

基于全球价值链视角的 本土跨国公司培育路径探析

刘 城

【提 要】全球价值链分工突破了传统分工中的国家边界，进一步凸显出跨国公司在国际分工和贸易中的主体地位。培育跨国公司已经成为一国或地区参与全球竞争，提升国际分工地位的必然选择。培育本土跨国公司，是我国打破由发达国家跨国公司控制的全球价值链体系格局，提升中国在国际分工体系中地位的重要途径。我国要鼓励大型企业充分利用后发优势，主动实施国际化战略，发展自主型价值网络，由被动嵌入全球价值链向主动嵌入全球价值链并逐步占据价值链关键环节转变，在发展成为跨国公司的同时，提高对全球价值链关键环节的掌控能力。

【关键词】全球价值链 本土跨国公司 国际分工

【中图分类号】F276.7 **【文献标识码】**A **【文章编号】**1000-114X(2013)03-0052-07

随着经济全球化进程的加快，世界制造业生产体系在全球范围内出现了前所未有的垂直分离和再构，国际分工正在由产业间分工向产业内分工及产品内分工发生转化。全球价值链分工打破了传统分工中的国家边界，突出了跨国公司在国际分工和贸易中的主体地位，推动了国际分工主体由国家向企业过渡（曹明福，李树民，2006）。在当今世界经济格局中，一国拥有跨国公司数量和规模日益成为衡量其国际竞争力的重要标志。从全球价值链的视角来看，发达国家的跨国公司是全球价值链的驱动者，在全球价值链体系中扮演着治理者的角色，控制着价值链的高端，而发展中国家企业则处于相对被动的从属地位。后金融危机时代，如何加快培育中国本土跨国公司，日益成为我国改善国际分工地位，促进产业结构升级，提高国际竞争力的重要课题。为此，有必要从全球价值链角度，研究我国培育本土跨国公司的路径，鼓励和支持大型企业更好地实施跨国化发展战略，提升国际分工地位。

一、文献综述

国外学者对跨国公司研究主要从微观或宏观层面解释企业对外投资行为，揭示其中的规律

性,如 Hymer (1960) 的垄断优势论、Vemon (1966) 的产业周期理论、Buckley&Casson (1976) 的内部化理论、Dunning 的国际生产折衷理论 (1977)、Kojima 的边际产业扩张论 (1978) 等,但这些理论较少涉及跨国公司的培育问题。国内有学者对培育本土跨国公司战略和路径进行了探讨。薛求知等 (2008) 提出,企业应通过打造坚实的所有权优势,充分利用直接投资的“内部化优势”和“区位优势”,从而在更高水平、更大范围和更深层次上参与经济全球化和国际经济分工与合作。兰天 (2004) 指出,企业在跨国经营时,一定要考虑双方区位、产业结构升级等问题是否有较多的共同目标,以及这些目标是否具有较长的时间性。范黎波 (2011) 认为,互联 (Linkage)、杠杆化 (Leverage) 和本土化 (Localization) 是中国跨国公司所呈现出的三个明显的国际化成长战略路径。康荣平 (2005) 等指出在设计跨国经营战略时,一定要有相应的跨国经营能力开发战略,在具备基本能力的条件下,实施跨国并购活动,并在并购整合过程中,不断把提升能力作为目标。周劲波 (2008) 等基于全球价值链理论提出价值重复战略、价值创新战略、价值整合战略和新价值链战等四种企业国际化成长战略模式。周煜等 (2008)、黄永明等 (2006)、俞荣建 (2010)、张杰等 (2009) 则从全球价值链视角研究了中国企业的升级问题。

概括起来,国内对本土跨国公司培育路径研究主要具有两个特点:一是从战略层面和经济发展阶段出发,研究和分析本土跨国公司的一般成长路径。二是从价值链重构、价值链地位攀升等角度探讨中国企业尤其是代工企业的高端化演进路径。而中国有条件进行跨国经营的企业一般是大型企业,其构建全球竞争优势与中小企业或代工企业沿价值链升级的条件和路径有所不同。从文献看,还缺少从全球价值链分工的角度,对如何培育中国本土跨国公司并构建新的竞争优势,以改变国际分工地位进行研究。从跨国公司发展理论可知,发达国家跨国公司能够实现全球化经营,与其在全球价值链上的位置和升级方式有直接的关系。因此,培育我国本土跨国公司,必然要突破由发达国家跨国公司所主导的国际分工体系,提升企业在全价值链中的地位,获取并有效利用全球资源,拓展新的经济发展空间。

