

THE RESEARCH OF EMBEDDING IN
CHAIN'S UPGRADE MODEL OF
THE YANGTSE RIVER DELTA
IN THE GLOBAL VALUE CHAIN

全球价值链下 长三角嵌链式的**升级模式**

赵红岩/著



科学出版社
www.sciencep.com

全球价值链下 长三角嵌链式的升级模式

**The Research of Embedding in Chain's Upgrade Model
of the Yangtse River Delta in the Global Value Chain**

赵红岩 著

科学出版社

北京

内 容 简 介

本书立足于全球产业转移、产业分工、价值链片段化和集群企业升级等视角,研究地方产业集群如何嵌入全球价值链,并沿着所在价值链向上攀升或升级的发展路径。同时提出集群的产业链整合,是地方产业集群“嵌链”的关键,也是地方产业集群在与全球价值链耦合时获取价值链中高附加值、核心环节的基础。全书从三个方面展开:第一,以全球产业转移为出发点,重点探讨随着生产方式由企业内垂直一体化到垂直分离,最终向水平一体化的发展,全球价值链先后经历了“专业化—模块化—虚拟化—大规模定制”的演进轨迹。第二,以“微笑曲线”为理论依据,以跨国公司的业务外包和海外投资的动机,以及地方集群企业跨国公司提供配套服务的方式为基础,着重分析了全球价值链与长三角产业链耦合与嵌入的关系。第三,以地方集群企业嵌入全球价值链,并沿所在价值链向上攀升,最终成为链条的治理者为目标,重点探讨集群企业“嵌链式”升级的路径。

本书可供经济学、管理学、社会学等相关学科的专业研究人员及有关领导干部和企业管理人员等参考。

图书在版编目(CIP)数据

全球价值链下长三角嵌链式升级模式 / 赵红岩著. —北京:科学出版社, 2009

ISBN 978-7-03-025805-2

I. 全… II. 赵… III. 长江三角洲—地区经济—产业经济学—研究
IV. F127.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 186755 号

责任编辑:刘 鹏 赵 冰 / 责任校对:陈玉凤

责任印制:钱玉芬 / 封面设计:耕者设计

科 学 出 版 社 出 版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

新 华 印 刷 厂 印 刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2010 年 1 月第 一 版 开本: B5 (720×1000)

2010 年 1 月第一次印刷 印张: 13 1/2

印数: 1—1 500 字数: 270 000

定价: 48.00 元

(如有印装质量问题, 我社负责调换)

序

世界经济核心化、集聚化趋势，导致国际产业链的形成。即由于国际资本越来越趋向于把自己的重心向研发、设计、创新等高附加价值环节上转移，从而把加工环节分离出来，通过外包或产业转移的方式进入发展中国家。由此，形成由跨国资本控制的研发、设计、品牌运作、市场网络等核心环节，而根据比较成本优势原则把加工中心等低附加值环节散碎状地分布于全球各地的国际产业链。

国际产业链的形成，标志着国际资本控制全球经济资源格局的形成。国际产业链不仅仅是整个产业链各个环节的分离和布局，其本质乃是整个产业链不同环节上技术含量的配置与组合，是不同环节上创新含量、人力资本含量的配置与组合，也是不同环节上价值量的配置与组合。即处于价值链两端高位的环节，其技术含量高、人力资本存量、知识含量大，从而价值量大，而处于中间底端环节，则表现为技术含量低、资本需求量大，从而适应后发展国家的资源供给特征。从这个视角看，国际产业链的形成，实际上是国际资本在 20 世纪下半叶后期，所执行的一种新的国际分工格局与资源配置方式。资本的国际化运作，在新的历史条件下，通过产业链布局，加工环节外延，订单外包形式，充分利用了全球资本和环境，同时又牢牢地控制住了全球资源、土地、劳动力和市场。它变成一种纯经济手段，而且又是发展中国家所欢迎的一种模式，但却实现了对全球资源的控制和利用。

