

联合国贸易和发展会议

贸发会议



贸易和发展

报告 **2018**

权力、平台与
自由贸易之幻象



联合国

贸易和发展 报告 2018

权力、平台与
自由贸易之幻象

联合国贸易和发展会议
秘书处的报告



联合国
纽约和日内瓦，2018

说 明

联合国文件都用大写英文字母附加数字编号。凡是提到这种编号，就是指联合国的某一个文件。

本出版物所采用的名称及其材料的编写方式，并不意味着联合国秘书处对于任何国家、领土、城市、地区或其当局的法律地位，或对于其边界或界线的划分，表示任何意见。

本出版物的材料可自由援引或翻印，但需说明出处及文件编号。应向贸发会议秘书处提交一份载有引文或翻印部分的出版物；电子邮箱：tdr@unctad.org。

本出版物经由外部编辑。

UNCTAD/TDR/2018

联合国出版物

eISBN 978-92-1-047322-4

ISSN 0251-8015

eISSN 2412-1452

版权 © 联合国，2018

版权所有

前 言

世界经济再次承压。当前的压力来源于关税不断升级，资金流动荡不定，但在这些对全球稳定构成的威胁背后，是自 2008 年以来在解决我们这个超全球化世界的平等和不平衡方面的更大范围的失败。

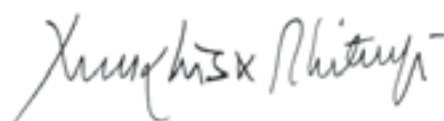
堆积如山的债务超过全球产出的三倍，正是这种失败的象征。自危机以来，发达经济体的公共部门不得不借入更多资金，但需要密切注意的是，私人债务，特别是企业债务也在快速增长；过去这一直是危机的前兆。

全球债务水平的日益攀升与不平等现象的加剧息息相关。两者之所以紧密相连，是因为金融市场的重要性和影响力与日俱增，这也是超全球化的一大关键特征。银行变得大到不能倒，这集中体现了危机前监管机构的恣意玩忽职守。但是，在危机之后的早期改革热潮中，金融机构操纵市场的能力却得以保留下来，它们还在努力推翻甚至已经实施的有限监管。

权力不对称并非金融场所独有；全球贸易格局也由大企业主导。尽管发展中国家深化了对全球贸易的参与，但领军企业在全世界生产网络中获取更多附加值的能力导致了不平等的贸易关系。

数字世界逆危机后的悲观趋势而上，为发展中国家开辟了新的增长机会。但令人担忧的垄断意识可能会扭曲结果。如何掌控这一政策和监管上的挑战，是重新平衡全球经济所不可或缺的一项工作。

多边主义正受到所有这些新旧压力的双重夹击。在我们这个相互依存的世界中，内向型解决办法不是出路；难的是找到使多边主义发挥作用、造福全人类并确保全球安康的方法。我们任重而道远。



贸发会议秘书长
穆希萨·基图伊

目 录

前言	iii
解释性说明	x
概述	I–XIII

第一章

全球经济当前的趋势和挑战	1
A. 了解全球经济趋势	1
1. 潘格罗士式脱节	1
2. 资产市场的飙升	2
3. 资产市场与收入不平等	3
4. 资本流的动荡不定	5
5. 全球债务的激增	5
B. 新出现的政策挑战	7
1. 油价上涨	8
2. 美国的保护主义和潜在的贸易战	8
C. 全球贸易格局	9
1. 来自全球贸易的信号	9
2. 商业服务贸易	10
3. 初级商品价格走势	11
D. 增长的驱动力	13
E. 区域增长趋势	15
1. 发达国家	15
2. 转型经济体	18
3. 拉丁美洲	18
4. 西亚	19
5. 发展中非洲	20
6. 发展中亚洲	21
7. 不稳定环境中的增长	24
注	25
参考文献	26
附录I.A: “贸易战” 情景	27

第二章

超全球化背景下不断变化的贸易格局	35
A. 导言	35
B. 第二次世界大战之后的贸易动态	36
1. 黄金时代的兴衰：1950-1986年	36
2. 超全球化：1986年至今	40

