

【地区与国别经济】

强化还是弱化？ 欧盟“核心—边缘”关系的再审视

——基于全球价值链的分析

何晴倩

【摘要】本文从全球价值链角度探讨了欧盟近30年间“核心—边缘”之间差异性的发展与变化,并解释其背后的原因。基于UNCTAD-Eora全球价值链数据库,本文测算了欧盟成员国1990年至2015年的全球价值链影响力指数。研究发现,过去近30年间,从全球价值链维度看,欧盟“核心—边缘”模式存在着弱化的趋势,这主要是因为核心成员国在全球价值链网络中影响力的持续下降与边缘成员国影响力的持续上升,其中核心成员国在全球化进程中的离岸生产与外包策略的选择与边缘成员国在欧盟一体化进程中对德国价值链的嵌入起到了重要作用。本文从理论和方法上为理解欧盟“核心—边缘”关系提供了一个新的思路。

【关键词】欧盟;“核心—边缘”;全球价值链;影响力;强化与弱化

【作者简介】何晴倩,中国政法大学政治与公共管理学院讲师。

【原文出处】《欧洲研究》(京),2021.5.53~83

【基金项目】国家社会科学基金青年项目(项目批准号:21CGJ025)。

一、引言

2020年突如其来的新冠肺炎疫情使得欧盟成员国之间的分化现象再次呈现在世人面前。围绕是否发行以及发行多少“新冠债券”,以法国、意大利、西班牙、葡萄牙等国为主的欧洲南部阵营与以德国、荷兰、芬兰、奥地利等国为主的欧洲北部阵营进行了激烈的博弈。^①长期以来,政治与经济的分化现象就一直是欧盟关注的焦点。早在欧盟建立之初,其设置的基本目标之一即是消除成员国——特别是核心与边缘成员国——之间的差异性,以最终实现成员国经济与政治的统一。这不仅体现在一系列欧盟条约中,也体现在欧盟一系列政策工具中。2015年,欧盟“五任主席”报告再次强调了趋同(convergence)对于欧盟的重要性,认为“趋同是欧洲经济联盟的核心,是培育独特的欧洲模式的关键;它既包括更高水平

的经济繁荣方面的趋同,也包括欧盟社会的趋同”。^②那么就经济层面而言,一个值得探索的问题是,自20世纪90年代以来,欧盟“核心”与“(半)边缘”成员国之间的差异性到底如何?是走向趋同还是加速分化?欧盟最初设立的目标实现程度如何?未来的发展方向又将如何?

欧盟成员国在经济层面的趋同或分化直接关系到欧盟在政治领域的一体化走向。例如,迪杰斯特拉(Lewis Dijkstra)等人的研究显示,经济发展水平与就业率的差异导致了人们对欧盟支持程度的不同;那些经济出现衰退、失业率上升的成员国,其民众更倾向于投票给“反欧盟”政党。^③同样,博尔泽拉(Tanja Börzel)等人指出,欧盟核心与边缘成员国在政治方面的分化与其在经济层面的差异存在一定的关系;当南部和东部边缘成员国存在较高度度的腐败

时,经济分化往往会促进政治分化,表现为民主质量方面差异性的持续扩大。^④此外,丁纯等人的研究认为,2008年金融危机后,欧盟成员国在宏观经济发展指标上趋异的现实是“欧洲认同”下降的重要原因之一;它与其他因素叠加促使欧洲一体化的停滞不前,从而使得欧盟不得不妥协于现实,在2017年提出了“多速欧洲”的顶层制度设计。^⑤由此可见,分析欧盟“核心—边缘”模式在经济层面的强化与弱化对于理解和把握欧盟政治的现实及发展趋势有着重要意义。

现有文献主要从经济学理论、趋同指标、结构主义三个视角考察欧盟“核心—边缘”差异性的变迁。首先,基于经济学理论视角的研究依据经济学相关理论,对欧盟核心与(半)边缘成员国之间差异性的发展与变化做出判断。^⑥其次,基于趋同指标视角的研究通过实证方法考察欧盟核心与(半)边缘成员国在一系列名义与实际趋同指标上的变化,来判断它们之间差异性的发展趋势。^⑦最后,基于结构主义视角的研究试图揭示欧盟核心与(半)边缘成员国之间不可调和的、深层次的结构性的差异,聚焦于核心与(半)边缘成员国的技术能力及其发展模式。^⑧

本文从全球价值链这一新维度考察欧盟“核心—边缘”之间的差异性及其发展与演变的轨迹,并解释其背后的原因。全球价值链是当今世界经济活动的主要特征之一,生产与增加值创造在全球范围内的分散化是其最主要的外在表现。国家在全球价值链网络中的影响力不仅关涉它在国际市场中捕获增加值的竞争力,也关涉它在整个网络经济活动中的自主性、不可替代性,以及在国际经济竞争中的博弈能力。在此背景下,从全球价值链的角度审视欧盟“核心—边缘”之间差异性的发展与变化有其特殊意义。

二、“核心—边缘”:基本概念

“核心—边缘”(Core-periphery)^⑨这一基本概念可以追溯至20世纪60年代的依附理论。该理论立足于第二次世界大战后拉丁美洲的实际发展,以现代化理论为主要批判对象,聚焦于发达国家(核心)与发展中国家(边缘)间不平等的依赖关系。^⑩20世纪70

年代,美国学者沃勒斯坦(Immanuel Wallerstein)将依附论中的“核心—边缘”进一步发展为“核心—半边缘—边缘”结构,并依据国际分工对它们进行定义,由此构成世界体系理论的重要内容。^⑪20世纪90年代以来,尽管依附论和世界体系论均受到学界不同程度的挑战与批判,^⑫但“核心—边缘”框架却成为众多学科领域的一项重要分析工具。特别是区域经济学和经济地理学将空间作为重要变量引入之后,“核心—边缘”不再局限于解释南北关系,也被用于描绘和阐释发达地区内部的经济和地理分野。^⑬

在欧洲,学者们对“核心”与“边缘”的划分相对丰富,且随着欧盟的扩张,学界的关注焦点逐渐转向欧盟内部。具体来说,当前对欧盟内部“核心”与“边缘”的界定可以归纳为四种类型:^⑭第一,依据成员国的经济发展水平、政治权力、工业化水平、贸易一体化程度等要素指标进行划分。在该划分方法下,核心国家通常包含传统西方发达国家,如德国、法国、英国、奥地利、丹麦、瑞典、芬兰、荷兰、比利时和卢森堡;边缘国家则一般涵盖南欧国家、中欧国家、东欧国家和波罗的海国家;意大利和爱尔兰则被划分为半边缘国家。^⑮第二,依据成员国所在的地理位置进行划分。一般而言,广义上的欧洲北部国家被划分为核心国家,包括奥地利、比利时、丹麦、芬兰、法国、德国、卢森堡、荷兰、瑞典和英国;而广义上的欧洲南部国家则被划分为边缘国家,包括希腊、意大利、葡萄牙、西班牙和爱尔兰。^⑯第三,依据成员国的工业化水平和生产力水平进行划分。早期工业化程度较高的国家被定义为核心国家,如德国、法国等;而工业化的后来者则被定义为边缘国家,如意大利、希腊、葡萄牙和西班牙等。^⑰第四,依据成员国所具有的技术能力、宏观经济表现等进行划分。这种划分标准把成员国划分成四种类型:(1)核心国家,涵盖奥地利、比利时、丹麦、芬兰、法国、德国和瑞典;(2)边缘国家,包括塞浦路斯、希腊、意大利、葡萄牙和西班牙;(3)追赶型国家,包括保加利亚、罗马尼亚、捷克、爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛、匈牙利、波兰、斯洛文尼亚、斯洛伐克,因为它们在加入欧盟之

后经济得到快速发展；(4)金融型国家，如卢森堡、荷兰、马耳他、爱尔兰，因为金融在其国民经济发展中占据重要地位。^⑩

从上述分析可见，虽然不同的标准对欧盟内部成员国“核心”与“边缘”的区分有些许差异，但大体重合。基于前述四种划分并结合沃勒斯坦对“核心—半边缘—边缘”的相关定义，本研究将欧盟核心成员国界定为二战后生产力水平较高并从事相对较高利润经济活动的传统发达资本主义国家，包括德国、法国、荷兰、比利时、卢森堡、英国、丹麦、瑞典、芬兰、奥地利；欧盟边缘成员国为历史上生产力水平较低且从事相对较低利润经济活动的国家，包括中欧五国（波兰、匈牙利、捷克、斯洛文尼亚、斯洛伐克）、东欧三国（保加利亚、罗马尼亚、克罗地亚）和波罗的海三国（爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛）；欧盟半边缘国家则是二战后那些生产力水平介于核心与边缘国家之间的成员国，主要包括意大利、葡萄牙、西班牙、马耳他、希腊、塞浦路斯和爱尔兰。需要注意的是，这些国家加入欧盟的时间有先有后。为了追踪它们长时段内在全球价值链维度上的发展趋势，本文以各国当下的欧盟成员国身份为基准。^⑪

三、欧盟“核心—边缘”差异性的发展：既有研究

既有文献对欧盟“核心—边缘”差异性发展与变化的研究主要有三个角度：基于经济学理论的视角、基于趋同指标的视角以及基于结构主义的视角。基于经济学理论视角的研究主要依据经济学相关理论对欧盟核心与（半）边缘成员国之间差异性的发展做出判断。其中，新古典主义经济学和新经济地理学是两个典型的理论依据。新古典主义经济学的核心观点是：即使在一个以充分就业为特征且没有技术升级的体系中，要素（资本）的流动也将增加生产和福利；在消除贸易壁垒之后，资本为了寻求更高的收益，将自发地涌入初始资本相对稀缺且具有更高边际生产率的地区；根据相对价格替代原则，对一定数量的投资进行再分配，将使各国的资源禀赋得到再平衡，从而使各要素的回报大体相当。^⑫因此，贸易开放和资本流动被认为将同时有益于核心与边缘

成员国的经济福祉，因为这两类经济体可以充分发挥它们各自的比较优势。^⑬关税同盟、共同市场、欧元区的建立是这一理念最好的印证。人们期盼随着它们的设立，欧盟核心与（半）边缘成员国之间的差异能够逐步减小，并最终实现共同发展的目标。

新经济地理学引入“核心—边缘”分析框架对欧盟“核心—边缘”之间差异性的发展做出了预判，只是其结论相对混杂。新经济地理学强调：需求决定了生产的区位选择，生产的区位又决定了需求的区位；当欧盟国家间存在足够高的贸易和要素流动壁垒时，各国经济布局将独立演变，即“核心—边缘”模式主要显现于一国内部。^⑭而在开放经济中，当规模收益足够大、人口和资本等要素流动的壁垒降低且运输成本足够低时，核心地区的发达产业将有可能迁至边缘地区。^⑮这可能会促发新的经济增长中心的出现，并在空间上形成具有统一特征的一体化区域。李博婵的研究指出，随着欧盟逐步一体化，国家间贸易投资等更加频繁，特别是共同市场建成后，商品、服务、劳动力、资本自由流动，国家间的各种贸易和投资壁垒消除，从而使得整个经济一体化向更深层次发展，欧盟核心区不再单单是各个成员国经济中心的集合体，而是整个共同体像一个国家那样，通过要素流动等方式，实现了核心区的扩张，即从原来的“蓝色香蕉带”扩展为“五角区域”外加中东欧和南欧等发展轴线。^⑯

但另一方面，当运输成本只下降到中等程度，便捷的市场进入渠道就有可能成为生产区位选择的决定性因素。此时，开放经济下资本与要素的自由流动反而会挫伤边缘地区产业的发展。^⑰因为所有经济要素都可能被吸引到核心地区的经济中心，并产生路径依赖式的发展模式，强化国与国之间最初的专业化分工。这会导致业已存在的“核心—边缘”模式被长期锁定。保罗·克鲁格曼（Paul R. Krugman）就曾预言了一种可能性，即未来关键性重工业和高科技产业将集中于德国，而南欧地区的产业则会去工业化，与核心地区的差异性加大。^⑱

