

从“流散”到“重塑”： 主导国权力嬗变与全球价值链重构^{*}

张彦 刘德学

内容提要：全球价值链权力理论多聚焦跨国公司的微观视角，直至重构期，国家等宏观角色的作用才得以重视，但因缺乏系统的权力分析框架，导致主导国权力介入“建构”和“重构”全球价值链的逻辑未清。为此，文章在既有宏观权力理论的基础上，提出“全球价值链国家权力”概念，并构建宏观权力分析框架，研究主导国的权力资源与策略选择，系统论证主导国权力手段介入重构的逻辑。基于宏观权力框架的研究发现，从“权力流散”到“权力重塑”，国家权力的作用和角色在不断调适。一方面，主导国权力存在阻碍和促进的双重矛盾作用。主导国向跨国公司让渡部分权力，造就其优势分工地位。但流散后优势地位下降的后果与预期不符，从而诱发了主导国权力介入重塑优势地位的行为。另一方面，主导国的多元身份转变。国家权力介入重构的多元化策略，反映了主导国角色身份的多元转变。主导国既在战略和产业领域扮演促进者，又在制度领域扮演监管者，同时在技术和市场领域扮演生产者和购买者，旨在运用议价权、制度权、示范权、生产权重塑其优势分工地位。总之，从拥有的权利资源和多元化策略来看，主导国权力将更深、更广地介入影响全球价值链发展，战略竞争加剧的结局也将不言而喻。文章揭示了主导国建构和重构全球价值链的复杂性、逻辑性和规律性，拓展了全球价值链的经济内涵，实现了国际经济与政治战略意义的叠加，为中国制造业的高端攀升提供了理论启示。

关键词：国家权力 主导国 制造业 全球价值链重构 全球价值链治理

作者简介：张彦，广东技术师范大学区域经济研究所副教授、暨南大学经济学院应用经济学博士后；

刘德学，暨南大学经济学院国际经济与贸易系教授

^{*} 本文系2020年国家社会科学基金青年项目“链主压制、创新驱动与粤港澳大湾区制造业的全球价值链攀升路径研究”（项目编号：20CJL020）的阶段性成果。感谢《当代亚太》匿名评审专家的宝贵意见和建议，感谢暨南大学曹云华、张云、唐翀、程晓勇等老师的指导和帮助，文责自负。

一、引言

一直以来，全球价值链（GVC）权力理论多聚焦微观视角，其研究对象是跨国企业与供应商之间在升级或治理中形成的二元权力关系。^① 基于市场的微观权力理论倾向于把国家视为无关变量，较少研究国家与全球价值链间的关系。直至全球价值链进入重构期后，国家、政府、国际组织、产业政策、国际规则等宏观角色的作用才得到重视，^② 但相关研究也仅将国家视为外生变量，较少认为其在全球价值链中具有主导作用。

不过，无关论和外生论都难以全面解释主导国介入全球价值链重构的逻

① “全球价值链升级”的代表性文献参见 John Humphrey and Hubert Schmitz, “How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?”, *Regional Studies*, Vol. 38, No. 2, 2002, pp. 1017-1027; John Humphrey and Hubert Schmitz, “Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research”, *Institute of Development Study University of Sussex Working Paper*, 2000, pp. 1-37; Hubert Schmitz and Peter Knorringa, “Learning from Global Buyers”, *Journal of Development Studies*, Vol. 37, No. 2, 2000, pp. 1-31. “全球价值链治理”的代表性文献参见 Gary Gereffi, John Humphrey and Timothy Sturgeon, “The Governance of Global Value Chains”, *Review of International Political Economy*, Vol. 12, No. 1, 2005, pp. 78-104; Timothy Sturgeon, “Modular Production Networks: A New American Model of Industrial Organization”, *Industrial and Corporate Change*, Vol. 11, No. 3, 2002, pp. 451-496; Stefano Ponte and Peter Gibbon, “Quality Standards, Conventions and the Governance of Global Value Chains”, *Economy and Society*, Vol. 34, No. 1, 2005, pp. 1-31. “全球价值链二元权力关系”的代表性文献参见 Mark Dallas, Stefano Ponte and Timothy Sturgeon, “A Typology of Power in Global Value Chains”, *Copenhagen Business School Working Paper*, No. 92, 2017; Janina Grabs and Stefano Ponte, “The Evolution of Power in the Global Coffee Value Chain and Production Network”, *Journal of Economic Geography*, Vol. 19, No. 4, 2019, pp. 803-828.

② Mayer Frederick and Phillips Nicola, “Outsourcing Governance: States and the Politics of a ‘Global Value Chain World’”, *New Political Economy*, Vol. 22, No. 2, 2017, pp. 134-152; 管传靖：《全球价值链与美国贸易政策的调适逻辑》，载《世界经济与政治》2018年第11期，第118～155页；张中元：《国家在全球价值链治理中的作用》，载《新视野》2020年第11期，第42～48页；Ujal Singh Bhatia, “The Globalization of Supply Chains-Policy Challenges for Developing Countries”, in Deborah K. Elms and Patrick Low eds., *Global Value Chains in a Changing World*. Geneva, World Trade Organization, 2013, pp. 313-328.

□ 当代亚太

辑。当前，全球价值链的支配力量“东升西降”，^①链主介入重构旨在扭转乾坤。^②近年来，美国等主导国运用多种权力手段，介入并影响制造业全球价值链的发展：一是发达国家陆续制定再工业化战略；二是美日欧抱团重构合作规范，提高规则门槛；三是调整产业政策，推动制造业产业链和供应链重构；四是运用科技遏制和贸易霸凌组合拳，干预跨国公司和打压他国企业，重构全球价值链的主导权。

事实上，国家权力始终伴随全球价值链的发展过程，但其作用和角色却在不断调适。从构建到重构全球价值链，主导国的权力地位发生了改变。^③构建全球价值链必然要向跨国公司让渡部分国家权力，但权力流散带来优势地位下降的后果与初衷不符，进而引发主导国运用权力手段重塑优势地位的行为。从权力流散到权力重塑，反映出国家权力在其中可能同时扮演阻碍者和促进者两种矛盾的角色。基于此，本文提出疑问：国家权力究竟如何影响主导国在全球价值链的优势分工地位？

由于缺乏系统的宏观权力框架，既有研究并未就此做出回答。因此，本文将在既有宏微观权力理论的基础上，尝试提出“全球价值链国家权力”这一概念，基于此构建宏观权力分析框架（见表2），并分析主导国的权力资源与策略选择，系统论证主导国权力手段介入全球价值链重构的逻辑。文章试图突破传统微观权力理论，延伸全球价值链的经济内涵，实现国际经济与政治战略意义的叠加。

二、文献回顾

（一）国家与全球价值链的关系：从“边缘”到“回归”

有关国家与全球价值链关系的研究，经过一段时间的沉寂后，重新回归

① 庞珣、何晴倩：《全球价值链中的结构性权力与国际格局演变》，载《中国社会科学》2021年第9期，第26~46页；任琳、孙振民：《经济安全化与霸权的网络性权力》，载《世界经济与政治》2021年第6期，第83~109页。

② 张彦：《全球价值链调整与中国制造业的攀升风险：总体国家安全观的视角》，载《情报杂志》2020年第12期，第40~49页；张彦：《RCEP区域价值链重构与中国的政策选择——以“一带一路”建设为基础》，载《亚太经济》2020年第5期，第14~24页。

③ 主导国即全球价值链主导国，指制造业（重点是高端制造业）全球价值链中分工地位较高的国家（占据高附加值），本文以“美国、德国、日本”作为主导国的代表，这些国家有能力主导制造业全球价值链的发展。

从“流散”到“重塑”：主导国权力嬗变与全球价值链重构 □

学术讨论，既有研究也形成了边缘作用和作用回归两种不同的价值取向。一方面，全球价值链中的国家作用是被边缘化的。边缘论始终坚持去国家中心化的分析方法，核心观点认为，国家在全球价值链中的作用在流散和消逝。这种价值取向最早可以追溯至苏珊·斯特兰奇（Susan Strange）的权力流散理论。在早期的全球价值链理论研究中，由于跨国公司一直是研究的主角，而国家只是一个边缘化的角色。因此，一直以来，对全球价值链的研究重点聚焦企业微观领域，既有的全球价值链治理理论属于私人治理（private governance）范畴，^① 国家通常被描述为旁观者且被边缘化。^② 另一方面，全球价值链中的国家作用重新回归。2014年第1期的《国际政治经济学评论》（*Review of International Political Economy*）专门开设了一期关于“变化中的国际政治经济中的全球价值链和全球生产网络”的研究专题，刊登了加里·格里芬（Gary Gereffi）、杰弗里·尼尔森（Jeffrey Neilson）、杨伟聪（Yeung Wai-chung）、李永淑（Lee Yong-Sook）等代表性学者涉及国家与全球价值链的系列研究论文。^③ 其中，格里芬和杨伟聪等人认为，国家在全球价值链中的作用被分散化，国家也在不断调适自身在全球价值链发展中的定位；^④ 不过，尼尔森和李永淑更倾向于认为，虽然国家在全球价值链中的作用在不断变化，但相关研究无意识地强化了国家的作用，其中，韩国政府在

① John Humphrey and Hubert Schmitz, “Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research”, pp. 1-37; John Humphrey and Hubert Schmitz, “How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?”, pp. 1017-1027.

② Mayer Frederick and Phillips Nicola, “Outsourcing Governance: States and The Politics of a ‘Global Value Chain World’”, pp. 134-152.

③ Jeffrey Neilson, Bill Pritchard and Henry Wai-chung Yeung, “Global Value Chains and Global Production Networks in the Changing International Political Economy: An Introduction”, *Review of International Political Economy*, Vol. 21, No. 1, 2014, pp. 1-8.

④ Gary Gereffi, “Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World”, *Review of International Political Economy*, Vol. 21, No. 1, 2014, pp. 9-37; Henry Wai-chung Yeung, “Governing the Market in a Globalizing Era: Developmental States, Global Production Networks and Inter-firm Dynamics in East Asia”, *Review of International Political Economy*, Vol. 21, No. 1, 2014, pp. 70-101.

□ 当代亚太

促进国内经济主体与全球领先企业战略耦合中的成功经验就是最好的例证。^① 以此为标志，学术界开启了全球价值链中国家作用的系统讨论。

（二）国家角色与全球价值链治理：从“单一角色”到“多元角色”

基于跨国公司和供应商之间的全球价值链私人治理理论较为成熟，而全球价值链治理中的国家角色探讨才发轫之始。在既有大多数研究中，国家都被定义为全球价值链的促进者角色，例如，越南政府在国际买家（跨国公司）与国内供应商之间搭建桥梁，推动国内企业积极参与全球价值链，并在其中发挥积极的作用。^② 卢旺达政府采取措施，推动其咖啡产业在全球价值链中获得更高增加值份额，成为国家干涉主义的经典案例。^③

促进者角色研究居多的重要原因是，学者大多从发展中国家的研究视角出发。约翰·汉弗莱（John Humphrey）和休伯特·施密茨（Hubert Schmitz）等人认为，（发展中国家的）生产商进入全球市场的机会越来越多地取决于他们的生产是否进入发达国家主要公司的所谓全球价值链中。^④

不过，罗里·霍纳（Rory Horner）等人的研究打破了这一趋势，国家的角色进入多元化阶段。霍纳等人认为，国家除了扮演促进者角色以外，还可能扮演限制者的角色，并在后续研究中提出多元化国家角色理论框架，认为国家在全球价值链中的角色包括促进者（facilitator）、监管者（regulator）、生产者（producer）和购买者（buyer）。^⑤ 在全球经济高度自由

① Jeffrey Neilson, "Value Chains, Neoliberalism and Development Practice: The Indonesian Experience", *Review of International Political Economy*, Vol. 21, No. 1, 2014, pp. 38-69; Yong-sook Lee, Inhye Heo and Hyungjoo Kim, "The Role of the State as an Inter-scalar Mediator in Globalizing Liquid Crystal Display Industry Development in South Korea", *Review of International Political Economy*, Vol. 21, No. 1, 2014, pp. 102-129.

② Lotte Thomsen, "Accessing Global Value Chains? The Role of Business-state Relations in the Private Clothing Industry in Vietnam", *Journal of Economic Geography*, 2007, pp. 1-24.

③ Prithish Behuria, "The Domestic Political Economy of Upgrading in Global Value Chains: How Politics Shapes Pathways for Upgrading in Rwanda's Coffee Sector", *Review of International Political Economy*, Vol. 27, No. 2, 2019, pp. 348-376.

