

再论国家竞争力的内涵及其测度体系

邹 薇

摘要: 如何在开放经济条件下增强国际竞争力和增进国民财富,这是经济学的一个恒久主题。随着新增长理论和新贸易理论的兴起,国家竞争力及其测度问题引起了国际经济学界的极大关注和激烈争议。本文在当代国际竞争的新视角下重新探讨了国家竞争力的内涵,比较研究了关于国家竞争力的测度体系。

关键词: 国家的竞争力 制度基础 测度指标体系

尽管围绕竞争力的讨论十分热烈,但是究竟什么是竞争力、特别是什么是国家的竞争力,至今仍没有一个确切的答案。人们在讨论中不时地把竞争力的本质抽象掉,或者把它与诸如经济增长速度、净出口额、外汇储备额、国际市场占有份额、资本输出额等具体指标等同,以致就像经济学中的许多重要概念一样,竞争力有一种被滥用的倾向。作者曾经就中国的国际竞争力问题进行过具体研究。随着国际竞争格局的变化,我们认为对于国家的竞争力问题的理论探讨尚待推进。本文在全球视角背景下研究国家的竞争力的实质与内涵,比较分析了在测度国家的竞争力中可以采用的一些方法体系。

一、从全球视角看国家的竞争力

如果说企业的竞争力体现为在市场竞争中打败了对手,赢得了更大的市场份额,取得了更多的利润,那么国家的竞争力显然要复杂得多。针对许多人把企业竞争力与国家竞争力简单类比的倾向,一直致力于研究国家的竞争优势问题的波特(M. Porter)指出,如果试图通过这一个问题就揭示企业或者国家经济繁荣的基础,那么这只是一个“错误的问题”。如果所讨论的是国民财富的增进,则要看到国家的经济是由许多产业构成的,因此在提出国家竞争力问题时,应该考虑提出更多更加细致、具体的问题。诸如为什么某个产业中最成功的国际竞争者要以这个国家为其发展的母国?或者为什么在某个特定国家建立的企业能够在特定的领域击败其他国家的企业,并创造和维持其竞争优势?为什么有的国家往往能够成为某个产业中国际顶尖的几个巨头的所在国?显然,对这些问题的思考同时具有微观和宏观的意义。

值得注意的是,在考察国家的竞争力时,仅仅把提高竞争力当作一项政策目标是远远不够的,同时还须考察国家的经济环境、政治法律制度安排、文化制度结构特征等在塑造竞争力的过程中不可忽视的作用。因为制度结构决定着一国市场经济发育的程度,参与国际竞争和与国际市场规则惯例接轨的程度,决定着一国包括公司治理结构、要素市场结构、所有权结构等在内的各项经济制度安排,更重要的是,决定着一国经济中劳动分工与专业化协作的深度和广度,决定着各个专业化的经济活动的交易成本的高低,进而决定着一国在各个专业化的领域中比较优势所在。其实自古典经济学家以来,国民财富增进与国家在对外经济联系中的地位就是久被关注的问题,亚当·斯密在对绝对比较优势的分析中,首开了从制度结构出发研究国际竞争问题的先河。但是在新古典经济学家把国际贸易组合成一个非常规范、也非常简化的模式之后,制度因素基本上在国际贸易与国际竞争分析中消

失了,这一理论对竞争力的解释力反而越来越不能让人满意了。在当代,之所以需要恢复对制度结构的全面分析,以把握国家竞争力的根源,是与当代国际竞争的全球视角中出现的一些新趋势和新特征分不开的。

(一) 国际竞争的大趋势之一: 竞争日益加剧与全球化加快

正如在国内市场中随着分工和专业化的加深,每个产业中企业之间竞争的程度会越来越深一样,在国际竞争中,随着越来越多的发展中国家开始推行外向型发展战略,国际竞争的角色越来越多元化,竞争越来越激烈,以下的特征也日益显著。

其一,国家之间的相似性增强。传统国际贸易理论认为,国家之间的差异性越大,则在它们之间发生国际贸易的可能性越大,双方从贸易中可能得到的利益也越大。然而在当代,发达国家之间、发展中国家之间、甚至发达国家与发展中国家相互之间,在社会基础设施、分销途径、营销方略,乃至消费习惯和偏好等方面的相似性越来越大。越来越多的产品和品牌渗透到了世界各地,满足着截然不同的国家的居民的消费需要。向世界各地延伸的连锁零售网络、电视广告业和信用卡业务的迅速扩展,既把许多以前与国外经济隔绝的国家纳入到一体化的国际竞争体系之中,又使得不同国家在服务业和金融业的相似性和竞争随之加强。

其二,资本的国际流动性加强。传统新古典理论尽管假定包括资本在内的要素在国家之间是自由流动的,以致最终资本的收益率在世界各国趋于一致,但是它无法预见和解释资本市场的迅速全球化之势。当代以大量资本的国际流动为特征,各国分散的资本市场日益整合为一体化的国际资本市场。不仅发达国家之间、以及发达国家向发展中国家的资本流动加强,而且发展中国家之间、发展中国家向发达国家的资本流动也渐成态势。更为自由、更为全球化的资本市场为专业化生产的企业推进跨国业务提供了极大便利,促进了资本成本在各国的趋近,同时也使得汇率的短期波动性加强,国际融资的风险增大。

其三,贸易壁垒减少。随着一轮又一轮的双边和多边国际贸易谈判,世界贸易组织(WTO)在前所未有的范围内促成了各国关税壁垒的减少和市场的开放。同时,各种地区性经济贸易组织,如欧盟、北美自由贸易区、亚太经济贸易合作组织等,在开辟地区性的共同市场,促进地区内各国之间的自由贸易和其他经济合作方面取得了重大进展。

其四,技术创新加快。1980年代中后期以来,技术创新与扩散明显加快。尤其是在微电子、光电子、计算机与信息系

统、网络开发、生物工程和新材料等领域中的技术创新,不仅促进一系列新产业的出现和高速发展,而且为许多传统产业的发展提供了新的技术途径,改变了许多国家的产业结构和国际竞争结构。在使得一些国家传统优势丧失或变得不重要的同时,也使得一些国家得到了空前的机会以扩展其某些产业的国际领导地位。此外,与新知识的积累、新技术的创新和扩散密切相关的知识产权保护问题成为国际竞争中的一个敏感问题,不论是发达国家,还是在技术上处于落后劣势的发展中国家,在培育国际竞争力的过程中,都不能回避知识产权问题。

