

国际生产分工体系理论研究综述

韩 云

(西安交通大学 管理学院,陕西 西安 710049)

摘 要:对国际生产分工从国际化、全球价值链、区域化的理论文献进行了回顾和综述,揭示了国际生产分工体系的性质、特征和演进规律,指出了这种变化对于我国区域经济战略调整的意义。

关键词:国际生产分工体系;全球价值链;生产非一体化

中图分类号:F014.1

文献标识码:A

文章编号:1001-7348(2009)13-0157-04

0 引言

当一国的生产或交换突破国界,同其它国家发生联系时,国际生产体系萌芽便产生了。随着国际生产体系的发展和完善,其理论研究也出现了三次变革,本文将对此作简要的回顾和评说。

1 以产品交换为特征的第一次国际生产体系理论研究

国际生产体系形成的基础是国际分工。国际分工是指世界上各国(地区)之间的产业分工,是国际贸易发生发展和各国(地区)经济联系的基础。早期国际分工起始于15世纪末、16世纪初的地理大发现时期,形成于16世纪、17世纪西欧国家个体手工业向工厂手工业的过渡时期。18世纪60年代到19世纪中叶的产业革命,使得机器大生产取代了手工劳动,社会分工最终超出了国家和民族的界线,并以世界、市场为纽带的国际分工逐渐形成。从19世纪70年代的第二次产业革命到第二次世界大战这段时期,开始了真正意义上的国际分工。

最早对国际生产体系理论研究的亚当·斯密在其《国富论》中,详细论述了分工协作所带来的好处。李嘉图提出的比较优势理论虽然扩充了斯密的国际生产分工范围,但只是用不同国家劳动生产率差异来论证比较成本而产生的比较优势,不能解释各国之间生产要素及生产率相同情况下比较优势的来源,因此国际分工的范围同样受到局限。20世纪20年代由瑞典经济学家赫克歇尔提出,经俄林补充完善的生产要素禀赋理论,用在相互依赖的生产结构中的多种生产要素理论,替代了李嘉图的单一生产要素理论,较好地解释了比较成本差异产生的原因,从而进一步

完善了国际生产分工理论,使第一次国际生产体系变革理论研究划上了一个完满的句号。

由于第一次国际生产体系变革理论是基于比较利益的,且以交换实现的研究,实质上是一种初级的国际生产体系理论;又由于国际生产分工具有殖民强权性质,某种意义上说这种理论是为强权辩护的理论。因此,第一次国际生产体系变革理论研究具有较大的片面性。虽然其理论的核心内容——比较利益在以后的国际生产体系理论研究中意义极为重大,但只能在有限的范围和较低的程度去解释国际贸易现象,难以直接和全面地解释国际生产体系的变革。

2 基于全球价值链的第二次国际生产体系的变革理论研究

二战以后,国际上出现了生产要素的跨国流动,跨国公司将资本、技术等生产要素输出到其它国家进行生产和经营,以产品交换为特征的国际生产体系理论已难以解释这种现象,基于全球价值链的国际生产体系的变革理论便产生了。

20世纪80年代中期,发达国家的跨国公司基本上完成了国际化而向全球化阶段过渡期,美国哈佛大学工商管理学院波特教授在他的《三步曲》中的《竞争优势》一书中,从产业竞争角度提出了“价值链分析法”。后来,夸托认为,价值链是将技术、劳动力以及原料投入有效的结合,利用工艺手段进行生产、配送以及销售的过程。就单个企业而言,其既可以处于上述过程的某一环节,也可以将上述各个环节进行整合。他还进一步指出,企业全球战略的制定过程及结果是国家之间比较优势以及企业竞争力作用的产物,国际比较优势是价值链各环节空间配置的决定因素,而企

收稿日期:2009-05-20

作者简介:韩云(1954-),男,江苏张家港人,西安交通大学管理学院博士研究生,苏州科技学院经济与管理学院教授、系主任,研究方向为企业发展战略研究。

业间能力的差异则决定了企业在相关的价值链所处的环节。^[1]

在波特等人后,20世纪90年代格里菲^[2]在对全球服装产业分析的基础上,提出了全球商品链的概念,旨在说明生产、贸易以及公司战略的转变及其对服装产业的影响。此后学者们在全球商品链理论上进行了进一步的探讨,提出了全球价值链的概念,用来描述产品的价值增值过程及其在全球范围内的分布。

