

全球价值链视角下 中国对外投资结构 优化研究



沈桂龙 等著

The Optimization of the Chinese ODI Structure
under Global Value Chains



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

前言

近年来,随着中国经济实力不断增强,“走出去”与“引进来”并重,中国对外投资速度持续加快。2002—2018年,中国对外直接投资流量年均增长速度高达28.2%,2014年首次成为净资本输出国,现已成为全球对外投资中的前三名投资大国。2019年,中国对外直接投资1106亿美元,较上年略有下降,中国境内投资者共对全球166个国家和地区的5791家境外企业开展非金融类直接投资。

在中国对外投资迅速增长的过程中,一方面,中国对外投资集中于原材料供给、产品加工制造以及商业销售的全球价值链低端和低附加值环节,即仍处于微笑曲线的中部和底部,说明中国对外投资结构需要适应国家创新驱动战略,沿全球价值链增值环节优化;另一方面,在国内产业转型和“一带一路”倡议推出的大背景下,中国边际产业如何对外转移、化解过剩产能,在全球价值链的地区布局中平衡好对外投资,是中国对外投资结构亟待解决的重要问题。在中美贸易摩擦加剧,美国意图低端锁定中国全球产业链,甚至推动中美技术乃至产业脱钩的大背景下,通过投资结构优化倒逼国内产业结构升级的问题愈加显得重要而紧迫。

国际直接投资理论的演变和发展表明,对外投资与产业的互动关系不断增强,基于全球价值链布局的直接投资,不仅是发达国家跨国公司的重要考量,也是发展中国家跨国企业培育和提升竞争优势的重要手段。本书将全球价值链理论置于中国对外直接投资的现实问题中加以研究,可以从特定视角解释中国当前对外投资中的现实问题,并从组织结构、地理分布和投资主体三个方面展开研究,从而将国际直接投资理论、价值链理论和产业组织理论更好地融合并在实际问题中加以运用。

从理论和实践的角度看,中国经济转型以及创新驱动的战略任务,“一带一路”倡议的推进,需要中国对外投资双向并进,兼顾国内外产业互动、升级,平衡全球价值链高端升级与相对比较优势产业的低端转移。在工业文明向信息文明过渡的发展阶段,互联网技术迅猛发展,价值模块重组全球价值链,中国对外投资在充分发挥比较优势的同时,应通过培育竞争优势,采取发展中国家经济属性决定的产业选择次序均衡的渐进突破策略,在“渐进”的边际产业转移与小部分高端产业对外直接投资“突破”的均衡中积累优势,有助于中国更好实现对外投资结构转型,逐步提高在全球价值链中的话语权和控制力。

中国提升在全球价值链中的分工地位,对外投资应多渠道并举,采取境外上市、股权置换、跨国并购等国际通行的跨国投资,而不能仅仅采用绿地投资的方式。对外投资应找准全球价值链高端环节切入点,减少对外投资的各种阻力。边际产业和富余产业转移应和公益投资、社会责任、慈善捐赠相结合,降低可能出现的政治和社会风险。对外投资的多维协同,一是政府规制与市场力量要协同;二是产业选择与区域发展应协同;三是对外投资与资本流向选择要协同。特别重要的是,中国应培养具有竞争力的本土跨国公司,并利用好跨境园区布局全球价值链条。

对外投资结构与全球价值链之间的紧密关联,在产业链全球布局、资本全球配置的大背景下显得非常突出。本书在分析中国产业链和对外投资结构现状的基础上,提出了优化对外投资结构以提升中国全球价值链的有关建议,这对于中国建立在强势产业基础上的国家竞争优势具有非常深远的意义。但在中美经济竞争加剧,美国试图在多方面与中国脱钩并重置产业价值链的新形势下,一些重大突发变量,比如新型冠状病毒疫情的出现,对中美投资阻断、产业链条重置产生的巨大影响,本书未能及时分析,这是本书的遗憾,但反过来这也为未来的相关深入研究提供了契机,打开了重新思考、进一步研究的广阔空间。

