

出口企业升级的市场演化路径研究

吴 瑶 孙 彤

摘 要：本文在空间上区分出国内市场与国外市场，时间上划分出金融危机前和金融危机时期，通过案例分析与实证研究探索出口企业升级在两个市场的演化路径。研究结果表明，我国出口企业在国内外市场的升级战略存在差异；出口企业升级呈现出不同的市场演化路径，归纳为4类：市场稳定型、市场转换型、市场扩大型以及市场收缩型；市场演化路径会影响企业经营绩效，在金融危机影响下，出口企业遵从市场收缩型的演化路径是最好的选择，但相对于其他演化路径来说，并没有显著差异。

关键词：出口企业；升级战略；市场演化路径

中图分类号：F270

文献标识码：A

文章编号：1006-1894 (2015) 06-0044-10

一、问题提出

改革开放 30 余年，出口已经成为中国沿海制造业进入全球价值链体系、参与全球市场的主要途径。但随着近年来地区经济的不断发展，原材料价格和劳动力成本上升、能源供应紧张、出口退税下调、环保成本提高等因素使得原本产品附加值低的单一出口厂商的内在劣势逐渐显现出来。如何摆脱出口企业的内在劣势，实现企业及产业的升级是当前中国制造业面临的最大问题，也是中国新时期谋求科学发展新优势的一个核心课题。

本文对企业的升级战略从过程升级、产品升级、功能升级、跨产业升级的角度来进行度量。现有文献侧重研究出口企业在全球价值链上的攀升，忽略了出口企业经营的国内和国外两个市场的相互作用，对出口企业在国内外两个市场升级演化路径的探索比较匮乏。一些学者已经开始关注并发现出口企业升级的市场演化过程，如许庆瑞（1992）、Schmitz（2006）、Navas-Aleman(2011)等。

为了研究的方便，我们在空间上区分企业经营的国内市场 and 国外市场；为较好地观察到企业的市场演化路径，我们在时间上划分出金融危机前（2005~2007 年）和金融危机时期（2008~2009 年）两个时间段，因为企业在遇到外部环境冲击或危机时，战略会发生相应调整（Lim et al, 2009）；据此观察出口企业升级在两个市场的演化路径，探究企业在国内和国外两个市场的互动关系。

二、案例分析

（一）案例选择

本文有针对性地选取两家企业，分别为佳居乐橱柜有限公司（简称佳居乐）以

及广东东菱凯琴集团（简称东菱凯琴）。两家案例企业的基本信息如表 1 所示。

表 1 案例企业的背景

案例企业	主要产品	产品销售市场	成立时间	现有员工人数	企业性质
佳居乐	橱柜	国内和国外市场	1994 年	1,000	民营
东菱凯琴	电热水壶、面包机等小家电	国内和国外市场	1998 年	20,000	民营

（二）案例企业升级的市场演化过程

由于本文中的企业升级区分了国内和国外市场，为了对企业在这两个市场的升级有较为清晰的界定，本文以企业在经营内销或外销产品时的升级战略作为区分（见图 1）。

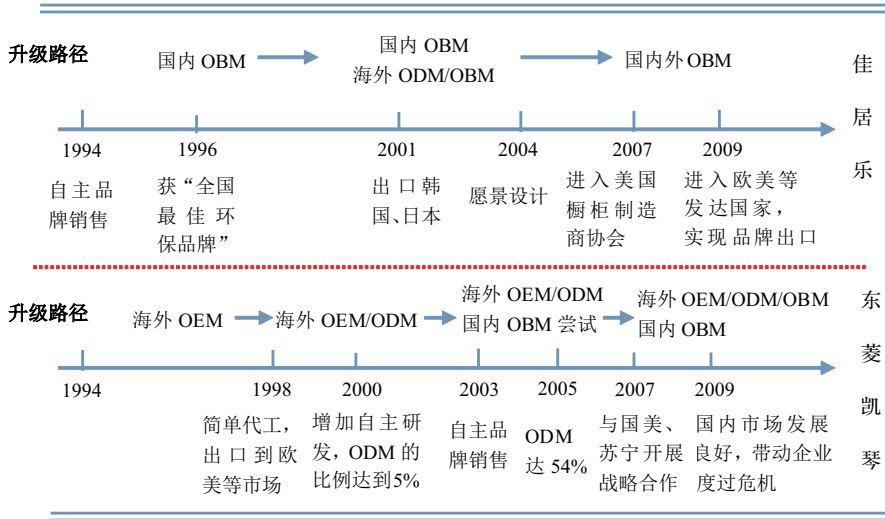


图 1 案例企业市场演化过程图 (1994~2009 年)

根据以上分析可以看出，佳居乐在国内外市场的升级程度均较高，均为品牌建设层面的升级，拥有较为稳定的品牌客户和较高的品牌知名度；东菱凯琴在海外市场是采取从 OEM（贴牌生产）到 ODM（自主设计）的升级，然后利用国外经营积累的资金在国内市场推出自主品牌，实现了由国外到国内、由 OEM 到 ODM 再到 OBM（自主品牌）的升级。由此可以看出，出口企业根据自身情况在升级战略的选择上存在市场的差异。因此，提出以下命题：

出口企业在国内和国外市场的升级存在差异。

三、研究假设

汪建成等（2008）通过对格兰仕进行案例分析，发现企业升级的国际化过程遵循“国内 OBM 扩张”——“国际的 OEM 扩张”——“OEM/ODM 并存的国际扩张”——“OEM/ODM/OBM 并存的国际扩张”路径。在格兰仕企业的升级过程中存在国内与国际市场升级的演变。中国其他一些企业也存在这种市场演变的升级过程。如中国东

莞的一些服装企业,从最开始为国外企业做代工生产,构建一定的技术和市场资源后,转向国内发展自主品牌,最后再实现国外市场研发和品牌升级。从这些例子似乎可以看出这样的现象:企业的升级不仅可以通过市场间的转换和演变来实现,在某一个时间段内,企业在国内外市场的升级战略会存在差异。因此,根据企业升级的市场侧重,提出如下假设:

假设 1: 针对国内外市场制定的升级战略存在差异。根据出口企业在国内市场升级水平和企业在国外市场升级水平的两个维度,可以将企业分为 4 个类别:未升级的企业、偏重国内市场升级的企业、偏重国外市场升级的企业、国内外市场升级并重的企业。