④ John Humphrey and Hubert Schmitz, "How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?", pp. 1017-1027

⑤ Rory Horner, "Beyond Facilitator? State Roles in Global Value Chains and Global Production Networks", *Geography Compass*, Vol. 11, No. 2, 2017.

化阶段，国家更多的是作为被动的促进角色，^①但随着逆全球化浪潮的发展，国家可能被赋予更为复杂、多元的身份特性，^②特别是特朗普政府时期开启的贸易保护主义，更是进一步提出了民族国家在全球价值链方面的动态和不断变化的监管立场问题，国家作为监管者的身份更加突出了。^③不过，霍纳等人认为，既有研究中关于国家监管者、生产者、购买者角色的研究仍不充分，这将是未来国家与全球价值链的主要研究方向。

（三）国家权力与全球价值链重构：概念性质、权力理论、权力作用

当前，在全球价值链研究中，国家的作用日渐重要，国家权力与全球价值链的探讨也日益成为热点话题。既有研究主要在权力概念与性质、权力框架、权力作用等方面进行了系统的讨论。一是全球价值链权力概念的性质。全球价值链治理理论从微观层面定义了全球价值链权力，它倾向于将权力定义为跨国公司与供应商之间在治理和升级中形成的二元权力关系。尼尔·科(Neil Coe)和杨伟聪等在此基础上提出定义：一个行动者为了自己的利益行使和实现对特定战略结果的控制的能力。^④在微观领域，大多研究倾向于认为全球价值链权力是一种二元的关系性权力。庞珣等学者则从宏观角度提出全球价值链权力是结构性的，它的分布情况与国际格局的演变息息相关。^⑤

二是全球价值链的权力理论。在全球价值链治理理论的基础上，马克·达拉斯(Mark Dallas)等学者构建了全球价值链微观权力分析框架(达拉斯框架)，他们把权力的行为体和传导机制相结合，提出了全球价值链的四种权力类型：议价权力(二元、直接)、示范权力(二元、间接)、规则权力(集体、直接)、构成权力(集体、间接)。^⑥但达拉斯框架是基于企业微观视

^① Gary Gereffi, "The Organization of Buyer-driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks", in Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz eds., *Commodity Chains and Global Capitalism*, 1994, pp. 95-122.

^② Matthew Alford and Phillips Nicola, "The Political Economy of State Governance in Global Production Networks: Change, Crisis and Contestation in the South African Fruit Sector", *Review of International Political Economy*, Vol. 25, No. 1, 2018, pp. 98-121.

^③ Rory Horner and Matthew Alford, "The Roles of the State in Global Value Chains: An Update and Emerging Agenda", *GDI Working Paper*, No. 36, 2019.

^④ Neil Coe and Henry Wai-chung Yeung, *Global Production Networks: Theorizing Economic Development in an Interconnected World*, Oxford: Oxford University Press, 2015.

^⑤ 庞珣、何晴倩：《全球价值链中的结构性权力与国际格局演变》，第26~46页。

^⑥ Mark Dallas, Stefano Ponte and Timothy Sturgeon, "A Typology of Power in Global Value Chains", p. 14.

□ 当代亚太

角的。虽然国家在全球价值链中的作用日渐重要，而且它也在国家政策、产业政策、国际规则等各个方面对全球价值链的发展造成影响，^① 但既有研究并未在宏观权力理论方面有所突破。

三是国家权力在全球价值链重构中的作用。当前，发达国家重视运用国家权力手段介入重构全球价值链，欧洲和美国国会的研究报告均认为，（发达国家）应通过国家和政治力量介入全球价值链重构，因为跨国公司主导下的全球价值链，不仅使发展中国家制造业崛起，而且导致发达国家高端制造业竞争优势的流失（如半导体行业）。^② 既有研究中，国家权力在全球价值链重构中的作用主要被区分为两种逻辑：一是发展逻辑。代表性观点认为，再工业化战略、贸易战、构建技术反华同盟（如 5G 领域）等的本质，是发达国家在制造业全球价值链中重塑主导权和技术霸权。^③ 二是打压逻辑。代表性观点认为，发达国家（美国）运用国家力量对他国企业（如华为、中兴）进行技术打压，其本质是遏制他国的技术进步。^④

（四）既有文献的不足与改进

1. 全球价值链国家权力的概念有待概括

虽然国家权力成为全球价值链研究的前沿热点，但既有研究并未在理论层面清晰定义全球价值链国家权力这一概念，主要原因可能是既有研究较多从发展中国家的视角来研究国家权力与全球价值链的关系，在发展中国家与全球价值链的关系中，国家发挥作用的逻辑是“发展中国家→跨国公司”；

^① Mayer Frederick and Phillips Nicola, “Outsourcing Governance: States and The Politics of a ‘Global Value Chain World’”, pp. 134-152; Ujal Singh Bhatia, “The Globalization of Supply Chains-Policy Challenges for Developing Countries”, pp. 313-328; Mayer Frederick and Phillips Nicola and Anne Posthuma, “The Political Economy of Governance in a ‘Global Value Chain World’”, *New Political Economy*, Vol. 22, No. 2, 2017, pp. 129-133.

^② Reinhilde Veugelers, “Remaking Europe-The New Manufacturing as an Engine for Growth”, *Bruegel Blueprint Series*, Vol. 26, 2017; Michaela Platzer, John Sargent and Karen Sutter, “Semiconductors: U. S. Industry, Global Competition, and Federal Policy”, *Congressional Research Service (CRS) Reports*, No. R46581, 2020.

^③ 孙学峰、张希坤：《美国盟国华为 5G 政策的政治逻辑》，载《世界经济与政治》2021 年第 6 期，第 110~137 页；李巍、李珂译：《解析美国对华为的“战争”——跨国供应链的政治经济学》，载《当代亚太》2021 年第 1 期，第 4~45 页。

^④ 李滨、陈怡：《高科技产业竞争的国际政治经济学分析》，载《世界经济与政治》2019 年第 3 期，第 135~154 页；任星欣、余嘉俊：《持久博弈背景下美国对外科技打击的策略辨析——日本半导体产业与华为的案例比较》，载《当代亚太》2021 年第 3 期，第 110~136 页。

从“流散”到“重塑”：主导国权力嬗变与全球价值链重构 □

由于发达国家权力部分让渡给了跨国公司，因此，从发达国家角度的研究较多地是沿着“跨国公司→发展中国家”这一逻辑主线来研究国家在其中的作用。这可能割裂了国家权力在全球价值链中发挥作用的完整逻辑（发达国家→跨国公司→参与企业→发展中国家）。因此，本文倾向结合国家和市场两个视角来构建全球价值链国家权力概念，即在不对称全球价值链中，主导国与参与国之间，围绕战略（议价权）、制度（制度权）、产业（示范权）、技术和市场（生产权）等领域形成的攀升与反攀升（升级与治理）权力博弈关系。

2. 全球价值链宏观权力分析框架有待建构

既有研究并未在宏观层面提出权力分析框架，但达拉斯微观权力框架具有重要的借鉴意义。达拉斯等学者构建了全球价值链微观权力理论框架，将全球价值链中的权力分成四类：议价权力、示范权力、制度权力和构成权力。其中，议价权力是核心权力，是其他三个权力手段的最终目标。不过，达拉斯微观权力有助于我们理解跨国公司与供应商之间的权力关系变化，但对国家等外部因素和外部环境的作用缺乏解释力。因此，达拉斯微观权力分析框架需要得到进一步改良。

基于此，本文通过引入斯特兰奇的权力流散理论、迈克尔·巴内特（Michael Barnett）和雷蒙德·杜瓦尔（Raymond Duvall）的权力分类理论，对达拉斯微观权力框架进行改良，细化全球价值链国家权力的性质分类（关系性权力、制度性权力和结构性权力），并构建了议价权力（战略主导权）、制度权力（制度话语权）、示范权力（产业链黏力）、生产权力（技术市场权力）四位一体的全球价值链宏观权力分析框架。

3. 国家权力介入全球价值链重构的逻辑有待理清

主导国缘何使用权力手段介入全球价值链重构？霍纳的多元化国家角色理论（促进者、监管者、生产者、购买者）为本文提供了重要启示。对霍纳理论进一步拓展后发现，一方面，全球价值链重构中主导国的角色发生转变。早期权力流散使发达国家的权力部分让渡给跨国公司，发达国家主要扮演全球价值链的促进者角色，然而，权力流散的后果并不可控，国际格局出现“东升西降”趋势后，发达国家旨在扭转不利局面，其国家角色发生转变，如国家监管者角色的强化。

另一方面，全球价值链重构中主导国的角色实现了多元化。全球价值链

□ 当代亚太

重构的权力手段和路径是多元的，可能涉及国家政策（税收、产业、贸易）、产业安全、国际规则、技术创新等，^① 这意味着国家在其中的作用也是多元的，它可能扮演促进者角色，如重塑价值链主导权（议价权力）、重构产业链的黏力（示范权力）；也可能扮演监管者角色，利用制度话语权（制度权力）、技术市场权（生产权力）等对参与国企业进行打压；同时还可能扮演生产者和购买者角色，在技术端和市场端通过权力手段维护全球价值链的优势分工地位。

综上所述，在既有文献的理论基础上，本文进一步改进，将尝试提出“全球价值链国家权力”这一概念，基于此构建宏观权力分析框架，并分析主导国在全球价值链重构中的角色转换和多元身份，系统还原主导国权力手段介入全球价值链重构的逻辑。

三、主导国的权力资源与格局变迁：一个权力分析框架

冷战后，跨国公司取代国家成为全球价值链的行为主体，这是一种权力流散现象。其中，针对制造业跨国生产中的权力流散现象，斯特兰奇认为，“在技术变革加速进行、资本流动性越来越强及交通和电信改善的情况下，把生产转移到发展中国家的吸引力，对美国、欧洲和日本的制造业公司来说已经是不可抵挡的”。^②

对此核心观点的理解主要包含两个维度——流散的过程与流散的后果。一是权力流散的过程。斯特兰奇认为，发达国家对制造业的发展失去控制是权力流散的典型特征，但她认为，国家向跨国公司让渡部分权力是有意为之的。从过程来看，制造业跨国生产的发展并未失控，而是国家对制造业发展的控制方式发生了转变：从单一的国家模式转向多元的国家市场模式。二是权力流散的后果。权力流散的后果是导致国际经济权力从中心向外围流散，

^① 刘洪钟：《全球价值链治理、政府能力与中国国际经济权力提升》，载《社会科学》2021年第5期，第3～20页；Cosimo Beverelli, Matteo Fiorini and Bernard Hoekman, “Services Trade Policy and Manufacturing Productivity: The Role of Institutions”, *Journal of International Economics*, Vol. 104, 2017, pp. 166-82.

^② 苏珊·斯特兰奇：《权力流散——世界经济中的国家与非国家权威》，肖宏译，北京大学出版社2005年版。

从“流散”到“重塑”：主导国权力嬗变与全球价值链重构 □

从西方国家向新兴大国流散（如中国、印度等）。^① 从后果来看，制造业跨国生产与发达国家的预想并不完全一致，权力流散导致世界经济的权力结构发生相应的改变。

那么，在权力流散后，主导国权力是如何影响制造业全球价值链发展的？有何权力资源？全球价值链国际权力格局变化是否导致主导国优势地位的下降？这是本部分重点探讨的问题。

（一）全球价值链中主导国的权力资源：构成与类型

权力流散后，主导国权力是如何影响制造业全球价值链发展的（流散后主导国有什么权力资源）？全球价值链既是一个经济现象，又是一个政治现象，国家在其中的重要角色不容忽视。^② 虽然达拉斯微观权力框架有重要借鉴意义，但其并不适用于解释国家权力在全球价值链中的角色作用。因此，本文通过引入斯特兰奇的权力流散理论、巴内特和杜瓦尔的权力分类理论，对达拉斯微观权力框架进行改良。

首先，本文将全球价值链国家权力定义为：在不对称全球价值链中，主导国与参与国之间围绕战略（议价权）、制度（制度权），产业（示范权）、技术和市场（生产权）等领域形成的攀升与反攀升（升级与治理）权力博弈关系。

其次，基于斯特兰奇、巴内特和杜瓦尔、达拉斯等学者的权力理论，建构了宏观权力（主导国—参与国）分析框架。权力流散后的全球价值链中，国家权力的性质包括关系性权力、制度性权力和结构性权力；国家权力的类型可以分成四种：议价权力（战略主导权）、制度权力（制度话语权）、示范权力（产业链黏力）、生产权力（技术和市场权力）。其中，议价权力（战略主导权）是核心权力，是制度、示范、生产等权力手段的最终目标。

1. 议价权力（战略主导权）：关系性权力

第一，议价权力（bargaining power）的微观基础。议价权力即议价实力是指买家与供应商之间讨价还价的实力，地位的不对称性是议价权力的重要来源。达拉斯等学者认为，议价权力是“买方和供应商之间的二元关系，

^① 郭延军：《权力流散与利益分享——湄公河水电开发新趋势与中国的应对》，载《世界经济与政治》2014年第10期，第117~135页。

^② David Levy, "Political Contestation in Global Production Networks", *Academy of Management Review*, Vol. 33, No. 4, 2008, pp. 943-963.

