

标准作用于产业链价值分配的机制研究

侯俊军, 宋 涛, 张 川

(湖南大学 经济与贸易学院, 湖南 长沙 410079)

摘 要: 运用成本—收益理论和博弈理论, 通过数理推导并结合实证研究, 系统分析在不同动力模式下的产业价值链中, 标准对价值分配的作用机制, 并结合我国国内标准化进程的实际情况提出政策建议。

关键词: 标准; 产业链; 价值分配; 模块化

中图分类号: F062.9

文献标识码: A

文章编号: 1001- 7348(2008) 05- 0078- 05

0 引言

随着社会分工的细化和经济全球化的深入发展, 单独的经济单元已不能完成所有的生产和交易活动, 与此同时, 生产界面的标准化和中间产品的模块化促进了企业之间生产网络的全球化。为了提高效率, 增强竞争力, 削减成本, 跨国公司争相把附加值低的加工制造环节转移到发展中国家。Nadvi和Waltring认为, 产业价值链要在全球范围内实现垂直分离, 从而确保国际分工得以实现的先决条件就是“技术标准”的实施^[1]。跨国公司作为各个行业内的领袖企业, 从昔日的全行业垂直垄断逐步转向从产业价值链的低端“退出”, 然而却通过研发和销售这两个产业链的高端控制整个产业的价值链, 其手段就是利用创新技术所获取的专利控制产品生产, 并力图使已有的专利标准化, 即所谓的“技术专利化、专利标准化”。

一些西方学者^[2-3]为了研究产业链的运行和决定因素, 提出了产业价值链动力机制说, 即把产业价值链分为两种: 生产者驱动的产业价值链和购买者驱动的产业价值链(见表1)。

表1 产业价值链^[3]

	生产者驱动的价值链	购买者驱动的价值链
动力源泉	产业资本	商业资本
核心能力	技术研发	品牌(产品)设计和营销
控制手段	产业标准(技术标准)	产业标准(产品标准)
典型行业	电子、钢铁	玩具、服装
典型企业	三星、英特尔	沃尔玛、耐克

从表1不难看出, 无论是生产者驱动还是购买者驱动的价值链, 其核心问题是产业标准由谁掌握。谁掌控标准,

谁就取得了竞争的主动权, 也就具有了将标准转化为经济收益和垄断市场的能力。整个产业链条通过模块化和专业化分工, 已经在不同国家之间被分割为资本收益率较高的利润中心和资本收益率较低的成本中心^[4]。所谓的利润中心和成本中心也就分别是通常意义上价值链的高端和低端。那么, 反映在不同动力模式下产业价值链中, 利润中心和成本中心就如图1所示。

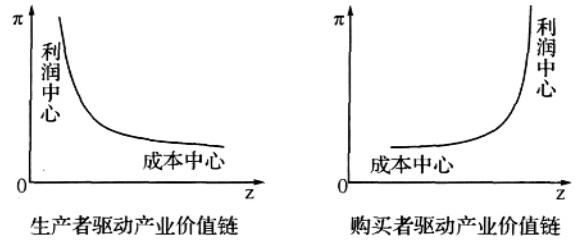


图1 不同动力模式下的产业价值链

在图1的两个坐标系中, 横轴和纵轴分别表示产业链的生产区段和利润空间。所不同的是, 在生产者驱动产业价值链中, 上游关键零部件厂商控制产业内核心的技术标准, 进而占据产业链的利润中心, 而产业链下游的组装和制造厂商却位于产业链的成本中心; 在购买者驱动的产业价值链中, 下游厂商拥有知名品牌和完善的营销渠道, 通过制定和实施关键的产品标准, 占据产业链的利润中心, 而上游厂商却处在产业链的成本中心。国内学者程新章依据惯例理论, 认为本身存在不同协调模式的产业价值链中, 领袖企业只有将它的思维标准信息准确地传递给其上游供应商或下游生产企业, 或者将有关货物及服务的复杂质量内容标准化, 领袖企业才能实现灵活性及其业务外包, 进而才能驱动整条产业价值链^[7]。惯例理论强调“市场协调”, 产业价值链内部的市场协调问题正是通过制定标准的企

