关于区域发展中“打造产业链”问题的讨论

王缉慈　谭文柱*

摘要：针对许多地方政府提出“打造产业链”、“延长产业链”的区域发展思路，本文从回顾“产业链”的相关概念出发，分析产业联系的空间形式，区别了产业集群战略与“延长产业链”的本质区别，借用价值链概念，认为区域发展的本质在于努力提高本地产业环节的附加值，“打造产业链”、“延长产业链”的发展思路可能会误导地方经济的发展，是对产业集群战略的误解。

关键词：产业联系，产业集群，区域发展

JEL Classification：L110，R120

近两年来，我国很多地方在招商引资和鼓励民间投资时，纷纷提出了“打造（或拉长、延伸）产业链”的战略。这些地方往往把本地经济的发展问题简单地归结为本地“产业链”短，认为只要“产业链”得以延长并完善，就自然会形成产业集群，产业的实力就会越强。甚至将区域发展看作纯技术的建构，臆想通过技术专家的分析，找出“产业链”缺失的环节。

这种“产业链”概念起源于何处？与其他相关概念有什么区别？为什么这些地方会热衷于“产业链”的打造？是否所有的地方都应该打造或者延长“产业链”？深入探讨这些问题，有助于从地方产业联系角度理解区域发展的内涵，避免在制定区域政策时陷入误区。

一、“产业链”及相关概念

与“产业链”相关的概念很多。在地理学界，瓦柯在分析生产系统的地理组织时，使用 filiere 一词来表达“技术相关的活动之间的联系”（Walker，1988）斯多波使用商品链作为分析全球技术区的基础（Storper，1992），迪肯用生产链的概念分析全球生产系统的地域结构（Dicken，1998）。工商管

王缉慈，北京大学城市与区域规划系（北京市，邮编：100871），电话：010—62752835，E－mail：wjc@pku.edu.cn；谭文柱，北京大学城市与区域规划系（北京市，邮编：100871），电话：010—62752835，E－mail：twz555@pku.edu.cn。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

理学界，波特采用“价值链”作为分析问题的基本工具，经济学文献中则经常采用“增值链”的概念（Johnston 和 Lawrence，1988）。在研究全球化的文献中，还出现了商品链（Hopkins 和 Wallerstein，1986）和全球商品链（Gereffi，1994）的概念。这些不同的链条在表述上存在一些细微的差别，但是都共同表达了具有某种特征的不同要素之间的相互联系。商品链或生产链侧重于产品生产各个环节的上下游联系，按照 Gereffi 的定义，商品链不仅包括制造过程的上下游联系，而且包括研究与开发、生产制造以及市场营销等环节。价值链更加侧重于商品生产中各个环节在价值创造中的相对重要性比较。同一个研究者在不同的文章中有时相互交替使用商品链和价值链这两个概念，如 Gereffi 在早期的文献中使用全球商品链，而在稍后的文献中则大多采用全球价值链的概念。“产业链”概念虽然在我国报刊文件中频繁出现，但在英文学术期刊中，正式使用“产业链”（industry chains）概念的文章微乎其微。

由于产业链在我国已经成为十分常用的词汇，在这里，我们对其做一个定义。完整的产业链，是指从原料采集、运输、半成品、成品生产，到产品进入分销渠道，最终到达消费者，实现商品市场价值的整个过程。包括调研产品市场信息，加工制造流程控制、品质管理和投放市场，所有这个过程涉及生产者和生产活动的组织及利润分配。网上搜索的“产业链”概念，与商品链和生产链的概念几乎没有什么区别，都是指一个产品从最开始的原材料到最终满足消费者需要的全过程。

二、产业联系与经济活动的地理空间

（一）产业联系

上述有关“链”的概念都与产业联系有关。传统的产业联系可以追溯到工厂联系，即工厂与工厂之间的物质和信息的交换和流动，这种工厂联系可以分为功能联系和非功能空间联系。功能联系又可分为垂直联系和水平联系。在产品加工过程中，原材料经过一系列加工过程而形成产品，各个加工环节之间的联系称为垂直联系。按照方向又可将垂直联系分为前向联系和后向联系。一些产品需要将各种零部件组装在一起（如车身、轮胎、电器配件、发动机等装配成汽车），生产这些产品的工厂之间的联系就是水平联系。这种联系并不一定要求各个环节在空间上邻近。非功能的空间联系一般与城市化经济和本地化经济有关。集聚在同一个地方的企业之间，虽然并没有直接的功能联系，却可以通过地理空间联系在一起，比如共同利用城市基础设施、共享劳动力市场等等。

赫希曼最早提出了产业的前后向联系概念，他在《经济发展战略》中强

调，把投资重点放在中间的基本工业上会引起前向联系效应和后向联系效应，带动地区经济的发展。马歇尔对产业联系也曾做过论述：“一旦一种工业选定在某个地方，辅助的同种工业向它靠近，得到很大的优势，可以经济地提供原料、组织交通、共同利用昂贵的机器……如果有人有了新思想，可以很快被别人接过去并结合自己的意见，成为更新思想的源泉。”在赫希曼和马歇尔的产业联系中，都突出了产业联系的地理空间含义。这些强调本地产业联系重要性的思想与后来的产业集群理论有某种相通之处。但是，我们应该看到，随着技术的不断进步，基于地理空间上的产业联系内涵也在发生重大的变化。

在传统的产业联系中，有形的物质联系比较重要。降低成本是存在物质联系的企业之间相互邻近的主要原因，从这种物质联系的现实出发，充分发挥前后向关联效应，是上个世纪 60 年代的增长极战略和地域生产综合体战略的主要理论依据。但是，它们都带有一种自上而下、轻视市场力量的弱点，后来的现实结果证明这种弱点是致命的。当前我国地方政府提出的“拉长产业链”、“打造产业链”策略，无论是理论基础，还是预想目标，都与这两种战略有很大的相似之处。

