

基于产业引进的区域竞争力分析框架研究

文/邱婷 黄勇

前言

改革开放以来,招商引资发挥了巨大的推动作用,并成为各级政府的经济工作重心。但区域间产业同构、引资政策的恶性竞争、产业的盲目引进等现象也层出不穷。特别是后发区域,这些问题表现得更为明显:一方面是这些区域现实劣势削弱了他们的竞争力,面临引资难的问题;另一方面有些地区盲目追求高新技术产业的引进,导致资源的浪费,甚至在追赶道路上出现南辕北辙,这实质上是暴露出他们对自身竞争力的认识不够。如何制定适合区域发展的科学合理的产业引进策略是迫切需要解决的问题。本文尝试就制定产业引进策略的基本分析框架做出一些有益的探索,提出基于产业引进的区域竞争力分析框架。

一、基于产业引进的区域竞争力涵义

基于产业引进的区域竞争力是指后发区域为谋求区域经济发展,在招商引资的争夺中所具备的一种竞争能力,其目的是为了更好的认识区域竞争力,特别是对于产业的引进。

区域竞争力就是能支撑一个区域持久生存和发展的力量,即一个区域再竞争和发展的过程中与其他区域相比较所具有的吸引、争夺、拥有、控制和转化资源,争夺、占领和控制市场的力量,为其自身发展所具备的资源优化配置能力,也可以说,是一个区域为其自身发展对资源的吸引力和市场的争夺力。这里的资源优化配置能力就是区域竞争力,表现在资源优化配置上,既有内部资源的有效安排,外部稀缺资源的容纳,又有内外资源的有效协调配合,这里也体现了区域竞争力的目标是,如何通过对区域内资源优化配置,确保区域经济运行和发展,以保证区域经济发展目标的达成。

基于产业引进的区域竞争力则着眼于从产业引进的角度提出,与区域竞争力的研究有较大的不同,主要体现为三点:一是研究目的的不同,区域经济学研究主要着眼于区域总体发展目标,而产业引进竞争力主要是谋求产业的引进;二是研究范围的不同,区域产业引进竞争力是被包含的关系,是区域竞争力研究的一个方面;三是研究手段的不同,区域竞争力研究主要借助区域经济学理论,而后发区域产业引进的区域竞争力则从产业发展的角度,结合外资区位选择的观点形成。

二、区域竞争力的一般研究

(一) 区域竞争力研究概述

区域竞争力研究来自于国家竞争力的研究,1986年,世界经济论坛(WEF)首次发表了国际竞争力报告,此后,WEF和洛桑国际管理学院(IMD)每年分别发表《全球竞争力报告》和《世界竞争力年鉴》。国际竞争力研究逐渐受到重视,并推动了区域竞争力的研究。

国内关于区域竞争力的研究主要集中在三个方面:一、城市竞争力方面,如郝寿义、倪鹏飞对城市竞争力涵义急测度的研究;二、产业竞争力,如陈红儿、朱传耿等人的研究;三、地区经济竞争力,如陈秋月、严于龙等人的研究。区域竞争力的研究给本文的区域产业引进竞争力的研究提供了理论基础和研究思路。

1、特区域竞争力模型

波特于1990年在《国家竞争力》中,提出了区域竞争力的模型,把区域竞争力集中表现在一个区域产业竞争力上,即其产业在大市场中的竞争表现。而一国的特定产业是否具有国际竞争力取决于六大要素,即要素状况,需求状况,相关产业和辅助产业,企业战略、结构与竞争,机遇作用以及政府作用。这六大要素构成了波特区域竞争力模型(图1)。

在该区域竞争力模型中,波特将生产要素划分为基本要素和高级要素两大类,并认为基本要素丰富反而不能提高甚至会降低国际竞争力,要求大力开发高级要素。这在创新能力较强的发达国家可能是正确的结论,但在大多数发展中国家,目前有国际竞争力的产业大多数仍是基本要素充裕的产业。对于发展中国家来说,基于高级要素开发和培育来和发达国家竞争可能是难以发挥其竞争优势。

另外,波特认为市场需求越苛刻、越高级的产业其竞争力就越强,这给后发区域的发展提出了两难选择。在大多数发展中国家,许多产业的发展还处于起步或成长阶段,并没有能力来满足苛刻的、高级的市场需求。如果发展中国家将苛刻的、高级的市场需求用法律形式确定下来(例如通过严格的环境保护法律或产品质量法律),则在国际竞争中,发展中国家的相关产业的企业将难以和发达国家的企业竞争,并最终使其丧失国际竞争力。