收稿日期: 2008- 01- 15

基金项目: 国家自然科学基金项目(70673020)

作者简介: 侯俊军(1974~), 男, 湖南长沙人, 湖南大学经济与贸易学院副教授、博士研究生, 研究方向为标准化经济学、国际贸易; 宋涛(1971~), 男, 山东烟台人, 湖南大学经济与贸易学院硕士研究生, 研究方向为标准化经济学、国际贸易; 张川(1981~), 男, 河南南阳人, 湖南大学经济与贸易学院硕士研究生, 研究方向为标准化经济学、国际贸易。

业主体所解决的。

标准既是产业内模块化产品得以流通的前提, 又是影响模块化产品价格, 进而影响产业链内价值分配的关键因素。具体而言, 在生产者驱动的产业价值链中, 上游厂商(行业内的研发企业或关键零部件厂商)订立标准, 拥有制定模块化产品价格的主导权; 在购买者驱动的产业价值链中, 下游厂商(行业内的知名品牌企业或大型跨国零售商)掌控标准, 拥有制定模块化产品价格的主导权。然而, 在产业价值链中, 上、下游厂商之间存在尖锐的矛盾: 上游厂商总是期望提高模块化产品的价格, 增加其收入; 对下游厂商而言, 模块化产品的定价越高, 其支付的成本越大, 因此总是力图压低模块化产品的价格。在以上两种情形中, 上下游厂商矛盾和斗争的焦点都是产业标准的制定权, 以及由此而引发的利益分割问题。本文将修正并扩展供应链理论中的中间产品定价模型^[8], 研究标准对于产业链中价值分配的深层作用机理, 并且结合不同驱动模式下产业链中的典型案例进行实证剖析。

1 模型与实证分析

1.1 模型的基本假设

(1) 产业链由上游厂商A和下游厂商B两家独立的厂商组成, 上游厂商向下游厂商提供模块化产品, 下游厂商生产的产品是整条产业链的最终产品, 直接销售到市场。

(2) 厂商A所生产的模块化产品价格为 P_A , 厂商B的最终产品价格为 P_B , 假定模块化产品与最终产品存在一一对应的关系, 则产量 $Q_A=Q_B=Q$ 。

(3) 最终产品的市场需求函数为: $P=f(Q)=1-Q$ 。

(4) 在产业价值链中, 控制标准的厂商首先影响模块化产品的价格, 而不能决定其产量; 另一厂商拥有产量决定权, 根据这个价格决定所要生产或所需的模块化产品数量, 以使自己的利润达到最大。

(5) MC_A 、 TC_A 和 π_A 分别表示厂商A的边际成本、生产成本和利润; MC_B 、 TC_B 和 π_B 分别表示厂商B的边际成本、加工模块化产品所需的生产成本及利润, 则厂商A的利润函数为 $\pi_A=P_AQ-TC_A$, 达到利润最大化需满足:

$$P_A=MC_A=MR_A \quad (1)$$

厂商B的利润函数为: $\pi_B=P_BQ-TC_B-P_AQ$, 达到利润最大化需满足:

$$f(Q)+Qf'(Q)-MC_B=P_A \quad (2)$$

(6) 在式(2)中假定 P_A 是 Q 的单调函数, 令 $P_A=f(Q)$, 则它的反函数为:

$$Q=f^{-1}(P_A)$$

1.2 实证分析

情况1: 无标准约束下的产业价值链。在没有特定标准约束的情况下, 产业链中的上游厂商A和下游厂商B都不能决定模块化产品的价格, 此时上游厂商为使利润达到最大化而主动选择模块化产品的产量, 下游厂商会根据市场需求函数调整达到利润最大化的产量。此时上、下游厂商

