中国发展研究基金会

研究参考

第 4 号（总 196 号） 2015 年 4 月 28 日

全球化、基础设施和中国国有企业

内容摘要： 2015 年 3 月 21-23 日，由国务院发展研究中心主办、中国发展研究基金会承办的“中国发展高层论坛 2015 年会”在北京举行，本届论坛的主题为“新常态下的中国经济”。为了倾听国外的专家学者对中国发展的意见和建议，我们邀请英国剑桥大学彼得·诺兰教授为本届论坛撰写了这份背景报告。

中国自“改革开放”以来始终在探索创新、发展的“制度改革”之路，政府和企业都发生了巨大变化。政府和企业的改革齐头并进，相辅相成。经过三十年的改革，中国已培育了众多国有企业集团，并有 80 多家入列财富 500 强。在这个意义上说，中国的产业政策的确取得了巨大成功。中国国有企业在全球基础设施行业竞争中胜负如何，依然是个未知数。回答好这个问题，对于全球商业体系的发展和中国所能赢得的位次十分重要。

关键词： 全球化；基础设施；中国；国有企业；

全球化、基础设施和中国国有企业

彼得 诺兰[1]

1. 全球基础设施需求

基础设施是发展的关键。它是解放市场创造力量的一个必要条件。基础设施涉及的行业部门十分广泛，包括商业及住宅建筑、铁路（城际及城内地铁）、港口、道路、桥梁、机场、发电和配电、供水、污水处理、电信，以及学校、大学和医院等。许多供应行业都离不开基础设施投资的支撑，这包括水泥、钢铁、玻璃、塑料、木材、电梯、自动人行道、采暖通风和冷却系统、建筑设备、公路、铁路和空中交通管制系统、船舶装卸设备、固定及移动电信设备等。发展基础设施，能间接刺激对石油、天然气、煤炭、铁矿石和运输设备的需求。信息技术的硬件和软件成为了几乎所有现代基础设施以及相关行业的核心所在。

无论是高收入国家还是发展中国家，都存在着巨大的基础设施建设需求。大部分高收入经济体的基础设施成型于 20 世纪 50 年代至 70 年代的资本主义“黄金时代”。基础设施投资在之后受到了相对忽视，并在 2008/2009 年全球金融危机爆发后出现了绝对下降。因此，很多高收入国家的基础设施已经是捉襟见肘。不过，基础设施投资的主要市场仍将是低收入和中等收入经济体。低收入和中等收入经济体的总人口比高收入经济体多出数倍，这些经济体仍处在基础设施建设的早期阶段。

世界城市人口在 1990 年至 2013 年间增加了 15 亿，其中低收入和中等收入经济体占到了 87％的增长人数（世界银行，2014）。随着世界人口迈向 90 亿，城镇人口的比重将进一步增加，低收入和中等收入经济体将占据城市人口增长的主要份额。这将需要大量的城市住房、交通、污水处理和供水投资。国际能源协会估计，非经合组织国家在 2009 年至 2035 年间的建设项目，将能消耗全球新增能源需求的 70％左右（国际能源署，2011）。

[1] 彼得・诺兰，英国剑桥大学教授。剑桥大学的张津博士为本文做了评注，作者在此表示感谢。

1990 年至 2011 年间，低收入和中等收入经济体在全球制造业中的份额从 17％增长到了 39％（世界银行，2004 和 2014）。未来几十年，它们在全球制造业产出中的份额很可能会一路攀升。在发展中国家，这种增长将需要大量的能源和原材料投入。国际能源署估计，2011 年至 2035 年间，全球电力行业的投资将会接近 17 万亿美元，发电厂和电力输送分别占 58％和 42％（国际能源署，2011）。在这之中，将会有五分之三出现在非经合组织国家。

