

国际外包视角下我国产业升级问题的思考*

刘志彪

内容提要：国际外包是产品内国际分工的主要实现形式。在国际外包条件下，中国产业升级的过程和促进升级的政策努力并不具有完全的内生性，其路径将具有一定的依赖性，容易被处于全球价值链高端的发达国家所“俘获”并锁定在低端。根据中国经济发展的阶段和现实，我们要在全面提升制造业外包水平的基础上，利用服务业外包的国际机遇，实施制造业外包与服务业外包协同发展的策略，而不是现在就从“世界加工厂”全面走向所谓的“世界办公室”。利用服务业外包和制造业外包的关系，通过结构调整形成全球价值链与国内价值链的链接机制，是解决中国地区发展非均衡问题，并相应地建立多层次的中国现代产业体系的最好工具。

关键词：服务业外包 制造业外包 产业升级 中国经济

作者：南京大学经济学院院长，长江三角洲经济社会发展研究中心执行主任，博士生导师，长江学者特聘教授。

当跨国公司把服务外包作为全球战略、提升国际竞争力的有效手段的时，我国的经济政策也在前一轮制造业外包发展取得举世瞩目成就的基础上，把着力把发展服务业外包作为推进新一轮经济成长、调整产业结构和增强国际竞争力的重要策略。这是一项影响 21 世纪中国经济发展方向的重要的战略选择。

我认为，这一重要的发展战略选择，至少涉及未来中国产业发展中的三个主要问题：第一，在经济全球化和产品内国际分工的格局下，中国以促进产业升级为主要目标的产业政策应该如何适应和变化？也就是说，国际外包视角下的中国产业升级，与我们通过自主创新、实施独立的产业政策来推进的产业升级，有什么不同？如何根据发展国际外包的要求调整我们的产业政策指向及其工具？第二，如何在提升制造业外包水平的基础上，协调它与发展服务业外包的关系？也就是说，如何利用我们过去在推进制造业外包方面的优势和取得的经验，通过进一步优化产业升级和发展的环境，抢占国际服务业外包的重大机遇？第三，如何利用服务业外包的发展机遇，解决中国地区之间产业发展非均衡的状态？也就是说，如何结合中国区域经济发展非均衡的特征，在制造业外包的基础上把发展服务业外包作为结构调整的工具，并相应地建立多层次的中国现代产业体系？

本文将根据我最近的一些认识，对这三个问题发表不成熟的看法。

* 本文得到 2006 年度国家社会科学基金重点项目（项目批准号为 06AJL005）、2005 年度教育部人文社会科学重点研究基地重大项目（批准号为 05JJD790084），以及教育部哲学社会科学创新基地“南京大学经济转型与发展研究中心”子课题“经济增长与结构转型研究”项目的资助，特此致谢。

一、国际外包视角下中国产业升级的特点

国际外包活动是产品内国际分工的主要实现形式和表现方式，也是全球价值链（GVC）得以运行的主要管理方式。发展中国家作为接包或承包的主体，其产业升级过程、战略和具体的经济政策，必须考虑外包所形成的 GVC 的特点、治理结构的运行方式和它们在其中的分工地位，必须根据这些特点转换我们过去习惯的推进产业升级的产业政策及其工具。

这是因为，在波特的企业价值链范畴下^①，“研发、设计——生产——营销”等活动全部被纵向一体化在一个企业内部，无论是工艺升级和产品升级，还是功能升级或跨部门升级的活动，均是由一个一体化企业的高层管理者团队来独立自主地组织和实施的。但是在国际外包的前提下，原先内化于一个企业的生产环节和功能被一一分解，分别由跨越国家的边界的众多的企业来提供。发展中国家的企业与跨国企业的技术落差和管理水平落差，决定了它们在这种网络状的产品内国际分工中的地位，即发展中国家的企业往往被处于 GVC 高端的发包者所“俘获”。因此，中国在国际外包进程下的产业升级，与过去我们通过实施独立的产业政策来推行产业升级的过程，就存在着重要的区别，准确地把握这些特点，是未来我国推行有效的产业升级政策的关键问题。

