

# 跨国公司制造业垂直分离 理论研究的进展、问题与启示

吴福象

**摘要：**经济全球化中制造业垂直分离已成为跨国公司发展的主流方向，也是跨国公司参与国际竞争战略安排的重要组成部分，跨国公司制造业的垂直分离有其内在的动因、发生机制、利益博弈以及社会效应等。对跨国公司制造业垂直分离理论进行梳理，并剖析目前国外对垂直分离理论研究中存在的问题，结果表明，我国企业必须顺应跨国公司制造业的垂直分离，重视产业的本土化，优先发展产业集群，重视企业自主品牌的创建等。

**关键词：**跨国公司 垂直分离 制造业 产业集群

## 一、引言

全球化推动了全球经济结构的调整和再分工的加速。我国由于社会政治稳定、市场容量巨大、人力资源丰富、生产成本较低，正成为全球跨国公司制造业加速转移的重要区域。2002 年以来，外商直接投资 (FDI) 已超过长期居于全球第一位的美国，这一势头还将伴随着我国加入世界贸易组织 (WTO) 承诺的进一步兑现得以持续。特别是我国一些大型都市进行了一系列的功能性改革，为承接国际制造业的垂直分离创造了条件。

然而，在我国进入买方市场以来，制造业整体上呈现出需求低迷、产能过剩、竞争过度、竞相杀价的不良格局，我国制造业企业已陷入空前的困境 (刘志彪, 2000)。制造业如何摆脱衰退的困境？除了要探讨其陷入衰退的原因外，更要寻求在买方市场条件下如何实施制造业结构调整和产业升级战略。分析制造业衰退的原因，既要从经济运行的内生性因素去探寻，又要在研究中摆脱单一的宏观总量分析方法；既要从封闭的微观经济框架内去分析制造业企业与市场的关系，又要从开放的角度去寻求如何获得制造业的新生。

从经济全球化的视角来看，当前国际制造业有一种垂直分离的趋势。大型全球化跨国制造企业，虽然横跨了制造业的许多领域，但正快速地收缩其自行设计和生产的产品领域，它们正将其主要精力

转向核心业务。大型跨国制造企业目标的转移，在全球制造业中产生了大量的专门化供应商，使得供应商与客户之间的产品价值链发生了异化，伴随着多样化的制度创新和在不同经济中的实践，使得制造业全球化垂直分离趋势在加速。

如何克服我国制造业的结构性过剩？如何形成我国优势产业集群？如何与跨国公司制造业垂直分离的国际趋势对接？对于此类问题，亟需研究与探讨。

## 二、垂直分离的内涵、现象与理论解释

20 世纪 80 年代以前，垂直一体化占据主导地位，而 90 年代以后，垂直分离则是跨国制造业的主流趋势。制造业垂直分离，又称制造业专门化，或称生产的垂直非一体化、“价值链切片”、“碎片化生产”、“蜂群分巢”、“工序分细”、“垂直专业化”和“工序外包”等。

垂直分离作为一种与垂直一体化相反的过程，是指将某些生产环节，主要是制造环节，从原来一体化企业中分离出去的过程。原生产企业仍然从事产品研发和设计，仍然承担市场开发和营销，但是将产品的加工制造工作分离出去，由专门的制造企业来承担。

企业究竟采取哪种组织形式？首先取决于产业本身的技术特点和工艺上的可分性。如果生产的各环节在技术工艺或者在所使用的机器设备上具有较

强的不可分性,由此而将各个生产环节集中在一个企业内进行,称作垂直一体化。如果生产过程的各个环节在工艺或机器设备的使用上具有一定的可分性,因而各个环节的生产能由不同的企业分别进行,这就是所谓的垂直分离。

通常,市场规模的扩大,交易成本的下降,有助于垂直分离的发展。跨国公司商业活动的日趋复杂,大型机构考核员工业绩成本的上升,科技革新的日新月异,虚拟网络的快速发展,市场信息费用的日趋下降等,都对垂直分离起推动作用。