从两个市场的角度研究企业升级的文献并不多见,但一些学者已经开始关注并发现企业升级中的市场演变过程。Schmitz (2006) 研究发现,在全球价值链中,被俘获的关系会使企业在生存领域出现较快的提升,在非生产领域的提升却很少,但在国内的价值链上却出现了明显的功能升级。从对印度和巴西的研究中发现,企业升级的市场演变路径是:国际市场的生产领域的升级—本国市场的研发、品牌升级—国际市场的研发、品牌升级。面对日益激烈的竞争环境,企业会面临不同市场演化路径的选择问题。毛蕴诗和吴瑶 (2009) 提出了 3 种选择路径,分别是转移阵地、就地升级以及维持现状。余向平和吕红芬 (2006) 提出 OEM 企业战略转型的路径,如向 ODM、OBM 转型、反向 OEM、多元化拓展或者一体化向上游拓展等。结合前文的例证分析,根据我国出口企业升级的市场演变过程,可以将企业升级在国内外两个市场间的演化路径区分为 4 类:当企业升级的市场重心在一定的时间段里未发生明显变化时,则称之为市场稳定型升级;当企业升级的重心在一定的时间段里在两个市场间发生转换时,可分为由国内市场转向国外市场的升级和由国外市场转向国内市场的升级;当企业升级的市场重心在一定的时间段里由单一市场转向国内外两个市场时,则称之为市场扩大型升级;当企业升级的市场重心在一定的时间段里由国内外两个市场转向单一市场时,则称为市场收缩型升级。因此,给出以下假设:

假设 2: 出口企业在国内和国外两个市场的升级存在不同的演化路径,分别是市场稳定型升级、市场转换型升级、市场扩大型升级和市场收缩型升级。

本文选取的时间节点为金融危机发生时,由于金融危机的剧烈冲击,出口企业的经营绩效都受到影响。在经济衰退阶段,经济领域存在严重的有效需求不足,投资需求大幅下降,业务持续萎缩,企业投资更加谨慎,市场升级的难度与风险加大,大多数企业会选择收缩战线,尽量避免新增投资,而市场升级与新增投资密切相关,企业市场升级的意愿降低,在对国内外市场的升级进行投入的过程中,效果却微乎其微。Lee 等 (2009) 对 1994~2000 年的韩国制造企业进行研究,检验亚洲经济危机下企业的出口战略选择。研究发现,在国内需求突然萎缩的情况下,具有战略灵活性的企业将能通过减少国内市场投入、增加出口来规避风险,经济危机对企业国内市场地位与出口战略的关系具有调节作用。LIM 等 (2009) 也对亚洲经济危机对新

加坡企业战略调整的调节作用进行检验。因此,在金融危机时期,很多企业选择了降低市场升级的投入,缩小升级战略覆盖的范围。在金融危机时期,国外市场需求减少,一些企业纷纷将经营的重心转向国内市场,尤其是那些在国内外市场的升级程度较高的企业都纷纷剥离国外市场的升级,将重心收缩为单一市场,相对于其他企业来说,可以更好地抵御危机的冲击,获得较好的经营绩效。于是提出如下假设:

假设3:金融危机背景下,遵循市场收缩型升级路径的出口企业比其他升级路径的企业具有更好的经营绩效。

四、研究设计

(一) 指标设计

(1) 企业升级。选用5个题项进行衡量,分别为:工艺流程升级、产品升级、研发设计升级、品牌建设升级以及跨行业升级(Humphrey and Schmitz, 2002; Kaplinsky and Morris, 2001; Schmitz, 2006)。

(2) 出口企业绩效。考虑到出口企业所处的出口市场、销售规模、出口比例等方面存在差异,研究升级战略对经营绩效的影响侧重在增量上的变化,所以采用企业在国内外市场的销售增长率这一相对指标对企业经营绩效进行衡量。此外,对于出口企业而言,利润的增长更为重要,所以在研究不同的演化路径带来的绩效时用总利润增长率来衡量。

(二) 问卷发放

由于广东省外贸进出口总额位居全国第一,广东省企业对外贸易活跃,具有很强的代表性。因此,本文选取的研究对象是广东省的出口制造企业。同时,问卷涉及的内容包括企业的基本资料以及战略决策的相关方面,受调查者是在企业工作5年以上的中高层领导,对企业战略具有全局性以及整体性的认识与理解。本次调查共发放问卷300份,回收问卷166份,问卷的回收率为55.3%。在回收的问卷中,本文经过严格筛选,剔除68份无效问卷,得到98份有效问卷,有效率达到59.04%。剔除的标准是:每个大类中漏项超过3个;问卷的填写率在70%以下;一题多选;在国外从事生产制造的企业;出口占总销售的比重小于20%的企业;经营时间少于3年的企业。

(三) 问卷的信度和效度分析

运用SPSS13.0软件对有效样本数据的各个理论构建进行了信度检验,结果显示出口企业在国内、国外市场升级的值分别为0.9279和0.9155,数据具有较高的可靠性。巴特利特球度检验与KMO检验结果均大于0.7,说明所用问卷具有较好的结构效度。问卷题项的设计上,利用以往国内外学者的理论与研究结果,使量表题项的内容能充分反映欲测量的变量。此外,通过对部分应答企业进行电话回访,以明确题项的内容能够准确地表达作者的意思,因此,本文所用问卷具有一定的内容效度。

五、实证分析

（一）描述性统计

表 2 描述性统计

题项		均值	标准差
企业在国内市场的升级	工艺流程升级	2.86	1.29
	产品升级	2.89	1.31
	研发设计升级	2.77	1.30
	品牌建设升级	2.75	1.42
	跨行业升级	2.54	1.25
	均值	2.76	1.17
企业在国外市场的升级	工艺流程升级	3.02	1.19
	产品升级	3.03	1.23
	研发设计升级	3.02	1.27
	品牌建设升级	2.83	1.37
	跨行业升级	2.77	1.25
	均值	2.93	1.11

（二）因子分析

对衡量企业在国内外市场升级的 10 个方面进行因子分析（KMO 为 0.785），Bartlett 球体检验的 χ^2 值为 982.14（自由度为 45），达到显著（ $p=0.000<0.001$ ），表明相关矩阵间有共同因素存在，适合进行因子分析。分析结果如表 3 所示。

表 3 因子分析

	因子 1	因子 2	克隆巴哈 α 系数
国内市场的研发设计升级	0.94		0.94
国内市场的品牌建设升级	0.91		
国内市场的产品升级	0.91		
国内市场的工艺流程升级	0.86		
国内市场的跨行业升级	0.78		
国外市场的产品升级		0.93	0.93
国外市场的研发设计升级		0.89	
国外市场的品牌建设升级		0.88	
国外市场的跨行业升级		0.85	
国外市场的工艺流程升级		0.80	