上述分析可见，新古典主义经济学和新经济地

理学的理论推演所预示的发展图景并不完全一致,且由于缺乏时间维度的考量,也无法观察“核心—边缘”之间差异性的波动。这就促使学界转向了实证分析路径。其中,基于趋同指标的分析视角首先进入了学界的视野。早在20世纪90年代,《马斯特里赫特条约》就对欧盟成员国经济结构趋同做出了很多规定,史称“马斯特里赫特收敛标准”(The Maastricht Convergence Criteria, MCC)。这套标准包含通胀率、长期利率、汇率水平、政府赤字以及政府债务五个方面。申请加入欧元区的国家被要求在加入前后在这些指标上达到相应的预期值。成员国在这五个指标上的趋同被称为“名义趋同”(nominal convergence)。此后,名义趋同指标的内涵进一步扩大。2011年,欧盟启动的“宏观经济失衡程序”(Macroeconomic Imbalance Procedure, MIP)纳入了另一些反映宏观经济的重要参数,如经常账户余额、净国际投资头寸、出口市场份额、单位劳动力成本、实际有效汇率、私营部门信贷、私营部门债务、失业率和价格水平等。^②

除了“名义趋同”之外,学界还同时关注“实际趋同”(real convergence)。“实际趋同”起源于新古典主义经济增长理论,与实际经济行为如商品、服务的生产、使用、消费等息息相关,具体指成员国在一些反映生产水平、消费水平、生活水平等指标上的收敛。其中典型的指标有:人均GDP、劳动生产率、购买力平价(Purchasing Power Parity, PPP)、收入水平、就业状态等。^③同样,实际趋同指标的边界也经历了一段扩大化的过程。2008年金融危机之后,许多经济学家认为,传统的实际趋同指标无法反映欧盟成员国经济发展的全貌。依据蒙代尔的最优货币区理论,他们纳入了另一些反映实际经济行为的指标,如劳动力流动、商业周期等。^④

在有关欧盟“核心—边缘”模式强化还是弱化的研究中,基于趋同指标视角的研究即从实证角度出发,通过考察欧盟核心与(半)边缘成员国在前述一系列名义与实际趋同指标上的变化,来判断它们之间差异性的发展趋势。其中,人均GDP获得了最早且最

多的关注。例如,杰西·夸雷斯马(Jesus C. Cuaresma)等人的研究指出,欧盟28国人均GDP在1995年至2009年有着明显的融合。并且,他们认为,欧盟在教育与儿童保育方面的投入将继续促进成员国之间差异性的减少。^⑤同样,马里乌什·普罗奇尼亚克(Mariusz Próchniak)和巴托斯·维特科夫斯基(Bartosz Witkowski)的研究也指出,欧盟27国1993年至2010年在人均GDP上有着显著的收敛。^⑥2013年,欧盟委员会《欧洲就业和社会发展报告》则显示:欧盟核心与边缘成员国的人均GDP的趋同在2007年达到顶峰,此后南欧国家与核心成员国的差距日益扩大,不过东欧国家的趋同趋势仍然存在。^⑦

21世纪第一个十年,学界关注的趋同指标日益多样化。艾格·埃斯特拉达(Ángel Estrada)等人从失业率、通胀率、相对价格水平和经常账户余额观察欧元区国家在1985年至2012年宏观经济趋同/分化的程度。他们的研究发现,在通胀率和相对价格水平上,欧盟核心与边缘成员国有着明显的趋同趋势;在失业率上,成员国在2008年之前有着明显的融合,但之后这种融合就消失了,并且出现了明显的分化,且程度持续加深;在经常账户余额上,成员国的分化则一直都存在,且在2007年达到峰值。^⑧克劳迪斯·格拉布纳(Claudius Gräbner)等人以及埃莉诺·库蒂尼奥(Leonor Coutinho)和亚历山德罗·图里尼(Alessandro Turrini)的研究在失业率和经常账户余额方面也有类似的发现。^⑨此外,格拉布纳等人的研究也指出,欧盟核心与边缘成员国的人均GDP(以购买力平价计算)的趋同趋势在2007年出现逆转。^⑩

由于趋同指标数量众多,基于该视角的有关欧盟“核心—边缘”模式强化与弱化的研究汗牛充栋,无法一一列举,但其有两个重要特点:第一,依据不同的指标,对欧盟“核心—边缘”差异性的发展与变化的判断并不一致,这引发了学界近年来有关“何种指标更为重要”的讨论;^⑪第二,正如迈克尔·兰德斯曼(Michael A. Landesmann)所指出的,长期以来,欧元区某些方面的趋同就像一层面纱掩盖了经济体之间暗流涌动和日益加剧的结构性分化。^⑫无论是名义

还是实际趋同指标都没有触及欧盟核心与边缘成员国之间结构性差异的发展与变化,而这被认为是欧盟成员国在经济上趋同或趋异的关键性原因。^③这就促发了观察欧盟“核心—边缘”关系的新维度的出现,即结构主义。

基于结构主义视角的研究起步较晚,直至欧洲主权债务危机发生后,学界和政策界期望能够采取有效的政策促使欧盟重启“趋同机器”(Convergence Machine)的角色,这一分析路径才引起重视。格拉布纳及其合作者通过分析欧元区主要国家的行业贸易数据和经济复杂性数据,指出欧盟核心与边缘国家之间存在技术能力(technology capabilities)的结构性差异,表现为:核心国家拥有较高的技术能力,而边缘国家拥有较低的技术能力。^④这种技术能力的差异使得欧元区国家走向了不同的发展道路,即核心成员国的“出口驱动型发展模式”和边缘成员国的“债务驱动型发展模式”。这两种不同的发展模式最终导致欧盟核心与边缘成员国在经济发展上差异性的强化甚至极化。同时,格拉布纳等人在《开放时代的结构性变化:评估欧洲经济一体化的路径依赖》一文中考察了欧盟成员国1999年至2014年技术能力上差异性的发展与变化趋势。他们指出,欧盟核心与(半)边缘成员国在技术能力上的差异性在逐渐扩大,并显现出路径依赖的特征,“强者恒强,弱者恒弱”,长此以往,将导致欧盟内部的结构危机。^⑤

然而,上述研究无法回避的一个事实是,中东欧国家的技术能力在过去20年间取得了长足的进步,虽然与核心或者半边缘成员国仍然存在一定的差距。^⑥这意味着中东欧国家的技术能力并没有受制于它们的过去,而是通过某些方式实现了跃升。那么,核心与(半)边缘成员国之间的技术能力的差异是否是既定的、结构性的和路径依赖的就存在疑问。格拉布纳等人也意识到了这一问题。他们指出,“虽然中东欧国家(技术能力)有令人印象深刻的发展,但‘强者恒强,弱者恒弱’的模式仍然可以在中东欧国家内部发现”。^⑦显然,格拉布纳等人有意回避了中东欧国家技术能力的发展对他们理论逻辑的挑战。

本文尝试从新的维度——全球价值链来考察欧盟核心与(半)边缘成员国的差异性及其发展与演变的轨迹,并解释其背后的原因。全球价值链是当今世界经济活动的主要特征之一,生产与增加值创造在全球范围内的分散化是其最主要的外在表现。对于发展中国家而言,能够有效嵌入全球价值链,参与国际分工,创造增加值,从国际经济活动中获得收益,是实现经济发展和产业升级的重要条件。在这一背景下,从全球价值链的角度审视欧盟“核心—边缘”之间差异性的发展与变化具有一定的现实意义。

四、欧盟“核心—边缘”差异性的发展:全球价值链的维度

全球价值链从早期的“商品链”概念演化而来,它描述的是“一项产品从理念到最终使用的一系列过程,包括研发、设计、制造、营销、售后等环节”。^⑧具体而言,在全球价值链时代,商品的生产不再像过去那样仅仅局限于一个特定的国家,而是在地理上分散到全球各地,并通过贸易将这些碎片化环节的价值创造连接在一起,形成遍及全球的价值链。这些链条并非唯一也不平行,而是相互交织在一起,成为全球价值链网络。

增加值是全球价值链的独有特征,全球价值链网络本质上是一个增加值的创造、流动和分配的网络。^⑨增加值是指在研发、生产和流通环节通过人工和设备加工、智力投入和营销等创造和分配的超过原材料的价值。^⑩增加值的创造,即网络中节点的生产,在全球价值链网络中,随着经济活动的分工,分散在产品生产的各个环节。增加值的流动,即网络中节点间的交换,包括有形产品和无形知识技术。它以中间品进出口贸易为主要载体,但并不止步于双边流动,而是持续流动和增值,直至被最终消费。因此,增加值流动不限于一阶的直接交换,而是包含遍及全网络的高阶交换关系。^⑪参与增加值创造、流动和分配的主体一般是全球企业,但它们在国家层面聚集之后成为一国参与全球价值链的表现。国与国之间即使不存在双边(中间品)贸易,它们之间也可能因为价值链网络而存在增加值交换。在分工的作

用下,各国企业凭借资源禀赋以及技术差异融入全球价值链,参与最擅长的产品生产或加工程序,承担相应的国际分工,实现增加值的流进与流出。

增加值的创造与获取反映了一个国家在资源、基础设施、知识技术、生产组织经验和产业政策等方面的综合能力。它是国家整体竞争力的体现,其内涵超越结构主义理论强调的技术能力。欧盟核心成员国在研发、设计、品牌建设与营销、高端制造业生产与专业化组装等高附加值环节在全球范围内有着显著优势,因而在全球价值链网络中创造与获取增加值的能力可能较强;欧盟边缘成员国历史上生产力水平较低,倾向于从事低端的、有形的生产活动,如低端制造业组装、加工等低附加值环节,因而在全球价值链网络中创造与获取增加值的能力可能较弱;而欧盟半边缘成员国的生产力水平通常介于核心与边缘成员国之间,因此它们在全球价值链中创造与获取增加值的能力也就可能居于欧盟核心与边缘成员国之间。

图1显示了2015年欧盟核心、半边缘、边缘成员国主要制造业在出口国内增加值上的差异。除了“纺织品、服装、皮制品”这一低端制造行业外,在其他所有行业,欧盟核心成员国都保持着优势。特别

是在“交通设备”“化工产品”“机械设备”以及“机电设备”等高端制造行业,欧盟核心成员国创造了巨大的增加值。对于欧盟边缘成员国而言,其主要制造业的出口国内增加值都居于末端位置,且远低于欧盟核心成员国,与欧盟半边缘成员国亦有一段距离。欧盟半边缘成员国出口国内增加值在“纺织品、服装、皮制品”行业上领先,高于欧盟核心成员国与半边缘成员国。但在其他制造业上,欧盟半边缘成员国出口国内增加值都处于中间位置,或接近或高于欧盟边缘成员国,但都低于欧盟核心成员国。这一结果反映了欧盟(半)边缘与核心成员国在全球价值链网络中创造与获取增加值能力的差距。

然而,欧盟“核心—边缘”之间的这一模式并非完全固定不变。生产和价值创造的碎片化使得即使是生产力水平低下的边缘国家也有可能参与生产分工和国际贸易。这一方面将有助于提升边缘国家的经济水平,另一方面将促进边缘国家技术能力的升级。《全球价值链发展报告(2017)》指出,国家和经济体参与全球价值链,不仅能够实现经济规模的扩大,还能够通过技术、知识的引进与投资的扩大实现功能、产品、流程以及跨产业升级,向“高附加值”方向发展。^[6]也就是说,国家关于本国就业、技术进步和

