

# 产品生命周期与中小企业切入国际产业链的战略模式

## ——襄樊博亚与天宇朗通模式的比较分析

程斌武, 胡东海

(武汉理工大学 管理学院, 湖北 武汉 430070)

**摘要:** 通过出口具有更高技术水平的产品来提升出口产品结构、实现从“制造基地”到“创造基地”的国际分工,是改善中国国际贸易格局、提升经济竞争力的重要途径。而能否成功切入国际产业技术合作链,则是实现技术产品出口的前提条件。选取襄樊博亚与天宇朗通这两个典型企业,通过对其在产品生命周期不同阶段切入国际产业链的战略模式进行比较分析,认为:根据产业技术与市场发展的趋势、节奏,通过对处于产品生命周期中、前段产品的进口替代,发起率先性的技术追随与功能赶超行动,可以构造国内市场的先动优势;而在产品生命周期中、后段以低成本来发挥和塑造后发优势,有可能会因需求差异导致产品不被纳入国际产业链。

**关键词:** 产品生命周期; 中小企业; 国际产业链; 战略模式

**DOI:** 10.3969/j.issn.1001-7348.2010.21.024

中图分类号: F276.3

文献标识码: A

文章编号: 1001-7348(2010)21-0099-05

## 0 引言

全球经济一体化和国际分工格局的形成,使得由产业上、中、下游各环节分工协作组成的产业价值链在全球范围内优化调整,但由于各国资源禀赋(以及基于分工、学习形成的技术、规模与范围经济优势)的差异,使各国在国际产业链中的定位存在差异,因而各国企业选择的生存方式和发展模式也不尽相同。对于我国中小企业来说,除通过OEM为跨国公司进行加工制造外,以创立自主品牌迅速发展企业还存在两种比较典型的模式,即:一是通过“特精-专”进口替代与技术赶超型创新战略,实现产品生命周期前、中期切入国际产业链;二是通过“山寨”模式解决个性化与规模化并存战略需求,实现产品生命周期中、后期切入国际产业链。前者试图通过技术追随与功能赶超实现先动优势,后者努力调和规模化与定制化两个经营诉求来发挥后发优势。那么,它们能否切入国际产业链呢?哪种方式更易实现其国际价值链中的“攀升”?顺利切入国际产业链又需要哪些匹配要素以及如何保持这种模式在国际产业链中的竞争力?本文通过对襄樊博亚与天宇朗通的案例比较分析来提示解决这些问题的思路。

## 1 相关研究与主要观点

### 1.1 国际分工与国际产业链的主要观点

国际垂直专业化分工及建立在此基础上的贸易的盛行是经济全球化的一个显著特征。<sup>[1]</sup>对于这种生产环节跨国界分布并通过垂直贸易链相互连接的现象,不同学者使用了不同的术语来描述,除了垂直专业化(vertical specialization),还包括国际性生产分割(international fragmentation of production)、国际性生产分散化(international disintegration of production)、全球性生产分享(global production sharing)、国际外包(international outsourcing)、产品内分工(intra-product specialization)、价值链切片(slicing up the value chain)等<sup>[2]</sup>。它实现了在经济全球化背景下市场一体化与生产分散化的统一,国际分工的对象也从产品层面深入到工序层面,特定产品的生产过程被拆分为不同的生产阶段,分散到不同的国家与地区进行<sup>[3-4]</sup>。随后,建立在比较优势基础上的传统贸易理论,以及建立在不完全竞争与规模经济基础上的新贸易理论被引申用于分析国际垂直专业化的发生,但由于垂直专业化使分工由产品间扩展到产品内部,比较优势、规模经济等因素

收稿日期: 2010-07-26

作者简介:程斌武(1970-),男,湖北天门人,博士,武汉理工大学管理学院副教授,研究方向为战略管理、工业品营销;胡东海(1985-),男,湖北荆州人,武汉理工大学管理学院硕士研究生,研究方向为战略管理。

不再停留在产品层面,而是需要深入到各个生产环节来考察,因而促进了“产业链”理论的深入研究<sup>[5]</sup>。而事实上,发达国家与发展中国家的分工体系正经历着以形成全球产业链和价值链为目标变革,传统的垂直型分工也正在向混合型分工转变,这极大地改变了国际分工的原有格局,加快了全球产业链的形成。

