

# 国际贸易壁垒对全球生产网络的影响 ——以中加自行车贸易为例

高波阳<sup>1,2</sup>, 刘卫东<sup>1</sup>, Glen Norcliffe<sup>3</sup>, 杜 超<sup>4</sup>

(1. 中国科学院地理科学与资源研究所, 中国科学院区域可持续发展分析与模拟重点实验室, 北京 100101;  
2. 中国科学院研究生院, 北京 100049; 3. 约克大学, 多伦多 M3J 1L2, 加拿大;  
4. 中山大学地理科学与规划学院, 广州 510275)

**摘要:**全球生产网络的组织模式和空间特征具有复杂性。国际贸易壁垒作为经济全球化进程中的重要因素,对全球生产网络产生了极为重要的影响。本文以中加自行车贸易为例,结合对我国5个地区23家企业的调研资料,探讨了国际贸易壁垒如何影响了全球生产网络的组织模式和空间特征。研究结果显示,近年来关税、反倾销等壁垒对国际贸易影响显著。在国际贸易壁垒的作用下,第三方机构成为全球生产网络的核心组成部分之一,其介入为国际贸易提供了良好的平台和保障。全球生产网络各要素间的流动性也随着第三方机构的介入而不断增强,制造商的关注点逐渐由低成本控制向产品质量管理和劳动力管理等新方向转变。全球生产网络的空间组织形态呈现了新的特点。

**关键词:**贸易壁垒;全球生产网络;组织模式;空间特征;中国;加拿大

## 1 引言

20世纪80年代以来,全球经济空间重组呈现了两个显著的特点,即跨国生产网络的加速形成和区域经济集团的激增<sup>[1]</sup>。新国际劳动分工理论已不能充分阐释全球生产组织的最新变化机制与动力。产业经济、经济地理等学科将国际劳动分工的演变形态和组织机制纳入了新的分析框架下,衍生出了价值链、全球价值链、全球商品链等概念<sup>[2-6]</sup>。其中,全球生产网络(Global Production Networks, GPNs)综合了价值链、商品链的内涵,辅以网络、镶嵌、空间等视角,在更广泛的体系下解释了当今世界生产组织的新变化,成为目前全球化与区域发展研究的主要分析框架<sup>[6-9]</sup>。

1997年Borru最先提出了“生产网络”的概念<sup>[10]</sup>。随后,以Henderson等<sup>[9]</sup>、Coe等<sup>[11]</sup>、Ernst等<sup>[12]</sup>、Dicken<sup>[13]</sup>为代表的曼彻斯特大学学派及以恩斯特为代表的管理学派相继提出了全球生产网络的研究框架。其中,曼彻斯特学派的研究框架在经济地理学界被广泛接受和应用。全球生产网络指通过一系列(正式的和非正式的)制度,将网络中不同等级层次的参与者进行平行整合,从而形成的跨国企业中各功能环节部门相互联系、互相协作的一种全球生产组织治理模式<sup>[7,9,11-13]</sup>。全球生产网络以企业、制度、关系、空间为主要考察维度,以技术、时间为外在影响要素,围绕价值(Value)、权力(Power)、嵌入(Embeddedness)3个主要内容进行研究<sup>[7,9]</sup>。其研究框架所应包含的主要议题有:①生产网络中的企业在全球化和地方化影响下呈现怎样的组织模式;②全球生产网络中各成员间权力如何分配;③劳动力的重要性以及生产网络中价值的产生和传递过程;④政府部门以及非政府组织等如何影响生产网络中企

收稿日期: 2010-07-18; 修订日期: 2011-03-20

基金项目: 中国科学院知识创新工程(KZCX2-YW-345) [Foundation: Knowledge Innovation Program of the Chinese Academy of Sciences, No.KZCX2-YW-345]

作者简介: 高波阳(1984-), 吉林长春人。中国地理学会会员(S110007732M), 主要从事经济地理与区域发展研究。  
E-mail: gaoby.06s@igsnrr.ac.cn

业的经营战略,从而对生产链产生影响;⑤生产网络中的企业和各类机构、部门对科技进步、价值附加、经济繁荣等做出了怎样的贡献<sup>[9]</sup>。

目前,国内外经济地理学者针对全球生产网络的研究主要集中于3个方面:①文化制度和社会嵌入与跨国经济活动的整合<sup>[14-18]</sup>。Dicken认为全球生产网络的组织、路径依赖及其嵌入的实质都不能够脱离当地的制度环境而单独讨论<sup>[13]</sup>。Liu和Dicken以中国汽车产业为例,揭示了中国政府如何利用制度力量使得国外投资者“被动嵌入”国家经济体系中并为中国国民经济发展做出贡献,研究提出的“被动嵌入”概念展开了对地方文化、政治和制度环境如何影响全球生产网络的讨论<sup>[19]</sup>。Depner和Bathelt对上海汽车产业集群的研究揭示了大众汽车公司在投资国如何适应未知的制度和他文化,克服经营问题<sup>[18]</sup>。Hess和Coe以电信产业为例,强调权力和嵌入在塑造全国生产网络组织和空间性时发挥了核心作用<sup>[20]</sup>。②全球生产网络价值分配和空间竞争。李健、宁越敏等以计算机产业全球生产网络为例,探讨了全球生产网络的一般组织框架,并以价值链—微笑曲线为对象,对计算机产业全球生产网络的价值分配及空间竞争进行了研究,并得出了网络中各企业组织及其权力分配的关系<sup>[7]</sup>。③新技术应用及知识进步与全球生产网络的关系。刘卫东等以北京星网工业园为例,从全球生产联系的角度探讨了信息技术广泛应用对地方企业集群及全球生产网络产生的影响<sup>[21]</sup>。童昕、王缉慈分析了信息技术产业全球网络与地方网络的关系,着重阐述了全球—本地网络中的知识流动、积累和创新,并认为硅谷—新竹—东莞的PC产业全球生产网络已初步形成<sup>[22]</sup>。

