

1/3  
赵晓宇  
亚洲开发银行  
副行长  
第十届世界华商大会  
“全球中资企业的机遇与挑战”  
2009年11月18日  
马尼拉，菲律宾

## 简介：

尊敬的来宾们，女士们，先生们：

我很高兴代表亚洲开发银行（亚行）参加由菲华商联总会承办的第十届世界华商大会。

当前，世界经济初现复苏迹象，金融危机的阴霾正逐渐散去。虽然这场金融危机给众多亚洲地区的企业带来了挑战，危机也给他们提供了适应世界经济新格局，调整区域、全球产业链的机会。

今天，我将着重介绍华裔商人在世界经济中的作用，他们在区域合作和融合过程中面临的机遇和挑战，以及亚行对私营部门发展的政策支持，包括在促进公共部门和私营部门合作方面能够发挥的作用。

## 中资企业与世界经济

在过去的25年间，中国经济取得了显著的提升。除了经济高速增长外，中国企业的市场竞争力也有了大幅提高。首先，中资公司明显加快了在海外发展生产链的步伐，许多大的中资公司已发展成在国际市场上有影响力的品牌。1998年，仅有5家中资公司荣登福布斯财富500强榜单；2008年，这个数字翻了一番。中资公司海外投资的规模在过去几年内亦有显著提升，从2005年的69亿美元至2008年的410亿美元。中资公司海外并购的总价值在去年增长了25%。尽管深受全球金融危机影响，在今年前2个月内，中资公司成功完成了总价值超过220亿美元的22项海外并购。

第二，规模较大的中资公司在金融危机中显示出比外国竞争者更加稳定的回报率，在银行和汽车行业尤其如此。在航运、食品进出口等其他领域，大型中资公司的盈利水平普遍超越外国竞争者。

最后，创新能力得到较快发展。在过去几年内，数家中资公司显著提高了研发投入。2007年，中国72%的科研开支来自私营部门，这个比例远高于美国、英国、法国和德国。根据世界知识产权组织的统计，2007年中国公司申请专利的数量高达3万3千项，比1995年的水平高出20倍。中国的华为公司在去年名列全球专利申请立项企业之首。

## 中资企业面临的挑战

很明显，中资企业的事业拓展势头迅猛。但是，成功往往来之不易。中资公司的整体全球竞争力仍有待提高。虽然海外业务拓展的步伐显著加快，大多数中资公司尚不具有全球性的竞争力，它们在事业收入、销售和业务范围等方面的短腿尤为严重。

打个比方说，美国和欧盟前50强的公司平均销售收入分别为880亿美元和700美元，而排位前50的中资公司平均销售收入仅为300亿美元。中资公司在提升全球竞争力的方面，还有一段路要走。在这里，我主要提三点。

首先，虽然我此前提到在创新方面的进步，中资公司的创新产品普遍而言仍相对欠缺，知识产权意识薄弱。尽管中国政府近年来加大了对科研的扶持力度，大部分的中资公司缺乏创新能力。这主要是公司缺乏有能力的管理和技术人员，公私部门合作不畅，缺乏对创新有建设性的环境所造成的。对中资公司而言，知识产权保护同样是一个大课题。自1979年以来，中国即开始承认和保护知识产权，但侵犯版权的行为至今仍然很严重。部分中资公司在国内市场取得了一定成功，但由于这种成功建立在侵犯其他产品的知识产权的基础上，所以它们在国际市场上的竞争力就大打折扣。

第二，中资企业的国际知名度不足。许多很成功的中资公司在商界和消费者群中的知名度非常有限。由于外国品牌占领了高端市场，许多中资公司被迫压低成本打价格战，而在创新和市场推广等方面的投入甚少。另外一方面，大部分中资公司尚未融入由生产至消费的完整全球价值链中，所以这些品牌的知名度不被终端客户广泛认同。