第一，在国际外包条件下，中国企业产业升级的主体地位并不具有完全的“独立性”。笼统来看，企业当然是产业升级的独立的主体。但是在国际外包条件下，中国企业在产业升级过程中，其技术和管理的“双落差”决定了它们要在很大程度上依赖于处于 GVC 高端的发包方的技术支持和管理培训。跨国的发包方既要利用中国承包方的要素成本低廉和市场优势实现其战略目的，又要想方设法运用自己的技术和品牌优势，把承包方的中国企业锁定在 GVC 低端为其进行国际代工，因此中国代工企业如果不能把产业链作为价值增值链，不能及时地把价值链转化为学习链，从而最终把学习链转化为创新链，那么依赖于外包所取得的短期的经济成长，就可能有害于本国企业的长期创新能力的建设。如业界一般认为，印度虽然在 IT 产业的外包中获得了长足的发展，但这种外包也使印度的 IT 产业受制于西方企业，阻滞了其创新水平的提高^②。

第二，在国际外包条件下，中国企业产业升级的机制并不存在“自动传递性”。Gereffi (1999) 在研究美国买者与东亚供应商之间的服装价值链的过程中发现，劳动密集型企业的产业升级次序，将会遵循“工艺升级→产品升级→功能升级→链条升级”的线索。同时 OEM→ODM→OBM 的转换，被视为产业升级的主要路径。其实，在国际外包的前提下，并不存在所谓的自动转换机制。中国以劳动密集型产业为特征的供应商在工艺升级和产品升级过程中，国际大买家不仅对其提出了质量、交货、可靠性、生态、环境、安全以及劳动保障等近乎于苛刻的标准，而且发包商也向其提供了各种支持升级的高级生产者服务，如劳动力和管理的培训、设计和技术服务、国际市场知识等。在经历了快速的工艺和产品升级后，目前中国本土企业正处于下一步产业升级的重要阶段，即形成自己的设计能力乃至拥有自己的品牌。但是当它们开始转向价值链中的设计、品牌、营销功能时，即走功能升级的高端道路

① 参见：《波特的价值链》：<http://www.earn.cn/html/zhanlue-wenhua/2008/0320/9006.html>。

② 袁原：《印度：面对近忧远虑，守护硅谷路漫长》，<http://jjckb.xinhuanet.com/gjxw/2007-12/24/content-78979.htm>。

时，却遇到了一系列的包括买方的市场势力、资源的需求等现实障碍和阻力。由于功能升级侵犯处于 GVC 高端的发包者的核心利益，因此会遭到后者的拼命的封杀，如发出取消外包订单等威胁。另外，当中国企业试图开发自己的品牌，或者试图在美国和欧洲市场建立自己的营销管道时，由于受到资金积累能力和运作能力的限制，很难持续地坚持下去。

第三，在国际外包条件下，中国企业产业升级的路径存在着某种程度的低端“锁定性”。这种路径的锁定性，主要表现为外包企业所处的微观环境不利于或并不鼓励企业升级，如：(1) OEM 企业的功能转型，必然会与品牌发包商发生利益冲突，使原先的合作者变成了现实竞争者，因此它们会施加各种压力和可信的威胁。(2) OEM 企业要从原来的生产制造企业，顺利完成转型会遇到管理能力的障碍，技术开发、品牌建设、渠道建立与售后服务等都会成为难以跨越的几道坎。(3) OEM 企业能不能撇开眼前利益、避开短期盈利和市场压力，撇开原先的品牌商自我独立运作，往往也是有疑问的。(4) 很多 OEM 企业认为，每个企业有它自己的核心资源和发展基础，OEM 企业的未来也不一定要朝一个方向发展。如台湾著名的台积电，从成立之初起它就定义为专业的芯片代工厂。在现实中，擅长生产制造的中国 OEM 企业，与世界市场中的消费者之间的距离往往太过遥远，对世界市场很难具有高度的敏感性。毕竟许多企业只会 OEM，一旦它选择了转型自有品牌的战略，也绝对不是多了一个品牌的问题，而是后面的生产者服务体系的支撑的问题。

第四，国际外包条件下，中国企业的产业升级形式不具有“完整性”。国际外包所体现的全球产品内分工，使产业升级的形式不再表现为产业的整体升级和完整的产品价值链升级，而是对某一具体环节、生产流程和工序等的专业化和精细化，因此产业升级就表现为某一产品价值链的某一功能环节、某一生产阶段、某一工艺流程、某一技术特征的升级。这一命题如果成立，那么在全球外包的条件下，中国政府和企业推进产业升级的努力和政策取向，就不能像过去那样要求整体的价值链升级，而是对某一产品价值链的某一功能环节、某一生产阶段、某一工艺流程、某一技术特征的逐步推进，从某个零部件和中间产品做起，通过干中学效应，最终实现完整的产业链升级。因此，产业政策转型的目标，就是要实现某一产品价值链的某一功能环节、某一生产阶段、某一工艺流程、某一技术特征在全球专业化基础上的规模经济和差别化。