其五,技术的进步也改变着国际竞争的方式。电子技术和新材料的开发使得许多国家生产出了更轻、结构更紧凑的产品,运输成本大为降低。通信和数据传输的便利使得跨国公司能够以更低的成本把分布在不同国家的生产和营销活动组织起来。随着信息技术向诸如制造业、研究与开发活动等领域的渗透,企业组织和协调各个地理上分隔遥远的活动时的交易成本越来越低。信息网络技术使得分布在各国的消费者更为经济地得到有关新产品的各种信息,扩展了对新技术产品的需求,使得竞争领域在市场层面上不断扩大。

其六,参与全球竞争的国家 and 地区增多。以亚洲“四小龙”为代表的新兴工业化经济在国际竞争中羽毛日渐丰满,比如中国台湾地区已经成为世界上笔记本式电脑最大的生产商,在计算机系统配件方面也占据了一席之地。这些经济正试图利用迅速推进的技术创新,进行产业重组,重新建立比较优势。因此,可以预言,国际竞争会在深度和广度继续扩展,取得国际竞争优势的标准也会继续提升。

(二) 国际竞争的大趋势之二: 竞争方式多样化与政府作用日益突出

随着全球经济增长极多元化,以及传统比较优势的削弱,国际市场对于各国具有越来越重要的意义,竞争方式日益多样化。除了企业,尤其是跨国公司重视国际竞争战略之外,各国政府也从各个方面为提高本国竞争力作出努力。

其一,国际贸易作为经济增长源泉的意义越来越被重视。自1960、1970年代发达国家经济经历全球性繁荣之后,1980、1990年代的经济增长出现了“几家欢乐几家愁”的局面,国际经济这个“蛋糕”的扩大速度明显递减。美国在1980年代经过80年代的萧条后,在1990年代终于赢得了其有史以来持续最久的一次增长;欧洲经济则持续低增长,日本经济在90年代也陷入了停滞之中;俄罗斯和东欧国家在经过经济体系的巨变和增长急剧减速后,1990年代末出现了常规增长的势头;以东亚“四小龙”为代表的一批新兴工业化经济在享受了长达30多年的高增长后,也遇到了金融危机的冲击。国内经济中发展机会的不足,使得许多企业都把赢得国际竞争作为战略重心;各国也更加突出国际贸易对于经济增长的引擎作用。1980年代中期以来出现的新增长理论为这个转型提供了理论基础。该理论表明,传统的以要素投入为基础的增长,会因为各要素(资本、劳动)收益的递减而逐渐收敛,而不能支撑长期增长。因此各国必须寻求新的具有递增收益的因素来启动长期增长,通过贸易扩大市场容量,促进技术创新和产品质量的阶梯式提高,就是一个能够带来递增收益的因素。

其二,传统比较优势在国际竞争中的地位日渐下降。传统上,国际竞争的利益来自以劳动、资源、资本的相对丰裕度为基础的比较成本优势,而在当代国际竞争中,这种优势的意义逐渐消退了。新技术的不断出现使得直接劳动成本在总

成本中所占的比重越来越小,许多具有较低劳动成本的发展中国家和地区也转而努力获取生产高技术产品的能力。“四小龙”中产业结构的升级就是一个突出例子。传统上,发达国家在技术上较之发展中国家具有很大的技术优势,而当代这种技术领先的持续时间日益缩短了。原因是通过许可证、专利交易、跨国科学联合会或工程联合会、跨国公司等运作,技术在全球范围内的扩散大为加速。就自然资源而言,全球化的资源市场日渐形成,在很大程度上减弱了资源的可获得性对于经济增长设定的传统约束。所有这些变化都促使在传统的比较优势基础上形成的国际竞争格局发生变化。

其三,新的贸易保护主义抬头。第二次世界大战后出现的贸易自由化趋势曾经带来关税普遍下降和一些地区性的经济贸易合作组织的成立,但是国内经济增长的减速和国际竞争的激烈化,诱使了新一轮贸易保护主义的出现。新贸易保护主义不仅在势头上不断上升,而且采取的形式也日益隐蔽,比如对外国企业生产产品的本国成分和外国跨国公司中国持有部分所有权的要求就是日渐突出的新形式。

其四,政府作用日益加强。各国政府以主体的身份加入到国际竞争中来,这是国际竞争在深度和广度上得以推进的又一个原因。克林顿一再把国与国之间的关系比做企业与企业之间的关系(尽管如同后面所要分析的,这个比方不尽正确),就体现了政府把国际竞争作为宏观经济目标的意图。许多国家都改变了对跨国公司的排斥和歧视态度,转而向它们伸出橄榄枝。有的国家为了使本国成为跨国公司地区分部的所在地,竞相改善投资环境,目的是利用跨国公司的国际影响和技术、管理等方面的优势,提高本国的竞争力。各国政府对本国公司在海外的扩张也提供了许多便利和激励。同时各国政府在国际经济贸易合作谈判中也扮演着企业所不能扮演的角色。

其五,来自不同国家的企业间的合作加强。传统上,不同国家的企业之间存在很强的对抗性,而随着经济的全球化和各国竞争地位的重组,来自不同国家的企业间的合作、甚至合并越来越多。随着新技术的不断出现,在研究与开发领域中进行国际合作的要求也日益强烈,以节省技术创新成本,避免技术重复。各国政府对于这种跨国合作与兼并行为的态度也由限制转为鼓励。

其六,国际竞争中的灵活性加强。全球化的压力不仅在强化,而且也在变化;新技术使得全球化战略对于企业或者国家而言,不仅复杂化了,而且成为必不可少的选择。新技术支持着全球化的推进,而企业也可以以更低的成本生产出适应各国特殊市场需求的产品。以计算机为辅助工具的产品设计和制造、自动化的程序设计和加工过程、计算机化的信息系统等都大为提高了国际竞争中的灵活性。以国家和地区的差异性为基础的跨国企业布局变得更加灵活,在全球范围内生产标准化产品的要求变得很弱。这决定了各国的企业即使不主动地推行全球化经营战略,也会被动地迎接国际竞争。

