

# 管理层背景与企业全球价值链参与

## ——来自上市公司的证据

韩婕珺<sup>1</sup>, 郑乐凯<sup>2,3</sup>, 苏慧<sup>4</sup>

(1. 复旦大学经济学院, 上海 200433; 2. 复旦大学管理学院, 上海 200433;  
3. 上海黄金交易所, 上海 200001; 4. 上海对外经贸大学国际经贸学院, 上海 201620)

**摘要:** 中间品贸易已经占据全球贸易的主流,越来越多的企业参与到垂直分工的全球价值链体系中,这其中企业管理者的特征对企业融入全球价值链起重要作用。通过合并上市公司数据库和海关数据库,计算企业出口产品的海外附加值率,研究了企业管理层的职业背景、海外背景和政治背景等对企业全球价值链参与度分别造成什么影响,以及通过什么渠道和机制影响企业全球价值链参与。实证研究的结论表明这三种管理层背景对企业参与全球价值链分工的影响和影响渠道存在差异:管理层研发设计等职业背景的增多提高了企业全球价值链参与度,其影响渠道是增加中间品进口及提高研发技术水平,这对企业长远发展非常有利;海外背景显著减少了全球价值链参与度,其对研发和中间品进口没有显著和明确的影响,对企业的长期影响也存在不确定性;政治背景降低全球价值链参与度是通过中间品进口替代完成的,退出全球价值链和“进口中学”的减弱对企业的长期影响是负面的。

**关键词:** 管理层背景; 全球价值链; 中间品进口; 企业研发; 进口中学; 上市公司

**中图分类号:** F062.9 **文献标识码:** A **文章编号:** 1671-9301(2020)02-0073-15

DOI:10.13269/j.cnki.ier.2020.02.006

### 一、引言

根据联合国商品贸易数据库统计数据测算,自1995年以来,全球中间产品出口额占全球总出口额的比重一直在50%以上,2013年更是高达69.32%。可见,中间品贸易在全球贸易中已经占据了绝对主导地位,从价值链角度研究国际贸易显得尤为重要。企业是全球化生产的微观主体,长期内看,企业持续健康发展是经济增长的重要动力。企业的管理层是企业的“大脑”,是企业生产经营战略的制定者和执行者,管理者本身的人物特征(比如职业背景、海外背景和政治背景等)决定了其视野、能力、经验和局限,因此企业管理者的人物特征对企业发展产生巨大影响。

自Melitz<sup>[1]</sup>和Antràs<sup>[2]</sup>创立异质性贸易理论以后,学术界对于从企业微观主体,尤其是企业生产率异质性角度解释国际贸易和国际分工取得了巨大的进展。Antràs<sup>[2]</sup>认为,是否选择国际分工以及参与国际分工的程度,主要取决于企业生产率,其中生产率低的企业选择国内生产;生产率高的企业

收稿日期:2019-08-25;修回日期:2020-01-15

**作者简介:** 韩婕珺(1976—),女,江苏徐州人,复旦大学经济学院博士研究生,研究方向为全球价值链;郑乐凯(1989—),男,浙江温州人,通讯作者,复旦大学管理学院与上海黄金交易所联合培养博士后,研究方向为国际经济学;苏慧(1996—),女,山东泰安人,上海对外经贸大学国际经贸学院硕士研究生,研究方向为国际商务。

**基金项目:** 国家社会科学基金青年项目(19CJY025);中国博士后科学基金面上项目(2018M643056;2019M661385);上海市晨光计划项目(19CG63);广州市哲学社科规划项目(2019GZGJ10)

选择垂直分工,通过契约等方式维系最终产品生产者和中间品生产者之间的关系;生产率最高的企业则可以选择垂直一体化,延伸企业边界,成为跨国公司。而企业管理者的个人能力也是决定企业生产率的重要方面,因此必须予以重视。目前,学术界关于管理层背景和全球价值链的关系的研究尚少,尤其缺乏企业管理层影响企业全球价值链参与的实证研究。本文的贡献在于,考察了企业管理层的背景特征(如职业背景、海外背景和政治背景等)对企业出口海外附加值的影响,并从企业创新研发和中间品进口等角度考察了管理层背景影响全球价值链参与的中间机制,一定程度上填补了这方面研究的不足,也为企业加快融入全球价值链提供了理论依据。

## 二、文献综述

### (一) 企业管理层与全球价值链

目前缺乏从微观层面出发直接研究管理层背景与全球价值链嵌入之间关系的文献,已有文献主要关注管理层背景和出口之间的关系,比如利用企业数据验证了劳动力流动与企业出口的关系。Hiller<sup>[3]</sup>采用工具变量并利用丹麦数据研究发现工人和管理者过去的出口经历对现在工作企业的出口决策有积极的影响。Sala and Yalcin<sup>[4]</sup>、Mion and Oromolla<sup>[5]</sup>分别利用丹麦和西班牙的数据得出了类似的结论。Mion and Oromolla<sup>[5]</sup>认为真正对企业出口决策起作用的是管理者的经历。Masso *et al.*<sup>[6]</sup>在验证管理者出口经历对企业出口的积极影响的基础上,进一步发现这种影响具有地区专属性,且当出口经验越近时,影响越明显。Ding *et al.*<sup>[7]</sup>发现企业高管的政治关联本身对企业出口不利,而这种不利影响在融资约束较强和合同强度较强的行业更小。

全球分工背景下,只从出口这一维度观察企业管理层的影响会有偏差,从全球价值链的来源、概念和测度中不难看出,企业决策更多是从国际和国内分工的角度整体考量的。全球价值链的概念可以追溯到20世纪70年代末,当时出现了“商品链”概念<sup>[8]</sup>。“商品链”概念包含的基本思想是追溯产生“最终消费品”的所有投入和转化,并描述一系列与此相关的项目过程<sup>[9]</sup>。Gereffi<sup>[10]</sup>在著作中介绍了“全球商品链”的概念,描述了从原材料到最终产品的全球商品链。之后,术语从“全球商品链”向“全球价值链”转化。价值链的概念与商品链并不是完全不同的,但是它更强调捕捉全球产业组织的决定因素<sup>[8]</sup>。产品的设计、生产和营销涉及一系列不同的企业,这些企业往往分布在不同的地区或国家。在全球化背景下,构成价值链的活动通常在全球范围内的企业间网络中进行,这些活动的总和被称为“全球价值链”<sup>[11]</sup>。

全球价值链嵌入可以分为全球价值链嵌入的程度和全球价值链嵌入位置两种维度。其中,基于微观数据计算全球价值链嵌入程度取得了长足进展,这类文献包括Upward *et al.*<sup>[12]</sup>、张杰和郑文平<sup>[13]</sup>、吕越等<sup>[14]</sup>。Upward *et al.*<sup>[12]</sup>假定加工贸易的进口品均用于中间投入,一般贸易的进口品同比例用于中间投入以及国内消费,这样可计算得到企业出口的国内附加值率。张杰和郑文平<sup>[13]</sup>在Upward *et al.*<sup>[12]</sup>的基础上考虑了中间贸易商的影响,改进了Upward *et al.*<sup>[12]</sup>对出口中国内附加值率的计算,同时,在指标计算中考虑了资本品折旧的问题。吕越等<sup>[14]</sup>在Upward *et al.*<sup>[12]</sup>、张杰和郑文平<sup>[13]</sup>的基础上,考虑企业使用的国内中间品可能包含一定比例的国外附加值,对企业出口的国外附加值率进行了调整计算。现有文献中对全球价值链分工地位的测度指标包括以下几类: Hausmann *et al.*<sup>[15]</sup>提出的技术复杂度指标<sup>[16]</sup>、出口商品的单位价值<sup>[17]</sup>、Antràs *et al.*<sup>[18]</sup>提出的上游度指标<sup>[19-20]</sup>、出口的间接附加值率<sup>[21]</sup>。而杨君等<sup>[22]</sup>针对中国全球价值链参与影响的研究则发现,中国技术密集型行业嵌入全球价值链对资本回报率的促进作用更为明显,但资本回报率增长仍存在“低端与后向嵌入依赖”的特征。总体而言,出口行为往往是全球价值链分工中的内生决策,企业管理层并非单方面决定出口和出口量,而是决策是否参与行业内的某项国际分工。在分工合同下,企业自然会产生相应的中间品进口和最终品(或中间品)的出口。在中间品贸易已经占据主导地位的背景下,仅仅研究管理层背景和出口关系得到的结论是有偏的,全球价值链的参与程度是这类研究中不

