

国际生产网络与新国际分工

徐康宁、陈健(东南大学经济管理学院):

经济全球化是当今世界的基本特征,并呈现加快发展的趋势。托马斯·弗里德曼(Thomas L. Friedman)的畅销书《世界是平的》揭示了全球化背景下产业活动跨越国界、市场趋于一体的活跃状态,越来越多的企业面对的是一个巨大而平坦的世界市场,同时,更加激烈的竞争也随之而来。在经济全球化的背景下,与“冷战时代”结束前相比,甚至是与十年前相比,国际生产体系已经发生了很大的变化,国际生产体系和分工格局也因此而产生重大转变。

一、全球生产网络的形成

国际生产体系的一个重大变革就在于全球生产网络的形成与发展,并由此对世界经济与国际经济关系产生重大影响。全球生产网络(Global Production Network,简称GPN),也可以称之为垂直专业化、国际化生产模块化、生产国际化外包等等,表达的几乎是同一个国际化生产现象,即跨国公司通过在世界各地的生产资源的整合,采用投资建厂或业务外包的形式,建立起世界范围的工厂或制造飞地。在这一生产体系下,不同生产环节之间产生大量的零部件或中间品贸易,其中大量的零部件或中间品贸易体现为国际贸易或离岸贸易的形式,并对所在地的进出口和就业产生重要影响。

由于跨国公司的生产规模越来越大,面对的又是全球性的市场竞争,传统的由单一工厂再到单一市场的生产经营活动已经完全不能适应竞争的需要,逐步演变成在全球范围内构筑一个几乎能够渗透世界每一个角落的生产和销售的巨大网络。例如,诺基亚公司一年要生产2亿部左右的移动电话,这意味着每小时要处理上百万个组件,绝不可能放在一个工厂或一个地方生产,必须由分布于全球各地的多达上百个生产基地来完成,然后再统一安排到全世界的市场进行销售。

由于生产流程的特性,全球生产网络首先出现于制造业,并逐渐扩展到其他产业。随着科技的进步,制造业在发展过程中出现了一些新特点,为全球生产网络的迅速形成创造了条件,生产的“模块化”现象便是其中之一。“模块化”就是将原来的生产制造过程分解为一些功能和结构相互独立的标准模块,然后按照产品生产的特定需求对这些标准模块进行组合而完成产品的生产。模块化生产深化了分工,使企业可以专注于自己有优势或关键的生产模块,而将其他生产模块置于生产成本较低或有这方面生产优势的国家进行。模块化的出现与发展,使得越来越多的跨国公司将资源集中在产品价值链中收益高的上游和下游环节(研究与开发、销售与市场等),而将收益低的中间环节(制造、加工装配)转移到发展中国

家的企业进行,这一过程的结果就是发展中国家开始逐渐参与到产品国际生产的过程中。

全球生产网络的形成,使得很多以前在一个地方完成的最终产品的生产,被分解为若干个独立步骤或模块,而每一个步骤或模块都在那些能够以最低成本完成的地方生产,从而使得国际贸易从原来的最终消费品交换和生产,转变为产品零配件的交换和生产。在最近十多年的时间里,零部件贸易得到前所未有的发展,其增长速度大大超过世界贸易平均水平,1992年至2003年间,零部件出口贸易额由4100亿美元增至10400亿美元,年均增幅达到14%,而同期世界出口贸易额的平均增幅仅为9%。在全球生产网络所涉及的产品中,电子、机械产品占了主要部分,主导全球生产网络的行业主要也是电子和机械产业。

全球生产网络的产生和发展本质上是跨国公司利用全球规模经济,在多国或多区域实行高度专业化分工,协调形成一体化国际生产,最大限度追求全球资源整合效率的结果。跨国公司从多国分散经营向区域一体化、再向全球一体化经营的战略转变,是全球生产网络形成的微观基础。起初,跨国公司倾向于在多个国家市场上设厂生产,分散在各东道国的子公司大多以当地市场为目标,海外分、子公司间的生产并非专业化分工的,每个公司自成一个利润中心。随着现代技术所带来的跨国协调成本的降低、投资政策壁垒的消除和区域经济集团化的加强,跨国公司开始由地理上分散和不完整的生产体系转向区域性甚至全球性的一体化生产和分销体系。在跨国公司向区域和全球一体化经营体系转变的进程中,参与其中的各国的生产也随之加入到跨国公司的全球生产网络之中。