然而，统计资料表明，在全球价值链下，高附加值环节往往位于价值链的上游和下游，即研发与销售两端，其获取总利润的 80%~90%，而中间的加工环节，仅仅获取利润的极小部分，即 10%~20%。这就是说，在全球价值链格局下，由于中间环节只是接单生产，只是依据国际资本的意图和计划完成它们的生产指令。因此，虽然它们耗费了大量本地资源及劳动力，造成了大量污染，却只获取全部利润的极小部分，其原因在于加工中心在整个产业链的格局中完全处于被支配与被控制的状态。在供给与需求的矛盾中，由于发展中国家需要进入这个产业链，因而这个加工环节的“供给”处于一种自我竞争格局中，而对它的“需求”则处于买方市场的优势。不仅如此，发展中国家还必须承担加工中心转移的危机与风险。

这个加工中心，是跨国资本根据比较优势原则转移到发展中国家和地区的，

这是由世界经济格局的基本特点所决定的。在世界殖民体系情况下，国际资本需要尽可能多的殖民地空间，从而布局自己的加工环节和生产基地。但是在国际产业链格局下，国际资本仅仅对有利于成为“加工中心”的区域或国家感兴趣，也就是说，他们只对能够有效产出的加工中心感兴趣，而不是对任何贫困区域都感兴趣。而对于国际资本不感兴趣的贫困国家或区域就成为全球产业链的边缘区域，那么即使有更多资本、资源，国际资本也不会对其感兴趣，从而这些被淘汰出局的国家或区域就成为世界上最贫穷的国家，如同当今的非洲和南亚地区，它们的资源无法转化为现实的生产力。也就是说，在全球价值链形成过程中，世界经济被划分为三大板块，处于国际产业链高端的头脑企业和决策中心，它们是产业链的治理者，处于产业链低端的加工企业和加工中心，以及被边缘化的无法纳入国际产业链的边缘化国家和地区。这就是说，国际加工中心的转移，能承接加工环节实现经济发展的国家和地区，本身是竞争的产物和竞争的结果。

这就需要人们考虑这些加工中心的发展前景和命运，它们能否始终成为这个加工中心，而不被陷于边缘化境地。实际上，一个国家和地区成为加工中心的时间是10~15年，这是由于随着加工中心的发展，商务成本和劳动力成本上升，加工中心的利润率不断减少，到一定的阶段，国际资本就得不到它所需要的利润额，因此，就会去寻找新的尚未开发、资源和劳动力成本低，又具备了一定条件的区域，而后把加工中心转移过去。这就出现了一个问题，原先的加工中心怎么办？由于产业空洞化，会不会重新陷于贫困的状态。这里就会出现两种情况：

一种是随着国际资本的进入，带动了当地资源依托型经济的发展，市场机制开始建立，资源转化为生产力的经济机制建立。在这个基础上，可以通过机制和功能创新逐步形成自己的主导产业，即把引进和创新结合起来，把引进变成创新的基础，使加工中心逐步变为制造中心和创新中心。这样，当加工中心由于利润率降低而被转移时，而由跨国资本转移所带来的制造中心、设计中心、研发中心开始发挥作用，并逐步取代原有的加工中心，从而成为发达的工业化国家和地区。也就是说，这些国家和地区不仅通过加工环节的引进而迅速获取世界一流的加工生产功能，而且通过国际资本研发、创新的示范效应以及知识溢出效应，实现自身创新能力构建，从而完成产业的升级使命。到这个阶段，他们已经不是等待国际加工中心转移，而是主动地把加工中心转移到发展中国家，自己进行产业升级，并且控制已经转移出去的加工、生产环节，建立以自我为中心的产业链运作和控制系统，使自己成为整个产业链的治理者。实际上第二次世界大战后，日本、韩国、中国台湾省等所走的就是这条道路。特别是日本，它的强国地位就是通过引进产业的不断创新与升级完成，又通过转移加工中心而成为产业链的治理者。

另一种则是走向反面。那就是只引进不变更，只克隆不创新，结果是国际资本进来时虽然创造了即时繁荣，而随着商务成本和劳动力成本的上升，导致加工中心被转移。由于没有核心产业可以支撑，加之原有产业没有升级，就会陷入困境。结果，大量劳动力找不到工作，而原有经济基础又被破坏，这些国家和地区就有可能重新陷入贫困。这就是所谓的拉美陷阱与东南亚危机。

