中国许多优秀企业非常关注企业文化的建设，也投入了相当大的人力、物力和财力去策划企业文化。但在企业文化建设过程中却存在着一些误区，例如，重视企业文化的物质层建设，而忽略企业核心价值观的作用；重视策划人员的创意，忽视企业的实际情况，无法获得员工的认同；企业文化千篇一律，缺乏个性等。

（四）核心竞争力的不足

普拉哈拉德和哈默教授曾提出了一个非常形象的“树型”理论，深刻地揭示了核心竞争力与多元化经营的关系。该理论认为，多元化企业就像一棵大树，树干和主枝是核心产品，分枝是业务单元，树叶、果实是最终产品。提供养分、维系生命的树根是核心竞争力。从这个理论出发，我们可以把核心竞争力对多元化经营的基础作用概括如下：

1. 企业核心竞争力的储备状况决定企业的经营范围，尤其决定了企业多元化经营的广度和深度

核心竞争力对多元化经营的决定作用，主要是通过核心竞争力的生产力和弹性来决定的：核心竞争力的生产力，主要是指企业能够有效处理多少同一性质的行为活动的的能力，以及如果需求增加，企业可以增加处理类似活动数量的能力，即多元化发展的广度；而核心竞争力的弹性，是指企业能够有效处理多少不同性质的活动的的能力，即多元化发展的深度。

2. 以核心竞争力为基础的多元化经营是有效分散风险、获得范围经济的前提条件

人们普遍认为，多元化经营能够分散风险和获得范围经济效益，但是它是有前提的。只有以核心竞争力为基础的多元化经营，才能有效地发挥核心竞争力的溢出效应，获得分散风险和范围经济的好处。当多元化经营与核心竞争力无关时，多元化经营则是企业经营战略的陷阱。常见弊症经济是：过早地实施多元化经营；过快地实施多元化经营。普拉哈拉德和哈默的“树型”理论揭示：多元化经营的速度必须与核心竞争力的培养和储备的速度相协调。过快的多元化必然导致资源分散、管理粗放，丧失核心竞争力，从而使多元化得不到核心竞争力的有效支撑，最后葬送多元化。

中国企业必须实现经营理念的转变：

（1）实现从发现机会为主向培养和增强核心竞争力为主的转变

改革开放的前20年里，中国是一个充满机会的国家。在这个机会很多而竞争相对不激烈的时期，

企业只要发现机会并及时地抓住机会，往往很容易获得成功。而在步入 21 世纪的今天，人们会发现，机会越来越少，而围绕新机会展开的竞争却越来越激烈。这时，把握机会固然重要，而是否具有把握机会所需的核心竞争力更为重要。如果企业没有足够的资源、能力、核心竞争力，机会就可能变为陷阱。因此，中国民营企业，包括一些大型企业应从发现机会为主转向培养和增强核心竞争力为主。

(2) 实现从分析外部环境为主向分析企业内部条件为主的转变

波特理论认为，企业之间利润的差异与企业所处的行业竞争结构有关。因此，这时的企业战略分析的重点自然是企业的外部环境分析，它包括产业的特征分析，产业的发展趋势分析，产业内外相关企业的相互关系和力量对比分析等。但是，现代研究越来越发现：为什么同处一个行业，有的企业盈利，有的企业亏损；有的企业欣欣向荣，有的企业却举步维艰。这很难从产业的结构特征来简单地解释这个问题。核心竞争力理论对此提供了全新的解释。该理论认为，决定企业利润差异的不是企业以外的行业结构，而是企业内部的资源、能力，尤其是核心竞争力。企业核心竞争力是企业保持长期竞争优势和获得超额收益的源泉。因此，与分析企业外部环境相比，分析企业的内部条件（资源、能力、核心竞争力）更具有战略意义。

(3) 实现从追求单一的职能战略为主向追求核心竞争力为主的转变

当今企业的竞争已经超出了具体产品和服务的竞争，直接升华为企业整体实力和核心竞争力的对抗。在信息日渐爆炸的今天，任何企业单是依靠一项或几项外在与显性化的职能战略，最多只能获得暂时的优势，唯有追求核心竞争力才是企业永远立于不败之地的根本战略。因此，具有活的动态性质的核心竞争力是企业追求的长期战略目标。

六、提高中国产业国际竞争力的基本思路

从国家竞争力层次上要继续保持政府管理、持续高增长、低劳动成本、人口、就业方面的优势，并扩大优势范围，带动整体提高。

(一) 产业国际竞争力战略

1. 根据产业特性来选择相应的产业竞争力评价指标

产业国际竞争力比较是一个复杂而又需要系统分析的问题，不同产业有不同的评价指标。尽管我们在实践中可以考察一些比较共同的指标，如产业总规模以及本行业中主体企业是否具有规模经济效益，各类企业的生产规模是否合理，以及产业内的关联效应，但是，不同的产业确实具有不同的特点，即使是对于某些共同的评价指标也有不同的“偏好”和适用性。

2. 适当区分不同产业国际竞争力的不同水平

从中国经济发展的情况分析，中国的产业和企业必须通过对外开放，参与国际竞争和国际分工，使生产和产品结构适应市场结构及其变化，从而实现产业升级，提高国际竞争力。那些具有比较优势的产业，必须进行技术升级和结构调整，以适应新的国际竞争形势。那些技术含量高、尚未形成国际竞争力的产业，例如，汽车产业、信息产业就需要通过国际合作，引进国外先进技术，力争在不长的过渡期内形成一定的国际竞争力，迎接开放条件下的国际竞争。

3. 合理实施差别性产业政策

实施政府的产业政策是培育产业竞争力的有效途径，对此需要进一步从国际竞争的角度来体现本国的产业政策，通过差别性产业政策的实施，优化产业内的资源配置。一是针对产品进行品种调整，努力优化产品组合，扩大有前景的部分产品的生产，削减不具备必要的全球竞争力、不能达到利润增长的产品生产。二是对企业进行分类管理。

4. 努力提高装备工业的国际竞争力

大型装备是有大容量技术的生产资料，是技术贸易与商品贸易的结合，这类生产的竞争力关系到许多行业的竞争力。

5. 积极推进跨国经营

当前，发达国家开展跨国经营的企业，不仅以此来重组一般的经济资源，如劳动力、机器设备、土地、原料，以便开拓更多的市场、更高程度地增值资本，而且以此来培育核心资源，扩大自己对科技生

产力的掌握。它们运用跨国经营来实现技术创新,不是光靠国内公司自己加强研究开发,还开展国际性的研究开发活动,或与国外一流的高技术企业建立竞争与合作关系,创办海外科技创新机构,与国内外其他高科技企业组成研究与开发联盟,等等。有资料表明,目前各国引进外资与海外投资的比例大体上为1:1.7,其中,西方发达国家引进与输出的比例为1:1.4,发展中国家为1:0.13,中国仅为1:0.05。不通过跨国经营来改变这种落后的局面将严重制约中国产业竞争力的提高。

(二) 企业国际竞争力战略

1. 自觉融入国际竞争体系

国际经验告诉我们,国际上成功的跨国公司总是由小变大,在其规模扩张过程中总要思考参与国际竞争的战略。对中国的企业而言,尽管处在参与国际竞争的初级阶段,但这种全球战略思考并不是可有可无的,因为这是企业发展的目标,是企业上下凝聚力之所在,是企业创新的原动力。

2. 规范现代企业制度

在现代企业制度下,企业拥有法人资本所有权,企业法人资本出资者多元化和分散化,打破了资源部门配置或地区配置的界限,清除了地区保护、条块分割的口实,有利于中央政府宏观产业政策的顺利实施。另一方面,实现了企业的法人资本所有权,意味着该资本与出资者其他资本的分离,对于作为出资者的国家而言,避免了国家对国有资本所承担的无限责任。同时,企业法人资本的独立性,决定了它在经营上自负盈亏、自担风险与责任,在法律上具有独立承担民事责任的能力,打消了政府想给企业自主权而又不给的后顾之忧,企业也因此激烈的市场环境中竞争压力与竞争动力。

3. 实施错位竞争

中国企业在国际国内市场竞争中可供选择的错位竞争策略主要有:

(1) 产品差异化策略。当一个市场中的主导者强大到难以发起正面攻击时,以产品的差异化来找到自己企业的发展空间不失为一个低成本的方法。这种差异的机会在一个产业的发展中比比皆是:价格的差异、性能的差异、渠道的差异、品牌的差异,等等。寻求产品差异,实质上就是为自己创造市场,而不是等待市场机会的出现。

(2) “小市场、大巨人”策略。企业放弃全行业的全面出击,而选择某一顾客群、某产品系列的一个细分市场或某一地区市场作为主攻方向,或在产品价值链中的某一环节上成为跨国公司全球生产环节中的重要一环,搭跨国公司全球经营的便车,进入国内市场竞争,乃至跨国经营的快速道。

(3) 市场置换策略。在外资企业大举进入国内市场,而民族企业实力有限,不足以全面抗衡的情况下,可以考虑有选择的适度放弃一部分发达地区和大中城市的市场,转而经营和占领广阔的内地市场和农村市场,以此作为培育和增强竞争力并在时机适当时候反击外资企业的基础和依托。

4. 促进企业组织创新、组建大型企业集团

鉴于国际竞争力主要表现为相对市场占有率,所以无论从世界经济全球化,还是从国内经济国际化角度看,政府都应推动、鼓励企业横向兼并与收购,使企业在较短时间内实现规模经济,提高行业集中度,解决中国企业布局散、规模小,企业有品牌、有效益、无规模的问题,克服行业生产能力扩张迅速与市场扩大缓慢的矛盾,从而把有限的资源配置到最能代表行业发展水平与方向的企业,增强竞争力。

5. 强化核心竞争力,走出多元化经营误区

规模经济效益的存在,以及国际竞争的压力,要求中国的企业在联合、并购的基础上组建大型企业集团,以增强自身的国际竞争能力。企业间的联合或并购,既可以是单纯追求规模经济效益和市场占有率的横向并购,也可以是一体化和多元化战略导向的纵向并购和混合并购。从中国企业的实际出发,组建大型企业集团应主要采取横向并购的方式,以增强其核心竞争力。

6. 增加研发投入,加快技术进步

技术创新是企业竞争力的制高点,研究和开发又是技术创新的源头,而要进行研发,又必须有一定的投入。因此,应加大企业的研发投入,以加快企业技术进步。这可以说是在经济全球化背景下提高中国民族企业国际竞争力的技术基础。

由于研发投入周期长、成本高、风险大,可以考虑广泛吸收社会资金设立从事风险投资的产业投资基金。人们在探讨硅谷成功的秘诀时,认为风险投资公司至关重要,美国600家风险投资公司中大约一

半在硅谷。据统计,在过去4年中,风险资本家把大约55亿美元投入硅谷技术开发,占美国全部信息技术投资的37%。在中国发展风险投资,政府的作用至关重要。它可以制定相应的优惠政策,以保证风险资金的筹集和投放;可以提供良好的法律保证,使风险投资在具体操作时有章可循,减少盲目性,增强可信度与安全感;可以对研发投入中的高技术经济风险予以保险,建立风险投资与风险贷款的保障组织和金融机制。

在增加研发投入、开发新的产品和服务的同时,应当加快企业技术改造步伐,注重在整体上提高产品和服务的知识含量和技术含量。

7. 培育适应国际竞争的企业家群体

企业家,特别是能够在国际和国内市场上适应国际竞争需要的企业家的短缺,是制约中国民族企业发展壮大的“瓶颈”。许多方面的资料都显示,中国企业家的国际评价比较低,这说明在中国培育企业家的任务还相当重。因此,我们应当适应经济全球化背景下国际竞争新形势的需要,在深化经济体制改革、规范和提高中国产业国际竞争力的基本思路和法人治理结构的基础上,切断政府官员与国有企业经营者之间的“直通车”,建立企业家市场,在市场竞争中选聘企业家,并依靠合理的制度来激励和约束企业家的行为,发挥其推动企业发展的重要作用。这可以说是在经济全球化背景下提高中国民族企业国际竞争力的动力基础。

(三) 合理取舍

中国整体经济发展水平以及国际竞争力比较落后的客观现实,决定了在相当长一段时间里,中国产业都应当围绕比较优势,在各方面进行合理取舍,以凝聚相对有限的资源形成合力,提高效率,促进中国产业及其国际竞争力的稳定发展。

1. 完整体系还是比较优势

(1) 重视比较优势

中国产业国际竞争力的整体水平还比较落后,科技开发能力、技术装备水平、教育与基础科学研究能力比较低,技术人才、管理人才,熟练工人比较少,资本相对短缺,与市场机制相适应的法制结构、企业制度、资本市场、政府规章政策等还缺乏效率。这就意味着与发达国家相比,缺乏整体上的竞争优势。这一方面要求我们在国家、产业、企业三个层次上采取相应的对策,促进中国产业国际竞争力的整体提高;另一方面,要寻求和建立比较优势,在一些特定的方面形成相对较高的竞争力。

以下几种特有的“相对优势”应充分利用:

①资源的比较优势。落后国家的其他东西都稀缺(因而利用起来成本较高),至少还有一种东西成本较低,即廉价的劳动力,从而使得这些国家在生产某些产品,主要是劳动密集型产品的时候,成本较低,竞争力较高。这种优势其实可以称为“穷的优势”。

②“落后的优势”(“后发优势”)。因为落后,从而可以学习别人已经积累起来的知识、技术、管理与市场经验等,可以少走弯路,走捷径以缩短差距,用不着处处、事事自己花代价发明创造、从头“试错”。同时,因为落后,就有追赶的动机。

③“本土市场优势”。这可以说也是任何落后国家总会具有的一种(初始)资源优势。它指的是对地方市场上的语言、文化、历史传统、人际关系以及本国目前特殊的体制的更多的理解,对经济发展的特殊阶段的特殊知识,是落后国家的企业所能够利用的一种竞争力优势。当我们把本国市场也视为国际市场一部分的时候,这是本国企业可能拥有的一个重要的优势因素。

(2) 扬长避短,循序渐进

东南亚的一些国家,为了加速发展,为了更多地引进资本、引进技术,在各方面条件不具备的条件下,过早地开放金融市场(以印尼、泰国为典型),大多数大企业不能赚钱,靠借债维持,结果当年名义上增长速度很快,金融危机一来,“财富缩水”,统算下来增长率要打很大的折扣。

中国目前的经济结构具有明显的“二元特征”,大部分地区和企业还较落后,但也有一些企业具备了一些科研能力,具备了向较高经济发展阶段过渡的实力,具备了搞一些高新技术产业的能力。因此,中国很可能在较广的产业分布上取得发展,有条件“两条腿走路”,实行多层次的发展。但要注意不能脱离自己现实的竞争力源泉,不能搞“一窝蜂”、“大干快上”,盲目地追求我们不具备优势的“高新科

技”，把大量的政府资源和企业资源都引导到一些我们现在还不具备竞争力、不能赢利的项目上去。我们应该发扬的是我们中国人的特殊智慧——扬长避短，循序渐进。

(3) 从实际出发

尽管我们下决心将来一定要在资本和技术上赶上世界强国，成为高新科技的领先者，但我们现在却还必须依靠我们的资源比较优势（以及其他一些相对优势），即劳动力成本较低的优势，还得在相当长的时期内、在很大程度上依靠劳动密集型产业，在国际国内市场上进行竞争。事实上，现在我们能国际市场上卖得出去（同时能赢利）的东西主要还是劳动密集型产业的产品，或者是在技术密集型产品生产过程中的某些劳动密集型的生产环节上的产品（组装、来料加工，等等）。就大部分地区、产业和企业来说，我们还必须从现实出发。

2. 自我意识还是民族利益

面对经济全球化所带来的国际国内市场上激烈的国际竞争，中国企业应当少一份自我意识，多一些团队精神以增强企业的整体竞争力。

适应当前国际竞争的新特点，中国企业应当走出生产过程竞争的误区，重视经营发展全过程的整体竞争，特别是要重视服务竞争。要走出狭隘的民族品牌的误区。在经济全球化背景下，资源的跨国界配置和国际经济一体化打破了企业存在的空间界域，也使一国企业的“民族性”变得模糊起来。

跨国公司涌入中国并大量利用中国丰厚的土地、劳动力等资源时，他们并没有考虑这些生产要素的国别界域，甚至在新一轮国际企业并购浪潮中，美孚与埃克森的合并、奔驰与克莱斯勒的携手等，类似的商界巨子也并没有被民族情结所缠绕。以“股权换资本”、以“市场换技术”充分展示了经济全球化时代国内不少民族企业的超前眼光。中国一汽吸收和消化了德国大众的整车技术和美国克莱斯勒的发动机技术，自主匹配了红旗小轿车，目前国产化率达 87.5%。“红旗”成为中国目前唯一拥有全部知识产权的国产品牌车，成为发展中国产业的表率。

3. 眼前机会还是长远理性

中国企业曾以土地、劳动力等低成本优势决胜市场，也曾依靠价格优势战败对手，以致不少民族企业至今仍在频繁地使用“降价”这一法宝。当代国际竞争已经不再是建立在资源优势基础上的价格竞争，而是基于资本优势之上的技术竞争。中国企业必须建立起自己的技术创新体系，加强自主开发能力，必要时可放大“市场换技术”的力度。从战略角度考虑，企业应特别注重人才的培养和引进。

4. 500 强还是竞争实力

中国产业国际竞争力较弱的的一个重要方面就是企业规模效益较差、产业集中度较低，特别是与全球 500 强的差距较大。因此，许多方面都把注意力放在了进入全球 500 强上，似乎进入了 500 强，中国产业就有了傲视群雄的国际竞争力。中国企业与全球 500 强相比，在这方面的差距主要表现在规模效益上，而不是表现在规模的形式上。只要我们的企业具备较好的规模经济效益，甚至只要达到了国际最优规模效益，即使没有进入全球 500 强，也仍然可以具有较强的国际竞争力。

(四) 注重系统创新

从产业国际竞争力形成的逻辑结构看，产业国际竞争力是企业体制、素质、能力、资源的动态整合反映。竞争力不但要反映企业的综合实力，更要反映企业在国际竞争中差异化的核心能力和比较优势；同时，要从发展角度去规划现时的竞争力与潜在的竞争力，不仅要考虑其基础性，更重要的是有利于其成长性。因此，培育产业国际竞争力是一项系统工程。

1. 构建国际竞争力基础

(1) 组织文化与观念的创新。文化与观念也是一种生产力，先进的文化与观念是企业国际竞争力启动的活性因素，对企业竞争力的形成与发展起着决定性的作用。企业要在继承发扬中国优秀传统文化的基础上，吸取国外先进文化与观念的精华，使我们的企业能赶上世界经济发展的潮流，进入国际竞争的主战场。

(2) 在产权清晰前提下建立科学有效的公司治理结构。现代企业制度首先要求产权清晰，在此基础上，要建立资本经营的委托代理关系，按公司法的规范设立股东大会、董事会、监事会，确定经理层。企业必须研究管理层的科学设置与监控的方法及人员的激励问题，并真正实现责权利相结合。

(3) 管理体制与组织结构的变革。在决定企业发展战略实施的要素的麦金西 7S 模型中, 首先提到的是体制与结构, 现代企业制度的落实及企业国际化战略的实施要通过它们的运作来实现。根据权变理论的观点, 管理组织是环境的函数, 中国企业管理体制改革, 组织机构的创新势在必行。

2. 培育企业国际化经营与管理能力

(1) 企业国际化战略管理能力。实行战略管理就是通过对未来国际市场和环境的把握, 明确企业发展目标与方向, 对资源进行有效的配置利用及对企业发展过程进行规划和控制。提高企业战略管理能力是培育企业国际竞争力的重点, 这需要企业的高层和战略研究人员潜心研究国际战略环境和战略资源, 在国际市场上, 从国际系统集成商的价值链的延伸环节到整个价值链的系统集成, 做出战略部署。

(2) 国际化品牌与形象策划能力。现代市场竞争的焦点就是以品牌为核心的企业形象的竞争。企业应在建立质量保证体系和真正提高产品质量以满足消费需求提高中国产业国际竞争力的基本思路的基础上, 面向国际市场, 对品牌与企业形象进行正确的定位与全面系统的策划, 在形象设计上必须与国际接轨, 并在国际化过程中对品牌进行管理。

(3) 国际市场营销体系竞争力。市场营销体系竞争力反映了经营者与消费者的关系能力, 是实现产品销售的保障, 国际市场营销体系的建立应与国内外市场的特点和企业国际化经营战略相匹配。其竞争力具体反映在: 差异化国际市场策略的策划、国际市场的布局与开拓、国际营销渠道的建设、技术与销售服务体系的设立等。中国企业应摒弃传统的出口与销售方式及手段, 学习国外企业的先进的营销方式和运用科学的营销手段, 提高自己的国际市场营销管理水平与操作能力。

(4) 国际资本经营能力。跨国资本经营的投资领域涉及到实业投资、金融投资、产权投资等。应鼓励有条件的国内公司进行跨国并购、国际战略联盟、海外投资。

3. 培养内在素质, 积累与形成竞争资源

对企业来说, 能拿出与竞争对手在国际市场上直接交锋的竞争资源包括: 品牌、产品的质量与价格、产品的品种与功能、资金与规模、营销水平与广告投入等, 这些都是外显竞争力, 它仅仅是内在竞争力的外在表现, 而内在竞争力则是企业竞争的实力和潜力的综合, 具体体现在企业的素质、资源配置、企业各方面的能力。

(1) 培养和引进国际型的人才。企业不但要提高其所拥有的人力资源整体素质, 更重要的是提高企业家人才、管理人才、科技人才的素质。针对中国劳动力资源丰富、国际化人才匮乏、跨国公司对人才的争夺, 企业通过各种途径培养与引进国际化人才显得尤为重要。同时, 应建立科学先进的激励机制, 通过期权、股权等办法, 吸引人才、留住人才、用好人才。

(2) 提高企业管理水平和运行效率。IMD 与 WEF 都把企业管理水平作为国家竞争力的测定指标, 已充分说明企业管理水平与企业运行效率对提升企业国际竞争力的重要意义。中国企业应大力引进先进的管理理念、方法与手段, 克服经验管理、“人治”管理, 建立科学管理体系, 创新管理方式, 按国际惯例管理企业, 加强成本管理、质量管理及企业管理的基础工作。

(3) 增强研究开发 (R&D) 能力。企业 R&D 是企业发展的源泉和取得长期竞争优势的基本保证。企业的研发能力主要包括: R&D 资源获取与利用能力、开发能力、R&D 的成果转换能力等。要使企业真正成为 R&D 投资的主体, 应制定 R&D 国际化战略, 如提高中国产业国际竞争力的基本思路, 在发达国家设立研究机构, 跟踪世界科技的前沿, 并加大投入, 提高自主创新能力, 从内涵上培育企业的国际竞争力。

(4) 提高企业信息化水平。新经济时代, 信息化水平已成为企业竞争力的重要标志, 跨国公司的信息管理和知识管理人员在企业中有着举足轻重的地位。信息化与企业发展的关联度已在实践中被验证。

(五) 培育核心竞争力

对于走向国际化的中国企业来说, 核心竞争力的培育除了提高企业综合素质外, 更重要的是建立企业创新机制, 提高组织学习、整合能力, 形成独占的、不易被模仿的信息、知识与能力。

1. 从争夺最终产品市场占有率转向争夺核心性中间产品市场份额

核心竞争力理论认为, 企业之间的竞争虽然直观表现为企业最终产品之间的竞争, 但从深层次分析, 却是企业素质间的竞争。帕汉拉德和哈默在《竞争大未来》一书中指出, 企业间的竞争表现在四个

层次上，并构成一个竞争层级。一是开发构成核心竞争力要素的竞争；二是对这些战略要素整合的竞争；三是核心性中间产品的竞争；四是核心性最终产品的竞争。这里的核心性产品就是指企业所拥有的，以产品形式出现的核心竞争力。核心性中间产品的竞争是企业竞争层级中最关键的竞争环节，把握了核心性中间产品的竞争主动权，就把握了整个市场的主动权，并将实现最终产品的竞争主动权。

2. 从重视企业对环境的适应性转向强化企业自身素质的提高

传统管理观念强调企业战略对环境的适应性，如战略管理第一阶段安索夫的 ESO，环境—战略—组织相适应模型，第二阶段波特的五种竞争力量（同业者、替代业者、潜在业者、供应者和购买者）行业模型等，都侧重从企业所处的行业环境切入，将竞争分析的注意力重点放在企业的外部环境上，认为行业性质是企业盈利水平的决定性因素，即市场结构是决定行业内部和行业间的绩效差异的主导力量。因此，市场结构分析成为企业制定竞争战略的主要依据。

随着市场环境的变迁，行业内长期利润率的差异程度比行业间的利润率差异程度要大 3~5 倍，这与传统管理观念的市场结构解决论假设是相悖的。

核心竞争力理论认为，决定企业长胜不衰的根本性要素是企业自身的素质。企业内部条件比其所面对的外部条件更具决定性影响，企业获取超额利润和保持长期竞争优势的关键就在于企业能力、资源和知识的积累。

3. 从注重做好全面管理转向注重集中做好关键环节的管理

传统的企业管理注重管理的全面性，要求企业做好经营管理方方面面的工作，诸如全面质量管理、全面营销管理、全面顾客满意管理等。

企业经济学的本质就是研究如何优化配置稀缺战略资源，争取有限的投入得到最大产出。核心竞争力理论提倡集中的原则，它强调企业要把自己的物力、人力、财力投向企业的经营管理关键环节上去，而对非关键的环节仅要求达到正常运转状态即可。只要关键环节得到强化，就能带动其他环节的提升。

4. 从垂直多元化发展转向对价值链关键环节的把握

垂直多元化又称为垂直一体化，它可分为三种类型：企业向上游延伸的后向一体化，向下游延伸的前向一体化，以及同时向上下游延伸的双向一体化。传统管理理论提倡垂直多元化发展战略，其主要动机是：①控制的需要。企业为了加强对所需原材料、零部件的控制而向上游发展，为了加强对其产品分销渠道的控制而向下游发展。②提高中国产业国际竞争力的基本思路是节约交易成本。把企业原先通过市场进行的资源配置活动转化为企业内部的资源配置活动，以期实现对交易成本的节约。③增加规模。不但生产现有产品，还生产上游或下游产品，以达到扩大企业规模的目的。④争取范围经济效益。

M·波特的价值链理论认为，企业是增加值的创造者，而增加值的创造是由一系列环节完成的，许多企业沿着从最初的原料生产开始，经由中间产品生产、最终产品生产，到产品流通经营的全过程，构成了一条产业价值链。企业垂直多元化决策就是力求在产业链上有更长的伸展。

核心竞争力理论与传统管理理论强调的全方位控制产业价值链不同，它突出强调的是：企业必须成为产业价值链某一环节上，尤其是关键环节上最优秀的生产厂家，这样，企业就能把握竞争的主动权，确保自己在行业中的强者地位。

5. 从横向多元化扩张转向业务归核化发展

横向多元化与上下游一体化发展不同，它是向其他非相关的事业域延伸的另一种发展战略。许多研究与现实证明，企业横向多元化经营战略是风险性最大的一种发展战略。当企业迈进一个自己不熟悉的事业领域时，尤其是新事业域要求企业所应具备的关键性能力与企业现有能力不相吻合时，企业就会失去自身优势，变得十分被动，难免遭致失败。

核心竞争力观念提倡企业经营业务归核化，它有两层涵义：一是回归主业，二是回归以核心竞争力为“轴心”的同心多元化。回归主业者认为，强大的主业是企业生存的基础，强调要集中精力将主业做好、做强。同心多元化比无关多元化成功率高，这一点早成为人们的共识。企业成为同心多元化的“圆心”就是企业所具备的核心竞争力。凡是企业核心竞争力优势能得到较好发挥的事业域，就是企业多元化战略有把握成功的新领域。

6. 从争取分散企业风险转向努力增强企业实力

分散风险是企业横向多元化经营的重要理由与动机。这种以保守方式被动应对风险的经营思想，是一种消极的经营理念，很难使企业有所作为，充其量只能得到平庸的业绩。

核心竞争力理论强调应对风险要从消极被动转向积极主动，只有强化企业自身的素质，才能增强抵抗风险的能力。企业要努力把核心业务做大、做强，通过集中对核心业务领域内资源与能力的整合与升华，加快对核心产品、核心技术和核心能力的培育，形成自己的核心竞争力。以不变应对万变，才是应对风险的根本性对策。

7. 从产品组合管理转向技术组合管理

传统战略管理十分注重产品组合管理，然而产品组合分析遗漏了一个重要的信息，即忽视了支持这些产品组合后面的企业技术组合状况。企业间的产品竞争从深层次上可以归结为企业间的技术竞争，不断创新的技术组合将给企业的产品组合赋予持续性的活力。

由于产品寿命周期的有限性带来了产品组合的脆弱性和不稳定性，因此产品组合限制了企业发展的视野，企业的发展空间往往局限在现有的事业域上。而技术组合管理能给企业更多的发展商机，而且，这些商机往往是更隐蔽的，用传统产品组合管理的眼光不易发现。

技术组合管理指的是，对实现企业产品组合生产的技术进行分解归类，确定企业技术组合的构成，进而从这些技术中确定出哪些是关键性的，同时又是企业拥有相对优势的技术；哪些虽是相对薄弱，但在企业现有产品组合中又是非常重要的技术；哪些虽然对现有的产品组合优势不太重要，但对即将出现或未来要出现的商机却是至关重要的技术；哪些是经过重新整合和补充，能够使企业迈进一个崭新的有发展潜力的领域中去的技术，等等。在这一分析判断的基础上，企业就能制定出它的技术组合发展战略，确定出哪些是要集中强化的技术，哪些是需要开发的技术，哪些是需要储备的技术，哪些是需要追踪的技术，哪些是作为一般安排，甚至要放弃的技术，等等。通过这些技术的整合、充实、完善和创新，培育出自己的核心技术，形成企业核心竞争力。

8. 从追求规模经济效益转向培育持续性竞争优势

核心竞争力理论认为，企业首先要“做强”，而不应该是“做大”。企业只有做强了，才有条件做大。受条件限制，无力做大，中小企业仍然可以通过培育自己的核心竞争力，取得独特的竞争优势，保持长期性的竞争主动权，获取高于行业平均水平的利润回报。这是一种“核心竞争力经济效益”。

上述核心竞争力观念对当代企业经营管理观念主要方面的影响如表 1-45 所示。

表 1-45 核心竞争力观念对当代企业管理观念的影响

比较内容	传统竞争力竞争观念	核心竞争力竞争观念
1. 企业竞争焦点	争夺最终产品市场占有率	争夺核心中间产品份额
2. 企业与环境的关系	提高企业对环境的适应性	强化对自身素质的培育
3. 企业管理范围重点	做好企业全面管理	集中做好关键环节的管理
4. 企业价值链管理	垂直多元化发展	价值关键环节的把握
5. 多元化与专业化	横向多元化扩张	归核化
6. 实力与风险的关系	争取分散风险	努力增强企业实力
7. 企业管理工作重点	产品组合管理	技术组合管理
8. 最终竞争优势	追求规模经济效益	培育持续性竞争优势

(六) 增强企业内在素质

1. 在结构调整中提高企业整体素质

我们要立足中国劳动密集型产业的比较优势，加快产业的设备更新与技术进步，尽快提高劳动密集型产品的质量与档次，实现劳动密集型产业与产品自身的升级，提高劳动密集型产品的附加值，形成强大的劳动密集型产业的国际竞争优势。

传统产业在中国国民经济中仍占主导地位，如纺织、轻工、食品、化工等行业与发达国家之间的差距，已主要不是表现在生产能力大小和产品产量的多少上，而是在生产技术水平、产品品种和结构、单位产品物质消耗以及劳动生产率方面的差距。要缩小这种差距，就得加快对传统产业的技术改造，推进技术升级和产品的更新换代，做大做强纺织、服装、机械、石化等具有一定规模和优势的产业，做专、做精医药、造纸、食品、皮革、金属和塑料制品等具有一定特色和发展潜力的产业，调整提高建材、冶金等基础产业，并实现以高新技术集成与产业融合为特征的新兴产业发展。

积极发展高新技术产业，培育新的经济增长点，缩小与工业发达国家之间的差距，是当前产业结构调整的一大战略举措。发展高新技术产业应以微电子技术为基础，以信息技术产业为先导，加快国民经济信息化的进程。21世纪，特别是“十一五”期间，按照“适当集中、形成规模、体现特色”的要求，创建国家和省级高新技术产业园区，培育和发展一批高新技术企业。当务之急，是要进一步理顺管理体制，加强孵化器和研发体系建设，加快形成产业特色，实现跨越式发展。

2. 在合理运用世贸组织规则的基础上提高企业开拓国际市场的能力

中国已成为世界上出口产品受反倾销调查较多的国家，仅2002年，先后就有轴承、眼镜、打火机、蜂蜜等数十起反倾销、反补贴和保障措施调查，要认真研究世贸组织争端解决机制，抓紧建立产业安全保障体系，启动补贴和反补贴预警机制，建立贸易争端的监控预警机制，完善反倾销、反补贴和保障措施，加强反倾销应诉和起诉工作，合理保护中国产业和市场。要密切关注国内外市场供求和价格走势的变化，努力做好对经济运行的监测、预测与分析工作，提高宏观前瞻性、预见性和有效性。

3. 通过资源配置和要素重组加快产业集聚和规模经营

中国企业组织和产业组织结构调整，应以获取规模经济效益为中心，打破部门、地区分割，改变政府的行政垄断与企业之间的过度竞争，向大企业之间、中小企业之间分层次竞争方向转变；建立专业化分工协作体系，从“大而全”、“小而全”的分散化生产方式向以大型企业、企业集团为中心开展专业化分工协作，大中小企业相结合，集中与分散相结合的生产方式转变；加快组建与发展上规模的企业集团，提高产业集中度，增强企业的研究与开发能力，在规模经济效益显著的产业建立起大批量生产体制，形成一批有国际竞争力的企业和企业集团。同时，加大产业内部企业重组的力度，促进产业集聚，企业集群，有重点、有步骤建立以企业集团为中心的现代企业组织结构，逐步建立产业内部适度集中、专业化分工协作配套、大中小企业协调发展、高效率的企业组织结构。

4. 依靠技术创新实现企业质的飞跃

技术创新是指企业应用创新的知识 and 新技术、新工艺，采用新的生产方式和经营管理模式，提高产品质量，开发生产新的产品，提供新的服务，占据市场并实现市场价值。

(1) 要着力构建以企业为主体的技术创新体系和运行机制。加强大中型企业技术中心的建设，提高企业的技术创新能力；有重点地建立面向区域特色经济的生产力促进中心及创业服务中心，建立以大型科技企业为依托的行业科技开发基地；引导企业走产学研结合的技术创新路子，形成稳定有效的技术支持；充分发挥多种经济的活力，发展科技型中小企业。鼓励大企业把研究开发中心办到技术前沿的国家中去，直接获取最新科技成果。从体制创新入手，充分挖掘知识和人力资源的潜能，把集聚创新人才取得创新和获得实效作为企业发展的重中之重。

(2) 要把技术开发、技术引进和技术改造紧密结合起来，推进技术创新。着重开发、应用具有产业化发展前景的高新技术，能突破产业技术瓶颈、推动传统产业升级和新兴产业崛起的共性技术、关键技术及配套技术，运用领域广泛和潜力大的先进适用技术。大力引进和消化吸收国外先进技术，积极开发具有自主知识产权的专利技术，实现系统集成和综合创新。围绕提高质量、增加品种、改善效益、防治污染和扩大出口，加大重点行业、重点领域、重点企业的技术改造力度，形成持久创新的支撑力。此外，还要注意加强关键技术和共性技术的研究开发，加快科技成果产业化及推广应用。

(3) 要大力推动企业信息化。

(4) 要开辟多种渠道，增加技术创新投入。加大研究开发投入力度，政府 R&D 占 GDP 比重、大企业 R&D 占销售收入的比重应逐年不断提高。

5. 强化管理理念和管理方式的创新

(七) 营造适宜的市场环境

1. 规范产业组织

产业竞争力归根结底是一个产业组织问题，形成有效竞争的市场结构和产业组织结构是培育和增强产业竞争力的根本途径和决定性条件。中国产业组织政策的着力点应该是打破垄断，鼓励竞争。首先是要鼓励国内企业间的竞争，然后开放市场，进行国际竞争，这是增强中国产业竞争力的根本方向。应实行鼓励大、中、小型企业共同发展的产业组织政策，形成大、中、小型企业互补互利的企业规模结构，从“实力”和“活力”两方面增进中国产业的整体国际竞争力水平。

2. 理性对外开放

在对外开放的过程中，必须考虑到国家安全、幼稚产业的生存、产业的国际竞争力现状等现实条件，为了保护幼稚产业生存和维护国家安全，中国仍然有必要实行一定的产业保护政策。特别需要关注的产业主要包括：国防工业及与国防工业直接相关的产业；与人民最基本生活需要密切相关的产业；高新技术产业；波及效果大、产业关联度大的产业；对环境和生态有较大影响的产业等。对某些产业实行保护政策时应注意到：第一，保护必须有限度；第二，在实行保护政策以避免国际竞争冲击的同时，应尽可能增强这些产业的国内竞争，避免垄断和封闭导致产业竞争力的减弱。

3. 改善融资环境

我国融资体制的缺陷主要表现为：筹资渠道狭窄、融资效率低下；资金配置和利用效率不高；一些基础设施投融资方式虽然对缓解基础设施的供应“瓶颈”发挥了积极作用，但也导致定价过高（电信收费、公路收费、电费等），增加了产业成本。融资环境的恶化主要表现为：债权、债务人之间的信用关系非常不正常；欠账、赖账现象普遍，且难以追讨；司法机关的地方保护主义和腐败严重妨碍了商务纠纷的公正处理。

一方面要积极拓宽融资渠道，提高融资效率，使工业企业能够得到及时有效的资金供应；研究解决基础设施投融资及收费方式中存在的问题，使基础设施收费价格更为合理，改善工业企业的经营环境。另一方面，要采取有力措施，尽快改变融资环境恶化的趋势，重建诚信的商务信用基础，对于破坏信用关系的行为必须进行严厉惩治。

4. 鼓励技术创新

技术创新的主体是企业，所以，技术创新政策的核心是激励和保护企业技术创新的积极性，政府要为企业技术创新提供服务，保证技术创新企业及技术发明者能够从技术创新成果中获得切实的利益。

5. 完善市场秩序

一是创造内外资企业公平竞争环境。继续清理、修订、废止与WTO规则不适应的法规、规章和政策，尽快建立与WTO规则相适应的市场监督机制。要通过完善管理法规、规范市场经济秩序来创造内外资企业公平竞争的宏观环境。二是进一步转变政府职能，扼制“审批经济”发展，切实减少行政审批事项和工作环节，提高服务质量和办事效率，加快“电子政府”建设，充分利用信息技术，提高政府服务的效率和品质。三是建立和完善中小企业金融服务体系。鼓励和支持各地建立多种形式的中小企业担保机构，并加强监管。四是加强对市场中介组织的建设与管理，充分发挥中介组织“入世”后的作用。重视培育发展各类中介机构，为企业熟悉WTO规则、参与国际竞争做好服务。五是建设规范市场环境。

第十五章 提升广州产业竞争力的对策

改革开放以来，广州经济获得了迅猛发展，各产业发展水平也逐步提高，但由于国际竞争及区域竞争加剧，广州产业发展正面临挑战。在经济全球化浪潮的影响和知识经济发展的推动下，为进一步落实科学发展观，广州应客观评价产业竞争力水平，抓住关键问题，采取有力措施，全面构建广州现代产业体系，提升广州产业竞争力，推动广州经济可持续健康发展。

一、广州区域产业竞争力评价

(一) 广州区域产业竞争力总体评价

1. 理论背景

在参考、借鉴、分析了多种竞争力的指标体系后，选择以可持续竞争力为核心的区域产业竞争力评价指标体系（以下简称 SSC）来评价广州产业竞争力。SSC 认为，区域产业竞争力是指区域内的各个产业或某个行业在国内市场、国际市场的市场竞争中展现出来的持续获取市场目标的能力。SSC 将区域产业竞争能力划分为三个层次（见表 1-46）：表层竞争力、可持续竞争力①、可持续竞争力②。

表层竞争力包括 4 个指标：国内市场占有率、产品国际化程度、能源利用率、资源利用率。它反映产业的市场状态。可持续竞争力①：区域的一般市场环境指标，包括软环境（6 个指标）和硬环境（6 个指标）；可持续竞争力②：包括 4 个指标，它反映区域的人力资本和创新能力。

表 1-46 可持续竞争力的 3 个层次及指标体系

指标	权数	备注	
表层竞争力	国内市场占有率	0.1	
	产品国际化程度	0.1	
	能源利用率	0.05	
	资源利用率	0.05	
	汇总	0.3	
可持续竞争力①	硬环境水平	公路	0.02
		铁路	0.02
		港口	0.02
		空港	0.02
		城市形象	0.02
		区位	0.05
	软环境水平	市场发育	0.02
		法制环境	0.02
		人文环境	0.02
		政府效率	0.02
		政策水平	0.02
		劳动态度	0.05
汇总	0.3		
可持续竞争力②	熟练工人培训	0.05	
	高等教育规模	0.1	
	高等教育	0.1	
	技术开发能力	0.15	
	汇总	0.4	
综合评分	1		

2. 计算结果

表 1-47 列出广州等 7 大城市竞争力得分及构成。

表 1-47 广州等 7 大城市竞争力得分及构成

	综合总分	表层竞争力	可持续竞争力①	可持续竞争力②	DIS (%)	DIS① (%)	DIS② (%)
广州	61.37	14.11	18.92	28.33	29.87	49.82	74.58
上海	84.84	20.92	33.92	30.00	32.74	69.75	61.69
北京	73.95	13.92	34.37	25.66	23.18	54.23	40.48
深圳	55.63	24.17	2.84	28.61	76.85	84.48	85.64
天津	53.81	9.97	17.75	26.09	22.75	38.22	56.19
重庆	45.68	6.94	14.62	24.12	17.93	28.80	47.50
武汉	50.27	7.60	17.18	24.88	17.81	30.54	42.74

(1) 综合竞争力。2002 年广州三个层次的综合竞争力得分列第 3 位 (61.37 分), 明显低于上海 (84.84) 和北京 (73.95), 但高于其他城市, 与深圳 (55.63)、天津 (53.81) 的差距并不大。这说明依照该体系, 广州的综合竞争力的确还没有到达与上海、北京看齐的水平, 尽管北京的表层竞争力低于广州。

(2) 表层竞争力。广州的表层竞争力处于第 3 位, 高于北京, 但低于上海和深圳。广州产业的 GDP 规模明显小于上海, 能源利用、水资源利用与深圳比较具有明显的粗放特征。另外, 由出口反映的国际竞争力也明显低于上海和深圳。

(3) 由软环境和硬环境反映的总体可持续竞争力①, 广州仅次于上海、深圳, 列第 3 位。这首先得益于改革开放, 广州在市场发育、法制环境、人文环境等领域都比较成熟、有序, 平均交易成本比较小。因此, 广州的商业氛围、竞争秩序都明显比较规范。但与上海、深圳比较, 首先在要素市场, 特别是金融市场上与上海、深圳相比存在很大差距, 当然这有国家政策的因素。另外, 上海在政府工作效率、科学决策 (WEF 定义的宏观经济管理、公共机构质量) 等方面也走在全国前列, 这是广州有差距的地方。在人民的勤劳程度上, 广州略占优势。广州的硬环境建设仅次于上海, 北京由于缺乏河港和海港而影响了硬环境的水平, 但广州的城市形象失分较多。

(4) 教育、培训与科技开发构成了最深层的区域可持续竞争力②, 是政府提高广州竞争力的最重要的“竞技项目”。广州的该项指标位列第 3, 但与北京、上海相比差距较大。广州改革开放的 20 多年间, 未能充分利用其在经济上的成就缩小与北京、上海在高等教育上的差距, 同时职业教育也未能予以足够的重视。

(5) 竞争力结构分析。根据 SSC 理论, 合理的区域产业竞争力应该是在科教、环境与表层指标之间存在 40/30/30 的推力结构。计算结果表明: 广州的竞争力构成总体比较合理, 但是, 可持续竞争力构成存在一定的扭曲。合理的结构应该为 4:3, 但广州的结构为 3.2:4.4。说明广州的硬环境、软环境建设对区域竞争力的构成起了决定性的作用, 而科教相对落后, 成为瓶颈, 推力不够。

上海的竞争力梯形结构表明上海的潜力仍然较大。北京的梯形竞争力结构则反映出其在教育和科技上的优势仍然没有得到有效的发挥。深圳的表层竞争力基本来自其独特的市场环境, 其可持续竞争力的倒三角构成扭曲非常大, 这将导致深圳的发展缺乏持续性。

3. 主要结论

(1) 广州产业竞争力列第 3 位, 明显低于上海和北京, 与深圳、天津差距不大; 表层竞争力高于北京, 但低于上海和深圳; 由软硬环境反映的总体可持续竞争力仅次于上海、深圳, 广州有一定优势, 但城市形象注重不够; 由教育、培训与科技开发构成的最深层的区域可持续竞争力②, 广州与北京、上海差距较大。

(2) 形势判断。上海、北京在高等教育、技术创新和国家的区域发展政策等方面具有明显的优势。

同时,相对落后的天津、武汉、重庆、深圳等大城市发展势头迅猛,将在人才、招商、劳动密集型行业等领域“进攻”广州目前的产业阵地。因此,广州在未来10年的形势不容乐观。

(3) 人才与技术的引进。在高科技产业领域,与其他城市比较,广州在技术与人才的引进方面没有明显的优势。这使得一些重要的产业部门的发展受到限制,竞争力不强。

(4) 高等教育与可持续竞争力。广州的高等教育水平决定未来的产业竞争力,因此应重新审视。广州的高等教育必须向国际水平看齐,特别是与产业发展密切相关的各个大学的相关院系,应以国际标准来衡量。没有一流的高等教育,就没有一流的可持续竞争力;没有国际化的高等教育,就没有国际水平的产业竞争力。同时要特别重视职业技术培训。

(5) 城市形象。城市形象也是重要的竞争力。因此,广州的各种重要建筑,特别是重要地段的桥梁、建筑必须慎之又慎,最好是建立由市民、历史学家、艺术家、建筑学家组成的专家小组的城市形象审定制度。

(二) 广州各行业竞争力评价

行业竞争力评价的理论是依照可持续竞争力评价体系 SSC,即行业竞争力也分为三个层次:表层竞争力、可持续竞争力①(环境竞争力)、可持续竞争力②(教育、科技、培训竞争力)。行业竞争力是建立在可持续竞争力的基础之上的,由市场机制产生的在该行业的竞争力,它表现为该行业内部的企业的发展程度和集聚程度。在行业竞争力评价中,环境竞争力具有很大的共性,当然也不排除政府可以用特殊的行业政策来控制该行业的发展。可持续竞争力②在行业人力资本的形成过程中也具有很大的共性,但它还要特别强调专业教育、培训与技术研发的作用。可持续竞争力的本土化非常重要,是产业长期稳固程度的重要标准。如果专业人才的产生、培训与核心技术都依赖于引进的方式,那么行业竞争力的可持续性就非常脆弱。

1. 制造业

(1) 汽车产业。广州汽车产业通过与日本的本田、丰田、日产三大汽车厂商合作,取得了较快的发展,预计在2010年广州汽车产量将达到130万辆。但产量并不是竞争力的唯一标志。在这种合作过程中,广州至今没有形成自己的知名品牌,没有独立的研发力量,无法参与整车的开发。因此,广州汽车产业的可持续性仍然不稳定。

(2) 电子信息产业。电子信息产业是区域产业竞争的必争之地,因此,广州必须在这一领域有所作为。但与深圳、上海比,还有很大差距。2002年广州电子信息产业的产值只有304亿元,而深圳达到了2096亿元,上海达到1153亿元。因此,该行业的可持续性不容乐观。

(3) 石油化工。石油化工(包括石油加工及炼焦、化纤制造业、化学原料及化学品制造业)在广州具有一定的优势,2002年工业总产值接近500亿元,在7大城市中次于上海。因此,石化产业在广州有一定的前景,但是面临资源约束和环境污染问题。

(4) 机械行业。机械行业产业关联度高、需求弹性大,对提高广州工业竞争力非常重要,应当成为广州产业的主力军。广州机械制造业2002年创造产值334亿元,次于上海(1255亿元)、深圳(409亿元)。这表明,广州与国内先进城市之间存在明显的差距。因此,可持续竞争力较弱,难以参与国际竞争。

(5) 制药。制药在广州具有传统的优势。广州2002年制药行业的总产值只有59亿元,远落后于上海,与北京、武汉、深圳等城市处于二流水平。制药是广州作为华南中心城市的产业竞争力形成的不可缺少的一部分,由于其技术含量高、市场广阔,因此,广州必须予以非常的重视,争取将制药业做成广州的产业名牌。但是,广州目前的技术和人才,难以开拓高、精端市场和国际市场。

(6) 造船。造船应该是有竞争力的比较优势。广州广船国际股份有限公司、广州文冲船厂有限责任公司、广州船舶及海洋工程设计研究院都具有很强的造船、研发实力。但是,广州没有形成明显的专业造船优势,与大连、上海的差距较大。

(7) 轻纺。轻纺,包括纺织业、服装、皮革,是广州的劳动密集型产业中的优势产业。2002年,轻纺总产值达到379亿元,仅次于上海。困境在于缺乏国际品牌、急功近利现象较严重。

制造业竞争力评价小结:广州制造业在市场竞争中形成了一定的竞争力能力。但是,综合的可持续性竞争力较差。其原因就是各个行业都缺乏高等教育力量的支持,犹如无源之水。同时,技术、人才的

引进力度、引进质量又很不够。

2. 服务业

(1) 物流(或交通运输、仓储)。广州具有发展物流业的优势,应当也有条件成为华南地区最重要的物流城市。经过 20 多年的改革开放,广州物流已经基本形成了在华南地区的物流优势,已经成为一个重要的区域物流中心。但是,要将这种“中心”优势扩散到整个泛珠三角,广州还需要在网络、技术、人才、管理等领域取得更大的进步。

(2) 金融。金融是现代经济的血液,是新兴产业的孵化器和发动机。但是,广州的金融业的发展与其他行业比较,却明显较落后。2002 年广州金融业增加值为 173 亿元,远远低于上海(584 亿元)、北京(469 亿元)和深圳(236 亿元)。广州金融显然处于一种被动服务的地位。广州必须在金融领域果断地参与和应对来自其他城市的竞争,必须有所作为。否则,广州的中心城市地位将被取代。

(3) 高等教育与科研。广州高等教育是区域技术人才和技术的主要源泉,是可持续性竞争力的体现。但是,国家教育部最新公布的 81 个重点学科的竞争力排名表明,广州的高等教育水平,与国内其他城市比较,没有得到明显的提升,有的学科甚至出现下降。这是因为,广州在经济的快速发展过程中,没有一流地提升高等教育的相对水平。

(4) 会展业。广州发展会展业具有得天独厚的优势和传统。目前,中国已经初步形成了北京、上海、广州“三分天下”的会展业格局。但是,广州的专业人才和管理水平相对落后,高级外语(包括英、法、西班牙、葡萄牙、俄、阿拉伯等语种)人才、贸易人才非常欠缺,与北京、上海相比,差距明显。

(5) 传媒业。传媒业可能对 GDP 的直接贡献并不大,但对广州的形象却有非常大的影响,是外界了解广州的重要窗口。目前,以广州报业集团为首的广州传媒业已经在全国产生了较大的影响,形成了自己的特色。2002 年广州的报纸发行量仅次于北京,但是,在传媒业的其他领域,如电影、电视、音乐等,远远落后于北京,没有任何竞争优势。

(6) 旅游。广州是重要的制造业基地、商业中心和省会城市。同时广州是公认的全国第三大城市,有著名的岭南文化和“云山珠水”。因此,旅游业非常重要。但是广州目前取得的成绩不能令人满意。原因是,广州重要的自然、历史、文化资源没有得到足够的保护、规划、宣传、开发和重视,商业味太浓,眼光短浅。

(7) 商业。批发零售业方面,广州位于珠三角制造业腹地,交通便利,自然就形成了商业中心。但是,与香港、北京、深圳等比较,广州的商业优势并不明显。主要原因是,规划、管理不够,各商业街、区重叠,缺乏服务创新,特色优势没有体现出来。

服务业竞争力小结:服务业在广州具有非常重要的地位。从规模看,服务业的增加值规模已经超过制造业,成为广州最重要的产业部门。但是,广州的服务业与北京、上海相比还存在明显差距。其根本原因就是广州的服务业构成中,低端的交通运输通讯、批发零售餐饮等普通行业仍然占据了半壁江山,比重高达 46.2% (上海为 34.9%,北京为 24.6%)。而科教文卫体等高端服务行业的比重还不到 10%。作为现代经济重要指针的金融业,广州的比重只有 10% (上海为 21.2%,北京为 23.5%,深圳为 23.6%)。因此,广州服务业的发展仍然处于比较粗放的水平,竞争力不容乐观。

3. 农业

农业在广州的产业结构中的比重不到 5%,对广州竞争力的影响几乎可以忽略。因此,农业的式微是必然的趋势。但是农业与广州人民的生活质量密切相关,并且在未来也可能因为生物技术的突破而获得广阔的发展前景,因此不能小视。

广州必须从农业的“多功能性”(Multifunction)出发来重新审视农业在广州的地位。在激烈的城市竞争中,广州如果能够在农业的“多功能”建设领域取得突破,那么,将为广州的人才引进、旅游业的发展和投资环境的改善创造良好的条件。

二、提升广州产业竞争力，促进产业发展的战略思路

（一）产业发展指导思想及原则

1. 产业发展指导思想

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，进一步落实科学发展观，坚持走新型工业化道路，以体制创新和技术创新为手段，以市场需求为导向，以人为本，以形成强大的有持续竞争力的支柱产业为依托，全面建立起广州的现代产业体系，优化空间布局，提升广州产业竞争力，使广州成为区域性国际经济控制和决策中心，区域性中心城市，基本达到工业化成熟阶段（高加工度化阶段），基本实现工业化。

2. 原则

（1）坚持推进可持续发展原则，实现产业发展与土地、生态、人口资源的可持续协调发展，发展循环经济，提高经济和社会效益。

（2）坚持“有所为有所不为”原则，抓重点产业和重点环节，向价值链高端发展。

（3）在坚持传统产业、高新技术产业和服务业协调发展的前提下，以高新技术产业为先导，着力发展先进制造业、现代服务业。

（4）技术创新与体制创新并重的原则。

（5）优化布局，发挥集聚效应原则。

（二）提升广州产业竞争力，促进产业发展的战略总思路

紧紧把握国际产业转移机遇，以国内外市场需求为导向，以结构调整为主线，将广州建设和发展为中国南部现代制造业中心和现代服务业中心，全面实施制造业和现代服务业协调发展战略，以制造业带动服务业发展，服务业促进制造业发展，建立和形成广州综合型中心城市的产业功能。

实现结构调整的核心是建立起以重化工业为重点，以技术密集型和高技术产业为先导的研发制造业体系，实现工业重型化的转型，成为中国名牌汽车制造中心、华南地区石油化工业上游产业供应中心与石油化工生产基地、高新技术研发制造中心。同时全面构建现代服务体系，发展高端型（知识型）现代服务业，建成中国南方科技和研究创新中心、中国南方文化和体育中心；实现农业向都市型农业的转变，大力发展都市生态农业，加快农业产业结构调整。

实现结构调整，全面建设现代产业体系的具体思路是：加快产业竞争力强、有优势、市场前景好、基础好的汽车、石化、电子信息等支柱产业发展，作为重点支柱产业，并重点向这类行业的装备业发展，提高产业技术含量和附加值，增强后劲；积极培育生物医药、机械装备、现代物流业等有一定优势且对产业发展影响大、市场前景好的潜力产业发展，成为新兴支柱产业；培植市场前景好、产业发展环境好、对完善产业体系起重要作用的金融业、会展业、中介咨询服务业、文化体育产业、环保产业为潜力产业，成为新的增长点；做大做强广州具有优势的、竞争力强的轻纺、钢铁、商贸旅游与酒店餐饮业、现代都市型农业等优势产业。在此基础上逐步发展起一批对广州建设成为区域性中心城市、现代化大都市起重要影响作用的战略型产业，如机械装备工业、生物医药、现代物流、金融产业等。

优化产业布局，形成城市中心都市型工业圈和三个工业卫星城。城市中心都市圈发展都市型工业和现代服务业，东部建立起以开发区为核心的电子信息、生物制药、石化、汽车、钢铁为重点的工业卫星城；南部建立起以南沙开发区为核心的石化、钢铁、造船、重型机械装备、港口物流和高新技术为主导的工业卫星城；北部建立起以花都为核心的物流、汽车和与空港联系紧密的外向型高新技术产业为核心的工业卫星城，发挥产业集聚效应。由此建立起汽车制造业、石油化工制造业、电子信息产业、机械装备制造制造业、生物医药等支柱产业基地，提升产业竞争力。

以科技创新与人力资本运用为核心，以体制改革和基础设施构建为支撑，以外向带动和内源经济协调发展为动力，实现产业布局优化、集约化和可持续发展。

（三）广州市产业发展战略构想

根据产业竞争力指标体系，结合支柱产业选择标准，由上述产业发展思路，具体确立广州的重点支

柱产业、未来支柱产业、潜力产业、优势产业的具体发展目标，形成多层次分类发展战略。依据标准是：产业竞争力状况；产业目前基础及地位；产业市场前景及影响程度；发展条件等。

1. 继续推动重点支柱产业的发展

该产业在国民经济发展中具有重要地位，对其他产业带动作用强，产业发展的市场前景广阔；广州在该产业发展上已具有相当的基础，有优势，且产业竞争力高。这类产业应作为重点支柱产业来发展，包括汽车及交通运输设备制造业、石化及化学原料制造业、电子信息产业。

2. 有优势的潜力产业，大力培育为新兴支柱产业

该产业在国民经济发展中起着关键作用，对其他产业带动作用强，产业发展的市场前景广阔；广州在该产业发展上有优势，产业竞争力高，但该产业目前产值规模不大，产业基础差。这类应作为有优势的潜力产业来发展，可培育为新兴支柱产业，包括生物医药产业、机械装备产业和现代物流产业。

3. 培植潜力产业成为新的经济增长点

该产业在国民经济发展中起主要作用，尤其是对完善产业体系、提升城市综合竞争力起着关键作用，产业市场发展前景广阔，产业发展环境好，但由于该产业是新兴产业，产值不大。这类产业是潜力产业，应培植为新的经济增长点，包括金融业、咨询与中介服务业、会展业、文化体育产业。

4. 做大做强优势产业

该产业在国民经济发展中起着重要作用，产业市场发展前景广阔，主要是一些新兴产业和传统优势产业，广州在这类产业发展上具备优势和较好基础，产业竞争力高。这类产业应做大做强，提升竞争力，包括轻纺产业、钢铁产业、商贸流通业、现代都市型农业等。

5. 削减弱势产业

适度控制（或逐步退出）无比较优势、带动力弱或不可持续发展且容易形成泡沫经济的产业。这类产业包括农副产品加工业、食品制造业、饮料制造业、烟草制造业、木材加工业、家具制造业、造纸业、房地产业等。

（四）加强规划力度，优化产业空间布局

广州市产业发展空间结构调整为：一个圈层，四个发展轴，三个卫星城。一个圈层：即城市中心建成区，为都市型工业圈和现代服务业基地。四个重点发展轴：东进轴、南拓轴、西联轴和北优轴。广州空间发展战略中“东进”的方向：以广州 21 世纪中央商务区的建设拉动城市发展重心向东拓展，将旧城区的传统产业向黄埔—新塘一线集中迁移，重整东翼产业组团，利用港口条件，在东翼大组团形成密集的产业带；将开发区、黄埔区和增城新塘一带作为广州东部地区重要的工业基地，未来形成广州东部卫星城。番禺区是广州市 21 世纪的重点发展地区，南沙地区将建设成为以石化、冶金、港口物流和高新技术为主导的广州南部地区的卫星城。西部利用与佛山相连的区位及原有商贸基础，重点发展商贸物流业。北部以白云区、花都、从化组团，利用新机场的空港条件，发展航空物流产业、汽车产业和生态产业，形成北部卫星城。同时要将工业集聚地与中心镇的建设结合起来，实现对土地的集约利用。每个中心镇都要有工业集聚地，形成产业集群，以制造业吸纳农村人口，通过制造业的辐射，影响和带动推进农村的城镇化建设，提高广州的城市化水平。

三、对提升产业竞争力影响重大的关键产业的发展构想

1. 汽车产业

把握世界汽车产业联合重组的机遇以及汽车工业技术发展新趋势，充分发挥汽车产业集群的优势和效应，以日产、本田、丰田三大汽车整车生产为龙头，大力发展零部件配套产业，优化和延伸汽车产业链，建立发动机—整车—零部件一体化制造基地；加快扶持轿车工业企业做强做大，推动客车、货车、专用车和摩托车企业整合做强，形成以轿车产品为拳头，客车、货车、专用车、摩托车以及汽车零部件全面发展的新格局。积极发展汽车销售、维修、租赁、物流、会展、金融、保险等服务产业，营造良好的汽车消费和汽车文化环境。加快引进技术的模仿、消化、吸收，加强汽车核心技术的自主研发，努力提高汽车工业的技术水平，积极推动电动汽车和混合动力汽车的研制。力争到 2010 年，把广州发展成为全国最大的汽车生产基地之一及亚太地区主要的汽车制造基地和汽车商务文化中心之一。

2. 石化产业

实施以炼油、乙烯为龙头，炼化化工一体化的发展战略。紧紧抓住世界重化工业大转移的战略性机遇，依托现有炼油、乙烯的基础，进一步扩大规模，调整优化产业、产品结构，充分发挥中央企业和地方企业的优势，重点建设广州石化以炼油、乙烯为龙头的上下一体化的石化基地，抓紧建设南小虎岛等特色石化工业园区，引导企业向化工园区聚集；充分利用炼油、乙烯下游产品进行深加工，努力壮大合成材料、精细化工等下游产业，加快发展汽车和电子、化学品、涂料及其他有原料和市场优势的精细化工产业和产品，积极发展新材料、节能低污等高新技术产品，形成较为完善的石化产品产业链。积极采用现代环保技术，将发展重化工业可能带来的环境问题降低到最小限度。注重发展具有自主知识产权的专有技术，提升行业整体竞争能力。

3. 电子信息产业

以软件产业（包括数字内容产业）和集成电路产业为突破口主动承接国际 IT 产业转移，积极吸纳高端信息设备和关键元器件的生产，创造条件促进跨国公司研发本地化，努力推进大企业集团战略，构建具有国际竞争力的信息产业集群，加大核心技术的研发力度，建立健全区域持续创新体系，形成根植性强的信息产业地方化生产体系和能力。促进“大珠三角”信息产业融合，建成区域性国际信息技术产品研发中心、软件产业和电子信息制造业的重要基地，逐步建成辐射“泛珠三角”的国际化区域性信息内容服务中心。力争实现从依靠国内资源的内向型产业向国际化产业的转变，实现从单纯发展产业向发展产业综合服务体系的转变，实现从电子信息产业加工制造基地向电子信息产业研发生产基地的转变，使信息产业的基础性、支柱性、战略性产业地位得到巩固和发展。

4. 机械装备产业

充分利用国际分工大调整和国内对装备制造产品需求强劲的良好机遇，加大装备工业的战略性调整与结构重组力度。发挥比较优势，深化国有企业改革，整合内外资源，实施大企业集团战略和名牌战略，做大做强机械装备制造业。以信息化和高技术化为主要发展方向，坚持引进、消化、吸收和自主创新并举，提高核心制造水平和产品技术含量。重点发展船舶制造、楼宇成套装备、输变电装备、重型机械装备、数控机械装备、包装机械装备等关联度高、带动力强、附加值高的行业门类，积极拓宽和延伸围绕机械装备产品全生命周期的服务价值链。加快培养和引进装备工业发展急需的高级人才，增强产业可持续竞争力，力争使机械装备工业加速实现从低加工到高加工、从加工装配基地到制造服务基地的转变。

5. 生物医药产业

以医药产业结构调整与产品结构调整为为主线，积极承接跨国医药产业转移，以生物技术制药和中药现代化为切入点，重点建设科学城和官洲国际生物岛两大生物医药基地，抓紧推进以广药集团为龙头的中药现代化，加快开发生产以生物工程、基因工程、海洋生物药物为重点的生物制药技术和产品，发展优势化学原料药及新型制剂，扶持高新技术医疗保健器械产业。加快以现代高新技术改造传统的医药产业，完善研发网络、项目转化、孵化网络和生物医药服务网络，继续通过投入一批产业化项目，扶持一批企业，培育一批中试和储备项目，引进一批跨国制药公司和科研机构等，整体增强广州生物医药的科技创新能力和产业竞争力，使广州成为华南地区具备国际水平的重要的生物医药研究开发与产业化基地。

6. 商贸流通业

充分发挥广州“千年商都”的传统优势，立足对接和辐射“泛珠三角”经济圈，大力发展现代化、多功能、多层次、多样化的商贸流通业。积极推进流通方式改革，重点发展商业新型业态；利用现代科技促进传统商贸企业的改造，推行多种形式、多种服务平台的电子商务，拓宽商贸领域；构建层次分明、分布合理的商业网点体系，培育和发展大型商业企业。努力打造带动全省、辐射华南、影响东南亚的中国南方商贸中心。

7. 物流产业

充分发挥广州的商贸传统优势、区位优势和基础设施优势，进一步以信息化带动广州现代物流的建设，优先完善和提高现代物流信息业，以信息化促进物流运输平台和物流配送中心体系的建设，加快三

大国际物流园区和五大区域物流园区的建设，重点发展为制造业服务的生产性物流及制造业供应链，密切与港澳及跨国物流企业的合资合作，大力发展国际物流。做大做强第三方物流，大力培育和发展以第三方物流企业为主体的国有控股、民营、外资多元并存的现代物流企业体系。力争初步形成服务华南、辐射泛珠三角、整合南方物流和国际物流的中国南方国际物流中心。

8. 咨询与中介服务业

以深化体制改革为突破口，结合政府职能转变和行政审批制度改革，通过规划引导、健全法规、加强监管、规范自律，初步建立起符合市场经济运行规律的、结构合理、开放协作、竞争有序、运营高效的咨询与中介服务市场体系。创新行业协会运作机制并强化协会职能，重点发展知识密集、智力密集的高端咨询服务业，积极扶持为产业升级和区域创新服务的科技中介服务组织，培育一批服务能力强、与国际接轨、运作规范的现代咨询骨干机构，促进广州市咨询与中介服务业向着管理法制化、运作市场化、服务优质化、技术现代化、市场国际化的方向发展。

9. 文化体育产业

充分发挥广州文化（岭南文化）的特色和底蕴，整合广州地区丰富的文化资源并积极吸纳国内外文化资本，优先发展新闻与媒体服务业、出版发行业、影视音像业、休闲娱乐业、文艺演出业、文化旅游业、文化会展业等骨干行业，加快发展网络文化产业、广告业、核心版权业等新兴知识型行业，培育具有核心竞争力的文化企业集团。遵循文化自身发展规律，适应市场经济发展的需要，进一步推动文化产业体制改革，拓展文化市场体系，建设门类齐全、规模庞大、基础设施和文化软件先进、能够辐射国内外文化市场的文化产业基地。充分利用广州承办亚运会的有利契机，以体育竞赛表演业为龙头，带动体育媒介业、健身娱乐业等相关产业的发展。建设国际一流的体育基础设施，加强同世界级体育产业公司的联系和合作，培育大众化、国际化的体育市场。

四、提升广州产业竞争力的政策建议

（一）优化投资创业发展环境，为产业发展提供优质服务

1. 建设城市形象

广州应当将各种市政建设的项目，如桥梁、道路、港口等都作为艺术品来设计和建造，努力利用广州“云山珠水”的自然优势和各种历史资源优势，将广州建设成为“山水城市”和具有较高品位的艺术城市、历史文化城市。

2. 采取各种调控方式，控制和降低生产经营成本

对水、电等对工业生产影响较大的产品价格，要结合水、电等公用企业的改革，积极打破垄断，引入市场竞争机制，并通过竞争降低生产成本，以达到降低价格的目的。

3. 消除由于体制上的障碍而形成的服务业发展局限

政府要合理划分服务业的竞争性和公益性行业，营造适合各类服务业发展的制度环境、市场环境、竞争环境。

4. 转变政府职能，提高政府效能

（1）建立广州市投资创业发展服务中心（可加挂中小企业服务中心的牌子），作为代表广州市政府对全市各部门涉及投资创业和企业发展的市级行政许可事务进行统一集中管理、协调、服务和监督的办事机构。

（2）争取中央的支持，落实广州享受省级经济管理权限的政策，保证广州市对产业结构调整等重大经济发展规划决策的权限，增强其对经济的宏观调控能力。

（3）建立“广州产业发展基金”。

（4）建立完善的市场机制，创造一个公平、规范的市场环境。

5. 创新招商引资策略，充分运用国内国际两种资源

在引资策略方面要改变传统的比较单一的做法，在招商引资对象上，要内外并重，不仅要面向国外引入国际资源，还要面向国内重视利用国内资源；在引进外部资源上，不仅要注重引进跨国公司的生产制造基地，还要注重引导其在广州投资设立培训基地、采购中心、研发中心和地区总部，通过创新引资

策略，充分有效地利用国际资源促进广州产业的培育和升级。

6. 改革投融资体制，促进民间投资和民营经济发展

凡是国家没有明确限制的竞争性行业，广州应允许民营企业进入；目前仍由国有企业控制的传统垄断性行业，也要积极改革创新，不断引入竞争机制，采取适当的方法逐步允许民营企业进入；凡是已经和将要对外资开放的行业，应当同样对民营企业开放。

（二）构建广州区域创新体系，促进高新技术产业发展

1. 建立共性技术和关键技术的研发创新机制

由政府引导组建行业性或地区性研发机构，重视制造业共性技术的研发。建立有效引进国内外适用高新技术机制。

2. 构建高新技术产业服务支撑体系

（1）多层次建设高新技术企业孵化网络体系。

（2）进一步完善高新技术综合服务体系。建设覆盖全市的高科技信息网络系统，大力开发本地信息资源，促进广州与国内外的科技信息交流。加快发展科技中介和咨询业。

（3）加快建立工程技术研究开发体系。

3. 营造良好的高新技术产业支持环境

改革现行的高新技术产业管理体制，明确定位，合理分工，培育市场支持环境，建立相关的优惠政策。

（三）创新园区建设机制，提高园区服务功能

1. 坚持高起点、前瞻性规划，形成产业集群效应

对产业园区进行从宏观到微观各个层面的科学规划，制订合理的空间布局和明确的定位，以便引导各类投资的流向；将促进产业集群建立和发展作为产业园区的目标，综合利用各类要素，实现产业园区由“比较优势型”向“竞争优势型”转变；变单一的制造业生产基地为“产学研”的合作机制，完善产业园区的功能；坚持集约化发展，提高土地利用效率；完善园区服务体系，优化投资环境。

2. 完善政绩考核机制，保证园区建设质量

可考虑以综合考评体系完善现有相对单一的考核机制。即在原有偏重引资数量基础上，强调引入产业（企业）与本地产业的关联性、地均效益、产业类型的技术含量等因素，增加与产业结构调整升级和产业集群培育相关的考评指标。

（四）加快推进国有资产管理体制改革，建立国有资产管理新体系

参照中央和省的改革方案，以资产管理为纽带，创新管理模式，健全监督机制，搭建广州国有资产管理的新架构。

（五）以人为本加强人力资本投入，多管齐下集聚人力资源

要做好人才的培养工作，重点将广州未来的产业竞争力与区域内的高校发展结合起来思考，特别是要推动区域内重点产业、支柱产业的发展与广州高校学科建设的互动、联动，逐步将广州的高校建设成为广州产业技术创新的充沛的源泉，同时要迅速扩大技工教育。应“多管齐下”，努力建设一支由一批一流的企业家和大量优秀的经营管理人员、工程技术研究开发人员、技术工人和专业营销人员共同组成的结构合理的高素质的“广州产业大军”，为广州实施“新型工业化”发展战略提供强有力的人才支撑。通过凸现广州人力资源优势，提高广州产业竞争力。

（六）充分利用区域合作机制，加强区域间产业协调发展

加大穗港产业合作的力度，提高产业竞争力；同时以支柱产业的产业链延伸来强化广州与周边地区关系，建立“泛珠三角经济区”区域协调机制，协调各城市经济发展定位、交通基础设施建设、公共服务设施建设、环境规划保护等一系列问题，以巩固广州区域中心城市的市场腹地。

第二篇

国外科技发展规律对广州发展的启示

第一章 科学技术与地区的可持续发展

一、科学技术发展历程

从 18 世纪 70 年代到 19 世纪中叶，以牛顿经典力学为基础在英国发生了以蒸汽机的应用为标志的第一次技术革命，又称“蒸汽革命”。19 世纪 70 年代以麦克斯韦电磁学理论为基础在德国、美国兴起了以电力技术的广泛应用为标志的第二次技术革命，又称“电力革命”。19 世纪末、20 世纪初以来，以物理学革命为先导，掀起了现代科学技术革命的浪潮。自然科学的许多领域均有很大突破，产生了诸如量子力学、相对论、分子生物学以及系统论、信息论、控制论等一系列新兴学科。第二次世界大战以后，在现代科学革命的基础上，形成了以信息技术为标志的现代技术革命（或称第三次技术革命）。现代科学技术革命的形成和发展，不仅改变了人和自然的关系，而且极大地推动了经济和社会的发展，带来了人类社会发展的崭新时代。（表 2-1）

表 2-1 全球化发展史与科技革命发展史呈同步性关系

	全球化发展史	科技革命发展史
分期	1492~18 世纪 70 年代，全球化第一阶段，全球化体系处于萌芽状态	1492~1965 年商业革命和手工工场时代，科技革命酝酿时期
标志	1517 年荷兰革命	1492 年地理大发现
进展	葡萄牙、西班牙首次建立世界帝国。荷兰、英国先后爆发资产阶级革命，现代国家处于形成之中	西欧手工工场及殖民商业贸易大发展，进行工业革命的条件日趋成熟
分期	18 世纪 70 年代至 19 世纪 80 年代，全球化第二阶段，全球化体系逐步发展	1965~1870 年，第一次工业革命
标志	1775 年美国独立战争，1789 年法国大革命	1764 年珍妮纺织机发明，1765 年瓦特蒸汽机发明
进展	英、法两国成为现代国家。亚洲及非洲最后被推入全球体系。英国主导推进世界帝国形式的全球化	能源上由煤炭代替植物燃料；动力上由蒸汽机代替了人畜力；以火车、汽船代替马车、帆船进行运输；使用机械体系进行生产和控制
分期	19 世纪 80 年代至 20 世纪 80 年代，全球化第三阶段，全球化体系初步形成	1870~1970 年，第二次工业革命
标志	1861 年俄国农奴制改革，1861 年美国内战，1866 年意大利统一，1870 年法国统一，1870 年日本明治维新	1870 年内燃机发明
进展	全球化的动力基础扩大至整个西欧及北美、日本。前苏联及以美国为首的西方继续推进世界帝国式的全球化。西欧、北美内部显示出世界联合式全球化的趋向	能源上由石油代替了煤炭，动力由内燃机代替蒸汽机；在通讯和运输上出现电报、电话、汽车、飞机等；电力技术及电子技术兴起
分期	20 世纪 80 年代以后，全球化进入第四阶段，预计将在 22 世纪上叶最终完成	1971 年以后，第三次工业革命开始发展
标志	20 世纪 70 年代亚洲“四小龙”崛起，1978 年中国改革，1989 年东欧剧变，1991 年前苏联解体	1971 年霍夫发明大规模集成电路及单芯片微机
进展 (预测)	全球化动力基础将扩至整个欧洲及整个北美，以及整个东亚地区。俄国、东欧、中国、东盟、墨西哥成为新起现代国家。欧洲、北美、东亚内部实现一体化。以东亚为主导的世界联合式全球化开始，22 世纪上叶全球化将最终完成	海洋能、太阳能、核能等新能源将代替石油；出现新型动力；大规模使用光电通讯、卫星传输等其他新型传输方式；使用电子计算机进行控制和生产；农业生产实现生物化、工厂化

资料来源：余亮《全球化的发展与科技革命》，《科技导报》，1994（3）。

19世纪末接踵而来的物理学的三大发现(X射线、放射性、电子),以及两个新的实验事实(以太漂移实验、黑体辐射实验),与经典物理学的发展发生了矛盾,在解决这些矛盾的过程中,相对论和量子力学应运而生。这些新理论不仅能够解释实验事实,而且开拓了新的研究领域,现代科技革命就是在这样的背景下产生的。20世纪50年代分子生物学的诞生使生物学成为继物理学之后,自然科学领域取得重大突破的又一个学科。1953年美国生物学家沃森提出了DNA的双螺旋结构,从分子水平上揭开了遗传物质的结构及遗传性状复制之谜。1967年遗传密码的破译,解决了长期困惑人类的“遗传之谜”。

系统科学包括系统论、控制论和信息论三门学科,与其他学科不同。这些学科并不是研究某一类具体的物质对象,而是从不同侧面揭示物质世界的普遍联系和运动规律,处理各种系统中的信息问题。系统科学的发展为现代科学技术的发展提供了新的理论和方法,并在各个领域得到了普遍的应用。

20世纪40年代以来,由于原子能技术、计算机技术和空间技术的出现,在世界范围内兴起了现代技术革命。1942年美国建立了第一个原子能反应堆,1945年原子弹试验成功,这些技术成就战后用于发电等领域。1952年氢弹实验成功,利用重氢聚变发电是目前正在研究的一个领域。计算机自1945年诞生以来,由于具有计算精度高,运算速度快等优点,已经应用到科研、生产、管理及社会生活的各个领域,取得了迅猛的发展。自1957年前苏联成功地发射了第一颗人造地球卫星以来,空间技术取得了举世瞩目的成就,1969年人类首次登上月球,航天飞机、空间站相继研制成功,使人类的认知领域进一步扩大,在通讯、气象预测、资源考察等领域得到了广泛的应用。到20世纪70年代,由于信息技术、新材料技术、新能源技术、生物技术、海洋开发技术等出现,标志着现代技术革命已进入全面发展的新阶段。

信息技术是现代技术革命的重要标志,它包括信息的传递加工和处理等一系列技术,包括电子技术、计算机技术和光纤通讯技术等。在信息技术中,计算机技术是核心,电子技术是基础。由于信息技术的普及,将使整个社会信息化,在这个意义上,可以把现代技术革命称为“信息革命”。信息、材料和能源是现代文明的三大支柱,也是现代生产的三大要素。许多新技术的发展直接取决于新材料技术的发展,例如半导体材料的发展是电子技术及计算机技术发展的前提。现在人类对能源的需求每10年左右翻一番,而常规能源如煤、石油等是有限的,因此原子能、太阳能、风能等新能源的开发利用成为人类面临的新课题。

生物技术也是现代技术革命中的重要组成部分,在粮食、能源、癌症、污染等问题的解决中将做出重大贡献。海洋开发技术是指利用各种科学技术手段,对海洋资源进行开发利用而形成的综合性技术,将解决目前人类对食物、能源、矿产等的需求与日俱增和陆地资源日趋枯竭的矛盾。

回顾现代科技革命的发展历程,并与前两次科技革命进行比较,可以发现4个特点:①科学技术已成为一个多层次、综合的整体;②科学与技术之间、科学技术与生产生活之间的关系越来越紧密;③由单一学科的发展变为学科群的发展,科技革命的代表学科发生了变化;④前两次科技革命在增进人类对自然了解的同时主要解放了人类的体力,现代科技革命主要解放人类的智力。

当今世界一个鲜明的特点,就是国际竞争越来越表现为经济实力的竞争,而经济实力的竞争又集中于科学技术的竞争。经济的知识化、信息化不可避免,一个国家科技物化水平的高低,在很大程度上决定着这个国家在世界经济中的地位。美国政府多年来一直将科技教育作为保持经济增长和促进未来经济繁荣的关键因素;日本政府20世纪80年代初就提出了“科技兴国”的口号,并不断加强政策指导;韩国战后几十年一直坚持“科技兴国”的道路,有力地促进了经济的迅猛发展。

二、科技进步及其作用

现代科技革命为中国的发展提供了新的契机,同时也使发展的模式有了深刻的变化。未来的经济发展不能再以环境污染、资源无节制开发为代价,而必须走可持续发展的道路。1996年,作为中国世纪之交发展的自身需要和必然选择,可持续发展战略正式纳入中国国民经济和社会发展“九五”计划和2010年远景目标纲要,与科教兴国战略一起被确定为中国走向21世纪的两大国家战略。

(一) 科技进步与经济和社会之间的良性循环

科学技术是推动社会生产力发展的首要力量,人类社会发展的历史证明,科学技术的每一次重大突

破都会引发生产力的飞跃和人类社会生活的深刻变革。

首先,科学技术的每一次大的进步都最终导致了生产力的巨大发展,为经济带来明显的量的增加,现代社会这种趋势更加明显。例如,在20世纪60年代,美国通过实施“阿波罗登月计划”,集中加速发展了以空间技术为主体的一系列高精尖技术,这些技术群体为美国带来了长达10年之久的经济繁荣。目前发达国家科技进步对经济发展的作用,已远远超过资本和劳动力投入的作用,成为推动经济发展的主导因素。根据有关统计资料计算,科学技术对经济增长的贡献率越来越大。如美国1929~1941年为33.8%,1941~1948年为50.8%,1953~1964年为44.6%,1964~1969年为71.9%。世界各主要资本主义国家进入20世纪50~70年代后,技术进步对经济增长的贡献一般都已超过劳动力投入和资本投入的总和。进入80年代以来,技术进步的贡献率进一步提高,上升到60~80%。科技发展对经济发展作用的加大,直接表现为劳动生产率的迅速提高、物质产品和服务产品科技含量的明显增加,同时又将引发社会产品数量的剧增,导致整个经济规模更上一个新档次。

其次,科学技术在促进经济量的增长的同时,使经济在质的方面也有了很大的改善,生产力和生产方式也随之发生了变革。企业由劳动密集型、资源密集型及资金密集型向知识密集型和技术密集型转化;原材料由低功能、低性能的天然材料向高功能、高性能、复合型、智能型的新型材料转化;机器设备由低效率、高能耗、高污染、笨重费料型向高效率、低能耗、无污染、省料型高精方向转化;材料加工由初级高耗型向多层次综合利用率高、低耗型转化;产品由重、厚、长、大、单功能、高成本、长周期向轻、薄、短、小、多功能、低成本、短周期转化;工人由简单体力型向复杂技术型转化;经济管理由低效经验型向高效科学型转化,等等。

再次,科学技术的进步还使经济发展的领域得以拓展。进入20世纪以来,信息技术、空间技术、生物工程技术、海洋技术、新材料技术、新能源技术等高新技术纷纷问世,相互融合,使人类的经济活动空间空前地扩大。科学技术革命势必促进产业结构和经济结构的合理化。历史上每一次新技术革命导致的产业革命,都伴随有相当数量和比例的新产业的兴盛,特别是高新技术产业的迅速崛起,形成高新技术产业群,逐步取代传统产业部门,使一批老产业衰落,由此引起产业结构的重新调整,其结果必然是使产业结构不断趋于合理化。随着现代科学技术大规模转化为直接生产力,高、新技术巩固了工农业生产的技术基础,在节约物化劳动和活劳动的情况下可以得到同样数量和优质的产品,甚至开发出崭新的产品,也就是可以通过减少要素投入增加产出的方式,使生产资料得到有效利用,资源和能源得到节约,市场得到扩大,劳动生产率得到提高。这样,在第一、第二产业就业人口减少而产值增加的情况下,为第三产业的发展提供了物质、资金和劳动力。由于现代科学技术的发展,生产社会化和专业化的水平提高了,各经济部门的联系和协作更加密切了,各种信息,特别是经济信息在经济活动中的作用越来越重要,这就促进了各种信息生产与服务部门的大发展。另外,由于现代科学技术和教育事业在经济发展中的作用越来越显著,推动了知识产业的发展。不仅如此,新科学技术对国民经济的不断投入还必然带来就业结构、流通结构、服务结构乃至三大产业结构的大调整、大变革,使经济在结构更为优化的层次上进一步发展。

(二) 技术进步对经济增长贡献的定量分析

由于经济增长主要依赖于劳动的投入、资金的投入和技术进步的作用,可以以某种形式的生产函数为工具,设法从产出率中消除劳动力增长和资金增长所做的贡献,余额中就主要包括技术进步对产出增长所起的作用。所谓生产函数,就是在物质生产过程中,反映生产要素投入量的组合与实际产出量之间的依存关系的数学表达式:

柯布—道格拉斯函数

其数学表达式为:

$$Y = A_t K^{\alpha} L^{\beta}$$

式中:Y代表产出; A_t 代表技术水平随时间t而变化的量;K代表资金投入;L代表劳动投入; α 是资金的产出弹性; β 是劳动的产出弹性。公式表明,产出的增长是由生产要素——资金和劳动投入量的增加以及技术进步带来的。

从一些经济发达国家的历史看，在 20 世纪 30 年代前，技术进步对国民收入增长速度的贡献只占 10% 左右。从 50 年代以后，这一贡献值则上升到了 50%~70%（见表 2-2）。

表 2-2 发达国家各种因素对国民收入增长速度的贡献

国家（年份）	国民收入 增长速度	总要素投入增长速度 （总要素投入的贡献）	劳动增长速度 （劳动的贡献）	资本增长速度 （资本的贡献）	技术进步速度 （技术进步的贡献）
日本 (1953~1971)	8.81	3.95 (44.84)	1.85 (21.00)	2.10 (23.84)	4.86 (55.16)
美国 (1948~1969)	4.00	2.09 (52.25)	1.30 (32.50)	0.79 (19.75)	1.91 (47.75)
法国 (1950~1962)	4.70	1.24 (26.38)	0.45 (9.57)	0.79 (16.81)	3.46 (73.62)
联邦德国 (1950~1962)	6.27	2.78 (44.34)	1.37 (21.85)	1.41 (22.49)	3.94 (55.66)
意大利 (1950~1962)	5.60	1.66 (29.64)	0.96 (17.14)	0.70 (12.50)	3.94 (70.36)
英国 (1950~1962)	2.38	1.11 (46.64)	0.60 (25.21)	0.51 (21.43)	1.27 (53.36)

中国经济的稳定发展只靠增加劳动和资金投入是不行的，必须依靠技术进步。这就需要采取一系列政策和措施，如搞好经济、科技体制改革，搞活企业和研究机构，充分发挥它们的积极性、主动性，加强技术改造，提高企业素质，利用价格、税收、信贷等经济杠杆进行宏观调节，真正依靠科学技术和科学管理，实现从粗放型经营向集约型经营转变，从速度型向质量效益型、科技先导型和资源节约型转变。

（三）科技进步推动经济增长的两种模式

关于科技进步推动经济增长的模式，各个国家由于采取的方式和步骤不同，从而形成了不同的模式。其中有代表性的模式，主要有长线模式和短线模式两种类型。

长线模式是以市场牵引为主，从基础研究抓起，通过企业的实验室为接口，实现技术向现实的直接生产力的转化，推动经济的快速增长。长线模式主要以美国为代表，亦称美国模式。它的主要特点在于：①全方位开展研究与开发活动。在力量组成上，其全方位性主要表现在：它由联邦政府下属的科研机构、私人企业的研究机构、高等院校的科研机构，以及私人基金会等非盈利研究机构，分别或交叉地承担着基础研究、应用研究、技术开发等不同层次、不同方面的课题。在经费分配上，美国在研究与开发方面也是全方位开展的，其基础研究、应用研究、开发工作经费的比例大约是 1:1.7:4.9。②重视基础研究。美国从二战开始后，创建了许多大型实验室，引入了一流的科学家，装备了一流的仪器设备。1950 年，美国成立了国家科学基金会，主要用来支撑基础研究。自 20 世纪 50 年代以来，美国的基础研究一直处于世界领先地位。③大力支持应用与开发活动。美国政府用巨额经费，资助私人企业从事应用研究与开发工作。以 1980 年为例，美国政府共提供 293.20 亿美元的科研经费，其中 132.75 亿美元资助私人企业研究机构。由于对应用开发的重视，美国在技术发明上也一直处于世界领先地位。据统计，1953~1983 年世界共有重大技术发明 500 项，其中美国就占总数的 63%。④充分发挥企业工业实验室的特殊作用。美国各企业都设有不同类型的工业实验室，在人力、物力和财力方面都有巨大的优势，它们在使科技成果转化为实现生产力方面起着至关重要的作用。⑤从基础研究抓起，一直到开发应用。

短线模式是采取一条“捷径”，即越过科学研究这一环节，从引进国外先进生产技术入手，结合自主开发，快速促进科技成果转化直接的生产力，推动经济高速增长。该模式以日本为代表，亦称日本模式。它的主要特点在于：①以引进生产技术为主，注意消化吸收。日本引进技术不是盲目的，而是有目的、有计划地进行。从战后初期到 70 年代中期以前，日本引进的绝大多数生产技术都是已成熟的，

因此,有人把日本的科技政策称为“产业技术政策”。战后,日本政府制定和推行了9个经济发展计划。这些计划对企业的技术引进起了推动作用。如1950~1975年的25年间,日本引进技术257000项,花了57.3亿美元。如果这些技术由日本人自己开发,所需费用将高达1800~2000亿美元,而且还要搭上难以确定的时间。技术引进为日本工业奠定了技术基础,把经济推向了高速增长的道路。1950年日本政府颁布了外资法,并成立了外资审议会,优先批准技术水平高、生产条件好的企业引进技术,并且要求引进技术后,在5年内达到90%的国产化程度。这些努力又促进了引进技术的消化、吸收和再开发。②从技术引进逐渐向技术自立过渡。日本技术引进经历了4个时期:20世纪50年代以引进为主;60年代引进与改进相结合;70年代向自主开发过渡;80年代走向技术自立时代。进入80年代,日本提出了“技术立国”的口号,大幅度增加科研投资,并且设立科研机构。

(四) 科技进步促进地区可持续发展

1. 技术进步是实现可持续发展的关键

人类社会发展的历史证明,科学技术是人类生存和发展的重要基础,也是现代人类社会进步的重要支柱。今天,人类的生存与发展正日益依存于科技进步。在人类社会的发展过程中,由于多种因素造成的人口、粮食、能源、资源和环境等问题,必须依靠科学技术的发展才能得到逐步解决。只有依靠科技进步,人类才能使经济和社会的发展“既满足当代人的需要,又不损害后代人的需要”,即实现可持续发展。没有科学技术的支撑和推动作用,可持续发展是不可想象的。因此,振兴科技是经济与社会可持续发展的关键。

(1) 科技对经济发展的促进作用。在当今世界各国的经济发展中,科技进步所起的作用越来越大。20世纪初期,在一些发达国家的经济增长中,科学技术对国民经济总产值增长速度的贡献仅占10%左右;二战以后,技术进步对经济增长的作用越来越大,到20世纪中期则上升到40%左右;70年代以后又上升到60%以上,80年代上升到60%~80%;现在,在有些高技术产业中已达100%。这说明,技术进步在发达国家经济增长中,已成为可持续发展中起主导作用的决定力量。

(2) 资源的可持续利用必须依靠科学技术。科学技术对提高资源利用率,寻找新的资源开发途径,促进在工业、农业和交通运输等各个领域减少资源消耗,正在发挥越来越重要的作用。在通往可持续发展的道路上,科学技术对节约不可再生资源 and 能源,开发新资源是必不可缺的。

(3) 提高生态环境的质量,防治环境污染和生态破坏,同样需要科学技术进步。人类追求经济增长的目标是为了提高生活水平,但是过度的单纯追求经济增长导致了对自然资源的掠夺性开采、全球性的环境污染和生态破坏日益严重。只有在科学技术的支持下,人类才能解决人口激增与资源短缺之间的矛盾,才能协调发展与环境保护之间的关系。

(4) 科技进步有力地促进了社会的可持续发展。正是由于科技进步的力量,才使人类社会在人口增长速度越来越快、人口规模越来越大的今天,能够不断提高生活水平,维持社会稳定、持续的发展。一场前所未有的科学技术竞争正在全世界范围内展开,通过日益先进的科学技术手段,不断改善着发展的质量。现代社会生产力的发展、社会财富的创造和增长、控制人口、消除贫困、开发可持续利用的能源、保护生态和环境都越来越依靠科学技术的进步。一个国家或民族必须极大地提高生产力,有强大的经济实力和先进的科学技术,才能有国家的可持续发展。只有科学技术的发展和突破,人类所面临的人口膨胀、粮食短缺、能源危机、资源枯竭、环境破坏等问题才有可能逐步得到解决。只有在科学技术的支持下,人类最终才会实现可持续发展。

三、科学技术自身的可持续发展

科学技术可持续发展是指能够为满足人类日益增长的生产与生活需要提供强有力的科技支撑的科技发展模式。包括3方面的内容:一是以协调人与自然界之间的关系为最高准则,不断解决人类发展与自然界之间的各种矛盾,即科学技术发展既不能带来新的生态环境破坏,又要为建立人与自然界之间的和谐统一关系排忧解难;二是建立自身有效的科技进步机制,包括科技投入机制、科技成果转化机制、科技创新机制、科技宏观管理机制及科技内部合理结构确定等方面,其目的是实现科学技术自身的健康发展;三是科学技术的可持续发展要与经济社会的可持续发展相衔接,实现科技与经济社会发展的一体

化,科技进步是经济社会发展的强大推动力,同时经济发展又是科技进步的强大后盾。

关于促进可持续发展的科学技术应具备下列条件:第一,生态效益评价。这些科技成果的应用可以带来环境污染的显著下降。那些对降低较严重环境污染可以做出直接重要贡献的技术都是排序靠前的技术;第二,经济效益评价。这些科技成果在保护环境的情况下能节能降耗,推动清洁生产,达到费用的降低和效果的优化;第三,技术效益评价。技术效果越高,说明科学技术本身是进步的、发展的。就是比现在普遍得到应用但仍不尽理想的技术具有更强的功能和更经济的应用前景,或是填补某项科技成果在生产和应用上的空白;第四,社会效果评价。即评价科学技术应用对人类社会发展的作用和意义,包括人的自由和解放、人类文化卫生条件的改善等方面。

四、中国在科技促进可持续发展过程中的挑战

从总体上看,中国的科学技术水平还比较低,科技领域还存在许多问题,不能适应可持续发展的要求。

1. 科技整体水平低下,管理水平落后

中国在基础科学研究和一些尖端技术领域上并不落后,有些单项技术甚至具备世界领先水平。但从整体技术水平看,中国落后于世界先进水平 20~30 年。高新技术产业的比重低,传统产业在经济中占绝对统治地位,乡镇企业的技术水平普遍低下。在以现代化管理水平为代表的相关领域,至少落后于发达国家 30 年以上。

2. 社会发展相关产业技术水平比较落后

依靠科技解决社会问题的能力不足,环境污染控制、资源开发和综合利用技术还不能有效地保护环境和提高资源利用率。主要表现为:环保、医药和住宅产业在国民生产总值中所占的比重很小,与国民经济发展的速度不相称,需要在大力发展有关科学技术水平的基础上,推动这些产业的规模发展。

3. 科研经费的投入不足,科技成果转化缓慢

“九五”中国科技投入仅占国民生产总值的 0.5%,2005 年占到 GDP 1.23% 仍低于发达国家、新兴工业国家 2%~3% 的水平。企业对科研和开发的投入仅占销售额的 1.1%。而发达国家是 5%~10% 或者更高。由于开发实验资金不足,中国的大量优秀科研成果长期不能产业化,相反却用大量外汇重复引进国外技术。科技投入少使得成果转化资金匮乏;技术市场发育不完善,技术交易和技术市场管理不够规范,科研发展和成果转化的渠道不畅。在促进经济增长和社会发展的过程中,科技没能起到第一生产力的作用,科技进步对经济增长的贡献率只有 30% 左右,远远低于发达国家的水平。

4. 技术改造、技术引进与国内研究和开发的关系没有理顺

中国一直以大量重复引进生产能力为主,对引进技术的研究开发与创新的投入一直很低。日本和韩国用于技术引进与国内消化吸收的投入资金比例大约为 1:3,而中国却是 6:1,不仅浪费了大量资金,而且抑制了国内的相关技术研究与开发,使中国在这些领域的技术一直处于跟从国外而无法超越的状态之中。

当前推进可持续发展技术创新,需要开展以下几方面的工作:

(1) 建立一套可持续发展技术创新的理论。传统的技术创新理论和技术创新活动对可持续发展目标的忽视,是造成当今诸多环境及生态问题的重要原因。从而对资源、环境、生态等产生负面的影响。因此,从对传统技术创新理论和技术创新活动的反思入手,以可持续发展的角度,重新对传统技术创新活动进行系统的分析和评价,提出可持续发展的技术创新体系和技术选择方法,从而建立可持续发展的技术创新的理论。

(2) 建立国家技术创新体系。加快经济和科技体制改革步伐,两者相互配合,构筑科技经济结合、适于市场经济的新的创新体系,系统地推进技术创新。要通过完善市场体系,形成开放统一、竞争有序的市场格局,逐步使市场起到资源配置的基础性作用,形成企业从事技术创新的外在压力。政府对技术创新实行一揽子优惠政策。

(3) 建立企业技术创新体系,提高企业技术创新能力。要大力培养擅长创新经营的企业家、现代企业科技人才,使之能开发出适应市场需要、高技术含量、高附加值的产品;积极营造有利于技术创新的

机制和氛围。在有条件的企业内部建立技术中心,提高企业自主创新能力,将强化企业常规经营管理与活跃技术创新活动有机结合起来,鼓励企业与外界合作创新,利益共享、风险共担。加大企业的技术创新投入,建立多渠道资金投入体系。

五、可持续发展的科技发展战略

科学技术是一把双刃剑,它在使人口死亡率降低的同时使人口猛增,出现了人口膨胀;工业革命创造了人类进化史上前所未有的成就,同时也刺激了人类对资源的无限需求,加剧了人们对有限资源的争夺,有毒废气、废渣、废水的弥漫导致生态圈的全面恶化;化肥、农药、薄膜的使用,使农产品产量提高,同时降低了产品质量,污染了土壤、天空。因而,科技进步必须贯彻“可持续发展”的原则,从而真正造福于人类,实现人类社会可持续发展的目标。

1. 科技发展战略要适应可持续发展的要求

科技发展战略是一个国家或地区的政府为促进科技发展而制定的一系列总体方针和政策。它一般由总体战略(及相应保障措施)和总体规划(及相应保障措施)两大部分组成。它的主要内容是确定优先发展的科学技术领域和部门,并根据这种优先顺序确定政府向各领域和部门投入的人、财、物力,同时也提出适当的立法、行政和经济措施引导非政府控制的科学技术机构按政府确定的优先顺序开展科研。

科技发展战略的目标是通过科学技术的优化发展来推动经济、社会的总体的优化发展。在当代科技革命蓬勃开展的形势下,一个国家的经济和社会文化发展的快慢,很大程度上受其科学技术发展方向和速度的制约。因此,要实现经济、社会的可持续发展,就必须有相应的科技发展战略与经济、社会发展的总体战略协调一致。

斯大林担任领导时期的前苏联,在二战前以提高国力与其军事实力作为社会发展总体战略的指导原则,相应地提出了以发展与重化工业(钢铁、机械、化工、舰船、航空等工业)有关的科学技术为重点的科技发展战略,在当时的国际环境下是起积极作用的。然而在战后国际环境有了很大变化的情况下,前苏联依旧奉行旧的发展战略,没有把满足人民日益增长的物质文化需要作为指导原则,其结果是建立了强大得可以和美国抗衡的军事力量,但消费品生产和社会服务业却长期落后,人民未从国力增长中得到多少实惠,大大地挫伤了群众的积极性。这种战略也违背了现代产业体系和技术体系综合化、整体化的趋势,落后的民用工业技术拖了军工技术发展的后腿,使其科技的总体水平与西方国家先进水平的差距大大缩小后又反过来不断增大。前苏联科技发展战略成败的经验教训是发人深省的。

日本是通过比较正确的科技发展战略推动本国科学技术发展,从而促进经济发展的比较成功的实例。在二战后的30年中,日本采取了暂缓发展基础研究的策略,引进国外先进的科技成果,把力量集中于应用技术的研究开发上,重视科技成果向经济效益的转化,使日本的经济和科学技术实现了高速发展。日本的年经济增长率在20世纪60年代超过10%。到60年代末,日本的经济实力已超过英、法和联邦德国,跃居世界第三位。1973年的石油危机曾给世界经济带来巨大冲击,日本的重化工业几乎完全依赖廉价的进口石油,所以受冲击最大。日本迅速调整了科技发展战略,一方面大力发展节能技术以改造传统产业、改良传统产品,另一方面把发展重点转向新的微电子技术和信息产业,从而使日本从石油危机造成的经济停滞中迅速恢复,并建立起可与美国匹敌的微电子工业(主要是集成电路和计算机)。由于日本的微电子技术已迅速接近或达到世界的先进水平,不能采用引进技术加改良的旧发展模式了,所以日本开始自行开发新技术和新产品。通过4年的努力日本的超大规模集成电路技术超过了美国,达到世界先进水平。

20世纪60~70年代美国的半导体领域一直处于世界领先地位,在市场中占据绝对优势。当时世界市场的60%和美国国内市场的95%被美国产品占领,而1985年以来,日本企业利用半导体产品处于产品生命周期的成熟阶段这一机会,注重生产技术的创新,同时日本在大量需要半导体器件的家电领域占有优势,日本在世界半导体市场所占的份额超过了50%。此时,有人预言,美国将像大英帝国一样失去世界霸主地位。然而进入20世纪90年代以来,由于产业政策得力,美国企业改变了技术管理模式,依靠其强大的技术创新能力,借助技术升级换代的机会,使包括半导体领域在内的几个关键产业领域又超过了日本。计算机芯片几乎被美国的英特尔和摩托罗拉两家公司所垄断,使长期处于计算机萧条之中

的美国，立即恢复了生机。1993年美国在半导体市场上重新压倒了日本。技术创新能力的差异是发生上述逆转的主要原因，这个例子从正反两方面说明了技术发展战略与可持续发展间密切的关系。

2. 中国科技发展战略的重点

借鉴日本的成功经验，结合中国的基本国情和科技事业发展的状况，在考虑科技发展战略的重点时，应该注意以下问题：

第一，要加强基础理论的研究。基础性研究是科技发展的源泉和后盾，是新技术、新发明的先导。要增加基础性研究的投入，加大对科研基础设施更新和建设的投资，为基础性研究创造良好的条件。

第二，发挥技术引进的作用。随着世界经济日益全球化，跨国公司成为技术创新的主角，也成为越来越多先进技术的持有者，加上技术开发成本持续上升，技术开发速度不断加快，使那些试图建立完全当地化的技术基础的国家（既包括发展中国家也包括发达国家）意识到技术引进是加快经济发展的一条简捷而有效的途径。技术引进的作用是：①节约了大量的研制费用和建设时间。舍弃或超越了投资高、费时长、见效晚、风险大的科学研究过程。②多数引进项目，高效、可靠，水平一步到位，缩短了与国际水平的差距。③引进技术的同时，还引进了先进的管理方法和竞争机制，促进了民族工业的发展。④引进项目竞争力强，一部分产品打入国际市场，在出口创汇中起着主导作用。

中国由于技术引进战略和执行过程中的问题，造成不少失误和浪费，主要表现为盲目重复引进、无计划或突破计划、行业管理薄弱、重引进而轻消化等等，与日本人成功的经验相比，差距很大。主要问题：一是技术引进的重点不是关键技术的引进，而是设备的引进；二是技术引进在资金分配上，90%的资金都放在引进阶段，真正用在消化吸收上只占10%，是一种只重视数量而不注重质量的粗放式引进方式。

中国的技术引进政策应当进行优化和调整，既要有利于当前的经济起飞，又要服从于最终形成中国较强的自主创新能力的战略目标。要对引进技术进行仿制、消化、扩散和二次开发，使引进技术“国产化”，并形成自主开发能力。并且要发展带有民族、地区特色的技术，开发适合中国国情和不同地区经济发展的适用性技术，真正发挥技术引进的作用。

第三，重视科学技术成果向现实生产力的转化。科学技术成果转化为现实生产力，是发展科学技术的实践意义，也是科技进步推动经济发展的实质内容。美国斯坦福大学教授森伯格指出：“某一国家获得诺贝尔医学奖科学家的多少，同本国的卫生、健康、平均寿命等没有任何联系，而那些物理学、化学诺贝尔奖获得较多的国家其经济增长率反而比较低。”英国获奖人数远远超过日本，但是，二次大战后日本在经济上取得的成就远远超过英国，关键是日本对科学成果吸收和转化工作做得好。日本是全球科技成果最大的买主，占40个发达国家技术交易总额的20%。因此有“英国的科研、日本的商品、美国的市场”之说。

以国内为例，北京是全国科技研究的中心，它在科技、信息、教育、金融，以及政治、经济、权利方面的集成程度是世界罕见的。但是墙里开花墙外香，北京市的科技成果多数被外省市买走，本地传统工业吸纳利用并不算好。北京的食品、纺织、自行车、手表、缝纫机、电冰箱、洗衣机产业相继倒闭或萎缩，巨大的市场让给了外省市的厂家；汽车、空调器、电视工业靠外国技术和部件支撑。北京市的乡镇企业的规模和水平，比起南方和沿海省份，也有相当的差距，当东南沿海地区的农民大批转化为企业家的时候，北京郊区的农民则大都缺少创办实业的勇气，纷纷向小商小贩和小土地出租者演化。有人形容北京的企业家为“坐商”，即固守本地市场或者坐在家里等人上门，把自己的产品推向市场的力度不够。

广东省的科技实力位于北京、上海、天津之后，也不比四川、辽宁、山东强多少。但是新技术的引进和科技成果转化工作相当活跃。自1995年起，广东省申请的专利数量跃居全国第一位。高科技产品年出口额达到35亿美元，占全国高科技产品出口总额的60%。2003年，广东高新技术产品中专利产品1704个，专利产品产值3832.3亿元，高新技术产品出口持续位居全国第一，出口481.74亿美元。1996年底，著名的零点调查公司在国内6大城市调查了735位消费者，征询了他们对国内市场14类主要消费品的评价。调查表明，在所有14类产品中，广货的总平均市场占有率与总平均预期购买率均处在第一位。高科技产品和主要消费品份额的迅速增长，说明广东省科技成果转化和新产品开发工作结出了丰硕的经济之果。

影响科技成果转化有4个重大原因：

(1) 体制上的问题。在经济发达国家,应用技术研究主要由企业支持,它的企业是科技经济一体化的。大企业的技术开发能力强,资金和人才雄厚,又占据着商品市场,其技术发明、研究开发和产品上市,环环相扣,衔接紧密,新技术的转移和推广就相当顺利。中国企业尚未成为技术开发创新的主体,目前中国企业 R&D 投入的比重为 30%,远低于发达国家 60%左右的水平,经济增长仍然主要依靠资源和资金的投入。大量的科研机构 and 高等院校独立于企业之外,科技与经济结合不紧密。由于体制的限制,对于生产和市场的信息掌握不及时,对于企业的情况和需求不甚了解,研究开发的针对性较差。加上成果宣传推广不力、配套技术和资金支持不力等原因,影响了实际应用。体制问题造成了研究与应用上的供需脱节。

(2) 技术成果不成熟。高新技术要转化为生产力,不应该只有一个可行性,而需兼备三个可行性——科学上的可行性;工艺、装备、技术和研究开发的可行性;经济效益的可行性。产品的性能价格比不能忽视,如果在这方面没有优势,就没有竞争力,要转化也是很难的。当前技术市场上的所谓“技术成果”,成品太少,半成品太多,当然难以推广。

(3) 资金不配套。要想让技术成果成熟起来,需要大量的资金。国外的统计表明,一项基础科研取得成果的投资如果为 1,那么这项成果进行技术开发,投资要扩大 10 倍;而技术开发成功后,要转化为社会生产力,还要再扩大 10 倍投资,即由基础科学研究—技术开发—转化为社会生产力,其研究投资比值为 1:10:100。以著名的美国惠普公司为例,1996 年它用于实验研究的费用为 2.39 亿美元,而用于新产品开发研究的费用为 25 亿美元。二者比例为 1:10.5。当前中国在技术开发上的投资远远达不到 1:10,而往往是 1:0.3~0.5,这样,很多技术成果只能是半成品了。

(4) 推广不利。科技成果的转化和推广工作虽然取得了一定的成就,但是由国家主持的各种计划,受到官僚主义、部门割据的困扰,也存在着效能低下和腐败现象。技术市场发育不够健全,技术贸易总体上处于集市贸易的状况和水平。从推广的力度、水平和效果上,远远跟不上国民经济的发展。

第四,大力发展高新技术产业。知识经济中的高新技术,国际上一般认为大致包括信息科学技术、新材料科学技术、新能源和可再生能源科学技术、有益于环境的高新技术、海洋科学技术、生命科学技术(含生物工程等)、空间科学技术以及现代管理科学技术等。高新技术有如下特征:①高度的创新性;②高度的增值性;③高度的渗透性;④高度的风险性;⑤高度的竞争性;⑥高度的时效性;⑦高度的战略性。高新技术的特征决定了它在社会经济发展中的重要地位,由此也就形成了把高新技术运用到经济实践中的高新技术产业。

进入 20 世纪 80 年代以来,发达国家中央政府对强化高新技术产业发展的组织能力和宏观调控能力的必要性都有了全新的认识和具体部署。发达国家为了争夺在世界经济上、军事上的战略主动地位,几乎无一例外地将高新技术产业化发展作为基本国策,把高新技术 R&D 部门作为优先发展的部门和领域。并在及时推出国家级高新技术发展规划和中长期计划的同时,还相继建立了各种高新技术产业开发区或高科技园区。美国在 1993 年先后发表了《促进经济增长的技术——增强经济实力的方向》和《促进经济增长的技术——总境的发展报告》等政府高新技术产业化导向的政策性文件,1951 年,美国最早诞生了世界上第一个高科技园区——加利福尼亚科技工业园区,即后来名噪全球的“硅谷”,被誉为“世界高新技术产业的摇篮”、“国际高新技术产业基地之一”。目前世界上各种类型的高新技术园区已超过 1 000 多个,它们在世界经济发展中发挥了关键性的作用。

中国高新技术产业开发区发挥的主要功能有:①发展高技术及其产业的基地;②向传统产业扩散高技术的辐射源;③对外开放的窗口;④深化改革的试验区;⑤科技与经济结合的示范区;⑥造就科技企业家的学校;⑦建设现代文明的新城区。但是,我们也必须看到存在的问题。例如,科技工业园区只重数量不重质量,分工不明确,出现园区机构趋同、重复建设严重的问题;许多园区没有知识靠山,没有技术创新中心,基本上没有风险投资,缺少形成科技工业园区的基本条件;许多人把科技园区错误地理解为不受市场竞争冲击的“保护区”,不重视知识创新,不提高产品质量,竞争意识淡薄等。这些问题的存在导致高新技术产业开发区没有发挥其应有的作用,如 1996 年中国国家级科技工业园的技工贸总收入为 2 300 亿人民币,而美国仅旧金山附近的硅谷一地的 GDP 就超过了 2 000 亿美元(约合 16 600 亿人民币),是中国全部国家级科技工业园区 GDP 的 10 倍以上。

第二章 科技创新与国际城市的可持续发展

一、技术创新的概念

不同学者从不同的角度赋予技术创新以不同的内涵。美国学者曼斯菲尔德认为，当一项发明被首次应用时，就可以称之为技术创新。英国科技政策研究专家，经济合作与发展组织（OECD）的经济顾问克里斯托夫·费里曼教授认为，技术创新是指在第一次引进某项新的产品、工艺的过程中所包含的技术、设计、生产、财政、管理和市场等诸多环节的活动。美籍奥地利经济学家约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）在其1912年出版的《经济发展理论》中也提出技术创新的概念，他认为技术创新就是企业家抓住市场机会重新组合生产要素的过程，并将技术创新归结为下列5种情况：引进新产品或生产出新质量的产品；采用新的生产方法；开拓新的商品市场；获得原料或半成品的新的供应来源；实行新的企业组织形成。

我国学者傅家骥认为：“简单地讲，技术创新就是技术变为商品并在市场上销售得以实现其价值，从而获得效益的过程和行为。”我国学者贾蔚文认为：“技术创新是一个从新产品或新工艺设想的产生，经过研究、开发、工程化、商业化生产，到市场应用的完整过程的一系列活动的总和。”狭义的技术创新概念是指学习、引进、开发和应用新技术并产生经济效益的过程。

从上述概念中可以发现：①技术创新不同于创新。技术创新主要指产品创新、工艺创新、产品和工艺的明显技术改变；而创新则是一个更广泛的概念，可以涉及科学发现、技术发明、技术创新、市场创新、管理创新、组织创新、制度创新、思想和观念创新等。②技术创新不同于技术发明。技术创新一般是指一项专利的首次商业应用，是企业或个人的经济行为，技术创新的结果往往是获取经济利益；而技术发明则是指创造一种新技术的过程，它既可以是一种经济行为，也可以是一种非商业目的的个人爱好，技术发明的结果可以由发明人申请并获得专利。③技术创新不同于技术创新系统。技术创新系统是一个广泛的概念，涉及技术创新活动的内部环境、外部环境及技术创新的源泉和扩散。当从技术创新系统的角度来研究技术创新时，可以涉及从新设想的提出，到研究开发、试制、商品化、产业化直至销售的全过程。④技术创新包含有研究与发明活动。在技术创新过程中，如果所需的技术改进涉及研究与开发活动，那么，这种研究与开发活动则是以商业应用为目的，以某个或某类产品或工艺的引进、改进和生产为导向的，因此，它们也可称之为技术创新。包括相关研发活动在内的技术创新就是广义的技术创新。

20世纪80年代，英国苏塞克斯大学的学者对技术创新进行了分类。他们认为，技术创新包括四种类型：一是渐进式创新，这是一种渐进的、持续进行的改进，即小的创新；二是根本性创新，它属于突破性的创新；三是技术系统的变革；四是技术—经济范式的改变。

二、技术创新的意义

亚当·斯密（Adam Smith）在《国民财富的性质和原因的研究》（简称《国富论》，1776）中将经济增长的原因归结为三个方面：自由市场、劳动分工和新机器形式的技术进步。熊彼特则将影响经济发展的因素划分为内在因素和外在因素，认为人口、欲望状态、经济和生产组织的变动都是引起生产扩张的外在因素，而只有技术创新才是唯一促进经济增长和发展的内在因素。

技术创新的意义表现在以下几个方面：①对于企业而言，技术创新将新的发明和创造应用于生产领域，使新产品、新工艺、新装备不断涌现，导致资源节约、成本降低、效率提高，企业利润大幅上升。②对于区域或国家而言，无论是自主型技术创新还是引进型技术创新，都会导致新产业的诞生和发展，引起经济增长模式的变革，促进产业结构的调整和升级，拉动国民经济增长和发展，致使经济规模扩大，收入水平提高，人均社会福利状况得到改善。③对于全球而言，技术创新使发展中国家在全球劳动地域分工中的优势增强，国际产业转移的步伐加快，全球经济增长重心转移的周期缩短，从而改变了世界政治经济分布格局，使世界经济由单中心向多极化演进。④对于城市而言，技术创新是城市增长与发

展的动力源泉,是城市增强其吸引力和辐射力、强化其竞争力的重要途径,是国际城市形成的内在推动力量。

技术创新是经济增长和社会进步的重要驱动力量。18世纪的工业革命,标志着科技发展对经济发展与社会进步的推动作用进入一个崭新时期。第二次世界大战以后,技术创新对经济发展的拉动作用越来越大,并改变了世界经济格局和国际间的力量对比关系。特别是20世纪末和21世纪初,高科技创新及其广泛应用,使世界经济呈现出劳动生产率提高和物价下降的共同趋势,特别是以高科技为基础的新经济,呈现出高增长、低通胀的特点,克服了传统经济长期以来难以治愈的滞胀病。

例如,1991年以来,美国依靠高新技术,经济发展出现了“三高三低”的良性循环。“三高”为:一是经济增长率高,1997年以来经济增长率都维持在4%以上的高速度;二是劳动生产率迅速提高,目前非农业劳动生产率增长率已提高到4%以上;三是企业经济效益高,连续5年国际竞争力位居榜首。“三低”为:一是失业率低,1999年失业率降至约4%;二是通胀率低,1999年消费品通胀率只有1.9%,为34年来最低;三是财政赤字低,不仅巨额赤字已消化完毕,而且从1998年开始实现财政盈余692亿美元,1999年更增至1227亿美元。美国新经济的发展奇迹再次验证了技术创新推动经济发展的一般性规律。技术创新导致经济发展,经济发展又促进了社会进步,导致世界经济格局变动和世界城市等级体系的演变,在这个过程中,诞生了新的国际城市。

三、技术创新与经济长波

世界经济并不是以某一恒定的速度增长和发展的,而是在某一阶段发展速度可能快些,而在另一阶段发展速度可能会慢些,甚至出现徘徊、停滞或负增长。经济增长是世界经济发展进程的一个长期趋势,在这一过程中,快速增长的波峰或低速增长甚至负增长的波谷交替出现,形成所谓的经济增长波动现象,即经济周期。世界经济增长波动周期分为短波周期、中波周期和长波周期三种,又以经济长波周期与重大技术创新关系最为密切,二者表现出高度的一致性。首次提出长波理论的是前苏联经济学家康德拉季耶夫。他于1925年发表了《经济生活中的长波》一文,对美、英、法等资本主义国家18世纪末至20世纪初这100年间的批发价格、利率、工资、对外贸易等36个统计指标进行研究,认为资本主义的经济发展过程可能存在3个长波,每个长波又分为上升期和下降期,长波历时为50~60年。熊彼特从技术创新的角度探讨世界经济增长的波动现象。他认为,一种技术创新会通过扩散来刺激大规模的投资,引起经济高涨;一旦投资机会消失,便会转入经济衰退。由于技术创新的引进不是连续的、平稳的,而是时高时低的,这就形成了经济增长的波动周期。而且,不同的创新活动对经济发展的影响也不一样。据此,熊彼特将经济周期分为长波、中波和短波三种周期。长波周期也称“康德拉季耶夫周期”,历时50年或略长一点;中波约9~10年,又称“尤格拉周期”;短波为40个月(近3年半),又称“基钦周期”。3个基钦周期构成一个尤格拉周期,6个尤格拉周期构成1个康德拉季耶夫周期。他认为,经济周期的变动,特别是长波周期的变动,与各个周期内的生产技术革命呈现出高度的相关性,经济的发展是来自内部自身创造性的一种变动。他以创新理论为基础,以各个时期的主要技术发明和应用以及生产技术的突出发展,作为各个长波的标志。熊彼特的理论从技术创新的角度揭示了经济增长的内在原因。

世界经济增长的长波周期具有以下特点:①长波不局限于某一、两个国家,而是一个世界性的经济增长波动现象,是世界经济发展过程中所固有的规律,所有与世界经济体系联系密切、参与国际劳动地域分工的国家或地区,其经济增长都会不同程度地受到经济长波的影响。②长波是综合性指标特别是生产性指标反映出来的经济增长的周期性波动现象,涉及全球范围内的各个产业部门以及基础设施投资的增长和发展,因此,不同地区的所有产业部门都会不同程度地受到经济长波的影响。③长波是一种经济周期,反映的是周而复始的经济运动规律。每个长波的长度大约是50年,包含了繁荣、衰退、萧条、复苏四个阶段,其中前两个阶段构成康氏周期中的上升期,后两个阶段构成下降期。虽然每个长波都有上升期和下降期,但世界经济的总体趋势是螺旋式上升的,后一个周期不是前一个周期的简单重复,而是在更高水平上的演进,世界经济由此不断向前发展。④经济长波的推动力量源于重大的技术创新,特别是技术创新集群,它们共同构成一次技术革命的浪潮,从而导致全球性新兴主导产业的诞生,引出一

个新的经济增长长波的上升期，世界经济在原有基础上处于全面的繁荣上升之中。重大技术创新、新兴主导产业与经济长波之间的关系密不可分（见表 2-3）。

表 2-3 重大技术创新、新兴主导产业与长波的对应关系

长波	第一次长波 (1782~1845)	第二次长波 (1845~1892)	第三次长波 (1892~1948)	第四次长波 (1948~至今)
重大技术创新	蒸汽机的发明和应用	铁路运输技术与炼钢技术的发明和应用	电工、化工技术和内燃机的发明与应用	以电子技术为代表的技术革命
新兴主导产业	纺织、采煤、炼铁	钢铁、机器制造、造船	电力及电气机械、化工、汽车、石油	电子、宇航

技术创新引发经济长波，导致世界经济增长重心转移，假设世界经济由重心区和外围区两部分组成，在长波的上升期和下降期，同时存在着两种方向相反的要素与经济活动的空间运动，一种是由外围区向重心区的集中运动，称之为极化效应；另一种是由重心区向外围区的扩散运动，称之为扩散效应。在长波的上升期，技术创新集群的出现，导致新兴主导产业的形成，投资和就业大幅度增加，经济高速增长。此时，重心区的极化效应远远大于扩散效应，资本、技术、劳动力等生产要素及各种经济活动纷纷向重心区集中、集聚，通过规模效益和聚集效应，进一步加大经济收益，提高增长速度。在长波的下降期，原有重心区经济出现衰退，生产过剩危机出现，上升期出现的新技术渐趋成熟，对经济增长的拉动作用减弱，市场竞争加剧，劳动力成本增加，投资利润下降。此时，资本、技术、劳动力等生产要素和各种经济活动便纷纷向其他国家和地区转移，于是，重心区的扩散效应大于极化效应，加剧了原有重心区的经济衰退。在扩散效应的作用下，原重心区的产业和资本向外寻找发展机遇，向潜在市场容量大、比较优势突出的地区转移。接受资本和产业转移的地区或国家，虽然处在世界经济增长长波的下降期，但由于有大规模的产业和资本流入，经济呈现高速增长，实力不断得到增强，于是便成长为新的世界经济增长重心区域，完成世界经济增长重心转移的使命。在 18 世纪工业革命以来的 200 多年中，世界经济经历了四次长波（见表 2-4）。

表 2-4 世界经济长波与世界经济增长重心转移之对应关系

长波	I	II	III	IV
时间	1782~1845	1845~1892	1892~1948	1948~1998
世界经济增长重心区	英国	英国，下降期向德国、美国转移	美国、德国（1913 年以前）	美国、日本

目前，世界经济正处于第四次长波的下降期和第五次长波的上升期的交替阶段。预计在第五次长波中，亚太地区将崛起为一个新的世界经济增长重心区，广州处在世界经济增长重心区，可以充分利用技术创新，调整产业结构，增强国际竞争力，提升所在国际城市中的等级。

世界经济增长重心转移是通过一系列转移活动来完成的。它首先表现为产业转移，然后表现为贸易转移，最后表现为综合经济实力的转移。产业转移是以资金和技术转移为载体的，产业附着在资金和技术之上，才能完成国际间的转移。而在世界经济增长重心转移这一系列空间位移活动中，技术转移才是关键的一个环节，技术转移有两层含义：一是接受发达国家的技术转移，引进、吸收既有科技成果，推动本国经济发展；二是在掌握引进技术的基础上，进行技术创新，以增强本国经济实力，促进本国成长为新的世界经济增长重心。积极引进、吸收世界上既有的先进技术，是推动本国经济发展与繁荣的最佳选择。例如，法国、德国、美国等都是通过引进英国当时的先进技术和机器，揭开了本国工业化和现代化的序幕。第二次世界大战后，日本得益于先进技术和设备的大规模引进。1950~1975 年，日本从美国、西欧等几十个国家引进了 25 000 多项先进技术和设备。再如，亚洲“四小龙”也是通过引进国外先进技术，实现经济腾飞的。美国用于技术引进的资金规模巨大，1956 年为 2 300 万美元，1970 年增加到 1.14 亿美元。

在引进、吸收先进技术的基础上,广泛开展技术创新,是实现本国经济跨越式发展的必由之路。例如,19世纪中叶,德国开始了自己的工业化进程,虽然起步比英国晚了将近一个世纪,但德国在引进英国先进技术的基础上,开展大规模、高效率的技术创新活动,利用煤化学的科学研究成果,迅速发展起一个新兴主导产业——合成化学工业,使其在1890年成为世界科技中心(见表2-5)。在技术创新的拉动下,德国经济迅速发展起来,超过英国,成为一个新的世界经济增长重心区。

表2-5 科技发展周期与世界科技中心的对应关系

科技周期	I	II	III	IV	V	VI
高峰年份	1580	1660	1740	1820	1890	1970
世界科技中心	意大利	英国	英国	法国	德国	美国

科技中心是指科学研究与技术创新活动集中、成果丰富的国家和地区。如果一个国家或地区的科技成果数占世界科技成果总量的25%,那么,我们就称其为世界科技中心。技术创新活动不仅具有周期性,世界科技中心还会发生空间转移。当一个国家或地区处于科学繁荣、技术创新的高峰时期,其科技研发活动投入大、成果多、增长迅速,从而引发经济高速发展。当高峰期过后,既有的先进技术趋于成熟,由于技术垄断和技术老化,技术创新生长的外部环境弱化,技术创新速度放慢,技术成果减少,既有技术会向其他国家转移。其结果便是旧的科技中心衰退,新的科技中心诞生,与世界经济增长重心转移一样,世界科技中心也完成了它的国际转移。拥有新兴科技中心的国家或地区,技术创新成果多,在生产中的应用快,科技推动新的主导产业部门兴起,拉动经济持续高速增长,带动世界经济进入一个新的上升期,该国家或地区也因此而成为本次世界经济长波的中心。伴随着生产的高速发展,贸易规模迅速扩大,金融中心在此形成,于是,一个或数个国际城市在这个新的世界经济增长重心区诞生。只有拥有科技中心,才能成长为世界经济增长重心;只有在世界经济增长重心区,才能培育出一流的国际城市。因此,科技中心是国际城市形成的前提条件。

四、技术创新的要素与分类

技术创新的要素主要有如下4个:创新者、机会、环境和资源。创新者一般是指企业家。有时,创新者除了企业家外,还可以是科研单位的研究人员、负责人或政府计划管理人员等。这些创新者根据市场需求信息与技术进步信息,捕捉创新机会,产生新的思想。新的思想在合适的经营环境与创新政策的鼓励下,利用可得到的资源(包括人力资源、财力资源和技术资源),通过组织管理(研究开发、试生产、设计和生产、营销),从而形成技术创新。这4个要素是技术创新活动得以开展的必不可少的因素,其中创新者是最主要的。但只有敢于冒风险,把新发明引入经济的企业家才是创新者。

技术创新可以按照不同的目的进行不同的分类:①按技术应用的对象分,可分成产品创新、工艺创新和管理创新;②按创新的程度,可分为全新型技术创新和改进型技术创新;③按节约资源的种类分,可分成节约劳动的技术创新、节约资本的技术创新和中性的技术创新;④按照SPRU分类法,技术创新可分为渐进的创新、根本性的创新、技术系统的变革和技术—经济范式的变更。SPRU是英国苏塞克斯(Sussex)大学的科学政策研究所(Science Policy Research Unit)的简称,这种分类法是该研究所于20世纪80年代提出的。渐进的创新(Incremental Innovation)是指渐进的、连续的小创新。根本性的创新(Radical Innovation)是指在观念上有根本突破的创新,它一般是研究开发部门精心研究的结果,常伴有产品创新、工艺创新和组织创新的连锁反应,可在一段时间内引致产业结构的变化。技术系统的变革(Change of Technology)是指会产生具有深远意义的变革,影响经济的几个部门,伴随新兴产业出现的创新。这时,不但有根本性的、渐进的创新,还会有技术上有关联的创新群的出现。技术—经济范式的变更(Change in Techno-economic Paradigm)是指既伴随着许多根本性的创新群、又包含有许多技术系统变更的创新;⑤按照技术创新的组织方式,可分为独立创新、联合创新和引进创新。

五、技术创新的模式与能力

对于技术创新模式的划分,多年来一直按诱导技术创新活动的诱因将其分为技术推动模式和市场需

求拉动模式。80年代之后，又出现一种折中观点，即所谓双重作用模式。

技术创新的技术推动模式，是指由技术发展的推动作用而产生技术创新。技术推力表现为科学和技术的重大突破，使科学技术明显地走在生产的前面，从而创造全新的市场需求，或是激发市场的潜在需求。技术创新理论的奠基者熊彼特是这种模式的倡导者，他认为，技术，不管它是在经济系统以外还是在在一个垄断竞争者的大型研究和发展实验室中产生的，都是技术创新与经济增长的主发动机。对于技术创新的需求，并不是由市场产生的，而是由拥有技术专利的创新主体按技术的功能适用性进行创新，从而间接地满足市场上存在的某种需求或在市场上创造新需求。在经济发展过程中，许多重大的技术创新成果，如尼龙、人造纤维、核电站、半导体等都属于这一模式（图 2-1）。

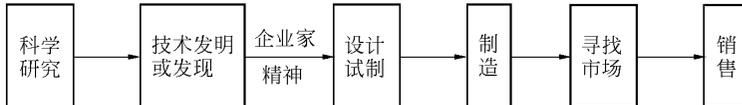


图 2-1 技术推动模式的创新过程

市场需求拉动模式，是指技术创新始于市场需求，具体表现为由于市场的需求，对产品和服务提出了明确的需求，从而导致科学技术的发展，进而制造出适销的产品，最终满足市场的需求。这一模式最早是由施穆克勒（J.Schmookler）提出的。他通过研究 19 世纪上半叶到 20 世纪 50 年代美国铁路、炼油、农业和造纸工业等的投资、存量、就业和发明活动，发现投资和专利的时间序列表现出高度的同步特性，投资序列往往趋向领先于专利序列，相反的可能性则较少。据此，施穆克勒认为通过外部事件、外部需求来解释技术创新比启用发明本身更好。这种技术创新模式起始于市场需求，通过创新过程又回归市场来满足需求。随着社会、经济和科技的发展和进一步融合，近代的众多技术创新都属这种模式。如通讯产业、化工产业、汽车产业、工业用仪表、测试仪器以及大多数改进产品的许多创新都属于这类创新。美国学者厄特巴克（Utterback）在 1974 年的一项工作的结论是：60%~80% 的重要创新是需求拉动的（图 2-2）。

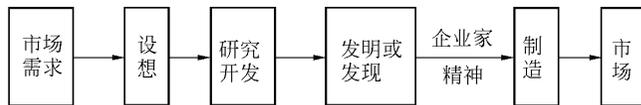


图 2-2 市场需求拉动模式的创新过程

双重作用模式强调把技术与需求综合考虑，认为技术创新是在科学技术研究可能得到的成果和市场对此需求平衡的基础上产生的，即技术机会和市场机会合成的结果，导致了技术创新的开展。

技术创新能力，是指企业依靠新技术推动企业的发展能力。一个企业的技术创新能力，主要取决于以下几个因素：①资源投入能力。技术创新资源投入能力是指企业投入创新资源的数量与质量。一般地，企业投入创新资源分为研究开发投入和非研究开发投入。研究开发投入能力集中体现在经费、人员和设备上。可用研究开发经费和研究开发经费占销售收入的比重这两种指标来衡量经费的投入能力；用研究开发人员的数量和质量（包括学历、职称、成果水平等）以及研究开发人员占企业总人员的比重等指标来衡量人员投入能力。在自主创新的情况下，非研究开发投入指技术创新活动中除研究开发经费之外的其他部分，包括市场研究、设计、工艺和材料准备、广告活动等经费；通过购买技术实现技术创新时，非研究开发投入是指技术引进、技术改造的投资。②研究开发能力。研究开发能力是指企业能否在掌握现有科学技术知识的基础上，把握市场需求，找到问题，确定选题，并组织人力、物力，去解决问题的能力。③创新管理能力。创新管理能力是指企业发现、评价创新机会、组织技术创新活动的的能力。④创新倾向。创新倾向是指企业具有的创新主动性和前瞻性。创新倾向强表现为创新事多、创新视野开阔、创新规划长远和具有强烈的创新愿望。⑤制造能力。制造能力是指将研究开发成果转化为批量产品的能力。一般地，企业的制造能力取决于企业的固定资产、企业设备的技术装备水平、先进制造技术的采用率、工人的技术水平和工作质量等。⑥营销能力。营销能力包括产品开发出来后所具有的推销能

力, 研究市场、使消费者接受新产品的能力, 不断提高新产品的市场占有率和扩大市场范围的能力。

六、中国企业技术创新能力低下的主要原因

中国企业由于受传统计划经济体制的影响, 对技术创新没有引起足够的重视, 企业的技术创新能力一直比较低, 原因主要是:

1. 科学技术与生产严重脱节

科学技术只有与生产相结合, 才能把科学技术的无形价值通过生产转移到产品中去。科研成果的提供者——科研院所对企业了解不够, 没有真正从企业的需要出发去从事研究开发, 导致所研究出来的成果或者本来就应用前景不大, 或者虽有潜在应用前景却并不真正适合当前需要, 即使真正为企业所需要的成果也由于工程化程度低, 使用困难, 企业难以利用。科研成果的使用者——企业改革(特别是国有企业改革)滞后, 企业尚未成为自主经营、自负盈亏、自我积累、自我发展的市场主体, 对科技成果没有多大的兴趣; 另外, 一部分企业, 特别是国有企业近些年经济效益普遍滑坡, 即使对科研成果有兴趣, 也无力支付成果转让费用。科学技术与生产严重脱节的后果, 使得中国科技成果转化率为生产力的比例只占 20%, 真正形成规模产业的科技成果只有 5%。

2. 技术创新主体错位

技术创新主体是指参与技术创新活动的过程, 并在技术创新活动中占主导地位, 发挥主导作用的社会组织或社会角色。在西方发达国家, 技术创新的主体是企业, 而不是政府研究开发机构, 因为前者的经费投入和经费使用均占绝对优势。据联合国教科文组织 1996 年世界科学报告, 美国公司 R&D (研究与开发) 经费连年增长: 1955 年 25 亿美元, 1965 年 64 亿美元, 1975 年 160 亿美元, 1985 年 570 亿美元, 1994 年 1010 亿美元。1995 年美国 R&D 经费 1730 亿美元, 占 GNP 的 2.6%。而在整个 R&D 经费开支中, 工业研究部门占 72%, 政府研究部门占 10%, 非盈利性学术机构占 18%。

表 2-6 和表 2-7 给出了 1997 年全球企业研究与开发投资排行榜。

表 2-6 1997 年全球企业研究与开发投资排行榜 (以占销售比例计)

排名	企业名称	国别	占销售额比例 (%)	排名	企业名称	国别	占销售额比例 (%)
1	孟山都	美	22	6	爱立信	瑞典	15
2	微软	美	17	7	北方电信	加拿大	14
3	辉瑞	美	16	8	葛兰素威康	美	14
3	德州仪器	美	16	9	朗讯科技	美	12
3	洛奇	瑞士	16	9	诺华	瑞士	12

表 2-7 1997 年全球企业研究与开发投资排行榜 (以总金额计)

排名	企业名称	国别	研究经费 (英镑)	排名	企业名称	国别	研究经费 (英镑)
1	通用汽车	美	82 亿 (140 亿美元)	6	丰田汽车	日	35 亿 (59 亿美元)
2	福特汽车	美	63 亿 (107 亿美元)	7	松下电器	日	33 亿 (56 亿美元)
3	西门子	德	45 亿 (76.5 亿美元)	8	戴姆勒-奔驰	德	31 亿 (53 亿美元)
4	IBM	美	43 亿 (73 亿美元)	9	惠普	美	31 亿 (53 亿美元)
5	日立	日	39 亿 (66 亿美元)	10	爱立信	瑞典	31 亿 (53 亿美元)

资料来源:《科学时报》1997 (1)。

然而在中国, 企业没有成为技术创新的主体。一方面, 从技术开发能力看, 中国科技力量 2/3 以上的技术开发力量在企业之外, 企业缺乏高水平的技术人才; 另一方面, 大中型企业设立专门技术开发机构的比例偏低。由《中国统计年鉴 1998》提供的数据表明: 1997 年全国共有大中型工业企业 23 950 家, 而设有科技开发机构的才 11 142 家, 其中约有 1/4 的开发机构或资金不落实, 或缺乏高水平的技术人才, 或没有明确的技术开发方向, 或基础设施不健全, 结果无法发挥它们应有的作用。

3. 经费投入不足

要进行技术创新就必须以大量的研究开发投入作物质保证。20世纪90年代以来,全世界每年的研究开发费用达5000亿美元以上。由《中国统计年鉴1998》提供的数据表明:1997年中国研究与开发经费支出481.9亿人民币(约合58亿美元),低于表2-7中的前6家企业中的任何一家的研究与开发经费;中国研究与开发经费支出占国民生产总值的比重为0.64%,大大低于工业发达国家的水平,见表2-8。另外,中国大中型企业技术开发经费支出占产品销售收入的比重为1.21%,与表2-7中的10家企业的这一比重相差甚远。由此可见,中国企业的研究与开发经费的投入严重不足。

表2-8 若干工业发达国家研究与开发经费占国民生产总值的比重及按人口平均的研究与开发费用

国家	年份	研究与开发经费占国民生产总值的比重(%)	按人口平均的研究与开发费用(美元)
美国	1995	2.6	650
日本	1991	3.0	850
德国	1991	2.6	666
英国	1993	2.2	435
法国	1993	2.5	604
韩国	1994	2.8	152
中国	1997	0.64	0.44

资料来源:联合国教科文组织《统计年报》,1996。

4. 一些企业的创新倾向低

目前,一些企业还没有树立起内涵式发展道路的思想,技术创新意识差、倾向低,在一定程度上还存在着重规模、抢速度、盲目铺新摊子,在技术改造与基本建设之间重基本建设、轻技术改造,在技术创新与技术改造之间重技术改造、轻技术创新,在企业技术引进中重视技术装备的引进和更新、轻视软技术的消化吸收和自主创新。

七、提高中国企业技术创新能力的对策

为了实现可持续发展战略,就必须提高企业的技术创新能力。

(1) 促使企业尽快面向市场,成为技术创新的主体:一是使企业成为研究开发的主体。这意味着技术研究开发工作主要是在企业进行,而不是在企业外的科研院所进行。必须花大力气鼓励和支持有条件的大中型企业建立健全技术开发中心,使产学研联合工程与技术中心建设紧密结合起来,改革现有的科研体制,推动企业与科研院所(包括大专院校)共建技术开发机构、共同参与科技成果转化和高新技术产业化等多种形式的合作。二是使企业成为技术创新的投资主体,建立以企业为投资主体的、多渠道技术创新的投融资机制与体系。三是使企业成为创新利益分配的主体,照章纳税之后,企业有权对其创新收益进行自主的分配。

(2) 调整基础科学技术研究、应用科学技术研究和技术开发研究的关系:一是通过政府的科技计划,使以前从事基础科学技术研究的科研院所转向与企业联合从事应用科学技术研究或技术开发研究;二是把科研院所(从事关键性的基础科学技术研究的院所除外)推向市场,通过市场运作,使科研院所与企业共同从事技术创新。

(3) 建立和完善技术创新政策和法规体系,切实加强国家的宏观调控,促进技术创新体系及运行机制的建立。

(4) 非企业部门也要进一步增加技术开发投入。一是政府应通过国家和地方预算,提高技术开发研究支出中的比例;二是银行和其他金融机构应设置技术创新贷款业务,在信贷方面给技术创新提供优惠。

(5) 完善企业技术创新的社会服务体系。通过向企业技术创新提供咨询、信息和技术培训等服务,推动企业的技术创新活动,是各工业化国家的成功经验。近些年,各国政府不断加强这方面的投入,而且,随着全球信息产业的发展和信息高速公路的建设,充分运用高科技手段,为企业提供更便利的信

息、咨询服务已成为成本低、见效快的重要手段，成为各国政府的主要政策之一。

八、技术创新的风险与防范

技术创新是既具有高收益又具有高风险的使科学技术应用于生产并使其商业化的活动。美国的一份研究报告曾经断言，美国的每 10 个专利中，只有一个能变成创新。事实上，许多企业的产品开发成功率往往都较小，即使在西方发达国家，比如美国，企业产品开发成功率也只有 20%~30%。

影响技术创新成败的因素众多且纷繁复杂，按照不同的风险成因，可将技术创新过程中可能遇到的风险分为以下几类：

1. 政治风险

政治风险可能来源于国家政局发生变化，使企业的新产品无法进入市场；国家制订的有关法律法规限制新产品进入市场（如新产品的开发侵犯了技术专利，造成环境污染，安全性能不符合标准等）；或国家、地区的发展规划，产业政策的调整变动给技术创新活动带来了困难；国家对经济的宏观调控。当国家实行紧缩性的财政政策和货币政策时，技术创新所需资金的筹措就比较困难，从而使得技术创新难以顺利进行而产生风险，这种风险实质上也是政策风险。

2. 社会风险

社会风险指其他一切社会因素如文化、宗教、民族等所引发的技术创新的风险。比如企业研制的新产品与销售地域的文化传统不相符，或与当地的宗教习惯有冲突，从而引发人们的心理抵触感，造成销售失败。

3. 市场风险

市场风险是指技术创新后所生产的新产品投入市场得不到消费者的接受和认可，从而导致产品销售受阻，无法收回技术创新的投资的可能性。产生市场风险的主要原因是市场的不确定性。

4. 技术风险

技术风险主要来自技术创新的构思和实施阶段。由于技术创新的主体受到多方面因素的影响，不可能对创新技术的成果转化和投放市场作出准确无误的预测，加上技术创新所使用的技术装备水平、科研力量的限制，致使许多因素处于不确定状态，而产生技术风险，如，技术本身的不成熟、技术的飞速变化和激烈竞争、生产制造能力、技术效果等。

5. 管理决策风险

一些企业在接受新技术时往往忽视自身的管理，致使新技术应用的效益难以充分发挥，从而产生管理风险。

九、技术创新风险的防范对策

技术创新的风险是客观存在的，但是技术创新毕竟是高风险的技术商业化活动，有关资料表明：10 项技术创新项目里，有 1、2 项成功就可盈利。正是因为这样，许多企业不断进行技术创新。但是，在技术创新过程中，应充分认识风险，并采取如下相应的防范对策，以控制风险：①增强风险意识；②加强科学论证，从根本上避免风险；③政府加大支持企业技术创新的力度，政府直接资助，税收政策，信贷政策，政府采购，产业政策；④建立发达、完善的风险投资机制，增强风险投资公司的实力；⑤详细分析外部经营环境，重点了解与创新有关的法律法规、行业政策、产业政策、技术政策以及文化、民族、宗教、大众心理等方面的情况，以保证企业的创新产品不会受到国家法律、法规和政策的制约，并能较好地适应社会环境的要求；⑥企业应建立有效的调控机制；⑦不断提高创新项目参与者的素质，不断提高企业工程技术人员、生产工人的技术素质和强化营销人员的市场意识，企业家应注重提高自身的综合素质；⑧慎重选择技术创新的方向，突出自身竞争优势，并结合自身条件。

十、技术创新对可持续发展的重要作用

知识经济，作为一种新的经济形态，更加依赖于知识的积累和应用，与其他经济形态相比，它一改过去那种资源、资本的总量和增量决定模式，更加强调创新的作用，只有不断地创新，才能获得持续的

竞争优势, 弥补资源和资本上的不足。

1. 技术创新是知识经济的基础

现代社会国际竞争更加激烈, 国际竞争在相当程度上是借以技术创新为基础的经济实力来决定成败的。纵观国内外成功企业走过的历程, 企业发展的历史就是技术创新的历史, 企业生存和发展的基础就在于技术创新, 只有持续不断地推进技术创新, 企业才能在市场竞争中获胜, 这就是市场经济的定律。在知识经济时代, 人们的生活水平不断提高, 消费观念也将由数量型转为质量型, 以追求更高层次的享受, 并且这种追求将会不断地改变人们的消费偏好。作为向市场提供产品为基本任务而存在的企业, 就必须以满足消费者的变化着的需求为宗旨进行不断的技术创新。

2. 技术创新是可持续发展的前提

传统的经济发展方式以“高消耗、高投入、高污染”为特征是一种不可持续的生产和消费模式, 因而也是应该摒弃的一种发展方式。而新的可持续的经济发展方式应当是在经济发展的过程中, 使经济社会发展与资源环境保护相协调, 即经济发展的同时, 不能破坏经济发展所依赖的资源 and 环境基础。可持续发展必须包括经济增长。对所有国家的经济社会发展来说, 可持续的经济增长是必不可少的, 对发展中国家尤其如此。没有一定的经济增长, 就不可能保护资源环境基础, 也不可能实现可持续发展的目标。也就是说, 没有经济发展就不可能有可持续发展, 贫穷不可能达到可持续发展的目标。因此, 实行可持续发展战略首先应当强调作为其前提和基础的经济发展。经济发展是可持续发展的物质基础, 没有这一基础, 不可能有经济、社会、人口、资源、环境的协调发展, 更谈不上什么可持续发展了。各国的经济发展历史表明, 没有创新, 就没有经济的发展。科学技术对经济发展的作用主要是通过技术创新来实现的。如在美国, 1929~1978年生产率有40%是由于技术创新取得的。

3. 技术创新是企业可持续发展的根本动力

技术创新是企业改善市场环境的重要手段。通过技术创新, 企业可以提高产品质量, 使产品功能更好地满足用户需要, 使企业产品的竞争力提高, 改善现有市场条件。当企业技术创新成果是适销对路的新产品时, 它会给企业带来新的用户, 形成新的市场。不断创新并获得成功的企业, 首次进入新的市场领域, 它具有领先者的优势, 在很大程度上决定着产品的价格、市场规模等。通过技术创新, 企业可以降低产品成本, 提高生产效率。技术创新是企业全方位提高企业素质的最有效方式之一。通过技术创新, 可以改善研制条件, 提高研制能力, 提高基本素质(包括要素素质和企业内部结构素质); 可以提高对外适应能力, 并通过对外部环境的有效影响, 改善企业行为素质。技术创新是提高企业竞争力的根本途径。市场运行的法则是优胜劣汰。企业只有通过技术创新, 才能生产出物美价廉的产品, 才能在市场中赢得顾客, 占领市场, 成为竞争的优胜者。通过技术创新, 可加速新技术、新材料和新工艺在企业中的应用。通过技术创新, 能促进企业其他产品销售。通过技术创新, 可利用企业剩余的生产能力。

4. 技术创新是经济增长的重要来源和实现可持续发展的有效途径

1995年年底, 世界经济合作与发展组织的一份研究报告《世界经济200年》, 把1820~1992年的世界经济发展分为5个阶段: ①1820~1870年为“起步期”。英国一马当先, 世界人均产值增长40%, 正好是蒸汽机革命时期, 以及经济自由化开始。②1870~1913年为“美好的时代”。美国崛起, 经济增长速度比前期加快1倍, 正好是电气革命时期。③1914~1949年为“艰苦时期”。两次世界大战, 一次经济大萧条, 经济亦增长40%。④1950~1973年为“黄金时代”。美国一路领先, 世界财富增长是上一时期的3倍, 人均收入翻一番, 正好是无线电、电子技术革命时期。⑤1973~1992年为“调整时期”。两次技术革命之间的间歇。世界经济也呈明显上升。

从20世纪90年代初开始, 以美国为代表的发达国家保持了经济持续增长。正好是数字化信息革命。凡是经济发展最好的时期, 正好是世界新技术革命发生的时期。世界经济发展的历程也雄辩地证明: 技术创新是人类财富之源, 是经济发展的巨大动力。在不同的经济发展阶段, 技术创新都一直在推动着经济的发展, 只是在各个阶段发展的方向和表现形态不同而已。纵观人类社会发展的历史, 无论是从农业社会向工业社会, 还是工业社会向后工业时代的转变, 都是技术和知识的重要性日益显现的过程, 这也正是技术创新效应持续发挥的过程。

十一、可持续发展的技术创新——绿色技术创新

技术的发展带来了工业文明，而工业文明带来了环境问题。当我们进行技术创新时，应该发展和使用那些能带来可持续发展的技术——绿色技术。

1. 绿色技术

绿色技术 (Environmentally Sound Technology) 的概念是 E. Brawn 和 D. Wield 于 1994 年提出的。由于它几乎涵盖了所有与环境相关的技术，所以一经提出，就得到了广泛接受。一般将绿色技术定义为：能减少环境污染，减少原材料资源和能源使用的技术、工艺或产品的总称。绿色技术包括末端技术 (End-of-Pipe Technology) 和污染预防技术 (Pollution Prevention Technology)。末端技术是在默认现有生产技术体系和废弃物生成的前提下，通过对废弃物的分离、处置、处理和焚化等手段试图减少废弃物对环境的污染的技术，污染预防技术是指着重于污染源削减的技术。两种绿色技术的比较如表 2-9 所示。

表 2-9 末端技术与污染预防技术的比较

	末端技术	污染预防技术
技术特征	附加型	一体化
环境响应	被动型	主动型
追加投资	低	高
污染治理类型	先污染后治理	污染预防
经济效益	低	高
环境效益	低	高
对已有技术范式的适应性	高	低
运行费用	高	低

2. 绿色技术创新的类型

绿色技术创新可分为两类：一类是绿色产品创新，即开发各种能节约原材料和能源、少用昂贵和稀缺物资的产品，在使用过程中以及在使用后不危害或少危害人体健康和生态环境的产品以及易于回收、复用和再生的产品的创新活动。一类是绿色工艺创新，包括减少生产过程中污染产生的清洁工艺技术和末端治理技术两方面的创新活动，绿色工艺创新不仅可以有效地减少废物和污染物的产生和排放，从而降低工业活动对环境的威胁，且可降低资源利用的成本、降低物耗，使产品在质量和成本上都具有较强的市场竞争能力。

3. 促进绿色技术创新的建议

(1) 法律、法规的强制管理。法律、法规的强制管理对企业绿色技术创新的作用是直接的。近十几年来，中国逐步加强了与技术进步及可持续发展有关的立法。制订了《科学技术进步法》、《农业科学技术推广法》等法律，依法推动了企业的技术创新；制订了如《大气污染防治法》、《固体废物污染环境防治法》、《水污染防治法》、《环境噪声污染防治法》等 6 部环境保护法律、9 部资源管理法律和多项环境与资源管理的行政法规，初步形成了环境与资源保护的法律体系框架和保障社会经济可持续发展的法律框架，对企业绿色技术创新起到了一定的促进作用。要进一步完善技术进步、环境和资源保护立法；必须严格环保执法，强化环境监督管理。

(2) 加强政府环境管理的经济手段：包括明晰产权，建立市场，税收手段，收费制度，财政和金融手段，责任制度等。

(3) 运用国家产业政策、技术政策进行宏观调节。运用国家产业政策对产业结构进行调整，即大力改组、改造和提高加工工业，淘汰一批消耗高、性能差、污染严重、浪费资源的落后产品。

(4) 不断增强企业家的环境保护意识，提高劳动者的素质。

(5) 加大绿色技术创新的投入。

(6) 创立健全企业绿色技术创新的社会配套服务体系。

第三章 科技创新与经济发展

一、科技创新带动世界经济增长方式的改变

人类社会沿着农业经济向工业经济再向知识经济时代演化，科技创新在这种演化过程中发挥了重要的作用。在 20 世纪科技创新大潮中，人类知识的体系结构和内容形式、人类知识活动的方式和载体，以及与产业、经济的关系都发生了深刻的变化。知识的数字化和编码化、知识活动的计算机化和网络化，彻底改变了知识的存在形式和知识活动的时间关系、空间关系，并从根本上刷新了知识活动与产业、经济活动的互动关系。

科技创新对经济发展的作用越来越突出，主要表现在，产业知识密集度快速上升，传统产业就业比重快速下降，以信息技术为核心的高新技术产业正逐步成为制造业的主导，高新技术的广泛应用使得劳动生产率加倍提高，研究与开发投入迅速增长，教育事业飞速发展。

在传统经济学中，宏观经济的四大目标，即物价稳定、充分就业、经济增长和国际收支平衡是很难同时实现的，几乎所有的经典模式都假定：经济增长会导致工资提高，工资提高会引起物价上涨，从而通货膨胀率上升。可是，20 世纪 90 年代美国经济中出现的新情况却对此理论提出了严峻的挑战，有学者将美国的这种经济态势称为“新经济”。这主要是美国的科技创新活动，有力地带动了高技术主导产业的增长和产业结构的升级换代，极大地提高了劳动生产率，从而构成了美国经济增长的基础；知识创新在这种新经济中的作用大大增强，一些纯粹的“知识产业”成为整个经济持续增长的发动机，几乎 60% 的美国工人是知识工人，80% 的就业岗位是由知识密集型部门创造的；信息技术特别是互联网使各国、各大企业间的经济贸易，技术联系与合作大大加强。

1. 科技创新推动了世界科技革命的进程

①新技术普及速度加快，科技对经济增长的贡献率越来越大，互联网发展到 5000 万用户只花了 4 年时间，而电话机、收音机、电视机与移动电话累计到同样数目分别历时 75 年、35 年、13 年和 12 年。以科技为核心的知识对经济增长的贡献率 20 世纪初仅为 5%~20%。而目前在一些发达国家已上升到 80%~90%。过去 10 年间，信息产业取代传统产业上升为世界头号产业，这些足以证明科技创新对经济增长的巨大影响力。

②科技发展的动力机制更趋于市场化、国际化。经济和市场力量在科技发展中的作用不断增加，各跨国公司普遍以销售额 10% 以上的资金投入科技创新活动。

③国际科技合作正蔚然成风。

④世界范围内的人才短缺加剧，人才争夺战更加激烈。发达国家纷纷采取放宽移民政策等措施，从其他国家挖人才、抢人才。德国近年就出台了向非欧盟国家引进的信息人才发放“绿卡”的新规定。

⑤科技发展开始对社会形态、价值观念造成实质性冲击。信息技术发展造成的“数字鸿沟”，基因技术发展可能导致的“基因歧视”，互联网上信息的真假难辨等，使得科技伦理问题已不容回避，社会的认知和理解水平明显滞后于科技本身的发展水平。

2. 科技创新是经济增长的源泉、企业发展的动力源

在当今经济全球化背景下，科技创新成为提升企业、产业和国家三个层次国际竞争力的关键。

企业是技术创新的主体，主要表现在：企业是创新选题的主体，是创新决策的主体，是研究开发的主体，是创新融资的主体，是承担创新风险的主体，也是创新收益的主体。在众多的技术创新的组成部门中，企业始终处在市场竞争的最前沿，因此最能主动适应知识经济时代市场竞争的新特征，最清楚应该掌握什么样的技术，应该选择什么样的技术发展轨道。企业在市场经济中是以盈利为目的的生产主体，能否盈利取决于它是否满足客户的需要、是否适应市场的变化，因此要时刻把握技术创新的时机。

政府在技术创新中的作用不容忽视，尤其是在市场机制不完善和企业技术创新能力较弱的情况下，政府对技术创新的引导和扶持是必不可少的。政府在创新体系中的作用主要有以下几个方面：

(1) 通过制定国家技术创新法，保障技术创新的实施，通过立法形式，明确技术创新活动的范围，

切实支持技术创新活动。

(2) 国家对技术创新活动进行直接投资, 国家投资的重点应在公共部门和国防部门的技术创新活动、国家实验设备、城市交通建设、国家信息与互联网的建设等方面, 重点引进基础性或关键性技术, 支持战略高技术产业。

(3) 制定一系列鼓励创新的具体政策, 政府可以通过财政支持、政府采购、税收政策、激励制度等政策工具来鼓励创新。

(4) 协调各创新主体之间的关系, 促进创新资源的合理配置, 即促进各创新主体之间的互动, 促进产学研合作, 促进新技术扩散, 促进人才流动等, 通过合理配置创新资源, 推动技术创新。

(5) 培育有益于创新的环境, 创新环境包括创新基础设施的建设、知识产权的管理和维护、创新中介机构的建立、创业环境的培育等。

企业、大学和科研院所、中介体系、政府作为国家创新体系的重要组成部分, 促进了科技创新活动, 推动了社会经济发展。

3. 科技创新成为产业升级的动力

(1) 科技创新影响产业结构的演变。现代产业发展和经济增长过程已经充分证明: 依靠资本、劳动力等资源投入所获得的产业发展和经济增长已降到次要地位, 而由科技创新导致的科技进步上升到了主要地位。在人类历史上, 科技的多次突破和被广泛应用于生产, 直接导致了产业发展, 决定了第一、第二、第三次产业的成长与演进, 决定了社会产业体系的规模增长和产业内部结构的优化。产业形态从劳动密集型到资金密集型, 然后转变为智力(知识)密集型。在科技进步的作用下, 一方面, 社会分工进一步深化, 出现新的生产部门, 另一方面, 原有的产业和产业部门分解, 某些产业随着生产技术的变革和社会需求的扩大而分离出来, 形成新的产业和产业部门。

(2) 科技创新对产业发展起了决定作用。

①率先创新对产业发展的引擎作用。率先创新使新的科技成果首次转化为现实生产力。“引擎”作用的力度取决于4种因素; 一是以研究与开发成果(即R&D)为基础的比重; 二是创新的质量, 或者说实质性创新的比重; 三是个案创新产生的直接增产效应; 四是创新诱导和强制创新集群生成的能力。当前的技术创新越来越依赖于R&D进展, 一方面是因为技术创新的难度越来越大; 另一方面是因为R&D进展具有连续性, 为技术创新提供了持续的支持。以R&D为基础的技术创新对于产业发展能够发挥持久的引擎作用。

②模仿创新的扩张效应。适度的模仿扩张对产业发展和经济增长具有三重作用: 一是通过产业(或经济系统)内部的经济技术联系链条的作用和模仿创新投资效益的再增值, 使产业发展和经济增长幅度远远大于模仿活动产生的效应, 即乘数效应; 二是在现实中不会只是简单的模仿, 由于模仿竞争的作用, 落后的产业部门或企业会不断提高模仿创新中的创新含量, 当这种模仿基础上的创新程度达到某个阈值时, 又会产生新的率先创新, 即所谓增值效应; 三是会经历由简单模仿到模仿创新、再由模仿创新到率先创新的过程, 并通过市场竞争机制优化模仿创新的产品结构, 促进资源的优化配置, 即所谓优化效应。

③创新继起的持续效应。模仿创新的扩张一旦饱和, 其对产业发展经济增长的乘数效应、增值效应及优化效应就会衰减甚至消失, 这就需要新的率先创新出现, 为产业持续发展和经济持续增长提供新的引擎。所以, 新的创新继起是推动经济持续增长的必要前提。创新的替代通常是集群式的。这种创新集群现象有三类: 技术关联型创新集群、产业关联型创新集群和竞争关联型创新集群。

④结构优化的集成效应。技术创新推动产业发展的过程实际上就是产业结构合理化的过程。技术创新对产业发展的推动作用在很大程度上是通过技术创新与产业结构变化的互动机制来实现的: 一是产业结构的某些特征诱发技术创新, 产业发展中部门和企业间的激烈竞争, 使整个产业走上越来越依靠技术创新的发展道路, 这不仅导致产业内部创新活动的活跃, 而且会诱发关联产业的创新; 二是技术创新促使产业结构的优化, 技术创新会通过改变经济系统的产业结构参数, 促进产业结构发生变化, 以新产业产生和现有产业技术升级为特征的产业结构高级化, 形成新的主导产业群并围绕其在新的技术结构基础上形成新的产业关联结构; 三是产业结构的优化产生集成效应, 进一步提高创新效益并诱发新一轮创

新,从而实现对产业发展的推动,表现在能够提高产业内部技术创新的效率,发挥创新机制的优势,有效地吸纳来自产业内外的创新成果。

二、科技创新与经济全球化

经济全球化概念的提出,可追溯到经合组织(OECD)前首席经济学家S·奥斯特雷。他认为,经济全球化主要是指生产要素在全球范围内的广泛流动,实现资源最佳配置的过程;国际货币基金组织(IMF)对经济全球化的定义是:“跨国商品及服务贸易与国际资本流动规模和形式的增加,以及技术的广泛迅速传播,使世界各国经济的相互依赖性增强。”

(一) 经济全球化的特征

1. 标志着最先进的生产方式

从全球看,资源可以得到最有效、最合理的优化配置。通过全球范围内的分工协作,可以产生新的巨大生产力,从而由资源的合理配置使全球经济可持续发展成为可能。从企业看,生产要素在全球范围内得到最优化的配置,可以开发出最先进的产品,使用最经济的成本,得到最贴近的市场,从而具有最大的竞争力。从个人看,可以在全球范围内接受教育和获得信息,在全球范围内竞争,可以最大限度地开发自己的潜力,人的才能得到最佳发挥,达到充分的自我实现。从需求看,不论是物质生活需求还是精神文化需求,人们可以得到来自全球的最先进最廉价的,同时还是最切合自己个性需要的消费。

2. 实现了全球化的生产

第二次世界大战以后,特别是20世纪70年代石油危机的爆发,为了生存和发展,西方的大企业开始在全球范围内安排其生产布局,利用在海外设立分公司、办合资企业、借助授权协议和战略联盟等,来获取别国的合法身份,以追求成本优势和市场机会。

3. 表现为无疆界的市场

在各国政府、企业以及多边、双边国际组织的推动和参与下,界限分明的各国市场日益融合成统一的全球市场,各种关税、非关税壁垒大幅度削减,人为的制度性及政策性障碍日益减少。从20世纪50年代到80年代末的40年中,世界贸易年均增长6%以上,超出世界产出增长速度50%,货物出口总额增长了11倍。1980年至2000年间,世界贸易的年均增长速度达到6.1%,而世界经济增长速度为5.4%。据估计,2010年将达到166 000亿美元。与此同时,贸易结构不断提升,制成品贸易超过初级产品成为贸易的主导形式,服务贸易及各种无形产品贸易迅速增加,有望成为国际贸易的核心。

4. 出现了资本市场的全球融合

目前,资本的跨国流动已与国际贸易并驾齐驱,但资本流动的扩张势头之猛、之强烈,全球资本市场融合速度之快、程度之深,已使资本全球化成为经济全球化的核心和杠杆。而20世纪80年代以来的信息技术革命和金融自由化改革则使资本流动日益跨越国界、突破地理和政策障碍而呈全球化之势。

5. 开始了全球化的生活

在全球化大潮下,虽然差别依然存在,但诸多差别已日渐模糊,消费习惯、生活方式的国际传导,全球的消费、生活呈趋同之势,都是经济活动全球化扩张的一个重要结果。

(二) 科技创新是经济全球化的核心和重要组成部分

20世纪90年代以来,随着世界性市场经济的不断发展和信息技术的飞速进步,经济全球化进程不断加快,其中科技创新是经济全球化的核心和重要组成部分,因为科技创新是现代科学技术和生产力进步的重要动力,而科学技术的发展,加快了经济全球化的进程,特别是近十年来,科学技术的发展也形成全球化的趋势。以信息技术革命为中心的高技术的飞速发展,全球网络化程度的进一步提高,在更深层次上推动了世界经济向全球化方向迈进。所谓科技全球化,其核心内容主要包括3个方面:

(1) 研究开发资源的全球配置,即按照比较优势原则在世界范围内配置研究开发资源,以求得研究开发产出的最大化。

(2) 科学技术活动的全球管理,各国均须在统一的制度框架和标准下,按照共同的国际规则进行科技成果的交易并为科技成果的持有者提供知识产权保护。

(3) 研究开发成果的全球共享,即在一定的规则和条件下,科技研究成果的应用是全球性的,科学技术知识的溢出和扩散成为世界经济中的一个重要现象。

三、经济全球化的影响

1. 为发展中国家的科技、经济发展提供了难得的机遇

随着经济全球化与科技全球化的深入发展,科技成果从发达国家向发展中国家转移的速度不断增加,这为发展中国家的科技、经济发展提供了难得的机遇。一些经济发展水平相对较高、科学技术基础设施比较完善的发展中国家有可能在经济全球化的进程中,通过积极参与国际科学技术交流与合作,充分发挥后发性优势,进一步缩小与经济发达国家之间的科技差距,最终完成经济技术的赶超。如中国的航天和生物工程技术、印度的软件、韩国的微电子技术等。

2. 提高了资源配置效率

由于经济主体总是在特定的社会范围内展开活动的,资源配置所能达到的效率只能以该社会的边界为上限,因此在任何一个国家的内部,无论其经济运行效率有多高,总要受到本国资源和市场的限制。在特定时期内,某些资源总会受制于国内的其他资源(包括人力资源和其他有形的或无形的物质资源)和市场容量而不能发挥最大功效,其配置效率最多只能在国界约束下实现最优,即只能达到次优状态。经济全球化将经济活动的社会边界从国界推向全球,使一国的生产活动摆脱本国资源和市场的束缚,在全球范围内以最有利的条件进行生产,在最有利的市场上进行销售,这样,资源就可以在更大的范围内实现最优配置,经济全球化是一场革命,它使企业能够利用世界任何地方的资金、技术、信息、管理和劳动力,在它希望的任何地方进行生产,然后把产品销往任何有需求的地方。经济全球化同样也意味着人们能够享用到来自世界各地的大量新颖而又便宜的商品和服务。

3. 带来了规模经济效应

研究和实践均表明,企业只有达到一个较大的规模后,才能大规模地进行研究与开发,才能提高效率、降低成本。但若在一国范围内,企业的研究与开发往往受制于市场和资源的约束,难以扩大规模,而全球化的竞争直接推动了企业规模的增大和效率的提高,因此,经济全球化使企业可以面对更大的市场和更丰富的资源供给,使企业具备规模扩张的条件,带来了规模经济效应。

4. 使国际资本向全球扩张

(1) 生产资本的全球扩张,即生产全球化。外国直接投资常常将资本、技术培训、贸易和环境保护等结合在一起,进行一揽子运作,为东道国带去一揽子有形的和无形的综合资产,这些综合资产刺激了经济增长,通过前、后联系,通过示范学习和其他各种机制,刺激东道国企业的增长潜力。

(2) 货币的全球扩张,货币资本全球化通过打破资金在全球范围内的流动壁垒,将储蓄与投资之间的分工关系从国内扩展到全球,在全球范围内形成一个统一的储蓄——投资分工体系,从而在世界范围内真正实现分工的社会性,该体系的扩展和深化提高了整个社会资金的运用效率。

5. 国民经济相对弱化但国家主权并未过时

经济全球化在某种意义上说,即意味着“国民经济”相对弱化,国家经济主权与全球化的规则将发生冲突,国家经济主权将产生转移,使国家独立选择经济政策的余地和空间越来越小。对于发展中国家来说,干预、管理和调控这些国家的基本职能的弱化,已使国家主权接近“最后一道防线”。

四、中国面对经济全球化的问题与对策

过去 20 多年中,中国较为成功地实现了在加入经济全球化过程中的趋利避害,避开了几次金融危机的直接袭击,这既得益于国内制度改革的及时跟进和稳健的宏观经济政策,也在很大程度上是由于融入经济全球化的程度尚不深,特别是金融领域的全球化刚刚起步,全球化冲击还没有完成积累的过程。但经济全球化的全面冲击最终将无法回避,为此,必须面对问题,研究对策。

(一) 我国面对经济全球化的问题

1. 产业结构尚不能全面适应国际竞争的需要

当今的国际经济竞争是各国综合国力的竞争,综合竞争力最终体现为主导产业的竞争力。具体地

说,就是不仅要适应现代科技革命和科技产业化大潮建立起高层次的主导产业,还要具备成熟的基础产业和发达的现代加工业,这样整个国家才能具有长期的竞争潜力。这种潜力在不同时期会通过不同的主导产业体现为现实的国家竞争力,若只注重培养一时的主导产业,就会导致畸形的产业结构。一旦世界经济和科技水平发展到另一层次,一国主导产业将落后于世界水平而不能再承担起其原有的职责,在国际分工中就将处于不利的竞争地位。改革开放至今,我国工业化的重点是大力发展劳动密集型的一般制造业,主要是轻工业,并以这种产业的迅速增长带动整个国民经济的快速增长。这种策略基本是成功的,它较为充分地发挥了我国的劳动力资源优势,但随着越来越多的低成本国家加入到一般加工工业的行列中来,一般制成品出现全球性过剩,劳动密集型产业的发展前景极其严峻,低层次的产业结构使我国的出口呈下降趋势,国际分工地位日益不利。

2. 利用外资方面难以很好地趋利避害

由于经验和宏观管理能力的不足,我国在利用外资方面缺乏有效的评价和监管机制,未能达到应有的效果。如在“市场换技术”的过程中,由于技术转让过程及技术本身存在着严重的信息不对称问题,又缺乏解决这一问题的必要机制和手段,结果造成我国出让的市场份额过大,而真正得到的先进技术却很少。再如,外资的产业结构也不尽合理,由于相当一部分外国公司来华投资的战略定位是占领我国的国内消费品市场,加上高新技术产业所需的国内融资渠道以及其他软硬件设施不足,无法与外资在高层次上实行有偿结合,致使我国在技术含量高和附加值高的行业上所吸引的直接投资相当有限,而大部分外国投资以一般制造业为主,外资应有的效应和作用不能充分发挥。

3. 现有的金融体系不足以应付金融全球化带来的风险

我国的金融体系,银行占主导地位,其中国有银行又占有绝对的主导地位,中行、工行、农行、建行四大银行虽名为国有商业银行,实质上距离真正意义上的商业银行还相去甚远,它们的行为尚未完全规范,风险意识还相对薄弱,内部控制机制也不健全。在金融领域的竞争力日益依赖于金融创新能力的今天,我国银行在这方面的技术和经验基本上是空白,更没有这方面的专业人才,国有商业银行在银行业乃至整个金融系统的垄断地位,一方面造成银行效率低下,另一方面造成整个金融体系的不对称和畸形发展。

4. 国家从总体上驾驭经济全球化的能力有待提高

经过近30年的高速发展,我国经济已初具规模,对世界经济具有一定的影响力,因为规范经济全球化并分配全球化利益而产生的国际规则,是各国相互协调或相互博弈的结果,规则的产生过程基本是由发达国家主导的,我国仍处在边缘地带,甚至被排斥在外,我们在很大程度上是在参加一场由对手制定规则的游戏。这种不公平、不对等的规则使我国在加入经济全球化过程中面临严峻的挑战。

(二) 我国面对经济全球化的对策

1. 加强科技创新,调整经济结构

农业对于我国这样的农业大国,其重要性不能忽视,必须切实强化对农业的支持,加大技术及资金投入,为农村制度创新和农业的集约化、规模化经营创造条件。工业方面,要通过信息技术的嫁接,进行技术改造,提高其技术含量和竞争力,世界经济已经开始从工业社会步入信息社会,信息产业越来越成为发达国家的主导产业和竞争优势所在。

改善、调整经济结构和产业结构,必须从整体上充分发挥各产业间的相互牵引和推动作用。形成各层次产业良性互动发展的局面,基础产业和设备工业的发展可以为服务业、信息业等高新技术产业提供必要的技术和设备,信息产业通过对基础产业和设备工业进行信息化、智能化改造,极大地提高其生产效率,各产业间还可以相互提供市场,相互牵引,实现共同发展。

2. 改革银行业,完善金融体系

国有商业银行要大力推进现代企业制度建设,严格分离政策性贷款和商业性贷款,切实提高商业银行作为一个独立市场主体的行为能力。改变按行政区划设置分行和决定经营权力的做法,赋予银行与其资金实力相适应的经营权力,充分发挥资金应有的效益,让银行在竞争中生存和发展,要加强银行内部监管,严格实行资产负债管理和风险管理,实行五级贷款分类法,提高资产质量,优化信贷结构,提高银行资金的流动性、安全性和盈利性。随着资本市场的不断发展、容量的不断扩大,应适时地加快投资

银行的发展,使其业务突破一级市场的限制,从而作为机构投资者介入二级市场,顺应国际资本市场上投资银行的竞争态势,我国的投资银行应从根本上更新其知识结构,从规模效应、范围效应以及技术创新、服务创新等要求出发,推动必要的兼并、收购,增强资金实力和业务实力。加强内控和外控系统,同时引入国际通行规则,并将其渗透到投资银行的内部管理和外部监控中。

3. 提高政府的宏观管理能力,协调好改革与开放的关系

在经济全球化大潮的席卷之下,国内市场受冲击是必然结果,关税以及许多传统的非关税壁垒都已受到严格的限制,我国政府应学会利用国内立法、行业规则、产业政策作为保护国内市场的手段,政府也可以利用国有经济在公共产品、基础设施及其他关键领域的主导地位,以财政、信贷、税收等政策手段给予支持,降低其产品成本,提高其竞争力,或通过国企为其他企业提供低成本的机器设备、技术及其他产品、服务,增强这些企业的竞争力。在经济全球化削弱传统政策手段的情况下,政府要学会创造和利用新的政策手段。

五、科技创新与知识经济

1962年,美国经济学家弗里茨·马克卢普在《美国的知识生产和分配》一书中,第一次提出了“知识产业”的概念。概念的外延包括:教育、研究开发、传播业、信息设备、信息服务。

1973年,哈佛大学社会学家丹尼尔·贝尔在其《后工业社会的来临》一书中,使用了“后工业社会”一词,他对后工业社会的特征作了概括。①经济方面:从产品生产经济转变为服务性经济;②职业分布:专业与技术人员处于主导地位;③中轴原理:理论知识处于中心地位,是社会革新与制定政策的源泉;④未来方向:控制技术发展,对技术进行鉴定;⑤决策选择:创造新的“智能技术”。

1980年,未来学家阿尔温·托夫勒出版代表作《第三次浪潮》,他明确地提出,人类已经历了农业化浪潮、工业化浪潮,第三次浪潮——信息化浪潮也即将到来。他科学地预测了信息革命将给人类社会带来一场新的巨变。

1982年,未来学家约翰·奈斯比特发表《大趋势》一书,他概括了信息社会的4个特征:①起决定性作用的生产要素不是资本,而是信息知识;②价值的增长不再通过劳动,而是通过知识;③人们注意和关心的不是过去和现在,而是将来;④信息社会是诉讼密集的社会。

1997年,美国总统克林顿在公开演讲中采用“知识经济”(Knowledge Economy)的说法,他说:新经济是知识经济。我们迈向21世纪的知识经济,需要一种新的经济战略,而实现教育领先将比以往任何时候更为重要。

按OECD的定义,知识经济是指以知识和信息的生产、分配、传播和应用为基础的经济。由于知识经济是以信息技术为核心、高技术为支柱产业的经济,所以,知识经济也被称为信息经济。

根据经济合作与发展组织的定义,知识经济中的知识可分为事实知识(Know What)、原理知识(Know Why)、技能知识(Know How)和人力知识(Know Who)四大类。

知识有以下4个传统的重要特征:①知识具有使用的不可消耗性;②知识具有共享性;③知识具有可传播性;④掌握知识需要通过学习。

知识的生产、积累与应用出现了一些新特点:①知识的数据化与编码化。由于科学技术的发展,改变了人类用以记录和传播知识的符号,知识的一大部分可以通过数据编撰使其成为信息,并大大降低了知识传播的成本,使知识的效用极大地提高。②知识的网络化。当前,知识、信息愈来愈多地依靠各种网络来传播,20世纪90年代兴起的迅速发展的因特网,对信息、知识的传播、交流和应用,起了极大的推动作用,网络化改变了人们学习、接受和创造知识的方式。③知识的软件化。随着计算机技术的发展,知识通过软件来发挥其自身的作用;而软件本身的发展,主要靠智能,它是知识的产物,也是知识的集中体现。

(一) 知识经济的基本特征

知识经济是和农业经济、工业经济相对应的一个概念,它指的是当今世界一种新型的、富有生命力的经济。它有以下基本特征:

(1) 知识成为所有创造财富要素中的最基本生产要素。

(2) 高技术产业及知识密集型服务业成为经济主体。高技术产业是知识经济的支柱和核心,但不能说知识经济只是高技术产业,知识经济还包括依托高技术形成的知识密集型服务业,即信息咨询业、金融保险业。

(3) 学习成为人们的终身需求。教育将成为支柱产业,大众媒体、公共教育将受到重视。

(4) 可持续发展成为经济增长的主要模式。知识经济时代通过科技创新,合理、高效地使用现有自然资源并开发新的资源,知识经济时代的知识、智力、技术等无形资产在投入中起决定作用,无形资产在资产总量中所占的比例不断上升。

(二) 知识经济的兴起对世界产生的影响和我们的对策

1. 知识经济的兴起对世界产生的影响

(1) 知识经济的兴起带来了产业结构的变化。知识经济的兴起,促进了新知识的大量使用,加速了新知识的应用过程,带来了世界产业结构的极大变化,使主导产业从农业经济时代以种植业为中心的农业产业和工业经济时代以制造业为中心的工业产业转变为以知识的生产、传播、使用为中心的知识产业。20世纪80年代开始,信息技术迅速发展,几乎触及工业和服务业的所有部门,成为当今发达国家经济繁荣的关键。为适应知识经济的兴起,发达国家还对现有的工业结构进行调整,以调控产业结构为契机,加快传统劳动密集型产业向资金、技术密集型产业转移,提高科技产业在产业结构中的比重。

(2) 知识经济的兴起加快了科技经济一体化的进程。现代经济发展和竞争已由资本、劳力的投入转向技术、知识和创新。科技产业化的集约型增长方式,其资源配置开始向人员素质、科技投入、软件设计等转移,科技实力在很大程度上决定着未来的经济增长方式和国家的繁荣,为了适应知识经济的到来,发达国家和地区制定了相关倾斜政策,通过科技创新等措施,将科技成果迅速商品化、产业化,特别是将信息技术和生物技术成果进行转化、扩散和转移,形成大规模的产业,促进了经济结构优化和产业升级。科技创新及其产业化已作为一种比较优势和质量型的增长方式,对结构优化起到了重要的推动作用。发达国家的经济增长事实说明,知识经济的兴起,加快了科技经济一体化的进程,而科技经济一体化,又推动了产业结构的调整,促进经济技术结构向更高层次发展。

(3) 知识经济的兴起促进了各国科技战略的调整。为适应知识经济大潮,各国都适时调整了科技发展战略。美国提出了“国家信息基础结构”(信息高速公路)计划;日本则决定告别“科技模仿立国”,推进“科技创新立国”;欧盟制定了欧洲科技合作计划,集中力量开发信息、能源、生物工程、航天等高新技术,以期占领科技“制高点”。

(4) 知识经济的兴起加剧了人才的竞争。许多国家已把培养知识经济所需要的人才作为重要任务,一是增加教育投资;二是许多国家和地区提出了终身教育、全民教育的新纲领;三是大力培养信息技术人才;四是大力提倡素质教育。

2. 我们应采取的对策

(1) 认清形势,制定可操作的政策措施。我国与发达国家的差距,本质上是知识的差距,是创造知识、运用知识方面的差距,如果这种差距继续拉大,就会影响到我国的经济安全。必须制定具有可操作性的政策措施,在实现国民经济工业化的同时,发展知识经济。

(2) 加速发展科学技术,依靠科技进步促进经济增长。建立科技创新动力机制,强化企业科技进步的主体意识;扶持企业技术开发,提高科技进步主体的竞争能力;深化科研机构改革,促进科技经济一体化发展;优化科技发展环境,改进技术引进方式,有效地利用外援,促进科技进步。

(3) 优先发展国民教育,提高劳动者素质。

(4) 建立以企业为主体的技术创新机制,积极推动存量资产的重组。通过重组,以优势企业的先进技术和名牌产品为依托,使经济资源和生产要素向优势企业和产业流动,培育和发展一批跨地区、跨行业、跨所有制和跨国经营的大公司、大集团,实现产业的优化配置,提高现有资本利用率和整体升级,加快高技术产业结构的调整。

⑤以信息化带动工业化,实现产业优化升级。将信息化与工业化紧密结合起来,以信息化带动工业化。这既是实现产业优化升级的关键环节,也是我们实现社会生产力跨越式发展的一条捷径。

⑥实施可持续发展战略,实现我国经济长久稳定的增长。

六、科技创新与文化教育

（一）科技创新与社会基础

科技创新所需的社会基础，除了物质条件之外，最重要的就是人才人力资源。从根本上说，科技创新依赖于人的素质及创新思维能力的提高。世界银行对发展中国家教育状况的研究表明，东南亚发展迅速的国家，由于普及了初等和中等教育而带来的人力资源素质的不断提高，是其经济腾飞的主要原因。而发达国家在开发人才人力资源方面的经验主要有：政府在公共教育方面有较大的投入；职业技术教育形成体系；教育培训同社会经济的发展紧密结合；提倡并实施终身教育；鼓励人员流动及其携带的知识流动。开发人才人力资源的一个重要方面，就是提高人的素质。现代社会对个人素质的基本要求如下：

- （1）具有综合研究、判断推理能力，高度的创造意识和创新能力。
- （2）具有合理的知识结构，集通才与专才于一身，其中包括学习能力、信息处理能力、协调与组织能力等。
- （3）具有团队合作精神。
- （4）具有良好的心理素质，其中包括：乐观进取、坚韧执著、勇于竞争、不怕挫折、鉴赏他人创造性等。
- （5）具有务实进取的价值观念，其中包括：开拓创新、自强不息、追求真理、甘于奉献等。

（二）科技创新与文化发展

广义的文化是指人类在社会历史实践过程中所创造的物质财富和精神财富的总和。狭义的文化是指社会的文化，是社会的思想、道德、科技、教育、艺术、文学、宗教、哲学、传统习俗等及其制度的复合体。中华民族以历史上所取得的物质文明和精神文明成就，显示了自己的聪明才智、创新精神和不屈不挠的顽强意志，为人类文明的发展作出了巨大贡献。

1. 当代文化的发展趋势

随着科学技术的进步和社会生产力的发展，当代文化必将发生革命性的变化。这种变化的趋势主要如下：

- （1）文化主体将从工业文化趋向以网络文化为主要标志的信息文化。
- （2）文化地域将从区域文化变为全球文化。以电子信息技术为基础的大众传播系统将世界各地连成一片，“地球村”已成为现实。发达的交通与贸易，使人们的生产方式、生活方式与交往方式都超越民族、地域和国家，成为全球化的活动。全球范围内的文化交流与传播已成为普遍性的事实，全球意识正在成为人们的普遍意识，它必将创造出全新的文化和全新的生活方式。
- （3）文化时空从间断文化走向同步文化。
- （4）文化变迁从稳态文化变为动态文化。
- （5）文化传播从单向传播转向多向传播。在农业文化和工业文化中，文化传播的模式主要是纵向传播，即由老年人、成年人向青少年传播，由高势文化单位向低势文化单位传播，是一种单向传播。在信息社会中，除了老年人与成年人向青少年传播文化以外，青少年也向老年人与成年人传播文化；除了高势文化向低势文化传播文化以外，逆向传播文化将同时发生。发展中国家在保持民族文化传统的同时，要学习发达国家的先进文化，先进国家亦要向文明古国学习其传统文化。

2. 网络文化的特点

网络文化是信息时代与信息社会所特有的文化，它具有自己的新特点：

- （1）发展的迅猛性。网络文化正在快速地扩展自己的空间。它于 20 世纪 90 年代初开始萌芽，至今已影响到全球 5% 以上的人口、发达国家 30% 以上的人口，以至不久的将来遍及全球的每个角落，每个人都将受到冲击和影响。
- （2）交流的广泛性。
- （3）媒介的多样性。
- （4）意识形态的渗透性。发达国家的先进生产力及其文化将通过网络影响到发展中国家，影响到全

球,推进全球的经济与文化的发展;发达国家也正是通过网络,将其意识形态和价值观念渗透到全球的每个国家和民族。

(5)文化的产业性。随着网络技术的发展,文化的产业性与日俱增,网络技术和网络文化的发展,不仅使音像制品、计算机软件、计算机游戏、远程教育等形成了巨大的市场,而且使广播电视、新闻出版、广告策划、信息咨询、旅游娱乐等原有的文化产业有了新的发展。发达国家的人口占全球人口的比例不足20%,但其国民生产总值占全球的比例在80%以上,科研开发人才和科研经费投入所占比例在90%以上,信息网络资源所占的比例亦在90%以上,发达国家控制了传播于世界各地的90%以上的新闻。美国控制了世界75%的电视节目的生产与制作,许多发展中国家的电视中,美国的节目多达60%~70%,而美国国内的电视节目中,外国节目仅占1%~2%。美国电影生产总量占世界电影总量的6%~7%,却占据了世界电影放映时间的1/2以上。国际互联网上的中文信息估计不足1%,而英文信息中绝大部分受西方控制。

(三) 科技创新与国民教育

当今世界,科学技术突飞猛进,知识经济已见端倪,国力竞争日趋激烈。竞争的核心是人力资源的竞争、知识拥有量的竞争、创新精神的竞争,而人力资源的开发与培养,必须依靠教育。教育在综合国力的形成中处于基础地位。由于主观和客观等方面的原因,我们的教育观念、教育体制、教育结构、人才培养模式、教育内容和教学方法相对滞后,影响了青少年的全面发展,不能适应提高国民素质的需要。因此,必须深化教育改革。

(1)基本普及九年义务教育和基本扫除青壮年文盲。

(2)调整现有教育体系结构。重点扩大高中阶段教育和高等教育的规模,拓宽人才成长的道路,减缓升学压力。

(3)构建新的教育体制。它应当与社会主义市场经济体制和教育内在规律相适应,并实现不同类型教育相互沟通、相互衔接,从而为学校毕业生提供继续学习深造的机会。

(4)改革教育宏观管理体制。要进一步简政放权,加大各级政府发展和管理本地区教育的权力以及统筹力度,促进教育与当地经济社会发展紧密结合。

(5)改革办学体制。要进一步解放思想、转变观念,积极鼓励和支持社会力量以多种形式办学,满足人民群众日益增长的教育需求,形成以政府办学为主体、公办学校和民办学校共同发展的格局。

(6)加快改革招生考试和评价制度。要改变“一次考试定终身”的状况,促进应试教育向素质教育的转变。

(7)加强教育内容和教育方法的改革。要大力调整和改革课程体系结构、内容,建立新的基础教育课程体系,试行国家课程、地方课程和学校课程。大力提高教育技术手段的现代化水平和教育信息化程度。

(8)努力改变教育与经济、科技相脱节的状况,促进教育和经济、科技的密切结合。

(9)加强教师队伍建设。要优化结构,建设一支具有较高思想政治素质和业务素质的各类结构较为合理的高质量的教师队伍。

(10)加强教育投资体制的改革。努力采取各种有效措施,拓宽教育投资渠道,扩大社会办学规模,切实加大教育投入,并逐步实现国家财政性教育经费支出占国民生产总值4%的目标。

实施素质教育,应当贯穿于幼儿教育、中小学教育、职业教育、成人教育、高等教育等各级各类教育;应当贯穿于学校教育、家庭教育和社会教育等各个方面。

科技创新呼唤着终身教育是强调教育应当贯穿于人生的各个阶段,而不是局限于青少年时期;教育也不仅限于学校,而是要扩及家庭和社会各个方面,把它们的教育功能充分地发挥出来,并使之与学校教育紧密结合,形成遍及全社会的教育网络。终身教育主要包括三个方面:①学校教育。②社会训练教育。③家庭自我教育。

第四章 高新技术及其产业化

目前公认的高技术领域是生物技术、新材料技术、新能源技术、航天或空间技术、海洋工程技术、信息技术等。一方面是高技术的发展日新月异，另一方面则是高技术迅速形成产业。技术含量高的产业得以快速增长，而传统产业则趋向相对萎缩。人类积累的科学技术知识和管理知识，以及蓬勃兴起的高新技术，最终都应该转化成商品，以满足社会成员生产和生活的需要。这种转化就是高新技术的产业化。

为了促进高新技术的产业化，世界上普遍采用建立科技中心的办法。目前世界上存在着 4 种科技中心：①工业区：它是许多规模不大的研究和生产机构进行共同开发和生产的地区。迄今为止最成功的典范是美国的硅谷，美国的许多高技术产品皆发端于此。②科学城：它是围绕着新建或新迁移的研究中心建造的有条不紊的社区。例如日本的筑波科学城、关西科学城。③技术园区：区内实行各种鼓励措施，如减税、低地租以及利用公共资金建立基础设施等，从而吸引着著名的大公司以及有发展前途的较小公司云集于此。这些技术园区通过创造新的工作机会以及连带推动当地建筑业和服务业的发展，促进了当地经济的繁荣。④日本的科学中心计划：建立一个全国性的新型生产中心系统，以促进落后地区的经济发展，更新竞争力差的落后工业设备，进而迎接 21 世纪新市场的到来。

发达国家建立的科技中心是自立型的，因为它们自己拥有雄厚资金、技术和人才。发展中国家由于缺乏上述条件，往往采取引进外国资金、技术和人才的办法进行研究与开发，所以它们大多建立引进型的科技中心。20 世纪 70 年代以来，发展中国家和地区面对新科技革命的挑战以及自身产业结构调整与升级的需要，加速兴建科学工业园区。如中国台湾的新竹科学工业园区，韩国的大德科学城，新加坡的肯特岗科技公园，印度的班加罗尔科学城，等等。这些科技园区成了发展中国家高科技产业的先驱地带，对加快这些国家传统产业技术的升级和国民经济结构的调整，起了先导与催化的作用。

为了使科技中心真正起到上述作用，一般都需要采取以下措施：①创造良好的研究环境，吸引科技人才；②多渠道筹集研究与开发资金，这类资金一般由政府投资和风险资本两部分组成；③建立高新技术企业群；④制订奖励研究与开发的优惠政策；⑤提供便捷的交通与良好的信息网络系统。

六大高技术领域形成了生物工程产业、生物医药产业、光电子信息产业、智能机械产业、软件产业、超导体产业、太阳能产业、空间产业和海洋产业。

一、高新技术产业集群对区域发展的影响

根据图 2-4，通过对以下三个主要方面的分析，可以评价高新技术开发区对区域经济发展的影响：

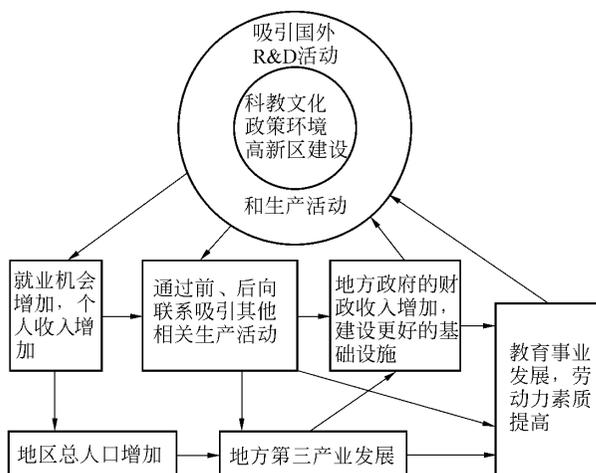


图 2-4 高新技术产业对区域发展的影响（引自：王缉慈《创新的空间》）

通过区内（或区外）产业联系（包括前向联系和后向联系）诱使产生新的制造业活动，发展本地化经济；通过区内（或区外）的零售和消费服务业增加而促使本地经济增长；通过区内（或区外）税收的增加，发展城市化经济。

国外一些关于高技术综合体初期发展的研究说明，与生产活动相比，研究与开发活动在本地诱发新的制造业活动的潜力可能小一些；当高技术商品化，生产标准化产品时，其生产的本地联系一般也不大。这可以从投入和产出两方面来解释。从投入来看，其原料也是标准化的，而且物料投入比例较低，并由非本地的企业（服务于全国的或世界的企业）来供给，因此与本地企业的前向联系甚少。从产出来看，产品的附加价值高，运输成本低，可进入非本地市场，其客户遍及全国各地，甚至国外，而且，多数研究与开发机构都是跨地区垂直一体化的公司的分支机构，对本地产品的需求潜力是有限的，因此与本地企业的后向联系也往往不大。在这种情况下，作为增长极的高新技术开发区所发生的经济增长主要不在区内，而是在区外。

本地区就业人口增加，引起总人口和工资的增加，以致地方消费需求增加，使得本地的第三产业获得较快的发展。这种影响的大小取决于新的研究与开发活动和制造业活动增加的状况，因为这些活动的增加会增加就业机会。在就业人口相当的情况下，高新技术开发区所造成的地方消费需求的增长效果比一般工业开发区的增长效果要大一些，这是因为从事高新技术产业活动者的工资比从事一般制造业活动者的工资高。但是，国际研究表明，真正的高技术活动在本地所产生的就业增长仍然是有限的，与所发生的产业联系一致，其创造的就业机会也主要发生在外地。

高新技术开发区的发展，会引起本地税收的增加，从而发展城市化经济，即建立城市的各类基础设施；进一步吸引企业和研究与开发活动。但与一般的工业开发区相比，由于大量使用税收优惠政策，其税收对国家和本地政府金库的贡献是有限的。

根据发达国家的经验，科学园的真正目的是创造良好的孵化环境，促使新企业不断地繁衍和集聚，区内的供应商、制造商和客商日益频繁地相互作用，减少交易费用，产生协同效应（Synergy Effect），从而促进整个区域乃至全国经济的产业结构转换。然而，这种高度发达的高技术综合体的形成是有条件的。在缺乏风险资本、交通和通讯不发达的地方，由于本地支持新企业启动的条件不足，企业家成功的历史很短。因此在高技术开发区的初期阶段，吸引大型成功公司的分厂，以保证基本设施建设是很好的途径。但是在这种情况下，仍然需要加强对本地企业家和创新企业的培育，因此，新企业的衍生是区域经济发展的重要标志。根据新产业区的理论，评价高新技术开发区对区域经济发展的另外三个指标应是：新企业的衍生与跨省市分支机构的发展；区内外企业和相关机构的相互作用和协同效应；企业家的成长和产业文化的变迁；因此可以从9个方面分析高新技术开发区对区域发展的影响：

- (1) 区内和区外的产业联系；
- (2) 区内就业人口、工资和服务业的增加；
- (3) 本地税收的增加和城市基础设施的增加；
- (4) 新企业的衍生和集聚；
- (5) 跨省市分支机构的发展；
- (6) 区内外企业家的成长；
- (7) 区内外企业和相关机构的互动；
- (8) 区内外产业文化的变迁；
- (9) 区内外产业结构的升级。

由此可见，高新技术产业开发区对区域发展的影响是由内外作用力以及上下作用力共同完成的，并同时包含自上而下（以及自外而内）和自下而上（以及自内而外）的两个过程；所谓内力，指区内企业作为行为主体的创新力，它与本地创新环境密切相关；所谓外力，指外来企业的牵动力，它有赖于本地基础设施和经营环境的完善程度。自上而下，指国家和地方政府投资建立基础设施和提供优惠政策；自下而上，指企业依靠本身实力和产业集聚的力量推动区域发展。

在高新技术开发区发展的初期，外力以及自上而下的作用力占优势。随着发展的深入，内力以及自下而上的作用力逐渐增强，当内力足够强大时，高新技术开发区的目标得以实现。然而，对于发展中国

家来说，高新技术开发区最终目标的实现过程必然是十分漫长的。

高新技术开发区对区域发展的影响，反映在对区内和区外的经济增长以及社会文化的深刻变化等方面。经济增长和社会发展又是相辅相成的，只有当本地区形成真正的产业文化，即全社会具有创新的共识时，才能促进科技、教育的快速进步，以及科研成果产业化和区域经济结构成功地升级。从本地区的产业联系来看，只有当孤立的企业形成有机的集聚，企业间产生物质的、信息的和社会的各种“流”，进而汇成“网络”时，高新技术开发区的目标才能实现。也就是说，它不仅促使区外的经济、社会发展，而且促进本地发展，并具有持续的创新能力，成为不断创新的源泉。

高新技术产业开发区的发展可能分为两个主要阶段：常规技术阶段和高技术阶段。前者又称增长极阶段，后者又称新产业区阶段，如表 2-10 所示。

表 2-10 高新技术产业开发区可能的发展阶段分析

按技术特点划分的阶段	常规技术阶段	高技术阶段
发展驱动力	外力为主	内力为主
区内的主要活动	基础设施建设，提供优惠政策，吸引著名的跨国高技术公司的研究与开发机构等	高技术的新企业衍生，区域内存在创新的共识，创新性产业文化形成
技术特点	学习先进技术，积累管理经验，发展动力	自主创新，在高技术基础上形成国家竞争力
产品特点	标准化产品为主	根据市场变化定制产品
产品联系	远距离寻找低成本劳动力和其他生产要素，远距离寻找技术源泉，本地产业联系微弱	本地相关企业间，以及产、学、研之间大量相互作用，交往频繁，产生协同效应
对区域发展的影响	主要反映在数量上的经济增长：增加就业和税收，发展基础设施，扩大第三产业，形成城市面貌；同时逐步提高科教文化水平和人的素质	技术、经济、社会全面地持续发展，本地区产业结构升级，企业家不断涌现
对区域发展影响的类型	增长极	新产业区

在以外力为主的时期，区内的主要活动是基础设施的建设、吸引外资，并做外国企业的代理销售商等，由于来自发达国家的成熟企业不可能转移其关键技术，本地大部分高新技术企业的技术只能是处于常规水平，因此企业在市场夹缝中生存，同时通过和外资企业的联系，学习先进技术，积累管理经验，发展内力。这个阶段可以成为常规技术阶段。由于常规技术的产品是标准化的，其产业联系主要在区外，所发生的经济效益（就业增加、服务业增加、税收增加）也主要在外地，因此又称增长极阶段。此时区内的联系较弱，同行业竞争激烈。当由于中介机构等的作用，区内企业间的联系得到发展，创新环境达到一定水平时，本地企业具有通过协同作用而交叉繁殖高技术产品的能力，高新技术开发区就达到了高技术阶段。此阶段的特点是新企业不断衍生，区内企业相互频繁接触和作用，区域中呈现既竞争又合作的动态均衡局面，形成具有创新共识的产业文化，因此又称为新产业区阶段，高新技术开发区达到该阶段之后，才能真正对本地经济结构的转换发生根本的影响。到达高技术阶段之后，高新技术产业开发区成为经济、社会和文化综合作用的场所。只有当高技术的社会、政治、经济各因素结合在一起，只有当政府的约束与自主经营、个人利益与他人利益相互作用达到平衡以后，高技术区才能进入一个社会各要素高度融合的社会。

二、高新区对区域发展影响的制约因素

根据国外对科学园的经验研究，制约其影响区域发展的因素有：地区的经济结构和发展水平；科学园内部的组织管理；科学园与地方政府、大学和研究机构的联系；科学园企业与区域内原有企业的外部联系；企业的发展战略等。我国高新技术开发区对附近区域影响程度的大小还受制于高新技术企业与原

有工业企业的管理体制差异等。

一般来说,在工业经济基础比较好、产业部门复杂多样的城市,高新技术开发区通过前向联系和后向联系可以引起更多企业的新建和扩建。高新技术开发区是以吸引外来的跨国公司分厂为主,还是孵化本地中小企业为主,对本地发展的影响程度不同。在后一种情况下,公司的衍生活动多,通过前向联系和后向联系诱发新的生产活动的可能性更大,然而跨国公司的分厂所产生的直接影响范围往往是全国性的或者是世界性的。另外,高新技术开发区为大型跨国公司所准备的土地和基础设施由于规格高、价格贵,往往限制本地的衍生企业的发展空间,致使它们转移到外地。高新技术开发区内如果未能为企业提供良好的创新环境,即学术交流场所和各类交流活动的规划,则区内行为主体处于孤立和隔绝状态,企业间相互作用少,高新技术开发区的发育程度低,对本地区的影响必然是微弱的。高新技术开发区的企业只有与大学和研究机构密切联系,才能诱发新的研究与开发活动,并使研究成果源源不断地变成商品,以促进区域发展。当企业与科教机构的联系微弱时,不可能推动区域的发展。此外,区域内技术的转移程度如何,取决于高新技术开发区企业的技术与本地原有企业的技术要求之间的匹配程度,为此,高新技术开发区需要发展本地需求的技术产品。从广州情况看,很多高新技术开发区的新企业与区域内原有的国有大中型企业的联系难以形成,其原因与国有企业负担重而缺乏创新的需求有关。

高新技术企业的战略也在很大程度上关系到高新技术开发区对区域发展的影响。企业是区域的行为主体,区域是企业活动的载体。一般来说,由于其产品轻、薄、短、小,高新技术产业是自由布局型的。在激烈的市场竞争面前,企业总是在全国乃至全球范围内寻找适宜的(廉价的、较优的)生产要素和市场。对于标准化产品的厂商来说,在产品成熟之后,就需要采用较低价的劳动力,并寻找较低价的土地和厂房,这往往是与国家首位城市的智力密集区所具备的条件相背,因为那里可能既缺乏廉价的劳动力,又缺乏闲置的土地。在这种情况下,企业需要到外地去发展,这可以用产品生命周期理论来解释。对于定制的产品来说,其产品生命周期短、技术变化迅速,研究与开发活动和生产活动的公司之间、生产商与客商之间面对面频繁地交往,企业之间的联系距离较短,即企业在本地建立的联系较多,对本地经济发展所起的作用会比较大。

高新技术产业对区域发展的影响程度如何,主要取决于它自身的发育。在自身发育不完善的时期,对周围区域发展的影响是有限的。高新技术开发区自身发育程度的主要标志,是区内企业的繁衍及其相互的产业联系。当达到交易密集、协同作用强的高度发达阶段(即前面所说的高技术阶段或新产业区阶段),不仅高新技术开发区本身获得经济增长,该地区的经济结构也将发生变化。

目前广州高新技术产业开发区基本上处于常规技术阶段,以增长极功能为主,宜把吸引知名的跨国高技术公司作为重要战略,注意本区内企业创新环境的营造和企业家的培育。经过若干年的积累以后,才能达到以孵化功能为主的高技术阶段,其主要标志是区内的创新行为主体频繁相互作用,产生协同效应,交叉学科和融合领域的产业得到发展。

三、高新技术产业集群的成功实例——硅谷

硅谷位于美国加利福尼亚州中部圣弗朗西斯科(旧金山)以南的半岛上,是长70公里、宽15公里的条状地带。它原是盛产水果的农业区,20世纪70年代逐渐成为美国最主要的半导体工业制造基地,特别是80年代后期个人电脑工业在本区占支配地位,随着新一轮创新公司衍生活动的发展,硅谷迅速成为世界知识经济的中心。

硅谷共有上万家技术企业,其中3000多家是电子工业公司,电子和计算机两个部门在高技术制造业中占大约 $\frac{2}{3}$,创造了大约120000个就业岗位,硅谷电子产品销售额每年超过4000亿美元,占全美总销售额的40%左右。还有大约60000多个工作岗位集中在导弹、空间、通信设备和仪器等三个国防产业。根据格雷1999年的区位商分析,在硅谷的导弹和空间产业的活动比电子产业方面的多,因此,硅谷还是美国首位的国防电子和航空技术的区域。几十年来,联邦政府每年实实在在地投入50亿美元给硅谷进行军事研究。随着电子学、制导系统、计算学和软件在各单项武器平台中的费用的增加,相信硅谷从其他地方收到的军事合同还要大些。

90年代以前号称美国经济三大柱石的华尔街的金融业、底特律的汽车业、好莱坞的娱乐业,1997

年市值依次为 4 000 亿美元、1 000 亿美元与 500 亿美元，当硅谷的企业市值 1997 年超过 4 500 亿美元时，它已跃为美国经济即知识经济新的发动机。现在，平均每 5 天有一家硅谷公司挂牌上市，每 24 小时增加 62 个新的百万富翁，创造 5 万多个新的就业机会，而上市资本的增加是全国平均数的 5 倍。

无论是发展初期，还是经历了 70 年代的迅速崛起、80 年代末 90 年代初的腾飞，硅谷都始终保持着持续不断的自主创新能力，并最终在全球的竞争中获得优势。

1. 硅谷发展成功的本地因素

萨克森妮 1994 年对硅谷的研究报告《地区优势》(Saxenian, 1994)，探讨了硅谷的一些成功因素。

(1) 硅谷内的创业精神比较独特，区内几乎每个人都具有勇于冒险、不断进取的独特思维方式。不管是新入区的创业者，还是区域内的老居民，似乎都在“赌博”。每个人都努力创办新公司，都想成为亿万富翁，否则就被视为异类。另外，冒险的创业精神还体现在区域内劳动力在区内公司间频繁的流动性，无论是公司内部的高级工程师、还是一般技术人员，呆在一个公司的时间平均是两年，一旦一个人呆在某一个公司的时间超过 3 年，就会被看作保守者或者是无能。区域内的这种独特思维方式和创业文化，提供了无休止衍生公司的土壤，从而也提高了硅谷创新的持久力。

(2) 由于市场的竞争激烈，并非每一家企业的诞生就意味着成功。硅谷的创业者在失败时，丝毫没有羞辱感，而区内的人们在对待失败时，大都十分冷静，决不会冷嘲热讽，而是给予积极的帮助和支持。

(3) 硅谷内更难以模仿的是，区域内各行为主体之间令人吃惊的合作文化和精神。由于区内的人们认识到经济的全球化过程中，全球竞争力的获得靠的是区域整体优势的发挥，所以，硅谷发展的真理是：竞争要求持续创新，从而要求公司间的合作。而且，区域内的合作文化渗透在区域内的各个角落，既包括老企业给予新企业鼓励、建议甚至金融支持，也包括各公司工程师之间非正式的交流与合作，以及公司内部各层次人员间所保持着的非正式但却较经常的联系与合作。技术产业在地理上的集聚，使得企业之间的面对面协作更为便捷。在硅谷，最新的生物科技领域有 600 家公司集中在直径 50 英里的范围内，每天他们互相打电话或一起吃饭，就可获得许多世界同行业的最新消息，如新的趋势、好的想法等。然而，合作过程中所体现出的人与人之间交流合作的平等性、非正式性的特征更是至关重要。这种水平的、非等级化的合作更容易加强人们之间的交流。合作过程中，人与人之间的相互信任超出想象，假如某企业的原料供应短缺时，同行企业可随时提供，而不需要任何商业上的协议。日常生活、工作中，人们除了通过电子邮件、电话等现代化通讯手段联系，似乎更重视通过非正式的会餐、集会甚至是闲聊来进行面对面的交流。即使像惠普(HP)这样的企业，在其发展壮大后，仍然保持着合作的文化传统，其创始人经常通过非正式的午餐和热线与员工交流。

正是由于硅谷内特殊的合作文化氛围，人们在生产过程中自发地进行合作，自我组织。这种商业文化所具有的强烈融入性和在区域内的迅速扩散，确保了知识和理解在各种水平的公司之间和产业之间、从最低水平的技术人员到高级工程师之间的通畅流动。区域内人与人正式与非正式的交流，使信息在区域内快速传递，从而为区域的发展适应当今世界迅速变化的技术和市场环境准备了条件。而这种利于创新的区域文化，正是其他科技园区所缺乏的。

值得一提的是，区域文化并非静止和一成不变的，而是可以通过社会的相互作用进行重组。来到硅谷的新居民(开拓者)自由地与当地的机构和组织合作，使人才、技术、资本在新的风险中迅速组合，进而增强团体的凝聚力。

硅谷自发展的初期，就以晶体管、半导体制造业等技术行业为主导，70 年代末又转向电子信息、电话、网络技术等高新技术产业，这些产品的技术含量和附加值都比较高，因此尽管风险大、成功率低，但效益回报也高。硅谷在完成初期的资本积累以后，由于其持续的创新能力和经济的快速发展，带来了大量技术企业的快速集聚。许多国际上知名的大企业如 IBM 等，纷纷将资金、才智投入到硅谷，或支持本地供应商活动，或将总部迁于此，或在此地设立研究与开发中心。随着越来越多的公司来此落户，它们极大地扩展了硅谷的技术构造和技术基础。因为，外地技术企业的迁入，实际上也是大量技术生产资源的进入，从而使硅谷的研究和生产的范围从激光技术和微波技术扩大到医疗器械、生物技术等。同时，技术熟练劳动力的不断扩散，共享服务能力的增强，本地化的交流和合作更加密集，进一步

提高了创新环境。

硅谷区内的企业数量并非一成不变。20世纪70年代,区内的公司接近3000家,其中包括半导体、电脑系统软件、电子通讯设备、医疗电子、军事和航天设备等。据统计,1997年,硅谷内有2000家企业破产,同时又有3500家企业诞生。区域内的大多数公司是小企业,70%的企业少于10个人,85%的公司少于100人,这些小公司多是从总公司或大学里分离出来的,具有很高的创造性,企业的员工与以前的工程师、同事平等一致,共享信息技术、数据资料,从而紧跟新潮流,不断抓住一系列关键市场和技术机会。所以,硅谷也不仅仅是惠普、网景、雅虎、英特尔公司等几十个这样成功的公司的诞生地,更重要的是,它制造出了凭自己本领取得成功的成千上万个较小的公司,而这些小公司在诞生后,无论是茁壮成长,还是走向破产、死亡,在其存在和发展的过程中都相互影响,或结成联盟,或形成契约,在共同的协作与竞争过程中,推动着硅谷不断增强区域竞争力和生产力。也正像英特尔的创始人诺克(Noyce)所说:“企业的普遍存在性是确保区域生产系统稳定的最有效方法”。

目前,世界上的诺贝尔奖金获得者有近1/4在这里工作,该地区也有6000多名博士,占加州博士总数的1/6。区域内有著名的斯坦福大学、加州大学伯克利分校、圣克拉拉等。世界一流大学(研究机构)和人才的地域集中,对硅谷地区的经济发展作用不可估量。硅谷发展初期,大部分公司是在斯坦福工业园周围集聚的基础上迅速发展的,而在发展过程中,大学与企业密切合作,不仅为小企业提供重要的技术成果、高科技人才,并且帮助其培养和培训人才,以应付快速变化的技术环境。更重要的是,大学、科研人员、风险投资家直接投资办企业,据统计,硅谷目前一半的销售收入来自斯坦福大学的衍生公司。另外,斯坦福大学不但对高度复杂的产业和创新活动感兴趣,更热衷于新技术企业的诞生和参与本地产业合作的论坛,促进区域内小企业之间的合作。斯坦福大学还通过制定产业联盟计划,来促进个别研究人员、院系之间以及大学与外部公司之间的合作,从而进一步拓展了大学在区域中发挥的作用。素有“硅谷教父”之称的特曼教授最感兴趣的是斯坦福大学与本地产业之间建立一种合作关系,正如他所说的,“如果企业和企业家要使自己长远的明确目标实现,就必须与当地的大学合作”。与此不同的是,波士顿128公路沿线的麻省理工学院(MIT)则认为投资新建公司的风险性较大,因此,它倾向于和政府、电子供应商及大公司建立密切关系,这也正是MIT没有促进128公路最终取得成功的原因之一。

风险投资是企业发展的金融发动机,硅谷的成功在某种程度上依赖于本地风险投资的发展。区域内衍生新技术企业的能力之所以如此强,关键是成功的风险投资为区域内创造了一个崭新的不同种类的金融环境。据统计,美国现有的600家风险资本公司,其中大约一半在硅谷,1997年,美国风险投资总额的29%集中在硅谷,风险资本家把大约55亿美元的风险资本投入到硅谷的技术开发,占美国全部信息技术投资的37%。而区域内的斯坦福大学也积极参与风险投资,定期将一部分外界的捐款投入到风险投资活动中去。

另外,本地还培养出一批高素质的、有丰富管理经验的风险投资家队伍。风险投资家不仅仅是区域企业的关键资本资源,同时也处于区域内社会与业务网络中的核心位置。硅谷的风险投资家经常参与到他们在公司的计划和策略上,提出意见、帮助寻找合作投资者、招聘关键管理者、在董事会中服务等。而且,硅谷的公司一般有两三个投资者,地理上的集聚便于风险投资家可以经常会见并交流潜在的业务信息和对新企业的合作。

硅谷的成功依赖于技术、人才、资金等大量生产要素的集聚,但决非生产要素的简单叠加,而是使各生产要素有效地组合,以及在区域内形成紧密的社会网络和开放的劳动市场。

2. 硅谷发展成功的非本地因素

马库森在一项研究中对萨克森妮的《地区优势》一书提出异议,她指出,不能把硅谷的成功仅仅归结到本地根植的合作性竞争,而应看到有特殊价值的联邦防御合同、与区外其他行为主体(例如微软公司)的联系等成功因素。很多外国的分支机构、例如亚洲企业,成为本地经营企业的“眼睛和耳朵”。

因此她认为硅谷的成功因素中还有另外4条,这就是:①在圣弗朗西斯科及其以外更大范围集聚的根植性;②与圣弗朗西斯科市区商务服务部门的很强的联系;③国家每年注入几十亿美元防务经费的刺激作用;④在人力资本和技术中的长期投资(Markusen, 1994)。这些因素都有待进一步证明。