C. 贸易驱动的结构改革：发展中区域所走的不同道路	45
D. 超全球化背景下的贸易与不平等现象	50
1. 制造业全球价值链、离岸就业、加工贸易和收入两极化	51
2. 出口市场集中、无形竞争壁垒和企业租金：全球排名前2,000家跨国公司的状况	53
E. 贸易加剧不平等现象：宏观经济风险和发展政策挑战	59
注	61
参考文献	64

第三章

数字世界里的经济发展：前景、陷阱和政策选择	69
A. 导言	69
B. 价值链中的数字技术：潜在的创收和升级机会	70
1. 传统价值链中附加值的分配和升级	70
2. 数字化：对制造流程的潜在影响	72
C. 调整经济政策以适应数字世界	80
1. 促进融入数字经济并确保公平分享其利益	81
2. 数字时代的贸易和投资规则	89
3. 开展南南合作和三角合作建设数字世界	92
D. 发展中国家的前进方向	94
注	97
参考文献	99

第四章

缩小差距还是扩大鸿沟：基础设施的发展与结构转型	103
A. 导言	103
B. 基础设施是关键：概念问题和历史教训	106
1. 基础设施的分类	107
2. 基础设施与增长的良性循环	109
3. 历史经验	112
C. 发展中国家的基础设施	115
1. 需求与缺口	115
2. 融资缺口论	118
D. 考虑基础设施在发展中作用的框架	122
1. 一些基本考虑因素	122
2. 计划在基础设施发展中的作用	123
3. 国家发展计划方面的经验：国家证据	125
E. 结论	126
注	127
参考文献	128

图目录

图

1.1	G20国家的实际GDP增长率，2009年1季度至2018年1季度	1
1.2	部分发达经济体的股票市场走势，1990年1月至2018年3月	3
1.3	部分发达经济体和亚洲新兴经济体的股票市场走势，1990年1月至2018年3月	3
1.4	部分经济体的股票市场指数变化，2009-2018年	3
1.5	美国住宅物业价格，2005年1季度至2017年4季度	4
1.6	欧元区住宅物业价格，2005年1季度至2017年4季度	4
1.7	部分欧洲经济体住宅物业价格，2005年1季度至2017年4季度	4
1.8	部分经济体的股票市场升值与名义工资增涨，2009-2015年	4
1.9	按地区划分的净私人资本流动，2007年1季度至2017年4季度	5
1.10	世界贸易量趋势，2008年1月至2018年4月	10
1.11	按初级商品类别分列的每月初级商品价格指数，2002年1月至2018年5月	12
1.12	美国私营部门名义平均时薪，2007-2018年	16
1A.1	卷入贸易战国家的劳动收入比重与消费，2003-2023年	29
1A.2	卷入贸易战国家的外部收入与转移及经常项目，2015-2023年	31
1A.3	GDP增长与投资，2015-2023年	33
1A.4	世界总产值与贸易量增长率，1990-2023年	34
2.1	世界贸易、全球产出和相关弹性，部分国家组和时期，1870-2016年	37
2.2	全球商品出口份额，1948-2017年	37
2.3	发展中经济体按重量计算的贸易份额，1970-2016年	37
2B1.1	美国在部分国家海外直接投资的收入，2000年1季度至2018年1季度	39
2.4	部分国家组 and 中国的出口总值合计，1948-2016年	41
2B2.1	国际协定为依据的双边贸易和投资联系，1960-2015年	42
2B2.2	贸易协定中所含“WTO附加”和“WTO外”政策领域	43
2.5	全球商品贸易网络，1986-2016年部分年份	44
2.6	金砖五国(BRICS)与鸡肋四国(RIBS)在世界经济中分别占据的份额，1990-2016年	45
2.7	部分国家组各部门在全球附加值贸易中所占份额，1995-2011年	46
2.8	部分发展中区域按技术水平分列的出口结构，1990-2016年	48
2.9	部分发展中区域按技术水平和部分贸易伙伴分列的出口结构，1990-2016年	49
2.10	排名前1%、5%和25%的出口企业在国家出口总额中的平均份额，1997-2014年	53
2.11	出口市场新企业存活率，2010年	54
2.12	部分国家组支付和接收的外国知识产权使用费，1995-2015年	55
2.13	排名前2,000的跨国公司的收入与世界贸易额，1995-2015年	56
2.14	排名前2,000的跨国公司的利润与全球劳动收入份额，1995-2015年	57
2B3.1	排名前2000的跨国公司利润份额，部分国家和国家组，1995-2015年	58
3.1	典型的制造业价值链微笑曲线	72
3.2	部分经济体的部分信通技术服务占制造业中间消耗总量的比重，2000-2014年	74

