

【国民经济】

全球价值链模式的产业转移

——动力、影响与对中国产业升级和区域协调发展的启示

张少军¹, 刘志彪²

(1. 清华大学公共管理学院, 北京 100084;

2. 南京大学经济学院, 江苏 南京 210093)

[摘要] 全球价值链(Global Value Chain,GVC)作为组织当今国际产业转移的主要方式,已经对全球经济的微观基础产生了根本性的影响。本文对GVC模式的产业转移从学理上进行了界定,阐述了给全球化带来的四个特征性事实;在从要素特征、竞争优势、技术进步、市场环境和国家战略等方面分析了GVC模式的产业转移的驱动力量后,指出由GVC来主导产业转移所形成的国际分工体系,是国际技术前沿的实施机制;进一步,本文探究了GVC模式的产业转移对发展中国家产业升级的影响;本文最后指出,将GVC模式的产业转移内涵的竞争方式,与自身的国情和优势相结合来发展国内价值链,应该是中国实现产业升级和缩小地区差距的一条新思路。

[关键词] 全球价值链; 产业转移; 产品内分工; 国内价值链; 产业升级

[中图分类号]F124.1 **[文献标识码]**A **[文章编号]**1006-480X(2009)11-0005-11

一、引言

20世纪后半期,世界经济格局不管是从生产、贸易、投资、人员流动还是从组织方式等方面来看,都发生了与以往全球化浪潮不同的特征。众所周知,分工是经济增长的源泉,而产业转移则是实现空间分工的重要途径。随着国际分工从行业间深化到行业内不同产品,再从行业内不同产品深化到同一产品不同工序,国际产业转移也相应地从产业的空间变迁到产品的空间变迁,再从产品空间变迁到同一产品不同工序的空间变迁。分工深化和产业转移是这次全球化所表现出的与以往不同的时代特征的关键所在,而全球价值链则是推动分工深化和协调产业转移的主导力量。这种主导力量不仅改变了全球化的微观基础,更对竞争模式和发展战略产生了革命性的影响。

从产业转移的国家层面看,现有研究产业转移的理论主要有:飞雁模式理论(Akamatsu,1962),产品生命周期理论(Vernon,1966)和边际产业转移理论(小岛清,1987)等。随着分工深化到产品内部,发达国家对自身的核心竞争力进行了重新定位,通过其跨国公司生产体系的纵向分离,将重心

[收稿日期] 2009-09-25

[基金项目] 国家社会科学基金青年项目“产业转移与区域协调发展:全球价值链视角下的对策研究”(批准号08CJY005)。

[作者简介] 张少军(1978—),男,山西阳城人,清华大学公共管理学院博士后,清华大学中国发展规划研究中心助理研究员;刘志彪(1959—),男,江苏丹阳人,南京大学经济学院院长,博士生导师,教育部长江学者特聘教授。

集中在产品的研发、设计和营销等高附加值环节,同时将生产制造等低附加值环节转移到发展中国家,从而形成了某一产品不同工序或环节在空间上分布在不同的国家的格局。国际产业转移也发生了相应的变化,进而对全球经济产生了深远的影响。获得分工利得是产业转移的动力,分工程度的不同则意味着资源配置方式和要素报酬分配的不同。因此,与既有的立足于产品间分工的产业转移理论不同,本文将立足于产品内分工构建一个理论分析框架——全球价值链模式的产业转移——来更好地诠释目前世界经济中的国际分工、资源配置和贸易利得等方面的模式。

在国内学界,李海舰等(2002)分析了全球化时代企业运营中脑体产业分离的趋势、原因和规律,并在此基础上探讨了对企业竞争优势的影响,这是国内首次对产品内部的分工进行系统论证的开创性研究成果。卢锋(2004)认为产品内分工是当代经济全球化的关键解释变量。赵张耀等(2005)基于工序型产业转移的发展,提出了网络型国际产业转移模式。笔者认为,全球价值链理论为我们重新审视当下的国际产品内分工和国际产业转移提供了新的视角,有助于我们从分工层面理解全球生产方式变革的内涵,有助于我们分析全球经济体系的组织治理方式,有助于我们探讨发展中国家如何在 GVC 中完成产业升级。也就是说,我们不仅关注此次国际产业转移的形式和特征,更关注此次国际产业转移的产生背景和驱动力量,关注此次国际产业转移所内含的竞争范式和治理机制对发展中国家产业升级的影响,特别是对中国产业升级和区域协调发展的启示。

二、全球价值链模式产业转移的概念界定和特征性事实

广义上说,产业转移是指某一产业、某一产品或某一产品特定工序在空间布局上的变迁。依据市场范围假说,市场规模决定分工程度和生产效率的高低。全球价值链模式的产业转移则是以 GVC 组织和治理国际产业转移的一种模式,使一个生产体系所特有的投入产出关系在组织结构上展开为供应链,使一个生产过程所实现的价值增值过程在空间布局上凸显为价值链,从而推动国际分工在更广阔的市场规模和更多样的市场范围里拓展和深化。再结合 GVC 理论,作为当代国际分工拓展和深化重要途径的 GVC 模式产业转移可以推演出如下三重含义:①GVC 组织国家之间的产业转移,建立了全球分工和生产网络,全球化因此意味着功能的一体化和国际性分散活动的协作(Gereffi,1999)。②在以 GVC 模式产业转移形成的全球分工网络里,形成企业竞争优势的基点更加动态化、虚拟化和系统化,而介于市场和层级之间的 GVC 也使得产业组织的形态发生了根本的变化。处于 GVC 高端的发达国家及其跨国公司居于强势地位,GVC 因此意味着市场势力链(Market Power Chain)。③处于 GVC 高端的发达国家及其跨国公司,作为国际产业转移的组织者和治理者,利用自身的市场势力,对发展中国家进行纵向压榨,获得了大部分的分工和贸易利得,GVC 因此意味着利得分配链(Interests Payment Chain)。