注：因子分析中因子萃取方法为正交旋转的主成分分析法。

由表 3 可知，企业在国内外市场的升级可以简化为两个因子，分别是企业在国内市场的升级和企业在国外市场的升级。这两个因子的特征值分别是 3.97 和 3.90，分别解释了总方差量的 39.66% 和 38.96%，共解释了 78.62%。

（三）出口企业在国内外两个市场升级战略的聚类分析：假设 1 的检验

在对企业升级做聚类分析之前，先将“企业在国内市场的升级”以及“企业在国外市场的升级”转换为非标准化的因子值（求法是通过将因子载荷与对应变量的得分相乘，再对所有乘积求和）。采用 K means 聚类方法进行四分法聚类分析。表 4 是聚类分析结果，其中，A 组企业在国内市场的升级水平（8.09）和其在海外市场

的升级水平（7.11）均低于均值；B组企业在国内市场的升级水平（15.92）高于均值，而其在国外市场的升级水平（8.26）低于平均水平；C组企业在国内市场的升级水平（5.24）低于平均水平，而其在国外市场的升级水平（15.09）高于平均水平；D组企业在国内市场的升级水平（15.45）和其在国外市场的升级水平（15.91）均较高。

表4 企业在国内市场和国外市场升级的中心值

	均值	类别			
		A	B	C	D
企业在国内市场的升级因子	12.26	8.09	15.92	5.24	15.45
企业在国外市场的升级因子	12.88	7.11	8.26	15.09	15.91
企业数		21	14	18	45

对这4个群组进行独立样本单因素方差分析。结果表明，不同群组企业的国内市场升级水平（ $F=118.36$ ， $p=0.000<0.001$ ）和国外市场升级水平（ $F=85.48$ ， $p=0.000<0.001$ ）存在显著差异。进一步组间比较发现，除了A组和D组的国内市场升级水平与国外市场升级水平的差异并不显著外，其他不同群组中企业的国内市场升级水平与国外市场升级水平均存在显著差异。因此，可以根据企业在国内市场升级水平和国外市场升级水平将企业分为4个类别，分别是未升级的企业（A组），偏重国内市场升级的企业（B）、偏重国外市场升级的企业（C）、国内外市场升级并重的企业（D），假设1得到验证。

（四）企业在两个市场的升级演化路径：假设2的检验

出口企业的升级存在于国内、国外两个市场之中，由于两个市场并非完全隔绝，基于半全球化的理论，可知国内与国外市场之间存在着一定的联系。根据上文聚类分析结果，对两个时间段出口企业升级的演化路径做归纳（具体情况见表5）。

我们发现，研究中有些企业在采取升级战略的过程中并未有任何变化，可能一直专注于国内市场的升级，或者保持国外市场的升级不变。市场升级路径趋于稳定，主要表现为以下4种：A-A、B-B、C-C、D-D。

全球竞争加剧、跨国公司进入让一些国内企业感受到了竞争的压力，它们开始通过出口或对外直接投资的方式走向国外市场，在国际市场中组织生产，为企业获得更加低廉或更优质的资源（遵循B-C路径）。此外，中国作为世界的制造业基地，以承接专业化生产制造嵌入到全球产业分工体系中，也诞生了一批以代工生产方式为主的出口型企业。这些企业从一开始就参与到国际化经营中，接受发达国家的订单，根据购买商的要求进行生产，赚取价值链中较低的生产环节的利润。在这一过程中，代工企业可以学习发达国家的管理理念、生产工艺等，获取对企业升级有利的资源，然后在国内建立自主品牌，实现企业升级（C-B路径）。演化路径存在转换。

企业利用国内外市场实现升级发展的例子并不少见，企业能够将视野放在全球市场，寻找在两个市场的升级机会，通过自己的摸索与实践，协调国内外市场的资源，调整国内外的发展战略，更好地推动企业升级。企业在对某一市场进行升级之后增加对另一市场的升级，以达到两个市场共同发展的目的。表现为A-D路径、A-B路径、C-D路径，可以统称为市场扩大型升级路径。

金融危机带来全球市场的动荡，特别是美国和欧洲等地的需求急剧减少使得我国以欧美市场为主经营的企业出现了较大的亏损。一些代工生产的企业受外部环境的影响更为明显，在国家的出口转内销政策的支持下，企业纷纷将经营的市场重心转到了国内（D-B 路径）。当然，有些企业在受到金融危机冲击后没有直接选择国内市场，而是继续将重心放在国外市场，以求在国外更广阔的市场空间下获得企业升级的动力，这种企业一般遵循的路径为 D-C。另外，在研究中还发现一种最为常见的升级路径，即先是偏重于国外市场的升级，随后由于金融危机的影响，企业对国外市场升级的投入减少，开始呈现出不注重国内外市场升级的现象，即 C-A 路径，主要是由于金融危机的冲击，使得出口企业整体经营情况下滑，企业无力进行升级所需的资源和能力的投入，从而暂时减缓企业的升级战略，甚至表现为不升级。此类升级演化路径均表现为一种收缩。

最终，我们可以看出：出口企业的升级并不按照统一的路径演化，而是呈现出各种各样的形式，主要为 4 种类型：市场稳定型升级路径、市场转换型升级路径、市场扩大型升级路径以及市场收缩型升级路径。假设 2 成立。

表 5 出口企业升级的市场演化路径

路径类型	升级路径	企业数量
市场稳定型	A-A	1
	B-B	1
	C-C	2
	D-D	17
小计		21
市场转换型	B-C	17
	C-B	6
小计		23
市场扩大型	A-D	2
	A-B	19
	C-D	2
小计		23
市场收缩型	D-B	1
	D-C	3
	C-A	27
小计		31

（五）升级路径的绩效比较：方差分析

根据上文的研究，本文将出口企业的市场演化路径分为 4 组，第 1 组为市场稳定型的升级路径，第 2 组为市场转换型的升级路径，第 3 组为市场扩大型的升级路径，第 4 组为市场收缩型的升级路径。下面将探讨 4 种升级路径在绩效上是否存在差别。

由表 6 可知，第 4 组企业（市场收缩型企业）的绩效最高，平均为 0.22，即采用收缩型的市场演化路径的企业具有较好的绩效。由于本文选取的时间段是在金融危机时期，在国际金融危机的剧烈冲击下，出口企业面临着更艰难的市场环境，升

