



形成链条 的价值

美国华盛顿州埃弗雷特装配线上的波音787梦幻客机。

米歇尔·鲁塔、米卡·萨依托

多国参与的
制造业的增
长正在改变
全球收入和
增长的产生
模式

787 梦幻客机作为波音公司生产的最新机型，是众所周知的美国产品，是在美国华盛顿州组装并销往全球各地的，而其中 80% 以上的订单来自美国本土以外。

梦幻客机不仅仅销往全球各地，其生产也遍布全球各地。飞机的许多组件均在美国以外的地方生产，如中央机身由意大利的阿莱尼亚公司生产，驾驶舱座椅由英国的 Ipeco 公司生产，轮胎由日本的普利司通公司生产，起落架由法国的梅西耶-布加迪-道蒂公司生产，货舱门由瑞典的萨博公司生产。

飞机仅仅是多国参与生产的一个例子。越来越多的最终产品，如汽车、手机和医疗设备等都是采用来自其他许多国家提供的部件在一国生产的，导致这种情形的部分原因是，在过去的 20 年中贸易壁垒不断减少，同时技术进步也使交通和通讯成本逐步下降。我们将这种现象称之为全球价值链的增长，而这种现象正在改变全球收入和增长产生的模式。与此同时，竞争的性质也受到了影响。各国之间应就所生产的产品抑或是投入生产的劳动力和资本展开竞争？而竞争本质的变化进而又改变着旨在提

高竞争力的贸易政策和其他政策的制定。在本文中我们对全球价值链的增长如何对收入和增长、竞争力的衡量标准以及贸易政策产生影响进行了探讨。

非凡的增长

在过去的20年中，贸易相对于总产出的增长十分显著——这在很大程度上反映了中间产品跨越国境的次数。全球的出口产出比从1995年的20%上升至1995—2009年的25%（在2008年全球经济危机爆发之前，该比例已经高达30%，之后出现下降）。在一些国家，这一变化更加显著，例如中国的该比例从23%上升至39%，而在北部欧元区国家，这一比例从30%上升至40%。

总出口相对于产出的增长在一定程度上反映了对全球价值链的大量运用：作为生产流程的一部分，更多中间产品从一国流入他国。例如，要增加一架梦幻客机的生产需要增加进口瑞典生产的货舱门、日本生产的轮胎、法国生产的起落架以及国外供应商生产的数不清的各种部件。不过，评估价值链对增长和收入所产生的影响，还需要考虑除出口总量之外的其他因素。一国的出口值（如美国出口一架梦幻客机的价值）与该国为这一出口产品所增加的价值之间可能存在很大的差异。在这种情况下，所谓附加值出口所代表的是出口梦幻客机在美国所产生的劳动力和资本收入。

一个关键的问题是，全球价值链的增长是否能够参与价值链的相关各国创造财富。简单来讲，答案是肯定的，但在各不同经济体之间创造财富的速度存在差异。大多数国家和所有地区均通过出口增加了对全球产出的贡献。不过，一些国家和地区的增长相比

之下更加突出。从全球范围来看，附加值出口占全球GDP的比例从1995年的15%增长至2009年的约20%（见图1）。随着时间的流逝，劳动力和资本收入均实现增长，但资本收入的增长相对更快，因为附加值出口的资本密集性不断增加。

增长并不仅仅与制造业相关：全球价值链收入中，服务出口所占比例不断增加，其中多数是受到离岸外包或外部采购的影响。作为制成品出口一部分的金融、通信、商业和其他服务的出口直接或间接产生的收入占全球产出的比例从1995年的6%上升至2008年的约9%。

