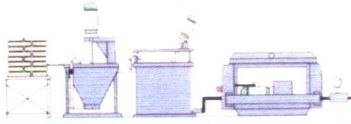


Constructor

# 建造师

《建造师》编委会编

## 30



P01 // 看世界

P55 // 资金管理

P66 // 技术交流

P86 // 案例分析

P100 // 工程法律

# 建造师

30



## 改革创新 试点先行 扎实推进以人为核心的新型城镇化

日前，中共中央政治局常委、国务院总理李克强主持召开推进新型城镇化建设试点工作座谈会并作重要讲话。他说，我国经济保持中高速增长、迈向中高端水平，必须用好新型城镇化这个强大引擎。新型城镇化是一个综合载体，不仅可以破解城乡二元结构、促进农业现代化、提高农民生产和收入水平，而且有助于扩大消费、拉动投资、催生新兴产业，释放更大的内需潜力，顶住下行压力，为中国经济平稳增长和持续发展增动能。必须认真贯彻中央城镇化工作会议精神，按照科学发展的要求，遵循规律，用改革的办法、创新的精神推进新型城镇化，促进“新四化”协同发展，取得新的突破。

我国各地情况差别较大、发展不平衡，推进新型城镇化要因地制宜、分类实施、试点先行。国家在新型城镇化综合试点方案中，确定省、市、县、镇不同层级、东中西不同区域共 62 个地方开展试点，并以中小城市和小城镇为重点。所有试点都要以改革为统领，按照中央统筹规划、地方为主、综合推进、重点突破的要求，紧紧围绕建立农业转移人口市民化成本分担机制、多元化可持续的投融资机制、推进城乡发展一体化、促进绿色低碳发展等重点，积极探索，积累经验，在实践中形成有效推进新型城镇化的体制机制和政策措施，充分发挥改革试点的“先遣队”作用。同时鼓励未列入试点地区主动有为，共同为推进新型城镇化作贡献。

李克强说，新型城镇化贵在突出“新”字、核心在写好“人”字，要以着力解决好“三个 1 亿人”问题为切入点。要公布实施差别化落户政策；探索实行转移支付同农业转移人口市民化挂钩；允许地方通过股权融资、项目融资、特许经营等方式吸引社会资本投入，拓宽融资渠道，提高城市基础设施承载能力；把进城农民纳入城镇住房和社会保障体系。要科学规划，创新保障房投融资机制和土地使用政策，更多吸引社会资金，加强公共配套设施建设，促进约 1 亿人居住的各类棚户区 and 城中村加快改造。要加快基础设施建设，在“十三五”时期重点向中西部倾斜；积极承接产业转移，在有条件的地方设立国家级产业转移示范区，鼓励东部产业园区在中西部开展共建、托管等连锁经营，以“业”兴“城”，做大做强中西部中小城市和县城，提升人口承载能力。

# 《建造师》顾问委员会及编委会

顾问委员会主任：姚 兵

顾问委员会副主任：赵春山 叶可明

顾问委员会委员（按姓氏笔画排序）：

刁永海	王松波	王燕鸣	韦忠信
乌力吉图	冯可梁	刘贺明	刘晓初
刘梅生	刘景元	孙宗诚	杨陆海
杨利华	李友才	吴昌平	忻国梁
沈美丽	张 奕	张之强	吴 涛
陈英松	陈建平	赵 敏	赵东晓
赵泽生	柴 千	骆 涛	高学斌
商丽萍	常 建	焦凤山	蔡耀恺

编委会主任：丁士昭

编委会委员（按姓氏笔画排序）：

刁成英	王要武	王海滨	王雪青
王清训	王建斌	尤 完	毛志兵
任 宏	刘伊生	刘 哲	孙继德
肖 兴	杨 青	杨卫东	李世蓉
李慧民	何孝贵	陆建忠	金维兴
周 钢	贺 铭	贺永年	顾慰慈
高金华	唐 涛	唐江华	焦永达
楼永良	詹书林		

海 外 编 委：

Roger.Liska（美国）

Michael Brown（英国）

Zillante（澳大利亚）

# CONT

## 图书在版编目 (CIP) 数据

建造师 30 / 《建造师》编委会编. —北京: 中国建筑工业出版社, 2014.9

ISBN 978-7-112-17273-3

I. ①建… II. ①建… III. ①建筑工程—丛刊  
IV. ①TU-55

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 217007 号

主 编: 李春敏  
责任编辑: 曾 威  
特邀编辑: 李 强 吴 迪

## 《建造师》编辑部

地址: 北京百万庄中国建筑工业出版社

邮编: 100037

电话: (010) 58934848

传真: (010) 58933025

E-mail: jzs\_bjb@126.com

## 建造师 30

《建造师》编委会 编

\*

中国建筑工业出版社 出版、发行 (北京西郊百万庄)

各地新华书店、建筑书店经销

北京中恒基业印刷有限公司排版

北京同文印刷有限责任公司印刷

\*

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 8 $\frac{1}{4}$  字数: 270 千字

2014 年 9 月第一版 2014 年 9 月第一次印刷

定价: 18.00 元

ISBN 978-7-112-17273-3

(26053)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

## 看世界

### 1 全球价值链对发展中国家分工利益影响及

对策思考

刘日红

### 14 推动国有跨国公司健康发展的国际经验与启示

王 欣

### 20 日本政府扶植中小企业政策探究

孙伊陶

### 25 中国援助非洲的利弊及风险分析

——以援建基础设施为例

鲜子航

## 政策法规

### 30 关于调整建造师注册审批事项的政策解读

李素贞 王丽雪

## 企业资源

### 33 国外公司治理结构比较及对完善国有公司治理

结构的建议

张韵博

### 39 国际工程技术资料管理工作谈

汪莹滢

## 人力资源

### 44 建筑业农民工向产业化建筑工人转型的探讨

李 雄

### 49 浅谈海外员工薪酬激励体系

徐伟涛

## 资金管理

### 55 浅析现代经济环境下建筑施工企业的现金流管理

王振南

### 61 我国棚户区改造资金来源途径分析

罗 丹

## 技术交流

### 66 高温状况下的桥梁预应力孔道压浆

宋志平 刘永浩 王力尚

# CONTENTS

72 中英工程测量规范(允许误差)对比分析

李焱 王建英 徐伟涛 王力尚

## 工程实践

76 隧道塌方机理与施工对策研究 张健

## 生态建设

83 浅议低碳绿色建筑与建筑生态化 肖应乐

## 案例分析

86 浅谈北京汽车产业研发基地项目竣工结算

审核管理 李江辉

91 阿里巴巴集团收购 ShopRunner 案例分析

高子超

96 警钟为谁而鸣?

