

“中国经济学发展七十年”高层论坛嘉宾主旨演讲

清华大学公共管理学院 江小涓

2019年11月17日

我就中国开放问题的研究谈四个具体问题的体会，向老师汇报，向同事请教，与同学分享。我的讲话核心就是如何研究现实问题。第一，关于前30年的建设，贴的是“闭关锁国”的标签，我认为这个标签是不恰当的。其实新中国在最早的30年当中，是以大规模引进技术设备展开的工业化过程。第二是在90年代中期的时候，在国内资金在已经过剩的情况下，国内的产业受到进口企业巨大的冲击，为什么还要引进外资？这是一段很有名的经历，我们也被扣过很多帽子，但是现在看当时我们的做法应该是对的。第三，很多人说，中国参加全球分工体系是吃亏的，造一台手机在国外卖800美金，我们只得100块人民币。第四就是内外资企业竞争，外资看上去很厉害，此时市场还能不能有效发挥作用？这四点是我亲历过的事情，我分享一下研究的体会。

第一，前30年我们并没有“闭关锁国”，整个工业化是在大规模引进基础上建立起来的。50年代的156项工程，大家可以理解，五大类工业行业，大概在前六年，3400多项新的重要产品当中，85%以上是引进技术，6个重要行业全部是引进建成的。后来到了60年代末，中苏关系出现问题之后，我们还是尽量地引进，但那时引进不了太多的大型

设备，只能引来很多中小型的设备。70年代，中国恢复了联合国的席位，中美关系改善后，立刻就制定了43亿美金的计划，我们非常迫切地希望从国外引进先进技术。只是在文革时期有一些反对引进的观点，并非主流。当然当时的引进和我们现在讲的分工是不一样的，那时只是进口替代型。但不论是进口替代还是出口，都是开放的形式，是国情不同，时代不同的表现。这张图是156项工程在全国各地的最重要的工业项目，可以说明引进项目的重要性。还有这几张，比如第一炉铁合金，还有化工厂、自己生产飞机的能力，都是引进技术。没有开放，没有引进，就没有中国的快速发展。60年代我们很难从其他地方引进，就从英国、日本引进一些我们特别需要的化工生产企业项目，这张图就是。这是70年代初期的四三方案的几个引进项目，第一台发动机项目，武钢的一米七轧机。“闭关锁国”不是主流观点和主要做法。从当时领导人的讲话可以看出，我们非常努力地想开放。但国际环境有两个阵营，所以我们只能是有偏向的开放政策，偏向于从苏联、东欧引进项目，这是当时的国际大环境决定的，不是人为可以制定的。个别时点上的非主流观点何以成为30年的标签？

其实这不是一个有什么难度或情况不清楚的问题，我的体会是一定要从一手材料出发。如果要做真正的研究，就要从一手材料出发。认真阅读当时的五年计划，重要文件，领

导人的发言、经济数据，就不会走入歧途。不要预设前提，不要想当然。还有也不要只看人们说什么，一定要看做什么，要看当时实实在在做的事情，这一点都不困难。但是到目前仍然在开放问题上讲建国前三十年“闭关锁国”，我觉得这不符合当时的事实。

第二，资金过剩时为什么还要利用外资？1997年前后，很多国内企业受到外资的冲击，经营十分困难，各方面反对外资的呼声很高，当时很多级别不低的部门领导上书高层领导，在国内资金已经过剩的情况下，不应该引进外资。有报纸上还直接以“引进一个项目，倒下一个行业”为标题，当时确实有很大的争论。1997年我们受命进行调研，调研之后发现对此既需要理论的阐释，也需要对实际进行分析。国际比较优势，不是没有才引进，而是有的时候也可以引进，也可以贸易，即比较优势理论。资金也是一个要素，而且往往是其它多种要素的流动载体。当时，国内企业的技术、人力资本、国际市场渠道、管理经验不足，有钱也不一定有竞争力。我们要的并不是国外资金，而是搭在资金上的这一系列要素。作为集合多种生产要素的载体，两者是不相同的。同时，强化竞争才能推动国有企业的改革。当时我对此有系列研究，一定程度上扭转了学术的主流观点，然后再进一步地影响了决策与舆情，后来它变成了一个重要观点，即在生产能力和资金都过剩时，内资并不能替代外资。在这个问题上，

我的体会是“三个重要”，理论背景很重要，要说明全球化不仅是为了互通有无，而是为了在更大范围内的优化配置资源。实际调研很重要，2000年我们出版了中国外商投资报告，通过对若干个行业的研究说明为什么外资和内资不一样。国际比较很重要，我们指出，英国美国是资金最充裕的大国，但是也还要引进外资，一定要理解在现代化的情况下资金是多重要素的载体。