需要注意的是，以上说明并不能得出中国企业的产业升级必须马上转向自主创新为主的结论。发展加工贸易、大力推进各种形式的国际外包，仍然是我国融入经济全球化的重要的、具体的、必须长期坚持的政策内容。我认为，在经济全球化背景下，通过自主创新、实施独立的产业政策来推进的产业升级的努力，主要适用于那种生产者驱动型价值链^①（producer-driven global value chains, P-GVC）。由于 P-GVC 的动力根源是产业资本，其核心能力主要体现在研发能力上，而处于国际代工低端地位的中国企业很难通过代工和链中的学习过程提升自己独立研发的能力，所以国家产业政策的导向，应该鼓励本国资本技术密集型的战略产业中的企业以我为主的独立研发行为，以此打破外国的技术垄断和封锁。在当前，我国独立的产业政策则应利用世界经济衰退的重要机遇，鼓励中国民族企业联合起来走出去，通过收购国外同行业中

^① 指那种以占据支配地位的大型跨国“生产者”为中心来协调价值链中各环节、形成垂直分工的经济活动的全球价值链，如在资本技术密集型的生物医药、飞机制造等产业中，掌握关键技术和 R&D 能力的领先公司，制定和监督规则、标准的实施，并最终获取价值创造的绝大部分。本文作者注。

的某些上市公司,以获取这些公司所拥有的技术能力。而对于那种处于买者驱动型的全球价值链^① (buyer-driven global value chains, B-GVC)下的产业升级,由于这种价值链主要指向于劳动力密集型产业,如服装、制鞋、玩具、陶瓷等,其动力来源是商业资本,核心能力主要体现在设计、市场营销方面,产品增值主要也来源于于品牌设计和营销阶段,因此,鼓励本国企业融入这种价值链,帮助企业根据本国的国情和文化逐步进行创新,就是产业政策的主要的指向。

二、国际外包下我国本土企业的技术发展模式

目前,商务活动外包(BPO)尤其是其中的研发外包,是IT服务业外包升级的主要形态,而且,研发外包正由电子部门向其他领域扩展,反映了它们的创新模式正在进行重大变革。大企业研发机构已由过去从基础研究到新产品原型研制的无所不包状态,转变为侧重高端应用研发。基础研究转交给大学,大量一般性的研发项目外包给亚洲低工资国家和地区,这样既可降低企业成本,又突出了研发重点。另一个不可忽视的技术发展趋势是,当前世界的技术创新,正向以西方大企业为核心的全球研发网络的方向发展。企业创新成败并不完全取决于自身,而是取决于能否组织和调度全球范围的科技力量,并且同用户保持密切联系。

因此,在上述的国际外包趋势下,代工的本土企业的技术发展模式,既不同于纯粹的技术引进,也不同于FDI形式下的技术溢出,而是有自己鲜明的特点。一般来说,纯粹的技术引进模式引不到最先进的技术,即使对其给以开放国内市场的优惠,输出技术方对引进国持保守的态度并给予二流技术,也是一种可以理解的常态行为。外国独资型的FDI,当然可以使东道国获得最先进的技术,但是这种技术转移模式下的技术的接收方并不是东道国的本土企业。虽然FDI企业对本土企业会有一些的技术溢出,但是出于技术保密以及自身竞争力的考虑,这种技术转移模式对本土企业来说,往往更多的体现为竞争效应和挤出效应。

在国际外包下,代工的本土企业的技术发展模式,取决于GVC中的治理结构以及与其市场关系的互动,主要是:

第一,接包者所达到的规模和水平,是决定代工者能否获取先进技术和知识的关键要素。在国际外包和接包的过程中,特别是在工艺升级和产品升级的过程中,发达国家的企业会把技术标准、产品规范、功能参数、管理经验等大量的显性和隐性知识,通过人员、信息等交流,转移或溢出给发展中国家的企业^②,因此,在这个意义上我们说,主动积极地承接国际外包业务,是发展中国家企业实现“被动型”产业升级的最佳手段和最低成本的途径之一。但是这种被动的升级,也会形成发展中国家被俘获的价值链,从而有可能被锁定在低端形成路径依赖,获取不均等的全球化收益。实践证明,外包的发展规模和水平,决定发包者提供的技术和管理水平,即只要外包的发展规模和水平达到一定的临界点,发包者与承包者之间在治理结构上的能力不对称现象,就会在某种程度上得到缓解或者相对均衡,发包者控制市场的力量就会发生演变,其利用市场势力压榨供应商的能力就会有所下降,从而有利