（二）产业联系的空间变化趋势

一件商品的所有生产环节既可能分散在全球各地，也可能完全集中于某一个城市或者区域，即产业联系既可以发生在全球范围，也可能仅仅集中于本地。技术变革和国际贸易体制的变化影响产业联系空间范围的重要因素。交通运输工具与通讯技术的变革，大大降低了商品的单位运输成本，便利信息、技术的远距离传递，为跨国公司在全球组织生产提供了有利的条件。各国政府逐渐分散和下放对经济的管制，制定优惠政策以吸引外资成为了一种世界潮流，推动了跨国投资的快速增长。产业联系的空间范围逐渐在全球范围扩展开，逐渐形成了一些全球性产业。发达国家的许多大型跨国公司，将原来在国内所从事的生产制造活动大量地转移到发展中国家，自己仅从事高附加值的战略环节，包括研究与开发、品牌营销以及一些高技术的制造环节，从而形成一种全球生产链。全球性产业的形成，改变了发展中国家与发达国家的传统产业分工。许多产业的内部分工原先主要在一个国家内部进行，现在则更多地在各个国家之间进行，产业内部分工逐渐成了国际分工主体形式。

正如生产链上的不同环节不一定要纳入到同一个企业一样，不同生产环节也不一定要布局在同一个区域。客观上，由于各生产环节对生产要素的需求不同，每个环节有自己的区位需求。在一定的程度上，多厂多区位企业的出现也正是适应产业链上多样性区位要求的结果，新国际劳动分工和全球生产网络就是在这样的机理上形成的。地区比较优势不再以某一个产业来表

现，而是以某一个或几个生产环节的比较优势来表现。跨国公司根据各价值环节对要素条件的不同偏好，将各增值安排在拥有其所需要素条件较好的地区中，以充分利用各地的比较优势。

产业间分工并没有降低地理区位的重要性，产业联系的空间扩展与联系的地理集中同时交织在一起。在那些拥有适合的要素条件、政策环境较好的区域，在某一产业及其相关产业领域，从事同一生产环节或联系紧密的生产环节的企业及其相关机构在这些区域形成地理集聚，即产业集群。在这些产业集群中，既存在全球范围的产业联系，也有紧密的地方联系。这些产业集群可能只是承担商品链中的某一个或几个价值环节，少数具备多种要素优势的地方，可能会承担更多或全部价值环节，但是这一切都只能由市场机制来决定。任何一个区域为实现顺利发展，都必须在这个全球生产链中找准自己的位置，重点发展与自己发展阶段相适应的具有比较优势的价值环节，并且根据变动的比较优势适时转移发展重点，实现价值链升级。

产业集群强调本地产业联系对地方经济的重要性，这并不等于商品链的所有生产环节都需要在一个特定地方进行。发达国家的产业集群大多是自发形成的，政府只是在这个过程中创造了有利的支撑环境。产业集群战略并不支持政府主观地去创造一个产业集群，其真正内涵，是为现有企业加强相互之间协作提供一个对话和协商的平台，为现有企业的相互协作提供必要的政策支持，培养一种创新、合作的产业文化。因此，产业集群战略与“延长产业链”、“打造产业链”存在本质的区别。

三、“延长产业链”与产业集群战略的区别

产业集群理论作为一种新的区域发展理论，强调区域内部产业联系对于区域发展的重要性。产业集群理论认为，相互联系的企业及支撑机构在空间上的靠近不仅可以减少交易成本、共享基础设施，还可以促进技术创新，最终提高地方经济的集体效率。与传统的产业分类标准相比，产业集群的概念更宽，能够涵盖企业在技术、技能、信息、营销等方面的重要联系、互补性以及技术溢出，这些联系大多需要跨越传统产业分类的界限。产业集群战略强调地方经济发展政策需要以市场为导向，为企业提供市场信息、帮助企业推销产品、扩大本地产品的知名度等，这些支持政策比单纯从要素供给上为企业提供支持更有效。因此，产业集群战略突破了以往我国地方政府习惯用支柱产业发展地方经济的传统思路。

另外，对于单个企业，产业集群战略意味着企业需要突破“同行是冤家”的误区。不仅充分动员内部资源，还要积极寻求外部资源，与上下游企业甚至同行企业建立一种既竞争又协作的特殊关系。这种特殊关系的建立不是一件容易的事情。因为每个企业都有自身的利益考虑，相互之间肯定存在

利益冲突，但是这种冲突的存在并不表明企业之间就一定不能合作。意大利产业区的经验显示，政府或中介机构（如行业协会）完全可以建立一种企业协商的机制，在协商中解决冲突，而且在这种协商过程中可以增加彼此的相互了解，增进相互的信任，从而形成一种基于信任和合作产业文化。这种特殊的产业文化为企业之间的相互分工与协作提供了一种“粘合剂”，推动各方致力于通过不断的创新以质取胜，避免地方经济陷入一种恶性竞争的陷阱。