二、产品价值链在全球生成

国际的生产活动由原来主要是一国内部或区域间的分工转变成为现在的全球范围内的分工,由工厂内部的简单流程扩展为一个渗透全球的巨大的网络,这种新的生产过程带来的一个直接后果就是使生产的价值链发生重大变化,促进了全球价值链的形成和发展。

价值链(Value Chains)主要是指一种商品或服务在创造过程中所经历的从原材料处理到最终产品形成的各个连续的价值增值阶段,包括研发设计、生产制造、营运销售等诸多环节,还包括所有参与者在其中参加价值创造和利润分配的过程。由于这些环节或者活动本质上就是一个个价值创造过程,其前后有序的承接关系也就可以用价值链条的形式来表示了。在全球生产网络的背景下,

产品价值链也在全球范围内形成。参与产品价值创造及其利润分配的不再是一国或几国内部的事情,而开始成为一种全球的现象。

全球价值链(Global Value Chains,简称 GVC)在全球范围内组织最佳的价值生产过程,这个巨大的跨国界的生产链条连接设计、开发、制造、营销、销售、售后服务等各种增值活动,是价值工程在国际经济关系的体现。全球价值链把越来越多的国家卷入了进来,往往一个产品的价值是由多个国家共同完成的。然而,在全球价值链体系中,虽然参与价值创造的国际和地区很多,但在价值创造过程中的地位有很大不同,有主导价值创造和分配过程的领导者,有服从价值安排和分配的参与者,之间有着明显的层级关系。当前全球价值链的层级关系中,处于第一层次的是美、日、欧等发达国家,处于第二层次的是一些新兴工业化国家和地区,而处于第三层次的则是数量众多的发展中国家和地区。

我们可以通过一个典型产品在全世界不同地方的生产及其价值链的形成过程看出这种层级关系。

美国苹果公司 2005 年推出了集多年研发成果、最终改变该公司命运的一款重点产品 iPod(具有播放歌曲功能的数码音乐电子产品),成为全球市场的畅销品。该产品的知识产权为苹果公司所有,消费者都知道 iPod 是苹果公司的产品。但是,除了业界人士,很少有人知道,苹果公司推出了这种产品,但却不是该产品的生产者。准确地讲,该产品没有一个部件是在苹果公司的工厂里完成的(实际上苹果公司已经没有了工厂),世界上参与这个产品生产的企业有很多家,而且多数不在美国国内。

苹果第五代 iPod 产品总价值 299 美元,共有 451 个部件,其主要部件的分工网络和价值分割体系基本如下(参见 Greg Linden, Kenneth L. Kraemer and Jason Dedrick, 2007):

- 销售:美国渠道商和零售商获取 75 美元;
- 资源整合:美国苹果公司获取 80 美元;
- 硬盘:日本东芝公司提供,价值 73 美元,东芝得 19 美元,实际生产地在中国;
- 显示器模块:东芝合资公司提供,20 美元,在日本生产;
- 芯片:美国公司提供,13 美元,生产地在美国或新加坡或中国台湾;
- 存储器:韩国公司提供,2 美元,韩国生产;
- 组装:中国内地(中间通过台湾代工)得近 4 美元。

从苹果公司第五代 iPod 的生产网络和价值链可以看出,其生产的分工和价值链的形成已经完全在全球范围内进行。苹果公司是产品的拥有者,但并不实际从事生产,在 299 美元的价值链中也只得 80 美元。日本东芝公司是这一价值链的主要参与者,因为其其中的关键部件,即内存达 30G 的硬盘是由该公司提供的,但硬盘的实际生产地在中国,而硬盘中又有许多零部件是由其他国家的企业提供的,东芝合资公司只能得其中的 19 美元。美国公司提供的芯片是另一关键部件,价值 13 美元,但生产地也可能不在美国。在这一价值链中所得最少的是韩国和中国。韩国的企业提供价值量不大的存储器,只获得 2 美元的价值。如果不算硬盘在中国的制

造价值部分,中国只得到 3.70 美元。严格来说,这 3.70 美元的价值是由台湾代工通过外包的方式获得,至于有多少价值真正为中国内地所创造,不得而知。

在工业经济时代,当全球价值链尚未形成之时,在国际生产体系中获取多少价值,往往取决于这个国家拥有的资本以及机器数量的多少。在全球价值链形成之后,知识技术以及知识技术的整合能力成为获取价值多少的决定要素。这样,一个国家在全球价值链中获取价值量的大小,主要不取决于资本和机器的多少(想一想苹果公司没有工厂的例子),而是取决于这个国家在知识方面的比较优势,取决于能否主动构建自己的生产网络以及加入网络时“跨越门槛”的能力(日本东芝公司加入的是美国苹果公司的全球生产网络,但有较强的“跨越门槛”能力获取属于自己的价值)。

