

全球价值链发展悖论：研究进展、述评与化解^{*}

凌永辉 刘志彪

[摘要] 中国经济通过嵌入全球价值链迅速成为“世界工厂”的同时，也逐渐陷入全球价值链低端困境。这一事实凸显了传统全球价值链发展的悖论。通过梳理全球价值链理论研究脉络，可以将其背后成因大致地归为技术壁垒论、制度规则论、发展战略论三类。这些研究刻画了全球价值链发展的总体轮廓，但却忽视了其理论中的静态比较优势假定所固有的局限性，因而也不能解释中国陷入全球价值链低端困境的真正原因。面对当前经济全球化逆流的挑战，基于动态比较优势发展内需主导型全球价值链，有助于突破传统全球价值链理论局限，促进双循环新发展格局的加快形成。

[关键词] 全球价值链；低端困境；内需主导；动态比较优势

[中图分类号] F062.9 [文献标识码] A [文章编号] 1006—012X (2021) —03—0100 (08)

[作者] 凌永辉，助理研究员，博士，南京大学长江产业经济研究院，江苏南京 210093

刘志彪，“长江学者”特聘教授，博士生导师，南京大学长江产业经济研究院，江苏南京 210093

一、问题提出

我国加入国际循环，形成了市场和资源（如矿产资源 “两头在外”的“世界工厂”发展模式。这种分工模式下，全球生产和贸易体系普遍表现出垂直分离的特征，研发设计、加工制造、生产装配、营销售后等价值链不同环节在空间和时间维度上形成市场化协作。尽管越来越多的中间品跨境流动使得中间需求呈现爆炸式扩张，进而直接导致了以加工贸易为主的中国经济出现了前所未有的贸易繁荣，但高附加值的战略环节被发达国家的国际大买家牢牢控制，中国参与全球价值链环节基本上仅限于国际代工为主的低端制造，“进口引致型出口”造成中国产业发展“两头在外”，^[1]逐渐被国际大买家所控制，难以避免地被锁定在全球价值链的低端环节。实证研究发现，中国制造业企业嵌入全球价值链对自身研发创新产生了显著抑制作用，不利于攀升全球价值链中高端环节。^[2]显然，这种低端困境凸显了传统全球价值链发展的悖论，它将对中国经济未来发展的转型升级进程产生较大的负面约束。

一方面，中国经济正在从工业化中后期向后工业化阶段全面过渡，诸多结构性矛盾将在全球价值链发展悖论下变得更加突出，如供需矛盾下的产能过剩、实体经济与虚拟经济严重失衡等，从而加深经济转型过程中的结构性震荡，加大经济增长下行压力；另一方面，本土企业与国外企业在产品生产和供给层面形成了不易逾越的技术鸿沟，且具有坚实的产业分工微观基础，

* 基金项目：国家高端智库培养建设单位“长江产业经济研究院”2020年度课题项目“‘双循环’新发展格局的实现路径研究”；广东省教育科学“十三五”规划2019年度高校哲学社会科学专项研究项目“粤港澳大湾区的产业转移与区域一体化研究”（2019GXJK091）。

这往往在需求层面导致进口产品对本土产品的竞争性替代,于是造成国内有效需求与产业转型升级的长期分离。在此情形下,中国制造业更加难以从“产业森林”边缘低附加值地带跳跃到核心的高附加值地带。^①

为什么全球价值链的发展会出现悖论呢?是不可避免的客观经济规律,还是决策者政策设计存在缺陷,抑或全球价值链理论本身存在局限?厘清这些问题,不仅是走出全球价值链低端困境的首要前提,而且在当前逆全球化的背景下,更是关系到中国经济未来的发展战略选择。因此,本文通过对全球价值链理论的研究进展进行系统梳理和述评,探究悖论化解之策,为促进中国经济在更高水平的对外开放中实现高质量发展提供决策参考。

二、全球价值链发展悖论的研究进展及述评

全球价值链理论源于早期的“世界体系”学说下的商品链概念,^[4]指为实现最终商品而形成的劳动与生产过程的网络。随后,Gereffi(1994)对此进行拓展,提出了全球商品链(Global Commodity Chains,GCC)的研究框架,^[5]包括以下维度:①投入产出结构,描述了原材料等投入转化成最终产品的生产过程;②地域性,刻画了地理形态特征;③治理结构,阐释商品链条中的领导型厂商如何控制其他厂商的过程以及沿着商品链进行价值分配;④制度背景,描述支撑商品链的组织和运转的“游戏规则”。至此,全球价值链分析框架已现雏形,并逐渐发展成为研究全球产业动态的重要分析方法。^[6]

