



同文馆·社会科学经典译丛

Beyond Late Development
Taiwan's Upgrading Policies

超越后进发展

台湾的产业升级策略

〔美〕爱丽丝·H.安士敦 瞿宛文 著

朱道凯 译

瞿宛文 校订

Alice Hsien-dow
Wan-wen Chiu



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS



同文馆·社会科学经典译丛

超越后进发展

台湾的产业升级策略

〔美〕爱丽丝·H.安士敦 翟宛文 著

朱道凯 译

翟宛文 校订

Alice Hender
Wanwen Chiu



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

著作权合同登记号 图字:01-2013-8965

图书在版编目(CIP)数据

超越后进发展：台湾的产业升级策略/(美)安士敦(Amsden, A.)，瞿宛文著；朱道凯译。—北京：北京大学出版社，2016.3

(同文馆·社会科学经典译丛)

ISBN 978-7-301-26814-8

I. ①超… II. ①安… ②瞿… ③朱… III. ①产业结构升级—研究—台湾省

IV. ①F127.58

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 009736 号

Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Policies/Alice H. Amsden and Wan-wen Chu.

ISBN 0-262-01198-0

© 2003 Massachusetts Institute of Technology

All rights reserved. No part of this book may be reproduced in any form by any electronic or mechanical means (including photocopying, recording, or information storage and retrieval) without permission in writing from the publisher.

书名 超越后进发展——台湾的产业升级策略

Chaoyue Houjin Fazhan

著作责任者 [美]爱丽丝·H.安士敦(Alice H. Amsden) 瞿宛文 著

朱道凯 译 瞿宛文 校订

责任编辑 贾米娜

标准书号 ISBN 978-7-301-26814-8

出版发行 北京大学出版社

地址 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网址 <http://www.pup.cn>

电子信箱 em@pup.cn QQ:552063295

新浪微博 @北京大学出版社 @北京大学出版社经管图书

电话 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752926

印刷者 北京宏伟双华印刷有限公司

经销商 新华书店

730 毫米×1020 毫米 16 开本 13 印张 185 千字

2016 年 3 月第 1 版 2016 年 3 月第 1 次印刷

定价 39.00 元

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究

举报电话: 010-62752024 电子信箱: fd@pup.pku.edu.cn

图书如有印装质量问题，请与出版部联系，电话: 010-62756370

Beyond Late Development

Taiwan's Upgrading Policies

简体中文版序言

——纪念安士敦教授

中国大陆自改革开放之后，借由高速增长实现了基本的工业化，并已于 2010 年成为全球第二大经济体，而先进经济体的经济在 2008 年全球金融危机后增长乏力，使得中国大陆经济的动向更是动见观瞻。然而自 2012 年起，中国大陆经济增长的速度开始放缓，因此其增长的前景备受瞩目，而这一前景明显与中国大陆经济能否成功再次转型、产业能否顺利升级密切相关。这显然是一個艰巨的工程，因此也引发了中国大陆经济是否会从此陷入所谓的“中等收入陷阱”而停滞不前的争议。

在这样一个经济转型的转折点上，后进经济体如何发展、产业如何能够升级的相关论述因而更显得重要。而本书正是以中国台湾地区的发展经验为例，来说明产业升级的可能道路，同时，也以此具体案例来呈现一个不同于西方主流的后进发展研究的理论路径，从而提出修正既有经济理论的必要性。

广泛观察战后后进地区这六十多年来的经济增长记录，即会发现所谓的“中等收入陷阱”并不是普遍现象。若要对此记录做出归纳，则应该说情况差异相当大。例如，有些地区（如撒哈拉沙漠以南的非洲）至今仍停留在“低

等收入陷阱”，多数并未达到初等工业化，有些拉美国家则在发展到相当水平后停滞不前甚至退后，只有少数地区如东亚能够“持续地”超越各种“陷阱”保持快速增长。

换言之，后进经济体在不同的发展水平，都要面对不同阶段、不同性质的产业升级压力，每一次都必须努力克服困难才能提升发展水平，而现实中并不是每个后进经济体都能够在每次挑战中胜出。在高度竞争的全球市场经济体系中，各个经济体的比较利益位置会不断变化，产业结构也必须随之改变，经济发展才能持续推进，停滞不前就意味着相对落后了。