三、全球生产网络背景下的新国际分工

全球生产网络的形成,以及产品价值链在全球范围内实现重构,对国际分工产生重大影响。我们今天面对的世界经济和国际市场,已经不再是简单的南北分工关系或东西分工关系,也不是传统意义上的基于要素禀赋差异的国际生产分工。虽然原先的分工性质与分工关系依然存在,但表现形式已经发生很大变化,分工的基础和范围已经大有区别。可能在相当长一段时间内,旧的分工模式与新的分工模式会并存,但彼此地位已经发生变化。新的国际分工模式在呈上升趋势,甚至已经渐渐在起着主导作用。

新的国际分工模式与原有的国际分工模式相比,一个最大的区别就是分工的基础由过去的产业间或产业内的分工演变为产品内分工,即参与分工的国家不是在不同产业之间进行合作,甚至也不是在同一产业内就不同的产品进行合作,而是在同一产品内部根据价值链的划分进行分工合作。虽然目前国际上的生产分工依然保留了产业间和产业内的分工,仍然有专门从事资源和原料开采并用这些产品和别国的制成品进行交换的国家,如非洲的国家;也有不少参与到一个产业内部,主要从事一个产业内技术含量较低产品的生产,再用这些产品与别国同一产业内技术含量较高的产品交换的国家,如只能生产低档服装的部分东南亚国家,但一个不可忽视的事实是,已经有越来越多的国家和地区参与到世界同一产品的生产和交换之中,并在这一过程中形成彼此之间比较稳定的分工关系。

以产品内分工为核心的新国际分工给世界经济和国际经济关系带来了深刻影响,进一步推动了经济全球化的发展,并使全球化的内涵更加丰富多样。

第一,新的国际分工把更多的国家和地区卷入到经济全球化的浪潮中,使国际分工的范围更加广阔。在出现产品内分工之前,由于技术和资本的限制,有不少国家和地区无法参加一些复杂产品的生产制造,只能停留在资源性产品或地域性产品的生产,进入国际分工的程度不深。现在在全球生产网络中,参与的企业只需从事生产一个产品内部一个或几个部件的生产,不发达的国家也可以参与较为高级的产品的生产,这就把众多的国家和地区卷入了

进来,而且是深度的卷入。

第二,新的国际分工在一定程度上改变了国际贸易的形式,产品内的贸易已经越来越成为国际贸易的主要内容,并加快了国际贸易增长的速度。由于产品内贸易正在成为国际贸易发展的基本趋势,现实贸易中大量的贸易品是产品的零部件,而且其中有许多零部件是在参与产品内分工的国家和地区进行相互贸易甚至是反复贸易,迅速增加了贸易量。例如,A国生产的零部件出口到B国作进一步加工,B国将加工后的产品继续出口到C国,C国在对来自A国和B国的产品进行组装,生产成最终产品,又回到A国和B国销售,一个产品在A、B、C三国之间引起的贸易价值量超过了该产品的自身价值量。

第三,由于许多国家在新的分工体系中只参加生产过程的一段,在全球价值链中也只获取属于自己的一部分,但在贸易行为上却有可能表现为是整个产品的交换,这就掩盖了一部分国家和地区出口产品结构的真相,扭曲了参与国的国际收支结构。例如,在WTO或世界贸易会议等国际经济组织的报告中,一部分发展中国家和地区高技术产品的出口比例不断提高,产业升级趋势明显,然而,真实情况是,许多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一段生产过程,只不过是产品的最后组装是在这些国家和地区,因此出口时便统计为高技术产品。同样道理,在这一分工体系下,许多国家的国际收支状况也非常容易被扭曲,由出口而产生的国际收入部分有相当大的比例应当被零部件的进口所抵消。从这个意义上说,今天中国的出口规模如此之大,和那些真正出口本国产品的国家相比,是要打上一个不小的折扣的。

