

第四部分：考点内容

- 全球价值链的理论概念
- 企业国际化经营与全球价值链构建
- 全球价值链与发展中国家企业升级

1. 产品内国际分工

产品内国际分工具备以下三个特点：

- (1) 产品生产环节分解为多个过程；
- (2) 生产环节在两个或两个以上国家（地区）进行；
- (3) 至少一国（地区）使用了进口产品，生产并出口使用了该进口产品的产品。

2. 全球生产网络

是20世纪80年代以来用以描述跨国企业运用对外直接投资、国际贸易、非股权安排等方式参与产品内国际分工，彼此之间形成一种相互影响、相互促进的关联关系。

全球生产网络的基本构成单位是跨国企业的价值链，不同跨国企业价值链之间的相互作用形成了全球生产网络，因而全球生产网络具有明显的地理分散特征。

3. 全球价值链

具有代表性和综合性的定义：

全球价值链是指在全球范围内为实现商品和服务价值而链接生产、销售、回收处理等过程的全球性跨国企业网络组织，涉及从原材料采集和运输、半成品和成品的生产和分销，直至最终消费和回收处理的过程。

1. 全球价值链中企业的角色定位

- (1) 领先企业
- (2) 一级供应商
- (3) 其他层级供应商
- (4) 合同制造商

2. 全球价值链的分工模式

- 科层型价值链
- 市场型价值链
- 俘获型价值链
- 模块型价值链
- 关联型价值链



第四部分：考点内容

- 全球价值链的理论与概念
- 企业国际化经营与全球价值链构建
- 全球价值链与发展中国家企业升级

科层型价值链

市场型价值链

俘获型价值链

模块型价值链

关联型价值链

是指领先企业对全球价值链上的某些运行环节采取直接的股权控制。跨国公司及其分支机构之间的关系就属于这一类。

该种分工模式下产品很复杂，外部交易的成本很高，而供应商的能力很低时，领先企业不得不采用纵向一体化的企业内治理方式。因为交易可能涉及领先企业的核心能力，如隐性知识、知识产权等，领先企业无法通过契约来控制机会主义行为，只能采用企业内生产。主要特征是内部化的控制关系。

是指处于价值链上的企业不存在任何的隶属、控制关系，纯粹是一种贸易关系。

该种分工模式通过契约可以降低交易成本，产品比较简单，供应商能力较强，不需要购买者太多投入，且资产的专用性较低。

交易双方只要通过价格和契约就可以很好地控制交易的不确定性，不需要太多的协调。

是指价值链上领先企业对其他企业实施高度控制，常常规定产品的各种特征以及要遵循的流程。该种分工模式下产品相对复杂，供应商的能力较低，需要领先企业的大量投入和技术支持。供应商为了防止其他供应商竞争，将其资产专用化。供应商对领先企业的依赖性非常强，很难改变交易对象，成为“俘获型供应商”。领先企业通过对供应商高度控制来实现治理，同时通过提供各种支持使供应商愿意保持合作关系。

是指处于全球价值链上的各个企业是一种优势互补关系，而非控制关系。当产品结构具有模块型特征，就可以通过减少零部件之间的差异性而实现对零部件、产品、过程等规格的标准化，供应商也因此具有提供“一揽子”生产服务和模块型产品的供应能力。产品规格的标准化意味着领先企业能够获得定制产品，而不必与供应商发生复杂的交易，能够通过标准化契约来较好地降低交易成本，因此，需要的协调成本也不高。模块型分工模式可实现全球价值链协调成本最小化、选择和更换供应商便利化。

是指具有互补能力的企业之间对价值链的重要环节进行分工，各方共同定义产品。在该分工模式下，价值链中的各个企业之间是一种平等合作关系，而不是领导与被领导的关系，在全球价值链中分享各自的核心能力。产品复杂导致交易复杂，双方需要交换的信息量大且复杂，供应商的能力较强，领先企业和供应商之间有很强相互依赖关系，但双方可以通过信誉、空间的临近性、家族或种族关系降低交易成本。双方常常可以通过面对面的交流进行协商和交换复杂的信息，需要较多的协调，因此，改变交易伙伴比较困难。

- 全球价值链的理论与概念
- 企业国际化经营与全球价值链构建
- 全球价值链与发展中国家企业升级

1. 企业升级的类型（4种）

- （1）工艺升级
- （2）产品升级
- （3）功能升级
- （4）价值链升级

一般认为，企业升级遵循从工艺升级到产品升级、再到功能升级、最后到价值升级的循环渐进法发展进程。

2、全球价值链分工模式与企业升级

相关研究从参与领导企业主导的全球价值链分工模式角度考察，发现不同的分工模式对于四种升级类型有着不同的影响。

（1）在科层型价值链中

跟随企业由于能够快速通过内部技术扩展和知识转移获得领先企业的现成资产，其工艺升级很快能够发生

（2）在俘获型价值链中

被“俘获”的企业能够通过旨在提高效率与部分产品改进的知识共享实现工艺升级和产品升级。

（3）在关联型价值链中

领先企业选择可以与自身建立长期供应关系的供应商。在这种相对稳定的分工关系中，跟随企业的工艺升级和产品升级可以在领先企业的协助下在短时间完成。

↓

(4) 在模块型价值链中

模块型供应商需要通过自主研发构建与领先企业的供求关系，因此，早期难以获得领先企业的现成资产，工艺升级与产品升级较为缓慢。但模块型供应商一旦形成了与领先企业的供给关系后，一方面可以通过对领先企业的产品供应获取对方的益处；另一方面可以基于自主核心能力发展功能升级和价值链升级，最终成为领先者。

↓

(5) 在市场型价值链中

与模块型供应商相类似，市场型供应商需要通过自主研发实现工艺升级和产品升级，早期难以获得领先企业的现成资产，在一个充分竞争的市场环境下，工艺升级与产品升级较为缓慢。

↓

发展中国家企业的最终目标是占据价值链高端位置或者建立自主价值链。

企业应依据自身能力与产业不同阶段，选择适宜的分工模式参与全球价值链，并注重在分工合作中，最终实现升级的跨越。