Gereffi的上述框架具有两个非常重要的分析支点,其一是治理结构问题;其二是产业升级问题。Gereffi et al.(2005)根据交易复杂性、信息可编译性、供应基础的能力这三个标准,将全球价值链的治理划分为层级型(hierarchy)、俘获型(captive)、关系型(relational)、模块型(modular)和市场型(market)5种模式,^[7]产生了较为广泛的影响。这5种全球价值链治理模式随着市场协调程度和权力不平等程度的变化依次排列,一些案例分析也清晰地表明了这种变化。^[8]另一方面,Humphrey & Schmitz(2002)对价值链中产业升级的不同形式进行了系统的研究,提出了4种升级方式:工艺升级(即通过重组生产系统或引入更先进技术使得投入产出更有效率)、产品升级(即迁移至更复杂产品)、功能升级(即增加新功能以提升总体技术含量)和链条升级(即整体转移至全新的生产链)。^[9]这4种升级方式由前至后呈现出一种序贯升级的特征,并成为随后国内外一些应用研究的经典范式。在上述全球价值链理论框架下,研究者们认为,发展中国家的生产者通过融入全球价值链,能够实现快速的自动升级,即进口零配件装配→注重整个生产过程→自主设计产品→销售自主品牌产品。^[10]

然而,全球价值链发展却显示出一种悖论情形:发展中国家通过加入发达国家主导的全球价值链就可以带来本土产业自动升级的美好愿景并未成为现实,反而越来越被锁定在全球价值链的低端环节。截至目前,国内外众多学者对全球价值链低端困境的成因进行了解释,大致可以分为技术壁垒论、制度规则论和发展战略论三大类。

1. 技术壁垒论

技术壁垒论的核心观点可以概括为:发展中国家通过加入全球价值链可以实现部分升级,如产品和工艺升级,这在一定程度上得益于全球价值链中的模块型治理结构,但在进一步向功能和链条升级的攀升过程中,将会遭到作为全球价值链主导者的发达国家的阻断,从而形成跨国技术壁垒。这种技术壁垒的存在,是限制发展中国家向“微笑曲线”两端的高附加值环节进行延伸的天然屏障。Schmitz(2004)认为,由于全球价值链中主导企业的势力威胁,通过嵌入全球价值链实现向设计、品牌和市场功能的升级面临着巨大障碍,因而大部分嵌入型企业仍主要聚集在低附加值的代工生产环节。^[11]特别是在全球价值链的俘获型治理结构之中,被俘获的企业升级至高附加值的生产活动是被完全禁止的,^[12]因为俘获行为增加了附着在这种升级上的投资和风险负担,这些额外成本显然促进了技术壁垒的形成。Van Grunsven & Smakman(2005)从演化经济学的视角指出了处于全球价值链低端困境的两个重要原因:一是从代工环节进入研发设计或市场营销环节,由于资产专用性的原因,会产生大规模的沉没成本;二是代工环节与研发设计或市场营销环节之间存在能力差距,各自存在不同的显性或隐性知识,故而从前者换到后者会产生不菲的转换成本。^[13]不过,即便发展中国家的本土代工企业能够克服沉没成本和转换成本的困难,要走出困境也绝非易事。一方面,这是因为当这些本土企业尝试向全球价值链高端环节攀升时,由于先进装备制造、关键零部件中间品生产等核心技术被全球价值链中的领导型企业牢牢控制,因而这些领导型企业很容易将那些试图突破全球价值链低端环节的本土供应商替代掉;^[14]另一方面,也是因为发展中国家本土企业进行代工生产的风险往往较小而收益比较稳定,这可以看作是企业内生激励

^①“产业森林”,是对由众多农产品和工业产品组成的产品空间的形象比喻,各细分产业就像森林里的树木、边缘地带是农产品、原材料等初级产品,中心地带则是高级工业品。^[3]

下的理性选择。

更重要的是，跨国技术壁垒似乎具有自我强化机制，其通过对被俘获的本土企业的创新抑制效应体现出来。Altenburg & Schmitz (2008) 对中国的电子和汽车产业、印度的软件和太空产业进行研究后发现，当这些产业部门的本土企业的创新活动与国际大买家的利益产生冲突时，这些创新活动往往以失败告终。^[15] 这就意味着这些本土企业多数只能作为全球价值链中的模块供应商而进行产品和工艺升级，但由于更高层次的创新活动受限，因而模块供应体系可能会产生过度供给现象，甚至对产品和工艺升级的较低层次创新造成不利影响。杨水利等 (2014) 认为，发展中国家参与全球价值链的模块化生产体系存在过度分割，超过了最优模块数量，从而制约了技术革新的空间。^[16] 而且，全球价值链低端环节的中间品市场可能是过度竞争的，因为这些标准化的、同质性很强的中间品很容易由成本更低的国外中间品供应商所替代，从而制约本土企业的自主创新行为。