^① 是指拥有品牌优势和销售渠道的跨国公司,通过全球采购和OEM生产等方式组织起来的跨国流通网络,拉动那些奉行出口导向战略的发展中经济体的工业化。购买者驱动的GVC的典型例子是沃尔玛、耐克等公司,这些公司是“没有工厂的制造商”。本文作者注。

^② Howard Pack, Kamal Saggi. Vertical technology transfer via international outsourcing, *Journal of Development Economics*, Vol. 65(2001):389-451.

于承包者在治理结构上形成较强的议价能力，形成产业发展中的某种主动性，如加速了技术和管理技能的学习速度，在收益分配上获得了更有利己的主动性地位等。

第二，接包者能否获取先进的转移技术的可能性，还取决于接包者所处的市场结构。发达国家的垄断性或者独占性厂商，具有通过转让技术特许权向发展中国家的N个厂商发包其业务的强烈的动机。有时，可能是低成本甚至是无成本的转移技术。其原因一般来说有三个：一是发包者可以通过低成本的技术转让，在信息不对称的条件下，更好地在发展中国家的N个厂商中挑选出合格的供应商和生产商；二是发包者可以通过众多供应商的横向竞争，压低向其出售的投入品的价格；三是发包者可以在与N个供应商的市场势力不均等的讨价还价的格局中，实行纵向压榨和产业控制，并取得纵向溢出的效益。由此可以推断，发达国家的技术垄断企业，为了防止资产专一化锁定和被“敲竹杠”，一般不会向处于垄断状态的发展中国家企业转移先进技术，而会有意识地造就发展中国家之间、中国各地区之间企业的竞争格局，后者就承揽外包业务的竞争越是激烈，越是愿意采用先进技术，就越有利于发达国家的利益，越有利于其结构调整。

第三，发展中国家企业可以利用外包这种现代市场经济中的双向游戏，主动向发达国家进行“逆向发包”，从而主动获取产业升级的先进技术。发展中国家可以利用其市场规模优势和发达国家的市场结构特征，向发达国家企业发出各类现代服务业订单，重点是研发类的服务外包订单，目的是为了获取发达国家企业的竞争性技术。外包绝对不是发达国家——发展中国家这种单向的要素和业务的流动，绝对不是只有发达国家企业才可以垄断的单一的业务游戏，发展中国家——发达国家这样的要素和业务的流动，也会成为重要的外包方式。为了获取发达国家企业的战略性资源，发展中国家的企业也可以向发达国家企业发出有关高端服务业的外包订单，以充分利用发达国家的竞争性资源。如我国民族汽车产业的先锋——奇瑞汽车对发达国家进行反向发包研发功能的案例表明^①，在全球化和知识经济条件下，发达国家的企业愿意承接这种外包业务的关键，在于（1）它必须处于竞争较为充分的市场结构，否则它必然缺乏基本的接单动机和技术转移的前提；（2）欠发达国家的发包规模必须达到一个临界点，让发达国家的接包者能获得充分的利益。据此可以推演：发达国家的反垄断法及其实施的力度，对于发展中国家成为外包者，也具有较大的促进作用。

第四，基于技术落差，发包企业传输给承包企业的信息，要远大于承包企业传输给发包企业的信息，但是这种知识外溢也得到了承包企业的其他利益甚至知识诀窍的补偿，如市场渠道、人力资源、社会关系等积累的知识信息。双方的企业通过这种知识转移，在全球范围内扩大了各自的竞争优势，从而达到获取合作博弈下双方利润最大化的目的。因此外包是一种利益对等的补偿过程，外包是全球化中的双赢游戏而非零和游戏。对外包行为进行静态福

^① 奇瑞汽车公司通过对外国著名研发机构的合作和外包，而不是通常的与跨国公司合资生产汽车，逐步形成了自己独特的研发模式，在坚持自主研发、以我为主的前提下，大胆积极地利用世界上先进技术的资源，不闭门造车，雇用国际著名研发公司联合研发，具体做法是共同确定技术路线、研发目标、概念设计，大胆使用国际先进技术，派团队参与研发培养人才，完整获得产品研发流程、诀窍、工具、经验和自主知识产权。奇瑞将从发动机研发中形成的自主研发模式延伸至整车、变速箱、底盘、新能源及使混合动力汽车等关键的研发领域，使得这些领域的国际先进技术快速嫁接到企业的自主研发中，形成自身的研发平台和研发能力，以较快的速度取得了一系列与世界同步或领先的技术成果。参见<http://auto.sohu.com/20071011/n252588272.shtml>