垂直分离在产业本土化的地区更加突出。在过去的十多年里,许多政治家、经济学家和经济地理研究者都曾预言,在未来的世界区域经济将会重新复苏,相互联接的各专业化企业在一个地区的集中,能够成为全球竞争的集团势力。而且,不少学者都将精力集中于小企业的模块研究。众多的小企业在一个产业中虽然具有不同的生产工艺,但处于相关的专业化阶段。因此,在这些研究者看来,地区的优势,柔性专业化生产,并不来自单个企业的能力,而是来自该地区整个产业体系的规模经济和范围经济。

专业化的产业集聚是实现外部范围经济的地理手段。随着市场容量的扩大,可能会出现两种效应:一方面,为了获得范围经济,企业内部分工日益深化,有可能发展成为一个在等级管理体系下的国际分工体系,在这种情况下,生产的组织方式是垂直一体化的;另一方面,某些产品由于受到内在技术限制而不能达到范围经济,致使各个局部劳动过程出现分离,最终会形成独立的专业化公司,在这种情况下,生产的组织方式是垂直分离的。跨国公司的垂直分离,使企业内部分工转化为企业之间的分工。

尽管集群内的企业在发挥其专业化生产的优势时,存在着对劳动特许权的分割,但一体化劳动,模块化的产业集群,将它们铸造成比单个企业碎片有更强的集合力。这种垂直分离的再一体化过程,在台湾的集成电路产业、美国的硅谷、东南亚的半导体装配业中十分流行。这些产业并不是由少数垂直一体化的大公司占据主导地位,而是由许多小企业分别瞄准各自的目标市场,并以不同的身份加以合作。这一产业体系的一个重要优势就是容易进行企业编队,形成企业航母。这要求新加入的企业,必须树立开发新产品的观念,而不干扰整个生产流程的其他环节。

垂直分离的动因有哪些?哪些行业最有可能发

生垂直分离?比如,当企业无法将劳动过程整合到一个统一的系统时,它自然会分裂为专业化的生产单位吗?如果产品市场不稳定或不可预料,为避免市场的不稳定,通过公司的垂直安排能传递信息,生产者会选择垂直分离吗?再比如,经由一些熟悉专业管理或拥有专门知识的公司来提供所需的中间产品,可以提高劳动效率,这些中间产品可能由一些理想的最小经营规模的工厂来完成,这些最小经营规模的工厂又是如何依赖其上下游垂直关联企业来支撑的?垂直分离的情形在高技术产业中十分普遍,因为高技术产品结构变化快,更新周期短,高科技产业频繁发生垂直分离的机理何在?

学者们从成本节约的角度出发,认为企业模块中各独立企业相互联接的再一体化,产生了系统内的相互适应性,提升了新企业成长的速度,增强了企业抗拒破产的能力。那么在产业集群的这些企业模块形成过程中,技术因素和市场因素分别起着怎样的作用呢?

从技术因素来看,企业集中的关键优势并不体现在静态的外表上,而是体现在动态的技术创新上。新的技术、新的作业方式,乃至新的产业组织模式,能够在动态的再一体化过程中得以成长。垂直分离的成功,劳动虽然发挥着核心作用,但合适的制度构架和集体行动的秩序,对于企业模块的形成至关重要。在过去的几十年里,柔性生产系统的发展,信息和通讯技术的扩散,以及全球贸易自由化,深刻地改变着企业产品和服务的生产和分配方式。全球化改变了大企业的组织方式,使商品价值链发生了垂直分离:一部分保留在发达国家内,另一部分则扩散到发展中国家。全球化还带来中小企业的互动,使市场加厚,既改变了大型企业或机构的联系方式,也改变了它们获得国际竞争优势的决定因素。人们认识到,全球经济中典型的经济和社会现象,即企业的地理集聚或产业集群,直接与国家竞争优势有关。遗憾的是,全球化背景下的制造业垂直分离还没有被系统地研究。

从市场因素来看,制度经济学认为,交易费用对制造业的垂直分离起着关键的作用。在经济发展水平较高,市场机制比较完善,专业化市场比较发达的地区,易于形成外部供货,企业多以非一体化形式来组织生产。垂直分离之所以能在许多企业推广,有其必然性:它强化了核心能力和比较优势,实现超分工组合;解决了大组织的管理问题,有利于发展规模经营,增进了效率;在参与经济全球化经营中,优化

