

# 全球价值链分工下的生产要素收入：理论创新与重构

□李 丹

(辽宁大学 经济学院, 辽宁 沈阳 110036)

全球价值链这一全新的分工模式下,贸易利益从来源、获得主体到分配机制都发生了深刻的变化。生产要素作为参与国际分工的基础单元,要素所有者的真实收入情况成为贸易利益的实质表现。随着贸易增加值统计体系的完善,全球价值链分工下的贸易利益与生产要素收入的研究出现了诸多新的进展。本文从全球价值链分工下贸易利益的理论创新、贸易利益与生产要素收入、贸易利益重构与生产要素收入分配以及生产要素收入的分解与测算四个方面对此进行了梳理,并明确了未来进一步研究的方向。

**关键词:** 价值链分工; 贸易利益; 生产要素收入

**中图分类号:** F114.1 **文献标识码:** A **文章编号:** 1003—5656(2017)03—0040—08

当前国际分工已进入到全球价值链分工模式,生产要素在国际间流动性增强。生产要素作为参与国际分工的基础单元,贸易利益更为直观地表现为本国生产要素参与国际分工获得的要素收益,即要素收入。而且,生产要素收入的提升也成为贸易质量提升的根本体现。从理论体系来讲,对外贸易对一国要素收入分配存在影响的理论思想,最初可见于斯密的绝对优势理论。其后,各个阶段的主要贸易理论和贸易思想都从不同的角度对这一问题进行了探讨。从现实角度来讲,经济全球化和贸易自由化所带来的贸易扩大的确增加了各国的总收入,而且有力地推动了世界范围内生产力的提升和国际分工的深化。但随之而来的问题是贸易对一国内要素收入以及要素收入分配的影响几何?这一问题的分析也成为各阶段理论分析的核心。根据对八份最主要的经济学和国际贸易领域前沿期刊<sup>①</sup>统计,2015年发表的国际贸易相关研究中,贸易与生产要素(特别是劳动要素)为第四大主要研究领域,贸易福利与贸易自由化效应则为第二大领域。而实际上,全球价值链分工背景下,贸易福利的研究越来越集中于生产要素领域。因此,如果将两个子研究领域结合,那么贸易福利与生产要素的相关研究成为仅次于异质性企业贸易的第二大研究热点。随着对价值链分工下的生产要素收入问题的理论和实证研究的深

**基金项目:** 国家社科基金青年项目“基于增加值贸易的我国生产要素所有者真实收入水平测度与提升研究”(16CJY057)

**①**八大期刊包括:《美国经济评论》(American Economic Review)、《计量经济学》(Econometrica)、《政治经济学》(Journal of Political Economy)、《经济学(季刊)》(Quarterly Journal of Economics)、《国际经济评论》(International Economic Review)、《经济研究评论》(Review of Economic Studies)、《经济学与统计学评论》(Review of Economics and Statistics)、《国际经济学》(Journal of International Economics)。

入,该领域涌现出诸多新的研究进展。更为重要的是,在全球价值链分工下探讨生产要素收入问题为广大发展中国家和新兴工业化国家实现对外开放与开放收益的可持续发展和整体国民福利的进一步改善提供了新的理论视角。

## 一、全球价值链分工下贸易利益的理论创新

对外贸易能够带来国家福利的增加已得到理论的印证,并且早已成为国际经济学理论的核心原则。每个阶段的国际经济理论都试图解释贸易给参与国带来了什么福利;给产业、行业和企业带来了什么效益;给生产要素的提供者带来了什么收益。贸易理论的每一步向前推进以及新贸易理论的产生都以贸易成因作为研究的起点,而对于贸易利益的分析则每每成为落脚点。

### (一)全球价值链分工与贸易利益的新内涵

传统国际贸易理论将贸易差额或贸易条件作为贸易利益进行衡量,并且大都表明参与国际分工能够带来福利的提升<sup>①</sup>。随着全球价值链分工的兴起,中间产品和服务在国家间多次流转,传统的总值贸易统计方法无法对此进行剔除导致严重的“重复计算”问题,无法反映真实的国际贸易状况。特别是对于发展中国家,贸易规模与贸易利益极不匹配。Johnson和Noguera(2012)<sup>[1]</sup>指出全球价值链分工模式下很多国家的贸易增加值和贸易规模存在错位的现象。Koopman et al.(2012)<sup>[2]</sup>对中国的贸易数据进行检验后发现,中国出口贸易所含的增加值远低于出口总额。全球价值链分工模式下,贸易利益与贸易规模分离的问题逐步得到关注,传统贸易统计下被淡化的国家间贸易利益差异和不平等问题得到前所未有的重视。