“产业链”是一个包含价值链、企业链、供需链和空间链4个维度的概念。其研究最早起源于17世纪中后期的劳动分工与专业化论断,亚当·斯密<sup>[6]</sup>将产业链局限于企业内部的操作,强调对企业自身资源的利用。产业链被看成是制造企业内部的活动,被界定为将外部采购的原材料和零部件,通过生产和销售等活动,传递给零售商和用户的流程。马歇尔<sup>[7]</sup>则把分工扩展到企业与企业之间,强调企业间分工协作的重要性,从而建立产业链理论的真正起源。自20世纪后半叶开始,对产业链理论的研究逐渐系统化。1958年,赫希曼从产业的前向联系和后向联系角度论述了产业链的概念,并将关联性的强弱作为选择主导产业的基准<sup>[8]</sup>。

但随着供应链、价值链理论的兴起与运用,价值链成为了与产业链密切相关的另一个概念,它们从不同的层面解释国际分工体系,认识和判断产业各环节的竞争能力,并成为确定产业竞争优势的有力工具。1985年迈克尔·波特<sup>[9]</sup>提出价值链理论,用于从微观的层面对企业的价值链活动进行分析,用以找出形成企业竞争优势的关键环节和环节组合;其价值链理论也隐约提出了产业链问题,如指出了产业关联的性质并强调相关和支持产业的重要性。杨公朴、夏大慰<sup>[10]</sup>从价值链的角度指出:产业链是由构成同一产业内所有具有连续追加价值关系的活动所构成的价值链关系。潘成云<sup>[11]</sup>、郑胜利<sup>[12]</sup>将产业链与价值链融合在一起,认为产业链主要是指产业价值链,若把企业创造价值的过程分解为一系列互不相同又互相关联的经济活动,或称之为“增值活动”,其总和就是价值链,并指出随着产业内国际分工的不断深化和国际生产体系的一体化,这种上下游链条关系开始在国际范围内构建,于是便形成了国际产业价值链。

长期以来,在国际分工与国际产业链的背景下,我国依据低廉的劳动成本和国内巨大的市场潜力等比较优势,承接了大量劳动、资源密集型产业的转移,极大促进了我国的出口贸易和劳动密集型中小企业的发展,形成具有“快+廉”式优势和竞争力的服装、日用品、小五金等行业,但同时这些企业在国际分工中大都位于产业链中低端的制造加工环节,研发和营销环节被产业链上游企业牢牢控制,核心技术和关键技术的缺失使我国企业在与跨国公司的竞争中处于被动地位。如何成功切入国际产业价值链并从全球价值链的“微笑曲线”底端向高端攀升,则是我国学者一直关注的问题。徐冠华<sup>[13]</sup>提出我国必须调整以跟踪和模仿为主的发展思路,强调了产业化后期制度创新的重要性。张幼文<sup>[14]</sup>认为我国应通过大力培育、购买稀缺要素,实现从廉价劳动力优势到稀缺要素优势的转变。吴敬琏<sup>[15]</sup>对我国制造业向“微笑曲线”的上下游两端延伸的战略进行了相关探讨。他们的主要观点是:全球价值链的形成成为中小企业融入全球国

际分工创造了条件。由于各个环节的生产效率和创造附加值的条件不再依赖于规模优势和资本优势,使得具有市场敏锐洞察力和灵活性的中小企业可以借助技术创新占据价值链的一个结点、发挥优势并获得国际分工的利益。但众多的探讨还未形成系统的思路与对策。

## 1.2 产品生命周期与技术创新的主要观点

技术通常是指把投入转化为产出的具体生产流程以及在实施这种转化中采用的构成这些活动的知识和技能的总和<sup>[16]</sup>。在经济全球化的过程中,一国的技术进步不仅依赖于本国的创新,而且还需要充分利用他国的先进技术资源,通过各种渠道的技术扩散和技术外溢,来促进本国的技术进步与经济增长<sup>[17]</sup>。这种技术的国际间转移也同样会改变一国的技术水平与产出水平,进而引起产业结构的变动。最初关于产业转移的研究是由弗农和赫希所建立的产品生命周期理论。该理论认为产品的生命周期可分为3个阶段:第一阶段为新产品阶段,第二阶段为产品成熟阶段,第三阶段为产品标准化阶段<sup>[18]</sup>。其曲线形状大致呈S型,在S曲线的前段,产品功能改进速度会不断提升,而后段产品进行功能提升的空间减少,成本竞争显得更为重要。随后,日本经济学家赤松要在此基础上,通过对日本产业结构变迁过程的研究,提出了雁行模式理论来解释亚太地区处于不同经济发展阶段的国家实现经济赶超的过程<sup>[19]</sup>。受到弗农产品生命周期理论的启发,Krugman<sup>[20]</sup>将技术转移引入南北贸易模型,建立了一个技术扩散的南北贸易模型,把创新、技术转移与世界收入分配综合起来进行考虑,认为南方相对于北方来说,在应用新技术上存在一个时间上的滞后期。