同时博弈。

把式(1)和式(2)联立, 可以得到该产业链中静态博弈的均衡解, 即产量 Q^* 满足:

$$f(Q)+Qf'(Q)-MC_A- MC_B=0 \quad (3)$$

另外还可得到此时的模块化产品价格为 P^* , 满足: $P^*=MC_A(Q^*)=f(Q^*)+Q^*f'(Q^*)-MC_B(Q^*)$, 则此时上游厂商A的利润为:

$$\pi_A^*=MC_A^*Q^*-TC_A \quad (4)$$

下游厂商B的利润为:

$$\pi_B^*=f(Q^*)^*Q^*-TC_B- MC_A^*Q^* \quad (5)$$

由此可以得出, 在没有标准约束的产业价值链中, 上、下游厂商都不能决定模块化产品的价格, 上游厂商通过选择产量来获取最大价值, 而下游厂商根据市场需求来决定其价值最大化时的产量, 两者同时行动可以得到静态博弈下的纳什均衡解。

情况2: 生产者驱动的产业价值链, 上游厂商掌控标准。在生产者驱动的产业价值链中, 上游关键零部件厂商A拥有核心技术和专利, 它们制定和实施模块化产品与整机对接的关键技术标准。因此, 这时的厂商A往往通过技术标准来控制模块化产品的定价权。

厂商A先行动, 厂商B根据模块化产品的价格、生产成本以及市场需求函数决定最终产品的产量, 来决定其对模块化产品的需求量。此时, 厂商A知道厂商B会根据自己对模块化产品的定价来决定产量, 那么厂商A又会根据厂商B决定生产的模块化产品数量来决定能使自己利润达到最大化的模块化产品价格。

根据动态博弈的逆向归纳法, 下游厂商B为使自己的利润达到最大, 决定自己的产量: $\text{Max}(P_BQ-TC_B-P_AQ)$, 它的一阶条件满足式(2)。

上游厂商A会认为下游厂商B会根据A对模块化产品的定价来决定B利润最大化的产量, 那么在A首先决策模块化产品价格 P_A 时, 要根据下游厂商B可能的反应函数来决定模块化产品的价格, 使自己利润最大化, 获取最优的价值分配:

$$\text{Max}\{P_AQ-TC_A(Q)\}=\text{Max}\{P_A^{-1}(P_A)-TC_A(Q^{-1}(P_A))\}$$

这时, 其利润最大化的一阶条件为:

$$Q^{-1}(P_A)+P_A\frac{dQ^{-1}(P_A)}{dP_A}-MC_A(Q^{-1}(P_A))\frac{dQ^{-1}(P_A)}{dP_A}=0 \quad (6)$$

假定两厂商的成本函数分别为: $TC_A=c_A^*Q$, $TC_B=c_B^*Q$ (其中 c_A 、 c_B 为常数), 则下游厂商B为使利润最大化需满足式(2):

$$P_A=1-2Q-c_B$$

$$\text{则反函数为: } Q=f^{-1}(P_A)=\frac{1-c_B-P_A}{2}$$

上游厂商A的最优定价满足式(6):

$$P_A=\frac{1+c_A-c_B}{2}, Q=\frac{1-c_A-c_B}{4}$$

此时, 厂商A和厂商B的利润分别为:

$$d_A = \frac{(1+c_A-c_B)^2}{8}, \quad d_B = \frac{(1-c_A-c_B)^2}{16}$$

下面在本小节的假设条件下,把有标准动态博弈和无标准静态博弈时的结果进行比较。对于静态博弈,由式(3)

可得:

$$Q = \frac{(1-c_A-c_B)^2}{2}$$

代入到式(4)、式(5)计算得:

$$s_A = 0, \quad s_B = \frac{(1-c_A-c_B)^2}{4}$$

通过比较得出, $d_A > s_A, d_B < s_B$ 。由此可以看出,上游厂商掌握技术标准控制权时,经过动态博弈,上游厂商可以获得比无标准产业链中更多的利润,下游厂商则获得更少的利润;上游厂商通过标准操纵模块化产品价格进而影响产业链中原有的价值分配(见图2)。