由此可见，造成这两种结果的根源是加工中心自身的条件所决定的。全球价值链的形成，使产品的制造环节分布于不同的国家和地区，这也为发展中国家嵌入全球价值链、提高生产和创新能力、实现产业结构的升级和调整带来了机遇。整个价值链条的各个环节在不同国家和地区之间的分配格局，实际上取决于不同国家和地区的比较优势，比较优势强的国家和地区可以嵌入其中端和高端，而比较优势弱的国家和地区只能嵌入到其加工生产环节。因此，已经进入国际产业链的中国制造业，当前的一个重要使命，就是通过嵌链式升级而进入国际产业链中端乃至高端，从而实现自己的升级与创新，完成中国经济量与质的提升。

本书为什么以长三角为研究对象，这是由长三角在中国经济生活中的地位所决定的。这不仅是由于它最具有发展潜力，而且还在于它实际上已经具备了产业升级的基础环境和条件。具体表现为四个方面，即技术集成优势、智力资源优势、市场环境优势、政策文化优势。技术集成优势是通过高技术产业集聚引进而实现的。上海作为技术高地对江、浙两省的辐射也加强了长三角区域的技术集成优势，这有利于产业链由加工环节向技术环节的攀升；智力资源优势主要表现为长三角区域的人力资本优势、创新价值优势和知识资源优势，长三角经济的高速发展显然同该区域的智力资源优势集聚有关；市场环境优势则表现为宽松灵活的市场运作机制。由于浙东文化注重人的主体意识的能动性和创造性，强调思维的优异性和创发性，而且历史上的浙东文化一再表现出对“工商”的高度重视。而苏南文化则更多强调团体精神，同时又受浙东文化影响，它在强调主体文化的同时注重市场效应；市场环境优势主要表现为江、浙市场功能的升级。从传统的商品市场到今天长三角区域市场的布局，可以明显窥见其市场功能升级的逻辑构架。在这里，政策文化优势表现得尤为清晰，浙江属于道家文化圈。道，从首从走，研究的是事物运作规律，因此，浙江人注意遵循事物发展规律，而对于一些不符合规律的政策采取排斥态度，行政干预在浙江产生的负面影响较小，从而使经济得到了较快的发展。而江苏属于儒家文化圈，讲究规则，讲究程序，讲究正统，所以，在江苏形成的企业规模较大，政府支持的力度也较大。而上海是20世纪中国经济最辉煌的城市，不论是20世纪的30年代还是八九十年代，或是到了21世纪，上海始终是一个佼佼者。所以，在中国整体经济实现产业升级的路径方面，长三角始终走在前列。大量成功的案例表明，长三角企业家已经创造了

■ 全球价值链下长三角嵌链式的升级模式

许多产业升级的实践与路径，这里有头脑功能的集聚，形成整体产业链的研发中心；有整合国际资源，实施通道革命；有从贸易商到品牌商的转型，从加工商到整个供应商的转型，等等。所有这一切都表明了长三角产业链嵌链式升级的有效路径。

本书在这样的大背景下，研究中国产业链的升级问题，具有重要的学术价值和经济意义。本书在学术上的价值是它的创新性，因为，中国经济现代化发展的理论是西方经济学所不能提供的。在西方经济学理论体系中，没有专门研究中国产业升级的理论，西方资本只想把中国锁定在产业链的低端，从而有效地攫取中国加工中心创造利润的绝大部分；没有中国经济转型的理论，他们只是希望永远把中国的外贸绑定在美国的国债上面；没有中国走出低端化的战略创新理论，他们只想成为锁定中国产业链的治理者。所以，中国产业链升级的理论、中国摆脱低度化陷阱的理论、中国完成由出口导向Ⅰ期向进口替代Ⅱ期转变的理论、中国实现工业化一期向工业化二期转轨的理论，只能由中国自己解决。

