

论国际分工市场失效与重构全球价值链^{*}

——新兴经济体的企业升级理论构建

毛蕴诗, 郑奇志

摘要:在经济全球化背景下,新兴经济体企业以什么方式融入世界经济是一个极其重要并影响未来世界经济格局的问题。许多处于全球价值链低端的新兴经济体企业充分利用自己的优势,实现转型升级,成为在全球范围整合资源的主导企业。结合企业实践和理论探讨,运用归纳与演绎相结合的方法,对现有的全球价值链理论以及由发达国家企业主导的国际分工观点提出挑战,提出重构全球价值链的概念并进行理论构建。主要观点包括:全球价值链的主导者,从初期的发达国家企业,到新兴经济体优秀企业演变的过程;其内外部驱动因素,主要有全球价值链高端存在巨大利润空间、新兴经济体自身巨大的市场空间及其企业家精神与创新驱动;存在多种转型升级路径,如从价值链低端向品牌营销、研发设计等高端环节延伸,提升原本生产制造环节的附加值;重构全球价值链导致全球竞争格局发生结构变化的三个方面;形成分析框架与理论体系。重构全球价值链为新兴经济体企业转型升级提供了理论解释。

关键词: 重构全球价值链; 国际分工; 市场失效; 新兴经济体企业

DOI: 10.13471/j.cnki.jsysusse.2016.02.019

一、问题的提出

新兴经济体企业在经济全球化背景下,如何融入世界经济并发挥作用,是一个极其重要并影响未来世界经济格局的问题。长期以来受国际直接投资的比较优势理论、全球价值链理论等的影响,与之相关的由发达国家企业主导的国际分工观点认为:发展中国家企业主要从事附加值低的业务,而发达国家大企业则承担研发、关键零部件制造、销售、品牌管理、服务等附加值高的业务。其实质在于发达国家跨国公司在全球承担着价值管理的职能。在全球经济格局中,早期的美国耐克公司、阿迪达斯,近期的苹果公司以及其他的许多跨国公司的实践都是如此。它们在其整合全球资源的商业模式下主导国际分工,发展中国家企业只能获得极其微薄的收入。例如,世界知名品牌包售价3000元,由中国大陆十大代工厂之一的东莞慧达手袋厂卖给香港贸易公司的价格仅为120元,扣掉45元的材料费、20元的人工以及35元的水电租金等,每个包只有20元可赚,如成本没控制好可能只赚5元钱^①。

* 收稿日期:2015—11—16

基金项目:国家社会科学基金重点项目“我国传统产业向中高端转型升级的动因、路径与对策研究”(15AZD003)

作者简介:毛蕴诗,中山大学管理学院(广州510275);

郑奇志,中山大学管理学院(广州510275)。

① 台媒《大陆工厂代工上万元名牌包利润仅5元》,新华网,http://news.xinhuanet.com/cankao/2013-05/17/c_132389774.htm

但是,许多新兴经济体的优秀企业充分利用自己的优势,迅速成长,甚至从代工企业成长为世界第一的品牌企业;或者通过收购发达国家企业、品牌、技术等方式,整合全球资源。它们的成功实践,打破了发达国家企业在所谓国际分工中的主导地位,成为在全球范围整合资源的主导企业。它们的实践、创新不仅为新兴经济体企业转型升级的研究提供了宝贵而独特的素材,而且在理论上向基于比较优势理论、全球价值链等理论,并为之相关的由发达国家企业主导的国际分工观点提出了挑战。

上述新兴经济体企业实践是对现有理论的挑战,促使作者对重构全球价值链的理论根基、动因、过程与结果进行研究。具体而言,本文先利用企业实践和理论探讨,初步提出重构全球价值链概念的理论和分析框架,分析新兴经济体企业重构全球价值链的动因、路径、效果,为我国企业主导国际分工提供一个全景的理论分析框架。

本文在重新认识全球价值链理论的基础上,提出重构全球价值链的概念并进行理论构建,探讨重构全球价值链的背景、动因、行为与效果,建设新兴经济体企业转型升级的分析框架与理论体系。

二、研究文献回顾

(一) 研究文献概览与研究类型、研究内容分布

在经济全球化的背景下,生产过程的分割化与生产任务和活动的国际离散,导致无国界生产体系逐步形成(UNCTAD, 2013),在参与生产组织的各国或地区之间形成一个全球生产网络(Ernst, 2002, 2004),同时也形成了一个基于产品的价值创造和实现的全球价值链(Global Value Chain, GVC)(Gereffi, 1999a, 1999b; Humphrey & Schmitz, 2000, 2002)。

价值链重构(Value Chain Restructuring)的概念最初由柏克等(Beck et al., 2001)提出,用来描述网络作用于价值链各个环节导致价值链重组的现象,后来被应用于组织行为研究层面,指出企业为向价值链的更高位置移动,用各种信息技术方法增强其在价值链上的协调功能(Ramioul, 2008)。全球价值链重构对发达国家能产生积极的贡献,由于价值链在全球范围内的延长,有利于发达国家就业人数的增加(Huws et al., 2009; Meil et al., 2009)。也有一些学者关注到全球价值链重构可能为发达国家或发展中国家及其企业带来的一些组织与人力资源方面的变革和冲击,包括对特定群体的冲击(Khara & Lund-Thomsen, 2012),比如高技能专业工人被淘汰(Huws & Dahmann, 2009)。

重构全球价值链对于发展中国家及其企业存在哪些作用和影响,仅有一些初步的探讨。联合国贸易和发展会议(UNCTAD, 2013)指出:发展中国家参与全球价值链分工的增长速度越快,出口产品中的国内价值增值越高,该国人均GDP的增长率越高。中国和其他亚洲供应商在全球服装供应链的重构中成为赢家(Frederick & Gereffi, 2011)。

作者团队对2000—2015年的CSSCI和SSCI的文献进行统计分析,从检索结果发现,尽管对制造业在全球价值链转型升级方面有一定的研究,有110篇,但并没有聚焦本文研究主题“重构全球价值链”。锁定“重构价值链”或“重构全球价值链”研究主题的国内外论文,统计结果如表1所示。主要问题:一是国内外文献非常少。关于全球价值链的研究中,仅有35%即38篇提及或关注到重构价值链或重构全球价值链的现象,国外文献更是寥寥无几,仅6篇。二是缺乏综述性、体系性的研究文献。目前重构价值链或重构全球价值链的研究类型主要是案例,占37%,理论与实