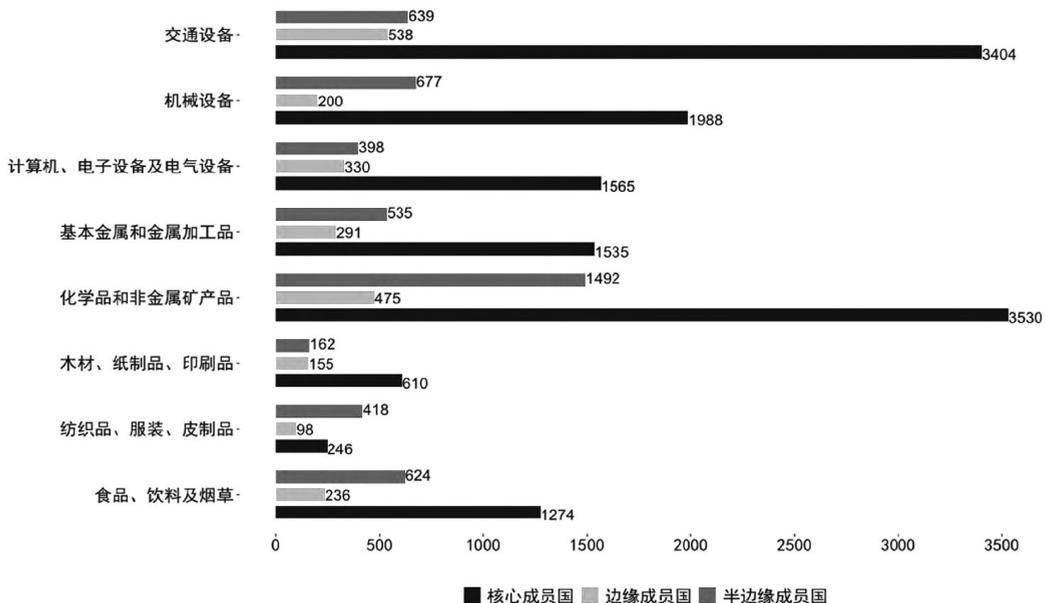


图1 2015年欧盟核心、半边缘、边缘成员国主要制造业出口国内增加值(亿美元)

注:图由作者根据 OECD TiVA Principal Indicators 数据库数据自制。

产业结构升级等重要收益目标,可以在增加值的创造和获取过程中得以实现。^⑧自20世纪90年代以来,欧盟核心成员国出于国际竞争力的考量充分利用了欧盟(半)边缘成员国的劳动力成本优势,在欧盟(半)边缘成员国投资建厂。从价值链角度分析,欧盟(半)边缘成员国有可能通过融入主导国家的价值链,实现技术与产业的升级,从而提升自身在全球经济中创造与获取增加值的能力。图2显示了欧盟边缘和半边缘成员国2005年至2015年主要制造业稳步提升的出口国内增加值,预示着它们未来可能会缩小与欧盟核心成员国在创造与获取增加值能

力上的差距。

此外,在全球化的今天,增加值的创造与获取高度依赖于全球分工和网络化交换,增加值流动频繁。一国在全球价值链网络中往往涉及两种角色:一是作为增加值的输出国,输出的增加值或用于他国企业的生产与贸易,或用于他国国民的最终消费;二是作为增加值的输入国,输入的增加值或用于本国企业的生产与贸易,或用于本国国民的最终消费。一国向全球价值链网络输出或从网络中输入的增加值越大,表明该国可能对价值链网络中其他节点而言更为重要,自主性更强。图3显示了欧盟核心

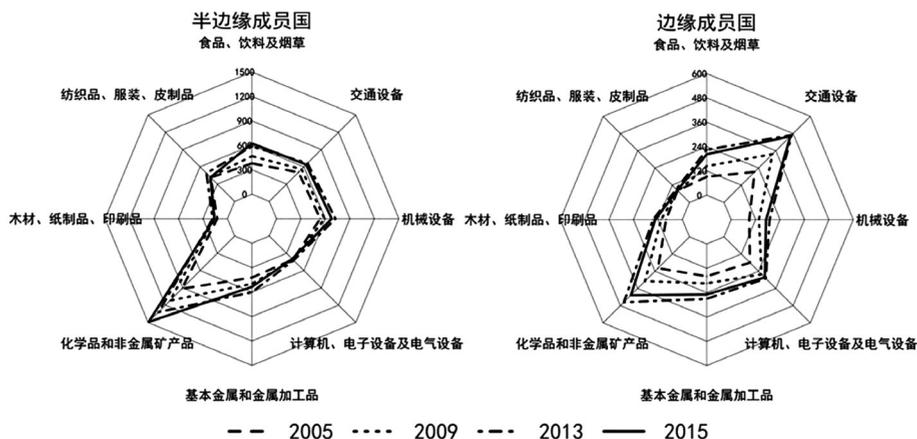


图2 欧盟半边缘与边缘成员国主要制造业2005-2015年出口国内增加值(亿美元)

注:图由作者根据OECD TiVA Principal Indicators数据库数据自制。网格中的数字代表出口国内增加值的数值,每一圈的网格线代表相同的数值。

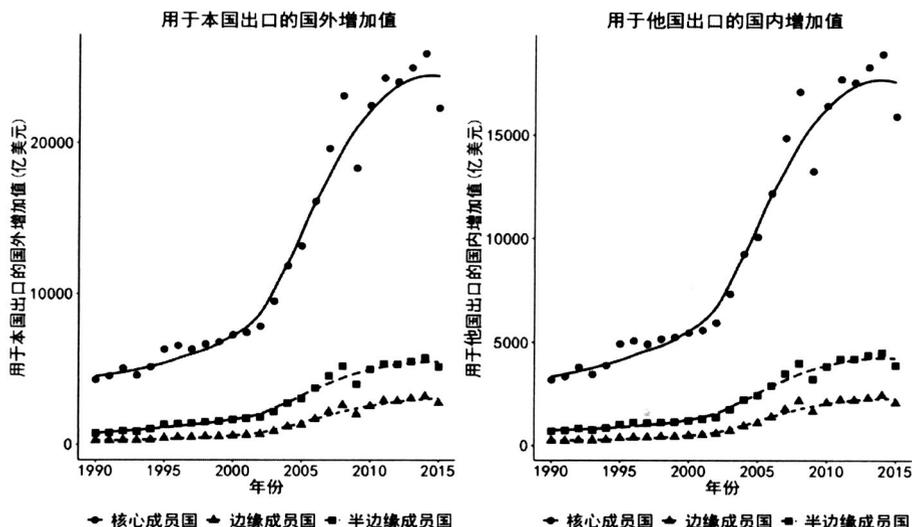


图3 欧盟核心、半边缘、边缘成员国的国外增加值(FVA)与间接增加值(DVX)

注:图由作者根据UNCTAD Eora-Main GVC Indicators by Country数据库数据自制。

与(半)边缘成员国在全球价值链网络中输入与输出增加值上的差异,预示着它们在全球价值链网络中可能拥有不同程度的自主性。

综上,与前述观察欧盟“核心—边缘”关系的三个分析角度相比,从全球价值链维度分析欧盟“核心—边缘”之间差异性的发展与变化,能够同时反映它们在国际经济活动中整体竞争力的差异及其发展,以及在整个价值链网络中自主性的差异和变化。此外,增加值是全球经济活动中的实际收益,不同于传统的贸易额,是跨国贸易关系中增益的部分。^④一国可能参与了高技术含量产品的生产,但有可能只是负责低端环节的组装等低附加值的工作,因而实际收益有限。无论是基于趋同指标的研究路径还是基于结构主义的研究角度,它们都没有从成员国在全球经济活动中的增益角度来观察彼此之间差异性的发展与变化。而实际收益往往与国民的就业、收入、福利等直接相关。^⑤

五、全球价值链影响力指标:数据与测量

从全球价值链维度探讨欧盟“核心—边缘”差异性的发展与变化,需要界定能够反映成员国在全球价值链网络中综合竞争力与自主性的指标。现有文献主要通过全球价值链参与度或全球价值链上下游位置指数来反映一国在全球价值链中的地位。^⑥本文则聚焦于全球价值链影响力指标。下文将首先介

绍全球价值链影响力指标的内涵、计算方式及其数据来源,然后说明为何使用这一指标。

为了测量一国在全球价值链网络中的影响力,本文采用UNCTAD-Eora全球价值链数据库(UNCTAD-Eora Global Value Chain Database)中的“逐国分解”(country by country breakdown)数据集。^⑦该数据集覆盖189个国家和地区(以及一个残余类“世界其他”),数据时长为30年(从1990年到2019年)。不过UNCTAD-Eora提供的2016年到2019年的数据为即时预测数据(nowcast data),而非实际数据。已有研究表明,这4年的预测数据与前26年的实际数据在规律上具有异常断裂现象。^⑧因此,本文分析只使用1990年至2015年的数据。

“逐国分解”数据集中的数据结构如图4所示。其中,FVA为“国外增加值”(Foreign Value Added),表示他国生产的增加值由本国出口的部分,或他国对本国出口的增加值贡献;DVA为“国内增加值”(Domestic Value Added),表示一国出口中源自本国的增加值贡献;DVX为“间接增加值”(Indirect Value Added)或“国内增加值出口”,表示一国对价值链网络中其他国家出口的增加值贡献。FVA与DVA之和为一国的总出口,即图4中每列元素加总等于这列国家的总出口。 $T_v^i(i \neq j)$ 表示源自国家*i*并通过全球价值链网络进入到下游国家*j*出口中的增加值。因为价值链网

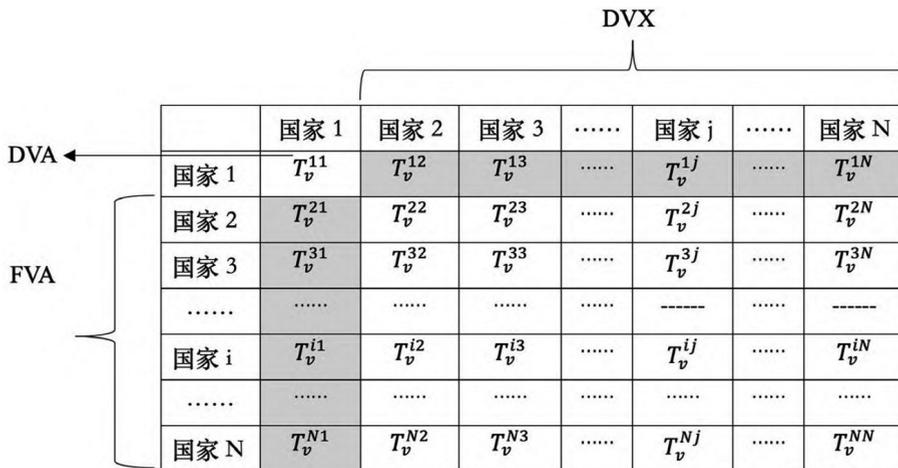


图4 基于跨国投入产出表对出口的增加值分解结果

资料来源:作者在UNCTAD示意图上修改自制,参见United Nations Conference on Trade and Development(UNCTAD),“Global Value Chains and Development: Investment and Value-Added Trade in the Global Economy,” January 21, 2013。

络是一个高阶交换关系,所以需要特别注意 $T_{ij}^i(i \neq j)$ 不仅包含了国家*i*与国家*j*之间的直接增加值流动,还包含了国家*i*经过第三国、第四国等最终流向国家*j*的间接增加值流动。UNCTAD-Eora采用“里昂惕夫分解”(Leontif Decomposition)方法对国家总出口中的增加值进行了全球溯源,其“逐国分解”数据集提供的数据即为出口增加值溯源数据 T_{ij}^i 。^④基于现有文献,全球价值链影响力指标的测量公式如下:^⑤

(1)作为增加值输出国的价值链影响力指标。国家*i*作为增加值输出国的价值链影响力等于其输出的增加值占价值链网络中所有他国出口份额的对数加总,表达为:

$$SP_{it}^S = \sum_{j \neq i} \log(T_{ij}^i / \text{Export}_{jt} + 1) \quad (1)$$

在对数变换中加入“1”是为避免当 $T_{ij}^i=0$ 时产生负无穷。“SP”代表全球价值链影响力指标,上标的S代表“供给”(输出),下标*i*表示“国家”,*t*表示“年份”。当国家*i*向越多的国家输出增加值、其增加值输出占他国出口份额越大时,*i*国通过增加值输出对整个价值链网络的影响力越大。