正是在国际竞争的这种全球视角背景下,对于国家竞争力的研究具有了既非常普适又非常特殊的意义。

二、国家的竞争力的内涵

对竞争力给出直接定义最初不是源于经济理论,人们认为在某个市场中不同的厂商相互竞争,形成实力高下之比是自然而然的。然而究竟什么是一个国家的竞争力呢?它难道是由产业的实力简单加总而来的吗?或者是源于军事、外交上的势力?1980年代中期的美国,一方面在军事外交上呈现出越来越强的实力,另一方面在经济上却出现了失业率上

升、增长放慢、贸易逆差加大、财政赤字日益庞大等现象,在与日、欧的竞争中显出疲态。为此当时的里根政府成立了专门的总统竞争力委员会,1984年它在一份报告中指出:“竞争力对于企业和对于国民经济有不同的含义,……一个国家的竞争力是指在自由和公平的市场条件下,它能够在多大程度上既生产出满足国际市场标准的商品和劳务,同时又扩大其本国居民的实际收入。在国家水平上,竞争力是以卓越的生产力绩效为基础的。”

这个定义尽管非常通俗,但包含了一些重要的理念:企业的竞争力与国家的竞争力不可随意类比;竞争力的核心是生产力;贸易并非是零和博弈;贸易能够并且应该是自由和公平的。从文字上看,几乎没有人会对上述表达提出疑义,但是如何从理论上构造竞争力框架,以及如何为企业和国家制定可行的竞争力策略,却众说纷纭。不仅经济学家,而且许多政治学家、法学家、科学家和教育家等都加入到讨论的行列中,竞争力被运用到各种场合,以致竞争力问题专家科恩(S. Cohen)指出:“许多人把竞争力庸俗化了,而这恰恰是经济学中许多概念的命运。”因此,在研究国家的竞争力时,我们首先要对以下争议颇大的问题给予回答:

(1) 一个国家具有竞争力,是否意味着它的所有企业或产业都具有竞争力?答案是否定的。因为如果这样的话,就基本上没有任何国家满足这个条件。比如日本在许多产业(像空调设备、音响、传真设备、造船、汽车轮胎等)都是具有竞争性的,但它也在其他一些产业大大落后于其竞争者。

(2) 一个国家具有竞争力是否意味着它的汇率水平使得其出口商品在国际市场具有竞争性?不尽然。尽管德国、日本等曾长期在弱本币情况下取得突出的出口绩效,并赢得了国民收入水平的迅速增加,但真正给它们带来竞争力的不是低价格,而是产品的品质、技术含量、高度专业化的生产和多样化的经营等。一些发展中国家试图通过汇率贬值来刺激出口,结果陷于汇率竞相贬值、而出口收益持续下降的恶性循环,就是教训。

(3) 一个国家具有竞争力是否意味着它拥有很大的贸易盈余?不尽然。如同前文所述,竞争力的强弱与贸易余额没有必然关系。瑞士一直保持其贸易基本平衡,而意大利则长期存在贸易逆差,但两国国内生活水平的提高同样地迅速,分别在不同领域维持着竞争优势。反过来,许多发展中国家(如开放前的中国,以及西亚一些封闭的内陆国家)极力维持贸易平衡,可经济增长却非常慢。

(4) 一个国家具有竞争力是否意味着其出口份额不断上升?在许多情况下,出口份额增加的确与经济增长有密切关系,但有的国家出口份额基本稳定或略有下降,却也享有突出的增长绩效(如1990年代的美国)。因此出口份额不等于竞争力。

(5) 一个国家具有竞争力是否意味着它创造了更多的就业机会?固然,提高就业对于经济增长和国内生活水平提高都十分重要,但在国际竞争中重要的不是就业量增加了多少,而是增加的是什么样的就业。如果增加的就业都位于低工资、低生产率的产业,则于国家的竞争力无补。

(6) 一个国家具有竞争力是否意味着其劳动成本一定很低?我们的答案是否定的。当今具有强劲竞争力的发达国家都不是低劳动成本国家。而且许多后起的外向发展国家也不以低劳动成本作为确定其竞争优势的基础。例如,韩国在经济起飞之时,是一个劳动丰富且廉价,而资本缺乏的国家,但它逐步地在许多资本密集型产业,如钢铁、造船、汽车等,建

立了竞争优势。反过来,美国拥有大量的熟练劳动、科学研究人员和丰富的资本,但它在一些典型的资本密集型产业,如机械工具、半导体、高精度电器等,反而不具有显著优势;而在食品、日用化学品等传统产业却保持着竞争优势。

由此,国家的竞争力是它在国际市场上战胜对手的能力,更是其谋求持续发展的实力。竞争力概念所包含和传达的内容要比某个单一的经济指标的比较丰富得多,也远远超过了传统国际贸易理论对比较优势的界定。我们把竞争力概括为以下几个方面。

首先,国家的竞争力是创造出来的,而不是先天赋有或继承的。传统理论中总是根据生产要素,如劳动、土地、自然资源和实物资本的丰欠程度来确定某个国家在某些特定产业中是否能够取得持续发展。每个国家总是在它可以充分利用其丰裕资源的那些产业中形成相对优势。这种由相对成本比较到资源禀赋考察而衍生出来的观点,把竞争力当作了廉价而丰裕的劳动和自然资源的函数,曾经解释了国际贸易与竞争中的许多现象,影响了很长一段时间,但是现在却面临着重大挑战。一方面,这种竞争力观无法解释德国、瑞士、瑞典等国在劳动力缺乏和高工资情况下取得的经济成功,也无法解释德国、瑞士、日本、意大利、韩国等国在自然资源相当缺乏情况下获得的发展。因为根据传统理论,这些经济会因资源禀赋上的先天不足而长期陷于不利的竞争格局,然而这些国家显然在它们不具有先天资源优势的产业中找到了构造竞争力的契机。另一方面,随着经济全球化进程的加快,包括生产要素在内的跨国流动性加强,竞争不仅在产品市场而且在要素市场上展开,科学技术进步迅速改变着各国的产业结构、市场结构和竞争方式,电子通信、计算机、软件、生物工程等新产业对各国经济增长的贡献度和对国际经济的冲击力不断增强,高附加值类产品的国际竞争日益激烈,而这些产业的发展与传统的生产要素几乎没有直接关联。这两方面的因素都说明竞争力是能够培育和创造的,而且这一特征正在日益强化。