虽然“延长产业链”与产业集群战略都是以加强本地产业联系为出发点，地方政府提出“延长产业链”的思路时也经常将其与产业集群战略混在一起，但是产业集群战略与“延长产业链”的思路有本质的区别。其一，产业集群战略不仅包括上下游企业之间的合作，还包括竞争企业之间的联系与合作，同时还包括一些服务中介机构，加强企业之间的相互协作是产业集群战略的核心。而“延长产业链”则主要强调本地产业链条过短，重点不是放在加强现有企业之间的协作，而是放在增加生产环节的数量。其二，产业集群战略的最终目标是通过企业之间的相互协作，提高群内企业的集体效率，使本地生产环节能够获得价值增值，因此，产业集群始终与提高生产效率联系在一起。“延长产业链”只是孤立地强调延长本地的生产链，这种思路虽然可能增加本地就业、增加经济总量，仍然属于一种外延式扩张模式，地方企业的劳动生产率不会有显著的提高。其三，是否强调技术创新是产业集群战略与“延长产业链”的又一重要区别。在产业集群战略中，特别强调培育本地相互信任的文化，这种相互信任的文化促进企业之间坚持以质取胜、以技术创新取胜，因此，促进技术创新本身就隐含于产业集群战略中。“延长产业链”的思路，基本上没有考虑到技术创新对本地经济的重要性，还局限于过去注重规模扩张的传统思路。

四、地方经济发展的本质内涵

无论是生产链、价值链，还是“产业链”，其链条内部各个节点所产生的价值增加值均有高低之分。最主要的价值增值常常来自于某些环节，这些环节被称为战略环节。谁抓住了这些战略环节，谁就抓住了整个价值链，谁也就控制了该行业。正如价值链中，一个企业凭借战略环节控制整个行业一样，一个区域也可以通过这些企业的空间集聚，占据这些战略环节控制全球生产链。从地理空间的角度，各区域在这些链条中占据着不同的地位。那些具有优势的区域在这些链条中占据着高附加值的战略环节，在整个产业中处于支配地位，而不发达的落后区域往往处于链条中的低端价值环节，处于附属地位。例如高档时装业的战略环节一般是设计能力，集中于法国巴黎，而生产加工环节却分散在东欧、我国、印度等不发达区域，集成电路芯片的设

需要全本请访问 www.ertongbook.com

计集中于美国硅谷，生产加工集中于中国台湾、新加坡等，而电脑其他零部件及组装则主要分布于我国沿海地区。这些地区在各自的链条中占处于不同的地位，发达区域在努力保持自己的战略地位，而不发达区域在努力提升自己的竞争能力，以期在链条中占据更高的价值环节，从而形成一种激烈的全球竞争。

区域经济的发展最终取决于该区域在价值链或商品链中所占据的位置。产业集群战略提出通过加强区域内部企业之间的协作，可以提升企业的生产效率，取得更高的价值增值，所以价值链与产业集群从出发点上是一致的。促进地区经济发展或产业升级，重点不在于是否拉长产业链或打造新的产业链，而在于是否采取适当的经济政策，促使本地的产业环节在全球生产网络中占据更高的价值环节。无论是“拉长产业链”，还是“打造产业链”，都应该从价值增值的角度出发，提升本地生产环节的价值增值。

价值链、生产链或商品链等各种链的概念，能够帮助我们理解弹性专精生产方式下生产活动的垂直分离现象。不仅价值链或商品链的各个环节不可能完全由一个企业完成，而且在全球化的时代，即使是一个国家也可能无法从事所有的价值环节。例如，纺织服装产业的生产链可能跨越很远的距离，标准化的成衣制作属于低成本的加工工业，往往由发达国家的大型百货公司和连锁店控制，根据市场需求的变化而下订单，在低工资国家进行生产制造。即使在一国之内，纺织服装生产网络内的各种环节也不可能在一个地方完全集中。比如广东西樵镇有些大型企业专门为宁波雅戈尔集团提供西服面料，而并没有形成有实力的服装制造企业，作为纺织产业集群，西樵在面料这个价值环节上具有独特的优势，相反，宁波却在服装生产上具备竞争优势。山东淄博与浙江余姚在塑料产业上的分工也是比较有趣的例子。淄博傍着齐鲁石化总公司，塑料原料充足，但是本地却没有足够的塑料加工企业，而宁波余姚并不产塑料原料，却有全国最大的塑料市场和塑料模具加工集群。因此，商品链或价值链各个环节的空间分布取决于地区的比较优势，是市场机制作用的结果。

在过去的计划经济时代，政府或许可以通过自己建立企业，来实现“拉长、打造产业链”的政策目标，但是容易造成地方产业结构雷同、条条块块分割等影响整体经济效率的诟病。在市场经济体制下，地方政府不再具备直接干预经济的能力和手段，“打造产业链”或者“延长产业链”可能只是政府的一厢情愿，最终成为一句空洞的口号。如果地方政府为了实施“延长产业链”的政策，限制外地产品在本地销售，或者限制本地相关原材料流向外地，形成地方保护主义，不仅不利于本地经济的长远发展，而且会重复计划经济时代地方产业结构雷同、经济效率低下的老路。因此笼统地、简单地提出在本地打造完整的“产业链”是非常有害的。

在全球分工日益深化的经济环境中，地方政府应该将本地的产业规划放

在区域、国家以及全球层面的分工格局下来考虑，正确分析本地产业环节在全球价值链中所处的地位，运用产业集群战略，促进企业的交流与合作，为本地企业创造一个良好的产业环境和创新环境，使本地企业在全球价值链中不断地攀向更高地价值环节，这才是地方经济发展的本质所在。

五 、 结 论

许多地方政府在促进本地经济发展中所采取的“打造产业链”、“延长产业链”的发展思路，从表面上看虽然与产业集群战略有相似之处，其实二者存在本质的区别。全球范围内生产活动“片段化”、产业内部分工在向全球扩展的事实，需要地方政府在制定经济政策突破就本地论产业发展的思路，重点思考如何提高本地产业在全球生产链中占据更加有利的价值环节，而不是笼统地去在本地打造一个完整的“产业链”或在本地“延长产业链”。极少数地方可能适合同一产业的所有价值环节，可能会在本地形成完整的产业链。然而，形成完整产业链的过程也并不是单纯的投入产出的物流过程，而是培育市场经济环境，营造创业氛围，发展生产性服务业，促进产业联系的长期过程。

