



贸易和发展理事会

贸易和发展委员会

第三届会议

2011年6月6日至10日，日内瓦

临时议程项目5

发展中国家融入全球供应链，包括通过其出口产品增值

贸发会议秘书处的说明

内容提要

30年来，全球供应链在连接发展中国家和国际市场方面的重要性日益增加。全球供应链最初仅运营于几个特定的经济部门，而且主要局限于发达国家。发展中国家对全球供应链的参与很少，而且仅限于劳动密集型流程。自20世纪90年代以来，由于贸易自由化、技术进步和运输物流与管理的改善，再加上发展中国家的产业能力有所提高，跨境交易的成本下降，全球供应链得以进一步分割并逐渐将发展中国家纳入生产网络。如今全球供应链的生产流程中很大一部分在发展中国家进行。全球供应链为发展中国家及其企业既提供了机遇，也带来了挑战。全球供应链为其进入发达国家的市场提供了极大便利，但同时也对供应商的效率和能力也提出了更高要求。因此，发展中国家执行的经济政策，在增强企业竞争力的同时必须也能提高它们的可信度和效率。过去发展中国家企业的竞争力主要依靠贸易政策——通常采取优惠市场准入的形式。尽管贸易政策仍然重要，但已有所欠缺。其原因不仅在于优惠减少和关税下降，而且也在于全球供应链本身的商业模式本身。全球供应链中，竞争力(因而也包括非本地的选择)取决于多种多样因素，其中特别受制于影响总体商业环境的政策的质量。这些政策涉及发展运输和基础设施，在物流和其他贸易相关服务业内促进竞争，执行法治，改善海关程序，提供财政和其他激励措施，以及为向价值链上游攀升进行必要的人力资本投资。最不发达国家和其他低收入国家在这一方面常常处于严重的劣势，因为它们缺少实施这些政策所需的大量资源。因此，目标适当的发展援助可以有所

助益。然而，如果缺乏以改善商业环境为目标的长期国家战略，发展援助也不足以解决问题。没有支持商业的国家政策，最不发达国家和低收入国家只能继续作为低附加值部件的供应商参与全球供应链，这仅能有限地促进其自身发展。

导言

1. 贸易和发展理事会在第五十届执行会议¹上决定由贸易和发展委员会讨论“发展中国家融入全球供应链，包括通过其出口产品增值”这一议题。为便于委员会在此议程项目下进行讨论，秘书处编写了本说明。

一. 概述

2. 30年来，跨境交易逐步自由化，生产技术和信息服务取得了进步，运输物流和服务也得到改善，使公司有更大的动力希望将其生产流程分散并转移到不同的地理区域。如今利用降低成本战略，在产品生产中使用源自几个国家的中间产品的全球供应链或生产链在许多产业已经司空见惯，并扩展至越来越多的发展中国家。

3. 从经济角度而言，全球供应链的出现与比较优势的概念是有关联的。跨国公司将生产流程(即研发、概念、设计、制造、包装、营销、分销和零售)迁移至不同国家，就能够利用可在各国获得的最佳人力资源或物质资源，以期通过提高生产力和尽可能降低成本来维持其竞争力。²

4. 加入全球供应链可以为发展中国家及其企业带来巨大潜在的机会。事实上，融入全球供应链已成为这些国家出口导向型发展政策的重要支柱。全球供应链内的生产商可以获得现代管理技能及关于质量标准和技术的第一手资料，因而更具竞争力。这些生产商还能迅速掌握高收入市场的需求模式及这些市场中消费者的偏好。³参与全球供应链还可以为发展中国家的总体经济创造外在效应，例如创造就业，提高技术和技能，升级产能，以及出口多样化以增加产品的附加值。这些外在效应反过来又可以增强它们对国外直接投资(直接外资)的吸引力。由于这些潜在利益，许多发展中国家的决策者对于如何将其私营部门与全球供应链联系起来抱有强烈兴趣。

5. 然而，全球供应链根本上还是跨国公司的一种商业战略，为跨国公司商业利益所驱动。仅仅廉价的劳力成本本身并不是跨国公司要转移部分生产流程的充分原因。全球供应链还依赖于复杂而又富有竞争力的商品和信息流动网络。要进入供应链并向其上游攀升，不仅需要拥有制造技术，而且需要健全的商业环境，而发展中国家常常缺乏这些要素。

6. 不同的全球供应链有不同的结构，这取决于三个主要因素：**(a)** 供应链各项任务之间联系环节的地理布局和性质；**(b)** 供应链主导企业(跨国公司)和其他参

¹ 本会议报告文号为 TD/B/EX(50)/5。

² 贸发会议(2010a)。

³ Gereffi (1999); Altenburg(2000); Tewari(1998)。

与者的权力分配；(c) 政府体制和政策在构建商业关系及决定产业定位方面的作用。⁴

7. 第一个因素——地理布局取决于生产流程的分散程度及不局限本地的情况。虽然分散的程度一般依所在部门而定，但是将生产过程分散至何处的决定，不仅要考虑生产和贸易成本，还要考虑当地国内/区域市场的潜在规模，以及是否临近高收入市场。本地市场(在贸易政策和基础设施开发两个方面)与区域/国际市场一体化的程度也很重要。

8. 第二个因素——全球供应链中各个公司的权力分配体现在全球供应链各自不同的组织结构中。供应链的结构可根据买方(主导公司)与其制造供应商之间的所属关系来分类(插文 1)。其中一个极端是纵向一体化，据此主导公司直接拥有制造流程中的某些阶段，同时向签约供应商购买某些零部件。另一极端是公平合同关系，即买方并不一定了解也并不拥有供应商。这两个极端之间存在着多种“买方相对于供应方”关系，从中可以看到许多不同的所有权结构类型。

9. 第三个因素涉及到政府的干预。政府在推动国内公司融入全球供应链方面发挥着重要作用。政府常常借助于贸易政策，特别是通过寻求优惠市场准入来提高本国企业的竞争力。贸易政策的确可以通过降低贸易成本来帮助国内公司融入全球供应链。然而，尽管贸易政策仍然重要，但是在全球供应链的商业模式内这已远远不够。消除境内的贸易壁垒也很必要。⁵ 此外，要推动国内公司融入越来越受全球供应链主导的市场，以改善整体商业环境为目标的政策至关重要。

10. 前两个因素对于政策影响而言是外来因素，并且在很大程度上取决于具体经济部门的商业模式。因此，本文重点探讨第三个因素，阐述政府的制度和政策，特别是贸易政策可以对发展中国家企业进入全球供应链，包括流程与生产升级和出口增值，可能产生何种影响，进而对整个经济带来哪些效应。

