

文章编号: 1001-148X (2009) 10-0056-04

全球价值链理论研究述评

谭文柱

(中国浦东干部学院 教学研究部, 上海 201204)

摘要: 20世纪80年代以来, 伴随经济全球化的发展, 以前完全由一家企业单独生产的产品, 现在可能被切割成许多不同的价值环节, 由遍布全球、成千上万家企业同时协作生产。基于价值环节在企业之间分割、组合及其在全球布局的现象, 理论研究者提出了全球价值链的概念和相关理论, 涌现了大量相关文献, 本文试图对这些研究的演化及发展进行归纳、比较和总结, 对其主要结论进行评述。

关键词: 经济全球化; 全球价值链; 治理模式

中图分类号: F114.41 **文献标识码:** A

A Review of Literatures on Theory of Global Value Chain

TAN Wen-zhu

(Department of Teaching Research, China Executive Leadership Academy Pudong, Shanghai 201204, China)

Abstract Every place in the world has been involved in economic globalization since 1980s. In globalization era, the whole manufacture process of a product which is often vertically integrated in a firm in early times, is now cut into many segments which are finished by different firms located in different places in the world. Facing with the proliferation of vertical disintegration and specialization, researchers put forward the theory of global value chain, and many articles come out. This paper synoptically introduces evolution and development in the field of global value chain, and different conclusions related upgrading are reviewed in the last part.

Key words economic globalization; global value chains; governance model

一、全球价值链概念的演化

哈佛商学院的迈克尔·波特教授于1985年在其所著的《竞争优势》一书中首次提出了“价值链”概念, 认为企业创造价值的过程可以分解为一系列互不相同但又相互关联的“增值活动”, 每一项增值活动就是价值链上的一个环节, 其总和即构成企业的“价值链”(波特, 1985)。早期的价值链理论偏重于从单个企业的角度分析企业的价值活动与竞争优势, 价值链研究的重心在企业内部。20世纪90年代开始, 波特把价值链研究的重心从企业内部转向企业外部, 价值链的范围开始从单个企业层面向产业层面扩展, 并开始研究价值链的空间分布。

寇伽特 (Kogut, 1985) 在分析国际战略优势中使用了价值增值链 (value added chain), 认为价值增值链是由技术与原料和劳动力的融合而形成的各种投入环节, 结合起来形成最终商品, 并通过市场交易、消费等最终完成价值循环的过程。寇伽特认为, 一个

国家的比较优势或一家企业的竞争能力, 不可能体现在商品生产的每一个环节上, 国家或地区之间资源禀赋差异最终决定了国家比较优势所在的价值环节。与波特相比, 寇伽特将价值链的概念从企业层次扩展到了区域和国家, 更加强调了价值链的垂直分离和全球空间再配置之间的关系。

全球价值链概念是在早期的价值链、价值体系、全球商品链的基础上提出的。20世纪90年代, 格雷菲 (Gereffi) 和其他研究者将价值链概念与产业的全球组织联系起来, 提出了全球商品链概念, 即围绕某种商品的生产所形成的一种跨国生产组织体系, 把分布在世界各地不同规模的企业、机构组织成一体化的生产网络, 形成全球商品链^①。由于商品 (commodity) 在西方语境中经常代表着服装、食品等最终消费品, 而将服务、机器设备等排除在外, 因此格雷菲等人后来逐渐用全球价值链代替了最初的全球商品链概念。

无论是早期的企业价值链理论, 还是后来的全球

收稿日期: 2008-07-17

作者简介: 谭文柱 (1974-), 男, 湖北巴东人, 中国浦东干部学院教学研究部教师, 人文地理学博士, 研究方向: 产业集群与区域发展。

基金项目: 国家自然科学基金重点项目《中国产业集群的理论及实证研究》项目编号: 40535027。

价值链理论，其核心观点是一个最终产品的生产过程，可以划分成多个增值环节，真正创造价值、决定企业（区域）经营成败和效益的活动，只是价值链上的某些特定环节，这些环节被称为“战略环节”，可以是产品开发、工艺设计，也可以是市场营销、信息技术，或者物流管理等等。

