

全球产业分工体系下的 上海制造业调整

汤海燕 沈玉良

摘 要:世界制造业以生产者推动和购买者推动两种方式形成产业分工体系,上海制造业正在融入到世界产业分工体系之中,但上海处于制造业的“底部密集竞争”状态,要走出这一发展模式,必须要形成原创产业能力,并在制造业研发、供应链服务体系方面构筑综合竞争优势。

关键词:生产者推动;购买者推动;原创产业;供应链服务体系

中图分类号:F 114 **文献标识码:**A **文章编号:**1006-1894(2004)02-0008-05

产业全球化、一体化的研究在 20 世纪 60 年代出现,90 年代以后美国学者 Gereffi (1994)从商品链中“生产者推动”、“购买者推动”的角度研究产业全球化的两种不同实现方式,并不断发展。上海制造业参与全球产业分工体系的研究刚刚开始,并已经参与全球产业分工体系,但是这种参与是初步的,不完善的。本文要深入研究上海制造业如何走出“底部密集竞争”的制造业发展模式。

传统产业经济学对产业发展的研究建立在一国资源配置的基础上,钱纳里等学者(1986)将人均收入水平作为一个重要的变量指标,分析不同人均收入水平下产业结构变动的大国模型与小国模型。

20 世纪 90 年代以来,技术变迁与制度变迁降低了产业的全球配置成本,全球性产业分工体系正在逐步形成。技术变迁对全球产业体系的形成是多方面的,运输技术、条形码技术、冷藏技术等的发展降低了产业的国际运输成本,缩短了货物运输的时距,提高了货物运输的效率,使许多原本是区域性产品变成了世界产品;电子商务技术、通信技术等技术的发展大大节约了国际贸易交易成本,提高了国际贸易效率;技术标准化、国际化推动了产品特别是中间产品的通用性,这使上游产业与下游产业之间的连接成本降低,从而促进了全球产业价值链体系的形成。另一方面,制度变迁特别是贸易制度变迁为产业的全球配置提供了制度基础。首先,GATT/WTO 多边贸易体制不仅使货物关税降到相当低的水平,同时约束了货物贸易壁垒的各种措施,使国际贸易的制度成本不断下降。其次,GATT/WTO 多边贸易体制将贸易领域进一步拓展到服务贸易和与贸易有关的知识产权,为全球产业供应链特别是

产业制造链和产业服务链之间形成有机统一体提供了制度保障。最后,世界产业中介组织为世界产业分工体系的形成提供了产业制度保障。与产业有关的中介机构由两方面组成,一是为所有产业提供公共服务,这主要体现在企业生产过程中,例如 ISO9000(全球质量标准),ISO14000(全球环境标准)和 SA8000(劳工标准);二是某一具体产业中介组织,例如产品标准化机构,产品质量体系认证机构等。

不同产业,产业国际化的实现方式是不同的。Gereffi(1994、1999)用商品链理论解释这一问题,商品链是产品设计、生产和营销一种产品的一整套活动。在商品链中,不同产业的推动主体是不同的,资金、技术密集型制造业是“生产者推动”,劳动密集型制造业则是“购买者推动”。

在生产者推动型商品链中,跨国公司是在该产业中占支配地位的大生产商,他们在协调生产、销售网络中居于中心地位,生产的进入壁垒日趋升高,他们向前控制原材料和零部件供应商,向后控制了分销零售商。这种商品链在汽车、飞机、计算机、半导体及重型机械等产业中表现最为明显。