——“岁月号”沉船事件反思 付朝欢

## 工程法律

100 论建筑企业海外法律风险管理 周清华

108 国际投资并购法律监管综览 冯素英

## 风采

114 让旗帜在“天涯海角”高高飘扬

——北京建工集团海南分公司市场拓展纪实

张炳栋

## 连载

119 南京国民政府时期建造活动管理初窥(五)

卢有杰

## 版权声明

本刊刊登的所有内容(转载部分除外),未经编辑部书面同意,任何单位和个人不得以任何形式,包括但不限于纸媒体、网络(含无线增值业务)、光盘等介质转载、张贴、结集、出版和使用,著作权法另有规定的除外。

## 授权声明

凡向本刊投稿获得刊出的稿件,均视为稿件作者自愿同意下述全部内容:

(1)作者保证拥有该作品的完全著作权(版权),该作品无侵犯其他任何人的权益;

(2)本刊有权以任何形式编辑、修改、出版和使用该作品,而无须另行征得作者同意,亦无须另行支付稿酬。

本社书籍可通过以下联系方法购买:

本社地址:北京西郊百万庄

邮政编码:100037

邮购咨询电话:

(010) 88369855 或 88369877

# 全球价值链对发展中国家分工利益影响 及对策思考

刘日红

(商务部政策研究室, 北京 100731)

进入 20 世纪以来, 特别是 20 世纪 80 年代以来, 不断发展的经济全球化极大地改变了国际分工和贸易格局, 国际分工经历了由产业间分工到产业内分工、再到产品内分工的发展过程, 相应地国际贸易在产业间贸易继续发展的同时, 产业内、产品内贸易迅猛发展, 跨国公司利用全球要素组织生产, 形成了以各个国家、地区乃至具体企业的比较优势为节点的全球价值链。以全球价值链治理为特征的全球生产和贸易体系的构建, 改变了传统贸易收支的内涵和贸易利益分配格局, 对一个国家优化贸易结构、提升国际分工地位提出了新的要求。

## 一、全球价值链概念的提出

价值链 (VC) 的提法形成于 20 世纪 80 年代, 原来是微观概念, 指单个企业创造价值活动的集合。早在 1985 年, 迈克尔·波特就在《竞争优势》一书中指出, 价值链是在最终商品和劳务生产过程中, 企业内部和企业之间发生的包括设计、生产、销售、售后服务等在内的种种活动的集合。所有这些活动可用一个价值链来表明<sup>①</sup>。按照波特的解释, 企业的价值创造活动可以分为基本活动和辅助活动两类, 基本活动包括生产、

销售、服务等; 辅助活动则包括采购、研发、人力资源管理和企业基础设施等。这些相对独立但又相互联系的生产经营活动, 在空间和时间上形成了一个创造价值的动态链接体系, 也就是价值链。大量单个企业创造价值链的活动连接起来就构成了价值系统。由于价值链改变了企业的生产组织方式, 因此企业参与市场竞争主要不是产业和产品的竞争, 而是对整个价值链体系的影响力、整合力的竞争, 企业在价值链中的相对位置决定了企业的竞争水平。

科特在《设计全球战略: 比较与竞争的增值链》中认为, 价值链是通过技术、原材料和劳动形成各种投入环节的过程, 然后通过组装把这些环节结合起来形成最终商品, 并通过市场交易完成价值循环。国家的比较优势决定了整个价值链条在国际间如何配置, 企业的竞争能力决定了企业在价值链中所处的位置。斯特恩认为全球价值链包含三个要素: ①组织规模。全球价值链应当包括参与特定产品或服务生产的所有企业; ②地理分布。之所以称之为全球价值链必须具有全球性生产网络和组织规模; ③主体构成。一个完整的价值链应当包括一体化企业、零售商、领导厂商、交钥匙供应

① 波特:《竞争优势》, 中国财政经济出版社, 1988 年, 第 35~55 页。

② 转引自上海 WTO 事物咨询中心:《全球化下国际贸易价值链重估和统计方法改革研究》, 商务部委托课题, 2012 年 5 月, 第 78~130 页。

商和零部件供应商等<sup>②</sup>。联合国工业发展组织在2002-2003年度工业发展报告《通过创新和学习参与竞争》(Competing Through Innovation and Learning)中指出,全球价值链是指在全球范围内为实现商品或服务价值而连接生产、销售、回收处理等过程的全球性跨企业网络组织,包括所有参与生产销售活动的组织及价值利润分配。联合国工业发展组织的定义把价值链的概念从企业微观治理转变为全球生产组织方式的宏观描述。全球价值链概念的形成意味着国际分工和贸易利益格局的深化和调整。跨国公司不仅可以充分利用不同国家、不同区域的比较优势组织生产网络,而且还可以在相同产品的不同工序上实现最优化生产。这个时候,组织生产经营活动的各个分支机构的国别属性已经不重要,关键是各个分支机构在价值链中所处位置和在价值分割中所占比例。

从全球价值链的分类看,格里芬(1994)、亨德森(1998)认为全球价值链可以分为生产者驱动和采购者驱动两种模式。如图1所示,生产者驱动指生产者投资来推动市场需求,形成全球生产供应链的分工体系。