当国际分工的层面从行业间、产品间深化到产品内不同工序和环节时,由此带来的 GVC 模式的产业转移,成为构成当今全球化的微观基础,进而使得全球化表现出以下四个特征性事实:

(1)国际贸易结构和增速的变化。同一产品不同环节的生产流程在全球的空间分散,使得其在组装成为最终品之前,会引致不同国家之间的贸易;且产品分工环节越多、分工区位越分散,可能引致的进出口贸易就越多。此时,GVC 模式的产业转移就产生了贸易创造效应,而 GVC 作为当今国际贸易组织和治理的机制则发挥了一个“贸易乘数”机制的作用,从而深刻改变了当今国际贸易的格局和结构,使得中间品贸易在国际贸易的比重越来越大,国际贸易的增速高于全球 GDP 的增速。1970—1990 年,垂直专业化对出口增长的贡献率达到了 30%,中间品贸易占国际贸易的比重越来越大(Hummels et al.,2001)。1990—2000 年,全球 GDP 的年均增速为 3.7%,全球贸易的年均增速高达 6.5%,而中间品贸易的年均增速更高达 9.1%(Jones et al.,2005)。

(2)FDI 流向的变化。从投资动机看,FDI 可分为垂直型和水平型两种(Markusen,1995)。垂直型 FDI 是指依据各国的禀赋优势将生产过程分布在不同的国家,对东道国来说生产的产品主要用

于出口;水平型 FDI 是指将在东道国生产的产品面向该国销售,以使产品更接近当地市场。如果垂直型 FDI 实现的是同一产品不同环节在各国空间布局,则可以将其理解为 GVC 模式的产业转移。由于发展中国家和发达国家之间的禀赋优势差异更大,那么,发展中国家吸引到的 FDI 更可能是垂直型的。如果上述推理正确,则 GVC 模式的产业转移就可以促进发展中国家吸引外资。发展中国家吸引 FDI 占世界的比重从 1970—1979 年的年均 24.7%,上升到 1980—1989 年的年均 25.0%,1990—1999 年的年均 30.8%,2000—2005 年的年均 28.7%(UNCTAD,2006)。薛漫天等(2007)的研究表明,1992—2004 年,中国在制造业吸引的 FDI 主要属于垂直型 FDI。联系到中国作为全球最大的代工平台是由外资代工为主体实现的,那么,中国吸引 FDI 业绩的外部条件就应该是国际产品内分工的发展和 GVC 模式的产业转移。中国吸引 FDI 占世界的比重从 1980—1989 年的年均 1.7%,上升到 1990—1999 年的年均 7.6%,2000—2005 年的年均 7.2%(UNCTAD,2006)。

(3)产业集群的共生互动。当同一产品的生产过程在全球范围内不断扩散的同时,其特定的环节在区位选择上的集聚行为也成为目前全球化时代的重要特征。GVC 在主导国际产业转移的同时,往往在当地形成了各种各样的产业集群。而作为 GVC 产业生态最典型代表的东亚国际生产网络,就是通过 GVC 模式的产业转移实现的,在电子和服装等行业表现得特别明显。事实上,GVC 模式的产业转移是通过国际生产分散化和产业集聚两种力量共同作用形成的。具体说来,国际生产分散化至少可以通过两种渠道产生集聚,一是服务关联(Service Link)的报酬递增性质,即能够降低服务关联成本的区位将会吸引大量企业进入,从而形成集聚;二是正外部性,即企业地理上的接近可以更便利地获得中间品及技术外溢等外部性收益(Kimura et al.,2005)。反过来,一旦集聚在某一区位形成,就能通过发挥规模报酬递增和正外部效应来降低生产运营成本,从而使得产品的不同环节能布局在不同的区位生产,以充分利用当地的要素禀赋优势,这就意味着国际生产分散化程度的提高。可见,GVC 模式的产业转移最可能的形式就是以产业集群的形式转移。通过产业集群在当地形成完整的产业链和供应链体系,本土企业可以提高生产率,增加自己在 GVC 中的竞争力;而集群中企业竞争力的提升反过来又会导致价值链不同环节的进一步转移。

(4)服务外包的兴起。产品内分工从制造品向服务品扩展,导致了 GVC 模式的产业转移相应地也从制造业向服务业扩展,从而形成了这次全球化的另一个显著特征——服务外包的迅速崛起。服务外包的兴起,打破了国际经济学“服务不可贸易”的经典假定,成为推动国际服务贸易快速增长的新引擎。1998 年全球服务外包总值为 990 亿美元,2003 年成长至 1500 亿美元,2007 年将进一步增至 1.2 万亿美元。预计未来 5 年全球服务外包市场将以每年 30%—40%的速度递增(吴洁,2007)。服务外包尽管是附加值相对较高的环节,但其承接方大多为发展中国家,其中亚洲的承接国最多,约占 45%。作为世界最大的软件外包国印度,自 1997 年以来,国民经济的年均增长率在 6%左右,其中以软件为首的信息通讯技术的平均增速超过 10%。2005 年,印度软件及相关服务业产值达 215.3 亿美元,其中外包与出口 172 亿美元;到 2010 年,印度软件和服务外包出口预计将达到 600 亿美元,年增长率将达到 25%(吕智等,2007)。印度通过承接国际服务外包,不仅促进了本国的经济增长,而且提升了产业结构。最大的两个发展中国家中国和印度在此次全球化的浪潮中,通过承接 GVC 模式的产业转移,分别成为了“世界加工厂”和“全球办公室”。