产品生命周期理论、雁行模式理论以及技术扩散的南北贸易模式的主要结论是:当技术领先的创新国家研发出一种新产品时,其一般都是在国内市场销售,在产品技术逐渐定型、完善之后,随着市场范围的不断扩大,该国再凭借其技术上的垄断优势占领国际市场,形成出口贸易;然后,其它与该国技术水平相近的国家开始引进这种技术,仿制这种产品并形成生产规模,成为出口国;最后,技术落后的国家也掌握了这种技术,并最终在这种产品的生产上取得比较优势,成为这种产品的出口国,而原来的技术创新国家将失去生产这种产品的优势,成为纯进口国。这种理论假设是以发达国家为研究主体,认为市场转移、技术专业及产业转移是同步的,后发展国家的技术学习是基于对技术出让方的依赖、被动地接收发达国家技术转移的过程。这些理论对后发展国家主动进行技术创新与切入国际产业链的解释力不强。

## 2 产品生命周期与切入国际产业链的分析框架

随着后发展国家中小企业技术学习与创新能力的加强,如何在国际分工体系中获得竞争优势,主动进行技术创新,成功地切入国际产业链,则与国际分工背景、技术创新能力以及其所处产品生命周期的具体位置相关。因而,

需对处于产品生命周期不同阶段的中小企业切入国际产业链的经济行为与经营模式进行研究与分析, 来更好地把握国际分工的新机遇, 通过创新战略提升其在国际产业链中的竞争能力。基于此, 本文将产品生命周期与国际产业链两者结合起来, 形成了产品生命周期与切入国际产业链的综合分析框架(如图 1), 来研究中小企业切入国际产业链的经济行为与战略模式。

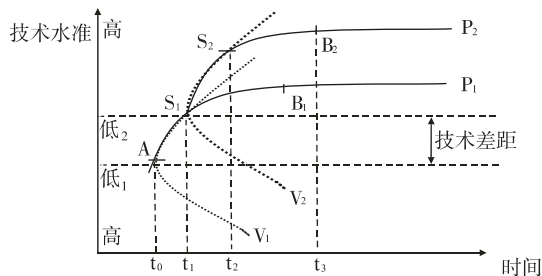


图 1 产品生命周期与切入国际产业链的分析框架

在产品生命周期与产业链分析框架中,  $P_1$ 、 $P_2$  代表产品生命周期曲线; A 点代表后发初始状态下后发展国家的技术水平;  $S_1$ 、 $S_2$  分别代表产品生命周期  $P_1$  和  $P_2$  的“拐点”, 即 S 点之前为产品生命周期的前、中阶段, S 点之后为产品生命周期中、后阶段, 同时  $S_1$  点又表示技术先进国家转让技术的水平, 也可以看作是下一个产品创新的初始技术水平;  $B_1$ 、 $B_2$  分别代表产品生命周期标准化阶段的技术水平。A 点与  $S_1$  点之间的水平距离为后发展国家与先进技术国家某一技术水平的差距,  $V_1$ 、 $V_2$  曲线则代表着价值链。在  $t_0$  时期, 后发展国家开始引进国外先进技术, 后发展国家的技术水平为 A 点, 处于价值链  $V_1$  的低点, 而先进技术国家的技术水平为  $S_1$  点, 处于价值链的高端环节。经过  $t_0$  到  $t_1$  的时间段, 后发展国家通过干中学和用中学, 其企业掌握了生产技术、具备了生产能力, 技术水平也达到了引进技术的水平; 而技术先进的国家则在  $S_1$  点再一次进行了技术创新, 将价值链  $V_1$  成功地升迁到  $V_2$  的水平, 后发展国家再一次处于价值链的低端环节, 因而陷入“引进——落后——再引进——再落后”的恶性循环。

