

郭建宏◎著

中国加工贸易 问题研究

—— 发展、挑战和结构升级



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

郭建宏 ◎ 著

中国加工贸易 问题研究

—— 发展、挑战和结构升级



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

中国加工贸易问题研究/郭建宏著. —北京: 经济管理出版社, 2006. 11

ISBN 7-80207-759-1

I. 中... II. 郭... III. 国际贸易—商业加工—研究—中国 IV. F752.68

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 132513 号

出版发行: 经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话: (010) 51915602 邮编: 100038

印刷: 北京银祥印刷厂

经销: 新华书店

责任编辑: 谭 伟

技术编辑: 杨 玲

责任校对: 超 凡

880mm × 1230mm/32

12 印张

200 千字

2006 年 11 月第 1 版

2006 年 11 月第 1 次印刷

印数: 1—3000 册

定价: 29.00 元

书号: ISBN 7-80207-759-1/F·634

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部

负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974

邮编: 100836

前 言

加工贸易是中国经济的重要组成部分，本书的主要研究内容是加工贸易对中国经济的影响，以及当前加工贸易面临的挑战及进行结构调整的思路。本书采用理论分析与实证研究相结合的方法，通过建立数理模型分析了比较优势导致的加工贸易及其福利影响，运用实证方法检验了加工贸易对中国经济的影响，并研究了加工贸易面临的困难及出路。研究结果表明，当前中国加工贸易处于国际分工的低端，要实现良性发展必须以动态比较优势为基础进行结构调整，分步实现结构优化。希望本书的研究能够为中国的经济发展提供一些有益的借鉴。

全书共分七章。第一章导论，对本书的主要内容和思路进行了概括性的梳理。第二章讨论了加工贸易的概念及其在世界范围的发展状况，并对加工贸易能够迅速发展的原因进行了探讨。第三章对中国改革开放以来加工贸易的发展进行了回顾，并分析了加工贸易的特点和发展动因。第四章进入理论模型部分。虽然目前关于加

工贸易的研究很多，但是对加工贸易的理论分析仍然很薄弱，缺乏有解释力的数理模型。本章进行了一次尝试性研究，分别建立了基于要素禀赋的传统框架下的静态模型，以及基于“边干边学”的动态模型。第五章探讨了加工贸易对我国经济的影响并进行了实证分析。结果表明：过去 28 年总体上加工贸易对我国经济发展发挥了积极作用。第六章讨论了当前我国加工贸易面临的挑战。第七章研究了改革开放以来我国比较优势的变迁和加工贸易的结构升级过程，提出了加工贸易进行结构调整的思路。

由于作者水平所限，以及数据收集的困难，关于实证分析的内容仍不够深入，书中也难免存在错误和不足之处，敬请专家和读者予以斧正。

郭建宏

2006 年 10 月

目 录

第一章 导 论	(1)
一、国际分工深化和加工贸易的发展	(1)
二、中国加工贸易的发展	(18)
三、我国加工贸易面临的挑战	(34)
四、比较优势转移和加工贸易结构调整	(44)
第二章 加工贸易：日益重要的贸易方式	(58)
一、加工贸易的概念	(60)
二、世界加工贸易的发展	(68)
三、加工贸易发展的动因	(76)
第三章 中国加工贸易回顾	(88)
一、中国对外贸易的发展	(88)
二、中国加工贸易回顾	(95)

第四章 比较优势和加工贸易：理论模型	(113)
一、引言	(113)
二、静态加工贸易模型	(118)
三、动态加工贸易模型	(147)
第五章 实证分析：加工贸易对中国经济的影响	(165)
一、加工贸易和国民收入	(166)
二、地区差距和加工贸易	(185)
三、FDI 和加工贸易的发展	(194)
四、加工贸易、工资和就业	(210)
第六章 我国加工贸易面临的挑战	(219)
一、我国劳动力比较优势遇到的挑战	(220)
二、新贸易保护主义导致的贸易环境恶化	(229)
三、加工贸易分工层次低	(243)
四、政策环境的制约	(250)
五、加工贸易的环境问题	(254)
第七章 比较优势转移与加工贸易结构调整	(258)
一、静态比较优势理论及其批评	(258)

二、动态比较优势理论	(266)
三、中国的比较优势转移	(276)
四、加工贸易的结构变迁与调整	(303)
参考文献	(372)

第一章 导 论

一、国际分工深化和加工贸易的发展

自“二战”结束以来，国际贸易和外国直接投资的快速增长以及国际分工的日益深化成为世界经济显著特征。这些因素既是推动全球经济一体化程度不断加深的动力，也是经济全球化的表象。进入 20 世纪 70 年代，国际贸易和国际分工的方式都出现了新的变化。加工贸易作为一种新型的贸易方式迅速发展，发达国家通过业务外包、贴牌生产等方式将产品生产过程中的低技术——劳动密集型零部件或生产环节转移到发展中国家完成，利用发展中国家廉价的劳动力降低生产成本，提高产品竞争力。发展中国家则利用自身的劳动力优势，承接中间产品和零部件的制造、产品的加工组装等生产活动，融入国际分工体系。