20世纪80年代初便有学者对具有全球价值链特点的多阶段生产和贸易利益进行开创性探索,但是由于统计上的限制,这些研究并没有对全球价值链下贸易利益的来源和衡量进行分析。在方法方面,Hummels et al.(2001)<sup>[3]</sup>创新性地从出口中分解出贸易增加值,开启了以贸易增加值作为衡量贸易收益重要来源的新思路,并且成为贸易领域的学术主流。随着全球价值链框架下增加值贸易的研究和贸易增加值统计方法的推进,全球价值链分工下的贸易利益有了新的理论内涵——价值增值。以价值增值为统计口径的增加值贸易统计方法能够将传统贸易的基本统计单元由最终商品缩小到中间品和零部件,将统计口径由商品总值缩小到增加值,因而能够直击全球价值链中的价值创造的来源,精准地反映贸易利益状况。

随着以企业异质性为研究对象的新新贸易理论的发展,贸易增长方式的理论前沿被大大拓宽,贸易增长可以沿扩展边际和集约边际实现。那么贸易增加值作为贸易利益来源是否也存在二元边际的问题?基于此思想,Markusen(2012)<sup>[4]</sup>得出扩展边际下的新增中间品贸易能够带来贸易利益的增加,而且在国家间对称和片段化生产对称的情况下<sup>②</sup>,贸易利益增加较多。这一分析结论具有较强的政策意义,对一国参与全球价值链分工,特别是发展中国家参与国际分工提供了改善贸易利益的方向和思路。随着异质性企业贸易研究的深入,这一结论得到了广泛地证实,而且扩展边际下贸易利益的量化研究也使得研究结论和政策导向更加直观。

### (二)全球价值链分工与贸易利益的理论框架创新

20世纪80年代以来,国际贸易以超越世界产出的速度增长,各国对于国际贸易拉动经济增长的作用和国际贸易的福利效应也总是抱有最大的期望。然而,实证分析的结果却不尽人意,贸易利益测度的

<sup>①</sup>部分以贸易条件作为基准分析贸易利益的理论指出参与国际分工可能导致贸易收益的恶化,如Prebisch和Singer的“中心—外围”理论、Bhagwati的贫困化增长理论。

<sup>②</sup>按照James Markusen的分析,国家间对称是指进行贸易的国家规模相似;片段化生产对称是指一国在全球价值链分工下即参与劳动密集型中间品生产,也参与资本密集型中间品生产。

结果相对较小,如对19个OECD国家的实证研究指出国家由开放型经济向自足型经济转变的福利成本仅为0.2%—10.3%,直观地表明贸易利益远没有所期望的那么高。那么,价值链分工下是否也存在贸易利益被低估的问题?价值链分工下的贸易增加值统计方法是否能够对贸易利益的理论体系有更新的解释?在此方面,学者从理论体系的角度对贸易利益低估问题进行了深入地研究。Caliendo和Parro(2015)<sup>[5]</sup>通过在模型中引入投入产出分析,很大程度上提升了贸易的福利效应。Melitz和Redding(2014)<sup>[6]</sup>利用价值链思想下的连续生产模型,得出贸易能够对生产进行重组,进而提升国内生产率。因此,贸易引致的国内生产率的变化能够对整体贸易利益进行量化,这一方面大幅提升了贸易利益,解决了贸易利益失踪的问题,另一方面大大简化了贸易利益量化的模型。以美国为例,当分析框架从单部门生产和完全竞争模型转变为多部门生产、中间品贸易模型时,贸易利益从1.8%上升至8.3%。