对后发展国家而言, 存在着两种方法摆脱技术依赖, 从而能主动地切入国际产业链的路径:

(1) 路径一: 主动改变产品生命周期的曲线, 即使  $S_1$  点与  $S_2$  点尽可能地接近( $t_2-t_1$  趋近于 0), 或是在  $S_2$  点形成后不久、还没等到  $S_2$  点的技术在全球范围内形成技术转移, 后发展国家就到达了  $S_2$  点的水平( $t_3-t_2$  趋近于 0)。

(2) 路径二: 主动改变国际产业价值链, 即努力通过在价值链低端通过购买者驱动价值链, 通过创造性的低成本开发出性价比高的产品, 刺激市场, 从而改变价值链的形态, 使得处于价值链高端的环节与价值链低端环节的价值差缩小( $V_1$ 、 $V_2$  曲线的开口变大)。

### 3 产品生命周期不同阶段切入国际产业链的案例分析

#### 3.1 案例选择

本文通过襄樊博亚和天宇朗通的案例研究, 探讨和分

析产品生命周期不同阶段下中小企业切入国际产业链的相关问题。之所以选择襄樊博亚和天宇朗通作为研究对象, 是因为对中小企业切入国际产业链的过程进行剖析需要这样一种研究背景: 在产品生命周期不同阶段对中小企业主动切入国际产业链的经营行为的作用效果进行分析。

##### 3.1.1 案例一: 襄樊博亚及其“特-精-专”模式

襄樊博亚(全称: 襄樊博亚机械有限公司)成立于 2000 年, 是一家以特种传动装置、非标准轴承及冶金板材后处理设备及其关键零部件为主导产品的中小型科技企业。我国工业化、城市化进程中对高品质钢铁产品的大量需求, 以及由此驱动的冶金装备技术的不断升级和设备维护需求, 是公司产生、发展的重要市场基础。公司创立 10 年来持续保持销售收入与利润翻番, 成为其所选择的细分市场的领袖企业。同时, 通过向石油、工程机械关键传动零部件等领域进行的相关多元化扩展, 公司正在形成立足于机械、装备及部件产业链中的新技术与集成化、模块化发展的高附加值环节, 打造具有国际竞争力的关键零部件与精密设备制造商的发展格局, 逐步成为在相关行业具有核心竞争力与市场影响力的“隐形冠军”。博亚公司 10 年的创业历程, 就是一个寻找、创造属于自己的细分市场, 并在其中建立价值标准, 实现其“非正常盈利”的过程。在该价值创造过程中, 博亚公司创新性地探索出一条“特-精-专”为特点的战略发展模式, 并通过特、精、专阶段的循环往复, 不断开拓新的“非正常盈利”点, 以支持博亚的持续创新与超常规发展: 首先通过“特”的努力, 创新性地融合新技术与产业客户的需求, 发现新的市场, 打造行业新标准; 再通过“精”的努力, 快速改进、完善新标准下的技术、产品体系, 快速扩展市场, 拓展该标准的客户基础和企业市场影响力, 强化市场地位, 获取创新带来的“非正常盈利”; 通过“专”的努力, 在技术被广泛应用、竞争兴起的规模化市场中, 以市场主导者地位掌控市场, 长期巩固、耕耘自己创造的市场, 获取基于品牌、客户关系、市场地位溢价而超越正常利润的市场领袖利润。

##### 3.1.2 案例二: 天宇朗通及其“山寨”模式

天宇朗通(全称: 北京天宇朗通通信设备有限责任公司)成立于 2002 年 4 月, 是获得 GSM/GPRS、CDMA 手机生产牌照的企业之一, 其生产的“天语”牌手机依靠产品的高性价比和强大的营销渠道快速进入手机市场, 是目前国内销量最大的国产手机。其“山寨”式的爆发与联发科有着密切的关系。2007 年, 联发科(MTK)通过对传统手机产业链的重新解构, 提供了一种 MTK 集成芯和交钥匙解决方案, 成功解决了成本、效率与个性化的困境。因而, 一大批山寨厂商开始在 MTK 方案的支持下迅速成长为市场大鳄, 比如天宇朗通、金立集团等等。而与此同时, 原属名门正派的国产手机品牌也在国际厂商与山寨厂商的双重夹击中发现了 MTK 带来的好处, 也开始进入联发科的庞大客户阵营。而联发科则顺势通过扶植天宇朗通来强化自己在产业链的主导地位。凭着对山寨模式精髓的掌握, 天宇朗通在中国品牌手机市场迅速后来居上。