(2)作为增加值输入国的价值链影响力指标。国家*i*作为增加值输入国的价值链影响力等于其从网络中所有他国进口的增加值占后者出口份额的对数加总:

$$SP_{it}^B = \sum_{j \neq i} \log\left(\frac{T_{ji}^i}{\text{Export}_{jt}} + 1\right) \quad (2)$$

上标的B代表“购买”(输入)。当*i*国从越多的国家进口增加值、其进口的增加值占它们的出口份额越大时,*i*国通过增加值输入对整个价值链网络的影响力就越大。

(3)国家在价值链中的总体影响力指标。国家*i*在全球价值链网络中可以同时作为增加值输出国与输入国,其总体价值链影响力是作为增加值输出国的价值链影响力与作为增加值输入国的价值链影响力之和:

$$SP_{it} = SP_{it}^S + SP_{it}^B \quad (3)$$

从上述定义和测算公式可见,一国在全球价值链网络中拥有作为增加值输出国或输入国的价值链

影响力表明,当该国在全球经济活动中发生政策或行为变动,或该国停止增加值输入或输出时,价值链网络中依赖其供应或需求的节点就会面临生产和贸易方面的变动或损失;并且指标取值越大,表示波及面越广、程度越深、需要付出高成本建立替代性供需渠道的国家也越多。由此,一国作为增加值输出国或输入国的价值链影响力越大,一方面意味着全球生产与贸易对该国增加值的输入与输出有较大的需求与依赖,因而该国的竞争力较强;同时,一国在价值链网络中的影响力越大也表明该国对于整个网络而言越重要,不可替代性与自主性越强。另一方面,在价值链网络中拥有较大的影响力,也意味着该国在大国经济竞争中博弈能力较强。当价值链影响力工具化时,国家可以把停止增加值的输入或输出作为一种博弈手段,影响他国的生产或贸易,以达到在经济竞争中获胜的目的。而全球价值链参与度或全球价值链上下游位置指数均无此内涵。在这一背景下,基于价值链影响力指标来分析欧盟“核心—边缘”差异性的发展与变化具有重要意义,而现有研究相对缺乏。

六、欧盟“核心—边缘”全球价值链影响力的差异性及其变迁

欧盟是世界上经济最为活跃、产出能力最强的地区之一,同时也是全球价值链的三大生产中心之一。它一方面为全球生产提供必要的生产原料和中间产品,另一方面也是世界上主要的最终品消费市场。因此,欧盟作为一个整体在全球价值链网络中具有较大的影响力。但这种影响力在过去近30年间是否有变化?特别是其内部是否具有差异性?它们经历了怎样的变迁?从全球价值链维度来看,欧盟“核心—边缘”模式是日益强化还是日益弱化?本部分着重对这些问题进行回答。

在上文分析中,我们指出,欧盟的核心成员国包括:德国、法国、荷兰、比利时、卢森堡、英国、丹麦、瑞典、芬兰和奥地利;边缘成员国包括:波兰、匈牙利、捷克、斯洛文尼亚、斯洛伐克、保加利亚、罗马尼亚、克罗地亚、爱沙尼亚、拉脱维亚和立陶宛;半边缘成

员国包括:意大利、葡萄牙、西班牙、马耳他、希腊、塞浦路斯和爱尔兰。在具体分析时,我们先测算出全球188个国家和地区的价值链影响力,^⑤然后从中挑选出欧盟28个成员国1990年至2015年的价值链影响力。因为本文关注欧盟核心、半边缘、边缘之间的差异性及其变化,因此我们对每个类别下面所有成员国的价值链影响力取平均值。

从图5中可见,无论是作为增加值输出国或输入国的价值链影响力,还是总体价值链影响力,欧盟核心成员国都远大于欧盟半边缘成员国和欧盟边缘成员国。就作为增加值输出国的价值链影响力而言,欧盟核心成员国的价值链影响力在整个价值链网络中的平均占比^⑥在0.023至0.028之间;欧盟半边缘成员国则居于0.010至0.013之间;而欧盟边缘成员国仅位于0.002至0.004之间。对于作为增加值输入国的价值链影响力来说,欧盟核心成员国的占比在0.037至0.046之间;欧盟半边缘成员国则居于0.012至0.015之间;而欧盟边缘成员国仅在0.003至0.004之间。就总体价值链影响力而言,欧盟核心成员国的影响力占比在0.031至0.036之间;欧盟半边缘成员国则居于0.011至0.014之间;而欧盟边缘成员国仅在0.002至0.004之间。

此外,从图5中我们还可以发现,自1990年至2015年,无论是作为增加值输出国还是输入国,欧盟核心成员国的平均价值链影响力都出现了大幅度的下降。其中,作为增加值输入国的价值链影响力可谓是“一路下滑”;而作为增加值输出国的价值链影响力在2004年之前还保持了一段上升趋势,此后才呈现出明显的下降趋势。对于欧盟半边缘成员国而言,其平均价值链影响力在1990年至2015年相对平稳,有时上升有时下降,但总体变化幅度较小。而欧盟边缘成员国则呈现出与欧盟核心成员国与半边缘成员国完全不同的发展趋势。它们的平均价值链影响力在整个价值链网络中的占比自1990年以来一直处于上升中,虽然截至2015年时其比值仍然远小于前两者。

总体而言,在过去近30年间,从全球价值链角度看,欧盟“核心—边缘”之间的差异性在缩小,主要表现为欧盟核心成员国全球价值链影响力的持续下降与欧盟边缘成员国全球价值链影响力的稳步上升。但从中我们也发现,欧盟边缘成员国价值链影响力的上升(在全球体系中的占比)幅度远小于欧盟核心成员国价值链影响力的下降幅度。在欧盟半边缘成员国价值链影响力保持相对稳定的情况下,事实上

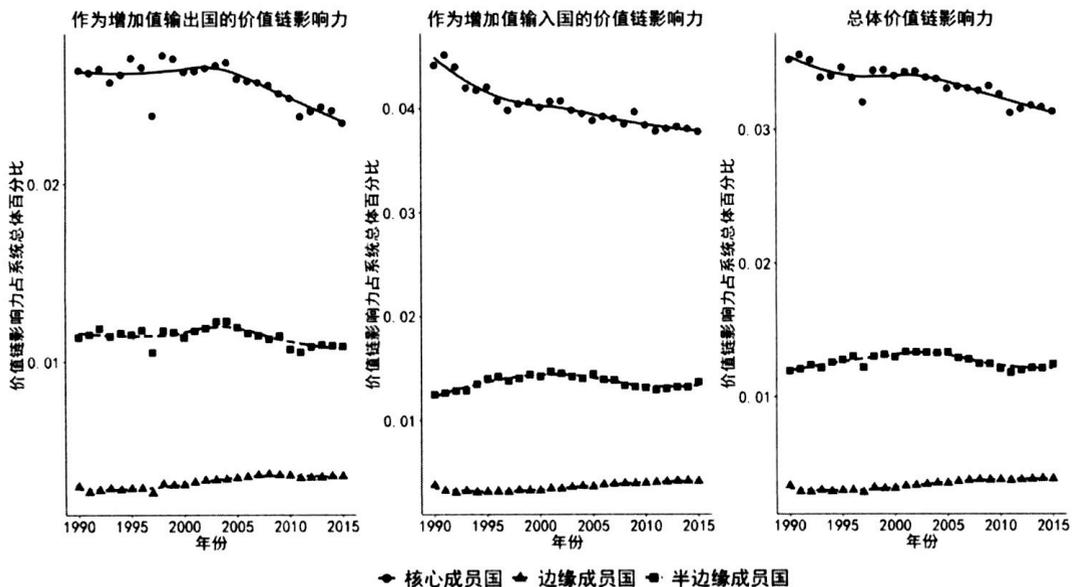


图5 欧盟核心、半边缘、边缘成员国在全球价值链网络中的影响力(平均)

注:图由作者自制,图中结果根据UNCTAD-Eora数据进行计算所得。

这意味着欧盟整体价值链影响力在全球价值链网络中的下降。究其原因,主要是因为以中国为代表的一批新兴发展中国家近年来在全球价值链网络中影响力的上升。^⑧由此可见,近年来欧盟在国际经济竞争中越来越显现的“竞争力焦虑”并非空穴来风。

七、欧盟“核心—边缘”全球价值链影响力变迁的原因分析

从上文分析中可知,1990年至2015年,欧盟“核心—边缘”模式在价值链影响力上存在弱化的趋势,

且这一趋势主要是由欧盟核心成员国和边缘成员国的价值链影响力的变化引起的。那么导致这两组群体价值链影响力出现变化的原因是什么?欧盟核心成员国的价值链影响力为何出现了下降?而欧盟边缘成员国的价值链影响力又为何出现了增长?本部分尝试对这些问题进行解答。

我们先来观察欧盟核心与边缘两组类别下具体成员国在全球价值链影响力上的差异性及其发展,结果见图6与图7。从图6中可见,首先,在欧盟核心

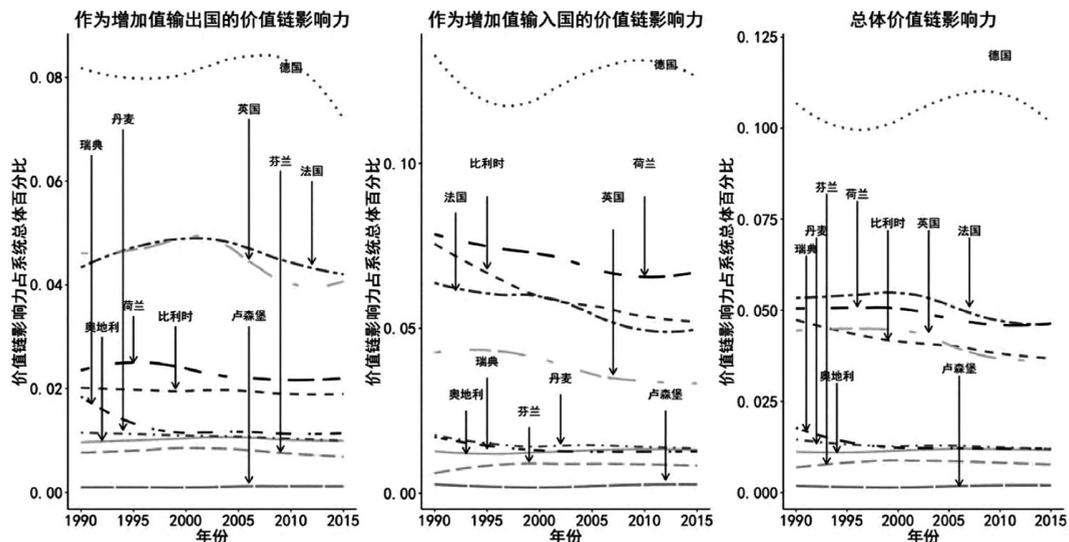


图6 欧盟核心成员国在全球价值链网络中的影响力

注:图由作者自制,图中结果根据UNCTAD-Eora数据进行计算所得。

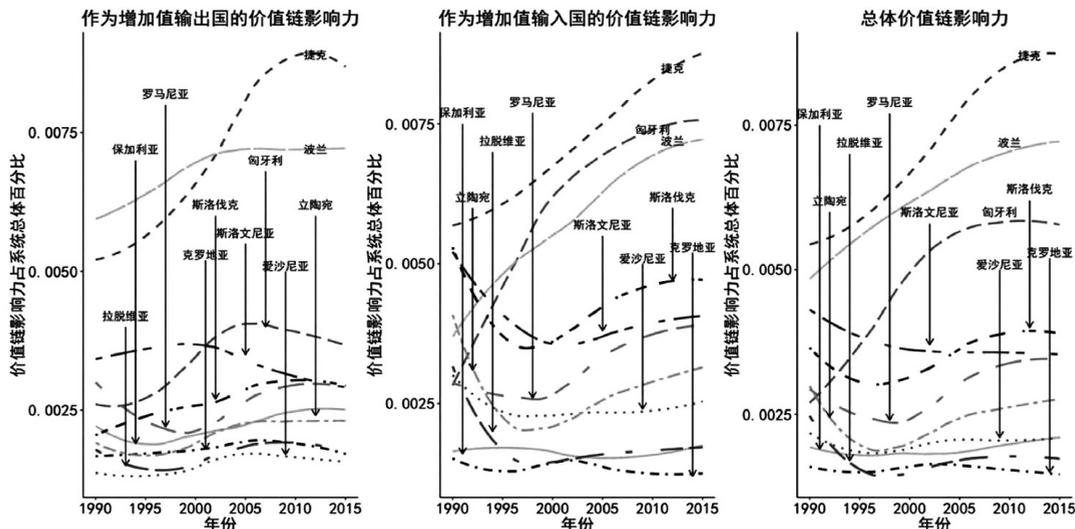


图7 欧盟边缘成员国在全球价值链网络中的影响力

注:图由作者自制,图中结果根据UNCTAD-Eora数据进行计算所得。

成员国内部,德国、法国、英国、荷兰、比利时在全球价值链网络中有较强的影响力,明显高于其他核心成员国,而这几个成员国也正好是欧盟经济、政治发展的领头羊。其次,1990年至2015年,无论是作为增加值输入国还是输出国,法国、英国、比利时、荷兰、瑞典在全球价值链中的影响力都出现了较明显的下降,而卢森堡、奥地利、芬兰、丹麦则相对稳定。德国在2008年金融危机之后,作为增加值输出国的价值链影响力出现了较大幅度的下降,但总体比较稳定。可见,欧盟核心成员国作为整体在全球价值链网络中影响力的下降主要是由前述五国造成的。