级战略对于企业绩效的提升作用并不显著,反而会增加企业的成本,因此,选择收缩型的战略路径未尝不是一种好的选择。在样本企业中,选择收缩型的市场演化路径的企业数最多,为 31 家。

表 6 4 种市场演化路径的企业绩效的描述性统计

	N	均值	标准差	95% 置信区间		极小值	极大值
				下限	上限		
1	21	0.01	0.44	-0.22	0.24	-0.99	1.00
2	23	-0.40	1.42	-1.18	0.39	-5.48	0.20
3	23	0.04	0.24	-0.07	0.16	-0.30	0.90
4	31	0.22	0.40	0.01	0.43	-0.58	1.00

在齐性检验中,各项都没有违反齐性检验的假设($p>0.05$),通过方差齐性检验(显著性为 0.08),即不同的绩效是来自相同方差的不同总体,满足方差分析的前提。根据表 7 的方差分析结果来看,具有显著差异的群组有第 2 组和第 3 组($p<0.1$)、第 2 组和第 4 组($p<0.05$)。其中第 3 组(市场扩大型)比第 2 组(市场转换型)在总利润增长率上的均值高 0.44,第 4 组(市场收缩型)比第 2 组(市场转换型)在总利润增长率上的均值高 0.62。这说明在金融危机时期市场转换型企业并未获得较好的总利润增长。这可能是由于采用市场转换型升级路径的企业在市场转换的过程中可能会面临较高的转换成本,在短时间内难以实现总利润的增长。尽管市场收缩型的企业绩效表现优于市场转换型的企业,但并不显著优于其他组别的企业,假设 3 未得到验证。

表 7 多重比较

市场演化路径(I)	市场演化路径(J)	均值差(I-J)	标准误	显著性	95% 置信区间	
					下限	上限
1	2	0.40	0.26	0.13	-0.12	0.93
	3	-0.03	0.24	0.89	-0.52	0.45
	4	-0.21	0.26	0.41	-0.72	0.30
2	1	-0.40	0.26	0.13	-0.93	0.12
	3	-0.44 ⁺	0.25	0.08	-0.94	0.06
	4	-0.62 [*]	0.26	0.02	-1.15	-0.09
3	1	0.03	0.24	0.89	-0.45	0.52
	2	0.44 ⁺	0.25	0.09	-0.06	0.94
	4	-0.18	0.25	0.48	-0.67	0.32
4	1	0.21	0.26	0.41	-0.30	0.72
	2	0.62 [*]	0.26	0.02	0.09	1.15
	3	0.18	0.25	0.48	-0.32	0.67

注: * 表示 $p<0.05$, + 表示 $p<0.1$ 。

六、结论

本文以出口制造企业为研究对象,在回顾了相关理论的基础上,运用案例研究与实证检验,分析出口企业升级的市场演化路径,最终得到以下结论:

（一）我国出口企业在国内外市场的升级战略存在差异

企业升级战略会在国内外两个市场间进行调整和演化，而在某一阶段表现出来的是国内外市场升级战略的差异。这一现象在巴西、印度等新兴经济国家的一些企业中也存在。这说明在发展中国家，那些在国内外市场均有经营的企业会根据国内外市场的环境变化和企业自身所拥有的资源和能力的差异，在两个市场间布局不同的升级战略。

（二）出口企业升级呈现出不同的市场演化路径

出口企业的市场演化路径可以归纳为4类，分别是市场稳定型、市场转换型、市场扩大型以及市场收缩型。出口企业在国内外两个市场的升级战略存在着互动关系，并且这种互动随着时间的推移发生变化。不同类型的市场演化路径没有优劣之分，只是企业出于战略视角的考虑衡量企业自身的资源和能力之后做出的选择。现实中，在金融危机的影响下，大多数企业采取了市场收缩型的演化路径，以保存企业的实力。

（三）市场演化路径会影响企业经营绩效

市场转换型的演化路径并不是最优的路径，因为遵从这种路径的企业并没有市场收缩型和市场扩大型的企业绩效高。而采用市场收缩型演化路径的企业绩效水平最高，但并不显著。也就是说，在金融危机影响后，出口企业选择市场收缩型的演化路径是最好的选择，但这种选择相对于其他演化路径来说，没有大幅度地提高企业的绩效。而且，这种选择可能具有一定的时效性，即由于金融危机的冲击，若处于正常的经济周期内，市场收缩型的演化路径未必是最好的。

参考文献:

- [1] Kathleen, M. Building Theories from Case Study Research[J]. Academy of Management Review, 1989, 14(4).
- [2] Lee, Seung-Hyun, et al. Strategic Choice During Economic Crisis: Domestic Market Position, Organizational Capabilities and Export Flexibility[J]. Journal of World Business, 2009, (44).
- [3] Lim, E. N., et al. Diversification Strategy, Capital Structure, and the Asian Financial Crisis (1997~1998): Evidence from Singapore Firms[J]. Management Journal, 2009, 30(6).
- [4] Navas-Aleman, L. The Impact of Operating in Multiple Value Chains for Upgrading: The Case of the Brazilian Furniture and Footwear Industries[J]. World Development, 2011, 39(8).
- [5] Schmitz H. Learning and Earning in Global Garment and Footwear Chains[J]. European Journal of Development Research, 2006, (4).
- [6] 吕红芬, 余向平. OEM方式的内在劣势及其产业链升级对策探讨[J]. 商业研究, 2006, (2).
- [7] 毛蕴诗, 吴瑶. 企业升级路径与分析模式研究[J]. 中山大学学报(社会科学版), 2009, (1).
- [8] 汪建成等. 从OEM到ODM再到OBM的自主创新与国际化路径——格兰仕技术能力构建与企业升级案例研究[J]. 管理世界, 2008, (6).
- [9] 许庆瑞等. 企业发展国内、国际两个市场的战略及其SD模型[C]. 企业发展与系统工程——中国系统工程学会第七届年会论文集, 1992.