⁴ Sturgeon and Gereffi (2009)。

⁵ 贸发会议(2006)。

插图 1. 全球供应链中“买方-供应方”的相互关系				
		←	→	
		(松散)	(紧密)	
		基于市场的公事公办关系	“附着”关系	纵向一体化
所有权结构		主导公司(买方)不拥有任何供应方。	主导公司(买方)与供应方保持某种程度的关系	主导公司(制造方)直接或间接拥有供应方
产业特点		技术要求水平低, 劳力密集型, 低设计规格	技术要求水平低, 劳力密集型, 高设计规格	技术要求水平高, 高设计规格, 劳力密集型或资本密集型, 规模经济和范畴经济
		规模经济	范畴经济	
产品部门		非耐用消费品	非耐用消费品	耐用消费品
产品特点		标准、无差别产品(例如标准服装、电子产品、玩具), 寿命周期长或短	在设计、加工或其他方面有具体要求的产品(例如高级服装、鞋类、电子产品), 寿命周期短	质量敏感型产品(例如汽车零部件, 组装), 寿命周期长
买方特点		大型(低价)零售商 国际买方(即三角形生产网络)	品牌拥有者 国际买方(即三角形生产网络)	制造者 品牌拥有者
供应方所在地		低收入发展中国家	低收入或中等收入发展中国家	中等收入或较高收入发展中国家
买方-供应方技术转让		可能性小	可能	必要
摘自: Kaplinsky (2005)和 Milberg (2004)。				
注: 买方—供应方基于市场的公事公办关系常见于要求低技术含量、劳动密集型标准制造技术、产品标准化的产业。随着生产和加工要求的提高, 或者因最终产品更具差异性, 供应链管理需求也随之提高, 因此买方—供应方的联系就更加紧密。据观察, 一般趋势是低成本的无差别产品供应方多为低收入国家, 稍有差异性的产品的供应方多为中等收入和高收入发展中国家。				

二. 全球供应链在涉及发展中国家方面的演变

11. 尽管主导公司使用外国供应商的做法可以追溯至几十年前, 但是生产流程外包直到 20 世纪 80 年代后期才开始成为商业模式的主要特点。起初仅限于纺织品、服装和电子产品等少数部门, 90 年代初全球化进程(企业通过全球采购增强竞争优势)迅速扩展至多种产业, 并使若干发展中国家的企业参与其中。在一份

最早探讨全球生产新局面的综合性研究报告中，Gereffi 和 Korzeniewicz(1994)指出：“在如今的全球工厂内，一件单一商品的生产往往要牵涉诸多国家，每一国都在其具有成本优势的领域内开展任务。”

12. 20 世纪 90 年代的大部分时间，生产程序的外迁和分散仍然仅限于生产流程中劳力密集程度较高不太复杂的环节。大部分要求技术能力和诀窍的组装工作和部件生产仍由主导公司(跨国公司)完成。自那时起，若干领域内的进步极大地促进了全球供应链的建立。首先是生产技术迅速进步，使各种产业能够进一步分解其生产链。其次是信息成本大幅度降低，使买方和供应方之间形成更具成本效益的关系。第三是生产企业的母国和东道国的贸易成本总体下降。⁶ 联合国亚洲及太平洋经济社会委员会(亚太经社会)最近的一项研究指出了哪些贸易便利措施和政策可以最有效地降低与关税政策无关的贸易成本。研究建议：“要降低贸易成本，提高港区效率(班轮航运的连接性)及改善对信息与通信技术设施的使用至关重要。”⁷ 这些新情况极大地促使主导公司进一步将生产流程外迁，甚至包括其最复杂的生产流程。如今大量商品是在真正意义上的全球工厂制造的——产品在一国设计，在另一国组装，零部件则来自第三国。

13. 生产流程的外迁不仅包括制造流程，也包括服务。虽然服务离岸外包仍然主要涉及低技能流程，但是中等技能和高技能种类的服务离岸外包也日益增多(插文 2)。此类服务离岸外包的趋势日益明显，可以为在人力资本方面能满足这一需求的发展中国家创造巨大的机会。

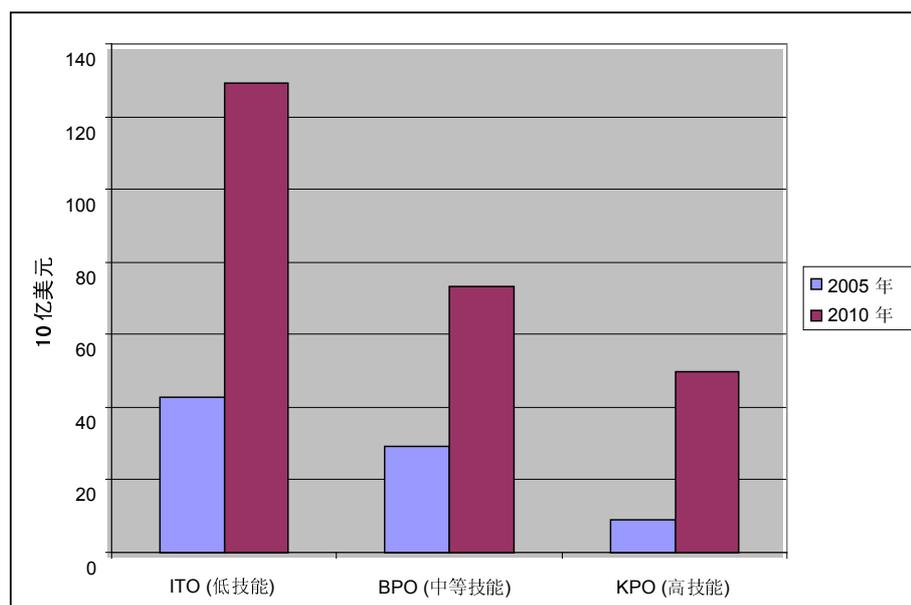
⁶ Jones, Comfort and Eastwood (2005)。

⁷ 亚太经社会(2011)。

插文 2. 服务离岸外包

自世纪之交以来，服务离岸外包从零起步，发展迅速。虽然没有离岸服务值的精确数据，但是据估计 2010 年其总额高达 2,500 亿至 3,000 亿美元 (Gereffi 和 Fernandez-Stark, 2010)。除传统服务部门之外，原本体现在工业制造流程中的服务也越来越多地出现外包。由于技术上的进步，研究和开发(研发)、设计、详细计划、工程和其他信息密集型活动现在可以有效地从制造流程中分散并迁移出去。尽管服务离岸外包主要涉及的仍然是低技能部门，但中等技能和高技能种类的服务离岸外包的也越来越多。

各部门的离岸服务外包情况(2005 年和 2010 年)



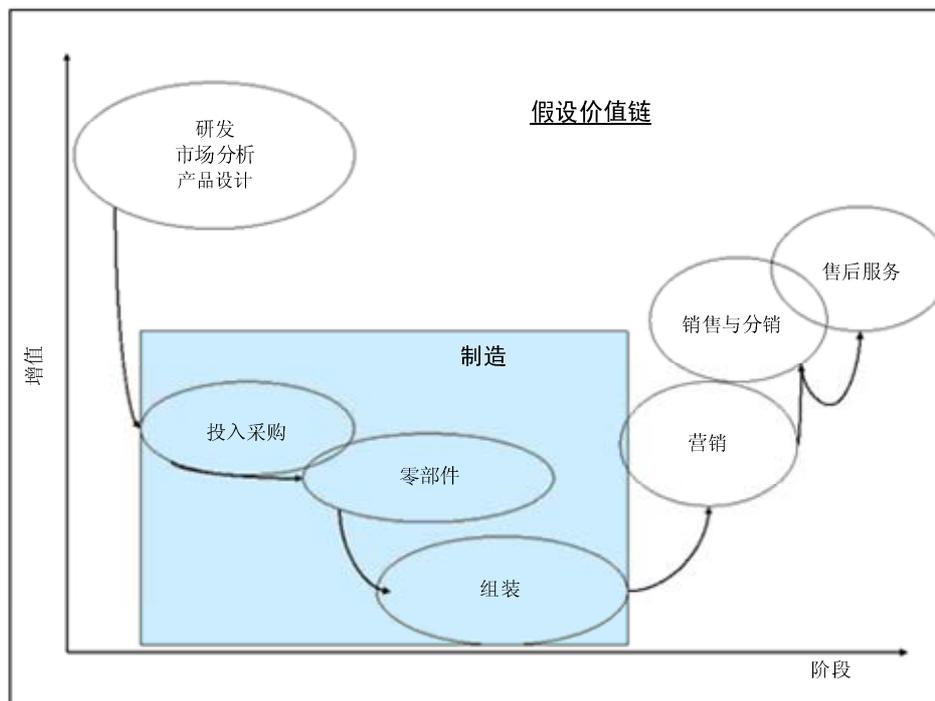
资料来源：Gereffi 和 Fernandez-Stark(2010 年)，依据经合组织的数据。