其次,国家的竞争力是在提高本国生活水平与赢得国际竞争之间达成均衡的目标。有人认为,国际竞争力即是一国在国际市场上占有较大份额,或者拥有大幅度的净出口和外汇盈余,只要能够达到这个目标,国内经济可以位居其次。这其实是误解。

固然,竞争力与一国的出口强度是有关系的。据波特(M. Porter)领导的一项涉及10个国家(丹麦、德国、意大利、日本、韩国、新加坡、瑞典、瑞士、美国、英国)的历时4年的跟踪调查,各国参与国际竞争的重要产业都不同程度地在该国出口上占重要份额,例如在日本、德国和瑞士占20%以上,在韩国占40%以上。各国具有竞争力的产业如德国的汽车和化工制品、日本的半导体和声像制品、瑞士的银行业和制药业、意大利的制鞋和纺织品、美国的商用飞机和电影业等。显然这些产业之所以具有竞争力,基本上与各国的自然资源没有直接联系,它们是在长期大规模、大范围的出口和对外投资的基础上建立起实力的。但是也要看到,出口绩效并不等于能够给本国的生产力和福利带来促进。从产业上看,出口有时会脱离本国市场需要。比如日本国内对西文键盘输入机的需求非常小,但日本在这个领域的出口和对外投资一直居于国际前列。还有的产业片面追求规模效应,因而不断推动企业的兼并、购并、策略性合营与合作,这些举措在形成许多超级跨国企业的同时,也造成了本国相关产业中的恶性竞争或垄断。从国家来看,一些国家调动利率、汇率等政策手段极力

推动出口,把竞争力完全系之于外贸盈余和外汇储备上,但实际上这些对外经济活动指标对于竞争力的测度能力非常有限。比如如果工资低下和本币疲软,通过出口低级制成品,进口本国无法生产的制造品也会带来贸易盈余,但这只会恶化本国的贸易条件,造成本国生活水平下降。

所以我们引入的竞争力概念不只着眼于国际贸易和对外投资,而且更着眼于这种对外经济活动对本国生产力产生怎样的影响。国际贸易和对外投资是一种双刃剑,有时候它会威胁本国生产力及其增长。因为一国的各个产业都要面临国际竞争,如果某产业的生产力不能大大高于其国外对手,以致足以抵消国外在劳动成本等方面的任何优势,则该产业就会被国际市场淘汰掉,而失去在高生产力、高工资率、高附加值价值产业的发展潜力,这对于本国生产力和生活水平的持续提高无疑是一个威胁。但有时候国际贸易和对外投资也会对本国生产力产生积极影响。任何国家都不能在所有产业中具有竞争力,即使最发达的经济在某些产业中也处于竞争劣势,国际贸易和对外投资为各国提供了一个比较和选择的机会,使之从国际竞争中强化其具有较高生产力的产业的发展潜力,为这些产业找到更大市场空间;反过来,这又可望带动相关产业生产力的提高。因此对竞争力的理解要求超越狭隘的静态的定义,而提出一国如何营造适宜的制度环境和市场运作环境,以促进其产业在动态发展中建立和维持竞争力的可操作的策略。

最后,产业层次的竞争力与国家层次的竞争力既有区别也有联系。许多人笼统地提出竞争力,实际上在不同层次上的竞争力有不同的含义。通常地,产业或企业的竞争力较容易测度。如果一个企业不具有竞争力,则意味着它的市场地位是不可持续的,那么除非努力改善其业绩,它就会被迫破产。而一个国家是否具有竞争力是一个很复杂的问题,很难找到某种分界线或“底线”来做明确区分。人们可能会认为,如果一国陷于大量外贸赤字和外债中,则它不具有竞争力。但是不论从理论上还是从实践上,这都不是个准确指标。比如1980年代墨西哥不得不累积大量的外贸盈余以偿还外债利息,否则国外投资者将拒绝对其投资;而到1990年代墨西哥的贸易出现大量赤字,因为国外投资者已经对之恢复了信心并大量投入资本。能否说80年代的墨西哥具有很高的竞争力,而1990年代以后就丧失了竞争力呢?显然不能。正是因此,波特指出,简单地提问“一个国家的竞争力如何”,这只是一个“错误的问题”。也正是因此,国际竞争力报告中对各国除了根据国民生产总值、人均国民生产总值等而排出综合竞争力之外,还要就各国国内经济实力、国际化程度、政府管理水平、金融服务水平、企业管理水平、基础设施建设状况、研究与开发水平、科学与技术实力、人口素质和教育水平等分类指标进行排序,从各项指标的比较中才可以对一国的竞争力得出基本估计。

企业或产业之间的竞争与国家之间的竞争有很大差异。在相互竞争的企业之间(如可口可乐与百事可乐),一个企业的成功必定是以另外企业的失败为代价的,因为前者要从后者那里夺走消费者市场,结果是一个零和博弈。但是国际贸易不是零和博弈,国家之间即使是激烈的竞争对手(如美国与日本),它们仍然可以同时是对方的主要出口市场和进口品的供给者。在汇率等既定条件下,假如日本的生产率水平提高,则日本的实际工资水平上升,出口商品实际价格下降,这对于美国或欧洲国家而言,至少不会导致后者的生产率或实际工资降低。同时,企业所面对的市场绝大部分是外在于

该企业的,很难设想企业的产品主要卖给自己的职工。然而对于大多数国家来说,最大的市场仍是其本国市场,例如美国进出口贸易总额一直居世界首位,但其出口总值也只占国内生产总值(GDP)的10%,或者说,90%的商品和劳务是内在于本国的。这也表明,不可把国家与企业、产业简单类比来讨论竞争力。

