

胡军 主编

产业转型 INDUSTRIAL TRANSFORMATION AND INDUSTRIAL DEVELOPMENT 与产业发展

——中国工业经济学会2009年年会论文集



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

产业转型 INDUSTRIAL TRANSFORMATION AND INDUSTRIAL DEVELOPMENT 与产业发展

——中国工业经济学会2009年年会论文集

胡军 主编



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

产业转型与产业发展：中国工业经济学会 2009 年年
会论文集/胡军主编. —北京：经济管理出版社，2010. 8
ISBN 978 - 7 - 5096 - 1058 - 9

I. ①产… II. ①胡… III. ①工业经济—中国—
文集 IV. ①F42 - 53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 145167 号

出版发行：经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话：(010) 51915602 邮编：100038

印刷：北京交通印务实业公司

经销：新华书店

组稿编辑：陈 力

责任编辑：陈 力 韩冰曦

技术编辑：杨国强

责任校对：蒋 方

880mm × 1230mm/16

39 印张

872 千字

2010 年 10 月第 1 版

2010 年 10 月第 1 次印刷

定价：78.00 元

书号：ISBN 978 - 7 - 5096 - 1058 - 9

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书，如有印装错误，由本社读者服务部
负责调换。联系地址：北京阜外月坛北小街 2 号

电话：(010) 68022974

邮编：100836

目 录

全球化与产业升级

全球价值链治理模式与外向型经济产业转型

——以珠三角地区为例 王 然 邓伟根 (3)

经济周期、结构调整与危机应对

——“长短协调，内外兼顾”：应对危机的“八字箴言” 于 立 于 左 吴绪亮 (11)

全球价值链中的收益分配与权力配置

——非合作联盟的视角 黄 亮 (22)

FDI 集聚区内产业网络的动态演变：影响因素与演变路径 隋广军 盖翊中等 (33)

贸易创造还是贸易替代

——中国企业对外直接投资中的边际产业战略检验 陈立敏 (43)

国际贸易、产业集聚与技术进步

——基于中国高技术产业的实证研究 仇 怡 吴建军 (59)

出口产品技术结构和出口退税政策有效性研究

——基于 2002 ~ 2007 年省际面板数据的实证分析 周 勤 王世嵩 (67)

中国钢铁行业的出口贸易是协调发展的吗

——基于 APEC 发达国家的实证研究 熊 锋 (78)

加入世界贸易组织以来我国船舶产业安全状况及问题研究 邓立治 何维达 (89)

我国高技术产品产业内贸易与技术外溢效应测度 田银华 (96)

产业国际竞争力互动模型研究

——基于产业生态系统视角 陈晓静 (103)

我国机床制造企业海外并购成功模式及其关键因素研究 林汉川 付子墨 (112)

我国经济外向度与经济增长及产业结构调整实证分析 项义军 潘 俊 尹 龙 (123)

国内区际产业转移的影响因素研究

——基于广东省内产业转移的实证分析 赵 祥 (131)

十省市科技拉动经济增长的实证分析 史忠良 刘 勇 刘继云 (143)

中国东部地区经济发展转型的政策组合研究

——劳动及人口管理政策、财税刺激政策和产业竞争政策综合效果的

CGE 模拟 胡秋阳 (149)

现代产业体系

现代产业体系发展动力研究 张耀辉 (167)

试论产业体系结构形态的历史演进和现代创新形态 龚绍东 (175)



集群形成中集群剩余的来源研究

- 基于沈阳市装备制造业集群剩余的实证分析 李 凯 霍 苗 (184)

民营中小企业集群生产的科技创新和产业升级

- 以安徽桐城市为例 谢培秀 俞 瑜 (191)

技术创新的动力：过程竞争的视角 周 波 于立宏 (199)

创意产业区的共生系统研究

- 以北京 798 创意产业区为例 黄舒怡 杨永忠 (211)

知识溢出、吸收能力与创新绩效

- 基于珠三角代工制造业的实证研究 陶 锋 (223)

吸收能力与技术溢出效应的关系

- 基于中国高技术产业的实证检验 孟 雪 (238)

创新型人力资本对中国高技术产业经济增长贡献的实证研究

- 基于行业及地区差异的二维视角 罗瑾琨 霍伟伟 (248)

非正式服务创新组织的比较制度分析 刘小军 蒙大斌 (257)

技术标准下的产业技术创新机制分析 孟祥羽 冯中越 (263)

产业与环境

环境政策传导机制与中国环保产业发展

- 基于政府、排污企业与环保企业的博弈研究 原毅军 耿殿贺 (273)

环境管制下中国区域全要素生产率增长

- 基于 Malmquist - Luenberger 指数的实证分析 王 兵 吴廷瑞 (287)

中国中部地区资源环境约束与产业转型研究 杨艳琳 许淑婷 (299)

产业生态化导向的产业转型路径研究 张文龙 邓伟根 (312)

产业的市场集中与空间集聚：现代产业组织演进的两条基本路径 杜传忠 (320)

产业动态能力与地方税收能力关系初探

- 以浙江省为例 金 通 (331)