了资源配置。制度经济学虽然能解释垂直一体化,但不能很好地解释转包关系。Grossman 和 Hart (1986) 意识到交易势力作为专用性投资的重要性,引入了管理者激励因素,分析了垂直一体化和垂直分离的动因,但也不能对跨国公司制造业的垂直分离给出完整的解释。

虽然交易成本是解读产业集聚理论的基础,但对垂直分离与产业集聚的研究,更多的是见诸于产业地理学文献。高技术产业群的形成,主要源于生产中的分工、公司间交易活动的结构以及由地方化发展而来的集聚经济。垂直分离的过程,预示着产业联合体的产生,围绕精心设计的公司间或工厂间的交易来联系组织。交易关联的结构,包括面对面的接触和信息的远程交流,长期和短期的转包和再承包,物质的投入产出等。这些交易联系,在地理上通常有依赖的成本结构,单位交易活动的成本越大,与之联系的制造商在空间上将聚集,降低成本的可能性也就越大。制造业的垂直分离,通过虚拟的企业网络联接,这种类型的产业组织被描述为“灵活的专业化”。现实中,许多产业都具有灵活的专业化趋势,甚至在传统的大批量生产行业,比如汽车和钢铁,也存在灵活的专业化。一个产业从垂直一体化向垂直分离的灵活专业化生产转变,会使生产活动和劳动力市场在空间上重新再定位。一个产业的空间布局和单一公司的定位决策,必然会引起地方劳动力市场的动态变化,从而强化它们的集聚行为。

从产业地理经济学来看,地方外部经济不应被假设为源于市场规模或市场指向效应。垂直分离的外部经济与“大推进”工业化模型中想象的外部经济相似,可以利用外部经济和互补性降低投资风险。克鲁格曼将这些外部性看做是“难以捉摸的”容易模拟的金钱外部性,他在对地方群集解释时援引某些类似马歇尔式的外部经济,但忽略了技术知识溢出效应的外部性(Krugman, 1995)。

总之,不同领域的学者从不同的角度出发,对发生在不同地区的垂直分离与产业集聚作了各种探讨。从1970年代中期起,就开始了一场关于“制造业扩散化”的争论。所谓扩散化,就是将原先集中在一个企业内进行的生产任务,分解给转包关系中的承包方来完成,这些承包方多半是一些小企业。这里,先进的批量式样设计,劳动密集型的生产方式,高技术的控制过程,高质量低成本的产品投入,都是与制造业垂直分离相一致的。但对制造业垂直分离的研究,不能仅仅停留在经济地理学或产业地理学

的层面,更多的要纳入理论经济学或产业经济学分析范畴。因此,对于经济全球化背景下制造业垂直分离这一新的动向,理论界应予以关注。

### 三、垂直分离发生的机制与利益协调

关于全球化背景下跨国公司制造业垂直分离的发生机制,有学者认为,全球化中由于贸易的一体化导致了制造业的垂直分离,贸易一体化与制造业的垂直分离是一种内生关系(Feenstra, 1998)。随着中间投入品贸易比例的上升,垂直分离程度也在上升;国家之间的相似程度越高,中间品贸易比例也越高。全球化使得投入品供应商更容易搜寻外部购买者,提高了事后成交指数,使得市场安排更加有效。跨国公司的活动影响着国际化市场的测度,因而国际化对垂直分离价值链有重要影响。通过网络供应链的相互联接,使得跨国公司制造业垂直分离成为产品生产的国际化过程。

跨国公司制造业垂直分离的过程同时也是各制造商利益博弈的过程。如果某制造商选择生产的垂直一体化,他就不必受对付上下游厂商激励冲突的烦扰。然而,在寡占市场,制造商之间的利益不协调,使得制造商必须考虑垂直分离。这时,制造商可以通过收取特许权费,尽可能多地攫取关联厂商的剩余,使价格高于单位制造成本。垂直分离的选择,正是出于制造商的集体利益,使得垂直分离均衡时的利润高于垂直一体化时的均衡利润。可见,探索垂直分离的机制问题,就成为研究制造业垂直分离的一个重要主题。