陈荣耀

2008年10月于上海

前 言

全球化是一种经济现象，表示那些在地理上分散于全球的经济活动开始整合或一体化（Dicken, 1998）。随着业务外包和海外直接投资的不断发展，全球价值创造体系出现了垂直分离和重构。一方面，发达国家逐渐将自己的核心竞争力由生产制造转移到了研发、设计、营销网络和品牌等高附加值环节；另一方面，由于承接发达国家转移出来的生产制造环节，发展中国家获得了发展机遇，从而提升了竞争力。

随着跨国资本的转移，我国沿海地区先后出现了大量的以加工贸易为主的劳动密集型企业，但研究表明其中大部分企业要么为跨国公司贴牌进行产品加工，要么是承接跨国公司订单进行产品制造，要么是利用跨国公司的专利技术进行发展，并融入全球价值体系中去，分享全球化带来的利益。（张辉，2004）在全球价值链“俘获式”治理模式中，这些企业只能处于价值链的低端环节，赚取仅10%的加工费。

长三角是以制造业优势，通过为跨国资本配套的方式嵌入全球价值链的。然而实证分析表明，在长三角大部分的集群企业是通过为跨国公司贴牌生产、订单加工以及利用跨国公司的专利技术进行生产活动的。受制于“俘获型”治理模式，该地区集群企业无法有效向价值链上下游环节延伸，从而陷入“创新能力弱化——市场势力缺失”的恶性循环。因此，要突破当前困境，实现从被治理者向治理者角色转变，就必须利用跨国资本的技术、品牌、渠道等优势，创新性地整合全球资源，形成相应的市场优势地位。即以创新（包括产品创新、组织创新、市场创新以及经营模式创新等）为手段，整合全球的经济与技术资源，主动实现向设计、品牌、渠道等环节的功能升级。

本书正是以此为核心，借助于量化模型和实证分析的方法，逐步分析了长三角集群企业嵌入全球价值链升级的路径与方法，提出区域产业链整合是长三角嵌入全球价值链的核心环节的前提条件。

本书的核心内容：一方面从理论上探讨全球价值链形成的机理，以及地方产业集群与全球价值链耦合与嵌入的关系。另一方面系统地提出长三角集群企业嵌入全球价值链的条件、路径和方法，即地方集群企业如何通过提供配套体系承接跨国资本的转移，以最终达到“嵌链式”升级的模型分析；同时，研究了跨界、

■ 全球价值链下长三角嵌链式的升级模式

跨区域的产业链整合以及嵌入全球价值链升级的模式。

本书的研究思路按照以下内容展开：

(1) 长三角嵌入全球价值链升级的演进机理。本部分将以“微笑曲线”的理论为研究点，以跨国公司的业务外包、海外直接投资为背景，以地方集群企业为跨国公司提供配套服务的方式嵌入全球价值链为基础，探讨全球价值链与长三角产业链耦合与嵌入的关系机理。

(2) 全球视角下的长三角产业链。通过实证分析全球价值链与地方集群企业的关系，说明跨国资本对地方产业结构变动的促进作用以及地方集群产业链升级的必要性。

(3) 嵌入全球价值链的产业链整合。在上述分析的基础上，本部分进一步提出了长三角产业集群嵌入全球价值链的路径。目的在于揭示基于优势互补和资源禀赋为条件的跨界和跨区域的产业链整合，是地方集群企业嵌入全球价值链的前提条件和基础。

(4) 长三角嵌入全球价值链的升级模式。在整合的基础上，提出长三角集群企业“嵌链式”的升级模式。第一，通过对不同属性链条的升级轨迹的研究，以期指出地方产业集群企业的升级路径。第二，基于多目标函数中的整数规划思想构建的产业链升级模型，目的在于探索产业链升级的价值判断及市场效应，为集群企业的嵌入提供决策依据。第三，“嵌链式”的升级模式，旨在探讨地方集群企业如何借助全球价值链与地方集群企业耦合的机会，提升自己，以最终占据战略环节，获取高额利润。

(5) 长三角“嵌链式”升级的路径倚赖。本部分在上述分析的基础上，分别从市场环境、政府的政策引导及企业自身的发展，提出长三角嵌入全球价值链成为价值链的组建者、治理者的路径依赖及措施建议。