新世纪前后,对于价值链理论的研究,已从描述性的、启发式的概念转化为分析性的研究工具,从而深刻揭示了全球价值链的本质、特征及其治理机制,其核心内容包括进入壁垒与动态租、治理结构和系统效率等。斯特恩从组织规模、地理分布和生产性主体3个维度来界定全球价值链。从组织规模看,全球价值链包括参与了某种产品或服务的生产性活动的全部主体;从地理分布来看,全球价值链必须具有全球性;从参与的主体看,有一体化企业、零售商、领导厂商、交钥匙供应商和零部件供应商。^[3]1990年,网络学家普维尔^[4]将生产网络的治理结构分为3种:市场、网络和层级组织,并从一般基础、交易方式、冲突解决方式、弹性程度、经济体中的委托数量、组织氛围、行为主体的行为选择、相似之处等方面对3种经济组织形式进行了比较。格里菲等^[5]曾在对美国零售业价值链研究的基础上,提出了两类全球商品链:购买者驱动型和生产者驱动型。斯特恩和李^[5]则通过对电子产业中合同制造的研究,以产品和工艺的标准化程度为基础,区别了3种供应商:一是通过正常市场关系提供标准产品的“普通商品供应商”;二是受购买者高度控制,使用专用设备生产并提供非标准产品的“俘虏型供应商”;三是使用非专用设备生产,向购买者提供定制产品全承包服务的“交钥匙供应商”。后来,斯特恩^[6]又作了进一步的研究,提出了生产网络的国家模型:日本模型、德国模型、意大利模型和美国模型。

格里菲等^[7]在普维尔与斯特恩等人生产网络理论的基础上,通过抽象结合价值链理论、交易成本经济学、技术能力与企业学习等理论提出了一个比较严谨、完整的分析框架。他们首先归纳出5种典型的全球价值链治理方式,按照链中主体之间的协调和力量不对称程度从低到高依次排列为:市场型、模块型、关系型、领导型和层级制。

全球价值链理论不仅很好地解释了自二战以来生产国际化向生产全球化发展的趋势,而且探索了基于全球化的国际生产分工治理模式和内在机理,从而成功地论证了跨国公司在全球进行生产和经营的行为,形成了比较完整的全球性的国际生产体系变革理论。

3 以生产非一体化为特征的第三次国际生产体系变革理论研究

随着生产一体化的发展,跨国公司规模不断扩大,其内部协调成本逐步提高,而市场的不确定性却日益突出,跨国公司通过直接投资方式所取得的收益以及通过国际

交易所取得的收益面临日益下降的威胁。同时伴随着信息技术的发展,国际生产经营日益信息化、网络化,各国开放度增加,且在不断自由化其投资政策的背景下,跨国公司通过模块的、相关的和受控制的治理模式不仅能为跨国公司赢得更丰厚的利润回报,而且在竞争日益激烈的国际市场中能为企业赢得更为持久的竞争优势。跨国公司通过合同关系组织国际生产分工,从而使国际生产越来越趋向非一体化。在这种背景下,学术界出现了以生产非一体化为特征的第三次国际生产体系变革理论研究。目前,这种理论刚刚才开始,尚未形成完整的理论体系,但是一种极具应用前景的理论研究。

罗伯特·芬斯切于1998年发表的《全球经济中一体化贸易和生产解体》一文中,最早涉及到生产非一体化的概念。芬斯切基于国际价值链垂直分工,考察了生产非一体化和贸易一体化的关系。他认为,这是一种共生关系,并且因生产非一体化中间品的投入增加,导致贸易总量增加。芬斯切在文中指出,生产非一体化是一种垂直整合的模式,不同学者对其称谓各不相同:“万花筒式的比较优势”、“切片价值链”、“蜂群分集”、“内部调解贸易”等。^[8]以后不少学者对此从不同的角度分析了其性质、特征和形式,大大丰富了其内涵。