注：信息技术外包(ITO)涉及低技能部门(软件开发、应用和基础设施管理、信息技术咨询等)。业务流程外包(BPO)涉及中等技能部门(企业管理和人力及客户资源管理)。知识管理外包(KPO)涉及高技能部门(商业咨询、市场情报和法律服务)。

14. 越来越多的发展中国家，特别是东亚和东南亚发展中国家推行以出口带动增长的战略，包括相互关联的产业、贸易和投资政策。作为此战略的一部分，它们增加了对全球供应链的参与，这一点后文将加以论述。其根本目标在于(a) 进一步融入世界经济；(b) 出口多样化，由初级商品出口转向附加值更高的制造和服务业出口；(c) 最重要的是增加就业并逐步提高生活水平，促进经济的整体发展。大量发展中国家企业已设法进入全球供应链的劳动密集型制造部门。这些企业大多来自中等收入发展中国家。

15. 然而，参与全球供应链对发展会带来何种长期影响仍不明确。在加紧建设全球供应链 20 年之后，发展中国家参与全球供应链的经验有好有坏。从根本而言，全球供应链是跨国公司的一种商业战略，将一家全球性企业的商业利益与参与全球供应链的发展中国家的长期社会经济发展战略合为一体决非易事。发展中国家(特别是那些欠发达的小国)及其企业面临的^{最大挑战}可能是：**(a)** 确保在全球供应链中在产品增值方面的不断攀升(如图 1 所示)；**(b)** 使加入全球供应链的本地企业能够攀登技术阶梯；**(c)** 通过融入全球供应链推动经济的总体发展。

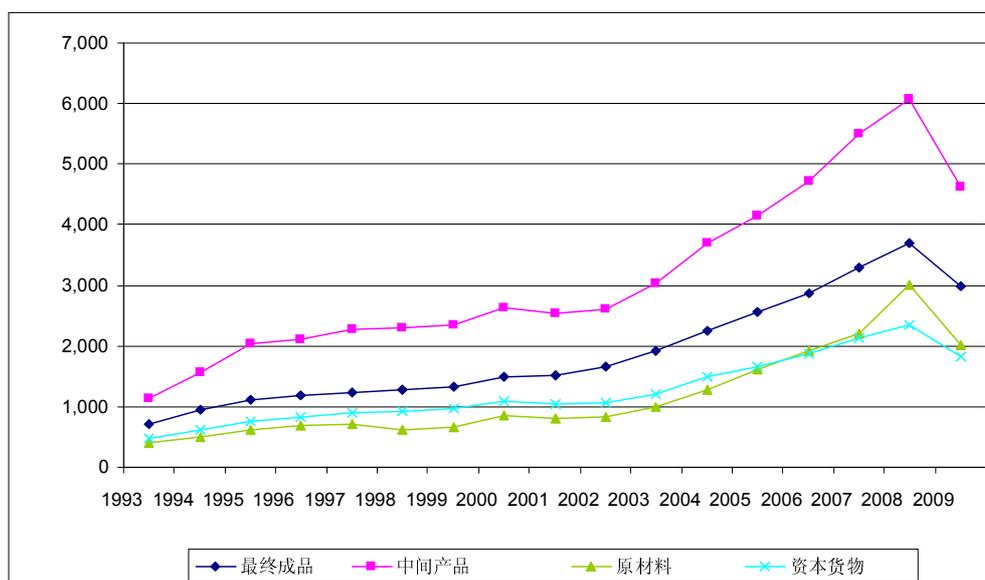
图 1
全球供应链中的增值



三. 全球供应链：国际贸易的趋势

16. 分析贸易数据可以深入了解全球供应链的发展变化。由于全球供应链以分解为主要特点，中间产品的贸易总值与供应链的扩张密切相关。图 2 比较了中间产品和其他产品的国际贸易值。

图 2
国际贸易的趋势



资料来源：贸发会议秘书处根据世界综合贸易方案/贸易分析和信息系统的数据库计算。

17. 中间产品贸易约占世界商品贸易总额的 40%。中间产品的国际贸易由 1993 年的约 1 万亿美元增长至 2008 年的约 6 万亿美元，随后在 2009 年的危机期间出现下滑。在此背景下，全球供应链在更多的国家之间进一步分解，每个国家都从事不同阶段的组装流程。结果是零部件在组装成最终成品之前多次跨越边境。

18. 全球供应链由大多局限于发达国家发展到现在越来越多地进入发展中国家。20 世纪 90 年代初，世界中间产品贸易的半数以上发生在高收入国家之间，仅有 10%在发展中国家之间进行。2008 年，南北和南南中间产品贸易约占中间产品贸易的 40%，还有 20%在发展中国家之间进行(表 1)。尽管 2009 年经济危机使中间产品贸易锐减，但是发展中国家越来越多地参与全球制造业和中间产品贸易的趋势仍然在持续。

表 1
世界中间产品贸易

	贸易值(10 亿美元)			百分比		
	1993/94 均值	2007/08 均值	2009	1993/94 均值	2007/08 均值	2009
北北	780.7	2,387.2	1,704.2	58	41	40
北南	254.5	1,222.3	922.4	19	21	22
南北	191.3	1,074.3	758.5	14	19	18
南南	125.8	1,098.6	887.5	9	19	21

资料来源：贸发会议秘书处根据世界综合贸易方案/贸易分析和信息系统的数据库计算。

19. 发展中国家融入全球供应链的程度并不一致，而且在很大程度上取决于其收入水平(表 2)。中等偏上收入国家的中间产品出口占发展中国家中间产品出口总额的一半以上。就各区域而言，东亚和东南亚区域约占发展中国家中间产品出口的三分之二。拉丁美洲和东欧(包括经济转型国家) 另外占 30%。其余份额属于南亚、西亚、北非和撒哈拉以南非洲，这些区域对全球供应链的参与虽然有所增加，但仍然十分有限。

表 2

按国家收入分组和区域划分的发展中国家和转型国家中间产品出口

收入分组/区域	出口额(以 10 亿美元计)			年增长率 (1993-2008)
	1993-1994 年 均值	2008-2009 年 均值	2009 年	
高收入国家	1 035.2	3 609.5	2 626.5	8.7%
中等偏高收入国家	223.9	1 173.8	886.2	11.7%
中等偏低收入国家	65.2	798.2	622.3	18.2%
低收入国家	28.1	200.7	137.5	14.0%
总额	1 352.3	5 782.2	4 272.5	10.2%
发展中国家区域				
东亚和东南亚	192.0	1 343.1	1 075.2	13.8%
东欧	40.8	372.3	231.1	15.9%
拉丁美洲	58.3	279.0	220.5	11.0%
中东/北非	4.1	37.2	24.9	15.8%
南亚	9.7	74.2	49.3	14.5%
撒哈拉以南非洲	12.2	67.0	45.0	12.0%