可忽略的控制变量,它既内生决定企业进出口行为,又与管理层背景密切相关,本文的研究将为此提供切实的证据。

## (二) 企业管理层影响企业价值链参与的机制

高层管理者是一个企业的决策层,对企业的战略决策具有重要的影响<sup>[23]</sup>。已有研究文献通常采用企业管理者所在的管理层级别来定义高层管理团队<sup>[24]</sup>。在公司金融领域, Brookman and Thistle<sup>[25]</sup>、Davidson *et al.*<sup>[26]</sup>、Elnahas and Kim<sup>[27]</sup>和 Nelson and Winter<sup>[28]</sup>等大量文献研究了管理层(CEO)或管理团队对企业行为或企业绩效的影响。

为什么管理层的人力资本可能影响企业的价值链参与呢?在企业层面, Nelson and Winter<sup>[28]</sup>提出了企业层面的知识理论,认为企业采取的策略与企业的知识理论有关。Bebchuk *et al.*<sup>[29]</sup>也关注企业层面知识的重要性,特别是所谓“吸收能力(Absorptive capacity)”,他们认为这对于识别和利用企业发展中的外部知识来源至关重要。人力资本雄厚的企业具有模仿其他企业的 ability,从而能够享受来自其他企业的技术知识的溢出效应,并且这些企业也有能力进行必要的组织变革。Hambrick and Mason<sup>[30]</sup>基于决策者的有限理性,提出了高阶梯队理论。这一理论认为由于公司治理内外部环境的复杂性,管理者只能进行选择性的观察,无法全面理解内外环境的各个方面。因此,管理者现有的价值观(心理特征)和认知结构(客观特征)也将影响其对环境的认知。在战略决策过程中,不同的管理者会形成不同的战略选择,从而影响公司的全球价值链参与等战略行为和业务表现。程锐等<sup>[31]</sup>发现企业家精神显著促进制造业出口技术复杂度的提高,进而促进了制造业出口升级;企业家创业精神还引起了要素配置效率的显著提高。当然,除了主观的认知结构外,公司的激励机制也会影响高管的认知和决策选择,比如陈东和邢霖<sup>[32]</sup>发现不同类型的高管激励对社会捐赠与研发投入之间的选择决策存在显著差异性影响。此外, Akbas *et al.*<sup>[33]</sup>、Bebchuk *et al.*<sup>[29]</sup>、Coles *et al.*<sup>[34]</sup>和 Engelberg *et al.*<sup>[35]</sup>等发现社交网络是个人和组织间信息传播和资源交流的有力渠道,可以提高整体经济效益。管理者的社会资本会产生信息优势,同时可以降低信息的不对称程度。信息不对称的降低对于许多企业行为如研发投入、融资活动等将产生重要影响,而研发投入和融资等企业行为都是影响企业价值链参与的重要因素。

通过以上文献梳理得出,管理层背景影响价值链参与的内在机制发生于吸收能力、高阶梯队理论和信息优势等方面。本文聚焦管理层背景与全球价值链之间的关系,重点考察企业管理层研发设计背景、海外背景和政治背景等对企业出口海外附加值的影响,一定程度上填补了这方面研究的不足。本文接下来的内容包括:第三部分为本文经验研究基础的理论描述;第四部分为实证策略、数据选取、描述和解释实证结论等;第五部分检验管理层背景对全球价值链参与的影响渠道,比较不同管理层背景对企业参与全球价值链的影响;第六部分总结结论并提出政策建议。

## 三、理论描述

管理层背景通过直接和间接两种途径对企业全球价值链参与程度产生影响。

### (一) 直接影响渠道下的高阶梯队理论

从直接渠道来讲,按照 Hambrick and Mason<sup>[30]</sup>的高阶梯队理论(Upper echelon theory),由于公司治理内外部环境的复杂性和管理者的有限理性,管理者只能进行选择性的观察,因此,管理者现有的价值观(心理特征)和认知结构(客观特征)将影响其对环境的认知,而职业背景、海外背景和政治背景等直接影响其价值观和认知结构,影响其公司经营方面的决策,进而影响企业参与全球价值链的决策。

### (二) 间接渠道途径下的“吸收能力”理论

从间接渠道来讲, Bebhuk *et al.*<sup>[29]</sup>等的“吸收能力”理论强调了识别和利用企业发展中外部知识来源的能力对企业而言至关重要,而管理层自身的背景和认知能力决定了他们识别和利用外部知识的能力,比如有研发和海外经历的管理层可能更加看重海外高品质、高技术中间品进口以及通过

适应、消化、吸收进口技术进而提高出口的技术复杂度的重要性,而这个过程就是企业主动融入价值链全球分工,紧跟产业链上下游的前沿技术,发挥“进口中学”和“出口中学”作用的过程。政治背景对外部知识的识别有偏向性,对行业价值链分工状态缺乏认识,而且政治背景还可能导致企业因“政治关系”等被动使用国内中间投入品,进而影响企业全球价值链参与。

### (三) 间接影响渠道下的信息优势理论

此外,还存在一种间接影响渠道,即管理者的社会资本可以产生信息优势,降低信息的不对称。管理层背景直接决定其对行业价值链分工态势的熟悉程度,对行业技术分布、研发周期等的了解程度,这有利于企业更客观地看待自己的行业地位和面临的国际竞争格局,更好地作出经营决策,直接深入参与全球价值链分工体系;同时信息交流会带来中间品的交易、促进技术的消化吸收,与“吸收能力”产生相同的影响。其中管理层的研发和海外背景可能形成其熟悉全球价值链的信息优势,而政治背景信息优势可能使其更了解国家金融、税收、补贴等优惠政策信息。

在以上文献和分析的基础上,我们提出以下假设:

假设一:管理层的研发设计等职业背景提高企业的全球价值链参与程度,其作用机制在于研发设计背景强化管理层对高技术中间品进口、“进口中学”的倾向性,增进管理层对企业技术水平和研发能力的了解,企业更积极地参与全球合作、竞争。

假设二:管理层海外就职、求学等背景对企业的全球价值链参与程度影响存在不确定性,原因在于,一方面其增强行业全球分工的信息优势,从而增加全球价值链参与度,另一方面技术人才回国使得部分中间品生产技术内部化,进而减少全球价值链参与度。

假设三:管理层政治背景降低企业的全球价值链参与程度,其作用机制在于政治背景的信息优势和吸收能力主要在获取金融、补贴优惠等方面,与价值链分工无关,同时政治兼职对企业经营是一种无效率<sup>[7]</sup>,如增加国内“关系”企业的中间品采购来替代中间品进口,这会减少全球价值链参与度。

## 四、模型建立和数据选取

### (一) 实证策略

实证检验之前,本文首先构建了表示企业全球价值链参与和管理层背景的若干变量,我们参照吕越等<sup>[14]</sup>,利用中国企业出口的国外增加值率度量企业的全球价值链参与程度。具体计算公式如下:

$$FVAR = \frac{V_{AF}}{X} = \frac{\left\{ M_A^p + X^o \left[ \frac{M_{Am}^o}{D + X^o} \right] \right\} + 0.05 \{ M^T - M_A^p - M_{Am}^o \}}{X} \quad (1)$$

其中, $FVAR$ 表示企业出口的国外增加值率,在本部分即为企业全球价值链参与程度变量( $GVC$ ),公式右边的 $V_{AF}$ 表示企业出口的国外增加值, $M$ 、 $X$ 、 $D$ 表示企业的进口、出口以及国内销售。上标 $p$ 表示加工贸易,上标 $o$ 表示一般贸易。下标 $A$ 表示企业进出口的实际值, $M_{Am}^o$ 表示BEC产品编码下的中间品进口, $M^T$ 表示企业的中间品投入额。从式(1)可以看到,企业出口的国外增加值率考虑了加工贸易和一般贸易的区别,而式中的0.05则为企业使用的国内中间品中平均包含的国外附加值率。需要注意的是,由于式(1)主要显示了企业出口品中来自海外的附加值比重,因此该方法计算的全球价值链参与度主要是后向价值链参与度。