生产非一体化的理论的源头可以追溯到马歇尔,思想的源头是亚当·斯密。斯密提出生产分工思想后,马歇尔进一步从产业组织角度发展了斯密的分工理论,但他的规模经济性问题却与斯密自由竞争理想相冲突。对此,斯拉法^[9]首先从理论上阐述了规模经济与完全竞争的不相容性。罗宾逊于1933年出版的《不完全竞争经济学》及其张伯伦、克拉克等,提出了可行竞争的概念,人们开始逐步放弃斯密的完全竞争市场假设,在实现规模经济性和获得较好的资源配置效果之间寻求平衡,并提出通过纵向合并或通过对产业链上的企业施加纵向约束获得市场势力。科斯^[10]开创性地提出企业和市场都是协调生产的、可互相替代的方式后,威廉姆森等^[11]提出了在环境不确定性下人的有限理性和机会主义倾向产生了交易费用,在这种情况下,当企业投资的资产具有高度专用性,使这种交易更有可能在企业内部进行,实行纵向一体化的主要目的就是节约交易成本。但规模经济的利用程度又取决于企业的差别化的技能,研究视角又从公司的外部转移到公司的内部,即从资产专用性等技术因素转移到公司能力上面。1990年C.K. Prahalad、Gary Hamel^[12]发表了“公司核心能力”一文,指出企业优势的形成和拓展与企业核心能力的形成和保有密切相关。曼哈尼和潘汀^[13]通过区分“竞争性协同”和“特殊性协同”,证明了组织在将不同能力紧密结合起来的时候,能够创造价值,这种特殊性协同中心促进了对联合的需要。企业培育能力基础之上的竞争优势是为了获得理查德租金或垄断租金,并且通过建立不可模仿的能力获得可持续的竞争优势,从而长期占有这些租金。但是当基础性知识广为传播时,能力的传播非常迅速,甚至一些只可意会的知识也能被复制,基于企业核心能力的竞争优势削弱,当

这一现象发生时,特殊性协同会转化为竞争性协同,交易成本与先前领域的联系发生变化,企业纵向分离的可能性增强^[14]。

关于生产非一体化产生的原因,斯蒂格勒^[15]就指出,在产业生命周期的萌芽期和衰退期,企业的垂直一体化程度较高;在产业生命周期的成长期和成熟期,产业组织会表现出垂直解体的趋势。1988年,Bonanno和Vickera在探索垂直分离的利益动机方面具有开创性。他们利用简单的双头寡占模型,揭示了制造商销售其产品时,通过独立的零售商(垂直分离)而不是直接销售(垂直一体化)。垂直分离更有利可图,是因为它不仅从其竞争者友好的行为中分享利润,还可以通过从销售商那里收取特许权费,挤压零售商的剩余。垂直分离不仅出于制造商的个人利益动机,也是制造商集体利益之所在。^[16]强生进一步给出了上游企业在何种情况下选择垂直分离,在何种情况下应选择垂直一体化的系统均衡模型。垂直分离企业在固定的契约成本和战略契约的收益之间进行权衡。当两个以上古诺寡头的供给品相互替代时,垂直一体化和垂直分离将会共存;当垂直一体化和垂直分离共存时,社会福利可以通过减少垂直分离企业的个数得以改进。而这种共存的范围经济,在假定的可观察性和承诺条件被放松时递减。^[17]

生产非一体化的出现,改变了国际生产分工方式,避免了垂直一体化所带来的企业规模庞大、外部资源利用障碍、组织效率递减和企业风险增加的一系列问题,因此具有比垂直一体化更高的效率。阿赖特^[18]认为,将某种需要本国稀缺要素的生产环节转移出去,会扩大企业在本国的规模,降低生产成本,提高企业最终产品在世界市场上的竞争力,同时使得国内生产更加专业化,从而使本国在国际贸易中获得更大利润。所以对本国来说,生产环节转移外包不仅能够降低成本、增强灵活性、提升经营绩效,更为重要的是,垂直解体化的企业因为占据了价值链的“头脑”而更大大增强了对市场的影响力和控制力。郝尔默斯^[19]利用购买投入占产出价值的百分比,即以购买投入强度(PII)作为垂直分离程度的指标,并引入本地及邻近地区就业水平虚拟变量,得出了产业地方化与制造业垂直分离正相关的结论。芬太尼^[20]在综合前人研究成果的基础上指出,垂直一体化侵害消费者的福利,只有垂直分离才能增进消费者福利。雷文和西卡特^[21]假定工资和投入品价格均不可变,认为无论是垂直一体化还是转包合同都是基于私人偏好,对社会无所谓效率可言,并且与组织选择和资产专用性无直接的联系。但垂直分离能够作为一种提高谈判地位的机制,是企业家权衡成本与收益后对某种制度安排取舍的结果,因此垂直分离更具有优越性。