## 二、全球价值链分工下贸易利益实质与生产要素收入

价值链分工模式改变了以贸易总额或差额作为贸易利益来源的评价和判断机制,同时也变革了贸易利益的实现和分配机制。从一方面来讲,不同价值链环节的要素密集度和创造的价值增值随价值链环节不同而变化,价值增值与生产要素获得的报酬直接相关。因此贸易利益需要从更加微观的维度进行量化和分离。从另一方面来看,以生产要素跨境流动为本质特征的全球价值链分工背景下,贸易利益的厘清需要考虑生产要素所有权的国民属性问题。因此,全球价值链分工下贸易利益的实质是贸易中所含本国要素的收益情况,而且从这个角度理解的贸易利益也更加地直观和准确。

Ramondo和Rodríguez-Clare(2013)<sup>[7]</sup>指出由于对外贸易仅仅是跨国生产的一个替代变量,来自于开放的利益要比仅仅用贸易指标衡量的利益大得多,因此文章用实际收入和实际工资衡量了来自于贸易、跨国生产的利益和同时来自两者的利益,发现后者几乎是前两者的两倍。Fally(2012)<sup>[8]</sup>认为生产阶段和产品生产链涉及的企业数量是贸易和其他经济领域中的重要问题,而且全球价值链下的片段化生产极大地降低了贸易成本,提升了实际收入,使得贸易利益出现放大效应。近年来的研究趋势说明,全球价值链分工下生产要素收入问题正成为热点,而这本质上是全球价值链分工下贸易利益来源的微观化。因此,贸易的福利效应分析和贸易的要素收入效应分析只是问题的两个方面,着眼点不同而已。

基于微观要素作为贸易利益衡量的思想,越来越多的学者将生产要素收入,特别是劳动要素收入作为贸易利益的替代变量进行研究,为一国实现对外开放与开放收益的可持续发展和整体国民福利的进一步改善提供了新的理论视角。Arkolakis et al.(2008)<sup>[9]</sup>利用完全竞争模型,用实际工资变化比率作为贸易利益指标,将贸易利益的衡量简化为本国商品消费比重 $\lambda$ 和进口弹性 $\varepsilon$ 。Costinot和Rodríguez-Clare(2013)<sup>[10]</sup>采用同样的方法,将实际收入的变化率作为贸易利益的量化指标。Arkolakis et al.(2012)<sup>[11]</sup>进一步从理论方面进行拓展,将模型适用范围由完全竞争扩大到垄断竞争,指出贸易利益不管来自于哪个边际效应,以实际收入水平衡量的贸易利益都可以用本国商品消费比重 $\lambda$ 和进口弹性 $\varepsilon$ 来计算,这说明尽管贸易利益的来源不同,在同一组贸易数据下的总体贸易利益相同。这一研究既挑战了贸易利益二元边际的思想,又留下了值得深入研究的问题,即采用微观层面的数据对贸易利益进行分析,还需理论模型的进一步创新。因此文章最后指出,贸易利益的研究还远远不够。

## 三、全球价值链下贸易利益重构与生产要素收入分配

全球价值链分工模式下,传统的贸易利益无论是利益来源、利益获得主体,还是利益分配机制都发生了深刻的变化。贸易利益更为直观地表现为本国生产要素参与国际分工过程中获得的要素收益,贸易利益分配也微观化地表现为生产要素收入分配。随着生产要素流动性的增强,全球价值链构建出全