这些研究揭示了全球生产网络的复杂性,并从不同层面论证了全球生产网络中利益、价值、权力的分配模式。但值得注意的是,现有对全球生产网络的研究具有两个特点。①多以贸易自由化为根本前提。全球生产网络以跨国贸易作为纽带,然而地球并不是平的,国际壁垒的存在使得贸易并不单纯是买卖双方的交易。种类繁多的贸易壁垒改变着国际贸易的交易模式,对全球生产网络产生着深远的影响。②强调生产环节,侧重于以零部件供应商为主的网络研究。然而,广义上,全球生产网络不仅包含零件供应商—制造商这一生产环节,还涵盖制造商—贸易商—销售商这一贸易环节。本文以中加自行车贸易为例,意图通过理论构建和案例分析,揭示在国际贸易壁垒广泛存在的宏观背景下,全球生产网络尤其是贸易网络呈现了怎样的组织模式和空间特征,从而进一步完善对全球生产网络的研究。

## 2 国际贸易壁垒发展历程及特点

国际贸易自重商主义时代(15世纪-18世纪中叶)开始大量出现,为保护本国工业,当时各国都有对外国商品的进口设置高关税以达到反倾销目的做法,但真正采取法律手段对国际贸易加以限制至20世纪末才兴起。20世纪50-60年代,发达国家纷纷削减贸易壁垒,呈现贸易自由化倾向,极大带动了世界经济的发展。贸易自由化的发展一方面促进了国际贸易的扩张和经济全球化的进程,另一方面也加剧了各国之间经济贸易的竞争。由此,在20世纪70-80年代的世界性经济危机过程中,贸易保护主义重新抬头,众多新名义的贸易壁垒成为了发达国家维护自身经济利益的新的保护手段。

国际贸易壁垒的发展历程分为传统贸易壁垒和新贸易壁垒两个阶段(表1)。传统贸易壁垒主要从商品数量和价格上进行限制,主要体现在商业利益上,所采取的多为边境措施;新贸易壁垒更多强调对于人类健康、安全以及环境的影响,体现的是社会利益和环境利益,其采取的措施不仅包括边境措施,还涉及国家政策、法规等内容。

国际贸易壁垒的发展主要呈现出了以下3个特点:①贸易壁垒种类多样,以反倾销影响最为广泛。1979年东京多边贸易谈判结束后,工业化国家的工业产品平均关税降到6.3%。关税的降低削弱了关税壁垒贸易保护的作用。随后,反倾销措施凭借其合法性和有效性,成为了影响最深刻、使用最广泛的贸易壁垒形式之一<sup>[23]</sup>。②全球贸易壁垒针对地区相对集中,

表 1 贸易壁垒类型及特点  
Tab. 1 Characteristics of the trade barriers

|                    | 壁垒类型   | 检测主体 | 保护对象          | 涵盖内容                  | 衡量标准 |
|--------------------|--------|------|---------------|-----------------------|------|
| 第一阶段:<br>传统壁垒      | 关税壁垒   | 最终产品 | 最终产品          | 高关税                   | 绝对值  |
|                    | 非关税壁垒  | 最终产品 | 最终产品          | 配额、许可证、反倾销等           | 绝对值  |
| 第二阶段:<br>新贸易壁<br>垒 | 技术壁垒   | 技术环节 | 最终产品          | 安全标准、卫生标准、包装标识、包装技术要求 | 绝对值  |
|                    | 环境壁垒   | 生态环境 | 产品生命周期        | 环境技术标准、环境管理体系标准、绿色补贴等 | 相对值  |
|                    | 社会责任壁垒 | 生产者  | 对生产者及其劳动条件的保障 | 社会保障、就业环境、职业安全等       | 相对值  |
|                    | 道德壁垒   | 动物   | 对动物康乐生存状态的保障  | 生理福利、环境福利、卫生福利、行为福利等  | 相对值  |

发展中国家是主要目标国。1995-2008 年,全球遭受反倾销立案的国家和地区共有 50 多个,主要集中在 中国、韩国、美国、中国台湾地区和印度等地。其中,中国是遭受倾销指控最多的国家,占 WTO 总数的 16%,被采取反倾销措施案件数占 WTO 总数的 18%,是受贸易壁垒影响最严重的国家<sup>[24]</sup>。③ 贸易壁垒针对商品较为集中。主要针对竞争较为低劣,价格差距较大的传统工业门类。1995-2008 年,反倾销涉及的产品主要集中在低价金属及其制品、化工及塑料、橡胶、机电、纺织等主要门类。其中,低价金属及其制品居首位,主要针对产品为钢材及钢铁制品,占涉案总数的 37.29%,化工产品和塑料橡胶制品分别占涉案总数的 21.65% 和 13.13%,列第二、三位<sup>[24]</sup>。这些商品门类是竞争较为激烈的传统工业门类,同时也是发展中国家具有出口优势的 行业。反倾销在这些行业的高度集中势必会削弱发展中国家在国际分工的地位,恶化贸易条件,为出口带来不利影响。