□ 当代亚太

议价权大小取决于价值链治理的层级模式，即权力的不对称程度”。^① 如在 21 世纪的前十年里，诺基亚、摩托罗拉、爱立信、西门子等手机头部企业有很强的议价实力，因为它们占据了全球 60% 的手机市场份额。^②

这说明在微观视角下，议价权力是由主导企业的购买力和供应商的实力所决定的相对议价地位。^③ 以购买者和供应商为例，如果市场上有更好的产品（替代品），那么购买者的地位越高，议价权就越大，但是如果市场上没有更好的产品（替代品），那么购买者的地位就越低，议价权就越小（不得不买），供应商的议价权就越大（爱买不买）。

第二，议价权力宏观定义与来源。根据微观议价权力的定义，从宏观角度来看，全球价值链本身就是一个权力和利益的比较体系，即竞争者（国家）间创新实力和增加值分配实力的比较体系。拉斐尔·卡普林斯基（Raphael Kaplinsky）等人认为，全球价值链主导权与创新能力和增加值分配实力相关，更重要的是，该体系更重视将竞争者在创新方面的努力进行比较，观察其是否真正同时增加了附加值和市场份额。这意味着，如果创新速度低于竞争对手，其结果可能是附加值和市场份额下降。^④ 因此，本文认为，议价权力是主导国对全球价值链分工体系的掌控能力（战略主导权），具体来说，在不对称的全球价值链中，主导国与参与国之间形成的对于创新能力和利益分配的讨价还价实力。主导国与参与国在全球价值链分工体系中的地位是不对称的，主导国分工地位越高，参与国分工地位越低，二者的分工地位不对称度就越大，那么，主导国对全球价值链的掌控能力（战略主导权）就越大。

那么，全球价值链中的议价权力如何产生？哈里森·瓦格纳（Harrison

① Gary Gereffi, John Humphrey and Timothy Sturgeon, “The Governance of Global Value Chains”, pp. 78-104.

② Timothy Sturgeon and Greg Linden, “Learning and Earning in Global Value Chains: Lessons in Supplier Upgrading in East Asia”, in Momoko Kawakami and Timothy Sturgeon eds., *The Dynamics of Local Learning in Global Value Chains: Experiences from East Asia*, UK: Palgrave Macmillan, 2011, pp. 207-226.

③ Timothy Sturgeon, “From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary Theory Building in an Age of Globalization”, in Jennifer Bair ed., *Frontiers of Commodity Chain Research*, CA: Stanford University Press, 2009.

④ Raphael Kaplinsky and Amelia Santos Paulino, “Innovation and Competitiveness: Trends in Unit Prices in Global Trade”, *Oxford Development Studies*, Vol. 33, No. 3-4, 2005, pp. 333-355.

从“流散”到“重塑”：主导国权力嬗变与全球价值链重构 □

Wagner) 认为, 讨价还价(议价实力)中政治权力的产生源于国家间的不对称经济相互依赖关系,^① 这实际上就是新自由制度主义主张的相互依赖的不对称性是权力的重要来源,^② 主导国关注全球价值链如何创造价值, 以及价值如何在参与国家之间分配, 其与参与国之间形成了不对称相互依赖关系。因此, 本文认为, 议价权力产生于全球价值链中分工地位的不对称性, 主导国和参与国权力地位的不对称性是议价权力产生的重要根源。

第三, 议价权力的性质。本文倾向于认为议价权力是一种关系性权力。巴内特和杜瓦尔等人认为, 强制性权力是一个行为体对另一行为体实施直接控制的权力。^③ 达拉斯基于此提出全球价值链议价权力概念, 认为议价权力是一种可观察的直接的权力表现, 全球生产网络中的权力主要是强制性的, 这说明议价权力是一种关系性权力。本文亦倾向于认为议价权力是关系性权力, 但它与微观层面议价权力的性质有本质上的区别。宏观层面的全球价值链议价权力, 是主导国为维护全球价值链分工体系的战略主导权, 它可以通过建构、调整、重构全球价值链, 对参与国施加直接影响。

2. 制度权力(制度话语权): 制度性权力

第一, 制度权力(institutive power)的微观基础。制度权力指的是由主导者和利益相关者等通过制定规则来实现对资源和利益的控制。制度权与议价权最大的区别在于前者的行为主体为集体而非个体, 但制度权与议价权二者相互促进, 因为“特定行动者可能利用市场力量和公司特定资源在这些群体中达成更有利于其个人目标的协议”。^④ 如苹果手机通过建构两个平台生态系统(iTunes 和 App Store)吸引了成千上万的应用程序开发商, 而且最为关键的是, 苹果手机要求所有的应用程序都必须遵循苹果的应用程序编程接口(API)规则,^⑤ 才能被应用商店接受, 这就是苹果公司在全球价值

① Harrison Wagner, “Economic Interdependence, Bargaining Power, and Political Influence”, *International Organization*, Vol. 42, No. 3, 1988, pp. 461-483.

② 罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈:《权力与相互依赖》, 门洪华译, 北京大学出版社2011年版, 第17页。

③ Michael Barnett and Raymond Duvall, “Power in International Politics”, *International Organization*, Vol. 59, No. 1, 2005, pp. 39-75.

④ Mark Dallas, Stefano Ponte and Timothy Sturgeon, “A Typology of Power in Global Value Chains”, p. 15.

⑤ Ibid., pp. 25-26.

□ 当代亚太

链治理中行使了制度权力，把自己和利益相关者通过某种行使的规则捆绑在了一起，促使其实现利益最大化。因此，为实现全球价值链治理，主导者通过制定制度和规则来行使集体权力，使其及利益相关者的收益最大化。

第二，制度权力宏观定义与来源。根据微观制度权力的定义和特点，从宏观视角来看，全球价值链的制度权力是指，主导国及其利益相关者通过制定或修订国际机制和规则标准，对参与国的行为规范实施监管和治理，从而保证主导国利益最大化的一种权力。这意味着，在全球价值链中，主导国担任了规则制定者和监管者的双重角色身份，既当运动员也当裁判员，旨在实现利益相关者的利益最大化。

那么，主导国是如何行使制度权力的？卡迈勒·穆尼尔（Kamal Munir）认为，制度权力的运作逻辑是（主导国）创造特定类型的身份，塑造社会和经济关系，使其经济结构合法化，^① 简单来说，就是构建主导国主导的制度话语权体系。具体来说，制度权力的行使主要体现在国际机制（宏观）和国际规则标准（微观）两个层面。

一方面，主导国可以通过国际机制对参与国施加影响。世界贸易组织（WTO）是战后发达国家全球经济治理三大工具之一的关税与贸易总协定（GATT）的升级版，它通过多边贸易谈判促进全球贸易的发展，是主导国实现全球经济治理的重要工具，亦为全球价值链分工体系的重要制度基石，同时还是其行使制度权力的重要工具。如在 WTO 中，美国和欧洲国家利用制度优势威胁拒绝向一些发展中国家提供利益，^② 这使发展中国家不得不同意《与贸易有关的知识产权协定》（TRIPS），因为这可以获得或保留进入美国和欧洲市场的机会。^③ 这实际上就是罗伯特·基欧汉（Robert Keohane）提出的霸权后合作模式，即通过建立国际机制来迎合盟国的政策调整需要，

① Kamal Munir, "A Loss of Power in Institutional Theory", *Journal of Management Inquiry*, Vol. 24, No. 1, 2015. pp. 1-3.

② Braithwaite John and Peter Drahos, *Global Business Regulation*, UK: Cambridge University Press, 2000, pp. 221-222.

③ Gregory Shaffer, "Power, Governance, and the WTO: A Comparative Institutional Approach", in Michael Barnett and Bud Duvall eds., *Power in Global Governance*, UK: Cambridge University Press, 2009, pp. 130-160.

从“流散”到“重塑”：主导国权力嬗变与全球价值链重构 □

也敦促盟国的政策做出调整,^① 这解释了主导国在全球价值链中行使制度权力的宏观逻辑路径。

另一方面,主导国可以通过国际规则标准对参与国施加影响。主导国可以通过塑造符合自身偏好的规则 and 标准,对参与国的政策和行为产生直接影响。如美国和欧盟均通过自由贸易区协定,嵌入符合其政策偏好的环境条款,向缔约国出口标准,通过多边贸易谈判来影响和改变他国环境政策,实现主导国的监管意志。^②

第三,制度权力的性质。制度权力的性质就是制度性,是主导国运用制度手段影响参与国的一种能力。制度权力与议价权力有显著的区别,但制度权力也能对议价权力产生影响。一方面,从影响来看,议价权力是直接的,而制度权力是制度性的。达拉斯微观框架中,跨国公司运用制度权力对供应商的影响是直接的,但从宏观层面来看,虽然制度权力能够影响他国的决策,但其作用介质是国际机制和规范标准,因此,本文倾向于认为制度权力的影响是间接的。另一方面,制度权力可能对议价权力产生影响。主导国可以运用制度权力影响全球价值链的增加值分配,从而维护主导国在全球价值链的主导地位(议价权力)。比如,《与贸易有关的知识产权协定》(TRIPs)中就建立了全球专利制度,以保证跨国公司在全世界范围内的专利药品领域获得更高报酬,^③ 此举不仅提高了跨国公司的议价权,也同时提升了主导国对医药产业全球价值链的把控能力。

3. 示范权力(产业链黏力):结构性权力

第一,示范权力(demonstrative power)的微观基础。示范权力即吸引力,指的是在没有企业对其他供应商和潜在供应商施加直接权力的情况下,买家对供应商的行为产生的影响。^④ 示范权力与议价权力的强制力不同,其

^① 罗伯特·基欧汉:《霸权后合作:世界政治经济中的合作和纷争》,苏长和、信强、何曜译,上海人民出版社2016年版,第179页。

^② Sebastian Oberthür and Florian Rabitz, “On The Eus Performance and Leadership in Global Environmental Governance: The Case of The Nagoyaprotocol”, *Journal of European Public Policy*, Vol. 21, No. 1, 2014, pp. 39-57.

^③ The IGLP Law and Global Production Working Group, “The Role of Law in Global Value Chains: A Research Manifesto”, *London Review of International Law*, Vol. 4, No. 1, 2016, pp. 57-79.

^④ Mark Dallas, Stefano Ponte and Timothy Sturgeon, “A Typology of Power in Global Value Chains”, p. 15.

□ 当代亚太

对供应商施加的并不是影响力而是吸引力，买方对未来的合作者提出新的要求或新的标准，供应商需要改变策略与之相适应，因为他们担心被排除在全球价值链之外。比如，星巴克通过培育消费者品牌信赖度，对优质咖啡品质、产地、烘焙技术等进行宣传，从而产生明显的产业链示范效应，引发行业对其模式的争相模仿，使咖啡连锁店和特色商店激增，从而导致该行业的产业链体系出现大规模转型。^① 因此，示范权力是一种吸引力，主导者的吸引力越大，其追随者的参与意愿就越强烈。

第二，示范权力的宏观定义和来源。根据微观示范权力的定义和特点，从宏观视角来看，全球价值链的示范权指的是主导国主导的产业价值链体系对参与国的黏力。换句话说，主导国不行使强制手段，亦不强迫参与国加入，而是通过各种政策手段加强其产业链的吸引力，间接影响参与国的行为和决策。

那么，示范权力如何产生？主导国是全球价值链的引领者，它们通过产业政策、贸易政策、发展战略等，建构了价值链分工体系，吸引参与国的加入。^② 实际上，全球价值链的示范权力就是一种吸引力，类似于沃尔特·拉塞尔·米德（Walter Russell Mead）提出的经济黏力（economic sticky power），即主导国通过一系列的经济制度和政策，这些制度和政策既能吸引参与国，又能扩大主导国的影响力，从而让他们自觉地进入这个框架内。^③ 具体来说，主导国可以通过国家政策（产业、贸易、税收等）来影响跨国公司的决策，从而间接对参与国造成影响。

斯特兰奇指出，发达国家对制造业放松管制的国家政策导致了把生产转移到发展中国家，其吸引力对美国、欧洲和日本的制造公司来说已经是不可抵挡的。不过她认为，从国家政策层面来看，国家权力并未真正向跨国公司流散，因为“跨国公司并非从国家处盗得权力，而是国家基于‘国家的理由’将权力主动让渡给跨国公司”。^④ 这意味着主导国既可以放松管

① Janina Grabs and Stefano Ponte, “The Evolution of Power in the Global Coffee Value Chain and Production Network”, pp. 803-828.

