

# 嵌入全球价值链的地方产业集群升级影响因素

赵佳颖

(山东科技大学财经系, 山东 济南 250031)

**摘要:**以各种方式嵌入到全球价值链中的地方产业集群形成了金字塔式的空间等级体系,要实现从价值链低端向高端攀升的链条控制力不断增加的升级,必须最终完成地方价值链与全球价值链的高度融合与相互促进制约关系的形成。地方产业集群升级受到全球价值链驱动机制、治理模式与集群类型等多维因素的影响,是个复杂过程,研究其升级问题必须立足地方产业集群的实际情况进行分析,得出不同的升级路径与对策。

**关键词:**全球价值链;地方产业集群升级;影响因素

中图分类号:F2

文献标识码:A

文章编号:1672-3198(2013)01-0005-04

当前,地方产业集群越来越成为提高产业竞争力、发展地方和区域经济的重要载体。包括中国在内的发展中国家,作为经济全球化的“后来者”,面对日益激烈的全球化竞争,如何利用产业集群的优势和不断升级来提高自身竞争力水平、发展本国经济显得尤为重要。传统产业群理论中,包括新经济地理学(new economic geography)、商业研究(business studies)、区域科学(regional science)和创新研究(innovation studies)在内的几个学派,强调了集群内部联系对升级的重要作用:如,集群内企业之间的竞争与合作,企业与当地机构的相互作用、地方政府机构和非政府机构治理等。然而,纵观发展中国家包括中国在内的地方产业集群往往具有以下特点:第一,属于低成本型产业集群:往往凭借低成本优势参与国际分工与竞争,自主创新升级的能力很低;如我国浙江的一些传统产业群,由于内部存在的种种问题面临衰退的问题。第二,随着经济全球化进程的推进,国际大型制造商和采购商对地方产业集群发展的影响日益增大,跨国公司通过同集群内企业的各种联系不断影响着地方产业集群的升级。特别对于外源型产业集群而言,其产生和发展一开始就嵌入了全球价值链。如我国珠江三角洲贸易加工区的地方产业集群,虽然在刚刚嵌入全球价值链中可以获得快速的升级机会,但是由于对跨国公司过度的依赖,其进一步升级受到阻碍。这样一来,传统的产业集群的理论研究显然无法很好的解释发展中国家产业集群升级的问题,更无法对于地方产业集群的升级给出适合的战略指导。而全球价值链理论采用了完全不同的视角和方法来研究升级这一问题,它强调了全球生产和分配体系中企业之间跨境联系(cross-border linkages)对升级的重要性。这一新兴理论为我国研究产业集群发展和升级提供了崭新的视角和理论框架,使得我们可以把产业集群放在经济全球化这个大的背景下去分析和研究它升级的影响因素。

## 1 全球价值链中地方产业集群等级体系的形成与发展

全球价值链(Global Value Chain, GVC)是指为实现商

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,涉及从原料采集和运输、半成品和成品的生产和分销,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及其价值、利润分配。当前,散布于全球的、处于全球价值链上的企业进行着从设计、产品开发、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(UNIO, 2002)全球价值链中各价值链环节在形式上一个连续完整的过程,但在全球化过程中这一连续的价值链条实际上是被一段段片断化的,在空间上一般离散性地分布在全球各地。外包、离岸、对外直接投资是全球价值链在全球空间垂直分离的主要表现形式。Arndt and Kierzkowski 研究认为(2001),虽然全球价值链的片断化导致各个价值链环节在全球空间上呈现离散分布格局,但是分离出去的各个价值片段一般都具有高度的地理集聚特征。也就是说,全球价值链的地理分布特征就是“大区域离散小地域集聚”。正是各个价值链环节的地理集聚特性使得很多地方产业集群就成了全球价值链条中的一个从属部分。伴随者全球范围内全球价值链活动的离散与整合加速进行,各国的地方产业集群正以不同方式嵌入全球价值链中(Humphrey and Schmitz, 2002)。正如 Sturgeon T. J. (2001)指出的:“在这种框架下,可以认为一些全球价值链和生产网络成为了把各种专业产业集群联结在一起,并形成集群网络的重要机制。”