Bonanno 和 Vickers (1988) 在探索垂直分离的利益动机方面具有开创性。他们利用简单的双头寡占模型,揭示了制造商销售其产品时,通过独立的零售商(垂直分离)而不是直接销售(垂直一体化)。垂直分离更有利可图是因为它不仅能从其竞争者友好的行为中分享利润,还可以通过从销售商那里收取特许权费,挤压零售商的剩余。垂直分离不仅出于制造商的个人利益动机,也是制造商集体利益之所在。

Lyons 和 Sekkat (1991) 通过假定工资和投入品价格均不可变,认为无论是垂直一体化还是转包合同都是基于私人偏好,对社会无所谓效率可言,并且与组织选择和资产专用性无直接的联系。垂直分离能够作为一种提高谈判地位的机制,是企业家权威成本与收益后对某种制度安排取舍的结果。

垂直分离使价格偏离生产成本有利可图,可以通过收取特许权费来实现,而垂直一体化则要受到

价格等于成本条件的硬约束。在制造业垂直分离博弈过程中,反应函数正是通过变量的灵活选取改变的。战略替代(价格变量)和战略互补(产量变量)战略选择的不同,将产生不同的结果。

虽然 Vickers 早期认为,垂直分离是基于单个制造商的利益,而不是出于集体利益,但在垂直分离是各主体利益协调这一点上是相同的。当特许权费为负,即由上游制造商支付特许权费给下游厂商时,价格将低于成本。虽然垂直分离的战略优势仍然存在,但改变了博弈中的决策变量,其本质会迥然不同。

通常,上下游的厂商,包括制造商与零售商,当然也包括制造商与制造商。但是,制造商与零售商之间的垂直分离主要考虑的是交换结构,而制造商之间的垂直分离则不仅要考虑交换结构,还要考虑技术方面的因素。

企业间的垂直关联主要包括三种,即产权关系、契约关系和网络关系。垂直一体化主要涉及产权关系,垂直分离则不仅涉及产权关系,更多的涉及契约关系和网络关系。既然制造商与零售商之间的垂直分离辅之以适当的契约,能够成为一种有利可图的战略动机,那么,通过引导竞争性制造业企业的行为,就会产生一种更大程度的垂直分离的契约激励。一些著名的战略承诺文献,检验了垂直分离的各种方式,支持了这一假说。但产权理论、契约理论和网络理论对于制造业垂直分离的解释力是不同的。

虽然现实中垂直分离发挥作用也有成本,但作为一种战略承诺方式,垂直分离确实具有一些优点。比起内部激励和组织设计以取得相同的战略目标,垂直分离使得承诺更易观察,而且很难逆转;比起战略投资改变成本,垂直分离并不扭曲要素选择以及恶化内部效率。因此,制造业的垂直分离,值得我们

从战略视角作进一步的研究。当竞争性企业战略决策的需求方案适度相关时,非对称均衡将会发生,此时只有一个企业决定前向一体化,而它的竞争者则选择垂直分离。然而,当需求方案高度相关时,对称均衡将会发生。因为企业将会从模仿中获取更多的利益,而不选择同其竞争者进行抵触。因此,厂商的垂直分离,更可能接近企业生产高度替代品的垂直一体化(Gal - Or, 1999)。可见,采用逆向归纳方式对制造业垂直分离的研究,极富有挑战性。

制造业的垂直分离是一种极其复杂的行为过程。伴随着规模经济,垂直一体化企业通过对下游

竞争企业的供给,能够降低上游企业的成本,这些竞争者可以选择从不一体化企业购买,除非一体化企业的中间品价格比其替代供给品价格低很多。在简单的动态规模经济的模型中,通过学习效应,均衡的垂直非一体化即垂直分离将会发生。当且仅当整个产业垂直分离时的利润高于垂直一体化时,垂直分离才得以发生。垂直分离行为是整个产业的群体性行为的观点,值得推敲。

