

全球价值链模式的产业转移：商务成本与学习曲线的视角

张少军 李东方*

摘要：中国在通过承接全球价值链模式的产业转移成为“世界加工厂”的同时，也面临着产业升级和缩小地区差距的双重任务。全球价值链模式产业转移内涵的作用机理，使其成为中国完成双重任务的出发点。本文就此指出，在封闭经济条件下，全球价值链模式的产业转移在东部和中西部地区之间能否实现取决于两地商务成本结构的对比。而在开放经济条件下，为了避免产业外移到其他发展中国家，中国则应该立足于在位优势和 大国优势构建国内价值链，以充分发挥学习曲线的效应，摆脱低端锁定和区域发展失衡的双重困境。

关键词：全球价值链 产业转移 商务成本 学习曲线 国内价值链

一、引言

(一) 全球价值链对中国地区差距的影响

改革开放以来，中国立足于良好的基础设施、廉价的劳动力和高效的产业集群，通过承接国际产业转移切入全球价值链中承担加工组装环节，成为全球最具竞争力的代工制造平台。但是，中国承接国际产业转移的方式，本质上是发达国家通过全球价值链(Global Value Chain, GVC)控制和俘获中国低端产业的关系，并由此造成了低端锁定和地区差距的扩大，主要机制可梳理为：第一，东部地区率先加入 GVC 形成的先发优势和在位优势使其经济增长获得了不断自我集聚的力量。这种生产的集中就会产生地区之间收入上的差距。此外，由于东部地区赖以加入 GVC 的比较优势是一般的、低级的生产要素，这样就形成了中西部地区的廉价劳动力和自然资源源源不断地流向东部。中西部地区只是得到了低级要素的报酬。第二，形成了以外资进行国际代工为主的生产模式。这种外资主导的国际代工模式一方面利用了中国的要素禀赋优势，另一方面又将自身对内资企业的技术关联控制在安全的范围内。于是，GVC 主导的产业转移的前后向联系效应大为减弱，也使中国东中西部地区三大地带协调联动的效应大大降低。第三，中国的加工贸易“两头在外”的模式，使得东部沿海地区的企业在被俘获的价值链中实现了一定程度的工艺升级和产品升级，但是并没有完成更高级的功能升级和部门间升级。这样，GVC 在国内的循环链条和运行环节太短，不利于国内各个产业的关联协调发展(刘志彪等, 2008)。

可见，中国加入全球价值链的方式，使得基于全球最具竞争力的代工制造平台形成的中国奇迹目前面临着如下挑战：第一，中国在全球价值链中完成了工艺升级和产品升级后，在从事更高级的功能升级和部门升级时遇到了瓶颈，有滑入低端锁定和贫困式增长陷阱的可能。第二，东部地区率先加入全球价值链，成为了支撑中国奇迹的主体。而广大的中西部地区则沦为低端要素的供应地，遭受了“自然资源”诅咒。由此造成的地区差距已经成为困扰中国经济持续增长和社会全面进步的重大问题。

(二) 产业转移对中国产业升级和区域协调发展的意义

更令人担忧的是，随着东部地区要素成本的上升、人民币的升值和贸易摩擦的增加，集聚于东部沿海地

* 张少军，南京大学经济学院，邮政编码：210093，电子信箱：54foxzhang@163.com；李东方，西北大学公共管理学院，邮政编码：710069，电子信箱：xboxldf@tom.com。

本文为 2006 年度国家社会科学基金重点项目“东部地区外向经济发展的理论与对策研究”(06AJL005)的阶段性成果；教育部人文社会科学重点研究基地 2005 年度重大项目“长三角地区制造业产业链向高端攀升的路径与政策研究”(05JJD790084)的阶段性成果；2008 年度国家社会科学基金项目“产业转移与区域协调发展：全球价值链视角下的对策研究”(08CJY005)的阶段性成果。感谢匿名审稿人的宝贵意见。当然，文责自负。

区的加工产业开始向外转移。根据亚洲鞋业协会的统计数据显示,作为“世界鞋都”的东莞的鞋业企业中,目前有 25%左右到亚洲国家如越南、印度、缅甸等国家设厂,有 50%左右到中国内陆省份如湖南、江西、广西、河南等地设厂,只有 25%左右的企业目前还处于观望状态。那么,产业转移能否缩小地区差距,实现区域经济协调发展?如何通过产业转移摆脱低端锁定,超越国际代工?产业转移的动因是什么?决定产业转移的目的地又是什么?回答这些问题,对于中国完成产业升级和缩小地区差距的双重任务具有重大意义。

客观地说,中国作为一个发展中的大国,地区间在自然条件、要素禀赋和经济发展等方面存在着差异,产业升级和区域协调发展的双重任务往往是一个两难困境。既不能用各地区都不发展的方式,也不能用东中西部地区“齐头并进”的方式,现实的选择只能是区域优先发展政策,即东部沿海地区利用自身优势,率先加入 GVC,专业化于劳动密集型环节的产业集群,使该地区首先成为中国经济增长的主要引擎。在发展态势呈现出“极化效应”的基础上,逐步获取极化后的“扩散效应”,带动中西部地区的发展起飞。这种政策选择在发展的早期阶段是必要的也是必然的选择。中国改革开放 30 年的实践,也证明这种战略基本上是成功的,但是东部地区的扩散效应如何发挥以带动中西部地区发展,东中西部地区如何在互动的过程中发挥大国优势超越国际代工,则是完成产业升级和区域协调发展双重任务的关键所在。