目 录

第一章 全球价值链理论与国际直接投资理论	1
第一节 全球价值链理论的发展、趋势及特点.....	2
第二节 国际直接投资理论的发展、趋势及特点.....	13
第三节 基于全球价值链视角的国际直接投资.....	31
第四节 本章小结.....	33
第二章 基于全球价值链视角的中国产业竞争优势	35
第一节 全球价值链演进回顾与趋势分析.....	36
第二节 中国产业发展全球价值链的所在方位.....	41
第三节 中国产业发展在全球价值链中的优劣势分析.....	48
第四节 全球价值链视角下中国产业优化升级路径分析.....	60
第三章 中国对外投资发展历程与投资结构特点	63
第一节 中国对外投资发展历程回顾.....	63
第二节 中国对外投资特征分析.....	73
第三节 中国对“一带一路”沿线国家直接投资的全球价值链 分析.....	91
第四章 基于全球价值链视角的中国对外绿地投资分析	103
第一节 对外绿地投资对价值链提升途径的机理分析.....	103
第二节 中国对外投资对中国产业价值链提升的作用分析.....	116
第三节 中国对外直接投资中的结构性问题分析.....	130

第五章 跨国并购与中国跨国公司全球价值链布局	134
第一节 跨国并购中的全球价值链研究——文献综述.....	134
第二节 跨国并购的全球价值链布局分析框架.....	139
第三节 中国企业跨国并购中的全球价值链布局分析.....	145
第四节 结论和对策建议.....	155
第六章 中国对外投资结构优化的基本路径与方式	157
第一节 中国对外投资结构的现状及优化.....	157
第二节 中国对外投资结构优化的方向与路径.....	161
第三节 中国对“一带一路”沿线国家的投资结构策略与优化 途径.....	168
第四节 上海市对外投资结构与“一带一路”倡议的对接.....	180
第七章 发达国家对外国投资限制及对中国全球价值链布局的影响	193
第一节 发达国家对外国投资限制的法律与政策.....	194
第二节 中资企业在发达国家并购受限的案例分析.....	205
第三节 发达国家限制中资企业海外并购的原因及影响.....	214
第四节 针对发达国家并购限制的对策建议.....	218
第八章 本土跨国公司培育和中国对外直接投资结构优化	222
第一节 培育本土跨国公司对优化我国投资结构的作用.....	222
第二节 中国本土跨国公司的发展历程及特征.....	233
第三节 基于全球价值链视角培育我国本土跨国公司的 政策措施.....	239
参考文献	249
索引	265
后记	267

第一章

全球价值链理论与国际直接投资理论

自第二次世界大战以来,技术和生产方式经历了多次革新,技术进步带来的企业产能的提升使得跨国间的贸易越来越频繁,贸易的全球化进程日益加快。在全球贸易刚刚发展起来的时候,生产主要由发达国家的企业完成。随着贸易全球化的加深,发达国家逐渐将一些非核心的生产和服务等业务分离出去,由此产生了生产的垂直分离和国际分工。各国企业间生产体系整合和国际分工的趋势也越来越明显,同一产品的研发、设计、生产、营销、分销和针对最终消费者的售后服务等环节通常不再是在同一地区或同一国家完成,而是分布在全球不同地区,呈现出区域空间上的分割性,同时生产活动也在这段时期出现了快速的功能性整合。全球价值链描述了这些企业将一种产品从无形的概念变成有形的实际产品或服务并传到消费者手中的全球性布局的一系列活动,其一系列活动的发生过程也是产品增值的过程。在全球价值链中,跨国公司的行为起着举足轻重的作用,而跨国公司在国际上的行为通常都是通过对外直接投资来完成的。

本章将在梳理全球价值链理论发展、趋势以及特点,阐述国际直接投资理论的沿革和国际直接投资对全球产业布局影响的基础上,对全球价值链理论和国际直接投资理论的交叉和融合进行归纳,并基于全球价值链视角剖析对外直接投资。

第一节 全球价值链理论的发展、趋势及特点

一、全球价值链理论的发展

全球价值链理论(global value chains, GVC)是在价值链理论的基础上发展而来的。“价值链”的概念最初在 20 世纪 60—70 年代被用来分析矿产出口导向经济体的发展路径,90 年代后价值链的分析方法才开始被广泛使用(Kaplinsky, 2004)。对于“价值链”的分析方法,被普遍接受的定义可以追溯到 1985 年美国哈佛大学商学院教授迈克尔·波特(Michael E. Porter)所著的《竞争优势》一书,它将企业的活动分成了产品的设计、生产、营销和分销等互相分离的活动。通过价值链分解企业战略的相关活动,我们能够理解企业如何控制成本以及企业现有的和潜在的差异的来源,从而理解企业的竞争优势(Porter, 1985)。波特认为,一家企业的价值链内嵌于由大量活动组成的价值系统中。在这个价值系统中,产品通过供应商价值链(上游价值)传递到生产最终产品的企业,再经由渠道价值链到达买家价值链,且各个价值链中的活动不是相互独立而是相互联系的,企业的竞争优势往往就来源于最优化和协调各环节的活动。波特的价值链概念为 GVC 的提出奠定了基础。