### 3.2 新产品阶段切入国际产业链的博亚模式

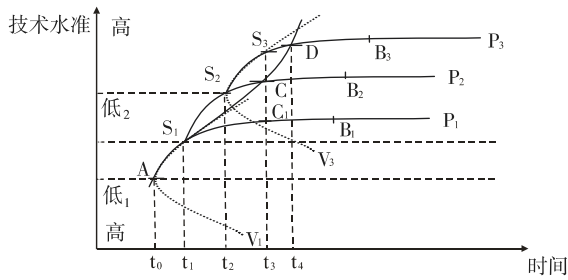


图2 新产品阶段切入国际产业链

襄樊博亚的“特-精-专”经营模式，即是从产品生命周期的前、中段切入国际市场，从解析国际先进企业的技术原理、路径与现有产品缺陷、顾客潜在技术需求入手，从分析用户的技术环境、工况需求、技术进步投资的策略与路径，以及对现有产品的抱怨和改进期望入手，根据产业技术和市场发展趋势、节奏，有重点地选准行业、产品切入点，从新产品阶段切入国际产业链，发起率先性的技术追随与功能赶超行动；并通过对处于市场寿命周期中、前段产品的进口替代，“吃透”国际新技术发起者的技术原理，理解用户在装备技术升级进程中的动态、渐近、持续的技术进步需求，提供定制式的技术升级与装备配置方案，从而通过技术引导下的顾客价值最大化的营销模式，构造国内市场的“无竞争格局”(如图2)。在此基础上，其一方面依托相对成本优势向技术发起国和率先采用国市场进行反向输出，另一方面依托对用户需求的理解、对多样性的技术环境和用户进行技术改造投资能力的适应性优势，进入我国处于同步(或稍后于我国)进行装备技术投资(或升级)的发展中国家市场。在这个市场上与发达国家的企业进行竞争并赢得优势，从而基于对先进技术的承接与替代，通过独立的市场开发行为或融入发达国家从事生产线整线设计的系统集成企业的供应链，实现切入国际产业链的目标。

图2显示出襄樊博亚从技术水平A如何向技术水平D的攀升过程，其间隐含着对国技先进技术进行跟踪与赶超的过程。但如果不能实现对引进技术消化吸收后的再创新，襄樊博亚的技术轨道线只能是沿着A—S<sub>1</sub>—B<sub>1</sub>曲线发展，尽管在时点S<sub>1</sub>企业也能够达到先进技术的水平，但A—S<sub>1</sub>—B<sub>1</sub>曲线始终在国际主流技术轨道线S<sub>1</sub>—S<sub>2</sub>—C—B<sub>2</sub>曲线之下运行，从而无法成功地切入国际产业链。

然而技术的扩散速度取决于使用者(用户)的采用范围和深入程度，以及模仿者的学习速度，前者会带来市场规模，也会带来对产品成本的解析和侃价压力，后者会带来直接的市场竞争，而扩散是一个无法回避的过程。襄樊博亚的策略选择是快速反应，即一方面快速消化、吸收、开发、赶超，率先在国内市场和特定应用领域建立主导设计与应用标准，在国内(特定产业内)形成“无竞争市场”，另一方面通过跟踪技术发展方向，争取与国际技术领先者处于同一时间、标准、品牌阵营的先发优势。也就是说，当襄樊博亚的技术水平达到S<sub>1</sub>时，襄樊博亚通过国内的市场辅导效应，主动加快了对国际技术水平的研究，缩短了“消化—吸收—模仿—创新”的过程，因而将原本被动情况下的技

术水平C<sub>1</sub>点提升到了主动进行技术创新水平下的C点，将S<sub>2</sub>-S<sub>1</sub>的技术差距缩短到C-C<sub>1</sub>的技术差距。随着公司技术学习、积累及创新能力的不断增强，博亚通过向特定产业、工况、用途和定制需求方向的延伸，创造定制化领域的用户技术评价、选择标准。当国际先进技术水平达到S<sub>3</sub>点时，襄樊博亚马上就能达到先进水平D点，t<sub>4</sub>与t<sub>3</sub>相隔的时间非常短，比起被动接收技术转移t<sub>3</sub>与t<sub>1</sub>的相隔时间大大缩减，表现为A-S<sub>1</sub>-C-D曲线，与国际主流技术道线S<sub>2</sub>-S<sub>3</sub>-D-B<sub>3</sub>相差无几，基本上实现了切入国际产业链的目的。在此基础上，公司基本上可以实现产品与国际市场同步上市，从而获取先发优势。