本文定义管理层为(副)董事长、(副)总经理、首席执行官(CEO)等对公司决策产生重要影响的职位。研究主要关注的是:(1)高管的职业背景(主要关注研发、设计等职业背景);(2)高管的海外经历(包括学业或者职业经历);(3)高管的政治关联(同时在政府部门任职等)。为研究管理层背景对企业全球价值链参与程度的影响,我们在现有文献的基础上构建以下回归分析模型:

$$GVC_{it} = \beta_1 + \beta_2 TMT_{it} + \beta_3 X + \varphi_s + \varphi_i + \mu_{it} \quad (2)$$

其中  $i$  表示企业,  $t$  表示时间,  $s$  表示行业。 $GVC$  表示企业的全球价值链参与程度,  $TMT$  表示管理层的背景变量。 $X$  为其他可能影响企业的全球价值链参与程度的控制变量。参考 Ding *et al.*<sup>[7]</sup>, 控制变量主要包括企业的生产率、资产回报率、杠杆率、总资产、员工数、税负率、出口比例、加工贸易等影响出口和全球价值链参与的变量, 以及董事长 CEO 兼任情况、董事会规模、董事会持股比等公司治理层面的变量。 $\varphi_s$  为行业固定效应,  $\varphi_t$  为时间固定效应。需要注意的是, 本模型没有控制企业固定效应, 原因在于高管任职及其背景这个变量比较稳定, 随时间变化小。

## (二) 数据来源

企业进出口、贸易方式、出口产品编码等数据来自中国海关数据库(2002—2015年)。高管的背景数据来源于国泰安 CSMAR 数据库, 其中管理层的职业背景包括生产、研发、设计、人力资源、管理、市场、金融等方面, 我们重点关注管理层的研发设计背景(是否有研发、设计等职业背景)、海外背景(是否曾经在海外工作或学习过)和政治背景(是否在各级政府任职、担任各级人大代表或政协委员)。对于以上变量, 我们从公司层面计算相应管理层中拥有某种背景的人员比例作为解释变量, 从而可以从解释变量的变化看出公司管理层背景的变化情况。类似 Ding *et al.*<sup>[7]</sup> 和 Giannetti *et al.*<sup>[36]</sup> 的做法, 本文使用解释变量的当期值。

控制变量中资产回报率、杠杆率、总资产、员工数、税负率等数据来自国泰安上市公司数据库, 参考 Giannetti *et al.*<sup>[36]</sup> 和 Levinsohn and Petrin<sup>[37]</sup> 我们计算了企业的生产率。而为了计算企业出口产品的海外附加值和出口比例、贸易方式, 我们将上市公司和海关数据库进行匹配以获得更为准确的企业进出口等数据, 并计算出上市公司海外附加值率变化趋势如图 1。使用公司名称进行模糊匹配, 进一步的手动匹配排除了将上市公司总公司和分公司匹配到一起的可能。

使用 2008—2015 年的国泰安数据和海关数据进行匹配, 因为一方面国泰安数据库仅提供 2008 年以后的管理层人物特征数据, 另一方面 2008 年国际金融危机对进出口产生重大影响。两个数据库总共匹配上 835 家企业, 剔除缺失值后可用观测值为 3 533 个。变量的描述性统计如表 1。

## (三) 典型事实分析

在展示实证结果之前, 为了直观考察中国企业的全球价值链参与情况, 我们将 2002—2015 年的 CSMAR 数据库和海关数据库进行匹配, 作了以下事实分析:

表 1 变量的描述性统计

变量	观测值	均值	总体/组内	标准差	最小值	最大值
FVAR	3 533	0.679		0.365	0.013	1.000
研发设计职业背景	3 533	0.188	总体 组内	0.137 0.058	0.000 -0.110	1.000 0.782
海外背景	3 533	0.036	总体 组内	0.062 0.028	0.000 -0.344	0.533 0.225
政治背景	3 533	0.156	总体 组内	0.104 0.056	0.000 -0.155	0.750 0.473
生产率	3 533	15.448		1.109	9.666	20.328
总资产回报率	3 533	0.061		0.336	-6.599	20.785
杠杆率	3 533	0.498		1.650	0.008	0.970
总资产(对数)	3 533	22.060		1.248	16.704	29.051
员工总数(对数)	3 533	7.905		1.216	1.609	12.576
税负率	3 533	0.014		0.019	-0.199	0.477
出口/收入	3 533	0.134		1.575	0.000	0.952
加工贸易虚拟变量	3 533	0.165		0.371	0.000	1.000
董事长 CEO 兼任情况	3 533	0.213		0.410	0.000	1.000
董事会规模	3 533	8.974		1.824	4.000	18.000
董事会持股比	3 533	0.091		0.174	0.000	0.830

数据来源: 作者根据海关数据和 CSMAR 数据匹配后计算所得。

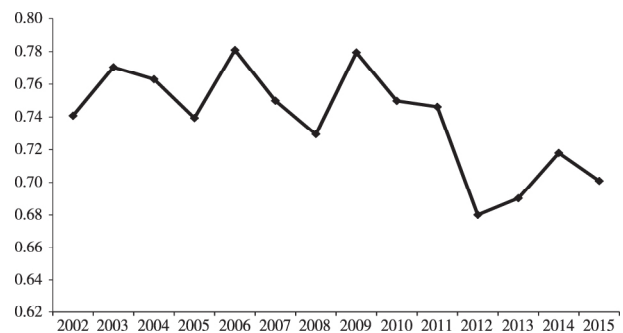


图 1 中国上市公司的海外附加值率变化趋势  
数据来源: 作者根据海关数据库和上市公司数据库计算。

首先描述 2002—2015 年的所有上市公司的平均国外附加值的时间变化趋势(图 1)。从图 1 可以发现中国整体的企业出口国外附加值呈现下降的趋势,特别是从 2009 年以后;但是在 2002—2006 年间整体呈现上升趋势。这主要是由于我国加入世界贸易组织之后出口加工贸易快速发展所致。但是随着金融危机的爆发,全球生产陷入低迷状态,因此 2008 年时出现了显著的下降。之后随着中国产业结构的更新升级,企业出口的国外附加值呈现出整体下降的趋势。

图 2 展示了不同贸易类型企业 2002—2015 年平均 GVC 对比。从图中可以发现,企业出口国外附加值最高的是出口加工区进口设备,这与其贸易形式的特征相吻合,出口加工企业的国外附加值居高。同时进料加工贸易、来料加工贸易以及一般贸易,其产品的国外附加值相对较小,这也与其贸易形式十分吻合,因此必须控制企业的贸易形式,以确保相似贸易方式的企业之间有可比性。

图 3 显示了企业 2002—2015 年平均国外附加值在不同行业间的分布,从中可以发现行业之间的国外附加值存在显著差别,平均国外附加值率超过 90% 的行业包括交通运输、传媒、国防军工和电力及公用设备。而商贸零售和纺织服装的国外附加值率则低于 50%。因此在研究管理层背景和企业全球价值链参与之间的关系时,必须充分考虑行业间的差异。

通过将前文计算的三类管理层背景数据按照高于平均值和低于平均值分为两组,我们分别计算了各组企业 2002—2015 年平均海外附加值(图 4)。可以发现研发背景较高的企业倾向于有更高的平均海外附加值;而管理层海外背景和政治背景较高的企业其出口的海外附加值都更低。这一结论是否显著和稳健,本文将通过实证结果加以验证和分析。

### 五、实证结果分析

由于公司管理层包含的范围较大,委托代理问题等还可能导致不同职位的管理层对企业经营产生不同影响,因此本文将管理层作了分类:一是管理层整体,包括董事会、监事会和高管团队;二是高管团队,指管理和执行团队,即在管理层整体中剔除董事会和监事会人员;三是董事长+CEO(总经理、总裁等),代表公司最高决策者和最高执行者;四是董事长,代表公司最高决策者;五是 CEO(总经理、总裁等),代表公司最高执行者。