未来几十年的主要公路、铁路、港口和机场建设也将出现在低收入和中等收入经济体。低收入和中等收入经济体的汽车千人占有量只有 55 辆，而在高收入经济体为 610 辆（世界银行，2014）。在低收入和中等收入经济体，其公路消耗的油当量只有 128 公斤，而高收入经济体是 864 公斤。在未来，随着低收入和中等收入经济体平均收入和总人口的增加，它们将成为机动车的购买大户和与运输相关的能源消耗大户。未来商用飞机的主要增长份额也将出现在低收入和中等收入经济体。每千人的航空旅客人次中，美国为 2,329 人次，中国为 268 人次，印度只有 59 人次（世界银行，2014）。

2. 中国的基础设施

在全球化的新时代，中国的基础设施投资已取得迅猛发展。其在交通基础设施方面的投资促进了铁路、公路、水路和航空运输的迅猛发展，遥遥领先于亚洲其他的主要发展中国家。这种扩张为中国市场经济的快速发展奠定了基础。

到 2014 年，中国已建成 19,000 多公里的高速铁路线，超过了世界其他国家的总和。它还拥有全球规模最大、最成功的城市公共交通系统，大城市地下铁路线的扩张也十分迅速。这缓解了市内交通压力，因此有利于扩大主要城市的经济功能，提高市民的生活质量。中国拥有迄今为止全球最大的发电和配电投资，这对于中国工业产能的扩张和人们福祉的提升至关重要。从占比来看，中国的发电和供电投资遥遥领先于亚洲的主要发展中国家。2014 年，中国除拥有数量庞大的燃煤电厂外，还运营了 21 座核电站，在建的有 28 个。几乎所有城市的人们都能获得天然气和自来水供应。中国对电信网络的投资巨大，使信息技术获得了爆炸式发展。2014 年，中国有 6.42 亿的互联网用户，

达到了世界总量的 22%。中国的互联网普及率远领先于亚洲其他大国。中国的住房投资让其他所有国家都相形见绌。这让数量庞大的进城人员拥有了住房，同时也提高了现有城镇居民的住房数量和质量。1990 年至 2012 年间，农村地区的人均住房面积从 19 平方米增加到了 36 平方米，城镇地区从 14 平方米提高到了 33 平方米。

中国的国有企业已成为国内基础设施建设的骨干力量。这涉及到了房屋、港口、铁路、公路和水坝的建筑企业；运输设备、电站、港口设备、电信设备、电梯和自动人行道和采暖通风和冷却设备的制造企业；钢铁、水泥、塑料、化工和玻璃的生产企业；以及为这些行业提供石油、天然气和采矿产品的企业。中国的银行贷款和制造业生产有相当大一部分都是与基础设施投资直接或间接相连。

3. 全球企业和基础设施供应

未来数十年，哪些企业将能抓住全球基础设施市场？

产业集中和技术进步

能在预算范围内按时、并以高标准完成大型基础设施项目的建设，并不是全球基础设施竞争的全部内容，基础设施“内部”的技术也同样重要。通过竞争提供基础设施产品，加大对创新和技术进步的投资，企业在这些方面都面临着巨大的压力。这种压力既来自政府监管，也有为客户提供更节能、更安全、更可靠、更便宜和更人性化产品的竞争压力。无论是民营企业还是公私合作伙伴，基础设施行业的客户都越来越看重利润。在满足全球客户严格要求的同时，全球寡头竞争也在不断推动着全球创新。为赢得国际基础设施市场的合同，全球企业展开了激烈竞争。行业领导者所面临的，是不断追求卓越的压力。这只有通过加大创新投资才能实现，其中包括对研发的投入。创新需要深刻理解客户，这需要集成产品开发团队中的科学家和工程师积极进取、紧密合作，并深刻了解客户的需求。成功创新的关键指标是提升全球市场份额，提高企业的销售量和利润率，从而对继续创新进行再投资。

经过三十年的全球化发展，创新领域的产业集中度得到了很大提高，这正是提高基础设施中能源效率、安全性、使用年限、产品可靠

性与易用性的关键所在。基础设施的各个相关行业以及它们的供应商，都是由少数全球性企业主导着技术进步和全球市场。中国对于这些企业非常重要。在中国与基础设施相关的市场中，它们已占据了重要的高科技领域。