表1 2000—2015年国内外重构全球价值链论文概览、研究类型和内容分布

类型	内容	国内	国外	合计
论文领域	重构价值链	24	5	29
	重构全球价值链	7	1	8
	重构价值链与转型升级	1	0	1
	合计	32	6	38
论文内容	概念	2	0	2
	动因	3	1	4
	方式	13	2	15
	绩效/影响	4	3	7
	其他	10	0	10

证文献各占 26% ,没有综述文献。三是侧重微观层面的方式和路径 ,占 40% ,对概念、动因等基本问题的研究仅占 16% 。

(二) 研究述评和理论缺口

第一 ,从研究规模来看 ,目前关注重构全球价值链现象的学者和文献还比较少 ,且没有明确的定义和内涵。从上述研究可以看出 ,CSSCI 和 SSCI 刊物对全球价值链的研究很少 ,而在管理学的顶尖刊物几乎没有。尽管重构全球价值链与转型升级之间有密切的联系 ,但当前转型升级研究主要聚焦过程的角度 ,如着重在战略选择和路径 ,而缺少对其背后的理论加以探讨。现有文献对于重构全球价值链这一概念并没有明确的定义:一是立足于组织行为层面的公司结构变化(WORKS 2005) ;二是国际分工带来的价值链在全球分布而导致的各种宏观的就业问题、或微观的组织与人力资源变化(Ramioul 2008; Huws & Dahlmann 2009) ;三是局限在价值链环节移动的层面来理解全球价值链的重构 ,将其理解为通过国际扩张而向价值链的高端位置移动(Pananond 2013) 。也有学者将供应链重构和价值链重构结合在一起探讨。本文认为 ,上述三种类型的定义都未能体现新兴经济体及其企业的能动性 ,也未能反映这些企业对全球价值链进行结构性的改变、甚至在国际分工中掌握了主动权。因此 ,有必要进行深入的探讨。

第二 ,在研究范畴方面 ,侧重组织结构与人力资源层面 ,未能与全球价值链的结构变动联系起来。目前在重构全球价值链方面为数不多的研究 ,主要专注于经济一体化和技术变革背景下 ,处于全球价值链中的企业的组织结构如何变化(WORKS 2005) ,对员工就业与工作环境(Ramioul 2008; Meil et al. , 2009; Huws et al. 2009) 、特定群体如高技能专业工人的影响(Huws & Dahlmann 2009) 。这些研究主要集中在组织行为的层面。尽管也有一些学者开始关注企业沿着全球价值链移动并改变地位的现象 ,但仍然基于原有的全球价值链来分析问题 ,未能与全球价值链的结构变动联系起来。

第三 ,在研究对象方面 ,主要关注欧美发达国家及其企业 ,新兴经济体及其企业的作用的研究还比较缺乏。尽管已有学者对新兴经济体的跨国生产企业尝试改变特定行业的全球价值链结构 ,开展了有益的探讨(Azmeh & Nadvi 2014) ,但总体而言 ,这种关注仅仅停留在从“配合”到“共同领导”的转变 ,还没上升到“主导地位”的层面。正如本文引言所提及的 ,不少新兴经济体的优秀企业充分利用优势 ,成功地实现转型升级 ,甚至从代工企业成长为世界第一的品牌企业 ,或者通过反向收购等方式 ,整合全球资源 ,并主导了国际分工。这些实践在理论上向基于比较优势理论、全球价值链等理论 ,并与之相关的由发达国家企业主导的国际分工观点提出了挑战。

综上所述 ,在新兴经济体中出现不少转型升级的重大实践与理论建设 ,但对转型升级的许多研究未能上升到理论层面 ,缺乏理论框架。许多研究描述升级过程、行为 ,未能加以深入解释 ,例如 ,基于升级的 OEM 企业反向收购。因此 ,有必要立足于新兴经济体的实践 ,结合全球价值链的结构变动这一本质变化 ,重新认识全球价值链理论。更具体地说 ,需结合新兴经济体企业的崛起 ,打破由发达国家跨国公司所主导的全球价值链及其由它们主导的国际分工;将两者联系起来 ,才能符合当代企业发展的趋势。

三、研究方法

本文主要采用理论构建法 ,围绕“重构全球价值链”问题明确概念、提出命题和搭建框架 ,属于中层理论的构建(Merton 1968) 。命题和假设要建立在可靠的理论基础之上(李怀祖 2004) ,但本文研究的重构全球价值链的相关文献非常缺乏 ,必须从更上一层次的理论出发加以支持。根据瓦格纳和伯格(Wagner & Berger 1985) 以及陈昭全等(2008) 的观点^① ,本文综合采用深化、繁衍、竞争和整合四种发展

^① 见陈晓萍、徐淑英、樊景立《组织与管理研究的实证方法》(第 2 版) ,北京:北京大学出版社 2012 年。

理论的方法来建立理论^①。首先采用竞争的方法。基于新兴经济体企业的新视角,对现有的全球价值链理论提出挑战。然后采用深化的方法。在已有全球价值链理论的基础上,对发达国家跨国企业与新兴经济体企业之间关系进行探讨,为现有理论添加新的成分。接着采用繁衍的方法。借鉴国际分工、市场失效、利害相关者权益、权变理论等其他领域理论,应用到新兴经济体企业重构全球价值链的新现象之中。最后采用整合的方法。基于多个理论根基创建新的“重构全球价值链”理论,明晰概念、命题和机制。

在命题提出的过程中,本文使用演绎和归纳相互印证的手段。作者团队在2006—2014年间多次对台湾的台南科学园区、工业技术研究院以及十多家代表性企业进行考察访问,包括对捷安特、阿托科技、台积电、台联电、宏基、华硕等企业的调研,以及在2006—2015年间对珠三角几十家企业调研,如顺德东菱凯琴、佳士科技、龙昌玩具、哈一代、珠江钢铁、广州互太等,大量的企业实地调研为理论构建积累了素材。

四、理论探讨与构建: 重构全球价值链的基本涵义与基本命题

(一) 重构全球价值链及其基本涵义

作者通过观察发现,随着经济全球化进程的加快、新兴经济体企业的崛起,国际竞争格局发生了深刻的变化。具有创新精神的新兴经济体企业家冲破了由发达国家跨国公司主导的国际分工及其在全球配置资源的格局。因此,基于上述文献研究,本文提出重构全球价值链的概念,即处于价值链低中端的新兴经济体制造性企业出于创新驱动,通过积累能力、提升能力,打破由发达国家企业主导的国际分工,立足全球配置资源,向价值链中高端发展,促使全球竞争格局发生结构性变化的过程。

这一概念蕴含了几个方面的含义:

首先,重构全球价值链的主体是新兴经济体企业,而且是原本处于全球价值链低中端的制造性企业。这实际上也界定了问题的边界。这与当前主流文献有所不同。无论是从全球价值链的形成,还是从全球价值链的发展演化来看,欧美等发达国家及其企业一直占据着主导地位,尽管有相关文献关注到新兴经济体企业尝试改变特定行业的全球价值链结构的现象(Azmeh & Nadvi, 2014),但对这种作用的进一步研究还非常缺乏。

其次,重构全球价值链是新兴经济体企业转型升级的结果。该概念强调企业从全球价值链低中端向中高端移动,本质上是企业的转型升级行为。它是对原有全球价值链的改造和重置。

再次,该概念强调重构全球价值链是一个过程,包括驱动因素、行为过程和效果。也体现了新兴经济体企业的打破现状、改变地位、重置资源、扭转格局的过程。

最后,这一概念强调了重构全球价值链的效果。一是打破由发达国家企业主导的国际分工;二是立足全球配置资源,向价值链中高端发展;三是在这两者基础上,实现全球竞争格局发生结构性变化的过程。

(二) 由重构全球价值链的定义与基本框架所提出的基本命题

1. 全球价值链与发达国家企业所主导的国际分工

全球价值链的形成,反映了价值链的空间分化和延伸,体现了垂直分离和全球空间再配置之间的关系(Kogut, 1985; Krugman, 1995)。在各参与国(地区)之间同时也形成了一个基于产品的价值创造和实现的全球价值链(Gereffi, 1999a, 1999b; Humphrey & Schmitz, 2000, 2002)。因此,全球价值链是国际分工的结果。

从参与主体来看,全球价值链涉及了跨国品牌商、供应商、竞争对手、合作伙伴以及客户等众多参与者,体现了全球范围内的国际分工。而发达国家跨国公司是全球价值链和国际分工中的主导者。跨国

^① 陈晓萍、徐淑英、樊景立《组织与管理研究的实证方法》(第2版),北京:北京大学出版社,2012年。

公司在跨国经营中为了绕过贸易壁垒、适应当地市场特点、降低运输成本等,将价值链的部分环节转移出去,而直接组织、主导了全球价值链的分工协作体系。比如,苹果公司主导国际分工体现在,在全球范围内寻找最有生产成本优势的工厂进行代工,以获得最低成本和最高效率,代工组装价仅占市场售价的1%,而高附加值的环节主要在美、日、韩,比如IC、分立器件等。

发达国家跨国公司的主导作用,具体可以从以下两个方面得以体现:

一是从全球价值链的组成部分来看,发达国家企业占据了重要战略环节。卡普林斯基和莫瑞思(Kaplinsky & Morris 2001)认为,并不是全球价值链上的每一个环节都创造价值,价值链上的战略环节才是最重要的环节,才可能产生丰厚的价值。全球价值链是指,在全球范围内为实现产品或服务的价值而连接生产、销售、回收处理等过程的全球性跨国企业网络组织,涉及从采购和运输原材料、到生产和销售半成品和成品,直至最终在市场上消费和回收处理的整个过程(UNIDO 2002)。它包括了所有参与者以及生产、销售等活动的组织及其价值和利润分配机制,并且通过自动化的商业流程,以及通过供应商、竞争对手、合作伙伴以及客户的互动,来支持企业的能力和效率。全球价值链的提出提供了一种基于网络的、用于分析国际性生产的地理和组织特征的分析方法,揭示了全球产业的动态性特征,考察价值在哪里、由谁创造和分配(汪斌、侯茂章 2007)。

二是从全球价值链的驱动方向来看,无论是生产者驱动型和购买者驱动型,发达国家企业均处于主导地位。葛瑞夫(Gereffi, 1994, 1999a, 1999b)根据全球价值链驱动方向的不同,将企业嵌入价值链分为生产者驱动型和购买者驱动型两种类型。一方面,在生产者驱动型之中,价值链的主要战略环节在研发和生产领域,是以发达国家跨国制造商为代表的生产者,通过投资形成全球生产网络的纵向分工体系,而发展中国家企业则是通过合资、合作或并购等方式参与到生产制造环节中。另一方面,在购买者驱动型之中,以国际品牌制造商、国际零售商为代表的购买者通过全球采购或OEM、ODM等方式,来组织国际商品流通网络。在国家产业分工体系中,发达国家主要处于价值链的上下游,掌握着高附加值的研发和营销环节。而大部分发展中国家则利用廉价的劳动力和低成本制造的能力,通过参与低端产品的制造参与全球价值链。因此,提出如下命题。

命题1:全球价值链是由发达国家企业所主导的国际分工的表现形式。

2. 发达国家企业所主导的国际分工的市场失效问题

尽管表面上看来国际分工是全球市场行为,但是由于这一分工是由发达国家企业(跨国公司)所主导,因此国际分工市场存在严重的不完全性。市场的不完全性为发达国家企业在国际分工中掌握主导权和获利,提供了重要前提和机会。最典型的例子是跨国公司基于市场不完全性和垄断优势在对外直接投资中获取较高利润(Hymer, 1960)。

实际上,国际分工存在失效本质上是市场失效的体现。发达国家企业所主导的国际分工市场的不完全性问题,主要体现在以下三个方面:

首先,国际分工市场并非一个完全竞争的市场。随着国际分工从产业间、发展到产业内、再到产品内(张向阳等 2005; 张纪 2007),在全球价值链中处于非战略环节的参与企业,仅能提供零部件、半成品或组装、运输等生产服务,难以为市场提供完整的产品。只有掌握主导权的发达国家企业方可通过全球生产体系,为市场供应完整的产品。此外,新兴经济体企业在代工过程中,面临着被发达国家跨国公司随时撤单的风险。因此,这样的国际分工市场具有不完全竞争的特点。

其次,国际分工市场存在严重的市场外部性。发达国家企业主导国际分工、掌握全球价值链战略环节的行为和决策,影响了其他国家的经济主体,但并没有做出相应的补偿或没有给予相应的报酬。这种国际市场外部性也被称为国际外部性(俞海山、杨嵩利 2005)。而发达国家企业的不完全竞争行为,往往使代工企业及其东道国的利益受到损害,因此,对于发达国家企业之外的企业及其东道国而言,这种外部性是负外部性。

再次,由于信息不对称和信息不完备以及发达国家企业的主导地位,全球价值链上的高附加值环节

往往集中在发达国家企业,这是发达国家企业拥有对生产过程各个环节的定价权的必然结果。发达国家企业通过掌握产品的关键技术、核心零部件、专利或品牌等关键资源,而掌控了全球价值链各个环节的定价权。其他国家企业由于信息不对称和信息不完备,只能按照发达国家企业的定价来参与国际分工。