从图7中可见,在欧盟边缘带内部,捷克、波兰、匈牙利的价值链影响力在过去近30年间出现了令人印象深刻的增长,其数值甚至追平了希腊、塞浦路斯、马耳他等半边缘成员国以及卢森堡等核心成员国。同时,斯洛伐克、罗马尼亚、立陶宛的价值链影响力虽然在苏联解体前后有比较大的下降,但自20世纪90年代中后期开始就一直处于上升趋势。此外,保加利亚、克罗地亚、爱沙尼亚、拉脱维亚相对比较平稳,而斯洛文尼亚则出现了一定程度的下降,尤其体现在作为增加值输出国的价值链影响力。由此可见,欧盟边缘成员国作为整体在全球价值链网络中影响力的上升主要是由捷克、波兰、匈牙利、斯洛伐克、罗马尼亚和立陶宛带来的。

总而言之,1990年至2015年,欧盟“核心—边缘”模式在价值链影响力上的弱化主要得益于欧盟核心成员国内部一些国家影响力的下降,以及欧盟边缘成员国内部一些国家影响力的上升。因此,我们对欧盟“核心—边缘”模式在价值链影响力上弱化的原因分析就转变为对欧盟核心成员国、边缘成员国内部差异性发展变化的原因探究。即在欧盟核心成员国内部,为什么有些国家的价值链影响力在过去近30年间出现了下降,而另一些国家则保持相对稳定?同样,在欧盟边缘成员国内部,为什么有些国家的价值链影响力出现了增长,而另一些则

出现了下降或保持相对稳定?其中的关键要素是什么?

全球价值链网络是一个动态网络,而非一套固定的生产流程。一国的价值链影响力来自它在价值链网络中增加值的输出或输入对他国生产与贸易的影响。各国劳动力资本的投入、生产流程的改变、生产技术的更新等都有可能改变该国在全球价值链网络中增加值的输入与输出,并最终影响其在全球价值链中的影响力。本文重点关注欧盟核心成员国的离岸生产与外包策略以及欧盟边缘成员国对德国价值链的嵌入对其价值链影响力的作用。

(一)欧盟核心成员国全球价值链影响力变迁的原因:离岸生产与外包策略

西方发达国家的大型跨国公司制造业的离岸生产与外包是推动全球价值链形成的重要因素。在欧盟核心成员国内部有两种典型的外包策略:^⑨第一种通常被称为“垂直专业化分工”(vertical specialization)。该策略将制造业生产链中特定部件的生产外包给海外其他国家,然后又从这些国家进口相应的中间产品,并最终在母国完成产品的最后生产、组装与出口。例如,德国奥迪(Audi)公司在1993年将发动机生产外包至位于匈牙利杰尔(Gyor)的奥迪匈牙利工厂。该工厂目前已成为全球最大的发动机供应商之一。其出口的部分发动机又回流至位于德国巴伐利亚州的奥迪总部,在那里完成奥迪汽车的整车组装与生产,并出口至全球。第二种为“完全外包”(total offshoring)策略,即将制造业的生产基地完全搬迁至海外,在海外公司完成产品生产的全部过程,并直接出口至全球。例如,法国雷诺(Renault)汽车集团就将其旗下的几款车型的生产——Chio系列、Twingo系列、Smart Forfour系列——完全搬到位于斯洛文尼亚新梅斯托(NOVO MESTO)的雷沃斯(Revoz)工厂,在那里完成整车的生产与出口。

然而,不同的外包策略有可能会影响国家在全球价值链网络中的影响力。根据上文的定义,当一国从越多的国家进口增加值、其进口的增加值占这

些国家的出口份额越大时,该国通过增加值输入对整个价值链网络的影响力就越大;同时,当一国向越多的国家输出增加值、其增加值输出占他国出口份额越大时,该国通过增加值输出对整个价值链网络的影响力就越大。当一国把某一产品的生产完全外包至第三国时,一方面,该国对生产该产品所需的相关零部件的输入与输出都有可能出现较大幅度的下降,从而导致相关制造产能的衰落;另一方面,第三国对该产品的出口由于品牌和成本效应可能会出现较大幅度的增加。这两方面的因素有可能使得该国在该产品上同时较大幅度地丧失作为增加值输入国与输出国的影响力。在国家层面聚集之后,就意味着该国在全球价值链网络中影响力的下降。

而当一国采取“垂直专业化分工”策略时,产品生产过程中增加值更高的部分被留在了该国的国内,包括研发、设计、品牌建设等,并且最后生产阶段与组装出口也在该国国内完成。因此,第三国既依赖于该国增加值的输出(如研发、设计),也依赖于该国增加值的输入(如零部件进口)。并且由于零部件外包带来的成本优势,该国出口很有可能增加,从而促进相关制造产业在该国国内的发展。在这种情况下,该国在全球价值链网络中的影响力很有可能得到保持,甚至出现增长。

自20世纪90年代以来,在新自由主义思想的熏陶下,欧盟核心成员国纷纷开展跨国生产活动,推动了第三波经济全球化浪潮的到来。在这一过程中,有些欧盟核心成员国较多地采用“垂直专业化分工”策略,较少地采用“完全外包”策略,从而将制造业产业的重要部分留在了国内,例如德国;而另一些成员国则相反,较多地采用“完全外包”策略,而较少地采用“垂直专业化分工”策略,从而导致本国制造业产业的式微,例如法国。^⑥本文认为在全球化进程中,较多采用“垂直专业化分工”策略的成员国,其国内的制造业产业较为强劲,将较多地输入他国的增加值,也将较多地向他国输出增加值,因此在全球价值链网络中作为增加值输入国与输出国的影响力将较

大;反之则较小。

为了论证这一假设,本文设定了如下模型:

$$GVC\ Influence\ as\ Buyer_{it} = \beta_0 + \beta_{1i}X_{it} + \beta_{2j}C_{ij} + \delta_t + \sigma_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$GVC\ Influence\ as\ Supplier_{it} = \beta_0 + \beta_{1i}X_{it} + \beta_{2j}C_{ij} + \delta_t + \sigma_i + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$GVC\ Influence\ as\ whole_{it} = \beta_0 + \beta_{1i}X_{it} + \beta_{2j}C_{ij} + \delta_t + \sigma_i + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

其中,GVC Influence as Buyer_{it}为欧盟核心成员国i国在t年作为增加值输入国的价值链影响力;GVC Influence as Supplier_{it}为欧盟核心成员国i国在t年作为增加值输出国的价值链影响力;GVC Influence as whole_{it}为欧盟核心成员国i国在t年在全球价值链网络中的总体影响力;X_{it}为欧盟核心成员国i国在t年的自变量取值。在本研究中,我们用制造业增加值在国内生产总值(GDP)中的占比来衡量一国采取“垂直专业化分工”策略与“完全外包”策略的程度;在全球化过程中,越是偏重“垂直专业化分工”策略的欧盟核心成员国,其制造业增加值在GDP中的占比将越大,反之则越小。该数据来自世界银行的世界发展指标数据库(World Development Indicators, WDI)。

C_{ij}表示欧盟成员国i国在t年时在第j个控制变量上的取值。如上文所述,增加值的创造和获取反映了一个国家在资源、基础设施、知识技术、生产组织经验和产业政策等方面的综合能力。因此,除了外包策略,其他变量也有可能影响一国在全球价值链网络中的影响力,这些变量包括经济发展水平、研发投入、网络基础设施和自然资源禀赋。本文分别使用人均GDP(按现价美元计算)、研发支出占GDP比重、网络用户占总人口比重,以及矿产和金属出口占商品出口比重来衡量前述四个控制变量。^⑦这些数据均来自世界银行的世界发展指标数据库。此外,我们用σ_i控制其他可能影响一国价值链影响力的国家层面的其他因素,即国家固定效应;δ_t为时间固定效应,控制由于时间变迁带来的特定影响;ε_{it}为误差项。本部分中,各变量的描述性统

计信息见表1。

由于模型中含有国家固定效应与时间固定效应,因此我们使用一般多层模型(general hierarchical model)或称混合效应模型(mixed-effect model),以及R软件中的数据包lme4来估计模型(1)、(2)、(3)中的各参数。此外,为了统一度量,本文在建模时对所有自变量和控制变量的取值进行了标准化,分析结果如表2所示。从表2中可见,“外包策略”变量在统计上

显著影响了一国作为增加值输入国与输出国的价值链影响力,以及在全球价值链网络中的总体影响力。其体现为:在全球化进程中,欧盟核心成员国越是偏重“垂直专业化分工”策略,其留在国内的制造业产能就越强——制造业增加值在国内生产总值中的占比越大,国家在全球价值链网络中的影响力就越强。这一结果表明,欧盟核心成员国价值链影响力在过去近30年的变迁可归因为各核心成员国所采

表1 有关欧盟核心成员国价值链影响力与影响因素变量的统计描述

变量	观测量	均值	方差	最小值	最大值
作为增加值输入国的价值链影响力	260	2.0	1.9	0.1	7.8
作为增加值输出国的价值链影响力	260	1.1	1.0	0.04	3.9
总体价值链影响力	260	3.2	2.8	0.1	11.7
外包策略(%)	249	15.0	4.2	4.0	24.8
经济发展水平(\$)	251	35037.9	23385.1	510.7	118981.9
研发支出(%)	189	2.3	0.6	1.3	3.9
网络基础设施(%)	260	46.8	35.8	0.0	96.4
自然资源禀赋(%)	242	2.9	1.1	0.9	7.0

注:表由作者自制。

表2 欧盟核心成员国的离岸生产与外包策略和全球价值链影响力

	因变量		
	作为增加值输入国的价值链影响力 (1)	作为增加值输出国的价值链影响力 (2)	总体价值链影响力 (3)
外包策略	0.403*** (0.067)	0.082** (0.034)	0.506*** (0.087)
经济发展水平	0.071 (0.053)	0.059** (0.025)	0.138** (0.068)
研发支出	-0.114 (0.071)	-0.014 (0.033)	-0.148 (0.092)
网络基础设施	0.179*** (0.050)	-0.017 (0.025)	0.167*** (0.064)
自然资源禀赋	0.121 (0.095)	0.010 (0.049)	0.155 (0.124)
常数	2.140*** (0.642)	1.119*** (0.348)	3.278*** (0.961)
国家固定效应	是	是	是
年份固定效应	是	是	是
观测量	183	183	183
Log Likelihood	-28.450	105.596	-75.761
Akaike Inf. Crit.	74.900	-193.192	169.521
Bayesian Inf. Crit.	103.785	-164.306	198.407