二、跨国公司与全球价值链

随着经济全球化的深入发展,国际竞争正日益表现为以跨国公司为主体的价值链与价值链之间的竞争。只有确保整体价值链在竞争中胜出,作为此价值链成员的单个企业才能获得价值和收益 (冯丽,李海舰,2003),要保持全球产业竞争优势,关键是掌握该产业全球价值链上的战略环节 (张辉,2006)。

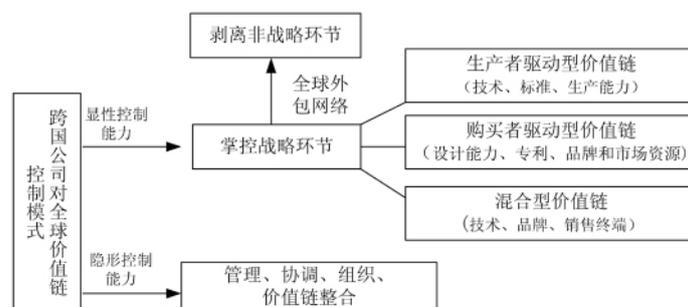
(一) 跨国公司对全球价值链的控制模式

跨国公司利用自身优势在全球价值链关键战略环节形成垄断,从而获得超额利润。发达国家跨国公司掌握着价值链利益分配的主导权,扮演治理者的身份。其通过外包和全球采购等方式剥离加工制造等非核心价值环节,聚焦于决定竞争优势的核心领域,确立并巩固其在全球价值链核心环节的持续技术垄断能力、自主研发能力与销售终端控制能力的垄断优势。

原来跨国公司对价值链基于产权的治理,演变为跨国公司对价值链基于标准、规范等方面的治理 (Humphrey & Schmitz, 2001),全球领先公司往往通过制定产业标准,执行和监督规则、标准的实施,来组织、协调价值链各环节的价值创造活动,并控制价值在不同经济行为体中的分配 (Gereffi, 2001)。对于由产业资本主导的生产者治理型价值链,如计算机、航空和手机等高

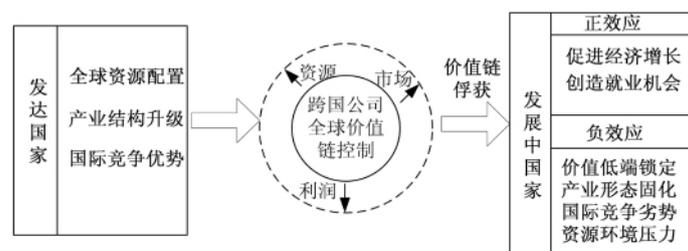
技术产业，跨国公司强调技术开发、标准等价值链关键环节的控制；对于由商业资本主导的购买者治理型价值链，如服装、制鞋和玩具等传统产业，比较强调市场营销、渠道和品牌等关键流通环节的控制；对于兼具购买者和生产者协同治理为特征的混合型价值链，例如一些 IT 行业，比较注重核心技术、销售终端、品牌等环节的控制。

跨国公司为进一步强化自身的垄断地位，会根据整体利益最大化的原则，不断变革内部管理模式，加强母公司与其子公司和联盟企业之间的联系和协调，提高全球管理运营能力、价值链整合能力和运作效率，以增强对全球不同市场需求变化的响应与控制能力（见图 1）。