以上的这些研究思路和基本观点、结论基本上是作者在近5年的时间里，在对长三角地区集群企业调研的基础上，通过大量的文献阅读，整理、提炼出来的一些想法和观点，经过梳理形成了本书的大致框架。本书具有一定的理论和应用价值，希望本书能对我国转变经济增长模式、地方产业转型和升级提供全新的思维方式。

赵红岩

2009年8月于上海

目 录

序

前言

绪论	1
1 产业转移与全球价值链的形成	1
2 全球价值链与地方产业发展的关系	2
3 地方集群企业嵌入全球价值链的动机	3
4 全球价值链的相关概念	4
5 本书的目的	5
6 本书的意义	6
7 本书的新视野	7
第1章 全球价值链发展理论	9
1.1 产业链理论	9
1.1.1 产业链与价值链	9
1.1.2 产业链发展阶段理论	12
1.1.3 基于网络状产业链的知识溢出效应	15
1.2 全球价值链理论	17
1.2.1 国外学者对全球价值链理论的研究	17
1.2.2 国内学者对全球价值链理论的研究	19
1.3 嵌入全球价值链的产业链整合理论	20
1.3.1 产业组织理论	20
1.3.2 交易费用理论	21
1.3.3 企业能力理论	22
1.4 “嵌链式”的升级理论	24
专题研究 跨国资本转移与长三角产业链升级	26
第2章 全球价值链形成的轨迹	33
2.1 全球产业转移的趋势	33
2.1.1 产业转移形成“品牌+制造趋势”	34

■ 全球价值链下长三角嵌链式的升级模式

2.1.2 产业转移,形成“大脑-手脚”趋势	35
2.1.3 产业转移形成产业链群体搬迁趋势	35
2.1.4 产业转移形成“空间分割”趋势	36
2.1.5 地方产业集群的“嵌链”式发展趋势	36
2.2 全球价值链形成的轨迹	37
2.2.1 生产方式的改变促使专业分工的深化	37
2.2.2 业务外包方式的产生	37
2.2.3 核心企业的“虚拟化”趋势	38
2.2.4 大规模定制的应用	38
2.3 “微笑曲线”与全球价值链的空间演变	39
2.3.1 “微笑曲线”的含义	39
2.3.2 价值链空间形态的演变	40
专题研究 基于全球视角的区域产业链整合对策	43
第3章 嵌入全球价值链的驱动力	49
3.1 全球价值链的属性及特点	49
3.1.1 生产者驱动的全球价值链	49
3.1.2 购买者驱动的全球价值链	51
3.1.3 全球价值链的治理者	52
3.2 嵌入全球价值链的市场驱动力	57
3.2.1 产业链效率评价模型	57
3.2.2 产业链整合和嵌入的市场环境	60
3.3 知识溢出效应的驱动	62
3.3.1 产业链中知识溢出效应的作用	63
3.3.2 产业链中集群企业的学习动因	66
专题研究 三年三个时代	76
第4章 “微笑曲线”与长三角产业链	80
4.1 长三角产业结构现状分析	80
4.1.1 长三角产业结构的发展态势	80
4.1.2 外商直接投资对长三角产业结构的影响	84
4.1.3 对外贸易对长三角产业结构的影响	89
4.2 长三角外商直接投资形成的产业链现状	90
4.2.1 传统制造业产业链	91
4.2.2 高新技术产业链	92
4.3 长三角嵌入全球价值链发展的障碍	94