注:表由作者自制。*p < 0.1; **p < 0.05; ***p < 0.01。

取的离岸生产与外包策略的不同。具体而言,欧盟核心成员国作为整体在全球价值链网络中影响力的下降主要是因为在全球化进程中,有较多的成员国更加偏重“完全外包”而非“垂直专业化分工”的策略,从而导致制造业产业的衰落。这使得欧盟核心成员国在整体上从他国输入的增加值以及提供给他国的增加值均出现了相对下降,最终引发价值链影响力在整体上的下降。

具体到案例,法国是其中的典型代表。图8显示了法国各主要制造行业2005年至2015年在全球价值链网络中影响力的变迁。从中可见,无论是作为增加值的输入方还是作为增加值的输出方,绝大多数法国制造业的价值链影响力都出现了萎缩。例如,2005年,法国“机动车辆”行业作为增加值输入方的价值链影响力占行业体系影响力的比例为7.7%左右;到了2015年,这一比例只有4.1%左右;同样,其作为增加值输出方的价值链影响力的占比在2005年时有7.5%,而到了2015年这一比例只有5.0%。法国在1990年代开始全面推进新自由主义经济政策,当时更加偏重“完全外包”策略的行业之一即为汽车行业。^⑥此外,从图8中也可见法国在“其他运输设备”行业领域实现了价值链影响力的增长,即使幅度相

对较小。“其他运输设备”行业主要涉及法国的“大飞机产业”。20世纪60年代末空客公司创建以来,法国与其他参与组建的国家一方面在技术创新方面保持着较高的年投入,确保空客飞机在国际市场上的竞争优势;另一方面在推行国际化战略时,法国作为空客公司的总部承担了空客飞机最后的生产环节和组装出口。^⑦这样一种“垂直专业化分工”策略,确保了产品生产过程中增加值更高的部分被留在了法国国内,从而使得其国内相关制造产业较为强劲,能够较多地输入他国的增加值,也能较多地向他国输出增加值,并最终使该行业的价值链影响力得到保持,甚至出现增长。

(二)欧盟边缘成员国全球价值链影响力变迁的原因:对德国价值链的嵌入

世界贸易组织《2019年全球价值链发展报告》曾指出,德国已经成为全球三大价值链中心之一。它不仅在全球价值链中拥有足够的规模体量,也是欧洲地区经济增长的驱动力,链接和整合该区域内其他国家的边缘生产能力,辐射和覆盖区域与全球的生产与出口贸易。过去30年来,德国出于国际竞争力的考量充分利用中东欧国家(欧盟边缘成员国)的地理位置、熟练劳动力及其成本优势,对制造业中的

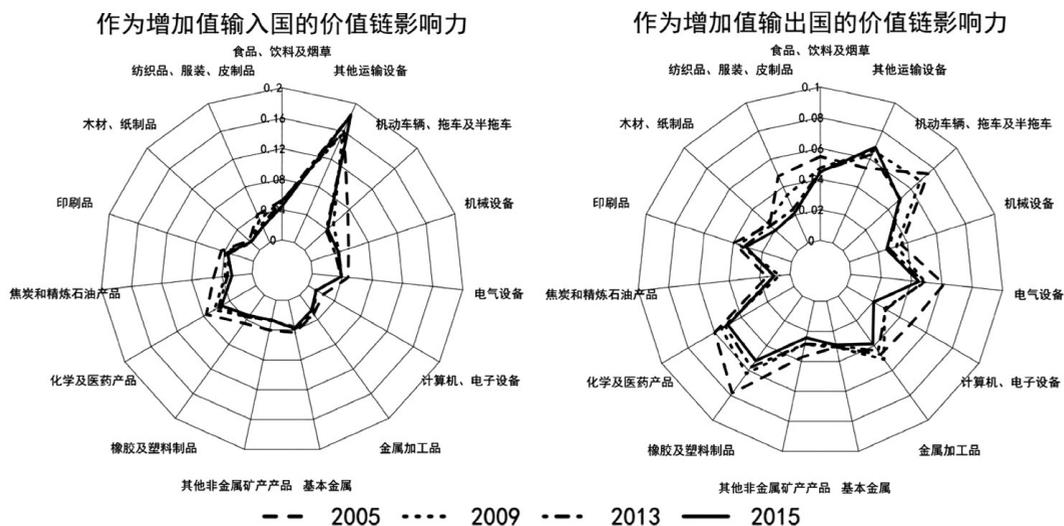


图8 法国主要制造业2005-2015年的价值链影响力变化(行业体系影响力占比)

注:图由作者根据OECD TiVA 2018年版数据(Origin of value added in gross exports)计算所得自制;计算公式与第五部分公式相似,只是下沉到了行业层面。网格中的数字代表法国行业价值链影响力占该行业体系影响力的比例,每一圈网格线代表相同的数值。

低增加值环节进行离岸生产与外包。从价值链角度来看,中东欧国家很有可能搭载主导国家的产业链,融入全球价值链网络,实现发展水平的提升。余南平和夏菁的研究即指出,自2004年加入欧盟后,波兰、匈牙利、捷克和斯洛伐克利用其既有的产业配套基础、开放的市场与适度的劳动力技能,充分融入了以德国为核心和产业引领的区域价值链体系,并以进口中间品再加工出口的角色而存在。^⑥

欧盟边缘成员国对德国价值链的融入很有可能会影响它们在全球价值链网络中的影响力。1990年至2015年,就作为增加值输入国的价值链影响力而言,德国在全球188个国家与地区中保持第一的位置,超过美国与中国;同时,在作为增加值输出国的价值链影响力上,德国长时间保持第二的位置,仅次于美国,2014年后被中国超过,居于第三。^⑥这表明,德国作为全球价值链中的中心国家,有着众多的上下游贸易伙伴,且其输出或输入的增加值对其他国家的生产与出口贸易都有着重要的影响。因此,欧盟边缘成员国融入德国价值链,就有可能透过德国在全球价值链中的扩张能力而对网络中的其他国家产生影响。本文认为对德国价值链嵌入越深的欧盟边缘成员国,其在全球价值链网络中作为增加值输入国与输出国的影响力就较大;反之则较小。

为了论证这一假设,本文设定了如下模型:

表3 有关欧盟边缘成员国价值链影响力与影响因素变量的统计描述

变量	观测量	均值	方差	最小值	最大值
作为增加值输入国的价值链影响力	286	0.2	0.1	0.05	0.5
作为增加值输出国的价值链影响力	286	0.1	0.1	0.1	0.4
总体价值链影响力	286	0.3	0.2	0.1	0.9
嵌入德国价值链(购买方)	286	0.1	0.03	0.03	0.1
嵌入德国价值链(供应方)	286	0.1	0.04	0.02	0.2
嵌入德国价值链(购买方与供应方)	286	0.2	0.1	0.1	0.3
经济发展水平(\$)	211	8864.1	6721.6	534.6	27595.6
研发支出(%)	215	0.9	0.5	0.4	2.6
网络基础设施(%)	286	29.8	28.6	0.0	88
自然资源禀赋(%)	252	4.1	3.3	0.6	20.2

注:表由作者自制。

$$\text{GVC Influence as Buyer}_{it} = \beta_0 + \beta_{1i} X_{it} + \beta_{2ij} C_{ij} + \delta_i + \sigma_i + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

$$\text{GVC Influence as Supplier}_{it} = \beta_0 + \beta_{1i} Y_{it} + \beta_{2ij} C_{ij} + \delta_i + \sigma_i + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

$$\text{GVC Influence as whole}_{it} = \beta_0 + \beta_{1i} Z_{it} + \beta_{2ij} C_{ij} + \delta_i + \sigma_i + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

其中GVC Influence as Buyer_{it}、GVC Influence as Supplier_{it}、GVC Influence as whole_{it}的含义与前文相同;此外,我们同样控制了四个有可能影响一国在全球价值链网络中影响力的变量,包括经济发展水平、研发投入、网络基础设施和自然资源禀赋。X_{it}表示欧盟边缘成员国i国作为购买方在t年对德国价值链的依赖。我们用i国总出口中来自德国的增加值占比来衡量一国作为购买方对德国价值链的依赖程度,数学计算公式为 $\frac{T_{it}^{\text{德国} \rightarrow \text{欧盟边缘成员国}}}{\text{Export}_{it}^{\text{欧盟边缘成员国}}}$; Y_{it}表示欧盟边缘成员国i国作为供应方在t年对德国价值链的依赖。我们用i国总出口中供应给德国的增加值占比来衡量一国作为供应方对德国价值链的依赖程度,数学计算公式为 $\frac{T_{it}^{\text{欧盟边缘成员国} \rightarrow \text{德国}}}{\text{Export}_{it}^{\text{欧盟边缘成员国}}}$; Z_{it}表示欧盟边缘成员国i国作为购买方与供应方在t年对德国价值链的总体依赖,其取值为前两者之和。本部分中,各变量的描述性统计信息见表3。

我们同样使用一般多层模型及R软件中的数据包lme4来估计模型(4)、(5)、(6)中的各个参数,并且在建模时也对所有自变量和控制变量的取值进行了标准化,分析结果如表4所示。从表4中可见,欧盟边缘成员国对德国价值链的嵌入显著地影响了它们在全球价值链网络中的影响力。具体而言,作为购买方对德国价值链的嵌入每提升一个单位,欧盟边缘成员国作为增加值输入国的价值链影响力就提升3.578个单位;同时,作为供应方对德国价值链的嵌入每提升一个单位,欧盟边缘成员国作为增加值输出的价值链影响力提升1.784个单位;而对德国价值链的总体嵌入每提升一个单位,欧盟边缘成员国的总体价值链影响力提升3.119个单位。这一结果表明,欧盟边缘成员国价值链影响力在过去近30年的变迁可归因为各边缘成员国对德国价值链不同程度的嵌入。欧盟边缘成员国作为整体在全球价值链网络中影响力的上升主要是因为是在欧洲一体化进程中,有较多的成员国充分抓住了自身的优势,积极融入了以德国为核心的区域价值链。这使得欧盟边缘

成员国增加值的输入与输出在整体上相对更多地扩散到全球,更广泛地影响了其他国家的生产与贸易,从而促进了价值链影响力在整体上的提升,并最终追赶欧盟核心成员国的价值链影响力。

此外,从表2与表4中,我们也可以发现,影响欧盟核心成员与边缘成员价值链影响力的因素并不一致。对于欧盟核心成员国,除了外包策略之外,只有经济发展水平与网络基础设施显示出一定的影响。而对于欧盟边缘成员国,四个控制变量都产生了显著的影响。其中,经济发展水平、研发支出、网络基础设施与欧盟边缘成员国的价值链影响力呈正相关关系,而自然资源禀赋则呈现负相关关系。自然资源所含有的增加值较低,当边缘国家出口中含有的自然资源占比越多,表明该国越有可能是资源出口型国家,在全球生产中加工贸易的角色较弱,因而在价值链中的影响力也就较低。这表明,作为边缘国家,要在全球价值链中实现跃升,在基础设施、知识技术等方面的投入有着重要价值,同时要避免成为纯粹的资源型国家。

表4 欧盟边缘成员国对德国价值链的嵌入程度与全球价值链影响力

	因变量		
	作为增加值输入国的价值链影响力 (1)	作为增加值输出的价值链影响力 (2)	总体价值链影响力 (3)
嵌入德国价值链(购买方)	3.578***(0.317)		
嵌入德国价值链(供应方)		1.784***(0.210)	
嵌入德国价值链(购买方与供应方)			3.119***(0.308)
经济发展水平	0.025**(0.012)	0.034***(0.010)	0.034*(0.020)
研发支出	0.026***(0.006)	0.030***(0.006)	0.062***(0.011)
网络基础设施	0.021***(0.005)	-0.003(0.003)	0.019***(0.007)
自然资源禀赋	-0.012***(0.003)	-0.006**(0.002)	-0.024***(0.005)
常数	-0.033(0.039)	0.031(0.025)	-0.091(0.062)
国家固定效应	是	是	是
年份固定效应	是	是	是
观测量	179	179	179
Log Likelihood	420.098	457.163	334.973
Akaike Inf. Crit.	-822.196	-896.326	-651.946
Bayesian Inf. Crit.	-793.509	-867.640	-623.260

