

国际分工的深化趋势 及其对中国国际分工地位的影响

○金 芳

内容提要 国际分工日益呈现出超越国家边界和产业边界,向产品生产过程中技术密集程度分工深化的趋势。由于跨国公司不仅控制着遍及全球的分子公司,还通过分包合同影响着东道国地方制造商的活动,一国在特定产业的优势地位往往得益于该产业世界主要跨国公司在当地的集聚,传统的国际贸易指标已经无法真实反映一国在全球经济中的真实分工地位。劳动力资源丰富且成本低廉依然是中国参与新一轮国际分工的优势所在,也是跨国公司向中国转移劳动密集型生产环节的基本动因,由此决定了中国在跨国公司内部化国际生产分工体系中充当全球加工厂的现实地位。

关键词 国际分工 跨国公司 中国

作者简介 金 芳,女,上海社科院世界经济研究所研究员,博士,研究方向:跨国公司、国际投资。

中图分类号:F11,F12 **文献标识码:**A **文章编号:**1007-6964[2003]03-030307-0150

经济全球化的微观基础是跨国公司在全球投资的广度扩张,及其产品、技术、人力资源等在遍布全球的分子公司之间的跨国界流动。与以往年代的跨国公司相比,全球化运作的跨国公司不仅避免了依赖单一或分散的国家资源的传统限制,而且体现了一种在全球范围有效利用并整合全球要素的分工体系和分工协作关系,从而令当代国际分工呈现出日趋深化的特征。在由跨国公司主导的分工深化格局中,中国当前处于何种地位?跨国公司大举进入中国,对提升中国的国际分工地位又具有怎样的影响?这些正是本文试图寻求解答的核心问题。

一、国际分工的深化趋势及其动因

国际分工既是世界市场和世界经济形成的最基本动因,也是一国国际贸易和国际经济作用的最核心基础。从传统国际分工理论创立至今的一个多世纪以来,国际分工已经经历了由产业间国际分工到产业内国际分工,再到产品内国际分工不断深化的

历程。国际分工的传统概念已经无法完整全面地反映当代国际分工的全部内容,国际分工的动力也不再仅限于自然要素的秉赋差异。从技术条件和制度背景上看,国际分工的深化可以说是经济全球化的必然产物。如果说通讯和信息处理技术的突飞猛进发展、使用全球资源的成本降低和远距离多时空经营交易的便捷可行是分工深化的技术条件的话,那么由投资政策自由化所引致的要素流动障碍的消除则是跨国分布和组织生产的“可能性边界”大大扩展,因而是企业而不是国家主导国际分工走向的制度保障。

分工内容的多层性是当代国际分工深化的首要表现。当代国际分工实际是包含着不同产业之间、相同产业不同产品之间和相同产品内不同工序不同增值环节之间等多个层次的分工。如果说古典国际分工的边界是产业的话,当代国际分工的边界则更在于价值链,价值链上的国际分工成为国际分工深化的崭新结果。价值链是指设计、制造、分销、服务等一系列相互关联的增值活动。价值链分工的基础是生

产活动和其他功能性活动更加专业化的细分,从而导致从最终产品的分工向价值增值全过程的分工转移。传统要素密集度决定国际分工地位的理论依然适用,但是要素的涵义已经大大拓宽。在经济全球化的背景下,自然资源和劳动力等传统要素的作用趋于减弱,而技术、信息、人才和创新机制等知识要素的作用趋于增强,并且这些要素具有高度的国际流动性。而且更为重要的是,价值链各环节所需要素的比重不一,因而,分工可以是传统所定义的劳动要素密集型产业、资本要素密集型产业和技术要素密集型产业之间的分工,也可以是同一产业同一产品的价值链上具有劳动要素密集、资本要素密集、技术要素密集或其他要素密集性质的各个环节之间的分工。

分工主体的多元性是当代国际分工深化的又一表现。古典贸易理论主要揭示了国家间产业分工,并进行相互贸易,以提高收益的依据,其对应的环境是以国家为主体的国际分工。直到上个世纪末,对国际分工格局的理论论述仍然是以发达国家间的水平分工和发达国家与发展中国家间进行垂直分工为基本特征,表现为:发达国家间大量进行的产业内贸易;发达国家与发展中国家间大量进行的产业间贸易;发达国家专业化于资本密集型、技术密集型产业,而发展中国家专业化于劳动密集型、资源密集型产业。而今天,传统分工的国别边界已明显弱化,是企业(特别是跨国公司),而不是国家成为分工的主体。分工关系从国与国转变为企业与企业之间,而这些企业中的相当部分是受制于同一个控制体系或有固定合同联系的分包商,而非外部世界市场。其核心表现是大型跨国公司日益倾向于更加狭隘的专业化,而将越来越多的功能分包给分布在全世界的独立的公司;大型跨国公司日益倾向于更加集中在知识密集、非有形的功能如产品设计、研究和开发、管理服务及营销和品牌管理等增值环节^①,而将更多的生产性环节分包给世界各地的合同制造商,甚至完全退出生产。