以汽车产业为例,世界的汽车生产主要集中在通用汽车等九大汽车制造商,世界汽车产业中跨国公司的推动方式是:(1)通过掌握生产权控制目前世界汽车产业。2002年九大汽车制造商的销售量占全球汽车总销售量的74.68%,其中,通用汽车、福特汽车和丰田汽车3家公司的全球市场份额都超过了10%,前3家的市场集中度为0.379,高市场集中度形成了高进入壁垒,即使进入,也难以同他们竞争。(2)通过控制设计和供应链服务体系使跨国公司长期控制世界汽车产业。在世界汽车行业,技术开发和汽车服务被认为是汽车产业链的重要环节,在技术开发方面,汽车的核心技术几乎被跨国公司垄断,汽车研发费用在汽车销售额的比重大多超过3%;在汽车服务领域,汽车金融服务、汽车保险、租赁等形成了多品种、专业化的发展模式,使跨国汽车公司的服务范围空前拓展。(3)创新汽车产业链控制方式,使非跨国公司控制的产业环节对跨国公司的依赖度提高。20世纪90年代以来,跨国整车企业剥离零部件企业,但这并不意味着整车对零部件控制的弱化,汽车工业是B2B交易方式的先导,以通用、福特、戴姆勒克莱斯勒和雷诺为主的整车企业和零部件供应商之间形成了结盟方式,即在网上建立交易平台,整车企业联合采购零部件,零部件价格采用拍卖方式。2001年,四大汽车整车企业采用合谋方式的交易量达到2400亿美元。这种交易方式也将进一步促进汽车零部件产业的集中。

对于劳动密集型产业,产业国际化是在“购买者推动”下实现的,其实现主体是跨国零售商、营销商和品牌制造商。在购买者推动型的商品链中,跨国零售商、营销商和品牌制造商在建立散布于各个国家的生产网络中起核心作用,发展中国家梯形网络中的承包商为外国购买者生产制成品。在购买者推动的商品链中,生产的低进入壁垒造成高度竞争和全球分散的工厂体系,开发和销售品牌产品的公司对何时、何地、如何进行生产以及链节上每一阶段的利润拥有绝对控制权,他们一般设计(或)销售但不制造,是将生产工序中实际的制造与设计 and 营销阶段分开的“没有工厂的制造商”。

二

20世纪50年代以来,计划经济体制使上海形成了以国内市场为目标的制造业自我循

环体系,这种体系随着对外开放而逐渐解体,取而代之的是融入到国际产业分工体系下的制造业体系。

从总体上看,上海参与全球产业分工的程度在逐步提高。国际上反映一国或地区产业国际化程度的指标是国际贸易额(进口和出口)在国内生产总值中的比重。上海国际贸易在 GDP 中的比值从 1990 年的 0.0982 上升到 2002 年的 0.1343,从时间角度看,这一比值在不断提高,但从横向角度看,这一比值却大大低于中国香港和新加坡,主要原因是上海目前不是转口贸易中心,转口贸易从 1985 年至 2001 年占上海 GDP 的比值变化不是特别大。

外资企业的进入及其对上海制造业的贡献可以分析上海制造业融入到世界产业分工体系的情况,见表 1。从 1994 年到 2001 年上海制造业所有制结构的变化显示出 3 个特点:一是外资企业,特别是除港澳台投资企业以外的外商投资企业在上海制造业中的比重显著提高,7 年间提高了约 20 个百分点,这说明上海封闭的制造业体系逐渐被打破,世界产业演变开始对上海产生较大的影响;二是外资企业制造业的产出比重高于投入比重。例如 2001 年外资企业从业人员在上海制造业的比重仅为 37.55,资产比重也只占 23.76,但产出所占比重(工业增加值和利润)都超过了 50%,说明外资企业的经营效率大大高于其他类型的所有制企业,为上海形成更具竞争的制造业体系提供了条件;三是吸收外资的产业类型集中在以高新技术产业为主的制造业,主要集中在电子信息业、生物医药产业和光机电一体化产业,1991 年外资在这些产业工业增加值中的比重为 47.28%,到 2001 年上升到 70.86%。

表 1 上海外资企业在制造业中的比重(1994、1998 和 2001 年) 单位: %

指 标	时 间	港澳台投资企业	外商投资企业(除港澳台企业)	外资企业总计
从业人员	1994	4.1	6.08	10.18
	1998	12.61	15.52	28.14
	2001	15.03	22.52	37.55
工业增加值	1994	6.08	16.91	22.98
	1998	15.40	32.11	47.51
	2001	13.70	36.47	50.18
年末资产	1994	6.84	16.92	23.76
	1998	14.17	25.41	39.57
	2001	13.34	28.27	41.61
利润总额	1994	5.32	24.79	30.12
	1998	14.81	38.56	53.37
	2001	11.42	45.14	56.55