② Phillips Nicola, “Power and Inequality in The Global Political Economy”, *International Affairs*, Vol. 93, No. 2, 2017, pp. 429-444.

③ Walter Russell Mead, “America’s Sticky Power”, *Foreign policy*, No. 3, March, 2004, <http://sites.psu.edu/lvperu/wp-content/uploads/sites/4961/2013/09/Americas-Sticky-Power1.pdf>.

④ 苏珊·斯特兰奇：《权力流散——世界经济中的国家与非国家权威》，第 37 页。

制，亦可以收紧管制来影响跨国公司的决策，从而影响和引导产业链的布局。

一方面，国家可以通过产业政策引导跨国公司的产业链布局。战后日本在东亚地区建立的雁阵模式就是一种产业链分工模式，它通过区域逐层的涓滴效应，将生产活动按适当的顺序进行转移，从日本转移到一线新兴国家，从一线新兴国家转移到二线新兴国家，从而吸引了亚洲四小龙在内的众多追随者，建立了较为稳定的东亚制造业产业价值链分工体系，^① 这实际上就是日本作为主导国家的示范权力。

另一方面，国家通过改变产业政策引导跨国公司产业链转移。由于跨国公司是全球价值链的主要行为体，国家只有通过改变产业政策、贸易政策等方式，吸引跨国公司转移和重新布局其产业链，这也是国家行使示范权力的一种方式。比如，欧盟调整产业政策，促使知识密集型行业的制造实力从中国和其他新兴市场回流到欧洲。^②

第三，示范权力的性质。本文认为，示范权力是一种结构性权力。本文将在下文对此展开详细论述。

4. 生产权力（技术和市场权力）：结构性权力

第一，生产权力（productive power）的微观基础。当前学术界并没有给出生产权力准确的微观定义。不过，格里芬将全球价值链的驱动力分成两类——生产端驱动和需求端驱动。基于此，本文倾向于认为生产权力是指，跨国公司在全球价值链生产端和市场端对增加值的控制能力。我们可以通过微笑曲线（smiling curve）对此进行进一步理解。在微笑曲线中，基本的价值链分工包括研发设计—零件生产—产品组装—产品销售—产品品牌五个环节，其中的研发设计（生产端）和产品品牌（市场端）是增加值最高的部分，也是链主把控的分工位置。

第二，生产权力宏观定义和来源。从宏观角度来看，全球价值链的生产权力指主导国在全球价值链的生产端（技术）和需求端（市场）形成的治理能力。与巴内特和杜瓦尔等人提出的生产性权力不同，本文中的生产权力更

^① Shigehisa Kasahara, “The Flying Geese Paradigm: A Critical Study Of Its Application To East Asian Regional Development”, *UNCTAD Discussion Papers*, No. 169, 2014, pp. 1-34.

^② Angela Wigger, “The New EU Industrial Policy: Authoritarian Neoliberal Structural Adjustment and the Case for Alternatives”, *Globalizations*, Vol. 16, No. 3, 2018, pp. 353-369.

□ 当代亚太

多借鉴的是斯特兰奇的生产结构性权力概念，即决定生产什么、由谁生产、为谁生产、使用什么方法和在何种条件下生产的各种安排总和。^① 她进一步指出，生产和需求是美国跨国公司能够主宰和改变全球生产结构的重要因素。^②

那么，生产权力如何产生？在格里芬看来，自下而上和自上而下是理解全球价值链中生产权力来源的重要视角。^③ 一方面，自下而上是升级概念（图 1），即参与国在全球价值链中升级。参与国的主要升级路径有两条，即技术端升级（原始设备制造→原始设计制造→原始品牌制造）和市场端升级（原始设备制造→全球物流契约→原始品牌制造），也就是说，参加国可以通过提升技术实力和拓展市场实力两条路径实现其在全球价值链中的地位升级。另一方面，自上而下是治理概念，即主导国对全球价值链进行监管和治理，其主要治理路径也是两条，即技术端治理（OBM→ODM→OEM）和市场端治理（OBM→GLC→OEM）。具体来说，主导国主要通过技术端和需求端实施全球价值链治理，对参与国进行反攀升压制。

参与国可以通过技术路径和市场路径实现全球价值链的攀升，提升权力地位；主导国亦可通过技术路径和市场路径来防范参与国的攀升威胁，维护权力地位。比如，中国多数企业在全球价值链中扮演执行者角色，如直接推进国内企业向研发设计和销售品牌环节拓展，非常容易受到链主的打压，^④ 美国不惜通过发动贸易战来阻止中国制造业的攀升，^⑤ 就是从市场端进行治理的重要例证。

① 苏珊·斯特兰奇：《国际政治经济学导论：国家与市场》，杨宇光译，上海人民出版社 2019 年，第 72 页。

② 同上，第 83~88 页。

③ Gary Gereffi and Joonkoo Lee, "Why the World Suddenly Cares about Global Supply Chains", *Journal of Supply Chain Management*, Vol. 48, No. 3, 2012, pp. 24-32.

④ 王孝松、吕越、赵春明：《贸易壁垒与全球价值链嵌入——以中国遭遇反倾销为例》，载《中国社会科学》2017 年第 1 期，第 108~124、206 页。

⑤ 余振、周冰惠、谢旭斌、王梓楠：《参与全球价值链重构与中美贸易摩擦》，载《中国工业经济》2018 年第 7 期，第 24~42 页。

从“流散”到“重塑”：主导国权力嬗变与全球价值链重构 □

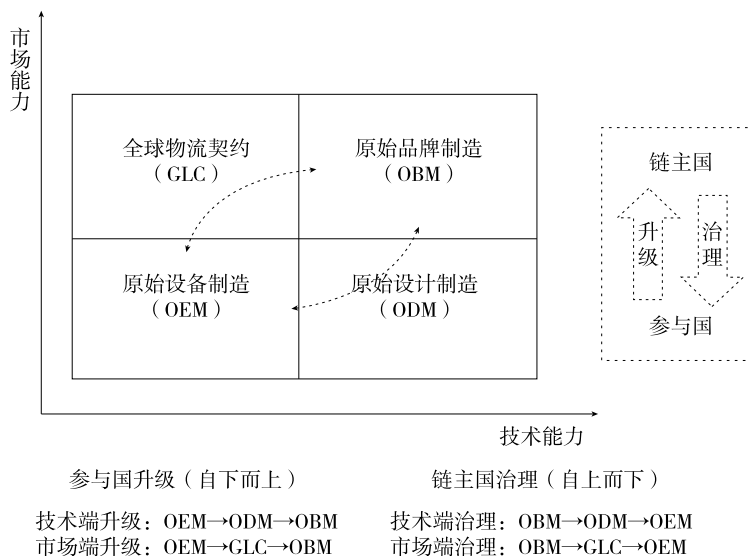


图 1 全球价值链生产权力（技术和市场权力）的来源

资料来源：笔者自制

第三，生产权力的性质。与示范权力相同，生产权力的性质也是结构性权力，主要依据有三个方面：一是斯特兰奇的生产结构权力分析框架。斯特兰奇在《国家与市场》中提出安全、生产、金融、知识四种结构性权力，其中，涉及全球价值链的生产结构部分，她认为，“全球生产结构的性质，是由国家政策、市场趋势、技术变革和战略管理联合造就的”。^① 而且，在《权力流散》中，她在分析美国对电信行业的国际化发展时，进一步提出了国家政策、技术、需求的结构性权力分析框架，^② 认为这是国家借助市场行使结构性权力的经典案例。二是示范权力和生产权力均体现了结构性权力的特性。随着制造业全球产业链的发展，早期形成了美洲、欧洲、亚洲三大区域性生产网络，美国、德国、日本是三大区域性生产网络的中心节点，三个国家在区域性生产网络中处于中心地位。另外，庞珣等学者认为，增加值的输入或输出大国处于全球价值链结构中的重要位置，其政策和行为变化，可能通过结构性权力对其他位置上的国家（参与国）

① 苏珊·斯特兰奇：《国际政治经济学导论：国家与市场》，第 92 页。

② 苏珊·斯特兰奇：《权力流散——世界经济中的国家与非国家权威》，第 87~95 页。

□ 当代亚太

造成影响。^① 这说明，示范权力和生产权力是一种结构性权力，它符合巴内特和杜瓦尔等人认为的行为体的互动导致了其在结构中的不同位置的结构性权力概念的性质。三是结构性权力的行使介质是间接的。生产权力与议价权力有所区别，亦有联系。一方面，生产权力对参与国的影响是间接的，而议价权力的影响是直接的。而且，议价权力更为宏观，主要是在战略层面影响参与国，而生产权力更为微观，主要是从策略方面施展影响。另一方面，生产权力对议价权力有促进作用。如果一国的治理能力越强，那么其议价权力也就越高，对全球价值链的国际权力格局。

(二) 权力流散与全球价值链国际权力格局变迁

权力流散后，全球价值链的国际权力格局是否发生了不利于主导国的变化？主导国向跨国公司让渡权力后，其对全球价值链的控制能力主要以议价、规则、示范、生产等关系性、制度性和结构性权力形式存在。虽然权力流散是主导国有意而为之的，但这个过程必然伴随去中心化的结果，全球价值链的权力格局也相应改变。

在此背景下，主导国在全球价值链中的议价权力、规则权力、示范权力、生产权力等均发生不同程度的变化，主导国与参与国之间的权力亦出现此消彼长的流散后果（见表 2）。本部分以制造业为例，采用最新的 WWYZ (2017) 全球价值链增加值分解方法，^② 对亚洲发展银行多地区投入产出表

① 庞珣、何晴倩：《全球价值链中的结构性权力与国际格局演变》，第 26~46 页。

② WWYZ 方法是当前最新的全球价值链增加值分解方法，在全球价值链权力分析、地位分析、竞争力分析等方面起到了非常重要的作用。WWYZ 方法是由 Wang Zhi (2017) 等人在 Koopman (2010) KPWW 方法和 Koopman 和 Wang Zhi (2014) KWW 方法的基础上建构的增加值分解方法，通过进一步把一国的总出口分解为 16 项，并且在 WWZ 方法的基础上，根据“中间品出口”和“最终品出口”两维视角，建构了一国某行业的全球价值链前项参与度和后项参与度。参见 Wang Zhi, Wei Shang-Jin, Yu Xinding and Zhu Kunfu, “Characterizing Global Value Chains”, *UIBE Working Papers*, 2016; Wang Zhi, Wei Shang-Jin, Yu Xinding and Zhu Kunfu, “Characterizing Global Value Chains: Production Length and Upstreamness”, *NBER Working Paper*, No. 23261, 2017。

从“流散”到“重塑”：主导国权力嬗变与全球价值链重构 □

(ADB-MRIO) 进行分解,^① 并运用数据对主导国 (以美日德为代表) 与参与国 (以中国为代表) 之间的权力流散过程进行量化,^② 旨在更为直观地呈现和考察全球价值链权力格局的变迁过程。

1. 议价权力流散 (战略主导权)

议价权力与主导国和参与国之间的地位不对称程度相关, 如果地位不对称程度发生变化, 那么议价权力也就相应发生了流散。通过制造业全球价值链的不对称度观察流散过程后发现, 制造业全球价值链地位的不对称度此消彼长。