襄樊博亚通过对技术原理、动态、趋势的分析，行业及企业的差异性需求分析，竞争产品的技术特点、优劣势、适用条件、整合方式等方面的综合分析，形成技术原理清晰、技术方案新颖独特、更能体现顾客价值需求的解决方案；然后通过产品的改进与系列化，生产营运过程的优化与标准化，市场扩张和营销服务模式优化，形成精细化、模块化、品牌化经营模式，并将这种价值创造的模式优化、固化、规模化，打造高效、可控、可靠的运行格局。这种“特-精-专”的战略模式支持了公司在新产品阶段就切入国际产业链、发挥先发优势的经营行为，是其成功实现时机竞争定位的基础。

### 3.3 产品成熟阶段切入国际产业链的天宇模式

联发科与天宇朗通共同创造的“山寨”模式是基于国内市场的个性化需求与规模化生产之间的矛盾而提出的解决方案，并试图以此来切入国际产业链。然而与襄樊博亚在产品生命周期的前中段切入国际产业链所不同的是，天宇朗通是从产品周期的中段开始切入，因而两种模式所创造出的经营模式完全不同，所需求的要素匹配与竞争力也不相同。

天宇朗通的模式是在市场已经历了相当程度的培育，通用技术的发展相对成熟，产品上升接近大幅增长的时候，开发出性价比高的产品，来刺激市场的爆发性成长，使产业的生产弹性增加、效率提升，并从中受益(如图3)。

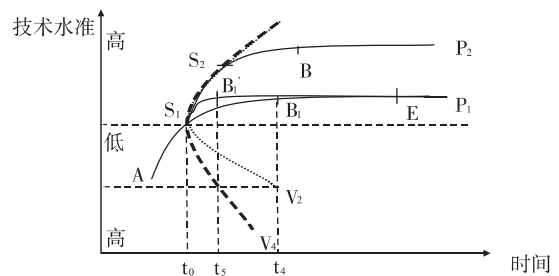


图3 产品成熟阶段切入国际产业链

从图3可以看出：联发科颠覆了传统的产业模式(创造性破坏)，通过将那些复杂而进程难以控制的环节进行整合和产品化，使整个产业链可以在一种非常标准化和分工协作的环境下运营，从而使整个产业的弹性和效率空前提高。同时，天宇朗通也针对消费者的个性化需求快速反应，开发出各种功能与形式的手机，从而刺激了市场爆发式的需求。将在正常产品生命周期标准化阶段的B<sub>1</sub>点提前到了B<sub>1</sub>'点，并

且迫使产业链提前进行技术创新, 这缩短了价值链中高端环节的价值与低端环节价值的差距。这种爆发式的低成本与满足个性化需求的规模生产, 为价值链低端环节创造性地增加了部分价值, 从而使得价值链  $V_2$  的“微笑曲线”变大为  $V_4$ , 并在  $t_5$  时就已经达到了  $t_4$  时的价值水平。

虽然天宇朗通“山寨”式的经营模式可以发挥其先发优势, 改变价值链的形态, 逼迫先进技术提前进行创新, 但它始终没能攀升到价值链的高端环节, 也只能在“破坏式创造”后不得不对主流国际产业链的技术创新压力。当技术创新的可能性不大, 或者提升产品技术质量的空间不大, 又或者是后发展国家与先进技术国家两国的收入趋于收敛时, 天宇朗通的手机可能会被纳入国际产业链中; 但当两个国家的收入差异而导致产品、技术需求的差异较大时, 其有可能导致最终产品或中间品不能被纳入国际产业链。因而, 天宇朗通的技术轨道为  $S_1-B_1-E$ , 不可能切入到国际主流技术轨道  $S_1-S_2-B_2$  中。显然, 随着 3G 和后 3G 时代的到来, 技术门槛将再次被提高, 在进入产品生命周期的中后期之前, 那些没有掌握相应技术含量的山寨公司将会面临艰难的生存处境。这时, 天宇朗通不得不面临的问题是“通过反抗卓越而成就卓越”之后, 其必须遵守“卓越”的规则, 而非破坏者的规则。在新的领域中, 天宇朗通将凭什么重新建立自己在诺基亚们的世界而非山寨们的世界中的“江湖”地位? [21]