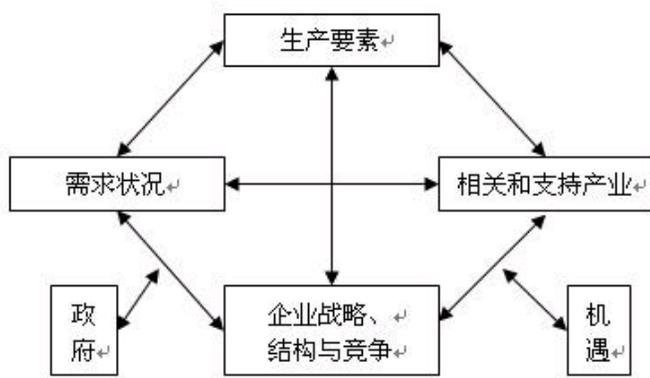


图1 波特的区域竞争力模型

波特同时建议政府不要直接经营产业但通过激励和刺激竞争来推动产业升级，以提高竞争力。然而一些发展中国家的情况表明，政府直接投资建立某些关键产业也能够形成竞争优势。因此波特所建立的菱形模型用以解释发达国家产业的竞争优势可能更加正确一些，用以解释发展中国家的产业竞争力，尽管其许多观点非常富有启发意义，但也会带来不少问题。

2、IMD区域竞争力模型

洛桑国际管理学院（IMD）每年均发表《世界竞争力年鉴》对各地区的竞争力作了一系列的评判。其认为，区域竞争力就是一国（或地区）在世界市场上均衡地生产出比其竞争对手更多地财富，可从八个方面，即企业管理、经济实力、科学技术、国民素质、政府作用、国际化度、基础设施和金融环境对区域竞争力进行分解。该模型的核心是企业竞争力，关键是可持续发展。

该模型中区域竞争力是在本地化与全球化、吸引力与扩张力、资产与过程、和谐与冒险四种环境中形成的（图2）。IMD区域竞争力模型，从国家竞争力与企业竞争力的相互关系出发，认为国家竞争力的核心就在于国家内企业创造增加值的能力，即企业竞争力；而企业是否具有竞争力，则是从国家对企业运营能力的有利或不利影响来分析。IMD区域竞争力模型从国家这一研究对象出发，选择了八大因素予以评价，八大因素又取决于四种因素的组合关系。要增强国家竞争力就必须明确其政策目标，而目标指定的最大挑战就在于如何处理竞争力模型中这四大因素的关系。

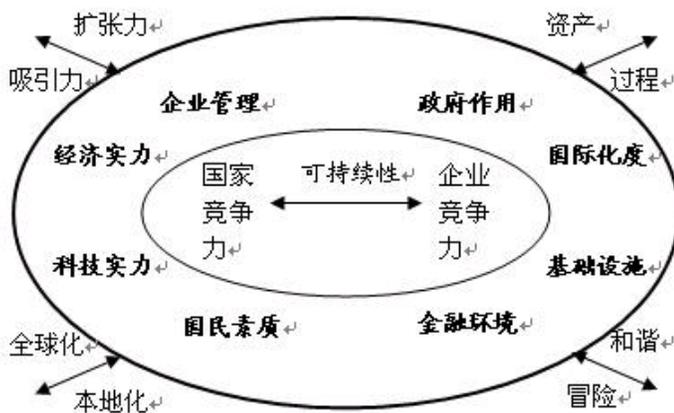


图2 IMD的国家竞争力模型

分析区域竞争力的构成与相关的影响因素，波特将其落脚于产业竞争力的分析层面，而IMD则着重从企业竞争力的角度出发，这些理论为研究区域竞争力提供了很好的分析框架。本文的研究将区域竞争力的认识落实到区域本身，特别是在产业引进过程中，区域之间具有直接的竞争关系，在引资过程中就必须充分认识自身的竞争优势，并制定相应措施才有可能实现。正是基于这一思路将结合企业区位选择研究结果重新构建区域竞争力的分析模型。