和波特出版《竞争优势》差不多同时,柯古特(Kogut)使用增值链(value-added chain)的概念来分析企业全球战略的设计。增值链指技术、原材料和劳动力投入相结合,然后被处理过的投入品被组装、销售和分配的过程,一家企业可能仅仅是这个过程中的一个节点,也可能在这个过程中被广泛地垂直整合(Kogut, 1985)。柯古特认为,企业的国际战略是比较优势和竞争优势相互作用的产物,在高度竞争的市场中设计全球战略时,确定每一环节对总成本贡献度最好的方法是价值链;对于竞争是由产品差异化驱动的行业战略设计来说,增值链是最好的可以用来分析各环节对市场价值的贡献度的方法。柯古特关于企业在价值链中可能是垂直整合的观点在 GVC 理论的发展过程中有着重要的影响。

GVC 的概念由 Gereffi 等多位研究价值链的学者于 2000 年参加了在意大利贝拉焦(Bellagio)洛克菲勒基金会会议中心举行的会议后正式提出。在定义 GVC 之前,Gereffi 先发展了全球商品链(global commodity chains, GCC)的概念。Gereffi(1994)提出 GCC 根植于一个会产生特定协调贸易的生产系统,这个生产系统将企业的经济活动和能够使公司开发、生产和经销特定商品的技术以及组织网络连接起来。全球商品链意味着企业的经济活动不单在地理上是跨国界的,更意味着这些分布在全球的经济活动有一定程度的功能整合。由此,价值链的分析方法中开始纳入全球的范围。Gereffi(1994)认为,GCC 主要有三个维度:投入—产出结构(an input-output structure)、地域性(territoriality)、治理结构(a governance structure)。在这三个维度中,对于协调跨国生产系统来说最重要的就是治理结构,即权威和权利关系如何决定资金、原材料和人力资源在整条链内的分配和流动。Gereffi 将 GCC 的治理结构分成两种类型——生产者驱动的商品链和购买者驱动的商品链。许多研究基于 Gereffi 对 GCC 的定义和对 GCC 治理结构的分类对价值链进行更进一步的探讨(Gereffi, 1999; Gereffi, 2014; Humphrey & Schmitz, 2002; Kaplinsky, 2004; Ponte & Sturgeon, 2014; 黄永明等,2006)。

Gereffi(1999)在其之前工作的基础上进一步完善了 GCC 理论。通过分析服装行业在全球的价值链分布,Gereffi 提出参与 GCC 对产业升级来说是必要的一步,因为这会使企业和经济体产生潜在的动态学习曲线。经济学理论认为,当人力资本和物质资本相对于劳动力和其他国家的禀赋变得更充足时,国家会在资本和技术密集型产业发展出比较优势。而 Gereffi 的研究表明,产业升级并不出现在随机的一组资本或技术密集型产业或活动中,而是出现在那些在组织上与全球商品链的领导企业有关的产品中。也就是说,产品的升级与企业价值链中的分工有关。Gereffi 对于领导型企业在产业升级中起着重要作用的观点为后续关于 GVC 中产业升级问题的研究奠定了一定基础(Giuliani et al., 2005; Golini et al., 2018; Humphrey & Schmitz, 2002; 文嫣和曾刚,2005; 张辉,2004; 王克岭等,2013)。

