

中图分类号:F062.9 文献标识码:A 文章编号:1001-4950(2005)05-0021-07

基于全球价值链视角的产业升级研究

张向阳,朱有为

(东南大学 经济管理学院,江苏 南京,210096)

摘 要:20 世纪 90 年代末兴起的全球价值链理论为发展中国家的产业升级研究提供了崭新的视角。本文在简要介绍全球价值链和产业升级两个基本理论的基础上,系统地论述了全球价值链理论在产业升级研究领域的最新成果,包括全球价值链治理与产业升级的关系以及发展中国家产业升级的战略选择。此外,本文也指出了目前全球价值链理论在产业升级研究方面存在的主要问题,并提出了值得进一步研究的方向。

关键词:全球价值链;治理;产业升级

随着贸易和投资全球化的不断深入,国际分工格局开始加快,由产业间分工向产业内分工以及产品内分工转化,以纵向分离和协调为重要特征的全球生产网络已经逐渐形成。全球生产网络的形成使产品的价值创造环节分散于不同国家和地区,这无疑为发展中国家嵌入价值创造环节,提高生产和创新能力,实现产业结构的调整与升级带来了机遇。基于此,自 20 世纪 90 年代末,国外学者开始尝试从全球价值链这一崭新视角来研究发展中国家的产业升级问题。

一、全球价值链与治理

全球价值链(global value chain,以下简称 GVC)是指在全球范围内,为实现某种商品或服务价值而连接生产、销售直至回收处理等全过程的跨企业网络组织,它包括所有参与者和生产销售活动的组织及其价值、利润的分配(张辉,2004)。GVC 具体涉及某种商品或服务的设计、开发、生产制造、营销、销售、消费、售后服务以及最终循环利用等各种增值活动(UNIO, 2002)。20 世纪 90 年代,以 Gereffi(1999b)为代表的不少学者提出了全球商品链理论,集中探讨了包括不同价值增值部分的全球商品链的内部结构关系,并研究了发达国家的主导企业如何形成和控制商品链发展的问题。为了摆脱商品这一词汇的局限,并突出强调链上运营企业

收稿日期:2005-03-05

作者简介:张向阳(1966-),女,东南大学经济管理学院副教授,硕士研究生导师;

朱有为(1976-),男,东南大学经济管理学院博士研究生。

相对价值创造和价值获取的重要性,到了 21 世纪初,Gereffi (2003) 等学者逐步建立起了 GVC 概念及其理论框架。

GVC 研究的焦点是价值链中各种参与者间的关系特征。Gereffi 最初把全球商品链分成购买者驱动型和生产者驱动型并以此展开研究,就已构造出链中参与者间关系的简化结构。而要研究这些关系,治理是分析的中心。治理的本义是任何通过非市场关系而进行的经济协调。根据 Humphrey 和 Schmitz(2002)的研究,GVC 一般有三种典型治理模式:一是网络,即具有互补能力的企业之间对 GVC 的重要环节进行分工,各方共同定义产品。网络意味着企业之间是一种平等合作关系,各自在 GVC 中分享核心能力。二是准层级,即一家企业对其他企业实施高度控制,常常要指定产品的各种特征以及要遵循的流程。准层级意味着以下两类企业间的关系:一类是法律上虽独立但从属于其他企业的企业,一类是在 GVC 中制定其他参与者不得不遵守的规则的主导企业。三是层级,即主导企业对 GVC 上的某些运行环节采取直接的股权控制,跨国公司及其分支机构之间的关系就属于这一类。不过正常的市场关系也可以视为一种无治理模式,即由于生产是标准化的或是产品容易定制化,交易双方并未发展成控制与被控制的关系。在这种分类的基础上,Gereffi、Humphrey 和 Sturgeon(2003)又提出了市场型、模块型、关系型、领导型和层级型五种治理模式的分类方法,认为网络型应具体包括模块型、关系型和领导型。除关系型与前述的网络型类似,领导型与准层级型类似以外,他们新引入了模块型模式,即由于产品和流程的信息可以以技术规范的形式成文化,供应商具备满足多种客户的通用生产能力,也具有较高的生产技能,从而降低了购买者的监控需要,GVC 中双方交易的依赖性水平较低。当然,对于每条具体的 GVC 而言,不同的治理形式也可能会同时存在。总之,对 GVC 治理的有效分类是产业升级研究的基础环节之一。