值得注意的是,目前有一种观点认为竞争力不是一个标准的经济学概念,并以克鲁格曼(P. Krugman)的《竞争力:一种危险的成见》一文作证明。其实早在1980年代克鲁格曼在国际竞争模式中引入收益递增因素之时,就提出了要突破传统的比较优势论。1990年代后他在包括这篇文章在内的一系列著述中都始终阐述着有关竞争力的理念。他所真正反对的不是以生产率为基础去测度、比较国家间的经济实力,而是对竞争力概念的滥用。比如把各国国内经济问题,诸如失业、投资不足、市场疲软等,都归咎于竞争力不足而不去寻找直接原因和对策;又如以竞争力为借口,要求政府采取不利于本国长期经济发展的保护主义政策;再如把产业竞争与国家竞争混为一谈,把特定产业及其利益集团的需要视为国家的需要,导致政策甚至制度安排的扭曲等等。有关竞争力的这些有意或无意的偏见,只是更说明了从理论上探讨竞争力的本质的需要。

三、国家的竞争力的测度方法体系

尽管围绕竞争力的概念已经存在许多争议,但相形之下,对各国竞争力的测度则更是一项艰巨的工作。其艰巨性一是在于,竞争力是一国在经济发展和对外经济关系中培育形成的动态的比较优势,如何采用静态的指标来测度包括动态比较利益在内的贸易利得?二是在于,正如前文所述,竞争力是从国际上和各国内部的分工与专业化进程演化出来的综合性范畴,如何用单一的指标去加以测度?三是在于,竞争力是一个高度抽象的理论模式,如何选择合适的计量经济学公式和适当的数据来进行验证和测算?其实,自1954年里昂惕夫对外贸商品的要素含量进行的经典测度起,国际经济学界对新古典比较优势理论、赫克歇尔-俄林-萨缪尔逊定理、“里昂惕夫悖论”作了大量的实证检验。尽管它们各有不同的缺陷,但是它们为测度国家的竞争力提供了基础。

(一) 净出口指数

在衡量一国出口竞争力时,一个很直接也很简便的指标是“净出口(NX)指数”。该指数是一国*i*某商品*j*的出口与进口之差额占该商品进出口贸易总额的比例。即可由下面的公式来计算:

$$NX_{ji} = \left(\frac{X_{ji} - M_{ji}}{X_{ji} + M_{ji}} \right) \times 100\%.$$

这里的*X*和*M*分别表示该国的出口和进口额。这个指数的取值介于-1和1之间,若取值为-1,则说明该国在商品*j*上只有进口而没有出口;若取值为1,则说明该国在商品*j*上只有出口而没有进口。显然,该测度指标的理念是,指数越接近1,则该国在商品*j*上所拥有的竞争优势越大;反之,指数越接近-1,则该国在该商品上所处的劣势越明显。该公式与衡量产业内部贸易(industrial internal trade, IIT)的标准公式,即格鲁贝尔-劳埃德(Grubel-Lloyd)公式有相互对应的关系。产业内部贸易的计算公式为:

$$IIT = 1 - |X_{ji} - M_{ji}| / (X_{ji} + M_{ji}) = 1 - NX_{ji}$$

可见这两个数值在计算时能够同时得到。

在以亚洲“四小龙”为代表的一批出口导向的经济取得突出绩效后,许多人把各个国家,尤其是发展中国家竞争力

的焦点集中到出口上。净出口指数得到了较多的应用,成为划分国家类型的重要指标之一。钱纳里与基辛(H. Chenery & D. Keesing, 1981)、钱纳里与塞尔奎(M. Syrquin) (1986)等按照在各个重要产业的净出口形态,提出了出口导向概念,巴拉萨(B. Balassa)还在新古典贸易理论和净出口指数基础上,提出了“阶梯比较优势论”。她预期比较优势会随着进出口商品结构的改变而变化,而後者的变化又取决于生产要素的积累。与通常的发达与落后两极划分不同,她认为国际分工的类型和经济发展的阶段之间排列着许多阶梯。依据各国在净出口指数占优的产业状况,世界各国的发展阶梯被分为:第一阶梯是发达国家;第二阶梯是亚洲“四小龙”和拉美的巴西、墨西哥和阿根廷等新兴工业化国家和地区;第三阶梯为次级新兴工业化国家和地区,包括东盟各国(新加坡除外)、中国和印度等;第四阶梯是其他封闭、穷困的发展中国家,如西亚的阿富汗、尼泊尔;非洲的莫桑比克、埃塞俄比亚等国。在此基础上,阶梯比较优势呈现一种动态演变过程:“各国按照比较规模效应发展其出口,可以逐步取代已发展至更高阶梯的国家原来的出口。一个发展中国家取代另一个发展中国家向发达国家出口某种产品,并不会引起产业调整的困难。相反,产业调整的冲击将产生出一些新的产业。发展中国家新升级的产品的产品还将与发达国家的同类产品竞争。”

尽管净出口指数具有计算简便,容易与产业内部贸易相联系的特征,但是它也有许多缺陷。一是各国间、各种商品间的净出口指数不能直接进行对比,因为该指数本身实际上只反映了每一种商品在国际市场上的相对优势或劣势。也就是说,净出口指数所表达的与其说是定量关系,不如说是定性关系,即被观察到的净出口指数并非直接是竞争优势,而只能说它与竞争优势之间存在正相关关系。二是净出口指数的计算容易受到产业和贸易政策的干扰。要使这一指数接近经济实际,关键的前提是,最终产品未得到政策性的补贴和中间产品不受产业政策的影响。三是该指数受到计量单位的差别的影响。韦伯斯特(Webster, 1991)证明了按不同数量级贸易品分类计算的该指数差异很大,对产业的定义差别也使衡量结果十分敏感。目前国际经济学界对产业的分类过分细化、低估产业内部贸易,都使得该指数的计算和代表性受到影响。

(二) 贸易条件指数

国际贸易条件(Terms of Trade, TOT)一直是国际经济学界所探讨的热点。简单地讲,贸易条件是指出口商品与进口商品的价格之比,即进口每一单位的商品需要用多少出口商品相交换,它所反映的是外贸商品的价格比值与利益分配。对贸易条件的理论阐述可以追溯到亚当·斯密的《国富论》,是与国际贸易理论同时产生的衡量国际竞争优势的最早指标之一。1950年代,著名发展经济学家普雷维什(R. Prebisch)和辛格(H. Singer)分别提出了有关发展中国家的贸易条件相对于发达国家的贸易条件在持续恶化的观点,从此贸易条件再度成为争议的焦点。普雷维什和辛格等认为,在国际分工的既有格局中,发展中国家(南方)只从事初级品生产,发达国家(北方)从事制造品生产,北方劳动生产率的增长快于南方,却不仅未导致制造品价格的下降,反而使其价格增长速度快于南方初级品价格。因此,南北贸易中的利益完全倾斜于北方,南方无法靠出口初级品积累资金以实现工业化。