在生产者驱动价值链中,主要是拥有技术优势、发展全球生产布局的跨国公司。跨国公司通过全球性的市场网络,把商品、服务销售、外包和海外投资等生产经营环节联系起来,最终形成由跨国公司母公司主导的全球性生产销售体系。一般资本和技术密集型产业,比如汽车、飞机、电脑、电器等,大多属于生产者驱动型价值链。在这类价值链中,大型跨国公司特别是母公司发挥着主导作用。采购者驱动指拥有品牌优势和国内销售渠道的跨国企业,通过全球采购和贴牌加工等生产方式,组织跨国商品流通网络。一般消费品和劳动密集型产业,如服装、玩具、家具等大多属于这种价值链,这类价值链一般由跨国公司的大型流通企业主导,发展中国家企业大多参与这种类型的价值链,承担这类价值链生产制造环节(图2)。

国内学者张辉从动力根源、核心能力、进入门槛、产业分类、典型产业部门、制造企业、产业联系、产业结构和辅助支撑体系等九个方面对生产者驱动型全球价值链进行了比较研究(表3)。

全球价值链的驱动力不同,决定了价值链

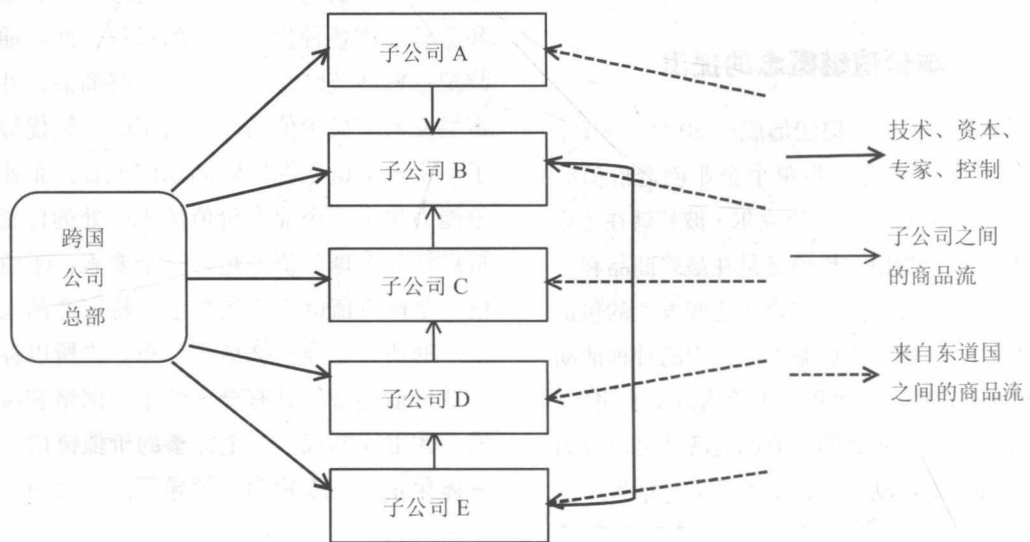


图1 生产者驱动型全球价值链示意图

资料来源: Henderson, J.: Danger and opportunity in the Asia-Pacific, 1998



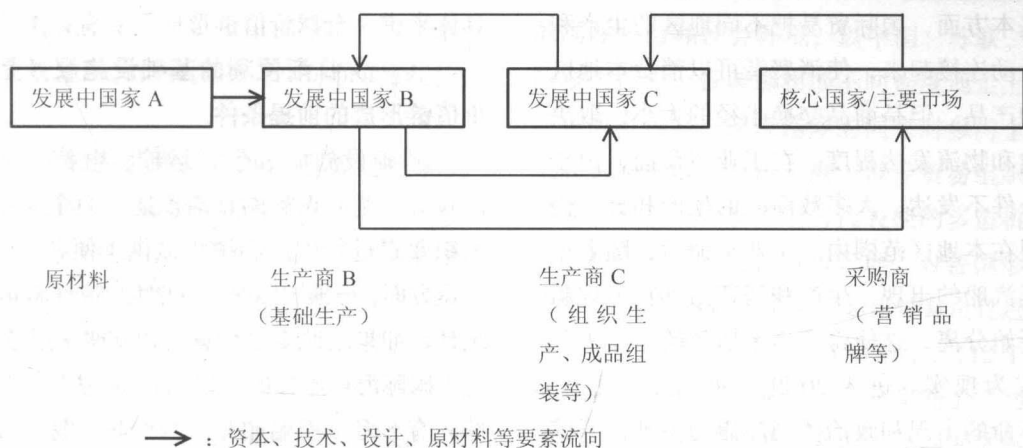


图2 采购者驱动型全球价值链示意图

资料来源: Henderson, J.: Danger and opportunity in the Asia-Pacific, 1998

生产者和采购者驱动型全球价值链比较

表 1

项目	生产者驱动的价值链	采购者驱动的价值链
动力根源	产业资本	商业资本
核心能力	研发 (R&D)、生产能力	设计、市场营销
进入门槛	规模经济	范围经济
产业分类	耐用消费品、中间品、资本品	非耐用消费品
典型产业部门	汽车、计算机、航空器等	服装、鞋类、玩具等
制造企业的业主	跨国企业, 主要位于发达国家	地方企业, 主要在发展中国家
主要产业联系	以投资为主线	以贸易为主线
主要产业结构	垂直一体化	水平一体化
辅助支撑体系	重硬件, 轻软件	重软件, 轻硬件
典型案例	波音、丰田、海尔、格兰仕等	沃尔玛、国美、耐克、戴尔等

资料来源: 转引自上海 WTO 事务咨询中心: 《全球化下国际贸易价值链重估和统计方法改革研究》, 2012年5月, 第87页

的核心能力不同。一个国家要发展某一个产业时, 关键是根据该产业价值链的组织模式去选择最优竞争力的环节, 才能在全球价值链中占据主导地位。比如, 如果该国参与的是生产者驱动的全球价值链, 那么就要增强核心产品和部件的生产能力, 形成以本国产业为核心的价值链条; 如果是参与的采购者驱动的全球价值链, 在产业战略上就要突出设计和市场营销环节, 来获取范围经济等方面的竞争优势。但无