国际贸易壁垒影响力的不断扩大对原有以自由贸易为基础的 全球生产网络理论提出了新的挑战。同时,新贸易壁垒的对技术、生态环境和社会责任的关注,极大地推动了一批第三方机构的出现和发展,对全球生产网络的空间组织模式产生了新的影响。

3 国际贸易壁垒影响下的全球生产网络特征和空间组织模式

全球生产网络的存在源于地区间的贸易。经济活动跨越国境的地理扩张和国际上分散经济活动之间的多元贸易都受到贸易壁垒的深刻影响。国际贸易壁垒使得全球生产网络呈现了新的组织模式和空间特征。现有研究普遍认为:① 理论上,全球生产网络的组织模式比 Gereffi 提出的“生产者驱动”和“消费者驱动”的生产网络构成模式更为灵活多变,这种生产网络不仅存在于跨国范围的制造商、贸易商、经销商三者之间,而且也广泛的存在于同一地区甚至同一部门内部<sup>[9]</sup>;② 方法上,企业的生产网络包含研发、设计、生产和市场销售 4 个部分,这 4 个部分在全球和地方范围内的组织模式是值得研究的重要命题。但对于贸易壁垒影响下的全球生产网络组织模式和空间特征究竟呈现了怎样的特点这一研究命题,仍没有定论。本文认为贸易壁垒影响下的全球生产网络组织模式和空间特征主要体现在如下 3 个方面:

(1) 第三方机构成为全球生产网络中的核心组成部分之一。在国际贸易壁垒影响下,生产网络由传统的以制造商和销售商为价值创造核心的网络结构,向由制造商、零售商和第三方机构三者独立、协作、又相互制约的模式转化(图 1)。其中,制造商指成品生产部门,其主体包括国内及海外的分公司、外包商或产品的上游供应商等;零售商指商品销售的终端机构,其相关层级包括销售代理商、制造企业内部采购零件或贴牌产品的产品采购部门等;第三方机构指独立于制造商和销售商之外,并与生产网络构成有直接联系的机构。

贸易壁垒下的生产网络结构与传统自由贸易体系下的全球生产网络体系主要有如下两



个方面的区别:第一,基于贸易自由化背景的传统意义下的全球生产网络主要关注于与某产品生产与服务直接相关的一组企业间的生产网络关系,制造商和销售商为网络体系中价值创造的核心部门。中介机构或第三方机构仅以“贸易商”的形式被提及,并认为其属于辅助支撑机构,不是创造价值的核心单元。然而在贸易壁垒的影响下,全球生产网络中的主体包括制造商、销售商和第三方机构 3 个部分。第三方机构由始至终的贯穿贸易过程中的各个环节,在其自身创造了生产价值的同时,也促进了生产网络中各主体单元价值的再创造。生产网络 3 个主体间呈现双向、“一对多”或“多对一”的网络化合作模式。相互间建立起了一级合作关系,同时,这 3 个主体下的附属机构间也存在着二级合作关系(图 1)。

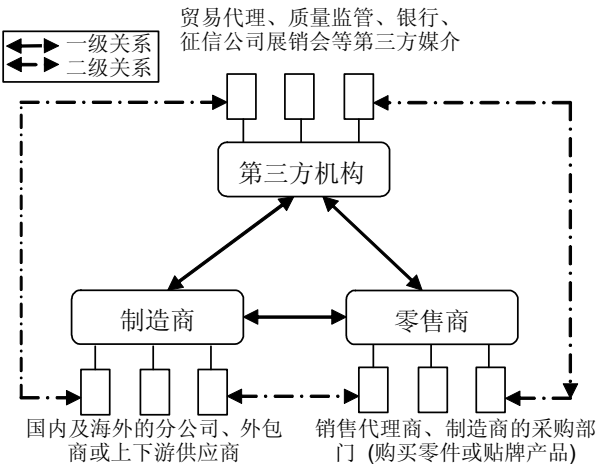


图 1 贸易壁垒影响下全球生产网络组织的新模式

Fig. 1 Trade barriers and the new organization of the global production networks

第二,传统意义上生产网络中的“中介机构”多特指贸易代理商。贸易壁垒影响下的全球生产网络中,第三方机构呈现了多元化的特点,包括贸易代理商、质量监管公司(部门)、银行、征信公司、展销会等多元机构。这些机构为贸易壁垒影响下的经济活动提供了信息传递、信誉担保、产品质量检测等重要服务:①反倾销及关税壁垒政策要求卖方对商品离岸价格(Free On Board, FOB)进行论证,贸易代理商(Trade Agency)可为企业提供详尽专业的离岸价论证文书,简化企业需要经历的关税手续。②技术壁垒要求出口产品达到一定的质量标准。近年来中国每年约有 400 亿美元的出口受到国外各种形式的技术性贸易壁垒限制。为促进国际贸易,诸多国际权威认证机构(如德国的 TUV、瑞士的 SGS、英国的 Intertek、法国的 BVQI 等)介入国际贸易过程,辅助制造商和零售商进行产品质量检验、认证。③展销会、征信公司、银行等第三方机构为国际贸易提供了媒介。展销会为制造商和销售商之间的合作交流搭建了平台;征信公司为贸易双方提供信用状况评价以保障双方权益;银行则能够在贸易进行时提供贷款担保服务,保证贸易的正常进行。