环境约束与中国火电行业绿色生产率增长

- 基于 Malmquist - Luenberger 指数的实证分析 卢金勇 (342)

市场行为

纵向交易理论与纵向交易效率

- 以中国煤电关系为例 于 立 刘 冰 马 宇 (353)

自主创新、技术模仿与制度绩效

- 基于中国制造业的实证检验 余典范 干春晖 (361)

部分所有权安排与跨国公司纵向势力的圈定效应

- 基于轿车产业的模型分析和案例考察 白让让 (372)

社会资本构成与产业集群演化

- 以“长汀现象”为例 张 望 杨永忠 (387)

中国制造业资本积累特性与产业结构升级分析 高敬峰 (402)



嵌入性与中介服务业的市场绩效

- 中国省份面板数据的实证研究 陈艳莹 游 闽 (410)
- 外部选择、讨价还价和纵向关联市场的效率
- 以电煤价格形成机制为例 张 艺 (420)
- 产量竞争、信号博弈与国际市场上游产品价格谈判 罗云辉 (428)
- 产业集群演进的竞争机制探析
- 以我国电子及通信设备制造业为例 陈增进 (441)

反垄断与公共政策

转型期中国经济增长的产业结构和制度效应

- 基于一个随机前沿模型的分析 郑若谷 千春晖 余典范 (455)
- 国有工业企业自主创新效率变化及其影响因素
- 基于 1998 ~ 2007 年省域面板数据的 DEA 分析 余东华 王 青 (468)
- 治理机制、行业聚集与国有工业部门绩效变动模式：1978 ~ 2007 段文斌 (480)
- 地区性行政垄断、要素市场分割与行业成本低效 牛 帅 (492)
- 行政垄断、生产效率与市场主体多元化改革
- 以转型期的中国铁路运输业为例 王会宗 (502)
- 我国垄断产业放松规制的政治经济分析 范合君 王文举 (511)
- 我国煤炭消费与影响因素动态关系的实证分析 孔宪丽 (518)
- 我国公交行业市场化改革的经验与反思 陈富良 李 波 (529)
- 金融发展与产业结构升级关系的协整分析 邓 维 (542)
- 竞争、产权改革与产业绩效
- 来自中国电信部门的经验证据 郑世林 何维达 (549)
- 转型期国内产品市场整合进程的影响机制分析 李 真 (564)

学科建设与综述

- 产业组织理论的最新研究进展 王淑珍 周新生 (577)
- 产业经济学科体系建设新领域
- 产业生态问题探索 邓伟根 王贵明 (586)
- 产业转移问题研究综述 陈 斐 刘 洁 (595)
- 新中国 60 年企业理论的演化研究 惠 宁 张晓宁 (602)
- 我国企业的全球价值链控制力：概念与分析 卢福财 (612)

全球化与产业升级

全球价值链治理模式与外向型经济产业转型

——以珠三角地区为例

一、问题的提出

随着贸易和投资全球化的迅猛发展，国际生产分工模式已经从产业间分工和产业内分工深化为产品内分工，全球生产组织方式出现了前所未有的变化。驱动企业通过 FDI 或借助于品牌、外包、许可证等非股权控制方式，在全世界范围内进行“垂直专业化生产”（Vertical Specialized Production），使得产品或服务的价值创造环节分散于不同的国家和地区，形成全球价值链（Global Value Chain, GVC）。在经济全球化格局下，这无疑为发展中国家通过外向型发展实现产业结构调整与升级提供了重要机遇。

改革开放以来，我国东部沿海地区不断加快进入全球生产网络的步伐，实现了经济的腾飞。尤其是珠江三角洲地区，通过吸收 FDI 并发展当地配套企业，以及承接外包订单以代工方式嵌入全球价值链，形成了地方政府主导的外向型发展的珠三角工业化模式。但近年来，由于受到环境约束、投入要素价格上升以及国际金融危机的影响，珠三角模式遇到严峻的挑战，正面临产业转型与升级的压力。对此，许多文献探讨了如何加大研发强度和创立自主品牌，使得附加值向“微笑”曲线的两端提升，但忽视了价值链中各经济主体之间的组织形式和关系安排（即治理模式）对外向型经济产业转型的影响。鉴于此，本文将从 GVC 治理的视角，分析决定治理模式的因素，以及不同治理模式下权利安排和租金分配的动态变化对外向型经济产业升级路径的作用机制，并探讨目前珠三角产业转型困境的形成机理，从而寻求破解的方法。

二、文献综述

全球价值链治理是指通过价值链中各主体之间一系列的关系和制度安排，进而实现价值链内部不同经济活动和不同环节间的协调（Humphrey and Schmitz, 2000），目前对 GVC 治理的理论研究主要集中在治理模式方面。Gereffi（1994）首先把 GVC 治理分为购买者驱动型和生产者驱动型。随后，Gereffi、Humphrey 和 Sturgeon（2005）根据市场交易的复杂程度、交易信息的可编码程度以及供应商能力的大小三个指标，将 GVC 治理分为市场（Market）、模块型（Modular Value Chains）、关系型（Relational Value Chains）、俘获型（Captive Value Chains）和层级制（Hierarchy）五种模式，并被以后的研究所广泛认同。