通过上面的分析,GVC 模式的产业转移之所以使得此次全球化表现出与以往不同的特征,是肇端于国际分工深化到产品内部这一微观机制的。通过 GVC 来主导国际产品内分工,使得国际贸易、投资和产业组织等方面发生了重大变化,进而“推平”了世界和变革了全球经济格局。

三、全球价值链模式产业转移的产生背景和驱动力量

GVC 模式的产业转移在世界范围的扩展和深化,使得全球经济体系从微观层面发生了根本性变革。随着全球竞争格局的激化,“别人做的比你更好就外包”的运营模式就越发成为企业的主动选

择。那么,GVC模式的产业转移将会在全球以更大的规模和更深的层次展开。因此,本文将在此处挖掘 GVC 模式产业转移的发展动因,以便更深刻地理解这种模式背后的驱动力量。

(1)要素流动性的约束。随着技术的进步和政策自由化,生产要素跨界流动的成本越来越低。但不同生产要素的可流动程度是不同的,如资本和劳动的可流动性就强于土地的可流动性,不同级别的同种要素的可流动性也是不同的,如人力资本的可流动性就强于廉价劳动力的可流动性。特别是当生产要素跨国界流动时,由于利益的纠葛和权衡,国界往往成为生产要素流动的一道天然屏障。此时,通过 GVC 模式的产业转移,将同一产品的不同环节依据要素投入比的差异布局在相应的具有禀赋优势的区位,就可以充分利用当地丰裕的生产要素,降低生产成本。

(2)规模经济的最佳效应。同一产品不同环节的最佳生产规模往往是不同的。当分工程度无法深化到产品内部时,企业就只能选择关键环节的最佳规模进行生产,这样就不得不放弃非关键环节的规模经济。但当产品内分工变得可行时,企业就可以依据不同环节相应的最佳规模进行生产,从而可以节省成本。在规模经济成为主要产业特征和竞争优势的时代,能否依据不同区位的要素禀赋在世界范围内布局生产过程,以充分发挥不同环节的规模经济,就是获得核心竞争力的重要来源。特别是考虑到分工深化到产品内时,许多非核心生产环节的技术都是成熟的和标准的,导致进入壁垒降低和利润稀薄,承担这种环节的企业只有通过发挥规模经济,才可能获得满意的利润水平。GVC 中从事代工生产的“隐形冠军”就是这种机制的外在表现。可见,将不同环节分布到不同的区位生产以发挥特定环节的最佳规模,是推动 GVC 模式的产业转移的重要力量。

(3)科学技术的飞速进步。科技进步对 GVC 模式的产业转移的驱动表现在以下三方面:一是科技进步改变了产品的自然物理属性,使得产品的可分性得到提高。例如,随着材料科学的进步,许多产品的零部件从冶金材料转变为塑料材料,为本来较复杂的生产环节的转移创造了条件(Ernst, 1997)。二是交通运输技术的改善使得远洋、航空和铁路等的运输成本大幅下降,运输时间大为节省;移动电话和互联网等信息工具的发明和普及使得跨国信息交流成本大幅下降,交流效率大为提高。三是信息技术革命的影响不仅体现在信息交流方面,而在于信息交流和处理技术的变革,使得整个产业结构发生了不可逆转的影响。这一变革的关键就是“模块化”。“模块化”诱发了从设计规则的集中化到设计模块的分散化、从高度集中的纵向一体化产业结构到联系松散且纵向分散的企业簇群的演进趋势,从而改变了持续创新、竞争范式和产业升级的路径(鲍德温等,2006)。企业簇群在纵向上的空间扩散如果跨越国界就体现为 GVC 模式的产业转移。

(4)新兴市场的崛起。随着发展中国家经济的增长,新兴市场变得日益重要。新兴国家占世界 GDP 的比重已经从 1990 年的 39.7% 上升到 2006 年的 48.0%,其中最有代表性的是 BRICs(金砖四国)和 VISTAs(远景五国:越南、印尼、南非、土耳其和阿根廷)(门仓贵史,2007)。新兴市场的崛起,使得全球市场格局发生了重大变化。GVC 模式的产业转移可以帮助 GVC 的主导型企业将新兴市场纳入自身的全球战略体系,依据价值链的运营成本和特征,在世界范围内建立面向全球市场而成本最小化的生产和销售体系,以达到推广品牌和占有东道国市场的目的。“目前,沃尔玛在中国的主要任务不只是筛选供应商,而是更专注于吸引消费者”(Gereffi et al.,2007)。

(5)发达国家对竞争优势的追求。GVC 模式的产业转移从发达国家的视角看,是其为了获得竞争优势,在全世界整合资源的主动选择。这种战略的实施是由内外两方面的因素推动的。从内因看,发达国家由于技术的持续创新、产业结构高级化和人均 GDP 的提高,使其禀赋结构发生了改变。此时,就需要通过外包劳动密集型的生产环节,保留和专注于核心和关键的环节,从而将竞争力建立在动态比较优势的基础上。从外因看,消费者的需求日趋多样化、各国监管政策的放松和全球经济波动的冲击,使得企业在全球化时代面对的市场环境日趋复杂。这就促使发达国家的跨国公司通过 GVC 模式的产业转移来发展更加节约成本和提高效率的运营模式。可见,GVC 模式的产业转移是发达国家面对全球竞争实现产业结构升级和产业组织整合的微观机制。