分工实现方式的多样性是当代国际分工深化的另一种表现。国际分工的传统涵义是指各国生产者通过世界市场建立起的劳动联系,^②世界市场是传统分工实现的必由之路,通过世界市场上的国际交换实现国与国之间的生产联系或分工关系成为必然的途径。但是,作为与世界经济相对应的企业形式,跨国公司的大发展使得市场以外的制度安排得到了更

为深刻的发展,国际交换的内涵大大丰富。传统上被定义为超越国民经济的交换原来只是发生在不同国家不同企业不同产品之间,但现在也可以发生在同一国家(跨国公司设在同一国家的不同分支机构之间)、同一企业(跨国公司内部)、同一产品(不同生产环节)内。于是,国际间的生产联系并不一定通过外部市场建立,国际分工的实现方式从单纯依赖外部市场上的国际贸易实现分工,转向外部市场与内部市场并存的多元格局。在内部市场上,国际分工既可能通过股权投资方式进行,也可能通过非股权式的分包方式进行。选择何种方式更多由产业特征或企业战略决定,而不是由传统上所谓的各国生产者的行为决定。

二、跨国公司是国际分工深化的 微观基础与主导力量

产业组织理论早已揭示了社会化分工是企业优于一般手工生产和家庭作坊的全部意义,早期的跨国公司这种有效分工的范围延伸至国际,如今,全球化运作的跨国公司更将生产分工深入到价值增值的各个链接点上,从而为国际分工的深化提供了微观基础。

在非全球化环境下,尽管跨国公司的生产因其跨越国界而具有国际性,甚至因跨越多国而具有世界性,但是因为这些散布在世界各国的分子公司在海外各点所生产的产品主要供应当地市场或返销母国,世界各国的生产过程之间并不具有内在的生产关联性。国际分工只是发生在最终产品之间,而国际贸易则成为国际分工实现的唯一途径。但在全球化背景下,当跨国公司进入区域一体化,甚至全球一体化经营阶段,分散在海外各地的子公司不再是独立运作或仅与母公司发生联系,而是保持着与母公司及其它分子公司间高度一体化的联系。跨国公司依据不同区位建立在要素密集度之上的比较优势,将生产活动和其他功能性活动进行更加细密的专业化分工。每一个海外投资企业所服务的对象不再是分散、独立的海外某个市场,而是整个跨国公司体系所

^①UNCTAD, WIR 2002, P.31。

^②参见《经济大辞典》世界经济卷第1页,上海辞书出版社,1985年6月版。

占据的区域市场,乃至全球市场。由此,跨国公司体系内产品、技术及人员在遍布全球的分子公司之间的跨国界流动程度更强,分工联系更为紧密,世界各国的生产过程经由跨国公司分支机构的活动建立起有机的内在联系,形成了“世界生产体系”的实体部分。^①这里,生产的含义不仅限于制造过程,而是广义的增值过程。在制造业领域,这种增值过程包括从研发、制造、销售到售后服务的各个环节;在服务业领域,增值过程更是贯穿于服务提供的全部阶段,比如一项保险产品的生产过程就包含了后台数据处理与服务、风险预测精算和产品设计,以及后期销售各个环节。正是由于这种一体化的生产体系导致在特定部门或特定产业中,核心跨国公司或跨国垄断巨头对全球该产业或部门的控制加强,令国际分工超越了产业和国家的边界,而转向企业内部、产品内部。^②

在跨国公司看来,遍布于世界各地的各个分支机构的国别归属已不再重要,重要的是各个分支机构在跨国公司全球价值链中的确切位置。全球价值链被分为三大环节:其一是技术环节,包括研究与开发、创意设计、生产及加工技术的提高和技术培训等分环节;其二是生产环节,包括后勤采购、母板生产、系统生产、终端加工、测试、质量控制、包装和库存管理等分环节;其三是营销环节,包括销售后勤、批发及零售、广告及售后服务等分环节。当国际分工深化为增值过程在各国间的分工后,传统所谓的产业结构的国际梯度转移也因此演变为增值环节的梯度转移。就增值能力而言,以上三个环节呈现出由高向低再转向高的U形状,因此由生产制造环节向研发和营销环节的转移是增值能力和分工地位提升的显著标志。而生产环节中又可区分为上游生产(母板及中间投入品生产)和下游生产(终端加工),越接近于上游的生产因其与技术研究的相关性强,从而增值能力越是强;越接近于下游的生产因其与技术研究的相关性弱,从而决定了增值能力的有限性,以及在跨国公司体系内的角色与地位的次要性及可替代性。^③这也正是众多东道国积极竞争跨国公司研发中心和地区总部的动因之所在。