新的贸易利益分配格局以及生产要素收入分配网络。因此,贸易与要素收入的问题需要更为创新性的理论体系。

#### (一)全球价值链与生产要素配置重构

从理论角度,全球价值链对贸易利益或生产要素收入的影响是全球价值链对生产要素配置影响的表现,是全球价值链影响要素收入的途径和机制。Atkeson和Burstein(2010)<sup>[12]</sup>基于异质性企业的思想,在单一产品和单一要素模型的基础上,将研究模型扩展为多要素和多产品后发现,贸易成本的下降能够对创新活动进行重新配置,即在创新领域配置更多的生产要素,因此也造成了技能溢价。Burstein和Vogel(2011)<sup>[13]</sup>同样在异质性企业的框架下指出,贸易份额的扩大能够改变贸易的要素含量,进而促进生产要素的重新配置,但前提假设是企业进入市场和企业对市场的选择是内生性的。Burstein和Cravino(2015)<sup>[14]</sup>分别在基础模型、Melitz模型以及Krugman模型三种情况下进行了研究,指出贸易自由化促进了生产要素的重新配置,但在不同模型中,要素重新配置的程度不同。Cacciatore(2014)<sup>[15]</sup>从劳动要素市场摩擦的角度将贸易引致的生产要素配置和贸易利益联系起来,研究指出贸易一体化推动生产活动向具有更加灵活的劳动力市场的国家转移,而劳动力市场刚性较强的国家由于要素重新配置能力较弱,因而贸易利益相对较小。相似地,Costinot和Rodríguez-Clare(2013)<sup>[10]</sup>研究得出中间品贸易所带来的贸易成本下降推动了生产要素向效率更高的企业重新配置,相当于贸易利益的第二轮提升,因此文章认为全球价值链所推动的生产要素重新配置带来了额外的贸易利益。这一分析结论对于全球价值链分工模式下提升参与国贸易利益提供了新的角度。

当然,关于全球价值链对要素配置的影响也存在不同的声音。如Goldberg和Pavcnik(2007)<sup>[16]</sup>认为由于狭义的部门之间生产率差异巨大,因此像美国这样的发达国家贸易的要素含量并不高,因而贸易引致的部门间生产要素配置以及贸易对技能溢价的影响不大。Burstein和Vogel(2011)<sup>[13]</sup>从部门间效应和部门内效应两个方面分析全球化下的贸易和跨国生产对技能溢价的影响,其中部门间效应就是对劳动要素部门间配置问题的研究,但是研究结论同样不支持全球价值链影响一国各个部门之间的劳动要素配置的观点。但是,经济理论的正与反从来不是互相割裂、毫无联系的。Burstein和Vogel(2010)<sup>[17]</sup>在否定两者关系的基础上继续指出,贸易的要素含量确实对劳动的部门间重新配置具有较大的影响,国际贸易对技能溢价的影响可以简单地总结为贸易的要素含量的变化。

#### (二)全球价值链与生产要素间收入重构

20世纪80到90年代间,劳动要素在国民收入,特别是发达国家国民收入中的份额不断被挤压的情况愈加突出,因此生产要素之间的收益分配问题成为当时的热门研究领域。2008年以来全球性的经济衰退再次推升了关于生产要素真实收入分配问题的研究,因为劳动要素收入被挤压的情况不仅没有解决或缓解,反而逐步扩大到了发展中国家和转型国家。Bai et al. (2010)<sup>[18]</sup>对中国的研究显示资本在要素收入中的份额为0.5—0.6,相应地劳动收入份额为0.4—0.5,这说明发展中国家也存在要素收入分配向资本倾斜的倾向。Izmov和Vahaly(2014)<sup>[19]</sup>对全球79个国家进行了更加全面地研究,包括发达国家、发展中国家和转轨国家,结果显示发展中国家和转轨国家的资本回报率是发达国家的1.4—1.5倍,明确地指出了发展中国家和转轨国家资本和劳动要素收入的差距不断拉大的现实。从这一现象背后的影响来看,Belke et al. (2012)<sup>[20]</sup>认为由于低收入劳动者比高收入劳动者和资本家的边际消费倾向高,因此要素收入分配由劳动要素(特别是低收入劳动要素)向资本要素(同时也包括高收入群体)转移将对总需求,进而对经济发展的方方面面产生影响。

是何因素造成了国家内部生产要素之间的收入差距不断拉大?又是何因素造成了生产要素收入差距拉大的国家范围不断扩大?近年来的研究给出了很好的答案——全球价值链分工下资本的深化。

Bassanini 和 Manfredi (2012)<sup>[21]</sup> 基于 25 个 OECD 国家的 20 个部门 28 年的实证分析结果指出, 资本深化是国家内部劳动收入份额缩减的主要原因, 更进一步地, 劳动收入份额的下降可以由全球化水平提升, 特别是全球生产链区位的分散化和生产的片段化水平提升解释。Basu 和 Vasudevan (2013)<sup>[22]</sup> 认为在 2008 年经济大衰退之前, 美国的利润率是上升的, Ivanova (2016)<sup>[23]</sup> 更进一步地对美国资本收益率的趋势进行了分析, 并且指出近年来美国本土资本收益率的提升是由于美国跨国公司通过全球生产的重构最优化了资本运作。