Gereffi 等于 2001 年正式提出了 GVC 的概念。GVC 指一系列活动的

相对价值,通过这一系列活动,一种产品或服务得以由概念经过不同的生产阶段(包括物质转化和各种生产者服务的投入)到达最终消费者的手中,并在使用后被最终处置(Gereffi et al., 2001)。在研究中,他们将“全球化”和“价值链”两个概念联系在了一起。Gereffi 等人指出,如果生产领域的全球化指分布在全球的活动的功能性整合,那么价值链视角就是一种概念化这种整合所需要的形式的一个有效方法。换句话说,价值链是理解生产如何在全球分工的一种有效方法。全球价值链视角将过去仅仅对生产的关注转移到所有参与价值链的活动,如产品设计、营销等。与 GVC 相比,GCC 更关注整个链内的投入—产出结构、价值链在地区的分布和治理问题,即整条价值链内的资源如何分配。GVC 不仅关注这三个问题,还关注升级(不仅包括产业升级,也包括价值链参与者在链内地位的提升)、当地制度、行业利益相关者。根据 Gereffi & Fernandez-Stark(2016)的分类,GCC 考虑的是全球范围内的问题,而 GVC 不仅包括全球范围内的问题,也包括当地的问题。因此,可以认为 GVC 是由 GCC 的概念衍生出来的。

由上述 GVC 概念的脉络梳理可以看出,GVC 的概念是经过了价值链和 GCC 两个概念的发展和整合而产生的。20 世纪中期以来,尤其是进入 21 世纪后,是贸易全球化蓬勃发展的一段时期。当发达国家的企业没有足够的产能或希望降低成本时,越来越多的发展中国家开始被纳入全球生产中,成为某个行业 GVC 中的一环,产生了被 Arndt & Kierzkowski(2001)称为“碎片化”(fragmentation)的现象,即跨国界的组件专业化和生产共享。20 世纪 90 年代后,GVC 或相似概念的分析方法(如 GCC)变得盛行起来,关于这些概念的研究颇多。本节的以下部分将对这些文献做一梳理,并分析 GVC 概念发展的趋势和特点。

二、全球价值链理论发展的趋势和特点

关于 GVC 研究的一个重要关注点是在全球范围拓展的价值链中价值是如何创造和捕捉的(Golini et al., 2018)。目前,诸多文献主要从治理和升级两方面来讨论 GVC。GVC 中的治理主要关注全球产业中的领导型企业和组织,是一个自上而下的视角;升级主要关注国家、地区和其他利益相关

者采取的保持或提升自身在全球经济中地位的战略,是一个自下而上的视角(Gereffi & Fernandez-Stark, 2016)。这一部分将从这两个角度对 GVC 理论的发展做一梳理,并分析 GVC 研究的发展趋势。

(一) 全球价值链中的治理

Gereffi(1994)研究 GCC 时提出了治理结构,他将治理结构定义为权威和权利关系,这种关系决定了资金、原材料和人力资源如何在一条链中分配和流动,且从治理结构角度将商品链分成两类——生产者驱动的商品链和购买者驱动的商品链。这个治理的概念与之后研究 GVC 的文献中的治理的涵义是一致的。生产者驱动的商品链指那些跨国企业或其他大型综合性工业企业在控制生产系统中起着中心作用的行业;相对的,购买者驱动的商品链指的是那些大型零售商、品牌商品销售商和贸易公司在设立分散的生产网络时起着关键作用的行业,这些生产网络往往处于第三世界国家的出口型国家中(Gereffi, 1994)。也就是说,根据 Gereffi 的定义,治理对于优化整条价值链(如成本最小化、利润最大化)或协调价值链中各部门的活动(如分配各部门的利益)起到了至关重要的作用。查日升(2015)认为,在经济一体化的过程中发展中国家和发达国家的权利关系是不对等的,价值链参与者所要遵守的规则不是由市场决定而是由产业的领导者制定,因此导致了 GVC 治理的产生。

若干针对 GVC 的研究强调了治理的重要性。Humphrey & Schmitz (2001)认为治理是全球价值链方法中的一个中心概念,它对发展中国家的生产商进入发达国家的市场、快速提高产能、理解价值链中的收益分配等问题都有重要的作用。此外,他们认为供应商可能不能按要求生产的风险是价值链治理发展的一个关键驱动力。Kaplinsky(2004)指出 GVC 中治理的重要性是由全球化的性质决定的,而不是因为近几十年全球化时代的贸易程度。全球化时代贸易的复杂性需要复杂的协调形式——不仅是物流方面的(谁什么时候在哪儿运了什么货物),还有关于组件是如何整合到最终产品的设计中的,以及这种整合需要达到什么质量标准,这种协调形式正是治理行为(Kaplinsky, 2004)。Gereffi et al.(2005)指出,治理 GVC 对发展中国家的公司理解如何进入全球市场是至关重要的。因为进入发达国家市场