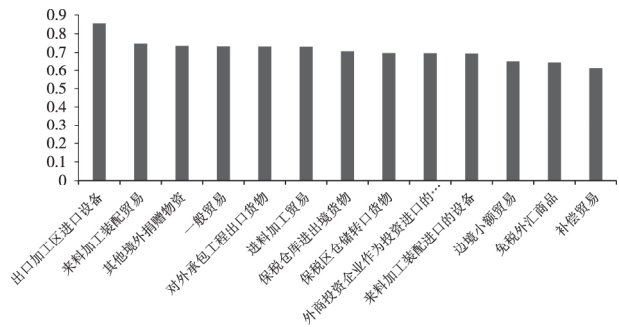


图 2 不同贸易类型企业平均海外附加值率  
数据来源:作者根据海关数据库和上市公司数据库计算。

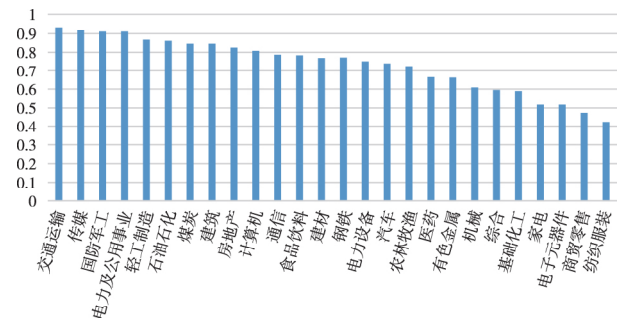


图 3 不同行业企业平均海外附加值率  
数据来源:作者根据海关数据库和上市公司数据库计算。

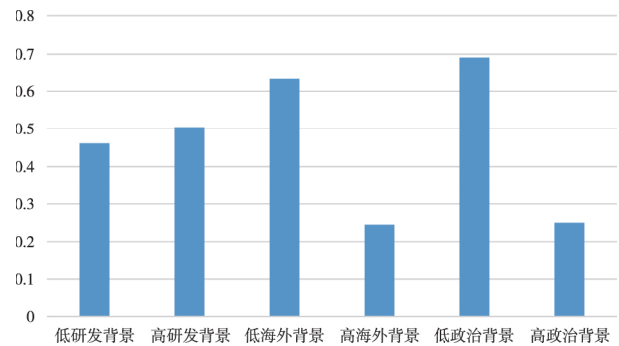


图 4 不同管理层背景企业平均海外附加值率  
数据来源:作者根据海关数据库和上市公司数据库计算。

(一) 管理层研发设计背景与企业海外附加值

表 2 显示了管理层研发设计背景对企业海外附加值的影响。管理层背景的系数中,只有董事长+CEO 和董事长的研发设计背景对企业的海外附加值影响显著为正,其他范围的管理层背景影响系数不显著。由于研发设计投资长期来看对于企业提高生产率、深入参与国际分工有利,因此,在公司决策者的“有限理性”条件下,研发相关经历可能增强公司吸收海外先进技术,并在技术消化吸收中增加研发投资的倾向,进而提高企业全球价值链参与度,因此理论假设一是成立的。而董事长存在更为显著的影响,因为董事长一般作为企业的实际控制人,更加注重从长远角度制定公司经营战略,是“吸收能力”和信息优势发挥作用的主要驱动者,而高管等其他管理层则相对短视,不注重研发投资的长期收益,更关心短期利润。

本文的实证回归中可能存在一定的内生性问题,主要因为更加深入参与全球价值链的企业可能更倾向于雇佣或选举研发设计经验丰富的管理团队和公司领导,进而导致反向因果关系。为此我们使用两种方法处理这种可能的内生性问题。首先,考虑国有企业的人事任免可能更加无效率,不十分注重个人的职业背景,甚至任人唯亲<sup>[38]</sup>,这反而使得国有企业管理层的研发设计背景更接近随机分布,从而可一定程度上避免内生性。其次,本文参考 Ding *et al.*<sup>[7]</sup>使用解释变量的滞后值作为工具变量(IV)进行工具变量回归。

表 3 显示了使用两种处理内生性方法后的结果,为方便起见,没有将控制变量的回归结果放入其中,Kleibergen-Paap LM 统计量和 Wald F 统计量都显著拒绝了弱工具变量假设。国有企业样本的回归结果与表 1 的回归结果基本相同,而工具变量的回归结果则表明,OLS 可能低估了董事长和 CEO 研发背景的反向影响。无论如何,较为稳健的结论是,董事长的研发背景对于促进企业参与国际分工和全球价值链都有显著的正向促进作用。

(二) 管理层海外背景与企业海外附加值

使用同样的思路,本文检验了管理层海外背景和企业全球价值链参与程度之间的关系。表 4 显示了管理层海外背景对企业海外附加值的影响。可以发现,比较稳健的结论是除去董事长后的高管,

表 2 管理层研发设计背景与企业海外附加值率

管理层范围	(1) 董监高	(2) 高管	(3) 董事长+CEO	(4) 董事长	(5) CEO
研发设计背景	0.013 (0.046)	-0.097 (0.079)	0.590*** (0.186)	1.208*** (0.254)	-0.122 (0.276)
生产率	0.041*** (0.011)	0.041*** (0.011)	0.042*** (0.011)	0.042*** (0.011)	0.041*** (0.011)
总资产回报率	-0.064 (0.082)	-0.062 (0.081)	-0.065 (0.082)	-0.067 (0.084)	-0.063 (0.082)
杠杆率	0.003** (0.002)	0.003* (0.002)	0.003** (0.002)	0.003** (0.002)	0.003** (0.002)
总资产(对数)	0.062*** (0.011)	0.063*** (0.011)	0.062*** (0.011)	0.063*** (0.011)	0.062*** (0.011)
员工总数(对数)	-0.058*** (0.009)	-0.057*** (0.009)	-0.057*** (0.009)	-0.057*** (0.009)	-0.057*** (0.009)
税负率	0.095 (0.354)	0.140 (0.350)	0.066 (0.352)	0.033 (0.354)	0.106 (0.352)
出口/收入	-0.073** (0.034)	-0.072** (0.034)	-0.073** (0.034)	-0.072** (0.034)	-0.072** (0.034)
加工贸易虚拟变量	0.002 1 (0.015)	0.002 5 (0.015)	0.001 8 (0.015)	0.002 1 (0.015)	0.002 2 (0.015)
董事长 CEO 兼任情况	-0.045*** (0.015)	-0.045*** (0.015)	-0.042*** (0.015)	-0.039*** (0.015)	-0.045*** (0.015)
董事会规模	0.002 (0.003)	0.002 (0.003)	0.002 (0.003)	0.002 (0.003)	0.002 (0.003)
董事会持股比	-0.128*** (0.041)	-0.123*** (0.041)	-0.139*** (0.041)	-0.145*** (0.041)	-0.126*** (0.041)
常数项	-0.781*** (0.154)	-0.778*** (0.153)	-0.801*** (0.153)	-0.817*** (0.153)	-0.777*** (0.153)
Industry FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Year FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Observations	3 533	3 533	3 533	3 533	3 533
R-squared	0.194	0.194	0.196	0.199	0.194

注:\*\*\*表示 1%的显著性水平,\*\*表示 5%的显著性水平,\*表示 10%的显著性水平。

尤其是 CEO 的海外经历对企业海外附加值率的影响最大,管理层中拥有海外求学或者就经历的高管比例越大,企业越倾向于降低海外附加值率。董事长的海外背景系数为正,但不显著。海外经历一方面增加了企业的信息优势,另一方面海外归国高管可能带来先进的技术,先进技术可能产生中间品进口替代效应,即部分中间品进口通过人才的引进实现了“内部化”,因此降低了企业全球价值链参与程度。但是对于不直接参与具体技术工作的高管(比如董事长)来说,中间品进口替代效应则不存在,实证结果说明理论假设二也是成立的。

参与国际分工的企业可能更倾向于雇佣有海外经历的高管,因此内生性问题仍然需要处理。仍然采用两种方式处理内生性:一是使用国有企业子样本,原因与前面类似,国有企业的人事任免并不十分注重个人的职业背景,这反而使得国有企业管理层的海外背景更接近随机分布。同样需要注意样本变化导致的选择偏差(selection bias)问题;二是进行工具变量回归,回归结果见表 5。处理了内生性之后的回归结果与基准回归结果基本相同,尤其是工具变量回归的结果支持基准回归结论。不过在国有企业的子样本回归中,有海外经历的董事长对企业国外附加值存在显著的正向影响,与基准回归和工具变量回归结果相反。此外,工具变量对实证结果的系数往往产生放大作用,一般会放大 9 倍左右<sup>[39]</sup>。但是本文所使用的工具变量并没有导致系数变化太大,表