(6)发展中国家赶超战略的演变。发展中国家在开放条件下的工业化道路主要有两种:一种是进口替代战略,另一种是出口导向战略。“二战”之后,相当多的发展中国家采取了进口替代战略,试图通过保护国内市场和产业,优先发展重工业等措施来实现对发达国家的战略赶超。但是,推行赶超战略的国家经济发展都没有成功(林毅夫等,1994)。相反,以日本和东亚“四小龙”等为代表的国家和地区,通过承接国际产业转移实施出口导向战略,经济迅速发展,最终催生了东亚奇迹。两种发展战略的经验教训使得更多的发展中国家开始遵循自身比较优势,通过承接国际产业转移和采取鼓励出口加工的经济政策,主动加入国际分工体系。这种以加工贸易为主要形式的出口导向战略,对 GVC 模式的产业转移产生了积极的驱动作用。

综上所述,GVC 模式产业转移的兴起反映了要素特征、竞争优势、技术进步、市场环境和国家战略等方面的内在要求。事实上,由 GVC 来主导产业转移所形成的国际分工体系,是国际技术前沿最新的演变和表现,代表了最具竞争力的生产方式。不论是对于世界、国家、产业、地区,还是对于企业来说,这种根植于微观分工层面的生产方式都将产生革命性的影响。

四、全球价值链模式产业转移的影响——来自发展中国家的视角

GVC 模式的产业转移作为国际分工深化到产品内部的实施机制,为重新思考经济增长方式和发展战略导向,提供了新鲜的经验事实和生动的素材现象。分工是经济增长的源泉;而微观层面分工协作的深化、重组和变革势必会对企业、地区、产业、国家和世界经济的过程产生嬗变。因此,我们有必要依据 GVC 模式产业转移的微观机理,分析其对发展中国家产业升级的影响。

(1)外生和内生比较优势。比较优势有两种来源:一种是基于分工网络模式等经济组织的变化产生的,即内生比较优势,如规模经济;另一种是基于资源的分配与流向等的变化产生的,即外生比较优势,如要素禀赋(杨小凯等,2001)。立足于比较优势参与国际分工,有助于一国获得核心竞争力。GVC 模式的产业转移,使得发达国家可以通过生产要素在空间上的重新配置来利用发展中国家的自然资源和劳动等要素,从而使要素禀赋失去了地理意义,发展中国家大量存在的外资代工就是突出的表现。外生比较优势通过 GVC 模式的产业转移已经被发达国家所利用,国际能源署(2007)的研究表明,2004 年中国出口商品生产蕴含的与能源有关的二氧化碳排放量为 16 亿吨,占中国排放总量的 34%。更令人担忧的是,要素消耗带来的隐性成本损害了发展中国家可持续发展的能力。沈明高等(2008)指出,中国企业从投入品价格低估和扭曲中节约的成本约为 3.83 万亿元,其中劳动力成本大约低估 2000 亿元,土地成本低估 1500 亿元,这相当于 2007 年 GDP 的 15.5%。反过来,发展中国家的要素禀赋结构非常接近,但只有很少的发展中国家成功地加入国际分工体系。1985—2000 年,只有中国、韩国和墨西哥等很少的发展中国家在世界出口市场份额方面成为贸易赢家(UNCTAD,2002a)。事实上,发展中国家切入 GVC 并完成产业升级,越来越依赖于来自规模经济、范围经济和专业知识的内生比较优势。

(2)产品或行业的划分方法。Lall(2000)依据产品的技术含量将 SITC 三位数分类的产品划分为资源型、低技术、中技术和高技术产品,该划分法已经在分析贸易结构变动和出口竞争力的研究中被广泛使用。但在分工深化到产品内的情况下,传统的产业或产品划分法是有失偏颇的,包括依据生产要素投入比例,将行业或产品划分为劳动密集型、资本密集型和技术密集型三大类等划分方法。GVC 模式的产业转移使得一个国家可能生产和贸易的只是高技术产品中的劳动密集型环节,且在微观层面往往是外资代工。1996—2006 年中国对美国高新技术出口平均有 95%来自出口加工,高新技术顺差更是完全来自于出口加工贸易;并且 2003 年以后中国对美国的高新技术出口产品有 90%是外企生产。中国向美国出口的高新技术产品大部分仍然是高新技术产业链低端的小规模产品或是一些零部件,是立足于自身廉价的劳动禀赋(王直,2007)。因此,GVC 模式的产业转移使得我们在分析发展中国家在 GVC 中的产业升级时,不能仅仅依据产品或行业技术含量的高低来判断,

更要依据发展中国家所承担生产环节的技术含量和附加值的高低来判断。

(3)二元集聚结构的形成。基于产品间分工的国际产业转移,是将在一国失去竞争优势的整个产业链条转移到其他的国家;GVC模式的产业转移在实现的过程中,发达国家只是将GVC中低附加值环节转移到发展中国家,自己则保留了高附加值环节。这样,就形成了发达国家集聚高附加值环节和发展中国家集聚低附加值环节的二元结构。1997—2002年,跨国公司在欧洲进行了11183项投资,其中在属于高附加值环节(总部、研发、物流和营销)的5967项投资中,有5451项投在经济发达的欧盟15国;而投在新加入欧盟、经济欠发达的中东欧8国的只有516项。在中东欧8国吸引的1820项外资中,有1304项属于低附加值环节(生产),占总投资的71.6%;属于高附加值环节的投资只有516项,占总投资的28.4%(如表1)。可见,GVC模式产业转移所形成的二元集聚结构,使得发达国家可以将GVC中附加值高的环节留在本国,避免了传统产业转移模式带来的“产业空洞化”。此时,对于发达国家来说,已经没有什么所谓的衰退产业或夕阳产业,只有高技术或高附加值的环节。对于发展中国家来说,其集聚低附加值环节主要是依赖于廉价的低端要素,这会引发两个后果:一是发达国家出于风险控制和分享发展等目的,将附加值低的环节在发展中国家之间进行分散;再加上低附加值环节的进入壁垒比较低,往往会导致过度进入。如果发展中国家在这种高度竞争的市场上一直专注于低附加值环节,那么同类产品出口竞争者的过度进入会导致贸易条件的恶化,从而陷入“贫困式增长”的困境。这种“合成谬误”式的困境(Mayer,2002)是发展中国家在产业升级的过程中必须长期面临的挑战。二是发达国家转移低附加值环节的目的是在全球寻求成本更低的发展环境。一旦某一发展中国家失去了成本优势,发达国家就会通过GVC将低附加值的环节转移到其他发展中国家。这种“游牧式”的产业转移方式就会使该发展中国家成为“产业飞地”,若其产业升级又未能成功,则很容易陷入严重的经济衰退中。