价值链各环节的附加值和进入壁垒不同决定了在全球价值链片断化后,各个价值链环节之间是有着严格的价值等级体系的。因此,占据不同价值环节的地方产业集群无论在全球还是在区域内也相应的形成了严格的空间等级体系。Sturgeon, T. J. 和 Lester, R. (2004)指出当低附加值环节的地方产业集群发展的十分成熟和分布较广的时候,激烈的竞争就会导致该环节产品和服务性价比越来越高。由此就会刺激更多的占据高附加值环节的地方产业集群将那些对它们来说附加值很低的环节以外包形式分离出去,这时随着需求的上升就会使得那些竞争力偏弱的中小企业有机会进入全球价值链的低端。Milberg, W. (2003)指出,全球价值链无论从地理空间,还是企业层面来看都具有附加

**基金项目:**山东科技大学科学研究“春蕾计划”资助项目,项目编号:2009AZZ058。

**作者简介:**赵佳颖(1982—),女,山东济南人,讲师,山东科技大学财经系,研究方向:国际经济与贸易。

值越高的环节对应的集群集中度也越高；同样，附加值越低，片断化或集群分散程度也越高。这样就意味着一个高附加值环节所在的地方产业集群所对应的下面的低附加值供应环节将是多个地方产业集群。这就行成立了正三角形的金子塔式的全球价值链体系，嵌入到全球价值链的有合作关系的各个地方产业集群之间就形成了严格的空间等级体系，塔尖的高端地方产业集群就控制着处于塔底的众多的低端的地方产业集群。

## 2 全球价值链中地方产业集群升级的内涵重新界定

从全球价值链全球离散和集聚的角度看待和分析分布在世界各地的产业集群，使其更具有了“地方”的特征。因此，在全球价值链理论中研究产业集群的发展时，更多的把它称之为“地方产业集群”，以突出“全球”和“地方”之间的相互作用关系，使得产业集群的发展融入了经济全球化的背景下，强调外部联系对产业集群的升级的影响。

“升级”(Upgrading)这一概念于 20 世纪 90 年代末被引入全球价值链这一理论框架 (Dolan, Humphrey et al. 1999; Gereffi 1999; Kaplinsky 1998; Schmitz and Knorrting 1999)。Gereffi (1999)认为升级可分为四个层次：一是在产品层次上的升级；二是在经济活动层次上的升级；三是在部门内层次上的升级；四是在部门间层次上的升级。为了具体分析不同价值链治理对升级的影响，Humphrey and Schmitz(2002)对升级也进行了分类：过程升级、产品升级、功能升级和链条升级。过程升级是通过提高价值链中某环节的生产加工工艺流程的效益。产品升级是提升引进新产品或改进已有产品的效率；功能升级是通过重新组合价值链中的环节。价值链升级是从一产业链转换到另外一条产业链的升级，这一分类方式提出后很快得到了许多学者的认同。

但对于“升级”的内涵仍然没有统一的界定，对于它的应用也存在一些含糊不清。在有的文章中，“升级”被表述为产业升级(industrial upgrading)，如：Gereffi (1999)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过程；而有的称其为地方产业集群中企业的升级(upgrading in local industrial cluster)，如：Humphrey and Schmitz(2002)指出，升级是指企业提高自身活动的技术含量，或者进入存在进入壁垒的细分市场；还有的文章用地方产业集群升级(local cluster upgrading)或者简单的用升级(upgrading)这一词汇。而且也存在这些表述方式在同一文章中的混用。

全球价值链理论对升级的问题的研究，多选择发展中国家的地方产业集群作为依托，但对升级的分析却具局限在微观即企业的层面。这一局限性和其分析的角度有关，全球价值链理论是从治理对升级的影响这一着眼点展开分析的，而治理的概念本身就是基于企业层面的，在建立治理与升级关系时，使得对地方产业集群的升级分析多数局限在对集群内与领导企业发生联系的地方企业的升级。地方产业集群是由相互关联的企业和相关机构组成的互动有机体，因此界定其升级的内涵不应局限在集群内部单个企业

的创新活动，而是关注集群整体利益相关者的集体行为。笔者认为，基于发展中国家地方产业集群往往存在“集而不群”、以“堆”代“群”而缺乏关联、配套与协同效应的特点，对我国地方产业集群升级内涵的界定更应该着眼于集群整体升级这个层次，而企业升级是集群整体升级的基础和重要组成部分。因此，全球价值链视角下，地方产业集群升级就表现为整个集群在金字塔式的空间等级体系中从价值链低端向高端攀升的链条控制力不断增加的创新过程。具体体现为，集群中企业能力的升级、配套供应商能力的升级、生产性服务能力升级、公共机构与政府服务能力的升级，乃至完整地方价值链的整合与升级，最终完成地方价值链与全球价值链的高度融合与相互促进制约关系的形成。因此，地方产业集群的升级进程是企业、产业及其中间性组织等多方因素共同发挥作用的结果。其升级过程是个复杂的，影响因素是多方面的。