还有一个因素值得重视，这就是在硅谷从事高技术产业的亚裔移民企业家及其区内外网络的贡献。根据萨克森妮的调查，硅谷三分之一的科学家和工程师来自移民（Saxenian, 1999）。1998年硅谷地区四分之一的高科技企业是由来自印度和中国的移民所经营的。移民企业家一方面通过在硅谷建立本地网络，增强了竞争力，增加了当地的就业，活跃了加州的经济；另一方面，通过与母国的商业关系，促进了母国的经济发展。通过区域或国际间的知识流动，搭起了硅谷与全球知识网络之间的联系。加州的台湾工程师频繁穿梭于太平洋两岸极大地密切了硅谷和从台北到新竹一带的社会经济联系，这些“空中飞人”所结起的强大网络促进了两个技术综合体的产业升级。亚裔移民企业家在硅谷建立了十余个协会，它们提供劳动力的需求信息和招聘渠道，定期组织会员会议、交流专业技术与市场行情，举办学习班，教学员如何写商业计划、如何经营管理等等。协会加强了亚裔移民企业家之间的联系，而且为硅谷的发展起到了重要的作用。

四、高新技术产业集群成功实例——加利福尼亚多媒体产业的产业集群

在过去的几十年里，加利福尼亚一直是美国经济增长的发动机。加利福尼亚的多媒体产业是以硅谷高新技术和好莱坞文化产业为基础而发展起来的。它诞生于20世纪80年代的中期，在90年代得到迅速的发展。

加利福尼亚的多媒体产业表现出旺盛创新能力和发展潜力，其原因有三个：①从地理位置上看，硅谷和好莱坞相邻的地理位置对多媒体产业的诞生和发展有着很重要的作用，使它能够及时地从硅谷和好莱坞获得先进的技术、最新的市场消息，从而保持旺盛的发展势头。②在社会分工的基础上形成了由多个中小企业相互合作、相互支持、紧密联系的区域创新网络。③广泛地与世界各地保持紧密的联系，使区域创新网络得到进一步的加强和扩展。

加利福尼亚多媒体产业呈现出中小企业集聚的特征。多媒体产业是高技术产业与文化产业相结合而形成的，它要求及时准确地获得技术和市场信息，快速地对市场的变化作出反应，因而需要弹性专精的灵活方式。相对大企业而言，中小企业灵活，对市场的反应快，专业性强。另外，由于个别中小企业的消亡对区域经济冲击不大，又由于中小企业进入门槛较低，所以不断有企业被迅速淘汰，又不断有新的企业诞生，区域内始终充满了发展的生机。

中小企业为了弥补其因规模小而易受市场变化的冲击，以及学习知识和获取信息的渠道有限等缺点，通过转包等方式结成了错综复杂的网络。加利福尼亚形成了几个明显的多媒体产业：①游戏产业的企业集群。②教育产业的企业集群。③多媒体商用品和技术服务的企业集群。④其他，如娱乐产业的企业集群。⑤还有很多致力于礼堂效果和娱乐产品的软件公司。

有利于加利福尼亚多媒体产业发展的区域结构远非是一个由少数大公司控制和周围有许多子公司的等级结构，而是由多种元素相互交织而成的，在整个区域内形成的一种复杂网络结构。

这些集群在专业化方向上有着明显的差别。它们不只是区位上邻近，而且集体协作，使区域内企业个体的利益紧密地联系在一起。它获得成功的4个最普遍的因素是：①多种社会劳动分工的存在。在以相互合作、相互信任和信息分享基础之上建立起来的市场中，分工尤为明显。②网络中产生非正式学习。③当地多种劳动力市场提供专业知识和技能，还有正式与非正式的机构为当地劳动力提供教育和训练。④社会上层建筑公共改革的合理干预和物质基础设施的投入，有助于改善生产者的生存环境。

研究指出，加利福尼亚州的多媒体产业还应该进一步加强其灵活性。此外，大多数多媒体公司转包活动都是发生在企业集群内部，超过2/3的联系都是在本地公司之间进行的，仅有很少的一部分在硅谷为核心的海湾地区和好莱坞这两个综合体之间进行。如何加强这两个综合体之间的联系，以便完善区域网络，是一个值得进一步探讨的问题。多媒体企业之间另一种更重要的联系就是共担风险。由于多媒体产业是一种以多种技能为基础的行为，而且风险太大，单个公司往往无力单独进行所有的研究与开发活动，这就需要公司间相互合作，共同承担风险。另外，对区域政策还不够重视，将有可能使该地区的增长停止，或失去在世界市场上的竞争优势。目前，当地的企业家和政策制定者已认识到这一问题的重要性，并已开始采取各种补救的措施。

根据本地区的文化习俗、经济实力等分别采取不同的公共政策，可以为本地区的工业创造条件。例

如,可以创建一些特殊的公私联合机构来解决一些比较棘手的难题。在加利福尼亚,主要的方式是企业联盟和准政府机构。准政府机构的主要目标是协调处理本地经济发展中面临的问题,其中最为突出的有两个机构:①多媒体发展组织和海湾地区多媒体联盟。海湾地区和南加利福尼亚都有许多各种类型的培训和教育机构,这些机构在为企业培训工人、帮助企业进行研究和开发活动中发挥着重要的作用。一些教育机构如 UCLA 和 USC 已开始将研究项目与工业发展的需求相合。一些私人公司或团体也为加利福尼亚多媒体产业的工人提供各种各样的职业培训。②中介机构。实践证明,促进当地区域经济发展的另一个方法就是建立中介机构。中介机构形式的范围很广。在纽约,当地政府和公司赞助者一起创建了纽约信息技术中心,这个中心将为该地区的 350 家有可能成为东海岸多媒体行业的骨干企业提供支持。

五、国外成功实例对我国的启示

加利福尼亚多媒体产业的发展经验十分值得我们重视。发展高新技术产业,特别是要注意其区域的社会文化条件和创新网络,否则,如果盲目投资硬设施,会造成极大的浪费。

多媒体产业是高技术与文化产业的结合物。中国有着五千多年的悠久历史,文化底蕴相当深厚。这一优势是其他国家和地区所不能比拟的。国内的高技术企业逐渐发展和成熟,高技术领域的优秀人才比比皆是,为中国多媒体产业的发展提供了很好的机会。但是,目前中国的多媒体行业未能得到很好的发展,在市场上,多媒体产品以国外的居多。这种局面并非仅是技术落后等外部条件的不充分,其中一个很重要的因素就是缺乏对区域创新网络的认识和重视。中国长期的计划经济模式,经济中的条块分割以及自上而下的刚性管理使得政府在规模区域经济发展上或是凭经验办事,或是盲目效仿,政府往往不能和企业进行有效的沟通,听取它们的意见,了解它们的需要;企业则是各自为战,行业内企业间缺乏信任,缺乏合作,交易费用很高;行业间缺乏交流,各个产业领域难以融合。在这种环境下,创新活跃的中小企业的生存和发展特别困难,区域缺乏活力;而大学和科研机构的学科鸿沟也很深,和工商界的联系不足。总之,区域各要素之间没有能够很好地进行合作联系,区域内普遍缺乏一种产业文化,缺乏一种创新的气氛。决策者更多考虑的是建成多少科技园区,引进多少外资;企业则是将注意力集中到区外,非常注重与外界特别是国外的联系,却很少考虑区域内部的合作和共同发展。

在当今日益激烈的全球竞争中,企业要想在市场上立于不败之地,不仅取决于单个企业本身的效力而是涉及到当地的社会文化环境、公共政策等诸多方面的因素。因此,建立并完善区域创新网络对区域经济的腾飞有着深远的意义。

六、广东高新技术产业发展状况

(一) 广东高新技术产业取得了一定的成绩

20世纪80年代后期以来,广东经济最引人注目的一个现象,就是广东高新技术产业的迅速崛起。1988年8月,经党中央、国务院批准,国家科委开始组织实施以高新技术成果商品化、产业化、国际化为宗旨的“火炬”计划,即《高新技术产业计划》。同年11月,广东省人民政府颁布了《关于1988~1990年广东省火炬计划实施纲要》。“火炬”计划的示范和引导有力地推动了广东高新技术产业的发展。到1990年全省从事开发生产以高新技术产品为主的企业已达295家,高新技术产品产值51亿元,特别是作为高新技术的先导产业电子信息业发展势头更猛,1990年仅珠江三角洲地区就有电子信息企业91家,产值22亿元,出口值8.5亿元,利税近5亿元。1997年,广东高新技术产品产值1116.07亿元,占全省工业总产值9.02%。1998年产值达1480亿元,占全省工业总产值的10%以上。1998年全省生产高新技术产品的企业1100多家,其中经认定为高新技术企业的815家,产值超900亿元,其中超亿元的企业约230家,超10亿元的企业32家。1999年,广东高新技术产品产值达2127.32亿元,占全省工业总产值的13.9%,高新技术产品出口118.3亿美元,全省经认定的高新技术企业达937家。2003年,广东高新技术产品产值达6441.1亿元,占工业的23.5%,已认定的高新技术企业2307家,生产高新技术产品企业3961家。组建了12家高新技术企业集团,经国家和省批准建立了深圳(深圳工业园)、广州(天河高新技术产业开发区)、中山(中山火炬高新技术产业开发)、佛山、珠海、惠州(仲恺高新技术产业开发区)6个国家级高新技术产业开发区和汕头、江门、东莞、肇庆4个省级高新

技术产业开发区。珠三角地区作为国家两个高新技术产业带之一（另一个为苏锡常地区），已成为国家两个高新技术产业发展的基地和重点，1997年全区有高新技术企业959家，生产高新技术产品1772个，总产值1053.12亿元（占全区工业总产值12.96%），产品销售收入428亿元，利税140亿元。2003年生产高新技术产品6436个，销售收入6144亿元，利税786.4亿元。高新技术产业已成为广东发展势头强劲的新的经济增长点。

1. 培育了一批骨干产业、龙头产品和规模化企业

1997年，全省1116.07亿高新技术产品产值中，电子信息、新材料、光机电一体化、新能源和生物技术等5个高新技术领域的产品产值达923.83亿元，占全省高新技术产品产值的78%~82%。其中，作为高新技术先导产业和渗透面广的电子信息领域产品产值达562.97亿元，占全省高新技术产品产值的50.44%；作为高新技术产业和传统产业基础的新材料领域产品产值为89.59亿元，占8.03%；同广东发达的加工工业密切相关的光机电一体化领域产品产值为160.43亿元，占14.37%。这样的产业结构符合新技术革命发展趋势和广东的实际。

作为高新技术骨干产业支撑的一批高新技术龙头产品，在激烈的市场竞争中脱颖而出。这些产品的共同特点是技术水平先进、有强劲的市场竞争力和较大的市场覆盖率，形成规模生产。据统计，广东2070个高新技术产品中，具有国际领先及先进水平的占30.53%，具有国内领先及先进水平的占66.76%。这说明广东高新技术产品具有很高的技术含量，这是在市场竞争中取胜的基础。深圳市计算机软硬件产品在国内外市场上都有强劲的竞争力和较大的市场覆盖率，1997年生产微机47.87万台，占全国产量的29%；程控交换机647.35万线，占全国产量的24.54%，计算板卡占世界产量的6.23%。顺德特种变压器厂生产的树脂绝缘干式变压器的全国市场占有率为30%。肇庆风华高技术公司生产的片式电容和片式电阻分别占全国市场的80%和50%，占世界市场的5%。

高新技术企业走向规模化、集团化是广东高新技术产业迅猛发展的重要标志和必然结果。根据对1998年全省认定的815家高新技术企业统计，平均每家企业的产值超过1.35亿元，超亿元的230家，32家企业的产值超10亿元。从1994年开始组建高新技术企业集团的试点，现批准试点的企业集团有12家，1998年产值213亿元。在广东组建的第一批、第二批大型工业企业集团中，丽珠、新力、风华、长润、海洋等11个高新技术企业名列其中。

2. 高新技术对广东传统产业的辐射、渗透、改造和提高

对传统产业的辐射、渗透，推动传统产业的改造、提高，是高新技术的重要特征，也是广东高新技术发展的重大成就。这在高技术的先导技术——电子信息技术推动传统产业自动化、信息化方面尤为显著。

3. 初步形成高素质的人才队伍和技术开发力量

在全省3900多家生产高新技术产品的企业，特别是2307家被认定的高新技术企业，一个突出特点是具有智力产业的特征：拥有高文化科技素质职工队伍，聚集着来自全国各地乃至海外回国的技术人才，因此，拥有一定的技术开发力量。深圳华为技术有限公司职工12000多人，85%以上受过大学教育，人才结构呈倒三角形，研究开发人员占40%，市场营销人员占35%，管理人员占12%，生产人员占13%，职工平均年龄不到30岁。2003年公司投入科研经费13.4亿多元，自行开发大型数字程控交换机和多种通讯设备，拥有较雄厚的公用技术资源和技术储备，2003年的销售值达210亿元。全省6463个高新技术产品中，有3704个产品为企业自主开发，占全部产品的54%，技术来源于国外和港澳台的1306个，占20.4%，企业同其他单位合作开发或来源于高等院校、科研单位或民办科技机构的1453个，占22.6%。这说明广东高新技术产品的技术来源，主要立足于企业的自我研究开发。

4. 一批高新技术企业企业家队伍正在形成

高新技术企业家是高新技术产业的组织者和创业者，是高新技术企业的带头人，他们对广东高新技术产业的发展起着关键的作用。广东一批成功的高新技术企业的厂长、经理，几乎每个人都拥有一部艰辛的创业史。在这批高新技术企业家中，大体上有两种类型：一种本身就是既懂技术又懂经营，既熟悉国内市场又熟悉国际市场，既能带领科研人员进行研究开发，又熟悉外语能在商场搏击的现代企业家类型的复合人才，如珠海亚洲仿真和控0C系统工程公司总经理游景玉、深圳华为技术有限公司总经理任正非、惠州TCL集团公司总经理李东生、肇庆风华高技术公司总经理梁力平、佛山陶瓷研究所所长何

锡伶、汕头超声电子集团董事长林盛川等，这些人都有强烈的民族企业意识，立志为振兴祖国经济而发展高新技术，熟悉市场，对技术创新有一往无前的追求，善于经营管理，是新时代的“儒商”。再一种类型是本身的文化科技素质原基础不太好，但是勇于开拓的创业者，他们善于经营，熟悉市场，更重要的是知人善任，懂得聚才、养才、用才，能够充分发挥科技人才的作用，如揭西威达医疗器材公司的总经理刘之券、江门长润集团总经理肖永乐、顺德科龙集团原总裁潘宁等。他们对广东高新技术产业的发展同样功不可没。

5. 广州拥有自己的“芯”

2005年广州高新技术产品产值1710.44亿元，是2000年的3.51倍，占工业产值25.3%，全市认定高新企业873家，产值超1亿的127家，超10亿的15家，超50亿的2家，超100亿的为建兴光电科技公司，2004年，中国南科集团公司投资的广州第一条芯片动工，2004年，软件产业人数1.8万人，天河软件园以40%速度增长，全市科技人员近100万人，全市有国家级工程中心13家，省级工程中心35家。

(二) 广东高新技术产业的发展特点

1. 市场导向是广东高新技术产业发展的出发点和落脚点

广东高新技术产业发展迅猛，一个重要原因是既发挥了市场机制重要的发展导向、项目选择、资源配置的作用，又不放松政府的引导、调控和支持作用。1988年“火炬”计划开始组织实施，省政府就制定发展高新技术产业的“实施纲要”，1992年后又制定了全省的和珠三角的高新技术产业10年发展规划和“八五”计划纲要。珠三角各市也制定了相应的高新技术产业发展规划和计划，但是这些规划和计划只是指导性的，对各地高技术产业选择并没有刚性的指令性的作用，真正起作用的是市场机制“无形的手”：为适应通讯事业的大发展，深圳、珠海、惠州、广州等地的大程控项目、各种同通讯有关的项目应运而生；国民经济信息化的浪潮，使深圳的计算机及其附属设备项目、东莞和汕头的电路板项目得到快速的发展；电子工业的大发展，不单使顺德选择了干式变压器项目，也使珠海“亚仿”的仿真软件有了用武之地；汽车工业的发展，使南海人选择了高压铸造铝合金轮毂的高技术项目，等等。这种以市场为导向的选择无不产生巨大的产业、产品生命力，并迅速形成规模经济、龙头产品。

2. 不放松政府的引导、调控和支持作用

但必须看到，高新技术产业是个高风险、高投入的事业，没有政府的引导、调控、协调、支持是很难发展起来的。特别是高新技术产业的建立初期，这些作用更不可少。政府的作用包括：制定规划、计划作为高新技术产业化导向；制定法规、政策给高新技术产业以支持，并规范企业行为；抓好典型示范、引导；组织技术攻关、技术转移、技术创新给高新技术产业以技术支撑；组织资金、引进人才，解决企业财力、人才困难等。只有发挥市场、政府两种作用，高新技术产业才能发展。

3. 所有制多元化的企业体制

广东高新技术产业的建立和发展，没有走计划经济体制下国有经济一统天下的模式，是多种所有制并存。据1995年对全省707家（缺深圳279家）生产高新技术产品的企业统计，国有经济170家，占24%；集体经济199家，占28%；其他类型经济（包括：外商投资经济、港澳台投资经济、股份制经济、联营经济、个体经济、私人经济等）338家，占47.8%。特别是民营科技企业，成为广东高新技术企业的一支有生力量。据统计，1998年全省815家被认定的高新技术企业中，民营科技企业260家，占全省高新技术企业总数的32%，广州市158家高新技术企业中，有120家是民营科技企业，占76%。深圳华为公司、广州新太集团（广州新技术设计院）是其中的佼佼者。华为公司1998年工贸收入达85亿元。

4. 高新技术项目嫁接老企业，使老企业焕发活力

在老企业嫁接高新技术项目，是项目发挥效益快、节约投资并使老企业焕发活力的有效途径。机械行业是广东老企业较多的行业，像顺德特种变压器厂、汕头超声电子集团、汕头超声仪器研究所、佛山通宝公司等都是老企业嫁接高新技术项目，使企业面目焕然一新。

5. 国际化的发展道路

世界新技术革命的蓬勃发展，推动了世界经济、科技的一体化，市场竞争的全球化，特别是生产总值占世界GDP的40%、贸易量占全球贸易总量50%~60%、研究开发活动占全世界民用R&D活动的

80%和商业发明专利占50%的跨国公司跨越洲界、国界的投资和研究开发活动,使资金、技术、人才的流动也呈国际化趋势。广东凭借毗邻港澳台和2000多万粤籍华裔、华侨的地缘人缘优势,在发展高新技术产业时,更有条件走一条国际化的道路,根据国际规范和标准,对发展高新技术产业、产品的生产要素,在全球范围内进行配置、集成。按技术来源、开发生产基地和市场区分,可概括为:“中(利用国内技术)—中(以广东为产业基地)—外(利用国外资金、设备和市场)”、“外(利用国外资金、技术、人才)—中(以广东为产业化基地)—中(市场主要在国内)”和“中(利用国内技术)—外(在国外投资办厂和建立信息、研究开发机构)—中(产品销国内)”等发展模式。从已经认定的广东815个高新技术企业中,都程度不同地有国际化因素,其中合资、合作性质的企业约占40%,合作对象包括美国IBM、AT&T、杜邦、德国西门子、日本松下、三菱、NEC、荷兰飞利浦等跨国公司。这实质上是充分利用世界新技术革命和产业转移的机遇,走引进、消化、吸收、开发、创新的道路,推动广东高新技术产业的发展。

(三) 广东高新技术产业发展中的矛盾和问题

(1) 广东高新技术产业的产业档次、产品技术水平总的来讲不能估计过高,不但同工业发达国家和新兴工业国家(或地区)相比有很大差距,即使同上海等兄弟省、市相比也有不少距离。在广东2070个高新技术产品中,具有国际领先和先进水平的产品也不到1/3,相当一部分产品是新技术产品,不是高技术产品。由于我们实施的是一种跟进战略,在尖端高技术领域,在涉及国家、民族利益和商业利益的领域,是没有人肯把最先进的技术转让给别人的,广东引进的技术只能是二流、三流的。

(2) 广东高新技术产业的规模、企业的经济规模还不大,还没有达到左右广东经济的地位。广东高新技术产品产值在全省工业总产值中的比重只到10%左右,还落后于上海15%的比重。815个高新技术企业中最大规模的也不过80多亿元,还没形成能经得住国内外市场风浪的“航母巨舰”。

(3) 由于市场导向的负面影响,各市、各开发区的产业趋同现象严重,在电子、通讯等领域,项目雷同现象尤为突出。珠江三角洲各市无不把电子信息、生物工程、新材料等领域列为发展重点,缺少地方特色和地方分工。

(4) 缺乏强有力的支撑条件,有些政策不能兑现。高技术产业是高效益产业,也是高投入、高风险产业,没有政府及社会强有力的支持是难以有作为的。一些政策的变化,特别是高技术产业风险基金没有足够规模,都严重制约着广东高新技术产业的发展。

(5) 高新技术产业的技术来源没保证。广东虽然已经建立了10个国家级和省级的高新技术产业开发区,1993年以来又陆续建立了79个国家级和省级的企业工程技术开发中心,形成3000多人的技术开发队伍。但这些企业技术开发机构的技术力量、设备条件、投入强度,还不足以使企业成为高技术研究、开发的主体,广东既缺少如同美国硅谷、128公路,台湾新竹工业园一类研究、开发基地,也没有如同上海那样集中上百亿元的财力、3000多人的研究开发队伍进行14项重大课题的科技攻关。

(6) 缺少高技术的学科带头人、技术带头人、项目带头人和高素质的形成一个阶层的高新技术企业家。

第五章 世界科技政策调整大潮流及发达国家科技政策

对冷战之后作出迅速反应的首先发生在科技领域，这就是世界上主要国家竞相调整科技发展战略与科技政策。

一、美国科技发展战略与政策的战略性转轨

冷战即将结束之时，老布什政府就发出了美国科技政策初步调整的信息。具体的措施有：加强白宫科技办公室的地位与作用；调整军用与民用的 R&D 的比例，军事研究由 1991 年所占的 61% 降到 1993 年的 58%；大幅度提高对教育和环境研究的投入；对军民两用技术（DUT），如芯片联营公司（Sematech）、HDTV 开发等予以资助。克林顿总统及其政府把科技在国家整体利益的作用提高到前所未有的高度。从克林顿的竞选宣言，到 1993 年 2 月 1 日向国会提交的长达 145 页的“经济振兴计划”，再到 1994 年 8 月发表的“科技白皮书”，最后到 1996 年 7 月国家科学技术委员会发表的《利国的技术》的报告，都反复强调这样一个科技发展指导思想：美国国家安全的一个根本因素是恢复美国在全球经济中的领导地位，而经济增长的推动力在于技术进步，技术是经济增长的发动机。

(1) 把增强在国际市场上的竞争力放在首位，采用各种奖励，大力培养 21 世纪最杰出的科学家和工程师。

(2) 改变“重军用轻民用”的国家传统科技投入政策，加大对民用技术的支持力度，特别对重大军民两用技术政府要参与组织和指导。克林顿认为，国家力量不仅要从军事方面去衡量，现在还要从工人的技能、管理人员的想像力及其所掌握的技术力量来衡量。具体措施为：①调整军民科研经费的比例，从 1993 年的 58:42 之比调整到 1998 年的 50:50 之比，使目前占 GNP 的 2.6% 的非军事科研经费提高到与日德水平相当的 3% 的水平。②中止星球大战（SDI）计划中大部分项目，保留少部分军事高科技项目，代之战术导弹防御计划（BMD）。③责令 726 个联邦实验室将现有的 10%~20% 的资金用来同企业界合作研究。④加强商业部的商业研究与开发，要求商业部对私营企业的高技术研究资助。⑤推出信息高速公路计划（NII），领导世界信息化新潮流，抢先占领国际信息产业大市场。⑥加强海外研究开发。

(3) 落实基础科学研究面向国家目标的科技政策，确立优先发展领域。现代经济越来越依赖于充满活力的科学技术系统，依赖于重大的国家目标，如高性能计算与通信、环境保护、生物技术、新材料、新一代交通工具、工业技术创新、先进制造技术系统，等等。

(4) 创造“世界级的商业环境”，国家从税收、财政、资金等方面制定优惠政策支持企业技术创新。建立“国家技术银行”，修改反垄断法，为企业科技经济发展提供良好的环境。

(5) 推行大科学项目的国际合作政策。

(6) 成立以总统为主席，副总统为副主席的国家最高科技决策机构——国家科学技术委员会（NSTC），对每年一度科技预算和优先发展领域加强协调与管理，直接干预各联邦部门，推进政府、大学、工业界的合作开发。

二、欧盟及法、德、英等欧洲国家科技政策调整

1. 关于欧盟的科技政策

欧洲科技一体化实施模式是欧盟四个滚动式的科技发展总体（框架）规划和尤里卡计划。迄今为止，欧共体制定了第一个（1984~1987）、第二个（1987~1991）、第三个（1990~1994）、第四个（1994~1998）、第五个（1998~2002）总体规划。1992 年，欧盟提出了欧盟科技政策的总体目标和政策导向：

(1) 总体目标：在科技总体水平上缩短同美国的差距，在重要科技领域保持国际先进或领先水平。

(2) 科技一体化要为欧洲经济、政治一体化服务，特别要为工业界服务。

(3) 增强欧洲工业界的国际竞争力，从美、日手中夺回欧洲等地区市场。加强应用基础技术的研究，发挥业已存在的产、学、研优势互补的优势，加速成果产业化，强化具有足够抗衡国际竞争的企业

集团能力。

(4) 科技发展同欧盟的经济、社会协调发展，贯彻可持续发展战略。

(5) 推进与扩大国际科技合作，把科技合作推向中东欧、俄罗斯、地中海周边国家、非洲战略要地和原料产地，然后南下，向亚洲、拉丁美洲地区扩展，包括中国在内的科技实力较强的发展中国家被列为重点合作对象。

从第四个总体规划可以看出，欧盟科技政策调整具有如下主要特点：①充分利用与协调欧盟内部科技力量，把具有国际前沿、前期性竞争的耗资巨大的高科技项目列为重点领域，即信息与通信技术（12个主题）、工业技术（14个主题）、生命科学（9个主题）和能源（4个主题）。其中8项又列为重中之重，它们是：多媒体、教学软件、环境与水、疫苗与病毒性疾病、新一代飞机、未来汽车、未来列车与铁路、未来海上系统。②建立吸引中小企业参与总体计划的机制。③重视人才培养与人才流动。④加大投入力度。⑤同尤里卡（Eureka）计划形成互补机制。Eureka是一个以欧盟为主体的欧洲高技术联合研究计划，它以市场导向为主，“自下而上的自由结合，自筹资金，共担风险、共享成果”，而总体计划则是“自上而下，以欧盟资助为主”。

2. 法国科技政策调整

法国在航天发射、核电、现代交通、军备、海洋科学、基础研究等处于世界先进水平，是世界科技强国之一。据“经合组织”统计，法国科技总体水平在世界上居第5位。截止1996年，有24名科学家获诺贝尔奖。面向21世纪，法国推出《法国研究之报告》和《2000年法国工业关键技术100项》要点。20世纪90年代以来法国政策的要点是：①坚持独立自主研究方针。②以立法形式确保科研与教育的优先政策，使经费逐步增长。③采用民用科技优先发展方针，使民用R&D经费增长率高于GDP增长率，确保法国世界科技大国地位。④政府高度重视基础研究，保持其处于世界前列。国家投入的分配原则：基础研究>应用研究>开发研究。⑤开展全国性科技发展目标讨论，高技术、人类基因组计划、医学研究、民用航空超前研究、跨学科的人文和社会科学研究被确定为重点项目。⑥特别重视中小企业的技术创新和技术推广。⑦高度重视教育与人才培训活动。

3. 德国科技政策调整

德国的科技和工业在世界久享盛名，在太阳能、单克隆抗体、核聚变等研究在1990年就处于世界领先地位。在环保、生物、信息、航空航天、大陆钻探、海洋等前沿领域的投入都有较大增长。对此德国人未感到满足。进入20世纪90年代，从政治家到科学家都产生了“德国似乎在世界上无法生存下去”的危机感。因此引发了全国上下的大讨论，成立了由联邦总理为首的研究、技术与创新委员会。1993年6月德国推出了21世纪80项关键技术。接着是讨论如何把这些科技成果转化为生产力。联邦政府与工业界于1994年又制定了21世纪生产战略，于1995年正式出台，名叫“2000年生产”。生产战略提出了11个需要优先解决的问题，其目标是保持其生产水平在世界上的领先地位。国家将拿出4.5亿马克资助企业R&D，核心是加强科技界与工业界合作，提高企业国际竞争力，特别资助中小企业的技术创新。总之提高德国国际市场竞争力，是德国90年代科技政策调整的首要目标。

4. 英国推出21世纪科技发展战略

按人口计算，英国是诺贝尔奖获得者最多的国家，表明英国科研水平很高。但科技之强与经济之弱形成极大反差。为了扭转英国国际竞争力下降的趋势，英国政府在1993年5月20日发表了题为“发掘我们的潜力——科学、工程和技术战略”白皮书。这是英国20年间制订的第一个关于科技纲领性文件，是在各界一致意见的基础上形成的。

白皮书确立的科技思想是：科技是国家的重要资源，懂得和运用科学技术决定着一个现代国家的命运，是人类解决世界性问题如贫困和疾病的工具。一个国家的经济竞争力同科技发展水平关系极大，科学技术在企业技术创新中起决定性作用。

白皮书确定的战略是：在继续保持和发展英国杰出科学技术能力的同时，建立科技界、工程界和企业界之间更好的伙伴关系，最大限度地发掘英国科技潜力，为英国提高国际经济竞争力服务，为国家创造财富和改善人民生活质量与水平服务。根据白皮书和其他政策，英国科技政策新变化有如下特点：①任命了28年来未设立过的首任科学部长，由他代表首相担任国家最高科技决策机构（科学技术委员

会)主席。内阁首席科学顾问任副主席,协调和统管全国科技活动,克服过去政府部门各自为政的分散式管理模式。②调整科技投入结构,使政府平均每年约60亿英镑的投入取得最大的效益与成就。军研经费由1992年的42.2%下降到2000年的33%左右;政府增加对基础研究和基础性应用的投入份额,特别是对处于科学前沿又是英国强项的研究领域加大资助力度,用有限的经费和高素质人才取得惊动世界的成果,如剑桥小组率先取得单克隆抗体,转基因猪器官跨物种移植、罗斯林研究所克隆羊成功等。③由贸工部负责大力支持中小企业技术创新活动,推广先进技术转让计划。④加速工程技术人员的培养。科技成果转化的关键是有一支过硬的工程技术人员队伍,过去英国工程教育相对滞后,人员不足。为此政府采用一系列措施培养工程人才,如凡上大学学工程专业每年可得500英镑奖学金、扩大工程专业及学生人数、设立工程博士学位、调整研究生培养计划、让更多硕士生进入工业界、建立全国在职职工培训网络等。⑤加强国际科技合作。

三、加拿大、新西兰、澳大利亚科技政策

加拿大推出“21世纪科技:联邦战略”,把推动经济增长、提高人民生活质量和国民文化素质列为目标。新西兰于1992年推出新的科技体制,提出一个创新、增殖、生物产品有坚实基础、持续发展、技术先进的这一科技兴国战略。澳大利亚成立了直属总理的科学和工程委员会,确立科技兴国战略,把科技成果商品化列为政策重点,政府按1:1比例鼓励大学、科研单位同企业合作开发,即大学、科研单位出多少,国家也出多少来支持大学与科研单位搞合作开发。澳大利亚还加强了同日本的科技合作。

四、日本科技政策新调整

二战后,日本为什么能够仅用50年时间,就把一个资源贫乏的战败国一跃变成世界第二经济大国呢?据日本经济学家金森久雄分析,认为这是由12项因素综合作用的结果。其中“积极的技术革新”、“一批有才干、富有牺牲精神的企业家”、“高素质的劳动力”、“高水平的政府宏观管理”就属科教因素,这说明科技在日本经济复兴中起了重大作用。日本战后50年的发展所走的是一条技术立国之路。不过,技术立国作为国家发展战略正式引入官方文件,最早见于1980年通产省的《80年代通商产业政策设想》的报告,1981年,铃木首相把这一年定为“技术立国”元年。

1996年6月24日,日本科学技术会议通过“科学技术基本计划”,并定1996年为计划执行元年。1997年3月,又决定再修改1992年通过的已修改过的《科学技术政策大纲》。到此,日本科技发展战略与政策才达到系统化。其要点如下:①以法律形式规范科技立国,从以前“科技模仿立国”转向“科技创造立国”,把自主独创放在突出地位。②科技立国的根本目标是在巩固和扩大经济大国基础上,成为“科技大国”,进而成为政治大国和地区军事大国。③把科学研究国际化方针列入“科学技术基本法”中,把美国列为主要竞争对手与合作对象。④推行科研经费倍增计划,加大政府投入。⑤根据“基本法”,推出“科学技术基本计划”。⑥确立研究开发的优先领域:智能化计算与通信、信息高速公路、生命科学、新材料新能源、海洋开发等。⑦加强基础研究与开发研究的衔接,加速成果产业化。⑧突出创造性人才培养,推行“确保科技人才”的基本方针。⑨调整科研领导体制,建立一体化科研领导制度,加大科研与教育体制改革。

五、发展中国家的科技政策调整

(1)韩国:由于科技水平迅速提高,带动了韩国经济的跃进。人均GNP由1966年的82美元猛进到1992年的6498美元。其造船能力、半导体芯片、钢铁和汽车产量分别居世界第二、第三、第六和第九位。以发展向外型经济为主,已成为世界第13位贸易大国。这一切都得益于韩国科技兴国战略和国际化竞争策略。为跻身于世界科技七强之列,政府于1994年推出“科技革新综合对策”,正式启动11项先进型关键技术研究开发计划。在科技投入上,2000年提高到占GNP的5%。推行国际科技合作方针,除对美、日合作外,还加强同俄罗斯的合作,用“请进来走出去”的办法,以便从俄国获得西方不肯转让的尖端技术。

(2)东盟:新加坡正在实施智能岛计划即IT2000计划。推行充分利用高素质人力资源的“走出

去,请进来”政策,大办高科技产业,走知识经济发展之路。马来西亚总理马哈蒂尔在1991年提出的《2020年梦想》,确立跻身于世界先进工业化国家行列的目标。1996年又推出“多媒体走廊”计划,推进马经济增长方式转型,大力发展高技术产业,赶搭信息时代“列车”,实现自己的梦想。印尼在五·五计划(1989~1993)实现基础上,着重发展以本国资源为基础的技术资本密集型基础工业和劳动密集型出口加工工业。泰国则推行技术密集型和外向型科技与经济模式的政策。总之,科技进步是东盟国家经济勃兴的动力之一。据世界银行测算,科技在东盟经济增长中的作用约占40%。实行经济增长模式转型,发展以电子信息为中心的高科技产业,增加资金投入,加快人才培养,加强国际合作,是各国科技政策的共同点。

(3) 印度:为称雄南亚和实现地区大国之梦,成立了由总理任主席的内阁科技委员会,于1993年推出至2000年的科技发展计划。首先确立优先发展的关键领域:微电子、生物工程、高性能计算机、材料合成与加工、传感器与信号处理及软件生产,其目标是使印度的新兴工业技术跟上国际先进水平;其次加大科技投入,使1993年占GNP的0.9%提高到2000年的2%,使经费与科技人员增加1倍以上;其三,大力推进军事高科技发展,在核武器、第二代侦察卫星、遥感卫星、通信卫星、用国产火箭发射洲际导弹等方面要求有较大发展。目前,印度的软件出口仅次于美国。

(4) 巴西等拉美国家:面向21世纪,巴西等国家都纷纷调整和制订新的科技发展战略与政策。巴西的政策主要有:①成立以总统领导的科学技术委员,协调科技政策的制定和执行。②增加投入,使政府投入从1995年占GNP的0.7%上升到20世纪末的1.7%。③确立优先发展重点领域:航天发射、生物工程、新材料、信息产业。④实施一项以开发巴西的名牌产品,提高工业国际竞争力为目标的综合技术发展计划(1996~1999),计划的实现将使巴西的GNP比1995年增加20%,达到6700亿美元。⑤大力增加对农业的投入,建立全国农业科技网络。

(5) 非洲大陆:埃及为迎接世界科技大发展,成立了以总理为主席的内阁科技最高委员会,计划发展以穆巴拉克总统命名的科学城,推进高技术产业;1995年总理西德基主持科技会议,确立科技发展战略和国家遗传工程和生物技术发展战略。南非提出科技为社会经济服务的方针,确立投资重点是:海洋及沿海资源开发、制造业、材料;将成立一个负责科技的内阁部门调控全国科技工作。以上这些都是对白人种族统治制度遗留下来的科技体制的改革。

总体而言,发展中国家都有翻身的雄心,但前进道路上也遇到资金短缺、人才外流、研究基础薄弱,过分依赖西方的技术需求,技术引进消化能力弱等弱点,实现21世纪科技与经济发展战略任重而道远。

六、俄罗斯科技发展战略与政策调整

1996年俄着手科技政策调整,其要点有:①调整科技管理体制。1995年年初成立以总统任主席的总统科技政策委员会和以总理任主席的政府科技政策委员会。叶利钦总统提出“依靠科技振兴俄罗斯经济”的战略思想。②依据建设一个强大、科学技术发达、民主和文明的俄罗斯这一国家主要目标,确定优先发展领域,即优先发展能保障产品国际竞争力和提供就业机会的科学技术。③突出军民两用技术,将其列入“总统纲要”,作为重中之重来抓。④加强对基础科学的支持,1996年发布俄总统关于发展基础科学的措施和俄罗斯科学院地位的命令。俄罗斯基础科学仍处于世界先进水平,对基础科学研究领域要严格选择,国家经费首先支持基础研究和探索性研究。⑤制定俄罗斯第一部科学法。⑥多方筹集科研经费。⑦制定生态化计划。⑧加强与西方在航天、航空等领域合作。

七、国外科技发展的启示

1. 各国最高决策层对科技在国家中的地位与作用的认识发生质的变化,亲自抓科技工作,加强政府的宏观调控。

2. 以增强综合国力、提高国际经济竞争力和争夺知识产权为中轴,根据本国国情与优势,确立科技发展的战略目标、优先发展领域和关键科技项目,把早日实现成果商业化、产业化列为头等重要的目标。

3. 可持续发展和新人文主义, 跨学科研究将被更多国家采纳为科技政策的指导原则, 把对 21 世纪上半叶科技发展预测和科技发展水平的对比研究列入科技政策, 为跟踪型、赶超型、超前型研究提供高层决策的依据之一。

4. 除少数国家外, 科技投入呈逐年递增趋势。在国家预算紧缩或经济发展遇到困难条件时, 也要保证科技优先发展, 这将成为许多国家明智的措施。

5. 大力推进各种优势互补、知识产权清晰、利益共享、风险共担的科技与经贸一体化、官产学研伙伴关系、产学研联合体、高科技园区等模式, 建立和强化企业成为技术创新的主体, 已成为科技管理体制革新, 加快成果产业化的新型科研管理创新的新模式。

6. 突出 21 世纪的高素质人才培养和提高全民科学文化素质和继续教育, 推进教育特别是高等教育课程体制改革, 建立科技、教育、经济、社会协调发展体制已成为世界性科技政策潮流。

7. 科技的国际性合作明显上升, 特别是航天、高能物理等大科学工程的国际合作、大型海洋工程和各类大工程合作、全球气候变化和全球环境监测合作均已列入国际合作研究计划中。科学国际化趋势越来越加速, 构成科技政策的重要方面。

8. 在大力推进民用工业发展的同时, 仍然突出下一代尖端军事技术的研究与开发, 在重视军民两用、军转民技术研究的同时, 也同时重视民用高科技的军事应用 (如日本)。保持军事高科技优势在西方国家已取得共识, 已成为国家科技发展战略基本目标之一。1995 年 9 月美国政府出台的《国家安全科技战略》就是最好的例证。

9. 把科技发展自身规律同基础研究的国家目标有效地结合起来已达成政策共识。

第六章 21 世纪广东省的高新技术产业选择及发展导向

一、信息产业技术

以计算机、通信、网络技术为代表，以集成电路和软件技术为核心的电子信息产业是当今世界发展最快的高新技术产业之一。

信息技术是一个范围广泛的高技术领域，这些技术对电子化程度日益增长的现代社会是十分重要的，已经渗透到国民经济的各个主要领域。

过去几十年来计算机和集成电路技术一直保持约两年提高一倍性能的高速度发展。进入 20 世纪 90 年代，因特网的商业化应用，更加速了全球经济信息的一体化进程。因特网彻底改变了传统的信息处理和传递方式，提高了信息资源的利用效率。软件产业则作为知识经济的先导产业迅速成长，将成为 21 世纪的支柱产业。

广东电子信息产业已经初具规模。在制造业方面，广东已经成为国际重要的电子信息产品配套生产基地；在通信方面，广东建有国内最大的固定、移动和数据通信网络。

广东的信息产业面临着向高层次发展的重任。今后一段时期的重点是解决产业的关键技术和自主知识产权问题，发展包括专用集成电路设计、软件产品开发、计算机应用服务等在内的信息化工程，逐步实现自主知识产权，提高产品或服务的附加值。

1. 计算机技术

在继续发展以 OEM 为主要方式的个人计算机生产的同时，逐步提高设计开发能力，发展计算机专用模块。发展计算机与家用电器融合的新一代家用电子产品，开发移动办公用网络计算机产品。发展计算机零部件及外围设备，包括计算机硬盘、计算机主板、打印机、显示器，以及与家用电器结合的专用模块等。

2. 通信技术

当前通信技术发展的大趋势是以移动通信为主体的个人通信和以互联网络为平台的综合数字通信。因特网技术的发展如火如荼，不仅传统的计算机网络系统受到冲击，数据交换、电话业务等都将不得不面对挑战。可以肯定，未来的通信网络中，因特网将扮演越来越重要的角色。

3. 软件技术

软件技术已经走过了传统的手工作坊式的生产方式，进入工业化大生产方式。软件系统更加庞大，功能也更加完善，在信息技术领域中的作用也更加明显。软件以标准化、工程化、模块化的方式生产，网络功能、智能处理、跨平台运行成为软件发展的一大趋势。软件也不仅在计算机领域大量使用，随着社会数字化进程的加快，软件在电子产品、电子出版、电子商务等方面也发挥着越来越重要的作用。

4. 集成电路技术

集成电路是电子产品的核心器件。目前主要的硬件技术和基础的核心软件都融合在集成电路中。国际超大规模集成电路技术的发展已经进入一个资本和技术全面竞争的时代，其中包含化学、机械、电子等多项综合技术，是一个国家产业科技能力的集中反映。目前广东的重点目标是提高集成电路的设计能力，逐步将购买专用集成电路向设计专用集成电路方向转化。

信息产业是当今世界经济中最活跃的产业经济部门，美国经济的高速增长的主要贡献就是信息产业的高速发展。除了超级计算机的销售还受到控制以外，一般的计算机及通信产品已经消除了国家间的贸易壁垒。国家间的电信自由化进程正在推进，信息高速公路的建设，计算机网络技术的发展，电子商务的大量应用，使信息产业已经成为一个世界性的高新技术产业。信息产业中有一部分是没有国界的竞争，一部分则深受国外和地区的影响，包括本地信息资源的开发、信息安全保护等。我国将发展信息产业作为 21 世纪高新技术产业发展的龙头，广东是国内最重要的信息产业基地之一，发展信息技术是实现广东信息产业稳步发展，不断增加产业利润的重要保障。

二、生物工程产业技术

生物技术被视为世界新技术革命的标志和未来新兴产业的基础技术。现代生物技术主要包括基因工程、细胞工程、酶工程、发酵工程、生化工程以及生物医学工程等。生物技术在医药产业、轻工食品、农业、海洋等领域应用尤为广泛。自 20 世纪 70 年代以来,由于分子生物学的快速发展,使基因重组技术、细胞融合技术、单克隆抗体技术、蛋白质工程技术、生化工程技术等快速发展,推动了生物技术药品等产业的发展。预计到 2010 年,世界生物技术药品销售值达到 600 多亿美元。

广东省生物工程产业与北京、上海同属国内先进行列。食品类生物高技术产品产值约 90 亿元,占饮料食品工业总产值的 9.2%,酵母及单细胞蛋白、酶制剂、微生物多糖、氨基酸、功能食品基料及保健食品以及食品添加剂等是广东省轻工食品领域的优势产品。

生物领域开发的重点技术和产品有:(1)基因工程技术和产品;(2)细胞工程技术和产品;(3)发酵工程技术和产品;(4)蛋白质及酶工程技术和产品;(5)功能性食品基料及保健食品;(6)新药研究与开发技术和产品;(7)中药现代化技术和产品;(8)海洋生物养殖与海洋药物开发技术;(9)检测与诊断试剂开发技术和产品;(10)生物农药及新兽药开发技术;(11)生物医学工程技术和产品。

自 20 世纪 70 年代以来,我国相继开展了重组 DNA 技术、细胞生质体融合技术、酶(或细胞)固定化技术、植物组织培养脱毒快繁技术以及细胞大规模培养技术等现代生物技术基础研究和应用研究。经过 20 多年的工作,在医药卫生、农林牧渔、轻工食品、化学工业等领域均已取得了一些重要的成果,并开始应用于生产;如单克隆抗体诊断试剂、微生物多糖、单细胞蛋白、黄原胶、新型酶制剂、活性蛋白及多肽类药物、氨基酸、微生物农药,以及组织培养快速繁殖的无毒种苗、生物技术培育的农作物新品种和淡水鱼新品种等,并已形成规模化生产。但是,目前新兴产业的规模还很小,其产值在国民经济中的比重较低,与发达国家相比具有较大的差距。在食品工业方面,仍以粗加工为主,工艺技术较为落后。产品品种较为单一,档次低,方便性、营养性和功能性都较差,在国际市场的竞争力弱。必须加速工程化和功能化食品等新品种的研制和产业化工作;要改善现有食品工业的工艺技术水平、卫生条件和生产管理水平。按照“长远目标与近期目标相结合、技术开发与经济效益相结合、自主开发与引进消化吸收相结合”的原则,合理安排以上技术开发、应用研究和基础研究,勇于创新,力争赶超世界先进水平。

在药品开发领域方面,胆固醇控制、充血性心力衰竭、精神分裂症、老年记忆衰退、肝炎、艾滋病以及多种癌症等治疗领域,研究与开发加快,市场广阔。21 世纪初国际市场上的畅销药物主要是:抗骨质疏松症药物、抗病毒与免疫系统疾病药物、作用于红细胞的药物、抗癌药物和老年痴呆症治疗药。此外,在药物制剂方面,透皮吸收、控释药物制剂前景广阔。天然药物发展潜力大。据估计,目前全球植物药(包括各国传统药物)的年销售额约 145 亿美元左右,其中欧洲约占一半,德国和法国植物药消费最高,共占欧洲市场总额的 72%,其中法国占 50%。美国人过去对草药冷落,近年来,思想观念起了变化,意识到草药治病的价值。所以近年来美国已成为世界最重要的草药市场之一。自 20 世纪 70 年代以来,美国草药市场不仅不断扩展,而且成为世界草药行业原料的供应基地。中国是天然药物的发源地,更有着光明的发展前景。日本近年来在天然药物研究方面处于领先地位。世界许多国家在新药开发方面寄托于天然药物。

保健食品的发展将持续升温。特别是保健品以惊人的速度发展,掀起一个个竞争的冲击波。就世界范围来说,世界正崇尚自然,回归自然,呼唤绿色食品。在这个背景驱动下,保健食品(也称功能性食品)的生产和使用得到各国的重视,人们把它作为呼唤世界回归自然现象的重要标志,所以,近几年来,保健食品发展迅猛。很多专家认为,21 世纪是功能食品世纪。

三、新材料产业技术

新材料是指具有高性能或特殊功能的材料品种。新材料产业的发展关系到国民经济各行业提高生产效率、降低成本和提高质量的问题,是现代高新技术产业发展的先导及基础。飞速发展的高性能、多功能耐用新材料将为 21 世纪的高新技术提供一个高水平的基础,并为电子、石化、纺织、建材、医药和

汽车等相关行业的腾飞提供动力，各国决策层和产业界对新材料产业的基础地位和重要性的认识日益深刻，均制定研究开发规划并不断加大对新材料研究开发的投入和产业化的扶持力度。

广东省地处我国改革开放的前沿，也是国内经济比较发达的地区，多年来的经济迅速发展，已在新材料产业方面，形成了一支有研究与开发能力的队伍和一批有实力的产业群，具有较强的经济实力，并形成了一定的优势。应充分利用本省及国内的资源，保持优势，并增创新优势，使广东省的高新技术产业和传统支柱产业的发展建立在一个牢固、持久的基础上，实现广东省高新技术产业发展的战略目标。

1. 石油化工新材料

石油化工新材料，如乙烯深加工产品、有机复合材料和功能材料及有机硅系列产品等是材料科学与技术发展的一个重要方面，不仅涉及军用、民用的各个领域，而且正朝着高性能化、功能化、智能化的方面发展。

充分利用乙烯产品与副产品进行深加工，逐步形成以乙烯为龙头的石油化工新材料产业基础。重点发展专用塑料树脂、MBS树脂、表面活性剂、通信电缆料、丁苯胶乳、聚氨酯、PBT树脂、塑料母粒及助剂9类项目。

有机复合材料和功能材料是新材料技术产品的重要部分，正以全新的概念和技术开拓新的材料。目前，广东在复合材料和功能材料研究开发方面已打下一定基础，但规模小、产品不全、工艺较落后。为适应广东国民经济发展需要，近年来有机复合材料和功能材料重点发展新型聚酯切片PBT、聚碳酸酯中空板、聚丙烯酰胺、聚碳酸酯工程塑料。

有机硅材料作为一类性能优异的新型化工材料，被广泛应用于国民经济各个领域。目前，全国有机硅产品年需求量达6万吨，广东省占60%以上，据有关资料，全球70%的计算机按键和移动电话按键的订单在广东一带。广东有机硅产品年生产能力近两年在百万吨以上，其中以石灰石、高岭土和硅灰石等粉体的用量最大，它可作油漆、化妆品和造纸的填料，也可作塑料和精细陶瓷的增强料等。

由于纳米材料的特殊性能，引起了世界各国极大关注，具有十分广阔的应用前景。各国进行了广泛而深入的研究。据统计，印刷电路板（PCB）产值和销售额均占世界电子元件总产值和总销售额的16%，为电子元件工业中最大产业。近年来，我国PCB工业发展速度惊人，年递增达18%。PCB化学品可分为基板用材料和加工处理用材料两类，占PCB总产值的62.40%，其中基板用材料占25.50%，加工处理用材料占36.96%。

医学生物材料是用于诊断、治疗、修复或替换人体组织、器官或增进其功能的非药物性材料，这使它成为21世纪世界重要的高新技术材料之一。医学上涉及医用高分子材料方面的13个领域是：心血管系统、呼吸系统、血液净化系统、消化排泄系统、软组织填充材料、骨骼系统、齿料、人工血液、缝合线、组织粘合剂、经皮传导系统、生殖和计划生育系统、一次性使用医疗材料等。医用高分子材料的发展方向是“功能性”、“智能性”及“生物活性”。

广东省陶瓷行业已成为全国产量最大、产值最高、出口最多的陶瓷产区，初步形成具有一定技术水平的较完整的陶瓷工业体系，形成了佛山、南海、清远三大产区，建立了以华南理工大学、佛山陶瓷研究所、广东省陶瓷研究所等从研究材料到开发高新技术陶瓷的研究中心。

广东省新型陶瓷应重点抓好高纯度超细粉体（氧化铅、氧化铝、碳化硅、氮化硅）、生物陶瓷、高硬及耐磨机械配件、纺织与化工用瓷的开发和产品化。重点开发技术主要有：①抗菌陶瓷材料；②生物陶瓷材料；③蜂窝陶瓷；④氧传感器。

广东省建材工业发展很快，全行业工业总产值居国内同行首位，约占全国建材工业总产值的10%，主要产品墙地砖和水泥等产量均居全国前列。由于广东省人多地少、能源紧缺、木材稀少，研制新型建材以代替土烧砖和木质建筑模板等势在必行。

新型建筑材料是现代建筑业的基础，采用新型建材是实现建筑结构现代化、施工技术现代化和营建速度现代化的前提条件，也为建筑物的节能、舒适、美观、安全、耐久和便于维修等创造了各种可能条件。在新型建筑材料的开发和应用方面，拟发展新型轻骨料混凝土、纤维增强混凝土、建筑用塑料、墙体、防水材料及建筑涂料等。重点开发技术主要有：①新型墙体材料；②复合材料建筑模板；③建筑用新型塑料。

根据广东省化纤工业装备水平和总能力在国内占有优势,但企业分散,规模不大,新品种及其市场占有率还处于低水平的情况,吸取国外(如日本)发展高新技术纤维的成功经验,结合国内外市场需求与发展,充分发挥广东省现有聚合装置能力和相继建成的乙烯装置的优势,带动化纤新材料发展,逐步地大面积提高涤纶、锦纶等新品种产量,扩大产业用纤维生产,大力开发特种纤维和功能纤维等新材料,争创新优势。

重点开发技术主要有:①熔融纺丝用纤维级聚氨酯切片及纤维的制造;②耐高温耐腐蚀聚苯硫醚(PPS)单丝纤维;③抗污抗水解造纸网用聚酯纤维;④耐高温芳纶 1313 纤维;⑤化纤纺织用特种油剂、助剂、添加剂的开发;⑥高档服装面料及装饰、产业用新型布料。

造纸行业应调整原料结构,巩固和发展造纸林和芦苇原料基地,逐步提高造纸木浆原料比重,以及发展利用非木材原料的造纸技术。推动林纸结合,挖掘现有森林资源潜力,充分开发利用林区“三剩木片”和次、小、薪材,及速生阔叶木造纸技术。积极开发芦苇、蔗渣、龙须草、稻草等原料的利用技术。发展商品纸浆,扩大废纸回用比重及推进废纸分类利用技术,积极发展高得率、低能耗、低污染纸浆。重点开发技术主要有:①低定量涂布纸;②低定量新闻纸。

冶金新材料是高技术材料领域的一个重要组成部分,又是其他高新技术产业的物质基础和先导。由于广东省已把汽车行业列为省重点扶持、有发展潜力的行业,所以应尽快建立广东省汽车工业用的有色金属合金、粉末合金和硬质合金、复合材料的体系。重点开发高记录密度的磁性及磁光性记录材料,用于 Ni-MH 电池的储氢材料,具有高耐磨性能的金属基复合材料(MM-CS)、汽车用金属基材料半金属无石棉新型刹车片等。其中,轻量化、高强度是汽车用材料的发展方向。重点开发技术主要有:①先进热喷涂技术的应用;②硅酸铝短纤维增强铸铝复合材料;③低合金高强度钢(HSLA);④金属功能材料。

稀土材料开发利用的关键技术包括:高清晰度彩电荧光粉用细粒度氧化钇的研制和生产;稀土永磁材料应用开发研究;钕铁硼和钕铁氮等稀土烧结永磁材料,及高性能稀土粘结永磁材料的制造技术;稀土储氢材料和 TC 陶瓷超导材料的研制和开发应用;开发高强度低合金钢、耐候钢、耐腐蚀钢材等。未来 3~5 年,重点在彩电荧光粉生产和永磁材料的开发、应用,以及稀土资源开发的绿色工业计划。近期主要任务是抓好开发高清晰度彩色电视荧光粉的年生产能力。重点开发技术主要有:①稀土发光材料(稀土荧光粉);②稀土磁性材料。

新能源材料主要包括:开发以银、氢、锰等新型高能电池、高转化率太阳能电池;开发以高频调速装置材料、碳化硅高温耐压陶瓷换热器及能源再利用设备等为重点的新型节能机电设备用材料;开发新型传热储能材料如相变储能材料、高性能隔热保温材料、快速能量储释材料、复合传热材料、新型蓄冷蓄热材料。

锂离子二次电池通称“锂电”,锂离子二次电池技术是近年来脱颖而出的高新技术,代表了 20 世纪 90 年代电池技术的最先进水平。国际电池市场向以下 3 个方向发展:①小型化、轻量化、高容量、高功率;②节约原材料、降低成本、可循环充放电;③无公害。所有这些发展趋向对锂离子二次电池进入和占领国际市场都极为有利。

环境材料主要包括用于环境监测与防护的材料、有关三废处理与资源再生利用的材料等,其中,废水处理新型絮凝剂、去除有害元素的新型超滤膜如双极性膜、新型高效的氟里昂替代物、可完全降解的塑料等为该类型材料的发展方向。重点开发的技术主要有:①可降解材料;②氟里昂代用品——二甲醚、异丁烷。

改革开放以来,随着广东国民经济持续、稳定、快速的发展,广东省新材料技术产业已取得了一定的发展,初步形成了新材料技术产业群,为广东省工业和高新技术发展提供了物质基础。至 2003 年,全省生产新材料技术产品的企业 130 多家,其产品品种已达 546 个,其中获取专利近 180 项。新材料技术产品,主要分布在广东省珠江三角洲及东西翼的经济发展区,并已涉及到全省科技、工业和经济部门的各领域。归纳起来,广东省新材料技术产品主要有 12 大类,其中发展最快的是石油化工和电子信息领域的新材料产业,因为广东乙烯工业和电子信息产业的高速发展为这些领域的新材料开发及生产提供了充足的原料和广阔的市场。

广东省有比较丰富的矿产及石油资源,钛铁矿、锆英石、砷砂等储量居全国首位,铅、钼、银、独居石、磷钇矿、锗、大理石、硅藻土、高岭土、水晶、红锆石及蓝宝石等非金属资源也相当可观,具有较高的开采、后加工和深加工价值。南海油气的开发和广州茂名等地炼油工业的发展,为广东省的乙烯工业及新材料技术产业的发展提供了充足的资源。

广东新材料产业领域已经取得了一批有较高水平的成果。如有机硅系列材料、锂电池、通用塑料合金化改性、MLC 电子陶瓷、PTC 陶瓷件、特种结构陶瓷(氮化硅)、高性能合金材料、储氢合金、高密度磁性材料等等。上述科研成果部分已实现产业化,为全省的国民经济和新材料技术的发展打下了牢固的基础。

新材料发展趋势,根据新材料特性要求综合起来有:功能化、智能化;高能化、高效化;精细化、高纯化;复合化、轻型化;安全、方便、效益统一。当今经济已进入知识经济时代、全球经济一体化时代,知识经济意味着高技术、高效益,全球经济一体化意味着高渗透、高竞争。这种经济的显著特点是高新技术产业蓬勃发展。在诸多高新技术产业中,新材料技术产业是各项高新技术产业的基础。任何一种新材料技术的产生都可能引起各项高新技术产业的革命性进步,为人类造福。

高新技术产业的发展为社会创造难于估量的经济效益。当中,新材料技术产业贡献最大,世界发达国家新材料工业产值占全部高新技术产业比重的 60%。目前,广东省只达到 13.84%。这种差距表明了我们的落后,但也预示着广东省发展新材料技术产业有着巨大的潜力和发展空间,有着强烈吸引的前景。

发展广东的新材料产业技术,要以支持广东省国民经济的支柱产业(包括电子信息、电器机械、石油化工等三大支柱产业,纺织服装、食品饮料和建筑材料等三大传统支柱产业,汽车、医药和森工造纸等一批有发展潜力的产业)为中心,以企业为龙头,以科研单位和高等院校为后盾,以拥有自主知识产权的高新技术为重点,以赶超世界先进水平为目标,努力发展广东省新材料产业的关键技术。

四、光机电一体化产业技术

光机电一体化是机械、电子、信息、自动控制、光学等技术相互结合、融为一体的产品和系统;也包含利用新材料、新工艺等高新技术的机电产品和基础元器件。在广东省,具有较大优势的光机电一体化产品主要有:电器机械、电子医疗器械、专用设备、数字化文化办公机械、智能仪器基础器件、数控设备及精密加工机械、环保机械等。光机电一体化已成为机械电气产品发展的主流,国际上发达国家的机电产品采用计算机与微电子技术的,已占产品总数的 80%。2003 年广东省光机电一体化高技术产品产值占全省高新技术产值的 14.5%,是重要的高技术产业之一。广东光机电一体化产业要用先进的电子信息、自控技术、计算机技术改造传统产品和传统生产工艺装备,创造出更多、更优的新产品和新装备。

拟重点发展的关键技术主要有:①精密加工技术;②CAD, CAM 及 CIMS 应用技术;③闭环或智能控制技术;④数控技术;⑤检测传感技术;⑥电力电子技术;⑦数字化高频成像技术;⑧光学与光电技术;⑨输变电技术。

本产业的技术发展趋势是明确的,就是光机电一体化,即“用先进的电子信息、自控技术、计算机技术改造传统产品和传统生产工艺装备”,同时通过光机电一体化途径创造出更多更优异的新产品和新装备。

①电气机械向组合化、模块化、小型化、高性能、高可靠性方向发展,例如高、低压开关设备向具有自诊断、自动监测、自能灭弧等智能方向发展和采用新型功能及结构材料。

②家用电器向节能和环保、电子化、模糊控制、变频驱动、“傻瓜型”操作、安全可靠等方向发展。

③智能医疗仪器(设备)向数字化、高分辨率、高安全性并朝成像数字储存、远方传输与管理信息系统结合形成成套诊断(治疗)网络方向发展。

④文化办公用品器械向数字化和高速化方向发展。

⑤数控系统向高集成、高分辨率(0.1 微米)、高定位精度(5 微米以内)、高转速(主轴最高达 4~5 万转/分)、高给进速度(达 100 米/分)方向发展。而生产工艺将向 FMC, FMS, CIMS 方向发展。

五、环保产业

随着人类生存环境的日趋破坏,世界各国对环境保护不断重视,使环保技术和产业得到了迅猛的发展。德国、美国、日本、韩国等纷纷将环保产业列为支柱产业。2000年世界环保产品的市场规模达到6 000亿~10 000亿美元。这10年来,在省政府的重视下,广东省环保产业亦迅速发展,环保技术水平日益提高。同时广东省也提出了2010年的环境保护目标:全省总体环境质量有所改善,流经城市河段和局部海域有机污染及重酸雨区的空气污染得到初步控制,饮用水源水质得到保证,环境污染和生态破坏得到基本控制,重点城市环境质量和部分敏感地区生态环境得到一定的改善,建成一批环境保护示范城市和示范区。为实现环境质量全面改善,城乡环境清洁、优美、安静和生态良性循环的远景目标打下基础。

环保产业方面,在巩固、提高发展现有环保产品技术基础上,开发研制环保高新技术装备,逐步实现环保产品的系列化、标准化、成套化,主要开发的技术和产品有:①大气污染防治的技术和装备,包括:新型高效袋式除尘器,低阻、高效的旋风除尘器;采用新技术的中、小型电除尘器;各种有机废气、油烟净化处理技术与装置;CFC替代技术的开发应用;各种燃煤的烟气脱硫技术与装置。②水污染防治的技术与装备,包括:高效、低能耗的微生物种类开发、驯化、培育、复壮的研究;高效、低能耗的气浮、曝气装置的研究;新型油水分离器和含油废水处理装置的研究;石油化工、制革、印染废水处理装置的研究;高浓度COD废水(如酿造、发酵业)处理装置的研究。③环境监测仪器仪表和污染的综合防治研究,机动车尾气的污染防治研究;燃烧锅炉的脱硫研究;清洁生产技术与替代产品的开发研究;生物工程技术在环保中的开发应用研究;固体废物、垃圾处理技术与设备的开发研究;自动监测技术、装备开发与研究等。

随着广东省环境治理工作的逐步深入,环保产业技术朝着互为补充、多样化的技术方向发展,其体现在以下几个方面:单项治理转变为深化的综合治理;从重点治理废气、废水,转变为水、气、渣、声同时治理;固体废弃物从单一的填埋堆放、燃烧逐步转向综合利用;注重国产化设备的配套应用和引进技术的消化吸收;简单采取污染防治转变为推行清洁生产技术。

同时,目前广东省环保产业技术还是以常规技术占主导地位。高新技术的运用虽有一定的比例,但在环保产业上还未得到广泛应用,因此,广东省环保产业技术,在一些领域与国际先进水平还有一定的差距。没有技术上的优势就不可能有市场竞争的优势。21世纪我国环保产业将更多地应用现代科技成果,高新技术如生物技术、微电子技术、航天技术、计算机技术、自动控制、传感技术、新材料等将更广泛地进入环保产业领域,并极大地带动广东省环保产业的发展。

六、能源产业

能源是社会经济发展和人民生活水平提高的重要物质基础。广东能源资源贫乏,能源使用量大,80%的能源需从省外调入,能源生产和消费产生了较严重的环境污染,必须采用先进的技术,提高能源使用效率,减少损耗,优化能源结构,才能适应广东现代化的进程。

能源系统是科技密集型领域,涵盖了核应用技术、新能源、高效节能产品、新材料、电子计算机、信息技术、机电一体化、生物技术等高新技术,广东省能源发展规划是:实施可持续发展战略,走集约化的能源发展道路,合理配置资源,优化能源结构,加强能源节约,控制环境污染,促进国民经济的持续、健康发展。要实现这些目标,能源技术的发展方向是:大力发展洁净能源利用技术和新能源、可再生能源利用技术,积极推广节能新技术、新材料、新产品、新工艺,应用新型高效的环保技术,实现能源工业的可持续发展。

发展高效、洁净发电技术,推广应用高热效率的(600MW以上)临界和超临界火电设备和燃气蒸汽联合循环机组;积极开发洁净煤发电技术。如增压流化床燃气蒸汽联合循环(PFBC),煤气化联合循环(IGCC)水煤浆等新型煤电技术;积极促进核电设备国产化,争取应用新型可减少核废料的核电技术;积极推进大容量可逆式水电机组设备的国产化工作;积极开发燃料电池发电新技术。

大力发展新能源和可再生能源利用技术,在沿海选择3~4个风电基地,装设单机500千瓦以上的高效风机,形成风电产业群;密切注意国外光伏电站的发展状况,进行小型光伏电站的产业化试验;积

极推广垃圾压氧转化无害化发电技术,有条件的地方进行垃圾燃烧电站的试验;继续开发新型的太阳能、地热能的热应用技术。

发展节能技术,开发新型的工业余热回收技术,高品位余热用于做功或发电,低温余热用于空调、干燥或生活用热;研究开发陶瓷行业的以煤代油的煤低尘燃烧技术,开发推广绿色照明技术,为社会提供高效节能光源;推广高效节能风机、水泵、变压器产品;大力推广变频调速技术和电力需求侧管理(DSM)技术。

大容量远距离低损耗输电技术和高效蓄能技术:发展电网的高压、超高压输电技术和设备,研究直流、交流系统的联合运行控制技术;电力系统运行的稳定控制和优化调度的自动化管理技术;开发有利于系统稳定的快速补偿装置技术;推广应用可大量节省用地和有利于城市美化的气体绝缘系统(GIS)变配电技术;研制开发高效的蓄电池和其他蓄能技术。

发展能源环保技术,推广应用高效能低成本的火电厂及大型燃煤企业的炉内脱硫、脱硝及烟道脱硫、硫硝技术;开发推广有利减少环境污染的煤处理和低硫、低氮燃烧技术;研制开发电动汽车、混合型电动汽车、燃料电池汽车和清洁燃料汽车技术。

引进、消化、吸收、研制、开发适合我国国情的能源系统模型化优化规划技术;能源系统最优管理软件等。

能源问题牵涉面广,广东省能源建设以电力为中心,而电力的发展主要受资源和环境容量限制,因此,首先要发展节约资源利用的节能节电技术;同时为优化资源的配置,减少资源浪费和项目的重复建设,有必要完善模型化系统性研究的理论、方法和手段;为减少环境污染,要大力发展清洁能源技术和新能源、可再生能源技术;要引入西南洁净的水电资源,就必须发展高参数、大容量、远距离、低损耗的电力传输技术;为减少汽车尾气排放,改善城市环境,要发展新型、清洁的交通技术,因此选择以上各点作为能源领域的关键技术,在这些技术的开发和应用方面取得突破,以促进广东省能源事业的发展。

世界各国都十分重视能源的开发供应和使用,目前出现的许多国际争端以及就环境和可持续发展方面的国际合作都与能源问题有着非常直接的关系,能源项目投资大,又是当今经济发展的物质基础,对整个国民经济的发展产生着很大的影响,因此,世界各国每年都投入大量的人力物力进行能源发展的估计评价和适用政策的研究。

在软科学研究方面,主要是采用系统工程的方法,通过各种数字模型,模拟和预测未来能源消费的走向,再通过各种复杂的模型进行能源系统的整体配置最优化、环境污染最小化、电力分配调度最优化等方面的研究,通过研究得出对能源企业所应采取的政策措施。

在硬科学研究应用方面,主要是开发可再生能源和清洁能源的利用,推广能源开发、生产、消费方面的环保技术,如发展核电、风电、太阳能电站等。目前世界上风电的成本已降至可以商业化运营的阶段,太阳能发电技术亦将有望在21世纪初取得突破,太阳能发电设备相应产品的销售额以每年两位数的增长率递增,其他再生能源的开发技术亦有了很大发展,清洁的天然气的利用亦随着天然气矿产资源的不断发现而在世界上兴起一股天然气开发利用的热潮,计算机技术、自动控制技术等更是全面渗进能源的产、输、用各个环节。

广东省十分重视能源的发展和能源新技术的采用,60万千瓦级火电机组的应用,百万千瓦级核电站的建设运营,全国最大的第一座抽水蓄能电站,引进的燃气蒸汽联合循环发电机组、500千伏交流输电线路、GIS气体绝缘系统的应用等都位于全国的前列。近年来,引进液化天然气项目的前期工作,电动汽车开发推广等都处于全国的领先地位,能源系统的技术装备以及使用光纤通信,计算机联网控制等方面的科技含量和技术水平有了很大程度的提高,使能源系统的发展成为全省社会发展的重要保证。

七、海洋资源开发技术

广东省濒临南海,拥有大陆海岸线总长的1/5,面积大于500平方米的岛屿759个,岛岸线2414公里,拥有大小港湾510个。地处热带、南亚热带南海海域,海洋空间资源、生物资源、油气资源、海洋能资源以及海洋化工资源等十分丰富。广东省近岸海域10米水深以内的面积达1.3万平方公里,可供发展海水养殖的浅海、滩涂和港湾面积有84万公顷,丰富的海洋生物资源中仅具有经济价值的鱼

类资源就有 200 多种。海岸带、海岛和海洋资源开发潜力巨大。为此,广东省提出到 2010 年,将以海洋生物资源综合开发技术、海岸带区域水资源开发和保护、海水资源开发利用技术、海洋工程技术、海岸能源及矿产开发应用的新技术、滨海旅游资源的开发技术、海域资源和环境评估技术、海洋监测及海洋灾害预报、预警技术、海洋污染防治和生态保护技术等产业发展和环境保护的关键技术领域重点开展科技攻关和成果应用,力争有突破性的进展,推动海洋开发的产业发展。

根据广东省海洋开发的资源状况和产业发展基础、科技力量的优势等条件,为促进海洋产业和海洋经济的迅速发展并形成更大规模,为广东省国民经济和社会发展作出贡献,科技兴海选择具有较强的科技优势、资源优势和产业发展基础,以及资源开发与保护、海洋环境保护及管理、基础性海洋科学研究等领域作为重点,努力维持广东省海洋资源、环境与经济的协调发展。

根据广东省海洋开发的现状,科技兴海可分两个阶段实施:

①第一阶段:1999~2005 年:以海洋生物资源综合开发利用为突破口,以推广先进适用技术成果为主要手段,加强组织海洋养殖品种的人工育苗育种技术、优质高产高效的养殖技术、海洋生物病害快速诊断技术、海洋生物产品的深加工技术、海洋药物的筛选开发研制技术、海洋生物资源的恢复保护与可持续利用技术等产业的技术水平,提高海洋高技术和产业发展关键技术的研究,为海洋产业发展做好技术储备。利用高新技术改造传统产业,依靠科技进步,推动海水养殖业、海产品加工业、海洋药物制造业等产业结构的优化升级。

②第二阶段:2006~2010 年,强海洋环境监测及环保技术、海洋生物技术、海洋资源环境评估和海洋管理信息技术等领域的研究和开发,推进海洋交通、海洋旅游、海洋船舶工业、盐化工等行业的技术开发。进一步采用高新技术改造传统海洋产业,以海洋高新技术支撑海洋生物资源开发的高水平、深层次发展,为促进形成海洋开发的一批支柱产业群做好技术储备,提高广东省海洋开发的总体水平。同时为未来产业的兴起和发展做好技术准备。

八、农业技术

广东省农业科技工作围绕农业和农村经济、社会发展中带方向性的重大科技问题,按照基础性研究、应用开发研究、成果示范与推广 3 个层次进行部署,选育出了一批动植物优良品种,攻克了一批关键技术,在增强农业科技创新能力和农业综合生产能力,促进农业、农村经济的发展中起到了关键作用,取得了显著成效。但是,广东省农业资源严重短缺,人口不断增长,农业承受压力越来越大;而且随着社会经济的高速发展和人民生活水平不断提高,对农业的质和量的要求越来越高。所以农业发展的根本出路在于依靠科技进步,用高新技术改造传统农业,实现集约高效经营,才能缓解或克服农业面临的矛盾与潜在的压力,满足发展的要求和实现宏伟目标。

大农业包含农、林、牧、副、渔和农业机械。面向 21 世纪的农业关键技术,应突出技术创新,突出社会效益,突出力量集成和发展与改革的结合,满足农业生产的需要,在技术水平上进入国内先进水平行列。

(1) 动植物良种及产业化技术,以常规育种技术为基础,以生物技术为重点,有计划地开展主要动植物品种改良和创新。突破品质育种,加强抗性育种。开展多目标、多用途的育种,解决良种产业化关键技术,基本实现良种生产专业化、加工机械化、质量标准化、营销产业化。

(2) 可持续高效种养技术,围绕可持续高效发展的目标,重点加强种植业方面的生物防治、无公害防治技术、生物农药、生物肥料和有机肥料等研究;加强养殖业方面的植物饲料添加剂、饲用基因工程微生物添加剂等新型无公害饲料添加剂和营养组分及新型畜禽病害防治药剂的研究,加强规模化养殖技术及设备、疫病防治技术以及废弃物综合治理技术的研究。

(3) 农副产品保鲜、贮运、深加工新技术,发展有广东特色的农产品保鲜贮运加工产销配套技术,建立产前、产中、产后一条龙的技术体系,研制一批贮藏、保鲜、加工新技术、新设备和包装新材料,加强农产品的深加工和综合利用技术研究,提高农产品的商品率、商品档次和经济价值。

(4) 农业生产现代化装备,重点开展水稻、果蔬、畜禽和水产养殖业机械化关键技术研究及装备开发,主要农产品贮运、加工及干燥技术与装备开发,设施农业的技术研究与装备开发,加快农业产业

化、现代化发展步伐。

(5) 林业综合开发技术,以可持续森林经营为核心,重点发展生态林业工程技术、经济林良种、栽培与加工利用技术、重大森林灾害预报和防治技术;林产化学加工技术、木质材料加工利用技术、森林生物多样性保护技术和林业与生态环境变化技术等。

20世纪80年代以来,广东省农业开始了一个以经济效益为核心的发展阶段。但在追求效益过程中,因盲目大量地使用化学产品和掠夺自然资源,农业生产也暴露出了环境污染、生态平衡失调、地力下降、效益不高不稳的特点。农业生产一方面要满足人们丰衣足食的需要,另一方面存在着可持续发展的问題。农业科技要在解决生产发展的同时解决生态资源环境问题。

党的十五届三中全会围绕农业问题,作出了关于农业、农村、农民有关重大问题的决定,广东省的八届二次全会也就加强农业、农村科技工作提出了意见。广东省农业的发展趋势是走“持续、高效、健康”之路。第一,主要动植物品种常育常新,保证农业“高质、高产、高效”目标的实现。广东省从事动植物品种引进选育的单位众多,力量较强,基础较好,到2010年主要农作物良种覆盖率要达到95%、畜禽水产良种覆盖率达85%以上。第二,从粗放型农业转变到技术高度密集的现代化农业。第三,从个体分散种植、经营到集约化生产,走农业产业化之路。第四,从传统的、初级农产品到农产品的深加工和资源的综合利用,实现农业增值这一现代农业的基本要求。第五,电子计算机、信息技术、生物技术、自动化技术和新材料技术的创新应用,走向农业工厂化,在相对可控环境条件下,实现集约高效及持续发展。

第七章 高新技术产业发展对广东工业经济结构的影响

产业结构调整、转变是经济增长的根本原因。产业结构则是资源（包括自然资源和人力资源）在社会各个部门配置的比例关系。因此，产业结构的调整，也可理解为资源的重新配置。在经济发展过程中，产业结构是不断调整、变化的。这是因为产业结构是一个复杂的开放系统，生产的发展及产业结构的改造，受着各种因素的影响，其中最重要的两个因素是社会的需求和科技的进步。因此，许多国家，特别是发达国家不断进行产业结构调整 and 升级，使资源重新配置等过渡性因素成为经济增长的主要成分，以适应社会的需求（其表现形式是市场的竞争）和科学技术迅猛发展的需要。我国著名数量经济学家李京文指出：“使不同产业部门之间发生联系的内在因素是技术。”第二次世界大战后迅猛发展的科技革命，对产业结构的调整和转变，发挥着越来越大的影响，它不仅推动一大批新的产业的形成，也使传统产业得到了改造和提高，使产业结构发生了大的变革，从而大大推进经济社会的发展。高新技术产业在广东的崛起也有力地证明了这一点。

一、高新技术产业的崛起促进了新兴支柱产业和潜力产业的形成和发展

广东发展高新技术产业，采取有所为有所不为的战略方针，集中力量重点发展以电子信息、机电一体化、新材料、生物技术等四大高新技术产业。1998年，四大高新技术产业，其产值占全省高新技术产品产值的94.88%，成为广东省高新技术产业中的支柱产业和国民经济新的增长点，促进了广东省新兴支柱产业的形成、发展。

电子信息产业是广东省第一大新兴支柱产业。1998年，全省电子及通信设备制造业产值2009.45亿元（1990年不变价），占全省全部国有企业及年销售值500万元以上的非国有工业总产值的22%，占全国同行业产值的25%，连续8年居全国第一。

1997年，在广东省电子信息支柱产业中有高新技术企业154家，高新技术产品639个，实现工业总产值632亿元，工业增加值133亿元，产品销售收入62.5亿元，利税总额69.57亿元，分别占全省同行业企业数的10%，工业总产值的43.2%，工业增加值的46.8%，产品销售收入的50.2%，利税总额的74%。随着广东省电子信息高新技术产业的发展，促进了广东省电子信息新兴支柱产业的形成、发展和电子信息产品结构的改善。1998年，全省电子工业总产值超10亿元以上的企业23家，康佳、长城、华为、TCL 4家超过或接近100亿元产值。2003年，电子信息产业实现产值3926亿元，占高技术产值的60.9%。

电气机械及专用设备制造业正朝着机电一体化、智能化的方向发展。1998年产值921.3亿元（1990年不变价，当年价1229亿元），占全省国有工业和年销售收入500万元以上非国有工业总产值的9.84%，是广东第二大产业。电子信息、电气机械和石油化工是广东省确定的三大支柱产业。近10年来，广东省通过项目的开发，形成了一大批机电一体化的高新技术产品，如核磁共振成像分析仪和医用电子加速器、彩色B超诊断仪、大型全自动注塑机、立体照相机和彩扩机、全自动模压机、全自动凹版彩印机、全自动超宽复膜机组、多功能交流参数稳压器、干式变压器、工业仿真机等。1997年，广东省已形成机电一体化的高新技术企业集团2家，机电一体化的高新技术产品443个，产值160.43亿元，产品工业增加值37.4亿元，利税总额17.53亿元，分别占全省电气机械及专用设备制造业工业总产值的13.6%、工业增加值的14.6%和利税总额的33.7%。2003年，广东光机电技术实现产值1078亿元，占高技术产值16.7%。广东省机电一体化高新技术产业的发展，促进了全省电气机械及专用设备制造业这一新兴支柱产业的形成、发展和机械工业产品结构的改善。

随着高新技术产业化计划——火炬计划的实施，广东省安排了一批新材料开发项目，开发出一批技术含量高、生产规模大、经济效益好的新材料产品，如高档涂布白卡纸、热敏传真纸、高压铝合金轮毂、高纯稀土金属、第三代甲酸钠法保险粉、氨基复合新材料、双向拉伸尼龙薄膜、超薄电容膜、连续真空镀铜钢带、超薄钢化玻璃、高粘聚酯切片、高模量低收缩涤纶工业丝等。新材料的开发应用，促进了全省材料工业特别是新兴支柱产业——石油化学工业的发展和内部结构改善，传统化工原材料生产的

比重下降,新兴化工原材料逐步上升到主导地位。如广东省的乙烯工业从无到有,现已形成 45 万吨生产能力,占全国乙烯能力的 10%。随着广东省茂名、广州两套乙烯装置的建成,将使广东省成为全国合成纤维、合成橡胶、合成塑料等三大合成材料的南方生产基地,精细化工产品和化学工业中的产值比重已达 25%。2003 年,新材料技术实现产值 819 亿元,占高技术产值 12.7%。因此,新材料的开发应用必将进一步推动广东省石化工业结构的优化、升级。

生物技术产业目前规模虽不大,但它的开发与应用是新技术革命的重要标志之一。广东省通过高新技术产业化项目开发,形成了一批现代生物技术产品,如 1997 年全省生产的 2070 个高新技术产品中,生物技术产品达 164 个,有专业从事生物药品开发、生产的企业 20 多家,如深圳科兴、康泰、新鹏、珠海丽珠、东大、恒通和顺德南方等一批具有先进技术设备的大型生物工程企业,能生产 α -干扰素、 γ -干扰素和碱性成纤维细胞生长因子等 5 个生物工程产品,占全国批准上市的生物工程药品的 50%,其中。 α -干扰素、碱性成纤维细胞生长因子为国内批准上市的基因工程药物中仅有的两个一类新药, α -干扰素和乙肝疫苗两个品种市场占有率达 40% 以上。2003 年,广东生物技术完成产值 274.3 亿元,占高新技术产值 4.3%。随着广东省生物技术药品的开发、生产,促进了广东省潜力产业之一的医药工业的发展和医药行业产品结构的改善。1998 年,全省 248 家医药工业,完成工业产值 156.87 亿元,连续 9 年处于全国领先地位。

二、用高新技术改造传统产业促进了传统工业产品的技术升级

广东省第八次党代会确定重点改造和提高了三大传统产业是纺织服装、食品饮料和建筑材料。纺织服装是广东省三大传统产业中的第一大产业,1998 年工业总产值 1 164 亿元,占全省工业总产值的 11.9%。当前,计算机辅助设计(CAD)技术在广东省纺织服装行业得到了广泛应用,全省有 500 多家服装生产企业采取 CAD 进行产品设计和开发,提高了广东省服装的设计水平和产品质量,促进了服装产品的出口,使广东省服装出口占全国的 30% 以上。西樵布艺制板公司,利用电脑设计,使一种新布料的开发,从研制到出产品只需 5 天时间,大大提高了劳动生产率,为西樵 2000 多家纺织业商家拓展出全新之路,从靠“仿”为主到用“脑”织布,在新一轮市场竞争中再占先机。

食品饮料工业是广东省第二大传统产业,1998 年工业总产值 772 亿元,占全省工业总产值的 7.9%。广东省食品饮料、包装机械行业通过引进国外先进技术并加以消化、吸收、创新,制造出具有接近国外先进水平的技术装备。如广东轻工机械集团有限公司制造的 2 000 瓶/时和 36 000 瓶/时啤酒灌装生产线、广州人民机器厂生产的速食面及米粉生产线、汕头轻工机械厂生产的高频电阻焊制罐线等,大大提高了广东食品工业技术装备的整体水平。食品工业依靠高新技术,改造传统工艺,开发新产品,在国内同行中占有较强优势。如发酵工程技术、膜过滤技术、高效二次抽真空技术、计算机检测和控制技术等高新技术都已在食品行业中得到应用。如珠江啤酒集团利用膜过滤技术生产瓶装纯生啤酒,深圳金威啤酒公司的 6 万瓶/时瓶装生产线具有大型高效率的二次抽真空技术等都达到了当今国际先进水平,有力地支持了企业的新产品开发。

建材工业是广东省三大传统产业之一,1998 年工业总产值 567 亿元,占全省工业总产值的 5.8%。用清洁生产技术改造建筑陶瓷窑炉及生产工艺,在佛山市得到了政府部门的支持,并在一些企业应用,促进了广东省高附加值、高技术含量的新型装饰装修材料的发展,使广东省新型装饰装修材料开发在国内处于龙头和窗口地位,推动了建材行业产品结构的优化、升级。

随着广东省高新技术产业的发展和高新技术向传统产业的辐射渗透,高新技术企业和高新技术产品在工业企业和工业产品中的比重逐年提高,如 1990 年广东省高新技术企业仅占乡及乡以上工业企业数的 1.7%,到 1997 年上升到 2.8%,2004 年上升到 3.9%。在广东省认定的高新技术企业中,原来是生产传统工业产品的企业,通过开发生产高新技术产品或用高新技术改造生产工艺设备,提高产品档次而成为高新技术企业的约占 20%。高新技术产品产值在工业产值中比重上升,促进了广东省工业产品的技术升级,使以技术含量低的劳动密集型工业为主导的产业结构,逐步向技术含量高的技术密集型工业转变。如 1990 年广东省以轻纺工业为主导的劳动密集型工业产品产值占当年工业总产值的 50%,到 1997 年下降到 30% 以下;而以电子信息、精密机械等为主的技术密集型工业产品产值由 1990 年的不足

20%，上升到 1997 年的 30% 以上。

三、高新技术产业的国际化促进了外向型工业的发展

广东在发展高新技术产业过程中，努力改善投资环境，积极吸引国外大企业、大财团来粤兴办高新技术企业，开发高新技术项目，并根据发展高新技术产业的需要，积极到国外举办高新技术产品展览会、技术贸易洽谈会等招商活动，加快了广东高新技术产业的国际化进程，促进了全省外向型工业经济的发展，主要表现在：①促进了广东合资合作企业的发展。在全省 693 家高新技术企业中，中外合资合作企业约占 40%，而全省高新技术产品产值的 60% 以上来自外资或中外合资企业。②促进了广东工业企业对境外技术、人才、资金的引进工作。2003 年，全省 2 070 个高新技术产品的技术来源中，来自国外及港澳地区的技术产品达 419 个，约占 19.4%。③促进了广东工业企业与国际惯例接轨和工业产品的出口创汇。在全省认定的高新技术企业中有 50% 以上通过了 ISO9000 标准及质量体系认证或 FDA，UL，SFI 等国际质量认证。产品打入国际市场，出口创汇逐年增加，如广东省高新技术产品出口额占全省高新技术产品销售额的比重由 1990 年的 27.16% 上升到 2003 年的 41.87%，即高新技术产品销售额的 40% 来自国际市场。高新技术产业的国际化，推动了广东省外向型工业的发展。火炬计划项目的技术来源中，国外技术约占 20%，在承担国家级火炬计划项目的企业中，外商及港澳台地区投资企业约占 18%。

第八章 当今高新技术产业发展趋势及广州的战略对策

一、当今高新技术产业发展趋势

综观国内外经济和科技发展形势，当今高新技术产业发展日新月异，有可能发生许多重大技术突破和推动相关产业革命。

(一) 世界高新技术产业发展的总趋势

(1) 全球经济开始复苏，世界高新技术产业发展走出低谷，进入快速发展的新时期，全球经济的回升和步入新的增长周期，为世界高新技术产业发展提供了宽松的外部环境。国际贸易和国际投资的增长必将推动世界高新技术产品进出口贸易需求的增长和产业投资的加大，从而推动世界高新技术产业进入快速发展的新时期。

世界电子信息产业发展进入调整积蓄能力阶段，有可能迎来新一轮的发展，但出现高速或超高速增长的可能性不大，主要呈低速平稳增长的态势。但不能排斥由于重大新技术的突破而推动新的快速增长的可能性。

经过 20 多年的快速发展，世界生物技术开始进入大规模产业化阶段，生物产业将快速增长。预计在未来 5 年内将有 200 种以上新的生物技术药物上市，其中不乏一些“重磅炸弹级”产品；世界范围内批准转基因植物已达 100 余种、动物 10 多种，批准进行试验的转基因动植物已超过 6 000 例，转基因瘦肉型猪、高产奶牛等已到产业化阶段。

新材料、新能源等正在迅速崛起。目前纳米材料、超导材料、光电子材料、新型碳族材料、生物材料、能源转换及储能材料、生态环境材料等领域的新材料及材料的分子、原子设计等正处于日新月异的发展之中。同时，为解决人类面临的能源瓶颈约束问题，世界各国都在加紧研制和开发太阳能、核能、生物能等多种新能源，以取代石化能源。新时期新能源和可再生能源将有更大的发展。

此外，先进制造技术将在智能集成制造系统、高速精密加工装备及绿色制造技术等方面出现重大进展，将直接提升产业竞争力，并创造高附加值的新产品。

(2) 经济全球化和科技全球化向纵深发展，全球范围内高新技术产业转移步伐明显加快，科技全球化向纵深发展，许多跨国公司纷纷在发展中国家建立研究开发中心和合同委托研究（CRO）等，发达国家研发国际化趋势日益明显。随着国外制造业向发展中国家转移，许多跨国公司纷纷在发展中国家建立研究开发中心和合同委托研究（CRO）等，出现了制造中心、地区总部与研发基地一体化的趋势。目前，跨国公司的全球研发网络正在逐步形成，发达国家研发国际化趋势日益明显。据 Kuenenerle (1999) 在对医药和电子业世界最大的 32 家跨国公司进行调查后发现，这些跨国公司共在海外建立了 156 个研发分支机构，平均每家有海外研发机构 4.9 个。

高新技术产业国际分工越来越细化，发达国家进一步将战略重心前移，通过专利、技术标准等手段牢牢控制高新技术产业高端环节；同时，将生产环节以及应用性研究开发等非核心部分向发展中国家加大转移力度。在信息产业，随着产业分工的进一步细化，依据产业链不同环节和产品不同工序进行的水平分工继续得到加强，发达国家信息产业向发展中国家转移的力度加大和速度加快；并由递次转移向直接投资转变，由整机转移向元器件转移转变，由生产转移向生产和研发共同转移转变，由劳动密集型的制造环节延伸到资金和技术密集型的研发、营销环节，从而使信息产业的全球性竞争加剧，出现几大生产中心、技术中心、运营中心和服务中心的竞争，特别是发展中国家产业竞争进一步加剧。在生物医药产业，发达国家更多地将实验、临床和药品制造转移到发展中国家，通过医药审批和药品生产、上市批号的发放等手段，加强对发展中国家的制造条件的改造，如 GMP 等，并通过 CRO、CMO 等方式向发展中国家转移其产业的某些环节或产品的某些工序。国际大财团、跨国公司也在采取新的投资战略，由短期行业转为长远打算，由单纯追求高额回报转为综合的战略部署，由一般产品转为高层次项目。对投资地区的选择，也有更高的要求，更加强调要素流动、生产配套、成本低廉和环境良好等综合条件。

（二）新时期中国高新技术产业发展的基本走向

1. 新时期，我国高新技术产业仍呈快速发展之势

（1）全球经济回暖，经济一体化和区域经济合作的加强，加速了我国高新技术产业对外贸易的发展。

新时期，世界经济将会摆脱低谷状态，总体呈现出调整增长和进入新一轮增长周期的趋势。我国高新技术产业完全可以利用全球经济回暖的有利时机，继续保持高新技术产业对外贸易的快速增长。当前，我国对外开放进入“入世”过渡期结束和全面提高开放水平的新阶段，将真正形成全方位、多层次、宽领域的新格局。同时，全球经济一体化和区域经济合作也在不断加强，我国已加入亚太合作组织、东盟“10+1”和“10+3”等区域合作组织，并积极拓展东北亚经济圈以及大陆与港澳台（包括已建立的CEPA）的合作与联系。这些都为我国高新技术产品出口增长提供了良好的外部环境和市场需求空间，并将拉动我国高新技术产业的快速发展。

（2）国外高技术制造业和研发加速向中国转移，为我国高新技术产业快速发展提供了良好的机遇。

不仅中国台湾、日本的高新技术企业正在加快转移的步伐，而且欧美的主要高技术跨国公司如英特尔、飞利浦、诺基亚、西门子、杜邦、通用电器等也纷纷在中国增加投资、扩大生产规模。新时期，这一趋势不仅还将继续，而且可能还会向深度发展，包括向产业的上游研发和下游营销及服务业等延伸。据不完全统计，目前跨国公司在华建立的独立研究开发中心已有200多家，其中相当一部分是全球性研发基地和重要的区域性研发基地。

（3）全面建设小康社会和走新型工业化道路，对我国高新技术产业的快速发展提出了更加紧迫的要求和提供了巨大的市场空间。

在全面建设小康社会和走新型工业化道路的要求下，在市场竞争逐渐加剧、资源环境压力逐渐增加的历史背景下，我国经济发展面临着由资源主导型向（技术）创新主导型转变的重大转型，迫切需要发展对经济增长有突破性重大带动作用的高新技术产业，以突破经济发展中的资源瓶颈约束。这就为我国高新技术产业发展提供了广阔的市场空间。与此同时，随着人民生活由“生存型”向“发展型”升级转型，城市化、信息化进程的加快，必然加大对电子信息、通信、软件、医药、新材料等产品的需求，使国内市场潜力进一步释放出来，也为高新技术产业发展提供了巨大的市场空间。在工业化进入重化工业加快发展阶段，资源消耗量和污染排放量都将迅速增长，我国许多重要资源的需求与国内供给的缺口将日益增大，必将面临能源、资源对经济发展的约束强化、污染排放增加和对国外资源依赖大幅度提高等问题，都需要依靠发展高新技术及其产业予以解决，从而也对新时期加快发展高新技术产业提出了更为紧迫的要求。

新时期，我国高新技术产业将进入培育自主创新能力、形成核心竞争力的关键时期，发展的重点将由做大转向做强。

（三）新时期，生物产业、新材料产业等战略性新兴高新技术产业将加快发展

1. 国家将加大力度推进生物产业发展，生物医药和生物农业将呈加速发展之势

生物产业是关系国计民生的战略新兴产业。新时期，是世界生物技术进入大规模产业化、产业国际分工格局形成的重要时期。目前世界许多国家和地区、特别是大国都在积极制定战略以抢占未来生物产业发展的制高点。我国政府也高度重视发展生物产业，各地发展生物产业势头迅猛，有关部门正在积极制定发展规划，并提出了实施生物经济强国的战略，将出台专项产业政策，加大投入力度，实行优惠的税收和投融资等政策，以促进我国生物产业的快速发展。

2. 以纳米为主的新材料产业也将作为国家重点发展的新兴高新技术产业，并将快速发展

受资源约束，实现全面小康社会目标和走新型工业道路，要求我国必须大力发展新材料产业。为此，国家已将发展新材料列入中长期科技发展规划之中，有关部门也将新材料产业的发展作为新时期我国高新技术产业发展规划的重要产业之一，并将纳米材料、超导材料、信息材料、能源材料、生物材料等具有前瞻性的新材料和高新技术产业重要应用领域的新材料作为重点加以发展。

3. 可再生能源和新能源产业的发展成为我国经济社会发展的紧迫需求

对我国而言，开发利用可再生能源和新能源具有特殊而现实的意义。一方面，党的十六大提出了全

面建设小康社会,到2020年使GDP比2000年翻两番的总体目标,为能源建设和发展提出了新的要求。另一方面,我国是一个以煤为主要能源的国家,石油和天然气资源十分缺乏,预计2020年之后,我国石油和天然气的对外依存度将超过50%;煤炭资源虽然比较丰富,但煤炭大量开采、运输和使用对环境的影响很大,而且我国煤炭资源终究是有限的,总有消耗殆尽之时。因此,从长远来看,开发和利用可再生能源资源是解决我国能源和环境问题的重要措施。目前,我国小水电、风力发电、太阳能热水器和沼气等可再生能源技术已经成熟,生物质供气和发电技术也接近成熟,具有广阔发展前景。

4. 新时期,高新技术向传统产业的渗透速度加快,用高新技术改造传统产业成为重要的发展趋势,是走新型工业化道路的必然选择

(1) 信息技术、生物技术等向传统产业的渗透与改造不断加强,党的十六大明确提出了以信息化带动工业化,用高新技术和先进适用技术改造传统产业。新时期,在信息产业等高技术产业继续保持国民经济主导产业的同时,高技术产业向传统产业的渗透速度加快。在国民经济信息化方面,我国将重点组织实施金盾、金审、金税等一批电子政务重大建设工程,同时加快企业信息化建设。国民经济信息化建设将极大地促进信息技术在各行各业的应用,从更广范围、更深层次向传统产业渗透和推动对传统产业的改造。

现代生物技术对传统产业的渗透与改造将更为深刻,影响更为深远。新时期,随着我国生物技术产业化的快速推进,对传统产业的渗透与改造的步伐也会不断加快,力度不断加强,以适应走新型工业化道路的需要。当然,新材料技术及其应用更是直接改造和提升传统产业的发展。

(2) 先进制造技术的发展和大大地提高传统产业的效率和技术水平,先进制造技术是一个国家、一个民族赖以繁荣昌盛的最终根本基础。目前先进制造技术正朝着数字化、精密化、极端条件化、自动化、集成化、网络化、智能化和绿色化方向发展,并向传统产业积极渗透。新时期,我国先进制造技术的发展和大大地提高传统产业的效率和技术水平,推动传统产业的技术升级和产业升级,从而促进传统产业焕发新的生机。

二、广州市高新技术产业发展现状、比较优势及制约因素

(一) 广州市高新技术产业发展现状

在电子信息领域,2003年底软件开发和系统集成企业已发展到1100多家,比1998年增长3.4倍。在生物医药领域,目前全市共有生物医药生产和销售企业47家,生产销售各类药物约3000个品种。在新材料领域,形成了一批骨干企业。在光电子领域,初步形成了以LED、LCD为主的光显示产业群和以光盘片为主的光存储产业群。在集成电路领域,目前广州市共有从事集成电路生产和设计的企业及相关科研机构43家。

1. 应用高新技术和先进适用技术改造传统产业取得显著成效

(1) 以信息化带动工业化。根据广州经济以制造业信息化为突破口,加大运用高新技术改造传统产业的发展战略,在去年年底,制造业信息化推进工程共选择示范企业84家,建立了CAD/CAM/CAE/PDM工程和制造业信息化工程系统集成等两个技术服务中心,共支持经费3370万元,带动企业投入资金3.09亿元。

(2) 以高新技术改造传统中药产业。开始实施“推进广州中药产业现代化工作方案”,扩大原有60多个中药保护品种,加强对名优中药品种和有市场需求的中药大品种进行二次开发,实施“传统中药大品种再造工程”和“现代中药标准化工程”,让中药走出国门,走向世界。

(3) 以新材料的应用改造传统工业。以发展纳米技术为突破口,加速材料工业的改造和发展。3年来,共投入科技3项经费3750万元,支持50个纳米技术及产业化项目,取得了一批具有自主知识产权、有良好应用前景的科研成果。

(4) 以先进制造技术应用加强了对重大技术装备和成套设备的改造。目前,广州市工业关键设备基本上达到国际20世纪90年代中末期水平,重点企业的关键设备大多数实现数控化,为工业化的发展打下了较好的基础。

产业发展的政策环境不断完善:为了促进高新技术产业的发展,营造产业内部及与外部协调发展的

宽松环境，在落实和执行国家各项高新技术产业发展的政策法规的同时，广州市根据自己的市情，针对高新技术产业发展的战略目标和安排，出台和完善了一些新的政策法规，发布了一些操作性较强的指导意见和管理措施，成为加速产业高速发展的制度保证。

2. 企业创新能力不断提高

(1) 专利申请和授权数不断上升。随着各项科研经费的投入，3年中，广州专利申请和授权数也在不断上升，其情况见表2-14。

表2-14 2001~2003年专利增长情况

年 份 \ 项 目	2001		2002		2003	
	实际	增长 (%)	实际	增长 (%)	实际	增长 (%)
专利申请	4998	11.23	6288	25.81	8206	30.5
专利授权	3337	-0.06	3656	9.55	5020	37.3

(2) 技术创新平台建设不断加强。在生物制药和中药现代化方面，广州市已建立了10个创新平台：在电子信息方面，由省、市和相关高校、企业联合建立了广州集成电路设计中心和广州集成电路测试中心；目前，广州12家科技企业孵化器催生出526家科技企业，“孵化”能力居于全国前列。

(3) 国家工程研究中心、企业技术中心不断增多。自2001年以来，广州市组织申报国家项目累计达到28个，获得国家批准立项16个，得到国家资金支持1.6亿元，省资金支持近500万元。现已建立省级工程技术研究开发中心16家（14家为省重点）。另据2002年底的统计，广州市595家大中型企业中，设立技术研发机构的有139家，占23.36%。

(二) 广州市的区域比较优势

1. 地理区位优势

广州是广东省省会，位于广东省中部、珠江三角洲的腹地，毗邻港澳，通过海空，连接东盟，其区位优势影响辐射泛珠三角经济区的其他省市和港澳地区，是中国最重要的中心城市之一。

2. 经济、产业基础优势

一是经济增长速度、GDP总量及人均水平等名列全国前茅。目前，广州综合经济实力仍位居全国十大城市的第三位，经济增长速度、城镇居民人均可支配收入、城市信息化水平等指标，均居全国十大城市之首。

二是产业基础较好，产业结构不断调整和优化。2003年第一、第二、第三产业占国内生产总值的比重为3.0:43.41:53.59，工业门类比较齐全。

三是经济外向性比较强。现有外商投资企业8000多家，其中列入全球500强的跨国公司已有115家在广州投资。近年来外商投资结构明显向高技术产业以及交通、能源、电讯等大型基础性项目转移。

3. 基础设施优势

广州历来就是华南地区的交通枢纽，也是全国最重要的交通枢纽中心之一。铁路交通网络四通八达，广州港是目前中国货物吞吐量第三大港口，广州白云国际新机场是中国最重要的口岸机场和国内三大枢纽机场之一。

4. 科技和人才、智力资源优势

广州是华南地区的中心省会城市，拥有众多的高等院校和科研院所，成为高新技术产业最好的科技和智力资源。在科研经费投入方面，2003年科技活动经费支出达140亿元，比上一年增长21.37%，其中R&D经费支出55亿元，比上一年增长27.19%。

5. 产业集聚优势

广州高新技术产业基地建设与发展取得可喜进展，龙头作用明显。这几年，广州根据自己的情况，建设了数个高新技术产业园区或开发区。例如，广州高新技术产业开发区、天河软件园、广州民营科技园、广州科学城、南沙科技产业园、黄花岗信息园等。据2002年科技部的综合评价，在53个国家级高新区中，广州高新区技术创新综合排名位列第8位，经济发展综合排名位列第4位。

6. 金融支撑优势

广州是华南地区金融中心和全国最重要的三大金融中心之一，金融机构齐全，营业网点发达，技术水平领先，资本与货币市场活跃。截至目前，广州市共有各类金融机构营业网点 2 595 个，外资银行和外资银行代表处 30 家；全市共有各类保险营业网点 142 家，外资分公司和代表处 10 家；证券公司 4 家，证券营业部 108 个。

7. 政策、体制环境优势

广州市是改革开放前沿的核心地区。经历了 20 多年的经济发展和大胆的改革尝试之后，市场经济发育和活跃程度都比全国大部分地区要好，政策法规比较完善，体制和机制比较灵活。

（三）广州市高新技术产业发展的制约因素

①产业自主创新能力不强，技术的核心竞争力不足，产品处于产业链条的中低端。②企业规模小，龙头企业少，即所谓的“星星多、月亮少”。③企业技术创新主体地位仍未从根本上得到确立。④产业发展的投融资体系不完善，风险投资的体系和机制尚不健全。⑤高端科研人才短缺，高级技术人才不足。

三、广州市高新技术产业中长期发展战略和基本思路

（一）高新技术产业中长期发展战略

（1）自主创新战略：要从战略高度重视自主创新，提高创新能力。要充分发挥广州的科技资源比较优势和体制机制的有利条件，坚持以创新能力培育为目标，坚持以企业创新主体为目标，不断完善区域创新体系，推动产业核心技术自主开发、关键共性技术开发和重大产业技术的系统集成，提高产业自主创新能力和企业核心技术研发能力，推动广州由高新技术产业大市向强市转变。

（2）重点突破战略：要按照“有所为、有所不为”的原则，选择广州具有比较优势、发展潜力和良好基础的产业，以及对经济增长有突破性重大带动作用的新兴产业，加大政策扶持力度，整合社会资源，集中力量，实现重点突破。

（3）全面带动战略：广州必须加快运用高新技术改造传统工业，实施用高新技术和先进制造技术全面带动传统产业提升战略，包括实施以信息化带动工业化战略和装备工业的技术创新带动战略。

（4）大企业和名牌产品战略：要改变广州高新技术企业“星星多、月亮少”的局面，必须下大力气扶持一批拥有自主知识产权的大型高新技术企业和名牌产品，使之成为广州高新技术产业中的龙头企业。加快培植更多产值超 50 亿、100 亿元的高新技术明星企业和拳头名牌产品。通过大企业、大集团整合科技资源和增加科技投入，努力打造拥有自主知识产权、高附加值的名牌产品、高端产品，带动产业核心竞争力的综合提高。

（5）国际化战略：要紧紧把握产业国际分工和产业大转移的机遇，继续充分发挥广州的比较优势，创造条件，大规模地承接和吸纳国际高新技术产品制造业、软件业和研发中心的转移。要抓住 CEPA 实施和粤港澳大珠三角经济区进一步整合的机遇，利用广州的区位优势，加强 CEPA 和“10+1”及“10+3”的区域合作。继续实施“引进来”与“走出去”战略，以出口地多元化的方式积极开拓海外高新技术产品市场，充分利用国际国内两个市场、两种资源、两地人才，走技术开放创新和产业开放带动之路。

（6）产业集聚战略：广州要加强和完善现有园区的规划与建设，根据各产业发展特色和自身规律，优化园区的产业布局和产业链条的衔接，增强产业集聚与扩散功能，形成产业链条的完整体系与相关产业的支撑体系。

（二）高新技术产业中长期发展的基本思路

（1）做强信息产业：要充分利用世界信息产业分工细化和全球范围产业转移的重大机遇，发挥广州在智力资源、市场空间、体制政策环境等方面的优势，实现电子信息产业链的优化和升级，努力改善国际分工地位。在保证信息产业规模持续增长的同时，加强自主创新，努力提高经济效益，实现集约式增长；加快集成电路、软件等核心产业发展，推进电子信息产业结构升级，提高国际国内竞争力，推动广

州由信息产业大市向强市的转变。

(2) 做大新兴产业：广州目前在生物医药、新材料和以光通信、光信息、激光技术、光元器件、光材料等为重点的光电子产业方面都有了一定的发展基础，应充分把握全球高新技术产业发展大势，把这些新兴产业作为中长期高新技术产业发展的重点，实行政府超前谋划、主动引导和政策倾斜，并在相关技术领域进行重点攻关，在相关产业方面进行重点突破，不断做大新兴产业，并使之成为广州未来产业和经济发展新的增长点。

(3) 提升传统产业：传统产业是广州国民经济的主体力量，也是广州工业的主导产业。要以信息技术、生物技术、新材料技术和先进制造技术为重点，集中力量对一批关键技术进行科技攻关与推广应用，改造和提升传统产业，包括加速中药现代化进程、推进农业现代化和现代都市农业发展等。通过利用高新技术和先进制造技术改造传统产业，优化传统产业结构，提升传统产业竞争力，改变传统产业增长方式，进一步强化广州作为全省工业基地的地位。

(4) 优化产业布局：要进一步优化高新技术产业园区的产业布局和其他高新技术产业的地域布局。以科学发展观为指导，以营造良好的创新创业环境为重点，在发挥市场配置资源基础性作用的同时，通过宏观规划和引导，实施政策倾斜，促进高新技术企业、资金、技术向优势区域和特色园区集中，培育创新型高新技术产业集群。

(5) 实施创新工程：在重大关键、共性技术领域，争取建立一批国家工程研究中心和国家企业技术中心，同时加强市级企业工程技术研究开发中心的建设，加快培育企业和行业自主创新能力。尤其重要的是，要加强和引导企业对引进技术的消化、吸收和二次创新工作，不断增强对国外技术的二次创新和集成能力，提高广州高新技术产品的高技术含量和市场竞争能力。

(6) 实现跨越发展：目前广州拥有较好的科技资源、人才基础和灵活的体制机制，应该充分发挥这一优势，并在完善区域创新体系、实施创新工程和重点突破战略的基础上，以“政府推动、市场主导”的高新技术产业发展模式，利用市场机制，整合社会资源，集中力量办大事，发挥后发优势，实现高新技术和产业的跨越式发展。

四、广州市高新技术产业中长期发展的重点领域

(1) 信息产业，包括：①集成电路；②软件业；③下一代互联网；④第三代和第四代移动通信；⑤高清晰数字电视及其他数字视听产品；⑥光电子产业；⑦信息服务业。

(2) 生物产业，包括：①生物医药；②中药现代化；③生物农业；④生物环境；⑤生物能源；⑥海洋生物。

(3) 新材料产业，包括：①纳米材料；②信息材料；③汽车材料；④生物医用材料；⑤生态环境材料；⑥化工新材料；⑦工程塑料。

(4) 先进制造技术，包括：①数控设备系统及其他重大技术装备系统；②计算机集成制造系统；③电子控制装置；④光机电一体化。

(5) 用高新技术改造传统产业，包括：①交通运输设备制造业；②电子通信设备制造业；③石油化工；④轻工业：纺织服装工业和食品饮料工业；⑤建筑材料；⑥电气机械及器材制造业；⑦非环保产业、非节能产业：造纸业，橡胶业，冶金业。

五、主要战略对策和保障措施

1. 完善政策法规，营造有利于高新技术产业快速发展的政策环境

①完善税收优惠政策。一是完成由投资型增值税向消费型增值税的转变。二是完善所得税优惠政策，扩大研究与开发费用扣除适用范围，加速折旧优惠，适度提高高新技术企业计税工资的标准。三是加大鼓励企业科技研究与开发投入的税收政策力度，进一步建立健全对产业基础、产业应用研究开发和创新创业体系的税收优惠政策。四是根据高新技术产业的不同发展时期，制定不同的政策，使高新技术企业在最需要扶持的阶段得到税收优惠。五是建立鼓励风险投资税收优惠政策体系，建立风险投资税收倾斜政策。六是进一步加强对科技人才培养的税收支持，包括鼓励民间办学的税收政策。

②及时修订、完善和发布产业技术政策。一方面是贯彻落实 2003 年修订的产业技术政策和产业技术指导目录；另一方面，要继续加强科技规划和产业技术规划，建立技术信息发布制度，并根据国家相关政策法规，特别是加入 WTO 过渡期结束后的相关承诺和按 WTO 规则办事的要求，以及广州经济技术发展的新情况，及时修订、完善和发布新的产业技术政策，要围绕优先发展领域和关键技术编制产业技术指导目录或项目指南，做好政策导向，完善政策配套。

③完善贸易（出口）政策。对广州来说，除了积极争取国家在财政、税收、金融等方面的政策支持外，主要是发挥地方的作用，主动制定有利于本市高新技术企业出口的贸易政策。一是要尽快放开高新技术企业的外贸经营权。二是加大政府对高新技术企业出口退税的财政支持。三是采取措施应对技术壁垒。四是向高新技术出口企业提供全面和透明的信息服务，建立外贸信息系统和出口咨询网络系统，为高新技术企业国际贸易创造更多机会，降低市场风险。

④加大政府采购政策的针对性和支持力度。充分利用国际规则，探索符合国际惯例的政府采购政策来扶持高新技术产业，广州市可以在此方面率先行动，走在全国的前面，并为全国的政府采购政策的完善做出示范或试验。例如，明确界定“国产”、“市产”标准；规定本市、国内高新技术产品采购比例，在一定的差价范围内优先采购国内、市内高新技术产品；规定采购中小企业产品比例等。

⑤清理、修订和完善相关政策法规。在今后的中长期发展中，要根据加入 WTO 过渡期结束的新形势新要求和社会发展的新需要，及时清理、废止、修订和完善相关政策法规，以营造加快广州高新技术产业发展的良好政策、法制环境。

2. 进一步扩大对外开放，以开放带动技术创新和产业发展

①充分利用加入 WTO 和发达国家产业大转移的机遇，加大招科引资的力度，通过“引进来”，促进广州技术创新和产业发展。一是要加强国外项目、技术和人才的引进。二是继续加强与韩国、乌克兰、南非及欧美的合作，推动合作项目深入开展，重点提高国际科技整体合作水平。三是继续实施“科技兴贸”战略，开展“软件代工”业务或承受软件“外包”业务，推动软件产品出口。四是以引进技术为重点，加紧承接国际转移，优化传统产业结构。五是在实行“引进来”的过程中，要更好地发挥外资在高新技术产业中的积极作用和示范效应。六是加强企业对引进技术的消化、吸收和“二次”创新或集成创新。

②积极应对加入 WTO 过渡期结束的负面影响，推进高新技术产品出口的多元化，通过“走出去”，推动广州高新技术企业的发展。一是要结合上文的贸易政策，加快建立反倾销、反补贴和技术性贸易壁垒的应对机制，规范补贴方式，提高技术标准。二是要推进广州高新技术产品出口多元化战略，实行产品、出口地的多元化。三是继续实施“走出去”战略。鼓励广州高新技术企业“走出来”，主动寻求合资、合作伙伴，大力发展外向研发型企业，争取在国外办厂和设立研发机构。政府要在政策上引导扶持，完善对外投资服务体系。企业也要不断增强“走出去”的竞争意识，提升广州高新技术产业的国际竞争力。

③加强 CEPA、“10+1”、“10+3”等的区域经济合作及泛珠三角经济区的经济、技术、产业合作，实行战略联盟，不断提高广州高新技术产业的整体水平和竞争力。一是要充分利用 CEPA 实施的机遇，与香港和澳门建立更为紧密的经济、技术合作关系，并借助香港和澳门与欧美国家加强联系。二是要大力发展“9+2”泛珠三角经济技术合作，在市场配置资源的基础上，通过技术、人才、资本的流动，在更大范围内整合广州的科技资源。三是加强与东盟及日本、韩国等国家和地区的经贸联系，推动“10+1”、“10+3”等区域经济合作在技术、项目、投资和贸易的实质性进展。

3. 深化金融体制改革，加快发展风险投资，构建多元化投融资体系

①深化金融体制改革，大力发展中小金融机构。一是以我国加入 WTO 过渡期结束为契机大力引进境外金融机构。二是加快重组广州市商业银行和成立股权结构健全的股份制中小银行，包括以民营资本为主的中小金融机构。

②大力发展以民间为主的风险投资机构，积极发展风险投资基金，建立健全风险投资机制。广州在积极发展以政府为主导的风险（创业）投资公司或投资基金的同时，更要鼓励、支持以民营资本、外商资本为主的风险投资公司，包括投资于不同行业、不同阶段的专门型风险投资基金或公司，如成立广州

生物医药风险投资公司、软件开发风险投资、新材料技术风险投资公司以及投资于种子期的天使基金等,以满足广州高新技术企业的融资需求。国外的实践也证明,有限合伙是风险资本的有效运作方式。为推动民间资本加入风险投资,应尽快确认有限合伙制的法律地位。要充分发挥好广州科技风险投资有限公司和广州创业投资有限公司的作用,引导社会和境外风险资金投入广州的高新技术产业。通过税收减免、政策扶持等优惠政策,大力鼓励风险投资的发展。积极探索区域性产权市场,建立健全风险投资的退出机制。

③建立健全科技型中小企业银行融资风险担保机制和信用体系。要积极探索建立高新技术企业特别是科技型中小企业融资担保的新模式。引导银行和其他金融机构增加对科技的投入。尝试由财政出资担保,开设银行专项信贷资金账户,对市场前景好,风险小的高技术产业项目和技术改造项目,实行封闭贷款。此外,还积极建设金融信用体系,建立企业信用征信系统和企业信用公示系统。

④大力发展资本市场,提高企业的直接融资比重。一是积极扶持广州的高新技术企业到上海证交所的主板市场、深圳的中小企业板市场和即将推出的创业板市场,创造条件到香港、美国等海外市场上市,扩大上市公司的数量,提高上市公司的质量。同时,在条件允许的情况下要积极争取条件,发行高新技术企业的公司债券和公司可转换债券。二是培育壮大证券公司等中介机构,为高新技术企业上市服务。

4. 深化教育体制改革,加强对海外高端人才的引进,完善高科技人才的培养、引进和激励机制

①深化教育体制改革,大力发展职业技术教育,培育创新型人才、复合型人才和实用技术人才。一是需要加快中等职业教育布局结构调整,建立结构优化、广州产业特色明显、人才实用型强的中等职业教育体系。二是要调整优化高等教育结构。成人高校要突出高等职业教育特色,鼓励条件好的国家级重点中等职业学校申办高等职业技术学院,积极支持建立民营资本等多种所有制形式的职业技术学校或职业技术大学,从而为广州高新技术产业发展培养更多更好的人才。三是要充分利用省会城市高等学校集中的优势,通过与中央、省属院校联合办学,培养发展广州高新技术产业急需的适用人才。四是加大在职人才的培训力度,促使现有人才发挥更大潜能。五是加大培育和发展人才市场的力度,进一步深化人才和劳动力管理体制的改革,逐步建立起全市统一的人才劳动力供需信息管理系统,促进人才合理流动。

②采取团队引进、核心人才引进等方式吸引海外高层次人才,制定专门的优惠政策。特别是要采取有效措施,制定专门的优惠政策,针对高新技术产业的不同情况,采取以团队引进、核心人才引进等主要方式引进海外高端人才和国际上的一流人才,利用其掌握的先进技术和管理知识来缩短广州与发达国家的差距,以更好地实施广州高新技术产业跨越式发展战略。

③完善收入分配制度,建立健全多层次、多形式的人才激励机制。针对高新技术产业所需的各类人才特点,建立健全与工作业绩紧密联系、鼓励人才创新创造的分配制度和激励机制。要鼓励企业积极探索按劳分配与按要素分配相结合的机制,使高级专业技术人才的薪酬逐步与人才市场接轨,调动企业科技人员的积极性,允许通过知识、管理入股,实现个人价值。

5. 进一步深化科技体制改革,健全区域创新体系,增强企业技术创新能力,提升产业核心竞争力

①进一步深化科技体制改革,推动科技成果顺畅转化和产业化。鼓励和引导企业化的市属科研机构加快发展,建立科研成果顺畅转化机制,不断提高其研究开发能力和市场竞争力,逐步成为区域创新体系的重要组成部分。要积极研究和探索科技企业孵化器的管理体制和运行机制,加快高新技术向产业化发展。要从体制和机制改革入手,促使企业成为创新主体。

②发挥政府技术创新中的宏观调控作用,加大政府对研发的投入(包括对企业研发的投入),加强对产业共性、关键技术的攻关和平台建设。一是建立科学的评估机制和监督机制,用好公共财政支持技术创新。制定相应政策,解决公共财政科技拨款资助完成并形成的知识和技术不能有效扩散的问题。协调各类支持创新的科技计划,避免低水平重复。二是加大政府对科技研发的投入。调整财政科技拨款结构,加大科技成果转化力度。经费使用方式要逐渐转变为项目资助、风险补贴、贷款贴息、资本金注入等方式。三是加强科技基础设施与条件建设,对科技基础设施、技术创新平台、研究开发中心、科技园区和孵化器等基础设施和条件要做好规划,明确定位,合理布局,提高支撑服务的能力与效率。

③确立企业技术创新的主体地位，利用政策引导企业加大研发投入，建立企业研发中心，提高企业技术创新能力。国有企业要把建立健全科技创新机制作为建立现代企业制度的重要内容，大中型企业要建立健全企业技术中心，加速形成有利于技术创新和科技成果迅速转化的有效运行机制。要支持民营科技企业增强技术创新能力。在此基础上，要培育技术创新与研究开发的微观投入主体。鼓励企业加速设备折旧，提高企业固定资产折旧率，增加企业技术开发经费支出。对重大技术开发创新企业实施优惠的财税政策。提高企业技术创新能力，要进一步推动企业工程技术中心建设，要强化引进、消化、吸收、创新和推广应用一体化，特别是对引进技术的“二次”创新能力和集成能力，适时制定技术引进政策和目录。

④进行产学研结合，整合和优化科技资源配置。充分发挥广州地区高等院校和科研院所的作用，根据市场经济原则，支持和鼓励企业与高等院校、科研机构通过建立实验室或研发机构、共同承担国家、省、市科技计划项目等形式，采取合建开放实验室或区域性研究中心等方式，大力推进“产、学、研”合作，推动企业广泛建立技术创新战略联盟。整合和优化科技资源配置。打破原有的管理模式，推动广州地区各高等院校、科研单位相互间的科研设备、设施的开放和共享。

⑤健全技术创新服务体系，建立多层次的科技中介机构，提供更多、更好的中介服务。建立健全技术创新服务体系，包括多层次的企业孵化网络体系、科技信息交流中心、科研成果转让中心、产权交易中心等，是完善广州区域创新体系、促进高新技术产业发展的重要内容。特别中介服务机构是目前技术创新体系的薄弱环节。因此，要加快培育科技中介服务体系建设。更为重要的是，还要加强科技中介机构的规范管理。

6. 推进重点产业园区建设，增强产业集聚效应

①完善产业园区规划，建立特色产业园区，优化产业布局：要按照“特色经济带动特色科技，特色科技推动特色经济”的基本思路，积极鼓励和支持建立特色产业园区及相关的科技企业孵化器，建立特色产业园区，以特色 and 专业化取胜；②引进海内外企业，完善园区产业链条的缺失环节及相关产业的支撑条件，增强产业集聚效应技术支撑环境和提高服务效率等办法，吸引国内外高新技术企业和研究开发机构进驻，完善园区产业链条的缺失环节（必要时可以给予更为优惠的条件引进）及相关产业的支撑条件，增强产业集聚效应，从而提升园区综合创新能力。

第九章 增强广州科技创新能力的对策

1979~2003年,广州市生产总值的平均增长速度达到14.12%。尤其是1999年来广州市的年均增长速度都保持在13%以上,由过去明显低于广东全省平均水平转变为持续高于全省平均水平,GDP占广东省的比重由不足1/4提高到接近1/3。尤其是“十五”以来,广州市充分认识到科技进步在经济增长中的作用,全面推进科技兴市战略,取得了令人瞩目的突出成就,科技在经济中的贡献明显增强。

一、广州科技创新能力的现状与趋势

与学术界近年来相继提出技术创新、知识创新等概念相比,科技创新这一概念界定清晰,在内涵和外延上都具有较大的覆盖面和包容性,符合对科技管理及科技进步与经济发展关系的描述。将“增强广州科技创新能力”作为课题提出来,具有一定科学性与合理性。科技创新就是指通过科学研究与技术开发活动产生新思想、新产品、新工艺和新服务的过程。从功能上看,对于科技创新按照主体性、先后次序、继承性、价值性上可以区分为外源性创新和内源性创新、先行性创新和追赶性创新、原始性创新和继承性创新、基础性创新和应用性创新;从过程上看,可以将科技创新分为科技投入、科技结合、科技产出三个方面加以研究;从要素上看,可以将科技创新的参与主体分为政府、企业、大专院校(科研机构)和市场四个部分。

从科技资源的投入上看,广州的科技投入近年来增长较快。从2000年到2003年,广州市每万人口中专业技术人员数从920人增长到979人,每万人口中科学家与工程师的数量从488人增长到545人,每万人口中从事科技活动人员数量从160人增长到175人,如表2-15所示。与此同时,广州市在科技投入上的绝对数值和相对数值也在上升,突出表现在研究与开发经费占国内生产总值的比重(R&D/GDP)不断上升,2000~2003年这一指标分别为1.38%、1.4%、1.5%、1.6%。

表2-15 2000~2003年广州市科技人员增长变化状况

	2000	2001	2002	2003
每万人口专业技术人员数	920	934	950	979
每万人口中科学家与工程师数	488	504	528	545
每万人口中从事科技活动人员数	160	165	171	175
从事科技活动人员中科学家与工程师比重(%)	61.19	61.8	62	62

资料来源:《广州统计年鉴》(2004)第582页。

事实上,广州在科技产出方面的成就也同样十分突出。2000~2003年,科技进步在广州工业增长中的贡献由48.1%增加到50.1%,高新技术产业增加值占GDP的比重由6.06%增加到10.88%,每百万人口发明专利申请量和专利批准数两项指标在这期间分别增长了75.06%和52.20%,新产品销售收入占全部销售收入的比重由7.05%上升到21.39%,高新技术产品出口占工业制成品出口额的比重由11.64%上升到18.12%。研究与开发机构的产出也明显增强,2003年,广州市自然科学研究与开发机构的研究人员在海外发表文章320篇,出版专著81部,获得专利授权数量161件,全年科研机构实现的总收入达到11.69亿元。从科技要素的变化看,广州市在科技创新方面的突出表现还有:形成一批有竞争力的科技型企业、科技园区成为促进科技型企业成长的重要平台、一批高新技术产业呈现群体突破式的迅速增长、科技中介得到了较快的发展、政府在促进科技创新能力的增强方面发挥了重要作用。

从横向对比看,就珠江三角洲一些主要城市进行对比分析,从科技投入、科技产出、科技要素的分布上看,广州科技创新能力基本上与深圳、珠海、佛山一样都处于珠江三角洲科技创新能力较强的第一梯队之列。但是,许多科技指标在珠江三角洲中次于深圳,居于第二位。比如,2003年广州研究与开发经费占GDP的比重只有1.6%,但是深圳的这一指标已经达到2.88%。2003年广州市的科技活动经费支出为87.82亿元,而深圳达到121.1亿元;2002年广州市研究与开发经费支出达到37.27亿元,而深圳市高达

83.29 亿元；2003 年广州高新技术产业总产值和增加值分别达到 1 121.8 亿元和 401.98 亿元，而深圳市则高达 2 482.79 亿元和 711.98 亿元；广州市研究与试验发展人员数量为 12 934 人，而深圳市达到 26 047 人；在科技活动经费内部支出上，广州市只有 19.12 亿元，而深圳市达到 86.37 亿元；从大中型工业企业新产品销售产值和销售收入上看，2003 年广州的这两个数值分别为 551.01 亿元和 551.44 亿元，而深圳市的这两项指标分别为 601.86 亿元和 689.16 亿元。（资料来源：《广东统计年鉴》）

与全国一些主要城市相比，广州市在科技创新能力方面虽然数值不低，但是与京津沪几个直辖市相比较，广州市科技创新能力还显得较低，尤其是科技投入还明显不足，民营科技企业发展水平明显低于三大直辖市。从总体看，广州市科技创新能力在全国主要城市中的位置落后于经济总量在全国主要城市中的位置。

尽管广州科技创新能力在不断增强中，但是确实也存在着一些问题：①具有自主知识产权的技术创新能力不强；②高新技术企业的规模偏小，存在着只见星星不见月亮的状况；③高新技术产业的国际竞争力还不够强；④民营科技企业没有得到有效发展；⑤大中型企业缺乏研发后劲；⑥科研机构的研究方向还没有与制造业的大发展结合起来。此外，广州市还存在着科技中介服务市场发育不完善，科技中介服务水平较低等问题。造成这些问题的主要原因在于：①科技投入明显不足。②产业的专业化分工不够，使得有限的科技资源被进一步分散。以广州和深圳对比看，广州市产值前五位的工业部门——交通运输设备制造业，化学原料与化学制品业，通信设备、计算机及其他电子设备制造业、电器机械与器材制造业、石油加工、炼焦及核燃料加工业，此五个工业部门的产值占广州市工业产值的 50.55%，其中最大的工业部门交通运输设备制造业在广州市工业中所占的比重也只有 15% 强。而深圳市工业产出相对集中和单一，通信设备、计算机及其他电子设备制造业在工业产值中占据 58.74% 的比重，其余的工业部门所占比重相对偏低，带有工业生产上的专业化特色。③园区数量扩张较快，导致各个园区之间在招商引资和对有限科技项目方面的过度竞争。④由于增长对外资的依赖性，技术的外源性依赖比较明显。⑤制度与政策上也都存在一定的差距。广州市虽然地处中国改革开放的最前沿位置，但是一些科研机构或者高等院校的专业一旦建立，就形成某种刚性甚至惰性，难以在外界环境的快速变化中适应调整。

二、增强广州科技创新能力以推动广州经济的进一步发展

在增强科技创新能力上，广州既有经济实力雄厚、制造业比较发达、科技基础较强等优势以及加入 WTO 以后科技创新空间更为开放、CEPA 带来广州与港澳联系增强以及科技体制改革带来的新机遇，又面临依赖外源性技术、技术力量相对分散和民营企业还未充分发展等劣势及国内外城市之间技术竞争不断加大的形势（见表 2-16），尤其是在资源国际化、技术市场化、产业高度化和竞争区域化的背景下，许多城市都将科技创新作为振兴城市经济的突破方向，将促使在广州在未来不仅应该重视经济竞争，而且要更加重视科技竞争，通过更为有效的科技创新实践来推动广州经济与社会的全面发展。进一步说，增强广州科技创新能力有着一系列现实的必要性，增强广州科技创新能力，是对发达市场经济国家和地区经济增长成功的共同规律；是转变广州经济增长方式的必要；有助于突破广州发展面临的资源与环境约束；有利于实现科技资源的有效利用和良好结合；有利于建设一个更加稳定、健康和可持续的增长形态。

表 2-16 广州市科技创新能力建设的 SWOT 分析

优势 (S)	劣势 (W)
经济实力雄厚，多种制造业比较发达；良好的区位；具有较强的科技基础，大专院校和科研机构众多；形成若干产业园区；科技中介机构发育良好；政府政策支持	科技投入不多；依附于外资的外源性技术为主，内源性创新不足；技术力量相对分散；民营科技企业不够发达
机会 (O)	威胁 (T)
产业处于成长扩张期，技术需求增强；珠江三角洲发展转型和经济一体化；加入 WTO 后带来科技交流与合作机遇；科技人才日益增多；科技体制改革；科教兴市的政策支持；CEPA 带来新的机会	加入 WTO 后与国外科技竞争加大；对单纯引进技术产生强烈的依赖性；国内主要城市之间、珠三角城市之间科技竞争压力增大；小富即安意识普遍

增强广州科技创新能力,以科技创新促进经济发展和实现科技创新与经济增长之间的良性循环具有现实的可行性。根据经济实力与科技实力之间的强弱表现,可以将国内诸多城市划分成以下若干类型:市场经济发达、科技实力较强的城市;市场经济发达、科技实力较弱的城市;市场经济不发达、科技实力较强的城市;市场经济不发达、科技实力较弱的城市。比较而言,尽管广州的科技创新方面的一些指标低于京津沪和深圳,从科技投入、科技产出等方面的规模上看,科技实力应该跻身国内一流城市的水平,因而应该属于经济实力与科技实力较强的第一种类型。实际上,由于市场经济的高度发达,强烈的市场信号能够清晰表达对科技要素的需求方向;市场能够在一定程度上引导科技创新的方向,市场能够相对有效地调控科技资源的配置。同时,只要科技要素配置恰当,科技创新能够在更大范围提供与经济要素的组合方式;科技要素能够提供与资本和劳动力所不同的新的资源配置形式;科技投入能够使经济活动显示更好的发展增量和更有效的结构升级水平。只要有好的政策导向,就可以促进科技要素与经济要素更好的结合,在增强科技创新能力的过程中为经济增长提供新的驱动力。

对增强广州科技创新能力重要性的理解还要将增强广州科技创新能力放在珠江三角洲经济发展的更大背景下去加以理解。从理论上说,增强广州科技创新能力需要更好地发挥广州都市创新体系的作用。都市创新体系的概念是从区域创新体系演化而来,由于工业化和城市化使得在世界各国生产活动、科技活动与消费活动都更多地集中在都市地区,实现技术近达性与地理近达性的统一。现代化大都市在一定区域范围城市体系中所具有的高等级形态、与国内高等级城市和国外大城市之间经济技术往来的门径功能、作为国家推动工业化的主要引擎以及在跨行政区域所发挥的技术与经济影响力,都使得无论资源合理配置还是区域创新角度看,重视都市创新体系的作用、在大都市的高层次上实现科技与资本要素的结合具有事关全局、事半功倍的作用。从珠江三角洲的发展实践上看,珠江三角洲正在面临新的发展转型:①由于劳动力短缺、劳动力成本上升等因素影响,劳动力密集型产业将逐步向外转移,资本和技术密集型产业在经济中的比重将会越来越大;②国内各地区对外资的争夺使珠江三角洲吸引外资的能力相对较低;③珠江三角洲相对于其他地区的政策优势已经减弱。在这种形势下,进一步促进珠江三角洲的发展,面对一个技术和资本密集型产业逐步扩大的产业带和城市群,迫切需要增强整个区域的资本供应能力和技术创新能力。从珠江三角洲的发展格局看,广州、深圳与香港是其中影响最大的三座城市,各个城市分别提出深港一体化、穗港一体化的发展思路,广东省在城镇规划中两个中心(广州、深圳)、一个副中心(珠海)的规划方向,国内外的一些专家也提出发展珠江三角洲大都市连绵带的框架。这些方案和设想都各有所长,也结合了珠江三角洲的实际需要。在这些城市组成的城市群或者城市带中,各个城市在未来的发展方向与作用肯定是不一致的。从顶尖的几个城市来说,香港将长期作为国际金融中心,可以长期为珠江三角洲的发展提供金融支持;深圳相对偏重于单一的电子信息产业,技术结构也相对单一,由于优惠政策减弱,深圳与珠江三角洲其他城市的政策差距也在缩小,对于外来人才和技术的吸引力相对下降,而其本身技术人才培养渠道相对简单,也会对深圳未来的科技创新造成一定影响;广州的科技资源十分丰富、培养渠道多样、大专院校和科研机构众多,本身又是省会城市,具有在珠江三角洲占领科技高地的条件和基础。广州产业发展中技术密集型产业和资本密集型产业都具有一定规模,而这两类产业的快速发展对技术人才的需求规模也都十分庞大。因而,从科技资源的需求、禀赋、培养以及所处的地理位置上看,广州有成为珠江三角洲技术创新中心的条件与潜力。例如,可以通过两个城市中心来对珠江三角洲地区的城市带发展进行资源整合——由位于珠江尾端的香港从资本角度对珠江三角洲进行整合,继续发挥香港作为金融中心的地位和影响,对珠江三角洲广大地区的资本筹集发挥后向推动力;不遗余力地将广州建设成珠江三角洲的科技创新高地,由广州从科技创新的高端对珠江三角洲主要城市的科技进步进行前向推动,发挥广州对珠三角的科技辐射、带动和扩散性影响。通过双向的整合,使两端的资本、技术能够在大量企业的兴起和壮大以及推动城市带进一步繁荣中充分发挥基础性作用,促进珠江三角洲的技术升级、产业升级和模式转换,实现珠江三角洲在较长时期的经济增长。

三、增强广州科技创新能力的总体思路

(一) 指导思想

在科学的发展观指导下,坚持科教兴国、可持续发展和人才强国战略,以发达的市场经济为基础,

以各种类型的工业企业为中心,以重点产业为对象,以各个园区为平台,以高等院校和科研机构为依托,以应用技术为纽带,以政府政策和法律法规为保障,积极调整和优化科技发展战略,实现由注重科研部门的科技创新到全社会的科技创新转变、从外源性的科技创新为主向多源性的科技创新转变、从社会化大发展的科技创新到服务于新型工业化的科技创新转变、从全方位多角度的科技创新到更加突出专业化的技术创新的方向转变,构建能够体现科技创造、应用、聚集、扩散、增值于一体的带有社会化、专业化和市场化功能的创新型网络体系,实现产学研等融合企业、资本、土地的经济要素和科技要素的横向整合,在不断纵向延伸产业链条和提高产业技术含量的过程中,使广州市科技创新能力和经济增长能力能够相互促进、同步提高和良性循环,推动广州市乃至整个珠江三角洲从与国际市场产业联系的接轨能力向提高城市竞争力和创造能力的转变,实现广州市在新世纪的跨越式发展。

(二) 战略定位

通过科技创新能力的增强,使广州成为中国南部有举足轻重影响的都市创新中心,成为推动广州率先实现现代化和建设现代化大都市的科技产业化基地,成为广东省推进科教兴省和实现由经济大省向经济强省转变的高新技术研发与生产基地;成为能够有效吞吐科技资源,面向广州市、服务珠三角和带动泛珠三角的技术传播和扩散基地。

在以上一个中心、三大基地的建设中,应注意发挥以下4种基本功能:①创新功能:创新是广州成为一个科技创新中心的第一功能。就是引导社会各方面的力量参与创新、寻求冲破制约创新的限制性因素,显示出广州起于珠三角和高于珠三角其他城市在科技创新方面的明显优势。②集聚功能:要注意发挥城市广泛吸纳经济和科技要素的能力,按照市场需要、发挥市场功能,将来自全国甚至全世界的优秀科技成果收集、汇总、集成和扩散出去,使广州在集聚科技要素的过程中成为科技成果比较、展示、学习、交流的舞台,成为一提到广州就能与其科技集纳能力和场所挂钩的科技型城市。③转化功能:就是在技术集聚的同时实现技术在制造业领域的广泛应用,变成广州发展中增量增长的重要源泉。④门径功能:应该注意架设广州与世界上创新能力最强、竞争力增长最快、科技成果最为丰富的城市和区域之间的科技桥梁,通过城市联系会议制度、企业家论坛、科技讲坛、科技博览会等形式将广州与北京、上海,以及广州与硅谷、剑桥等城市和区域联系在一起,使广州市的科研机构能够跟踪国际市场上的科技变化趋势,使广州的企业家能够感觉到世界技术创新的最新进展,使广州市的政府官员能够面对世界技术管理的前沿。

在增强广州市科技创新能力的空间结构上,应该体现3个层次,即:①创新层:主要由科技研究与开发机构、理工科大学应用技术类的重点实验室、工程技术中心、具有自主开发能力的高新技术企业,技术服务和咨询类企业和行业内技术进步较快或者对技术要求较高的制造业企业组成,这些机构是技术创新的发动者,具有接受、更新、传播科技信息和科技成果的功能,具有较强的科技创新、产业创新、政策创新能力,具有推进科技成果的冲动和潜力。②核心层:由各种类型的开发区、工业园区、大中型制造业企业、广交会、广州市区所辖的小型制造业企业等组成,是技术应用的主要载体,也是技术密集覆盖和产业化转化的主要对象。核心层是高新技术和传统优势产业的集聚区,是资本、技术和劳动力集聚作用较强、辐射带动范围较广、增值作用明显、竞争优势突出的经济中心。③辐射层:广州以外珠江三角洲的其他城市、县城、专业镇、广东北部和西部区域,外围辐射区域还包括泛珠江三角洲地区。要接受核心层的辐射,配套发展相关产业,同时积极争取核心层的科技资源支持,解决工业化过程中的技术难题。

创新层与核心层的关系是三层关系中的重点,只有创新层与核心层紧密结合,使广州自身的科技创新能力有很大的提高,才能实现广州对于珠江三角洲其他城市的有效辐射。创新层与核心层要实现通过先进的生产要素、先进的管理体制和先进的管理团队的相互结合,积极向三个方向上不断延伸:一是向高新技术产业领域延伸,提高高新技术产业在经济中的影响和带动作用,提升广州城市工业的技术层次;二是向资本成熟的成熟产业领域延伸,对于市场需求量较大、产业的成长潜力大、产业关联性高和产业链条较长的重点产业,应该增加自有技术开发能力,不断取得技术创新上的突破;三是向各种开发区和工业园区延伸,发挥园区集聚生产要素和技术要素的能力,实现园区经济的功能扩张和规模扩张,通过园区经济带动更大范围的经济的发展。

（三）建设方向与重点

广州市都市创新能力建设的方向和重点是：打造一个中心，推进两个结合，突出三个重点，强化4类职能。

（1）打造一个中心：就是将广州建设成全国重要的科技创新中心。广州的现代化应该是现代产业、现代科技、现代城市建设、现代生活方式的统一，将广州市建设成科技创新型都市，有利于广州其他现代化目标的实现。

（2）推进两个结合：就是将内资主导性科技创新与外资主导性科技创新有机结合起来，逐步突出内资主导性科技创新，不断提高内资主导性科技创新的比重；将科学创新与技术看创新有机地结合起来，逐步突出技术创新，不断提高技术创新在科技创新中的比重。通过内—外要素结合与内—内要素的结合，在更大的尺度上重组广州经济增长的经济技术体系。在全国改革开放处于起步阶段和市场相对封闭、技术水平低下的状态下，依靠对外开放引进外资和国外技术装备并充分利用本土的劳动力资源是符合比较优势原则的。但是在广州经济具有一定规模、资本实力相对充足、科技教育基础不断改善的条件下，必须立足于培育区域的竞争优势，就是要依赖资本优势寻求技术优势，通过内外结合、上下结合等形式提高广州的技术竞争力。

比较科学创新和技术创新两个方面，对一个面对着世界级制造业基地的现代化大都市来说，科学创新能力尽管也十分重要，但在与工业化结合上，远不如技术创新更紧密。技术创新与制造业企业的设备改进、工艺完善、产品设计和效率提高联系在一起，因而在发展方向上更应该注重技术创新体系的建设。原有科技体系中科学创新的比例较高，在增量调整过程中应该注重面向工业化需求的技术创新机构的设置和体系的完善。

（3）突出三个重点：增加对科技创新的投入、调整和优化科技要素结构、完善科技创新的运行机制。从科技创新的投入上看，目前美国的研究与开发经费占GDP的3%左右，欧盟的研究与开发经费占GDP的比重为1.9%，但是欧盟计划将这一指标增加到2010年的3%，以与美国目前的水平持平。印度打算在2005年使其研究与开发经费投入占GDP的比重提高到2%。而广州目前只有1.6%，与一些发展中国家的科技投入相比也不算高，与许多发达国家的投入水平相比差距很大，与这些国家的大都市相比差距就更大了。可以考虑将广州市研究与开发经费占GDP的比重由目前的1.6%的基础上不断提高；从调整和优化科技要素的结构看，在大专院校和科研机构进行的科技创新为主转向越来越多地依靠企业创新，提供企业在技术创新中的影响力；从技术的层次上要实现从低端的技术创新转向更多的高端的技术创新，提高高端技术创新的比重和影响力；从技术创新的开创性上要从实用型、设计型的技术创新向更多地增加发明型技术创新的方向转移，增加发明型技术创新的比重；对外源性技术的应用上从注重单一的外资进入型的技术输入向引进专利技术、企业在国外市场上通过购并、风险投资、建立战略合作联盟等形式取得技术、引进国外高级技术人才等方面转移，减少对外资企业技术的依赖；在科技开发的主体上要强化民营科技企业在技术开发方面的主体地位，提高机制灵活、管理规范、管理规范的民营科技型企业技术创新方面的影响力；完善科技创新的运行机制，包括完善政府对科技创新的鼓励与支持机制，政策与法律在规范市场方面的约束机制，放开准入限制容许新的创新主体进入市场的参与机制和科技创新建设者在投入中得到正常回报的激励机制。

（4）强化四类职能：科技创新的主要参与者包括企业家、大专院校和科研机构、科技中介服务机构和科技平台、政府四个方面。科技创新能力不足意味着至少某一方面在科技创新方面的职能没有得到发挥，或者存在着四个方面协调和配合能力不和谐、不匹配的状况，结果使协同效应不能得到有效发挥，因而要增强城市的科技创新能力，就必须使科技创新的所有参与者各尽所能、各负其责，以实现 $1+1+1+1>4$ 的结果。

从现在到2020年，可以将增强广州科技创新能力按照时间序列分成3个阶段进行：①2005~2010年，转型阶段：将广州市研究与开发支出占GDP的比重由目前的1.6%提高到2010年的2.2%，通过增量扩张的形式配置面对工业化的科研机构与大专院校，设置与制造业发展紧密联系的重大科研项目，大中型制造业内部建立起带有优胜劣汰机制的研发机构；重大制造业科研项目实行面向全国和世界招标的机制；规范中介机构；清晰制订有利于科技创新的长期政策；②2010~2015年，巩固提高阶段：使

研究与开发经费支出占 GDP 的比重提高到 2.8% 以上, 开发出一批技术含量较高的新产品, 从大专院校和科研机构中诞生出一批有影响力的科技成果能够进入市场化运转中, 并且一些民营企业逐步在一定的科技领域中实行专业化的卡位性操作, 能够与生产同类产品的跨国公司进行一定的技术和市场竞争, 形成一批规模较大、市场影响力不断增强拥有自主核心技术的民营科技企业。③2015~2020 年, 优化升级阶段: 将研究与开发经费在 GDP 中的比重稳定提高到 3% 左右并维持在这一水平。广州市的科技创新能力出现爆发式的增长, 拥有一批在国内外领先的技术创新成果在市场化转化中实现。巨大的增值, 形成一大批拥有自主科技成果的科技创新型企业, 民营科技企业成为广州经济增长的重要力量。有若干民营科技型企业能够进入中国 500 强企业之列, 其自有核心技术可以与跨国公司的技术相抗衡, 技术市场日益活跃, 技术进步在整个经济增长中的产出比重进一步提高。

增强广州的科技创新能力需要在更大的地理空间发挥广州的科技影响力。首先, 从珠江三角洲的区域范围看, 面向诸多大中小城市电子信息产业、光机电一体化、新材料、生物技术等高新技术产业领域形成的良好基础以及诸多高新技术产业开发区、国家软件产业基地、国家级高新技术产品出口基地、大专院校和科研机构、重点实验室、成果转化基地、大学科技园蓬勃发展的局面, 广州可以通过构造珠江三角洲的技术创新高地, 在大都市—城市—专业镇的网络结构中, 形成与珠三角其他城市错位发展的局面, 在科技金融服务、科技咨询和培训、科技成果转移和应用等方面为珠江三角洲其他城市提供外溢性的技术服务; 其次, 从国内较大的区域范围看, 广州可以通过与广西、云南、四川、贵州、湖南、湖北等省份多年积累的经济技术关系, 吸收这些省份的资源、原材料、电力等基础工业品的供给, 从而通过产业链条建立起技术经济联系, 为这些省份工业基地的改造提供援助并通过技术咨询、技术培训和技术服务的形式对这些省份的企业家、政府官员、研究人员提供一定的技术指导。在这种经济技术联系增强中, 为广州的科技创新能力提供更大的市场。再次, 从更大的国际技术经济联系范围看, 东南亚国家与广州存在一定的互补性, 可以通过产业联系加强技术上的分工与合作, 并利用其作为广州高新技术产品的重要市场。美国、日本、韩国、欧洲国家的技术水平较高, 一些大城市和特大型城市在建设都市创新体系方面也积累了许多经验, 技术创新上的先进性为世界公认, 理应成为广州建设都市科技创新型城市过程中学习和交流的主要对象。

四、增强广州科技创新能力的政策选择

1. 充分发挥政府在增强科技创新能力方面的作用

除了要增加政府在科技创新方面的投入外, 应该充分发挥政府在增强科技创新能力方面的先导性、引导性、监管性、补充性作用。发挥先导性作用, 就是政府应该发挥预见性, 根据广州市产业发展基础和科技发展基础, 组织力量编制广州市产业发展科技前沿报告, 选择广州市既有一定的研究和开发基础, 而且距离国际前沿不远, 产业化市场巨大的技术作为备选技术, 编制重大产业领域技术的方向性指导性方案, 为未来广州科技发展和科技创新提供依据, 对科技发展方向起到规划和指向性作用; 政府要及时制订科技发展规划, 防范科技市场可能出现的各种风险, 使技术的供给与需求方能够很好地沟通、交流、结合与转化; 引导性作用, 就是要发挥政策的激励作用, 实行差别化奖励性制度, 鼓励更多的创新人才、更多的优秀成果脱颖而出。同时, 要引导企业和研究机构积极对外开放, 加强与内外其他城市的科技交流与合作; 监管性作用, 就是要从质量、标准、环境、安全等角度对市场上的各种创新主体的行为进行监管, 维护健全的市场秩序, 防止市场上出现劣胜优汰的逆向选择; 补充性作用, 就是政府要积极提供公共科技设施和公共科技服务, 弥补市场运行中的缺陷与不足。尤其应该强调的是, 政府应该注重提供能够为众多企业和技术人员施展创新才能的公共平台。一是搭建公共研究与开发平台, 注重建设各类重点实验室和工程技术中心, 博士后流动站和企业技术开发中心; 二是搭建资源共享平台。重点抓好大型精密仪器设备协作共用服务网络、图书文献数据化工程、植物、实验动物、中药标本等自然科技资源库的建设; 三是搭建成果转化平台。要抓好目前已经明确列举的中科院广州生物医药与健康研究院、广州工业技术研究院、广州国际企业孵化器二期工程等项目的建设等工作。另一方面, 可以考虑对现有的园区资源进行适度整合。在不增加园区数量的同时, 逐步提高园区质量。在不断扩大园区对外开放, 吸收来自国内外先进技术、资本和人才的同时, 加强园区的规范化管理, 并在强化园区之间相互竞

争中提高园区的运行效率。

2. 深化广州科技体制改革

体制转轨和改革的涵义就是将各种独立实体与政府的关系更多地转变为独立实体之间的技术经济联系，就是要使都市创新体系中的两种联系——按照产业链条形成的垂直性联系和按照竞争与合作关系形成的水平联系得到加强。在体制改革过程中首先要增强政府对于科技要素的宏观调控功能，转变政府职能，将分配科技资源的工作交由具有科技权威性的第三方来组织，并对其组织的规则、运转状况进行考评；企业改革要以增强科技创新能力和市场竞争力为出发点，各种类型的企业都应按照市场竞争的需要建立技术开发中心、技术攻关小组等创新机构，并实行创新的收入与绩效挂钩的制度；对科研院所的改革要进一步深化，尽快建立起开放、流动、竞争、协作的符合市场化目标的新机制；要加快科技市场的建立和科技中介机构的发育，规范市场秩序和引导市场发挥优化科技资源配置的基础性作用。

3. 逐步确立企业在广州科技创新能力建设中的主体地位

确立企业的主体地位可以从以下若干方面入手：一是要求企业普遍建立技术与开发机构，作为其跟踪国内外市场变化并开发适应市场需求产品的重要机构；二是引导企业将一定比例的销售收入投入技术与开发中，对科技型企业的认证不仅要看其是否从事技术密度较高的行业，还要看在技术开发方面的投入。对于企业在研发方面的投入高于一定比例（如5%），政府可以予以一定的奖励；三是对企业开发的科技新产品，政府应该进行支持，在其起步进行市场宣传的过程中，可以在税收上给予延迟或者适度减免的鼓励；四是对于采用新设备新技术的企业，应该采取固定资产加速折旧、税收优惠等形式予以支持；五是鼓励广州的企业与国内外技术和资本雄厚的企业建立战略技术联盟，在共担技术创新风险共享技术创新收益的过程中延伸技术创新的视角；六是鼓励企业通过网络等多种形式面向国内外科研机构和大中专院校进行技术难题招标，打破传统的封闭式技术创新模式；七是鼓励企业技术人员与大专院校和科研机构进行交叉兼职工作，换位思考，提高研究人员的理论素养，也增强大专院校和科研机构教学研究人员的技术开发能力和市场反应能力；八是对于企业作为资本的所有者在追逐技术的过程中设立分立性机构，进行技术的股权式奖励，买断技术成果等企业行为，只要中介机构本着公正公平公开的原则予以合理评估后认定真实可靠和符合市场化原则，政府都应该予以大力支持。

4. 加强科研院所的改革与发展

必须规划好科研院所的研究方向，深化科研院所的体制改革，使科研院所在广州市科技创新能力建设方面担当重要角色。一是做好科研院所的发展规划。在广州市经济社会得到极大程度发展和新的科技需求不断增加的今天，现有的科研院所远远不能满足工业化现代化的要求，应该根据广州市和珠江三角洲的实际需要，制订广州科研院所的发展规划，面向工业化需求自下而上设置新的科研院所结构。二是加强对改革方向的引导与调控。对于公立性的科研院所，其研究方向应该确定为前瞻性，要立足于达到国内外的先进水平；对于公益性的科研院所，应该加以积极扶持；对于面向市场可以转制的科研院所，应该及时转制，在扶持其起步以后促使其按照市场化的方式进行运转。三是强化与主导产业匹配的技术研发机构的建设。建设汽车、化工、家电、信息技术四大研究领域的高水平的研发机构，跟踪国内外技术发展最新动向，开发适合于广东省企业的技术产品，以每年提交的技术专利数量、技术市场成交额、对国外技术的了解和掌握程度等来对研究机构进行定量考核。应该借鉴台湾工研院的经验，面向珠江三角洲制造业发展需求，将广州工业技术研究院办成布局合理、开放流动、高效运转、成果丰富且转化迅速的一流研究机构。四是科研院所要立足于解决面向珠江三角洲的共性技术问题。2003年，广州、深圳、东莞、惠州4个城市通信设备、计算机及其他电子设备制造业的产值占各所在城市工业总产值的10.9%、58.74%、36.58%和64.66%，4个城市的通信设备、计算机及其他电子设备制造业的产值之和占广东全省这一产业产值的83.67%，这一区域已经成为世界上信息产业产品生产最为密集的地区。应在中国工程院支持下成立南方信息技术研究院，与珠江三角洲的信息产业走廊建设相互呼应。甚至还可以在此基础上成立中国工程院广州分院，高规格地竖起技术创新的大旗，以便更好地招兵买马，将一流的研究人才募集到广州，成为广州推出高水平技术创新成果的主力军。五是要深化科研院所的体制改革。实行优胜劣汰的竞争机制，完善科研院所的评价体系，鼓励科研院所和科研人员早出成果，多出成果，出大成果，鼓励将科研院所办成有竞争效率、有较高收益、有和谐气氛的智力密集和智力创造区

域。在具体方案上,应该在科研院所课题制的组织过程中,将制造业企业的招标课题完成作为评价科研院所的一项标志,并且提供一定的配套支持;鼓励科研人员围绕工业化方向进行自主选题,由研究机构和企业设立混合基金的形式给予其起步支持,再视研究项目进展和产业化前景列入省市科研支持项目;要扩大科学家创新的自主权,包括资金支配、人员招聘、课题申报等方面的权利;要实行有奖有罚的制度,形成能者上庸者下的机制,不断为科研院所输入新生的研究力量。

5. 促进广州高新技术产业、支柱产业、传统产业和现代服务业的协调发展

一是积极组织技术创新力量,采用高新技术和先进适用技术对钢铁、机械、建材、纺织等传统产业加以改造,增强企业的新产品开发能力和管理水平,使传统产业在新的市场形势下显示充分的竞争能力。二是在汽车、化工等资本和技术相对密集型产业的发展上,应该在企业和外部的科研机构中积极培育研究力量,跟踪国内外技术的最新进展,不断开发市场需要的技术,及时应用于企业新产品开发中。三是继续大力推进电子信息、生物技术、新材料、医药等高新技术产业的发展,强化科技园区的建设。要将园区建设的方向由数量增长转化为下一步质量提高、管理强化、效益增长的努力,实现高新技术产业园区增长方式的转变。争取向广东省和中央有关部门建议,将珠江三角洲东岸建设成信息产业走廊,与广州信息技术研究院的建设形成呼应之势。四是强化科技创新对现代服务业的技术支持。目前,国际上已经出现现代服务业科技创新“应用性、集成性和系统性”的特点,出现网络技术、网格技术、数字传输技术、智能终端技术、标准化技术、卫星定位系统和地理信息系统、网络环境新技术在服务业的广泛应用。广州作为我国现代化水平最高经济最为发达的城市之一,应该在数字广播影视、电子商务、电子金融、数字商务、网络教育等方面开拓科技创新服务的新领域。

6. 加强广州市的科技中介机构建设与市场监管

生产力促进中心、科技企业孵化器、科技评估中心、科技招标机构、技术市场、技术产权交易所等机构都是各个地区重要的科技中介机构,在促进科技成果转化、技术扩散、信息传播、人才培养、科技评估、资源分配等方面曾经发挥了重要作用,应该通过改革将这些机构进一步推向市场,切断其与政府之间的联系,并通过完善中介机构的政策法规体系,规范终结机构的市场行为,并且强化中介机构之间的良性竞争和优胜劣汰,将那些技术资质弱、管理不规范、信誉等级低、服务意识差的中介剔出市场。与此相关的是,要加强科技市场的监管。要积极制订市场管理的政策和法规,完善知识产权管理制度,制止市场上恶性技术侵权现象,防止市场垄断、市场欺诈等不正当竞争行为,保护技术市场交易各方的合法权益。

7. 以地域上的集群创新来增强广州的科技创新能力

要在传统产业、支柱产业、高新技术产业等多个领域,按照市场化的方式尽可能培育集群式技术分工模式,将产业链、价值链、技术链上相关的企业,通过市场化的手段,集成到一个小的区域范围内,强化企业与企业之间的产业分工和技术分工,实现技术近达性和地理近达性双重利益目标,使企业生产具有更强的专业化和不断延伸产品的生产链条,形成开放性、网络化、互动式的发展,促进产业的价值增值和技术升级水平,将产业做精、将技术做细、将链条做长、将市场做大,充分提高广州在各个工业化领域的技术竞争力。

第十章 科技进步和科技创新环境的营造

一、国家环境

1. 制定并实施科教兴国战略

1995年5月，党中央、国务院发布《中共中央、国务院关于加速科学技术进步的决定》，首次提出实施科教兴国战略。“科教兴国，是指全面落实科学技术是第一生产力的思想，坚持教育为本，把科技和教育摆在经济、社会发展的重要位置，增强国家的科技实力及向现实生产力转化的能力，提高全民族的科技文化素质，把经济建设转移到依靠科技进步和提高劳动者素质的轨道上来，加速实现国家的繁荣强盛；”世界科学技术正在发生新的重大突破，以信息科学和生命科学为代表的现代科技的突飞猛进，为世界生产力的发展打开了新的广阔前景。我们面临着难得的发展机遇，也面临着严峻的挑战。在世界政治走向多极化、经济日趋全球化的条件下，我们要实现跨世纪发展的战略目标，必须加紧推进科技进步和创新，为社会主义现代化建设不断提供强大的科技支持。

2. 加强知识创新和技术创新，构建国家科技创新体系

1998年2月，开始建设知识创新基地，实施知识创新工程，创建国家创新体系。其目标是：到2010年前后，形成符合社会主义市场经济和科技发展规律的、具有支撑国民经济可持续发展能力的、高效运行的国家知识创新系统及运行机制，建设一批国际知名的国家知识创新基地（国立科研机构 and 教学科研型高等学校），不断取得具有国际影响的重大科技成果，培养和造就大批具有创新意识和创新能力的高素质科技人才；力争我国知识创新实力达到世界中等发达国家水平，为丰富人类知识宝库不断作出贡献，为大幅度提高我国的创新能力奠定坚实基础。1999年8月，中共中央、国务院发布《中共中央、国务院关于加强技术创新，发展高科技，实现产业化的决定》，强调“通过深化改革，从根本上形成有利于科技成果转化的体制和机制，加强技术创新，发展高科技，实现产业化。”

3. 深化科技体制改革，推动科技与经济的结合

1999年4月，国务院做出科研机构改制工作的部署。将一批应用开发型科研院所向企业化转制，在体制上由原来政府部门管理转变为以市场引导为主，在机制上由事业运行机制转变为企业经营机制。十多年来的科技体制改革主要是以营造城市环境（如技术市场、人才市场等）以及科研机构内部运行机制改革为主，没有触及科研体系的整体结构和深层次的体制问题。而这次科研机构改制，是对科研机构进行结构调整和制度创新，优化科技资源配置，面向市场研究开发并开展技术创新，从根本上解决科技与经济脱节的问题。

4. 有计划有组织地发展高新技术产业，努力实现我国社会生产力的跨越式发展

我国在高新技术领域坚持了突出重点及有所为、有所不为的方针，并面向21世纪，选准对我国经济和社会发展具有战略意义的一些高新技术项目，集中人力、财力、物力，建立重点基地，组织精干队伍，加强统一领导，齐心协力攻关，力争有所突破。形成和发展我国自身的科学技术优势；特别是围绕国民经济和社会信息化问题，加快高新技术产业发展和用高新技术改造传统产业的步伐，以信息化带动工业化，以工业化促进信息化，努力实现我国社会生产力的跨越式发展。

5. 加强国际科技合作与交流，推进世界科技发展

“通过国际合作，实现人才交流和资源、信息、科研设备的共享，不仅促进了科学技术自身的发展，而且将会带动经济贸易合作与交流”。“各种社会制度、经济模式、文化传统和发展水平的国家积极开展科技交流与合作，对合作各方和整个世界的发展都是有利的”。

6. 人才是科技进步和社会经济发展最重要的资源

坚持努力创造更加有利于知识分子施展聪明才智的良好环境，“尊重知识、尊重人才”，在全社会形成这种良好的风尚，使大批优秀人才不断涌现。

二、广东省科技进步与科技创新的环境营造

(一) 充分发挥政府主导作用，营造发展高新技术产业的环境和条件

1. 实施优惠政策

高新技术产业既是一种高效益、高增值的产业，同时又是一种高投入、高风险的产业。任何国家和地区要发展高新技术产业都不能没有政府的大力扶持，特别是在高新技术产业建立初期，没有政府的支持、引导，是很难发展起来的。广东省委、省政府在国家对高新技术产业实行的各项优惠政策基础上，结合广东实际，先后制定了一系列比国家更为优惠的优惠政策。这些优惠政策内容广泛，包括税收、财政、财务、金融、出口贸易、人员出入境等各个方面。

(1) 税收优惠政策。

所得税优惠政策方面，高新技术企业自确定之日起，减按 15% 的税率征收所得税；高新技术企业出口产品产值达到总产值 40% 的以上的，减按 10% 的税率征收所得税；新办高新技术企业，从获利年度起两年内免征所得税，且免税期满仍有困难的，可在两年内返还所得税；新办中外合资经营的高新技术企业，合同期在 10 年以上的，可以从开始获利年度起，头两年免征所得税；高新技术企业进行技术转让过程中发生的与技术转让有关的技术咨询、技术服务、技术培训的所得，年净收入在 50 万元以下的，可暂免所得税；超过部分按适用税率征收所得税；高新技术产品，自第一次销售之日起，国家新产品 3 年内，省级新产品两年内，应纳所得税享受边征边返优惠，企业投入的研究开发费用按实际发生额计入成本，并逐年增长等等。

增值税优惠政策方面，高新技术产品，自第一次销售之日起，国家级新产品 3 年内，省级新产品两年内，增值税地方分成部分返还生产企业；经认定的高新技术企业期初存货已征税的，允许其已征税额按存货处理数量分期抵扣应纳增值税；直接用于科学研究、科学试验和教学的进口仪器、设备，免征增值税。

营业税优惠政策方面，对科研单位取得的技术转让收入免征营业税，省将该政策推广应用到高新技术企业、民营科技企业；个人转让著作权，免征营业税。

固定资产投资方向调节税优惠政策方面，高新技术产业开发区内资高新技术企业，以自筹资金新建技术开发和生产经营用房，按国家产业政策确定免征建筑税（或投资方向调节税）。

关税优惠政策方面，对国家鼓励发展的国内投资项目和外商投资项目进口设备，在规定的范围内，免征关税和进口环节增值税；高新技术企业生产的出口产品，除国家限制出口或者另有规定的产品以外，都免征出口关税；对进口的种子（苗）、种畜（禽）和鱼种（苗）免征进口环节增值税；鼓励高新技术产品出口，出口退税予以优先办理。

(2) 财务优惠政策。企业的技术开发费按实际发生额计入成本。高新技术产业开发区内高新技术企业用于高新技术开发和高新技术产品生产的仪器、设备，可实行快速折旧等等。

(3) 金融优惠政策。银行对高新技术企业给予支持，尽力安排其开发和生产建设所需资金。省、市各国有商业银行及广东发展银行每年从新增贷款规模中划出一定额度作为高新技术产业政策性专项贷款，实行优惠利率，用于支持高新技术产业的发展。

银行可给高新技术企业安排发行一定额度的长期债券，向社会筹集资金。优先批准高新技术企业按规定发行债券和股票上市。有关部门可在高新技术产业开发区建立风险投资基金。条件比较成熟的高新技术产业园区，可创办风险投资公司。国家和省立项的高新技术项目贷款，按照国家银行的有关规定，允许用于添置生产必需设备、检测仪器等固定资产。建立主办银行扶持制度。对提供出口订单的高新技术产品，金融机构应提供优惠的卖方信贷，及时安排贷款。

(4) 财政优惠政策。高新技术产业开发区中所缴各项税款，以 1995 年为基数新增部分年内全部返还高新技术产业开发区，用于高新技术产业开发区建设。属市一级收取的土地使用权出让转让、房地产出租转让的收益，以及在高新技术产业开发区征收的各项规费，除上缴中央的以外，其余全额返还高新技术产业开发区。1997~2000 年，省财政每年新增拨款 2 亿元，专项用于高新技术成果商品化孵化期和产业化启动的投入。其增值部分可用于风险损失补贴、贷款贴息和奖励。对高新技术企业应交的能源

交通基金和预算调节基金“两金”可以减免。经当地政府批准，高新技术企业可免购重点建设债券。

(5) 进出口贸易优惠政策。高新技术企业为生产而进口的原材料和零部件，免领进口许可证。高新技术企业可以在高新技术产业开发区内设立保税仓库、保税工厂。高新技术产业开发区内高新技术企业开发的高新技术产品，凡是各项指标达到同种进口产品的水平，并具备一定生产规模，经审定列入国家限制进口商品目录，控制进口。年创汇 50 万美元以上的高新技术企业，可授予自营进出口经营权。

(6) 人才优惠政策。省科委负责组团的对外开展高新技术合作与交流的人员出访，可由省科委在省政府授权范围内审批。各地区、各部门在安排劳动就业和招收职工时，要优先考虑高新技术企业对大学生、研究生、留学生和归国专家的需求。从省外调入有中、高级职称和国家重大发明的人才或有特殊技能的高级技工，入户免交城市人口增容费，企业和房管部门优先安排住房。

2. 制定指导性规划

省科委受省委、省政府委托，于 1990~1991 年先后编制了《广东省火炬高新技术产业十年发展规划与“八五”计划纲要》、《广东省珠江三角洲高新技术产业带十年规划与“八五”计划纲要》、《广东省高新技术产业发展“九五”计划与 2010 年规划纲要》和《广东省珠江三角洲经济区高新技术产业发展“九五”计划与 2010 年规划纲要》等高新技术产业发展规划，经省政府批准在全省先后组织实施。以广东 2010 年基本实现现代化这一战略目标为出发点，抓住当前的有利时机，加快改革开放，充分发挥现有基础和优势，以市场为导向，企业为主体，科技进步为依托，高新技术的商品化、产业化、国际化为目标，把广东建设成为与国际经济技术接轨的发展我国高新技术产业的重点省份之一。根据上述战略方针，同时提出了 5 条发展广东省高新技术产业的指导原则：

第一，坚持深化体制改革，努力探索适应社会主义市场经济，有利于高新技术产业化的新体制和新机制。

第二，坚持扩大对外开放，大力开展国际合作与交流，促进高新技术产业国际化和外向型经济发展。

第三，坚持有限目标、突出重点、分步推进的原则，对技术高、效益好、规模大、外向型的高新技术项目，予以重点支持。

第四，坚持技术引进和自主研发相结合，在大力引进高新技术的同时，积极组织动员、吸引省内外高等院校和科研机构在广东省创办高新技术企业，开发高新技术产品。

第五，坚持发展新兴产业与改造传统产业相结合，不断培育高新技术产业的增长点，在大力发展高新技术产业的同时，注重用高新技术改造传统产业，以带动产业结构的调整和技术升级。

高新技术产业发展规划的制订，突出了广东省优先发展的领域和重点支持的技术范畴——电子信息、生物技术、新材料、光机电一体化、能源与环保新技术、海洋资源开发利用新技术、新产品等。同时，重视培育新的高新技术企业，用高新技术改造传统产业，装备农业和第三产业，促进传统产业的结构调整和产品技术升级以及“三高”农业和第三产业的发展。

3. 广辟资金来源

发展高新技术产业需要大量资金投入，特别是在启动阶段，没有一定的资金扶持，高新技术产业难以发展。为此，必须广辟资金来源。在省委、省政府的关怀、支持下，广东省先后建立了火炬引导资金、科技信贷资金、科技发展基金等，很快形成了以政府投入为引导，以银行贷款和单位自筹为主体，多元化、多渠道筹集资金发展高新技术产业的投入机制。

(二) 按照市场经济规律，建立和完善广东的创新系统

1. 坚持以市场为导向、企业为主体、产品为龙头、效益为目标

广东发展高新技术产业始终把国内外的市场需求放在首位：第一，优先开发市场急需的项目，一旦成功即可转为现实生产力；第二，瞄准国际科技制高点，研究开发的技术达到世界先进水平；第三，在高投入时，务求产生高效益。实践证明，按照上述原则选择的高新技术产业化项目，成功率较高，达 90% 左右，效益较好，一般产出为投入的 3 倍以上。

2. 完善和发展广东的创新系统

创新系统是一个以市场为基础的资源配置系统，只有处在市场竞争中的企业才能做到，广东所有的

明星企业几乎都是在激烈的市场竞争中发展起来的，建立和发展创新系统，便成为它们主要的技术支撑。这种创新系统实际上是个网络，这个网络主要由5个部分组成：企业、高等院校、科研机构、中介机构和政府。企业是创新的主体；高等院校和科研机构是创新的源泉和技术（知识）库，又是培养创新人才的基地；中介机构是沟通技术流通、开拓技术市场的桥梁和渠道；政府则是创新系统的组织者。广东的创新系统是从产（企业）、学（高等院校）、研（科研院所）系统发展起来的。深圳市在这方面作出了突出的成绩，同国内130多所高等院校、科研院所建立了稳定的合作关系，不仅包括北大、清华、中国科大、华中理工大学、中科院等著名院校和科研院所，最近又同香港科技大学建立合作关系。佛山电子集团、珠海丽珠集团、顺德新力集团、肇庆风华高技术公司等企业都依靠建立这样的创新系统，得到技术支撑，使企业得以发展壮大。

3. 广纳科技人才

广东各级党委、政府及各有关部门充分利用广东改革开放先行一步的有利条件，采取优惠措施，营造进才、聚才的良好环境，筑巢引凤，积极吸引省外、国外的科技人才到广东从事高新技术产业化工作。

改革开放以来，特别是近10年来，广东省通过营造良好的聚才、育才环境，建立发挥人才作用的激励机制，采取多种方式（如客座教授、长期聘任、带成果开发、创办民间科技机构、技术入股等）吸引了一大批省外和国外的高技术人才来广东省工作，不少是带着科技成果来广东省进行产业开发。据调查统计，广东从20世纪80年代末到90年代初实施的高新技术产业化项目成果，有1/3来自省外，1/3是引进国外技术，只有1/3属于本省自行研制，而火炬项目的产业及技术带头人则有60%来自省外。在促进广东省高新技术商品化、产业化、国际化的实践中，涌现出一批具有很高学术造诣、善管理、会经营、懂外语、熟悉国际市场的新型企业家和管理人才。

（三）建立适应社会主义市场经济规律和高技术产业发展的体制和机制

广东高新技术产业的建立和发展，没有走计划经济体制下国有经济一统天下的模式，而是采取多种所有制并存，积极鼓励国营、集体、民营、“三资”及联合经济等各种经济成分的企业参与高新技术产品的开发、生产，加快了广东高新技术产业的发展。据对2002年全省707家（不包括深圳279家）生产高新技术产品的企业统计，国有经济170家，占24%，集体经济199家，占28%，其他类型（包括外商投资经济、港澳台投资经济、股份制经济、联营经济、个体经济、私人经济等）338家，占47.8%。随着多元化企业体制的形成，民营科技企业发展迅速。

到1999年底，全省有民科企业3500多家，技工贸总收入500多亿元，其中超亿元企业100多家，有260家民科企业被认定为高新技术企业，占全省高新技术企业总数的32%。每年投入的研究开发费用占总支出的比例都在10%以上，远远高于国家对国有企业研究开发经费投入的要求，大批高新技术成果快速转化为产品占领市场，并保持较强的竞争力。以“深圳华为”、“广州新太”、“珠海亚洲仿真”等为代表的一批民营高新技术企业，在实施高新技术产业化计划，开发高新技术产品中迅速发展壮大起来，成为广东省发展高新技术产业的一支重要力量。

（四）坚持走国际化的道路，主动接受国际产业的转移

1. 探索利用市场、资金、技术、人才和产品标准的国际化实现形式

（1）努力改善投资环境，积极吸引国外大企业、大财团来粤兴办高新技术企业，开发高新技术项目：如美国的IBM公司、AT&T公司、杜邦公司，德国的西门子公司，日本的松下、三菱、NEC公司，荷兰的飞利浦公司等与广东省有关企业开展高新技术项目合作，取得了明显成效。

（2）鼓励部分高新技术企业到国外开办高新技术研究开发机构，与国外科研人员合作进行产品开发，把研究成果和有竞争力的项目拿回来进行二次开发，如科龙、华为、康佳等企业分别在美国、日本等建立了研究开发机构，与当地科研人员合作开发高新技术产品，加快了产品更新换代，有利于开拓国外市场。

（3）根据发展高新技术产业的需要，积极到国外举办高新技术产品展览会、技术贸易洽谈会等有关高新技术项目的招商活动。

(4) 通过技术入股、购买专利、引进国外先进技术和人才,推进高新技术产业开发,加快高新技术产品生产与国际接轨,实现产业化目标。概括起来就是利用市场、资金、技术、人才和产品标准的国际化,通过“让股份,得技术、资金和国际市场”,达到企业产品与国际接轨,即企业按国际规范进行管理,产品按国际标准组织生产等。

2. 坚持技术引进与自主研发、开发、创新相结合

(1) 把引进国外技术与国内技术相嫁接。如深圳安科高技术有限公司是中科院控股的中国科健股份有限公司与美国 Analogic 公司合资经营的高新技术企业。重点开发、生产高档医疗电子设备和仪器。公司成立之初,以中方提供磁体技术和产品,美方提供主要电子部件技术和产品,以中方科技人员为主组建开发生产队伍,负责整体系统设计、软件和配套硬件的设计开发以及整机生产和调试的方法,很快就完成了永磁体和超导体 MRI 系统的开发与生产定型,并投入批量生产,使我国一跃成为当时世界上少数能够批量生产该系统的国家之一。

(2) 把引进国外先进设备和加工工艺与国内技术相结合。如深圳科兴生物制品公司把自己的高新技术研究成果和引进的生产设备和加-ET 艺相结合进行高新技术产品的开发生产,其规模之大在全国处于前列。

(3) 把引进国外科技人才与国内的技术设备相结合。如深圳蛇口开发科技有限公司从美国、加拿大、香港等地聘请了 20 多位高技术专家,他们以个人的专有技术及销售渠道进行投资,以技术入股方式占有公司 34% 的干股。这种技术入股方式有效地调动了外国(地区)专家的积极性,在很短时间内就开发出计算机磁盘磁头,并自行设计和建立了进口关键设备与国产配套设备相结合的大批量生产线。仅 3 年时间就使企业发展成为世界三大计算机硬盘磁头生产厂家之一。

(五) 做好发展高新技术产业的区域布局

由于广东不同地区的经济、科技发展不同,条件不一,因此,发展高新技术产业不能齐头并进,必须按照突出重点、发挥优势、带动其他的原则,采取以深圳、广州为龙头、以高新技术产业开发区为基地,以珠江三角洲高新技术产业带为重点,带动东西两翼和山区发展高新技术产业的总体区域布局。

1. 深圳市和广州市——发展高新技术产业的两大龙头

经国务院和省政府批准,广东先后建立起深圳、广州、中山、佛山、惠州、珠海 6 个国家级高新区和江门、汕头、东莞、肇庆 4 个省级高新区。建设高新区是一项跨世纪的社会系统工程。

高新区建设和高新技术产业发展已初具规模:以电子信息、光机电一体化、新材料、生物医学、新能源与环保为支柱的产业集群已在高新区内逐步崛起;国家健康产业基地、广州电子科技园、深圳计算机及软件、通信、视听基地、珠海计算机软件及专用集成电路开发基地、惠州通信产业基地、佛山电器基地及电子医疗器械基地、东莞电子器件基地等在高新区内创建。

高新区的国际化工作取得了显著进展:充分利用高新区毗邻港澳、信息灵通的优势,坚持面向国内外市场,多渠道、多层次广泛招商同时跟踪国内外高新技术成果,全方位引进资金、项目、产品,精心培育高新技术生长点。充分发挥高新区企业的团队优势,组建企业集团,如广州新太集团、中山火炬集团、惠州 TCL 集团等。

各高新区大力开展高新技术产品创名牌活动,以名牌产品为龙头,推进国际化:如华为技术有限公司的程控交换机、长城集团深圳公司的金长城微机和显示器、汕头超声仪器研究所的超声诊断仪、新太集团的电信业务增值平台、广州南方传输系统有限公司的光电传输设备、广东天普生物化学制药股份有限公司的尿激酶、佛山华鹭制冷器件有限公司的电磁四通换向阀等。

各高新区在入区企业中积极推进国际规范、国际准则,推进 ISO9000 系列等国际化标准,努力争取与国际接轨,随着高新区国际化工作的不断推进,高新区的出口创汇一直保持着稳步发展的良好势头。

高新区正在逐步建立适应自身特点的管理体制和运行机制。全省大多数高新区根据省委、省政府和所在市委、市政府的规定,享有市一级的有关管理权限,并在市一级财政中对高新区财政收入实行单列。设立了工商、税务、财政、计划、国土管理等机构,实现了“一条龙”服务和一个“窗口”的对外管理,简化了办事程序,提高了工作效率。有的高新区根据社会主义市场经济体制要求,建立起“小政府、大社会”的管理模式,坚持政企分开原则,发挥其指导、服务、协调功能。

高新区的投资环境不断改善,自高新区开办以来,各高新区为企业营造适应其自身发展的良好环境,精心规划建设,使市政配套设施不断完善。如珠海高新区立足金海岸,以三灶区为依托,经过认真规划建设,初步建起了一个园林化、科学化的花园式海滨新城区。为了营造高新区良好的软环境,省委、省政府和所在地的市委、市政府相继制定了高新区建设的扶持政策。各高新区在土地价格、入区项目、入区企业、产品出口、人事管理、机构设置等方面享有自主权,制订了一系列的优惠措施,以吸引投资者。一些市由科委和高新区创办的高新技术创业服务中心也在茁壮成长。广州、中山等创业服务中心近年来孵化了上百个高新技术项目和企业,以确保高新区持续、健康发展。

2. 珠江三角洲高新技术产业带——连片开发的高新技术产业密集带

1991年8月经原国家科委批准,在珠江三角洲经济区成立了珠江三角洲高新技术产业带(以下简称产业带),总面积41596平方公里,总人口2237万人(1998年末)。在这里集中了深圳、广州两大中心城市、6个国家级和3个省级高新技术产业开发区。

建立产业带的宗旨是:在劳动地域分工原则的基础上,促进人才、技术、资源和信息等生产要素的优化组合,加快高新技术产业发展;用高新技术改造传统产业,促进珠江三角洲现有产业向高技术、高质量、高层次发展;促进在珠江三角洲内的城市兴办高新技术企业和城市间产业结构互补,更好地集中力量创办规模型企业集团;促进广东与国内外开展高新技术产业合作,逐步实现国际化;促进对引进高新技术设备的消化吸收及创新;促进这一地区高新技术向省内外辐射并为省内外其他地区发展高新技术产业提供示范,以带动全省高新技术产业乃至整个国民经济的发展。

(六) 广东知识产生发展的环境营造

(1) 是建立、发展和完善广东的技术创新系统,为广东高新技术产生发展提供一个有力的技术支撑,创新是一个从新思想的产生到产品设计、试制、生产、市场化的一系列活动,也是知识的创造、转换和应用的过程。其实质是新技术的产生和商业应用。

(2) 全面贯彻科教兴粤的发展战略,把教育放在优先发展的地位,强化人力资本的投资这里包括两方面的问题:一是下决心培育广东的研究密集型大学;二是提高劳动者的整体素质。

(3) 增加科技经费投入,强化研究开发。

(4) 坚持“以市场换技术”的方针,千方百计引导外商,特别是跨国公司在广东建立研究开发机构。

(5) 要把培育高技术企业家队伍(阶层)放在一个突出地位,要逐步实行企业家的市场化。

(6) 加强新形势下粤、港、澳、台在高新技术领域里的合作。

(7) 转变政府职能,营造发展高新技术产业的软、硬件环境。

三、区域创新环境的营造

从国外的经验来看,产业获得竞争优势的时间和政府获得政治绩效的时间往往不是同步的。一种产业要获得竞争优势,可能需要十年以上。在这个时期内需要对人才进行培养、对产品和生产过程进行投资、建立产业集聚区、开辟国际市场。但是对于每届政府来说,十年可能太长了。因此,多数政府为了在任期内取得成效,都采取短期盈利的政策,例如补贴、保护以及鼓励合并等,但这些都是阻碍创新的政策,例如补贴、保护以及鼓励合并等,但这些都是阻碍创新的政策。从长远来看,对企业减免税收的政策实际上会使企业造成对政府的更加依赖;不干预政策则忽视了政府在形成企业成长环境中应当起到的作用。政府应该在提高区域创新能力方面发挥作用,长期投资于教育和培训,投资于企业间合作的网络建设,创造真正有利于企业家创新的环境。

目前尽管我国出现了企业(尤其是中小企业)在地方上成群连片的情况,但在生产上相对独立,发展的过程中缺乏应有的技术、信息等方面正式或非正式的交流,不能很好地建立技术与营销网络。在它们之间,非但不能像在硅谷和新竹等发达在区的企业那样进行专业化分工和合作,在相互学习的过程中不断创新,反而在市场的竞争中,相互拆台,导致信息、技术、知识的流动严重不畅,甚至断流。企业间的交易费用高不可估,缺乏企业群的整体竞争优势。在存在不正当竞争和过度竞争而缺少合作交流的区域,将发生大量问题。可以说,我国一些区域的发展与世界上发达区域的最大差距,就在于区域内

企业交易费用太高,企业分工合作网络微弱。

区域创新网络是区域内有利于企业创新的新型产业组织形式,是区域性的支持企业创新的网络状系统,它已被用来作为一种为增强企业创新能力而进行区域调控的公共政策措施。由于产品生命周期缩短,技术创新速率加快,为了降低创新的风险,地方行为主体需要合作创新。结网是一种新的制度性的手段,这就是从本区域企业的共同兴趣点出发,为它们提供信息交流的场所和机会,活化本区域的物质行信息资源,增加企业的灵活性,减少不确定性,因而使企业和区域的创新能力得到持续发展。存在创新网络的区域是有效发挥协同作用而产生持续创新的地方。

区域创新网络是由区内的经济网络(行为主体间的正式经济合同)和社会网络(行为主体间非正式的联系)共同构成的。当区内行为主体间既有正式的经济交易关系,又有大量的非正式联系,结成社会网络的时候,该区域将会获得强大的竞争优势。而且,由于创新是一种社会过程,因此区域创新网络主要包含社会的性质。区域的创新网络实质上是区域经济和社会相融合的产物。创新是建立在当地生产综合体所特有的社会组织基础上的。

区域的经济网络发挥作用的过程中,为各个行为主体提供的市场、金融、技巧、信息、人才等机会并非均等。一旦合作过程中,合作双方都按市场中的规则获得自我预期利润时,分配不均的现象就会出现,新的计划、标准、规则、价值等随之产生,企业之间的不信任和机会主义行为增加,交易成本昂贵。整个区域网络创新功能衰退,便面临着被新的侵入者破坏的危险。所以,区域的经济网络,必须扎根于当地利于创新的社会和文化环境中。也就是说,区域内的经济网络和社会网络共同形成完整的区域创新网络,也称区域创新环境。

目前,区域创新环境已经成为世界经济发展的热点问题之一。建立科学园、技术城等政策的主要目的,归根到底,就是要创造良好的区域创新环境。

产业发展的硬件要求是显而易见的:现代化的基础设施、便利的交通通讯、配套的生产服务设施等,它们无不需要大量的人力和财力投入。由于其成果的可见性,也较容易为政策制定者所重视。但是,随着技术的复杂性增加,参与科技创新的主体越来越多,主体之间的相互关系也更趋复杂多变。早期产业化社会形成的刚性的等级化组织形式已不能适应高技术发展对灵活性的要求。大量集聚的创新主体需要一种促进彼此接触、相互交流与合作的外部环境,这种环境具有使大量企业在近距离内接近并亲和的性质,这种有利于创新的软环境有别于传统上人们所认识到的产业发展的硬环境。

隐藏在硬设施背后的软环境,对硬设施的作用的发挥起着决定性的作用。创新所需要的软环境主要表现为网络系统,即建立在区域内企业,以及企业且慢科研机构 and 行政机构间长期合作基础上的稳定关系。对于这种软环境的认识,可以分为3个层次:

(1) 介质环境。包括人们的文化水平、心理素质、价值观念、社会风气等内容。它直接影响着人们是否追求创新,人与人之间能否相互信任、相互合作。这种环境与当地的社会文化基础有关,还有赖于长期的教育投入、国民素质提高和精神文明建设。

(2) 机构环境。包括各种为区内创新主体之间建立联系的机构和制度,例如为资金流动服务的银行等金融机构,为劳动力流动服务的人才交流中心,为加强同业人员交流合作而成立的行业协会以及为区内各种创新主体服务的法律事务所、会计师事务所和其他中介服务机构。这种环境能否充分发挥效力,更取决于这些机构的服务是否规范化、制度化。这种规范化、制度化的过程是一个长期摸索试验的过程,受到国际惯例和本地实际情况的双重影响。

(3) 调控环境。指政府发挥宏观调控作用,使多个相关创新主体发生协同效应。区域的调控环境的好坏,对本地产业能否经受国际竞争的考验起着至关重要的作用。

软环境的营造已经成为世界经济发展的热点问题之一。国际经济竞争在很大程度上是区域软环境的竞争。建立科学园、技术城等政策的主要目的,归根到底就是要创造良好的软环境,促使行为主体之间相互作用,产生协同效应。良好的区域创新环境就像是一种空气、一种土壤,促进企业的成长,同时,带动其他地区的经济。

企业成功的创新与区域环境的关系表现在两个方面。其一,区域特点影响企业的创新活动。区域特点包括生产要素的可得性和质量、知识基础、公司原有的网络,以及区域政策等。其二,企业行为对区

域环境发生反作用。企业吸引生产要素，并通过内部培训等来影响区域的知识基础。

实践证明，在吸引企业和促进企业再生的过程中，区域创新环境发挥着重要的作用。只有当企业在本地落户和成长起来后，才能真正注重当地网络的构建和维护。

区域经济环境的建立可以通过两种渠道完成：一种是通过政府或经济管理部门，自上而下地建立或帮助建立地方的区域创新环境；另一种是企业、个人自下而上的行为，自发地或在引导下建立和完善区域创新环境的形成，其出发点是利润和各种效益，也可以分为两种方式：①是自发的，出于企业自身的需要而产生的行为，如增强前、后向经济联系，引进电脑系统优化管理，出于对信息的需要、环境的要求而投资区域的基础设施等。这些无疑都是对区域创新网络的贡献。②是在政府引导下的行为，出于政府所提供的利息和自身对区域责任感的行为。如与区域有关的公益和福利活动，对区域经济发展趋势的预测与研究，出于政府诱发而进行的企业间、企业与政府间、个人与个人间的正式和非正式交流等。

以上所提到的两种渠道，以及每种渠道的两种方式之间存在着复杂的相互作用，而它们又共同为良好区域创新环境的创造贡献着自己的力量。一个好的情况应该是，政府行为的硬方式一方面创造了区域优秀的物质基础，另一方面引导并促进着企业行为的自发方式和引导性方式，与政府的软件方式一起致力于完善区域的产业文化，改变着整个区域内政府部门、企业以及相关服务机构人员的思想方式和意识行为，物质基础与区域文化两方面的进步造就了良好的区域创新环境。反过来，区域创新环境的建立又成为政府投资基金的来源、企业发展的物质和文化基础的解决之道。两种渠道四种方式之间互为因果、互相影响，而它们与整个区域创新环境又在相互促进，以达到一种良性循环。各种进步都体现在：①区域物质基础和企业资本的上升；②符合区域创新环境的区域产业文化形成这两个方面。两种方式间存在着密切的相互作用，如图 2-5 所示。

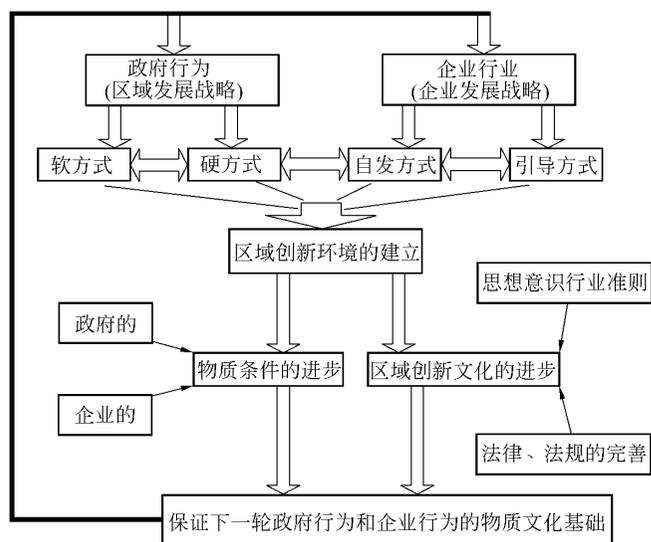


图 2-5 区域创新新网络形成方式及其相互作用（引自：王缉慈，创新的空间）

自上而下的政府行为，其出发点是发展区域经济。这一渠道又可以分为两种方式实现，一种是体现在物质基础的建立上，如投资建立良好的区域交通运输系统、信息通讯网络、企业家聚会场所等技术基础设施，创造定于吸引力的自然和人文环境（称为硬方式）。另外一种是在数据信息服务、法律监督，帮助制定行业规范等。体现在组织展览会、交易会、文体活动等各类活动，促进企业家间的交流，增强政府与企业间的联系和信任关系，加速信息和知识的通畅和交流；培养和引入多方面的人才，尤其是管理和市场等方面的人才，除了大学培养之外，更重要的是引入相关的产业，提供实际培养人才的机会。建立技术标准和市场监管机制，主要着眼于建立起一种富有活力的创新精神，尊重人才的区域文化（称为软方式）。

有必要建立完善的中小企业服务系统,发挥服务中心、行业协会等中介服务机构的整体功能,更全面地了解产业发展的技术、市场信息,有用先进的储存、检索办法书刊号及时地向广大中小企业提供信息,并根据企业对信息的特殊需要定期向企业提供信息。这样,一方面使新技术成果迅速商品化,另一方面,也可以避免产品的重复开发,使中小企业在发展过程中,从研究开发、咨询到管理、后勤等方面得到一体化的服务。

政府机构、企业、高等院校、科研院所通过大量的、无限的相互作用而融合在一起。这是一场深刻的制度创新。科学园区企业与附近大学的联系可以诱发经济增长。大学可以为园区企业提供专门的图书馆设施,教员可以为园区提供专门的知识咨询服务,园区企业与名牌大学合作可以提高声誉,大学源源不断地向企业输送适用的企业家和技术人才。

四、发展中地区技术跨越的外部环境建设

(一) 发展中地区技术跨越环境现状

1. 发展中地区发展所面临的科技经济全球化的大环境

发展中地区科技经济发展所面临科技经济发展全球化发展的大环境的影响。从机遇方面来看,主要有以下几点:

(1) 国际合作呈现越来越密切的趋势。随着经济与科技全球化趋热不断加强,各国经济、科技活动对外开放程度不断提高。国家的高校、科研院所等五大创新系统都投入到国际科技大市场之中。共同投入,共享利益。发展中地区在这方面已做了不少工作。①研究内容向国际化靠拢,向国际先进看齐,向国际接轨。②研究资源国际化,努力开发使用科技资源国际化大市场。③研究手段国际化、信息不断交流,设施共享。④研究组织国际化,与国际机构合作,共建研究所。⑤经济贸易与科技交流一体化。⑥由此导致科技模仿创新的时机更加成熟。

(2) WTO规则有利于发展中地区科技发展机制的完善,谋求在开放与互利的竞争合作中赢得技术优势。

2. 发展中地区跨越发展的经济状况环境

发展中地区作为发展中国家的中下经济水平的地区,总体经济实力不是太强,所能提供的发展经费十分有限。

3. 发展中地区跨越式发展的管理体制与政策环境

20多年来,发展中地区体制向市场化方面迈出了几大步。

第一步,剥离调整,把基础科学研究与应用科学研究之间进行剥离,剥离后进行了调整,大大缩减基础研究队伍,给基础研究者以最基本的开支,对应用研究者实现企业化管理。

第二步,断奶,对应用性研究单位和国有企业逐步削减国家行政性拨款,实行利改税,完全靠技术研究、靠产品争市场等方式赢得经费。

第三步,项目招标。

第四步,科学技术成果交易市场。科学技术成果交易不再是政府行为,而是根据市场状态进行,各地办起了信息港、技术市场、技术交易展览会等组织。

在市场化经营的环境下,科技与经济的关系越来越密切,企业生产对新技术的依赖性越来越大,经济增长中的科技含量越来越大。企业运行机制实面向市场自主决策、自主经营、自负盈亏、自我发展、自我约束机制。具体做法有:企业化用人机制、企业化分配机制、企业化管理机制、建立经济指标与考核制度等。

(1) 科技创新与经济的财政税收政策环境。

现行所得税一是内在资金在企业的税率、减免税期限、计税的列支范围和标准等优惠政策上存在着较大的差异。如科技新产品自投产年度起免征两年所得税,而外资与中外合资企业是从获利年度起免征两年所得税。这影响公平与资源合理配置。

二是现行所得税优惠政策以区域不同而分别对待。依“经济特区—经济开发区—其他特定地区—内地一般地区”的层次,实施不同优惠政策,使中西部发展中地区在税收上比发达的沿海地区更高。另外,

对项目投资的规模、投资周期、利润高低、风险大小、在税收政策中区别不大,导致技术含量低、规模小、污染大、投资短的项目泛滥。

三是在个人所得税方面,对科技人员的优惠不够,缺乏鼓励政策。高素质的科技人才是技术跨越的关键。我国的个人所得税由于缺乏对科技人员的优惠,不利于调动科技人员的积极性,也不利于技术跨越的形成与发展。

四是高新技术开发为主的高新区的基础设施建设和科技型企业用于产品开发,生产用的固定资产投资,应免征投资方向调节税,对其进口国内尚不能生产的仪器、设备、原材料和零部件,应免征进口关税和进口环节增值税。

五是国家直接为技术开发创新的投资很少,融资主要依靠银行贷款。财政部门应尝试建立为科技型企业速效的担保机构,对开发区的基本建设贷款给予财政信息,各级地方政府及财政部门应对科技型企业发行债券、股票。

(2) 政治制度环境对技术跨越的引导与保障。

中国政府与科研院所及大学科技机构的关系密切。主要体现在三方面:一是政府对科技经济活动作了十分详尽的法律法规与政策规范。二是政府在力所能及的范围内,对科技经济创新活动给予了尽力的支持和推动。三是各级党政有关科技经济活动与重大经济决策都反复召开科技与经济专家座谈会,征求意见。

(3) 技术跨越的人文文化环境。

在中国大统一的儒家文化占优势的前提下,各地文化千姿百态:从微观上讲,发展中地区的文化环境有其特点:①发展中地区的公众在价值观念上对科学家职业与科技创新活动是崇尚的。②发展中地区公众科技意识淡薄、科技素养处于中等偏下水平。③发展中地区科技工作者的人文素质不高。④发展中地区文化传统的崇尚读书、果敢、坚毅,善于思考有利于科技创新,但不利于转向形式下的技术与创新。

(二) 技术跨越中的科技、经济、文化、环境建设措施

发展中地区技术创新环境建设的指导思想是:紧紧围绕提高发展中地区科技经济竞争力这一目的,逐步建立以加强创新能力建设为核心的技术跨越政策体系,建立以满足技术跨越活动需求为动力的制度保障体系,建立以激活技术跨越要素为中心的社会文化环境,建立以有利于技术跨越活动顺利开展为前提的科技法制环境。坚持整体推进、系统优化、系统协调、注重特色、宏观调控与市场机制结合的原则。

1. 发展中地区技术跨越环境建设的战略目标

发展中地区在技术跨越环境建设方面的中长期总体目标是到2020年,通过10年的努力,实现三大转变、三大协调、一大升迁。即经济环境上,在国民经济大幅度提高的条件下,R&D占国内生产总值之比由现在的0.65%提高到1.5%,为科技创新提供条件,协调科技与经济的关系;政策制度环境上,建立健全良好的科技机关报相关政策制度,为科技创新保驾护航,协调科技创新政策制度法规的关系;在文化环境上,提高公民科技素养、科技意识,增加经济对科技的依赖性,提高技术跨越与劳动者素质提高的协调并进步。实现科技创新与经济、政治、文化的协调发展,带来科技经济社会全面发展的全面提升。

发展中地区跨越发展环境建设的具体目标包括:建立以加强创新能力为核心的技术跨越政策体系,建立合理的运转自如高效的技术跨越的运行机制,建立以满足技术跨越活动需求为动力的制度保障体系,建立以激活科技创新要素为中心的社会文化环境,形成尊重知识、尊重人才的氛围,建立以有利于科技创新活动顺利开展为前提的科技法制环境。

2. 发展中地区技术跨越的经济与市场环境建设的战略重点

(1) 大力发展经济,提高科技发展的平台条件和经济环境条件的发展重点:①科技投入总量与强度(经费支柱条件)适应高新技术产业发展的要求。②全面优化科技发展条件资源配置,基本构架起适应社会主义市场经济体制和科技自身发展规律的科技经济体系支撑平台。③统筹规划,合理布局,逐步形成适应科技经济发展要求的科研基础条件支撑体系。

(2) 投融资环境建设重点:从创新经验来看,金融约束是制约技术跨越的主要瓶颈,许多具有良好前景的技术项目往往因为缺乏有效的金融支持而得不到实施。因此,技术跨越环境建设的主要内容是要

提供良好的投融资环境。①建立风险投资机制。②制定信贷支持政策，逐步构筑发展中地区创新信用担保的三个网络：由省、市、县财政部门联手，与五大国有商业银行、村信用社联社、城市商业银行等多家商业银行建立贷款担保协作网络，在各省各地设立了担保贷款受理点网络；由省、市、县三级财政建立担保资金信息网络；由专业担保机构会同有关部门、社会团体和中介机构等，建立贷款担保需求信息网络。③制定政府采购制度。④繁荣资本市场。⑤制定民营资本、科技中小型企业融资、民营科技型企业融资等方面的政策规划，形成多元化科技投融资体系。

(3) 知识产权政策及知识产权保护制度建设重点：①鼓励和支持拥有自主知识产权的企业成立专利联盟。②支持企业申请国外专利。③设立科技兴贸自主知识产权联合行动小组。

(4) 技术跨越活动的激励机制建设重点：除金融政策和知识产权保护政策外，技术经济跨越发展的激励性政策主要还有产权激励政策、人才政策和税收激励政策等。

(5) 与国际接轨的技术标准体系建设重点：①建立一支能快速跟踪国际、国外标准的人才队伍，确保国际、国外标准信息相通。②加快组织制定具有地方特色优势的产业技术标准、制定有利于发展中地区高新技术产业发展的技术标准，将技术标准体系列为专项给予支持。③对我国和国际标准进行有效整合，建立技术标准资源数据库，为企业提供公共技术标准信息服务。④积极参与和承担国际标准的制定工作，使发展中地区的技术标准制定工作融入到国际标准体系中去。

(6) 促进科技型中小企业发展的研究与建设重点：为了维护中小企业的合法权益，支持和保护中小企业的发展，世界各国的通行做法都是通过建立法律法规来确定中小企业的地位。如美国制定了《中小企业法》、《公平执行中小企业法法案》、《中小企业投资法修正案》等几十种法律，目的主要是给企业创造一个公平竞争的环境。我国关于《中小企业促进法》已经出台，发展中地区应有相应的中小企业促进发展的政策出台，建立中小企业发展基金和风险投资基金、建立中小企业信用担保制度等。

(7) 建立为促进高新技术产品出口和企业走出去的支持体系，其建设重点有：一是加大发展中地区外经贸企业改革的政策支持力度，加快国有企业改革和建立现代企业制度；二是用好外贸发展基金，支持高新技术产品出口、支持企业开拓国际市场、支持企业开展各种类型的国际标准认证、支持外贸人才培养、支持出口退税等；三是制定相应的政策，积极推动“大通关”；四是对一些产品的出口制定相应的补贴政策，鼓励企业扩大出口和保持企业在国际市场已占有的份额。

(8) 各项经济市场环境建设重点的协调：政府的调控主要通过政策调控，各个部门都有自己的政策，发展中地区的省市各部门的各项政策，重点要协调好财税政策与科技创新、人事政策与科技创新等方面的工作。

3. 发展中地区科技创新制度与法制环境建设的战略重点

(1) 科研机构改革建设重点：①调整和完善产权结构。②规范国有资产处置。③建立规范的产权激励和约束机制。

(2) 加快社会公益类科研机构改革思路和改革重点：按照实施科教兴国战略、建立发展中地区新型科技创新体系的总要求，以调整结构、转变机制、分类重组、合理精简为重点，以建立“开放、流动、竞争、协作”的运行机制和新型管理体制为核心，全面优化发展中地区社会公益性科技力量布局和科技资源配置，大幅度提高发展中地区科技创新能力和社会公益性服务功能。①具有面向市场能力、提供的主要产品和服务有市场需求、市场收入可以成为主要经费来源的科研机构，要实行整体企业化转制改革或转为企业性质的中介机构。②主要从事应用基础研究或提供公共服务，无法得到相应经济回报、确需政府支持的社会公益性科研机构，在科学评估、调整和明确业务方向、优化结构、分流人员的基础上，由主管部门申请并报省科技体制改革领导小组批准，可认定为非营利性科研机构。③对具有较强行业服务性质的机构以及设在科研机构内经省级以上有关部门确认的技术认证、质量监督、产品检测等机构，转为行业管理的事业单位或中介服务机构，执行有关行业的管理政策和规定，重新登记成为独立的事业法人，不再列入科研机构系列管理。④鼓励科研机构进入高等院校或与高等院校合并。

(3) 国有企业改革及现代企业制度建设重点：以产权制度改革、建立现代企业制度为核心，主要研究发展中地区国有企业体制的多种经营形式，研究国有经济战略性调整、宏观体制的转换、政企关系转换以及企业队伍培养等主要方面政策。

(4) 科技法制建设重点：当前要重点抓好科技创新的产权保护、产权分配以及产权交易等相关的法律体系的建设，保护科技创新产权和科技创新成果所有权。今后一段时期，要加强以下政策法规研究：①发展中地区高新技术开发区管理条例立法研究；②科技风险投资管理模式研究；③政府资助科技创新项目的法律调控体系研究；④科技体制改革与社会保障体系、保障立法等研究；⑤学科发展政策研究；⑥科技政策与其他政策配套、协调问题研究；⑦科学技术普及理论研究等。此外，科技创新活动中要依法办事。

4. 发展中地区技术跨越文化环境建设的战略重点

- (1) 提高公众的科技素养与科技创新意识。
- (2) 提高公众的科技文化素养。
- (3) 加强企业文化环境建设。
- (4) 培育科技创新精神，敢想敢干，要善于思考，善于实践，善于提出新问题、新观点、新方法。

第十一章 科技创新的最终目标——创建学习型城市

学习型城市（Learning City）已经成为当今世界各国城市发展战略的首要目标之一。世纪之交我国以上海为首的各大中城市也开始掀起建设学习型城市的热潮。

一、国际学习型城市运动发展历程

1. 从“教育城市”到“数字城市”再到“学习型城市”

学习型城市的理念产生与发展基本遵循着终身教育和终生学习理念发展的脉络，学习型城市运动是终身教育、终生学习和学习型社会理念的一种具体实践形式。从最初着眼点主要在教育体系的整合而产生“教育城市”的概念，而后随着终身教育思潮发展成为终生学习思潮，焦点从自上而下、由外而内的“教育”转向学习者中心的“学习”，“教育城市”概念的基础上脱胎而出“学习型城市”。

在 20 世纪 70 年代，经济合作与发展组织（OECD）启动了一项“教育城市”（Educating City）计划，给予资金资助。项目从它的成员国中选取了 7 个城市——加拿大的埃德蒙顿、欧洲的哥德堡、维也纳和爱丁堡、日本的挂川市、澳大利亚的阿德莱德以及美国的匹兹堡，要求它们将教育置于城市发展战略的最前线，以此来体现“教育城市”这一理念。在整个欧洲，以巴塞罗那为首成立了一个“国际教育城市协会”（International Association of Educating Cities），会员逐渐遍布世界各地，达 250 多个。

1992 年，OECD 的教育研究与改革中心（CERI）在一项研究中首次提出了学习型城市的概念，同年在瑞典的哥德堡召开了学习型城市会议，将发展学习型城市列入了行动日程。大会报告引发了各国对于学习型城市创建这一新生运动的重视。英国积极响应这一理念精神，于 1995 年创设了学习型城市网络组织（LCN，Learning City Network），1996 年，利物浦在英国首先宣布它是学习城市（City of Learning），紧随其后的还有南安普敦、诺里奇、爱丁堡和伯明翰。欧洲可以说是当今世界上学习型社会、学习型社区、学习型城市实践推展活动最为活跃的地区，但在世界其他地区，学习型城市的理念也有着较大范围的传播，进行着广泛的实践。如在澳大利亚，几乎所有的州都创建了自己的学习型城市网络，在日本，大大小小的城市都在将他们的发展目标定位在学习型城市，将学习作为打造城市未来的关键通道。近年来，在发展中国家学习型城市的创建发展工作也受到了空前的重视，如在印度，多个城市提出了学习型城市构建方案，在非洲，一些城市积极加入“国际教育城市协会”，学习西方的发展经验。

城市作为现代化最前沿的地区，自然拥有比其他社区更为有利的物质和技术条件，以现代通信技术的应用和普及作为突破口，沟通现有组织间的联系从而最终造就一个“学习型城市”成为潮流。较为典型地反映了这种状况的是英国教育与就业部（DFEF）在 1995 年发表的报告“学习型社区：评估实践与进步的指南”中，曾经试图将学习型社区和学习型城市作出区别，如表 2-17 所示。

表 2-17 DFEF 关于学习型社区和学习型城市区别的表述

学习型社区	学习型城市
在性质上是有机组成的——从内部自然发展而来	在性质上是无机组合——连接现有的组织并赋予新的结构
群众路线——要求社区所有部门的人的参与，影响逐渐扩散至整个社区	焦点主要在于 IT/电子通信部门，对地区的其余部分产生“由上而下”的影响
包容的——集合所有社会的、休闲的、经济的、精神的、健康的、教育的以及更多的部门在一起	排他的——如上所述
合作的——希望与其他社区协作共同分享理念、好的实践经验等	竞争的——焦点在于比其他地区能够吸引更多的商务和产业以及创造更多的就业机会

今天，学习型城市运动已经进入了一个多样化发展的时代，各个城市都在努力寻求适合于自身的发展道路和模式。2001 年 12 月起，欧洲委员会为一项两年计划提供了部分资金支持，计划在 6 个不同城

市和地区中有侧重点地开展学习型城市构建活动,这些城市和构建重点分别是:①澳大利亚的昆士兰——通过公共和私人部门间的合作将终生学习深入到城市环境之中;②欧洲的奥斯普和南芬兰——通过文化服务推广学习型城市和地区信息;③澳大利亚的阿德莱德——联合中学和大学,提高对学习型城市和管理;④新西兰的帕帕库拉和奥克兰——联合成人教育学院,提高对学习型城市和地区创建的参与。⑤欧洲的法国——民选代表们的学习型城市和地区概念。⑥加拿大的阿尔伯达——学习型城市技术提供者的终生学习。

2. 在推展终生学习进程中,聚焦于学习型城市的原因

OECD 曾经分析了城市作为学习重点的原因:①人们将学习与他们所直接生活的地方联系在一起;②城市可以提供一个连接各部分各不相同的教育与培训提供者以及使他们相互合作的框架;③城市可以提供一个聚焦点,引导学习行动。

二、什么是学习型城市

在世界各地,特别是在英国、美国、瑞典、芬兰、加拿大、日本和西班牙等发达国家和地区中仍然存在着关于学习型城市的多种定义,较有代表性的观点主要有:

“这个城市、村镇或地区动员和整合了它的经济、政治、教育、文化和环境结构从而发展其所有市民的才能和潜力的方向前进……它提供了一个结构和智力框架使得市民能够积极地理解变化并对变化做出回应”(诺曼·朗沃茨, Norman Longworth, 1999)。

“学习型城市是这样个城市:它制定计划和战略,鼓励通过对开发所有市民的个人潜能以及发展所有组织间的合作协调来创造财富、促进个体发展以及形成社会凝聚力”(经济合作和发展组织, OECD)。

“学习型城市通过利用社会和制度关系的力量来实现文化上的转变——理解人类学习的价值。学习型城市明确地利用学习作为提高社会凝聚力、重建以及经济发展的途径,所有这些已经包含了社会的方方面面。通过广泛的资源它们结合在了一起,学习型城市能够就本地挑战提供本地解决方案”(英国学习型城市网络)。

以上表述虽有不同,但仍可总结出具有共性之处:①目标的综合性:即学习型城市的目标是多元综合的,不仅有经济目标——发展城市经济,创造财富,增加就业,取得更多的城市经济竞争优势,而且有社会目标——吸纳更多的人积极参与城市生活,实现社会统合,形成社会凝聚力;不仅有城市组织发展目标,而且有市民个人发展目标;不仅有政治和制度目标,而且有文化和环境目标。总而言之,学习型城市的目标是多元综合的,覆盖了城市构成的微观、中观和宏观层次,涉及了城市发展的方方面面。②学习是最根本的城市发展原则。③本地性和多样性:学习型城市强调本地特点,强调本地目标,强调就本地所面临的特定问题寻求适合本地的特定对策。这种本地性同时带来了不同城市间的多样性。

1998年1月,在法国巴黎,OECD以“通过学习型城市和地区发展竞争力和社会凝聚力”为主题举行了一个高层研讨会,会议发表的报告将学习型城市概括为具有如下5个方面的特征和14个领域内的具体表现,如表2-18所示。

(1)公共当局、私人企业、教育和研究机构、志愿者组织和个人都清楚而持续地将学习置于通过合作取得城市/地区发展的中心地位。

(2)具有一个发展性的战略,涵盖了从早期儿童教育到成人教育的所有学习范围。

(3)创造全球性的有竞争力的知识密集型产品和服务,提高个人和组织能力,创建有益于学习、改革、创新和变化的环境。

(4)一个特定的目标和标志,隐含着共同拥有的价值观和网络。

(5)社会凝聚力和环境问题是这个城市/地区发展整体的一部分。

表 2-18 学习型城市的具体表现

领导	在整个社区中，并且为了整个社区，将其战略置于发展领导力和学习、咨询课程、技能上。
就业和就业能力	定义和发展那些能够使全部市民都能就业的技能和能力
激励	通过鼓励运用各年龄层市民的个人学习计划、指导和咨询，激活市民的创造潜能
资源	释放社区资源的全部潜能，包括人力资源、通过实现公共和私人部门间的双赢合作
网络	宽容、外向型思想，通过项目连接本地、本国和国际上所有种族、年龄及信念的市民
信息	通过设计创新战略提供人们集会、促进学习公开运动的信息来提高对学习的参与
需要与要求	通过积极发现所有市民的学习需求并提供机会去满足这些需求，从而培育一种学习文化
成长	通过发展人力资源的固定战略和与其他学习型社区一起进行的创新性计划来创造财富
变化管理	实施项目，使得市民能够积极应对和无惧于一个快速变化的世界
投资	通过连接学习战略与跨部门财政战略影响未来
技术	通过有效利用新学习技术，将城市转变为一个现代学习中心
卷入	鼓励市民为城市生活和文化做出贡献，通过建立有关他们技能、知识和才能的数据库，鼓励他们随时为别人提供学习帮助
环境	推行项目，使得所有市民积极参与到关心爱护环境的活动中去
家庭战略	刺激社区和所有家庭学习，通过举办文化节、文化活动及其他一些可以培养学习习惯的有趣味的活动