泰波斯(Tempest,1996)详细描述了芭比娃娃玩具的产品内国际分工和价值链分布情况。在芭比娃娃玩具的生产流程中,美国公司提供产品模板并承担市场销售业务以及彩绘业务,印尼、马来西亚、中国等地区的企业承担部件组装业务并提供棉布等原材料。芭比娃娃玩具在美国的零售价约为10美元,其中美国公司获得了8美元的价值,而由中国劳动力所产生的增加值仅有0.35美元。另外,发达国家企业与代工企业的交易往往前者为主导。一旦发达国家企业选择其他代工企业,或订货数量发生重大变化,原代工企业就会承受巨大损失。因此,提出如下命题。

命题2:由发达国家企业主导的国际分工存在严重的市场失效。

3.由发达国家企业主导的国际分工的市场失效对新兴经济体及其企业的损害

发达国家企业主导的国际分工,造成严重的市场失效,有悖于利害关系者权益,使全球价值链中所处位置低下的企业、东道国政府具有改变其所处地位的动机。利害关系者权益理论认为,公司有重要的义务来平衡股东与其他利害关系者,包括员工、供应商、客户和更广泛的社区之间的利益。利害关系者是那些为公司专用化资产做出贡献而这些资产又在公司中处于风险状态的人和集团(Blair,1995);而在全球价值链中,发达国家企业的利害关系者,包括了广大的代工企业及其员工,以及东道国政府。

一方面,国际分工市场失效严重损害了代工企业及其员工的利益。有数据显示,东莞贴牌衬衫的出厂价,仅为西方市场最终售价的百分之几。国际分工被发达国家企业所主导而造成的市场失效,具体表现在全球价值链中研发设计、营销服务等高附加值环节都由发达国家企业掌控,而我国许多行业和企业核心技术受制于人,缺乏自主创新,企业利润不断降低。作者调研的广东东菱凯琴集团从事OEM的销售人员反映,95%的利润被跨国大卖场赚走了,几美元的产品,到了跨国公司手上就卖到几十美元。从事OEM业务的深圳佳士科技公司的副总经理也表示,在我国售价为100美元的产品,由跨国公司贴牌后到了印度居然能卖超过300美元。由此可以看出,品牌采购商掠去了绝大部分的利润,广大OEM企业仅赚取微薄的收益。另一方面,国际分工市场失效也不同程度的损害了东道国利益。具体表现为:一是在生态、环境等方面受到不同程度的破坏;二是以牺牲环境为代价的生产模式也难以获取相应的收益回报。《纽约时报》曾撰文批评苹果公司一味攫取利润,漠视其供应商让工人们在极端严酷的环境下工作,甚至发生过137名因用有毒物质清洗苹果手机屏幕使神经系统受损、4名工人在两次iPad工厂爆炸中遇难等安全事故。这实际上是国际分工市场失效所导致的代工企业及其员工的利益受损。苹果公司立足全球配置资源,中国是其全球第二大市场,但是苹果并没有承担“中国公民”的社会责任。苹果公司并没有出台相应的废弃手机回收制度,苹果手机具有电子内置封闭性的特点,废弃手机随意丢弃更是对环境造成严重的污染。

更有甚者,一些跨国公司如日本公司专门制造卖给中国和亚洲市场的产品。如丰田就有典型的“丰田卖给中国的车”;日本人曾说过一句话:一流产品在国内,二流产品往欧美,三流产品销亚洲,压仓底的产品高价卖给中国人^①。这是最为典型的恶意的市场分割行为。

帕内诺尔德(Pananond,2013)分析跨国公司在泰国的子公司的发展案例,指出位于发展中国家的跨国公司子公司不愿意永远停留在价值链的最低点,在本国不断地积累研发经验和创新,通过在更加发达的国家直接投资进行国际扩张,不断向价值链的高端位置移动。相似地,作为发达国家企业的利害关系者,新兴经济体及其企业(尤其是代工企业)由于自身的利害关系者权益未能得到保护,不甘心停留全球价值链的低下环节,同样具有向高端位置移动的动机。因此,提出如下命题。

命题3:由发达国家企业主导的国际分工,损害了利害相关者的权益,使全球价值链中所处位置低

^① 环球网汽车频道《丰田员工谈不买日本车的四大理由》<http://auto.huanqiu.com/roll/2015-08/7214035.html>

下的企业、东道国政府具有改变其所处地位的动机。

4. 全球价值链高端环节存在巨大的利润空间

从全球价值链各个环节的利润分配来看,全球价值链高端存在巨大的利润空间,而其他环节则利润微薄。有些学者基于不同国别企业在全价值链中处于不同环节、附加值与利润的差异,解释了全球价值链高端为何存在巨大的利润空间。Kaplinsky(1993)认为发达国家和发展中国家在全价值链中的利润分配存在不公平,这是因为领袖企业对全球价值链的治理能力来源于研发与设计、品牌和营销等竞争力资源,而这些环节进入壁垒高、利润丰厚,与之相反,发展中国家基本处于进入壁垒低、利润低、竞争激烈的生产环节。

一方面,全球价值链高端巨大的利润空间,为新兴经济体企业转型升级提供了机遇与空间。另一方面,也有学者基于国别利益分配变化,指出发展中国家及其企业不进则退,在全价值链中所处位置低下的企业,具有改变其所处地位的动机。比如张二震等(2004)指出:发达国家多以资本、技术和知识参与分工,在利益分配中处于主导地位,而发展中国家常以劳动力、土地等要素参与分工,在利益分配中处于不利地位,并且发达国家的跨国公司还会通过转移价格进一步剥夺发展中国家的利益。昂迪(Arudi, 1997)^①证明了全球价值链分工在提高其最终产品国际竞争力的同时,改善了资本丰富的发达国家的福利。这从一定程度上说明了全球价值链高端环节不仅为企业带来了巨大的利润空间,还提升了国家福利。

比如,仅次于富士康的全球第二大电脑代工企业苏州伟创力公司,代工利润率早年是3%,通过很多努力目前才上升到15%,而惠普、柯达、爱立信、飞利浦等跨国公司下单客户却可获得50%至60%的毛利率^②。正是在利润空间的推动因素作用下,新兴经济体企业具备了改变其所处地位的动机。因此,提出如下命题。