（一）加工贸易方式和产业内分工

国际贸易和国际分工是两个密切相关的概念，国际贸易方式和国际分工模式是相互适应的。从根本上来说，国际分工模式决定了国际贸易的方式，国际贸易反过来也可以进一步促进国际分工的深化。二者是相互作用和相互影响的。从二者在经济体系中所处的位置来看，国际贸易处于商品的流通层面，体现的是商品的交换方式和流通方向；而国际分工则处于商品的生产层面，体现的是商品生产的组织方式。

加工贸易的发展既代表了一种新型的国际贸易方式的兴起，又反映了与之相应的国际分工模式的变迁。加工贸易作为一种国际贸易方式，代表了商品的国际流动方向。完整的加工贸易过程包括两个部分：一是外向加工贸易（outward processing trade），即一国的企业将部分中间产品或零部件转移到外国进行加工生产，并将加工后的成品或半成品重新进口，进行后续的深加工或者直接销售。从事外向加工贸易的企业可以通过外包合同将部分生产环节转移到外国企业，或者转移到跨国公司在外国的子公司。另一个与之相对应的部分是内向加工贸易（inward processing trade），即一个国家的企业从外国进口原材料或中间产品，经过本地加工后的产品复出口。

外向加工贸易和内向加工贸易共同组成了完整的加工贸易循环。在现实经济中，外向加工贸易通常发生在发达国家的大企业和跨国公司，而内向加工贸易则主要发生在发展中国家。

与加工贸易相对应的国际分工模式反映了国际分工的深化。国际分工的演变经过了以下几个发展阶段：

第一，产业间分工。国际分工的早期模式是产业间分工，主要特征是发达国家和发展中国家之间根据比较优势进行的产业间垂直分工。发达国家由于在资本和技术上具有优势，因此集中于资本和技术密集型产业，在国际产业分工中处于高端；发展中国家通常拥有丰富的自然资源和廉价劳动力，因此集中于资源和劳动密集型产业，处于国际产业分工的低端。与产业间分工相对应的贸易方式是产业间贸易。

第二，产业内分工。随着科学技术的进步，国际分工逐渐由产业间分工深入到产业内分工。产业内分工主要存在于发达国家之间的制造业部门。由于产品多样化，同一产业中有很多同类的差异性产品，一国可能在其中的一种或几种产品中具有比较优势，不同国家间相互出口同类产品。比如汽车行业，美国在大型轿车的生产上拥有优势，并向日本出口；日本在经济型轿车的生产上具有优势，并向美国出口。因此，产业内分工是一种水

平分工。

第三，产品内分工。加工贸易方式下的国际分工属于产品内的垂直分工。这种分工方式突破了产业内分工在发展水平相近的国家间发生的限制，打破了发达国家和发展中国家进行产业间垂直分工的模式，使得发展中国家能够参与技术和资本密集型产品生产过程中的部分劳动密集型环节。然而，我们应该认识到，虽然从产业的尺度来进行衡量，加工贸易是发展中国家和发达国家进行的产业内分工，但是从产品的尺度来衡量，在产品的价值链中，发展中国家和发达国家仍然是按照比较优势进行的垂直分工。发达国家集中于产品价值链的技术和资本密集型环节，发展中国家集中于劳动密集型环节。因此，产品内分工虽然使发展中国家在国际产业分工中得以参与高端产业，但是垂直分工的本质并没有改变，发展中国家仍然处于国际分工的低端。

（二）加工贸易发展的动因

加工贸易迅速发展的直接动因来源于科学技术的进步以及贸易与投资环境的改善。具体来说，有以下几方面的因素：

1. 科学技术的进步使得产品的生产过程能够进一步细分, 组织管理创新和通信技术的发展为企业能够在更大范围内组织生产提供了条件

20 世纪 80 年代以来, 产品生产过程的细分是生产技术变革中一个最为引人注目的特征。可以说, 生产过程的细分引发了一次生产组织方式的革命。在传统的生产过程中, 企业可以看成是一个黑箱, 一边进去的是原材料和生产要素, 另一边产出的是最终产品, 生产的中间过程都是在一个企业内完成的。美国经济学家克鲁格曼曾经形象地描述过福特汽车公司的传统生产过程: 在一端吃进焦炭和矿石, 另一端吐出客座轿车。

产品的集成化和模块化为生产环节的细分提供了最直接的技术保障。技术进步使原来浑为一体的生产线可以被分解成不同的生产环节, 这些生产环节相互独立, 每个生产环节都成为一个更小的生产单位, 只要提供所需的原材料或中间产品, 就可以不依赖于其他环节单独存在并进行生产。此外, 由于运输手段的进步, 运输成本大幅下降; 组织创新和通信技术的发展使企业可以在全球范围内组织生产。因此, 这些生产环节可以跨越地区的界限, 在世界范围内选择最具比较优势的生产场所。以计算机的生产为例, 美国生产技术和资本密集型的核心部件 CPU, 日本和韩国生产资本密集型的内存, 中国