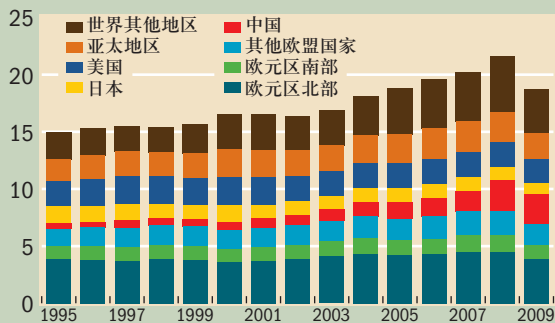
全球价值链收入中，服务出口所占比例不断增加。

附加值出口的增长源自许多因素，其中对全球价值链的参与显然起到了重要作用。考虑一下那些专门从事装配业务的国家。这些国家进口昂贵的核心生产元件，为这些元件增加相对较少的价值之后将其出口，出口增加值基本上都是由其他国家创造的。这些国家的附加值出口占出口总额的比例通常更低。不过，尽管这些国家所从事的是低附加值的装配工作，但其出口额依然在其收入中占据相当大的份额——也就是说，它们的附加值出口占GDP的比例较高（见图2）。这些

图1
通过出口实现增长

附加值出口在全球产出中所占比重从1995年的15%增长至2009年的约20%。

（占全球GDP的百分比）

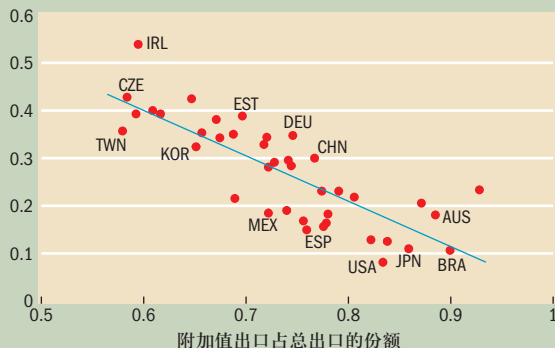


资料来源：世界投入产出数据库；IMF工作人员的估算。

图2
创造收入

专门从事产品组装的国家可能对国外进口中间产品增加的附加值非常有限，但通过出口所产生的国民收入份额则相当可观。

（附加值出口，占GDP的份额）



资料来源：世界投入产出数据库；IMF工作人员的估算。

注：AUS=澳大利亚，BRA=巴西，CHN=中国，CZE=捷克共和国，DEU=德国，ESP=西班牙，EST=爱沙尼亚，IRL=爱尔兰，JPN=日本，KOR=韩国，MEX=墨西哥，TWN=中国台湾，USA=美国。

经济体自 20 世纪 90 年代中期以来增长相对较快，这表明参与到全球价值链中对这些经济体的其他领域产生了重要的学习效应以及其他类型的积极的溢出效应。例如，专门从事装配的国家的本地公司可以从接触国外公司所使用的新技术或者从与国外投资相关的业务环境的改善中间接受益。

处于变化之中的竞争力

自从 2012 年 12 月安倍晋三出任日本首相以来，日元兑欧元和美元的汇率降低了约 20%，这对日本的亚洲贸易伙伴可能会产生两个方面的影响。这可能意味着日本的亚洲贸易伙伴的出口将面临价格更加低廉的日本产品的竞争。但日元贬值也会降低上述国家从日本购买的中间产品的成本。这两种影响中的哪一种会起主导作用取决于贸易伙伴与日本产品的直接竞争程度，以及日本进口产品在这些国家参与全球价值链的产品生产中的重要性。

经济学家衡量一国价格竞争力的标准方法是计算其实际有效汇率，该汇率可以衡量一国货币相对其贸易伙伴一篮子货币的购买力（见“为什么是实际汇率？”，《金融与发展》2007 年 9 月号）。不过，这种衡量方式基于这样一种假设，即所交易的商品仅为最终消费商品，同时商品全部由各国独自生产。在一个充满价值链的现实世界中，这个假设显然是

不正确的。近年来出现了两种方法，可以将分散化的国际性生产融入对实际有效汇率的衡量之中。这两种方法均可以提供有益的新的深刻见解，但其侧重点略有不同。

一种方法（Bems 和 Johnson，2012 年）是构建一个用生产产品所需完成的任务而非产品本身来衡量竞争力的指数。这样一种指数更适合于衡量一国生产要素（即劳动力和资本）的竞争力。另外一种方法（Bayoumi、Saito 和 Turunen，2013 年）衡量的是，在考虑其产品进口要素存在的情况下，所生产产品的竞争力。这一指数更适于衡量一国出口商品的竞争力。