命题4:全球价值链高端巨大的利润空间为新兴经济体企业转型升级提供了机遇与空间。在全价值链中所处位置低下的企业,具有改变其所处地位的动机。

5. 新兴经济体迅速成长的经济及其巨大市场与企业转型升级

随着经济全球化,许多新兴经济体的经济发展突飞猛进,形成了巨大的消费市场。新兴经济体以其经济快速发展和经济自由度高为特征(Hoskisson et al. 2000),引发全球经济重心向其转移。新兴经济体,如“金砖四国”“钻石11国”所开创的新兴市场,成为世界经济发展的主要引擎(陈凤英,2009)。中国是近30年来世界上最大的新兴经济体和增长最快的市场,以中国大陆、台湾和香港组成的中国经济区,从20世纪80年代末以来日益取代日本成为亚洲经济中心(Wang & Schuh, 2000)。一个明显表现是从“中国制造”(Made in China)到“市场在中国”(Sold in China)的转变。

新兴经济体迅速成长的经济与巨大市场,为其产业和企业在全价值链上往高端环节转移、实施转型升级,提供了机遇与空间。经济迅速发展带来了巨大市场空间。新兴经济体企业可以通过几种手段来实现升级:一是通过市场培育品牌;二是通过市场培育技术;三是积累转型升级所需要的资金;四是国内外市场互动,优势互补。发展中国家可以凭借国内市场的发育,从而进入区域或全球市场的价值链分工生产体系中,本土企业在此期间能够表现出强的功能与链的升级能力(Schmitz, 2004)。刘志彪、张杰(2007)认为,如要摆脱被俘获的地位并自主发展,需要转向国内市场空间,培育国内价值链。事实上,发展中国家的制造企业,在为跨国企业代工的过程中,实现了产品和工艺两方面的升级(Schmitz, 2004)。Gereffi(1999)、Kaplinsky和Morris(2001)的研究也提及,从OEM到OBM的升级路径之中,关键核心能力就是品牌营销能力。杨桂菊(2010)的研究也表明,在OBM和IBM两个阶段,市场营销能力起

^① 转引自高敬峰《国外产品内分工理论研究综述》,《经济纵横》2007年第2期。

^② 新华网《“中国制造”赢粒糖 跨国公司赚间厂 中国贸易数据背后的现实》,http://news.xinhuanet.com/politics/2011-01/01/c_12938198.htm

着关键作用。在实证方面,斯密兹(Schmitz 2004)通过对印度和巴西的研究,发现本国市场专业化的企业,将更愿意发展设计、品牌以及市场渠道等附加值较高的服务职能,而在本国市场获取上述能力后,开始国际化,进入周边国家市场甚至在全球区域内进入多个市场。

中国经济体拥有世界上最大的产业集群,比如广东省的中山灯饰、佛山照明、佛山乐从家具、东莞玩具、台湾的自行车和纺织。尽管一些产业集群及其企业,因无法突破发达国家和跨国公司的钳制而遭到发展瓶颈(Schmitz 2004),但也有一些产业集群在转型升级方面获得了成功。比如,台湾自行车产业集群通过两次重大调整与转型,实现产业整体升级。近12年来台湾自行车出口平均单价年均增幅达12.1%,其2012年的出口平均单价是大陆的7.5倍,是台湾12年前的近4倍。台湾的自行车企业美利达公司通过入股投资的方式获得美国自行车第一品牌Specialized的股权和德国Centurion的品牌、技术和销售渠道等战略性资产。更早的案例还可以追溯到台湾联华电子(UMC)于1998年收购日本新日铁半导体公司并更名为联日半导体(UMCJ)。2009年又斥资69亿日元公开收购联日半导体(UMCJ),其所持股份已达50.09%,从而获取日本整合组件大厂,实现了在OEM基础上向OBM升级。因此,提出如下命题。

命题5:新兴经济体迅速成长的经济与巨大市场也为其企业转型升级提供了机遇与空间。

6. 新兴经济体的优秀企业家的创新创业精神

新兴经济体的经济发展与市场成长,离不开优秀企业家的创新创业精神。在企业家精神和创新驱动下,不少优秀的中国地区企业实现转型升级,积极参与全球竞争,提升了竞争能力。深入剖析新兴经济体企业重构全球价值链的动因,可以结合企业的异质性和能动性来考察。新兴经济体企业要打破现有国际分工,并立足于全球来配置资源,甚至改变全球竞争格局,离不开新兴经济体企业的核心竞争力(Bell & Albu, 1999)和动态能力(Teece et al., 1997)。现有文献认为,新兴经济体企业的链内或链间升级,关键是培养创新能力,同时优化产品、改进工艺流程,以获取更高的附加值。其实,企业进行创新活动取决于核心能力和动态能力,核心能力和动态能力对促进企业的流程升级和产品升级发挥着重要作用(Kaplinsky & Morris, 2001),能比竞争对手更快地获取升级绩效。默瑞森等(Morrison et al., 2007)从创新的角度来研究企业升级,认为创新能够带来附加值提升。从新兴经济体企业的创新实践来看,主要表现在以下几个方面:

一是自创品牌意识强,成立不久就自创品牌。如位于东莞的台升家具公司成立初期为美国客户做OEM,4年后决定进入美国品牌家具市场,创立Legacy Classic品牌,以中低端产品切入美国市场并确立品牌知名度。

二是维护品牌意识强,拒绝外资收购。如位于东莞的佳士科技公司潘磊总经理,在美国林肯电气公司开出其10年也可能赚不到的收购价格的诱惑下,力挽狂澜,做通了众多股东的思想工作,化解了收购风波,目前已在28个国家和地区成功注册了“JASIC”佳士商标。

三是创新研发投入大,成立研发中心,长期保持高比例研发投入。如佳士科技公司2001年主导成立工业设计部,在当时资金吃紧的情况下引进了专业的设计师团队,推动企业迅速由单纯的OEM经营模式过渡到OBM模式。即使在金融危机的2008年,潘磊总经理在全国率先推出了ITPT半导体管,节能环保,当时作为重点推介,现在则市场走向非常好。又如广州互太纺织公司年研发经费投入约占年销售总额的3.3%,人均产值50多万元,远高于同行业平均水平。再如台湾阿托科技公司注重研发投入,先后建成桃园、高雄先进技术研发中心,在十多年内成为市场的领导品牌,营业收入成长将近30倍。