## 3 影响地方产业集群升级的因素

### 3.1 嵌入的全球价值链的驱动机制

Gereffi(1997)指出全球价值链框架的一个重要假设是，一个产业的发展需要同该产业中重要的领导企业(lead firms)进行联系。他认为许多价值链都有一个或几个主导者，它们决定着链条的整体性质，领导厂商负责价值环节的升级并协调环节之间的相互作用。根据领导企业的性质的不同，全球价值链可分为：采购者驱动型(Buyer-driven)与生产者驱动(Producer-driven)。在生产者驱动型全球价值链中，起主导作用的领导厂商通常是大型的跨国制造商，主要出现在资本和技术密集型的产业，如汽车、飞机、计算机、半导体和重型机械等产业。在采购商驱动型价值链中，起主导作用的领导厂商通常是那些大型零售商、品牌制造商，这些产业通常是如服装、鞋袜、玩具、家庭用品、消费性电子产品等劳动密集型产业。他进一步指出生产者驱动型的价值链更趋向于采取 FDI 的形式，而采购商驱动型的价值链通常是由订货的大型零售商制定商品的规格，而由发展中国家的合同商进行加工制造。

表 1 生产者和采购者驱动的全球价值链比较

项目	生产者驱动价值链	采购者驱动价值链
动力根源	产业资本	商业资本
核心能力	研究与发展、生产能力	设计、市场营销
进入障碍	规模经济	范围经济
产业分类	耐用消费品、中间商品、资本品等	非耐用消费品
典型产业部门	汽车、计算机、航空器等	服装、鞋、玩具等
制造企业的业主	跨国企业、主要位于发达国家	地方企业、主要在发展中国家
主要产业联系	以投资为主	以贸易为主线
主导产业结构	垂直一体化	水平一体化
辅助支撑体系	重硬环境轻软环境	重软环境轻硬环境
典型案例	Inter、波音、丰田、格兰士等	沃尔玛、耐克、戴尔等

由于采购者和生产者驱动的价值链有着显著不同的核心增值环节和驱动力规则，那么嵌入这两种不同类型的价

值链的地方产业集群就有着不同的升级的机会和方向,从而采取不同的升级策略。如果集群嵌入的是生产者驱动的全球价值链,那么合乎全球竞争规则的正确路径就是向研发环节的拓展,加大研发投入,增强核心技术能力。而嵌入采购者驱动的全球价值链的地方产业集群,就更应强调向营销渠道环节建立的拓展,获取品牌效应带来的竞争优势。

### 3.2 嵌入的全球价值链的治理模式

“治理”(Governance)是全球价值链理论框架的核心,Gereffi(1994)指出全球价值链的治理结构是:决定资金、原料和人力资源如何在价值链中配置和流动的权威和权利关系。John Humphrey 和 Hubert Schmitz(2000)把治理定义为,经济活动的非市场关系的协调。他们用治理一词来描述在价值链上一些企业(即领导企业)制定参数,而另一些企业执行这些参数的关系。这些参数包括:生产什么,即商品的界定;如何生产,涉及生产过程定义,包括使用的技术、质量体系、劳动标准、环境标准等元素;何时生产;以何种价格生产。(Humphrey and Schmitz,2001)

Gereffi 等人(Gary, John Humphrey, Timothy Sturgeon,2003)认为许多因素如历史、惯例、地理和社会环境、行业规则和路径依赖都会影响治理模式的选择,从众多影响价值链治理模式的因素中 Gereffi 等人明确指出决定价值链治理模式的三种决定性变量:交易的复杂性(complexity of transactions)、信息的规范性(codifiability of information)和供应商的能力(capability of suppliers)。如果每一个变量都只有两个值——高和低,那么就有八种可能的组合,其中只有五种模式在现实中存在,即市场(Market)、模块型(Modular Value Chains)、关系型(Relational Value Chains)、领导型(Captive Value Chains)和等级制(Hierarchy)。

表 2 价值链治理的重要决定变量

治理模式	交易的复杂性	信息的规范性	供应商的能力	非市场协调的程度和力量的非对称性
市场	低	高	高	
模块型	高	高	高	低
关系型	高	低	高	↑
领导型	高	高	低	↓
等级制	高	低	低	高

三种变量应有八种可能的组合,其中有五种产生价值链治理模式。因为,交易的低复杂性和低编码能力的组合不可能发生,这样排除了两种组合。而交易的复杂性低,编码的能力高,供应商的能力低将不会产生价值链。