大量非全球性的、但涉及许多大型经济体的重要的自由贸易协定正处于谈判之中。

标准实际有效汇率和涵盖全球价值链运作的新指数之间的实证差异十分显著。例如，1990—2011 年期间，中国的实际有效汇率与标准衡量方式相比，累计增长了 14%—27%（见图 3）。换言之，中国的实际竞争力并没有以标准实际汇率计算所得到的结果那么理想，这主要是由于新的衡量标准能够更好地捕捉到这一时期中国的工资和其他要素成本的增长（与其贸易伙伴相比）。额外增值部分的大小取决于竞争力是通过任务还是通过商品来衡量。

全球价值链不仅仅涉及最终产品的买方和卖方之间的关系，正如梦幻客机的购买不仅涉及美国和购买国，还包括参与梦幻客机价值链的所有经济体。因此，整合至一个价值链的国家之间的汇率变化可能比标准实际有效汇率衡量标准所显示的更加重要、更为复杂。

模糊的边界

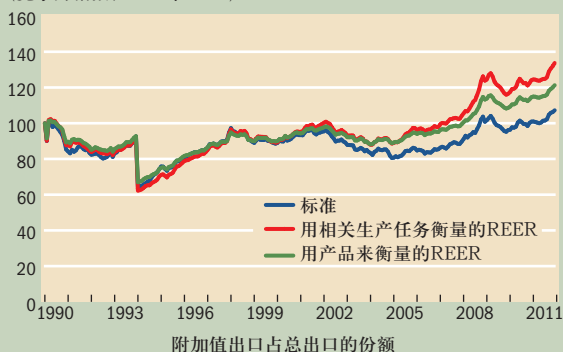
尽管由世贸组织主持的全球贸易谈判（即所谓的多哈回合谈判）已止步不前，但大量非全球性的、但涉及许多大型经济体的重要的自由贸易协定正处于谈判之中。例如，2013 年美国 and 欧盟开始就《跨大西洋贸易投资伙伴关系协定》(TTIP) 展开谈判。另外一个正在谈判之中的重要的自由贸易协定是涉及 13 个国家的《跨太平洋伙伴关系协定》(TPP)。价值链的增长增加了国际商业的复杂性并使贸易政策和国内政策之间的边界变得模糊，它需要在上述贸易协定的框架之内经常就新的贸易规则进行谈判。

供应链涉及货物、投资、服务、技术和人员的跨

图3
视角变化

对于像中国这样的经济体而言，其以实际有效汇率（REER）衡量的竞争力在 REER 的计算包含全球价值链运营时会发生变化。

（竞争力指数，1990年=100）



资料来源：经合组织双边投入产出数据库；IMF工作人员的估算。

注：标准REER衡量的是一国相对于该国贸易伙伴一篮子货币的购买力，基于如下假设，即交易的商品为完全由各个国家生产的最终消费商品。用相关生产任务衡量的REER通过为生产商品所需进行的任务来衡量竞争力，而用产品衡量的REER是在考虑在其生产中存在进口中间产品的情况下衡量一国所生产的产品竞争力。

境流动。鲍德温 (Baldwin, 2011 年) 将上述各种流动称为“供应链贸易”。供应链贸易与传统贸易在最终产品方面存在重大差异。在供应链贸易中, 公司必须在许多国家建立生产设施并在这些设施之间建立联系, 在很多生产地之间进行人员、资本以及技术的流动。

对于政策制定者而言, 存在两大挑战。其一, 国内政策与以往相比成为国际贸易的一个更重要的壁垒。例如, 对知识产权和投资权利的保护不力会对全球价值链带来危害, 这是因为将生产转移至其他国家 (离岸外包) 会增加公司知识和资本的国际流动。其二, 全球价值链的崛起形成了国际政策溢出效应的新形式, 因为对国际生产链的国内组成部分产生影响的政府政策选择也会对生产链的整体价值产生影响。不过, 上述协定的内容已不再是关于如何遏制具有自我破坏作用的关税大战的爆发, 而是确保监管复杂商品 (如梦幻客机) 价值链不同部分的政策在各国之间的一致性。