资料来源：贸发会议秘书处根据世界综合贸易方案/贸易分析和信息系统的数据库计算。

20. 发展中国家参与全球供应链的大部分活动仍然是供应发达国家的市场。南南生产网络虽然正在扩大，但相对而言不够发达，而且主要限于东亚和东南亚。现在东亚和东南亚区域内部的中间产品贸易约占世界中间产品贸易总额的 9.6%(高于 1993 年的约 6.1%)。东欧和拉美区域的数字要低很多(分别约为 1.9% 和 1.1%)。其他区域远远落在后面，中间产品的贸易额不足世界总额的 0.2%。跨区域南南供应链似乎仍很落后，即便在东亚和东南亚区域也是如此(表 3)。

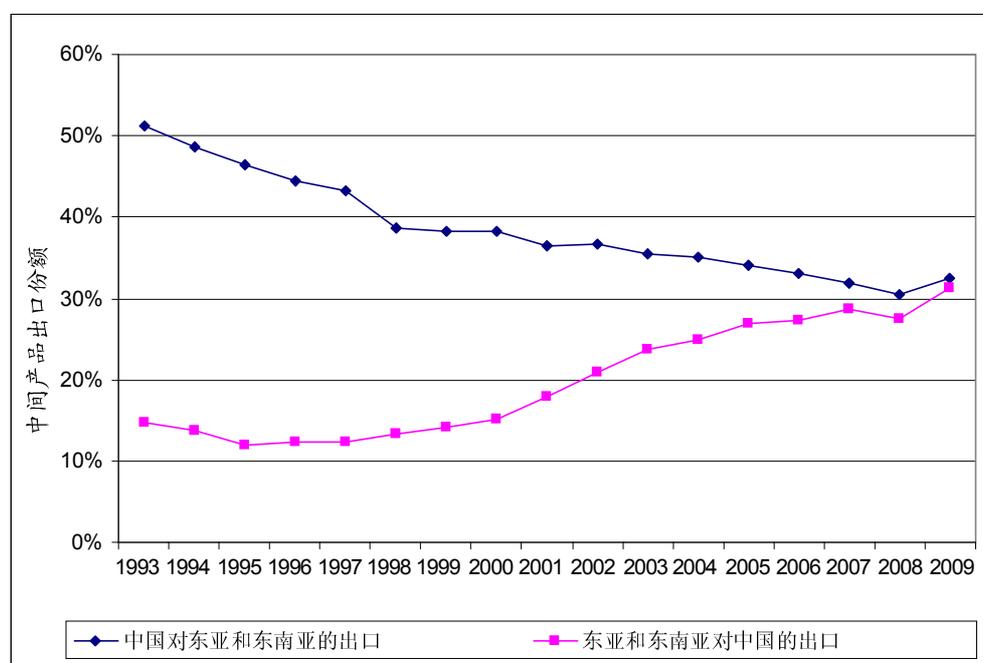
表 3
世界中间产品贸易在各区域的分布(2008 年)

区域	高收入国家	东亚和东南亚	东欧和独联体	拉丁美洲	西亚和北非	南亚	撒哈拉以南非洲	所有进口国
高收入国家	40.3%	10.4%	4.0%	3.7%	1.8%	1.1%	0.6%	62%
东亚和东南亚	10.1%	9.6%	0.9%	1.2%	0.5%	0.6%	0.3%	23%
东欧和独联体	3.2%	0.4%	1.5%	0.2%	0.5%	0.1%	0.0%	6%
拉丁美洲	2.9%	0.6%	0.1%	1.1%	0.1%	0.0%	0.1%	5%
西亚和北非	0.9%	0.1%	0.2%	0.0%	0.2%	0.1%	0.0%	2%
南亚	0.8%	0.3%	0.0%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	1%
撒哈拉以南非洲	0.7%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.2%	1%
所有出口国	59%	22%	7%	6%	3%	2%	1%	100%

资料来源：贸发会议秘书处根据世界综合贸易方案/贸易分析和信息系统的数据库计算。

21. 全球供应链的结构并非一成不变，而是不断发展，以利用相对成本的变化和经济与政策环境的变化。东亚和东南亚区域的数据表明，中国作为组装大国的地位日益凸显(图 3)。相对而言，自 20 世纪 90 年代初，中国对本区域的中间产品出口一直不断下降。另一方面，中国对本区域的中间产品供应商越来越重要。这也许表明全球供应链正在加速分散生产流程，将组装业务集中在中国而将零部件供应分散至该区域的其他国家。

图 3
中国在东亚和东南亚区域的中间产品贸易



资料来源：贸发会议秘书处根据世界综合贸易方案/贸易分析和信息系统的数据库计算。

22. 各产业生产流程的外迁安排常常是为了随着区域专业化的形成便于利用一国具体部门(本身原有的资源禀赋和政策驱动力方面) 的比较优势(表 4)。例如, 推动东亚和东南亚成为信息技术和通讯产品供应方(信息技术和通讯产品约占本区域中间产品出口的一半)的因素之一就是效率相对较高而且熟练劳动力充足。同样, 将汽车工业迁移至拉丁美洲或东欧的决定性因素包括, 这些地区不仅接近而且在很大程度可以免税进入消费市场。最后, 将全球纺织品和服装生产链安排在南亚、西亚和北非(纺织品和服装约占上述区域中间产品出口总额的 60%)的原因之一是那里的劳动力成本更低。

表 4
各产业及各区域中间产品出口产品组成(2008 年)

产业	高收入国家	东亚和东南亚	东欧和独联体	拉丁美洲	西亚和北非	南亚	撒哈拉以南非洲
纺织品和服装	5%	14%	9%	9%	43%	65%	17%
发电设备	7%	2%	8%	6%	4%	4%	5%
金属加工机械	2%	1%	1%	0%	1%	1%	1%
一般工业机械	12%	5%	8%	7%	4%	6%	18%
信息技术和通讯	18%	49%	22%	28%	7%	7%	6%
电气机械	7%	9%	11%	10%	11%	4%	4%
车辆	24%	5%	21%	25%	21%	6%	31%
家具及部件	2%	3%	6%	3%	2%	1%	3%
其他	24%	12%	13%	13%	7%	6%	16%
中间产品出口值, 以 10 亿美元计	3,739.1	1,931.5	246.6	262.9	89.9	82.0	24.5

资料来源: 贸发会议秘书处根据世界综合贸易方案/贸易分析和信息系统的数据库计算。

23. 这些贸易流动趋势表明全球供应链生产流程的外迁不仅取决于禀赋、劳动力成本和生产力, 而且取决于贸易和其他经济政策。

四. 全球供应链: 贸易和经济政策

24. 贸易政策以两种主要方式直接影响国内公司融入全球供应链。首先, 贸易政策可以增加投入成本。对中间产品收取过多关税会使国家失去对全球投资的吸引力, 而且对生产流程本地化极为不利。其次, 不利的市场准入条件将使组装业者在向消费者分销终端产品时处于相对不利的地位。为最大限度地降低这种成本, 主导公司通常更喜欢将全球供应链的最终环节迁移至可以免税或优惠进入终端市场的国家。这就是改善发达国家市场准入的优惠贸易协定在生产流程的本地化中起重要决定作用的原因之一。世贸组织的《信息技术协定》阐释了另一种政策应对措施, 该协定取消了多种计算机相关设备(包括半导体和软件)及电信设备和一些办公设备的最惠国关税。这些产品在国际贸易流动中占据重要份额, 2008