利评估,得出的结论经常是一方受损、另一方受益的零和游戏,如认为外包产生了结构性失业的明显负面效应,被一些利益主体指责为“工作岗位的出口”。其实,我们必须从动态的角度评估外包^①。在动态视角下,外包就会表现为双方的福利改进。如以国际外包与工资效应、创新的关系为例。外包增加了发达国家对欠发达国家低工资劳动力的利用,从而通过成本节约增加了发达国家企业的盈利能力。既然通过成本创新,所增加的利润给发达国家企业提供了改进产品和服务的激励,那么外包逻辑上就必然会鼓励创新。随着发达国家企业创新速度的加快,外包就能创造出足够的收益去抵消发达国家的工资衰退,而且,欠发达国家利用廉价劳动力生产的商品也会使发达国家民众的消费者剩余增加。

三、实现制造业外包与服务外包的协同推进

作为一项由发达国家尤其是其跨国公司主动发起的经济全球化运动,国际外包经历了从制造业向服务业的重大转型过程。1963年,美国实施“生产分享计划”(Production sharing scheme),运用增值税政策鼓励美国企业把那些劳动密集型的生产环节外包给海外企业^②。随着其他发达国家的纷纷模仿,随着关税水平和运输成本的下降,以及生产后勤组织的改进,风起云涌的大规模的制造业外包,是日本和亚洲“四小龙”在20世纪80年代之前取得经济成长奇迹的基本的国际背景。

30年前的改革开放,使中国抓住了制造业外包的机遇,成为承接包括欧美、日本、亚洲“四小龙”在内的制造业转移的主要国家。尤其是1992年以来,跨国公司针对中国市场的大量订单和FDI,使中国已经在广大的沿海地区形成了“世界加工厂”或者“世界车间”、“世界制造中心”。巨大的制造业规模和仍然在迅速升级的制造业,将会对服务业特别是现代生产性服务业产生巨大的需求和订单。这是中国发展国际服务外包,尤其是发展国内服务业外包、提升我国生产者服务业水平的现实基础。

20世纪90年代以来,国际外包的转型表现为在网络技术支持下的服务业外包发展趋势。随着远程通信成本的急剧下降,远程IT服务业应运而生,其效益大大超过制造业外包。资料显示^③,全球财富1000强中95%的企业已经制定了公司的服务外包战略,全球服务外包的潜在市场规模不断扩大,预计到2010年潜在的服务外包市场规模将扩大到6000亿美元。服务外包作为现代高端服务行业的重要组成部分,具有科技含量高、附加值大、资源消耗低、环境污染少、吸纳就业能力强等特点。麦肯锡的报告指出^④,新一轮的外包浪潮将使美国制造业出口的一半来自几个低价劳动力国家,尤其是中国和印度。

国际服务外包在全球迅速发展,这是经济全球化深入发展的一个重要标志,也是新一轮国际产业转移的重点。中国前30年抓住了制造业外包市场,并不意味着她一定可以抓住新一轮的国际服务业外包市场。从世界工厂到世界办公室,在要素依赖、形成机制、推进政策等方面其实存在根本性的差异。主要体现在:

^① Amy Jocelyn Glass, Kamal Saggi. Innovation and wage effect of international outsourcing. *European Economic Review*, 45(2001):61-86.

^② 参见卢锋:《全球化与中国经济成长》, forum.ccer.edu.cn/forum/upload/208.127-2005-5-15-22-22-14.pdf.

^③ 《新一轮焦点 服务外包产业》, <http://zhuanti.trade.cn/2008/fwmy/>.

^④ <http://tech.163.com/05/0406/17/1GM3J1IC000915BD.html>.