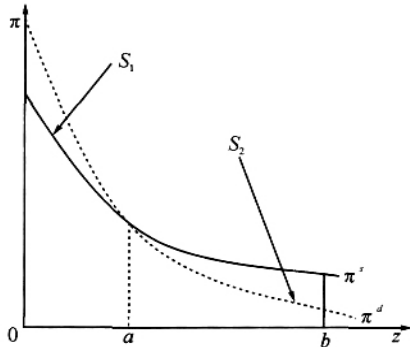


图2 上游厂商操纵模块化产品价格对价值分配的影响

如图2所示,横轴oz表示产业链的生产区段,纵轴衡量产业链不同区段的所得价值,其中oa表示厂商A的生产区段,ab表示厂商B的生产区段, s 表示无标准静态博弈时的价值链走向, π' 表示由生产者驱动价值链,由上游厂商掌握标准进行动态博弈时的价值链走向, S_1 表示实施标准后厂商A在原有生产区段增加的价值量, S_2 表示实施标准后厂商B在原有生产区段减少的价值量。其中: $S_1 = d_A - s_A$ (0~a区段), $S_2 = s_B - d_B$ (a~b区段)。

在图2中,由于产业内技术标准的推行,间接影响着产业链当中原有的价值分配,使得原有的产业价值链 s ,在经历动态博弈之后变得“陡峭”,并由此引发价值空间的增加 S_1 和价值空间的减少 S_2 。不难得出,在生产者驱动的产业价值链中,上游厂商对产业标准的控制力愈强,则博弈后新生成的产业价值链将愈加“陡峭”,同时 S_1 和 S_2 的取值将愈大。

以液晶电视产业为例,液晶电视的核心部件有两大部分:一个是TFT-LCD液晶面板,一个是IC线路板。这两部分核心部件占整机80%以上,产业集中度非常高,技术标准均被境外的少数企业所垄断。据权威机构统计,2006年前3个季度,国内企业生产的液晶电视内销出货近300万台,出口900多万台,然而在中国企业销售的1200万台液晶电视中,竟然没有一块面板是中国大陆制造,均是来自日韩和台湾地区的上游面板厂商。其实,目前国内并非没有液晶面板的生产企业,上广电和京东方就是两家拥有液晶面板生产线的企业。由于国内仅存的这两家企业所采用的技术

标准还是行业内的第五代标准,只适合笔记本电脑和台式机的液晶显示器,根本不能用于液晶电视。京东方于2003年收购了韩国现代的液晶面板业务,可是在2005年其第五代线实现量产的时候,日韩的业内巨头如夏普、三星的第六代、第七代技术标准已经完成了研发布局,开始投资建设了。那时国内传统CRT电视的利润空间已所剩无几。当下,液晶电视异军突起,国内的电视厂商为了抢占市场份额,纷纷上马液晶电视。而此时,从境外进口液晶面板也就成为国内厂商无奈且唯一的选择。

事实上,每台液晶电视中液晶面板占到了整机成本的70%以上,由于生产面板的核心技术标准不在自己手中,中国国内的平板彩电企业只有花费高昂的代价从日韩、台湾地区进口液晶面板,同时也把利润的大部分交给日韩和台湾企业。有专家经过测算指出,国内液晶电视存在“两个80%”,即:80%的零部件需要进口,80%的利润被国外厂商赚取。中国电子视像行业协会和赛诺市场研究公司联合发布报告指出,2006年9月国产品牌的32、37、40英寸液晶电视净利润都是负的。“中国大陆的液晶电视制造企业实际上在为日韩和台湾地区的上游液晶面板厂商打工”已成为业内的共识。

国内液晶电视企业处于困境的本质原因是不掌握核心技术和标准,而产品是技术标准的载体,没有核心的技术自然无法生产关键部件。由于没有核心技术标准的话语权,直接导致国内液晶电视厂商,丧失了对上游关键的模块化产品——液晶面板的议价能力,从而使得国内企业在产业链价值分配的博弈当中处于非常不利的境地,危机潜伏在所难免。

2007年4~6月短短两个多月时间里,生产液晶电视所需的面板价格普遍上涨了5%~10%。其中,国产品牌的强势“阵地”——37寸和32寸液晶电视则是此次涨价的“重灾区”。较以往相比,37寸液晶面板上涨了10多美元,32寸液晶面板则猛涨了20美元。如果按照面板占整机成本的70%计算,此番涨价至少提高彩电整机成本的3.5%。与此同时,一些掌控产业核心技术标准,拥有上游关键零部件——液晶面板生产能力的外资企业却首次挑起“价格战”,且频频发力,把旗下产品的市场售价拉低至国产品牌以下,利用价格优势迅速抢占市场份额。通常情况下,上游模块化产品的涨价会带动下游产品价格的上浮。然而,在液晶电视这种生产者驱动的价值链中,一方面,国内的下游整机制造厂商面对上游产品价格上涨只能接受;另一方面,面对终端的消费者和顾客只能“让利”,因为涨价就意味着出局。