注:表由作者自制。*p < 0.1; **p < 0.05; ***p < 0.01。

具体到案例,捷克是其中的典型代表。图9显示捷克各主要制造行业2005年至2015年在全球价值链网络中影响力的变迁。其中,变化幅度最大的是捷克的“机动车辆”行业。就作为增加值的输入方而言,捷克“机动车辆”行业的价值链影响力占行业体系影响力的比例在2005年时为3.0%,此后这一比例持续增加,到2015年时达到5.5%。就作为增加值输出方来说,捷克“机动车辆”行业的价值链影响力占行业体系影响力的比例在2005年时为3.6%,2009年为5.6%,2013年和2015年出现小幅度回落(分别为5.0%和4.2%),但仍然高于2005年。1990年代,以捷克百年汽车品牌斯柯达被德国大众集团收购为契机,捷克紧密融入了以德国为核心的区域价值链,并高度集中于汽车行业。^⑥捷克现已成为德国在中东欧最大的“离岸工厂”。^⑦通过德国领先全球的机动车制造价值链,捷克在汽车行业的增加值输入与输出相对更多地扩散到全球,从而更广泛地影响了其他国家相关行业的生产与贸易,并最终促进了其汽车行业价值链影响力的提升。

八、讨论与结论

政治与经济的分化现象一直是欧盟关注的焦点。而经济层面的趋同与分化更被认为直接关系到欧盟在政治领域的一体化走向。全球价值链是当今

世界经济活动的重要特征。基于UNCTAD-Eora全球价值链数据库与世界银行的世界发展指标数据库,本文从全球价值链角度重新审视了欧盟在1990-2015年间“核心—边缘”之间差异性的发展与变化,并解释其背后的原因,试图在理论和方法上为理解欧盟“核心—边缘”关系提供一个新思路。在具体分析时,本文使用了全球价值链影响力指标。该指标不仅能反映一国在国际市场中的竞争力、自主性,也能反映一国对于整个价值链网络而言的不可替代性及其参与大国经济竞争的博弈能力。在文中,我们追踪了欧盟核心、半边缘、边缘成员国近30年在作为增加值输出国的价值链影响力,作为增加值输入国的价值链影响力,以及在全球价值链网络中的总体影响力上的发展与变化,并阐释了这些变迁背后的原因。本文的研究发现可以归纳为三点:

第一,1990年至2015年,从全球价值链角度看,欧盟“核心—边缘”模式存在着弱化的趋势。欧盟核心、半边缘、边缘成员国之间价值链影响力的差异性在明显缩小,具体体现为:欧盟核心成员国价值链影响力的持续下降与欧盟边缘成员国价值链影响力的持续上升,同时欧盟半边缘成员国的价值链影响力保持了相对稳定。这在一定程度上可以解释,为什么近年来维谢格拉德集团国家经常在欧盟各种议题

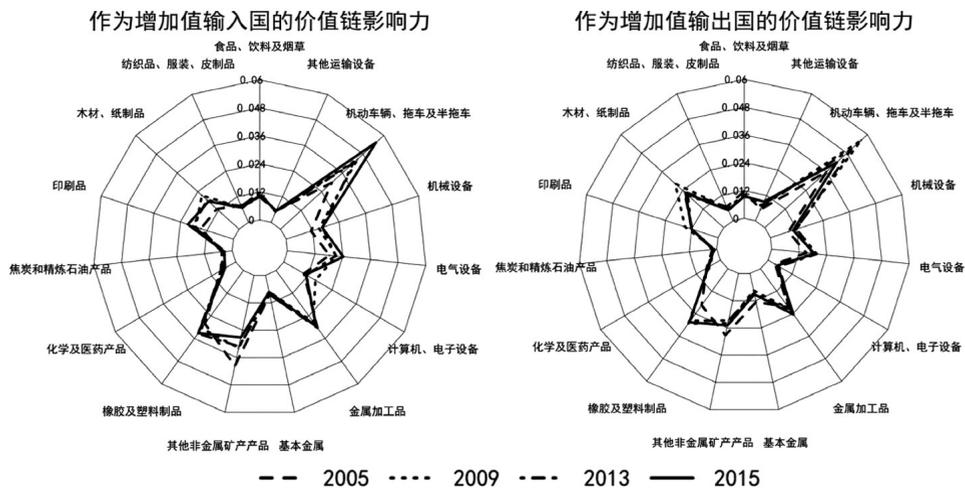


图9 捷克主要制造业在2005-2015年间的价值链影响力变化(行业体系影响力占比)

注:图由作者根据OECD TiVA 2018年版数据(Origin of value added in gross exports)计算所得自制;计算公式与第五部分公式相似,只是下沉到了行业层面。网格中的数字代表捷克行业价值链影响力占该行业体系影响力的比例,每一圈网格线代表相同的数值。

上发出自己独立的“声音”。价值链影响力的上升增强了它们参与大国博弈的砝码。同时,值得注意的是,欧盟边缘成员国价值链影响力的上升幅度远小于核心成员国价值链影响力的下降幅度。这表明,欧盟作为整体在全球价值链网络中的影响力在下降。这主要是因为以中国为代表的一批新兴发展中国家在全球价值链网络中影响力的上升。近年来,欧盟对经济主权与技术主权的强调正体现了其在全球经济活动中影响力下降的担忧。

第二,1990年至2015年,虽然从全球价值链角度看,欧盟“核心—边缘”模式存在着弱化的趋势,但欧盟核心、半边缘、边缘成员国之间仍然存在较大的差异,具体体现为:核心成员国的价值链影响力远大于半边缘与边缘成员国,同时半边缘成员国的价值链影响力又明显大于边缘成员国。这表明,要提高欧盟作为整体在全球价值链网络中的影响力,不仅需要遏制欧盟核心成员国价值链影响力下降的势头,还要进一步增强欧盟半边缘、边缘成员国在全球价值链网络中的影响力。因此,如何平衡欧盟核心、半边缘、边缘成员国提升价值链影响力的诉求是欧盟未来可能面临的挑战。

第三,1990年至2015年,欧盟核心成员国作为整体在全球价值链网络中影响力的下降主要是在全球化的进程中,有较多的成员国在对制造业进行离岸生产与外包时更加偏重“完全外包”而非“垂直专业化分工”的策略,导致制造业产业的式微,最终引发价值链影响力的下降。而欧盟边缘成员国作为整体在全球价值链网络中影响力的上升,主要是在欧洲一体化进程中,有较多的成员国充分抓住了自身的优势,积极融入了以德国为核心的价值链,借助德国在全球价值链中的扩张能力而增强了在网络中的影响力。这表明,欧盟在强化自身价值链影响力时,对核心与边缘成员国应采取不同的策略。

最后,本文的研究仍然存在一定的局限性。在探讨欧盟核心与边缘成员国价值链影响力变迁的原因时,文章仅关注核心成员国在全球化进程中离岸

生产与外包策略的选择与边缘成员国在欧洲一体化进程中对德国价值链的嵌入。更多背后的原因值得进一步探索,例如,为什么一些核心成员国会偏好“完全外包”策略而不是“垂直专业化分工”策略?同时,为什么一些边缘成员国能更好地融入德国为核心的价值链,而另一些国家却没有?这是源自边缘国家本身的基础条件和经济策略,还是与德国及其大型跨国企业互动之后的结果?此外,欧盟核心与(半)边缘成员国在全球价值链网络中的影响力是否能够转化成在政治层面上的影响力?如果能,又将如何转化?这些都是值得深入研究的问题。

文章曾于2021年3月20日在中国人民大学国际关系学院数据科学研究中心举办的研讨会上宣读,感谢与会学者,特别是庞珣、韩冬临、吕杰等对本文提出的修改建议。感谢《欧洲研究》匿名评审专家对本文提出的宝贵意见和建议。文中存在的问题与错漏均由笔者负责。

注释:

①参见赵晨:《新冠肺炎疫情与欧洲一体化》,载《国际政治研究》,2020年第3期,第60—66页;程卫东:《欧洲一体化的政策选择与未来走向》,载《人民论坛》,2020年第14期,第126—129页;丁纯、纪昊楠:《新冠肺炎疫情下的欧盟经济与中欧经贸关系》,载《当代世界与社会主义》,2020年第6期,第31—39页。

②Jean-Claude Juncker et al., "Completing Europe's Economic and Monetary Union," The Five Presidents' Report, 2015, p.7, <https://wayback.archive-it.org/12090/20191231140925/>; https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/5-presidents-report_en.pdf.

③Lewis Dijkstra et al., "The Geography of EU Discontent," *Regional Studies*, Vol. 54, No. 6, 2020, pp. 737—753.

④Tanja A. Börzel and Julia Langbein, "Core-periphery Disparities in Europe: Is There a Link between Political and Economic Divergence?" *West European Politics*, Vol. 42, No. 5, 2019, pp. 941—964.

⑤参见丁纯、张铭心、杨嘉威:《“多速欧洲”的政治经济学

分析——基于欧盟成员国发展趋同性的实证分析》，载《欧洲研究》，2017年第4期，第1-17页。

⑥参见 Giuseppe Celi et al., *Crisis in the European Monetary Union: A Core-Periphery Perspective*, Routledge, 2018, pp. 53-54; [美]保罗·克鲁格曼：《地理与贸易》，刘国晖译，中国人民大学出版社2017年版；李博婵：《欧盟经济核心区及其扩展趋势》，载《欧洲研究》，2009年第2期，第77-91页。

⑦See Leonor Coutinho and Alessandro Turrini, "Real Convergence Across the Euro Area," *Intereconomics*, Vol. 55, No. 5, 2020, pp. 301-311; Ángel Estrada et al., "Patterns of Convergence and Divergence in the Euro Area," *IMF Economic Review*, Vol. 61, No. 4, 2013, pp. 601-630; Jesús C. Cuaresma et al., "Income Convergence Prospects in Europe: Assessing the Role of Human Capital Dynamics," *Economic Systems*, Vol. 37, No. 4, 2013, pp. 493-507; Mariusz Próchniak and Bartosz Witkowski, "Time Stability of the Beta Convergence among EU Countries: Bayesian Model Averaging Perspective," *Economic Modelling*, Vol. 30, 2013, pp. 322-333.

⑧See Claudius Gräbner et al., "Is the Eurozone Disintegrating? Macroeconomic Divergence, Structural Polarisation, Trade and Fragility," *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 44, No. 3, 2020, pp. 647-669; Claudius Gräbner and Jakob Hafele, "The Emergence of Core-Periphery Structures in the European Union: A Complexity Perspective," *ZOE Discussion Paper*, No. 6, 2020, pp. 1-20; Claudius Gräbner et al., "Structural Change in Times of Increasing Openness: Assessing Path Dependency in European Economic Integration," *Journal of Evolutionary Economics*, 2020, pp. 1-29.

⑨有些中文文献也翻译成“中心—外围”，例如，孙来斌：《超越“中心—外围”的世界体系分析模式——兼论“构建人类命运共同体”的全球治理意义》，载《人民论坛·学术前沿》，2020年第21期，第104-111页；另有文献翻译成“中心—边缘”，例如，钟准：《欧洲边缘的抉择——试析意大利、希腊民粹政府的对外政策》，载《欧洲研究》，2020年第4期，第118-137页。

⑩参见 Raul Prebisch, "The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems," *United Nation Publication*, 1950, pp. 1-66, http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/29973/002_en.pdf, last accessed on 18 March 2021; [美]保罗·巴兰：《增长的政治经济学》，蔡中兴、杨宇光译，商务印书馆2014年版；[美]安德烈·弗兰克：《不发达的发展》，载[美]查

尔斯·威尔伯主编：《发达与不发达问题的政治经济学》，高钰等译，商务印书馆2015年版，第161-176页；Theotonio Dos Santos, "The Structure of Dependence," *The American Economic Review*, Vol. 60, No. 2, 1970, pp. 231-236.