中西部地区难以与沿海地区实现协调增长的原因,本身就是十分复杂的问题。而中国突破发达国家的封锁压榨,完成产业升级的可行路径更是一项复杂艰巨的系统工程。本文设想的是,中国地区间经济成长难以协调的重要原因之一,是由于东部地区在加入 GVC 的过程中,自身对“世界加工厂”的低端定位,在某种程度上把中西部地区压制在原材料和劳动力等生产要素供应商的地位上,在一定程度上抑制了中西部地区发展劳动密集型产业的空间和可能的选择。因此,东部地区只有超越代工角色,向高端攀升延长价值链,为中西部地区腾出发展空间,才可能缩小地区差距。反过来,东部地区若试图摆脱“世界加工厂”的低端定位向价值链高端攀升,由于与发达国家产生了根本的利益冲突,必然会导致发达国家的压制。因此,中国只有利用大国优势所形成的产业梯度和在位优势所形成的学习效应,充分发挥国内市场规模的巨大和层次的多样性的作用,才可能助推产业升级。可见,双重任务的完成是互为条件、互相支撑的。

二、全球价值链模式的产业转移

(一) 经典视角:基于产品间分工的产业转移模式

产业转移是指随着技术进步、生命周期和成本变化等因素,引起的产业从一个国家(或地区)转移到另一个国家(或地区),即产业布局在地理空间上的重新调整。产业转移依据转移的范围可分为国际产业转移和国内产业转移。

第二次世界大战以来,国际产业转移共掀起了三次浪潮。第一次是 20 世纪 50 年代至 60 年代,美国将纺织、钢铁等传统产业转移到日本和原联邦德国,自己则集中力量发展半导体、通讯和电子计算机等技术密集型产业。由此导致了日本继英国、美国之后,成为第三个“世界工厂”。第二次是 70 年代至 80 年代,此次产业转移主要发生在东亚地区。日本先是将纺织等劳动密集型产业转移给东亚“四小龙”,接着又将资本密集型产业转移出去,最终催生了东亚奇迹。第三次是 90 年代以来,美国、日本和东亚“四小龙”等进行的产业转移。中国作为这次产业转移的主要目的地,成为了这次浪潮最大的受益者之一。

对于产业转移的动因,现有的理论主要有:Vernon(1966)的产品生命周期理论认为,新产品的技术发展会经过新产品、成熟和标准化三个阶段,相应地会经历在发达国家创新生产和出口,转移到发展中国家,再向发达国家出口的过程。小岛清(1987)的边际产业理论认为,一国应该向国外投资转移的是在本国失去比较优势的产业,而该产业在东道国却具有或潜在具有比较优势。Dunning(1981)的国际生产折中理论从微观层面对产业的跨国转移进行了解释。该理论认为,企业会依据所有权优势、内部化优势和区位优势的情况,采取不同的国际经济活动方式。赤松要(1987)从日本产业发展的经验出发,将日本的产业发展路径归纳为“进口—国内生产(进口替代)—出口”的飞雁模式。该模式对新兴的工业化国家和地区的产业发展有较好的解释力。

(二) GVC 视角:基于产品内分工的产业转移模式

既有的产业转移理论主要从转移什么产业(产品生命周期理论和边际产业理论)、如何转移(国际生产折中理论)和转往何处(飞雁模式)三个方面进行了论述,对第二次世界大战后的前两次产业转移进行了较好的解释。但是,20 世纪末期出现的第三次国际产业转移浪潮最显著的特征是,全球化的主导者跨国公司,为了获得全球竞争力,将附加值低的产品生产工序外包给他国,或到他国投资设厂进行生产,自己只保留产品的研发、设计和营销等附加值高的工序。作为这次产业转移主要目的地的中国,立足于国内市场带来的规模经济、廉价而又丰裕的劳动力、产业集群带来的集聚效应和政府主导的投资型财政,通过生产贸易投资一体化,

《昔时辉煌世界鞋都 今日鞋企或集体撤离》,见《信息时报》,2007-12-18。

迅速确立了自己“世界加工厂”的地位。通过“贴牌”、“外包”和“ODM”的生产模式,中国成为全球价值链(GVC)中专业化于劳动密集型环节的生产者。

中国成为世界上最大的全球制造代工工厂,是国际产业转移在产品内分工的体现,更准确地说,是国际生产环节转移。第二次世界大战后,国际产业从欧美转移到日本,又从日本转移到东亚“四小龙”。从20世纪90年代开始,又以加工贸易的方式转移到中国。最重要的是,在代工生产模式重要性益发显著的全球化时代,在不同国家和地区间转移的不再是某一产业或产品,而是该产业或产品中的不同要素密集的环节和工序。也就是说,在国际产业转移的分工基础从产品间深化到产品内之后,就不再存在衰退产业或成熟产品,只存在低附加值和高附加值的环节。而第三次国际产业转移浪潮的本质是不同国家(或地区)依据自身的成本优势对价值链的不同环节进行承接和重整。