通过对比 2000 年、2010 年、2017 年美国、日本、德国与中国之间的制造业中间产品增加值流向数据 (见表 1) 发现, 主导国与参与国之间的不对称性发生明显变化。从 2000 年的数据发现, 美国、日本、德国与中国的中间产品增加值不对称度均为正值, 这说明主导国在全球价值链中具有明显的优势地位。不过, 从 2010 年和 2017 年的数据发现, 美国、日本、德国与中国的中间产品增加值不对称度均变为负值, 这是因为, 中国进口美德日等国家中间品的增加值增加非常明显, 换句话说, 美德日制造业发展对中国的依赖程度明显增高, 且中国的重要性增大。根据新自由制度主义理论, 不对称相互依赖是权力的重要来源, 不对称性越大, 权力越大; 不对称程度越小, 则权力越小。因此, 随着中国制造业的发展, 其过去对主导国的单方面依赖逐渐转向相互依赖, 不对称性的减少也导致主导国的议价权力下降。

综上所述, 在制造业全球价值链中, 主导国与参与国间不对称地位发生此消彼长的变化, 主导国的议价权力在流散。

^① 运用 WWYZ 方法, 从亚洲发展银行多地区投入产出表 (ADB-MRIO) 中分解出一个 2205×504 中间产品矩阵, 其中, 2205 为矩阵的第一维, 代表中间品的出口国和行业, 包括 63 个国家的 35 种商品, 即总共为 2205 项; 504 为矩阵的第二维, 代表中间品的进口国, 包括 63 个国家 18 年 (2000~2017) 的数据, 即总共为 504 项。为方便计算, 将矩阵第二维进行横向加总, 仅保留年度数据, 即形成 2205×8 的矩阵, 然后剔除第一维数据中的非制造业数据, 形成 882×8 的制造业中间产品矩阵。

根据分解的矩阵数据, 可计算出一国在全球价值链中的分工位置度 (衡量议价权力流散)、中间产品和最终产品的国别和区域流向 (衡量产业链黏力流散、衡量市场权力流散), 以及国际竞争力 RCA 指数 (衡量技术权力流散) 等指标, 对权力流散的过程进行量化和可视化分析。

^② 此处选用美日德作为主导国代表和中国作为参与国为代表的原因是它们具有代表性。这是因为: 在权力流散前, 美国、日本和德国是制造业全球生产网络的中心, 即旧核心。而权力流散后, 美国、德国和中国成为制造业全球生产网络的中心, 即新核心。因此, 选择美国、日本、德国和中国作为代表, 有助于我们更清晰和直观地观察全球价值链中的权力流散过程和权力重塑逻辑。

□ 当代亚太

2. 制度权力流散（制度话语权）

通过制定或修订规则等行使制度权力，主导国及其利益相关者旨在维护其利益的最大化。考察全球价值链中的制度权力流散情况，可以从制度的掌控力和制度的收益率两个角度进行分析。

表 1 中美日德制造业中间产品增加值的份额和不对称度此消彼长情况

年份 \ 份额	美国进口中间品比重 (中国)	中国进口中间品比重 (美国)	美中不对称度变化	日本进口中间品比重 (中国)	中国进口中间品比重 (日本)	日中不对称度变化	德国进口中间品比重 (中国)	中国进口中间品比重 (德国)	德中不对称度变化
2000	4.36%	2.94%	1.42	17.09%	9.62%	7.47	2.79%	2.61%	0.18
2010	4.42%	10.73%	-6.31	11.02%	28.80%	-17.78	2.51%	20.31%	-17.8
2017	3.92%	13.99%	-10.06	9.85%	39.72%	-29.86	3.10%	14.89%	-11.79

资料来源：笔者根据 ADB-MRIO 和 UBIE-GVC index 数据库中的相关数据计算自制，参见 <http://rigvc.uibe.edu.cn/sjzk/sjk/9a08cef3995842fa88b7cebd1aec5aab.htm>

首先，主导国对国际制度的掌控力此消彼长。全球经济治理中，制度权力的去中心化趋势削弱了主导国的制度掌控力。一方面，全球经济治理国际机制碎片化趋势威胁了主导国的制度权力。随着新兴发展中国家在全球价值链分工体系的发展，主导国通过国际机制维护其霸权统治的实力遭到削弱。战后建立起来的关税与贸易总协定、国际货币基金组织（IMF）、世界银行（WB）霸权维护机制在衰落，代表新兴发展中国家利益的新规则和新机制（如 G20、APEC、BRIC、亚投行等）不断涌现，^① 对主导国的制度权力造成冲击。比如，WTO 成立之初，四方集团（美国、欧洲、日本、加拿大）延续了在 GATT 中的制度权力，主导了世界贸易组织的多边谈判。^② 然而，由于经济实力下降等因素导致主导国失去了对 WTO 谈判的绝对控制权，时值 WTO 的多哈回合，新兴发展中国家组成的二十国集团与四方集团分庭抗争，主导国的制度权力被大大削弱。另一方面，全球经济治理中制度权力的区域化趋势。全球化是主导国实现全球经济治理的重要根基，然而区域化的发展趋势表明，主导国的制度优势、控制力和影响力正在进一步分化和流散。比

^① 徐秀军：《全球经济治理进入深度变革期》，载《经济研究参考》2015 年第 63 期，第 109～112 页。

^② 陈伟光、王燕：《全球经济治理中制度性话语权的中国策》，载《改革》2016 年第 7 期，第 25～37 页。

从“流散”到“重塑”：主导国权力嬗变与全球价值链重构 □

如，中国东盟自由贸易区（CAFTA）的发展，就冲击了日本和美国过去在该区域的影响力。CAFTA 不仅让中国和东盟间的经济相互依赖关系不断加深，也推动了“小马拉大车”合作规范（小国主导国际合作）的发展，这是对传统大国主导的国际机制和合作规范的一种挑战。因此，日本和美国一直尝试通过新的区域制度构建（如东盟 10+6、TPP、CPTPP）来打破这种趋势，重构其在该地区的制度主导权和影响力。

其次，主导国主导国际制度的收益率此消彼长。全球经济治理中的制度收益率降低，削弱了主导国的制度掌控力。道格拉斯·诺斯（Douglass North）认为，制度变迁源于“（旧）制度的相对价格的变化或偏好发生改变”，^① 而国际机制的建立是主导国及其利益相关者维持利益最大化的重要权力手段，如果国际机制无法满足主导国利益最大化的意愿，那么该机制对于主导国的收益就呈现递减的趋势。简而言之，原本主导国寄希望通过国际机制维护其优势权力的愿望事与愿违。有学者对世贸组织专家组的裁决贸易争端的胜诉案率进行研究时发现，发达国家和发展中国家的胜诉案率基本一致，这说明主导国的制度权力在下降。其中，有几起涉及美国与韩国、印度等国家的倾销与反倾销贸易争端案件中，世贸组织专家组认为是美国没有遵循 WTO 的程序，并建议美国改变其反倾销法规。^② WTO 并没有让美国实现利益最大化，这表明发展中国家不可能再继续扮演游戏规则的被动接受方角色，必然要求参与进制定、解释和变革游戏规则的过程中。^③ 主导国制度收益率降低影响了其对制度的掌控力，这也是美欧等国家绕过甚至威胁退出 WTO 的根本原因。

综上所述，由于新兴发展中国家的发展及制度话语权的增大，主导国的制度掌控力和制度收益率出现了双降，主导国的制度权力在流散。

3. 示范权力流散

示范权力是一种间接影响力，是行为体主导的产业价值链的黏力。如果 A 国主导的产业链体系黏力下降，或 B 国主导的产业链体系黏力上升，均表示全球价值链中的示范权力出现了流散。通过对产业链的黏力（依赖程度）

^① 道格拉斯·诺斯：《制度、制度变迁与经济绩效》，杭行译，上海人民出版社 2017 年版，第 102 页。

^② Nitsan Chorev, “The Institutional Project of Neo-Liberal Globalism: The Case of the WTO”, *Theory and Society*, Vol. 34, No. 3, 2005, pp. 317-355.

^③ 王怀信：《全球经济治理制度性话语的历史演变与未来趋势》，载《区域与全球发展》2020 年第 4 期，第 98~109 页。

□ 当代亚太

分析后发现，制造业产业链的黏力（依赖度）此消彼长。

在全球价值链中，产业链的区域聚集并非政府强制力的结果，而是受到国家政策的间接影响，更多体现的是一种经济黏力。通过对亚太地区部分代表性经济体（韩国、东盟、澳大利亚）的制造业产业链变化情况研究发现这些国家的制造业产业链中心节点发生了明显的变化，即从以美日为中心变成以中国为中心（见图2）。^① 比如，韩国在2000年的制造业产业链主要以日本和美国为中心，流向日本的增加值比重达到27.91%，流向美国的增加值比重达到17.35%，^② 不过到了2017年，其流向日本和美国的增加值比重分别下降到18.37%和7.36%，流向中国的增加值比重从6.80%上升至25.40%。^③ 东盟和澳大利亚的制造业产业链也出现相同的变化规律，其制造业对美国和日本依赖程度在下降，而对中国的依赖程度明显上升。因此，亚太重要经济体制造业产业链的中心从美日核心转向中国核心，美日主导制造业产业链的吸引力相对下降。

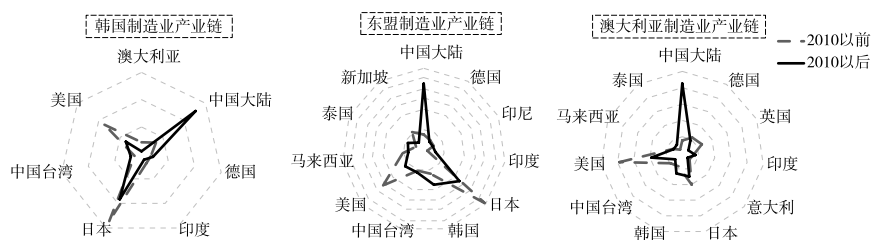


图2 亚太主要经济体的制造业产业链“消长”情况

资料来源：笔者根据 ADB-MRIO 和 UBIE-GVC index 数据库中的相关数据计算自制

综上所述，在制造业全球价值链中，美日和中国在亚太地区制造业产业链的影响力此消彼长，主导国的示范权力在流散。

4. 生产权力流散

生产权力是主导国在全球价值链的生产端（技术）和需求端（市场）形

① 运用 WWYZ 方法分解 ADB-MRIO 的数据后，从数据矩阵的第二维 63 个国家中选取与目标国（韩国、东盟、澳大利亚）生产密切的国家（如中间品增加值份额占比超过 2% 的国家），通过对比 2000~2017 年的数据，可以发现增加值份额的变化情况，份额上升代表生产联系紧密（依赖程度上升），份额下降代表生产联系疏远（依赖程度下降）。基于以上步骤，既对中间产品的国别流向进行精准追踪，亦可从中观察出某国的生产网络的变化情况，即可观察该国制造业产业链中的核心国家。

② 笔者根据 ADB-MRIO 和 UBIE-GVC index 数据库中的数据计算后得出。

③ 同上。

从“流散”到“重塑”：主导国权力嬗变与全球价值链重构 □

成的治理能力。如果参与国在技术端或市场端的地位攀升，将导致主导国生产权力的相对下降。因此，考察生产权力的流散情况，可通过高端制造的竞争力（技术权力）和制造业的市场流向（市场权力）两个角度进行分析。

首先，全球价值链中高端制造业的竞争力此消彼长。通过对 2000~2017 年高端制造业增加值的国际竞争力（RCA）指数进行测算后发现，^① 中国、美国、日本、德国的部分高端制造业竞争力出现此消彼长的变化（见图 3）。一方面，主导国与参与国间的高端制造业的国际竞争力差距在缩小。美国、日本、德国等国家均有部分高端制造业的竞争力不如从前，比如，2017 年，美国和日本在 C13（机械制造业）和 C14（光电设备制造业）领域的国际竞争力不如 2000 年的水平；德国 C9（化工产品制造业）和 C14（光电设备制造业）的国际竞争力水平有所下降。与之相反，中国高端制造业竞争力水平有明显提升，C13（机械制造业）、C14（光电设备制造业）、C15（交通运输制造业）的国际竞争力水平有明显的提升。^② 另一方面，中国与主导国在 C14（光电设备制造业）的竞争力出现明显的此消彼长趋势。通过数据发现，C14（光电设备制造业）是美日德唯一一个国际竞争力水平均出现显著下降的行业，而中国在该行业的国际竞争力水平显著提升，从 2000 年的 1.2 上升至 2017 年的 1.72。^③ 光电设备制造业是创新驱动发展战略的重点行业之一，也是近年来中国发展最快的高端制造业，该行业的国内和国际竞争力都显著提升。另外，全球光电设备制造业的生产网络高度集中在东亚地区，形成了以中国大陆—中国台湾—日本—韩国为核心的高端制造业生产网络。^④ 以上数据表明，全球价值链中的高端制造业竞争优势出现了较为显著的此消彼长变化。