台湾和马来西亚生产硬盘，中国生产键盘等包含劳动含量较高的其他配件并进行整机组装。计算机的生产过程充分反映了产品生产环节的细分以及按照比较优势进行的区位安排。

2. 贸易和投资自由化逐渐成为各国的共识，贸易环境大幅改善

半个世纪以来，贸易和投资环境总体上不断改善，阻碍自由贸易和资本流动的壁垒逐渐消除，在客观上为国际贸易和跨国投资的扩大创造了条件。关贸总协定（GATT）和世界贸易组织（WTO）标志着全球贸易体系的建立，并达成一系列多变协定，在世界范围内推动贸易和投资自由化。

首先是关税壁垒的降低。在 GATT（以及后来的 WTO）的组织协调下，各成员国进行了卓有成效的多边贸易谈判，在削减关税和非关税壁垒、推进贸易和投资自由化以及建立多边贸易体系等领域都取得了重大的进展。削减关税壁垒的努力在 1950 ~ 1980 年之间取得了巨大的成功，世界范围内的关税水平大幅度降低，尤其是发达国家的关税率基本降低为 1 位数的水平，推动了国际贸易的大幅增长。此后，关税削减仍在继续，重点转为发展中国家。

其次，减少非关税壁垒的工作也取得了巨大成效。

限制贸易和投资自由化的障碍除了关税壁垒之外，还有大量的非关税壁垒，比如各种技术标准、行政法规的限制等。从某种意义上来说，非关税壁垒对贸易的限制作用要大于关税壁垒。特别是在各国普遍降低关税之后，非关税壁垒成为贸易保护的主要手段。为了增加非关税壁垒的透明度，并促使各国能够真正履行所做出的贸易障碍削减承诺，GATT 的乌拉圭回合谈判中提出了非关税壁垒关税化的策略。虽然当时这一措施的提出主要是针对农产品的贸易保护，但是这一方法对于其他商品无疑也是有效的。

最后，WTO 的贸易争端解决机制有效避免了贸易摩擦的升级，限制了各国采取贸易保护主义政策的冲动，促进了国际贸易的平稳发展。

3. 跨国公司的推动

跨国公司一直是国际贸易和跨国投资的主力军，对推动全球的贸易和投资自由化、促进世界经济一体化发挥了重要作用。

跨国公司在全球范围安排产品生产环节主要有两种方式。一是业务外包的方式。业务外包在 20 世纪 70 年代就已经开始出现。跨国公司通过外包合同的方式将不具有比较优势的生产环节委托给外国企业，再将经外国企业加工后的中间产品或半成品重新进口，完成后继的

价值增值过程。二是公司内的垂直一体化生产，即跨国公司根据产品生产过程中各个环节的特征，根据各国的比较优势为不同的生产环节选择生产区位，在生产成本最低的地区建立子公司。各个子公司之间进行专业化分工，分别负责一个或几个生产环节。

比较而言，两种方式之间存在显著的差异。在业务外包方式下，跨国公司与承担外包业务的外国公司之间并不存在所有权上的隶属关系，两个企业是相互独立的经济主体，只是通过外包合同进行生产上的分工。如果采用业务外包方式，跨国公司将不再有完整的产品生产链条，而只是集中于具有优势的生产环节。相反，选择垂直一体化的跨国公司仍然有完整的生产链条，各个环节的生产也都处于母公司的控制之下，因此其生产活动更容易组织，缺点则在于跨国公司必须兼顾各个生产环节，造成了资源分散。

4. 发展中国家的出口导向发展战略

战后发展中国的经济发展战略有两种相互对立的模式。一种是强调独立自主的内向型发展战略——即进口替代发展战略，另一种则是与之相对的外向型发展战略——即出口导向发展战略。

“二战”之后，很多发展中国家都是刚刚摆脱殖民统治，建立了独立的民主政权。为了从根本上摆脱过去殖

民地的阴影，实现政治、经济上的完全独立，摆脱对发达国家的经济依附，很多发展中国家都选择了进口替代型的工业发展战略。然而，在经济发展过程中，进口替代的工业化道路普遍没有成功。拉美国家是实施进口替代发展战略的代表，东亚国家（地区）则是外向型发展战略的成功典范。

在战后，拉美国家与东亚地区相比具有很多发展经济的优势：在“二战”中远离战场，避免了战火的破坏；自然资源丰富；临近最发达的经济体美国；与西欧的发达国家具有历史、文化和经济上的联系。但是，拉美国家为了尽快建立完备、先进的工业体系，实现经济上的独立自主，自战后至20世纪80年代初期，一直采取的是进口替代型的发展战略。在经济发展过程中，政府高度重视资本密集型的工业技术，片面强调物质资本积累，忽视了拉美国家资本稀缺、劳动力相对廉价的事实，违背了比较优势原则。因此，拉美国家虽然引进了生产技术，成功建立了独立的工业体系，但是企业生产的产品却缺乏国际竞争力，无力与进口的同类产品竞争，只能在贸易壁垒的保护下生存。更为重要的是，即使是根据幼稚产业论和贸易保护理论的原则，拉美国家的新建产业属于幼稚产业，但是在贸易保护期间，政府却忽略了动态比较优势的培养：对于物质资本的投入远远高