（二）跨国公司对全球价值链控制的结果导向

跨国公司对全球价值链的控制，导致全球产业体系的重构，进而进一步促使国际市场竞争、各国生产组织方式、资源利用等发生深刻变化，最终影响国家经济发展方式的转变方向与速度（如图 2 所示）。这种控制结果，一方面使发达国家通过跨国公司在全球范围内进行最佳的资源配置和生产要素组合，促进本国产业结构升级和占据更加有利的国际竞争地位。另一方面，在促进以代工身份参与到全球价值链的发展中国家外向型经济发展、创造就业的同时，也导致发展中国家的价值分配低端锁定效应和环境压力。借助于全球价值链的代工体系有助于发展中国家实现起飞或低端阶段的工业化进程，但是在进行到高端工业化进程中，却广泛地出现了被“俘获”现象（Schmitz, 2004）。发达国家跨国公司作为链主企业牢牢掌握着价值链的高端，设计各种参数来控制发展中国家以代工者身份参与其价值链条的本土企业的利润空间、技术赶超和价值攀升过程，进而迫使代工者被“俘获”或“锁定”于低附加值、低创新能力的微利化价值链条低端生产制造环节，形成价值链条上的“低端锁定”（卢福财，2007）。在此条件下形成作为外包承担者的发展中国家本土企业的被俘获关系（刘志彪，2007）。



三、全球价值链视角下本土跨国公司培育的条件

2008 年全球金融危机后，国际经济环境的深刻复杂变化和我国经济发展的阶段性转换，为

我国加快培育本土跨国公司，通过扩大对外投资开展互利合作和共同开发，占据全球价值链高端环节，改善国际分工地位带来新的机遇和动力。

（一）我国经济实力的增强奠定了培育本土跨国公司的客观基础

我国已经成为世界第二大经济体，人均国内生产总值达到 4000 美元，工业体系、产业结构、资金技术和企业竞争力等方面具备了一定的比较优势。中国巨额外汇储备提高了中国在全球的影响力，也为支持和加快企业进行海外扩张和收购提供了强大的金融保障。此外，国家鼓励和规范企业开展对外投资合作，政策导向明确，为企业提供便利和保障。如为鼓励企业和金融机构中外合作项目提供信贷支持和金融服务，支持中外企业合作开拓国际市场，相继出台金融、外汇和出入境等方面的配套措施；建立信息服务系统，发布对外投资合作、国别地区指南和国别投资汇编；通过双边磋商和签订投资保护协定等途径，保障企业海外合法权益。随着中国经济竞争力不断提高，对外投资的内生动力不断增强，培育本土跨国公司加快实施“走出去”战略的条件也日趋成熟。

（二）培育本土跨国公司是中国经济结构转型和实现内外部均衡发展的战略需要

“十二五”规划明确提出，要以科学发展为主题，以加快转变经济发展方式为主线。在全球化时代，推进经济发展方式转变必须充分利用“两个市场、两种资源”。企业“走出去”是我国互利共赢开放战略的重要内容，是主动利用外部市场和资源的重大举措，是加快经济发展方式转变的重要途径。按照联合国标准，我国已进入中等收入国家行列。这一时期，我国也需要通过经济结构转型，把扩大内需与拓展外部战略空间和增加对外直接投资有机结合起来，实现内外部均衡发展，以避免陷入“中等收入陷阱”。同时，改善我国国际分工地位，需要本土跨国公司在更大范围聚集全球优势生产要素，逐步建立我国的全球生产体系，大力发展国际工序分工体系中的中高端制造和服务环节，在全球价值链中占据有利位置。

（三）后金融危机时代全球经济格局的重新调整为培育我国跨国公司提供了机会

为应对国际金融危机带来的影响，世界各国出台了经济刺激计划，发达国家致力于发展绿色、低碳、新能源等新兴产业，为我国企业对外投资合作带来新的市场空间。许多发达国家的流动性严重不足，为刺激经济复苏，政府纷纷制定更为宽松的外国直接投资政策，部分欧美国家在基础设施建设、资源能源、绿色环保产业等领域与外界合作的意愿进一步增强，欧洲主权债务危机也使中国企业通过跨国并购获取技术、人才、品牌、营销网络及有形资产的机会增加。同时，后金融危机时代，全球经济重心加快从发达经济体向新兴经济体转移，产生了以 30 亿总人口为基础的高经济增长和高消费需求（朱明，2011）。新兴经济体有可能成为全球价值链动态变化的中心，这为中国培育本土跨国公司，拓展价值链延伸空间，成为价值链治理者提供了历史机遇。