第一,发展制造业外包与发展服务业外包所需要的基础设施结构有很大的区别。前者主要依赖硬件的基础设施,后者则主要需要软件的基础设施,对如制度等要素的依赖非常明显^①。外包的制造业,绝大多数是跨国企业的成熟技术,主要对生产和制造成本比较敏感,如果东道国不能为其提供优良的硬件的基础设施,就会大大地增加制造成本;而服务业的知识密集和人力资本密集型特征,使其对交易制度和由此形成的交易成本比较敏感,因而往往集聚在法制比较健全、投资环境优秀的大城市。中国过去由于地方政府之间的竞争,形成了比较完善的基础设施,因此适宜加工贸易和吸收制造业的FDI。而印度由于拥有西方熟悉的法制环境和大量掌握英语的IT人才,并且同英语国家有着天然的文化联系,在欧美的IT服务业的外包中占据了主导地位。因此,中国从制造业外包走向服务业外包的过程中,意味着基础设施支撑结构的根本性转换,意味着下一步中国需要进一步优化现代服务业发展的软件环境。

第二,发展制造业外包与发展服务业外包所依赖的生产要素性质有很大的区别。与前者主要需要廉价的操作工、只获取加工费不同,发展服务业外包需要受过训练的、有资质的人力资本。过去,中国因拥有一支优秀的、廉价的劳动力大军,因而在世界产业转移的过程中成为全球最佳的加工制造平台。但是低端的制造业也造成了对技术资本、人力资本和知识资本需求的不足,即使是配置在中国境内的高科技产业,也多是利用中国低端生产要素的环节,其设计、研发、营销等生产性服务活动,大多来自于跨国母公司或其他境外企业。由于纯粹的加工制造过程对中国本土产业的溢出和带动效应比较差,因此中国GDP和贸易量的增长,并没有逻辑地带动国内本土企业的升级,可能反而给进一步的产业升级设置了障碍。如江苏苏南某个制造业发达的地级市,10年中就纯输出7万大学生,却同时输入了100多万仅有初中以下学历的低技术劳动力。显然,该市在产业结构调优的过程中,需要付出更大的努力和调整成本。

第三,发展制造业外包与发展服务业外包付出的成本性质有很大的区别。前者会发生比较大的物质资本投入和外生的沉淀成本(指企业在这个问题上没有选择性),而后者主要是人力资本投入和研发投入,是一种对企业来说具有一定选择性的内生性沉淀成本。由此决定,从物质生产活动向非物质生产活动的转型,不仅要投入结构做出彻底的调整,也意味着发展方式的根本性改变。中国过去的贫困状态和计划经济体制下的赶超战略,使国人养成了“制造业偏好”,对无形的服务业发展缺少现代认知,经济政策也在自觉或不自觉中鼓励片面地追求产值和工业化,习惯于推进大产值的大项目、大工厂,而不习惯于物质资本投入少、人力资本投入大的服务业。这是我国今后发展服务业外包的最大的理念障碍。

由此我们可以推论,从制造业外包全面走向服务业外包,需要全面调整比较优势战略,需要更高级的生产要素投入,由此必然会付出较大的结构调整成本。根据中国现实的发展阶段和发展条件,在今后相当长的时期内,我们还必须高度重视制造业外包尤其是先进制造业的外包,从制造业外包全面走向服务业外包的最佳时期并没有真正到来。作为比较现实的选择,是要在现有制造业外包的基础上,实现制造业外包与服务业外包的协同推进。做出这一判断的基本理论依据是:

第一,现代服务业,尤其是现代生产性服务业,本来就是以制造业为基础并且不断从制造业中分离出来的行业。制造业是服务业的基础,是其“生身父母”。没有强大的制造业,

^① 汪德华、张再金、白重恩:《政府规模、法治水平与服务业发展》,《经济研究》2007年第6期。

就根本不可能有强大的服务业。这一结论在产品内国际分工的格局下，虽然其表现形式和产业布局上会发生一定的变化，但是并不会改变其实质内容，对高端服务业的需求或者说对服务业需求的基础，仍然来自于制造业。由于越是先进的制造业，对高端服务业的需求越是旺盛。因此随着中国先进制造业的规模不断扩大，那些原本配置在发达国家的高端服务业，也会因为寻找客户的需要而首先不断地向中国具有一定级别的大城市转移。目前跨国公司不断向中国一线大城市设置“企业总部”的趋势表明，中国制造业与服务业“脑身分离”的状态，将会随着中国制造业规模特别是其技术水平的不断提高而不断地融合。重点发展先进制造业的产业政策，将会拉起对现代服务业的巨大需求。