可见，技术壁垒论反映出学者们普遍从发达国家主导全球价值链的视角来进行分析，关注于发展中国家如何参与发达国家主导的全球市场并获取全球化红利，而未涉及发展中国家对于全球价值链主导权本身的竞争问题。这在本质上是由静态比较优势的外生假定所决定的，即先验地假定发达国家拥有技术创新优势，而发展中国家拥有廉价劳动要素、原材料资源优势，因而全球价值链所涉及的产业（产品）分工，表现为发达国家主导的趋势。在这种情形下，技术壁垒的形成有着必然性，从而全球价值链发展悖论似乎也是不可避免的。

2. 制度规则论

制度规则论集中讨论了制度因素（如准则、规定、规制、标准、条约等）对全球价值链组织结构的影响。从全球价值链治理的角度来看，Ponte & Sturgeon (2014) 在层级型、俘获型、关系型、模块型和市场型治理之外，提出了一种新的治理模式，即作为标准化的治理，其建立在三个维度上：一是微观维度，每个价值链节点上交易的决定；二是中观维度，这些节点关联特征在价值链上下游间的变化及其程度；三是宏观维度，整个价值链的治理形态和结构。^[17] 然而，标准和规则在价值链治理中扮演了关键角色，但其中一些重要规则仍是由价值链中的领导型企业制定，这些通常是私人属性的，影响整个价值链的竞争；另一些公共规则由价值链以外的机构（如 civil society organization, CSO）来制定，影响全球价值链的特征；还有一些则由外部团体（包括政府和跨国组织，如欧盟）来制定，通常是公共的、法律强制的，控制着市场进入。^[18] 但后两者的国际公共机构，往往受到发达国家的支配，或者更精确地讲，是受到这些发达国家中的大型商业和金融公司利益的支配。^[19] 此外，Bair & Palpacuer (2015) 关注了企业社会责任与全球价值链治理之间的关联，提出了竞争性治理的见解，^[20] 用以阐释 CSR 如何成为一个将治理界定为分析概念从而发挥作用的领域。Gereffi & Lee (2016) 指出，随着许多产业的生产和贸易类型在地理上集中于南方，全球价值链中的领导型企业将以更加整合的 CSR 形式将经济与社会升级连接起来，从而导致私人治理、社会治理和公共治理的交汇。^[21]

从全球价值链升级的角度来看，不同的价值链与不同国家的市场直接相关，因而全球价值链具有“全球-本地”二重性，这就涉及到对当地市场重要性的相关讨论。Gereffi (2014) 分析指出，全球价值链的分工组织方式发生了重大变化，地理临近效应和价值链供应商联合的趋势愈加明显，^[22] 这种趋势对全球价值链的影响主要表现为：一是讨价还价势力转向本土生产商，而不再是全球采购商；二是一些大的新兴经济体的地理集中与全球价值链上的组织联合之间的关系更加紧密。同时，市场交易的讨价还价势力也从价值链上的领导采购商转移到了发展中国家的供应商，而且，终端市场也从北方国家转移到了南方国家。这一观点在某种程度上具有夸大的成分，但一些大的新兴经济体将生产转向国内市场和临近的区域市场却是不争的事实。如 Azmeh & Nadvi (2014) 研究表明，虽然亚洲一些跨国供应商企业的崛起正在推动全球价值链重构，但发达国家的国际大买家只是将部分的战略性任务转移给供应商。^[23] 同时，核心的市场需求、规则标准制定等仍由这些国际大买家所掌握。

制度规则论拓宽了全球价值链分析的边界，而且比单纯的技术壁垒分析要深入得多，有助于人们更全面地认识和理解全球价值链发展悖论。有学者认为，技术壁垒论的背后其实是制度因素所决定的比较优势差异，这比物质资本和技能劳动的组合更加能够解释国际贸易方式。^[24] 如，Antràs (2015) 认为，贸易合约本身存在不完全性和不确定性，为了尽可能地避免违约风险，全球价值链中的领导型采购商和供应商间必须要有一定的专用性资产投资，从而产生锁定效应。^[25] 然而，制度因素所决定的比较优势也是静态的，因而也就无法解释发展中国家对于全球价值链主导权本身的竞争问题。

3. 发展战略论

无论是“自上而下”的价值链治理分析，还是“自下而上”的价值链升级分析，^[26] 均是沿着发展中国家嵌入发达国家主导的全球价值链而获取全球化红利的思路展开的，这在很大程度上与发展中国家普遍采取的出口导向型的工业化发展战略有