三、在华跨国公司 对中国国际分工地位的影响

在华跨国公司正通过其经营战略和组织战略的

调整对中国的国际分工地位产生影响。自上世纪80年代中国开放外商直接投资以来,跨国公司在华主要以两种方式进行投资,其一是委托加工,包括:(1)来料加工(由外国总公司免费提供材料,只委托加工);(2)来样加工(从国外获得样版,在中国制造同样的货品);(3)来件加工(国外零件到中国组装,可以拆卸方式);(4)补偿贸易(提供中方机器设备,以生产的产品偿还)。其二是直接投资,设立独资企业、合资企业或合作企业。相比于委托加工,直接投资具有更为长远的战略意图。90年代中后期以来,扩大在华直接投资规模和系列化产品制造是跨国公司全球化运作的重要组成部分,从制造性投资到应用性研发机构的设立、从分散设点到系统化布局,跨国公司不断强化着中国在其全球经营战略中的地位,中国也在有意无意间已被纳入跨国公司的国际生产体系之中。

这种纳入固然使中国在传统国际贸易之外,获得了新的参与国际分工的途径,为中国进入服务于全球市场的世界主流分工网提供了契机,但由于劳动力资源丰富且成本低廉是跨国公司向中国投资的基本动因,中国在跨国公司内部化国际分工系统中被作为低增值环节生产基地的结果便是显而易见的。由于劳动密集型生产环节极易在国际间转移,极易遭受外部需求约束和较低增值能力的影响,在中国向世界供应的生产规模急剧增长的同时,中国劳动力要素的价格并未获得同步增长。所谓中国通货紧缩输出论恰恰从一个反面说明了中国劳动力实际收入水平的相对下降。

如果说开放之初,中国在引进跨国公司时的首要目标是后者带来的资金、后者带动的出口的话,那么现阶段,我们的目标应该升级为后者所能带动的

^①完整的世界生产体系还应包含体制的内容,包括全球统一的生产管理体制和投资规则等。

^②如世界汽车工业,前6家整车企业在全世界所占有的市场份额为60%,前16家零部件企业在全世界所占有的销售额为40%。显然,一个全球性的汽车工业大体系正处在这些跨国公司的直接控制之下,并按照他们的意愿向前推进。

^③对日本跨国公司的研究显示,向海外低收入国家转移下游生产性投资有助于日本国内技术密集度的提高。参见 Keith Head, John Ries, 2002. Offshore production and skill upgrading by Japanese manufacturing firms, *Journal of International Economics* 58(2002), pp.81-105.

技术进步和后者对中国产业结构的提升作用。相比于资金投入和出口促进,跨国公司在转让技术和开发技术方面的贡献难如我愿。表现之一是跨国公司并不会因为我国内出让了市场而无偿出让专利技术,甚至即使国内支付了高额的专利费或技术转让费,获得的也并非是一流或前沿的技术;表现之二是跨国公司在中国所进行的当地化研发仍是受控于其全球化运作和全球化资源整合的战略需要,廉价延揽中国国内高科技人才,从事应用性研究仍是普遍的动机。

于是,从“七·五”到“十·五”规划的近20年中,尽管跨国公司的投资明显促进了电子、电器、汽车、通讯设备等这些新兴工业在中国的发展,但这些产业又在相当程度上是采用较高劳动密集型的生产方式,即以主要部件的进口装配为典型特征,在技术上与世界先进水平仍有很大差距。比如中国汽车工业承担的大多是低附加值的初级零部件,如一般的铸件和机械加工件,而高新技术零部件,如电喷系统、ABS、安全气囊等机电一体化产品则需进口。中国计算机产业并不具有自我开发的操作系统和中央处理器,生产商完成的主要是进口部件的组装工作。另一方面,跨国公司通过全行业并购,既控制了国内原有产业集群和产业分工链条的形成,又将并购后的企业固化于全球价值链的某个环节,令中国的产业升级相当程度上受制于跨国公司的产业转移和分工部署,国内感光行业近年来的发展历程便是明证。