二、全球价值链研究的主要内容

20世纪80年代以来，国际分工中出现了一个令人瞩目的新现象，即产品生产过程中的不同工序和环节被分散到不同国家进行，从而形成了以工序、环节为对象的产品内国际分工（Intra-product Specialization）。以全球外包（Global Sourcing）、海外外包（Offshore Sourcing）、转包（Sub-contracting）等产品内分工的不同形态陆续出现并得到飞速发展，无疑对传统的国际贸易和分工理论提出了新挑战。

为了解释和研究这种新的国际分工现象，格雷菲等人提出了全球价值链理论，并吸引了众多研究者，出现了大量研究文献。纵观全球价值链的有关文献，现有的全球价值链研究主要集中于三个方面：

1 全球价值链的控制结构。对全球价值链的研究发现，跨国公司在全球价值链中处于核心控制地位，是形成全球价值链的重要推动力量。Gereffi等人认为，可以将全球价值链中处于核心地位的跨国公司划分为从事生产制造的跨国公司和不从事生产制造而专门从事品牌营销的跨国公司，并将由这两类跨国公司控制的价值链分为生产者驱动（producer-driven）和购买者驱动（buyer-driven）价值链（Gereffi et al., 1994）。Gereffi等人认为生产者驱动型价值链主要由跨国公司在海外的直接投资所形成，这些跨国公司大多自己掌握核心技术，并在全球进行直接投资，只有一些非核心制造环节外包，最终形成生产者主导的全球生产网络体系。购买者驱动价值链由拥有强大品牌优势和国内销售渠道的发达国家企业所控制，这些跨国公司通过全球采购和外包的方式，在全球寻找最合理的供应商。

上述二元论的划分不可能是绝对的，格雷菲本人后来也承认购买者驱动和生产者驱动的二分法并不能很好地与实际经济情况相吻合（Gereffi 2001a, 2001b）。二元动力论之所以与现实不符，原因在于这种划分主要基于最终产品的差异（Dicken et al., 2001），如果能从价值增值序列过程中具体环节的进入门槛差异来划分，而不是按照部门划分，就可以理解同一产业中为什么会存在不同类型驱动的价值链。在同一价值链中，关键零部件制造及品牌营销很可能都属于该产业的战略环节，那么两种类型的企业都可以成为全球价值链中的核心驱动力，从而形成两种不同类型的全球价值链。基于同一产业存在两种不同类型的价值链的事实，张辉最近提出了混合型全球价值链的观点，对上述二元论划分进行了修正（张辉，2006）。

2 全球价值链的治理模式。全球价值链中的企

业分散在世界各地、承担不同的环节，要保证整个价值链的有效运转，自然产生了治理的问题。所谓全球价值链治理，就是在价值链内部各企业之间建立相关制度安排，以保障价值链内部不同经济活动和不同环节间的协调运转。Humphrey与Schmitz根据处于核心地位的跨国公司对价值链控制的程度，将全球价值链的治理模式分成四种类型（Humphrey and Schmitz 2001, 2002）：（1）网络型（networks），即具有互补能力的企业之间对价值链的环节进行分工，各方共同定义产品。在此种类型的治理模式中，企业之间是一种平等合作关系，分享各自的核心能力。（2）准等级型（quasi-hierarchy），即核心企业对其他企业实施高度控制，对产品的各种特征以及要遵循的流程都有严格的规定。（3）等级型（hierarchy），即核心企业对全球价值链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。（4）市场型关系（market-type relationship），处于价值链上的企业不存在任何的隶属、控制等关系，纯粹是一种贸易关系。