第三是企业参与全球分工体系的收益应该如何计算？当时有很多人举很多例子，说明我们参与全球分工体系吃亏了。例如拿到的利润只占产品总值的1-2%。这个观点对经济学家、管理专家来说是不应该有的。所谓全球分工，就是生产过程是多国共同完成的，中国做最后加工装配的环节，是最后的环节，在产业链上相当部分的环节不是中国完成的。不能拿出口总额和利润来比，各自完成的部分在总产业链中是多少比例，按这个比例与利润比较才是合适的。如果中国完成的环节占全球价值链的五分之一，那么这个环节的利润就应该是总利润的五分之一，如果销售利润率是10%，那么占销售总额2%的利润率就是恰当的。当时我们做了七个案例的比较之后，觉得我们在整个产品的利润当中，得到的部分是不吃亏的。这个案例的体会是，基础理论学扎实很重要，在多环节分工生产中，拿最终产品的总价格和自己得到的利润去比较，分子分母的关系是不对的。另外是要懂产值核算，

还有就是懂分工理论，我们经常做最后加工组装，所以会看到一个产品卖价很高，但是我们所得利润很少，因为我们完成的部分在全球分工之中只是很小部分。另外，研究现实产业问题一定要全面深入立体，产品和企业调查必不可少，到多个企业去调研就会更加全面。另外，一定不能被非专业观点带偏，无论它的声音有多大，来头有多大，专业精神才是立身之本。

第四，外资企业与内资企业的竞争中市场机制能不能有效发挥作用？2000年前后，大型跨国公司急速地进入中国，五年当中500强的公司进来了400家，可以想到对中国的影响有多大。当时预测，有大型跨国公司进入的领域，国内企业将全军覆没。部委出台政策，排头兵前几名是不能合资的。我们做了若干行业的调研，举一个例子：90年代中期，全球日用品跨国巨头大规模进入我国，宝洁、联合利华、汉高和花王，它们是什么规模呢？宝洁的产值是我们国内前15家的总和的四倍，那国内企业还能生存吗？但是我们还是觉得市场有分割，我们企业有优势，没有那么不堪一击。我们对这个问题做了一个调研，这是1995年年底日用品排头兵企业合资的情况，上海制造厂、上海合成洗涤厂、上海日化，一直到沙市活力28，全部被这四家合资。合资以后，他们的控股从90%到51%，控制以后的行为也很有意思，仍然以我们的传统产品为主要市场，但不再做产品宣传，用高价做他

们的品牌。那段时间中央电视台经常播放一段广告，两盆水，放别的洗衣粉没用，放他们的洗衣粉就有用，用我们品牌的销售给他的产品做广告。当他们的产品占领市场后，又用明显高出我们同类产品的价格出售他们品牌产品，而且说是新一代产品。但是这个行业有它的特点，洗衣粉就是配方技术，没有什么技术秘密，只是消费者能不能够承担起更高的价格而已。所以外国公司一下子把价位拉到新的天花板上，给我们新的企业带来了机会。五年时间，一批新企业崛起，这张表可以看到，前十位中除了第二位的汉高和第八位的宝洁之外，剩下全部都是我们新的品牌洗衣粉。这个过程是特别有意思的产业调研的过程。我的体会是一一定要对产业发展的一般规律有深刻理解，能够理解问题可能的演进趋势。此前我做过了家电行业研究，看着我们的企业怎么与外国品牌竞争，一个一个的夺回市场。所以我非常有信心。开始做洗涤用品行业时还是外国品牌的天下，但是我们对中国市场之大容得下多家企业竞争有预期，对中国企业的竞争力是有预期。因此，做课题要下去调研，要看清各个方面，持续有耐心。后来我们的品牌上去以后，外资企业又开始降价，又拿走一些市场份额。总之这个行业产业问题研究是一个很有意义的案例。

最后总结一下，和同学们分享。我们怎么研究现实问题？第一是研究真问题，第二是真研究问题。一定要坚持科学精

神，有社会责任感，这是一个基础。所以一定要实事求是，刻苦钻研，认真学习基本理论，一定要选择好的课程和老师。要不怕吃苦查数据文献。前 30 年我查的文献数不胜数，几乎在当时能查到文件的我都进行了查阅。因为要反驳一个主流的观点，就特别地要站得住。要尽可能地调查研究，为老师做助手，感悟学术之道。我建议大家长期在几个领域浸泡，才能对问题有恰当的观察角度和直觉判断。这都是老生常谈的问题，不是做不到，而是要看愿意不愿意去做。

谢谢大家！