① 显性比较优势指数（RCA），主要反映一国产业在全球价值链中的竞争力水平。根据全球价值链的前项参与程度来计算 S 国的行业增加值显性比较优势指数 RCA-f，公式为：RCA-f 指数代表 S 国 i 行业在全球价值链分工体系中的竞争力。为更直观地观察，本部分对 RCA-f 进行对数处理，某行业的 $RCA-f > 0$ 则说明具有国际竞争力，数值越大竞争力越大。 $FCA - f_i =$

$$\frac{dva - f_i / \sum_i^m dva - f_i}{\sum_s^G dva - f_i / \sum_s^G \sum_i^m dva - f_i}$$

② 笔者根据 ADB-MRIO 和 UBIE-GVC index 数据库中的相关数据计算后得出数据。

③ 同上。

④ 张彦：《RCEP 下中日韩高端制造业的区域价值链合作》，载《亚太经济》2021 年第 4 期，第 11~22 页。

□ 当代亚太

其次，全球价值链中制造业的市场流向此消彼长。一国制造业最终产品的市场流向，^① 即制造业流向目的地国市场的情况。如果流向目的地国的制造业市场份额越高，说明该国制造业对目的国市场的依赖越大，目的地国的市场就对该国产生了权力。一方面，美日德和中国的市场权力亦出现了明显的此消彼长变化（见图 4）。这意味着中国市场在制造业全球价值链中的地位重要性有所提升。通过对比 2000~2017 年的数据发现，无论是从全球制造业最终产品流向和高端制造业最终产品流向均可以发现，美日德的市场份额明显下降（如美国从 24.43% 下降至 16.61%），而中国的市场份额提升明显，2017 年全球制造业最终产品中有 6.59% 流向中国市场，而 2000 年时，该比重仅为 2.42%。^② 另一方面，亚洲市场与欧美市场的重要性亦呈现此消彼长的变化。通过数据发现，欧洲、美洲和亚洲制造业最终产品流向中国市场的比重显著增加，欧洲、美洲制造业最终产品流向美国、日本市场的比重在减少，美洲制造业最终产品流向德国的比重也同样变少。以上数据表明，全球价值链中的制造业最终产品的市场流向出现了显著的变化。

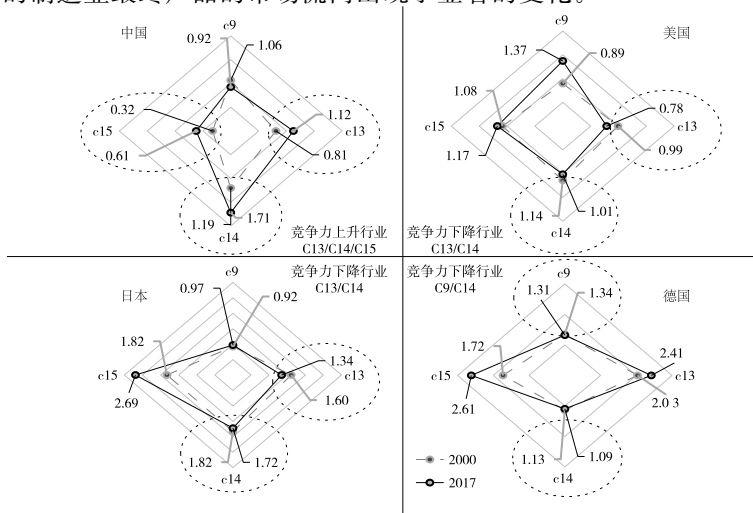


图 3 中美日德高端制造业国际竞争力 (RCA) “消失” 情况

资料来源：笔者根据 ADB-MRIO 和 UBIE-GVC index 数据库中的数据计算自制

① 将前期分解的 882×8 最终产品矩阵简化并转置为 8×63 的矩阵，将第二维中 63 个国家按照地域类型分成欧洲、亚洲、美洲、其他四个类型。根据以上步骤，我们可以对最终产品的区域流向和国别流向进行精准追踪。

② 笔者根据 ADB-MRIO 和 UBIE-GVC index 数据库中的相关数据计算后得出。

从“流散”到“重塑”：主导国权力嬗变与全球价值链重构 □

综上所述，部分行业中主导国和参与国间的技术权力和市场权力出现了显著的此消彼长的变化，主导国的生产权力在流散。

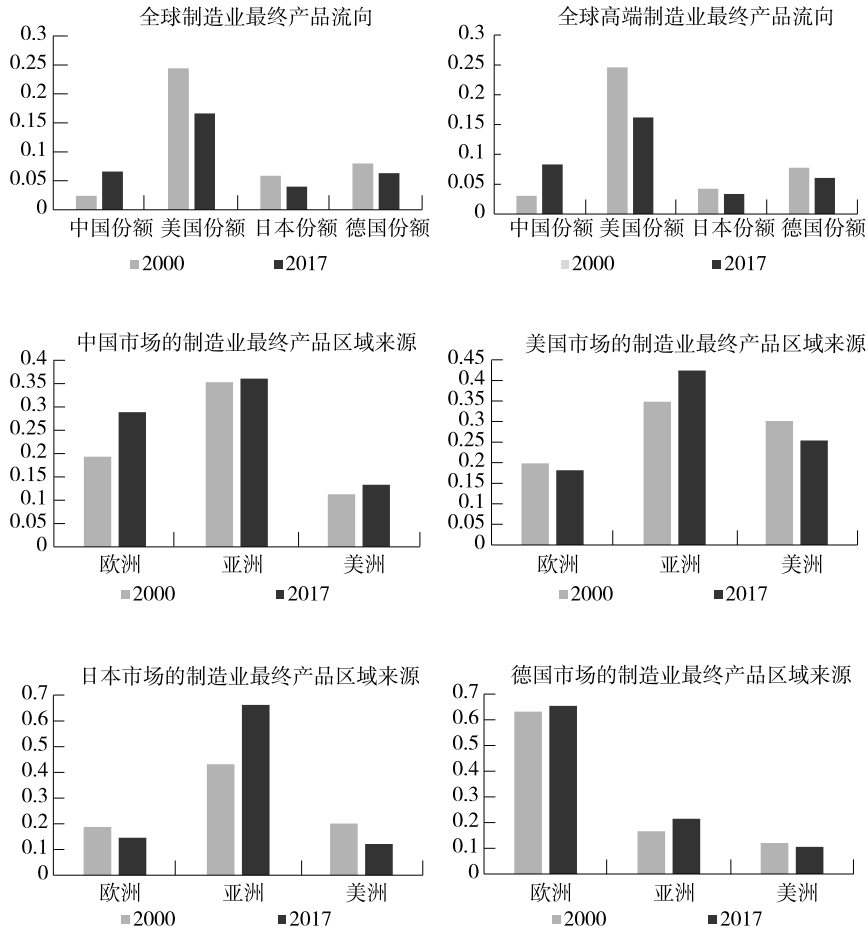


图 4 中美日德制造业最终产品的流向“消长”情况

资料来源：笔者根据 ADB-MRIO 和 UBIE-GVC index 数据库中的相关数据计算自制

□ 当代亚太

表 2 全球价值链的“宏观权力”分析框架

全球价值链主导国的权力资源与重构策略					
权力性质		关系性	制度性	结构性	
权力内容	优势分工地位流散	<p>议价权力 (战略主导权) 议价权力是主导国对全球价值链分工体系的掌控能力,是主导国与参与国之间形成的对于创新能力和利益分配的讨价还价实力</p>	<p>制度权力 (制度话语权) 主导国及其利益相关者通过制定或修订国际机制和规则标准,对参与国的行为规范实施监管和治理,从而保证主导国利益最大化的一种权力</p>	<p>示范权力 (产业链黏力) 主导国参与价值链体系对参与国的黏力。是主导国不强制参与,而是通过各种政策手段加强其产业链的吸引力,间接影响参与国的行为和决策</p>	
					<p>生产权力 (技术和市场权力) 主导国在全球价值链的生产端(技术)和需求端(市场)形成的治理能力</p>
主导国角色转变	国家权力资源	权力概念	相互依赖的不对称性	产业政策与产业链体系	价值链治理能力
		格局变迁	议价权力流散	制度话语体系	示范权力流散
优势分工地位重塑	国家策略选择	主导国角色转变	从单一的推动者转向多元的促进者、监管者、生产者、购买者	议价权力重塑 (战略主导权重塑)	构成权力重塑 (科技和市场主导权重塑)
		介入动机	议价权力重塑 (战略主导权重塑)	制度权力重塑 (制度话语权重塑)	示范权力重塑 (产业链黏力重塑)
优势分工地位重塑	国家策略选择	介入维度	战略介入	制度介入	技术市场介入
		介入策略	<ol style="list-style-type: none"> 1. 重构重要认知 2. 重构发展战略 3. 重构分工模式 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 重塑制度绩效力 <ol style="list-style-type: none"> ① 重构区域合作规范 ② 重构联盟合作规范 2. 重塑规则掌控力 <ol style="list-style-type: none"> ① 重构全球数字治理规则 ② 重构合规审计规则 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 重塑黏性制造业产业链 <ol style="list-style-type: none"> ① 重构高端制造产业链 ② 转移高端制造产业链 2. 重塑韧性制造业产业链 <ol style="list-style-type: none"> ① 产业链的区域转型 ② 关键产业的区域回流

资料来源:笔者自制

四、案例研究：主导国权力介入重构的策略选择

权力流散后全球价值链权力格局发展的现状，并不符合主导国的预期，甚至还有损主导国的既得利益，这也引发了主导国强化国家权力，企图介入影响并重构全球价值链的动机。那么，主导国如何运用权力手段介入重构全球价值链的优势地位？

这里主要涉及两方面的问题：一方面，主导国家权力的介入动机。扭转全球价值链权力格局发展的不利局面，是主导国介入重构的重要原因。主导国既担忧自身的实力下降，亦警惕他国的实力上升，他们视参与国的攀升为威胁，旨在通过国家力量介入来扭转这种此消彼长的权力流散趋势。另一方面，主导国权力介入的策略。主导国在战略、制度、产业、技术、市场等关系性、制度性、结构性权力领域全面介入，通过国家力量和政策手段干预跨国公司的决策、打压他国制造业企业，旨在重塑其全球价值链的议价权力、制度权力、示范权力和生产权力。

因此，本部分基于宏观权力框架，分析主导国（以美日德为代表）运用国家权力手段介入、重构全球价值链的动机与多元策略，将有助于理解国际金融危机以来，特别是贸易战以后主导国角色身份的多元转换，以及各种重视相对收益的战略、政策和行动举措的形成逻辑（如再工业化战略、TPP/CPTPP、关税战、打压外国企业等）。

（一）主导国介入影响议价权，旨在重塑战略主导权力

讨价还价能力是议价权力的本质，而地位的不对称性是全球价值链议价权力的重要来源。为扭转全球价值链中战略主导权流散的不利局面，主导国开启了重构战略，维护优势分工地位，旨在重塑对全球制造业发展的主导权。主导国重构全球价值链战略主导权的策略如下。

首先，重构制造业的重要性认知。在2008年的国际金融危机中，发达国家服务业立国的经济发展观受到严重冲击，制造业立国的发展观重新回归。发达国家普遍认为，国家的衰落主要与过早去工业化、过度依赖外来投资、过度依赖外国技术有关，^① 各国应该通过强有力的政府干预，改变“服

^① Karl Aiginger and Dani Rodrik, “Rebirth of Industrial Policy and an Agenda for the Twenty-First Century”, *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 20, No. 1, 2020, pp. 189-207.