基于 GVC 治理视角研究产业升级的一个基本逻辑就是,不同的 GVC 治理模式对发展中国家产业升级的路径选择有不同的作用机制。GVC 中的产业升级是指沿着价值阶梯由低技术、低附加价值的工序环节向高技术、高附加价值环节逐步提升的过程,包括流程升级、产品升级、功能升级和链升级四种形式 (Humphrey and Schmitz, 2002)。

由于俘获型 GVC 治理模式是发展中国家制造商和发达国家主导企业之间关系的常态,因此对这类治理模式下产业升级的分析是该理论目前研究的重点和热点。大多数学者都认同进入俘获型 GVC 有助于流程和产品升级的观点,但关于是否有助于功能升级的问题则存在很多争议。

Gereffi (1999)、Gereffi 和 Memodovic (2003) 通过对服装产业 GVC 的研究发现,为美国购买者生产的东亚国家供应商经历了一个从 OEM (Original Equipment Manufacture) 到 ODM (Original Design Manufacture),甚至到 OBM (Own Brand Manufacture) 的升级轨迹。Gereffi 把这种效果归功于“干中学”和“组织演替”(Organizational Succession)。因此,他们乐观地认为发展中国家通过嵌入俘获型 GVC 不仅可以实现流程升级和产品升级,还可以实现功能升级。

Lee 和 Chen (2000) 强调多元价值链 (Multi-chains) 的经营战略对企业能力所产生的杠杆效应 (Leverage Competences),将有助于供应商在俘获型 GVC 中实现功能升级。Kishimoto (2004) 对台湾地区电脑行业的经验研究结果进一步证实了他们的观点。台湾地区一些电脑生产商在继续为其大客户生产 OEM 生产的同时,也开始生产自己设计的以及自有品牌的产品。从而,既享受了 OEM 生产的规模经济,又获得了附加值更高的功能环节。Humphrey 和 Schmitz (2002) 认为,由于发达国家的主导企业可能会转移在 GVC 上的非战略能力,或重新界定其自身能力并放弃某些功能环节,因此即使不采取多元价值链战略,俘获型 GVC 中功能升级的可能性在某些条件下也会加大。例如,美国的许多品牌制造商就已经开始外包制造设计功能和部分研发功能,甚至把它们直接转移给发展中国家的制造商。

另一些学者的研究则强调俘获型 GVC 中企业实现功能升级时面临的障碍,包括购买者的势力和升级所依赖的资源要求。Hobday (1995) 的研究结果发现从 OEM 转向 ODM 的经验证据比从 ODM 转向 OBM 的经验证据更多,说明发展中国家制造商在功能升级方面受到了不同程度的阻碍。Schmitz 和 Knorringa (2000) 对全球制鞋业价值链的研究结果表明,中国、印度和巴西的当地供应商在发展自己的设计和营销能力时遇到了壁垒,因为他们的行为侵蚀了国际大买家的核心能力。Bazan 和 Navas-Aleman (2004) 关于巴西制鞋供应商的研究证实,惧于北美大买家的市场势力(采购量占其总产出的 80% 多),在长达 20 多年的时间里,即使规模较大的供应商都自愿限制自己不在设计和营销环节进行大的投资。除此之外,对于发展中国家的制造商而言,在国外市场拓展自有品牌产品的投资要求较高,而且还需要承担较大的风险。Bair 和 Gereffi (2001) 对墨西哥牛仔裤产业的研究发现,墨西哥制造商要在美国市场上拓展一个自有新品牌的必要投资很大,而且失败的风险也很高。Gibbon (2000) 发现在被严格控制的制衣价值链中,毛里求斯大量的供应商都想尝试开发自己的品牌,从而实现价值链环节的攀升,但很少成功。

近年来,国内学者关于全球价值链治理与我国产业升级问题也做了大量的研究。张小蒂、朱勤 (2007) 指出自主创新是我国企业实现在 GVC 上升级的重要途径,而市场势力是企业创新的内生激励机制,并进一步探讨了企业创新与市场势力良性互动的机理。张杰、刘志彪 (2007) 从需求因素入手,指出俘获型网络的形成源自发达国家的跨国公司所具有的技术势力和国际大购买商所具有的市场势力。对全球市场终端环节的控制,既形成了市场势力,又获得了技术创新的激励,而技术创新又不断扩大甚至创造需求。两者的相互融合将发展中国家的供应商限制在价值链低端的加工制造环节,最终陷入“代工=微利化=自主创新能力缺失”的恶性循环路径。刘志彪、张杰 (2007) 进一步指出发展中国家摆脱 GVC 背景下被俘获关系的出路在于基于国内市场空间的国内价值链 (NVC) 的培育,而依靠本土市场提供的空间来培育高级要素发展能力,