(2)生产网络流动性较强,产品质量和劳动力成为企业管理的重点关注对象。全球生产网络组织新模式下,第三方机构的大量介入使得生产网络的流动性增强。展销会为买卖双方提供了接触媒介,贸易代理商的介入加速了商业信息的传播和流动,银行、征信公司为贸易提供了信用担保,质量认证机构为产品质量提供保障。在这些第三方机构的保障下,生产网络中不仅制造商与零售商间可进行贸易,制造商的分公司、外包商或上下游供应商与零售商、销售代理商和制造商的产品采购部门也可通过第三方机构的协助建立贸易联系。当贸易代理商在交易中起到主导作用时,其往往会通过信息渠道寻找交易成本最低的合作伙伴而非固定合作伙伴,如低价买入或高价卖出,以获得最大利润。这也直接导致了生产网络的不稳定性。同时,为了应对国际贸易壁垒的要求,贸易中的产品形式也会根据反倾销或贸易壁垒要求的不同而在零部件和成品之间来回转换,以寻求最小壁垒。如当自行车整车出口受到反倾销限制时,制造商就会采用零部件出口或全散件组装(Completely Knock Down, CKD)出口以降低关税。

由于技术壁垒、环境壁垒和社会责任壁垒的愈加严格,国际贸易在一定程度上已经打破了原有的单纯的成本比较优势,转而对产品质量、劳动力工作生存环境有所要求。这也使得

制造业企业在生产过程中,将管理重心逐渐向质量控制和劳动力保障作为新的目标。

(3) 国际贸易壁垒影响下产业空间组织新模式。在制造商—零售商—第三方机构这三者的“网络组织”模式下,由于产品质量和劳动力工作生存环境逐渐成为企业新的管理重点,国际产业空间组织模式也呈现了新的变化,主要体现在如下3点:① 非资源密集型行业的制造业企业倾向于向劳动力成本较低的地区转移。这些地区可以是消费水平较低的地区,也可以是劳动法管理相对松散的地区;② 第三方机构向金融中心、服务业中心积聚,并不主动选择与制造商或零售商临近;③ 当一个地区的产业形成一定规模后,地方政府、行业协会和企业往往愿意三方联合,加速产业集群的形成壮大。政府协助解决社会责任实施问题,推行质量认证体系的完善以增强当地产品竞争力,行业协会协助稳定产品价格标准,抵制恶性竞争,保护产业的不断发展壮大。

4 案例研究:中国与加拿大自行车贸易

4.1 案例选取背景

自行车制造业是中国历史较为悠久的传统制造业,同时也隶属于贸易壁垒关注最为集中的金属及其制品行业。在自行车出口贸易所遭受的众多贸易壁垒中,以加拿大反倾销政策最为严苛。因此,以中加自行车贸易为案例进行研究,可以在一定程度上揭示制造业全球生产网络在国际贸易壁垒影响下所具有的普遍特征。2008年中国自行车年产量达8762.5万辆,出口5658.5万辆,出口额达25.5亿美元,占世界自行车贸易量的近80%。在出口贸易量快速增长的过程中,国外对中国自行车出口设置贸易壁垒的状况也频频发生。1993年10月欧共体做出仲裁,对来自中国的自行车统一征收30.6%的反倾销税,2005年7月又将反倾销税提高至48.5%。随后,加拿大自行车企业 (Raleigh Industries Canada 和 Procycle Group Inc.) 要求国际贸易法庭对从中国进口的普通自行车及车架征收关税从原来的13%上调至48%。经调查后,加拿大国际贸易法庭做出了有害裁定,对原产于中国和台湾地区的自行车整车将征收反倾销关税,具体内容为:对直径16英寸以上,离岸价格 (FOB) 225加元以下的整车,将根据出口商提供的生产成本和其他相关信息,由加拿大边境服务署 (CBSA) 计算出正常价格,对低于正常价的整车征收相应的反倾销税,理论上税率最高可达64%。这一裁定对我国自行车出口加拿大产生了严重的打击。与此同时,一系列新贸易壁垒也对自行车出口产生了严重影响,如 SA8000 社会责任标准 (Social Accountability) 等。

天津市,浙江省宁波市、杭州市,江苏省昆山市、太仓市、常州市和广东省深圳市、佛山市是中国自行车生产企业主要集群地区 (表2),2008年,上述地区自行车生产量占全国总量的87%。2008年我国对加拿大自行车出口额为6164万美元,主要出口省份为广东省、江苏省、浙江省、上海市和天津市。当年,与加拿大有自行车整车出口贸易关系的企业共计59家,其中37家为自行车生产企业,22家为贸易公司。作者于2009年10-11月选取天