三、学习型城市发展战略

世界各国特别是欧洲在学习型城市发展上总结了较为成熟的战略，具有代表性的主要有学习型城市宪章（表 2-19）和英国学习型城市网络的 3P 战略。

表 2-19 学习型城市宪章

- 我们认识到学习的极端重要性，它是推动我们的市民拥有未来财富、稳定和康宁的主要力量。我们宣布，我们将通过以下方式在我们的社区中投资于终生学习：
- (1) 整合和共享城市中所有部门的资源，发展富有成果的合作关系。为所有人提供学习的机会。
 - (2) 发现每个市民为了个人成长、职业生涯发展和家庭安康的学习需求。
 - (3) 发展学习供应者，适应每个市民在其一生中各自的时间、地点、方式等的学习需要。
 - (4) 通过革新性的信息战略、激励性的学习活动以及对媒体的有效利用来刺激学习需求。
 - (5) 通过提供现代学习指导服务以及帮助他们能够有效利用新学习技术，支持对学习的供应。
 - (6) 动员所有市民，为了环境保护、社区组织、学校和其他人们贡献他们的才华、技能、知识和能量。
 - (7) 通过发展企业和帮助公共与私人部门的组织成为学习型组织，促进财富创造。
 - (8) 发展有活力的外向型项目，使得市民能够向自己社区的、全球其他社区的人们学习。
 - (9) 与排他性作战，通过创新性的项目将所有边缘群体纳入到城市的学习和生活之中。
 - (10) 通过在组织、家庭和个人层面庆祝和奖励学习成就的活动，使人们认识到学习的快乐。

资料来源：Longworth, Making Lifelong Learning Work, 1999。

英国的学习型城市网络提出了 3P（即合作、参与和执行）战略：通向学习型城市的道路需要经过三条独特的发展线，它们与学习型城市不同而又相互联系的方面相关。

(1) 合作 (Partnership) ——学会建立部门间的联系。

这意味着建立、发展和保持合作：发展全市范围内来自于公共和私人部门的相关合作者间的联合；协调城市中无论是正规、非正规还是工作基础的各种学习提供途径；建立跨部门的、在所有教育和就业水平上的联系；利用媒体促进成功和刺激学习需要。

(2) 参与 (Participation) ——学会让公众参与到政策过程。

真正的学习型城市将学会使市民以一些新的方式参与到治理城市和改变城市的过程之中。

3. 执行 (Performance) ——学会评估进步。

学习思考新的学习方式：提高人们参与到学习过程中方式的多样性和弹性；承认和重视在城市发展中以及以城市发展为目标的所有形式的学习；学习在这里不仅仅只局限于正规的教育过程。它联系着多种形式的学习；在工作场所中、在志愿者组织中以及在家庭中。它的目标是将社区建设成为能够更好地生活的地方。

如何学习表现在：社区怎样去了解它所面临的变化；它学到了多少；社区增加了多少价值。这要求学习型城市将执行评估放在其工作的中心位置。学习型城市可以选择同时或顺序发展这三条线索，并不存在固定的发展模式。在每一条线上学习型城市都需要推进以下过程：澄清目标、优先和计划；导入合适的组织过程；识别和发展人们；监控和评估执行情况；使用评估结果来指导未来行动。

四、学习型城市创建的关键要素

由于各个城市的基础和情况不同，开始行动的方式必然各种各样，并不可能采取完全一致的步骤。英国的“学习型城市网络”总结了一套创建进程中所必需的一些关键要素。

1. 关键个人

关键个人的关键性主要体现在两个方面：①信奉学习型城市理念并且游说别人认真审视这一思想。②拥有权力或权威，他们能够在社区中通过他们的支持和保护赋予行动以可信性。如塞特福特 (Thetford) 发展了“学习曲线”的概念，使得人们相信学习型社区的思想有助于提高终生学习机会以及发展城镇的技能水平，这将会吸引内部投资。

2. 关键机构

学习型社区的思想被某一特定机构所接受，在早期阶段中，这个机构的领导和支持对于推行行动是至关重要的。虽然要发展合作，但首先要进行基础工作，提供资源。大学和地方当局常常扮演这一角色。如在南安普敦，学习型城市的思想是新统一当局战略的一部分，虽然其他一些合作者也参与进来，但当局在这个问题上担当了领导角色，教育执行主任发挥了领导作用。

3. 一个核心群体

需要创建一种初级组织。它将包含一个咨询或指导小组，由城镇的主要组织构成。如诺威治行动的最初核心小组很小，包括城市委员会、学院、大学和成人教育服务机构；在舍菲尔德，起点是一系列公开研讨会。他们的成果最终产生了一个方案，与舍菲尔德大学和城市委员会一起提高和研究家庭扫盲效果。

4. 扩大影响

举办一些论坛和讨论会，能够引发出创建学习型城市所必要的巨大热情，可以在讨论会后用调查问卷的形式收集意见反馈。如诺丁汉举办了一个大型会议，征求广泛社区中人们对于学习型城市行动计划生命力和有用性的意见。通过这次会议，他们收到了广泛的支持和建议。

5. 发起活动

有时候与咨询会议交互重叠进行。在发展工作和咨询阶段之后，准备工作将导向到正式举办活动，它有着令人瞩目的媒体覆盖面。如赫尔在进行了 12 个月的发展工作之后，向公众发起了他们的行动计划，这次会议有国家发言人，听众超过 400 人。这对他们的学习计划等提供了推动力。

6. 关键雇主

雇主们的卷入发展和支撑了在工作中学习的重点，它使得城市地区商业社会能够参与和影响计划的制定，为地区重建的努力增添力量。如在达拉漠城，指导小组关注那些影响雇主的学习问题，研究提供了有关培训需要的信息；在达灵顿，关键雇主们参加组成了一个委员会，成为他们积极参与的方式。

五、学习型城市构建的评估

欧洲委员会的“迈向欧洲学习型社会” (TELS, Toward a Europe Learning Society) 项目在此领域进行了综合性的研究，这一研究首次在城市的范围内区分出了影响终生学习的 10 个领域，它调查了欧

洲 14 个国家中的 80 多个城市，评估了它们在上述领域中朝着“学习型城市”目标所作出的成绩和进步。它发展了一种“学习型城市测试工具”，实际上是一种互动的调查表，帮助那些完成调查的人们更好地理解学习型城市的概念和含义。

表 2-20 TELS 学习型城市指标

通向学习型城市的任务	城镇已经开始实行旨在成为学习型社区的计划或战略	终生学习战略 终生学习组织 终生学习城市宪章 欧洲项目与导向 作为学习型组织的城市 学习型城市准备
信息与交流	终生学习思想和计划得以传播到下列对象中间去的途径：①负责实现他们的人们；②最大范围的市民。包括：新课程建设、教师培训、学习中心、对媒体的利用、收集学习需求信息等	信息战略 媒体的利用 学习宣传 终生学习市场推广
合作与资源	鼓励城市不同部门间的建立和保持联系，并提高其有效性。包括：学校、学院、商务和产业、大学、专业协会、特殊兴趣组织、地方政府和其他组织之间的联系。内容有物资和人力资源的共享、知识产出以及动员等	合作类型 新资源的利用 连接现有资源
领导力建设	培养终生学习领导者以及如何去培养。包括社区领导课程、项目管理、城市管理、组织相容等	现有领导 新领导 来源发展
社会容纳	将现在被排斥在外的人们容纳进来的计划和战略。这些人有：精神和身体上有残疾者、失业者、少数种族（群）、妇女、学习困难人群等	学习障碍 资格、标准和评价特殊项目（欧洲的、本国的）
环境与市民	知会和吸引市民参加到城市环境事务的项目。包括：城市如何去知会它所有年龄阶段的市民他们所拥有和应尽的权利和义务，如何去吸引他们在城市中的实践活动等	环境认知和学习——成人与儿童 环境问题参与市民与民主
技术与网络	利用信息通信技术地连接本地的组织与人、连接其他社区中组织与人的革新性手段。包括：利用开放和远距离学习、有效地利用所有年龄段人们之间的网络来学习和理解互联网等	远距离学习 多媒体与开放学习 利用互联网和其他网络 通信网络化城市
财富创造、就业和就业能力	促进财富创造和就业提高以及给予市民终身的技能、知识和能力从而改善他们的就业情况的计划和方案。包括：财政激励、研究、与产业建立联系、产业与其他社区建立联系等	就业与技能 财富创造 学习需要分析和市民学习监测 就业能力提高行动
动员、参与和市民的个人发展	鼓励和促使人们分担责任、做出贡献。包括：聚集和利用人们的知识、技能和才干以及鼓励为了城市的全面发展而进行工作的项目等	终生学习工具和技术 ——个人学习计划、指导、学习群体等 市民的个人发展 发展和培训教师/咨询师 参与和促进战略
学习盛事和家庭参与	提高市民个人以及家庭对学习的可信度、吸引力、显著性和影响力的项目、计划以及盛大活动。包括：学习节、散发宣传册、学习庆典、学习竞赛、认可活动等	学习庆典——学习节、学习活动等 学习认可和奖励家庭学习战略

资料来源：Norman Longworth: Learning Cities for a Learning Century: Citizens and Sectors – Stakeholders in the Lifelong Learning Community, 2001

六、各国学习型城市构建特色案例

1. 美国芝加哥：学习交流模式

在过去 20 年中，在美国有 40 多个城市试验了多种不同的“学习交流”模式，这是一些教育匹配服务，使得掌握了某种类型知识技能的人和其他一些希望学习它们的人们能够走到一起。Ivan Illich 于 20 世纪 70 年代早期在芝加哥推广了这一学习交流模式，它向那些希望学习的人们提供了通向现有知道资源的通道。他们在超过 3 000 多个地区提供了服务，对于许多学习者的需求和过程来说是非常合适的。通过这样的安排一些存在于城市社区中的隐藏着和浪费了的资源能够得以充分挖掘和利用。

2. 芬兰赫尔辛基：实施政府项目计划

北欧各国拥有雄厚的教育发展基础。在芬兰首都赫尔辛基，有超过 32% 的人口接受过高等教育，教育机会较为充足。赫尔辛基为了实现学习型城市的目标，采用的主要的方式是由城市各个负责教育、文化和人事事务的部门实施一系列的政府项目计划，通过政府项目主导将终生学习进一步扩展到城市的方方面面。

赫尔辛基的学习型城市政府项目主要分为 5 大类：①发挥城市作用，实现教育体系的创新和维系；②现代学习环境：区域与全球网络；③教育体系中的价值观、伦理道德以及民族性；④平等、不平等和边缘群体；⑤教育与工作。各个项目的指导思想都是要为赫尔辛基的市民创造一个令人鼓舞和充满回报的环境，让他们能够在其中愉快地学习。

3. 日本挂川：扩展社会教育

在日本，社会教育是学校系统外的一种非正规学习形式，发达的社会教育是日本教育的一个突出特征。日本各城市在学习型城市创建中，都把积极扩展已有的社会教育作为一条捷径。

1979 年，挂川市成为日本首个宣布自己为“终生学习市”的城市。挂川市是一个小城，距东京 200 公里，把让市民更多地参与到教育和文化活动作为目标。这个城市同样希望在所有社区中创立一种积极的精神，使得它成为一个更为有趣的生活场所，鼓励更多的生意落户此地从而使得年轻人不再会涌向东京。挂川市社会教育扩展活动建立在三种水平基础上：城市水平（它提供教室和大会场给全市性的活动以及在诸如地方史、园艺、唱歌等领域内的自发组织的终生学习活动，它还在正式活动中帮助提高所有年龄段人们的认识和兴趣。），16 个主要学校区（中心支持其他一些特殊兴趣领域俱乐部的学习活动）以及 140 个较小的分区（注重运动和文化活动并且他们被鼓励去发展自己的专长，如绿茶、玫瑰或工艺）。另外，还有一些终生学习中心是由私人非营利性组织经营的。挂川的市民逐渐认识到终生学习是作为一种文化、一种生活态度和一种社区参与过程。

4. 印度拉贾斯坦：发展学习文化

作为一个文明古国和发展中国家，印度面临着比发达国家更多的冲突、问题和挑战。印度的很多研究者认为，城市发展的根本性障碍在于市民对学习的认同水平低，不具备现代学习文化所要求的能力，如更多的批判性思考、质疑、倾听、讨论、创新、阅读、合作、表达、敏感、个人公民责任水平、冲突协调能力，以及胜过从前的决策能力。因此，拉贾斯坦学习型城市构建行动的第一步，是要唤起市民对学习价值的认同，使他们认识到：在一个学习型城市的框架中，学习过程应在一个更广的意义上加以理解，超越了那些沉闷的术语如“学校”、“培训”和“扫盲”所暗示的。根据某些维度诸如理解、敏感、创新、觉悟启蒙、内在动机和合作等，揭示、变革有关“教师”和“学习者”关系的主流理解，赋予它新的意义，清晰区分学习和教学、宣传、指导。未来生活的质量不仅取决于个体学习，而且还取决于群体、组织、社区和城市参与学习的程度。学习必须被视作既是一种个人行为，同时也是一种集体行动，即群体和组织实体也必须学习。

七、学习型城市的特点

(1) 学习理念的普遍性。在学习型城市中，每个单位、每个组织、每个人都具有强烈的学习意识，把学习视作一种生活方式和手段，作为生活的有机组成部分。

(2) 学习行为的全员性、全程性。整个城市形成了良好的学习氛围，成为城市一种鲜明的风尚。

(3) 学习机会的平等性。每一个城市市民，特别是城市中处境不利的弱势人群和特殊人群，包括下岗待业失业人员、支边返城无业人员、残疾人员、外来工及其子女、破损家庭成员、社区中家庭妇女和老人以及新生人员等，均有平等的受教育权和自主的教育选择权。

(4) 学习和教育体系的社会性。学习型城市中，学习和教育体系，不再局限于传统意义上的学校系统，而是“超越学校教育的范围”，整个城市通过充分开掘和整合社会系统中的各类教育资源，包括有形的与无形的、显性的与隐性的教育资源，构建社会化的学习和教育体系，来承担全民的教育责任。

(5) 创新发展的特质性。说明学习型城市的价值向度在于促进“两个发展”：城市人的全面发展，包括人的需要的全面发展、人的素质的全面发展、人的本质的全面发展；城市的可持续发展，实现城市知识化、信息化，达到经济效益、社会效益、生态效益的协调统一发展。学习型城市最基本的品格在于为每个城市民众提供了一个理想的学习、创新、发展的社会环境，每个人可以在促进城市可持续发展中，创造潜能得以充分开掘，创造才智得到充分施展，自身的社会价值得以充分实现。

(6) 人际环境的和谐性。

八、学习型城市形成的动力因素

1. 城市现代化进程加快

加快由第一次现代化向第二次现代化转变的速度。第一次现代化的主要特点是工业化、城市化和民主化；第二次现代化的主要特点是知识化、信息网络化和全球化。其转化的标志：工业经济衰落、知识经济崛起、知识社会来临。随着城市现代化进程加快，必然大大激发城市人空前的学习热潮，有利于营造城市浓厚的学习氛围，势必凸现了学习和教育作为城市的最主要、最本质职能。

2. 城市经济转型和发展加速

从城市经济转型而言，即要完成工业经济向知识经济的转化，这就必须提升三个方面比重：知识产业的比重；知识信息劳动者的比重；知识对经济增长贡献率的比重。要达到上述转型目标，必然要加速城市经济产业结构变革的步伐，以此带动了城市就业结构以及从业人员职业岗位的变动，从而成为城市从业人员特别是下岗待业人员、转业转岗人员再学习，再培训，再提高的强有力的内在驱动力，成为营造学习型城市内在的动力机制。

3. 城市信息化水准迅速提升

通过城市信息化水准的提升，以及信息化应用的实质性突破，必然大大提高广大市民参与信息化的程度，从而必然激发广大市民终生学习的内在驱动力，也为广大市民终生学习提供了前所未有的良好条件。

4. 城市开放程度和国际化步伐加大

城市国际化，包括城市职能国际化、城市运行机制与运行方式的国际化、城市运行环境的国际化。

要达到上述的城市国际化要求，人的因素是关键。其中，尤以人才素质的国际化最为关键：具有宽广的国际化视野和强烈的创新意识；能熟悉和掌握本专业的国际化知识；能熟悉掌握和运用与本行业业务活动有关的国际惯例；具有较强的以外语为基础的跨文化沟通能力；具有独立的国际活动能力；具有较强的信息选择接收和加工处理能力；具有广博的文化素养，特别与业务活动有关的国家和地区的政治、历史、文化知识有较多的了解。为此，应构筑终身教育体系，创建学习型城市，为全面提升城市人和人才国际化素质服务。

九、学习型城市形成的基础和标志

1. 学习型城市形成的主要基础

以终生学习为导向的新学习文化形成。比较新学习文化与传统学习文化的差异，可归纳为表2-21。

表 2-21 新学习文化与传统学习文化的差异

序列	学习要素	传统学习文化	新学习文化
1	学习对象	职前的未成年人	社会全体成员
2	学习时程	前成年期	人生的全程
3	学习目标	主要以掌握知识为导向；为未成年人参加工作，进入成世界作准备	主要以能力发展和创新为导向；促进人的终生全面发展
4	学习场域	正规学习处于独尊地位	正规学习、非正规学习、非正式学习均受重视与认可
5	学习资源	正规的教育机构，机构化的特定场所	除正规的教育机构外，处处均可成为学习场所
6	学习途径	主要是正规教育机构化的特定场所	社会各种学习资源整合与共享
7	学习方式	正规教育机构的学习途径	多样化的学习途径，包括工作学习、经验学习、网络学习等
8	学习认证	以教师、课程、教材为中心，处在结构化的教育环境中学习	以学习者为中心，强调自我导向性学习、网上学习等
9	学习评价	唯认可正规教育机构的学习成就	三种学习形态的学习成就均认可
10	学习者角色	主要是他人（教师、领导、专家）评价	在他人评价的同时，强调学习者也是评价主体
11	教育者角色	学习者更多的反映为受动体角色，积极性、主动性较差	强调学习者是学习主体，积极参与教学全过程
12	学习立法	教育者扮演先知先觉的知识传授者和教学领导者角色	扮演学习促进者、提供者、辅导者的角色
13	学习立法	局限于基础教育的立法	立法涵盖全民终生学习

从上述的比较中，不难发现新学习文化有下列特点：以终生学习为轴心；以学习者为本；以能力发展和创新为重点；强调组织学习文化的发展；多元学习形态并存并同受重视；各种文化相互连结和融合；网上学习成为新学习文化的崭新特征。

2. 城市终身教育体系的科学构建

终身教育体系，是指一个国家或地区按照终身教育思想，根据社会发展规律和教育规律，为达到一定教育目标所构建的各级各类教育、各种教育形态的有机综合教育系统。

终身教育体系的构架应由两部分构成：就终身教育系统内部一体化而言，那就是构建纵向衔接、横向沟通、纵横整合的一体化的教育体系；就终身教育系统与外部环境协调发展而言，那就要使这种一体化教育体系的构建，必须与外部的经济、社会、生态环境的发展和改善相协调。概言之，终身教育体系的构架，应是纵向衔接、横向沟通、纵横整合、内外协调、整体优化的教育系统结构：纵向衔接，就是强调按照各级教育的职能和作用，上下连接，以适合人们从生到死一生中持续不断地接受全面教育；横向沟通，就是指教育内部的各种形态、各种类型、各种形式的教育互相沟通，建立起相互联系的教育体系，改变传统教育的各个领域之间互相孤立隔绝的状态；纵横整合，就是注重各级教育层次和各种教育类型的整体相关，形成与人的发展需要相对应的纵横交错的网络，做到各级各类教育之间上下左右的互通和有机结合。

内外协调、整体优化，就是指终身教育内部系统与其外部的经济、社会、生态系统之间应协调发展，达到终身教育系统内外功能整体优化，更有效地为城市可持续发展和市民终生发展服务。

3. 各类学习型组织创建的逐步普及

学习型组织是学习型城市的基本要件，学习型城市就是由一个个学习型组织组成，没有一个个学习型组织的形成，也就没有学习型城市。创建学习型城市，必须持续而深入地推进各类学习型组织创建的普及。具体来说，有下列的学习型组织：学习型家庭、学习型楼组、学习型企业、学习型社区、学习型政府。

4. 城市人才资源的整体性开发

城市人才资源的整体开发,是学习型城市形成的基础之一。所谓城市人才资源的整体开发,即是城市内不同类型不同层次人才资源应整体性的协调发展;构成人才资源开发系统工程的基本环节(预测规划、教育培训、考核评价、选用配置、使用调控等)应整体性开发,以利于提高人才资源开发的效率和效益,以利于提高人才资源优化程度,从而更有力地推动学习型城市的创建。

5. 学习型城市形成的基本标志

据研究,学习型城市形成的基本标志可从下列角度加以阐明:

第一,城市市民树立了终生学习理念,能自觉地学习,学习活动成为城市的时尚。

第二,创新成为城市的社会行为,成为城市人发展的内在需求。

第三,城市以学习作为核心理念,以学习和教育职能作为最主要、最本质职能,摆在优先发展的战略地位。

第四,城市能处处时时为每个城市市民提供公平的学习机会,特别能保障和满足城市弱势人群的学习基本权利和终生学习需求。

第五,城市教育资源得到充分开发和利用。

第六,城市各单位组织重视履行学习和教育职能。各单位组织积极创建学习型组织;提供各具特色的教育资源;积极参与城市社区教育和创建学习型社区的活动。

第七,城市终身教育体系的形成。城市构建了纵向衔接、横向沟通、纵横整合、内外协调、整体优化的终身教育体系;完成了城市信息网络学习工程,市民网络学习的参与率高于其他城市;建立和完善强有力的协调统一的全市终身教育管理机构 and 内在运行机制。

第八,各类学习型组织创建在城市基本普及,包括学习型政府、学习型社区、学习型企业、学习型团体、学习型家庭等。其创建的覆盖率高于其他城市。

第九,城市市民整体素质和生活质量、社会凝聚力得到显著提高。城市的人力资本优化度和城市的人类发展指数(HDI)等高于其他城市,城市的和谐度较大幅度地提升。

第十,城市的文明程度和文化品位得到明显提高。城市精神得以培育、塑造和发展;城市积极向上的思想文化因素得到有效的凝聚和提升;形成与时俱进而富有特色的城市文化风格。

第十一,城市基本实现知识化、信息化。知识产业和知识劳动者的比重、知识对经济增长的贡献率,得到较大幅度的提升,分别达到或超过50%以上。城市的知识创新指数、知识传播指数高于其他城市。

第十二,城市的开放程度高,国际化进程快,多元先进文化融合度领先于其他城市。

6. 学习型城市的体系和功能

所谓城市体系(Urban System),又称城镇体系,指的是在一个完整的区域中,由不同职能分工、不同等级规模的城镇所构成的、联系密切、互相依存的集合系统。分析其原因,不难发现,由于社会分工的不同,在一个区域内城市与城市之间、城市与乡村之间总是存在着物质、能量、人员、信息的频繁交换,这种交换,就是城市空间的相互作用。正是这种城市空间的相互作用,形成了城市体系。在这城市有机的网络体系中,网络的节点则是规模不等的城市。可见,城市体系是城市空间相互作用的产物。同理,作为学习型城市也不例外,它必然是一个城市体系。

作为城市体系的学习型城市,特别像北京、上海这样的特大城市,必然起着下列的功能:①辐射性功能;②示范性功能。城市特别是中心城市创建学习型城市,无论其创建过程和创建成效,都会对整个区域产生示范榜样和发展导向作用,产生深远的潜移默化的影响,从而强化周边地区乃至整个区域创建学习型城市和乡村的内在动力,以及加大创建力度和加快创建步伐;③服务性功能。城市的发展丝毫离不开整个区域的支持,城市只有积极主动在为整个区域提供服务,促进整个区域发展过程中,才能更好地发展自己。这也是城市的基本活动,城市发展的基本动力。城市这种基本的服务功能,同样适用于学习型城市;④基础性功能。只有每一个城市都形成学习型城市,从而带动广大乡村建设学习型乡村,整个区域形成学习型社会才有可能。

第三篇

产业园区发展理论对广州工业和工业园区发展的启示

第一章 以工业开发为主导产业园发展的国内现状背景

中国当代以工业开发为先导的工业园区是在实行改革开放以来，经济对外开放和城市化快速发展共同作用的产物，其标志是中国于1980年在深圳建设蛇口工业区和在沿海开放城市设立的14个国家级经济开发区（1984年）。之后，类似的经济开发区和工业园区在许多城市相继开发建设，对于促进经济发展和引导城市空间扩展起到了重要作用。尤其是在沿海大城市地区设立的一批经济开发区、工业园区，它们通过引进大量外资、先进技术和管理经验，在近十年的时间里迅速发展起来，成为城市中经济发展和城市建设最为活跃的地区之一。

以工业开发为先导的新城就是在上述开发区或工业园区的基础上演变而来的。随着这些开发区（工业园区）规模的不断扩大和产业结构的升级换代，它们很快从一般意义上的出口加工区中脱颖而出。特别是进入新世纪后，其中相当一部分工业园区的发展方向出现了转折性的变化，信息、金融、高科技产业逐步取代传统产业而成为发展重点，并在国民经济中占据了重要的地位，从而引起了新城中人们的工作空间、工作方式和生活方式的改变，促使城市功能日益复杂化，功能日趋完善，再加上以高质量的空间环境为目标的规划设计的引导，使之逐步发展成为中国当代城市中最有生机的一种。这种新城除保留工业特色外，还有许多新的经济活动，如研发、展示、娱乐、金融、办公、居住等都成为其重要的功能组成部分。

工业园区发展的历程基本上可概括为三个阶段：第一阶段，创立起步阶段。这一阶段大多数的开发区（工业园区）主要通过国家和地方赋予的政策优势，包括税收政策、土地政策、外汇政策及一定的独立行政权限，以灵活务实的发展策略，逐步发展为外向型的工业化新区。第二阶段，在前一阶段发展的基础上逐步形成和保持了在资金、技术、体制、管理方面的优势使经济充满活力，外资投资迅猛，经济总量持续高速增长，城市用地规模迅速扩大。第三阶段，在工业开发依然占据重要地位的同时，第三产业发展迅速，多样化城市功能得到全面开发，逐步实现了多种形式的经济发展，进而达到了经济增长方式的转变与创新。未来可以预见的发展阶段，这类新城将从区域的视点出发，寻找在大区环境中所担负的角色，通过持续的空间扩张和大规模、高水平的建设，使之成为辐射周边地区、促进地域城市化发展的新动力源，并通过协调与母城的关系使之在行政、产业、文化、空间等方面实现与大城市的协同发展。（张弘，2001；邢海峰，2003）

当前，以工业开发为基础的工业园区逐步发展成新城，它的特点主要是：①新城绝大多数是作为区域新的经济增长点来进行规划开发的，它的开发建设主要是以发展经济为主要目的，部分承担疏散大城市的功能，但对于疏散大城市人口的作用并不明显，多数新城也难以形成独立的反磁力中心。②中国的新城大多是作为大城市空间拓展的重要组成部分，它不是中心城功能简单的空间扩散，而是直接参与到大城市地区功能转型的过程当中，与中心城区是一种紧密互动的关系。③与英国追求居住平衡的新城和日本以居住功能为先导然后逐步导入其他城市功能的开发方式不同，中国当代新城的相当一部分开始主要是以生产功能为主体，呈现明显的工业经济先导的特点，社会生活功能相对滞后，故其居住人口的增长速度相对于生产增长速度要慢得多。④与国外新城在最初开发时已有明确的目标与时序不同，中国新城由于受到外部剧烈变动的社会、经济、政策的影响，其发展的目标、时序，包括开发范围都具有较大的变动性，故而不确定性也成为其特点之一。

从广州的工业开发园区的发展来看，工业的发展迅速，但配套设施跟不上，在大规模吸引产业的情况下，却不能像天津等地工业开发新城一样吸引人口，广州意识到这点，通过开发区的整合、开发区与其他行政区的合并等促进工业园新城的发展。

20世纪80年代末特别是进入90年代以后，中国经济改革不断向深度和广度推进，带来了经济飞速发展，使中国城市在各方面都发生了巨大变化。大城市空间的内外部地域变化都很显著：一方面是随着大城市功能的调整与优化带来内部空间的重新整合；另一方面在大城市外部由于城市空间的迅速扩展带来了整个外部地域空间结构向多元化、体系化发展，其主要表现之一就是特大城市的郊区化趋势。一些特大城市

的城市空间开始由一核心的同心圆扩展方式向多极多核的地域空间扩展方式转变。随之，在大城市外围地区出现了大量不同类型、不同功能的工业开发区型新城，它们多是作为新的区域经济增长中心而发展起来的，许多经济开发区、工业园区的城市功能正迅速综合化而发展成为带动区域经济发展的新增长极。

第二章 工业园区与企业集群理论

一、国外企业集群理论

1. 亚当·斯密对企业集群的研究

对企业集群的研究可以追溯到经济学鼻祖亚当·斯密，他在《国富论》中花重墨阐述了分工带来效率的现象和原因，大多数产品都是劳动者联合劳动的结果。亚当·斯密时代，基本的生产单位是家庭作坊和手工业工场，规模都不大，它们之间相互协作，共同完成多数产品的任务。向外分活制是当时组织生产的重要手段之一，即以一名企业家为中心来调节生产。企业家提供资金和原材料，同时拥有产品权。向外分活制促进了劳动分工的发展，但缺点也是明显的，即以家庭为基础的工人行为和所生产的产品难以控制。严格地说，亚当·斯密并没有分析同一生产活动运用企业集群方式与运用一体化大型工厂方式的优劣势，没有深入地探究生产组织未来的发展中，侵吞、欺诈和产品质量控制问题是向外分活制所特有的，向外分活制难以适应环境的变化，因此，亚当·斯密时代的向外分活制要一体化为大规模的企业才会更有效率。

2. 马歇尔对企业集群的研究

经济学家马歇尔 100 多年前就发现，一些主要依赖工匠技能的特定产业部门在特定地区集聚，有利于提高生产效率。他将这种产业集聚区称为“产业区”，并把这种特定产业对特定地区的依赖称为产业的“本地化”。他说：“当一种工业已经选择了自己的地方，它是会长久在那里的。因此，从事同样需要技能的行业的人，互相从邻近地方所得到的利益是很大的。行业秘密不再成为秘密，孩子们不知不觉地也知晓许多秘密。优良的工作受到正确的赏识，机械上以及制造方法和企业一般组织上的发明和改良之成绩得到迅速的研究。如果一个人有了一种新思想就为别人所采纳，并与别人的意见结合起来，那么就成为思想更新之源泉。不久，辅助的行业就在附近地方产生了，供给上述工业以工具和原料，为它组织运输，而在许多方面又发展了有助于它的原料的经济。”他认为，在同一种产品生产总量很大的区域里，高价的专用机械可以在企业集群中为许多邻近的企业进行工作，从而使专用机械使用率大大提高。

马歇尔所描述的现象在今天还能看到，像温州等地的“一镇一品”和硅谷的企业集中。马歇尔的解释更多地集中在为什么小企业会集聚在某一块地理区域，即地理区域集聚带来的高效率。但马歇尔并没有回答为什么这些高度相关的小企业没有被一体化成为大企业，马歇尔还强调了组织和知识对于提高生产效率的重要性。人类生产的组织形式其实就是知识管理的形式。尽管马歇尔推崇企业家个人主义在经济活动中的能动性，但他关于“集体效率”的论述，强调了人类知识分享体系在经济生活中的奇妙作用。对于知识和创新的关注，形成了企业集群研究中的创新环境和创新系统等流派。

3. 迈克尔·波特对企业集群和企业集群竞争力的研究

波特在《企业集群与竞争：企业、政府和机构的新议题》和《跨地点的竞争：透过全球化策略增强竞争优势》两篇文章当中，除了结合过去曾经分析过的企业内部与外部理论之外，将竞争的分析焦点再度转移到全球各地域的企业集群。波特的集群概念显然是强调企业在地理位置上的“集聚效应”，即因相关企业集聚在一起而带来的区域企业竞争优势。但波特的分析并不局限于地理位置这一因素，虽然集群通常以地域为边界，但它们也可能超越地方的边界甚至国界，他同时也注意到了集群内既有竞争又有合作。竞争对手为取胜和保留客户要进行激烈的竞争，如果没有激烈的竞争，集群会走向失败。与此同时，与竞争对手也会有合作，而且合作必须是稳定的，否则，集群同样会走向失败。这种合作大多是垂直的，介于相关产业中的公司和本地机构中。竞争和合作能够并存是因为它们发生在不同的领域，发生在不同参与者身上。

集群在空间布局上被赋予一种新的组织形式，这种形式一方面处于保持距离型的市场之间，另一方面又处于等级或垂直一体化之中。集群是组织价值链的备选方式，它比较分散的、随机的买者和卖者之间的市场交易关系较为紧密，使公司和机构在位置上具有相近性，它们之间的重复性交换有利于彼此之间更好

地协作和信任。因此,同一集群缓解了产生于“保持距离型”关系中的各种问题,而没有给垂直一体化或创造、维持诸如企业网络、企业联盟和合作伙伴关系等正式联结的管理带来不便。一个由相互独立而又非正式联盟的公司和机构组成的集群,代表着一种富有活力的组织形式,有着旺盛的生命力,具有效率、有效性和灵活性等方面的竞争优势。

波特将集群嵌入到一个更为广泛的动态竞争理论中去,这一竞争理论包含了成本战略、差异战略、静态的效率以及动态的升级和创新,同时也承认了世界是全球要素和产品市场组成的。波特的竞争力理论由三个核心内容构成:①企业竞争决定于行业五种竞争力量;②创造获取竞争优势的三个基本战略;③“价值链”优势和竞争优势来源。

他的理论从竞争定位到基本战略,再到价值链,提出了企业获取竞争优势的较为完整的体系,同时也揭示出,增强竞争力和获取持久竞争优势来源于三个关键因素:①一个有吸引力的行业;②该企业在行业中的定位;③利用价值链创造竞争优势。

而企业集群能对产业环境中五种竞争力量之间的关系进行有机的协调,各企业在企业集群内能够准确地定位,并且推动这些力量向自己有利的方向发展。同时,企业集群能够有效地运用获得竞争力的三种基本战略,从而能够获得低成本和集聚效应的竞争优势。企业集群的价值链非常完整,每个企业都在价值链中进行增值活动,而正因为有完整的价值链,才构成了企业集群的竞争力,从而带来了持久的竞争优势。从本质上看,波特将集群看作是一个自我增强的系统,这一系统刺激集群内企业的竞争战略,同时也刺激了集群本身的竞争力。他认为这些过程部分地依赖于人际关系、面对面的交流、社会网络、社会资本等,所以集群理论将网络理论与竞争联系起来。他甚至进一步指出:“集群提供了一种新理论方法去探讨网络、社会资本和市民参与影响竞争的机制。”在波特的著作中,有各种范围的竞争力(Competitiveness)概念:企业、产业、本地企业集群或区域以及国家。在波特看来,企业竞争就是集群竞争,就是国家竞争。

二、企业集群的形成条件

有关企业集群的形成,具有多种构成模式,也具有不同的历史偶然。世界经济合作与发展组织(OECD)的报告认为,集群的出现是企业为追求规模经济和范围经济的大量集聚,这些企业间的合作是成功的保证,集群通常有很强的科技基础,提倡创新和创业的文化。集群也可能产生于自然资源或区域优势。很多成功的集群有悠久的历史根基,因此新集群的出现需要时间积累。集群的形成需要多种条件积累,包括自然资源禀赋、人力资源条件、企业家素质、产业的成长空间以及创新的文化环境等。结合波特产业竞争力的钻石模型和我国经济发达地区已经形成的成熟企业集群案例,我国企业集群形成的基本条件主要包括以下几个方面:

1. 要素条件

生产要素分为基本要素和高等要素。前者包括自然资源、地理条件、气候条件、初级工人等;后者包括高技术人才及其创造力、科教机构和领先学科、现代化的通讯网络等。基本要素状况如石油储量、人口、土地面积等,是先天条件;高等要素需要长期的投资,是后天开发的。随着经济全球化的进展,生产要素可以在全球范围内寻找发展机会。初始的自然资源禀赋虽然变得越来越不重要,但对于一些特定企业集群来说,给定地理禀赋和企业偏好,最终的区位模式便是唯一确定的。因此,企业集群的形成对生产要素具有严重的依赖性。但一些地方网络中的成员通过便利的交通通讯手段与其他国家级中心和国际性中心建立网络联系,形成能提供广泛合作伙伴(专业化或多样化)的产业集聚区(Amin and Thrift),这种产业区中对外联系的重要性往往超过地方社会网络。要素的自由流动是企业集群的一个必要条件,广州在构建特色企业集群方面首先要考虑的是当地的要素条件。

2. 需求条件

产业的需求条件是指产品的市场需求,即产业的成长和发展空间。任何产业都有其生命周期。产业的生命周期是指该产业从萌芽到衰亡的历程,包括产品开发期、市场引入期、成长期、成熟期和衰退期。一个理想的产业,生命周期的形态应是产品开发期短,产品的市场引入期和成长期也尽可能短,成熟期尽可

能持续较长的时间，衰退期到来缓慢。企业集群同样也是有生命周期的，当一个地方的企业集群能够引领该产业的发展方向，这样的企业集群是最具有竞争力的；反之，如果该地的企业集群一经诞生，正好处于该产业的衰退期，那么这样的企业集群只能被迫接受领先地区转移出来的“退出成本”。因此，产业的需求条件决定了企业集群的成长寿命。

3. 相关产业支撑条件

指该企业集群的前向联系产业和后向联系产业的发展情况。企业集群内部的企业，具有强烈的前向联系和后向联系，前向和后向联系的广泛性是企业集群成熟度的反映。企业集群一旦形成以后，一个产业内部的竞争会蔓延到另一个产业的内部。一个产业中的研究与开发、引进新技术和采取新战略等方面的努力都会促进另一个产业的创新与升级。集群内的信息迅速流动，供应者或消费者通过多种渠道和竞争对手接触。产业间的联系往往是不可预料的，但它有助于企业感知竞争的新方法和新机会，保持产业的先进性，克服惰性。成组相关支撑产业的地理集中，并不是“自给自足”，在不影响产业产品创新和性能的前提下，厂商可直接迅速地从国外获得原料、零件和技术。

4. 具有企业家精神的地方企业家

企业家是不同于一般职业阶层的特殊阶层，他们的特殊性是敢于冒险和易于承担风险。由此看来，现代企业制度下的企业家是指那些具有创新意识，能有效组织和控制企业生产经营活动，能把现代科技与现代管理融为一体，勇于承担经营风险，并善于利用风险开拓创新，为社会创造财富的、具有特殊素质的职业化经营管理专家。著名经济学家熊彼特认为“企业家就是创新者”。企业家精神包括学习精神、创业精神、思考精神、求实精神、拼搏精神、服务精神以及牺牲精神。这使企业家精神成为体现企业凝聚力必不可少的必要条件。而创新意识则是企业家精神的灵魂和精髓，这里的“创新”指两个方面：管理创新和技术创新。管理创新能使企业运作高效、严谨；技术创新能使企业产品推陈出新，在同行中处于领先地位。同时企业家精神又反映了企业家的经营能力、魄力和领导水平，而且它也是克服困难的动力和企业发展的源泉。

一个企业的经营者，首先应具备“十”字形知识结构，即从横向上具有经营管理、市场营销、预测分析、投资决策等方面的知识；从纵向上对本企业所经营的业务有较深的掌握。其次，灵活的头脑是指企业家在进行决策时要因地制宜，及时调整，以适应市场千变万化的环境。第三，企业家应具备超前意识。在商海中搏击，最重要的是看清潮流，掌握发展趋势，选择产业突破口，走在变化的前面。

5. 文化传统

从世界各地现有的企业集群看，文化传统对集群的成长具有重要作用。它不仅影响着集群的内容、集群的规模、集群的特点、集群的方式等，甚至影响着集群的寿命。美国硅谷、北京中关村都是高新技术产业孵化基地，这里普遍形成的俱乐部文化和地方创新氛围，正是软件等产业蓬勃发展的基础。

6. 社会网络

区域创新网络按照连接的方式可以分为正式和非正式的创新网络。其中，正式的创新网络可以分为产业网络（同一产业链条或相关产业链条中，上、下游企业之间在生产经营过程中正式的合同关系网络）和非产业网络（区域内的企业与政府、研究机构或中介服务组织等区域内行为主体之间的合作和联系）。非正式网络主要指依靠人际关系联系起来的网络，包括企业家之间的私人网络、政府官员与企业之间的非正式合作或交流等各种信息、知识和创意，通过人脉网络达到传播和交流，使每一种创新都能及时普及并达到完善。

三、企业集群的运行模式

由两个或两个以上的独立企业构成企业集，两个或两个以上的企业集构成企业群，两个或两个以上的企业群构成企业网，而在每个企业集群内部又可以形成企业运行网，而企业运行网可以重叠，也可以部分重叠，既可以来自同一集群，又可以来自不同集群。所有成员企业都有自己的企业运行网，这种企业集群的运转网具有很大的灵活性和环境的适应性。一旦外界环境发生变化，企业马上就可以组成一个新的合作

运行网。

因此，集群结构是一种网络结构，它符合未来产业组织结构的发展趋势，具有旺盛的生命力。①专业分工程度很高的企业集中在一起，具有群体效应，这种效应也是一种规模效应，其管理费用和经营成本比单个企业要低得多，对于一般性的产品来说，这种组织结构和运行模式能够产生较佳的经济效益。②这种结构和运行模式是所谓的大型企业所没有的独特优势，是一种具有效率性和灵活性的企业组织和运营形式。

温州打火机行业是这种运行模式的典范。现在，温州是全球最大的打火机生产基地，这使得韩国、日本打火机厂商纷纷倒闭，而把生产基地迁往温州，温州从事打火机行业价值链上的每一环节就是企业集群中的每一个独立企业。在温州，从事打火机行业的企业集群有几处，如某一销售企业接到一份订单，它会把订单下发给某些供应企业或零部件企业，在组装的作坊里完成最后的产品。这些参与的企业像一个临时组成的大企业共同完成订单，在订单的完成过程中，最关键的因素在于专业化分工和企业集群网络者。在整个网络内，高度的专业化分工大幅度地提高了效率，降低了产品的成本。在此系统中，企业生产能力的分工其实就是企业核心能力的分工。而企业的组织者扮演的就是把该企业集群和最终顾客相联系的角色，既要负责生产，又要组织管理整个过程。因此一个好的组织者对于企业集群的良性运作起着关键性的作用。为什么会有这种运行模式呢？产生这种运行模式来自以下机理：各种生产要素流动形成了企业，形成了规模经济；企业发展到一定阶段，有了边界，即产生了规模不经济，这时，迫切需要企业集群这种规制结构形成外部规模经济和范围经济；而形成外部经济就需要合作运行网的运作保证。

四、企业集群竞争力的来源

企业集群之所以能够持久发展，在于企业集群的竞争优势，而竞争优势的形成在于企业集群的竞争力。

（一）核心竞争力理论

当市场竞争由产品竞争转向企业综合实力竞争的时候，人们便把目光集中到了企业竞争力的研究上。经济学家普拉哈德（Prahalad）和哈默（Hamel）在《哈佛商业评论》上发表了《公司核心竞争力》一文，提出了核心竞争力是企业持续竞争优势之源的观点之后，核心竞争力便成了竞争力研究的主要课题。核心竞争力是组织中的积累性学识，特别是关于如何协调不同的生产技能和有机地结合各种技术流派的学识，是企业可持续竞争优势的源头和基础，它蕴藏于组织内部，具有不可模仿性、独特性、高价值性、延展性和稳定性等特点。因此核心竞争力不是单个分散的技能或技术，而是一组技能和技术的结合体，是对各种知识的学习心得及各个组织知识的总和，拥有这种能力就能保持稳定的竞争优势，获得稳定的超额利润。通常，当组织具有了一定的核心竞争力之后，就可以以其为基础，开发研究新产品。由于它具有不可模仿性和独特性，从而可以形成由核心竞争力所支持的一系列产品，即核心竞争力→核心技术→核心产品→最终产品。

（二）企业集群竞争力的主要来源

企业集群竞争力主要来源于企业集群内部固有的特性，即根植性、共生性、互动性和柔韧性。

1. 根植性

根植性是指经济行为深深地嵌入本地社会关系之中，因此考察一个企业集群有无根植性非常重要。地区发展的底蕴和根基不足，要增加底蕴就要发展教育和培训、创建有本地专业化特色的大学，使企业减少新增雇员的成本，以适应快速变化的市场。企业集群的根植性要求加强企业之间的联系和发展本地的企业群。所谓本地企业群，即一组在地理上靠近的相互联系的公司和关联的机构，它们同处于一个特定的产业领域，由于共性和互补性而联系在一起。因此对于外来企业，“外向加工区”不能仅仅作为暂时落脚的“飞地”，而应成为地道的本地企业群中的一员，在本地扎根。浙江的经济就是建立在无数个企业集群之上的，它是自下而上创造出来的，具有很强的根植性，如浙江的织袜业。在诸暨大唐、草塔等地，当地的人端着饭碗可能谈的都是袜子。这是一种袜子文化，有利于创新的知识与信息在这样的氛围中传播。这种根

植于地方社会文化的生产系统所具备的竞争优势是别的区域无法仿效的。广东南海盐步的内衣、东莞虎门的时装、中山小榄的五金等是一个个企业集群，有很强的根植性。根植性还加强了本地企业群的黏力。跨国资本在全球化的流动空间里搜索资源和组织经济活动。在这个流动的空间里，什么地方的生产要素发达，资本就会黏在那里，这种黏合力蕴藏在本地企业群之中。在本地建立真正的企业集群，不仅吸引来的工厂会根植于本地，还会有很多新企业在本地繁殖和成长，从而黏住了流动的财富。

2. 共生性

共生性是指企业集群内众多企业在产业上有关联性，能共享诸多产业要素，包括专业人才、市场、技术和资讯等。而一些互补产业则可以产生共生效应。因此集群内企业可获得内部规模经济与外部经济的双重效益。产业的发展需要建立地区的分工协作网络，形成一个有利于提升产业竞争力创新的企业集群。这种企业集群表现为高度相关产品的成群出现，这些产品源于其他实体的发展，并且能够导致其他实体的发展。如南昌的全棉T恤衫行业全国闻名，仅南昌地区该类厂家就有300多家，成功的成衣厂家带动了上游企业包括纺纱、织布、漂染及辅料工厂的发展，使整个南昌地区成为一个没有围墙的加工T恤衫的“大工厂”。

3. 互动性

互动性是指企业集群内的企业既有竞争又有合作，既有分工又有协作。彼此间形成一种互动性的关联，由这种互动形成的竞争压力和潜在压力有利于构成集群内企业的持续创新能力，并由此带来一系列的产品创新，促进产业升级的加快。世界上的企业集群是千变万化的，由于它们的专业化部门、经济发达程度、社会文化环境、地理位置等诸方面的差异，各个企业集群内所包含的企业数目、规模结构是不相同的，企业之间的互动程度也是不同的。企业通过正式或非正式的接触，知识和信息会很快地流通，这是创新的关键。企业在地理上靠近，有助于创造出越来越高效的合作机会，使企业在培训、金融、技术开发、产品设计、市场营销、出口、分配等多方面实现网络化的互动与合作。同时由于企业集群内部高度竞争，一个企业如果想在集群内取得竞争优势，就必须不断创新，这种互动性有利于解决所谓的“马歇尔困境”，即马歇尔提出的竞争和垄断的两难选择：自由竞争导致生产规模扩大，形成大规模经济，提高产品的市场占有率，又不可避免造成市场垄断，而垄断发展到一定程度又必然阻止竞争，扼杀企业的活力。而企业集群的互动性就有效地解决了这个问题。一方面通过外部垄断获得外部规模经济和范围经济，具有规模收益递增的结果；另一方面又可内部竞争，不断降低生产成本，提高产品质量，加强产品差异化和不断创新。

4. 柔韧性

柔韧性是指由于集群内集聚了大量的经济资源和众多的企业。一方面高度聚集的资源和生产要素处于随时可以利用的状态。为集群内的企业提供了极大的便利，降低了企业的交易成本；另一方面大量企业的存在也使集群内的经济要素和资源的配置效率得到提高达到效益的最大化。企业集群内自发形成的这种经济资源与企业效益的良好运作，增强了集群适应外界环境的能力，使企业集群具有一般经济形态所不可比拟的柔韧性，造就了企业集群得以长盛不衰的优势。其特征如下：①在集群内部，存在广泛的劳动社会分工和不断增生的小型专业化企业（尽管大企业通常也是它们产业结构的一个内在因素）。②集群包括几个相关部门的企业以及其他行为主体，如大学研究机构及其他公共组织机构等，它们通力合作，协同创新，在区域系统内联为一体，以承受外部快速连续的市场与技术条件变化，在规避风险的同时，实现创新活动的价值增值。③由于企业的不断衍生和快速增长，要求本地的劳动力高度集中，劳动力市场充裕，市场中的劳动力在本地企业之间相互流动性强（企业员工“跳槽”的现象屡见不鲜）。

正是由于企业集群具有以上三个特性，才保证了企业集群的竞争力优势。它具有长期竞争核心能力的基本特征：①价值优越性：由于企业集群的柔韧性，提高了整个生产资源利用的效率，在创造价值和降低成本方面有竞争优势。②不可模仿性：由于企业集群的根植性，深深地嵌入当地文化之中。这种根植性已经印上了发展历程的烙印，其他组织难以复制。③异质性：由于企业集群的互动性，企业集群内部竞争激烈，形成了产品的差别化。

另外，企业集群是迅速适应外部环境变化的结果。外部环境的性质可以用两个维度来说明，复杂性和

外部环境变化的速度，外部环境和变化速度对复杂性程度的快速适应，造就了企业集群的竞争力：复杂性是指企业由各自独立但又相互联系的许多部分组成，如一个产品由各自独立但又相互联系的许多部件所组成、通过投资和贸易所联系的市场由多个区域性的市场组成等，复杂性最终表现为企业在面对未来的市场时，其发展方向和能力运用的目标是模糊的。复杂性影响企业的组织，如企业在某一领域内可能有很强的能力，但在另一领域又可能能力不足。复杂性的存在提高了专业化的程度。复杂性越高，企业集群的竞争力就越明显，越有利于企业集群的发展。外部环境变化的速度主要表现在事件发生快慢和事件能否以可预见的方式发展上，在一个快速变化的环境中，企业集群这种非契约的组织结构就是应付变化的一个较佳的选择。因为企业内部开发市场需要的能力不仅无法满足及时性的要求，也不能保证能力应用的持续性。相对而言，企业集群在变化的环境中，所得利益较高。在一个不确定环境中，企业集群原来的某些合作运行网可能终止，而新的网络又开始运作，在重组的过程中，其交易成本和费用较低，大大地优于单个企业内部的能力运作。

五、企业集群竞争力的形成机理

企业集群的形成：一是自发形成，二是人为促成，三是自发和人为共同促成。企业集群形成机理基本的方向是自发的或者说是市场的，因此在缺乏产业基础和创新社会文化基础的地方，不可能在短期内人为地生造出企业集群来。但是，完全靠自发也是没有竞争力的。即各类影响因素不能自发地形成企业集群的竞争力，需要通过一系列过程才能使它们转化为企业集群的竞争力。企业集群的竞争力是在企业集群内各企业生产经营动态过程中形成的。

世界经济论坛将竞争力的形成过程表述为如下模型：

$$\text{竞争资产} \times \text{竞争过程} = \text{国际竞争力}$$

所谓竞争资产，是指固有的（如自然资源）或创造的（如基础设施）；所谓竞争过程，是指将资产转化为经济结果（如通过制造过程），然后通过国际化形成竞争力。这一模型有以下几个要点：①竞争资产和竞争过程是两个主要方面；②在一定资产条件下，创造新资产是竞争力的核心；③单纯依赖资源禀赋的国家可能富有，但却不具有竞争力；④资源贫乏的“穷国”，可能通过高效的转换过程而变得极富竞争力；⑤“穷国”比“富国”更具有竞争力；⑥国际化是建立在引进吸收能力或输出扩张能力或两者兼而有之的基础之上；⑦竞争力是可以测定的，可分为“硬指标”和“软指标”；⑧硬指标的周期比软指标的周期要短；⑨从趋势看，一国要发展，就必须更多地依赖“软指标”。

通过借鉴该模型的合理思想，可以提出企业集群的竞争力模型：

$$\begin{array}{c} \left(\begin{array}{cc} \text{竞争力} & \text{竞争力} \\ \text{资产} \times & \text{环境} \end{array} \right) \times \begin{array}{c} \text{竞争力} \\ \text{形成过程} \end{array} \xrightarrow{\text{创新}} \begin{array}{c} \text{企业集群} \\ \text{全球化} \end{array} \text{的竞争力} \\ \uparrow \\ \text{(硬资源} \times \text{软资源)} \end{array}$$

竞争力资产指企业集群内各个企业固有的资产总和，竞争力资产包括硬资源和软资源。所谓硬资源是指企业集群内各企业的厂房设备、流水线、劳动力数量、资金等；软资源是指企业集群内各企业的运营机制、战略决策能力、经营机制、资源配置能力、企业文化、经营观念、管理作风、营销策划及产品市场化能力、管理水平、资产整合运用能力、人力资源水平等。硬资源+软资源=企业实力。显然，一个具备竞争力的企业集群，其硬资源和软资源不可能为零或很小。在企业集群内，单个企业的硬资源不大，但其软资源很大。由于软资源的强大，造就了企业集群内单个企业的竞争力，而企业集群的资源不是由这些企业的资源简单相加，而是由这些有竞争力的企业资源协同、共生而成，因此它的硬资源和软资源都很大，从而导致了强大的企业集群竞争力。

竞争力环境指影响企业集群竞争力的外部因素，包括制度环境、政府政策、法律环境、技术基础、文化及教育体系、市场结构、产业因素等。竞争力过程是指企业集群内部四个固有特性进行融合、渗透的过程，即把企业集群内竞争力资产和竞争力环境转化为竞争力的过程。企业集群的竞争力之所以能够强大，就在于竞争力的过程。互动性使企业集群内部既有竞争又有合作，既有分工又有协作，彼此间形成一种互动的关联。竞争力资产、竞争力环境和竞争力过程三者缺一不可，企业集群竞争力的竞争力资产和竞争力

环境属于静态要素，而企业集群竞争力的形成过程中是一个动态过程，各企业在企业集群内的资源配置过程中，应不断优化企业的业务活动和管理活动，不断地创新。同时，这一过程要以全球化为标准。只有这样才能保证企业集群竞争力的持久发展。

六、企业集群的产业结构及推动战略

（一）实行产业联系推动战略，营造企业集群（工业园区）

企业集群形成，可能通过对企业生存环境的改善，从而提高企业生产率，促使企业持续不断地创新，促使新企业的繁衍。企业集群在为企业创造良好发展环境的同时，也通过为产业不断提供有效需求与供给，保证产业持续创新，实现园区的可持续发展。以提高区域竞争力、发展有国际竞争力的产业为指导思想，及时地实行产业联系推动战略，把企业集群的营造转化为实际的对策措施，必将推动工业园区进一步发展。产业联系促进战略的政策框架，包含从劳工政策、教育培训政策、技术扩散政策到吸引外资政策、私营部门发展政策等在内的一整套地方经济发展政策体系。

发展产业联系的目的是整合地方生产网络，参与国际市场竞争和分工合作。为实现产业联系促进战略，工业园区需要确定长期的发展目标。在园区评价方面，不能简单地从基础设施的建设标准来评价，也不能以规模、面积、企业数量、投资总额、工业总产值、出口总额之类的数量指标来衡量，应当首先从园区经营模式是否有利于区内相关企业竞争协作的角度加以评判。对于有明确产业发展定位的工业园区内相关企业园区，必须从行业发展的需要来确定园区规模、基础设施配套水平、组织管理方式。工业园区的管理模式可能从一级政府的形式转向企业经营模式，依靠有深厚行业背景的企业家管理，通过为园区内的企业提供增值服务，实现园区的自我发展。在工业用地规划控制方面，对延续传统的单纯土地经营模式的工业园区，政府应该加以适当限制。形成地方优势产业是一个漫长的过程，而单纯的土地经营大多是短期行为，鼓励产业持续发展。

（二）基于企业群的专业化产业结构

众多区域发展的情况表明，专业化产业结构的成长与发展是以企业集群为依托的。根据波特的观点，群是指在某一特定领域内互相联系的、在地理位置上集中的公司机构的集合，它不仅包括对竞争起重要作用的、互相联系的产业和其他实体，而且还经常向下延伸到销售渠道和客户以及一些辅助性机构，当然也包括由政府及大机构提供的一些基础性设施，如大学、工业或产品标准制定机构、职业培训机构和智囊团等。而企业集群是指以中小企业为基础、特色产业为主体、网络结构为支撑的区域性柔性生产体系。企业集群成为专业化产业结构成长的主要基础，这是因为：

1. 企业集群是建立在专业化分工协作基础上的企业网络

由于区位优势中有减少运输成本、共享公共设施、减少信息失真和不确定性风险等好处，所以以个人、企业为基础的分工作单位，其自利决策行为有本能地聚集在一起的偏好，从而有利于分工的形成和发展。同时，分工的进一步发展，使得各个分工作单位之间的依赖性加强，交易行为的种类和频率大大增加，从而有更强地节约交易费用的欲望，进一步加强了向同一区位的聚集。从知识流动的角度来看，企业是围绕着内部分工而建立的，它们是由不同的团体组成的，有着不同的实践活动。企业作为一种组织之所以出现，是因为组织者愿意付出昂贵的初始成本，使知识在缺乏共同实践活动的部门之间流动，一旦外部知识的获得与学习的成本减少，企业的内部分工就会逐渐走向外部化，而企业集群为知识流动与学习提供了一个有效的平台，因而进一步深化了专业化分工过程。因此，专业化分工和协作是任何一个企业集群的典型特征，而群内的企业也在专业化分工协作的基础上构成了既相互独立又相互关联的企业网络。

经济学家米尔格罗姆认为，现代制造业正经历着从传统的标准化和大批量生产向多样化、柔性化生产的根本转变。随着生产的多样化和柔性化，产品在生产供应、销售之间广泛存在的互补性要求，在相互竞争的设计、供应、生产和服务之间进行更多的协调。信息通讯技术及市场的完善大大提高了交易效率，降低了对纵向一体化的需求。从而为专业化分工奠定了基础。通常所说的企业集群是由同类或相关企业集聚而形成的，产品的互补性和知识成为集聚纽带。知识网络联合多个企业知识、经验、资源、技巧和能力共同创造某种产品或服务，是对资源进行组合或重组、把握和传递市场机会的过程。通过网络，企业可以获取那些难以通过市场但能创造价值的要素，企业解决了必须通过长时间积累才能获得某些核心要素。另一方面，企业集群又为分工的进一步深化提供了可能，为企业的形成创造了条件。这是因为：①在企业集

群内部,企业的员工很容易感知现在产品和市场需求之间的差距,这是新企业赖以出现的根本原因。②进入壁垒较低,企业集群内有新企业所需要的资产、技能、投入和人员。③企业集群可能为产品提供一个良好的市场,企业家可以从已经建立起来的关系中获得很多好处。④相对集中从客观上降低了新供应商的风险,同时已经建立起来的企业网络使用相同的或相似投入品,也为供应商提供了更多的机会。

2. 企业集群是区域专业化集聚的主体

区域专业化产业(或称区域特色产业)的形成是企业集群的核心。一个企业的成长发展过程从本质上说就是学习知识和积累知识的过程。知识获得是企业成长的重要基础,而知识获得能力的强弱则是企业适应市场变化能力的重要标志。因此,同类企业的集聚能够带来知识溢出与外部性,更有利于企业的成长和发展。知识共享的企业集群,实际上是指对某类知识具有共同偏好的企业集聚在一定区域范围内,并处于共同的知识环境中,这不仅为知识交流、知识学习提供了可能,更重要的是,它为各企业内部的知识创新奠定了基础。

日本经济学家青木昌的研究表明,在对产业系统环境信息共享的基础上,不同企业独立的研究与开发会产生一种相互增强的机制。经济学家布朗和杜吉德也认为,地理上的邻近使得专业人士形成了一种“实践”,即技艺高强的工匠们那种只可意会不可言传的技术诀窍,许多小群体在一起工作,分享洞察力和判断力,他们发展并传播了那些最丰富和最专门的知识。

不仅像硅谷等高新技术企业集群如此,以传统产业为特色的企业集群也不例外,知识获得与积累不仅是任何企业发展的基础,更是促使产业集聚的“向心力”。因为同类企业集聚,不同企业会在价格、质量和产品差异化程度等方面进行比较,从而为企业带来更大的竞争压力,发展较快的企业能够从中获得成功的荣誉,而发展较慢的企业则会因此感到更大的压力,并通过学习与知识积累培育创新。因此企业集群内的企业通过内在的竞争压力,可能获得单个游离企业难以拥有的竞争优势。

3. 企业集群是区域产业创新和区域发展的平台

产业创新通常是一个系统的过程,把不同团体的创新知识联系在一起,使之健全完善至可以进入市场,形成一种社会需求。由于企业集群内部存在着决定创新的知识进步过程,从而为内部企业及整个产业的创新提供了一个很好的平台。富瑞漫和伦德瓦尔等人认为,创新是一种交互过程,同时也是一种社会过程,它的深化需要一种网络环境,其主要表现是通过知识和产品链结合起来的独特公司组合。实证研究显示,通过创新群内公司间的交互作用,最有可能有效地提升生产能力和产生创新,采纳新技术需要与用户交往、与原材料供应商以及生产和创新网络中的其他组成部分密切联系。

更为重要的是,企业集群在为产业创新提供平台的同时,构筑了区域发展的内在机制:首先,在企业集群这一网络结构内部,企业在互相竞争的同时,又互相联系、互相补充,在相互信任和合作的基础上,实现了信息、资源的共享,通过正式和非正式的信息交流和贸易往来,不仅大大降低了企业间的交易费用,还促进了知识的流动与创新。其次,企业集群作为一种产业组织的整体,其生产单位多样化和生产组织工作的柔性化具有相当的灵活性。这种集体的灵活性保证了对高度个性化、多样化的消费需求和投入供应及时的反馈,对新技术和市场信息快速吸收以及对劳动力资源的有效使用、培训和分配,能够较好地适应外部经济环境的变化。第三,企业集群一旦形成,便会产生自我加强的机制,即集聚的规模越大,其优势就越明显,就越能吸引外部规模经济和范围经济。在这种情况下,企业经济效益会随整个产业规模的扩大而提高。最后,企业集群根植于当地的社会文化环境中,作为本地化企业发展和区域经济发展的一种网络结构,其行为主体在企业交易过程中的学习和不断创新,使这种网络结构不断得以演进。保证了创新的传播和交换、技术文化的更新以及区域创新网络本身的互换,进而促进区域内部市场的分工互动作用,形成了自我强化、不断递增的区域经济发展路径。此处,围绕着企业集群的成长与发展,相关的社会资本逐渐形成,专业化人力资源得到积累,以本土产业为主体的区域产业网络也不断得到强化,为区域发展提供了内在的动力。

七、企业集群的类型

企业集群是一种世界性的经济现象,无论是发达国家还是发展中国家,那些具有竞争优势的产业大都集中在某些特定的地区。据第一位注意到企业集群现象并于1980年首次以“产业区”概念来命名的英国著名经济学家马歇尔考证,早在1250年就有生产集中现象的记载。在马歇尔时代,不仅在英国的曼彻斯

特、兰开夏等地出现了多个不同的企业集群，在德国的奥芬堡与海德堡也已形成了较大的印刷机械企业集群。正如经济学家斯科特与斯多波所言，在当今世界经济版图上，由于大量企业集群的存在，形成了色彩斑斓、块状明显的“经济马赛克”，世界财富的绝大多数都是在这些块状区域内被创造出来的。近年来，发展中国家的产业集聚现象不断出现，如亚洲的印度、印尼等国都有大量的企业集群。在广东省，近年来港、澳、台和外商投资的带动下，各种产业的集聚现象也十分明显，目前，广东省传统产业领域已形成一定规模的专业镇就接近 60 个。

对于这种特定产业中各种相互关联的企业在一定区域范围内的集聚现象，一般称为企业集群，有时亦称区域集群。在意大利，一般称为产业区或新产业区；在我国浙江省则称为特色工业园区，广东省称为专业镇。在专业文献中，我国有些学者则称之为“企业集群”、“企业簇”和“企业集群簇”等。世界经济合作与发展组织（OECD）一个研究项目把各国学者对企业集群的本质的理解进行了归类，如表3-1所示。

表 3-1 各国学者对集群的理解

国 家	对集群的理解	国 家	对集群的理解
德 国	相似公司的聚集和创新模式	美 国	供应链网络和生产网络
意大利	产业知识流	加拿大	创新系统
墨西哥	创新系统	澳大利亚	创新的网络和生产网络
荷 兰	价值链和生产网络	法 国	由知识链连接起来的独特组合
英 国	区域创新系统	爱尔兰	价值链和生产网络

特定产业的空间集聚是企业集群形成和发展的基础，但并非任何产业集聚都一定能发展成一个企业集群。在这种企业集群内，某些特定产业中相互联系的企业关联机构，通过价值链和各种联系渠道，相对集中在特定的地理空间形成一个有机的群体。集群内的企业既有竞争又有合作，既有分工又有协作，彼此形成一种互动性的关联，由这种互动形成的竞争压力和潜在压力，有利于构成集群内企业持续的创新动力，并由此带来一系列的产品创新，能促进产业升级加快。这种产业空间组织形式所具有群体竞争优势和集聚发展的规模效应是其他形式难以相比的。

按照集群的产业性质，可以将企业集群分为 3 种类型：①传统企业集群：它以传统的手工业或劳动密集型的传统工业部门为主，如纺织、服装、制鞋、家具和五金制品等行业，大量的中小企业在空间上相互集中，形成一个有机联系的市场组织网络。在这种企业集群内，劳动分工比较精细，专业化程度较高，市场组织网络发达。如意大利的特色产业区、浙江嵊州的领带集群等。②高新技术企业集群：主要依托当地的科研力量（如著名大学和科研机构）发展高新技术产业，企业间相互密切合作，具有强烈的创新氛围。美国硅谷和印度班加罗尔软件企业集群是这方面的典型代表。③资本与技术结合型企业集群：如日本的大田、德国南部的巴登—符腾堡等。一般说来，由于存在着不确定性以及研发与生产的日益分离，高新技术企业比传统产业的企业更倾向于集聚。研究表明，在美国，电脑、制药等高新技术产业的创新活动明显比传统产业要多，高新技术产业的企业更加倾向于以集群的形式存在。目前，世界各地的高新技术企业集群如雨后春笋般涌现，各国政府也往往对这种倾向于知识或新的高新技术企业集群给予大力支持。

从产业组织结构看，大体可以把企业集群分为两种类型，即大、中、小企业共生型和小企业群生型。前者是不同规模企业形成的综合体，既有一些规模较大、创新和竞争能力较强、与外界联系较广的大企业，也有一大批进行专业化生产和配套服务的中小企业，两者有机地构成一个大、中、小企业共生互助、协调发展的企业集群落。后者则是众多的中小企业按照专业化分工和产业联系，共同形成一个互动互补、竞争力较强的有机企业集群落。

从集群的功能角度看，有的学者还将企业集群分为三种基本模式，即传统工艺的纯集聚模式、产业综合体模式和社会网络（俱乐部）模式。显然，这种分类是对企业集群的广义理解。它把学术界过去所探讨的产业集聚和地域生产综合体概念整合到了当今流行的企业集群理论中，扩大了企业集群理论的内涵。由于传统的纯集聚模式和产业综合体模式早已存在，并进行了较多的理论探讨，学术界通常把近年来出现的社会网络型模式称为新企业集群或新企业簇群。这种新企业集群具有 3 个主要特点：①同业和相关产业的很多企业在地理上集聚；②有支撑的制度结构；③企业在地方网络中密集地交易、交流和互动。在这种集

群中，通过市场网络联结起来的专业化中小企业起到了主导作用，这与产业综合体模式刚好相反。在产业综合体模式中，一般拥有一个或多个规模较大、竞争和创新能力较强的大企业，起着支配性或主导作用。这种企业集群形成的 3 个核心条件是：产品或服务必须具有较长的价值链、全球化的市场和知识导向的区域。企业集群形成的两个辅助条件是：完善的辅助性机构和良好的社会资本。

八、发达国家企业集群现状

西方发达国家大凡具有国际竞争力的产业都有一定的地区集聚倾向。波特教授认为硅谷和好莱坞是世界上最有名的企业集群。美国的计算机公司主要集中在波士顿 128 号，跑鞋生产商都集中在俄勒冈，最大的 20 家地毯商，除了一家以外都集中在佐治亚州的达尔顿镇及其附近，聚集在俄亥俄州阿克伦市的轮船公司就有 100 多家。德国的钢铁生产集中在多特蒙德、埃森和杜塞尔多夫，刀具集中在佑林根，工具车床集中在雷姆萨伊德。意大利的时装集中的米兰，鞋类生产集中在马尔凯，珠宝业是意大利最重要的产业之一，出口占世界的一半，1987 年的贸易盈余达 20 亿美元，百家珠宝公司都集中在阿雷佐和瓦伦扎·波这两个城市。最突出的是意大利的瓷砖业，1987 年，意大利生产的瓷砖占世界总产量的 60%，出口约占世界总出口额的 30%。这么庞大的一个产业却主要集中在意大利北部一个很不起眼的小镇萨索尔洛及其周围地区。企业集群不仅适用于制造业，也适合服务业。美国主要的房地产开发商都集中在得克萨斯的达拉斯，期货交易都集中在芝加哥，电影业集中在洛杉矶，主要的广告商都集中在纽约市的麦迪逊大街。英国的金融投资公司都集中在伦敦的几个街区。发达国家成功的企业集群内部企业交流频繁，这种交流对于技术的创新和扩散非常重要。

第三章 城市产业集群

一、产业集群的内涵与特征

(一) 产业集群的定义

马歇尔在其经典著作《经济学原理》中，把专业化产业集聚的特定地区称作“产业区”（Industry District）。迈克尔·波特（1998）指出，产业集群在某特定领域中，一群在地理上邻近、有交互关联性的企业及相关法人机构，并以彼此的共通性和互补性相联结。产业集群的规模，可以从单一城市、整个州、一个国家，甚至到一些邻国联系成的网络。产业集群具有许多不同形式，要视其纵深程度和复杂性而定。不过，绝大部分产业集群包含最终产品或服务厂商，专业元件、零部件、机器设备以及服务供应商、金融机构及其相关产业的厂商。产业集群也包含下游产业的成员（如销售渠道、顾客），互补性产品制造商，专业化基础设施的供应商，政府与其他提供专业化训练、教育、信息、研究和技术支援的机构（如大学、思想库、职业训练机构），以及制定标准的机构。对产业集群有重大影响力的政府机关，也可视为它的一部分。最后，产业集群还包括同业公会和其他支持产业集群成员的民间团体。

意大利一位社会学家巴卡提尼（Becattini G）系统地考察了意大利佛罗伦萨附近的图斯堪的一些产业集群，特别是对普拉托的毛纺织产业集群进行研究之后，定义产业集群为：具有共同背景的人们和企业一定自然地域上形成的社会地域生产综合体。他认为，新产业区的发展，得益于本地劳动分工基础上实现的经济外部性，以及当地社会文化背景支持下企业之间的相互协同作用。

美国学者斯科特（Scott A. J）在研究洛杉矶的妇女服装工业时，开始从理论上把劳动分工、交易费用和集聚联系起来，并将新产业区定义为基于合理劳动分工基础上的生产商在地域上集结成网（生产商和客商、供应商以及竞争对手等的合作），并与本地的劳动力市场密切相连的产业组织在地域空间上的表现形式。

韩国学者朴杉沃（Park S. O）将新产业区定义为：贸易取向性的新生产活动以一定的规模在一定的空间范围内集聚，具有明显劳动分工、生产网络和根植性。从而，指定了新产业区的另一个特征——网络及其根植性。

中国台湾学者吴思华指出，产业集群是由一群独立自主又彼此依赖的成员组合，成员间常具有专业化分工，资源互补现象，彼此间维持着长期非特定合约关系，并认为凭借此种关系可维持长久的交易，这些交易不一定以契约维持，而通过承诺进行，集聚内的企业获得集群外企业所没有的竞争优势。

王缉慈认为集群揭示了一些地方的相关企业集结成群，从而获得竞争优势的现象和机制，之所以认作“产业群”，有其特定的产业内涵，无论是企业集群还是产业群其实都是指具有专业化特征的企业和有关机构在地理空间集结成群的现象。

国内学者比较推崇迈克尔·波特的定义，基于以上学者的定义，认为产业集群（Industrial Cluster）是在某特定领域中，一群在地理上邻近、有交互关联性的企业及相关法人机构所组成的区域内的一种创新协作网络。

(二) 产业集群的特点

1. 空间特征

产业集群的最重要特点之一，就是它的地理集中性，即大量的相关产业相互集中在特定的地域范围内。在产业集群内，大量企业相互集中在一起，既展开激烈的市场竞争，又进行多种形式的合作。在产业集群内部，许多单个的、与大企业相比毫无竞争力的小企业一旦用发达的区域网络联系起来，其表现出来的竞争能力就不再是单个企业的竞争力，而是一种比所有单个企业竞争力简单叠加起来更加具有优势的全新的集群竞争力。

2. 产业特征

适合集群化发展的产业的首要特征是技术可分性，即产业的产品和服务应在生长技术上具有垂直分离的特征，并能形成较长的价值链，产业内企业间的专业化分工能够高深度化，能形成大量工序型企业和中间产品的交易市场。其次，产业是垄断竞争型市场结构，产品差异化的潜力大。产品的差异化包括水平方

向和垂直方向的差异化。水平方向差异化是指同种产品在品种、规格、款式、造型、色彩、所用原料、等级、品牌等方面的不同；垂直方向的差异化是指同种产品的内在质量不同，Intel 和 AMD 所生产的电脑芯片便属于这种差异。最后，产业竞争环境的动态多变性和速度经济性。企业所处的产业竞争环境，对时间和空间的控制特征将决定产业组织和生产组织的形式（Schoenberger, 1990）。如果竞争环境是相稳不定期的，企业可以通过控制开发和生产组织的时间来换取在空间上扩张的灵活性。只有在动态多变、对速度经济要求很高的产业环境中，出于协调、沟通和信息跟踪反馈的需要，企业才必须在空间上形成集聚以获得竞争优势。

3. 组织特征

产业集群是生产系统，产业集群从整体上来说是一个有地域界限的产业生产系统，这个系统处在由集群企业构成的网络治理之下，企业网络节点间的联接主要发生在有上下游生产联系的供应商和客户间。产业集群又是社会系统，是在信息量巨大、市场变化迅速、产品生命周期大大缩短的知识经济时代，生产社会化不断扩大的产物。集群组织最根本的联系纽带是竞合联系。

4. 经济特征

企业及其支撑机构在空间上的集聚，从而形成集聚经济。集聚经济源于各种相关的经济活动的集中而带来的效益。集聚经济主要表现为产业集群内的企业所独享的规模经济、范围经济和外部经济。规模经济是指产业集群规模扩大，产量增加，使群内个别企业降低平均生产成本而获得的经济好处；范围经济是指区域内企业的多种产品和多样化的经营，以及若干企业横向纵向联合生产，给企业带来的成本节约，它的重要前提是区域内多元化经营的企业实现资源共享；外部经济表现为三个方面：促进专业化投入和服务的发展、为有专业化技能的工人提供了共享的市场、使公司从技术溢出中获益。

5. 发展特征

累积因果性和路径依赖性产业集群发展的特征。由于某些成功的发展因素（企业家才能、资本供应、劳动力供应、土地供应和当地生产的中间产品等），在区域中不同行为主体间存在较紧密的联系时，一种产业的扩张会增加其他公司的利益，信赖于成功因素所产生的“极化效应”将进一步地扩张和累积因果作用。然而，曾经成功的发展因素，随时间推移会作为制约因素限制集群专业化的进一步发展，从而阻碍集群进入新的发展阶段，出现“集群锁定现象”从而导致集群的衰退。因而，在“分歧点”（Scott, 1995）打破历史遗传的禁闭，通过替代或补偿过时的资源、技术、基础设施和思维方式，可以促进产业集群的进一步发展。

6. 环境特征

产业集群环境特征一方面表现为“灵敏的经济基础”，但更为重要的另一方面是集群的创新环境。在产业集群中由于地理接近，企业间的密切合作，经常的面对面的交流有利于各种新思想、新观点、新技术和新知识的传播，由此形成的知识溢出效应将增强企业的研究和创新能力。两类知识对集群内的企业至关重要：一是当地供给方面的知识溢出，主要来自于供应商、合作者、委托者、同业竞争者、教育和研究机构；二是需求方面的国家和国际知识转移，主要来自客户、消费者、以及国际分销商等。

（三）产业集聚的竞争优势

1. 产业集聚节约了搜索信息的成本，有助于集聚区内企业获得更多的有价值的技术和市场信息，以保持生产和经营处于信息优势的状态。

2. 产业集聚的地方一般存在明显的经济外部性，使得企业可以共享产业内的公共用品，而且容易接近客户。

3. 创新促进集聚区内的企业更具有生产效率，始终追踪先进的技术。

4. 产业集聚有利于内部的专业化分工，提升区内的产业竞争力。

1991 年以来，克鲁格曼发表了一系列有关经济聚集和产业集群的论文和著作，为自己树立了新经济地理学、新国际贸易理论和聚集经济学说代表人物的地位。除了这篇论文和精炼的专著外，克鲁格曼 1990 年以来还发表了几部重要著作，在产业集群研究领域产生了较大的影响。1995 年，克鲁格曼发表了《发展、地理学与经济地理》一书，该书既是他的新经济地理学的一部代表著作，又是对他的产业集群理论的进一步补充，尤其是建立了关于聚集经济（可应用于产业集群）的新模型。1999 年，克鲁格曼和另外两位学者合作，发表了《空间经济：城市、区域与国际贸易》一书，相当系统地论述了产业集群和聚集经济的

形成因素，并完全用经济学的方法解释和分析产业的集群和经济的聚集这些现象，这部著作在美国经济学界有较高的地位，在重要学术期刊上能见到该书的说评。

目前，研究产业集群的学术文献主要分为两大类：第一类是理论性的文献，研究内容包括产业集群的概念、产生原因、决定性因素、集群的度量以及产业集群相互之间的竞争与均衡等；第二类是实证性或案例性的文献，主要是对某个国家或某个地区的产业聚集情况进行研究，研究既定对象是否存在集群现象，集群的程度有多高，以及从实证分析的角度确定产业集群的原因。当然，这种分类只是一种大致的分类，有相当多的文献既有理论上的假设和模型，又有实证的详尽分析或比较研究。研究的方法基本上是纯经济学的方法，如用均衡、规模经济、外部经济、不完全竞争等分析的方法，有关产业集群或聚集经济的文章频繁刊登于一些最挑剔的经济学期刊上，如《美国经济评论》、《政治经济学期刊》、《经济学季刊》、《城市经济学期刊》等。作为一个谁都不能忽视的重要领域，产业集群理论又回到主流经济学的研究范围，并出现了繁荣的局面。

二、产业集群的生成机理

产业集群的形成包括多方面因素，其中最主要的是市场因素、制度因素和历史文化因素。市场因素主要是指产业集群的自组织形成，即因某些因素诱导而自组织形成。市场因素归结起来不外乎两类：一是特定供给因素的存在，如马歇尔所说的存在适合某种产品生产的、独特的自然因素或人为因素而形成产业集群，或是波特所说的特定历史背景、良好的相关产业状态、一两个创新性的企业；二是由于某种特定的本地需求导致生产要素的集聚而形成产业集群。自组织因素主要是指有关企业与机构自发地在某地聚集成群，政府与有关单位只是被动地发挥作用。自组织形成的产业集群主要是通过关键性企业的衍生、裂变、被模仿与凝聚，逐渐产生与吸引一系列相同、相近与相关企业，在该地聚集而成。制度因素是指“自上而下”的方式形成的，即政府与有关单位根据自身的目标，制定出清晰的产业集群发展战略规划，并加以有效地实施，从而培育出产业集群，也包括“自下而上”地培育与发展形成的，即政府与有关单位在产业集群的雏形出现后，即能够主动积极地运用产业集群发展方式加以培育，从而发展成为高效的产业集群。历史文化因素是指历史传统工业及社会文化环境氛围对产业集群形成的作用。

（一）市场因素

产业集群一般都是自组织形成的，产业集群形成的关键是大企业的成长，以及大企业和众多小企业市场功能的重新定位。产业集群形成初期，某地因某种原因出现了关键性企业，这些企业都直接生产成品。随着经济发展，部分规模企业为了专注市场和技术开发，逐步把一些生产工序实行外包，一些中小企业主动为大企业作配套，转向生产中间产品。随着分工的深化，一些龙头企业通过并购、参股等手段将一些质量和资信较好的生产型、经销型中小企业纳入旗下，并把生产产品各种可分割的功能不断从企业内部剥离出去，一些如包装、印刷、运输、中介等服务企业就开始兴起，集群内形成成品生产、中间品生产（含外包户）和服务企业三个层次的分工协作体系。一旦一个区域内形成以少数龙头企业为主导，以产业链为基础，大量中小企业协作配套的分工协作体系，一个具有较强竞争力的产业集群便基本形成。最经典的是硅谷IT产业集群中的肖克利半导体公司衍生出仙童公司，后者又衍生出英特尔公司、阿内尔科公司等一系列公司，从而形成了早期的产业集群。当产业集群成长到一定的程度，同类或相关企业的数量达到一定的规模，产业集群既有一定的深度又有一定的广度，产业集群的效应得到充分释放，此时，产业集群处于成熟期。

企业协作网络的形成，有助于强化区域产业竞争优势。以少数大企业为主导，以大量中小企业为基础，大企业和中小企业细密的分工的企业协作网络是一种“有效率的产业组织”。大企业能按照价值链把增值部分最大、最核心的环节保留下来，把其他环节外包给中小企业生产，既能使企业生产成本最低化和经济效益最大化，又能控制大批中小企业生产和供应商，通过获取群聚效益形成最优竞争优势；众多中小企业为大企业协作配套，专注于某一生产环节的生产，能使某项生产技艺专门化，提高了资产专用性，同样能够实现企业内部规模经济，也能强化其竞争优势。而且，以大企业为主导的协作分工体系，对中小企业而言，将自身有限的资源最大限度地集中于某一特定细分市场或产品，为大企业提供零部件或专门从事某种工艺加工，能不断强化资产专用能力，有助于培植核心竞争力；而大企业通过与中小企业合作，把具有专有技术的中小企业吸收为配也有助于提高产业整体技术层次和行业产品质量整体水平。

产业集群形成的市场因素除了由关键性企业衍生出相同或相关产品的企业外，还有由中小企业自组织形成的集群。如“第三意大利”地区。所谓的“第三意大利”地区，主要位于意大利的东北部和中北部，在那里聚集了数目众多的中小企业，形成了多个中小企业互相联系在一起、垂直分工合作的生产模式，中小企业在地理上高度集中、部门专业化程度很高、区域增长迅速，实现了专业化生产和弹性化生产的统一，创造了与“大量生产”方式完全不同的生产模式，这种生产方式更适应变化的社会，从而获得了地区经济发展的成功。

（二）制度因素

政府通过提出发展规划，培育地方优势产业，建立中小企业服务体系，鼓励企业家创业，引导专业化分工等非直接干预措施，培育产业集群形成的环境与利益机制，则产业集群有可能形成。政府主要职能之一，就是因地制宜，立足自身比较优势和特点，提出有地方特色的产业发展战略规划。一个产业集群的形成往往是由于一个或几个龙头企业的带动，所以发现和培养关键性的龙头企业也常常是各地政府在实施产业集群规划中的重中之重。政府可以直接或间接创造有利于集群形成的环境与利益机制，从而使得产业中的大多数企业在新环境与利益机制中，按照集群发展的要求自我调整。政府也可以通过利用本地优势条件和特色资源吸引外地关键性企业落户本地而逐步培育与发展。有效的做法是，把产业集群发展规划与招商引资结合起来，按照产业集群的发展规划，有选择性吸引关键性企业在本地落户。政府培育和不断完善造就企业家的环境，建立吸纳和使用职业企业家队伍的制度和机制，努力创造优秀职业企业家人尽其能的优良环境。其中的首要一条是形成清晰的产权制度以及对私有财产的普遍尊重。产业集群是一个综合体，它的发展涉及诸多的经济政策，如土地、税收、产业导向、外贸、科技、中小企业发展、项目审批和投融资体制等。因此，在制定产业集群发展政策时，必需对相关经济政策进行系统的调整，仅仅调整其中的一两个政策往往无助于产业集群的发展。目前，最重要的是对一些制约着产业集群发展的经济政策进行调整或撤销。对既有工业园区进行产业调整，明确主导产业，并制定一些针对性措施，尤其结合招商引资而制定出一些优惠政策，吸引更多的同类与相关企业进驻，并补偿性地迁移出一些非相关企业，可以较快地形成产业集群。在具有一定的企业基础但企业比较分散的地区，可以围绕几个核心企业建立工业园，通过一些措施促使分散的企业逐步“移植”而培育出产业集群。政府可以通过政策鼓励引导专业化分工，进而通过专业化分工的利益机制与理念传导使企业逐步向专业化分工的方向调整自身经营。

（三）文化因素

区域的社会文化环境主要包括区域内居民的风俗习惯，总体的文化水平、心理素质，主流的价值观念、社会风气以及社会关系网络等内容。它直接影响着人们是否有追求创新的热情，人与人之间能否建立起相互信任、相互合作的关系，包括行为主体的创新精神、彼此信任的协作关系、开放的思想交流氛围，如图 3-1 所示。

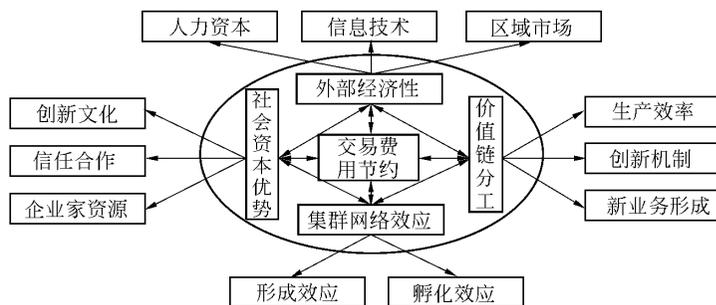


图 3-1 产业集群的动力结构图

产业集群化的形成及区域内产业发展的根本动力在于区域创新网络的构建，而区域创新网络的核心是营造一种有利于区域行为主体（企业、大学政府机构）相互之间进行交流与协作的良好的区域产业文化，如图 3-2 所示。

这种产业文化维持产业集群的运行，并使其在面对外来竞争者时拥有独特的竞争优势。国外产业集群的成功，其中很重要的一个原因就在于地区内存在着以诚实和信赖为精髓的产业文化。

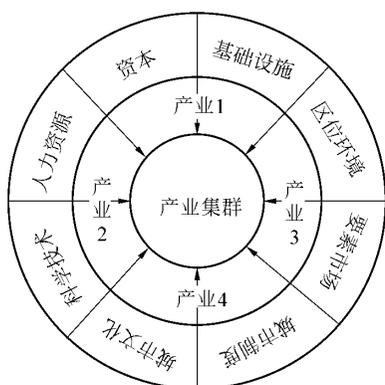


图 3-2 产业集群的引力结构图

三、区域创新体系与产业集群建设

(一) 区域创新体系的构架

区域创新体系 (Regional Innovation System, 简称 RIS) 是借鉴国家创新体系的理论和方法, 将区域经济与创新理论相结合, 研究一国内特定区域的创新问题。英国的库克比较早对区域创新体系进行了阐述, 认为区域创新体系主要是由在地理上相互分工与关联的生产企业、研究机构 and 高等教育机构等构成的区域性组织系统, 而这种系统支持并产生创新。因此, 区域创新体系是指在一国内的一定地域范围内, 将新的区域经济发展要素或这些要素的新组合引入区域经济系统, 创造一种新的更为有效的资源配置方式, 实现新的系统功能, 使区域内经济资源得到有效利用, 从而提高区域创新能力, 推动产业结构升级, 形成区域竞争优势, 促进区域经济跨越式发展。区域创新体系是在特定的经济区域内和特定的社会经济文化背景下, 各种与创新相关联的主体要素 (实施创新的机构和组织) 和非主体要素 (创新所需要的物质条件) 以及协调各要素之间关系的制度和政策所构成的网络。

该体系通常是由创新主体、创新环境和行为主体之间的联系与运行机制这三个部分构成, 其目的是推动区域内新技术或新知识的产生、流动、更新和转化。区域创新体系包括的基本构成要素: ①主体要素, 即创新活动的行为主体, 包括企业、大学、科研机构、各类中介组织和地方政府。其中, 企业是技术创新的主体, 也是创新投入、产出以及收益的主体, 是创新体系的核心。作为由五大行动主体构成的网络型组织, 存在着清晰的区域创新网络, 如图 3-3 所示。区域创新体系的参与者借助产业网络和社会网络或者遵循共同的技术范式形成了一个创新网络, 在这个网络中企业运用所掌握的创新资源开发新的产品和技术, 开拓成区域创新体系的产出。②功能要素, 即行为主体之间的联系与运行机制, 包括制度创新、技术创新、管理创新的机制和能力。首先是各主体的内部运营机制健全, 其次是主体之间的联系合理, 运行高效。企业、科研机构与学校、政府以及中介机构之间的信息高效流动、资源分配合理、发挥各自优势的机制。③环境要素, 即创新环境, 包括体制、基础设施、社会文化心理和保障条件等, 市场环境是企业创新活动基本背景, 创新环境是维系和促进创新的保障因素。

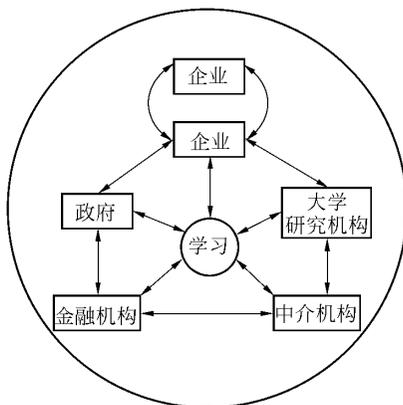


图 3-3 区域创新网络架构

(二) 产业集群与区域创新体系的关联性

产业集群有利于促进企业的创新。这种创新具体体现在观念、管理、技术、制度和环境等许多方面。

集群能够为企业提供一种良好的创新氛围；集群有利于促进知识和技术的转移扩散；集群可以降低企业创新的成本。

产业集群实际上就是一个特殊的创新系统。由于产业集群内的企业和其他机构聚集在某一特定区域内，而且存在创新的条件和环境，如果各行为主体间的创新活动能够以网络或系统的联系方式出现，产业集群和区域创新体系就构成必然的联系。两者之间的关联性体现在4个方面：①地域关联。区域创新体系和产业集群均属于区域经济领域研究范畴，其研究范围均局限于特定区域范围内。通常意义上的区域创新体系更多是指省级创新体系或地区级创新体系。以珠三角为典型的跨区域创新纪录体系打破了行政区划界限，实现在更大范围、更广领域和更高层次上整合和优化配置科技资源，形成了构建大区域框架下的创新体系在一定的地理区域内，以产业集群为基础、按照一定的制度安排组成的创新网络与机构，可以构成次一级的区域创新体系。产业集群成为区域创新体系的重要载体。②结构关联。企业、大学、中介机构等创新主体及环境要素具有很大的重叠性。产业集群的核心单元是企业群和相互依存的企业网络；区域创新体系的基本主体（大学、企业、政府和中介机构）如果位于集群区域，往往也成为构成产业集群的主体要素，否则就构成产业集群发展的外部环境。通过构建主体间的联系网络和学习机制，创建本地的专有因素，是产业集群和区域创新体系建设的共同点。此外，区域内共有的知识、技能、人才、市场、公用设施及地域的专有文化等要素本身就构成区域创新的必备条件，同时也是该区域内众多创新者寻求外部性的动因。③功能关联。区域创新体系的主要功能是促进和进行新知识、新技术的生产、扩散和应用；产业集群实现创新的主要途径是建立有效的合作网络、促进知识在本地扩散流动。产业集群和区域创新体系在促进知识流动和技术扩散上的功能具有很大的重叠性。区域创新体系强调要促进本地创新要素（企业、大学、科研院所、中介机构等）的互动，并通过促进创新主体的良性互动对产业集群发生作用，产业集群内部的技术创新和扩散也是企业互动作用的结果。因此，促进区域内的知识流动和创新主体互动是区域创新体系和产业集群的共同功能。④目标关联。区域创新体系建设的直接目的是促进资源的有效配置，促进产业的创新和发展，最终目的是提高区域创新能力，形成区域竞争优势。产业集群体现特色产业与区域经济的有机结合，其目标是通过企业集聚形成外部经济，显著降低创新成本，提高产业和区域竞争力，与区域创新体系建设的目标密切相关。产业集群是区域创新体系建设的基础和有效途径，产业集群的多样性和特色正是区域创新体系的活力所在。积极培育和推进地方产业集群已成为目前区域创新体系建设的重点和政府制定政策的着眼点。

产业集群实际上是把产业发展与区域经济通过分工专业化与交易的便利性，有效地结合起来，从而形成一种有效的生产组织方式。纵观国际上的经验，产业集群对国家和区域发展具有多方面的积极影响，已经得到社会各个层面的人们的广泛认同。因此，产业集群是区域创新体系的重要载体，又构成次一级的区域创新体系，成为规模变小的区域创新体系；区域创新体系如果没有本地化的产业体系为依托，就失去了根本的发展动力。按照区域创新体系的理论，产业与区域创新环境的整合度越高，越有利于产业和区域的发展。因此，建设区域创新体系的关键是促成产业集群形成和发展的制度条件。

（三）基于区域创新体系的产业集群的建设

1. 将产业集群与区域创新体系建设紧密结合起来。按照创新体系理论，创新过程实质上是各种组织相互作用的过程，单个企业或机构作为政策作用的对象，以实现区域内整体创新能力的提高。提高区域整体创新能力的关键在于促进各种组织建立长期合作关系。产业集群正成为提升区域创新能力的有效途径。区域创新体系的内部机制主要有四个：交互式学习、知识创造和分享、邻近性和社会嵌入性。区域创新体系中的创新要素正是通过系统的内部机制，相互结合、相互作用，产生了某种输出意义上的改变（新产品、新技术的产生等），进而影响了区域创新系统的发展，提高了区域创新系统的效率。区域创新体系的有效运行会加速形成产业集群和空间集聚、产生集聚经济性。产业集群作为一个创造、扩散和应用知识的体系，从本质上讲就是一个区域性创新体系，是区域创新体系的重要模式。

2. 在区域范围内要从产业政策转变为产业集群和区域创新政策。目前，各地普遍存在争相模仿和过度运用产业优惠政策，忽视产业发展本身对科技和其他要素的需求规律。从科技政策的供给上看，针对项目的政策多，平台条件建设的政策少，针对产业集群的政策仍属空白。非连续、同构化的产业政策以及项目导向的科技政策割裂了产业集群与区域创新体系的关联，阻碍了区域核心竞争力的形成。由于创新能力和

对市场变化的快速反应日益成为决定竞争力的主要因素，中小企业的的作用不断得到提升，需要以集群政策替代产业政策，大力扶持区域内关联企业和关联产业的成长，提高区域创新能力。

在区域范围内以产业集群政策替代产业政策的实质就是以促进集群提高市场竞争力和可持续发展能力为目标，鼓励和限制政策应以产业集群内的企业为对象，而不是在全地区范围内实施“一刀切”的政策。支持在专业镇或专业化产业区中建立生产力促进中心、创新中心、科技开发中心、信息服务中心、网络中心、融资担保机构、行业协会、商会等中介服务组织，以及与大学和科研机构联系密切的成功经验进行推广。

传统的以弥补市场失效为核心的政策不足以推动区域创新能力提高，产业政策所倚重的对战略产业的保护和重点投入也难以培育有国际竞争力的产业。政府的政策重心应转到培育区域创新体系方面。通过营造适宜于创新的环境促进企业、企业大学、研究机构之间的合作关系建立，建立共同学习的机制以此加快知识创造与扩散的速度，从而使区域经济发展建立在强大的创新能力基础之上。因此，营造集群区域的创新环境要求政府政策必须由产业政策转向区域创新政策。

3. 建立以产业集群为基础的科技创新平台，形成具有较强创新能力的科技创新网络。作为产业集群科技创新平台的核心，集群内具有较强创新能力的科技创新中心有着重要的地位，需要重点建设。不同的产业集群可以根据自身情况选择科技创新中心的不同组建方式，既可以通过集群内相关行动主体共同组建科技开发中心，也可依托集群内某大型企业的研发中心。政府有关部门通过对影响产业集群发展的某些基础性科研、共性技术与关键技术的扶持，既可促进产业集群的发展，也可体现国家科技战略规划。产业集群中不同行动主体的积极参与而形成有力的科技创新网络，是集群科技创新平台进行有效科技创新的关键。其中，院校源源不断地提供科技创新所需要的新知识、新思想，为科技创新培养人才，为集群内科技创新人才更新知识；科技服务机构提供了科技发展的国内外前沿信息，可以减少科技创新中不必要的重复，从而有效地提高科技创新的产率；企业及时地应用科技创新成果，是集群科技新的源动力，直接拉动着集群的科技创新水平。

4. 努力消除区域产业集群的制度壁垒，整合区域经济资源。摆在地方政府面前的问题，是如何通过制度创新，帮助创业者向专业化发展，降低内生交易费用，促进企业间的劳动分工和提高企业竞争力，以及通过区域营销发展产业集群，进而构筑区域创新网络。世界经济发展经验证明，新制度催生新技术，创造新产业，造就新经济。政府在维持市场秩序、消除产业进退的政策性壁垒的功能是其内在属性。政府也应当在税收、公共支出等方面对促进产业集群提供合理政策扶持，鼓励信息技术对制造业的系统集成。一是根据区域产业发展规划，有针对性地提供必要的基础设施，以良好的经济生态系统，形成要素流动“洼地”。二是发挥区域高校科研优势，进一步加强产学研结合，培养、吸引优秀人才，加强职业培训，为集群产业发展提供技术与人力资源。三是转变政府职能，减少行政干预，加快建立社会诚信系统，营造自由公平竞争的市场环境。四是淡化销售额、GDP等政绩指标，强化就业、税收等社会指标，为区域产业集群的发展提供新鲜“空气”。

5. 推进区域产业集群融入全球产业价值链体系。产业的有效升级一般有两条路径：一是沿着产业层次的不断提升，即从传统产业向高科技产业、从轻工业向重化工业演进；二是沿着全球分工体系中的价值链提升，即从低附加值产品向高附加值产品、从低加工度向高加工度、从生产普通零部件到关键的核心部件的基于专业化分工和协作的集群创新升级模式。大量的实证研究表明，由于产业集群能够获得建立在专业化分工基础上的报酬递增、企业间的互动学习和合作创新等优势，从而成为具有高端竞争优势的企业升级模式，进而促进区域经济的发展 and 繁荣。正如波特所指出的，区域经济的成长和竞争优势在很大程度上依赖于促进和发展集群的能力，其核心是集群式创新网络的发展。地方政府在构建区域创新体系时，要积极实施科技开放互动战略，开展跨区域科技合作和跨区域创新体系建设，推进产业集群融入更大区域乃至全球产业价值链体系。

第四章 产业集群战略与高新技术开发区

一、产业集群与高新技术开发区发展的关系及作用机制

高新技术开发区中必须有相当数量的以知识为依托、以创新为基础的企业主体，企业联系以知识、信息为核心，环境因素有利于知识创新、传播与产业化。企业、模式、环境形成一个完整的集群系统。

（一）高新技术产业集群的形成动因

高新技术产业集群是指在高技术领域内具有相互关联（互补、竞争）的企业与机构在一定的地域内聚集，形成上、中、下游结构完整（从原材料供应到销售渠道甚至最终用户）、外围支持产业体系健全、充满创新活力的有机体系。高新技术产业集群的特征有：①数量众多的高技术企业在空间上聚集；②高技术企业间以专业化协作为基础；③形成具有稳定的技术经济联系的网络体系。这里的网络是指区域内行为主体之间进行合作，在此基础上所结成的长期稳定关系。这些行为主体包括高技术企业、大学、科研机构、金融机构、服务性行业、政府部门等。这种网络可以活化资源、扩大信息交流、增强柔性、降低交易成本，同时又可促进技术创新。

高新技术产业集群的形成是由于高技术产业在一定区域内聚集的结果。高新技术产业聚集的动因主要表现在以下几方面：

1. 高新技术产业的特定区位指向

任何经济活动都离不开特定的区位条件。高新技术产业是知识密集型产业，其产品技术复杂、生命周期短、具有高附加值、研究开发费高等特点。所以，高新技术产业的区位一般趋向聚集于具有基础设施发达、智力资源密集、信息灵通、良好的生活环境质量、交通通讯便利的地区。完善的基础设施是各种企业赖以生存的物质基础，良好的环境和发达的服务业可以吸引高级人才，而高度发达的金融市场有利于聚集社会闲散资金投资于高科技企业。科学基地效应促使高技术企业聚集于大学或研究基地附近，便于获得知识资源，包括高技术的最新成果、技术上的咨询和指导等。

2. 技术产业的内在功能联系

高新技术产业集群内部分工与协作是一种网络化的组织结构，它们的功能联系主要由两种技术关联关系形成，一是基于垂直技术关联关系，由上游企业的创新技术向下游企业的扩散而引起的；二是基于水平技术关联关系，在生产同类产品的企业间引起的模仿创新形成的联系，对基于垂直技术关联关系进入集群的企业，可以利用位于上游的企业创新中溢出的一般性知识和共用专门知识来进行创新。对基于水平技术关联关系进入集群的企业，可以利用率先创新者溢出的知识、市场信息 and 所带来的市场机会。对这些溢出效应的利用，就可以使高新技术企业在创新中节约成本、提高效率、缩短创新的技术实现周期和市场实现周期，减少创新中的风险和不确定性，从而提高创新的投入产出效率。

3. 聚集的外部经济效应

高新技术产业聚集外部效应除了一般的效应外，还主要包括：第一，是人才的外部效应。知识是高新技术企业最重要的资源，而知识的载体就是人才，聚集便于高新技术企业获得人才和信息。聚集扩大了人才市场，便于高新技术企业寻找各类技术人才；同时，聚集为人才流动创造了条件，人才的高流动性必然形成信息的流动，这样客观上增加了不同企业人员之间信息、技术、经验交流的机会；第二，创新技术的溢出效应；第三，高新技术产业的发展需要良好的风险资本和资本运营环境，由于乘数效应，高新技术企业集中必然造成第三产业的聚集，特别是金融服务业的聚集，从而形成多元化的投资体系，便于高新技术产业发展获得资金支持。

（二）高新技术开发区的发展有赖于产业集群的形成

根据以上高新技术产业集群的形成动因可知，高新技术开发区的一般特征是大量企业在一定区域的集中，但是，企业在地理位置上的集中和公共物品共享并不必然产生聚集效应。高新技术开发区的发展有赖于区内企业的产业关联性或者业务关联所形成的协同效应。产业集群作为一种特殊的组织形成，集群内企

业依据产业链的分工以及因长期合作所建立的信任基础,形成了非正式的合作契约。在这些企业之间,既有相互竞争,又有基于资源共享和专业分工所形成的协作。产业集群的组织形式及其机构对于高新技术开发区的发展具有重要影响。高新技术开发区的产业竞争力同样存在于产业集群之中,产业集群作为实现企业间有效协作的组织形式,是推动高新技术开发区发展的必然选择。提升高新技术开发区产业竞争力的关键是高新技术开发区内能否形成产业集群。各级政府和高新技术开发区必须围绕培育产业集群、提升产业竞争力。

综观国内外高新技术开发区的发展,一些成功的高新技术开发区都是专业化的园区,即入驻园区内的企业之间存在着某种产业联系,从而形成了一种产业集群。如印度的班加罗尔软件园区、我国台湾的新竹园与美国硅谷等,根据国际经验,产业集群可以使这些园区形成高度专业化分工和产业配套,因此,我国的地方政府和园区的管理职能部门,都非常重视将工作重点放在引导这种集群的产生和发展上,利用产业集群效应,加强园区的区位优势,推动园区经济跨越式发展。

(三) 产业集群对高新技术开发区经济发展的绩效分析

高新技术开发区作为产业化运行机制有效实施的产业制度安排和社会组织安排,为资金、土地、人才、信息、技术等多种生产要素在一定地域范围内的有效“集聚”,提供了良好的空间载体和基地。高新技术开发区产业集聚的动力从过去共享基础设施、节约运输成本等静态的聚集经济效益转向有利于技术、知识的创新和扩散等动态的聚集经济效益上来。以下几点效应尤为突出:①联合行动。产业集群中的联合行动能够提高合作厂商的技术能力、生产能力与市场能力,能够有效地促进产业集群的成长与竞争力的提高。与集聚经济效应相比,它是集群中行动主体之间的有意识、有目的的活动,是一种动态的、主动型的集群效应。②创新效应。高新技术开发区的企业具有较强的同质性,同类企业之间的竞争压力、潜在压力和持续比较构成了企业创新的动力,集群内企业之间、企业与科研院所之间频繁的交流促进了专业知识的传播,加快了创新思想、方法的扩散与应用的速度。③组织形态效应。从整体性来说,产业集群是介于企业与市场之间的一种新型的空间组织形态(波特,1998)。作为一种组织形态,产业集群是处在一定的制度背景之中。制度背景分微观层面与宏观层面,前者有合约、产权等,后者有政治、社会与文化因素。集群中社会资本逐步形成与积累,集群中盛行着诚信与合作的文化氛围;政府在产业集群中作为一个重要的行动主体,它通过政策制定选择合适的厂商进驻集群、维护集群秩序,并通过特定的产业集群政策等来促进集群的发展。

波特认为,相互关联、高度专业化的产业集群已经成为发达国家企业竞争力的重要来源,也是发达国家经济地理的一个显著特征。他还认为现代产业集群从三个方面影响区域的竞争力。第一,对生产率提高的影响。大量的中小企业集聚于一定区域,通过区内的分工和协作,彼此之间产生一种“空间拉力”,促使企业在地理空间上集聚,这种空间接近能够降低交易成本,提高生产率。从文化理念上看,在现代产业集聚体内,经济活动主体的合作交易往往能够在社会文化背景和价值观念上达成共识,这种基于社会网络信任基础的合作分工,能够提高交易效率。第二,对扩大和加强集聚本身的影响。集聚本身产生的外部经济就是外部企业进入的动力,而且集聚的规模经济能够激发中间产品和辅助产品的需求,为新企业诞生创造更多市场机会。新企业的创新发展也相应地促进了产业集聚本身的壮大,从而提升集聚经济效益。第三,能够促进创新。现代产业集聚体内知识技能的产生、传递与扩散能够产生累积效应。在一些高技术园区,技能知识的研发、知识利用主体的地理集中,能够加快信息知识的累积,知识信息本身具有研发成本高,边际使用成本低特性,加之交通通信和信息技术的迅猛发展,知识能够在更大的地理空间内部交流、使用与传递。地方化的知识集中,能够激发企业家的集体学习和同行业的非正式交流,如员工之间面对面的接触和聊天,这也是创新产生的一个重要渠道。由此可见,产业集群对高新技术开发区的经济发展具有积聚资源,降低交易成本,促进创新,提升园区竞争力的作用。

由于高新技术开发区的产业特色鲜明,园区内企业有明显的产业关联性,有助于形成提升工业园区的竞争优势:产业集群节约了搜索信息的成本,有助于园区内企业获得更多的有价值的技术信息和市场信息,以保持在生产与经营处于信息优势的状态。产业集群的高新技术开发区一般存在着明显的经济外部性,使得企业可以共享行业内的公共产品,而且容易接近客户。创新促使高新技术成果开发区内的企业更具有生产效率,始终追踪先进的技术。高新技术开发区内的专业化工,提升了园区内的产业竞争力。当产

业集群发展到一定规模,企业内的某道生产工序就会逐步分离出去,并逐渐发展成为一个独立的生产行业,参加到集群的网络之中。专业化分工是保证规模收益递增的重要条件,也是创新的前提,产业集群竞争力的来源更多地体现在其内部有比集群区外企业更加精细的专业化分工。高新技术开发区的产业集群对地方经济、社会发展和进步产生了较大的推动力。由于同类产品生产的集聚和专业市场对全国、对国外的影响力增强,带动了包括为制造业服务的第三产业的迅速发展,例如,第三方物流,金融担保业,信息、技术、人才、管理、培训、外贸等市场中介服务业,这些与制造业密切相关的第三产业的兴起,又大大提高了制造业的产业综合竞争力,同时扩大了产业集群外贸出口能力和吸引海内外资金、人才和技术的能力。

还有部分学者认为,由于产业集群本身具有的功能,为高新技术开发区的发展提供了一种解决问题的有效途径,所以,发展高新技术开发区是利用产业集群功能的有效途径。例如,第一,高新技术开发区可以充分享用产业集群的外部经济性;第二,高新技术开发区可以充分享用范围经济和实现企业本地化带来的好处;第三,高新技术产业集群可以促进信息交流和创新网络的建立;第四,产业集群可促进高新技术内部的创业活动。

二、开放条件下高新技术开发园区产业集群发展模式选择

根据发展要素的来源,区域经济发展分为“外生式”和“内生式”两种发展模式(刘伟东、梁秀山,2001)。所谓“外生式”模式指区域经济发展主要依靠外来因素,特别是依靠吸引外资带动区域发展。“内生式”模式指在依靠市场和本地力量的基础上,充分吸收外来资金、技术和管理经验,通过消化、吸收并深深“根植于本地要素”中,形成具有自我发展、自我创新能力的发展模式。很多发展中国家和地区在对外开放中,都强调外力的作用,外力的确可以发挥很大的作用,但是不同的地区最终却出现了分化的现象,有的地区力量得以加强,可以持续地发展;有的地区被外资“抛弃”(外资撤离),发展道路受阻。这种情况出现的原因是“外生式”模式是否和本地内在要素兼容问题,如果兼容,则有利于带动本地经济发展;反之难以持续发展。而我国初步形成的产业集群根据其动力特征也主要有两种类型:一种是浙江的民营中小企业集群为代表的自发形成的内生性产业集群;另一种是以东莞和苏州为典型代表的外资拉动形成的集群。

值得注意的是,新发展起来的高新技术开发区要警惕成为城市经济中的“飞地”。建立高科技园的最初目的,是希望通过鼓励高新技术企业在一定区域范围内的集群,带来聚集经济和规模经济的效果。从理论上说,高新技术开发区,对区域经济发展的影响,可以归纳为:①成为新的经济增长点,增加税收收入,完善城市设施环境;②促进区内产业升级,运用信息技术和新材料技术改造制造业,运用生物技术与信息技术改造传统农业,进一步促进区域内产业升级;③孵化新生企业,保持区域发展活力,推动区域的不断创新与区域竞争力的增强;④培育区域创新环境,高新区域地方产业集群促发了企业家的集体学习,促进行业之间和同行业的非正式交流,同时,集群体内激烈的竞争能促进企业不断进行创新。但从现实情况看,它们的上述作用似乎没有完全发挥,或者相当有限。它们基本上没有形成企业群,在城市中的集聚效应和联系效应相当有限。目前许多高新区以外资为主,而不是以培育本地企业发展环境为主。在高新区的初期阶段,吸引大型的外来企业建立工厂,是保证基本设施建设的很好途径。但是随着发展的深入,高新区的注意力就应该转移到培育区域发展的内力上,即培育企业发展环境,鼓励企业本地结网。许多高新区的外来企业,尤其是外资企业,一般是生产制成品,其研发基地、核心技术、中间体及市场销路都由外商掌握,在研究与开发上不和本地科研机构 and 高等院校联系,采购和销售市场也非本地化,因此,外资企业对本地的产业带动不强。这种高新区主要利用区域外的原料、资金和技术,主要以国外或区域外为主要市场,其特征并非是“区域”性质的。在这种高新区内,外资游离于本地经济之外,外资经济、内资经济“两张皮”的现象普遍存在,在相当程度上,还是廉价劳动力、廉价土地、免税政策等短期因素在其经济发展中起重要作用,依然属“打工型”经济。另外,高新区的企业只有与大学和研究机构密切联系,才能诱发新的研究与开发活动,并使研究成果源源不断地变成商品,以保证区域的发展。我国大多数的高新区邻近一些相关的大学或研究机构,但这些有着良好研发实力的机构并未很好地成为高新区创新的重要来源。在许多高新区内,大部分具有竞争力的项目都不是来自邻近的大学或科研机构。有调查表明,广州市

区内约 25% 的企业从未与高校或研究机构进行过合作开发, 创新设想主要来源于用户和企业内部的研究开发部门, 企业主要依靠自身力量进行技术创新, 仅有少部分企业从外部获取技术和对外转让技术。全球化和本地化是当今经济发展的两大相辅相成的趋势。高新技术企业在本地扎根、结网, 既是其生存和发展的最本质要求之一, 也是使企业获得国际竞争优势的必由之路。因此, 采取全球战略的企业必须帮助其本地的供应商提高竞争力, 自觉地参加区域创新环境的创造。为进一步完善区域创新网络, 使地区的科技优势能够真正转化为高新技术产业优势, 网络中的各类主体必须充分认识“本地化”的必要性。作为大学和科研院所, 必须扎根到本地的经济和社会生活中去, 与本地其他主体共同形成有机的网络, 才能实现其价值, 获得更大的生存和发展空间。作为企业, 扎根于本地, 充分利用本地的要素资源, 可以大大减少交易费用, 降低风险, 获得最大收益, 并通过本地科技成果的转化, 增强自主创新能力, 从而参与全球竞争。作为政府, 应为企业和大学的本地化创造适宜的环境和条件, 加强彼此的网络联系, 从而最终推动本地的经济发展。高新区应多着眼于产业环境的培育与发展。产业的发展总是要产生于具有一定经济条件、自然条件和社会背景条件的地理经济单元内, 而且这些产业都发生在一定的区位及其领域。这样一来, 培育区域的产业发展能力就归结为培育区域经济的组织发展能力上。进一步讲, 要促进区域经济的内源性发展, 培育和提高区域内经济的自我发展能力, 就必须努力建立本地区所有的中小企业, 而不倾向于吸引那些大型多区位的公司新建分厂。

由此可见, 我们在选择高新技术园区产业集群发展模式时, 要兼顾市场创造模式下的内生性集聚和资本迁移模式下的外资拉动性产业集聚, 必须走依靠市场和自身能力, 合理利用外力, 逐渐培育具有市场竞争能力和持续创新能力的“内外”结合的发展道路。而且, 在此过程中, 利用产业集群的效应和产业组织发展的规律, 促进地方的招商引资, 提高外资利用效率。

对于外资拉动的高新技术园区产业集群的发展模式, 主要发展思路是:

(1) 加强集群内软环境的建设, 培育良好的综合投资环境。以东莞为例, 虽然东莞已形成了一个颇具规模的制造业加工体系, 但是当地的人文环境、社区服务、城市建设与居住条件等较滞后。

(2) 加强集群内外资企业的配套关联。在东莞, 台资资讯电子企业内部的配套能力相对完善, 但总体上却很难与本地中小企业形成实质的供货交往, 甚至与港资、外资之间的联系也不密切。对于这类集群的发展, 应注意培育外资企业的根植性, 注重本地企业同外企间的生产配套和供应链的建立, 同时培养本地的企业集群或网络, 使区域获得技术转移和经济发展。

(3) 深化加工贸易深度, 培育核心竞争力。东莞和苏州属于外向型的产业集群, 各跨国公司的投资很大程度上是利用中国在世界 IT 产业转移浪潮中的分工地位, 转移产业链条中附加值不高的中下游部分。这两地的外资项目均以加工贸易为主, 据资料统计, 东莞 2003 年前 10 个月外资出口占总额 53%, 苏州 2003 年上半年加工贸易出口占全市出口总额的 78.04%。各类外资的核心技术、中间体及市场销路都由外资高层掌握, 地方分享很少。因而, 在未来要注重引进外资项目档次的提升, 并在本地发展一些支撑的基础结构, 包括培训组织、技术转移和研发机构。要加强与当地或附近科研院所的合作与交流, 培育集群内民营中小企业的创新能力, 逐步深化加工贸易力度, 争取介入到国际化生产链条附加值高、科技含量高的环节, 使企业集群由“外向型”向“现代化”集群发展, 抓紧实现企业集群的转换和升级。

(4) 区域特色发展, 东莞与苏州之间以及东莞各镇之间、苏州各镇之间的招商引资和产业发展出现一种重复引资、产业过度竞争现象, 充分利用当地特有专业、技术、人文与体制环境及基础条件, 发展具有广阔市场前景并独具地域特色的产业, 突出产品的差异性, 形成区域特色品牌。

三、高新技术开发区产业集群发展战略与措施

(一) 高新技术开发区产业集群发展战略

(1) 从战略的高度重视高新技术开发区产业集群发展战略。班加罗尔是印度软件技术园区和软件业的代表, 是政府利用产业集群方式发展工业园的成功典范。1991 年印度政府在班加罗尔建立了第一个国家级软件技术园区, 1992 年园内只有 13 家软件公司, 到 2001 年 3 月软件公司数目达到了 821 家。班加罗尔软件出口从 1992 年的 5 600 万卢比猛增到 2000 年的 460 亿卢比, 约占印度软件出口总额的一半(钟坚, 2001)。各级政府、园区的管理部门必须从经济发展战略方式的高度来认识产业集群, 并在园区经济的发

展过程中大力实施产业集群发展战略。

(2) 构建产业集群发展规划组织体系。产业集群的发展涉及面较广,需要有一个综合性的机构对其进行集中管理。

(3) 做好产业布局规划。对高新园区的产业布局要坚持分工协作、就地结网以便形成产业集群来安排项目。高新区的产业发展要重视相关产业的网络体系的建立,努力形成大中小企业紧密结合、专业分工与协作完善的网络体系。每个产业集团应围绕一、二个主导产业进行重点建设、配套开发,形成各具特色的高科技企业。其次,要扶持已有企业的发展,注重企业内在力量的建设而不能为追求数量而盲目吸引外资。如果本地已经形成较为成熟的企业集群,园区在进行产业布局时,一方面要注意避免重复建设,吸引具有先进技术的国内或国外企业,来带动本地企业集群的技术升级和管理升级,另一方面要积极扩大国际营销渠道,寻求国际合作来增强集群的国际竞争力量。对于处于萌芽状态的企业集群,建立起相互配套、相互依存的产业组织网络则是园区工作的重心。其实现途径有两条:一是围绕主导产业不断延伸产业链条,吸引处于同一链条不同环节的其他企业入园;二是通过新公司的衍生促进产业内部分工,建立相互依存的产业体系。

(4) 加强高新园区集群企业中介服务机构。高科技企业在发展的过程中需要各种服务机构,如在高科技发展前期需要市场分析、技术支持和资金投入,中期需要制定、测试和市场检验,后期需要推广销售、技术服务、物流配送,等等。这些都要求在集群企业内加强技术孵化、信息咨询及金融、法律等方面的中介服务。为了促进中介服务组织的发展,一是要取消对民营中介组织的歧视政策,允许民营组织进入金融、保险、投资银行等行业;二是要在加强政府监管的条件下,为民营中介组织营造透明的法制环境;三是要培养、培训各类中介服务人才,通过考试选拔等制度促进中介服务人员业务水平的提高。

(5) 完善“产学研”合作机制,提高高新园区产业集群的技术创新能力。

(6) 建立促进高新园区产业集群发展的区域文化。硅谷的成功表明,一个成功的高新园区产业集群需要有一种与科技企业发展特征相容的区域文化来支撑,并要大力鼓励这些文化在科技园中植根和生长。

(7) 加强高新园区集群企业所在地域公共产品的建设。高新园区集群企业的公共物品对于高新园区的发展起着重要作用。政府需要将电力、通讯、道路交通等基础设施建设好,这样才便于利用各项资源,实现规模效益递增。特别是集群内的公用图书馆、公共实验室、公用会议室、教育培训机构都应该完好地建设起来,这对于集群的长远发展和效益提高有着十分重要的意义。

(8) 发挥政府在产业集群形成中的引导作用,实现制度创新。政府可以通过优惠政策引导对产业集群发展有重要影响的公共物品的投资,加强与产业发展配套的基础设施建设,营造产业发展和创新的外部环境。政府可以通过制定地方性行政法规,营造出有利的创新氛围。政府可以建立完善的服务体系,为区内产业集群的成长提供协调、组织和保障作用。通过制定优惠政策,为本地产业集群发展、创造宽松的外部环境;通过建立交易市场,扩大市场规模,加强企业同市场的联系;加强中介服务,组建技术、信息服务中心,为企业提供全方位服务。

(二) 高新技术开发区的建设与发展的措施

产业集群是发展高新技术开发区的有效产业组织形式,建设和发展高新园区,以高新园区为依托和组织载体来发展产业集群,实现区域经济的跨越式发展。

(1) 产业选择方面,选择发展本地特色的产业作为主导产业引导入园。区域特色是园区经济发展的前提和关键。因此,在园区的初建时期无论选择发展传统产业还是高新技术产业模式都要本着一个原则是:选择具有发展本地特色的产业作为主导产业,因为只有内生性的产业集群才具有优先发展的独特优势,才可能形成本地的竞争力。

(2) 利用工业园区的优势条件吸引外地关键性企业落户园区。如追溯东莞IT产业集群的形成可看出,它最初就是利用本地的自然条件与优惠政策吸引了台湾致伸实业股份公司在该地投资,致伸公司所创办的东聚电业有限公司成为东莞产业集群的关键性企业(杨建梅、冯广森,2002)。把产业集群发展规划与工业园区招商引资结合起来,按照产业集群的发展规划,有选择性吸引关键性企业在工业园区内落户。关键性企业不在于规模的大小,而在于其示范性与凝聚力,只是规模较大企业的凝聚力更强。

(3) 创造良好园区环境,鼓励、促进本地企业家到工业园区创业。

(4) 培育园区内企业形成优势产业链构建园区核心竞争力。集群学派认为,地区特有的经济、技术、社会、文化基础往往决定了该地区的竞争优势。在产业链上基于优势环节形成企业集聚是发展特色工业园区的关键所在。例如,从台湾新竹工业园区的产业构成上看,虽然它与美国硅谷是类似的企业集群,但是两者之间在产业层次和产业链分工上有较好的互补性。美国硅谷的产值主要来自于原创性新技术产品的开发;新竹工业园区发展的风险投资的渠道、技术创新激励措施也与美国硅谷不同。因此,从自身优势出发,合理定位,而不是单纯模仿其他园区,是新竹工业园区成功的经验。

(5) 构建大、中、小企业并存的合理结构。培育园区内大型企业作为主导主业是要依靠其在水市场开发、技术开发方面的优势带动中小企业的发展。产业布局的最终目标是建立大中小企业密切配合、专业分工与协作完善的网络体系。大中小企业进行合理化专业分工,并使规模不同的企业相辅相成,可以减少内部无序竞争,增强共同对外的竞争力。

(6) 营造促进园区成长的创新环境。区域创新环境是由区域内的经济网络和社会网络共同构成的。经济网络是指行为主体通过正式的经济合同构建的各种契约关系;社会网络是指行为主体之间存的各种非正式的联系。营造区域创新环境需要从硬环境和软环境两方面入手。硬环境是指现代化的基础设施、便利的交通通讯、配套的生产设施等。创新所需要的软环境主要表现在建立在区域内企业之间以及企业与科研机构之间长期合作基础上的稳定关系。这种软环境包括3个层次:①介质环境,包括人们的文化水平、心理素质、价值观念、社会风气等内容。②机构环境,包括各种为区内创新主体之间建立联系的机构和制度。主要包括为资金服务的金融机构(如银行、投资公司、保险公司、租赁公司、产权交易市场)、提供中介服务行业(如公共交通、邮电、通信、运输、广告以及各种供应商、代理商)、生活服务行业(如零售、餐饮、旅馆、医院、文化艺术、体育等)以及为加强同业人员交流合作而成立的行业协会等。③调控环境,指政府发挥宏观调控作用使多个相关创新主体发生协作效应。

(7) 政府职能定位与政府的淡出。一般来说,园区的管理类型包括政府管理型、大学管理型和公司管理型三种形式,台湾新竹科学工业园以及广州大多数园区采取的是第一种管理模式,我们可以借鉴新竹的管理经验来指导广州园区的建设。新竹科技园区的成功在于管理机构注重创新氛围的营造、企业生态链条的构建、科技信息的跟踪和科技成果的转化,相比之下,广州现有的园区管理目标体系还普遍停留在招商引资、土地开发、技工贸收入等这些方面,显然急需以前者为方向进行变革,重视营造区域创新环境。考察新竹科学工业园区的发展历程,会发现政府职能的转变过程。从20世纪70年代政府推动成立工业园区至今,政府在园区发展中的作用在不断地削弱,一些新的机构作为重要角色支撑着集群的发展,例如商会,它独立于任何一个公司之外,但是有能力代表、帮助和指导其中的公司成员。在政府面前,它们代表企业;在企业面前,它们宣传政府政策、鼓励集体活动,宗旨是建立与科学园区行政管理部门相对应的机构,与行政部门合作解决集群内的一些问题。但是在这里政府淡出的背景是工业园区已经建立起较为紧密且稳定的网络联系,并且内生出贸易行会、商会等民间组织,拥有完善的中介组织机构。政府在人才、技术、资金帮助等方面与这些中介组织不再具有优势时,政府才逐步地淡出,行会成为主要的支撑机构。广州高新园区政府的职能主要体现在以下两个方面:①制度与政策环境供给。政府直接影响供给的制度与政策主要围绕两个方面:一方面要维护园区内企业公平、公正的竞争;另一方面通过优惠的财政、税收政策来鼓励人们从事创业,增强园区的吸引力和自我衍生能力。②提供公共物品。集群发展所需的公共物品不仅包括硬件设施的建设,更重要的一个方面在于对教育和科研进行持续的投资。教育的外溢效应可以使园区内的每个企业受益,有利于提升园区内企业的整体科技含量。

第五章 新产业区理论

一、理论内容

国外对新产业区的研究已有 20 余年的时间，但它仍然是当前经济地理学界的一个前沿领域（李小建，1999）。发达国家产业区的特色可以归结于紧密的本地化网络联系和经济活动的社会根植性（王缉慈，1998），为了使新产业区理论能应用到发展中国家和地区的快速工业化区域，有学者认为要把新产业区的定义一般化，放松对企业本地联系的要求，而把所有快速发展的区域，包括第三世界国家依靠出口加工和政府产业政策发展起来的工业区，都涵盖其中（Park and Markusen, 1995），但也有学者认为本地化联系是区域自主创新能力的基礎。无论如何，新产业区理论从企业与其所处的社会经济环境之间的互动关系入手，来研究企业集群的空间结构，是有其独到之处的（Harrison, 1992）。

新产业区是基于一定的地方劳动力市场，由社会劳动分工紧密联系在一起的企业所组成的本地化网络。其外部规模经济和范围经济的实现，取决于新产业区内企业网络和劳动力市场网络的具体性质，以及这些为学习和创新而组织的网络形式。

（一）企业网络与产业区的灵活性

新产业区内一般具有发达的劳动分工。区内生产的社会分工程度高低，可以用企业家网络的所有权分配的集中和分散程度来分析。如果新产业区内所有权的分配相对集中，即新产业区的生产由相对少的企业控制，则说明社会分工程度低，企业内部部分工程度高；如果新产业区内所有权的分配相对分散，则相反。劳动的社会分工一方面是基于正式的经济联系和契约，另一方面也是基于由社会风俗和传统形成的一些未编码化的默契。很多学者们普遍认为，识别新产业区的首要标志是本地的网络，即区内行为主体间的正式合作联系，以及它们在长期交往中所发生的相对稳定的非正式交流的关系。新产业区本地化网络的重要特征是弹性专精，因此新产业区又被认作弹性生产综合体。所谓弹性专精包括两个方面的内容。一方面，在区内单个企业的生产总是集中于有限的产品和过程的，形成专业化的特点，专业化的分工生产是与生产的技术可分性以及垂直分离的生产组织方式相关的；另一方面，区内的中小企业在互相竞争的同时互相联系、互相协作和补充，区域作为一个集体，其生产是相当灵活和多样化的。这种集体的灵活性对高度多样化的消费需求特别有利，它可以快速吸收新技术和市场信息，保证及时对投入和供应进行反馈，以及对劳动力资源的有效使用、培训和分配。这样，中小企业就能做到迅速地从一种产品或生产过程转移到另一种产品或生产过程，在不损害生产效率的前提下，在短期内调整产品产量。

新产业区的灵活性在很大程度上取决于企业间的竞争关系，包括争夺转包合同的下级承包商之间的竞争，以及争夺相关产品市场的企业之间的竞争，一般说来，竞争会随着企业和独立决策者数量的增多而加剧。美国波特教授在其国家竞争优势的学说中也提出，具有国际竞争优势的产业是在国内一些特定区域内，集聚的企业相互竞争的基础上培育出来的，而不能只寄希望于一两个“国家冠军”选手。

新产业区内的企业之间有一套竞争规则，这些规则是由地方文化形成的，是建立在信任的基础上的。由于相信预期的未来协作带来的利益将高于违背竞争规则所得到的好处，企业之间彼此信任。但是，某些企业还是可能存在机会主义，它们为了赢得对竞争对手的优势，违背传统或不履行一些不编码化的义务。虽然机会主义在个人主义盛会的西方社会和儒家思想盛行的中日文化中都不不同程度地存在，但是它也受到了限制，因为它可能导致失去未来的商业机会、名誉、信息及其他原助。另一方面，新产业区的灵活性取决于企业间的协作。

信任和协作是新产业区的重要特征，它有助于将区内企业（包括竞争者）联系在一起。协作的行为包含相当广泛的内容。一般说来，新产业区的协作程度可以由行业协会、企业合作组织、专门技术和金融方面的双边交流，以及转包关系等来衡量。企业协作人主要标志是新产业区内全部企业或者大多数企业组成行业协会，代其成员共同承担责任。行业协会向其成员提供服务，如研究与开发、市场营销、游说、劳资谈判，以及举办论坛和提供信息等，凭单个企业的能力是难以提供这些服务的。参加行业协会一般是自愿的，而协会本身的重要职责也会让每个成员感到参加协会一般是值得的。除了行业协会以外，两个企业间

的技术交流,以及发包商向下级承包商提供的一系列服务等等也是企业间交流和协作的形式。

新产业区内企业所面临的一个重要问题就是如何在竞争和协作之间寻找平衡点。竞争能促使企业提高效率,改进产品质量和创新。但过度竞争又往往导致劳动条件恶化并阻挠学习和创新。一定程度的稳定和协作对于鼓励企业在学习和创新方面进行投资是相当重要的。罗伦兹认为新产业区的最显著特征就是:“新产业区内企业之间的协作和竞争之间的一种特殊平衡,……协作有两个主要方面,它既体现在企业对一些地方机构提供的共用服务的共享,如教育、培训、研究与开发、医疗和失业保险等,还体现在企业对竞争规则的遵守和企业间高度的相互信任。”(Lorenz, 1992)

例如,日本新产业区的发展得益于对信誉和诚实行为的认可和奖励。据竹内淳彦的研究表明(Takeuchi, 1994),日本的新产业区,包括东京附近的由中小企业组成的新产业区,其活力很大程度上来源于企业间的高度协作和信任,特别是专门技术和其他信息的交流。例如,在1980年代,东京的编织、工具制造和机械制造企业组成了行业协会,共同致力于提高产品质量,而把一些低附加值产品的生产转移到了日本的其他地区或国外。这些行业协会的成功在于频繁的集会、成员间的高度信任,以及对共同目标的执著。那些无故缺席集会,不能提供有价值的建议或其他贡献的企业必须退会。于是,通过协作规则,同一行业里的竞争企业之间确实可以相互信任。协作需要面对相同的交流和信任,从而必然要求企业在地理上集聚。竹内淳彦注意到,在东京,协作的必要条件是:协作双方之间进行有效的双边交流的距离不能超过15分钟的汽车行程。与此相对照的是,日本通商产业省和地方政府对各地中小企业的技术交流和协作提供资助的条件下,从1987年到1989年,协作团体由700个增加到了1527个,参加的企业从20000个增加到了52149个。然而,这种团体只能每个月集会一次,远远少于在地理上较集中的企业间的集会次数。

(二) 劳动力市场网络和工人的合作关系

具有灵活性的劳动力市场的出现和存在,也利于区域内产业的发展以及新企业的诞生。在这方面,加拿大工业地理学者海特教授作了一些归纳。

在西方国家,劳动力市场网络的性质取决于劳资协商确定的雇佣关系。工会以谈判和其他方式,将产业区内就业人员的利益联系在一起。劳动力市场网络有两种基本类型:第一种,高薪的多技能的人员组成的网络,使区域的劳动力市场具有职业灵活性;第二种,低薪的低技能的工人由于数量众多而形成的网络,使区域的劳动力市场具有数量灵活性,可供企业选用劳动力。

现实中,产业区的劳动力市场网络往往是很复杂的,是职业灵活性和数量灵活性的结合体。里斯和海特经过详细的调查研究,发现在温哥华的木材加工区中,企业从就业状况来看是高度多样化的,既有以高薪聘请的、稳定的多技能职员为主的生产高附加值产品的企业,也有以低薪、高淘汰率工人为主的生产的附加值产品的企业,还有两种类型的工人都有的混合式企业(Hayter, 1997)。这种情况同样发生在加利福尼亚的电影工业集聚区域。

关于新产业区的弹性专精对劳动力市场网络的影响问题,学者们有着很多争议。基于对意大利的研究,皮埃尔和赛伯强调,新产业区的企业网络和各种劳动力市场网络之间的关系是相互加强和促进的(Piore and Sabel, 1984)。而其他一些学者则认为,弹性专精只不过为新一轮资本积累提供了环境,但是劳动条件不一定提高,妇女尤其可能成为受害者。建森(Jenson)认为,弹性专精对技术的重视导致妇女处于不利地位,理由是机器都是男人设计,并以男人为对象设计的。还有人认为,弹性专精导致了大量做兼职工作的妇女的出现。日本一位女学者的研究反驳了这一观点,她认为在拥有最发达的弹性专精生产系统的日本,妇女兼职率恰恰是最低的。

作为本地化的网络,新产业区的首要特征是为专业化企业提供的灵活性,表现为对高度不确定的供求状况作出的快速、高质量、低成本的反应。这种灵活性来源于外部规模经济和范围经济。然而,弹性专精本身并不能保证企业的长期生存,它只是为创新创造了有利的环境。

(三) 为学习和创新而结成网络

弹性专精成为创新的有利环境,但是创新纪录并非弹性专精的必然结果。新产业区的社会劳动分工是动态的,每个企业自身必须不断创新以求生存。创新一般取决于工人的技能、企业家的天赋和更加正式的

研究与开发和设计活动。今天,随着科学技术的突飞猛进,以及有益于消费者的买方市场的形成,仅仅通过市场,或者单个等级组织的企业,甚至通过政府的产业政策,都难以满足企业对创新的需求,因此需要为学习和创新而发展区内行为主体之间的网络组织。

不同的产业区在员工的培训和创新的组织方面各不相同。对意大利、德国、英国和日本产业区的研究表明,不同产业区的政府、党派、教会、工会、商会等组织在支持企业创新的过程中扮演着各种不同的角色,对技术培训和创新的观念和态度存在明显的差别。例如,德国的索林根和英国的舍菲尔德、日本的刃物都是刀具产业区,它们同样存在出口导向型的社会劳动分工,但是有史以来一直存在着创新方面的差异。舍菲尔德刀具工业如今只能依靠低成本而生存,很少投资于新设备、研究与开发及技术培训;而索林根的刀具生产企业虽然数量已经减少,但依靠其高度自动化的生产工艺、高质量的产品和对技能培训的高投入而不断创新,一直保持活力。与索林根类似,日本的刃物刀具产业区也是创新性的。罗伊德曾经研究过英国的舍菲尔刀具产业区,发现它具有正在迅速消失的早期工化的一些特征,因而把中小企业占统治地位的产业看成是工业革命的残留物(Loyd, 1978),后来的学者研究了以弹性专精著称的意大利东北部和日本的中小企业占统治地位的产业区,证明了这种产业区比预想的要有活力得多。

新产业区理论特别强调制度因素的作用。在新经济中,本地化区域网络的重要性已经提升到区域创新环境的高度。网络其实是区域创新环境建设过程中的制度创新和组织创新。

(四) 新产业区理论的主要概念

在新产业区理论中,一个重要的观点是企业集群和区域竞争力不仅取决于经济因素的本身,而且取决于社会和文化因素。由于需要社会的亲和信任,就需要在地理上接近和联系。这些社会联系又会增强隐含经验类知识和编码化知识的流通,进而加强区域内企业的创新潜力。

1. 根植性

鉴定新产业区与否的标志之一是根植性。根植性是经济社会学概念,它的含义是经济行为深深嵌入社会关系之中。从社会学角度看,考察经济的行为时要注意它的社会网络结构,这是因为只有嵌于社会结构、人际关系网络之中的信息和经济关系,才是经济活动者在现实经济社会中所乐意接受的。从地理的角度认识新产业区,是强调行为主体的地方联系,这种地方联系不仅是经济的,还包括社会的、文化的、政治的各方面。理解新产业区的现象必须与当地的社会网络密切联系起来。新产业区内有充足的社会资本。所谓“社会资本”是指社会中基于人与人之间的相互信赖而产生的一种力量,这种力量的大小与人们之间是否存在共同的处事准则,即是否存在相互信赖、忠实、坦诚等密切相关。社会资本是难以通过理性投资,例如创办教育来创造的,而往往通过文化机制,例如通过对传统、宗教、历史习俗以及种族价值观等的改造来传递,因此,社会资本的积累也是一个精神文明的建设过程。从高新技术产业来看,理解新产业区的根植性更加重要。当代复杂的技术系统(例如信息、生物工程、交通、能源等系统)的建立都需要扎根于当地的社会文化,密切接近目标用户,考虑当地原有技术的基础和联系的界面,适应当地的法律和行政法规,建立标准和规范。因此,有活力的社会文化环境保证了经济活动和技术创新的持续发展。显然,对于本地企业来说,如果只与它国企业结网而不与本地其他企业联系,实行所谓“真”全球战略,其后果将会削弱本地的技术创新能力,造成对外国的严重依赖,这是很危险的。同时,外来的企业也必须面对当地的特性来调整自己,包括与当地的供应商取得联系,就近获得零部件,招聘录用当地廉价的劳动力以及面对当地市场等,唯有从当地的立场出发,实现当地化,才能使自己站稳脚跟。根植性是与网络化相连的,从根植性出发,可以更好地理解新产业区是全球网络中的本地化网络,是全球大背景下的本土化、当地化,在经典的新产业区理论讨论中,网络化与根植性作为识别新产业区的两个基本标准,足以表明它们的重要性。

2. 机构稠密性

产业区机构稠密性的内涵基本体现在3个方面:①大量的各种各样的机构,包括企业,金融机构,地方商会,培训机构,贸易协会,地方权力机构,发展机构,创新中心,办事机构,工会,提供房产、土地、基础设施的政府机构,商业服务组织,市场委员会,等等,这些机构为社会网络中的各种本地化或共同的实践活动提供基础;②各机构间建立有机的网络,并存在密切的互动关系;③各机构都有强烈的社区意识。可见,机构稠密性不仅指大量各种各样类型的机构的存在,还包括机构间的网络联系。

3. 创新性

持久的创新能力是产业区得以持续发展的先决条件。在马歇尔关于产业区的定义中,强调集聚经济的两个最为重要的方面。“相互了解与信任”和“产业氛围”,这两者对产业区内小企业网络创新的产生与扩散有积极的作用。但可以注意到这样一个事实:集聚经济不能保证产品与工艺创新的发展。研究表明“产业氛围”可以支持小企业间进行创新的模仿、消化与扩散,信任的存在使产业区内新技术的引进更加迅速、便捷。尽管如此,地域根植的经济在促进创新上,伯兰第称之为“离心式的产业创造”(Bellandi, 1989)。在创新环境的建设中,有两个并行不悖的行为过程,一是各行为主体之间的相互联系,二是学习性。许多学者的研究发现,在世界上发展最好的地区,这两个因素往往缺一不可,因此,美国硅谷和德国的巴登—符腾堡等一些成功区域常被冠以“学习型区域”(Learning Region)称谓。参与学习的主体主要是各种类型的企业以及公共部门,其中的科学家、工程师、技术人员以及工人组成了学习的队伍,共同创新,显示了较强的解决问题的集体性。学习性指非正式研究与开发活动。今天技术变化的主流已不再取决于正式的研究与开发,而是取决于包括学习在内的各种非正式研究与开发活动。据有关学者测算,目前,正式的研究与开发支出只占到产品和服务创新费用的35%。

学习性有三个基本前提,一是信息和电脑技术发展,二是弹性专精生产的存在,三是创新活动不断产生。学习可发生在技术变化的不同阶段上,在照搬老一套做法、发现问题、解决问题等过程中,都会存在学习。

二、新产业区的概念和发展机制

(一) 关于新产业区概念的争论

1984年,皮埃尔和赛伯将新产业区看作是弹性专精的区域。新产业区内,中小企业高度集中在有限的生产加工过程;企业间合作,每个企业都很容易从其他专门的生产商那里获得好处。产业区内的有些中小企业(最终产品生产商)直接参与外部的市场竞争,而另外一些中小企业(原材料或零部件生产商)则只为竞争性的中小企业提供互补性的产品和原材料。这种区内特有的高度弹性化合作方式,可以及时有效地应对消费者各种需求,选择供应商,也可以快速适应不断变化的技术和扩散市场信息,还可以有效地利用、培训和分配劳动力资源。所以,赛伯强调新产业区的共同特性在于①专业化小企业之间广而精细的合作;②手工业技术与现代微处理技术的混合作用;③公共和私立部门广泛提供的商业服务;④强有力的非正式或制度化的结构,以调整企业之间的合作和竞争;⑤与区内外的大企业发展长期合作关系(Piore and Sabel, 1984)。

斯科特则将新产业区定义为基于合理劳动分工的生产商在地域上结成的网络(生产商和客商、供应商以及竞争对手等的合作与链接),这些网络与本地的劳动力市场密切相连。产业区具备以下几个特征:①经济活动的地理集中;②中小企业的雇员和其他人员通过各种方式进行联系;③从地方劳动力市场容易获得劳动技能和劳动力供给(Scott, 1992)。按照这一观点,新产业区的本质特征是弹性专精,即新产业区是弹性专精的地方生产系统。

派克和圣根伯格认为,新产业区是指有地理边界的生产系统,大量的企业在不同阶段、以不同方式生产同一种产品,实行专业化分工。他们认为,第三意大利的新产业区最主要的特征是中小企业占绝大多数。而且,新产业区应该是“社会经济综合体”,区域内的社会、政治、经济等空间是紧密相连的。由于弹性的生产网络和弹性劳动力在区域内的出现,形成了新产业区的两个主要特征——适应性和创新性。所以,新产业区发展必须具备的条件是:企业家的创新精神、创新能力、区内企业的弹性生产方式,以及区域内企业间紧密的网络联接与合作(Pyke and Sengenberger, 1992)。

一些学者认为新产业区之所以成为“区”,先决条件是区内应有网络联系的小企业群的存在。如伯兰第强调,“产业区经济源于小企业群与当地社区间紧密的人际网络”因而他认为有必要将新产业区看作是一个社会与经济相结合的整体(Bellandi, 1989)。

意大利的经济地理学家在意大利新产业区的案例研究中指出,新产业区是地域上有界的生产系统,以大量的小企业甚至更小企业的存在为特征,这些企业以多种不同的方式对同类商品的生产进行协作分工。他们认为新产业区的特性之一在于它是一个社会和经济统一整体。产业区内不同的社会、政治、经济组织

之间存在着紧密的联系。此外,新产业区的适应产品需求变化的能力就是对新技术的适应力与创新力,这种能力极度依赖于灵活的劳动力资源与弹性生产网络。

意大利新产业区的研究专家斯富兹强调新产业区发展的三个阶段,一是本地的劳动力市场繁荣,劳动力在本地有就业机会;二是中小企业中大量劳动力细化分工,以适合社会经济需要;三是地区的轻工业化,以制造业的单一专业化部门为特色(Sforzi, 1989)。

新产业区之所以能够取得成功,不是归结于一个或几个垂直一体化大公司的努力,靠规模经济和市场垄断力量来“摘取果实”,而是靠专业化分工的小企业网络的组织力量。挪威学者格罗弗里(Garafoli, 1991)认为新产业区本质上是一个中小企业群组成的地域系统,小企业群构成的网络生产系统。正如布拉斯科所说:“重要的不再是单个企业的特性,而是由小企业所组成的新产业区整体的特性”(Brusco, 1986)。

格罗弗认为新产业区一般都分布在城市的郊区或相对于大都市的边缘地区,而且具有3方面的特征:劳动力非常容易获得;高密度的面对面交流;劳动力的高度的社会流动性。他将新产业区的结构特性系统地概括为如下4点(Garafoli, 1991):①当地生产系统的企业间存在着广泛的劳动分工,构成了部门与部门间投入产出网络的基础。②在企业或公司一级,生产的产品种类范围较少;实行专业化生产,有助于企业获得专业知识,引进新技术,最终提高区域生产系统独立性。③区内存在有效的信息传播网,保证各种信息能够快速流通将个人创造出的知识及时转化为区域集体的竞争力。企业间地理上相互接近,为这种信息快速流通提供了便利,供应商与客户可以通过面对面的接触,探讨如何改进生产方式和提高生产服务的质量。④区内的受雇劳动力受益于上下代的人际生产技术知识的非正式传授,同时得益于从技校得来的正式培训,因而拥有较强的竞争力。

成功的新产业区有以下特点:积极的外在性;地理靠近性;部门专业化;中小企业为主;企业间密切的合作;在创新而不是压低工资基础上的竞争;有利于在企业间、雇员间、技术工人间达成相互信赖关系的社会文化环境;积极的自助组织。但韩国的朴杉沃却认为,新产业区内弹性生产系统和大宗生产系统并存,因此弹性生产系统不是判别新产业区的唯一的标准。他将新产业区定义为:贸易取向性的生产活动经一定的规模在一定空间范围内集聚,具有明显劳动分工、生产网络和根植性(不管这种根植性是本地还是外地的)。

(二) 关于新产业区形成和发展机制的争论

1. 弹性专精观点

持弹性专精观点最有代表性的是皮埃尔和赛伯,他们认为,第三意大利的产业区形成,是源于大量专业化的中小企业在地域范围内的集聚,而区域发展的动力则是产业区内劳动分工的细化和专业化程度提高(Piore and Sabel, 1984)。企业与企业间在竞争基础上的分工协作,企业与上、下游企业进行密切的交流,以促进区内产业链条的各个环节创新,直至整个弹性生产综合体的创新和发展。新产业区内弹性专精的生产方式和组织结构以及弹性劳动力,可以对不稳定、不确定的外部环境变化作出快速的反应。新产业区中网络结构的产业组织可以获得学习上的优势,利于形成区域文化,促进产业结构新的调整 and 变化。弹性专精是“集体的企业家精神”的体现。意大利的新产业区实践证明,关键是区域内企业家的创新精神和创新能力。市场和供给的高度不确定性促进了中小企业间生产有分离。中小企业集群依靠外部的规模经济和范围经济获得利润,并能应付不断变化的市场需求。在分割和变化的市场中,弹性专精的中小企业能够快速转变产品,在短期内调节产量的浮动,从而免于大企业那种剧烈的效率损失。

斯科特(Scott, 1988)等认为,新产业区的形成是福特制消失、后福特制出现的结果,即弹性的、小批量的生产方式替代刚性的、大批量的生产方式的结果;新产业区的形成和发展,显示了福特制生产方式的终结和后福特制时代的来临。

2. 区域创新环境和区域创新网络

1985年,Remigio等首先指出区域创新环境对区域内企业集聚发生的强大作用,并认为,欧洲和北美的一些新产业区之所以保持发展和竞争的优势,关键在于区域内形成了创新的环境。这一时期,他们将区域创新环境和区域创新网络看作同一个概念。企业的发展依赖于其在区域内结成的网络,这种区域的网络不仅仅包括同一产业或相关节业上的企业与企业之间的、正式的经济网络,而且还包括企业在创新和发展

过程中，与当地的大学和研究机构等科教组织、行会等中介服务组织以及地方政府等公共组织机构之间的合作而结成研究和开发合作网、企业家网、社会关系网等。由于区域创新网络的不断发展，促进了区域内创新环境的改善，而当地社会文化环境的改善，进一步有利于区域创新网络的发育和创新功能的提高。

但朴杉沃（1994）根据他所定义的新产业区却认为，在新产业区内，弹性生产系统和大宗生产系统并存，地方网络和全球网络同在。他举例指出，日本新出现的生产系统并非基于弹性专精的基础。因此，一个区域内大宗生产系统的出现或者占主导地位，往往是现在许多新产业区发展的动力。而地方的网络在外部技术和竞争环境突变中，不得不通过非地方的网络或全球网络，补充其对接收技术信息和创新的不足。

三、新产业区类型

学者们对于新产业区的概念理解不同，因此新产业区的判定依据也不同，在确定新产业区以及分类方面存在着争论。如一些学者坚持认为发达国家的第三意大利、德国的巴登—符腾堡、英国的剑桥、美国的硅谷等同属于新产业区，而许多学者则认为意大利的大量的中小企业集聚是典型的新产业区，而一些高新技术区域如硅谷则不是，因为区内各行为主体相互之间的合作不够密切。

斯多波认为，大部分的新产业区在许多方面，特别是关键的方面应该是一样的；而 Amin 和 Rokins 等学者认为，尽管新产业区存在着许多共同之处，但由于新产业区形成的社会历史背景不同特别是区域内的产业结构和产业类型不同，因此，产业区对应着不同的表现形式。

海特将新产业区归纳为两种类型：①大量中小企业为主的产业区。如第三意大利的和北欧的一些区域；②以大企业为核心的中小企业的集聚区。在这两种基本类型之间存在着大量的中间过渡类型。在中小企业占统治地位的新产业区内，企业也有大小之分。而在核心企业占统治地位的新产业区内，也可能存在规模和作用各不相同的数个核心企业及二级核心企业。

一些学者认为新产业区只存在于发达国家，而发展中国家不存在新产业区，但有的学者却坚持认为发展中国家也存在新产业区内，并对发展中国家的一些区域进行补偿性的研究。

如朴杉沃提出 9 种类型的新产业区：马歇尔式产业区、轮轴式产业区（两类）、卫星平台式产业区、高级轮轴式产业、高级卫星平台式产业区（两类）和首创高新技术产业区（两类）（Park, 1994）。根据这种新产业区的划分方法可以将发展中国家的许多区域也视为新产业区，这对于研究发展中国家的新产业区具有重要的理论意义。然而这种划分方法同时也使得新产业区的概念过于通俗化。按照朴杉沃的观点，则可以理解为几乎所有的新的发展区域都将成为新产业区。王缉慈和李小建等我国学者认为，中国目前有少数高新技术产业开发区（如中关村）、发达乡镇企业集聚区（如浙江的温州等地区）和外向型的加工区（广东的东莞）等区域，将有可能或正在形成新产业区。实际上，所有这些争论者是源于用不同的标准去衡量新产业区的发展。

（一）新产业区类型的划分标准

新产业区划分类型的标准有政府干预程度，以及内源力、竞争力和协作程度等，如表 3-2 所示。

表 3-2 新产业区和其他类型的产业集聚

		小企业的内源力与竞争力	
		低	高
当地协作环境	差	传统的、当地市场导向型的小企业集群	大企业主导的生产系统
	好	I和II类新产业区	

资料来源：Brusco（1990）

表 3-3 不同类型的新产业区

		好的当地协作环境	
		I类产业区（没有政府干预）	II类产业区（有相当程度的政府干预）
小企业内源力与竞争力	低	1 拥有较低技术创新潜力的新产业区 例如： Gnosjö, 瑞典	2 有一些技术创新潜力的新产业区 例如： Carpi 与 Reggio-Emilia
	高	3 有良好技术创新潜力的新产业区 例如： Jaeren, 挪威 Sassuolo, 意大利	4 拥有很强的技术创新潜力的新产业区 例如： Nodena, Emilia-Romagna, 意大利 Baden Wurttemberg, 德国

资料来源：Brusco (1990)

1. 政府干预程度

20 世纪 70 年代以后新市场的开拓与新技术的发展，大部分新产业区都有政府干预，以解决获得新技术能力的问题。新产业区由此分为两种基本类型：I类新产业区（没有政府干预），II类新产业区（区内存在相当程度的政府干预），如表 3-3 所示。在I类新产业区中，技术扩散的主渠道是技校的培训，以及企业及其转包企业内技术人员与小企业主的相互联系，不同的经济组织与非经济组织间通过技术教育的基础设施进行信息交流，从而实现信息共享，产业区内整个生产系统的效率也由此得到提高。在II类新产业区中，企业间垂直的协作，主要促进渐进式创新的引进与扩散。激进式创新则在很大程度上依赖于水平联系的企业间在研究与开发领域中进行的合作。意大利I类产业区缺乏具有高水平内源力与竞争力的企业，因此难以形成企业间水平方向上的合作。公共的干预可以使 I 类新产业区转型为 II 类新产业区。当代新产业区外部市场对定制产品的需求不断增加，创新周期要求越来越短，促进企业生产设计不断变化，此时企业寻求渐进式创新，需要外部专家的咨询和协助。此外，迅速的产品创新引进了对生产工艺渐进式创新的需求，而现代电脑化的生产设备极为复杂，创新绝不仅仅是渐进方式所能解决的，需要与传统产业本质不同的专业技术。在这方面，大企业等级决策机制使其较为容易引入重大的技术创新，而产业区则存在一种惰性，产业区内可以以个人创造性的方式学习技术，但要提高整体劳动力的竞争力水平却极为困难。意大利的一些地区，为便利产业区获得增加产业活力所必需的新技术，尝试着建立“真实服务中心”提供小企业所需真正意义上的帮助（市场信息上、技术上、财政上的帮助）。他们从艾米利亚—罗马格纳的发展中得出结论，小企业由于自身技术力量和资金储备薄弱，独自没有能力应付新技术革命及经济全球化的挑战，有必要建立一个产业区内的支持机构系统。

2. 内源力、竞争力和协作程度

通过引进以下两个分类标准，可以建立起一个更完善的分析框架，对新产业区进一步进行分类：①中小企业的内源力和竞争力的高低。低内源力、低竞争力的企业类别包括那些只有工匠式职业技能的，以及那些只通过工作经验积累得到非正式知识的企业；而通过雇佣工程师及其他受到良好大学教育的职员，从而获得产业竞争力的企业，被认为是高内源力、高竞争力的企业。通常认为，低内源力和低竞争力的企业只能引进、开发或模仿技术而进行渐进式创新。②当地协作环境的好坏程度。拥有地域根植性的集聚经济，当地协作环境较好，集聚企业的联系稳定长久，企业间能够相互信任。否则，当地协作环境则较差，集聚的企业间联系为偶然性、不稳定的，这种当地企业集聚不能称为新产业区。将两个标准结合在一起，可以将新产业区与其他工业集聚区根据企业内源力与竞争力的高低划分开。

在协作环境较差，且企业内源力和竞争力也较弱的产业集聚区中，企业间联系网络尚未形成，产业分工不明显，各个企业以分离的方式面向市场，区中的小企业缺乏财力，无法抓住最佳市场机会，而且由于业主事务缠身，引起管理效率低下等一系列困难。协作环境较差而企业内源力与竞争力较高的产业集聚区，如一些孤立的科学园，被称为沙漠中的技术殿堂。这里的企业网络不同于新产业区中典型的企业网络。社区内富有创新精神企业家成果不一定为其他企业共享。这样地区的生产系统的特点，通常是以大企

业为主，其下有许多高度专业化的下承包企业，这些企业彼此之间无自己的网络联系。

3. 所有权集中度

设想根据产品来对产业区进行分类并不现实，因为同一产品可能的地方生产系统内，也可能在大企业内生产。例如刀具产业，在德国、英国和日本分别是在索林根、舍菲尔德和刃物的产业区内发展起来的，但在美国和韩国，刀具生产却是通过企业的内部劳动分工实现的。与此相类似，在同一个时期，汽车、电器和鞋的生产也是既有在产业区内，也有在全球无数个分散的生产系统内进行的。另外，各种产业区的区别，并不仅仅在于产品的差异，更重要的是在于企业网络和劳动力市场网络组织方式的不同。因而，新产业区可以根据这些网络的特点及这些特点随时间演变的过程来分类。另一种虽较为片面，却更简单而且能体现新产业区组织差异的方法，是根据一个由所有权集中度和协作程度组成的二维框架对新产业区和其他形式的生产系统进行分类（Hayter，1997）。

如图3-4，纵轴代表所有权集中程度，横轴代表协作程度。所有权集中程度越高，表示核心企业的作用越强，对全部生产有控制力量的企业就越少，内部劳动分工程度就越高。协作程度越高，则企业之间的合作就越密切。这样，中小企业占统治地位的新产业区普遍具有较低的所有权集中，但在协作程度上则相悬殊。

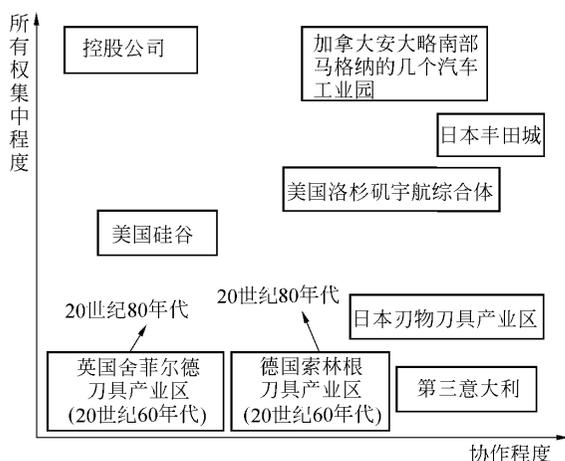


图 3-4 根据企业网络的所有权集中程度和协作程度划分产业区（资料来源：Hayter（1977））

（三）区域内的特色产业类型

1. 传统产业的专业化区域

以传统的手工业或劳动密集型的传统工业部门为主，如大量的中小企业集聚，以发展纺织、制鞋业、家具等行业。在这类区域内，劳动分工比较精细，专业化程度较高。这类产业区发展的历史文化背景比较特殊，企业主之间的信任度比较高，彼此之间的合作以非契约关系联接。如“第三意大利”地区和我国大部分工业园区。

2. 高技术产业的专业化区域

这类区域的发展主要依托当地的科研力量，企业相互之间密切合作，区域内有强烈创新氛围。美国硅谷是这类区域的突出代表。

四、各产业区类型的特征

（一）马歇尔式产业区

小的地方性企业支配；规模经济相对较低；供应商和买方之间重要的区内贸易；关键的投资决策限于本地；地方供应商和买方之间长期的合同和承诺；与区外企业的合作与联系程度低；劳动力市场在产业区内，有高度的灵活性；工人对区域而不是企业承诺；劳动力的迁入比率高，迁出比率低；进化成独特的地

方文化特性，团结；有专门的奖金源泉，专业技术，区内企业外部的商业服务存在；“耐心的资本”在区内存在；混乱，但是增长和雇佣的长期前景好。

（二）意大利式产业区

买方和供应商之间人员变动发生率高；竞争企业之间人员变动发生率高；设计、创新人员分配不均衡；强大的商会，提供可共享的基础结构——管理、培训、市场营销，技术或资金支持。即分担风险和促进稳定的机构；地方政府在管理和促进核心工业发展中起很大作用。

（三）轮轴式工业区

一个或多个大型垂直一体化企业支配，供应商在外围；核心工厂不在区内，与区外供应商和竞争者有重要的联系；规模经济相对较高；地方商业水平低；轴心企业与供应商之间显著的区内贸易；关键的投资决策限于区内，但向全球蔓延；轴心企业和供应商之间长期的合同和契约；与区内和区外企业高度的合作和联系；买方和供应商之间有适度的人员交换；大的竞争者之间为了分担风险，稳定市场，分享创新而合作的程度低；劳动力市场在区内，活动性小；蓝领工人分配不均；工人首先对大企业承诺，其次对工业区承诺，最后对小企业承诺；劳动力的迁入比率较高，迁出比率较低；进化成独特的地方文化特色，团结；有专门化的奖金源泉，专业技术，商业服务由大公司控制；区内大企业外部“有耐心的资本”少；缺乏商会提供可共享的基础结构——管理，培训，营销，技术或财政援助；地方政府在管理和促进核心工业发展中的强有力作用；公众参与提供基础设施的程度高；长期的增长前景取决于工业和轴心企业的战略前景。

（四）卫星平台产业区

总部在区域外的大型企业支配；规模经济从中等到高；平台承租者的流动率从低到中等；客户和供应商之间缺乏区内贸易；关键的投资决策在外部；缺乏与地方供应商长期的承诺；与外部企业尤其是与母公司间有高度的合作联系；与外部买方和供应商有很大几率的人员交换，但不在区内；劳动力市场在区外，在垂直一体化的企业中；工人们对公司而不是地区承诺；管理人员、专业人员、技术人员高比例迁入迁出，蓝领和粉领工人迁入迁出比例低；独特的地方性文化特征的发展演变弱，约束力小；资金、专门技术、商业服务的主要源泉通过企业或外部购买由外部提供；区内没有“耐心的资本”；没有商会提供可共享的基础结构——管理、培训、营销、技术或资金的援助，即分担风险和维护稳定的机构；在提供基础设施、减税和其他优惠条件中，政府起强有力的作用；工厂或活动可能中途转移到其他类似结构的平台去，威胁本区域的增长。

（五）国家力量依赖型产业区

一个或几个大型国家机构（如军事基地、首府、大型公共大学）所支配，外围有供应商和买方（包括那些受管制的）；规模经济在公共部门相对较高；本地“跳槽”率低；只在支配机构和供应商间有重要的区内贸易；关键的投资决策是由不同级别的政府作出的，有区内的，也有区外的；支配机构、供应商、买方间合约和承诺是短期的；总部在区外的供应组织与外部企业有高度的合作、联系；买方与供应商之间有适度的人员交换；地方私营部门间为分担风险、稳定市场、分享创新而进行的合作程度低；国家出资雇用专业的、技术的、管理人员则劳动力市场在内部，大学、军事机构或其他联邦部门出资则劳动力市场在外部；职员和技术工人分配不均；工人首先对大机构承诺，其次对区域，最后对小企业承诺；劳动力迁入比例高，迁出比例低，除非政府停业；发展形成独特的地方文化，约束力；没有专业化的金融、技术、管理服务；区内无“耐心的资本”；商会在对公共部门客户信息的分享中起的作用小；地方政府在规制和促进核心活动中的作用弱；公众参与提供基础设施程度高；长期发展依赖与对政府中心机构的展望。

第六章 生态工业园理论及国外生态工业园发展经验

一、生态工业园的系统思想

生态工业园区的开发者在一个创新性的整体系统中运用着先前已经被检验过的环境管理概念和实践，特别是有关工业生态学的概念中一些独立的组成部分正在工业实践中发挥着作用。在一些案例中（比如新工序、设备以及厂房设计中的能源效率），这些原理对提高竞争优势所做的贡献使人们相信应用这些新方法可以带来最佳的商业绩效。许多工作被检验的想法实际上也是人们的常识：“为什么要投资生产那些你卖不出去还被称为废物又要花钱请人处理的产品？”“在进行建筑选址并设计其中的取暖和制冷系统时，为什么不利用太阳能和风能？”在创建生态工业园区时真正的创新在于把这些想法集中在一起形成一个整体的系统策略。如果在最初的生态工业园设想中设计者把尽可能多的已检验过的独立战略集成在一起，那么设计组所取得的成就有可能大于单独应用单个方案时可能产生的结果。比如在当地的基础设施中引入可更新能源就能保证那些在停电时将蒙受巨大损失的企业获得可靠而又清洁的能源；又如，可更新能源之一的沼气能源能为食品加工企业的废弃物找到销路，这将有助于提高招商的吸引力。以这种集成的方法对工业整体系统的每次改进都会增加工业系统其他成分的价值。潜在的投资者通过阅读标准化的可行性分析报告而发现这个项目可以顺利通过他们的常规检验。当他们认识到该项目确实是值得投资的项目时，就不需要再下大力气劝服他们相信该项目的环境价值和社会价值了。

二、生态工业园定义

生态工业园是建立在一块固定地域上的由制造企业和服务企业形成的企业社区。在该社区内，各成员单位通过共同管理环境事宜和经济事宜来获取更大的环境效益、经济效益和社会效益。整个企业社区将能获得比单个企业通过个体行为的最优化所能获得的效益之和更大的效益。生态工业园的目标是在最小化参与企业的环境影响的同时提高其经济绩效。这类方法包括通过对园区内的基础设施和园区企业（新加入企业和原有经改造过的企业）的绿色设计、清洁生产、污染预防、能源有效使用及企业内部合作。生态工业园也要为附近的社区寻求利益以确保发展的最终结果是积极的。

为了形成真正的生态工业园区，相应开发的主题必须要超出以下范围：①单一副产品的交换或交换网络；②再循环企业群落；③由众多环境技术企业组成的企业社区；④由生产绿色产品的企业组成的社区；⑤围绕单一环境主体设计的工业园区（比如应用太阳能的园区）；⑥建有环境友好的基础设施和建筑的园区；⑦功能混合型的开发区（工业区、商业区和生活混杂在一起）。

三、生态工业园区发展的利益

1. 对企业的利益

对园区企业来说，生态工业园提供了通过提高材料和能源的使用效益、再生利用废物和避免进行违法行为而降低生产成本、提高效率的机会，同时也能使园区企业生产出更具市场竞争力的产品。另外，一些基本服务可以在园区的企业间实现共享，包括废物管理培训、采购、突发事件的处理、环境信息系统和其他辅助服务。这种共享成本的办法使得园区企业通过合作获得更大的经济效益。中小型企业经常在获得信息、技术、咨询等方面有一些困难。一体化的生态工业园开发能支持这些企业克服这些障碍，并通过提高绩效而收回相应的投资。参与企业所能获得的这些效益有可能增加由私人或政府投资建设的工业园物业资产的价值。这些服务为园区管理部门也会带来新的收益。总的来说，生态工业园可以获得一种竞争优势，特别是对于目前许多亚洲国家出现的工业房地产投资能力过剩的情况，兴建生态工业园显然可以增加市场竞争力。

2. 对环境的利益

生态工业园区将减少许多污染源和废物源，同时减少对自然资源的需求。园区企业将通过更为创新的清洁生产的方法，减轻环境负担。比如污染预防、能源有效利用、水管理、资源的再生利用和其他环境管

理方法和技术。关于生态工业园的模式、基础设施、招商目标的决策，必须在考虑当地的运输能力和当地自然环境的生态特点的情况下做出。

3. 对社会的利益

园区企业提高了经济效益，从而使生态工业园成为所在社区经济发展的基地。这样的园区有可能吸引效益好的企业加盟，并为新企业和本地企业提供了良好的创业场所。同时，由于更加清洁的企业的加入，也为所在社区创造了更多的工作岗位。该地区的企业将在园区的新企业中找到新的服务客户或买主，从而增加收益。生态工业园的开发商也将发起新的由所在社区的所有企业参与的旨在扩展整体经济效益和环境效益的行动。这样的行动承诺保证当地空气、土地和水的质量，显著减少废弃物排放和总体上形成更具吸引力的社区。生态工业园在很多方面也是政府制定创新性法规和政策的试验田，这些法规和政策的目标是在为减轻企业的负担的同时提高其环境绩效。

四、生态工业园发展的成本、风险和挑战

当我们从长期角度来计算生态工业园的成本时，生态工业园降低成本的优势才可能变得十分明显。开发商需要向银行解释这一点，以便某些长线项目融资。例如建设可更新能源设施以作为园区的备用能源供应设施的项目。另一方面，有些基础设施的建设方案实际的建设和维护成本并不高。通过园区招商小组的努力向外界介绍生态工业园的这一特点，并成功吸引大企业到园区落户的话，将有助于向潜在的投资者证实这一概念，从而得到建设的资金。一些生态工业园的建设可能比传统的园区花费要多，这取决于项目的设计方案。增加的成本可能来自设计过程、场地的准备、基础设施的建设、可持续的建筑过程以及建筑设计等方面。当这种情况发生时，如果投资回收期对开发商是可以承受的话，额外的成本可能会从生态工业园运行所节约的成本中得到补偿。比起私人开发商，政府开发项目的官方代表对承受相应的较高开发成本也许有更充分的准备，政府部门也可以为具有明显公共效益的私人开发项目提供资金。

那些利用来自其他企业的副产品进行生产的企业面临着如果供应企业倒闭就将失去供应商或市场的风险。在某种程度上，可以通过建立供应商与客户联系的形式来管理这类事务（比如，始终保持与替代供应企业的联系和以合同形式保证供应的稳定性的办法就非常有效）。

为推动生态工业园的发展而在法规方面所做的变革可能是立法和执法机构所不允许的，或者在批准关于创新项目的环境影响报告时他们的动作将极为缓慢。一些企业可能不习惯在“社区内”运作，他们害怕因此而产生依赖性。如果一个园区内许多来自不同国家和文化背景的企业，合作将尤为困难；而另一方面，许多大大小小的企业将这种相互间的依赖性看作是竞争优势的主要源泉。一些工业园区包括大量的中小企业，他们能从共享的环境服务中获得利益，但同时他们无力独自承担可以提高环境绩效技术的成本。工业园区外部的小型企业由于缺少员工、使用过时的技术和采用缺乏效率的资源使用方式而产生了大量的污染，建立范围更为广泛的区域工业生态网络可以帮助这些企业摆脱困境。通常这些小型企业是工业园区内某些企业的供应商，而后者可以要求前者采用清洁的生产方式，还可能为他们提供培训甚至提供资助。生态工业园是跨地区的工业生态网络的天然核心。副产品交换和资源回收通常会吸引小企业的注意力。在许多国家中，许多中小企业可以从废物收集和副产品交换中获利，建立企业间的副产品交换或再循环网络能够使许多这样的小企业消失。生态工业园的开发商可以为这些小企业提供支持以增强他们的运营能力并遵守严格的环境标准，这些小型企业可以成为资源回收工业园或资源回收中心的成员。发展中国家的许多环保政策强调的是末端治理而不是更为全面和更具预防性的应用工业生态学的解决方法，许多国际援助机构通过倾销他们国家的末端治理技术和服务进一步增加了这种压力，这加深了难以承担相关技术成本的中小企业的困难，幸运的是清洁生产和工业生态学开始影响相关政策的制定甚至援助组织的战略，如德国技术援助公司（GTZ）。工业园区开发商和园区企业能为完善支持生态工业园发展的政策和法规而进行游说。

五、生态工业园建设的基本战略

以下几个基本战略是发展生态工业园的基础，每一战略都将分别增加园区的价值，最终价值将大于单独发展某一战略而带来的增值之和。

（1）与自然系统的集成：根据对当地生态系统承载能力的评估来选择园区地点，并且在生态系统的限

制之下进行设计。通过把生态工业园和当地的自然景观、水文环境和生态系统集成起来,最小化对当地自然环境的影响和对全球环境影响,例如温室气体的排放。

(2) 能源系统:通过对设备设计或修整、进行热能联产、能源梯级使用以及其他方法最大化能源的使用效率。通过企业间的能源流动获得更高的效率。广泛使用可更新能源。

(3) 管理整个园区的材料流动和废物:强调清洁生产和污染预防,尤其是对于有害物质。在生态工业园的企业中寻求材料的最大化再循环和再利用。通过替代材料的使用和开展园区范围的一体化废物处理减少有毒材料的风险。通过资源交换和循环网络将园区企业和周围地区的企业联系在一起。这些企业可以开展副产品交换。

(4) 水:利用与上述能源和材料战略类似的战略来设计水系统以保护水源,减少水污染——根据水的不同质量开展水的梯级使用。

(5) 有效的生态工业园管理:除了标准化的园区服务、招商和维护功能外,园区管理人员还应维持企业之间开展副产品交换的稳定;既支持单独企业又在整个园区提高环境质量;运行并维护园区范围的环境信息系统以支持企业间的交流使企业熟悉当地的环境条件,并对生态工业园的绩效提供反馈。

(6) 建设和修复:在新建筑的建设和对已有建筑的修复过程中,在材料选择和建筑技术方面应用最好的环境实践经验。这包括材料的再循环和再利用,开展材料的生命周期分析和考虑材料和技术的环境影响。

(7) 与所在社区的集成:通过开展培训和教育项目、推动社区经济发展、建造雇员住宅以及联合进行市规划来寻求给所在社区带来更多的利益。

六、日本生态工业发展经验

(一) 生态工业的发展——实现可持续的社会

自从以大宗生产和大宗消费为基础而繁荣起来的泡沫经济破碎后,日本一直在努力寻找发展的其他途径。近几十年来非可持续经济活动的负面遗留影响,包括环境恶化和能源资源耗竭,迫使日本工业和整个日本社会不得不改变传统的生产方式。日本领导者认识到工业生态学可以作为实现可持续发展的途径之一,并已经在全国上下推行了各种各样的工业生态发展项目:包括生态工业园;生态城镇项目;生态工业群落和零排放努力项目。目前约有 60 个生态工业项目在运作或在发展。

(二) 生态工业项目的推动因素和基本框架

日本出现生态工业项目的主要推动因素可分为 4 类:环境、政治、经济及地理、人口分布和社会因素。

1. 环境因素

(1) 废物问题:日本每年要产生 4.5×10^8 t 废物,其中绝大多数是在从自然资源中提炼原材料到生产工业产品的生产过程中产生的工业废物 (4×10^8 t),其余的是民用生活废物。这些废物的 60% 多被焚化处理或以垃圾填埋形式处理。作为一个人口密集且大部分国土为山地的国家,日本面临着严重的缺乏垃圾堆放场地的问题。按照目前的估计,预测余下的垃圾场地将在未来的 6~7 年内用尽。此外,在危险物垃圾场方面,按照目前的预测现有垃圾场的容量将在不到 3 年的时间内耗尽,而东京地区更将在 1 年内耗尽。发展一个新垃圾场平均要耗费约 5 亿美元,花费 10 年多的时间建成。高成本以及持续增长的公众关注导致日本在 1998 年颁布了更加严格的二噁英排放标准,这致使各市政当局与工业界处于非常困难的处境——他们必须设法找到能替代焚化方法的有效废物管理方法。事实上,日本减少废物和使废物最小化的工作进行得很好,在过去的 10 年中产生废物的数量只是略有增长。但日本仍是第二大产生废物的发达国家,此问题要求通过施行工业生态学的方法进一步采取措施解决。

(2) 有限的自然资源:目前日本每年要消耗 19.5×10^8 t 的自然资源,其中进口 7×10^8 t,即 35% 来自海外。近 50 年来,日本通过提高效率、充分使用其有限的空间和资源,取得了令人瞩目的经济增长速度。日本每户居民的能源使用量约为 44 869MJ,只相当于德国的 1/2,美国的 1/3。特别是自 1973 年石油危机开始的油价上涨以来,日本工业在发展有效利用能源生产技术方面取得了显著成就,但是垃圾堆放场地的资源与空间的日益匮乏、废物处理成本升高以及经济发展可能受到持续增长的资源稀缺的限制等仍迫使当

局寻找更为有效的废物处理办法。

(3) 空气污染与二氧化碳排放：尽管随着空气污染防治法的颁布及其要求的末端处理技术的实施，日本空气质量已经得到改善，但日本仍旧面临着严重的空气污染问题，尤其是二噁英与 CO_2 的排放。由于日本 76.9% 的城市生活垃圾是通过焚烧处理的，而且 90% 的二噁英来自于废物焚化过程，所以焚化成为限制的主要对象。那些能够加重上述垃圾排放问题的陈旧的、小型的焚化设备逐步关闭。针对这个问题，日本政府已制定了于 2010 年减少一半废物的目标。这个目标需要生态工业方法的实施，因为生态工业发展不仅能解决废物问题的来源，而且能降低废物的数量。

根据京都议定书，日本必须于 2012 年在 1990 年的排放水平上降低 6% CO_2 排放量，作为日本最大 CO_2 的排放源 (40.1%)，工业必须在降低 CO_2 的排放量中扮演一个重要角色。日本中央政府已经启动一个贷款计划以鼓励绿色能源的使用、热能的梯级使用和物料的重复利用。政府正在发起工业生态化的项目以作为整合这种创新的方式之一。

2. 政治因素

(1) 政府作为主要促进者和投资者：日本的中央政府和地方政府已经开始把采用工业生态方法作为国家可持续发展的关键政策。在政策制定者中已逐渐形成这样一种共识，即要使经济以提高社会生活质量的方式增长，必须找到更为环境友好的和更可持续发展的生产实践。中央政府发起和资助了许多项目，包括生态城镇项目计划（国际贸易与工业省）和环境技术与工程的研究投资计划（健康与福利省）。地方政府通过提供环境风险资金和提供利于再循环工业发展的基础设施来鼓励生态工业的发展。

(2) 废物管理法律：政府相关规定中有关废物处理与再利用的条款成为鼓励商业与工业企业寻找创新的“废物”管理方法的重要推动力。随着 1970 年垃圾处理与公众清洁法的颁布，日本的有关废物管理的法律框架开始成型。在相关法律实施的 15 年间，废物处理建立在采用“末端处理”模式的基础上，其结果是焚化设施和其他中间处理设施和垃圾排放场地的扩大。从 1985 年起，地方政府开始采取更“上游”的政策，把重点放在减少产生垃圾的体积。废物处理法修正案和促进可再生资源利用的法律于 1991 年颁布实施。1995 年颁布了有关垃圾分装处理和容器与包装物循环利用的法律，以鼓励容器与包装物废物的循环再利用系统，而这项废物占废物总量的 25%。1997 年聚酯塑料瓶的循环使用得以实施。从 2000 年起，日本政府规定必须循环使用纸质和塑料的容器和包装物。除以上这些法律外，特别器具再利用法案已于 1997 年提出并于 2001 年开始实施。这项法案提出制造者延伸责任的概念，特别是对如电视、电冰箱、洗衣机和空调这样的电器，必须建立相应的产品回收系统。最后实现可再生社会法案于 2000 年国民会议中提出。由此可见，建立相应法律框架是促进在日本实行工业化发展的因素之一。更多的有关循环利用与废物管理的法律将陆续颁布。

(3) 生态城镇项目：生态城镇项目是日本推动生态工业发展最成功政策项目之一。中央政府给地方政府提供技术和资金上的支持以建立生态城镇这样的一个区域。在该区域通过各种循环利用和工业共生努力促进实现整个地区的零废物排放。一旦国际贸易与工业省批准了有关发展计划，地方政府将有资格获得资助以促进和鼓励生态安全工业活动。

(4) 零排放研究倡议会 (ZERI)：是一个非政府参与的、致力于研究和促进生态工业在日本发展的组织。ZERI 作为公共智囊团为这些项目的推进提供技术与科学方面的信息。此倡议于 1994 年在日本发起，联合国大学 (UNU) 和 ZERI 的总部也坐落于日本。第一次零排放世界会议于 1995 年在东京召开，与会者来自公共和私人部门，并将这种先进观点带回自己的机构。自此之后，零排放在日本成为一个常见词。尽管目前联合国大学直接参与的项目只有 2 个，但零排放概念已经广泛地被公共和私人部门接受，至少有 15 个私人公司已经计划实现零废物生产。地方和中央政府计划把建设零排放社会作为他们的目标。但零排放首先着重于零固体废物，忽略了其他废物类型的排放。因此用零排放作口号的公共和私人机构虽然努力循环利用和减少废物，但并没有追求真正实现其隐含的总体目标，即减少废物总量（包括固体、液体和气体废物）。

3. 经济因素

(1) 经济动机与竞争力：在日本逐渐形成这样的理解，即提高资源利用效率和降低废物生成与排放对商业和经济有切实的经济利益。日本垃圾堆放场地的匮乏、日益高昂的废物处理成本及其有限的自然资

源,是驱动形成这个共识的根本。其结果是人们已经觉察到副产品交换与零排放努力是经济价值潜在来源,而不是企业的负担。企业界也认识到传统的末端治理方法消耗实现零排放的成本,而工业生态方法可以降低成本和提高企业竞争力。此外,发展环境科技与环境产业现在被认为是日本经济发展提供了一个新契机。根据 JENU(合作环境市场组织)的统计,日本的生态产业市场在 2000 年达到 4 400 万美元,与 1993 年相比增长了 50%,预计 10 年内将达到 7 200 万美元。通过末端治理技术的应用和对环境问题的分散控制,日本在已经实现了一定程度的污染控制和能源有效利用后,开始寻求一个更一体化的途径。日本环境部把生态工业项目和环境技术的实施看作日本经济萧条的一个突破。在创造新市场和就业机会的同时,这种商业突破能增强日本经济在世界市场上的竞争力。

(2) 改善形象与公众关系:目前看起来,许多零排放方面的努力以及其他物料交换的采用是要求改善公共关系和突出广告优势的结果。尽管这种动机不是直接的经济动机,但它指出了公众关系和教育的重要性以及对这些项目的要求。

4. 地理、人口分布和社会因素

(1) 精神上与物质上的亲近:日本密集的人口以及商业活动地理上的彼此接近性潜在地为各种类型的物料交换和生态工业园的启动提供了许多机会。高度发达的交通设施使地区内和地区间的副产品交换在物质条件上可行,在经济上具有吸引力。由于日本是一个单一性民族的国家,有着高度的民族凝聚力,生态工业项目的参与者十分容易发展出一种精神上的亲近,这是项目成功的重要因素。此外,日本工业的特殊结构形式,证明了一体化的高度有效性。在副产品交换过程中,运输的成本和风险可以在副产品交换的潜在参与者中分担。这种独特的社会结构为生态工业园和副产品交换项目的发展奠定了良好的基础。

(2) 意识的提高:日本许多对零排放项目和其他类型的物料交换的项目的热心支持可以解释为对国家环境问题不断增长的关心。例如,1992 年在里约热内卢和 1997 年在京都召开的国际环境会议引发了日本社会的新觉醒。一般民众和政策制定者都已确信当环境问题影响到经济发展时就不能再被忽略。人们逐渐认识到社会的大宗生产和大宗消费的方式,是非可持续发展的而且不能满足社会的需要。由于成功的生态工业发展需要当地社区的深刻理解和参与,因此这种不断提高的意识是非常重要的。

(三) 案例

1. EBARA 公司——藤泽(Fujisawa)生态工业园

生态工业园指的是一个独立的工业区域内,各园区企业以环境友好的形式共享各种基础设施和相应的管理系统。

(1) 项目背景/地点特点:日本 EBARA 公司成立于 1912 年,该公司生产高科技工业机器、精密电子产品和环保设备。其产品范围包括从精密泵、涡轮机、真空机、空调设备到污水和固体废物处理系统和各种洗涤设备。为了满足环境工程公司由末端治理技术向减少废物和降解废物方面转化的要求,EBARA 公司决定把零排放作为其主要经营目标之一。作为零排放的发起者之一,该公司开始实施一项计划,把 $35 \times 104 \text{m}^2$ 的藤泽工业区变成一个完全意义上的生态工业园,此生态工业园将证明把零排放概念引入其产品的技术的可行性。

(2) 主要概念:这个项目完全由 EBARA 公司提供资金,EBARA 公司有意识要提高其环境绩效,同时提升其竞争地位。该公司把园区内 700 户居民、商业设施和 1 个工业制造区集成为 1 个零排放的、自身可持续生态工业园。它将把区内现有的所有可持续发展的努力都结合起来,包括居民、工业、零售业、农业、公共服务与基础设施、研究与开发、运动与娱乐和自然区域。园区零排放目标通过应用 EBARA 公司开发的各种废物转化新技术实现。园区内的基础设施将保证所有工厂、住户、零售商店和农业完全循环利用废物,在内部废物循环利用和再使用的基础上建立一个闭合的经济系统,这一过程的核心企业是净水厂、污水处理厂和发电厂。

(3) 技术/基础设施:①硫化床气化燃烧和处理系统把工业和民用废物、农业废物、污水和塑料转化为具有商业价值的气体,如氨气、甲烷氢气。燃烧过程还为电厂供热。②烟道处理系统去除并回收气体中的氮气和二氧化碳,而这两者可用于农业肥料。③在屋顶使用的太阳能光电池系统和风能涡轮发电机可用于发电和加热水。④从废水中提取固体废物并将其集中处理;余下的水可用于冲洗厕所、浇灌草坪、花园和绿地;淤泥经过处理成为农业上使用的混合肥料。⑤污水加热交换泵利用污水的储存能力用于降温 and 加

热用途。⑥新型的燃料电池技术把废物气化和燃烧产生的甲烷和氢气通过化学反应转化为电能。⑦直接供水系统由一系列的屋顶集水处和储存箱构成。各种可供使用的水储存于公共自然区域。⑧房屋以高效绝缘建筑材料建成，每个房屋单元安装真空污水处理系统以降低水消耗。

与传统的城市/工业系统相比，这个项目使用的技术估计可降低能源消耗 40%，水消耗 30%，废物排放减少 95%，二氧化碳排放减少 30%。

(4) 投资者的驱动力：这个项目完全由 EBARA 公司资助和推行，并与联合国大学和 ZERI 联合发展的；联合国大学和 ZERI 提供信息支持，但藤泽的项目则由 EBARA 公司独立管理和运作。此项目是由那些接受了零排放概念重要性的高级管理者发起的。

(5) 项目状况：目前硫化床气化燃烧和灰熔系统已在园区内运行，计划于 2010 年完成整个项目。

(6) 主要启示：藤泽生态工业园表明了技术在发展生态工业项目中的重要作用。这个项目是管理者以零排放为目标、通过展示其有效性来推广其环境技术的结果。尽管还不能肯定此项目将为 EBARA 公司带来切实的正面回报，但它将为其他生态工业园区的运行提供可遵循的经验和教训。

EBARA 项目证明了在进一步进行环境可持续实践的同时，发起人可以得到综合效益。在项目为 EBARA 公司推广相应技术和设备的同时，公司的形象也得到提升，经济目标得以间接实现。因此，此项目对改进管理和经济环境是很有好处的。

2. 川崎生态城项目

日本的生态城项目是于 1997 年由国际贸易与工业省 (MITI) 发起并提供资助的。这项计划的主要目标是鼓励工业社区发展以及建立相应的环境安全社区系统。该项目的发起源于废物管理危机。环保和再循环产业传统上被认为是“静脉产业”(接受性的和比较肮脏的)，而且相应市场还没有被充分开发。通过发展环保产业，该计划试图使所在社区和产业界共同进行废物管理，从而促进当地企业和社区的可持续发展。中央政府为那些希望建立生态城，通过各种循环利用和工业共生努力来促进区域内零排放的地方政府提供技术和资金支持。一旦地方政府提交一份发展计划并经 MITI 批准，就有资格获得联邦资助，以开展促进和鼓励生态安全的工业活动。地方政府可以使用 MITI 资金来发展和实施区域的全面计划，吸引那些将积极推动循环利用和减少废物及能源使用的公司。该区域还应该吸引那些发展环境技术的企业，包括配套建设相应的研究和发展设施。此项目最独特的特色是资金可以提供给发展新环境技术以促进区域零排放的并落户于生态城内的私人企业。由于可以推动地区经济的发展，这种公共与私人合作关系被认为是该计划成功的一个重要因素。项目成本的 50% 由政府基金资助包括计划执行和相关管理活动的成本和技术成本，如循环利用设备和新环境技术。在这种安排下，当地政府和社团因有机会减少和改善其环境绩效以及提高人民健康和水平而获益。此外，当地政府通过吸引新企业而促进经济发展。许多企业也认识到成为生态城的一员有助于改善公共关系。中央政府的收益在于通过促进环境友好企业的发展，减轻了废物处理、自然资源耗竭和治理环境破坏的负担。这个项目也促进了那些有利于日本经济和贸易的高科技环境产业的发展。

目前日本有 10 个得到批准的生态城项目，包括：札幌 (Sapporo) 市 (循环再利用工业园)，北海道 (Hokkaido) 地区 (循环再利用工业和促进产品交换)，千叶县 (Chiba) 地区 (生态水泥厂，环境工程工业群落)，饭田市 (再循环处理焚烧能源中心，零排放工业园)，岐阜市 (循环再利用工业联合体，环境研究与教育设施)，大牟田市 (再循环处理焚烧电厂和再循环废物回收网络，循环再利用工业园)，秋田 (Akita) 辖区 (电子循环再利用设施和推行可持续能源)，沢市 (循环再利用矿业工业园，环境再利用工业园，相应研究中心)，北九州 (Kitakyushu) 城 (生态工业园，循环再利用工业园)，川崎 (Kawasaki) 市。每一个项目都有自己的特色，一些引入了生态工业园或区域内副产品交换，而另一些着重于循环再利用技术。值得注意的是每个区域根据其自身的具体特点和优势来发展其生态城计划。例如，大牟田、秋田、莺尺项目发展的是矿业枯竭后废弃的地区，通过污染预防技术和开展生态工业项目，鼓励当地经济的发展。生态工业城项目本身具有一定的弹性，允许当地政府结合其具体的特点情况展开其计划。

(1) 项目综述/主要概念：川崎市是日本一个最老、最大的工业区所在地。建立于 1902 年的川崎沿海工业区，在 1 011 715 m² (250 英亩) 的土地上拥有超过 50 家重工业企业。其最大的企业是由炼油、钢铁制造、发电和化工生产企业构成。川崎市临近首都东京，人口 120 万。

20世纪70年代,该市的工业区域被认为是日本污染最严重的地区之一。1982年那些患哮喘病和其他呼吸道疾病的居民对当地政府和工业企业提起诉讼。严重的环境问题以及某些工业的重组和国有化导致了几个工厂关闭和当地经济的停滞。为了解决这一状况,川崎市政府决定推行环境友好项目以恢复该市的经济基础。这一项目是建立在从人们的日常生活到工业运行的所有活动都与环境相协调概念基础上,而生态城项目是主要组成部分之一。市政府和当地企业采取了大量措施把该地区发展成一个环境友好的工业区。措施包括在企业间建立循环再利用和物料再使用的设施、限制排放、严格执行根除污染的法规、提供和推行后勤支持和协调物料交换以及开展研究与开发和公共教育。

(2) 具体的运作计划包括:①促进工业企业的运行和生态环境友好,保障生态安全:建立一个起模范带头作用的零排放工厂,实现生产设备的污水零排放和废物的零产出;建立环境安全的运输系统;建设和示范模范工厂的运作。②推动建立零排放、环境友好、生态安全社区的计划:设立环境目标;计划和发展零排放工业园;修建绿化带和推动制造设备的革新;提倡使用环境友好的机动车辆;在社区范围内收集和再循环纸、玻璃瓶、铁罐和聚酯瓶以及其他可再循环使用的商品。③推行研究与开发计划以促进可持续发展:建立热能联产系统以利用企业和工厂产生的余热;研究循环再利用系统和使其商品化;促进与环境相关技术的联合研究与开发。④建立信息系统:创建一个便于使用的有关环境技术信息的数据库;根据环境保护情况评估地区取得的成绩;积累有关川崎生态城环境方面的内部信息;向生态城外部社区发布信息;建立一个生态城信息中心,在这里可以进行与环境相关的各种交流和培训,以及收集和发布环境相关信息。整个计划将于2010年完成。

(3) 项目情况:现有的一些工艺和技术包括使用焚化厂的飞灰与底灰作原料制造生态安全水泥。零排放工业园的主要设施位于一个钢厂的旧址,与日本环境公司(JEC)合作,有7家企业首批搬进工业园;工业园作为资源回收社区的中心。工业园内的各企业不仅可以降低排放,而且可以有效利用园区内其他企业排放物或回收各种废物使其成为可再利用的资源。各企业还可以通过合作来优化能源的使用,以提高能源利用效率。

(4) 主要启示:川崎生态城是政府与地方企业合作努力的结果。尽管它仍处于发展的早期阶段,但它树立了一个通过把环境技术与副产品使用成果作为重点的工业区恢复发展模型的颇有前途的范例。该市政府通过使用循环再利用设施降低民用废物处理的负担,私人企业能够通过使用循环再生的物料来节约生产成本,而这又将引发地方经济的复兴。项目中最大的挑战是如何有效协调副产品和能源交换的进行。园区内老企业之间的副产品交换是促进本区域效率提高的一种途径。该市分析了区域内的物流,招募那些可以促进闭合物流循环和能帮助实现最优副产品交换的新企业。它尝试建立新型的企业间联系,但这是一项艰巨的任务。在长时间的经济萧条下,大多数中小型号企业不愿意冒风险进行新的投资;一些零排放工业区的候选企业会决定不搬进工业区。日本目前的经济环境鼓励工业通过生态工业途径提高能源利用效率和循环再利用,但不鼓励它们冒险进行一些不能立即收到切实经济回报的新投资或新安排。即使企业认识到环境相关产业可以提供的商机,经济效益方面的考虑仍是其首先考虑的因素。更多的援助,如由地方和中央政府提供的行业资助或补贴,提供教育和信息帮助,对克服这种两难境地是必要的。

3. 水泥工业的工业群落——太平洋水泥公司

“工业群落”一词是指更广泛的、寻求发展“工业共生”概念的地理上彼此接近的企业组成的企业团体。工业群落包括物料、能源、水和副产品的物理交换。群落或共生可以发生于在一个设施或工厂内、在一个特定的生态工业园内的企业之间、在非邻近的地方企业之间,或跨地区的“虚拟”组织的企业之间。

ZERI组织为零排放做出如下定义:“零排放正是所有用于生产最终产物的或可能转化为其他工业或过程的有附加价值原料的工业输出。在这种意义上,工业重组成‘群’,每一工业的无用的副产品完全符合其他工业原料的要求,整个一体化过程不产生任何种类的废物。”在日本这一概念被经常使用,正如零缺陷(全质量管理)和零库存(及时生产)概念一样广泛接受,这可以帮助提示其作为一个管理概念的普及和流行。

(1) 水泥工业背景:日本水泥工业作为工业链的核心产业为其他工业的发展提供原材料,如造纸、墙板制造、化工、汽车制造、钢铁、有色金属炼制和炼油业。

由于水泥的生产要把原料加热到1450℃,在此过程中在不危害环境的情况下有大量的废弃物可以利

用。全日本 25 家水泥厂以原料或能源燃料的形式消耗 $2700 \times 10^4 \text{t}$ 的（相当于全国 6% 废物总量）废物。其结果是日本水泥工业在发达国家中生产每吨水泥所耗费的能源最小。

(2) 太平洋水泥公司：太平洋水泥公司是日本最大的、历史最悠久的水泥生产商，该公司周围有 100 多种工业企业，在这些企业中太平洋水泥公司接受其废物作为原料的有发电、化工、钢、有色金属、纸、汽车制造、民用废物和炼油企业。这家公司最近决定在东京（Tokyo）和千叶县（Chiba）建立两个完全意义上的生态水泥厂。生态水泥厂使用民用废物焚化后产生的飞尘和污泥做初级帮料。东京的工厂每年将使用 430 万人产生的废物生产出 $16 \times 10^4 \text{t}$ 水泥，千叶县的工厂每年将使用 250 万人产生的废物生产出 $10 \times 10^4 \text{t}$ 水泥。千叶县的工厂作为生态城的一部分从 MITI 获得资助。太平洋水泥公司一直积极追求的目标是不使用直接资源和直接燃料并最终成为零排放企业。该公司开发的一项新技术是把废物塑料，包括聚氯乙烯（PVC）和其他工业废物变成原料和燃料；另一项技术是通过在水泥窑内高温加热分解飞尘中的二噁英，通过湿法精炼技术提炼出重金属并循环利用于有色金属工业。

(3) 主要启示：尽管水泥企业似乎是工业共生群落的理想核心作用企业，但必须指出的是不一定以水泥业作为闭环物料的最优行业。由于利用不同种类的废料作为水泥生产的原料和燃料，它可能在某种程度上并不鼓励物料的闭环使用（这指的是它不鼓励通过再循环报废的产品使其重新成为新的产品）。不过该工业消耗的非循环废物的数量，如焚化产生的飞尘，却是可观的。考虑到国内垃圾堆放场地的日益减少，其作用将越来越重要。这个行业的规模和能够灵活有效地利用如此众多工业废物的特点表明它值得人们进一步思考如何继续挖掘其消耗废物的潜力。

(四) 启示

1. 有良好前景的因素

日本现有的以生态工业园为特点的物料交换或废物再利用链是一个社会、经济、环境和政治因素相互作用的集合体。这些因素促使政府部门、工商业寻求降低它们对于原始资源的依赖性以及减少废物处理要求和生产成本的新途径。生态工业项目，以及降低排放和把废物转化为可再使用产品的新技术的发展，正被逐渐看作是提高商业和工业竞争优势的来源之一。政府是提高公众的环境意识水平和促进经济可持续发展方面扮演了重要角色。中央政府对生态城项目的直接资助是生态工业在日本发展的重要推动力之一。由于生态工业项目的成功实施依赖于经济可行性，所以公共部门的资金支持是必不可少的。对于零排放在日本得到的广泛支持表明提出正确口号对促进环境安全生产和经营的重要性。无论这个概念是否在每个零排放项目中得以充分理解和采用，零废物排放目标足以提高工业和公众的环保意识。

2. 未来发展

日本生态工业项目尚处于摇篮之中。除少数几个项目，这类项目的重点只限于减少固体废物排放和开发相关的新技术，技术解决着重于硬件方面。目前日本每年耗费 40 亿美元把它现有的环境技术拓展到美国和欧洲。然而，日本整个国家尚未真正系统地追求如何大规模地创建工业共生系统。日本生态工业项目的成功将依赖于国家从环境管理技术视角向一个更全局化的生态观点的转化。

进一步向这一方向转移的前景是乐观的，在日本通过 ISO14001 认证的企业数量不断增多就证明了工业越来越有兴趣采用以过程为导向的改善环境绩效的途径。尽管最初发起的原因是为了满足像提升公司形象这样有限的目标，但它们也反映了公众和企业不断增长的对环境的关心程度。产业界和公众逐渐认识到这种途径为国家环境问题提供了真正的解决办法，同时为企业提供了竞争优势。

3. 日本经验对其他亚洲国家的适用性

对日本推动生态工业发展因素的分析表明以下因素可以在其他亚洲国家应用。

(1) 地理和人口分布背景：大多数亚洲国家人口密集，面临着自然资源和地理空间有限的问题。许多国家出现了废物管理问题，例如垃圾堆放场地容量已耗尽。

(2) 经济环境：像日本一样，其他亚洲国家经历了经济危机，正在努力发展经济。这些国家生态工业项目能提供经济发展的新契机。

(3) 提高意识：快速工业化及随后的环境恶化和污染是整个亚洲的可持续问题，环境问题的日益严重，人们对环境问题关注的日益提高可以促进产业界参加生态工业项目。

这暗示着亚洲国家发展生态工业项目的巨大需要和潜力。事实上，在泰国、中国、印度和菲律宾，生

态工业园这样的生态项目已经得到发展。与此同时，在许多要求短期经济回报和切实经济收益的发展中国家，经济环境成为主要的问题。因此就要求计划的推行过程中得到像生态城计划那样由国际组织和本国政府的资助，这在生态工业项目的未来发展中扮演重要的角色。日本的 10 多个发展项目是从生态城计划中开始的。这种计划不仅提供了直接的经济支持，而且将帮助扩散生态工业园的概念以促进其他生态工业项目的发展。Kokubo 案例中由企业自我发展起来的项目，除非等到废物处理成本和公众对良好环境绩效的要求足够高并且能带来切实收益，否则在其他亚洲国家中可能缺少积极性。这些案例的开始和发展主要依靠那些受到环境和经济绩效结合观点的鼓励。另一方面，Kokubo 的例子表明轻工工业园不必进行大规模投资或建设也能改善环境绩效。

如果副产品交换所需的基础设施得以发展，水泥工业的工业群落也可以很好地适用于其他亚洲国家。一旦这些项目证明了环境和经济收益，工业群落和副产品交换的概念将被更广泛地传播。然而，只有当废物处理成本更高和公众意识更强时，才会出现在日本啤酒工业和电子工业中自愿发展零废物排放的尝试。

第七章 上海都市型工业园发展的启示

一、上海发展都市型工业园区的重要性与必要性

1. 都市型工业与都市型工业园区

都市型工业是 20 世纪 90 年代上海在加快实施产业结构的战略性调整、努力构建工业新高地的进程中提出的一个全新概念。都市型工业不同于支柱产业、基础产业和新兴产业，也不同于技术密集型产业和劳动密集型产业，但是与这些产业紧密相关。其基本的内涵是：以大都市独特的信息流、人才流、物流等资源为依托，以产品设计、技术开发和加工制造为主体，有一定的技术含量和就业容量，与城市功能和生态环境相协调，在都市具有比较优势的工业。目前都市型工业的主要领域是计算机软件、电子信息产品制造、服装服饰、钻石加工、精密仪器仪表、旅游用品、食品等。

由于城市的土地和楼宇等基本生产要素的价格相对较高，都市型工业的产品大多具有终端性和数量小、批次多等特点，并且都市型工业在生产资料方面的投入相对较少，绝大多数都市型工业企业规模都较小。为了尽可能地减少生产和管理成本，都市型工业企业倾向于集聚在一起，在一定的程度和范围内共同建立、享用和负担基础设施，形成一定程度的集聚效应和规模效应。因此，绝大多数都市型工业都是以园区为载体生存和发展的。

从上海的实际情况看，都市型工业园区有其特定的内涵：在区域上，主要是外环线以内的地区；在发展的载体上，不搞增量投入、不铺新摊子，主要是利用一批基础设施好、闲置的工业房产；在运行方式上，主要是采用出租或出让等方式，吸纳一定数量和规模的企业入住；在企业结构上，主要是多种所有制的小企业；在产业选择上，主要是发展产品设计、技术开发和加工制造等都市型工业。

2. 发展都市型工业园区的重要性与必要性

第一，是增强城市综合竞争力的需要。20 世纪 90 年代以来，上海生产力布局经历了开埠以来规模空前的大调整，尤其表现在中心城区的内环线以及内环线周边地区，相当数量的工业企业实现了“退二进三”，金融、商贸、交通运输等第三产业有了很大的发展。与此同时，在内外环线之间重点布局发展了科技含量高、附加值高的工业，外环线以外重点发展微电子、化工、汽车、钢铁等高科技产业和支柱产业，上海经济增长出现了二产、三产共同推动经济增长的新格局。从今后一个相当长的时期看，上海工业中经济增长继续发挥巨大拉动作用，这也从上海工业利用外资的比重一直保留 50% 以上。上海拥有强大的现代工业是增强城市综合竞争力的重要筹码，也是与新加坡、香港等城市竞争、建成实力型的国际经济城市的优势所在。通过发展有税收、就业广、注重环保、适应大城市生存的都市型工业，把都市型工业培育成为中心城区经济发展的一个重要载体和亮点，上海就能形成高新技术产业、支柱产业和都市型工业三大板块共同支撑和促进上海工业发展的局面，从而进一步增强城市的综合竞争力。综观世界著名的一些大都市如纽约、伦敦、东京、新加坡和中国香港等，都市型工业及其园区都有一定的规模、较为健全的体系和比较高的效益，是城市经济的有机组成部分，即使是在寸地寸金的纽约曼哈顿中央商务区也大量生存着楼宇工业。

第二，是优化城市布局、支撑区域经济稳定增长的需要。1996—1999 年，上海中心城区内共有 367 万平方米的工业用地转变为第三产业用地，共调整 349 个生产点。截至 1999 年底，上海市中心城区尚存工业用地 5635 万平方米，大致 60% 左右是有效益、无污染、能够在都市地区长期生存和发展下去的。对余下的 40% 如何处置，是城市布局调整中面临的一个大问题。近年来中心城区一些区域工厂大量外迁造成城市“空心化”的现象已显端倪，中心城区过分依赖第三产业、经济增长乏力的苗头开始显现，对工业用地的存量决不能再坚持单一的“退二进三”，而应着眼于促进区经济健康持续发展，形成合理的城市空间布局 and 产业结构布局。必须坚持“转性”与“转型”并举的方针：一是“转性”，进一步实施退二进三；二是实现“转型”，即传统工业转为都市型工业、市属转为区属企业、国有企业变成多种所有制企业。特别是对相当一部分具有较大面积的土地和设备较全、保存较好的厂房的企业，要大力推进“有税收、有就业、有环境、有形象”的都市型工业园区、楼宇建设，以此作为中心城市用地布局调整的重点。

第三,是增加就业机会、维护社会稳定的需要。创造就业岗位,实现充分就业始终是城市政府致力追求的目标。尽管上海大规模的企业职工下岗的高潮已经过去,但是就业的矛盾和压力一直存在。现在问题是:一方面,大量的企业因为效益不好或者濒临破产,工人失业或者下岗在家;另一方面,大量国有资产被闲置,降低了整个社会为新的劳动力就业提供物资保障的能力。大量存在的现实的和潜在的失业现象不可避免地产生一系列危及社会稳定的问题。都市型工业大都是劳动密集型工业,就业容量比较大,通过大力发展都市型工业园区可以一举两得:一是盘活国有工业企业闲置资产,二是吸纳下岗职工再就业,一定程度上缓解就业问题、促进社会稳定。1999年上海都市型工业园区共吸纳下岗职工6.4亿人,占全市工业从业人数的24.9%。因此,大力发展都市型工业园区是一项有利于社会稳定和职工安居乐业的重要措施。

第四,是改善城市环境、美化城市形象需要。近年来,上海大规模地推进了城市的环境建设、美化城市形象。中心城区大量存在的一部分破产和濒临破产的国有工业企业由于长期不使用已逐步破败、有碍观瞻,正在成为环境整治和建设的一个重点。通过市、区两级政府的共同努力,结合市政建设和绿化建设,目前已有一些企业得到搬迁,如大中华橡胶厂迁建,建成徐家汇公园等等,无疑改善了城市的环境。但是,从上海目前发展所处的阶段和财力支撑的情况来看,不可能在短期内全部实施大规模的改造迁建,通过发展都市型工业,将经济发展与城市建设有机结合起来,对工业厂房经过整修和适当的形象包装,完全可以达到改善城市环境、美化城市形象的目的,同时还可以避免引发职工下岗和再就业的矛盾。

二、上海都市型工业园区发展的现状

1998年,上海正式提出了发展都市型工业的概念,近几年进一步形成了都市型工业园区的概念。在各个方面坚持不懈地努力下,上海都市型工业及其园区的建设取得了实质性进展。1999年上海都市型工业企业5797个,占全市工业企业总数的28.6%,都市型工业总资产、总产值和利税总额分别为1238.8亿元、1001.04亿元和69.78亿元,占全市工业的比重分别为13.5%、18.4%和12%。蓬勃发展的上海都市型工业创造了一条推进上海经济和社会发展的新道路,同时也为在不久的将来把上海建设成为都市型工业发达的城市打下稳固的基础。

目前在推进都市型工业及其园区发展主面,上海已经发动了包括市区两级政府主管部门、大控股集团、企业和街道等在内的全方位力量,形成了政府推动与市场选择良性互动的有效的机制,构筑了财政、信贷等方面有机结合的稳定的资金来源。上海发展都市型工业园区的主要做法是:

(1)充分发挥两种主体的力量。市属国有企业通过土地和房产出租或入股盘活存量资源,发展新生产力;区以及街道负责招商引资,新企业注册在区内,为区域经济发展提供强劲动力。这种发展都市型工业的做法达到了“条”和“块”双赢的结果。

(2)充分利用两种机制的作用。上海发展都市型工业没有片面地依靠计划或市场的力量,而是充分发挥和妥善处理这两种机制的作用。“政府搭台、企业唱戏”。政府的主要职能是提出发展规划、协调各方利益、做好服务工作和加强监督管理。无论是在设立、运行和退出等方面的重大决策,还是日常,都由企业自己决定,政府不加任何干涉。

(3)充分兼顾两种导向的关系。坚持发展与改革并重的原则正确处理改革力度与发展速度的关系。上海不仅把发展都市型工业作为推动经济发展的基本力量,而且把它作为深化体制改革的重要手段,因此,发展都市型工业的过程也是体制创新的过程。例如,上海在发展都市型工业推进国有独资向多种所有制转变方面积累了一些有益的经验。

三、促进上海都市型工业区发展的政策特征

1. 制定政策的依据与指导思想

都市型工业是上海工业经济的重要组成部分。从近年来的实践看,大力发展上海都市型工业园区,是新形势下政府发挥导向作用,国有企业依托社会资源、深化改革和发展的成功探索。有利于培育新的就业岗位,有利于盘活国有企业的存量,有利于培育中心城区新的经济增长点,有利于改变城区的环境,也有利于社会稳定,为增强城市综合竞争力提供了新的载体。因此,十分有必要制订一个综合性的政策,并使支持都市型工业发展的政策资源、环境资源,要素资源向都市型工业园区集中,以促进都市型工业区的

进一步发展、壮大，为上海的发展做出新的贡献。

这一政策的制订，在导向上要体现以下几个方面：一是有利于形成符合都市发展的产业，以政策支持为手段，确保都市型工业园区内入住的企业必须是无污染的，并且与都市的环境、生态和生活氛围相协调，不能再产生工厂与居民区的矛盾；二是有利于规范市场秩序，通过政策引导，为都市型工业企业营造一个既能够开展公平竞争、又能够得到指导和帮助的市场环境；三是有利于营造各方支持、相互协调的政策支持环境，税务、工商、规划、劳动、科技等多种行政部门，在加强相互协作的基础上形成本部门的扶持政策，各个层面都要制订发展都市型工业的规划，加强都市型工业企业之间的协作，提高都市型工业的整体效益；四是有利于增强都市型工业企业之间的市场竞争力，要切实减轻都市型工业企业的负担，重点支持脱困型、科技型和就业型都市型工业企业的发展，通过政策扶持，提高都市型工业企业持续经营的能力；五是有利于更好地解决就业问题。

2. 促进都市型工业园区发展的政策内容

(1) 税收政策：在制订税收政策时，既要考虑到发展都市型工业的长远意义和全局意义，又要考虑到目前的实际困难，把持续稳定地促进都市型工业发展作为税收政策的基本导向和原则；在坚持国家有关法律的基础上，结合上海都市型工业发展的实际情况，制订切实可行的税收政策。如对于入住都市型工业园区的企业在企业成立之后的2年内，营业税、所得税和增值税的地方部分全免；在此之后的2年内，这些税收减半。经主管税务部门审核，符合新办企业规定的都市型工业企业可以享受新办企业的有关税收优惠。实行税收属地化，以增强地区经济后续发展能力。对于市、区联手改组改造老企业后新成立的公司、尤其是外来投资比例高于老企业投资比例改组企业，实行税收户管明确落实到区，以充分调动地区参与国企改革积极性。市级财税部门统一掌握有关都市型工业税收政策的制订和实施。

(2) 工商管理政策：工商管理部门积极主动地为都市型工业企业做好服务，提供高效、灵活的一揽子政策。如允许都市型工业企业的注册资金分期注入，前三年分别到位注册资金总额的10%、50%和100%。放宽都市型工业企业与外商合资合作的条件，鼓励、推进科技成果投资都市型工业企业，减少私营都市型工业企业的工商管理费。在比较成熟的都市型工业园区，工商管理部门应设立专门的服务窗口，或者委托园区有关管理机构 and 人员办理工商事务。

(3) 产业政策：各级主管部门制订都市型工业园区产业发展规划，提高各个层面的产业关联度，避免低水平重复建立和企业之间的过度竞争，努力形成区域特色经济。如鼓励和促进高新技术园区与都市型工业园区结对子联手合作，用高新技术改造传统工业和提升都市型工业的科技含量。都市型工业园区可作为高新技术转化和辐射的基地，以提高都市型工业的技术能级和竞争力。制订都市型工业认定标准，防止破坏城市环境和形象的企业进入都市型工业园区。

(4) 投融资政策：市、区两级设立“都市型工业发展专项资金”，为都市型工业发展提供必要的融资、担保和技术改造贴息，重点支持都市型工业园区和楼宇的硬件建设、房产开发、企业转型、中介机构建设等。如出台外资准入政策，利用外资建造标准厂房，吸引外资工业企业投资落户都市型工业园区。

(5) 城市规划政策：城市规划部门和工业行政主管部门加强联系和合作，把发展都市型工业及其园区作为城市总体规划的重要内容。如：内环线以内，主要发展都市型工业；内外环线之间，主要发展都市型工业、高科技产业和配套工业；外环线以外，主要发展汽车、钢铁、石化等支柱工业。着手考虑和建设发展都市型工业及其园区的基础设施。把握都市型工业规模小、转移快的特点，在维护城市整体规划的前提下，尽可能利用一切可以利用的时间和空间发展都市型工业。加强工业存量土地的整体规划、成片开发、集中管理、规范运作。

(6) 科技政策：把发展都市型工业园区与建立科技孵化基地有机结合起来，允许都市型工业企业同时享受经济和科技两方面的政策支持，在都市型工业园区建立经济与科技良性互动的机制。都市型工业企业在科技成果转化、引进及生产过程中发生技术研究、开发的费用，可按照实际发生额计入成本费用；对都市型工业企业运用税后利润进行高新技术开发和投资，并符合产业政策导向的项目，由企业书面报送主管财税部门审核，经市财税批准，可享受投资方向调节税优惠政策。园区内都市型工业企业技术改造、产品开发、结构调整中的专项贷款可以享受贴息政策。园区内都市型工业企业的技术改造、产品开发、企业转制等方面优先纳入市、区有关部门的管理计划中，享受有关优惠条件；重点企业、重大项目向市、区有关

部门推荐，享受相应政策扶植。

(7) 劳动就业政策：劳动主管部门为都市型工业企业提供劳动力管理方面的指导、支持和服务。宣传国家有关企业用工政策，把都市型工业企业用工纳入法制化轨道，为都市型工业企业提供劳动培训、交流和档案管理服务。由下岗失业人员组成的都市型工业园区物管理机构可以申请认定非正规就业劳动组织。经认定的非正规就业劳动组织及从业人员，可享受减免税收、社会保险优惠、免费培训、开业贷款和综合保险等扶持政策。

(8) 国有资产管理政策：建立相应的国有企业退出机制和新的建设保障机制。鼓励国有资本在发展都市型工业的过程中退出竞争性、非关键性等行业。国有资本退出，可以采取产权转让、股份合作制改制、融资性租赁、期股设置等多种形式；对国有小企业改造成都市型工业企业以前的不实资产，可以按规定进行核销；经企业债权人和有关金融管理部门同意，企业可以剥离部分有效资产进行改制；经主管财税部门批准同意后，都市型工业企业凡用于生产经营的机器、厂房、设备等固定资产可以实行加速折旧的办法。鼓励非国有企业资本、个人资本和其他社会资本与国有资本相结合。企业改制后，国有股仍占较大比重的企业，鼓励经营者和职工用红利或工资收入继续购买股权，减少国有股的股权比例。

(9) 组织管理政策：由市政府牵头，市经委、税务局、工商局、科委、劳动、规划等有关行政职能部门参加，共同组成上海市都市型工业发展指导小组，负责全市都市型工业发展的规划、指导、协调和管理工作。各个城区也成立相应的机构，强化市、区联手，加大政府对于都市型工业支持力度。市工业主管部门加强为企业指导和服务，区政府加强为街道指导和服务，共同构筑发展都市型工业的平台。推进市场化操作，建立“上海都市型工业发展股份有限公司”，该公司作为政府和企业之间的中介服务机构，从事都市型工业园区和楼宇开发建设过程中的包装设计、工程招标、招商引资等中介服务，实行规范化、系统化和市场化运作，将政府行为转变成企业行为。

工商、公安、税务等职能部门在都市型工业园区内组成“一门式”场内审批窗口，为企业提供“一门式服务”。这些职能部门联合财政、人事、劳动、计划和建设等部门组成综合性服务机构，为园区内企业提供产品鉴定、市场拓展、产业指导、信息交流等方面的便捷高效的服务。

第八章 国外工业园发展的经验

一、美国和日本产业集聚

(一) 美国的产业集聚进程

美国的现代资本主义经济，首先是在大西洋沿岸东北发展起来的。1620年，从英国运送清教徒的“五月花号”来到北美大陆的第一个新英格兰殖民地。也许是由于这一历史偶然事件，新英格兰6州成为美国现代经济增长的发祥地。到19世纪，又推进到以芝加哥为中心的中北大湖沿岸各州。在19世纪中叶形成了高度集中的区域经济发展格局，其基本特征是，包括缅因、新罕布什尔、佛蒙特、马萨诸塞、罗得岛、康涅狄格、纽约、新泽西、宾夕法尼亚、俄亥俄、印第安纳、伊利诺斯、密歇根和威斯康星等在内的东北部和中北部14州，是美国经济最发达的地区，国土面积只占全国的11.5%，却集中了全国制造业的3/4，被称为美国的“制造业带”。

进入20世纪50年代，美国区域经济发展格局在出现了某种程度离散倾向的同时，东西海岸的集聚程度进一步提高，从大的地区分布看，20世纪70年代以来，一些原先经济发展较快的地区，经济发展速度放慢，GDP份额下降；而一些原先经济发展速度相对较慢的地区，发展速度加快，GDP份额上升。1958年，新英格兰等3个地区17个州的个人收入(Personal Income)占全美的52.8%，1997年下降到41.6%，近40年间下降了10余个百分点。与此同时，东南(Southwest)、洛基山区(Rocky Mountain)和远西(Far West)个人收入占全美比重，1958年为39.0%，1997年上升为51.8% (见表3-4)。在这一过程中，美国东西海岸两个地带的集聚水平缓慢提高，美国东海岸11个州的GSP(Gross State Product)占全美的比重，1977年为17.7%，1996年提高到19.7%，上升了2个百分点；美国西海岸3州GSP占全美的比重，1997年为14.8%，1996年上升到15.9%，上升了1.1个百分点。东西海岸合计占美国GSP的比重，由1977年的32.5%上升到1996年的35.6% (见表3-5)。

表3-4 1985~1997年美国个人收入分布的变化

地 区	个人收入 (亿美元)		结构 (%)	
	1985 年	1997 年	1985 年	1997 年
全 美	36 869	677 071	100.0	100.0
新英格兰	2 363	40 924	6.4	6.0
中 东	9.85	130 327	24.6	19.2
大 湖	8 011	110 863	21.7	16.4
平 原	3 042	44 756	8.3	6.6
东 南	5 876	148 218	15.9	21.9
西 南	2 558	66 022	6.9	9.8
洛基山区	846	19 969	2.3	2.9
远 西	5 089	116 219	13.8	17.2

资料来源：U.S. Department of Commerce, Bureau of Analysis, Regional Economic Analysis Division.