年增加至 4 万亿美元。如今包括发达国家和发展中国家在内的 73 个世贸组织成员国已加入《信息技术协定》，该协定涵盖了世界信息技术产品贸易的 97%。

25. 贸易政策的目的是保护最终产品，而不是中间产品。这样将生产流程的最后环节安排在消费者市场就具有一种优势。中间产品关税较低，因而更吸引激励进口中间产品(从而激励在发展中国家制造中间产品)。另一方面，最终产品的较高关税鼓励在大型(或潜在的大型)消费市场所在地进行组装，或者在可以免费进入消费市场的国家进行组装。关税沿生产链不断上升的这种趋势通常被称为关税升级。通常运用关税升级为从事高附加值最终产品组装的国内企业，而不是生产低附加值中间产品的企业提供一种优势。

表 5
对某些产业(最终和中间产品)实际实行的平均关税

产业	平均关税:	
	最终产品	中间产品
纺织品和服装	7.1	3.1
发电设备	3.6	1.9
金属加工机械	4.3	2.4
一般工业机械	2.9	3.2
信息技术和通讯	2.6	1.4
电气机械	2.8	3.1
道路车辆	5.6	3.3
家具及零件	2.1	1.5
其他	2.7	1.9
全部	4.3	2.2

资料来源：贸发会议秘书处根据世界综合贸易方案/贸易分析和信息系统的数据库计算。

26. 最终产品的关税通常高于中间产品的关税(表 5)。除两个部门(一般工业机械和电器机械)之外，所有其他产业对最终产品实行的关税都相对较高。低关税导致信息技术和通讯等产业生产流程的外迁，而车辆的高关税使这些产品的组装仍然留在发达国家。对于某些经济部门，仍然没有直接证据表明关税影响到生产流程的外迁。这说明(除贸易政策外的)其他因素也许更具重要性。

27. 为阐明贸易政策相对于参与全球供应链的其他决定因素而言更为重要，表 6 依据国别收入分组列出了贸易政策相对于其他经济政策的一些指标(结合营商环境指数)。

表 6
贸易政策和商业环境，按国别收入分组

国别分组	加工产品和最终产品 面临的关税(百分比)	对中间产品实行 的关税(百分比)	营商环境便利 指数(越低越好)
高收入	0.95	0.25	24.23
中等收入	1.50	1.37	83.47
低收入	3.19	3.22	123.58
最不发达国家	2.59	4.17	138.39

资料来源：贸发会议秘书处根据世界综合贸易方案/贸易分析和信息系统的数据库计算。

28. 整体贸易政策体现在两项指标上：对中间产品实际实行的关税和最终产品面临的关税。总体商业环境按照世界银行“营商环境便利指数”衡量。该指数衡量影响商业环境的各个方面，包括创办企业、申请建筑许可证、注册资产、获得信贷、保护投资者、纳税、执行合同和关闭企业等各方面的政府条例。虽然这些指标通常随着人均国内生产总值的增长而提高，但是它们也与对全球供应链的参与呈正相关。经济融入全球供应链程度更高的国家一般拥有更开放的贸易政策，在高收入市场(主导公司的主要所在地)面临更低的市场准入限制，而且具有更有利的商业环境。之所以存在这种关联是因为全球供应链背后的商业模式的有效性高度依赖于上述变量。

29. 虽然适当的贸易政策和有利的商业环境对于落实条件促使各国融入全球供应链都很重要，但是二者在相对重要性方面仍然存在差异。表 7 指出了传统的贸易政策相对于商业环境所发挥的作用。⁸ 此表说明一个国别分组通过协调其政策使之适合另一国别分组的水平，可以提高对全球生产链的参与程度(以中间产品贸易的增长衡量)。

表 7
传统贸易政策相对于全面商业环境的重要性

政策变化	下列变化引起的贸易增长(百分比)		
	加工产品和最终 产品应用关税变化	中间产品应用 关税变化	营商环境便利 指数变化
中等收入到高收入国家	2,6	4,8	40,7
低收入到中等收入国家	7,9	7,9	27,6
最不发达国家到中等收入国家	5,1	13,1	37,7

资料来源：贸发会议秘书处计算。

⁸ 全球生产链的参与是以经济计量方式根据面板引力公式估算。表 7 阐述了贸易政策的变化及商业环境的改善对参与全球供应链的影响(以中间产品贸易衡量)。

30. 通过降低贸易成本，更开放的市场准入条件的确有助于各国融入全球供应链。然而，考虑到实际执行的关税水平已经较低，通过单边措施或市场准入谈判进一步推动贸易自由化的做法通常不会带来多少额外优势。例如，如果将低收入国家实际执行的中间产品关税由现行的平均 3.22% 降至 1.37% (与中等收入国家的水平相同)，其中间产品贸易将增长 8% 左右。改善市场准入 (将最终产品和加工产品面临的关税由 3.19% 降至 1.5%) 也会产生同样的效果。中等收入和低收入国家似乎还可以通过更好地运作现有的出口加工区及更有效地管理正式实行的退税制度，以暗中消除或降低出口导向型企业进口投入要素的关税，实现类似的贸易效果。

31. 另一方面，大力改善商业环境可以更为积极有效地促进中间产品贸易的增长，特别是在中等收入和低收入国家 (既包括发展中国家，也包括经济转型国家)。

32. 关税是传统的以价格为基础的贸易政策工具，而非关税措施也可以增加贸易成本，进而影响企业和国家融入全球供应链的程度。尽管非传统贸易壁垒的信息成本通常由主导公司内在化，但是一些壁垒仍然会增加商品在供应链中移动的整体成本。

33. 如今，各种标准、技术法规、合规性评定制度、复杂的原产地规则、补贴及与贸易有关的限制性金融法规和投资法规等保护国内企业避免外国竞争的非关税措施，对在全球供应链中的参与起着尤其重大的影响，而且其影响日益增加。消除这样的障碍，例如通过区域优惠贸易协定 (RTAs)⁹ 来加深一体化，可以使成员之间的中间产品贸易增加一倍。¹⁰ 如今几乎所有的区域贸易协定都包括贸易便利化和技术援助措施。这些协定通过消除境内贸易障碍，为生产流程的异地化提供了便利。¹¹

34. 然而，随着越来越多的国家——既有发展中国家也有发达国家——转向通过区域贸易协定开展更自由的贸易，因此开放的贸易政策所提供的相对优势就不足以使一国吸引全球的生产流程到本国落户。¹² 降低总体商业成本或最大限度地减少国际商业关系风险的经济政策，对于促进各国融入全球供应链也许更具价值。因此，最重要的是实行各项政策，改善与贸易有关的基础设施，增强贸易相关服务领域的竞争，为创办企业提供便利，保障法制和合同履行，并为外国企业提供财政和其他方面的激励措施。

35. 此外，政府机构的效能及其执行各项政策的能力也很关键。全球供应链常常涉及长期投资，这种投资要求政府同样长期承诺执行稳定、可预期的政策。例

⁹ 本文中的术语“RTA”系指所有类型的优惠贸易协定，包括双边自由贸易协定 (FTAs)。

¹⁰ 这些结果是依据经济计量学估算得出，自由贸易协定的效果由虚拟变量体现。

¹¹ 从经济角度而言，仍然应将优惠贸易协定视为次优工具，因为对非成员维持壁垒 (而允许成员之间进行自由贸易) 可能阻碍以分解为基础的专业化向各国“自然”扩张。

¹² Fugazza 和 Nicita (2011)。

如，政治动荡及随之产生的政府政策的不稳定性极不利于将国内企业转变为全球供应链的可靠供应商。经济计量学估算表明，若低收入国家能够提高其政府效能使之达到中等收入国家的水平，那么其中间产品出口可以增加近 50%。