作者信息: 吴瑶, 管理学博士, 宁波大学商学院讲师, 现代管理研究中心成员, 研究方向: 战略管理; 孙彤, 上海财经大学会计学院管理学博士研究生, 研究方向: 会计学。

基金项目: 浙江省自然科学基金项目“浙江中小企业出口与内销的互补与替代关系的作用机理研究”(项目编号: LQ12G02004); 浙江省社会科学界联合会研究课题“浙江出口企业升级的市场演化路径及其影响因

素研究”（项目编号：2013N130）；宁波大学人文社会科学预研究项目（项目编号：XY12004）。

The Evolutionary Paths of Export Enterprises' Upgrading Strategy

WU Yao SUN Tong

Abstract: This paper divides the space into domestic market and foreign market and divides the time into pre-crisis and the financial crisis period. It explores the evolutionary paths of export enterprises' upgrading strategy in those two markets through case analysis and empirical research. The results show that: firstly, the upgrading strategies of China's export enterprises are different in domestic and foreign markets. Secondly, the upgrades of export enterprises show diversified markets evolutionary paths which can be grouped into four types: market stability, market transformation, market expansion and market shrinkage. Thirdly, the market evolutionary path of an enterprise does affect its business performance. Under the influence of the financial crisis, the best choice for export enterprises is to follow the market shrinkage path, but it's not significantly different from other evolutionary paths.

Key words: export enterprises; upgrading strategy; evolutionary paths

（责任编辑：张建华）

（上接第 32 页）

- [11] Tian, L., et al. Spatial Externalities in China Regional Economic Growth[J]. China Economic Review, 2010, 21.
- [12] Martin, Ron and Sunley, Peter. Slow Convergence? The New Endogenous Growth Theory and Regional Development [J]. Economic Geography, 1998, 74(3).
- [13] Wang, J. The Effect of Economic Reform and Industrial Policy in a Panel of Chinese Cities[J]. Journal of Development Economics, 2013, 101.

作者信息：包群，南开大学经济学院国际经济与贸易系教授；张扬，唐诗，南开大学经济学院国际经济与贸易系研究生。

基金项目：教育部“新世纪优秀人才支持计划”（项目编号：NCET-11-0248）、国家自然科学基金（项目编号：71203107；71473136）、霍英东教育基金基础性研究课题（项目编号：141083）。

Special Economic Zones, Regional Spillover and Economic Development among Neighboring Cities

BAO Qun ZHANG Yang TANG Shi

Abstract: Do Special Economic Zones enhance the economic performance of the surrounding areas? It determines whether regional economic development model is reasonable or not. Based on both the political closeness and geographic closeness, we distinguish two kinds of spillover index between SEZ of other cities in the same province and neighbor cities. This paper explores the effect on SEZs to the surrounding areas of economic growth、foreign investment and labor employment, using Chinese city panel data from 1994 to 2006. The estimations show that SEZs can significantly promote the economic development of surrounding areas. In addition, it confirms the positive effect of absorptive capacity on the spillover effect of the SEZs. Such conclusion remains the same for various robustness tests, like considering various SEZs' geographic locations and SEZs' basic types.

Key words: special economic zones; spillover effect; absorptive capacity

（责任编辑：孙楚仁）

商务合同管辖条款之选择与法律效力

张利民

摘要：商务合同的管辖条款在商务纠纷的管辖权认定中发挥着关键作用。管辖条款之类型选择决定着当事人和法院的诉讼权责。排他性和非排他性之挑选事关管辖授权是否为独占。浮动性和对等性之分决定了是由原告选择法院，还是根据身份决定管辖法院。如为笼统约定，还需要根据国内法再进一步确定具体的法院。内容的对称和不对称决定了双方的起诉选择权是否一致。纷繁的管辖条款在管辖拘束力上各不相同，随之而来的诉讼风险也颇为不同。商务交易的参与方对此应密切关注，保持应有的警惕。

关键词：协议管辖；管辖条款；商务诉讼；诉讼风险。

中图分类号：DF973

文献标识码：A

文章编号：1006-1894 (2015) 06-0054-08

商务合同之管辖条款对争议解决影响甚大，因此，在商务合同中列入管辖条款无疑是精明商人的明智选择。但管辖条款种类很多，内容纷繁复杂，约定不同，拘束力也有很大差异。国际商务参与人须关注管辖条款的细节，注意不同约定对权利义务之影响。

一、管辖条款的排他性和非排他性

从管辖条款的功能看，管辖条款有排他性和非排他性之分。前者具有授权和排他双重功能，后者仅具有授权功能，不具排除性。

（一）排他性的管辖条款

排他性的（exclusive）管辖协议又称专属性的管辖约定。如果合同规定：“纠纷由香港法院排他性地管辖”，则属于排他性的管辖协议。在这样的约定中，只有被选中的法院才拥有管辖权，其他法院不能管辖。这种管辖约定具有两大效力：（1）积极的效力，即授权效力，授权约定的法院，使其拥有裁决纠纷的管辖权。（2）消极效力，也称妨诉效力，即限制或排除其他法院对纠纷行使管辖权。因管辖约定对当事人具有合同效力，当事人只能到约定的具有排他管辖权的法院起诉。无论哪一方成为原告，都只能向约定的法院提起诉讼。

排他性管辖条款具有很大优势，包括争议解决机构明确和争议之解决可预测。事先商定由何法院解决纠纷，能避免确定管辖法院的偶然性、随意性、被动性。减少管辖争议能有效降低诉讼成本，节省时间、精力、费用。从国际关系层面看，尊重排他性的管辖协议，也能减少平行诉讼，避免国家之间司法管辖权的冲突。

（二）非排他性的管辖条款

非排他性（non-exclusive）管辖协议又称许可的（permissive）法院协议。如果当事人约定纠纷由某一法院处理，同时又声明，该约定不影响其他法院的管辖权，则这种管辖协议就是非排他性的。非排他性的管辖协议虽然也提到了具体的法院，但在授予该法院管辖权时保留了其他法院的管辖权，所以它不具有排斥效力，不产生只能在约定的法院诉讼的合同义务。换言之，在其他法院起诉并不构成违约。例如，在英国法院处理的一案中，合同约定“由波兰法院对纠纷行使非排他性的管辖权”。原告在英国法院起诉后，被告提出管辖异议，认为原告有义务到波兰法院起诉。英国上诉法院表示，只要英国法院受理在先，英国法院的管辖权就不应受到影响。

非排他性管辖协议的潜在意思是：除了约定的法院之外，还有其他法院可以诉讼，所以有可能产生平行诉讼。在承认未决诉讼（lis alibi pendens）效力的国家，先受理的诉讼能阻止其他法院再受理案件。未决诉讼意指纠纷“正在其他法院诉讼之中”。它是一种让后来接到当事人起诉的法院，为支持在先开始的诉讼而中止本国诉讼的制度。非排他性管辖协议对原告非常有利，它为原告提供了很大的选择权，允许其在众多有管辖权的法院中选择一个对其有利的法院起诉。对被告而言，如果不想制造平行诉讼，就只能屈就于原告的选择。因此，该种约定会鼓励大家争做原告。尽管我国《民事诉讼法》对非排他性的管辖协议尚无明确规定，但在住友银行诉新华公司案中，最高人民法院已认可了该种条款，表示约定香港法院管辖的非排他性管辖条款，没有排除内地法院管辖。在审判工作会议的纪要中，最高人民法院也清楚表明了这一立场。事实上，我国法院是承认非排他性的管辖协议的。