Gereffi等按照市场交易的复杂程度，交易转换程度及供应商的能力，将全球价值链的治理模式进一步细分为五种（Gereffi et al., 2003），即市场型（market）、模块型（modular value chains）、关系型（relational value chains）、领导型（captive value chains）和等级制（hierarchy）。五种治理模式中，市场型的行为主体之间的控制和协调能力最低，而等级制则正好相反。市场是组织经济活动最为简单的模式，其运行的核心机制是价格机制；等级制则以垂直一体化为典型，其运行的核心是管理控制。模块型、关系型、领导型同属于网络治理模式，是网络模式的进一步细分。模块型治理模式中，核心企业只须提供可编码化的概念或标准，供应商有足够的完成模块设计和制造，因此双方的地位比较对等。在关系型治理中，供应商与核心企业之间存在大量而频繁的隐性信息交流，这些信息很难通过编码化手段传递，要保证交易的正常运转，只能依靠频繁的沟通与交流，在这种治理关系中，二者的地位也相对比较对等。在领导型治理模式中，核心企业向专业供应商转移大量的隐性知识或经验，专业供应商的能力也可在此过程中得到提升，核心企业及专业供应商都很难寻找到替代者，虽然二者存在相互依存的关系。但是，与专业供应商相比，核心企业在资金和技术等方面一般更具实力，因此专业供应商在一定程度上依附于核心企业。从等级制到网络再到市场，显性协调和权力不对称的程度逐渐减弱。

Gereffi等指出全球价值链治理模式并不是静态，而是处于不断的变动之中。在不同的时间或不同的地点，全球价值链可能会由一种模式转变成另外一种模式（Gereffi et al., 2003）。原有的治理模式之所以发生变化，主要是因为：（1）原有生产商的供应能力可能提升，或者出现新的供应商；（2）核心企业调整

发展战略,直接投资对创建和维持严格的等级型治理模式代价巨大;(3)出现新的技术等等。

3 全球价值链中的学习与升级机会。发展中国家的企业加入全球价值链,能否获得学习机会,提升技术能力和管理能力,逐步进入高附加值环节,最终实现产业升级,是国内外全球价值链研究文献关注的焦点。Humphrey和Schmitz在对发展中国家在全球价值链中升级的案例研究基础上,总结了四种升级方式:工艺流程升级(Process Upgrading)、产品升级(Product Upgrading)、功能升级(Functional Upgrading)和链条升级(inter-sector Upgrading)(Humphrey and Schmitz 2003)。有关全球价值链中升级的研究文献中,不同的研究者经常采用不同的尺度(scale)。考察某个特定产品的全球价值链时,升级研究所考察的对象是发展中国家的供应商或制造企业,对于区域研究者或集群研究者,升级所考察的对象是集群或地方网络,对国家层面的产业研究者,升级所考察的对象是整个产业层面。

格雷菲等人对发展中国家的企业或区域在全球价值链中的升级前景持乐观态度,认为发展中国家的企业或地方产业集群在加入全球价值链之后,通过与价值链中的领先公司互动,可以接受领先公司的技术、资金、知识和信息的扩散;同时,领先公司为了保证产品差异性、实现及时供货、确保集群内企业的产品和服务满足国际市场的要求,会监督和协助发展中国家集群内企业不断地投资于人力资源培养、技术的改进、组织结构调整和引进先进设备。因此,格雷菲等人认为领先公司对价值链的治理,能帮助发展中国家的企业或区域顺利地在全球价值链中实现阶梯式的升级。在研究台湾、香港等地区产业升级的基础上,格雷菲等人总结出了升级的一般轨迹,从接单产品组装(OEA)开始,到接单加工生产(OEM),然后到设计生产加工(ODM),最后转向自有品牌生产加工(OBM)。伴随着这种阶梯式的升级过程,发展中国家的企业或区域所创造和留住的价值量逐渐增多(Gereffi 1999, Kaplinsky, 2002, Humphrey and Schmitz 2003)。

John A. Mathews和Dong-Sung Cho还归纳了两种不同的升级轨迹(John Mathews and Dong-Sung Cho 2000),两种途径的起点和终点是一样的,都是从OEM开始最终实现自主品牌制造(OBM),但实现的路径却不相同。由于OBM需要更强大的市场开拓能力和技术能力。对于市场开拓能力较强的发展中国家和地区,可能会开始于贴牌加工,再发展到全球物流契约(global logistics contracting GLC)模式,从而使发展中国家的生产纳入全球物流体系,以实现市场扩张,最后发展到自有品牌生产。对于技术能力相对较强的发展中国家和地区而言,可能会沿着另一种轨迹发展:首先从发展技术能力开始,从贴牌加工逐渐发展到自行设计制造,等自行设计能力达到一定水平以后再提高市场开拓能力,最终实现自主品