1980年代末以来,辛格和沙卡(Sarkar, P.)、里德尔(Riedel, J.)等人对贸易条件论作了许多新的解释和修改,并

进一步用来分析发展中国家与发达国家相比的竞争劣势。他们指出,贸易条件恶化不仅是指初级品与制造品等不同商品之间比价的恶化倾向,更是指南方与北方等不同国家之间贸易商品比价的恶化倾向。辛格将贸易条件恶化的内容概括为三个方面:(1)南方初级品贸易条件的恶化比率高于北方初级品贸易条件的恶化比率;(2)南方出口制造品的价格比北方出口制造品的价格下降得更快;(3)初级品占有南方出口品的较高比重意味着初级品贸易条件恶化对南方的影响更甚于北方。由此推论,发展中国家即使以出口劳动密集型制成品取代出口初级品,并改变贸易结构,也可能只是转换了贸易条件恶化的内容,而不能根本解决贸易条件恶化问题。显然,贸易条件对于一国在国际竞争中的地位 and 利益提供了很多信息。

值得注意的是,对贸易条件及其趋势的衡量与贸易条件的定义有关。选择不同的定义和计算公式,会得出不同甚至相反的结论。文献中贸易条件通常指的是实际贸易中商品交易数量,即净实物贸易条件(N),用公式表达即:

$$N = P_x / P_m$$

其中 P_x 和 P_m 分别代表出口和进口商品数量的价格指数。 N 的值上升表示,为换取一单位进口商品所需出口商品的数量减少了,即贸易条件改善或在出口商品市场上竞争力上升。反之,则相反。

梅耶尔(G. Meier)则认为,对发展中国家而言,重要的指标是收入贸易条件(I),而不是净贸易条件。进口数量所反映的是一国的购买力,也就是该国通过国际贸易满足消费需求 and 经济增长的能力。出口数量则反映了该国在国际市场上所占有的份额。收入贸易条件拟引入数量指标,又成为购买力指数,用公式表示为:

$$I = N \times Q_x = (P_x / P_m) \times Q_x$$

其中 Q_x 是出口数量指数。该公式包含了出口品、进口品价格指数和实际出口量,而三者的变动方向对 I 的值的影 响不一定相同。所以,当一国的净实物贸易条件恶化时,其收入贸易条件却可能改善。例如,当进口品价格 P_m 上涨,但涨幅小于 Q_x 的增长时,虽然净实物贸易条件在恶化,但实际购买力却在增强,进口产品的数量仍呈增长之势。

国际贸易的收益状况还受劳动生产率变动的影响。要素贸易条件就是用来衡量劳动生产率变动对贸易条件的影响的。要素贸易条件由以下公式表示:

$$S = N \times Z_x$$

$$D = N \times (Z_x / Z_m)$$

S 代表单向要素贸易条件,只考虑出口国(供给国)劳动生产率指数 Z_x ; D 代表双向要素贸易条件,同时考虑了出口国和进口国(需求国)的劳动生产率指数 Z_x 和 Z_m 。 S 的上升表示贸易条件的改善,因为用于生产出口品的每单位生产要素投入量能够换得更多数量的进口。 D 上升表示出口品中所含的每单位本国生产要素可以交换到更多的外国生产要素。

由此可见,简单地选用净实物贸易条件,则可能会掩盖经济和贸易利益的损益状况及其背景。因为如果外国的供给曲线有充分的弹性,并向外有足够的平移,则即使净实物贸易条件因出口量的增加和出口品价格相应的下降而恶化,由每单位出口品所换得的进口商品数量仍可以增加。收入贸易条件和要素贸易条件更适用于估算一国在国际贸易中的比较优势,尤其是要素贸易条件还考虑了贸易量和劳动生产率的增长与进口能力增长的关系。但是要素贸易条件衡量的并不是贸易国家之间经济福利的损益,它反映的是各国从其每

单位出口品的生产要素中交换得到的商品是多还是少,而不是进口品中包含的外国生产要素含量较过去是多还是少。所以在实际估测竞争力时,不仅要考虑各种贸易条件,而且要把贸易条件的分析与其他指数的分析相结合。

(三) 生产要素密集度指数

赫克歇尔-俄林-萨缪尔逊定理的核心概念是在生产要素资源密度差异基础上产生比较优势。由此通过测度一国外贸商品中要素的比例与该国所拥有的要素禀赋比例是否相符合,计算生产要素密集度(production factor intensity)指数,成为反映该国比较优势的又一种思路。在这方面,利墨尔(Leamer, E.)、博文(Bowen, B.)、迪尔多夫(Deardorff, A.)等人作了大量工作。他们认为赫-俄定理是连接生产要素禀赋与要素密度、要素密度与贸易优势两个阶段的假说。由于该定理的基础是要素禀赋的比例,缺乏要素禀赋的信息就无法测度贸易优势。现实中各国要素禀赋的资料既缺乏,也不准确,于是人们转向间接衡量法。即寻找商品中要素投入量的比例,并分析贸易品的要素结构是否与资源禀赋的优势相一致。

生产要素含量或密度分析法研究的是,生产过程中使用的要素比例和观察到的包含在贸易品中的要素比例之间的关系。资源要素禀赋、生产和外贸商品中的比较优势的关系可用以下公式表示:

$$AT_i = E_i - EW_i$$

其中A为要素密度的矩阵, T_i 为净出口向量, E为要素禀赋, E_i 为要素禀赋的向量, W_i 为i国在世界总资源禀赋中所占的份额。该式的左边表示的是一国存在净出口的商品中所包含的要素密度,亦即出口与进口商品的要素密度之比较。右边表示的是一国资源禀赋与世界资源禀赋相比的差别。由于关于资源禀赋的划分标准不一,特别是对于技能、人力资本等的划分更是莫衷一是,即使是有关劳动和土地等资源禀赋的资料都有许多误差。而相形之下,各国关于贸易和生产的统计资料却较为丰富。所以对比较优势的测度,就变成了对式子左边的A和的计算。根据赫-俄定理,一国如果在某种要素禀赋上拥有比较优势(或劣势),就应该是该项资源的净出口(或进口)国,此处的即是净贸易值。矩阵A中的系数通常得自投入-产出表,该表所反映的是生产过程中生产要素的实际投入量和使用的比例。在一个较短的时间内,生产要素使用的比例是相对稳定的,投入-产出系数也就代表了在既定技术水平和生产规模情况下,一国对其生产资源的需求状况或消费的比例。