支撑供应链贸易崛起的新规则和纪律的制定从未停止过, 并将继续下去, 主要 (但不仅仅) 是在新近谈判形成的自由贸易协定的框架之下。这些协定包括的可依法执行的条款通常超出在世贸组织框架下谈判所形成的承诺 (WTO, 2011 年)。世贸组织对覆盖 90% 全球贸易的 96 个自由贸易协定进行了调查, 发现这些协定中所推出的核心规则主要关注竞争政策、知识产权、投资和资本流动。例如, 调查中有 73% 的协定包含目前世贸组织规定之外的竞争政策义务。尽管在新一轮自由贸易协定的谈判热潮背后存在许多其他因素, 如地缘政治考虑以及世贸组织协定下多边谈判的重重困难, 但为供应链贸易提供监管的需要是一个重要的驱动因素。

自由贸易协定和全球价值链之间具有全局性经济影响, 但常常在政策辩论中被忽视的关系:

- 贸易协定的模式将会对价值链的未来版图产生影响, 迫使后来者采用由别的成员所谈判制定的规则。这可能会产生多边贸易体系监管碎片化的风险, 并进一步危害价值链的发展。寻找使自由贸易协定“多边化”的方法是一个重要的目标。

- 新一轮的贸易协定谈判将扩大政策和经济冲击在成员国之间的传递, 并同时降低其在成员国和非成员国之间的传递。这是因为, 从事跨境生产的公司往往更容易受到突发事件 (如地震) 的影响, 这会破坏定制型生产要素的提供。

- 评估贸易协定影响的经济模型通常侧重于取消受保护行业的高关税所带来的影响。不过, 超大型的自由贸易协定 (如 TTIP 和 TTP) 主要是针对非关税措施的, 其中很多与对增长具有直接影响的跨境生产决策有关。所以, 上述协定对经济福祉的影响可能与那些目前政策辩论中所建议的协定存在实质性的差异。

经济影响

在过去的 20 年中, 全球价值链的崛起改变了国际贸易的本质, 对包括收入的产生、竞争力的衡量以及贸易政策的制定等方面产生了影响。也就是说, 贸易领域的近期动态具有重大的宏观经济影响, 表现在对经济增长、国家竞争力以及冲击传递的影响等诸多方面。

我们的研究大体可得到三个结论。全球价值链正在创造财富, 但在各国之内和各国之间的速度不同。全球价值链也对影响竞争力这一概念产生影响, 使得了解公司如何在不同国家进行生产变得更为重要。最后, 全球价值链增进了不同国家间的相互依赖, 进而产生了政策合作的需要。■

米歇尔·鲁塔 (Michele Ruta) 是 IMF 战略、政策和检查部高级经济学家, 米卡·萨依托 (Mika Saito) 是 IMF 非洲部高级经济学家。

本文基于 2013 年 IMF 政策文件 “Trade Interconnectedness: The World with Global Value Chains.” www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/082613.pdf

参考文献:

Baldwin, Richard, 2011, “21st Century Regionalism: Filling the Gap between 21st Century Trade and 20th Century Trade Rules,” CEPR Policy Insight No. 56 (London: Centre for Economic Policy Research). <http://dev3.cepr.org/pubs/PolicyInsights/PolicyInsight56.pdf>

Bayoumi, Tamim, Mika Saito, and Jarkko Turunen, 2013, “Measuring Competitiveness: Trade in Goods or in Tasks?” IMF Working Paper 13/100 (Washington: International Monetary Fund). www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13100.pdf

Bems, Rudolfs, and Robert C. Johnson, 2012, “Value-Added Exchange Rates,” NBER Working Paper No. 18498 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research).

World Trade Organization (WTO), 2011, World Trade Report: The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence (Geneva). www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_e.htm