就成为能否发展具有国际竞争力 NVC 的核心要素。这些研究虽然侧重于还未进入 GVC 的企业如何提高自身能力以嵌入较高的价值环节，并不适合分析已经融入 GVC 的外向型经济，但它们对需求因素以及企业自主创新激励机制的关注，也为外向型经济的产业转型与升级提供了新的视角。

三、GVC 治理模式与外向型经济的产业转型

1. GVC 治理模式的特征

GVC 治理决定了价值链的组织结构、各经济主体间的分工状况以及价值分配，使得链上各企业的行为并不是独立自由的，而是受到外部制度安排的统一约束，因此不同的治理模式下企业的权利配置情况以及租金来源也是有差异的。

在市场型 GVC 治理模式中，由于产品生产不需要太高的专用性资产投资，而且交易比较简单，因此主导企业与供应商的转换成本（Switch Costs）都比较低，交易主要通过市场来协调，供应商凭借自身技术实力和生产能力获取租金，双方并未发展成控制与被控制的关系。

在模块型 GVC 治理模式中，生产标准较易编码，产品结构虽然复杂但具有模块化特征，供应商有能力向主导企业提供全部产品或部分模块，双方的转换成本也都比较低。模块型的最大优点在于对市场反应快速灵活，供应商主要凭借较强的研发设计能力获取租金。

在关系型 GVC 治理模式中，产品标准不易编码，具有互补能力的企业在价值链上的重要环节分工合作，进行很高的专用性资产投资，转换成本极高。交易双方相互依赖，租金主要来源于企业之间核心能力互补所产生的协同效应。但企业之间并不相互控制，一般通过声誉机制以及社会、血缘关系来治理。

在俘获型 GVC 治理模式中，产品标准易编码，但供应商的能力较低，为了降低供应商失败（Supplier Failure）的风险，主导企业通过制定产品的规格参数以及生产所遵循的工艺流程，对供应商实施监督和控制，两者之间的关系呈准层级制（Quasi-hierarchy）。同时，主导企业会向供应商提供一定的资源以及进入国际市场的途径。为了防止机会主义行为，主导企业会倾向于将供应商锁定在加工组装环节，导致其转换成本极高，最终被主导企业所“俘获”。在俘获型 GVC 治理模式下，供应商的租金来源于三个方面：通过“干中学”所带来的知识能力的提高；主导企业的大量订单产生的规模经济效益，使得生产能力提高；快速进入国际市场的机会。

层级制属于一体化企业的内部治理。由于产品标准不易编码，供应商能力较低，主导企业对 GVC 上的某些环节采取直接的股权控制，例如，跨国公司与其分支机构之间的关系。主导企业往往根据成本最低化原则在全球配置资源，主要考虑当地的要素禀赋、基础设施以及优惠政策等因素，因此子公司供应商的租金一方面来自母公司的技术转移，另一方面则来自价值链之外的环境变量。

2. GVC 治理模式的动态演变

全球价值链治理是一个动态的过程，GVC 中控制权的最终分布状态取决于链条上各环节的相对重要程度和资源稀缺程度的大小。GVC 治理模式是主导企业和供应商动态博弈的结果，其中，主导企业的目标是相对租金的治理成本最小化，供应商追求相对风险的租金收益最大化。随着供应商能力的提高、主导企业战略的改变、产业集群产生的多价值链协同效应，治理成本和风险都会发生变化，并影响博弈的最终结果，从而表现出 GVC 治理模式的动态演变。

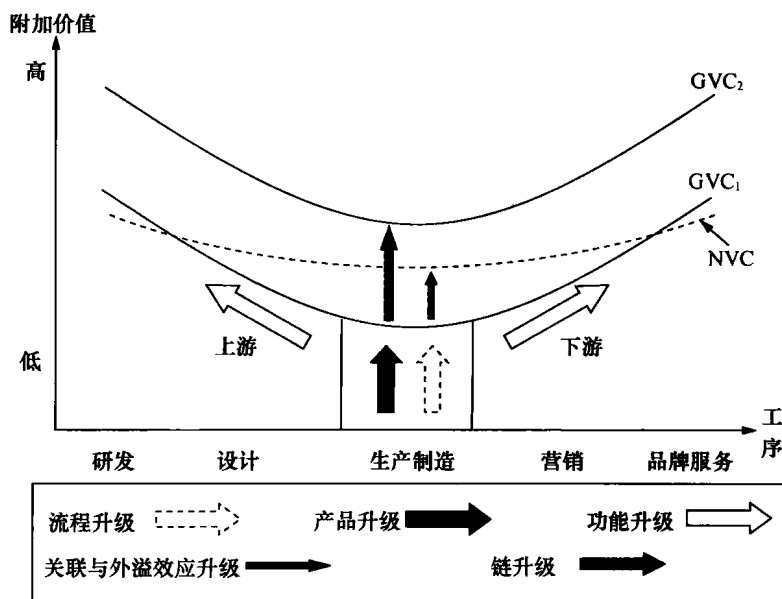
从上面的分析已知，俘获型 GVC 治理模式是在规避供应商失败风险的基础之上产生的。因此，随着供应商能力的不断提高，主导企业维持准层级制关系所付出的成本就显得不经济，治理