（二）外商直接投资区位选择理论

既然是产业引进的分析，则必须了解企业投资过程中的区位选择要素，从企业的角度看待区域在引进过程中当重点关注的因素。

外商投资区位研究都十分强调区位因素的重要性，这一点已经成为区位理论研究的传统。以杜能（1986）和韦伯（1997）为代表的古典区位理论，把成本最小化作为区位选择的标准。根据克里克曼和伍德（1998）的研究，成本最小化仍然是外商直接投资区位选择的重要标准。在成本分析中，除了传统的生产和运输成本外，近年来的重要进展就是将交易成本理论引入外商投资区位分析中。如威廉姆森（1985）认为，商品交换中较高的交易成本促进外商直接投资的发生；凯维斯

(1971)发现,在寻找原材料和服务、搜寻商品市场、雇佣劳动力、谈判合同等成本高时,外商直接投资将趋向于交易成本低的地区。信息成本的高低对外商直接投资区位选择也有重要的影响(Mariotti & Piscitello, 1995)。

外商直接投资区位选择所考虑的另一个重要因素是市场潜力及其大小。关于市场因素的重要作用,早在克里斯塔勒(1998)和勒斯(1995)的著作中就被特别强调,并由此形成了市场学派近年来兴起的外商投资区位研究,继承和发扬了这一传统,十分强调市场接近性、市场规模及其增长潜力对外商直接投资区位的影响。接近市场意味着可以降低运输成本以及相关的市场搜寻成本,招聘到合适的熟练工人和经营管理人员,听取和反馈消费者意见。较大的市场规模和快速增长的市场潜力,对外商直接投资也具有较大的吸引力。弗里德曼(1992)发现,接近市场对外资在美国的投资区位决策有着重要的正的影响。同样,一些具有较好市场邻接性的欧洲国家,同样从美国吸引了较多的外商直接投资。在中国,接近市场程度也部分解释了外商在华直接投资的城际差异(Gong, 1995)。

除了上述这些传统的区位因素之外,近年来学术界越来越强调不确定性和集聚经济的重要性。一般认为,与东道国企业相比,外国投资者在所处的投资环境中处于一种“外来身份”劣势,在原材料购买、识别和发现市场机会、熟练劳动力来源、管理以及许多不可预见的不确定性等方面比东道国企业有着更高的信息成本,使得外资企业往往做出风险回避型的区位选择(Cavas, 1971)。特别是,在中国这样一个实行梯度开放和渐进式改革战略的发展中国家,跨国公司将面临更高的外部不确定性和商业风险(Luo, 1997, 1999)。由于较高的信息成本及在外国管理企业的困难,使一个回避风险的企业,往往投资于那些基础设施条件较好、市场大而稳定、具有各种集聚经济效应、且为人们所熟悉的地区(Clickman & Wood, 1988)。很明显,信息成本、集聚经济和产业配套条件在区位选择中起了决定性的作用。

我国学术界对外商在华直接投资区位的研究成果不断涌现(王洛林, 1997, 2000; 牛南洁, 1998; 陈国宏, 2000; 郑京平, 1998; 孙大卫, 1997; 王凌远, 1996)。陈(Chen, 1996)利用1987~1991年30个省区外资企业就业数据,并采用条件逻辑模型,考察了市场扩张潜力和交通运输联系等中国外商直接投资区位的影响。其中,贺灿飞、梁进社(1999)利用弹性系数分析方法对中国外商直接投资的区域分布以及变化情况进行了实证分析,并提出了解释外商直接投资分布变化的区域竞争优势模型。通过实证分析,他们认为:(1)中国外商直接投资及其投资类型的区域差异是空间经济不平衡规律在中国区域上的体现;(2)信息成本、市场容量与风险因素是解释中国外商直接投资及其投资类型区域模式的最重要因素;(3)由于关键因素相对贡献的变化而导致的区域竞争优势的变化是外商直接投资区域模式演变的内在动因;(4)合资、合作和独资的区域模式的差异取决于它们自身的特殊性及其对区域投资环境的响应;(5)外商直接投资的“区域性自我累积机制”使得中国外商直接投资的区域模式在一定时期内不会发生实质性的改变;(6)20世纪90年代以来,外商对中国的投资由试探性阶段走向成熟阶段,投资战略由投机型、追求短期的高资本回报率转向立足全球战略的市场导向型投资。

总之,目前的研究表明,区域市场规模、交通联系、特殊政策、基础设施和地理区位决定了中国外商投资的区位模式。但是,这些研究仍有缺陷:其一,缺乏理论基础;其二,没有突出中国转型经济的特点;其三,大部分研究集中在对20世纪80年代和90年代初的分析,并且鲜有比较分析。