四、世界加工厂:中国当前所处的 国际分工地位

近两年来,对中国现实分工地位的研究已经演化为有关中国是否已经成为“世界工厂”的讨论和争辩。“世界工厂”的最初含义是指一个特定国家或区位的生产结果是向世界其他国家或地区源源不断地提供制造品。^①世界工厂的形成不仅意味着这个国家或地区制造业的庞大规模和生产的成熟发达,而且显示了这个国家或地区与外部世界的贸易能力,表现为占有世界工业品出口的相当份额。

在19世纪的前70年里,仅占世界人口2%左右的英国,把世界工业生产的1/3~1/2和世界贸易的1/5~1/4掌握在自己手中。19世纪末,发展中的美国也建立起大机器工业生产,美国在电气、汽

车、化工、药品等制造领域对欧洲产生了极大的挑战与压力;20世纪70年代,日本迅速崛起,在众多被认为由西方坚不可摧的大企业所垄断的工业部门取得了全球性的领导地位,如汽车、摩托车、手表、照相机、光学仪器、钢铁、造船、履带式雪上汽车、自行车、钢琴、拉链、收音机、电视机、音响设备、计算器和复印机等等,尤其是日本的电子、家用电器和汽车产品席卷全球市场,好不风光。

上述“世界工厂”的出现同时还伴随着一批主导企业和品牌的诞生及发展,由于这些企业在世界制造业领域的垄断性优势,被誉为“世界工厂”的特定国家或区位因此具有主导世界范围众多制造领域的创新产品、生产潮流和生产标准的领袖地位。例如,在日本作为“世界工厂”的年代,汽车业的丰田、日产和本田;家用电器业的松下、东芝、三菱和日立;钟表业的精工舍、西铁城和东方表等等厂商和品牌在世界市场上都是耳熟能详的。

对比而言,毫无疑问,当今中国的制造业离真正意义上的世界工厂的目标仍非常遥远。尽管中国已有100多种制造产品的产量成为世界第一,但中国企业及其品牌在国际市场上的信誉度和影响力微乎其微。1985-2000年的15年间,中国吸收的外商直接投资额从20亿美元增至410亿美元,同期,中国出口额从260亿美元增长为2490亿美元。1991年,中国所有产业的出口中外国子公司所占份额为17%,制造业中占16%。2001年,所有产业出口的50%和制造业出口的44%来自于外国子公司。^②

客观估计中国在地区乃至全球分工中的参与度及作用力需要跃出国际贸易这个单一的判断指标。表1显示1985-2000年间,中国出口产品的结构发

^①Pat Hudson (2001) 在“The Workshop of the World”中这样描述:“在19世纪的几个年代中,英国制造品一度控制了世界贸易。许多大宗制造品在英国能更为有效地生产出来,比其他任何国家具有更强的竞争力。英国同时具有商业、金融和政治上的优势来排挤国外竞争对手。在有些产业,尤其是纺织业,技术和生产管理上的巨大进步带来了生产力的大幅增长。价格水平因此越来越大越低。在其它许多部门,组织管理上的进步稍小一些,但专业化水平提高更为显著,加上便宜的劳动力同样也带来了生产力的大幅增长和价格水平的下跌。于是,在英国国内和及海外形成了一个新的巨大的市场,交易着前所未有的多种多样的产品。那时,没有其他国家能与英国竞争,因此,英国成为了‘世界工厂’。”

^②参见UNCTAD:《2002世界投资报告》表8。

国际分工的深化趋势及其对中国国际分工地位的影响

生了巨大的变化,高、中技术产品方面的竞争力提高的速度尤其可观。1985年,初级产品和资源密集型制成品的出口占中国出口总量的49%,2000年,这一比例下降到12%;非资源密集型制成品的出口比例则上升到87%,其中,高技术产品的出口比例从1985年的3%提高到22%,包括通讯设备、自动化数据处理设备和计算机零部件在内的10种主要产品已在当今世界贸易中占相当地位。

然而我们不得不注意:1989年,外国子公司出口只占中国全部出口的9%,而2001年,这一比重已提升至48%;在高新技术密集产业,外国子公司所占比重从1996年的59%升至2000年的81%,其中外国子公司在电子集成设备出口值中的比重增长了5倍,已达

91%,仅英特尔的出口额就达4亿美元。2000年,外资企业在自动控制数据处理设备业的出口份额也高达85%,领先的IBM出口额为15亿美元,尾随其后的西格特和爱普生也各自在10亿美元上下。2000年,以摩托罗拉、诺基亚、爱立信和西门子等为首的外国子公司占据了中国移动通讯业出口的96%,2001年,摩托罗拉的出口额比2000年的11.2亿美元又有所提高,达到17.3亿美元。而中国国内企业大多集中在低技术部门,尤其是玩具、旅行箱包和纺织纤维等方面。于是,以表1所判断的中国分工地位便不再可靠。