为了更好地分析国际产业转移新模式的影响,本文将基于产品间分工的产业转移模式称为传统模式的产业转移,将基于产品内分工的产业转移模式称为全球价值链模式的产业转移。本文在此将基于全球价值链理论对全球价值链模式的产业转移进行探究。

全球价值链理论起源于20世纪80年代国际商业研究者提出的价值链理论。Kogut(1985)认为价值链是技术、原料和劳动融合在一起作为各种投入,通过组装环节形成最终商品,最后通过市场交易和消费等完成价值循环的过程。一国的比较优势决定了价值链的各个环节在国家之间如何进行空间配置,而企业的竞争能力决定了企业应该专注于在价值链上的哪个环节,以便确保竞争优势。Krugman(1995)探讨了企业在不同的地理空间配置各个价值环节的能力问题。这就使得价值链理论拓展到价值链治理模式与产业空间转移的关系方面。Arndt和Kierzkowski(2001)指出生产过程在全球的分离是一种新的现象。这种生产分割要么通过跨国公司内部的一体化,要么通过贸易等方式垂直分离出去。

GVC模式的产业转移在全球化的进程中呈现出三个特点:第一,产业转移的主体是GVC中的主导性企业(Lead Firms)。主导性企业依据不同国家各自的比较优势配置相应的环节,从而可以同时发挥规模经济和比较优势的作用。第二,产业转移过程中存在明显的集聚效应,形成了功能多样而又互相协作的产业集群。第三,产业转移已从制造业扩展到服务业,特别是生产者服务业。而服务外包的发展使得各国的产业关联和经济互动更加紧密繁杂。

GVC模式的产业转移使得发展中国家有机会融入国际分工体系,分享经济全球化的利得。但是,处于价值链两端的研发设计和营销品牌的附加值高,处于价值链中间的组装加工环节附加值低。而发达国家的核心竞争力就来自于研发和营销等附加值高的环节,发展中国家承接的只是价值链中低附加值的环节。这样,对发展中国家就存在一个向价值链高端攀升的问题。此外,不管是第一次产业转移浪潮的主要承接地日本,还是第二次产业转移浪潮的主要承接地亚洲东亚“四小龙”,都没有广阔的内陆腹地和多样化的市场环境,因此就不存在特定区域率先发展及由此带来的地区差距问题。虽然GVC模式的产业转移是造成中国低端锁定和区域失衡的原因之一,但是GVC模式的产业转移及其内涵的作用机理,使其又成为中国完成产业升级和缩小地区差距的出发点。

三、封闭经济条件下的全球价值链模式产业转移:基于商务成本的分析框架

(一) 产业转移的力量与商务成本结构

经济活动在地理空间上是集聚还是转移,取决于推动地理集聚的向心力(Centripetal)和促进空间扩散的离心力(Centrifugal)之间的动态演变和力量权衡。依据新经济地理学(克鲁格曼,2007),向心力主要包括前后向关联效应、密集型劳动市场和溢出效应;离心力主要包括生产要素的非流动性和要素价格。当向心力大于离心力,经济活动的集聚就会继续强化;反之,经济活动就会通过产业转移在空间上扩散。

本文此处将利用商务成本理论对这两种力量进行抽象简化,以更好地对产业集聚与产业转移的选择进行分析。商务成本是指企业在生产经营期间所支出的各种费用的总和,一般可分为要素成本和交易成本两大类。要素成本主要是指劳动力、土地和资源等要素的价格水平;而交易成本主要是与制度相关的成本,与市场化程度、产业配套环境、政府效率与税费、基础设施和法制化水平等有着密切的联系。结合新地理经济学和商务成本理论可知,向心力主要是通过降低企业经济活动的交易成本来促进产业集聚;但是产业集聚的不断强化会造成当地要素成本的不断攀升,在达到某一临界值之后,就产生了推动产业转移的离心力。因此,要素成本和交易成本之间的动态变化——商务成本结构的动态变化——就会转化为向心力和离心力之间的博弈,进而引发产业在空间上的重新配置。

价值链模式的产业转移在不同的空间进行承接和配置,其不同环节的选址决策主要是由成本来决定的。进一步来说,价值链不同的环节,对于要素成本和交易成本的权衡是不同的。一般而言,在价值链中处于低端的加工组装环节,主要是利用廉价和丰裕的低端要素(如劳动力、土地和自然资源等)获得竞争力,对要素成本的变化比较敏感。在价值链中处于价值链高端的主要是研发和营销等附加值高的环节以及组织治理整

条价值链的运营活动,具有知识和技术密集型的特征,因而,它们的转移主要考虑的是全球战略,对要素成本相对不敏感而对交易成本比较敏感。

(二) 中国东中西部地区商务成本结构的差异对产业转移的影响

目前在中国东部沿海地区从事加工组装的企业,由于专注于劳动密集型的环节,产品附加值低,利润空间有限,所以对要素成本的变动非常敏感。东部沿海地区要素成本的上升,会改变商务成本的结构,一旦离心力大于向心力,这些产业就会向要素成本更低的区域转移。中国东部沿海地区的 GVC 模式产业转移的目的地有两个:中西部地区和其他发展中国家。本文首先考虑在封闭经济条件下的情况,即产业在中国不同区域之间转移的可能性。