三、基于产业引进的区域竞争力模型

(一)模型框架

在招商引资过程中,区域作为各个竞争的主体,外来投资是争夺的对象,这就构成了区域间的竞争行为。为了更好的吸引外资的进入,就需要从外资的区位选择特征和要求出发,充分认识自身的能力,这也就是本文所提出的基于产业引进的区域竞争力研究。

根据前文区位选择要素的研究,可以得出外资区位选择的主要因素有:区域市场规模、交通联系、特殊政策、基础设施和地理区位。这五大要素影响了外来投资的区位分布。而从产业角度提出的区域竞争力理论,以波特的钻石模型最为典型,从六个方面提出了区域竞争力的构成,包括要素禀赋、需求状况、相关及支持产业、企业战略/结构与竞争、政府以及机遇。这些系统研究为本文的分析提供了重要参考。

根据以上的研究成果,本文提出新的分析框架,主要由六大要素构成:要素禀赋、地理区位、相关和支持产业、市场需求、政府政策、机遇。该六大要素是区域产业引进竞争力的主要构成部分,其基本构成如图3所示。

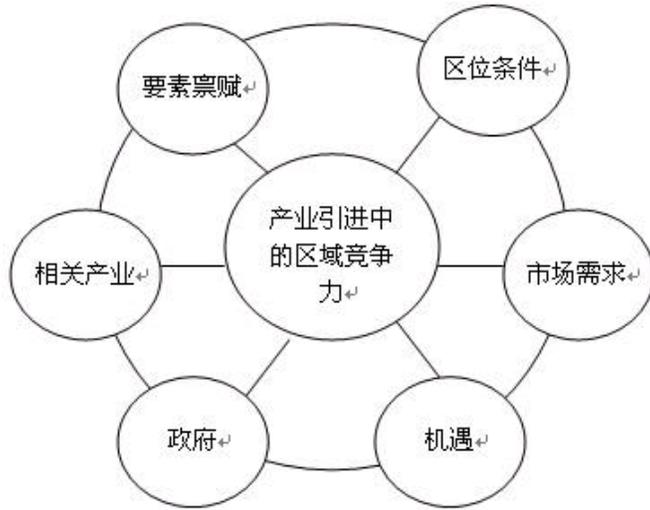


图3 基于产业引进的区域竞争力

(二) 构成要素的分析

图3构建了基于产业引进的区域竞争力分析框架，就框架内的六大要素下文进行详细的分析说明。根据后发区域的发展路径以及产业选择研究状况来看，资源禀赋是实现发展的基础条件，也是其他五大要素的立足点和基础。

1、要素禀赋

波特的钻石模型从生产要素的角度考虑这一点，包括人力资源、天然资源、知识资源、资本资源和基础设施，并认为能创造出生产要素的机制比拥有生产要素的程度重要，一个国家想要经由生产要素建立起产业强大又持久的竞争优势，必须发展高级生产要素和专业性生产要素。但这种思路对于后发区域而言是一个过高的追求和企盼，可以作为一个目标而在实际的操作中则更应该充分挖掘资源禀赋所寓含的意义，即从广义的角度来看待资源禀赋。

广义的资源禀赋是对狭义的生产要素的拓展于深入。值得重点关注的有两个方面：一是企业家资源禀赋，一个是环境要素禀赋。企业家资源要素禀赋是对人力资源禀赋的拓展，企业家资源禀赋构成包括经济资本、社会资本和人力资本，企业家充分挖掘其资源禀赋，并通过显性资源、隐性资源的自我复制膨胀和互相转化来实现企业家创业资本的不断积累。整个过程是一个不断试错、干中学的过程，通过企业家的整合实现区域资源禀赋的合理应用。

环境要素禀赋则是对于自然资源方面的延伸，是可持续发展的要求，必须重视这一要素的作用。环境要素禀赋是指一国或地区的环境容量，包括自然资源的丰裕程度和可替代性、环境对污染物的吸收能力以及环境技术禀赋。将环境要素禀赋纳入一国（或地区）的生产要素禀赋体系之中，使之成为一个与土地、劳动、资本的等要素并列的新的要素，可以使一个国家或地区在决定产业发展甚至产业结构是将环境目标充分考虑进去，避免单纯以扩大资源密集型的初级产品或污染严重的产业增强当地经济。同时，从环境偏好的角度来看，一国（或地区）的环境标准就是该区域环境偏好的体现，环境偏好程度高的地区往往有较高的环境目标，其环境标准也较高，这就影响到产业的发展成本，从而影响其产业的竞争力。环境成本既与区域的环境要素禀赋相关，又与环境标准和环境政策相关，环境成本内在化的实施会影响一国（或地区）相关产业和产品的竞争力。对于后发区域，根据自身的环境要素禀赋条件，一方面有所限制引进的产业，另一方面也可以在一定范围内以此将此转化为产业引进的优势。