越来越依赖于参与由发达国家的企业领导的全球生产网络,因此发展中国家的企业需要通过治理来了解如何提升参与 GVC 的净收益。同时,大量关于 GVC 的研究表明治理结构对于 GVC 中各参与者的升级也是至关重要的,后文将对此做具体分析。

基于管治原则,Kaplinsky(2004)拓展了 Gereffi 的理念,他认为治理还可以分为另外 3 种形式,即规则治理(legislative governance)、司法治理(judicial governance)、执行性治理(executive governance)。Kaplinsky 认为,之所以有些讨论治理的研究无法说清对哪一方实际上在治理一条特定的价值链,而且没有能够意识到在同一条价值链中的不同群体可能会参与不同形式的治理,是因为这些研究没有分清这三种治理形式的区别。与 Gereffi 的生产者驱动和购买者驱动分类不同,Kaplinsky 更多是从治理的功能性角度来进行分类的。

Gereffi et al.(2005)指出,完全基于市场形成的企业间的关系网和垂直化整合的企业间的关系网会形成完全相反的明确协调的范围,而这种网络关系会折中产生一种价值链治理的中间模式。基于此,Gereffi 将 GVC 中的治理分成了 5 种类型——市场治理、模块治理、关系治理、俘虏治理、等级治理。这 5 个 GVC 治理类型对应的价值链内供应商和购买者的关系的依赖程度和合作模式的清晰度依次递增,其中市场治理的价值链中供应商和购买者的关系最为自由,两者转换合作伙伴的成本都很低;模块治理的价值链中供应商相对于购买者更有话语权;关系治理的价值链中转换合作伙伴的成本对两者来说都较高且两者相互依赖;俘虏治理的价值链中购买者的话语权大大高过供应商,对于供应商来说转换成本非常高;等级治理则代表治理权几乎完全在某一方手中,因为该方是价值链中其他参与者的总公司或总部。基于与 Gereffi 等类似的价值链中企业关系的不对等程度,Humphrey & Schmitz(2002)将治理分为放手式市场关系、网络、准等级、等级四种类型。Pietrobelli & Rabellotti(2011)通过巴西、中国台湾和墨西哥的实证研究发现,GVC 治理的类型会受这条链中的创新体系的影响,结构良好且高效的创新体系能够减少交易的复杂程度,从而削弱 GVC 治理的等级度。

相比 Kaplinsky 从另一个角度分类治理类型, Gereffi 等以及 Humphrey 和 Schmitz 对治理的分类可以看作是在 Gereffi 的生产者驱动型治理和购买者驱动型治理的基础上,做出了更细化的分类,因为他们的分类是基于供应商和购买者之间权利的掌控程度来进行的。

Gereffi 等从理论角度提出了治理的 5 种分类,并通过自行车、服装、新鲜蔬菜和电子 4 个行业的案例指出同一条全球价值链的治理结构会随着时间推移演化。除此之外,其他对于产业的研究也为这 5 种治理结构类型提供了现实的例子。比如,Sturgeon & Lee(2001)在研究美国和中国台湾的电子产业时发现,合同制造商与多家全球知名品牌企业合作,同时它们开发了处理技术、组件采购和次要产品设计适应性的技术。在整条价值链中它们转换客户成本很低,所处的价值链治理结构可以被看作是模块治理。而对巴西诺斯谷的研究发现,鞋类生产商的大量销售额仅依赖于一个或少数大型顾客,而且所生产鞋子的设计也依赖于其顾客的需求(Schmitz, 1999)。在这个例子中鞋类生产商转换客户的成本很高,在价值链中相对于买家对它们的依赖度,它们对买家的依赖度更高,权利更多地掌握在买家手中,这可以被看作是俘虏价值链。