而对大多数区域来讲，由于本地区位条件的限制，只能在某些环节上具备比较优势，只能承担全球生产网络中的某个或某几个价值环节，对于这样的区域，我们不能笼统地用“延长产业链”来谋求经济发展，而应该根据本地的产业状况，促进本地企业之间相互协作，积极创造有利于技术学习、鼓励创新的产业环境，使本地的经济活动在全球生产网络中占据更高的价值环节。

在全球化和技术瞬息万变的背景下，如果不分产业部门的特性，笼统地提出在一个城市或区域内打造若干产业链的战略，在操作层面上意义不大。重要的是理解价值链，深入分析本地产业在全球价值链中所处的位置，发展价值链的关键环节（高增值环节），制定产业升级的措施，提高在价值链上的地位，而不是停留在“打造产业链”的口号上。为此，需要深入分析本地相关企业之间的联系障碍，制定促进产业联系的措施。那种把“产业链”看成是“产业集群的主脉”，先打造“产业链”，再建产业集群，是对发展产业集群的误解。

参 考 文 献

[1] Walker, R. “The geographical organization of production systems”, *Environmental and Planning A* , 1988, vol. 6.

[2] Storper, M. “The limits to globalization: technology districts and economic geography”, *Economic Geography* , 1992, vol. 68.

[3] Dicken, P. " *Global Shift: transforming the world economy* ", Paul Chapman Publishing Ltd, 1997.

[4] Johnston, C., and Lawrence, P. "Beyond vertical integration – the rise of the value – adding partnership", *Harvard Business Review* , 1988, July – August.

[5] Hopkins, T. K., and Wallerstein, I. "Commodity chains in the world – economy", *Review* , vol. X, 1986, pp. 157 – 70.

[6] Gereffi, G. "The organization of buy – driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks", in G. Geriffe and M. Korzeniewicz (eds) *Commodity Chains and Global Capitalism* , Praeger, Westport, CT, 1994.

[7] 王缉慈：《现代工业地理学》，中国科学技术出版社 1994 年版。

[8] 马歇尔：《经济学原理》，商务印书馆 1997 年版。

[9] 徐康宁："全球化、地区化与中国产业的新比较优势"，《江海学刊》， 2002 年第 2 期。

[10] 李国平、卢明华："北京高科技产业价值链区域分工研究"，《地理研究》，2002 年第 3期。

[11] 贾绍风："知识经济给经济地理学带来的新课题"，《地理研究》， 2000 年第 3 期。

[12] 王缉慈、童昕："论全球化背景下的地方产业群"，《战略与管理》，2001 年第 6 期。

[13] 王缉慈："地方产业群战略"，《中国工业经济》，2002年第 3期。

On the Problem of "Forging Industrial Chain" in Regional Development

Wang Jici Tan Wenzhu

Abstract: Drawing on the thoughts of "forging industrial chain" and "extending industrial chain", which is put forward by many governments recently, this paper reviews the concepts involved with "industrial chain", and suggests that the cluster strategy is substantially different with these thoughts. According to the value chain theory, the key point of local development is to enhance the value added by the local activities. The thoughts of "forging industrial chain" and "extending industrial chain" may mislead the regional development.

Keywords: Industry Linkage, Industrial Cluster, Regional Development

JEL Classification: L110, R120

经济全球化中贸易一体化及其效应的实证研究

刘志彪　　吴福象 *

摘要：本文在分析贸易一体化的内涵及其效应的基础上，根据投入产出表对中国及长三角的贸易一体化和生产非一体化指数进行了测算，并以江苏为例，对贸易一体化的相关性进行了计量检验，结果支持了本文假说。表明生产非一体化对贸易一体化具有较高的解释能力。除此之外，当模型中加进资本化指数、行业外向度以及交易费用等变量时，模型的解释效果更加显著。

关键词：经济全球化，贸易一体化，生产非一体化，长三角地区

JEL Classification: F020, C670

一、问题的提出

近年来，由于贸易的推动，全球经济正呈现出一种迅速的一体化趋势。其中商品的进出口贸易总额与 GDP 的比值在逐年上升，特别是中间品贸易在国际贸易中占据了很大的份额。而且，商品贸易作为商品价值增值的一部分，在 GDP 中一直处于很高的水平，并且正呈现出显著的上升趋势。就是说，如果我们集中考察中间品贸易在商品价值增值中的份额，就会发现世界比以往更加一体化了。

贸易一体化必然而且已经带来了生产过程的非一体化的革命。如今的大型跨国制造业与服务业不再仅仅局限于在企业内部来完成，更多的则要采用外包（Outsourcing）方式来实现。一些制造业公司越来越发现，将非核心业务“外包”出去比自己“生产”可能更有利可图。我们不禁要问：这种趋势是否意味着传统的“福特主义”（Fordist）的垂直一体化生产方式，正越来越让位于生产非一体化（Vertical Disintegration）的生产方式呢？

国外不少学者极力推崇这种新型的国际垂直分工方式。他们或将这种国

刘志彪：南京大学长江三角洲经济社会发展研究中心（南京市，邮编：210093），电话：025－83595171，E－mail：zbliu@nju.edu.cn；吴福象：南京大学长江三角洲经济社会发展研究中心（南京市，邮编：210093）。

