

The Analysis on the Upgrading of the Industrial Structure for the Export of China

Xiaolong Li

Economics School, Henan University of Science and Technology, haust, Luoyang, China

Email: 1976lixiaolong@sina.com

Abstract: The labor-intensive industrial structure of China suffered seriously in this economic crisis. Many small and medium-sized enterprises collapsed. Some experts in this field believe that we should upgrade the industrial structure to high-end. In this article, I discuss the Difficulty and feasibility of Industrial upgrading, and I think the integration of industry chain is the better way.

Keywords: industrial structure; industry chain; upgrade

中国出口产业结构升级问题探析

李晓龙

河南科技大学经济学院, 洛阳, 中国, 471003

Email: 1976lixiaolong@sina.com

摘要: 中国劳动力密集型的出口产业结构在这次经济危机中遭遇了严峻的考验。大批中小企业倒闭。不少专家学者认为中国应该由目前相对低端的产业分工地位升级到相对高端的产业结构。本文对此问题进行了分析, 主要涉及了当前产业结构升级面临的问题以及可行性, 提出通过产业链整合来提升企业竞争力的思路。

关键词: 产业结构; 产业链; 升级

1 引言

所谓产业升级, 通常是指由低技术的劳动密集型产业, 如服装、玩具、简单组装产业, 转换成高技术高附加值往往也是资本密集型的产业。产业结构升级问题一直是我国经济界、学术界关注的热点, 这次美国次级贷危机对于我国现有劳动力密集型产业的出口造成的冲击, 又使得不少专家学者把矛头归咎于我国目前相对低端的劳动力密集型为主导的产业结构。

以珠江三角洲经济区域为例, 由于人民币逐年升值、劳动法的颁布以及 2007 年以来原材料价格上涨, 特别是 2008 年 9 月开始的全球性经济危机, 迫使中国珠江三角洲地区大量来料加工企业和劳动力密集型企业倍受煎熬。服装、玩具等行业的中小型企业出现了倒闭潮, 更有甚者, 一些企业主突然弃厂夜遁, 置数月不发薪水的工人们于不顾。

针对存在的问题, 应该说政府有关部门采取了一些应对措施。例如 2009 年 3 月份, 工业和信息化部部长李毅中在中国发展高层论坛 2009 年会上就提出了

推动工业结构调整和产业升级的六大措施, 有“民营经济风向标”之称的温州, 在国内外环境同时恶化的情况下, 遭遇到了经营困境, 为此, 温州“政企联动”, 引导企业升级转型。此外, 不少专家学者也纷纷呼吁企业加快产业升级进程。但是说起来容易做起来难, 真正实际操作起来, 就会发现实际情况全然不是那么一回事。应该说, 的确是有一些企业安于现状, 不思进取, 但是更具普遍性的情况是企业的确有心想升级产业结构, 提升企业档次, 但是心有余而力不足。

2 我国劳动密集型企业升级转移面临巨大困难

2.1 劳动密集型企业升级转移成本过高, 风险过大

我们以珠三角为例来进行探讨。在遭遇产业升级时, 从事劳动密集型制造的外商有两种选择: 随产业升级而转换行业或转移到其他适合劳动密集型制造业发展的地方去。但其所掌握的管理技能与营销渠道主

要是与所从事产业相适应的特定知识，转换行业意味着放弃原有经营管理优势而另起炉灶。如果不是未雨绸缪经过长期准备，转换行业是不容易取得成功的。

问题在于，经过 20 多年的发展，珠三角已经形成了完整的、与生产能力相匹配的若干劳动密集型制造业产业链。如果少数外企迁到内地某个地区，固然可以通过聘用当地民工降低用工成本，但不完整的产业链会导致原材料配套成本的上升。如果迁到内地某个地区的外企足够多，可以形成完整的产业链，但当地民工势必供不应求，而使用外来民工的成本未必低于珠三角。同时，随着内地与沿海距离的增加，物流成本也会增加。正因为如此，面对珠三角的产业升级，当地劳动密集型制造业外商感到进退两难。

还有一些企业想把企业转移到周边的劳动力供给丰富且成本低廉的国家，效果也不理想。据来自国际服装网的报道，某台资鞋厂从广东迁到印度已有一段时间。2007 年，某国际尖端运动鞋品牌给其在印度鞋厂下订单 120 万双，但该厂实际只生产了 20 多万双订单，亏损大概 800 万元美金。另外一家外迁越南的台资鞋厂，近期遭遇工人罢工，设备被砸，厂房被烧。越南《劳动报》报道，今年来，越南南部工人罢工事件不断，已经发生数十起，并呈上升趋势。据法新社 4 月 2 日报道，至少 1.5 万人参加了罢工，要求厂方提高薪酬，以应对越南国内不断飞涨的物价。与中国国内相比，虽然上述国家和地区劳动力、土地成本相对低廉，但是由于缺少熟练的产业工人、完善的产业链条，加之语言、宗教及生活习惯的障碍，许多企业并没有获得想象中的效益。