2、区位条件

区位条件主要从地理区位的角度来看，包括两方面：纯地理意义上的区位和区位基础设施。地理意义上的区位条件是天然的，后发区域一般处于较为经济区域的边缘地带，但可以通过区位基础设施的建设来弥补这一劣势，如建设高速公路、铁路线等。从产业引进的角度来看，还有一个方面，即区域内基础设施的建设状况，如水、电、气网等工业设施，在引进产业的竞争中，基础设施的完善将与否直接关系到竞争力的强弱。

3、市场需求

主要指本地区市场中某产业、产品或服务的需求，包含需求结构、市场规模和需求增长率。后发区域是一个待发展的区域，从某种意义上来说，具有较强的市场潜力。宏观来看，中国在上属于发展中国家，正是巨大的市场潜力吸引了众多外资的进入，改革开放早期才有了“市场换技术”一说，这正是后发区域潜在优势的一种体现。对区域而言，本地市场潜力是一个方面，另外则必须考察周边区域的市场，通过考察调研发现可能存在的有利契机，通过外围的发展带动本区域的需求增长，并扩大市场需求。

4、相关产业

一个国家或地区的优势产业发展必须和其他相关的或支持性的产业在空间上集聚成群体。支撑产业在进行竞争的过程中，通过本地与辅助产业结成网络而转移风险，提高效率。在产业引进过程中，可将本地的产业基础作为砝码，吸引外部产业的进入，既提升了本地产业的实力，又有利于外部产业的区域发展。

5、机会

机会一般与产业所处的区域环境无关，也并非企业或产业内部的能力，甚至不是政府所能影响，但引发机会的时间一旦出现，产业能够借助这些事件的影响，形成和提升产业的竞争优势就非常重要。在产业引进过程中，出现的偶然因素可能形成一个产业在区域发展的契机。如建湖的石油机械产业，最初就是由于一位工程师为了谢恩，而将专利引进并在一个企业家的协作下逐渐发展起来的，并通过当地政府的扶持，以及本地企业的裂变而最终形成石油机械产业集群。另外，当发明创造活动的突破，重大的技术非连续性的进展，生产成本的突然提高，全球金融市场或汇率的重大变化，自然灾害等突发事件等这些机会形成了产业的不连续性，能够解散或重塑产业结构，为后发区域的产业引进提供了可能。

6、政府

政府与其他关键要素之间的关系是既非正面也非负面，但具有互动关系。特别对于后发区域，政府的作用是关键。一方面，政府通过实施一系列的政策，间接的影响其他因素的变化。成功的政府政策不是直接参与创新过程，而是创造一个创新和发展的环境。另一方面，政府政策也受到环境中其他关键要素的影响，国家或区域的导向（如产业政策导向）并辅以制度和价值的诱导，企业会更集中于某一个行业，影响资金和人力资源的流向，从而影响到某一个产业发展的绩效。本文的研究正是为如何做好这项工作提供参考。

结束语

基于产业引进的区域竞争力模型是一个动态的、双向强化的系统，各个部分要素彼此相互牵动，这六种关键要素之间在产业引进的过程中具有相互影响的互动关系，其中任何一项因素的效果必然会影响到另一项的状态。只有在每一个要素都积极参与的条件下，并避免“短板效应”，全面提升区域的竞争力，创造出适宜产业引进的条件才能促进后发区域产业引进战略的实现（作者单位：江西省景德镇陶瓷学院工商学院）

相关链接

[新疆葡萄产业发展存在的问题及其对策分析](#)
[基于产业引进的区域竞争力分析框架研究](#)
[文化产业市场主体的培育和发展](#)
[高校产业信贷资金财务风险的控制](#)
[民族地区产业集群品牌与区域经济发展](#)
[论强化科技进步产业关联效应的产业政策](#)
[浅析我国农业产业化中存在的问题及解决对策](#)
[市场化：知识经济时代高教产业发展的必然选择](#)

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站，所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料，均为集团经济研究版权所有。

地址：北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编：100020 电话/传真：（010）65015547/ 65015546

制作单位：集团经济研究网络中心