然而，处于中等收入水平的地区可能容易觉得此回升级较以前阶段困难，亦即虽已达到初步工业化，但还没有先进经济体的先进技术，而工资却已高于更落后者的工资水平。确实，后进地区发展程度提升得越高、与先进经济体的差距越小，升级的难度应会越高。这是因为后进经济体开发程度越低，增长的潜能越大，基本工业化的蓝图也越为清晰；而后进经济体达到的开发程度越高，越接近技术前沿，则自身发展途径的策略选择越具挑战性，先进经济体对其防卫之心会越强，虽说此时后进者所累积的能力也越强了。

这背后其实牵涉了一个关于后进地区要如何才能成功升级的发展经济学的理论问题，而这主要有两种不同的看法，分别属于利伯维尔场学派与结构学派。利伯维尔场学派反对国家干预市场，不认为积极的产业政策可以推动升级，因而强调外在环境等因素，因此有所谓“陷阱”的说法，并认为有时不易克服。而结构学派强调后进发展中国家（地区）中政府角色的重要性，认为在任何发展阶段都要用合宜的政策来改变经济环境以克服所谓的陷阱。

从 20 世纪 70 年代后期开始，利伯维尔场论逐渐取代凯恩斯主义，成为现今西方经济学的主流。该学派认为利伯维尔场无疑是最有效率的，自由化是促进增长的最佳或唯一处方。但对于要如何解释后进经济体在增长成绩上的复杂差异，该学派的说法常是规范性的，如认为有些后进经济体发展不佳是因为政府对市场做了太多不当的干预等；或是归因于各种初始条件或要素禀赋；然而最后的解决方案则都是一致的规范性的自由化处方，即后进经

济体应该“遵循”比较利益，政府少干预，却没有说如何“改变”或“提升”比较利益，隐含之意是指那是“自然形成”的。

而结构学派学者对此则持不同的看法，他们强调经济发展中国家（地区）中政府的角色，尤其是“产业政策”的重要性，也就是“政府选择性地优先推动某些目标产业”的政策，同时，他们认为东亚之所以能成功发展经济，是因为政府积极推动产业政策，扮演了主导性的角色。结构学派并非反对市场，而是认为后进地区缺乏完善的制度，正是需要政府来协助建立市场制度。而利伯维尔场论者最反对的就是政府代替市场去做出选择，认为政府非不得已要实行管制政策的话，也以不牵涉主观选择的功能性政策为佳，要避免政府制定者必须做出判断的选择性政策，也因此最反对的就是结构学派所宣扬的产业政策。

然而，理论争议最终还是要由现实来检验，至少就第二次世界大战后的后进经济体的经济增长记录而言，发展成绩最优异的东亚地区则明显地高度依赖产业政策，其他成绩较佳地区也都没有依循自由放任的方针。其实，后进地区的经济体为了促进增长而进行干预是普遍现象，后进地区的现代化制度多尚未完善，在缺乏制度支持的情况下确实难以依据自由放任促进增长；各地的差异之处其实在于干预的有效性，而非干预之有无。而东亚成功之道主要在于政策会因应不同发展阶段的需要而与时俱进，并且奖惩并举，在扶植产业时依据绩效标准来规范资本。

因此，中国台湾地区的经济发展经验足以作为结构学派理论的佐证。本书探讨了近二三十年来中国台湾地区的产业升级经验，主要着眼于高科技与现代服务业的发展。然而若观察中国台湾地区战后的发展，可发现其实每一次主要的产业升级，都有赖于合宜的、因时制宜的产业政策的作用。中国台湾地区战后工业化的起点虽不高，但却能不断地发展，持续进行工业深化。在每一个转折点所必须解决的问题都有所不同，而当时都采取了不同的做法，施行了不同的政策，选择了不同的产业部门作为选择性扶植的对象，这些因时制宜的政策是台湾工业得以持续发展的关键因素。