企业哪些投入品应该“外购”?哪些则要通过“自制”来完成? Yu (2003) 引入了一个两阶段模型,认为范围经济是核心,各种投入品的差异程度来自产品的不同外购方式以及中间产品投入相对于最终产品的范围经济。该模型采用了两分法,即只讨论了垂直分离和垂直一体化的两种极端状态,而没有考虑二者的混合状态。Grossman 和 Helpman (2002, 2005) 对垂直一体化与外包关系进行了产业均衡分析,对外包与国际贸易一般均衡地方化转包关系的决定因素进行了研究,认为外包是不完全契约中对合作伙伴的搜寻和关系专用性投资活动。

Jansen (2003) 进一步给出了上游企业在何种情况下选择垂直分离,在何种情况下应选择垂直一体化的系统均衡模型。垂直分离企业在固定的契约成本和战略契约的收益之间进行权衡。当两个以上古诺寡头的供给品相互替代时,垂直一体化和垂直分离将会共存。当垂直一体化和垂直分离共存时,社会福利可以通过减少垂直分离企业的个数得以改进。而这种共存的范围经济,在假定的可观察性和承诺条件被放松时递减。

#### 四、跨国公司制造业垂直分离的社会效应

垂直分离较之于垂直一体化,是否侵害消费者剩余?不同的学者说法不一。有人认为垂直分离能增进社会福利,有人对此提出质疑(Ordover, 1990)。由于下游企业后向一体化提高了中间品的投入价格,从而对下游非一体化企业和消费者不利,因此,垂直一体化不可取,应当垂直分离。Riordan (1998) 基于产业经济学市场结构 - 行为 - 绩效(SCP) 范式,重新评价了垂直合并对产业的行为和绩效的影响,认为产业中居于支配性地位企业的后向一体化,由于提高了中间品的价格,从而可能严重地降低社会福利和资源配置效率。

Fontenay (2004) 在综合前人研究成果的基础上指出,虽然大多数观点都在肯定垂直一体化的正面效应,其实这些观点多数是错误的。他的观点与

Ordover 类似,认为垂直一体化在侵害消费者的福利,只有垂直分离才能增进消费者福利。目前,垂直分离能够增进社会福利的观点,已被大多数学者所接受。

垂直分离能否导致产业的本土化和产业集群效应? Kie(1996)指出,大量的地理经济学文献的结论是,当前的制造业以生产的垂直分离和小型制造业的集群为特征。作者在评价 Scott 交易费用和产业区位理论以及柔性生产和垂直分离理论的基础上,认为垂直分离不是某个地区的个别现象,而是制造业普遍发展的必然结果。

学者们通过引入信息机制、协同效应等,肯定了垂直分离对优化资源配置的社会效应。他们讨论了垂直合并和垂直分离不同的竞争性效应,认为垂直一体化是厂商信息隐藏而不是信息发送的利益动机。他们还以博弈论为工具,从战略投资利益协同的角度,论证了垂直一体化的市场溢出效应。由于一体化企业在其内部开展贸易,而不是通过可观察的公开市场交易,所以一体化企业将先前公开的市场资料转化为企业的私人信息,导致一体化企业的成本不能确定,最终导致资源的错误配置。

## 五、垂直分离的实证研究与生命周期理论

目前,对于制造业垂直分离的实证研究几乎是空白。具有典型意义的是 Holmes(1999)对垂直分离的研究,作者利用购买投入占产出价值的百分比,即以购买投入强度(PII)作为垂直分离程度的指标,并引入本地及邻近地区就业水平虚拟变量,得出了产业地方化与制造业垂直分离正相关的结论。但作者只考察了整个制造业的平均关系,没有考虑到具体的产业特性,得出的结论较为模糊,其借鉴难度较大。

关于垂直分离的产业生命周期理论,斯蒂格勒的研究具有奠基作用。他依据亚当·斯密的“市场容量限制劳动分工”原理,提出了垂直分离应当是成长性产业的典型特征,而垂直一体化则是衰退产业特征的重要命题。他还指出,如果我们观察产业的整个生命周期,必然能发现,占主导地位的趋势是垂直非一体化。按照斯蒂格勒的解释,在幼稚产业,企业应当垂直一体化,因为生产水平在任何一个阶段都太小,不能支撑专业化企业和中间品市场。然而,随着需求扩张,企业达到新的生产阶段,专业化递增的报酬能够提供市场所需的产品数量;当需求下降时,这一过程将会相反。