研发投入虽然还不足够，但它是成功创新的必要条件。在全球研发总支出中，全球研发支出排名前2000名的企业（以下简称“全球2000强”）占到了 90％以上的份额（欧洲委员会，2014a）。2012 年，“全球2000强”为研发共投入了7110亿美元，2004年以来增长超过50％。“全球2000强”的研发总支出中，排名前100位的公司占据了55％（欧洲委员会，2014a）。换句话说，就是构成全球创新核心的只有100家大型企业。

“全球2000强”的各个领域都存在很高的产业集中度。在制药和生物技术领域，排名前10的企业占据了53％的行业研发支出，而排名前20的企业占有75％（欧洲委员会，2014b）。在技术硬件及设备领域，排名前10的企业占据了总份额的42％，排名前20的企业占了58％。在汽车及零部件领域，排名前10的企业占了63％，排名前20的占据了74％。在电子和电器产品领域，排名前10的企业占了56％，排名前20的占据了67％。在工业工程领域，排名前10的企业占了41％，排名前20的占据了57％。在航空航天和国防领域，排名前10的企业占了75％，排名前20的占据了86％。在一般工业领域，排名前10的企业占了69％，排名前20的占据了79％。

经过三十年的现代全球化发展，高收入经济体的企业占据了全球研发支出的首位。“全球2000强”的前100名中，有95家的总部都设在高收入经济体。排名前500的企业中，只有24家来自低收入和中等收入经济体，前1000名中这个数值是57家。“全球2000强”的研发总支出中，美国企业占据了 35.2％的份额，欧盟为 29.3％，日本为18.9％，三个国家的总和是83.4％（欧洲委员会，2014a）。“全球2000强”的研发总支出中，来自高收入经济体的企业总共占据了94％以上。瑞士、瑞典和荷兰这三个欧洲小国虽然只有 2900 万的总人口，却有129企业跻身“全球2000强”，占其研发总支出的8.4％。中国虽然拥有13亿人口，但只有93家企业入列“全球2000强”，其中许多还是与

国际公司合作的合资企业。它们仅占到“全球 2000 强”研发总支出的3%。巴西和印度有 30 家企业入列。更令人诧异的是前工业巨头俄罗斯，“全球 2000 强”中它只有 4 家企业。换言之，在“全球 2000 强”排名中，金砖国家四巨头的企业数目竟是与三个小欧洲国家持平。

包括基础设施在内，信息技术是各个行业技术进步的核心所在，体现在现代能源、运输和建筑系统三方面。目前，美国在信息技术方面是最强大的国家。就“高科技”产业的整体而言，美国企业在“全球 2000 强”研发总支出中的占比超过了 50%（欧洲委员会，2014a）。[2] “全球 2000 强”中，美国在技术硬件和设备前 20 名企业中占据了 10 个位置，在软件和计算机服务前 20 中占了 13 家。

全球领先高科技企业的特点

在全球化时代，高收入经济体的领先企业已发生了根本改变。它们将非核心业务剥离，只集中经营范围小、但密切相关的核心业务。包括基础设施公有企业在内，大片国有企业的私有化加剧了市场的竞争。满足全球客户的严格要求不断驱动着创新进步，至于供应商来自哪个国家它们丝毫不在意。国际资本流动的自由化使跨境并购变得更加容易。这个时代的企业并购此起彼伏，推动了领先企业的规模经济发展，行业关联度进一步增加。通过并购寻求规模的一个重要方面是通过研发进行创新。研发高投资率是高科技产业在竞争中获胜的必要条件。“品牌”已不是简单的公司标识问题，它反映了客户对所购买产品的一种信赖。与快速消费品相比，基础设施中所含的高科技生产资料同样重要。若产品表现不佳，一个高科技企业品牌就容易受到损害，当产品会影响健康、安全或环境时更是如此。