关。概括而言,出口导向型战略是基于过去廉价的生产要素比较优势,利用国外市场发展以“两头在外”为基本特征的(相对)劳动密集型出口产业,主要表现为“出口创汇→扩大进口→发展生产→扩大出口”或“利用外资→发展生产→扩大出口→扩大利用外资”等模式。^[27]虽然出口导向型战略对包括中国在内的新兴经济体的工业化增长做出了较大贡献,但该战略能够发挥积极作用是依赖于一些内外部条件的,当这些条件发生变化时,出口导向型战略的负面影响也就凸显了出来。^[28]这些条件的变化恰恰就是随着工业化发展阶段的转变而发生的。就中国经济而言,在从工业化后期向后工业化阶段过渡的关键时期,伴随着要素成本上升、人口老龄化等,若再继续把竞争优势定位在原有的初级要素,那么出口导向型战略将愈来愈制约全球价值链升级。

全球价值链中的研发设计、市场营销等高附加值环节的生产性服务集聚较为显著,但在出口导向型战略下,它们大多由发达国家控制的外资跨国公司所垄断,^[29]从而限制了国内本土的现代生产性服务业发展,这又进一步对生产性服务业推动先进制造业的发展造成了阻碍。在这种情况下,发展中国家的本土企业自然而然就被锁定在全球价值链的低端环节。更何况,发达国家提供的市场需求本身就是有限的,随着越来越多的发展中国家采用出口导向型战略融入经济全球化,必然会通过加剧竞争的渠道导致出口导向型战略的收益大幅减少。^[30]如,中国经济已经是全球第二大经济体,世界上没有哪一个国家可以容纳中国巨大的生产能力之下的长期出口,更不可能完全放任本国的产业长期处于由中国廉价产品带来的激烈竞争中,因而出口导向型战略不可持续。^[31]然而不容忽视的是,中国经济在出口导向型战略的长期影响下,已然出现了对加工贸易、引进外资、外国装备工业进口、国际大买家的依赖,从而演化为新的“依附经济”趋势。且在路径依赖的作用下,出口导向型战略对全球价值链升级的负面效应存在着自我强化机制,使全球价值链发展悖论的困局变得更为复杂。

综上,针对全球价值链发展悖论的成因,众多国内外学者从不同角度进行了深入的探讨。但这些研究并未涵盖悖论成因的全部,主要原因是其忽略了对静态比较优势这一基本假定的分析。事实上,一国国民经济的资源禀赋结构不能简单地被视为既定的变量,它们实际上取决于经济体系本身,尤其是当该经济与外国经济进行竞争时,竞争强度深刻影响着该国的资本和技术生产条件。^[32]因此,比较优势应是动态且内生的。可见,全球价值链发展悖论是多方面因素综合作用的结果,且从总体来看,它也是经济全球化发展到一定阶段的产物。

三、全球价值链发展的全球化逆流挑战

自2008年国际金融危机之后,经济全球化逆流不断向各国蔓延。如,英国脱欧、美国退出跨太平洋伙伴关系协定、中美贸易摩擦等,大大阻碍了全球贸易自由化进程。表面上看,全球化逆流似乎是金融危机后国际贸易增长放缓和各国经济增长严重分化所导致的,但其实不然,全球化逆流有着更为深刻的微观和宏观层面的原因,并给全球价值链的发展前景增添了不确定性。

从微观角度看,全球化逆流背后的实质是劳动和资本之间的内在冲突。Stiglitz(2018)指出,经济全球化基本上都是由发达国家的跨国公司或金融集团所支配,这些部门里资本所有者是全球生产和贸易的最大赢家,它们偏好低工资、宽松的环境污染规制等,从而企业的资本所有者与劳工之间便出现矛盾;当经济全球化的治理缺乏效率,导致矛盾积聚到一定程度,那么在发展中国家甚至发达国家内部爆发对经济全球化的不满情绪也就不难理解了。^[33]Harrison(2005)的实证研究表明,1960~1997年,经济全球化显著地侵蚀了低收入国家的劳动收入份额。^[34]进入21世纪以来,世界主要国家的劳动收入份额持续下降,资本收入份额持续上升,即便存在有利于劳动要素收入的技术变革效应,由于国际金融集团和国际资本竞争的反向抵消力量,劳动和资本间的上述变动趋势不会发生改变。^[35]