（四）我国企业在价值链部分环节积累的局部优势，为其成为国际性企业提供了内在条件

价值链升级是一个渐进过程，我国本土企业已经建立起了一定的技术能力和向价值链高端攀升的知识基础和经验（刘维林，2012）。尤其是积极融入全球分工体系中成长起来的一批大型制造型企业，在全球价值链生产制造环节具有规模优势，形成了一定的技术沉淀和研发能力，建立了区域品牌优势，对先进企业的管理知识吸收和创新及经验的积累，形成了明显的所有权优势和区域垄断优势。这些优势的建立有利于其进行对外直接投资，形成国际经营的内部化优势。其直接的效果是创造经营的中间产品内部市场，避免外部市场交易的风险；同时还降低了谈判、询价等交易成本；保证本企业的技术、技能等不外泄，以持续获得利益。这些大型企业理应成为中国

培育本土跨国公司的企业主体。

四、全球价值链视角下培育本土跨国公司的路径选择

基于以上分析可知，发达国家跨国公司对全球价值链的控制为培育本土跨国公司提供了战略选择的新视角。通过培育本土跨国公司，掌控全球价值链关键环节是发展中国家提升竞争优势，掌握发展主导权的重要途径。在政府为培育本土跨国公司提供制度保障和战略指引下，我国大型企业应充分利用发展的后发优势，结合企业自身能力和定位，主动实施国际化战略，发展自主型价值网络，由被动嵌入全球价值链向主动嵌入全球价值链并逐步占据价值链关键环节转变，逐步掌控价值链战略环节的话语权。如图3所示，一方面，通过内向国际化，构建由本土大型企业所主导的国内价值链，成为国内价值链的自主治理者。另一方面，通过内向国际化积累的局部优势和价值链治理经验，利用跨国公司在全球价值链网络中重新嫁接、延伸、扩展和协调的机会，立足自身资源禀赋优势，主动实施外向国际化战略，在全球价值链体系中找准位置，进行价值链的延伸和高端环节占据，由被动治理者向全球价值链次级链治理者转变。

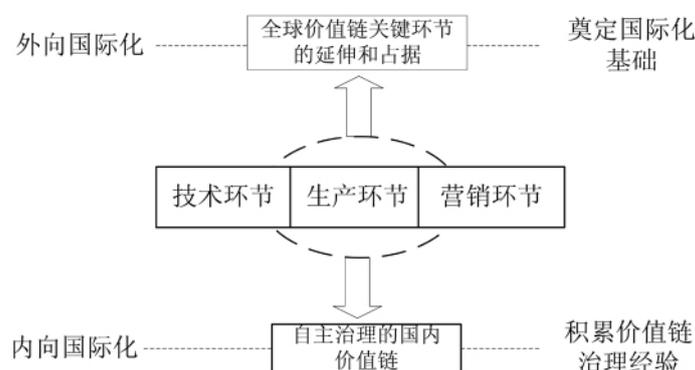


图3 本土大型制造业企业国际化战略的主要路径

(一) 完善培育跨国公司的政策体系，形成本土跨国公司成长的良好环境

首先，加强支持企业国际化经营的顶层设计，研究制定中国大型企业国际化的中长期发展战略，明确大型企业国际化的目标和任务。结合落实国家“十二五”发展规划出台相应的扶持企业国际化战略实施的配套政策，加大对本土企业国际化经营的支持力度。其次，进一步完善支持大型企业跨国经营的政策体系，为企业国际化经营构建畅通的服务渠道。加快清理不适应形势发展的外经贸法律法规，不断优化经济国际化的法律环境；充分发挥政策性银行的作用，加大出口融资、贴息贷款等政策支持力度，进一步加快我国金融机构的海外布局，增强其向中国海外企业的融资能力；积极构建交互式公共信息服务平台，在及时发布海外相关行业的发展和需求信息的同时，了解大型企业现实需求，并针对这些需求给与针对性支持；构建具有国际化经验的专业人才库，加强国际化人才信息的收集等。再次，提高政策支持效率。要加强政策协调，设立有关政策主管部门的协调机制，构建各主管部门都可接入的管理信息平台，加强主管部门的沟通与交流，及时发现和解决问题；加强对政策的跟踪和监督，定期对各类政策进行跟踪调查，及时发现政策的不足之处，及时调整，增强政策的连续性和稳定性；加强对政策执行情况和政策效力的监督，对执行中的问题，及时纠正和解决，对不具时效的政策，及时取消和调整。