二、产业升级的界定与分类

产业升级的概念直到 20 世纪 90 年代末才被真正引入到 GVC 分析的框架中。虽然产业升级的重要性毋庸置疑,但产业升级的内涵及分类至今仍然很难完全统一。在内涵上,有的学者从较为宏观的层面来把握,如 Porter(1990)认为,从理论本质上看,产业升级就是当资本(人力和物力)相对于劳动力和其他的资源禀赋更加充裕时,国家在资本和技术密集型产业中发展比较优势。而有的学者则侧重于从中观或微观层面来进行界定,Gereffi(1999b)认为,产业升级是一个企业或经济体提高迈向更具获利能力的资本和技术密集型经济领域的能力的过程。Poon(2004)则认为产业升级就是制造商成功地从生产劳动密集型低价值产品向生产更高价值的资本或技术密集型产品这样一种经济角色转移过程。不过,无论从什么层面看,其共同之处就是:产业升级是产业由低技术水平、低附加价值状态向高技术、高附加价值状态演变的过程。

Gereffi(1999a)较早认识到产业升级分析的层次问题,他认为产业升级可分为四个层次:一是在产品层次上的升级,即从简单到复杂的同类型产品;二是在经济活动层次上的升级,包括不断提升的设计、生产和营销能力;三是在部门内层次上的升级,如从最终环节的制造到更高价值产品和服务的生产,也包括供应链的前向和后向联系;四是在部门间层次上的升级,即从低价值、劳动密集型产业到资本和技术密集型产业。在这个分类的基础上,Humphrey 和 Schmitz(2002)明确提出了一种以企业为中心、由低级到高级的四层次升级分类方法:一是流程升级,通过重组生产系统或是引入高级技术将投入转化为产出;二是产品升级,根据单位增加值转向更高端生产线;三是功能升级,即获得链上新的、更好的功能,如设计和营销,或放弃

现有的低附加值功能而集中致力于附加值更高的环节。在不少文献讨论中,从基本加工到“贴牌生产”(original equipment manufacture,OEM)到自己设计制造(own design manufacture,ODM)再到自有品牌制造(own brand manufacture,OBM)的转换常常被视为功能升级路径。四是部门间升级,把从一个特定环节中获得的能力应用于新的领域或转向一个新的GVC,也称链升级。如我国台湾把在制造电视机过程中获得的能力应用到制造显示器,并因此转向计算机产业。这种四分法在目前的研究中得到了较为广泛的认可。可见,西方产业升级研究的视角较为微观,实质上是直接把企业的生产能力以及竞争力的提高视为产业升级的本源。因此,从GVC的理论来看,产业升级就直接表现为企业在一个GVC中顺着价值阶梯逐步提升的过程。当然产业升级也有部门维度,并且因不同产业集群的特点而有所差异。

三、全球价值链治理与产业升级

从GVC视角研究产业升级的一个基本逻辑就是升级层次及前景与嵌入不同类型的GVC有关,不同的GVC治理模式对于发展中国家的制造商(或供应商)就有不同的升级含义。由于实践中,GVC治理可能是多种模式的混合,因此该领域的研究基本上是沿着两条路径展开:其一是通过构建简化的GVC模型来降低问题的复杂性;其二是进行各类型GVC的实证研究以建立有关产业升级发生条件的一般原理。目前该领域的研究主要聚焦于准层级型、网络型(含模块型)以及市场型这几种GVC治理模式下的产业升级。

1. 准层级(或领导型)GVC下的产业升级

从现有的分析看,一般把准层级GVC视为发达国家的购买者(或采购商)与发展中国家的制造商(或供应商)之间的控制与被控制关系。Gereffi(1999b),以及Gereffi和Memedovic(2003)通过对服装产业GVC的研究发现,为美国采购商生产的东亚国家供应商处于一个从OEM到ODM,甚至到OBM的升级轨迹。虽然升级主要由采购商的需要来驱动,但他们乐观地认为:进入准层级(他们的分类属于购买者驱动型)GVC的发展中国家以及新兴工业化国家的制造商在生产方面有较好的升级前景,而且随后会进入到设计、营销和建立自有品牌的阶段。这也意味着进入准层级GVC,不但可以实现流程和产品升级,也可以实现功能升级。Gereffi把这种效果归功于“干中学”和“组织演替(organizational succession)”。干中学是在与采购商的互动中制造商知识水平和生产能力的提升;而组织演替则是指制造商从满足低端市场购买者需求的生产转向满足高端市场购买者的生产的过程,国外采购商的这种演替使制造商能力得到升级。