36. 商业环境与政府效能对全球供应链更加重要，这与全球供应链日益先进发达，而且越来越追求效率的特点直接相关。全球供应链之所以极具竞争力，一方面是因为它们利用了本地低廉的劳动力成本，但更大程度上是因为这种竞争力源自复杂的供应链管理。大多数现代供应链似乎更依赖于使产品不间断、安全而经济地流动的能力，而不是依赖于更低的劳动力成本。

37. 在这一方面，全球供应链的一个关键特点是时间上的协调性——货物准时流入和流出供应链，以便将高成本的库存保持在最低水平。¹³ 然而，当库存过低而某一生产环节又出现问题时，就会迅速蔓延至整个供应链，使成本像滚雪球一样增加。全球供应链常常与其最薄弱的供应商一样脆弱，易于崩溃。因此，必须做到链中所有参与者都完全可靠。在实践中，要在供应商的可信度和生产成本之间作出权衡。

38. 通常情况下，产品的知识密集程度越高，供应链就越依赖于专业而可靠的供应商。最不发达国家中的大部分企业都陷于供应链中低附加值的环节，在供应链较短而且技术密集程度较低的部门(例如服装和农产品部门)运营，其中部分原因就在于此。

39. 妨碍发展中国家参与全球供应链的另一个问题是它们相对缺少大中型企业。小型企业常常面临更多的障碍，很难进入全球供应链。例如，参与全球供应链需要进行投资，以保障货物的及时装运和高质量零部件的生产。小型企业常常陷于低附加值的生产流程，没有机会沿价值链攀升，原因之一就是它们很难投资开发生产和贸易能力。¹⁴ 最重要的是，由于缺少专门的管理知识，无法解决供应链管理涉及的复杂问题，小型企业还处于不利地位。此外，小型企业常常只为一家主导公司供货，因而企业欠缺活力，而且更易受到冲击。

40. 融入全球供应链的一个基本要素是熟练劳动力的供给。为国际市场生产产品——特别是作为全球供应链的供应商——需要具有专门的技术、管理和创业知识的熟练劳动力。因此，从政策角度而言，需要投资开发人的技能和能力，发展以知识为基础的服务。而且必须允许向合格的外国劳动力发放许可，以便能够进口所缺少的关键技能。

41. 最后，如果主导公司拥有部分全球供应链，税收政策也是生产本地化的一个重要决定因素。主导公司会观察各国的税收差异，在税收效率的基础上促进供应链的优化。

¹³ 库存很少处于最佳水平，而且经常成本过高。这意味着全球供应链中的主导公司宁愿雇佣可靠的、经过检验的供应商，也不愿依靠低价却不可靠的供应商。

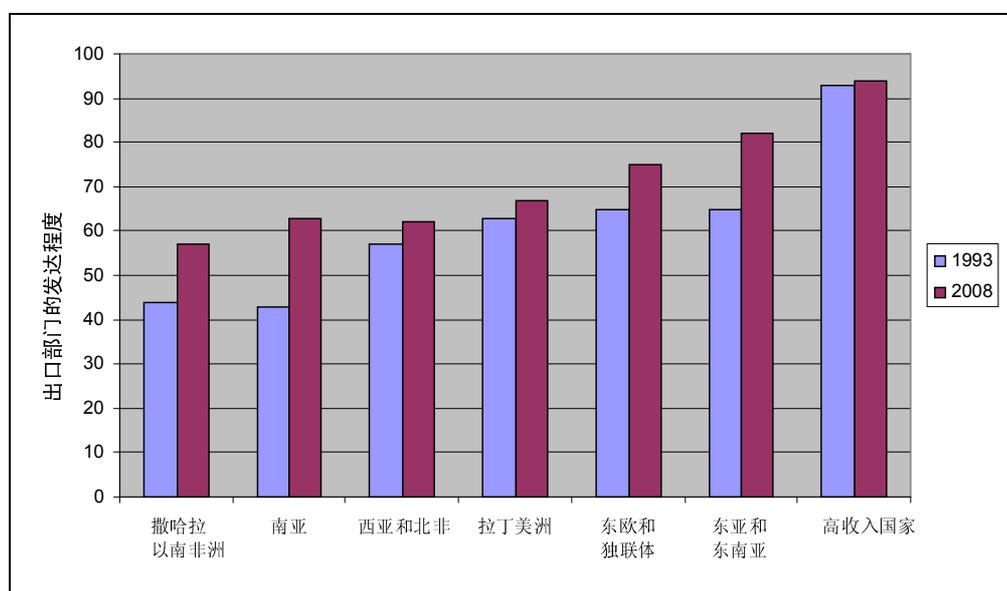
¹⁴ Lim 和 Kimura(2010)。

五. 攀升价值链

42. 虽然参与全球供应链已经帮助一些发展中国家扩大了出口导向产业，但是许多情况下，这些活动产生的增值并没有明显高于此前的初级商品出口。攀升价值链需要进行产业或流程升级。Gereffi, Humphrey 和 Sturgeon(2005 年)将产业升级定义为“国家、企业和工人这些经济行为者由全球生产网络中的低价值活动走向较高价值活动的过程”。

43. 图 4 显示了 1993 年至 2008 年间高收入国家和 6 个发展中区域出口复杂度的变化情况。¹⁵ 图中某区域的出口复杂度水平提高，说明该区域发生了知识和产业升级。

图 4
出口部门的发达程度



资料来源：贸发会议秘书处计算。

44. 虽然程度有所不同，但是大多数区域都进行了流程升级。1993 年，拉美、东欧、东亚和东南亚的出口部门先进发达程度水平大致相同。到 2008 年为止，上述所有区域的出口部门先进发达程度都有所提高，但东亚和东南亚区域的增幅最大。同样，1993 年南亚国家和撒哈拉以南非洲国家出口部门先进发达程度的平均水平大致持平，然而，到 2008 年，南亚区域的出口部门先进发达程度要高出很多。此外，一些国家通过将(属于全球供应链的)出口导向产业由基于原材料和低技术含量的制造产业(农产品、服装、鞋类等)调整为以中等技术含量产品为主导的出口产业，提高了其出口部门先进发达程度。

¹⁵ 一国的整体出口复杂度由显性因素强度指数衡量，该指数由 Cadot、Shirotori 和 Tumurchudur (2010)制定，将出口国的产品复杂度水平与其禀赋充裕度联系起来。

45. 一个重要的政策问题是，为什么有些发展中国家能够力拔头筹，发展多样化并在全球供应链中获取更大增值，而其他发展中国家却未能取得成功。上面提到的许多因素都与此密切相关。实际上，健全的宏观经济政策、有利的商业环境、人力资本开发、与高收入市场的经济联系、具体部门的产业发展政策及自然资源禀赋都决定了各国出口多样化的成败。许多问题仍有待解答。¹⁶ 要妥善解决这些问题，需要对跨国公司作为主导企业的作用等问题进行更深入的研究并获取更优质的数据。