不同价值链治理对嵌入其中的地方产业集群的升级会产生不同的影响。Humphrey and Schmitz(2002)提出了关于价值链治理和升级与发达和发展中国家区别的命题假设。命题 1:在准等级制(即领导型)价值链中,发展中国家的企业经历快速的产品和过程升级,而在功能升级方面进展不大。命题 2:发达国家地方产业集群的当地企业不会出现在准等级制(即领导型)价值链中。命题 3:网络型的价值链(包括模块型与关系型)提供了开放式的升级道路,但发展中国家的企业很少能嵌入这种价值链。命题 4:在市场型价值链中,企业既不会得到升级的支持也不会受到升级的

阻碍。这组命题为分析价值链治理和升级之间的关系研究奠定了理论基础。此后又有学者在此基础上做了大量的实证研究。发展中国家的地方产业集群多数嵌入领导型(或准等级制)。多数学者都认为,当地企业经历了重大的产品和过程升级。当地的企业从全球采购商那里获得了很多诸如如何改进生产工艺,提高质量和保持一致性,提高对客户的反应速度的知识。这种升级效应对新进入全球市场的当地企业尤其显著。国外公司通常提供培训,技术规格和有关工程与资本产品的指导,建立示范工厂提供技术支持并进行现场质量检验这使得新兴工业国家的很多小公司成功地克服了进入壁垒。但对于嵌入到领导型的全球价值链是否有助于功能升级则存在很多争议的结论。在领导型全球价值链中,功能升级受到了不同程度的阻碍。首先这种阻碍来自治理者,即领导企业对全球价值链核心环节的控制。全球价值链的核心环节越来越多的集中在非生产活动,尤其是品牌、营销、产品开发和公司间关系的协调。全球价值链的治理者集中投资于这些被视为核心能力的活动,并通过制定标准、知识产权保护等一系列的手段将这些核心环节牢牢控制在自己手里。发展中国家的地方产业集群就很难有机会与治理者分享这些核心能力。当地方产业集群有升级意愿时,为了保持自身对价值链的核心控制力,治理者就会增加这些核心环节的进入壁垒,从而阻碍了地方产业集群的升级。其次阻碍还来自与核心环节对高级要素投入的要求,对于发展中国家的地方产业集群而言,在进行技术创新活动或在国外市场拓展自有品牌产品都需要有大规模的投资,而且还需要承担较大的风险。因此,嵌入领导型全球价值链中,功能升级往往受到阻碍。但是, Humphrey 和 Schmitz(2002)认为,在领导型全球价值链中,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全球价值链上的非战略能力,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。可见,升级结果很大程度上受制于价值链治理者的战略决策。

网络型(包括模块型与关系型)作为另一种典型的价值链治理模式,其参与集群主体的地位则要均衡得多,这使得价值链治理者对价值链中其他企业和集群升级的控制力减弱。例如制造业价值链的模块化趋势正是网络型的一种典型形态。分布于各国、且掌握一个或若干个价值模块的合同制造商与设计模块规则并掌握部分核心模块的主导厂商成了参与分工的主体,它们之间的关系已经成为了国际分工的高级化形态。虽然品牌商仍然控制着产品最终价值的形成,但品牌商不仅在模块制造环节需要合同制造商的稳定及时供应,在技术标准确立和升级上也需要取得更多合同制造商的支持和配合。这样,合同制造商与品牌商之间在能力上就呈现出互补式、分享式关系结构,从而给合同制造商以及所在集群的升级创造了有利条件。虽然发展中国家的集群很少能嵌入这种价值链,但价值链的治理模式不适宜静止的,也不是严格的与特定的产业相联系。它取决于

价值链中行为主体间的互动如何管理,取决于技术如何应用于设计、生产,也取决于价值链治理本身。价值链治理模式也不是完全统一的。即使在一个特定的产业,一个特定的地点和时间,治理模式也会随价值链的环节不同而不同。这种变化和多样性归因于前面所述的三个解释变量的变化。当前的一些研究表明,不断增长的供应商的能力推动着价值链治理模式从等级制、领导型向关系型、模块型和市场方式转化。随着标准化、信息技术和供应商能力的提高,模块型治理模式在全球经济中起着越来越重要的作用。  
(Gary Gereffi, John Humphrey, Timothy Sturgeon, 2003)