表 3 管理层研发设计背景与企业海外附加值率(处理内生性)

管理层范围	国有企业				
	(1) 董监高	(2) 高管	(3) 董事长+CEO	(4) 董事长	(5) CEO
研发设计背景	0.011 (0.056)	-0.134 (0.099)	0.466** (0.230)	1.272*** (0.279)	-0.503 (0.387)
Observations	1 259	1 259	1 259	1 259	1 259
R-squared	0.661	0.661	0.662	0.665	0.662
工具变量回归					
研发设计背景	-0.007 (0.069)	-0.209 (0.160)	0.565 (0.391)	2.008*** (0.427)	-2.007* (1.160)
Kleibergen-Paap LM statistic	585.140	367.775	390.993	320.358	107.733
Kleibergen-Paap Wald F statistic	4 579.695	1 029.182	1 437.553	2 120.611	309.484
Observations	2 611	2 611	2 611	2 611	2 611
R-squared	0.211	0.212	0.214	0.216	0.200

注:\*\*\*、\*\*、\* 分别表示 1%、5%、10% 的显著性水平。

表 4 管理层海外背景与企业海外附加值率

管理层范围	(1) 董监高	(2) 高管	(3) 董事长+CEO	(4) 董事长	(5) CEO
研发设计背景	-0.388*** (0.095)	-0.791*** (0.199)	-0.855* (0.459)	0.145 (0.602)	-1.874*** (0.664)
生产率	0.042*** (0.011)	0.042*** (0.011)	0.042*** (0.011)	0.042*** (0.011)	0.041*** (0.011)
总资产回报率	-0.064 (0.082)	-0.064 (0.082)	-0.065 (0.083)	-0.064 (0.082)	-0.064 (0.083)
杠杆率	0.003* (0.002)	0.004** (0.002)	0.003* (0.002)	0.003** (0.002)	0.003** (0.002)
总资产(对数)	0.066*** (0.011)	0.065*** (0.011)	0.063*** (0.011)	0.062*** (0.011)	0.062*** (0.011)
员工总数(对数)	-0.059*** (0.009)	-0.057*** (0.009)	-0.058*** (0.009)	-0.057*** (0.009)	-0.058*** (0.009)
税负率	0.186 (0.350)	0.140 (0.350)	0.133 (0.352)	0.103 (0.352)	0.136 (0.352)
出口/收入	-0.071** (0.034)	-0.072** (0.034)	-0.072** (0.034)	-0.072** (0.034)	-0.072** (0.034)
加工贸易虚拟变量	0.004 (0.015)	0.003 (0.015)	0.002 (0.015)	0.002 (0.015)	0.002 (0.015)
董事长 CEO 兼任情况	-0.045*** (0.015)	-0.046*** (0.015)	-0.046*** (0.015)	-0.045*** (0.015)	-0.047*** (0.015)
董事会规模	0.002 (0.003)	0.002 (0.003)	0.002 (0.003)	0.002 (0.003)	0.002 (0.003)
董事会持股比	-0.117*** (0.041)	-0.117*** (0.041)	-0.123*** (0.041)	-0.127*** (0.041)	-0.124*** (0.041)
常数项	-0.855*** (0.154)	-0.833*** (0.153)	-0.780*** (0.152)	-0.777*** (0.153)	-0.771*** (0.152)
Industry FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Year FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Observations	3 533	3 533	3 533	3 533	3 533
R-squared	0.198	0.198	0.195	0.194	0.196

注:\*\*\*、\*\*、\* 分别表示 1%、5%、10% 的显著性水平。



明工具变量回归没有估计出过偏的“局部平均处理效应(Local Average Treatment Effect, LATE)”。

### (三) 管理层政治背景与企业海外附加值

使用同样的思路,本文检验了管理层政治背景和企业全球价值链参与之间的关系。表6显示了基准的回归结果。几乎任何范围的管理层政治背景对企业海外附加值都有显著负向的影响,也就是说公司管理的政治背景使得公司倾向于退出或者减少国际分工的参与程度。这与 Ding *et al.*<sup>[7]</sup>的结论一致。高管政治兼职导致无效率,损害企业生产率,进而降低全球价值链参与度,因此理论假设三成立。而且按照本文的理论框架,政治背景的信息优势在于能获得政府补贴和金融支持等,认知结构的政治偏向性降低了企业通过参与价值链分工增加利润的动力和偏好。

参与国际分工的企业可能更倾向于雇佣没有政治背景、对企业来说更有效率的高管,因此内生性问题显著存在。这里仍然采用两种方式处理内生性:一是中外合资企业倾向于雇佣更有能力的管理层,对管理层政治背景考虑不多,这反而使得合资企业管理层在政治背景方面更接近随机分布。同样需要注意样本变化导致的选择偏差(selection bias)问题;二是进行工具变量回归,回归结果见表7。处理了内生性之后的回归结果与基准回归结果基本相同,尤其是工具变量回归的结果支持基准回归结论。

表5 管理层海外背景与企业海外附加值率(处理内生性)

管理层范围	国有企业				
	(1) 董监高	(2) 高管	(3) 董事长+CEO	(4) 董事长	(5) CEO
海外背景	-0.150 (0.155)	-0.849*** (0.229)	1.081 (0.928)	2.807*** (0.816)	-2.444* (1.282)
Observations	1 259	1 259	1 259	1 259	1 259
R-squared	0.661	0.666	0.661	0.663	0.662
工具变量回归					
海外背景	-0.567*** (0.128)	-0.972*** (0.315)	-1.862** (0.814)	-0.807 (1.117)	-3.963** (1.600)
Kleibergen-Paap LM statistic	146.017	50.416	75.310	38.330	26.272
Kleibergen-Paap Wald F statistic	723.579	439.748	259.430	142.189	55.673
Observations	2 611	2 611	2 611	2 611	2 611
R-squared	0.216	0.205	0.213	0.212	0.210

注:\*\*\*、\*\*、\* 分别表示1%、5%、10%的显著性水平。

表6 管理层政治背景与企业海外附加值率

管理层范围	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	董监高	高管	董事长+CEO	董事长	CEO
研发设计背景	-0.283*** (0.059)	-0.640*** (0.167)	-0.779*** (0.187)	-0.894*** (0.216)	-0.469 (0.368)
生产率	0.039*** (0.011)	0.039*** (0.011)	0.039*** (0.011)	0.040*** (0.011)	0.041*** (0.011)
总资产回报率	-0.068 (0.081)	-0.060 (0.081)	-0.058 (0.080)	-0.059 (0.080)	-0.063 (0.082)
杠杆率	0.004** (0.002)	0.003* (0.002)	0.003* (0.002)	0.003* (0.002)	0.003* (0.002)
总资产(对数)	0.065*** (0.011)	0.066*** (0.011)	0.062*** (0.011)	0.061*** (0.011)	0.062*** (0.011)
员工总数(对数)	-0.057*** (0.009)	-0.057*** (0.009)	-0.055*** (0.009)	-0.055*** (0.009)	-0.057*** (0.009)
税负率	0.105 (0.357)	0.118 (0.348)	0.131 (0.345)	0.155 (0.343)	0.095 (0.351)
出口/收入	-0.074** (0.034)	-0.073** (0.034)	-0.073** (0.034)	-0.073** (0.034)	-0.073** (0.034)
加工贸易虚拟变量	0.002 (0.015)	0.002 (0.015)	0.002 (0.015)	0.002 (0.015)	0.002 (0.015)
董事长 CEO 兼任情况	-0.042*** (0.015)	-0.037** (0.015)	-0.046*** (0.015)	-0.054*** (0.015)	-0.042*** (0.015)
董事会规模	0.004 (0.004)	0.002 (0.003)	0.002 (0.004)	0.002 (0.004)	0.002 (0.004)
董事会持股比	-0.116*** (0.041)	-0.120*** (0.041)	-0.106*** (0.041)	-0.108*** (0.041)	-0.124*** (0.041)
常数项	-0.782*** (0.153)	-0.814*** (0.154)	-0.749*** (0.153)	-0.747*** (0.152)	-0.777*** (0.153)
Industry FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Year FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Observations	3 533	3 533	3 533	3 533	3 533
R-squared	0.200	0.198	0.198	0.198	0.194