一般来说,要素成本相对较低的地方,往往营商环境不佳(如现代生产者服务业欠发达、基础设施差、法治化程度低和政府服务不规范),因此交易成本会比较高;而要素成本相对较高的地方,往往生产者服务业、基础设施、法治水平和政府服务高度发达,因此交易成本会比较低。对于要素成本,企业往往可以通过提高效率来降低单位产品的成本(如运用先进的机器设备、使用先进的管理方式等);而交易成本对于企业来说基本上是外生变量,不在企业控制的范围之内。

中国作为发展中的大国,不同地区的商务成本的水平和结构是不同的。从表 1 的数据分析,中西部地区的职工平均货币工资和商品房平均售价的均值分别为 14 737 元/年、17 077 元/年和 1 963 元/平方米、1 923 元/平方米,不仅低于东部地区的平均水平,也低于全国平均水平。可见,中西部地区在劳动力成本和土地价格上都有比较优势,形成了成本“洼地”。从电力供求差额(发电量减去电力消费量)来看,东部地区是负值;而中西部地区都是正值,分别为 114.07 亿千瓦时和 42.71 亿千瓦时。事实上,中西部地区是我国能源和金属矿等自然资源的主要储藏地,与东部地区相比具有资源优势。这些就形成了中西部地区与东部地区的要素成本梯度,为吸引产业转移提供了可能性。

但是,从交易成本的角度来看,中西部地区的高速公路密度和长途光缆密度的均值分别为 84.34 公里/万平方公里、37.77 公里/万平方公里和 0.126 公里/平方公里、0.072 公里/平方公里,均低于全国平均水平,更是远远低于东部地区的平均水平。可见,中西部地区的基础设施和通信能力还不够发达便利。东部地区政府的行政性收费和罚没收入占财政收入的比重为 0.106,也低于中西部地区,这表明两地政府在税费和效率等方面也存在差距。中国东部地区之所以能够成为世界加工厂,不仅仅是依靠廉价的劳动力等要素成本的优势,更重要的是在产业配套、物流成本和地方政府效率等方面形成的优势,才吸引了价值链模式的产业转移。因此,中西部地区在吸引产业转移的过程中,必须通过不断地优化营商环境,降低原来高额的交易成本,才能将产业转移的可能性转化为现实性。

表 1 2005 年各省商务成本构成

地区 \ 指标		要素成本			交易成本		
		职工平均货币工资(元/年)	商品房平均销售价格(元/平方米)	电力供求差额(亿千瓦时)	高速公路密度(公里/万平方公里)	长途光缆密度(公里/平方公里)	行政性收费与罚没收入占财政收入比重
全国	均值	18 311	2 636	- 20.16	136.91	0.141	0.130
	标准差	5 723	1 357	212.98	182.88	0.135	0.045
东部	均值	22 258	3 903	- 186.38	283.30	0.226	0.106
	标准差	7 184	1 637	193.99	245.01	0.193	0.040
中部	均值	14 737	1 963	114.07	84.34	0.126	0.164
	标准差	720	281	183.92	45.34	0.038	0.037
西部	均值	17 077	1 923	42.71	37.77	0.072	0.130
	标准差	3 943	208	151.42	34.20	0.049	0.044

资料来源:《2007 年中国房地产统计年鉴》,北京,中国统计出版社,2007;《中国能源产业地图 2006 - 2007》,北京,社会科学文献出版社,2006;《新中国五十五年统计资料汇编》,北京,中国统计出版社,2005;《2006 年中国统计年鉴》,北京,中国统计出版社,2006。

我们又分别用全国、东、中和西部六项指标的标准差除以其均值,发现从总体来看,全国的标准差与均值之比大于东、中和西部的标准差与均值之比。这从另一个方面印证了全国范围内产业梯度的存在。这种不同地区商务成本结构方面的差异性,客观上为 GVC 模式的产业转移在国内创造了条件。

一旦中西部地区能够承接转移过来的加工环节,东部地区商务成本的上升趋势将变慢,这样就可以更好地发挥交易成本方面的比较优势,发展价值链中附加值高的环节和生产者服务业,从制造基础向总部基地转型,成为新产品的研发中心、知识产权的中心、信息交流的中心、贸易订单的中心和定价的中心。通过这个基地,可以对整个行业提供高端服务,增加核心竞争力。而中西部地区吸引到自己急需的劳动密集型环节,可

以解决大量的剩余劳动力的就业问题,提高土地资源和基础设施等的利用效率,劳动者的生活消费也可以扩大当地的内需,缩小地区经济发展差距。

中西部地区通过降低交易成本吸引产业转移,不仅可以缩小地区差距,更重要的是产业转移意味着中西部地区也更密集地加入了价值链,从而扩大了市场规模。亚当·斯密在《国富论》中指出,分工是经济增长的源泉。当分工不断细化以后,每一个劳动者只做一部分工作,他的技能就会很快熟练;机器设备和技术提升的机会也会非常大,最终导致生产效率的提高。而一个国家或地区的市场规模是制约分工程度的重要因素。市场越大,可能进行的分工就越细,效率就越高。产业转移中西部地区意味着市场规模的扩大,这就给通过分工提高效率创造了条件。然而,分工程度的深化会带来更多的交易环节和更高的交易频率,从而导致交易费用增加。只有当由于分工深化增加的交易成本小于分工深化增加的效率时,市场规模的扩大通过分工来提高效率的可能性才能变成现实性。所以,中西部地区交易成本的降低不仅关系到产业转移的问题,更是通过发挥市场规模、深化分工和提高效率来实现产业升级的关键所在。