表2 2008年全国各省市自行车产量及对加拿大出口量统计表  
Tab. 2 The outputs of bicycles in each province of China and the exports to Canada in 2008

| 地区 | 自行车产量<br>(万辆) | 占总量比重<br>(%) | 对加拿大出口额<br>(万美元) | 占总量比重<br>(%) |
|----|---------------|--------------|------------------|--------------|
| 天津 | 4081.5        | 46.58        | 206.1            | 3.34         |
| 浙江 | 1680.0        | 19.17        | 440.0            | 7.14         |
| 广东 | 1337.7        | 15.27        | 3366.5           | 54.62        |
| 江苏 | 639.0         | 7.29         | 1754.6           | 28.47        |
| 上海 | 595.1         | 6.79         | 396.8            | 6.44         |
| 河北 | 318.2         | 3.63         | -                | -            |
| 山东 | 51.0          | 0.58         | -                | -            |
| 四川 | 36.2          | 0.41         | -                | -            |
| 河南 | 16.9          | 0.19         | -                | -            |
| 广西 | 5.6           | 0.06         | -                | -            |
| 陕西 | 1.2           | 0.01         | -                | -            |
| 江西 | 0.1           | 0.00         | -                | -            |
| 合计 | 8762.5        | 100          | 6164             | 100          |

资料来源:中国自行车行业 2008 年经济运行分析报告,中国自行车协会。

津市,江苏省昆山市、太仓市、常州市,和广东省深圳市5个地区为案例区进行调研,深入访谈自行车整车生产企业8家,零部件生产企业12家,贸易代理商2家,自行车行业协会1家共计23个单位,获取了大量的一手资料和数据以进行案例分析。

4.2 中加自行车生产网络模式和空间组织特征

(1) 第三方机构在中加自行车生产网络中作用至关重要

据受访的20家生产企业和1家贸易代理公司介绍,中加自行车贸易过程主要由5个步骤构成,即:寻找合作伙伴—下生产预估单—打样品确定产品数量、类型—生产—制造商发货、采购商收货。第三方机构在贸易过程中所起作用至关重要(图2)。

首先,贸易代理商贯穿贸易过程的始终,促成了双方贸易的顺利进行。除少数实力雄厚、出口量较大的大型企业外,81.1%的厂商都选择通过贸易代理商完成出口贸易。贸易代理商的介入分为两种类型。一种类型是由贸易代理商建立桥梁,促使买卖双方认识并提供系列服务保证贸易顺利进行。这种类型占到了总数的73%。另一种类型是买卖双方已建立合作关系,但由于中加自行车整车贸易受到反倾销的严格限制,产品出口海关时需要提供大量文书进行离岸价格的论证,为了方便交易,制造商会主动寻找贸易代理商协助完成出口过程。例如调研中一位公司的总经理特别协理谈到:“要想低关税出口,那就要提供整车Normal Value(正常价值)的论证材料交给加拿大政府报批,论证材料都像一本书一样,那么厚,程序也非常的繁琐。更麻烦的是,当加拿大政府批了,我们的产品到了海关开始报税,加拿大海关人员又会说某个零部件或者某个产品和当时申报的不一样,需要提高关税,我们就又需要再写新的报告,给他们解释这个零部件和我们申请的那种是同一类型的,价格相同的。这个过程又是非常的繁琐,这样一来,我们的仓储费用上去了,货品还不能够按时到达,客户也会抱怨。还不如全都代理给贸易公司来做,虽然有些中介费用,但是毕竟他们更懂一些。”