因此,提出如下命题。

命题6:处于全球价值链低中端的新兴经济体的优秀企业基于创新驱动,通过积累能力、寻求能力,实现转型升级,从而打破由发达国家企业主导的国际分工。

7. 权变理论、升级路径与重构全球价值链

新兴经济体的优秀企业打破原有国际分工,立足全球配置资源,向价值链中高端发展,具体表现为

企业升级。由于重构全球价值链可能受到多种因素的影响,因此不同企业可能采用不同的升级路径,来改变在全球价值链中的地位。如拉缪尔和鲁姆(Ramioul & De Vroom, 2009)发现知识在欧洲服装、食品、软件开发、信息技术研发等行业的价值链重构中的关键驱动作用。UNCTAD(2013)指出,发展中国家在全球价值链中的发展路径主要有六种:第一,参与全球价值链,即和跨国公司签订制造合同,进料加工出口。第二,为全球价值链做好准备,即暂时放缓全球价值链的融入度,优先致力于提高产品在国内的附加价值,替代进口。第三,在价值链上升级,即全球价值链融入度已经很高的国家,增加出口产品中的国内附加值或者参与价值链上更多的业务功能。第四,在价值链上竞争,即一些发展中国家通过出口附加值高的产品参与全球价值链的竞争,国外公司通过并购将其纳入全球生产网络中。第五,转换全球价值链,即放弃出口产品生产,而转向进口成分更多的加工行业,提高全球价值链的融入度。第六,在价值链中飞跃,即少部分发展中国家通过吸引外国直接投资,快速实现本国高附加值产品的出口。可见,新兴经济体的不同企业采用不同的路径,来重构全球价值链。

基于权变理论,新兴经济体企业要重构全球价值链,可能受到外部环境变化和内部企业家理念的影响。市场空间日益广阔和竞争秩序逐渐规范(王一鸣和王君, 2005),政府大力营造良好技术创新环境,有利于推动企业快速实现升级(Gans & Stern, 2003; Vergrat & Brown, 2006)。企业家精神与品牌意识能加速企业建立自主品牌进程(Cyert & March, 1963),此外还包括勇于创新、积极进取、富于激情、坚持不懈的企业家精神,对民族和员工强烈的责任感,强烈的自主知识产权和品牌意识(Winter, 2000; 胡钰, 2007),对新兴经济体企业在重构全球价值链中选择不同升级路径有不同的影响。与合作企业的良好关系有利于低端制造的企业“干中学”和“用中学”的开展(Carayannis, 2004; 毛蕴诗、汪建成, 2006),为企业实施升级提供了不同模板和不同路径选择。

在经济全球化、信息技术和互联网迅速发展的时代,基于重构全球价值链的多种驱动因素,权变理论更加适用于分析动态环境下的企业升级,因此具有越来越大的影响力。毛蕴诗、郑奇志(2012)通过对中国大陆、台湾几十家企业的实地调研,综合企业资源与能力、动态能力理论和权变理论的分析,提出了企业升级路径的选择模型,认为企业根据其自身资源与能力和对环境变化的判断,采取不同的升级路径。因此,提出如下命题。

命题 7: 新兴经济体企业在升级过程中,通过多种升级路径,重构全球价值链。

8. 重构全球价值链与全球竞争格局结构变化

新兴经济体的一些优秀企业打破了由发达国家企业主导的国际分工,全球竞争格局也随之发生结构性变化,主要体现在三个方面:一是新兴经济体企业立足全球配置资源,由代工走向全球价值链的高端环节,体现为附加值的提升;二是新兴经济体企业在国际市场逐渐具有话语权,可与发达国家跨国公司较为平等地对话;三是一些新兴经济体企业替代发达国家跨国公司产品。

Frederick 和 Gereffi(2011)利用全球价值链的方法,分析全球服装供应链的重构,认为中国和其他的亚洲供应商在供应链重构中成为赢家。终端市场多元化、亚洲新兴经济体旺盛需求以及区域整合的生产网络让中国的服装供应商不断升级和扩大全球市场份额。阿斯蒙和纳德维(Azmeh & Nadvi, 2014)提出亚洲跨国服装生产企业正在改变服装行业的全球价值链结构。来自新兴经济体尤其是“大中国”和南亚的一级供应商逐渐参与更大范围更多功能的价值链上的活动。亚洲跨国制造商在全球价值链中的地位,由原来的配合西方领导企业,逐渐转变为和领导企业合作,形成共同领导,在全球价值链的地理分布及组织结构调整中发挥重要的战略作用。

笔者对国内企业调研发现,1992年始建于广东东莞的台升家具集团以从事代工(OEM)起家,自2001年起,它通过并购和开拓海外市场等产业链延伸策略,完成了从OEM到ODM/OBM的转变,成功实现了转型升级,目前是亚洲最大的家具企业。又如深圳大族激光科技股份有限公司通过产品功能替代或功能拓展,进入传统产品市场的同时,又创造许多新的市场,大幅提升产品附加值,也实现了企业升级,目前已发展成为亚洲最大、世界知名的激光加工设备生产厂商。位于广东东莞的OEM企业龙昌国

际控股有限公司通过两次收购,先后获取了设计研发配套企业和品牌企业的技术、销售网络等战略性资产,从OEM向ODM再向OBM升级。广州国光电器股份有限公司通过收购获得“爱浪”、“威发”和“爱威”等多个音响品牌,实现了在OEM基础上向OBM升级。广州互太纺织控股有限公司基于全产业链的绿色运作,包括环保采购、节能技术研发、节能清洁生产、资源回收再利用等,从而降低投入与提升产品附加值,实现升级。以小家电制造起家的广东珠海德豪润达公司,通过打通LED制造上、中、下游的全产业链,收购研发和品牌企业,获取LED的核心技术和专利、制造能力、品牌与销售渠道等战略性资产,实现了在提升传统小家电的技术含量和附加值的同时,向战略性新兴产业的跨产业升级。与此类似,广东东莞的勤上光电有限公司通过识别机会、迅速对环境变动作出反应,整合资源获取动态能力,在18年的发展历程中进行6次变革,实现技术、产品、服务、市场四个维度的持续转型升级,现已成为我国乃至全球LED照明应用领域的领先企业。因此,提出如下命题。

命题8:新兴经济体企业重构全球价值链导致全球竞争格局发生结构变化。

(三) 重构全球价值链的基本理论框架

根据上述文献分析与命题,进一步提出新兴经济体企业重构全球价值链的基本理论框架,见图1。首先基于GVC理论、市场失效理论、利害相关者权益理论等理论基础,围绕全球价值链的基本范畴提出命题1、2和3,在此基础上分析了重构全球价值链的三大动因,形成了命题4、5和6,然后结合权变理论提出重构全球价值链的路径选择,即命题7,最后分析重构全球价值链的效果,提出命题8。