从宏观角度看,全球化逆流是全球宏观经济长期失衡后的必然表现。从全球范围来看,在过去30年里,美国是最主要的经常账户逆差国,并且逆差规模在2008年金融危机前创下峰值,^①而包括中国在内的诸多新兴经济体持有大量经常账户顺差,这就形成了全球经济失衡的格局。^[36]在这种失衡格局下,发展中国家实际上是在补贴发达国家的消费。特别是美国由于美元所带来的“过度特权”,以非常低廉的印钞成本就能换回别国的大量产品和服务,从而引发国际社会对改革国际货币体系等国际政治经济格局的强烈呼声。

无论是通过微观层面上劳动与资本之间的冲突,还是通过宏观层面上全球经济结构的失衡,全球化逆流都对全球价值链发

① 该峰值是2006年的8059.6亿美元。数据来源:Wind数据库。

展提出了严峻挑战。

首先，全球化逆流使国际贸易保护主义抬头。这以特朗普就任美国总统后坚决推行的一系列保护主义政策最为典型，如退出跨太平洋贸易协定、构筑美国-墨西哥边境墙、发起对中国的贸易战冲突等。美国这些保护主义政策的核心手段是推行进口替代和双边协议，一方面通过新税制迫使全球价值链中的制造业环节加速回流；另一方面，高举“美国优先（American First）”旗帜以建立美国控制的双边贸易协议。因此，可以预见未来一段时期内的全球贸易一体化规模必然大幅收缩，发展中国家将被迫从基于全球价值链的贸易体系中剥离。

其次，由于贸易一体化和生产非一体化是一种共生关系，^[37] 全球范围内的生产非一体化也将呈现收紧态势，全球化逆流将考验静态比较优势下的全球产业分工。虽然全球价值链是建立在坚实的产业（产品）分工基础之上，但全球化逆流仍将考验全球价值链的分工机制。一方面，是该分工机制本身的存在与演化问题。正如 Stiglitz（2018）所断言的，在全球化逆流的威胁下，任何一方都不可能构建起高效的全球供应链体系。^[38] 因为全球化逆流容易加剧不同国家、不同企业间的合约摩擦，从而当最终产品需求替代弹性较大时，企业倾向于整合全球价值链的最下游环节，当替代弹性较小时，企业则倾向于将最上游环节进行内部化。^[39] 因而，全球价值链分工机制虽然不会消失，但发生收缩是确定无疑的，而且企业需要全局性的战略思维，不能仅考虑“专业化生产何种产品”，更需考虑“全球价值链环节如何定位”。^[40] 另一方面，该机制对分工过程中的租金分配产生重要影响。在经济全球化中的静态比较优势下，发展中国家嵌入全球价值链低端环节的租金来源类型可以被称为李嘉图租金，^① 但随着全球化逆流的冲击，这种租金的获取渠道随着价值链分工体系的收缩而变得不再可行，必须从李嘉图租金转型到熊彼特租金，这就要求发展中国家的本土企业必须在全球价值链中发展出动态比较优势。

再次，全球化逆流有可能加剧全球范围内的收入不平等。一项关于 1988~2008 年全球收入增长的研究显示，尽管全球收入水平总体上获得了提高，但收入水平在 80% 分位的人群在这 20 年间的收入几乎没有增长。^[42] 也就是说，全球多数人群都没有享受到经济全球化的成果。这一结果被全球化逆流的鼓吹者所利用，但遗憾的是，全球化逆流本身将可能造成更加严重的收入不平等。因为当全球贸易和生产联系都趋向于萎缩时，全球化增长的“蛋糕”显然也会跟着缩减，诸多被排除在全球价值链之外的发展中国家（甚至发达国家内部的某些部门）的处境将更加艰难。^[43] 实际上，真正从全球化逆流中获利的人群仅仅是少数国家里的某些政治经济利益集团。从这个意义上讲，全球化逆流的经济无效率要比全球化的经济无效率严重得多。

最后，全球化逆流导致了更大的经济政策不确定性。一般而言，在经济全球化的有序、开放经济体系下，企业更加容易形成稳定的预期以进行生产和经营，但在全球化逆流中，这种预期会受到经济政策不确定性的干扰，从而使微观经济主体很难做出合理的行为决策。实际上，全球化逆流导致的不确定性会对经济循环产生双重负面效应，一边是企业会因为无法形成对投资收益的稳定预期而延缓投资，另一边是银行等信贷中介也会对贷款行为进行限制，^[44] 这毫无疑问会沉重打击发展中国家的全球价值链升级活动。因此，全球化逆流背景下的中国经济如何实现可持续的全球价值链发展，是当前亟需思考同时也必须谨慎对待的重要现实问题。