在这个时代，高收入经济体的领先高科技企业已从其总部所在国“走出去”，加大了国际投资比重。来自发达国家的对外直接投资从 1990 年占国内生产总值的 11%增长到了 2012 年的 44%（联合国贸易和发展会议，2013，附件）。发达国家的企业占到了 1990 年至 2012 年间全球外国直接投资增长的 78%。2003 年至 2012 年排名前十的国家均来自高收入经济体，占全球外国直接投资流向“绿地”投资的 86%

[2] 它们被定义为研发支出达到销售收入 5%以上的行业，其中包括制药和生物技术、医疗设备和服务、技术硬件和设备、软件和计算机服务、航空航天和国防。

（欧洲委员会，2014a：69）。前五位国家（美国、日本、德国、法国和英国）的流出总额超过 17,000 亿美元；而中国是最大的绿地直接投资流入国，总额为 3250 亿美元。

“向客户靠拢”是全球企业进行国际投资的重要动机。从资产、就业和收入的比例来看，全球性企业总部所在的“祖国”均出现了不断下滑。拥有全球生产体系和国际竞争优势的全球性企业可以吸引更多的高素质员工。这些企业的高级管理人员必须具备国际视野，要能够讲流利的英语、要善于同各种文化背景的人们展开合作。全球性企业的领导人不断地受到来自股东和财经媒体的考验。在全球性企业，公司的首席执行官和首席财务官都有很高的跳槽率。

4.中国的国有企业

中国产业政策的长期目标是建立大批具有全球竞争力的企业。中国在培育多家大型国有企业方面已取得辉煌成果。1998 年，中国只有三家公司入列全球最大企业财富 500 强榜单（按销售额计算）。到 2014 年，上榜的企业已达 92 家。2014 年，入列财富 500 强的中国企业中，超过五分之四都是由国家持多数股权。大多数企业都直接或间接地与基础设施行业有关。

就与基础设施相关的企业而言，领先的中国国有企业与它们的全球同行之间存在着重要区别。

中国的国有制造企业通常包含有子公司，而高收入国家具有全球竞争力的企业都是单独存在，或是子系统供应商。例如，中国领先的飞机制造企业在不同的飞机子系统拥有众多分支，如发动机、航空电子设备和起落架等；中国的石油和天然气公司包含了范围广泛的油田服务活动。许多大型国有企业都是多元化企业集团，各子公司之间极少有关系，每一家在全球竞争对手面前都显得相对较小。财富 500 强中，几家中国国有企业——如汽车装配——与跨国公司建立起了大型合资企业，控制着关键技术和品牌，并主导着中国市场。中国的国有企业通常能获得丰厚的房地产利益。中国国有企业的领导通常是由中国政府任命，他们都曾在政府工作，从商界“退役”后还会回到政府部门。

中国的基础设施投资市场巨大而增长迅速，为本土国有企业提供

了相对保护性的环境。石油和天然气、电信、发电和配电、电力设备、航空、铁路建设、金属和采矿、造船、航运、保险和银行均属于这种情况。在中国的主要国有企业产出中，出口市场所占的份额微乎其微。此外，这些企业的主要出口市场是其他发展中国家。他们通常会参与那里的基础设施项目，而这些项目的资金正是由中国金融机构提供，因此会购买中国国有企业生产的产品。中国在发展中国家的基础设施建设项目为经济和社会进步做出了重大贡献。然而，这些市场中与全球领先基础设施企业的直接竞争程度非常低。

就全球市场整体而言，中国国有企业在高科技基础设施及其相关产品方面的市场份额非常小，这包括技术上具有挑战性的石油和天然气田（如深水和极端温度、页岩油和天然气）、海上风电机组、联合循环电站、高压直流输电线路、智能电网、海底电网、自动化采矿设备、高速铁路运输、铁路管理系统、城市地铁系统、城市交通管理系统、先进交通收费系统、先进船舶（如液化天然气运输船）、空中交通管制系统、高层建筑电梯、高品质建筑钢材、采暖通风和冷却系统、节能玻璃、水泥、工业机器人以及控制各种机器、提高能源效率的软件系统等。要在基础设施建设项目的全球竞争中获得成功，一个关键因素是信息技术的应用。但中国企业在这一领域的全球市场份额微乎其微。