在 20 世纪 50 年代前期,中国台湾地区外汇极度缺乏,这是进行轻工业进口替代的时期,而高度干预性的代纺代织政策,在数年内即带来了棉纺织业的自给自足,随后因内部市场有限,产能过剩问题立即浮现,政策随即开始试图推动出口。但出口的大幅增长仍有赖于当局于 1958 年开始改革外汇贸易制度,将复式汇率改为单一汇率,降低汇率并补贴出口,成为战后落后地区主动由进口替代转向出口导向政策的第一个成功的案例。其他重要创新的相关政策还包括:1954 年实施外销品退还原料进口税办法,1965 年开始设立加工出口区,1960 年通过奖励投资条例以排除投资障碍等。

在推动出口产业增长的同时,为了进行工业深化,也开始推动第二次进口替代,因为在工业化初期,中上游产业资本密集,投资风险较高,有赖于产业政策的及早推动。扶植对象主要是出口产业的中上游原料产业,如 20 世纪 60 年代推动石化工业、70 年代推动钢铁工业等。此外,70 年代还开始推动科技产业。

在每个升级环节,经济发展阶段及整体环境都已有所变化,并且所要推动的领导部门的产业特性也不相同,因此就如何改变价格、改革环境并提供适当的诱因而言,都必须有不同的、因时制宜的政策作为。然而基本原则是以促进产业的全球竞争力为目标,来施行“有期限、有条件”的保護政策。战后数十年来,台湾制造业中各个次产业净值份额变化甚大,显示出产业变迁甚为快速,而每次变迁都意味着升级的挑战,政策措施也必须与时俱进。

例如,在推动石化业与钢铁业时,民营企业尚无意愿投资,因此都由公营企业来担纲。而到了推动电子业时,当局了解到这一产业的性质甚为不同,除研发比重高之外,产业变化速度特别快,不适合由在经营上自主性高度受限的公营企业来负责,因此就改变了做法。先是于 1974 年设立由公营部门经费支持的工业技术研究院,由其来协助技术引进、开发以及培育人才。而后由工业技术研究院电子工业研究所负责第一个集成电路技术引进案。在该计划成功实现并可以开始商业运转时,则将电子工业研究所负责此部分的人员与设备独立切割成一家“衍生公司”,并引进非官方的资本,使得该企业

在形式上非公有股主导,不必受限于管理公营事业的规章制度。此后这一“工业技术研究院电子工业研究所衍生公司”模式就一再被重复使用,包括今日台湾最重要的台积电公司就是这一模式最成功的产物。

此外,其他与推动电子业相配合的产业政策新措施,还包括于1980年设立新竹科学园区,以及在20世纪80年代中期大力扶植创投产业等。新竹科学园区提供税收优惠与集中有效的行政服务,且有较为严格的进入门槛,成功配合产业发展的步骤,并与坐落于附近的工业技术研究院、台湾“清华大学”与“交通大学”,共同促进了台湾北部高科技产业集聚的形成。然而,最重要的部分还是产业政策的拟定与施行的机制,“经济部”技术处与工业局偕同工业技术研究院,逐步建立了产、官、学共同参与的决策机制,决定科技项目的经费如何分配在各种计划中,以确保台湾高科技产业能不断地引进技术、跟上全球市场的变化,在全球高科技产业中持续地占据一席之地。

中国台湾地区与韩国是极少数在战后能持续进行产业升级,并在近二三十年来成功地进入了日新月异的全球高科技产业的后进地区。因此,中国台湾地区“如何”成功地升级进入高科技产业的经验,值得仔细探讨。一则可作为其他后进地区的参考,再则,可依据这些新的经验,来推进“后进产业升级”相关的理论性发展,亦即上述讨论已呈现产业政策的关键性角色,这一产业升级的过程仍需要我们整体性地去理解,“后进产业升级”确实需要新的、奠基于实际后进发展经验的理论。这就是我们合作撰写本书的目的。