四、化解全球价值链发展悖论及未来研究方向

重新审视中国的全球价值链发展悖论问题，虽然技术壁垒论、制度规则论和发展战略论的确在一定程度上解释了悖论成因，但却忽略了静态比较优势的固有局限，更没有考虑全球化逆流带来的挑战，因而这些研究很难提出中国突破全球价值链低端困境的切实有效之法。实际上，中国是发展中的大国，国内的工业化、城市化进程正在全力推进，其内需潜力十分可观。因为大国经济具有规模性、内源性、多元性等基本特征，^[45] 这些特征意味着大国经济可以利用广阔的国内市场获得专业化分工、规模经济以及范围经济等国家竞争优势。可见，大国内需是中国经济发展动态比较优势的基础。一方面，大国内需具有规模效应，能够虹吸全球创新要素在国内形成集聚，既服务于传统制造业升级，也促进现代服务业加速发育，促进技术追赶；另一方面，大国内需也具有竞争效应，能够促进产品或服务的多样化和差异化，既有利于契合当前的个性化定制潮流，也有利于避开发达国家的同质竞争，促进市场追赶。因此，当前中国应利用大国内需发展动态比较优势，构建内需主导型全球价值链，即建立“以我为主”的全球化产业分工组织机制，这是化解全球价值链发展悖论的切实可行之道。

^① Teece et al. (1997) 指出，若企业租金来源于独特的资源要素，那么该租金就称作李嘉图租金（Ricardian rents），若企业租金来源于企业策略等动态能力，则该租金可称作熊彼特租金（Schumpeterian rents）。^[41]

更具体地说,第一,应紧密结合扩大内需与供给侧结构性改革。自“十二五”规划出台以来,与扩大内需相关的国务院文件多达51份,^①但扩大内需的实际效果却不尽如人意。究其原因,是扩大内需未能与供给侧结构性改革紧密结合。众所周知,中国国内市场的高质量需求和供给都要弱于发达国家,当片面扩大内需时,竞争性的替代效应将导致国内需求大量转移至国外的进口产品,当片面提高供给质量时,企业就会优先选择出口。只有当二者紧密结合,才能扭转国内供给和需求“双弱”为“双强”格局。第二,应充分利用国内与国外两个市场。对内需的强调,并不是要否定外需的积极作用,更不能等同于“闭关锁国”。实际上,内需和外需具有功能互补关系,那些具有内需强的生产部门,将从规模经济和范围经济中产生新的成本优势,从而有利于促进外需增长。因此,对于中国这样的大国经济而言,仅仅靠国内市场的内部动力走向现代化并不现实,需要进一步对外开放,在与国外市场的交流和碰撞中汲取更多的持续增长动能。第三,应正确处理政府和市场的关系。国内统一市场的形成,是确保内需效应充分发挥的前提条件,这既需要政府积极完善有利于市场统一的法律法规、产业政策等,也需要市场机制发挥深层次的主导作用,破除地方保护和市场分割,实现地区间(内)城乡市场的高效整合。

基于上述对全球价值链发展悖论研究进展的归纳与总结,未来可以从以下三个方面对全球价值链进行更加深入的研究和探讨。

首先,自2008年国际金融危机之后,全球价值链逐渐呈现出纵向分工缩短、横向分工区域化集聚的趋势,但这方面的相关研究并不多见。事实上,全球价值链的这种发展趋势意味着原先分布在不同国家、不同企业的生产工序和环节,将回缩到一个具有一定规模的国内或若干邻近国家组成的区域内,形成产业集群式发展。因此,全球价值链的治理结构和升级问题也需要更多地从横向竞争的视角进行研究。这是因为,一方面,横向竞争强调了相关企业的产业关联性,包括市场关联、生产关联、技术关联等,其构成了企业在全价值链中形成竞争优势的重要来源;另一方面,横向竞争决定了企业的竞争范围,包括细分市场范围、地理范围、行业范围等,从而在竞争均衡时选择最适宜和有效的价值链升级路径。

其次,动态比较优势不是一蹴而就的,而且超大规模内需的启动也不是旦夕完成的。尽管过去的廉价要素比较优势逐渐消耗殆尽,但国内不少企业受路径依赖影响难以实现转型升级。近年来国内出现严重的产能过剩现象,很大一部分原因也是由于这些行业没有转向对动态比较优势的发现和利用上来。且由于收入分配等体制机制改革推进较为缓慢,国内中等收入阶层增幅有限,因而难以有效地促进国内消费型社会的形成。毫无疑问,启动超大规模内需显然是事关全局的系统性深层次变革。未来需要更加系统、更加全面地深入研究。