第四,新的国际分工加强了地缘关系的紧密化,促进区域之间的经贸往来,但也为区域间的经济合作与博弈增添了新的变数。经济全球化的本来趋势是要淡化国际和区域之间的界限,国际经济的活动可以超越地缘关系,但新的国际分工讲究更为合理的生产布局和市场布局,地缘关系不仅没有弱化,反而有所增强。非洲的劳动成本更低,但为什么跨国公司很少在非洲设置IT产业的组装企业,除了考虑市场规模的因素外,一个重要的原因就是在非洲建组装企业的物流成本是很高的,因为全球IT产业的零部件企业绝大部分都集中在亚洲,尤其是东亚和东南亚地区。对于跨国公司而言,芯片在日本设计,芯片的制造放在韩国或中国台湾,普通零部件在泰国或马来西亚生产,然后统统集中到中国内地组装成最终产品,再分销到全球各地的市场,这样的布局是最合理的,不仅生产效率最高,而且总成本(包括运输物流成本)最低。所以,日本、韩国、中国(包括大陆和台湾)加上东盟的一些国家,形成了一个内部关系更为紧密的地缘经济体。

第五,在新的国际分工格局下,参与分工的国与国之间既是一种新的经济共同体,又呈现一种新的依附关系。一方面,一种产品在多国之间的合作下才能生产出来,生产要素在更大的范围内实现有效配置,参与分工的企业得到了经济的外部性,参与分工的国家都提高了产业效率,彼此获得相应的利益;另一方面,每个参与

分工的企业又以别国企业的参与而获得经济外部性,参与分工的国家以别国的参与而获得更加有效的生产要素,彼此都有依附性。但是,由于全球生产网络是由发达国家的跨国公司主导的,在这一新的分工体系中,发展中国家的产业对这种分工有更大的依附性。当一个国家的产业已经深度卷入到一个产品的价值链生产之中,生产什么和怎样生产依靠别人的“指令”,该国的产业已经变得没有“弹性”了,只有依附他国的生产体系才能生存和延续。

四、新国际分工对中国经济的影响

毫无疑问,中国已经深度地参与到新的国际分工体系中,这可以从中国对外贸易结构的重大变化中看得很清楚。加工贸易已经成为中国进出口贸易的主体形式,中国进出口贸易的增量主要是产品内贸易。

中国加入到新的国际分工体系中,经济增长的动力源、产业结构和市场范围均发生了很大的变化,一定程度上使中国进入到一个不同于一般发展中国家的经济发展阶段,呈现出一种有别于一般发展中国家尤其是大国的发展形态。全球化已经成为中国连续20多年经济增长的一个重要动力源,使中国能够保持长时期的高速增长,这在世界上大的发展中国家是比较突出的(印度在全球化推动下经济增长加快只是近年来的事情)。至于中国出口产业结构的迅速高级化(主要是指出口产业由传统的轻纺工业为主转向以电子信息产业为主,并非完全指产业技术本身的高级化),以及中国出口产品全球市场范围的持续扩大,更是与中国深度参与基于全球生产网络的新国际分工有密切的关系。

然而,新的国际分工对中国经济的影响又是非常复杂的,在为中国经济高速增长创造有利机遇的同时,又给中国经济长期协调发展带来了许多复杂因素,甚至是提出了新的难题。在这方面,至少有三方面的复杂关系值得高度关注。

第一是带来巨大财富效应的同时又带来了越来越明显的依附性。在这种新的分工体系下,中国制造业集中于产品内专业化生产的效率是具有世界水平的,也因此而带来巨大的财富效应,这种分工以及中国的参与对国家经济的迅速繁荣功不可没。但是,这也造成中国的制造业对这种分工体系和跨国公司的“流程式订单”有很大的依附性,越来越多的制造业已经缺乏市场“弹性”,一定程度上失去了自我适应市场需求以及随市场应变的能力。

第二是国际市场扩大的同时造成企业竞争力的单一性。通过加入新的国际分工,中国的出口能力扩张迅速,国际市场的扩大令其他国家难以仿效。但是,这种出口能力的扩张,主要基于中国出口企业普遍地实行了高度专业化生产,借助“模块化制造”的效力形成很强的市场竞争力。然而,这种竞争力优势是单一的,是被整合的生产资源,而不是整合生产资源的主体。即便不是从事加工贸易的本土企业,出口的竞争优势也主要体现在产品单一环节的制造上,这种竞争力的单一性是有高度风险的。2007年因中国出口玩具质量问题引起的“中国制造”在国际市场的危机,很大程度是由于设计缺陷所导致,但风险却出在制造环节上,中国企业的单一