论是生产者驱动还是采购型驱动价值链, 共同特征是发达国家母公司都处于价值链的核心地位, 掌握着价值链的组织、实施和分布, 从而也获取了最主要的利润, 发展中国家企业只能参与部分价值分配, 很难进入价值链核心层次。

## 二、全球价值链的形成

全球价值链的形成是人类社会经济活动不断发展的结果。生产和消费是人类经济活动的

两个基本方面，国际贸易把不同地区的生产和消费活动连接起来，使消费者可以消费本地区以外的产品。但是商品交换半径的大小，取决于运输和物流发达程度。在工业革命前，由于运输条件不发达，大多数商品的生产和分工仍然局限在本地区范围内。工业革命后，随着铁路和蒸汽船的出现，生产和消费活动在地理疆域上开始分离，这使得亚当·斯密的“分工”真正成为现实。进入20世纪90年代，信息技术革命的出现和政治体制障碍的突破，开辟了全球制造的道路。美国作家托马斯·弗里德曼曾经指出，柏林墙倒塌与Windows操作系统的出现、浏览器的发明与互联网的形成、工作流软件的发达——这三大动力让世界变平了<sup>①</sup>。而不断发展的全球运输网络和通讯基础设施，使跨国公司可以跨越大洲、大洋的阻隔，对公司经营活动进行远距离的管理和协调，跨国公司活动直接推动生产内部、生产和消费活动之间的分离，带动了生产过程的分工和生产布局的分散化。自19世纪以来形成的制造业完整生产模式，逐渐被专门负责生产具体服务或阶段的专业化供应商所代替。理查德·鲍德温（Richard Baldwin）认为新的大分工将生产过程“切分”成单独部分，可以分散在全球范围内进行。普林斯顿大学经济学家吉恩·格罗斯曼（Gene Grossman）、伊斯特班·罗西-汉斯伯格（Esteban Rossi-Hansberg）将此定义为“任务贸易”，即：各国不再单纯出口最终产品，而是更倾向于专门负责生产过程的特定环节，全球价值链作为新商业模式开始诞生<sup>②</sup>。

具体来讲，全球价值链形成主要有以下背景。

### （一）日渐便利的基础设施服务是全球价值链形成的前提条件

基础设施服务包括运输、电信、金融、保险等，基础设施的日渐发达，为企业在全球组织要素进行生产和销售提供了便利。比如在海运方面，根据国际海运联盟秘书处（Marisec）统计，如果按照重量计算，约90%的世界贸易是由国际海运承担的。据Marisec估算，目前全球约有5万多艘船舶在参与国际贸易，全球船队在150多个国家注册，雇佣海员超过100万人<sup>③</sup>。2009年，全球集装箱吞吐量最大的10个港口中，5个位于中国<sup>④</sup>。2000年至2008年期间，中国集装箱吞吐量年均增长达到14%。同时，航空运输的发达，也对单位重量小、价值高的货物和部件运输提供了便利条件。根据国际空运协会（IATA）统计，全球商品贸易额的35%是通过航空方式运输的，空运行业年收入达到600亿美元<sup>⑤</sup>。1990年到2008年，世界空运量翻了一番，由560亿吨公里增加到近1250亿吨公里。同期，中国占全球空运货物量的份额由1%大幅增加到9%。如果说海运、空运为货物的快速周转创造了条件，那么发达的通讯设备则为全球价值链的组织和管理提供了可能。通过即时通讯联系，生产商和采购商可以迅速采集销售市场信息，做出及时对策处理，全球价值链各个参与方被紧密地整合在一起，使知识、信息、技术能够迅速传播和扩散。根据世界银行商业经营数据库数据，2003年到2009年，中国、中国香港、印度、印度尼西亚、菲律宾

① [美] 托马斯·弗里德曼：《世界是平的：21世纪简史》，何帆等译，湖南科学技术出版社，2009年，第42-66页。

② 世界贸易组织、日本亚洲经济研究所：《东亚贸易模式与全球价值链：从货物贸易到任务贸易》，中国商务出版社2012年9月第1版，第4页。

③ 参见 <http://www.marisec.org/shippingfacts/worldtrade>。

④ 参见 <http://www.internationalportforum.org/>。

⑤ 参见 <http://www.iata.org/>。

和泰国在通讯技术方面的支出都增长了一倍多，这反映了这些经济体深度参与全球价值链创造的现实。

## （二）跨国公司对利润的最大化追求为全球价值链的产生提供了深厚动力

全球生产网络的产生和发展本质上是跨国公司利用全球要素资源，在多国或多区域实行高度专业化分工，最大限度追求全球资源整合效率的结果。起初，跨国公司倾向于在多个国家投资办厂进行生产，生产产品也主要面向东道国市场销售，每个子公司分别和母公司保持联系，各个分公司之间的联系相对薄弱。随着现代技术的发展和区域经济合作的加强，跨国协调成本和物流成本大幅度下降，跨国公司生产组织模式开始发生变化，由以前的母公司控制各个相对独立的分公司的组织模式，向母公司、子公司和子公司之间的立体化组织模式转变。其中一个重要的推动因素是生产模块化，然后按照产品生产的特定需求对这些标准模块进行组装，最后完成产品生产），使得越来越多的跨国公司可以将经营重点集中在利润水平最高的上游和下游环节，而将收益低的中间环节，比如制造、加工装配等转移到发展中国家。

## （三）各个经济体日趋开放的经济政策为全球价值链的形成提供了制度保障

全球价值链生产要求市场的微观主体——企业真正自主经营。企业能够根据自身经营和发展的需要，在成本最低的地方生产，在利润最高的地方销售。这必然要求各国政府尽量减少对企业经营活动的行政干预，努力为企业创造公平竞争的市场环境。但二次世界大战结束以后的几十年里，无论在发达国家还是发展中国家，由于政治意识形态的隔阂，造成了市场机制作用的发挥受到了不同程度的抑制。冷战结束为国与国之间的经济往来创造了比较宽松