4.3.1 产业链没有形成垂直一体的专业化分工	94
4.3.2 产业链没有形成垂直一体的功能性集成	96
4.3.3 产业链没有形成相互协作的网络关系	99
案例 中国纺织产业战略升级的柯桥模式	102
第5章 长三角嵌入全球价值链的整合模式	111
5.1 产业链整合的形式及特点	111
5.1.1 产业链的垂直整合	111
5.1.2 产业链的水平整合	113
5.1.3 以顾客为导向的产业链的价值整合	114
5.2 区域产业链整合的模式	115
5.2.1 产业链互补型整合模式	115
5.2.2 蛛网辐射型整合模式	116
5.2.3 优势互补型整合模式	116
5.2.4 嵌链式的整合模式	117
5.3 价值链空间转移的模型分析	119
5.3.1 价值链布局的空间特征	119
5.3.2 产业转移的模型分析	121
5.4 长三角产业链的整合	126
5.4.1 构筑由沪、宁、杭为中心的多层次、多网络产业链	127
5.4.2 “龙头”和“主导”企业为核心的产业链整合	128
5.4.3 以跨国企业为核心的长三角产业链整合	129
资料阅读 大家康：一家小型外贸代理公司的危机生存样本	130
第6章 长三角“嵌链式”升级模式	136
6.1 全球价值链中的产业升级	136
6.1.1 产业链升级的内涵	136
6.1.2 不同动力机制下的产业链升级轨迹	139
6.2 产业链升级的模型分析	143
6.2.1 产业链升级构建机理	143
6.2.2 产业链升级的表现形式	144
6.2.3 基于资源优化的产业链升级模型	144
6.3 长三角“嵌链式”的升级	148
6.3.1 以长三角产业集群的优势环节嵌入全球价值链	149
6.3.2 以长三角产业集群的整体优势嵌入全球价值链的核心环节	149
6.3.3 以品牌引进为驱动提升产业链	150

■ 全球价值链下长三角嵌链式的升级模式

案例 嵌入全球价值链中的长三角产业集群的升级	152
第7章 长三角嵌入全球价值链的路径依赖	162
7.1 长三角嵌入全球价值链的条件	162
7.1.1 掌握关键环节控制终端市场的“龙头企业”	163
7.1.2 系统集成商与“龙头企业”	164
7.1.3 市场的垄断地位与“龙头企业”	165
7.1.4 价值创新与“龙头企业”	165
7.2 长三角“嵌链式”升级的路径	166
7.2.1 培育“龙头企业”，使之成为全球价值链的治理者	167
7.2.2 嵌入全球价值链，并向价值链的战略环节攀升	170
7.2.3 走由贴牌加工向自主品牌转变的战略	172
7.3 结语	176
专题研究 进口替代Ⅲ期与中国产业升级	177
参考文献	189
后记	200
致谢	203

绪 论

中国通过将自身低成本的劳动力和土地的比较优势与跨国资本的结合，逐步嵌入了全球价值链，并成为其重要的组成部分（金焙，2003）。然而，由于发达国家及其跨国企业通过掌控研发、设计、创新、品牌和营销网络等核心环节，形成了以跨国企业为核心，众多本土企业围绕其进行配套生产和服务的全球生产网络。大量围绕跨国企业进行生产的本土企业则通过对核心企业的跟随和模仿实现了产品和技术的创新，然而，由于没有核心竞争力，中国企业始终处于价值链的低端。

据统计，截至 2005 年，长三角地区实际引进外资达 361.61 亿美元，占全国的比例 50.21%。更令人关注的是跨国企业在长三角已形成了空间集聚的趋势，不仅是同一类型相关企业，而且是不同类型的企业集聚在一起，并与当地的企业、政府和公共机构形成了较为紧密的网络，（典型的如浦东微电子产业集群、南京高科技产业集群、苏州 IT 产业集群以及昆山信息产业集群）进而形成了较为完整的产业链。

实证分析表明，在长三角大部分的集群企业是通过为跨国企业进行贴牌生产、订单加工以及利用跨国企业的专利技术进行生产活动的。在全球价值链“俘获式”治理模式中，这些企业只能处于价值链的低端环节，赚取仅 10% 的加工费。加之一段时间以来，人民币升值、劳动力工资及原材料成本上涨等因素，使这些企业失去了长期赖以生存的低成本优势，很多企业的狭小利润空间都已经挤压得不复存在。因此，如何在贴牌生产过程中，利用价值链治理产生的信息流动、知识溢出和动态学习效应，通过与跨国公司合作创新或海外并购，以增强集群企业的竞争力，从而实现从工艺升级向产品、功能升级的延伸则是未来发展的趋势。本书正是在上述背景下，力图从以下几个方面展开论述。