在 Gereffi et al.(2005)归纳出 GVC 治理结构的 5 种形式前,就有文献探讨价值链中各环节产生除市场与等级治理外的关系的原因。Humphrey & Schmitz(2002)在 Powell(1990)的理论基础上指出,之所以会产生处于市场治理和等级治理之间的网络关系(也就是 Gereffi 等提出的模块、关系和俘虏治理结构),是因为相比通过公平的市场关系来协调,价值链中的参与者更需要其他的协调方式,同时他们要避免出现等级关系。Jones et al.(1997)整合了交易成本经济学和社会网络理论,认为网络关系治理结构是因为存在由资产专用性、需求不确定性、任务复杂度和交易频率组成的交换条件。这些交换条件促使企业在结构上内嵌交易,因为这使它们能够利用社会机制来协调和保障彼此之间的交易,也使得网络治理形式比市场治理和等级治理更具优势。这些对产生不同治理结构的解释都是从成本角度出发,为了降低交易成本,GVC 中的权利会向某一方倾斜,但很少会出现一方完全服从另一方的情况(即等级治理结构),从而产生了介于市场治理

和等级治理之间的治理结构。

虽然 Gereffi 等关于 GVC 治理结构分类的观点被广泛接受(Golini et al., 2018; Sturgeon et al., 2008; 刘明宇和芮明杰, 2012),但是在现在这个和以前经济发展模式非常不同的时代,GVC 的治理结构也许已经发生了改变。到 21 世纪头 10 年的中期为止,华盛顿共识的发展模式已经开始逐渐瓦解。具体表现为美国霸权的衰落,以及由中国和印度领导的大型新兴经济体开始改变机构的生产方式以及会影响全球经济的规则制定方式,在这种情况下,GVC 的治理结构也开始发生变化(Gereffi, 2014)。Gereffi 认为,在新的时代条件下,GVC 中的治理结构问题不再是协调分布广泛的、碎片化的、高度分工的全球供应链,而是如何将供应链从 300~500 家供应商“合理化”到 25~30 家供应商,这些新的供应商应该比以前的供应商规模更大、产能更高,同时更能接触到大的市场。也有文献开始提出从新的角度来研究 GVC 中的治理。Gereffi & Lee(2016)使用 Mayer(2014)提出的协同治理(synergistic governance)概念,指出个人治理(private governance)、社会治理(social governance)和公共治理(public governance)相互协调是推进企业全面和可持续升级的一种重要方式。

综上所述,GVC 中治理的发展主要经历了三个阶段:由生产者驱动和购买者驱动的治理结构;在驱动型治理结构基础上发展出的市场治理、模块治理、关系治理、俘虏治理、等级治理 5 种类型的价值链;符合新的时代特征的治理结构形式,如 Gereffi & Lee(2016)支持的具有协同治理结构的 GVC。之所以 GVC 中会产生不同的治理结构,或者说之所以需要治理存在的原因主要是存在交易成本和交易前后会产生的摩擦,包括资产专用性、需求不确定性、任务复杂度和交易频率等。为了降低交易的成本和摩擦,处于 GVC 中的参与者会形成不同的治理结构,且通常上下游参与者之间的相互依赖度介于市场价值链和等级价值链之间。

(二) 全球价值链中的升级

在一条价值链中,几乎总会存在两种企业,一种企业面对着激烈的竞争,且它们随时可能会被其他企业所取代,在 GVC 的治理结构中通常处于较低的地位;与此相反,另一种企业则具有强竞争力,且通常处于 GVC 治理

结构中较高的地位。其中第一种企业往往面临着提升自己的竞争力以免被新进企业挤出的压力,而要提升竞争力,就需要企业进行升级。

目前的研究文献中对于升级的定义尚未统一。Kaplinsky & Morris (2002)提出,企业进入全球经济有两条路径,一条即贫困化增长,通过这条路径进入全球经济的企业面临着激烈的竞争,且处于“逐底竞争”;通过另一条路径进入全球经济的企业则有能力进入一个良性循环,实现可持续的收入增长。为什么会产生这样的不同?其中一个关键的因素在于创新,且不单单是创新本身,如果相对于竞争对手创新较慢,可能仍会导致产品增值下降且市场份额萎缩,因此更重要的是与竞争对手相比有相对快的创新,而这个达到相对快的创新的过程就叫作“升级”(Kaplinsky & Morris, 2002)。类似的,Giuliani et al.(2005)定义升级为能够增加增加值的创新。Gereffi & Fernandez-Stark(2011)将升级描述为企业、国家或地区为了增加自己的利益(如安全、利润、增值、能力)通过参与全球生产而在 GVC 中转移到更高价值的活动中。Humphrey & Schmitz(2002)认为创新是指企业生产更好的产品,且能更有效地生产它们,或是参与更需要技术的活动。此外,也有学者认为升级指企业获得了参与具有更高收益且难以被其他公司复制的活动的能力(Navas-Aleman, 2011)。尽管诸多文献有不同定义,但这些文献对升级的认识的核心基本上是一致的,即升级是能使企业更具竞争力的行为。