模式会向市场型转变以降低相对租金的治理成本。尤其是当供应商能力得到很大提高，而且主导企业战略又发生改变时——放弃部分设计甚至研发功能，供应商能顺利实现功能升级，从而俘获型价值链可能被模块型治理模式所取代。

对于层级制治理模式而言，一体化企业内部治理会产生较高的组织成本。因此，随着供应商能力的提高，尤其是在某一环节还具有了核心能力，层级制会逐渐被关系型所取代，企业之间的分工与合作通过声誉机制进行治理，从而降低治理的成本。如果产品标准也变得容易编码，层级制还可能向市场型转换，这主要取决于组织成本与交易成本之间的大小关系。

3. 外向型经济产业转型的路径

目前学术界关于产业转型虽然还没有给出统一的定义，但比较一致的看法是：产业转型应该包括现有产业的升级以及新的、高附加值产业的形成两部分内容。对于外向型经济而言，产业转型与 GVC 中的产业升级的内涵基本吻合。在产品内分工格局下，发展中国家发展外向型经济一般被纳入到两种 GVC 治理模式中：一种是通过吸收 FDI 进入层级制治理模式；另一种是内资企业通过承接加工订单，与发达国家的主导企业形成俘获型治理模式。



如图1所示，基于GVC的外向型经济产业转型路径包括五种。在层级制治理模式下，除了能快速实现流程升级外，对于其他形式的升级子公司供应商并不掌握自主权，但当地供应商的整体水平和市场竞争会影响母公司对子公司技术和知识的转移力度，从而加快升级的速度。俘获型GVC治理模式是一把“双刃剑”。一方面，由于流程升级和产品升级能够降低供应商失败的风险，与主导企业的利益相一致，因此，主导企业有激励直接或间接地为供应商提供迅速实现流程升级和产品升级的机遇。另一方面，供应商对主导企业的依赖也阻碍了进一步的功能升级。因此，目前外向型经济产业转型与升级的关键在于，俘获型GVC治理模式下的内资企业如何实现功能升级，从而提升当地企业的整体水平，并通过竞争对层级制治理模式下的主导企业形成“倒逼机制”，加快跨国公司在当地的升级，增大其技术和知识的外溢效应。

在俘获型治理模式下，随着供应商能力的提高，以及主导企业战略的改变，治理模式会逐渐发生改变。此时，为了获取新的租金，供应商的行为也会发生改变。它或者放弃低附加值的加工制造，而集中致力于附加值更高的工序环节；或者虽然继续保留加工制造环节的功能，但也获得



了链上新的、附加值更高的功能（如营销和设计），从而完成功能升级。功能升级可能分别沿着价值链的上下游两个方向发展：侧重研发设计向上游攀升，从 OEM 演进成 ODM 甚至 DMS（Design Manufacture Service）和 EMS（Engineering Manufacture Service）；侧重市场渠道和品牌建设向下游延伸，从 OEM 或 OEM 与 ODM 相结合演进成 OBM，即自有品牌生产。具体往哪个方向走，则取决于主导企业的性质。如果是生产者驱动型则沿上游攀升，如果是购买者驱动型则沿下游延伸。

关联与外溢效应升级对外向型经济产业转型有十分重要的意义。这类升级主要来源于三个方面：①通过产业集群，没进入 GVC 的内资企业吸收了进入 GVC 企业有关流程升级和产品升级的外溢效应，而国内市场又培育了其设计能力和市场营销能力，从而实现功能升级。②当进入俘获型价值链的供应商能力不断提高后，它开始基于国内市场创立自有品牌，建立完整的生产网络，即形成国内价值链，实现附加值的提升，并提高自己在 GVC 中讨价还价的地位。广东省外向型经济发展的辉煌很大程度上得益于代工企业的这类转型，例如，TCL、华为、中兴、康佳、美的、格兰仕和格力等有知名度的企业，都是从开展加工贸易业务起步的。③在层级制治理模式下，一些技术实力较强的子公司供应商通过向当地企业提供 ODM 服务，产生技术外溢效应；或者通过在当地发展配套企业，产生关联效应，从而推动当地企业能力的不断改善，以及产业的升级。

最后是链升级，供应商把从当前 GVC 中获得的能力应用到一个附加值更高的新的 GVC 中，实现整个价值链的升级。例如，当初台湾地区的制造商把在制造电视机过程中获得的能力应用到制造显示器，并因此转向计算机产业。