4 简要评述

国际生产体系理论研究的演进反映的是各国生产分工从国际化到全球化以至进入到区域化的过程。第一次国际生产体系理论,研究的是国内生产突破一国国界,走向

国际生产的过程,这种过程主要是通过国际贸易形式,以交换产品带动的国际生产分工,因此实质上是一种贸易国际化,生产国际化只是一种间接的过程。第二次国际生产体系理论是基于生产要素国际流动,且突破了郝克谢尔-俄林的自然生产要素禀赋理论,将现代企业竞争力归结为主要是依赖于“专业化要素”、“高级生产要素”,而这些要素不是靠自然禀赋,而是靠技术创新^[22],因此是一种真正意义上的国际分工,全球价值链理论是这种理论最完善的形式。第三次国际生产体系理论是在全球价值链理论基础上进一步将国际生产分工引入区域的结果,也是全球价值链理论的延伸、国际生产分工的区域化和国际生产理论的完善化。

中国学者对于国际生产分工体系的研究,已从基于全球价值链的生产一体化研究转到生产非一体化的研究。除介绍、诠释国外关于垂直分离的理论外,更多地探讨了生产非一体化的含义、性质和产生机制,同时结合我国实际,研究了生产非一体化的效应及其治理机制。尤其是关于生产非一体化的治理目前国外研究还尚少,中国学者对此有所涉及。刘志彪^[23]、吴福象^[24]提出我国作为一个大国和发展中国家,要顺应跨国公司制造业垂直分离的趋势,必须重视产业的本土化,优先发展产业集群。同时,我国企业在加入跨国公司垂直分离的生产分工链条时,必须对合作时机、合作伙伴加以选择,对垂直分离的成本与收益进行综合权衡,还要关注跨国公司制造业的OEM、ODM、OBM。李晓华^[25]根据网络中的企业在价值链(或生产的纵向链条)中所处的层次差异,归纳了水平网络和垂直网络两种治理的模式。在网络治理中,又包括控制型、关系型和模块型3种。张春法、韩耀^[26]基于一些学者提出一种新的三分法治理框架,提出了“网络治理”模式等。

三次国际生产体系理论研究具有不同的特征和意义。首先,第一次和第二次国际生产体系理论研究主要是发源于产品、资本输出国,研究观点是基于发达国家的利益,因此理论不免会带上片面性和局限性,某种意义上说,这些理论是产品、资本输者的理论,对于输入国而言,只有被动地接受,而不可能进行改造和创新。其次,由于第三次国际生产体系理论研究反映的是国际分工区域化的进程,区域化的特征尤为明显。全球价值链的研究,虽然也是以国际生产在全球不同区域的分工和配置,但它基于生产分工的价值分布和连续过程,强调的是不同区域资源配置的合理性,容易忽视区域自身的特征和运行规律。第三次国际生产体系理论研究对于国际生产分工从全球化转向区域化,必然要研究区域特征和运行规律。反映在概念上,国外对于第三次国际生产体系理论研究大多以“垂直解体”、“垂直分离”予以概括,而国内则较多用“生产非一体化”。这并非仅仅是提法的不同,较大程度上反映的是研究的出发点和研究性质差别。反映在动因上,国外以垂直解体或垂直专业化研究了这种分工方式的必然性,国内则更侧重于跨国公司生产垂直解体规律和利用的意义。但无论是国外还

是国内的研究,所揭示的国际生产分工从价值链的全球垂直一体化配置向区域生产非一体化发展的趋势是相同的。再次,现有的研究还表明了生产非一体化同生产一体化在本质上具有一致性和内在联系。前者是后者在基于全球价值链基础上向区域的延伸;后者则是前者的基础,两者具有内在逻辑联系。

国际生产分工体系变革理论既解释了国际生产从国际化到全球化,直至区域化的进程,有利于我们正确把握国际经济走向,亦能解释目前国际制造业外包向服务外包发展的趋势,对于我们观察外资投资行为变化,调整区域经济发展战略,提供了一个思路和分析框架;对于我们顺应国际潮流,推进外资研发本地化、内资企业自主创新,加快发展服务业提供了理论依据;对于创新区域经济发展模式和实现区域经济可持续发展指明了方向。