随着改革开放的不断推进，中国大型基础设施建设企业与全球领先企业间的直接竞争面必会扩大。人们普遍预计，与近几十年相比，中国国内生产总值的增长率将出现明显下降。“新常态”的增长速度将会对中国基础设施的增长率产生显著影响。反过来，这将对中国基础设施建设国有企业产生越来越大的压力，迫使其参与国外市场的竞争。因此，相比过去，提高中国大型国有企业的创新能力更是迫在眉睫。

中国体质改革的办法与前苏联形成了鲜明对比。前苏联在研发方面的实力十分雄厚。到 20 世纪 70 年代末，其从事研发的科学家和工程师要比美国多近 60%（诺尔廷和费什巴赫，1979:746）。它的制造业十分庞大。虽然前苏联 20 世纪 70 年代的消费品输出落后于美国，但它的机械设备整体输出估计比美国更多，某些行业也远远领先，如

矿山和油田设备、金属加工、建筑、农业、能源和电力（爱德华兹等，1979:378-80）。前苏联拥有规模庞大的国有工业，直接或间接为基础设施行业提供产品，其中包括电信设备、常规发电和核电设备、石油石化、铁路、船舶、矿山、钢铁、化工、水泥、飞机、汽车、卡车和机床等。这些行业的主要市场是为前苏联的其他国有企业生提供产品，而不是参与全球市场竞争。不过，它们也参与了发展中国家大量的基础设施建设项目，包括公路、铁路、电站、钢铁、电气机械、医疗器械、化工和机床厂等。这些项目主要是以前苏联的外交关系为依托，使用的多是前苏联的资金，并非来自与高收入经济体企业的公开竞争。尽管有众多不足之处，但前苏联工业依然基础深厚，假若实施渐进式制度改革，其企业就能获得全球竞争力（诺兰，1995）。然而在今天，俄罗斯和前苏联的加盟共和国几乎没有一家具有全球竞争力的企业。如果改革政府和国有企业的政策不当，即使工业巨头也会在全球化时代分崩离析；前苏联就是我们的明鉴。

5.股权多元化

为能在某种程度上激发创新，中国正在实施“混合所有制”。所有制改革和创新成功之间的关系并不简单。国有企业所有权实现多元化，可以走多种不同的道路。西欧拥有大量的国有企业，它提供的经验特别有意义。今天，它们中有许多都已成为领先的国际企业，跻身财富 500 强和金融时报 500 强。在几乎所有的例子中，这些企业的股权结构都在现代全球化时代发生了彻底改变。然而，所有权实现多元化的方式有多种多样，并不具备单一模式，这从电力行业和汽车行业中就可见一斑。

电力和天然气

电力行业的产权改革路径与法国和英国完全不同。法国电力公司（EDF）和它的姊妹公司——法国燃气公司（GDF）创建于 1946 年，是法国的国有垄断企业。2005 年，法国政府将法国电力公司 15%的股权出售给公众，但保留了 85%的国有股。法国电力公司尽管是国有企业，但随着全球能源私有化和市场自由化的发展，它在国际扩张中表现得极为活跃。法国电力公司是世界上最大的发电企业，2011 年的

总容量已达 120 吉瓦，其中约 75％来自核能。其四分之三的收入都来自法国以外。它最重大的一次收购是英国的私有发电企业——英国能源集团（原核电公司），该集团的电力产量约占英国的五分之一。

法国燃气公司是一家传统的公用事业公司，垄断着法国国内的天然气供应，这些天然气主要产自煤炭。它以进口天然气取代煤炭，作为其主要能源，从而扩大了自己的国际业务。然而在 2005 年，其收入中有 64％依然依靠的是国内销售。在这一年，法国政府将 20%的股权出售给公众，但保留了 80％的持股比例。