四、珠三角外向型经济产业转型的困境与破解

1. 珠三角外向型经济的特征与现状

改革开放以来，珠三角地区通过吸收 FDI 以及本土企业承接国际代工订单参与全球价值链分工，形成外向型发展的道路。珠三角地区的外向型经济主要由三大主体构成：①曾经依靠 OEM 起家，并完成关联与外溢效应升级的本土企业。这类企业在 20 世纪 80 年代初通过承接服装、玩具等传统产业的外包订单进入 GVC 的加工组装环节，并从 80 年代中后期开始扩展到以电器及电子产品为代表的机电产品的加工装配环节。之后，继续在 GVC 中为国际知名企业提供 OEM 生产，但同时又基于国内市场打造自己的品牌，发展当地配套企业，建立完整的国内价值链。以佛山为代表的珠江西岸电气产业集群就是这样形成的。②由外商，尤其是港、澳、台商投资的外资子公司供应商。这类企业通过层级制治理模式嵌入 GVC 的加工组装环节，主要进行满足国外订单的生产。例如，20 世纪 90 年代后期，在台资的推动下大量外资子公司被纳入到以计算机与通信技术为代表的高新技术产品 GVC 的加工制造环节，逐渐形成了以深圳和东莞为代表的珠江东岸电子信息产业群。③为外资企业提供配套生产的本土中小企业。这类企业对外部市场的依赖程度很大，当外部市场需求不景气时，就会出现开工不足、增长率下降，甚至倒闭。当前，国际金融危机导致的外部需求下降对这类企业的冲击最大。

接下来再看看珠三角外向型经济在全球价值链中的发展现状。如表 1 所示，1990～2008 年珠三角地区的加工贸易增值率一直呈上升趋势，^① 表明在 GVC 中获取的附加值不断提高。尤其是 2000 年的增值率从 1995 年的 30.51% 上升到 45.39%，创下增幅最高记录，这与当时珠三角

① 由于无法获取珠三角 9 市有关加工贸易的完整数据，而且广东省的加工贸易又主要集中于珠三角地区，因此我们采用广东省总体的数据替代珠三角地区来进行分析。其中，加工贸易等于来料加工和进料加工两者之和。

地区进入高新技术产品 GVC 的转型是分不开的。在这之后，出现加工贸易进口和出口额大幅增加——2005 年进出口总额达到 2000 年的 2.4 倍，增值率虽然仍呈上升趋势，但幅度较小。这说明珠三角地区虽然进入到附加值更高的价值链，但仍处于该链条的低附加值环节，所以表现出增值率在短期内大幅上升，但长期内的上升空间仍比较小。

珠三角地区的外向型经济还有一个重要特征，就是参与全球价值链体系主要是由外商投资企业带动的，而并非本土企业推动的。如表 2 所示，外商投资企业在加工贸易中所占比重，无论是在出口、进口还是进出口总额方面，都处于绝对优势，2006 年更是达到 80.41%。

表 1 珠三角加工贸易附加值的变化

年份	加工贸易出口值（亿美元）	加工贸易进口值（亿美元）	加工贸易增值率（%）
1990	160.08	127.61	25.44
1995	422.76	323.93	30.51
2000	717.80	493.71	45.39
2005	1750.68	1170.40	49.58
2006	2083.84	1377.27	51.30
2007	2461.67	1572.25	56.57
2008	2612.64	1557.85	67.71

资料来源：根据《广东统计年鉴》历年数据计算，2008 年数据来自《2008 年广东国民经济和社会发展统计公报》。

表 2 珠三角地区外商投资企业在加工贸易中的地位

年份	加工贸易出口值		加工贸易进口值		进出口总额	
	亿美元	比重（%）	亿美元	比重（%）	亿美元	比重（%）
2000	452.55	63.05	319.19	64.65	771.74	63.70
2006	1674.53	80.36	1108.64	80.50	2783.17	80.41
2007	1972.73	80.14	1244.26	79.14	3216.99	79.75

资料来源：同表 1。

2. 珠三角外向型经济产业转型的困境

珠三角地区已凭借良好的工业基础设施、大规模制造能力以及便利的区位条件形成“在位优势”，实现了不断进入新的、高附加值的 GVC 的转型与升级，并成为最具竞争力的全球制造代工服务平台。但这并没有形成珠三角外向型经济的自主创新能力和竞争力，大多数代工企业在新 GVC 中仍然处于价值链低端环节，显现出产业进一步转型与升级的困境。为了更好地理解这种困境形成的机理，我们有必要区分珠三角外向型经济的三类主体各自参与的 GVC 治理模式及其对产业转型的影响。

对于外商投资的企业而言，其根据外资的特性进入对应的 GVC，属于层级制治理模式。而在层级制治理模式下，母公司根据相对租金的治理成本最小化进行决策，子公司供应商并不掌握升级的自主权。基于要素禀赋和区位优势，珠三角地区通常被母公司定位在价值链上的加工制造环节，而关键机器设备、材料和零部件则从国外进口。例如，2007 年珠三角地区外商投资企业对机电产品的进口额为 1213.94 亿美元，占机电产品进口总额的 72.6%；对高新技术产品的进口额为 747.91 亿美元，占高新技术产品进口总额的 74.2%。这种“为出口而进口”的现象表明



我国出口增长背后存在自主创新能力不足,技术升级依赖进口机器设备(巫强、刘志彪,2009),在很大程度上也说明了以外商投资企业为重要主体的珠三角外向型经济目前产业转型的困难。

对于承接跨国公司外包订单的内资企业而言,通过 OEM 与主导企业形成俘获型治理模式。根据前面的分析已知,在俘获型 GVC 中供应商的租金收益主要来源于以下三个方面:

(1) 在与发包方互动的过程中,供应商通过“干中学”能够不断提高自身的知识水平和学习能力。因此,OEM 成为供应商在技术约束条件下最佳的低成本学习途径。

(2) 代工生产的收益相对稳定且风险较小。一方面,发包方与供应商之间一般具有稳定的契约关系,一定程度上减少了市场中的不确定因素。而且大量订单产生的规模经济效益还能够提高供应商的生产能力。另一方面,供应商进行设计、营销和自创品牌的投资非常高,风险也较大。代工虽然只获得生产投入的回报,但也避免了研发和营销的大量投入,因此利润率并不一定很低。例如,台湾地区最大的芯片代工企业台积电曾经在自己的一家子公司尝试做自有品牌的内存,但亏损的现实最终让它放弃了自有品牌。Bazan 和 Navas - Aleman (2004) 对巴西制鞋业的研究也表明,供应商开始生产自己设计的产品以及自创品牌后的利润并不比他们仅仅从事 OEM 生产时的利润更高。

(3) 快速进入国际市场的机会。一个企业要打入国际市场,不仅需要对市场渠道长期的开发和维护,还需要大量的品牌投入,没有几十年时间是根本不可能实现的。而通过为大型跨国公司提供国际代工,往往只需几年时间。例如,著名的 OEM 企业台湾唯冠,通过与摩托罗拉的合作关系,只用了短短几年时间,就成功进入全球市场,并成为全球第五大显示器供应商。

由于供应商的目标是追求相对风险的租金最大化,因此在技术、市场和品牌等硬约束条件下,代工生产便成了次优的战略选择,即内资企业从事 OEM 具有内生的激励机制。这也解释了在珠三角外向型经济中,为什么只有部分规模较大的企业实现了关联与外溢效应的升级,并在国内市场成功创立自有品牌,而绝大多数中小企业依旧在俘获型 GVC 治理模式中进行代工生产,并没有出现向上下游的功能升级。

综上所述,我们基于 GVC 治理视角寻找到形成珠三角外向型经济产业转型困境的微观激励机制。因此,要破解转型困境并不能依靠政府的舆论宣传,更不能依靠行政性的命令,而是应该通过改变外部因素为外向型经济主体提供转型与升级的激励相容条件。

3. 珠三角外向型经济产业转型困境的破解

(1) 作为珠三角外向型经济中最重要的经济主体,外商投资企业并不掌握转型与升级的主权,但当地供应商的整体水平和市场竞争会影响其母公司转移知识和技术的速度。因此,一方面只有通过提高当地供应商的水平以及展开市场竞争,对外资企业的升级实行“倒逼机制”。另一方面,针对外资独资化以及技术外溢效应减弱的趋势越来越明显,内资品牌企业还可通过让技术水平较高的外资企业提供 ODM 服务,从而进行“逆向学习”,增大其外溢效应。

由于外资企业属于层级制治理模式,因此升级方式更可能是功能专业化而非功能升级,即深化其在价值链中某个特定环节的能力。例如,子公司供应商不但提供制造服务,也提供诸如物流等生产性服务,但并不自创品牌。这为珠三角地区发展生产性服务业提供了重要的机遇,同时也提出了挑战。所以,对以深圳、东莞为代表的珠江东岸电子信息产业集群而言,发达的生产性服务业有利于外商投资企业的功能专业化升级。

(2) 对承接外包订单的内资企业而言,目前的国际金融危机导致外部需求下降以及订单大量减少,这使得供应商在俘获型治理模式中的相对风险的租金发生动态变化,即降低了内资企业代工的激励,从而增大了进一步转型与升级的压力与动力。

首先,对于为跨国公司提供配套生产的本土中小型企业,由于受外部影响的冲击最大,因

此,在危机中如何争取订单、维持生存才是当务之急。可以考虑朝多链条经营战略转型,既能分摊风险,又能对竞争能力的提高产生杠杆效应。

其次,对于以佛山为代表的珠江西岸电气产业群,少数大企业已经完成了关联与外溢效应的升级,同时在 GVC 和 NVC 上运作。此时,有生产能力优势的大企业应努力开拓新的市场需求,带动 NVC 的升级,从而也提高其在 GVC 中的地位。而有海外经营能力的大企业则可自建海外营销渠道,沿 GVC 逐步向下游实现功能升级。例如,格力集团目前在海外已开设了 500 多家专卖店,自主品牌已进入英、法、美等 60 多个国家和地区。

最后,内资企业通过 OEM 参与 GVC 会对机械设备以及原材料产生大量需求,为本土装备制造业的发展提供了重要机遇。因此,政府应通过创新激励政策和政府采购来进一步推动本土装备工业的升级,这反过来又会继续促进珠三角外向型经济在 GVC 上的升级。