大多数学者都同意进入准层级GVC有助于流程和产品升级的观点,因为当地制造商从全球购买者那里学到了大量的提升生产流程、提高生产连续性和产品质量,以及提高对客户订单反应速度的知识。Hobday(1995)和Schmitz(1995)通过实证分析也分别证明了购买者支持东亚和巴西相关产业出口制造商的重要性。但是,在制造商的能力得到提高以后,购买者就不需要从特定生产能力方面对制造商进行支持。因此,购买者的支持会逐渐减少。

但关于进入准层级GVC是否有助于功能升级的问题则存在很多争议。Hobday(1995)对从OEM到ODM再到OBM的转换进行了最为全面的分析,结果发现从OEM转向ODM的证据比从ODM转向OBM转换的证据更多。全球鞋业价值链的研究表明,中国、印度和巴西的制造商在发展它们的设计和营销能力时遇到了壁垒(Schmitz和Knorrninga,2000)。以上研究说明,在准层级GVC中,功能升级受到了不同程度的阻碍。这些障碍主要有两类:首先是

购买者势力, GVC 的力量源泉在于越来越多的非生产活动, 尤其是品牌、营销、产品开发和公司间关系的协调。GVC 中的主导企业集中投资于这些被视为核心能力的活动。因此, 供应商就很难有机会与主导企业分享这些核心能力。其次是资源要求, 即对于发展中国家的制造商而言, 在国外市场拓展自有品牌产品的投资要求较高, 而且还需要承担较大的风险。Bair 和 Gereffi (2001) 对墨西哥牛仔裤产业的研究就发现墨西哥制造商要在美国市场上拓展一个自有新品牌的必要投资很大, 而且风险也很高。不过, Humphrey 和 Schmitz (2002) 认为, 在准层级 GVC 中, 功能升级的可能性在某些条件下也会提高, 如发达国家的主导企业可能会转移在 GVC 上的非战略能力, 或是重新界定其自身能力并放弃某些环节。美国的许多品牌制造商就已经开始外包制造功能和部分设计功能, 甚至把它们直接转移给发展中国家的制造商。

因此, 对于发展中国家的制造商而言, 进入准层级 GVC 虽得到了有利的流程和产品升级条件, 但会在功能升级上受到阻碍。由于准层级治理是发展中国家企业和发达国家企业之间关系的常态, 所以对这类治理模式下产业升级的分析是研究的重点。

2. 网络型 GVC 下的产业升级

企业间的网络治理关系不但比准层级治理关系更加对称, 而且还包含了比市场关系更强的相互承诺, 这对双方相互学习和并行创新都有利。因此, 如果发展中国家制造商能够嵌入这类 GVC, 就会处于理想的升级环境。但这种治理关系在制造商和用户之间具有互补能力时才可能出现。因此, 发展中国家制造商一般很少有机会嵌入这类 GVC。

不过, 实证分析并未完全否定这样的机会。一般认为, 发展中国家制造商不可能在产品生命周期的早期阶段嵌入网络型 GVC。在早期阶段, 新产品主要通过发达国家制造商和客户之间的密切合作来开发。但随着模块化制造网络的出现, 发展中国家制造商也可以与客户发展网络关系。

我国台湾电脑产业与美日电脑产业之间紧密分工的事实就表明, 新兴工业化国家或地区以及发展中国家也可以进入网络型 GVC。我国台湾电脑产业集群已经基本形成了一种模块化生产网络。集群企业拥有紧追行业发展的最新生产能力, 在当地招聘到各种专家, 生产品种繁多的产品, 能够满足顾客所要求的各种性能组合, 而且还可以进行调整性和应用性的研发 (但主要的研发仍在日本和美国进行)。这些企业在不断提高设计和生产开发能力以后, 就更加能够从硅谷获得新的生产思想和技术并快速进行大批量、低成本生产和产品集成。