### (三) 全球价值链与劳动要素收入重构

经济理论仍然具有以人为本的指导性原则, 因而大多数学者更加关注于对劳动要素收入的研究。20 世纪 90 年代以来, 收入差距在一些发达国家和发展中国家都存在不断拉大的情况, 即使在全球收入差距不断缩小的阶段, 国家内部的收入差距问题仍较为显著。收入分配的变化不仅仅是重要的经济现象, 更是强大的社会和政治挑战。全球化和对外贸易一直是用来解释收入分配变化的重要视角。当然, 造成收入不均等的影响因素有很多, 如生产要素回报率的不均等、税收、教育、技术进步的偏向性、就业或福利政策、竞争状况等。但随着全球价值链的不断延伸和拓展, 价值链上产品种类和参与国家越来越多, 对参与国劳动力市场产生显著的影响, 而且全球价值链的兴起几乎与国家间和国家内劳动收入差距变化同时发生。所以, 全球价值链逐步成为解释生产要素收入差距的重要领域。

大多数的贸易理论为了简化分析, 更加关注于生产侧的因素对于贸易的影响, 因而假定消费者具有相同的、位似的偏好, 所以总的需求只受商品价格和收入的影响, 独立于一国内部的收入分配情况, 即在模型中将收入分配作为外生变量而非内生变量处理。这种模型上的偏误造成了一系列的问题, 如著名的“消失的贸易”之谜, 即发达国家之间贸易的大于以及发达国家和发展中国家之间的贸易小于 HOV 模型的预测、世界贸易额远小于 HOV 模型所预测的贸易额。Hallak (2010)<sup>[24]</sup> 指出国家收入不均等程度较高的国家更加倾向于对高收入弹性商品的消费。这一结论具有较强的理论和现实意义, 从理论角度来讲, 收入分配状况对贸易具有内生性影响, 贸易理论需要对此进行创新; 从现实意义来看, 则对国家的贸易规模和贸易伙伴的选择具有政策指导性。Markusen (2013)<sup>[25]</sup> 推进了当前理论研究的发展, 通过放松消费者偏好假设而关注于消费侧对于贸易的影响, 使得收入分配问题内生化, 同时也构筑了更加贴近现实和令人信服的理论模型。文章对于收入分配差距的研究结论指出, 中性的生产率增长能够提高技能劳动力的相对工资, 而且高收入与低收入国家间的对外贸易能够减少高收入国家的收入差距, 但是拉大低收入国家的收入差距。

除了收入分配变量内生化的理论推进外, 相关的理论创新还表现为融入了价值链的一些重要内在特性。全球价值链涉及到生产的连续性以及中间产品的连续性, 因而任何一个环节的失误都将造成生产效率的下降, 而全球价值链由于受不熟练劳动力、契约条件以及基础设施状况的影响, 失误在所难免。Costinot et al. (2013)<sup>[26]</sup> 构建了更加贴合全球价值链属性的模型, 既考虑到了中间产品的连续性, 也将生产过程中存在失误纳入分析框架, 大大推进了理论与现实的融合。按照模型的分析, 在达到均衡状态时, 在所有生产阶段中失误最少的国家更能占据价值链的最后生产阶段。在这一更加贴切的模型下, 研究结论得出: 在价值链低端的国家, 技术进步将推动国家向价值链的两端移动, 但是不管技术进步的偏向如何, 收入分配都将受到显著的影响; 在价值链高端的国家, 技术进步将进一步推动国家向更高阶段发展, 但是对国家之间的收入差距的影响不确定。在此基础上, Costinot et al. (2012)<sup>[27]</sup> 研究了全球价值链对国家之间工资收入差距的影响, 得出了全新的结论: 全球价值链分工对价值链上低端和高端位置的收入差距影响截然相反, 价值链低端参与国的收入差距逐步降低, 而价值链高端参与国的收入差距则逐步拉大。这两篇极具影响力的文章都表明, 相对于技术进步, 全球价值链的参与程