参考文献

- [1] Bair J. and Gereffi G. Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jean Industry. *World Development*, 2001, 29 (11) .
- [2] Bazan L. and Navas - Aleman L. The Underground Revolution in the Sinos Valley: A Comparison of Upgrading in Global and National Value - Chains, in H. Schmitz (ed.), *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading*, Cheltenham: Edward Elgar, 2004.
- [3] Gereffi G. International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chains. *Journal of International Economics*, 1999, (48) .
- [4] Gereffi G. and Memodovic O. The Global Apparel Value Chains: What Prospects for Upgrading by Developing Countries? <http://www.unido.org/doc/12218>, 2003.
- [5] Gereffi G., Humphrey J. and Sturgeon T. The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 2005, 12 (1) .
- [6] Gibbon P. Back to the Basics through Delocalization: The Mauritian Garment Industry at the End of the Twentieth Century, in CDR Working Paper 00 - 7, Copenhagen: Centre for Development Research, 2000.
- [7] Hobday M. *Innovation in East Asia: The Challenge to Japan*, Cheltenham: Edward Elgar, 1995.
- [8] Humphrey J. and Schmitz H. Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research, 2000, IDS Working Paper, 120, Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex.
- [9] Humphrey J. and Schmitz H. How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? . *Regional Studies*, 2002, 36 (9) .
- [10] Kishimoto K. Clustering and Upgrading in Global Value Chains: The Taiwanese Personal Computer Industry, in H. Schmitz (ed.), *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading*, Cheltenham: Edward Elgar, 2004.
- [11] Lee J - R. and Chen J - S. Dynamic Synergy Creation with Multiple Business Activities: Toward a Competence - Based Growth Model for Contract Manufacturers, in R. Sanchez and A. Heene (eds.), *Theory Development for Competence - Based Management, Advances in Applied Business Strategy*, Standord CT: JAI Press.
- [12] Schmitz H. and Knorringa P. Learning from Global Buyers. *Journal of Development Studies*, 2000, 37 (2) .
- [13] 刘志彪, 张杰. 全球代工体系下发展中国家俘获型网络的形成、突破与对策. *中国工业经济*, 2007 (5) .
- [14] 巫强, 刘志彪. 中国沿海地区出口奇迹的发生机制分析. *经济研究*, 2009 (6) .
- [15] 张杰, 刘志彪. 需求因素与全球价值链形成——兼论发展中国家的“结构封锁型”障碍与突破. *财贸研究*, 2007 (6) .
- [16] 张小蒂, 朱勤. 论全球价值链中我国企业创新与市场势力构建的良性互动. *中国工业经济*, 2007 (5) .

(作者:王然、邓伟根,暨南大学产业经济研究院)

经济周期、结构调整与危机应对*

——“长短协调，内外兼顾”：应对危机的“八字箴言”

一、引言

由 2007 年美国“次贷危机”引发的全球性金融危机正在并将继续对中国经济及各省（市、区）经济产生重大影响，中国中央政府和各级地方政府已经并将继续出台各种经济政策，以图尽快走出困境。然而，这些政策是否符合经济发展规律、是否对症、效力大小都有待研究。在经济全球化的条件下，中国经济与全球经济、辽宁经济与全国经济，都既有共性，也各有特性。认清共性在于顺其自然，因势利导；强调特性利于扬长避短，独善其身。

人们容易忽略的重要问题是，次贷危机其实只是导致金融危机爆发的“最后一棵稻草”，而金融危机又只是经济周期波动的影响因素之一。或者说，金融危机只是构成和影响全球经济周期“完美风暴”（The Perfect Storm）^① 的因素之一。因此，千万不能就事论事，而需要从经济周期波动的大思路上分析金融危机的影响，在政策上应该把应对金融危机和经济周期波动协调起来。一般而言，经济周期波动是经济体内外环境、技术变化、投资周期、结构调整、金融波动和政策调控等主客观因素综合影响的结果，往往具有明显的规律性。经济周期有短期波动和长期波动之分，短期波动多因偶然因素，不易把握，也无须多虑；而长期波动则更多展现规律性，值得特别重视。遗憾的是，目前存在各界对经济周期重视不够，政策也主要从短期着眼的倾向。

而且，中国已在很大程度上融入全球经济，中国经济既受国际经济的影响，也越来越多地影响外部经济。同 20 世纪 30 年代的大萧条和历史上的经济周期波动相比，目前各经济体的对外依存度都大大提高。本文中所要讨论的辽宁省经济虽然不具备主权独立经济体的特征，但在经济结构、流入流出等方面，明显地表现出省区经济的特点。

本文强调的重点有两个：一是在时间较长的经济周期背景下，短视应急的政策从长远看可能得不偿失，因此，所有大的政策出台需要从长计议；二是在全球化的条件下，一国经济不可能独往独来，地区经济更不能独断专行。按照“长短协调，内外兼顾”的思路，来评价有关政策就会有新的视角，也会更加周全。

* 2008 年辽宁经济社会发展重大课题《辽宁社会稳定与社会建设的重点、难点及对策研究》（批准号 lsklzdkt2008 - 05 - 02）。

① 俄罗斯总理普京在世界经济论坛上说过，这场危机是一次多种因素集中在一起、破坏力倍数增长的“完美风暴”，就像同名电影描写的那样。