牌制造。

Humphrey和Schmitz等人对巴西鞋业集群研究后发现,发展中国家在全球价值链中的升级并不是那么顺利,发展中国家加入全球价值链,虽然能够成功地实现“产品升级”、“过程升级”,但是“功能升级”、“链的升级”却很难发生(Humphrey and Schmitz 2003)。文婧等人以中国上海的IC业为对象,对发展中国家的企业升级进行了案例研究,研究发现,上海的IC企业虽然从全球价值链中的主导企业获得了一些学习机会,在某些方面成功实现了过程升级和产品升级,但是,另外一些“过程升级”却被压制,他们在结论中指出价值链治理者——全球的领先公司,对地方企业升级的推动或阻挡,决定于地方企业的升级行为是否侵犯了其核心竞争力,而不是决定于升级的“类型”。领先公司为了自身的利益,会推动地方产业或企业实现不侵犯其核心权益的非关键性升级。而一旦地方企业或产业升级行为,侵犯领先公司核心权益,不管是“产品升级”、“过程升级”、“功能升级”,还是“链的升级”,都会被领先公司所阻挡和压制(文婧,曾刚,2005)。

三、评论与展望

当今世界的生产体系已经进入一个以价值环节分工为基础的全球化生产阶段,发展中国家的企业或区域都不同程度的加入到这种新的分工体系之中。全球价值链研究为分析全球化中的区域发展和地方产业升级提供了一种新的方法,赋予了产业竞争力和改善之路新的内涵。

在基于价值环节分工的现实条件下,一国或者一个区域的竞争优势已经不再体现为某个特定产业或者特定产品,而是体现在全球价值链中所占据的环节或工序。全球价值链理论发现,在同一行业或者产品的整个价值链中,每个环节的进入门槛和市场结构都不一样,那些进入门槛最高的环节通常都集中于“非制造环节”(如研究开发、品牌营销等),这些环节是整个价值链的核心环节或者战略环节,占据这些环节获得附加值自然最高,相反,那些进入门槛最低,竞争者最多的环节,通常是一些劳动密集型环节,获得的附加值自然最低,处于这些环节的企业或区域也最容易被更低成本的企业或区域所替代。

另外,全球价值链的分析表明,传统的所谓低技术、高技术行业的划分对地方产业发展其实没有什么现实意义。即使是所谓的传统劳动密集型产业,也存在高附加值环节(如服装产业的设计环节、服装品牌营销环节等),而所谓的技术密集型的高科技产业,也有它的劳动密集型环节(如PC产业中的配件、装配等环节)。全球价值链的分析再次印证了波特教授的观点——没有低技术的行业,只有低技术的企业。

在生产全球化的背景下,发达国家的跨国公司,必然会专注于技术密集型的环节和工序,或者长期积累起来的品牌营销等战略环节,而劳动密集型环节转移至发展中国家,从而为发展中国家进入高新技术产

业提供机会和条件。进入高新技术产业劳动密集型环节的企业,可以利用这个机会,通过“干中学”逐渐提高自身的技术水平,逐渐进入高端环节,实现产业升级。但是,正如上述一些研究文献所示,发展中国家的企业或区域加入全球价值链,并不能一定保证这些企业或区域不断实现升级,不仅进入战略环节会危及核心企业的利益,核心企业会设置种种障碍,阻碍发展中国家的企业或产业升级。随着后发达区域不断进入全球价值链的低附加值环节,发达国家的企业现有的地位还会受到威胁。因此,发展中国家的企业进入全球价值链后就必须依靠主动的努力,加强技术学习,不断提高自身的能力,才能使自己不断地在全球价值链中攀升,否则只能遭受被价值链中的主导企业所抛弃的命运。