度才是显著提高熟练劳动与非熟练劳动之间工资差距的主因。Burstein和Vogel(2010)<sup>[17]</sup>从生产要素部门间配置效应和部门内配置效应的角度指出,全球价值链分工下的跨国生产强化了部门间和部门内效应对技能溢价的影响,同时提升了技能劳动要素丰裕和技能劳动要素稀缺国家的技能溢价,但技能劳动要素稀缺国家提升更多。

综合来看,上述研究虽然侧重点不同,但都指出了全球价值链对劳动要素收入差距存在影响的结论。然而,理论争鸣永远不会是一派祥和的景象。Lopez-Gonzalez et al.(2015)<sup>[28]</sup>从全球价值链生产外包的角度分析得出,低技能任务外包能够降低收入不均,而高技能任务外包拉大了低技能和高技能劳动收入的差距。整体来讲,目前的全球价值链是低技能劳动密集型的,因此全球价值链对劳动要素收入分配的影响不大,即使有影响也是对工资收入不均等具有净正效应。

#### 四、全球价值链分工下生产要素收入的分解与测算

贸易的深化对国家间和国家内的要素收入分配产生了多重影响。然而,传统的贸易统计方法其所体现的贸易对收入的影响是“所见非所得”。全球价值链分工下贸易增加值统计方法的完善为贸易利益的微观化度量提供了思路,为生产要素收入更加真实地测算提供了方法。

##### (一)贸易增加值与生产要素分解框架

贸易利益的微观化与贸易的要素含量思想不谋而合。早在1968年, Vanek就提出了贸易的要素含量这一思想。随着贸易增加值统计方法的完善,很多学者认为Vanek的思想得到了证实。但实际上相关研究并非经得起推敲,存在贸易的要素含量指标定义与Vanek不符,或是模型的基本假设错误的问题。Trefler和Zhu(2010)<sup>[29]</sup>进行了两方面的努力推进了贸易的要素含量的研究,其一是基于国际技术选择差异和贸易中间品投入定义了Vanek的贸易要素含量,其二是在消费相似性前提下对贸易的要素含量模型进行了检验。同时,该研究还将贸易的价值增值分解为资本和劳动收入,更为准确地计算了全球价值链分工下的资本与劳动要素的真实收入情况。Stehrer(2012)<sup>[30]</sup>更加全面地对国家之间的增加值流动问题进行了研究,计算了增加值贸易和贸易增加值,结果显示两种方法计算的一国贸易净值都是相同的,但是双边贸易差异较大。在此基础上,文章将增加值分解为劳动要素收入和资本要素收入,并且更进一步地按照ISCED受教育程度的划分,将劳动要素收入进一步分解为高技能劳动、中等技能劳动和低技能劳动的收入。这一全球价值链下的生产要素收入分解框架也成为后续相关研究的基础,并逐步形成了更为细致的生产要素收入分解框架。

##### (二)全球价值链下的生产要素收入测算

随着全球价值链分工下增加值问题的理论体系和统计方法逐步完善,研究的焦点逐步集中于借助WIOD数据库对价值链的分解进行实证研究。如Stehrer(2012)<sup>[30]</sup>在其分解框架基础上,利用WIOD数据库对欧盟27国、美国、日本和中国进行了测算。但就中国的结果来看,中国在高等教育劳动者和中等教育劳动者收入方面是存在赤字的。基于该要素分解框架,Gasiorek和Lopez-Gonzalez(2014)<sup>[31]</sup>主要关注于中国与欧盟之间的情况,通过对中欧贸易进行要素分解,得出了相似的结论:在与欧盟的双边贸易中,中国在高等教育劳动者和中等教育劳动者收入方面存在赤字,即中国进口增加值部分主要体现为高等和中等教育劳动者收入。文章中另外一个需要关注的结论是,中国和欧盟正在成为世界生产中心,因而这说明广大发展中国家在全球价值链中的参与程度不足。Timmer et al.(2014)<sup>[32]</sup>借用了Krugman(1995)对于全球价值链进行分割的思想,对所有劳动和资本生产要素对最终商品的直接和间接增值进行追踪,并作为生产要素收入进行分析,结果得出价值链分工下的资本和高技能劳动对价值增值的贡献逐步扩大,而低技能劳动的贡献逐步减小。这说明近年来价值链的技术进步是偏向资本和高技