（三）是否具有排他性之判别

判别管辖约定是否具有排他性，首先应该考察的是其用词，因为性质认定是对当事人意思的解读，是对当事人真实想法的确认，而不是强加法官自己的想法。语言学的或文理的解释，往往最符合一般期待。一些用词明显显示排他性，如“本合同纠纷只能在苏州中院诉讼”，而另一些用词则表现出非排他性，如“本合同争议可以在苏州中院诉讼”。对常见的影响性质认定的用词列表如下：

种类	排他性的管辖条款	非排他性的管辖条款
表明性质的用词	应该 (shall)	系 (is)
	必须 (must)、只有 (only)、仅仅 (sole)	可以 (may, might)
	放弃其他法院的管辖权	不否定其他法院的管辖权 不限制在其他法院起诉
	不可撤销地 (irrevocably) 无条件地 (unconditionally)	在法律许可的限度内 (to the extent permissible under the law)

在荷兰商业银行上海分行诉苏州工业园区壳牌燃气有限公司案中，合同规定当

事人“服从英国法院的非专属管辖”，江苏省高院认为这是非排他性的管辖条款，没有排除我国法院管辖。海牙国际私法会议在2005年《协议选择法院公约》的解释报告中也举例表示：“本合同下的诉讼可以在甲国提起，这不妨碍在根据其法律有管辖权的任何其他法院提起”，应是非排他性的管辖条款。

有时管辖协议之用词不直接表现出性质，或不足以让法院直接认定其性质，此时就需要进行性质推定。基本的推定规则是，性质约定不明的，推定为排他性的。众多规则均作了如此规定，如2015年实施的欧盟《布鲁塞尔条例I（修订版）》第25条规定：“除非当事人另有相反约定，否则该（约定的）管辖权应为排他性的。”2005年的《协议选择法院公约》第4条也均有类似规定。在国内法方面，英美法国家之判例也显示出这一推定倾向。英国以Sohio案之处理为标杆，确立起了排他性推定的规则。澳大利亚新南威尔斯商事庭（Commercial Division）也是如此操作的。在我国，《民事诉讼法》对性质推定虽无明确规定，但实践处置与国际通行规则吻合。但《鹿特丹规则》是例外，按照第67条，法院选择协议要具有排他性，首先得由当事人作出这样的约定，否则约定的法院就只具有非排他性管辖权。

性质推定之规则对举证责任之分配有重大影响。主张管辖协议为排他性的当事人只需证明存在协议即可，无需承担特别举证责任。而主张其为非排他性的当事人则需要承担特别举证责任，证明管辖条款是非排他性的。建立这样证明规则的原因是，排他性协议较为符合一般心理，符合通常的认知，而非排他性的情况属于例外，是一种特别的需求和罕见约定。由于存在这样的性质推定规则，所以，从事国际商务的企业如果不想赋予约定的法院独占的管辖权，就必须在管辖条款中作出清晰规定。

二、管辖条款的单一法院和多个法院

从约定法院的数量看，管辖条款有单一法院的管辖条款和多法院的管辖条款之分。管辖协议所约定的法院可以是单一的法院，也可能是多个法院。规定单一法院的，法院的指定具有唯一性，管辖法院明确肯定，鲜有争议。但管辖协议也可以列入多个法院，或隐含着多个法院。如果提及多个法院，则会涉及众法院之间的关系，以及如何确定由何法院管辖。多法院的管辖协议包括两种情况：浮动性的管辖条款和对等性的管辖条款。

（一）浮动性的管辖条款

如果管辖条款规定：“纠纷由A法院、B法院或C法院管辖”，这种管辖约定就是浮动性的（floating）管辖条款。在这种协议中，有3大管辖效果需要关注：首先，只有当事人提及的3个法院才有管辖权，其他法院的管辖权被排除。其次，在3个法院中，究竟由何法院管辖取决于当事人先向何法院起诉。受理在前的法院能实际行使管辖权，一旦该法院受理了诉讼，其他法院就不能再受理同一案件。最后，这种约定的实际效果是，首先起诉的当事人拥有选择权，可以从中选择一个法院起诉。

所以,这样的约定有鼓动诉讼的效果。浮动性的管辖协议在实践中时有出现。在中日之间的金融借贷合同中,就出现了这样的约定:“本合同争议,由中国上海法院、日本东京法院或英国伦敦法院管辖。”

浮动性管辖条款的优势是,可以避免在一个毫无心理准备的法院诉讼。它给可以起诉的法院划了一个范围,既赋予了原告选择权,也照顾了被告的利益。在国际借贷合同中,浮动性的管辖协议尤为重要。因为作为借方的发展中国家不愿将自己的起诉权限定在贷方国家,作为贷方的私人银团和国际金融组织也不愿意将起诉权限定在借方国家。为避免僵局,相互妥协的结果经常是同时约定几个法院,既有借方国家的法院,又有贷方国家的法院,再加上一个法制比较完备的第三国法院。

从法律规定的情况看,一些公约如《关于民商事管辖权及判决执行公约》认可了浮动管辖协议。我国最高法院肯定浮动性仲裁协议较早,肯定浮动性的管辖协议较晚。司法判决早就认可了浮动性仲裁条款。在齐鲁制药厂诉美国安泰国际贸易公司合资合同案中,合同条款规定:“合同争议应提交中国贸易促进委员会对外经济贸易仲裁委员会或瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院仲裁”,最高法院在给山东高院的复函中指出:该仲裁条款对仲裁机构的约定是明确的,可以执行,当事人只要选择其中的一个仲裁机构即可进行仲裁。我国法院的这种处理浮动性仲裁条款的思路,对浮动性的管辖条款也适用。2015年施行的《关于适用〈民事诉讼法〉的解释》第30条第2款规定:“管辖协议约定两个以上与争议有实际联系的地点的人民法院管辖,原告可以向其中一个人民法院起诉。”