第三，中资企业面临国内外同业者的残酷竞争。中国国内市场目前已是跨国公司竞争最为激烈的“前线”。在许多方面，中国国内市场比任何其他一个市场都更具国际吸引力，这有两方面原因——从供应方来说，中国是世界最大的制造业基地；从消费方来说，中国有望在不久的将来成为世界最主要的消费市场之一，在今后几年内预计超过7亿的中产阶级层将是这一转化过程中的重要推手。中国国内市场的竞争因此愈发激烈。在国际市场上，由于贸易保护主义抬头，中资公司受世界贸易组织反倾销投诉的案例也在增加。根据世贸组织统计，2007年—2008年间，该组织启动反倾销调查的案件从163起上升至208起，其中中国是遭受反倾销调查最多的国家之一。

## 未来展望：更广泛的合作与亚行能发挥的作用

中资公司怎样才能应对国际竞争带来的挑战？

我们需要在诸多领域的政策支持，其中包括加大研发投入，尊重和保护知识产权，增强机构和人力资源能力，对发展中长期产品的政策支持，拓展海外市场，打造国际知名品牌，产业多元化，并进一步融入全球价值链。

从区域合作的角度来看，中资公司增强国际竞争力的战略可简单概括为一个词——“伙伴关系”。在商业用语中，伙伴关系意味着合作与竞争并存。亚行行长黑田东彦称这种特殊的关系为“Co-ope t i o n”。

在国际市场上，与国际竞争对手结成伙伴关系对中资公司的发展至关重要。伙伴关系的形成有利于中资公司更易获得能源和原材料产品；有利于在技术、品牌和能力方面的提高；有利于应对由于国内市场过度竞争造成的盈利缩水。

在国内市场上，深化国有企业和私人企业目前的合作至关重要，尤其是在一些以往被认为是纯公共项目上，在设计、筹划、融资、建设和操作等方面的合作。根据《公司法》的规定，许多国有企业已进行了结构调整，转变为可为本地和外国投资者共同拥有的有限责任公司。尽管如此，建立公私伙伴关系在中国还有很长的一段路要走，需要汲取国际公私伙伴关系建立的几条优秀经验，其中包括建立灵活、独立、透明、负责且专业的监控系统——由适当的权威部门通过适当的裁判渠道来保护私营部门对资金密集型公私伙伴项目的投资。

亚行在支持私营部门发展和促成亚行成员与中国建立公司伙伴项目方面发挥重要作用。在区域远景规划方面，亚行《2020年战略》的一个重点就是在其所有核心业务中融入支持公私伙伴关系建立的内容。在次区域合作方面，亚行在每个次区域合作项目中都密切关注与私营部门的合作，通过增强次区域内的实际链接性来取得经济的进一步增长。在国家方面，亚行为刺激市场拉动的经济增长大力投资基础设施项目并为创建一个良好的商业环境向政府做成政策建议，包括订立不歧视私营部门的法规、条例及政策。

亚行将继续支持中国进行政策、法规和监督条例调整来支持私营部门的持续发展并改善私营企业的融资环境。亚行将通过反垄断法和鼓励竞争的政策来增加市场竞争，改善政府管理的时效和有效性，增强缴税激励机制，增加司法透明度，简化商业起步程序。亚行将继续支持在基础设施建设融资中的公私伙伴关系，中小企业发展，金融系统改革，以及非政府组织的作用。亚行将尤其注重与中央政府、地方政府以及国内金融机构的合作，加大在欠发达地区公私伙伴关系投资的力度。

## 结论

总而言之，中资公司在过去的数十年间取得的成绩可圈可点，其中有不少企业在世界经济中将扮演重要的角色。但是也必须看到，中资公司要具备更强的国际竞争力还有很长的路要走，在这个过程中，中国与其他国家之间、中资公司与外国竞争者之间建立伙伴关系将有很大帮助。亚行随时准备为亚洲企业提供支持以增强它们的国际竞争力。

希望本届会议圆满结束。感谢各位。