际性的生产非一体化的优点称之为“万花筒”式的比较优势；或称其为“价值链切片”、“非本土化”、“中间品贸易”等。如 Feenstra（1998）最早对经济全球化中的贸易一体化和生产非一体化这一对命题进行了有益的探索，并提出了两个非常重要的假设命题：第一，全球化经济中贸易一体化与生产非一体化之间是一种共生关系，随着中间投入品贸易比例的上升，生产非一体化程度也在上升；第二，国家之间的相似程度越高，中间品贸易的比例也必然越高。如同发达国家其他学者一样， Feenstra对贸易一体化和生产非一体化的研究是描述性的，并站在自身立场对自己国家的情况进行研究。

纵观研究文献可以发现，目前国际经济学界站在发展中国家角度对发展中国家特别是对中国这方面问题的研究极少。最近的一份较为有影响的研究是 Zhang（2004）的成果。他以企业数据库为样本，以市场容量、地理集中度和交易成本等为解释变量，对中国垂直专业化情况进行了实证分析。他的研究目的主要是用中国改革开放后制造业的数据，去验证亚当·斯密的市场容量理论、马歇尔的要素共享理论和科斯的交易成本理论，并不涉及经济全球化中的贸易一体化对生产非一体化的影响问题。本文则基于投入产出表，对全国及长三角地区的生产非一体化程度进行测算，并以江苏历年投入产出表的信息对相关变量进行计量检验，试图解析贸易一体化与生产非一体化之间的相互关系，并对 Feenstra第一个命题进行计量检验。

本文结构安排如下：第二部分在回顾和评述贸易一体化及其效应的相关文献基础上，提出若干命题和假说；第三部分对长三角贸易一体化和生产非一体化状况进行统计描述；第四部分以江苏为例，对影响贸易一体化的效应进行计量检验；最后是结论及需要进一步研究的问题。

二、文献回顾及相关的命题假说

贸易一体化包含国内贸易一体化和国际贸易一体化两个方面，中国属于大国经济范畴，研究任何一个地区的贸易一体化，自然应当考虑国内贸易一体化因素。因为中国地域辽阔，区间资源禀赋差异显著，按照波特的国家竞争力理论，国内贸易一体化作为国内区际分工和降低国内生产成本的手段，可以成为国际竞争力的一个源泉，会影响国际贸易的形式和国际贸易一体化的程度。因本文的研究视点是全球化背景下的地区贸易一体化，故将国内贸易一体化略去，不会影响结论。

（一）贸易一体化理论

当前，跨国公司发展迅猛，跨国公司的国际一体化生产和公司内贸易日益成为推动国际经济和贸易发展的主导力量。国际贸易理论与国际直接投资理论出现了融合的趋势，人们开始将纵向一体化国际直接投资理论和横向一

体化国际直接投资理论纳入国际贸易理论的分析框架（胡德、扬， 1990）。

纵向一体化国际直接投资理论从节约交易费用和生产费用的角度，阐明了跨国公司实行垂直一体化生产的动因。这一理论认为，寡头竞争导致原材料、零部件等生产投入物来源的不确定性，迫使跨国公司不得不根据其全球战略，在世界不同地区，分别投资于原材料开发、初级产品加工、深加工和最终产品生产，实行垂直一体化经营，将过去依赖外部市场的交易转变为跨国公司内部贸易。横向一体化国际直接投资理论认为，跨国公司雄厚的研发实力，是国外子公司打败竞争对手的强大武器。跨国公司在世界各地建立子公司，进行同类产品的生产和经营，以最大限度地利用总公司积累的知识产品，获得超额利润。这一理论与纵向一体化直接投资理论一样，其思想渊源均来自内部化理论。前者强调原材料、中间产品市场不完全，通过跨国公司内部贸易来实现其交易费用的节约；后者则强调对跨国公司内部化利用，以增强竞争能力，实现利润最大化。

国际贸易一体化理论，就是对纵向一体化和横向一体化国际直接投资理论加以综合改造的结果（克鲁格曼， 2001）。国际贸易一体化理论放弃了企业必须是国内企业的假定，允许企业拥有和使用不同国家的生产要素，企业增值活动的不同阶段可以在不同的区位进行，不同的国家也可以进行完全相同的生产活动（马库森， 2005）。在这一理论中，企业行为被分成总部行为和实际生产行为两大类。总部行为包括研究与开发及与其相关的信誉、商标以及工程、管理、金融等服务；实际生产行为则包括上游生产（中间产品）和下游生产（最终产品）。虽然到目前为止，国际贸易一体化理论还很不成熟，但其在现实中的应用是相当广泛的。在这种贸易一体化的国际环境中，不仅商品能够跨越国界，而且生产要素跨国流动的比例也在不断上升，中间品贸易在跨国采购中被重复计量，国际贸易量被不断地放大。

（二）贸易一体化的效应：生产非一体化

贸易一体化的效应是多方面的，本文集中讨论贸易一体化所引致的生产非一体化，因为贸易与生产，是理论研究中的两个重要议题。在经济全球化条件下，贸易一体化引起生产方式的最大变革，可能是使产品间分工深化到产品内分工，并使生产过程发生了垂直分离。虽然目前关于生产非一体化的理论研究还很不成熟，但可以运用亚当·斯密的市场规模理论、马歇尔的要素共享理论、科斯和威廉姆森的交易费用理论、以及斯蒂格勒的产业生命周期理论等来加以解析。

市场规模理论，最早可以追溯到柏拉图关于分工和福利的论述，后来斯密发展了分工理论，提出了分工能提高劳动技能、缩短转换时间、促进机器革新和地点分工等。马歇尔（ 1981）由同一地区同类企业扎堆的知识溢出、劳动联合和要素共享的外部性，提出了要素共享理论，认为要素共享使得中