生产要素密度指数注重的是在生产过程中要素的投入比例,由于生产过程比贸易过程较少受中间投入品的价格扭曲影响,因此在产品生产中所体现出来的比较优势的可靠程度较高一些。一些经济学家运用要素密度指数检验了一些国家的比较优势。例如海雷那(Helleiner, 1976)以此模式验证了美国和加拿大从发展中国家所进口的产品及其要素结构。哈维拉辛(Havrylyshyn, O.)和沃尔夫(Wolf, 1981, 1983)对发展中国家之间外贸制成品的要素含量进行过测算。伍德(Wood, A., 1991)以韩国的投入-产出表为例,测算过发展中国家出口品的要素含量。这些测度都在一定程度上揭示了在国际贸易中,各国比较优势的差异及其变动趋势。但是,以生产要素密集度来测度比较优势或竞争力仍是有缺陷的。由于它所依赖的理论的局限,该测度的可靠性受许多非常苛刻的假设的影响。比如要素在一国内部自由流动而不计成本,在两国间则完全不能流动;商品在国际间自由贸易且没有运

输成本;商品和要素市场都是完全的,要素价格在国际上是均等的;技术和信息可以自由和免费地得到的,生产技术在国际上没有差别;各国消费者具有相同的消费偏好等。这些假设与国际贸易的现实之间存在很大差异,也就影响了要素密度测度的可信度。首先,该测度适合投入要素比例不变的静态情形,对于长期动态比较优势难以解释。其次,要把商品与生产要素在国际间转移的交易成本加以核算,十分困难。再次,该测度没有考虑各国生产技术水平上的差异。各国生产技术水平不同,造成了生产要素使用比例的不同,也决定了贸易国家对要素的需求量。但目前计算中多以发达国家已成型的投入-产出表用于各类国家,这显然是不合理的。最后,在要素密集度计量的方法上也存在不同见解。总量计量说认为,在计算要素密度系数时,应将投入-产出表中的直接系数加上间接系数来代表要素投入的比重。产品的要素结构既包括直接投入到该产品的生产中的要素,也包括在前阶段生产中间性投入品时所使用的要素,即所有要素的使用都会影响一国的比较优势。而主张直接衡量的人则指出,中间性产品本身也是国际贸易的商品,产品中要素含量的计算宜采用增殖的办法以避免重复计算。

我们在研究中将根据各国的不同情形,参照但不依赖要素密集度指数,把这一指数的结论与其他指数结合,以反映一国在国际竞争中的优势。

(四) 显示性比较优势指数

在国际贸易和国际竞争中,比较优势的存在性鲜有人质疑,但是如何把它“显示”出来,却一直有分歧。巴伦斯(R. Ballance)等人在对衡量比较优势的各种方法进行一致性分析的基础上,作了一个总结。他指出,在以下序列中的任一阶段中,比较优势都能够得到衡量:

$$D \rightarrow CA \rightarrow T, P, C \rightarrow RCA$$

这里D代表资源要素,CA代表新古典所界定的比较优势, T, P, C分别代表贸易、生产和消费, RCA则代表显示性比较优势(Revealed Comparative Advantage)。其实比较优势不一定在赫-俄定理的基础上得出,即在由资源要素到比较优势这个环节上得出。比较优势同样可以在CA与T, P, C之间的环节体现出来。显示性比较优势所测度的就是经过了生产、消费和贸易过程后,一国的比较优势状况。

从理论上讲,对显示性比较优势的最早定义见之于克鲁格(Krueger, A.)的《贸易自由化与显示性比较优势》一文。¹⁰简单地讲,国家i在商品j的贸易上的显示性比较优势可以用该商品在该国出口中所占的份额与在世界贸易中该商品所占的份额之比来表示。即如果 x_{ji} 为国家i在商品j上的出口, x_{ii} 为国家i的总出口, X_j 和 X_w 分别为世界上商品j的贸易总量和世界贸易总量。则国家i在商品j上的显示性比较优势 RCA 指数的计算公式为:

$$RCA_{ji} = \frac{x_{ji}/x_{ii}}{X_j/X_w}$$

如果 RCA 指数的值小于1,则说明该国在商品j上处于比较劣势,而如果 RCA 指数的值大于1,则说明该国在商品j上具有比较优势。

在具体测度与比较中, RCA 指数通常与对劳动生产率的测度相结合使用。一种常见的方法是用劳动投入所带来的附加价值来衡量劳动生产率和某产业中使用劳动投入的密集度。若为某产业中的劳动生产率指数 L_j , 其计算公式可表示为:

$$L_j = \frac{V_j/N_j}{V_i/N_i}$$

其中 V_j 和 V_t 分别表示产业 j 和整个制造业中的附加价值, N_j 和 N_t 分别代表产业 j 和整个制造业中的劳动投入量。若该指数的值为100,则说明该产业的劳动生产率处于整个制造业的平均水平;若该指数的值小于100,则该产业的劳动生产率低于制造业平均水平;若该指数的值大于100,则该产业的劳动生产率高于制造业的平均水平。

1990年代以来,显示性比较优势指数在包括联合国、世界银行在内的国际机构中得到了广泛运用。阿克(Ark, B.)、皮拉特(Pilat, D.)、耶兹(Yeats, A.)等人以此理论为基础,对各国、尤其是发展中国家的显示性比较优势进行了经验分析。关于劳动生产率水平、购买力水平和显示性比较优势的国际比较,也引起了理论界的浓厚兴趣。

(五) 总股东收益指数

总股东收益(Total Shareholder Return, TSR)指数的计算旨在从经济增长中的价值创造(value creation)或价值驱动(value driven)的角度来反映产业和国家的竞争力。该指数是由波士顿咨询集团(Boston Consulting Group, BCG)提出的,在1999年《亚洲竞争力报告》的编制中得到了重视和采纳。