资料来源:根据《上海市统计年鉴》1995、1999 和 2002 年数据计算。

在上海产业国际化变动中,我们可以看到产业全球化不同推动方式对上海制造业的影响。在资本、技术密集型产业,跨国公司已经成为整合上海制造业的主体,在汽车制造业、化学制造业和信息制造业表现最为明显。例如在汽车制造业,大众汽车和通用汽车的汽车产量在上海汽车制造业中超过 90%,汽车制造业中产品的研发、零部件体系,产品的销售和售后服务等基本上围绕这两家整车企业。对于劳动密集型产业,跨国公司对劳动密集型产业整合开始出现,例如世界主要零售跨国公司在上海都设立了零售点,并将上海作为中国的采购中心,品牌制造商在上海及长江三角洲地区寻找 OEM、ODM 生产点,但品牌制造商、跨国零售企业在劳动密集型产业的垄断优势并不十分明显。

上海在参与产业国际化分工中存在着两个致命的弱点。一是上海只有产业吸收和输入,没有产业输出,因而出现了被动接受产业,制造业体系改造的主导权受制外方。发达国家包括目前的新兴工业化国家中的每个城市,都有维系自身发展并将产业拓展到世界的产业或者产业群体以及支撑产业发展的大企业群体,德国的斯图加特、美国的纽约、日本的东京和韩国的汉城等大城市都逐步形成了具有国际竞争优势的产业和大企业群体,这些企业群体一方面将经营视角拓展到世界各地,形成多国经营模式,另一方面,吸收国外产业和大企业群体,包括同类产业中的大企业群体,他们在产业链的各个阶段进行合作。但上海至今几乎没有一种产业在国际市场上具有竞争力,也没有像海尔那样形成产业国际化雏形的大企业。二是国外产业及其企业输入到上海的产业环节主要集中在制造链,因而从目前看上海参与产业国际分工的方式是初级的,不完善的。由于上海以吸收外资企业的制造环节来推动制造业结构的升级,而周边城市吸收的外资企业所属产业也基本上属于高新技术产业,有些地方直接参与开发区引进外资的竞争,所采取的竞争手段主要是降低土地价格,或通过免税等手段来引进外资,这种竞争模式我们称之为“底部密集竞争”,使上海制造业区域之间的梯度转移难以实现,上海的产业优势无法体现。

三

上海要改变“底部密集竞争”的发展模式,就要形成 3 个制造业层面:第一层面是要形成原创性产业能力,为中长期上海制造业结构调整提供产业原动力;第二层面是要在跨国公司具有竞争优势的资本、技术密集型产业向 ODM 发展,为最终形成 OBM 提供基础;第三层面是在劳动密集型产业,上海要为长江三角洲提供供应链服务体系。

原始性创新已成为世界科技、经济竞争成败的试金石,成为国际产业分工的一个基础条件。没有原创性产业,制造业的发展受制于跨国公司,上海将永远成为跨国公司 OEM 基地和产品市场销售点;没有原创产业,就没有创新利润,使上海制造业长期处于微利状态,缺乏长期发展的后劲;没有原创产业,上海就不可能输出产业和输出企业。墨西哥、巴西等国过去 30 年发展的经验证明:以合资企业特别是以跨国公司为主导的必然结果是制造业结构的脆弱性、被动性和微利性。

形成原创产业能力实际上就是形成一个产业内部企业群体的创新能力,其具体表现为企业群体在主要国家拥有的专利数量。当一个产业价值链中的企业群体的专利在国际上占领先地位时,这个产业的原创产业能力就形成了,这些企业群体成为未来产业的主导力量。例如在 IT 领域,IBM、微软、英特尔等美国企业在 20 世纪 80 至 90 年代形成的专利为目前主导 IT 产业提供了基础。目前进一步领先的专利数量为新一轮产业竞争提供了基础。