注:\*\*\*、\*\*、\* 分别表示1%、5%、10%的显著性水平。

(四) 合并回归

由于三种管理层背景并不是完全独立的,可能存在一定的相关性,而且根据以上回归结果三种背景都会影响企业价值链参与,因此有必要将三种背景都放入回归方程,减少遗漏变量的可能性,同时也可以用来观察结果的稳健性,回归结果见表8。对比前文的回归结果可以发现,三种背景的所有回归结果基本没有发生太大变化,这再次证明了上文回归结果的稳健性,而且单独回归某种管理层背景和全球价值链参与的关系并不存在严重的遗漏变量问题。另外,根据 Manova and Yu<sup>[40]</sup>的研究,中国企业之所以以加工贸易的形式参与全球价值链,一个重要原因是企业受到融资约束。占据价值链的更多环节意味着更多获利,但是这也需要更多的营运资本。加工贸易企业锁定在价值链低利润生产环节可能是因为融资约束导致的被动选择。尽管在控制变量中我们控制了企业是否属于加工贸易,但是我们仍然可以使用一般贸易企业样本获得更准确的估计结果。表8下方同时显示了一般贸易企业的三种管理层背景对海外附加值率的回归结果。使用一般贸易企业样本我们仍然可以得到一个稳健的结论,研发设计背景(主要是董事长)可以显著提高海外附加值率,海外背景(主要是CEO)和政治背景(主要是董事长)则显著降低企业的海外附加值率,因此我们的回归结论是稳健的。

综上所述,基准回归、子样本回归和工具变量回归的结果较为稳健地给出了以下结论:企业管理层的研发设计职业背景显著提高企业全球价值链参与程度;而管理层的海外背景和政治背景则显著降低企业全球价值链参与程度。

表7 管理层政治背景与企业海外附加值率(处理内生性)

管理层范围	国有企业				
	(1) 董监高	(2) 高管	(3) 董事长+CEO	(4) 董事长	(5) CEO
政治背景	-0.187 (0.184)	-0.952 (0.605)	-1.431*** (0.469)	-1.831*** (0.609)	-0.992 (0.875)
Observations	339	339	339	339	339
R-squared	0.450	0.453	0.462	0.462	0.451
工具变量回归					
政治背景	-0.439*** (0.085)	-1.236*** (0.333)	-0.884*** (0.280)	-1.054*** (0.365)	-1.522 (1.259)
Kleibergen-Paap LM statistic	504.100	184.415	646.326	578.661	64.678
Kleibergen-Paap Wald F statistic	2 772.238	508.661	116.533	65.569	81.999
Observations	2 611	2 611	2 611	2 611	2 611
R-squared	0.217	0.210	0.215	0.215	0.208

注:\*\*\*、\*\*、\* 分别表示1%、5%、10%的显著性水平。

表8 三种背景与企业海外附加值率

管理层范围	国有企业				
	(1) 董监高	(2) 高管	(3) 董事长+CEO	(4) 董事长	(5) CEO
研发设计背景	0.043 4 (0.047)	-0.037 0 (0.080)	0.647*** (0.187)	1.255*** (0.255)	0.029 (0.280)
海外背景	-0.384*** (0.095)	-0.733*** (0.200)	-0.881* (0.458)	0.060 7 (0.583)	-1.826*** (0.677)
政治背景	-0.279*** (0.059)	-0.598*** (0.169)	-0.773*** (0.187)	-0.939*** (0.215)	-0.391 (0.373)
常数项	-0.869*** (0.155)	-0.863*** (0.154)	-0.777*** (0.153)	-0.786*** (0.153)	-0.770*** (0.152)
Control Variables	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Industry FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Year FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Observations	3 533	3 533	3 533	3 533	3 533
R-squared	0.203	0.201	0.202	0.203	0.197
一般贸易企业样本					
管理层范围	董监高	高管	董事长+CEO	董事长	CEO
研发设计背景	0.065 (0.051)	-0.009 (0.088)	0.640*** (0.205)	1.251*** (0.277)	-0.004 (0.306)
海外背景	-0.458*** (0.105)	-0.748*** (0.219)	-0.673 (0.500)	0.333 (0.624)	-1.629** (0.750)
政治背景	-0.275*** (0.065)	-0.597*** (0.187)	-0.647*** (0.205)	-0.829*** (0.235)	-0.241 (0.417)
常数项	-0.969*** (0.170)	-0.947*** (0.169)	-0.867*** (0.168)	-0.871*** (0.168)	-0.857*** (0.167)
Control Variables	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Industry FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Year FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Observations	2 959	2 959	2 959	2 959	2 959
R-squared	0.204	0.200	0.199	0.202	0.195

注:\*\*\*、\*\*、\* 分别表示1%、5%、10%的显著性水平。

研发设计背景对企业全球价值链参与的影响主要体现在董事长层面,其他层面的高管没有显著、稳健的影响;管理层海外经历的影响则主要体现在除董事长外的其他高管上,董事长的海外经历没有显著、稳健的影响;政治背景的影响基本不存在这种差异,各个层面管理者的影响比较一致,都显著降低企业的全球价值链参与程度。

#### 六、不同管理层背景影响渠道的差异性分析

按照本文的理论描述,除了管理层背景直接影响全球价值链参与度的渠道外,还将在吸收能力、信息优势等效应的影响下,通过增加中间品进口,促进技术消化吸收,改进设备等渠道提高全球价值链参与度。因此,判断企业提高(降低)海外附加值的依据就在于判断企业是通过参与国际分工的同时增加研发、谋求技术进步、提高在全球产业链的位置,还是大范围退出国际分工、减少中间品进口、放缓技术进步、谋求短期利润。

管理层的知识倾向性以及企业的决策过程很难被观测到,但基于前面的分析,我们可以通过观察企业的中间品进口程度和研发支出情况侧面分析企业全球价值链参与度的变化。前者显示中间品的来源,后者部分反映企业的消化吸收能力。如果企业仅仅注重中间品进口,没有相应的模仿学习过程则可能仅是加工贸易;如果企业只注重研发投入,不参与国际分工,则说明存在信息劣势,无法紧跟行业技术前沿。为此,我们将前述回归的因变量换成研发占收入的比重以及中间品的进口比例进行回归,数据来自国泰安数据库和海关数据库,其他控制变量保持不变,回归结果见表9至表11。

#### (一) 研发设计背景的影响渠道分析

首先,具有研发设计职业背景的管理层显著提高了企业的研发支出水平,证明了本文的关键假设之一即管理层的背景使其决策有一定的倾向性;其次,研发背景对中间品进口比例的影响与对国外附加值

表9 管理层研发设计背景的影响渠道

管理层范围	因变量: 研发占收入的比重				
	(1) 董监高	(2) 高管	(3) 董事长+CEO	(4) 董事长	(5) CEO
研发背景	0.055 *** (0.004)	0.053 *** (0.007)	0.104 *** (0.017)	0.104 *** (0.022)	0.103 *** (0.026)
Observations	4 190	4 190	4 190	4 190	4 190
R-squared	0.413	0.392	0.388	0.385	0.384
管理层范围	因变量: 中间品的进口比例				
	(1) 董监高	(2) 高管	(3) 董事长+CEO	(4) 董事长	(5) CEO
研发背景	-0.001 (0.008)	0.002 (0.013)	0.065 ** (0.033)	0.089 ** (0.040)	0.037 (0.050)
Observations	4 190	4 190	4 190	4 190	4 190
R-squared	0.937	0.937	0.937	0.937	0.937