能劳动的,因而生产要素收入差距存在逐步拉大的趋势。Timmer同时指出,由于价值链体系中生产要素与最终产品直接或间接相关,因而消费最终商品所支付的价格表现为生产中所使用劳动和资本的收入,并且首次将全球价值链下的要素收入和就业称为“全球价值链收入”和“全球价值链就业”,明确地将全球价值链的价值增值与生产要素收入联系起来。

## 五、研究展望

全球价值链分工下贸易利益的相关研究越来越集中于生产要素这一微观框架,要素收入成为贸易利益的理论焦点和直观表现。将生产要素收入纳入贸易利益的分析框架是全球价值链分工下贸易利益研究的新发展和新动向。这一研究角度进一步拓展和深化了贸易利益的理论研究体系。而且从现实意义来看,这一研究角度一方面能够促进各国生产要素所有者获得更好的参与国际分工的利益回报;另一方面使得对外贸易政策体系落脚到要素收入提升方面,政策目标更加明确和具体。

整体来讲,现有研究已经构筑了基础的全球价值链分工下贸易利益的分析框架和要素收入的分配体系,但相关研究还可以从三个方面继续拓展:第一,拓展全球价值链分工下贸易利益的理论研究范围。目前有关全球价值链与贸易利益的研究虽然关注到了微观的生产要素层面,但理论研究框架主要服务于贸易利益测算的目的。未来的研究可以基于生产要素收入,从全球价值链分工下贸易利益分配格局的形成、贸易利益的传导以及贸易利益的影响角度进行理论的拓展。第二,结合出口和进口两方面考量贸易利益与要素收入的问题。现有研究更多地集中于增加值出口所带来的贸易利益和要素收入问题。然而,增加值贸易下进口的目的不是消费而是生产,同样会对生产要素收入产生影响。结合增加值出口和进口两个方面能够更加全面和完整地把握全球价值链分工下的贸易利益问题。第三,创新全球价值链分工下要素收入分配的理论体系。价值链分工下的贸易利益体现为不同要素所有者的收入,因此资本与劳动要素之间以及不同的劳动要素之间更加均衡的收入分配是提升整体贸易利益的关键。现有的理论研究框架可以从更加贴近于现实的角度进行创新,如在研究中纳入技能劳动和非技能劳动供给的内生性增长、多部门连续生产函数的中间品或生产程序的创新、资本积累与资本和技能劳动的互补性等现实生产所具有的特质和特点,以此推进理论和现实的融合以及理论更好地服务于现实。

### 参考文献:

- [1]JOHNSON R. C., NOGUERA G. Proximity and Production Fragmentation[J].American Economic Review, 2012, 102 (3): 407-411.
- [2]KOOPMAN R., WANG Z., WEI S. J. Estimating Domestic Content in Exports When Processing Trade Is Pervasive[J]. Journal of Development Economics, 2012, 99 (1):178-189.
- [3]HUMMELS D., ISHII J., Yi K. M. The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade[J].Journal of International Economics, 2001, 54(1):75-96.
- [4]MARKUSEN J. R. Expansion of trade at the extensive Margin: A general gains-from-trade result and illustrative examples[J]. Journal of International Economics, 2013, 89(1):262-270.
- [5]CALIENDO L., PARRO F. Estimates of the Trade and Welfare Effects of North American Free Trade Agreement[J].Review of Economic Studies, 2015, 82(1): 1-44.
- [6]MELITZ M. J., REDDING S. J. Missing Gains from Trade[J].American Economic Review, 2014, 104(5):317-321.
- [7]RAMONDA N., RODRIGUEZ-CLARE A. Trade, Multinational Production, and the Gains from Openness[J].Journal of Political Economy, 2013, 121 (2):273-322.
- [8]FALLY T. Production Staging: Measurement and Facts[R].Working Paper of University of Colorado, 2012, August.
- [9]ARKOLAKIS C., DEMIDOVA S., KLENOW P. J., RODRIGUEZ-CLARE A. Endogenous Variety and the Gains from Trade [J].American Economic Review, 2008, 98(2): 444-50.