□ 当代亚太

务业占比过高而制造业在国内生产总值中所占的份额停滞甚至下降的趋势”。^① 这意味着服务业立国已经被发达国家所摒弃，制造业再次成为发达国家布局的重点产业。

其次，重构制造业的发展战略。美国、德国、日本等发达国家率先开启了再工业化道路，先后把制造业发展提升到了国家战略层面，《先进制造业美国领导力战略》《德国工业战略 2030》《日本制造业竞争战略》等再工业化战略纲领性文件先后颁布，均提出重视发达经济体在全球（区域）制造业发展中的带领作用，^② 均重提重塑工业主导权，这些文件旨在重构其在制造业发展领域的主导权。其中，2019 年德国还与法国签订了署《面向 21 世纪的欧洲产业政策》，这意味着欧盟及其成员国的制造业发展战略将相应调整甚至重构。^③

最后，重构制造业的分工模式。过去，主导国和参与国制造业之间的分工建立在资本技术优势和人力资源优势基础之上，当前，主导国正推动制造业的数字化、智能化（人工智能）转型，让高成本的制造业企业有效控制成本，减少目标市场的物理距离，^④ 实际上这种趋势将导致制造业全球价值链的分工模式被重构，参与国在全球价值链中不仅优势不再，且极有可能被边缘化。比如，包括中国在内的一些发展中国家，主要以劳动密集型比较优势嵌入全球价值链，但分工模式被改变后，低端制造业的自动化、智能化、无人化的发展趋势，将可能导致部分国家部分产业被踢出新的全球价值链分工体系。

综上所述，通过对制造业发展战略的全方位重构，主导国将在新的制造业全球价值链分工体系中重塑其战略主导权。

① Elzbieta Kawecka-Wyrzykowska, “A New Industrial Policy in the EU: In Search for a New Paradigm of Public Intervention”, in Adam A. Ambroziak eds., *New Challenges for the European Union’s Industrial Policy: Climate Change, Sservitisation, Ddigitalisation*, Warsaw: SGH Publishing House, 2020, pp. 11-36.

② 张彦：《RCEP 区域价值链重构与中国的政策选择——以“一带一路”建设为基础》，第 14~24。

③ 吴妍：《德国产业政策新动向——走向保护主义》，载《国别和区域研究》2020 年第 1 期，第 161~181 页。

④ Alessandro Ancarani, Carmela Di Mauro and Francesco Mascali, “Backshoring Strategy and the Adoption of Industry 4.0: Evidence from Europe”, *Journal of World Business*, Vol. 54, No. 4, 2019, pp. 360-371.

（二）主导国介入影响制度权，旨在重塑制度话语权力

哈立德·纳德维（Khalid Nadvi）等学者将国际规则分类成法律制度（宏观）和技术标准（微观）两大类，^①这实际上就是主导国重塑制度权力的两个重要策略：一是提高制度绩效（宏观策略），即用来降低交易成本的设计（如贸易协定、区域经济联盟等）；二是提升规则掌控（微观策略），即涉及某一具体领域的技术标准或合作规范。

首先，宏观策略——提高制度绩效。构建区域性超国家机构，将影响主导国与参与国之间的利益分配，有效提升主导国的制度治理绩效。^②一是重构区域合作规范。由于新兴经济体国家的制度话语权提升，发达经济体在全球治理三大支柱中的制度权力被削弱，通过国际组织实现其主导国际规范的愿望落空。因此，发达经济体绕开WTO等国际组织，通过双边和多边谈判，构建区域经济联盟，提升制度的经济绩效，企图重构国际合作规范。这些区域经济联盟包括奥巴马时期的TPP和TTIP、特朗普时期的《美墨加三国协议》（USMCA）、日本主导的CPTPP谈判、日本与欧盟的经济合作协定（EPA）等。二是重构联盟合作规范。特朗普虽然提出了构建美日欧‘三零’自由贸易区的构想，但最终未能实现，而拜登政府更主张构建联盟力量，构建高层次的美日欧国际合作规范成为其外交实践的重点。美国国会2021年的研究报告指出，美国国会正在考虑推动拜登政府与日本、欧盟等合作，重构全球贸易规则和贸易协定，并且考虑向政府施压，要求盟友和利益相关国执行共同的技术管控行动。^③当前，日本计划通过经济安保方式，重构日美独立产业链的战略，有可能成为未来主导国合作的新趋势和新方向。

其次，微观策略——提升规则掌控。一是重构全球数字治理规则。随着科学技术的突飞猛进，世界各国的制造业发展均向数字化转型，数字化程度将成为未来国家竞争力水平的重要标准，全球数字治理的标准和规则主导权

^① Khalid Nadvi and Frank Wltring, "Making Sense of Global Standards", in Hubert Schmitz ed., *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading*, Cheltenham: Edward Elgar, 2004, pp. 53-94.

^② Dennis Davis, Raphael Kaplinsky and Mike Morris, "Rents, Power and Governance in Global Value Chains", *Journal of World-Historical Information Archive*, Vol. 24, No. 1, 2018, pp. 43-71.

^③ Karen M. Sutter, "China's New Semiconductor Policies: Issues for Congress", *Congressional Research Service (CRS) Reports*, No. R46767, 2021.

□ 当代亚太

的争夺如火如荼。为消除治理模式的分歧，美国拜登政府和国会均主张与欧盟开展数字规则合作，^① 而欧盟亦提出建立美国-欧盟贸易和技术理事会，与美国联手制定全球数字经济规则，重构其主导的全球数字治理标准和规则。^② 比如，面对新兴经济体（金砖国家等）主张数据本土化的诉求，主导国通过G7协调全球数字治理规则分歧，制定并推动更符合其利益的数字自由跨境流动规则。^③ 二是重构合规审计规则，增加参与国的规则门槛。全球价值链中的合规审计（compliance auditing）指链主要求供应商达到最低的社会和环境标准，^④ 类似于非关税壁垒中的社会责任壁垒。由于发达国家和发展中国家的经济发展水平不同，因此，运用合规审计很容易对发展中国家的制造业进行精准打击。当前，美日欧等主导国强化合作，旨在重构合规审计规则，并借此向发展中国家（如中国）进行规则施压。其中，强迫劳动规则就成为主导国向发展中国家施压的重要规则工具。2021年以来，美欧以所谓的“强迫劳动”为借口，无端指责中国新疆的棉花生产“不符合”发达国家的标准，旨在运用规则权力构建纺织品“去中国化”联盟。而且，这种规则是非中性的，更多代表的是主导国的利益。比如，克里斯汀·霍普韦尔（Kristen Hopewell）认为，美国之所以从恶棍变成受害者（from villain to victim），并联合欧洲国家以“强迫劳动”打压中国新疆棉花的主要目的包括：一是重构美国在全球棉花市场的主导权；二是制造“新疆问题”牵制中国的经济发展。^⑤

综上所述，主导国在宏微观路径上共同发力，通过提高制度绩效和提升规则掌控重塑其主导的国际规则体系，旨在重塑全球价值链制度权力。

（三）主导国介入影响示范权，旨在重塑产业链黏力

主导国强化国家在产业链调整中的主导作用，通过政策手段重塑其主导的更

^① Rachel F. Fefer, “EU Digital Policy and International Trade”, *Congressional Research Service (CRS) Reports*, No. R46732, 2021.

^② “A New EU-US Agenda for Global Change”, European Commission, EU Reports, 2020, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/attachment/867208/EU_US_Agenda_for_global_change.pdf.

^③ Erol Yayboke and Carolina Ramos, “The Real National Security Concerns over Data Localization”, *CSIS Briefs*, July 23, 2021.

^④ Khalid Nadvi, “Global Standards, Global Governance and the Organization of Global Value Chains”, *Journal of Economic Geography*, Vol. 8, No. 3, 2008, pp. 323-343.

^⑤ Kristen Hopewell, “US-China Conflict in Global Trade Governance”, *Review of International Political Economy*, Vol. 26, No. 2, 2019, pp. 207-231.

从“流散”到“重塑”：主导国权力嬗变与全球价值链重构 □

具黏性和韧性的制造业产业链体系，旨在重塑其在全球价值链的示范权力。

首先，重塑更具黏性的制造业产业链。黏性的制造业产业链，即通过产业链回迁缩小链中各环节的空间，降低其受全球生产网络碎片化的影响，重构更具黏性（吸引力）的产业链。^① 一方面，以政策手段重构高端制造业产业链。发达国家摒弃市场的决定作用，通过强力的国家政策干预推动制造业产业链的重构。以美国为例，其通过各种政策手段推动高端制造业回流，如税收政策。在特朗普时期，美国通过降税的方式，改善国内营商环境吸引高端制造业回流美国；而当前的拜登政府则通过美国制造税收计划（made in america tax plan）推动税改，通过增加跨国公司的国际税率，推动美国的高端制造业跨国公司重新布局 and 回迁产业链。^② 除了税收政策外，美国也通过贸易政策吸引国外高端制造业进入，重构其主导的产业链分工体系。比如，美国国会、商务部等有针对性地改变贸易政策，通过承诺降低贸易壁垒的方式，吸引包括中国台湾积电（台积电）在内的半导体制造业产业链转移至美国，^③ 旨在破坏极具发展潜力和吸引力的东亚半导体制造业产业链。另一方面，以国家安全重构产业政策，转移高端制造业产业链。以国家安全为由调整产业政策，成为美日德等国重构高端制造业产业链的重要手段。德国国内左翼和保守派势力均就以国家安全重构产业政策和产业链体系向政府游说和施压，并试图影响欧盟的产业政策。^④ 无独有偶，日本也以国家安全为由，一方面提高了外国与其关键产业（高端制造业）的合作门槛（并购门槛），另一方面，政府出资帮助部分制造业转移或重构产业链，旨在降低日本制造业对中国的依赖。^⑤

① Bernhard Dachsa, Steffen Kinkelb and Angela Jäger, “Bringing it All Back Home? Back Shoring of Manufacturing Activities and the Adoption of Industry 4.0 Technologies”, *Journal of World Business*, Vol. 54, No. 6, 2019, pp. 1-31.

② 参见美国制造税收计划（Made in America Tax Plan），https://home.treasury.gov/system/files/136/MadeInAmericaTaxPlan_Report.pdf。

③ Karen M. Sutter, “U. S. -Taiwan Trade Relations”, *Congressional Research Service (CRS) Reports*, No. IF10256, 2020.

④ Peter Bofinger, “Industrial Policy: Is There a Paradigm Shift in Germany and What Does This Imply for Europe?”, 2019, <https://www.socialeurope.eu/industrial-policy-in-germany>.

⑤ Walter Sim, “Coronavirus: Japan PM Shinzo Abe Calls on Firms to Cut Supply Chain Reliance on China”, *The Straits Times*, April 16, 2020, <https://www.straitstimes.com/asia/east-asia/coronavirus-japan-pm-shinzo-abe-calls-on-firms-to-cut-supply-chain-reliance-on-china>.

□ 当代亚太

其次，重塑更具韧性的区域制造业产业链。韧性的制造业产业链，即主导性更强、外部影响更小、更安全的区域产业链。一方面，主导国推动制造业全球产业链向区域转型。德根·克里斯托夫（Degain Christophe）等人对2000~2015年的全球制造生产网络进行研究发现，美洲、欧洲、亚洲生产网络的独立性在增强，联系在减弱，^①这意味着制造业全球生产网络呈现明显区域化聚拢趋势。从根源来看，由于逆全球化思潮在发达国家盛行，美日德等主导国均反对全球主义是重要原因。他们通过强化区域贸易协定，对制造业的全球生产网络进行切割和重构。^②比如，美国通过《美墨加三国协议》（USMCA）重构其主导的区域价值链分工体系；为填补美国退出TPP的真空，日本极力推动其主导的CPTPP，强化其在亚太区域价值链的核心作用。另一方面，主导国推动重点产业的产业链向区域转型。针对不同类型的制造业，主导国策略不尽相同。一些与成本、规模、市场有关的制造业（如服装制造业等），全球化仍是其主要选择；不过，一些高端制造业，特别是具备战略属性的产业，区域化发展将是最佳策略。2020年联合国研究报告显示，发达国家正推动机械设备、电子信息技术、汽车制造业等高端制造业的区域产业链重构和布局。^③《德国工业战略2030》中就明确提出封闭区域价值链的发展目标，即将关键产业的原材料、零部件、组装、分销、服务、研发等均集中在（欧洲）经济区域内部。^④

综上所述，主导国通过政策手段重塑更具黏性和韧性的制造业产业链，打造其主导的更具黏力的产业链，旨在重塑主导国在全球价值链中的示范权力。

（四）主导国介入影响生产权，旨在重塑技术和市场权力

格里芬认为，全球价值链升级的驱动力有两种：技术驱动和市场驱动。

^① Degain Christophe, Meng Bo and Wang Zhi, “Recent Trends in Global Trade and Global Value Chains”, in *Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development*, The World Bank, 2017, pp.37-67, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017.pdf.