情况3:购买者驱动的产业价值链,下游厂商掌控标准。在购买者驱动的产业价值链中,下游厂商B拥有知名品牌和完善的营销网络,它们制定和实施较为苛刻的各种环境或技术标准。上游零部件厂商A由于缺乏品牌优势和销售渠道,为了融入产业价值链,不得不通过下游厂商B各项严格的标准认证以从事模块化产品的生产。此时,下游厂商B往往通过标准来变相地提高或降低模块化产品的成本,从而间接控制模块化产品的定价权。

厂商B具有模块化产品的价格决定权, 在决策中先行动, 厂商A根据模块化产品的价格、生产成本函数决定能使自己达到利润最大化的模块化产品的产量。厂商B知道厂商A会根据自己对模块化产品的定价来决定自己利润最大化产量, 那么厂商B会在决定模块化产品价格的时候考虑自己利润最大化的模块化产品定价。

具体推导过程与情况2类似, 不再赘述。通过计算, 在下游厂商B掌握技术标准, 控制模块化产品定价权时, 经过动态博弈, 厂商A和厂商B的利润分别为:

$$\pi_A^d = \frac{c_A(1 - c_B + c_A)^2}{8(1 + c_A)^2}, \quad \pi_B^d = \frac{(1 + c_A)(1 - c_B + c_A)^2}{4(1 + c_A)^2}$$

而此刻, 无标准时的两厂商静态博弈的结果为:

$$\pi_A^s = \frac{c_A(1 - c_B + c_A)^2}{2(2 + c_A)^2}, \quad \pi_B^s = \frac{(1 - c_B + c_A)^2}{(2 + c_A)^2}$$

$$\text{那么: } \frac{\pi_A^d}{\pi_A^s} = \frac{(2 + c_A)^2}{(2 + 2c_A)^2} < 1, \quad \frac{\pi_B^d}{\pi_B^s} = \frac{(2 + c_A)^2}{4(1 + c_A)^2} > 1$$

由此可以看出, 在购买者驱动的产业价值链中, 下游厂商B掌握技术标准控制权时, 经过动态博弈, 厂商B可以获得比无标准产业链中更多的利润, 而厂商A则获得更少的利润; 厂商B通过标准操纵模块化产品价格进而影响产业链中原有的价值分配(见图3)。

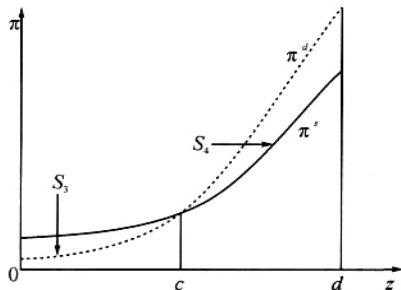


图3 厂商B操纵模块化产品价格对价值分配的影响

如图3所示, 其中 $0c$ 表示厂商A的生产区段, cd 表示厂商B的生产区段, π^s 表示无标准静态博弈时的价值链走向, π^d 表示由购买者驱动的价值链, 由下游厂商掌握标准进行动态博弈时的价值链走向, S_3 表示实施标准后厂商A在原有生产区段减少的价值量, S_4 表示实施标准后厂商B在原有生产区段增加的价值量, 其中: $S_3 = \pi_A^s - \pi_A^d$ ($0 \sim c$ 区段), $S_4 = \pi_B^d - \pi_B^s$ ($c \sim d$ 区段)。

在图3中, 由于产业内产品标准的推行, 间接影响着产业链中原有的价值分配, 使得原有的产业价值链 π^s , 在经历动态博弈之后也变得更为“陡峭”, 并由此引发价值空间的增加 S_4 和价值空间的减少 S_3 。类似地可以得出: 在购买者驱动的产业价值链中, 下游厂商对产业标准的控制力越强, 则博弈后新生成的产业价值链将越“陡峭”, 同时 S_3 和 S_4 的取值越大。