四、开放经济条件下的全球价值链模式产业转移:引入学习曲线的分析

(一) 商务成本总量的变动趋势对产业转移的影响

本文在第三部分探讨东部地区的产业转移,将目的地限定在国内,即研究的是国内不同区域之间的产业转移。但是,东部地区的代工企业是以外资为主,其选择产业转移目的地依据的是成本。更重要的是,GVC模式的产业转移在空间上的布局更多的是GVC中的主导性企业基于全球竞争战略的考虑。因此,我们必须考虑放宽假设,引入开放经济条件下的情形。这样东部地区的代工企业转移就有两个可能的目的地:中西部地区和其他发展中国家。当中国东部地区的商务成本的总体水平是不断上升的时候,东部沿海地区的代工产业就可能转移到其他具有低廉要素价格的发展中国家。此时,就不是产业内迁,而是产业外移。

在面临要素成本水平相差不多的情况下,企业在决策时,更注重在交易成本较低的区域选址。因此,中西部地区在和其他发展中国家吸引产业转移的竞争中,必须通过不断地优化营商环境,降低原来高额的交易成本,才可能避免产业外移。东南亚等地的发展中国家在与中国竞争外资的过程中,就是遵循这种原理。这些国家在要素价格相对于中国东部沿海地区具有优势的条件下,不断地优化营商环境,降低原来高额的交易成本,因此对国际产业转移产生了巨大的吸引力。

中国作为发展中的大国,内陆腹地极其广阔,造成了区域发展的多重梯度。这就决定了产业转移在中国是一个漫长的过程。但是,随着经济增长和社会发展,一国商务成本的水平是逐渐上升的。从表2的数据可知,中国与其他发展中国家的商务成本相比,无论是在要素成本方面还是在交易成本方面,在总体上并不具有比较优势。那么,面临超越代工和区域均衡发展的中国如何在自身商务成本不断攀升的条件下,避免产业外移?更进一步地说,若中西部地区与其他发展中国家相比在要素成本和交易成本相比都不具备优势的情况下,如何吸引产业转移,又如何与东部地区协作互动完成产业升级呢?

表2 各国商务成本构成

指标 国家	要素成本			交易成本		
	1990 - 2004 年 15 岁及其以上的劳动力年均增长率 (%)	2004 年人口密度 (人/平方公里)	2004 年可再生内陆淡水资源 (人/立方米)	2005 年创办企业成本占人均收入百分比	2005 年每一百万人的安全服务器数	2004 年铁路密度 (公里/平方公里)
世界	1.6	49	6 872	77.3	65	-
中国	1.2	139	2 170	13.6	0	0.0064
印度	1.7	363	1 167	61.7	1	0.0192
越南	2.3	252	4 461	50.6	0	0.0078
泰国	1.1	125	3 297	6.1	5	0.0079
马来西亚	2.9	76	23 298	20.9	15	0.0051
土耳其	1.7	93	3 165	27.7	17	0.0111
墨西哥	2.6	54	3 940	15.6	8	0.0136
哥斯达黎加	3.5	83	36 428	23.8	62	0.0136

资料来源:《World Development Indicators 2006》, The World Bank, 2006.

(二) 学习曲线效应对产业升级和区域协调发展的作用机理

中国成为全球最具竞争力的代工制造平台,不仅是基于商务成本的优势,还在于通过切入全球价值链后,获得的“在位优势”。具体来说,中国在弹性生产、工程能力、反应速度、规模制造和后勤运筹等方面具备了相当程度的竞争力。这就给中国在开放条件下完成产业升级和区域协调发展双重任务提供了坚实的基础。

本文在此将利用学习曲线理论分析中国的“在位优势”对于完成双重任务的作用机理。学习曲线的概念最早由 Wright (1936) 提出,是指生产一单位产品所需要的直接劳动时间以某一不变速度随着累积的生产量递减。在随后的实践和研究中,学习曲线被拓展为生产函数,即单位产品的生产时间(或成本)随着产量的不

断增加而相应地减少。由于学习曲线所反映的产量与生产时间(或成本)之间的关系是体现在生产过程中的,所以学习曲线效应也被成为“干中学”效应(罗德明,1997)。

产生学习曲线效应的原因有:第一,熟能生巧。通过重复性的工作增加劳动熟练程度,缩短劳动时间,从而提高劳动生产率。第二,标准化。随着累计产量的不断增大,因为过程、零件和原材料等方面变得更为标准化,产品和工艺改进会提高效率,导致成本下降。第三,专业分工。产量的增加使更为专业化的分工成为可能,这就可以获得针对这些分工的更多经验并且操作得更快,从而促使生产效率的提高。第四,关联效应。生产产品各个环节的企业都遵从学习曲线,从而使整个上下游变得更为有效。而消费者随着消费量的增加对产品有了更多的体验,他们提出的改进之处将渗透反馈到制造过程。第五,共享效应。任何从一个产品(或价值链)上获得的效率提高方式也可以通过共享行动或资源,用于其他产品(或价值链),从而产生学习效应。第六,竞争优势。随着产量的增加,企业会在生产、管理和营销等方面逐步积累出丰富的经验和知识,形成企业的核心竞争力,如价值链的治理模式、精益生产方式等。