需要全本请访问 www.ertongbook.com

间投入生产更加专业。斯蒂格勒（1998）根据斯密的劳动分工受到市场容量限制的假说，提出了产业生命周期的倒 U 形理论，认为幼稚的产业应当垂直一体化，随着市场规模的扩大，分工程度提高，成熟产业应当垂直非一体化，到了衰退阶段垂直一体化程度上升。其实，这三种理论都可以纳入市场规模理论范畴。

交易费用理论，最早起源于科斯对企业边界的论述。科斯（1994）认为，如果企业内部初始生产成本大于外部购买成本，企业将从外部购买，自制还是外购，取决于内部组织成本和外部市场交易成本的比较。后来威廉姆森（2002）利用资产专用性、Grossman 和 Hart（1986）利用不完全契约理论和控制权理论，从不同方面对垂直一体化进行了研究，在此基础上 Grossman 和 Helpman（2002）对各种理论进行了综合，垂直分工理论日益完善。

从分析方法上来看，市场规模理论和交易费用理论的主要区别是：市场规模理论采用了非一体化分析方法，从企业完全一体化入手，试图解释为什么企业的生产过程能够被分解成不同的任务，并通过市场机制由不同的企业来承担，该理论的核心在于企业集中于有限的生产活动能够达到规模报酬递增；相反，交易费用理论采用一体化分析方法，从企业完全专业化入手，回答企业是否有必要并且在什么情况下需要垂直一体化，该理论的最新发展集中于企业与供应商的双边博弈关系。

相对于交易费用理论来说，市场规模理论虽然有逻辑的和历史的优点，但未能得到很好的发展。事实上，无论是市场规模理论，还是交易费用理论，二者在本质上是一致的。主要区别在于：一体化方法是合作博弈方法，非一体化方法是非合作博弈方法。虽然两者都强调生产非一体化使得企业的生产效率提高，但尚缺乏实证方面的支持。

生产非一体化缺乏实证方面研究的原因，一方面由于数据的不可得，另一方面由于成熟的市场经济国家生产的组织方式相对稳定，学者研究的较少。中国的市场化改革促进了贸易一体化，降低了交易成本，市场的扩张效应和市场化程度提高。因此，贸易一体化不仅成为生产非一体化的重要驱动力，同时也为贸易一体化和生产非一体化的实证研究提供了极好的机会。

（三）贸易一体化及其效应的相关命题假说

现实中，无论是贸易一体化还是生产非一体化，二者的演进不是孤立的。贸易一体化程度的提高，固然取决于一个国家或地区的贸易自由化政策及关税的下降。但更为重要的是，随着中国对 WTO 承诺的进一步兑现，加上由于我国社会政治稳定，市场容量巨大，人力资源丰富，生产成本较低，使得我国特别是长三角地区正成为全球制造业加速转移的重要区域，并成为引发世界范围内的贸易和投资热潮的重要动力源（马库森，2005）。此外，我国一些大型都市进行了一系列的功能化改革，为承接国际制造业的垂直分

离创造了条件。在商品外贸进出口中，加工贸易和中间品的进出口贸易，成为贸易一体化的主要驱动力。

运输成本的下降也是贸易一体化的一个重要因素。比如，我国长三角地区由于地理位置优越，不仅海运方便，而且集装箱运输已成为运输的重要方式。在长三角内部，高速公路连接了长三角的各个大中型城市，使得商品出口的运输能力大大提升，运输时间不断缩短，运输成本不断降低。

在解释贸易一体化时，虽然关税下降的解释力是运输成本下降解释力的两倍。但整体上，关税和运输成本的下降，对贸易一体化只能有五分之二的解释力，还有五分之三的不能用关税和运输成本的下降来解释（Feenstra，1998）虽然当经济体之间的相似程度越高时，经济体之间的贸易量将会增加，贸易一体化程度也会增加，但经济体之间的相似程度，只是反映贸易一体化的表面现象，不能代表贸易一体化的本身。

本文试图对贸易一体化程度的动因及其效应提出一个新的假说，即贸易一体化程度提高的一个重要动力，不仅来源于生产非一体化，同时，贸易一体化程度提高的一个重要效应是促进了生产非一体化程度的提高。也就是说，当国际分工细化到行业内分工和产品内分工时，一些大型的跨国制造企业，出于核心业务和参与国际竞争的战略需要，不仅会将一些非核心的产品生产和工序外包出去，还在东道国设立子公司或分公司，开展公司内贸易。长三角地区为承接国际制造业的转移，承接了大量的外包订单，从事加工贸易，这实际上是跨国公司制造业垂直分离战略安排的一个重要组成部分。而且生产越是垂直非一体化，进口的中间投入就越大，中间品贸易被重复计算的次数也就越多。由于中间品贸易占据了国际贸易很大的份额，放大了贸易指数。而中间品贸易作为加工贸易的重要组成部分，占据了商品贸易的一个很大份额，中间品贸易越多，意味着长三角的制造业企业（目前主要是外资企业），利用中间品投入，从事加工装配或代工活动越频繁，贸易一体化程度也越高。这些外资企业或成为独立的企业，或为跨国公司的一个海外生产基地，其所从事的贸易，是公司内贸易。因此，长三角地区制造业的垂直分离或生产非一体化，不仅导致了长三角地区的国际贸易一体化，同时，国际贸易一体化也为生产非一体化创造了重要的条件。可见，既然中间品贸易的迅速上升是贸易一体化的一个重要表现，那么生产非一体化与中间品贸易一体化必然是一种相互促进的关系。故有：