2.2 掌握核心技术困难重重

要实现产业结构由低端向高端得转移，掌握高端的核心技术往往成为关键因素^[2]。但是从改革开放以来我们以市场换技术的策略执行情况来看，很不理想。实际上，很多技术是市场换不到的。比如肯德基，麦当劳，都占据中国快餐业半壁江山了，它的标准化等快餐营销经验我们还是无法学到。再比如国人引以为豪的彩电制造业，表面上国产电视机的销售占据市场主导地位。但实际上平板电视的关键技术和主要利润都集中于屏幕制造，由于我国平板电视起步较晚，作为平板电视核心部件的液晶面板等核心生产技术，被日本、韩国和中国台湾等家电巨头牢牢掌握，直接导致平板电视行业核心技术缺失，给生产和销售造成被

动局面。目前国内电视 90%的平板屏幕都依赖进口，国外屏幕厂商实行垂直整合，既生产屏幕又制造整机，并将绝大多数屏幕留给自己生产整机，以此垄断市场并获取高额利润。中国平板电视制造商只是简单组装车间，主要利润被国外家电巨头赚走。2009 年 3 月份开始，日本、韩国等地上游液晶面板厂家供货价格首次止跌回升，液晶电视用 20 英寸、26 英寸、32 英寸等液晶面板价格普遍上涨 5%至 10%，国产平板电视厂家的利润因此大幅下滑。

再者，当今世界技术的竞争已经发展到了技术标准竞争，业界有句话，叫做“低端企业做产品，高端企业做标准。”在核心技术领域，优秀的企业，像英特尔、IBM、微软、索尼、飞利浦等，无疑不是行业标准的缔造者和领导者。仍以彩电行业为例，今年 3 月 1 日开始，在美国国内销售的所有电视机都必须是数字电视，而且都需要符合 ATSC(先进电视制式委员会)标准的技术规范，这意味着向美国出口数字电视，面临交纳标准专利费问题。相关数据显示，如果按照 ATSC 对韩国电视的收费标准(每台数字电视 20-30 美元)计算，我国彩电企业因专利授权，每年必须支出约 10 亿美元的专利费。而目前，我国输美彩电每台利润仅 2-3 美元，彩电行业的利润也仅 4 亿美元。与此同时，欧洲数字电视标准 DVB-T 也酝酿对我国数字电视出口征收专利费用；日本也开始与我国家电企业进行谈判，希望出口日本的产品采纳日本标准，并借此大规模征收专利许可费^[3]。这种连锁反应，将使国内彩电企业出口面临巨大危机，专利费将成为平板电视企业出口面临的新难题。

因此笔者认为，产业升级不是眼下解决中国产业问题的根本方法，因为我们很难在短期内具备相应的条件。相反，我认为，如果在条件不具备的情况下盲目大跃进式地升级产业结构，会适得其反，不但不能升级到高端，而且会丧失目前在劳动密集型领域获得的既有地位。

3 产业结构调整的方向----产业链的高效整合

当前形势下，在产业链的整合上下功夫或许是一条更好的办法。

产业链高效整合就是以更高的效率走完整条产业链的产品设计、仓储运输、原料采购、订单处理、批发经营、和终端零售，从而在市场适应和消费者互动

上取得主动和领先地位，达到高效整合的目的。产业链高效整合是现代成本控制的新思维，它打破了传统意义上在运费和劳动力上节约成本的思想，而是从高效出发，加快资金和商品的周转率以适应不断变化的市场做市场的快速反应者。

当我们国内的制造业还在绞尽脑汁思考如何产业升级从而压缩制作成本的时候，国际竞争的重心已经转移到了整条产业链的整合上，通过整条产业链的压缩，而不是单个部门本身的压缩，来达到更高效降低成本，提高产品市场竞争力的目的了^[1]。以玩具行业的芭比娃娃为例，其制造集中在中国和东南亚，设计则在美国进行。我们广东东莞所生产的芭比娃娃卖到美国沃尔玛的零售价是 9.9 美元一个，接近 10 美元，而中国的企业从中只获得 1 美元左右的代工费，而国外企业通过控制产品设计、定单处理、批发经营、终端零售等其他关键性的高附加值环节，轻松获取了剩余的 9 美元的产值。