导致这一变化的原因是非常深刻的，也许新经济导致的产业结构变动是其中一个主要原因。曾经被称为“制造业带”的东北部和中北部14州，一度被称为“铁锈带”，20世纪90年代以后，又获得了某种程度的新生。而东西海岸各州以信息产业为主的“新经济”发展迅猛，带动了生产要素的集聚。

表 3-5 美国东西海岸经济国内生产总值变化 (1992 年美元)

	东海岸 12 州		西海岸 3 州	
	1977 年	1996 年	1977 年	1996 年
国内总产值 (亿美元)	7 380.7	13 663.9	6 181.5	11 033.6
占美比重 (%)	17.7	19.7	14.8	15.9

资料来源：U.S. Department of Commerce, Bureau of Analysis, Regional Economic Analysis Division.

产业集聚区域的转移,实际是由少数经济基数特别庞大的州所控制的(见表 3-6)。20 世纪 70 年代以来,美国各州占全美经济的份额,大都发生了剧烈的变动,其中的一个重要特点是:占全美额低的州,其份额变动幅度较大,反之则然。由于全美经济高度集中于少数几个州,而那些份额变动幅度大的州,大都是一些经济总量小的州,因此各州经济份额的变化并没有从根本上动摇美国区域产业分布的集中化特征,反而由于一些内陆地区以及一些经济总量较低州的经济增长速度放慢,缓慢地推动着美国经济向东西两个海岸地带集聚。

表 3-6 1977—1996 年美国产出额最大的前 5 个州占全美份额的变化

地 区	GDP (亿美元)		比重 (%)	
	1977 年	1996 年	1977 年	1996 年
全 美	41 767	69 237	100.0	100.0
加利福尼亚州	4 928	8 801	11.8	12.7
纽约州	3 874	5 633	9.3	8.1
得克萨斯州	2 852	5 029	6.8	7.3
伊利诺斯州	2 383	3 455	5.7	5.0
佛罗里达州	1 452	3 261	3.5	4.7

资料来源：U.S. Department of Commerce, Bureau of Analysis, Regional Economic Analysis Division.

(二) 日本的产业集聚进程

日本经济区域集中化的特点,是以大都市为中心,形成了“三大圈”集聚发展的格局。所谓“三大圈”,即“东京圈”、“名古屋圈”和“大阪圈”。“三大圈”的经济总量占全日本国一半以上,人均 GDP 为日本全国平均的 1.13 倍(见表 3-7)。20 世纪 60 年代以来,日本政府相继制定了 5 个“国土综合开发计划”。在前 4 个国土综合开发计划中,都提出了要“谋求均衡地利用全部国土”。1987 年,第四次

表 3-7 1993 年日本“三大圈”有关数据

	总 额			占全国比重 (%)			
	东京圈	名古屋圈	大阪圈	总计	东京圈	名古屋圈	大阪圈
土地 (平方公里)	13 074	20 993	18 579	13.9	3.5	5.6	4.9
人口 (千人)	32 575	10 810	18 259	49.1	25.9	8.6	14.5
GDP (10 亿日元)	148 865	42 853	71 553	55.7	31.5	9.1	15.1
第一产业 (10 亿日元)	645	563	340	19.4	8.1	7.0	4.3
第二产业 (10 亿日元)	47 376	18 836	24 451	54.3	28.4	11.3	14.6
第三产业 (10 亿日元)	109 274	42 853	19 690	63.7	34.5	13.5	15.7
人均 GDP (亿日元)	4.57	3.96	3.92	113.0	120.9	104.9	103.7
商品批发总额 (10 亿日元)	210 759	54 938	94 270	70.0	11.4	3.0	5.1
金融机构票据交换额 (10 亿日元)	1 382 768	74 912	253 463	92.7	74.9	4.1	13.7

注:土地为 1995 年数据,人口为 1994 年,GDP 为 1993 年,商品批发为 1994 年,票据交换额为 1995 年数据。

资料来源:日本总务厅统计局《日本统计年鉴》。

全国综合开发计划（日本“四全总”）提出，以形成“多极分散型国土”为基本目标。但实施结果并没有有效地制止产业和人口向大都市圈集中的过程，地域开发的高潮实际上只是停留在大都市群周围的地区（见表3-7）。1970年以后实施的第三个国土综合开发计划，再次提出抑制产业和人口向大都市集中的目标，并且一度取得了成效，但在1980~1984年间，又发生了人口再次向都市圈集中的情况。这些状况表明，区域经济发展的集中化状况，有其内在的规律，并不是简单地依靠行政手段能加以阻止的。因此，前些年通过的“五全总”，提出了“生活与自然环境的共同促进，构筑具有面向世界、有活力的国土”的要求。

区域经济集中化过程的另一个重要侧面，是区域产业分工的专业化。即一些地区在某些特定的产业或行业，占全国较高的比重，由此形成了一种以区域专业化分工为特征的区域集中化格局（见表3-8）。1993年，日本制造业产值列前位的8个行业，共计占日本制造业产值的71.7%。按这些行业在各地的产值大小排列，一半以上的产值集中在列前10个地区，合计产值占日本同行业的53.0%~81.1%。集中度最高的是出版印刷行业，东京一地占全国的42.7%，列前位的前10个地区产值比重占全国的81.1%。其次是运输机械行业，爱知县一地占32.1%，列前位的10个地区的工业产值占日本全国的79.5%。

表3-8 三大圈、地方圈产业结构在日本全国地位变动

单位：%

	地方圈		三大圈	
	1955年	1993年	1955年	1993年
总计	53.6	43.6	46.4	56.4
第一产业	78.9	80.4	21.1	19.6
第二产业	44.6	45.5	55.4	54.5
第三产业	48.8	41.6	51.2	58.4

资料来源：历年《日本统计年鉴》。

二、成功工业园区的发展经验与启示

（一）意大利工业园区的发展经验与启示

在传统产业中，具有代表性的企业集群是意大利式产业区模式。这些传统产业区位于意大利东北部和中部地区（第三意大利），在国际上是非常具有竞争力的成功产业。无数的中小企业“结网”聚集在那里，中小企业的群集和结网提高了企业的竞争力，进而提高了区域和国家竞争力。该地区经过十几年的发展，使20世纪60年代处于欧洲边缘的未工业化区域跃升到欧洲工业化中心的地位。国际学术界对意大利产业区的研究从20世纪80年代开始，目前还在继续。

1. 意大利传统产业企业集群分类

诸如“第三意大利”这些成功的产业，基本上可以分为5类：①纺织、服饰、鞋、手袋、旅游产品制造及其原料加工和机械配套产业，如织布、鞣革、设计等。②家居用品的生产，如布赖恩扎的家具、卡斯尔戈弗列多的照明设备以及相关的机械生产。③个人用品产业，如阿雷佐和瓦伦扎的珠宝等。④食品、饮料以及相关的机械。⑤金属纤维产品和特殊原料以及相关机械。

2. 实例——意大利纺织业和陶瓷业企业集群

意大利的百能顿是从事时装纺织的巨型企业，诞生于1965年，其产品和贸易网络遍及全球120个国家和地区，拥有7000多间销售专卖店，周围有500多家中小企业为它工作，公司80%的产品是由中小企业完成的。百能顿只负责掌握和从事关键性的工序，比如款式设计、计算机裁剪、洗染以及质量检验，其他工序都由周围中小企业完成的。这种集群内，核心企业与周围的企业是购买商与供货商的关系。

艾米利省的萨索洛是意大利的陶瓷制造中心，在20世纪80年代，这个小镇生产的瓷砖产量占世界的30%，出口量占世界的60%。这个地区有几家公司，几乎都是私营公司。该地区还拥有一些处于世界领先地位的釉和珐琅的生产厂家及瓷砖生产设备厂家。由于生产厂家与设备厂家的集中，萨索洛周围又出现了不少为瓷砖业提供各种服务的其他公司，如模具和包装材料的生产厂家和运输公司。这些公司彼此分工

协作,经营着世界上最先进的陶瓷业。

这种企业集群由生产同样或近似产品与服务的一系列企业组成,企业之间可以彼此分享产品、创新过程以及市场机会的信息。

3. 意大利产业区的成功经验

(1) 从生产方式上看,一般为劳动密集型的生产方式,但是具有高技术的控制过程、高质量的产品和低成本投入,追求时髦的设计和样式。

(2) 从企业规模看,在意大利产业区内,中小企业占绝对重要的地位,每个企业有高度的专业化,产品设计和制造往往专门考虑客商的需求,成百上千个同类产业和相关产业的中小企业集聚在一起。一个完整的生产流程常常被分解成几个独立的生产环节,每个环节由几家甚至几十家企业参与竞争,这样大大降低了产品制造成本并促进了技术创新。

(3) 家族企业很普遍:家属、朋友、熟人、同乡的联系是其供货商、制造商、客商之间的主要纽带。

(4) 本地的贸易市场很发达:意大利人是很会挑剔有经验的顾客,并且在企业所在地拥有大量的竞争对手,这些都促进企业不断创新纪录,打到国际市场上去。

(5) 企业家具有冒险精神:意大利人是冒险者,他们喜欢拥有自己的企业或给熟悉的人打工,企业不断繁衍,与同一产品相关的各种企业发展很快,创新和知识扩散的速度非常惊人。

(6) 良好的创新环境:意大利企业不仅注重设计创新,更多地在过程技术上创新,不断开展各种先进的技术,用来制造那些传统地看来是低技术的产品。这些创新来源于当地特殊的创新文化和社会关系的根基,是其他地方难以模仿的。“第三意大利”的产业增长根源于当地农村工业化和中小企业网络,社会相对稳定,政局也相对稳定,同时地方政府通过地方银行提供对专业化地方大学的支持,并投资于基础设施,这些都形成了有利于创新的环境。也就是说意大利产业区中的企业是根植于本地的社会网络之中的,具有根植性。有利于创新的文化环境是最重要的,在当代全球性的产业转移中,这类区域保持着相对稳定的不可替代的创新中心地位。

(7) 存在大量的民间组织:在意大利,广泛存在中小企业合作社和公会,例如信用保障合作社、出口公会或稳定产品价格公会等。企业家协会在发展公会的初期提供了组织上的支持和在企业中集资等帮助。

(8) 政府的支持:意大利的地方政府和国家政府也提供公共支持。1991年意大利制定了专门支持中小企业集群的法规,明确规定中小企业之间的合作形式,目的在于促进中小企业的发展、创新和提高竞争力。政府的干预创造了有利于竞争性增长的外部环境,在很多情况下地方政府对特殊的干预提供了金融上的支持。在意大利,支持私营企业间合作的地方中介服务机构能力很强,它们坚决有效地参与了地方制度环境的建设。

(二) 印度班加罗尔软件园的发展经验与启示

印度信息技术产业的发展主要得力于印度软件技术园区的建设,20世纪80年代后期,印度政府根据现代信息技术发展的潮流,制定了重点开发计算机软件的长远战略,并于1991年首先在印度著名的科技中心——班加罗尔建立了全国第一个计算机软件技术园区。1991—1992年度,班加罗尔的计算机软件出口额为150万美元,2000—2001年度猛增到16.3亿美元,10年飙升了108倍,占印度全国软件出口总额62亿美元的26.3%。如今,班加罗尔已经成为印度计算机软件王国,被誉为亚洲的“硅谷”。2001年,联合国开发署在世界新兴工业城市中将班加罗尔排名第四。

班加罗尔软件园的成功,主要归因于以下几个因素:

1. 政府支持发展软件产业

(1) 政府有明确的战略目标:软件产业是劳动密集型和知识密集型的高科技行业,它能够吸收较多的人员就业,创造出高附加值的产品,既可以带动国内相关产业(如教育、服务、基础设施技术和设备建设)的快速发展,又能提供足够的资金积累,大量引进国外先进技术和设备,改造国内的传统产业,缩小与发达国家的技术差距。

(2) 建立有力的政府机构实施战略计划:瓦杰帕伊执政后,相继成立了以他本人为组长的“国家信息技术特别工作组”和“信息技术部”,制定了“印度信息技术行动计划”,政府授权予信息、广播、通讯电子、财政、国防、人力资源开发等部委,就这一计划的具体实施,制定和修改了相关的法规和政策,形成

全面实施这一计划的国家信息科学政策体系。信息技术部还经常会同驻美软件企业联合会和美国电子协会，在硅谷和波士顿联合召开印度软件会议，在国内外举办各种软件出口的展览会和研讨会，并组织各方面的专家学者对印度计算机软件开发战略进行攻关研究。印度政府在信息技术部设立软件开发局，成立国家软件技术中心，对世界软件开发方向、前沿技术进行跟踪研究。

(3) 制定具体的支持政策：首先，国家投巨资加强软件产业发展的基础设施建设，创造投资环境，用优惠价格向软件公司提供厂房和办公设施，并提供设好的水、电、电话、卫星高速数据通讯设备等优良设施和环境。其次，实行零赋税政策。印度政府对软件产业实行零关税、零流通税和零服务税，为鼓励计算机软件出口，政府允许出口商保留出口收入的 50%，免除进出口软件的双重征税，免除产品全产出口的软件厂商所得税。为了提高进口计算机质量，引进国外的先进技术，政府放宽了对计算机进口的限制，允许进口计算机企业的资产限额从 2 亿卢比降至 100 万卢比，大幅度地降低关税。最后，采取倾斜式的资金政策。印度政府设立了软件产业发展风险基金，1998 年 7 月，印度政府决定提供 10 亿卢比设立金融风险基金，由小型企业发展银行管理，鼓励银行以低利率向软件业发放贷款；采取措施鼓励外国资本投资，允许外商控股 75%~100%，免除全部进口关税，10 年内免征所得税，等等。每年有 10 多亿美元的外资投资印度软件业。按印度政府颁布的法令，班加罗尔软件园为一自治机构，直属印度电子部。此外，软件园的硬件也堪称一流；庞大的地面卫星站，可以随时同世界任何角落进行畅通无阻的交流；完善的基础设施提供，如复印、文传及培训、保安等服务，使入园公司放心投资。

2. 强化人才培训体系

印度软件产业的人才优势，得益于他们的教育体制和教育方式：第一，具有开放的人才观。第二，按照软件产业发展的需要，多层次、多渠道培养人才，形成多层次的人才结构。首先，依靠高等院校培养高中级人才，印度有 400 多所大专院校设置了计算机专业，每年毕业 1 万多人；其次，依靠民办的软件人才培训机构培训中初级实用人才，这些机构，必须具有政府或政府授权的专业机构颁发的培训许可证，软件人才经过培训合格后，有资格参加全国统一组织的计算机软件培训四级水平证书考试，这类机构有 1000 多家，每年取得证书的软件人才有数万人；再次，软件企业自身还建立培训机构，重点培训计算机应用专家、系统分析员、开发管理人员、软件企业经销人员，提高企业员工的整体素质。印度从 20 世纪 80 年代开始，为海外留学人员或工作人员回国开办软件企业创造良好的投资环境，这些海外归国的软件人才具备了从事软件开发与服务的良好技能，积累了丰富的经验，也拥有一定的资金，特别是与海外同行有着十分密切的联系，对促进软件出口起到了重要的作用。

3. 丰富的人力资源和一流的研究机构

在班加罗尔周围，有 10 所综合大学、70 家技术学院，每年培养出 1.8 万名计算机工程师，集中了印度科学研究所、班加罗尔大学、拉曼研究所国家宇航研究实验室、国家动力研究所等国内一流的科研机构。这些是班加罗尔最珍贵的资产，是发展高科技的强大后盾。

4. 多元化的资金来源

政府结合企业力量共同发展。这个园区耗资 60 亿卢比，由卡纳塔克邦政府、印度塔塔集团与来自新加坡的资金合资建成，政府只占 20% 股份，其他两者各占 40%。

5. 强烈的质量和服务意识

软件制造商们把质量和服务视同产品的生命，这是参与国际竞争的核心能力。目前，该园内的软件公司大多获得了 ISO 9000 质量标准认证。在得到卡内基—梅隆大学软件工程学会评比的全球 59 家最高级别计算机软件公司中，有 29 家是印度的公司。印度软件开发管理的特点是流程重于项目，流程管理人员独立于研发机构，专门检查研发部门的开发流程是不是按照既定的流程走，如果流程不对，项目肯定就此停止。很多公司将和客户沟通需求、理清规格、确定流程，到每周的进度这些细节都细腻地文件化，它们依靠品质和效率赢得了客户。

班加罗尔的成功经验，大大鼓舞了印度其他城市。在班加罗尔的带动下，马德拉斯、海提拉巴等南部城市的高科技工业园区接踵而起，同班加罗尔交相辉映，成为印度南部著名的计算机软件业“金三角”。

(三) 新加坡工业园区的发展经验与启示

新加坡是个国土面积仅有 682 平方公里、自然资源极度匮乏的东南亚小国，经过 40 年的发展，现已

成为一个人均国民生产总值 2.4 万美元、环境优美、人民安居乐业、基础设施完备的现代化国家。它的成功从根本上讲是在一个强势政府的领导下，通过制定优惠政策、成立法定机构、招商引资而实现的。作为吸引外商投资的基本载体——工业园区的建设，在新加坡经济发展中起着非常关键的作用，其工业园区发展的成功经验值得借鉴。

1. 新加坡工业园区建设的成功经验

(1) 建立了专门机构从事工业园区的开发。1968 年，新加坡裕廊集团从经济发展局独立出来，成为新加坡全权负责工业基础设施开发与管理的法定机构。国家按照总体规划，将工业用地的近 80% 出让给裕廊集团，由其全权负责工业园区的开发建设和经营管理。

(2) 重视工业用地的规划布局。工业园区的开发建设机构根据与经济发展局等经济部门共同研究、科学预测工业用地的需求状况，将工业用地划分为轻工业园区、普通工业园区、重工业园区和工业商业园区，充分体现出环境保护、合理用地和满足特殊项目用地需要的规划目标。

(3) 重视基础设施配套、根据项目需求提供各种服务。裕廊集团工业园区标准高、配套设施完备，并根据各类项目和投资商的需求以租赁土地、租售标准厂房、按需方的设计建设厂房并出租、转让土地等多种形式，非常灵活地满足投资者的各种需要，成为外来投资的有效载体。

(4) 重视园区管理与服务。裕廊集团对于租、售后的厂房和土地，不是租、售即了，而是将工业园区的后续服务作为一项产业继续经营，成为一项大的物业管理服务项目，不仅节省了投资商的财力与时间，自己也能从中获得良好的效益。

(5) 重视与投资者的沟通、切实解决客户反映的问题。裕廊集团经常以多种形式（登门拜访、年度聚会、客户讨论会）征求客户意见，适时调整租金，维护和完善各种设施，提供高水平 and 超前的服务，和客户建立持久的合作关系，达到双赢的目的。

通过以上措施，裕廊集团开发的工业园区内，企业对国家国民生产总值的贡献率达到了 80%，开发园区面积达到近 70 平方公里，吸引了 7000 多家公司落户，对就业岗位的贡献也达到了 7% 的水平，裕廊集团从而成为对新加坡的经济与社会发展有着举足轻重作用的大型企业集团。

2. 对广州工业园区建设的启示

(1) 必须把握工业园区的设立目的和建设目标。新加坡 20 世纪 60 年代初设立和发展裕廊工业区的主要目的是为了带动和促进全国的工业化进程，而不仅仅是为了发展裕廊这一地区，以后也一直根据这一目的来规划和管理裕廊工业区。由于裕廊工业区一直发挥着带动和促进全国经济发展的作用，这一地位又反过来促进它成为该国最佳的投资地区。因此，把握好规划的角度和目的，实质上就为整个工业园区的发展和建设奠定了良好的基础，这是裕廊工业区取得成功的重要原因所在。

(2) 必须综合发展、合理规划。新加坡政府从一开始就将裕廊确定为全面发展的综合型工业区，对其进行合理而妥善的规划。根据地理环境的不同，将靠近市区的东北部规划为新兴工业和无污染工业区，重点发展电子、电器及技术密集型产业；沿海的西南部规划为港口和重工业区；中部地区规划为轻工业和一般工业区；沿裕廊河两岸则规划为住宅区和各种生活设施。为充分发挥裕廊工业区的综合功能，新加坡政府于 1969 年在裕廊码头内设立自由贸易区，将裕廊工业区建成既是工业生产基地，同时也是转口贸易区的综合园区。在整体开发建设过程中，政府从一开始就特别关注环境保护问题，有计划地保留 10% 的土地用作建设公园和风景区。目前，该园区内已建成十多个公园，有世界著名的飞禽公园、中国式公园、森林公园等，使裕廊成为风光别致的工业区兼旅游区，被称为“花园工业镇”。

(3) 必须首先建设基础设施，生产、生活同步发展。国际上工业区基础设施的建设有两种模式：一是先招商建厂，根据生产的需要和扩展情况逐步解决交通、供水等问题。此种模式的优点是，针对实际需要建设，针对性强，投入成本低，风险小；缺点则是，基础设施往往分散零乱，效率不高，阻碍生产的迅速发展，另一种模式是从整个工业区的全面发展出发，按照总体建设规划的要求，先投入主要力量建成较为完整的基础设施，为工业区的发展打下坚实基础。这种模式的优点是计划性较好，效率高，并可迅速改善投资环境，但投入成本和风险也较大。裕廊工业区采取的是后一种模式，从一开始就把基础设施建设作为发展的重点，投入大量资金完善基础设施建设，建成了总长达一百多公里的区内现代化公路网、发电量占全国一半以上的裕廊电厂、裕廊港码头、自来水厂以及三百多幢标准厂房等。这些基础设施陆续建成后，

对裕廊工业区的发展产生了重要的推动作用。在重视工业基础设施建设的同时，裕廊工业还同步发展、建设各种社会服务设施，兴建了学校、科学馆、商场、体育馆等，使裕廊工业区成为生产和生活设施齐全完备的企业投资乐园。

(4) 有效控制工业用地市场。政府可在新的土地利用规划发布实施后，将大部分的工业用地按规定价格出让给专门机构，专门机构成立后，对项目的落户有了更大的主动性和选择性，对于一般项目用地，实行只租不卖的办法，对符合产业规划的项目，可以优惠的价格进行租售，牢牢控制土地利用效率，避免小项目、落后项目长期圈占土地，政府控制乏力的现象。

(5) 使工业用地保持增值，增强建设的融资能力。专门机构获得土地使用权后，经开发建设并随着经济的发展，土地必然有巨大的增值空间，这将大大增强专门机构的资产实力，使土地的增值收益不会无端流失，进一步增强开发建设的融资能力。

(6) 能够以灵活的方式，成为外资进入园区的有效载体。专门机构可按照新加坡裕廊集团的经营模式，对于土地可以出租、转让、建设通用厂房、量身定做外商需要的厂房等方式，全方位满足各类项目的用地需求，避免园区目前通用厂房零散、设计建设水平不高、功能不能与国际接轨而难以出租的现象继续发展。

(7) 有效进行工业园区后续的管理与服务，形成工业园区的产业服务管理体系，达到亲商、安商、以商招商的服务目标。新加坡利用近四十多年的时间，在吸引外资方面实现了从劳动密集型、资金密集型、技术密集型到建立跨国公司亚洲总部、金融中心的成功过度与发展，有着各种成功的因素。广州市政府应该借鉴他们的成功经验，特别是在工业园区这一吸引外资重要硬件方面的建设与管理经验，应成立专门机构，引进裕廊集团的管理理念与技术，甚至直接与其合作（我国苏州工业园区就是利用新加坡工业园区成功经验的典范），开发建设广州的工业园区。

(四) 日本工业园区的发展经验与启示

战后的日本之所以能够迅速崛起，工业园区做出了不可磨灭的贡献。工业园区既是一个高效率的生产基地，也是构成日本整个制造业“大厦”的不可或缺与替代的“基础单元”。

1. 日本工业园区建设的背景与成功经验

据不完全统计，到目前为止，日本共建有和类工业园区 4 591 个。这些工业园区按兴办主体分，由国家地域公团和企业立地指导中心建设有的 47 个；由地方政府或政府主导的有关财团兴办的有 941 个；由民间企业协同组合兴办的有 3 603 个。按产业类型分，工业园区内制造业占 83.4%，非制造业占 16.6%。

日本工业园区的兴办大大加快了日本制造业发展的步伐，加速了日本社会的工业化和城市化进程，使其成功地实现了从资源小国向经济大国和强国的历史性转变：工业园区的建设为日本企业创造了良好的发展条件，有效地推进了日本制造业特别是产业集群的发展，推动了日本向现代的工业化社会转变。日本全国的工业园区共集聚了 10 万多家的企业，为这些企业提供了一个相互沟通、协作和进行产业配套的机会，形成了产业集群式发展的模式。这种集群式发展的模式，有力地推动了当地工业化和城市化的发展，如大工业城市丰田市就是依托丰田汽车公司在—个农村小镇上建立起来的。工业园区在促进和带动区域经济的发展方面发挥了十分重要的作用。据日本国家立地中心资料，按生产总值计算，2002 年北海道、常磐、山口、九州、福冈、佐贺、长崎 6 大工业园区产生的经济效益为 37 707 亿日元，其中直接效果（指园区内生产总值）为 22 132 亿日元，波及效果（指对园区外产业的带动效益）为 15 547 亿日元。

日本工业园区有其自身的特点：①日本的工业园区是一个先进技术与高层次产业的集聚区：在工业园区内落户的大多数是那些在本行业居于领先地位的企业，技术比较先进，产业层次比较高。②日本的工业园区是一个高效率的生产区。日本绝大多数工业园区面积都比较小（大多数为 300 亩左右），但土地的产出率相当高，约为浙江省的 10~20 倍左右。③日本的工业园区也是一个高效率的技术开发区。日本企业的一个突出特点是适应市场需求的—速度很快，技术开发的能力很强，所开发的产品式样多、质量高。如雅玛哈发动机公司，每年按照客户需要开发的大品种项目都要在二三十个以上。④日本工业园区更是一个优美的生态环境示范区。每一个工业园区几乎可以说都是—个大花园，不少工业园区由于建在河流旁、山脚下，青山绿水相映，风光无限。⑤日本的工业园区已成为海外生产的“头脑”和“指挥部”。随着全球化战略的推进，日本已把大批制造业生产基地转移至海外，生产基地虽然办在国外，但生产什么、何时生产

基本上都由国内总部决定。

2. 日本工业园建设中几点值得借鉴的做法

(1) 充分发挥民间力量建设与管理工业园区，形成工业园区自我管理与发展机制：工业园区大多是民间力量兴建的，由民间力量主导兴办的工业园区，其基本程序是先由民间6家以上具有一定规模的企业（大企业除外）组织起来，形成协同组合，再由此协同组合向当地政府提出申请，企业的申请按规定经有关政府和中小企业团体中央会审定同意后，再由此协同组合或由协同组合组织开发商进行土地开发。

工业园区内基本上都不设政府管理机构，全权由该园区的协同组合负责管理。这种由园区的协同组合自我管理园区的形式，一方面极大地节约了政府管理成本；另一方面也有效地密切了园区内管理组织与企业的关系，促进了园区内共同事业的发展。

(2) 高度重视对土地资源的保护，合理利用土地，加强对农民问题的处理：①合理规划，用法律形式严格限定工业用地。1968年，日本政府就制定了《都市计划法》，对城乡工业专用地域、准工业地域、商业地域和住宅地域等进行了划分，规定工业园区只能在政府指定的工业地域和专用地域中兴建。②严格把握工业园用地的审批权限，加强工程实施的检查。对工业园区所用土地，一律必须由政府审批，在开发完工后，仍须向政府汇报工程进展情况，并由政府有关部门对所完工的工程进行检查。③严格控制土地的投机倒卖行为。日本政府对企业购买土地设有多种税金规定，如土地保有税、地价税等，以防止土地倒卖行为的发生。④对工业园区内每平方米土地的资金投资率也有明确的规定。要求企业主保证有购买土地70%以上的资金用于投资该园区内的建筑物和机械设备等设施。⑤在严格保护土地的同时，高度重视农民问题的处理。无论是兴办政府主导还是民间主导的工业园区，对农民土地的价格补偿，都要求在不低于当地市场价格的原则下，由政府、企业、协同组合（或由协同组合委托开发商）与农民具体商谈。农民住房要迁移的，开发单位要按高于农民现有住房1.5倍的价格付给农民补偿费；对失去土地后没有就业门路的农民，政府主要是通过提供就业信息帮助解决。

(3) 构筑以工业园区为基础、富有竞争活力的区域性都市，以富有活力的区域性都市来带动地方经济的发展：日本自20世纪60年代初就提出以工业园区为基础来构筑富有活力的区域性都市的设想，到1998年，在全国形成了一批以城市为核心的产业地域，大工业地带从原来的四个增加到九个，其产值占全国工业总产值的86.6%以上。

(4) 把科技进步作为推进工业园区和制造业基地建设的根本性措施来抓：①建立“飞鸟型”的技术研究与开发体系：就是把国外先进企业的存在作为技术的源头（鸟头），把本国的企业作为技术引进与开发的主体，把本国政府和大学（包括有关科研单位）作为两翼，由政府（或企业）把国外的先进技术引进以后，又由政府组织企业、大学及有关科研单位相互作用，进行共同的消化和吸收。②积极援助和引导企业推进技术创新：日本政府对企业的科技援助力度是很大的，除了对项目的专项支持以外，还专门设有“中小企业金融库”、“技术和产业高度化资金”以及“新产业助成资金”等。③推进区域技术指导中心等共同开发研究设施的建设：20世纪90年代初开始，日本由政府出资，在一些产业比较集中的地域都建立了由政府主导的区域性技术指导中心。④致力于用高新技术改造传统制造业，做精、做细、做出有竞争力的产品来。

(5) 在竞争中发展大企业，高度重视发展中小企业：日本政府高度重视大企业，但不保护大企业。政府只有鼓励和引导某项产业发展的政策，而绝没有针对某个企业的特殊政策，企业的发展基本上采取的是鼓励竞争的战略，创造良好的产业竞争环境，让其在竞争中发展壮大。日本的中小企业占全国企业总数的98%以上，因此日本政府高度重视中小企业。20世纪50年代末以来，日本政府分别下发了十多个法律文件，从提高中小企业的法律地位、促进中小企业的现代化和结构的高度化、推进中小企业与大企业的协同发展等方面都做了明确规定。在专门设有中小企业产业高度化资金的同时，还专门通过信贷补充体系创新来弥补中小企业融资不足；此外，日本政府还努力提高中小企业的组织化程度。1953年，日本政府专门出台了《中上企业协同组合法》，以推进从地方到全国中央中小企业协同组合组织网络的形成。

(6) 高度重视生态问题，为工业园区和制造基地的建设创造良好条件：①对防污染和循环利用项目花巨资支持，如日本聚酯再生有限公司发明了爱维塑法，真正实现了聚酯制口的良性循环，日本政府不仅在试验阶段给予了8000万日元的经费支持，而且在这个项目开发成功投产以后，又给予了50亿日元（占其

总投资额的 33% 以上) 的无偿支持。②对工业园区建设的生态环境问题做出明确的规定。这种规定散见于日本的《都市计划法》、《工场立地法》、《河川法》、《防止公害协定》等各种法律性文件中。

3. 对广州工业园区发展的启示

(1) 转变思路和观念, 牢固树立可持续发展的思想, 正确处理工业园区建设中的土地问题, 做到经济建设与耕地保护的统一。

市县特别是乡镇一级的工业园区应尽量避免使逐步形成农地, 而利用山坡地、杂地、海涂地等来兴办。为提高土地的产出和使用效率, 要坚决打击各类大肆圈地、倒卖土地等投机行为, 进一步健全法制和体制, 实行最严厉的土地管理制度。要把工业园区建设的侧重点切实放到提高土地的投入产出效益上来。对农民的土地补偿价格一定要按照市场化的原则进行处理, 让农民有一个对土地的要价权力。对失去土地后的农民, 政府通过组织培训等方式, 切实解决好其就业问题。

(2) 转变职能, 理清思路, 探索新型的工业园区管理体制与建设机制: ①形成统一的专门性管理机构, 对各类工业园区实行统一管理, 要下决心把分散于各部门的工业园区行政管理职能分离出来, 建立统一的工业园区协调管理机构。②明确职能与权限: 工业园区协调管理机构的职能主要应该是宏观上对工业园区的整个建设与发展做出规划, 其中有两点需要强调: 一是工业园区建设的具体工作可由各地政府组织实施, 但工业园区建设的审批权限必须集中到省一级政府; 二是就某一个具体的园区来说, 不应承担过多的行政责任。③探索以公司形式办园区, 动员运用民间力量办园区。

(3) 以在制造业上与日本“接轨”为突破口, 推动更大范围的对外开放。通过多年的努力, 应该说在制造业上以日立、广本、丰田三大广州汽车产业基地为核心, 实现了与日本“接轨”, 当前的重点是要因势利导, 进一步加大力度, 推动日资向广州转移。①要进一步加大宣传力度, 加强行业和文化交流, 建立经常性沟通渠道。②要进一步改善日商投资环境, 应实施基础设施超前发展战略, 进一步改进投资的硬环境。

(4) 以推进科技创新为重点, 切实增强企业的市场竞争能力。

(5) 不失时机地实施制造业结构升级战略: ①积极鼓励创出新产业, 许多新产业的崛起都来自于老产业的分化, 日本很多产业就是由一个生产环节发展起来的。这说明, 在一个产业集群体内凭借原有优势, 促进产业的分工和分化是大有作为的。研究如何凭借广州产业的现有优势, 积极发展相关产业, 有效提升上下游产业, 形成一批支柱性产业。②大力运用高新技术改造传统产业, 特别要注重开发利用好那些具有优秀文化的产业, 要实现“古为今用”, 形成品牌, 积极探索改造利用的有效途径。③着力抓好一批具有“火车头”性质的产业。按照“有所为、有所不为”的方针, 选取几个产业关联度大、带动能力强的产业, 因势利导, 集中力量, 尽快搞出发展规划, 制定配套措施, 一抓到底, 抓出成效来。

第九章 工业园区的发展及战略研究

一、工业园区的起源和发展特征

工业园区是指由政府或企业为实现工业发展目标而创立的特殊区位环境。第二次世界大战以来，各国制定了各种工业区域开发政策，建立了多种类型的特殊经济区域，如免税区、出口加工区、自由贸易区、企业区、保税区、工业园、工业村、工业园地、科学园、技术园、研究园、技术城等。工业园区是其中一种普遍采用的区域发展政策工具。工业园区的起源和发展特征如表 3-9 所示。

表 3-9 工业园区的起源和发展特征

项目	发达国家	发展中国家
类型	工业园区，企业区，免税区	出口加工区、经济特区、经济技术开发区等
设立背景	工业对城市中心的压力和对环境的污染	国内生产力不足、资金缺乏、人才缺乏、技术落后
条件	高速公路出现，城市郊区化	跨国公司扩张和新国际分工，郊区城市化
时间	20 世纪 60 年代初期开始	20 世纪 60 年代中期开始
特征	靠房地产来驱动，提供绿色空间、基础设施、减免税优惠政策	提供更好的基础设施，并创造不同的制度和环境、优惠政策，吸引外资，带动地方经济发展
最新动态	进入了企业集群的良性发展阶段	区域竞争白热化

在全球化和知识经济到来的时代，发达国家的工业园区已经进入了企业集群的良性发展阶段，发展中国家以及出口加工为特征的劳动密集型工业园区却面临着严峻的挑战。城市和区域的竞争愈演愈烈，营建工业园区的风险性正在增加，以生产低附加值产品的制造业为主的工业园区，作为工业发展的政策工具，其重要性受到质疑。随着现代交通和通讯等技术的迅猛发展，许多地方的区位要素更新替代了固有的垄断性，国际金融市场自由化降低了资本流通的障碍，标准化生产减少了对工人特殊技能的依赖。产业在全球转移、低成本的区位可以被替代，因此，在联合国工业发展组织的倡议下，发展中国家的工业园区也注重内部产业联系的构建，争相把在全球流动着的生产要素留在本地。

只有当园区内企业之间形成分工合作的地方网络，形成有利于技术创新的企业集群时，工业园区才能获得真正意义上的成功。因此，工业园区应重视推进产业的内在联系，实行企业集群战略。

二、工业园区的信息化

目前，世界工业园从传统工业园向以信息产业为基础的工业园转化，未来 IT 行业总的趋势，呈现出 4 个方面的特点：①技术创新的加快；②技术创新更趋向于专业化、个性化、规范化；③产业重组兼并发生；④国际化重组充分展开。

目前，我国电子信息产业的规模已经位居世界第三，仅次于美国、日本，但是水平差距很大。从生产规模来看，整个电子信息产业在国内已经起到了举足轻重的作用；从未来的发展看，有资本流动带来的产业转移，包括技术都在同步发展，全球对外投资达 8 650 亿美元，其中流入发展中国家的为 1 600 万美元。我国从 1993 年开始，连续 8 年都是吸收外资最多的国家，全球 92% 的知名公司都将计划在中国投资。由此可见，世界电子信息产业的结构调整正在加快，加速发展的企业集群，为我国电子信息产业的进一步优化、提高产业竞争力，创造了一个非常好的外部条件。

同时，加入 WTO 为我国全方位进入国际市场、参与国际分工创造了新的条件和国际氛围。从电子信息的前景来看，我国大规模的信息化建设，会产生对信息产业庞大的需求，为世界信息产业基地提供了技术和产品支持，也为我国电子信息产业发展提供了广阔的市场空间。

我国将会建成大规模的信息企业集群，甚至是世界级的信息企业集群，这就实现了产业链从低端向高

端的发展,从以单机制造为主转向系统装备和系统服务并举,从管理市场向全球市场营销,最终形成全球信息产品供应和产品配置中心。这就给广州下一步建立信息为基础的工业园提供了机遇。

三、工业园区发展所面临的历史机遇

信息化的内涵包括信息的采集、信息的传输、信息的处理、信息的应用、信息的基础设施以及有关信息化的法律、政策、标准等。将信息技术用于产品设计、制造、管理和销售的过程,以提高企业的市场应变能力竞争能力,这是企业信息化的主要内容和目标,脱离目标的企业信息化就没有效果。从整体引导市场中,它应该覆盖设计→销售→服务的整个过程。

对中国很多企业来说,如何从速度自动化向信息集成化转变是目前迫切需要解决的问题。信息化目标就是用计算机通过信息集成实现现代化的生产制造,求得企业的总体效益,最后实现集成化向网络化转变,美国认为这是美国 21 世纪的制造战略。面向全球经济、全球制造,在大范围内优化利用企业外部的各种资源,以“结盟”的形式更快地响应市场,在这种情况下,企业之间是既竞争又联合的。

工业园区企业信息化将给企业带来诸多优势:①加强了企业在市场中的竞争力;②加快了企业对产品的结构调整;③提高了企业产品的技术含量;④促进了企业的现代化管理;⑤支持行业协同的设计制造,优化资源配置和利用;⑥支持企业现代营销系统及电子商务;⑦促进企业产业结构的调整,形成新的经济增长点;⑧增强企业与国际的合作能力。

四、建设具有国际竞争力工业园区的思路

第一,立足于广州的现实,产业规模要足够大,产品特色要鲜明。广州信息产品要在世界 IT 行业占主导位置,就更要在世界信息产品市场上占主导位置,争取在国际市场上有一些高档产品。

第二,要有强大的创新能力和较高的产品开发能力,并且具备信息技术产业化的灵活机制和技术支撑能力。有自己鲜明的技术特色很重要。未来的信息产业工业园,能否建成国际化基地,关键在于是否有自己鲜明的技术特色,是否有自己强大的创新能力和新技术产业化的能力,这是今后基地能否建成的重中之重。

第三,信息产业工业园的内容强调的不仅仅是制造业中心,也不能是单纯的制造业中心。制造业单一是很难快速发展的,还要有产品设计、技术创新和软件开发,开发制造包括虚拟制造、销售服务以及信息服务,这几个方面是相互联系、相互制约的。建设具有国际竞争的工业园区,必需有一个强大的内在动力,这个动力,应该是信息化推进现代化,也只有信息化才能成为基地发展的内在动力,信息化带动工业化,走新型的工业化道路。进一步加快信息化推进步伐,以创新扩大应用,以应用推动市场,或者说以应用拓展市场,要围绕信息化推动,实现产品创新,带动工业化发展和企业升级改造,其中包括传统产业,甚至可以是传统产业全部信息化。同时,以国内市场不断增长应用需求,进一步推进信息企业发展。工业园区是企业的聚集地。工业园区的发展,归根到底是企业的发展。工业园区的企业,无论是比较传统的产业,还是新兴产业,同样都存在企业竞争力。企业竞争力在不同时期的表现是不一样的,现在更注重的是知识产权、知识创新,现代竞争力的表现是知识创新。对企业来说都应该努力进取,争取在此竞争中不断取得优势。无疑,企业创新能力有助于企业竞争力的提升。

五、工业园区的融资

金融部门的资金最容易流向也必须流向最有潜力与发展前途的产业、工业园区和高新技术产业,工业园的发展首先要融资支撑,工业园融资中,要重信息,更重知识,融资是一个非常专业的行为,谁掌握最准确、最全面的信息,就一定能赢得投资市场的主动权。但知识概念要比信息的概念广泛得多,知识经济时代,只有知识才能让人把握获得信息、发现信息和利用信息的机会。利用知识,才能把握机会,挖掘潜在的机会并且制造机会。

工业园融资要重招商引资,但更要注重投资后的促进工作。要提高工业园区的创新能力,融资不是目的,而是发展手段。在许多地方,融资已经成为中心工作,国际融资是一个引人注目的因素,但同时也应看到,国际投资的活动日趋复杂化,和传统的商品国际贸易以及日益发展的国际技术、国际金融等具体的

国际经济交往方式相融合在一起,这样就构成了一个国际交往相关产业。投资从来都是双向的,不能将招商引资从国际技术合作这个有机链条上取下来单独运用。

工业园融资要注重系统建设,做好融资技术促进。国外企业合作一个项目,首先要考虑这个项目内容的完整性、充分性和具体分析性。投资促进是一个系统工程,不是一个简单的活动,因此,必须改进系统滞后、思想观念滞后、手段原始、经营决策战略不分、长期活动和知识效应鉴定不清的缺点。要想防范政治风险和信用风险,就必须了解风险是怎么防范的,如果不了解怎么通过经验素养敏锐地抓住对方的要害,那么和投资方就很难有共同语言。

工业园区融资与风险投资同步。现在企业贷款难,尤其是中小企业,高风险投资的企业风险融资非常难,原因是银行的资产不少,但是资产质量不高,存在大量不良资产;经济政策、经济管理、经济体制方面存在种种弊端,造成资产分散、低效的局面。以金融业来讲,必须有思路,需要考虑怎样支持经济中最有潜力、最有前景的产业和地区。所以现代金融就寄托于许多高新产业的发展和工业园区的建设。

1. 金融制度的调整和改革将向高新产业和工业园区倾斜

近几年来,金融体系与内部结构有了很大的调整,管理方式、经营模式都有很大的转变,金融资源共享金大量流向高新技术与工业园区:①以指导思想来看,从1996年以来,中国人民银行多次强调对高科技产业的支持,不断向商业银行提出要求。②各个商业银行都在资金管理方面,制定了支持高新技术产业和工业园区的优惠政策。③金融政策、经济政策和各地方政策及发展目标也不断改进与协调。尤其这几年用财政发行国债,支持一些基础设施建设,一些骨干工业园区及技术项目方面,银行都是积极配合的,提供了国债的一倍到几倍的数量。在金融资产里面,公司的上市,保险业的发展,外资的引进和国资的运用,已经初步形成了向高新技术与工业园区发展的趋势。④高新技术已经成为现代金融管理方面的新亮点。⑤建立信用体系。在开发工业园区的时候,应该把工业园区的信用这块牌子举起来,提高到创品牌这样一个重要位置。

2. 特色工业园区解决融资问题的动因

近几年,各地迅速发展起来的一批特色工业园区,根据当地经济发展现状和中小企业实际,为解决中小企业融资提供了一条有效的途径。具体做法是,园区作为推进城市化和产业升级的载体,既是政府推动经济发展的一个有力措施,又是中小企业赖以生存发展的环境:①通过超前建设基础设施、提供土地优惠等政策,大大降低了入园企业的投资门槛。园区的基础设施投资一般要占园区总投资的20%~30%。其建设由镇或园区投资开发公司负责实施,资金一般由地方财政注入和贷款解决。这样,园区建设从一开始就减轻了企业的先期投入,为入园中小企业的“二次创业”创造了更为充足的资金条件。同时,园区通过配套完善设施、提供土地优惠政策等手段,有意识地吸引在区域等特色经济中的龙头企业入园,不但降低了这些企业的投资成本,也为园区今后的发展树立了信用品牌和形象。②工业园区具有集聚效应。特色工业园区以其优越的投资环境、优惠和完善的服务体系,成为中小企业集聚发展的主要场所和块状特色经济发展的“核心区域”。由于特色工业园区集聚了一批企业,同时这批企业在建设时序上基本同步,客观上构成相对集中、总量上有较大的贷款要求,工商银行、农业银行、中国银行、建设银行等这些实力较强的银行,有兴趣介入进去。③特色企业具备良好的发展基础和前景。入园企业经过一段时期的发展,大都已过了原始积累阶段。在规模上、综合竞争力上都有较大提高。很多企业负债很少,生产、经营资金基本是以自有资金为主,入园后其建设资金则需要适当贷款,一般占总投资的10%~30%。对老企业来说,由于依托了其原有技术、人才、市场网络等基础,因此规模扩大或结构调整效益较好,风险较小;而对于一些新组建的企业来说,由于自身实力雄厚,具有一定的优势,项目的市场前景看好、企业这种良好的发展基础和市场前景成为效益增长的有力支撑,也是各家银行主动贷款的主要动因。④园区的发展基本上形成了有力的支撑和监管体系。园区发展除了基础设施共建共享,由政府投资公司集中投入、集中贷款,大大地降低了企业建设资金负担外,还由于实行了入园企业筛选把关、统一设计、统一建设等措施。有的地区还明确规定了入园企业进入、退出机制,对不能按要求及时开工建设的入园企业,收回土地重新招标或安排其他企业。这样,不会出现单个企业搞技改所导致的“圈地”或贷款移用的风险,形成了银行贷款、企业运作、政府监管的良性运作机制,大大降低了银行贷款的风险。特色工业园区的建设,不仅提升了传统产业和块状特色经济,而且有效地促进了城市建设、人口集聚和第三产业的发展。⑤推动了民间和外资投入的

热情。由于园区良好的投资环境和服务体系,吸引了一大批中小企业向园区集聚,进一步投资扩大再生产,其中外资企业纷纷落户园区。

3. 进一步发挥园区在中小企业融资中的作用

应加快完善特色工业园区金融服务体系,建立特色工业园区良性发展机制,加快园区内中小企业服务中心的建设,建立和完善中小企业信用担保体系,加大对特色工业园区的扶持力度。

4. 大力开展招商引资活动

目前,地区间的竞争已日趋激烈。省与省之间、城市与城市之间的竞争在某种程度上表现为招商引资成效的比拼。经济界人士一般认为,哪个地区的开放度高、招商引资多,哪个地方的经济发展就快、竞争力就强。对地方政府而言:招商引资有利于促进地方产业结构优化升级,加快经济结构调整;有利于弥补建设资金不足,是实现经济增长目标的有效途径;有利于扩大就业,促进社会进步;有利于开放型经济的发展,能促进本地经济与世界经济接轨。2000年全国经济增长速度超过10%的有8个省市,其中7个在沿海地区。而这7个省市,无一例外,都是招商引资的大户。

我国是发展中国家中对外资最具吸引力的国家,利用外资的步伐在2000年后开始稳步回升,美国加州大学的肖政教授曾做过一个很好的分析,每当外商投入增长1%,中国的国内生产总值(GDP)便有0.5%的增长可能。

除外资外,包括民间资本在内的“内资”,也是一支相当雄厚的力量。不论从民间资本发展需要来看,还是从政府方面减少资金包袱来看,吸引民间资本来投资地方经济都是一件双赢的事。

吸引民间投资要注意五方面:①加强政府功能,改善投资软环境;②建立中小企业贷款担保机构,加大对民营企业的金融支持力度;③扩展民间投资领域,改善民间投资结构;④改进民间集资方式,拓宽民间资金筹措渠道;政府应积极引导企业从自我滚雪球式发展的内部融资方式转向面向资本市场筹集资金,大力支持符合条件的民营企业上市、发行企业债券或争取在二级市场上行进直接融资,对那些有市场的基础设施或社会公用事业项目,可积极尝试BOT(见利、经营、转让)等融资方式,充分利用各方面的资金。⑤建立风险投资机制,推动高新技术产业发展:根据在高新技术产业发展方面比较成功的美国、以色列等国的经验,民间资本应是风险投资的主导力量。

不少省、市工业园区为吸引外来投资,不惜大力宣传地方政府自行制定的许多优惠政策,诸如降低企业所得税、土地税,甚至减免税收等,搞成了优惠竞赛。不可否认,优惠政策对经济发展是有特殊的重要作用,但在改革开放新阶段的今天,无论从哪方面看,单纯依靠优惠政策来谋求发展的思路实在是陷入了一个误区。

除中央普惠政策外,地方政府承诺的特殊优惠政策对企业的吸引力在下降。一方面许多企业意识到,地方政府可以承诺给予投资商特殊的优惠政策,但是同样也可以在引资成功后给你设置各种收费关卡。另一方面,它不仅使国家税收大量流失,还造成本地企业与外来投资者的不平等竞争。更有甚者,一些外来投资企业,在优惠政策期限过后就绝尘而去,或改头换面成立新公司,造成企业投资短期化。招商引资呈现出了新阶段的新特点,对于成熟的投资商来说,规范胜于优惠,制度重于政策。我国的招商引资已走过了20世纪80年代主要面向海外中小企业,以三来一补、劳动密集型为主的发展阶段,也经历了90年代跨国公司开始大举进入中国市场的阶段。在新背景下,国内外大投资商更多的是出于战略考虑来寻找商业机会和投资地域,并不会过多考虑政策的优惠程度。

国内外经验表明,良好的投资环境是吸引外商投资的基础,成功的投资促进则是提高外商投资数量和条件的重要条件。有人这样评价,中国吸引外商投资中70%靠投资环境改善,30%靠投资促进手段。投资促进是指,一个国家的政策、资源、投资要求、市场条件等因素与所采取的吸引外资的各种手段的有机结合,主要包括:旨在树立地区投资形象的宣传手段、用来产生投资项目和投资交易的推动手段、保证现存投资项目运行和扩大新投资的服务手段。投资促进的根本在于根据地区经济比较优势和外国投资者的需要,通过多种手段减少外商投资的成本和风险。有关调查显示,被外商看作投资风险因素的有3个:①公务员的素质风险:即公务员的办事效率和知识结构,包括法律意识、市场经济知识等;②政策法规的风险;③市场成熟期的风险因素。

六、工业园区的品牌

目前各种各样的工业园很多，只有开展品牌化经营，树立广州工业园的品牌特色，才能促进广州工业园的可持续发展。

（一）品牌与工业园区品牌

品牌，在管理学上包括产品品牌和服务品牌两大类。一般说来品牌主要包括以下几层具体含义：①利益：给商品拥有者带来物质和精神上的利益和享受。②个性：传达不同商品或服务的差异性。③属性：表述产品或服务特定的属性。④价值：体现商品生产者或服务提供者的社会价值感。⑤文化：品牌附加及文化象征，如认同感与归属感等。

作为以提供服务为主的经营性组织，工业园区品牌主要指工业园区具有完善的基础设施、完备的服务功能、优秀的服务品质、具有优势明显的核心业务，在相同或相近的产业链中，能够不断吸引这些产业向园区内集聚，并且能够不断引领园区内产业的技术进步，促进工业园区可持续发展，并最终形成园区核心产业在市场竞争中的明显优势。以产业集聚为主要形式的工业园区，其品牌创建的过程，就是能够不断地优化环境，通过为相关企业创造更好的发展空间，吸引行业内企业或与行业相关性大的企业向园区内不断集聚。对处于这种形式的工业园区，其品牌化的主要内容是建立一流的环境、提供一流的服务、建立一流的相关支撑体系（政策、科技、人才、资金等）等。

（二）工业园区品牌经营意义

（1）工业园区的品牌经营是园区发展壮大的内在要求：工业园区是以产业化发展、产业规模化经营为重要标志，吸引产业集聚化发展、规模化经营。除园区本身的区位条件、自然条件等因素以外，很重要的因素是园区的服务品牌，良好的服务品牌可以成为园区招商引资的重要保证条件。区外企业要向区内集聚，这种服务品牌往往是重要的参考条件。

（2）工业园区的品牌是参与国际竞争的需要：对加入 WTO 以后的新形势，工业园区必须要能够具有吸引外资、吸引国内外大型企业集团的能力，只有较好地推行品牌化经营，才能参与国际竞争。

（3）工业园区的品牌是塑造产品和服务文化理念的重要体现：品牌具有文化属性，它不仅能给经营者带来生产经营上的便利，更体现在所具有的文化色彩和文化思想上。在较长时间内，工业园区的品牌经营可以较好地培养企业对园区的认同感和归属感，从而提高园区的吸引力。

（4）工业园区的品牌代表了区内企业的形象和产品的信誉：这种信誉，能够在较大程度上维系园区内企业客户的忠诚，对于区内企业建立良好的客户关系具有重要作用。

（5）工业园区的品牌化经营是解决区域经济招商引资问题的重要途径。

（三）工业园区品牌的战略定位

工业园区品牌的定位和园区的经营战略定位密切相关。园区的经营战略取决于园区的市场定位，而这种市场定位主要与两方面因素有较大的相关性。一是国内外相同或相近工业园区的市场定位；二是园区内企业的市场定位。相同或相近工业园区的市场定位在经营战略上比较容易区分，其差别对内主要体现在服务手段和服务思想上，对外主要体现在招商引资的方向和目标市场上。以企业聚集为主的园区，其品牌化经营和园区内主要企业的经营品牌相匹配。企业要根据市场细分后目标市场的要求来确定企业及其产品在市场上的位置，包括企业产品的定位、价格的定位、服务的定位、品牌的定位等，其中最重要的是品牌定位。

工业园区的品牌定位，不同的发展阶段有一定的区别。在已经确定了较好的发展基础的工业园区，实施品牌经营，主要是创造更好的服务环境，提升工业园区的经营水平和园区的可持续发展（不仅是环保问题）。而对新建园区来说，更多的是通过明确的经营定位，为同类或相近产业低成本扩张、提高社会效益引领本行业技术的发展提供最佳的经营平台。在具体方法上如最终把“概念园区”建设成为“现实园区”。

（四）工业园区品牌建立的渠道

建立品牌化经营，首先反映为园区的经营管理者通过制定品牌战略，逐步推行战略实施的过程。园区

的品牌建立，关键是园区经营管理者要树立名牌意识。

(1) 营造有利于工业园区品牌化经营的文化环境，培养企业经营者对园区长期战略发展的认同感，把园区的发展战略与企业的发展战略结合起来，提升园区的品牌。

(2) 注重工业园区中核心企业的品牌培育，在某种程度上，园区的服务品牌与核心企业的经营品牌相比，后者更具重要意义。核心企业的经营品牌与该行业相关的企业配套发展，这种对产业协作配套发展的认同比园区服务的认同性更具有吸引力。

(3) 工业园区品牌化经营的步骤，实施合理必要的品牌营销战略是工业园区品牌化经营的主要渠道。品牌经营战略一方面以服务对象为目标，把中小企业经营者的理念和文化背景通过市场这一中间环节表现出来，园区内中小企业根据市场信息和要求组织生产、创立品牌、发展品牌。另一方面，园区企业通过面向市场提供商品参与市场交换和流通，并呈现给社会消费群体品牌化商品，逐步形成品牌偏好。

(4) 工业园区品牌化战略的实施，一般工业园区的品牌化经营主要包括五个方面：①建立品牌管理组织，明确其主要职责；②制定品牌创造计划，包括品牌战略方针、目标、步骤、进度、措施等；③品牌经营长期定位的调研和改进；④品牌的管理与整合、营销传播等；⑤品牌的评估。

综上所述，推行工业园区的品牌经营是实现工业园区可持续发展的战略选择，对于实现区域经济增长具有十分重要的意义。政府要加强对工业园区品牌化经营的引导，制定品牌经营的相关政策，支持工业园区开展品牌经营。对工业园区的经营者要切实转变观念，树立经营意识与品牌意识，在信息技术条件、全球化环境和市场一体化经营背景下，努力实施品牌经营，使工业园区真正成为走新型工业化道路的重要途径和载体。

七、工业园区的技术创新

加快技术创新是今后工业园区提高国际竞争力的关键举措。制造业是衡量一个工业化国家或地区综合实力和国际竞争力的重要标志，是工业化和现代化的主导力量，打造先进制造业基地必须依靠技术创新，科技工作必须服务于先进制造基地建设，把打造先进制造基地作为科技工作和技术创新的重中之重。广州要建立全国性世界性汽车制造基地和电子产品制造基地，必须下大力气，用改革的思路和办法，尽快建立健全以政府为导向，企业为主体，高校和科研院所为依托，布局合理、结构优化的先进制造业技术创新体系。

(一) 先进制造业创新体系

1. 制造业创新体系的定义

如果说区域创新体系是国家创新体系的子系统的话，那么制造业创新体系应是区域创新体系的子系统，依据国内外国家创新体系和区域创新体系的理论制造业创新体系是基于当地主导企业集群的一个由政、社、产、学、研、金等创新执行机构组成的区域创新体系。企业是技术创新的主要执行机构，是创新体系的核心。这是因为，科技创新体系建设的最终目的是加快区域的经济的发展，而企业正是区域经济的细胞，是区域经济发展的载体。高校和科研院所是知识创新的主要执行机构，在创新体系中担负着科技资源供给、科技人才培养和为企业技术开发提供支撑的职能，是企业技术创新的重要依托。政府在创新体系中所起的作用是多角度的。作为制度创造的主体，政府是区域科技创新体系中制度环境的建设者；作为公共物品的供给者，政府是科技创新体系中创新环境的建设者；作为区域的管理者，政府是科技创新体系的引导者、调控者。此外，在从计划经济向市场经济转轨的特殊时期，政府还担负着培育科技中介服务机构等创新主体的职能。在市场经济条件下，社会化的行业协会、科技中介服务机构在区域创新体系中起着十分重要的作用，它们是连接企业、大学、科研院所等创新执行机构的桥梁和纽带，是实现科技创新体系中各要素互动以及区域内外创新要素互动的重要媒介。金融机构，尤其是风险投资机构，是创新的重要支持力量，是区域创新环境的重要组成部分。在制造业创新体系中，上述各类创新执行机构是体系的接点，其自身的效率及相互之间的互动，决定了体系效率。

2. 制造业创新体系的内容

从创新活动的内容角度看，制造业创新实质上是创新的组合，包括了技术创新、知识创新、制度创新及其组合。但与国家创新体系不一样的是，受区域经济、科技特点的影响，技术创新显然居主导地位。技

术创新是“企业家抓住市场的潜在盈利机会，以获取商业利益为目标，重新组织生产条件和要求，建立起效能更强、效率更高和费用更低的生产经营体系，从而推出新的产品、新的生产（工艺）方法，开辟市场，获得新的原材料或半成品供给来源或建立企业新的组织，它是包括科技、组织、商业和金融等一系列活动的综合过程，在推进区域经济发展为最终目标的区域科技创新体系中，技术创新是区域创新的核心。”知识创新是通过科学研究提出新思想、新知识的过程。随着社会经济的发展，知识创新越来越受到经济活动的引导，知识创新与技术创新相互融合，可视为一体，称为科技创新。在区域科技创新体系中，由于区域的开放性和区域知识创新受到科技资源的约束，知识创新在科技创新中显然处在次要地位，但为技术创新提供了有力支撑。制度创新可以理解作为一种更有效率的制度的建立和完善过程。区域范围内的制度创新主要包括区域政策创新、区域政府管理创新和企业制度与管理创新。就制度创新与科技创新之间的关系而言，制度创新是为科技创新提供秩序和激励，科技创新显然处于主导地位，但制度创新是科技创新体系中的调节器，对体系的效率同样起着十分重要的影响。从更广义的角度看，制度创新还包括了对创新起重要作用的创新文化。

3. 创新体系在先进制造基地建设中的功能与作用

创新体系作为一种网络体系，其直接目的是提高制造业科技创新能力，最终目的是增强制造业竞争力，加快区域经济的发展。创新体系优化、整合区域内的科技创新资源，形成区域主导企业集群的科技创新合力，从而提高区域的科技创新能力。增强企业集群的技术创新能力，激活中小企业。创新体系建立高新技术产业发展的科技支撑，形成区域经济的新增长点。

4. 培育和构建先进制造业创新体系

培育和构建先进制造业科技创新体系指导思想和构建原则是：紧紧围绕增强各地综合实力和国际竞争力的要求，以建设科技强省（市、县、区）为目标，加强科技创新和推进高新技术产业化为主线，打造全国一流的区域创新体系。全面推进科技创新体系建设，必须实现科技改革从旧体制向新体制转变，从分类推进向系统推进转变；必须以提高创新能力为目标，促进全社会创新资源的合理配置和高效利用，促进各类创新机构的密切合作和良性互动；必须以完善环境、转变机制为重点，把推进科技体制改革与科技、教育、经济体制改革联动有效结合起来，必须强调政府在制度供给中的核心作用，把政府引导与有效动员全社会（企业、大学、科研院所、社会组织）创新资源有机结合起来。有按照“整体设计、系统推进，突出重点、形成特色，体制创新、开放集成，多方联动、协调配合”的原则，着力加强制造业科技创新体系建设。

建立工业园区科技创新体系的关键措施是：

（1）实施重点项目，大力培育创新主体。择优扶持省级重点高新技术企业研发中心，增强其自主创新能力。继续鼓励企业增加科技投入，选择一批有实力的大型企业和小型巨人，建立省级重点企业技术中心。

根据各地产业结构的重点和社会发展的需要，调整优化重点实验室、中试基地结构布局。鼓励有条件的大中型企业建立重点实验室，或与高校、科研院所共建共享重点实验室。

培育和引进重点科研机构。吸引大专院校、企业与国内外著名高校、科研机构、大企业合作，以股份制等形式创办科研机构，鼓励和支持企业、民间创办各类民办科研机构，抓好大学、科研院所与各地共建科研机构的工作。办好区域科技创新服务中心、生产力促进中心、孵化器、技术评估机构、专利事务所、技术标准研制和检测机构等中介服务机构，建立健全科技创新服务体系。加强高校重点学科建设。支持创建世界一流大学，支持省属高校特别是教学研究型大学发展为一流的地方高校。

（2）加快推进高新技术产业化：继续抓好高新技术工业园区（开发区）和特色产业基地的建设。要进一步优化高新技术产业布局，培育高新技术产业发展集群优势，加快发展打造基地的核心区域和有效载体——高新技术园区及特色产业基地。大力发展高新技术企业，扩充壮大具有国际竞争力的重点高新技术企业，形成一批研究开发能力较强，具有自主知识产权的高新技术企业。多形式、多渠道发展民营科技企业；组织实施一批重大科技项目和科技工程：继续抓好制造业信息化、纳米技术应用、生物技术示范、服务业电子化等重大科技工程和区域经济重大科技攻关专项。大力发展高新技术风险投资，促进技术与资本的融合，形成高效的创新融资体系；鼓励各类金融机构增加对高新技术企业和民营科技企业的信贷投入。

(3) 加强四大体系建设, 努力为以企业集群为依托的先进制造业基地提供创新平台: ①强化企业集群的研发体系建设; ②加强企业集群的标准化体系建设; ③加快发展企业集群内中介服务体系建设; ④完善企业集群的信息体系建设。

七、工业园区的规划

规划是工业园区建设的龙头, 规划决定工业园区建设的规模、方向和品位。工业园区在基础设施建设过程中, 必须始终坚持“规划先行”的方针, 高起点规划, 高标准、高效率建设。工业园区的规划指导思想是: 落实科学发展观, 高标准、高起点、科学合理地建设工业园区。以市场为导向, 积极引进国内外先进技术、先进设备和先进管理经验, 发展外向型经济, 努力培育园区经济增长点。规划可分为规划目标、规划期、规划范围和规划产业发展方向。规划期分为起步期、发展期和成熟期。规划范围包括规划面积、规划道路网及产业区等, 一般工业园区内可规划成不同产业区, 如高新技术产业、出口创汇产业、环保产业、综合加工等产业区。产业发展方向: 园区的发展以现有重点骨干企业为依托, 以组建股份制或私营企业为基础, 以招商引资为突破口, 大力引进和开发高新技术产品和出口创汇产品, 加快发展环保产业, 形成多产业多门类的综合性工业园区。

工业园区的规划往往是其所在的大区域(例如市域)总体规划的一部分或是密切相关的。工业园区的性质是否符合所在大区域总体规划的功能要求, 并且与周围的其他工业园区功能上是否协调, 将直接影响到该工业园区所在大区域的可持续发展。一个工业园区规划的合理性, 与区域总体规划的相容性以及周围其他区域在环境功能上的协调性, 实际上取决于工业园区的功能定位、选址和布局合理性。因此, 从一个工业园区的性质和所在区域的环境特征出发, 分析其选址和布局合理性是该工业园区规划合理性分析的基本内容。

进行工业园区规划建设, 必须考虑使企业从三个方面获得利益。①经济效益: 企业是理性的, 它只有获得丰厚的利润回报, 才会更快的发展。②环境效益: 工业园区建设只有降低对自然资源的需求, 减少对自然的废物排放, 有助于改善资源紧张和环境污染的现状, 才能有好的环境效益。③社会效益: 社会效益将为企业树立良好的社会形象, 得到国家和社会舆论的支持, 提高企业和产品在市场竞争中的地位, 为企业带来可观的经济效益。

八、工业园区发展中的难点

1. 工业园区基本都是政府主导型, 缺乏自主发展能力

工业园区的一般发展模式通常为: 由上级政府批准, 划出特定区域, 再由政府组织专门领导班子, 制定特殊发展政策, 集中投入建设资金, 然后大力开展招商引资。政府利用特殊的政策手段兴建工业园区作为地区平衡发展的一种政策手段, 曾经被广泛采用, 但也存在一些弊端。①因为主管政府的级别不同, 各园区所有享受的政策条件差异巨大, 造成发展机会不平等。②过度依赖土地经营和优惠措施, 对产业发展缺乏有效调控; 在“条块分割”的体制下, 工业园区出现诸如用地浪费、产业缺乏特色、企业之间缺乏联系和分工、园区内的专业化生产性服务业欠缺、无法形成有效的创新环境等问题。③工业园区发展评价指标片面, 重视招商引资数量、产值、出口总额等数量指标, 轻视内在竞争力、发展可持续性、创新能力等质量指标, 从而进一步助长了由粗放型的工业园区发展模式所导致的上述问题。

2. 工业园区存在着外来经济成分与本地产业网络如何相互融合的问题

加入 WTO 后, 外资在国民经济中的地位举足轻重而且还在快速增强。随着外资大量进入, 为抢占吸引外资的制高点, 各地建设和经营工业园区的竞争也白热化, 营建工业园区的风险也随之增加。我国在新国际分工中处于受控制、被选择的地位, 很多企业在从事价值链的低增值环节。进入 WTO 后还受制于技术壁垒和绿色壁垒等非关税壁垒, 一旦低成本优势丧失, 会遇到残酷的产业转移和工业园区空洞化的危机。“分厂经济”(Branch Plant Economy) 的负面影响也逐渐显现。①由于我国市场体制不完善, 对外汇和外贸有较严格的限制, 吸引外资要采取优惠政策, 需要付出很大成本。②外国公司的工资提得很高, 可能对我国城市工资水平和通货膨胀造成压力, 降低本地的低成本优势。③如果本地供应商联系不够, 而是要进口中间产品和机械设备, 使工业园区变成“飞地”, 会恶化经常性账户平衡, 带动不了本地经济发展。

④外国公司可能利用优势来垄断国内市场，抑制国内企业的创新。⑤外国公司甚至会通过跨国公司内部的国际交易进行转移作价（Transfer Pricing），抬高成本或压低利润，逃避国家利润汇出的政策限制而把利润转移到国外，使工业园区的税收受到损失。⑥由于许多技术人才宁愿在外企工作而不愿自己创业，跨国大型企业所在的区域往往出现本地创新不足的现象。

3. 工业园区内企业之间缺乏必然的产业联系

4. 关于工业园区的定位问题

工业园区包括工业园区、高新技术工业园区、特色工业园区，还有市县的乡镇工业专业区。工业园区的发展过程，面临经济全球化的背景和我国经济发展的现状。工业园区必须走向专业化，改革园区体制创新的同时，实现产业升级。园区的功能从制造业走向相应服务中介机构拓展过程。在这个过程中，各个工业园区应结合自身条件，实行个体化定位。

5. 关于土地的利用空间和资源配置

工业园区建设对原有企业集群提升的同时，也具有一定的风险。第一个风险，建园区是地方经济发展需要，并且是政府行为，而不是企业发展的意图。第二个风险，产业是可能转移的，因为园区的建设是在资源空间进行配置，但园区机制还是市场的配置，企业可以进来，也可以转移到更适合自己的地方去，那么就可能让这个园区产生空洞化。第三个风险，如果不整合好园区与产业链之间的关系，把专业化企业集群隐蔽到产业园区的话，那么会影响专业化企业集群的发展。

6. 关于工业园区与产业结构调整升级的问题

本土产业国际化，这是园区建设互动体系，是第一个需要处理的问题。第二个需处理的问题是，园区建设中高起点和可行性的关系，这是园区建设的难题，规划的起点要高，而在做的过程中又要具有可行性。第三要处理好集中和分散的问题，园区建设的目标是集聚产业、是一个空间资源的合理配置。

7. 高新科技园区发展中存在的主要问题

①产权不清，技术产权制度改革滞后；②尚未建立起风险投资体系；③技术创新能力弱；④科研成果转化率低。

九、政府在工业园区发展中的对策

在经济全球化时代的激烈竞争中，政府在推进工业园区化、保持工业园区可持续发展方面大有可为：

1. 规划引导

城市、城镇总体规划要为工业园区化发展留有充足的空间，工业园区的规划必须服从城市、城镇总体规划。按照发展企业集群的要求和市场化运作的原则，对现有工业园区进行整合，突出重点园区，实行梯度开发，鼓励各地、各园区扬长避短，趋利避害，走个性化发展、差异化竞争的路子。园区规划要树立可持续发展的观念，注重人口和生产要素按照环境可居性与投资产出性的规划集聚，从严把握园区项目准入条件，生产能力过剩、低水平重复建设的项目，污染环境、资源浪费严重的项目，已有先进成熟工艺技术而采用落后工艺手段生产的项目以及法律法规和产业政策已明令禁止或淘汰的项目严禁进入园区。树立工业生态学的理念，努力建设生态工业园区，最大限度地提高资源利率，从工业源头是将污染的排放量减至最低，实现区域清洁生产。

2. 基础设施建设

一方面，加快园区外的基础设施建设，主要是高速公路、信息高速公路等，缩短园区与国际航空港和货物吞吐大港的时空距离。另一方面，加快园区的基础设施建设，按照城市、城镇新区的标准，建设园区内的道路、供排水、排污、通信、绿化等基础设施，并在突出产业集聚、确保工业用地的同时，配套建设工业企业必须的住宅、商贸、教育、文化、娱乐、医疗等设施，重视发展现代物流，使工业园区成为一个功能比较完善的新区。

3. 创新管理体制

进一步深化审批制度改革，转变政府职能，把能通过市场机制或者通过社会中介组织自律管理解决的行政审批事项予以取消。发挥人大、政协监督、行政监察、企业投诉中心和新闻舆论等各种途径的作用，建立有效的政府和公众监督机制。

4. 完善政策

随着我国加入 WTO 和市场经济体制不完善，各地、各园区制定的园区发展政策必须进行规范，废止不符合 WTO 规则和国家法律法规的政策，制定符合 WTO 规则和国家法律法规、促进地方经济发展的新政策。

5. 提供优质服务

积极倡导投资者的需求就是工作目标、投资者的困难驾驶服务方向、投资者的赞誉就是最高追求的理念，各部门应加强与园区的沟通和协作，急园区之所急，想园区之所想，寓管理于服务之中，努力营造一种“亲商、安商、富商”的良好氛围。

第十章 广州大都市区工业的空间布局

由于历史原因，广州工业主要分布在老城区，且布局分散，工业区与居住区混杂，环境污染严重，企业发展空间受到限制。1978年改革开放以后，广州东部地区新辟了几个大型工业型开发区，对带动全市工业发展和优化工业布局产生了积极的作用。老城区的一些工业企业也开始向边缘地带和郊区搬迁，以减少污染，并腾出土地发展附加值更高的第三产业，工业的郊区化进程业已开始。2000年，广州市行政区划进行重大调整，番禺、花都撤市设区，市区范围迅速扩大，为合理布局工业、有效组织城市空间各种要素、提升城市功能和竞争力创造了有利条件。同时，经济全球化、信息化的浪潮不断发展和深入，广州产业结构面临新的调整，第三产业将以更快的速度发展，工业中高新技术产品的比例不断加大。

一、广州工业空间布局的特点

首先，从各区和县级市工业发展情况来看（表3-10），2000年完成工业增加值排在前5位的依次是黄埔区、番禺区、花都区、白云区、海珠区，其中黄埔区由于拥有广州经济技术开发区和一批大型重化工业企业，完成工业增加值达到212.8亿元，位居各区（县级市）之首。番禺区则依托数目众多、星罗棋布的镇级工业区，以中小型的乡镇企业、“三资”企业和私营企业为主，2000年实现工业增加值160.9亿元，位居第二。位于旧城区的荔湾区是广州市的老工业区，2000年其工业增加值为58.7亿元，超过天河区，位居第七，而同是旧城区的越秀区、东山区则工业企业较少，第三产业十分发达，工业增值居倒数第一、第二位。从化市因地理位置较偏，且受环境保护的制约，工业规模较小，位居全市第九位。在工业就业人口方面，数量排在前列的为番禺区、白云区、海珠区、增城市、花都区，其中番禺区工业就业人口数达到52.6万人，位居全市区之首，说明其以劳动密集型工业为主，劳动生产率低。而黄埔工业就业人口仅为1.1万人，位居末位，其原因有二：一是黄埔区有大量的通勤职工，按人口普查口径，未能统计在本地工业就业人口中；二是黄埔区以资金密集工业和技术密集型工业所占比例较大，所需劳动力较少，劳动生产率较高。

表3-10 广州市分区工业发展情况（2000年）

项目	工业就业人口/人	工业就业人口 占总就业人口比例/%	工业增加值/万元	工业增加值 占国内生产总值比例/%
东山区	32 410	12.3	197 735	6.8
荔湾区	42 410	22.1	587 351	32.5
越秀区	22 690	16.5	86 176	3.8
珠海区	181 240	31.6	901 732	39.3
天河区	128 030	23.3	578 701	18.6
芳村区	63 440	38.1	284 785	42.6
白云区	373 820	38.2	930 413	28.7
黄埔区	11 236	46.3	2 128 325	68.7
番禺区	526 370	50.8	1 608 526	48.4
花都区	129 920	34.3	1 007 878	57.6
增城市	143 250	28.6	890 703	56.3
从化市	45 850	17.5	500 119	63.3
总计	1 808 170	34.2	9 702 444	36.1

资料来源：工业就业人口数据来自第五次人口普查资料，工业增加值数据来自广东统计年鉴，2001。

其次,从全市主要工业区的分布来看,可分为以下四个空间层次:一是旧城工业区,包括东山、越秀、荔湾和海珠区西北部地域,主要是以前遗留下来的西村工业区及解放后零星建设的工业点,主要行业包括金属加工、五金、水泥、针织、食品饮料等,其特点是工业、居住、商业、办公等城市用地功能混杂,环境污染严重,交通负荷大,既不利于工业发展,又对旧城区城市发展形成压力。二是中心区外围工业区,总体上较分散,主要分布于夏茅、槎头、赤岗、芳村、员村、南石头等,是1950—1970年建立的传统工业区,主要工业行业包括机械、化工、冶金、造船、纺织、建材、造纸食品等,行业门类较齐全。三是市区边缘工业区,主要分布在江村、吉山、大田山、庙头、夏港、南岗、同和等地,工业行业以石油化工、机械电子、汽车制造、造船、发电等资金密集型和技术密集型产业为主,工业企业规模较大。特别是随着广州经济技术开发区、广州科学城及周围其他各类开发区的建设,这一区域在广州工业生产中的地位迅速上升,企业技术水平和管理水平较先进,电子信息、生物工程、新材料、新能源等高新技术产品发展迅速,对促进全市工业技术进步和产品升级发挥重要作用。四是远郊工业区,包括番禺南沙经济技术开发区和华侨工业园以及各镇属工业区,增城市经济技术开发区、新塘工业区、永和工业区,从化市太平工业区、鳌头工业区,花都市西城工业区、港口工业区等,大都以纺织服装、五金机电、化工、食品饮料等传统产业为主,产业同构现象明显,企业规模较小,技术层次较低。

随着工业的升级发展,近20年来广州工业空间布局发生了显著变化,最引人注目的是工业重心的东移。由于旧城改造的需要和广州地区自然地理条件的限制,城区向东部扩张是必然的选择,再加上改革开放产生的许多机遇以及紧邻香港的地理优势,使得广州经济技术开发区成为集中引进新产业、建立新的经济增长点的主要形式,在广州市东部集中了全市主要的现代工业和国家级的开发区(包括经济技术开发区、高新技术产业开发区、出口加工区、保税区等),形成了现代工业的集聚地,无论是用地面积还是技术水平都远远超过旧城区。与此同时,工业布局也在向城区北部、南部边缘地带延伸,如在白云区南部和番禺区东部新建了大批工业企业,使之成为全市工业布局的另一个集聚地带。

二、广州高新技术产业发展与布局

目前,广州市的高科技产业主要分布在广州高新技术产业开发区所辖的天河科技园、广州科学城、黄花岗科技园、民营科技园,以及零星地分布于芳村东沙经济技术开发区、广州经济技术开发区(表3-11)。1998年下半年,广州经济技术开发、广州新技术产业开发区和广州出口加工区“三合一”,实行“三块牌子,一套人马”的管理体制,有效地整合资源,带动了高新技术产业的发展,现已初步形成“天河以软件开发和系统集成为主、黄花岗以信息服务为主、科学城以产业化为主”的分布格局。

表3-11 广州市高新技术园区主要行业分布

广州高新技术产业开发区	广州科学城	微电子、计算机、现代通信、机电一体化、光电技术、空间技术、生物技术产业
	天河科技园	电子信息、新材料、光机电一体化、生物工程、新能源及高效节能技术、精细化工技术以及在传统产业基础上应用的新工艺
	黄花岗科技园	电子信息、新材料、光机电一体化、生物工程、新能源及高效节能、精细化工技术
	民营科技园	新材料、光机电一体化
	南沙资讯科技园	新型塑料、电子器材
广州经济技术开发区		电子信息技术加工业、新材料加工、机电一体化、精细化工技术
广州保税区		电子信息技术加工业、新材料
南沙经济技术开发区		电子信息技术、软件开发

资料来源:广州市城市规划局

目前,广州高新技术产业开发区有企业2600余家,其中经认定的高新技术企业870余家,国家重点高新技术企业4家,形成以广州金鹏集团、瑞达通信技术有限公司和广东天普生化制约等为代表的高新技术产业群。已初步形成了电子信息、生物医药、光机电一体化、新材料和环保能源等高新技术产业群。广

州开发区也拥有高新技术企业 23 家, 先进企业 57 家, 并云集了美国、法国、加拿大、中国台湾、中国香港等 10 个国家和地区的 30 余家企业的研发机构。2005 年天河软件园实现收入 194.6 亿元, 广州科学城实现收入 300.3 亿元。

在高新技术产业发展上, 广州市确定了农业高新技术、电子信息产业、新材料产业、生物(医药)工程、中药现代化和利用高新技术武装第三产业的发展重点, 并把软件和生物医药产业作为两个重点突破领域。广州的软件产业在全省具有举足轻重的地位, 在发挥软件产业渗透性强的特点, 大力改造传统产业和第三产业、拉动产业结构的优化升级等方面都有其先导性。广州软件园规划建设面积达 4.6km^2 , 包括天河软件园(由广州市主办, 以致力于软件的产业化、商品化为主旨, 已列入国家十大软件产业基地)、广东软件科学园(由广东省和广州市合办, 主要进行软件科学的基础研究和开发)、南沙资讯科技园(由广州和香港合作共建, 侧重于人才的培养和软件产品的加工)三个部分。天河软件园已初具规模, 园内有从事软件生产的企业 300 余家, 其中产值超亿元的 13 家。生物医药是广州高科技重点突破的另一个领域。广州发展生物医药的基本思路是“建设两个基地、完善三个网络”, 即建设科学城生物医药的基地和广州国际生物岛生物医药基地, 完善研发网络、项目转化和孵化网络以及生物医药服务网络。

三、广州工业布局存在的问题

1. 工业用地规模过大, 集中度低, 产出率低

1999 年, 广州市区工业用地约 80km^2 , 其中一类工业用地约 42.8km^2 , 占总用地的 53.6%; 二类工业用地约 17.8km^2 ; 三类区用地约 19.4km^2 , 占 24.2%, 工业污染严重。工业用地占城市建成面积的 19.8%, 低于我国工业城市的平均水平, 但高于我国大城市的平均水平, 与纽约、芝加哥、东京、横滨等大城市相比, 则工业用地比例明显偏高。再从人均工业用地面积来看, 广州为 $23.8\text{m}^2/\text{人}$, 远远高于我国大城市人均 10m^2 的指标, 接近于我国工业城市人均 25m^2 的指标, 大大超过纽约、东京等国际大都市的工业用地水平, 反映了广州市产业结构层次仍较低, 第二产业在城市经济中占重要地位, 第三产业尚不够发达, 城市生产功能明显, 服务功能较弱。在广州市工业用地中, 集中工业用地约为 39.5km^2 , 占 49.4%, 非集中工业用地约 40.5km^2 , 占 50.65%, 说明工业用地集中度较低, 零散工业用地比例偏高, 产业集聚经济效益未能充分发挥出来, 直接影响到全市的工业用地经济效益。1999 年, 广州市区实现工业增加值为 266.7 亿元, 工业用地产出率为 $3.3\text{元}/\text{km}^2$, 低于上海 $4.5\text{亿元}/\text{km}^2$ 的水平, 与我国一些大城市相比, 差距更大(表 3-12)。

表 3-12 广州与其他城市工业用地情况比较

项目	工业用地面积 (km^2)	人均工业用地面积 ($\text{km}^2/\text{人}$)	工业用地比例 (%)	工业用地产出率 (亿元 km^2)
广州	80 (1999 年)	23.8	19.8	3.3
上海	349.2 (1997 年)	37.0	26.9	4.5
我国大城市	—	10.0	15.0	—
我国工业城市	—	25.0	25.0	—
纽约	71.3 (1988 年)	8.9	7.5	52.4 (1988 年)
芝加哥	40.8 (1990 年)	—	6.9	41.0 (1990 年)
东京	30 (1990 年)	2.6	2.6	81.50 (1990 年)
大阪	31.4 (1987 年)	—	15.4	46.9 (1987 年)
横滨	31.3 (1980 年)	—	7.3	42.9 (1980 年)

资料来源: 广州市城市规划局

2. 污染企业集中于市区, 环境污染较严重

广州市工业以二类、三类污染工业为主, 市区包括了钢铁、造纸、印刷、电气机械、仪器仪表、机械

工业、工艺美术等众多污染六类工业。如荔湾路两侧集中了印染、制漆、机械、制约工业，西村工业区集中了火电、水泥工业，“工业大道工业区”更集中了500余家工厂，其中包括重型机械厂、轨钢厂、造纸厂、化学试剂厂、电池厂、电镀厂等。广州市废气排放重点污染企业大多集中于荔湾、越秀、芳村、海珠区西北部、白云区南部以及黄埔区和番禺区东部，其中荔湾区是单位面积废气排放量最大的地区，废气排放量为 $13.9 \text{ 万 m}^3 / (\text{km}^2 \cdot \text{月})$ ；黄埔区次之，废气排放量为 $3.0 \text{ 万 m}^3 / (\text{km}^2 \cdot \text{月})$ ；再次为芳村、海珠区，废气排放量分别为 $2.7 \text{ 万 m}^3 / (\text{km}^2 \cdot \text{月})$ 和 $2.2 \text{ 万 m}^3 / (\text{km}^2 \cdot \text{月})$ ，而周边二区二市（番禺、花都、从化、增城）环境质量较好，废气排放量平均为 $0.05 \text{ 万 m}^3 / (\text{km}^2 \cdot \text{月})$ 。市中心区单位面积工业废气排放量约为市区平均值的3倍以上，而荔湾区单位面积工业废气排放量是市区平均值的20倍以上。其主要原因是广州发电厂和广州水泥厂等重点污染源位于该区。据检测，该区二氧化硫月平均值大于 0.15 mg/m^3 ，是全市 SO_2 浓度的峰值区。与此同时，广州市工业废水污染也十分严重，主要分布于珠江广州河段的前航道、后航道及黄埔航道沿岸，重点污染企业有位于芳村区的广州钢铁厂、位于海珠区的广州造纸厂和位于黄埔区的广州石油化工总厂等，由此造成珠江广州河段水质的严重恶化。

3. 工业园区与居住区混杂

随着广州城市面积不断蔓延扩大，使得原来布置在城区“边缘”或“下风”“下水”地段的工厂逐步被新建的居民区包围，变成城区里的“馅”，严重威胁着周围的居住环境。以海珠区为例，解放前的居住区集中在西北角海珠桥至人民桥一带，工业区则分布在当时属于郊区的工业大道北以西、珠江后航道沿岸、海珠涌中段以北。水污染较大的（如广州第一棉纺厂等）则放在城区下游，空气污染较大的（如广州火柴厂等）放在城区西南方向，个别污染特别严重的则摆到海珠涌以外，如广州硫酸厂。但后来，这些工厂很快就被新的居住区包围转而处于“上风”、“上水”了。1950年大规模开辟的南石头造纸厂工业区、新港西路轻工机械工业区以及20世纪70年代的赤岗轻纺工业区，现在也被逐步扩大的城区层层包围起来，形成了目前工业与居住包围与反包围的“千层糕”式空间结构，对城市发展远景估计不足与规划不科学，是造成这种结构的主要原因。而20世纪80年代新布置的一些大中型工厂和工业区点，不少也已变成建成区的边缘包围圈。今后如果不在空间结构规划上给予调节和控制，必将产生新一轮的居住反包围（胡华颖，1993）。

4. 工业空间发展与城市建设步伐不协调

20世纪70年代以后，在城市规划控制下，广州新建的一些大型工业区都分布在距城区较远的地方，如槎头、江村、夏茅机电工业区（城区以北 $10 \sim 17 \text{ km}$ ）、吉山汽车工业区（城区以东 18 km ）、大田山石油化工区（城区以东 22 km ）、广州经济技术开发区（城区以东 25 km ），呈“蛙跳式”空间扩散。但是除个别国家投资大的工业企业有能力组织自己的生活区以外，多数工业区没有统一的较为完善的生活居住条件和必要的商业服务业及文化福利设施，绿化布置缺乏整体感，职工生活只能依赖老城区，造成“工业扩散了，人口并没有扩散”的局面，工业空间发展与城市建设步伐并不协调。

四、广州工业郊区化分析

工业空间是城市空间的重要组成部分，工业布局的变化是城市空间演变的主要动力之一。1980年以后，我国一些学者在研究城市工业布局时，注意到工业在城区与郊区之间的分布与变动现象，开始探讨工业郊区化的问题。20世纪90年代以后，工业郊区化问题得到城市地理学界高度重视，特别是在“中国沿海城镇密集地区空间集聚与扩散研究”项目中，众多学者对上海、北京、广州、大连、沈阳、杭州的工业郊区化进行实证分析，认为工业的郊区化是我国大城市郊区化的主要表现形式，工业的郊区化带动了人口和第三产业的外迁，对优化城市空间结构、缓解中心城区环境问题、促进中心区功能转换和升级起到十分重要的作用（胡序威等，2000）。

广州是华南地区重要的工业生产基地，也是我国近代工业的发祥地之一。由于历史的原因，在旧城区集聚了相当规模的传统工业，不仅对城市环境和居民生活造成很大的破坏和干扰，而且不利于中心区城市功能的优化。改革开放以后，广州城市工业结构和工业布局的调整日益得到重视，对污染企业的搬迁、治理也已提上有关政府部门的议事日程。但在1990年以后，受计划经济体制的束缚，企业没有经营自主权和对土地的处理权，企业不愿轻易搬迁，政府制定的工业企业搬迁计划真正实施得很少。1990年以后，随

着城市土地使用制度的改革、企业经营自主权的落实和城市对外交通系统的改善等,同时,在郊区和县级市进行了统一的工业园区的规划布局,开辟了几个重要工业园,为大量城区工业外迁创造了条件,使我国大城市工业外迁由以行政手段为主强行推进向以经济手段和行政手段相结合、企业充分利用市场机制自愿搬迁转变,从而在根本上加速了工业郊区化的进程。

工业的外迁及其郊区化是城市本身发展和城市增长的必然结果。工业和城市的发展,使城市内不同区域间的工业生产环境发生转化,使工业向布局条件较优的郊区移动。城市工业企业经过搬迁改造后,把生产部门转移到郊区或城乡结合部,这不仅使工业在大城市过分集中的状况有所缓解,而且加快了郊区工业化和城镇化进程,使郊区化成为城市发展到一定阶段时的普遍现象。但工业郊区化也带来了一系列新的问题和矛盾,有关部门对此应有足够的认识和准备,采取相应的预防措施。

(一) 广州工业郊区化的特征

广州工业的地域可分为以下四个圈层。①中心区:包括荔湾、越秀、东山3区,面积为37.9 km²;②边缘区内圈:包括芳村、海珠、天河3区,面积为241.3 km²;③边缘区外圈:包括白云、黄埔2区,面积为1164.4 km²;④外围郊区:包括番禺、花都区、增城市、从化市,面积约5990.8 km²。从表3-13可以看出,1980~1989年广州市中心区工厂数占全市的比例有了较大幅度下降,从38.37%下降到27.19%,职工人数占全市的比例由1980年的37.51%下降到26.21%,固定资产原值比例由27.67%下降到22.76%,下降十分明显。边缘区内圈工厂数、职工人数、固定资产原值3个指标占全市的比例有所下降,但下降的幅度比中心区要小得多,与此同时,边缘区外圈和外围郊区的比例出现显著上升。边缘区外圈工厂数占全市比例由10.29%上升到15.29%,固定资产原值比例从20.22%上升到26.83%,职工人数比例从13.59%上升到18.59%,其固定资产原值比例明显高于工厂数和职工人数比例,原因是黄埔区拥有一批大重化工业企业,资金密集度高,而外围郊区职工人数占全市的比例上升最为明显,由1980年的12.23%上升到20.12%,工厂数和固定资产原值占全市比例也有较大幅度上升,由此可见广州工业郊区化从20世纪80年代开始大规模推进。

表3-13 1980~1989年广州工业的圈层的结构变化情况

圈层	工厂数比例 (%)			固定资产原值比例 (%)			职工人数比例 (%)		
	1980年	1989年	增长率	1980年	1989年	增长率	1980年	1989年	增长值
中心区	38.7	27.9	-29.14	27.67	22.76	-17.74	37.51	26.21	-30.13
边缘区内圈	24.93	23.48	-5.82	41.00	34.91	-14.85	36.68	35.08	-4.36
边缘区外圈	10.29	15.29	48.59	20.22	26.83	32.69	13.59	18.59	36.79
外围郊区	26.41	34.03	28.85	11.11	15.50	39.51	12.23	20.12	64.51

资料来源:胡华颖,1993

在1992~2000年间,广州中心区工业总产值由19.5亿元增加到43.23亿元,增长了1.22倍,年均增长速度为4.1%,但其占全市的比例出现大幅度下降,由7.6%下降到2.30%,下降了5.3个百分点。边缘区内圈工业总产值由1992年的34.01亿元,增加到2000年的178.79亿元,增长4.24倍,年均增长23.1%,但其占全市比例也有明显下降,从1992年的13.26%下降到9.50%。边缘区外圈的工业总产值由32.82亿元增长到2000年的214.47亿元,增长了6.5倍,年均增长速度达到26.37%,占全市工业总产值的比例变化不大,由12.80%下降到11.34%。而外围郊区的工业总产值由1992年的170.17亿元猛增到2000年的1446.38亿元,增长8.5倍,年均增速为30.67%,其占全市工业总产值的比例由66.34%上升到76.86%(表3-14)。

表 3-14 1992~2000 年广州工业的圈层结构变化情况

圈 层	1992 年		1996 年		2000 年	
	工业总产值 (亿元)	占全市比例 (%)	工业总产值 (亿元)	占全市比例 (%)	工业总产值 (亿元)	占全市比例 (%)
中心区	19.50	7.60	37.41	4.14	43.23	2.30
边缘区内圈	34.01	13.26	79.91	8.84	178.79	9.50
边缘区外圈	32.82	12.80	102.12	11.29	213.47	11.34
外围郊区	170.17	66.34	684.29	75.71	1 446.38	76.86
全市	256.50	100	903.73	100	1 881.87	100

资料来源：根据广州统计年鉴有关数据计算而来，统计口径为区属工业企业

将市区和郊区进行比较分析（表 3-15 和表 3-16），从工业企业单位数的变化来看，1985 年市区拥有 2 573 家，占全市比例为 73.6%，而郊区仅拥有 922 家，占全市比例仅为 26.6%。而到 2000 年，市区工业企业数为 12 542 家，数量增加很快，但其占全市比例大幅下降，仅为 39.9%。2000 年郊区拥有工业企业 18 874 家，增长更为迅速，占全市的比例上升到 60.1%，已远远超过市区的数量。从工业总产值的情况来分析，1990 年市区工业总产值为 355.8 亿元，占全市比例高达 81.9%，郊区工业总产值为 78.7 亿元，仅占全市比例 18.1%。到 2000 年，市区工业总产值增加到 1 404.7 亿元（1990 年不变价，下同），比 1990 年增长 3.95 倍，年均增长速为 18.7%，占全市工业总产值的比例为 51.4%，比 1990 年下降 30.5 个百分点。同期郊区工业总产值猛增到 1 329.0 亿元，比 1990 年增长了 15.9 倍，年均增长速度达到 42.38%，占全市比例也上升到 48.6%，比 1990 年的比例有了大幅度提高，郊区工业基本上与市区工业平分秋色。

表 3-15 广州市区和郊区工业企业单位数的变化

年 份	市 区		郊 区	
	数量 (家)	占全市比例 (%)	数量 (家)	占全市比例 (%)
1985	2 573	73.6	922	26.4
1990	11 333	51.8	10 562	48.2
1995	11 957	44.2	15 073	55.8
2000	12 542	39.9	18 874	60.1

注：市区指 2000 年前广州市辖 8 区，郊区指番禺、花都、增城、从化 4 个县（市、区），下表同。

表 3-16 广州市区和郊区工业总产值的变化

年 份	市 区		郊 区	
	工业总产值 (亿元)	占全市比例 (%)	工业总产值 (亿元)	占全市比例 (%)
1990	355.8	81.9	78.7	18.1
1995	859.9	62.1	525.5	37.9
2000	1 404.7	51.4	1 329.0	48.6

导致广州工业地域结构变化的原因主要有两个方面：一是在城市规划的控制下，大量新建工业企业主要布局于城市郊区，中心区原则上不得上马新的工业项目；二是市区特别是中心区工业企业在地价因素、企业改造重组、污染控制等因素作用下向外搬迁，其搬迁去向主要是郊区的工业区或小城镇。如 2001 年广州市搬迁的 18 家企业中，有 9 家搬到番禺、花都、从化、增城等外围郊区，有 8 家搬到白云区、海珠区、黄埔区等市边缘地区，还有 1 家（广州农药厂）搬到广州市域以外的英德县。

随着广州工业的空间扩散和郊区化，近 20 年来广州工业地域结构发生了显著变化。20 世纪 80 年代初广州工业用地主要集中于外环线以内的中心城区，包括西村工业区、南石头工业区、员村工业区、琶洲工

业区等,此外,在黄埔区吉山、庙头也分布有部分工业用地。而到 90 年代末,老城区工业用地面积有所减少,而在东部黄埔区出现了大片工业用地,包括广州经济技术开发区、云埔工业区、广州科学城以及广州石化、乙烯、汽车、港口工业区等,造成了广州工业用地重心的东移。

(二) 广州工业郊区化的动力机制

1. 土地有偿使用制度的建立与工业郊区化

1978 年改革开放以后,我国城市土地利用中开始引入市场机制,特别是 20 世纪 90 年代以来,国家相继颁布了一系列的法令、条例,促进土地由无偿使用向有偿使用的转变,从而引发城市土地利用结构的大幅调整,中心城区“退二进三”的步伐大大加快。广州是我国土地使用制度改革最早的城市之一,1984 年和 1985 年相继出台了《广州市征收城镇土地使用费暂行办法》、《广州市征收中外合资企业土地使用费暂行办法》等法规。1993 年颁布了国有土地使用权出让金标准,根据不同类型、不同地段制定相应的标准,如将市区地段分成“中心区”“一般市区”“近郊区”“远郊区”四类,当然,中心区昂贵的地价极不利于工业企业的用地,而且也使得中心区现有工业用地具备了置换开发的巨大利益差价。一般来说,第三产业具有经济密集、决策集中和信息灵敏等高度集聚及商产出的特点,因而地价最高的中心区地段更适于发展商务办公、金融、商业贸易等较为集约的第三产业,而广大的工业企业则倾向于在地价相对低廉、用地空间广阔的郊区地段发展,才能获得更好的经济效益,对于濒临破产或效益不佳的工业企业尤其如此。因此,地价的差异成为促进中心城区工业企业郊迁的主要动力之一。1990 年以后广州市区工业置换规模逐步扩大,如 1996~2000 年海珠区办理置换手续的土地就达到 38 幅,位于市区中心地段的工业用地置换量达到 2.03km²,约占海珠区整个工业用地面积 6.6 km² 的 1/3。

2. 国企改革与工业郊区化

20 世纪 90 年代以后,随着我国由计划经济体制向市场经济体制加速转变,国有企业受到前所未有的冲击,亏损面不断扩大,国有企业改革成为城市政府的工作重心之一。广州从 20 世纪 90 年代中期开始全面推进国有经济的战略性重组和调整,实行产权转让,使经营主体与所有者主体结合起来,希望借此改变企业经营机制和经营效率,从而能在市场环境上立足生存。为了实现国企“三年解困”目标,主要通过“关闭”“破产”“被兼并”“产权转让”等方式来实施改造,而实施的前提是需要将国企存量土地资产变现。如 2000 年广州市拟关闭破产的 79 个家国有企业,90% 以上是位于市区的国有工厂,其占用的大量土地需要进行置换开发,土地置换开发的收益成为企业易地建设、设备更新、下岗职工安置费用的主要来源。如广州万宝电器集团通过对下属冰箱企业的资产重组,利用腾空土地拍卖所得易地建设新的万宝冰箱有限公司,加强了企业生产技术改造,降低了企业的资产负债率,使企业获得新生,广州绢麻厂、广州氮肥厂由政府收回土地,进行公开拍卖,其收益除了安置下岗职工以外,还可以补充政府财政收入,用于市政设施建设。

3. 城市环境保护与工业郊区化

由于历史的原因,广州市区工业与居住用地混杂现象普遍,一些污染型企业也集中于中心城区,使得广州城市环境污染十分严重。因此,治理和搬迁污染企业成为改善环境的重要途径,也是政府部门和广大城市居民关注的一项急迫任务。由于财力的限制,早期的市区污染企业搬迁数量很少。20 世纪 90 年代中期以后,随着地方政府财力增加,在土地有偿使用、国企改革和相应环保政策的综合作用下,广州市开始有计划、大规模地搬迁、治理市区污染工业企业。为把广州建成一个环保模范城市,环保部门对水体、大气等制定相应的环境目标,其中要求市区空气质量近期内达到二级标准。1996 年制定的《广州城市环境保护规划》(1996—2001 年),拟定了 68 家市区污染工厂(其中有 63 家位于中心城区),计划分期分批搬迁。2001 年制定的《广州空气质量行动计划》又确定了 20 家主要空气污染工厂名单,这些工厂也逐步搬迁。从环境经济学和土地经济学角度看,将市区污染严重的企业实施搬迁到郊区既有利于环境保护和污染源的控制和治理,也有助于改善企业经营状况,优化城市功能结构,增加地方税收。实际上,不少污染严重的企业在实施搬迁前就已因经营困难而破产关闭,如广州氮肥厂、人民造纸厂等。还有许多企业通过异地迁建而使企业获得新的发展,如广州铜材厂、广州硫酸厂、广州农药厂、广州电池厂等。经过对市区污染工业置换开发与污染治理,广州市区环境质量得到明显改善,如 1984 年广州市区大气中 SO₂ 不仅分布范围

广,而且浓度高,SO₂浓度大于0.1mg/m³的面积超过7.15 km²,到1996年市区SO₂浓度大于0.07 mg/m³的面积缩小到2.15 km²。

4. 城市规划、城市建设与工业郊区化

1978年改革开放以后,城市不再是单纯的工业基地,城市职能开始向区域分工和综合性转变,原有的城市规划也开始作相应的调整,特别是对城市中心区的功能有了更高的要求,其服务、管理、指挥的功能日益得到重视,许多大城市制订了以“退二进三”为主要内容的中心区建设计划。随着城市之间的竞争日益激烈,良好的城市景观是吸引人才招商引资的重要条件,城市为了扩大绿地和开敞空间,减少工业设施对景观的影响,都致力于对传统城市空间结构进行调整,对市区工厂进行置换开发。而且在新的城市中心区建设中,也必须对原来的用地进行统一规划和调整,如广州珠江新城的建设就要求原地的多家工厂进行搬迁。与此同时,近年来广州大规模的城市基础设施建设和改造也必然牵涉到部分工厂的搬迁问题。如1992年为配合广州地铁一号线建设,政府拿出沿线总面积近410万m²的24块土地进行转让开发,其中相当部分属于工业转换用地。此后的内环路、环城高速公路、地铁2号线等大型基础设施建设也有部分工业用地被置换开发。

(三) 工业郊区化的后果及存在问题

工业郊区化在我国是一个新生事物,是一项复杂的系统工程。工业搬迁的对象主要是市区劳动密集程度高、产品附加值低、占地多、耗水耗电多、排污量和噪声污染大的传统工业,如纺织、机械制造、仪器加工、化工、建材等工业。迁移的动力和主要原因是中心城工业结构和布局调整、土地级差地租、政府的环保政策、城市基础设施建设、房地产开发等,迁移的方向主要是大城市的郊区,搬迁费则主要来源土地出让金、置换费和政府补偿等。工业郊区化的后果和影响十分广泛,总的来看是积极的、有效的,正面效应大于负面效应。它不仅有利于城市中心区产业结构高级化和地域空间结构优化,提高城市生态环境和居民生活环境质量,缓解市区水电、运输设施紧张局面,而且可以带动迁入地经济发展,增加就业,增强当地经济实力。同时,也使得搬迁企业有可能扩大生产空间、改善生产条件、加速技术改造和新产品开发。但是,由于政府部门对工业郊区化估计不足,缺乏统一的计划和切实可行的配套政策措施,在工业搬迁过程中也出现了一些问题和矛盾。

(1) 城市工业外迁与规划工业区建设不配套,出现布局分散、配套设施不齐全、污染转移等现象。由于规划工业区的地价较高,很多工厂不愿搬去,而是自找厂址,选址的随意性大,科学性差,造成布局过于分散,形不成完整的工业小区,基础设施、生活服务设施很难配套,在供电、供水、通信、“三废”治理、职工通勤、子女上学等方面出现许多问题。还有一些工厂搬迁时出现严重的污染转移问题,对当地环境造成新的破坏。如广州铜材厂,本来是污染型企业,却搬迁到属于广州水源保护区的从化太平镇,削弱了从化以环境为主要招商吸引力的优势。

(2) 二次搬迁和多次搬迁问题。二次搬迁和多次搬迁是许多城市工业郊区化过程中存在的突出问题,其主要原因是随着城市空间不断拓展,最初搬到城乡结合部的企业又处于城区范围内,四周被居住用地包围,企业的污染扰民问题再次突出,不得不再次搬迁。这也与企业的选址不当及城市规划部门的眼光短浅有关。如广州利工民针织厂将部分漂白工序搬到赤岗,而赤岗是新建的地铁2号线的终点,新的广州会展中心也选址于此,导致该工厂将再次搬迁,企业的多次搬迁无疑会为其发展造成巨大的损失。

(3) 工业郊区化中,工厂迁出城市中心部位,而职工随迁的却很少。其原因是一方面企业外迁时承担不起职工外迁的费用;另一方面,职工不愿外迁,担心外迁入地基础设施和生活服务设施太差,影响子女上学就业和老人生活,许多企业只得增开通勤班车或缩短工作时间,职工的通勤费用大为增加。

(4) 部分企业在搬迁过程中缺乏科学的发展规划及技术改造和经营方略,使得企业生产经营出现滑坡甚至倒闭。一般来说,企业的搬迁行为在相当长的时间内会带来一定的损失,主要表现在:一是搬迁需要相当的资金投入,主要是设备的淘汰和新设备添置以及新征土地花费;二是企业搬迁需经过长时间的慎重选择和多方案比较,耗费了决策者及干部职工的大量精力和时间,会对正常生产经营活动带来不利影响,特别是全面停产的休克型搬迁,其市场损失更大。因此,企业决策者和管理者要有充分的准备和周密的部署,最好是边迁建、边生产,将损失降到最小,并以搬迁为契机,促进企业生产跨上一个新的台阶。

(四) 工业郊区化的调控

工业郊区化是一柄双刃剑,它对企业、迁出地和接受地都会产生重大的影响,它不仅影响到工业的发展和布局,同时也关系到社会、文化和人们福利的提高及环境的改善。政府部门和学术界应深入研究工业郊区化的规律和特点,力争制定出能够兼顾各方利益、可操作性的政策,来引导和促进工业郊区化进程。

(1) 统筹安排,加强领导,制定工业布局调整规划及其配套政策。工业郊区化涉及的政府部门问题较多,如规划、国土、环保、城建、房产、计委、经委等,各部门之间要相互协调,共同决策,统一制定全市工业布局调整规划和配套政策。在深入调查研究的基础上,对产业的用地方向实施指导性规划,以发挥劳动地域分工的优势,发展规模经济,共同使用基础设施,集约利用土地资源。对工业搬迁企业制定一系列经济鼓励政策,主要包括税收减免、加速折旧、提供优惠贷款、提供优惠土地和基础设施、给予发行债券的方便等。同时,采取必要的行政措施和法律措施,主要包括反污染法规及相关的奖惩措施、严格的工业发展分区制、给搬迁企业充分的准备时间、帮助解决子女上学、就业、医疗保健等措施。政策制定时要充分考虑企业和区域发展的现状和未来趋势,具有一定的超前性、高度科学性和较强的可操作性,并应根据形势变化做出相应的修改。

(2) 科学规划,合理确定新的工业发展区。针对工业郊区化无序发展的问题,政府部门应以城市总体规划为依据,建立为企业服务的导向型工业区,把零散的同行业或性质相同的工厂相对集中起来,组成工业小区,便于共同配置基础设施和服务设施,集中治理“三废”,组织生产协作和集中管理,更好地完成企业外迁和工业布局。目前,广州实际上只有2处可以继续发展的集中工业地域,其一为广州经济技术开发区及周边地区,主要是外向型加工业,地租较高,环保要求较严,国企迁入的可能性不大;二是黄埔工业区,以广州石化、乙烯、油制气厂、汽车、造船等大型工厂为主,污染与功能混杂情况严重,剩余土地有限,也无法吸引外迁企业。南沙是广州重点开发的地区,但以高科技、外向型产业为主(已成立南沙资讯科技园和南沙经济技术开发区),对污染型产业发展有限制。番禺南部的潭洲—大岗—灵山地区土地资源丰富,区位条件适中,交通便捷,环境容量较大;增城市环境优美,工业基础好,土地资源丰富,区位条件好,交通发达。应该统一规划,重点建设,作为吸引中心城区外迁企业的主要接纳地。

(3) 当地政府应该制定良好的吸引企业迁入的政策,搞好有利于企业生产生活的软硬件设施建设,做好引进规划,对企业迁入后可能出现的不良影响作出预测和防范对策。

(4) 认真研究搬迁资金来源渠道问题。资金短缺是制约企业顺利搬迁的主要因素。目前土地置换是解决企业搬迁资金来源的主要途径。除此以外,还应该考虑国家补助、银行贷款、部门和地方补助、企业自筹、发行债券、迁入地土地所有者以地价入股等各种方式,多管齐下,全面开拓,保证搬迁资金到位。

(5) 搬迁企业要制订好科学的搬迁计划方案和操作程序。要统筹规划,因地制宜,做好新址选择工作,使企业迁移与技术改造、产品开发、职工培训等相结合,搞好旧厂关闭和新厂开工的有机结合;做好职工思想工作,为职工创造良好的生活和工作环境;稳定原有各种社会和业务关系,积极开拓与新址所在地有关方面的关系,努力使企业迁移的综合效益最大、损失最小,通过搬迁实现企业获得更大发展的目标。

五、广州工业空间布局调整和优化

由于历史上的原因,广州市工业用地一直较倚重于旧城区,虽然经过改革开放后的20余年的发展,这种状况仍未得到根本的改善。因此,广州工业空间布局有必要做进一步的调整和优化。一方面,随着广州产业升级,产业组织层次提高和国有企业改革政策的出台,迫使老城区原有工业企业置换土地,通过转让原工业用地来筹集异地建设所需的资金,提高企业的经济效益;另一方面,番禺、花都撤市设区,为广州空间结构的调整缓冲或置换的空间余地,如何使这一“余地”,使广州向合理化方向发展,将是广州趋于有序发展和可持续发展的重大战略决策。工业用地调整恰逢时机,如何选择中心城区外迁的方向,形成规模化、产业化、集约型的工业集聚区,对于配合广州城市空间形态的调整无疑有着重大影响。

按照广州城市总体发展规划和建设现代化国际大都市的目标责任制,今后工业发展方向,应着重发展技术密集型工业和适应广州特点的轻工业,调整改造传统工业,大力发展高科技产业。在空间布局上,应按工业地域的圈层结构来调整和优化,其总的原则是:旧城区严格控制工业发展,不再增加工业用地,对

有严重“三废”污染的工业企业分期分批进行关、停、转、并和外迁；城区边缘工业区主要进行合理调整、填补，加强各项配套服务设施建设，不再安排大型新、扩建项目；重点是发展远郊工业开发区和工业镇，完善和开发一批大型工业区，并且容纳城区的工厂搬迁，减轻旧城压力。

（一）各圈层工业用地发展策略

旧城区。指内环线以内的地域，面积为 28km^2 ，工业用地 1.25km^2 ，今后应逐步迁出绝大部分工业用地，仅保留少量工业用地，以占地小、耗能少、无污染的一类工业用地和都市型工业为主。

中心城区。指内环线以外、外环线以内的地域，面积 192km^2 ，工业用地 12.55km^2 ，其中三类工业用地 8.83km^2 。该区域内要严格控制发展工业用地，保留南石头工业区、白鹤洞工业区，但三类污染工业用地如广钢、广纸、奥桑味精厂、铝制品厂等应限时迁出；利用已有的用地条件，优先发展东沙经济技术开发区和天河软件园区；整合现有分散的区属工业用地，逐步实现产业结构的转型升级和产业片区的集约化。

边缘区。指外环线以外，原市属8区以内的地域，用地面积 $1\,223\text{km}^2$ ，工业用地 66.2km^2 ，其中三类工业用地 9.55km^2 。该区域是广州市区工业用地的主要分布，应以整合、协调发展为主。东部可以接纳市区部分搬迁工业，对市属、区属工业地段以整合为主；北部是区属工业重要发展地段，以规模化、集约化发展为主。

外围郊区。指包括市区外围4个区（县级市）以内的地域，用地面积 599km^2 。该区是广州市通过工业化实现农村人口城市化的重点地区，属于工业积极发展区。该区可以接纳市区大量的三类工业用地，目前已按工业行业布置了11个市属工业园区和24个工业镇，将成为未来广州经济发展的重要增长点。

从发展方向来看，今后广州工业用地主要是向南、向北拓展，适当向北发展一些污染小的轻型工业。向南是最重要的拓展方向，包括两条扩展带：一是沿广番公路经市桥延伸扩展到潭洲、大岗地区；二是沿规划中的快速干道经石基、石楼向南沙延伸，形成沿线以组团为主的双轴平行发展的格局。向东沿广深高速公路和广深铁路往黄埔、新塘、永和方向发展；北向主要沿广花、广从公路往新华、街口方向发展。

关于边缘地带和外围郊区工业开发区以及重点镇的发展，应加强分类指导，统一规划，引导同类工业项目的适度集中，以利于城市基础设施的集约化建设和使用，形成规模经济和集聚经济，提高工业用地效益。

（二）近期内应重点建设的工业型开发区和工业镇

1. 主要工业区

（1）广州经济技术开发区。该区西区以应用技术、出口创汇为主，重点发展技术密集型和资本密集型工业，但目前土地已基本开发完成，今后应走内涵提高之路。开发区东区建设新型汽车工业基地、发展摩托车零部件以及食品饮料等轻型工业。

（2）黄埔工业区。区内现有工业主要有修造船、化工、冶金、机械等行业，是广州的重工业基地，主要分布于大田山、吉山、庙头、南岗等片。沿江北岸主要为船舶修造基地，广深铁路以北的大田山地段已发展为石油化工基地。吉山工业区发展为汽车、机电、化工和轻工为主的综合性工业区。庙头工业区为船舶修造及冶金、化工工业区。南岗工业区主要发展化工和建材工业，但应注意东江水源的保护。

（3）云埔工业区。云埔工业区规划发展为外向型、技术型、效益型工业为主体，承接部分中心区外迁企业，形成兼有金融、贸易、商业服务等产业的工业区。

（4）广州科学城。规划建成集科研、开发、生产为一体的高新技术、高效节能技术、精细化工技术等。

（5）南沙经济技术开发区。依托未来大港口建设，宜重点发展临港型重工业以及高新技术、外向型的轻型工业等。

（6）西北部工业区。西北部工业区主要分布于白云区石井、江高等地区，主要发展石井机电小区和东山区、荔湾区、越秀区属工业基地。由于西北部的流溪河是广州市供水的主要来源，因此该区工业应在确保水源不受污染的前提下发展。

2. 重点工业镇

（1）新华及赤坭。新华主要发展建材、机电、电子、食品加工、纺织业等。赤坭规划建设成为广州市

的建材工业基地。

(2) 市桥、沙湾、大石。市桥主要发展高档家电、电子、机械、服装加工等和高新技术产业。沙湾、大石规划发展为无污染、少污染的轻工业，如日用电器、电子、食品和其他加工业。珠江管理区接纳部分旧城区转移的老企业以及规划建设以华侨投资为主的华侨工业城。

(3) 新塘、永和。主要发展污染少的轻型出口加工业，建设永和汽车制造及配件生产基地，以及适当接纳旧城区扩散工业。

(4) 街口、太平。重点发展污染环境较少的机械、电子、食品、轻纺及建材工业等。

(5) 潭洲、大岗、灵山。该地区条件适中，交通方便，土地资源丰富，用水、用电充裕，环境容量大，适合工业发展，宜作为中心城区工业转移的接纳地和工业发展后备用地。

第十一章 提升广州产业园区发展水平的对策

一、广州产业园区的发展历程及现状

(一) 广州产业园区的发展历程

广州在发展产业园区方面一直走在全国的前列。在 1984 年底至 1986 年国务院批准举办的首批经济技术开发区中，广州经济技术开发区便位列其中。随后，广州又先后兴办了国家级的高新技术产业开发区、保税区和出口加工区。近年来，市、区、镇各级为了促进经济发展，又先后建设了一批工业园区。目前，广州产业园区已经成为广州经济发展的重点区域和增长极，对推动广州的发展起着重要的作用。

(二) 广州产业园区发展的现状

经过 20 年的发展，广州产业园区的发展呈现如下特点：

(1) 开发层次多级并存。经过集中治理整顿，广州产业园区（工业区、开发区），数量从原先的 499 个减少到 2004 年底的 102 个，占地从 33.99 万公顷减少到 10.17 万公顷，大致形成国家级、市级和区县多级并存的开发体系。

(2) 空间布局相对集中。由于城市西面和西南面均有行政或地理上的发展“门槛”，故国家级和省市级的开发区主要设在城市东面和东南面的区域，已形成了二十多个片区组成的开发区群落。然而，由于广州市土地比较稀缺和对使用容量上的预见性不够，开发区并未出现连片发展的态势，出现了“飞地”的状况。

(3) 经济指标全面攀升。广州产业园区经济发展势头良好，各项主要经济指标增长幅度较大，已经成为广州市新的经济增长源。国内生产总值和工业生产总值一直呈高速增长趋势。

(4) 产业集群初步显现。作为投资环境的浓缩点，广州各产业园区在交通条件、基础设施配套、商务和生活服务等方面基本形成一个良好的投资环境，吸收生产要素进入，搭建产业聚集的平台。同时加强整合，注意利用区域优势，聚集主题园区，逐步向聚集方向发展。

(5) 外向型经济特色明显。广州产业园区进出口额增长迅速，特别是外贸出口不断拓展，作为对外贸易的窗口作用越来越明显，涉外经济层次和经济开放水平提升很快。

二、广州产业园区发展水平分析

由于广州开发区和南沙开发区在广州市产业园区中发展水平最高、开发规模最大、开发效益最好，而且广州各个产业园区普遍都是在广州开发区的直接或间接示范带动下兴起的，因此，广州开发区的发展水平很大程度上反映了广州产业园区的发展水平。

(一) 广州产业园区发展水平纵向分析

从经济实力、投资环境、科技实力、社会贡献和国际化程度五个方面对广州产业园区 20 年来特别是近年来发展的纵向比较分析。

1. 经济实力增强，产业结构有待调整

近几年的统计年鉴显示，广州开发区和南沙开发区的经济运行状况良好，主要经济指标高位增长，发展规模取得了长足的积累，经济实力不断增强，广州开发区的工业总产值从 1999 年的 249 个亿上升到 2003 年的 900 个亿，南海开发区的工业总产值从 1999 年的 5 个亿上升到 2003 年的 63 个亿。

由表 3-17 可以看出，在广州开发区的产业构成中，工业占了主导地位，而且在这 4 年中都保持了高位增长。

表 3-17 广州开发区三次产业构成及增长

	2000 年		2001 年		2002 年		2003 年	
	增长 (%)	比重 (%)						
第一产业	—	—	—	—	—	—	—	—
第二产业	52.42	81.31	26.37	84.72	31.77	64.80	71.32	78.46
第三产业	2.78	18.69	0.16	15.28	93.13	35.20	-15.08	21.20

表 3-18 广州开发区三次产业构成及增长

	1999 年		2000 年		2001 年		2002 年	
	增长 (%)	比重 (%)						
第一产业	-17.23	2.95	-37.81	1.09	5.26	1.02	3.33	1.45
第二产业	15.68	66.22	24.00	73.82	-7.06	60.59	201.36	78.44
第三产业	10.46	31.83	-12.31	25.09	73.25	38.39	27.98	21.11

数据来源：根据有关统计资料整理得到

随着南沙开发区在 2002 年进入了高速发展阶段，工业增长迅猛。由表 3-17 和表 3-18 可以发现，两个开发区的三次产业构成类似，第二产业占了主导，第三产业比重不高，农业只占很小一部分。

根据开发区生命周期理论，广州开发区总体而言处于成长的后期，开始进入成熟期，工业规模和工业实力已经有了一定的积累，但第三产业尤其是服务业显得比重太低，将来可能成为制约广州开发区持续发展的因素，产业结构需要“软化”。而南沙开发区则处于开发的中期，需要进一步的工业化积累，因此工业比重大是正常现象，也符合开发区“以工业为主”的发展方针，但同时也不能忽略第三产业的发展。

2000~2003 年，广州开发区工业仍然是轻工业占优势，但已呈现重型化的格局，全区工业进入重型迅速发展的阶段。六大支柱产业支撑了全区工业经济高速增长。这六大支柱产业是：化学原料及化学制品制造业、电子及通信设备制造业、电气机械及器材制造业、食品饮料制造业、金属冶炼及加工业、交通运输设备制造业。高新技术产业快速发展，以电子信息、生物医药、新材料为主的高新技术产业步伐加快。在第三产业中，商业、服务业、物流业发展较快。

2. 投资环境有喜有忧

无论从总体看还是从各个硬环境指标看，广州开发区已经具备了相当能力的投资硬环境保障系统，全区基本实现了七通一平，其中广州科学城更实现了八通一平，为工业发展提供的支持保障是可靠的。

通过对广州开发区 1998~2002 年基础设施投资与合同外资额、工业产值和 GDP 环比增长对比分析，各指标增长变化趋势一致，基础设施投资波动较大，跳跃性环比增长变化反映了硬环境不断适应经济增长需要的动态平衡过程（表 3-19）。

表 3-19 广州开发区基础设施投资与主要经济指标环比增长对比分析

指标项 \ 年份	1998	1999	2000	2001	2002	平均增长率
基础设施投资	100%	-32.52%	97.03%	0.12%	94.60%	39.70%
协议外资额	100%	16.18%	58.56%	38.90%	60.80%	43.61%
工业总产值	100%	30.87%	36.3%	22.5%	32.1%	30.44%
GDP	100%	15.42%	41.54%	22.20%	41.15%	30.08%

数据来源：根据有关资料整理

为适应园区招商引资和经济发展的要求，广州开发区在建设和完善软环境方面做出较大努力，园区软环境得到显著改善，但仍然存在一些问题，需要进一步完善。例如，管委会职能存在全能化倾向、管理链条增长、人文环境尚待改善、政策优势弱化，等等。

3. 科技进步表现明显

广州开发区近几年由于高新技术产业的快速发展,科技实力大大增强。以科学城为核心基地的“广东光谷”建设步伐加快,科技创新服务体系也得到较大改善。存在的问题是现有的高新技术企业规模不够大,名牌和拳头产品不多,传统产业和高新技术产业相互之间的联结较少。

4. 社会贡献度持续增强

社会贡献主要反映了开发区在广州经济发展中的作用,由各年的统计数据可以看到,单广州开发区其工业增加值占广州全市工业增加值比例就从2000年的12.56%上升至2003年的23.15%,财政收入2003年突破85亿元,就业人数近11万人。这说明,依托广州发展起来的开发区,已经成为广州经济发展的重点区域和增长点。其财政收入是广州财政收入的重要来源,此外,它还对母城的劳动就业作出了重要的贡献(表3-20)。

表3-20 广州开发区对广州经济发展的贡献

指标	单位	2000年	2001年	2002年	2003年
财税收入额	亿元	42.75	56.29	67.19	85.59
区内年末从业人数	人	62 526	77 082	80 773	107 500
工业增加值占所在城市工业增加值比例	%	12.56	14.86	17.04	23.15
第三产业增加值占所在城市工业第三产业增加比例	%	2.11	1.81	3.06	4.85

数据来源:根据有关资料整理

5. 国际化程度不断提高

广州开发区和南沙开发区积极发展外向型经济,初步形成了多层次、宽领域的对外开放格局。经济外向度高,国际化进程较快,对外贸易口岸的作用强。

表3-21 广州开发区各年国际化指标比较

指标	单位	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年
进口总值	亿美元	10.37	13.69	23.65	22.49	39.81
出口总值	亿美元	6.5	8.89	9.77	18.76	32.26
外贸依存度	%	63.90	64.36	77.09	67.42	67.53
合同利用外资金额	亿美元	2.98	4.72	6.56	10.75	12.84
实际利用外资金额	亿美元	4.70	4.84	5.00	5.60	6.05
三资企业产值比重	%	95.80	93.78	92.52	90.25	88.23

注:合同利用外资金额按注册资本计;外贸依存度=(进口+出口)/(GDP×2);美元与人民币比率8:1;三资企业产值比重=三资企业工业产值/工业总产值×100%,下同

由上表3-21,在1999~2003年,广州开发区进出口总值增长稳定、快速,其中出口总值比进口总值小,一定程度上说明了开发区经济对国际经济发展的依赖性较强。面对周边地区的竞争压力,开发区在招商引资上继续保持良好的势头,增长迅速,说明广州开发区对外商吸引力较强。

通过以上纵向分析,广州开发区发展势头好,水平较高,并且已经成为广州市利用外资、发展现代工业和高新技术产业、出口创汇的主要基地之一,其经济总量占全市的份额逐年递增,成为广州市经济发展的一个重要增长极。

(二) 广州产业园区发展水平的横向比较分析

从经济实力、科技创新实力、投资环境和管理体制等几个方面将广州开发区同国内其他园区进行横向比较分析,以更深入地了解广州开发区发展的现有水平(表3-22)。

表 3-22 部分开发区生产总值、工业总产值比较

开发区	GDP (亿元)		第二产业		工业总产值 (亿元)	
	2003 年	增长 (%)	2003 年	增长 (%)	2003 年	增长 (%)
昆山开发区	278.28	50.9	230.64	54.6	852.11	59.3
苏州开发区	364.10	45.1	250.00	—	897.97	83.2
广州开发区	423.19	41.5	332.04	71.32	895.87	59.68
天津开发区	445.23	25.1	354.90	28.3	1251.40	30.2
大连开发区	300.20	23.7	188.30	24.2	598.20	22.0
北京开发区	85.43	11.1	74.70	10.7	450.00	10.8

数据来源：各开发区官方网站最新公布资料

1. 整体经济实力坐二望一

从工业总产值来看，2003 年，广州开发区总产值落后于天津开发区，与苏州工业园不相伯仲，但增长速度落后于苏州工业园。这说明广州开发区与这些园区相比还有改善和发展的空间。

2. 产业选择相对分散

由表 3-23 可以看出：第一，从所占全区产值比例来看，广州开发区在支柱产业的选择和分布上较之天津开发区和苏州工业园分散，产业集群程度稍逊一筹，也从一定程度削弱了产业的核心竞争力。第二，从各开发区的支柱产业可以看出，各开发区产业同构性突出，在产业选择上具有竞争趋同趋势，加剧了各园区之间的竞争。第三，广州偏重于化学工业，可能带来污染问题，对于逐渐走向城市化的广州开发区来讲，这不能不说是一种潜在污染威胁。

表 3-23 部分开发区支柱产业比较

开发区	(支柱) 产业	占全区产值比例 (%)	占全区总比重 (%)
广州开发区	化学原料及化学制品制造业	34.61	87.56
	电子及通信设备制造业	25.95	
	电气机械及器材制造业	6.3	
	食品饮料制造业	9.83	
	金属冶炼及加工业	8.04	
	交通运输设备制造业	2.83	
天津开发区	电子通讯	62.2	91.4
	机械制造	17.0	
	医药化工	5.30	
	食品饮料	7	
苏州工业园	电子信息	43	83
	精密机械	27	
	新材料	9	
	生物医药	4	

数据来源：各开发区官方网站最新公布资料

3. 投资环境中游偏下

根据零点调查、前进策略与《智囊》杂志联合进行的《中国十大开发区投资环境进展》研究，广州在全国 10 大开发区投资者对于各区投资环境评价结果排序中，硬环境综合得分排第六，软环境综合得分排第七（表 3-24）。调查结果显示，相对于苏州、大连和北京等一些处在较高水平的“软硬平衡”与“软高硬低”的开发区，广州开发区目前处在“低位平衡区”，在保持其现有投资者和吸引后续投资者方面均可能面临着相当的考验和挑战。从总体来看，广州开发区在提供工业配套能力方面较其他被调查开发区有突出的优势，但在区内商品供应方面与投资者预期存在较大差距。从调查发现，广州开发区的投资者忠诚度不高，迁移意向最高，软环境因素薄弱或较弱和软硬环境因素的交合作用是使投资者具有较强迁移意愿的主要原因。

表 3-24 全国 10 大开发区投资者对于各区投资环境评价结果排序

硬环境排序			软环境排序		
序位	得分	标准差	序位	得分	标准差
大连	4.00	0.53	大连	3.96	0.83
昆山	3.90	0.81	昆山	3.96	0.87
天津	3.88	0.48	天津	3.95	1.04
深圳	3.85	0.60	深圳	3.80	0.53
成都	3.70	0.58	成都	3.71	0.54
广州	3.69	0.54	广州	3.65	0.73
浦东	3.69	0.95	浦东	3.65	0.59
北京	3.60	0.75	北京	3.64	0.88
武汉	3.53	0.66	武汉	3.56	0.70
重庆	3.47	0.72	重庆	3.42	0.85

4. 高新技术产业发展弱于北方诸强

通过对 2002 年国内部分城市开发区高新技术企业主要经济指标统计的比较分析，广州开发区高新技术的发展规模和生产效率大都处于这几个开发区的中游位置，高新技术企业产品的出口额处于这几个开发区的末位，说明高新技术企业的产品出口竞争力、总体技术水平较低，真正能走向国际市场的产品竞争力不如其他优秀产业园区；在高新技术企业的总体生产效率上不如深圳、上海和苏州的开发区（表 3-25）。

表 3-25 2002 年部分地区开发区高新技术企业主要经济指标统计

开发区	企业数 (家)	职工人数 (人)	总产值 (万元)	总收入 (万元)	出口总额 (万美元)	人均总产值 (万元/人)	平均企业总产值 (万元/家)
全国	28 338	3 486 686	129 371 015	153 263 685	3 292 207	37.10 429	4 565.284
上海	536	109 338	9 442 024	10 359 384	300 963	86.35629	17 615.72
深圳	156	88 290	7 198 747	6 964 328	349 415	81.53525	46 145.81
苏州	364	99 666	4 858 310	4 862 089	352 512	48.74591	13 347.01
广州	769	56 384	2 591 818	3 774 917	71 620	45.96726	3 370.375
北京	9 567	403 842	14 772 208	23 947 958	287 679	36.57918	1 544.079
天津	1 835	142 012	4 166 423	4 983 868	129 067	29.22853	2 270.53
大连	951	105 634	1 847 946	2 691 943	73 258	17.49386	1 943.161

数据来源：《中国统计年鉴 2003》

5. 利用外资后劲不足

从合同外资金额、实际利用外资的总量和增长速度上，广州开发区落后于苏州工业园和大连开发区，

尤其从增长速度上落后于各大园区，这说明广州开发区的招商引资工作还有待于发展，努力寻找新的引资增长点，比如在选择投资来源、招商方式、改善投资环境等方面寻找新的突破（表3-26）。

表3-26 2003年部分开发区国际化指标比较

开发区	合同外资金额（亿美元）		实际使用外资（亿美元）		出口（亿美元）	
	总额	增长（%）	总额	增长（%）	总额	增长（%）
大连开发区	14.21	75.9	5.96	60.0	36.12	11.0
天津开发区	12.74	48.7	6.32	54.3	67.47	18.3
昆山开发区	11.32	28.7	5.79	2.6	63.10	72.8
北京开发区	4.18	26.0	2.64	30.4	15.93	20.7
苏州开发区	20.87	19.7	12.05	32.3	56.00	12.0
广州开发区	12.82	19.0	6.05	8.0	32.26	71.9

数据来源：根据各开发区官方网站公布资料整理

综合以上经济指标的比较，广州开发区在总量上比较靠前，但是增长速度和后劲稍逊于其他的竞争对手，尤其是落后于苏州工业园和昆山工业园。因此广州开发区在未来的发展中要不断学习这些优秀园区的经验，拓展自己的发展空间。

三、存在的主要问题和制约因素

通过上述现状分析，发展水平评价和区域间的比较分析，可以进一步归纳出广州在发展产业园区方面究竟存在哪些局限和不足，并深入分析未来广州产业园区发展面临的新形势或挑战。

（一）广州产业园区发展中存在的主要问题

广州产业园区经过多年的运行，随着国内国际形势的发展，逐渐暴露出一些不适应新形势发展要求的问题：

1. 产业发展方面

（1）产业导向不强。不少产业园区考虑较多的是发展规模和效益目标，而较少考虑园区立足之本的产业定位，较少考虑培育特色产业和引导产业集群，因此对入驻企业的产业方面缺乏必要的引导和控制，致使园区内产业零散，优势产业难以形成，企业根植性差，发展后劲不足。

（2）产业集聚仍有待提高。从产业集聚方面看，经过十几年的发展，广州园区企业集聚的规模经济性正在形成，尤其是国家级工业园区，聚集效应明显。但从总体上看，很多中小园区定位千篇一律，产业结构雷同、与当地经济关联薄弱。

（3）产业布局缺乏统一规划。许多工业园区在布局调整时，过于看重土地、劳动力等某些要素成本低廉的短期利益，忽视了产业集聚和综合商务成本最低等长期利益。作为政府也缺乏完善的政策手段来落实产业和布局导向。如通过规划、环保、财政、税收等手段来引导企业和投资者。

（4）大小园区之间缺乏协调。由于总体协调性不强，出现了园区之间争项目、抢资金的现象。各小区间为争项目可能还竞相压价，滥用优惠政策，在某种程度上又制约了各地的经济发展，不利于地区整体投资环境的进一步完善。

2. 投资环境方面

（1）投资硬环境。土地短缺与闲置并存，某些园区基础设施投资滞后，其根本原因是有些园区基础设施投资不足，资源分散，土地利用率低导致土地资源的浪费。

（2）投资软环境不尽如人意。第一，在人文环境方面尚有差距。广州有产业园区普遍注重发展经济，忽略了区内教育、文化、卫生等非生产领域的发展，造成生活不便，出现了人才不想来、留不住的现象。第二，法律地位不明确，政策缺乏稳定性。由于园区的管理机构（管委会），在国家的行政序列中并没有明确的地位，我国对园区的建设至今仍无一个全国性的法规，使得园区的社会地位和政策、体制等缺乏稳

定性、规范性；同时，政策、体制的多变所导致的政策失效和体制紊乱状况，仍难以避免。第三，管理体制优势弱化。目前国家级、区级、镇级产业园区并存，在开发、建设和管理上分属各级政府管理或指导协调，这对调动各级政府积极性和充分利用社会资源发挥了重要作用，但由此也普遍产生了封闭式操作、本土化运行的现象，绝大部分园区的人、财、物都在本级政府的范围内调配使用，缺乏开放、流动和国际化。

3. 科技创新方面

(1) 高新技术产业发展不具优势。虽然广州产业园区的高新企业起步较早，产业发展取得了很大成绩，但总体来说还比较稚嫩，没有起到明显的龙头作用。广州产业园区已认定的高新技术企业，大部分规模不大，产品开发精度不够，名牌和拳头产品少。

(2) 融资渠道仍不够宽畅。对于高新技术企业，尤其是民营中小型高科技企业而言，融资渠道仍然不够宽畅。一是由于国有商业银行存在某种程度上的“贷款歧视”；二是风险投资机制尚不健全；三是技术产权交易市场等发育滞后。

4. 国际化水平方面

(1) 思想观念与新形势发展的要求不相适应，创新吸收外资工作的体制和机制滞后；

(2) 资源制约成为招商引资和经济发展的瓶颈；

(3) 政务环境有待进一步改善；

(4) 投资成本上升，企业压力加大；

(5) 推进招商引资网络化、产业化、市场化进展不够快。

(二) 广州产业园区发展面临的制约因素

(1) 市场竞争日益激烈。从世界范围来看，工业生产出现了相对过剩的局面。我国已经进入过剩经济阶段。产业园区在项目、资金、人才、政策等方面正经受越来越激烈的恶性竞争。

(2) 优惠政策优势逐步减弱。园区的许多政策优惠成为政策普惠，港澳台资、外资等资金流向由原来重点向东南沿海转变为向上海浦东、长江三角洲和西部等新的热点地区分散。

(3) 资源供给趋于紧张。广州市矿产资源和某些原材料必须依靠国内外大量供给；水资源供需矛盾日渐尖锐；城市扩张使土地资源及其承载力的供求矛盾增大。

(4) 生产经营成本上升。工资和物价水平的上涨，劳动力成本也随之升高；由于地价的上扬，再加上原材料价格的提高，许多产业园区外商将资金、项目向内地低生产成本处转移。

(5) 人才储备不足。许多园区企业都反映，劳动用工供给出现缺口。不仅技术工人缺乏，非技术人员也出现短缺。

四、广州产业园区发展的目标与战略

1. 建设广州市产业园区的必要性

建设好产业园区，推进工业园区化是广州工业经济工作的一个重要着力点，对广州工业的长远发展具有极其重大的意义。建设好产业园区，推进产业园区化是走新型工业化道路的重要途径。建设好产业园区，推进产业园区化能够夯实招商引资的基础，发挥广州产业的外源性发展优势，又有利于组织内部资源，发挥内源性发展优势。建设好产业园区，推进产业园区化能够整合资源，降低基础设施成本，提高企业竞争力。产业园区作为广州经济发展的重要支撑点和增长点，对广州城市现代化的建设产生着重要的影响。未来5~10年是广州基本实现现代化的关键时期，同时也是广州产业园区发展的关键时期，我们必须根据现实可能和经济发展需要，确立广州产业园区的发展目标，并提出实现其目标的各种战略选择。

2. 广州产业园区发展战略定位与目标

(1) 战略定位。将广州产业园区发展成为全国领先的、极具国际竞争力的一流产业园区。

(2) 战略目标。在未来五到十年内，实现园区经济信息化、产业结构高度化、基础设施一流化、园区规划科学化、生态环境园林化。在各产业园区的管理目标方面，应着重坚持三生一体的理念，将生活、生产、生态的体系融入。力争到2007年，新的工业企业和项目进园率超过90%，2010年超过95%。

(3) 战略方针。①广州产业园区的发展，要以提高国际、区域竞争力为目标；②广州产业园区的发

展,必须保留“以吸引外资为主、工业项目为主、出口创汇为主,致力于发展高新技术”的合理成分;③广州产业园区的发展,必须反映城市化的客观要求;④产业园区的发展,必须体现可持续发展的要求。

3. 广州产业园区发展的战略选择

提升广州产业园区发展水平的战略选择可以概括为:一个依靠、两个提高、三个参与。“一个依靠”:广州产业园区的发展要依靠产业集聚,形成企业集群,促进广州产业园区快速发展。“两个提高”:提高园区自主学习和持续创新能力,提高政府管理水平。“三个参与”:加快参与世界范围内稀缺资源的争夺;主动参与国内产业结构调整 and 所有制结构的改造;积极参与可转化成生产力的高新技术产业的培育。

五、提升广州产业园区发展水平的对策措施

(一) 园区管理方面

(1) 整合各园区管理体系:使各种园区从目前多元的管理体系趋向一元,甚至成立专门机构进行统一整合,对法规、人事、财务等进行重新划分职责。

(2) 明确园区管委会职能,创新体制:近期内要继续实行“小政府、大社会”的管理模式。以后可以允许和鼓励发展好的园区开发公司发行一定规模的企业债券,或组合优良资产上市。部分园区可以尝试引进战略投资者开发建设,开展多元化投资经营模式,以产业地产的理念打造品牌和特色产业园区。

针对入园企业规定供地量与投资额、投入产出率、税收收入、规模以上工业企业利润、建筑密度、容积率等指标,提高土地资源利用率。建筑密度不低于35%,容积率不低于0.6,同时减少过大面积的绿地。还应该增加安置失地农民、农民社会保障、农民再就业等指标。达不到规定标准的不予供给土地,防止土地“征而不用、多征少用、征做他用”等问题的出现。

(二) 产业发展方面

(1) 结合“南拓、北优、东进、西联”的城市发展战略,推动产业园区布局向东南部和县级市地域扩散调整。首先应继续调整和完善广州产业园区总体规划和功能分区,从整体上调整产业园区的布局。由于广州城市规模扩张的过程尚未完成,故当务之急是如何通过完善城市功能分区的规划,重新合理调整产业园区布局的整体规划,使之与城市功能分区和工业布局整体规划相适应,既可置换出市区土地以发展服务产业,又能使工业集中到相应的工业园区,以获得集聚的外部经济效益。

(2) 大力促进园区产业集聚。园区建设要有意识地根据主业关联度培植企业群,乃至发展园区产业集群,形成主导产业区。其做法是:①形成一个具有鲜明特色的主导产品;②围绕主导产品发展一系列生产和服务;③企业之间关系紧密,既有竞争又有协作。推进园区产业集聚要考虑以下几个方面:①新建工业项目原则上都要入园,促进产业发展的集群化。②以项目带动园区建设。要花大力气积极争取国内外影响大、实力强的大公司将产业关联度大、带动作用强、产业链条长的大项目落户工业园区,从而促进大规模系列化引进项目,加快工业园区发展。要积极引进国际知名、实力强的园区开发商进行园区开发,努力使园区的开发管理符合国际现行的标准和规范,更多地承接国际产业的转移。③建设特色工业园区,形成产业集群发展。各区县要发挥和增创园区的差异性优势,以名牌立业,以品牌立区,办出优势,办出特色。以龙头企业为主组建专业特色园区,以产业聚集形成园区品牌,不断打造、延伸产业链,形成各具优势的产业集聚的大发展态势。

(3) 以重点企业、品牌产品带动园区发展。要深入实施“质量立市、名牌兴业”的战略,积极鼓励优势企业争创名牌,鼓励品牌企业在园区内以资金、技术、管理和信息等作支撑,聚集一批中小企业群,提供专业化产品、加工原材料和零配件供应等配套协作,形成产业链、企业群,使园区内企业实行专业化生产配套,形成产业群的整体竞争力。对于传统工业区,逐步进行技术改造、产业升级,引导相关产业集聚中,通过管理、信息化强化园区的协调配套功能。

(4) 强化传统工业区“园区化”及功能。

(三) 科技创新方面

根据广州产业园区发展“积极参与可转化成生产力的高新技术产业的培育”战略,广州产业园区要结

合“优先发展”、“有限目标、突出重点”及“自主研究与引进相结合”三个原则，把发展高新技术产业和传统产业高新技术化紧密结合起来。具体对策如下：

(1) 深化园区科技体制改革，建立新型科技体制。首先，鼓励和支持园区企业建立技术开发机构，鼓励和引导技术开发和技术服务机构进入园区；其次，大力促进产学研联合；第三，完善科技成果转化机制；第四，加强科技法规的立法和执行工作，切实保护知识产权。

(2) 建立多元化科技投入体系，完善园区企业创新的融资环境。第一，鼓励园区企业增加研究开发和技术创新的投入，逐步使企业成为科技投入的主体。第二，加快发展园区资本市场，培植高新企业的融资能力。第三，金融机构要大力支持高新技术产业的发展。第四，建立和完善高新技术风险投资市场。

(3) 积极培育和积聚各类人才，建设高新技术队伍。一是做好科技人才的培养工作；二是做好科技人才的引进工作；三是做好人才的管理和服务工作，充分发挥高新技术人才的作用。

(4) 扩大国内外的科技合作与交流，不断增强自主开发能力。一是创造良好环境，促进对外科技合作与交流；二是以优惠政策吸引国内科研院所和大型企业在园区进行高新技术的合作开发；三是加强与国外经济实力雄厚的大财团、跨国公司的经济技术合作。

(四) 投资环境方面

第一，管委会要弱化部分直接管理职能，成立或引入金融、咨询、媒介、公证、仲裁、人才培养、信息、广告策划等社会中介服务机构，形成真正的专业化经济和发达的社会劳动分工，降低交易成本，提高交易效率。第二，开放信息，促进各种途径的信息交流，彻底改善商业信用环境，鼓励区内大公司与小公司合作，利用信息社会的优势促成全面有序的市场发展。第三，创新社区管理模式。积极研究区域规划用地面积扩大后的区域社会管理体制，探索城中村改造的新模式。强化社区建设与管理，完善社区文体娱乐、生活配套设施，培育积极向上的社区文化。第四，强化服务，全面提高区域运行效率。以审批制度改革为突破口，理顺关系、优化流程、提高效率，切实搞好“一站式”投资服务中心。要加快推进机关ISO9001认证工作，规范行政管理。进一步强化亲商意识，实行贴身服务和优质服务承诺制。大力推进政务公开，加强监督机制和制度建设，严格考核制度，促进廉洁行政、依法行政。加快推进信息化建设，开发区管委会机关全部实施网上办公。进一步提高企业筹建和服务水平，要坚持企业筹建现场办公制度和外商投诉，进一步优化“一条龙”服务。

(五) 国际方面

一是支柱产业大项目推进策略，围绕支柱产业进行产业链招商。二是重点区域推进策略，建设以广州经济技术开发区、黄埔区、增城市等工业园区为依托的东部工业板块；建设以南沙开发区为依托的现代化临港工业基地。三是园区推进策略，推动外资项目向园区集中，明确各园区产业分工，实行定向专业招商。四是投资多元化策略，在瞄准港台、日韩、欧美等重点引资市场的同时，加大北欧、南非等引资新兴市场的开拓力度。五是消化吸收和创新策略，积极探索和创新招商引资方式方法，多管齐下，大力开展网上招商、代理招商、园区招商、会展招商、主题招商、“走出去”招商、“请进来”招商等形式多样的招商活动，拓展招商引资的广度和深度。六是充分利用资源战略，积极探索单位投资密度大、技术含量高、资源消耗低、环境污染少、经济效益好的新型利用外资道路。七是积极应对外商投资新形式战略，可以推出部分规模企业，精心包装，供外商选择并购。

第四篇

国外汽车业发展对广州汽车业发展的启示

第一章 世界汽车产业概况与发展趋势

一、世界汽车产业发展概况

1. 世界汽车产量

世界汽车工业历经 100 多年的发展，到 2005 年世界汽车产量达 6 653 万辆。世界汽车生产厂商集中在美国、日本和欧洲。2005 年产量超过 300 万辆的国家有 6 个，依次为：美国 1 192 万辆、日本 1 079 万辆、德国 575 万辆、法国 320 万辆、中国 570 万辆、韩国 369 万辆。近年来，虽然一些新兴国家汽车工业发展很快，但与美、日、欧等汽车强国在资本、技术、市场运营等方面存在较大差距。

2. 世界汽车产品结构

当前，世界汽车产品中轿车仍然是汽车工业发展的主导产品，在汽车产销总量中一直占据主导地位。2005 年世界轿车产量 4 600 万辆，占汽车生产总量的 69%；其次是轻型商用车产量 1 721 万辆，占 25.8%；重中型载货车 298 万辆，占 4.4%；大中型客车 25.6 万辆，占 0.8%。

3. 世界主要汽车集团

汽车工业是集中度较高的产业，20 世纪末，世界汽车工业大重组形成了“6+3”的发展格局。即 6 大超级集团、3 个独立公司。6 大集团有通用、福特、戴一克、丰田、大众、雷诺。3 个独立公司有宝马、标致—雪铁龙、本田。这九家跨国汽车集团的产量占世界汽车总产量的 95%，其中 6 大集团占 80%左右，3 家独立公司占 15%左右，其他仅占 5%。

4. 世界汽车市场

目前，世界汽车需求和汽车贸易市场仍集中在发达国家，发达国家汽车需求量占全球汽车需求总量的 80%。随着全球经济发展，世界汽车销售市场逐步向发展中国家转移。中国、印度、俄罗斯、东南亚将成为 21 世纪汽车产销的主导市场。

5. 世界汽车产业发展趋势

目前，世界汽车产业总体发展是产能过剩、成本上升且竞争激烈，世界汽车产能达 7 680 万辆，市场需求量为 6 000 万辆左右，生产能力过剩 30%。但出于全球市场战略，跨国汽车集团仍在新兴汽车产业发展中国家加大投资，加剧了世界汽车产业的竞争。

二、世界汽车产业国际化重组格局

1. 世界汽车产业大重组大并购

进入 20 世纪 90 年代以来，伴随全球经济一体化兴起，掀起了新一轮世界汽车产业大规模并购重组浪潮，仅 1997 年，全球汽车产业就发生大大小小的兼并 700 多起，重组交易额达 300 亿美元。1998 年，新一轮兼并重组达到高潮，德国最大的工业企业戴姆勒—奔驰（Daimler-Benz）公司与美国第二大汽车公司克莱斯勒（Chrysler）公司合并成为市场资本高达 920 亿美元的巨型集团，位居世界第三。1999 年 1 月，福特公司以 64 亿美元巨资收购瑞典的沃尔沃（Volvo）公司轿车部，然后沃尔沃公司用获得的资金全力收购斯堪尼亚（Scania）重型载货车公司，从而取得了最佳经济规模。法国雷诺（Renault）公司以 54 亿欧元购买了日产（Nissan）公司的控股权。

世界汽车产业重组并购主要有 3 个方面的原因：①世界汽车市场总体上供大于求：全球汽车生产能力超 7 000 万辆，而需求一直徘徊在 5 000 万辆左右，产能过剩 30%，各汽车厂家为了争夺有限市场展开激烈竞争。为了重新划分市场和竞争的需要，从而加速了兼并重组的步伐。戴姆勒—奔驰和克莱斯勒的合并，前者是为了迅速拓展北美巨大的高档轿车市场，后者主要为了开拓欧洲转型车以及多用途车、越野车市场。法国雷诺公司与日本日产公司的合作，也是为了提高市场占有率，合作双方相互利用生产基地和产品将市场占有率提高了 1.25 个百分点。②追求最大的经济规模效益是兼并的一个重要原因：如戴姆勒公司应用新技术、新产品的成本要高于克莱斯勒公司，原因在于它的生产规模较小，车型批量不大，合并之后大有改观。随着车辆生产批量的增大，单车成本下降得非常明显。③技术进步推动汽车

工业合并：由于各国对汽车、环保、节能法规日趋严格，安全性、可靠性、舒适性的要求在不断提高，以电子技术为代表的新技术几乎渗透到汽车的每一个角落。新技术和新系列产品的开发费用巨大，动辄数十亿美元。因此，只有走联合道路才能达到最经济的开发效果。通过合作开发、资源共享和扩大新车型规模，才能达到降低成本的目的。

2. 世界汽车产业重组格局

经过 20 世纪末、21 世纪初汽车工业大重组大并购，世界汽车产业形成了 6 大板块：①福特汽车集团——是美国首屈一指的汽车集团，福特集团不仅是汽车工业的创始者，而且在 2000 年兼并了沃尔沃公司轿车部后，实力超过通用汽车集团成为世界上最大的汽车集团。福特集团还成功地兼并了日本的马自达公司、铃木公司，弥补了福特集团在小型汽车开发上的不足，使福特集团更具竞争力。②通用汽车集团——是美国另一举足轻重的大汽车集团。通用集团一直是世界汽车工业的霸主，2000 年暂时被福特集团超过，但通用集团也在积极进行整合，开拓发展中国家市场，力图东山再起。通用集团拥有众多品牌，日前通用集团在欧洲有非常成功的欧宝公司和密切合作的意大利菲亚特汽车集团；在日本控股拥有独特技术的富士重工和五十铃汽车公司；在中国与上海汽车集团合作也非常成功，从而形成了强大的全球性的汽车集团。目前，通用集团正积极收购改组韩国大宇公司，力图恢复世界汽车工业的霸主地位。③戴姆勒—克莱斯勒汽车集团（戴—克集团），是一个立足欧洲的大汽车集团，拥有世界著名的奔驰轿车品牌，两大集团合并曾震惊世界，该集团合并后成功控股日本三菱汽车公司，成为世界汽车产业第三大集团，无论在规模上还是在技术上都具有很大的优势。④大众汽车集团——大众汽车集团的产品包括德国“大众”“奥迪”，还包括大众集团控股的捷克“斯柯达”、西班牙的“西亚特”和英国的“本特利”等众多欧洲品牌，在中国与上海汽车集团合作也非常出色。该集团生产厂家及产品遍布全球。⑤“法国军团”——包括标致—雪铁龙汽车集团和雷诺—日产汽车集团。雷诺—日产集团的组成，被认为是“小鱼吃大鱼”的兼并。业绩良好但规模较小的法国雷诺公司兼并了规模大但业绩不良的日产公司，可以看出世界汽车工业竞争的激烈和国际化的发展趋势。⑥“日本军团”——“日本军团”包括日本丰田和本田两大集团公司。日本丰田公司和本田公司各自独立，但有个共同特点，就是由于这两家公司都立足美国市场，从而成功地避开了日本的经济危机。这两大集团不仅整合了日本的汽车厂商，而且成功地在美国和欧洲汽车市场上发展，近年来，本田公司与中国广州的合作，卓有成效，日产、丰田公司也不甘落后，先后成功走入中国市场。

3. 汽车产业全面走向国际化

自 20 世纪 80 年代以来，全球汽车生产能力过剩导致了汽车市场竞争日趋激烈，为了实现规模经济，占领新兴市场，跨国汽车公司加快了推进全球化战略进程。通过 90 年代汽车产业大兼并大重组，汽车产业已成为国际化程度最高的产业之一。专家预测，未来全球将形成 6 家超级汽车集团和 16 家世界级供应商。汽车产业全面走向国际化。

汽车产业国际化的表现形式是汽车企业之间横向和纵向的联合式重组，其实质内容是汽车产业在生产和销售的全球一体化，汽车公司的重组联盟为产业链在全球展开提供了组织条件。世界汽车产业全面走向国际化有以下几个方面：

(1) 产业链全球化：当前，世界汽车产业成长战略已从过去那种依赖本国基础设施、物质资源、人力资源和国内市场，转向立足全球范围的资源和国际市场。因此采取开放式或无疆界式成长模式，以谋求资源最优配置的效率，提高其国际竞争力，实现利润最大化，从而构建全球性的产业链。例如，福特公司生产的 Escort 型轿车的生产就分布 15 个发达国家，美国本土生产的零部件仅有 4 种。日本丰田公司海外主要汽车零部件及原材料生产基地分布在大洲的若干国家，整个企业的生产组织在全球范围内实施，丰田整车销售中 60% 在国外生产。此外，汽车产业链的全球化分布还具体表现为世界主要汽车企业利用全球资源实现零部件的全球采购以及产品生产、技术利用和研发系统的国际化。以往跨国汽车公司通常在本国建立和保持技术研发机构，通过复制其现有甚至过时产品对其他国家进行投资，以获最大化的短期收益。然而，由于各国市场已融合为一体，跨国汽车公司根据各国的国情有效配置其产业链的各个环节或功能，以实现长期全球收益最大化。对汽车生产厂商而言，重要的是以最低成本和最优产品服务争取客户和市场，尤其是技术革新日新月异的今天，以往那种为了保持垄断地位而不远千里向目

标市场输送整车和零部件的做法正在逐步消失，取而代之的是以汽车生产公司为单位的全球生产链，在生产和研发上的国界已变得模糊不清。

(2) 市场竞争国际化：20世纪80年代以前在世界汽车市场竞争中美国独领风骚。20世纪80年代以后，日本汽车步步紧逼，美国汽车产业面临严峻挑战，日本取代美国成为世界第一。同时德国汽车产业在政府支持下，飞速发展，也超过美国居世界第二。但20世纪90年代之后，日本经济陷入长期萧条，日本汽车受到强大冲击，德国汽车业也遭到世界汽车行业激烈竞争；而美国则通过高科技优势，十年磨一剑，重新夺回世界第一宝座，后起的韩国、巴西等新兴汽车产业国家，在汽车市场上取得令人瞩目成就：韩国汽车在国际市场展示其强大的竞争力，产品远销171个国家和地区，巴西也成为世界第10大汽车生产国。

进入21世纪世界汽车市场已呈现新的特点和格局：北美、西欧、日本三大传统市场相互渗透，需求层次升级进入高科技个性化服务阶段。从数量上讲，目前三大市场基本饱和，似乎已没有增长空间，然而随着未来网络化、智能化、清洁化、节能化等新型汽车推出，欧、美、日仍将爆发巨大的购买需求。在未来数十年内，欧、美、日三大世界传统汽车市场仍将是世界重要的汽车市场。以中国为中心的亚太地区、南美地区和东欧地区等新兴汽车市场需求急剧增加。目前，中国已成为世界上增长最快的汽车市场，年需求虽超过400万辆，预计到2015年将成为仅次于美国的全球第二大汽车生产国。

(3) 企业组织国际化：全球化潮流有力推动汽车企业组织国际化，世界跨国汽车公司之间大规模重组，强强联合建立企业间的战略联盟，并通过联盟、并购控股和参股等方式形成全球汽车集团。近年来，世界汽车企业重组出现三个明显趋势：一是重组跨越国界和地区；二是强强重组，重组集中发生在规模庞大的跨国公司之间；三是无论是整车集团还是零部件集团都在进行大规模重组。通过重组减少重复投资和过度竞争。整车集团经过重组形成9大汽车集团。零部件集团经过多年重组形成20家大型企业，年销售额超100亿美元的零部件集团只有5家，即：德尔福公司（美国）、博世（德国）、维世通公司（美国）、石桥公司（日本）和米其林公司（法国）。

通过大规模重组，近年出现的汽车产业联盟有以下几种形式：项目合作，战略联盟，项目合资，联合企业，收购控股。

三、世界汽车产业变革与创新

激烈的市场竞争不但促进了汽车产业重组，同时也促进汽车产业生产方式、生产工艺、产品设计、营销方式等方面的变革与创新。

（一）汽车生产方式变革创新

传统的汽车生产方式理念起源于亨利·福特提出的“大众化生产理论”。进入20世纪80年代，汽车生产由中、小规模转向大批量生产，出现有限数量的大规模厂商。这一生产方式转变极大提高了劳动生产率，满足市场需求。汽车工业也因此成为国家支柱产业。随着市场需求向高技术、高安全、高环保、个性化方向发展，为了降低成本，提高市场竞争力，当今的汽车生产方式正在朝系统化、模块化、多样化方向发展。汽车产业生产方式从内部生产方式和外部生产方式两个方面进行变革创新。

1. 企业内部生产方式变革

企业内部生产方式变革主要集中在生产成本的降低上。演变出各式各样的生产方式，早先影响世界汽车工业发展的生产方式理论有斯隆（Alfred Sloan）提出的纵向一体化理论和其后 Mariachiohno 提出的精益生产方式。

纵向一体化理论的主要思想是为了降低外部投入的不确定性及其交易成本，通过自筹资本投资建设单独零件厂的方式来解决和完善整个厂零部件的供向问题，通用汽车公司就是依靠这种生产方式占领市场领先地位。目前，通用公司仍保持部分纵向一体化自我独立的零部件生产配套体系，其零部件的自制率仍处在世界汽车产业最高水平。纵向一体化是一种大而全的生产方式，易造成规模不经济带来的成本问题，限制了这种方式的发挥和推广。

精益生产方式不同于纵向一体化方式，它不是从解决外部不确定性问题着手，而是从内部管理着手，试图降低各个生产环节的成本。精益生产方式基本思想是：制造商从客户的角度共同确定每件产品

由概念到最终消费价值链,打破传统职能部门或公司之间各种界限,并把这个价值链予以最优化。也就是把客户、主机厂和所有零部件厂都纳入到一个大系统中进行操作,在生产时间、技术开发、资金劳动等其他要素资源上进行整体协调,使之优化,从而最大限度地消除浪费,降低成本,以提高效率和效益,增强长期、综合竞争力。

精益生产方式首先在日本丰田公司取得巨大成功。在世界汽车市场需求越来越高,全球竞争日益激烈的今天,精益生产方式对制造商尤其是最终装配企业生产效率和经营效益的提高起着非常重要的作用,是目前汽车行业一种占主导地位的重要生产力方式。精益生产方式的主要问题是整车厂内部容易实现精益生产,但难以控制众多的零部件供应商也实现精益化生产。在汽车产业发展历史时期,除了纵向一体化生产和精益化生产方式外,国际汽车厂商对原有生产线作业方式进行创造性改进,争相实施共用平台战略。共用平台是汽车整车厂为了提高汽车产品对柔性化生产线的适应性,在厂房内部或厂商之间,开发可共用的汽车底盘和发动机,使生产平台数量有效减少的前提下,增加品种和批量。共用平台的直接效果主要体现在一个底盘多品种车型的效率上。这一汽车生产方式对充分利用一个平台生产多规格品种有一定的促进作用。尽管共用平台已取得很大进步,但经过几年实践,表现出诸如产品类似、尚难以获得最佳规模经济效益等很多缺陷。大众公司是共用平台的始作俑者,可是实施8年后,在2001年宣布放弃平台共享战略。

2. 外部生产方式变革

无论是纵向一体化生产还是精益生产:和共用平台,都有其不足的地方。正基于此,现在大多数生产厂家正趋向于从外部解决降低汽车生产成本和降低生产过程中不确定性的方法。汽车制造厂为了降低成本,提高产品竞争力,简化汽车制造工艺以及节省装配时间,要求各零部件供应商配套成系统供货,向装配模块化方向发展,并要求零部件供应商分担整车企业更多的新技术和新产品研发工作,使其在汽车工业发展中发挥更重要的作用。系统化、模块化的采用,将改变现有生产模式,使整车企业演变为单纯的装配厂,自身仅负责车身、动力系统等几个关键部分的开发和生产,由零部件供应商提供功能模块。

系统化供货和模块化生产是一种全新的汽车生产模式,它将成为21世纪汽车产业生产营销的主导,是有效地应对新世纪汽车市场挑战的一服良药。

(二) 技术创新

除了以降低成本为主要目的生产方式变革外,为了增强自身产品竞争力,多数汽车制造厂商还积极追踪市场最新需求,通过汽车产业的工艺技术革新进行产品创新,这使整个汽车工艺在20世纪末和21世纪初发生并继续发生一系列的重大突破。

为了满足人们个性化需求和解决由汽车带来的环境和能源问题,在汽车设计上充分利用最新高科技成果,使汽车体积小、材料轻量化、运作安全化、汽车环保化、设计人性化、装置电子化。现代汽车生产工艺正朝着降低成本、提高质量、增强环保意识、充分应用计算机技术和信息技术等方向发展,尤其是先进的汽车电子系统和新能源环保正是未来汽车生产业的主攻方向。

(三) 服务创新

随着汽车产业全球范围内激烈竞争的展开,汽车生产厂商除了在质量和价格等方面创造竞争优势外,更多的精力放在汽车销售和售后服务上。出现这种现象的主要原因在于,目前各大汽车厂商的产品在多年的竞争中形成了各自优势,总的说来其性价比趋于一致,所不同的是各自拥有其固定消费群,要扩大自己的销售份额已很难再从产品本身找到突破口。在这种情况下,怎样顺应顾客的意愿,通过全方位服务赢得顾客,成为汽车整车厂商增强自身竞争力的重要手段。汽车销售方式很大程度上决定了汽车的销售水平,通过改进原有的销售渠道,无论是欧洲、美国还是日本,在汽车生产厂商主导力量下已经形成了各自规范而便于管理的销售网络,一改汽车产业发展初期那种多渠道销售方式,逐步形成了目前以汽车厂家为中心、产销分离、严密分工的汽车专营销售体制。这种新的统一渠道的销售方式与汽车使用过程中反复维修的需求相关。原有分散销售方式已很难对售后的复杂管理和推进售后服务发挥作用,而新的销售方式有利于汽车厂商的发展,在售后维修和服务方面,各汽车生产厂商也纷纷采取了特许

制,统一技术,规范汽车售后服务市场。

汽车产业服务系统包括售前、售中、售后服务,重点是售后服务和汽车延伸服务。据统计,全球汽车产业整车利润约占20%,零部件利润占20%,而另60%的利润来自汽车服务业。服务是汽车价值链上最大的一块“奶酪”。

四、世界汽车产业集群与汽车城发展概况

产业集群是相同的产业高度集中于某个特定地区的一种产业成长现象。产业集群之所以成为现代产业发展的一般特征,是因为产业集群有利于提高产业竞争力。产业集群的形成和发展必须依据所在地区相应的城市基础设施。世界汽车产业发达国家在汽车产业长期发展过程中形成的汽车城,正是产业集群和城市化在汽车经济中的具体体现。世界著名的汽车产业城有美国底特律,日本的丰田,德国的沃尔夫斯堡、斯图加特,意大利的都灵等。国外的汽车城是汽车产业发展的结果,汽车产业带动所在城市发展,汽车产业是所在地居关键地位的核心支柱产业。国外的汽车城,一般都是具有世界影响的汽车厂商的总部所在地,随着这些公司的设立和发展,城市以汽车产业为核心产业,汽车产业竞争力强、国际性强、所在城市的汽车产业在全国居于支配地位,并在世界具有广泛影响。

1. 美国底特律

底特律是美国通用、福特、克莱斯勒三大汽车公司的总部所在地。1903年,“汽车大王”亨利·福特在底特律创建了第一家大规模的汽车生产厂,1914年首次使用流水生产线生产汽车,大大提高了生产率。福特公司的T型汽车1908年上市,经过8年时间到1916年达到150万辆的生产能力,成为世界上最大的汽车生产中心。在底特律周边形成众多的以生产汽车零部件、材料的工业卫星城,如大急流城、沃伦弗林特等工业都市。汽车工业成为底特律和密歇根州的经济命脉,带动了一大批相关产业和服务业的发展。美国两大汽车公司还在底特律建立了19家技术中心,从事汽车技术的研究。汽车工业、汽车技术研究、汽车服务业构成了当今底特律的汽车产业链。

2. 日本丰田

日本丰田市原名举母市,1938年,丰田汽车公司总部迁来举母市,举母市从此改名为丰田市。丰田汽车的发展,使丰田市成为世界有名的汽车城。丰田市人口共有28万人,其中丰田汽车公司的职工家属占60%。

3. 德国沃尔夫斯堡

沃尔夫斯堡是大众汽车公司的创始总部,随着大众汽车公司发展,沃尔夫斯堡成为举世闻名的汽车城。为了便于与消费者沟通,大众汽车公司在沃尔夫斯堡修建大众汽车城,这是世界上最大的独家汽车博览城。大众汽车城占地25公顷,总投资8.5亿马克(34亿人民币),于2000年汉诺威世博会开幕日正式投入使用。这里设有公司各类名牌汽车展厅、来宾接待中心、博物馆、餐厅和商店,建筑组团分为博物馆和饭店两部分,每年接待150万人次。其中大部分是亲自来提取大众车厂生产的新车。每天都有数千名来自世界各地的消费者云集于此,在轻松的氛围中学习汽车知识,感受汽车文化,购买大众汽车。

4. 德国斯图加特

德国斯图加特是世界著名汽车集团戴姆勒—奔驰公司所在地,随着戴姆勒—奔驰公司的发展,斯图加特成为德国著名的汽车城。

5. 意大利都灵

都灵是意大利的汽车城,是国际知名汽车企业菲亚特汽车公司总部所在地。都灵市全市人口120万,其中30万人从事汽车行业。

国外汽车城非常注重国外投资和贸易,而汽车城则对国内外生产、研发、营销等活动发挥着控制作用。

第二章 中国汽车产业发展概况

一、中国汽车产业发展历程

中国汽车产业 50 年的发展历史大体可以划分为三个阶段：

(1) 第一阶段：1953~1978 年。1953 年，中国从前苏联成套引进技术和装备，3 年建成了年产 3 万辆卡车规模的第一汽车制造厂，并实现了零部件和原材料的国产化，1957 年 7 月 13 日第一辆解放牌载货汽车下线，圆了中国人自己生产国产汽车之梦。1958 年 6 月第一台自行设计的红旗牌轿车在一汽诞生。1958 年以后，中国又陆续在南京、北京、上海等地建成了一批汽车厂，初步奠定了中国汽车产业的基础。

(2) 第二阶段：1978~1993 年。实行改革开放以后，中国已形成了比较完整的载重汽车产品系列和生产布局，初步建成了上海、一汽、二汽、重汽、南汽、长安、广汽、北汽等 8 个轿车生产点。中国汽车产业 20 世纪 90 年代之前发展速度缓慢，1990 年总产量仅为 51 万辆，进入 90 年代，由于国民经济的高速发展，交通运输日益发达，当时的汽车供给能力远远不能满足社会需求，在这种情况下国家加大对汽车产业的投资，“八五”期间累计投资 588 亿元，到“八五”期末全行业整车厂 125 家，改装厂 600 家，零部件厂 2000 家，职工 180 万人，形成 200 万辆汽车和 400 亿元零部件生产能力。生产载货车、轿车、客车、越野车、自卸车、牵引车 6 个大类 120 多个品种以及专用车 750 多个品种，1995 年汽车工业总产值 2044 亿元，销售收入 2111 亿元，汽车产量 145.7 万辆，其中轿车 32 万辆。

(3) 第三阶段：1994~2003 年。1994 年国家颁发《汽车产业政策》，标志着中国汽车产业进入第三个发展阶段。汽车产业组织结构开始得到调整，对零部件工业的投入有所加强，产品开发得到重视，对外合资、合作项目开始得到发展，个人购车市场开始启动，汽车产量逐年上升。随着汽车产业的发展，产业结构得到不断调整，中国汽车产业由诸侯割据向三国鼎立转移，形成“三强”产业格局。三强之中，上海汽车集团雄踞华东，依托两大跨国汽车集团德国大众和美国通用，大有超越第一汽车集团公司和东风汽车集团公司之势（表 4-1）。

表 4-1 1992~2003 年中国汽车产量统计表

年份	汽车总计	载货汽车	客 车	轿 车
1992	10 611 721	626 414	272 582	162 725
1993	1 296 778	774 868	292 213	229 697
1994	1 353 368	785 876	317 159	250 333
1995	1 452 737	721 822	405 454	325 461
1996	1 474 905	688 614	395 192	391 099
1997	1 582 628	659 318	435 615	487 695
1998	1 627 829	661 701	459 025	507 103
1999	1 831 596	756 312	509 179	566 105
2000	2 068 186	751 699	709 042	607 455
2001	2 341 528	803 076	834 927	703 525
2002	3 286 804	1 117 388	1 067 772	1 101 696
2003	4 443 686	1 229 601	1 195 210	2 018 875

二、中国汽车产业发展的现状及特点

(一) 中国汽车产业特征

1957年,中国一汽生产出了中国第一辆汽车——解放牌载货汽车,从此拉开了中国汽车产业发展史的序幕。“一五”期间,中国仅考虑生产中型载货车,且把汽车产业定位于生产引导型产业。1958年,一汽“红旗”牌轿车和上海“凤凰”牌轿车面世。此后20年间,中国汽车产业特征为:①轿车生产量一直很低,累计产量为14861辆,在汽车产量中的比重从未超过20%;②生产能力低,总产量为30万辆左右;③生产技术和车型发展十分缓慢;④汽车用户主要是单位,其用途主要是战备和载货。

改革开放后,在国内强大需求以及政府对汽车产业的重视推动下,中国开始以各种不同形式大规模引进技术,调整产品结构。特别是1987年,中国政府决定把汽车产业逐步转向以生产轿车为主以后,中国汽车产业开始驶入快车道。根据中国统计年鉴有关资料显示,在产量方面,1992年首次突破百万辆大关,1996年达到145.6万辆,居世界第10位。在产品结构方面,“缺重型少轻型”的不合理结构基本缓解。1995年中国产出结构中轿车占22.4%;载货汽车占39.4%;客车占17%;其他汽车及底盘占21.2%。在企业组织方面,建成了一汽、二汽等汽车企业集团及一批骨干企业。

到1998年,中国汽车产业有整车企业122家和零部件企业1628家,职工近200万人,形成年生产250万辆汽车(其中轿车年生产能力100万辆)以上、1000万辆摩托车以及570多亿元零配件产值的综合生产能力。2004年汽车产销量达507万辆,工业产值11000亿,摩托车出口390万辆,出口额120亿美元。

1. 随着汽车产业投资的不断增加,汽车产量快速增长

“七五”、“八五”、“九五”和“十五”时期是汽车产业发展的重要阶段。根据中国统计年鉴有关资料显示,“七五”时期投资总额为172.4亿元,“八五”时期投资总额达到756.1亿元,“九五”时期前3年投资额就已达到595亿元。由于投资力度的不断加大,中国汽车产业得到了较快发展。特别是20世纪90年代以来,汽车产量增长较快。1990年汽车产量为50.9万辆,1995年达145.3万辆,年均增长23.3%;1999年汽车产量达到了183.5万辆,产量上升至百万辆级。轿车产量增长迅速,占汽车总产量的比重不断提高。1986年轿车产量仅为1.2万辆,1999年已增加到56.5万辆,所占比重也从3.2%上升到30.8%。

2. 组织结构经过不断调整由分散逐渐趋向集中

通过近几年来重组与兼并,汽车生产分散的组织结构逐步趋向集中,形成了一汽集团、东风集团、重汽集团、中汽集团、上海、天津、北京7大汽车生产基地和兵器、航空、航天3大汽车生产骨干企业。这些企业年生产能力达二百多万辆,占中国汽车总生产能力的94%左右,形成了一定的经济规模,生产集中度得到较大提高。据统计,1998年产量在5万辆以上的9家企业共生产汽车123.7万辆,占总产量的74%左右。其中,一汽集团、上汽集团汽车产量均超过20万辆,天津汽车集团、东风集团等汽车产量均在12万辆以上。

3. 汽车产品档次和制造技术水平通过技术引进和消化吸收有较大提高

自20世纪80年代起,中国汽车产业建立了一大批合资企业,引进的主要是国外知名汽车公司70年代末80年代初的技术成熟期产品,少数属于80年代后期水平的产品,从而大大提高了汽车制造技术水平。特别是近几年,引进技术的消化吸收有很大进步,主要汽车厂除了对现有品牌的汽车产品进行改型或更新换代外,有的还转向了新产品的生产,如一汽大众生产的奥迪A6、上海通用生产的别克、上海大众生产的帕萨特B5、广州本田生产的雅阁,这些车都是当代国际先进产品。由于整车车型及技术水平的不断更新提高,也带动了零部件配套产业的发展,特别是一些合资零部件企业,由于成熟的技术与科学的管理使它们逐渐接近世界发达水平。

4. 汽车产业在国民经济中的地位和作用日益突出

根据中国统计年鉴有关资料显示,1981~1998年,汽车产业总产值从72.2亿元增加到2185.4亿元(以1980年不变价计算),年均增长22.2%;实现利税从12.6亿元增加到226亿元,年均增长18.5%。1998年,汽车产业增加值达到661.3亿元(当年价),占当年全国制造业增加值的4.4%,占

当年 GDP 的 0.8%；1998 年，汽车产业总产值为 2 787.3 亿元（当年价），占当年全国制造业总产值的 4.8%。

5. 汽车产业发展提供了越来越多的就业机会

汽车产业及其相关产业的发展创造了大量的就业机会。1998 年中国汽车产业职工总数为 196.3 万人，相关行业从业人员为 2 790 万人，是汽车产业职工总数的 14.2 倍。汽车产业及相关行业从业人员占全国总就业人口的 14.4%，也就是说，大约每 7 个就业人员中就有 1 个在直接或间接地从事与汽车相关的工作。

6. 2003 年中国汽车产业发展新形势

中国汽车产业发展走过 50 个春秋，在世界汽车产业中还十分弱小。近年来，在跨国汽车企业在华投资发展影响推动下，中国汽车产业展现新的曙光。2003 年，中国汽车产业连续两年实现 30% 以上的高速增长。全年共生产各类汽车 444.4 万辆，销售 439.1 万辆，同比分别增长 35.2% 和 34.2%，其中轿车 201.9 万辆，销售 197.2 万辆，同比分别增长 83.3% 和 75.3%，从 300 万辆级到 400 万辆级，仅用了短短一年时间，中国汽车产业从此进入快速发展时期。中国汽车市场需求快速增长，使中国在国际汽车市场中的地位相应大幅提升，中国已成为紧随美国和日本之后第三大汽车需求市场。中国汽车产业快速发展，主要得益于国民经济持续、快速发展，居民收入稳步增加，车型日益丰富，以及车价不断下调。根据国家统计局数据显示：2003 年全国 5 460 家汽车工业企业累计完成工业总产值（1990 年不变价）10 221 亿元，同比增长 36.1%，实现产品销售收入 9 257 亿元，同比增长 36.7%，实现利润总额 755 亿元，同比增长 54.9%。全年进口汽车产品总金额 88 亿美元，增幅 197.3%。2003 年，我国汽车产品出口形势喜人，全年出口汽车产品总金额 80.3 亿美元，不少企业的整车产品实现小规模出口。

（二）中国汽车产业生产集中度与主要汽车企业集团

汽车产业是生产高度集中的规模产业。由于中国在计划经济时代强调地方建立完整的工业体系，全国各省市都建立不同规模的汽车生产企业，中国汽车产业高度分散。20 世纪 90 年代以后，中国汽车行业加大组织结构调整，通过联合重组加快了向集团化、多品种、大批量方向发展，产业组织的生产集中度不断提高。中国三大汽车集团生产集中度达 47.85%，市场占有率达 48%。

表 4-2 2003 年三大集团产销率及生产集中度和市场占有率

企业名称	产量（辆）				生产集中度（%）	销量（辆）				市场占有率（%）
	载货车	客车	轿车	合计		载货车	客车	轿车	合计	
一汽	222699	116173	519865	858737	19.3	219224	118711	516423	854358	19.5
东风	209150	44652	219210	473012	10.6	209659	44997	214552	469208	10.7
上汽	51367	132936	612666	796969	17.9	50674	133844	597518	782036	17.8

注：本表资料来源于中汽协会行业信息部。一汽集团包含：一汽、一汽大众、一汽红塔、一汽华利、一汽夏利、成都一汽、一汽轿车、一汽山东汽改 8 家企业；东风集团包含：东风、神龙、东风乘用车、东风悦达起亚 4 家企业；上汽集团包含：上海大众、上海通用、上汽通用五菱、上海申沃、上海汇众、上汽仪征、上海通用东岳 7 家企业。

根据中国汽车工业发展年度报告统计，中国汽车产业整车销售额超百亿的企业有 9 家，50 亿元以上的企业有 13 家。目前中国汽车产业处于重组整合时代，从国内汽车企业实力分析，主导中国汽车产业核心力量的仍是三大汽车集团：

（1）第一汽车集团是中国汽车产业的“老大哥”，建厂 50 多年，为中国汽车产业做出了重大贡献。一汽的成败对中国汽车产业的命运有着决定性的影响。改革开放以来，一汽成功地实现了产品和制造的技术改造，建立了比较合理、符合市场需要的产品结构体系，改革了经营管理机制，使老企业焕发出新的活力。一汽既重视引进国外资金和技术，也重视自身的发展。目前从企业整体实力上看，一汽在国内仍处于领先地位。

（2）东风汽车集团是中国汽车产业的“少壮派”，有一种不畏艰难、坚韧不拔的企业精神，这种精神是企业最宝贵的财富。东风汽车公司在困难的条件下发展到今天，可以说是中国经济发展史上的一个

奇迹。这些年，东汽积累了相当雄厚的实力，在货车生产方面具有优势，后劲不可低估。目前东风汽车公司将总部移至武汉，并与日本日产公司全面合作组建东风汽车有限公司，在广州建立广州风神汽车公司。东汽集团的战略举措，将对东汽发展产生战略性影响。

(3) 上海汽车工业(集团)公司：上汽集团具有天时、地利、人和的优势。上海良好的工业基础、有利的地理位置和便利的交通条件，以及开放城市的优惠政策和环境优势为上海汽车产业的发展奠定了坚实的基础。上海没有走中国汽车产业传统的老路，而是采取中外合资，合理利用外国资金和技术，高起点、高速度发展，以最短的时间达到一定的规模，先于其他地区和企业抢占了轿车市场。同时，及时组织国产化工作，降低成本，确立市场优势。上汽的做法创出中国汽车产业发展的新路子，为中国汽车产业发展提供了宝贵的经验。上汽在发展势头上虽然处于领先地位，但产业发展主要依托两家实力雄厚的跨国汽车企业，在自主知识产权车型的开发运用上尚存不足。

(三) 国内汽车产业园概况

1. 上海国际汽车城

上海国际汽车城是上海市政府“十五”计划中的重点建设项目。作为上海西部的综合性汽车产业基地，它将与东部的微电子产业基地、南部的石油化工基地、北部的钢铁基地共同构成上海“东南西北”四大产业基地。上海国际汽车城位于安亭地区，规划占地68平方公里，包括核心区、整车和零部件配套制造区、国际赛车场、教育园区和安亭新镇区等五大区域。发展战略定位于：将上海国际汽车城建设成为集汽车研发、制造、贸易、科教博览、赛车运动、文化旅游、服务于一体化的国际化汽车城。汽车城的开发建设将按照“统一规划、分步建设、滚动发展”的原则进行，前期基础设施投资规模约为100亿元人民币，最终包括核心贸易区招商引资、安亭新镇开发和国际赛车场在内的建设总规模将达500亿人民币以上。建设的阶段性目标是在2~3年内广泛开展国际间合作，5年基本建成，力争经过10年的滚动发展，成为中国乃至亚太地区汽车产业的重要基地。

上海国际汽车城核心区占地面积7.43平方公里。规划有汽车展示贸易区、研究开发区、主题公园和高尔夫球场，集中了汽车贸易展示、汽车研究开发、汽车信息服务、汽车科教博览、汽车文化旅游和汽车物流仓储等多项功能。贸易区将积聚全球汽车品牌营销机构，展示汽车文化，发挥强大的博览会功能，辐射华东及中西部地区。其中汽车博览公园以汽车文化为主题，建筑面积达2万4千平方米的汽车博物馆和3万9千平方米的会展中心目前正在建设中。整车和零部件配套制造区占地15.5平方公里，包括上海大众的厂区，以及占地8.3平方公里的上海国际汽车城零部件配套园区，是中国重要的轿车及零部件制造基地之一，来自德国、美国、日本、新加坡以及中国台湾等十几个国家和地区的上百家企业已落户制造区，至2005年，实现轿车产量50万辆，零部件产值200亿元以上。教育园区占地1.7平方公里，园区内将引入与汽车产业相关的著名高等院校，并为汽车城提供充裕的人力资源。同济汽车学院作为首家进驻高校，项目已正式启动。学院将成为集教育培训、科研开发、市场服务、国际交流等多功能为一体的汽车专业高等学府，规划在校学生15000人。国际赛车场规划占地5.3平方公里，位于上海国际汽车城东北部，由赛车场区、商业博览区、文化娱乐区和发展预留区四部分组成，总投资56亿元人民币。赛车场由德国TILKE公司总设计，已于2004年6月建成试车，于2004年9月开始举办F1赛事。安亭新镇是上海国际汽车城的生活居住配套区，规划占地5.4平方公里。一期开发住宅约84.4万平方米，可满足约3万人的居住需求。

2. 广州花都汽车城

广州花都汽车城位于花都区中心城区西南部，一期规划占地15平方公里，二、三期规划占地35平方公里，合计占地50平方公里，是广州市重点开发园区，距广州市区22公里，距白云国际机场12公里。花都港位于汽车城南端，广州轻轨铁路也将连接汽车城，交通十分便利。汽车城发展战略定位于：以风神汽车为龙头，集汽车制造和零部件生产、汽车贸易服务、汽车物流、汽车博览、汽车科技与信息、汽车文化与体育等为一体，成为华南地区汽车贸易的核心市场、整车及汽车零部件生产的重要基地。汽车城将规划建设9个区，包括整车生产区、零部件工业园区、贸易服务区、物流中心区、出口加工区、汽车学院、汽车研发区、汽车主题公园和日本风情小镇。汽车城具有两大特色。一是汽车贸易服务。汽车城具有一流的汽车贸易服务园区，园区内设有汽车交易、二手车交易、汽车零配件交易、汽车

装潢美容、汽车养护、汽车维修、汽车监测、汽车出租等汽车贸易服务；二是汽车主题公园。公园内设有汽车试车道、电瓶车道、公众赛车场、汽车宿营地、汽车旅馆、汽车影剧场、汽车博物馆等，集品牌展示、汽车博览、汽车科普教育、汽车文化体育于一体，将公园建成广州乃至华南地区独一无二的爱车族乐园。

汽车城的建设将按照“一次规划、分步实施、滚动发展”的原则进行，分为近期（2002~2004）基本建设期、中期（2005~2007）建设发展期、远期（2008~2010）巩固完善期三期开发。在开发建设过程中，将按“无费区”标准建设，除国家、广东省、广州市规定收取的费用外，花都自身的行政费用将不再收取。汽车城于2002年7月开始规划建设，目前已完成基础建设。招商引资方面，已吸引25家汽车零部件企业落户，总投资约20亿元人民币，意向投资客户41家，其中包括广州优尼冲压有限公司和广州日立优喜雅汽车配件有限公司等。

3. 福州东南汽车城

福州东南汽车城位于福建省福州市青口镇，规划面积2993亩，是以东南汽车为核心，以整车、零部件生产制造、科研为主体功能的汽车产业城。至2004年已吸引35家台湾中华汽车公司的配套零部件企业进入汽车城，累计投资超过30亿元。汽车城拥有完整的冲压、焊接、涂装、总装四大工艺，是一个自前道工序配套件至后道工序整车组装都具有自主发展能力的具有国际先进水准的专业汽车生产基地。东南汽车城的同步建成提高了东南汽车产品的国产化率和生产效率，降低了产品成本，提高了产品品质，有力地增强了东南汽车的竞争实力和发展潜力。

东南汽车城汽车零部件企业目前生产的产品主要包括：座椅、方向盘、排气管、油箱、转动轴、车架、横梁、汽车空调、线束、车灯、减震橡胶衬条、活塞、转动件、泵类、发电机、电动马达等上百种零部件产品。

三、中国汽车产业现状分析

近年来，中国汽车市场需求增长很快，汽车产业迅速发展，但中国汽车产业深层次的问题仍未得到很好解决。对比世界全球化的汽车产业，我们几乎没有什么明显的优势可言，最大的优势就是巨大的潜在市场。如果我们不能在较短的时间内扭转劣势，那么巨大的潜在市场只能拱手让给跨国汽车集团。中国汽车产业存在的主要问题有以下几个方面：

（1）产业结构不合理，企业规模普遍偏小，产业集中度低。中国现有118家整车厂、520家改装厂以及2000家汽车零部件配套企业；汽车企业总数超过美国、日本和西欧汽车企业总和。中国汽车一年的总产量，只相当国外一家大汽车公司几个月的产量。而美国汽车产业集中度大于90%，日本达到65%。造成这种现状的主要原因有两方面：汽车市场成熟度低，缺乏有效竞争机制；政府监督机制失调，力度不够。

（2）技术落后，缺乏自主开发能力。产品的开发能力和技术水平主要体现在整车和零部件上，由于自主开发能力薄弱，中国汽车产品除了引进就是仿制，没有自己真正的品牌车型和核心技术。造成这种现象的原因有：研发投入不足，投资过于分散；人才缺乏且分散；引进—吸收—创新模式未能取得有效成绩，中国汽车企业没有成为技术创新的主体；创新支持体系疲软，汽车企业缺乏应有的配套环境支持体系。

（3）产品结构不合理。货车仍以中型车为主，不适应高速公路和特种运输的需要。轿车品种单一、技术性能低、价格高。

（4）国际市场的隔离。长期的贸易壁垒限制了国际竞争，同时采取产业准入和产品分工政策限制了国内竞争。

（5）国内市场分割。由于地区保护主义和行政干预，限制外地生产的汽车进入，保护地方企业生存和发展。

（6）消费市场畸形。公用消费膨胀，私人消费限制。公款买车、干部乘车几乎成为制度和传统。

（7）整车与零部件发展不平衡。相对整车工业，中国汽车零部件工业显得滞后。主要表现是：投资不足和企业结构不合理，产品工艺水平低，质量难保证。

(8) 原材料基础产业落后, 相关产业不发达。汽车行业是产业关联度很高的产业, 汽车产业涉及冶金、橡胶、电子、石化、轻工、机械、建材、仪表等行业。汽车行业生产率的提高要求这些相关产业同步或超前发展, 而中国原材料、基础工业及其他相关产业发展滞后的现状严重制约了汽车产品技术水平的提高。

五、中国汽车市场分析

长期以来, 中国汽车消费锁定在生产经营工具的理念上, 因此, 汽车市场处于封闭状态, 市场规模小, 增长缓慢。改革开放以后, 汽车产业有了很大的发展, 但由于观念和政策上的原因, 汽车市场仍然起色不大。中国加入 WTO 迫使国家开放市场, 中国的汽车产业才真正进入市场化的轨道。

1. 中国汽车市场需求综合分析

加入 WTO 近五年来, 中国汽车需求连续实现超高速增长, 中国汽车市场的国际地位与汽车工业在国民经济中的地位显著提升。2003 年中国汽车产量达 444 万辆, 同比增长速度达 35.2%, 销售 439.1 万辆, 同比增长 24.2%, 汽车产销率为 98.8%, 这是中国汽车产业连续五年高速增长。实证分析表明: 中国汽车市场的这种持续高速增长是由于结构转型这一深层因素导致的。主要表现在三个方面: 一是需求主体由集团消费转变为私人消费; 二是汽车产品的主体属性由生产资料转变为生活消费品; 三是汽车作为私人生活消费品, 目前还处于刚刚起步阶的阶段。据相关数据预测, 中国未来三年内汽车市场还将保持 25%~30% 的增速, 将释放出 500 万辆以上消费潜能, 2004 年中国成为仅次于美国、日本和德国的第四大汽车生产国, 2006 年底汽车产量将超过 700 万辆, 2015 年, 中国将成为全球仅次于美国的第二大汽车生产国。

随着中国经济发展和社会政治稳定, 人民生活水平日益提高。我国发达地区北京、上海、广州、深圳等地前期积累的汽车购买力已达 150 万~200 万辆, 而家庭汽车消费的第二梯队城市规模更为庞大。目前, 中国人均年收入在 1 000 美元~2 000 美元的省份有 11 个, 这些地区将成为未来汽车消费主力军。个人消费汽车数量按世界平均水平要求, 中国汽车需求在 1 000 万~1 200 万辆之间。这是一个巨大的潜在市场, 世界主要跨国汽车集团都看好这一市场。国内许多部门、地方、企业都把汽车产业作为拉动经济增长的主导产业, 近年来又有数千亿元投资于汽车产业, 引发了中国汽车产业投资热门问题。目前, 全国已有 23 个省市生产轿车。全国有 123 家汽车整车生产厂, 但超 50 万辆生产规模的仅 2 家, 70 家年产不足 1 000 辆。预计到 2006 年, 中国汽车市场总产能将超过 700 万辆, 按年平均 25% 增长上升, 2006 年国内市场需求在 650 万~690 万辆之间, 产销基本平衡。由于中国市场不确定因素很多, 价格滑坡、产大于销的风险随时存在。随着中国汽车产业产能增加、品种增加、价格降低和人民生活水平提高, 中国汽车市场开始进入买方市场。任何一个品牌主宰市场的情况都不可能发生, 一个品牌市场占有率将难以超过 10%。中国轿车市场将形成多品牌、多企业、多用户的竞争局面。

2. 影响中国汽车市场稳定持续增长的因素

影响中国汽车市场可持续高速增长的因素有 3 个方面。

(1) 汽车购买力: 中国汽车市场的高额利润和高速发展是吸引外资纷纷加入中国车市的主要原因。虽然中国汽车市场潜力很大, 但实际购买力难以长久保持 15% 以上的增长率。因为中国是一个有 9 亿农民的发展中国家, 在集中汽车购买需求有效释放后, 中国汽车销售增长率将维系 10% 左右, 并保持相当长的一个时期。根据不同消费群生产适销对路的产品是汽车厂商的明智之举。

(2) 汽车消费环境: 中国的汽车消费环境与国外发达国家相比, 差距很大。汽车消费环境包括: 国家有关汽车生产、消费政策、法规; 道路、交通环境、汽车消费服务体系、汽车消费文化理念, 等等。中国汽车消费环境还未真正优化建立, 如高额汽车消费税、关税、各种牌证费用、交通管制、道路环境等不合理因素都会影响汽车的消费需求。

(3) 产业配套及相关产业链落后: 在评估汽车产业对国民经济的影响时, 一般认为在国民经济 GDP 增量中, 有 1/7~1/6 是汽车产业提供的。与其他行业相比, 汽车的拉动作用是最强的。汽车行业能带动 100 多个相关行业发展。但由于我国与汽车行业相关的行业还比较落后, 难以与现代汽车产业兼容接轨, 需要一个改造提升的整合过程, 因此在相当长的一个时期, 中国汽车产业将受制于其上游钢

铁、机械、橡胶、石化、电子、纺织等行业，和其下游保险、金融、销售、维修、加油站、餐饮、旅游业等服务行业。因此汽车产业的发展并非一个孤立的产业，而是上下游相关产业链互动发展的高集中度产业。

六、跨国汽车集团在华投资与竞争态势

1. 跨国汽车企业在中国汽车市场高速增长中获得了最大好处

中国加入 WTO，为跨国汽车企业进入中国市场打开大门。入世近五年来，最早进入中国汽车市场的跨国汽车企业，在中国汽车市场的高速增长中都获得意想不到的收益。

表 4-3 2003 年主要汽车合资企业的产销情况

企业	生产量 (辆)		增长 (%)	销售量 (辆)		增长 (%)
	2003 年	2002 年		2003 年	2002 年	
上海大众	405 252	278 890	45.3	396 023	301 095	31.5
一汽大众	302 346	191 695	57.7	298 006	209 696	42.1
上海通用 (包括东岳)	206 964	111 623	51.4	201 282	110 833	81.6
广州本田	117 178	59 080	98.3	117 113	59 151	98
神龙公司	105 475	84 378	25	103 126	85 088	21.2
长安铃木	102 083	67 846	50.5	100 018	65 018	53.8
风神汽车	66 134	39 047	69.4	65 108	41 060	58.6
东风悦达起亚	47 601	8 994	429.3	46 318	7 915	485.2
南京菲亚特	36 644	23 026	59.1	36 901	22 132	66.7
北京现代	55 113			52 128		
东南汽车	35 687			33 557		
长安福特	18 535			17 301		
北京吉普	18 147	7 328	147.6	18 326	6 683	174.2

2. 主要跨国汽车企业都已进入中国市场，并加大投资力度

(1) 日本汽车公司加大了在中国的投资。日本丰田汽车公司与广汽集团合作，在广州南沙投资建厂，计划年生产 50 万台发动机、40 万台佳美轿车。同时，丰田与一汽合作成立天津一汽丰田有限公司，生产丰田系列产品；丰田提出 2010 年前，在中国市场份额占到 10%，这意味着丰田每年在中国生产销售汽车 100 万辆左右。东风汽车有限公司（日产）总裁中村克已发布该公司 2004 年到 2007 年的 4 年计划，宣称计划生产商用车达 32 万辆，乘用车 30 万辆；到 2007 年，汽车销售额 800 亿元，利润 10%；商用车进入全球前三名，乘用车占中国市场 10% 的份额。本田公司稳扎稳打，从小做大。2003 年突破 11 万辆，2004 年产能扩大到 24 万辆，加上广州出口加工区建 20 万台出口生产基地，产能达 40~50 万台。

(2) 德国大众公司扩大中国合资企业生产规模。德国大众将于 2007 年前在中国增资 30 亿欧元，新建两个新工厂，将现有两个基地的产能各扩大到 60 万辆，大众在中国产能将达 120 万辆。

(3) 美国通用公司在中国的扩建势在必行。美国通用公司在上海建 10 万辆工厂时，多数人认为规模太大。仅三年时间上海通用产量超过设计纲领，产品供不应求。2002 年兼并山东烟台汽车厂，把赛欧的生产转移至山东，在广西柳州生产小型和微型汽车。通用公司在中国产能接近 100 万辆，另外，通用还准备 2004 年在中国投产凯迪拉克高级轿车。

(4) 美国福特扩大在中国的投资。2003 年 10 月，福特汽车公司董事长比尔·福特，宣布在未来几年内与长安集团共同投资 10 亿美元，提高产能，拓展新产品，把长安福特汽车从目前 2 万辆扩大到 15

万辆,同时建设第二个轿车工厂和一个新的发动机厂。

(5) 宝马在中国的投产带动了中国高级轿车的消费。宝马集团与华晨合作成立华晨宝马汽车公司,生产宝马系列产品,项目投资4.5亿欧元。戴—克公司与北京汽车控股公司签订合作协议,生产奔驰E级和C级轿车以及中重型卡车、发动机和组件,总投资10亿欧元(约90亿元人民币)。

(6) 韩国现代集团雄心勃勃,投资有增无减。由于现代集团在华投资第一年取得了非常好的业绩,因此开始扩大在华投资。2003年北京现代轿车产量突破5万辆。到2005年计划达到30万辆,2010年目标是50万辆。现代集团的起亚汽车1998年在江苏盐城建立工厂后,后又在张家港建年产40万辆规模的工厂,2005年产量20万辆,2007年产量达30万辆,2010年产量达50万辆,到2010年现代集团在华建设目标是125万辆。

(7) 跨国汽车集团不但看好中国轿车市场,同时大规模进军重卡市场。20世纪90年代以前,国内重型货车市场基本是一汽、东风、重汽所瓜分。从2002年开始,国外资本开始大规模进军重卡市场。戴—克集团与北京汽车控股签订合作协议,决定与福田合作生产重型货车。福田北京怀柔重型车基地2003年达到10万辆生产能力。有戴—克品牌和技术支持,福田重卡的发展令人关注。日野公司推出两款大客车和两款拖车,价格相当有竞争力,有意在江苏与春兰合作生产新型卡车。雷诺(沃尔沃)公司计划与重汽合资,在中国生产18~100吨之间的重型卡车,到2008年计划生产1万辆。

3. 国际汽车零部件巨头加速进入中国市场

随着中国汽车市场高速增长,各大汽车公司全部进入中国投资生产,国际汽车零部件巨头也加快了进入中国的步伐。全球最大的汽车零部件制造商德尔福汽车系统公司在中国设立了13家独资和合资企业,1个技术中心和1家培训中心,总投资达4亿多美元,在中国业务总销售额近5亿美元,在华企业1/3产品出口,在华销售额年增长率10%以上。全球第二大汽车零部件供应商维斯顿(Visteon)2003年9月1日在日本横滨宣布:其亚太地区总部迁至上海。维斯顿2000年6月28日从福特汽车公司独立出来,是全球500强企业。1994年与上海共同投资2.23亿美元成立延锋维斯顿汽车部件系统有限公司,生产各类汽车零部件。目前该公司在中国有多家专业公司。日本电装是世界汽配行业第四,在中国有9家生产基地,专门生产汽车空调。德国博世公司已在中国建立覆盖全国的规模化零部件销售网,在中国拥有153家售后维修服务站。全美500强企业之一的汽车零部件企业阿文美驰公司在中国内地成立了3家合资公司,为国内的各大汽车厂商提供配套零件。

据统计,目前外商在我国投资的零部件企业已接近800家,国际著名的汽车零部件企业几乎都在中国建立合资或独资企业。2002年国内汽车零部件行业销售额为750亿元人民币。这其中,美国德尔福、日本电装、德国博世等三家的市场份额就占到14%。

4. 跨国汽车集团在华竞争态势

世界九大汽车集团全部进入中国汽车市场。从目前形势看,德国大众、美国通用、日本本田占有先发优势,戴—克、宝马、美国福特、日本丰田正在奋起直追。其他几个世界知名企业,意大利菲亚特、法国雪铁龙一标致、雷诺—日产和韩国现代也不示弱。未来十年内中国汽车市场将进入国际化竞争时代,并将成为全球第二大汽车市场。

七、中国汽车产业所面临的国际竞争压力

随着中国对外开放的不断加深,中国汽车产业的发展不仅面临着外资进入所产生的“国际竞争国内化”的压力,而且面临着在国际市场上与外国企业一较高下的竞争压力。

(一) 外商直接投资对中国汽车产业发展的深刻影响

至1998年底,中国汽车产业中中外合资企业400余家,其中各类汽车生产企业50余家,并主要集中在轿车生产中(中国轿车工业中除天津汽车公司外,全部为合资企业),组装及零部件企业240多家,其他服务、咨询类企业40多家。外商直接投资,特别是在轿车工业中的直接投资,加速了汽车成为中国支柱产业的进程,改变了汽车产业的产品结构,提高了汽车产业的技术水平,促进了汽车产业的组织结构合理化,在一定程度上满足了国内市场需求。

(1) 汽车产业,尤其是轿车工业的发展推动了中国产业结构升级,带动了其他产业发展。20世纪

90年代中期，汽车产业的需求已占中国钢铁总产量的5%~6%、汽油的80%~90%、机床的14%~16%、钢化玻璃的50%、轮胎的45%、工程塑料的15%、油漆的15%。汽车产业，尤其是轿车工业的发展还大大促进了汽车维修、汽车销售、汽车租赁、汽车美容等服务性行业的发展。

(2) 外商直接投资于轿车工业，使中国汽车产业的产品结构得到了很大改变。1990年轿车产量只有4.14万辆，占汽车产品总量的8.33%；1998年已达50.7万辆，占汽车产品总量的31.54%。

(3) 轿车工业通过合资，不断地获得新的技术，有些企业已以此为基础开发出具有自己知识产权的新产品，如一汽的红旗98新星。

(4) 通过合资建立了几个大的轿车生产企业，抑制了盲目的重复建设，使中国汽车产业的产业组织结构进一步合理化。目前中国轿车工业前5家的生产集中度已达95%以上，其中前4家是合资企业。

(5) 20世纪90年代中期以来，中国国产轿车已占据90%以上的国内市场。如果没有建立合资企业，中国的轿车产量将减少2/3以上。

外商投资领域偏重于整车，并且热衷于组装车，而不注重国产化。从投资领域看，由于跨国公司的战略考虑，截至1995年底，外商投资中57.9%投向整车项目，并主要集中在轿车生产企业，投向零部件项目的仅为30.5%。而中国政府在确定汽车零部件60个关键产品的发展时，曾在很大程度上寄希望于外资。因此，可以说外国汽车零部件企业进入中国尚未达到所需的程度，这必然会影响到中国汽车产业产品的国产化率，进而影响到中国汽车产业的国际竞争力。从实际经营情况看，有些外商投资企业只热衷于进口散件组装汽车，获取利润，而不注重国产化问题，特别是在中方合作伙伴实力较弱的情况下更是如此。跨国公司在合资谈判中承诺的汽车零部件返销的条件，大部分没有实现。尽管中方试图控制合资企业的股权结构，特别是整车生产企业的股权结构，外资对于中国汽车产业企业控股权的争夺仍然非常激烈。以中外合资轿车生产企业的股权结构为例，尽管中方在主要合资企业中都拥有一定的控股权，但外资所占股权比例仍然不少，甚至在不少企业中可以与中方相抗衡（参见表4-4）。

表4-4 中国主要合资轿车生产企业股权结构

企业名称	股权结构 (%)	
	中 方	外 方
北京吉普汽车有限公司	68.65	31.35
一汽大众汽车有限公司	60	40
神龙汽车有限公司	70	30
上汽通用汽车有限公司	50	50
长安铃木汽车有限公司	51	49
上汽大众汽车有限公司	50	50
广州本田汽车有限公司	50	50

尽管中方在中外合资整车（特别是轿车）生产企业股权结构中占有一定的控股权，但中方在中外合资整车生产企业的知识产权和新产品开发上却未必占有有利的地位。虽然中方在一定程度上掌握着中外合资整车生产企业的控股权，但外商往往通过知识产权对合资企业的产品开发进行牵制。在新产品开发时，外商往往试图继续转让即将过时的技术和产品，而对转让产品开发设计技术和最新技术则不那么积极，甚至以产品专利权为名，影响和阻挠中方的新产品开发计划。在商标策略上，外商主要通过使用跨国公司的商标，或把跨国公司的商标与中国著名商标进行组合，从而在商品市场上对中国著名企业进行牵制。因此，尽管外资的进入确实在很大程度上推进了中国汽车产业的发展，但是，外商的投资战略导向，使得中方除了一定的控股权外，在知识产权、关键零部件开发及其国有化、品牌等方面都处在相对劣势的地位。这一方面会影响中方在与外商合资中的谈判实力和竞争地位；另一方面也会在一定程度上影响到中国汽车产业（包括以合资企业的形式）进一步走出国门的国际竞争力。

八、加入 WTO 对中国汽车产业发展的深刻影响

对中国汽车产业而言，加入 WTO 既提供了发展的机遇，也会对行业产生强烈的冲击。加入 WTO 可能会给中国汽车产业发展产生长远的积极影响，但从目前来看，它所带来的强劲冲击可能更加明显。

以中美双方就中国加入 WTO 所达成的协议为例，与中国汽车产业相关的内容包括：到 2006 年，汽车整车的进口关税税率从 80%~100% 降至 25%，汽车零部件的进口关税税率降至 10%；到 2006 年取消汽车的进口配额；美国汽车公司可以向中国消费者提供金融服务；美国公司将在 3 年内获得全部贸易权及产品分销权；取消国产化率的要求；取消技术转让作为投资条件的要求。从中不难看出，加入 WTO 对中国汽车产业的现实冲击和竞争压力是非常大的。

第一，加入 WTO 对汽车生产的影响。从国际范围看，汽车生产能力已严重过剩。据统计，1996 年全球各汽车公司的生产能力是 6 800 万辆，实际产量是 5 000 万辆，相当于总生产能力的 73% 左右。在这种情况下，各汽车公司在全球汽车市场上竞争的激烈程度可想而知。日、美、德、法、意等国的十几家汽车跨国公司已将垄断优势、内部化优势、区位优势发挥到极致，因而在加入 WTO 之后，由于过快减少对国内市场的保护，中国汽车产业生产将面临严峻的考验。在协议条款中，取消国产化率和把技术转让作为投资条件的要求，从长远看，这对于汽车产业的影响比关税降低的影响更大。因为汽车产业的核心技术都由发达国家所掌握，所以，发展中国家通过国产化率的要求和把技术转让作为投资条件的要求，本质上是强制汽车产业发达国家把技术转让给我们，特别是对汽车基本性能有最重要影响的核心技术，如发动机、变速器、制动器、传动轴等。如果取消了这些要求，完全依靠自身的技术创新，中国的汽车产业与世界先进水平的差距可能会越来越大，特别是技术含量高、价值大的轿车工业受到的影响最大。

第二，加入 WTO 对汽车消费及价格的影响。由于中国仍执行比较高的进口关税，所以，国内汽车价格与国际汽车价格的整体比较，同样档次的车型，国产车价格要高出国外售价 1 倍左右，尤其是轿车价格的国际竞争力系数为零。在影响国内消费者购车行为的诸多因素中，进口车在品牌、质量、技术含量上均强于国产车。因此，在加入 WTO 以后，随着进口税率的逐步降低，国外汽车产品将会大量进入中国市场，迫使中国汽车生产厂家降低汽车价格，从而对国内汽车消费市场产生较大冲击。

第三，加入 WTO 对汽车销售及金融服务的影响。国内的汽车生产企业在建立符合中国国情的汽车销售流通体制上，近十几年来做了大量的工作，特别是几大轿车生产厂家，都已建立起遍布全国的销售维修服务网络。在加入 WTO 之后的保护期内，国内销售网络对促进国产车销售、削弱进口车的冲击将起到一定的缓冲作用。但随着国外汽车公司在中国相继建立起自己的营销网，国内企业与跨国汽车公司在资金实力、销售管理制度及理念、技术支持和服务上的差距就会显露出来。因此，国内的生产厂家如果不能把销售网络建得更完善、服务的标准和做法与国际接轨，并努力突出中国特色，就难应付加入 WTO 后进口车的冲击。

第四，加入 WTO 对汽车相关政策、法规、法律的影响。一方面加入 WTO 之后，指导中国汽车产业发展的一些现行政策如基本国产化率要求、技术转让条件、投资项目管理办法等，都难以适应新形势的变化，需要及时进行调整。同时，中国在与汽车生产相关的行业标准化制度、汽车产品的认证制度以及汽车产品的商检制度上都与国际上存在较大差距，而这些行业性制度、法规对保护弱国的国内企业起着相当重要的作用。另一方面，中国有关汽车销售、维修、使用的相关法律十分欠缺，特别是缺乏对汽车消费者权益保护的法律，当国外产品损害了国内消费者的利益时，无法做出适当的裁决。加入 WTO 后，加快制定与汽车相关法律、法规的任务相当繁重。

第三章 中国汽车产业国际竞争力分析

一、主要指标国内外对比

在一般意义上，分析一国某一产业的国际竞争力，都可以该国总体国际竞争力为基础，结合该产业的经济技术特点，选择若干方面的指标进行分析。以下选择产业地位、贸易竞争指数、市场占有率、规模经济、市场集中度、技术水平、劳动生产率、国内市场容量等 8 个方面，通过若干指标的对比分析，来说明中国汽车产业的国际竞争力水平。