之所以提出TSR指数,是与亚洲金融危机及其带来的影响分不开的。亚洲金融危机对各企业 and 国家(地区)所造成的影响显然超出了亚洲。在危机的冲击下,亚洲曾经令举世瞩目的高速增长,出现了严重滑坡和停滞;而且在股市暴跌和投资者信心受到重挫的情况下,不仅本国投资而且外国投资的收益都急剧下降,使得危机的影响通过资本市场而迅速波及到了许多经济。以MF为代表的国际机构及各国政府在危机之后都十分注重债务和宏观经济政策方面的改革,固然这对于整顿本国的经济秩序至关重要,但是却忽视了如何恢复国内外投资者对市场的信心和增加投入本地地区的权益资产。不仅如此,波士顿咨询集团的研究还表明,从权益资产及其增值的角度来考察,早在1997年金融危机爆发之前,亚洲经济的竞争力就已经存在隐患;危机冲击下的重建也不能只治标而不治本,应从增强未来竞争力的角度来制定政策。

TSR指数通过价值创造这个透视镜来考察各个重要企业、产业中的绩效,价值创造的能力越强,则聚集国际资本市场的权益资本的能力越强,在国际市场上竞争的能力越强。而TSR指数是衡量股东资产的价值创造的客观指标,它包括了资产增值和红利收入。决定某产业的TSR指数大小的因素主要有三个:(1)盈利性:即使得既有资产的收益最大化。这些收益必须与资本成本相比较的前提下加以考察;(2)增长:这要求对新资产投资的收益高于资本成本;(3)自由的现金流:这要求即使在投资者没有新的有利可图的投资时,他仍可得到既有投资的收益。盈利性和增长推动了企业的资本收益绩效,自由的现金流则通过减少过多债务和股票回购来创造价值。对此三者的控制对于一个企业、产业乃至国家的竞争力都有显著的意义。

四、结语

以上测度从不同侧面体现了国家的竞争力,可以根据不同的研究目的相互参照使用。但是也要看到,围绕竞争力的研究涉及到从微观到宏观、从静态经济到动态经济的各个方面,它不仅是一个经济学问题,而且与各国的政治、法律、文化等制度结构都有着密切关联。因此,每个单纯的指标体系对国家竞争力的测度与反映都有限,进一步的研究要求探讨塑造国家竞争力的制度框架。

我们认为,日益深化的国际分工与专业化合作,已经成为竞争优势的最重要源泉。随着分工的演进,商品化程度、市

场化程度不断加深,国家与国家之间互相依赖的程度上升;市场容量不断扩大,从有限的地域性市场、国内市场扩展到日益走向一体化的国际市场;市场的种类也不断增加,不仅包括产品市场,而且包括劳务市场、生产要素市场、权益资本市场等。在此推动下,生产率水平上升,分工和专业化在深度和广度上继续加深,通过生产和交易中的学习效应,交易效率提高,交易成本降低,各个专业化的经济活动单位的内生比较优势更加显著,它们在更大的市场空间发掘专业化协作的效应,生产、交易、技术创新等领域的跨国协作和国际市场一体化趋势加强。正是在这样一个螺旋上升的过程中,各国的竞争力得到了培育。

而制度结构在塑造国家竞争力的过程中扮演着不可忽视的角色。以往的许多研究都把国际竞争当作一个非常纯粹的经济问题,甚至在一个高度抽象的假设空间(完全竞争、信息完备、无交易成本、无政府干预、无贸易壁垒等)中加以研究。但是在现实的国际竞争中,人们发现制度因素发挥着重要作用。比如,各国的本位利益、文化习俗和语言的差异、企业家精神和经营能力、经营理念等,都影响着国际营销、国际协作的成败;各国的法律制度在很大程度上影响着科学知识、技术的跨国交易和跨国合作;各国的教育、医疗、社会保障制度影响着人类资本的形成和技术创新能力;各国的政治制度和与此相关的腐败程度,也影响着国际竞争中的交易成本。总体上,制度结构决定着分工和专业化协作的深度与广度,是一国在国际竞争中形成竞争优势的基础和保障。

注释:

参见邹薇:《关于中国国际竞争力的实证测度与理论研究》,载《经济评论》,1999(5)。

M. Porter, 1999. The Competitive Advantage of Nations, The Free Press, pp. 6

转引自美国《外交事务》杂志1994年7-8月号。

《外交事务》杂志1994年7-8月号。

Balassa, B., 1982 Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development. Harvester Wheatsheaf, London, pp. 165

Singer, H., 1987. "Terms of Trade and Economic Development." in Eatwell, J. et al (ed.), The Palgrave Dictionary, Macmillan Press Ltd., London; Singer, H. and Sarkar, P., 1991. "Manufactured Exports of Developing Countries and Their Terms of Trade since 1965." World Development, Vol. 9, pp. 333~340; Riedel, J., 1991. "Strategy Wars: the State of Debate on Trade and Industrialization in Developing Countries." in Koekoek, A. and Meners, L. (ed.), International Trade and Global Development, Routledge, London

对以上定义的综述参见:Meier, G., 1968 The International Economics of Development: Theory and Policy. Harper and Row, London. Chapter 3

参见Leamer, E., 1984 Sources of International Comparative Advantage MIT Press Leamer, E. & Bowen, B., 1981. "Cross Section Tests of the Heckscher-Ohlin Theorem: Comment." American Economic Review, Vol. 71, pp. 1040~1043 Deardorff, A., 1980 "The General Validity of the Law of Comparative Advantage." Journal of Political Economy, Vol. 88, pp. 941~957 Deardorff, A., 1984 "Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows." in Jones, R. & Kenen, P. (ed.), Handbook of International Economics, Vol. 1, Amsterdam, North-Holland

参见:Balance, R., 1988 "Trade Performance as an Indicator of Comparative Advantage." in Greenaway, D. (ed.) Economic Development and International Trade, Macmillan, London Balance, R. et al., 1987. "Consistency Tests of Alternative Measures of Comparative Advantage." Review of Economics and Statistics Vol. 69, pp. 157~161

10 Krueger, A., 1965 "Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage." The Manchester School of Economics and Social Studies, May, pp. 99~124

(作者单位 武汉大学经济发展研究中心 武汉 430072)
(责任编辑: X)