不同行业 and 不同企业通常会经历具有不同特征的升级过程。学界普遍认为在 GVC 框架下升级有 4 种类型,分别是过程升级(process upgrading)、产品升级(product upgrading)、功能性升级(functional upgrading)和跨部门升级(inter-sectoral upgrading)(Humphrey & Schmitz, 2002)。过程升级指通过重组生产系统或引进更高级的技术来提高生产效率;产品升级指转移到更复杂的生产线,以生产单位价值更高的产品;功能性升级指通过增加新的功能或摒弃现有的功能来提高所有活动的技术水平;跨部门升级指产业集群中的企业转移到新的更具生产力的活动中。

尽管有研究认为在给定价值的累进增加是在每一步升级过程中产生的情况下,升级过程可以假定有一个时间上的维度,即企业会由过程升级转移

到产品升级,接着再进入功能性升级,但经验证据表明并不一定总是这样,比如企业可能跳过产品升级直接进入功能性升级(Rossi, 2011)。Fernandez-Stark et al.(2011)通过案例分析在Humphrey和Schmitz的基础上又提出了另外3种类型的升级——进入价值链、后向连接升级(指一个产业中的当地企业开始向原本就处于一条不同GVC中的公司供给可交易的投入和服务)和终端市场升级。Humphrey和Schmitz从商品生产的过程以及产品的性质和企业的活动角度对升级进行了分类,而Fernandez-Stark et al.(2011)则从企业参加GVC过程的角度补充完善了对升级的分类。

大量研究升级的文献通常从两个角度出发,一个是研究GVC中企业或产业的经济升级与社会升级之间的关系,另一个是研究GVC中治理与升级的关系。社会升级指作为社会角色的工人的权利的提升过程,这个过程加强巩固了他们的就业质量(Barrientos et al., 2011; Rossi, 2011; Gereffi & Lee, 2016)。Rossi(2011)较早关注了GVC中经济与社会升级的关系,她通过分析摩洛哥服装业的升级情况,发现过程升级、产品升级和功能性升级对社会升级的影响是不同的。她指出,过程升级对改善工人的权利有积极影响,但影响有限;产品升级对社会升级几乎没有影响;而鉴于功能性升级通常是大幅增加生产中的增值幅度和供应商在产品链中的定位的必要升级策略,它会较大地影响社会升级,且这种影响既可以是正面的也可以是负面的,这取决于工人的类型。对于常规工人(具有高技能)来说,当企业经历了功能升级后,他们很可能是升级的主要受益者;而对于非常规工人(具有低技能)来说,他们得到的好处有限,且有可能得不到任何好处,反而遭遇更低的工资和生产压力(Rossi, 2011)。Rossi的研究表明,GVC中的企业经历升级后,可能同时带来社会的升级和降级。

Barrientos et al.(2011)提供了一个系统地描述经济升级与社会升级轨迹的框架,并分析了经济升级与社会升级发生的机会,以及降级的风险,讨论了经济和社会升级同时发生的条件。他们指出,如果经济升级需要时间上一致的高质量标准,而这种持续的高质量标准最好由稳定、熟练且正规的劳动力实现,那么经济和社会升级就可能是正相关的,尤其是在升级过程促进了工人的生产力的时候。相较于Rossi通过案例分析得出的结论,