注: \*\*\*, \*\*, \* 分别表示 1%、5%、10% 的显著性水平。

表10 管理层海外背景的影响渠道

管理层范围	因变量: 研发占收入的比重				
	(1) 董监高	(2) 高管	(3) 董事长+CEO	(4) 董事长	(5) CEO
海外背景	0.046 *** (0.008)	0.052 *** (0.020)	0.015 (0.042)	0.113 (0.076)	-0.082 ** (0.034)
Observations	4 190	4 190	4 190	4 190	4 190
R-squared	0.386	0.382	0.381	0.382	0.381
管理层范围	因变量: 中间品的进口比例				
	(1) 董监高	(2) 高管	(3) 董事长+CEO	(4) 董事长	(5) CEO
海外背景	-0.016 (0.015)	0.002 (0.047)	0.122 (0.158)	0.096 (0.080)	0.148 (0.310)
Observations	4 190	4 190	4 190	4 190	4 190
R-squared	0.937	0.937	0.937	0.937	0.937

注: \*\*\*, \*\*, \* 分别表示 1%、5%、10% 的显著性水平。

表11 管理层政治背景的影响渠道

管理层范围	因变量: 研发占收入的比重				
	(1) 董监高	(2) 高管	(3) 董事长+CEO	(4) 董事长	(5) CEO
海外背景	0.000 (0.003)	0.011 (0.011)	-0.012 (0.012)	-0.014 (0.013)	-0.010 (0.023)
Observations	4 190	4 190	4 190	4 190	4 190
R-squared	0.381	0.381	0.381	0.381	0.381
管理层范围	因变量: 中间品的进口比例				
	(1) 董监高	(2) 高管	(3) 董事长+CEO	(4) 董事长	(5) CEO
海外背景	-0.035 *** (0.010)	-0.108 *** (0.031)	-0.099 *** (0.034)	-0.092 ** (0.038)	-0.113 (0.070)
Observations	4 190	4 190	4 190	4 190	4 190
R-squared	0.937	0.937	0.937	0.937	0.937

注: \*\*\*, \*\*, \* 分别表示 1%、5%、10% 的显著性水平。

率的影响方式相近,也是董事长在起关键作用。结合以上两点不难发现,管理层(尤其是董事长)研发背景显著提高企业全球价值链参与度,是通过提高研发和技术水平,增加国外高质量中间品进口,更加深入参与国际分工的方式和渠道来实现的,而中间品进口的增加还将进一步提高企业生产率和技术水平。这与理论框架中假设研发设计职业背景提高外部知识吸收能力,提高技术领域的信息对称,增加全球价值链参与度是一致的。

### (二) 海外背景的影响渠道分析

管理层海外背景对企业研发有正的影响,但这一结论并不稳健,CEO的影响甚至显著为负,而除董事长和CEO外的高管海外背景则增加了研发支出占比,这与前文提出海外归国高管技术人才会使技术“内部化”,进而减少中间品进口和全球价值链参与度的解释是一致的。此外,管理层海外背景也没有显著增加中间品的进口比例。因此,海外背景导致企业降低全球价值链参与度的渠道主要是在不改变中间品来源结构的同时,增加产品的国内附加值,但是这种附加值的提高并不以研发和技术进步为依托。事实上,高管的海外背景更多体现在其信息优势上,海外经历可以拓宽高管的视野,学习发达国家先进的管理和销售等方面的经验,增加产品的附加值,或者降低企业的生产和运营成本。

### (三) 政治背景的影响渠道分析

管理层的政治背景对企业研发没有任何显著的影响,进一步证明了前文所述政治背景往往造成无效率。同时,政治背景还导致中间品进口比例减小。按照Ding *et al.*<sup>[7]</sup>的研究,管理层政治背景的优势在于保障合同执行和缓解融资约束,这对于企业从国内购买中间品比较有利,而且上游厂商还可能通过行贿等方式更多地向企业提供中间品。这种中间品的进口替代导致了企业海外附加值的下降和全球价值链参与度的下降,在技术进步没有显著提高的情况下,不利于企业的长期发展。

综上,不同管理层背景对企业全球价值链参与度的影响及其渠道可以概括为表12。高管的研发设计背景对企业的全球价值链参与有显著正面的影响,且通过研发和中间品进口两个具体渠道产生影响;海外背景对企业全球价值链参与有显著负面的影响;政治背景对全球价值链参与的影响显著为负,而且具体的影响渠道主要是显著减少了中间品进口比例。上面我们从研发水平和中间品进口的视角,尝试分析了管理层背景对企业全球价值链参与度产生异质性影响的可能渠道。需要注意的是,企业管理层的人物背景多种多样,因此会有更多的影响渠道,以上分析仅仅涵盖了部分重要人物背景和影响渠道,其他尚需进一步挖掘分析。

表12 管理层背景对企业全球价值链参与度的影响及其渠道

	研发设计背景	海外背景	政治背景
全球价值链参与	+	-	-
研发水平	+	/	/
中间品进口比例	+	/	-

注: +表示提高, -表示降低, /表示不确定或无显著影响。

## 七、结论和政策建议

本文首先从吸收能力、高阶梯队理论和信息优势等方面论述了企业高管背景影响全球价值链参与的理论机制,然后对上市公司全球价值链参与状况作了事实性描述,最后通过合并海关数据库和上市公司数据,研究了管理层的研发设计职业背景、海外背景和政治背景对企业全球价值链参与度的影响,结论表明,三种管理层背景的影响在参与全球价值链分工层面上形成了一种递进关系:研发设计背景显著促进了企业全球价值链参与程度的提高,其中间机制在于增加中间品进口和提高研发技术水平;海外背景对研发和中间品进口没有显著和明确的影响;政治背景降低全球价值链参与度是通过中间品进口替代完成的,这对企业的长期影响是负面的。

在当前国际经济和贸易形势中贸易保护主义抬头、中美贸易摩擦对国际贸易体系造成巨大冲击的背景下,企业深入参与全球价值链分工对于紧跟国际分工形势、发挥“进口中学”作用、促进企业的价值链位置向高端攀升都有重大意义。首先,从经验研究的结果来看,管理层背景对企业参与全球

价值链分工有显著的重要影响。企业应当慎重考察管理层人选的职业背景、海外背景和政治背景等,避免某些个人背景造成的无效率,注重挑选和培养有研发创新意识的企业员工,在公司内部形成注重研发创新的良好氛围,培养企业员工尤其是管理层关注国际分工形势,深入了解行业国际竞争和价值链形态的意识,培养工匠精神和赶超意识;其次,从管理层背景发挥作用的机制来看,对外部知识的吸收能力以及取得信息优势非常重要。因此,企业应当强化研发投入,加快进口学习和技术消化吸收,避免信息不对称,掌握行业价值链分工布局,牢牢把握全球价值链分工中的机遇,有力应对国际竞争带来的挑战,在技术进步中逐步提高出口产品的附加值,逐渐占领价值链顶端。最后,从回归结果来看,董事长和其他管理层存在目标不一致的问题,因此必须完善公司治理。上市公司应建立良好的企业决策机制,避免企业重大经营决策过度受到管理层个人倾向的影响,建立良性的激励兼容机制,使得企业所有者和管理者目标一致,降低委托代理成本和短视行为,重视长远规划。

本文的研究目前停留在管理层背景影响全球价值链参与程度的阶段,事实上企业是否参与全球价值链生产除了内生于企业内部因素外,还取决于企业所在国家和地区的制度、知识产权保护 and 金融环境等,如何加强这些宏观和外生因素对企业参与全球价值链的促进作用也是非常值得关注的问题。此外,管理层背景在影响企业全球价值链参与程度的同时也会影响企业在全价值链中的位置,影响企业向全球价值链高端攀升的速度,这也是我们未来重要的研究方向。