的国际政治和社会环境，以中国、苏联、东欧国家为代表，各国都相继不同程度地走上了市场化改革道路，越来越多的国家对参与全球分工和贸易采取了积极态度。世界贸易组织作为管理全球贸易和投资最具代表性的多边机构，通过法律的形式进行多边管理，对各国形成了约束，极大地推进了全球贸易投资自由化进程。目前在世界贸易组织 160 个成员中，112 个成员对至少占总税目数 90% 的产品实施了“约束”关税。与 2001 年相比，亚洲主要国家都显著降低了关税水平。其中，中国、印度和越南是关税总体水平下降幅度最大的国家，同时也是贸易增长最快的国家。

在多边贸易体制对全球贸易投资保护形成约束的同时，不断发展的区域经济合作也为世界各国深度参与全球价值链提供了便利。2001 年以来，在世贸组织多哈回合谈判久拖不决的情况下，全球区域合作步伐明显加快。根据世界贸易组织统计，自世贸组织成立以来，全球新签署的自贸协议一共有 212 个，其中 90% 是 2001 年以后出现的。主要发达国家都把发展自贸区作为对外经济合作的主要方向。美国在奥巴马政府上台后，大力实施“重返亚洲”战略，全力在亚太地区建立跨太平洋伙伴关系协定（TPP）。欧盟在深化域内经济合作的同时，也正在加紧推进与美国的跨大西洋贸易投资伙伴关系协定（TTIP）。在大国当中，2012 年美国、日本、韩国、印度与自贸伙伴的贸易额分别占到对外贸易总额的 40%、36.5%、61.1% 和 58.4%。在亚洲地区，除了东盟自贸区外，东盟国家分别通过三个“10+1”与中国、日本、韩国都签署了自贸协定。大多数亚洲国家都至少是一个自贸协定的成员，其中新加坡签署了 18 个区域贸易协定，印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、泰国和越南除了是东盟自贸区的成员外，各自对外签署的自贸协定都在 6 个以上。

除了多边贸易体制和区域合作提供的框架

保障外，还能反映亚洲区域分工深化的是贸易成本的变化。世界银行商业经营数据库（Doing Business Database）分析了进出口环节需要的文件、时间以及成本，并根据开展对外贸易的便利化程度对世界主要国家进行了比较。结果显示，2010年在参与排名的183个经济体当中，新加坡和香港在商业和贸易便利化程度方面分别位居第一位和第二位。在出口成本<sup>①</sup>方面，马来西亚、新加坡和中国是成本最低的经济体。在进口方面，新加坡和马来西亚是成本最低的经济体，中国位列第四位。贸易成本的下降无疑会降低跨国组织生产的成本，对提升零部件跨国流动效率具有非常大的促进作用。

#### （四）不断发展的国际产业梯度转移为全球价值链形成提供了物质基础

所谓国际产业转移，是指在经济全球化条件下，以跨国公司为驱动力的产业在不同国家和地区之间的重新组织过程。一般意义上，国际产业转移主要是发达国家或地区的跨国公司通过国际直接投资，将本国不具有比较优势的产业（主要是制造业或劳动密集型产业）转移到欠发达国家或地区。在1950年代到1980年代，国际产业转移主要以初级产品加工为主，并且主要是由发达国家向发展中国家的单向转移。进入1990年代以后，国际产业转移开始由一般加工工业向高附加值工业、普通制造业向服务业转移，其中服务业中的金融、咨询、计算机等现代服务业和技术、知识密集型产业成为带动国际产业转移的主导力量。新世纪的国际产业转移不仅包括产品生产层次的搬迁和转移，更为重要的是产业价值链中的不同生产环节在全球重新布局。具体表现在：一是发达国家跨国公司之间的相互交叉投资、并购、整合；二

是发达国家把不同产业向发展中国家转移。跨国公司母国侧重于产品标准的制定，关键技术、核心业务的掌握及产品最终价值的实现，而部分生产和服务环节则以委托加工等方式转移出去，产生新型外包加工，形成全球性生产网络。

亚洲逐渐成为全球性制造中心，是与亚洲国家发展水平的梯次分布和产业转移的渐次进行密切相关的。第一次大的梯度转移可以追溯到1985年的“广场协议”。在1985年“广场协议”签订前夕，日元兑美元汇率为1:240，1992年升至1:120，7年间升值一倍，这意味着同期以美元计价的外部资产降价一半，这直接驱动了日本制造业对外转移。1997年亚洲金融危机的爆发，使东亚新兴经济体放弃了将本国货币盯住美元的汇率制度，造成本国货币大幅贬值，伴随的是发展制造业和鼓励出口，增加外汇储备。2001年中国加入世贸组织，使中国迅速跃升为“世界工厂”。从外国投资流入量来看，自20世纪80年代中期以后，流入亚洲的外国直接投资呈现快速发展的趋势。20世纪80年代中期亚洲每年吸引的外国直接投资只有50亿美元，1990年增长到230亿美元，2008年达到3070亿美元。自1995年以后，亚洲占全球外国直接投资总流入量的比重始终保持在20%左右的水平。

从亚洲—美国的供应链结构看，1985年亚洲区域构成生产网络的只有4个国家，分别是印度尼西亚、日本、马来西亚和新加坡。主要循环模式是日本自印度尼西亚、马来西亚等资源丰富的国家进口资源，在日本国内制造成品，然后向欧洲和美国出口。1990年以后，日本将区域供应链扩展到韩国、中国台湾和泰国。日本继续依赖印度尼西亚和马来西亚供应

<sup>①</sup> 根据世界银行商业经营数据库的解释，成本计算是以美元计算的20英尺标准箱的收费金额。所有与完成货物进口或出口有关的程序都包括在内，包括文件成本、海关清关、技术检测、海关中介、码头装运以及内陆运输等费用。见 <http://doingbusiness.org/>。

生产性资源，但同时把部分家电、汽车产品的最终组装环节转移到“四小龙”等新兴经济体，日本国内向这些新兴经济体提供零部件等产品。1995年以后，美国开始加入亚洲供应链。2001年以后，中国成为中间产品核心市场，形成了“经由中国的三极贸易”，最终消费品在中国生产并销往美国和欧洲国家。从产业联系的厚度和长度看，以中国为核心的供应链是高度分散化和复杂化的，包含了其他参与国数量可观的增加值。因此，“中国出口所具备的竞争力，不仅归因于其廉价劳动力，而且还源自其从其他东亚国家接受的复杂中间产品，这些中间关键产品最终体现在标有‘中国制造’的商品中”<sup>①</sup>。