Barrientos et al.(2011)的研究提供了一个系统研究经济升级与社会升级的架构,以便讨论两个方面的升级之间的相关性。

作为 GVC 研究中的两个重要议题,升级和治理之间的关系是除经济升级与社会升级间关系之外另一个学者们关注的问题。Humphrey & Schmitz(2000)通过分析巴西西诺斯谷的企业的发展情况发现准等级的价值链非常有利于过程和产品升级,但不利于功能性升级;而在基于市场关系的价值链中,功能性升级会更容易出现,过程升级和产品升级的进程往往会更慢;在具有网络特征的价值链中,虽然企业具有理想的升级条件,但由于这种价值链要求企业具有高竞争力,发展中国家的生产商不太可能会经历升级。他们的研究表明在治理上具有不同特征的价值链中的产业或企业面临的升级机会是不同的。Giuliani et al.(2005)分析了拉丁美洲不同产业聚集的升级情况,发现集体效率(指由局部外部经济和集体行动导致的竞争优势)会影响企业的升级,且对不同部门的影响路径是不同的,而企业升级的程度、范围和升级的方式除了受集聚带来的集体效率影响外,也会受它们所处的价值链的治理模式影响。

Golini et al.(2018)利用国际制造策略调查的 22 个国家的制造业的数据研究了治理对包含经济和社会、环境在内的升级的影响,发现买家侧关系型治理有利于所有类型的升级,而供应商侧关系型治理仅促进功能性升级和社会升级。此外,他们的研究还发现供应商侧的俘虏型治理有助于除了产品升级之外的其他类型的升级,买家侧则不利于过程和环境升级。在 Golini 等的研究中供应商侧(买家侧)俘虏型治理指具有更紧密的供应商(买家)间的合作关系,且供应商(买家)的议价能力更高的价值链;供应商侧(买家侧)关系型治理指具有更紧密的供应商(买家)间的合作关系,且供应商(买家)的议价能力中等或较弱的价值链。Ponte et al.(2014)通过研究亚洲主要经济体水产业升级情况,认为虽然俘虏型合作(即治理)模式可能能够促进产品、过程、功能性升级,但其他主要的合作(即治理)机制对亚洲水产业升级轨迹的影响并不明显。从上述文献的观点可以看出,虽然各研究对具体的治理类型如何影响不同类型的升级的结论并不统一,如 Humphrey & Schmitz(2000)发现准等级的价值链不利于功能性升级,Golini et al.(2018)

和 Ponte et al.(2014)却发现俘虏型(即准等级)治理有利于功能性升级,但他们在一点上是统一的,即不同的治理类型对升级的影响是不同的,且影响程度取决于企业或产业经历哪个类型的升级。

除了讨论治理对升级的影响之外,也有文献尝试解释为什么企业的升级会受治理模式的影响。Navas-Aleman(2011)指出不同治理类型对不同类型的升级影响不同可能是因为不同类型的治理对链中的产业或企业的学习和发展能力的改善程度不同。Golini et al.(2018)也提到,不同类型的升级对企业的知识提升、信息的可获得性和技能发展的要求是不同的。

不少学者提出了除治理之外的其他会影响企业或产业在 GVC 中升级的外部因素。Humphrey & Schmitz(2002)指出,对企业来说,尤其是对于想要进行跨部门升级(通过在一个部门中获得的特定产能来进入另一个部门)的企业来说,升级在很大程度上依赖于当地和国家的创新资源。也有研究发现,本国的管理框架强度和公共部门对产业的扶持对升级轨迹有重要的影响,但这个影响仅限于促进产品和过程的升级以及产品数量和种类的增多,对产业内企业的功能升级却几乎没有影响(Ponte et al., 2014)。通过对 40 个发展中国家的实证研究,唐海燕和张会清(2009)发现在人力资本、服务质量和制度环境满足一定条件的情况下,参与产品内分工显著有利于促进在价值链中的升级。对中国制造业的垂直专业化生产的研究发现,垂直专业化生产也会影响 GVC 中的升级,且随着垂直专业化生产的加强,它对升级的正面促进效应先上升后下降,即垂直专业化对升级的影响呈倒“U”形的非线性关系(马红旗和陈仲常,2012)。也有研究发现企业在 GVC 中升级的难易程度与其嵌入位置有关。就中国的企业来说,处于价值链下游的低技术制造业的增值能力更强,比处于价值链中上游的中、高技术企业更容易提升自己在 GVC 中的地位(王岚和李宏艳,2015)。这也就是说,企业的增值能力在一定程度上决定了企业在 GVC 中升级的难易程度,增值能力强的企业更容易提升自己在价值链中的地位。

(三) 全球价值链理论发展趋势评述

综上所述,GVC 理论是随着全球化的加深而发展起来的。自 GVC 发展以来研究的关注点主要在全球价值链的治理与升级上。在早期的理论发