#### 参考文献:

- [1] MELITZ M J. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity [J]. *Econometrica*, 2003, 71(6): 1695-1725.
- [2] ANTRÀS P. Firms, contracts, and trade structure [J]. *The quarterly journal of economics*, 2003, 118(4): 1375-1418.
- [3] HILLER S. Does immigrant employment matter for export sales? Evidence from Denmark [J]. *Review of world economics*, 2013, 149(2): 369-394.
- [4] SALA D, YALCIN E. Export experience of managers and the internationalisation of firms [J]. *The world economy*, 2015, 38(7): 1064-1089.
- [5] MION G, OPROMOLLA L D. Managers' mobility, trade performance, and wages [J]. *Journal of international economics*, 2014, 94(1): 85-101.
- [6] MASSO J, RÕIGAS K, VAHTER P. Foreign market experience, learning by hiring and firm export performance [J]. *Review of world economics*, 2015, 151(4): 659-686.
- [7] DING H, FAN H, LIN S. Connect to trade [J]. *Journal of international economics*, 2018, 110: 50-62.
- [8] BAIR J. Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward [J]. *Competition & change*, 2005, 9(2): 153-180.
- [9] HOPKINS T K, WALLERSTEIN I. Patterns of development of the modern world-system [J]. *Review (Fernand Braudel Center)*, 1977: 111-145.
- [10] GEREFFI G. The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks [M] // GEREFFI G, KORZENIEWICZ M. *Commodity chains and global capitalism*. London: Praeger, 1994.
- [11] GEREFFI G, FERNANDEZ-STARK K. *Global value chain analysis: a primer* [R]. Center on Globalization Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, North Carolina, USA, 2011.
- [12] UPWARD R, WANG Z, ZHENG J. Weighing China's export basket: the domestic content and technology intensity of Chinese exports [J]. *Journal of comparative economics*, 2013, 41(2): 527-543.
- [13] 张杰, 郑文平. 全球价值链下中国本土企业的创新效应 [J]. *经济研究*, 2017(3): 151-165.
- [14] 吕越, 罗伟, 刘斌. 异质性企业与全球价值链嵌入: 基于效率和融资的视角 [J]. *世界经济*, 2015(8): 29-55.
- [15] HAUSMANN R, HWANG J, RODRIK D. What you export matters [J]. *Journal of economic growth*, 2007, 12(1): 1-25.
- [16] 邱斌, 叶龙凤, 孙少勤. 参与全球生产网络对我国制造业价值链提升影响的实证研究——基于出口复杂度的分析 [J]. *中国工业经济*, 2012(1): 57-67.

- [17]施炳展.中国出口产品的国际分工地位研究——基于产品内分工的视角[J].世界经济研究,2010(1):56-62+88-89.
- [18]ANTRÀS P ,CHOR D ,FALLY T ,et al.Measuring the upstreamness of production and trade flows [J].American economic review ,2012 ,102( 3) :412-416.
- [19]鞠建东 余心玓.全球价值链研究及国际贸易格局分析[J].经济学报,2014(2):126-149.
- [20]CHOR D ,MANOVA K ,YU Z.The global production line position of Chinese firms [C].Industrial upgrading and urbanization conference Stockholm ,2014 ,28:29.
- [21]王孝松 吕越 赵春明.贸易壁垒与全球价值链嵌入——以中国遭遇反倾销为例[J].中国社会科学,2017(1):108-124+206-207.
- [22]杨君 许月丽 吕品.全球价值链嵌入环节差异对资本回报率的影响研究——基于 WIOD 投入产出数据的分析[J].南京财经大学学报,2018(6):15-27.
- [23]WIERSEMA M F ,BANTEL K A.Top management team demography and corporate strategic change [J].Academy of management journal ,1992 ,35( 1) :91-121.
- [24]BOEKER W.Strategic change: the influence of managerial characteristics and organizational growth [J].Academy of management journal ,1997 ,40( 1) :152-170.
- [25]BROOKMAN J ,THISTLE P D.CEO tenure ,the risk of termination and firm value [J].Journal of corporate finance ,2009 ,15( 3) :331-344.
- [26]DAVIDSON W N ,XIE B ,XU W ,et al.The influence of executive age ,career horizon and incentives on pre-turnover earnings management [J].Journal of management & governance ,2007 ,11( 1) :45-60.
- [27]ELNAHAS A M ,KIM D.CEO political ideology and mergers and acquisitions decisions [J].Journal of corporate finance ,2017 ,45:162-175.
- [28]NELSON R R ,WINTER S G.The Schumpeterian trade off revisited [J].American economic review ,1982 ,72( 1) :114-132.
- [29]BEBCHUK L ,COHEN A ,FERRELL A.What matters in corporate governance? [J].The review of financial studies ,2009 ,22( 2) :783-827.
- [30]HAMBRICK D C ,MASON P A.Upper echelons: the organization as a reflection of its top managers [J].Academy of management review ,1984 ,9( 2) :193-206.
- [31]程锐 马莉莉 张燕 等.企业家精神、要素配置效率与制造业出口升级[J].产业经济研究,2019(6):89-101.
- [32]陈东 邢霖.社会捐赠、高管激励与民营企业研发投入[J].产业经济研究,2019(6):76-88.
- [33]AKBAS F ,MESCHKE F ,WINTOKI M B. Director networks and informed traders [J]. Journal of accounting and economics ,2016 ,62( 1) :1-23.
- [34]COLES J L ,WANG A Y ,ZHU C.Director network and CEO turnover [R].University of Utah working paper ,2015.
- [35]ENGELBERG J ,GAO P ,PARSONS C A.The price of a CEO ' s rolodex [J].The review of financial studies ,2013 ,26( 1) :79-114.
- [36]GIANNETTI M ,LIAO G ,YU X.The brain gain of corporate boards: evidence from China [J].The journal of finance ,2015 ,70( 4) :1629-1682.
- [37]LEVINSOHN J ,PETRIN A.Estimating production functions using inputs to control for unobservables [J].The review of economic studies ,2003 ,70( 2) :317-341.
- [38]郑志刚 郑建强 李俊强.任人唯亲的董事会文化与公司治理——一个文献综述 [J].金融评论,2016(5):48-66+124-125.
- [39]JIANG W.Have instrumental variables brought us closer to the truth [J].The review of corporate finance studies ,2017 ,6( 2) :127-140.
- [40]MANOVA K ,YU Z.How firms export: processing vs.ordinary trade with financial frictions [J].Journal of international economics ,2016 ,100:120-137.

(责任编辑:雨 珊)  
(下转第 142 页)

that GERR has a significant negative impact on enterprises' capacity utilization rate, and this impact is less prominent for large-scale enterprises. The mechanism test shows that, with the improvement of the level of enterprise informatization and the level of government information disclosure, the effect of GERR on enterprise's capacity utilization rate will be less prominent, while the government intervention fails to produce a regulatory effect on the relationship between GERR and enterprise's capacity utilization rate. The above conclusion is still valid after a series of robust tests. The conclusions not only provide new evidence for understanding the institutional inducements of China's overcapacity, but also provide policy implications for improving the business environment of enterprises, consolidating the micro-foundation of quality reform and efficiency reform in economic development.

**Key words:** government-enterprise relationship reconstruction; enterprises' capacity utilization rate; government-enterprise information asymmetry; government information disclosure; business environment; changes of government personnel

(上接第 86 页)

## Management background and global value chain participation: evidence from listed companies

HAN Jiejun<sup>1</sup>, ZHENG Lekai<sup>2,3</sup>, SU Hui<sup>4</sup>

(1. School of Economics, Fudan University, Shanghai 200433, China; 2. School of Management, Fudan University, Shanghai 200433, China; 3. Shanghai Gold Exchange, Shanghai 200001, China; 4. School of International Business, Shanghai University of International Business and Economics, Shanghai 201620, China)

**Abstract:** Intermediate goods trade has occupied the mainstream of global trade, more and more enterprises participate in the global value chain system of vertical division of labor, among which the characteristics of enterprise managers play an important role in the integration of enterprises into the global value chain. By merging the database of listed companies and the database of customs, this study calculates the overseas value-added rate of export products of enterprises, studies how the professional background, overseas background and political background of enterprise management influence the participation of global value chain of enterprises respectively, and what kind of channels and mechanisms influence the participation of global value chain of enterprises. The conclusion of the empirical study shows that there are differences in the influence and influence channels of the three management backgrounds on enterprises' participation in the division of global value chain: The increase of Management R&D and design and other professional backgrounds has increased the participation of enterprises in the global value chain, and its influence channel is to increase the import of intermediate products and improve the level of R&D technology, which is very beneficial to the long-term development of enterprises; Overseas background has significantly reduced global value chain participation, which has no significant and clear impact on R&D and intermediate import, and has uncertainty on the long-term impact of enterprises; Political background to reduce global value chain participation is achieved through intermediate import substitution, and the long-term impact of the weakening of exiting global value chain and "Learning by Importing" on enterprises is negative.

**Key words:** management background; global value chain; intermediate import; enterprise R&D; learning by importing; listed company