(二) 主动实施国际化战略，占据全球价值链关键环节

我国本土大型企业应充分利用其在国内市场的优势地位，加强分工效益最大化实现，主动构建并实施国际化战略。依赖于国内市场竞争最后胜出的国内价值链（NVC）中的主导企业，通常具备产业发展的主导权、较强市场控制能力、自主研发能力与品牌能力，这样也就获得了到全球市场参与竞争的基础能力（刘志彪，2007）。因此，本土大型企业在已有生产规模优势和技术积累基础上，应进一步加强关键技术能力的提升，占据国内价值链的关键环节，成为国内品牌和销售网络渠道的终端集成者。同时，应充分利用积累的內部化优势（资金、销售网络、国内品牌影响力），利用后金融危机跨国公司在全球价值链网络中重新布局调整的机会，适时择机进行价值链高端环节的延伸和掌控，争取全球价值链局部治理的主动权，构建国际化新的竞争优势。如寻找和利用全球智力资源，结合原有研发能力，突破关键核心技术和制定国际标准，直接切入全球价值链高端；主动寻找国际合作伙伴，进行海外合作；择机进行并购获取管理人才、分销及销售网络等资源，提高品牌全球认知度。

（三）形成自主治理的价值网络，成为全球价值链次级治理者

全球价值链作为一种全球化的价值体系，其本质上是组织间联结的无边界价值网络。组织网络化条件下，企业核心能力来自于价值支撑网络（俞荣建，吕福新，2008）。一方面，根据价值创造战略选择，企业应进行多维度、立体式的价值支撑网络建构，在全球范围建立资本、技术、信息以及权力网络。同时应专注于核心模块（研发和市场）培育核心能力，利用核心模块的优势，获得产业链系统集成能力，在全球优化配置不同模块，将附加值低的模块外包出去，同时通过价值链、供应链、产业链重组，形成具有治理权的价值网络，获得更高水平的系统集成能力。另一方面，企业应利用全球化进行资源整合，依托自主发展型的价值网络，形成具有内生分工演进能力的市场化的网络联系，通过全球化布局使得自己成为具有全球产业链集成能力的跨国公司。再者，利用后金融危机时期全球经济格局调整的机会，积极参与发展中国家和新兴市场的全球价值链的局部价值链的构建，掌握制造业价值链规划设计和系统集成环节，获取部分垄断决策权和话语权，培育价值链治理能力，增强在这些国家和地区价值链构建的控制力，成为区域价值链的驱动者。

（四）建立适应全球化经营的治理体系，提高全球价值链管理能力

企业管理运营能力决定着企业的差异性国际竞争力，是提升企业国际竞争力的关键因素。首先，企业要树立全球化经营理念和国际化视野，制定国际化经营战略，通过增强全球资源配置能力，提升企业的竞争力，尤其要结合企业自身特点，提升在全球价值链关键环节的掌控力。其次，构建以基于风险链思想的价值链风险管理体系。由于国际化经营不是企业经营活动的简单外延，而是企业经营组织和经营要素的跨国拓展和优化，企业经营系统将直接置身于国际市场环境之中，面临经营风险大。为此，企业需要站在价值链空间拓展和上下游关系角度，来识别和分析企业的内外部风险，进一步完善管控体系，增强管控能力，防范国际化经营中的风险。在加强经营风险、财务风险、法律风险防控的同时，特别要做好安全风险防范和应急预案的制定工作。其三，加强价值链管理能力建设。高效的价值链管理可以降低企业的交易费用。因此，企业需要审视整个价值链，在上游价值链和下游价值链寻求成本降低的重要途径，提高企业全球价值链系统的运行效率和效果，使企业在国际化经营过程中，将其技术优势，资源优势转变成市场竞争优势。最后，构建价值链管理的信息支撑体系。利用信息技术来整合价值链，实现信息价值链与实物价值链的有机结合，使企业运行的各个环节由职能型向流程型转化，实现“拉动式”和“以