1. 产业地位

从汽车产业增加值占 GDP 的比重来看，中国汽车产业与发达国家汽车产业相比，存在很大差距。1998 年，中国汽车产业增加值占 GDP 的 0.8%，而美国汽车产业在 GDP 中所占比重为 5.6%（1994 年），日本汽车产业在 GDP 中所占比重为 8.9%（1993 年），韩国汽车产业在 GDP 中所占比重为 8.7%（1993 年）。

2. 贸易竞争指数

从统计资料可以看出，尽管中国汽车产业在改革开放以后有了长足的发展，汽车进口数量逐年递减，但迄今为止，中国汽车产业的贸易竞争指数仍然为负（进口大于出口），表明中国汽车产业的生产效率还低于国际水平，出口竞争能力较弱。

3. 市场占有率

尽管在国内市场上，国产汽车仍占有不小的比重，但是，从国际市场的角度看，情况就大不相同了。无论是考察中国汽车出口额占全世界汽车销售总额的比重，还是考察中国汽车销售额（或总产量）占全世界汽车销售总额（或总产量）的比重，都不难看出，中国汽车产业在国际市场上的占有率相当低。特别是当我们在控股权、国产化率、品牌三方面相结合的意义上来把握“中国汽车产业”的时候，更容易感受到这一点。

4. 规模经济

众所周知，汽车产业是一个技术密集、资金密集、规模经济特征明显的产业。国外大中型汽车生产企业的年产量均超过 100 万辆，如通用汽车公司和丰田汽车公司年产汽车均达到 400 万辆。1998 年，中国汽车总产量 163 万辆，相当于发达国家汽车行业一个中型企业的年产量，却有 120 余家的整车厂（相当于美、日、欧等汽车整车厂之和）分布在二十多个省、市、区，归属于机械、交通、航空、兵器等 9 个部门和系统，且大多数都是产量少、规模小的汽车厂。整车企业总数共有 122 家，产量在 5 万辆以上的大型企业有 10 家，产量 100~5 000 辆的小企业多达 89 家。因此，尽管中国汽车产业在近年来已经开始由分散趋向集中，但仍未达到具备国际竞争力的规模水平。

从理论分析的角度作横向比较，同样可以看出中国汽车产业的规模经济水平太低。以轿车工业为例，比较一下 MES 指标和 D 值（表 4-5）。MES 表示一家工厂的最小最优经济规模，即长期平均成本最小时的最小产出。轿车工业的最小最优经济规模（MES）为年产 30 万辆。D 值则表示达到 MES 的企业的总产量占全国总产量的百分比。

表 4-5 中外轿车产业的规模比较

	中国	美国	日本	韩国
D (MES 占本国市场%)	0	100	99.61	97.99
产量 (万辆)	48.2	1044.5	1107.5	241.6

资料来源：《世界经济年鉴》，1997 年，第 502 页；《中国汽车市场展望》，1999 年

中国轿车工业的规模很小，年产量不及美、日的 1/20。美、日、韩三国的 D 值都非常高，接近或达到 100%；而中国的 D 值为 0，还没有一家轿车企业达到规模化生产。

5. 市场集中度

汽车产业是规模经济最显著的产业之一。众多汽车生产企业追求规模经济的结果必然使企业规模向大型化、集团化方向发展，产业集中度提高，市场结构向寡头垄断格局演变。然而，中国汽车产业的市场集中度却比较低，这也是和中国汽车产业规模经济水平低、市场进入壁垒低的情况相适应的。这里选用绝对集中度（CR_n）和哈菲德尔指数（HHI）作为衡量市场集中度的指标：CR_n为某产业中规模最大的前n家企业的市场占有率之和，HHI为某产业中每一企业市场份额平方后的加总。例如，一产业拥有3家市场份额分别为50%、30%、20%的厂商，则 $HHI = 2500 + 900 + 400 = 3800$ 。

表 4-6 中外汽车产业集中度比较

	中国	美国	日本	韩国
CR ₃ (%)	41.7	98.9	63.1	97.1
HHI	902	3676	1771	3435

资料来源：《世界经济年鉴》，1997年，第502页；《中国汽车市场展望》，1999年，第253页

据美国颁布的《水平兼并指导原则》认为，如果兼并后行业内的HHI指数较高，是寡头垄断市场。中国汽车产业的HHI指数较低，低于100（表4-6）。

6. 技术水平

从总体上讲，中国汽车产业的技术水平还比较低，国际竞争力较差。这集中表现在以下两个方面。一是汽车产品和制造技术远远落后于世界先进水平。中国汽车产业目前的主力产品大部分属于20世纪80年代引进的国外汽车生产企业在70年代末80年代初处于技术成熟期的产品，从整体上看，比发达国家落后一两代。因此，尽管中国汽车整车制造技术水平近年来有了较大提高，但与发达汽车产业国家相比，至少落后15~20年，与韩国相比也有十年左右的差距。虽然前些年引进的技术是外国公司当时的先进技术，但由于消化吸收及国产化的时间过长，等到国产化率上去了，外国公司已生产出技术更先进的产品。如上海桑塔纳，在德国投产是1982年，中国引进是在1984年，一种车型我们一生产就是十几年，而这期间，德国却换了好几代新产品。二是汽车产业研究开发能力弱，严重制约中国汽车产业赶超世界先进水平。目前，中国汽车产业中除中型卡车具备自主开发能力，部分轻卡及客车也有自己的产品外，相当多的车型，特别是轿车，都是引进产品，自主开发能力及开发水平低、开发周期长，在高、新、尖技术领域尚存在许多空白。国内8大轿车厂家生产的几十种车型中，仅有两种是国产品牌，其余均为引进车型，而且这8大轿车厂大多数都不具备整车开发能力。而国外汽车公司一个技术平台能推出几十种车型，可以满足顾客不同的需要，质量水平也非常稳定。中国汽车产业技术开发与创新能力缺乏是与生产企业对研究开发的重视程度分不开的。科技投入不足，造成汽车产业研究开发技术基础落后。据对中国汽车产业主要厂家R&D费用在销售额中所占比重的分析，除一汽、东风有些年份略高于1%外，其他厂家都低于1%。而汽车产业发达国家的大公司R&B费用占其销售额的比重一般在3%~5%。如果从R&D费用的绝对数来看，中国汽车企业的R&D费用与这些国外公司相比差距就更大了。因此，研究与开发投入不足影响了新技术和新产品的开发能力，阻碍了产品水平和质量的提高，从长远看将会严重影响中国汽车国际竞争力。

7. 劳动生产率

中国汽车产业劳动生产率水平大大低于汽车产业发达国家水平，这也在一定程度上削弱了劳动力价格低的优势。随着汽车产业技术水平的提高，中国汽车产业劳动生产率近几年也有一定程度的提高。1990~1998年，按每个职工每年生产的汽车数量计算，劳动生产率从0.35辆提高到0.83辆。但与国外汽车产业相比，中国汽车产业劳动生产率仍处于较低水平。德国、韩国汽车产业的劳动生产率分别为10.3辆/人·年、12辆/人·年。劳动生产率水平较低，削弱了劳动力价格较低的竞争优势。据调查，中国几个较大的汽车企业人均年产量为3辆左右，1998年上汽集团每人年均生产3.67辆，一汽集团为2.57辆，北汽集团为2.67辆。而日本，1996年11个日本汽车公司为人均年产39.9辆。

8. 国内市场容量

一般来讲,国内市场容量较大,在一定的政策保护下,留给中国汽车产业发展的空间就大一点,抵御外来冲击的能力也相对大一点。反之,国内市场容量及其潜力有限,就可能较早地迫使中国汽车产业在国内和国际市场直接面对国外汽车产业的激烈竞争。但是,从中国的实际情况看,某些直接相关的因素却在一定程度上制约着国内市场容量的扩张,从而影响着中国汽车产业的发展和国际竞争力。一是人口众多,人均收入水平低,相当一段时间内的国内市场容量仍然相对有限,因而加入WTO之后,在外国跨国公司巨大竞争压力下,留给中国汽车产业发展的市场空间并不是很大。二是道路条件太差,道路密度与人均拥有公路里程分别为美国的近1/6和1/30,这同样会影响中国国内汽车市场容量,在一定程度上制约中国汽车产业的发展。三是国内汽车市场流通费用过高。以轿车市场为例,据估计,消费者一次性购车时的流通费用占售价的比例平均在30%以上。高昂的流通费用也在一定程度上抑制了私人购车欲望,影响了轿车的市场规模。四是关联产业发展缓慢,既在一定程度上影响了中国汽车产业产品的质量和水平的提高,也在一定程度上制约着中国汽车市场的扩张。

二、制约中国汽车产业国际竞争力的主要因素

改革开放以来,中国出现了一批发展迅速的产业,其中以家电工业为代表。这批产业大体上经历了以下几个发展阶段:①供求缺口很大,进入障碍较小,生产者大量进入;②供求缺口逐步减小,竞争强度增加;③供求基本平衡乃至供过于求,以价格竞争为主的竞争进一步加剧,企业分化显现,生产和销售向优势企业集中;④在价格竞争的同时,质量、品种、服务竞争的重要性增加,行业平均利润率继续下降,企业间的并购、联合和其他形式的重组加强,产业集中度进一步提高,发展为具竞争力的行业。

这批产业之所以发展得较好,最重要的是经历了一个市场开放和充分竞争的过程,由此解决了对一个产业发展至为关键的三个问题:第一,优势企业“发现”问题。必须经过市场竞争才能解决的问题。第二,企业竞争力的学习和培养问题。企业的营销、管理、研发、融资等能力,只有在市场竞争的曲折经历中才能真正学到并积累下来,企业的组织、机制和制度才能随着逐步完善。所谓“企业规模”及其竞争力,并不仅仅是技术概念,主要是体制和机制概念。第三,市场潜力的发掘和利用问题。竞争促进企业降低成本和价格,提高产品质量和服务,从而增加消费者剩余,促进新产品普及,使大量的潜在需求得以转化为现实需求。所以影响中国汽车产业竞争力的主要因素是:体制因素、政策因素、优势企业的发现、企业竞争力的培育和市场潜力的发掘等,关键是如何培养市场竞争。

三、中国汽车产业未来格局与发展前景

1. 中国汽车产业国际化

中国汽车产业高速发展,是在中国加入WTO后出现的可喜局面。过去,“以市场换技术”的道路没有走通,如今国门大开,将中国市场推向国际化大舞台,世界知名的汽车企业,带着先进的技术和产品来到中国参与国际化竞争。这种局面是国人没有想到的。正如中国世贸谈判专家龙永图先生所说:“加入世贸,不但没有冲垮中国汽车产业反而促进了中国汽车产业发展,中国汽车业必须以国际化为发展方向,中国汽车企业必须树立国际化经营理念,在合作中求生存求发展,才能获得生存空间和发展空间。”

2. 政府主导,市场运作,改善汽车产业发展政策环境

中国汽车产业健康发展离不开政府的发展导控和宏观调控。政府主导体现在3个方面:①要求各级政府科学制定产业规划,实现产业结构升级和推进经济现代化。市场无法完成这个任务,只能靠政府主导来完成。市场的基本任务是实现资源的合理配置以及市场交易机制的建立,单纯依靠市场机制来调节经济结构,从世界各国的情况和经验表明,难以取得理想效果。因而必须由政府主导产业规划。②当前中国生产力发展水平还不高,基础薄弱,影响着市场的发育和市场作用的发挥。要建立健全市场机制,必须有政府的引导。③从管理角度看,对于那些具有重要影响,规模庞大,涉及社会经济与文化诸多方面的全新项目来说,没有现成的模式可以借鉴,要在预定的时间内达到规划科学、结构合理、功能健全、环境良好、特色鲜明的目标,只有依靠政府统一规划,协调和调动各方面的资源,并辅之以政策支

持。

市场运作应把握两个原则：首先，是市场优先原则。即“市场第一、政府第二”。实行市场优先原则，先让市场干下去，当市场干不了，或干不好的情况下，政府采取措施进行调控。其次，是政策环境先行原则。政府的导控和调控手段，不能简单地以行政命令方式进行，而是通过制订可行的政策措施加以导向，改善政策环境。政府的计划、政策是导向性的，政府的主导作用要通过政策措施和经济手段来实现，不能武断地对市场实行行政干预。只有这样，才能增加市场主体对项目的可预测性，形成相对稳定的发展政策环境，鼓励长期投资，增强发展后劲。

中国汽车产业健康发展离不开政府的政策导控和宏观管理。国家发改委正式颁布新的《汽车产业政策》，政策目标是在2010年前使我国成为世界主要汽车制造国，汽车产品满足国内市场大部分需求并批量进入国际市场。新政策要点如下：①鼓励提高汽车产业集中度，推动大型汽车企业集团形成；推动汽车产业结构调整 and 重组，扩大企业规模效益，通过市场竞争形成几家具有国际竞争力的大型汽车企业集团，力争到2010年跨入世界500强企业之列。②鼓励跨国收购外资汽车企业，支持大型汽车企业集团与国外汽车集团联合兼并重组国内外汽车生产企业。③禁止汽车企业买卖壳，规定建立汽车整车和摩托车生产企业退出机制。④提高新建汽车项目门槛，规定新建汽车生产企业项目投资总额不得低于20亿元人民币，其中自有资金不得少于8亿元人民币，并要建立产品研发机构，投资不得低于5亿元人民币。⑤鼓励新能源，小排量汽车发展。⑥鼓励汽车生产企业提高研发能力和技术创新能力，积极开发具有自主知识产权的产品，强调2010年前要形成若干驰名商标。⑦规定2005年起所有国产汽车和总成部件要标示企业的注册商标，在国内市场销售的整车产品要在车身外部显著位置标明生产企业商标或企业名称。⑧国家指定进口汽车口岸，规定2005年起保税区禁止开展进口车保税业务，实行“落地完税制”。⑨鼓励个人、集体、外资投资建设停车设施。⑩建立统一开放的汽车市场。各地政府应鼓励不同地区生产的汽车在本地市场实现公平竞争，不得对非本地生产的汽车产品实施歧视性政策或可能导致歧视性结果的措施。

3. 未来中国汽车产业格局

中国汽车产业已驶向高速发展的航程。国内外数千亿的投资将使中国在未来二十年内成为世界汽车生产消费大国。未来中国汽车产业格局将形成多元化、多层次市场竞争格局。

(1) 产业发展格局：汽车整车市场——将由跨国汽车集团和一汽、东风、上汽、广汽等国内骨干企业组建的合资企业占领80%以上市场份额，各企业集团占有市场份额将较为接近，难以出现绝对垄断形态，而市场竞争将十分激烈，呈现垄断竞争状态。纯内资汽车企业将难以占有超过20%的份额。零部件市场70%以上的份额将被国际零部件企业与合资企业占领，纯内资企业的市场份额将难以超过30%。汽车服务业市场——内资企业和合资企业将平分市场。

(2) 产业区域格局：未来十年内中国汽车产业区域分布将形成四大汽车产业带。

以上汽集团为依托，以上海大众、上海通用为核心基地，以南京菲亚特，张家港现代，浙江吉利，福建东南，江西江铃、昌铃，安徽奇瑞、江淮为卫星基地形成以上海、南京为中心的东部汽车产业群。汽车产量将超过300万辆，约占中国汽车市场30%份额。

以东风集团、广汽集团为依托，以东风十堰、襄樊、武汉和广州丰田、广州本田、东风乘用车公司为核心基地，以广西柳州、湖南长丰、海南马自达为卫星基地形成以广州、武汉为产业中心的南方汽车产业群，汽车产量超过300万辆，约占中国汽车市场30%份额。

以一汽集团为依托，以一汽大众、天津一汽、天津丰田、北京汽控、济南重汽为核心基地，以哈尔滨、郑州、济南、太原、沈阳、大连为卫星基地，形成以北京、天津、长春、济南、沈阳为产业中心的北方汽车产业群。汽车产量超过300万辆，约占中国汽车市场30%份额。

以长安集团为依托，以重庆长安、四川丰田为核心基地、四川一汽、西安秦川、陕汽集团、云南一汽红塔为卫星基地，形成以重庆、成都、西安为中心的西部汽车产业群。汽车产量超过100万辆，约占中国汽车市场10%份额。

(3) 汽车消费市场格局：中国汽车消费市场从区域分为：三个梯度，第一梯度为珠江三角洲、长江三角洲以及环渤海经济带（京、津、大连等城市）等国内经济发达地区，占汽车消费50%以上；第二

梯度中部地区占汽车消费 30%，第三梯度西部地区占汽车消费 20% 左右。

从消费结构，高档车型占 5%~10% 左右，以发达的珠三角、长三角和京津地区高端消费者和大中型企业为主；中档车型占 50% 左右，以大中城市中产阶级和企业消费为主；经济车型占 45%，以中高收入工薪阶层、小型企业单位为主。

4. 中国汽车产业发展前景

(1) 在未来 2~3 年内中国汽车产业继续高速增长，增长速度保持在 25%~30% 之间，到 2006 年中国汽车产量将超过 700 万辆，产大于销，进入买方市场。

(2) 到 2010 年，中国汽车产量将突破 1 000 万辆，年增长速度保持在 15% 左右，中国将成为仅次于美国的世界第二大汽车产销国。

(3) 中国的汽车产业 70% 的产能将由跨国公司以及合资企业掌控。其中轿车和重型货车、豪华客车 80% 产能由跨国公司以及中外合资企业掌控。中国汽车产业名副其实成为高度国际化产业。

(4) “政府主导、市场运作、中外合作、共同发展”是中国汽车产业发展的基本方针。

四、增强中国汽车产业国际竞争力的对策

(一) 坚定发展中国汽车产业的理念

中国应当有自己民族的汽车产业。虽然在当代，民族工业的概念已变得有些模糊，可是汽车产业毕竟对工业总产值、税收、产业关联度太重要了，甚至零部件厂，如德尔福、博世，也都能成为著名跨国公司。

(二) 明确中国发展汽车产业的现实和潜在的优势

选择中国汽车产业发展模式的前提，是充分而正确地了解自身现实和潜在的优势。中国已经初步形成了相对齐全的汽车生产体系，这是中国汽车产业新发展的起点，与许多后起国家相比，这样的起点也算一个优势。除此之外，中国发展汽车产业仍有以下三大优势：一是大国市场优势。中国拥有世界上最多的人口，而且，正处在工业化进程中汽车快速增长的初期，这一基本格局对所有的汽车生产者都不能不是巨大的诱惑。中国巨大的国内市场将使汽车产业链中的诸多环节具有规模经济效应，这将集中表现在整车装配和部分零部件生产上，贴近中国市场的独立研发需求也将产生；中国的国内市场能够容纳多个最具实力的跨国公司的进入，同时，也可以为相当数量的内资和以内资为主的企业提供足够大的竞争空间；中国市场不仅大，而且呈现出显著的多层次性，可以给适应性强的企业提供机会，对国内成长中的企业较为有利。二是劳动力成本优势。20 世纪 80 年代以来，汽车产业旨在提高资本密集度、降低劳动密集度的技术进步有所加快，但就汽车整车的成本构成看，工资成本仍占 7%~10%，并且汽车强国的工资增长率远远超过了劳动生产率增长率。中国在劳动力成本方面具有明显优势，员工的工资加福利每小时收入大约在 1~2 美元，基本上相当于发达国家的劳动力成本的 1/20~1/10。如果同时考虑劳动力素质因素，劳动力的综合竞争力优势要更大一些。尤其是中国拥有一批熟悉制造工艺、具有一定技术能力的工程技术人员，他们的工资成本仅为发达国家的几十分之一。三是具有较强的制造业整体能力，尤其是上游相关产业能力。与汽车产品相关的钢铁、机械产品、纺织材料等，中国的产量位居世界前列，产品成本上也有一定优势。一些劳动密集型产品具有较强的国际竞争力。今后一个时期，中国将进入高加工度制造业为重点的增长阶段（在轻纺工业和重化工业为重点的阶段以后）。在全球分工体系中，有一定技术含量和附加值的加工组装制造业将会逐步向中国转移。这一发展趋势无疑会增加中国在生产诸多汽车产品上的优势。

(三) 开放中确立大国竞争优势的宏观战略

新形势下中国汽车产业的发展战略，应当从现有的国际国内环境条件出发，立足现实和潜在的优势，科学借鉴汽车产业发展的国际经验。特别是后起国家的经验，做出符合发展规律的选择，可用“开放中确立大国竞争优势”进行概括：首先是立足于开放。在 WTO 的框架下逐步融入国际分工体系，顺应、利用而不是拒绝汽车产业全球化的潮流。作为后起的发展中国家，中国当然不排除对产业的某些必要保护，但不应依赖于保护，而应将立足点置于广泛、深入地参与国际竞争和分工合作。第二，在开放

中充分利用、培育自身的优势。第三，大国优势的发挥。

1. 积极而充分的国内竞争环境

中国的汽车产业面临的是分散而缺少积极有效的竞争。中国的汽车产业仍然处在起步阶段，几乎无法避免经历一个以选择优势企业、提高企业竞争力和发掘市场需求潜力为目标的竞争过程，当务之急是培育积极而充分竞争的国内市场环境，包括大幅度放宽行业进入限制，允许各类负责的投资者特别是非国有投资者的进入；进一步打破部门和地区的行政性垄断，形成开放、统一的国内市场；规范竞争秩序，通过制度建设约束种种限制和扭曲积极竞争的行为；等等。

2. 着眼于全球战略的多个跨国公司进入与国内优秀企业自主发展并举

中国的大国市场，足以使国际上最大的五六家跨国公司进入。一个重要的政策指向是支持跨国公司将其中国作为其全球战略的组成部分，而不仅仅是销售市场，或者仅着眼于在中国市场销售而设厂。这就要求随着中国“入世”，放松或取消对外商投资在股权、国产化率等方面的限制，使其按照全球战略需求决定其在中国的产业配置，尤其应鼓励跨国公司整车和零部件向外出口的努力。另一个政策指向是鼓励跨国公司之间的积极竞争，这种竞争对产品更新、加强技术转移和技术进步、改进管理、降低成本都至关重要。另一方面，鼓励内资或内资为主的企业加快培育其核心竞争力，支持这些企业与外资开展多种形式的合作（不仅是合资）乃至战略联盟，尤其要支持其在研发、品牌、营销体系等方面自主发展、上规模、上档次的努力。跨国公司进入与内资或以内资为主企业的自主发展并不矛盾，中国的市场可以同时为两者提供足够大的空间。两者之间当然会有竞争，但更多的将是合作、联合、融合的关系。

3. 开放中逐步融入汽车产业全球分工体系，将提高国际竞争力、实现净出口作为中长期目标

改变以往汽车产业链配置局限于国内（甚至一个地区之内），主要依赖国内市场和国内资源的思路和方法，分阶段地逐步融入汽车产业的全球采购、制造、销售、研发体系，合理利用国内国际两个市场、两种资源。放弃全面替代进口的目标，在整车上有所进有所出，集中力量发展具有市场和资源优势的部分产品，同时，适当进口国内不生产或不具有优势的另一部分产品，主要是高档车。在中长期，力争实现汽车产业在开放度相当高水平上的净出口，并逐步提高其在全球市场上的份额。

4. 以中低级别家用车为重点的中期发展战略

这一战略首先着眼于适应中国汽车市场起步阶段的需求。在这一阶段，家用车是市场需求的重点，其中需求量最大的又是中低级别的家用车。其次，实施这一战略将有利于新企业的进入和竞争力的培育。中低级别的家用车对企业和技术、管理、资金、人才等方面的要求相对要低，或者说进入障碍较小，这一点对内资或以内资为主的企业是一个难得的机遇（也许是最后的机遇）。当然，中低级别的汽车并不意味着技术和质量上的“低档次”。随着市场需求变化和企业的发展，在中低级别家用车上提高技术和质量的潜力也很大。如果中国在中低级别家用车生产上形成较大规模并具备一定竞争力，在国际市场上，特别是与中国接近的新兴国家市场上将会赢得较大的机会。

5. 面向全球市场的零部件工业重组

中国汽车特别是轿车零部件工业的问题，除了受整车配套国产化率高的影响外，在企业组织形式上，普遍采取整车生产和大量零部件生产集中于一个集团，零部件企业主要以订货方式满足整车需要的方式；另一方面，整车企业所在地的地方政府往往以行政性手段要求向本地的零部件企业订货，这样，零部件企业大都存在着批量小、成本高、技术开发能力低等问题。零部件工业重组的第一阶段目标，是改变目前受企业集团和地域限制的状态，使有条件的企业加快转变为全国性的供货商。在此基础上，第二阶段目标是借助跨国公司的全球采购和销售网络以及零部件企业的自身努力，使一批有竞争力的零部件企业逐步扮演全球供货商的角色。在中长期，中国的零部件产品进出口额占其总额的比重应高于整车产品。在此过程中，零部件企业数量相对减少，以模块化、系统集成作为特征的零部件大企业增加的趋势将会出现，国际上的零部件跨国公司和国内有潜力的零部件企业都有发挥作用的巨大空间。

6. 分阶段向产业价值链高端过渡

从技术含量和附加价值的角度看，汽车产业发展后期国家，大体上经历了进口、KD组装、引进技术和规模生产、趋于成熟四个阶段。目前，中国的汽车产业基本上处于兼有第二、三阶段特征的时期。提高技术开发能力和产业增值能力，应当成为新模式始终关注和追求的目标，但总体上要遵循分阶段向

产业价值链高端过渡的规律。以大国市场为基础的大规模生产，将会使跨国公司部分研发能力向中国的转移成为合理选择，特别是满足中国市场特定要求的研发会更受重视。跨国公司之间的竞争，也会加快技术转移的速度。其次，与优先发展中低级别家用战略相一致，应加快提升其技术开发能力，在部分零部件产品的研发上形成国际竞争力。最后，随着中国汽车产业的成熟和国际化程度的提高，特别是研发人才的成长和成熟，国内的汽车研发力量将更多地介入全球汽车研发分工体系，并成为其日益重要的组成部分。

7. 采取适当的保护措施

从理论上讲，不平衡的世界经济，需要不平衡的游戏规则来予以平衡，相对落后的发展中国家也需要适当的差别保护来保障生存和发展的机会。从实践中看，即使是以自由贸易为基本导向的 WTO 也在许多方面有所变通。而且，有关跨国公司的研究资料表明，世界各地的跨国公司也有大量的黑袍骑士（缺乏公平与道德）。因此，政府对汽车产业的合理保护在近期内不能过快削弱，而应当根据形势的变化，在国际市场秩序的基本规则范围内灵活变通，适当延缓和降低国外跨国公司对中国汽车产业发展的冲击，逐步培育和增强中国汽车产业在国际市场竞争中的生存和发展能力。

（四）增强中国汽车产业的微观经营效率

1. 组建中国自己的汽车产业“巨无霸”

汽车产业是规模经济比较明显、进入壁垒和市场集中度较高的产业之一。当今世界汽车产业发展的趋势之一就是企业联合、兼并此起彼伏，规模经济、进入壁垒、市场集中度更加引人注目。跨国公司已将垄断优势、内部化优势和区位优势发展成为全球一体化的高级复合战略，提高了国际市场的进入壁垒和市场集中度；中国汽车产业尚未达到规模经济，有可能被逐步挤出国际市场和国内市场，那么，中国汽车产业就再也不能处于松散和内耗的状态，而应当借助于政府和市场的双重力量，推动强强联合，组建大型企业集团，提高规模经济效益，增强在国内和国际市场上的竞争力。

2. 提高汽车产业的研发能力

中国汽车产业的发展不能仅仅停留在引进国外制造技术，仿制国外同类产品的层次，而应当在消化、吸收的基础上不断创新，提高自身的研发能力。这就要求加大汽车产业的科技投入。目前，中国汽车产业的研发费用仅为 1.5%，而海外汽车集团约为 10%。因此，一方面要增加政府对基础性、长期技术开发项目的补贴或拨款；另一方面，要相应提高汽车生产企业研发费用占汽车销售额的比例，尽快提高中国汽车产业的自主开发能力。

3. 改善企业经营绩效

在推进企业联合，提高规模经济效益的基础上，要进一步降低生产成本和管理费用，提高劳动生产率，改善企业经营绩效。20 世纪 80 年代，中国许多汽车企业的资源消耗比发达国家高出几十倍。目前这一情况虽然有所好转，但是差距仍然很大。劳动生产率的低下在很大程度上抵消了劳动力成本低的积极效果。加之管理费用一直居高不下，中国汽车产业企业经营绩效很不理想。因此，必须努力降低成本，提高效率，改善中国汽车产业国际竞争力的基础。

第四章 广州汽车产业发展环境与竞争分析

一、广州汽车产业发展基础与环境

广州汽车工业发展几经曲折。早期的汽车工业建立 20 世纪 60 年代，20 世纪 80 年代末引进法国标致汽车，进入中国汽车产业“三大三小”格局。出于种种原因，标致汽车在广州生产 10 万辆后，退出合作。1998 年，广州又引进日本本田汽车，广州汽车工业进入高速发展时期。2003 年，广州汽车产量达 122 608 辆，同比增长 90.1%；销售 122 568 辆，增长 90.2%，其中本田轿车产销分别达到 117 178 辆和 117 130 辆。目前，广州汽车产业已全面与日系跨国汽车集团建立合作关系，兴建三大汽车产业基地。到 2005 年广州汽车产能突破 50 万台，成为中国汽车产业重要的生产基地。

（一）广州本田汽车有限公司及广州东部汽车产业基地建立

广州本田汽车有限公司从 1998 年成立，1999 年建成投产，奉行“小投入，快产出、滚动发展”策略，初期投资不到 2 亿美元，在原广州标致旧厂房基础上改造，当年形成 3 万辆规模，每万辆投资数量仅为同类厂家 30%。2000 年产值超过 90 亿元，2003 年产量达 11.7 万辆，销售额达 230 亿元。目前，广州本田已完成向年产 24 万辆生产规模体制切换，到 2005 年可实现 20 万辆产量，2010 年达 30 万辆。为了适应国际市场需求，日本本田与广汽集团、东风汽车合资成立本田汽车（中国）有限公司，在广州开发区新建 100% 出口的本田汽车出口生产基地，出口生产基地起始规模 5 万辆，产品全部销往欧洲。预计到 2010 年，出口汽车达 20 万辆。

围绕广州本田汽车有限公司，广州开发区引资兴建了 30 家各类汽车零部件配套企业，投资总额达 4.2 亿美元，包括日本、美国、德国、中国台湾等国家和地区的零部件企业，随着本田出口生产基地的建设，将吸引更多的零部件企业进入开发区设厂。从目前的情况来看，广州开发区汽车产业较花都和南沙拥有先发和政策优势。主要体现在：①政策：国家级开发区，开发区、高新区、保税区、出口加工区四大功能区分别具有各自不同的优惠政策。四区合一，可以满足不同类型、不同需要的各类投资者的需求。②管理：开发区管委会享有市一级经济管理权限，汽车零部件企业可以直接在开发区办理，资料齐全的一周内就可以办理完毕。从土地规划、土地出让到项目审批都可以在开发区一条龙办理。③对外开放：保税区、出口加工区是由海关监管的特殊封闭区域，实行“一次通关、一次审单、一次查验放行”的通关模式，通关方面的优势十分明显。广州保税区作为经海关总署批准可以经营保税汽车业务的全国 5 个保税区之一，经过近 3 年多的发展，进口汽车的分销已成为保税区物流仓储业务的龙头和骨干，已初步成为华南地区最大的进口汽车分销中心和贸易基地。目前，进入广州保税区从事进口汽车经营、仓储的企业共有 26 家，从 1999 年至今，在保税区仓储及进口到国内的车辆每年以超过 50% 的速度增长，保税区已提出建立华南地区最大的进口汽车分销中心和贸易基地的规划。

（二）东风乘用车公司及广州北部（花都）汽车城建设

广州花都汽车城以东风乘用车公司为龙头，位于花都市西南部，一期规划面积 5 平方公里，远期规划占地 50 平方公里。东风乘用车公司的前身广州风神汽车公司由东风汽车公司、台湾裕隆汽车制造股份有限公司和日产自动车株式会社三方合资组建，于 2002 年投产，生产日产新蓝鸟轿车 3.5 万辆，2003 年产量突破 6 万辆，紧接着进行扩能改造达到年产 15 万辆，于 2004 年投产，到 2007 年实现 24 万辆生产能力，2010 达 30 万辆。花都区不失时机抓住机遇，以东风乘用车公司为核心，建设集汽车生产制造、研发、会展、商贸、娱乐为一体的汽车综合产业城，目前正进行一期工程建设。

（三）广州丰田汽车公司及广州南沙国际汽车产业园建设

2003 年，广州汽车工业集团公司与日本丰田汽车公司签订合资协议，在广州南沙投资建设年产 40 万台整车、50 万台发动机生产基地，发动机项目已得到国家发改委批准，目前已开工建设。

（四）广州汽车工业集团及广州汽车行业部分企业概况

除广州本田汽车公司和广州风神汽车公司外，广州汽车工业集团其他汽车相关产业和近年来民营汽

车产业，也在蓬勃发展。目前，广州汽车相关产业整车企业有 5 家，改装厂 10 家，这些企业日前规模较小，但发展前途很好，是不可忽视的力量（表 4-7）。

表 4-7 广州汽车行业部分企业概况

序号	主要企业	主要产品	规模 (辆)	工业产值 (万元)	备注
1	广州羊城汽车公司	轻型货车、轻型客车	3 925	28 000	2003
2	广州骏威客车有限公司	大中型客车	1025	28 700	2003
3	广州五十铃客车有限公司	大型、中型客车	920	10 800	2002
4	广州龙豹汽车有限公司	轻型客车	1 400	25 000	民营
5	零部件厂	约 40 家		290 507	
6	各类改装车厂	约 10 家	5 465	98 895	

综上所述，广州已具备大规模发展汽车产业基础，东部开发区、北部花都和南沙将构建广州汽车产业的主体，实现共同发展。

（五）广州汽车产业发展市场环境

广州汽车产业快速发展得益于珠江三角洲优越的经济环境和强大的市场需求。

1. 珠江三角洲经济环境

珠三角是中国三大经济最发达的都市群之一。珠三角有 9 个城市，土地面积 2.2 万平方公里，常住人口 2 625 万人。改革开放后，珠江三角洲经过二十多年的发展，市场经济环境和投资环境在国内处于领先水平，人民生活水平显著提高，2002 年人均 GDP 达 34 295 元人民币。CEPA 的签署和实施加速了香港、澳门与珠三角的一体化，利用香港国际化服务中心的商贸、金融、管理和人才优势，发展现代产业。大珠三角将成为中国经济、文化和科技实力最强的地区之一，成为世界制造业重要的生产基地。

2. 广州与珠三角进入汽车消费时代

随着珠江三角洲经济发展和人民生活水平的提高，珠三角地区进入汽车消费时代。目前，广东汽车保有量处于全国首位，2002 年全国民用汽车保有量 20 531 677 辆，广东民用汽车保有量达 2 308 875 辆，占全国汽车保存量的 11.25%；全国私人汽车拥有量 968.98 万辆，广东私人汽车拥有量达 132.52 万辆，占全国汽车私人拥有量 13.68%。

统计调查表明：珠江三角洲地区广州、东莞、深圳、佛山 4 个城市，每千人拥有汽车量大大超过全国发达地区。珠三角地区东莞、深圳、佛山达 14 辆/千人，广州达 13 辆/千人。广州私人轿车增长极为惊人，在过去十年里，年均增长 52%。据估算，目前广东的轿车消费占全国比重超过 25%，大部分集中在珠三角。例如上海通用别克系列三个品种的市场份额，广东市场均占首位（君威占 14%，GL8 占 19%，赛欧占 15%）。随着珠三角经济发展，广州与珠三角地区汽车消费市场逐步扩大。珠三角率先进入汽车普及消费时代。

3. 广州综合经济实力为大规模发展汽车产业打下良好基础

汽车产业是一个对相关产业影响力巨大的产业。据有关专家分析，汽车产业每增加 1 元，就会给上游产业（钢铁、石化、电子、机械等）0.65 元的增值，每增加一名汽车产业工人，相关行业可增加 10~15 人就业。一辆轿车购买后其使用费用约为购买费的 2~3 倍，汽车产业的相关带动效益约为汽车制造业产值的 2.5 倍。包括相关产业在内，其提供的就业机会，约占全国就业人数的 10%~20%。

广州是华南最大的中心城市，综合经济实力在全国大城市中排位第三，广州 2002 年 GDP 达 3 001.69 亿元，同比增长 13.2%，人均 GDP 41 184 元，社会消费零售总额达 1 370.68 亿元。近年广州钢铁工业有了较大发展，新增 200 万吨钢材和 180 万吨热轧钢板的生产能力。与日本 JFE 钢铁公司合资年产 40 万吨热镀锌钢板项目已动工，总投资 2 亿美元，主要生产汽车、家用电器用高精度钢板。项目将于 2006 年投产，产品可供应广州地区汽车生产需要。

二、广州汽车产业发展机遇与挑战

(一) 广州汽车产业发展机遇可概括为天时、地利、人和

1. 天时机遇

广州汽车产业发展天时机遇表现在三个方面：世界最大汽车企业集团全部进入中国，而其中日本最大的3家汽车企业（丰田、本田、日产）又全部集中在广州落户，形成广州三大汽车基地。国家颁布新的汽车产业发展政策。新政策的出台，有利于我国汽车产业发展。世界500强企业大都看好珠三角投资环境。CEPA的签署和实施将香港与珠三角经济联为一体，以香港国际现代化服务业为平台，以珠三角为制造基地，大珠三角将成为世界重要生产制造中心。

2. 地利优势

广州占据汽车产业发展有利区位。体现地利优势主要表现在三个方面：①以广州为消费中心的珠三角城市群，率先进入汽车时代导入期，珠三角是中国汽车中高档轿车消费的重点区域。②广州是华南经济文化科技中心，广州对大华南（包括中、西南地区）地区的经济文化辐射，具有重要影响。泛珠三角经济协作区的建立（九省区+港、澳），为广州汽车工业发展建立了广阔的市场腹地。③广州是中国进出口主要口岸之一，是中国与亚太地区经济贸易与文化交流的桥头堡。汽车产业规模效应和低成本要求，有利于广州汽车产业成为面向东南亚和南亚地区的出口加工基地。本田汽车在开发区新建汽车出口基地和丰田在南沙将建立的发动机出口项目将推进这一战略实施。广州将成为中国最大的汽车整车出口和零部件出口的生产基地之一。

3. 人和基础

首先，人和基础重在合作、理解、互利。广州本田汽车公司中方与外方的合作充分体现了人和基础三大原则。使广州本田在中国乃至世界汽车发展史上创立了一个奇迹。为中国汽车产业近年来“井喷式”高速发展做出了杰出贡献。广州本田“少投入，多产出，快发展”模式为世界汽车产业创立了一个新的发展模式。其次，人和基础重在相互支持、帮助，广州及珠三角地区能率先进入汽车消费导入期有赖于汽车厂家、经销商、广告媒体的相互支持和帮助。广州及珠三角众多的汽车经销商、专卖店，为广州大力发展汽车产业建立了完善的营销网络。第三，人和基础重在诚信、认真、务实，广州及珠三角汽车市场要可持续发展，厂家、经销商与消费客户应建立长期的供销服务关系，发展广州汽车服务业大有可为。

(二) 广州汽车产业发展面临的竞争与挑战

1. 汽车产业市场的竞争与挑战

目前，世界跨国汽车企业集团已全部进入中国市场。过去担心中国加入WTO之后，中国汽车产业将遭受猛烈冲击，全线崩溃，但事实并非如此。中国加入世贸反而带来中国汽车市场的繁荣兴旺，其主要原因是中国巨大的汽车潜在市场，吸引了世界知名汽车厂商角逐中国市场。首先进入中国市场的德国大众、美国通用及日本本田都品尝到了中国市场的果实。经过几年的市场导入，中国汽车市场快速进入买方市场，中国汽车产业在汽车产品、汽车营销、汽车服务等领域进入全面的市场竞争。四大产业集群、三大市场热区构成了中国汽车产业竞争格局。广州在生产和消费市场两个方面都面临着强大的产业和市场竞争。当日本三大汽车公司进入广州汽车产业市场后，从政府到企业无不欢欣鼓舞。就目前全国的竞争格局来看，广州面临的主要对手不仅是上海、北京，还有天津、长春、沈阳、武汉、重庆。在未来十年内，全国汽车产量达1000万辆时，广州的汽车产量也将有130万辆，仅占全国市场份额11%。因此，广州应在充分认识国内外汽车产业发展格局的基础上，创造条件、发挥优势、整合资源，以国内和亚太市场为目标，建立国际化的产业布局，走一条可持续的发展道路。

2. 汽车产品市场的竞争与挑战

汽车产品竞争表现在品种、技术、性价比等方面。中国汽车市场分为轿车、货车、客车、特种专用车、农用车等几个领域，广州汽车产业仅在轿车市场领域有较强实力参与竞争，其他领域还十分薄弱。轿车是汽车产业最大的市场，世界轿车占整个汽车市场的80%。2003年中国汽车产量达444万辆，轿

车达 201 万辆, 占汽车市场的 45.3%。广州引进日本三大汽车公司最新中高级轿车系列产品, 本田新雅阁、日产新蓝鸟、丰田佳美在中国市场都具有很强的竞争力。未来市场的主要竞争对手是上海大众帕萨特、一汽大众奥迪和上海通用别克君威。目前, 同一级别档次的轿车, 技术特点虽各有千秋, 但总体上技术水平相当, 市场竞争主要集中在性价比。

3. 汽车营销市场竞争与挑战

广州是中国汽车市场发育较早的地区, 经过十多年的培育, 广州及珠三角已形成较完善的市场网络。东风乘用车公司、广州本田汽车公司、丰田汽车公司在广州及珠三角地区, 均建立了自己的营销体系与网络, 大众、通用、宝马、奔驰均十分看好广州及珠三角市场, 近几年也建立了一批分销商和专卖店, 未来广州及珠三角中高档轿车市场竞争将十分激烈。

4. 汽车服务市场竞争与挑战

汽车服务市场在近几年随汽车市场的扩大, 才逐步展开。早期的汽车服务只限于进口汽车的维修, 其他服务项目很少。近几年广州的汽车养护、美容、汽车保险、汽车金融等汽车服务业发展很快, 但存在无序化竞争的问题。未来汽车服务业市场随广州汽车市场的扩大竞争将十分激烈。

三、广州汽车产业未来发展格局与前景

(1) 以广汽和本田汽车为核心, 以广州本田、本田中国及广州开发区汽车零部件产业园、广州保税区进口汽车物流商贸园、广州增城汽车产业园区为基地, 形成年产 30 万辆轿车的广州东部汽车整车、零部件生产、物流基地。

(2) 以日本日产和东风汽车为核心, 以花都汽车城为生产基地形成集生产、科研、贸易、服务、旅游、娱乐一体化, 年产 30 万辆汽车的广州北部汽车综合产业基地。

(3) 以日本丰田产品技术为核心, 以南沙为生产基地, 形成年产 50 万台发动机和 40 万台整车的汽车生产基地和国际化汽车零部件生产基地, 并集汽车贸易、会展与物流, 汽车科研、教育, 汽车工业旅游与文化于一体的综合性国际汽车产业园。

(4) 三大基地都是以生产中高级轿车为主, 并各自形成产业体系和特点, 相互之间既有共性又有差异, 既有竞争又有产业互动合作, 主要表现在零部件生产及科研、贸易等方面资源共享和互动。三大基地构建广州汽车产业主体结构和发展基础, 对广州经济发展起强有力推动作用。广州汽车产业原生产体系中, 还有广汽集团广州骏威客车有限公司、广州五十铃客车有限公司和民营宝龙集团、龙豹汽车公司生产客车。从产业整合角度出发, 广汽集团属下广州骏威客车有限公司和广州五十铃客车有限公司将走向合并, 拓宽客车系列产品, 增强整体竞争力。

(5) 到 2005 年广州汽车产量突破 50 万台, 到 2010 年广州汽车产量超过 130 万台, 汽车工业总产值将超过 3 000 亿元人民币, 成为世界汽车产业重要生产基地和中国最大的汽车出口生产基地之一。

第五章 广州南沙国际汽车产业园发展

一、广州南沙国际汽车产业园战略定位与发展思路

(一) 南沙国际汽车产业园建设背景

1. 日本丰田汽车公司的战略选择

日本丰田汽车公司是世界最大汽车产业集团之一。丰田汽车前身是丰田纺织机械工厂，1934年开始生产汽车并成立汽车部，1937年正式成立丰田汽车公司，1938年搬迁至爱知县的丰田市（原名举田町）。丰田汽车公司经70年的发展成为世界著名的汽车产业集团。丰田汽车是最早进入中国市场的跨国公司之一。20世纪80年代，日本汽车公司以出口战略来抢占中国市场，日本汽车开始大举进入中国，丰田皇冠、尼桑（日产）等品牌为国人熟知。由于日本企业在中国投资战略上缺乏远见，欧美汽车企业在华投资抢占先机取得中国市场主动权。自从2001年6月22日，我国宣布对日本进口汽车加征100%特别关税以来，日本轿车在华销售全面受挫。欧美在华投资汽车企业大获其利。这才使日本汽车战略家终于认识到，只有加大对中国的投资，生产符合当地用户需求的产品并使之本土化，才能在中国这个世界上最后被争夺的汽车大市场保住位置。本田公司最早认识到中国市场的重要性，于1998年与广州汽车集团公司建立战略合作关系，成立广州本田汽车有限公司，在亚洲金融危机中，本田公司因祸得福，当其他日本公司认识到中国汽车市场重要性时，本田公司已成为中国汽车产业的明星，进入中国汽车产业前三名，本田公司“少投入，多产出，快发展”的发展策略，成为跨国企业投资中国的榜样。面对跨国集团对中国市场强势投入和本田公司在华令同行垂涎的快速发展，丰田公司改变战略，加快对中国汽车产业的投入。

本田汽车公司在广州的飞速发展和巨大成功以及珠三角中高档汽车巨大市场需求，强烈刺激丰田公司。丰田公司会长奥田硕亲自考察中国汽车市场后，做出了令中国和世界同行瞩目的决策：在广州投资建立50万台汽车发动机和40万台整车生产基地。这表明广州的投资环境和市场需求使丰田改变原先战略部署。丰田的战略选择中最重要的是在广州建立丰田汽车亚洲战略桥头堡和生产供应基地，基于这种战略构想，丰田汽车公司多次考察广州，选定在具有战略区位的广州南沙建立丰田汽车产业基地。

2. 广州汽车产业发展的需求

广州汽车产业自1998年广汽集团与本田汽车公司合资成立广州本田汽车有限公司起，步入新的发展阶段。至2003年，广州汽车产量达122608辆，其中本田轿车产销分别达到117178辆和117130辆。至2003年底，广州已初步建成东部汽车产业基地（包括广州本田汽车有限公司及广州开发区汽车零部件产业园区）和北部（花都）汽车城（包括东风乘用车公司以及零部件配套、汽车综合服务产业等）二大基地，广州已初步具备中国汽车产业核心基地的地位，但与上海、长春等地相比仍有一定差距。以丰田汽车为核心的南沙国际汽车产业园的建设，对广州汽车产业的发展将起到巨大推动作用，同时切合了广州汽车产业发展的需要，是一个“双赢”的模式。丰田汽车南沙生产基地的建设，完成了日系汽车在广州的基本产业布局，对于产业资源的整合与组织，产业的持续发展均具有重要意义。

3. 南沙开发建设的需要

南沙开发区产业规划以现代物流业、临港工业和高新技术产业为重点，结合以综合服务为主导的第三产业，形成南沙地区经济发展的四大支柱。汽车产业是关联度很高的产业，汽车工业对其他相关产业带动比例为1:2.4~2.7，与上游、下游产业关联比例为0.65:1:2.63。

南沙汽车产业的发展将有力推动南沙钢铁、石化、物流、高新电子信息技术和相关服务业的发展，并形成南沙地区优化、合理的产业结构，创造可观的经济效益、社会效益和可持续发展效益，对南沙地区的社会、经济发展具有重要意义。

(二) 南沙建设国际汽车产业园的竞争优势

1. 国家级开发区政策优势

广州南沙开发区是国家核准的经济技术开发区之一，享受国家级开发区各项优惠政策。

2. 战略区位优势

南沙开发区是广州城市发展规划战略重点,位于大珠江三角洲几何中心,是连接珠江入海口东西岸线城市群的集合点,也是中国通向亚太地区最佳的口岸集散地,进出两宜,其战略地位凸显。而南沙国际汽车产业园位于南沙开发区黄阁和珠江管理区,地处核心位置,紧邻综合服务区组团,更具区位优势。

3. 市场优势

以南沙为几何中心的大珠三角经济圈是中国经济最发达的经济区域,人民生活水平指数和社会消费品销售总额全国最高,泛珠三角经济合作区的建立,为珠三角成为世界制造业中心提供了广阔的市场腹地。近年珠三角地区汽车消费市场呈快速增长态势,汽车消费市场庞大且极具潜力。

4. 交通、物流优势

南沙处于珠江航道出海口的枢纽位置,拥有良好的港口建设条件,南沙深水港码头第一期4个深水泊位于2004年投入使用。货运铁路也将在近期配套通往港口,广州地铁4号线将延伸到南沙。南沙规划“八纵八横”的对外交通网络将使南沙地区成为珠三角交通枢纽。南沙到深圳机场、珠海机场、广州新白云机场路程1小时左右。南沙国际汽车产业园依托南沙强大物流产业体系,并规划有2万吨级多用途码头和后方物流基地,为产业园提供了便捷、低成本的物流配送体系,进一步凸显了产业园的交通、物流优势,是产业园突出特点之一。

5. 城市综合配套优势

南沙的发展定位于适合创业发展,又适宜生活居住的现代海滨新城。规划人口规模到2010年将达50~60万,2020年达100万。区内城市综合配套完善,依托广州市工业、科技、文化、贸易、服务等行业,为南沙快速发展奠定基础。

6. 产业资源优势

南沙开发区规划开发的钢铁、石化、港口物流、高新技术以及综合服务业为汽车产业的发展构建了良好的产业支撑与互动关联平台,形成富有竞争优势和特色的产业资源体系。以钢铁为例,南沙钢铁基地总规划面积10平方公里,中日合资建设的广州JFE钢板有限公司已动工兴建,设计生产能力为年产40万吨热镀锌汽车钢板,主要生产厚度为0.3~2.3mm,宽度800~1700mm的高附加值钢板,为汽车生产提供高质量的薄板。该项目的建设为丰田整车生产提供了便利、可靠的支持,形成产业链条效应。南沙高新技术产业基地的建设,对国际汽车产业园科教研发功能具有强有力的推动、支持作用,目前粤港资讯产业园、南沙资讯科技园以及高新技术产业园集成电路项目均已开工建设,将大力发展现代通讯技术、数字视听技术、网络技术、集成电路设计等高新技术及其相关产品,这些技术的研发应用将带动汽车电子技术及产品的发展。

(三) 南沙国际汽车产业园发展战略定位

1. 战略定位

根据国内外汽车产业发展态势和市场需求,广州南沙国际汽车产业园发展战略定位为:以国际、国内市场为目标,以国内市场为重点,以广州丰田50万台发动机和40万辆整车生产基地为核心,集汽车及零部件生产、汽车贸易、会展与物流,汽车科研、教育,汽车工业旅游与文化于一体的综合性国际汽车产业园,成为亚太地区和中國重要的汽车制造、科研、物流贸易基地,并具备独特汽车文化氛围和底蕴。

2. 市场定位

(1) 丰田中高级轿车,以国内市场为主导,以亚太地区市场为主要出口目标市场,放眼全球汽车市场。丰田发动机以丰田整车配套和出口为市场目标。

(2) 汽车零部件以丰田整车、发动机制造和国内外零部件配套市场为两大目标市场。

(3) 物流仓储体系和多用途码头以整个国际汽车产业园汽车及零部件生产企业供应链体系和区内商贸企业为服务市场,提供仓储、配送、转运及供应链优化服务。

3. 产业园功能定位

按照国际汽车产业园发展战略定位,国际汽车产业园的开发运营将实现6大功能,包括:①整车及零部件生产功能:为产业园主导功能之一,包括整车制造、零部件生产、汽车附加产品生产。②科教、培训

与研发功能：是产业园发展的基础，通过加大投入，完善科教、培训与产品研发体系，为产业园的发展提供人力资源的保障，并建立研发基地，加快产品和技术的升级进步。③贸易、会展功能：为产业园的核心功能，主要包括整车贸易、零部件贸易、二手车贸易、电子商务、汽车会展等。④服务功能：这是其他诸项功能的坚实后盾，产业园将大力发展现代汽车服务业，促进汽车销售方式、汽车消费信贷、保险业务与国际接轨，推动汽车消费健康发展。包括一站式服务、金融服务、信贷服务、信息服务、租赁服务、俱乐部服务等。⑤物流功能：这是产业园现代化的重要特征，它是连接汽车制造商、供应商、经销商和消费者的桥梁，也是完善产业园功能的重要保障，包括仓储运输、配送服务和供应链优化。⑥汽车文化旅游功能：这是树立产业园整体形象、营造汽车文化氛围、提高消费者文化素养、传递汽车文化价值的有效手段，也将丰富广州的旅游资源，它包括汽车工业旅游、汽车会展、汽车主题文化节等。

（四）南沙国际汽车产业园发展目标及思路

到2014年，南沙国际汽车产业园将形成以丰田汽车产业基地为核心，以中高档轿车和汽车零部件为主导的汽车产业集群。发展思路如下：

1. 近期发展目标及思路（2004~2008年）

①近期以引进日本丰田中高级新型轿车为目标，建立年产10万辆整车、30万台汽车发动机生产基地。产品在满足国内市场需求同时部分出口东南亚及其他亚太地区。②建立以丰田汽车配套为主的零部件及相关配套产品生产基地。③建立以丰田汽车及零部件制造为主的物流体系。④建立以丰田汽车为主的服务贸易及相关配套产业体系，以及满足产业园阶段发展需求的生活配套设施。⑤建立汽车职业技术培训体系，为整车、零部件生产基地以及物流、服务领域培养输送人力资源。⑥到2008年南沙丰田汽车产能达10万辆，产值达175亿元。

2. 中远期发展目标及思路（2009~2014年）

①扩大丰田汽车产能，使其达到40万辆整车、50万台发动机生产能力。②建立国际化汽车零部件系统组件生产基地，供应国内外市场并形成相当产业规模。③建立汽车产业科研基地，形成并完善产业园科研、教育功能。④完善产业园汽车贸易、会展与物流体系，建成规模合理设施完善的生活配套服务体系。⑤到2014年，南沙汽车产能达40万辆，发动机达50万台，销售额达820亿元，汽车零部件产值200亿元，产业园工业总产值1020亿元，国民生产总值达1150亿元。形成集汽车及零部件生产，汽车贸易、会展与物流，汽车科研、教育，汽车工业旅游与文化于一体的综合性、具高度聚集效应的汽车产业体系，并成为南沙开发区支柱产业和主导产业。

（五）产业园开发建设指导原则

1. 坚持科学规划、合理开发原则

按照南沙开发区发展规划和总体规划，并结合广州汽车产业布局 and 互动发展的要求，科学、合理地利用南沙的土地资源、交通资源、产业资源、物流贸易资源等，以达到科学规划、合理开发、实现效益和可持续发展的目标。

2. 坚持可持续发展的原则

建设南沙国际汽车产业园要严格控制建设中的污染，充分保护和合理利用自然地理条件，保持生态环境平衡，确保按照国家、省市环境发展规划要求建设绿色产业园。

3. 坚持基础设施建设与配套服务建设相结合的原则

产业园的建设要合理配置资源，既要保证基础设施建设，又要完善服务设施建设，建立高水平的商业服务设施，形成层次分明、项目齐全的商业服务系统。只有基础设施建设与服务设施建设相配套，才能提供优良的投资环境，为招商引资奠定良好的基础。

4. 坚持重点发展整车（轿车）的原则

基于广州和南沙汽车产业发展的背景，同时考虑丰田汽车在国内外市场巨大影响力的因素，南沙汽车产业应以整车为核心，进行内引外联、招商引资，将南沙国际汽车产业园建设成为园内及亚太地区重要的轿车生产、销售、研发、人才培养基地。

5. 坚持高新技术发展的原则

在产业园内重点发展轿车产业的同时，应把发展汽车电子高新技术产业作为零部件产业中的重点来

抓,充分利用广州的科技优势和经济优势,将科学技术转化为生产力,在生产中发展高新技术,并结合产业园内科教、研发力量,加快技术进步和产品升级,力争把南沙国际汽车产业园建设成以高新技术带动的产业园区。

6. 坚持一次规划、分步实施、滚动发展的原则

产业园的建设是一项耗资巨大的工程,为了提高投资效益,降低投资风险,应坚持一次规划、分步实施的原则。在不影响整体招商引资的前提下,要对产业园的建设分批分期进行,要优先建设那些见效快、投入资金数量适当的工程,将整个建设分成近期和中远期。

7. 坚持可扩展性的原则

规划布局要强调发展的观点,坚持弹性发展的原则,充分考虑各阶段、各类型生产企业用地及未来发展方向,留足发展备用地。

8. 注重入园企业质量的原则

对于产业园的引进项目要有所选择,必须具有项目技术上的先进性和功能的合理性,引进技术含量高、经济效益好、发展潜力大、用地面积合理且符合环保要求的企业。

9. 注重招商引资的原则

要充分利用政府的宏观调控政策,积极招商引资,产业园在用地、基础设施、生态环境和政策环境等方面具有引进外资、兴办各种独资、合资企业的有利条件。产业园建设初期乃至中期要本着注重招商引资,营造良好投资环境的原则来吸引国内外投资者。

二、南沙国际汽车产业园核心竞争力与配套服务建设思路

(一) 南沙汽车产业基地核心竞争力

1. 核心竞争力含义与构成

核心竞争力是一个企业、一个地区在拓展市场,有效地协调和配置各种资源和技术,获得竞争优势,开辟新领域,不断建立利润的新增长点,寻求可持续发展而又不被人模仿的能力,是一个企业、一个地区核心能力与市场机会相一致的能力,核心竞争力具有独特的文化背景和价值观,是一个企业、一个地区文化知识、实力和能力的积累,需要长期的培育和营造。对于产业园而言,其核心竞争力是指:产业园在竞争和发展过程中与其他产业园区相比较所具有的独特的吸引、争夺、拥有、控制和转化资源,争夺、占领和控制市场,以及创造价值,为其居民提供福利的能力。产业园区域核心竞争力是一个复杂的混沌系统,其众多的要素和环境子系统以不同的方式存在,共同集合构成核心竞争力,创造区域性产业价值。由于城市和地区在历史发展上的差异,总会形成规模、功能、交通、文化等方面的差异。城市和地区在未来发展过程中,应该明确自己的核心竞争力,开发独特的核心竞争力,同时围绕着核心竞争力目标发展相应的产业和城市功能,做好城市地区最强、最专业的东西,明确自己国际分工的位置,必要时应当舍弃与核心竞争力无关的东西,避免区域重复建设带来的负效应。

产业园区核心竞争力的基本构成概括来说,分为硬环境和软环境两个方面:(1)硬环境包括人力资源、科技创新能力、资本金融环境、产业状况及结构、各种基础设施、区域地理优势、环境资源优势、地区聚集能力等。(2)软环境包括社会秩序、社会服务、城市文化、政府管理、法律法规、规章制度、开放水平、信息沟通、教育理念等。

2. 核心竞争力构建

南沙汽车产业基地核心竞争力构建是一个战略的协同过程。首先,必须放在汽车产业发展战略高度看待基地发展,并把基地发展战略规划意图向入园企业广泛推介和深入沟通。其次,对于构成核心竞争力的要素,一方面通过自我开发和园区内部整合获取,走自我发展道路;另一方面通过招商引资、人才引进、收购兼并、以及建立战略联盟等方式从外部获取走联合发展道路。最后,将构成核心竞争力要素从内部和外部有机结合,并使其与园区发展战略融为一体。南沙国际汽车产业园核心竞争力应在充分整合产业园政策、区位、市场、交通物流、综合配套、产业资源等优势要素基础上,从产业资源的有效配置与产业结构优化、服务体系的完善、产业园高效运营管理体制和优良的投资环境等方面着力打造,经过一段时期的发展逐步形成。

(二) 以丰田汽车为代表的贸易及会展物流平台

1. 南沙国际汽车产业园贸易体系

南沙汽车产业基地以广州丰田汽车为龙头。南沙国际汽车产业园竞争力的核心是广州丰田汽车强大的品牌价值及产业辐射力。建立以丰田汽车销售为代表的产业园汽车贸易体系,是实现产业园贸易、会展功能,提升产业园商业价值的重要途径和手段,并将服务于整个南沙开发区。贸易体系包括汽车整车专卖店(4S店等)、零部件(以维修为主)交易中心、汽车维修、美容店等。

2. 南沙国际汽车产业园会展中心

产业园会展中心以提供展示、博览、会议、庆典为主要功能。产业园经过3~4年的发展,制造业基础已基本形成,商贸、会展在此基础上将得以较快发展,会展中心的建设运营,可将会展经济注入产业园商贸服务业,产生良好经济效益和品牌效益,对推动整个南沙地区商贸、物流的发展亦将发挥作用,并带动旅游、餐饮、交通、广告、娱乐等行业的发展。会展中心的规划应综合国际汽车产业园和南沙地区会展商贸需求,应具备一定规模、档次和先进的功能。建筑面积可考虑规划10~12万平方米,展厅面积5~6万平方米,另设多功能厅、会议室、洽谈室等。在规划和运营中,可考虑引入丰田会馆的方式,与丰田公司合作专门设立丰田汽车展示厅、丰田汽车文化厅和丰田服务中心等,以提升会展中心知名度和品牌价值,突出特点,并为产业园增添亮点。

三、物流体系

(一) 产业园物流量分析

随着广州丰田发动机公司和广州丰田汽车公司的建设运营,以及首批14家一级零部件配套企业的投产,南沙国际汽车产业园的物流量将快速增长,对物流中心及配套体系的建设提出了较高要求。产业园物流源于以下几方面:1. 原材料通过水运、公路进入产业园供应整车厂、零部件厂商;2. 零部件通过水运、公路进入产业园物流配送中心;3. 零部件通过沙仔岛多用途码头进入产业园物流配送中心;4. 产业园零部件厂商生产产品与物流配送中心的物料向丰田整车厂和发动机厂输送;5. 整车及零部件的外运配送。产业园物流量经分析见表4-8。

表4-8 产业园物流量表

序号	物料名称	起运地点	到达地点	近期运量 (t)	远期运量 (t)	备注
I. 运入						
1	钢卷材	产业园外	物流中心	35 945	143 780	
2	原材料	产业园外	物流中心	33 970	75 621	
3	辅助材料	产业园外	物流中心	4 193	16 772	
4	外协件	产业园外	物流中心	124 881	417 261	
5	涂装材料	产业园外	物流中心	7 330	29 320	
6	油料	产业园外	物流中心	8 210	24 630	
7	其他	产业园外	物流中心	19 650	32 532	
	合计			234 179	739 916	
II. 运出						
1	成品车	物流中心	产业园外	149 000	596 000	
2	汽车配件	物流中心	产业园外	29 340	36 690	
3	废料	物流中心	产业园外	28 560	63 650	
4	废包装材料	物流中心	产业园外	9 500	16 350	
5	其他	物流中心	产业园外	17 664	27 153	
	合计			234 064	739 843	

注:1. 近期运量:广州丰田汽车公司年产10万辆轿车,广州丰田发动机公司年产30万台发动机。2. 远期运量:广州丰田汽车公司年产40万辆轿车,广州丰田发动机公司年产50万台发动机。

在国际汽车产业园开发建设近期（2004~2008年），产业园物流量主要以丰田汽车和发动机，以及相关零部件配套企业的原材料、零部件、油料辅料和KD件的运输配送以及成品车、发动机的运出为主。在中远期（2009~2014年）发展中，随着零部件产业的完善以及商贸、会展等功能的完善，物流体系将进一步健全，物流量也将进一步增长。

（二）物流中心建设

1. 建设原则

一次规划分期实施；体现前瞻性和可实施性的有机结合；保持物流系统的最优化；充分考虑采用信息技术，如EDI、B2B、B2C、条码识别系统、电子商务EC、网上交易IC等等。不仅为汽车生产服务，还要充分考虑物流的社会化服务。

2. 建设策略

应体现高起点、高标准、高速度、高效益的建设原则。物流中心的规划设计应在与汽车、零部件生产厂商和物流供应商充分沟通、交流的基础上进行，以确保物流中心的规划合理，功能满足市场需求。物流中心应该包括：物流中心仓库、整车停车场、废弃物处理中心、集装器具制造中心、备品备件仓库、维修中心、运输部。

3. 物流中心的总体布局

根据产业园物流量分析，规划将物流中心分为两个区，一个物流区位于黄阁沙仔岛多用途码头后侧，包括零部件配送中心和整车停车场；第二个物流区位于珠江管理区，主要为零部件配套二、三区提供仓储配送、供应链优化服务。在黄阁设废弃物处理中心，负责整个汽车产业园工业废料、废弃物的收集、处理。

（三）物流体系对汽车产业供应链的作用

汽车行业的未来趋势是加强行业分工，零部件生产功能和物流配送功能都将从制造企业中剥离出来，把物流管理的部分功能委托给第三方物流系统管理，以降低作业成本，减少投资，将资源集中配置在核心事业上，促进汽车新产品的开发与产品质量的提高。因此，第三方物流模式将成为未来的主导型物流形式，即汽车制造企业将一部分或主要物流业务委托给外部的专业物流公司来完成。第三方专业汽车物流企业有其自身的专业化物流运作经验与技术，有专业的物流网络及设施、专业化的物流运作管理人才和现代化的物流信息系统，有利于促进汽车产品总体物流效率的提高和物流合理化。利用第三方物流的专业化运作，可以使汽车企业以无资产方式延伸到世界各个角落，并获得更多的市场信息，快速进入国际市场。第三方物流为整车生产企业提供面向生产线的JIT配送服务，为零部件生产企业提供一体化的物流服务。同时，第三方物流可以利用社会相关网络来开展物流业务，为供应链企业提供物流服务。第三方物流公司为汽车供应链提供物流及信息流服务，在供应链组成企业发生变化时进行协调，避免供应链内部脱节。在汽车零部件采购供应的环节中，可通过引入具备协调中心功能的第三方物流系统，以取消和减少供需双方的库存，从而增加了供应链的敏捷性和协调性，大大改善供应链的服务水平和运作效率。由第三方物流投资兴建的信息网络，其信息资源由客户、企业和第三方物流公司共享，方便了双方的信息交流，保证了物流的高效运行，从而提高了物流生产的效率，降低物流成本，使双方从中获利。供应链中的企业利用第三方物流公司的信息及仓储运输基础设施进行统一规划，促进整体汽车物流的专业化、现代化，使供应链得到不断优化。

目前，丰田通商和广汽集团均有意建设产业园物流体系，以第三方物流角色运营产业园物流业务。丰田通商为丰田集团唯一的贸易公司，拥有庞大的物流网络和丰富的汽车物流与供应链优化经验，丰田通商和广汽的合作进入对于产业园物流体系的建设和运营将十分有利。在这方面产业园管理机构应加强招商工作力度，力争有一个好的开局。同时，多用途码头的建设应抓紧进行，以配合产业园的开发建设。

四、汽车配套服务体系

在一个成熟的汽车市场里，一半以上的利润由服务环节产生。整个汽车产业的价值链向下延伸已经

成为趋势。拥有广泛分布的营销网络和售后服务网络是当前汽车产业竞争的一个重要优势。

1. 汽车服务业概况

国外汽车生产厂商将汽车制造与汽车贸易有机结合起来,并将服务贸易作为利润的重要来源。在美国国内,总的汽车及其相关产品与服务销售额中,汽车售后市场的销售额达28%,而新轿车的销售仅占16%。近年来,通用、福特、丰田公司相继宣布要大力变革经营模式,即由制造业向消费服务业转变。丰田公司董事长奥田硕说:“要知道,人们购买汽车时,不只是购买汽车的硬件物,更是买以汽车作为媒介,向用户提供各种服务的产品。如果不能实现这一角色的根本转变,那么,21世纪就无法继续生存下去。”随着大规模定制时代的到来,汽车企业已深刻地意识到,服务将是决定竞争力的关键。服务型企业的特征,是在于产出一种创造型的社会关系,全方位地拓展企业自身和顾客价值的一种能力,使顾客真正得到超值服务的实惠,以此更能吸引顾客,留住顾客。顾客需要服务,服务需要文化。服务文化的涵义是它追求着优质的服务,要让内部职工和最终受惠服务的顾客都能感受到一种高价值的、悉心的服务所带来的好处。优质服务由企业各种资源组成,特别是文化资源,归根到底充分体现人的作用。

国际经验表明,在私人购车中,现金交易占30%,其余70%皆为贷款。在汽车服务中,汽车保险和金融服务是最重要的内容之一。目前,大众汽车公司已进入汽车金融服务市场。大众汽车金融公司计划为德国大众、上海大众和一汽大众的现有特许经销商提供贷款。该公司目标是建立一个基于计算机联网的销售网络,将大众的制造商和特许经销商连接起来,以便客户能够在一天之内就能方便地完成选择车型、获得贷款批准,签署购买合同和开车回家的全过程。在世界汽车产业价值链中,生产制造的利润已微乎其微,研究开发和服务贸易成为汽车行业最有价值的环节。行家认为,制造一辆汽车,只赚消费者20%的钱,而汽车的售后服务则赚取消费者80%的钱,福特公司公开声明:21世纪要把制造产品的福特改造成服务大众的福特。跨国汽车公司之所以要在中国建立包括信贷在内的服务公司,就是不仅仅要获取研究设计、生产制造的利润,更要获得汽车服务领域的高利润。在汽车整车和零部件制造竞争之后,汽车服务业竞争将走向前台。

2. 汽车服务业内容

(1) 售后服务:过去的售后服务主要是汽车维修为主,现在的售后维修转向汽车的定期维护美容、保养,注重对用户的技术培训和技术咨询。

(2) 汽配零售:随着消费者对汽车舒适美感需求和维修市场扩大,汽车内外装饰、汽车防盗、内饰件、保养品甚至汽车改装业务将非常兴旺。

(3) 汽车保险:国内汽车保险营业额在财产保险中居第一位。国内汽车保险业主要问题是险种太少,操作不规范,理赔繁琐,改进发展余地很大。

(4) 汽车融资:包括汽车业资本经营、汽车租赁、消费信贷等。

(5) 汽车资讯:包括市场调研、市场分析、行业动态、统计分析、政策法规等方面内容。

(6) 汽车广告:在发达国家和国内发达地区,汽车广告是所有广告中的大户,甚至是最大户。

(7) 智能交通(包括车载系统和公共系统):车载系统主要有信息接受系统收音机、影碟机、车载电话、车载电子计算机、车载自动办公系统;公共系统有交通信息、行车向导、事故救援、联络通讯等。

(8) 汽车娱乐:包括音响系统、CD系统、电视接收系统、DVD系统、电子游艺系统。汽车娱乐系统的营业额可能超过汽车本身。

(9) 汽车俱乐部:如品牌俱乐部、车迷俱乐部、越野俱乐部、维修俱乐部、救援俱乐部。

(10) 汽车文化:包括汽车模型、赛车、汽车知识、汽车期刊、汽车书籍、汽车影视、汽车展览、汽车工业旅游等。

南沙国际汽车产业园应将汽车配套服务业作为产业园核心价值的重要组成要素进行规划发展。随着产业园的开发进程,加大招商宣传和推广的力度,适时引进各类服务企业入园经营,可大大丰富产业园功能内涵,充实产业园文化特征与氛围,并与汽车生产、营销、物流等形成产业链和产业互动效应。同时,高水平与优化的配套服务业也是营造产业园优良投资、运营环境的重要组成部分。

五、研发与教育基地

（一）建立南沙汽车产业研发与教育基地的重要性

首先，科研、教育与培训功能是产业园重要的产业依托与基础，也是产业园实现可持续发展，走技术创新道路的必备条件。科研是产业发展的动力源泉，也是企业发展、创新的基础，优良的科技研发体系与力量，将推动企业产品的更新换代，不断增强市场竞争力。其次，引进、消化、吸收、创新是我国技术引进的基本国策，要在国际化市场竞争中保持有利地位，没有科技实力和 innovation 就没有主动权和发言权。第三，南沙汽车产业的发展需要一大批具有良好素质的科技人员、管理人员和技术工人，这些人员不是现成具备的，应超前培养和训练，这也是优化投资环境所应具备的一项基本条件。南沙国际汽车产业园要成为中国乃至世界知名的汽车产业基地，必须建立高水平高素质的研发基地和人才培养教育平台。

（二）研发基地规划

南沙国际汽车产业园研发基地按照产业园发展战略和要求进行规划，可以考虑规划以下几个项目。

1. 丰田汽车研发中心

按照丰田汽车可行性研究报告广州丰田汽车公司计划在南沙投资 5 亿元（5 年内每年从销售收入中提取 8 000 万元~1 亿元）用于研发中心建设。根据市场的需求，不断增加研发投入。研发中心的任务是参加整车及其零部件的设计变更，技术改进和车型更新换代的开发工作，并逐步形成整车及其零部件的开发能力。研发中心设在广州丰田汽车有限公司，有设计和试验两个部门。设计部门主要有 CAD 室、CAE 室、造型设计室及图纸资料室。试验部门有整车排放性能试验室、整车动力性能试验室、整车噪声试验室、整车和零部件振动试验室及整车淋雨试验室等。广州丰田汽车研发中心首期投资 5 000 万元，其中建设投资 2 194 万元，建筑面积 3 000m²，设备投资 2 806 万元，主要设备 57 台，其中引进设备 36 台，投资额 129.89 万美元。研发中心初期研发技术人员 48 人，操作工人 107 人，管理人员 5 人。

2. 广州南沙汽车零部件系统集成研发服务中心

广州南沙汽车零部件系统集成研发服务中心是一种集散式联盟化研发机构，研发服务中心由政府、企业、科技风险投资公司联合组成。主要任务是众多中小零部件企业提供技术支持和资助，并在条件较好的企业内建立联合研究部门。

3. 广州南沙汽车产业信息服务中心

为南沙汽车企业生产、科研、贸易提供全方位信息服务。

4. 广州南沙智能汽车计算平台工程研发中心

现代电子技术在汽车及汽车产业的应用越来越广泛，并形成独立的汽车电子产业。目前，汽车电子产品占普通汽车整车成本比例超过 18.5%，中高档汽车占 35~45%，高级豪华汽车更高达 50% 以上。电子技术几乎深入到汽车所有系统，汽车电子化、智能化已经成为现代汽车发展的重要标志之一。

目前，国内外先进的汽车电子系统采用分散叠加的技术路线，新增一个功能增加一个电子装置，使汽车电子产品整体成本越来越高，国际上加紧研究集汽车电子控制、信息处理应用服务一体化的汽车综合计算机平台。

我国在信息技术领域经过多年的自主研究和开发，在汽车计算平台工程所需的集成电路、系统与应用软件、电子控制、信息处理、移动通信和系统集成等技术方面已奠定了一定技术基础，建立了一支技术人才队伍。结合国际国内两种资源、两个市场，采用联盟合作方式，组建智能汽车计算平台工程研发中心对南沙汽车产业可持续发展和广州电子信息产业发展具有重大影响和战略意义。南沙国际汽车产业园应采取积极措施，争取该项目的引进。

（三）教育、培训基地规划

按照产业园发展战略与思路，为配合丰田汽车及相关零部件厂商生产运营的要求，首先应建设南沙汽车职业技术学院，开展汽车及零部件制造、汽车维修、售后服务、商贸等领域科目的职业技术教育与培训。可规划汽车职业技术学院占地 200 亩，首期建筑面积 6~8 万 m²，包括教学楼、办公楼、试验

楼、宿舍楼等。初期以职业技术培训为主,可招收学生 3 000~3 500 人,全部建成后可招收学生 6 000~7 000 人。产业园经过 3~5 年的发展,形成一定产业规模后可进一步扩大职业技术教育与培训的规模,以适应产业发展的需要,并可为整个南沙开发区服务。

六、高效的投资环境

“环境就是生产力”,在区域经济发展中投资环境的优劣和经济运行效益的高低,直接影响一个区域的经济的发展。

南沙国际汽车产业园要在较短的时间,建设成现代化的汽车产业新城必须将建设优美高效的投资环境作为营造核心竞争力的一项重要内容来抓。

优美高效的投资环境包括:

(1) 优美的自然生态环境。南沙国际汽车产业园位于南沙珠江海口的黄阁镇和珠江管理区,这里的自然生态环境具有特色和优势。

(2) 完善的基础设施。目前南沙开发区正在全力建设完善的基础设施,包括港口、道路、供水、排污、排雨、供电、燃气、通讯等基础设施。

(3) 配套的产业基础。汽车产业需要强大的产业配套体系,既包括上游钢铁、石化、电子、机械、轻纺等产业,又需要物流、商贸、金融、保险、科研、教育等服务贸易业支持。广州是华南经济中心,完全具备上述配套产业基础。

(4) 和谐的社会人文环境。和谐的人文环境是投资者安心的心理依托,包括社会精神文明、人才素质、人文素养、风俗习惯、社会治安等社会人文环境,以利于投资者放心投资。

(5) 广阔的市场消费环境。汽车产业需要相适应的市场消费环境,珠三角是中国消费层次最高的发达地区,具有广阔的汽车消费市场环境,市场消费环境还包括政府对汽车消费的促进政策与措施。

(6) 宽松优惠的政策与高效的政府效率。政府的开放政策和办事效率,直接影响投资者信心。南沙开发区优惠政策和高效的办事效率为投资者提供了强有力的支持。

(7) 舒适安心的生活环境。完善舒适的生活配套,包括安全、管理服务周到的居住小区,完善的公共交通、购物商店、旅业、餐饮等生活配套设施。

(8) 愉快欢心的文化娱乐。南沙国际汽车产业园周边区域的公园、游乐场、文化广场、购书中心、电影院、体育中心等文化娱乐设施可营造愉悦的园区外部环境。

七、南沙国际汽车产业园建设计划与管理运作模式

(一) 建设计划

按照南沙地区发展规划,南沙地区的开发建设按照“统一规划、分期实施、突出重点、滚动开发”的原则进行。南沙国际汽车产业园的开发建设,将按照国际汽车产业园发展战略的要求,按照南沙地区发展规划和总体规划来组织实施。整体上南沙国际汽车产业园的建设分为二个建设阶段。

1. 近期:(2004~2008年)为基本建设期

主要建设区域包括广州丰田整车、发动机生产区,汽车零部件配套工业区,汽车物流与码头区,生活综合服务区以及科研教育、会展贸易服务区等部分区域。此阶段产业园产业发展重点集中在汽车整车、发动机和零部件的生产制造,以及相关供应链体系、物流体系的建设,包括多用途码头的建设。至 2008 年,将形成以丰田整车、发动机生产基地为核心的具相当产业规模的汽车及零部件制造体系和相关物流体系,预计汽车零部件配套厂商数量将达到 50 家以上。生活综合服务和职业技术培训体系将随着这些建设项目的实施,投入配套建设运营,至 2008 年形成一定的规模。

2. 中远期:(2009~2014年)为建设发展期

此阶段南沙国际汽车产业园将形成集汽车及零部件生产,汽车贸易会展与物流,汽车科研、教育,汽车工业旅游与文化于一体的综合性、具高度聚集效应的汽车产业体系,并成为南沙开发区支柱产业和主导产业。此阶段,在前期园区建设发展基础上,科研教育、会展贸易服务区和生活综合服务区将进入全面建设、发展阶段,科研教育、服务业将依托已形成相当产业规模的汽车和零部件制造体系、物流体

系得到快速发展,并形成整个汽车产业园产业聚集效应和产业链条效应,使南沙国际汽车产业园发挥出巨大的经济效益、社会效益和环境效益。广州丰田40万台整车和50万台发动机全面投产,国际汽车零部件产业体系全部建成,广州南沙国际汽车产业园成为中国最大的汽车产业基地之一。

(二) 管理模式选择

南沙国际汽车产业园开发建设管理采取政府、企业、社会三位一体管理模式及以政府投入、企业投资、国外投资、风险资本、资本回收为主的资金筹集机制,并在企业准入机制、要素流动机制、风险投资机制、人才激励机制、管理运作机制等方面进行规划。

1. 几种管理模式特点

国内外开发区和科技园区管理体制,主要有政府机构管理、民间组织管理(基金、协会)、公司管理、大学管理以及政府、企业、社会联合管理几种模式。

(1) 政府管理模式:是由政府设立专门的园区管理机构以便直接进行全权管理的体制,基本上由政府一手操办开发区和科技园区的一切事宜,实行单一窗口的一站式管理和一条龙服务。大多数发展中国家采用这一模式,国内的开发区绝大多数采用这种模式。

(2) 社团管理模式:社团(包括基金会、协会、大学)管理即由社团设立专门机构和人员对大学内或科学园区、工业(科技)园区、创业孵化器等进行管理的模式。这种模式在发达国家比较容易实行。以基金会、基金管理局方式管理,由政府、企业、银行、大学和其他机构分担义务。如美国北卡罗来纳三角研究园由三角研究基金会管理,日本熊本技术城由熊本高技术密集区技术开发基金会管理,法国法兰西岛科学城由科学城协会管理,这种体制有以下几个特点:首先,它体现了利益与风险分摊的原则,对投资大风险高的科技园区非常重要。其次,以资金管理牵头,带动行政管理和技术管理,使管理权力和利益风险挂钩,使责权利三者得到统一。最后,这种体制间接地体现了政府的影响和干预。在许多国家习惯上不由政府直接参与管理,而是由政府通过出资施加自己的影响,引导科技园区的发展。

(3) 公司管理:通常把开发区或科技园区作为一个独立经营管理公司,公司多数是国有企业或合营企业。公司不属于政府机构,而是一个拥有独立法人地位和权利的经济实体。公司一般由政府控制的董事会或理事会来领导,董事会一般由政府、大学、企业以及当地有关人士所组成,负责有关产业园区发展重大决策,董事会一般不干预区内各机构的具体业务,园区日常管理和经营业务由公司经营层负责。经理层必须执行董事会制定的方针。这种公司形式的管理,既能得到政府有关部门的大力支持和资助,同时又受到上级和有关部门的领导和监督。欧美国家和印度软件园大多采取这一模式。

2. 管理模式比较

开发区和科技园区的管理体制可以分为一元化管理体制和多元化管理体制。一元化管理是一方管理和单一的政府管理、企业管理、大学管理等。多元化管理由多方参与管理的体制,可以分为各方组成董事会领导下的公司管理型或由各方组成的基金会管理两种。

(1) 管理机构层次。以上几种管理体制包括三个层次:最高决策层、管理执行层和服务层。

(2) 管理职能范围有两种:一个是只进行地产管理,另一种是“小政府”统管,中国包括台湾都是后者,即除基本建设外还负责园区经营。国外多数园区管理职能介于两者之间。科学园区管理职能包括:制定和实施科学园区的发展计划;从事基础设施和研究设施的建设,筹集投资资金、创办孵化器、扶植企业;负责房地产开发、负责入园企业批准、登记管理、组织园内各方的交流与合作;举办技术培训和进行技术咨询,促进科研与生产的合作,加速科技成果向商品的转化;对区内的企业活动作出限制。

(3) 几种管理体制分析:政府管理型的资金有保障,风险由政府承担,政府的干预较强,有利于协调各方面的关系和宏观调控,具有权威性、集中性和统一的特点,但政府干预过强,缺乏灵活性不利于激发活力和创新。多元参与管理体制的最高决策机构和实施机构对区内的企业研究机构、大学的具体业务不干预,但又能体现政府对园区的影响和引导作用(通过出资、政策、法规和派出董事会代表等)。这种体制以资金管理牵头,带动行政管理和科技管理,使管理权力和利益风险挂钩,使责、权、利三者统一,既有利于各方作用和积极性的充分发挥,也便于各方关系的协调,它比较好地把政府的作用和市场力量结合起来,世界大多数开发区、科技园区都采用这种管理体制。

在体制模式选择上要掌握 3 点：①不同管理模式适用于不同发展阶段和不同的国家地区。在市场发育不完善、法律不健全、外部环境比较差时或开发园区初创时期，一般采用政府主导或企业主导。②政府的作用在一定程度上是不可或缺的。不管哪一种模式，政府都起重要的作用，只是程度不同。③要充分发挥民间和市场的作用。政府的管理和参与，并不能包办一切、干预一切，政府的作用建立在市场作用得到充分发挥之上才是最佳的。

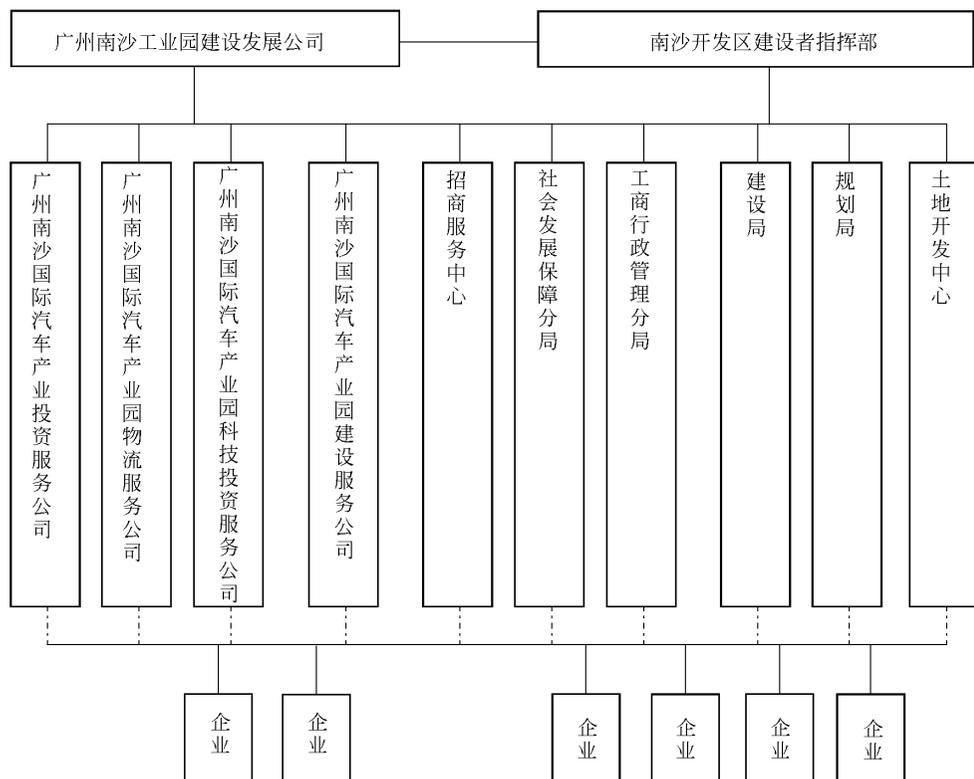
3. 南沙国际汽车产业园管理模式选择

根据以上管理模式分析比较，南沙国际汽车产业园管理模式：选择政府、企业、社会三位一体管理模式。

(三) 产业园管理组织架构

1. 管理架构

借鉴国内外开发区和科技园区管理模式，南沙国际汽车产业园管理模式采取政府 + 社会 + 企业联合管理模式，其管理架构如下：



2. 管理架构说明

(1) 按服务功能组建 4 个服务公司，全方位对南沙汽车产业提供优质服务。(2) 采用这种管理体制有两方面意义：由单一政府行为变为政府行为、企业行为、市场行为一体化，减轻政府投资风险，有利政府体制改革；按市场化运作，提高产业园经营管理水平，加快产业园投资和超越式发展。

(四) 运作模式

1. 三位一体协力运作机制

三位一体协力运行机制有利于产业园开发、建设与运营管理。建立政府、企业、社会三位一体的协力机制，是将社会公共管理与经济、科技文化紧密结合，共同发展的联合机制，是产业园取得成功的关键。政府在产业园发展建设中起主导作用，企业是产业园开发、建设、生产、经营、服务的主体。

政府的作用包括：基础建设，土地开发（征地、拆迁安置、土地平整等）、园区道路、桥梁、广场、路灯、公共绿地等非经营性公用基础设施，应由政府财政投入建设。在具体运作方式上，可委托企业（如南沙工业园建设发展公司）作为项目法人进行建设，建成后移交政府有关部门管理或由受托项目法人管理。政府按委托协议进行管理和控制，并支付相应维护费。对产业园的开发、建设、经营进行管理，负责政府职能范围的社会公共管理。公用基础设施中准经营性项目包括供水、污水处理、固体废弃物处理、管道燃气、热电联产等可采取推向市场化的方式进行建设、运营，采用 BOT、TOT 等方式进行投资、建设和运营。政府的作用与职责是招募、选择特许经营者，对其经营行为、产品价格、服务、安全以及其他涉及社会公共利益的方面进行管理和监控。特许经营企业在保障社会公共利益和普通服务的前提下，通过其运营实现经济效益，现金流和经济效益一般较为稳定，其年投资回报率一般在 8%~10% 左右。政府除监管特许经营企业外，通常还提供优惠政策等，均通过特许经营协议明确；提供创业种子基金，支持企业高新技术产业发展；制定各种优惠政策，引进优秀项目、优秀人才。

企业的作用包括：投资建设汽车生产、零部件制造、物流、科研教育、商贸服务、会展、生活综合服务（房地产开发）等设施，并自主经营、自负盈亏、依法纳税。实现承担企业宜尽之社会责任，为产业园区实现社会效益和可持续发展效益作出贡献。对于中小型企业，可针对它们的需求，积极创造条件吸引入园。例如可采取建造标准厂房，出租给入园企业并提供相关后勤服务等方式来吸引中小型企业入园，这样既减轻企业投资压力，又可加快进行成片开发，有利于尽快形成产业规模。

社会服务支撑作用包括：提供企业文化精神产品及服务；提供社会商业贸易流通及服务；提供社会生活保障产品及服务。

政府、企业、社会合作协力关系应是互相支持，互相促进，互相监督，互相服务。

2. 资金筹措机制

资金是产业园建设发展的重要因素，需要多源头、多渠道筹集资金。除政府财政投入部分（主要是非经营性公用基础设施建设）外，应广开融资渠道，有以下几种融资方式可供选择：一是国外政府贷款，特别是无息或低息贷款；二是国家开发银行或商业银行贷款；三是申请发行建设债券；四是利用 BOT（建设—经营—移交）、TOT（转让—经营—移交）等方式，引进企业参与可收费的产业园基础设施项目的建设与管理；五是通过土地出让金和土地增值部分解决非经营性项目建设资金，非经营性项目建设所需资金可先由负责项目建设的公司向银行融资解决，资金还贷可通过产业园土地出让金和土地的增值部分逐年偿还；六是引进国际资本和民营资本。引进国际资本，吸收跨国汽车及零部件公司投资，在项目引进的同时，资本、技术、市场、人才等资源同时带入，是产业园发展核心动力。南沙开发区已成功引进日本丰田汽车公司落户，为南沙发展起到龙头效应。民营资本方面，对于国际、国内成熟的技术和产品，只要市场落实和有发展前途，民营资本就可能大力投入发展。这类项目关键是市场，对这类项目要在市场拓展上下功夫。市场有把握，就能引来民营资本大力投入。汽车零部件是量大面广的产业，可引入民营资本进入这一产业市场。政府投资直接回收，主要通过土地出让和税收收入回收。政府所追求的是社会效益和可持续发展效益，繁荣经济，保持社会安定；其他机构回收通过房地产、经营和其他服务回收。

3. 企业准入机制

办了保证产业园区企业项目的高效益，对进入产业园的项目和投资者实行企业准入机制。对进入园区的项目从经济效益、社会效益、环境效益、技术水平等进行综合评价，经批准后方可进入。

4. 要素流动机制

要素包括劳动力、技术、信息、资金、商品等。要素流动机制就是要建立一种机制，让各种要素有序地高速流动，企业和产业园效益在要素流动中不断增值。

5. 风险投资机制

风险投资在发达国家比较成熟，在网络神话破灭后，风险投资有所谨慎，在中国风险投资机制尚未完全建立，由于受金融体制影响，风险投资还需一段时间才能完善。目前，可以试行建立创业风险投资担保基金。

6. 管理高效运作机制

高效管理架构设计；高效运作流程设计；简约高效管理规范；灵活高效指挥系统。

八、南沙国际汽车产业园招商引资与策划

南沙国际汽车产业园开发成功的关键在于项目引进和招商引资。南沙国际汽车产业园目前已有丰田汽车龙头项目落户，势必带动一大批汽车零部件企业及相关产业入驻南沙。南沙国际汽车产业园招商引资重点在汽车零部件和相关服务产业的引进。南沙国际汽车产业园在招商引资政策、策略、措施、策划等方面应有新的思路。

（一）招商政策

（1）“零负担”创业政策：“零负担”创业政策，就是对进入产业园的项目和企业，给予创业扶持，根据不同性质项目、企业，在创业初期，未收回投资之前，实行“零负担”（除国家规定的税收政策之外）。“零负担”政策是招商引资的一个亮点，需在广泛调研基础上策划制订，按程序上报经批准后实施。

（2）“高素质”劳动力人才政策：在招商引资政策上应提倡以高素质人才劳力为优的劳力政策，与之相配套的是劳动力的职业培训。实际上，跨国公司在人员招聘时最关注的是劳动力的素质和能力，所以高素质劳动力是地区招商优势之一，而不是低廉的劳动力。现代汽车产业更需要高素质的劳动力和技术人才。

（3）“无阻高效”交易政策：在招商引资中，外商最看重时间和办事效率。在全球化环境中，产业园的竞争力集中体现为各类交易完成的时间和办事效率。入世后，随着产业园参与全球化竞争程度的深化，对交易速度的要求比过去更为苛刻。实施“无阻高效”交易政策是提高产业园办事效率的有力措施。新加坡首创的“一站式”招商服务模式就是实现“无阻高效”交易政策之一。这一综合管理服务模式已在国内普遍接受和推广。

（4）“多边效率”共盈政策：无论是投资者、政府、企业、经营者和社会服务行业，都有各自需求和利益，好的政策和生产、经营、服务都应体现多边共盈原则。产业园多边共盈政策实施和机制的建立，是提升开发区竞争力的重要举措。

（5）“和善友好”亲商政策：“亲商政策”是近几年新加坡总结招商引资服务过程的重要经验，是带有中华文化色彩的招商举措，新加坡的开发区和苏州工业园实行这一亲商政策效果显著。南沙国际汽车产业园应结合本地特色，制订“和善友好”亲商政策和服务标准。

（6）“第一印象”环境政策：环境的优良，是产业园核心竞争力之一，实施“第一印象”的环境政策将全面推动产业园区生态环境、基础设施、办事效率、社会配套、人员素质等整体形象的提升。“第一印象”环境政策是产业园全面整合和建立良好形象的重要举措，对产业园发展和招商引资具有重要意义。

（7）“高效引资”激励政策：全国各地对招商引资中作出重大贡献的单位、个人给予奖励，在实施过程中，由于各种因素，难以兑现，原因之一，缺乏实操标准和办法。南沙国际汽车产业园实施“高效引资”激励政策，要有新的措施和办法，重要在三个方面，一是目标招商项目建议发现人；二是目标客户推荐促成中介人；三是目标项目服务实施人。激励应体现全过程和集体功效。激励政策不能只是摆设，应充分发挥应有功能。

以上7项招商政策构成产业园招商政策体系，每一项政策都必须在深入调查研究基础上，由专业机构按管理设计原则进行流程化设计，并制订相应实操规范标准，再加以宣传推广。

（二）招商策略

策略在竞争中是制胜的法宝，策略没有一成不变的模式。策略依据不同目的、不同目标、不同地区、不同时间、不同对象、不同事物而有所不同。对于招商引资手法，具有普遍的策略，有以下5个方面：

（1）目标招商策略：目标招商是招商引资活动中最有效的方式，是产业园招商引资的主导策略。目

标招商的关键是目标项目主体定位和目标客户选择。其中定向招标是目标招商的重要方式之一。产业园应瞄准世界级汽车零部件厂商开展目标招商。

(2) 亲和招商策略：亲和招商目前已在国外普遍推广，是招商引资中的基础策略。

(3) 广告招商策略：广告招商是目前国内各地普遍采用的策略和方式，所不同的是广告招商的影响力和有效力。

(4) 活动招商策略：活动招商也是各地普遍使用的策略和方式，关键是活动招商策划的水平和效果。

(5) 推介招商策略：高水平的招商和重大项目招商，多采用推介招商，推介层次越高，影响力和效果越好，国际上多数市场发达国家的推介招商体现在政府行为和名人效应。

南沙国际汽车产业园招商引资策略选择应以目标招商和重大项目推介招商方式为主。

(三) 招商措施

各地招商引资多种多样、五花八门，但最重要的措施有以下 4 项：

(1) “一站式”招商服务机构：“一站式”招商服务已普遍在国内推行，全国各地都设立了一站式招商投资服务中心，南沙国际汽车产业园应成立招商投资服务中心，加大招商引资力度。

(2) 国际化招商服务素质：招商服务人员素质对产业园招商引资至关重要，全球一体化时代，招商服务人员必须达到国际化水平，无论是学历、能力、经验都必须适应国际化的要求，所有人员在语言沟通方面必须略通 1~2 门外语。

(3) 网络化招商服务手段：南沙国际汽车产业园建设目标之一，是建立数字化园区，首先在招商引资服务上实现数字化、网络化。网络化在招商引资服务中有三个层面：网络化的技术服务手段（工作电脑化）；网络化的客户跟进体系（客户电子管理系统）；网络化的全球招商服务系统（全球招商网点体系）。

(4) 全程化招商服务跟进：从项目研究、定位、设计、招商主体策划，招商目标客户选择、招商考察洽谈项目投资建议、项目经营管理等过程进行分类、定人、全程化跟进服务。

(四) 招商策划

招商策划是针对项目招商引资全过程、分阶段进行的具实操性的方案设计。总结国内外经验，招商策划包括下列 5 个方面：

(1) 招商主体形象策划：这是目前众多广告策划公司的工作。南沙国际汽车产业园在招商引资中首先要对主体形象进行最佳的定位设计和形象设计。

(2) 招商目标跟进策划：南沙国际汽车产业园以目标招商为主导，重大项目、核心技术项目，都必须进行招商目标跟进策划，以保证项目快速有效的引入和建设。

(3) 招商活动组织策划：这也是常见的招商策划之一，开发区重大的商务活动，都应请专业的策划公司对活动进行严密、有效的组织策划，以达最佳效果。

(4) 招商广告推介策划：这也是常见的招商策划之一，需要把握的是广告推介成本和实际效果。

(5) 招商服务全程策划：全程策划需要高素质的各类专业人才和高明的组织指挥人才，需要众多有实操经验的专家支持。全程策划是各种资源、各类要素在动态过程中的组合，是最佳的招商引资艺术。

(五) 园区推广

1. 产业园区形象定位与推广策划

(1) 形象定位。南沙国际汽车产业园面向国际市场，以丰田汽车公司为核心，以汽车整车及零部件制造业为主导产业，不仅仅是工业生产基地，还包括研发、生产、销售、市场整个产业链，是开放性的制造基地和园林化水乡生态工业园区。

(2) 推广理念。①权威性：由于有政府部门为后盾进行支持，广州南沙国际汽车产业园的开发及招商就具有了强烈的权威性和公信力。②代表性：南沙国际汽车产业园由于各方面的优势致力于各重点产业的扶植与发展，力求在不同行业造成集群效应，从而在特定行业内具有广泛的行业代表性。③国际性：南沙国际汽车产业园面向国际市场，项目来源于国际市场，产品销售于国际市场和国内市场。④专

业性：南沙国际汽车产业园运作的专业化和服务配套体系的专业化，不仅仅是工业生产基地，还包括研发、生产、销售、市场整个产业链。

(3) 推广策略。①市场运作品牌化：将整个南沙国际汽车产业园的推广作为一个品牌推出，以市场化手法进行运作，融入市场导向和受众导向的概念，区别于其他的产业园区推广单方面信息发布、一厢情愿的做法，把市场吸引力和信息接受效果放在首位，以达到产业园作为一个整体品牌形象被接受和认知的传播目标。②形象功能一体化：在战略层面上以整个产业园品牌形象的推广为主线和核心理念，贯穿始终，在战术层面上，结合产业不同的功能组团，按不同区域、行业、政策进行宣传策略的微观调整，做到战略和战术、形象和功能的配合，达到微观和宏观的完美组合，使推广效果最大化。③细分导向焦点化：根据不同产业和行业的特征，实行导向跟踪管理，围绕投资商的需求或存在的疑虑制订针对性的诱导方案，定人定时进行跟踪拜访，实现“大户专访制度”，针对重点投资商进行重点攻破，由经过统一培训、沟通能力强的推广人员进行单面访谈，传递产业园的最新信息，增强投资信心。同时通过活动推广和广告宣传的方式，利用媒介进行信息传递和扩大，将行业细分并按照不同的行业特点进行宣传，在每一目标行业形成焦点关注。④公关活动软催化：通过活动（研讨会、报告会、招商会）进行宣传，设定能吸引目标受众的形式，借助有意义的载体，开展有深刻影响力的活动，集中商户做相关的阐述和探讨，催化招商及宣传效果。

(4) 推广诉求。①发展前景牌：通过各方面优势的描述和定位，南沙国际汽车产业园的发展前景将为整个产业园的形象推广和招商提供最有力的升值支持，且随着产业与结构的不断发展完善而使其商业价值得到进一步的提升。②政府实力牌：由于政府本身具有雄厚的财力储备和较强的民间资源动员与整合能力，因而以政府作为产业园开发的引导和管理主体，可以给投资商提供强有力的信心保障，并且能够以系统的、全局的、可持续发展的理念，进行资源的规划与调整。③产业创新牌：南沙国际汽车产业园按照“生态、聚集、多元”的创新导向，发挥上下游及资源互补产业的集群效应，形成具有规模化、高效率的科学产业体系，提升整个产业园区的市场竞争力。④服务升级牌：整个南沙国际汽车产业园作为一个整体项目来规划，因此对于交通物流业、邮电通讯业、商贸服务业、科技服务业等配套服务设施的规划就更加周详、完备和合理。⑤环境优势牌：将南沙国际汽车产业园建设成园林化生态工业园区，是产业园的目标之一。环境吸引作用的发挥，将有助于增强产业园的整体招商吸引力。

2. 产业园启动期招商工作计划

应制定招商引资原则、分步实施与推进，南沙国际汽车产业园的招商引资推广工作，以“符合规划，实现效益”为原则，以“循序渐进、分步实施、单项突破、整体推进”为推广策略：①园区基本配套项目启动建设。如建造园区主牌坊、树立园区标志、道路交通、环境美化等形象工程和网络信息工程。②招商引资宣传推广准备工作。如产业园招商引资接待中心装修及包装、设计制作精美的招商引资宣传推广资料、手提袋、为园区全面导入 CI 形象设计、联络国内外企业等形象包装工作和推广准备工作。

九、广州南沙国际汽车产业园投资效益分析

(一) 投入产出分析

1. 投资估算依据

(1) 园区规划用地：南沙国际汽车产业园规划面积 3 641 公顷，可供开发建设用地 3 295 公顷（约 33 平方公里）。

(2) 园区基础建设投资估算指标：①土地开发与基础设施建设总投入匡算经验。根据国内外开发区开发投资经验数据，初步确定园区土地开发与基础设施建设总投入，一般以平方公里为单位估算：A 类开发区——对投资环境要求高的园区，如高新技术园区、科学园、软件园等，这类园区一般为每平方公里 4~6 亿元。如新加坡苏州工业园。B 类开发区——对环保生态有一定要求的新型工业园区，这类园区一般规模每平方公里为 3~4 亿元。C 类开发区——有一定环保要求的传统工业园区，这类园区一般投资规模每平方公里为 2 亿元左右。南沙国际汽车产业园考虑按 B 类开发区估算为每平方公里 3 亿元。

2. 基础建设总投资估算

(1) 依据经验估算法,按B类开发区每平方公里3亿元基本建设投入,南沙国际汽车产业园基本建设投资估算为:

$$3 \text{ 亿元} \times 33 \text{ 平方公里} = 99 \text{ 亿元}$$

(2) 依据现行条件估算法:土地成本投入(包括补偿)每亩不超过15万元/亩,基础设施投入(七通一平)每亩不超过6万元/亩。

$$21 \text{ 万元} \times 15 = 315 \text{ 万元/公顷}$$

$$315 \text{ 万元} \times 3295 \text{ 公顷} = 1037925 \text{ 万元} = 103.79 \text{ 亿元}$$

(3) 考虑南沙国际汽车产业园建设标准应按国际化要求,因此将两种估算相加取平均值101亿元为广州南沙国际汽车产业园基本建设总投资估算。

3. 资金来源及筹措

政府财政投入(30%)30亿元;银行贷款(20%)20亿元;土地出让回收投入51亿元。

4. 资金运用

土地投入66亿元;公共基础设施投入30亿元;其他投入5亿元;合计101亿元。

5. 产值预测

(1) 土地出让收益预测表(4-9)。

表4-9 土地出让收益预测表

序号	项目	单位	单价	总量	总收益(亿元)
1	工业土地出让	公顷	240万元/公顷	1291.1	30.98
2	仓储用地出让	公顷	330万元/公顷	89.5	2.95
3	商业用地出让	公顷	600万元/公顷	112.5	6.75
4	居住用地出让	公顷	525万元/公顷	341.6	17.91
	合计	公顷		1834.4	58.59

(2) 税收收益预测(表4-10)。

表4-10 税收收益预测表

序号	项目	单位	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
1	工业总产值	亿元		50	127	197	297	517	771	990	1000	1010	1020
2	第三产业总产值	亿元		0.5	5	20	31	40	45	50	60	70	80
3	地区生产总值	亿元		17.5	48	85	128	210	298	373	390	403	418
4	税收	亿元		2.6	7	13	20	31	45	56	59	60	62

(二) 效益分析

南沙国际汽车产业园的开发建设,按照南沙地区发展规划和国际汽车产业园发展战略进行,将会产生巨大的产业经济效益、社会效益、环境效益和可持续发展效益。

1. 产业经济效益

南沙国际汽车产业园的开发建设确立了汽车产业在南沙开发区产业体系中的支柱和主导产业地位,和南沙开发区临港钢铁工业、石油化工以及物流产业形成产业链和产业聚集效应,对于推动南沙开发区的发展具有重要意义。南沙国际汽车产业园和花都汽车城、广州本田生产基地构成了广州汽车三大产业基地,形成日系汽车在国内的重要生产制造基地,使汽车产业成为广州经济发展和产业布局中的重要力量,亦使广州成为国内主要汽车产业基地,对于推动广州市经济和社会可持续发展具有十分重要的意义。

南沙国际汽车产业园经过近期(2004—2008年)的开发建设,到2008年产业园年产丰田整车10万辆、发动机30万台,园区实现地区生产总值达128亿元,2014年实现地区生产总值达418亿元,并可带动汽车上下游产业的增值,推动国民经济的发展,为国家创造大量税收,其经济效益十分显著。

2. 社会效益

南沙国际汽车产业园的开发建设,在产生显著经济效益的同时,也产生良好的社会效益。南沙国际汽车产业园的开发建设,将吸引大量投资并建设完善配套的产业体系,产业园二、三产业将协调发展,未来入园企业将达数百家以上,将产生大量就业岗位。预计就业人数2008年达8万人、2014年达13万人。南沙国际汽车产业园的建设,将彻底改变产业园区域现状面貌,展现一座现代化、高科技、科学规划的产业园区,将大大提高和改善周边居民的生活水平和生活质量,增加当地居民的收入。南沙国际汽车产业园强大的科研、教育与文化功能,将丰富南沙开发区科教、文化事业内涵,推动南沙开发区科教、文化和旅游事业的发展,提高居民素质和受教育水平。

3. 环境效益

南沙国际汽车产业园在开发建设中,将按照制定的环境保护规划,严格建设管理制度和措施,加强管理,运用法律的、经济的和行政的手段保证环境保护规划的实施,把南沙国际汽车产业园建成生态环境优美、服务功能完善、适宜创业发展和生活居住的产业示范园区。

4. 可持续发展效益

南沙国际汽车产业园的开发建设,按照科学发展观的理念指导建设,在建设过程中,坚持可持续发展道路,以产业园主导、配套产业发展为重点,重视基础设施、公共服务设施和生态景观系统的规划建设,加强环境保护工作的力度,使国际汽车产业园在实现显著经济效益的同时,实现良好的社会效益和环境效益,推动国际汽车产业园区域及周边地区社会、经济、文化、科教等各项事业的协调发展,真正实现可持续发展效益。

(三) 风险分析与分险管理

影响南沙国际汽车产业园的风险主要有市场风险、投资风险、经营风险等3个方面。

1. 市场风险

产业园市场风险主要体现在招商引资,关键在于核心项目的引进。招商引资能否成功,关系到产业园的基础建设投资能否快速回收。南沙国际汽车产业园已有丰田汽车落户,招商风险较小。目前南沙投资形势看好,但竞争十分激烈。全国汽车产业基地都瞄准世界级零部件厂家,导致国内外汽车产业基地市场竞争白热化。党的十六大提出,到2020年全面建设小康社会。全国掀起新一轮的开发建设热潮。上海、北京及全国有条件的省区都将汽车产业作为21世纪的支柱产业之一。南沙国际汽车产业园要在竞争中取胜,产业园建设动工宜早不宜迟,总体规划要有前瞻性和扩展性,尤其是要加强信息网络建设,培养快速的市场反应机制,及时跟踪世界汽车产业和竞争对手最新发展动向,在市场竞争中提升抵御风险的能力。为有效规避市场竞争的压力和风险,应大力营造、不断改善产业园投资环境,从自然生态环境、基础设施、政府政策与管理效率、人文环境、配套服务等方面下工夫去抓,以取得优良的功效。

2. 投资风险

投资风险表现在3个方面:

(1) 获得国际资本和跨国公司的支持,是产业园规避投资风险的有力保障。我国资本市场发育较晚,经过二十年改革开放,在金融体制上采取了一些改革措施,取得了一些突破性的进展。但与国际资本市场相比差距很大。国内对产业发展的金融支持,特别是对高新技术产业的创业投资十分有限。目前,国内产业园发展资金来源渠道,仍是依靠财政拨款、银行贷款、企业自筹、证券市场直接融资4种方式,由于汽车产业高投入、高风险、高回报特性,银行贷款十分有限。证券市场是少数企业的领地;而政府财政拨款,依税收多少、按科技3项经费(新产品试制费、中间试验费和重大科技项目补助费)提取比例拨款,其数量甚微。因此,汽车产业投资资金主要来源是靠企业自筹。随着汽车产业国际市场竞争加剧,汽车产业投资力度增强,靠政府投资和企业自筹难度加大,唯有出路是扩展社会投资市场。国内民间有数万亿元的储蓄资本,由于国内金融体制仍未放开,社会资本市场尚未形成,巨大的资本潜

能未能发挥作用。现行的金融政策和体制制约了我国汽车产业的发展和国际市场的开拓。

(2) 严格准入, 审慎投资。汽车市场的准入和投资, 应有一定的要求。为规避风险, 产业园要建立严格的企业准入机制和创业投资风险规避机制。创业投资是一种风险投资, 是以一定的资金投入获取技术、产品、产权和市场份额。为了降低风险, 在实施创业投资时, 对接受投资的企业要进行严格审核, 考察企业技术水平和人员素质, 做到严格准入, 审慎投资。

(3) 多元组合投资, 是分散投资风险的最好办法。在产业园的建设投资上有两个方面应加强: 基础设施建设, 政府要担当较大的风险, 通过多元组合投资, 将基础设施推向市场化经营, 以招标方式向国内外投资者招标, 以获取建设资金是减少政府投资风险的好办法。产业投资是企业为主体, 政府提供导向扶持政策, 不直接承担产业发展投资风险。加强产业投资风险的控制和化解, 是投资企业的任务。从投资风险阶段看, 投资风险系数随企业成长而减少, 但投资的风险面, 有可能随新投资项目规模扩大而加大。因此, 在任何一个阶段对风险的控制十分重要, 投资企业应认真进行行业市场分析, 做好投资项目可行性研究, 制定周密投资计划和风险控制措施, 加强项目的过程管理。

3. 经营风险

经营风险主要表现在产业园载体策划、推广、开发、经营、管理等方面, 一个好的策划可预见风险, 对风险提出预警、规避。产业园的成功与否, 首先在于优秀的策划。第二, 在开发过程中经营风险表现在对开发过程的有效监控, 工期进度、工程质量与成本是开发过程中的监控重点。第三, 经营管理风险在于对成本的控制和财务的监控。第四, 管理的核心是人的管理, 一个项目的成功与否关键是人才。因此, 需要建立一个优秀的管理团队。

(四) 广州南沙国际汽车产业园建设中注意的重点问题

(1) 南沙国际汽车产业园建设发展具有明显的区位、政策、市场、交通、物流、产业资源优势, 根据国内外汽车产业发展态势和广州城市发展战略及现有基础, 南沙国际汽车产业园发展战略目标定位是国际化综合性汽车产业园区, 并将成为亚太地区和重要的汽车产业基地。

(2) 南沙国际汽车产业园发展模式为: 以引进促进发展, 在引进基础上建立汽车及零部件产业基地。

(3) 南沙国际汽车产业园管理模式为: “三位一体、分工协作管理模式”, 即政府、社会、企业三位一体, 分工协作管理模式。

(4) 南沙国际汽车产业园发展战略为: 以国际、国内市场为目标, 以国内市场为重点, 以广州丰田 50 万台发动机和 40 万辆整车生产基地为核心, 集汽车及零部件生产、汽车贸易、会展与物流, 汽车科研、教育, 汽车工业旅游与文化于一体的综合性国际汽车产业园, 成为亚太地区和重要的汽车制造、科研、物流贸易基地, 并具备独特汽车文化氛围和底蕴。

(5) 南沙国际汽车产业园的开发建设, 将实现巨大的社会效益、产业经济效益、环境效益和可持续发展效益, 对广州市和南沙开发区发展具有重要的战略意义。

(6) 产业与市场竞争: 目前国内上海、天津、北京、沈阳、武汉、长春、重庆、南京、济南的汽车产业基地和园区, 都将汽车产业作为核心支柱产业, 都在培育国际化大型汽车企业集团, 争夺汽车产业资源。广州三大汽车产业基地如何面对国内激烈的产业竞争采取强有力的资源整合措施, 打出广州汽车品牌是政府和企业必须认真考虑的问题。南沙国际汽车产业园应充分发挥自身优势, 尽快形成产业规模。考虑国际汽车产业园的长远发展, 未来可考虑将番禺东涌、鱼窝头临近南沙黄阁部分区域纳入国际汽车产业园长远发展规划, 这需要有关政府部门统筹协调和规划。对于零部件产业而言, 全国汽车产业基地都在争夺汽车零部件企业和市场, 零部件企业正处于大重组时代, 既是机遇也是挑战, 如何有效发挥南沙区位、政策、交通、物流和产业资源优势, 在国际市场上招商引资, 建立强大的汽车零部件产业, 对南沙国际汽车产业园的发展显得至关重要。南沙国际汽车产业园应注重加强招商工作, 精心策划和组织, 以取得实效。

(7) 产业园的开发建设: 南沙国际汽车产业园的开发完全是新区开发, 基础设施的建设就显得尤为重要, 也是产业园良性持续发展的基础。在开发中, 必然存在规划调整、基础设施建设量大且相互交叉和建设周期紧等方面问题。因此, 制定产业园总体和控制性详规, 明确开发建设理念和分期建设计划,

组织精干机构，强化建设管理就显得十分迫切和重要，必须下大力气抓好。目前，随着广州丰田 50 万台发动机项目的动工建设，产业园的土地开发和基础设施建设就显得十分重要，尤其黄阁片区的土地开发和基础设施建设更为紧迫。从产业园用地现状看，存在大量农民集体所有土地，在开发建设中须办理农用地转建设用地手续，征地、拆迁安置工作难度较大，工作量大且繁杂。因此，必须根据产业园总体规划 and 开发建设计划，遵守国家相关土地开发、管理与拆迁法规，制定周密征地、拆迁工作计划，加强领导和协调，确保土地征用和拆迁安置工作的顺利进行，以保障产业园开发建设计划的有效实施。

(8) 产业园的运营：产业园在硬件设施建设到位的前提和基础上，如何营造产业园良性发展的软环境，建立一套良性运营机制，对产业园的可持续发展起着关键性的作用。产业园管理机构在园区政策、招商引资、配套服务体系、政府管理等方面加强前期研究和策划，制定周密组织和实施计划，以确保国际汽车产业园的健康发展。

第六章 广州东部（增城）汽车产业基地发展

自2000年广州提出“东进、南拓、西联、北优”战略以来，新塘—荔城已纳入广州东翼大组团（黄埔—新塘—荔城地区），黄埔至新塘一带由此成为东部密集产业发展带中的重要区域。1998年广州本田汽车的进驻，直接推动了该区域汽车及其配件产业的蓬勃发展，由此逐步形成了广州较为成熟的东部汽车产业基地。2003年东风日产的进驻及花都汽车产业基地的落成，2004年丰田进驻及南沙汽车产业基地的落成。广州东部、北部（花都）、南部（南沙）三大汽车产业基地竞相发展的格局日益形成。

相对北部、南部汽车产业基地而言，东部汽车产业配套体系较为成熟，但空间分布比较零散，缺乏整体协同的发展空间，龙头企业——广州本田汽车面临发展空间不足问题，需要进行空间拓展与资源整合。2004年底广州本田汽车二厂（下称广本二厂）正式进驻新塘，不仅标志着增城汽车产业的发展进入新的起点，而且标志着广州东部汽车产业的扩容计划正式启动，为推进广州东部地区汽车产业集群提供了机遇。

为更好地扶持汽车产业的发展，广州已明确将汽车产业确定为未来的三大支柱产业（汽车、石油化工和电子信息产品制造）之一，在2005年广州市政府工作报告中将广州开发区汽车产业基地、广州花都汽车产业基地、广州南沙汽车产业基地列为2005年重点建设项目之一，广州东部（增城）汽车产业基地（“增城汽车产业基地”）则列为2005年重点建设预备项目。

一、增城汽车产业基地发展面临的基本背景

（一）国家层面——汽车产业发展前景

近年来，在跨国汽车企业在华投资发展影响的推动下，中国汽车产业展现高速发展的态势，德国大众、美国通用、日本本田、日本丰田、德国宝马、美国戴—克、美国福特、意大利菲亚特、法国标致—雪铁龙、雷诺—日产、韩国现代等世界汽车集团全部进入中国汽车市场，并加大投资力度。国内外大规模投资将使中国在未来二十年内成为世界汽车生产消费大国。据相关预测中国未来三年内汽车市场还将保持25%~30%的增速，到2006年汽车产量将超过700万辆，到2010年中国汽车产量将突破1000万辆，年增长速度保持在15%左右，中国将成为仅次于美国的世界第二大汽车产销国。

同时，中国汽车消费市场也将在区域发展层面形成三个梯度，第一梯度为珠江三角洲、长江三角洲以及环渤海经济带（京、津、大连等城市）等国内经济发达地区，占汽车消费50%以上，且以中高档车型为主；第二梯度中部地区占汽车消费30%，以中档和经济车型为主；第三梯度西部地区占汽车消费20%左右，以中档和经济车型为主。

（二）省域层面——产业重型化策略下扶持发展

结构偏轻一直是广东产业发展的软肋，广东要改变过于“轻型化”的产业结构，必须以重型化为方向推进产业结构的战略性调整。因此，在2005年广东省政府工作报告中首次提出了“加快发展重工业和装备制造业，推动产业重型化”的发展策略：积极推动石化、汽车及装备工业等高增长性、产业链条长的产业发展，扶持发展一批装备制造业重点企业；充分发挥临港优势，规划建设惠州、广州、珠海及粤西、粤东石油化工基地，促进形成沿海石化产业带；以广州、深圳、佛山为重点，促进珠三角地区加快发展装备制造业，特别是精密制造业；加强与国际大型跨国装备企业合作。组织一批装备技术创新和技术改造项目，提升装备制造业的研发、制造、系统集成和配套能力。汽车产业作为推进产业重型化的重要内容，必将得到扶持培育发展；以广州为重点向周边地区扩散的广东汽车产业必将在中国及世界汽车行业中占据重要地位。

（三）广州市域层面——三大汽车基地竞相发展

至2003年，广州汽车产量达12.26万辆，其中本田轿车产销分别达到11.72万辆和11.71万辆。到目前为止，广州已初步建成东部汽车产业基地、北部（花都）汽车城、南部（南沙）汽车产业基地，为广州提升为全国汽车产业的核心基地奠定了基础。其中东部汽车生产基地以广汽和本田汽车为核心，

以广州本田、本田中国及广州开发区汽车零部件产业园、广州保税区进口汽车物流商贸园为基地，形成年产 30 万辆轿车的广州东部汽车整车、零部件生产、物流基地，预计到 2010 年东部生产基地将形成年产 70 万辆汽车和 80 万辆摩托车的能力。

（四）广州东部地区：汽车产业基地相对成熟，但空间集聚程度不高

目前，在广州东部地区已经聚集了广州本田、本田广州出口基地（5 万辆/年）和本田生产技术（中国）有限公司三大本田在华重点汽车项目，围绕本田汽车项目，已经聚集了 60 多家汽车零部件厂商。但由于历史原因，东部地区的汽车产业配套仍处于较分散、空间集聚程度不高的状况，龙头企业之一的广州本田面临发展空间不足问题。广州本田现在所在的地方靠近市区，周边已经被铁路、高速公路包围。在此前的产能扩张过程中，经过 12 万辆以及 24 万辆的生产改造，广州本田现有的厂房、设施、人员、物流等规模已经满负荷运转，就单一生产线来说，广州本田目前可供挖掘的潜力已经不多，广本要想有更大的发展，必须再建新的生产线。

（五）新塘地区——加工产业迅速集聚，产业重型化有所推进

新塘在 1990 年代中期，随着珠三角进入产业转型深化期，迎来了它“爆发式”的发展阶段。目前，新塘集中了增城市的大部分重点工业项目和知名企业，已成为增城南部经济和工业发展的重心。随着惠州、珠海石化项目的建设，广州、茂名石化项目的扩建，广州的汽车、钢铁、造船等项目的启动，广东工业化已进入了一个以石化、钢铁、汽车、造船、装备制造等重型化产业集群为主导的新发展阶段。作为珠三角经济发展主轴的穗港走廊，也必将成为工业重型化的重要依托。增城以广本二厂的建设为契机，随着周边重型工业的发展，其汽车等重型工业必将面临较大的发展空间。同时，新塘作为广州市东进战略的落脚点，将承接产业、资金、房地产、技术等要素的扩散，随着广州“东部板块”开发逐日升温，有望成为下一轮珠三角城镇间竞争的投资发展热点，“东部产业带”呼之欲出。未来的大新塘地区的工业体系将进一步完善，形成以汽车、摩托车及其零部件工业和牛仔服装为主的大工业发展格局。

二、建设增城汽车产业基地的目的和意义

1. 拓展东部汽车发展空间

目前，整个广州东翼大组团（东部板块）仍处于自发状态，缺乏规划引导，形成了产业发展与城乡建设相对零散的状况。就汽车产业而言，则呈现出局部集中、整体分散的发展格局，一些企业已面临用地空间不足、发展规模难以扩大等问题，广州本田是其中的典型。广州本田公司也希望政府及相关部门能积极参与，大力打造广州东部汽车产业基地。在这样的发展背景下，提出规划建设增城汽车产业基地，至少可以留住目标客户，拓展东部汽车产业发展空间，使以“广本”为核心的广州东部汽车生产基地得到可延续发展的空间载体。

2. 提升广州东部汽车行业集约发展、集群发展的市场空间

增城汽车产业基地的发展将有力推动新塘及广州东翼组团汽车及其配件业、物流仓储、商贸服务和相关服务业的发展，为提升广州东部汽车行业集约发展、集群发展提供空间载体，从而为增城、大新塘产业集聚、城镇空间与功能的战略重组创造机遇。

3. 巩固珠三角东岸产业带在专业市场领域的根植性，强化广东在全国及世界汽车产业中的战略地位

目前在珠三角东岸的穗港经济带中，加工产业发达，产业与经济的外向性程度高，根植性强的基础产业和专业市场相对缺乏。增城汽车产业基地的规划建设，可完善珠三角东岸的产业体系，增强珠三角产业带在专业市场领域的根植性可为广东甚至全国汽车行业领域的发展提供持续动力，从而达到强化广东在全国及世界汽车产业中的战略地位。

三、增城汽车产业基地建设的关键问题

1. 汽车产业基地与新塘工业园及更大地区的协调发展

汽车产业基地并非独立发展区域，在发展过程中，不仅需要强调本地区的主体功能，同时必须强调扩大区域的发展地位和协调关系，其中包括基地与新塘工业园总体规划的衔接、基地与新塘镇中心区的

协调,重点是道路交通、给排水、电力电信、燃气等市政基础设施和公共服务设施、生态环境保护的协调等,建立整体发展意识,理性分析汽车产业基地的发展定位、主体功能、发展机会及协调关系,把握基地的优势地位。

2. 土地资源的空间整合与对村庄的拆迁安置

基地内部村庄相对分散,农田林地比重大,且用地受高速公路、高压走廊的分割比较严重,如何遵循前瞻性与现实性的原则对土地资源进行整合,尤其是对村庄的拆迁安置是建设中不可回避的问题。

3. 基地竖向问题

基地内山地丘陵比较多,为吸取一般工业园区开发建设存在大规模推山造地的教训,根据地形、地貌确定场地竖向规划、道路控制点标高、区内雨污水管网布设、道路与各类管线标高的衔接,以及自然生态的维持是建设中需要考虑的主要问题。

4. 规划弹性如何体现

市场经济条件下,项目进入和项目对用地需求往往具有很大的不确定性,在满足进行场地前期平整、主干道路、给排水干网等市政基础设施的先行建设等基本要求下,对地块大小、用地性质和交通组织的确定应具有较大的兼容性,以适应不同规模的汽车及零部件生产企业对大小不同地块的选择。规划实施策略上建立“规划—实施—规划调整—实施”的动态机制,不断修正和调整规划,稳步推进规划的实施。

四、开发条件与发展策略

(一) 增城汽车产业基地规划建设的基础条件

(1) 地理区位:基地属于珠江三角洲城市群的中部城市组团,位于穗港经济走廊组成部分增城市的西南部,广州市东大门新塘镇的中南部,为广州南香山工业园的重要组成部分。西邻广州(永和)经济开发区、东接原宁西镇、南连新塘镇中心区、北靠南香山森林公园。广惠高速公路从基地中部穿过,广深高速公路、广深铁路从基地外围通过。距广州中心区仅40分钟左右的车程,距广州新国际机场仅30分钟车程,距黄埔港和新塘港也分别仅20分钟和10分钟左右路程。

(2) 地貌、地质:基地位于珠江流域东江下游,地处新塘—仙村—石滩—三江三角洲平原,北靠新塘地势最高的南香山,区内地势北高南低。整个区域属低山丘陵区,微丘密布,高度多在40~100米之间,盆地和沿河谷地高程在20米左右,通过一定平整,即可成为可建设用地,有利于工业发展与城镇建设。

区内的工程地质条件因地势不同分为几部分:新塘片区属第四系洪积层和坡积层,土壤层多为江河冲积土、沼泽型土,土质主要有亚粘土、粘土、中沙、碱砂等。永和片区基岩为花岗石岩层,且覆盖土层深厚,土质为砂质粘土,冲顶、河谷分别为坡积层和冲积层,土坡基岩稳定,未见泥石流、滑坡和大面积淤泥等不良地质现象。整个地区基本上属于适宜建设用地。地震设防属六度防震区。

(3) 气象、气候:本地区地处北回归线附近,属南亚热带季风湿润气候区,气候温和,雨量充沛,日照丰富(1953.5小时),四季宜人。年均气温21.6℃,冬季气温12.4℃,夏季为28.3℃,持续时间短,年相对湿度78%,全年无霜冻,适宜热带、亚热带作物生长。全年季风明显,主导风向以北风(频率22%)为主,6~7月盛行南风,5~10月常有西风,极少受台风正面袭击,平均每年0.8次,最大风力7~11级。因此,区内常年盛行两个主要风向:冬季盛行偏北风;夏季盛行偏南风。偏北风的频率较偏南风的频率大,这对工业布局将产生直接的影响。

(4) 用地现状特征:用地比较破碎。基地用地范围内现有章陂、白水、九如、湖中、百湖、路边、郭村等7个行政村,2004年人口约1.25万人,除部分已建工业用地、村民居住、道路交通用地和军事用地外,大部分为农田林地和山体(表4-11)。受广惠高速公路和多条110千伏以上的高压走廊的穿越,以及山丘的影响,造成用地比较破碎、区内南北片区分割,影响了用地的完整性。

表 4-11 现状土地利用结构一览表

用地类型	面积 (公顷)	占总用地的比重 (%)
工业用地	35.91	1.44
居住用地	96.35	3.87
公建用地	2.68	0.11
道路交通用地	181.02	7.26
市政设施用地	1.57	0.06
农田林地	1 271.31	51.01
山体	749.8	30.09
水域	143.38	5.75
特殊用地	10.13	0.41
土地总面积	2 492.15	100

(5) 交通现状：对外交通便捷，区内交通不完善。目前已有新新公路、荔新公路、九丰公路经过，广惠高速公路东西贯穿建设区，通过这些区域性的交通干道可便捷地通达新塘镇区、增城市区（荔城）、广州市区。目前，汽车产业基地基本处于初始发展阶段，路网结构很不完善，已有的道路大多为乡村公路。

(6) 环境与景观现状：基地北靠南香山森林公园，区内低山丘陵较多，且有瑶田河、瓜岭涌穿越区内，形成了良好的山水生态格局；除荔新公路沿线已建部分工业厂房外，区内村庄建设用地较小且相对集中，基本保持了自然村落风貌。但区内仍保留了零星的水泥厂、砖厂，影响了区内整体环境。

2004 年底广州本田二厂项目的落户标志汽车产业真正进驻新塘。目前，广州本田二厂首期 12 万辆/年的整车生产车间正在建设当中，未来一些汽车零部件、仓储物流、居住生活小区等配套项目也将陆续展开。

(二) 基地发展的优劣势条件

1. 优势条件

(1) 区位与交通物流优势：增城汽车产业基地所在地——新塘，为广州东翼大组团（黄埔—新塘—荔城地区）的一部分，广深高速公路、广惠高速公路、广深铁路新塘车站、107 国道、广园东快速、广汕公路等多种区域性交通设施或在增城汽车产业基地边缘通过或在基地中部穿越，形成了良好的外部交通环境，为产业基地提供了便捷、低成本的物流配送体系，凸显了产业基地的交通、物流优势。

基地紧邻广州经济技术开发区和广州科学城，工商业发达，是广州通往东莞、深圳、香港及粤东地区的要塞，具有“多城辐射效应”。这一区位为新塘吸引国内外资金、技术和人才，发展各门类产业，拓展国际国内市场提供了广阔的空间。同时广州及周边地区完善的产业结构和产业基础能够为新塘的发展提供必要的资金和技术支持，珠三角及珠三角外围腹地为新塘工业持续发展提供了大容量的市场空间。这些外部条件为增城汽车基地的发展带来了契机。

(2) 市场运作成本优势：广州“东部板块”处于产业集聚程度较高的穗港经济走廊，至今还拥有大片可供开发的处女地，且基础设施配套齐全，无论是承接国际产业的转移还是接受穗港经济走廊的扩张，它都是一个最佳选择。相对北部花都、南部南沙，广州“东部板块”的吸引力，还在于拥有中心城市基础设施配套和产业体系配套较为齐全的优势，为汽车及零部件生产企业、商贸物流企业提供了市场运作成本较低的优势。

(3) 龙头企业带动：龙头企业往往是地区产业发展的发动机。广州本田汽车第二工厂的进驻，不但为增城汽车产业基地的启动和建设奠定了基础，而且为汽车零部件企业和汽车服务行业的进驻带来了动力。未来围绕广州本田汽车以及后续跟进的其他大型项目，在汽车产业基地周围将形成一定规模的产业集群。

(4) 环境优势：基地北靠南香山森林公园，内部低山丘陵较多，且有瑶田河、瓜岭涌穿越，山水生态格局良好；内部植被结构完整，仍保留有鱼塘和部分农田，为基地增添了田园气息。这些自然条件为建设生态型的产业基地提供了基础条件。

2. 制约因素

(1) 受高速公路和多条高压走廊的分割，用地相对零散，使部分用地的价值下降。

(2) 基地内村庄数量较多且分布相对分散，而且保留有部分农田，增加了土地资源空间整合的难度和政策成本。

(3) 已进驻企业和周边产业类型比较混杂，大多为劳动密集型的加工工业，与汽车产业基地这一主题相差较大。

(4) 区域竞争加剧，市场发展环境的不定性因素增多，为汽车产业基地的建设带来风险。

(5) 征地相对困难。

(6) 汽车研发、汽车配件交易、汽车文化等相关产业发展欠缺。

(三) 发展策略

1. 明确产业定位和项目“准入”原则

新塘工业园总体规划明确提出了“生产基地化、经营集约化，生产、贸易、科研、居住旅游一体化的生态工业园区”的发展目标。在遵循国家产业政策的前提下，充分发挥区位、交通、政策和自然条件等综合优势，突出以汽车及零部件产业为拓展方向，一方面依托已进驻的广州本田延伸产业链，一方面扩大招商引资范围，接纳国际、国内转移汽车生产及相关产业，吸引国内外有实力的厂商投资建设高集约度、高附加值、高技术含量的新型、大型生产装置，杜绝一些产品档次低、技术落后、污染大的项目进入汽车产业基地。

整车生产方面引进国外大型汽车生产企业，提高汽车的生产规模。汽车零部件产业发展围绕以下6个重点招商引资，扶持发展形成全球化规模产业。①汽车动力系统零部件及发动机管理系统集成组件；②底盘及驱动系统零部件及系统集成组件；③车体内饰件系统零部件及系统集成组件；④车身外部件系统零部件及系统集成组件；⑤汽车电子信息网络系统零部件及系统集成组件；⑥汽车新型材料及基础件。

同时，为了保证产业园区企业项目的高效益，对进入产业园的项目和投资者实行企业准入机制。一是在项目“准入”上突出产业聚集，优先汽车整车生产及零部件（一类和二类工业），二是对进入园区项目从经济效益、社会效益、环境效益、技术水平等进行综合评价，经批准后方可进入（表4-12）。

表4-12 主要汽车零部件名称及所属门类

企业门类	零部件名称
一类企业	方向盘、安全气囊、仪表板骨架、转向柱、制动盘、转向节、电子元器件、轮毂总成、轴罩、传动轴、空调设备、音响设备、减震器、地毯、玻璃升降机、油管、线束厂等
二类企业	发动机、变速箱、车桥、车轮、座椅、保险杠、油箱、消声器、仪表板、散热器、灯具、悬挂系统部件、冲压件、蓄电池、密封件、内饰件厂等
三类企业	轮胎、玻璃厂等

注：一类企业为无污染用地企业；二类企业为轻度污染用地企业；三类企业为有污染用地企业。

2. 盘整土地资源，提高土地利用效率

基地土地利用必须在明确规划区内功能布局的基础上，合理布置各类用地，最大发挥有限土地资源的利用效率。基地内目前土地利用以农业和村庄建设用地为主，工业用地比重较小。因此，基地内土地资源的盘整应在迁出不符合基地要求的部分工业的基础上，着重对农业用地和村庄建设用地进行调整。农业用地方面，应根据增城市经济发展的空间战略规划布局，从整个市域层面进行统筹协调，调出基地内的基本农田保护区指标，保证基本农田合法转为建设用地。村庄建设用地方面，目前存在数量较多、

布局分散等问题,土地利用效率低。在基地土地盘整过程中,应有所区别地加以对待,尽量保留相对集中、规模较大的村庄,并适当预留部分村庄发展用地,同时根据汽车产业基地开发建设进程,逐步将规模小、相对分散的村庄向附近规模较大的村庄集中,以提高土地资源利用效率。近期对非重点建设的农村居民点实施规模控制、政策控制,控制建设批地,限制其进一步扩大,逐步引导非重点建设的农村居民点的居民向规划重点建设的农村居民点迁移。在迁村并点前提下逐步实施旧村土地整理,将迁村并点后腾出的原村镇用地作为城镇建设用地加以储备。基地内村庄建设用地的具体改造模式,应根据不同的规划用地性质采取不同的策略。对于一些在规划的工业用地范围内的村庄,应该由政府做好宣传教育工作,通过多种方式进行灵活性的整改,如一些基础较好的建筑可以留作工业的配套居住区,其他较破旧的住宅,则进行异地重建;需大面积改造和搬迁的地区,可通过开发商整体开发,由个人购买商品房的开发模式进行开发,或通过异地置换土地进行建设的办法来进行新住宅区的开发建设。对于一些在规划的住宅用地范围内的村庄,尽量不要进行大规模的搬迁,能够进行原地改造的,拆除一些违章建筑,合理规划绿地,疏通道路,以获得良好的居住环境。

3. 加强与周边的协调,创造良好的投资环境

投资环境是吸引投资者的重要前提。投资环境包括软、硬环境两个方面,软环境主要是政策、文化、服务等,硬环境主要指产业基地或园区的基础设施配套、相关产业的集聚程度等。在区域竞争日益激烈的情况下,各产业园区的基础设施配套、优惠政策已基本雷同,差别的是服务和相关产业的集聚。对于增城汽车产业基地而言,应在基础设施配套、政策环境可以保障的条件下,加强对进驻企业和投资商的服务,加强与本田以及后续进驻企业的沟通,加强汽车产业基地与大新塘地区在产业布局、生活居住区开发、市政基础设施、公共服务设施、招商策略等方面的协调,推进上下游产业一体化发展,以营造良好的招商平台。

4. 整体联动、分期实施,分阶段推进汽车产业基地建设

产业基地的开发体现政府的战略意图,不仅要实现区域联动,考虑基地内道路、市政设施及主干网与邻近相邻地区的协调发展与共建共享,更重要的是区域统筹与整体联动,即政府投入与市场资金引入的联动、公共空间(公园、广场、主干交通)的预留控制与经营性土地出让的联动。在首期用地启动的同时,考虑北部片区道路、市政设施的延伸、征地拆迁、土地出让。

(1) 近期建设重点:获准汽车产业基地立项审批,完成基地内电力设施的建设、广惠高速公路以南片区的基础设施建设和部分村庄的搬迁、农田的置换工作。以广州本田二厂为重点,引进和完善与其配套的零部件生产企业和物流仓储设施配送,建立年产12万辆整车的生产基地。加强招商,建立以广本汽车及零部件制造为主的物流体系。建立以广本汽车为主的服务贸易及相关配套产业体系,以及满足产业园阶段发展需求的生活配套设施。建立汽车职业技术培训体系,为整车、零部件生产基地以及物流、服务领域培养输送人力资源。

(2) 远期建设重点:完成土地资源整理和村庄拆迁安置;完善整个基地的基础设施建设和管理。扩大广本汽车产能,使其达到24万辆整车;加强招商,引进其他大型汽车集团。建立国际化汽车零部件系统组件部件生产基地,供应国内外市场并形成相当产业规模。完善产业园汽车贸易、会展与物流体系,建成规模合理、设施完善的生活配套服务体系。

5. 汽车产业基地开发模式选择

第一种,政府主导型开发;第二种方式,政府与大企业合作型开发;第三种优化模式,叫联合开发(也称政府与外部资金合作型)。汽车产业基地为典型的工业园区,一个尚未开发成熟的地区,其开发建设相对简单,除涉及征地和村庄搬迁外,更多的是生地与熟地的转变,对于增城目前的财力和经济发展阶段而言,要实现国际化生态型汽车产业基地,仅靠政府开发是不现实的,必须运用市场机制,引进企业及品牌发展商,实现政府与外部资金的合作,推进基地的开发。因此,汽车产业基地的开发建设宜根据地块特点和开发建设时序,根据需要选择开发模式。对于居住商业用地宜采取第一种模式,以较少的投入,将生地转变为熟地后,高价拍卖,获取土地的较高收益;对于工业用地、市政基础设施建设等则采取第二或第三种模式,引进土地开发商和项目,通过政企合作,开发土地,或通过项目开发,实现一二级市场联动开发;对于公园绿地、大型公共设施主要采取政府投入为主进行开发,通过政府投入

诱导市场力量参与开发建设。

五、目标定位与发展规模

(1) 总体目标：顺应广州汽车产业的集群化发展趋势，结合增城汽车产业基地位于广深经济走廊、西接广州经济开发区、东邻东莞国际制造业基地的经济区位，增城汽车产业基地发展的总体目标是：面向国际、国内市场，一方面实现广州汽车产业发展的空间拓展，为广州东部汽车产业的集约发展提供完善的市场载体；另一方面充分利用城镇空间结构整合，依托位居珠三角东部产业带的有利条件，成为国际战略目标视野下的珠三角东部汽车产业高新化、集群化、规模化的发展硬核。

(2) 市场定位：①汽车整车生产，以国内市场为主导，以亚太地区市场为主要出口目标市场，放眼全球汽车市场。②汽车零部件生产，以广州本田整车生产和国内外零部件配套市场为两大目标市场。③物流仓储体系以整个国际汽车产业园汽车及零部件生产企业供应链体系和区内商贸企业为服务市场，提供仓储、配送、转运及供应链优化服务。

(3) 功能定位：以广州本田二厂的进驻为契机，以汽车整车和零部件产品生产制造为龙头，形成集汽车及零部件生产、汽车贸易、会展与物流仓储、汽车科技与售后服务、技术培训于一体的综合型、生态化国际汽车产业园，成为亚太地区和重要的汽车整车及零部件生产、物流贸易基地，并具备独特汽车文化氛围和底蕴。其开发运营将实现 6 大功能，包括：①整车及零部件生产功能；②科教与技术培训功能；③汽车贸易与营销功能；④汽车科技与售后服务功能；⑤物流仓储与配送功能；⑥汽车文化与旅游功能。

六、总体空间规划结构

1. 基本构思

强化总体规划构思，通过九丰公路、荔新路等主次干道联系，加强规划区与城区的联系。分期实施，弹性生长，相对完善，逐步成型的操作模式。利用现有高压走廊和河涌分布，通过对山体及部分开敞空间处理，丰富规划区景观界面。充分考虑现有区内地形特征，整治现有水系，合理保留部分山体，由水系和绿化统一全区，以便于组织丰富的内部空间景观。从城市规划、建设角度出发，对规划区内的村庄进行改造，在区内设置商住、居住用地，通过居住区开发，使分散的村庄得以集中，并有助于形成基地开发促建设的良性循环。

2. 规划结构

基地用地范围内用地大部分为农田林地和山体；章陂、白水、九如、湖中、百湖、路边、郭村等 7 个行政村零散分布在规划区内；广惠高速公路和多条 110 千伏以上的高压走廊以东西向从规划区中部穿越。按照新塘工业园区总体规划的要求，综合考虑基础设施——广惠高速公路、荔新公路及自然地形条件的影响，结合现状工业用地、村民居住用地及规划的主干道把规划区的规划结构确定为：“一带两片八组团”，对于区内整体空间、交通环境起了统一全局的作用，为具体深入设计提供了依据。

(1) “一带”：广惠高速公路以北，北区大道以南，由高压走廊和部分山体而形成的生态景观带。利用生态景观带中的少量建设用地布置一类居住用地、市政设施、仓储用地、汽车文化主题公园及一个技术培训学院。

(2) “两片”：广惠高速公路将规划区划分为南北两大片区，南部片区指荔新公路以北，广惠高速公路以南的用地；北部片区指九丰公路以南，广惠高速公路以北的用地。

(3) “八组团”：南部片区包括一个居住组团、综合功能组团、工业组团；北部片区包括两个居住组团、三个工业组团。

七、实施规划的措施与建议

(一) 规划实施管理的措施与策略

(1) 规划实施策略：①置换提升。通过功能置换，整合土地资源，实现土地利用性质的合法改变，提高土地利用效率，为汽车产业基地的建设提供保障和支持。②动态平衡。采用动态平衡的规划方法，

保障城市发展过程中农民集体收益的稳定。③共享发展收益。通过开发方式设计,平衡各方利益,使政府、村集体共享土地增值的利益。④把握规划控制的刚性和弹性。刚性是用地产权相对刚性分置,使各方利益有明确的预期。弹性控制表现在用地相容性和开发规模方面。

(2) 规划实施政策:为保证新区高效、高质量的建设及开发过程中土地、资金等资源的合理利用,开发过程中应:①强调“三统一”,即统一规划、统一建设、统一管理。②设立规划委员会,协调开发过程中的各种事宜。③规划期内,各类大型公共设施优先于新城区内建设,避免重复建设。④政府建设与市场建设的合理配置,达到投入与产出的最优化。

(3) 规划实施措施:①加快城市规划的地方立法,完善从城镇规划、城镇政策到城镇规划实施政策一系列的过渡,通过城市规划法规体系促进城镇规划的实施。②加强城镇规划建设行政管理部门对规划用地的统一审批管理,城镇规划管理要保权不能分权,包括对土地、房屋的开发建设,要做到规划、审批、管理一条线。③多渠道筹集城镇建设资金,通过市场化运作,为城镇规划实施提供资金保障。④研究完善城镇规划实施机制,充分利用法律、行政等多种手段,促进规划的有序实施。

(二) 规划分期实施计划及策略

增城汽车产业基地的开发建设,将按照国际汽车产业园发展战略要求来组织实施,整体上增城汽车产业基地的建设分为两个建设阶段。

近期:2005~2010年,为基本建设期,主要建设区域包括广惠高速以南以广本二厂为核心的整车生产及相关零部件配套区域。此阶段基地产业发展重点集中在汽车整车、发动机和零部件的生产制造,以及相关供应链体系、物流体系的建设。至2010年,将形成以广本二厂为核心的具相当产业规模的汽车及零部件制造体系和相关物流体系,预计汽车零部件配套厂商数量将达到40家以上。生活综合服务设施和职业技术培训体系将随着这些建设项目的实施,投入配套建设,运营至2010年形成一定的规模。

中远期:2011~2016年,为建设发展期,此阶段增城汽车产业基地将形成集汽车及零部件生产,汽车贸易会展与物流,汽车科研、教育,汽车工业旅游与文化于一体的综合性、具高度聚集效应的汽车产业体系,并成为广州东部乃至穗港走廊的支柱产业和主导产业之一。

此阶段,在前期2005~2010年园区建设发展的基础上,科研教育、会展贸易服务区和生活综合服务区将进入全面建设、发展阶段,科研教育、服务业将依托已形成相当产业规模的汽车和零部件制造体系、物流体系得到快速发展,并形成整个汽车产业园产业聚集效应和产业链条效应,使增城汽车产业基地发挥出巨大的经济效益、社会效益和环境效益。

(三) 近期启动的主要措施与建议

根据增城汽车产业基地近期的建设项目和发展方向,规划的近期启动需采取如下配套措施:①对现状土地进行盘整,对部分村庄及工业用地进行迁并,为汽车产业基地的建设进行土地储备;②加快道路等基础设施建设,引导土地开发,实现土地的升值;③对瓜岭河涌进行水质和环境的整治;④拓展融资渠道,为近期项目建设的启动提供资金保障;⑤以广本年产243辆发动机厂为龙头加大宣传和招商引资力度,根据基地的产业准入标准,合理引导和控制企业的进入。⑥加快汽车零配件市场、汽车物流、汽车研发等相关配套产业发展。

第七章 花都汽车产业城发展

一、花都汽车产业城的产业发展背景

1. 国际汽车产业的变革与转移，使花都区承接国际汽车产业转移由可能变为现实

汽车业的第一次变革出现在 20 世纪初期，随后发生的三次变革，使得汽车产业扩散成为现实。伴随着汽车工业的三次变革，汽车产业也出现了四次转移。在三次变革和四次转移的基础上，形成了世界上的五大汽车生产和消费市场。花都也在承接第四次产业转移中，把握住机遇，成为中国汽车生产大市场的一个重要组成部分。

2. 中国汽车产业发展的前景为花都汽车产业建立提供了良好的环境

随着收入不断增加，数以千万计的中国人开始得以实现拥有汽车的梦想，中国也成为世界上成长最快的汽车市场。外国汽车制造商目前正投资数十亿美元，拓展在中国的生产，以满足不断增长的需求。中国在 2003 年成为世界第四大汽车生产国，基本确立汽车工业在国民经济中的支柱产业地位，奠定了 21 世纪我国汽车工业由汽车生产大国走向汽车生产强国的基础。而且，未来我国汽车产量增长将与国民经济 GDP 的增长速度保持同步，或略高于 GDP 增长速度。2010 年我国将成为世界上第二大生产国，2020 年有可能超过美国，成为全世界最大的汽车生产国。因此，花都把汽车产业做大做强，既顺应了国家汽车产业发展态势，也是在重点产业发展上选对了方向（表 4-13）。

表 4-13 中国汽车产业未来经济发展指标预测

	年生产量 (万辆)	其中轿车生产量 (万辆)	汽车产业产值 (亿元)	汽车产业增加值 (亿元)	GDP (亿元)	汽车产业增加值占 GDP 的比例 (%)
2000 年	209	61	3 613	864	89 468	0.97
2010 年	800~1 000	500~700	13 828~17 265	3 307~4 134	178 936	1.8~2.3
2020 年	2 000~2 400	1 400~1 700	34 570~41 484	8 268~9 921	357 872	2.3~2.8

注：1. 2000 年数字来自《中国汽车工业年鉴 2003》。

2. 2010 年和 2020 年汽车产业产值与增加值根据产量按正比关系计算。

3. 汽车产业包括汽车、专用汽车、摩托车、车用发动机及汽车摩托车配件。

4. 按 2000 年价格计算。

3. 广州汽车产业集群的形成，为花都汽车产业的发展奠定了基础

广州综合经济实力不断上升，而且毗邻港澳，交通十分便利。通过不断完善投资软、硬环境，广州正逐步成为既适宜创业发展，又适宜生活居住的国际化大都市。广州是外商最愿意投资的地区之一，广州市乃至广东省早已将汽车产业确立为国民经济的支柱产业之一，以广州为中心的珠三角是中国最大的汽车消费市场，占了全国市场的四分之一。本田、丰田和日产三家最具影响力的日本汽车制造商已齐聚广州，将要落户广州及周边地区的近百家汽车零部件企业，正在逐步形成一个“广州汽车产业集群”。“花都汽车城”也是广州汽车产业集群的重要组成部分，并且是广东省唯一批准的汽车产业基地，可以充分利用广州新的汽车产业集群的环境优势，集全省的资源、人力、物力、财力，充分利用国内外两种市场打造具有一定影响的汽车产业基地。

4. 机场以及已有产业基础使花都汽车产业发展的微观环境更加优化

以广州新白云国际机场正式启用为契机，随着美国联邦快递亚太快件转运中心落户花都；同时随着东风有限公司乘用车公司的发展、东风有限乘用车研发中心和华南理工大学广州汽车学院的建立；广州现代 2010 年 20 万辆商用车项目落户，逐步完善了产学研体系，花都汽车产业发展微观环境将更加优越。

5. 汽车产业发展尚有许多方面需要完善

目前土地资源有较大限制，广州花都汽车城规划面积 50 平方公里，其中贸易服务园区 1 000 亩，

现代汽车占地 6 000 亩合为 4 平方公里。如果按照每平方公里产出 1 万辆汽车，到 2010 年生产 80 万辆汽车，需要 80 平方公里，加上许多零配件企业的入驻，需要的土地会更多。花都汽车产业成长环境有待于改善，包括产业发展配套、资本短缺、融资困难、人才资源等方面。

二、目前广州花都汽车城汽车产业在区域中的地位

1. 珠三角汽车产业在中国汽车产业区域中的地位

全国大致可以分为六个产业相对集中的地区：长春、沈阳地区，京津地区，上海及其周边地区，十堰、武汉一线，珠江三角洲，重庆市（表 4-14）。

表 4-14 6 大地区汽车产业基本情况

地 区	2002 年整车产量 (万辆)	占全国比重 (%)	科技能力	汽车增加值 (亿元)	占全国比重 (%)
长春、沈阳地区	52	16	强	220	25
京津地区	22	7	中	9	1
上海及其周边地区	57	17	中	202	23
十堰、武汉一线	33	10	弱	191	22
珠江三角洲	10	3	弱	47	5
重庆市	33	10	弱	48	5
合 计	207	63		880	81

资料来源：钱振为主编，21 世纪中国产业，北京：北京理工大学出版社，2004，P196

以上数据说明中国整体上与美国、日本、欧洲世界三大汽车产业中心的汽车生产量各自超过 1000 万辆的水平差距巨大，同时珠江三角的汽车产业在中国的地位并不突出，占全国整车总数的 3%，汽车增加值的 5%。

2. 花都汽车产业在全国主要汽车企业以及珠江三角洲的地位

从中国汽车企业的 2003 年产销量、汽车工业产值（1990 年不变价）、工业增加值（现行价）、年末从业人数等方面可以看出，东风乘用车公司属于刚刚起步，产销量小、汽车工业产值和增加值少，还没有形成比较大规模生产，在中国汽车产业的地位不突出（表 4-15）。

表 4-15 2003 年相关汽车公司产销量及其主要经济指标（国内）

企业名称	产销量 (辆)			汽车工业产值 (1990 年不变价) (万元)	工业增加值 (现行价) (万元)	年末从业 人数合计 (人)
	主要产品产量	公司总生产量	销量			
北京吉普汽车有限公司	汽车 1 573 轿车 17 198	19 714	20 020	352 696	68 447	3 140
北京现代汽车有限公司	轿车 55 113	55 113	52 128	970 622	358 595	1 884
天津一汽夏利汽车 股份有限公司	轿车 117 186	117 186	117 335	923 916	91 200	5 451
天津一汽丰田汽车有限公司	轿车 49 536	49 536	49 457	616 664	145 658	2 342
中国第一汽车集团	汽车、客车、轿车 及其他 858 737	858 737	854 358			
一汽—大众	轿车 302 200	302 200	297 995	5 249 169	1 519 753	7 194
上海大众	轿车 405 252	405 252	405 111	6 981 584	1 444 997	13 332
上海通用	轿车 207 000	207 000	201 188	4 352 543	1 455 909	4 933

续表 4-15

企业名称	产销量 (辆)			汽车工业产值 (1990年不变价) (万元)	工业增加值 (现行价) (万元)	年末从业 人数合计 (人)
	主要产品产量	公司总生产量	销量			
跃进	汽车、客车 及轿车 99 469	99 469	100 282	1 202 082	215 454	18 666
上汽奇瑞集团汽车有限公司	轿车 101 141	101 141	90 367	654 016	212 144	8 340
神龙汽车有限公司	轿车 105 475	105 475	103 126			
陕西汽车集团有限公司	汽车 20 691	20 691	20 408			
贵州云雀汽车车身、冲压、 发动机零部件有限公司	轿车 1 282		1 296	6 410	747	361
东风悦达起亚	轿车及客车 52 017	52 017	51 008			
浙江吉利控股集团有限公司	轿车 28 741 汽车 52 543	81 284	80 065	524 460	74 533	6 376
哈飞汽车股份有限公司	汽车 13 512、轿车 27 029、 客车 154 108	200 007	190 585	850 412	120 086	6 010
江西昌河汽车股份有限责任公司	汽车 17 155、客车 61 521、 轿车 40 045	118 721	130 683	562 161	91 349	10 067
东风乘用车公司	轿车 66 134					
广州本田汽车有限公司	轿车 117 178	117 178	117 130	2 258 988	751 311	2 517
海南汽车集团有限公司	轿车 42 381 客车 12 443	42 381	42 387	715 363	155 881	2 013
长安汽车(集团)有限责任公司	汽车 5 884 客车 224 826	406 861	410 745	2 277 532	429 499	29 779
广州风神汽车有限公司	轿车 66 139	66 139	65 120			

资料来源：2004年中国汽车工业统计年鉴

2003年花都东风乘用车公司轿车生产量66134辆，占全省轿车总数的36.1%，大约1/3强些，比广州本田公司发展速度、产量还是要小，没有广州本田影响力度大（表4-16）。

表 4-16 2003年广东省汽车产业主要经济指标

主要车型种类	产量 (辆)	增长 (%)	销量 (辆)	增长 (%)
汽车	211549	78.9	209 374	68.2
轿车	183312	86.8	182 238	81.9
广州本田轿车	117 178	98.3	117 130	98.0
花都东风乘用车公司	66 134	69.4	65 108	58.6
客车	1 465	10.4	1 484	7.8
载货汽车	3 925	3.8	4 015	2.2
专用车	394	16.2	382	26.5
改装车	22 443	56.3	21 245	14.0
摩托车	3 017 000	17.3	3 077 000	21.5

资料来源：2004年中国汽车工业统计年鉴

三、广州花都汽车城发展现状

广州花都汽车城位于花都区中心城区西南部，东起天马河，西至炭步平岭头村，南至广州北二环西，北靠东风汽车有限公司乘用车公司。规划总用地55平方公里，是广东省汽车产业基地。

2003年，风神汽车公司重组云豹汽车并实现创利，打开广州轿车市场；东风日产乘用车15万辆整

车生产线和东风日产 36 万台汽车发动机在花都建成投产；Unipres、Hitachi Unisia、Yorozu 三大日本汽车零部件厂及东风日产研发中心落户汽车城；华南理工大学汽车学院设立。到 2004 年汽车产业实现工业产值 130.24 亿元，汽车零部件企业实现产值 9.51 亿元，增长 66.68%；汽车产业产值已占工业总产值的 22.31%。截止 2005 年 6 月底，已有 86 家上规模上档次的汽车零部件生产企业和相关企业正式落户花都汽车城，投资总额达 132.71 亿元，其中“世界 500 强企业”有 9 家，投资额在 3 000 万美元以上的企业有 10 家。汽车城已形成了集发动机、车身、底盘、变速箱“四大件”和东风乘用车研发中心“一平台”的汽车主体生产功能和发展条件为一体的汽车产业链。政府制订了《关于进一步加快汽车城开发建设的若干政策规定》，在征地、水、电配套、专项资金扶持、简化办事程序、实施“一站式”服务等方面给予了投资者良好的服务。基本完成了一期 15 平方公里基础设施的建设，初步可满足企业的需要。形成了以东风日产乘用车公司为龙头，集汽车研发、整车制造、零部件生产、汽车贸易服务、汽车学院和空港物流等多功能为一体的汽车产业基地（图 4-1）。



图 4-1 广州花都汽车城产业集聚区土地利用规划图

目前，汽车城的发展尚存在下列问题：一是基础设施的建设跟不上汽车产业集聚区发展的需要，尤其是为解决集聚区用电的问题而急需新增供电设施的规划与建设。二是汽车产业集聚区与炭步镇的协调问题，主要存在因集聚区的占地，导致炭步镇的部分农民失地及炭步镇的用地减少，汽车产业集聚区的发展在带动炭步镇的相关产业发展的同时，也需解决好失地农民的就业问题及与炭步镇发展的协调问题。三是汽车产业链虽初步形成，但产业链短，其产业关联性未得到充分发挥。中介服务体系不健全，汽车产业集群尚未形成。

四、广州花都汽车城发展的机遇和挑战

汽车产业集聚区的发展面临以下机遇，一是政府提出的“发展第一、经济第一、工业第一、汽车第一”的发展思路，将汽车的发展摆在第一重要的位置，不论在硬条件还是软服务方面都为汽车城的发展提供了良好的环境。二是汽车学院及汽车研发中心的入驻，使花都汽车产业开始步入由“复制型国产化”向“开发型国产化”转变的阶段，也使汽车城具备了形成产业集群的客观环境。三是花都汽车产业集聚区被列为广东省唯一的汽车产业基地，汽车城的发展完全融入到广州及珠三角的国际城市群之中，而珠三角具备巨大的市场潜力、健全的市场体系及良好的市场环境，为把花都汽车产业集聚区打造成华南区核心汽车产业基地提供了良好的外部市场条件。

它所面临的挑战是：一是市场竞争激烈。仅在珠三角范围内，花都汽车产业集聚区就面临南沙汽车产业基地、开发区汽车零部件工业区及白云汽车销售基地等的竞争。各地特别是珠三角地区围绕汽车零部件进行的招商引资将会愈发激烈。二是建设资金不足。花都汽车城第二期及第三期的规划面积为 38 平方公里，设置有 6 大功能区和 9 大分区。建设投资规模巨大，财力紧张。三是土地供应紧张制约了汽

车产业集聚区的发展。

五、广州花都汽车城产业发展的关键

1. 延长和完善汽车产业链、研发与教学相结合

加快招商引资的力度,主攻日韩,引进新的汽车制造企业,引进汽车零配件及部件生产企业的集聚;大力发展汽车服务业,选择汽车培训、设计、教育、汽车物流、汽车会展、汽车旅游等方面重点突破,加快东风日产研发中心在花都的建设,最终形成“汽车研发—汽车生产—汽车零配件生产—汽车服务业”的完整汽车产业链,同时结合华南理工大学汽车学院的建设,走汽车研发、汽车培训、汽车生产相结合的路子。

2. 营造良好的汽车产业发展软硬环境

不断加快在建设的主干道路及沿路水、电、气、通信网络等设施以及道路绿化体系等市政工程建设,并根据各功能区的开发进程,加快汽车城路网及沿线配套设施的设计和施工;软环境包括管理和服

务,要营造有利于企业运作环境和汽车产业国际化管理氛围,发展金融、房地产、商业消费、文化娱乐等城市功能,提供高质量社区管理和服

务;吸引高素质的汽车管理人才和汽车技术人员,培育高级汽车产业蓝领工人,形成一支具有技术专长的汽车产业大军。

3. 实现汽车产业集聚与城市发展的互动

汽车产业的建设发展不仅要追求汽车产量、产值、产业链以及相应经济规模的不断发展,汽车产业发展与周边区域呈现一种相互促进相互补充的发展局面,尽可能把汽车零部件企业布局在周边镇区,形成以汽车产业集聚区为中心,周边镇区汽车零配件相配套的完整的汽车产业链条,同时发展汽车服务、中心商务区以及信息服务业、会展业、物流业、中介服务业等第三产业的发展,为花都汽车产业在花都的集聚提供第三产业上的支撑与服务。

六、广州花都汽车城发展目标、重点与措施

(一) 发展定位

花都汽车城是一座包括制造、研发、教育、贸易、体育、新镇6大功能区的综合性汽车产业基地,其定位是凸显高科技含量和集聚汽车产业及城市发展要素,建成广东汽车产业集群。花都汽车城应立足于花都区,着眼于广州市和整个“珠三角”地区的城市建设和发展,力图通过与广州市、“珠三角”其他城市的功能融合,发挥花都区的功能优势,形成独具特色的以比较优势见长的现代加工产业园区、物流商贸园区、生态居住园区。坚持多功能一体化、综合性发展的思路,把汽车产业集聚区建设成为凸显高科技含量、集聚汽车产业及城市发展要素,面向广东乃至全国的“既适宜创业,又适宜办厂,也适宜居住”的具有综合功能的繁荣、高效、国际化的汽车产业集聚区。

(二) 总体目标

广泛开展国际间合作,在提高竞争力的同时,扩大花都汽车产业集聚区对国内和国际汽车工业领域的影响。建设一个集汽车生产制造、汽车研发、汽车文化博览、汽车休闲旅游、汽车贸易、汽车物流、汽车服务、汽车商住于一体的繁荣、高效的、具有综合功能的产业集聚区,提高花都区作为一个新兴“卫星城市”的核心竞争力。

(三) 经济发展目标

2004年汽车生产总值130多亿元,到2010年形成80万辆整车生产能力,占广州市2010年汽车总产量160万辆的半壁江山,汽车产业产值将达1000亿元,同时实现“由复制型国产化向开发型国产化”转变,汽车整车和零配件国产化率要达到70%。把花都汽车城建设为拥有5万人就业,20万人居住,将发展成为制造、研发、教育、贸易、体育、新镇6大功能区的广州北部重要的综合性汽车产业基地。打造中国最完整的汽车产业链,将花都区建设成为广州市三大汽车产业基地的领军地位,形成中国汽车产业乃至世界汽车产业的重要板块之一,辐射泛珠三角经济区和东南亚乃至全世界的汽车城市(表4-17)。

表 4-17 花都区汽车城汽车产量及产值发展目标

	2004 年	2010 年	2004~2010 年增长速度	2020 年	2010~2020 年增长速度
汽车产量 (辆)	15 万	80 万	32%	200 万	10%
汽车产业产值 (元)	130 亿	1 000 亿	40%	2 300 亿	9%
汽车零配件业产值	20 亿	500 亿		2 300 亿	9%

(四) 发展空间布局

汽车产业集聚区按照“一心、一轴、两带、四组团”的集中组团式布局结构进行规划。“一心”即为汽车城核心组团。该组团规划在汽车城的东北部，以东风汽车有限公司乘用车公司为主体，建成集汽车贸易、汽车展览展示、汽车研究开发、零部件生产、汽车物流、当地村镇改造和汽车城配套居住区于一体的汽车产业集聚区核心区。“一轴”即是一条贯穿南北的炭步大道，形成汽车城主要的交通轴，它北端联通花都城区，直达广州新白云机场，南端接广州市的北二环，是汽车产业集聚区对外联系和内部各功能组团之间的纽带，成为汽车产业集聚区有效供给，疏散的陆上生命线。“两带”中一带是指以飞鹅岭山脉为骨架的楔入汽车产业集聚区的山体绿化带，它与产业集聚区内部的生态绿化网络紧密相连，为产业集聚区的绿色生命线。一带是自西向东横跨汽车城中部的巴江河，规划充分利用巴江河河道资源，形成生活和港口作业两大岸线。巴江河以其高质量的滨水区城市景观和完善的港口运输功能成为汽车产业集聚区的水上生命线。“四组团”指：生态组团、零部件生产组团、炭步镇组团和综合组团。

(五) 发展重点

第一，汽车整车和零部件制造中心。花都汽车城的核心企业是东风有限公司的乘用车公司，它已成为中国最具竞争力的轿车企业之一。丰田、本田、日产、现代四家最具影响力的汽车制造企业云集广州，四家企业相互竞争，相互合作，资源共享，发展前景良好。零部件企业将在这个优越的汽车环境中整车进行配套而迅速发展，整车成本也因此得到迅速下降，花都的汽车产业竞争力将大大增强。第二，汽车研发机构。2004年东风有限乘用车研发中心在花都宣布正式成立。这一总投资3.3亿元人民币，占地面积达20万平方米的研发中心是日产公司的第三个海外研发中心，也是中国汽车行业目前第一个真正意义上的世界级研发中心。它将与日产总部的技术研发中心紧密合作，共同进行对NISSAN乘用车车身的开发，以提高整车匹配以及部分总厂的研发能力。研发中心于2005年竣工并正式开始运作，8年内发展到日产在欧美研发中心的水平，届时将作为自主的研发机构，纳入日产全球研发体系，全力支持针对中国市场的乘用车主品开发，加快国产化步伐。华南理工大学已决定在汽车城建造一所国内一流汽车学院，系统培养汽车研发、制造、维修、营销等相关专业的人才。随着日产汽车研发中心落户花都，华南理工大学汽车学院在花都的创立，将大大拉开花都汽车城与国内其他汽车城在技术、人才的距离，为增强花都汽车城的核心竞争力，占领人才高地，将花都汽车城最终建成中国汽车工业的产、学、研重要基地奠定了基础。第三，完备的汽车产业链。汽车工业不仅涉及到上游的钢铁、有色金属、橡胶、塑料和玻璃、机械、电子、电器等领域，其产业链还要延伸到销售市场网络、汽车维修、汽车配件、道路交通以及金融、保险等诸多行业。从产业价值增值的角度使各个环节有机连接，形成合力才能造就主导产业的竞争力。花都依托广州大都会和珠江三角洲的优势，已经具备了打造世界产业全球制造基地的条件。以广州为中心的珠三角地区是外商最愿意投资的地区之一。近年来，随着钢铁、化工、装备等行业的迅速发展，贸易、物流、信息等优势的充分发挥，市场体系的不断完善，珠三角地区已经形成了良好的制造业基础，为汽车行业的集聚发展提供良好的相关产业支持。第四，汽车文化。着重塑造汽车文化，使汽车文化成为花都汽车城活的灵魂。汽车旅游、汽车博览、以汽车为主题的主题公园等，都体现以人为本的人车生活理念以及东风、日产的企业文化底蕴。

(六) 发展措施

(1) 政府要根据汽车产业的要求，不断优化投资环境，以东风乘用车公司、风神、现代汽车、羊城、中巴等为龙头，吸引相关的产业落户汽车城，延长汽车产业链，不断壮大汽车及相关产业的规模。

(2) 积极帮助和加快推动东风乘用车公司研发中心、发动机项目及优尼冲压、日立优喜雅、万宝井等汽

车零配件重点项目建成投产。(3) 大力发展汽车销售、维修、租赁、物流、会展、金融、保险、旅游等服务产业，建设各种形式的汽车大市场、汽车超市、汽车维修中心、二手车市场、汽车旅店、汽车俱乐部和汽车租赁企业等，依托华南理工大学汽车学院培养汽车专业人才。精心策划高品位的国际汽车展览和汽车论坛，充分满足汽车消费者的服务需求，不断提高汽车服务业水平。(4) 重视汽车行业协会、创业服务中心等中介组织的建设和完善，营造区域内的创新环境，改善汽车创新体系的运行，不断增强汽车相关企业、华南理工大学汽车学院、研究机构、中介组织、金融机构和政府之间的信任度，加强汽车产业的根植性，使花都区形成具有较强竞争力的汽车产业集群。(5) 加强与区外的分工合作，如加强与南沙汽车生产基地的产品差异性，加强原料购买和市场开拓等方面的合作。(6) 省、市政府在发展规划、市政设施建设、资金、土地等方面，加大对汽车城发展的扶持力度。争取省政府给予花都目前唯一汽车生产基地的优惠政策。(7) 重视汽车产业集群与皮革皮具产业集群的合作。

第五篇

金融业可持续发展规律对广州金融业发展的启示

第一章 金融业可持续发展基本概念

一、金融产业可持续发展的战略意义

金融可持续发展是指对金融资源的永续开发和合理利用而引起的金融自身各相关要素及其整体功能的不断深化与发展，从而不断合理地满足经济发展所需的金融需求，金融可持续发展的根本要求也是不损害代际之间的利益。在市场经济条件下，金融产业是构成一国（或地区）金融组织体系的基础。所以，金融可持续发展的核心在于金融产业可持续发展，金融实现产业化发展是实现金融可持续发展的前提条件和基础。金融产业可持续发展也是金融产业部门在促进国民经济可持续发展的前提下实现产业利益的最大化及不断发展的过程。其基本要求是在不损害后代利益的前提下，保证当代人对金融产品及服务的需求，利用市场机制最大限度地和合理地开发利用闲置金融资源，实现金融产业的金融资源供需平衡和良性循环。

金融产业实现可持续发展具有多方面的战略意义。金融产业可持续发展是实现一国（或地区）金融可持续发展的根本途径。在市场经济条件下，金融企业是金融的主体和细胞，由金融企业组成的集合构成了一国（或地区）的金融产业，一国（或地区）金融只有按产业经济运行规律的要求进行经营管理，实现金融产业化发展，金融才可能得以持续发展。金融产业化发展是金融可持续发展的前提和基础。所以，要实现一国（或地区）金融的可持续发展，必须首先实现金融产业的可持续发展。金融产业可持续发展的目标在于金融可持续发展。金融产业可持续发展是以各金融企业持续健康发展为基础的，为保持金融产业可持续发展，必须时刻防范和化解各金融企业的不良资产和金融风险，让各金融企业在市场机制运作下有效率地配置和使用金融资源，才能科学管理，依法经营，实现企业价值最大化。只有当各金融企业得到持续发展，金融产业才可能持续发展。反过来，金融产业可持续发展要以金融可持续发展为根本目标，通过金融产业的可持续发展自动实现金融的可持续发展。为实现这一目标，必须要求行政对金融产业进行合理地干预与监管，过松或过重的金融监管势必使金融产业“过度发展”或受到压制，金融产业持续发展的目标也就不可能实现。金融产业可持续发展能有效促进国民经济可持续发展，当今的金融已广泛渗透、扩散于经济之中，金融产业本身又属于国民经济的重要产业部门，其可持续发展既是国民经济可持续发展的重要组成部分，又能通过其金融中介功能、产业结构调整功能、资产避险功能、引导投资与消费功能等诱导和推动国民经济其他产业部门的发展。而国民经济可持续发展则是构成国民经济各产业协调、可持续发展的总称，金融产业可持续发展还必须依赖于国民经济其他产业可持续发展。因此，金融产业可持续发展必须以国民经济可持续发展为基础，国民经济可持续发展又必须以金融产业可持续发展为前提，彼此建立起良性循环的产业发展关系。在经济、金融、金融产业可持续发展三者关系中，金融产业可持续发展是核心。只有金融产业实现了可持续发展，金融才能得到持续发展，也只有金融得到持续发展，国民经济可持续发展才有保障。

二、金融产业可持续发展的特征

从金融产业可持续发展的定义可以看出，金融产业可持续发展一般具有以下几个典型的特征：

1. 金融资源开发和利用适度

在金融产业可持续发展的前提下，当代人对金融资源的开发和利用是在不损害后代人需求的基础上，也即是维护代际公平的基础上发生的，既不存在对金融资源的过度开发与利用的问题，也不存在对金融资源开发和利用不足而满足不了经济发展所需的问题。金融资源特别是货币资金这一核心金融资源，表示的是一定时期的价值积累和凝结，是对其他各种资源特别是自然资源的索取权、支配权和拥有权（白钦先等，2001）。金融资源很少受到国别和地理局限，具有广泛传递和自我增值的功能，它可以通过金融体系，运用金融工具，并脱离真实生产和交易而具有一定程度的虚拟性，为过度投机、投资和泡沫经济的形成提供了可能。金融资源具有经济的、金融的和社会的广泛功能，其特有的功能在于其特殊的价值表现和价值增值功能，并在此基础上形成对自然资源及其他资源的激发、推动、扩展、诱导、

集聚、调节和配置功能。同时，金融资源的高度流动性、金融信息的高速扩散性和金融风险的渐进累积性和隐蔽性、金融危机的突然爆发性与极大破坏性，使得一国（或地区）对金融资源又难以准确统计、适度开发与合理利用，这就难免在金融资源的开发与利用问题上形成一定的盲目性。进一步来看，金融资源又是不可替代的，虽然它在良好的运行环境和状态下是可再生和永续利用的资源，但在一定制度和条件下，金融资源如同自然资源一样仍然是稀缺的，正因为如此，才产生了对金融资源的合理开发与利用，以及对金融资源的优化配置问题。如果金融资源开发和利用过度，就会严重影响未来金融的发展进程，造成金融产业不可持续发展。而且由于金融资源对经济运行的广泛渗透，过度投资、投机和泡沫经济就会形成，一旦经济泡沫破灭，金融经济危机就不可避免。所以，对金融资源的合理开发与利用是金融产业可持续发展所体现出来的典型特性。

2. 金融资源的配置效率获得最优

在金融产业可持续发展的条件下，金融资源的配置状态、效率、效益已获得最优化。这是因为，金融资源的有效配置一方面是建立在金融资源合理开发基础之上的金融行为，金融资源的合理开发实现了，就为金融资源的优化配置创造了良好的条件；另一方面，金融资源的有效配置又取决于对金融资源的合理利用和金融产业各行业间的协调运行，取决于经济资源在各产业间的合理配置，取决于社会经济协调发展为前提的金融产业的协调运行。只有金融产业内部各行业协调运行，金融资源在各行业间合理配置，才能够最大限度地有效地动员社会经济资源，并以此推进社会经济以及金融的可持续发展，此时金融产业的金融资源配置就是有效率的。这种金融资源启用的社会资源和自然资源在真实产业各部门的配置状态也不存在不均衡分布。所谓资源配置的均衡性不是指资源在各产业部门之间或产业内部企业之间的平均分布。而是满足经济金融主体真实的有效率的产出需要，并能够动用现有的生产能力，为社会生产出优质价廉的物质产品和精神产品，使社会总体资源配置结构、配置状态、配置效益达到帕累托最优。在金融产业实现可持续发展后，金融资源的配置比例、结构、数量均达到较为理想的均衡目标水平，从而也就获得了最优的配置效率。

3. 金融产业内控制度完善

金融产业内控制度是指金融产业内部形成的自我防范和化解金融风险的各种自律制度与规则的总称。在金融产业可持续发展中，各金融企业已经发育成为市场反应灵敏、信息捕捉能力强、风险甄别能力较高的企业，能自动通过规范自己的经营方式和经营行为去防范和化解各种金融风险，在注重安全性、流动性前提下，保证盈利能力的最大化，从而在激烈的市场竞争中保持自己的核心竞争力。各金融企业能稳健经营，在自我防范风险中健康成长，这是金融产业内控制度完善的标志，也是金融产业可持续发展的一个基础。从金融产业中四种不同的行业即银行业、保险业、证券业、信托业来看，其内控制度控制的侧重点是不同的。银行业内控制度的侧重点在于银行资产的质量；保险业内控制度侧重点在于对保险风险的识别；证券业内控制度的侧重点在于市场信息充分，控制交易成本和风险；信托业内控，重点在于选择良好的理财方向，规范自身的投融资行为。银行业作为金融产业最重要的组成部分，其内控制度完善与否对金融产业的发展起着决定性的作用。其次是证券业，在市场经济条件下，银行资产证券化、企业融资证券化是主流，规范证券融资行为，注重信息的对称，防范融资欺诈，保护投资者的权益，是证券业面临的主要任务。保险业和信托业在不同的国家，由于其发展程度不同，产业重要性也有区别，保险信托市场发育程度高的国家，其内控制度也就较为完善，这对金融产业可持续发展也有重要的影响。总之，在金融产业可持续发展的条件下，不仅金融产业及各个行业的内控制度较为完善，而且各个行业之间在内控制度上相互协调、互相合作，使整体产业内控制度和谐统一。

4. 金融风险程度较低

在金融产业可持续发展的情况下，它一般与经济、金融的可持续发展相协调，即金融产业的持续发展要统一并依赖于经济及金融的持续发展，当三者均呈现协调持续发展的时候，金融产业才会永久性地持续发展。如果经济发展健康，金融发展良好，金融产业所依赖的宏观背景好，金融产业所面临的外部风险如市场风险、信用风险就低。这为金融产业自身的可持续发展创造了良好的条件；另一方面，金融产业内控制度的完善，使金融产业自身的经营风险较小，从而整个金融产业所面临的金融风险程度就较低。不管经济发展程度多高，经济与金融的关系始终是“互促互悖”的关系。金融产业可以促进经

济、金融的持续发展,但金融产业自身所固有的脆弱性又使得金融产业在发展过度超前或滞后的情况下阻碍甚至延缓一国(或地区)金融的深化与经济的发展,这是金融产业与真实产业的显著区别所在。因此,金融与金融产业均是一把“双刃剑”。正是由于金融产业的脆弱性使得金融产业可持续发展存在现实的困难,而克服金融产业脆弱性的途径只能通过金融产业的有效监管和切实可行的内控制度进行产业内外控制,把金融产业脆弱性所导致的系统风险降至最低程度,金融产业才会持续发展。金融产业一旦实现了持久性的发展,金融风险也就被限定在可控制和可承受的范围之内,对经济、金融的可持续发展不会造成太大的影响。

三、金融产业可持续发展的准则

金融产业要实现可持续发展,必须遵循以下3个最基本的准则。

1. 可持续性准则

金融发展必须维持在金融资源和金融环境可承受的范围之内,以保证金融产业发展的可持续性。所谓可持续性一般是指在对人类有意义的时间和空间尺度上,在支配这一生存空间的生物、物理、化学定律所规定的限度内,环境资源对人类福利需求的可承受能力或可承载能力(朱启贵,1999)。而金融产业可持续性则是指在人类社会经济发展的历史进程中和一定的制度、技术条件下,金融资源对人类福利需求和社会经济发展需求的可承受能力或可承载能力。一个国家(或地区)的金融产业要坚持这一准则,不仅必须约束自己对金融资源的过度开发和超前配置,而且必须保护金融资源,防止金融资源过度外流。这就要求一国(或地区)在开发和利用金融资源的同时,更要在金融全球化、自由化、一体化的进程中,防止金融资源过早过多地流向他国,避免造成本国金融资源的流失,维护一个良好的金融资源生成、开发、流动、自我良性循环的金融生态环境。在一定时期的一国或整个世界经济的范围内,作为金融资源中最基础最核心的货币资本资源,其存量和质量受客观经济环境和条件的严格限制,货币资金或资本的短缺会严重制约社会与经济的发展,但是超过经济发展需要的货币资金或资本也会产生严重问题。例如,泰国和韩国等亚洲国家普遍存在“超贷”现象(泰国银行的超贷比率为150%,国际公认的最高限量为75%)。这犹如对矿产资源和森林资源的乱砍伐滥用一样,“超贷”是对货币资本或资金的超前强行滥用,还导致金融机构呆账与坏账攀升、盈利性与稳定性下降,银行超负荷运转,金融信用功能被破坏,危及金融资源本身及经济和社会安全。事实证明,超前和过度开发使用金融资源,不仅会导致金融资源的过度枯竭和流失,还会破坏经济金融生态环境,引发经济金融危机,人们最终也会因此付出沉重代价,如泡沫破灭、财富贬值、金融体系崩溃、社会信心丧失等等。因此,为了有效地开发利用与保护金融生态系统和金融资源对社会经济发展的持久的支持能力,应该对金融资源进行成本效益的核算,估计金融资源开发利用引起的金融生态环境退化所造成的经济损失,把它们计入成本费用,同时计算预期可获取的收益,以此进行成本效益比较,避免成本大于效益,防止金融生态环境的破坏。

2. 共同性准则

在一个经济金融系统中,真实产业与金融产业是平等互利、信用合作的产业发展关系,它们的相互依存表现了根本利益的一致性和共同性。同样,在金融产业系统内,银行业、证券业、保险业、信托业虽有各自的职能分工和专业特色,利用金融资源的侧重点也不一样,但它们共同的目标是一致的,都是在推进经济金融可持续发展的前提下实现目标利益的最大化,它们之间同样存在互惠互利的经济关系。在市场经济条件下,为了更有效地利用金融资源,银行、证券、保险、信托四大行业缺一不可,共同构成了一国的金融产业,其中任何一个行业发展不良,都将制约其他行业的发展,进而影响整体金融产业水平的提升。例如,在我国计划经济体制条件下,金融产业结构畸形化,证券、保险、信托业不发达,金融市场上仅只有银行业作为企业融资的唯一渠道,结果间接融资成为我国最重要的融资形式。有关资料显示,1990年以前,我国国有企业中90%以上的负债资金来自于银行贷款,在国有企业经营不景气的情况下,形成了大量的坏账、呆账,全部压在银行业的头上,致使银行业经营举步维艰。随着我国证券业的发展,直接融资迅速扩张,银行业为国有企业供应资金的负担也逐步减轻,有力地推动了银行业的改革与发展。因此,金融产业可持续发展不仅要注重产业内部银行业、证券业、保险业、信托业的协同发展,而且要注重经济社会的协调可持续发展,形成内外相互制约、相互依存、相互促进、相互协调

的产业发展关系,推进经济、社会、金融的共同进步。

3. 公正性准则

可持续发展不仅要求代际公正,而且要求代内也要公正,金融产业发展的公正性同样如此。然而,这两种公正性的维护,对于金融产业来说都还做得不够。一方面,当代人不时地对金融资源过度开发与使用,配置效率低下,造成浪费,剥夺了子孙后代公平地享有金融资源的权利。如在20世纪发生的几次金融经济危机都与金融产业过度开发金融资源,将货币资金、资本大量注入真实产业,而一旦真实产业发生财务危机和经营困境,借贷不能按期偿还时,银行债权就大量累积形成坏账,导致银行倒闭破产,结果引发了墨西哥金融危机、亚洲金融危机和俄罗斯金融危机。另一方面,在一个金融资源有限的国家内,一些地区对金融资源过分使用,限制了落后地区和其他地区公平地享有金融资源的可能性,特别是发达地区的投资远远超过落后地区投资的若干倍,这是不公正的。同时,在世界范围内,发达国家的金融资源与发展中国家相比要丰富得多,尤其是对那些极为贫困的非洲国家而言,金融资源存量和流量均极为有限,这就无法正常地开发利用金融资源,以满足自然资源和其他资源的有效配置,在一个国家的贫富区域之间也是同样的道理,这就会形成穷者越穷、富者越富的“马太效应”。所以,为了实现代际公正和代内公正,世界各国应该协调起来,富国帮助穷国,不附加任何政治条件的进行资本输出和资金援助;同样,在一国内部,发达地区应对贫困地区给予金融援助,让世界所有的成员和地区以及不同代人之间都平等地享有金融与经济权利。

四、金融产业可持续发展的条件

要使金融产业协调可持续发展,必须具备一些严格的条件。概括起来,主要有以下几个基本条件。

1. 充足有效的金融资源

自然资源的稀缺,是同代人之间对资源展开激烈竞争的起因,也引发了不同代人之间对资源的竞争问题。同代人对资源的激烈竞争促使资源的利用和配置效率提高,但同时也造成资源尤其是不可再生资源的过早枯竭问题。资源的过早枯竭,一方面使当代人发展的延续性受到极大挑战,另一方面也使后代人的发展失去了不可缺少的基础。因此,可持续发展首先要解决的是资源的永续利用问题。充足有效的金融资源是金融产业可持续发展的基础。不过,金融资源的永续开发利用与自然资源的永续开发利用又不尽相同。自然资源的永续利用主要是“开源节流”,如对传统的资源利用技术加以改进,提高资源的单位利用效率,延长资源的开发利用期限,还可通过新技术的发明利用新的资源来替代传统的资源等,自然资源的永续利用主要依赖于技术。而金融资源的永续利用则主要在于适应经济和社会发展要求,以及金融产业自身发展规律基础上合理、适度、适时地开发与利用金融资源,既避免人为地压制使金融资源的开发利用程度低于当期潜在的可开发金融资源存量,又避免对金融资源的开发利用失去应有的控制,形成金融资源的过度开发和利用。金融资源的永续开发与利用要实现这种协调,除了人们的认识和判断之外,最重要的保证是制度,即金融资源的永续利用离不开制度,离不开制度变革和制度创新。因此,金融资源永续利用的社会性比所需要的人的主观能动性更强,充足有效的金融资源是金融产业可持续发展的一个最基本的条件。

2. 合理的金融产业结构

经济结构(真实产业结构)决定金融产业结构,有什么样的经济结构就需要有与之相适应的金融产业结构;反过来,金融产业结构一旦形成,在短期内是较为稳定的,它又制约着经济结构的优化与调整,更影响着一国(或地区)的金融资源和自然资源的配置。因而,合理的金融产业结构对一国(或地区)经济结构影响深远,进而影响经济的可持续发展。金融产业结构的合理性是一个跟随经济持续发展而不断调整演进的过程。衡量金融产业结构是否合理的关键在于在经济可持续发展的前提下,现有金融产业内部的数量、结构、比例是否协调、适当,是否适应经济可持续发展的金融需求,是否有利于全社会金融资源的最优配置,是否有利于金融产业内各行业的协同发展,是否有利于金融整体功能的提高,是否有利于有效防范和化解金融风险,是否有利于金融、经济的良性互动发展。金融产业结构合理是金融产业可持续发展所具有的一个显著特征,同时又是金融产业可持续发展的一个基本条件。只要一国(或地区)金融产业能够可持续地发展,其金融产业结构就已经趋于优化状态,具有经济可持续发展所

要求的合理性。

3. 畅通的产业运行机制

金融产业可持续发展离不开完善的、畅通的产业运行机制。金融产业运行机制是指在市场金融制度下,组成金融产业的各金融企业之间以及企业内部各要素之间相互联系、相互协调、相互制约、相互促进的关系的总称。实践证明,金融业要稳健经营,实现质与量相统一的跨越式发展,必须要求一方面金融资源在各金融企业之间进行合理的分配,然后按各类金融企业所特有的资源配置与引导功能将金融资源配置到真实经济部门,从而引导、带动自然资源和其他社会资源的优化配置,实现一国资源整体配置效率效益最优化。这需要各金融企业进行相互协作,才能整合全社会经济资源包括金融资源。另一方面,金融产业自身的发展是各金融企业相互协调发展的总和,整体金融的可持续发展必须要求各金融企业按产业运行规律和市场规则,为社会提供优质高效的金融商品与服务,而且在分业经营中更需要互相合作,如银行业、证券业、保险业、信托业,其业务既有交叉又有区别,但各产业需突出重点、分清主次、集中精力发展自己的主导业务,四个子产业形成相互补充、互利互惠的发展关系。同时,在金融企业内部,必须按现代企业制度的要求规范经营管理,设计科学的管理制度和规则,调动一切人力、财力、物力,在金融企业内部建立起权责明确、产权明晰、管理科学、风险自控、自求发展的现代金融企业运行模式。从总体来看,一个健全产业运行机制就是各市场金融主体按照企业模式有机运行的集合体,只有各金融企业内部各要素充满活力,并协调统一,各金融企业之间协作发展,金融产业运行机制才会畅通,金融产业可持续发展就会有保障。总之,把金融作为独立的产业部门,实行产业化经营管理,确定其产业化经营及管理目标模式,建立产业化经营管理的运行机制是金融可持续发展的前提条件。

4. 健全的产业金融制度

市场经济条件下,金融运行必须遵循市场规则,金融制度也必须是符合市场经济规则的市场金融制度。市场金融制度是指在金融运行中,以金融企业为主体,以经营金融商品为手段,以获取利润最大化为目标的各种金融法规、政策和制度的总称,其中包括了产业金融制度。产业金融制度是指以市场机制为基础运作的现代金融企业制度的总称。市场金融制度为金融产业运行提供了有序的市场竞争秩序与规则,产业金融制度确立了在市场经济条件下金融企业的组织形式及运行机制等。金融产业可持续发展是以健全的市场金融制度为依托,以完善的产业金融制度为基础,如果没有产业金融制度进行规范,金融就不可能严格按照产业化发展模式发展。例如在我国计划经济体制条件下,金融组织形式是国有金融主体,金融运行机制按计划模式运行,资金资源配置严格执行国家的计划,由于受计划体制的制约,决定了金融制度只能是计划金融制度,计划金融制度下就没有金融产业化发展的可能。市场经济条件下,市场经济本身决定了金融制度具有市场的特性,形成了符合市场经济要求的市场金融制度,只有健全的市场金融制度才可能衍生出产业金融制度,产业金融制度的形成是市场金融制度完善的标志,产业金融制度形成了,金融就会按产业化发展模式进行经营管理,在健全的产业金融制度的规范下,金融产业才会得到持续发展。

5. 有效的金融产业监管

由于金融资源固有的脆弱性决定了金融产业运行的脆弱性。金融产业的脆弱性主要表现在金融市场内在不稳定性及金融外在不稳定性。在金融市场上不稳定的因素大致有三个方面:一是信息不对称,导致股东和债权人对公司财务状况和经营成果缺乏真实的了解,而股东和债权人对金融市场了解得越少,行为就越可能不稳定,就越会出现“道德风险”和“逆向选择”,产生信用风险。二是经济主体决策的有限理性。如金融机构决策者在有限的信息之下常常可能对授信企业作出错误的决策,并大量放款,由此推动经济泡沫化,而“泡沫”一旦崩溃,贷款机构自身也受到伤害。同样,贷款机构突然停止放款,容易引起经济的剧烈波动,这样不但借款企业因失去资金来源而步履维艰,贷款机构也因失去利润来源而陷入困境。三是投机狂热。由于股票市场价格的异常波动,股票价差容易导致投机行为主宰金融市场,自由放任的投机行为会加重金融领域的不稳定性。对于银行来讲,银行体系内经济主体的行为容易出现相悖的情形,例如当存款人在银行存款后,由于存在不对称信息,存款契约更不稳定,当一家银行陷入流动性困难或破产倒闭,造成了在该银行存款人的存款损失,此时挤兑风潮就会发生,银行挤兑导

致银行支付困难，也是金融危机最主要的导火线。由此可见，内在不稳定性是金融产业本身所固有的一个特征。无论金融产业多么发达，受各种不确定性因素的影响，金融产业也会产生各种各样的风险。为了金融产业的可持续发展，必须对金融的内在不稳定性进行有效的监管，但如果金融监管过度，金融产业的发展就会受到压制，如监管过松，金融又会过早地自由化，在经济金融发展程度不高时，金融过早地自由化就会产生更多的金融风险，对经济金融发展产生破坏性的影响。如泰国金融的过早自由化导致1997年亚洲金融危机的爆发就是其中一例，严重影响了亚洲各国金融产业的发展。因此，加强金融产业的监管，防范和化解金融风险，是金融产业可持续发展的根本要求和重要条件。

6. 良好的社会信用环境

社会诚信程度直接决定社会经济运行的交易成本。诚信的市场经济才可能是高效率的市场经济，金融产业就其本质而言是建立在诚信基础上的产业，诚信是金融产业实现可持续发展的根本保证。高度发达的市场经济是法制经济，也是诚信经济。在这种社会经济背景下，金融产业就具备了赖以发展的诚信运营环境。如果融资主体诚实地将应有的信息告知金融机构和金融市场，贷款机构和投资者就会在充分的信息分析上做出理性的放贷和投资判断，从根本上减少和避免授信主体的“逆向选择”。同时，在融资借贷活动中，融资主体守信地按期还本付息，就能从根本上制约道德风险的形成。避免“逆向选择”和“道德风险”产生是金融资源有效配置与合理使用的基本条件，也是金融产业持续发展的根本保障。而避免“逆向选择”和“道德风险”的根本途径是有效地解决好投融资主体间的信息不对称问题，实现信息的充分对称化。解决信息不对称问题的关键在于通过制度化的信息披露，使在投融资活动中的借贷双方当事人都能做到诚实守信，以至于在整个社会形成良好的诚信氛围，形成高度发达的信用制度，金融活动的信用风险就可以得到有效的避免，金融产业也才有可能持续地发展。但是在信用制度不发达、市场经济不完善、经济金融法制不健全的现实条件下，诚信经营的社会氛围远未形成，信息不对称导致的“逆向选择”和“道德风险”时有发生，严重制约着金融产业的可持续发展。为了有效促进金融产业的持续健康发展，必须采取有力的措施解决好信息非对称性的问题，形成诚信的社会经济环境。

第二章 金融业可持续发展理论模式

金融产业的发展模式是决定金融产业能否实现可持续发展的关键问题。在经济金融化的时代，金融产业在国民经济中居于特殊的地位，具有重要的作用，金融产业发展模式的选择既影响着金融产业自身的发展，也影响着国民经济的协调发展。

一、金融产业可持续发展的产权模式

金融资源不是取之不尽用之不竭的，同样具有稀缺性。产权制度对金融资源的交易成本和配置效果具有根本性的影响，影响着金融资源的利用与配置方式。产权制度是金融产业健康发展的基础性制度，它决定着金融产业组织结构的形态，不合理的产权安排会造成金融资源的浪费和损失。产权制度影响金融资源的配置效率，实现金融产业的可持续发展，必须建立合理的产权制度。在交易成本为零的情况下，产权安排的形式不会影响金融资源的配置效率，但当交易成本不为零时，产权安排会直接影响金融资源的配置效率，金融资源的流动与取得是以偿还和盈利为前提的，金融资源的价格反映金融资源让渡与占有的成本，选择一种让金融资源交易成本最低的产权模式是金融产业可持续发展的首要问题。合理的金融产权模式的基本要求有：

1. 清晰的产权关系

产权关系体现着社会经济活动的主体与主体之间的经济利益关系。产权作为一种社会工具，是通过社会强制实施的权利，如法律法令、法规条例、决定、政策以及社会习惯和社会公德，没有社会强制，产权就无法实施。市场交换的实质是产权的交换，交换双方都从各自的责任出发来完成交易行为。借助产权制度协调各类经济主体的金融资源配置行为，也存在一定的制度成本，降低金融资源配置中的制度成本是金融产业可持续发展的产权模式的关键。清晰的产权关系不但可以降低产权关系的制度成本，而且可以降低社会经济的交易成本，提高金融资源的边际效益。在产权清晰界定的前提下，各个经济主体在市场交换中的损益关系是非常明确的，金融资源通过市场交换不断往复循环，并根据资源交易中成本与收益的对比关系，实现配置效益的最大化、配置结构科学化和配置效率最优化。由于产权关系明确，因此凡是影响产权交换双方损益关系的经济信息，都必然改变金融资源的配置状况，所以金融资源的动态调整是十分快速及时的，这种动态调整有助于金融资源配置效率的改善和提高。如果产权关系是模糊不清的，金融资源的所有者无法判断市场交换后的结果，金融资源的流动性会降低，金融资源配置中的扭曲现象也很难得到纠正，不利于金融资源配置效率的改善和优化。

2. 产权高度可分

从理论上讲，金融资源具有无限可分性，金融资源本身会衍生新的金融资源，金融资源的配置与利用可以呈现时间与空间上的分离，金融资源这一运动特征要求产权归属必须是高度可分的。产权是一种集束权利，它是所有权、使用权、占有权、支配权、处置权、收益权的集合，在高度可分的产权结构中，对同一金融资源的所有权、使用权、占有权、支配权、处置权、收益权既可以归属为同一主体，也可以分属于不同主体，随着社会经济的发展和财产关系日益复杂，这种同一项产权分属不同主体的趋势更加明显。产权可分的另一层含义是指同一财产的产权可分割成若干份额，这一点对于建立现代股份制金融企业具有十分重要的理论与实践意义。产权的可分解性保证了金融行业分工及现代金融产业组织的形成，有利于专业化分工及规模经济的产生，促进金融产业的可持续发展。以股份制金融企业的资产结构和内部治理结构为例，如果不能实现产权的高度可分，就无法建立现代化的金融企业，如果没有高度可分的金融工具，金融资本的融通将十分困难。

3. 多元化产权主体

产权安排有私有产权、共有产权、国有产权三种形式。与此相对应，产权归属主体就有自然人、法人组织，政府组织。在经济运行过程中，各类经济主体的产权结构是多样化的，它们的资金需求是多样化和多层次的。单一产权形式的金融组织体系无法充分有效地满足各类经济部门的资金需求，它们要求有多元产权形式的金融机构为之提供多样化的金融服务，因此多元化的产权主体结构适应了多种类型多

种层次金融资源配置的需要,单一的产权结构会阻碍金融资源流动,降低金融资源的配置效率。所以金融产业组织必须保持多元化产权主体结构,以提供公共金融服务为主的政策性金融机构,其产权结构应当以国有产权形式和共有产权形式为主体,以保证公共金融服务的可得性和低成本,克服制约经济发展的金融瓶颈;以盈利为目的商业性金融机构应当以私有产权形式为主体,增强金融资源的流动性,避免市场经济中的“搭便车”行为,以提高金融资源的配置效率,充分发挥产权的资源配置功能和收益分配作用。多元化产权形式的金融组织可以满足经济发展中各种类型的金融需求,有利于实现金融产业和国民经济的可持续发展。

4. 市场化的产权交易

金融资源可以无偿取得,也可以通过市场交易获得。市场化的产权交易是各类经济主体通过市场交换完成金融资源产权的互换,而不是使用计划分配方式或强制手段完成交换。在市场化程度和经济金融化程度较高条件下,借助金融市场获得金融资源的产权是金融资源转让的主要渠道。市场化的产权交易模式是金融资源转让与流动的前提条件。市场化的产权交易就是指在市场经济中经济主体之间借助各种市场形态和市场机制实现金融资源的有偿转让。一方面,产权交易可以是整体权利集合的让渡,也可以是某种单项权利的让渡;另一方面,产权可以分割成若干“产权单位”,每个“产权单位”代表一定的权益进行买卖。而产权交易要顺利进行必须具备一定的条件,只有在以价格机制作为资源配置的根本性手段的市场经济中,产权交易才可能萌生和发展,离开了市场经济,产权交易将无从谈起。产权交易是高层次的资源优化配置方式,由于产权的可分性,产权交易可以完全打破资源要素在空间的局限,实现诸如归属权、支配权的转移,大规模、多层次、跨地区的产权交易可以通过资本市场顺利进行,实现了金融资源在全社会范围内的充分流动。由于经济活动的不确定性,供求状况经常发生变化,必然有一部分资源处于闲置或无效配置状态,通过产权交易实现对闲置资产或低效配置的资产进行收购,充分利用这些资源,可以提高金融资源的配置效率。从宏观角度来看,产权交易对调整金融资产存量、优化金融产业结构具有重要意义。

二、金融产业可持续发展的管理模式

所有资源都必须借助科学的管理来发挥效用,科学的管理制度可以根据金融资源禀赋的特点,选择和调节金融资源的配置方式,使金融资源的配置效率趋于最优。就金融企业和金融产业而言,在资源禀赋、劳动力数量、技术手段不变的情况下,运用科学的管理手段、建立高效的管理组织可以改善微观金融资源的配置效果,实现金融资本的良性循环,促进金融产业的可持续发展。因此管理是一种基础的生产要素,管理模式制约金融产业的健康发展。

1. 全面的战略管理

金融产业可持续发展是金融资源优化配置的目标之一,这一目标的实现依赖于金融企业目标、金融行业目标的协调与实现。整合金融企业目标与金融行业目标,并最终实现金融产业的可持续发展是金融产业战略管理的逻辑起点。从促进金融产业和国民经济可持续发展的角度出发,制定与金融资源禀赋特点相适应的金融产业战略规划是战略管理的第一步。金融产业的战略管理主体应当是行业自律组织和政府部门。在实施全面的战略管理时,要明确金融企业的战略目标,金融企业的基本战略目标应以金融企业的可持续发展为核心,金融企业的各项任务必须围绕这一目标,分析金融企业的外部机遇与挑战,确定金融企业内部优势与劣势,制定可行的战略方案并从中选择最优的实施战略。金融企业必须选择与企业资源构成特点相适应的经营模式、组织结构、发展模式,以获取最大收益。在可持续发展目标引导下的微观金融组织才是健康的、富有竞争力的。政府部门在确定金融行业的发展方向与金融产业的发展重心时,必须综合考虑微观金融组织的现状、金融市场的发育程度、金融资源的分布状况,选择与现期经济发展水平和金融发展水平相适应的金融产业发展模式,确定金融产业健康发展的核心问题与难点,充分估计金融产业可持续发展的风险与困难,净化金融产业健康发展的宏观金融生态环境,保证战略规划的科学性。确定具体的战略步骤是全面战略管理的第二步,实现金融产业的可持续发展首先要培育自主经营、自我积累、自负盈亏、自主发展的独立金融企业;其次要健全与完善金融市场体系,充分发挥市场机制的调节作用;同时要加强对金融产业的监督管理,建立金融风险的预警与防范机制,及时化解金

融风险,消除金融产业发展中的不确定性因素。对金融产业发展进行战略评价是全面战略管理的补充阶段。金融产业的战略评价是对金融产业发展的总体水平、产业效率、存在问题进行总体评价,对金融产业发展中的失误采取必要的纠正措施。战略管理对金融产业的影响是方向性的和全局性的。

2. 科学的决策制度

决策管理贯穿于金融企业管理与金融产业调整的每一个环节,决策水平对金融企业与金融产业发展的影响是根本性的,错误决策可能会引发金融企业的生存危机,导致金融产业发展一蹶不振。提高金融产业决策的效率,使金融产业的发展尽可能地与预先制定的金融产业战略规划相一致,是金融产业决策的基本目标。然而决策的最终结果总是或多或少地会偏离预期规划,缩小这种偏差有赖于科学的产业决策制度:①科学的金融产业决策需要建立动态的金融产业信息评价体系。决策过程的实质是一个发现问题、分析问题、拟订方案、选择方案并实施的过程,问题的发生是不确定的,要求决策者必须要善于发现问题、抓住机遇、避免和克服危机,为了保证金融产业决策的前瞻性、科学性、合理性,需要建立金融产业信息收集与分析部门,对金融产业决策所需的各种信息进行整理和分析,去粗取精,去伪存真,充分了解金融企业发展的内部环境与外部环境,掌握金融产业发展的态势,为金融企业兴衰和金融产业发展提供战略性政策建议。②培养理性的决策者。西方发达国家金融监督部门的主要决策者通常都有在金融机构长期从业和任职的经历,他们基本具备了金融决策管理者所必需的知识结构,但完全依靠个别决策者的知识、经验、判断力、个性、价值观以及直觉,还不能保证决策的科学性,必须充分发挥决策群体的智慧与才能。在做出事关金融产业兴衰的重大决策时,必须以市场为导向,以事实为依据,进行充分的可行性论证研究与评估,提高金融产业决策的科学性。

3. 动态的组织管理

金融产业可持续发展要求金融资源在时间和空间上实现动态优化配置,与金融资源配置特点相适应,必须对金融产业进行动态的组织管理。动态的组织管理强调,金融组织结构必须随市场发展和经济发展的阶段性变化而不断地进行及时调整,管理手段和管理方法必须同金融组织结构相适应。在发达国家取得成功的金融产业组织模式不一定适合发展中国家,计划经济时代的金融组织体系不一定能适应市场经济。实施动态的组织管理应当遵循以下原则:①稳定性与适应性相统一原则。在调整过程中需要保持金融组织的相对平衡或稳定,只有在现有金融组织结构不能保证组织目标实现时,对金融组织结构的调整才有必要,过于频繁的组织调整不利于组织的正常运行,也不利于管理效率的提高。②效率优先的原则。在进行金融组织结构调整时,充分发挥金融机构配置金融资源的组织效率是最终目标。新的金融组织体系必须讲求精于高效,必须使金融资源配置得更加有效。新的金融组织体系的诞生和演变必须有助于资源产出率的提高和社会福利水平的改善,能更好地满足各类经济主体和部门对金融资本的需求,提供更为全面优质的金融服务。在新的金融组织体系内部,管理层次能更适合组织运转的需要,管理机构和管理人员的工作积极性更高,并主动把组织目标同个人目标紧密结合起来,金融组织体系整体效率趋于最优。

三、金融产业可持续发展的调控模式

金融产业不可能完全依靠市场机制实现产业结构优化和可持续发展,对金融产业进行适度调控,可以减少金融波动,避免因经济金融化步伐过快所滋生的金融泡沫,支持经济发展。

1. 金融产业引导机制

对金融企业和金融产业的发展给予必要的政策引导与扶植,有助于金融产业的均衡协调发展,并推进金融产业结构优化,提高金融企业的金融资源配置效率:①中小金融企业的扶持机制。中小型金融企业是金融产业的重要组织基础,它具有大型金融企业所不具有的优势,如制度创新和金融创新能力强、创立和管理成本低、对市场变化适应速度快等。在金融产业内部保持一定数量的中小型金融企业,并使其健康发展,使大、中、小金融企业并存,有利于增强金融产业组织内部的竞争活力。但中小型金融企业往往在市场竞争中处于劣势,因此应改善中小金融企业的市场竞争环境,向中小金融企业提供必要的金融支持和信息支持,帮助中小金融企业增强市场竞争力。②弱势行业引导机制。金融产业是由银行业、证券业、保险业、信托业等不同行业组成的,各个行业发展程度各不相同,政府对具有潜在市场需

求、生命力较强的弱势行业给予必要的扶植和帮助,有助于完善金融产业的组织结构与市场结构。政府部门可以在技术要素、资源要素、市场准入等方面扶持弱势行业。以我国目前金融行业发展的特点为例,银行业的资本实力和市场份额远远超过证券业和信托业,如不给证券业和信托业以适当扶持,极易引发股市动荡,影响证券业的健康发展。但对弱势行业的扶持的基本宗旨在于增加其竞争能力,而不是单纯地保护,否则会导致金融资源的长期低效配置。

2. 金融产业调整机制

金融产业调整机制的主要功能是对金融产业的市场结构、产业组织进行调节,保证金融市场绩效最优和金融产业的可持续发展:①市场结构调整机制。金融产业发展过程中,由于资源禀赋和市场机会的差异,金融企业在竞争中逐渐分化,在市场中居于支配地位的大型金融企业会凭借自身经济实力而滥用市场势力,形成市场垄断,妨碍公平竞争,破坏正常的市场秩序,使市场机制不能够真正发挥其应有的作用,金融产业的金融资源配置效率受到影响。为预防垄断性市场结构的形成,应建立金融机构兼并的预审制度。如果企业兼并会直接导致不公平的市场竞争,则不允许这类兼并;应对于处于垄断地位的金融机构进行分割,适当降低市场集中度,同时给予中小型金融企业以适当的政策扶持。②市场行为规范机制。为防止金融市场的过度竞争导致的金融资源的低效配置,确保规模经济效益,应对金融机构的进入、退出、经营、投资采取适当的限制措施。

3. 金融产业风险防范机制

金融资产衍生于真实资产,金融资产的过快增长脱离了真实资产,就会产生金融风险,金融风险累积会引发金融危机,因此必须建立金融风险防范机制:①金融产业风险监测预警机制。金融产业风险监测预警机制是对潜在的金融产业风险或潜伏的金融危机采取事前控制的系统,它通过建立有关金融指标进行监测、预测金融风险,一旦指标超出警戒线,监测系统便发出金融危机预警。这类指标主要包括国内银行坏账率、金融机构海外借款率、金融机构海外借款规模、金融机构房地产放款率、银行同业市场拆借率、股票市场股价指数、股票市场日均交易量、国内证券市场吸收的外资等。②金融产业风险化解机制。对于金融产业所面临的系统性风险,如通货膨胀风险、资本项目风险、债务风险等,主要通过建立完备的监控体系,实施有效的财政政策、货币政策、税收政策、产业政策等措施来化解金融产业风险。对金融产业面临的非系统性风险,如市场风险、流动风险、信贷风险等,主要通过有效的产业内部控制,采用科学的风险管理方法,如资产组合法、模型法、VAR法予以化解。③金融产业风险的救援机制。金融产业风险救援机制是对金融风险的事后控制机制,对已经遭受损失的金融企业,政府给予必要的援助资金,向有支付困难的金融机构“输血”,建立必要的同业救助基金,实行同业扶助。

四、金融产业可持续发展的市场模式

合理的金融市场模式是金融产业发展的基础。金融产业可持续发展的目的是维持金融资源的供需平衡和良性循环,而金融资源的配置效率依赖于市场模式的发展和建设。一个健全完善的市场模式是金融产业可持续发展所需的金融生态环境的基本要求。

(一) 健全的市场体系

1. 合理的市场结构

完善的市场结构是由若干子市场和不同层次的区域市场有机组合而成的,各个子市场之间相互依存、相互制约,缺一不可。健全的市场体系是金融产业发展的基石,市场体系为金融产业的发展提供生产要素,残缺的市场体系很难满足金融产业对高质量生产要素的需求,不利于金融产业的可持续发展。因为市场体系的内涵越丰富,社会分工的专业化程度才相对越高,金融资源积累的规模才越大,金融产业总体规模也相对越大,金融产业门类也越齐全,金融产业结构才越优化。优化的金融产业结构可以有效防范经济的周期性波动对金融产业的冲击和影响。市场体系越健全,经济发达程度越高,经济金融化水平也随之提高,金融产业对国民经济的推动作用和政府的金融宏观调控效果也就越明显。面对金融全球化的国际竞争和层出不穷的金融创新,金融产业对人才的需求趋于高级化和专业化,而人才市场的健全与完善恰好满足了金融机构造就和培养高水平管理队伍的需要,以适应金融产业发展环境的变化。

2. 稳定的市场需求

金融产业服务于市场经济，经济发展受制于社会总供给与总需求的相互作用，社会总供求又是无数个层次丰富的微观市场供求的总和。市场经济对金融服务需求的稳定增长，有助于社会总资本存量规模的逐步扩大。社会储蓄水平相应提高，可供金融产业动员和配置的金融资源的数量就越多。与此同时，市场经济的容量越庞大，对金融产品和金融服务的需求越旺盛，金融产业的发展空间就越大。市场规模的扩张又会产生更多的资金需求者和供给者，带动金融产业的快速发展，金融产业逐步由小变大，由弱变强，其配置金融资源的效率就会不断提高。经济发达国家的金融发展已经验证了这一点，市场经济越发达，金融机构的层次也就越丰富，数量越多。截止 2000 年，美国拥有 8 984 家银行，11 500 多家信用社；德国有大量的区域银行、私人银行、储蓄银行以及信用合作社等中小金融机构；日本有大量的地方银行、互助银行、信用金库、信用合作社和工商组合中央金库等中小金融机构。层次丰富的金融机构为各类企业的发展提供有力的金融支持和金融保障。

3. 良好的市场环境

良好的市场环境包括金融产业发展所需的健全的金融法规、良好的市场秩序、规范的金融监管。

(二) 完善的市场机制

1. 弹性的价格机制

价格反映资源稀缺的程度，是促使人们从事生产和发现新的生产可能性的最基本的激励因素，价格天然具有配置有限资源的作用。价格机制越健全，价格体系越富有弹性，市场交易者对价格的反映越敏锐，价格的调节功能就越强。健全的价格机制是利率机制的基石，利率是资本的价格，它是金融市场上供求双方力量作用的结果，资本供求的变化调节着利率水平的变化，利率水平的变化又会引起资本供求的变化。