与传统的国际贸易理论相比,全球价值链理论为我们考察当今的国际分工提供了更加有效的分析工具,有关治理模式与升级的研究结论,使发展中国家的区域政策决策者对全球价值链中的升级前景有更加清醒的认识。但是,现有的全球价值链研究,还主要集中于治理模式与升级方面的讨论,对不同价值链的地理区位、价值链中的利益分配等问题,还需要从理论上进行分析和解释。

尽管现有的全球价值链研究涉及了产品内分工的收益分配问题,但其研究重点仍旧是全球价值链治理结构及其影响,而对全球价值链中的收益分配只是从现象上进行了描述和归纳,进一步对价值链中收益分配的决定因素、内在机理等进行实证分析,应该成为全球价值链研究的一个重要方向。

全球价值链研究虽然总结了价值环节在全球的空间分布现状,但到目前为止,还没有对这种空间分布进行理论解释。另外,虽然全球价值链的研究者已经认识到各个环节的竞争结构,会影响价值链中的利益分配和空间分布,但却很少从理论上去探讨这种联系,更没有建立一个合理的理论模型。因此,理论模型,增强现有研究的理论解释力,是今后全球链研究的一个重要方向。

注释:

① 全球价值链在学术上还有一个类似的概念:全球生产网络,Dieter Emst等人将全球生产网络定义为全球范围内参与生产和提供某一最终产品和服务的一系列关联企业所形成的关系。由于从事某一环节的企业大多同时与多家上下游企业联系,所以企业之间形成一种网络关系。全球价值链的定义中也使用了网络的概念,二者其实描述的都是同一现象,不过全球价值链更加侧重于价值环节的线性特征,而网络则更加强调企业或区域之间的多向联系。

参考文献:

- [1] [美]迈克尔·波特.竞争优势[M].孙小悦,译.北京:华夏出版社,1997.
- [2] Dicken P., Kelly P., Olds K. and Yeung H.

- W. - C. Chains and Networks Territories and Scales Toward a Relational Framework for Analyzing the Global Economy [J]. Global Networks 2001, 1(2).
- [3] Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T., The Governance of Global Value Chains [J]. Review of International Political Economy, 2003, 11(4).
- [4] Gereffi G., Beyond the Producer-driven/Buyer-driven Dichotomy—the Evolution of Global Value Chains in the Internet Era [J]. IDS Bulletin, 2001a, 32(3).
- [5] Gereffi G., International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain [J]. Journal of International Economics 1999(1).
- [6] Gereffi G and Korzeniewicz M., Commodity chains and global capitalism [M]. London: Praeger, 1994.
- [7] Gereffi G., Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains with Special Reference to the Internet [J]. American Behavioral Scientist 2001b, 44(10).
- [8] Henderson, J., Danger and Opportunity in the Asia-Pacific [A]. In: Thompson, G. (eds). Economic Dynamism in the Asia-Pacific [C]. London: Routledge, 1998.
- [9] Humphrey J., Schmitz H. How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters [J]. Regional Studies 2002(9).
- [10] Humphrey J., Schmitz H., Developing Country Firms in the World Economy Governance and Upgrading in Global Value Chains [R]. NEF Report University of Duisburg 2002.
- [11] Humphrey J., Schmitz H., Governance in Global Value Chains [J]. IDS Bulletin 2001, 32(3).
- [12] Kaplinsky R., Morris M., A Handbook for Value Chain Research [R]. Paper for DRC, 2002.
- [13] Kogut B., Designing Global Strategies Comparative and Competitive Value-added Chains [J]. Sloan Management Review, 1985, 26(4).
- [14] Mathews, J. and Cho, D S. Tiger Technology: the Creation of Semiconductor Industry in East Asia [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- [15] Schmitz H., Global Competition and Local Cooperation: Success and Failure in the Sinos Valley Brazil [J]. World Development 1999(9).
- [16] 文嫒,曾刚.全球价值链治理与地方网络升级研究——以上海浦东集成电路产业网络为例 [J]. 中国工业经济, 2005(7).
- [17] 张辉.全球价值链动力机制与产业发展策略 [J]. 中国工业经济, 2006(1).

(责任编辑:关立新)