加入 GVC 的代工企业的产业升级一般遵循如下路径:工艺升级(提升工艺流程的效率) 产品升级(引入新产品或改进旧产品) 功能升级(攀升到附加值高的环节) 链条升级(转向新的附加值更高的链条)。通过对产生学习效应原因的分析,我们发现:熟能生巧、标准化和专业分工是支撑工艺升级和产品升级的源泉,而关联效应、共享效应和竞争优势则是推动功能升级和链条升级的力量。中国成为全球最具竞争力的代工制造平台,其间的成长过程可以理解为代工企业如何满足订单要求、政府如何创造营商环境的学习曲线。中国改革开放 30 年来的高速增长不仅造就了举世瞩目的中国奇迹,也使得中国的商务成本不断上升。而面临产业升级和缩小地区差距双重挑战的中国要避免商务成本上升带来的产业外移,就必须充分发挥自身的在位优势,利用学习曲线效应。

在图 1 中,曲线 DF 是学习曲线,表示随着累计产量的增加,单位产品的成本不断递减。而直线 AB 表示商务成本曲线,表示累计产量与单位产品的成本呈正相关。曲线 MO 则是学习曲线和商务成本曲线的相加,表示学习效应和商务成本对单位产品成本的总效应。中国目前获得的在位优势是基于切入全球价值链,通过熟能生巧、标准化和专业分工等完成的工艺升级和产品升级。这种在位优势就转化为成本优势,延缓了商务成本上升对中国国际竞争力的影响。

但是,中国目前由于种种原因未能完成功能升级和部门升级。这种低端锁定导致学习曲线效应出现了“学习高原”的现象,即产量的继续增加并不能导致单位产品成本的降低。在图 1 中,当产量增加到 Q^* 之后,学习曲线在 E 点出现了分叉,演变为曲线 DEF 和曲线 DEG 。此时,低端锁定导致学习效应不再存在,商务成本上升的趋势就无法继续减缓,表现为曲线 MO 在 N 点出现变化,加速上升成为曲线 MNP 。曲线 MNP 的加速上升会削弱中国产品的国际竞争力。因此,克服“学习高原”的现象就是关键所在。

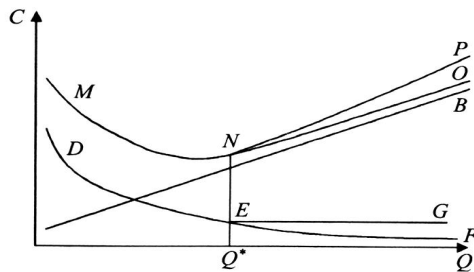


图 1 商务成本与学习曲线

从产生学习效应原因与产业升级过程的对比分析可知,发挥学习曲线的关联效应、共享效应和竞争优势恰恰就是功能升级和链条升级的内容。这样,克服“学习高原”现象就转化为如何完成产业升级发挥学习曲线效应的命题。中国的产业升级过程,始终面临着双重夹击:处于高端的 GVC 主导型企业的遏制与其他发展中国家潜在进入的威胁。与此同时,中国作为发展中的转轨国家,缩小地区差距的任务也异常艰巨。但是中国产业升级过程中的区域失衡问题既是挑战,更是机遇。本文在引言部分指出,双重任务的完成是互为条件、互相支撑的。

(三) 构建国内价值链充分发挥学习曲线效应

中国与日本、亚洲“四小龙”和东盟各国最大的区别是国内市场规模的巨大和层次的多样性。

本文认为,利用中国的在位优势和大国优势构建国内价值链(NVC),是完成双重任务的可行路径。国内价值链(NVC)是指由本土企业主导和治理的、立足国内市场 and 采用代工方式,学习和赶超 GVC 的全球生产网络。巴西和印度等国的升级经验表明,立足国内市场获得研发和营销能力,然后进入周边和世界市场的本土企业,在 GVC 中往往表现出较强的功能升级与部门升级的能力(Schmitz,2004)。那么 NVC 推动功能升级与部门升级的机理究竟在何处,本文此处将结合学习曲线理论进行探究。

第一,从关联效应的角度分析。从供给方面来看,目前加入 GVC 的本土代工企业定位于出口导向,功能已经退化为单一的加工组装。与此同时,国内还有以本国市场为导向的本土企业和出口代理商,这三类企业各有优势。通过构建和发展 NVC,可以将本土代工企业在生产方面的优势、以国内市场为导向的本土企业在研发和营销方面的优势、出口代理商在开拓国际市场上的优势结合起来,带动上下游产业的发展,在互相学习和协作整合中获得竞争力。从需求方面来看,由于 NVC 立足于国内市场,这样就可以更好地服务于本国消费者。而本国消费者的消费经验通过反馈机制进入到供给方,形成良性互动。