⑪参见[美]伊曼纽尔·沃勒斯坦：《现代世界体系》（四卷本），郭方、刘新成、张文刚译，社会科学文献出版社2013年版。

⑫对依附论的最新文献综述，参见 Matias Vernengo, "Technology, Finance and Dependency: Latin American Radical Political Economy in Retrospect," Working Paper, No. 2004-6, University of Utah, 2004, pp. 1-29, 对世界体系理论的最新文献综述，参见 Klemens Kaps and Andrea Komlosy, "Centers and Peripheries Revisited: Polycentric Connections or Entangled Hierarchies?" *Review*, Vol. 36, No. 3-4, 2013, pp. 237-264.

⑬钟准：《欧洲边缘的抉择——试析意大利、希腊民粹政府的对外政策》，第119页。

⑭关于欧盟内部核心成员国与(半)边缘成员国划分的最新文献综述，参见 Claudius Gräbner and Jakob Hafele, "The Emergence of Core-Periphery Structures in the European Union: A Complexity Perspective," pp. 1-20.

⑮See Tatiana Cesaroni and Roberta De Santis, "Current Account 'Core-Periphery Dualism' in the EMU," LSE "Europe in Question" Discussion Paper Series, No. 90, 2015, pp. 1-46; Annamaria Simonazzi et al., "Economic Relations between Germany and Southern Europe," *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 37, No. 3, 2013, pp. 653-675; Jose Magone et al., eds., *Core-Periphery Relations in the European Union: Power and Conflict in a Dualist Political Economy*, Routledge, 2016.

⑯See Piero Esposito et al., "The Effect of Immigration on Unemployment in Europe: Does the Core-Periphery Dualism Matter?" *Economic Modelling*, Vol. 84, 2020, pp. 249-258; Enrique López-Bazo et al., "Regional Economic Dynamics and Convergence in the European Union," *Annals of Regional Science*, Vol. 33, No. 3, 1999, pp. 343-370; Roger Vickerman et al., "Accessibility and Economic Development in Europe," *Regional Studies*, Vol. 33, No. 1, 1999, pp. 1-15.

⑰Giuseppe Celi et al., *Crisis in the European Monetary Union: A Core-Periphery Perspective*, pp. 1-11.

⑱Claudius Gräbner et al., "Structural Change in Times of Increasing Openness: Assessing Path Dependency in European Economic Integration," pp. 1-29.

⑲本文分析也包含英国，因为文中分析时间截止点是

2015年,英国还没有脱离欧盟。

⑳ Giuseppe Celi et al., *Crisis in the European Monetary Union: A Core-Periphery Perspective*, p.54.

㉑ Maciej J. Grodzicki and Tomasz Geodecki, "New Dimensions of Core-Periphery Relations in an Economically Integrated Europe: The Role of Global Value Chains," *Eastern European Economics*, Vol. 54, No. 5, 2016, p.379.

㉒ [美] 保罗·克鲁格曼:《地理与贸易》,第102-110页。

㉓ 同上书,第102-110页。

㉔ 李博婵:《欧盟经济核心区及其扩展趋势》,第77-91页。

㉕ [美] 保罗·克鲁格曼:《地理与贸易》,第113-119页。

㉖ 同上书,第98页。

㉗ Anna auf dem Brinke et al., "What Kind of Convergence Does the Euro Area Need?" Bertelsmann Stiftung und Jacques Delors Institut-Berlin, 2015, pp. 1-36.

㉘ See Michael Dauderstädt, "Convergence in Crisis European Integration in Jeopardy," Friedrich Ebert Stiftung, 2014, pp. 1-42; Magdaléna Drastichová, "The Relations of Real and Nominal Convergence in the EU with Impacts on the Euro Area Participation," *Ekonomická Revue—Central European Review of Economic Issues*, Vol. 15, No. 2, 2012, pp. 107-122; Enrico Marelli and Marcello Signorelli, "Institutional, Nominal and Real Convergence in Europe," *Banks and Bank Systems*, Vol. 5, Issue 2, 2010, pp. 140-155.

㉙ Magdaléna Drastichová, "The Relations of Real and Nominal Convergence in the EU with Impacts on the Euro Area Participation," pp. 107-122.

㉚ Jesús C. Cuaresma et al., "Income Convergence Prospects in Europe: Assessing the Role of Human Capital Dynamics," pp. 493-507.

㉛ Mariusz Próchniak and Bartosz Witkowski, "Time Stability of the Beta Convergence among EU Countries: Bayesian Model Averaging Perspective," pp. 322-333.

㉜ European Commission, *Employment and Social Developments in Europe 2013*, Luxembourg: Publication Office of the European Union, 2014.

㉝ Ángel Estrada et al., "Patterns of Convergence and Divergence in the Euro Area," pp. 601-630.

㉞ Claudius Gräbner et al., "Is the Eurozone Disintegrating? Macroeconomic Divergence, Structural Polarisation, Trade and Fragility," pp. 647-669; Leonor Coutinho and Alessandro Turrini,

"Real Convergence Across the Euro Area," pp. 301-311.

㉟ Claudius Gräbner et al., "Is the Eurozone Disintegrating? Macroeconomic Divergence, Structural Polarisation, Trade and Fragility," pp. 647-669.

㊱ Anna auf dem Brinke et al., "What Kind of Convergence Does the Euro Area Need?" pp. 1-36.在《论欧元区的波动发展——冲击的异质性影响与趋同的理论逻辑》一文中,虽然作者没有对“何种趋同指标更为重要”做细致的讨论,但他指出“名义指标的趋同只是实际趋同的结果”,参见孙杰:《论欧元区的波动发展——冲击的异质性影响与趋同的理论逻辑》,载《欧洲研究》,2021年第1期,第2页。

㊲ Michael A. Landesmann, "The New North-South Divide in Europe: Can the European Convergence Model Be Resuscitated?" in Jan Fagerberg et al., eds., *The Triple Challenge for Europe: Economic Development, Climate Change, and Governance*, Oxford University Press, 2015, pp. 60-91.

㊳ 孙杰:《论欧元区的波动发展——冲击的异质性影响与趋同的理论逻辑》,第1-27页; Claudius Gräbner et al., "Is the Eurozone Disintegrating? Macroeconomic Divergence, Structural Polarisation, Trade and Fragility," pp. 647-669.

㊴ Claudius Gräbner et al., "Is the Eurozone Disintegrating? Macroeconomic Divergence, Structural Polarisation, Trade and Fragility," pp. 647-669; Claudius Gräbner and Jakob Hafele, "The Emergence of Core-Periphery Structures in the European Union: A Complexity Perspective," pp. 1-20.

㊵ Claudius Gräbner et al., "Structural Change in Times of Increasing Openness: Assessing Path Dependency in European Economic Integration," pp. 1-29.

㊶ Ibid., p.19.

㊷ Ibid.

㊸ 参见 [美] 加里·杰里菲:《全球价值链和国际发展:理论框架、研究发现和政策分析》,曹文、李可译,上海人民出版社2018年版,第3页。

㊹ 参见 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。

㊺ 同上文,第26-46页。

㊻ 同上。

㊼ [美] 杜大伟、[巴西] 若泽·吉勒尔梅·莱斯、王直主编:《全球价值链发展报告2017——全球价值链对经济发展的影响:测度与分析》,社会科学文献出版社2018年版,第101-105页。

㊽ See Gary Gereffi, "Economic Upgrading in Global Value

Chains," in Stefano Ponte et al., eds., *Handbook on Global Value Chains*, Edward Elgar Publishing, 2019, pp. 240-254; Claire H. Hollweg, "Global Value Chains and Employment in Developing Economies," in David Dollar et al., eds., *Global Value Chain Development Report*, 2019, pp. 63-83; Rasmus Lema, et al., "Innovation in Global Value Chains," in Stefano Ponte et al., eds., *Handbook on Global Value Chains*, Edward Elgar Publishing, 2019, pp.370-384.

④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。

⑤ World Bank, *Trading for Development: In the Age of Global Value Chains*, World Development Report, 2020.

⑥参见吕越、毛诗丝:《欧盟参与全球价值链分工的现状 & 决定因素分析》,载《欧洲研究》,2020年第2期,第81-103页;余南平、夏菁:《区域价值链视角下的中东欧国家经济转型》,载《欧洲研究》,2020年第1期,第104-131页;余南平:《欧洲强化经济主权与全球价值链的重构》,载《欧洲研究》,2021年第1期,第75-101页;Maciej J. Grodzicki and Tomasz Geodecki, "New Dimensions of Core-Periphery Relations in an Economically Integrated Europe: The Role of Global Value Chains," pp. 377-404.

⑦ The UNCTAD-Eora Multi-region Input-Output Tables, <https://worldmrio.com/unctadgvc/>.

⑧参见庞珣:《全球价值链网络与等级化权力结构——基于国家间投入产出表和KWW方法》,载《世界政治研究》,2021年第1期,第35-41页;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。

⑨UNCTAD-Eora采用的出口增加值溯源方法具体内容,参见Aqib Aslam et al., "Calculating Trade in Value Added," IMF Working Paper, 2017, pp. 1-25.

⑩该指标的测量公式,参见Xun Pang and Shuai Wang, "Measuring Globalization From the GVC Perspective: A Decomposition Method For Inter-Country Input-Output Tables," The 6th Annual Meeting of Asian Political Methodology, Kyoto, Japan, January 9, 2019, pp. 15-23;庞珣:《全球价值链网络与等级化权力结构——基于国家间投入产出表和KWW方法》,第35-41页;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。

⑪数据库中 共有 189 个国家和地区,将苏联和俄罗斯分别编码。本文将苏联和俄罗斯合并,因此共有 188 个国家。

⑫我们用“占比”而不是“数值”,是因为“占比”可以反映出它们在整个体系中的变动,而“数值”的增或减在体系中其他国家也出现相同的情况下,并无多大意义。“比值”计算分别等于:作为增加值输出国的价值链影响力/体系内所有成员国作为增加值输出国的价值链影响力之和、作为增加值输入国的价值链影响力/体系内所有成员国作为增加值输入国的价值链影响力之和、总体价值链影响力/体系内所有成员国总体价值链影响力之和。

⑬参见庞珣:《全球价值链网络与等级化权力结构——基于国家间投入产出表和KWW方法》,第35-41页;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。

⑭ Raphael Chiappini, "Offshoring and Export Performance in the European Automotive Industry," *Competition & Change*, Vol. 16, No. 4, 2012, pp. 323-342.

⑮ Giuseppe Celi et al., *Crisis in the European Monetary Union: A Core-Periphery Perspective*, pp. 166-192; Raphael Chiappini, "Offshoring and Export Performance in the European Automotive Industry," pp. 323-342.

⑯这四个变量也被认为有可能影响欧盟成员国的全球价值链参与度与全球价值链上下游位置,参见吕越、毛诗丝:《欧盟参与全球价值链分工的现状 & 决定因素分析》,第81-103页。

⑰ Giuseppe Celi et al., *Crisis in the European Monetary Union: A Core-Periphery Perspective*, pp. 79-95; Raphael Chiappini, "Offshoring and Export Performance in the European Automotive Industry," pp. 323-342.

⑱参见吕越、毛诗丝:《欧盟参与全球价值链分工的现状 & 决定因素分析》,第96-98页。

⑲余南平、夏菁:《区域价值链视角下的中东欧国家经济转型》,第104-131页。

⑳参见庞珣、何晴倩:《全球价值链中的结构性权力与国际格局演变》,第16页。

㉑余南平、夏菁:《区域价值链视角下的中东欧国家经济转型》,第120页。

㉒同上文,第119页。