### 3.3 嵌入全球价值链的地方产业集群的类型

地方产业集群根据其形成机制与特点可以分为两种类型:外源型集群和内源型集群。外源型集群的形成是在全球价值链的治理者,也就是一些跨国公司或国际采购商等外部资源移入的情况下完成的,很大程度上是与以 FDI 方式进入的外资企业以及其所具有的以人力资本转移为主的外溢和扩散效应密不可分的。这种地方产业集群主要依靠外商投资,缺乏研发和营销等战略性环节,地方价值链结构不完整;同时,与当地关联企业的合作相对欠缺,企业地方根植性较弱。因此,基于集群的知识溢出效应较差,集群的整体创新能力薄弱。内源型集群以本地资源为基础,通过本地企业网络的扩展而逐渐形成,也就是说,在没有嵌入全球价值链之前,这类集群已经形成。因此,地内源型集群方根植性很强,知识共享程度高,但由于企业规模较小,技术创新的动力不足。这些集群中有的企业有自主品牌,产品内销或外销;有的企业没有自主品牌,按照跨国公司的订单和设计图纸进行简单的 OEM 的制造加工,产品以外销为主。

总结这两种地方产业集群存在很大的不同:(1)产业分布不同。内源型集群主要依靠的是自身的资源禀赋,讲究历史传统,多数集中在有着悠久工业传统的地区,产业以传统行业为主;外源型集群由于初期是借助外力来发展的,自身的工业传统因素少,故主要分布在新兴地区,涉及行业比较广泛。(2)根植性不同。内源型集群自发产生,对本地的根植性强,但是由于集群内企业规模偏小,在参与经济全球化的竞争时,受到了极大的压力;外源型集群初期就定位于外向型经济,而且多以工业园区的形式存在,规划与控制使企业规模布局比较合理,但是对内根植性弱,易发生迁移。正是基于这些不同点,不同类型的地方产业集群以不同的方式嵌入到不同的全球价值链中。因此,不同的地方产业集群也应该有不同升级路径与策略。外源型集群的升级更应该注重地方价值链的构建,增强其地方根植性,提高与全球价值链主导者的合作力量,以实现整体升级。而内源型集群的升级更应该注重利用现有地方价值链的优势,从与全球价值链的深化互动中吸取升级所需的技术、资本、市场等资源。

## 4 结论

以各种方式嵌入到全球价值链中的地方产业集群处在金字塔式的空间等级体系中,要实现从价值链低端向高端攀升的链条控制力不断增加的升级,必须经历企业能力的

升级、配套供应商能力的升级、生产性服务商能力升级、公共机构与政府服务能力的升级,乃至完整地方价值链的整合与升级,最终完成地方价值链与全球价值链的高度融合与相互促进制约关系的形成的过程。地方产业集群所嵌入的全球价值链的驱动机制与治理模式深刻的影响着地方产业集群升级的方向与可能性,而且地方产业集群自身的类型特点也影响着其沿着全球价值链升级的动力与方向。因此,地方产业集群升级是个复杂过程,研究其升级问题必须针对地方产业集群的实际情况进行多重因素的具体分析,得出不同的升级路径与对策。

## 参考文献

- [1] 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.
- [2] Gereffi, G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain [J]. Journal of International Economics, 1999.
- [3] Gereffi G, Humphrey J, Sturgeon T. The governance of global value chains : an analytic framework [EB] <http://www1ids1.ac.uk/globalvaluechains/>, 2003
- [4] 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.
- [5] 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.
- [6] 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.
- [7] Schmitz, H and Knorringa, P. Learning from global buyers [J ]. Journal of Development Studies, 2000, 37 (2) : 177 - 205.
- [8] United Nations Industrial Organization1 Industrial development report 2002/ 2003 [ R ]. <http://www.unido.org>.
- [9] 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).
- [10] 张辉. 全球价值链下地方产业集群——以浙江平湖光机电产业为例 [J]. 产业经济研究, 2004,(6):13.
- [11] 张辉. 全球价值链下地方产业集群升级模式研究 [J]. 中国工业经济, 2005,(9).
- [12] 谭力文, 赵鸿洲, 刘林青. 基于全球价值链理论的地方产业集群升级研究综述 [J]. 武汉大学学报, 2009,(1).
- [13] 康志勇. 全球代工体系下我国地方产业集群升级研究——基于 GVC 与 NVC 的比较视角 [J]. 科学学与科学技术管理, 2009, (10).
- [14] 王立军. 全球化生产下的地方产业集群升级路径与策略研究 [J]. 生产力研究, 2008,(15).
- [15] 戴勇. 外生型集群企业升级的影响因素与策略研究——全球价值链的视角 [J]. 中山大学学报(社会科学版), 2009,(1).