2. 完善的进入与退出机制

金融产业是典型的资本密集型产业，对金融产业采取必要的市场进入限制可以促使金融企业降低成本，提高金融企业的服务效率，有利于充分利用金融资源。市场进入壁垒大致可以分为三类：一类是经济壁垒；一类是技术壁垒；一类是制度壁垒。经济壁垒主要是由于资源禀赋存在差异、规模不经济和最低投资限额所导致的。技术壁垒是由于生产经营的核心技术比较复杂或难以获得而导致的。经济壁垒和技术壁垒是自由市场竞争的结果。经济壁垒和技术壁垒的存在迫使金融企业进行金融创新，降低经营成本，提高经营效率，扩大市场份额，增强金融企业的核心竞争力和生命力，加速资本积累和盈利能力的提高。制度壁垒是政府对企业的市场进入制定的限制性规定所导致的，如注册许可、特别经营许可等。金融业是一个高风险行业，对金融机构的进入采取适当限制是必要的，例如，对金融机构开业的最低资本限额、经营场所、管理人员、特别营业许可等规定。完善的市场机制还必须有相应的退出机制。金融机构的退出有市场强制退出和政府强制退出两种方式，金融机构因经营不善而陷于破产边缘时，应尽可能地让其低成本退出金融产业，以充分利用和优化配置金融资源。市场强制退出主要是利用兼并、重组、收购等方式盘活长期亏损濒临破产的金融机构，这种方式对金融企业内在价值评估比较准确，但必须具备完善的产权制度和产权交易市场，以及发达的资本市场。政府强制退出主要是通过政府执法部门对有不正当竞争行为的金融企业进行分拆、收购破产金融企业来实现。

3. 充分有效的市场竞争

市场体系是由许许多多买者和卖者组成的，特定市场中各个市场主体在市场交易中的地位、作用、相互关系构成各类市场结构。根据市场竞争和垄断程度的不同，可以把市场结构划分为完全竞争市场、垄断竞争市场、寡头垄断市场、完全垄断市场四种类型。四种市场结构的对比分析表明，完全竞争市场结构的效率是最高的，此时的资源配置效果和社会福利都是最优的。为了提高金融资源的配置效率，必须保持充分的市场竞争。过度垄断的市场格局会扭曲价格机制，降低金融资源配置效率，不利于金融产业的可持续发展。在垄断的市场结构中，垄断企业的退出成本非常高，兼并或重组的难度也比较大，垄断企业的最终破产给金融机构造成的损失将是非常严重的，个别金融机构一旦陷入困境，将会影响整个金融体系的稳定。韩国在 1997 年亚洲金融危机中的经验教训已经证明了这一点。二战结束以后，韩国政府一直把扶植财阀和大企业作为发展经济的重点，企业与政府保持紧密的经济、政治关系，韩国

经济基本被几大垄断财团所控制，这些垄断企业的经营机制多以家族为中心构筑的，随着企业规模和经营范围的扩大，家族式经营管理已经很难驾驭大规模生产和适应瞬息多变的国际市场环境。1995年韩国启动了“世界化战略”，在该战略的推动下，企业向国内外的投资规模急剧膨胀，大企业向银行大规模举债，银行又向国内外借债，出现所谓“债养债”。然而过度膨胀的投资并没有带来预期的经济高速增长，相反却推动了社会经济边际成本的上升，韩国GDP的增长速度由1995年的8.9%下降到1997年的5.5%。韩国垄断企业的财务状况逐渐恶化，最大的30家企业中有17家企业因经营不善而陷入财务困境，韩宝、起亚、NEWCORE、HANLA等大企业相继倒闭，韩国经济受到冲击，海外资本纷纷撤离韩国，国内发生多次挤兑风潮，韩国中央银行不得不放弃维持韩元对美元汇率的努力，公众纷纷抢购美元，大面积的银行支付危机爆发，多家银行陷入困境。

（三）有效的金融市场

有效的金融市场是金融产业健康成长的基础。金融市场的深度、金融市场的运行机制、金融市场的创新能力直接制约着金融产业的发展，有效的金融市场包括以下基本内容。

1. 有效的市场活动

在高效的金融市场中，有大量的买方和卖方参与市场交易，成交量大而且稳定，交易容易达成，现代化的市场管理和良好的交易秩序使得市场的平均交易成本较低。交易者可以得到尽可能多的金融服务，金融中介机构把资金从盈余者手中转移到短缺者手中的效率也比较高。有效的金融市场活动能刺激金融产业发展。

2. 高度的市场深化

在一个有效的金融市场中，金融商品的种类及数量众多，投资者可以在金融市场上找到各自满意的投资组合。市场价格能够及时、准确、全面地反映所有公开信息，金融商品的价格对各类相关信息有较高的灵敏度，一旦市场利率发生变化，就会引起金融商品的供给和需求发生相应的变化，使金融商品价格达到新的均衡。高效的金融市场存在内在的价格制约力，较强的价格制约力使得金融商品价格波动幅度比较稳定，而且回落速度快。

3. 快速的市场调节

高效金融市场中的金融中介机构能够根据各类经济、金融信息引导资金流向经济效益高的部门，有效地沟通盈余部门和赤字部门之间的资金流动，吸收一切可以利用的社会闲置资金，使其迅速转化为生产或消费资金，完成储蓄向投资的转化，实现社会总供求均衡。有效的金融市场不仅能通过利率、汇率等信号反映资金供求的深层矛盾，而且还能反映国民经济的运行状况，为政府制定经济与金融政策提供决策依据。随着金融市场融资深度和融资广度的增加，投资者可以利用多种金融工具组合来减少风险，金融企业不断根据市场利率和汇率水平的变化，调整自己的投资成本和投资收益，追求利润最大化。

4. 较强的创新能力

高效的金融市场可以通过金融制度创新、金融技术创新和金融产品创新推动自身发展，并带动金融产业的健康发展。金融制度创新是通过金融交易和资源分配的制度进行变革，涉及金融体系的组织与金融市场的组织与结构、金融活动的监管与调节等方面的变革。金融技术创新是指伴随着科学技术和管理工作的发展，在金融交易手段、交易方法和物质条件等方面发生的变化与创新。金融产品创新是指金融资源分配形式与交易载体发生的变革与创新。金融制度创新有利于逐步建立市场主导型的金融体制，加快金融深化进程，满足金融资源供求双方日益多样、复杂的金融交易需要，使交易双方的交易环境得以改善，交易者的满足程度和福利水平得到提高。金融技术创新有利于消除信息不完全和信息不对称现象。金融创新给金融产业带来的也不全是机会，随着金融创新的扩展和普及，金融系统的不确定性可能增加，如果不对金融风险进行有力控制，金融产业的发展将受到挫折。巴林银行倒闭，大和银行纽约分行事件，老虎基金、LTCM公司事件，再次为金融产业的可持续发展敲响了警钟。

5. 协调的金融市场结构

金融市场的形成直接与资金的融通相联系。在经济运行过程中，总有资金盈余者和资金短缺者存在，金融市场就为这二者提供互通有无的通道，根据资金融通中介机构的特征和作用，金融市场分为直接金融市场和间接金融市场。直接金融市场指的是资金需求者直接从资金所有者那里融通资金的市场，

一般是委托投资银行通过发行债券和股票的方式在金融市场上筹集资金。而间接金融市场则是通过商业银行等信用中介机构作为媒介来进行资金融通的市场。直接金融市场与间接金融市场的协调发展，既关系着金融市场体系的稳定与发展，又制约着金融产业的可持续发展。

五、金融产业可持续发展的企业模式

金融企业是金融产业的微观细胞，是配置金融资源的直接主体。金融企业的组织模式、经营模式、发展模式直接决定着金融资源的配置效率，影响着金融产业的可持续发展，金融企业的可持续发展是实现金融产业可持续发展的基本前提。

（一）金融产业可持续发展的企业组织模式

1. 完善的治理结构

金融企业的治理结构是一种制度安排，在普遍采用股份制形式的金融企业中，金融企业根据四权公平、相互制衡原则设置企业内部组织机构及企业运行机制。金融企业治理结构的完善与合理，可以充分调动金融企业内部资源，增强其创新能力与核心竞争力，抵御市场风险，促进利润增长。金融企业治理结构的基础是产权制度，因此金融企业的产权安排必须科学合理，产权安排决定着金融企业组织结构及效率、交易行为及成本，激励与约束绩效。建立现代金融企业的组织结构必须先明晰产权关系，特别是金融企业的所有者与经营者的权利与义务关系；明确划分股东会、董事会、监事会和经理人员各自的权力、责任和利益，形成股东的所有权、董事会的经营决策权、经理人员的经营管理权、监事会的监督权四方之间的权力制衡关系，确保金融企业的有效运作。除了以上内部治理方式以外，完善金融企业的外部治理也十分重要，当经营者的无能或不负责任导致企业经营不善或亏损时，该企业的市场价值在资本市场则会被低估，其他投资者通过收购取得控制权后，会赶走偷懒或无能的管理者，而重新实现企业所有者利润最大化。

2. 有效的激励机制

金融企业是经营货币信用，向社会提供金融服务的企业，市场竞争和经济环境变迁迫使金融企业采取创新的管理方式激励企业的领导者和员工，充分利用金融企业的人力、物力、财力以获得高效率和高效益。对金融企业而言，人是最重要、最能动、最活跃的生产要素，如何有效地激励金融企业的员工发挥他们的工作积极性与创造力，对金融企业的发展有着十分重要的意义。对高级管理人员的激励方式主要是报酬激励，如实行年薪制、股票期权制、给予金融企业控制权，树立良好声誉也可以激励高级管理者。对于普通员工而言，重视金钱激励与重视精神激励并重，善于把员工的个人需求与金融企业的奋斗目标有机结合起来，使企业员工为自己的需要而努力工作，这样金融企业才会产生巨大的凝聚力、向心力和推动力；营造具有金融特色的现代企业文化，以良好的形象，优质的服务置身社会与市场环境中，激发员工的使命感与自豪感，创造整体与个体高度和谐、充满生机和活力的文化氛围，使金融企业蓬勃发展。

3. 有力的约束机制

激励与约束总是相辅相成、密不可分的。约束是一种负向激励，约束方式主要包括产权约束、市场约束和法律约束。金融企业必须建立一套与市场风险、信用风险、道德风险相适应的风险约束机制。金融企业面临的风险根据企业的边界可以分为内部风险和外部风险。内部风险中对金融企业经营威胁最大的是“道德风险”，特别是在采取委托代理形式经营的金融企业中尤为明显，代理人因为信息不对称而侵犯委托人的权益。在金融企业内部，随着组织链条不断拉长，上级对下级的控制越来越困难。对于金融企业的内部风险主要通过产权约束和市场约束加以控制。产权约束主要包括明确股份制金融企业的经营者与股东的权利与义务。在金融企业内部，股东大会是最高权力机构，负责就企业重大事项做出审议和决议，董事会是股东大会的常设机构，负责就经营管理做出决策，经营者依照公司章程和董事会授权行使职责，并接受董事会的评判和监督。对经营者侵犯所有者权益的行为可以给予行政处罚，也可以由市场来实施处罚，如企业被收购兼并。法律约束主要通过制定法律规范，违反法律规范的投机者将受到应有的惩罚。金融企业的外部风险主要通过信息约束机制和竞争约束机制来克服。健全完善的信息披露制度，依靠社会监督约束金融企业的风险经营行为，参照国际通行标准建立“数据公布特殊标准”、“数

据公布通用系统”，定期及时地公布金融企业的经营管理信息，防范金融企业内部的违规行为。竞争约束机制是政府保证金融市场充分竞争的基本手段。政府通过建立金融企业兼并、合并审查制度来防止垄断行为的出现蔓延，分割居于垄断地位的金融企业，打破已经形成的市场垄断，规范金融市场竞争行为，防止金融企业之间的恶性竞争。

（二）可持续发展的企业经营模式

金融企业的经营模式选择与金融企业的资本结构、管理水平、监管体制密切相关，金融企业应该选择最适应企业禀赋特点、最能发挥企业竞争优势的经营模式。

1. 金融企业的专业化经营模式

专业化的经营模式是金融企业根据法律规定或行业分工，选择在某一个金融领域开展业务的专业化分工模式。在专业化分工制度下，金融企业分为商业银行、投资银行、保险公司、信托投资公司、基金管理公司等。专业化经营模式可以将金融企业的投机冲动抑制到尽可能低的程度，减低金融企业的经营风险，从而降低整个金融产业的运营风险。专业化经营的弊端是行业传统或法律的限制性规定不利于金融企业实现规模经济，金融企业的发展空间被缩小。20世纪60年代以前的英国、70年代以前的美国、80年代以前的日本遵循的基本上是专业化经营模式。英国在20世纪60年代之前，商业银行给企业发放的资金主要用于商品流通过程中的临时性短期贷款，而企业的资本性支出的资金主要向资本市场进行募集。尽管金融业的专业经营对控制金融风险、加强金融监管、规范金融市场方面发挥了很大的作用，但其局限性也随经济环境的变化和高新技术的发展而日益明显。在20世纪60年代的美国，分业经营的法律规定阻碍了商业银行等货币性金融中介机构在资本市场上的资金筹集行为，结果是存款机构的资金大量流失，银行信用萎缩，银行赢利水平下降，不少银行出现亏损甚至倒闭，形成所谓“脱媒”型信用危机，加剧了经济的不确定性，货币性金融中介机构的货币创造职能直接受到冲击。

2. 金融企业的一体化经营模式

所谓一体化经营是指金融机构可允许从事包括吸收存款、发放贷款、证券承销和买卖、共同基金的运作和投资咨询等业务的经营模式。金融机构利用各种创新工具如资产证券化，各种组织创新形式如银行持股公司，突破专业化经营的壁垒，这种经营模式有利于充分利用金融企业的整体金融资源，各个部门之间信息交流充分快速，业务的扩张与收缩可以灵活机动地调整，经营效率较高。但一体化经营也存在缺陷，风险的内部传递可能会通过证券投资业务危及社会公共金融安全网和金融产业的稳定发展，从而使社会承担证券价格波动的风险损失。这一模式能否发挥应有的效率取决于金融企业能否有效控制混业经营所产生的内部风险与外部风险。如果金融企业没有严格全面的自律管理，金融产业缺乏健全完善的外部监管和必要的风险防范机制，这种经营模式将会产生灾难性的损失。美国在1929~1933年的经济危机中，股票市场的崩溃使得实行一体化经营的金融业蒙受了沉重的损失。在此大萧条期间，美国有1100多家银行破产、倒闭和合并，银行总数从25000家减少到14000家，金融产业和社会信用体系遭到毁灭性破坏。1931年美国国会专门委员会认为，商业银行从事证券业务导致的股市过度投机是1929年出现股市暴跌、银行倒闭、经济大萧条的重要原因之一。1933年美国国会通过《格拉斯-斯蒂格尔法》，该法律禁止吸收存款的机构既从事接受存款业务，又从事股票、债券和其他证券的发行、包销、销售或分销（政府债券以及政府机构债券除外），美国金融业从此开始了长达67年的分业经营。历史经验表明：没有健全有效风险防范机制作保障的混业经营模式，必然使金融产业的发展面临巨大的风险。

3. 金融产业的企业经营模式选择

上述分析表明，金融企业可持续发展的经营模式的选择是一个动态进化的过程。就各国金融产业发展趋势来看，向一体化经营转变是金融企业经营模式的发展趋势。但并不是一体化的经营模式适用于任何国家的金融产业，在确立可持续发展的金融企业经营模式之前，必须充分考虑金融企业的禀赋特征、社会化分工程度以及基本国情。在经济发展水平较低、经济金融化程度不高、风险控制机制不健全的情况下，选择专业化经营模式可以增强金融市场的竞争，有利各个层次、各种类型的金融机构的充分发展，从而有助于构建一个相对比较完善的金融机构体系。在经济发展水平较高、经济金融化及金融自由化程度较高、风险防范机制健全条件下，选择一体化经营可以降低交易成本，加速资本周转，提高金融资源的配置效率。通过一体化经营促进金融产业的可持续发展，必须具备3个基本的前提条件：①经

济发展水平比较高。经济发展越快, 社会资本的积累规模越大, 提供给金融企业的剩余资本数量也越多。经济发展程度越高, 经济金融化、金融自由化程度也越高, 金融创新速度越快, 金融工具种类比较齐全, 可供金融企业实现全能化服务的手段也较丰富, 金融企业可以利用多样化的投资组合规避投资风险。②充分的专业化分工。银行、证券、保险、基金、信托等行业的本源服务、资金来源、资本运用、风险防范机理各自不同, 充分的专业化分工能够保证单项业务服务的高效率, 在此基础实现的混业经营才有可能发挥“1+1>2”的协同效应。③健全的风险控制机制。

(三) 金融产业可持续发展的企业发展模式

根据资本要素投入与产出的对比关系以及企业规模扩张方式的差别, 金融企业的发展模式可以分为粗放型发展模式和集约型发展模式。金融企业要想实现可持续发展, 必须改善资本的投入产出比, 必须改变粗放型发展模式。

1. 粗放型发展模式

粗放型发展模式是指金融企业以扩大市场占有率为主导目标, 通过扩张资产数量、扩大企业规模谋求金融企业发展。粗放型的发展模式强调追求规模效应, 并且通过快速的企业扩张实现中短期内资产规模最大化。在政府主导型经济制度下或存在市场垄断的经济环境中, 金融企业倾向于选择粗放型模式进行企业扩张。与政府关系密切的国有企业或财团通常得到政府的支持, 经济资源逐步向这些大企业集中, 而金融企业也愿意把更多的贷款投向国有企业或大财团。在政府追求快速经济增长偏好的引导下, 国有企业和大财团倾向于选择高投入方式扩大企业规模, 为之服务的金融企业特别是商业银行, 在政府担保的情况下也会不断扩张其贷款发放的规模, 追求其自身发展。在银行业中信奉“大则不倒”的神话, 即银行资产越庞大, 它的社会信用链条就越复杂, 它的破产倒闭对社会的危害越大, 因此当银行陷入经营危机时, 通常都会得到政府大力挽救。但从经济效率的角度来分析, 大不一定就好, 根据规模报酬理论, 企业的平均成本在产量扩张到一定程度时会出现规模报酬递减。按照适度规模的原则, 发展中国家一般不宜发展大银行。研究表明, 当银行资产超过 10 亿美元时, 再扩大规模, 单位成本反而增加。表 5-1 反映了美国各种规模银行的收益状况。表 5-1 数据表明, 在 1985~1992 年间, 小银行的各年平均净收益率为 0.78%, 中等银行的各年平均净收益率为 0.73%, 大银行的各年平均净收益率为 0.46%。

表 5-1 美国各规模银行的净收益率 (%)

年份	小银行	中等银行	大银行	最大十家银行
1985	0.74	0.84	0.30	0.47
1986	0.58	0.77	0.68	0.47
1987	0.62	0.64	-0.27	-0.70
1988	0.72	0.75	0.71	1.07
1989	0.87	0.73	0.51	-0.22
1990	0.79	0.55	0.24	0.47
1991	0.80	0.61	0.50	0.21
1992	1.08	0.91	1.01	0.65

2. 集约型发展模式

集约型发展模式应当是金融企业可持续发展的理想选择。集约型的发展模式是指金融企业以提高效率和增加效益为主导目标, 依托组织创新与科技进步, 对金融企业的人力资本与货币资本要素进行必要的集中和优化配置, 提高经营要素的质量, 提高单位经营效益, 从而提高整体效益的发展方式。金融产业可持续发展的集约型金融企业发展模式的基本内容包括: ①高效的资本要素利用率。集约型发展模式并不排斥金融企业规模的扩张, 但企业规模的扩张一定是在提高效益和效率的前提下进行的, 集约型发展模式的核心在于通过不断优化要素质量, 改善资本要素的产出效率来增加金融企业的经营收益。金融

企业投入的资本要素有人力资本要素和货币资本要素两类。优化人力资本要素的主要方式有：不断加强对企业员工的职业素质、操作技能、团队精神、道德品质的培养和提高；建立有效的激励约束机制，保持金融企业员工队伍的竞争力、凝聚力。优化货币资本要素的基本途径是：加速金融企业的资本周转速度，优化金融企业的资本结构，主动控制经营风险，提高金融企业的资产质量，将金融企业的不良资产比例降低到行业标准以下。

②富有活力的内部组织结构。金融企业的各种资本要素是通过企业内部的各级各类组织完成投入和产出活动的，这一活动过程必须根据企业要素、企业环境、企业目标三者之间的关系变化进行动态调整。即金融企业的内部组织调整必须与金融企业的资本要素结构、市场需求变化、市场竞争格局、企业发展战略紧密结合，不是单纯依据行政区域规划设置金融机构，而是遵循市场开发与规模经济的基本准则，建立合理的分权与授权机制；优化设计金融企业的内部组织，调动全体员工的创造积极性，充分发挥企业内部组织的竞争力。

③连续的金融技术创新与金融业务创新。金融技术创新是金融企业集约型发展的重要方式，金融产业配置的金融资本具有极为易变的时间价值性，金融技术的不断创新可以为资金融通提供方便快捷的金融工具，丰富投资者的投资组合，规避金融交易风险、利率风险、汇率风险。在金融技术创新的过程中，金融企业的资本要素被充分利用，单位资本创造的收益和利润较高。金融服务创新可以更好地满足客户需求，增强金融企业的中介服务功能，扩大金融资源的分配界限，节约社会金融交易成本。集约型的金融企业需要在资产规模不变的情况下寻求新的利润增长点，金融服务创新可以为金融企业增加新的利润增长点，提高金融资源的配置效率。

④灵活的经营管理机制。高效的经营管理活动是金融企业集约型发展的基石，灵活的企业经营机制能够增强金融企业特有的市场洞察力，及时发现并开拓潜在的金融产品市场，制定相应的市场扩张与竞争策略。以低廉的价格、优质的服务满足客户的金融需求，迅速反馈与金融服务有关的市场信息，改进金融企业的经营策略。高效的管理活动可以充分预见金融企业发展中的有利因素与不利因素，制定切实可行的企业发展战略，整合企业的资源要素，放大企业组织合作的协同效应，全面提高金融企业的资产质量、盈利水平、企业规模、抗险能力、综合服务能力。

第三章 广州市金融业发展现状分析

一、广州市金融业发展现状特征

(一) 金融市场体系健全，金融机构稳步增加，金融市场规模不断扩大

广州是华南地区金融监管机构及区域经营管理部门的所在地，金融体系健全，形成了以银行、保险、证券业为主体、多种类型金融机构并存、门类比较齐全、功能比较完备、运作日趋规范的现代化金融组织体系，市场规模不断扩大。截至 2004 年底，广州市共有各类商业金融机构 66 家，其中国内金融机构 41 家，营业性外资金融机构 25 家。金融机构密集程度高，共有各类金融网点近 3 000 个，平均每 2 000 个居民拥有 1 个金融服务网点。截止到 2004 年末，广州地区金融机构本外币存款余额 10 322.5 亿元，贷款余额 7 203.7 亿元，比 2000 年分别增长了 66.9% 和 76.2%，2004 年，广州地区证券交易额 3 373.85 亿元；保险业保费收入 132.94 亿元，比 2000 年增长了 131.4%。

(二) 金融产业基础设施完备，金融科技水平先进

一是加快了企业、个人征信体系建设，有效地改善了社会信用环境。广州信用网是目前国内数据规模最大的信用网，初步建立起了企业信用数据库和企业信用网络平台。二是信息化设施不断完善。信息技术在金融领域的所有管理和业务流程中得到广泛应用，网上银行和网上证券交易业务高速发展，金融网络化、信息化建设取得了较大进展。广州银行电子结算中心的技术水平、结算能力居全国前列，创造了全国金融信息化的多项第一，日均处理业务 15 万笔，清算资金 400 多亿人民币。同城票据交换系统已经达到国际先进水平，能够同时进行本外币票据清算。

(三) 金融辐射能力增强，区域化特征明显

广州经济的持续高速发展，使广州区域性金融管理中心、金融营运决策中心、资金调度中心、金融业务运作中心的地位不断加强，资金吞吐和调节能力大幅度提高，金融服务能力进一步提高，服务范围不断扩展。以广州为中心的同城票据交换系统，已打破广州行政区域“同城”的界限，将业务范围覆盖到珠江三角洲 20 多个城市约 2400 家金融机构，日清算资金 70 多亿元人民币。广州作为我国金融对外开放的重点地区，外资金金融机构数量位居全国大中城市前列。CEPA 协议签署之后，广州已成为香港国际金融中心辐射的重要承接点和中继点，区域化特征明显。截止到 2004 年末，已有 56 家外资金融机构进驻，包括外资银行分行 18 家（包括筹建、升格中的分行），外资保险公司 10 家，外资银行代表处 14 家，外资保险公司代表处 12 家，外资证券公司代表处 2 家。

(四) 金融监管机构和协调机构设立，金融安全得到进一步强化

根据中央金融监管架构的调整，广东银监局、广东证监局和广东保监局相继成立，加上原有的人民银行广州分行，广州金融分业监管体系确立。省市政府为了促进金融业的快速发展、加强对地方金融的管理、协调和服务，分别成立了地方金融服务机构。随着国家有关金融法律、法规不断完善和细化，监管措施和手段强化，金融机构经营管理规范化程度明显提高，广州金融市场秩序得到有效维护。

(五) 金融企业改革进一步深化，金融创新活跃

广州金融改革与重组力度加大。信达、华融、长城和东方四家金融资产管理公司相继成立了广州办事处，妥善处理国有商业银行的不良资产。地方银行通过深化改革，盈利能力和资产质量不断提高，信托投资公司及财务公司通过整顿和重组开始步入规范发展的轨道，地方证券公司通过增资扩股，壮大了资金实力，增强了业务拓展能力。金融创新活跃，市场领域得到迅速拓展。银行、银行业务从存、贷、汇等传统的单一领域发展到传统存贷业务与中间业务并重，金融产品不断丰富；消费信贷从耐用消费品、个人住房拓展到汽车、旅游、助学、综合性贷款等多个品种；个人理财产品不断创新；“银证通”及各种新型保险险种等新产品、新业务成为证券和保险业重要的利润增长点。

(六) 金融对经济的支撑力度进一步加大，自身也成为重要的支柱产业

金融业的发展为广州市经济结构调整作出了重要贡献。在信贷投向上重点向支柱产业、城市基础设

施建设倾斜；积极拓展消费信贷。广州金融业在支持经济发展的同时，本身创造的增加值也在不断增长，成为重要的支柱产业。2004年，广州金融保险业实现增加值201.65亿元，比2000年增长了25%，在全市国内生产总值中的比重为4.9%，在全市第三产业中的比重为9.2%。

（七）防范和化解金融风险成效显著

1997年亚洲金融风暴以来，和全国、全省一样，广州原本实力弱、抗风险能力差的中小金融机构和农村合作基金组织（农金会）受到极大的冲击，风险积累严重。面对严峻的形势，广州市政府积极采取措施，组织力量沉着应对，成立了负责风险处置工作的专职机构，按照中央及省市政府的统一部署，借用中央再贷款，兑付了个人债务和境外债务，妥善地处理了一些历史遗留问题，化解了风险，维护了广州市经济、社会的稳定和对外的良好形象，也为金融业今后的健康发展奠定了坚实的基础。

二、广州市金融业存在的主要问题

一是广州金融创业大而不强；二是金融产业增长速度相对较慢；三是金融机构总部少；四是地方金融企业竞争力有待提升；五是金融市场辐射能力有待增强；六是金融开放度有待提高；七是高素质、国际化的金融人才缺乏；八是金融风险的隐患还未完全消除；九是金融发展软环境亟须改善，尤其是税收环境处于劣势，成为广州金融发展的严重障碍；十是金融业定位不清晰，金融产业空间布局规划不合理。

三、广州市金融业发展定位

作为华南最大的中心城市，2004年，广州实现地区生产总值4115.81亿元，综合实力在全国十大城市中位居第三，仅次于上海和北京。广州人均国内生产总值达到6800美元，已经达到世界中等发达国家水平。广州的服务功能具有明显优势，并拥有广阔腹地和向外延伸的广泛空间，全市总面积达7434.4平方公里，在京、沪、穗三个超大城市当中仅次于北京（16808平方公里）而大于上海（6341平方公里），具备了作为大都市和区域性金融中心所需的实力、特征和基础。根据金融中心的发展规律，广州区域性金融中心的定位是：与中心城市功能相适应，成为带动全省、辐射华南、面向东南亚的区域性金融中心，主要功能包括区域性银行业务和管理中心、保险业务和管理中心、投资银行业务中心、资金清算中心、金融教育培训中心、金融创新与金融技术研发中心。远景目标，用20年时间，达到发达国家国际性区域性金融中心的水平，成为与香港国际金融中心功能互补、相互影响的泛珠三角区域性金融中心。把金融业作为支柱产业来抓，提高金融业在全市国民经济中的地位，到2010年，金融保险业实现增加值360亿元左右，年均增长10%。

四、促进广州金融业可持续发展所需的条件

广州要明确“金融强市”战略，以市场为导向、改革创新为动力、人才为基础，通过政府规划和引导，不断增强广州金融市场的规模实力、技术水平、集聚能力和辐射功能，提高广州金融市场体系的经营主体多元化、运行机制市场化、市场监管法制化、从业人员专业化、业务范围区域化并扩大国际化程度。为促进广州金融业可持续发展，必须做到以下几方面。

（一）金融产业化发展是广州市场经济发展的客观要求

金融产业化发展是指在国民经济发展中把金融作为相对独立的产业加以规划和发展的过程。金融可持续发展是国民经济可持续发展战略的重要组成部分，其最佳途径是实现金融产业化发展。市场经济体制的深化必将导致国民经济的产业化发展，国民经济产业化必然要求金融产业化发展，彼此建立相互依存、平等互利的产业经济关系；金融产业化发展有赖于国民经济产业化发展，又对国民经济产业化发展起着至关重要的制约作用。把金融作为广州独立的产业部门，实行产业化经营管理，确定其产业化经营及管理目标模式，建立产业化经营管理的运行机制，既是广州金融产业可持续发展前提条件，又是广州国民经济可持续发展的客观要求。无论是发达国家还是发展中国家的经济发展过程表明，金融产业化发展对经济增长起着非常重要的作用，是金融深化的主要标志。

（二）广州金融产业可持续发展中金融资源配置至关重要

金融资源是货币资金以及由此衍生的金融资本、金融商品和金融机构的总和。金融资源是一种特殊的制度性资源，它是发达市场经济与现代金融产业共同派生的衍生性资源。金融产业是金融资源配置的核心主体，金融资源的动员与分配是金融产业发展与经济发展的动力和基础。金融资源的优化配置有助于构建合理的金融产业结构，能够提高金融产业组织效率，并以此来促进国民经济的可持续发展。在金融资源配置过程中，制度结构是影响金融资源配置效率的决定性因素，经济发展水平、国民经济开放程度、科技进步对金融资源配置效率也会产生至关重要的影响。金融资源优化配置的基本标志是金融自由化程度高、多种金融形式协调发展、金融与经济和谐发展，广州的金融企业和金融产业必须本着市场主导、效率优先、金融安全的原则配置金融资源，充分发挥广州金融产业的金融资源开发、金融资源利用、金融资源管理职能，促进金融企业和金融产业的可持续发展。理论与实践研究表明，计划型金融资源配置模式具有垄断程度高、金融风险比较集中、金融管制严格的制度性缺陷，金融资源的配置效率低下。选择市场型的金融资源配置模式可以优化金融资源的配置效率，即金融资源的微观配置通过市场机制来调节，金融资源的宏观配置由市场与政府共同调节，并净化金融资源配置和金融产业发展所需的金融生态环境。

（三）广州金融产业可持续发展应寻求有效的发展模式

金融产业的发展模式是决定金融产业能否实现可持续发展的首要问题和关键问题。金融产业可持续发展模式包括金融产业可持续发展所必需的制度模式、市场模式、企业模式。金融产业可持续发展的制度模式反映着金融产业在配置资金、动员资金时应当遵循的基本规则，它包括适应金融产业可持续发展的产权制度、管理制度、调控制度。实现金融产业可持续发展要求确立清晰的产权关系、多元化产权主体结构、高度可分的产权形式、市场化的产权交易；加强金融产业管理，实施科学的金融产业政策，不断进行金融产业组织创新；建立金融产业引导机制、金融产业调整机制、金融产业风险防范机制，及时控制金融风险，避免金融危机。市场体系是金融产业健康发展的基础，是金融资源配置场所、配置行为和配置机构的总和，金融产业可持续发展的目的是维持金融资源的供需平衡和良性循环，而金融资源的配置效率的提高依赖于健全的市场体系、完善的市场机制、有效的金融市场。金融企业是金融产业的微观细胞，是配置金融资源的直接主体，金融企业的组织模式、经营模式、发展模式直接决定着金融资源的配置效率，影响着金融产业的可持续发展，金融企业的可持续发展是实现金融产业可持续发展的基本前提。广州市金融企业必须健全内部治理结构、完善企业的激励与约束机制，选择适合自身特点的具广州特色的一体化经营模式和集约化发展道路。

（四）金融产业可持续发展必须建立良好的运行机制

金融产业可持续发展运行机制是在金融产业化发展过程中自然产生，并被社会所公认的行为规范和行为准则，它以促进国民经济可持续发展为基础，以实现产业利益目标为内在要求，以金融产业持续、平稳、健康运转为外在表现形式。金融产业可持续发展运行机制包含四个层次的涵义：首先，它是金融产业化发展的运行机制，它必须也能够促进金融的产业化进程；第二，它是金融产业可持续发展的运行机制，它必须也能够保证金融产业化发展的有序性、稳定性和可持续性；第三，它是促进国民经济可持续发展的运行机制，它必须也能够推动国民经济的可持续发展；第四，它是在促进国民经济可持续发展的基础上能够实现产业利益目标的运行机制，它必须也能够实现产业利益的最大化。一个功能完善的金融产业可持续发展的运行机制应当包括以下五大构成要素：金融产业可持续发展的动力机制、金融产业可持续发展的激励机制、金融产业可持续发展的约束机制、金融产业可持续发展的自我调节机制、金融产业可持续发展的宏观调控机制。这五个部分相互联系、相互制约、相互配合、相互协调、相辅相成，共同构成金融产业可持续发展运行机制的有机整体，促进金融产业内增机制的形成，从而实现产业利益目标，保证金融产业持续有效地运转，并最终推动国民经济的可持续发展。

（五）金融产业可持续发展必须建立完善的内控制度

金融产业内控制度是金融产业内部自我生成的自主控制产业风险与无序状态，推进产业发展的法规、制度及运行机制的总称。健全有效的内控制度是金融产业正常运行和稳健经营的制度基础，其核心

在于金融产业的自律性控制。构成金融产业内控制度的要素主要是金融产业内控主体、内控客体、内控对象、内控依据和内控目标,这些要素相互依存、相互联系所形成的有机统一体就是金融产业内控制度。就金融产业内控制度而言,它是一个复杂的制度体系,是一个有层次性的概念,是一个开放的系统,更是一种授权体系和责任体系。金融产业内控需要依次经历任务与目标设定、风险评估、内控标准设计、检评内控制度执行情况,持续改进内控制度。一般地,金融产业的内控需要从金融资源运动的财务控制、内部管理控制、业务控制、法规执行控制、金融市场交易控制、风险防范与补救控制、环境控制等七个方面加以展开,在方法上大致可采用目标控制法、组织控制法、人事与授权控制法、程序控制法、措施控制法、检查控制法等。科学合理、切实可行、成本低、效益高是广州金融产业内控制度设计应达到的基本目标。全面性、审慎性和相对独立性是广州金融产业内控制度设计应遵循的根本原则。而在具体进行内控制度设计时,可以从宏观金融产业、中观金融市场、微观金融企业三个层面加以展开,只有这样,设计出的金融产业内控制度才是完整的、全面的和有效的制度体系。

(六) 金融产业可持续发展必须实施科学有效的监管

在广州金融产业发展中,始终会蕴藏和面临着复杂的风险。金融产业发展面临的风险来自多方面:一是金融资源的价值脆弱性形成的内在风险;二是金融产业内在不稳定性(如信息不对称、决策主体有限理性等)形成的经营风险;三是金融企业负债经营形成的财务结构风险;四是经济周期性波动引发的金融不稳定性风险等。金融风险与金融发展相伴随,金融产业发展中的各种风险都具有极大的破坏性,会严重阻碍金融产业及其组织的稳健经营与快速发展。因而,在广州市金融产业发展战略中,必须坚持“两手抓”:一手抓金融产业的发展,另一手抓金融风险的防范与处理,即所谓金融监管。在金融产业的监管中,必须根据金融产业发展的实际,建立起符合金融发展要求的产业监管网络组织体系和运行机制,不同的金融发展层次和水平,需要有不同的监管模式和方法。监管的主体内容包括金融企业市场准入和退出,金融市场的规范发展、金融企业的持续经营以及金融产业的宏观监管。为了促进金融产业监督的有效进行,广州市政府应创造条件提供稳健的经济政策与环境、完善的公共金融基础措施、有效的市场约束制度、高效解决金融企业问题的程序和适当的系统性保护机制。在此基础上,监管网络体系应当建立起金融产业发展的风险预警机制、风险减震机制和监管的操作机制,这是实现金融产业监管目标的必要条件。

(七) 金融产业可持续发展应清除障碍,创造良好环境

广州金融业在改革开放中稳步发展,已积累了可观的金融资源,初步建立了与社会主义市场经济相适应的金融制度体系、组织体系、市场体系和监管调控体系,为广州金融的产业化发展创造了良好的条件。在其他因素不变的前提下,金融发展的绩效就基本上取决于金融制度,金融发展的进程在很大程度上决定于金融制度的适应性。金融制度的供给状况对于金融发展的进程及深化程度起着关键性的作用,是金融产业化发展的必备要素。广州金融产业化发展所必需的金融资源存量、金融市场保障和金融的组织体系已经初步具备。广州市应尽快清除存在金融制度、金融市场、金融组织等方面的障碍,创造良好的金融环境,促进金融产业化发展。

(八) 金融产业可持续发展必须实施可持续发展战略

金融产业可持续发展战略的核心是金融产业化,必须以金融产业为着力点,从提升金融产业核心竞争力,推进金融产业诚信化、规模化、一体化、区域化和全球化发展入手,构造和实施完整的金融产业可持续发展战略体系,实现金融产业可持续发展。树立核心竞争力为本的金融产业可持续发展观,加快金融市场建设,提高金融制度核心竞争力,优化金融决策体系,提高金融政策核心竞争力,改善企业经营管理,提高金融企业核心竞争力,实施金融产业核心竞争力战略;构建金融诚信化的产权基础,完善诚信制度化的法治体系,强化诚信的激励和约束机制,积极发展信用管理体系,弘扬全社会的诚信价值观念,实施金融产业诚信化发展战略;处理好金融产业规模化发展的四大关系(金融与经济、规模与结构、产业与企业、做大与做强),依靠市场机制和产业政策优化金融结构,构建金融产业规模化发展的准市场组织,在不同层次上实现金融企业规模化经营,依靠金融创新实现金融产业规模化发展,实施金融产业规模化发展战略;主动参加国际和地区性经济与金融组织,全面开展与区域化货币联盟的金融合

作，实施金融产业区域化发展战略；坚持积极稳妥适时适度的一体化发展原则，开展一体化发展的理论研究和试点性实践，完善金融法律法规制度及其监管体系，在分业基础上向一体化发展分步渐进过渡，实施金融产业一体化发展战略；坚持按四个并举（引进来与走出去、竞争与保护、全球化与区域化、制度创新与技术创新）的原则推进全球化发展，按全球化要求完善金融制度和调控体系，提高金融产业全球化发展的产业化程度。加快金融产业科技进步和人力资本投入，实施金融产业全球化发展战略。

第四章 广州市金融业可持续发展的对策措施

广州金融业可持续发展的对策措施是围绕巩固区域性银行中心地位，强化区域性保险和再保险中心功能，形成区域性投资银行中心和期货业务中心，建成区域性产权交易市场，巩固和提高区域外汇交易中心地位，巩固和提高区域资金清算中心的地位，进一步提高区域金融教育、金融创新和金融技术研发的水平，完善区域性金融中心的空间布局、结构调整和金融产业基础设施建设，建设高效开放、经营规范、服务优质、监管有力与经济社会发展相协调的广州区域性金融体系。

一、把握好政府定位：协调、服务与监管

1. 强化广州市地方金融办的协调与服务职能，做好金融产业发展规划

从国民经济发展和巩固中心城市地位的全局认识金融产业的地位，树立金融产业发展观，确立金融业是广州市重要支柱产业予以扶持，站在服务大珠三角、泛珠三角的战略高度，按照省委、省政府建设金融强省的部署，制定广州金融产业发展规划，明晰金融产业发展目标，争取省的支持，发挥省市联动作用。近期主要工作包括：①成立市政府金融产业发展领导小组。②设立金融发展决策咨询委员会。③强化市政府金融工作机构职能，协调好省、市政府之间的关系。④加大宣传力度，树立广州金融良好形象。

2. 加强与商业性金融机构和金融监管机构之间的工作衔接和政策协调

通过健全金融协调机制，尽快将区域内对银行、保险和资本市场协调职能集中统一起来。一是建立市政府与金融界（银行、证券、期货、保险、信托、基金等金融机构、行业协会及金融中介组织）的联席会议制度，二是健全市政府与人民银行广州分行、三大监管机构的联系协调机制。配合省政府建立以广州为中心的珠三角与泛珠三角金融产业协调工作机制，做好金融专项规划与国民经济与社会发展规划的衔接。通过充分发挥政府的推动作用，继续巩固广州在银行业、保险业方面的优势，强化区域性的资金结算中心、银行卡网络中心、保险财产管理中心、产权交易中心、商品期货交易中心、金融产品和服务创新中心、金融人才引进和培训中心功能。

二、深化金融业的体制改革，建立可持续发展的金融产业

（一）建立明晰的金融产权关系

明晰的金融产权关系是金融资源优化配置和金融产业可持续发展的基本前提，建立明晰的金融产权关系，必须采取以下措施：①健全经济金融法规。法律法规是约束所有经济主体行为的基本准则，要加强市场经济的法制建设，完善现行的金融组织法、金融机构经营行为法、金融监督管理法，借助经济金融法规确定各类经济主体之间的金融产权边界，明确各经济部门产权交换过程中的金融产权关系，保障金融资源产权所有者的合法权益，规范政府部门对金融机构的干预行为，尽量避免政府部门对金融资源产权主体利益的侵犯。②深化产权制度改革。完善金融企业内部的产权治理结构，明确出资者、所有者、经营者之间的权利与责任，协调金融资源所有权、使用权、占有权、支配权、处置权之间的相互关系，按照责权利相统一的基本原则，建立“公开透明、自由选择、自愿交换、产权平等”的权利制衡机制。③加快金融产权交易市场的建设。金融资源的产权界定形式有三种，即法律界定、政府界定、市场交易界定，单纯依靠法律界定和政府界定是不够的，必须通过市场化的产权交易对金融产权的界定进行补充，因此要加快金融产权交易市场建设，通过产权交易完成闲置金融资产或低效配置金融资产的收购，充分利用金融资源，提高金融资源的配置效率。

（二）培育多元化金融产业主体

各类经济部门的资金需求是多样化和多层次的，单一组织形式的金融组织体系无法充分地满足各类经济部门的资金需求，多元化的金融产业主体适应了多种类型多种层次金融资源配置的需要，因此应当采取以下基本措施：①制定大、中、小并举的金融产业发展战略。制定积极的金融产业政策，为各

类金融机构提供一个公平稳定的发展环境,提高大型金融机构的经营效率,适当控制资产扩张的速度,转变金融企业的发展模式,走集约化发展的道路;规范中小金融企业的经营行为,实现高水平的专业化经营,健全中小金融企业的内部治理结构,加强对信用风险、市场风险、经营风险的控制,增强中小金融企业的核心竞争力。②大力扶持中小金融企业。金融产业是典型的资本密集型产业,中小金融机构在同大型金融机构的市场竞争中处于劣势地位,因此要改善中小金融企业的市场竞争环境,向中小金融机构提供必要的资金支持和政策倾斜,在市场准入、税收政策、人力资本方面给予适当的优惠,充分发挥中小金融机构的经营机制灵活、专业化程度高的优点,满足经济发展中多元经济主体的多层次金融资源需求,促进金融产业和国民经济的健康发展。③规范金融机构的市场准入管理。金融产业是高风险产业,金融产业的波动直接影响着国民经济的平稳运行,针对不同的金融机构,给予一定的准入限制是十分必要的,但必须规范金融机构的市场准入管理,以增强金融组织体系的市场竞争活力,消除人为的政策歧视现象,解除对金融机构过多的、不必要的金融管制,逐步实现金融市场化 and 金融自由化,适度吸引国际资本对国内金融机构的控股、参股、联营、合营,建立大、中、小金融机构共存共生,既竞争又互补的金融产业组织格局。

(三) 构建合理的金融产业结构

应采取的措施是:①建立以中小金融机构为主体的产业组织体系,尽快培育一批为具有比较优势的劳动密集型中小企业和民营经济提供金融服务的中资中小银行。同时大力培养一批符合市场经济发展要求的中资非银行金融机构。这些中小型金融机构产权组织形式应灵活多样,基本上应与国民经济结构体系相适应,可以采取股份制、股份合作制、私营制等形式。②积极创造条件扶持和培育经济相对落后的城市边缘区增城、从化的金融机构的发展。应该在扶持现有金融机构发展的前提下,在市域外围培育一批结构合理的中小金融机构。③完善农村金融产业组织体系,优化农村金融产业结构。加快中国农业银行、农村信用社、农业发展银行、农村邮政储蓄机构的改革,为农业和农村的发展培育一批高质、适量、结构合理的农村金融产业组织体系,使农村政策性金融、商业性金融和合作性金融相互配合、协同发展,同时,应大力规范民间借贷活动,使之能促进农村生产力的发展。④在加入WTO的背景下,为保住金融主权应采取中外合资方式引进外资金融机构,成立中外合资金融机构,同时限制外资金融机构进入的速度,确保本市金融机构在金融产业中的主体份额。

(四) 建立规范的金融市场体系

这主要包括:①培育金融市场主体。金融市场参与主体最重要的是金融机构、企业和居民。应根据市场经济发展和产业金融发展要求,严格金融机构市场准入原则,配置高质、适量、结构优化的各类金融机构,应加快培育不同所有制形式的现代企业,并塑造诚信、创新的企业文化,提高企业素质,在全社会进行诚信教育,规范上市企业及居民的投融资行为,这是金融市场健康有序运行的基础。②大力培育金融市场体系。金融市场体系主要是货币市场、资本市场、外汇市场、黄金市场和金融衍生市场。完善金融市场体系是一项长期而复杂的系统工程,既要从硬件着手,又要从软件进行。在硬件上,应根据市场经济原则明确各类子市场经营范围和发展目标,合理规划和建设有形市场与无形市场的基础设施,建设现代市场通讯网络,加快金融市场人才的培养;软件上应抓紧完善市场规则和相应的立法,如反金融垄断法和公平竞争法,规范市场秩序。③严格规范金融市场。应加快资金商品化、证券化进程,规范金融交易商品,健全市场运行机制和价格机制,完善交易规则和利率机制,维护合法公平竞争,打击各种扰乱金融市场秩序的违法违规活动,建立起市场风险防范、转移和挽救机制。④逐步开放广州市金融市场。WTO框架内,在金融市场不发达不成熟的条件下,为防范国际金融市场的“游资”冲击,应在严格金融监管的基础上审慎地开放资本市场,逐步推进资本项目的自由化,同时还必须时刻关注国际金融集团、企业财团短期资本流动方向、方式和规模,以免遭到短期资本的异常冲击。

(五) 健全市场化利率运行机制

需要采取以下措施:①健全利率市场化的制度基础。积极推进产权制度改革,利用科学有效的产权制度调节各个经济部门对货币资金的利率需求弹性,在金融机构和社会范围内,建立多重利益制衡机制,促使各个经济主体主动接受利率、汇率、价格等市场工具的调控。转变政府部门调控经济的方式和

手段,变直接干预为间接调节,主要依靠市场手段、经济手段、法律手段引导金融产业的发展,调节国民经济的运行,有效发挥利率机制对社会资金供求的调节作用和金融资源配置功能。②稳步推进利率市场化改革。③加强市场化利率运行的金融监管。政府部门和金融监管部门主要通过产业政策和利率政策对金融产业进行引导和干预,所以必须保证金融监管部门对利率体系干预的有效性,丰富利率调控和利率监管手段,密切关注市场利率变化趋势与金融产业和国民经济的相互关系,增强金融机构对利率调节的敏感性,保持利率政策的连续性和稳定性。

(六) 强化金融产业的有效监管

通过有效的监管可以减少金融产业风险,保持金融产业的稳定,提高金融产业运行效率。如果监管不当,或监管过度,又会加大监管成本,降低金融产业运行质量和金融市场效率,阻碍金融产业的发展。合适的金融监管是金融产业持续发展的根本保障,应采取以下措施:①参照国标监管标准,制定广州市的金融产业监管制度和政策。应抓紧制定金融监管法,明确监管的主客体、监管的目标和原则、监管的权责利和监管结果的处理机制,完善金融监管组织体系,建立起以政府监管为主体、产业和行业自律监管为核心、社会舆论监管为补充的新型金融产业监管体系。②改进监管方式。对所有中外资金融机构实施有效的监管。通过各种金融手段和方法对外资金融机构进行监管,包括注册登记管理、资本充足率管理、偿债能力管理、贷款集中度管理、业务经营活动范围管理、外汇业务风险管理等。在监管方法上也应当实行事先审查、定期报告分析、现场检查分析方法。对外资金融机构也要实行管理评价和评级,实行内外稽核制度,可重点考察外资金金融机构的资本状况、资产质量、管理水平、收益状况、资产流动性等,若发现有违反中国法律的规定应及时作出处理。③建立金融风险预警、防范、处理与补救机制。

(七) 创造良好的金融产业环境

金融产业的健康发展要依赖于良好的外部环境。这主要包括:①稳定的政治环境。稳定的政治环境包含两层含义:一是政局稳定,二是没有政府的不良干预。因此,政府应正确处理好改革、发展和稳定的关系,稳定压倒一切,关注下岗职工、低收入阶层和弱势群体的收入水平,建立社会保障制度、城乡最低生活保障制度和医疗保障制度,抓好社会安全网建设;另一方面,在金融产业发展中,政府应减少对金融产业组织的不良干预,避免政府行为阻碍金融产业的健康发展。②高效的市场经济环境。要加快培育市场主体,按现代企业制度要求改革国有企业,鼓励、引导扶持中小企业和民营企业的发展,引导居民的理性经济行为。完善商品市场、技术市场、信息市场等市场体系,规范市场交易规则和交易秩序,严厉打击扰乱市场秩序的违法犯罪行为,反对垄断,鼓励有序的竞争,完善市场经济运行机制,加快经济结构的优化调整;缩小收入分配差距;促进经济可持续发展。③健全的制度环境。金融产业的健康运营要依赖于良好的制度基础,如金融制度、信用制度、法律制度、内控制度等。目前,应采取的措施是:配合国家加快市场金融制度及其体系的建设,完善金融立法,制定金融反垄断法、外资银行法、信用关系法等现代金融法律法规,逐渐与国际金融产业的法律体系接轨;应在全社会加强诚信教育,规范授信主体与受信主体的信用行为,完善信用等级评定制度和信息披露制度,建立企业、个人信用档案制度和信用报告制度,促进金融机构、企业和其他经济主体诚实守信、合法经营。金融产业组织体系必须加快自身的内控制度建设,促进金融产业内各金融企业能协调健康发展。

三、加大金融业的招商力度,提高金融服务的区域化、国际化程度

引进外资金金融机构,提高金融产业的国际化。推出招商引资优惠政策,吸引国际著名金融机构在广州建立中国总部或区域总部。加强国际交流与合作,推进金融业务的国际化。建立与国际著名地区的金融交流与合作关系,加强与香港、纽约、伦敦、东京、法兰克福及苏黎世等金融中心的沟通和交流,扩大金融业务合作,发挥广州的成本优势,鼓励外资金金融机构将结算业务转移到广州。

四、调整金融产业空间布局

在空间规划上,金融中心应该拥有集约经营的“金融街”,这在国际上已成为潮流。纽约市华尔街

云集了大批金融机构，是金融和投资高度集中的象征；日本东京、瑞士苏黎世的金融中心都集中在一条主要街道；伦敦作为世界最大的国际保险中心，其重要保险机构都集中在半径 500 米的区域范围内；上海以浦东、外滩为中心的金融区吸引了大批国内外金融机构进驻，北京也制定了金融街和 CBD 金融产业集群的规划。

广州金融功能区分散在沿江路、环市东路、天河北，这三个在不同时期形成的金融功能区，在很大程度上带有“自发”的成分，缺少系统的规划。珠江新城是广州最早规划的中央商务区（CBD），未来广州金融业的总体布局应以沿江路、环市东路和天河北等现有的金融机构聚集区为基础，加快建设以天河区珠江新城为中心的金融功能区。建委与规划局、国土局等部门要统筹协调，加快珠江新城功能区的规划、建设。通过制定适当的优惠政策，增加对金融机构的吸引力，引导更多的金融机构进驻，发挥金融产业的集聚效应和辐射作用，进一步提升中心城市功能。

五、强化广州金融业的基础设施

建设金融机构跨系统互联的平台，将分散的、孤立的信息变成集中的、相互联系的信息。具体措施主要有：①研究制定地方性的金融信息化法规，确定金融信息系统互联标准，支持金融系统建立统一的数据平台，推动金融企业信息的互联互通。②支持金融系统在广州建立区域及全国的数据中心以及管理服务信息平台，建立区域金融数据库，改变目前金融企业信息分散的现象，为金融监管和业务运行提供便捷的服务。③推动数据加工和增值服务，为不同客户需求提供方便、快捷、优质的个性化网络金融服务。

扩大广州金融结算网络，增强国际支付结算功能。具体措施包括：①在现有基础上，进一步完善穗港票据交换系统，开通粤港美元、人民币票据联合结算业务，逐步实现贸易项下的票据交换向非贸易项下的票据交换转化；②加快完成广州 EFT 和香港 RTGS 两个网络连通，建立粤港港币及美元即时支付系统；③完善穗澳电子支付系统，依托良好的区位优势 and 先进的支付结算系统，使广州成为穗澳人民币结算及人民币输出入主城市。

六、完善社会信用体系

由政府有关部门会同人民银行广州分行等金融机构，力争使广州成为中国人民银行推进社会信用体系建设的试点城市。在政府的组织协调下，促进信用数据库的建设与完善。积极鼓励建立商业化的社会征信机构、资信评估机构，提供个人、企业信用信息的搜集、保存、评级等业务。加强信用宣传教育，提高公民的信用意识和信用道德观念，鼓励使用信用产品，形成良好的信用文化，构建“信用广州”。加强对信用中介机构的监管。

七、制定扶持金融产业发展政策

市政府应设立金融产业发展专项资金，专门用于支持金融业的发展。专项用于：①总部或地区总部在广州的金融机构，其总部因业务发展需要新购置自用办公用房，按一定标准给予购房补贴；②总部或地区总部在广州的金融机构，新租赁自用办公用房，依据房屋租金的市场指导价，一定年限内由市财政按房租市场指导价格给予一定比例的补贴；③总部或地区总部在广州的金融机构，因业务发展需要购地建设本部自用办公用房的，给予一定数额的投资补贴；④设立金融创新奖，奖励金融创新成果显著的机构及人员；⑤设立金融发展贡献奖，奖励对市金融业发展作出突出贡献的企业和人员，以及引进金融机构来穗投资的组织和个人；⑥由市金融服务办公室牵头组织金融业调研及研讨会，举办广州金融发展论坛，扩大广州金融的影响力。

有关部门对落户广州珠江新城中央商务区的金融机构的项目，从投资咨询到项目审批要提供“贴身”服务，跟踪到底。简化金融机构人员因公出入境手续。

八、建立现代金融监管体系，防范金融风险

以建设广州金融安全区为目标，会同省有关部门与金融监管部门建立联席会议制度和信息交流制

度；建立地方金融企业监管指标体系；健全地方金融机构内控机制，保证金融企业资产的安全性和流动性。

九、培养国际化专才，提高人员素质

实施人才战略，重视金融专业人才的培养。积极发挥高等院校的人才培养优势，注重培养高层次的金融研究和管理人才，引导、资助高校与金融机构合作建立金融博士后工作站，完善金融人才教育培训体系，积极培养复合型、创新型金融人才。在 CEPA 协议框架下，熟悉内地和港澳的高素质复合型金融人才将存在需求缺口，应充分发挥粤港澳地区的高校资源，在香港和广州建立国际金融人才培训基地。利用广州地区金融学博士点和博士后科研站，成立广州金融研究院。通过与国内外有关组织和团体建立广泛联系与合作关系，做好与香港金融业人才对接，鼓励国际金融界人才交流互动。鼓励广州市金融企业引进国内外高级金融管理人才担任中层、高级管理职位。加强对金融从业人员的培训，进一步提高其业务素质。

第五章 强化广州区域性金融中心功能的产业对策

一、培育金融市场主体，完善金融市场功能

积极培育和引进多元化的金融市场主体，增强银行、证券、保险机构实力，引进和筹建金融租赁公司、汽车金融公司、企业集团财务公司、基金管理公司、证券公司、保险中介公司等非银行金融机构；积极探索组建地方金融控股公司，整合地方金融资源，推动地方金融机构发展壮大。加快广州市商业银行、市农村信用合作社改革，培育壮大证券公司，规范发展信托投资公司。积极探索重点产业投资基金，促进支柱产业的发展。继续加大力度引进外资金融机构；发展金融中介机构，建立起较为完备的金融中介服务体系。

二、大力发展多层次的资本市场，扩大企业融资渠道

培育和利用证券市场，扩大直接融资比重。推动大中型企业到主板市场上市融资，推动和扶持中小企业特别是高新技术企业通过创业板市场上市融资。结合国有企业战略性重组和非国有企业的快速发展，推动更多的企业到香港、美国等资本市场发达的国家和地区上市融资，提升企业的竞争力，扩大企业的影响力。选择符合条件的项目发行城市建设债券，为城市基础设施建设开辟新的融资渠道。

做大做强广州产权交易所，使其成为立足广州、辐射珠三角的区域性产权交易中心，并争取国家国有资产监督管理委员会的支持，将其建成为全国重要的产权交易市场之一。利用广州技术产权交易所的科技成果转化平台，大力推进区域性科技资本市场建设工作，为中小企业、特别是科技型中小企业开辟融资渠道。

三、大力发展保险市场，确立区域性保险业务中心地位

营造有利于保险业发展的市场环境，促进保险业发展。吸引国内外保险公司将其地区总部或业务总部迁至广州。探讨设立政策性农业保险公司，专业性保险公司如养老保险公司、健康保险公司、汽车保险公司等。探讨设立和引入专业再保险公司和再保险经纪公司、组建区域性再保险公司的可行性，推动再保险市场形成，建成区域性再保险中心。

四、完善地方金融资产管理架构，组建广州金融控股公司

完善广州地方金融资产管理架构。通过建立广州金融控股公司健全金融企业治理机制，提高经营管理水平，增强内控能力，发挥金融资源的整体效能，提升广州金融竞争力。

五、培育风险投资市场，促进高技术产业发展

积极培育风险投资主体，吸引国外风险投资资金参与广州的风险投资，鼓励、引导和扶持民间资本投资于风险投资行业。鼓励与境外风险投资公司合作，学习国外先进的风险投资管理经验，培养风险投资人才。建立广州市中小企业贷款担保基金，完善中小企业，尤其是高新技术中小企业的贷款担保制度。结合产权交易市场的构建，理顺风险投资的退出渠道。

六、加大制度创新和产品创新力度，提高金融服务品质

发挥市场机制的作用，鼓励金融创新，推动金融业务、金融技术等领域的创新，提高金融服务品质。适应金融混业经营的趋势，开发适用新业务。利用金融新技术，加快金融服务手段的创新，提升广州金融业的竞争力。

第六篇

国外现代服务业发展规律对广州服务业发展的启示

第一章 服务业综述

服务业的发展既是经济总量扩张和产业结构变化的重要结果，也是其重要原因。早在工业革命初期，多数发达资本主义国家的服务业就业比重就已接近工业比重，而英国在 1856 年服务业产值比重已超过工业，成为国内最大的经济部门。但遗憾的是服务业的快速扩展被工业革命的光环所淹没，经济学家大多将关注的焦点集中于工业领域，而将服务业的发展看作是工业革命的附属物。这一点在库兹涅茨、钱纳里、克拉克及 Fuchs 等人的经典文献中均有不同程度的反映。虽然这些经济学家均已看到服务业的重要性，但由于时代的局限性，生产者服务业的突出作用并没有充分地表现出来。因此，经济学家大多还是从消费者最终需求的角度来分析服务业的性质。比如克拉克认为服务业增长的主要原因是其收入弹性较高，而丹尼尔·贝尔更是乐观地描述了“后工业社会”的美好前景：社会将主要生产服务，特别是奢侈性消费服务，而物质产品的生产将变得越来越不重要。

自 20 世纪 70 年代以后，随着信息技术革命的兴起，服务的生产性功能越来越受到经济学界的重视和认同。Francois 认为生产者服务对于协调和控制专业化的生产过程以及实现规模经济有着至关重要的作用。Eswaran 和 Kotwal 分析了一个开放经济体工业化过程中服务业的作用，指出随着收入水平的提高，服务业的种类将趋于增多，这将有效地降低制造业的生产成本。而 Martin Zagler 则分析了新经济中服务业同创新的关系，认为创新往往发生在小型服务企业内部，并通过服务部门向整体经济扩散，从而保证了经济的持续增长。随着对生产者服务业研究的深入，工业化和城市化的更深的内涵也被挖掘出来。深层次的工业化需要发达的服务部门作为支撑，而城市化的进程也同服务业的集聚和扩张紧密地联系在一起。

与此同时，经济学界对政府服务功能的认识也有了新的突破；政府服务不再像传统理解的那样，仅仅是满足社会的公平要求和提供公共产品的手段，而在很大程度上被认为是生产者服务功能的必要补充和延伸，其所提供的教育、研发、医疗可以看作是提高人力资本和知识资本的重要基础，而其所提供的公共行政和司法等功能则是维持企业正常运行所必不可少的，因而具有降低交易成本的作用。

一、现代服务业的基本概念

从内涵方面而言，传统的非生产性、不可储存性、即时性、劳动密集型、发展的停滞性等都无法严格反映服务业的全部特性；从外延方面而言，不同的经济学家和不同国家往往有着自己的服务业分类标准，而且这一标准随着经济发展和技术进步也在发生着相应的变化。Laszlo Dreehsler 和 黄少军对此有过详细的综述和评论。这些曾经有过的定义主要有：①服务是非实物的和无形的，而商品则相反。但我们观察到某些服务往往是以一种具体有形的产品形式表现出来，比如摄影服务的照片，咨询服务的研究报告等。另外，某些被定义为商品的东西却是无形的，比如电力。②服务是不可储存的，即消费与生产是同时发生的，而商品则是可储存的。但在研发服务过程中，有大量的数据或研究报告具有可储存性，同时信息服务也同样具有这一性质。③服务不能被运输或转移，因而必须在生产地消费。但信息技术的发展使得这一性质不再成立。④服务业是劳动密集型的，其中间投入则不如商品密集。但这一标准并不适用于生产者服务业。⑤以上均是从服务的性质出发给出的定义，而 Hill 从服务业内涵方面给出了一个到目前为止较为权威的定义：服务是指某一个人或某一物（隶属于某一经济单位）的状态所发生的改变，这一改变是按照事先的约定由其他经济单位提供的。但这一定义也同样无法完全将服务同商品区别开来，比如一盘录像带（商品）同相同的电视节目（服务）可能带给消费者同样的“改变”。⑥OECD 的定义。OECD 抛开了服务业在内涵和性质上的纠缠，直接从服务业的外延入手对服务业进行了界定：服务业是多种经济活动的一个集合，并不直接同商品生产、采矿或农业相联系，一般采取劳动、咨询、管理、娱乐、培训、中介等形式提供人力资本价值。

表 6-1 是几个发达国家非生产性工人占职工总数的份额，由该表可以清晰地看出，制造企业内部“准服务”部门的就业人员比重呈持续上升的态势，这意味着这一部分职能的重要地位在与日俱增。同时这一趋势也意味着，公司内部用于生产方面的支出比重有下降的趋势，而一般性的管理成本

(Overhead Costs) 将逐步上升, 这也是这些职能具有独立倾向的重要原因。

表 6-1 制造业就业中非生产性工人份额 (%)

年份 国家	1949	1959	1964	1969	1974	1979	1984
美国	18.4	24.2	26.0	26.8	27.1	28.4	31.4
加拿大					29.4	29.3	32.6
日本			26.0	27.7	32.3	33.7	34.6
英国			22.8	26.0	26.7	28.6	28.8
挪威			19.6	21.0		31.1	34.3
芬兰			17.1	20.5	22.6	24.5	26.4
丹麦			22.5	24.5	26.2	27.2	29.7

资料来源: Joseph F. Francois

服务业的这几个性质对于理解服务经济的本质以及服务业的发展趋势是至关重要的。对于消费者服务, 由于商品对服务的替代性, 其比例上升或下降并不能严格反映经济体的发展潜力和发展阶段。对于生产者服务, 由于其是为厂商或其他组织机构提供服务, 因此, 它的深化和拓展成为分工的深化和拓展的直接反映, 而这一点构成经济持续增长的源泉。同样重要的是, 生产者服务的深化还同制造业内部“准服务”部门的作用日益提高有紧密的关系。在现代经济的背景下, 一个产品的生产加工链条中, 设计、研发、售后服务、销售、法律咨询、广告等部门的地位和作用越来越高, 而具体的加工过程、工艺处理等则变得越来越低, 这一状态称为生产的服务化。当一个社会不仅实现消费的服务化, 同时也实现了生产的服务化时, 则可以认为该社会已经进入了服务经济的时代。

一般的, 商品满足的是一种标准化需要, 而服务满足的是一种个性化需要。在标准化需求被基本满足之后, 其个性化需求将表现得越来越突出, 同时技术进步也会使得原本属于标准化的需求也被贴上了个性化的标签, 比如服装等。商品越来越具有服务的特征, 而商品的生产过程也越来越服务化, 这两个特征是衡量一个社会是否进入“服务经济”的根本标准。“服务经济”是社会生产力高度发达的反映和标识。随着生产力的逐步提高, 个性化需求的比例将占得越来越大。服务业的比重也将越来越大, 这一现象已经在发达国家有鲜明的表现, 这也是丹尼尔·贝尔所提出的“后工业社会”的实质内涵。

二、服务业的发展规律及经济学特征

服务业的发展既反映了经济总量的扩张, 也反映了产业结构的变化, 这一点可以从克拉克的经典表述中得到充分的反映。克拉克断言, 经济增长最重要的伴随物是劳动力从农业向制造业转移, 从制造业向服务业转移。而库兹涅茨、Fuchs 和格鲁伯的实证研究均已证实了这一点。但随着样本国家范围的扩大和时间跨度的延长, 配第一克拉克定理的严格性在发达国家和发展中国家同时受到了挑战。与此同时, 知识经济和信息经济的发展使得服务业的性质发生了根本性的转变, 产业结构以及服务业内部结构及其劳动生产率同传统经济相比发生了巨大的变化。配第一克拉克定理揭示了人均收入、产业结构与劳动力结构三者之间的一种宏观关联性。Fuchs 对美国 1870 年到 1978 年间的实证研究表明, 这一定理基本成立。同时 1970 年 OECD 国家的截面数据也基本上支持配第一克拉克定理, 高收入国家农业就业比重明显低于低收入国家, 而服务业就业比重也一般要高于低收入国家。

但深入的研究也同时表明, 这一定理是不严格的, 主要表现在: 某些发达国家在工业化开始阶段其服务业的就业比重已经高于或基本等于工业, 这意味着从农业中转移出来的劳动力同时向工业和服务业转移, 而转移的程度同人均收入水平之间不再存在严格的线性关系。部分发展中国家 (包括肯尼亚、印度、厄瓜多尔、秘鲁等国), 其在工业化之前或工业化之初, 服务业的就业比重已经达到 50% 以上, 无论绝对比重还是相对比重均超过同期的工业。

但进入“后工业化社会”或者说“信息社会”的发达国家在 20 世纪 70 年代以后的发展经验表明,

配第一-克拉克定理的适用性再一次得到了证实，在服务业就业的总体水平保持持续上升态势的同时，工业就业的比重出现了绝对的下降。很明显，新增劳动力主要被服务业所吸收，同时部分从工业领域转移出来的工人进入到服务业中去。格鲁伯对加拿大、公文俊平对日本以及 Hutton 和黄少军对 OECD 国家的研究均表明了这一点，这已经成为服务业发展过程中的一个重要事实。服务业在经济发展过程中的主体地位和主导作用已经鲜明地表现出来，探究信息经济下服务业的本质规律对发展中国家的经济增长、就业以及城市化进程均有着很强的启示作用。

综上所述，在工业化之前，服务业就业比重随着人均收入水平的提高出现大幅上升；在工业化阶段，二者的关系不明确，劳动力既可能向工业转移，也可能向服务业转移；在信息化阶段服务业就业比重又一次出现大规模的增加。

（一）一般价格

一般的观点是，随着收入水平的提高，服务产品价格的上升幅度明显大于物质产品，这已被统计数据所证实。从新古典的价格理论来看，由于物质产品的劳动生产率高于服务产品，因而其边际成本将随着技术进步而出现下降，相应的价格也将作同方向的变化。由于劳动生产率和劳动力价值低的因素，发展中国家的服务业的价格比发达国家低。价格因素使得我们在进行服务业产值的纵向和横向比较时一定要将其考虑在内，否则可能会得出不适当甚至是错误的结论。因为服务业产值比重的变化很可能仅仅反映了价格水平的变化，而并不是产业结构变化的结果。价格因素的存在也可以部分解释发展中国家服务业产值为什么普遍偏低，它可能导致对发展中国家服务业产值水平的低估。

（二）收入弹性

据 Falvey 和 Gemmell 的研究，服务业总体的收入弹性为 0.979，接近于 1，但其中住房（1.186）、健康（1.582）、通讯（1.315）和娱乐（1.410）等消费者服务业的收入弹性则显著大于 1。这意味着随着收入水平的提高，对消费者服务业的需求将出现快速增长。而 Fuchs 的研究也表明：服务业的收入弹性仅略大于商品，如果剔除掉农产品，则服务业的收入弹性基本上等同于物质商品的收入弹性。但他同时指出政府服务业的收入弹性要明显大于 1。因此，服务业从总体而言，其收入弹性同商品并无明显差异，但其内部存在明显的差异性，其中消费者服务业的收入弹性较为显著，而交通、教育等则略小于 1。另外，生产者服务业同收入水平之间并不存在直接的相关性。

（三）劳动生产率

劳动生产率是一项极为重要的研究指标，它对揭示产业结构的发展规律有着重要的参考价值。对于配第一-克拉克定理，传统的解释是产业间收入弹性的差异所致。Fuchs 批驳了这一观点，他认为劳动力由工业向服务业转移是由劳动生产率的差异所致。Fuchs 研究了 1948 年到 1978 年间美国的劳动生产率和全要素生产率，发现服务业要显著低于农业与工业，如表 6-2 所示。基于此，许多经济学家将美国自 1970 年以后生产率增长趋缓归因于服务业过度膨胀所致。由此又引出理论界关于产生于发达国家内（特别是在美国、日本和英国）的“产业空心化”和“非工业化”的轰轰烈烈的大讨论。这两种理论均认为，制造业才是经济增长的发动机，如果大量的资源流向服务业，则经济难以保持稳定持续的增长。但随着研究的深入，服务业天然具有低生产率的观点逐渐被经济学家所抛弃。但如何解释美国生产率增长趋缓仍然是困惑经济学家的一个重要问题。Gordon 曾对关于这一问题的诸种解释进行了归纳，主要包括以下几种：石油冲击的结果；服务业投资储蓄不足；从事服务工作劳动力质量的下降；基础设施陈旧；资源和思想的枯竭；服务业工会组织的疲弱以及相应的最低工资的下降以及美国的移民政策和管理的不当性（发展中国家大量低素质的劳动力流入美国，而他们就业的领域主要集中于服务业）。

表 6-2 1948~1978 年美国分行业劳动生产率和全要素生产率的年均增长率（%）

	农业	工业	服务业
劳动生产率	1.08	0.50	-0.65
全要素生产率	1.17	0.26	-0.47

资料来源：Fuchs, 1980

MBaily 和 Lawrence 进一步对美国在 20 世纪 90 年代各行业的劳动生产率进行了测算, 其数据如表 6-3 所示。该研究表明, 不仅传统的金融、房地产等生产者服务业的劳动生产率仍保持着较高的水平, 而且传统生产率较低的个人服务、健康服务、批发零售业也出现了生产率的明显上升, 特别是个人服务业的劳动生产率发生了由负变正的大幅逆转。作者将这一现象归因于 IT 技术的扩散效应, 认为是 IT 部门对这些服务业部门生产率的改善发挥了重要的作用。需要注意的是, 在这一过程中, IT 部门本身劳动生产率的提高较小, 而密集使用 IT 产品的行业的劳动生产率提高幅度较大。

表 6-3 美国 1989~1999 年间各行业劳动生产率年均增长率 (%)

行 业 \ 年 份	1989~1995 年	1995~1999 年	差别
私人经济	0.88	2.31	1.43
农业	0.34	1.18	0.84
矿业	4.56	4.06	-0.50
建筑	-0.10	-0.89	-0.79
制造业	3.18	4.34	1.16
耐用品	4.34	6.84	2.51
非耐用品	1.65	1.07	-0.59
交通运输及仓储	2.48	1.72	-0.76
通信	5.07	2.66	-2.41
批发	2.84	7.84	4.99
零售	0.68	4.93	4.25
金融	3.18	6.76	3.58
保险	-0.28	0.44	0.72
房地产	1.38	2.87	1.49
个人、服务	-1.47	1.09	2.55
商业服务	-0.16	1.69	1.85
健康服务	-2.31	-1.06	1.26
其他服务	-0.72	-0.71	0.01
IT 密集使用部门	2.43	4.18	1.75
非 IT 密集使用部门	-0.10	1.05	1.15

资料来源: Martin Neil Baily and Robert E. Lawrence, 2001

现有的数据似乎更加支持这样一种判断, 即服务业的劳动生产率并不必然低于商品制造业, 特别是信息技术的开发和广泛应用, 使得传统服务业的性质发生了根本性的转变, 究其根本, 是信息技术改变了传统服务业的劳动密集特性, 从而使其劳动生产率也发生了相应的改变。从服务业内部来看, 不同部门的生产率的差异是相当大的, 象交通、通讯、金融等服务部门有着较高的劳动生产率, 而个人消费服务部门的劳动生产率则一般较低。

(四) 劳动力和资本密集度

传统的看法是服务业认为劳动力密集而制造业是资本密集的, 这也与我们的经验观察相一致。Bhagwati 的研究表明, 这一特征在贫穷国家和富裕国家表现得十分明显, 但对于收入中等的国家, 商品和服务的资本劳动比率基本相等, 而 Kutscher 和 Mark 对美国的研究则表明, 在资本密集使用的第一和第二类共 30 个行业中, 服务业有 13 个, 几乎占据了一半; 但在资本最不密集的第八、第九和第十类中, 却没有一个服务行业。在劳动力最为密集的第一和第二类共 30 个行业中, 服务业占了 17 个; 而在

劳动力最不密集的第九和第十类中，也能找到若干服务业的存在，服务业的内部差异性又一次得到鲜明的体现。

（五）价格弹性

据 Falvey 和 Gemmell 对 57 个样本国家的研究表明，服务业总体的价格弹性为 0.32。这意味着在价格上升的情况下，服务业需求仅有较小幅度的下降，其需求刚性要强于物质产品。但从分行业来看，服务业内部存在着较大的差异，既有富有弹性的行业如通讯业，也有具有单元弹性的行业如健康、交通运输、娱乐和政府服务，同时还有缺乏弹性的，如住房和教育。

（六）服务业的企业规模

传统的看法是服务业企业的规模普遍较小，但全球化和信息技术的发展改变了服务企业的发展模式，大型和特大型的企业兼并和重组活动日益频繁地发生在服务企业中，其规模得到了超常规的扩张。1997 年福布斯评出的全球最大的 20 家企业中，服务业和制造业各占一半，平分秋色。与此同时，制造企业的经营领域中服务业所占的份额越来越大，主导地位也越来越突出，比如 GE 公司、IBM 公司，1998 年其收入的一半以上来源于服务业务。另外，在某些领域的企业并购中（特别是在 IT 行业内）处于主导地位的往往是服务性企业，大量发生的是电信服务商和网络服务商对电信设备和计算机制造商的并购而不是相反，兼并后的企业以更为低廉的价格（甚至是零价格）向市场提供 IT 产品，这样，传统的 IT 制造业逐渐演化为 IT 服务业的辅助性部门。

综合上述，劳动力持续地向服务业转移是一个不争的事实，其根本原因在生产方面而不在需求方面，特别是在于由技术进步所引致的生产方式、生产路径、生产分工及企业和产业组织结构和形态的转变上。

三、服务业的分类及其经济学特征

服务业是一个门类庞杂，性质迥异的集合体，其经济特征并未像农业、工业那样有一种简明的一致性，而是表现出明显的异质性（Heterogeneous）。按照格鲁伯的划分标准，从服务的对象出发，将服务业分为为个人服务的消费者服务业、为企业服务的生产者服务业以及为社会服务的政府（社会）服务业 3 部分，如表 6-4 所示。这三部分无论在劳动生产率、就业弹性、价格弹性和收入弹性、技术进步方式、服务贸易条件以及运行机制等方面均有着不同的本质属性。

表 6-4 服务业的分类

类型	生产者服务		消费者服务	政府（社会）服务
功能	满足厂商的生产需求		满足个人最终需求	提供公共产品
需求性质	中间需求		最终需求	最终需求和中间需求
行业细类	交通、物流、批发、信息服务、金融保险	研发、设计、技术咨询、会计、法律、工程和建筑服务、广告	娱乐休闲、文化艺术、饮食、房地产、医疗、教育	政府服务、公益服务、义务教育、社会福利部门、公立医院等
特点	可以实现标准化	难以实现标准化	人性化、个性化	难以标准化
收入弹性	不明确	不明确	较高	较高
劳动生产率	可以提高	难以提高	难以提高	不明确。因为该服务不存在市场意义上的价格，同产业结构优化和升级的关系不大，主要受政府功能定位和财政收入的影响
就业	吸纳能力不强	吸纳能力较强且人才高端化	吸纳能力强	
资本和技术密集性质	资本和技术密集	人力资本密集	劳动力密集	

四、服务业的功能及其发展趋势

(一) 消费者服务

消费者服务一般缺乏价格弹性,有显著的收入弹性。这意味着随着经济增长,个人收入中将有较大的一个比例被分配到消费者服务业中。但这一判断只是对历史经验的一种粗略的归纳,并没有受到一种严格理论的支撑。比如格沙尼的“自我服务理论”就认为,个人追求效用满足更多的是通过购买商品然后自己使用商品来进行,而不是直接去购买服务。如果这一理论成立,则消费者服务将大量地被商品所替代。凭我们的生活经验,这种商品对服务的替代普遍存在于历史发展的过程中,比如汽车对交通运输服务的替代,家用电器对许多娱乐服务的替代,等等。

如果跳出传统理论框架的束缚,将服务业理解为由生产者和消费者共同参与并提供的一种满足消费者效用和需求的手段的话,则传统意义上的商品同服务的界限或差别就可能消失,传统意义上的商品就可能成为服务集合中的一个元素,一件服装、一辆汽车、一套家具、一幢房子都可以成为个性化服务的物质载体,因而被归入到服务业的大家庭中去。这种由商品向服务的转变符合人类需求的个性化和人性化的根本目标,因此,只要技术和生产条件许可,这一转变就必将发生,并以现有的技术水平和生产条件为其拓展的边界。可以想象,这样一种趋势如果确实发生,则整体经济中消费者服务的份额将增加,相应的商品的份额将减少;可以认为,这样一种转变即使是在经济总量没有增加的前提下发生的,其所蕴含的结构性转变也表明消费者个人的经济福利水平有了提高,劳动力资源得到了重新配置,而且是一种自发的市场性配置,因而属于帕累托改进的范畴;其结果,社会总体劳动生产率得到了提高,个人福利集合进一步扩大。

(二) 政府服务

斯密——货币主义——新古典宏观经济学派认为政府的规模越小越好,市场能够很好地解决大多数的问题。而凯恩斯——新凯恩斯主义则坚持认为政府在经济发展过程中具有不可替代的作用,应该保持一个相当比例的政府规模。

公共选择学派从微观的角度对政府的功能作了经济学分析,认为政府同样要受到自利动机的驱使而追求自身利益的最大化,从而成为议员、政府官员、私人利益集团谋求利益的工具而不是纠正市场缺陷、提供社会公平的必不可少的手段。因此,政府总有扩大自己规模的内在倾向。这一理论事实上隐含着对现有国家政府规模和功能的批评。

政府服务的很大一部分内容都同生产者服务有关,或者说,是对市场提供的生产者服务的一个有效的必要的补充,比如政府提供的法律、安全(降低交易成本)、医疗、教育(提高人力资本)、科学知识(提高技术水平、扩大知识存量)、各种基础设施网络建设(提高资源的流动性,增加市场网络的溢出效应),等等。另外,政府服务要涉及到市场、社会、安全、文化、宗教、种族等方方面面,而市场仅是其中之一,因此从纯经济学的角度很难对政府服务的规模及功能进行抽象的概括。而统计数据也支持这样的一种判断。从OECD国家的历史数据来看,在1987~1997年10年间,政府服务的规模既有上升的国家,也有下降的国家;既有大幅增加的国家,其幅度高于同期其他服务业(比如土耳其),也有大幅下降的国家,其降幅高于其他服务业(比如英国)。1997年政府服务规模最大的前三个国家依次是:瑞典(19.7%)、丹麦(19.0%)和法国(17.4%);而规模最小的三个国家依次是:澳大利亚(3.9%)、捷克(4.2%)、墨西哥(5.0%),美国的政府服务业规模在OECD国家中正好处于中间水平。另外,不同国家政府服务规模的差异要明显大于其他服务行业。从这些数据可以得出如下结论:政府服务业的规模同经济总量、经济增长率、产业结构、人口等几个重要的经济宏观变量之间并没有一种显著的相关性,政府服务的规模和内容似乎更多地受到其他一些非经济变量的影响。

(三) 生产者服务

生产者服务业是服务业整体乃至整个经济体系的关键组成部分,是提高整体经济绩效的关键环节。服务业的扩张是企业生产方式、组织结构发生革命性变革的反映,是由此带来的效率提高和收入增加的结果。

1. 生产者服务业的发展态势

二战以后，生产者服务业在发达国家得到了超常规的发展，这已经成为不争的事实。Francois 的研究表明，从 1929 年到 1985 年的 50 余年间，美国生产者服务业正式工就业比重的增长速度远高于其他行业，如表 6-5 所示。

表 6-5 美国分行业正式工 (Full-time) 就业份额的变化 (%)

年份 行业	1929	1939	1947	1959	1969	1977	1985
服务业	55.13	59.94	56.61	61.66	64.91	68.40	70.48
农业	8.35	6.59	4.31	3.18	1.84	1.90	1.63
工业	36.52	33.46	39.08	35.16	33.35	29.70	27.89

资料来源：Joseph F. Francois. 1990

而 John Tschetter 的研究表明，美国 1972~1986 年间生产者服务业的产值增长速度同样远高于同期的其他行业，见表 6-6。同时生产者服务业中机构数量扩张的速度和自我雇佣 (Self-Employment) 的比例均高于总体经济和服务业的整体水平。

表 6-6 美国 1972~1986 年间生产者服务业产值增长的比较

	产值水平 (1986 年, 亿美元)	1972~1982 年	1982~1986 年
全部经济	37 130	2.0%	4.1%
服务业	24 950	2.5%	4.2%
生产者服务业	2 200	4.9%	7.2%

资料来源：John Tschetter, 1987

从 OECD 整体的情况来看，以金融、保险、房地产和商业服务业 (Business Services) 为主要代表的生产者服务业的产值比重从 1987 年到 1997 年间基本上稳居各服务行业的首位，并呈逐年递增的态势。可以认为，生产者服务业是战后发达国家不断扩张的服务业中的一支蓬勃兴起的新生力量，这一力量发展至今已经成为服务业的中坚，而且也是整体经济中最为活跃、创新能量最为强劲的一个组成部分。

2. 生产者服务业的功能

格鲁伯是最早引入“生产者服务”这一概念的经济学家之一。他认为生产者服务的核心功能在于：①积累人力资本和知识资本；②深化生产的迂回过程；③是将人力资本和知识资本引入生产过程的主要媒介物。而 Francois、Eswaran 和 Kotwal 以及 Martin 则分别从生产者服务与专业化生产的协调和控制、生产者服务与制造业成本、生产者服务与创新及其扩散等方面强调了生产者服务业的重要作用。除此以外，还是市场外部性和市场网络功能发挥作用的重要媒介。新增长理论从技术和知识的外溢效应入手，认为“正是这种外部性导致经济产生报酬递增式的增长的”。而外部效应的主要创造和传导部门恰恰是由生产者服务部门来承担的。生产者服务业一方面是技术和知识创新的主体，另一方面它也是这一创新向外溢出的主要媒介物——市场网络功能。这样，生产者服务业的发展同时在三个方面：即一方面通过人力资本和知识资本的积累提高了专业化的效率（比如研发、设计、咨询、培训、信息服务等）；另一方面通过信息技术的应用降低了交易成本（比如金融保险、批发、物流、交通通讯、会计、律师等）；同时更为重要的是，生产者服务业的发展扩张了市场的网络效用和知识的溢出效应，即各种信息、技术、物质资源和劳动力的联系更加紧密且从整体而言构成了一个更加有机的大系统——发挥作用，从而对经济增长模式产生了重要的影响。

周振华提出的产业融合理论对于进一步研究和理解上述判断给出了一个很好的理论视角。根据产业融合理论对产业发展趋势的预测，制造业产业的传统边界及其技术特征的独特性将日趋模糊和消失，代

之而起的是一个新的更为广泛和一般的信息——知识——技术平台。随着信息技术的发展和生产力的提高，这一新的平台的普适性和包容性将越来越强。它不仅在具体的个别的商品生产中居于主导和支配地位，更为重要的是，它将大量不同种类不同性质的具体的个别的商品的传统边界打碎并整合在一个统一的生产体系内，以前由不同厂商生产并被划分为不同产业的商品现在可以由一家企业来提供，由此，企业的生产将变得更加灵活和富有弹性，商品的种类将趋于多元化，商品的效用将趋于个性化和人性化。这样一种生产体系的目标是为了更好地满足个体千差万别的个性化需求。当企业的产品同消费者独特的个性化需求建立直接的联系后，这一商品的经济性质已经发生了质的转变，成为服务集合中的一个元素。实际上这一理论绝不是一种“乌托邦”式的幻想，它是对目前已经在发达国家萌芽并迅速蔓延开来的经济现实的一种前瞻性的理论抽象。这一现象不仅大量发生在 IT 行业内部，而且已经扩散到家电、汽车甚至是钢铁领域。从微观企业的生产层面来说，在现有的资源和技术条件的约束下，如何最大可能地获得消费者的需求信息，对这一信息进行处理和加工并将这种信息转变为实际产品，越来越成为生产的关键环节，而具体的生产过程则变得越来越无足轻重；从宏观社会生产层面来说，新的技术及思想的创造及其低成本的扩散和传播成为经济持续增长的重要环节，而具体的物质产品存量则变得越来越不重要。而完成上述功能的载体恰恰就是蓬勃兴起的生产者服务业。可以认为，生产者服务业在信息技术和经济全球化的背景下，正日益发展成为一种主导和支配经济增长的力量，成为产业融合现象继续拓展和扩散的重要支撑。

3. 生产者服务业的性质

从其功能出发，结合现有的统计事实，可以将生产者服务业的性质归纳如下：

(1) 生产者服务业的生产率较高，如表 6-7 所示。从表中可以发现一个有趣的现象，无论从产值还是就业角度来说，金融、保险、房地产、商业服务等生产者服务业的增长速度都是最快的，产值占比在服务业各分行业中位居第 1 位，而就业占比则位居第 4 位。这一现象说明生产者服务业有着与消费者服务业和政府服务业迥然不同的性质。如果用产值份额与就业份额的比值作为该行业劳动生产率的反映指标的话，可以看出，生产者服务业有着较高的劳动生产率。

表 6-7 OECD 国家 1992 年服务业分行业就业、产值及劳动生产率

	就业份额 (%)	产值份额 (%)	产值/就业
零售、旅馆酒店业	2.8	14.9	0.517361
交通、仓储、通讯	9.6	7.3	0.760417
金融保险、房地产、商业服务业	13.7	19	1.386861
社区、社会及个人服务业	18	9.5	0.527778
政府服务业	27.8	13.2	0.47482

资料来源：黄少军：《服务业与经济增长》，经济科学出版社，2000

(2) 生产者服务业的工资水平较高，见表 6-8。表中的数据表明信息、金融、专业和技术服务等生产者服务行业的工资水平在美国位居前两位，这事实上是这一行业吸引了大批高人力资本人才就业的结果。从该表还可以看出，服务行业的就业仍然保持着快速稳定的增长，信息技术对劳动生产率的提高并没有影响到服务部门对劳动力的吸纳作用，特别是生产者服务部门，其劳动生产率、产值比重和就业比重取得了令人惊奇的一致性，就好像工业化初期的部门一样。

表 6-8 美国 2002 年分行业工资水平及 1992 年到 2002 年就业增长率

行 业	就业增长率 (%)	2002 年平均工资水平 (美元)	行业工资与平均工资的比率
全部	19.9	37 258	1.000
自然资源和采矿业	-15.7	42 154	1.131
建筑	46.1	39 845	1.069

续表

行 业	就业增长率 (%)	2002 年平均工资水平 (美元)	行业工资与平均工资的比率
制造	-8.9	54 630	1.466
批发	10.4	51 842	1.391
零售	17.3	22 635	0.608
交通运输和公用事业	14.7	37 886	1.017
信息	29.5	69 569	1.867
金融	19.9	56 995	1.530
专业的技术服务	46.2	54 843	1.472
公司管理、后勤	45.8	32 378	0.869
教育和卫生	36.1	34 032	0.913
休闲和招待	26.8	19 135	0.514
其他服务	26.1	19 842	0.533
政府	14.4	42 939	1.152

资料来源：Eric C. Thompson, 2004

(3) 生产者服务业在大都市表现出明显的集聚性。表 6-9 是 2002 年美国 10 个大都市生产者服务业集聚的情况。不难看出，生产者服务业在大城市的集聚度一般高于全国平均水平，远高于非大都市区的集聚水平。对这一现象传统的解释是生产者服务需要生产者和消费者面对面的进行交流和沟通。而大都市是交流成本最低的地方。但 Sassen 认为这一解释是不完全的，他认为更主要的原因在于大都市是跨国公司总部的集中地，而跨国公司为了提高其全球控制力 (Global Control Capability)，需要对散布于全球各个国家的生产基地、原材料基地、销售网络进行统一管理和协调，由此产生大量的对专业化服务的需求。而这种需求往往需要各种专业化服务公司，比如会计、法律、金融、公共关系、管理咨询等，同时同地提供。

表 6-9 2002 年美国大都市生产者服务业就业份额 (%)

大都市区	信息服务	专业和技术服务	金融与保险
全 国	2.4	6.3	4.9
洛杉矶	4.4	8.2	4.7
纽 约	4.7	9.0	9.2
芝加哥	2.5	8.4	6.9
费 城	2.5	8.2	6.4
华盛顿		14.0	3.5
底特律	1.8	8.7	4.4
休斯敦	2.0	8.2	4.6
亚特兰大	4.4	7.9	5.1
达拉斯	4.4	7.6	6.6
菲尼克斯	2.4	6.3	6.6
大都市区	2.7	6.9	5.2
非大都市区	1.2	3.1	3.0

资料来源：Eric. C. Thompson, 2004

4. 生产者服务业迅速增长的原因

John Tschetter 曾将生产者服务业产值增长的原因归于三个因素：经济增长、最终需求的结构性变动和经济运行方式 (Business Practices)，三个因素的实际效应如表 6-10 所示。

表 6-10 美国生产者服务业 1972~1985 年间生产者服务业增长因素分析 (%)

行 业	实际增长	产值增长的解释因素		
		GP 增长	结构性增长	
			最终需求	经济运行方式
服务业	2.9	2.6	0.1	0.2
生产者服务	6.0	2.6	0.1	3.1
通讯	5.5	2.6	1.1	1.8
饮食服务	2.9	2.6	0.0	0.3
医疗服务	4.0	2.6	1.4	0.0

从表中可以看出，生产者服务业增长的原因除经济增长的拉动效应外，主要得益于生产方式的变化，而最终需求的变动对其影响很小。

John Tschetter 进一步分析了造成生产者服务业快速增长的几个原因：①信息技术的发展大幅降低了企业向专业化公司购买服务的成本。②公司规模的增加以及大公司数量的增多使得公司管理层必须更加依赖专业化的专家以保证运营效率。③政府法规和法律的增多使得企业必须向生产者服务性企业购买专业化的建议和帮助以应对这些法律法规。④国际贸易交易额的增加导致生产者服务业的增加，同时生产者服务业本身也是贸易产品的一个重要组成部分。⑤信息技术的发展改变了某些服务业的传统经营方式。正如 OECD 在其一份研究报告中所指出的，部分服务行业，特别是银行、健康服务、电话电信网络服务以及分销和零售企业等，其生产过程越来越具有了制造业的某些特征，能够从规模经济中获得收益。由此生产者服务业具有一种不断扩张的内在趋势。⑥服务性企业的包容性和主导性越来越强。当服务企业将制造企业兼并后，原有的制造业的产能将归入服务业范畴，从而导致服务业特别是生产者服务性企业的超规模扩张。更为重要的是，沿着产业融合理论的逻辑深入下去可以认为，在制造业的生产领域将面临着更大范围和更大规模的“服务化”趋势，将有越来越多的产品脱离商品的范畴而进入到服务业领域中来。

第二章 服务业的增长

一、服务业增长的表现

服务业的增长可以从产值、就业和贸易三个基本方面进行对比与认识。

(一) 产值

世界服务业最主要的增长阶段是在 20 世纪 80 年代。20 世纪 70 年代发达国家服务业占 GDP 的比重大都在一半左右，但到 80 年代末，相当部分发达国家这一比重达到了三分之二。而进入 21 世纪，发达国家的服务业比重基本都达到三分之二的程度。2001 年世界 GDP 中服务业比重为 68%，其中最高的是美国，2002 年达到 75%。而服务业比重提升速度最快的则是中等收入国家（表 6-11）。服务业的重要性也可以从世界最大 20 家公司的行业分布认识。根据年收入，1997 年世界 20 家大公司中，服务业（包括贸易、零售、通讯和保险）占 10 家，并且分别居第 3、4、6、8、9、10、13、15、16 和 19 位，其他 10 家分别是制造业 7 家，石油公司 3 家。

表 6-11 部分国家服务业占 GDP 比重 (%)

	1971	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2002
美 国	62	63	64	67	70	72	74	75
英 国	54	57	55	58	63	66	70	73
加 拿 大	60	59	58	61	65	66	66	—
法 国	54	56	59	63	66	69	72	72
澳大利亚	55	56	56	60	67	68	71	71
德 国	48	53	55	57	59	65	68	69
意大利	51	51	53	59	63	65	68	69
墨西哥	56	56	57	55	64	67	68	69
日 本	50	54	56	58	58	64	67	68
韩 国	44	41	45	46	48	51	53	55
印 度	34	36	37	40	41	44	49	51
泰 国	49	47	48	52	50	50	49	48
中 国	24	22	21	29	31	31	33	34
高收入国家	55	57	58	61	64	67	70	71
中等收入国家	43	41	42	44	47	51	55	57
低收入国家	37	38	38	41	41	42	44	46
世界	53	54	55	58	60	64	66	68

资料来源：World Development Indicators

(二) 就业

数据表明，发达国家服务业就业机会的增长普遍超过经济总体就业增长，从而服务业就业的份额趋于上升。其中北美国家的服务业平均就业比重最高，例如美国和加拿大分别都达到了 75% 和 74%；欧洲国家以法国和英国最高，分别达到 74% 和 73%；亚洲国家则以日本、韩国最高，分别为 64% 和 62%（表 6-12）。总体上，就业比重的上升幅度与 GDP 比重的提高大致相同。

表 6-12 世界部分国家就业结构（按服务业比重排序）（%）

年份 国家	1980	1985	1990	1995	2000	2001
美国	66	69	71	73	75	75
加拿大	66	70	71	74	74	74
法国	55	60	68	71	74	74
澳大利亚	63	67	70	72	73	74
英国	60	63	66	70	73	73
德国	—	—	55 (1991)	60	64	65
意大利	48	55	59	59	62	63
日本	54	56	58	60	63	64
韩国			47	54	61	62
墨西哥	24		40	54	55	56
印度			17	20		
中国	12		10	12	12	
高收入国家	56	58	64	67	69	70
中等收入国家	17		23	26	24	
低收入国家			20	28		
世界			29	34		

（三）贸易

服务贸易总协定（GAIS）定义了4种服务贸易模式，这4种模式也成为国际服务贸易的权威定义，为各国普遍接受。①跨境供给（类似商品贸易），这是一种标准的跨国界贸易，即一个国家的服务提供者将一种服务出售给另一个国家服务消费者。②境外消费，即消费者旅行到服务提供商处，例如出国旅行。③商业存在（Commercial Presence），一个服务提供商在国外建立分支向该国消费者提供服务，例如银行。④自然人存在，即服务由同一国家人员在境内向境外提供，或由境外向境内提供，例如建筑项目或咨询。

服务贸易的重要性体现在两个方面：一是服务贸易对经济整体的影响，二是服务贸易对整个贸易的贡献。从服务贸易对经济的影响分析，按照一项研究，1998年4种服务贸易模式贸易额约2.2万亿美元，总的服务贸易额占世界GDP的7%~8%，相当于世界商品贸易额约5.3万亿美元的42%。在服务贸易总额中，跨境供给和境外消费两项为1.3万亿美元，约占整个贸易额的19%，商业存在和自然人存在两项约8200亿美元（1997年）（资料来源：OECD）。

从服务贸易对贸易的贡献分析，2002年世界商品和服务出口总值为80251亿美元，其中商品出口

值为 64 550 亿美元, 商业服务出口值为 15 701 亿美元, 比 1992 年分别增长 71.4% 和 69.9%。1992 年商品和服务出口比重分别为 80.3% 和 19.7%, 2002 年分别为 80.4% 和 19.6%。这表明, 尽管由于现代服务越来越具有可贸易性, 贸易在服务业中的重要性逐步提高, 但服务业对贸易的影响与一般认识不同, 在世界贸易中, 服务贸易的地位和作用呈现一种稳定的状况。

从贸易结构分析, WTO 的服务贸易指商业服务, 即不包括政府服务。商业服务具体划分为运输、旅行和其他商业服务 3 类, 其中其他商业服务又划分为 8 类: 通讯服务、建筑服务、保险服务、金融服务、计算机和信息服务、特许权和许可证费、其他企业服务、个人、文化和娱乐服务。按照这种分类, 1990~1995 年世界服务出口年均递增 8%, 1995~2002 年为 4.0%, 2002 年世界运输服务出口值为 3 500 亿美元, 比 1995 年的 3 000 亿美元增长约 17%, 年均递增 2.2% (1990~1995 年为 6%), 但占世界商业服务出口总值的比重由约 26% 下降为 22.3%; 2002 年世界旅行服务出口值为 4 800 亿美元, 比 1995 年的 4 000 亿美元增长约 20%, 年均递增 2.6% (1990~1995 年为 9%), 但占世界商业服务出口总值的比重由 33% 下降为 30.6%; 2002 年世界其他商业服务出口值为 7 400 亿美元, 比 1995 年的约 4 800 亿美元增长 54%, 年均递增 6.4% (1990~1995 年为 11%), 占世界商业服务出口总值比重由约 43% 上升为 47.0%。因此, 服务贸易目前占主要的仍然是传统的运输和旅行项目, 合计比重为 52.9%, 但新兴服务贸易出现了增长更快的趋势, 增长较快的包括金融服务、建筑、计算机和信息服务, 而增长较慢的是文化和娱乐服务出口、版税和许可证费及其他企业服务出口等。

以 OECD 为例, 1997~2002 年服务进出口年均递增分别为 4.1% 和 3.3%, 其中运输和旅行都呈现减缓增长, 分别为 1.5% 和 0.9% 以及 2.6% 和 1.6%, 而增长最快的类别是其他服务, 分别达到 6.2% 和 5.4%, 在其他服务中, 出口增长最快的是计算机和信息 (超过 17%), 以及保险、个人、文化和娱乐服务; 进口增长最快的是保险、计算机和信息, 以及其他企业服务, 建筑服务进出口则均呈现收缩状况 (表 6-13)。

表 6-13 OECD 国家服务贸易结构与变化

类 别	出 口		进 口	
	2002 年出口值 (10 亿美元)	1997~2002 年均 变化 (%)	2002 年进口值 (10 亿美元)	1997~2002 年均 变化 (%)
服务贸易合计	1 253.6	3.3	1 208.3	4.1
计算机和信息服务	42.2	17.4	27.6	11.4
保险服务	37.8	12.8	46.2	12.7
个人、文化和娱乐服务	20.5	8.7	17	-1.8
金融服务	81.3	8.1	41.6	7.1
特许权和许可证费	80.5	5.7	74.9	6.3
其他企业服务	287.8	5.1	289.6	7.3
通讯服务	25.7	4.8	27.8	1.1
旅行	345.2	1.6	336.8	2.6
运输	271.2	0.9	284.3	1.5
政府服务	37.6	-0.8	43	6.6
建筑服务	23.9	-8.7	17	-6.7

资料来源: OECD, Statistics on International Trade in Services, Volume I.2004

根据分析, 可以发现这样几个特点:

(1) 按照服务贸易在世界服务贸易中的重要性分析, 美国在世界服务贸易中占有主要地位, 进出口份额分别占 13.3% 和 17.4%, 其次为英国、德国、法国和日本 (表 6-14)。美国尽管在世界服务贸易

中所占份额最大，但由于服务业只占据美国贸易相当小和相当稳定的份额，因此，服务业对美国促进贸易改善的积极作用有限，这里一个重要的原因，是美国许多海外销售的服务（例如企业、专业和技术服务）不是通过贸易实现，而是由美国企业在当地的分支机构直接提供。

表 6-14 2002 年主要服务贸易国家进出口份额 (%)

服务出口国家排名	出口占世界份额	服务进口国家排名	进口占世界份额
美 国	17.4	美 国	13.3
英 国	7.8	德 国	9.6
德 国	6.3	日 本	6.9
法 国	5.5	英 国	6.6
日 本	4.1	法 国	4.4
西班牙	4.0	意大利	4.0
意大利	3.8	荷 兰	3.6
荷 兰	3.4	中 国	3.0
香 港	2.9	加拿大	2.7
中 国	1.5	芬 兰	2.6
合 计	57.5	合 计	56.7

资料来源：WTO. International Trade Statistics 2003

(2) 按照服务贸易在各国贸易中的重要性分析，服务贸易在欧洲小国具有异乎寻常的地位。但是如果按照顺差或逆差分析，服务贸易在各国最重要的是美国，顺差最大，相当于货物逆差 3 450 亿美元的四分之一；而负面影响最大的是德国，逆差最大（表 6-15，6-16）。

表 6-15 2002 年服务贸易在各国出口中的重要性 (%)

国 家	服务出口占各国出口总值比重	国 家	服务出口占各国出口总值比重
世 界	19.6	挪 威	23.9
卢森堡	66.3	瑞 典	21.7
希 腊	66.0	法 国	20.6
芬 兰	38.6	澳大利亚	20.5
西班牙	34.3	意大利	19.1
丹 麦	30.9	香 港	18.3
奥地利	30.7	荷 兰	18.1
英 国	30.6	泰 国	18.1
美 国	28.2	新加坡	17.7
瑞 士	24.1	韩 国	14.3

资料来源：WTO, International Trade Statistics 2003

表 6-16 2002 年服务贸易顺差和逆差排名 (百万美元)

国 家	出口值	进口值	顺 差	国 家	出口值	进口值	逆 差
美 国	272 630	205 580	67 050	德 国	99 621	149 007	-49 486
西班牙	62 109	37 620	24 489	日 本	64 909	106 612	-41 703

续表

国家	出口值	进口值	顺差	国家	出口值	进口值	逆差
英国	123 130	101 408	21 722	芬兰	28 134	40 393	-12 259
香港	45 159	24 204	20 955	俄罗斯	12 882	21 474	-8 592
法国	85 912	68 171	17 741	韩国	27 081	35 145	-8 064
瑞士	27 898	15 318	12 580	中国	39 381	46 080	-6 699
希腊	20 125	10 306	9 819	加拿大	36 272	41 932	-5 660
卢森堡	20 141	13 569	6 572	墨西哥	12 474	17 030	-4 556
新加坡	26 946	20 551	6 395	台湾	21 107	24 294	-3 187
挪威	19 116	16 459	2 657	意大利	59 374	61 485	-2 111

资料来源：WTO, International Trade Statistics 2003

(3) 按照服务贸易在各国经济增长中的重要性分析, 服务贸易占 GDP 比重相对较大的, 按照出口值是英国和法国, 1996 年分别达到 7.1% 和 5.4%, 而日本的比重却最低, 仅 1.5%。按照差额, 影响最积极的是法国、美国和英国, 达到 1%, 而负面影响最大的是德国, 为负 1.9% (表 6-17)。与其他国家相比, 英国服务贸易占 GDP 的比重最大, 显示英国在服务贸易中具有比较优势, 与货物贸易重大逆差相比, 服务贸易呈现持续顺差。1997 年英国经济出现了 12 年来的首次经常项目顺差, 部分就是由于服务贸易创记录的顺差。英国服务贸易的重要部分是金融和企业服务 (占出口的 40%, 占顺差的全部) 以及旅游 (大量逆差)。但总体上, 英国服务贸易比之货物规模要小, 这部分是由于许多服务需求是地区性的, 部分是由于政治上的服务贸易障碍, 因而服务业的国际竞争是在对外直接投资 (FDI) 而不是贸易。

表 6-17 1996 年部分 OECD 国家服务贸易占 GDP 比重 (%)

国家	出口	国家	进口	国家	差额
英国	7.1	英国	6.1	法国	1.1
法国	5.4	加拿大	6.1	美国	1.1
加拿大	4.9	韩国	6.1	英国	1
韩国	4.8	德国	5.5	澳大利亚	0
澳大利亚	4.7	法国	4.4	墨西哥	0
德国	3.6	澳大利亚	4.4	加拿大	-1.1
墨西哥	3.3	墨西哥	3.3	韩国	-1.3
美国	3.2	日本	2.8	日本	-1.4
日本	1.5	美国	2	德国	-1.9

与服务贸易相关的, 是服务业的对外投资。20 世纪 90 年代, 发达国家服务业的国外直接投资 (FDI) 超过制造业。FDI 在服务业发挥重要作用的领域包括零售、银行、企业服务和电讯业, 以及宾馆和餐饮, 而在教育、卫生以及社会和个人服务领域, 由于受各国规制因素的重大制约, 国际竞争较弱。因此, 总体上, FDI 与服务贸易一样, 作用也相当有限。

二、促进服务业增长的因素

促进 20 世纪 70 年代以后服务业增长的两个最重要因素: 一是全球化, 全球化所形成的分散化对于服务业的发展产生着深刻作用; 二是新经济。随着以知识为基础的技术密集产业占据重要地位, 通讯和信息技术进步 (例如网络经济和 E 商务) 降低了交易成本, 提高了交易效率, 从而改变着原有的垂直

生产组织方式，改变着劳动力市场结构，影响着分配结构，这些都使得服务业发展具有了更大的空间。

具体来说，服务业增长的源泉，相当程度不同于第一、二产业。因此，对于服务业发展的推动力量或原因有很多解释，大致可归纳为需求和供给两个方面。

需求方面的原因包括两方面。第一，人口学的因素。例如：①女性劳动力的增长，其一方面提高了家庭收入，另一方面也使一部分家务转向由市场提供，两者都刺激了服务业的需求；②人口老龄化趋势，由于发达国家目前 65 岁以上人口比重大都超过了 10%，其结果必然促进保健、金融等服务需求。第二，收入因素。不断提高的收入水平从三个方面创造着服务需求：一是直接增加服务消费，特别是非必需服务支出，例如旅游和个人服务；二是增加依赖于生产服务的货物需求，即企业服务（或生产者服务）的日益增长，例如据估计一辆新车 70% 的成本是花费在设计、软件等与知识为基础的要害上，因而一些制造业的活动被作为服务（资源）外包和重新分类；三是收入提高使消费者偏向更复杂、更高质量的货物和服务，从而提高了质量、设计、方便、环境、文化和创意等知识性服务的需求。

供给方面的原因包括三方面。第一，技术进步，例如计算机和通讯技术的发展。1973~1994 年美国经济中 IT 投资占总设备支出的比重从 12.6% 上升为 48.6%，其中制造业从 3.9% 上升为 40.0%，服务业则从 20.6% 上升为 54.2%，其他产业则从 0.2% 上升为 14.0%。服务业人均 IT 投资从 1973 年的 734 美元提高到 1993 年的 2 439 美元。因此，服务业增长并不完全是收入增长的结果。第二，创新因素。创新包括技术创新、产品创新和组织创新，这些创新提高了竞争力和降低了成本，提高了生产率和开拓了新市场，例如信息技术对于运输、旅行服务的作用。但也有认为服务业的增长，是由于一些服务业生产率增长的减缓。第三，反映了政策调整的结果。例如 20 世纪 80 年代后许多发达国家的政策选择转向放松规制、缩减国防规模、扩张公共教育和保健计划等，促进了服务业的增长。规制对于服务业的发展具有极其深刻的影响。例如日本一项研究关于通过 CGE (Computable General Equilibrium) 模型模拟了放松规制对服务业的影响。模拟表明，假如实行自由贸易，价格可降低达到 6%~8%，实际可支配收入提高 3.6%，GDP 提高 1.4%；假如放松管制，效应更为显著，GDP 提高达 10%；假如自由贸易和放松管制共同实施，则效应平均都达到了两位数（表 6-18）。

表 6-18 自由贸易与放松规制效应模拟 (%)

	自由贸易	放松规制 (假定生产率达到美国水平)	自由贸易和放松规制
实际工资	1.6	4.4	6.7
消费品价格	-6.4	-7.4	-13.2
投资品价格	-8.0	-1.8	-19.0
投资	-0.3	13.6	15.3
实际可支配收入	3.6	5.8	9.9
消费	3.6	5.4	9.4
GDP	1.4	10.0	12.2

资料来源：Hiroki Kawai, Shujiro Wrata: the Cost of Regulation in the Japanese Service Industry

三、服务业增长的基本问题

随着服务业增长超过制造业，以及服务业在 GDP 和就业中越来越占据主要份额，甚至在贸易中显示了一定的作用，发达国家经济被认为转向了一种服务经济。二十多年前，经济学家对美国出现的服务业经济发展就提出了三个最为关注的问题，今天，不仅需要对这三个问题进行检验，更重要的是这三个问题即使在现在仍然具有非常重要的意义。这三个问题是：第一，服务导向经济能否支撑经济的高增长率；第二，服务经济能否创造大量的就业机会；第三，服务经济能否在全球市场中有效地竞争。

（一）服务业的增长贡献

1. 服务业增长与贡献

服务业对于经济增长的贡献和影响逐步提高是一个普遍现象。这不仅反映在发达国家经济增长中服务业增长要超过其他部门，以及经济总量中服务业占据了三分之二的的事实，同样反映在乘数效应上。以英国服务业为例，服务业正成为非服务部门生产一个越来越重要的投入来源，服务业单位需求增长对整个经济产出影响已经接近于制造业（6-19）。

表 6-19 英国 100 个特定部门商品最终需求变化对经济的直接和间接影响

商 品	对经济的最后影响	商 品	对经济的最后影响
市场性服务	174	制造业	180
非市场性服务	126	初级部门	197

资料来源：Deanne Julius, Inflation and Growth in a Service Economy, Bank of England Quarterly Bulletin, November 1998

但如果仔细分析数据，同样可以发现另一个重要事实，这就是在同期，相当部分国家特别是发达国家的经济增长，包括服务业的增长，呈现下降的状况，只不过服务业增长的下降要小于经济整体增长。这意味着，服务业可能与制造业具有相同的经济周期，并且，并不能够独立和完全抵消制造业的下降。因此，服务业要取代制造业的作用，在目前确实存在一定的疑虑（表 6-20）。

表 6-20 部分国家服务业产出年均增长情况（%）

年 份 国 家	GDP				服 务 业			
	1960~ 1970	1970~ 1980	1980~ 1990	1990~ 2002	1960~ 1970	1970~ 1980	1980~ 1990	1990~ 2002
美 国	3.8	3.3	3.5	3.3		3.4	3.3	3.7
英 国	2.8	1.9	3.2	2.6		2.1	3.1	3.4
加 拿 大		4.3	3.2	3.2		4.3	3.2	3.2
法 国	5.6	3.3	2.4	1.9		3.4	3.0	2.1
澳 大 利 亚	5.3	3.0	3.4	3.8		2.4	3.8	4.3
德 国		2.7	2.3	1.6		3.7	3	2.6
意 大 利	5.7	3.6	2.5	1.7		2.7	3.0	1.9
墨 西 哥	6.7	6.7	1.1	3.0		7.0	1.4	3.0
日 本	10.5	4.5	4.1	1.3	10.0	5.0	4.2	2.2
韩 国	8.2	7.4	8.9	5.6		6.6	8.4	5.6
印 度	4.1	3	5.7	5.8	4.7	4.4	6.9	7.9
高收入国家	5.5	3.5	3.3	2.5		3.8	3.5	3.0
中等收入国家	5.3	5.9	2.9	3.2		6.6	3.1	3.3
低收入国家	4.2	4.0	4.7	4.3	4.4	5.0	5.4	5.4
世 界	5.5	3.7	3.3	2.7		4.1	3.5	3.1

资料来源：World Development Indicators

2. 服务业增长与经济周期

服务业是否具有反周期性特征，是决定服务业对于经济作用的一项重要指标。英国的一项研究表明，在 1973~1980 年和 1980~1990 年两个经济周期中，服务业与制造业相比，显著缺乏周期性特征，即没有显著峰值和低值，但也没有明显证据证明英国将更加趋于服务导向和经济周期将更为平滑。

但美国的一项研究则表明,尽管服务业(狭义)就业具有衰退抵抗型的预期,但就整体而言,仍然表现为周期型特征,即在经济衰退时期就业仍然是减少,只不过由于一部分行业的反周期性,因此,这种周期性呈现为相对中度。这项研究对1947~2000年间美国16个服务业行业的衰退周期进行了统计检验,发现:①11个行业即大多数服务业行业属于周期型组,包括工程和管理服务、企业服务、农业服务、汽车服务、其他修理、住宿、个人服务、其他服务、动画片、博物馆等和成员组织,其中前7个行业具有统计检验意义,而又以工程和管理服务、企业服务两个行业的就业变化最具有周期特征,即在经济衰退时期职位增长减缓或减少(其中呈现减少的仅3个行业:工程和管理服务、其他修理、个人服务)。这些行业的一个重要特征,是大部分或相当部分服务产品是销售给企业。②5个行业即少数服务业行业至少属于轻度反周期组,包括私人教育、法律服务、保健服务、社会服务和娱乐,即在经济衰退期,职位增长要比正常时期更快,其中统计检验最显著的是保健业,这些行业的特征是大都属于个人消费。造成反周期的原因多种多样,但一个明显的因素是这些行业往往是劳动力短缺,因而使得在经济衰退时期,更多人们去从事这些低工资而过去不情愿做的工作(表6-21)。

表6-21 美国1947~2000年服务业就业周期和反周期行业分类

行 业	起始日期	衰退周期数	差异	统计显著性	平均衰退季度就业损失	
服务业合计	1947	9	0.5	是	否	
GDP	1947	9	1.5	是	N/A	
周 期 组	工程管理服务	1988	1	1.8	是	是
	企业服务	1958	6	1.4	是	否
	农业服务	1976	3	1.1	是	否
	汽车服务	1972	4	1.1	是	否
	其他修理	1964	5	1.0	是	是
	住宿	1972	4	0.7	是	否
	个人服务	1958	6	0.7	是	是
	其他服务	1988	1	0.4	否	否
	动画片	1988	1	0.4	否	否
	博物馆、公园、动物园	1988	1	0.2	是	否
	成员组织	1972	4	0.1	否	否
反 周 期 组	私人教育	1958	6	-0.5	否
	法律服务	1972	4	-0.4	否
	保健服务	1958	6	-0.3	是
	社会服务	1972	4	-0.2	否
	娱乐	1988	1	-0.1	否

注:差异指经济扩张期就业平均季度变动率与经济衰退期就业平均季度变动率的差。服务业差异值为0.5,意味着在经济衰退期就业增长率减少了0.5个百分点,而GDP差异值1.5,意味着GDP在经济衰退期和经济扩张期变化程度为1.5个百分点。

资料来源:William C.Goodman, *Employment in Services Industries Affected by Recessions and Expansions*, Monthly Labor Review (U.S.), 2001

3. 服务业增长与通胀

服务业对于经济的作用,不仅反映为对增长的积极影响,同样反映为对于价格的负面效应。服务业消费价格或者服务业通胀是许多文献关注的一个重要问题。这一问题的重要性在于:如果服务业价格相对制造业要高(或者服务业价格上升速度要高于制造业),那么,随着服务业比重的提高,就会推动整体经济价格水平的上升。以日本服务业的价格弹性(服务业价格变化对其他产业价格的影响)为例,一

项计算结果表明,批发、零售、金融、不动产和餐馆价格的变化对经济影响最大,每变动1%将分别使全国价格水平变化0.09、0.04、0.05、0.08和0.06,而保险、公路运输、通讯、医疗和保健服务则分别为0.01、0.02、0.02和0.01。

数据显示,客观上,服务业消费价格增长快于整个经济的消费者价格指数,服务业生产者价格指数增长快于商品生产通胀。这意味着服务业增长是通胀的一个重要因素,或者说对于价格变动具有负效应。例如英国自1980年以来,服务消费比重和服务在零售价格指数(RPI)的比重急剧上升,服务消费占家庭支出比重1997年达到46%左右。按照RPI,服务价格通胀自1988年以来平均高于商品2个百分点。服务业价格增长相对要快的原因,一些研究认为是消费者对于质量改进的要求、服务业相对缺乏国际竞争、非贸易性和劳动生产率相对较低等。例如美国自1999年以来所有服务业价格都处于上升,其中一个重要原因,是应对高昂的劳动力成本。自1997年以来,美国劳动力成本一直处于增加。

日本的服务业就明显呈现高价格和低生产率的特征。与美国相比,日本服务业价格相当高而总要素生产率(TFP)则低。在8个大类和47个小类服务业中,日本建筑、金融、运输和其他价格超过美国两倍多,仅空运、教育和研究、非营利组织、医疗和保健4个部门价格低于美国。平均TFP相对低于美国,其中仅12个小类高于美国。低生产率与高价格存在一定的相关性。但异常的是,日本水供应、不动产、通讯、铁路、其他运输服务、摩托车修理、其他娱乐服务、信息和计算机服务的价格和TFP都高于美国,这种“异常”可以解释为由于政府规制导致的市场扭曲,即这些部门存在超额利润(表6-22)。根据估计,高价格和低生产率服务业的成本占GDP的10%,按照人均消费为136000日元。

表6-22 1993年日本与美国服务业价格和TFP比较(美国=1)(%)

部 门	价 格	TFP
建筑	2.505	0.562
公用事业(电、气、水)	1.753	0.922
分销	1.578	0.830
金融与保险	2.404	0.803
不动产	1.290	1.349
运输与通讯	2.943	0.817
其他服务	2.008	0.943
公共服务	2.088	0.508
教育与研究	0.785	1.998
非营利组织	0.920	1.299
信息与计算机	1.190	1.054
政府	2.088	0.477

资料来源: Hiroki Kawai, Shujiro Urata, The Cost of Regulation in the Japanese Service Industry

4. 服务业增长与生产率

服务业对经济增长贡献的第4个衡量指标是生产率。日本的上述研究同样通过CGE(Computable General Equilibrium)模型模拟了生产率变化对日本服务业的影响。研究表明,假定服务业生产率提高20%,对于整个经济来说,总体上将降低价格而较大提高实际工资、收入、消费和GDP的作用。当然不同服务业产生的作用各有差异,作用最明显的是运输服务和建筑服务,金融和保险、医疗和保健、通讯提高生产率所产生的影响则非常微弱(表6-23)。对于就业来说,则将面临结构变化问题。一方面,一个服务业部门生产率的提高往往会导致自身就业的下降,其中尤以运输、金融和分销业最明显,分别使自身就业下降12.7%、10%和8.9%;但另一方面,一个服务业部门生产率的提高总体上会使其他服务业部门和其他经济部门就业微弱的上升,但显著的仅分销服务,例如使运输业就业率上升11.7%,使公用事业上升7.1%,而使纺织业下降7.8%。

表 6-23 敏感性分析(假定 TFP 提高 20%, 对于若干经济指标的影响)(%)

	通讯	运输	建筑	金融	保险	医疗	分销
实际工资	0.4	0.7	0.4	1.2	0.2	0.7	1.8
消费品价格	-0.6	-2.5	0.0	-0.5	-1.0	-1.1	-5.7
投资品价格	-0.3	-2.2	-9.8	-0.2	-0.5	-0.1	-5.3
投资	0.3	0.7	12.0	2.0	-0.4	-0.2	2.2
实际可支配收入	0.5	1.4	0.3	0.9	0.5	0.9	3.4
消费	0.4	1.4	0.1	0.8	0.5	0.8	3.3
GDP	0.4	1.7	4.5	0.8	0.4	0.5	3.6

资料来源: Hiroki Kawai, Shujiro Urata, The Cost of Regulation in the Japanese Service industry

传统的观点认为服务业劳动生产率比较低,这就产生一个重要问题,即随着服务业增长超过其他部门,成为经济的重要推进器,那么较低的服务业生产率发生怎样的变化。数据表明,发达国家由于客观上服务业就业比重普遍大大高于服务业 GDP 的比重,因而服务业劳动生产率水平普遍低于其他产业。例如,英国、加拿大、法国和澳大利亚等比较劳动生产率指标系数都低于 1(表 6-24),但发展中国家服务业比较劳动生产率则相对普遍较高。这意味着,在发达国家服务业就业与其部门规模比较而言,对于整体生产率的贡献是有限的;但在发展中国家则正相反。相应的一个重要事实是,总体上,服务业劳动生产率随着服务业比重的提高呈现下降状况,即服务业对于 GDP 的贡献和对于就业的贡献在达到一定程度时,是反向变化的。

表 6-24 部分国家服务业比较劳动生产率(%)

年 份 国 家	1980	1985	1990	1995	2000
美 国	0.97	1.01	0.99	0.99	0.99
英 国	0.92	1.00	0.95	0.94	0.96
加 拿 大	0.88	0.93	0.92	0.89	
法 国	1.07	1.10	0.97	0.97	0.97
澳 大 利 亚	0.89	1.00	0.96	0.94	0.97
德 国			1.07	1.08	1.06
意 大 利	1.10	1.15	1.07	1.10	1.10
墨 西 哥	2.38		1.60	1.24	1.24
日 本	1.04	1.04	1.00	1.07	1.06
韩 国			1.02	0.94	0.87
印 度			2.41	2.20	
高收入国家	1.04	1.10	1.00	1.00	1.01
中等收入国家	2.47		2.04	1.96	2.29
低收入国家			2.05	1.50	
世 界			2.07	1.88	

资料来源: World Development Indicators

1996 年的一项研究则更表明,伴随着服务业增长,发达国家 20 世纪 90 年代以前服务业生产率呈现急剧下降状况(表 6-25)。一些观点认为这是受一系列因素影响,例如工人技能水平、资本/劳动力

比率、IT 产业投资未形成生产率、次佳规模和政府政策等。

表 6-25 若干国家服务业生产率（人均产出）年均增长（%）

国 家	年 份	1971~1980	1981~1990
		德 国	2.6
法 国		2.6	1.9
日 本		2.3	1.9
意大利		0.6	1.4
加拿大		1.5	1
英 国		1.7	0.8
美 国		0.2	0.1

资料来源：U.S. Development of Commerce Service Industries and Economic performance, 1996

但是，到 20 世纪 90 年代，这种状况应当说有了一定改观。即传统一般认为服务业是低生产率增长和低水平创新的部门已不完全确切。除了法国和日本，OECD 主要国家的一些服务部门，例如运输、分销和通讯部门，由于采用了信息通讯技术，在 1990~1997 年经历了生产率迅速提高。而一些例如社区、社会和个人服务等较少自动化和较少属于生产率改进范围的部门，则生产率增长缓慢（表 6-26）。

表 6-26 部分 OECD 国家服务业劳动生产率增长（A：1979~1989，B：1990~1997，单位：%）

	澳大利亚		加拿大		美国		西德		法国		日本	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
批发、零售、餐饮和旅馆	0.1	1.0	0.7	1.6	1.3	3.1	0.9	0.4	1.2	0.3	4.4	1.0
# 批发与零售			1.6	2.3	1.4	3.0	1.2	0.7	1.6	0.6		
运输、仓储和通讯	3.6	5.4	3.1	2.1	1.6	2.0	3.1	3.9	3.8	2.7	4.1	0.5
# 通讯	7.5	8.6	3.7	5.0	3.9	2.7	4.9	7.2	7.4	4.8		
金融、保险、不动产和企业服务	-0.6	0.6	0.2	0.5	-1.1	-0.4	1.6	2.8	0.1	0.1	2.3	1.8
不动产与企业服务			2.3	0.1	-1.8	-1.2			-0.3	0.4		
非农场企业部门合计	1.4	2.0	1.2	1.6	1.2	1.6	1.5	2.1	2.2	1.7	3.6	1.0

因此，服务业生产率存在的问题，需要把服务业分为高生产率增长部门和低生产率增长部门两部分进行分析，即行业对行业分析。高生产率增长服务部门包括通讯、批发贸易、运输和零售贸易，它们有两个共同特点：一是放松规制和相应竞争性提高；二是开发信息技术应用的能力，或成功应用于现有业务，或应用于开发新的服务。低生产率服务业尽管 IT 投资也很大，但劳动密集程度仍然很高（表 6-27）。

表 6-27 1977~1993 年美国服务业生产率年均增长结构（%）

产 业	年均增长率	
所有私人产业	0.8	
制造业	2.2	
服务业	0.3	
其中：		
高生产率增长 服务业	通讯	4.6
	批发贸易	3.2
	运输	1.6
	零售贸易	0.6

续表

产 业		年均增长率
低生产率增长 服务业	法律服务	-3.0
	汽车修理	-2.1
	保健服务	-1.7
	个人服务	-1.5

资料来源：U.S. Department of Commerce, Service Industries and Economic performance, 1996

5. 服务业增长与创新

服务创新可以划分为技术创新和非技术创新（例如功能创新）。1980年以来，大多数国家服务业的研发活动和投资急剧增长，服务业占据了越来越大的份额，OECD国家企业研发支出中服务研发所占比重从不到5%上升为1997年的15%。1998年加拿大服务业R&D支出比重达到30%，澳大利亚为28%，美国为20%，英国为16%，法国为7%，仅日本为4%（表6-28）。服务业不仅成为研发产品的重要使用者，同样成为重要开发者（技术创新者）。创新的动力来自几方面：①提高生产率；②提高竞争力（国内特别是国际市场）；③服务企业对于制造业部门技术（特别是信息和计算机技术）的购买，例如金融、通讯和公共管理服务部门。

表6-28 服务业R&D支出（美元购买力平价）

国家	年份	制造业	服务业	企业合计
加拿大	1990	2 717	956	3 976
	1998	4 883	2 321	7 649
美 国	1990	88 934	20 793	109 727
	1997	125 902	30 964	157 539
澳大利亚	1990	923	468	1 511
	1997	1 857	811	3 063
日 本	1990	45 645	1 315	47 523
	1997	61 231	2 896	64 576
法 国	1990	13 266	557	14 365
	1997	14 454	1 156	16 554
英 国	1990	11 188	1 983	13 817
	1998	12 476	2 541	15 501

资料来源：OECD, Innovation and Productivity in Services. 2001

以加拿大为例，服务业在加拿大的创新体系中发挥着双重作用：一方面，通过新技术使用，促进了技术扩散；另一方面，通过研发开发了新技术。加拿大服务业创新率最大的行业（企业创新比重）是金融（62%）、通讯（45%）和技术性企业服务（43%）。而服务业创新中最重要的、使用最广泛的技术是信息和通讯技术（ICT）。1997年服务业研发支出为29亿美元，占加拿大研发总支出的34%，制造业占61%，农业占1%，采掘业占2%，公用事业占3%，建筑业占10%。1997年与1993年相比，服务业研发支出增长了41%，比重占全国的三分之一，而制造业和全国仅分别增加了30%和32%。服务业中研发最活跃、最多和增长最快的是工程与科学服务、计算机和相关服务、批发贸易，以及金融、保险和不动产服务。

但总体上，服务业R&D密度低于制造业，不同服务业间差异很大，例如在电讯和软件相当高，在社会和个人服务业则很低。服务业创新程度和效率客观上非常难以度量，这部分是由于服务业创新的特

点,许多不是技术性,或者是过程的变动,一些并不需要大量的 R&D,因此,传统的 R&D 测量方法,例如专利,并不十分有效。

(二) 服务业的就业贡献

服务业增长对于就业影响或作用,涉及几个方面:提供的就业机会数量、这些职位的质量(工资水平)和结构,以及对制造业就业人员重新就业的影响。

1. 就业变动

由于服务业就业比重的上升趋势,因此,服务业提供劳动力就业机会的作用几乎无须证明。但是,一个基本的疑问是:由于服务业增长的相当部分原因或内容,是制造业服务活动外包化的结果,因此,在服务业就业增长中,需要认识究竟有多少是由这种“外包”转移而形成的?假若服务业就业的增长仅仅是“制造业就业的转移”,那么服务业的就业增长就只有统计意义而缺乏实际作用。例如一些观点就认为,美国制造业就业份额的下降和服务业就业份额的稳定上升,反映了从事服务职位的劳动力开始“脱离”(Spin off)规模缩减的制造业企业。如果这些企业现在购买的服务是它们过去自身提供的,那么,制造业就业减少中的一部分就仅仅是一种计算上的改变。但是,数据并不支持这种“脱离”。1983~1993年制造业和服务业职位结构并未改变,特别是制造业白领职位份额保持着稳定。1993年与1983年相比,美国制造业中,行政、专业、管理、生产人员和辅助工分别稳定在7%、6%、12%、20%、45%左右,而服务业中,行政、专业、管理和服务人员比重分别保持在6%、30%、20%和25%左右。这表明制造业企业没有更多依赖于支持性服务的外包,过去十多年服务业就业的增长并不是制造业就业“脱离”的结果,而主要是其他促进因素,即对服务业需求的增长(表6-29)。

表6-29 1983~1993年美国按照职位的就业变化和中位数周工资

	合计		制造业		服务业其他项部门	
	变动(%)	周薪(美元)	变动(%)	周薪(美元)	变动(%)	周薪(美元)
合计	100.0	394	-47.5	452	118.8	371
经理人员	30.5	635	-0.9	804	18.4	598
专业人员	46.0	617	-3.3	819	43.1	578
技术人员	13.4	495	-0.6	596	9.7	436
生产工人	-20.3	490	-11.4	502	3.4	415
行政人员	6.7	349	-6.0	394	18.6	305
操作人员	-19.0	328	-23.5	345	3.5	234
销售人员	11.6	314	-0.6	578	2.8	250
服务人员	32.6	215	-1.2	346	18.6	216

资料来源:U.S.Department of Commerce, Service Industries and Economic performance, 1996

值得注意的是,尽管服务业经济增长仍然大大快于其他部门,但英国服务业就业比重1996年达到76%后,1997年出现首次下降。

2. 就业结构

数据表明,OECD国家中,服务业就业比重最高的是社区、社会和个人服务业,1997年占45%(年均增长2.4%),而就业数量增长最快的是金融、保险、不动产和企业服务,1980~1997年年均增长4%,比重占15%。此外,运销增长1.9%,运输和通讯增长1.3%。服务业的多样化反映在劳动力的特点上,即与制造业一样,从很低技能的工人到高级的专业人员。20世纪80年代在10个OECD国家的一项研究表明,9个国家高技能的白领工人增长总体快于其他工人,高技能的蓝领工人总体增长较低,但同时,许多服务部门提供了大量低技能就业机会。随着向以知识为基础、服务为导向的经济转型,提高了人力资本的重要性,有技能工人的短缺已经显示为一个问题。

就工资水平而言,以美国为例,服务业工资率低于其他部门,但这种差距在缩小。而在工资率相对较高的服务部门和传统低工资行业高工资职位(例如经理人员和专业人员)的就业增长最快。这打消了

转向服务业比会使大多数美国人从事不愿意的低工资职位的疑虑，但对于是否会像制造业一样成为薪酬优厚的中等熟练工人职位提供者，证据并不明显（表 6-30）。

表 6-30 美国各部门平均工资和就业占全国的比重

	平均工资（美元/小时）				就业比重（%）			
	1970	1980	1990	1993	60 年代	70 年代	80 年代	90 年代
所有部门	3.23	6.66	10.01	10.83				
制造业	3.35	7.27	10.83	11.74				
服务业		6.06	9.42	10.30	48	51	57	61
运输与公用事业	3.85	8.87	12.97	13.63	5	5	5	5
批发与零售贸易	2.72	5.48	7.86	11.35	20	21	22	23
金融、保险与不动产	3.07	5.79	9.97	10.39	5	5	6	6
其他服务	2.81	5.85	9.83	10.23	16	20	24	27

注：其他部门包括保健、工程、企业、个人和社会服务。

资料来源：U.S. Department of Commerce, Service Industries and Economic performance, 1996

3. 制造业重新就业

1983~1993 年，美国制造业职位净减少主要集中在 3 个行业：管理人员（Administrative Worker，17.5 万个）、生产工人（Production Worker，25 万个）和辅助工人（Labourers，42.5 万个），而同期，服务业在这些领域就业净增加大大超过了制造业的减少数，分别增加了 350 万个、50 万个和 150 万个岗位。这表明，逻辑上，制造业这 3 类岗位失业人员有机会在服务业重新就业。当然，就数量而言，生产工人重新就业相对问题大一些。数据表明，生产工人重新就业比较困难的主要是中等技术领域职位，例如一般机械工具操作工、纺织机械操作工、检验员和一些金属工人。这些领域工人占制造业生产岗位净减少数的近 66%，而只占服务业这类岗位净增加数的极小部分。相对照，生产工人重新就业前景比较光明的是高技术（例如复杂技术操作工）和低技术（例如汽车操作工和辅助工）职位，转向服务业相对困难较小。一项制造业和服务业就业的比较表明，尽管服务业就业增长迅速，但并不能弥补制造业蓝领就业职位的减少（表 6-31）。

表 6-31 美国 1983~1993 年制造业和服务业生产工人的变化

	制造业			服务业		
	1983 (千人)	1993 (千人)	变化 (%)	1983 (千人)	1993 (千人)	变化 (%)
总职位	18 818	18 191	-3	58 075	76 675	32
生产工人职位	12 228	11 576	-5	8 515	10 634	25
# 监管	777	684	-12	456	527	16
建筑工人	267	210	-21	292	288	-1
机械工	783	740	-6	2 483	2 941	18
检验员	563	480	-15	77	110	43
金属工人	632	593	-6	93	96	3
一般机械工	777	651	-16	2	13	550
纺织机械工	947	766	-19	65	77	19
制作工	1 873	1 982	6	200	367	84
汽车和辅助工	2 129	1 943	-9	4 049	5 247	30

资料来源：U.S. Department of Commerce, Service Industries and Economic performance, 1996

(三) 服务业的贸易贡献

对于服务贸易和投资增长有 4 种主要的解释：①技术改变；②贸易政策变化（WTO，贸易自由化）；③国内政策变化（放松管制）；④通常的供求影响，例如实际收入提高或平均教育水平提高增加的对于服务的需求。信息和通信技术增强着服务的国际贸易性，其作用如同运输设施促进的货物贸易，信息和通讯技术支持着服务贸易由“商业形态”向“虚拟形态”的转型。

世界服务贸易的总体特征是绝对增长，但相对缓慢，服务贸易比重几乎没有变化。WTO 一项研究甚至表明，1985~2003 年世界贸易格局发生了两个重要变化，即服务贸易增长不再显著超过商品贸易增长，农产品贸易则由初级产品转向加工产品。这一结论挑战了一般认为世界商业服务贸易增长快于商品贸易的观点。数据表明，20 世纪 80 年代下半期，商业服务贸易扩张确实快于商品贸易，但自 1990 年开始，两种增长基本相同，1990~2003 年年均增长都在约 6%，因此，服务贸易比重也停留在 20% 左右。这意味着，相对于服务业对 GDP 的贡献占 70% 并且继续上升而言，服务贸易对于国际贸易的作用仍然非常小。服务贸易的这种状况，除了政治障碍，经济上的困难性在于：第一，许多服务是接近于一种有形服务，例如宾馆、理发等；第二，这些服务并不能与生产过程分离开来。因此，许多服务必须在所希望去提供服务的国家建立一种商业实体，以离消费者最近。

就服务贸易具体结构而言，属于“其他商业服务”的贸易比重从 6.3% 上升为 9.4%，增长最快，而运输服务从 5.5% 下降为 4.5%。因此，服务贸易比重的停滞，可能是内部结构变化的结果，即一部分新兴服务业贸易的增长，为另一部分传统服务业贸易的下降所抵消。

同样需要研究的是由世界服务贸易地区和行业结构变化所反映的世界服务活动转移问题以及服务业全球竞争力问题。比较发现，2002 年与 1995 年相比，世界商业服务出口增长格局的特征，是由欧洲和非洲向亚洲转移，而北美国家保持着稳定（表 6-32）。

表 6-32 1992~2002 年世界商业服务出口增长结构（%）

国家和地区	年均递增	1992 年比重	2002 年比重
世界	5.4	100	100
北美	5.6	19.3	19.7
美国	5.6	17.1	17.4
拉美	5.0	3.7	3.6
西欧	4.7	52.0	48.6
英国	7.2	6.6	7.8
欧洲 15 国	4.7	46.7	43.7
非洲	3.6	2.4	2.0
亚洲	6.9	17.9	20.5
中国内地	15.8	1.0	1.5
印度	17.0	0.6	1.5
韩国	10.0	1.1	1.7
马来西亚	11.7	0.5	1.0

资料来源：WTO, International Trade Statistics.2003

从出口行业分析，在其他商业服务中，出口份额增幅最大的是印度和西班牙，增值最大的是英国和美国。而出口份额减幅和减值最大的是日本和法国；在运输服务中，出口份额增幅和增值最大的是丹麦，其次是西班牙和韩国，而出口份额减幅和减值最大的是美国和法国；在旅行服务中，出口份额增幅和增值最大的是中国，其次是土耳其和西班牙，而出口份额减幅和减值最大的是奥地利和意大利。这表明，世界服务业生产在不同领域、不同地区确实发生或者开始产生某种程度的转移，特别是在其他商业

服务领域发生的转移，具有特殊的战略意义和政策意义。

四、服务业增长的结构特征与生产者服务

(一) 服务业增长的结构特征

各个组织和国家对服务业的分类不同。国际组织的分类主要包括联合国、欧盟、IMF、WTO等。

联合国2002年版的国际标准产业分类(1SIC Ver.3.1)主要根据经济活动划分,属于服务业的大致包括11类:①批发和零售贸易,汽车、摩托车和个人、家庭物品修理;②宾馆和餐馆;③运输、仓储和通讯;④金融中介;⑤不动产、租赁和企业活动;⑥公共行政和国防,强制性社会保障;⑦教育;⑧保健和社会工作;⑨其他社区、社会和个人服务活动;⑩作为雇主的私人家庭活动和私人家庭无差异的生产活动;⑪境(区)外组织和团体。

联合国2002年的产品总分类(CPC Ver.1.1)主要按照经济活动的产品(包括可运输的商品以及不可运输的商品和服务)划分,属于服务业的包括5大类和31个小类:①建筑服务;②分销贸易服务、住宿、食物和饮料服务、运输服务、公用事业服务;③金融和相关服务、不动产服务、租赁服务;④企业和生产服务;⑤社区、社会和个人服务。

GATI确定的服务部门分类法GNSAW/120(1991年标准)将服务部门划分为12大类和54小类:①企业服务,包括专业服务、计算机和相关服务、研发服务、不动产服务、没有经营者的租赁服务和其他企业服务6小类;②通讯服务,包括邮政服务、快递服务、电讯服务、视听服务和其他服务5小类;③建筑和相关工程服务,包括一般建筑物建筑工作、一般民用工程建筑工作、安装工作、建筑物完成工作和其他5小类;④分销服务,包括代理服务、批发贸易服务、零售贸易服务、特许经营和其他5小类;⑤教育服务,包括小学教育服务、中学教育服务、高等教育服务、成人教育和其他教育5小类;⑥环境服务,包括污水处理服务、废弃物处理服务、卫生和类似服务,以及其他服务4小类;⑦金融服务,包括保险和保险相关服务、银行和其他金融服务以及其他3小类;⑧保健和相关社会服务,包括医院服务、其他人类保健服务、社会服务和其他4小类;⑨旅游和相关旅行服务,包括旅馆和餐馆、旅行代理和旅游经营服务、导游服务和其他4小类;⑩娱乐、文化和体育服务,包括娱乐服务、新闻媒体服务、图书馆、美术馆、博物馆和其他文化服务、体育和其他娱乐服务,以及其他5小类;⑪运输服务,包括海运、内河运输、空运、空间运输、铁路运输、公路运输、管道运输、其他辅助运输服务和其他9小类;⑫其他。

按特征服务业可分为:生产者服务、消费者服务和政府服务。其中生产者服务包括运输与仓储、通讯、批发、金融、保险和不动产、企业服务;消费者服务包括零售、膳宿、餐饮和其他;政府服务(非市场服务)包括政府服务、教育、保健和社会服务。

发达国家服务业结构变动的总体特征是:增长最快的服务业行业是企业服务、通讯服务、教育和保健服务,在一些国家还包括社区、社会和个人服务业。而运输等传统行业在服务业中的重要性总体上在下降,这种下降表明对于这些服务的需求趋于饱和,同时,这些部门相对快的生产率增长也会导致相对价格的变化和这些部门产出和就业份额的下降(表6-33)。

表6-33 OECD国家服务业结构(%)

国家	行业		批发、零售及餐宿		运输、仓储及通讯		金融保险、不动产及企业服务		社区、社会及个人服务		政府服务(等)	
	年	份	1987	1997	1987	1997	1987	1997	1987	1997	1987	1997
澳大利亚	19.2	20.1a	8.0	7.8a	22.0	26.2a	13.5	14.8a	3.9	3.9		
加拿大	12.9	11.8a	6.6	6.1d	16.4	18.5d	11.0	12.7d	9.6	10.4d		
法国	14.9	14.7	6.0	5.7	20.4	22.9	5.2	6.2	16.4	7.4		
德国			5.4c	5.0	11.3c	14.0			11.1c	10.8		
日本	13.5	12.1a	6.7	6.7a	16.6	17.9a	16.4	19.7a	8.1	8.0a		

续表

国家	行业 年份	批发、零售 及食宿		运输、仓储 及通讯		金融保险、不动产 及企业服务		社区、社会 及个人服务		政府服务(等)	
		1987	1997	1987	1997	1987	1997	1987	1997	1987	1997
韩国		14.3	11.3	7.1	7.3	12.2	17.6	5.4	7.1	6.7	8.3
墨西哥		23.3	19.7a	8.7	9.3a	10.0	15.9a	10.5	12.5a	4.1	5.0a
英国		11.7	12.5b	7.1	7.3b	18.8	22.3b	4.9	9.6b	12.6	9.7
美国		16.9	16.8a	6.3	5.9a	25.5	28.6a	9.8	11.5a	11.8	11.4a

注：(1) 各国各行业分类略有差异，例如日本的生产者服务是归在社区、社会及个人服务类别。(2) a：1996年，b：1995年，c：1991年，d：1993

资料来源：OECD. The Service Economy, Business and Industry Policy Forum Series, 2000, p42

服务业就业结构呈现相类似的变化，以具有典型意义的美国服务业结构特征为例，从20世纪60年代到90年代，传统的运输和公用事业、批发与零售贸易就业所占比重保持着稳定，甚至金融、保险与不动产也呈现滞涨状况，因此，服务业就业的增长几乎全部是由于其他服务业就业的增加(表6-34)。

表6-34 美国服务业占全国就业比重

行业	年代	60年代	70年代	80年代	90年代
全部服务业		48	51	57	61
运输和公用事业		5	5	5	5
批发与零售贸易		20	21	22	23
金融、保险与不动产		5	5	6	6
其他服务		16	20	24	27

资料来源：U.S. Department of Commerce, Service Industries and Economic performance, 1996

但是各个国家的变化不同，不同时期的变化也不同。

美国服务业结构近期的特点是：①从行业结构看，2002年与1997年相比，增长最快的是教育服务、专业和科技服务、信息、不动产和租赁服务，这些行业比重都不同程度提高，而传统的批发贸易、金融和保险等主导服务业尽管仍然是美国最重要的服务部门，但它们所占有的份额在下降(表6-35)。

表6-35 美国服务业结构变化(%)

	单位数增长	收入增长	单位数比重		收入比重	
	1997~2002	1997~2002	1997	2002	1997	2002
批发贸易	-2.57	7.9	8.56	7.82	32.69	28.63
零售贸易	-0.61	28.8	21.12	19.67	19.82	20.73
运输和仓储	12.74	20.1	3.36	3.55	2.56	2.50
信息	19.92	45.2	2.16	2.43	5.02	5.92
金融和保险	13.65	19.0	7.46	7.95	17.70	17.11
不动产和租赁	12.95	44.4	5.44	5.76	1.94	2.27
专业和科技服务	20.22	50.6	11.73	13.21	4.79	5.86
公司和企业管理						
行政保障以及水管理	-0.13	39.8	5.22	4.88	2.38	2.70
教育服务	22.16	55.5	0.77	0.88	0.16	0.21

续表

	单位数增长	收入增长	单位数比重		收入比重	
	1997~2002	1997~2002	1997	2002	1997	2002
卫生保健与社会援助	10.27	39.4	12.19	12.60	7.13	8.07
艺术、娱乐与休闲	12.14	31.6	1.87	1.97	0.84	0.90
餐宿服务	3.12	32.2	10.29	9.94	2.82	3.03
其他（不包括公共管理）	1.50	18.5	9.81	9.33	2.14	2.06
服务业合计	6.71	23.1	100.00	100.00	100.00	100.00

资料来源：U.S. Census Bureau, 2002 Economic Census

(2) 从地区结构看, 在新兴服务业发展中, 占有重要地位的企业服务业和保健服务呈现分散化趋势, 或者说向较小的州扩展。同时, 传统农业和工业地区例如得克萨斯州和佛罗里达州的服务业增长, 降低了纽约等地区服务业在全国服务业中的份额。1977~1997年, 纽约州服务业占全国服务业 GDP 的份额下降了 2 个百分点, 而其中一个重要原因是纽约企业服务业占全国企业服务业份额由 14% 下降为 8%。保健服务业同样如此。服务业增长快地区的一个重要原因是企业服务业和保健服务业的增长, 不论是大州, 还是中、小州都如此。服务业地区分散趋势的一个关键原因, 是经济活动分散化。由于信息技术提升了服务的可贸易性, 即一些服务特别是企业服务可以从其他地点提供, 因此, 企业服务的提供者可以在位于一些生产要素例如办公场所等更为便宜的地区和在远距离服务市场。保健服务分散化的趋势, 则可能与人口向城郊转移和远离大城市相关。

(二) 生产者服务业增长

生产者服务或者企业服务 (Business Services) 是一种企业对企业的服务, 例如咨询、法律和会计服务。NAACE (北美产业分类) 企业服务的定义和分类: ① 计算机服务 (主要包括硬件咨询、软件咨询、数据处理、数据应用); ② 专业服务 (主要包括法律服务、会计和税务咨询、管理咨询); ③ 销售服务 (主要包括市场研究、广告); ④ 技术服务 (主要包括建筑事务、工程事务、技术测试和分析); ⑤ 租赁服务 (主要包括运输和建筑设备租赁、办公设备租赁); ⑥ 劳动力招募 (主要包括劳动力招募和人事规则); ⑦ 运转 (主要包括安保、工业清洗); ⑧ 其他 (主要包括秘书和翻译活动、包装、展览)。而根据 1995 年“欧洲企业服务” (EUROSTAT 出版) 的定义和分类, 企业服务包括计算机、专业 (例如会计)、销售、技术、出租和租赁、劳动力招聘、操作 (例如安保、秘书) 和其他服务 (例如会展) 8 大类。

生产者服务的重要性在于它们已成为发展最快的部门, 以及成为其他部门变化和竞争力的催化剂。生产者服务已经成为大多数发达国家 20 世纪 80 年代以后增长最快和占有越来越重要份额的服务行业。1994 年欧洲 15 国企业服务增加值比重为 15.3%, 制造业为 11.2%, 企业服务/制造业之比为 72% (表 6-36、6-37), 而美国分别为 19.2%、18.0% 和 106%。同时, 数据表明, 企业服务业的劳动生产率最高。加拿大 1998 年与 1961 年相比, 生产者服务 GDP 增长了 3.3 倍, 1998 年比重达到 54%, 而消费者服务分别仅为 2 倍和 19%, 政府服务分别为 1.9 倍和 27%。特别是 OECD 的战略性企业服务 (Strategic Business Services, 包括计算机软件和信息加工服务、研发和技术服务、销售服务、企业组织服务和人力资源开发服务) 近年来在经济增长和就业创造方面呈现强势, 年均增长达到 10%, 1999 年总收入估计超过 15 万亿美元 (1995 年为 11 万亿美元), 1995 年就业超过 1100 万人。

表 6-36 1994 年欧洲 15 国服务业结构 (%)

	增加值比重	就业比重		增加值比重	就业比重
制造业	21.1	22.7	金融、保险	5.7	3.1
能源与建筑业	10.3	7.8	企业服务	15.3	8.5

续表

	增加值比重	就业比重		增加值比重	就业比重
农业	2.5	5.1	社会、个人服务	10.6	7.1
批发和零售	14.8	18.7	政府服务	13.2	21.1
运输、通讯	6.4	5.9			

资料来源：Commission of the European Communities, the Contribution of Business Services to Industrial performance: A Common Policy framework, 1998

表 6-37 欧美主要国家企业服务业数据

	企业数	就业	比重	增加值	比重	就业年均增长		增加值年均增长	
	1995	1994	1994	1994	1994	1980~1990	1990~1994	1980~1990	1990~1994
奥地利	35 484	151	4.5	20	11.8		3.6	14.6	8.8
丹麦	90 742	156	6.3	18	16.6	4.1	0.6	5.4	2.9
芬兰	31 255	125	6.5	11	15.6	8.5	-2.5	8.0	-3.1
法国	427 074	1 811	8.2	202	18.0	5.8	0.3	4.3	3.8
德国	642 339	2 805	9.8	220	14.2	4.4	5.1	15.1	11.1
荷兰	88 326	496	9.3	41	16.4	6.5	4.1	14.7	6.8
瑞典	107 205	266	6.6	29	17.5	7.0	-1.5	1.6	1.5
英国	359 686	2 013	9.3	146	19.5		0.7	4.2	1.0
小计			7.6		16.2	6.0	1.3	8.5	4.1
美国		12 055	10.4	1 038	19.2	7.6	2.1	7.8	5.1

注：德国、美国为 1993 年和 1980~1993 年、1990~1993 年，荷兰增加值为 1992 年和 1980~1992 年、1990~1992 年。

资料来源：Commission of the European Communities, the Contribution of Business Services to Industrial performance: A Common Policy framework, 1998

生产者服务业的重要性同样反映在支出上。以英国为例，1970~1997 年服务消费支出（私人和服务消费以及净服务贸易差额）占 GDP 的变化要低于服务产出波动。其中，1970~1992 年呈现缓慢向上趋势（从占 GDP 约 48% 上升为 52%），而 1992 年后比重下降（分别为约 52% 和约 49%）。主要原因是政府消费下降（从约 25% 下降为 18% 左右）抵消了私人消费的上升（分别为约 23% 和近 30%）。服务消费增长相对低于服务产出，表明服务扩张的相当部分是在企业服务以及分销上。

生产者服务业之所以增长迅速，总体上是由于经济发展转向服务。企业服务业对于经济的作用体现在三个层面上。第一层面：促进产业竞争力和经济增长。第二层面：促进生产率、竞争、创新和就业。第三层面：促进专业化、产品差异化、集中、改进组织、减少成本、提升质量、知识、技能与专长、新技术和国际化。

最重要的原因源于四个方面：一是企业在无形活动方面的投资增长和知识管理重要性的增强，知识经济的提升增强了对专业服务的投入的依赖；二是使用外部服务提供者需求的不断增加，例如小企业增长，它们往往使用外部服务补充内部资源；三是适应企业内部更大灵活性的需求，以及许多领域专业化和不断增长的劳动力分工；第四也是最重要的一个因素，是制造业服务活动的（资源）外包。企业原有的内部活动日益增长的外包，是企业服务迅速增长的一个重要原因。

促进外包增长的因素包括一系列压力：企业把业务集中于核心竞争力的压力（竞争力）、减少成本和开拓外部的压力（成本与效率），以及技术更有效率的压力（专业化）。一项调查表明，65% 的企业外包原因是考虑专业化，50% 是节约成本，36% 是为了改善效率。1997 年美国年收益 8 000 万美元以上的公司的外包额达到了 850 亿美元，其中 IT 占企业外包额的 30%，人力资源占 16%，市场营销占 14%，金融占 11%。总体制造业厂商占有外包额的近三分之二，信息和专业服务分别占 13%。在日本，1997

年最愿意外包的活动包括职业培训 (20.1%)、信息系统 (19.7%)、生产加工 (17.4%)、会计和税收 (14.0%) 以及研发 (13.7%)。推动外包增长的一个重要因素是信息通讯技术 (ICT)。外包促成了新服务部门的增长、改进了服务质量和降低了价格。然而,不利的方面是,外包可能导致企业战略信息的潜在泄露、损失能力和对外包活动的控制和减少对“专有技术”的购买。由外包促进的生产者服务业增长,需要满足两个条件:第一,企业非生产性制造业就业增长与制造业产品中服务内容的相对增加不对应,因此,制造业企业必须选择服务外包而不是雇佣服务人员;第二,在既定的服务业生产率缓慢增长下,在制造业企业中,生产部门生产率增长要快于服务部门,因此,就业结构的稳定意味着制造业企业越来越依赖于外部提供的服务投入。

(三) 服务业细分

服务业细分是服务业发展的重要特征和基础,也反映了服务业发展的结构和未来动向。以美国为例,美国服务生产部门划分为6个主要分支:①运输、通讯和公用事业;②批发贸易;③零售贸易;④金融、保险和不动产;⑤服务;⑥政府(公共管理)。占主要比重的是批发、零售以及金融和保险(表6-38)。

表6-38 2002年美国产业结构(%)

	企业总计		非雇主类		雇主类	
	数量	收入	数量	收入	数量	收入
公用事业	0.1	2.4	0.1	0.1	0.3	2.4
建筑业	12.9	0.6	13.8	16.5	10.9	5.6
制造业	3.0	19.5	1.9	1.9	5.4	18.9
批发贸易	3.7	22.3	2.4	4.3	6.9	21.6
零售贸易	13.8	16.5	12.2	11.2	17.4	15.7
金融与保险	5.2	13.5	4.4	6.3	7	12.9
保健与社会援助	10.1	6.4	9.7	6.1	1.1	6.1
专业/科学/技术服务	15.5	5.1	17	13.8	12.2	4.5
信息业	1.7	4.6	1.5	1.1	2.1	4.5
不动产与租赁	10.3	2.6	12.5	23.2	5.1	1.7
行政与支持服务	7.5	2.4	8.4	3.9	5.5	2.2
宾馆与餐饮	3.7	2.4	1.6	2	8.8	2.3
艺术与娱乐	4.6	0.8	5.8	2.9	1.7	0.7
其他(不包括公共管理)	1.3	0.6	1.2	0.4	1.7	0.6
教育	1.8	0.2	2.3	0.7	0.8	0.2
运输与仓储	4.7	0	5.4	5.8	3.1	0

资料来源:U.S. Census Bureau, 2002 Economic Census

服务分支(即第5分支)则非常广泛,主要有16个行业,包括某些农业服务(例如园艺)、宾馆和其他住宿、个人服务、企业服务、汽车服务、其他修理、动画片、娱乐、保健、法律服务、私人教育、社会服务、博物馆和动物园、成员组织(例如教堂和协会)、工程和管理服务、其他等。事实上,这里的“服务分支”往往是标记为“其他服务”,并不存在一个单一适用的概念。其可以是物理形态(例如修理),或智力形态(例如教育),或感觉形态(例如艺术),或体验形态(例如娱乐)。这些服务分支可以分为3大类:①企业导向服务(4个行业),包括农业服务、企业服务、其他修理、工程和管理服务;②消费者导向服务(7个行业),包括个人服务、娱乐、保健、私人教育、社会服务、博物馆等成员组织;③混合型服务(4个行业),包括住宿、汽车服务、动画片和法律服务。数据表明,美国混合服务

类就业份额最低，增长最慢；消费者服务类份额最高，而企业服务类就业增长最快。作为服务生产部门 (Service - Producing Sector) 的服务分支 (Service Division)，1988 ~ 2000 年间贡献了美国就业增长的一半以上，其中来自企业的需求增长是关键因素，新增的有酬就业 97% 以上是服务生产部门 (表 6 - 39)。

表 6 - 39 美国服务分支就业增长情况 (%)

	占服务分支就业比重		1988~2000 年增长幅度
	1988 年	2000 年	
企业导向服务行业	30	36	88
消费者导向服务行业	55	52	49
混合服务行业	14	12	34

资料来源：Bill Goodman, Reid Steadman, Services: Business Demand Rivals Consumer Demand In Driving Job Growth, Monthly Labor Review (U.S.), April 2002

从结构分析，1988 ~ 2000 年，企业服务和保健占美国服务分支就业增长的一半以上，是两个最大的新增就业行业，分别新增 5 220 (千人) 和 2 990 (千人)。其中企业服务中就业增长最大的行业是人事服务 (合同劳动力安排，2 537 千人) 和计算机服务 (1 422 千人)。消费者服务中就业增长最大的除保健业外，是社会服务 (1 351 千人，其中主要的是日托和住宅维护行业)，见表 6 - 40。

表 6 - 40 美国 1988~2000 年服务分支就业增长 (%)

	产出中销售给生产者比重	产出中销售给消费者比重	产出中销售给政府比重	就业比重		就业增长占服务分支就业增长比重	就业占服务分支就业比重
	2000 年	2000 年	2000 年	千人	比重		
合计	48	51	0.2	14 956	59	100	100
企业导向服务	84	5	9	6 778	88	45	36
企业服务	86	4	10	5 220	113	35	24
人事服务	93	3	5	2 537	188	17	10
计算机服务	73	2	23	1 422	211	10	5
工程 / 管理服务	86	4	8	1 188	53	8	8
消费者导向服务	7	104	-11	6 828	49	46	52
保健	3	112	-14	2 990	42	20	25
社会服务	4	92	4	1 351	87	9	7
混合服务	46	50	2	1 205	34	8	12

资料来源：Bill Goodman, Reid Steadman, Services: Business Demand Rivals Consumer Demand in Driving Job Growth, Monthly Labor Review (U.S.), April 2002

第三章 提高城市能级水平与发展现代服务业的关系

城市能级水平是一种内在综合素质及其地位与作用的表征，主要表现为城市功能水平、城市现代化水平、城市经济增长水平和城市影响与控制力水平等方面。现代服务业发展与这些方面都有着紧密的关系，成为提高城市能级水平的重要支撑条件。广州作为国际化大都市，是珠江三角洲乃至泛珠江三角洲的中心城市，其能级水平相当高，现代服务业的发展成为它确保泛珠三角中心城市的关键。

一、现代城市的基本职能依托于现代服务业

从城市的基本活动来讲，维持城市的正常运转和满足城市居民的基本生活需要只是其非基本职能，而其基本职能主要是指区域性和跨区性的服务功能。区域性功能是城市职能体系的支柱，是城市中心地位的基石，其服务范围为城市的腹地，由多种服务功能组合构成，主要是城市作为特定区域的中心为其腹地所提供的各种物质、精神方面的综合服务活动。这一功能主要体现在综合性工业部门与腹地之间的垂直和水平联系，区域性交通枢纽和区域商品批发中心对腹地交通组织和商品流通的作用，企业总部和行政管理机构对腹地工业的组织管理和行政决策作用，城市为腹地提供的科技、教育、金融、信息、咨询等服务功能等方面。广州对珠三角、华南地区提供的各项服务功能就是其城市职能。

跨区性功能是城市与城市之间经济互补发展的重要前提，是城市与外围区域之间经济联系的主要手段。其服务范围是全国性甚至世界性的，这类服务功能组合较少，但是功能影响尺度较广，主要表现为超越腹地尺度的专业化工业服务功能、专业化商贸服务功能、专业化交通运输功能、专业化旅游功能等。这一功能的培育和建设是以城市及腹地优势为基础的，以专业化部门为支撑的，着眼于城市及区域之间的社会经济分工，是形成合理的城市体系的根本所在。因此，只有通过现代服务业才能完全实现现代城市的基本职能。大都市的集散功能、生产功能、管理功能、服务功能和创新功能主要是通过服务业，特别是现代服务业来实现的。城市服务业比重越高，现代服务业越发达，就越具有区域性和跨区性的城市服务功能，广州的区域定位决定现代服务业在其发展中的关键作用。

二、现代城市的基本特征由现代服务业来体现

由于城市是现代化的中心，必然是现代产业和现代市场的空间载体。因此，城市能级水平在很大程度上体现为城市的产业功能的发展方向与强弱。两者之间有着天然的互动关系。城市的发展与服务存在着某些必然的联系，城市化加剧了生产者与消费者之间的分离，从而强化了生产者与生产者之间、生产者与消费者之间的中介服务组织的作用。现代城市具有三大基本特征，即系统化、网络化和现代化。而这些现代城市的特征，则是通过现代服务业才得以充分体现的。

现代城市经济是一个复杂巨大的系统，各子系统之间通过大量密集的要素、产品和信息相互联结，并产生能量转换。合理的系统结构及其相互关联，必然会产生巨大的经济效益。而服务促进了要素、产品和信息的流动，从而成为各系统之间关系的重要“润滑剂”。从这一意义讲，服务业是连接、融合城市经济各个子系统的基础产业。落后的城市服务业势必会严重影响其他经济活动的质量和效率。

城市发展的一个主要表现，是人们的生活方式、行为方式、价值观念、文化素质等的全面改变和提升的过程，而这一过程的实现则是服务业在城市各方面、各领域的全面渗透。因此城市的现代化，从某种意义上，是要求通过城市服务业的社会化、专业化和现代化来体现。

在当今时代的城市发展中，网络化的连通性越来越成为其本质特性。一般而言，城市的经济实力与其所联结的地区的生产力有直接的关系。一个城市所联结的空间区域的生产力越高，其经济实力就越大。目前在全球城市体系中位居最顶端的城市伦敦、纽约、东京等都位于经济高度发达的国家，而经济发展水平较低的非洲城市在全球城市体系中地位也很低。这充分说明一个国家或地区能否出现较高等级位置的城市，不仅仅取决于城市本身，更重要的是取决于城市所在国家或所联结的区域生产力和经济发展水平。一个城市的成功，日益取决于它与其他城市之间的联系。Storper 提出“城市生态群”的概念，重点强调没有一个城市可以在孤立状态单独的成功。Coopers 和 Lybrand 在“展望 21 世纪伦敦”的研

究中,也强调了增强“全球联系和联络”的重要性。因此现代城市具有明显的网络化特征,是资源要素空间聚集及其集中配置的重要节点。各种资源要素(资金、人才、技术、信息等)通过这一节点进行流动及得到有效配置,呈现大规模的经济流量。在此过程中,现代服务业成为城市这一节点组织资源要素流动,承担大规模经济流量的重要产业基础。

三、现代城市经济增长基于现代服务业的支撑

经济社会总量是构成城市能级的基础条件之一,其中城市人口规模是其总量的一个重要组成部分。区域的城市人口规模主要受到供给与需求两方面的约束。其需求函数可以简要表达为 $D=F(1, E, \dots)$, 主要影响因子是农村剩余劳动力、农村人口的进城意愿等;供给函数可表达为 $S=GC(A, P, L, u, \dots)$, 主要影响因子是城市产业支撑的城市功能和提供的就业岗位、城市设施等。城市人口的集聚水平取决于供给与需求的均衡点。如果城市化供给不足,而其需求强烈,则造成“过度城市化”,形成许多发展中国家城市过度膨胀、“城市病”问题突出。因此,要使城市人口规模扩大而又能避免大量失业,就必须发展相应的产业,使之有能力提供更多的就业岗位。服务业具有劳动密集、智力密集的特点,可以大大提高就业容量。对特大城市和大城市来说,服务业发展尤为重要,只有服务业的发展可以有效支撑城市巨大的就业需求。

目前从国际经验看,驱动现代城市经济发展的产业部门,主要是现代服务业。经合组织国家(OECD)服务业占GDP的比重从1960年的52.6%增长到1995年的68.2%,服务业占就业的比重从43.1%增长到64.4%(表6-41)。在整个20世纪80年代经合组织国家净增的6500万个就业岗位中,95%是由服务业提供的。特别需要指出的是,许多工业经济时代作为制造中心的城市发生着历史性的转变。例如德国鲁尔工业区曾是世界上著名的煤炭和钢铁工业基地。从20世纪60年代开始到1996年,煤炭工业就业人数已减至7万人,钢铁业失去了4万个工作岗位,造船业的就业人数减少2/3。目前,鲁尔区的劳动力中仅有8%在煤矿和钢铁业工作,63%在服务业工作。埃森市集聚了许多公司的总部,成为一个企业管理中心;多特蒙德市已经变成了保险业和技术基地;杜伊斯堡成为一个货物集散和微电子业中心,整个鲁尔区已经从重工业区转变成为一个服务业高度发达的地区。

表6-41 1960~1995年OECD国家服务业占GDP和就业的比重(%)

	1960	1968	1974	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
占GDP的比重	52.6	55.7	55.7	62.6	65.3	66.2	67.1	68.0	68.1	68.2
占就业的比重	43.1	48.0	52.1	60.1	62.8	62.2	63.1	63.8	64.2	64.6

资料来源:OECD: Historical Statistics, OECD, 1997

对于处于世界城市体系结构层级中最顶端的全球城市,其经济增长更是依靠高度专业化的服务和金融产品的生产。例如,纽约和伦敦的经济有着惊人的相似之处。这些共同点表现在各自经济的转型和驱动经济发展的产业上,这些产业包括金融业、与金融、企业和政府相联系的高级商务和专业职能行业、文化艺术和娱乐业、通信和传媒行业等。此外,纽约和伦敦也是全球主要的商务和旅游目的地,旅游产业的发展也为其各自带来了巨大的经济收益。1971~1989年伦敦制造业失去了70万个岗位,交通业失去了4万个岗位,而金融保险和其他商务服务则获得了46万个岗位。伦敦中心区在1984~1987年间生产者服务部门在总就业中的比重从31%上升到37%,到1989年达到40%,而其他行业就业人数则出现相对或绝对下降的趋势。纽约市制造业就业比重从1950年的29%下降到1987年的10.5%,生产者服务业却从25.8%上升到46.1%。其中,法律服务、商务服务、银行业增长最快。1977年到1985年法律咨询服务就业人数增长了62%,商务服务就业人数增长了42%,银行业就业人数增长了23%。1983~1988年东京事务所和银行用地面积从112.9万平方米扩大到281.6万平方米,增长了近1.5倍。

四、城市影响与控制力借助于现代服务业的活动

在全球化的背景下,现代服务性公司正利用其全球网络,向其任何可能的客户提供服务。尽管这类

服务性公司的位置(区位)选择具有集中化倾向,但为了能够在全球范围内提供服务,其仍然在全球遍设子公司、分部,从而形成全球性的网络。其下各种子公司、分部构成的“公司塔”,正是网络中的节点。与城市相关的信息、知识、思想、人员、指令,正是通过这些节点流动的。因此,大城市的影响与控制力是与“先进服务,生产中心,全球网络市场相联系的”。也就是说,一个城市在世界城市体系中所产生的影响与控制力,是通过生产和消费高级、先进的服务及其促进该城市发展,从而在全球网络中发生联系得以实现的。

因此,作为一个具有影响与控制力的国际大都市,其状态的一个关键指标应该是:该城市是否有能力为公司或者市场的全球运营提供服务、管理和融资。不同生产服务领域的公司是否有全球网络的辅助设施,该城市是否有明显的生产服务出口,该城市中是否有外国公司的总部,该城市是否有为跨界运营提供融资的机构,是否有全球化的市场,是否是全球产权市场的一部分。

尽管广州作为华南地区的国际性大都市和商务中心,其吸引力和重要性日益增加。根据香港华南早报(The South China Morning Post)的报道,台湾公司的CEO们都认为,台湾在争夺跨国公司的人才资源,特别是IT精英(比如,软件工程师)等方面,已经输给了内地如上海、广州等地。香港的一些会计人才,特别是处于管理层的人才,他们要么是迁入广州或珠三角,要么是到上海去工作,尽管他们会遇到大陆同类人才的激烈竞争,但是他们看中了内地较高的需求和具有竞争性的薪水。因为拥有现实和预期的优势,广州必将成为东南亚具有吸引力的新商务中心。但在世界城市体系中,广州城市的影响与控制力并不强,这在很大程度上与现代服务业发展较弱有关。

五、中心城市服务业发展演变的一般规律

从世界视野看,服务业起源于城市,起源于消费性活动。服务业在中心城市产业结构中呈现出类似V型或W型的曲线变动特征。在前工业化时期,城市大多属消费性城市,服务业在城市经济活动中往往占有较高比重(40~50%),但技术层次低;随着工业化的迅猛推进,工业对国民经济的贡献显著加大,服务业比重刚有所下降(30~40%);其后,伴随着重化工业的发展及现代工业的兴盛,又催生了服务于现代工业的现代生产性服务业,它的快速发展加大了服务业贡献率和比重(50~60%),使之逐渐超过第二产业,这一阶段通常被称为“二三产业并重发展期”;最后,随着工业化步入成熟阶段,服务业比重又恢复上升直至70%以上,进入后工业化时期。其中,在“二三产业并重期”,由于各城市在现代重化工业发展上的战略选择不同,服务业的曲线走势有所差异,一些城市由于现代重化工业高速崛起而使工业再现活力,可能导致工业与服务短时的博弈和胶着,使服务业比重出现停滞或小幅回落,但这不会改变服务业比重总体上升的大趋势。

六、现代服务业的发展特征

(1) 运作网络化。这首先表现在服务模式和技术手段上高度电子化、网络化和虚拟化;同时,在空间布局上,与工业园区集中化布局所不同,现代服务业也呈现出网络化分散布局的特征。

(2) 高增值性。据香港的一项研究表明,1985~1999年香港以知识为基础的专业服务平均附加价值占到该产业产值的66%,而一般制造业和服务业的附加价值比重平均不到30%。

(3) 高成长性。新兴服务业的一个显著特征就是在初期具有巨大市场,从而导致其高速增长,而经过改造提升的传统服务业也可能再现活力。连锁商业、第三方物流、电信、软件网络业的高速发展均是典型的例子。

(4) 高聚散性。现代服务业一般具有高度集聚性和强大辐射力,在我国,会展业的60%以上集中于北京、上海、广州、大连四个城市当中,金融功能则高度集中于北京、上海、深圳三市,在日本,东京的广告额更占全国的61%。

七、现代服务业的行业界定

根据现代服务业内涵界定和发展态势,结合广州的实际,现代服务业应涉及现代金融、现代商贸、现代会展、现代物流、信息服务、文化服务、旅游业、房地产、专业中介服务等9个代表性行业。

第四章 广州现代服务业发展的现状与评估

对广州现代服务业现状的考察，既应将其放在广州整个产业结构和服务业发展这一大系统、大背景当中，也要将其放在国内尤其是区域主要中心城市服务业发展的横向比较中，以全面把握其地位与特点。

一、广州服务业发展的现状与特点

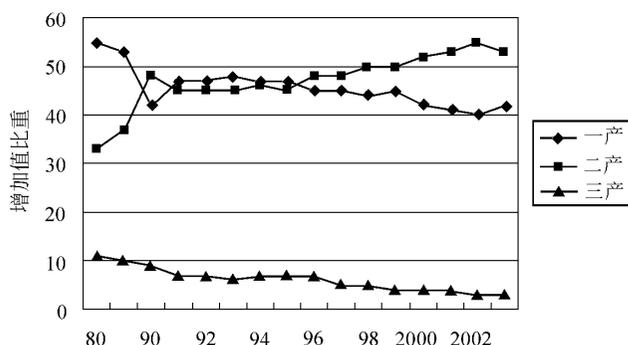


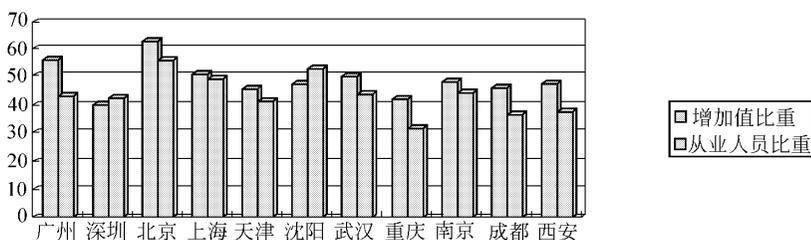
图 6-1 1980~2003 年间广州三次产业结构变动均势图

1. 服务业在存量上为主体，增量上为主导之一

从现状情况看，广州服务业已占据“半壁江山”以上，稳步超越第二产业，成为国民经济的主体。但从经济增长的动力看，广州服务业与工业一样，是“双引擎”格局。从 20 世纪 90 年代以来服务业和工业对经济增长贡献率变动情况看，在经济高涨时工业贡献率较高（达 60% 左右），而在经济低落时服务业成为主要支撑（达 60% 左右），服务业和工业交替主导。

2. 广州服务业规模大，比重高，在国内处于领先水平

图 6-2 显示，广州服务业规模居国内第三，比重仅次于北京为第二，是国内仅有的增加值比重超过 50% 的三大城市之一。由此可见，剔除北京作为首都的特殊因素，广州服务业发展已位于国内城市体系的“第一集团”，在国内处于领先地位。



	广州	深圳	北京	上海	天津	沈阳	武汉	重庆	南京	成都	西安
增加值比重	55.7	40	62.2	51	45.5	47.2	49.7	41.4	47.9	45.9	47.2
从业人员比重	43	42	55.4	48.9	40.8	52.6	43.6	31.1	44.1	35.9	37.3

图 6-2 广州与国内主要中心城市服务业水平的比较

3. 广州服务业与国际大都市差距大，且就业比重与产值比重很不协调

从表 6-42 对比结果看，广州服务业增加值比重与后工业化的标准水平大约相差 15~20 个百分点，与纽约、伦敦等老牌大都市则相差约 30 个百分点。此外，作为后工业化社会的大都市，其服务业产值

比重与就业比重基本是协调的，而广州服务业就业比重则比增加值比重低了 10 个百分点以上，是各城市当中最大的，这反映出广州不仅整体服务业水平与国际先进水平存在较大差距，而且服务业的就业容量也是相对不足的，还有进一步吸纳提升的潜力，这个潜力就是现代服务业。

表 6-42 广州与主要国际大都市产业结构的比较

项目 城市	统计年份	一产比重		二产比重		三产比重	
		增加值	就业	增加值	就业	增加值	就业
纽约	1993	0	0	13.0	13.3	87.0	86.7
巴黎	1988	0.3	0	27.0	22.1	72.7	77.9
东京	1988	0.2	0.6	27.3	29.4	72.5	70.0
新加坡	1988	0	0	36.0	35.2	64.0	64.8
香港	1990	0.3	0.1	26.5	36.6	73.2	63.3
广州	2003	3.0	18.4	43.1	38.4	53.9	43.2

4. 从服务业内部结构变动趋势看传统服务业下降，现代服务业上升

考察 20 世纪 90 年代以来广州服务业内部行业变化势可以看出：增加值提高最大的是社会服务业和房地产业，分别增长 7.38 和 4.43 个百分点，文教广电业和体育卫生业也分别增长了 2.9 和 1.57 个百分点。而比重下降的主要集中在金融业和流通部门的两个大项——交通运输仓储业和批发零售餐饮业上，分别下降了 15.88、2.55 和 2.09 个百分点。因此，在广州服务业构成中，以流通部门为代表的传统服务业总体下降，而以社会服务业、邮电通信、房地产、文教广电为代表的现代服务业则呈上升趋势。

二、广州现代服务业的现状分析

(一) 分行业简况

1. 现代商贸业

商贸业是广州最突出的传统优势服务业，广州商业发展速度、餐饮业零售额、人均购买力等几项指标均居全国十大城市之首，显示出强大的产业活力和突出的比较优势。然而，广州商贸业在“现代化”方面存在明显不足，集中表现为：一是龙头商业企业的单体规模偏小，在 2002 全国连锁商业企业 100 强当中，广州只有 2 家上榜，且排名靠后，分别仅列第 50 位和 57 位；二是连锁商业的比例偏低，2003 年只有 17%，低于上海的 38% 和深圳的 28%；三是电子商务起步早，但发展缓慢，B2C 的年交易额还微不足道。

2. 现代金融业

受国家宏观调控、稳健性货币政策及广国投事件等一系列因素的影响，广州金融保险业一直呈低速增长的态势，这使得广州金融业在第三产业中的比重大幅下降。总体来看，广州金融业务总量大，金融品种齐全，网点密度高，金融创新活跃，金融服务手段高度信息化，不失为国内重要的区域金融中心之一。然而，广州金融业也存在一些突出问题：一是证券业发展相对滞后，利用资本市场严重不足（表 6-43）；二是国际化水平低，外资银行发展缓慢；三是金融中心城市建设落后，金融功能有待拓展。

表 6-43 广州与上海、深圳证券经营机构及上市公司基本情况对比

项目 城市	证券公司数	营业部数	外资驻华代表机构数	基金管理公司数	上市公司数	资本市场融资金额(亿元)
上海	16	459	49	13	140	1 160
深圳	18	205	9	15	78	600
广州	4	119	1	0	12	54
北京					70	726

3. 现代会展业

广州是我国会展业最发达的城市之一，是中国三大展览中心城市之一，会展业也成为广州四大优势产业之一。广州会展基础设施国内一流，市政府投入巨资兴建的广州国际会展中心建筑面积达 40 万平方米，居亚洲第一，世界第二。广州市有展览经营权的专业展览公司有 350 多家，每年举办的各类展览会上百个，其国际性会展占三分之一强，并初步形成了广交会、广博会、留交会等一系列国内外知名品牌。目前，广州会展业存在的主要障碍是政府管理不到位、重复办展现象严重、行业协调度低、会展龙头企业少、专业展览人才匮乏等。总的来看，随着会展业对外开放的不断扩大，预计未来十年广州会展业有望保持一个较高的发展速度。

4. 现代物流业

优越的区位条件、发达的交通系统和良好的信息技术装备水平，成就了广州物流业发展在国内的突出优势和巨大空间。近几年，以宝供为代表的民营第三方物流迅速崛起，跨国物流巨头纷纷进驻“抢摊”，邮政、港口、铁路、航空、储运、物资等传统国有物流企业大规模转型升级，广州物流业呈现出良好的发展势头。2003 年，广州出台了《广州现代物流发展规划纲要》，正式将现代物流业列为重要的基础产业和支柱产业之一，提出了建设“中国南方国际现代物流中心”的战略目标。从现状看，广州物流业发展存在的主要问题是“乱圈地”严重、物流资源欠整合、第三方物流发展滞后、现代物流技术相对落后等。

5. 信息服务业

广州信息服务业相对发达，2002 年底，全市已有信息服务机构近 5 000 家，基本形成包括数据网络、资源开发、信息应用、咨询服务在内的完整体系。其中，电信业高度发达，已形成电信、移动、联通、铁通、网通等良性竞争的格局，百人电话拥有量和市民家庭上网比例居国内大城市前列。软件产业优势十分突出，2003 年，广州有 20 家企业进入全国软件企业百强，软件和系统集成收入为 230 亿元，仅次于北京。此外，作为信息服务业的示范基地，广州黄花岗信息园发展迅猛，成效显著，2004 年园区技工贸总收入超过 100 亿元。随着 IT 产业的复苏与升级、政府信息资源的社会化和电信市场的扩大开放，今后一段时期广州信息服务业将继续保持高速增长的势头。

6. 中介服务业

广州是国内中介服务业比较发达的城市之一，目前已初步形成了包括法律、会计、审计、公证、鉴证、认证、广告、代理、拍卖、评估、咨询等在内的完整体系。广州一些专业服务业虽呈现高速发展的态势，但也存在一些不容忽视的问题，如经营行为不规范、信用机制不健全、行政垄断倾向严重、行业自律性差、多头管理等。

7. 文化服务业

根据广州市文化局的一份研究报告，“九五”以来，广州文化产业以明显高于第三产业均值的速度增长，总体上呈现出良好的发展势头，按“中文化”口径计算，1995~2003 年文教广电出版业年均增速达 20% 以上，所占比重则由 3.9% 上升为 7.1%，增加值估计约 60~70 亿元（不含教育）。今后 5~10 年，随着广州居民收入水平的迅速提高、文化体制改革和文化产业市场化进程的加速，以及音像、电影、演出、培训等领域对外开放的进一步扩大，预计文化服务业将继续呈现高速增长之势头。

8. 旅游业

20 世纪 90 年代后期以来，广州利用其旅游资源丰富、市场运作方式成熟的优势，不断完善旅游基础设施，积极拓展新生代旅游品种，相继推出珠江游、工业游、广州一日游等特色产品，使旅游业呈现稳步发展的态势。据统计，2003 年以旅游酒店、旅行社、旅游景点为主体，广州旅游业总收入为 450 亿元，旅游业增加值估算约 130 亿元。广州旅游业发展存在的主要问题是：客源市场仍较狭小、行业集中化程度低、缺乏具有国际影响力的大型旅游产品和龙头旅游企业、有关政策与 WTO 规则仍有一定距离、市场恶性竞争现象时有发生等。预计今后一段时期广州旅游业将保持平稳增长之势。

9. 房地产业

随着城市化的拓展和深化，广州房地产保持了稳步发展的态势，而广州房地产市场也是国内少数几个较成熟的市场之一。随着广州“南拓”、“东进”战略的推进、城市郊区化趋势的出现以及环城高速和

地铁的相继建成，广州房地产业仍有较大的发展空间，预计今后在国家宏观调控背景下仍可保持平稳增长之势。目前，广州房地产业中存在的突出问题是城市公共配套滞后于房地产开发、土地“囤积”现象严重、自有开发资金比重偏低、市场面临“诚信危机”，违规开发、虚假广告、中介混乱、物业管理不规范等现象大量存在。

（二）广州现代服务业的总体分析

综合以上，广州现代服务业发展的整体状况如表 6-44 所示。

表 6-44 广州现代服务业发展总体情况表（2003）

项 目 行 业	增加值 (亿元)	就业人员数 (万人)	劳动生产率 (万元/人)	未来几年行业增 长率预计数 (%)
现代商贸业	60	>10	3.8	10
现代会展业				20
现代金融业	185	6.62	27.9	5
现代物流业	60			15
信息服务业	200	7.75	25.8	20
专业服务业	50		>10	
文化服务业	60	2.81	21.4	15
旅游业	130	>10		10
房地产业	134	7.0	21.6	10
现代服务业合计	879			
扣除重复计算后现代服务业合计	600~700			
占全部服务业比重 (%)	31~37	20~30		

从以上一个粗略的估算可以看出，目前，广州现代服务业的总量规模大致在 600~700 亿元，约占服务业的 1/3 左右，就业人员估计占 1/4 左右。从行业增加值贡献、就业贡献、劳动生产率水平及其变动趋势看，商贸、金融、旅游、房地产为当前的 4 大支柱，发展较快的是物流、会展、文化服务、信息服务等新兴服务业，较有发展潜力的是专业中介服务业。

三、对广州现代服务业发展的总体评估

1. 广州服务业所处的发展阶段

按照世界银行的划分标准，广州已步入中等发达国家水平。通过与国际上一些城市比较，目前广州服务业相当于 20 世纪 70 年代中期的东京、80 年代末期的香港和 90 年代初期的汉城的发展水平。

2. 广州现代服务业在国内城市体系中的地位

目前，广州处于第一集团，基本与其经济中心地位相适应，具有一定的行业比较优势。从量化分析结果看，广州服务业规模居国内城市第三位，增加值比重仅次于首都北京，人均产值和劳动生产率居国内十大城市之首，无论从规模、结构还是质量看，在国内均处于领先水平，与其经济中心地位相适应。从区域格局看，广州服务业发展是省内的龙头，华南的中心，泛珠三角的“双龙头”之一，国内二大服务业枢纽型城市之一。从全国十大城市服务业发展对比看，广州具有比较优势的产业是物流业、商贸业和包括信息服务等在内的社会服务业，这是广州今后应着力保持和巩固的优势。值得注意的是，与这些发达中心城市相比，广州金融业发展相对滞后，处于明显劣势，这对其华南经济中心的地位形成了极大制约。

3. 广州现代服务业在国际大都市体系中的地位

广州现代服务业基本符合国际标准产业结构，但与国际先进水平差距较大，在国际大都市格局中处

于偏后位置，世界银行将各国或地区按人均 GDP 分为 4 个组别水平。中国内地整体属于下中等收入国家，而广州属于上中等收入国家行列。从表 6-45 明显地看出，中国与国际标准产业结构的偏离度较大，而广州与国际标准产业结构偏离度较小，表明广州的三次产业比例关系更协调一些。尽管广州产业结构与国际标准结构差异较小，但从服务业结构的国际比较看，广州服务业与国际先进水平仍有较大差距，特别是在体现都市集聚辐射、综合服务与创新等功能性指标上（表 6-46）。从服务业国际比较看，纽约、伦敦、东京等老牌大都市无疑位于世界“第一集团”，香港、新加坡等新兴大都市居次，而广州与曼谷、吉隆坡等能级相若，仅属于“第三梯队”。

表 6-45 广州服务业比重与国际标准产业结构水平的比较

	下中等收入国家	中国内地	上中等收入国家	广州
服务业增加值比重 (%)	53	33.5	61	53.9
服务业就业比重 (%)	47	28.6	56	43.2
人均 GDP (美元)	756~2 995	1 100	2 996~9 265	5 850

表 6-46 广州与国际大都市专业服务功能的比较

指标 城市	外汇日交易额 (亿美元)	出口占世界份 额 (亿美元)	接待境外游客 (万人次)	外资金融机构 数 (个)	跨国公司总部 数 (个)	每万人口大学生 数 (人)	发表科技论文 数 (篇)
纽约	1 920		1 800	313	435	516	8 551
伦敦	3 032		990	430	474	540	14 051
东京	1 280	2.2	1 360	115	242	582	11 582
香港	610	3.2	1 020	157	380	116	
新加坡	790	1.9	670	220	213	173	
广州	0.1	0.3	362	79	<10	139	2 300

4. 广州现代服务业在全市国民经济中的地位

从量化分析结果看，目前广州现代服务业规模占整体服务业比重大致为 30%~40% 左右，占全市 GDP 不到 20%，总体上表现为“规模小、比重低、素质弱、影响微”，与现代大都市目标相去甚远。由于广州金融业大而不强，中介企业普遍小、散、弱、乱，现代物流业发展尚处于初级阶段，加之外资企业与本地服务业之间呈现出弱相关，广州现代服务业还不足以满足国民经济尤其是现代制造业的发展需求。

5. 就业效应

现代服务业已成为广州就业的主要增长点。从就业增长弹性值的年度对比可以看出，改革开放以来，广州工业的就业吸纳能力总体上是逐步减弱的，而服务业则保持了稳步增长的态势，成为吸纳新增就业的“主力军”。从 1990 年以来服务业内部各行业吸纳就业情况看，社会服务业、邮电通信业、房地产业、文教广电业、金融保险业以及广州传统优势行业——商贸餐饮业是就业增长较快的行业，而这些行业绝大多数为现代服务业，这表明现代服务业已成为就业增长的主要动力。

6. 对外开放

目前，广州服务业利用外资超过工业，但整体外向度仍较低。

四、广州现代服务业发展存在的主要问题与制约因素

1. 存在的主要问题

(1) 总体技术含量不高。除软件等个别知识性服务业之外，多数代表性行业的增加值率较低，如旅游业、商贸业、房地产业的附加值率都难于达到 30% 以上。许多行业在运用现代科技改造传统服务模式和手段上仍明显不足，如物流业、文化产业等。

(2) 行业集中度低, 缺乏大型龙头企业和知名品牌。除物流业和文化产业的情况稍好外, 其他行业普遍集中度低, 大而不强, 辐射力弱, 缺乏大企业。商贸业是最突出的典型, 而广州几十家大小证券商加起来仍远不及高盛、美林等投资银行一家的实力。

(3) 内部结构不合理, 发展不平衡。从现代服务业总体分析看, 商贸、物流、会展、旅游、信息等行业发展相对较好, 优势较突出, 而金融、物流、中介、文化等行业发展尚不尽如人意, 与广州的经济中心地位也不太相称。行业内部发展也不平衡, 如广州最具传统优势的商贸业, 其连锁经营的比重却明显偏低。

(4) 现代制造业与现代服务业关联度较低, 对生产性服务业拉动力明显不足。广州在战略上确立了以基础重化工业和高新技术产业为主导的思路, 然而, 根据调查看, 广州以工业企业为目标的生产性服务业却发展滞后, 难于满足现代制造业的配套发展需求。

2. 主要制约因素

(1) 内涵式城市化水平较低。与北京、上海相比, 广州城区环境和配套设施明显不足, 特别是城中村改造滞后所造成的城市内在素质低下在很大程度上制约对环境要求较高的现代服务业发展。

(2) 服务业空间布局不合理。广州在 21 世纪之初虽然对城市进行了新的大规模规划, 但老城区服务业过于密集和新城区服务业配套不足的问题并没有从根本上改观, 服务业的空间布局不合理也在一定程度上阻碍了现代服务业发展。

(3) 对服务业投入不足制约了现代服务业发展。就许多高级服务业的发育而言, 在发展初期必须依赖社会提供必要的基础公共平台, 如文化产业、体育、旅游业、物流业等都需要政府在相关基础设施上实行大规模投入, 而在这方面, 作为中心城市而言, 政府的投入或引导性投资是相对不足的。

(4) 传统体制和政策的制约。一些服务业行业的高度垄断和行政区割形象仍然在很大程度上存在, 这是我国服务业发展的“通病”和“痼疾”, 需要在政策和体制上进一步突破。此外, 科、教、文、卫、体等社会福利性行业的产权制度改革滞后也成为新兴服务业发育壮大的重大障碍。

(5) 现代服务业所需的尖端专业人才匮乏。这主要表现在投资管理、信用评估、风险投资、创业辅导、审计等方面的高级专业人才还比较缺乏。

第五章 广州现代服务业发展的背景及战略意义

一、发展背景

1. 国际服务业呈现出一些新的发展趋势和特点。首先，从产业层面看，服务业与制造业的界限越来越模糊。其次，在服务业内部，以金融、文化、房地产、专业服务为代表的知识和技术密集型行业迅速发展，比重越来越高，而批发、零售、餐饮和旅馆业却出现了负增长。最后，随着市场竞争的加剧和制造业水平的提高，企业越来越专注于其核心能力的培育，而源于制造业企业的活动外置化正成为带动服务业尤其是现代服务业发展的重要动力。

2. 国家开始将加快服务业发展提到前所未有的战略高度。在服务业成为就业主渠道的今天，我国服务业发展的相对滞后与当前日益严重的失业问题产生了巨大矛盾。针对这一现实，我国政府开始从国家战略高度上重视服务业发展。

3. “入世”后过渡期服务业的扩大开放对广州垄断性服务业产生影响。随着许多行业3~5年过渡期的相继结束，其国内市场面临进一步开放的局面。广州虽服务业相对发达，市场运作基础较好，但市场开放仍会对文化传媒、零售商业、出版、银行、电信、医疗等高垄断行业产生短期冲击。

4. “泛珠三角”经济圈的建立为广州现代服务业发展带来了新的机遇。《泛珠三角区域合作框架协议》正式签署，其10项合作领域中有7项领域都属于服务业范畴。因此，从很大程度上看，泛珠三角的合作是以服务业尤其是现代服务业为主要内容的，这一政策背景为广州服务业拓展提供了新的机遇。

5. 新一轮服务业的国际转移使具有地利之便的广州获得承接提升之先机。作为全球最大的外资吸收国，新一轮国际服务资本向中国的转移趋势明显加速。在这种背景下，拥有服务业优势并处于“桥头堡”地位的广州无疑具有先发优势，有可能通过积极承接国际先进服务资本提升服务业水平，提高服务业国际竞争力。

二、战略意义

1. 有效扩大社会就业。基于现代服务业发展中的增量效应、平衡扩张效应和关联带动效应，从广州现代服务业发展趋势看，现代服务业是未来就业增长的主要动力。因此，大力发展现代服务业有助于缓解当前比较严重的就业压力。

2. 有利于转变经济增长方式，推动新型工业化发展。从当前国内经济发展的基本形势看，国民经济的些微加速已造成了普遍而严重的煤、电、油、运异常紧张的局面，广州更是有过之而无不及。为此，中央政府适时作出了“走新型工业化道路”的战略决策。而要提高产品科技含量、加速企业信息化、改变资源利用方式和减轻环境污染，就离不开研发、广告、培训以及高效率的物流系统等现代服务业的支持。

3. 是广州建设“现代化大都市”的重要保证。从现实条件看，广州的服务业发展无论在规模上、层次上，还是对外辐射能力上，与国际著名大都市相比都存在着较大差距。因此，要实现建设“现代化大都市”的宏伟目标，广州就必须以更高的起点、更大的力度加快发展高增值、强辐射的现代服务业。

第六章 广州现代服务业发展的战略思路

一、广州现代服务业发展的需求分析和趋势展望

(一) 广州市服务业发展的影响要素

以服务业增加值比重和服务业从业人员比重为因变量，以对服务业发展影响较大的人均 GDP、城市规模、人口密度和城市化水平等 4 个因素为自变量，采用 1991~2002 年间数据，构建两个多元回归模型（表 6-47）。

表 6-47 广州市服务业发展影响因素相关变量表

因变量	城市化	人口密度	人均 GDP	人口总量
服务业增加值比重	0.170 646	0.427 219	6.294 286	-7.15E-05
服务业从业人员比重	-0.116 956	0.302 281	-0.542 806	-3.16E-05

从统计分析结果来看：(1) 广州服务业发展与人均 GDP、人口密度和城市化水平呈正相关，与人口规模呈负相关。(2) 其中人均 GDP 对服务业发展相关系数最高，影响最大，它直接决定了人均可支配收入水平，而收入越高，对高端服务产品的需求越大，对现代服务业发展拉动越有力。而人口密度和城市化水平对服务业发展的相关系数相对较小，表明其影响力次之，但从现实看，这两个因素分别决定了区域的人气和服务业的有效需求规模，对服务业的发展也是非常重要的。(3) 在数百万人口的城市级别上，人口规模变动对广州市的服务业发展影响很小，可以忽略不计。

(二) 对广州市服务业发展需求因素的分析

(1) 以重化工业为代表的新兴工业的大发展会对新兴生产性服务业产生强大需求。随着新一轮产业结构调整，广州市以重化工业为代表的新兴工业将会从整体上获得巨大发展。由于新兴工业服务含量高、服务需求较多、剥离趋势增强以及后续服务拉动力较大等，必然会对现代生产性服务业产生强大需求。

(2) 新的消费热点的出现将会有效扩大服务需求。随着广州居民消费结构的升级加速，以消费类电子及通讯产品、轿车、住宅为代表的新的消费热点开始出现，这些消费热点的一个突出特征就是对服务业的带动系数较高。因此，这些消费热点将会对服务业发展提供巨大的市场空间。

(3) 新一轮服务业体制改革将释放出部分服务需求。目前我国经济中存在进入管制和垄断问题的行业主要在金融、电信、教育、卫生、文化、信息传媒等行业中。中共十六届三中全会提出要加快推进垄断行业的改革，包括放宽准入领域，降低准入条件，培养多元化主体等，而这必然促进服务竞争，提高服务质量，降低服务价格，从而达到刺激和扩大服务业消费的目的。

(4) “泛珠三角”区域合作为广州现代服务业提供了新的市场空间。

(三) 广州现代服务业发展的趋势预测及展望

(1) 受工业化过程中服务业的 W 型规律所使然，广州“二、三产业并重发展期”还远远没有结束，经济增长的“双引擎”格局依然持续，今后一段时期广州服务业比重有可能出现停滞或小幅回落。

(2) 由于重化工业的领先发展以及由此引起的资源替代效应，预计今后一段时期广州整体服务业发展速度将有所放缓，大致保持在 12% 左右的增长速度，而现代服务业部分受金融业、房地产等增长迟滞性行业的拖累，整体上也只能保持略高于 15% 的年均增长速度。

(3) 未来一段时期，在广州服务业内部行业结构变动中，以流通部门为代表的传统服务业比重总体上将进一步下降，以旅游、房地产、金融为代表的传统高级服务业的比重将维持现状或略有上升，而以现代会展、信息、文化、中介服务为代表的新兴服务业则有望保持快速甚至高速增长的势头，在服务业中的比重将进一步上升。

二、广州现代服务业发展的总体思路与战略目标

(一) 总体思路

紧紧抓住新一轮国际资本转移和区域经济一体化迅猛发展的重大机遇,坚持“产业化、市场化、社会化、品牌化、国际化”的发展导向,以对外开放和区域合作为动力,以“深化改革、扩大准入、加快改造、优化布局”为战略着力点,加快广州 CBD 建设,大力发展“总部经济”,积极承接国际服务资本转移,加大国际现代服务资源的引进和聚集;合理确定服务业的政策导向,凸现广州现代服务业的区域特色,重点发展物流、会展、金融、专业中介服务等四大生产型服务业,巩固提升商贸、房地产、旅游等三大传统优势服务业,大力培育信息、文化咨询等新兴服务业;同时,以举办“亚运会”为契机,借助城市“南拓”尤其是广州新城的建设,优化服务业空间布局,增加服务业投入,提升服务业档次,打造一批对全市服务业发展有强大带动作用 and 体现广州市现代服务业发展水平的重点功能片区和新的增长极。概括起来就是:①两大动力:以对外开放和区域合作为动力;②四大战略着力点:深化改革、扩大准入、加快改造、优化布局;③五大发展导向:市场化、产业化、品牌化、社会化、国际化;④六大功能集聚区:商贸业功能区、中央商务区(CBD)、国际枢纽性物流园区、科教文化集聚区、会展中心区、信息产业集聚区。

(二) 战略目标定位

1. 总体目标

到 2010 年,力争把广州建设成为国内体系完整、布局合理、品牌众多、手段先进、特色突出、集聚力强、辐射面广、外向度高、具有国际竞争力的现代服务业先进示范基地。把广州的服务业发展成为与制造业并驾齐驱、对经济增长的贡献率不断提高的重要产业。把广州建设成为全省乃至华南地区最具影响力的服务业龙头城市,全国现代服务业的三大枢纽性中心城市之一,并且成为东南亚地区第二梯队中具有核心竞争力的服务业中心城市。

2. 区域定位

(1) 在广东省的定位:全省服务业的龙头城市。未来广州服务业的发展中要特别注重发挥省会城市的优势,把广州建设实力雄厚、超前发展、带动全省的服务业龙头城市。

(2) 在大珠三角和泛珠三角的定位:随着 CEPA 的实施及泛珠三角区域合作的深入,广州和香港可并列为泛珠三角区域的服务业“双龙头”城市,广州市与深圳在服务业的发展中将是竞争与合作、功能互补的关系。

(3) 在全国的定位:具有区域特色的三大服务业枢纽中心城市之一。广州第三产业增加值在全国排名第三,广州在相当多的服务业行业中具有明显的竞争优势,有周边强大的城市群腹地作为支撑,面临区域合作、举办亚运会、新机场、南沙港口、大学城建成等一系列发展机遇和新的增长点,广州服务业将继续保持全国三大枢纽城市之一的地位。

(4) 在东南亚地区的定位:第二梯队中具有核心竞争力的中心城市。广州的发展目标是成为辐射华南、影响东南亚的国际化大都市。在东南亚的主要城市中,广州服务业影响的区域较大,在商贸、物流、会展、信息等服务业领域有明显的竞争优势,由于广州正处重化工业迅速发展时期,生产型服务业的发展空间大。在东南亚地区,广州服务业发展目标是成为第二梯队中具有核心竞争力的中心城市。

3. 主要发展指标

今后 10 年内第三产业增加值年均增长速度争取保持 12%~13%左右;第三产业增加值占地区生产总值的比重,保持在 55%左右,争取达到 60%;到 2010 年第三产业从业人员占全社会从业人员的比重,达到 50%左右。现代商贸业方面,把广州建设成为“华南商都”,率先基本实现商业现代化,总体上接近世界中等发达国家城市商业水平;现代物流业方面,把广州建设成中国南方国际现代物流中心,到 2010 年基本建成物流信息和物流运输两大平台,第三方物流占物流市场的比重达到 23%左右;现代金融业方面,把广州建设成为泛珠三角区域的金融中心城市;信息服务业方面,把广州建设成为全国首屈一指的数字化先导城市和三大信息服务聚集中心之一;会展业方面,发展成为“中国现代会展之都”,

并力争成为在东南亚地区具有广泛影响的具有国际水平的会展大都市；中介服务业方面，要逐渐建成国内服务体系完整、境外中介机构云集、知名品牌众多、监管机制健全的“中介服务枢纽型城市”之一；文化服务业方面，广州市要成为全国重要的文化产业基地和文化产业中心市场之一；旅游业方面，把广州建设成国际化区域性的旅游中心城市。

第七章 广州现代服务业的发展重点和总体布局

一、广州现代服务业的发展重点

(一) 现代商贸业

要加快国有商业企业改制转型的步伐，充分利用资本市场，积极吸引民间资本和外资，打造一批在全国有影响的商贸业“航母”集团。2005年广州社会消费品零售总额1337.4亿，同期全国67177亿元，北京2902.8亿，上海2972.97亿，广州居第三，要通过规划引导，推动连锁经营向更大范围、更深层次发展和延伸，逐步确立连锁经营在商贸服务业中的主体地位，培育具有国际竞争力的大型连锁企业集团。以构建“立足大珠三角，辐射国内外”的批发市场体系和形成“广州价格”为目标，制定高级批发市场总体发展规划。在汽车、服装、产品、电器、钢材、图书音像制品、皮革皮具、美容美发用品、玩具、花卉等行业建成以产业为支撑，集采购、展示、研发、信息发布功能于一体的现代化商贸采购中心。

(二) 现代金融业

广州要高度重视金融业的发展，加强与省里的沟通，尽早出台促进广州市金融机构运行发展、资本市场发展、金融中心区建设、高级金融人才引进、设立业务总部或地区总部以及金融基础设施建设等方面的扶持政策，为金融业的发展创造良好的体制和政策环境。以现有的强势金融企业为龙头，通过加大金融机构兼并重组力度，筹建金融控股公司，做大做强金融企业，打造金融品牌。加强与港澳地区在金融领域的合作，努力提升广州金融业的技术与管理水平。加快社会信用体系的建设，打造区域金融中心的基础工程。

(三) 现代物流业

全面推进《广州现代物流发展规划纲要》的实施，加快物流园区规划的落实，在用地规模、建设资金、运作模式等方面进行研究和落实，使广州物流园区的建设有突破性的进展。近期要加快南沙港口物流园区的建设，尽快形成物流园区的功能，同时要加快其他区域综合型物流园区和物流配送中心体系的建设。培育和组建大型第三方物流企业集团，对现有储运、运输、仓储、邮政等国有物流企业进行改革、重组，加快大中型国有物流企业向股份制物流企业的转制，加速传统物流向以第三方物流为主的现代物流转型。鼓励民营、外资的第三方物流企业参与国有企业的资产重组，打造广州第三方物流企业的“航母”。

(四) 会展业

以中国第一展——“广交会”（从2007年起改为中国进出口商品交易会）为依托，以新建成的广州国际会展中心为重要基地，扩大广州博览会、国际旅游节、国际文化节、国际美食节、国际服装节、留交会等会展品牌的影响，积极培育和提升汽车、珠宝首饰、皮具、建材、花卉等专业会展，打造一批国内一流、国际知名的会展品牌。吸引国内外政府、组织和企业到广州举办各种类型的会议，“会议经济”与“展览经济”共同发展。积极推进广州会展企业的战略重组，整合会展资源，组建大型会展企业集团。以信息技术、电子技术和现代通讯技术装备广州的会展业，提高会展业的科技含量和技术水平。明确政府在会展业发展中的角色定位，将政府工作重点转到规划、协调、监督和服务上来。抓紧制定有关会展业的地方性法规条例、编制会展业发展规划，逐步建立有效的行业自律和协调机制。

(五) 信息服务业

用信息技术改造和提升第二产业，大力推进企业的信息化是广州走新型工业化道路的重要内容，也为广州市信息服务业的发展提供了广阔的空间。以信息服务来推动广州市商贸、物流、会展、金融、文化、中介、旅游等服务业的信息化建设和技术进步，为这些产业的持续发展拓展空间。依托现有的广州科学城、广东光谷、天河软件园、黄花岗信息园、南沙资讯科技园等信息产业高科技园区，不断扩大产业基地，提高园区的管理和服务水平，为信息服务企业中各种生产要素的转移和重组创造便利条件。在

人才的吸收和储备上,广州市要做好战略规划,广纳贤才,为广州市信息服务业的发展提供源源不断的知识动力。

(六) 中介服务业

中介服务业是产业发展的重要支撑,要重点发展各类中介服务业,形成中介服务的品牌。中介服务业的发展需要理顺管理体制,加强规范管理。政府职能部门以及各行业主管部门之间要加强协调,明确各自的管理职责。规范中介组织的主体资格和职责,明确中介组织的法律地位。对于经营性中介组织,其独立经营的法律地位,唯有通过工商登记注册,取得法人资格予以确认。对于行业协会来讲,要加快政府机构职能转变,明确划分政府与行业协会各自的职能。要以行政审批制度改革为切入点,加快政府业务让渡、服务购买的步伐,对专业性、技术性、程序性的事务应逐步授权或委托给行业协会。

(七) 文化服务业

以“文化强市”为战略,加快文化产业发展,加快文化、传媒产业改革开放的步伐,按照现代企业制度的要求,以资本为纽带,组建多个文化产业集团。建立广州日报、广州新华书店和广州广播电视等3个在国内同行业前10名的大型媒体集团,争取把广州日报和广州新华书店建成在东南亚有影响力的媒体品牌。创建2~3个在全国具影响力、辐射东南亚的杂志品牌,建立1~2个期刊产业集团,形成2~3个音像制品连锁经营集团。发展电子出版物,建立若干个电子出版社,建设全国规模最大、辐射东南亚的电子出版物交易平台。引入中介办好羊城国际粤剧节和中国音乐金钟奖(广州)比赛,继续做大做强广州国际艺术博览会、广州之夜和广州假日文化周,打造具有区域特色文化品牌。

(八) 旅游业

实现旅游产品的综合开发战略,打造广州旅游精品。把广州建设成为以历史文化名城为基础,以近代历史为主题,以“食在广州”、岭南民俗、购物天堂为烘托,以“广州一日游”、周边区(市)特色游为主打产品,城市与生态和谐发展的国际化区域性的旅游中心城市。在旅游产品的空间布局上“以城市辐射农村和以农村包围城市相结合”,进一步开放旅游市场,加强区域合作。实施亚运旅游开发战略,以亚运会为契机,促进广州旅游业乘势而上新的台阶。加快对酒店企业集团的培育,引进国际酒店品牌,在服务、经营、运作等领域逐步实现与国际接轨。整合餐饮资源,挖掘广州老字号的餐饮企业,形成具有强力竞争力的餐饮集团。

(九) 房地产业

广州房地产业的发展要继续实施品牌战略,大打“生态牌”“文化牌”“体育牌”“教育牌”,营造“地铁概念”“亚运概念”。锐意创新,运用先进科技,提高房地产业的技术含量,打造城市精品。政府要切实强化一级市场的宏观调控机制,严格控制建设规模和用地规模,完善房地产项目批准程序,建立有效的监督机制。广州房地产业的发展要合理布局、优化结构,通过政策引导房地产开发商在不同档次的房地产建设项目上形成合理的投资和建设比例。

二、广州现代服务业发展的总体布局构想

(一) 广州现代服务业总体布局的基本构想

1. 总思路

根据广州市在区域经济中的定位、按照产业布局和城市规划的方向,根据服务业行业空间分布的一般规律,对服务业进行科学规划,发挥优势,突出重点,合理布局“三大圈层”,打造“三港一网”新的增长极。

2. 服务业分布的基本构想

以中心城区为内核,按区域功能向外分3个层次展开:①核心圈:核心圈的范围是中心城区。中心城区的现代服务业突出发展“精、高、新、特”,即打造城市商业精品、建设金融中心区、发展高科技、信息等新兴产业以及凸现城市特色的文化旅游产业。核心圈分布着服务业的3大中心区,即天河中心区、北京路—上下九中心区、环市东中心区。3大中心区在功能上各有侧重,形成优势聚集、辐射功能强大的核心圈。②中圈:中圈是环城高速公路以内的区域。中圈服务业的发展依托靠近中心区的地缘优

势,大力发展中高档批发市场、物流配送中心、直接为工业区服务的产业服务业、大型郊野休闲购物中心(Shopmall),“承内启外”,扩大中心区的辐射功能。③外圈:外圈是指环城高速以外的区域。外圈服务业的发展依托工业基地、港口、机场、陆路交通网络和生态资源,大力发展大型物流园区、直接为制造业服务的生产服务业、房地产业、生态旅游等,优化城市空间布局,强化城市的经济集聚功能和辐射功能。现代服务业的一个显著特征是运作网络化,三个圈层只是从城市区域的功能进行划分,体现各个不同区域的重点与特色。

3. 打造“三港一网”服务业新的增长极

“三港一网”是指以南沙深水港为依托的“海港经济区”、以新机场为依托的“临空经济区”、以新火车站为依托的“陆港经济区”和地铁沿线商业网。打造“三港一网”服务业新的增长极,是优化广州服务业空间布局,形成整体发展优势,推动和支撑广州制造业及整个社会发展的重要方面。

(二) 重点打造现代服务业的六大功能区

1. 中心商贸功能区

进一步提升和完善北京路商业区、天河商业区、西关商业区等核心商业区的功能,加快整治、改造及配套设施的建设,打造成为南国商都的明珠,成为代表广州国际性城市第一形象的品牌商业区。

2. 中央商务区(CBD)或金融中心区

广州应该积极借鉴国内外CBD建设的经验,加强对广州CBD的区域定位、功能定位、发展规模、发展特色及管理等问题研究,加快CBD的规划和建设。应特别重视珠江新城CBD的开发与建设,同时整合和提升环市东路、东风东路、沿江路等地商务中心区的功能。

3. 国际枢纽型物流园区

加快三大国际性枢纽型现代物流园区的规划建设。黄埔物流园区发展重点在于资源整合,真正形成“一区多园”、功能侧重的国际物流园区。南沙国际枢纽物流园区以港口物流和临港工业为依托,建成中国南方国际港口物流中心。空港物流园区的发展目标是建成高科技产品研发、生产与配送中心,打造国内最大的航空物流基地之一。

4. 科教文化产业集聚区

科教文化产业集聚区重点是建设好广州大学城和广州科学城。广州大学城的发展目标是成为全国的重要科教节点之一、华南地区的高级人才培育中心及广州地区的科教核心和中央智力区。广州科学城重点产业发展方向是,计算机及软件产业、生物医药产业、光电子产业、新材料产业、环保设备产业等,将成为国内规模最大、最先进的科学中心。