1 产业转移与全球价值链的形成

价值链是指商品生产过程中不同环节的价值分布及其链条中不同环节企业间的网络关系。全球价值链则表现为围绕某种商品的生产销售所形成的一种跨国生产体系。价值链形成有深刻的背景，经济上，20 世纪 90 年代，发达国家生产体

■ 全球价值链下长三角嵌链式的升级模式

系中的传统制造业部分逐步转移到发展中国家,形成了以跨国投资为核心的全球生产网络,并随之深化了国际分工;技术上,交通与信息技术的迅猛发展,使以往许多限制生产活动区位选择的本地化生产要素可以在全球范围内流动,形成全球生产系统。而国际金融市场自由化降低了资本流通的障碍,为跨国公司依据投资效益最大化原则在全球范围内组织生产及销售、创立全球品牌奠定了基础;形式上,全球采购、业务外包和海外直接投资成为这一时期全球生产网络的组织形式。

随着生产方式由企业内垂直一体化到垂直分离最终向水平一体化的发展,全球价值链先后经历了“专业化—模块化—虚拟化—大规模定制”的演进轨迹,其典型的代表是以企业内垂直一体化的生产方式为特征的“泰勒制”和“丰田制”向以水平一体化为特征的“温特主义”的转变。与此同时,制造业国际转移也逐步形成:“品牌+制造”、“大脑-手脚”的分离以及价值链“空间分割”的趋势,全球价值链呈“哑铃”型组织结构,利润流向两端,即上游的研发和设计,下游的品牌和营销,中间为加工生产环节。价值链形成一条“U”形曲线,被形象地称为“微笑曲线”。显然,产品的研发、设计以及营销等附加值较高的环节由跨国公司控制,而制造和组装环节则转移到发展中国家。根据《世界投资报告》的统计,1980年全世界有跨国公司15 000家,2005年底增加到73 834家,分支机构达96万家,员工近5600万人,遍布全球各地。1999~2005年,发展中国家每年吸引外资都在4000亿美元左右,其中跨国公司就占据了85%左右的份额。

2 全球价值链与地方产业发展的关系

中国经济正在大规模、全方位地融入全球经济,尤其是制造业已经成为世界分工体系中的重要组成部分,并以更快的速度和更大的规模全面地同全球产业高度融合(金培,2003)。统计资料表明,截至目前,近200个国家和地区在华投资,在华投资的跨国企业目前已超过53万家,累计投入金额超过6000亿美元。跨国企业投资大多集中在东部沿海的珠江三角洲、长江三角洲和京津唐环渤海等地区。其中作为我国经济规模最大、增长速度最快的长江三角洲,成为外商对华投资最具吸引力的地方。截至2005年,该地区实际利用外资达361.61亿美元,占全国的比重50.21%。更令人关注的是跨国企业在长三角已形成了空间集聚的趋势,不仅仅是同一类型或不同类型的企业(或产业)在空间范围内的集中,而且是一些相关产业的外商集聚在一起,并与当地的企业、政府和公共机构形成了较为紧密的网络,进而形成了较为完整的产业链。显然,跨国企业投资对地方

产业发展的影响是多方面的:

(1) 跨国企业在沿海地区的集聚, 导致区域发展的差异化, 尤其是东西差异。

(2) 在融入全球价值链的竞争中, 集群企业能否充分利用当地的比较优势进行产业链整合, 并为跨国企业进行配套生产将决定其长期绩效。

(3) 依托地方产业关系发展起来的许多产业集群, 可以以某个优势环节成为跨国企业耦合的焦点, 也可以以产业整体优势嵌入全球价值链。并依靠全球价值链的生产网络和品牌优势, 逐步把生产供应和销售网络向全球化发展。

(4) 全球价值链形成的结果使得许多生产活动的跨区域转移变得越来越容易, 而跨国资本一般对地方发展缺乏长期责任感, 由此, 已经带来了众多全球化下的负面影响, 如产业边缘化和空心化的误区。