#### 4 结论

在国际经济一体化和国际间产业转移的背景下, 本文基于产品生命周期与国际产业链理论构造了产品生命周期不同阶段下切入国际产业链的分析框架, 并通过襄樊博亚“特-精-专”模式与天宇朗通“山寨”模式案例的分析与对比研究, 认为, 根据产业技术和市场发展趋势、节奏, 通过对处于产品生命周期中、前段产品的进口替代, 发起率先性的技术追随与功能赶超行动, 能实现价值链的攀升, 构造国内市场的先动优势。而在产品生命周期中、后段, 以低成本来发挥、塑造后发优势, 能够改变价值链的形态, 但如果当技术创新的可能性不大, 或者提升产品技术质量的空间不大, 又或者是后发展国家与先进技术国家两国的收入水平趋于收敛时, 公司产品可能会被纳入国际产业链中; 当因两个国家的收入差异而导致的产品、技术需求差异较大时, 有可能导致最终产品或中间品不能纳入国际产业链。关于对中小企业切入国际产业链后如何保持竞争优势等问题, 仍需要通过大量的案例研究来探寻我国中小企业稳定地切入国家产业链, 并在价值链中攀升的思路。

参考文献:

[1] Kohler, Wilhelm. Aspects of International Fragmentation [D].

Johannes Kepler University Linz, Austria, 2002.

- [2] 刘江波. 产品生命周期与我国“价值链攀升”研究 [D]. 湖南: 湖南大学, 2007.
- [3] Hummels, David, Dana Rapoport and Kei-Mu Yi. Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade [J]. Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review, 1998, 4(2): 79-99.
- [4] Hummels, David, Dana Rapoport and Kei-Mu Yi. The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade [J]. Journal of International Economics, 2001(54): 75-96.
- [5] 胡昭玲. 国际垂直专业化分工与贸易. 研究综述 [J]. 南开经济研究, 2006(5): 12-26.
- [6] 亚当·斯密. 国民财富的性质和原因的研究 [M]. 北京: 商务印书馆, 1994: 12-16.
- [7] Marshall A. Principles of Economics [M]. London: Macmillan, 1920: 1877-1890.
- [8] 李一鸣, 刘军. 产业发展中相关理论与实践问题研究 [M]. 成都: 西南财经大学出版社, 2006: 47-57.
- [9] 迈克尔·波特. 竞争优势 [M]. 北京: 华夏出版社, 2002: 26-34.
- [10] 杨公朴, 夏大魁. 现代产业经济学 [M]. 上海: 上海财经大学出版社, 1999: 40-66.
- [11] 潘成云. 解读产业价值链——兼析我国新兴产业价值链基本特征 [J]. 当代财经, 2001(9): 11-15.
- [12] 郑胜利. 产业链的全球延展与我国地区产业发展分析 [J]. 当代经济科学, 2005(1): 87-93.
- [13] 徐冠华. 加强集成创新能力建设 [J]. 中国软科学, 2002(12).
- [14] 张幼文. 从廉价劳动力优势到稀缺要素优势 [J]. 南开学报, 2005(6).
- [15] 吴敬琏. 思考与回应: 中国工业化道路的抉择 [J]. 学术月刊, 2006(1).
- [16] 金麟洙. 从模仿到创新——韩国技术学习的动力 [M]. 刘小梅, 刘鸿基, 译. 北京: 新华出版社, 1998.
- [17] 李一鸣, 刘军. 产业发展中相关理论与实践问题研究 [M]. 成都: 西南财经大学出版社, 2006.
- [18] 姜鸿. 技术引进的策略研究 [M]. 武汉: 华中科技大学出版社, 2008.
- [19] 国彦兵. 西方国际贸易理论历史与发展 [M]. 杭州: 浙江大学出版社, 2004.
- [20] Krugman, Paul and Anthony Venables. Globalization and the Inequality of Nations [J]. Quarterly Journal of Economics, 1995, 90(4): 857-880.
- [21] 尹生. “山寨”生产方式 [N]. 21 世纪商业评论, 2009-04-15.

(责任编辑: 胡俊健)