表1 1997—2002年价值链不同环节的集聚

价值链环节	国家	欧盟15国	新加入欧盟的中东欧8国	总计
总部		840	19	859
研发		946	56	1002
生产		3912	1304	5216
物流		816	142	958
营销		2849	299	3148
总计		9363	1820	11183

资料来源:Defever(2006)。

(4)进入壁垒的“厚势”。分工程度的深化和生产的全球分散,使得系统竞争力变得日益重要,而在购买者和供应商之间发展长期和高度信任的关系是提高系统竞争力的有效途径。为此,作为系统集成者的GVC中的主导型企业就会通过GVC模式的产业转移渗透到整条价值链的上下游,深入到价值链中其他公司从长期规划到日常运营的方方面面。GVC主导型企业的这种组织和协调功能会给自己提供产品和服务的一级供应商施加购并和整合的压力,而一级供应商接着也会将这种购并和整合的压力传导给下一级供应商。这样,GVC中的主导型企业通过并购核心业务和剥离非核心业务而进行的整合行动就会沿着整条价值链扩展。最终,价值链的各个环节和层次在系统集成者变革的压力下就会高度集中,形成了所谓的“瀑布效应”(Nolan et al.,2008)。如果这一命题成立,则意味着在附加值越高的环节,其市场集中度就会越高。那么,当发展中国家沿着GVC攀升时,攀升得越高,面对的市场集中度就越高,基于市场集中度的市场势力对其的阻碍就越大。更重要的是,

价值链与价值链之间是互相嵌套的。在飞机制造的全球价值链中,目前系统集成者只有美国波音和欧洲空中客车,其所有的大型次级系统以及关键零部件也被几家寡头公司所控制。在客机发动机方面,通用电器、克莱斯勒和普惠占领了全球所有市场;霍尼维尔公司为 A380 和 B787 生产全部的核心机载电子系统;古德里奇公司和斯奈克玛公司占有全球大型客机刹车系统市场份额的 3/4;米其林、固特异和普利司通是世界上仅有的能生产大型客机轮胎的三家公司;美国铝业公司和加拿大铝业公司则垄断了世界上绝大部分飞机装配用铝的市场份额。在这些价值链的任何一个高附加值环节,没有一家供应商是来自发展中国家的本土企业(Nolan et al.,2008)。需要指出的是,这些公司不仅是飞机制造 GVC 中的寡头供应商,而且大都也是自己行业的寡头。克莱斯勒是美国三大汽车制造商之一;米其林、固特异和普利司通长期处于世界轮胎行业的三甲之列,占有全球市场 50% 的市场份额;美国铝业公司和加拿大铝业公司则占据了全球铝产量 2/5 以上。发达国家在不同价值链上居于系统集成者地位的企业在互相嵌套的 GVC 中,建立了长期互信的伙伴关系,积累了大量的专业经验,同时可以对研发进行有选择的投入以支持多样化的创新活动,并且受益于通过长期协作关系所积累起的规模效应。因此,发展中国家面对的不是一条价值链,而是基于多条价值链交织缠绕形成的价值网。这种基于网络效应的竞争模式会使得进入壁垒成为一种“厚势”,对发展中国家的产业升级产生了强大的锁定效应。

(5)“三权一体”的治理机制。在 GVC 模式的产业转移的背后,是 GVC 的主导型企业利用一整套的治理机制对国际生产网络进行组织和协调。这套集立法治理、司法治理和执法治理三权于一体的机制(如表 2)使得发展中国家在 GVC 中可以完成低级的工艺升级和产品升级,但是在完成高级的功能升级和链条升级时,却遭到低端锁定和纵向封锁。2007 年 8 月 2 日,美泰公司宣布召回来自中国佛山利达生产的 96.7 万件铅含量超标的儿童玩具。对此,加拿大巴布吉等教授的研究表明,不应把中国制造的玩具被召回的责任完全归咎于中国生产商,因为近 80% 被召回的玩具是由于玩具公司的设计错误而导致的。但美国媒体却置若罔闻,只是集中报道玩具油漆铅含量超标的问题。在此前的 6 个月里,在美国相继发生的针对中国宠物食品、牙膏、轮胎、玩具的一系列召回事件,以及国际舆论对这一问题持续的大肆的渲染对中国制造产生了很大的负面影响。可是,依据中国国家质检总局的数据,2004—2005 年中国对美国食品出口合格率高于同期美国对中国食品出口合格率。日本厚生省的数据也表明,2006 年日本进口食品的合格率中,中国为 99.42%,美国为 98.69%,欧盟为 99.38%(刘涛,2007)。这个案例充分表明了发达国家的媒体作为链外执法者的威力。可见,GVC 的治理机制相当于技术外溢程度的合理“水闸”,造成了产业转移规模与技术外溢程度不对称的现象,最终导致发展中国家产业升级的进程变得极其脆弱。