本书探讨了中国台湾地区近年来产业成功升级,并进入高科技产业及现代服务业的过程,这一过程展现出了挑战西方主流经济理论的实际经验。现今主导性说法认为:后进地区要发展经济就必须开放市场,依赖外资以及本地的中小企业,而政府(当局)最好少干预市场。然而,中国台湾地区的后进升级的历程恰恰与此相反。当局依据产业政策的策略目标与发展进程来控制市场开放的时机,可以说是发展成功的关键;再则,台湾产业升级并非依赖外资,而是主要依赖本地人所有的企业,并且是依赖大中型本地厂商,而非中小企业;同时,在整个产业升级的过程中,尤其是进入高科技产业的过程中,

当局的角色至为重要。此外,我们发现既有的厂商理论其实主要适用于先进厂商,必须修正后才能用来解释后进厂商,在制度与组织方面两者都有相异之处,突显出后进经济发展需要新的、不同于既有的理论与视野。

关于本书的内容原书前言已有所介绍,无须在此复述,但要在此说明一下我们这本书出现的来龙去脉,以及此次出版简体中文版的背景。

我虽留学美国并取得经济学博士学位,但一直对主流新古典经济学理论能否解释现实有所怀疑,尤其是质疑其对后进地区经济发展的适用性。回到中国台湾地区后,我开始研究台湾的经济发展经验,发现安士敦教授的相关写作正可以回答我对主流理论的疑问,她所采取的研究路径正合我心,因此开始学习以她的架构来研究中国台湾地区的经济发展,开启了我研究中国台湾地区与东亚经济发展的历程。

在理论渊源上她显然属于结构学派,然而这是一个范围广泛的领域,而她的贡献拓展了这一领域。她对于中国台湾地区与韩国经济发展的研究,是结构学派对于如何解释东亚经验的理论发展的主要构成部分,此部分前文已有所提及。然而,她在方法论上的贡献则尚未得到应有的重视。

安士敦的研究方法和主流经济学派形成鲜明的对比。主流经济学派已先入为主地认定利伯维尔场理论的正确性,问问题的取向只是要来寻找利伯维尔场理论优越性的佐证,方法上则多是以“演绎法”来建立及推导模型以证明该理论的正确性。同时也就不需要再针对个别经济体的发展模式进行研究了,因为这样研究的成果原本就可以预期,那就是成功的后进经济体的发展必是证明利伯维尔场理论的优越性,而失败的案例则必是未曾依循市场原则。如此,个别后进经济体的发展经验也难以对此理论做出贡献。同时,该理论认为“效率”会自然带来发展,因此问问题的取向主要围绕着静态效率,而不是长期动态发展。

与此相反,安士敦尊重现实而非既定教条,她认为对于研究发展的经济学者而言,“如何呈现并解释个别后进经济体的发展经验”是主要挑战,而这一工作要求研究者必须进行归纳分析,先从成功的后进者的工业化经验着

手,然后将其抽象理论化并进行比较归纳,如此才能让想要工业化的其他后进者学习这些成功的经验,再下一步则是回到学习者的现实环境,衡量要如何吸取成功者的经验和教训,以使其适应学习者的环境。因此,她在不同维度上进行知性追求:地理上,从东亚到拉丁美洲再到“其他地区”(the rest);分析层次上,从微观角度到宏观角度,先从企业与产业角度理解个别经济体的环境条件,再在此基础上理解其整体的发展。因此,经济发展理论是一个未完成的工程,所有的后进者都有机会以其自身特殊的经验做出贡献。研究者带着既有理论走入后进经济体,学习理解其发展经验,设法吸取经验教训,并依此拓展及修正既有理论。同时,研究的问题意识源自“发展”,主要的关切点是协助后进经济体发展经济,而不是证实利伯维尔场理论的优越性。如此,个别后进者的发展经验有机会被正面对待及研究,包括它的产业组织、结构与政策。

因为西方率先进行了现代化,相关学问主要以西方模式为标准,然而其他地区已相继追赶西方,并各自以不同方式进行现代化,相关知识其实也需要进行修正,将这些后进发展经验纳入理论范围,因此不少学科其实早已出现将西方现代化模式视为特殊案例的呼声(provincialize Europe),亦即呼吁不要再将西方模式当作普世原则。同时,长久以来,后进经济体学者也多习惯于将追随西方模式视为理所当然,这样不顾当地文化环境而径自移植的做法,常会带来现代化移植的失败。在经济学领域,则较少见到这样的反思,实有碍于这门学科的发展。而安士敦的研究其实是在这方面推进了这门学科的发展。