第二,从共享效应的角度分析。Luiza 等(2004)从质量改进、价格削减、快速供应、设计创新和新材料运用等 10 个方面研究了美国主导的 GVC 与欧洲主导的 GVC 对发展中国家代工企业的参数要求,发现美国主导的 GVC 属于价格驱动型,欧洲主导的 GVC 属于质量驱动型。而发展中国家往往同时加入了这两条 GVC,这样不同驱动类型的 GVC 对代工企业不同的参数要求就会培养其特定的能力和技术。通过 GVC 与 NVC 的对接,不仅有助于本土企业将在不同的 GVC 中习得的能力与经验在新的价值链中融会贯通,而且可以将这些能力与经验通过处于价值链高端的东部地区的企业,有效地延伸到中西部地区的企业,加速其成长的过程。此外,NVC 的构建使得产业升级的过程不再只是时间继起的关系,本土企业一方面在 GVC 中继续从事 OEM(Original Equipment Manufacture)和 ODM(Own Design Manufacture),另一方面在 NVC 中从事 OBM(Own Brand Manufacture)。这样,产业升级不同阶段的空间并存就有效地解决了价值链的开放性与产业升级的独立性之间的两难,为发挥共享效应提供了充足的空间。

第三,竞争优势。市场代表着自主研发和品牌经营的权利,瞿宛文(2007)的研究认为,利用中国市场的规模和成长速度,是中国台湾企业通过自创品牌完成产业升级非常重要的途径。立足于国内市场的 NVC,可以从如下渠道为本土企业提供竞争力:首先,与国际市场相比,本土企业会在熟悉程度、沟通成本、运输成本和政府支持等方面具有比较优势。这就可能使本土企业在一个风险相对较低和容量巨大的市场空间内掌握市场的方向,创造出国内所需要的产品,从而可以积累升级所需的人力资本和知识资本,为参与国际竞争提供资金支持。其次,中国不同地区的发展状况千差万别,从而导致国内市场不仅规模巨大,而且复杂多样。这样的市场特性可以使本土企业利用同文同种的优势,通过市场份额的追赶和市场层次的提升发挥规模优势和范围优势。最后,国内市场可以更好地与企业战略、政府政策、制度安排和社会共识相结合,为产业升级提供一套长期广泛的承诺系统。

可见,利用在位优势和在位优势构建 NVC,以充分发挥学习效应,是中国在商务成本不断上升情况下参与国际竞争,完成双重任务的可行途径。

五、结论与启示

以产品内分工为基础的第三次产业转移浪潮,与以往两次产业转移浪潮有着本质的区别。这种 GVC 模式的产业转移一方面可以使主导性企业依据不同国家各自的比较优势配置相应的环节,同时发挥规模经济和比较优势的作用;另一方面将自身与代工企业的技术关联限制在安全的范围内,以阻碍其功能升级和链条升级。中国作为这次产业转移的最大承接地,在成就“世界加工厂”的同时,也面临着低端锁定和区域发展失衡的挑战。

经过 30 年来的高速增长,中国率先承接产业转移的东部地区由于要素成本上升、人民币升值和加工贸易政策调整等因素,集聚于此的代工产业开始向外转移。本文指出,中西部地区吸引产业转移的关键是降低交易成本,优化营商环境。而在国际竞争中完成产业升级和缩小地区差距的双重任务,就必须发挥中国作为全球最大代工平台所积累的在位优势,广阔内陆形成的大国优势,构建以本土企业为主和立足国内市场的国内价值链。只有这样,才能充分发挥学习曲线效应,完成更高级的功能升级和链条升级,实现不同区域的均衡协调发展。

为此,需要注意以下几点:

第一,在面临产业升级和缩小地区差距的双重挑战下,东中西部地区之间应通过协调分工,实现从竞争到合作的转变。东部地区可以利用自身改革开放 30 年来所积累的资本、技术、管理和信息等方面的优势,通过发展生产者服务业打造总部经济,在为中西部地区腾出发展空间的同时,向价值链中附加值高的环节攀升以实现产业升级;而中西部地区作为“成本洼地”,可以利用要素禀赋优势专业化于劳动密集型环节的生产,来缩小地区差距。只有这样,东中西部地区之间的协调互动才有坚实的微观基础。

第二,国际产业转移往往是以产业集群的形式实现的。而产业集聚带来的要素投入密度的增强会提高该产业集群的生产率(Ciccone and Hall,1996)。现实世界中,东部地区由于产业集聚程度高于中西部地区带来的生产率的差距就会成为产业转移的障碍。再考虑到中国的中西部地区幅员辽阔,发展程度参差不齐,产业转移的进程就不可能是逐次梯度推进的。因此,在中西部地区设立的产业转移基地必须具备要素禀赋较为丰裕、基础设施较为发达、产业配套较为完善和工业基础较为雄厚的前提条件。只有这样,才可能通过转