其次,征信机构、质量认证机构、质量控制部门、银行部门等在特定环节为贸易顺利进行

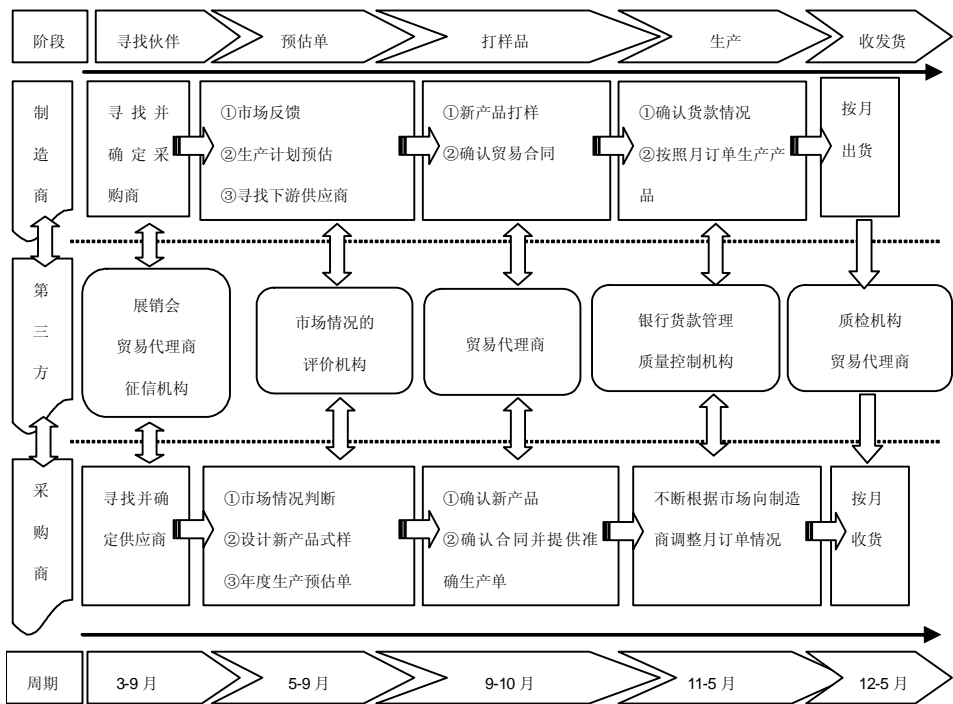


图2 中加自行车贸易过程及周期

Fig. 2 The processes and schedule of the China-Canada bicycle trade



提供信用保障。例如一位企业总经理提到:“即使与销售商是第一次合作的话,我们也不会担心信用问题。第一,我们会找些同行问问这家公司和其他公司贸易时候信用怎么样,或者我们也可以找征信公司给我们出征信报告;第二,合同确定了,你要做什么样的样品,怎么样的设计,我都满足你的要求,但是生产前你要付给银行30%的贷款抵押,出货前要把其余的70%付齐,我们才会出货,所以不太用担心货款的问题;第三,我们产品都会经过ITS, Intertek Test的质量认证,没有风险。”

(2) 第三方机构介入致使企业合作关系和产品式样极为灵活,制造商和采购商对产品质量和劳动力环境更为重视

首先,由于第三方机构的介入,企业间的合作关系极为灵活。调研中发现近2年内,100%的企业都更换过贸易伙伴。每家整车企业的同一零部件的供应商都有3-5家,企业会根据市场情况和供应商表现而选择合作对象。其次,制造商出口产品式样也极为灵活。例如,加拿大反倾销法案仅对16英寸以上和225加元以下的整车征收高关税。所有厂商都根据反倾销法案对产品形式进行了调整。如天津富士达集团仅出口16英寸以下的童车;昆山耀马车业仅出口价格在225加元以上的电动自行车;其他所有出口16英寸以上,225加元以下自行车的整车厂也都采取了全散件组装(CKD)出口的模式。

由于技术壁垒的存在,众多制造商和采购商都开始对产品质量更为重视。一位台资企业的副总经理说:“我们的QC(Quality Control,质量控制)都是从日本挖来的高级人才,薪水很高。日本人在细节、质量的控制方面做得非常好,他过来之后我们的加拿大客户都非常高兴,因为产品质量水平有所提高,所以很多之前发给台湾厂商的订单也转到了我们大陆厂这边来。”另一位企业总经理说:“我们和捷安特(Giant)合作很多年了,质量非常重要,直接和我们的货款挂钩。一批产品到达了,捷安特会根据产品的质量情况和到货时间给每次交易评级,分为A、B、C、D四等。A等级的交易可以马上拿到全部货款,并得到更多的订单;B等级30天之后可以拿到货款;C等级是60天之后到帐,并会对下次交易有所影响;D等级捷安特将仅支付部分货款,并终止交易。”

同时,劳动力的生存、工作环境也较以往得到了极大的重视。许多企业提到,与沃尔玛等大型连锁经销商进行贸易合作时,合同中对生产企业员工的工作、生活环境也会有相应要求,如员工保险的落实情况,食宿标准、加班时间限制以及加班费的发放标准等。

(3) 生产企业布局市场指向和劳动力指向明显,第三方机构向金融、服务中心集聚

受国际贸易壁垒影响,在第三方机构的介入下,中国自行车生产网络布局呈现了新特点。第一,生产企业布局的市场指向性和劳动力指向性明显。改革开放初期,深圳市作为首批沿海开放城市,率先接受了来自台湾等发达地区的自行车产业转移。20世纪80年代初,深圳市在“三来一补”的基础上,通过给外资品牌代工、贴牌并大量出口,建立了一批自行车行业的领先企业。但由于当时大部分厂房、土地都租赁给工厂,生产技术上也都采用了来料加工的形式,许多外资企业并未扎根落户在深圳。20世纪90年代初,台湾捷安特自行车厂落户江苏昆山,带动了数十家中、下游配套协作台商相继搬迁,通过两岸垂直分工的方式形成了江苏自行车产业集群。由此,引发了珠三角自行车产业向长三角地区的转移。天津市的自行车生产集群历史悠久,早期从国有企业衍生而来,依靠国内市场不断成长,主要面向内地市场。20世纪90年代初中国国有企业普遍出现经营困难现象,天津地区以国企为基础的自行车产业集群也受到了极大的冲击。随着国企改制的不断进行,大量民营中小企业和手工作坊加入到了技术门槛不高的自行车业中来,使得天津市延续了自行车产业集群的地位。21世纪以来,珠三角、长三角地区劳动力成本明显提升,土地资源也较为紧张,诸多自行车企业开始在天津设厂,并不断扩大天津分厂的产能以适应国内、外市场。天津市政府为鼓励自行车产业发展也提供了诸多优惠政策,并建立了“中华自行车王国”等工业园区以壮大自行车产业。2007年,台湾建大集团、巨大集团(Giant)分别以总投资2亿美元和8000万