^② 荆林波、袁平红：《全球价值链变化新趋势及中国对策》，载《管理世界》2019年第11期，第72~79页。

^③ “World Investment Report 2020: International Production Beyond the Pandemic”, United Nations Conference On Trade and Development, 2020, pp.120-128, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf.

^④ “National Industry Strategy 2030”, Federal Ministry for Economic Affairs and Energy, https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Publikationen/Industry/national-industry-strategy-2030.pdf?__blob=publicationFile&v=9.

从“流散”到“重塑”：主导国权力嬗变与全球价值链重构 □

针对参与国的攀升路径，主导国在技术和市场两端实施价值链治理策略，旨在对参与国的技术升级进行反攀升压制，重塑其在全球价值链的生产权力。

首先，重塑科技主权。一是重构技术主权。美日欧（德）等发达经济体均提出了在关键领域实现技术主权的目标，加大新技术投入和创新研究，旨在获得全球科技领导权。比如，欧盟在科技创新投入预算从2007年开始有非常大的突破，2021~2027年的预算将近1000亿欧元。《欧盟创新和研究战略2020~2024》就提出要投资于更协调和优先的突破性技术，如高性能计算和量子计算等，并重点推动产业的数字化转型。^①二是提高合作门槛。美日欧（德）等发达经济体均通过政策法规提高了发展中国家与之开展科技合作的门槛。它们均以国家安全为由，对外国投资并购实施更趋严格的监管和限制，大大提高了外国与之开展科技合作的门槛，对技术外溢进行阻断。美国的《外国投资风险评估现代化法案》（FIRRMA）就剑指中国企业的技术并购；日本修订了《外汇与外国贸易法》，大大降低外国对其重点行业（高科技行业）的持股比例。三是联合技术打压。利用科技的不对称优势地位，对发展中国家的高科技企业和科技创新战略进行打压，成为发达国家维护科技主导权的重要手段。以信息与通信技术（ICT）产业为例，ICT是“全球价值链物流、主导企业治理和租金分配的核心”。^②因此，主导国不遗余力在ICT产业对中国开展联合打压。2018~2021年，美国宣布制裁中国企业、机构的个数超过600家，其中芯片制造、计算机、通讯科技、5G技术等ICT相关行业成为制裁的重点。^③

其次，重塑市场主权。一是实施贸易霸凌。对华贸易战源于奉行单边主义的特朗普政府时期，其利用市场的不对称地位，通过关税壁垒（加征关税）和非关税壁垒（反倾销调查、国家安全调查等）组合拳，对中国开展贸易霸凌，对世界经济的发展造成了严重的负面冲击。由于美国国内两党态度趋同，拜登不仅延续了特朗普时期对华贸易施压的政策，而且更重视联合欧洲、日本以及其他盟友对华开展联合施压。其动机在于阻止中国所谓的“不公平贸易”，实则旨在重构其世界市场主导权。二是限制市场准入。美国不

① “Strategic Plan 2020-2024: DG Research and Innovation”, European Commission, https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/rtd_sp_2020_2024_en.pdf.

② “Aid for Trade and Value Chains in Information and Communication Technology”, OECD/WTO, Paris: OECD Publishing, 2013, pp. 49-51.

③ 《被美国“拉黑”的611家中国公司完整清单》，澎湃网，2021年12月21日，https://m.thepaper.cn/baijiahao_15953230

□ 当代亚太

仅提高了国内高端制造业的准入门槛，而且还联合盟友对中国高端制造业展开围堵。2019年，美国主导32个国家通过了《布拉格提案》，在五眼联盟基础上组建了其主导的“5G技术反华同盟”，旨在阻止中国的5G技术进入主导国及其盟友的市场。^①在美国的影响下，已经有包括德国、日本在内的超过20个国家明确表态禁用和倾向禁用华为5G技术。三是供应链“去中国化”。打造“去中国化”的供应链体系是拜登政府的重头戏。在政策层面，美国白宫发布的《构建强韧供应链，复兴美国制造业并促进广泛增长》研究报告指出，美国应在能源、信息技术、国防、交通等关键技术领域加强与盟友、伙伴国间的合作，共同打造具有既安全又强韧的排他性供应链体系。在实践层面，美国、日本、澳大利亚和印度召开了四方峰会并签署了合作协议，从促进合作、监测关键的新兴技术、召开关键技术供应链对话等协议文本来看，四方伙伴关系就是美国构建的“去中国化”供应链联盟。^②

综上所述，主导国在全球价值链中通过技术和市场的二维治理策略，针对中国等新兴发展中国家的技术创新发展展开反攀升压制，旨在重塑其制造业的科技主权和市场主权（生产权力）。

五、结论与启示

当前，国家已不再是边缘角色而是主导力量，全面介入影响全球价值链的发展进程。全球价值链既是国际分工体系，又是权力比较体系，其本质还是一个不对称的经济相互依赖体系，国家间的权力博弈贯穿于全球价值链的发展过程。全球价值链国家权力是兼具关系性、制度性、结构性的综合概念，是在不对称的全球价值链中，主导国与参与国围绕战略（议价权）、制度（制度权）、产业（示范权）、技术和市场（生产权）等领域形成的攀升与反攀升（升级与治理）权力博弈关系。

本文认为，一方面，主导国权力存在双重矛盾作用。从权力流散到权力重塑，主导国权力同时扮演限制者和促进者双重矛盾角色。主导国主动向跨国公司让渡部分权力，跨国公司的发展奠定了其在全球价值链的优势分工地位。然

① 张彦：《全球价值链调整与中国制造业的攀升风险：总体国家安全观的视角》，第40~49页。

② “Fact Sheet: Quad Summit”, The White House, <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2021/03/12/fact-sheet-quad-summit>.

从“流散”到“重塑”：主导国权力嬗变与全球价值链重构 □

而，权力流散导致国际格局的分配力量东升西降，优势地位下降的后果不符合其初衷，从而诱发了主导国运用权力手段介入重构优势地位的行为。另一方面，主导国角色身份的多元化转变。主导国运用权力手段介入全球价值链的多元化策略，反映了主导国角色身份的多元化转变。主导国既扮演促进者角色，在战略和产业领域影响跨国公司，重构战略主导权力（议价权）和产业链黏力（示范权）；又扮演监管者角色，在规则领域对参与国进行规则压制，重构制度话语权力（制度权）。同时，它还扮演生产者 and 购买者角色，在技术端和市场端打压他国企业，对参与国进行反攀升压制，重构技术主权和市场主权（生产权）。

国家权力究竟如何影响主导国的优势分工地位？它既有阻碍作用也有促进作用，这主要取决于主导国的不同目的。不过，从主导国拥有的权利资源和多元化策略来看，未来主导国权力将更深、更广地介入影响全球价值链，战略竞争加剧的结局也就不言而喻了，这对中国制造业的发展有以下三个方面的启示。

一是坚持不主动脱钩与不过分依赖双轨并行。既要有不主动脱钩的战略姿态，又要有不过分依赖的战略定力，既要重视防范一些重点领域（高端制造业）已经开始出现的脱钩风险，又要以更加开放、更加包容的心态参与世界经济，在双循环发展格局下争取制造业发展的主动权，化解主导国的打压和围堵。

二是继续扩大开放，培育有国际竞争力的跨国公司。面对世界经济的逆全球化发展趋势，中国应当继续坚持扩大对外开放，通过培育优质跨国公司，优化和重构制造业产业价值链体系。虽然国家权力可以影响全球价值链的发展，但跨国公司仍然是其中最活跃的行为体。因此，通过培育具有国际竞争力的跨国公司，促进制造业的产业链转移和价值链攀升，不仅能主动降低对欧美市场的依赖，维护国家产业安全和经济安全，亦有利于构建中国主导的区域价值链分工体系，在全球价值链重构中把握主动权。

三是在宏观权力架构下，重构战略、产业、制度、技术、市场五位一体的制造业攀升战略。中国既要重视国际规则话语权，主动参与新的经济合作框架（如CPTPP等），又要以RCEP为契机推动区域价值链重构，并重点强化与日本、韩国、东盟国家、“一带一路”沿线国家的产业对接与产业合作。同时，还要坚持自主创新，重点突破被卡脖子技术和颠覆性技术，积极构建国内一区域双循环体系，以国内内需和“一带一路”区域内内需来拉动制造业的发展。

Abstracts

From Diffusion to Re-shaping: Dominant State Power Evolution and the Restructuring of Global Value Chains

Zhang Yan and Liu Dexue

Abstract: Power theories of global value chains tend to focus on the individual perspectives of multinational companies. Only recently as these theories have been reconceptualized has more attention been paid to macro, state-level factors. While so, because of the lack of a systematic analytical framework, the logic that dominant states follow in “constructing” or “reconstructing” global value chains remains unclear. As such, on the basis of existing micro and macro power theories, this article proposes a concept of “national power” within global value chains and builds a macro-level analytical framework to explain the power resources and strategic choices of dominant states. This framework is applied to systematically demonstrate the importance of dominant power intervention in the logic of reconstruction of global value chains. The macro-level model illustrates that the role of state power changes constantly from “power diffusion” to “power reshaping”. On one hand, the dominant power plays contradictory roles—both obstructing and promoting reforms. Dominant states cede a portion of their power to multinational corporations, which enables them to establish an advantage vis-à-vis the division of labor. However, once power is diffusion, the decline in this position of advantage results in the MNC failing to meet its expectations. This causes the state to intervene towards restoring the superior position. On the other hand, the pluralistic identity of the dominant state. This change is reflected in the dominant state’s use of diverse strategies to reconstruct norms on the basis of state power. Dominant states act both in terms of strategy as well as at a sectoral level—they play the role of regulator at the sectoral level, while playing the role of producer and buyer at the technology and market levels. The aim is to use bargaining power, institutional power, demonstrative power, and production power to recreate its advantage vis-à-vis the division of labor. In short, from a perspective of power resources and diverse strategies, dominant powers are increasing the depth of their involvement in influencing the development of global value chains, which is leading clearly to greater levels of strategic competition. This article illustrates the complexity, logic and characteristics of dominant state construction and re-construction of global value chains. It further expands the economic connotation of global value chains, successfully juxtaposing the international economic and political strategic factors as a means of offering theoretical insights into avenues for furthering high-end development of China’s manufacturing sector.

Key Words: State Power; Dominant State; Manufacturing Sector; Restructuring of Global Value Chains; Global Value Chain Governance

About the Authors: Zhang Yan is an Associate Professor at the Guangdong Polytechnic Normal University Institute of Regional Economic

Studies, and a Post-Doctorate in Applied Economics at the Jinan University School of Economics; Liu Dexue is a Professor at Jinan University School of Economics Department of International Economics and Trade

International Technology Standards and Great Powers Competition: A Case Study of Information and Communications Technology

Liu Xiaolong and Li Bin

Abstract: A traditional view of the function of international technology standards holds that technological advantage can be infinitely enhanced when a state maintains the ability to set technology standards. Following this view, the United States and other Western states have spread the “China-threat theory”. It is argued here that competition between technologically advanced actors in the area of technology standards does not follow this pattern. Advantages in the areas of trade and technology that are based on technology standards are temporary and cyclical in nature, and it is impossible to gain a long-term monopoly relying solely on technical standards. In other words, the saying “winner takes all” does not apply in such cases. Competition can result in the co-existence of multiple international technology standards, which in turn can create different technological circles or barriers. Competition with respect to technological standards may also bring about certain political interests, and as such governments may target administrative resources towards influencing international technology standards. While so, government intervention cannot salvage outdated technological standards, nor can it realize long-term monopolistic interests. The findings of the research illustrate that it is only natural that Chinese companies participate in the construction of international technology norms, and that there is no basis for Western actors to concoct a “China threat theory” around such efforts.

Key Words: Technology Standards; Great Powers Competition; Power; Technological Advantage

About the Authors: Liu Xiaolong is a PhD student in the 2018 class of the Department of International Relations at Tsinghua University; Li Bin is a Professor in the International Relations Department at Tsinghua University

On the Formation and Response of the Great Power Competition between China and the United States: Based on the Explanation of the Dislocated Spiral Mechanism of Economy-Security Nexus among Great Powers

Zhou Chao

Abstract: One of the most important questions in contemporary world politics is how great power strategic competition generated between China and the United States. In response to this question, this article constructs a general framework to explain it and builds a typology to compare negative, semi-negative and positive cases, providing an evolutionary explanation based on mechanism plus factors. The framework illustrates how the primary factor driving strategic competition between the two countries is the dislocation