20世纪90年代后期,我因安士敦应邀来台开会而与她见面并有所往来,开启了共同合作研究的计划,虽说在此之前已从她的作品中学习她的研究方法,但能合作更是收获甚多。本书就是上述研究方法的实际体现,即以台湾此次产业升级经验为研究对象,虽带着既有理论走入,但一边归纳现象一边修正既有理论,最后则设法吸取经验教训,依此拓展及修正既有理论。

在本书此次合作之后,我们两人虽曾谈及各种后续计划,也曾一起参访

上海、北京的一些企业，然尚在试图形成未来研究计划之际，2012年春却不幸地传来她突然病逝的消息。因她过世前不久还曾提起本书应在大陆出版之事，因此她走后，为了纪念她，我就再次积极进行联系。经由厦门大学李文溥教授介绍，以及贾米娜编辑的积极协助，幸得北京大学出版社同意出版，得以了却她生前的心愿。

最后，我想要指出，安士敦了解到后进地区只有依靠经济发展才能有尊严，就如邓小平所言“发展才是硬道理”，可以说是为数不多有此见解的先进经济体的经济学者。例如，促进发展远比近年来国际机构所热心推动的“减少贫穷”计划有效得多，她真诚地期望后进经济体能够发展起来，因为她了解到只有如此它们才能自立自强，而不要再成为先进经济体“人道援助”的对象。这不是说减少贫穷或追求平等不重要，这些目标当然重要，然而只有当后进经济体真的发展了经济后，才能开始自行设法解决这些问题。身为研究自身后进发展经验的经济学者，我能体会到她的初衷，也非常感谢她在这条路上，已经建立了一个不同于主流的研究架构与方向，让我可以学习、运用、修改及拓展。

瞿宛文

2015年12月

前 言

自从 20 世纪 80 年代中期以来，在快速成长的后进经济体，观念与现实渐行渐远。在经济发展的议题上，开放市场、增加外资、提高小厂商的地位，以及大幅减少政府对市场的干预，已成为被普遍接受的观念。然而，实际情况却与之背道而驰。中国台湾在过去 40 年的经济表现，是后进地区中一颗耀眼的明星，电子业是它在 90 年代的成长引擎，而外商占台湾电子业产值的比例已变得微不足道。大型、本地人所有的“后起者”，才是开创高科技产业的先驱者，而非外资企业或小型、“网络化”的厂商。传统经济的“恐龙”——多元化经营的企业集团，才是建立现代服务业的领导者。虽然外商在服务业中所起的作用已有所增加，但即使是在服务业，以市场占有率来衡量，外商的贡献仍属次要。传统的大企业集团，加上以电子业为基础的新集团，占 GNP 的比重已显著增加。或许，当局在促进高科技产业和现代服务业上的干预较多也较系统化，甚于促进中级技术产业，但当局对两者使用的政策工具并不相同。市场变得更具竞争性，干预也变得更有选择性。

本书特地从理论面、制度面和政策面去区分观念与现实，但愿有助于全世界的后进经济体增进经济成长及人民福祉。

目 录

第一章 规模 / 1

- 迈向大规模厂商的趋势 / 5
- 政府领导的网络 / 15

第二章 后起者:电子业 / 20

- 电视机时代 / 21
- 计算机时代 / 32
- 笔记本电脑时代 / 35
- 扩充产能 / 41
- 扩充产能的报酬:规模经济 / 63
- 移动电话时代之拂晓 / 64
- 升级造成的产业层次变化 / 66
- 结论 / 81