斯蒂格勒还认为,是市场变化的速率,而不是企业成长、衰退或市场容量决定着制造业的垂直分离程度。虽然这一差别在分析企业内部的劳动分工时是非本质的问题,但对制造业垂直关系的分析至关重要。考虑到市场容量和市场变化两个维度,大容量市场下经济的微小变化将导致低度的垂直一体化;而经济的快速变化,垂直一体化的程度将会提高,市场容量越大,这种效应越明显。依赖市场变化的速率,我们可以观察大市场与小市场中垂直分离的程度。斯蒂格勒的研究还发现,伴随着企业的成长,不同阶段制造业垂直一体化的程度有所降低,他的这一发现与他的假设是吻合的。

Elberfeld(2002)在企业组织是内生的产业结构均衡模型内,重新审视了斯蒂格勒的假设,认为斯蒂格勒假设在市场完全和自由进入的条件下才能得到证实。然而,当进入中间品市场被严格限制时,或者中间品制造商串谋时,垂直一体化将伴随着市场而成长。可见斯蒂格勒命题中的假设很重要,他的这些重要结论是在市场完全和自由进入两大限制条件下得出的。如果将斯蒂格勒的研究放在开放的经济条件下,必然会有新的发现。

## 六、垂直分离理论研究存在的问题与启示

目前,国内对制造业垂直分离的研究尚为空缺,但学者们已经在关注跨国公司制造业的垂直分离现象。刘东对生产的非一体化经营有效性的原因、交易费用条件等进行了讨论(刘东,2001)。刘志彪不仅给出了垂直专业化的概念界定和测度方法,还分析了垂直专业化发生的原因和机制,并从价值链管理模式和从内部垂直一体化到虚拟垂直一体化的价值链变迁角度,分析了经济全球化进程中的制造业组织和分工形式的演化过程(刘志彪,2001)。

毕竟垂直分离是在近一二十年才被经济学家逐渐认识到的现象,因此对跨国公司制造业垂直分离的研究远远落后于垂直分离的实践,在一定程度上对垂直分离的研究成为发达国家的专利。就目前西方对制造业垂直分离的研究而言,还存在以下几个方面的主要问题:

从研究的对象来看,目前的研究成果中,关注的大多是发达国家及其制造业,而对发展中国家及其产业关注的极少。因此,跨国公司制造业垂直分离给发展中国家的产业究竟会带来多大的影响,不得而知。

从研究的目的来看,发达国家学者对跨国公司

垂直分离的研究,都是为本国利益服务的,如认为跨国公司垂直分离可能会对本国非熟练工人产生冲击,造成本国产业的外移和“产业空心化”,因此要求发展中国家进一步规范法律以保障跨国公司的利益。

从研究的方法来看,尽管已有的文献使用了理论分析、统计分析、案例分析等方法,但很少有文献综合运用上述分析方法,对垂直分离的研究尚未形成体系。

从研究的内容来看,已有的研究大多停留在对垂直分离现象的描述上,对制造业垂直分离发生的机制、利益协调、社会效应及实证研究的较少。

跨国公司垂直分离的生产模式是有国家利益的。在这种模式下,发达国家不仅可以把一些传统产业,特别是那些资源密集型、劳动密集型以及污染型产业转移到发展中国家,将“高级”产品的低级生产环节外包出去,甚至会出现一种极端情形,即发达国家跨国公司只从事新知识、新技术的研究开发,全部生产环节都在发展中国家进行。由于从事知识、技术密集型产业的生产函数是收益递减的,这类产品具有强烈的排他性和垄断性,因此跨国公司获得足够的经济利益,并拥有这些新兴产业的绝对控制权。而发展中国家加入跨国公司垂直分离的生产链条,仅仅是通过劳动获得应有的报酬,却要面临上下游厂商的多重挤压,风险是很大的,不仅可能会沦为外围,而且可能导致产业的畸形发展。