表 2 GVC 立法、司法和执法治理的案例

治理类型	实施主体	链内主体	链外主体
立法治理 (Legislative Governance)		在交货的准时性、频率和质量等方面为 供应商设定标准	环境标准;童工标准
司法治理 (Judicial Governance)		监测供应商满足标准的绩效	非政府组织监测劳工标准 专业公司监测 ISO 标准
执法治理 (Executive Governance)		帮助供应商满足标准的供应链管理 帮助成员满足标准的生产者协会	专业化服务的提供者 政府产业政策的支持

资料来源:Raphael Kaplinsky and Mike Morris(2006)。

(6)双重缺口与国际收支。发展中国家经常面临两个约束:实现合意经济增长所需投资和国内储蓄之间差距所形成的储蓄缺口;经济增长所需进口和出口之间差距所形成的贸易缺口。此时,就需要外资的流入来弥补实现经济增长的双重缺口(Chenery et al.,1966),国际收支结构因而体现出经常项目逆差和资本项目顺差的特征。GVC模式的产业转移要求我们必须重新理解国际收支及其结构对一国经济发展的含义。本文第二部分指出GVC模式的产业转移可以促进发展中国家吸引外资,这样就可以帮助发展中国家缓解双重缺口的约束。但是,GVC模式的产业转移带来的外资在微观上体现为外资代工,即发达国家通过跨国投资利用发展中国家的要素禀赋。更令人担忧的是,外资经济与内资经济由于资金、技术和市场等方面的割裂,很难相互交融和渗透,从而形成“两头在外”的外向型经济。这种经济模式对发展中国家本土经济辐射带动作用有限,造成了断层现象,违背了发展中国家引进外资的初衷。市场份额是一个被广泛使用的用来衡量国际竞争力和市场动态的指标(Montobbio et al.,2002),那么,一国在国际贸易中市场份额的增加就反映为经常项目的顺差和贸易缺口的消失。但是,在特定的情况下,市场份额增加和国际贸易扩展往往是与“贫困式”增长联系在一起的(UNCTAD,2002b)。其内在逻辑可展开如下:GVC模式的产业转移使得发展中国家成为发达国家的生产基地,产品在发达国家研发设计后,经发展中国家加工组装再出口到发达国家,这样就带动了发展中国家在国际贸易中市场份额的提升。可在这样的链条中,发达国家经常从基于技术和市场的不对称地位向发展中国家实施纵向压榨,从而使得发展中国家不得不以牺牲自身生活标准为代价来维护其在GVC的地位。因此,在GVC模式产业转移的时代,经常项目的顺差和贸易缺口的消失在某种程度上已经不能成为一国竞争力提高的标志。发展中国家出口量的增长不只是出口能力的提升,更是GVC运行机制在国际贸易的反映。发展中国家在产业升级的过程中,不仅要看市场份额,更要看产品单价,如表3所示的作为升级标准的产品单价和市场份额的二维指标体系。可见,GVC模式的产业转移使得发展中国家的国际收支可能表现出双顺差的特征,中国国际收支的演变就是一个最典型的案例,但其对发展中国家产业升级和经济增长的作用则需谨慎对待。

表3 作为升级标准的产品单价和市场份额

相对于行业均值的单价		市场份额	
		减少	增加
上升		产品升级失败	产品升级成功
下降		产品和工艺升级失败	获得工艺竞争力

资料来源:Raphael K. and Jeff R.(2005)。

通过上面的分析,GVC模式的产业转移作为国际技术前沿的实施机制,对全球经济的影响是革命性的。经济发展的过程因而而在全球范围内的整合程度更高,对整个系统的效率要求更苛刻。企业与企业、国家与国家之间的竞争模式通过GVC模式的产业转移提升为集群对集群、链条对链条和网络对网络的竞争。对此,发展中国家必须从过去单一企业、单一地区或单一行业从单一环节切入国际分工体系的方式转变为整体式的和系统式的切入方式。

五、前瞻性的总结:对中国产业升级和区域协调发展的启示

中国从20世纪90年代开始,通过承接GVC中劳动密集型的环节,迅速成为全球最具竞争力的代工平台;但全球化利得的分配从来就不是静态的和单维的。正如本文前面的论证,以GVC模式的产业转移为微观基础的全球化对发展中国家产业升级的拷问是发人深省的。事实上,中国承接GVC模式产业转移的地区主要集中在东部沿海,这种某一区域率先加入GVC低端环节的发展模

式,给中国带来了产业升级和区域协调发展的双重挑战(刘志彪等,2008)。鉴于 GVC 主导和治理的国际产业转移作为国际技术前沿在分工领域的表现,使得竞争模式和发展战略从微观层面发生了革命性的变化,使得其主导者可以利用成本、资源、物流和市场等方面的差别,来获得全球竞争力。因此,我们必须要从以下四个方面对传统的产业转移模式和产业转移理论进行扬弃,充分发挥 GVC 模式产业转移的作用,来完成中国的产业升级和区域协调发展的双重任务。

(1)区域整合与行业互动。随着中国东部地区要素成本上升、人民币升值和贸易摩擦增加等因素,集聚于此的 GVC 劳动密集型环节出现了外移的趋势。中国在渐进改革的同时,也是渐进开放,即东部地区利用自身优势率先加入 GVC。但东部地区在 GVC 中的低端定位却在某种程度上把中西部地区压制在低端要素供应商的地位,导致了地区差距的扩大。为此,可以将集聚在东部地区的劳动密集型环节向中西部转移,东部地区则通过发展生产者服务业向 GVC 的高端攀升。也就是说,可以利用 GVC 模式的产业转移,延长和拉伸 GVC 在国内的环节。随着环节的增多和链条的拉伸,不同环节之间就可以协同互动,促进中国的产业升级。