第三章 政府领导的网络 / 83

- 非电力机械业 / 85
- 电子业的网络 / 100
- 政府在高科技中的领导作用 / 109
- 结论 / 126

第四章 现代服务业——企业集团的再起 / 128

- 大企业集团 / 128
- 服务业 / 136

多元化 / 145

政府领导的网络：服务业 / 159

外商直接投资 / 160

整合与集中 / 164

结论 / 167

第五章 产业升级政策 / 169

站不住脚的假设 / 170

中立的网络 / 173

新发展导向经济体：高科技产业 / 175

管制型经济体 / 180

后进经济体模型的普遍适用性 / 181

参考文献 / 186

第一章 | 规模

这本书探讨当后进经济体的经济发展到一定阶段，基础工业已经建立，但既未达到世界技术尖端，且不再能够以低廉、非技术的工资取胜时，如何在世界市场上竞争的议题。它们能否保持竞争力，取决于产业升级，或一方面改进中等技术产业的绩效，另一方面更上一层楼，进入技术层次更高的产业。产业升级需要靠一套不同于以往的竞争资产，要建立这些资产则需要修改组织和制度架构，并实施新的规范及控制机制。后进经济体在这个成长阶段，产业升级(upgrading)的关键要素是扩大规模(upscaleing)。后进经济体若欲成为中等技术产业的全球重要角色，并在技术虽复杂但非最先进的高科技工业和服务业中竞争，则大企业的成长实属必要。

随着后进经济体更整合在世界经济体之中，更直接暴露于世界经济的盛衰起伏之下，它们也饱受景气循环和产品周期的剧烈冲击，这使得产业升级难上加难。但凡是升级成功的经济体，所经历的经济衰退可能较少、较短也较浅。这是因为产业升级的核心是迅速适应全球需求变化并制造“新”产品的能力。

关于适应速度,各种厂商理论各有不同的着重点,有的强调网络的敏捷性(可增加小企业的弹性);有的强调市场效率(允许资源迅速跨国或跨地区流动);有的强调分层管理的大厂商的优势(其命令与控制系统、雄厚的资金和丰富的知识,使之能够抢先利用新商机)。我们认为,所有关于厂商行为的制度理论皆须修正,才能理解缺乏尖端技术的经济体。不过,相较于其他理论,还是强调大企业之重要性及“先行者”(first mover)优势的理论^①,最接近后进经济体的现实。根据这种理论的修正版本,后进经济体若要改进它们在中等技术产业的绩效,同时进入技术层次更高的产业,就必须扩大本经济体的企业组织,更多地投资于管理和技术能力,并且在本经济体内及全球扩张生产规模与范围。第一个做出三管齐下投资(three-pronged investment)——投资于最适化规模的工厂,投资于技术与管理,投资于分销——的后进经济体的厂商,将在世界市场上取得“后起者优势”(second-mover advantage)。一个后进经济体拥有越多的后起者,其经济的表现可能就越好。

后起者的现象亦存在于先进经济体中,被称为“后行者”(late mover)(见Lieberman and Montgomery, 1988, 1998)。在新兴高科技产业中,后行者是采取“观望”态度,然后“搭便车”的厂商。不过,先进经济体的后行者与后进经济体的后起者有所不同。先进经济体的后行者通常基于进入市场的时机去与先行者竞争。^②相反,后进经济体的后起者则基于较低成本和不同的技能组合,在世界市场上竞争。

在后进经济体,小厂商也可能一马当先,从经济体外引进世界级的技术。但是在产业升级这件事上,小厂商通常退居大型厂商之后。先进经济体的小

^① 关于“先行者”优势,详见 Chandler Jr. (1990) 及 Chandler Jr. and Hikino(1997)。

^② 我们可以如下所示的方式区分发明者(inventor)、产品先驱者(product pioneer)和市场先驱者(market pioneer):(1)发明者是第一个发明一项专利或技术;(2)产品先驱者是第一个开发一个可行的模型;(3)市场先驱者是第一个出售一种新产品。市场先驱者符合先行者的标准定义(Golder and Tellis, 1993)。它也符合我们使用“后起者”一词的定义,换言之,第一个出售一种新的“成熟”产品的后进国(地区)厂商。先进经济体的先行者和后进经济体的后起者有相同成功原因,两者均是第一个在各自领域内做出三管齐下的投资:投资于最适化规模的工厂、技术与管理,以及营销(Chandler Jr. ,1990)。不过,大部分来自后进经济体的后起者,在自建品牌产品的营销上仍有待努力,后面再讨论这一点。