图

3.3	部分经济体最终制成品中的国内附加值份额，2000年和2014年	77
3.4	数字平台的类型	78
3.5	部分大型技术公司的地理位置	79
3.6	“大型科技公司”占百强非金融公司的份额	80
3.7	技术、软件和信息技术服务行业的排名前1%公司所占份额，1996-2015年	80
3.8	移动宽带实际用户数量，2007-2017年	82
3.9	移动宽带价格，2013和2016年	82
3.10	个人使用互联网的情况，2005-2017年	82
4.1	多边开发银行：基础设施贷款占银行贷款总额的比例	105
4.2	通常一个月的停电次数	111
4.3	当前的基础设施投资，部分次区域和经济体	116
4.4	公路密度	117
4.5	物流绩效指数，2016年	117
4.6	能源获取情况，2016年	117
4.7	电话接入和使用，2016年	118
4.8	得到安全管理的饮用水供应，2015年	118
4.9	卫生设施，2015年	118
4.10	公共投资的趋势，1980-2015年	120
4.11	基础设施规划：国家证据	125

表目录和插文目录

表

1.1	全球已经完成和尚待完成的并购交易，2016-2018年	6
1.2	世界初级商品价格，2008-2018年.....	11
1.3	不同国家的需求驱动力，2017-2018年.....	14
1.4	世界产出增长，1991-2018年.....	17
1A.1	对国家/其他国家组产生的后果.....	32
1A.2	世界变量.....	34
2.1	发展中经济体总出口中的附加值份额，水平和变化，1995-2014年.....	47
2.2	制造业全球价值链中出口附加值的份额，2000-2014年.....	51
2.3	排名前2,000的跨国公司——关键指标，1996-2015年.....	56
3.1	数字技术.....	71
4.1	基础设施在大韩民国工业化过程中的作用.....	114
4.2	全球年度基础设施投资需求，2015/16-2030年.....	115

插文

1.1	全球情景：从辛劳到烦恼.....	23
2.1	描绘国际“贸易”图景方面的计量挑战.....	38
2.2	不明智却娴熟地运用法律：全球价值链时代的国际法律框架.....	42
2.3	“世上只有家最好”：顶级跨国公司总部的地理位置.....	58
3.1	卢旺达的数据革命政策.....	90
4.1	实证研究的启示.....	104
4.2	平衡增长与不平衡增长.....	110

解释性说明

国家或商品的分类

本报告中对国家的分类仅仅是为了便于统计或分析，并不意味着对某个具体国家或地区所处发展阶段作出任何判断。

在联合国系统中，对于“发展中”、“转型”和“发达”国家或地区的认定没有既定惯例。本报告沿用了《贸发会议 2017 年统计手册》(联合国出版物，出售品编号 C.17.II.D.7)对这三大国家组别的分类(见 http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat42_en.pdf)。

为了便于统计，除非另有说明，本报告中的区域集团和初级商品类别分类基本沿用《贸发会议 2015 年统计手册》中使用的分类。中国的数据不包括香港特别行政区(香港特区)、澳门特别行政区(澳门特区)和中国台湾省的数据。