最后,在基于内需的动态比较优势下,全球价值链的嵌入模式必然不同于传统全球价值链的依附性嵌入,因而本土企业如何嵌入内需主导型全球价值链、如何实现功能升级和链条升级,这是突破全球价值链理论局限的核心问题。在这种新型的嵌入机制中,本土企业与外国企业的利益如何分配,这涉及全球价值链的租金分配问题。当本土企业之间或与外国企业发生冲突时,如何进行有效调解,这涉及全球价值链的协调问题。研究清楚这些关键问题,有利于加快构建国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局,推动中国经济高质量发展。

参考文献:

- [1] 巫强,刘志彪. 中国沿海地区出口奇迹的发生机制分析[J]. 经济研究, 2009, (06): 83-93.
- [2] 吕越,陈帅,盛斌. 嵌入全球价值链会导致中国制造的“低端锁定”吗[J]. 管理世界, 2018, (08): 11-29.
- [3] Hidalgo C A, Klinger B, Barabasi A, Hausmann R. The Product Space Conditions the Development of Nations [J]. Science, 2007, 317 (5837): 482-487.
- [4] Wallerstein I. The Modern World System [M]. New York: Academic Press, 1974. 66-129.
- [5] Gereffi G. The Organization of Buyer-Driven Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks [A]. Gereffi G, Korzeniewicz M. Commodity Chains and Global Capitalism [C]. Westport, CT: Praeger, 1994. 95-122.
- [6] Raikes P, Friis F M, Ponte S. Global Commodity Chain Analysis and the French Filière Approach: Comparison and Critique [J]. Economy and Society, 2000, 29 (03): 390-417.

^① 资料来源:笔者在中国政府网官方网站的国务院政策文件库以“扩大内需”作为关键词搜索并统计得到,参见 <http://sousuo.gov.cn/s.htm?q=%E6%89%A9%E5%A4%A7%E5%86%85%E9%9C%80&t=paper>。

- [7] Gereffi G , Humphrey J , Sturgeon T. The Governance of Global Value Chains [J]. *Review of International Political Economy* , 2005 , 12 (01) : 78 – 104.
- [8] Galvin P , Morkel A. The Effect of Product Modularity on Industry Structure: The Case of the World Bicycle Industry [J]. *Industry and Innovation* , 2001 , 8 (01) : 31.
- [9] Humphrey J , Schmitz H. How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? [J] *Regional Studies* , 2002 , 36 (09) : 1017 – 1027.
- [10] Gereffi G. International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain [J]. *Journal of International Economics* , 1999 , 48 (01) : 37 – 70.
- [11] Schmitz H. Local Upgrading in Global Chains: Recent Findings [R]. *Institute of Development Studies , Sussex* , 2004.
- [12] Giuliani E , Pietrobelli C , Rabellotti R. Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters [J]. *World Development* , 2005 , 33 (04) : 549 – 573.
- [13] Van Grunsven L , Smakman F. Industrial Restructuring and Early Industry Pathways in the Asian First-Generation NICs: The Singapore Garment Industry [J]. *Environment and Planning A* , 2005 , 37 (04) : 657 – 680.
- [14] Sturgeon T J. From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary Theory Building in an Age of Globalization [R]. *ISA Working Papers* , 2008.
- [15] Altenburg T , Schmitz H , Stamm A. Breakthrough? China’ s and India’ s Transition from Production to Innovation [J]. *World Development* , 2008 , 36 (02) : 325 – 344.
- [16] 杨水利 , 易正广 , 李韬奋. 基于再集成的“低端锁定”突破路径研究 [J]. *中国工业经济* , 2014 , (06) : 122 – 134.
- [17] Ponte S , Sturgeon T. Explaining Governance in Global Value Chains: A Modular Theory-Building Effort [J]. *Review of International Political Economy* , 2014 , 21 (01) : 195 – 223.
- [18] Davis D , Kaplinsky R , Morris M. Rents , Power and Governance in Global Value Chains [J]. *Journal of World-Systems Research* , 2018 , 24 (01) : 43 – 71.
- [19] [33] [38] [43] Stiglitz J E. *Globalization and Its Discontents Revisited: Anti-Globalization in the Era of Trump* [M]. New York: W. W. Norton & Company , 2018. xxv , xxxi , 392 , 97.
- [20] Bair J , Palpacuer F. CSR Beyond the Corporation: Contested Governance in Global Value Chains [J]. *Global Networks* , 2015 , 15 (S1) : 1 – 19.
- [21] Gereffi G , Lee J. Economic and Social Upgrading in Global Value Chains and Industrial Clusters: Why Governance Matters [J]. *Journal of Business Ethics* , 2016 , 133 (01) : 25 – 38.
- [22] Gereffi G. Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World [J]. *Review of International Political Economy* , 2014 , 21 (01) : 9 – 37.
- [23] Azmeh S , Nadvi K. Asian Firms and the Restructuring of Global Value Chains [J]. *International Business Review* , 2014 , 23 (04) : 708 – 717.
- [24] Nunn N. Relationship-Specificity , Incomplete Contracts , and the Pattern of Trade [J]. *Quarterly Journal of Economics* , 2007 , 122 (02) : 569 – 600.
- [25] Anrès P. *Global Production: Firms , Contracts , and Trade Structure* [M]. New Jersey: Princeton University Press , 2015. 13.
- [26] Gereffi G , Fernandez-Stark K. *Global Value Chain Analysis: A Primer* [R]. Center on Globalization , Governance and Competitiveness , Durham , NC: Duke University , 2016.
- [27] 陈家勤. 关于外向型经济问题讨论综述 [J]. *中国社会科学* , 1989 , (03) : 110 – 120.
- [28] Kaplinsky R , Morris M. Do the Asian Drivers Undermine Export-Oriented Industrialization in SSA? [J]. *World Development* , 2008 , 36 (02) : 254 – 273.
- [29] 刘书瀚 , 贾根良 , 刘小军. 出口导向型经济: 我国生产性服务业落后的根源与对策 [J]. *经济社会体制比较* , 2011 , (03) : 138 – 145.