(二) 对等性的管辖条款

如果当事人在协议中约定:“甲方起诉乙方,由乙方住所地法院管辖;乙方起诉甲方,由甲方住所地法院管辖”,这样的约定就是对等性的管辖条款。在对等性的管辖协议中,当事人提到了两个法院,尽管在合同签订之时,存在由何法院管辖尚不明确的问题,但起诉之时,这一点是清楚的,所以这样的约定在操作上是没有任何问题的。此种约定虽然含有或隐含有两个处理纠纷的法院,但任何一方均无选择权利。由何法院审案是由当事人的原被告身份决定的。这一点与浮动性管辖条款不同,在浮动性的条款中,审案法院是由原告选择的。

对等性管辖条款之所以受欢迎,与各方当事人都希望在自己的法院诉讼有关。在当代,跨国诉讼的压迫性时有耳闻,当事人对滥诉的负面效应非常担心。在此背景下,对等性的管辖条款对当事人显示出相当的吸引力,因为它在一定程度上保证了被诉方的诉讼便利。首先起诉的当事人需要到对方的法院起诉。从当事人角度看,对方若起诉自己,须到自己这边来,因此,这样的约定能解除当事人对骚扰诉讼的担心。对等性的管辖条款也有助于合同之达成。当事人都愿意在其熟悉的本国法院诉讼,而不愿意去对方的法院诉讼。双方均有所坚持时会形成僵局。此时,可行的替代方案就是对等性的管辖条款,即约定纠纷由被告住所地法院管辖。

对等性管辖条款在司法实践中获得了普遍认可。欧洲法院曾经应邀裁判过对等性的管辖协议。在 Meeth 诉 Glacetal SARL 案中，合同约定：如果德国制窗商 Meeth 起诉法国 Glacetal SARL 公司，仅法国法院有管辖权；反之，如法国的 Glacetal SARL 作原告，则仅德国法院有管辖权。德国联邦最高法院将该管辖条款提交给欧洲法院，要求欧洲法院给出统一的结论，欧洲法院表示这种约定有效。在我国，对等性的管辖协议也是被认可的。2015 年的《关于适用〈民事诉讼法〉的解释》第 30 条规定：“根据管辖协议，起诉时能够确定管辖法院的，从其约定”。对等性的管辖条款是起诉时方能确定管辖法院的典型形态之一。

三、法院指定的具体性和笼统性

从管辖协议指定的法院是否明确看，管辖条款还有具体指定和笼统指定之分。

（一）具体指定法院的管辖条款

该种条款指定的是一个明确具体的法院，如规定：“争议由深圳市中级人民法院管辖”。采用这样的指定，就不需要再进一步作法院推导。海牙《协议选择法院公约》的解释报告提到了指定具体法院的 3 种情形：（1）指定某一个法院，如纠纷由“巴黎商事法院”管辖；（2）指定同一国家的两个或多个法院，如纠纷由“巴黎商事法院或里昂商事法院”管辖；（3）指定两个不同国家的法院，如“A 只可以在巴黎商事法院起诉 B，B 只可以在里昂商事法院起诉 A”。解释报告认为，这 3 种指定都是具体列举了法院的管辖协议，且都为排他性的。

我国一度将“单一指定”作为管辖协议有效的基本条件。1992 年的《关于适用〈民事诉讼法〉若干问题的意见》第 24 条规定，选择管辖的协议不明确或者选择两个以上法院管辖的，选择管辖的协议无效。将法院指定之“具体、唯一”作为必备条件，是一种僵硬、狭隘的要求，没有顾及现实需要的多样性。新的司法解释已经放弃了这种要求，而代之以：“根据管辖协议，起诉时能够确定管辖法院的，从其约定；……管辖协议约定两个以上与争议有实际联系的地点的人民法院管辖，原告可以向其中一个人民法院起诉。”

（二）笼统指定法院的管辖条款

该管辖条款指定的是一个国家的全部法院，如规定“本合同争议由德国法院管辖”。笼统指定法院的原因是，当事人信赖作为整体的一国法院，推崇该国法官的公正性和专业素质。一些公约明确允许这样的笼统指定。如《协议选择法院公约》第 3 条表示，管辖协议既可以指定“某一缔约国法院”。公约的解释报告表示，如果管辖协议规定“纠纷由法国法院管辖”，尽管没有表明法国的哪个法院，也没有明确排除其他法院管辖，该管辖约定仍应被视为排他性的。在这一情况下，应由法国法决定具体由法国的哪一个法院管辖。在不违反法国国内管辖规则的前提下，原告可以在法国的任何法院起诉。欧盟的《布鲁塞尔条例 I》（修订版）第 25 条和《鹿

特丹规则》第67条1款等也允许笼统约定。笼统指定也获得了众多国家国内法的认可。

在国际民事诉讼中,允许这种笼统指定是有道理的。第一,国际民诉的管辖规范只解决国家之间管辖权的划分,它不涉及一国内部的管辖分工。在一国之内,案件究竟应由何法院审理的问题是内部分工问题。第二,当事人基于对某国法院整体的信任而选择该国的法院,这并没有什么错,这样的选择应得到尊重。第三,从效果看,允许笼统指定能避免因不熟悉国内法院的复杂分工而出错。当事人要精确知晓国内法院的分工并不容易。一国内部的管辖分工可能很复杂;上下级法院的管辖金额会时有调整;有时调整分工的规则还是内部文件。管辖协议的法院指定一旦出错,就可能被认定无效,导致合意落空。认可笼统约定能避免这一类的尴尬,因为具体由何法院管辖,是纠纷发生后根据国内法决定的。

涉及多法域的国家(如英国、美国、中国)时,如何指定法院还牵涉不同地区法院的分工。如果管辖条款指定的是“英格兰的法院”,英格兰就是相关的领土单元(territorial unit)。根据《协议选择法院公约》,英格兰不能拒绝管辖,不能将案件推给苏格兰。但是,如果管辖条款指定的是“联合王国(the United Kingdom)的法院”,则整个英国是管辖区域,具体由何法院管辖,应该由英国的国内法决定。此时,英格兰将案件移送给苏格兰并不违规。

为解决笼统指定所导致的管辖法院不明确问题,一些国家还规定了弥补举措。如《罗马尼亚国际私法》第155条规定:“如果按照本章(即规定国际案件管辖权的第十二章)规定罗马尼亚法院拥有管辖权但不能确定由哪一法院行使管辖,则该诉讼或者由布加勒斯特市第一区地方法院或者由布加勒斯特市法院审理”。这种规定有助于解决笼统指定时的法院不明确问题。缺乏这种规定时,原则上原告可以选择起诉法院,但须遵守国内法的级别管辖和专属管辖规定。