### 三、全球价值链对发展中国家国际分工利益的影响

传统上，发展中国家通过参与国际分工，开展加工贸易，可以扩大商品出口，增加本国无法生产的商品进口，从而促进技术进步、经济增长和人民生活水平的提高。比如，中国从20世纪90年代开始走的就是这种路子。但是在全球价值链模式下，由于要素的跨国界流动和使用，贸易分工利益的内涵和分配方式发生了变化，使发展中国家在贸易分工利益分配上面临新的课题。

#### （一）价值链分工更有利于发达国家跨国公司充分使用发展中国家生产要素，使发展中国家面临“劳动力成本陷阱”风险

全球价值链发展的内在动力仍然来自比较成本的差异，但是比较优势的内涵在这里发生了很大变化：传统贸易理论认为出口产品结构是出口国比较优势的体现，技术和资本密集型国家出口技术资本密集型产品，劳动力禀赋丰

富的国家出口劳动密集型产品，产品出口结构与本国要素禀赋结构相对应。由于要素在国际间不流动，贸易所得就是要素所得，也是要素所在国所得。但不断发展的全球价值链改变了出口结构和要素禀赋的对应关系。在全球价值链生产模式中，由于国际分工细化到了产品内和工序层次，一件最终产品的形成包含大量中间环节增值和零部件的往复流动，这使得出口产品结构不仅体现本国的比较优势，同时也体现参与全球价值链分工的其他国家的比较优势，是不同国家、不同地区比较优势的集合，是比较优势运用的极大化。因此，看一个国家在国际分工和国际贸易利益分配中的地位，不能仅仅看这个国家的出口产品结构，更要看这个国家在产品工序分工中所处的位置。

由于发达国家跨国公司是全球价值链的发起者和引领者，跨国公司通过利用全球不断相互融合的大市场，在全球范围组织生产要素进行生产、销售，通过对同种产品部件和工序进行分解，使各个国家和地区被整合到全球生产网络中。很大程度上，是跨国公司的行为推动了价值链的形成，同时跨国公司自身的利益目标、战略取向、经营能力决定了全球价值链各个节点的构成、分布以及利益水平。由于在这种网格状的生产和销售体系中，往往一个国家的生产同时又包含着另一个国家的贡献，因此贸易利益分配的主体主要是参与国际分工的企业。跨国企业的多寡、竞争水平的高低，决定了一个国家在全球价值链中能够获得贸易利益的多少。由于跨国公司的微观决策是从利益最大化角度出发的，现实中往往与国家的宏观利益目标不一致，有时候甚至会出现较大背离。

在价值链分工模式中，发达国家相对稀缺的是劳动力成本要素，发展中国家相对稀缺的

<sup>①</sup> 世界贸易组织、日本亚洲经济研究所：《东亚贸易模式与全球价值链：从货物贸易到任务贸易》，中国商务出版社2012年9月第1版，第79页。

是资本和技术要素。通过跨国公司全球分布式生产，发展中国家企业和发达国家企业都在成本没有上升的情况下扩大了相对稀缺要素的使用量，由此产生了剩余，提高了福利总量。但是也要看到，这只是一种比较理想化的情形。实践中，由于发达国家跨国公司掌握着全球价值链的主导权，如何生产、在哪里生产、在哪里消费都是由跨国公司说了算。跨国公司借助技术、资本和渠道力量，可以很方便地整合发展中国家较为充裕的劳动力要素，将产品中的劳动密集型工序转移到发展中国家，降低产品生产成本，分享发展中国家的人口红利。但是，发展中国家受制于技术、资本和管理能力限制，很难将产品生产中的技术、资本密集型环节转移到发达国家，使用发达国家较为先进的生产要素。曹明福、李树民<sup>①</sup>总结出了跨国公司规避东道国义务的三种情况：一是价格倾斜。发达国家在把技术、资本密集型价值链和发展中国家劳动密集型价值链进行交换时，可能违背竞争均衡原则，以高于市场定价的方式获得超额利益。二是价格转移。发达国家跨国公司通过低买高卖等内部交易方式规避东道国税收管制，使交易价格不服从市场规则而服从自身利益最大化需要。三是价值链单向转移。理论上，在全球价值链中，发达国家专业化生产技术、资本密集型工序，发展中国家专业化生产劳动密集型工序，但实际情形往往是发展中国家既生产本国劳动密集型产品，也生产发达国家跨国公司的劳动密集型工序。

对发展中国家来说，在本国劳动密集型产品生产和参与跨国公司劳动密集型环节“双重转移”的情况下，劳动力将加快从农村向城市转移，这将对发展中国家经济发展带来比较复杂的影响：一方面，随着劳动力要素的密集使用，会加快发展中国家农村剩余劳动力向外转移的

速度，客观上会提升工业化、城镇化进程。但另一方面，当劳动力密集使用逐渐接近临界点时（即“刘易斯拐点”），发展中国家劳动力成本将出现上升，在劳动密集型产品生产上逐渐丧失比较优势。此时，发展中国家参与国际分工面临两种可能性：一是实现价值链动态升级。基本路径是通过大力发展海外投资等，将不具有比较优势的生产环节转移到成本更低的发展中国家，同时通过并购发达国家品牌、技术、引进智力要素资源等手段，实现在全球价值链中的动态爬升。二是遭遇劳动力成本陷阱。既有的劳动力成本优势开始减弱，新的技术、知识等竞争优势又没有形成，经济增长出现断裂。能否顺利实现产业升级和价值链攀升，还取决于发展中国家政府的战略判断、政策导向和管理水平。这使得发展中国家在全球价值链中面临不确定的未来。