第二，作为制造业的知识性投入，现代服务业规定着制造业技术水平和国际竞争力。那些为生产者提供中间投入的知识、技术、信息密集型服务部门，其核心是现代生产者服务业，特别是高级生产者服务业，如金融服务、商务服务、信息技术与通信服务、教育培训服务、物流服务、旅游服务、外贸服务，以及一部分被新技术改造过的传统服务等。该部门的产出体现为其他或部门的中间投入或中间消耗，内含大量密集的知识、技术、技能和人力资本。因此，现代制造业的技术水准和竞争力并不体现在制造过程之中，而是体现在制造过程之外的现代生产者服务业。协同推进制造业外包与服务外包，将给未来中国制造业发展武装起“脑袋”、“翅膀”和“中枢神经系统”，而制造业的高级化，将给现代服务业提供巨大的现实市场支持。

第三，现代服务业以全球价值链的高端形态，控制加工/制造/装备过程，获取高端收益。在著名的“微笑曲线”中，究竟谁在“微笑”？一定是发达国家的企业在微笑，因为它们的现代服务业获取了全球化的最大的收益。中国要从“苦笑”状态变为“微笑”状态，没有第三条道路可以选择，只有在提升制造业技术的基础上努力攀升 GVC 的高端，才能真正掌握现代研发、设计、营销等技能。西方发达国家也是这样慢慢走过来的，我们不可能一蹴而就。至于印度，它在基本制造方面并不发达，只是在某些 IT 软件技术上取得孤军深入的突破，这并不意味着它就是一个 IT 产业的强国，更不意味着它已经成为现代服务业为主导的国家，相反，更值得思考的问题是它在产业发展上陷入了受制于人的窘境。

第四，在国际投资及产业转移上，生产者服务业的 FDI 具有追随制造业 FDI 的倾向^①。这是说，当 FDI 的服务企业进入外国市场时，往往会首先选择本国的 FDI 制造企业集聚的区域 或与自己有长期业务关系的供应链企业，这种基于信息优势的选择，取决于早已相互熟悉了透明化的服务价格和品质稳定的服务效率。另一方面，从制造企业的角度看，由于频繁的面对面交流的需要，相互之间的密切的“客户——供应商”关系，决定了本地制造企业首先会选择来自于本地服务企业所提供的服务。据香港贸易发展局研究部于 2004 年 8 月对我国经济最发达的长三角地区 10 个主要城市的调查，长三角地区制造企业使用本地服务公司的比例，上海市是 77%，其他长三角城市是 68%，尤其是一些知识相对重要的服务业，如国内的物流运输、法律事务等，更是依赖于本地的服务业。外资服务企业所提供的服务内容，主要集中在一些需要与总公司协调的业务，如保险审计（有些甚至直接由总公司安排），

^① Martin Andersson, 2004, Co-Location of Manufacturing & Producer Services: a Simultaneous Equation Approach, <http://www.infa.kth.se/cesis/research/workpap.htm>.

或者需要由良好的国际网络的业务，如国际性的物流运输、全球的市场推广销售广告等^①。因此，推行制造业外包与服务业外包协同发展策略，也是符合两类企业运行的客观规律的。

第五，现代生产者服务在空间上与制造业具有协同定位的趋势。利用这一产业配置规律，我们可以设法解决中国地区生产力配置非均衡的矛盾，并有效地推进现代产业体系的发展。对这个问题的论述，这里省略。

四、基于推进服务业外包解决中国区域发展的非均衡问题

到目前为止，中国东部地区外向型经济的发展，是以“两头在外”的特征加入 GVC 的。这种类似于“飞地”的发展模式，使东部地区的经济活动脱离了国内经济的循环，只是被处于高端的发达国家所利用，只是利用了我国中西部地区的资源和劳动力，虽然有利于自身的经济成长，但是并没有真正利用大国经济的产业关联关系去拉动中西部地区的经济成长，因而仅仅作为资源输出地的中西部地区，不能在东部的大踏步发展中，被有效地带动起来。这是改革开放 30 年来，中国地区间经济发展不均衡的重要原因。

为解决区域发展非均衡的问题，在经济全球化和国际外包的条件下，我们需要有新思路。一个基本的设想就是，东部地区的制造业需要在继续攀升 GVC 的基础上，大力发展国内价值链（NVC），并且通过东部地区制造业的升级调整活动，把 GVC 与 NVC 链接起来。这有两层涵义：一是东部地区可以把技术层次稍低的一般劳动、资源密集型产业通过 NVC 转移到中西部地区，自己承担先进制造业和高科技产业的活动，由此形成“发达国家研发、设计和营销——东部地区高级制造或服务业代工——中西部地区劳动、资源密集型产业生产”的 GVC 与 NVC 的链接机制；二是东部地区通过不懈的升级努力，自己站在了 GVC 的高端，从而更加有利于 NVC 的形成，即“东部地区研发、设计和营销——东部地区部分高级制造——中西部地区主要代工生产”的 GVC 与 NVC 的链接机制。