Humphrey 和 Schmitz (2004) 也认为, 虽然巴西 Sinos 谷 (皮鞋产业集群) 的制造商对美国、欧洲购买者的交易依赖性仍然很高, 而且产品研发较少, 但经过多年的发展, Sinos 谷集群企业在产品质量、交货速度方面已经拥有了较强的优势, 也具备了为购买者生产任何指定品种皮鞋的能力。因此, 巴西鞋业集群正经历从准层级型向模块型升级的转化, 功能升级的步伐会加快。总之, 虽然嵌入网络性 GVC 的机会有限, 但一旦嵌入则能为功能升级创造有利条件。

3. 市场型 GVC 下的产业升级

关于在市场型 GVC 中发展中国家制造商的升级机会问题, 目前学术界还没有形成一致的结论。有的学者认为, 既然产品可以在市场上自由获得, 购买者就没有必要控制供应商, 供应商也不会受制于购买者, 升级的阻碍也不会从链中产生。因此, 市场型 GVC 对发展中国家制造商的升级既无帮助也无阻碍 (Humphrey 和 Schmitz, 2004)。但不少实证研究却得出了不同的结论。Tewari (1999) 关于印度 Ludhiana 毛织品集群的研究证明, 进入市场型 GVC 有助于功能升级。Ludhiana 集群的主要毛织品生产商通过与国外小型贸易商, 而不是大型贸易商

进行交易建立比较对称的关系。他们雇用熟悉发达国家市场的设计者开发自己的产品,并收到了功能升级的效果。当然,这一般离不开早期在国内市场建立品牌和开发产品的经验。Bazan 和 Navas-Alemán(2003)的研究也表明,处在巴西国内和拉美的以市场关系为主的价值链更有利于功能升级,但流程和产品升级不明显。Schmitz 对巴西 Sinos 谷进行的调查却发现,大量小型鞋类制造商通过小型贸易商与欧洲和北美市场建立了关系,但他们并没有创立自己的品牌,也没有实现功能升级。这些出口制造商长期服务于大型购买者并按他们的需要组织生产(Humphrey 和 Schmitz,2004)。可见,如果说市场型 GVC 有助于功能升级的话,可能更多是针对规模较大的发展中国家制造商而言的。

四、全球价值链视角的产业升级战略选择

根据以上分析,在早期阶段,发展中国家制造商嵌入准层级 GVC 有利于在全球购买者推动下实现流程升级和产品升级,但以后阶段往往会处于被购买者“锁定”的局面。因此,发展中国家制造商升级战略的关键就是如何突破发达国家购买者的锁定,实现功能升级。从已有研究文献来看,实现产业功能升级取决于发展中国家企业的个体努力、集体努力以及公共政策的支持。

1. 发展中国家产业升级的个体努力

首先是企业专有投资战略。GVC 治理是一个动态过程。在位制造商可以通过干中学来积累经验,获得新能力并开发新市场,这样 GVC 的准层级关系就会改变。而对发达国家主导企业而言,建立和维持准层级 GVC 也要付出较高的代价,而且会因交易专业化投资导致灵活性降低。但是,如果没有制造商在设备、组织安排和人力资源等方面的投资,任何实质性的升级都是不可能的(Humphrey 和 Schmitz,2002)。

其次是多链同时运行或者市场多元化战略。以往的文献并没有充分认识到发展中国家企业在若干条 GVC 中同时运营的重要意义。通过同时为若干条 GVC 进行生产,这些企业处于不同类型的治理模式中,因而可以刺激不同类型的升级(Bazan 和 Navas-Alemán,2003)。具体路径就是市场多元化,即利用在供应全球购买者时所获得的知识来供应和开发其他(可能是较小的)市场,以便平衡与不同客户的关系。这种战略在我国台湾电脑产业以及巴西鞋类产业中就得到了运用。