46. 了解生产流程是产业升级和出口多样化的关键因素之一。¹⁷ 对于落后的国家，它们必须从其他地方吸收有关知识。全球供应链可以成为实现技术转让和产业流程升级的强大推动力。在这方面，已有多种机制接受了检验，从公平“借用”技术，到包括技术许可证、逆向工程、通过直接外资注入设备和技能及企业改造以适应外国子公司和海外购买方的需求等一系列做法。¹⁸ 需要进一步深入研究的一个重要问题是，促使全球供应链中的主导公司将高附加值的流程转移至发展中国家的是什么。迄今为止的证据显示，主导公司倾向于外包低附加值的业务(包括最终的组装)，同时对研发、知识产权、设计和分销等核心竞争力中的高附加值领域保持控制。

六. 政策问题

47. 能够参与全球供应链也许标志着一个国家的生产能力有所增长。此外，与供应链中的主导公司拥有密切联系可以促进知识、技术乃至金融资本向供应商所在国家转移。这样，参与全球供应链可以通过生产能力升级，在发展中国家的经济增长中发挥催化作用。然而，似乎只有那些已经拥有必要生产能力的国家才有可能达到这样的供应链参与水平；它们主要是中等收入国家和中等偏上收入国家。

48. 全球供应链内部的技术转让并非自动发生。主导公司——特别是产品或生产技术或流程带有高知识产权含量的公司——也许会限制向分包供应商发生的技术和科技外溢。此外，还应考虑到跨国公司的投资战略。例如，有证据显示，1996至2006年间，美国主导公司的大部分利润都(以股票回购或增加股息的方式)金融化，“以增加持股人的价值，而并非投资于生产性资产来提高生产力、增长、

¹⁶ 例如，集中的产业结构(更高的研发水平)是否优于灵活的中小型企业网络(更具活力的商业模式)(Wade, 1990)。另一个问题是出口加工区(或经济特区)及其他“减让性”政策工具所发挥的作用。

¹⁷ Kimura(2007)。

¹⁸ Gereffi 和 Korzeniewicz(1994); Feenstra 和 Hamilton(2006)。

就业和收入。”¹⁹ 像格莱珉达能食品有限公司那种联系社会企业的直接外资新模式是否能够为确定全球/区域供应链的新结构提供有益的借鉴？²⁰

插文 3. 全球供应链中孟加拉国和柬埔寨的服装部门

除了服装部门，最不发达国家并不是全球供应链的重要参与者。过去十年间，全球大量服装购买商——包括许多为品牌持有者服务的购买商——在孟加拉国和柬埔寨等几个最不发达国家开设了成衣厂。1997 至 2007 十年间，孟加拉国服装出口(列为《协调制度》第 61 章和第 62 章)占出口总额的份额由 67% 上升至 71%，柬埔寨由 51% 上升至 86%。据估计，2008 至 2009 年间两国的服装出口份额都有所增加。过去十年间，非洲最不发达国家的服装出口也展现了强劲的增长势头。这主要归功于《非洲增长和机会法》提供的美国市场优惠准入。

孟加拉国和柬埔寨的经济已变得高度依赖服装业的就业情况。孟加拉国的服装业吸收了大约 300 万工人。2008 年柬埔寨约有 28 万名工人从事服装业，而且多达 160 万人靠这一部门维持生计。但是，对于以实现稳定的社会经济进步为长期目标的两国政府而言，对服装业的依赖也带来了难题，因为这些国家的竞争力仅来自于富有竞争力的工资水平。孟加拉国拥有全世界最低的劳动力成本，每小时 22 美分；柬埔寨是每小时 33 美分。一方面，保持工资的竞争力会加剧过去一年在孟加拉国和柬埔寨皆有报道的服装厂劳资纠纷；然而如果允许工资随着消费价格，特别是食品价格的上涨而提高，则又面临着全球供应链中的购买方大量流失到其他供应方国家的风险。此外，最近发生的全球经济衰退凸显了高度依赖于服装出口的最不发达国家的脆弱性。自 2008 年 10 月起的一年之内，柬埔寨境内仍在运营的工厂数目由鼎盛时期的 313 家下降到 241 家，而且绝大多数仅以 60% 至 70% 的产能运营。全国约 21% 的劳动人口失业，有时得不到任何报偿。

这些最不发达国家的一个主要难题是提高服装业的整体竞争力，即在生产力、产品质量和供货前置时间的可靠性等领域的竞争力。关于生产力和产品质量，培养本地人的管理能力并最终使其取代外方工厂管理者，可以改善工作场所的沟通情况，同时以更好的升职前景提高工人的积极性。还需要提高与世界市场的实际连接度。贸发会议的班轮航运连接性指数显示，2010 年最不发达国家在等级表中的平均排位为 111，而其他发展中国家的平均排位为 78。集装箱航运公司不大可能提供出入最不发达国家海港的服务，因为这些国家的贸易量通常较低，而且其港口质量也影响了对货物转运和中转的吸引力。

¹⁹ Milberg 和 Winkler(2009)。

²⁰ 在“社会商业”模式中，既无亏损也无红利。商业活动产生的全部利润都用于再投资，以提高生产力和供应能力。

49. 对于低收入国家，参与全球供应链可被视为一种更迅速地融入全球制造和服务贸易的方式。然而，低收入国家在供应链中主要参与的环节局限于进入壁垒低的附加值阶梯的底层；涉及是技术要求低和设计成本低的劳动密集型产品，例如服装和轻工制造业的组装(插文 3)。进入壁垒低往往使供应国家方之间产生削价竞争。结果造成此类低收入国家的易货贸易条件在过去十年间出现下降。²¹ 另一个问题是，这些产业中主导公司和供应商之间的联系通常十分松散而不稳定。主导公司因众多而且基本相同的供应商之间的激烈竞争而获益，并且选择那些符合其短期要求的供应商。许多研究者都已指出这种不稳定的合同的负面影响，特别是对本地劳动力市场的负面影响。²²

50. 低收入国家供应商和政府所面临的挑战是如何通过增加出口量(即占据比竞争对手更多的市场份额)或实现要素贸易条件的增长(即提高生产力)而将净易货贸易条件的恶化转化为“收入”贸易条件的改善。

51. 若要与主导公司建立更持久的关系，本地供应商需要比本行业的竞争对手价格更低，质量更好，交货更快，而且更值得信赖。这种“流程升级”可以使供应商向供应链中附加值更高的环节攀升，例如，由标准的大规模生产转向具有更多专门设计要求和要求的其他要求的生产。

52. 低收入国家的公司在实现流程升级和产品升级时常常面临更大的障碍。政府支助可以发挥作用，特别是在以下方面：**(a)** 实行投资鼓励政策，以吸引更多的买方(主导公司)；**(b)** 降低进口生产投入的关税和非关税壁垒；**(c)** 通过改善商业环境、运输、物流、教育和培训来提高供应效率；**(d)** 确保长期的政策支持(特别是贸易和财政政策)，以最大限度地减少外国企业和商业关系的风险。

53. 非政策性因素也是流程升级和产品升级是否成功的决定性因素。它们包括**(a)** 通向最终产品的价值链长度(或生产部门的深度)，即需要多少零部件；**(b)** 产品特点(标准产品还是有差别产品)；**(c)** 供应链结构(基于市场的供应链或附着型供应链——见插文 1)；**(d)** 主导公司对于(通过注入技术/资金)协助产品升级的兴趣；**(e)** 市场形势(竞争对手，梯子是否已经腾出等等)；**(f)** 比较优势，包括地理和/或人口消费资产(例如接近大市场，拥有大型国内市场)。如南非共和国贸易工业部部长 Rob Davies 先生所言：“确定和选择部门干预措施，必须查明影响到这些部门和部门的‘自我发现’过程的最直接的限制因素。要做到第二点，需要将下列做法结合起来：研究国际和国内的趋势，咨询关键的利益攸关方(特别是资方和劳工)，在适当的条件中附加政策和工具设计内容，并加以定期审查和修改”。²³