顾客为中心”的生产模式，最终提高企业的效率和效益，实现企业信息化为价值链提供横向与纵向、内部与外部的扩展与延伸。

参考文献

- [1] Hymer S, 1960. *International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. MIT Press, Cambridge, Mass.
- [2] Peter J. Buckley and Mark C. Casson, 1976. *The Future of Multinational Enterprise*. Palgrave Macmillan, London.
- [3] Vernon, R., 1966. *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. *The Quarterly Journal of Economics* (1966) 80 (2): 190 - 207.
- [4] John. H. Dunning. 1977. *Trade, Location of Economic Activities, and the MNE: A Search for an Eclectic Approach*, in B. Ohlin ed, *International Allocation of Economic Activity*. Holms & Meier.
- [5] K. Kojima, 1978. *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations*. Groom Helm, London.
- [6] 曹明福、李树民 《全球价值链分工：从国家比较优势到世界比较优势》，上海 《世界经济研究》，2006 年第 11 期。
- [7] 薛求知、朱吉庆 《中国对外直接投资与“走出去”战略：理论基础与经验分析》，上海 《复旦学报（社会科学版）》，2008 年第 1 期。
- [8] 兰天 《中国跨国公司成长战略研究》，昆明：《学术探索》，2004 年第 4 期。
- [9] 范黎波 《中国跨国公司成长的 3L 路径》，北京：《现代国际关系》，2011 年第 8 期。
- [10] 周劲波、黄胜 《基于全球价值链理论的企业国际化成长战略模式研究》，长沙 《中南大学学报（社会科学版）》，2008 年第 5 期。
- [11] 康荣平、柯银斌 《中国企业走出去的重要方式：跨国并购》，北京 《经济界》，2005 年第 3 期。
- [12] 刘明宇、芮明杰 《价值网络重构、分工演进与产业结构优化》，北京 《中国工业经济》，2012 年第 5 期。
- [13] 刘维林 《产品架构与功能架构的双重嵌入——本土制造业突破 GVC 低端锁定的攀升途径》，北京：《中国工业经济》，2012 年第 1 期。
- [14] 张辉 《全球价值链理论与我国产业发展研究》，北京 《中国工业经济》，2004 年第 5 期。
- [15] 俞荣建 《基于共同演化范式的代工企业 GVC 升级机理研究与代工策略启示——基于二元关系的视角》，北京 《中国工业经济》，2010 年第 2 期。
- [16] 周煜、聂鸣、张辉 《全球价值链下中国汽车企业发展模式研究》，上海 《研究与发展管理》，2008 年第 4 期。
- [17] 冯丽、李海舰 《从竞争范式到垄断范式》，北京 《中国工业经济》，2003 年第 9 期。
- [18] 张杰、刘志彪 《全球化背景下国家价值链的构建与中国企业升级》，北京 《经济管理》，2009 年第 2 期。
- [19] Gereffi G., 1999. *International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain*. *Journal of International Economics* 48 (1), 37 - 70.
- [20] Gereffi, G., 2002. *Global Production Systems and Third World Development*. Cambridge University Press, Cambridge.
- [21] Humphrey, J and Schmitz, H., 2001. *Governance in global value chains*. *IDS Bulletin* 32 (3), 19 - 29.
- [22] Gereffi, G., 2001. *Beyond The Producer - Driven/Buyer - Driven Dichotomy: The Evolution of Global Value Chains in the Internet Era* *IDS Bulletin* 32 (3), 30 - 38.
- [23] Schmitz, H., 2004. *Local Upgrading in Global Chains: Recent Findings*. Paper to Be Presented at the DRUID Summer Conference.
- [24] 刘志彪、张杰 《全球代工体系下发展中国家俘获型网络的形成、突破与对策——基于 GVC 与 NVC 的比较视角》，北京 《中国工业经济》，2007 年第 5 期。

作者简介：刘 城，广东省社会科学院企业研究所助理研究员。广州 510610

[责任编辑 潘 莉]