移集聚相关产业提高生产率,发挥出“增长极”的作用。

第三,中国承接第三次国际产业转移,不仅其治理者是发达国家的主导型企业,在中国从事代工的企业也是以外资企业为主的。若产业转移中西部地区还是以外资企业为主,则中国的大国优势和要素租金则有继续被发达国家利用之忧。因此,在产业转移的过程中,如何发展和扶持本土企业,使其完成对外资企业的学习-竞争-赶超的过程,成为中国产业升级和区域协调发展的主体就是重中之重。

参考文献:

1. 保罗·克鲁格曼:《地理在经济发展中的作用》,载《比较》,北京,中信出版社,2007。
2. 刘志彪、张少军:《中国地区差距及其纠偏:全球价值链和国内价值链的视角》,载《学术月刊》,2008(5)。
3. 罗德明:《“干中学”理论述评》,载《科研管理》,1997(1)。
4. 瞿宛文:《台湾后起者能借自创品牌升级吗?》,载《世界经济文汇》,2007(5)。
5. 小岛清:《对外贸易论》,中文版,天津,南开大学出版社,1987。
6. Arndt, S. and Kierzkowski, H., 2001. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press.
7. Ciccone, A. and Robert, E. Hall, 1996. “Productivity and the Density of Economic Activity.” *American Economic Review*, Vol. 86(1), pp. 54 - 70.
8. Dunning, John H., 1981. *International Production and Multinational Enterprise*. London: George Allen and Unwin.
9. Kogut, B., 1985. “Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-added Chains.” *Sloan Management Review*, Vol. 26(4), pp. 15 - 27.
10. Krugman, Paul, 1995. *Growing World Trade*. Brookings Papers on Economic Activity 1.
11. Bazan, Luiza and Navas - Aleman, Lizbeth, 2004. “The Underground Revolution in the Sinos Valley: a Comparison of Upgrading in Global and National Value Chains,” in Hubert Schmitz, ed., *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Pub., pp. 110 - 139.
12. Vernon, Raymond, 1966. “International Investment and International Trade in the Product Cycle.” *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80(2), pp. 190 - 207.
13. Schmitz, H., 2004. *Local Upgrading in Global Chains: Recent Findings Paper to Be Presented at the DRUID Summer Conference*.
14. Wright, T. P., 1936. “Factors Affecting the Cost of Airplanes.” *Journal of Aeronautical Sciences*, Vol. 3(4), pp. 122 - 128.

(责任编辑:陈永清)

(上接第 64 页) 必要明确独立董事对于中小股东的受托责任,加强对独立董事的约束机制。一方面,当独立董事因未尽诚信义务和善良管理人义务而给中小股东造成损失时,独立董事应负民事赔偿责任。另一方面,我们可以在大力提高独立董事社会地位的同时建立起市场化的独立董事评价体系,使独立董事充分感受自我成就感,并为保持这种成就感而努力工作。

参考文献:

1. 陈传明:《“内部人控制”成因的管理学思考》,载《中国工业经济》,1997(11)。
2. 谷祺、刘淑莲:《财务危机企业财务投资行为分析与对策》,载《会计研究》,1999(10)。
3. 沈艺峰、张俊生:《ST 公司董事会治理失败若干成因分析》,载《证券市场导报》,2002(3)。
4. 袁萍、刘士余、高峰:《关于中国上市公司董事会、监事会与公司业绩的研究》,载《金融研究》,2006,(6)。
5. 尤金·法马、迈克尔·詹森:《所有权与控制权的分离》,见陈郁编:《所有权、控制权与激励——代理经济学文选》,中文版,上海,上海人民出版社,2006。
6. 吴淑琨:《股权结构与公司绩效的 U 型关系研究》,载《中国工业经济》,2002(1)。
7. 赵增耀:《董事会的构成及其职能发挥》,载《管理世界》,2002(3)。
8. Altman, E., 1968. “Financial Ratios, Discriminate Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy.” *Journal of Financial*, September, pp. 589 - 609.
9. Beaver, W., 1966. “Financial Ratios as Predictors of Failure.” *Journal of Accounting Research* Vol. 4, pp. 77 - 111.
10. Daily, C. M.; Dalton, D. R. and Cannella, A. A., 2003. “Corporate Governance: Decades of Dialogue and Data.” *Academy of Management Review*, Vol. 28(3), pp. 371 - 382.
11. Foster, G., 1986. *Financial Statement Analysis*. NJ: Prentice Hall, 2nd Ed.
12. Jensen and Ruback, 1983. “The Market for Corporate Control: the Scientific Evidence.” *Journal of Financial Economics*, Vol. 11, pp. 5 - 50.
13. Jensen, Michael C. and Meckling, W. H., 1976. “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure.” *Journal of Financial Economics*, Vol. 3(12), pp. 305 - 360.
14. Morck, R.; Shleifer, A. and Vishny, R. W., 1989. “Alternative Mechanisms for Corporate Control.” *American Economic Review*, Vol. 79, pp. 842 - 852.
15. Pfeffer J., 1973. “Size, Composition, and Function of Hospital Boards of Directors: A Study of Organizational - environment Linkage.” *Administrative Science Quarterly*, Vol. 18, pp. 349 - 364.
16. Zahra, S. A. and Pearce J. A., 1989. “Boards of Directors and Corporate Financial Performance: A Review and Integrated Model.” *Journal of Management*, Vol. 15(2), pp. 291 - 334.

(责任编辑:刘成奎)