表3 中国自行车产业生产集群基本分布情况及发展现状  
Tab. 3 Profile of bicycle-making clusters in China

| 内容        | 深圳         | 苏州              | 天津            |
|-----------|------------|-----------------|---------------|
| 地理区位      | 珠三角经济圈     | 长三角经济圈          | 环渤海经济圈        |
| 区内集群      | 龙岗区、宝安区    | 昆山市、太仓市陆渡镇      | 武清区、北辰区、王庆坨镇  |
| 区内自行车企业数量 | 约 200 个    | 约 300 个         | 约 1100 个      |
| 自行车年产量    | 约 1000 万量  | 约 1200 万量       | 约 4000 万量     |
| 自行车行业从业人数 | 10 万余人     | 7 万余人           | 18 万余人        |
| 领先企业及品牌   | 保安、仲正、美利达等 | 捷安特、禧玛诺、永久、好孩子等 | 富士达、飞鸽、科林、金轮等 |
| 产品定位      | 中高档产品      | 中高档产品           | 低档产品          |
| 面向市场      | 主营出口市场     | 出口、内地市场相当       | 内销市场为主，出口市场为辅 |
| 未来发展趋势    | 呈下降趋势      | 稳定              | 呈上升趋势         |

资料来源：作者根据调研资料整理。

美元落户天津静海,为天津市自行车产业集群的发展注入了新的活力。未来 10 年内,深圳市自行车产业集群的自行车产能将主要面向国际市场发展中高档产品生产,产量处于稳定或精减的状态;苏州市自行车产业集群将处于稳定状态,主营中档产品;天津市在自行车产业方面将进一步壮大,在产品质量和档次方面会取得逐步的提升,并辐射国内、国外的广大市场(表 3)。

其次,第三方机构区位选择向金融、服务业中心集聚。贸易代理商方面,2008 年中国进行加拿大自行车出口的 22 家贸易公司中,有 15 家位于广东省,4 家位于浙江省,2 家位于天津市,1 家位于北京市。调研中发现,天津、江苏等地生产的,面向出口市场的自行车,60%以上会通过深圳的贸易公司出口海外。认证公司方面,自行车出口的主要认证公司——英国 Intertek 天祥集团仅在广州和上海设有中国市场部。征信公司、银行机构等第三方也都集聚于金融中心。

5 结论

全球生产网络的组织模式和空间特征具有复杂性。生产网络的存在以国际贸易为基本前提,其组织模式在不同的贸易环境下会产生不同的特点。世界各国间国际贸易壁垒由来已久,随着全球化进程的不断推进,国家间竞争力的不断增强,在传统的关税壁垒和反倾销壁垒仍然极大地影响着国际贸易的情况下,新的贸易壁垒形式如技术壁垒、环境壁垒、社会责任壁垒等又带来了新的贸易压力。同时,贸易壁垒影响力的不断扩大也为传统基于贸易自由化的全球生产网络的研究提出了新的挑战。

在新自由主义背景下,传统全球生产网络研究重点关注于生产企业和销售企业间的供应链关系,已经不能完全解释国际贸易的现实情况。本文以中加自行车贸易为例剖析了中国自行车产业集群构成特点和中加自行车贸易的各个环节,提出了贸易壁垒环境下全球生产网络的组织模式和空间特点。文章认为,在国际贸易壁垒影响下,全球生产网络呈现了制造商、销售商和第三方机构三足鼎立、相互关联的“网络模式”。第三方机构由始至终的贯穿着贸易过程中的各个环节,为生产者和销售者提供了信息传递、信誉担保、产品质量检测等重要服务。在第三方机构自身创造了生产价值的同时,也促进了生产网络中各主体单元价值的再创造。在第三方机构的作用下,生产网络各要素间的流动性不断增强,使全球生产网络的空间分布呈现了新的特点。同时,由于新贸易壁垒技术转向、环境转向和社会责任转向的出现,生产企业管理的关注点逐渐由低成本控制向产品质量管理和劳动力管理等新方向转变。在此背景下,产业空间组织也呈现了新的特征。生产企业布局的市场指向性和劳动力指向性明显,第三方机构向金融中心和服务业中心集聚,生产网络呈现垂直分离的特点。

经济全球化进程促进了国际资本的流动,推动了全球生产网络的构建,也重塑了价值



链、产业链的空间组织模式。但全球生产网络是复杂的巨系统,贸易过程和生产过程也不单纯受到贸易壁垒的影响。寻找更多对全球生产网络起到决定作用的关键因素,并深入研究其如何对产业的组织模式和空间格局产生影响,是未来应予以重视并设法回答的问题。