四、管辖条款的对称性和不对称性

管辖条款所规定之双方权利、义务,可能是对称的,也可能是不对称的,并由此形成了对称性的(symmetrical)管辖条款和不对称性的(asymmetric)管辖条款之区分。前者如“本合同争议由香港法院管辖”,无论哪一方当原告,都必须到香港法院起诉,香港法院管辖权之排他效力对双方是一样的。后者如,“如甲方起诉乙方,只有香港法院有管辖权;乙方起诉甲方,则可以在香港法院或其他有管辖权的法院诉讼。”在这种约定中,权利义务之规定发生了倾斜,一方的诉权受限,另一方独享自由。按照约定,如果甲方起诉,只能去香港法院,对其而言,香港法院的管辖权是排他性的;但若乙方起诉,则既可以向香港法院起诉,也可以向其他有管辖权的法院起诉,对乙方而言,香港法院的管辖权是非排他性的,其起诉权并没有被限定于香港法院。

不对称管辖协议并不少见。据估计,在世界范围有数十万的商业合同含有这样的条款,其在贷款、证券、掉换交易(swaps)领域尤为常见。在不对称的管辖约定

中，双方当事人之地位有不对等之嫌，如何认定其有效性，国际上颇多争议。法国、俄罗斯、匈牙利、保加利亚、荷兰等国家否决其合法性。但是，也有相当多的国家（地区）肯定其效力，美国、英国、意大利、印度、中国香港、卢森堡等均认可该种管辖协议。如英国法院在2013年审理的Mauritian bank案中，旗帜鲜明地表明了态度，认可了不对称的管辖条款。

我国民法对这种管辖协议的合法性缺乏明确规定，但审判实践中对其持肯定态度。在东亚银行诉纪盛房产公司借款合同纠纷案中，合同中的管辖条款规定：“借款人同意香港法院有司法权力，……上述有关管辖的条款并无限制贷款行就任何融资性文件在任何其他有适当司法管辖权的法院提起诉讼”。上海市高院和最高人民法院均认为该管辖约定有效，因为管辖条款没有限定贷款人起诉的法院，所以上海法院能受理其起诉。

从商务角度看，不对称的约定还是有一定的积极意义：（1）能降低交易风险。在贷款交易中，风险之最大者乃收回贷款之风险。贷款业务的持续性依赖之前贷款的回收。不对称性的管辖协议能提升金融机构实现债权的能力，有利于缓解其对权利落空的担心。（2）降低交易成本。作为金融机构，每天要面对不计其数的客户。如果缺乏保障，其出于安全的考虑，将不得不加强审查力度、延长审查时间。不能及时收回贷款，金融机构提供贷款的热情将受到抑制。（3）客观效果的可接受性。该种单边性的约定，乍看似乎不公平，但仔细审视，它并没有使得借款人地位更糟糕。银行到借款人的住所地、财产地起诉，对借款人而言，诉讼地点反而更方便了。所以，在一定条件下认可不对称管辖协议，在当代具有合理性。

五、结语

各种类型的管辖协议在管辖效果上具有很大的差异。有时寥寥数语之差，法律后果却是天壤之别。不同的种类能满足不同的需求，国际商务的参与者可精心选择，善加利用。希望管辖权明确的，可选择排他性的管辖协议；期望增加起诉选择的，可挑选非排他性的协议；只想在自家法院被诉的，对等性管辖协议能满足要求；希冀适当限定管辖法院数量的，可用浮动性的管辖协议；相信一国的整个法院的，可笼统指定该国法院；想提升追偿能力、降低呆坏账风险的，可挑选不对称的管辖协议。妥善的事先安排，能为纠纷之圆满解决打下基础，为交易之顺利进行提供保障。

参考文献：

- [1] 郭玉军, 司文. 单边法院选择条款的法律效力探析[J]. 国际法研究, 2014, (4).
- [2] 张利民. 非排他性管辖协议探析[J]. 政法论坛, 2004, (5).
- [3] 黄国昌. 国际诉讼之合意管辖——以排除效果之有效性为中心[J]. 政法法律评论, 2006, (2).
- [4] 李天新. 韩国国际民事管辖权制度评价[C]. 中国国际私法学会. 1999年中国国际私法和比较法年刊. 北京: 法律出版社, 1999.

- [5] 貝瀬幸雄. 国際化社会の民事訴訟[M]. 东京: 信山社, 1993.
- [6] Joseph, Perillo. Selected Forum Agreements in Western Europe[J]. American Journal of Comparative Law, 1964, (13).
- [7] Fentiman, Richard. Unilateral Jurisdiction Agreements in Europe[J]. Cambridge Law Journal, 2013, 72(1).
- [8] Borchers, Patrick. Forum Selection Agreements in the Federal Courts after Carnival Cruise: A Proposal for Congressional Reform[J]. Washington Law Review, 1992, (67).
- [9] Andersen, Jakob Gregers. The Validity of Asymmetric Jurisdiction Clauses[D].Denmark: Aalborg University, 2013.
- [10] Cheshire and North. Private International Law[M], London: Butterworths, 1987.
- [11] Briggs, Adrial. Agreements on Jurisdiction and Choice of Law [M]. Oxford: Oxford University Press, 2008.
- [12] Joseph, David. Jurisdiction and Arbitration Agreement and Their Enforcement[M]. London: Thomson Reuters (Legal) Limited, 2010.
- [13] Morris, J. H. C. and North, P. M. Case and Materials on Private International Law[M]. London: Butterworths, 1984.

作者信息: 张利民, 苏州大学法学院副教授, 研究方向: 国际私法。

基金项目: 教育部社科基金项目“涉外管辖协议研究”(项目编号: 09YJA820056)。

Choice of Jurisdiction Clause in Commercial Contract and Its Legal Effects

ZHANG Li-min

Abstract: The jurisdiction clause in commercial contracts plays a key role in determination of jurisdiction over commercial disputes. The choice between different kinds of jurisdiction clauses determines the litigation rights and duties of the parties and the courts. Selection between the exclusive and the non-exclusive concerns exclusiveness of the jurisdiction granted. Division into the floating and the mutual affects whether the plaintiffs have the right to choose litigating court or the court is decided on the bases of who is to start an action. If the court is mentioned in general terms, it is necessary to specify the adjudicating court according to domestic laws. The symmetrical and asymmetrical in the contents determine whether the choosing rights of both parties are on an equal footing. The complication in the jurisdiction clauses produces differences in binding effects, and results in different litigation risks. Participants in commercial transactions should pay much attention to and be aware of all these.

Key words: contractual jurisdiction; jurisdiction clauses; commercial litigation; litigation risks

(责任编辑: 金孝柏)