5. 会展中心功能区

广州的会展中心功能区主要是琶洲国际会展中心区和流花会展中心区,2006年刚刚结束的第100届广交会累计成交额340.6亿美元,其中机电产品138.2亿,占40.6%,轻工产品115.5亿,占33.9%,农产品11亿,占3.2%,有209个国家和地区的192691名采购商到会,欧美达66617人。广州国际会展中心要加快交通、通讯、商务、商贸、酒店等基础设施和配套工程的建设,把琶洲岛建成全国一流的、具有国际知名度大型博览城。同时改造和提升流花会展中心区。

6. 信息产业中心区

主要是黄花岗信息产业园区和天河信息产品交易集聚区。以黄花岗信息产业园和周边地区的科技优势为依托和核心,形成广州最重要的国际信息产品和信息服务集散地之一,并成全国最具知名度的信息产业园区之一。天河信息产品交易集聚区荟萃了国内外最新的电子产品,形成了巨大的品牌效应,要尽快解决周边地区的交通环境、改善内部经营环境和条件,提高档次。

第八章 推动广州现代服务业发展的对策措施

一、高度重视，规划先行

从国民经济发展的战略高度，充分认识到现代服务业在广州经济发展中的重要地位，同时看到广州现代服务业具备了在全国率先发展的基础和条件。现代服务业能否快速发展，将在很大程度上决定广州未来经济增长速度，也直接影响到广州作为经济中心城市影响和辐射功能的发挥。要像重视制造业那样高度重视现代服务业的发展，把现代服务业作为重要的支柱产业来发展。要切实加强对现代服务业的引导，在政府职能转变的过程中，逐步建立起适应市场化、产业化、社会化要求的服务业管理体制。广州现代服务业的发展要坚持“规划先行”，研究制定好现代服务业的总体发展规划，并加紧制定会展业、金融业、中介服务业等主要行业的发展规划以及中央商务区、信息产业园区、临空物流园区等主要功能区的规划，积极推进已制定发展规划的行业和功能规划的实施。

二、深入服务业领域的改革

党的十六大提出要加快垄断行业的改革，广州要以敢于探索的精神，积极推进垄断行业的改革，除个别涉及国家安全和必须由国家垄断经营的领域外，所有的服务行业都要放宽市场准入，允许外商、跨国公司率先进入广州的金融、电信、物流、中介等高垄断服务业。

服务业的国有企业改革明显滞后于工业行业，要以产权制度改革为核心，以增强企业核心竞争力为目标，使服务业国有企业体制改革有突破性的进展。要积极支持民营、外资企业以控股、参股、收购、兼并等形式参与国有商业、交通、会展企业的改革，组建大型混合所有制企业。积极推动文、教、卫、体等传统公益性事业部门的改革，加快这些行业的产业化和市场化进程，培育服务业新的增长点。对于一些在短时期内不能完全开放的行业，要尽快实行政企分开、政资分开、政事分开，逐步创造市场化的条件。

三、培育具有强大市场竞争力的龙头企业

在现代服务业的主要行业形成一批具有强大市场竞争力的龙头企业，是广州市现代服务业取得重大发展的关键，也是迎接中国进入WTO后带来的严峻挑战的重大举措。“做大、做实、做强”的出路首先在于资源整合。整合商业资源，组成多种经营的战略联盟，培育在国内市场举足轻重的大零售商；整合会展资源，打造国内一流的专业展览集团公司；整合物流业的资源，建设大型第三方物流集团。同时，鼓励和支持组建跨行业、跨地区、产权多元化的综合性企业集团。重点整合广州市商业和旅游业资源，积极推进商旅企业集团的组建，力争把商旅业企业集团培育成广州服务业的一面旗帜；组建集会展业、广告业、旅业于一体的会展集团公司；培育既有律师、会计师事务所又有其他咨询机构的复合型中介机构等。

四、实施“品牌”战略

“品牌”是对产业和产品整体内涵的集中标识，“品牌”战略已成为服务业竞争的强大武器。服务业的品牌战略是一个系统工程，从大的方面来说，要打造品牌行业、品牌产品、品牌企业、品牌旅游线路、品牌功能区；从小的方面来说，打造品牌商店、品牌学校、品牌报刊、品牌节目。广州是历史悠久、享誉全国的商贸城市，在服务业领域有众多的老品牌，如老字号的商铺、商业街、餐饮店、知名的旅游点等，这是无价之宝，要特别注重对其保护和发掘，使之发扬光大。对于会展业、信息服务业等新兴产业中已形成的品牌，如“广交会”、信息产品交易市场等，要进一步提升和扩大影响，“把金字招牌”擦得更亮，在更多的行业上下功夫培育和创造品牌。

五、增加对现代服务业的投入

投入不足是广州现代服务业规模小、档次不高的重要原因。首先要加大政府的投资力度，增加对现

代服务业的投资比重。建立政府的引导资金、支持有条件的服务行业设立产业投资基金。二是探索靠市场机制筹集资金的服务业发展新机制。引导商业银行在独立审贷基础上,积极向服务业项目发放贷款;支持和鼓励符合条件的服务业企业进入资本市场融资,通过股票上市、企业债券、产业投资基金、项目融资、资产重组、股权置换等方式筹措资金。三是重视服务业的招商引资,加快服务业利用外资的步伐。为引导民间资本和外商投资,应在服务业发展总体规划的基础上制定《广州市服务业发展方向指导目录》。在加大资金投入的同时,要加大服务业的科技投入。积极推进服务业的信息化建设,充分利用现有的信息主干网络平台,建立服务业信息服务系统和相关的基础服务平台,优先发展技术含量高、关联度大的新兴服务业。

六、加强国际合作与区域合作

广州要抓住新一轮服务业国际转移的历史机遇,主动寻求在现代服务业领域的国际合作,吸引跨国公司将研发中心、服务中心及地区总部设在广州,开拓在现代服务业各个领域的深入合作。香港是世界上享有盛誉的国际金融中心和国际航运中心,在众多的专业服务领域都有着很强的优势,存在着向周边地区转移和扩张的强烈冲动。广州要主动接受香港的辐射,加强与香港在高端服务业方面的合作。要积极改善与香港在服务业领域合作的环境与条件,加强合作机制的研究。

在泛珠三角区域内,广州要加强与周边地区在服务业领域的全面合作。除了强化和提升在商贸、流通、会展等方面的交流与合作外,需要努力开拓在金融、物流、科技、文化、教育、信息、中介等领域的全面合作。充分发挥广州在港口、机场的优势,与周边省市开展海铁联运、海空联运、水水联运等。

七、大力推进内涵式城市化进程

城市中心区应重点发展技术密集型、资金密集型的现代服务业,提高服务业的信息化水平和技术含量,形成市中心区现代服务业的中枢功能。对于不适宜在市中心区发展的服务业,应逐步迁移出去。同时要加快旧城区改造的步伐,为中心区现代服务业发展腾出空间。对于新的建成区要大力推进内涵式城市化,在产业布局上实行“退二进三”,加快“城中村”改造,完善市政基础设施,提高建成区的内在素质,营造适合于现代服务业生长的空间载体。对于规划建设中的新城区要通过服务业的发展,创造良好的生活环境,吸引人们安居乐业。结合中心镇产业发展现状、区位优势、历史文化特点等,加快服务业的发展,形成方便舒适的生活氛围,产生强大的人口聚集效应,引导农村人口向中心镇的转移。

八、营造现代服务业发展的政策环境

一是制定积极消费政策,改善消费环境,完善消费信贷办法,扩大城乡居民消费。把汽车消费、住宅消费、信息消费、文化体育消费、旅游消费市场的发展作为扩大消费的重点领域。二是创造透明、公平、有序的市场环境,建立和完善服务业发展的法规体系。依法行政,规范审批程序,完善公开招投标制度。加大对服务业市场监管力量的投入,加强执法队伍的建设。制定商贸业、现代物流、会展业等行业的政策法规,健全食品安全监督的管理规定等。

九、构筑现代服务业人才高地

现代服务业是各类高级人才聚集地,广州现代服务业的高级人才和专业人才仍十分紧缺,要以超前思维和战略眼光,加紧制定现代服务业的人才战略和政策体系。为解决人才紧缺的问题,一是要充分发挥广州的教育资源优势,有计划地在现有高等院校和职业学校增设服务业紧缺的专业,可以考虑在大学城建立2~3个专业培训中心。对于紧缺的高层次专业人才,可以与国内外的高等学府或培训机构联合办学。二是营造良好环境,引进国际上服务业的高级专业人才。利用毗邻港澳及区域合作的机遇,大力引进香港高端服务业的人才。三是设立服务业人才专项基金,有计划地选拔资助一批中青年优秀专业人才出国深造。四是逐步建立服务业的职业资格标准体系和职业培训体系。

第七篇

国际经济一体化理论对广州与珠三角经济一体化的启示

第一章 经济一体化理论的发展背景

经济一体化理论的研究，总的来说还很不成体系。现有的经济一体化理论，观点纷呈，应该说还没有比较权威或比较系统完善的理论体系。一方面，现有的研究一体化理论的学者，大都是欧美等发达国家的经济学家，他们的角度都是从发达国家出发的，他们甚至得出过传统的关税同盟不适合发展中国家的论点。另一方面，包括我国在内的发展中国家对一体化理论的研究还处于起步阶段，更多的只是从地理经济角度进行研究。同时，我国研究区域经济也主要是在与行政区经济的边界或区别上入手，更多的往往只局限在国内地区之间的区域分工问题上。作为一门学科来说，经济一体化还应该自己相对独立的理论体系和方法论。

一、一体化理论的演进

对国际经济一体化的研究起步于 20 世纪的五六十年代。这里的国际经济就是区域经济。区域是包括部分国家和地区（一国内的部分或数国的部分区域）。“区域经济一体化理论的精髓是国际贸易理论”，这是较早时期的一种观点。20 世纪六七十年代，美国的经济学家弗里茨·马克鲁普（Machlup Fritz），就是持这种观点的代表。从经济发展史来看，国际贸易对区域经济一体化的发展是有相当推动作用的，区域经济一体化与国际贸易之间有着不可分割的联系，也是毋庸置疑的。弗里茨·马克鲁普，从内容上入手研究区域经济一体化。他认为，“一切市场上供应的商品、服务、资本、劳动力等要素的充分流动，以及无差别的待遇是一体化的必要条件，经济一体化的本质特征是劳动分工”。波兰经济学家斯坦尼斯劳·查尔斯托斯基（Chelstowski Stanislaw）曾评价说：“这是按国际劳动分工的要求来调整各国的经济结构。”马克鲁普则说，“这是一般的经济一体化的本质”。同一时期，同样是美国的经济学家贝拉·巴拉沙（Balsa Bela）在 1961 年提出了“经济一体化既是一个过程，又是一种状态”的定义。他提出，“就过程而言，他包括旨在消除各国经济单位之间的差别待遇的种种举措；就状态而言，则表现为各国间差别待遇的消失”。也有一些经济学家认为，“一体化应该定义为平等、自由、繁荣”。1980 年，彼得·罗伯逊（Robson Peter）则认为，“国际经济一体化是手段，而不是目的”。多数经济学家的观点比较趋向于贝拉·巴拉沙提出的一体化是过程和状态的定义。

美国的经济学家贝拉·巴拉沙对区域经济一体化的形式和阶段进行过细致的研究，他较早的研究认为国际经济一体化有 5 种形式：①自由贸易区；②关税同盟；③共同市场；④经济联盟；⑤完全经济一体化。

1968 年，里查德·G·李普西（Lipsey Richard G）提出国际经济一体化类型要在这 5 种之前增加一种类型，即特惠关税制度——内部关税低于外部关税。事实上，特惠关税制度下，不同国家间商品贸易上关税的差别只是有所减少，并没有消除，显然这不符合一体化。大多数的经济学家也都不赞同增加特惠关税制度。到了 1980 年，英国经济学家阿格拉（EL—Agraa A.M.）在《欧洲共同体经济学》一书中，将单一商品上的经济一体化，欧洲煤钢共同体，作为国际经济一体化的第一种类型，将国际经济一体化的类型增加到 6 种，这是一体化的经验总结，因而是正确的，但只能算是一个特例。

关于各国政府对一体化的作用，1965 年丁伯根在《国际经济一体化》一书中指出，国际经济一体化每种形式或阶段的实现，都与各国政府有密切的关系。政府的作用分为消极的和积极的两种。

关于国际经济一体化与国际合作的关系，安确斯·因特（Intai Andras）认为国际经济一体化是国际合作的一种形式。而丁伯根则认为，超国家机构来集中控制一系列经济政策工具才是完全一体化。事实上，国际合作的方式国家主权和政策的让度很小，而一体化这方面让度比较大。因此，我们说国际合作发展到一定程度时，往往会转向国际经济一体化。进入 21 世纪，与经济一体化密切相关的世界经济形势，发生了很大变化。

1. 跨国投资快速增长

进入 20 世纪末，全球对外直接投资加速，跨国公司的生产已占全球 GDP 总量的 40%，对外直接投资（FDI）输入和输出存量之和占全球 GDP 的 21%。全球 FDI 1.4 万亿美元中，跨国并购就占了 1.1

万亿美元。资本、管理、技术、信息等流动性强的生产要素大量的跨国界配置，劳动力要素由于各国交往的便利，自然资源要素由于交通的便捷，这些都相当于空间距离缩短，推动了生产要素跨国界大规模流动配置。

2. 知识经济快速发展

服务业大量兴起，推动了技术贸易、服务贸易，加速了知识经济的到来。以知识为产业和以知识要素相关的产业快速发展。知识以信息和其他产品或要素为载体在全球快速流动，在促进各国技术进步，科学文化发展的同时，也给各国在知识产权保护方面提出了新的要求。

3. 发达国家货币形态的财富快速增长

20世纪末，全球GDP 30万亿美元中，美国、欧盟和日本等少数发达国家就占了70%左右。资本在全球流动加速，金融创新伴随着信息技术的发展日新月异。在区域范围内，货币一体化已落后于实体经济一体化。欧盟货币统一，深化了人类对经济一体化研究的实证补充，人们更加关注欧洲政治联盟或欧洲联邦的发展。

4. 前苏联解体，冷战结束

全球原计划经济国家相继开始改革开放，实行市场经济。随着这些国家市场经济体制的逐渐建立完善，中国等发展中国家加入WTO，全球在市场经济的统一运行机制下，各国按比较优势进行国际分工进一步加速。不同社会制度的国家相互交流与合作进一步加强，两种社会制度同时存在，相互融合，共同发展，已成为中国的成功实践。这些都为国际政治一体化的研究提供了有益的补充。

特别是进入21世纪，经济发展的时代特征使产业结构由简单到复杂、由低级到高级不断变化。随着知识经济时代的到来，经济增长的形式和生产要素对经济增长的贡献也发生了很大的变化。农业经济时代以劳动密集型产业为主，工业经济时代以资本密集型产业为主，知识经济时代以技术密集型产业为主。知识经济时代，知识型生产要素对经济的贡献越来越大（图7-1）。

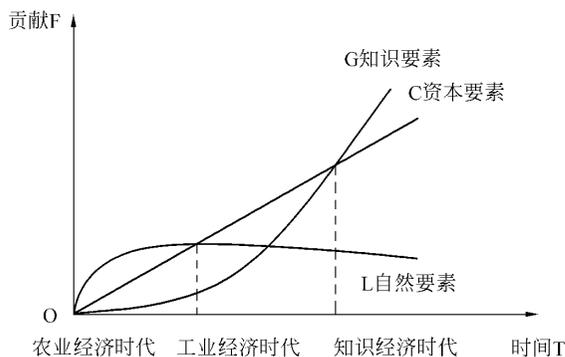


图7-1 要素贡献随经济时代的变化

图7-1中，曲线OG、OC、OL分别表示知识要素、资本要素、自然资源要素对不同经济时代经济增长的贡献。曲线的不同形状反映出不同时代各种要素的贡献差异。

自然资源要素的贡献在达到一定程度后呈缓慢下降趋势；资金要素的贡献呈直线上升；知识要素的贡献以二次曲线形式出现，反映出技术进步对经济增长的作用成几何级数增长。在工业经济时代，曲线OC超过OL，说明劳动力等自然资源贡献的降低是以资本要素贡献的增加为前提，这也正好说明了随着资本要素投入的增加，资本替代劳动力，会造成劳动力需求量的下降。在知识经济时代，曲线OG超过OC以后，知识要素和资本要素的贡献进一步替代了劳动力，社会更加进步。另一方面，各生产要素在三次产业中的比重也是不断变化的，随经济时代的演进，劳动力在第一产业中的比重会不断下降；在第二产业中比重在初期阶段上升，在发达阶段下降；在第三产业中的比重则会逐渐上升。这些都加速了传统企业生产模式和交易模式的改变。

经济全球化和知识经济时代的到来，使企业的无形资产、创新能力等日趋重要，与此相关联，全球已进入投资导向阶段。这与前述的经济一体化理论学者所处的以贸易为导向的国际经济时代发生了很大变化。

二、一体化理论架构

要专门研究一体化理论，会涉及诸多学科。从学科体系建设，到具体内容选择；从学科的方法论，到内在的逻辑关系划分等。一体化理论至少要包括一体化贸易理论、一体化国际直接投资理论，一体化

金融货币理论和一体化政治经济学。

（一）一体化贸易理论

一体化贸易理论包括完全竞争贸易理论，也包括不完全竞争贸易理论。一体化贸易理论的核心是关税同盟理论。关税同盟的建立，同盟国之间贸易增加，产生了贸易创造效应；同盟国原先与第三国的贸易因建立同盟，而转向了同盟国之间，产生了贸易转向效应。

在完全竞争贸易理论研究中，传统经济学以完全自由贸易为前提，认为关税同盟的贸易创造符合自由贸易原则，贸易转向则相反。建立同盟往往贸易创造与贸易转向同时存在。对关税同盟联系实际的贸易福利分析，基本上是静态分析，新的研究要突破局部均衡的贸易创造和贸易转移，增加用一般均衡的方法解析关税同盟对资源配置的影响。研究增加贸易创造，而不是贸易转移，使得经济区域福利实现帕累托最优的条件。另一方面的挑战，是在WTO已取代关税与贸易总协定的情况下，关税同盟是否还能成为区域经济一体化的普遍形式，关税同盟理论是否有必要继续相对独立的发展。同时，随着各国关税的普遍降低，相对于关税来说，非关税壁垒上升为自由贸易的主要障碍，这些都使作为实证经济学的关税同盟理论前景未卜。

在不完全竞争的一体化贸易理论研究中，将不完全竞争的寡头竞争理论和关税同盟联系起来，分析市场效应、价格效应、利润效应，研究贸易一体化中的利润创造和利润转移，分析区域内部经济和外部经济等收益递增条件下的一体化贸易增长。国际贸易竞争力优势，往往不决定于单个企业的比较优势，决定于行业的整体水平和行业规模经济。行业规模经济或区域规模经济，对区域经济一体化是非常重要的。多种行业、产业、企业的区域集聚，可以实现区域一体化规模经济增长，这是因为：①专业分工的细划分，工序的标准化流程，实现企业生产成本的节约；厂商的集聚，减少企业中间原材料的“搜寻成本”。②产业的集聚，可以实现产品的集聚，产品多品种、多样式，可以创造新的需求特性，提高消费福利水平，实现消费范围经济的增长。③产业的集聚，可以实现产业链条的延长，各产业链条区间的缩短，减少生产要素运输配置成本；产业链的增强和延长，提升产业附加值，实现生产范围经济增长。④产业的集聚，可以实现企业虚拟价值链的共享，实现行业整合效应，产业创新效应，知识要素增速效应等，从而减少产业横向增长的边际成本，推动经济增长。

当然，由于规模经济的存在，有区域经济正的外部效应，也有负的外部效应。如果外部规模不经济存在，也就还有逆一体化理论研究。

（二）一体化国际直接投资理论

直接投资理论主要包括垄断优势理论、国际产品周期理论、区位理论和内部化理论等。从一体化角度研究理论的拓展方向和重点，仍然是从区域完全竞争和不完全竞争两方面进行。对于区域完全竞争市场有比较优势理论和产品生命周期理论等。重点是不完全竞争市场上的直接投资理论，包括以市场不完全性为前提的内部化理论、折中范式理论等。由于在区域经济一体化的各个阶段，包括最高阶段形式的完全经济一体化条件下，区域相对于国家而言，无论是在国家主权的让渡集中，还是在区位交通的统一布局；无论是在文化观念的“本土化”，还是在消费习俗沟通等方面，差距都是很大的。不完全市场在区域中的普遍存在，以不完全竞争为条件的对外直接投资理论具有很大的发展空间。海默的导师金德尔伯格就列出了市场不完全的几种形式：产品市场不完全、要素市场不完全、规模经济和政治行为造成的市场扭曲等市场不完全。市场不完全普遍存在，研究客体的差别就大，加之主流理论几乎都是以发达国家的垄断性大企业为研究对象。强调企业跨国发展前的既有优势，认为已经具有的技术上的垄断地位、内部化的组织管理能力等是推动企业跨国经营的主要动力。这样就使得它们在认识和解释中小企业和发展中国家企业的跨国经营活动时，具有较大的局限性。主流理论从企业的微观角度着手，从企业自身特定优势的角度考虑问题，而不是从国家或区域着手，较少考虑区位环境及竞争对手的情况。海默的理论如此，巴克利的理论如此，甚至弗农的理论也是如此。区域经济一体化要研究区域内各国的政治制度、关税与非关税壁垒、税收等一系列政治、社会、文化、制度等因素，而这些恰恰是国际直接投资理论很少涉及的问题。理论的集大成者是英国里丁大学教授邓宁（Dunning），他把对外投资的目的、条件及对外投资能力的分析结合起来，认为企业同时具有所有权优势，内部化优势和区位优势，才能对外投资。

区位优势是与一体化密切相关的，主要是指东道国所特有的政治法律制度和经济市场条件。区位优势包括两个方面：①东道国要素禀赋所产生的优势。如自然资源、地理位置、人口、市场结构及其规模、收入水平、基础设施；②东道国的政治法律制度、经济政策、教育水平、文化特征等。

区位因素直接影响着跨国公司对外投资的选址和整个国际生产体系的布局，往往与跨国公司对外投资的动因密切相关。企业国际市场经营战略的优势选择类型如表 7-1 所示。

表 7-1 企业优势类型与国际经营方式

方式 \ 优势	所有权优势	内部化优势	区位优势
技术许可	有	无	无
出口	有	有	无
对外直接投资	有	有	有

表 7-1 中，所有权优势是对外直接投资的必要条件，而内部化优势和各国区位优势是对外直接投资的充分条件。

企业知识产品的生产和销售如果不能内部化，则只能采取技术许可或合同安排；企业不完全的外部市场如果不能内部化，则只能采取出口或其他外部交易形式。这三种优势不仅影响企业经营活动的性质，而且还影响其竞争对手的特征。邓宁把这三种优势简单称为“OLI”优势。在 OLI 模型中 L (Location) 优势脱胎于区位理论，并列举了区位优势的变量。联合国贸易和发展会议 (United Nations on Trade and Development) 也设计了一套国际直接投资区位因素 (图 7-2)。

区位因素	动因	东道国经济因素
I. 建立对外直接投资 (和贸易) 运行框架	A 市场开发型 B 资源开发型 C 战略资产增加型 D 追求效率型	<ul style="list-style-type: none"> 市场规模 市场增长率 关税、国民待遇条约和运输成本 产品本地化 当地供应商和分销能力
<ul style="list-style-type: none"> 有关进入和运行的条件 待遇标准 市场功能 (如竞争) 规则的稳定性、可预测性和透明性 		<ul style="list-style-type: none"> 原材料可获得性和成本 劳动力成本 技能
II. 经济因素		<ul style="list-style-type: none"> 技术或战略资产 当地能力 (人力资源、基础设施) 集聚 (主要指供应商、分销商等相关企业)
III. 企业运行的便利性		<ul style="list-style-type: none"> 规模经济 投入品成本 基础设施 电信业 运输成本 母国东道国之间运输成本和通讯成本 集聚 (主要指供应商、分销商等企业)
<ul style="list-style-type: none"> 信息 (获得和支持) 鼓励和优惠政策 经济方面的优惠 仲裁成本等 社会设施 (双语学校、生活质量等) 腐败 		

图 7-2 对外直接投资区位因素

资料来源：UNCTAD, World Investment Report, 1998

在图 7-2 中，对应于不同的区位因素：建立国际直接投资和贸易的运行框架，经济因素，企业运行的便利性等。运用折中范式较好地分析了四种主要的国际生产方式：市场导向型 (Market Seeking)、资源导向型 (Resource Seeking)、战略资产增加型 (Strategic Resources Increase)，以及效率导向型 (Efficiency Seeking)。不同的国际生产类型，需要的区位优势是不同的 (表 7-2)。

表 7-2 国际生产类型和区位决定因素

国际生产类型	区位优势（到哪里去投资）	跨国公司的战略目标	适合哪些行业
自然资源开发型	自然资源所在地；良好的交通和通讯设施；税收优惠及其他优惠或减免	与竞争对手相比，优先获取自然资源	(1) 石油、铜、锌、香蕉、菠萝、可可等 (2) 出口加工业，劳动密集型产品或加工业
市场开发型	原材料和劳动力成本；市场规模和特征；政府政策（如管制和进口控制，投资优惠等）	保护现有市场，反击竞争者；阻止竞争者或潜在的竞争者进入新的市场	电脑、医药、汽车、烟草、食品制造业、航空业
追求 (1) 产品 (2) 加工效率	(1) 产品专业化和集中生产带来经济性 (2) 低廉劳动力，东道国政府对当地生产的优惠和鼓励	地区或全球产品合理化或获得加工专业化优势	(1) 汽车、电器、商业服务和一些研究开发 (2) 电子消费品、纺织和服装、照相机、医药等
追求战略资产型	上述三类中能提供技术、市场和其他资产与现有资产整合的因素	增强全球创新和生产竞争力，获得新的生产线和市场	固定费用比例高的行业，能够有巨大规模或综合经济的行业
贸易和分配型	接近原材料和当地市场；接近消费者；售后服务等	或者进入新市场，或者作为地区全球营销战略的一部分	一系列产品，特别是那些需要与转包商和最终消费者联系的产品
辅助服务型	获得市场，特别是那些重要顾客	全球或区域产品或地区多样化	(1) 会计、广告、银行、工业品 (2) 空间联系至关重要的行业（如航空和海运等）

资料来源：Dunning, 1993

邓宁的理论运用区位多种变量分析跨国企业对外直接投资应具备的条件，具有较强的适应性。但他所坚持的只有三种优势同时具备才能发生对外直接投资的观点，以及对三种优势要素的分析停留在静态的分类方式上，没有随时间变动的动态分析，都带有片面性。实际上，许多并不同时具备三种优势的发展中国家企业，已经开展了对外直接投资，而且不少发展中国家的企业还进入了发达国家投资。这些都是邓宁的折中理论无法很好解释的。究其原因，邓宁同海默、弗农一样，都是以发达国家制造业的厂商为对象来构筑其理论体系。他们都强调对外直接投资的企业必须首先在国内拥有独占性的技术优势，然后才能开展跨国经营活动。这种观点对于阐述发达国家以夺取市场和攫取高额利润为目标的跨国经营活动是合适的，但并不适合许多发展中国家企业的跨国经营活动。

（三）金融货币一体化理论

金融货币一体化理论的研究基础是最适度货币区理论。理论主张汇率制度选择必须有利于外部与内部同时平衡，并给予相应的货币政策、财政政策，主张当一国难以实现其目标时，就跟其他国家组成货币区，实行固定汇率制或共同货币。符合什么标准才能组成最适度货币区，理论没有形成统一的标准。由于最适度货币区理论的实践落后于关税同盟，更落后于国际收支，致使长期以来最适度货币区理论发展缓慢。直到欧洲货币一体化的实践，才为最适度货币区的理论研究指出了方向。理论拓展的方向是系统总结区域货币一体化的经验，研究区域货币一体化由较低形式向货币联盟转变，以及货币联盟的机制及其特征，制定出最适度若干明确的标准，才能促使区域货币一体化组织的发展。

金融货币一体化理论的经济分析，要强调区域和国家在资本流动性、汇率稳定性、货币自主性方面的动态平衡。金融货币一体化理论体系应当包括不完全货币理论、联盟汇率理论和完全货币联盟的金融货币理论等。

从欧盟实践的角度看，货币一体化比较完善的形态，只能是在实体一体化的基础上，从自由贸易区到关税同盟，到共同市场，到经济与货币联盟。货币一体化必须伴随实体一体化而存在。

（四）一体化政治经济理论

政治一体化的主要学派，有联邦主义学派（The Federalist School）和功能主义学派（The Functionalist School）。前者完全从政治一体化出发，主张逐渐削弱国家主权，让渡给超国家的机构，最终成立欧洲联邦。后者认为可以从非政治、技术层面来处理国际冲突，即不是直接从政治入手，依靠官僚和政客，而是从功能上入手，依靠专家逐步达到政治一体化。以后又出现了新功能主义学派（The New—Functionalist School），认为一体化过程既具有内在积累，又可以加速的特点。主张一体化从经济领域开始，同时强调超国家机构的能动作用，它接受功能主义学派关于一体化是一个内在积累、溢出、扩张、加速的动态过程的观点。这些都为以后欧共体经济一体化的经验所证实。

应该说，经济一体化本身就已包含了政治一体化的元素。经济一体化阶段或一体化的形式越高，所包含的政治一体化元素越多，一体化组织就越需要建立各种超国家机构：这些机构拥有越多超国家权力，就越接近政治一体化的目标——政治联盟。目前，欧盟已经拥有单一货币和统一的中央银行体系，拥有常设行政机构（欧盟执行委员会）、欧洲法院和欧洲议会。2004年7月，欧盟外长会议决定正式开始建立欧盟军事装备局，开始着手组建欧盟宪兵部队。2004年10月，欧盟25个成员国的领导人在罗马签署了欧盟历史上的第一部宪法条约，欧盟宪法条约将于2006年11月1日正式生效，标志着欧盟在推进政治一体化方面又迈出大大的一步。

三、一体化动态均衡

（一）一体化的一般均衡

经济一体化主要的本质特征是，不同国家经济通过一定的规则，组合成一种相互影响、相互制约的一体经济。一体化不同程度的外部表现为不同的形式。本质特性描述了一体化的目的或状态，外部表现形式则描述了一体化的动态均衡过程。从过程和状态的结合点上看，任何一种区域经济一体化的存在都是一种动态的均衡状态。也就是说，一体化是过程和结果的统一，任何一种相对稳定的状态都是过程和结果的动态均衡。

就区域经济一体化而言，它是部门一体化发展到一定程度的结果。经济一体化就纵向过程来看，一般存在自由贸易区、关税同盟、共同市场、经济联盟、完全经济一体化等五种阶段或形式类型。就横向来说，从不同的部门和方面去考察，完全经济一体化，是部门一体化发展的结果。部门一体化包括市场一体化、生产一体化、计划一体化、货币一体化、财政一体化、政策一体化和社会一体化等。这些划分也是相对的，每一种划分根据需要还可以细分或归并。

就一体化的判定而言，标准也是相对的。除了国际经济活动的数量、质量标准统一和经济技术活动的度量比较困难的原因外，经济一体化形式、阶段的看法不尽统一，也是重要原因。以市场一体化为例，从动态和一般均衡分析应该以商品或生产要素平均价格水平趋同，或价格的协同变化作为区域经济一体化中市场一体化的判定标准。但完全自由贸易学者则认为同质的生产要素价格均等化是测定市场一体化的准绳。也有学者认为全球经济一体化是区域经济一体化的最终结果，认为区域经济、全球经济一体化的区别仅仅是地理范围的大小不同。显然，实际结果不是这样简单。进入21世纪以来，区域经济一体化与经济全球化并行发展，经济全球化的加速发展，已超过了区域经济一体化。经济全球化以生产全球化，贸易自由化，投资自由化，金融全球化并行发展的形式正在全球蔓延。相对于经济全球化而言，一般认为区域经济一体化，应该具备相应的一些条件，如一体化的成员在地域空间上应当相邻，在经济空间上应当互补，在人文空间上应当相近。人文空间主要指成员国之间的政治、法律制度，思想、文化习俗等。这些很多是涉及一个国家主权的内容，通常作为成员国之间一体化进程的谈判，往往会涉及国家主权的让渡，这就使区域经济一体化，更多具有国家政府干预的经济外部性特征。一体化反映了政府的意愿，服务于国家利益，并受各国国家机构的控制。国家利益决定了一体化进程的范围和深度，各国政府保持着对一体化进程及相关机构的控制。主要目的是保护其地缘政治利益，如国家安全、国家主权等。一体化既不是经由学习和溢出效应而开始的自然生长过程，也不是各种制度安排约束下的螺旋发展过程。一体化是国家的理性行为和政治决策的结果。

因此,由于国家机器的作用,就使得区域经济一体化的进程具有停滞或加速发展的可能。从区域经济一体化的近代发展分析,在不同的经济制度,市场运行机制的国家或地区,区域经济一体化同样具有较强的生命力。经济全球化、区域经济一体化和世界多极化,相互影响,相互作用,呈现出多种动态均衡。每种均衡都只能是一体化发展进程中的一个相对稳定的一个阶段过程。

(二) 经济全球化的阶段推进

对经济全球化大的进程起推动作用的,当推《关税与贸易总协定》(General Agreement on Tariffs and Trade, GATT)。这个由23个国家于1947年在日内瓦签订,1948年生效的协定,其宗旨是减少关税和贸易障碍,取消歧视待遇;充分利用世界资源,促进各国生产;扩大各国交换,创造就业机会;保证实际收入,增加有效需求。因而,关贸总协定在推动各国消减关税,促进贸易自由化,建立和维护公平贸易秩序等方面,做出了重大贡献。1948年,世界各国平均进口税率高达40%。经过关贸总协定8个回合的多边关税减让谈判,到1994年4月乌拉圭回合结束时,发达国家平均税率已下降到3.7%,发展中国家也下降到11%,这是一种阶段性的相对均衡。这一阶段均衡,加强了国际贸易争端的仲裁,进一步改善和维护了公平贸易秩序,推进了全球经济协调发展。第二次大的推动是1986年9月15日,关贸总协定第8轮多边贸易谈判——乌拉圭回合谈判,又涉及了关税、非关税措施、争端解决、关贸总协定体制的作用等15个议题。先后有100多个国家和地区参加,经过约8年的谈判,于1994年4月15日在摩洛哥的马拉喀什举行的关税总协定成员部长会议上,通过了《关于建立世界贸易组织协定》及4个附件,连同部长会议宣言和决定,构成乌拉圭回合“一揽子成果”,以“单一整体”义务和无保留接受的形式,为104个政府代表所签署。

世界贸易组织的宗旨是:在发展贸易和经济关系方面——按照提高生活水平、保证充分就业、大幅度稳定提高实际收入和有效需求,扩大生产和商品、服务贸易;为了持续发展的目的,扩大对世界资源的充分利用,并寻求对环境的保护和维持。这与关贸总协定的宗旨大体相似,但它更适应新时代需要,就保护和维持环境,以实现可持续发展,促进经济全球化产生了巨大作用。世界贸易组织对经济全球化的推动表现在以下几方面。

(1) 它增强了各国履行无歧视待遇原则、最惠国待遇原则、国民待遇原则、贸易自由化原则、关税减让原则、互惠原则、一般取消数量限制原则、透明度原则、对发展中国家和最不发达国家的优惠待遇原则、市场准入原则和公正、平等处理贸易争端等原则的力度,从而推动了相对统一的世界市场体系的逐渐形成。

(2) 它强化了贸易争端仲裁机制,从而构造了相对公开、公平的全球化的仲裁平台。

(3) 它推行了知识产权保护和服务贸易自由化,适应了进入20世纪以来,经济发展的特点,加速了新经济增长的速率,从而加速了经济全球化的进程。

(三) 经济一体化的多层推进

区域经济一体化发展迅速,到20世纪60年代,全球共有19个区域经济一体化组织,其中欧洲5个,拉美7个,亚洲2个,非洲4个,大洋洲1个。20世纪70年代,增至28个。20世纪80年代,再增至32个,包括非洲增2个,北美增1个,另增一个跨洲的区域经济一体化组织——阿拉伯共同市场(ACM)。进入20世纪90年代,全球区域经济一体化组织达100多个,拉美最多,非洲次之,北美殿后。尽管区域经济一体化组织在总数上不断增加,但是,就经济一体化程度而言,发展是多层推进的,呈现多层次的均衡。经济发展与经济一体化的关系呈现多重性。

(1) 经济一体化无论是全球性还是区域性,都必须考虑有关成员经济发展水平的差距,都必须促进所有成员的经济的发展。没有前一点,则不同发展水平的国家和地区不可能同处一个经济一体化组织或经济一体化过程中。没有后一点,则有些成员便会退出经济一体化组织或经济一体化过程。

(2) 区域范围广、成员多的区域经济一体化组织,可以容纳经济发展水平差距较大(包括发达经济与发展中经济)的成员;但是,经济一体化程度较高,或处在较高阶段经济一体化的区域经济一体化组织,其成员的经济发展水平必须相当。

(3) 较低阶段经济一体化,不要求其成员的经济周期或表现趋同;但是,经济一体化程度越高,则

越要求成员经济周期或表现趋同。因而,若全球要达到较高程度的经济一体化,国家之间的经济差距必须大大缩小,这是不可或缺的前提条件之一。

(4) 经济发展固然与经济一体化有相互促进的关系,但是,两者不存在严格的单向或双向因果关系。欧盟是全球区域经济一体化的典范和先行者,但是,欧盟不是近 30 年全球经济增长最快的地区。亚太地区是近 30 年全球经济增长最快的地区,但是,亚太经合组织刚迈出区域经济一体化的步伐。经济一体化的每一步进展,或许要求有关成员在短期增长速度上作出一定牺牲,但在中长期则必定会促进有关成员的经济发展。因而,欧盟一体化的成就,挑战着“21 世纪将是亚太世纪”的预言。

(四) 经济多极化动态均衡

人类在实现全球经济一体化之前,必须先建立多极均衡平等的经济格局。从目前已经形成的力量对比来看,很可能是欧盟、美国、日本、中国和俄罗斯各为一极。与之相对应,是由这 5 极构成的动态均衡的政治格局。人类近现代史上,曾经出现过经济和政治强权争夺殖民地的战争,也曾经出现过势均力敌,而相对稳定的多极经济和政治格局。

跨入 21 世纪,人类将要建立的多极经济和政治格局,不同于以往多极格局的最主要特征是“开放和平等”。当前,全球经济格局与政治格局相联系,仍然存在着“不平等”或“不对称”。

(1) 美国的政治实力和经济实力不完全对称。美国虽然在经济实力和政治实力两方面均居世界第一,但是,其政治实力与其经济实力不完全对称,前者得力于美国庞大的军事力量,以致美国在全球政治中的影响力超过它在全球经济中的影响力。1991 年海湾战争刚结束,时任美国总统的布什曾希图凭借美国在战争中显示的军事威力,重建以美国为首的世界经济新秩序,遭到日本和德国的拒绝。

(2) 日本和德国在全球政治中的地位与它们在全球经济中的地位不相称。以国内生产总值计,日本是全球仅次于美国的第二大单一国家经济体,若视欧盟为整体,日本便屈居欧盟之后,列全球第三。但是,由于日本和德国均非联合国安全理事会常任理事国,加之军事实力都有限(日本军事实力尤其有限),所以,日本和德国都未能在全球政治中发挥举足轻重的影响。

(3) 中国的政治实力和经济实力都还不是很强大。中国自 1979 年改革开放以来,经济发展迅速,国际影响力大增。但是,中国本身的统一问题未完全解决,尤其台湾问题一直是中美关系和中日关系的一个“结”,中国的改革正处于关键时刻。所以,中国尚不能完全算是全球经济的一极。中国与美国的双边关系有很大改善,但还谈不上“平等而稳定”,中国与日本的双边关系也存在着隐忧。

(4) 俄罗斯政治实力和经济实力有待重整。俄罗斯以其目前的经济实力算不上全球经济中的一极,它在全球政治中的地位固然因其仍拥有庞大的军事力量而超过它在全球经济中的分量,但也已今非昔比。

目前,政治经济格局状况下,多极世界走向开放和平等的关键,仍然在于“开放”和“平等”。因为,经济水平相差悬殊的国家或地区之间的一体化障碍是封闭,封闭使经济一体化难以形成开放的统一市场。然而,进入 20 世纪以后,开放已成为几乎全球绝大多数国家的共识,开放已是当今世界潮流。过去相对封闭的中国和俄罗斯都早已踏上改革开放的道路,这样“平等”就成了经济一体化进程的关键。这个问题的关键,又在于美国能否不以世界领袖自居;在于日本能否对其侵略史作出取信于天下的深刻反省;在于有关各方能否共同遵守国际社会通行的游戏规则;在于国际游戏规则能否体现“平等互利”的原则。从目前状况看,“平等”的国际经济关系,必须经过弱势方对强势方有理有节的抗争才可能逐步实现。在走向多极而平等的全球经济格局过程中,亚太经合组织作为一个开放的多层次的跨洲区域经济一体化组织,甚至于北美和东盟自由贸易区都全部为其所包括。虽然由于亚太经合组织包括的国家和地区,经济发展水平、文化背景,以及政治利益差异非常大,可以预见它不可能如欧盟在经济一体化道路上进展那么顺利。但亚太经合组织其成员之多,地域范围和跨度之广,社会文化背景和经济发展水平差异之大,这种情况都能长期坚持,不断发展,这就有力地证明了广州融入亚太经济一体化中的前景。

第二章 区域经济一体化

区域经济一体化的定义有多种，一方面是由于这一历史现象比较复杂，难以比较完善地表述。另一方面，由于区域经济一体化至今还没有比较成熟的理论体系，基于不同的经济理论进行研究，难免会得出不尽相同，有的甚至是相反的结论。更为主要的是，区域经济一体化是世界经济发展到一定阶段的产物，处于较快的动态变化中。

一、一体化主要类型

1949年，美国经济合作署（ECA）署长保罗·霍夫曼（Paul Hoffman）在欧洲经济合作组织（OECE）会议上，首次提出了国际经济一体化（International Economic Integration）。他这里的国际经济一体化就是我们所说的区域经济一体化，这应该是关于区域经济一体化最早的论述。对国际经济一体化的定义有不同的表述，比较一致认同的是美国经济学家贝拉·巴拉萨（Bela Balassa）于1961年提出的国际经济一体化既是一个过程，又是一种状态的定义。就过程而言，包括旨在消除各国经济单元之间差别待遇的种种举措；就状态而言，则表现为各国间各种形式的差别待遇的逐渐消失。

（一）区域一体化的形式

从国际经济一体化既是过程，又是状态的观点出发，大多数的经济学家将一体化分成了具有阶段特征的诸种类型，有五分法、六分法等等。比较一致的赞同贝拉·巴拉萨提出的五分法，即自由贸易区、关税同盟、共同市场、经济联盟、完全经济一体化。

（二）区域一体化的条件

区域经济一体化组织是在一定的地域空间范围内，以具有一定经济发展水平和一定的文化、政治、法律特征的国家或地区（经济体）为成员，相互之间让渡一部分国家主权，交由经济一体化组织统一协调，形成成员国之间认同的跨国家的组织意志，共同推动组织向更高一级的更为紧密的形式发展的组织形式。建立区域经济一体化组织需要多方面的条件，不同的区域经济一体化组织建立的条件是不同的。

1. 地理邻近

从地域空间的角度看，一体化组织中的成员国要形成一个统一的区域市场，必须地理上邻近，交通方便，运输成本低，这样才容易建成成员国间的统一市场。从人文空间的角度看，地理邻近，文化习俗才具有相通性，语言文字、思想观念、风俗习惯等容易相通，信息的交流成本才比较低，文化、思想观念整合才比较容易。从经济空间的角度看，地理邻近，才能够比较容易实现产业基础的配套共享，如产业集群和产业分工等。地理相邻往往是区域经济一体化的基础条件。因此，人们也把经济一体化组织称为区域经济一体化组织。作为广州，从地理邻近这个角度，首先要考虑加入大中华经济圈、东盟经济一体化当中。

2. 产业结构互补

一个经济一体化组织能否建立并稳定下来，关键在于成员国对一体化组织的依赖程度如何，而这种依赖则意味着各成员国比较优势的不同，不同的比较优势才能使区域内各成员国按比较优势进行分工，每个国家才能获得分工带来的比较利益。产业结构的互补性，对于资源开发为主的国家往往是比较难的。这是因为地理相邻往往资源禀赋也相近，这样就难免产业结构相同，不能形成产业互补。但是由于决定一个国家的产业结构状况除了国家的自然资源状况外，还决定于国家主体对经济发展的模式选择和国家制度选择。由于各个国家对经济发展的模式和制度的不同选择，就会使不同的国家对产业发展的优先秩序不同，推动经济增长方式不同，就会造成国家间产业结构的差异，这样就使得不同经济发展模式的国家，反而在产业结构上容易实现产业互补；产业结构的互补是区域内各成员国家经济利益的来源。因此，产业结构的互补性是区域经济一体化的重要基础条件。

3. 彼此有利可图

每个国家参加一体化组织都是为了使本国获得经济利益，为此付出的成本是让渡部分国家主权。如

果一体化组织仅对某个国家有利，而别的国家不会从中受益，或者所获利益小于所付出的成本，那么该组织就难以维持下去。在经济全球化加速的情况下，区域内成员国之间按比较优势进行产业分工，一般来说每个成员国都是能够获得产业分工的经济利益的。这是因为，区域内各成员国之间的相互开放加大了生产要素流动配置的速度，能够使生产要素实现相对合理的配置。对区域一体化组织以外的国家而言，由于区域一体化组织对区域外的排他性，即区域一体化组织外的国家，不享受区域内国家的关税等方面的优惠政策。同时，区域一体化组织还可以采取共同的保护措施对付非区域一体化成员国的经济竞争，从而实现区域一体化组织内成员国经济利益的共同提升。因此，区域经济一体化组织成员国之间，一般来说实现互利往往比较容易。正是基于此，区域经济一体化在 20 世纪末得到快速发展，各种形式的区域经济合作组织大量产生。

4. 市场机制

区域经济一体化各成员国之间要进行经济交往，就要有相互承认的经济运行规则，一种为大多数成员国认同的规则是市场经济的运行规则。有了共同遵守的市场经济运行规则，生产要素才会在区域内顺畅地流动。如果成员国实行不同的经济制度，或者市场经济发展水平相差太大，生产要素就会因制度障碍而无法在区域内自由流动，或者是流动的成本大于收益。因此，参与区域经济一体化组织的国家往往应该是市场经济制度比较完善的国家。

5. 经济发展水平相近

一般认为，如果成员国之间经济发展差距太大，就会出现非对称性的相互依赖，实力较弱的国家在一体化过程中会付出较高的成本，从而导致经济一体化组织难以为继。但是大量的实证材料又对这个通常的认为进行了证伪。这是因为随着知识经济的来临，知识型要素的作用越来越重要。技术创新、制度创新、观念创新的原创性成本大，而模仿创新的成本相对于原创是非常低的。在同一区域内，存在着人们难以发现的产业虚拟价值链，各成员国之间的交流与合作，使欠发达的成员国几乎不花成本，就可以采集到发达国家在区域空间弥漫的虚拟价值链，学习较发达国家的先进技术，吸纳发达国家的先进管理制度，这样反而会使欠发达国家实现较快发展。如北美自由贸易区的建立，使墨西哥在与美国的经济合作中获得了较大的比较利益，加快了墨西哥的发展。因此，从这个角度看，区域内各成员国之间的差别越大，欠发达的国家获得的技术和管理上的进步也就越快。同时，这种虚拟价值链的共享一般又不会给经济较发达国家造成损失，反过来在与欠发达国家的区域合作中，发达国家往往可以在生产要素上得到补充，或实现实物价值链的增强或延长，得到合作比较利益，使发达国家也得到较快的发展。这样就使发达国家和欠发达国家都实现了双赢，这应该是进入 21 世纪区域经济一体化加速发展，而且在不同发展水平国家间也得到快速发展的根本原因。

二、一体化的发展

(一) 区域经济合作

从 20 世纪末开始，各国和各地区加强了联合与地区内协调，推进多元外交战略和经济一体化进程。多极化世界和一体化的区域经济合作组织快速发展，成为全球经济发展的新趋势。1992 年开始出现了区域经济合作发展的转折点，向关税和贸易总协定（GATT）/世界贸易组织（WTO）通报的区域贸易协定累计数量直线上升，从 1992 年的 70 项左右发展到 2002 年的 250 项。欧洲和地中海地区区域贸易协定占总数的 45% 以上，美洲、东欧和中亚占 16% 左右，东亚地区和大洋洲分别占 5%，其他地区占 12% 左右。区域贸易协定形式从简单到复杂，最简单的是双边协定，复杂的有三边、多边协定。传统的区域贸易协定通常只涵盖商品贸易领域，随着世界贸易组织取代关贸总协定，多边贸易体系规则逐渐扩展到农产品贸易、服务贸易、知识产权保护、投资等领域。自由贸易区、关税同盟、共同市场、经济联盟和完全经济一体化这些原有的划分标准，已经难以准确表达新的区域贸易协定的内容。许多新的自由贸易区协定不仅要求区域内商品贸易的自由化，还要求区域内资本流动自由化，要求有共同的知识产权保护规则，共同的环境保护规则、争端解决机制，甚至共同的劳工标准，区域内劳动力自由流动，政治民主化等。

（二）发达国家间一体化

1. 第一个发达国家一体化组织“比荷卢关税联盟”诞生

第二次世界大战以后，科学技术革命进一步推动了生产国际化，资本的积累和集中在国际范围内以更大的规模展开，私人垄断资本的国际联合逐步发展，发达国家贸易集团是垄断资本国际联合的主导力量。这些贸易集团主要集中在西欧。西欧国家生产力发展水平较高，但很多国家领土面积较小，人口稠密，生产发展受国界局限。为了拓展国外市场，同时也为了防止美国经济势力对西欧市场的入侵，西欧各国加紧了国家之间的联合。二战后不久，1944年9月5日，发达国家之间的第一个区域经济一体化组织——比荷卢联盟诞生。比利时、荷兰和卢森堡三个小国商定，建立共同的对外关税、协调经济政策，比卢两国还将他们的货币确定为等值，可以在对方国家流通。现该联盟已发展为比荷卢经济联盟。

2. 欧洲共同体的前身欧洲煤钢的建立

20世纪50年代初，欧洲各国为防止第三次世界大战的爆发，使欧洲不再成为战争的策源地，由法国倡导，德国、意大利、比利时、卢森堡和荷兰一起响应，决定建立欧洲煤钢共同体，以便将各国战略物资的生产紧密地结合在一起，由一个共同的、超国家的经济一体化组织来管理。由于欧洲煤钢共同体在恢复各国经济、发展生产方面收效显著，各成员国提出，扩大经济一体化的领域。

3. 欧洲共同体正式诞生

1957年5月8日欧洲煤钢的6个成员国签订了建立欧洲经济共同体条约和建立欧洲原子能共同体条约。因这两个条约在意大利首都罗马签订，故也称这两个条约为罗马条约。欧洲煤钢共同体、欧洲经济共同体和欧洲原子能共同体统称为欧洲共同体。欧洲共同体当时建立的目标是，经过10年的过渡期建成关税同盟。欧洲经济共同体的长远目标是建立经济和政治联盟。

4. 欧洲联盟出现

欧洲共同体改称欧洲联盟，是在1992年2月7日，欧洲共同体成员国签订的《马斯特里赫特条约》后。《马斯特里赫特条约》由两部分组成：一是《经济和货币联盟条约》，另一个是《政治联盟条约》，其基本目标是建立“更为紧密的国家联盟”。《经济和货币联盟条约》的基本目标是，经过三个阶段的过渡，成员国之间要实现统一的财政和货币政策，建立统一的欧洲货币“欧元”，建立欧洲联盟的中央银行。这样就使欧洲共同体逐渐发展成了今天的欧洲联盟。1999年1月1日，欧洲统一货币开始启动，2002年，欧洲联盟开始发行“欧元”代替各成员国的货币。

欧盟区域一体化的规则主要体现在立法方面，涉及到国际贸易、共同市场、货币与财政、教育、研究、文化、环境等9大领域，光1991~2000年的立法数就达23974项。

5. 欧洲自由贸易联盟的建立

在欧洲共同体成立后不久，1959年，以英国为首的7个国家，决定建立欧洲自由贸易联盟。当时的成员国有英国、丹麦、葡萄牙、瑞典、瑞士、挪威、奥地利，此后爱尔兰和冰岛也加入进来，芬兰成为该组织的联系国。

欧洲自由贸易联盟的目标是，成员国之间相互取消关税和非关税贸易障碍，内部实行自由贸易，对外不建立共同关税。其基本特征是开放性，即它不约束成员国对非成员国的贸易政策，不搞逐步升级，因而是水平较低的区域经济一体化组织。

6. 欧洲自由贸易区的建立

20世纪80年代以后，欧洲的区域经济一体化不断发展，欧洲共同体提出建立统一大市场，进一步又提出了建立经济和货币联盟的构想，对欧洲自由贸易联盟产生了较大的影响。以后欧洲自由贸易联盟与欧洲共同体于1991年10月22日，在卢森堡达成建立欧洲经济区协议，并于1992年5月2日在葡萄牙签订了《欧洲经济条约》，提出自1993年1月1日起的5年内，分三个阶段实现经济区内的商品、服务、资本和人员的自由流动（不包括农产品）。它意味着，欧洲自由贸易区扩展到包括自由贸易联盟各成员国在内的19个国家（实际是18个国家，因瑞士全民公决没有参加）。这个自由贸易区北起冰岛，南至希腊，拥有3.8亿人口，占世界近一半的贸易额实现了自由贸易。

（三）发展中国家一体化

第二次世界大战以后，许多取得政治独立的原殖民地、附属国，由于经济发展水平低，需要加强相

互间的贸易经济联系,发展民族经济,反对发达国家垄断,开始组建跨越国界的经济组织。

1. 《中美洲共同市场条约》标志着发展中国家第一个区域经济一体化组织的诞生

1960年,中美洲的哥斯达黎加、萨尔瓦多、危地马拉、洪都拉斯和尼加拉瓜5国签署了《中美洲共同市场条约》。该条约规定,对内各成员国实行完全自由贸易,90%的对外贸易产品实行共同关税。基本目标是,通过经济一体化平衡本地区经济发展,实现工业化。1992年建立了中美洲自由贸易区。

2. 拉丁美洲自由贸易协会成立。

1960年,拉丁美洲自由贸易协会成立,后于1980年改名为拉丁美洲一体化协会。它的成员国有阿根廷、巴西、智利、墨西哥、巴拉圭、秘鲁、乌拉圭、哥伦比亚、厄瓜多尔、委内瑞拉和玻利维亚。由于该一体化组织成员比较多,经济发展水平差异较大,因而在贸易自由化方面难以取得一致步调。

3. 安第斯集团成立

1969年5月,玻利维亚、哥伦比亚、智利、厄瓜多尔和秘鲁创立了安第斯集团,后发展为安第斯自由贸易区。1973年委内瑞拉加入,1976年智利退出。该组织的基本宗旨是取消成员国间的关税壁垒,组成共同市场,以充分利用本地区经济资源,促进成员国经济的平衡发展。1995年底建立了共同对外关税,形成了商品、资本自由流动,并相互协调经济政策的安第斯共同市场。

4. 南方共同市场的建立

1991年3月26日,当时的阿根廷、巴西、乌拉圭和巴拉圭4国总统签订了《亚松森条约》,决定于1994年底建立南方共同市场。规定在1994年12月31日以前的过渡期内,各成员国将相互取消关税和非关税壁垒,实现商品和服务的自由流动,确立共同对外关税,制定共同的贸易政策,并且还要协调各国的宏观经济政策,以及工农业、税收、货币、汇率等方面的政策及有关的立法。目前该一体化组织发展势头良好。

5. 东南亚国家联盟的发起

1967年8月8日,印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡和泰国5国的外交部长在曼谷签署了建立东盟的宣言,宣告了东南亚国家联盟的成立。其建立的宗旨是在经济、社会、文化、技术、科学和行政管理领域内,促进共同有利的事业的积极合作和互助。20世纪70年代中期以后,东盟各国加强了相互间的经济合作,成立了一系列的促进经济合作的组织机构。20世纪80年代中期以后,随着地区贸易保护主义的抬头,东盟各国认为,有必要加强内部的经济合作,提高合作的层次和水平,扩大合作的领域。1992年1月28日的东盟首脑会议发表了《1992年新加坡宣言》、《东盟加强经济合作的框架协议》和《有效普惠关税协议》,东盟决定从1993年1月1日起,将成员国制成品、农业加工品和生产设备三大类15种商品的关税逐步降低,在15年内建成自由贸易区。

6. 东亚区域一体化

相对于欧洲和美洲,亚洲尤其是东亚的经济一体化却滞后。长期以来,中国一直注重发展同东亚周边国家(日、韩和东盟10国)的睦邻友好关系,并积极推动中国同东亚国家间的区域经济合作。2002年中国与东盟达成要在2010年建立自由贸易区的框架协议,日—新自由贸易协定业已签署,东盟10国与中、日、韩“10+3”自由贸易区也在发展中。

7. 非洲的经济一体化组织

许多非洲的发展中国家也组织了某种形式的经济一体化组织。在非洲,主要有马拉加斯经济联盟,该组织成立于1974年,其成员国有喀麦隆、中非共和国、乍得、刚果、多荷美、科特迪瓦、马里、毛里塔尼亚、尼日尔、圣迭哥、多哥和布金纳;东非关税同盟成立于1967年,其成员国有埃塞俄比亚、肯尼亚、苏丹、坦桑尼亚、乌干达和赞比亚;西非经济共同体成立于1972年,其成员国有象牙海岸、马里、毛里塔尼亚、尼日利亚、圣迭哥和布金纳;此外还有马格里布经济联盟等。尽管非洲各国之间签署了许多旨在发展地区经济合作的协议或条约,但是进展较小,所以吸引力不大。

8. 阿拉伯国家的经济一体化组织

在阿拉伯国家之间,也有一些区域经济一体化组织。阿拉伯共同市场成立于1964年,其成员国有埃及、伊拉克、科威特、约旦和叙利亚。该组织原计划经过10年的过渡,完全取消内部贸易的障碍,建立对外共同关税,但由于多方面原因,该目标未能实现。

(四) 发达与发展中国家间一体化

北美自由贸易区的建立开创了发达国家与发展中国家之间组成区域经济一体化组织的先例。美墨之间的经济互补性强,墨西哥需要美国的先进设备和技术,美国需要墨西哥的市场和廉价劳动力。对墨西哥来说,既增加就业机会和出口份额,又促进了产业调整,提升了产业竞争力。尽管墨西哥的农业、机械设备行业也受到了一定的负面影响,但总体是受益远大于损失。

北美自由贸易区还促进了美国与拉美国家的双边或多边贸易协定的谈判,为创立美洲自由贸易区奠定了基础。2001年4月20日至22日,第三届美洲国家首脑会议在加拿大的魁北克市举行。出席会议的有除古巴以外的34个国家的21位总统和13位总理,各国代表团成员达9000多人。与会各方经过三天的争论、协商,最后通过了《魁北克宣言》和一项行动计划,敲定要在2005年12月正式启动美洲自由贸易区。

(五) 非机制的区域一体化

开放的区域一体化是一种新型的区域经济合作形式。所谓开放性是指,这类经济一体化没有专门的组织机构和机制化的贸易安排。成员经济体通过经济和贸易合作实现区域经济的相互依赖,促进各成员经济体经济发展。其突出特点是对外不搞排他性,即成员国之间的贸易自由化安排,非成员经济体也能享受。

这种区域经济一体化的典型形式是亚洲与太平洋地区经济合作组织(简称亚太经合组织)。亚太经合组织产生于20世纪80年代,当时,面对国际经济一体化的新浪潮,亚太地区的许多国家试图构建本地区的经济一体化组织,然而由于该地区政治制度的多样性、各国经济发展水平差异大,以及利益共同体的多元性,特别是一些国家担心某种形式的区域经济一体化组织可能导致国家主权的削弱,因此,探讨一种非机制性的区域经济合作模式成为亚太地区的独特任务。1989年在澳大利亚、日本、韩国三国的倡导下,成立了亚太经济合作组织,当时的成员国包括15个成员经济体,1991年中国内地、中国台湾加入,以后智利又加入进来。刚成立的亚太经合组织类似于一个经济论坛。亚太经合组织有两大支柱,一是贸易投资自由化,二是经济技术合作。

尽管亚太经合组织成立的时间不长,但其发展十分迅速,在贸易投资自由化方面,成员经济体每年都有新的进展,技术经济合作的措施逐步具体化。成员经济体之间相互贸易已经占该地区全部对外贸易的40%以上,其贸易总额已占到世界贸易总额的45%,国内生产总值已占到世界总产值的近50%,因而该组织的吸引力不断增强。现在的成员经济体已经有21个,他们是澳大利亚、文莱、加拿大、智利、中国、中国香港特别行政区、印度尼西亚、日本、韩国、马来西亚、墨西哥、新西兰、巴布亚新几内亚、秘鲁、菲律宾、俄罗斯、新加坡、中国台湾、泰国、美国和越南。

亚太经合组织的基本特征是非机制性、渐进性、开放性,单边行动与集体行动相互结合。非机制性是指,该组织不建立固定的执行机构,成员国的主权不存在让渡给任何超国家的经济一体化组织。以渐进性而言,亚太经合组织强调,成员经济体之间的经济一体化需要一个渐进的过程,因而需要有一个符合各国经济发展实际的贸易自由化和投资自由化的时间表。开放性是该组织区别于其他经济一体化组织的明显特征,即成员经济体之间取得的某种贸易自由化的进展,非成员国也自动享受,因此没有排他性。单边行动强调,各国根据自己经济发展的实际情况和承受能力提出贸易和投资自由化的内容和相应的时间。集体行动强调,一旦成员经济体做出某种决定和安排,就要统一步调,贯彻执行。

除此之外,一些新型的区域间经济合作也逐步发展起来。1996年3月启动的亚欧经济合作在亚洲的东南亚国家联盟及有关国家(中国、日本、韩国)、欧洲联盟的积极推动下,正处在探讨合作领域和加强合作的阶段。

(六) 不同类型一体化组织分析

全球目前大约有65个各种类型的经济一体化组织,分析其发展状况,发达国家间的一体化组织发展较快,发展中国家间的一体化组织发展较慢,发达国家与发展中国家间的一体化组织正在发展中。

1. 发达国家间经济一体化组织发展较快的原因

(1) 各成员国经济发展水平都比较高,不致使某个成员国成为组织的负担,且还有助于成员国开展

产业内贸易,实现各成员国企业的规模经济。

(2) 各成员国对内部市场依赖性加强,有助于增加区域经济一体化组织的凝聚力。

(3) 发达国家间的经济一体化,总是从市场一体化入手,这与其经济制度密切相关。因为,在市场经济条件下,政府只能通过间接手段干预经济,所以发达国家之间的区域经济一体化是以区际贸易的一体化为出发点,推动经济一体化发展的。

2. 发展中国家间一体化组织发展缓慢的原因

(1) 成员国经济发展水平较低,因而缺乏进行贸易合作的物质基础。经济结构相类似,因而难以形成产业间贸易。经济发展水平不高,还决定了成员国间缺乏产业内贸易的基础。

(2) 一些国家参加经济一体化组织的目的,是在封闭的市场内寻求经济发展。然而当各成员国市场比较狭小时,区域经济的一体化不会给各国带来足够的市场规模,一些成员国就会在共同体以外,寻找新的出路,由此造成一体化组织内部凝聚力的减弱。

(3) 对于那些实行开放经济的国家,他们在参加区域经济一体化组织的同时,也倾向与发达国家开展贸易,以促进经济发展,出现离心倾向。

3. 发展中国家一体化组织进一步发展的条件

(1) 各成员国经济需要有一定程度的发展,以便为经济一体化提供必要的条件。

(2) 发展中国家经济一体化组织的前途有赖于内部市场的扩大和经济互补性的增强。

(3) 发展中国家的经济一体化组织的建立不能脱离发展中国家的特点,一切组织模式的选择要有利于各国的工业化。

(4) 区域市场一体化与产业部门一体化要能衔接,市场既要统一,又要在产业发展上成员国间能实现合理分工,以加强内部的相互依赖性。

4. 发达与发展中国家间一体化组织成功的原因

(1) 一般来说,参加一体化组织的两类国家都可以从中得到相应的利益。从发达国家看,通过参加这种一体化组织,可以充分利用发展中成员国廉价的劳动力和商品的销售市场,使其在一体化市场内部有优于其他国家的竞争力,在外部市场,也因为使用伙伴国低廉的劳动力降低了产品成本。

(2) 发达国家还可以利用区域经济一体化的便利重新配置资源,将资本投向能够最有效使用的地区。从发展中成员看,他们也获得了较有保证的劳动密集型产品的市场,同时在引进外资的竞争中,取得了一定的优势地位,相应地也创造了一系列产业部门的就业机会。

(3) 发展中国家可以在一体化组织内,方便地采集发达国家的虚拟价值链,获得比较先进的生产技术,实现低成本模仿创新,从而有利于发展中国家的工业化。

从上述国际经济组织的发展来看,广州应充分分析国际经济一体化的发展趋势,积极参与与北美、欧盟、东盟、亚太经合组织的经济合作和技术交流,扩大广州的对外开放,将广州的经济纳入到世界经济一体化当中。

第三章 广东与东盟、泛珠三角其他省市的区域合作

随着中国—东盟自由贸易区的建立，一个地域区位相邻，文化习俗相通，经济发展相关的新的区域经济合作体系正在成为一支新兴力量。从上文的分析可以看出中国与东盟的合作，将进一步加大相互开放的力度。广州作为中国改革开放的前沿，又是东南亚最毗邻地区，东盟将是广州对外贸易、对外投资的首选地，应加强研究分析，准确地选择好合作的重点，明确合作的目标，制定好合作的战略。广州与东盟经济技术合作可分为三类：一是对优势自然资源的直接投资，主要针对那些资源丰富但经济不发达的国家；二是对优势资源的间接投资，对象主要是资源丰富但经济较发达国家，如马来西亚等国家；三是对电子等技术行业的投资，主要对象是经济发达国家，如新加坡等国家。

一、交通开发合作

广州与东盟地理位置相邻，海上和空中联系方便，但陆上交通联系欠发达。经珠江水运航道，货船可扬帆南海便捷地到达东盟的越南、马来西亚、新加坡、菲律宾、印尼等国。广州白云机场和珠三角的支线机场都可以为连接东盟各国航线提供方便，为广州乃至华南地区与东盟的合作奠定基础。这些交通网络的形成和完善，还需要在资金、技术和管理等方面加大与东盟合作的力度，继续巩固海上、空中联系的优势，加强铁路、高等级公路的交通建设。

（一）工程建设投融资合作

我国大规模的交通基础设施建设，需要大量资金投入，靠自身财力是不够的。除了争取国家的资金外，较好的途径是把部分营运性公路推向市场，按市场规则运作。①推向国内资本市场，引进国内民间资本投入交通基础设施建设；②推向国际资本市场，如组建大型交通基础设施建设企业，向国外发行债券或股票筹集资金。由于地理因素及投资偏好，吸引东盟国家参与我国交通基础设施建设，比吸引英、美等发达国家的资本可能性大。要吸引东盟国家，尤其是新加坡、马来西亚、泰国等较发达国家的一些财团到我国投资交通基础设施，关键是要加强研究，做好陆上交通的线路策划、选址和设计，研究和制定专门的交通基础设施合作共建的办法。这种前瞻性的建设要以联通东盟为重点。

（二）大区域交通规划合作

在区域经济一体化背景下，共同发展不仅是国家层面的要求，也是地区层面的要求。我国西南地区的广西、云南、贵州3省区临近东盟，以3省区省会城市为中心的南贵昆经济区逐步形成，6省区的经济合作也正在进一步拓展。云南省已融入澜沧江（湄公河）流域国家的次区域合作，进一步合作可拓展到广西、贵州及西南6省区经济协作组织，形成泛区域的合作体系。而广东又与上述省区一起建立了泛珠三角经济合作区，就要做好泛区域内的交通合作规划。整合区域内的交通渠道，利用体系内各子系统之间已经形成的交通条件，如做好广州与广西、云南、贵州、重庆、四川之间的铁路、公路与水路联系，广西到东盟国家的海路联系，云南到东盟国家的铁路与公路联系规划。调整好新的交通合作项目，加快出境的高速公路建设，尤其是加强广东与边境省区云南、广西的铁路、高速公路的规划建设。打造区域内的交通一体化网络，缩短我国到东盟国家的时空距离。

（三）交通技术合作

我国与东盟国家开展交通技术合作的潜力很大。我国的交通建设技术很多可以说是国际一流水平，东盟很多国家如越南、柬埔寨、老挝等的地形地貌与我国相似，这些国家经济实力较弱，道路状况较差，施工技术也比较落后。目前，这些国家对交通建设的需求越来越大，这就为广东这些中国先进地区一些技术比较过硬、有一定经济实力的交通建设企业提供了商机，这些企业可以通过国际工程承包、劳务输出等方式进入东盟国家，开展经济技术合作，既创造经济效益，又促进东盟国家交通条件的改善。

（四）通道经济建设合作

发展交通是为了发展经济。以交通为纽带，以资源开发为重点，发展通道经济，直接拉动经济增长，已为各国所认识。我国的资源，如煤炭、铝土矿、磷矿等资源，目前已开始输往东盟，而东盟国家

的木材等资源还未大量进入我国市场。我国应加快资源开发,尤其是要加强资源深加工,如把煤炭加工为焦炭或煤气,铝加工为各种铝制品及铝合金制品,磷加工为各种磷化工产品,提高资源利用效率和经济附加值,再输往东盟各国。适度地从东盟国家进口木材和其他资源,既丰富我国市场,又保障我国退耕还林还草的顺利进行,提高生态保护水平。广东省广州市是资源相对短缺的省、市,应在加强与东盟、我国西南地区的资源开发利用中大有作为。

二、电力资源开发合作

东盟不同国家之间、不同地区之间,电力资源的分布是不平衡的。能源较富集的国家主要有文莱、印尼、缅甸等,而其他国家的能源相对贫乏;文莱国小油多,是东南亚主要产油国和石油输出国,国内的石油与天然气主要用于出口;澜沧江—湄公河从我国发源流经缅甸、老挝、泰国、柬埔寨、越南,合作开发澜沧江—湄公河的水能资源,合作空间很大,目前还存在一些环境、社会和技术问题。无论是已基本实现工业化的东盟国家如新加坡、泰国,还是正在走向工业化的东盟国家菲律宾、马来西亚、印度尼西亚,或刚刚开始工业化的越南、柬埔寨、老挝、缅甸,都对能源特别是电能源有较大需求。

我国的云南、贵州、广西、四川、西藏、重庆等西南几省区及青海、甘肃、内蒙等省区与东盟国家比较,水能资源的开发具有相对优势。其中,贵州由于水能资源与煤炭资源组合良好,因此,水力发电和火力发电都具有比较优势,电力供应和输送可以做到水、火互济,调峰能力较强。近年来,贵州相继开工建设了乌江渡、洪家渡、引子渡、构皮滩等大型水电站以及盘县电厂、黔北电厂、安顺电厂二期等火电厂。贵州与广西共建了天生桥一级、二级电站,平班电站,龙滩电站,与云南、广西共建了鲁布革电站,实施了西电东送战略。贵州电力资源已进入开发高潮。在西电东送中,西南几省的电能主要输往广东。由于广东经济发展迅速,能源消耗迅速增长,2005年经济发展中就碰到严重的“电荒”“油荒”问题,广州应积极加强同西南地区、东盟地区等电力资源丰富的国家和地区合作,采取买电、电能开发合作、电力设备技术合作、建设施工工程合作等保证东盟、西南地区对广东的供电,保障广东今后经济发展的能源基础。

三、矿产资源开发合作

我国西南与东盟一些国家的矿产资源丰富,贵州的煤、铝、磷的储量居我国各省的前列;云南是有色金属故乡;缅甸的宝玉石甲天下;老挝、泰国的钾盐非常富集;文莱、马来西亚、缅甸有丰富的石油资源。目前,西部矿产资源开发企业向外大规模投资的能力还较弱,广州经济实力雄厚,民营资本对外投资的趋向性强,可以同西南省份财团和与东盟当地企业合作联合组建资源开发外向型企业,组建工贸结合的大型企业集团。投资老挝的钾盐开发、投资缅甸的宝玉石开发、投资东盟产油国家的石油开发等,都是大有可为的。广东是资源紧缺的省份,对于资源的利用要有战略性的考虑;利用自己的经济实力,做好改革引导、规划策划、项目包装等工作,引导民间资本尤其是大财团投资于我国西南地区、东盟国家的能源和矿产资源开发,在矿产资源勘查、优势互补组建大型企业集团、开发设备技术合作、开发项目合作等方面与西南地区省市、东盟国家加强广泛交流合作,以保障广州、广东省社会经济可持续发展的战略性资源供给。

四、农林牧传统产业合作

总的看来,东盟10国位于澜沧江—湄公河流域的柬埔寨、老挝、缅甸、泰国、越南都是农业国家,其产业结构以农业为主;菲律宾、新加坡的第三产业较为发达;文莱、印度尼西亚、马来西亚根据自身的资源优势调整产业结构。与这些国家相比,我国的农、林、牧产业有独自的特色。我国凭借自身比较优势,利用两种资源,调整产业结构,发展相关的产业,壮大经济实力。东盟国家中,越、老、缅、柬等与广东相比,经济发展相对滞后,资源丰富,人均耕地面积分别是广东的5~10倍左右。广东的农林牧产业与其相比,具有一定的互补优势,利用这些互补优势,可广泛开展经济技术合作。可以利用自然资源发展农林牧产业——我国强调利用两种资源,开拓两种市场。广东人多耕地少。富余的劳动力资源,特别是有一定农牧业开发专长的专门人才,可与上述东盟国家进行农林牧产业合作开发,将经济附

加值低的粮食作物、经济作物等，移到这些国家生产。在自己的土地上，种植一些高附加值生物资源产品，通过替代种植和置换种植，提高土地使用价值，实现国内国外两种土地资源的有效配置。美国的经验表明，广阔的土地资源，在大量资本、机械化和现代科学技术的作用下，能够实现集约经营，其产出也是相当可观的。这一点，将随着我国经济实力的不断提升，比较优势的进一步增强，这种跨国利用土地资源，使传统农业成为新的经济增长点成为可能，但现在就得开始抓住机遇，积极参与土地资源开发合作的综合研究，并以周边国家为点进行合作试点，这点广东可以利用自己的经济实力先行一步。此外可以发挥相对技术优势推进农林牧产业化合作、畜牧业开发合作、传统和特色产业方面的合作，充分利用东盟的土地资源，来提高与东盟的农业合作化水平。

五、科技创新及产业化合作

东盟一些国家如新加坡、马来西亚、泰国、菲律宾、印尼等经济较为发达，其产业优势主要集中在电子、电器工业和化工业。老挝、柬埔寨、缅甸、越南等国家经济欠发达。对东盟经济较发达的新加坡等国的科技合作，除了输出一些我国具有比较优势的技术外，更主要的是通过学习型投资能够更好地吸纳这些东盟较发达国家的优势，提升我国科技发展水平。

（一）引进前瞻性的投资项目整合传统产业

新加坡、马来西亚、印尼、菲律宾等东盟国家与我国，地域空间相近，人文空间相融，经济空间相通，但产业整体水平比我国要高，特别是饭店、金融、物流、旅游等第三产业项目，食品加工、饲料、轻纺、玩具、电子、医药卫生、机械制造、建筑材料等具有相对优势的第二产业项目。要加快我国新型工业化步伐，就要大力引进东盟一些较发达国家具有发展前景，技术含量高的项目，或引进一些对传统产业进行改造、延长产业链的项目，以此加快改造提升我国传统产业的速度。

（二）鼓励具有比较优势的企业“走出去”

在大力引进来的同时，向东盟的越南、老挝、柬埔寨等一些欠发达的国家和地区，输出我国具有相对优势的产业项目，如矿产开发、建筑、化工、中药加工、矿山设备制造、低压电器设备、矿业运输、工程承包等项目。重点以设备投入、品牌投入、专利投入和技术投入为主。同时，向新加坡、马来西亚等较发达国家输出我国相对价格具有比较优势的劳动力资源，但事先要抓如劳务人员的培训，提高我国劳务人员的素质。

（三）劳动密集型项目合作

在越南、印尼等国开办一些劳动密集型企业，获取更多的比较利益。越南等一些国家的劳动力识字率比我国的一些省区还高，但劳动工资很低，在广州产业结构调整中，引进一些较高技术水准的产业，引进一些高新技术改造传统产业。调下来的一些劳动密集型产业，可考虑向越南等国家转移，降低生产成本，使这些产业在新的目标市场上获得新生。

（四）联合开展与东盟的高新技术合作

利用我国的航空、航天、电子等军工科技优势，整合我国的微硬盘核心技术产业、光电核心技术产业、数字 TV 核心技术产业项目，使技术研发生产的优势，与终端产业定位，产品市场开发，产业形象设计，营销，渠道构建等进行优势互补。广东应加强与国内省市的合作，整合几省的力量，在与东盟合作的统一平台上，实现优势互补，形成整体合力，尽可能形成整机，形成综合配套能力，统一对外，与东盟进行经济技术合作，提高产品的利润率。对一些拥有自主知识产权的核心技术，作为环节优势，应与东盟目标国同产业链上的劣势环节进行互补，提高技术的价值，获取整合利润，减少核心技术的流失风险，实现双赢。

（五）开展学习型跨国投资

对第三产业中知识含量高的产业群，可采用学习型跨国投资形式，在政府的帮助下“走出去”，学习吸纳新加坡、马来西亚、文莱等国的先进经验和管理，改造广州的传统产业，加快第三产业发展。对东盟欠发达的越、柬、老、缅等国开展对外直接投资活动，充分发挥广州成熟的产业优势和利用过剩的产业“走出去”。

（六）发挥成熟机械技术的品牌效应

长期以来，我国的很多机械产品质量稳定，如工程机械、手动电动工具、模具、热处理设备等，在全球市场上，都受到欢迎。应借助这些名牌优势，打开东南亚市场，尽快让东盟一些经济较发达的国家，如新加坡、文莱、马来西亚等国家了解我国在机械加工等方面的技术能力，以此为突破口，开展对东盟各国技术项目的全面合作。

六、旅游产业化合作

旅游业是全球国际贸易重要领域，加强区域间的旅游合作，发展国际旅游是现代旅游业的发展趋势。广东的旅游资源丰富，广州发达的会展业、商贸业对旅游发展作用很大，又处在我国的最前沿，为广东开展对外旅游的合作创造了良好的条件。而东盟国家的旅游资源也非常丰富，游客既可到新加坡感受现代化工业和商业文明，也可去文莱、马来西亚、印度尼西亚领略热带风光和伊斯兰风情；既可去泰国、柬埔寨、老挝感受佛教文化，也可以去越南、菲律宾沐浴沙滩、阳光和自然美景；整个东盟的旅游资源也极有开发潜力。广东与东盟国家在旅游资源方面合作的关键是要对资源的开发形成一种线、点、面的网络一体化共享。在合作、整合、优化上做文章，把旅游资源整合成旅游产业，优化旅游经济结构，提升广州及周边区域的旅游产品档次，整合广州与珠三角、广东省的旅游资源，与香港的商贸休闲旅游、澳门的博彩业旅游相结合，做好旅游产业发展规划，加强旅游策划和线路组织，加强旅游基础设施和配套设施建设合作，加强旅游企业之间的合作，连接旅游线路，共同开拓旅游市场，开展旅游资源产业化合作。

东盟国家的新加坡、泰国、马来西亚的旅游开发经验比较成熟，广州可开展与这些国家的合作，如采取承包经营、特许经营、BOT等方式，向东盟国家开放旅游市场。通过健全旅游协作网络和信息交流网络，组建联系更紧密的旅游合作网，加大横向组团接待和进行信息交流的力度。

七、生物技术方面的合作

广东花卉产业已有一定规模，但比较东盟国家而言，仍处于起步阶段，园艺、制种、基地建设等水平都还比较低。要加强与东盟国家合作，提升花卉产业档次，提高产业化水平。利用东盟国家特别是经济比较发达的新加坡、文莱、马来西亚等国家的经济实力，开展生物资源开发合作。如在生物多样性研究方面，可设立生物种资源项目库，实现资源信息共享等。加强野生药材培育，开展野生药材变家种和代用品研究等。合作培养生物资源开发方面的人才，通过专家学者互访，进行学术交流，共同联合攻关，建立科研实习基地等。广州企业可充分利用东盟资源和市场，到这些国家投资办厂，兴办两头在外的企业。对于新加坡、马来西亚等资本实力较强的国家，可输出药用植物种植和提取技术，与这些国家形成优势互补，合作办厂，开拓东盟国家市场，或共同开发新药，占领国际市场。

八、贸易进出口合作

我国与东盟地域邻近、文化相溶，在产业结构和消费习俗上有很多相近的地方，因此，从需求的角度看，生产资料的需求和最终消费品的需求存在很多替代性。另一方面，从经济发展水平看，我国不同省区与东盟不同的国家进行比较，产业、产品生产周期呈现出不同的周期阶段。总体来看，我国的传统产业，比新加坡、文莱、马来西亚等国家的生产周期，要后移一个阶段，比越南、缅甸、老挝、柬埔寨等国又要前移一个阶段。从生产周期理论分析，这种情况贸易互补和发生产业转移是最有可能的。这一点，随着人们对经济规律的认识和掌握将越来越显露出来。过去的几十年，贸易和投资增长不快的一个重要原因是非关税、非运输的交易成本，即政治关系的影响。这几年，随着我国与东盟国家关系的不断改善，我国与东盟的经济技术合作出现了快速增长的势头。

（一）周期阶段互补性产品合作

（1）我国的建筑材料可大量向老、缅、柬、越等国出口。特别是钢材、高标号水泥、装饰材料、陶瓷等。

(2) 我国相对过剩的大宗机械产品可大量向老、缅、柬、越等国出口。这些国家现在也在大规模搞建设, 电力机械, 如发电机、输变电设备; 林业机械, 如采伐机、木制品加工制作机械; 食品加工机械, 如碾米机、榨油机、酿酒设备; 农业机械, 如拖拉机、收割机、抽水机等; 轻工机械, 如烟草复烤机、卷烟机、食品加工设备; 矿山机械, 如选矿设备、冶炼设备等出口都是很有市场的。

(3) 我国需向老、缅、柬、越等国进口一些稀少的矿产品原材料, 包括一些珍稀的木产品和珍稀植物等。

(4) 可向新加坡、马来西亚等国进口一些补充我国同一产业但不同档次的产品, 以满足不同生产需求和消费需求的企业和个人的需要。

(二) 比较优势互补产品合作

(1) 东盟国家的越、老、缅、柬是农业国, 工业薄弱, 对机电产品、小家电的需求较大, 我国企业可发挥技术优势, 开发适销对路的产品销往这些国家。

(2) 根据东盟市场上很多国家对中药的需求情况, 开发、研制适合东盟国家的中草药、中成药及苗药、藏药等, 加大对越南等国中药市场的开发力度。通过在广西举办的一年一度的中国—东盟博览会这个平台, 宣传推荐我国的中药产品。

(3) 加强商贸流通。通过互建物流网点, 开展商品展销和贸易洽谈, 开展市场信息、产品技术开发等方面的合作, 促进商品交易, 扩大双边和多边贸易。

(4) 拓展泰国、越南等国的机电产业市场。泰国每年要进口约 50 亿美元的机电产品, 而我国的出口只占了 1% 左右, 我国很多机电产品, 是泰国等东盟国家需要的, 要抓住这个空档, 推进出口。

(三) 开展潜在的贸易和技术合作

中国对能源的需求大增。油价近年来不断上涨已冲击着我国及东盟各国的经济发展, 致使开发新能源成为不少国家追求的目标。中国与东盟在新能源领域的合作潜力很大。开发石油替代能源是我国与东盟的巨大贸易合作商机。我国正积极开拓石油替代能源, 东盟也一样都希望摆脱对中东石油的过分依赖。我国与东盟很多国家一样, 在生物能源的生产方面, 有着巨大的合作开展潜力。东盟有自己的优势, 我国的生物技术也有不少技术储备, 双方新能源领域合作的潜力是很大的。双方可共同开发可再生的石油替代能源, 如燃料酒精、植物柴油、太阳能、沼气、风能等。共同兴建关系整个东亚地区能源安全供应的克拉克地峡运河或输油管工程, 也是我国与东盟的政府、企业共同开拓的新的合作领域。

(四) 共建与东盟的贸易大通道

进一步巩固发挥广州与东盟在海上、航空运输方便的优势, 加强同西南省市的合作, 积极参与纳入到云南、广西与东盟建立的定期会晤机制, 制定与东盟贸易的激励政策, 向国家、省申请与西南省市、东盟在铁路、高速公路等基础设施建设立项, 通过硬设施、软环境的改善, 共建与西南省市、东盟各国的贸易大通道。

第四章 都市圈的城乡协调发展战略

都市圈的一体化发展战略对广州的区域经济一体化有重要影响。无疑广州及区域组成了以广州为中心的珠江三角洲都市圈，这个都市圈是广州区域经济一体化的基础与起点。

一、都市圈是城乡协调发展中的率先发展区域

随着经济全球化和区域一体化的发展，国家、地区、城市之间的分工、交流、竞争和联合日益加强，以跨国公司为主体的产业配置与资本流动在全球范围展开，大城市以其经济集聚和设施完善在国际竞争中占有先机 and 优势，并成为跨国公司支配全球经济命脉的主要空间载体。国家、地区之间的竞争越来越集中地表现为城市之间，特别是具有一定国际影响力的大城市、特大城市之间的竞争。以大都市圈为代表的城镇密集区域，成为集聚国内乃至国际经济社会要素的巨大影响空间，广东省乃至华南地区的国际竞争力体现在珠江三角洲的影响力上，而珠三角的影响力体现在广州的竞争力上。

都市圈是全球化形式下在一个区域内城市发展的新格局和新的城市化形式。都市圈的概念与以前提出的大都市连绵区、城市群、城市地带的概念在内涵上有很多相近之处。都市圈是指一个或多个大的核心城市，以及与这个核心具有密切社会、经济联系的，具有一体化倾向的相邻城镇与地区组成的城乡复合体。除了常见的“单核心都市圈”外，还有一些以多个中心城市为核心的“多核心都市圈”，如荷兰的兰斯塔德地区、日本的京阪神都市圈。都市圈的形成是中心城市与周围地区双向流动的结果，健全的都市圈的运作是以内生的社会经济紧密联系为基础，以便利交通、通讯条件为支撑，以行政的协调领导为保障的。都市圈是客观形成与规划主观推动双向作用的产物，其建立的根本意义是打破行政界限的束缚，按经济与空间、环境功能的整合需求及发展趋势，构筑相对完善的城镇群体空间单元，并以此作为更为广域空间组织的基础。因此，都市圈的建立与形成不仅具有空间形态和环境优化上的规划价值，更重要的是区域内部经济高强度联系、一体化的产物。站在更高层次规划好广佛、港深、珠深为核心的珠江三角洲都市圈，对于优化该地区的资源配置，促进产业发展和产业结构调整，提高该地区的综合竞争力具有战略意义，符合国际化发展要求。

都市圈的首要特征是人口和城市密集分布，城镇规模和城镇分布密度都要高于其他一般地区。其次，都市圈是以中心城市的近域扩散为主体的城市化，也是城市群的一种空间表现形式，是由核心城市及周围城市和乡村地域共同组成的联系紧密的一体化区域，在都市圈内城乡关系十分密切。第三，都市圈是非农产业集聚的地区，产业具有明显的都市型特征，而且其农村和农业也都明显地表现为都市型，如都市农村、都市农业。第四，都市圈作为区域经济发展的重要单元，随着城市化和区域经济一体化的发展，其城市与区域的关系更加紧密，已经由原来的“城市—区域”中城市散点分布在区域上的格局，转变为城乡交融、网络化发展的“城市化区域”。第五，对都市圈中的城乡界定，城是指圈内的都市（中心城市），而都市郊区及过去的县域经济，在经济全球化和城市化背景下应该定位为都市型城乡经济。这里有城市也有乡村，这里的城乡又包含在都市圈内。提出都市经济的概念取代过去的县域经济和郊区经济的，在区域一体化的框架内发展这一特定地区的经济，它包括都市农业、都市农村、都市城镇、都市卫星城。目前珠三角都市圈，广州明确为建立国际化大都市经济，各县级市也相继定位为都市农业基地、都市卫星城。

从都市圈的发展过程看，都市圈一般经历了以下几个发展阶段：①以集聚城市化为主的据点形成过程。这一时期的地区开发一般表现为据点开发模式或增长极模式，通过着力培育城市的规模和集聚效应，使人口与产业向这一增长极集中，形成人口、产业、资本、技术高度密集的大都市。②集聚与扩散并行的都市圈形成阶段。一方面产业与人口急速向城市集聚，另一方面由于大城市中心区的高度集聚，大城市中心区的用地拓展、环境恶化、人口拥挤矛盾日益突出，城市用地开始向用地潜力大的周边地区发展，既有向外蔓延，不断扩大城市规模，同时也有空间跳跃，在一定距离内沿交通干线建设新城，发展新的居住区和工业区，成为中心城市的卫星城或辅城。这一时期的扩张表现为点—线扩张的模式。③城乡交融一体的都市圈成熟阶段。这一时期，城市化向郊区和乡村地区扩展，城市之间形成密集的网络化的空间联系，原来局限于市域内的资源和要素可以在都市圈内城与城之间、城与乡之间自由流动，共

享圈内公共资源和外溢资源；城乡交融，使城市之间有着乡村绿色空间的隔离带，形成了优化的开敞式城镇个体及群体空间的形态。都市圈实际上是不断城市化的地域，也是成为区域一体化的率先发展区域。广州新机场布局花都，新火车站布局番禺，在南沙建立石化，钢铁、汽车生产基地，在花都建立汽车城，在增城东部建设汽车产业基地，在番禺建立 20km² 的大学城，在番禺规划建设广州新城，规划建设以广州为中心的珠江三角洲地铁网等举措都反映了以广佛为一核的珠三角都市圈已进入第二发展阶段。

纵观国外的都市圈发展历史，如英国大伦敦、法国巴黎大区、荷兰兰斯塔的地区、日本东京圈以及韩国汉城大都市区等，在都市圈发展到一定时期，几乎都不可避免地遭遇过中心城市膨胀、生态环境恶化、城乡差异大等问题。这些问题，如果不以区域综合、城乡综合的方式看待城镇和乡村，紧紧依靠中心城市是不能完全解决问题的，而需要城乡合作和协调。如果说都市圈的初期阶段，是采用了增长极的点轴模式，而都市圈的健康成长至成熟阶段，是离不开区域一体化和城乡协调统筹的发展战略。

二、都市圈的城乡协调发展战略

有些学者认为城乡协调发展是城乡统一市场的建立（甄峰，1998），其核心在于城市化，前者是目标，后者是路径。党的十六大报告提出，要统筹城乡经济的发展，建设现代农业，发展农村经济，增加农民收入，是全面建设小康社会的重大任务。城乡协调发展，实际上是城镇城市化、结构非农化、农业产业化和商品化、空间网络化的合一，偏缺一方都不行。要做到经济链接、社会趋同、空间融合的城乡协调发展地区，必须大量地减少农民，富裕农村，使城镇和农村的发展与都市的发展水平进一步缩小，否则城乡在巨大的落差之中是难以整合在一起的。减少农民，从推力和拉力两方面做文章，即农业现代化，减少土地对农民的束缚，推进城市化来增大农村劳动力的转移承载容量。致富农民，发展农村，必须推进农业产业化和商品化；缩小城镇和都市的差距，又必须推进城镇城市化，发展空间网络化，推进城乡整体现代化，使都市圈所有的地区都能具有同等的机会享受现代文明与现代服务。

1. 都市现代化

从现代化的角度给城市定位，首先需要给城市“正名”，还城市的本来面目。城市顾名思义是市场中心。过去在短缺经济年代城市成为经济中心是因为它是工业中心。现在工业制成品成为买方市场，工业中心不再是经济中心，只有是市场中心才能成为经济中心。城市实现上述功能转变涉及城市产业结构调整：第一是通过城市产业结构重组，将城市工业向周边小城市和城镇转移，金融、贸易、信息、服务、文化教育等第三产业向大中城市集中。第二，积极吸引包括乡镇企业在内的公司总部及营销中心进入城市，使城市由工厂林立转向公司林立。第三要抓住中国进入 WTO 的机会，积极创造条件，以更加开放的环境吸引外资银行、保险公司、贸易企业、电讯公司和各类高科技研发中心进入中心城市。吸引外国服务业进入的环境不仅仅是政策环境，更为重要的是基础设施和服务环境。城市越是开放，越是国际化，现代化程度越高。广州充分发挥自己商贸业发展的基础和优势，在中心城区及时推出“退二进三”，将工业往南沙、花都、番禺、增城甚至更远的粤北、粤东迁移，而加强中心区“三年一小变，2010 年一大变”的城市建设，强化了广州的服务中心地区，吸引了国际大公司的进驻。

2. 城镇城市化

城乡一体化的最重要的现实条件是将大量农民转移出来。城镇是都市与乡村的过渡，是调和城乡利益的产物。城镇的发展，可以为农村剩余劳动力提供一个相对低成本、高质量的转移空间。针对都市圈内大部分的城镇绝大部分以工业立市，而“市”功能极其弱化的问题，要强化中心对外围的辐射扩散作用。将城市功能向城镇扩散和转移，不仅是城市的制造职能，更重要的是城市的服务职能、市场职能以及设施功能扩散到城镇，使人们在城镇与城市具有同等的机会，能够享受到现代文明和现代社会经济生活的气息，使城市化在都市区、城镇乃至乡村同时推进。广州的农村地区增城、从化、花都普遍推行农业产业化、农村城市化、农民市民化战略，积极组织农民培训，大量转移农民，有力地促进了农村城市化进程，同时广州在外围建立 10 个中心镇，每年给 1 个镇投资 1 500 万“今天的中心镇，未来的卫星城”。广州市及周边县级市的发展战略有力推进了城镇城市化。

3. 结构非农化

结构非农化，即提高制造业和服务业比重，降低农业比重。作为都市圈地域，必然是都市化的地

域,因而也是工业化和现代化的区域,光靠农业是不可能支撑一个都市圈成长的。结构非农化的途径有自上而下和自下而上的两种方式。自上而下,就是通过城市工业和服务业的“墨渍扩散”和空间转移,把要素、资本、技术向都市以外的据点区域扩散,从而扩大非农化集聚的空间,降低农业的比重;自下而上,是通过乡村经济的自组织嬗变,在农业基础上孕育非农产业,靠民营企业、乡镇合作社实现非农化。考虑都市型城镇经济的特点,这些企业既可以发展制造业加工,也可以发展服务业和旅游业。从都市圈产业集聚及生态要求出发,在不同的区域形成不同的产业基地(集群),如大都市以现代服务业和高新技术集群为主,中小城镇以制造加工集群和区域性服务为主。农业企业除了发展产业化农业,还可以利用各种机会谋生,如在欧洲,许多农村就发展农庄假日游、风力发电等,而且,环境、自然和文化遗产保护的社会价值正在不断增长,为农业提供了多种多样的就业机会。开发广州周边的生态资源(如白水寨省级风景名胜區)、文化资源(大量的历史文化古迹分布在市域周边)、农业资源(农业生态游)等,是广州农业产业升级的重要途径。

4. 农民市民化

即鼓励农民进城,成为真正意义的市民,允许农民进入城市参与建城。现在人们都强烈地意识到,城乡分割的户籍制度已严重限制城乡人口流动和劳动力资源的开发,虽然户籍制度的改革正在逐步推进,对“户籍”重要性的认知也在逐步降低,但是与户籍制度改革相配套的一系列措施没有跟上,使户籍改革所带来的农民进城的成效并没有那么明显,如农民“地权”问题没有解决。加上城市经济活力没有完全激化,农民进城面临着一系列就业、住房、就医等现实问题,缺乏经济社会安全保障。在推进户籍制度进一步改革的同时,要有切实措施解决农民市民化过程中的保障问题,探索以“地权”换“资本”的可能性;提高农民受教育程度,适应城市就业、生活的环境;缩小城乡收入与就业机会的差距,使一部分农民就地安置,或就近进入小城镇。广州的“三农”问题解决就是投资组织农民的免费培训,引导组织农民到广州及珠三角发达地区打工,一年转移农民上百万,有效地促进了广州农民市民化。

5. 农业都市化

都市圈范围内农业结构调整的方向是发展都市农业。如上海提出3个1/3的农业结构调整方向,即1/3经济林地,1/3果蔬基地,1/3种源基地。都市化农业必须走产业化的道路,意味着农业生产过程日益工业化,即在农业生产过程中,大量投入各种工业投入物,以代替劳动力,这将极大地提高农业劳动生产率,提高务农收入。农业产业化顺应垂直一体化和契约农业经营的基本模式是公司加农户,即以公司或企业为龙头,以农产品基地为依托,实行生产、加工、销售一体化经营。这种模式主要有:一是以农产品加工企业或市场特别是专业批发市场为龙头,以农产品基地为依托,带动农产品生产,实行农产品生产、加工、销售一体化;二是以各类中介组织为龙头,以农产品基地为依托,通过提供信息、资金、加工、技术、销售等各项服务,带动农产品生产,实行生产、加工、销售一体化;三是以各类技术协会、科技实体为龙头,以农产品基地为依托,通过开展技术服务,带动某项农产品生产、加工或销售,实行技术服务与生产、加工、销售一体化经营。除了选择主导产业外,农业产业化中的其他要素是生产基地、龙头企业、利益机制和管理制度。都市化农业也是商品化、高新技术化的农业,通过农业的深加工度和附加价值,提高农产品的商品化率。提供合适的教育和进一步培训的机会,提高农业技术水平,帮助农业拓宽收入来源或可供选择的办法。

6. 空间网络化

城乡的交融发展,必须靠日益高水平的交通、通讯、水电等基础设施的完备和完善才能得以实现。通过优先发展交通、通讯、物流等方面的基础设施建设,城乡之间形成网络化的便捷联系,使所有地区具有同等的机会通达到交通基础设施和获取信息。都市圈一体化发展条件下,必须有快速便捷的交通体系联系城乡,保证城乡的经济密切链接、城乡居民远距离就业可行性、乡村居民生活消费行为的便利性。同时,通信网络的高质量服务可以弥补外围地区由远距离和低人口密度造成的乡村劣势。通讯技术的革新,现代通讯技术普及到乡村的每一个角落,可以保证乡村企业享有与城市企业近乎同等的商业机会,才能使居住在乡村的人们可以享受到与城市近似的生活质量。通过基础设施的更新,密切外围与中心的联系,缩短城乡之间的“空间距离”,结束乡村封闭状态,扩大城市市场,使城市空间走向区域化,促进城乡空间融合,推动人口非农化与城乡人口融合,在发展水平上进入都市圈。

第五章 广州与珠江三角经济一体化

当前，以谋求资源整合、优势互补、提高竞争力为宗旨的区域经济一体化已成为世界经济发展的大趋势。世界各个国家和地区都非常重视区域经济合作，普遍认为这是推动区域经济增长，提升区域综合竞争力的重要手段和途径。当前，随着泛珠江三角洲区域合作的实质性推进，区域经济一体化的话题再一次升温。广州地处珠江三角洲经济区，如何在加快与珠江三角洲经济一体化的进程中，不断巩固广州中心城市的地位，提升广州城市综合竞争力，是广州必须认真思考和研究的重大问题。

一、珠江三角洲经济区的形成过程

改革开放以来，珠江三角洲社会经济取得了长足进展，已基本形成了区域经济一体化的雏形，珠江三角洲经济区的形成过程有以下几个因素的推动。

（一）市场化的推动

（1）市场经济发育较早。改革开放之初，在沿海地区建立经济特区，中央给予广东特殊政策和灵活措施，进行市场经济改革与发展的试验，这样就把广东推向了当时市场经济的前沿。对于没有多少计划经济痕迹的珠江三角洲而言，计划经济不发达反而成了优势，没有计划经济的束缚和羁绊，因而市场经济搞得更彻底、转型更快，对市场经济的领会也更深刻。珠江三角洲经济区的形成，就是充分得益于市场经济的推动。应该说，这一时期区域经济合作是一种市场自发力量的推动，是市场经济发展的客观要求和发展规律把珠江三角洲各个地区紧密地联系在市场经济的轨道上，从而促成了区域经济一体化雏形的形成。

（2）政府角色定位准确。本来广东人尊崇的岭南文化的精髓就是敢为天下先，思想不僵化、不固化，再加上政府的弱干预、不设障，使得珠江三角洲经济区迅速发展起来。这些成就应该归功于地方政府角色的“缺位”，正是地方政府适时地隐藏了这只“有形的手”，充分相信市场的力量，放手让市场去调控经济运作，因而才有了珠江三角洲经济区的形成。关于这一点就不同于欧盟的经济合作，欧盟从一开始就是政府有意识的推动，而珠江三角洲经济区的最初形成完全是一种市场自发力量的推动。

（二）工业化的推动

（1）香港的产业转移。20世纪80年代初期，香港由于经济发育程度比较高，加之土地、劳动力等成本高居不下，因而大批属于劳动密集型的产业急需寻找境外生存的出路，而珠江三角洲地区由于拥有毗邻香港、文化同源的优势，近水楼台先得月，承接了一大批劳动密集型产业，从而迅速走上了工业化的发展道路。而促使香港传统产业向珠江三角洲转移的另外一个因素是当时在珠江三角洲兴办的大多数企业都是“三来一补”企业，这些企业的特点是两头在外，只是加工生产环节在珠江三角洲。而珠江三角洲与香港近在咫尺，交通运输方便，节省了运输成本，无论对于香港还是珠江三角洲都是“双赢”。工业化社会不同于传统的农业社会，需要一种大工业生产的氛围，需要开展合作，从而形成互补之势，这样客观上就打破了农业经济那种封闭式的发展，逐渐形成开放式的经济，这也为区域经济合作提供了一定的制度前提。

（2）外向型经济的带动。珠江三角洲经济区的形成与其他地区有所不同的是它一开始就具有鲜明的外向型特征，这种外向化的特点使珠江三角洲经济区在改革开放伊始就迅速与国际经济接轨，成了国际制造业的基地之一。广东省外贸一直独领全国风骚，占全国外贸出口的1/3，2003年广东进出口贸易首次突破2000亿美元，同比增长超过25%，增长幅度高于全国平均水平5个百分点，而珠江三角洲外贸出口又占了广东省的90%以上。珠江三角洲经济区内所辖城市，由于外向型经济占有相当的比重，为顺应这种外向型经济的发展，各级政府也基本上都本着不设障的思想，推进地方经济乃至区域经济的发展。虽然当时对区域经济发展并没有上升到目前的高度，但基于对外向型经济发展的共识也为珠江三角洲经济区的形成提供了一定的客观基础。

（3）专业镇的发展。珠江三角洲工业化进程的显著特点在于专业镇的发展，以及由专业镇而带动的

产业集群的形成,这种产业集群也是珠江三角洲经济区区别于其他经济区的鲜明之处。如果说专业镇最初的发展阶段还只是把千家万户联系起来的经济组织形态,那么,发展到现在这种形式已逐渐进入了高级发展形态,即由专业镇而形成的产业集群。产业集群本身也要求打破行政区域的限制,在更大的区域内不断使企业孵化、膨胀。目前,珠江三角洲专业镇的产品和服务基本都辐射到全国,有些已辐射到国际市场,这本身就已超出了珠江三角洲地域范围。

(三) 城市化的推动

(1) 基础设施建设促进了一体化的形成。随着改革开放进程的推进,珠江三角洲地区以高速公路、城市快速路为核心的道路网络基本形成。在不断完善区域内道路网络的基础上,珠江三角洲也努力推进与周边省份和区域跨境道路及出口建设。目前,珠江三角洲地区以完善、发达的交通基础设施建设,科学合理的道路网络不断促进区域经济的快速发展。可以说,珠江三角洲地区道路基础设施建设为珠江三角洲经济区的形成起到了巨大推动作用,没有道路基础设施建设的一体化,不可能形成今天这种区域一体化的雏形。经济社会发展的实践表明,区域经济一体化必须以道路基础设施一体化为前提,但道路基础设施建设的一体化不一定能保证经济一体化的实现,但毕竟为经济一体化的实现提供了物质载体。

(2) 城市连绵带的形成。改革开放后,珠江三角洲地区用了短短十几年的时间完成了初始城市化进程,迅速实现了由农村向城市的转型,并且初步形成了以广州中心城市为核心的连绵的城市带。城市连绵带的形成既为区域经济的空间整合提供了良好的条件,也更有利地推动一体化步伐朝着更加深入的层面推进。此外,城市连绵带的形成同样有助于广州作为中心城市更好地发挥带动和辐射作用,并且实现与珠江三角洲区域经济的共同发展、共同进步。

(四) 政府力量的推动

珠江三角洲经济区最初是由市场自发推动形成的,但到20世纪90年代后,政府开始有意识地推动,力图借助政府力量使其能够跃升到一个新的发展阶段。

(1) 珠江三角洲经济区现代化建设规划纲要(1996~2010年)。这是广东省于1994年组织的第一个大型经济区规划。当时编制此项规划研究的宗旨和目的是想重点解决珠江三角洲各市自身不能解决或者解决不好的重大问题,力求通过以规划为龙头,进一步推动区域经济结构调整优化,形成区域总体优势,促进珠江三角洲经济社会的协调发展。珠江三角洲经济区规划是20世纪90年代广东省以政府力量推动的第一个区域经济发展规划,在全国也为数不多。虽然规划的实施并不十分理想,但毕竟为区域经济合作与发展开了一个好头,在珠江三角洲各地政府强化了区域合作意识,这为日后提升珠江三角洲区域经济合作水平打下了良好的制度基础。

(2) CEPA的签署。CEPA是充分运用政府的调控职能和优势,结合区域经济发展的实际,作出的最有力、最及时的制度安排。CEPA的签署实质上是以政府间的制度安排和正式体制去取代过去那种以市场为导向、企业为主体,按比较优势和市场选择进行产业配置、自由组合的区域合作模式。这将使中国内地,特别是珠江三角洲地区与香港的经济合作产生一种质的飞跃,其效应即将超出香港与珠江三角洲本身,会对珠江三角洲经济产生一种提速作用。CEPA的签署是政府推动区域经济合作的一次崭新尝试,它表明区域经济合作发展到一定程度,在市场自发力量的基础上,一定要借助政府的力量,这样才能使区域经济合作上升到新的高度。

(3) 《珠江三角洲城镇群协调发展规划》。为促进珠江三角洲城镇群协调发展,提升珠江三角洲整体竞争力,实现经济、社会全面进步和人的全面发展,广东省委、省政府与国家建设部于2003年联合组织编制了《珠江三角洲城镇群协调发展规划(2004~2020)》。城镇群发展规划也是广东省政府近年来组织的一项比较大的专项规划。主要目的是制定珠江三角洲空间发展目标和发展战略,特别是从空间资源供需分析的角度,明确广东省珠江三角洲空间整合的思路与措施。力求通过规划指引、政策区划、空间管治、落实行动与政策保障等多种策略,实现“目标规划”与“行动规划”的结合。

(4) 泛珠三角区域经济合作。为顺应当代经济发展的潮流,落实党中央提出的科学发展观,中央政治局委员、广东省委书记张德江同志于2003年7月提出了“泛珠三角区域合作与发展”的战略构想,得到了中央的大力支持和泛珠三角各省区及港澳的热烈响应。经过近一年的探讨、磋商,2004年6月2

日,首届“泛珠三角区域合作与发展论坛”在香港隆重举行,会议签署了《泛珠三角区域合作框架协议》,使泛珠三角区域合作开始进入一个新的发展阶段。2004年7月,首届泛珠三角区域合作洽谈会在广州召开,与会客商达1.5万人,签约项目共847个,总金额为2929亿元,标志着泛珠三角合作和发展进入了实质性运作阶段。

乘着“9+2”的东风,2004年9月16日,首届“泛珠三角省会城市市长论坛”在广州召开。来自泛珠三角九省省会城市市长和香港、澳门特别行政区的代表,围绕“充分发挥省会城市和港澳在泛珠三角区域合作与发展中的集聚、带动、辐射作用”的主题,共同探讨和谋划地区间的合作与发展,签署了《泛珠三角区域省会城市合作协议》。泛珠三角区域合作通过一致的正式体制去稳定推动区域经济整合和经贸发展,这些制度因素和政府推动因素将有利于区域合作在有序的条件下全面展开和稳步发展。

(五) 都市圈的推动

越大的城市,辐射、聚集、带动的能量就越大,会影响整个区域。比如说,上海市郊区的县(市)在经济发展水平上远远超出其他城市的郊县,这就是大城市带动的结果。与单个城市相比,大城市群的带动能力会更大。都市经济圈的规模很大,有的可以影响整个国家的经济发展方向。都市经济圈的成功与否,关键要看有没有世界级的超级城市作为其内核,而这种超级城市除了能源、水源、机场等硬件条件以外,新型机制和创新能力也是至为重要的。长三角、珠三角、环渤海三大都市经济圈的金融业、信息业、交通业、制造业在全国都具有枢纽和核心地位,今后仍会继续发挥其在整个国民经济发展中的引擎作用。大型企业及跨国公司总部、地区总部、研发中心和营销中心将向三大都市经济圈的核心城市汇集。因此,加快产业结构优化升级,尽快发展高技术产业、出口导向产业和现代服务业,把国内竞争优势提升为国际竞争优势,是三大都市经济圈内核心城市面临的共同问题,珠三角都市圈的发展主要是强化广州的现代服务业中心地位。

大都市连绵带上的经济发展往往最具活力。应根据连绵带梯度发展的特点,建立国土规划、区域规划、城市规划、交通规划和乡镇规划所构成的空间地域综合规划体系,强化区域规划的横向协调作用,变行政区经济为都市圈经济,使大都市连绵带成为国内外两个市场对接交融的过渡带,带动其他地区对外开放和参与国际市场竞争。

二、广州与珠江三角洲经济一体化的目标定位

广州与珠江三角洲经济一体化发展的目标定位是:继续保持和巩固广州的中心城市地位,实现广州的率先发展,广州与珠江三角洲的协调发展,以及广州与泛珠江三角洲共同发展的目的。

(一) 直接目标是促进广州率先发展

(1) 当好珠江三角洲招商引资的桥梁与纽带。广州是华南地区的中心城市,广州市的服务业在珠江三角洲经济区各城市中最发达,发达的服务业可以为珠江三角洲地区提供范围和内容相当广泛的桥梁与纽带作用。即充分利用独特的现代服务业的优势,努力为珠江三角洲地区各市的招商引资,引进技术、管理、信息、人才,发挥桥梁和纽带作用。为珠江三角洲地区开拓国际市场、走向世界,充分发挥广州的服务与桥梁作用,建成珠江三角洲产品的“订单”中心、技术的研发中心、要素的集散中心、企业的“头脑”中心和制度的创新中心。

(2) 构筑珠江三角洲重要的物流平台。2003年广州物流增加值大约占第三产业比重的30%,地位举足轻重,广州物流业的发展目标是建设成为中国南方国际物流中心。广州集海港、空港、陆港、信息港于一身的优势是珠三角其他城市无法相比的,广州要充分利用这些优势为珠江三角洲各市提供全方位、多层次、现代化、国际化的物流服务,为珠江三角洲区域经济发展扮演物流出口通道、物流枢纽中心、物流组织中心和物流配送平台。

(3) 构建珠江三角洲重要的资本市场。经过改革开放20多年的发展和建设,广州初步建成了以银行、证券、保险为主体,其他多种类型金融机构并存的现代金融体系。广州将充分利用其独特的金融优势、证券优势和风险资本优势、创业融资优势,为珠江三角洲经济发展、产业结构调整与升级、创业、进出口、基础设施建设,金融咨询和各类产权委托交易,对外项目融资等提供金融服务业务,提供融

资、担保和结算等服务。努力吸引国内外金融机构来广州设立营业机构,发展金融业务,建立覆盖珠江三角洲地区的项目贷款和服务网络,使广州成为珠江三角洲地区的银团贷款中心。

(二) 重要目标是促进广州与珠江三角洲协调发展

广州在与珠三角区域经济合作的过程中,除了要促进广州自身的快速发展外,要高度重视并促进与珠江三角洲的协调发展,这也是落实科学发展观的重要体现。

1. 广佛都市圈

广州与珠江三角洲经济一体化,首先要实现与近邻佛山经济一体化进程,因为两地在很多领域的合作已融为一体,初步形成了“你中有我、我中有你”的发展格局,为使这种格局长期持续下去,广佛都市圈要在以下三个方面继续努力推进:第一,在基础设施上的协调发展。事实上,无论是广州还是佛山,都已经意识到基础设施一体化对两地的重要性,两地在考虑区域基础设施的对接上已形成了强烈的共识,佛山已经开始打广州牌。但光停留在认识层面还远远不够,还要在地铁、城际之间的轻轨上继续探讨基础设施一体化的实际操作。第二,环境保护的一体化。为提高两地共同发展的竞争力,两地在努力营造良好的城市环境上要携起手来,在更大的区域范围内,就环境保护的预防、治理问题上保持步调一致。第三,城镇群的协调发展。在广佛都市圈内,分布着若干星罗棋布的小城镇,这些极具发展潜力和活力的小城镇是带动广佛都市圈发展的重要推动力量。城镇群的协调发展,最主要的是作好规划上的衔接,在空间发展形态上避免无序和重复建设,提高城镇化水平。

2. 广州与珠江三角洲

近年来,广州按照“南拓北优、东进西联”的发展思路,在努力发挥中心城市区域带动和辐射功能上取得了显著成效,使得广州对珠江三角洲经济拉动作用持续增强。2003年广州生产总值占珠江三角洲的比重达到31.4%,而珠江三角洲对国内周边地区的经济拉动也日益明显。2003年珠江三角洲生产总值、税收和地方一般性财政收入占全省的比例均超过80%。为保持广州与珠江三角洲这种良好的发展势头,作为珠江三角洲中心城市的广州,应主要侧重考虑两方面的发展:

第一,继续深入实施“东进”和“西联”发展战略。“西联”使广州与佛山的经济一体化及城市空间上的融合更趋于紧密,借助广佛都市圈,广州可以更好地辐射到珠江三角洲西部及粤西地区。“东进”则借助广州东部新城区的快速发展,特别是以东部产业带集聚的经济能量,并充分发挥广州开发区的龙头带动作用,向东莞、惠州等地辐射。在共同促进、共同发展、共同受益的格局中,不断凸显广州的辐射力和带动能力。

第二,广州重化工业与珠江三角洲轻加工业的协调发展。从广州与珠江三角洲一体化的发展态势来看,广州在重化工业上的实质性推进,逐渐拉开了广州与周边城市的产业级能,更进一步凸显了广州中心城市的辐射与带动作用。广州产业结构的重型化趋势可与珠江三角洲相对轻型化的产业结构形成互补之势,使广州在与珠江三角洲共同促进、共同发展的格局中,形成广州独具特色和独特魅力,并与珠江三角洲其他城市差异化的产业结构,从而保持广州的强势竞争力。

3. 广州与香港

2003年8月6日,在香港召开的第6次粤港联席会议提出,粤港共同推进大珠江三角洲经济合作,双方提出“力争通过10~20年的时间,把大珠江三角洲建设成为世界上最繁荣、最具有活力的经济中心之一”。以广州为中心的广东要发展成为世界上最重要的制造业基地之一,香港要发展成为世界上最重要的以现代物流业和金融业为主的服务业中心之一,形成新型的“前店后厂”关系。在这种新型合作关系中,广州的目标选择和定位是:

第一,借助穗港合作,努力提升广州的国际化水平。香港的国际化和开放度比广州高,在穗港合作过程中,一方面香港有大量的国际化人才会进入广州,广州要充分利用这些人才资源优势,努力提升广州的国际化水平;另一方面广州也要充分借鉴香港的国际化和对外开放的成功经验,在互利互惠的基础上,利用香港的国际化平台,把广州推向世界。

第二,服务业是香港产业发展的强项,香港服务业的优势并不仅仅在于价格和成本,而在于服务水平和增值能力。香港在今天完成了向服务业的转型后,将在新一轮的泛珠三角区域合作中着重发挥服务业的优势。而发展现代服务业是广州的重点产业,借此穗港合作的契机,提升广州服务业发展水平是一

个比较容易推进的现实步骤。

第三,本着穗港经济合作从最容易突破、最容易凸显成效的原则,广州与香港应该大力发展旅游合作。香港是世界著名的旅游胜地,素来有着“动感之都”的美誉,广州是华南地区的中心城市,岭南文化特色鲜明,两地在旅游上的互动,可以拉动大珠江三角洲地区的旅游消费,进而带动相关产业的发展。

(三) 最终目标是促进广州与泛珠三角区域共同发展

广州与泛珠三角区域的合作目前已得到国家层面的关注与支持,泛珠三角区域各级政府对此都表现出了极高的热情,并且泛珠三角区域已签署了合作框架协议,对各方面的合作都给予了原则上的解释与说明。在这样的前提下,广州与泛珠三角区域经济一体化应注重两方面的内容。

1. 本着优势互补的原则进行合作

第一,由于客观原因,广州腹地不大,要素成本不断提高,严重限制了广州经济发展潜力,限制了广州对珠江流域经济的辐射带动作用。因而,推进泛珠三角区域合作,可以拓展广州的城市腹地,而区域面积广大的泛珠三角区域是广州拓展市场和腹地的理想之地。

第二,“9+2”的其他省区有着丰富的自然资源,由于受交通、市场等各方面原因的限制,这些资源优势没有能够转化为经济发展优势。而广州经过20多年的高速发展,一些重要的自然资源已消耗得差不多。另外广州本身就是一个自然资源相对缺乏的城市,因而泛珠三角区域合作能够把广州的经济发展优势和其他地区丰富的自然资源结合起来,从而促进双方共赢式的发展。

2. 进一步推进省会城市之间的合作

在泛珠三角区域合作的大背景下,广州与泛珠三角区域省会城市分别签署了《泛珠三角区域省会城市合作框架协议》和《泛珠三角区域工商行政管理合作协议》。这两个协议的签署,将省会城市之间的全方位合作提升到了一个新的层次。因此,广州要充分利用框架协议的推动力量,和各个省会城市一道,共同把泛珠三角区域合作带入一个新的发展阶段。

三、广州与珠江三角洲经济一体化的发展方向

随着泛珠江三角洲经济合作逐步向深层次推进,广州与珠江三角洲的经济合作也将进入到一个新的发展阶段。在新的发展阶段,广州与珠江三角洲区域经济一体化的发展方向要朝着以下几个方面努力构建合作框架。

(一) 基础设施一体化

快速便捷、高效安全、互联互通的基础设施体系是实现珠江三角洲区域经济一体化的根本基础和保证。珠江三角洲在建设各类基础设施时,既要考虑满足各城市自身发展的需要,又要从区域的整体需要出发,在机场、港口、高速公路和城市轨道交通建设布局中,要逐步形成以广州为中心,国际、区际、区内、城市各层次配套的区域统一、高效、便捷的交通网络。

(1) 公路。加强区际间高速公路、快速路、国省道建设规划和港澳路网发展规划的衔接,构筑和完善区域公路交通运输网络。到2005年底形成以广州为中心,建成放射状覆盖广东省的高速公路网,届时广东省大部分地区都将处于3小时经济圈内;在2020年以前,投资千亿元建设600公里长、以广州为枢纽的珠三角轨道交通,使整个珠三角城市形成“一小时经济圈”。

(2) 铁路。加快珠三角城际轨道的建设及与港澳的衔接,推进珠港澳大桥的规划、论证和建设进度。打通广州到香港的直达火车,建设广武客运专线。

(3) 航空。加强各地航空公司间、机场间的合作,促进区域内客货快速运送,形成以广州新白云国际枢纽机场为中心的区域机场群落。在香港、广州、深圳、珠海、澳门5大机场的协调与分工上,长远目标是要把接驳港增加到22个。

(4) 港口。港口布局分三个层次。第一层次是主枢纽港,比如广州、深圳等;第二层次是重要港口,比如惠州、中山、东莞、江门等,这些港口所在城市是珠江三角洲经济区外向型经济发达地区;第三层次是地方中小港口。

（二）市场运作一体化

珠江三角洲地区要努力建立能够实现资源共享的跨区域的市场体系格局，坚决打破区域内地区保护主义，共同培育、建设并开放面向珠江三角洲区域和全国各类商品和生产要素的统一大市场。

（1）全面清理实行地方保护和市场封锁的地方性法规和政策，对限制外地产品和服务进入本地市场的、限制本地产品和服务进入外地市场的、专门针对外地产品和服务进入本地市场收取费用的、对外地产品和服务进入本地市场设定不合理许可或审批条件的，一律予以取消。与此同时，还将依法放开市场主体准入条件，加强企业登记合作，鼓励区域内企业合作。

（2）联合组建珠江三角洲区域产权交易中心。注重培育产权市场，促进企业跨地区的兼并、收购和联合，积极培育和发展一批区域性的大型企业集团，通过经营规模化、功能多元化、管理科学化、营运国际化，实现资本扩张和市场扩张。可以尝试把广州的产权交易市场扩大为区域性市场，与各地的产权交易市场形成垂直关系；或者整合珠江三角洲现有产权市场资源，组建珠江三角洲联合产权交易中心，为企业提供集股权、物权、债权、知识产权为一体的综合性产权交易服务。

（3）建议组建珠江发展银行，帮助珠江三角洲地区中小企业实现异地融资。目前，中小企业的发展受到越来越多的关注，中小企业也迎来了历史上最好的机遇期，但困扰广大中小企业融资难的问题仍然没有得到很好的解决。有鉴于此，建议成立跨区域的民营性质的珠江发展银行，主要为广大中小民营企业融资提供服务，解除困扰中小企业发展的瓶颈制约，实现中小企业的快速发展。

（4）珠江三角洲城市之间可实行工商联手，互设商场、市场、连锁店、专卖店，定期或不定期召开各种类型的交易会和订货会，加大商品交流的广度和深度。各地类专业市场和特色市场继续形成合理布局与分工的态势，并以壮大高科技产品和中高档商品市场、开发新型商业形态为主攻方向，进一步繁荣农副产品市场，在广州形成各城市内外贸产品的储运基地。

（三）人才资源一体化

为顺应珠江三角洲区域经济一体化的要求，推动区域人才资源开发与合作，建立珠江三角洲的整体人才优势，要努力推动珠江三角洲人才资源一体化。

（1）推动区域内人才资源共享。充分利用互联网技术，健全区域内人才资源信息交流和发布机制，逐步实现珠江三角洲人才信息联网，构筑畅通、快捷的人才信息资源共享平台。统一人才信息标准，汇集各城市人才供求信息，在各城市间互动发布。借助网络技术、信息技术搭建人才资源交流信息管理平台，形成人才信息、用人单位信息、大学生就业信息、人才招聘信息、薪酬信息、政策信息共享机制。

（2）联合组建珠江三角洲人才和劳务市场。逐步实现城市间人才市场的相互开放，减少地方保护色彩，形成统一的人力资源市场。近期主要开展劳动力供求信息传递和劳务输出输入组织合作，促进劳动力规范有序合理地流动，协调解决劳务人员的合法权益保护和相关的日常管理工作。建立和完善劳动力职业技能培训、技工教育、职业技能鉴定和资格认证制度，提高珠江三角洲区域内的劳动力素质。

（3）合作形式多种多样。在积极推进人才资源合作的进程中，要遵循循序渐进的原则，由点到面、由浅到深、由易到难、逐渐推进，立足各自实际，求同存异、共谋发展。根据目前情况，可以采取灵活多样的合作方式，既可以是整体性的业务合作，也可以是单个项目合作；既可以是珠江三角洲全部城市参加合作，也可以是部分城市的合作；既可以是注重经济效益的合作，也可以是谋求社会效益的合作。总之，合作可以不拘泥于某种特定的形式，只要是对区域人才资源发展有利的，都要大胆进行实践和探索。

（四）旅游产业一体化

如果从区域经济合作最容易突破、最容易取得成效的原则来考虑的话，旅游合作是一项容易推动一体化的产业。第一，制定珠江三角洲区域统一的旅游产业开发与推介总体规划，结合区域内各种旅游资源，制定统一的旅游产品推介、旅游形象推广、旅游市场开拓的发展规划。第二，建立区域旅游信息系统。建立珠江三角洲统一的旅游信息库和旅游终端平台，把各市旅游管理部门和风景名胜区网络连接起来，做到资源共享。充分挖掘区域旅游资源，联合开发旅游产品，对外树立珠江三角洲旅游的整体形象，共同开展宣传促销和招商活动，共同组织国内外旅游客源。鼓励旅游宾馆连锁经营，推动区域旅游

业的整体发展。第三，构建区域旅游网络营销系统，创建旅游电子商务服务平台，把整个珠江三角洲地区作为一个区域推介的品牌，整体打包进行强势推介。

（五）商务与贸易一体化

第一，珠江三角洲区域经济合作，要努力加强信用建设，消除限制商品流通的地区障碍，建立健康、规范、有序的市场秩序。制定统一的区域市场信用建设规范性制度，使之成为各方遵守和实施的指导性文件。在珠江三角洲营造诚实守信的大环境，建立包括政府、企业、中介组织和个人在内的全社会信用体系，积极探索和制定珠江三角洲《企业信用制度暂行办法》、《个人信用管理暂行办法》、《城市政府信用管理制度管理条例》等规章和条例，规范信用数据的获取、信用评估及使用程序，保障信用信息的真实性和全面性，建立“失信成本”远高于“守信成本”的惩罚机制。

第二，鼓励珠江三角洲区域内贸易的合作与发展。共同推进《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》和《内地与澳门建立更紧密经贸关系的安排》。依照内地与港澳《安排》的有关内容，在珠江三角洲区域内推进工业制品和农产品质量标准、检验检测标准和认证标准的互相认证，加强地方和企业标准制订上的合作，互相认同法定检验单位出具的鉴定结果，促进商品自由流通。

（六）新兴产业一体化

按照已有的产业基础和比较优势，形成珠江三角洲新兴产业的产业链，以及规模型、集约型的生产体系。第一，形成全球制造业的中心。整合珠江三角洲区域内产业资源，共同提升技术水平，推进高附加值产业的发展。积极发展污染少、市场需求大的都市型制造业，促进外向型产业的发展，增强在国际市场的地位。第二，形成高新技术产业的集聚中心。整合区域内的技术开发、成果孵化、融资中介、市场拓展等功能，联合建设高新技术产业带，尽快形成产业规模，提高市场竞争力。第三，形成企业制度的创新中心。通过产业整合、要素配置、制度建设等，使各种资源向优势企业、优秀企业家集中，培育一批骨干大企业，形成更加高效的产业组织规模。共同优化区域内的投资环境，吸引国内外大企业、国内各类行业协会的进入，形成大企业和行业协会的集聚中心。第四，加强协调，营造公平、开放和富有吸引力的投资环境，建立透明、便利、规范的投资促进机制。支持区域内企业间开展技术、生产、投资合作，形成优势互补、协作配套、共同发展的产业布局，提高珠江三角洲区域的整体发展水平。

（七）制度与政策一体化

在交通、通讯高度发达的今天，不同行政主体在政策和制度方面的冲突和矛盾，是区域经济协调发展交易成本居高不下的重要因素，而要解决好珠江三角洲地区经济一体化发展中面临的主要问题，必须调整、补充与完善现行的区域政策体系，促进区域政策的法规化及区域经济管理和调控的法制化。

第一，在近期要努力做到各地要清理和废除妨碍珠江三角洲区域经济互动发展的旧的政策、制度，在户籍制度、就业制度、教育制度、医疗制度、社会保障制度等改革方面，要加强行政协调，努力构建统一的制度框架的融合。要联手制定与协调各城市财政政策、货币政策和产业政策等，为多元化市场主体创造公平竞争的环境。在招商引资、土地批租、外贸出口、人才流动、技术开发、信息共享等方面要统一政策，着力营造一种区域经济发展无差异的政策环境。认真梳理各城市在税收等特殊优惠政策方面的差异，对各种经济主体实行国民待遇。进一步加强法制建设，提高地方政府统一执法和依法行政水平，推动地方政府管理和调控政策的规范化和法制化进程。

第二，在远期要努力做到制定一个珠江三角洲区域内各地共同遵守的区域经济一体化公约，内容包括区域生产力布局原则、区域产业发展准则、开放共同市场、促进人才交流、建立一体化的基础设施网络，统一开发自然资源、统一整治和保护环境，建立协调的管理制度，作为促进本区域经济协调发展的共同行为准则，以强化地方政府调控政策的规范化和法制化。

第八篇

广州市社会经济发展环境营造和经济发展总体思路

第一章 城市经济发展环境

城市经济发展环境是一个系统，它不仅是一个城市所拥有的各种经济与社会发展资源的综合，而且城市内经济与社会的发展现状本身就是城市经济发展环境的一个重要组成部分。

一、城市经济发展环境的定义

城市经济发展环境或类似的名词在一些文献和研究报告中不时出现，学者饶会林用了一个很大的篇幅来论述城市经济环境，在其行文中又以城市环境指代城市经济环境，认为它由城市自然环境、人工环境和经济社会环境组成，其中最为重要的是城市建设环境、城市住宅环境和城市生态环境。学者张耀辉等从软环境、硬环境两方面分析了地区经济发展环境，总体来讲，城市经济发展环境是一个城市所拥有的经济、社会资源的综合，是城市经济发展赖以依托的、物质的和非物质的基础，这些资源综合的优良状况直接影响和制约着城市的经济规模和发展速度。

二、城市经济发展环境的分解

根据深入研究的需要，可以按照不同的标准将城市经济发展环境进行分解。

(1) 根据人与环境的关系可以把城市经济发展环境分为自然环境、人工自然环境和经济社会环境三部分。自然环境主要对应城市经济发展所依托的自然资源；人工自然环境主要是指与城市建设密切相关的城市布局、城市绿化等内容；经济社会环境则包含城市的经济、社会发展现状和开放程度等。

(2) 按照环境因素构成的性质可以把城市经济发展环境分为软环境和硬环境。

(3) 从城市对经济要素吸引的角度，城市经济发展环境则包括投资环境、就业机会和栖息引力三个重要方面。

投资环境是指投资区域围绕投资主体所存在和变化的，并足以影响和制约投资效果的一切外部条件的总称，它涉及自然、社会、经济、政治等诸方面的因素。有的学者以投资环境泛指城市经济发展环境，那样不利于分析和解释问题，因为就业环境和生活环境对城市经济发展的影响也是非常大的。

就业机会的优劣由就业岗位数量和劳动收入两个因素决定。就业机会与投资环境是相辅相成的，有了丰富的资本投入，就可以提高劳动力效率，提高劳动力价格，从而提供良好的就业机会；另一方面，优越的就业机会促进人力资本含量高的劳动者聚集，而较好的人力资源结构和熟练劳动者的聚集是投资环境优化的重要表现。

栖息引力主要取决于城市生活的舒适程度和便捷程度。它一般不直接影响城市经济的发展，但是栖息引力与城市投资环境密切相关。因为生活环境直接影响高素质劳动者的去留。城市劳动力供给者一般要生活在城市，或者居住在市郊，只有优越的生活环境才能够吸引高素质劳动者的栖息，这些劳动者正是现代城市经济发展所稀缺的，因此，应充分重视生活环境的改善，提高城市栖息引力。

三、城市经济发展的硬、软环境

硬环境是指易于用统计数据反映的影响企业生产经营利益的城市物质资源及社会经济基础因素。城市公共产品供给水平和经济结构是其最主要的组成部分。

(一) 公共产品硬环境

公共产品 (Public Goods) 是指那些可供全体居民或部分居民消费 (享有) 或受益，但不需要或不能够让这些居民 (受益者) 按市场方式分担其费用或成本的产品。一般而言，公共产品有两个重要的特征，即非竞争性和非排他性 (斯蒂格里兹, 1987)。非竞争性是指对于任一给定的公共产品的产出水平，增加消费者消费该产品不会引起产品成本的任何增加，即消费者人数的增加所引起的产品边际成本为零。例如，海上的航标灯一旦建立起来以后，将为所有过往的船只指示航向，增加过往船只的数量并不需要增加额外的修建或维持航标灯的成本。非排他性是指某个人消费某种公共产品，不能排除他人也能消费这种产品。非排他性表明，采取收费的方式限制任一消费者对公共产品的消费是困难的，甚至是不

可能的，每个消费者都可以免费消费公共产品。例如，国防体系一经建立，就不能排斥该国某一居民的国防受益。根据非竞争性和非排他性的程度，公共产品可以分为纯公共产品和准公共产品。纯公共产品具有完全的非竞争性与完全的非排他性，准公共产品具有局部非竞争性和局部非排他性。如国防、消防、邮政、供水、供气、交通运输、环境保护、气象预报、公共教育、医疗保健等都属于公共产品。

公共产品硬环境的范围：第一，为生产服务的公共设施。这些公共设施可能完全是不收费的，如城市道路，也可能是收费的，如自来水，但必须是各生产企业自身无法独立承担投资的。由政府提供这类设施的目的是节约企业的生产成本，降低企业投资的进入壁垒。这些设施往往是企业生产的必备要素，包括通讯、交通、供水、供电、供气、供热等。由于这些产品大多带有自然垄断性，如果城市政府不有效地组织提供这些产品，那么企业（或私人）或者无法生产这些产品，造成投资进入缺乏基础设施支持；或者使得提供这类产品的企业从中谋取高额垄断利润，而这些产品的高额垄断利润是以其他行业企业的成本大幅升高为代价的，这必然会抑制投资进入城市。第二，为居民生活服务的公共设施。为生活服务的设施对城市经济发展也是十分重要的因素。首先，劳动力要素对企业成本影响很大，如果居民生活成本很高，会间接提升企业成本。因为面对高的生活成本，劳动力供给曲线会向左上方移动，现实中表现为劳动力要价提高，或者通过部分劳动力流出本地，劳动力供给减少，从而价格上升，最终结果都是劳动力变得更为昂贵。其次，劳动力的流动极大地影响了城市经济的发展。一般来说，流出的劳动力往往含有较高的人力资本，而城市经济发展最稀缺的就是人力资本高的熟练劳动者和创新研究人员，由于低等级劳动力不能替代高等级劳动力，劳动力因生活成本高而从城市流出，会引起本市劳动力素质水平下降，必然要降低城市生产效率。相反，优良的生活公共设施和舒适的生活环境，可以吸纳高素质的人才。这些设施主要包括医疗卫生设施、公园和娱乐设施、旅游风景、草坪以及商业、饮食网点等。第三，为要素流动和发展服务的公共设施。劳动者在争取得到更多的收益的同时，特别重视未来的发展；劳动力素质的提高对企业来说是一种重要的外部收益；要素发展可以为企业和要素所有者提供较好的利益预期；劳动者总是希望能够自由地流动，投资者则希望能随时调动自己的资金和随意处置自己的利润。因此，优良的有助于要素发展、方便要素流动的公共设施可以产生吸引投资和其他要素的流入。这些公共设施包括职业培训机构、产权市场、科技与企业家人才市场、劳动力市场、不动产市场等。在知识经济到来之际，哪里能拥有和发展更多有后劲的要素，哪里就能在未来取得竞争优势，为要素流动发展服务的公共设施投资是城市经济发展的一项长期决策。

（二）非公共产品硬环境

非公共产品硬环境不由政府提供，政府也不能直接控制和影响其发展水平，只能通过政策引导保护。从一定意义上说，它也是政府发挥作用的客观环境。主要包括自然资源环境、市场与经济结构等。

自然资源环境是指由天然条件构成的环境因素，如区位矿产、地形、气候、土质、河流、湖泊、森林、沿海等。它直接影响企业的生产方式，也在一定程度上决定城市的产业优势。对于自然资源优势，主要是考察它是否有合理的生产经营组合来将其转化为城市享有的市场竞争优势，对于自然资源来说，城市政府所能作为的不多。

市场结构直接影响着企业生存和发展的空间，它直接为企业带来利益的增加和减少。对于企业来说，它或者适应市场变化，适时调整决策，或者步入消亡。经济结构的形成不是一朝一夕的事，因此城市的发展方向、规模等对现有经济结构有着较大的依赖性。城市现有经济结构往往决定着城市的性质、功能和效应。人们常用一些指标来衡量市场结构，如主导产业集中度、行业分散度和行业进入壁垒等。主导产业的集中度以行业的若干最大公司的销售额比例或市场占有率来衡量；行业分散度分析城市的主要收入由多少行业提供；行业进入壁垒表明一个城市创办新企业和新企业发展的困难程度。

主导产业集中度高表明本地经济特征明显，由于城市企业经营方向集中，容易产生集聚效应，短期内主导产业的带动作用大，但长期下去可能存在一定的产业衰退风险，并积累巨大的产业转换成本；同时，主导产业集中也使竞争较为激烈，特别是在各企业规模较为接近又规模较小时，竞争尤其激烈。城市行业适当分散则有利于中、小企业发展。进入成本过高会使城市经济缺少竞争，从而走向封闭。

第三产业的发展状况也是城市经济发展环境的重要内容。经济越发展，企业对各种相关联的服务的需求就越大。服务主要指政府提供的其他具有一般公共物品以外的服务，即城市第三产业，包括金融、

保险、商业零售、信息、家政、房地产等。如果城市第三产业不发达，特别是如果第三产业内部结构不够完整，各种服务的专业化程度低，各企业不得不自己去兼营完成这些服务工作，会导致成本的大幅度上升，极大地降低了城市经济效率，影响企业生存发展和城市经济的发展。而且服务不同于其他生产要素，它一般具有交易和消费同时发生的特点，它不能或难以从外地或邻近城市购入，所以城市第三产业的发达以及产业体系的完整，对城市经济的发展起着决定性作用，应鼓励优先发展第三产业，调整第三产业内部结构，保证第三产业足以配套促进第一产业和第二产业的发展。同时，第三产业结构高度化是城市现代化的重要标志和城市经济发挥增长极作用的重要前提，应特别注重金融保险、邮电交通及商业贸易等行业的发展。

（三）城市经济发展的软环境

软环境由城市人文状况及管理等因素综合形成，具体是指由社会、历史、经济、政治和政府行为等影响企业利益的难以量化评价的因素。软环境对企业利益的影响有长期性、间接性和隐蔽性，有时也具有决定性。

1. 法律、法规与政策

法律、法规与政府的政策虽然不像公共产品那样为经济活动带来直接的便利，但对于一个城市的生产、投资与消费也是至关重要的，它们构成了城市经济发展环境的非常重要的软环境。对于具体的城市而言，这种软环境更多地表现为对法律的正确理解、执行和相应的政策。虽然城市政府可以根据国家法律和本地区的经济发展情况进行一些立法，但在我国，城市政府的立法权非常有限。而在执法方面，各地之间存在着很大差异。执法是法律权威的最终体现，执法的严格与否，公正与否，对人们的行为具有本质性的影响。因为人们通常会从对触犯法律而受“宽恕”的惯例中获得暗示，形成偏离法律要求的行为预期。如果城市执法公正、严明，企业决策时可以有明确的依据，就会大大减少企业决策风险，使企业的预期较稳定，有助于吸引投资和鼓励追加投资。相反，如果执法不严或者不够公正，则使城市法律不稳定，会扩大企业风险，抑制投资。所以，在城市软环境中，执法比立法更具决定性。

2. 生产要素的可获得性

每个企业都必须考虑所需生产要素获得的难易程度，考虑的因素包括要素供给的多少、种类、价格，供给的弹性、运输的方便程度，要素品质及其信息等。对于优化城市经济发展环境来说，最重要的是劳动力要素和资金要素的供给情况。劳动力是否丰富决定了获得劳动力的便捷性，决定了企业对劳动力雇用的灵活性和自由程度；劳动力是否具有多样性和多层次性，决定了企业能否按需要选择各种工种的合适劳动者；劳动力素质则构成企业人力资本；这些因素与劳动力的价格一起构成城市劳动力供给和成本状况。因此对于城市劳动力，不能仅看劳动力是否丰裕，还要看其结构，最重要的是比较各地劳动力效率工资水平。资金供给也相似，不能只看贷款利率高低，还要考虑信贷机构的多少，信贷种类的多少和贷款条件的松紧；经过多年的改革，目前发行股票和债券也逐步成为企业筹资的重要途径，是否容易发行股票债券，也是城市资金供给是否便利的表现。

3. 商业信用与商业道德

现代经济发展不仅需要银行信用及证券融资，商业信用的地位也日益重要起来，其发达程度如何，往往反映着城市经济的现代化水平。企业销售和采购时常要求交货与付款分离，以提高交易效率；有时也作短时期的资金融通，以缓解支付困难。发达的商业信用环境是城市经济快速、健康发展的必要条件。

商业道德是商业活动应遵循的基本伦理规范，即其行为是否符合行规，是否为多数人所认同。它一般表现为是否有商业欺诈，是否讲信誉，质量是否合乎要求等。商业活动的许多责任和利益都无法以契约明确表达出来，这些责任和利益只能依赖于商业道德的约束，城市的商业道德状况构成其商业道德环境，它影响着城市的整体形象，因而也是城市经济发展软环境的重要内容。

4. 社会文化环境

社会文化环境是指由社会传统和文化因素构成的城市特有的软环境，它在很大程度上独立于单个企业和政府的行为，是单个企业和政府决策的外生性变量，它对企业的影响却是很大的，企业必须尊重和承认这一环境，挖掘有利资源，或获取当地社会文化支持，才能生存和发展。虽然社会文化传统一般没

有优劣之分，但是却有力地影响城市政府的政策取向和人们的行为习惯。保守落后的社会文化传统一般会使城市政府的改革决策缺乏闯劲，制度创新不具有超前性，这样的政策取向对企业经济发展是非常不利的。因此，社会传统偏于保守的城市政府尤其要勇于创新，勇于改革，抛弃陈旧的、束缚企业经济发展的一切枷锁，与企业一道发掘、提高本地企业的文化竞争优势。

四、城市经济的“自组织”规律

饶会林将耗散结构理论引入城市经济研究，认为市场机制是城市经济系统“自组织”的首要因素。城市经济的自组织就是以成本效益为调节杠杆的经济合作与聚集：分散的经济主体为了追求低成本、高效益，不仅为寻找低廉的生产要素和扩大商品市场而展开激烈的竞争，而且要服从聚集效益和规模效益规律，相互形成正的外部性，彼此间形成一种“看不见”的合作。既竞争又合作是现代经济“自组织”的两个方面和本质特征，也是城市经济发展的内在动力。

为什么农村的人、财、物会流向城市？为什么这个城市的要素会流向那个城市？在“经济人”假说前提下，肯定是这种流动的结果会使参与这种流动的人获得更多的利益。也就是说，在市场机制下，城市产业的平均收益率高于社会平均利润率，高于农村；这个城市的资本收益又高于那个城市，或者，这个城市的个人收入与生活舒适程度综合起来能带来的个人效用满足高于那个城市，“看不见的手”指挥着人、财、物的流向，从而决定和调节各个城市成长的快慢和规模的差异，这就是城市经济的“自组织”竞争规律。

人们从四面八方汇集到城市之后，继续为追求利润而竞争的同时，也开始认识到他们之间还有许多共同利益。他们必须共用资源、共用道路、共用市场，必须相互毗邻，相互衔接，相互配合，必须相互协商和有共同操作的规范。于是，要以城市政府来代表公众利益，起着管理和调节作用，制订城市发展计划，进行城市规划。这是城市经济“自组织”的另一个重要方面，即单个的经济主体（包括企业与消费者）通过城市政府形成一种间接的合作。城市政府的管理和协调与纯粹的市场机制相辅相成，保证和促进城市经济的有序、健康发展。

自组织规律作为城市经济发展的内因，其作用机制是多方面的，集聚是城市经济自组织规律的直观表现和重要机制。

1. 集聚经济发展的连锁反应和正反馈模式

经济的集聚，或者说产业的集聚规模扩大，在一定范围内是地区经济发展的推动力量。普雷德、基布尔与古多尔对这种力量的实现作了专门研究。他们发展了“需求导向原理”，认为区域以输出为主的支柱产业的发展产生3种直接的连锁效应：①增加地区人口与就业；②使地方为输出提供投入的企业（产业）扩张；③增加地方财政收入。这些连锁效应的结果又以正反馈形式使得集聚经济效益增大，产生下轮循环。

城市政府对城市经济发展的促进作用主要是优化城市经济发展环境，启动集聚经济发展的连锁反应循环，并且在循环过程中不断、有效地优化城市基础设施等公用事业（图8-1）。

2. 集聚经济效益

集聚经济效益亦称聚合经济效应，是指由于劳动和资本等生产要素的集中所产生的高效益。要素集中与厂商集中是相辅相成的。城市集聚经济效益是从微观经济学中的外部经济推演而来的，马歇尔早在其《经济学原理》中就阐述了“为什么集中在一起的厂商比单个孤立的厂商更有效率的三个主要原因：厂商集中能促进专业化供应商队伍的形成；厂商的地理集中分布有利于劳动力市场共享；厂商的地理集中有助于知识（技术）外溢”。同时，厂商的集中也可以提高劳动力就业的选择性和劳动力在不同企业间的流动性，有助于提高劳动力素质。

许多城市经济与区域经济论著中都对这一问题进行了阐述，谢文蕙和邓卫将其分为同类企业的集聚效益和各类企业的集聚效益。饶会林从8个方面较为详细地论述了集聚效应对城市经济的积极作用：①便于生产协作、配套和专业分工。②便于利用城市公共资源、能源、水源，便于利用公共交通、邮电和其他社会服务设施条件，节约大量开支。③可以强化社会接触，便于交流经济信息，促进互相学习和刺激竞争。④可以大量节约土地，提高土地使用效率。⑤减少运输距离，方便原材料供应和商品销售，缩

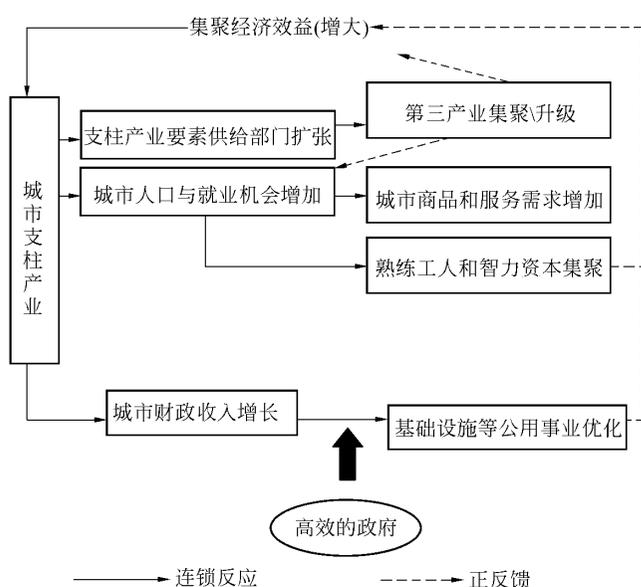


图 8-1 集聚经济发展的连锁反应与正反馈模式

短流通时间，加速资本周转。⑥便于资本的集中和积累。⑦提供较多的就业机会，方便舒适的生活。⑧便于提高管理的效能。

根据城市发展阶段性理论，城市化分三个主要阶段：初期阶段、中期阶段、晚期阶段。其中晚期阶段一般出现在后工业化国家。当城市处于发展的初期和中期时，这种聚集效益一般都表现为正效应。特别是在城市发展进入中期时，由于城市经济集聚效益和企业规模经济效益的耦合，会使各类城市之间出现较大的规模等级差异。结合我国城市化发展水平来看，我国从整体上说还处于初期向中期过渡的阶段，一些发展较快的地区已进入城市发展的中前期，但是即使是我们重点研究的大都市（中心城市）也基本上没有进入中后期。从广州的城市化水平与质量看，仍处于中期。因此，城市经济集聚效益是促进广州城市经济发展的一种重要内动力。在评价城市经济发展环境时，必须充分考虑集聚效益这一因素的影响。

当然，集聚效应也有不经济的一面，比如交通拥挤、环境污染、社会治安等问题，但在有效的城市政府的管理和协调下，这类问题不是不能解决的。

3. 影响集聚规模的因素

要考虑一个城市能在多大程度上享用集聚效益带来的好处，就必须先弄清影响集聚规模的因素。影响地区产业集聚规模的因素很多，这方面的定性分析研究也较多，我们借鉴现有成果，归纳主要因素如下：①资源条件，如矿产资源、水资源、土地、劳动力等。②城市的经济基础，特别是公共基础设施的承受能力，如交通道路运输能力、供水、供电、污水排放处理、通信系统的完备程度等。③城市的管理水平、政府环境等。④居民的文化教育、观念、开放程度、素质和收入水平。⑤城市知名度及区位。⑥生态环境的承载能力。前 5 项因素的优化，是启动集聚经济发展循环的主要动力。

第二章 经济全球化对中国城市发展环境的影响

一、经济全球化对城市发展的影响

进入 20 世纪 90 年代，全球化成为人们谈论最多的话题之一。全球化是通过贸易、资金流动、技术创新、信息网络和文化交流，使各国经济在世界范围高度融合，各国经济通过不断增长的各类商品和劳务的广泛输送，通过国际资金的流动，通过技术更快、更广泛的传播，形成相互依赖关系。正如国内不少研究强调的那样，全球化是一个不以人们意志为转移的历史发展趋势或无法阻挡的时代潮流，它对城市发展也产生着非常深刻的影响。在“全球化时代”，城市政府必须努力寻求回应全球化挑战的对策。

（一）全球化时代城市发展动力的变化

全球化对城市发展最显著的影响在于，全球化时代外部动力的重要性日益突出，城市经济腹地不局限于传统意义的区域，而是超越区域甚至超越国家的范围，出现了世界性城市。因为国际市场变化的不可控性和外商投资的流动性，这种外力具有无序性和不连续性特征。发展中国家的城市尤其应注意这一点，必须优化经济发展环境，把握国际产业转移机会，争取能够持续地得到外部动力的推动，否则将被排除在经济全球化潮流之外。

1. 国际贸易更趋自由化，国际间贸易往来空前发展

1998~2003 年，世界贸易总额年均增长 6.2% 以上，是同期世界经济增长速度的 3 倍。城市经济发展所依赖的市场扩散到世界范围，城市也不仅仅是区域内或一个国家的商品货物的中转中心了，而是世界产品的集散地。城市经济发展越来越多的是依托于城市以外的市场需求和供给，尤其是依靠国外市场来提升城市的地位。

2. 国际间的经济交流逐步由传统的商品贸易转向资金和技术的流动

1991~2003 年，世界直接投资年均增长率高达 18.3%，是世界贸易增长率的 2 倍多。这就更加突出了城市在一国经济及世界经济发展中的作用，因为资金和技术本身比商品更加集中于各大城市及其重要企业中，而资金和技术的接受地也必然是以城市为主。所以，国家参与国际的经济活动，越来越多地以经济中心城市或重要企业为代表，进入世界的经济竞争之中。

3. 跨国公司、金融网络构架全球经济系统

跨国公司成为国际交易的主角是全球化的最重要的特征之一。全球 4 万多个跨国公司及其 28 万个国外子公司，占有世界生产的 $1/3$ ，世界贸易额的 $2/3$ ，对外直接投资（FDI）的 70%，专利和技术转让的 25%。跨国公司频繁的跨国界经营活动需要巨大而完善的金融体系的支持，这又进一步刺激世界金融网络的发展。跨国公司（及其子公司）和金融机构主要都集中于中心城市，并为这些中心城市的发展带来了巨大的推动力。

4. 全球化对不同城市（或区域）发展的影响有明显差异

首先，全球化过程中，全球经济增长的好处并没有平均扩散到每一个国家。其次，全球化为发展中国家带来的机会也不是均等的。最后，全球化对同一国家的不同区域或城市的影响也有明显的差异，其影响的大小会因区域或城市所处区位、原有经济基础以及国家采取的区域性对外开放政策等因素的不同而产生明显的差异。

5. 形成新的国际劳动分工格局

全球化意味着货物、资本、生产、技术、信息等生产要素的跨国流动加速发展，世界经济通过全球劳动分工来组织，形成一个在国际范围内进行资源优化配置的国际劳动分工格局。在全球化进程中，国家与国家之间的合作和竞争越来越体现在城市与城市之间的合作和竞争，表现为控制全球生产、消费、投资、金融网络的功能向全球核心城市的集中，同时，劳动密集型的传统工业向全球城市体系分级扩散。这种集中与扩散的主动权掌握在发达国家的发达城市，但是由于在信息与技术日益发达的条件下，国际间城市与城市的直接交流增多，一些发展中国家的经济发展环境较为优化的城市也有可能脱颖而出，从而出现某些城市在全球城市体系中的地位与其所属国家在全球格局中的地位不平衡的特殊现象。

比如,英国的综合实力已明显下降,但这并没有影响伦敦作为一级世界城市的地位;又如,具有国际化城市意义的曼谷出现在经济还相对落后的泰国。

(二) 全球化加速世界城市体系的形成

在全球化的背景下,城市不再只是国内人口和经济移动的集中点,而是国际人口和经济活动的集中点,各个城市之间通过由交通、通信网络等空间联系渠道以及商品、资金、信息、技术、人才的流动联系起来,组成了全球城市网络。与全球化相伴的是信息化。在信息社会,城市的发展潜力取决于该城市与全球其他城市的相互作用强度和协同作用程度,并不完全取决于它的规模大小。全球城市网络在通过网络分享知识和技术的过程中形成了一个多极化、多层次的世界城市体系。一些全球性资金、技术、信息交易的节点城市发展成为全球城市网络中枢上的城市,它们是跨国公司总部、全球性金融机构、世界性的国际组织以及生产服务业高度集中的地方,担负着协调整个全球城市网络的功能,被称为国际性城市或世界城市(Global Cities)。另一些城市则处于相对次要的节点位置,它们通过与这些城市的相互作用,发挥自身在世界经济中的作用。还有些城市则由于远离信息社会,被淘汰于全球化浪潮之外,沦为衰落的城市。这样,世界城市的形成和发展使全球城市体系出现了新等级体系结构,即世界级城市、跨国级城市、国家级城市、区域级城市和地方级城市。而且,城市在全球经济中所扮演的角色也由于相互间联系的广泛性而越来越重要,城市间的经济网络开始主宰全球经济命脉。

(三) 首位城市的作用日益明显

全球化经济体系的新颖之处不在于经济活动的跨国扩散,而在于国际生产和贸易由代表工业和商业资本核心国家的公司在全世界范围内加以组织(Gereffi, 1997)。世界范围的经济重构不仅形成了全球新的经济空间结构,而且形成了新的权力空间结构,使全球经济实体多层次化。国际货币基金组织、世界银行、关贸总协定(1995年后改为WTO)等国际性经济组织和欧共体(后为欧盟)、北美自由贸易区等区域性跨国经济组织逐步成为世界(或区域)经济的宏观调控者,在全球经济中扮演了越来越重要的角色。这些组织机构的总部和主要分支机构一般都坐落于一些主要城市,从某种意义上讲是加强了这些城市对世界的控制,使若干世界性的节点城市成为在空间权力上超越国家的实体。经济活动的全球化和城市的空间分散也促进了社会经济活动最高层管理和控制的进一步集聚。因为在信息化时代,经济全球化和市场一体化的运行机制不需要太多的强有力的中心来控制全球化带来的影响。信息产业的生产与信息传输需要发达的物质基础设施,这类设施所需的规模下限迫使一些城市成为信息网络中极度集聚的节点,以产生规模经济效益。一旦这样的过程开始,城市体系的极化作用就会加剧。在全球经济重建过程中,经济活动、主要公司、各类市场和基础设施在一些重要的城市日益集聚,使这些城市成为重要的出口加工区、贸易中心或(离岸)金融中心等,充当资本和技术全球转移的策源地。这种首位城市主宰经济的趋势在一个国家内部的全国城市体系中也已开始明显表现出来,在若干城市首位度极高的国家和地区,首位城市逐渐主宰该国和地区经济社会事务的趋势已见端倪。

二、加入WTO对中国城市经济发展环境的影响

(一) 中国城市的经济环境更加开放

2001年中国加入WTO后,政治、经济和文化等方面产生了全方位的深远变化。市场的开放,竞争的加剧,市场规则的透明与规范,外资企业在服务和咨询等领域的进入,在不同程度上冲击国内的相关企业,又在阵痛中不断提升城市为经济服务的水平,填补某些高层次领域的空白,完善城市的经济环境。中国城市的经济环境不是一个孤立、封闭的环境,而是在开放经济背景下与世界经济紧密联系的环境。开放的背景在为每个城市创造进一步发展的空间的同时,也带来前所未有的挑战,对城市的管理、配置、吸引各种要素资源的水平提出了更高的要求。

有学者将中国加入WTO称为继1978年后的第二次开放。开放经济具有国际规范的内涵,包括行业和地域的开放、生产要素的开放、市场的开放、企业经营的国际化和经济体制市场化等方面。中国加入WTO,必须作出开放的承诺,除降低关税外,还将逐步开放银行业、保险业、电讯业、旅游业以及其他服务行业。如加入WTO 5年即2006年以后,外资银行将逐步获得以下待遇:业务范围上,以经营

外币为主转变为同时经营人民币业务、债务、租赁、投资组合、国内结算等；地域上，目前外资银行不能跨省区开展业务，最终要取消地域限制达到全境开放；服务范围上，突破只能对三资企业进行外币业务和部分人民币业务的限制，可以对国外客户提供所有外汇业务。人寿保险公司外商持股比例可达 50%，一年后，再提高至 51%。非人寿保险和再保险领域，外商将立即获准在合资保险公司中持有 51% 的股份，并可在两年内成立全资分支机构。

（二）税收优惠的政策调整与城市引资环境

目前为吸引外资，带动区域经济的发展，增加就业，各城市竞相以税收减免为手段给外资企业以优惠，这在中国是比较普遍的现象。从根本上来讲，税收方面的优惠并不能真正代表经济发展环境优劣的真实水平。况且，大型跨国企业从长远的战略利益出发，并不会只为一点税收优惠而作出投资的决策，它们会更关注城市的投资环境的优劣。它们更欢迎符合国际惯例的税收法规。所以说，没有经济环境的支持，仅靠税收优惠只能进行低水平的外资引进。然而，这种对中小外资企业可能有一定吸引力的税收优惠不再成为地方政府手中随意操作的利器。

中国加入 WTO，就意味着我们必须遵守 WTO 的基本原则，国民待遇原则要求对外国企业和个人采取与本国企业和个人一样的税收待遇，防止税收歧视。就目前现实而言，外资企业在税收上享受的是“超国民待遇”，同样是违背公平竞争原则的。如对房产、土地、车船的征税，实行的是内资、外资两套税法。同一征税对象，执行两套税法，虽然外资轻于内资，但从外商投资者的角度而言，两套税法，政策、法规随意性很大，违背了 WTO 的国民待遇原则和透明原则，不符合国际惯例，缺乏可预见性。

（三）更多的外资进入加速城市生产要素的流动

逐步开放国内市场是我国加入 WTO 所作出的承诺，意味着一旦加入 WTO，国外大型企业将争相涌入中国市场，对我国的商品市场和要素市场产生重大影响，使人才、资金流动的速度加快，空间加大，城市间吸引资源的竞争加剧。在此情况下，中国的城市必须建筑更高的、富有吸引力的城市环境平台。

加入 WTO 后，我国逐步向外资企业开放金融业、零售业、批发业、房地产业、旅游业以及其他竞争性行业，必然使外资进入的数量和规模加大，对人才的需求量增加，对人才的要求提高，使人才流动的空间得到扩展。跨国公司为了降低成本，提高效率，更好地融入东道国的经济和文化之中，必然会实行人才本地化战略。对高级、中级管理人员以及普通职工分层次进行培训。对高级管理人员予以重金进行全方位的培养，激发他们的创新精神和追求卓越的事业心。外资企业因其较高的薪金、良好的工作环境以及较大的发展空间而成为人才的首选，对国内企业产生巨大的冲击。如银行业、保险业、房地产业、高技术产业等技术和知识密集型企业受到的挑战尤其显著。

外资企业的大规模进入，使人才流动更加频繁，人才情况将面临以下新的变化：

1. 生存的压力

进口商品和外资企业对国内企业的冲击使部分人员失业，面临重新就业的挑战。加入 WTO 后，外资企业、国有企业、民营企业、个体企业将在日益完善的市场经济中展开激烈的竞争，优胜劣汰的竞争机制将无情地驱逐弱者。各种层次的劳动力将通过人才市场重新配置。

2. 外资企业对高素质人才和自由职业者的需求增大

除了企业自身所需的管理、技术人员和熟练工人外，为经济服务的投资、贸易、教育活动，直接导致对专业服务人员如律师、会计师、保险精算师等人才的迫切需求。

3. 高薪的诱惑

外资企业和其他薪金较高企业的存在，对拥有一技之长的高素质人才，尤其是年轻人具有很强的吸引力。同行业高收入者的存在和增多，对其他中低收入企业的人员流动起着诱导和示范作用。

4. 良好的工作环境和宽广的发展空间

外资企业特别是著名的跨国公司较注重员工的培训和发展，将收益与业绩挂钩，有的企业的研究开发水平处于国际前沿。这些对谋求长远发展的高级人才颇具吸引力。

5. 从业观念的变化

加入 WTO 对每一个中国人而言将带来观念上的全方位的冲击和更新，其中人们的从业观念将发生

较大变化。“从一而终”的就业观点将不再现实，跨地区的就业和人才流动成为经济生活中的一种正常行为。

外资企业进入的增加，不仅加速了人才要素的流动，也带来了更多的资金流和信息流，使资金的周转速度加快，信息在更大的范围扩散和传播。外资的银行、保险、房地产等企业的大规模进入，必然会扩大国内资本的规模，增加企业融资渠道，密切与国际金融市场的联系。另外，外资企业进入的增多，涉外经济活动必然增加，在中国城市高档基础设施不断完善的良好条件下，各种全国性、国际性的会议和展览将逐步增多；研究和开发活动的作用在竞争中将不断强化；市场营销的技巧和观念将进一步特色化、国际化；咨询业、旅游业等服务行业得到进一步发展。所有这些经济活动包含了各行业的最新信息，促进了城市信息的交流，创造了许多潜在的商机。与此同时，外商会充分重视开发和应用先进的信息技术，并将其灵活地运用于金融业、零售业、房地产等行业的管理和商业运作中，提高了经济效率，降低了成本，扩大了规模，增强了企业在同行业中的竞争力。外商在使用信息技术方面的“技术外溢”和示范效应会促进和刺激国内企业广泛运用信息技术。信息技术的运用将使信息的流量和速率进一步提高。加入 WTO，中国的城市将面临人才、资金和信息在更开放、更广阔的空间内流动，在基本要素等经济资源重新配置的过程中，存在着挑战和机遇，使经济环境处于一种动态的变化中，曾经的优势可能会失去，甚至变为弱势，曾经的弱势因抓住机遇而得到改善，甚至变为优势。

三、加入 WTO 与中国城市的服务环境

服务环境是一个城市经济发展环境的重要组成部分。加入 WTO 后，我国的银行业、保险业、零售业、房地产业等服务业将逐步开放，从而在物流、资金流、信息流和人才流动方面对城市的服务体系产生冲击和影响。一方面，外资企业的进入，会对银行、商业等服务类企业自身产生很大的冲击，另一方面又在某些方面填补了我国服务产品和管理的空白，有利于城市服务水准的细化和提高，对优化中国的城市经济环境有极大的促进作用。

（一）金融保险服务环境的改善

加入 WTO 后，外资银行进入我国的障碍逐步清除，境内外资银行将稳步增长，这对我国的中心城市比较有利，这些城市外资银行的数目将有所增长。外资银行进入我国市场，会利用现代信息技术和中国银行业竞争服务产品的创新，更倾向于“客户中心主义”而不是“产品中心主义”。这预示着外资银行将更加着眼于为本土客户服务。中心城市一般工商企业发达，对外资银行很有吸引力，可以凭借自身的有利条件，充分利用限制外资银行划区域准入障碍消除的机遇，尽快地争取一批有实力的外资银行进入本地，提升自身的金融服务地位。与银行业相类似，保险业的开放也有利于中心城市服务环境的改善。

（二）信息服务环境的改善

外资企业将信息技术应用于各行各业，融物流、资金流和信息流于一体，跨越了时间和空间的阻隔，极大地提高了管理水平和运作效率，扩大了企业和行业的规模。加入 WTO 后，信息技术的广泛应用在企业竞争中的作用将日益显著。我国中心城市的信息化水平不算慢，但企业对信息技术的应用情况却不理想，加入 WTO 将有助于这些城市企业加快信息化的进程。信息技术在行业和企业的广泛运用，依赖于城市的信息化水平，关系到城市现代化的建设和发展。加入 WTO 后，信息技术将在世界范围内传播得更快，这对国内大城市，尤其是中心城市信息服务环境的改善是一个巨大的促进。

（三）房地产市场和人居环境面临新的变化

房地产市场是生产要素的基本市场。房地产市场的发展水平直接体现了一个城市的形象，关系到城市居民和投资者的生活质量的高低，影响投资者经营的固定成本和可变成本。居民环境反映了一个地区的生活质量和舒适度，直接影响一个城市的经济发展环境。

加入 WTO 后，国内城市的房地产业将有以下变化。

1. 需求增加

因为“入世”使中国城市的涉外经济活动进一步增加，特别是外资企业的涌入必将扩大对房地产的

需求。同时,随着关税的降低,进口产品价格下降,使居民的日常开支有所减少,使我国城市居民的支配收入有所增长,居民对住宅的支付能力也将有所提高。汽车关税的降低有可能使汽车的价格回落,这将使郊区房产销售量增加,使城市化的范围加大,步伐加快。

2. 融资渠道的有效扩展

目前国内城市的房地产融资主要依赖国内银行贷款,融资渠道单一。金融业的逐步开放,部分外国财团的介入,将拓宽城市房地产的融资渠道。

3. 外商对房地产的投资规模将有所扩大

除上海外,在绝大部分城市,境外开发商的投资规模处于徘徊不振的状态。外商普遍认为中国的房地产市场透明度低,尤其是地产市场游戏规则混乱,投资的非经营性风险过高。加入 WTO 后,必将增强房地产市场的透明度,规范税收政策,有利于增强外商的投资信心。

(四) 人才服务环境

人力资源在现代社会经济运行中显得越来越重要。中国加入 WTO 将使人才以及人才市场的重要性进一步凸现。关税降低,大量外国资本、商品的进入对我国不同行业的企业产生着冲击,进而对国内城市的居民就业产生影响,这就需要人才市场将劳动力重新配置。

在加入 WTO 的背景下,中国城市尤其是中心城市的人才服务环境将出现以下几个方面的主要变化。①国际化:“入世”后,企业的竞争将加剧,猎头公司(包括国际猎头公司的介入)在人才市场上将更为活跃。跨国公司在世界经济中的主导地位促使国际人才的跨国、跨区域流动。加入 WTO 后,将有更多的跨国公司进入我国,各大城市的人才市场将具有国际化特征。另外,海外留学人员、跨国公司总部人员及其他国际人才在大城市的人数增多,大城市专业人员的出境人数也会增加,这就要求人才市场在中国与外国的职业资格的互认上作出努力。②专业化:人才市场的中介机构应进行专业功能的分工,充分应用信息技术与人才市场的管理和服务体系,形成一套人才评估、人才考核、人才培养等相关的服务体系。③信息化:网络技术极大地拓展了人才的空间,网络所拥有的巨大顾客群及上网者潜在的知识背景,是一个范围更广、数量更多的人才储备。人才信息化的前景非常远大。④法制化:我国目前的人事法规多由上级人事部门向下级印发,这种发文件的方式远不能适应人事多元化、国际化的要求。世贸组织要求成员国和地区的政策法规透明,要求管理程序透明。“入世”后,随着立法、司法功能的完善,人们的法制意识逐步健全并融入日常就业活动中,人才市场供给方的自我保护意识加强。大城市的人才市场应将政策法规和管理程序置于一种开放的状态,让人才和用人主体了解政策、法规和管理程序,并对政府的管理行为进行有效的外部监督,促进人才市场的规范化运行。

(五) 商业消费环境

重点比较研究的国内 7 个中心城市,即上海、深圳、广州、大连、南京、武汉和青岛,消费市场都比较庞大,加入 WTO 后,这些中心城市的商业消费环境也出现了一些重要变化(表 8-1)。

表 8-1 1998 年各城市城区人均社会消费品零售额的比较

城市	社会消费零售总额(亿元)	人均社会消费品零售总额(万元)	排名	年增长率(%)	排名
深圳	423.05	3.69	1	23.67	1
广州	755.28	1.89	2	11.95	3
大连	315.42	1.20	3	10.14	5
南京	311.19	1.13	4	10.41	4
上海	1185.61	1.11	5	6.08	7
武汉	491.94	0.93	6	14.45	2
青岛	132.24	0.58	7	7.78	6

资料来源:《中国城市统计年鉴》

中国加入 WTO 后,商品市场和服务市场已逐步开放,使外资企业更多地进入。商业消费是为满足

不同消费群体多层次的需求,使人们的不同偏好得以实现。影响商业消费环境的因素不仅包括商品的因素,如价格、质量、数量、品牌因素,还包括获得这种服务的便利程度和商业服务所提供的精神愉悦程度。对于国内中心城市而言,加入 WTO,将有利于这些城市的商业消费环境在面临挑战和竞争中得以提升,具体表现在以下几个方面。

1. 市场的商品和服务将更为丰富多彩

加入 WTO 后,将从多方面提供更多的商品和服务。①关税和非关税壁垒的大幅度下降,将有更多的外国商品进入国内市场。②我国政府对外国出口商拥有商品分销权的承诺,意味着包括批发、仓储、配送、零售、售后服务等领域向外资企业开放。目前我国在流通领域市场准入方面只允许外商投资经营零售业,且数量极为有限。③根据 WTO 关于与贸易有关的投资措施协议,要求东道国逐步降低对外资工业企业产品出口比例的要求,减少投资中的贸易限制和扭曲作用,外资企业的产品将更多地以国内市场为目标。中心城市一般都交通便利,经济腹地广阔,拥有优良港口,加入 WTO 后,商品的流入量将有显著增长。加入 WTO 后,中心城市的市场不仅是商品数量的增加,更重要的是提供了各种档次、各种品牌的商品和服务,以满足人们日益个性化的消费需求,提高这些城市居民的生活水平和质量。

2. 消费者将从价格上获取实惠

商品的价格在很多情况下依然是消费者最为关心的问题,直接影响商品的消费数量的大小和消费者的满足程度。中档消费层的主导地位在我国市场的地位有稳定的增长,由于收入水平的限制和消费观念的影响,价格仍然是人们决定购买商品的重要因素。加入 WTO 后,国内中心城市市场的商品价格总体水平会逐步有所下降。一是因为关税的降低将使进口商品的价格作相应的下调;二是因为外资商业企业的进入使商业企业的竞争加剧,优胜劣汰,效率提高,成本降低;更重要的是外资商业企业在零售和批发行业的大规模运作方面驾轻就熟,往往通过连锁经营和低价渗透的方式,扩大市场份额。像沃尔玛、家乐福与麦德龙这样的大型外商零售企业会本着“低价采购,低价销售”的原则经营,85%以上的商品来自中国当地,并以买断的方式进货,从而大大降低进货成本;另一方面,外资商业企业信息技术广泛应用于财务管理、存货管理、品种管理等企业经营管理的方方面面,从而大大降低了成本,提高了效率。据统计,外资商品的零售价格比国内同类商店低 10% 左右仍有赢利空间。在今后几年里外资商业企业的扩张将是快速的。

3. 商业管理、技术和服务水平得到提高

根据我国政府的承诺,批发和零售业将逐步对外资开放。“入世”以后,对外资的地域限制将逐步取消,使各城市处于相对平等的政策环境,有利于扩大上海、深圳以外的一般中心城市如广州等吸引外资的空间,引入国外更多的商业资本、提高商业管理水平。外资商业企业的进入将加速商业技术的提升,计算机技术、营销技术、采购技术、现代配送技术等广泛应用于商业企业经营管理,劳动生产率大大提高,电子商务成为零售商业扩大业务范围和服务空间的有效手段,网络优势得到充分发挥。

4. 推进商业业态以及功能的调整

国内的中心城市目前在商业业态方面,除综合商店外,已拥有以下 3 种主要形式的新型业态:较为成熟的连锁超市、稳健起步的物流配送中心以及以电子商务形式出现的网上商店。城市的综合商店,即大型百货商店,仍是零售业的重要业态,有着与超市不同的竞争优势。超市是新型商业业态中发展最为成熟的,具体可分为以下 3 种形式:①大型卖场,主要以仓储式商场为主,服务对象为普通消费者和中小零售企业。②500 平方米以上的连锁店,这是连锁超市的主体。③便利店,是在第二类基础上发展起来的 24 小时服务的小型超市。加入 WTO 后,一些国外的商业业态、功能及经营方式将进一步进入国内中心城市。购物中心、超市、专卖店、折扣店、便利店、仓储式超市等利用各自的优势参与争夺市场的竞争,商业业态及其功能呈多元化趋势。为满足居民需求层次化和多样化的要求,为适应商业市场的激烈竞争,商业企业必将根据城市不同地段、街区的情况,适应不同收入的消费群体,合理组织各种商业业态。

5. 商业网络布局将更合理

零售商的商业布局应一方面与人口密度相关联,另一方面随人口的流动作相应的调整。目前在国内中心城市,商业一般都集中于市中心地区,网点密集,占领了市内零售网点的布局优势。但是,随着住

宅开发向城郊拓展，商业网络的布局将出现疏漏和断层。外资商业企业将会避开与城市原有商业企业在市内的正面交锋，利用其价格优势、规模优势和经营灵活的优势，以连锁经营和仓储式超市等发达国家擅长的商业业态形式占领不断变化的市场空缺，并以相对价廉物美的商品和优质的服务吸引和争夺消费者，不断扩展市场空间。这样在竞争中不断调整和完善商业网络布局，将使消费者购买商品、享受服务更为方便和快捷。

虽然，加入 WTO 客观上有利于优化国内中心城市如广州的消费环境，给消费者带来更多的实惠和便利，也给商家创造了新的商业竞争环境和机遇，但是我们必须清醒地认识到问题的另一面：①跨国公司在规模、技术、人力资源及营销上具有优势，对广州的商贸业有可能产生冲击，使曾经的赢利企业的利润下降；而资产素质较低的企业将加速倒闭和资产重组。②加入 WTO 为城市商业消费环境创造的有利条件并不为一个城市所独有，其他城市也会顺应国际化的潮流，努力营造良好的商业环境以吸引资本、技术和人才等生产要素的流入。因此，每一个中心城市只有利用已有的市场优势，对各种商业业态的布局以及批发商业的分销体系早作规划，以积极的心态面对“入世”后的种种变化和挑战，才能在开放的环境下更好地发展商业和市场。

第三章 中外若干国际性中心城市文化环境介绍

城市作为人类聚居地，在环境塑造上充分体现了人的意志，而人是生活在不同的文化背景下的，城市的外观形象在很大程度上反映了城市在文化上的追求。例如，商业文化发达的纽约就以摩天大楼而闻名于世，而像罗马这样的城市则主要以历史建筑吸引世人，而且非常注重保持新建筑在风格上与老建筑的统一性。城市外貌不单单反映了城市文化的特征，也综合体现了一座城市的文化品位，是城市审美能力的证明。现代城市文化中体现出了更多的人文关怀，在环境塑造上强调城市、人类和自然三者的协调发展。大连、青岛等城市在规划建设时，不仅考虑到了城市的经济功能，也考虑到人们的居住、生活和休闲需要对环境质量提出的新要求，使城市、人类和自然三者合一的思想成为其文化上的一个特色。一个优美、和谐、绿色、安宁的环境不仅可以增加城市的吸引力和旅游收入，从某种程度上说也是城市可持续发展的需要。

中国和外国许多著名城市经过长期的建设和发展，形成了丰富的属于自己的城市文化，并在此基础上构成一个完整的城市文化环境，对于城市的经济发展和社会进步起到重要的促进作用。一些著名城市的文化环境也成了城市竞争力的重要组成部分。

一、北京：千年文明古都的力量

北京是中国最具有文化震撼力的城市，在世界上也是一个著名的千年文明古都，北京的城市文化与文化环境对北京城市的竞争力有着最紧密的关系。

北京的城市文化意义与这座城市的历史难以分割，这座城市的历史又和她的特殊的地理位置有关。北京位于中国东部偏北的地方，与河北省和天津市毗邻。面积 1.68 万平方公里，人口 1 100 万。北京的西部、北部和东北三面环山，越过山地，北部和蒙古高原相连，西部与黄土高原紧邻，东北通向东北平原。在逶迤叠嶂的群山之中，由于山脉交接、断裂的缘故，形成了不少关卡隘口，如东北部的古北口，西北部的南口镇，西部的青口等，这些关口历史上是连接蒙古高原、东北平原和黄淮中下游地区的重要通道，是汉、蒙古、满等各族人民南来北往的必经之道。北京的东南是伸向渤海的坦荡平原，距渤海直线距离约 150 公里。北京的南面就是著名的华北平原，为中国三大平原之一。“负山带海”“龙蟠虎踞”“南控江淮，北连大漠”是北京地理位置的特点，也是构成千年文明古都的一个重要因素。正因如此，中国历史上有多个朝代在北京建都，以图“北御胡兵，南制三江”。由于特殊的地理位置和历史背景，北京也是中国为数不多的汉人与少数民族长期混居而促成多种文化交流的比较典型的大都市。

元朝开始，北京就是全国的政治中心，在当时也是最大的商业都市。元朝初年，大都城（北京旧称）建成，已是规模十分宏伟的一座城市。城外廓长 30 公里，呈长方形，南城墙在今东西长安街南侧，北城墙在今德胜门，安定门外 2.5 公里处，全城面积 50 平方公里，人口约 110 万，有“燕都百万家”“京师人烟百万”的记载。皇城宫殿位于风景优美、湖泊错落的城市中心区。城市布局井然有序，以南北干道为主干道，次要街道垂直于主干道，主行排列，形成整齐的街坊。这种十分工整、科学的城市布局曾给当时的意大利旅行家马可·波罗留下了极其深刻的印象。

北京的独特地理与历史的背景，造就了北京城市文化的一个基本特征。宏大与悠久，一切都透着皇家的恢弘与气度。所以，北京的建筑往往都特别宏大，街道也特别宽阔。北京的天坛占地 4 000 亩，由内外两重围墙环绕，是世界上最大的祭祀建筑。北京紫禁城占地 72 万平方米，屋宇小宫殿 70 多座，可能也是世界上最大的皇宫。北京颐和园是中国现有也可能是世界现存的规模最大的皇家林苑，园内佛香阁是全国现存最高的古阁，还有世界上最长的长廊，达 728 米。这些都是历史上的建筑。北京天安门广场是 20 世纪的建筑，可以称得上是世界上最大的城市广场。

北京的城市文化以历史人文见长，不论是宫阙、庙坛，还是园林、寺塔，或是居所、陵寝等文化古迹，北京在世界上都算是一流的城市。所以，北京申办 2008 年奥运会时，打出“人文奥运”的宣传口号，取得了成功。除了拥有众多的历史文化古迹和人文资源外，作为当代的全国政治中心和文化中心，北京的城市文化已包容更多的要素。发达的教育体系是北京拥有的最丰富的文化资源之一。北京是全国

教育事业最发达的城市，尤其是高等教育的完备性和水准，是国内任何一个城市都无法与之相抗衡的。北京拥有的著名大学是全国各城市中最多的。尤其是北京大学和清华大学这两座全国最负盛名的大学都在北京，仅凭这一个因素便使国内其他高等院校比较集中的城市，如上海、南京、西安，难以逾越其中的障碍，在高等教育资源上赶上北京。在中国的大学中，著名的大学有几十所，若给这几十所著名大学加以排序的话，北京大学和清华大学自然为“第一方阵”，复旦大学、南京大学、浙江大学等6~8所学校为“第二方阵”，剩下的其他著名大学（约15所）被列为“第三方阵”。因此，北大和清华这两所学校的影响力抵得上20所一般重点大学的影响力。这一点不同于美国。美国第一流的著名大学有几十所，处于顶尖水平的大学至少可以排列出10多所。当然，北大和清华如此显赫地位的形成，也和中国特殊的教育制度和政治体制有很大的关系。无论如何，北京有众多的名牌大学，是吸引国际上大型跨国公司，尤其是高科技企业选择北京作为投资地的一个重要因素。

北京也是全中国媒体产业和媒体市场最为发达的城市。尽管上海是中国最大的工商业城市，媒体业也相当发达，但和北京相比，还有明显的差距。北京拥有全国最多的新闻媒体机构，最有影响新闻媒体大部分都在北京，产业化程度最高或市场功能最显著的媒体一般也都在北京。据统计，目前已进入中国的177家海外新闻机构中，有167家在北京办公。正因为北京的媒体业发达，媒体机构的办公区域已经与北京市的城市规划特别是CBD（中央商务区）的规划和建设紧密地联系在一起了。北京宣武区正在规划建设一条国际传媒大道，集中海内外的著名传媒机构，以提升本地区的知名度，进一步增强文化含量和商业气氛，因为这里集中了新华通讯社、《光明日报》、《经济日报》、《中国商报》等著名的媒体，实际上这些媒体也是所在城区提升竞争优势的一笔宝贵资源。

北京还是全国最艺术化的城市。由于首都的独特效应，中国的第一艺术中心城市毫无疑问是北京。全国各类艺术精英，无论是从事高雅艺术的，还是从事通俗艺术的，乃至画家、作家、作曲家、曲艺家，要想在艺术领域里寻求更大的成就，提高个人的声望，都要到北京去发展。北京还是国际文化交流的最大场所和市场，国际上的电影商、演出商、出版商、展览商如果要打开巨大的中国市场，首先则要打开北京的市场，并通过北京的市场运作来缩短与全国市场的距离。所以，著名的“三高”演唱会选在了北京，而且是假借故宫作为演出场地，可谓是将文化进行商业化操作的极致，也创下世界露天演出票价的记录。一些在国际上畅销的书籍，通过精明的出版商在北京的先期运作（主要是在中央电视台和其他大媒体上的策划包装），书的中译本很快就在全国市场上流行起来。

北京就是这样一座城市，独特的城市文化是这座城市的最大资源，也是决定其城市竞争力的最大要素之一。北京城市文化的丰富性、悠久性及其在某些方面的权威性，是吸引生产要素集聚于北京的一个重要条件，尤其是各行各业、各个领域的优秀人才。

二、香港：商业文化中的都市

香港是一个充满活力的工商业城市，与伦敦、纽约、东京一样，是世界上四大国际金融中心之一，按人均GDP指标衡量，香港的发展水平早已超过了英国。香港的商业环境在世界上一直是为人称道的，多次被评为国际最佳经营商城之一。在世界经济论坛每年公布的国家竞争力排序中，香港作为独立的一个经济体，排在第二名的位置。

香港又是一个经常被人批评的城市，最大的批评称这座城市是“文化沙漠”，这种说法已经延续了多年。香港人对这种批评最不能接受，自认为也是一座文化繁荣的城市。香港的确有自己的城市文化，而且这种城市文化不同于任何一座城市的文化，是一种典型的都市型文化，其繁荣程度也相当可观。

让人最能感受香港都市文化的是这座城市报刊业的发达和繁荣。香港每天印行报纸（即日报）的有50家，其中中文报纸38家，英文报纸12家。50家报纸中，有31家以报道香港和世界新闻为主，有4家集中报道财经新闻，其余的则是娱乐报道。一个630万人口的城市，每天有50家报纸出版发行，这还不算隔天出版或一周出版一次的报纸，其中几份大的报纸日发行量达50万份以上，平均每千人拥有报纸380份，香港的人均报纸数是世界上最高的。有12家英文报纸每天同时发行，这在亚洲不以英文为母语的城市中是绝无仅有的。英文报纸数超过了东京和汉城。

香港的期刊更多。据统计，香港现有期刊617家，其中中文期刊346家，英文期刊154家，中英文

并用和其他文字的期刊 15 家。绝大部分期刊是面向市场的商业性期刊，完全靠自身运作维持办刊经费。期刊有周刊，如《经济导报》、《壹周刊》；有月刊，如《明报月刊》、《信报财经月刊》；有季刊，如《恒生经济季刊》、《香港中华总商会会刊》等；还有半月刊、季刊、半年刊、年刊等。香港还是不少国际期刊和报纸的业务基地，例如，著名的《远东经济评论》、《亚洲周刊》（英文）和《亚洲华尔街日报》都把总部设在香港。

香港是亚洲地区一个重要的电影制作中心。1996 年，也就是香港回归前的一年，港产的影片和录影带共有 657 部，这个数字超过了中国内地全年生产的影片数。一个只有 600 多万人口的城市，一年生产的影片数量竟比 12 亿人口的大国还要多，不能不称之为奇迹。由于本地影片产量众多，再加上香港基本上能够在第一时间引进国际上的影片（主要是美国、欧洲和日本的电影），所以，到电影院看电影是香港人的一大文化消费方式。香港的电影院多达 180 家，每年的电影观众约 2 800 万人次，这个数字也大大超过了上海。

有关香港文化的话题，有一个专题及相关数据足以让“香港是文化沙漠”的说法难以成立，那就是香港的教育基础和教育体系。香港有从幼儿园到大学的完善的教育体系，很早就实行 9 年制义务教育。香港约有 120 万名学生在全日制学校读书，约占香港人口的两成。香港学生在读完中三（初中三年级）后，大多数学生会继续升读两年制的高中课程；读完后可以参加第一次公开考试，即香港中学会考。香港中学会考后，继续升学的学生升读两年制的中六课程，修满后便参加香港高级程度会考。高级程度会考后，合格者便由大学录取修读三年制的学士学位课程，不读大学者可以修读两年或三年制职业课程，修业期满可获得相应证书或文凭。

香港原来只有两所大学，即香港大学和香港中文大学，其中香港大学创立于 1911 年，是香港历史最悠久的大学。香港中文大学成立于 1963 年，由新亚学院、崇基学院、联合学院以及后来创立的逸夫学院所组成。由于香港是一个经济高度发达的地区，对高级专门人才的需求越来越多，政府也有足够的财力兴办和资助高等教育，同时也为了增加这座商业性城市的文化内涵，所以自 20 世纪 70 年代起致力于兴办新的大学，资助私立学院，最终使香港有了 8 所正规的大学。

除了香港大学和香港中文大学外，香港还有香港理工大学（1972 年成立，1994 年升格为大学），香港浸会大学（原称香港浸会学院，成立于 1956 年，1994 年升格为大学），香港城市大学（原称香港城市理工学院，1984 年成立，1994 年升格为大学），香港科技大学（成立于 1991 年），岭南学院（1967 年成立，1979 年转为政府资助，1992 年起开始颁发学位）。香港的一些大学在亚洲乃至国际上已达到较高的水准，如香港大学和香港中文大学很早就是亚洲的名牌大学，学术排名一直在亚洲前 10 位。香港科技大学虽然只有 11 年的历史，但由于学校用重金吸引海外的学术精英来校任教，使这所年青的大学发展迅速。据一项调查显示，香港科技大学经济系的国际学术排名已排在第 37 位，超过了国内任何一所大学经济系在国际学术方面的排名。

香港既有非常商业化的演出、电影、报纸、杂志；还有香港赛马会这样的文化团体，完全是大众文化，并且在香港城市文化中占了主流；同时又有良好的教育体系，有学术水准一流的大学。另外，香港也有高雅文化的一面，有香港芭蕾舞团、香港科学馆、香港管弦乐团、香港舞蹈团、香港历史博物馆、香港考古学会等。香港的高雅文化与世界上其他城市高雅文化的区别在于：一是非职业化，如香港的许多艺术团体均是由业余成员组成，不像国内的城市文艺团体成员是专门以艺术为职业的；二是没有出多少大作家、大艺术家和著名的文化领袖。

香港城市的主要功能决定了这座城市的文化是以大众文化为主，更加适应城市的商业、贸易和金融活动的运行，文化创新和艺术竞争不是这座城市文化的主要任务。商业上的巨大成功，可以使这座城市的市民得到良好的教育，受到基本文化的熏陶，以及利用相应的文化设施（香港的图书馆、博物馆、艺术中心等文化设施并不算少），保证了较高素质劳动力的供给和高级人才的充足。为了有良好的教育和一定的高雅文化，香港的大众文化及其商业功能也有相应的贡献。香港科技大学是全香港设施条件最好、风景优美的一座大学，完全建在山坡之上，可俯瞰美丽的海湾，耗资巨大，建造这座大学的一部分资金来源于另一种文化类型——香港赛马会。

三、巴黎：奢华的城市文化

世界上最有文化感的城市主要集中在欧洲；在欧洲，最有文化感的城市当属巴黎。

巴黎是法国的首都，位于北部巴黎盆地的中央，城市中间有塞纳河穿过。巴黎的城市含义有几种。一是巴黎市区，指的是传统的巴黎城，面积约 100 平方公里，人口有 240 万；二是大巴黎，指的是巴黎城市群，即以巴黎市区为中心的城镇等集聚区，面积约 1 800 平方公里，人口 920 万；三是巴黎大区，指的是以大巴黎为中心的方圆 80 公里的地域，面积在 1.1 万平方公里，人口 1 200 万。

巴黎并不像罗马、威尼斯那样的城市，有非常悠久的都市历史，但近 300 年历史的巴黎却充满了令世界瞩目的事件，涌现出一批又一批世界级的名人。1789 年法国资产阶级革命首先爆发于巴黎，使法国走上了发达资本主义的道路。1871 年的巴黎公社又使巴黎成为 19 世纪无产阶级政治运动的中心。巴黎出过的女人和文化大师数不胜数：莫里哀、雨果、巴尔扎克、大仲马、小仲马、左拉、莫奈、罗丹等，这一长串的名人名单中，每一个人都足以使一个城市知名昌盛。巴黎出过太多的名人，同时有更多的名人涌向巴黎，许多名人一直在巴黎生活到最后一息，英国前王妃戴安娜也是在巴黎遇车祸身亡的。在她遇难不久，一座戴安娜纪念碑在她遇难的地方立起，每天都有来自巴黎、法国和全世界各地的人到这里献花凭吊，怀念这位民间爱戴的美人王妃，巴黎因此又多了一个旅游景点。

巴黎是名人辈出的地方，时尚总是名人引导的，所以巴黎又是全世界最负盛名的时尚之都。人们称巴黎为花都，是因为巴黎盛产美丽如花的时装、饰品、香水，还有各种各样的奢侈品，以及销售这些时尚之物的漂亮豪华的商店。巴黎是世界第一时装之都，有时装店 2 300 多家，每年推出新式时装 3 000 多种，价格从数千法郎到上万法郎。由于时装业发达，研究和发布“流行色”成了巴黎的独特城市文化现象。巴黎有专门的国际流行色研究机构，研究国际上流行色的发展趋势，并对外发布信息，在国际时装界很有权威影响。巴黎的时装产业是这座城市最有声望的产业，为支持这个最有声望的产业的发展，法国政府在罗浮宫专门开辟一层楼设立了一个时装博物馆。

巴黎不仅是出名人、艺术家的地方，不仅是著名的花都，也是科技教育十分发达的城市。作为知识和文化集中的城市，巴黎在这方面集中度之高，也是世界上其他国家特别是经济发达国家中不多见的。法国大学众多，在校大学生数占了全法国的三分之一强，有高等教育文凭的人也占了全法国的三分之一。研究人员数量集中度则更高，巴黎的科学技术和社会科学的研究人员占了全法国的一半以上。法国的城市文化中还有许许多多值得称道的地方，如多得数不清的历史名胜、著名建筑：罗浮宫、凡尔赛宫、枫丹白露、协和广场、三月广场、爱丽舍宫、波旁宫、圣母院、凯旋门、艾菲尔铁塔，这些世界级的建筑名胜都在巴黎。巴黎的街道特别漂亮，街道两旁有漂亮的商店、咖啡店、酒吧、花店，构成独特的街景文化。巴黎也是世界上花草最多的城市，拥有数以万计的花圃，使这座城市鲜花不断、草木葱葱。

名贵、美丽、优雅、闲适是巴黎城市文化的基本特征。这样一种城市文化吸引了全世界的注意，吸引了全世界的艺术家、文化经纪人、商人和艺术崇拜者及旅游者来到巴黎，使巴黎成为一个名副其实的世界文化中心，也是世界经济中心。

巴黎文化的丰富性和独特的城市文化，使许多国际机构把其总部或分支机构设在这里，使众多的国际学术机构、活动推广机构和社团组织在这里设常驻机构，巴黎又成了世界的信息中心。联合国教科文组织的总部设在巴黎，世界上著名的国际性学术团体在巴黎都有常设机构，世界各大银行在巴黎都有分支机构，巴黎举办的各种展览会、博览会、文化周、艺术节在国际上都有很大的影响。巴黎还是世界上游客最多的城市，堪称第一大旅游城市。吸引全世界旅游者到巴黎来有各种各样的原因：探访过去数百年间形成的历史名胜，追寻最时尚的服装和流行文化，跟踪某个电影名人或艺术大师，欣赏大巴黎的美丽景色，或就是为了坐在香榭丽舍大道上的露天咖啡馆，一边品着法式咖啡，一边看着街上的人流。所有这一切都是巴黎的文化引起的。巴黎今天已是世界级的大都市，也是国际经济中心，同时是国际文化中心。对于巴黎而言，经济中心和文化中心的功能互为条件，互为因果，但如果要进一步准确地说，应该主要是巴黎文化的繁荣造就了巴黎经济的繁荣，而不是相反。

四、纽约：无所不包的城市文化

纽约是美国最大的城市，也是世界上最大的城市之一。如同世界上的其他大都市一样，纽约也有几种地理概念。第一是纽约的市区，这个范围主要在曼哈顿区，人们通常对繁华纽约的理解也是这一区域。著名的帝国大厦、中央公园、华尔街、百老汇，以及在“9·11”事件中被飞机撞毁的世界贸易中心双座大楼，都在曼哈顿区。曼哈顿是一个狭长的岛屿，长约21公里，最宽处为4公里，曼哈顿的西面是哈得逊河，东面是东河，与长岛相望，东河与哈得逊河交汇在曼哈顿的南部，形成纽约湾，是世界上最优良的天然港湾。第二是大纽约市，除了曼哈顿区外，还有布鲁克林区、布朗克斯区、皇后（昆斯）区和斯塔腾岛。所以，纽约实际上是由5个区构成的。第三是纽约大都市区。纽约西面隔河相望的泽西城，已经属于新泽西城，与纽约州并列，但由于与纽约连成一片，人们习惯上称之为西纽约，再加上附近的一些城市和城镇，与大纽约构成了纽约的大都市区，面积在5000平方公里以上。大纽约（含5个区）的人口为730万，而纽约大都市区的人口在1500万左右。

纽约是世界上最大的工商业城市和最大的经济中心，这一基本特征也决定了纽约城市文化的特征：商业性、多样性和包容性。

由于是一座最商业化的城市，纽约文化的特征首先凝固在最能体现商业特征的载体：一幢又一幢的摩天大楼，而且每座大楼几乎都有一个商业的故事，通用汽车公司的主人与克莱斯勒公司的老板之间的比阔斗富与商业竞争，留下了至今仍是游客游览观光去处的两幢摩天大楼：纽约帝国大厦和克莱斯勒大厦。世界上最大的银行——花旗银行的总部也设在纽约，也是一座摩天大楼，花旗银行大厦建于1978年，建筑风格十分特别，顶部45度的弯曲使它成为纽约数百幢摩天大楼中的一个记号，也成了纽约商业大楼的杰出景观，所以许多有关纽约的航拍照片和图像中总有它的镜头。这座大楼的中厅和商店总是挤满了人，因为每天在午餐时间都有免费音乐会，私人的商业建筑实际上成为公共建筑。曼哈顿著名的商业大楼还有洛克菲勒中心、IBM大楼、赫斯特杂志大楼、沃尔沃斯大厦等。联邦储备银行是美国的中央银行，纽约并不是美国的首都，但联邦储备银行大厦却设在纽约。那里似乎也成了纽约文化的一部分，在它的地下室里储存着十几万吨的黄金，并供游人参观。

美国是一个移民的社会，纽约更是一座移民的城市。英国人、德国人、法国人、意大利人、爱尔兰人、波兰人，还有墨西哥人、菲律宾人、中国人100多年来从世界各地来到纽约，寻求自己的梦想或是躲避家乡的迫害。不同民族的人来到纽约，带来了本民族的文化。一方面，这些少数民族的文化已经逐步融入美国的主流文化；另一方面，由于纽约的包容性，少数民族的许多文化因此又保留了下来，并且得到发展，使纽约城市的文化更加多样丰富。纽约有专门的意大利人、犹太人、波兰人、墨西哥人、华人的文化区域，尽管其中有的区域已经演变成某种民族文化的象征，但由于保留了这种外来的文化从而确保了纽约城市文化维持着多样性。小意大利是曼哈顿的一域，它是纽约的一个非常美丽的街区，也是曼哈顿最安全的街区之一，尽管这里实际居住的意大利人已逐渐减少，但是，一旦家族有重要的事情（意大利人的家族色彩也是一种文化），如婚礼、洗礼和葬礼时，住在四处的意大利人还是会回到这个街区。平时，这里的著名餐馆、咖啡店、糕饼店充满了意大利的情调，把这个街区实际上变成了一座博物馆。

纽约城市文化的真正意义在于她的广博性。无论是城市文化研究者，还是旅游观光者，如果想找到某个有关知识和文化的答案，在纽约几乎都能找到。纽约的博物馆是世界上最多的。著名的大都会艺术博物馆位于曼哈顿的上西区，是最能体现纽约文化广博的地方之一。博物馆占地4个街区，珍藏的艺术品数量仅次于罗浮宫。关于这个博物馆珍藏品之丰富，一份宣传册是这样介绍的：本博物馆共有18个部门，共保存200万件艺术品，如果要把每件艺术品都参观一遍的话，要花上一生的时间，然后再用另一个一生去领悟这些艺术品在时空上的意义——这些艺术品涉及史前到当代，前后共5000年，地理范围包括远东、中国、埃及、希腊、罗马、非洲、大洋洲、欧洲、伊斯兰世界和美国。当然，这座博物馆也是一个多世纪来美国作为一个商业帝国抢劫文明遗产的一个结果。纽约还有美国自然历史博物馆、美国印第安人博物馆、现代艺术博物馆、纽约城市博物馆以及数不清的大大小的公共的和私人的博物馆。纽约的书店之多、之大显示了某种城市文化的含义，著名的斯特兰德书店位于曼哈顿的百老汇，这

里拥有 200 万种图书，书架连在一起长达 15 公里，书店里还有一些名著的珍本和绝版本出售，售价可能在一辆汽车的价格之上。

纽约可以说是世界上资讯最发达的城市，这里聚集了全美国最著名的通讯社、广播电视公司和出版机构。纽约共有 300 多家通讯社和广播电视公司，出版印刷企业有 21 000 多家，集中了全美国 1/6 的印刷能力，全美有 1/3 的出版物出自纽约。加上著名的华尔街和百老汇，纽约是世界上生产知识产品最多的城市。百老汇的演出市场，一年能为纽约增加 60 亿美元的产值，纽约银行业和金融市场创造的产值就更加可观，每天有数千亿美元的财富在纽约流转、结算、交易。同时，纽约还保持了相当高的工业生产集中度。纽约在工业部门的就业人口占到美国全国工业部门就业人口的 8%，这是一个相当高的比例。美国的工业结构呈现高度的集中化，尤其以服装业、皮毛业、印刷业为主。在曼哈顿一个不大的区域里，准确地说是在 28 街到 30 街之间和第 6 大道到第 8 大道之间，就是在这块不大的街区里生产的皮毛服饰，却占到全美国的 90%。类似的，美国时装生产的 1/3 也是集中在纽约。凭借丰富的城市文化，纽约作为世界第一资讯中心，决定了该城市经济和城市产业无所不包的本质特性。

第四章 国外经济发展中环境建设经验及对我国的启示

一、发达国家在产业集聚过程中的经验

某一个或数个产业在一个地区内的集聚现象是市场对资源进行最优化配置的结果，也是以实现地区内的规模经济为内在目的众多产业的必经发展历程，是一个地区或一个国家经济发展的要求和趋势。对发达国家的经济增长进行分析，不难看出产业集聚是产业快速发展的一个极为重要的原因，它降低了生产的社会成本，提高了分工程度，带来了规模效益。若一个地区或城市是某种商品在世界范围内的主要生产地，那么它将在国际市场上占有举足轻重的地位。从历史上的工业化阶段到今天的科技产业发展，美国的许多城市常常会以其主导产业的性质而被冠以不同的称号，如“汽车城”底特律，“钢铁城”匹兹堡，“飞机城”西雅图等；其他诸如“硅谷”、“128号公路区”则集中了全美的微电子、信息技术、生物技术、风险资本；纽约则集中了金融服务、广告、出版、多媒体产品及相关服务；达拉斯则是房产开发商聚集的地方；而著名的好莱坞当之无愧地被称为“世界电影之都”。不同的城市营造了不同的经济聚集环境，高度集聚的产业发展格局带来了高效率的产业发展结果。

在德国，以慕尼黑为主的南部地区是众多汽车制造商的总部所在地；而法兰克福则以化工业为主；鲁尔地区因其丰富的资源而成为煤炭产业最为集中的地方，被视为德国工业起飞的发动机。

日本作为一个岛国，长期的“贸易立国”战略使其极为重视港口经济的发展，以便于获取原材料并出口工业品，它的工业区主要集中在环太平洋的一些天然港口城市。这些城市间相互分工协作，逐渐形成京滨、阪神、中京、北九州四大工业地带。

其余如英国、法国、意大利等国都存在着十分明显的产业集聚现象。

从各国的产业集聚来看，虽然各国、各地区的具体情况千差万别，发展模式并不完全相同，但存在一些特征是大部分地区产业集聚所共有的，有一定的规律性可言，产业聚集的经济发展环境，归纳起来大致有以下几点。

1. 要素的市场配置

产业集聚从本质而言是各种生产要素在谋取收益最大化的过程中所进行的相互结合，是专业分工的结果。这些要素主要是资本、人才、技术等流动性较强的要素。一个常见的集聚模式可以表述为：一个地区由于其本身的自然禀赋，或以某个特殊的偶然事件为开端，出现了一个或数个典型的企业。这些企业凭借区位优势或一定的先发优势，不断发展壮大，提高了该地区的工资水平以及技术水平，并努力发展相关的企业，进行分工合作。这时，就会吸引其他地区的资源向该地区集中，形成“马太效应”。如果一国的市场机制比较完善的话，这一过程就会不停地进行下去，直到该地区的要素边际生产率降至和其他地区相同的水平。

欧美发达国家的市场体系建立较早，各种机制比较完备，生产要素能够以很低的成本在地区间转移。以美国为例，统一的国内市场使得资本、人才、技术的流动不但可行，而且较欧洲而言更为便利。各州之间很少有限制要素流动的法律或行政命令，而欧洲各国虽然在经济上的合作不断加强，但各主权国家间因利益冲突毕竟存在着一些障碍。这也是为什么美国经济能够超越欧洲的一个重要原因。

2. 政府的政策扶植

城市的产业集聚通常由两种方式产生：一是在市场作用下自发形成的，即上面所讲的市场配置资源；另一种方式则是由政府进行规划并加以实施的。经验表明，自发产生的集聚成功率往往较高，而以政府行为产生的集聚却常常无法达到预期的效果而以失败告终。虽然如此，但不能就此认定政府在产业集聚过程中无所作为。在城市产业集聚的经济环境营造过程中，政府如果能做到体制创新，保证市场的公正和效率，仍然能够获得成功。硅谷虽然被普遍认为是完全的市场作用下的产物，是大批技术精英、管理精英共同创建的高新技术创业园地。但是作仔细分析，仍不难发现，其中政府的作用随处可见，主要体现在这样几个方面：一是政府对该地区研究经费的增加；其次是政府采取各种政策鼓励资金、人才和技术朝这一地区流入；还有较为重要的是政府对风险资本的管理和对新的技术公司上市的优惠条件，

极大地刺激了硅谷内企业的成长。另外，政府对基础设施的投入和各种信贷的支持都对企业的成长起到了良好的促进作用。

各国的成功实践表明，政府不应该主动取代市场，干预生产要素的正常流动，而必须在市场机制的作用下，因势利导，加强基础性建设，如公共设施的完善和良好交易环境的建立。这些对产业集聚都是极为重要的因素。

3. 细致的专业分工

分工是产业集聚的必然要求。分工越是细致，所能产生的规模效应越是明显，集聚的社会效益和企业效益就越好。几乎所有的产业集聚区域都不是企业之间简单叠加的结果，而是专业分工不断向纵深发展的结果。好莱坞的娱乐产品制作在全球范围内占据着绝对的霸主地位。在这里，纯商业的运作模式使得一部电影完全成为一件商品，可以对它的各部件进行拆分，然后承包出去，最后由专业人员“组装”完成。这里聚集着大量的编剧、导演、演员经纪人、音乐家、声光特技公司，以及各种各样的专门人才。长期的合作使得这里的人们知道出现了问题应该找哪些人来帮忙解决，细致的分工使得好莱坞生产电影的效率远远高出其他地区，也使世界各地的娱乐产品生产商纷纷来这里投资或寻求帮助。

二、对我国的启示

长期以来，我国各区域之间缺乏明确的产业分工定位，孤立地自成体系，行政分割严重，全国范围内的产业规划不是按照市场化的原则来组织实施的，产业集聚的规模效益和分工利益远远没有发挥出来，从而营造不出产业集群发展的经济环境。如何推动我国的产业集聚，利用各地区的区位优势发展相关产业，建设良好的经济发展环境，已成为迫在眉睫的战略性问题。

（一）继续完善国内市场体系，减少不合理的人为限制

资金、人才、技术的自由流动是产业集聚与城市发展所必备的条件，我国虽然经过二十几年的经济体制改革，但仍存在种种不利于资源流动和要素集聚的限制。如户籍制度大大降低了人才流动的便利，造成相当严重的人力资源浪费。再如资金跨地区的流动十分困难，异地贷款几乎不可能。因此，采取措施使得资金、人才、技术能够高效有序地在地区间流动是当前亟待解决的问题。如应该考虑调整银行系统的建制与职能划分，逐步取消异地存贷的政策限制；加大对银行硬件设施的投入，做到全国范围内的真正意义上的通存通兑，并实现跨行联机服务；撤销各地政府对资金流出的限制政策，使资金流动排除行政的干扰。要逐步取消原有的户籍制度，允许人口的流动，尤其是对各种中高级人才的流动，要允许其进行自主选择；摒弃城乡孤立发展的二元论观点，取消人为的城乡差别，使人力资源得以真正地流通起来。

同时，完善知识产权保护体系，加大力度实施《著作权法》、《专利法》以及《商标法》，使知识和专业技术能够更好地按市场机制在更大的范围内流动，起到“知识外溢”或“技术外溢”刺激产业集聚的作用。

（二）明确政府在产业集聚中的作用

我国政府一直以来都是一个“强政府”，其职能十分广泛，长期的计划经济体制使我国政府在经济运行中也起着头等的重要作用。一些政府部门常将几个企业“整合”起来组成一个产业集团，或者调集资源搞各种各样的开发区或高新技术产业区。实践证明这些决策大部分都是失败的。政府决不能去做本来应该由市场完成的事情，考虑到市场行为可能导致非经济集聚、经济环境发展环境破坏等市场失灵后果，因此政府职能应当更多地体现在为产业集聚创造环境上，主要应努力做到以下几点。

1. 转变职能，消除行政壁垒

政府必须退出经济运行中的竞争者角色，转变为“裁判者”和“执法者”，进一步理顺政企关系，落实政企分离。各级政府之间以及各地政府之间的权利应该得到明确的划分，并在此基础上治理条块分割的弊病。

2. 制定并维护市场规则

产业集聚是复杂的分工结果，参与分工合作的各方如何有效地完成交易行为，又如何分配各自的利

益，必须由政府制定相关的法律法规来规定，并在出现纠纷时，可依政府的公正判决来予以解决。政府制定和维护合理的市场规则，有助于提高市场资源的使用效率。

3. 提供公共产品

“公共产品”由于其所具有的“非竞争性”和“非排它性”使得没有任何私人愿意提供，而这些“公共产品”对产业集聚的经济发展环境却起着至关重要的作用，因此必须由政府向社会提供。这些“公共产品”包括以下三类：一是公正而合理的法律制度（上面所说的市场规则也是一种公共产品）。二是城市基础设施，如交通、道路、桥梁、通讯等。三是各种公共服务，如环境保护、社会福利、治安维持、消防救灾等。对于城市政府而言，为某一个产业或若干个产业的集聚创造一个好的环境，是最好的产业政策选择。

4. 制定可持续发展的战略

产业在特定城市、区域的集聚虽然由市场因素驱动，但却很难单靠市场维持其长期的竞争优势。政府对本地产业的规划导向、规模调节、管理政策都将决定该产业的可持续发展能力。城市政府应当制定符合本地实际情况的可持续发展战略，通过科学战略的实施来增强城市的竞争优势。

（三）加强产业内部企业间的分工合作

中国的企业常见的弊病是“大而全”，没有突出的核心竞争力，企业之间的互补性不强，一个地区的企业间很少能够做到紧密合作，这使得产业集聚发生的可能性大大降低。因此，要实现产业集聚的规模效益，就必须鼓励企业之间在纵横两个方向上进行功能细分，做到高度的当地化结合精细的分工。首先，在宏观层面上，应该由政府提供稳定的外部交易环境和各种必需的公共服务，以降低交易费用，减少企业的额外负担。在一个产业集群中，中小企业的数量占绝大多数，他们向龙头企业提供各种特色产品或服务，由于规模小，这些企业易受到市场风险的冲击，如果没有政府提供公共服务以降低他们的风险和成本，就很少会有人乐意参与到这一集群的分工中来。其次，在微观层面上，企业之间的契约性合作关系必须得到保障。在一个产业集群中，各企业间的分工合作是以契约关系为基础的，这种契约关系往往表现为一种信赖性利益。如果合作一方不遵守约定，必然会损害其他各方的共同利益。因此，保障这种契约关系就显得尤为重要。就我国的实践而言，仅仅依靠法律是无法全面保障这些契约关系的，必须寻找到一种行业内自发的约束力量来限制企业的违约动机，例如通过建立行会，来加强行业的职能就是一个可行的办法。这样从宏观和微观两个层面上营造良好的城市经济发展环境。

第五章 城市经济发展环境评价指标体系

一、与城市经济发展环境相关的指标体系研究综述

城市经济发展环境指标体系一般包括经济增长、产业发展、土地资源、资本（包括人力和资金）吸引和科技进步、城市建设、政府机构及服务、政策优惠及环境保护等多个方面。虽然综合评价城市经济发展环境的指标体系研究文献尚未发现，但是相关学科方面的指标体系研究可以提供参考和借鉴。

（一）可持续发展能力指标体系

20世纪80年代以来，在联合国的倡导下，关于可持续发展指标体系的研究探讨从未间断过，目前所见到的可持续发展指标体系的框架有：①经济合作与发展组织（OECD）提出的指标体系；②联合国公布的指标体系；③世界银行提出的指标体系；④英国提出的指标体系；⑤一些非政府组织和一些专家学者提出的指标体系。

可持续发展指标体系的设计研究正在不断地进展，许多国外学者开始针对相对较小的区域设计可持续发展指标体系，如克莱伯契和贝芬特（Crabtree & Bayfiend）以苏格兰高地为例提出一套山地可持续发展指标体系。而且，出现了许多城市可持续发展能力、战略方面的研究文献，学者张俊军等较好地综述了国外城市可持续发展研究。国内的曲福田、秦耀辰和徐铭杰、陈利顶和傅伯杰、王黎明和毛汉英也开始探索更小区域的可持续发展体系的设计和可持续发展能力的综合评价，如“长江流域可持续发展能力评价”和“我国沿海地区可持续发展能力的定量研究”等。凌亢等探讨了城市可持续发展评价指标体系的设计基础与设计原则，并以南京为例运用其体系对城市可持续发展综合评价方法进行了初步的研究。在这些指标体系中，强调得最多的是以下7个方面：①人工资本积累；②人力资源支持能力；③科学技术资源支持能力；④自然资源支持能力；⑤环境资源支持能力；⑥人口压力；⑦社会系统保障能力。结合城市的研究，主要是增加城市布局及市政设施等方面的因素。

（二）区域和城市投资环境评价研究

为了保证投资者的资金安全并获得高额利润，投资环境评价研究在二战后迅速发展。起初是从投资者角度讨论受资国（地区）是否能满足资本增值的要求。战后许多发展中国家由于亟须外资发展经济，开始注意投资环境的改善和投资环境的研究。

在我国，改革开放以来陆续出现了一些关于投资环境的研究，进入20世纪90年代后，国内学者开始借鉴国外成果对我国一些地区和城市的投资环境进行量化评估的研究，建立了一些投资环境评价的指标体系和数学模型。如鲁明泓对中国不同地区投资环境的评估与比较、刘亚苏的《城市投资环境的评价模型及应用》、程连生的《中国城市投资环境分析》、刘洪明的《中国各地投资环境的对比分析》和薛东前的《西安市投资环境优化对策的定量研究》等。