竞争力难以化解这种风险。

第三是促进部分地区迅速繁荣的同时又造成区域发展的“鸿沟”。为什么外商直接投资主要集中于东南沿海地区,而较少涉足中西部地区?许多文献从基础设施、开放度、制度演化的地区差异去研究,这固然是一种解释。但进一步研究便发现,随着中西部地区基础设施的改善,开放程度的提高,外资集中于东南沿海地区的程度不是减轻了,而是进一步加剧了。其实这和新的国际分工与全球生产网络一体化有关。虽然中西部地区的土地、劳动力生产成本更低,基础设施也大有改善,但由于外资企业在中国往往是从事产品内加工,其上游产品是根据统一的供应链(supply chain)来自其他国家和地区,有可能是来自马来西亚或泰国,也有可能是来自中国台湾,有可能再把产品销往韩国市场或日本市场,从物流总成本

和及时完成供应链来讲,把企业设在东部沿海地区是最有效的。可见这种分工对中西部地区吸引生产型资本的流入是不利的,区域发展“鸿沟”有可能因此而加大。

全球生产网络和新国际分工是一种复杂的现象,中国参与其中自然得到不少利益,也有付出和代价,总的来说,目前是利益大于代价,但将来获取的总福利是否最大,目前还没有准确答案。这取决于中国是否能够通过参与产品内分工而获得稳定而持续的学习能力,继而提高产业层次,国际上有成功经验如韩国,但大国实现这一过程的时间相对较长。从长期(以数十年为期)看,现在的参与对中国是有利的,但关键是如何用尽可能比较短的时间实现模式转型。▲

跨国并购及其对中国 经济安全的影响*

葛顺奇(南开大学跨国公司研究中心):

一、全球跨国并购的状况

跨国公司对外直接投资主要有三种方式:新建投资、跨国并购和置换投资。过去10多年来,跨国并购成为全球直接投资的主要方式,年均占FDI总流入量的三分之二以上(图1)。2000年占当年FDI流入量的81.14%。2005年占当年世界FDI流入量的78.2%。每年全球跨国并购交易达数千次,2000年为7894次,2005年6134次。

(一) 跨国并购主要参与国

发达国家是参与跨国并购的主体,占世界出售额和购买额总额的80%以上。但总体发展趋势是参与国不断增多,原来仅由少数发达国家参与的跨国并购,现在越来越多的发展中国家也走上了跨国并购的舞台。2005年全球跨国并购交易6134起,其中,美国1035起,法国312起,德国429起,英国587起,日本86起,加拿大288起,新加坡114起,巴西65起,墨西哥35起。

1991—2005年,发达国家跨国并购的出售额几乎均高于购买额,表明发达国家以出售国内资产为主,并使其成为吸引FDI的重要方式。美国跨国并购吸引FDI占其总流入量的95.1%,法国占60.5%,德国占93.2%,英国占128.8%,加拿大占90.1%,韩国占61.6%(图2)。

发展中国家在跨国并购中的购买额占世界总额的平均比重为7.71%,出售额平均比重为11.02%。

图1 跨国并购投资占全球FDI总流量的份额

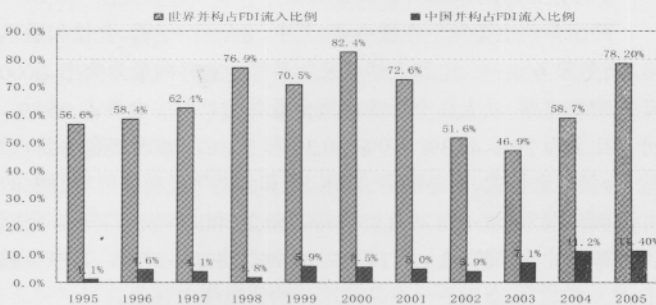
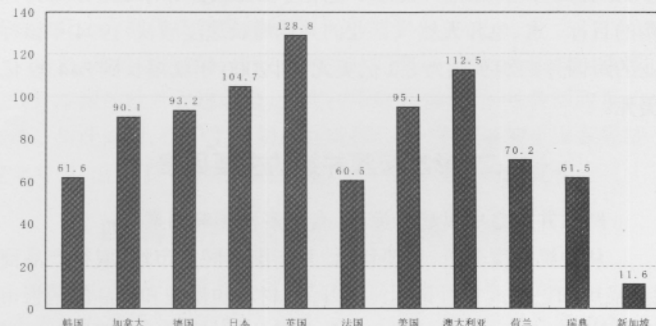


图2 世界主要国家跨国并购占本国FDI流入量的比例(%)



资料来源:UNCTAD 跨国并购数据库。

* 本报告是国家社科基金“外资准入控制、产业关联与绩效评价研究”成果的一部分。