²¹ Kaplinsky(2005)。

²² 例如，Bergin, Feenstra 和 Hanson(2008)发现墨西哥的免税加工产业与美国外包业的变化相关，也与就业形势的变化相关。

²³ 见 <http://www.miem.gub.uy/portal/agxppdwn?5,10,431,O,S,0,6379%3BS%3B1%3B263>,

54. 国家的大小在全球供应链中也很重要。大规模的国内市场本身就吸引外国公司建立基地并随后将其供应链中既面向出口也面向本国消费的某些环节或主要环节迁入此地。在与主导公司建立紧密联系方面，规模较小的发展中国家更缺乏优势。此类国家的一个解决办法是在努力融入全球供应链的同时，开发新市场——特别是区域内(邻近的)市场。

55. 贸发会议最近的一项研究表明，亚洲最不发达国家向其他发展中国家——绝大多数是邻国——的出口在要素密集度方面较高。²⁴ 这就是说南南贸易，特别是区域内的南南贸易可以为低收入国家提供一些替代性的升级机会。区域内的各国政府也可以相互合作，改善某产业/部门(例如农产品加工)中的市场信息流动，或者建立区域产品质量评估实验室。增添了新的技术要素后，区域合作也同样可以在研发中发挥作用，研发最适合(可支配收入远远少于经合组织国家消费者的)区域消费者需求的产品和服务。

56. 人们常常认为距离是决定贸易成本，进而决定国家参与全球供应链之程度的主要因素之一。然而，直接妨碍贸易的并不是距离本身，而是运输成本和运输连接性，而这些又涉及到进行商品贸易的便利性。贸发会议对加勒比区域所作的一项研究发现，距离只导致大约 20% 的海运运费差异，而班轮公司之间的竞争和规模经济对运费造成的影响都远高于此。当 5 个或更多相互竞争的货运商提供直航服务时，运费要比只有 4 个或更少货运商时降低三分之一。这个例子说明，通过对竞争和规模经济的影响，运输服务战略自由化可以对建立区域贸易联系和参与全球供应链产生重要影响，在某些情况下也许会产生决定性影响。²⁵

57. 对于出口竞争力和国家参与全球供应链，交通运输基础设施和服务以及贸易便利化和现代化的海关程序都是必要条件。在全球运输网络的扩大，船舶越来越大，港口交通不断增长的同时，许多最不发达国家在获取航运服务方面落在后面，发展滞后。虽然全球国际班轮航运网络不断扩张，但是对许多最不发达国家而言，在其港口间往来运输的航运公司的数量停滞不前，甚至出现下降。缺乏有效的国际运输连接，贸易就不可能增长。

58. 虽然贸易和运输便利设施通常是良好的长期投资，但它仍然需要财政资源。全球范围里，近年来支助贸易和运输便利设施的技术和财政援助明显增加。然而，这种额外援助大都流入中等收入发展中国家，而不是最不发达国家。在最不发达国家，捐助方资源似乎还要与卫生或教育等其他重点领域竞争。在贸易和运输便利化改革方面，许多切实可行的解决方案需要在过境、统一文件、证书确认、运输基础设施以及边境口岸协调等各方面开展区域或双边合作。

²⁴ UNCTAD (2010c).

²⁵ UNCTAD (2007).

参考书目

- Altenburg T (2000). Linkages and Spillovers between Transnational Corporations and Small and Medium-Sized Enterprises in Developing Countries – Opportunities and Policies. German Development Institute.
- Bergin P, Feenstra R and Hanson G (2009). Offshoring and volatility: evidence from Mexico's maquiladora industry. *American Economic Review*. 99(4): 1664–71.
- Cadot O, Shirotori M and Tumurchudur B (2010). Revealed Factor Intensity Indices at the Product Level. Policy Issues in International Trade and Commodities series. UNCTAD.
- Feenstra R and Hamilton G (2006). Emergent Economies, Divergent Paths: Economic Organization and International Trade in South Korea and Taiwan. Cambridge University Press.
- Fugazza M and Nicita A (2011). The Value of Preferential Market Access. Policy Issues in International Trade and Commodities series. UNCTAD.
- Gereffi G and Fernandez-Stark K (2010). The Offshore Services Global Value Chain. Centre on Globalization, Governance and Competitiveness. Duke University.
- Gereffi G (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*. Vol. 48(1). Elsevier.
- Gereffi G, Humphrey J and Sturgeon T (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*. (12)1: 78–104.
- Gereffi G and Korzeniewicz M (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Greenwood Press.
- Hamilton G and Gereffi G (2009). Global commodity chains, market makers, the rise of demand-responsive economies. In: Bair J, ed. *Frontiers of Commodity Chain Research*. Stanford University Press.
- Jones P, Comfort D and Eastwood I (2005). Retailers and sustainable development in the UK. *International Journal of Retail Distribution Management*. Vol. 33, no. 3.
- Kaplinsky R (2005). *Globalization, Poverty and Inequality – Between a Rock and a Hard Place*. Cambridge. Polity Press.
- Kimura F (2006). International production and distribution networks in East Asia: Eighteen facts, mechanics, and policy implications. *Asian Economic Policy Review*. Japan Centre for Economic Research. Vol. 1(2).
- Lim H and Kimura F (2010). The internationalization of small and medium enterprises in regional and global value chains. ADBI working paper 231.
- Milberg W (2004). The changing structure of trade linked to global production systems: What are the policy implications? *International Labour Review*. 143 (1–2).
- Milberg W and Winkler D (2009). Financialization and the dynamics of offshoring in the U.S. SCEPA working papers 2009–5. Schwartz Centre for Economic Policy Analysis.
- Tewari M (1998). Intersectoral linkages and the role of the State in shaping the conditions of industrial accumulation: A study of Ludhiana's manufacturing industry. In: *World Development*. Vol. 26, no. 8.
- Sturgeon T and Gereffi G (2009). Measuring success in the global economy: International trade, industrial upgrading and business function outsourcing in global value chains. *Transnational Corporations*. Vol. 18, no. 2.

贸发会议(2010a)。《发展中国家中小型企业融入全球价值链》。联合国出版物。UNCTAD/DIAE/ED/2009/5。纽约和日内瓦。

贸发会议(2010b)。《2010 年海运回顾》。联合国出版物。出售品编号：E.10.II.D.4。纽约和日内瓦。

贸发会议(2010c)。《亚洲最不发达国家具有活力的出口产业和新出口产业摘要》。贸发会议印刷品，2010 年 10 月于老挝人民民主共和国万象举行的 UNESCAP/UNCTAD/WTO/ARTNet 研究讲习班上讨论。见 http://www.unescap.org/tid/artnet/mtg/tdgc_note.pdf。

贸发会议(2007)。《2007 年贸易和发展报告》。联合国出版物。出售品编号：E.07.II.D.11。纽约和日内瓦。

贸发会议(2006)。《全球价值链在建设国家生产能力中的作用》。TD/B/COM.3/79。12 月 20 日。

亚太经社会(2011)。《亚洲和太平洋地区贸易便利化：哪些政策和措施对贸易成本影响最大？》亚太贸易研究与培训网。工作文件系列第 94 号。1 月。

Wade R(1990). *Governing the Market*. Princeton University Press.