3.1 批发零售环节，进入困难重重

作为既得利益者，欧美地区控制了产业链高端的产业巨头们，不可能轻而易举地允许我国企业动他们的奶酪，必然通过种种手段加以阻挠。在批发零售、终端销售等环节，目前牢牢控制在沃尔玛、家乐福、易趣等等零售业巨头以及国外相关制造业、贸易商多年经营建立起来的营销渠道中，我们本土企业很难进入。近些年中国一些优秀企业想通过跨国并购的方式获取这些资源，但总体效果不是很好。例如 2005 年，海尔集团联合美国两家私人资本运营公司提出要以近 23 亿美元(股价加债务)的代价并购美国第四大家电企业美泰公司，意图获得美泰的品牌和营销渠道以期将产品打入欧美市场，与惠尔浦、通用电气及伊莱克斯这样的国际知名品牌平起平坐。结果遭到美国当地政府的反对和阻挠，相关竞争对手惠而浦也通过法律途径和舆论宣传营造海尔威胁美国经济安全的气氛，再加上美泰公司在并购问题上漫天要价，最终海尔考虑并购成本过大，风险过高，不得不放弃。

联想收购 IBM，在付出了 18 亿美元的成本后虽然成行，一定程度上开辟了联想电脑在国际市场的销售渠道，但是从这两年国际经营情况来看，难说理想。IBM 的品牌使用权也只有 5 年。

3.2 物流仓储、产品设计环节，大有可为

世界上的优秀企业，无一不是成本控制高手。应该说物流仓储环节，就是决定很多企业经营成本的一个重要环节，但是我国的相关企业在物流仓储成的控制上，可以说总体表现较差。以广东服装企业为例，它从产品设计到走完产业链的整个流程，通常需要 180 天左右。而全世界效益最高的、走得最快的企业，是西班牙的 ZARA，他们对这个流程的控制是 12 天。这家公司的效率是惊人的。这样的产业链，能够创造很高的利润。ZARA 为了加快运输的速度，他们在物流基地挖了 200 公里的地下隧道，用高压空气运输，速度奇快无比。此外，为了加快运输速度，他们用飞机而不是轮船从西班牙将成品运送到上海或香港，虽然飞机运费很高，但是周转速度的大幅提升远远抵消了运费的成本。

还以 ZARA 为例，它的产品设计的思维也是一绝。他们首先放弃了自主创新的思维，而代之以“市场的快速反应”。怎么做呢？能卖掉的衣服肯定是消费者喜欢的衣服，假设 100 件衣服前天卖了 12 件，昨天卖了 6 件，今天卖了 7 件，他们就根据这三天卖掉衣服的共性设计衣服，根据趋势变化稍作修改，而不要创新。这样不但大幅缩减了产品设计的速度，而且可以在市场需求还没变化之前迅速推回市场抓住市场脉动。他们几天可以推回市场呢？12 天，这么短的时间当然可以抓住市场脉动。但是 12 天的速度就是产业链高效整合的结果，如果我们的速度是 180 天的话就根本不可能当市场的快速反应者。

ZARA 公司 80% 的生产却都在西班牙本土。对有人提出的在西班牙本土劳动力成本很贵，那么 zara 公司为什么不来中国建厂生产以降低成本呢？答案很简单，产业链竞争时代劳动力成本已经不重要了，因为劳动力成本占产品价值的比例太小了，小到对最终利润的影响微不足道，以至于像 ZARA 这样的公司已经不愿为了获取廉价劳动力将企业转移到发展中国家来。

通过以上分析，我们不难看出对于产业链关键环节的控制所具有的战略意义。如果我们的服装、玩具等劳动密集型出口企业能够掌握上述关键环节中的哪怕一两项，我想在这几年人民币的持续升值过程中，在发生由金融危机导致的比较严峻的出口形势下，企业的经营会显得更从容些吧？

References (参考文献)

- [1] Lang Xianping. Industrial plot [M]. Beijing: Dongfang Press,

2008,(9): 75-94

郎咸平, 产业链阴谋[M]. 北京: 东方出版社, 2008,(9), P75-94

- [2] Prasad, B; L. Monplaisir. Integrated Fuzzy Logic Based Model for Product Modularization during Concept Development Phase [J].*International Journal of production Economics*, 2005, (96):

157-174

- [3] Humphrey J, Schmitz H. Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters [J]. *Regional Studies*,2002, 36(9):1017-1027