他们的评价研究主要是集中在：①区域尤其是城市的基础设施建设，如交通运输状况，用水用电条件，邮政电信等。②区位条件，如是否港口城市，是否沿海地区等。③政策条件，如处于政策优惠的经济特区，经济开放区，高新技术开发区，其税赋水平是否较低，土地使用是否优惠等。另外有的学者注意了国家配套资金投入和资本流动自由度对投资环境的影响。

（三）高新技术区发展的综合评价

高新技术区评价指标体系一般包括经济增长、高技术产品和产业发展、资本吸引和技术引进、新增就业机会、城市建设与环境保护等几个方面。在美国，评价一个高技术园区的运行情况主要从如下8个方面评估：①科研人员的流动性；②科研与公司转化中心间的发展及其相互之间的组织；③风险资本的流动性；④在发展母子公司中“企业家”精神的发挥；⑤园区设施（如空间、设备）、服务和环境质量；⑥地方政府的支持程度；⑦用于研究的公共财政支持程度；⑧公司和园区对国际的开放程度。

美国著名的DMJM房地产开发公司的史密斯博士根据他们建设高技术产业园区的经验，认为开发高技术产业园区时，区址选择是高技术产业成功的关键。高技术产业园区应拥有良好的交通条件，现代

的通讯条件,靠近劳动力等生产要素市场,尤其应靠近大学,国家实验室、图书馆,以及智力和信息密集地区,并应拥有优秀的幼儿和中小学教学系统。

布鲁诺和狄波基(Bruno & Tyebjee)早在1982年就提出12个因子对高技术企业影响巨大:①风险资本;②有经验的企业家;③技术熟练的工人;④供应充足便捷;⑤接近顾主与市场;⑥政府优惠政策;⑦邻近大学;⑧土地和设施易得性;⑨交通便捷;⑩思想解放;⑪服务业繁荣;⑫具有吸引力的生活环境。

马立基和尼卡波(Malecki & Nijkamp)概括高技术园区的特殊区位条件为:①具有作为新技术活动苗床的研究机构;②高素质熟练劳动力;③政府对新公司和开发活动的支持;④具有空间差异的风险资本;⑤刺激和鼓励企业家的环境;⑥对新公司具有廉价的房地产市场。

张伟等将上述学者的观点概括为园区区位、风险资本、智力因素和内外部环境4个方面,选取了代表这几个方面的8个评价指标对中国高新技术开发区的外部环境进行评价。事实上,影响高新技术园区(或企业)发展的因素大部分也是影响城市经济发展的重要因素,因而,它们将是城市经济发展环境指标体系中的重要组成部分。

(四) 国家和城市的国际竞争力研究

最近20年来,人们对竞争力这一概念进行了广泛的讨论。先是以国家和企业为研究对象,世界经济论坛(WEF)与瑞士洛桑国际管理开发学院(IMD)在20世纪80年代初发展了一套较完整的评价方法,将体系表达为381项指标,其中249项为统计指标(硬指标),其余132项为“软指标”,是通过对企业问卷调查所收集到的。多妥佐斯(Dertonzos)和波特(Porter)分别发表专著《美国制造》和《国家竞争力》以论述国家竞争力。中国参照WEF和IMD的方法,在1997年推出了自己的《中国国际竞争力报告》。

将竞争力概念引入城市研究的是克莱斯尔(Kresl)。克莱斯尔认为,经济全球化进程日益推进和交通、通信技术的高度发达,使得世界资源配置方式发生着重大的变化,城市间分工合作的重要性大大提高,城市竞争力的提升对城市乃至对其所在国家吸引生产要素流入和经济发展有决定性的影响。他认为城市竞争力应是一个国际竞争力的概念。城市国际竞争力的高低取决于两方面因素:一是经济因素(Economic Factor),二是战略因素(Strategic Factor)。经济因素包括生产要素、基础设施、城市区位、经济结构和城市舒适度等方面;战略因素由政府工作效率、城市规划战略、公私部门间的协作和机制灵活几方面组成。

二、城市经济发展环境指标体系

(一) 建立城市经济发展环境指标体系的原则

城市经济发展是一种可持续性的发展,它涉及到经济与自然、社会等方面要素的此长彼消或协调发展,是一个非常复杂的过程。因此,要评价城市经济发展环境也必然是一个非常复杂的问题,单靠一个或几个指标往往难以作出正确评判。与可持续发展能力及投资环境的评价相似,要比较准确、客观地评价城市经济发展环境,就必须建立一套较为完善的城市经济发展环境评价指标体系。

指标体系是建立在某些原则基础上的指标集合,它是一个统一的整体,并不是一些指标的简单堆积组合,因此首先要确定建立指标体系的原则。对于这一问题的相关研究,国内外有颇为丰富的成果。1990年前后,在世界环境与发展委员会(WCED)和美英等国家推出世界或国家可持续发展指标体系期间,有相当多的学者参与了热烈的讨论研究。具体到城市,布罗特(Broat)指出,制定城市可持续发展指标时应注意层次性、科学性和数字化3项原则。马克劳伦(Maclaran)认为指标设计应体现综合性、前瞻性、分布性、广泛性等4个原则。国内较早的并且有较深远影响的可持续发展指标体系设计原则是毛汉英提出的,即科学性原则、可持续性原则、完备性原则、层次性原则、动态性原则等5项原则。城市经济发展环境指标体系,以及据此建立起来的数学模型应具备描述、解释、评价、预警及辅助决策的功能。为此,城市经济发展环境指标体系的建立要遵循以下原则。

1. 科学性原则

指标体系一定要建立在充分认识、系统研究的科学基础上,能较客观和真实地反映城市系统的发展

状况,并能较好地量度城市经济发展环境的建设水平。每个指标的名称、定义要有科学依据,每个指标的解释、计算方法、分类等都要讲究科学、规范。

2. 可操作性原则

指标体系并不是越庞大越好,要考虑到指标的量化及数据取得的难易程度和可靠性。各指标内容应尽量简单明了,通常以总量、人均、百分比、增长率等表示;这些指标要比较容易获取,不必为此做过多的调查,没有稳定来源的评价指标不能采用;指标还要与往年(纵向)和与别的城市(横向)具有可比性。

3. 数字化原则

即指标应该易于测度,同时便于分析和预测。尽量选择现存的统计指标,对于无法获得统计资料的重要因素,可在定性描述的基础上,通过德尔菲法等方法打分加以量化。

4. 层次性原则

城市经济发展环境是一个庞大的系统,应按指标变量的性质分解为若干个子系统,子系统里可以包含多个更小的子系统指标。这样,指标体系可由3~4层构成,能使指标体系结构清晰,便于使用。

5. 完整性原则

指标体系作为一个有机整体,不但应该从各个不同角度反映出被评价系统的主要特征和状况,而且还要反映系统的动态变化,并能体现出系统的发展趋势。也就是说指标体系要能够综合地反映影响城市经济发展的基础和潜力。指标体系中以单项指标为主,但可根据分析的需要选用一些复合指标或根据现有资料合成一些指标。

6. 可持续性原则

城市经济发展环境随着城市社会、经济的发展不断变化。城市经济的近期增长目标往往与长远的增长目标并不一致,有时甚至互相矛盾。不同城市的经济发展环境的优劣程度位次也经常变动。因而指标的选择要充分考虑动态的变化特点,要能较好地描述与度量未来的发展趋势。为此,我们需要一组可持续发展能力指标。

(二) 城市经济发展环境指标体系结构

把经济发展环境优化这一目标分解成3个方面,即经济规模、经济素质、经济运行环境(狭义的经济发展环境)3个领域层,然后以若干具体指标来反映这一优化程度。经济规模主要包括国内生产总值、工业总产值、外贸进出口总值、地方预算内财政收入、固定资产投资总额、实际利用外资、社会商品零售总额等。经济素质包括三次产业结构、高新技术产业在工业中所占比重、服务贸易在对外贸易总额中所占比重、全员劳动生产率、经济增长速度、技术改造与设备更新投资在社会固定资产投资中所占比重等。经济运行环境包括城市基础设施、人力资源结构、政策法律环境、市场功能配套和金融的可供、可监管程度。建立起城市经济发展环境评价的指标体系(图8-2)。在这个指标体系中,目标层就是城市经济发展环境的优化程度。优化目标能否实现,取决于领域层3个方面水平的高低,一个城市只有拥有一个相对较大的规模(包括人口、经济总量、城市面积)、相对较好的经济发展素质和较为优良的经济运行环境,才能算是具备了优化的城市经济发展环境。

在城市与经济规模的指标层中,选用城市面积、建成区面积、年末总人口、GDP、社会消费品零售总额和地方财政预算收入、当年外商直接投资总额和固定资产投资总额分别反映城市的面积、人口、增加值、消费、财政、对外经济和投资方面的总体规模。同时这些指标能够间接地反映出城市的经济集聚程度,显示出城市经济主体能共享多少外部规模经济效益,从而反映城市的投资环境。

在城市经济素质和狭义的经济运行环境的指标层中,考虑城市的经济效益(百元资金实现利税),注重城市的产业结构(第三产业占GDP的比重)、城市经济的景气情况(GDP增长率、人均GDP)和地方财政用于进一步优化经济发展环境的能力(人均财政收入)。

在狭义的经济运行环境的指标层中,因为城市基础设施建设是投资环境和栖息环境最直接、最重要的硬环境条件,所以着重考虑城市基础设施建设水平,选用下列指标以反映人均铺装道路面积、万人拥有公共汽车数、货运总量、人均用电量、人均供水量、人均液化石油气家庭用量、每百人拥有电话机数、人均居住面积。同时,以人口密度、万名人口大学生数来代表城市劳动力的供给和人力资源结构状

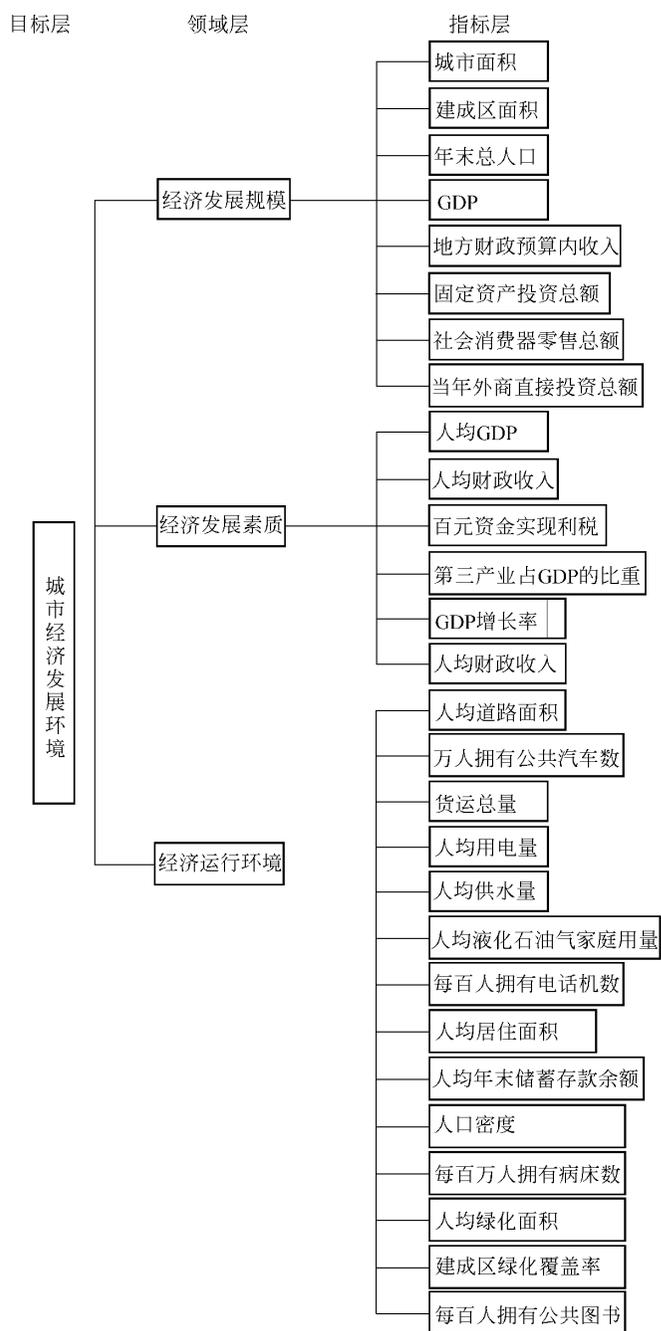


图 8-2 城市经济发展环境评价的指标体系结构

资料来源：张鸿雁编，《文明与繁荣——中外城市经济发展环境比较研究》

况，以人均年末储蓄存款余额代表金融的可供给性，以人均绿化面积、建成绿化覆盖率代表城市环境的可持续性，以每万人病床数和每百人拥有公共图书数反映城市文化卫生事业的发展。

第六章 广州与国内外城市经济发展环境比较

一、国内 30 个城市经济发展环境评价

首先根据因子分析模型，对 30 个城市的因子矩阵数值加以计算，其中主因子 1 为城市经济规模和城市聚集度，主因子 2 为经济运行环境（基础设施水平和资金供给），主因子 3 为城市规模（人口，面积），主因子 4 为城市生活舒适度，主因子 5 为产业结构优化，然后累计各个主因子上的分值，得出综合得分，并加以排序。

30 个城市包括直辖市、副省级中心城市和大部分省会城市。对这 30 个城市作了一个初步的得分排序（表 8-2），广州排第 4 位。

表 8-2 因子矩阵得分及综合得分排序

城市	主因子 1	主因子 2	主因子 3	主因子 4	主因子 5	综合因子得分	排序
上海	4.521	-0.078	-0.675	0.111	-1.714	1.386	1
深圳	-0.118	5.159	0.053	-0.154	0.521	1.273	2
北京	1.777	-0.543	0.999	-0.428	3.082	0.714	3
广州	1.048	0.322	0.115	-0.313	1.238	0.674	4
天津	0.610	-0.253	0.551	-0.308	0.275	0.178	5
杭州	-0.074	-0.107	0.185	2.346	-0.878	0.157	6
沈阳	-0.072	-0.241	0.545	0.521	1.346 68	0.081	7
大连	-0.108	0.164	0.307	0.274	0.481 1	0.079	8
成都	0.115	-0.244	0.387	0.789	0.595	0.026	9
重庆	-0.492	-0.190	4.509	-1.035	-1.085	0.024	10
哈尔滨	-0.299	-0.192	0.595	0.922	0.296	-0.043	11
武汉	-0.253	-0.526	0.093	-1.170	0.778	-0.049	12
福州	-0.335	0.204	-0.075	0.315	-1.041	-0.069	13
南京	0.031	-0.187	-0.769	-0.562	0.387	-0.077	14
昆明	-0.349	-0.144	-0.201	2.101	0.148	-0.112	15
宁波	-0.185	0.195	-0.156	-0.571	-1.775	-0.119	16
济南	-0.148	-0.238	-0.170	0.034 5	-0.584	-0.154	17
长沙	-0.402	-0.113	-0.459	1.199	0.040	-0.161	18
青岛	-0.196	0.007	-0.079	-1.054	-1.356	-0.185	19
石家庄	-0.374	-0.218	-0.049	-0.106 3	-1.241	-0.204	20
郑州	-0.38	-0.226	-0.343	0.358	-0.358	-0.218	21
长春	-0.52	-0.309	0.269	-0.209	0.060	-0.244	22
西安	-0.361	-0.473	-0.262	-0.044	0.462	-0.246	23
厦门	-0.318	0.131	-1.476	-0.830	-0.138	-0.261	24
太原	-0.527	-0.330	-0.538	1.032	0.553	-0.283	25
合肥	-0.586	-0.221	-0.879	0.207	-0.046	-0.373	26

续表

城市	主因子 1	主因子 2	主因子 3	主因子 4	主因子 5	综合因子得分	排序
兰州	-0.589	-0.373	-0.587	0.132	0.438	-0.377	27
南宁	-0.708	-0.368	-0.574	-0.319	0.798	-0.377	28
南昌	-0.536	-0.397	-0.726	-0.097	-0.115	-0.380	29
贵阳	-0.677	-0.425	-0.585	-0.767	0.022	-0.489	30

各主因子的得分由安德逊—鲁宾 (Anderson - Robin) 法直接给出, 为了抓住重点, 只列出前 5 个主因子的得分情况。根据因子得分与各因子的贡献率计算出各城市的综合因子得分, 然后根据综合因子得分进行排序。尽管因子分析法是一种比较可靠的系统评价方法, 但不能排除因子分析模型也会出现某种偏差。因此, 在因子分析法的基础上, 要结合专家系统的评估, 以便得出更有说服力的结果。有必要对主因子的贡献率作出适当的调整。根据专家法评估, 对前 3 个主因子的贡献率进行调整。所以, 根据安德逊—鲁宾分析法得出的因子矩阵再给专家作评论, 得出 30 个城市的综合得分及排序如表 8-3, 广州仍排第 4。

表 8-3 修正后国内 30 个样本城市得分及排序

城市	原综合因子得分	修正后综合因子得分	折算后综合得分 (%)	排序
上海	1.386	1.447	144.7	1
深圳	1.273	1.348	134.8	2
北京	0.714	0.699	69.9	3
广州	0.674	0.686	68.6	4
天津	0.178	0.166	66.6	5
杭州	0.157	0.154	65.4	6
沈阳	0.081	0.073	57.3	7
大连	0.079	0.063	56.3	8
成都	0.026	0.014	51.4	9
重庆	0.024	-0.057	49.4	10
哈尔滨	-0.043	-0.060	48.4	11
武汉	-0.049	-0.063	47.4	12
福州	-0.069	-0.068	46.3	13
南京	-0.077	-0.096	45.0	14
昆明	-0.112	-0.113	43.9	15
宁波	-0.119	-0.114	42.9	16
济南	-0.154	-0.155	41.5	17
长沙	-0.161	-0.155	40.5	18
青岛	-0.185	-0.186	39.1	19
石家庄	-0.204	-0.211	37.9	20
郑州	-0.218	-0.217	36.8	21
长春	-0.244	-0.226	35.7	22
西安	-0.246	-0.251	34.5	23
厦门	-0.261	-0.261	33.4	24

续表

城市	原综合因子得分	修正后综合因子得分	折算后综合得分 (%)	排序
太原	-0.283	-0.280	32.2	25
合肥	-0.373	-0.360	30.4	26
兰州	-0.377	-0.374	29.3	27
南宁	-0.377	-0.375	28.3	28
南昌	-0.380	-0.376	27.3	29
贵阳	-0.489	-0.488	26.1	30

表 8-3 比较直观地显示 30 个样本城市的经济发展环境优化程度的等级差别：上海、深圳为第一层；北京、广州为第二层；天津、杭州、大连、沈阳、成都、武汉、南京、哈尔滨、福州、重庆、昆明和宁波为第三层；其他的为第四、第五层。该方法的使用以及各城市的因子得分，其意义更多地体现在城市经济发展环境水平的排序上，得分上的差距并不严格代表实际的差距。折算后的综合得分完全是技术处理的结果，其目的在于直观反映各城市的排序情况。例如，上海为 144.7 分，南京为 48.4 分，仅表明上海居首位，南京居第 11 位，并不表明南京的经济发展环境水平只有上海的 33.45%。与此同时，根据南京大学一项专家调查，请各方面的专家根据自己的认知为各中心城市的经济发展环境打分排序。被调查的专家主要分为三类。第一类是专门研究城市经济问题的专家，这里面既包括学术研究单位的城市经济研究专家，也包括一些专门的政府研究部门的工作者；第二类是外国跨国公司在华的投资机构、管理机构的负责人或他们的委托代表，这部分调查对象主要集中在北京、上海；第三类是部分著名上市公司的负责人。此外，也向部分经济类的新闻媒体发放了调查问卷。调查问卷一共发放 505 份，回收得到有效问卷 104 份。被调查专家根据问卷的设计内容，分别对 20 个中心城市的区位与交通、金融与商业服务、人才与劳动力、基础设施供应、政府服务、市场规范程度、生活环境等 7 方面的问题书面回答了自己的意见。经必要的处理和分数换算，形成了一个专家系统的中心城市经济发展环境排序（表 8-4），广州仍排第 4。

表 8-4 专家系统的中心城市经济发展环境排序

城市	得分	排序	城市	得分	排序
上海	85.0	1	厦门	75.7	11
深圳	83.8	2	武汉	75.5	12
北京	82.6	3	宁波	74.4	13
广州	81.0	4	重庆	74.0	14
大连	79.6	5	西安	73.5	15
天津	77.5	6	成都	73.3	16
珠海	77.4	7	济南	72.7	17
青岛	77.3	8	哈尔滨	72.3	18
杭州	76.4	9	沈阳	71.6	19
南京	75.9	10	长春	70.5	20

根据指标分析和数量模型系统严格计算出来的城市经济发展环境情况排序，与专家系统的排序情况相比，二者有一致的地方。两个系统中排在前 4 位城市的情况完全一致，均分别是上海、深圳、北京和广州；排在前 10 位的城市中有 7 个城市是重合的。以数量模型系统为主，结合专家意见系统，按照两个系统中每个城市的排序取值，即列第一位的取 20 分，列第二位的取 19 分，列第三位的取 18 分，以此类推，两个系统中的排序得分加以一定的权重（数量模型系统设置 0.6 权重，专家意见系统设置 0.4

权重),加以综合计分,最后得出排在前15位的中心城市序列(表8-5)。(由于两个系统中有6个城市不重合,因此取15位城市是比较合适的)

表8-5 综合两个系统后的15个中心城市排序

城市	模型得分	模型排序	模型排序得分	专家得分	专家排序	专家排序得分	综合得分	最终得分
上海	144.7	1	20	85.0	1	20	20	1
深圳	134.8	2	19	83.8	2	19	19	2
北京	69.9	3	18	82.6	3	18	18	3
广州	68.6	4	17	79.6	4	17	17	4
天津	66.6	5	16	77.5	6	15	15.6	5
大连	57.3	7	14	79.6	5	16	14.8	6
杭州	65.4	6	15	76.4	9	12	13.8	7
南京	48.4	11	10	75.9	10	9	10.4	8
武汉	49.4	10	11	75.5	12	9	10.2	9
成都	51.4	9	12	73.3	16	5	9.2	10
沈阳	56.3	8	13	71.6	19	2	8.6	11
重庆	45.0	14	7	74.0	14	7	7	12
哈尔滨	48.4	12	9	72.3	18	3	6.6	13
青岛	39.1	19	2	77.3	8	13	6.4	14
宁波	42.9	16	5	74.4	13	8	6.2	15

二、7个中心城市经济发展环境比较分析

(一) 依据因子得分的城市经济发展环境分析

运用因子得分分析的原理是,通过综合因子得分的对比,可以看出各城市经济发展环境的整体优化程度;通过城市自身各个主因子得分的对比,可以得出该城市经济发展环境中主要的优劣势所在。

重点分析南京、上海、深圳、广州、大连、武汉和青岛等7个中心城市。这7个城市在因子分析法中的因子得分参见表8-6。

表8-6 7城市的经济发展环境因子得分

得分排序	城市	主因子1	主因子2	主因子3	主因子4	主因子5	综合得分
1	上海	4.520	-0.078	-0.675	0.111	-1.714	1.38 607
2	深圳	-0.117	5.159	0.053	-0.154	0.521	1.27 304
4	广州	1.048	0.322	0.115	0.313	1.238	0.673 75
8	大连	-0.108	0.164	0.307	0.274	0.481	0.079 41
12	武汉	0.253	-0.526	0.093	-1.170	0.778	-0.048 92
14	南京	0.031	-0.187	-0.768	-0.562	0.387	-0.076 78
19	青岛	-0.196	0.007	-0.079	-1.054	-1.357	-0.185 91

(1) 南京:在城市经济规模、城市聚集度与产业结构方面有比较优势,因为它的主因子1与主因子5的得分为正数。在城市规模上则处于较为明显的劣势,对应城市规模的主因子3的得分为-0.768,是主因子中得分最低的一个。反映基础设施建设水平和资金供给的主因子2的得分虽为负数,但数值很

小；实际上已是居中了，说明南京的基础设施建设和资金供给都是与南京经济发展的要求大体均衡的。

(2) 上海：在城市经济规模、城市聚集度上有非常大的相对优势，这一主因子的得分为 4.52，在城市舒适度上也较为优越。相对应的，其他方面则显得有所不足。值得一提的是，上海的城市规模因素也成了比较劣势，我国 20 世纪七八十年代以来一直推行的城市发展政策是限制大城市（特别是特大城市）的发展规模，上海由于区位、政策等各方面的优势，其经济规模迅速膨胀，经济聚集程度也飞速膨胀，但是在国家城市发展政策的控制和上海对外来人口的限制下，它的城市规模显然没有其经济规模和聚集程度增长那么快。

(3) 深圳：比较优势明显地表现在经济运行环境上，经济运行环境这一主因子上的得分高达 5.159，同时，其产业结构优化上也有一定的比较优势。

(4) 广州：广州是发展比较均衡的城市，其每个主因子的得分都为正数，在经济规模、经济聚集程度和产业结构升级方面处于全国领先地位，所以它在这两个主因子上的得分显示出它的比较优势。它的比较劣势可以认为是在城市的规模增长上和城市生活舒适度方面。

(5) 大连：从因子得分能够观察到，大连的比较劣势在经济规模总量与经济聚集程度上，因为各因子得分的离差不大。

(6) 武汉：在城市经济规模、经济聚集度和产业结构优化上有比较优势，从统计指标也能明显看出这一点。例如，1998 年武汉的第三产业比重为 47.5%，而南京的为 44.2%；武汉的 GDP 为 1 015.89 亿元，南京的为 825.13 亿元。相比之下，武汉的城市生活环境和经济运行环境则处于比较劣势。

(7) 青岛：目前，在全国主要中心城市中，青岛经济发展环境的综合优化程度较低，但运行环境（主因子 2）比较理想，因子分析显示的不足是它在产业结构升级方面的滞后，其因子得分中，代表产业结构优化程度的主因子 5 的得分最低，为 -1.357，事实上，青岛 1998 年的第三产业比重仅为 37.6%。

(二) 城市规模和城市经济聚集程度

1. 城市经济聚集程度

城市经济聚集程度主要表现为城市综合经济实力和消费水平，它包括很多的经济变量指标，可选用 GDP、固定资产投资总额、社会消费品零售总额、货运总量、当年外商直接投资总额、地方财政预算内收入等 6 个经济变量来对比分析 7 大城市的综合经济实力和消费水平。从表 8-7 看，上海、广州、深圳为第一层次，南京、大连、青岛、武汉为第二层次。第一层次的城市在这些指标上明显较高，表明这 3 个城市的经济规模及实力在我国众多城市中首屈一指。如果仅从总量看而不考虑结构及功能等，那么可以认为上海、广州、深圳已成为我国最大的经济中心城市了。不难判断，上海现在仍然是我国最大的工业城市，其总体经济实力很强，但由于人口基数大，各项人均指标与深圳相比都偏低，广州经济总量居第二，深圳已在某种程度上直接对广州构成竞争压力。

表 8-7 7 城市的经济规模和消费水平指标（1998 年）

城市	GDP (亿元)		固定资产投资总额 (亿元)		社会消费品零售总额 (亿元)		货运总量 (万吨)		当年外商直接投资总额 (万美元)		地方财政预算收入 (万元)	
	数据	排名	数据	排名	数据	排名	数据	排名	数据	排名	数据	排名
上海	3 688.2	1	1 995.02	1	1 185.61	1	42 096	1	36 3786	1	3 922 200	1
广州	1 841.6	2	640.23	2	755.28	2	24 176	2	271 608	2	1 321 934	3
深圳	1 289	3	454.6	3	423.05	4	4 056	7	166 357	3	1 649 067	2
南京	825.1	7	169.33	5	311.19	6	10 999	6	74 945	6	507 798	6
武汉	1 015.9	4	392.54	4	491.94	3	14 693	5	45 397	7	507 743	7
大连	926.3	5	143.32	7	325.42	5	18 348	3	123 752	4	643 524	4
青岛	888.4	6	162.62	6	132.24	7	17 024	4	78 321	5	563 131	5

2. 城市规模和城市聚集程度

城市的聚集程度和城市规模的度量指标主要有建成区面积、人口密度、每百人拥有公共图书和城市面积、年末总人口。其中前三个指标反映聚集程度，后两个指标反映城市规模。从表 8-8 可看出，广州建成区面积第二，城市面积居第 5，从 2001 年广州行政区划调整后，其面积已扩大到 7 000km²。

表 8-8 7 城市集聚程度和城市规模的度量指标（1998 年）

城市	建成区面积 (平方千米)		人口密度 (人/平方米)		城市面积 (平方千米)		年末总人口 (万)	
	数据	排名	数据	排名	数据	排名	数据	排名
上海	550	1	2 061	1	3 249	2	1 306.58	1
广州	275	2	907	2	1 444	5	674.14	4
深圳	129	7	588	6	1 949	4	114.6	7
南京	179	5	807	4	1 026	7	532.31	6
武汉	204	4	864	3	4 727	1	731.79	2
大连	234	3	432	7	2 415	3	543.24	5
青岛	114	6	657	5	1 102	6	699.57	3

(三) 基础设施和城市舒适度

基础设施的结构、数量和形态已经成为影响城市功能及其自我调节的导向性因素，城市生活的舒适程度则直接关系到人才的去留，只有舒适度较高的城市才能有较大的栖息引力。

基础设施建设水平和城市舒适度的指标包括人均绿化面积、人均用电量、人均液化石油气家庭用量、每百人拥有电话机数和每万人拥有病床数（表 8-9）。广州的基础设施建设水平在南京的经济发展环境中是相对较为优越的方面。广州在人均居住面积、人均绿化面积、每万人拥有电话机数等指标上的数值都不低，在重点比较的 7 个城市中的排名表明广州处在上游水平。

表 8-9 七城市基础设施和城市舒适度指标（1998 年）

城市	人均绿化 面积(平方米)		每万人拥有 病床数(个)		人均用电量 (度)		人均液化石油气家庭 用量(吨)		每百人拥有电话 机数(部)	
	数据	排名	数据	排名	数据	排名	数据	排名	数据	排名
上海	0.7	7	549	5	435.5	3	96.43	5	59	2
广州	8.1	2	625	3	655.9	2	140.55	3	47	3
深圳	16.15	1	750	41	2 379.4	1	1 255.6	1	107	1
南京	3.55	4	587	1	354.8	5	152.01	2	46	4
武汉	1.03	6	482	7	267.8	7	78.65	4	35	6
大连	3.83	3	679	2	324.3	6	78.65	6	36	5
青岛	2.97	5	485	6	374.3	4	50.45	7	28	7

(四) 资金供给与资本市场利用

资金实力表明在财富的生产、创造过程中不可缺少的是资金要素的供给与获取能力。资金的投入和积累是导致经济增长的直接动因，资金供给是一切投资行为的基础。根据因子分析模型中的结果，结合经济发展的一般规律，用人均财政收入、人均 GDP、人均年末储蓄存款余额等变量来分析一个城市的资金供给，然后通过对比 15 个副省级城市及上海对资本市场的利用情况，分析利用资本市场的能

1. 资金供给

从衡量资金供给因素的几个最有代表性的指标来看,广州的排序处中上游(表8-10),说明广州在资金供给方面的实力相对较强。人均居民储蓄存款余额的排名依次是深圳、广州、上海、大连、南京、青岛、武汉。广州1998年人均地方财政收入在7个城市中居第3位,人均GDP在宏观经济学中可以分解为投资+消费+税收,也就是说,资金供给和税收都来自它,它可以作为反映资金供给的指标,广州这一指标排第3。另外,在因子分析模型找出的变量之外再重点分析城市内的上市公司数和金融机构存款余额两项指标。广州有上市公司22家,在7个城市中排第4,与其他城市的差距较小(上海与深圳应另当别论),表明广州上市融资的能力属于中等水平。广州的金融机构存款余额排在第2,说明广州的金融机构能够提供的资金供给能力处于上等水平。

表8-10 7城市的资金供给指标(1998年)

城市	指标									
	人均地方财政收入(元)		人均居民储蓄存款(元)		人均GDP(万元)		上市公司数		金融机构存款余额(亿元)	
	数据	排名	数据	排名	数据	排名	数据	排名	数据	排名
上海	3 755	2	22 716	3	2.82	2	147	1	7 097.22	1
广州	2 890	3	37 165	2	2.73	3	22	4	4 103.45	2
深圳	14 720	1	76 933	1	11.3	1	89	2	2 558.45	3
南京	1601	6	15 421	5	1.53	5	20	5	2 558.99	4
武汉	910	7	8 873	7	1.39	7	23	3	1 714.25	5
大连	2 221	4	20 215	4	1.71	4	19	6	1 230	6
青岛	2 027	5	12 973	6	1.42	6	8	7	897	7

2. 资本市场利用能力

根据1999年上市公司年报的数据统计,把广州上市公司的基本情况、经营业绩和大连、深圳等15个副省级城市以及上海进行了多指标的对比(表8-11)。

表8-11 广州与15城市的资本市场利用能力主要指标对照表

城市	上市公司总数	平均总股本(万股)	平均总资产(万元)	平均利润总额(万元)	平均每股净资产(元)	平均每股净收益(元)	平均净资产收益率(%)
大连	15	19 408	96 847	8 254	2.84	0.36	12.76
广州	11	486 129	275 730	24 171	2.53	0.31	12.11
杭州	13	24 720	154 140	9 661	2.58	0.29	11.28
南京	15	36 040	176 260	10 780	2.35	0.25	10.28
武汉	21	29 746	127 210	9 837	2.36	0.25	10.66
西安	16	19 159	92 364	5 288	2.38	0.23	9.49
哈尔滨	16	27 204	139 200	9 515	2.78	0.26	9.23
深圳	64	35 092	266 750	9 267	1.88	0.17	9.15
长春	17	34 927	152 230	10 156	2.54	0.22	8.57
厦门	14	19 837	120 270	5 413	2.70	0.22	8.10
青岛	7	35 310	202 940	11 598	3.19	0.24	7.67

续表

城市	上市公司总数	平均总股本(万股)	平均总资产(万元)	平均利润总额(万元)	平均每股净资产(元)	平均每股净收益(元)	平均净资产收益率(%)
沈阳	17	30 143	198 810	8 613	2.45	0.18	7.41
上海	117	47 708	233 450	9 406	2.28	0.15	6.71
宁波	10	21 066	87 109	3 706	2.34	0.14	5.85
济南	7	27 278	117 680	3 639	2.58	0.09	3.49
成都	19	14 601	64 155	7 500	1.74	0.03	1.79
加权平均	24	34 808	189 660	8 884	2.305	0.19	8.145
广州名次	12	1	1	1	7	2	2

综合看来,广州上市公司的质量均属于中上等。反映公司业绩和盈利能力的平均利润总额、平均每股净收益、平均净资产收益率等主要指标排序,广州均位居前列,不仅远远高于平均水平,而且明显超过了股份制改造最早、经济最为发达的上海市。在 15 个副省级城市及上海的上市公司比较中,还发现上市公司总体最好的不是东南方的深圳或上海,而是北方的大连。大连的上市公司在体现公司业绩的平均净资产收益率、平均每股净收益和平均每股净资产指标排序上分别居于第一、第一、第二。

(五) 城市经济素质与国际化开放程度

反映城市经济发展素质的经济变量是很多的,尤其是在中国加入 WTO 之际。城市经济的国际化(开放)对未来城市经济的发展起着至关重要的作用。

1. 产业结构优化程度

从表 8-12 可以看出,广州的产业结构相对比较优化,利用外资和外商直接投资都居上游水平,但也反映 1998 年广州产业轻型化的特点,所以之后广州开发南沙新区,建立石化、汽车、钢铁等重化装备工业基地,增加第二产业比重,目的仍是优化产业结构。

表 8-12 7 城市的产业结构和国际化程度指标(1998 年)

城市	指 标									
	第三产业占 GDP 的比重(%)		外贸进出口总额(亿美元)		外贸依存度(%)		实际利用外资(亿美元)		外商直接投资(亿美元)	
	数据	排名	数据	排名	数据	排名	数据	排名	数据	排名
上海	47.8	3	260.46	2	58	3	48.16	1	36.38	1
广州	50.3	1	130.63	3	58	3	30.45	2	27.16	2
深圳	48.7	2	452.8	1	291	1	25.52	3	16.64	3
南京	44.2	5	17.13	7	17	5	8.36	7	7.49	6
武汉	47.5	4	18.4	6	15	6	8.36	5	4.45	7
大连	43.7	6	74.6	4	67	2	10.56	4	12.38	4
青岛	37.6	7	58.97	5	49	4	14.1	6	7.823	5

2. 国际化开放程度

国际化开放程度体现了一个城市参与世界分工的深入程度,也体现着一个城市对周边区域的吸引力和扩散、辐射作用的大小。对于发展中国家的大都市来说,城市的国际化开放程度与城市经济发展环境的优化程度是成正比的。一般认为,经济开放包括对外贸易、吸引外资(包括借款和外商直接投资)和对外投融资。从对外贸易看,广州处在 7 个城市前列。

表 8-13 和表 8-14 是 7 个中心城市几个重要指标(2000 年和 2001 年上半年)的比较情况。通过

这两个表，可以看出一些新的变化和趋势。

表 8-13 7 城市若干重要指标比较 (2000 年)

城市	指 标									
	GDP (亿元)		地方财政收入 (亿元)		社会消费品零售总额 (亿元)		外贸出口总额 (亿美元)		实际利用外资 (亿美元)	
	数值	排名	数值	排名	数值	排名	数值	排名	数值	排名
上海	4 551.15	1	497.9	1	1 722.27	1	253.54	2	31.6	1
广州	23 83.07	2	200.07	3	1 120.97	2	118.18	3	31.15	2
深圳	1 665.24	3	221.9	2	538.17	4	345.63	1	29.68	3
南京	1 020	7	92.6	4	419.81	6	17.86	6	9.87	6
武汉	1 207	4	69.77	7	606	3	6.37	7	13	4
青岛	1151.2	5	80.01	6	307.7	7	61.14	4	12.82	5
大连	1 110.8	6	80.9	5	488.7	5	52	5	—	—

表 8-14 7 城市若干重要指标比较 (2001 年上半年)

城市	指 标									
	GDP (亿元)		地方财政收入 (亿元)		社会消费品零售总额 (亿元)		外贸出口总额 (亿美元)		实际利用外资 (亿美元)	
	数值	排名	数值	排名	数值	排名	数值	排名	数值	排名
上海	2 302.94	1	302.54	1	906.99	1	137.46	2	20.76	1
广州	1 153.32	2	114.79	3	603.09	2	54.42	3	13.59	3
深圳	798.01	3	122.02	2	293.47	3	170.96	1	15.44	2
南京	535.96	6	52.58	4	229.59	5	10.38	6	4.26	7
武汉	634.82	4	39.46	7	326.35	4	2.9	7	6.64	5
大连	612.05	5	46.42	5	168.5	7	33.45	4	7.8	4
青岛	500.7	7	45.7	6	229.1	6	33.1	5	5.8	6

第七章 新时期广州内外部发展环境和经济社会发展趋势分析

一、新时期广州内外部发展环境与趋势

(一) 大都会带——世界经济发展的新趋势

大都会带指在地域上集中分布的若干大城市和特大城市集聚而成的多核心、多层次的城市群。大都会经济带已成为各国高科技产业、外贸与信息、金融的基地与创新之源。这个新的空间发展趋势，成为区域经济发展政策的重要框架：①世界经济趋向于少数都会经济区的极化发展；②世界城市及国际城市网络的形成；③跨境地区的形成；④国际网络发展对都会经济区的促进。

亚太地区出现的都会经济区体现了这个发展趋势。泛珠三角经济区将加速珠江大都会带的形成。珠江大都会带将成为物质流、资金流、商品流、人才流、信息流和文化流的集成与传输、集成与辐射的经济区。从不同的地理条件和经济发展背景考虑，珠三角乃至“泛珠三角”范围内将形成以广州为核心，逐步向周边呈放射状辐射，在生产力发展水平和特点上存在差异的核心圈、内圈、外圈及外围圈等4个经济圈层，形成大都会带。

(二) 全球化背景下城市的发展方向

20世纪90年代以来，世界经济、科技的全球化越来越明显，伴随着全球化的进程，面对共同的和普遍的机遇，世界各国或地区对于资源、市场的争夺将变得更加激烈。全球化背景下城市的发展方向为：①开放的、信息化、技术化的系统；②生产的全球化扩散与管理的高层次集聚；③生产的全球性扩散，引起了城市的全球化职能分工；④全球化城市系统网络的形成；⑤城市竞争力方面的竞争加剧，城市成为一国或地区参与全球经济竞争的“代言人”。全球产业转移将不可避免地影响到广州产业结构的升级换代，这要求广州促进产业集群化以提高竞争力，不断推动跨国公司研发中心向广州转移，从而在区域经济发展和产业升级过程中发挥其核心城市的功能和作用。

(三) 跨国公司全球性渗透与价值链扩展

跨国公司在经济全球化进程中担当着最重要的角色，是跨国直接投资的承办者。为了投资安全和获取高额利润，跨国公司通常都会首选大城市及其周围地区作为他们直接投资的目的地。大公司、大银行的广泛聚集是国际经济中心城市的一般特征和趋势。由于中心城市所具有的包括科技开发、信息沟通、行政管理和政策制定等在内的一系列功能优势，许多国内外的大公司、大银行尤其是来自国外的跨国公司都倾向于将其总部或关键办事机构设在中心城市，从而形成聚集优势；与此同时，由于这种聚集，中心城市的辐射能力和国际影响必然随之提高，进而演变为国内外经济的决策和管理中心，并通过控制更多的制造业来提高自身的经济实力。跨国公司对市场的开拓和效率的追求日益迫切，其价值链网络也在中国进行了全方位的嫁接、延伸和扩张，具体体现在生产、营销、研发、采购等环节的本地化。

(四) 全球产业转移和产业重置

(1) 影响产业转移的因素和层次正发生变化。高素质劳动力、技术水平和知识创新能力以及投资环境已成为更为重要的因素。跨国公司大多是资本密集型和技术密集型企业，以跨国公司为载体的产业转移，具有技术层次高、知识含量高、高新技术产业程序化高的特征。

(2) 日资正成为外资对广州新一轮投资热点。今后日本对华直接投资的产业分布将会出现如下趋势：①20世纪80年代以非制造业为主，并逐步转向制造业；②对第三产业的投资将会上升；③加强研发领域的投资。日资东风汽车有限公司乘用车研发中心是在广州加强研发投资的一个新趋势。

(3) 转移产业以制造业及加工业为主。跨国公司在珠江三角地区的投资涉及30多个行业，其中主要集中于电气、电子及电信设备制造，食品、饮料制造及加工，机械、仪表及交通设备，石油化工、化学原料、化学制品、金属制品等制造及加工业，电力、能源、煤气、水的生产和供应等行业。

(4) 为降低成本、提高收益和提升竞争力，石化产业向亚洲尤其是中国转移。经济的全球化和区域化将对广州的经济社会发展产生重要影响。广州应该按照自己的资源禀赋，找准自己在分工链条上的位

置,积极融入世界经济的大趋势。在珠三角的加工组装型工业发展到一定程度之后,从当地庞大的生产能力来看,存在如下三个发展方向:作为世界劳动密集轻工产品的生产基地继续扩张;劳动密集型加工工业向上游的发展,沿着生产链向上游的零部件、机器设备和原材料攀升,增加加工工业的附加值,形成完整的产业链,是珠三角和广州未来外向型经济发展的一个重要方面;吸引重化工业方面的投资。

(五) 世界城市生态化趋势与未来城市竞争力

世界城市生态化趋势已日益明显,当今世界全球城市竞争已经呈现出绿色竞争的特点,生态环境对城市竞争力的影响程度将越来越大。国际城市竞争的生态化趋势对广州将产生重大的影响。城市竞争是城市参与世界资源竞争、为其居民提供福利的手段。生态环境问题的全球化使得当前的城市竞争日趋生态化,主要表现为竞争背景、竞争制约条件和竞争内容的日趋生态化趋势。国际城市的生态化对广州的竞争条件和竞争前景发生了重要的影响,必须及时把握城市的发展动向和竞争格局,找准并塑造影响城市竞争力的战略因素,以求在新一轮的竞争中立于不败之地。必须注意到以下趋势:①城市竞争时代背景的生态化趋势;②城市竞争制约条件的生态化趋势;③城市竞争生态化对价值观和生活方式的影响趋势。因此,广州未来生态城市建设的趋势是:①强调和谐性,要求经济、社会、环境发展的协调,人与自然的和谐,人际关系的和谐;②强调高效性,要求能源和资源高效、循环或层次利用;③强调持续性,要求以可持续思想为指导,合理配置资源,公平地满足当代和后代在发展和环境方面的要求;④强调系统性,兼顾社会、经济和环境的整体效益;⑤强调区域性,要求城市融入区域中,实现城乡结合。

(六) CEPA、泛珠三角经济区与广州都市圈经济腹地的拓展

20世纪下半叶世界政治经济格局出现重大变化,其变化表明:地缘政治时代终结,地缘经济时代已来临。其基本特征是:地缘政治和地缘轴心从军事性向经济性转移,正由欧亚大陆转移到亚太地区;经济区域化、板块化、地缘因素、地理因素、区位因素起着越来越大的作用;文化、文化圈因素增强影响加大;国际权力政治向国际经济政治转变。从全球地缘格局演变趋势看,世界经济的区域化,板块化的力量对比正取代大国极性力量的对比。CEPA、泛珠三角经济区、中国—东盟自由贸易区正是这一趋势的反映。广州应充分利用“9+2”的合作机制,加强与其他省市和香港、澳门在交通、能源、生产、流通、科技与旅游六大领域的合作。经济中心城市与腹地的发展是相辅相成的。一方面,经济中心城市通过产业转移为腹地提供综合服务,带动腹地经济的发展。另一方面,经济中心城市通过对腹地优势要素的积聚作用不断强化自身的增长极地位。腹地是经济中心城市高速发展的重要支撑。腹地对经济中心城市的影响取决于腹地的规模、经济发展水平和联系的紧密度。加强经济中心城市与腹地的联系是使整个经济区域实现共同发展的必然选择。广州应具有在国内外经济活动中有效地实现商品和要素的集聚与扩散能力,作为全国经济循环和对外经济交往网络中的重要空间节点,真正形成华南地区商品、资金、技术、人才和信息等的集散中心。尤其要凭借其优越的港口条件、与港澳毗邻的区位优势和华南陆、空交通中心的枢纽条件,以现代化大市场体系为依托,在大力发展中心批发市场和期货市场的基础上,争取成为大宗商品交易中心;要大力发展现代化物流产业,尤其是第三方物流服务,加强其作为华南航运中心和口岸中心的地位,成为沟通国内国际两个市场主要通道和进出口货物的中转枢纽。

(七) 城市新经济革命兴起

中国沿海四次经济结构调整,实质上每一次后面都有着一深层的社会经济技术变革。第一次经济结构调整的后面是新中国工业经济的革命;第二次是开放经济的革命;第三次是城市环境革命;第四次是全球经济的信息革命。

(1) 中国第四次经济调整刚露出苗头,是新世纪的知识经济。高新技术、知识产业、信息产业网络技术对所有生产、生活领域渗透形成重大影响。新的生产力体系对传统产业的挑战、重塑、变革、整合而形成的智力资源开发产生了新一轮经济结构调整。

(2) 新一轮的开放态势、发展大势与第一轮不同。在第一轮开放中城市资源、市场具有绝对空间,只要有政策放开即可;第二轮开放面对资源、市场两个相对空间,只有政策放开是不够的,还要有智能资源组合、知识经济优势与干部综合素质的提高几个方面的准备。新一轮开放,要用知识经济造大品牌,用组合创新牵动大项目。

(3) 流量经济已成为城市新经济革命另一个显著特征。一个企业的价值取向主要看它的现金流,一个城市的价值取向主要看它的价值流。一个城市以相应的平台和条件,吸引区外物资、人力、资本、技术、信息、服务等资源要素向区内集聚,通过各资源要素的重组、整合在循环往复中不断扩大规模和持续增长,从而提升城市竞争力。新的开放态势是关系到大局的一场城市新经济革命,其中包括开放经济的市场革命、服务经济的新产业革命、知识经济的技术革命与生态经济的环境革命,竞争的手段、方式、技术载体、效率、成果都发生了深层次的变化,广州为此应抢抓机遇,将广州有限资源与智能无限资源及政策资源结合起来,以激活广州知识经济开发市场与资源潜力。因此知识经济不仅要用高新技术开创工业新局面,还要用人文创建服务经济新格局。

(八) 国家地区发展战略和新格局的形成

中央的决策——确定未来20年是我国发展的战略机遇期,并确立了我国的新兴工业化道路,这些都会影响到广州的发展目标和城市定位。

改革开放以后,中国经历了四次区域政策调整:第一次调整是在1980~1992年对广东和福建实行“特殊政策、灵活措施”,令广东成为中国改革开放的前沿阵地,广东成为中国经济实力最强的省份;第二次调整始于1990年的浦东开发开放,上海重现国际大都市的雏形,长三角成为全球瞩目的热点;第三次调整始于1999年底中央决定推行西部大开发,但到目前成效不甚明显。在2003年,中国的区域发展重点有所调整,即第四次区域政策调整,东北和泛珠三角地区成为优先突破的区域。

中国区域政策发生作用的逻辑如下:中央的政策提供区域发展的启动机会,地方政府的响应能力决定区域发展的速度,市场原动力的形成决定了政策调整的成效,而外向型和内源性经济的良性结合将是区域优势能否持续的关键。

由于广州在制造业、技术、创新机制上有优势,可以积极参与西部大开发过程,既为国家西部开发规划的完成做出自己的贡献,又为本地产业转移,产品市场开发找到更多的机会。广州应加快在泛珠三角地区经济腹地的拓展。

(九) 环境与文化立市已成为城市新经济革命的重要因素与趋势

环境是城市一切发展条件的基础,也是发达、成功的国际城市走向成熟的综合要素与条件。环境问题涉及到城市的战略目标、资源配置、产业布局、发展规划与文化风格,也涉及到政策空间、创新道路与软实力基础,还涉及到城市的生活方式与生产方式。

环境立市的基本思路是以城市环境创造一个综合经济平台与人文家园,借助所有能够充分借助的资源、智能、市场、技术来孕育城市新经济革命因素,实现城市新经济突破的历史飞跃。

环境立市的革命性意义在于:新的发展观念与生活观念;新的生产方式与生活方式;新的政策空间与资源空间;新的管理方式与机会成本;新的目标集合与战略抉择。

环境立市的城市大环境战略抉择,包含环境转化为效益的新经济革命动向,也包含环境转化为文明动力与城市文化风格的新人文变革动向,即环境形成功能形式、文化形态与文化风格,创造美好人文家园。城市治理结构是新城市革命的重要趋势。管理城市就是管理发展。城市发展能力建设的核心是城市竞争力建设。要求广州政府的管理体制的改革趋势是:从权力管理到权威治理,从行政审批到政务公开。一个具有很强竞争力的城市是和一个负责任的、高效率的政府机构管理联系在一起的。城市文明特色与风格已成为城市环境的另一重要因素与趋势。全球化进程对广州市城市发展提出了城市文化竞争力的客观要求,因为文化产业与城市竞争力正在形成深刻的内在关联:一方面,文化产业以其强大的创造性激发了城市的活力,并直接构成城市竞争力的主要来源;另一方面,文化产业的竞争在城市层面上展开的走向更趋突出,文化产业的繁荣在城市。如果说全球化进程强化了城市之间的相互依存与竞争,那么,文化产业既从中获得了坚实的支撑,也成为城市之间相互联系的纽带及城市竞争力的主要来源。

(十) 国际人才与企业家已成为城市创新的灵魂

随着国际分工、国际交换的深化,各国的经济生活日益国际化。在世界经济已连成一片、形成网络的情况下,各国经济竞争力越来越不取决于自然资源因素等传统的经济发展优势,而是取决于人为的相对优势,即取决于科技和人才的优势。国际经济竞争越来越表现为科技和人才的竞争:①经济全球化,

必然要求人才国际化。随着经济全球化,人才成为“资源流”,在全球范围内加速流动。高新技术的发展,促使人力资源取代物质资源,成为新经济时代的第一资源。②国际人才竞争的加剧,必然要求人才国际化。高层次人才是国际社会共同的稀缺人才,对这部分稀缺人才的竞争将会愈演愈烈。因此,新世纪人才战略必须是高度开放的,通过实施“人才国际化”战略,积极参与国际人才竞争,才有可能取得相对优势。③国际化的发展目标,必然要求人才国际化。从这个标准来分析,“人才国际化”是国际化的重要条件,同时也是创造其他条件的基础。④企业家已成为城市活力的灵魂。一个城市的繁荣与这个城市能否培育出或能否培育多少个世界级、国家级、地区级企业家直接相关。一个大企业家就能造就一个大企业,而一个大企业就能造就一个城市。不仅如此,优秀的企业家还是城市经济的发动机和孵化器,它不仅改变一个城市传统的产业结构和经济模式,更重要的它将改变城市的空间结构和价值取向,并且能够克服传统惯性引导政府建立起新型的适应企业竞争需要的现代思维模式。

二、广州发展面临的重大阻力与制约条件

(一)“短缺经济”结束与轻型加工业的过剩及竞争

广州轻型化的外向型经济,无论是外贸出口还是利用外资,都面临后劲不足的严峻挑战。珠三角趋同的“轻型化”产业结构使广州工业产品市场面临激烈竞争。改变这种过于“轻型化”的产业结构,以重型化为方向推进产业结构的战略性调整,这是新阶段广州产业发展的主导方向和拓展经济增长新空间的必然选择。

(二)科技创新能力与高新技术产业有待提高

一方面体现在主导产业技术含量的不足上,另一方面则体现在缺乏持续创新能力上,这非常不利于广州的产业提升和经济持续发展。广州高频率变动的生产结构,未跨越传统阶段而向高科技结构过渡。广州高新产业的发展即使在省内也并不处在先进的地位。广州整体科技创新水平还不高,特别是有自主知识产权的原始创新能力不强。

(三)面临其他城市强有力的竞争

与深圳、上海等城市比起来,经济增长速度稍慢。2004年,城市综合竞争力排在上海、北京、深圳之后。在珠三角内部也面临来自周边城市各方面的竞争和压力,与上海、北京相比,广州对周边地区的综合影响力和协调带动能力差距还很大。广州在本经济区域的中心城市地位远未巩固,目前尚处于发展过程中,并面临着一系列深层次的问题。首先,经济功能发育不全影响了综合竞争力,主要反映在产业转换力较弱方面。其次,区域内城市群的发育呈现离散化倾向,产业布局和发展无序,相互之间未能形成具有内在联系的合理的功能分工,导致产业结构趋同。再次,城市职能调整与转型需求不相适应,特别是城市建设与管理跟不上快速发展的需要,综合环境素质不高,影响了市民生活质量的提高和投资环境的改善。跨国公司来穗投资,特别是设立总部或地区分部不够活跃。最后,宏观管理体制与中心城市的成长及发挥作用存在矛盾,主要是制度、政策的供给不足,依法治市的责权利不配套,未形成统一的、有权威的行政执法主体,管理和调控职责的实施受到很大约束。

(四)外贸出口优势弱化,投资环境与结构有待改善

现阶段,广州外贸主要是劳动密集型产品和初级程度的生产国际化。据最新数据,广州的外贸总量以及外商直接投资增长水平已落后于长三角的一些核心城市。园区规划建设、项目用地不足、出口退税严重滞后、投资软硬件环境有待进一步改善,外贸出口优势减弱,要优化出口结构。

(五)经济发展和资源、环境矛盾日益突出

城市化高速发展与城市生态建设滞后之间产生矛盾,目前广州环保产业的政策与运行机制、发展规模、资金渠道和投入力度等,都远远不够。工业高速发展与环境保护落后之间产生矛盾,伴随城区工业向东南方向转移,带来城市空间布局重大调整,城市人流、物流、交通流将重新分布。随着广州东南部发展战略的实施,海港的建设,海洋产业的发展,近岸海域的开发对海洋生态环境带来威胁。人民群众物质生活水平快速提高与生活环境恶劣之间的矛盾。资源的大量开发利用与资源的迅速耗竭之间的矛盾,广州经济持续快速发展和城市化进程的加快,必将加大资源需求和开发强度,城市的污染负荷将有

较大的增加,生态环境问题将更为突出。珠江三角洲地区工业化、城市化进程加快,周边地区的污染输入将加重广州环境的压力。

(六) 人才引进和存量与国际大都市需求与目标差距较大

国际化的人才开发理念没有在全社会真正树立起来,构筑“人才高地”作为一种观念已经在全社会范围内得到认识,但局限于国内人才高地的范围内,没有真正从全球经济发展来考虑国际人才资源高地建设的问题。人才国际化的空间很大,但离建设现代化国际大都市的目标很远。留学生归国工作取得一定进展,但与社会总体需求仍有很大的差距。引进外国专家工作有所起步,但还未取得实质性的突破。在引进国际学术、技术和管理顶级外国专家方面没有取得很大的突破,而我们的国有经济部门在引进外国专家方面也很少有所作为,这给广州的高新技术发展、提高经济运行质量特别是国有经济的运行质量、提升广州的城市管理水平都带来了一定的影响。广州人才有三个“不适应”:首先是素质不适应。在现有人才中,普遍缺乏战略思维和世界眼光,普遍缺乏通晓国际经济的“游戏规则”,普遍缺乏跨文化操作的能力。其次是技能不适应。现有人才对现代化知识的掌握,仅局限于一般的工程技术,普遍缺乏包括金融、证券、保险、会计、律师等专业知识。三是人才结构不适应。各行各业都缺乏适应 WTO 的各类人才。

三、广州经济社会发展阶段与趋势及目标总体判断

(一) 工业化发展进程阶段与趋势

经过改革开放 20 多年的高速发展,广州经济已经完成了工业化的起步时期和加速时期,正处在工业化的成熟期,向工业化后稳定增长阶段迈进。从工业结构变动来看,广州工业经过结构轻型化发展阶段、进入重化发展阶段。广州工业化进程步入以新型重化产业为先导的跨越式发展阶段。从增长方式看,广州经济正处于由数量扩张到提高产业素质的阶段。从产业结构看,广州经济正在进入产业调整 and 产业升级的新阶段。从现代化进程看,广州目前已经初步实现现代化,正接近基本实现现代化,经济整体上处于上中等收入国家或地区的下游水平。

(二) 广州工业未来方向、目标的判断和预测

工业在广州目前所处的发展阶段中,仍然是支撑广州经济增长的主要产业部门之一。外向型工业的发展已经创造了使开放政策继续实行下去的坚实的经济和社会基础,外资在广州工业发展中将会起更大作用。广州工业的产品结构虽有升级换代,但拥有自主知识产权的技术创新型产品仍不多。广州工业布局向新区和县级市扩散转移,是前一阶段广州作为大城市向外扩张的结果,也是广州调整重塑中心城市功能的未来需要。

(三) 广州城市发展目标与定位

根据广州改革开放 20 多年所形成的发展优势和积聚的发展能量,根据世纪之交的国内外战略环境,广州未来发展战略的总目标应是:在不断完善市场经济体制、强化科技进步和美化城市环境的前提下,以制造业为基础,以高新技术产业和现代服务业为主导,以广州都市区为核心层,以珠江三角洲为外圈层,以泛珠三角经济区为经济腹地,以国际市场为导向,近期将广州基本建设成为一个综合性的、多功能的华南地区经济中心城市,远期建设成为环南海经济圈的增长极,东南亚地区区域性国际经济中心城市:①“大珠三角”的制造业和服务业综合性中心城市。②“大珠三角”的基础工业和机械装备制造中心(基地)。③区域科技研发中心和高新技术产业基地。④中国南方国际物流中心。⑤中国南方大商都和现代服务中心。⑥港口与滨海大都市。⑦区域性的金融中心。⑧区域性的国际信息中心。⑨世界最重要的大文化、大体育消费市场和产业基地之一。⑩广东省行政中心。

(四) 经济发展主要目标

(1) 实现广州产业结构的升级和转换,实施“制造业与服务并重和二、三产业协调发展”战略。
①广州应该坚持二三产业并举的方针,过去一段时间投资过分向第三产业倾斜的情况应该得到遏制。具体而言,就是在大力推进新型工业化的同时,积极推动第三产业的高端化。
②向知识型产业和环保型支柱产业倾斜。大力发展知识型产业,抢占制高点;加快环保型主导产业发展,加强其带动效应;培育生

态工业产业。③推动第三产业的高端化，促进广州对周边地区辐射能力的增强和服务水平的提高。

(2) 建成广州大工业基地体系与重化工业中心。

(3) 广州经济国际化发展目标：推进广州经济国际化，必须顺应国内外经济发展的客观要求，实现三个提升。一是生产领域实现从劳动密集向资本密集型、技术密集型产业升级，出口商品要从初级产品向高附加值产品提升，企业向跨国经营提升。二是资本领域要从引进外资向引进与输出资本并重提升，从吸引直接投资向在国际资本市场筹措资金多元化提升。三是流通领域要从开放商品市场向开放金融、保险、旅游、技术、人才、劳务等市场扩展，实现与国际市场接轨。推进广州经济国际化的目标取向——市场国际化。实现广州市场与国际市场相接，国内市场国际化，实现市场全面开放。资本国际化。建成广州区域性国际金融服务中心，成为国外资本投资内地的桥头堡和国内企业向外投资中介，成为国内外资本的聚集地。产业国际化。实现广州产业升级，调整优化产业结构，建立开放的、具有国际竞争力的产业结构。组建大型跨国公司，开展跨国经营，实现资源配置国际化。城市功能国际化。建立现代化的基础设施，形成符合国际规范的服务体系，实现国际间人流、物流、信息流的畅通流动。

(4) 建设高起点、高标准基础设施，形成现代化中心城市的基本框架。

(5) 形成以泛珠三角经济区为腹地的广州大都市圈：①逐步实行垂直分工和水平分工相结合的分工贸易模式，建立合理的“分工价格”体系。②加快促进次区域经济中心的形成，促进省会城市之间的经贸交往。③积极开展制度创新。④建立以广州为中心构筑泛珠三角物流圈。⑤建设广州在泛珠三角金融中心地位。

(五) 广州社会发展目标

(1) 建立协调和谐发展的小康社会。和谐社会的目标体系包括经济和谐、阶层和谐、政治和谐、文化和谐、代际和谐、生态和谐等内容。和谐社会的内在机理为利益整合是实现社会和谐的前提条件；执政党是实现社会和谐的核心主体；制度创新是实现社会和谐的基本方式。

(2) 建成人与自然和谐的有世界影响的山水生态城市。广州市生态城市的经济发展战略目标可以概况为：人本、高效、清洁、循环型、系统化、市场化。实现几个方面的转变：由粗放型经济增长模式向集约型经济发展模式转变；由污染型经济生产模式向清洁型经济生产模式转变；从工业型产业结构向“非工业化”产业结构转变；由单向型经济运行模式向循环型经济运行模式转变。

(3) 发展文化产业，形成与现代化相融、具有岭南文化特色的历史文化名城。促进国际文化交流为重点，加快建设具有岭南特色的新文化中心，大力推进文化建设和文化体制的改革，提升城市文化品位，创造新的具有时代特色的岭南文化。重点为：①要逐步建成和改造一批文化设施，造就具有广州特点的现代化国际大都市的文化氛围。②形成一个好的政策机制和投资机制。③基本形成全国和亚太地区有较强辐射力的文化市场。④基本形成在社会主义市场经济条件下，适应文化产业发展的文化管理体系、法律法规保障体系，营造良好的文化产业发展环境。⑤广州文化产业发展重点：发展音像业、文化旅游业和艺术培训业；优先发展演艺业、电影业、艺术品经营业和实用美术设计业；加快发展文化会展业。

四、顺应发展趋势的战略重点与对策研究

(一) 广州都市圈空间结构与整合发展战略

1. 广州都市圈核心层构建趋势与对策

核心区三个新发展极应加快形成：①加快中心商务区（CBD）珠江新城建设；②建立自由贸易区；

③广佛都市圈的拓展。

2. 广州都市圈内圈层构建趋势与对策

主要是满足“珠三角”国际化都市圈城市的产业功能定位。

3. 广州都市圈外圈层构建趋势与对策

外圈层包括肇庆、惠州、江门等地区。该地区具有较丰富的湖泊、名山、沙滩、海岛、森林的自然风光为特色的旅游资源，未来应发展成为珠江三角洲的大郊区和旅游度假区，以开发旅游资源、发展城

郊型“三高农业”作为主要的经济特征。在广州都市圈外圈层拓展过程中,下述几个城市和地区具有重大意义:肇庆——广州开拓西江流域的门户;江门——广州向粤西拓展的起点;惠州——广州沿京九线拓展的支点;清远——广州开发“山区经济圈”的起点,广州的后花园、生态圈。

(二) 广州都市圈经济腹地区域整合与拓展战略

泛珠三角与广州都市圈外圈层范围:广州应充分利用“9+2”的合作机制,加强与其他各省市在交通、能源、生产、流通、科技与旅游6大领域的合作。

根据对泛珠三角经济区经济和地理条件的分析,广州都市圈间接腹地的拓展应从以下方向拓展。

(1) 开拓西江流域,建立西江产业走廊。开发西江的战略是:①建立外向型劳动密集型,资源密集以及部分技术密集型的“西江产业走廊”。产业以电子、机械仪表、纺织、食品饮料、医药、日用轻工、建材、陶瓷等为主。②在沿江建立一系列优质、高产、高效外向型农业基地和农业地理区。

(2) 京九线点轴开发与广州经济腹地拓展。广州及珠江大都会带可把其资本、市场、信息传与沿线地区,形成良好的市场机制,使京九带成为其真正有效的经济腹地。

(3) 粤闽赣经济协作区与广州经济腹地的拓展。最终建立起的粤闽赣经济协作区将不仅从地理意义上,而且从经济意义上而言,成为联结以广州为中心的珠江三角洲和厦漳泉三角洲的枢纽。

(4) “红三角”经济区与广州经济腹地的拓展。粤北、湘南和赣州具有一定的工业基础,是以广州、香港为中心的珠江大都会带的“大后方、后菜园、大郊区”,地处京广线南段腹地的湖南具有接受其产业转移的条件和独特优势,具备作为广州“大郊区、后花园”的条件。

(5) 京广轴线北进与广州经济腹地的拓展。红三角经济区开发的同时,在京广轴线上广州可从以下几个开发空间考虑对这一地区的进一步北进开发:衡郴轴线是广东向湖南省重点发展轴线。岳阳—长沙—株洲—衡阳—郴州是以京广线为主轴的工业带。此地区应加强与珠江大都会带的“三资企业”,尤其是劳动密集型行业的联系。岳阳—武昌轴线,在流通领域合作方面,广州将发挥外贸企业在国际采购、海外销售、资信和服务等方面的优势,和湖北企业联手开拓国际市场。在科技领域合作上,两省将加速科技成果和专利技术的双向转让,加强科技人才交流与合作。

(6) 粤西开发与广州经济腹地的拓展。可从区内主要几个城市打开缺口,建设粤西到海南岛,甚至到西南、东南亚的经济带。可以发展港口城市和北部湾经济为重点,走小跳跃性开发的道路。建设广州—阳江—茂名—湛江经济带。

(三) 广州都市型工业化发展战略与方向

1. 广州市产业发展方向与定位

广州产业结构的调整长远总体方向是:坚持以第三产业为主导,同时以有限度发展重化工业和重点扶持高新技术产业发展手段,推动广州城市向知识技术密集型和国际综合服务型方向发展。目前,应加强重化工业,发展基础产业和制造业。以广州目前工业化水平,将很大一部分支柱产业集中在第三产业是不恰当的,这是广州支柱产业滞后的主要原因。发达国家经济发展史表明,国际大都市都是经历了其自身的“后工业化”阶段之后才有发达的第三产业。

广州都市型工业化发展战略与方向是:①产业的重新配置、转移与产业新高地的建立。广州应对原有的产业进行重新配置,适时地进行产业转移,为产业新高地的建立腾出空间,积蓄资源。广州在建立产业新高地的过程中,必须将一些无成本优势的产业转移到周边其他城市或中西部地区,从而腾出空间,集中资源发展主导产业,战略产业和城市型产业。②要进行产业结构调整,重点是限制和淘汰污染严重、耗能耗料高、没有发展前途的行业和企业,扶持深加工、知识密集型的主导产业和行业,实行资源优化再配置。③推动产业结构和产品结构的优化升级,增创产业新优势。加大对科技要素的投入,以核心技术提高城市产业国际竞争力。④科学确定产业新高地准入门槛,实现其对外开放和对内发展的均衡。科学确定广州产业新高地准入门槛的原则主要包括:一是必须符合广州经济的发展战略和产业指导政策;二是必须具有较大的投资规模和生产规模;三是产业技术层次至少国内领先,鼓励国际领先技术上马;四是有利于生态环境保护和不危害城市公共利益。⑤应充分考虑广州现有产业结构现状的实际情况,并立足于把广州放在区域性中心城市地位的角度来考虑其今后发展方向及其产业结构,使之有利于

融入世界经济体系中。⑥广州发展现代基础产业不仅可以起到珠三角重化工业产品需求的进口（包括从国内其他地区输入）替代作用，降低珠三角制造业的原材料运输成本，进一步提高珠三角加工业的国际国内市场竞争力。⑦加快转变经济增长方式，实现可持续发展。以科学发展观来衡量，广州现行的经济增长方式仍带有明显的粗放型痕迹。存在高投入、高消耗、高排放、不协调、难循环、低效率6大“病症”。广州今后的发展思路要充分体现促进经济增长方式转变的要求，要把转变经济增长方式，合理开发和节约使用各种自然资源，努力建设节约型社会作为广州各有关部门的工作重心。⑧要把依靠科技进步和提高劳动者素质作为转变经济增长方式的根本途径；要加快调整优化广州的产业结构、企业组织结构、能源结构、区域经济结构和内外源型经济结构，增强综合竞争力。⑨大力发展循环经济，提高资源的综合产出率，向知识型产业和环保型支柱产业倾斜。⑩大力发展知识型产业，抢占制高点。应把握当前信息技术革命的时机，认真走好“信息化带动工业化”的“新型工业化道路”。⑪培育生态工业产业，加快环保型主导产业发展，加强其带动效应。生态工业园区建设是解决产业结构性污染和区域性污染、调整产业结构和工业布局、实现新型工业化的一种新的发展模式。纺织印染等行业推行清洁生产。

2. 广州重点产业的战略选择

①电子信息技术产业；②汽车产业；③石油及精细化工和配套产品；④机械装备产业；⑤临港工业与造船业；⑥生物工程技术及生物制药产业；⑦环保技术和设备制造业。

（四）广州经济国际化趋势与发展新战略

1. 广州与国际全面接轨的新思路

广州要想在新形势下进一步扩大开放，加快发展步伐，充分利用自身的优势，全面加快与国际经济接轨，就必须进行必要的战略调整，从以下方面开创发展的新思路：①选择市场国际化作为推进广州经济国际化的突破口。发挥广州优势，首先实现商品市场国际化，进而全面实现市场国际化带动资本和生产实现国际化；广州应当从过去主要依赖香港地区转口贸易加快转换为借助香港进行离岸贸易、主要依靠自己独立开拓世界市场、大力发展直接远洋贸易，以提高广州对外贸易的效益。②塑造更优软环境，加快国际化进程。③加强企业组织制度建设，进一步完善对外投资体制。④完善海外投资的金融体系。⑤重新调整吸引利用外资的思路，加快引进日资，培育广州支柱产业。在继续做好吸引中小资本的同时，把重点转向引进国外大财团、跨国公司和各种基金会的投资。另一方面注意吸引跨国公司把广州作为区域性营业总部、科技开发中心、综合服务中心等基地，发展技术密集型产业。同时，除了直接投资外，还要积极拓展融资的新渠道，扩大通过创办海外投资企业利用外资的途径，以及通过境内外证券市场发行股票、债券。广州吸引日资的战略由注重总量增长效应向注重结构升级效应转变，创造吸引日资的有利投资环境，引导日资投向符合广州产业结构调整的方向。⑥实施多元化战略。实现投资模式的多元化，首先实现跨国投资方式的多元化转变，跨国投资方式要从当前的单一的开设新厂向多元化的方向转变。还要合理选择独资与合资经营。要在对外贸易格局上实现新的突破。要努力构筑出口贸易、技术合作、服务贸易、对外经济和利用外资等方面组合发展、联动发展、互补发展的新格局。在拓宽出口领域上实现新的突破。

2. 寻找契机对外拓展

- (1) 以举办亚运会促进广州国际化。
- (2) 发挥临海港口优势。
- (3) 拓展东南亚、西亚、非洲海外市场。

（五）城建主导的投资新战略

城建主导经济已成为世人公认的经济发展模式，城建主导经济的最大特性是城建投资不仅是经济消费与公共消费，还是通过环境的改观与对城市经济活力的诱导，积累创造先进生产力体系，使固定资产的投资变为对环境与发展的投资，变为城建主导型生产性的经济投入与增长性的开发建设。以绿化、环境建设为先导，以基础设施超前建设为辅助，走城市化与现代化复合构型、双向并进的经济、社会、文化成长模式与发展道路。在招商引资的城市资本运作体系中，作为发展中国家的发达地区，要对全球市场空间的提升与产业体系产生积极的影响。在现代化发展上，通过城市化全面牵引现代化，尤其解

决发展中国家现代化的经济、文化死角与边缘——农村和农业现代化，小城镇的发展、田园城市的建设与乡镇企业的发展、农业产业化进程。品牌的营造与对集约经济的投资，城建主导的投资新战略，是在城市经济中将城市变为一个经济变量，不断将其增值。

（六）国际化人才战略

人才的竞争机制，将是我们进入全球经济时代，挑战国际前沿目标的关键所在。人才新战略主要是能制造出最具竞争力的人才政策，创造最具活力的用人机制。要引进人，用好人，培养人，为人才的成长、使用与发挥创造最好的环境与条件。

（1）提高城市资源配置率。培养一批以城市为经营战略有世界影响的投资银行，培养一批有世界影响的新一代金融实业家、资本战略家、城市化经营大师；培养一批懂金融、会谋划资本、能操作资本市场的镇长、区长与能迅速将环境、资源、资金转化为资本、项目与国际竞争实力的新经济能手。

（2）通过资本市场培养新一代企业家。建立企业国际资本评价体系，从财务效益、资产状况、偿债能力、发展潜力和领导班子考察干部群体素质。在量化指标及基础管理工作的国际资本构成体系中加强企业国际性经济建设，培养新一代具有国际市场抗风险能力与战略操作能力的企业家，以企业为载体打开环境资源与资本市场，形成开放经济的国际金融主体性建设的优势与攻势。

（3）人才素质国际化。广州现有的人才状况，还难以适应国际化的要求。应实现广州人才素质的国际化，即发现和培养一批走在世界科技前沿的杰出科学家、工程师和理论家，组成广州的核心专家群体；选拔和培养一批具有国内领先水平，积极参与国际竞争的学术技术带头人，组成广州的重点专家群体；培养和造就一大批在各学科领域起骨干作用的中青年专家，组成广州各行业的技术带头人。

（4）国际人才引进战略。人才引进信息化。建立海外高级人才信息网络，对留学人才的信息进行收集和不断更新，加强与旅居海外的留学人员的联系并保持与相关用人单位一定频率的接洽。人才引进多元化。鼓励和支持各方力量参与人才市场。进入WTO后，国外的人才交流机构也将陆续进入广州；新世纪广州的人才市场，将形成国家、民间、合资多元化的人才市场格局，这也将使更多的留学人员关注广州。人才引进产业化。促使人才市场成为一种产业，人才市场的产业化包括人才交流的产业化，人才派遣的产业化，人才信息的产业化，人才培训的产业化，人才评价的产业化等等。人才引进制度化。研究制定聘用海外留学人才的具体办法，发展和规范引进海外留学人才中介组织；加快制度改革，积极推进人才“柔性流动”机制建设；采取定向引进，进一步吸引海外留学人员；加大引进外国专家力度形成四个方面突破：拓宽培训资源，进一步加强国际合作培训；完善配套服务，大力发展各类人才服务的中介机构；建立能充分体现人才价值、灵活有效的薪酬机制，为国际人才来穗工作提供动力保障；加快人才信息化建设，尽快建立国际人才市场，加快人才信息化建设。

（七）广州都市区生态化与生态圈发展战略

（1）确立生态政绩观消费观和绿色GDP观。

（2）广州生态城市规划的原则：①广州生态城市规划的5项原则：生态保护策略（包括自然保护、动植物区系及资源保护和污染防治）；生态基础设施（自然景观和腹地对城市的持续支持能力）的完善；居民的生活标准；文化历史的保护；将自然融入城市。这5项原则中提到了人的生活标准和对文化历史的保护。②广州生态城市空间形态发展战略：一是构筑生态核心，珠江及沿江开敞地区作为整个“网络型城市”的“绿心”。二是实现生态整合，在区域的范围内重点保护南海海洋生态保护区，在南部建立一条生态通道，同时又贯穿多条生态隔离带，形成一种“山、城、田、海”的自然特征，将广州建设为“园在城中，城在园内”的生态城市。三是实现都市区的功能整合，形成亦城亦田的空间结构；完善、高效的园林绿化系统；多团多核的组团分布格局。四是形成“山、城、海、田、江、河”多自然要素类型和规模的多样性，并特别注意保留发挥广州都市型生态农业位置和功能。

（3）抓好广州都市区生态保护区布局。

（4）注重广州生态资源与生态环境的协调开发。

（5）促进广州产业与生态环境的协调发展。

（6）实现珠江三角洲生态圈的协调与城市职能合理分工

（八）社会和谐发展战略

实现利益差异的取长补短和发展目标的总体趋同。以公平的信念创造“各尽所能”“各得其所”的激励和分配机制，调动各方面的积极性，协调各方面的利益。以法律、道德、政策和舆论的力量，建构多层次调节社会利益的机制，兼顾效率与公平，鼓励强者，帮助弱者。

（1）实施积极就业政策，促进就业和再就业。坚持劳动者自主择业、市场调节就业和政府促进就业方针，把就业和再就业工作放在经济社会发展更加突出的位置。扩大就业空间，发展具有比较优势、就业容量大的劳动密集型产业、第三产业。完善公共就业服务体系，落实对就业和再就业的财政、信贷、税收等扶持政策。加强农村劳动力的职业技能培训和劳务输出的信息引导、管理服务，促进农村富余劳动力转移就业。逐步提高企业职工最低工资标准。加强劳动保障执法检查，维护员工特别是外来员工的合法权益。

（2）完善社会保障体系，改善群众生活。逐步完善城乡最低生活保障制度，对符合保障标准的城乡居民应保尽保。完善社会保险制度，扩大养老保险、失业保险、工伤保险、医疗保险、生育保险的覆盖面。实现社会保险市级统筹，加强基金监管。确保养老金按时足额发放，加快实施企业年金办法和建立地方补充养老保险制度，建立健全多层次的社会保险体系。

（3）实现向以公民为中心的服务型政府转变。在和谐社会的理念之下，政府是服务政府，实现以公民为中心服务型转变；政府也是开放政府，要保障公民的知情权，既让政府这个最大的信息中心充分发挥利用价值，又使政府在公开和公平中坚守廉洁；政府也是责任政府，要保护和实现公共利益，承担政府的行政责任。

（4）把握规律、化解群体性事件。建立健全解决群体性事件的长效机制；建立健全矛盾纠纷排查预警制度；建立健全解决群体性事件的领导责任制；加强基层化解矛盾和解决问题的能力；依法规范信访秩序，避免引发群体性事件。

第八章 改善广州社会经济发展环境的对策

一、社会经济环境评价的基本理论

(一) 广州城市定位

根据城市群中城市分工的进化理论，对广州的城市特征进行分析，在第一层次上，将广州市定位为特大型区域中心城市。即一个服务于整个珠三角和泛珠三角的特大型现代化服务性城市。其次，按照城市进化理论，将广州的城市功能定位为泛珠三角的5个服务中心，即金融中心、贸易中心、中介服务中心、信息中心和技术中心。广州市的经济社会环境建设，要以拥有强大的5个中心功能的现代化服务型中心城市为目标进行。

(二) 城市社会经济发展环境定义

参考对国际国内相关研究成果，一个城市的社会经济发展环境的内涵应适应3个最基本的特征：动态性、系统性、最优性。即在科学发展观下系统地研究社会经济发展环境，使城市的各项资源合理配置，从而使总体产出最大。城市社会经济发展环境是一个城市所拥有的经济、社会资源的综合，是城市经济发展赖以依托的物质和非物质基础。城市社会经济发展环境又分为基础制度环境和一般环境两大部分(图8-3)。

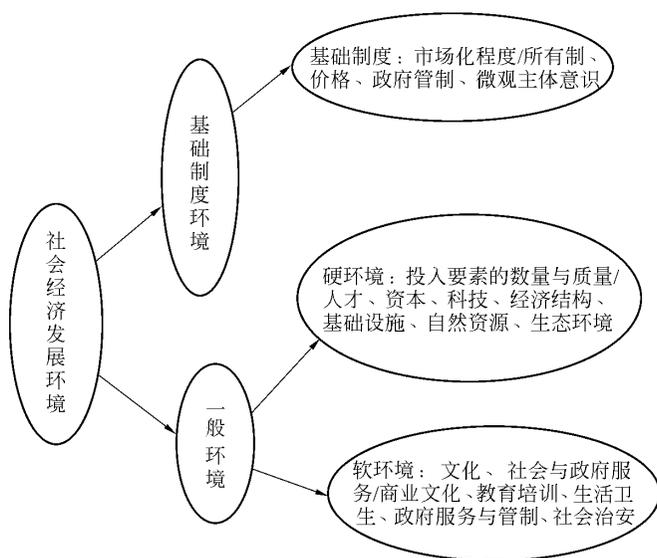


图 8-3 社会经济发展环境的构成

本着科学发展观的基本原则，对基础性制度环境的评价主要基于市场化角度考虑；对一般环境则从软、硬环境两个角度分别评估，其中软环境主要指社会人文氛围、商业氛围、社会保障与安全等，硬环境

主要是从基础设施、经济结构等方面展开评价。根据评估结果以及广州“十一五”的城市发展定位，找出广州当前社会经济发展环境存在的问题及不足之处，提出政策建议。

(三) 评价指标体系定义

城市社会经济发展环境指标体系中大类上分为基础性环境与一般性环境两大部分，反映基础性环境的因素包括5个方面：所有权结构的市场化程度、竞争性价格机制的市场化程度、市场环境的市场化程度以及政府行为的市场化程度和微观主体行为的市场化程度。一般性环境包括硬环境和软环境两大部分。前者指与经济生产有着密切、直接关系的各种投入要素构成的总和，包括各要素的数量、质量及配置等。从经济社会系统生产函数来看，一般硬环境是内生性技术的一种直接的投入要素，通常这类因素易于用统计数据反映。一般软环境则指与经济生产无直接关系却又起重要影响作用的文化、社会、政府服务等因素的总和，其对经济社会系统生产函数而言就是一种间接的投入要素。

二、广州市社会经济发展环境现状

总体而言，广州市与广东省内的发达城市相比，在基础性制度环境方面处于明显的劣势，而在城市

一般环境上则呈现一定的优势。与北京、上海相比，在基础性制度环境方面有一定的优势，却在一般环境上处于劣势。

（一）基础性制度环境现状

1. 广州市与广东省内部的比较研究

在广东省各地区的基础环境测定中，选择广州与佛山、东莞和深圳进行对比（图 8-4，图 8-5，图 8-6）。基本数据研究表明，广州市的水平在广东省内来看并不特别理想。数据分析显示：在全部 5 个大项指标中，广州市在所有权和竞争性价格形成制度方面，4 个城市中数值最低；在反映政府对经济的介入程度方面的政府行为指标方面，仅仅比佛山市稍稍占优。首先，在所有的反映非国有经济发展程度的单项指标中，广州市列于 4 个城市的最后，显示出非国有经济比重偏低。在资本市场的非国有银行存款比例和贷款比例方面、竞争性价格形成机制等方面，有比较明显的劣势。其次，政府行为方面：政府占用社会资源指标系列中的公务员比例，广州市为 1%，表明广州市政府行政方面占用资源过大。再次，市场环境部分广州占有一定的优势。在市场中介组织发育指标上，在珠三角中处于第一的位置。各种的产业协会、律师事务所和会计师事务所的贡献明显。最后，在微观主体追逐利益最大化方面，广州市的表现也较为理想，仅比深圳市略差，比东莞和佛山有较大的优势，体现广州企业家整体素质较高。

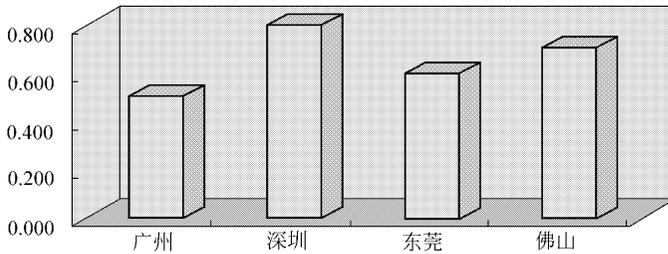


图 8-4 非国有经济就业人数比重

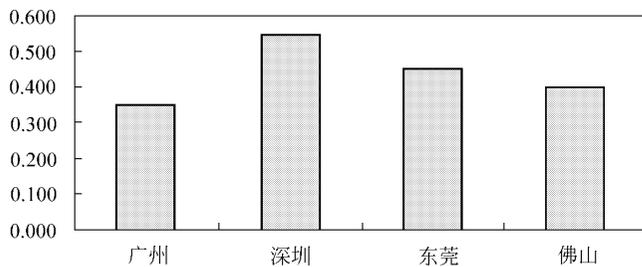


图 8-5 贷款市场化速度

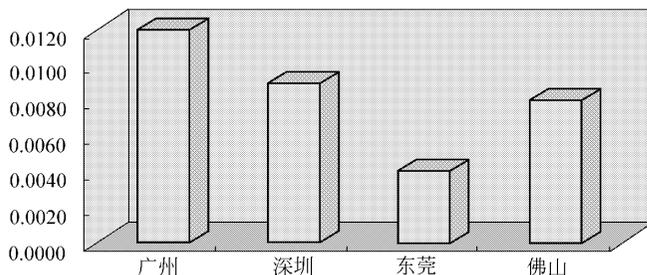


图 8-6 政府规模（公务员比例）

2. 广州与北京、上海的比较研究

广州与北京、上海作为中国等规模的城市比较，可以从全国范围内更好地描述广州市的社会经济环境特征（图 8-7，图 8-8，图 8-9，图 8-10）。数据研究表明：广州市基础性制度环境方面在 3 个城市中处于最高的位置。尤其是相对于北京来说这种领先优势较为明显。首先，在所有权结构方面，广州市比上海落后而比北京市有优势。3 者的指标值分别为 0.85、1 和 0.91。数据显示，广州劣于上海的主要原因在于产权保护的劣势。在竞争性价格形成制度方面，广州市与上海市的指标得分都为 1，优于北京。其次，在市场环境方面，广州市处于最优。3 者的指标得分值分别为 0.90、0.93 和 1。广州市的优势来自于广州浓厚的商业环境。再次，在反映政府对经济的介入程度的政府行为指标上，广州市也处于一个优势的地位。这种优势的地位，主要来自于广州市在政府规模和政府占用社会资源上的双重优势。最后，在市场微观主体行为的指标上，广州市相对于北京市较为明显。优势来自于企业追求利润最大化意识。在产品与服务质量方面，广州市比上海市稍稍落后。

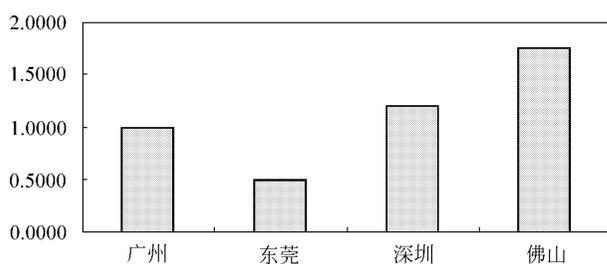


图 8-7 产业协会发展程度

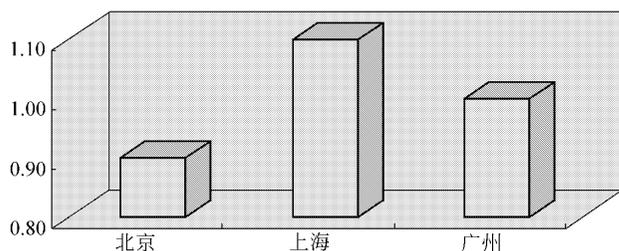


图 8-8 所有权结构

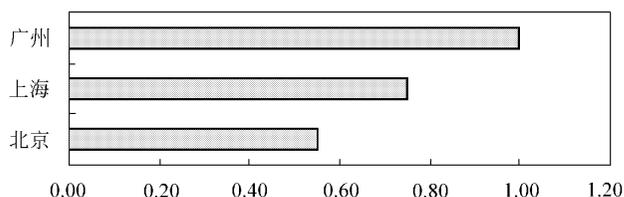


图 8-9 政府行为

总之，广州市在基础制度环境中，整体上处于稍稍领先的地位，处于一种相对成熟的市场经济转换阶段。在市场环境上，广州占有一定的优势，各种产业协会、律师事务所和会计师事务所的贡献明显，商业气氛浓厚，企业界整体素质较高。在竞争性价格形成制度方面，广州市占有明显优势，表现广州市政府在这些方面的努力取得很大成效。政府对经济的介入程度上，广州市也处于一个优势地位，这种优势的地位，主要来自于广州市在政府规模和政府占用社会资源上的双重优势。与省内的深圳、东莞、佛山市相比，可以看到广州市的主要差距在于非国有经济发展不够充分，在所有反映非国有经济发展程度的单项指标中，广州市列于 4 个城市的最后。广州市相对于其他珠三角城市而言，非国有经济比重偏

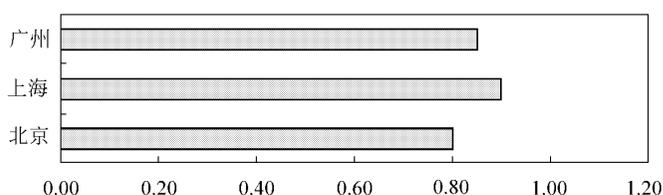


图 8-10 微观主体行为市场化程度

低。与国内的重量级中心城市上海、北京相比，则在产权保护和市场发育方面表现滞后，同时审批手续相对繁杂，市场进入比较困难等。

（二）社会经济发展一般环境现状

1. 广州与同等规模城市北京、上海的一般环境比较

首先，在一般硬环境方面，广州市与北京、上海相比，有比较明显劣势。数据分析显示：在人力资本方面，广州人力资源数量、质量和配置三方面都比较缺乏，竞争力偏低。在众多最低层次指标中，广州除了在创业人员指数上占优势以外，其他所有考察指标都落后于其他两个城市，特别是在高级人才获得便利性，以及专业人员不足上的差距引人注目（图 8-11）。

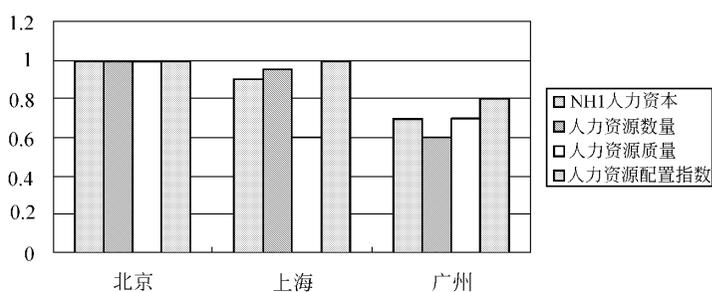


图 8-11 京沪穗 3 市人力资本环境比较

在金融资本方面：广州在资本获得便利性，以及金融资本质量都是较为乐观的，不过在金融数量和控制在力上落后。外资金金融机构数和内资金融机构数都处于明显劣势。但是，广州金融服务多样性则具有比较明显的优势（图 8-12）。

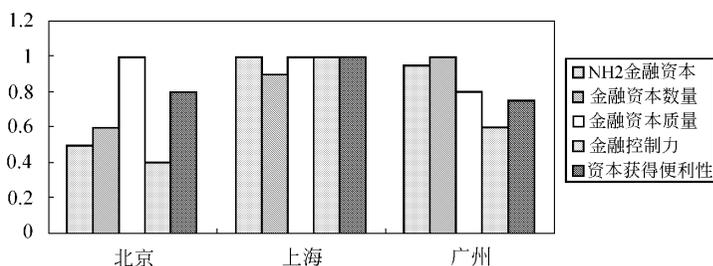


图 8-12 京沪穗 3 市金融资本环境比较

在科技创新方面：广州在科技创新方面与京沪两市差距较大，最大的制约因素是科技创新能力。广州在这方面的所有指标均低于这两城市（图 8-13）。

在经济结构方面：广州经济结构的综合指数排在第一位，在经济结构转换速度和产业集聚程度上有明显优势，且在经济体系健全度上也表现良好，基本逼近排在首位的上海水平。但是，从业人员中高科技从业人员比例过少同样要引起注意（图 8-14）。

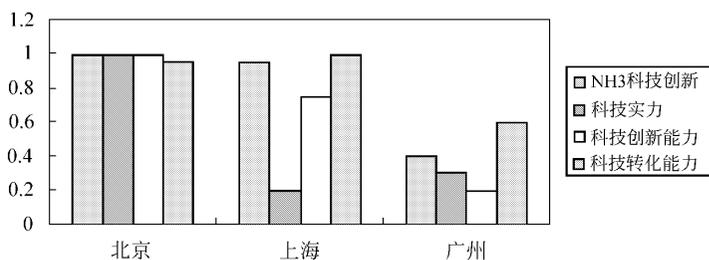


图 8-13 京沪穗 3 市科技创新环境比较

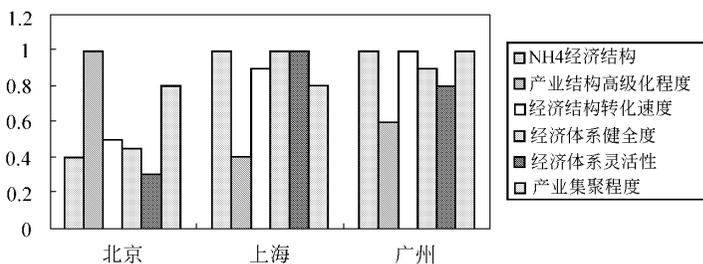


图 8-14 京沪穗 3 市经济结构环境比较

在基础设施方面：广州在基础设施方面的不足明显。市内基础性设施、对外基础性设施和设施使用成本下的小指标全部低于北京、上海，也就是说基础设施无论在规模和使用成本上都不尽如人意（图 8-15）。

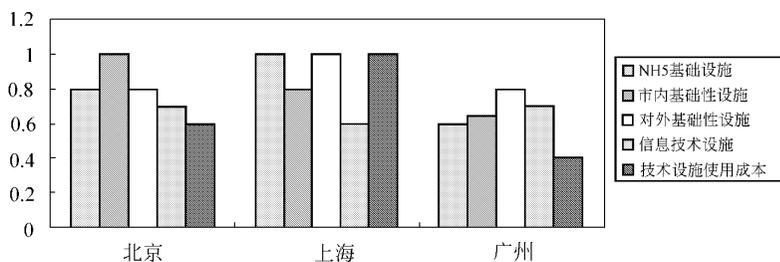


图 8-15 京沪穗 3 市基础设施环境比较

自然资源方面：广州拥有出色的内部资源，却缺少良好经济腹地资源（图 8-16）。

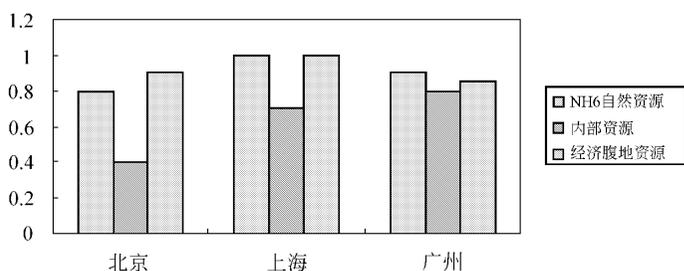


图 8-16 京沪穗 3 市自然资源环境比较

在城市生态方面：广州的城市生态优势明显。优势主要来源于城市自然环境。值得注意的是，广州

在声源质量上的得分很低，这说明广州市声源污染控制乏力（图 8-17）。

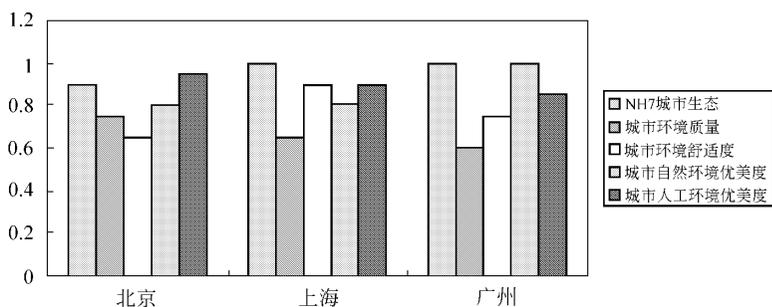


图 8-17 京沪穗 3 市城市生态环境比较

综上所述，广州除了在经济结构、城市生态上略胜一筹以外，其他指标都落后于北京和上海。突出的问题在于科技发展和基础设施建设，而这又和软环境息息相关。另外还隐藏着一个协调的问题，比如资金、人才与科技的配合、内部与外部资源的整合以及基础设施结合城市环境，如果能达到一个较好的配置，比量上的优势会更有意义。

其次，在一般软环境方面，广州市具有较大的优势，总体上与上海接近而胜于北京。数据分析显示：在商业文化方面，广州创业精神、创新意识还是交往操守都和其他两城市不相上下，突出的表现是强烈的商业意识。在教育培训方面，广州教育培训的发达程度处于 3 市最低，突出表现在教育发达程度的落后和教育规模小。广州在 3 城市中生活卫生质量最优，有较高的人均收入、万人拥有医生数和生活保障程度。在政府服务能力上，政府服务方面广州优于北京而劣于上海，良好的创新能力是广州政府服务能力的优势；不足存在于政府的服务和执法能力，包括办事效率、服务态度、服务质量都略逊一筹，同时执法严格性、监管有效性都有待提高。在政府审批与规制方面，广州劣势明显，在社会治安方面，广州市劣势明显，显示其治安形势有待进一步改善（图 8-18）。

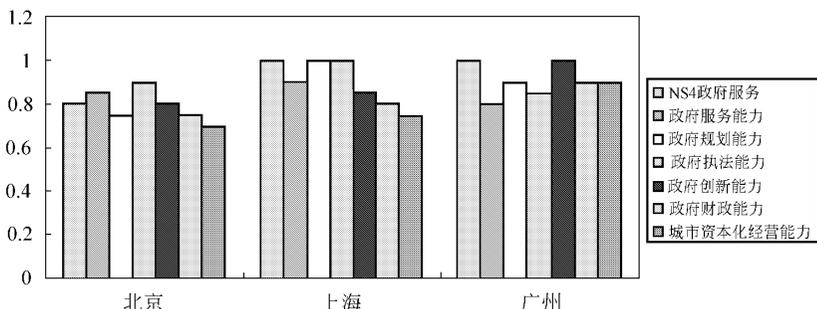


图 8-18 京沪穗 3 市在政府服务能力上的比较

总的来看，广州市的软环境处在一个相对满意的程度，最大的欠缺在于教育培训的发展水平上面，也正是这个后备力量的不足使得硬环境中的科技、人才等因素无法适应社会经济发展的需求，缺少发展后劲。应该看到，大力发展教育是一个亟待解决并且有长远意义的根本之策。另一方面，广州市在政府服务方面办事效率、办事态度尚有待进一步提高，在政府审批和管制上，则更加需要改进。

2. 广州与广东省内城市一般环境比较

在与省内最发达的几个城市比较中，广州市的一般环境是具有绝对优势的。在一般硬环境的比较中，可以明显看出，广州在金融资本质量、民间及风险资本可获得性、R&D 投入量、服务业增加值占 GDP 比重、市内基础设施等方面有比较优势（图 8-19）。尤其在服务业比例、市内基础设施方面的优势明显，同时，在对外基础设施这一指标上（图 8-20）具有竞争力。但有一点需要特别注意的是，尽管广州的 R&D 投入量在 4 城市中是最高的，其产出——科技成果数却并不是排在第一，这说明广州的

研发投入效率还有待提高。同时，广州的产业集聚程度在 4 城市中是最低的。

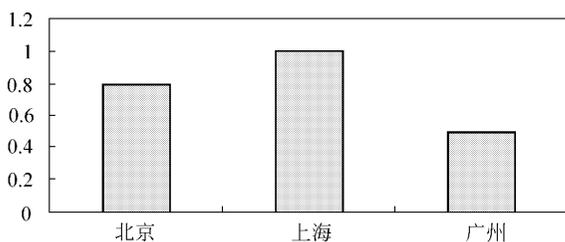


图 8-19 京沪穗 3 市一般环境比较

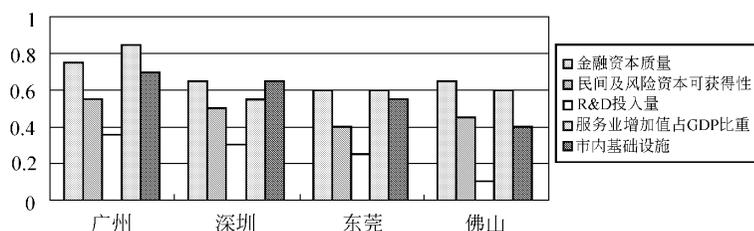


图 8-20 对外基础设施

总之，在发展一般环境方面，广州相对北京、上海这两个本国的重量级城市而言，还有一定的改善、提升空间，尤其是硬环境方面。但与省内较发达几个城市的比较中，则优势还是明显的，体现了广州作为省府所应具备的条件。

（三）结论检验

在分别对基础性环境制度与一般性环境制度进行分析后，将两大部分内容综合可以看到，广州的社会经济发展环境无论在省内还是在国内等规模城市之间，都有一定的优势，但是，尚不为最好（图 8-21，图 8-22）。

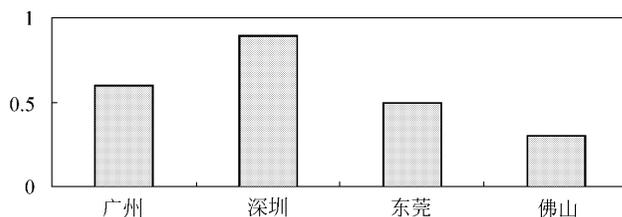


图 8-21 省内 4 大城市社会经济环境比较

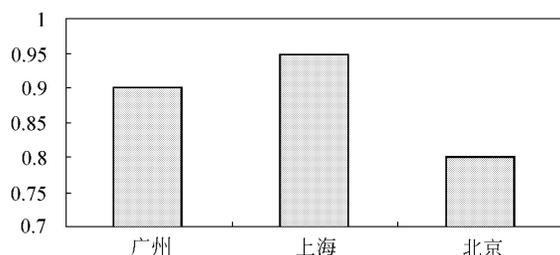


图 8-22 国内 3 大等规模城市社会经济环境比较

可以看到,在省内广州的社会经济环境总的来看与深圳还有一些距离,从国内来看,广州的社会经济环境与上海还有一些距离。广州社会经济总的优势与劣势可以归纳为以下一些方面。

1. 广州市社会经济发展环境的集中优势

(1) 广州的市场环境有明显优势,律师与会计师人数比例较高,投资业与商业从业者的商业意识浓厚,市场意识具有明显优势。

(2) 市场微观主体行为比较乐观,企业追求利润最大化的意识显著,产品与服务的质量比较令人满意。

(3) 广州的经济结构有着良好的势态,在经济结构转换速度上有着明显优势,服务业的比重比较高,在经济体系健全度上也表现良好。

(4) 城市基本生存环境的优势比较明显,绿化率比较高,生活卫生质量好,人均收入、万人所拥有的医生人数和生活保障程度都比较高。

2. 广州市社会经济发展环境的薄弱环节

(1) 人力资本劣势明显,广州市在人力资源的数量、质量与人力资本的配置上与上海、北京、深圳相比都存在明显的差距。

(2) 金融资本的实力落后,金融资本落后的主要症结在于对金融资本的控制力与金融资本的数量值偏低,虽然在金融资本获得的便利性与稳定性上比较乐观,但是总体金融资本市场并不乐观。

(3) 非国有经济发展相对落后,广州是改革开放最早的城市,虽然与北京上海相比,其非国有经济在经济中的比重并不落后,但是相对于改革开放进程的角度考虑,其发展落后于深圳、东莞,作为珠江三角洲的中心城市来讲,值得深思。

(4) 市场中介组织发育相对缓慢,广州的市场环境相对良好,但是中介组织与产业协会作用相对比较滞后。

3. 政府对广州社会经济环境的服务状况

优势表现在政府具有良好的创新能力、学习提高能力、政策执行的灵活程度都比较高、公务员守法自觉程度高、执法比较公正。劣势表现在企业创办的难易程度、政府监督的有效性、行业准入限制制度等方面。广州市政府的公务人员基本素质比较高,具备良好的创新能力。广州市的商业环境、居住环境都比较良好,但是在政策执行的有效性与监督的有效性上与公务员高素质队伍产生反差。

各界的专家一致认为制约广州未来发展的最主要因素是人才因素。大部分专家对广州未来的高科技产业的发展表示担忧,认为政府应积极转变政府职能,提高办事效率,改善生活环境,完善司法环境,尽最大可能吸引人才、留住人才,才能支撑广州未来的新一轮高速发展。

三、广州经济发展环境的主要特征

(一) 综合环境较为优越

广州是一个经济基础较为雄厚、历史文化比较悠久的城市,综合各种生产要素的功能较强,在适应经济发展的综合性环境方面具有相当强的优势。

广州的区位条件,包括地理位置、气候、地形、水文等方面都比较优越;产业体系比较完备,特别是第二产业内部门类比较齐全,且结构较为优化;市场结构比较适宜,大、中、小企业能够平衡发展;基础设施建设在规模和档次上都有一定的优势,能较好地满足企业生产和市民生活的发展需要;经济景气程度较高,经济和消费在一个较高的水平持续增长,商品和服务市场都较为繁荣;人力资源充足,人才数量大,质量高,且人才成本相对较低;经济辐射范围较大,而且辐射区域的经济要素供给较为丰裕,要素供给结构也较为完整,因此,广州具有较强的生产要素可获得性。商业道德环境总体良好,商业信用较为发达,历史上的移民城市特征也决定广州不会产生一种排外的意识;悠久的历史,培育了广州优越的社会人文环境。这些因素的结合,塑造了广州较强的综合功能和较为优越的综合环境。

(二) 基础设施具有优势

经过 20 世纪 90 年代末开始的城市建设,特别是经过“一年一小变,三年一大变”的建设期,广州

基础设施条件有了极大的改善，显示出一定的优势。广州在能源动力和给排水系统方面的建设已达到较高的发展阶段，用水、用电、用煤气都比较方便。人均居住面积、人均绿化面积、人均液化石油气家庭用量、人均用电量等，数值都比较大，广州的邮电、通信（包括计算机网络）设施的建设也走在全国比较领先的位置。

经过数年的建设，已经极大地改善了广州的市内和通往市外的交通状况，尤其是公交系统和交通指示系统已处于全国领先水平，地铁建设快速推进，广州与周边省市实现了高速公路畅通，3小时可到周边省，与全省的地级市实现了高速公路联网，新机场、新南海港口、新火车站的建设更是强化了它的基础设施地位。

（三）产业结构比较完整

由于广州自20世纪50年代起就开始大力发展工业，经过50年的建设，广州已经形成了一个比较完整的工业结构体系。从石化、汽车、钢铁工业、造船到电子、轻纺、食品工业，广州的产业比较齐全，这有利于各个工业部门之间相互提供需求和供给，也有利于最大限度地集聚生产要素。

广州第三产业的产业结构轻型化，近几年在工业迅速发展的同时，第三产业的发展也有相当的进步，门类也比较齐全，促进了市场的繁荣。尤其是在商贸方面，广州已经形成一批有影响、有实力的商贸大型企业 and 企业集团。在教育与科研产业上也因结构完整而显示出较大的优势。新型服务业，如旅游、金融、保险、中介、咨询服务等也居于国内领先水平。

（四）商贸市场比较繁荣

广州是华南地区的商贸中心，这一地位已不容置疑，历年来已经成为华南地区最重要的商品流通中心和市场中心。在很大程度上，广东乃至华南地区的商流、客流、资金流、信息流都在广州交汇。

（五）人才资源充足，人力成本较低

广州是全国少数几个人才资源比较充足的城市之一，在过去几十年的经济发展中，积累和培养了众多的技术人才，改革开放以来，许多外地的人才也在不断地注入广州。

（六）对市外企业有相当吸引力

从历史上看广州是个移民城市，有利于吸收外来的一些文化。从政府到企业，再到居民，广州都无排外的意识，比较有利于外来企业投资和外来人员在广州就业。广州的日常公众用语是普通话或近似于普通话，而不是像上海那样以本地方言为日常的交流用语，可以方便各界人士的交流与合作。

悠久的历史和文化积淀，造就了广州诱人的历史景观，形成了广州浓厚的文化底蕴，增添了广州的城市吸引力。广州交通便利，气候宜人，淡水资源丰富，其生活环境在国内中心城市中也有独特的一面，对吸引生产要素，特别是人力资本要素起到相当大的作用。外地到广州投资办厂的企业，实际上已经享受到与本地企业一样的“市民待遇”，广州对这些企业还是有相当强的吸引力的。

广州是中国改革开放走得最早，也走得较快的城市，现在已经成为一个高度开放的城市，广交会就是中国最重要、最盛大的对外贸易洽谈会。

（七）创新环境有待优化

广州在制度创新方面得益于改革开放先进一步，但是科技创新和高新技术产业化方面显得相对滞后，没有充分利用好广州的科技人才资源，在科学技术的商业化应用方面，手段和办法还不够多，意识不够强，致使不少的科研成果只是停留在课题报告或学术论著的阶段，没有很好地发挥科学技术对广州经济的促进作用。结果，广州在信息、通讯、软件、生物医药等高新技术产业方面的发展落后于上海、深圳，某些方面还不如苏州，导致广州对高新技术人才的容纳能力相对不足，造成许多高新技术人才的流失。

四、全面改善广州市社会经济发展环境的政策建议

为了将广州市建设成为泛珠三角的现代化服务型中心城市，从城市市场化进程、城市主要功能强化、政府服务水平、基础设施和城市建设、产业结构高级化和社会治安等方面提出部分政策建议。

（一）加快推进市场化进程，提供完善的基础性社会经济环境

（1）推进公有经济的民营化改造。与珠江三角洲的其他城市相比，广州在经济的投入、产出、就业等比例上都显示出国有经济占有很高的比例。经过 20 多年的市场化改革，政府已经退出了商业和竞争极为激烈的行业。在这一个阶段完成以后，市场化的任务还远远没有结束，留下来的问题更加具有复杂性。从政府的角度来看，推进公有经济的民营化是必然的选择。目前广州面临着第二阶段的民营化，由于所面对的资产垄断性，已经不存在过去的第一阶段中出现过的市场淘汰型被动式民营化道路，因此，政府的政策选择对于第二阶段的民营化至关重要。从这个角度上讲，推行民营经济为主体的产权改革是改革的基本方向。将能够民营化的国有资产尽快实现民营化作为一个基本政策实行，政策上可以考虑将这些资产的出售与购买企业将公司总部或地区总部移到广州市的条件捆绑在一起综合规划后实施。这样，在促进民营化的同时，也促进了广州市公司总部经济的发展。

（2）减少市场进入的审批障碍。广州市在清理政府审批方面，做出了巨大的努力，取得了显著效果。但是，与上海、北京、深圳等城市相比，依然存在一定的差距。比如说在企业注册、项目立项等方面，来自于政府审批和其他规制的阻力还比较强。与世界一些知名城市相比，则有一定差距。相对较多的规制和行政审批，其带来的结果很大程度上就是降低了企业创业和社会资金注入的活力。

（3）加强市场监管，引导建立诚信的市场信用体系。政府重点要强化商业信用监管、食品医药监管和环境污染监管。普遍缺乏商业诚信的问题已经制约了市场经济的发展。政府应该建立社会经济诚信信息体系，加大对商业欺诈的监管和处罚。政府应直接介入微观经济运营的部分，有意识地调整包括公务员在内的资源，强化市场监管部门。而且，对这些部门的工作成效形成一个社会监督和第三者评价的制度，以推进工作的改善和进步。

（二）进一步提升政府的服务能力，树立高素质、高能力、高效率的政府形象

政府提供充分而高效的公共产品，是改善经济社会发展一般环境之软环境中极为重要的内容，也是政府被要求扮演的另一方面的主要角色。

（1）按照服务社会经济的宗旨对政府部门进行重组。到现在为止，广州市政府已经进行过多轮的政府机构改革，取得了很大的成效。但是，为了进一步提升政府的执政能力，还应该继续进行行政改，应该以服务社会经济为宗旨进行，而在机构设置上摆脱与上级政府机构一一对应的传统。政府扮演的社会经济角色主要有财政、税收、司法、法院、公安、教育与科技、经济与贸易管理、城市发展与管理、劳动与社会保障、国土交通与城市建设等方面，新的机构改革应该围绕这些功能来进行，市政府下属机构应尽可能精简。

（2）实行政府合署办公制度。在推行了行政机构改革以后，再推行相关政府部门合署办公制度。即使没有任何的政府机构改革，推行相关部门合署办公制度也能够大大提高政府的工作效率。合署办公制度，一方面可便于政府相关部门之间的沟通，另一方面也便于市民享受政府的服务。分散的办公现状，则是有百弊而无一利。各个部门各自为政的现象极容易出现而不受到监督约束，最终受到损害的一定是包括企业和市民在内的民间利益。这恰恰违背了政府赖以存在的服务社会的宗旨。

（3）推行政务公开，强化公共信息披露。随着电子政务的推行，政府已经进行了一定程度上的公共信息披露，但程度上还不够，而且速度上也不够及时。现时的公共信息披露基本上都是政府各个部门在市政府的要求下进行的自主披露。自主披露毕竟是基于部门的自觉性，难免会出现不足。建议政府将公共信息披露制度化、法规化，规定政府各有关部门披露公共信息的内容、程序、时间，等等，如统计信息，工商局企业登记信息等，凡是不涉及到政府机密和民间主体机密的信息原则上都应该及时地、全面地对外公开。

（三）强化 5 个中心功能，建设现代化的魅力广州

广州市被历史和现实赋予泛珠三角特大型服务性城市的双重重任，这是广州市努力的方向。无论是出于广州市发展的需要，还是出于珠三角和泛珠三角发展的需要，强化广州市 5 个区域服务中心功能是关键。

（1）加强金融中心建设。金融乃经济的血液，对区域性中心城市而言，由于经济的总量更大，金融

的重要性就更加明显。广州作为华南最大的经济中心城市，在经济社会环境、区域优势以及城市基础设施等方面都具备了发展成为区域性金融中心的条件。目前，广州市的金融产业规模与上海、北京相比差距较大，但是广州市具有发展大规模金融中心的良好基础，主要根据在于广州市的存款余额非常之大，资金供给上没有什么障碍。另一方面，广州和周边以及经济腹地有着大量的工商企业，资金需求上也不存在什么问题。不管历史如何，鼎力发展金融产业都是广州市未来发展面临的重大课题之一。必须不遗余力地发展广州的金融产业，能够做多就多大，能够做多强就多强。

(2) 建设更加强大的贸易中心。广州作为华南地区的中心城市，自古以来就是一个相对发达的贸易中心，可以认为是一个由贸易带动形成的典型城市。广州市应进一步强化已有的优势。在对外贸易方面，应该大力鼓励民营的大型商社企业的发展，为外国企业在广州设立采购中心提供方便，以及强化以广交会为代表的面向国外的展览会的开展。更加要重视 B2B、B2C 为代表的电子商务的进步。在国内贸易方面，主要是要推动大型的批发市场建设，更要推动省内外大型商业批发企业在广州落地生根。而在物流产业上也必须跟上，利用广州市在泛珠三角的无与伦比的地理位置，在海陆空河交通运输条件一应俱全而且得到大幅改善的情况下，发展物流产业必将大有可为。现在的关键是要推动大型的面对全国的物流企业的诞生和成长，包括普通物流和速递物流。

(3) 建设中介服务中心。广州在中介服务业中具有比较优势。但现有的中介服务，一是企业规模偏小，二是服务水平偏低，三是服务范围基本上只是限于广州本地。这些情况与广州市作为广东省政治经济文化中心的地位并不相称，可以说是导致广州市聚集大公司总部弱势的原因之一。作为推动中介服务业在广州的成长的选项，充分利用 CEPA 机遇，引进香港的中介服务业应该是一条捷径。对广州市而言，一方面引进香港的中介产业，另一方面，培育本地中介产业的创业与成长。此外，通过政府的中介服务引导中介服务产业作大作强。

(4) 建设信息发行中心，重点是媒体信息产业、时尚产业。中心城市的另一个主要功能就是信息中心功能。包括报纸、杂志、电视、广播、互联网等各种媒体产业和时装、艺术、其他消费流行创造的产业。高度的信息发行功能对于创造和维持中心城市的形象和影响力极为重要。广州市是拥有互联网使用人数最多的城市之一，但是广州本地有影响力的网站几乎没有。互联网的连接速度也亟待提高。应该扶持本地的网站达到有全国影响力的程度。另外，政府要将电子政务信息网的建设作为重点突破口来抓。在这个方面取得实实在在的大规模进步的城市，将可以为其经济社会发展争取到比较明显的先行优势。

(5) 建设技术研发中心。在制造业逐渐退出大城市以后，企业的研发部门通常会留在大城市。广州市从现在开始，也将走上同样的一条道路。因为大城市的比较优势在于人力资本而不是土地，其周边的中小城市，或者农村地带拥有土地资源的优势。广州市在技术研发上的影响力，与其作为珠三角、广东省、泛珠三角特大型中心城市的地位有一定距离。可考虑的措施包括：一方面，加大广州市对于科学研发的投入。与上海、北京相比，广州对科技研发的投入太低，需要一个较大的补课。另一方面，利用较大量的科研技术开发资金投入，引导落后体制下的研发部门的结构、体制改造。

(四) 推进超前性的城市规划，打造特色大都市

(1) 强化城市发展的超前规划。规划是政府调控国家和地区经济社会发展的重要手段，同时对国家和地区的未来发展方向起重大引导作用。广州政府在这方面要以科学发展观指导未来的城市发展。强调人与自然协调发展，大力增加城市绿化面积，营造和谐、生态的城市环境。

(2) 城市建设强调功能分工。首先，城市规划必须坚持功能分区。其次，调整广州市的行政区域结构将有利于城市的规划与发展。广州市应该重视保护老城区的市容市貌。在城市转换成服务型城市以后的阶段，传统的老城区的观光价值将会凸现。实质上会成为城市文化底蕴中最精华的部分。对于已建成的商业繁华区，可通过适当的手段将住宅功能分流出去。此外，公交系统建设应该具有引导性。

(五) 推动重化工业发展的产业结构升级，形成广州城市的核心竞争力

从产业结构升级理论来看，广州市产业转型还是比较顺利。作为一个长远发展趋势，特大型中心城市的服务主体化转型是一个不可逆转的趋势，但对于产业基础并不特别雄厚的广州市来说，推行三产与重化工业转型齐头并进依然是一个明智的选择。

(1) 继续推进产业结构的重化工业化转型。继续推进现在正在进行中的重化工业化转型,尤其是其中的汽车及关联零部件产业的发展。建议政府在适当时机出售手中的汽车工业产权,以吸引国内众多的愿意进入汽车行业的民营企业到广州落户。政策上鼓励市内和国内其他地区的民营企业独资或与外资企业合资参与广州的汽车产业。政府有必要着手培养扶持一两家类似于现在的奇瑞公司一样的企业,以图长远的发展和成功。另外,造船、石化和钢铁尤其是前者也是发展的重点。鼓励民间企业通过入股方式参与重工业的发展,至少可以通过与民营企业共同投资,并签订政府保有的所有股份在企业发展到一定的成熟阶段后转卖给共同投资企业。可以引导民营企业参与重工业的发展,防止经济发展的效率受到影响。

(2) 推进高新技术产业的发展。长远来说,广州市的产业发展在于高新产业。目前,广州市在高新产业的发展上,落后于国内的上海、北京、深圳、苏州等大城市,这是广州市的一块短板。其实在整个珠江三角洲,除了深圳市产业成功向高科技转型以外,其他城市大部分依然以传统工业为主。广州市就人力资本而言,虽然比不上北京、上海、苏州等国内大城市,但是相对于深圳却是有着比较明显的优势。应从政策上对高新科技产业继续倾斜,包括政府贴息贷款、税收优惠、鼓励风险投资基金的成立和重点对高科技产业的投资、政府的高科技发展基金资助等一切可用的政策都应该推行。由于包括软件开发、芯片技术等高科技产业的前景非常广阔,而且对其他产业的正的外部性非常强,政府必须坚定不移地对该产业倾力投入,要有一种支持民营高科技产业发展的勇气。

(3) 建立网络化市场。广州作为中心城市,开放市场以吸引各类资源向城市中心集中,是持续发展的保证。作为中心城市,同时作为一个巨大的市场,广州有着极强的消费能力,同时自己又无法满足。为了本身的发展,也为了带动周边地区的发展,广州要充分发挥自身的市场环境优势在城市环境调节中的作用,与深圳、佛山等联合,倡导各区域彼此间市场的相互开放,为区内外经营者提供平等竞争的经营环境,以市场带动经济发展,迎合世界经济服务业转移的浪潮,建设高速铁路、高速公路、航空、远洋运输、内河航运等多种运输方式相互配套、高效畅通的综合交通运输网络。加快区域信息网络体系建设,实现区域信息资源共享,实现社会信用数据库联网。

(4) 发挥经济结构优势,弥补集群弱势,建立优势主导产业群。广州过去的产业集群侧重于产业基地和产业区的建设,缺少区域内及区域间产业的价值链关系,没有基于价值链上的产业链条或企业分工协作网络。通过中心市场的带动作用,建立现代制造产业链、旅游产业链、商贸购销产业链、文化休闲产业链、住宅产业链、诊疗服务产业链、促进产业结构优化。

(六) 寻求保障社会治安环境良好的有效制度,根治治安环境问题

广州市外来人口过多,与上海和北京相比,治安问题显得更加严重。严重的治安问题,对于社会经济环境的影响比较大。要保证广州市向一个现代化的区域中心城市转变,良好的社会治安必不可少。为了强力改善广州市的治安环境,政府要极力探索比较好的社会治安保障制度。比如导入日本式“交番”制度是比较好的方式之一。

(七) 继续加强基础设施建设,完善广州城市的整体功能

城市基础设施是城市经济发展环境中最重要的硬环境条件。一个城市要成为区域经济增长、控制、服务中心,就离不开现代化的交通、通信、供水、供电、道路、环保、文化、科研、医院等基础设施。现代化、多元化、网络化、高效化的城市基础设施,一能降低城市的极化成本;二能降低城市的扩散成本;三能降低城市的资源配置成本。近些年来,广州城市基础设施建设紧紧围绕着“一年一小变”“三年一中变”“2010年一大变”的城市建设目标,以城市道路交通建设为重点突破口,以解决薄弱环节、提高供给能力为主要目标,加快水、电、公交等公用设施建设,取得了突破性的进展,城市基础设施条件和城市居民生活环境都得到了较大的改善,构建了广州作为中心城市所必需的基础设施体系。在新形势下,广州应在现有基础上提升目标,转向以全面提升广州中心城市功能为主,要继续完善广州的城市基础设施建设。

广州是华南地区、中西部地区连接东南亚乃至世界市场的结合部,是该地区商品、资金、技术、信息等与世界市场双向流动的咽喉。强化这一枢纽功能,是广州增强城市影响力和辐射力的重要一环,也

是进一步优化广州经济发展环境的重要策略。为此,必须进一步发展国际航运、国际通讯,发展连接中西部与东南亚的水陆运输,大力抓好港口、交通、通讯、能源等大型基础设施建设,以形成四通八达的交通运输和信息通讯网络,使广州真正具有汇集华南地区物流、人流、信息流、金融流的枢纽功能。

广州在能源动力和给排水系统方面的建设已比较突出,广州的邮电、通信(包括计算机网络)设施的建设也处在全国比较领先的位置,相比之下,更为紧迫的是道路、交通的进一步优化和城市中心商业区的建设。因此,广州应在继续努力发展信息基础设施的同时,加紧以下几个方面的基础设施建设。

(1) 发展公共交通,改善城市客运。尽管广州的公共交通在过去几年有了较大的改善,但仍然没有赶上人们对便捷的出行需求的增长。20世纪90年代,广州的公共交通在原有不高的比例基础上大幅度下降,私人交通反而大大增加。因此,广州城区客运在规划上,应以大容量公共交通为主(主要包括公共汽车和地铁),以出租车、小汽车为辅,允许自行车并存,限制摩托车发展。在加快发展大容量公共交通的同时,要以市场化手段对私人交通的增长进行适当的调节和限制,比如可以增加对各种私人交通工具停车泊位的收费和车辆使用管理费用等。

(2) 利用综合交通优势,提升交通枢纽功能。加快南沙港口的现代化建设、加快新白云机场的建设、加快新火车站的建设、加快广州市域及以广州为中心的轨道交通建设、加快完善广州至周边省市、至全省各地级市的高速公路网建设,以提升广州的交通枢纽功能。

(3) 发展城市中央商务区,凸现中心城市功能。广州要强化城市分区功能,有意识地规划发展本市的中央商务区(CBD),或商贸中心区(CCBD)。广州城区应该明确分成城市中央商务区、古典文化区、现代化建设集中区、城市中心风景区、城市郊区风景区以及城市新区等功能性分区。特别是要高起点地规划发展广州的CBD,让高附加值商业活动高度聚集,让商业、金融、保险、邮电、大公司总部、政府部门等商业性、服务性和管理性机构在空间上高度集中,塑造广州城市中心的繁华地带,便于各部门之间充分享有外部经济性。以珠江新城为中心建设广州新的CBD。

(八) 完善市场体系建设,增强广州的集聚效应和辐射功能

经济中心城市应该是市场配置资源的中心,必须具有统一、开放、规范有序的市场体系,使区内外和国内外资源、要素、产品、劳务都能在这里自由、公平交易。广州的经济中心城市地位要求市场体系进一步完善,以增强广州的集聚效应和辐射功能,尤其是要加强金融市场、产权交易市场、房地产市场和人才市场的建设与完善。

(1) 金融市场:这里说的金融市场包括银行、资本、保险及其他金融市场。广州的金融服务业尤其是外资引入方面并不具有多少明显的优势,而金融市场的发达是现代经济最重要的服务支持。广州要抓住中国加入WTO的机遇,吸引更多的外资金融企业入驻广州,促进广州金融市场的规范化发展;抓住国家把跨省区的商业银行分行设在广州和部分国内金融企业把跨省区的管理总部设在广州的机会,加快金融市场法规的完善,把广州培养成为跨省区的区域性金融中心。同时,中国加入WTO后,外资银行进入中国市场的步伐会加快,这对广州也是一个难得的机会,应通过加快引入外资银行分行把广州构建成为一个开放性的金融城市。

(2) 产权交易市场:国有企业改革是我国经济体制改革的核心环节。广州的国有经济比重较高,今后必须积极推进国有企业公司制改造,大力发展混合所有制经济,推进公有制实现形式的多样化。在国有企业改革这一攻坚过程中,产权交易市场的作用极其显著。明晰企业产权,盘活大批的国有资产,搞活这些国有企业,都要借助产权交易市场的中介作用。广州有必要在政府的牵头下,发展起有别于股票和债券市场的产权交易市场。

(3) 房地产市场:广州房地产市场应特别在以下几方面作出努力。①切实调整房地产业的市场结构,通过制定更为合理的产业政策,降低发展商的退出壁垒,适当提高房地产市场的进入门槛,实施大规模的企业并购和资产重组,使房地产业市场适度集中。②搞活房地产的二级市场,特别是住房的二级市场。③健全和完善土地市场,促进土地产权(指使用权)流动,建立适应房地产业发展的土地产权制度。④改革房地产市场管理体制,注意房地产市场的调控,防止房地产大起大落,促进房地产市场的持续稳定发展。

(4) 人才市场:在市场经济条件下,人才资源得到合理利用的条件是人才通过市场来实现其优化配

置,这就要求人才市场具有良好的运行机制。但是目前广州的人才市场仍存在供求主体没有真正到位的现象,供求衔接机制没有真正建立。解决的办法,一是要转变观念,承认人才的劳动能力归劳动者个人所有,消除人员流动的行政阻力;二是转变政府职能,把用人权真正还给各企事业单位;三是改变人才市场中介组织的政府附属机构性质,使人才中介机构多元化。

(九) 扩大城市的影响力,增大广州的中心城市能量

广州的历史背景和现有实力状况,决定了广州可以建成在全国有足够影响力并在国际上有一定影响力的综合中心城市,但是就目前而言,广州的城市影响力还明显太小,中心城市能量显得不足,扩大城市的影响力显得非常紧迫。广州可以借助科技人才资源优势、交通及区位优势和历史名城优势,重点突出广州的投资环境和生活环境优势,使广州成为外国商社的理想之地,国内大公司总部的理想之地。围绕重大活动如广交会的开展,广州要组织好商贸、旅游、文化等活动,营造良好的氛围和城市综合环境,展示广州积极改革开放、发展经济和努力建设现代化的良好形象。

(十) 发展新兴第三产业,构筑广州经济发展的服务体系

城市经济的发展需要良好的服务体系的支持,一个城市要承担所在经济区的服务、带动和辐射功能,就必须大力发展金融、信息、商贸、交通、通信、旅游、保险、房地产、咨询等第三产业。广州第三产业增加值占GDP的比重在全国主要中心城市中排名显得有点偏后,应制订相应的产业政策以大力扶植第三产业的发展,使其逐步成为广州的支柱产业。同时,应注意优化第三产业内部结构,着重发展知识、技术密集型的第三产业、新兴第三产业等,以构筑广州的服务产业体系,提升广州的经济中心功能。

广州是一个高级人才供给充足的城市,所以广州发展第三产业不是要搞人海战术,而是应重点发展知识密集型、技术密集型、人才密集型的新兴第三产业,这些服务产业主要包括金融、保险、信息、航空、旅游、咨询及现代商贸等。这些新兴第三产业的市场范围是跨区域的,甚至是国际性的,广州应主动逐步开放这些新兴第三产业市场,使广州这类产业在开放和竞争中逐渐成长。

(十一) 调整相关政策,建立人才高地

(1) 加强人才的服务工作,加大引进优秀人才的力度。明确经济建设重点人才的范围和对象,发挥人才市场的人才资源配置的主渠道作用,抓好重点人才的引进配置。在必要时,对重点人才,政府部门要负责做好各方面的协调工作,确保人才及时到位。对亟须人才,在专业、学历、职称等条件的掌握上适当放宽,并确保用人计划指标。对优秀人才,可以低职高聘,以充分发挥其专业才干。

(2) 创造有利于企业家成长的环境。改革企业家激励制度,国有企业经理的报酬应主要与其经营业绩挂钩,而不是参照职工平均工资,或者参照政府公职人员的级别工资,可以引入期权等多种多样的方式以激励最优秀的人才投身于企业经营。鼓励现代企业文化的形成,减少政府对企业行为的干预。

(3) 形成灵活的人才流动和晋升机制。对重点人才的政策保护需要有新的举措,不能像过去那样采取限制人才流动的方法来保护人才。只有宽松的人才流动环境,才能吸引更多的高级人才。对人才的吸引,更多的是靠优厚的物质待遇及健康、愉快的精神享受和良好的个人发展环境,要破除论资排辈的思想,对优秀中青年人才要在晋升职称时给予政策倾斜。

(4) 制定有效的人才激励办法。①建立多元化的收入分配机制。把按劳分配和按生产要素分配相结合,鼓励推行技术入股和协议工资制度。对企业经营者实行利润包干分成、损益分成赔偿制;对科技人员实行新产品、新技术、新工艺利润增值分成制;对经纪人、中介机构人员实行遵纪守法条件下的佣金制。②积极做好重点人才的行政奖励工作,做好以政府名义开展的或与有关部门联合组织的奖励表彰工作,给予一定的精神和物质奖励。

(5) 加强人才的业务培训。政府部门要与有关部门一道,举办多种形式的专业培训,以提高重点人才的业务技能。各单位要为重点人才参加继续教育培训提供机会和帮助,政府部门要加强继续教育工作的检查监督,对不履行继续教育的情况要及时纠正。

(十二) 加快房地产业发展,优化人居环境

良好的人居环境有利于提高城市的栖息引力。人居环境的优劣由许多因素构成,如气候条件、空气

质量、居住状况和城市美化、安全程度、教育医疗体系等。广州有必要通过改善居民的居住状况和提高居住舒适度来优化人居环境，因为和其他城市相比，广州在人居环境的其他因素方面并不算差，有的还具有一定的优势，如城市美化、风景与城市文化、安全程度、教育医疗体系等。住房价格是制约居住状况的根本性因素之一。很多人都说广州的房价太高。根据经济学规律，价格是由供给和需求共同决定的，当需求较旺，而供给较少时，价格自然就会上升。通过分析可以发现，主要是由于住宅建设量不能满足需求的增长，导致广州的房价居高不下。根据建设部《1997年度城市建设统计年报》分析（表8-15），广州的城镇人均居住面积略高于全国城市的平均水平，与深圳、厦门、成都等城市相比有一定差距，说明广州的居住状况仍有待改善。

表8-15 全国部分同类城市人均居住面积（平方米/人）

城市名称	全国平均	深圳	厦门	成都	广州	杭州	宁波	苏州
人均居住面积	8.83	10.18	10.02	9.74	9.55	9.4	9.08	8.84

结合提高居住舒适度的要求，广州增加住宅的供给要有整体的规划，这应通过鼓励住宅小区的建设来实现。广州目前的住宅小区建设水平还不算太高，不利于从整体上提高居住环境水平，今后必须改变住宅建设零星划地的做法，减少见缝插针现象，抓紧建设上规模、上档次的住宅小区，以便在住房的数量上和居住舒适度上都能上一个新的台阶。同时还要美化城市景观，增加娱乐设施，改善生活居住的配套设施，从整体上、根本上提高广州的生活舒适度。

（十三）加强政府服务和中介服务，优化城市软环境

广州的地方政府管理经济的职能较强，对本地的经济发展有较大的影响力，但是由于种种原因，广州的地方政府对经济的影响更多的是体现在对经济主体的直接干预和管理上。但在新时代的要求下，经济发展需要更多的是政府的服务性支持。因此，广州要经历一个由管理（干预）经济主体向服务于经济主体的转变，加强政府服务功能，提高政府的服务质量和效率。加强政府服务主要应体现在以下几方面：①对于需要鼓励的产业的审批事项，尽量简化审批手续；②对于必备的审批事项，尽可能采取承诺制，政府应规定较短的审批答复期限，超过期限没有答复则视为通过审批，以此迫使各办事机构提高效率；③对于一些重点项目的审批，可以采取集中办公审批的方式；④建立公众信息网络中心，为企业提供信息咨询服务；⑤组织一些宏观经济和产业经济研究，为企业提供产业指导。

我国的市场经济体系还不完善，各种中介服务还较欠缺。广州应在加强政府服务的同时，鼓励和引导民间的中介服务业的发展，在必要时，可以先设立一些半官方的中介服务机构，但最终的目标应是培育发达的民间中介服务业，如人才、房地产、法律、咨询、会计等方面的中介机构，以及行业协会等。广州是广东省的政治、科技、教育、文化中心，具有特殊的区位优势和城市功能，这是广州经济发展环境建设再上台阶的重要基础条件。在软环境方面，以开放竞争为突破口，进一步加快体制创新，改善综合软环境，提升城市功能，形成新的经济发展环境优势。在新一轮对外开放高潮中，各地利用外资的优惠政策将被严格遵守WTO基本规则，尤其是公平竞争的原则所代替。广州要加强对WTO规则的研究，加快政府行为的调整和规范，形成办事讲效益、讲效率、讲信誉的工作氛围，形成有利于开放型经济发展的工作环境。在营造城市总体环境的同时，要创造有利于开放型经济发展的局部小气候，包括加快开发区的建设和发展，使开发区成为全市发展开放型经济的重要载体。

在硬环境方面，要从建设珠江三角洲都市圈的高度，高标准地调整和修订城市总体规划，进一步明确广州的城市功能定位，加快城市化和城市现代化步伐，努力把广州建成一流的省会城市，使广州成为在周边有较强影响力和吸引力、在全国有较大影响、在国际上有一定知名度的中心城市。启动建设一批具有长远和战略作用的基础设施项目，继续拉开框架，把广州进一步做大、做美、做强。

总之，广州在进一步对外开放的新形势下，必须形成新的优势，全面优化经济发展环境，重新树立广州在省内外和国际上的新形象。要以主动开放的姿态，迎接新的机遇和挑战，充分利用中心城市的基础和优势，构筑广州作为全省和珠三角、泛珠三角区域经济的重要发展极，形成强大的生产要素集聚功能和经济能量辐射功能，使广州成为一流的省会城市、经济影响力较大的中心城市和具有最佳人居环境

适应创业和生活的城市。

五、优化广州经济发展环境的几项重要措施

作为重要的中心城市，广州的经济发展环境在整体是比较优越的，能够促进经济的增长和吸引外来的投资，但也存在着一些薄弱环节，应当着力加以完善优化，使广州的经济发展环境更加有利于城市的发展，更加有利于经济结构的调整和市场经济体制的建立。

（一）树立城市竞争意识，通过优化经济环境提升城市竞争力

在开放的条件下，一个城市的经济和社会发展不是孤立的，而是和生产要素的集聚与资源的配置紧密联系在一起的。两个城市之间，既有布局上的分工合作，相互促进发展，也有一个相互竞争、相互均衡的关系。从一个相对静态的角度看，当生产要素总量和市场容量既定的时候，城市之间更多的则是竞争的关系。这种竞争主要表现在集聚生产要素方面的竞争，城市产业对市场的竞争，以及城市的经济辐射力和影响力的竞争等等。城市之间的竞争有国际间的竞争，如纽约、伦敦等国际性大都市在建立国际经济中心和金融中心方面存在着竞争的关系；有本国内部地区间的竞争，如深圳和厦门在利用外资方面存在着竞争；甚至还包括同一地区内部的城市竞争，广州与深圳客观上存在着发展高新技术产业的竞争。中国的经济正处于经济转型期间和城市化加速发展的过程之中，城市对要素配置的需求最为迫切，城市对经济腹地的辐射作用也在明显加强，从这个意义上讲，中国城市间的竞争不仅客观存在，而且态势十分明显。

城市的经济竞争力由多方面的因素构成，如经济结构、产业基础、创新能力、环境支撑等，其中，支撑城市经济发展的环境是一个非常重要的因素。城市的经济发展环境又包括基础设施、市场体系、人才供给、政策机制、政府服务、生活舒适度等多方面的内容。经济发展环境的改善和优化，不仅能够完善城市功能，吸引更多的生产要素，而且有利于资源的有效配置和城市竞争力的提升。广州应当明确地树立城市竞争的意识，并通过进一步优化经济发展环境来提升城市的竞争力，应把优化经济发展环境与确定广州作为中国最有竞争力的城市之一这个目标定位紧密地联系起来，在一个不太长的时间内，力争使广州的经济发展环境在全国处于优良城市的行列。

（二）完善综合优势，突出特别优势

与其他中心城市相比，特别是与上海、深圳、南京、大连、武汉、青岛比较突出的中心城市相比，广州在经济发展环境的综合性和整体性方面有着有利的一面。在城市的基础设施、市场体系、产业配套以及人才供给、社会稳定等方面，广州具有综合性较强的优势。但是，广州的经济发展环境又缺乏某一方面特别突出的优势，很难说某方面的环境建设特别突出，在全国处于同类中心城市的最前列，城市经济的个性不是很强烈。例如，与深圳相比，广州的基础设施并不落后于深圳，产业基础及其完备性还要优于深圳，但深圳在培育高新技术产业的环境建设方面，以及构筑按国际通行规则运行的经济机制方面，特别是在吸引科技人才和经营人才等稀缺性生产要素方面，在全国却有突出的优势。大连的产业基础、经济规模在全国并不十分突出，但大连却在城市环境美化、市场培育以及在城市影响力的塑造方面有比较明显的优势，因而也集中了较多的生产要素。在进一步优化经济发展环境方面，广州一方面应该保持和加强综合性的优势，进一步完善城市各方面的功能，另一方面又要着力提升某方面的特别优势，使广州在某些环境领域在全国形成有特别突出的优势。经过努力，广州完全有可能在全国形成一些特别突出的环境优势。例如基础设施的功能完善方面，随着新白云机场、南沙港、地铁网、新火车站等一批重大基础设施的竣工，广州的大型基础设施支撑城市经济运行的功能将进一步显现，城市交通的优势可能在全国同类中心城市中处于比较突出的优势地位，构造现代化中心城市的基础环境将会凸现出来。此外，广州也有可能在建设更加繁荣的商贸市场以及国内优良的人居环境等方面在全国形成比较突出的优势。

（三）在进一步开放中优化经济发展环境

面对经济全球化的时代，一个城市经济发展环境的建设和优化还要考虑到开放因素的影响。随着生产要素愈来愈多地在全球范围内流动、组合、配置，经济全球化要求各个国家和城市建立起一套采用国

际通行规则的经济运行机制,使经济发展环境更加具有开放性、国际性。在构建有利于城市经济发展的环境体系方面,广州近年来在硬件环境建设方面发展迅速,已经初步形成一定的优势,应当在进一步完善硬件设施的同时,着力加强软环境尤其是开放的软环境的建设。在软环境的建设方面,广州应当着重加强两方面的努力:一是要尽可能地采用国际上通行的做法推进市场制度的建设,包括市场准入制度、人才流动制度、交易管理制度、竞争制度等;二是要以开放的姿态,采用实施经济国际化的战略、吸收和集聚各种优质的生产要素,包括国际上的优质生产要素,原先一些不适应国际生产要素集聚的政策规定和限制做法要尽快加以消除。此外,在各种服务环境和服务设施的改善和建设方面,也要有开放和国际化的意识,使广州的经济发展环境具有高度的开放性和国际化标准。

(四) 力争建成国内最佳人居环境城市

在城市的经济发展环境中,人居环境(生活舒适度)也是一个重要的组成部分,直接关系到城市集聚生产要素的能力。广州是一个历史非常悠久、文化积淀深厚的城市,自然环境也比较理想,拥有白云山、南越王、陈家祠、上下九、北京路、西关大街、镇海楼、越秀公园、中山纪念堂、农讲所等一大批名胜古迹、旅游胜地和风光景带,在国内有相当的知名度。近年来,随着城市建设的迅速发展,基础设施的改善,广州的城市综合功能得到进一步完善,是一座有可能建成国内最佳人居环境的城市。改善和优化人居环境,把广州建成国内最适宜居住的城市之一,也是发挥城市的比较优势,能够在优化整体环境方面形成特别突出的优势,增加广州在全国各中心城市中的竞争力。与上海相比,相对于产业基础、国际影响力等差距较大的因素,广州在人居环境建设方面具有相当强的比较优势,即这一方面即使存在差距,差距也比较小;而与周边城市和华南地区其他中心城市相比,广州在这方面又具有一定的绝对优势,通过这方面的建设可以尽快地优化广州的整体环境,提升广州作为中心城市的地位。

营造国内最佳人居环境,广州应在多方面采取措施。首先是大力发展第三产业,增强城市的服务功能,尽快改变广州第三产业中现代化服务业相对落后的局面,并在发展第三产业过程中增加就业机会,提高居民收入(居民收入水平也是影响人居环境的重要因素之一)。其次,采取措施促进房地产市场的繁荣,高标准、大规模地发展适宜21世纪居住标准的住宅项目,并调整政策因素,减少费用,适当控制房地产价格。第三,建设一批高标准、标志性的文化重点设施,如亚洲第一高电视塔、亚洲第一大会展中心、亚洲第一大学城,进一步增强广州的城市文化功能。第四,继续加强基础设施建设,改善居民出行的条件,放开私人轿车消费。第五,大力整治环境污染,提高城市的空气质量。第六,开发广州的滨江风光带,使广州真正成为山在城中、江从城中穿过的“山、田、城、绿、海、河”城市形态,同时多方位、多层次、多样化地美化城市。

(五) 优化环境与发展城市产业相结合

在优化城市经济发展环境的过程中,始终存在着发展与管理、建设与维护的关系,要在发展和建设中加强管理与维护,同时,更好地管理与维护只有通过进一步的建设和发展才能实现。例如,广州是一个报业相当集中的城市,报刊杂志销售点遍布大街小巷,这一方面繁荣了文化市场,增加了就业机会,但另一方面又给城市环境管理带来困难。这种现象持续多年,也引起不少矛盾,但始终没有解决好。处理好这一问题的关键在于把建立报刊零售的良好秩序和发展规范的城市报刊流通服务业很好地结合起来。可以由相关的管理部门,联合几家有实力的企业,共同发起组建一家专门经营报刊杂志、连锁配送的专业化公司,在全市建设一批统一标准、统一形象的报刊亭,专门招聘下岗职工零售各种报刊,这样既保证了报刊零售人员的基本收入,又美化了城市环境。实行报刊零售连锁配送,一定要由有实力的企业来经营,并采用由多元投资主体构成的公司运作方式。先由这家公司出资兴建一批具有一定标准的报刊亭,再招募以下岗职工为主的社会人员进亭销售,或租赁给个体业主经营,公司靠规模经营和连锁配送优势得到稳定的收益。同时,政府要在政策上给予一定的倾斜支持,共同促进报刊零售连锁配送业态的健康发展。国外有许多城市,街头和城市广场的报刊亭本身就构成了城市一景,上海也在这方面取得了成功的经验。

类似于此,广州还应大力发展许多与城市居民生活息息相关的服务业。一方面,居民离不开这些服务,另一方面,城市环境又需要加强管理、美化。为了能使两者很好地协调起来,比较好的途径就是把

方便居民日常生活与发展现代城市服务业很好地结合起来。现代城市服务业可以采用连锁经营的方式,发挥规模优势,合理配置有效资源,提供符合标准的服务。现阶段发展现代城市服务业的难点在于市场调节机制较弱,单凭市场调节无法吸引一些较具规模的企业进入。自发进入的企业全是小企业,由于企业规模太小,从一开始就难以提供标准化的服务,不具有现代服务业的特征,结果仍停留在零散杂乱经营的阶段。政府应当积极引导,运用政策杠杆吸引有一定规模和实力的企业参与现代城市服务业,同时适当推进服务业企业的联合重组,由过去的以完全散乱的个体经营为主逐渐形成具备现代城市服务业特征的公司化经营为主的格局。广州市在利用政策杠杆加快出租车车型换代方面做得十分成功,其实这也是以一种发展现代城市服务业的理念促进城市环境的改善和美化,这种理念还可以进一步推广到其他服务业。

六、优化广州经济发展环境的主要突破口

广州的经济发展环境总体上还是不错的,在全国中心城市中具有一定的优势,特别是综合性环境方面的优势。但与先进中心城市相比,特别是与另外6个中心城市中的上海、深圳、大连相比,还有一些较为明显的薄弱环节,需要着力完善与优化。

在优化经济发展环境方面,广州要做的事情很多,近期内要寻求几个方面作为主要突破口,通过紧紧抓住几个带有关键性、全局性同时也是相对薄弱的领域加以突破,带动其他环境方面的改善,可以使整个经济发展环境得到尽快的优化。

(一) 营造创新环境,提高城市的创新能力

一个城市的发展,往往在于其创新的能力。尤其是在计划经济向市场经济转型的过程中,一个城市的创新作用就显得更加突出。一个城市的创新能力是多方面、多层次、整体性的。从层次上看,至少可以分为五个层次。第一层次是城市发展的理念和思路上的创新,即要把所在城市建成什么样城市以及相应的途径,这种目标和途径可以跟在其他城市后面亦步亦趋的,也可以根据城市的特点独创出一条新的道路来。事实证明,往往是走创新的道路比较容易成功。第二层次是城市发展具体政策的创新。为实现所确立的目标,具体的城市必须要有一系列的政策来支撑和配套,能否在具体的政策上加以创新,这也体现出一个城市的创新能力。第三层次是城市产业的创新。城市的发展依赖于相应的产业,并通过产业的发展构成一定的城市经济规模,产业的创新成为城市创新能力的一个重要组成部分,在当今的时代背景和体制特征下,城市产业的创新主要体现在发展高新技术产业和新型的服务业。第四层次是城市建设的创新。城市建设是城市面貌的基础,也是城市发展的约束条件,城市建设的水平也体现了一个城市的创新能力。这方面的创新又具体表现为两个方面:一是城市建设的新规模;二是城市建设的新创意,后者更多地反映了一个城市在建设方面的品位、意境和质量,也更能体现创新能力。一个城市在城市建设方面的创新是受规划、建设、管理等众多因素所决定的。第五层次是城市形象的创新。每一个城市都应该有自己的形象,善于创新的城市都力求构造自己独特的形象,实际上也是完成了一次城市的创新。

分析比较国内的中心城市,特别是与广州相比的其他6个中心城市,其中有几个城市在创新方面是十分突出的。例如上海在许多方面均走在全国城市前列,在全国率先提出建立国际金融中心、国际贸易中心和国际经济中心;在城市建设方面实施了大手笔、高规格的规划和建设,最终实现“一年一个样,三年大变样”;在吸引人才方面又着力构筑人才高地,吸引全国乃至世界上的优秀人才。深圳自特区成立起始终是一个高度创新的城市,先是在开放和利用外资方面有很好的创新举措,接着又在全国率先实施市场模式的经济运行机制,近几年又大力发展高新技术产业。大连的条件并不算特别好,但过去十几年在城市建设方面有很强的创新能力,乃至全国都在学大连的城市建设。此外,大连在塑造城市形象方面也很有创新意识和措施。相比较而言,广州在城市发展上总的说来并不算落后,在均衡性上还有优势,但与上海、深圳、大连等城市相比,广州在城市发展的创新能力方面显得较弱。在上述五个层次的城市创新能力上,广州还很难说在哪一个层次上拥有比其他城市明显的创新能力。有关城市建设和发展的带有全局性的重大举措,在全国属于首创的,广州还不多,创新的色彩不够浓,这也是为什么广州在综合环境方面具有一定的优势,但又缺乏某一方面突出优势的一个重要原因。

增强城市的创新能力,广州首先要着力营造创新环境。应当在全市提倡创新的思想,增强创新的氛

围，鼓励创新的举措，发展创新的事业。不久前，广州市在“十一五规划”和“十年发展规划纲要”中提出了在不断完善市场经济体制、强化科技进步和美化城市环境的前提下，以制造业为基础，以高科技技术产业和现代服务业为主导，以广州都市区为核心层，以珠江三角洲为外圈层，以泛珠三角经济区为经济腹地，以国际市场为导向，近期将广州基本建设成为一个综合性的、多功能的华南地区经济中心城市，远期建设成为环南海经济圈的增长极、东南亚地区区域性国际经济中心城市的目标定位。现在迫切需要围绕这一目标在体制、制度和政策上加以创新，用适应现代化中心城市发展的新体制、新政策来支撑城市的发展。例如创新一些产业政策、产权政策、人才政策、城市建设政策等，形成一个创新的城市经济运行机制，使广州的经济发展环境具有强烈的创新功能，使广州成为一个创新的城市。广州若在教育环境方面有所突破，将会大大优化广州的经济发展环境，增强广州经济发展的内在动力，增强集聚生产要素的吸引力。

（二）优化人才环境，吸引更多优秀人才

一个城市的创新能力往往取决于这个城市的发展理念，以及把这些理念付诸实施的人才。城市的素质在很大程度上是由这个城市所集聚的优秀人才的数量和质量决定的。和上海、深圳相比，广州在创造人才环境、吸引更多的人才方面还显得有些薄弱。上海较早地认识到集聚人才对城市发展的重要意义，逐渐消除了计划经济时代留下的各种人才进沪壁垒，近年来又开始实施构筑人才高地的工程，有意识地吸收其他城市的优秀人才，并把吸收人才的目光放在了世界范围内，国际上的各种人才在上海就业、工作、创业、投资已达到一定规模。深圳的人才完全来自于其他地区。深圳在完善人才环境、吸收各地优秀人才方面也是不遗余力的，而且采用了多种途径。例如，随着近年来上海及其他沿海开放城市的迅速发展，深圳在吸引人才方面的特殊优势有所减弱，深圳市政府就有意识地通过在深的一些大企业（如华为）在全国各地大规模招聘高学历人才，做好深圳人才的储备。广州的人才供给相当充分，但留下来的比例不算高，吸收外地优秀人才的数量偏少。中山大学、华南理工大学的大部分毕业生流向了珠三角地区。

为了集聚更多的优秀人才，广州应在完善和优化人才环境方面作较大的努力，使广州不仅成为一个培养大量人才的城市，而且也成为一个吸收和使用大量人才的城市。在优化人才环境方面，除了改革现有的一些人事政策外，更多地应在基础环境营造上下功夫。广州在人才环境方面的缺失主要是基础性环境方面的不足，例如，整个城市的创新能力就是人才的基础性环境的重要组成部分。在科学技术迅速发展的条件下，优秀人才总是朝着创新能力强的城市聚集，愈是创新的城市，愈能吸引到更多的优秀人才。此外，一个城市的人均收入也是一个比较重要的人才基础性环境，广州的人才收入偏低与珠江三角洲和长江三角洲相比也在一定程度上限制了人才在广州的集聚。

广州还应着力完善人才的创业环境，使优秀人才通过在广州的创业发挥自己的专业才能，以增加对广州的亲近感，并带动更多的人才来广州创业、投资、就业。总之，广州在优化人才环境方面，除了出台一些吸引优秀人才的优惠政策外，更多地要在创新观念、收入制度、财产制度、创业制度等基础性环境方面加以完善，使之能够更加有利于集聚人才。

（三）扩大城市影响力，集聚更多生产要素

作为一个重要的中心城市，广州的城市影响力还显得偏小，主要还是局限于珠三角及华南地区一部分城市，目前是属于具有地区影响力的城市。与上海、深圳、大连等中心城市相比，广州的城市影响力还没有构成城市经济发展环境中有利的一面，准确地讲，还是广州经济发展环境中相对比较薄弱的一环。广州要想成为社会经济发展在国内都比较领先的中心城市尤其是广州要建设国际大都市，应把扩大广州的城市影响力作为优化经济发展环境的主要突破口，以此来提升广州的城市地位，集聚更多的生产要素。

扩大广州的城市影响力，关键是要找准目标定位和采取合理的途径。在目标定位方面，广州应当逐渐从区域性的影响力坐标扩大到全国性的影响力坐标，并初步形成在国际上的一定影响力。新经济时代的推进，以及随着交通等区位条件的变化，各种生产要素流动迅速加快，市场的边界进一步扩大，广州应当在现有的影响力基础之上，加大在全国的影响力。广州目前是华南地区的中心城市，这主要是由广

州所处的区位条件和经济辐射能力所决定的。从区位条件看，一个城市完全可以在原先的区位环境基础上形成全国的影响力，例如深圳、大连就是两个比较典型的例子。一个城市的经济辐射能力在很大程度上是由这个城市的影响力所决定的，至少后者是决定前者的一个重要因素。广州目前的城市定位是区域性中心城市，但完全可以而且也应该形成为具有全国影响力的城市，并通过在全国的显著影响来提升自身的中心城市地位。

一个城市的影响力往往是由这个城市的城市规模、经济基础、产业结构、市场体系、要素和信息流、文化建设以及媒体关注程度等多种因素所决定的。有的城市在影响力的各个因素上都有突出的优势，其影响力是全方位的，如上海；有的城市在影响力的某一二个因素上有突出的优势，形成某一方面的影响力比较突出，例如深圳和大连。广州和深圳、大连相比，广州在城市影响力的一些基础性因素方面并不算落后，有的还有一定的优势，但在要素流、信息流以及媒体关注程度方面有所欠缺。究其原因，一是如上所述，广州的创新能力和先进的中心城市相比显得有些薄弱，在一定程度上影响了要素流和信息流；二是广州最近一二十年缺乏连续的、可以影响全国乃至世界关注的大型国际性事件发生，也在一定程度上影响了信息流和媒体的关注。广州曾成功举办过全国城市运动会、全国艺术节、全国音乐金钟奖等，但毕竟几年遇一次，影响力不够连续，也不够大。相比而言，上海、深圳、大连则十分注重连续举办具有重大影响的大型活动，以适应“注意力经济”的发展。杭州近年来也十分注重这方面的工作，成功举办了西湖博览会，扩大了杭州的影响（中央电视台作了专题报道）。广州要有计划、有目的地围绕扩大广州的影响力这一主题，增加广州的信息流，策划和举办一系列在全国能产生重大影响的事件，如引起国内外信息流与媒体关注的博览会，全国性的大型运动会，具有国际重要影响的官方和非官方会议、论坛、展览等等。近期应发挥 2010 年亚运会召开的机遇，扩大城市的知名度和影响力。

（四）优化开放环境，提高广州的国际化程度

城市的开放环境是构成整体经济发展环境的一个重要组成部分。城市的开放环境与投资环境有密切的关联，开放环境与投资环境互为条件，互为因果，但又不完全相同，开放环境更多地体现了一个城市的开放程度，以及为发展开放型经济所积累的条件、基础和文化价值观。广州的开放环境和一般城市相比还是有优势的，但是和上海、深圳相比，则有某些方面的弱势，应该把优化开放环境作为优化整体经济发展环境的主要突破口之一，进一步提高广州的国际化程度。

优化广州的开放环境，应着重从以下几方面入手：一是要进一步更新观念，提高全市各个领域、各个部门和行业的开放意识，真正做到全方位的对外开放，通过观念的高度开放来促进经济和社会发展的全面开放。二是尽快适应国际惯例，迎接 WTO 对城市经济发展提出的机遇和挑战，采用按照国际通行做法的城市经济运行机制，以及相应的政策体系、行业规范、报酬制度等。第三是培育广州高度开放的城市生活环境以及相应的服务产业体系，其中应着力营造达到国际标准的境外投资者、企业家和专业人士在穗生活的小环境。例如，广州高规格的宾馆饭店较多，但适宜于外国人（也包括本地人与外国人之间）交际、休闲的场所并不多，广州尚缺乏具有国际标准的商务俱乐部、高尔夫球场等，不仅与上海相比有很大差距，也比不上深圳和大连。在房地产开发方面，广州应有意识地规划、开发适宜境外投资者和专业人士居住的生活区。广州的媒体十分发达，报业集中，电视台、电台众多，但至今英语报纸和杂志不多，而上海则在报纸、杂志、电视台、电台等媒体上都有主要面向英语读者的媒体，这在一定程度上影响了广州的开放环境和开放城市的形象，应该尽快加以完善和优化。第四，广州应在人才的流动和集聚方面确立开放的眼光，加大在世界范围内吸引人才的力度。近期应当在高新技术产业、城市规划、建筑设计、法律会计、管理咨询等领域扩大开放，引入国际上的专业人才。这一方面可以促进这些领域的对外开放，培育国际化的城市服务产业，另一方面又可以尽快改善城市的开放环境，因为这些领域的服务是比较直接的。同时，引入上述领域的人才比较容易，能够在较短时期内见效。优化广州的整体经济发展环境是多方面、多层次的，但如果抓住了几个主要突破口，取得实质性的进程，就能够在一个不太长的时间内促进经济发展环境全局的优化。

第九章 广州新时期经济社会发展总体思路研究

一、新时期广州经济社会发展面临的机遇与挑战

(一) 广州新时期经济社会发展所面临的机遇

1. 来自国际和平与国内稳定发展大环境的机遇

从国际上看,当今世界的主流环境仍然是和平与发展。这种判断主要依据在于:一是综合国力竞争取代冷战,二是世界的多极化和多样化及其相互制约。从国内看,稳定、快速、健康发展是中国经济社会的发展大势。一是改革开放已经进入了不可逆转的发展阶段,二是改革开放已经进入了理性与自觉的发展阶段,三是经济社会发展已经奠定了比较扎实的基础。世界和平与发展的主流环境、国内经济社会健康、稳定、快速发展的态势,为广州提供了一个重要的战略机遇期。

2. 来自国际间投资与贸易日益活跃的机遇

经济全球化的一个重要标志就是WTO的建立。WTO规则的完善和成员国(地区)的增多,将大大促进国际贸易的发展。以跨国公司活动为主体的国际投资、国际贸易、国际间产业转移日益活跃。各国之间经济相互渗透、相互依赖。WTO环境下国际间投资与贸易的日益活跃,一方面,有利于广州加快港口和机场建设,加快发展物流、运输、仓储、贸易服务等配套产业,将广州建设成为一个现代化的贸易大通道式的港口城市。另一方面,也有利于广州继续引进国际资本,承接国际产业转移,大力发展重化工业、高新技术产业和现代服务业。

3. 来自亚洲崛起的机遇

中国、印度和越南等亚洲国家,近些年经济保持高速增长,对外贸易日益活跃。中国—东盟(10+1)自由贸易区的逐渐形成,将大大优化区域内的资源配置,激发区域内的市场潜力,加速亚洲的经济发展。因此,亚洲对世界经济增长的贡献将越来越大,将日益成为世界经济增长的重心。亚洲迅速崛起的局面,有利于广州加强与亚洲各国的经济文化联系,有利于广州加强同印度、越南等市场潜力巨大、且在经济发展方面具有互补性国家的经济贸易往来,开拓广州经济发展的空间,有利于“将广州建设成为带动全省、辐射华南、影响东南亚的现代化大都市”目标的实现。

4. 来自建设泛珠三角的机遇

由内地九个省区和港、澳地区共同组成的“泛珠三角”经济区域,在我国具有举足轻重的地位。目前正在推进的泛珠三角的建设,有利于广州加强区域内的城市合作,特别是区域内的省会城市合作,建设“泛珠三角”都市圈,有利于建设区域统一市场,实现区域产业合理分工配套,提升区域的整体竞争力。同时,也是广州拓展城市腹地的千载难逢的机遇。

5. 来自大珠三角资源整合和一体化发展的机遇

大珠三角在经过近20多年来的工业化、城市化大发展后,已经到了实行资源整合、协调发展,以实现一体化发展和提高区域整体竞争力的阶段。各市对区域间的基础设施相互对接、产业合理分工和协同发展、区域市场的一体化等方面的合作,不仅感觉到了一种来自区域经济发展的内在要求,而且在主观层次上达成了共识,正通过政府层面的规划、推动和市场的自组织机制,推动上述要求的实现。国际经验证明,区域工业化、城市化的发展和区域资源整合的结果,必然要形成一个以最有凝聚力的中心城市为核心的大都市圈。在华南地区,无论是从地理区位、历史积累、现实发展,还是未来潜力,广州都将成为这一都市圈的核心城市之一。一个“大广州都市圈”必将形成。

6. 来自我国进入重化工业阶段的机遇

种种迹象表明,中国已经进入重化工业发展阶段,如近年来重化工业增长速度比其他产业高、重化工业比重在提高、第二产业增长速度比第三产业高、高增长行业主要表现在重化工业行业、即使是民营资本也开始看好重化工业的前景等。中国重化工业的发展,将在一个较长时期内产生一个广阔的重化工业产品的需求市场,这一市场是广州发展重化工业最有力的支撑。

7. 来自 CEPA 的机遇

CEPA 出台,给香港发达的服务业敞开了进入内地的大门。香港服务业主要的辐射的对象依然是珠江三角洲。与制造业不一样,金融保险、贸易、物流、会展、管理咨询、专业服务等服务业一般只能生存在城市中,尤其是中心城市中。广州是内地的三大经济中心城市之一,也是珠江三角洲的最大中心城市,所以,香港的服务业进入内地,广州应该是首选城市。

8. 来自中国城市化进程加快的机遇

中国作为一个发展中的大国,在其城市化的进程中,必然会产生若干个在国际上有影响力的国际性大都市。广州作为华南最大的中心城市之一,从其区位条件和产业结构看,最有条件和机会发育成为一个现代化国际大都市。

(二) 广州新时期经济社会发展所面临的挑战

1. 来自世界不稳定性因素增多的挑战

世界不稳定性因素增多(如突发事件、石油资源争夺与控制、恐怖主义威胁、宗教冲突、政治、经济与军事霸权等)、贸易摩擦频繁、新贸易保护主义盛行等现象,对对外依存度高的广州经济来说,容易受国际市场波动的影响。特别是广州在今后的发展中,选择了发展重化工业的战略,也将继续选择外向型经济战略,因此,上述摩擦和冲突也必然是广州今后经济发展中必须面对的不利因素,是广州新时期面临的重要挑战。

2. 来自亚洲国家同构竞争的挑战

亚洲特别是东南亚地区的迅速发展,给广州带来了发展的机遇,但同时也带来了挑战。首先是亚洲的一些国家,如印度、越南、印尼等人口大国、市场大国经济的高速发展和扩大开放,会在一定程度上造成引资竞争。另一方面,这些国家的出口产品结构也基本上与广州同构,在一定程度上会削弱广州出口产品在国际市场上的竞争力。

3. 来自城际竞争的挑战

国内省内其他中心城市的高速发展,造成了激烈的城际竞争。兄弟城市的快速发展,给广州带来了全方位的压力。这些压力来自包括对资本资源的竞争、人才资源的竞争、港口、航空等物流资源的竞争、大型高档次产业项目的竞争、会展资源的竞争等多方面的竞争。

4. 来自激烈产业竞争的挑战

WTO 过渡期的结束,国际市场的产品将更大量地进入我国,将在品种、价格、质量上对广州的传统轻工,以及汽车等支柱产业产品形成一定竞争、冲击和压力。此外,各地产业的同构化,也将要对汽车等产品形成一定竞争压力。

5. 来自城市管理的挑战

在我国城市化进程中,必然会有大量人口涌入广州中心城市,必然给城市管理带来巨大的压力,包括城市基础设施供给能力的压力,提供义务教育条件的压力,社会保障的压力,社会治安的压力等。

二、新时期广州经济社会的发展阶段、发展思路、发展目标与实施重点

(一) 发展阶段

1. 决定广州新时期经济社会发展阶段基本特征的主要因素

准确判断经济社会的发展阶段,是明确发展思路、制定发展战略的前提。在发展经济学理论体系中,有多种判断经济社会发展阶段的理论,但是,那些理论只适应对具有明显独立的经济体系,特别是对具有明显独立的工业体系大国的分析。所以,不能简单套用那些理论来判断广州经济社会的发展阶段,而应该以那些理论为分析工具,紧密结合广州经济社会发展状况,充分考虑广州周边的区域(珠江三角洲、泛珠三角)和全国的经济社会发展状况,特别是产业发展、基础设施、城市化水平、资源条件等,来判断广州的经济社会发展阶段。基于这种考虑,从内部和外部两个方面来分析决定新时期广州经济社会发展阶段的基本因素:首先,从波特的经济发展四阶段理论的角度,对决定广州新时期经济社会发展阶段基本特征的内部因素作一分析。西方著名经济学家波特(M. PORTER)提出了经济发展四阶

段论,即要素驱动阶段、投资驱动阶段、创新驱动阶段和财富驱动阶段。广州目前以及在今后至少 10 年左右的时期内,还是处于投资驱动与创新驱动并存的“双动力”阶段。从投资驱动来看,其理由主要体现在城市建设和产业发展的大量投资方面。从城市建设来看,广州的城市建设同国际经济中心城市的水平相比,差距还非常大,广州城市建设不仅需要新城建设、卫星城建设这样的外延扩张,也需要进行大量的城市道路、地铁、港口、环境治理、科教文卫等基础设施的建设,在这些方面还需要进行大量的投资。从产业的发展看,广州目前的产业基础还不是很雄厚,发展后劲还不足,特别是能够带动、促进现代服务业发展的现代制造业体系还不完善和强大,因此,还需要进行大规模的产业布局,既包括产业结构的调整,如大力发展重化工业、装备制造工业、高新技术产业等生产力骨干项目,也包括进行大规模的空间布局调整,大力建设相对集中的东、南、北三大产业园区。投资驱动是当前和今后至少 10 年左右的主要驱动力量之一。

创新驱动主要包括技术创新和制度创新。一方面,创新成为新时期广州经济社会发展的驱动力量具有必要性。随着经济社会的进一步发展,无论是从技术层面看还是从制度层面看,传统的经济增长方式越来越表现出极大的局限性,能源、交通运输、土地资源、环境容量、法制体系、政策体系、宏观调控方式等,在一定程度上已经成为经济社会发展的制约因素。因此,为了保持经济的快速稳定增长,保持社会的健康发展,广州需要依赖大规模和高水平的技术创新和制度创新。要通过技术创新来节约能源,降低土地资源消耗,减少环境污染。要通过体制创新,使经济社会发展更加公平、公正、透明,提高社会效率,减少社会摩擦,增强社会稳定。另一方面,创新成为新时期广州经济社会发展的驱动力量也具有可能性。广州在过去的 20 多年中,积极实施市场经济导向的体制改革和“科教兴市”战略,在科技发展和体制革新方面,取得了显著的成就。技术的进步和体制的变革,极大地促进了广州经济社会的发展。从经济技术层面看,广州的科技、教育基础进一步得到了加强;高新技术产业无论从规模和水平看,已经具备了相当的基础;传统产业,特别是对科技吸纳容量巨大的重化工业、装备制造业,有了长足的发展,这些都为更高水平上的技术创新奠定了基础。从制度层面上看,广州是先行改革开放的地区,也是进行综合性改革试点的城市,市场经济体制的成熟程度在全国处于先进水平,这为体制的进一步创新打下了良好的基础。

决定广州新时期经济社会发展阶段基本特征的外部因素包括:其一,中国已经进入重化工业发展阶段的事实,决定了广州这一华南地区最大的中心城市,必须在自己具有相对优势的基础上,继续推进重化工业的进程。其二,中国正处于走新型工业化道路阶段的事实,决定了广州必须注重转变增长方式,必须注重发展高新技术产业,实施以信息化带动工业化,以工业化促进信息化的战略;必须发展节约型经济和循环型经济,走高新技术产业、资金与技术密集型的重化工业产业和传统优势工业并举的新型工业化道路。其三,中国正处于城市化快速发展阶段的事实,决定了广州必须从城市发展战略上考虑走向 1 000 万以上人口级别的特大城市,和以广州为核心“广州大都市圈”的必然性。其四,珠江三角洲将要发展成为世界级的制造业中心和正处于结构转换阶段的事实,决定广州要发展能为周围区域进行产业配套的基础性重化工业(原材料工业、机械装备制造业等)和相关服务业。其五,泛珠三角区域合作进展顺利的趋势,决定广州必须要借机扩大城市腹地,努力将广州建设成为泛珠三角最重要的核心城市之一。其六,中国加强同东南亚合作的战略趋势,决定广州必须加强同东南亚国家的联系与合作,使广州成为中国同东南亚联系的核心城市、前沿阵地。

新时期广州经济社会发展所处阶段的基本特征可以归纳为:第一,从发展战略看,广州将不仅要成为珠江三角洲和华南地区的中心城市,也要成为泛珠三角最重要的核心城市之一,成为对东南亚有重要影响的现代化大都市。第二,从产业发展看,广州还处于需要继续发展重化工业和机械装备工业,继续提升传统优势产业和大力发展高新技术产业阶段。第三,从城市建设看,广州还处于需要大规模地进行城市的外延扩展和提高城市内涵并举阶段。因此,还需要大规模外延扩张,以适应城市新的空间布局 and 城市的预期规模拓展。

2. 新时期广州经济社会发展阶段的划分及其主要战略取向

根据上述分析,以及结合前面对广州今后发展所面临的环境、机遇和挑战的判断,从“十一五”规划到 2020 年这 15 年间,是广州经济社会发展经济起飞阶段结束后的持续稳定发展阶段时期。这一时期

的经济社会总体发展水平,将进入国际发达行列,作为区域性现代化大都市的基本功能基本形成。从总体上看,这一时期大致可以划分为前5年(2006~2010年)和后10年(2011~2020年)两个不同的战略阶段。

(1) 第一阶段(2006~2010年)——现代化大都市建设的奠基阶段。这一阶段,也即“十一五”阶段的主要任务是围绕把广州建设成为现代化大都市的宏伟目标,在改革开放25年来,特别是近10年来发展成就的基础上,继续完善城市建设和产业建设的基本布局,为现代化大都市建设奠定基础。这一阶段的基本发展战略取向是:城市规划布局组团化与生态化,在城市规划布局方面,广州要以南沙开发和中心镇(卫星城)建设为重点,将广州布局成为一个组团化与生态化的、倚山滨江临海的、田园风光式的现代化大都市。城市基础设施配套化与网络化,在城市基础设施建设方面,广州要结合“2010年亚运会”,继续在城市交通、环境保护,以及文化、科技、教育、卫生、体育等基础设施建设方面,加大投资力度,使之配套化和网络化。城市产业结构重型化与高科技,在产业结构调整方面,广州要继续推进重化工业和高新技术产业的发展,使广州的产业结构实现重型化与高科技化,为今后广州产业结构的更加高级化奠定基础。服务业始终是广州国民经济的重要组成部分,而且壮大服务业也是广州产业结构的演进方向,广州最终要同国际上的经济中心城市一样,成为一个区域性的服务中心城市。但是,在“十一五”规划时期,要重点地推进重化工业的发展和高新技术产业的发展。只有首先将广州建设成为国际性的制造业中心,才能成为航运中心、物流中心,才能成为金融中心,才能为服务业的大发展奠定基础。城市管理本化和制度化,要以人本化和制度化来提升城市管理的水平。所谓城市管理的人本化,是进行城市管理的理念,就是要将以人为本的观念贯彻到城市管理当中,将广州建设成为一座充满人本主义文化的城市,将广州的每一个城市社区建设成为充满人情、充满温馨、充满关爱的居住小区,要让每一个到广州来的创业者和居住者,都感到温暖。所谓城市管理的制度化,就是要在城市管理的过程中,将责任、权力、利益、监督、奖励、惩罚,以及机构、机制、程序等,上升到制度层面,要用法规、政令来进行约束。

(2) 第二阶段(2011~2020年)——全面建设现代化大都市阶段。中心城市组团化、生态化的空间布局基本完成,作为城市骨架的基础设施基本上形成配套化和网络化,作为城市发展的基础、动力和后劲的产业结构已经按照预定的阶段性发展目标实现了重型化和高科技化,作为适宜创业、适宜居住的“两个适宜”型城市重要体现的城市管理,已经基本实现人本化和制度化。在这一起始条件的基础上,依托改革开放30多年发展成就,将广州基本建设成为现代化国际大都市。这一阶段的基本发展战略取向是:城市建设内涵化——在“十一五”城市建设空间布局基本完成、城市基础设施建设基本实现配套化和网络化的基础上,城市建设从总体上由外延式扩张转向内涵式发展。城市建设内涵式发展包括两个方面的含义:第一,从城市空间来看,城市的发展不再主要是依靠空间外延的扩大,而是主要依靠在原有空间的基础上,提高空间的开发质量,提高空间的使用效率,包括对改造老城区,改造“城中村”,对新城区、中心镇(卫星城)的基础设施进行完善、配套等。第二,从城市的运行效率看,城市的效率提高不再主要是依靠外延性地扩张基础设施,而是主要靠提高管理水平来提高基础设施和公共服务设施的利用效率等等。当然,对于一个特大型中心城市来说,走内涵式城市建设道路,并不意味着完全停止外延式扩张,并不意味着不需要进行新的城市基础设施建设。如中心镇(卫星城)的建设、广州新城、地铁网络的建设,并不是在一个五年规划内就可以完成的。只是相对而言,大规模地投资城市建设,城市空间大规模地扩张,暂时告一段落。这也是城市发展的一般规律。

产业结构服务化——到2010年以后,广州将进入服务业大发展的黄金时期。这是产业结构演变的一般规律。广州现代重化工业、机械装备工业和高新技术产业的大发展,以及珠江三角洲制造业的大发展,构成了广州服务业发展的坚实基础。这一时期广州将大力发展贸易、物流、会展、金融、保险、信息、咨询、专业服务,以及教育、科技、文化等服务业。在这一阶段(2011~2020年),广州的传统产业和高新技术产业,仍然将有广阔的发展空间,也仍然是广州中心城市的辐射、带动功能的基本体现。尽管制造业占国民经济的相对比重会大幅下降,但其绝对量会保持上升,而且仍然是城市发展的基础动力。特别是低耗高效的高新技术产业,将还有更加广阔的发展空间。

城市发展国际化——建设在国际上有强大影响力的现代化大都市,是广州的发展目标。从2010年

~2020年时期,在经济全球化的大背景下,在广州的城市基础设施基本配套(如国际机场、国际港口、国际会展中心等),国际性制造业布局基本完成(如国际性汽车制造基地、国际性造船基地等)的前提下,广州应全面推进国际化大都市的建设,包括全面建设国际一流的国际航空港和国际海港,利用国际航线将广州与世界各大城市紧密联系起来;吸引世界主要的跨国公司、跨国财团和国际机构的总部、地区总部或代表机构进驻广州;吸引更多的国际性会议与展览在广州召开;吸引世界各国的优秀人才来广州求学、就业、创业甚至移民于广州,容纳世界各种先进文化扎根与发展等等。

(二) 总体发展思路与目标

“十一五”规划时期,广州经济社会发展的总体思路与战略目标是:以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导,全面落实科学发展观,紧紧抓住新时期的重要战略机遇,以调整经济结构和转变经济增长方式为主线,全面提升中心城市综合竞争力。要通过优化城市空间布局,完善城市基础设施,营造城市生态环境,提高城市管理水平和城市文化生产力,全力建设适宜创业发展、适宜生活居住的和谐广州。要通过创新经济体制,优化经济结构,推动科技进步,走新型工业化道路和建设生产力骨干项目,努力营造高新技术产业、传统产业和服务业协调发展、辐射功能强大的活力广州。要通过全市人民在物质文明、政治文明和精神文明三大领域里坚持不懈的努力,将广州精心打造成为经济中心、文化名城、山水之都。为到2020年将广州建设成为带动全省,辐射华南,影响东南亚的现代化大都市奠定坚实的基础。

为了实现上述总体发展思路与战略目标,必须按照科学发展观关于“五个统筹”的要求,通过实行五大核心措施来推动广州经济社会的整体协调发展:①以推进农村“三化”为核心统筹广州城乡协调发展。科学发展观首先要求城乡协调发展。农村、农业、农民问题依然在广州国民经济中占有重要地位。由于历史和体制的原因,今天的广州仍然存在经济社会发展的二元结构现象。没有农村、农业的现代化,就不可能有广州真正的现代化。“三农”问题不解决,就不可能将广州建设成为现代化国际大都市。广州“三农”的现状,必须加快农村、农业的发展,实现城市与乡村的协调发展。而要实现城乡协调发展,就必须实施农村“三化”战略——农村工业化、农村城市化和农业产业化。②以加速“南拓、北优、东进、西联”为核心统筹广州区域协调发展。广州制定的“南拓、北优、东进、西联”战略规划,体现了广州各个区域的区位优势和资源禀赋:第一,广州的南部地区有着优良的发展条件,适宜广州城市居住区与产业发展区的向南开拓。第二,广州的东部地区处于珠江东岸的“黄金经济走廊”,交通发达,产业集聚,是新时期广州城市产业集聚扩展的理想之地。第三,广州的北部地区是重要水资源保护区、城郊农业区、城市生态平衡区,也是广州的国际航空港所在地,是铁路运输、公路运输条件优越的区域。第四,广州的西部地区直接与佛山相连。是广州与佛山联手建设广佛都市圈的主要地缘体现。因此,实施这一规划,就将实现广州区域的整体协调发展。③以坚持“三个文明”建设并举为核心统筹广州经济与社会协调发展。经济与社会协调发展是以人为本的科学发展观的重要内容,也是建设全面小康社会的基本要求。一个健康发展的社会,必须是经济与社会协调发展。“三个文明建设”即物质文明建设、精神文明建设与政治文明建设。广州要建设现代化大都市,就必须以“三个文明”建设并举为核心统筹广州经济与社会协调发展。④以坚持“可持续发展”为核心统筹广州人与自然和谐发展。科学发展观要求统筹人与自然的和谐发展。党的十六届四中全会也提出了建立和谐社会的新任务和新目标。人与自然和谐发展是和谐社会的重要内容之一。1999年广州提出了“两个适宜”的城市建设目标,这一目标本身就包含了人与自然和谐发展的内容。在“十五”期初,广州就提出把“可持续发展”作为城市发展的战略之一。在新时期,广州要继续坚持可持续发展战略,追求人与自然在更高水平的和谐发展。包括要高度重视新技术的研发和使用,通过经济活动的整体技术进步提高资源利用率,减少物质消耗;要按照“食物链”原理,探索建立循环经济;要有符合生态规律的城市设计;要引导居民的生活方式朝着有利于可持续发展的方向转变等。⑤以实施“双源并进”为核心统筹广州依托本土资源与扩大对外开放。相对外源发展战略而言,内源发展战略有如下特征:一是更能够充分发挥本土的各种资源优势,因而具有较强的自主性和抗波动的能力。二是当后发国家和地区成功地实行了外源发展战略,并积累了相当的发展能量之后,如何在经济社会发展中实施内源发展战略就显得更为重要。三是内源发展与外源发展两种战略可以同时并存。四是内源发展与外源发展两种战略可以相互促进。在“十一五”规划时期,

广州要着力实行“双源并进”战略，也即既要继续发挥对外开放的优势，进一步提升外源性经济，也要积极拓展内源性经济。在发展外源性经济方面，要注重质量，要考察所引进的外资对本地产业结构的提升、对本地企业的带动等方面的作用，要把发展外源性经济的落脚点放在促进内源性经济上。最终达到以“双源并进”战略来统筹广州依托本土资源和扩大对外开放。

（三）发展目标

1. 城市国际化目标

城市国际化目标就是要使广州成为在国际上有较高知名度、在亚洲有重要影响力的现代化国际大都市。2010年，进驻广州的跨国公司数量要有较大增长。国际金融机构要明显增多。国际贸易量要大幅度增长。经济国际化程度要明显提高。2020年，进驻广州的跨国公司总部或分支机构数量要显著增长。广州作为重要的国际制造业城市、重要的国际交通运输枢纽城市、国际会议展览中心城市、国际旅游城市要基本建成。

2. 城市综合经济实力目标

城市综合经济实力目标就是要使国民经济保持快速稳定发展，城市综合经济实力不断提高，广州作为全国三大经济中心城市之一的地位进一步巩固。2010年，广州的GDP总量达到8000亿元以上，人均GDP达到约1万美元。到2020年，广州的GDP总量达到20000亿元以上，人均GDP达到约2万美元。“十一五”时期，广州“总部经济”要有显著发展。到2020年，广州要成为珠江三角洲、泛珠三角经济区甚至全国的企业总部或地区总部的重要基地。国内的重要金融机构的总部或地区机构，要绝大多数进驻广州。广州要成为立足华南、影响全国的企业决策中心、指挥中心、财务中心、资金调度中心。

3. 城市产业竞争力目标

城市产业竞争力目标就是要使广州成为在亚洲有重要影响力的国际制造业和国际服务业基地城市。到2010年，要基本完成现代重化工业体系布局。要把广州建设成为华南的汽车产业基地（生产、销售、服务），成为国内重要的汽车制造基地之一。到2020年广州成为国内重要的并在国际上有重要影响力的机械装备和汽车制造的研发基地和制造基地之一。到2010年，广州要成为国内重要的高新技术产业基地。到2020年，广州在科教兴市战略的支持下，要成为国内重要的高新技术研发基地之一。到2010年，要基本完成广州传统产业主要行业的主要企业的改造升级，高新技术要得到广泛应用。到2010年，要基本形成农业产业化框架，土地集中、集约使用要普遍推广。到2020年，要形成现代化的、都市型的农业体系。到2010年，在工业高速发展和CEPA的推动下，广州的商贸、物流、金融、会展、旅游、专业服务要有较大发展。到2020年，广州的现代服务业要处于国内领先行列，要成为国内服务业最发达的中心城市之一。广州要成为泛珠三角主要的商贸中心、物流中心、金融中心、旅游中心和专业服务中心。

4. 城市建设与管理目标

城市建设与管理目标就是要使广州城市建设布局实现组团化、生态化、网络化，城市管理实现人本化、制度化，基本建成“两个适宜”型城市。到2010年，基本完成城市“组团式”发展规划建设。卫星城（中心镇）建设要大见成效，南沙新区要初成规模。到2020年，完成10个左右卫星城（中心镇）建设，广州新城要初成规模。到2010年，完成地铁网的主要干线，总线路长达250公里左右。完成城市的港口基本设施、教育、科技、文化、体育和环境保护等主要基础设施配套。到2020年，基本完成地铁远景规划建设。建成南沙深水港等。到2010年，基本实现“青山、绿地”和“蓝天、碧水”计划，基本建成“山水之都”。城市管理方面，到2010年，要建立起广州城市管理的法律法规体系和有效的体制和机制。城市管理要达到国内先进水平。

5. 市场经济体制建设目标

政府管理高效廉洁，国有资产战略调整全面完成，市场中介组织健全发达，社会主义市场经济体制框架基本建成。到2010年，政府各项职能转变和制度创新要大见成效，到2020年，要形成一个与市场经济发展相适应、与国际接轨的高效政府。到2010年，基本完成国有资产战略调整和国有企业改革任务。到2010年，基本完成市政、园林、环境卫生，以及城市自来水、燃气生产与供应等城市公共服务基础设施方面的市场化、社会化改革。“十一五”时期民营经济要有显著发展。到2020年前，民营经济

要成为广州经济发展的主体力量。“十一五”时期要积极推进社会中介体系和信用体系建设。到2020年前，全面建设与国际接轨，与现代化大都市相适应的社会中介体系和信用体系。

6. 人民福利目标

人民福利目标就是要建立就业促进机制、社会保障网络、扩大公共服务，使人民生活水平和福利水平显著提高。要建立起成熟的就业促进机制，提高就业水平。要保证广州的就业在总体上处于全国的先进水平。“十一五”时期要确保居民实际可支配收入增长同步于或高于经济增长。各项社会公共服务事业要有较大的发展。要随着综合经济实力的增强，不断提高政府公共服务事业的支出比例，改善公共服务事业的服务质量。到2020年，公共服务事业要达到国际先进水平。“十一五”时期要大力推进社会保障网络的建设。到2020年前，要建成统一的、协调的、覆盖全社会的社会保障网络。

7. 社会发展目标

社会发展目标是：“民主、法制、教育、科学、文化、体育、公益”深入人心，经济社会全面协调发展，社会发展活力不断增强，建成一个繁荣和谐的广州。以人为本的发展观深入到各项工作中。全体市民的基本素质（包括现代道德价值观、现代科技知识、现代文化艺术知识、现代交通意识、现代环保意识、现代综合身体素质等）显著提高。政治文明和精神文明有明显进步。民主法制建设有重大进展。到2020年，广州要成为我国著名的教育之城、科技之城、文化之城。

（四）实施重点

（1）推进以中心镇（卫星城）建设为重点的城市新体系建设。建设中心镇是构建广州中心城市新体系的关键环节，是培育广州中心城市新的增长点和发展极，也是改变广州二元经济结构的最有效途径。

（2）完善以道路交通、环境保护为代表的城市基础设施建设。由于广州是处于城市发展的猛烈扩张期，城市的基础设施始终面临巨大的压力。一是已经开始建设的基础设施有许多方面还没有配套化和网络化。二是还急需建设一些新的城市基础设施。三是规划建设的南沙新区、广州新城和10多个中心镇（卫星城），将需要一大批新的交通和环境治理的基础设施。总之，基础设施建设仍然是“十一五”规划时期广州经济社会发展的重点领域。

（3）强化建设以南沙、东部、花都汽车城为代表的优势产业园区。广州要实现工业发展的预定目标，必须规划建设若干个在国际国内有较大影响的优势工业园区：如广州东部工业园区群、南沙开发区工业园区群、花都区工业园区群。

（4）继续大力推进重大生产力骨干项目建设，提升产业竞争力。广州目前所发展的战略性产业都将面临激烈的市场竞争。为了应对这种竞争，广州唯一的对策就是提升产业的竞争力。一方面，要继续紧紧抓住国际产业转移的战略机遇，通过与国际知名跨国公司合作，引进若干个大型骨干项目，特别是电子信息、生物医药、新材料等高新技术产业和机械装备、石油化工等重化工业的骨干项目，壮大广州的支柱产业的阵容。另一方面，要对现有的骨干项目，通过壮大企业规模、推进技术创新、降低生产经营成本等手段，提升产业竞争力。

（5）大力拓展以民营经济为代表的内源性经济。拓展内源性经济是广州增强发展后劲，保持长期稳定增长，提高抗风险、抗波动能力的一项战略性措施。拓展内源性经济的本质是要开发本土资源，弘扬本土文化，包括培育本土优势企业，培育本土名牌产品，提高本土研究开发能力，开发本土市场等。而发展民营经济，则是当前拓展内源性经济的主要内容。与发达的地区比较，广州民营经济的发展还有不小的差距，主要表现为企业规模小，管理水平比较落后、企业创新能力比较差等方面。如果广州民营经济的发展不能有一个大的突破性发展，就会影响广州在新时期里的快速、稳定发展。

（6）促进以教育、文化、医疗卫生、社会保障为重点的社会事业的发展。经济与社会的协调发展，是科学发展观的基本内容之一。经济发展是社会事业发展的基础，但社会事业的发展是经济发展的目的，也将从根本上保障经济的长期健康发展。广州的社会事业发展有长足的进步，但与现代化的目标相比，还有较大的差距。上学难、看病难、文化与体育基础设施缺乏、社会保障网络还不完善等问题，已经影响和制约着整个经济社会的发展。要通过加大投资和相关制度的创新，促进以教育、文化、医疗卫生、社会保障为重点的社会事业的发展。

（7）全面提高城市管理水平。首先，全面提高城市管理水平是广州建设“适宜创业、适宜居住”的

和谐社会的关键环节。其次，城市管理水平的全面提高是衡量现代化大都市的重要尺度。再次，全面提高城市管理水平是经济社会持续、健康发展的有力保障。在新时期，随着城市建设和经济发展在结构、布局上的战略大调整的推进，对城市管理也提出了更高的要求。因此，为保证经济社会发展预期目标的实现，全面提高城市管理水平显得非常重要。

三、实现广州新时期经济社会发展预期目标的战略保障措施

(一) 城市腹地保障——积极参与推进大珠三角资源整合和泛珠三角经济区发展，大力拓展广州中心城市腹地

以珠三角、大珠三角资源整合为契机，推进区域发展的一体化进程，包括深化新时期穗、港、澳的基础设施合作、服务业合作、高新技术合作、金融合作等，为建设复合型的、世界级的国际经济中心城市圈而努力。积极推进珠三角“一小时经济圈”建设，努力将广州拓展为“大广州都市圈”。加快建设“广佛都市圈”。营造珠三角产业生态圈。以建设泛珠三角为契机，加强泛珠三角省会城市合作，建设泛珠三角城市圈，将广州建设成为泛珠三角的中心城市之一，包括开展社会资源合作、产业资源合作、金融资源合作、人力资源合作、自然资源合作等。

(二) 优势区域保障——继续调整城市发展空间布局和产业布局，培育有竞争力的优势区域

深化区域发展规划，包括发挥各区的优势，进一步明确各区的发展定位；逐步实现人口、产业向东南部集中；培育具有强大竞争力优势区域等。注重区域产业的集群化发展，包括利用汽车制造、石油化工、造船等产业链条长的特点，发展纵向产业联系的企业群和利用精细化工、电子信息、生物医药、软件制造等产业容易扎堆的特点，发展横向集群型企业群。

(三) 基础设施保障建设结合 2010 年“亚运会”，继续强化城市基础设施

深化城市基础设施规划，包括结合 2010 亚运会，做好城市重要基础设施规划，深化基础设施的配套化和网络化规划。开放城市基础设施建设投资领域，多渠道筹集建设资金，包括开放城市基础设施建设投资领域，创新多渠道筹集建设资金的方式。

(四) 城市管理保障不断提高城市管理水平，创造和美化“两个适宜”的人居环境

在继续改革和完善城市管理体制和管理机制的同时，进行城市管理手段的探索和创新。因地制宜，分类对待，建立和完善居住区管理模式，包括标准型居住小区的管理、老城居住区的管理、城中村的管理。加强对城市重点区域和重点领域管理，包括建设施工的管理、市场秩序的管理、社会治安的管理、交通秩序的管理。加强对应急事件的管理能力建设。要利用先进技术，尤其是信息技术，提高城市管理效率。建立和完善城市管理法规体系，提高依法管理城市的水平

(五) 城乡协调保障——大力推进中心镇（卫星城）建设，有效加快农村“三化”进程

从长远看，大力推进中心镇（卫星城）建设，是消除广州经济社会发展中的二元结构现象，解决“三农”问题和城乡发展不协调问题的关键，是实现农村“三化”（工业化、城市化、农业产业化）的有效结合点。要从如下几方面推进中心镇（卫星城）建设：制定发展战略，明确发展定位；利用行政区划的力量推动中心镇发展；用科学和超前的规划引导和规范中心镇的建设；灵活运用与中心镇建设相关的各种政策；充实管理权限与理顺利益关系。

(六) 发展动力保障——促进高新技术产业、传统产业和服务业三大产业的协调发展，增强中心城市发展动力和发展后劲

提高支柱产业骨干项目的规模竞争力，主动引进国际一流的跨国公司进驻广州，并通过横向集群和纵向集群，形成产业配套，降低生产成本，壮大汽车制造、石油化工、钢铁、造船、电子信息等支柱产业骨干项目的规模竞争力。加强高新技术向传统产业的渗透，提高传统产业产品的技术含量。重视逐步培育支柱产业技术的研究开发能力，包括注重引进跨国公司的研究开发机构进入广州，提升本地研究开发实力。要将逐步培育更多本土企业进入支柱产业作为一项战略工程来抓。要重视本土名牌工业产品的培育。加强同香港服务业的合作，结合支柱产业的发展，推动国际航运、国际会展、国际物流、国际

金融、专业服务现代高端服务业的发展。以建设现代都市农业圈为目标，结合都市生态保护带的建设，继续大力发展“绿色食品”产业和旅游观光农业。

（七）对外开放保障——提升外源性经济水平，加快广州经济国际化进程

逐步使经济社会运行全面与国际接轨。要大量增加广州的国际经济文化交流流量，推进建设国际性移民城市，积极培育国际金融和国际贸易人才，主动承接国际产业转移，加强同东南亚国家、独联体国家的贸易往来，并逐步实行“走出去”战略。

（八）本土资源保障——进一步拓展内源性经济，促进民营经济大发展

发展民营经济就是内源性经济发展的主要表现形式。要采取优化民营经济的发展环境，帮助民营企业提高和培育核心竞争力，引导民营企业提高管理水平，培育本土优秀企业家等措施促进民营经济的发展。

（九）制度创新保障——完善市场经济体制，为经济社会发展提供制度保证

促进政府机构、职能的改革与转换，加快国有资产战略性调整的步伐，加强适应市场经济体制的法制建设，加强与市场经济相适应的中介组织、信用体系的建设，推进公共服务行业的社会化、市场化改革。

（十）人力资源保障——做好人才发展规划，建立人才激励机制，建设广州人才高地

同步制定人才发展规划；建立适应市场竞争的分配和激励机制；改进和完善人才评聘任用机制；建立和完善市场化的人才竞争机制。

（十一）文化品位保障——整合历史文化资源，弘扬岭南文化特色，推进文化经济融合，提升城市文化品位

整合广州历史文化资源，弘扬岭南文化特色；重视城市环境文化建设；要推进文化与经济的融合，包括大力发展文化含量高的新兴产业，倡导提升企业及其产品的文化品位；要推进文化体制改革，壮大文化产业，包括建立有利于资源优化配置的大文化管理体制，确保政府财政对文化事业的投入，积极推进国有文化企业的改革，加快民营文化企业的发展。

（十二）社会安全保障——加快推进社会保障体系的建设，形成改革与发展的社会安全网络

逐步增加政府支出中用于社会保障开支的比重。以混合所有制、非公有制为重点，强化扩大社会保险面。采取有效措施完善农村社会保障制度。建立起政府机关、事业单位、企业相互衔接的社会保障体系，便于人才流动。解决进城务工的农民在工伤、大病医疗方面的社会保障问题。做好与社会保障关系密切的其他配套工作。

附表

中外大城市现代化指标对照表

指标类别	指标项	国际城市	中国城市	指标类别	指标项	国际城市	中国城市
经济类	人均 GNP	2 万美元	5000 美元	科技类	每万人拥有科技人员数	200 人	500 人
	第三产业占 GNP 比重	70%	50%~55%		科技进步对经济的贡献率	70%	55%
	高新技术产品占工业总产值比重	70%	20%~25%		每年市级科技经费占预算内财政支出比重	5%	2% (广州)
社会类	恩格尔系数	<15%	<25%		技术开发费用占企业销售收入的比重	5%	2.5%
	每万人拥有医生数	50 人	13 人左右		拥有自主知识产权的高新技术产品产值占全市高新技术产品产值比重	80%	
	婴儿死亡率	低于 0.7%	目前为 13%~15%	居住类	人均居住面积	30 平方米	15~20 平方米
	人口平均寿命	75 岁	72~75 岁		每万人轿车拥有量	400 辆	1 500 辆 (武汉)
	社会保险覆盖率	95%	95%		每万人商业服务网点	700 个	
文化类	文化支出占生活支出	40%		基础设施类	人均道路面积	25 平方米	10 平方米 (广州)
	人均图书占有量	30 本	20 本 (深圳)		燃气普及率	100%	
	家庭彩色电视机普及率	100%			人均生活用水	400 升/日	300 升/日 (深圳)
	电话普及率	90%	50% (深圳)		人均生活用电	2500 千瓦时/年	500 千瓦时/年
	家庭电脑普及率	50%	20 部/每百人 (武汉)		人均绿地面积	30 平方米	10 平方米
	家庭上网率	30%	500 户/每万人 (武汉)		人均公园面积	20 平方米	
教育类	人口文盲率	低于 3%		环境类	二氧化碳年日均程度	低于 0.006 毫克/立方米	
	劳动力文化指数	15 年以上	12 年以上 (深圳)		悬浮物年日均程度	低于 0.006 毫克/立方米	
	青年人受高等教育比重	70%			污水排放处理达标率	100%	95%
	12 年义务教育普及率	100%			建筑物平均密度	低于 100 米	
	教育投入占 GNP 比重	5%	5%		无氟冰箱、空调使用率	100%	
					住宅小区园林化率	80%	30%~35%

参考文献

- [1] Arehur O' Sullivan. Urban Economics. Fourth Edition. Mc Graw - Hill Education, 2000
- [2] Hussein Abaza. The Use and Application of Economic Instruments for Environmental Management and Sustainable Development. Nairobi; UNEP, 1994
- [3] Hanson J. Policy Instruments for Pollution Control in Developing Countries. Bekkestus, 1995
- [4] Baumol W, Oates W. The Theory of Environmental Policy. Second Edition. Cambridge University Press, 1998
- [5] Illeris, Sven, 1993. "An Inductive Theory of Region Development", Papers in Regional Science, 72 (2)
- [6] Porter, M.E. 1990. The competitive advantage of nations, New York: Basic Books.
- [7] Stohr and Taylor (eds), 1981. Development from Above or Below? The Dialectics of Regional Planning in Developing Countries, London: Wiley
- [8] Webster, Andrew, 1990. An introduction to the sociology of development, London: Macmillan.
- [9] Dicken, Peter. Global Shift. Patti Chapman Publishing Ltd, 1998
- [10] Krugman, P. History and industry location. The case Of the US manufacturing belt. American Economic Review, 1990
- [11] Common M.S, Sustainability and Policy: Limit Co economics, Cambridge University Press, 1995
- [12] OECD: Environmental indicators, Paris, 1994
- [13] Myrdal, C. 1957, Economic Theory and Underdeveloped Regions. London: Duckworth.
- [14] Kaldor, N. 1970, The case for Regional Policies. Scottish Journal of Political Economy
- [15] Friedmann, J. 1996, Regional Policy: A Case Study of Venezuela, MIT Press.
- [16] North, D.C, 1955, location theory and regional economic growth, Journal of Political Economy 63, June.
- [17] 李立辉等. 区域产业集群与工业化反梯度推移. 北京: 经济科学出版社, 2005
- [18] 陈秀山. 区域经济理论. 北京: 商务印书馆, 2003
- [19] 罗勇. 区域经济可持续发展. 北京: 化学工业出版社, 2005
- [20] 姜杰等. 城市竞争力. 济南: 山东人民出版社, 2003
- [21] 周振华等. 世界城市——国际经验与上海发展. 上海: 上海社会科学院出版社, 2004
- [22] 孙久文. 区域经济规划. 北京: 商务印书馆, 2004
- [23] 王爱国. 现代都市土地新论. 上海: 上海三联书店, 2003
- [24] 姚士谋. 区域与城市发展论. 合肥: 中国科学技术大学出版社, 2004
- [25] 张晓山. 小城镇与区域一体化. 太原: 山西人民出版社, 2002
- [26] 尹继佐. 世界城市与创新城市——西方国家的理论与实践. 上海: 上海社会科学院出版社, 2003
- [27] 陈光庭. 从观念到行动——外国城市可持续发展研究. 北京: 世界知识出版社, 2002
- [28] 刘力. 城市与区域的可持续发展: 原理·评价与设计. 广州: 中山大学出版社, 2004
- [29] 尹继佐. 文化发展与国际大都市建设: 2003年上海文化发展蓝皮书. 上海: 上海社会科学院出版社, 2002
- [30] 陈立旭. 都市文化与都市精神——中外城市文化比较. 南京: 东南大学出版社, 2002
- [31] 倪鹏飞. 中国城市竞争力理论研究与实证分析. 北京: 中国经济出版社, 2001
- [32] 史忠良. 产业经济学. 北京: 经济管理出版社, 1998
- [33] 汪斌. 全球化浪潮中当代产业结构的国际化研究——以国际区域为新切入点. 北京: 中国社会科学出版社, 2004
- [34] 夏雨. 都市型工业导向基地建设——上海的探索与实践. 上海: 上海财经大学出版社, 2002
- [35] 傅崇兰. 城乡统筹发展研究. 北京: 新华出版社, 2005
- [36] 姜长云. "三农"问题的多维透视. 太原: 山西经济出版社, 2004
- [37] 赵黎明等. 城市创新系统. 天津: 天津大学出版社, 2005
- [38] 陈泽明. 区域合作通论——理论·战略·行动. 上海: 复旦大学出版社, 2005
- [39] 顾作义. 广东精神文明创建之路. 广州: 广州出版社, 2002
- [40] 冉光 and. 金融产业可持续发展理论研究. 北京: 商务印书馆, 2004
- [41] 宋子和等. "珠三角"跨世纪经济国际化探索. 广州: 广东高等教育出版社, 1999
- [42] 陈□等. 空间组织与城市物流——供应链管理环境下的新透视. 北京: 新华出版社, 2005
- [43] 广州乡镇经济发展研究汇编. 面向未来的广州乡村经济与城镇发展. 广州: 广东经济出版社, 2002

- [44] 顾朝林等. 经济全球化与中国城市发展. 北京: 商务印书馆, 1999
- [45] 丰子义. 树立和落实科学发展观专辑. 北京: 中国人民大学出版社, 2005
- [46] 曼纽尔·卡斯特. 网络社会的崛起. 北京: 社会科学文献出版社, 2001
- [47] 张鸿雁. 城市形象与城市文化资本论——中外城市形象比较的社会学研究. 南京: 东南大学出版社, 2002
- [48] 郑积源. 跨世纪科技与社会可持续发展. 北京: 人民出版社, 1998
- [49] 罗肇鸿. 高科技与产业结构升级. 上海: 上海远东出版社, 1998
- [50] 谷兴荣等. 高新技术产业与发展中地区跨越式发展. 北京: 经济科学出版社, 2005
- [51] 张德扬. 广东统筹城乡发展研究. 北京: 中国农业出版社, 2005
- [52] 葛新权. 知识与可持续发展. 北京: 社会科学文献出版社, 1999
- [53] 李婉萍. 工业园区的竞争力分析. 北京: 中国纺织出版社, 2005
- [54] 蔡齐祥. 跨世纪的广东科学技术. 广州: 广东高等教育出版社, 2000
- [55] 刘志迎. 高新技术及其产业化的10大特性. 深圳: 海天出版社, 2002
- [56] 路平等. 跨世纪的广东工业. 广州: 广东高等教育出版社, 1999
- [57] 徐康宁. 文明与繁荣——中外城市经济发展环境比较研究. 南京: 东南大学出版社, 2002
- [58] 刘平洋. 中国产业国际竞争力分析. 北京: 经济管理出版社, 2003
- [59] 周振华. 现代服务业发展研究. 上海: 上海社会科学院出版社, 2005
- [60] 王燕梅. 城市创业能力. 北京: 中国经济出版社, 2005
- [61] 李青等. 区域创新视角下的产业发展: 理论与案例研究. 北京: 商务印书馆, 2004
- [62] 陈建华. 2004~2005年广州社会形势分析与预测. 广州: 广州出版社, 2004
- [63] 陆学艺. “三农”新论——当前中国农业、农民问题研究. 北京: 社会科学文献出版社, 2005
- [64] 刘国光. 2004年: 中国经济形势分析与预测. 北京: 社会科学文献出版社, 2002
- [65] 王晓云. 读懂浦东: 浦东十五年开发记略. 上海: 上海人民出版社, 2005
- [66] 方在农. 科技进步与科技创新研究. 北京: 人民出版社, 2003
- [67] 王缉慈. 创新的空间: 企业集群与区域发展. 北京: 北京大学出版社, 2001
- [68] 赵国鸿. 论中国新型工业化道路. 北京: 人民出版社, 2005
- [69] 朱文晖. 走向竞合——珠三角与长三角经济发展比较. 北京: 清华大学出版社, 2003
- [70] 凌耀初. 中国县域经济发展战略. 上海: 学林出版社, 2005
- [71] 陈秀山. 区域经济理论. 北京: 商务印书馆, 2003
- [72] 胡军. CEPA与“泛珠三角”发展战略. 北京: 经济科学出版社, 2005
- [73] 储东涛. 区域经济学通论. 北京: 人民出版社, 2003
- [74] 冯云廷. 城市经济学. 大连: 东北财经大学出版社, 2005
- [75] [美] 迈克尔·波特 (Michael porter). 国家竞争优势. 北京: 北京出版社, 2002
- [76] 经济合作与发展组织. 创新集群: 国家创新体系的推动力. 北京: 科学技术文献出版社, 2005
- [77] 江世银. 区域产业结构调整与主导产业选择研究. 上海: 上海人民出版社, 2004
- [78] 克利斯·弗里曼, 罗克·苏特. 工业创新经济学. 北京: 北京大学出版社, 2004
- [79] 苏东水. 产业经济学. 北京: 高等教育出版社, 2005
- [80] 周金堂. 国家背景下的工业化与县域经济发展. 北京: 经济管理出版社, 2005
- [81] 金 碚. 新编工业经济学. 北京: 经济管理出版社, 2005
- [82] 魏礼群. 走新型工业化道路. 北京: 人民出版社, 2002
- [83] 刘国光等. 社会主义市场经济概论. 北京: 人民出版社, 2002
- [84] 陈佳贵. 统筹城乡经济社会发展. 中国社会科学院院报, 2003
- [85] 周金堂. 县域经济——双重挑战下的抉择. 北京: 新华出版社, 2000
- [86] [美] 克利斯多弗·R. 托马斯·莫瑞斯. 管理经济学. 北京: 机械工业出版社, 2002
- [87] 于光远. 经济学大辞典. 北京: 经济科学出版社, 2002
- [88] 王岳平. 中国工业结构调整与升级: 理论、实证和政策. 北京: 中国计划出版社, 2001
- [89] 周天勇. 论科学发展观. 光明日报, 2004
- [90] 傅家骥等. 工业技术经济学. 北京: 清华大学出版社, 2003
- [91] 吕政. 积极促进经济增长方式转变. 人民日报, 2005
- [92] 联合国工业发展组织. 世界各国工业化概况和趋势. 中国对外翻译出版公司, 1980

- [93] [英] 克利斯·弗里曼, 罗克·苏特. 工业创新经济学. 北京: 北京大学出版社, 2004
- [94] 冯之浚等. 区域经济发展战略研究. 北京: 经济科学出版社, 2002
- [95] 林毅夫. 发展战略与经济发展. 北京: 北京大学出版社, 2004
- [96] 周其仁. 产权与制度变迁——中国改革的经验研究. 北京: 北京大学出版社, 2004
- [97] 蒋选. 宏观经济管理. 北京: 中国计划出版社, 2000
- [98] 张立群. 今年经济面临的宏观环境. 北京: □望, 2004
- [99] 刘国光等. 2005: 中国经济形势分析与预测. 北京: 社会科学文献出版社, 2004
- [100] 克拉克森, 米勒. 产业组织: 理论、证据和公共政策. 上海: 上海三联书店、上海人民出版社, 1989
- [101] 夏大慰等. 产业政策论. 上海: 复旦大学出版社, 1994
- [102] 晏智杰. 西方市场经济下的政府干预. 北京: 中国计划出版社, 1997
- [103] [美] 博多·巴托恰. 发展高技术产业政策之比较. 北京: 中国友谊出版公司, 1989
- [104] 江小涓. 经济转轨时期的产业政策. 上海: 上海三联书店、上海人民出版社, 1996
- [105] 杨伟民等. 中国的产业政策理论与实践. 北京: 中国经济出版社, 1999
- [106] [美] 吉利斯等. 发展经济学. 北京: 中国人民大学出版社, 1998
- [107] 王兴成. 知识经济. 北京: 中国经济出版社, 1999
- [108] 罗肇鸿. 高科技与产业结构升级. 上海: 上海远东出版社, 1998
- [109] 道格拉斯·C·诺斯. 经济史中的结构与变迁. 上海: 三联书店, 1991
- [110] 陈佳贵等. 中国工业现代化问题研究. 北京: 中国社会科学出版社, 2004
- [111] 张宇燕. 经济发展与制度选择. 北京: 中国人民大学出版社, 1992
- [112] 厉无畏等. 中国产业发展前沿问题. 上海: 上海人民出版社, 2003
- [113] 张今声. 国民经济管理学教程. 沈阳: 辽宁大学出版社, 1990
- [114] 张兰生等. 使用环境经济学. 北京: 清华大学出版社, 1992
- [115] 金涌等. 生态工业: 原理与应用. 北京: 高等教育出版社, 2003
- [116] 李京文. 中国区域经济教程. 南宁: 广西人民出版社, 2000
- [117] 陆大道. 区域发展用其空间结构. 北京: 中国科学院出版社, 1997
- [118] 魏后凯. 区域经济发展的新格局. 昆明: 云南人民出版社, 1995
- [119] 杨开忠. 中国区域发展研究. 北京: 海洋出版社, 1989
- [120] 杨开忠. 区域经济研究新起点. 北京: 经济管理出版社, 1991
- [121] 刘树成. 中国地区经济发展研究. 北京: 经济统计出版社, 1994
- [122] 朱传耿. 区域经济学理论分析. 呼和浩特: 内蒙古大学出版社, 1997
- [123] 程极明. 大国经济发展比较研究. 北京: 人民出版社, 1997
- [124] 徐惠蓉. 城市经济发展论. 北京: 中国商业出版社, 1996
- [125] 张金锁. 区域经济学. 天津: 天津大学出版社, 1998
- [126] 姚愉芳. 中国经济增长与可持续发展——理论、模型与应用. 北京: 社会科学文献出版社, 1998
- [127] 陆大道. 区位论与区域研究法. 北京: 科学出版社, 1984
- [128] 饶会林. 城市经济学(上、下卷). 大连: 东北财经大学出版社, 1999
- [129] 张耀辉. 区域经济理论与地区经济发展. 北京: 中国计划出版社, 1999
- [130] 冯云廷. 城市集聚经济. 大连: 东北财经大学出版社, 2000
- [131] 程连生. 中国城市投资环境分析. 地理学报, 1995
- [132] 费洪平. 中国区域经济发展. 北京: 科学出版社, 1999
- [133] 费洪平. 西方区域经济发展理论综述. 国土开发与整治, 1993
- [134] 欧俊豪. 城市综合经济实力的主成分分析. 数理统计与管理, 1999
- [135] 隆少秋. 广州市边缘区发展研究. 广州: 广东科技出版社, 2005
- [136] 隆少秋. 广州东部现代化新城区规划建设理论与实践. 广州: 广东科技出版社, 2005
- [137] 陈烈、刘复友、隆少秋等. 广州增城市域可持续发展研究. 广州: 广东科技出版社, 2005
- [138] 陈烈、刘复友、隆少秋等. 中国发达地区顺德市域可持续发展研究. 广州: 广东科技出版社, 2005