苏伊士集团（Suez）是由两家法国非国有企业——里昂水务集团（Lyonnais des Eaux）和苏伊士运河公司（Compagnie de Suez）于 1997 年兼并而来。里昂水务集团是垃圾处理领域的国际领头羊，苏伊士集团最终发展成了发电和配电领域的领先国际企业。它利用国际电力私有化的好时机，成为了世界上最大的国际独立发电商，经营电站并将电力销售给公用事业或高消费客户。截至 2005 年，苏伊士集团在 30 多个国家运营着 200 多座电厂，收入中有四分之三来自法国以外。

2006 年，法国政府宣布法国燃气公司与苏伊士集团合并，法国政府在法国燃气公司中 80％的股权转换成了新实体——GDF-Suez 集团中 35.7％的股份。人们认为，苏伊士集团将会把私营文化注入新实体的运行机制。法国政府拥有新实体中四名董事的提名权。新集团的首席执行官由合并前苏伊士集团的首席执行官——杰拉德·梅斯特雷担任。通过合并，GDF-Suez 集团成为了一家庞大的企业，集成了燃气输配、发电和配电等多种公用事业。2011 年，GDF-Suez 集团成为了世界上最大的非核能源生产企业。GDF-Suez 集团 2011 年的总收入中，只有 36%来自法国，25％来自欧洲其他国家，来自欧洲以外的占到了 39％。

20 世纪 90 年代初，英国政府对国有电力行业进行私有化改制，形成了三家发电企业——Powergen 公司、国家电力公司（National Power）和核能公司(Nuclear Energy)，而国家电网（National Grid）是一家独立的输电公司。2002 年，Powergen 公司被德国的能源公司——意昂（E.ON）收购。2000 年，国家电力公司的英国国内业务被德国能源企业——莱茵集团（RWE）收购。1992 年，国家电力公司建立

了国际电力部以独立运营，并利用该行业的国际私有化开始向海外迅速扩张，打造全球实力。2011/12 年， GDF-Suez 集团以 360 亿美元收购了国际电力公司（International Power）。如今，这家前英国国营电力公司由德国两家主要的前国有公司经营，即意昂集团和莱茵集团[3]；法国政府在法国电力公司和 GDF-Suez 集团这两家企业中的份额分别是 85％和 36％。

汽车

20 世纪 70 年代，欧洲拥有众多的大型国有汽车企业，如英国利兰（英国）、雷诺（法国）和大众（德国）等。它们的所有制改革路径也各不相同。

1978 年，英国政府成立了英国利兰，这家国有企业几乎是英国所有大型汽车制造商的集合体，在英国市场的份额达到了约五分之二。从 20 世纪 80 年代末到 2008 年，英国利兰被一块一块卖给了多个国际公司，其中包括捷豹-路虎（先后出售给了福特和塔塔）、Mini（卖给了宝马）、罗孚集团（出售给了上汽集团）、利兰汽车（出售给了沃尔沃）以及利兰卡车（卖给了帕卡）。如今，英国已没有大型汽车公司。然而在 2012 年，英国生产的汽车达到了 150 万辆，其中日产生产了 51 万辆，捷豹路虎生产了 37.2 万辆，宝马 Mini 生产了 20.8 万辆，本田生产了 16.6 万辆，丰田生产了 10.9 万辆，通用生产了 9 万辆。

雷诺在 1945 年被收归国有。1994 年，法国政府开始出售该公司股份，自己的持有量从 1994 年的 53%下降到了 2002 年的 26％，现在仅剩 15％。从 90 年代中期开始，雷诺推出了雄心勃勃的国际扩张计划，其中包括收购罗马尼亚原国有汽车制造商达契亚，以及三星汽车。2002 年，雷诺-日产联盟成立。雷诺在日产持有 43.4％的股份，而日产拥有 15％的雷诺股份。它们的汽车年产量总和接近 700 万，从而拥有了与丰田、大众、福特和通用等领先的汽车装配商进行抗衡的力量。两家公司有许多型号都实现了生产设施的共享，使用了相同的动力传