## 参考文献 (References)

- [1] Dicken P. *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*. 4th ed. London: Sage, 2003.
- [2] Porter M E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press, 1980.
- [3] Porter M E. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press, 1985.
- [4] Gereffi G. The organisation of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks//Gereffi G, Korzeniewics M//*Commodity Chains and Global Development*. Westport: Praeger, 1994: 95-122.
- [5] Gereffi G. Global production systems and third world development//Stallings B. *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*. New York: Cambridge University Press, 1995.
- [6] Gereffi G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 1999, 48: 37-70.
- [6] Dicken P, Kelly P, Olds K et al. Chains and networks, territories and scales: towards an analytical framework for the global economy. *Global Networks*, 2001, (1): 89-112.
- [7] LiJian, Ning Yuemin, Wang Mingfeng. Global production networks of computer industry and its development in mainland China. *Acta Geographica Sinica*, 2008, 63(4): 437-448. [李健, 宁越敏, 汪明峰. 计算机产业全球生产网络分析: 兼论其在中国大陆的发展. *地理学报*, 2008, 63(4): 437-448.]
- [8] Dicken P, Thrift N. The organization of production and the production of organization: Why business enterprises matter in the study of geographical industrialization. *Transactions of the Institute of British Geographers, New Series*, 1992, 17(3): 279-291.
- [9] Henderson J, Dicken P, Hess M et al. Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, 2002, 3: 436-464.
- [10] Borrus M. Left for dead: Asian production networks and the revival of US electronics//*The China Circle: Economics and Electronics in the PRC, Hong Kong and Taiwan*, Washington, DC: Brookings Institution, 1997.
- [11] Coe N, Hess M, Yeung H et al. Globalizing regional development: A global production networks perspective. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 2004, 29: 468-484.
- [12] Ernst D, Kim L. Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation. *Research Policy*, 2002, (31): 1417-1429.
- [13] Dicken P. Tangled webs: Transnational production networks and regional integration. *Spatial Aspects Concerning: Spatial Aspects Concerning Economic Structures*, 2005-04.
- [14] Coe N, Lee Y. The strategic localization of transnational retailers: The case of Samsung-Tesco in South Korea. *Economic Geography*, 2006, 82(1): 61-88.
- [15] Hess M. 'Spatial' relationships? Towards a reconceptualization of embeddedness. *Progress in Human Geography*, 2004, 28 (2): 165-186.
- [16] Wrigley N, Currah A. Globalizing retail and the 'new economy': The organizational challenge of e-commerce for the retail TNCs. *Geoforum*, 2006, 37(3): 340-351.
- [17] Wrigley N, Coe N, Currah A. Globalizing retail: Conceptualizing the distribution-based transnational corporation (TNC). *Progress in Human Geography*, 2005, 29(4): 437-457.
- [18] Heiner Depner, Harald Bathlt. Exporting the German model: The establishment of a new automobile industry cluster in Shanghai. *Economic Geography*, 2005, 81: 53-81.
- [19] Liu Weidong, Dicken P. Transnational corporations and 'obligated embeddedness': Foreign direct investment in China's automobile industry. *Environment and Planning A*, 2006, 38(4): 168-182.
- [20] Hess M, Coe N. Making connections: Global production networks, standards, and embeddedness in the mobile-telecommunications industry. *Environment and Planning A*, 2006, 38(7): 1205-1227.
- [21] Liu Weidong, Peter Dicken, Henry Yeung. The impacts of new information and communication technologies on the spatial organization of firms: A case study of the Xingwang Industrial Park in Beijing. *Geographical Research*, 2004, 23(6): 833-844. [刘卫东, Peter Dicken, 杨伟聪. 信息技术对企业空间组织的影响: 以诺基亚北京星网工业园为例. *地理研究*, 2004, 23(6): 833-844.]
- [22] Tong Xin, Wang Jici. An analysis on the global productive network of the information technology industry. *Science and Technology Review*, 1999, (9): 14-16. [童昕, 王缉慈. 硅谷—新竹—东莞: 透视信息技术产业的全球生产网络. *科研管*

理, 1999, (9): 14-16. ]

[23] Xia Youfu. Technical trade barriers and contemporary international trade. *China Industrial Economy*, 2001, (5): 14-20. [夏友富. 技术性贸易壁垒体系与当代国际贸易. *中国工业经济*, 2001, (5): 14-20.]

[24] [www.wto.org/english](http://www.wto.org/english)

## Trade Barriers and the Global Production Network: A Case Study of Bicycle Trade between China and Canada

GAO Boyang<sup>1,2</sup>, LIU Weidong<sup>1</sup>, GLEN Norcliffe<sup>3</sup>, DU Chao<sup>4</sup>

(1. *Key Laboratory of Regional Sustainable Development Modeling,*

*Institute of Geographic Sciences and Natural Resources Research, CAS, Beijing 100101, China;*

*2. Graduate University of Chinese Academy of Sciences, Beijing 100049, China;*

*3. York University, Toronto M3J 1L2, Canada;*

*4. School of Geography and Planning, Sun Yat-sen University, Guangzhou 510275, China)*

**Abstract:** In previous researches, the framework of global production network was established based on free trade and neo-liberalism. However, the globe is not flat. Trade barriers broadly exist and deeply influence the economic globalization. In this article, we explore the issue of trade barriers and its impacts on global production networks. We try to sketch a theoretical interpretation of the trading arrangements under trade barriers, and illustrate the argument with material gathered during our recent investigations into the production networks that connect the bicycle industry in China with Canada. Our research shows that: (1) with trade barriers, the traditional network pattern organized by producers and distributors has changed. Third parties, including trade agency, trade show, bank, and so on, took active part in the trading process and became one of the important poles of the global production networks. (2) Originally, the very metaphor of a network seems to allow more flexibility than a chain, although even so, the breaking of connections in a network often viewed as unfortunate in previous research. However, in our research, we found that the production networks linkage are very flexible. The linkages amongst the very actors in the trading systems are frequently negotiated and switched. At the same time, quality control and labor welfare have become more important than cost control. (3) The spatial organization of the global production network shows differently in two aspects. On one hand, the producers are more labor-oriented and market-oriented than before. On the other hand, the third parties intend to gather along financial clusters and services clusters.

**Key words:** trade barriers; global production network; organization; spatial distribution