- [30] Suzuki Y. Binding Constraint on Economic Growth under Export-Oriented Industrialization and Globalization [J]. *Applied Economics*, 2012, 44 (20): 2569–2576
- [31] 刘志彪. 基于内需的经济全球化: 中国分享第二波全球化红利的战略选择 [J]. *南京大学学报 (哲学·人文科学·社会科学)*, 2012, (02): 51–59, 159.
- [32] Van Suntum U. *The Invisible Hand: Economic Thought Yesterday and Today* [M]. Berlin: Springer-Verlag, 2005. 164.
- [34] Harrison A. Has Globalization Eroded Labor's Share? Some Cross-Country Evidence [R]. MPRA Working Paper No. 39649, 2005.
- [35] [法] 托马斯·皮凯蒂著, 巴曙松, 陈剑, 余江, 等译. *21世纪资本论* [M]. 北京: 中信出版社, 2014. 203–238.
- [36] Bernanke B S. The Global Saving Glut and the U. S. Current Account Deficit [R]. Board of Governors of the Federal Reserve System (U. S.), Speech 77, 2005.
- [37] Feenstra R C. Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy [J]. *Journal of Economic Perspectives*, 1998, 12 (04): 31–50.
- [39] Alfaro L, Antràs P, Chor D, Conconi P. Internalizing Global Value Chains: A Firm-Level Analysis [J]. *Journal of Political Economy*, 2019, 127 (02): 508–559.
- [40] Antràs P, Chor D. Organizing the Global Value Chain [J]. *Econometrica*, 2013, 81 (06): 2127–2204.
- [41] Teece D J, Pisano G P, Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management [J]. *Strategic Management Journal*, 1997, 18 (07): 509–533.
- [42] Lakner C, Milanovic B. Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession [J]. *The World Bank Economic Review*, 2016, 30 (02): 203–232.
- [44] Bloom N. The Impact of Uncertainty Shocks [J]. *Econometrica*, 2009, 77 (03): 623–685.
- [45] 谭崇台. 应该重视大国经济发展理论的研究——欧阳峤等著《大国经济发展理论》评介 [J]. *经济研究*, 2014, (06): 189–192.

The Development Paradox of Global Value Chains: Research Progress, Review and Resolution

LING Yong-hui LIU Zhi-biao

(Yangtze Industrial Economic Institute, Nanjing University, Nanjing 210093, China)

Abstract: By embedding global value chains (GVC), China is praised as “world’s factory” with the production capacity rapidly increasing, while also gradually fallen into the dilemma of low-end of the GVC, through which the paradox of GVC development is manifested. After sorting out the research context of GVC theories, this paper roughly classifies all the cause analysis into three categories, namely technical barrier theories, institutional rules theories, and development strategy theories. There is no doubt that these studies portray the overall outline of GVC development. However, the paradox actually stems from the inherent limitations of the assumption of static comparative advantage and the dilemma of low-end of the GVC is hanging in the air. Facing the challenges of deglobalization, China should develop a kind of domestic demand-oriented GVC based on the dynamic comparative advantages, which helps to break through the limitations of traditional GVC theory and then accelerate the establishment of a new development pattern featuring dual circulation.

Key Words: global value chain; low-end lock-in; domestic demand oriented; dynamic comparative advantage

责任编辑: 曹羽茂