[3] 意昂集团是 2000 年由 VIAG 和 VEBA 合并而来。这两家公司最初都是国有企业，建立于 20 世纪 20 年代。VEBA 在 1965 年实现了完全私有化，VIAG 的私有化在 20 世纪 80 年代完成。莱茵集团最大的单一股东为 RWEB 有限公司，其股份由多个德国地方政府持有。它拥有莱茵集团 15％的股权。过去 20 年，意昂集团和莱茵集团都极大扩展了自己的国际业务，并收购了英国电力系统的大部分公司。

动系和平台，并进行共同采购。卡洛斯·戈恩在 1999 年被任命为雷诺的首席执行官兼董事长。根据联盟，他也成为了日产的首席执行官和董事长。雷诺的董事会成员有两名来自日产，一名来自法国。2008 年，雷诺收购了伏尔加 25%的股权，而伏尔加是迄今为止苏联集团最重要的汽车生产商。20 世纪 80 年代，它的客车年产量达到了 76 万辆，比前苏联整个产出的一半还多。它一共生产了 2000 多万“拉达”汽车。2014 年，雷诺将其股份提高到了 50%，而日产的份额为 25%。卡洛斯·戈恩是伏尔加的董事长。

大众汽车公司成立于 1937 年，是一家国有独资汽车制造商。1961 年，该公司被部分私有化，60%的公司份额被“人民共享”。联邦政府和下萨克森州依然各自持有 20%的份额。1988 年，联邦政府将其份额出售，但下萨克森州保留了自己 20%的股权。这一战略性持股帮助大众消除了被竞争对手收购的可能性，从而可集中精力打造长期战略。20 世纪 60 年代，大众收购了德国汽车制造商——汽车联盟和 NSU，重新组合成了“奥迪”。1982 年，大众与与上汽集团建立了合资公司，以拓展中国市场。1986-90 年，它收购了西班牙领先的私营汽车生产商西雅特，并于 1991 年收购了捷克私营汽车巨头斯柯达。20 世纪 90 年代末，它又收购了一批豪华汽车制造商，其中包括宾利、布加迪和兰博基尼。近年来，它连续获得了对全球卡车制造商斯堪尼亚（瑞典）和 MAN（德国）的控股权，现已形成了其商用车的基础。2012 年，大众成功收购保时捷。大众瞄准全球最大汽车生产商的宝座，和丰田展开了争夺。它在全球共有 94 个生产工厂，其客车市场份额在中欧和东欧为 14%，在中国为 18%，在南美为 19%，在西欧为 23%。

总结

中国自“改革开放”以来始终在探索创新、发展的“制度改革”之路，政府和企业都发生了巨大变化。政府和企业的改革齐头并进，相辅相成。经过三十年的改革，中国已培育了众多国有企业集团，并有 80 多家入列财富 500 强。在这个意义上说，中国的产业政策的确取得了巨大成功。

中国的国有企业活力四射，与前苏联国有企业的遭遇形成了鲜明对比。前苏联的大型国有制造业曾辉煌一时，在很多方面都超过了美

国。其研发领域的科学家和工程师也比美国多。不过，其国有企业的主要客户只是前苏联的其他国有企业。如今，俄罗斯和前苏联的其他继承国几乎在任何行业都没有一家全球领先企业，更不用提高科技行业。

中国国有企业成功的主要因素在于国内基础设施行业的蓬勃发展，而这方面来自国际厂商的竞争相对有限。中国国有企业对发展中国家销售基础设施产品，这与中国金融机构的入资紧密相连，意味着中国国有企业在这些市场遇到的全球领先企业的竞争压力也非常有限。中国国有企业在全球高科技产品市场的份额较小，其中也包括与基础设施相关的领域。在可预见的未来，随着经济增长进入“新常态”阶段，中国国内基础设施建设与近几年相比很可能会减速。随着中国继续“改革开放”，全球性企业对中国国内形成的竞争会不断加剧。