(2)国内市场的重要性。对于发展中国家的产业发展问题,Scherer(1965)强调了市场需求的重要性,认为市场需求是创新的拉力,技术进步是创新的推力,而技术推力本身又是对需求拉力的一种反应。中国在追赶国际技术前沿的过程中,存在着重技术轻市场的倾向,“市场换技术”战略就是这种倾向的体现。考虑到国际技术外溢的有限性,中国应该重新审视国内市场的重要性。国内市场重要之处在于,它可以为本土企业提供持续投资和创新的拉力,帮助本国企业在激烈的环境中获得核心竞争力。中国经济 30 年的高速增长,使得国内市场无论是从规模,还是多样性,都成长为全球最重要的新兴市场。为此,我们应该在承接 GVC 模式的产业转移的过程中,调整“市场换技术”的战略,利用 GVC 所体现的整合能力和网络效应,发挥国内不同地区、不同行业之间的关联作用,使得中国在 GVC 中的攀升方式实现如下转变:从“市场换技术”战略转变为“市场和技术双重追赶”战略、从专注国际市场转变为国际国内市场并重,从外向型发展战略转变为内外双向循环型发展战略,从轻或重工业优先型发展转变为轻重工业协调发展。

(3)技术本地化的诉求。在传统的产业转移模式下,发展中国家吸收的是成熟期产品或标准化技术;在 GVC 的产业转移模式下,发展中国家承担的则是低附加值的环节。尽管这些模式的产业转移都可以帮助发展中国家以成本低廉的方式获得技术进步,但由于这些国际产业转移内涵的技术水平并不处于国际技术前沿,因而很难帮助发展中国家缩小与发达国家的相对位势。Lall(1983)的技术本地化理论表明,发展中国家可以通过以下四个渠道获得自身的竞争优势:①发展中国家技术的本地化是在不同于发达国家的环境中进行的,而这种新的环境往往是与一国的要素价格及其质量相联系的;②发展中国家通过对进口的技术和产品进行改造,可以使他们的产品更好地满足当地或邻国市场的需求;③发展中国家的创新活动中所产生的技术在小规模生产条件下可能具有更高的经济效益;④发展中国家往往能开发出与名牌产品不同的消费品,特别是当东道国市场较大、消费者的品位和购买力有很大差别时。中国作为一个发展中的转轨大国,地区间在要素禀赋、经济发展和社会文化等方面存在很大的差异,这就为发挥技术本地化提供了良好的环境。因此,我们应该利用中国作为异质性和零碎性大国的特征对技术本土化的诉求,运用 GVC 模式产业转移的组织和治理机制,发展协同创新的能力,形成自身的竞争优势。

(4)大国优势。利用 GVC 模式的产业转移所体现的追求整合能力和系统效率的竞争方式,来发挥中国作为大国的潜在优势。具体说来,①中国东部地区尽管只是切入了 GVC 中的低附加值环节,但是从历史和全国的角度看,中国国民经济的体系还是相当完备的,有利于发挥行业之间的循环累积因果联系。许多走出去的本土企业都强调,中国部门齐全的工业基础是他们能在发展中国家投资成功的关键原因之一(姚洋,2007)。②规模经济是推动 GVC 模式的产业转移的重要驱动力量之一。更重要的是,规模经济一旦被发挥,其中的干中学效应会使得规模经济不断地自我强化,从而形成

后来者的进入壁垒。而大国可以为发挥规模经济提供充足的空间。③发展中国家在产业升级的过程中,始终面临着开放性和保护性的两难权衡。对于小国经济来说,一旦其开放过度,其经济体系将有可能丧失自主性,并且对外部冲击的抵御能力较差。而大国经济由于其规模和维度的双重优势,为权衡开放与保护之间的两难提供了很大的回旋余地,从而使得在适度开放的条件下实现国际国内双重循环,整合国内决战国外成为可能。

产业转移不是目的,重要的是通过何种方式实施产业转移,以及这种方式背后的驱动力量和协调机制对产业升级和发展战略的意义。当前国际产业转移是由 GVC 在主导和治理,其内含的竞争范式的变革要求我们摆脱传统产业转移理论的束缚、超越传统产业转移模式的限制,学习和利用这种追求整合能力、系统效率和网络效应的模式。一国的适宜发展模式既有共性又有个性。本文将利用这种追求整合能力、系统效率和网络效应的先进模式,同时注重国内市场的培育和赶超,实施技术本地化战略、发挥大国区域差异提供的空间优势、强调国民经济体系的循环累积因果联系所形成的链条称之为国内价值链(National Value Chain,NVC)。而构建和发展 NVC,通过与 GVC 的学习竞争赶超,应该是中国实现产业升级和缩小地区差距的一条新思路。

[参考文献]