## （二）发展中国家和发达国家在贸易利益分配中的地位不对等，发达国家通过技术垄断获得“经济租金”，发展中国家获得完全竞争条件下的平均报酬

“经济租金”是生产要素所有者凭借垄断地位所获收入中超过要素机会成本的剩余，是超过社会平均收益水平的额外利润。经济租金的耗散主要通过市场竞争。在自由竞争条件下，经济租金的存在必然吸引生产要素流入经济租水平较高的产业，增加该产业供给，压低产品价格。如果不存在规模收益递增，要素的自由流动最终会使得要素在该产业中的收入和在其它产业中的收入相等。按照一般均衡理论，只要市场是自由竞争的，要素在各产业之间的流动不受阻碍，任何要素在任何产业中的经济租金都不可能长久稳定地存在。全球价值链中的经济租金也存在同样情况。跨国公司已经得到的经济租金会由于进入壁垒被突破而逐渐消失；

<sup>①</sup> 曹明福、李树民：《全球价值链分工：从国家比较优势到世界比较优势》，《世界经济研究》2006年第11期。

同时，随着新的研发投入和新产品上市，新的经济租还会不断产生出来。经济租随着竞争性加强、进入障碍降低而减小，最终以低价或高质形式转化为消费者剩余。

技术和价格垄断是全球价值链中经济租金产生的重要根源。在全球化背景下，国家、企业参与价值链分工的主要动机，就是获得各种各样的经济租金，而不是完全竞争条件下的要素回报。发达国家跨国公司的母公司控制着产品在全球范围内的制造工序和服务工序，根据不同产品生命周期和产品的技术特征，寻找最适合产品生产环节的国家和地区，通过业务分包和组织，在全球范围内选择不同的中间供应商和组装供应商。由于跨国公司母公司控制了产品的设计、开发和销售定价权，因而也决定了产品销售利润在不同供应商之间的分配。与此相对应，广大发展中国家及其企业一般在全球价值链中充当原材料供应或各种类型的代工工厂。这个过程不是简单的产品周期衰退和产业在时空上的前后接续过程，而是在水平面上多个网络节点的平行分布，不同发展水平的国家围绕一个完整的产品价值链链条，各司其职、同时生产，并根据对应的市场结构不同，获得不同水平的经济租金。

处于经济租金第一层次的，是美国这样的核心发达国家，在美国的跨国企业（比如苹果公司）推出新产品阶段，由于技术门槛高，产品面对的是垄断市场结构，此时对应的经济租金水平也最高。在经济租金的第二层次，主要由其他发达国家提供关键零部件配套（德国、日本等），属于寡头垄断市场。在第三层次，则主要由部分国家和地区（韩国、台湾等）提供零部件配套，此时处于垄断竞争市场，产品具有差别性，但替代性较强，相应经济租金水平也低。在第四层次，主要是普通发展中国家（比如中国），处于完全竞争市场结构，获得平均要素收入，没有经济租金。

获得经济租金水平的高低，主要取决于对知识、技术、人力资本等先进生产要素的垄断能力。在价值链多个价值节点当中，要素投入结构的不同决定了分享价值水平的不同，其中知识、创意、管理等无形资本投入占据价值链高端，机器、设备和劳动力要素投入承担低端的加工组装。越是靠近价值链微笑曲线两端，对应的人力资本水平越高；越是靠近价值链微笑曲线中央，人力资本水平也越低。这样，决定价值链位置和分配能力的，不是生产、组装等“看得见”的环节，而是知识、创意等“看不见”的环节。在价值链模式中，由于发达国家将大量技术和资本密集型产品中的劳动密集型环节转移到发展中国家，造成了发展中国家商品出口结构与要素禀赋结构并不一致，表面上看发展中国家向发达国家出口大量资本密集型产品，似乎在贸易利益分配中占据了十分有利的位置，但这并不是完全真实的情景。由于发展中国家主要依靠劳动力成本参与价值链分工，知识、创意和人力资本比较匮乏，实际上获得的仍然是这些产品劳动密集型工序的正常劳动报酬。价值链分工由于对知识人力资本的高依赖性，使得劳动力等传统要素成本优势所占地位下降，部分抵消了发展中国家劳动力充裕的比较优势，反过来也凸显了发展中国家在经济增长中要高度重视人力资本积累的重要意义。

**（三）价值链分工掩盖了国际分工真相，夸大了作为最终组装国的发展中国家在全球分工体系中的位置，也使得通过汇率调节贸易平衡的手段失效**

在价值链分工中，出口产品的各个零部件在多个国家配套，在最终组装国完成生产，并销往全球市场。由于许多国家只参加生产过程的一段，但在贸易行为上却有可能表现的是整个产品的交换。特别是那些位于价值链末端的最终组装国，出口产品是多个国家或地区共同创造的产物，但在出口统计上均被看作是最终

组装国生产的产品，这很容易掩盖最终组装国出口产品结构的真相，夸大了最终组装国在国际分工中的位置和作用。

对发达国家来说，那些越具有高技术水平的产品，越需要依据不同地区比较优势进行细分，因而也对全球价值链生产需求越大。这样，越是高新技术产品，越是倾向于把组装环节向人力成本较低的发展中国家转移，于是就形成了国际贸易中“反比较优势”的现象：一些发展中国家和地区高技术产品出口比重不断提高，出口结构和产业结构与发达国家十分相似，产业结构向高端升级的趋势明显。然而，真实情况是，发展中国家和地区的高技术产品生产只是该产品生产的某一环节，而且往往是最没有技术含量的简单组装环节，只不过是产品的最后组装是在这些国家和地区，因此出口时统计为高技术产品。在这种情况下，发展中国家、特别是那些具有丰富人力资源和配套优势的发展中国家国际分工地位特别容易被误读。美国学者王直曾根据贸易中的增加值含量，对主要国家的金属制品的显性比较优势指数进行了重新核算。中国是工业制成品大国，在金属制品的显性比较优势指数排名中列世界第1位，但由于中国工业品出口中包含大量其他国家的增加值，因此按照出口中的增加值核算的中国显性比较优势指数则下降到世界第7位。相反，美国出口当中包含其他国家的增加值较少，则从第10位上升到第3位。