- [10]COSTINOT A., RODRIGUEZ-CLARE. Trade Theory with Numbers: Quantifying the Consequences of Globalization [R]. NBER Working Paper, 2013, No. 18896.
- [11]ARKOLASKIS C., COSTINOT A., RODRIGUEZ-CLARE. New Trade Models, Same Old Gains[J]. American Economic Review, 2012, 102(1):94-130.
- [12]ATKESON A., BURSTEIN A. Innovation, Firm dynamics, and International Trade[J]. Journal of Political Economy, 2010, 118(3):433-484.
- [13]BURSTEIN A., VOGEL J. Factor Prices and International Trade: A Unifying Perspective[R]. NBER Working Paper, 2011, No. 16904.
- [14]BURSTEIN A., CRAVINO J. Measured Aggregate Gains from International Trade[J]. American Economic Journal: Macroeconomics, 2015, 7(2):181-218.
- [15]CACCIATORE M. International Trade and Macroeconomic Dynamics with Labor Market Friction[J]. Journal of International Economics, 2014, 93(1):17-30.
- [16]GOLDBERG P. K., PAVCNIK N. Distributional Effects of Globalization in Developing Countries[J]. Journal of Economic Literature, 2007, 45(1): 39-82.
- [17]BURSTEIN A., VOGEL J. Globalization, Technology, and the Skill Premium: A Quantitative Analysis[R]. NBER Working Paper, 2010, No. 16459.
- [18]BAI, C., QIAN Z. The Factor Income Distribution in China: 1978—2007[J]. China Economic Review, 2010, 21(4):657-683.
- [19]IZYUMOV A., VAHALY J. Recent Trends in Factor Income Shares: A Global Perspective[J]. Journal of Economic Studies, 2014, 41(5):696-707.
- [20]BELKE A., DREGER C., OCHMANN R. Do Wealthier Households Save More? The Impact of the Demographic Factor [R]. IZA Discussion Paper, 2012, No. 6567.
- [21]BASSANINI A., MANFREDI T. Capital's Grabbing Hand? A Cross-Country/ Cross-Industry Analysis of the Decline of the Labour Share[R]. OECD Social, Employment, and Migration Working Papers, 2012, No. 133.
- [22]BASU D., VASUDEVAN R. Technology, Distribution and the Rate of Profit in the US Economy: Understanding the Current Crisis[J]. Cambridge Journal of Economics, 2013, 37(1):57-89.
- [23]IVANOVA M. N. Profit Growth in Boom and Bust: the Great Recession and the Great Depression in Comparative Perspective[J]. Industrial and Corporate Change, 2016, 4(22):1-24.
- [24]HALLAK J. C. A Product Quality View of the Linder Hypothesis[J]. Review of Economics and Statistics, 2010, 92(3): 453-466.
- [25]MARKUSEN J. R. Putting Per-capita Income Back into Trade Theory[J]. Journal of International Economics, 2013, 90 (2):255-265.
- [26]COSTINOT A., VOGEL J., WANG S. An Elementary Theory of Global Supply Chains[J]. Review of Economic Studies, 2013, 80(1):109-144.
- [27]COSTINOT A., VOGEL J., WANG S. Global Supply Chains and Wage Inequality[J]. American Economic Review, 2012, 102(3):396-401.
- [28]LOPEZ-GONZALEZ J., KOWALSKI P., ACHARD P. Trade, Global Value Chains and Wage-Income Inequality[R]. OECD Trade Policy Papers, 2015, No. 182.
- [29]TREFLER D., ZHU S. C. The Structure of Factor Content Predictions[J]. Journal of International Economics, 2010, 82 (2): 195-207.
- [30]STEHNER R. Trade in Value Added and the Value Added in Trade[R]. WIIW Working Papers, 2012, No. 81.
- [31]GASIOREK M., LOPEZ-GONZALEZ J. China-EU Global Value Chains: Who Creates Value, How and Where?[R]. European Commission's Directorate General for Trade Working Paper, 2014, January.
- [32]TIMMER M. P., ERUMBAN A. A., LOS B., STEHNER R., DE VRIES G. J. Slicing Up Global Value Chains[J]. Journal of Economic Perspectives, 2014, 28(2):99-118.

(收稿日期: 2016—11—29 责任编辑: 杨锦英)