假说 1：生产非一体化引起贸易一体化，同时，贸易一体化促进了生产非一体化。

其次，贸易一体化，不仅源于行业外向度的提高，而且贸易一体化的一个重要效应，就体现在行业外向度的加速提高。行业外向度与贸易一体化程度虽然从两个不同侧面，反映了商品的进出口情况。前者反映商品出口交货值在工业销售产值和工业增加值中的构成情况，后者反映进口投入在总投入

中的构成情况；前者侧重于产品出口端，后者则强调投入和产出两端，反映生产非一体化当中的投入和产出的整个过程。行业外向度越高，表明商品出口份额占商品总值的比例越高，贸易一体化程度通常也越高。因此，行业外向度，通过贸易一体化的间接传导，影响生产非一体化。故有：

假说 2：贸易一体化与行业外向度正相关。

第三，贸易一体化与资本化程度相互促进，互为因果。通常，在进出口贸易中，进口中间品可以用于消费品生产和投资品生产。其中投资品在产业链中，产业关联度高，产业拉动效应大，在投入产出表中要经过多次循环流转，循环积累效应明显。而消费品的产业关联度较低，在投入产出表中的循环积累效应不明显。相对而言，食品制造、纺织服装和金属制品的进口投入，除用于固定资产更新外，更多的是用于消费品生产，而化学工业和机械电子更多的是用于资本化投资。长三角地区多年来投资品的进出口贸易在不断上升，投入产出的循环积累效应不断地被放大，成为推动贸易一体化的一个重要因素。故有：

假说 3：贸易一体化与资本化程度正相关。

最后，贸易一体化还与交易费用有关。按照科斯的解释，交易成本主要包括发现投入品价格的成本、协商成本、签约成本、监督成本和履约成本等。封闭经济中，交易费用的计量，可以用市场化指数来替代。市场化指数通常有五个方面（樊纲、王小鲁， 2003），分别是：（1）地区经济中政府势力的大小；(2) 经济结构，主要是指非国有部门的成长状况；（3）地区间贸易壁垒；(4) 要素市场发展状况，包括要素的流动性；（5）法律框架等。开放经济中，交易费用还包括关税、政策效应、贸易摩擦、反倾销费用等。中国是劳动力密集型制造产品的出口大国，一些低成本的纺织服装和机电产品出口，屡次遭到国外的抵制甚至反倾销的起诉。因此贸易的摩擦成本及反倾销的诉讼费用等是交易费用必需考虑的一个重要组成部分。对外贸易的壁垒越高，交易费用越大，贸易一体化程度越小，从而生产非一体化程度越低。故有：

假说 4：贸易一体化与交易费用负相关。

上述各命题中，贸易一体化与生产非一体化的相互作用是第一位的。贸易一体化对其他各变量的作用，或者是直接的，或者是间接的。本文实证的重点，主要集中于研究贸易一体化与生产非一体化之间的关系。

三、长三角贸易一体化与生产非一体化的现状描述

（一）贸易一体化现状描述

1. 广义对外贸易依存度

开放经济中，衡量贸易一体化程度的主要指标是对外贸易比值，即出口

总额或进出口总额与国内生产总值的比值，它反映了一个国家参与国际贸易或国际分工的程度。根据这一基本的对外开放程度的衡量指标，可以派生出一系列的贸易一体化衡量指标，如可以用商品贸易与 GDP 的比值来表示，可以用货物和服务净出口与 GDP 的比值来表示，可以用出口商品与 GDP的比值来表示，还可以用商品进出口总值与 GDP的比值来表示等等。不同的指标侧重点不同，可以用于不同的目的。

其中，对外贸易依存度，或商品进出口总值与 GDP的比值，作为进出口贸易总额占国内生产总值的比值（EX + IM/GDP），已被公认为是衡量一个国家或地区经济发展对进出口贸易依赖程度的主要指标。但它具有一定的局限性，应当对其进行扩展。

首先，我们分别以货物和服务净出口与 GDP 的比值（图 1）、商品出口额与 GDP 的比值（图 2）以及商品进出口与 GDP 的比值（图 3）为例，来描述长三角地区的贸易一体化现状，并将其与全国平均水平比较。

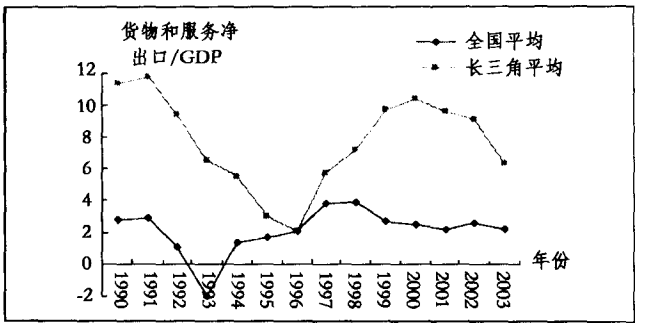

图 1　货物和服务净出口与 GDP 比值趋势线

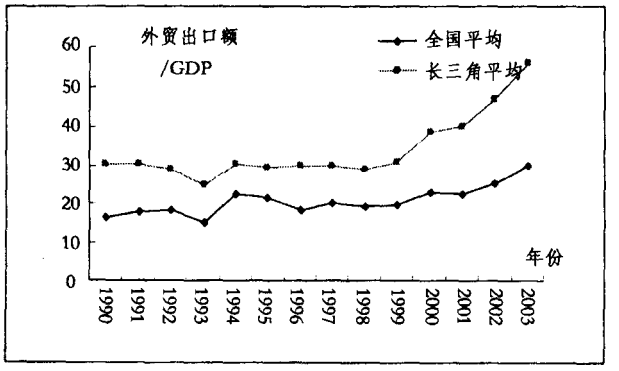

图 2　外贸出口额与 GDP 比值趋势线

从图 1 比值趋势线可以看出，整体上，长三角地区货物和服务净出口额与 GDP 的比值大大高于全国的平均水平，并且大约年平均高出 5.6%。

图 2 中，长三角地区的外贸出口额与 GDP 的比值大大高于全国的平均水平，大约年平均高出 13.2%，而且有扩大的趋势，这种差异大约以年平均 2.0% 的速度在上升。