3 地方集群企业嵌入全球价值链的动机

在经济全球化下, 跨国公司通过控制全球价值链来控制全球经济, 且在全球价值链的正常运行中, 跨国公司具有重要的内部治理作用, 而发展中国家也只有融入该分工体系中, 才不至于被全球化的浪潮所抛弃。因此, 基于全球价值链的视角, 研究地方产业集群的升级问题, 其动力如下:

(1) 在全球化(即指分散于全球的经济活动的整合或一体化的过程)的影响下(Dicken, 1998), 集群企业的出口增加并不完全取决于企业在本地的设计、生产和营销方面的努力, 而取决于参与国际性的设计、生产和营销网络的程度。

(2) 从全球形势看, 在国内高通胀背景下, 紧缩性货币政策的实施、新劳动法的执行、纺织品原材料与能源价格的大幅攀升以及劳动力成本提高等因素致使企业成本负担日益加重, 而汇率的波动、国际贸易摩擦加强及出口退税下调等, 也大幅挤压地方集群企业的利润空间。

(3) 在全球价值链与地方产业集群的耦合发展中, 地方产业集群的生产者往往从位于全球价值链中的核心企业, 通过“出口中学”来提高自身竞争能力, 并利用与全球价值链耦合的机会, 沿着价值链向着高附加值环节扩展。如 Schmitz 和 Knorring (2000) 以东亚和南美国家纺织服装行业为例, 发现地方产业集群的服装生产是通过全球价值链进行来料加工和不断扩大生产规模, 过渡到在跨国企业品牌设计下出售产品, 最后是销售自己专有品牌的服装。

(4) 全球价值链中最有利可图的环节通常是自有品牌制造(OBM), 它要求企业同时具备市场能力和技术能力。如 Gereffi (1999) 所指出的东亚新兴经济体(中国香港、中国台湾、韩国、新加坡)的纺织服装企业起初为美国和欧洲购买

■ 全球价值链下长三角嵌链式的升级模式

商代工生产，通过与欧美零售商和专营商建立起紧密的关系，在这一过程中获得技能的提高，随后改变自己的角色——创建全球采购网络，成为欧美购买商、亚洲以及其他发展中地区服装工厂的中介，最终实现了升级。

(5) 嵌入全球价值链的集群企业通过与全球价值链中的核心企业建立起合作关系，在 OEM 过程中，利用价值链治理产生的信息流动、知识溢出和动态学习效应，通过与跨国公司合作创新或技术引进、消化吸收，提高企业的自主创新能力，实现从工艺升级向产品、功能升级的延伸，最终攀升到全球价值链的高端。

4 全球价值链的相关概念

产业链 (industrial chain) 的思想来源于亚当·斯密关于分工的卓越论断。早期的观点认为产业链是制造企业的内部活动，它是把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过程。马歇尔把分工扩展到企业与企业之间，强调企业间的分工协作的重要性，可以称为产业链理论的真正起源。

价值链 (value chain) 哈佛商学院的迈克尔·波特 (Michael E. Porter) 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。波特认为“公司的价值创造过程主要通过基本活动 (含生产、营销、运输和售后服务等) 和支持性活动 (含原材料供应、技术、人力资源和财务等) 两部分来完成。这些活动在公司价值创造过程中是相互联系的，由此构成公司价值创造的行为链条，称为价值链”。

全球价值链 (global value chain, GVC) 理论根源于 20 世纪 80 年代国际商业研究者提出和发展起来的价值链理论，其中最具影响的是波特的价值链理论，而寇伽特的价值链理论对全球价值链理论的贡献至关重要。此后，联合国工业发展组织 (UNIDO) 在《2002 ~ 2003 年度工作发展报告——通过创新和学习来参与竞争》中指出，全球价值链是指在全球范围内为实现商品或服务价值而连接生产、销售、回收处理等过程的全球性跨企业网络组织，涉及从原材料采集和运输，半成品和成品生产及分销，直至最终消费和回收处理的整个过程。它包括所有参与者和生产销售等活动的组织与价值和利润分配。当前，散布于全球、处于全球价值链上的企业进行着从产品设计、开发、生产制造、营销、出售、消费、售后服务、最后循环利用等各种增值活动。本书对各种概念的比较见表 1-1。