以购买者驱动产业链中的典型行业——玩具产业为例。国内现有的企业大部分处于该产业价值链的上游, 为了融入全球制造和销售网络, 它们基本上是在为产业链下游

的大型跨国公司做代工和贴牌生产。根据最新的调查统计, 全球市场上销售玩具的75%由中国大陆的企业生产, 但这些玩具基本上都是以OEM的形式进入国际市场的。目前, 全国范围内共有8 000多家玩具生产企业, 其中有3 000多家拥有出口许可证, 然而出口玩具的7成以上都属于根据下游厂商所提出的技术标准和各种性能参数, 从事来样加工或来料加工, 实际上是在为大型跨国零售企业或者国外知名的玩具品牌打工。在玩具行业流行一种说法, 即“世界玩具分包体系”, 指的是由大型零售商或知名品牌, 制造商以及生产线工人所共同组成的金字塔型结构。在这当中, 诸如沃尔玛(WALMART)、美泰(MATTEL)、反斗城(TOYS'R'US)、乐高(LEGO)、孩之宝(HASBRO)等玩具零售商高踞金字塔的顶端, 亦是产业价值链的高端。中国国内的大部分企业则位于产业链的成本中心, 即产业价值链的低端。

在由购买者驱动的玩具产业链中, 下游厂商往往利用其品牌力量和强势的全球营销网络, 通过制定和实施严格或特殊的产品标准, 收取特定工艺技术专利转让费, 间接地对其上游供应商所提供的模块化产品进行价格打压。在传统的产业组织理论中, 市场势力通常被认为是降低投入品价格、提高销售产品价格维持利润以及重新分配利润的能力。而产业标准的单方面掌控, 恰恰造成了处于下游的跨国公司与上游模块化产品配套企业的市场势力严重不等。2006年美国进口玩具中有接近80%来自中国, 以“低价”著称的零售业巨头沃尔玛在选择供应商时, 不仅会提出从制造工艺、产品性能到员工操作环境等一系列严格而近乎苛刻的“标准”, 而且在产品价格方面常常会“因为几分钱而转移订单”, 国内玩具厂商的议价能力可想而知。

无独有偶, 在玩具产业中同样也存在着所谓的“两个80%”, 这里是指生产了世界80%玩具产品的中国企业, 却将行业中80%的利润送进了国外企业的腰包。在其它一些购买者驱动的产业价值链中, 类似情况较为普遍。大都表现为下游厂商为上游模块化产品配套厂商提供技术标准和支持, 后者对前者存在很大的依附性, 因而下游厂商对上游厂商有较强的控制力和对模块化产品的定价能力。上游配套企业的模块化产品必须经过下游厂商规定标准的认证, 如选样、抽检等层层关卡后, 才能被列入供应商的名单, 并且按照下游厂商限定的价格为其供货。此外, 下游厂商要求对方通过“标准认证”来收取高额的技术转让费是它们分割并攫取产业链价值的另一惯用手段。

2 建议

通过以上分析可知, 在产品模块化和产业全球化高度发展的今天, 谁掌握核心的产业标准, 谁就拥有模块化产品价格的“话语权”, 进而影响和制约着产业链内价值的分配与再分配。无论是生产者驱动的产业价值链, 还是购买者驱动的产业价值链, 谁掌控产业标准, 谁就可以通过标准的制定和实施, 获取产业链中更多的价值分配。对于我国国内不同的产业和企业, 为实现其在原有产业链中的提

升和跨越,以获取更多的价值和利润空间,笔者认为应从以下几方面入手:

(1)对于目前尚未存在主导标准的一些产业或产业内的部分领域,作为国家和政府的相关职能部门要为企业提供充分的信息及政策支持,引导行业内的龙头企业在核心技术和生产的关键环节取得突破,并且加速技术专利化及其市场化推广。通过打造自有品牌,提升国内产业的核心竞争力,充分利用其网络效应,推动专利技术的标准化,以促使国内企业占据产业价值链的利润中心区。这方面的一个成功例子就是大唐电信自主研发的第三代数字通信标准TD-SCDMA(宽频分码多重存取标准)。TD-SCDMA是中国大陆自行制定的3G标准,国产的TD-SCDMA技术于1998年起步,其发展初期在国际电信巨头的挤压下举步维艰。2002年10月包括大唐、中兴和华为等8家国内电信设备企业共同发起并组建“TD-SCDMA产业联盟”(TDIA)。TDIA建立后通过整合各联盟成员的力量,大大加速TD-SCDMA标准商用产品的开发进程,进而有力推动整个TD-SCDMA产业化的进程。2006年初,我国信息产业部正式将3G三大国际标准之一的“TD-SCDMA”定为我国通信行业标准;同时指出,经过一系列验证,TD可以独立组网。这对于TD-SCDMA来讲,无疑于“指导方针”上的强心剂。2006年7月,信息产业部公布了信产部相关基金的研发项目,包括四大类21个子项,而TD-SCDMA项目则是里面的重头戏。有关专家指出,在TD-SCDMA网络即将上马的时候,国家部委专门为其设立研发基金,其政策导向的象征意义非同寻常。

(2)对于目前业已存在主导标准的产业或产业内的部分领域,作为中央政府要统筹区域发展,优化产业布局,为企业提供融资便利,促进地方产业的集群式发展。针对目前尚处在价值链成本中心区的国内部分行业和企业,要充分利用不同地区的产业基础优势和劳动力及资源优势,从政策和资金两方面加大对产业群的扶持力度,既要推动群内企业在既有生产区段内部制定、实施和统一标准,建立企业标准联盟,提高“采标”的集体话语权;又要鼓励群内有实力的大企业逐步向靠近产业价值链利润中心的生产区段转移。以液晶面板行业为例,这是一个典型的资本和技术密集型行业,仅仅投资一条技术标准成熟的第六代生

产线,就至少需要20亿美元,单靠企业自身的投入远远不够,且风险极大。此外,国内的液晶电视制造企业大多注重眼前利益,不惜用利润拼价格,这就加重了国内企业之间的内耗,从而进一步压缩了已有的价值空间。没有利润积累自然无力研发,技术标准上必将继续受制于人。在通信领域,国家发改委核准的TD-SCDMA投资计划为267亿元人民币。然而,按照3G上千亿元的产业投资规模来看,除政府投入外,积极拓展融资渠道必不可少。因而,从产业链整体发展看,国家对新型产业的整体规划、研发资金筹措机制的建立和完善,对既有产业中标准竞争力的提升至关重要。

“得标准者得天下”,谁控制了产业标准,谁就掌握了市场竞争的主动权。加快科技创新,保护知识产权,建立起一套能够促进科技进步和经济发展并有效满足市场需求,同时具有国际竞争力的产业标准体系是我们的当务之急。

参考文献:

- [1] Nadvi K and Waltring F. Making Sense of Global Standards [A]. In Hubert Schmitz (ed), Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading, 2003.
- [2] Gereffi G, Lynn H. Latin America in the Global Economy: Running Faster to Stay in Place [R]. NACLA'S Report on the Americas, 1996.
- [3] Gereffi G. International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chains [J]. Journal of International Economics, 1999(48).
- [4] Gereffi G, Humphrey J, Sturgeon T. The Governance of Global Value Chains [J]. Review of International Political Economy, 2005(12).
- [5] Humphrey J and Schmitz H. Governance in Global Value Chains [A]. In Hubert Schmitz (ed), Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading, 2003.
- [6] 裴长洪. 开放经济新问题研究[M]. 北京: 社会科学出版社, 2006.
- [7] 程新章. 全球价值链治理中的质量惯例[J]. 中国工业经济, 2006(5).
- [8] 杜义飞, 李仕明. 供应链的价值分配研究[J]. 管理学报, 2004(11).

(责任编辑: 赵贤瑶)

Research on Mechanism about Standard Role in the Industry Value Chain Distribution

Abstract: Uses Cost-benefit theories and Game Theory to analysis the mechanism about standard role in value distribution of different dynamic-mode industry value chains by the methods of mathematical derivation and empirical studies. Finally, we'll give some policy recommendations about the reality of the standardization in China.

Key Words: Standard; Industry chain; Value Distribution; Modular