- [1]Akamatsu,K. A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries [J]. The Developing Economies Preliminary Issue,1962,(1).
- [2]Chenery H., and Strout A. Foreign Assistance and Economic Development[J]. American Economic Review,1966, 56(4).
- [3]Ernst Dieter. From Partial to Systemic Globalization: International Production Networks in the Electronics Industry[EB/OL]. BRIE Working Paper,1997.
- [4]Fabrice Defever. Functional Fragmentation and the Location of Multinational Firms in the Enlarged Europe[J]. Regional Science and Urban Economics,2006,(36).
- [5]Gary Gereffi. International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain [J]. Journal of International Economics,1999,48(1).
- [6]Gary Gereffi,and Ryan Ong. Wal-Mart in China: Can the World's Largest Retailer Succeed in the World's Most Populous Market[J]. Harvard Asia Pacific Review,2007,9(1).
- [7]Hummels David, Ishii Jun, and Yi Kei-Mu. The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade [J]. Journal of International Economics,2001,54(1).
- [8]Jones,R.,and H. Kierzkowski,and Lurong Chen. What Does Evidence Tell Us about Fragmentation and Outsourcing[J]. International Review of Economics and Finance,2005,14(3).
- [9]Kimura, F.,and M. Ando. Two-dimensional Fragmentation in East Asia: Conceptual Framework and Empirics[J]. International Review of Economics & Finance, 2005,14(3).
- [10]Lall Sanjaya. The New Multinationals[M]. New York: Chichester and New York, John Wiley,1983.
- [11]Lall Sanjaya. The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports,1995-1998[J]. Oxford Development Studies,2000,28(3).
- [12]Markusen,J. The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade [J]. Journal of Economic Perspectives,1995,9(2).
- [13]Montobbio, F.,and F. Rampa. The Impact of Technology and Structural Change on Export Performance in Nine Developing Countries[EB/OL]. [http:// ideas.repec.org/p/ins/quaeco/](http://ideas.repec.org/p/ins/quaeco/),2002.
- [14]Mayer, J. A. The Fallacy of Composition: A Review of the Literature[J]. The World Economy, 2002,25(6).
- [15]Peter Nolan, Jin Zhang, and Chunhang Liu. The Global Business Revolution, the Cascade Effect, and the Challenge for firms from Developing Countries[J]. Cambridge Journal of Economics,2008,32 (1).
- [16]Raphael K.,and Jeff R. Globalisation and Upgrading: What Can (and Cannot) Be Learnt from International Trade Statistics in the Wood Furniture Sector[J]. Industrial and Corporate Change Advance Access,2005,(29).

- [17]Raphael Kaplinsky, and Mike Morris. A Handbook for Value Chain Research[EB/OL]. Prepared for the IDRC, <http://www.ids.ac.uk/global>,2006.
- [18]Raymond Vernon. International Investment and International Trade in the Product Cycle [J]. The Quarterly Journal of Economics,1966,80(2).
- [19]Scherer, F.M. Firm Size, Market Structure,Opportunity, and the Output of Patented Inventions [J]. The American Economic Review,1965,55(5).
- [20]UNCTAD. World Investment Report 2002[M]. New York: United Nations,2002a.
- [21]UNCTAD. Trade and Development Report[M]. New York: United Nations,2002b.
- [22]UNCTAD. World Investment Report 2006[M]. New York: United Nations,2006.
- [23]国际能源署. 世界能源展望 2007 中国选粹[EB/OL]. <http://www.iea.org>,2007.
- [24][美]卡丽斯·鲍德温,金·卡拉卡. 设计规则:模块化的力量[M]. 张传良等译. 北京:中信出版社,2006.
- [25]李海舰,聂辉华. 全球化时代的企业运营——从脑体合一走向脑体分离[J]. 中国工业经济,2002,(12).
- [26]林毅夫,蔡昉,李周. 中国的奇迹:发展战略与经济改革[M]. 上海:上海三联书店,上海人民出版社,1994.
- [27]刘涛. 谁在威胁中国制造[J]. 中国企业家,2007,(18).
- [28]刘志彪,张少军. 中国地区差距及其纠偏:全球价值链和国内价值链的视角[J]. 学术月刊,2008,(5).
- [29]卢锋. 产品内分工[J]. 经济学(季刊),2004,4(1).
- [30]吕智,王习农. 服务外包主要承接国比较与借鉴[J]. 中国外资,2007,(8).
- [31][美]迈克尔·波特. 国家竞争优势[M]. 李明轩,邱如美译. 北京:华夏出版社,2002.
- [32][日]门仓贵史.“VISTA 五国”:新潜力国家[J]. 刘林译. 中国企业家,2007,(18).
- [33]沈明高. 成本正常化——推动通胀还是挤压利润[EB/OL]. <http://www.ccer.edu.cn/cn/ReadNews.asp?NewsID>,2008.
- [34]王直. 中国对美国高新技术出口产品的性质[EB/OL]. CCER 简报系列 2007,(48).
- [35]吴洁. 国际服务外包的发展趋势及对策[J]. 国际经济合作,2007,(5).
- [36][日]小岛清. 对外贸易论[M]. 周宝廉译. 天津:南开大学出版社,1987.
- [37]薛漫天,赵曙东. 外商直接投资:垂直型还是水平型[J]. 经济研究,2007,(12).
- [38]杨小凯,张永生. 新贸易理论、比较利益理论及其经验研究的新成果:文献综述[J]. 经济学(季刊),2001,1(1).
- [39]姚洋. 当代中国问题的复杂性[EB/OL]. <http://www.chinavalue.net/article/archive/2007/2/2757535.html>,2007.
- [40]赵张耀,汪斌. 网络型国际产业转移模式的研究[J]. 中国工业经济,2005,(10).

Industry Transference of GVC Mode——Force,Influence and Inspiration for China's Industrial Upgrading and Balanced Development of Areas

ZHANG Shao-jun¹, LIU Zhi-biao²

- (1. School of Public Policy and Management, Tsinghua University, Beijing 100084, China;
2. School of Economics, Nanjing University, Nanjing 210093, China)

Abstract: Considering that as the key mode of the present international industry transference, global value chain (GVC) has essentially influenced the micro-base of the global economy. Firstly, this paper first puts forward a GVC-like paradigm of industry transference and specifies four classic facts. Secondly, this paper points out the international work-division system formed by the GVC-dominated industrial transference after the analysis of the driving force to the GVC-mode industrial transference, is the implementing institution of the international technology frontier. Thirdly, this paper points out warning significance to reflecting the developing countries' industrial upgrading. Last but not least, This research outcome tells us to develop national value chain by combining the competitive way of the GVC-mode industrial transference with the present situation and advantage is a new way for China to upgrade industries and reduce the area disparity.

Key Words: global value chain; industry transference; intra-product specialization; national value chain; industrial upgrading

[责任编辑:王燕梅]