2. 发展中国家产业升级的集体努力

首先,中小企业集群与 GVC 的结合有助于产业集群的整体升级。一些发展中国家制造业集群已经具备了快速结合提供产品和服务的能力,从而能够与购买者建立更加平衡的关系。此外,集群内的中小企业还可以利用国际商品交易会的机会,建立联合品牌来增加市场影响。巴西的鞋类集群企业就在国际交易会上多次采用联合品牌来推销产品,从而达到了提升巴西鞋类商品国际地位的目的。其次,行业协会作为集体组织在协调全球购买者、国外贸易商与本国制造商之间的关系,维护本国产业利益方面也扮演着不可或缺的角色,因此也成了促进产业升级的重要组织要素。

3. 发展中国家产业升级的公共政策支持

Humphrey 和 Schmitz(2002)认为功能升级在东亚之所以很普遍,而在其他地区则比较少见,主要与这个地区的产业政策和创新系统有关。部门间升级是我国台湾工业化的一个主要特征,而这主要在于当地制度和政策的支持。Poon(2004)强调了当地政策在排除我国台湾信息技术产业升级障碍方面的重要作用,并提出了进一步提升我国台湾信息产业的政策建议,如

发展全球物流网络,组织由公共基金资助的研发联盟,开发关键部件、软件 and 信息服务,形成新的制造商联盟等。Humphrey 和 Memedovic(2003)通过对全球汽车产业价值链的系统研究也同样认为,发展中国家汽车产业的升级,尤其是零部件供应商的功能升级有赖于政府政策的支持。巴西鞋类集群的当地政府还设计了一种支持小型鞋类制造商和原料供应商的计划,通过提供融资帮助,支持在交易会上设立集体展台,并投资设立 Sinos 谷鞋类设计中心,使制造商有更多的机会在国际交易会上与购买者进行沟通。可见,政策支持对于一国产业的功能升级和部门间升级起到了至关重要的作用。

五、简单的评论

GVC 理论为发展中国家和地区的产业升级研究提供了一种全新的视角,尤其是 GVC 治理模式与四层次产业升级关系这种新的分析框架具有重要的理论创新意义,上述研究成果对于当前我国产业(尤其是制造业)升级而言也具有重要的借鉴意义。不过,到目前为止,我国该领域的研究还处于初期阶段,理论框架尚未完善和统一,实证研究仍需进一步扩展和深入,对部门间升级的关注也较为有限。同时,值得指出的是,随着跨国公司在全球投资的增加,它们或者在发展中东道国独资经营,或者与东道国制造商进行合资经营,或者收购东道国制造商(上述情形也属于 GVC 层级式治理模式的特例)。在这种多元海外投资格局下,跨国公司与东道国制造商双方不但有基于契约或一般市场交易的上游中间投入品以及最终产品配套、组装、供应关系,也有企业之间以及内部的联合产品开发和市场开发关系。无论哪一种关系,外方在股权、产品技术以及市场渠道等方面对东道国制造商实行不同程度的控制,从而减弱了技术和知识外溢,使东道国制造商的功能升级被锁定在有限的范围内。在这种复杂的关系下,发展中国家制造商如何摆脱技术控制,增强自主研发和创新能力,在目前的链式理论分析中还难以得到有效的解释。所以,该领域研究的一个重要方向就是分析在什么条件下,通过哪些途径,发展中国家制造商在与国际品牌(制造)商的合资、合作过程中把生产能力延伸并转化为创新能力。此外,在完善理论框架的基础上,如何测度某一产业的升级水平也是该领域研究的另一重要方向。

主要参考文献:

- [1]Bair, J and Gereffi, G Local clusters in global chains: the causes and consequences of export dynamism in Torreon 's blue jeans industry[J]. World Development, 2001, 29 (11): 1885 - 1903.
- [2]Bazan, L and Navas-Alemán, L. Upgrading in global and national value chains: recent challenges and opportunities for the Sinos Valley footwear cluster, Brazil [R]. Paper presented at the EADI 's Workshop, Clusters and Global Value Chains in the North and the Third World, Novara, 2003.
- [3]Gereffi, G Industrial upgrading in the apparel commodity chain: what can Mexico learn from East Asia? [R]. Paper presented at International Conference on Business Transformations and Social Change in East Asia, 1999.
- [4]Gereffi, G International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain[J]. Journal of International Economics, 1999, 1(48): 37 - 70.
- [5]Gereffi, G, Humphrey, J, Sturgeon, T. The governance of global value chains: an analytic framework[EB]. <http://www.ids.ac.uk/globalvaluechains/>, 2003.
- [6]Gereffi, G and Memedovic, O. The global apparel value chain: what prospects for upgrading by developing countries [R]. United Nations Industrial Development Organization, <http://www.unido.org>, 2003.
- [7]Hobday, M. Innovation in East Asia: the challenge to Japan[M]. Cheltenham: Edward Elgar, 1995.