理论的发展也是有国家利益的。在经济全球化的今天,国内市场就是国际市场,企业的国内竞争事实上已经成为同发达国家企业的国际竞争。跨国公司制造业的垂直分离不仅引起了发达国家自身的就业和收入再分配,而且这种就业和收入差异扩大的风险,将会向发展中国家转移。跨国公司垂直分离虽然对东道国的产业集聚、劳动力流动、技术进步和产业升级带来正面效应,同时也将产生各种消极影响,如对东道国企业和市场的冲击、人才的流失与贫富分化、技术逆向外溢、技术依赖以及环境问题等。

因此,我国作为一个大国和发展中国家,要顺应跨国公司制造业垂直分离的趋势,必须重视产业的本土化,优先发展产业集群。同时,我国企业在加入跨国公司垂直分离的生产贸易链条时,必须对合作时机、合作伙伴加以选择,对垂直分离的成本与收益进行综合权衡,还要关注跨国公司制造业的OEM(Original Equipment Manufacture,委托代工)、ODM(Original Design Manufacture,深度代工)、OBM(Own Brand Manufacture,品

牌经营)、EMS(Electric Manufacture Service,电子制造服务)等经营模式的转移,在积极参与跨国公司的垂直分离时,要抓住时机树立企业自己的品牌。

#### 参考文献:

1. 刘志彪:《买方市场下我国制造业衰退的微观分析》,载《财经科学》,2000(1)。
2. 刘志彪、刘晓昶:《垂直专业化:经济全球化中的贸易和生产模式》,载《经济理论与经济管理》,2001(10)。
3. 刘东:《非一体化经营方式的有效性及其交易费用条件》,载《经济理论与经济管理》,2001(9)。
4. Bonanno and Vickers,1988.“Vertical Separation.” *Journal of Industrial Economics*, Vol. 36, Issue 3, pp. 257 - 265.
5. Elberfeld, Walter, 2002. “Market Size and Vertical Integration: Stigler’s Hypothesis Reconsidered.” *Journal of Industrial Economics*, Vol. 50, Issue 1, pp. 23 - 42.
6. Feenstra, 1998. “Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy.” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, Issue 4, pp. 31 - 50.
7. Fontenay Catherine C. De and Gans Joshua S., 2004. “Can Vertical Integration by Monopsonist Harm Consumer Welfare?” *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 22, Issue 6, pp. 821 - 834.
8. Gal - Or, Esther, 1999. Vertical Integration or Separation of the Sales Function as Implied by Competitive Forces. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 17, Issue 5, pp. 641 - 662.
9. Grossman, S. J. and Hart, O. D., 1986. “The Cost and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration.” *Journal of Political Economy*, 94, pp. 691 - 719
10. Grossman and Helpman, 2005. “Outsourcing in a Global Economy.” *Review of Economic Studies*, Vol. 72, Issue 1, pp. 135 - 159.
11. Grossman and Helpman, 2002. “Integration Vs. Outsourcing in Industry Equilibrium.” *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, Issue 1, pp. 85 - 120.
12. Holmes, Thomas J., 1999. “Localization of Industry and Vertical Disintegration.” *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 81, Issue 2, pp. 314 - 325.
13. Jansen, Jos, 2003. “Coexistence of Strategic Vertical Separation and Integration.” *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 21, Issue 5, pp. 699 - 716.
14. Kie, C. and Hynes, M., 1996. “Where is the Disintegration.” *Growth & Change*, Vol. 27, Issue 1, pp. 29 - 46.
15. Krugman, P. R. and Anthony, V. J., 1995. “Globalization and the Inequality of Nations.” *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, Issue 4, pp. 857 - 880.
16. Lyons, Bruce R. and Sekkat, Khalid, 1991. “Strategic Bargaining and Vertical Separation.” *Journal of Industrial Economics*, Vol. 39, Issue 5, pp. 577 - 593.
17. Ordovery, Saloner, Salop, 1990. “Equilibrium Vertical Foreclosure.” *American Economic Review*, Vol. 80, Issue 1, pp. 127 - 142.
18. Riordan, Michael H., 1998. “Anticompetitive Vertical Integration by a Dominant Firm.” *American Economic Review*, Vol. 88, Issue 5, pp. 1 232 - 1 248.

(以下英文文献省略)

(作者单位:南京大学 南京 210093)  
(责任编辑:Q)