可以说,正是逐利的跨国公司选择了中国在其分工体系中承担起全球加工工厂的角色,从而强化着中国向世界制造业中心过渡的盲目自信。跨国公司的目标

表1 1985-2000年中国在世界贸易中的竞争力

商品	类别	1985	1990	1995	2000
I. 市场份额		1.6	1.8	4.8	6.1
1. 初级产品		2.4	2.6	2.5	2.3
2. 资源型制造品		1.1	1.3	2.1	2.7
3. 非资源型制造品		1.5	3.4	6.1	7.8
低技术		4.5	9.1	15.5	18.7
中等技术		0.4	1.4	2.6	3.6
高技术		0.4	1.4	3.6	6.0
4. 其他		0.7	0.7	1.4	1.8
II. 出口结构		100.0	100.0	100.0	100.0
1. 初级产品		35.0	14.6	7.0	4.7
2. 资源型制造品		13.6	8.2	7.4	6.9
3. 非资源型制造品		50.0	76.2	84.6	87.1
低技术		39.7	53.6	53.5	47.6
中等技术		7.7	15.4	16.9	17.3
高技术		2.6	7.3	14.2	22.4
4. 其他		1.4	0.8	1.0	1.1
III. 十大主要出口产品		14.2	30.2	38.5	41.5
894 婴儿车、玩具、游戏及运动用品	*	2.5	7.3	8.4	8.5
851 鞋		1.2	4.6	7.2	5.5
764 电讯设备	*	0.4	1.9	3.5	4.9
752 自动化数据处理设备					
845 外套、针织制品					
759 计算机零部件	*	-	0.3	1.6	4.1
843 外套、女装、纺织纤维	*	3.6	4.4	4.1	3.9
纤维	*	0.1	0.3	1.8	3.6
831 旅行用品(箱包)	*	3.8	5.5	4.8	3.5
893 塑料制品	*	1.8	3.6	3.6	2.8
821 家具及配件	*	0.3	1.4	2.3	2.3
	*	0.5	0.8	1.3	2.3

作者注:《2002世界投资报告》将出口产品分成资源密集型、高技术产品、中技术产品和低技术产品四大类,(有别于传统的《联合国国际贸易统计年鉴》中标准国际贸易分类(SITC)中的类别)。

资料来源:UNCTAD, World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness.

注:类别栏中有*的为1985-2000年世界进口市场上最具活力的产品。

国际分工的深化趋势及其对中国国际分工地位的影响

导向并非是中国国际分工地位的提升,而恰恰是充分挖掘和利用中国劳动要素密集的独特优势,将在中国的投资点作为其下游生产性角色的固定化。200年前,当国际分工仅发生在原材料开采及加工制造之间(三次产业之间),“世界工厂”显然比“原材料生产地”具有更强的增值能力,具有更高的分工地位。而在知识密集环节与劳动密集环节的分工体系下,在主要来自美、欧、日等发达国家的跨国公司正将更多的生产性环节分包给世界各地的合同制造商,甚至完全退出生产,让特别是集中于发展中国家的合同制造商从事生产的今天,“世界加工厂”的位置显然是极为被动且极具风险的,即便是“世界工厂”也并不是最大利益的获得者。在充当制造基地的过程中,中国的企业及其品牌并没有在世界市场上占据显要的位置,更别说是领袖的位置,这是中国目前被冠之以“世界工厂”的美名,但却截然不同于以往历史上数个“世界工厂”的最大差异,也是最值得担忧的。只有当中国本土的企业有效吸收并转化直接投资的正向效应,积累起将国内生产要素与外来生产要素融合的竞争能力时,才有望使国家跨越自然资源禀赋所决定的静态分工位置,成功实现国际分工地位的自主性提升。□

参考文献:

1. Porter, Michael E., ed, *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, 1986。
2. Keith Head, John Ries, 2002. Offshore production and skill upgrading by Japanese manufacturing firms, *Journal of International Economics* 58(2002), pp.81-105。
3. Johns, R.W., Kierzkowski, H., 1997. Globalization and the consequences of international fragmentation, *Manuscript*。
4. Markusen, J.R., 1995. The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade. *Journal of Economics Perspectives* 9, pp.169-189。
5. UNCTAD: 2002 World Investment Report. [Http://www.unctad.org](http://www.unctad.org)。
6. 联合国跨国公司与投资司,《1993世界投资报告:跨国公司与一体化国际生产》外经贸大学出版社,1994版。
7. 金芳,“论企业的全球化运作模式”,《世界经济研究》2002年第1期。