- [8] Humphrey, J and Schmitz, H. Chain governance and upgrading: taking stock [A]. in Schmitz, H(ed). Local enterprises in the global economy: issues of governance and upgrading [C]. Cheltenham: Elgar, 2004: 349 - 381.
- [9] Humphrey, J and Schmitz, H. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters[J]. Regional Studies, 2002, 9(36): 1017 - 1027.
- [10] Humphrey J and Memedovic, O. The global automotive industry value chain: what prospects for upgrading by developing countries [R]. Sectoral Studies Series, United Nations Industrial Development Organization, <http://www.unido.org>, 2003.
- [11] Poon, T S C. Beyond the global production networks: a case of further upgrading of Taiwan's information technology industry[J]. Technology and Globalisation, 2004, 1(1):130 - 145.
- [12] Schmitz, H and Knorringa, P. Learning from global buyers[J]. Journal of Development Studies, 2000, 37(2): 177 - 205.
- [13] Schmitz, H. Small shoemakers and fordist giants: tale of a supercluster [J]. World Development, 1995, 23(1): 9 - 28.
- [14] Tewari, M. Successful adjustment in Indian industry: the case of Ludhiana's woolen knitwear cluster [J]. World Development, 1999, 27(9): 1651 - 1672.
- [15] United Nations Industrial Organization. Industrial development report 2002/2003[R]. <http://www.unido.org>
- [16] 波特. 国家竞争优势[M]. 北京:华夏出版社,2002.
- [17] 张辉. 全球价值链理论与我国产业发展研究 [J]. 中国工业经济,2004,(5):38 - 46.

(责任编辑:谷化)

(上接第 20 页)

主要参考文献:

- [1] Sapir, Andre. Regionalism and the new theory of international trade: do the bells toll for the GATT? [J]. World Economy, 1993, 16(4):423 - 438.
- [2] Carlo Perroni, John Whalley. The new regionalism: trade liberalization or insurance? [J]. NBER Working Paper No. 4626, 1994:1 - 46.
- [3] Savitch, H V, & Vogel, R K. Paths to new regionalism [J]. State and Local Government Review, 2000, 32(3):158 - 168.
- [4] Wheeler, S M. The new regionalism: key characteristics of an emerging movement [J]. Journal of the American Planning Association, 2002, 68(3):267 - 278.
- [5] Eder Mine. Deeper concessions and rising barriers to entry: new regionalism for Turkey and Mexico [J]. Studies in Comparative International Development, 2001, 36(3):29 - 57.
- [6] Ethier, W J. Regionalism in a multilateral world [J]. Journal of Political Economy, 1998, 106(6): 1214 - 1246.
- [7] Soamiely Andriamananjara, Maurice Schiff. Regional cooperation among microstates [J]. Review of International Economics, 2001, 9(1):42 - 51.
- [8] Hanson, G. Market potential, increasing returns, and geographic concentration [J]. NBER Working Paper No. 6429, 1998:1 - 34.
- [9] Fernandez, R J. Returns to regionalism: an analysis of nontraditional gains from regional trade agreements [J]. The World Bank Economic Review, 1998, 12(2):197 - 220.
- [10] Ashizawa, Kuniko. Japan's approach toward Asian regional security: from "hub-and-spoke" bilateralism to "multi-tiered" [J]. Pacific Review, 2003, 16(3): 361 - 382.
- [11] Wonnacott, Ronald J. Trade and investment in a hub-and-spoke system versus a free trade area [J]. World Economy, 1996, 19(3):237 - 252.
- [12] 李向阳. 新区域主义与大国战略 [J]. 国际经济评论, 2003, (7 - 8):5 - 9.

(责任编辑:彦之)