特别要看到，价值链改变了贸易收支的含义，如果仅仅通过顺差或逆差来判断一个国家的出口竞争水平，会产生很大的误导。在一般人看来，贸易顺差有多少，就意味着从对外贸易中“赚”到了多少；贸易逆差多，就表明这个国家在国际贸易中受到了不公正待遇。最后，这成为逆差国逼迫顺差国货币升值、调节贸易失衡的理由。然而在价值链分工中，有以下几个因素导致出口国对于汇率变化的敏感度降低。

一是出口产品中包含大量第三方增加值。出口商品既是出口国投入产出的结果，同时也是进口产品的投入转化过程，出口水平不仅取决于国内各部门价格相对变化和要素投入水平，也取决于在何种程度上能够从国外获取技术和中间投入品，从而使得出口价格对于汇率变化的传递性和敏感度明显减弱。设想一国对外贸易百分百属于价值链贸易形式，如果该国在最终出口产品中来自本国的增加值含量为50%，这意味着该国货币升值对于国内要素价格的传递效应中有50%被抵消。

二是跨国公司内部核算。跨国公司基于利益最大化原则，将价值链切分到不同国家或地区生产，这使得跨国公司可以通过操作母公司和子公司之间零部件采购价格，将东道国汇率变化带来的价格调整内部化，从而规避汇率变化带来的损失。比如，当东道国货币升值时，跨国公司在东道国组装成本上升，但同时自国外采购零部件成本降低。跨国公司完全可以通过降低出口价格、抬高采购价格的方式，保持账面盈利额度不变。这将使汇率变化对于贸易收支的影响大幅减弱。

三是汇率变化无法影响到终端售价。价值链之所以称之为“链”，其核心就是将价值形成过程大幅度延长，拓展了价值来源。在价值链分工中，产品在出口后并不是价值形成的结束，而是价值继续扩大的过程。当发达国家把最终产品从发展中国家进口到本国后，还要进行后期包装、营销、策略定价、嵌入内容服务等大量增值环节，这使得产品在发展中国家出口的离岸价格要远远低于在发达国家国内的零售价格。如果东道国本币相对于进口国货币升值，假定这种升值造成的价格上升压力全部由进口国承担，但由于出口价格本身在零售价格中只占很小的部分，最终传递到零售价格上的变动将是微乎其微的。跨国公司通过各个价值环节的重新组合调整，完全可以消化掉最终组



装国货币升值的影响,从而对进口国贸易收支也起不到改善作用。

这样,价值链分工就改变了贸易收支的基本含义。对最终组装国来说,由于承担了进口加工组装、然后再出口成品的增值环节,在贸易收支上必然表现为顺差,这是最终组装国能够在全球分工中获益的最低条件。只有顺差的存在,才能表明最终组装国在产品中形成了本国的价值,从而使进口和出口之间形成了价值差,这个价值差额就是贸易顺差。换句话说,加工项下的顺差是最终组装国劳动力参与国际分工的最基本报酬。如果这个顺差不存在了,那么意味着最终组装国在价值链分工中没有获益,甚至有可能陷入福利和资源净输出的“贫困化增长”状态。从这个意义上说,最终组装国贸易收支保持顺差不仅是必要的,而且是必须的。这个顺差不是传统意义上产品竞争力的体现,而只是部分要素(主要是劳动力要素)价格优势的体现,是国际分工中获得的“正常收益”,而不是重商主义“低买高卖”的“超额回报”。

对掌握价值链布局的发达国家来说,贸易收支问题也需要重新认识。发达国家由于最终要将部分产品进口到国内消费,因此单就组装国和进口国的关系看,进口国贸易收支也一定是“逆差”的,这和最终组装国“顺差”是同样的道理。但是,发达国家进口全球价值链产品形成的“逆差”只具有统计意义,而不具备真实的经济含义。由于价值链的两个高端位置都掌握在发达国家手里,逆差并不表明发达国家利益受损。发达国家一方面通过对设计、品牌、营销的垄断获得超额利润,另一方面又通过利用发展中国家劳动力成本获得剩余转移利益。从这个意义上说,逆差是占据价值链高端的必然体现。恰恰是逆差体现了发达国家对于贸易链条的控制力,表明发达国家处于全球分工的有利位置,这和传统中理解的“顺差”才

意味着获得更多贸易利益的概念完全不同。

现在我们来考虑最终组装国货币升值的影响。一般来讲,作为最终组装国的发展中国家的出口产品结构分为两个部分:一部分是全球价值链产品,具体形态上主要是电子、音像等机电产品和高科技产品,但实际上最终组装国在这些产品中只是贡献了劳动力要素,很少贡献技术、知识、创意、营销等高端要素。另一部分是发展中国家自己的比较优势产品,具体形态上主要是劳动密集型产品,也包括部分自主品牌的机械、电子产品。在贸易方式上,前者一般表现为加工贸易,后者表现为一般贸易。由于本国参与价值链生产的深度不同,这两类产品对本币升值的弹性是不同的。一般贸易产品由于绝大多数价值环节都在国内,对汇率的弹性明显要大于加工贸易。如果最终组装国货币针对进口国货币出现升值,我们前面讲到,一般意义上的升值无法改变加工贸易顺差,但是最有可能改变一般贸易的贸易收支状况,甚至使得一般贸易出现逆差。最终在总体贸易收支上是逆差还是顺差,取决于两种贸易方式的综合变化情况。实际情形可能是,总体贸易收支依然保持顺差,但一般贸易出现逆差。从这个意义上说,最终组装国本币升值不会改变进口国贸易收支情况,也不会改变进口国分享的贸易利益,但却对最终组装国贸易利益带来损害。在政策层面上,这是最终组装国面临的特别不利的情形。

#### 四、提升国际分工利益的对策思考

以价值链分工为特征的经济全球化是世界经济发展的必然趋势,发展中国家要实现经济增长,必须积极投身到经济全球化进程中,除此之外别无选择。但同时也要清醒地认识到,跨国公司推动全球价值链重组,不是以推动发展中国家经济增长为目的,而是跨国公司追求利润最大化的结果,发展中国家从中获得的经