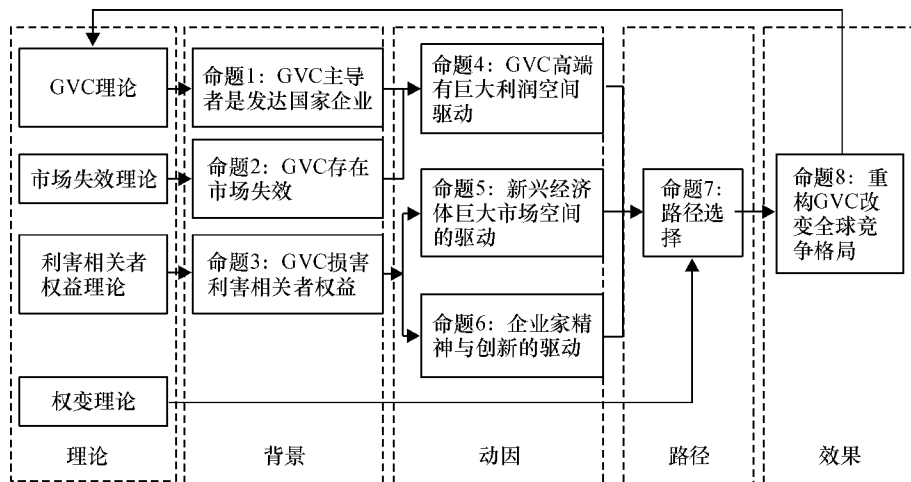


图1 重构全球价值链的基本理论框架

五、结论与展望

(一) 研究结论

本文基于理论探讨与构建,搭建并初步检验了“重构全球价值链”的理论框架,见图1。

首先,全球价值链的主导者存在角色演变过程。本文结合多个新兴经济体企业实践,发现在全球价值链中存在一个从初期由发达国家跨国公司主导,到新兴经济体优秀企业逆袭主导的演变过程。

其次,新兴经济体企业重构全球价值链,存在多种内外部驱动因素。外部驱动因素主要有全球价值链高端存在巨大利润空间,以及新兴经济体自身巨大的市场空间;内部驱动因素主要有新兴经济体企业的企业家精神与创新驱动。

再次,新兴经济体企业通过多种路径来重构全球价值链。不仅可以从全球价值链低端的生产制造环节延伸到品牌营销、研发设计等高端环节,而且还能提高原本生产制造环节的附加值水平,从而改变

全球价值链。

最后,新兴经济体企业重构全球价值链,导致全球竞争格局发生结构变化。体现出三方面的效果:一是立足全球配置资源,由代工走向全球价值链的高端环节,体现为附加值的提升;二是在国际市场具有话语权,与发达国家跨国公司平起平坐;三是直接替代发达国家跨国公司产品。

(二) 理论贡献

在理论贡献上,本研究主要体现在三个方面:

其一,立足新兴经济体企业的实践,对现有全球价值链等理论和观点提出了挑战。全球价值链理论与与之相关的国际分工观点界定了发展中国家企业和发达国家企业分别处于低附加值、高附加值两种截然不同的环节。本文通过理论构建和实践探讨,分析了全球价值链主导者从发达国家跨国公司到新兴经济体优秀企业的演变过程,打破了现有发展中国家企业在全价值链中“被俘获说”的角色定位,对现有全球价值链等理论和观点提出了挑战。

其二,首次基于新兴经济体的视角提出了“重构全球价值链”的概念,为企业升级实践搭建了新的理论基础,提供了新的研究视角。企业转型升级实践的背后缺乏深层次的理论基础,本文界定了研究边界,明确重构全球价值链的主体是新兴经济体企业,提出企业从全球价值链低中端向中高端移动,本质上是企业的转型升级行为,是对原有全球价值链的改造和重置,搭建了企业升级实践与全球价值链理论之间的桥梁,也是对企业升级理论的扩展。

其三,综合采用竞争、深化、繁衍和整合四种方法,初步构建了“重构全球价值链”的理论,对转型升级提供了一个全面的理论解释。当前国内外研究对于全球价值链和转型升级问题,主要基于战略选择和路径方法等过程的角度,缺乏对该现象背后深层次理论的探讨,缺乏对新兴经济体企业重构全球价值链、转型升级的动因及效果等深层次问题的分析。本文通过明确概念、确定边界、提出命题、搭建框架,初步构建了“重构全球价值链”的理论体系,为新兴经济体企业重构全球价值链、转型升级提供一个体系化、逻辑性的全面分析框架。

(三) 启示与展望

本文对新兴经济体企业来说具有以下三个方面的实践启示:一是要树立国际分工主导者的意识,通过企业家精神和创新驱动来争取国际市场话语权,从而重构全球价值链;二是选择适合自身情况的路径或路径组合,避免走进盲目追求自有品牌、放弃代工切断资金链的误区;三是在改变全球竞争格局的过程中,要处理好与发达国家跨国公司的关系,协调兼顾 OEM、ODM、OBM 的业务组合。

本文主要通过实践与理论初步构建分析框架,还需进一步通过案例分析或大样本统计来进行验证结论的可复制性。此外,本研究对新兴经济体企业的微观层面的动态能力、组织学习等维度尚未深入探讨,将作为后续研究进行讨论。

[参 考 文 献]

- 陈凤英. 世界经济走势. <http://finance.huanqiu.com/roll/2009-01/344016.html>
- 胡钰. 创新型城市建设的内涵、经验和途径. 中国软科学, 2007 (4).
- 高敬峰. 国外产品内分工理论研究综述. 经济纵横, 2007 (2).
- 李怀祖. 管理研究方法(第2版). 西安: 西安交通大学出版社, 2004.
- 刘志彪, 张杰. 全球代工体系下发展中国俘获型网络的形成. 突破与对策. 中国工业经济, 2007 (5).
- 毛蕴诗, 汪建成. 基于产品升级的自主创新路径研究. 管理世界, 2006 (5).
- 毛蕴诗, 郝奇志. 基于微笑曲线的企业升级路径选择模型——理论框架的构建与案例研究. 中山大学学报(社会科学版), 2012 (3).
- 汪斌, 侯茂章. 经济全球化条件下的全球价值链理论研究. 国际贸易问题, 2007 (3).
- 王一鸣, 王君. 关于提高企业自主创新能力的几个问题. 中国软科学, 2005 (7).
- 杨桂菊. 代工企业转型升级: 演进路径的理论模型——基于3家本土企业的案例研究. 管理世界, 2010 (6).