参考文献:

- [1] 迈克尔·波特.竞争优势[M].陈小悦,译.北京:华夏出版社,2005.
- [2] GEREFFIG.International trade and industrial upgrading in the appare commodity chain[J].Journal of International Economics,1999(48).
- [3] STURGEON T,LEE J R.Industry Co-Evolution and the Rise of a Shared Supply-Base for Electronics Manufacturing [R].Paper Presented at Nelson and Winter Conference,Aalborg,2001:5-7.
- [4] POWELL W.Neither market nor hierarchy: network forms of organization[J].Research in Organizational Behavior,1990,12(3):295-336.
- [5] GEREFFI G,KORZENIEWICZ M.Commodity chains and global capitalism [M].London: Praeger,1994:94-98.
- [6] STURGEON T,LEE J R.Industry Co-Evolution and the Rise of a Shared Supply-Base for Electronics Manufacturing [R].Paper Presented at Nelson and Winter Conference,Aalborg,2001:5-7.
- [6] STURGEON T.Modular production networks: a new American model of industrial organization [J].Industrial and Corporate Change,2002,11(3):451-496.
- [7] GEREFFI G HUMPHREY J,STURGEON T.The governance of global value chains [J].Review of International Political Economy,2003(12).
- [8] R C FEENSTRA.Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy[J].The Journal of Economic Perspectives,1998,12(4):31-50.
- [9] SRAFFA P.The law of return under competitive conditions [M].Economic Journal,1926.
- [10] COASE RH.The nature of the firm [J].Economica,New Series,1937(4).
- [11] WILLIAMSON OLIVER E.The modern corporation: origins, evolution, attributes [J].Journal of Economic Literature,1981,19(4).
- [12] PRAHALADCK,HAMELG.The core competences of the firm [J].Harvard Business Review,1990:66.
- [13] MAHONEY J T,PANDIAN J R.The resource-based view with in the conversation of strategic management [J].Strategic Management Journal,1992,13(6).
- [14] ALLAN AFUAH.Dynamic boundaries of the firm—are firms better off being vertically integrated in the face of a technological change? [J].Academy of Management Journal,2001,44(11).
- [15] GEORGE J,STIGLER.The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market [J].The Journal of Political Economy,1951,59(3).
- [16] BONANNO,VICKERS.Vertical Separation.Journal of Industrial Economics,1998,36(3):257-265.
- [17] JANSEN JOS.Coexistence of Strategic Vertical Separation and Intear Lion.International Journal of Industrial Organization,2003,21(5):699-716.
- [18] ARNDT S W.Globalization and the open economy [J].North American Journal of Economics and Finance,1997(2).
- [19] HOLMES,THOMAS J,Vertical Disintegration [J].The Review,1999,81(2):314-325.
- [20] FONTENAY CATHERINE C,De,Gans Joshua S.Can vertical interation by Monopsonist Harm Consumer Welfare? [J].International Journal of Industrial Ornanization,2004,22(6):821-834.
- [21] LVONS BRUCE R,SEKKAT KHALID.Strategic Bargaining and Vertical Separation [J].Journal of Industrial Economics,1991,39(5):577-593.
- [22] 迈克尔·波特.竞争论[M].高登第,译.北京:中信出版社,2003:181.
- [23] 吴福象.跨国公司制造业垂直分离理论研究的进展、问题与启示[J].经济评论,2005(5).
- [24] 刘志彪.贸易一体化与生产非一体化——基于经济全球化两个重要假说的实证研究[J].中国社会科学,2006(2).
- [25] 李晓华.产业组织的垂直解体与网络化[J].中国工业经济,2005(7).
- [26] 张春法,韩耀.网络经济下企业组织的非一体化趋势与超契约治理[J].世界经济与政治论坛,2005(2).
- [23] 吴福象.跨国公司制造业垂直分离理论研究的进展、问题与启示[J].经济评论,2005(5).
- [24] 刘志彪.贸易一体化与生产非一体化——基于经济全球化两个重要假说的实证研究[J].中国社会科学,2006(2).
- [25] 李晓华.产业组织的垂直解体与网络化[J].中国工业经济,2005(7).
- [26] 张春法,韩耀.网络经济下企业组织的非一体化趋势与超契约治理[J].世界经济与政治论坛,2005(2).

(责任编辑:陈晓峰)