如何形成原创产业能力呢?从企业层面上看,企业要形成技术创新的制度激励机制。在过去 10 年间,IBM 的研发人员总共获得了 22 357 项专利,比排名第二的佳能多了 7 000 项,IBM 持续领先的专利技术的主要原因是公司多年来所实行的科研人员奖励制度,除颁发奖金给获得专利的研发人员,同时还实行高级研究员和研究院制度,为 300 名最优秀的工程师制订了“杰出工程师计划”。同时,企业要重视国际间的技术合作、联合研究开发,如日本公司在美国设立了 224 个研究开发机构,超过任何其他国家,在美国由日本提供资金的研究开发项目增加很快,其费用由 1987 年的 3.37 亿美元增加到 1993 年的 18 亿美元。作为

后起企业,企业可以集中在那些跨国公司无暇顾及的夹缝技术,边缘技术,相对集中几个项目,使企业在技术方面逐步升级。从政府层面上看,政府要完善研究开发的基础设施环境,帮助企业建立有针对性的、高效率的研究开发机构,刺激技术再生及催化、渗透、带动相关技术发展的效应。从原创性产业的运作方式看,由于原创性项目的市场化、产业化具有高风险性,这就要建设一个完善的风险投资体系,就必须对传统的金融体系进行重新构造,其核心内容就是构建一个有效率的、多层次的资本市场。

上海制造业发展中的第二个层面就是以“生产者”跨国公司推动的产业,跨国公司已经成为产业发展的主导力量,但目前的产业竞争已经演化为跨国公司之间在中国国内的竞争以及国内各地区之间争夺跨国公司的竞争。在未来的竞争模式中,上海原先所拥有的特权优势在我国加入 WTO 以后逐步丧失。同时,与周边地区在土地、劳动力等方面更没有任何竞争优势可言,新一轮发展模式就其产业价值链而言,应逐步成为跨国公司在中国的 ODM 基地,因为 OEM 的竞争基础是产品制造能力,制造效率的提高、制造能力的提升以及与规模产能的充分运用,在跨国公司主导下,这种能力已经在上海周边地区形成,并利用低成本、低土地费用构成对上海的威胁,而 ODM 的竞争基础产品设计开发能力,取决于设计创新、提升产品价值的技术能力,这种能力短期内在其他地区是难以形成的。这种制造业价值链的提升过程见表 2。上海制造业实际上处于产业一体化体系的第一阶段,并向第二阶段过渡。

表 2 上海制造业价值链提升计划

	企业层面	产业市场范围
第一阶段	标准化产品的大规模生产(简单的 OEM 制造)	本国为主
第二阶段	复杂 OEM 制造 初级 ODM 设计和制造	OEM 区域市场
第三阶段	中高级 ODM 设计和制造	ODM 区域市场
第四阶段	OEM 和 ODM 并存	全球市场

上海制造业发展中的第三个层面是劳动密集型产业,上海可以发展为城市提供就业渠道的都市型工业,但就整体产业发展战略而言,劳动密集型产业不是上海发展的重点,但要对劳动密集型产业的价值链构成进行调整,因为长江三角洲的江苏、浙江已经形成了劳动密集型产业的竞争优势,他们是靠绝对成本(例如劳动力成本和土地成本)而不是相对成本(例如技术、规模等)来构筑竞争优势,这对于绝对成本比较高的上海来说是难以实现的,特别是劳动力密集型产业价值链中的制造环节。但上海在劳动密集型产业中不是没有机会,从长江三角洲经济分工的角度看,在劳动密集型产业的设计环节、销售服务环节仍然不仅具有很大的发展空间,而且也对长江三角洲经济整体竞争力的提升具有重大的意义。

(作者单位:上海师范大学 上海对外贸易学院)

参考文献:

- [1] H·钱纳里, M·塞尔昆. 发展的格局, 1950—1970[M]. 北京: 中国财政经济出版社, 1986.
- [2] H·钱纳里, S·鲁宾逊, M·塞尔昆. 工业化和经济增长的比较研究[M]. 上海: 上海三联书店, 1989.
- [3] Gereffi, Gary and Miguel Korzeniewicz(eds)(1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT, Praeger.
- [4] Robert C Feenstra(1998) *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy*. *Journal of Economic Perspectives*.
- [5] John Humphrey and Hubert Schmitz(2000), *Governance and Upgrading in Global Value Chains*. Institute of Development Studies University of Sussex, 2000. 8.