我认为，在经济全球化和国际外包的条件下，努力形成 GVC 与 NVC 的链接机制，推行制造业外包与服务业外包协同发展策略，是逐步解决中国区域发展不平衡问题的最佳工具。根据 GVC 与 NVC 对接的要求，可以利用中国巨大的现实的和潜在的国内市场，在中国政府开拓内需的政策支持下，要努力推动中国东部地区本土企业的功能升级，争取让其站在 GVC 的高端，或者让其成为对接 GVC、链接 NVC 的承上启下企业群体，由此发挥其在延长产业价值链和促进国内产业转移中的功能，缩小地区发展差异。基于目前的国际国内经济形势，在启动内需的政府政策指导下，如果能够推动中国东部地区本土企业的功能升级，事实上就可以把沿海地区的某些产业转移到中西部地区，有效地利用当地丰富的资源和劳动力，从而形成东部地区站在 GVC 的高端，或者同时成为对接 GVC、链接 NVC 的承上启下的主体。

中国沿海地区从简单的制造业外包基地，逐步升级为先进制造业和服务业的外包国际基地，可以使服务业和制造业的外包成为加速引进新技术和投资资金进入广大内陆地区的经济平台，可以为中国下阶段建立多层次的现代产业体系奠定坚实的基础。主要表现在以下三个方面：

^① 此次调查包括上海、江苏省（南京、苏州、昆山、无锡），浙江省（杭州、宁波、温州、嘉兴、绍兴）的 3000 家制造企业的问卷调查，成功收回了 316 份问卷，并对 20 多家制造企业进行了深入的访谈。下载地址：<http://www.cfs.com.cn/zfzq/content/html/20050127/content002001002-1000937295.html>。

(1) 沿海地区升级为服务业为主的产业结构后, 或者成为服务业外包的国际基地之后, 现有的一般制造业外包业务可以向内陆地区转移, 从而形成新的国际——国内经济循环的价值链。与 GVC 不同, 以延伸到国内经济循环为特征的 NVC, 不仅具有“模块化”和“网络状”的运行特征, 而且往往以产业集群的形态出现在各个区域经济中, 产业的循环和关联关系, 也具有相对的完整性。因此, “两头在外”加入 GVC 的“飞地”发展模式, 就可以转变为一体化地拉动中国整体国民经济起飞的发展机制。

(2) 沿海地区城市形成以服务业为中心的城市功能之后, 其周边地区必然云集大量的与生产者服务相链接的先进制造业集聚区, 从而塑造出区域性的“服务业中心——先进制造业集聚”的产业配置格局。这种生产力布局不仅有利于发挥服务业中心的降低制造业的交易成本的功能, 而且有利于周边地区制造业降低生产成本功能, 形成产业发展上的良性互动的一体化格局, 形成中心向外围辐射状的多层次的现代产业体系。

(3) 经过多年制造业外包的集聚发展后, 中国东北沿海地区的商务成本急剧上升, 如过度拥挤、污染、住宅短缺、劳动力和土地成本上升等, 特别是土地短缺和劳动力短缺, 已经成为原有发展模式不可克服的瓶颈。因此东部沿海地区率先发展对商务成本不敏感而对交易成本敏感的服务业外包, 转移一般的制造外包产业, 既对其转换发展方式有利, 又可以在中西部地区集聚起新的生产力。

作者单位: 南京大学经济学院

邮 编: 210093

简讯

教育部新一届社会科学委员会 经济学学部组成名单

教育部新一届社会科学委员会为了进一步繁荣哲学社会科学以适应社会发展需要更好地开展工作, 分设十个学部。其中经济学学部由 18 位社科委委员组成:

黄 达 (中国人民大学, 社科委顾问)	薛敬孝 (南开大学)
吴树青 (北京大学, 社科委主任委员)	史晋川 (浙江大学)
洪银兴 (南京大学, 社科委副主任委员)	杜厚文 (中国人民大学)
胡培兆 (厦门大学)	袁 卫 (中国人民大学)
李晓西 (北京师范大学)	王广谦 (中央财经大学)
林毅夫 (北京大学)	王裕国 (西南财经大学)
华 民 (复旦大学)	丛树海 (上海财经大学)
姜波克 (复旦大学)	刘志彪 (南京大学)
朱光华 (南开大学)	林桂军 (对外经济贸易大学)

(本刊通讯员)