- 俞海山 杨嵩利. 国际外部性: 内涵与外延解析, 宁波大学学报(人文科学版) 2005 (3).
- 张二震, 马野青, 方勇等. 贸易投资一体化与中国的战略. 北京: 人民出版社, 2004.
- 张纪. 产品内国际分工的内在动因——理论模型与基于中国省际面板数据的实证研究. 数量经济技术经济研究, 2007, (12).
- 张向阳 朱有为 孙津. 嵌入全球价值链和产业升级——以苏州和温州两地为例. 国际贸易问题, 2005 (4).
- Beck, M., Costa, L., Hardman, D., Jackson, B., Winkler, C. & Wiseman, J., 2001, Getting Past The Hype: Value Chain Restructuring In The E-Economy, Booz-Allen and Hamilton.
- Bell M, Albu M., 1999, Knowledge Systems and Technological Dynamism in Industrial Clusters in Developing Countries, World Development, 27, (9): 1715—1734.
- Cyert R M, March J G., A Behavioral Theory of the Firm, Englewood Cliffs, NJ, 1963, 2.
- Elias G. Carayannis Patrice laget. 2004, Transatlantic innovation infra-structure networks Public-private. EU-US R&D partnerships. R&D Management, 34: 17.
- Ernst, D., & Kim, L. 2002, Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation. Research policy, 31 (8): 1417—1429.
- Ernst, D., 2004, Pathways to Innovation in the Global Network Economy: Asian Upgrading Strategies in the Electronics Industry. East-West Center, Economics Study Area.
- Gans J S, Stern S., 2003, The Product Market and the Market for “Ideas”: Commercialization Strategies for Technology Entrepreneurs. Research Policy, 32, (2): 333—350.
- Gereffi G., Korzeniewicz M., 1994, Commodity chains and global capitalism, London: Praeger.
- Gereffi G., 1999a, International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chains. Journal of International Economics, (48).
- Gereffi, G., 1999b, A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries. Working Paper for IDS.
- Hoskisson, R. E., L. Eden, and Chung M. L., et al., Strategy in Emerging Economies. Academy of Management Journal, 2000, 43 (3): 249—267.
- Humphrey J. and Schmitz, H., 2002, How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?. Regional Studies, 36 (9): 27—101.
- Humphrey J. and Schmitz, H., 2000, Governance and upgrading: Linking Industrial cluster and global value chain research. IDS Working Paper 120, Brighton: Institute of Development Studies.
- Hymer, S. H. 1960, The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. PhD Dissertation. Published posthumously. The MIT Press, 1976. Cambridge, Mass.
- Kaplinsky, R. 1993. Export processing zones in the Dominican Republic: Transforming manufactures into commodities. in World Development. 22 (3): 1851—1865.
- Kaplinsky, R., & Morris, M., 2001, A handbook for value chain research. Report prepared for IDRC.
- Kogut B., 1985, Designing global strategies: comparative and competitive value-added chains. Sloan Management Review, 26, (4): 15—28.
- Margaret M. Blair, 1995, Ownership and Control: Rethinking corporate governance for the 21st century. licensed by The Brookings Institution Washington, D. C., U. S. A.
- Merton R. K., 1968, Social Theory and Social Structure, New York: Free Press.
- Monique Ramioul., 2008, Work organisation and restructuring in the knowledge society. Enterprise and Work Innovation Studies, (4): 9—19.
- Monique Ramioul & Bert De Vroom., 2009, Global value chain restructuring and the use of knowledge and skills. Work organisation and restructuring in the knowledge society—WORKS project.
- Morrison A, Pietrobelli C, Rabellotti R., 2007, Global value chains and technological capabilities: A framework to study learning and innovation in developing countries. SLPTMD working paper series.
- Navjote Khara, Peter Lund-Thomsen. 2012, Value Chain Restructuring, Work Organization and Labour Outcomes in Football Manufacturing in India. Competition and Change, 16 (4): 261—280.

- Pamela Meil , Per Tengblad & Peter Docherty. 2009 , Value chain restructuring and industrial relations——The role of workplace representation in changing conditions of employment and work. Work organisation and restructuring in the knowledge society—WORKS project.
- Paul Krugman , 1995 , Growing World Trade: Causes and Consequences , Brookings Papers on Economic Activity , Vol. 25th Anniversary Issue , 327—377.
- Pavida Pananond. 2013 , Where Do We Go from Here? Globalizing Subsidiaries Moving Up the Value Chain. Journal of International Management , 19 207—219.
- PHILIP J Vergrat , HALINA S Brown. 2006 , Innovation for Sustainability: The Case of Sustainable Transportation. Brighton UK: SPRU 40th Anniversary Conference——The Future of Science , Technology and Innovation Policy , 1—14.
- Schmitz , H. 2004 , Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading. Edward Elgar , (6) : 37—70.
- Shamel Azmeh , Khalid Nadvi. 2014 , Asian firms and the restructuring of global value chains. International Business Review , 23 , 708—717.
- Stacey Frederick and Gary Gereffi , 2011 , Upgrading and Restructuring in the Global Apparel Value Chain: Why China and Asia Are Outperforming Mexico and Central America. Special issue of International Journal of Technological Learning , Innovation and Development , 67—95.
- Teece , Pisano , Shuen. , 1997 , Dynamic Capabilities and Strategic Management. Strategic Management Journal , (18) : 7.
- Tempest , Rone , 1996 , Barbie and the World Economy. Los Angeles Times , September 22 .
- Ursula Huws , Simone Dahlmann , Jörg Flecker , Ursula Holtgrewe , Annika Schönauer , Monique Ramioul and Karen Geurts. , 2009 , Value chain restructuring in Europe in a global economy. Work organisation and restructuring in the knowledge society—WORKS project.
- Ursula Huws & Simone Dahlmann. , 2009 , Global Restructuring of Value Chains and Class Issues. Revue Interventions économiques.
- UNCTAD. 2013 , Global value chains and development , United Nations Publication.
- UNIDO. 2002. Industrial Development Report 2002/2003: Competing through innovation and learning. Vienna.
- Wagner , David G. Berger , Joseph , 1985 , Do Sociological Theories Grow? , American Journal of Sociology , Vol. 90 , Issue 4 , 697—728.
- Zhi Wang , G. Edward Schuh , 2000 , Economic Integration Among Taiwan , Hong Kong and China: A Computable General Equilibrium Analysis , Pacific Economic Review. 5 (2) 229—262.
- Winter S G. , 2000 , The Satisficing Principle in Capability Learning. Strategic Management Journal , 21 , (10—11) : 981—996.
- Work organisation and restructuring in the knowledge society , WORKS project—Project number: CIT3-CT-2005-006193 , <http://www.worksproject.be>

【责任编辑:许玉兰;责任校对:许玉兰 杨海文】