可见，长三角地区的经济外向度日益提高，国际贸易一体化的趋势明显。图 3 更加直观， 1990 年以来，长三角地区的外贸依存度较之于全国年平均水平大约高出 22.6%，并持续扩大。

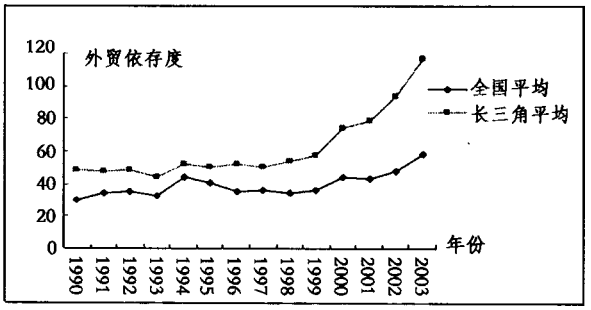

图 3　商品进出口总额与 GDP 比值趋势线

再看利用贸易竞争指数（NX）和显示性比较优势指数（RCA）反映的长三角贸易一体化程度。

贸易竞争指数也称净出口竞争指数，是指一国或地区某种产品的净出口额，或贸易差额在该类产品中所占的比重。用公式表示为： NXi = （Ei – Ii）/（Ei + Ii），NXi 越大，表示出口竞争力越强。图 4 显示，长三角的 NX 比值大大高出了全国的平均水平。

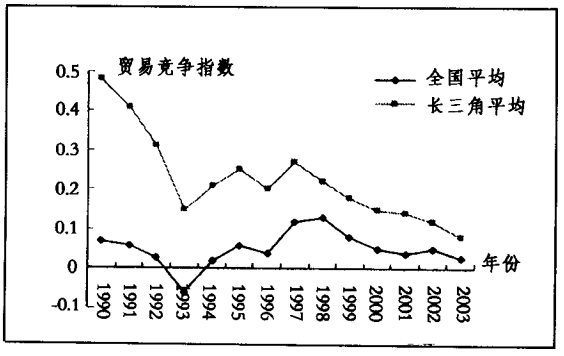

图 4　贸易竞争指数趋势线

显示性比较优势指数是指，一国或地区某种产品出口额占其出口总值的份额与样本中该类产品出口额占样本自身出口份额的比值，这一指标对产业的竞争力具有较强的解释力。用公式表述为： RCA = (Eij/Eit) / (Ewj/Ewt)。如果将全国平均 RCA 设定为 1，在所计算的 1997 到 2003 样本区间内，长三角历年 RCA 数值都在 1.04 以上。表明长三角不仅贸易一体化程度高，而且具有很强的显示性比较优势。

2. 工业制成品进出品构成状况

下面从出口交货值比工业销售产值或增加值角度，考察长三角地区贸易一体化的特点。由于浙江统计资料不可得，这里仅以江苏和上海两省市各年度的出口交货值与工业销售产值的比值（用 X/V 表示）和出口交货值与工业增加值的比值（用 X/VA 表示）为例来描述长三角地区贸易一体化的状况。

计算结果表明，长期以来，江苏和上海制造业整体上的出口交货值与工业销售产值比值是相当高的，大约年平均为 20.6%。特别是纺织、服装、皮革、文体用品、通信设备和仪器仪表等制造业产品的 X/V，大约年平均为 47.3%，大大高于其他制造行业，这些行业是最可能发生生产非一体化的行业。图 5 显示，X/V 比值大的行业 X/VA 值也大，二者基本上是一致的，反映了长三角适应国际制造业垂直分离的事实。

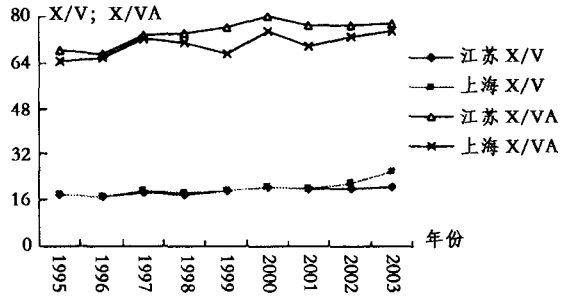

图 5 X/V和 X/VA趋势线

目前生产非一体化的主要领域是加工领域，是劳动密集型行业。这些制造行业，主要是承接国际外包订单，进行简单的加工贸易，或者从事贴牌生产（OEM）。长三角正是由于充分发挥了丰富的劳动力资源的比较优势，使得贸易一体化达到一个很高的水平，虽然这些制造业行业生产非一体化尚处在产品价值链的技术低端，位于“微笑曲线”的中间一段，受两头厂商的挤压最为明显，但对该地区贸易量的增加起了重要作用，也是必要的学习成本。从图 5 商品出口交货值与工业销售产值和工业增加值比值趋势线还可以看出，长三角的苏沪两地各年份的 X/V 和 X/VA 数值基本相近，可以代表该地区整体的 X/V 和 X/VA 水平。从工业增加值的实现来看，长三角地区

需要全本请访问 www.ertongbook.com