随着“混合所有制”制度的推广，中国产权制度改革已进入一个新阶段，其目的是促进创新。在国有企业改革和引入混合所有制方面，欧洲拥有丰富的经验。然而，各个国家对各种所有制形式的引入方式并不相同，即使同一个国家的不同行业间也存在很大差异。有些完全私有化的国有企业成功获得了全球竞争力，而有些以失败告终，还有许多公司从此销声匿迹。一些最为成功的原国有企业依然由中央或地方政府掌控着大部分股份。其中的一些已与国内或国际的民营企业合并。欧洲国有企业在完全或部分私有化的道路中采用了一种重要方式，即收购发达国家、发展中国家和转型经济体中已完成私有化的国有企业。总之，欧洲原国有企业的转型经验并不能简而概之。

未来几十年，发达国家和发展中国家对基础设施建设的需求都非常巨大。与基础设施相关的企业面临着重大的发展机会。越来越多的私营企业或公私合作伙伴开始承接全球基础设施建设项目，它们以利润为追求，对于所采购的商品和服务来自哪个国家和企业并不关注。他们对供应商的创新能力不断施压，力争获得安全、可靠、方便、经济的节能产品。

经过三十多年的全球化，高收入经济体的企业逐渐掌控了与高科技和基础设施产品相关的全球市场。低收入和中等收入经济体的企业在全球高科技产品市场中的份额微不足道。在以研发支出为排名的

“全球 2000 强”中，排名前 100 位的企业占到了总支出的 55%。排名前 100 位的企业中只有 5 家来自发展中国家，前 1000 名中发展中国家只占了 57 家。中国基础设施行业的国有企业若不能赢得创新挑战，在未来就会将庞大的全球市场甚至国内市场拱手相送给现有的全球领先企业，而这些企业几乎都是起源自高收入国家或在那里设有总部。

中国国有企业在全球基础设施行业竞争中胜负如何，依然是个未知数。回答好这个问题，对于全球商业体系的发展和中国所能赢得的位次十分重要。

Bibliography

[1]Edwards, I., M.Hughes, and J.Noren, 1979, ‘US and USSR: Comparisons of GNP’, in US Congress, Joint Economic Committee, 1979

[2]European Commission, 2014a, *EU R&D Scoreboard*, Brussels

[3]European Commission, 2014b, *Economics of Industrial Research and Innovation*, Brussels

[4]Nolting, L.E., and M.Feshbach, 1979, ‘R&D employment in the USSR: Definitions, statistics and comparisons’, in US Congress, Joint Economic Committee, 1979

[5]International Energy Association (IEA), 2011, *World Energy Outlook*, Paris: OECD

[6]Nolan, P., 1995, *China’s Rise, Russia’s Fall*, London: Macmillan (Chinese edition, Zhejiang University Press, 2013)

[7]State Statistical Bureau, 2012, *Chinese Statistical Yearbook* (*Zhongguo tongji nianjian*), (ZTN), Beijing, Zhongguo tongji chubanshe

[8]US Congress, Joint Economic Committee, 1979, *Soviet Economy in a time of change*, vol. 1, Washington DC, US Government Printing Office

[9]World Bank, 2004, *World Development Indicators*, Washington, DC, Oxford University Press

[10]World Bank, 2012, *World Development Indicators*, Washington, DC, Oxford University Press

[11]World Bank, 2014, *World Development Indicators*, Washington, DC, Oxford University Press

地　　址：　北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际中心 A 座 15 层
电　　话：（010）64255855　　邮　　编：100011
传　　真：（010）84080850　　网　　址：www.cdrf.org.cn
责任编辑：　任晶晶　　电子邮箱：renjj@cdrf.org.cn