“国家”/“经济体”两个词在适当情况下也指领土或地区。

除另有说明外，正文和表格中提到“拉丁美洲”时均包括加勒比各国。

除另有说明外，正文和表格中提到“撒哈拉以南非洲”时均包括南非。

其他说明

文中提到《贸发报告》系指(某一特定年份的)《贸易和发展报告》。例如，《2017 年贸发报告》系指《2017 年贸易和发展报告》(联合国出版物，出售品编号 C.17.II.D.5)。

文中提到美国系指美利坚合众国；提到英国系指大不列颠及北爱尔兰英国。

除另有说明外，“美元”(\$)指美国美元。

“十亿”代表着 1,000,000,000。

“吨”指公吨。

年增长率和变动率是指复合比率。

除另有具体说明外，出口额按离岸价格、进口额按到岸价格计。

在两个年份之间使用连字符(-)，例如 2015-2017 年，系指所涉整个时期，包括首尾年度。

两个年份之间使用斜线(/)，例如 2016/17 年度，系指财政年度或作物年度。

表中的圆点(.)表示该项不适用。

表中的两点(..)表示没有数据，或没有单独报告。

表中的连字符(-)或零(0)表示数额为零或可忽略不计。

由于采用了四舍五入，各项小数和百分数加起来并不一定等于总数。

概述

技术变革正在对我们的日常生活方式产生深远的影响。数字创新已经改变了我们的收入、学习、购物和娱乐的方式。总的来说，作为第四次工业革命，它们正在改变生产的地理版图和工作形态。但最终，社会和政治行动——其表现形式为规则、规范和政策——将决定未来如何展现在我们面前。

在这方面，数字革命之不幸在于它生逢新自由主义时代。在过去的四十年里，金融巧取豪夺，无限制的企业权力和经济紧缩相互交织在一起，破坏了第二次世界大战后出现的社会契约，并在国家、地区和国际一级代之以一套不同的规则、规范和政策。这使得资本——无论是有形还是无形，长期或短期，工业还是金融——逃避监管监督，扩展到新的盈利领域，并且限制了政策制定者对商业应当如何运作的影响力。

这一议程设定了一种数字互联世界的愿景，即没有人造的界限，信息畅通无阻，给人们带来一种技术兴奋感，相信其自身必然到来，不可改变。大企业的回应是将数据的挖掘和处理变为寻租的聚宝盆。

最近的事件——从金融危机开始，贯穿于随之而来的缓慢复苏，到现在出现在头条中的假新闻和数据隐私丑闻——迫使政策制定者需要面对这一议程所产生的不公平和失衡。各国政府已经开始认识到需要弥补损害公众利益的监管缺陷，为技术进步受到不利影响的人提供更有力的安全网，并为二十一世纪劳动力所需要的技能进行投资。但迄今为止，行动的效果远不及言论。

尽管有此番造势，但这既非是一个勇者的世界，也不是一个新世界。1914年之前的全球化时代也是一个跌宕起伏的技术大变革的时代，电报、电缆、铁路和蒸汽轮船都为全球提速并缩小了它的距离；它也是一个无节制的垄断力量、金融投机、繁荣与萧条和不平等现象日益加剧的世界。马克·吐温以其《镀金时代》一书抨击了丑陋的私人财富，普遍腐败的地方政治和广泛的社会污秽；而且，与今朝的数字霸主不同，昔日的铁路企业家是金融创新、定价技巧和政治依附关系的纵横大师，他们即便损害了商业竞争对手和公众的利益，依然能使本身的利润剧增。

十九世纪新的通信技术就像今天一样，曾帮助资本对全球经济做出重新配置。许多评论家都一厢情愿地将这个时期描述为“自由贸易”时代，大卫·李嘉图

的比较优势论揭示，即便是技术落后的人也会因专注于其最擅长的技能而获益，因而为国际贸易敞开方便之门。这是一种令人欢欣的双赢叙述，一个赢家获利最多的世界和一种全球主义事业的信条，它导致约翰·梅纳德·凯恩斯在他的《通论》中将它与神圣宗教裁判所相提并论。

实际上，十九世纪后期的国际贸易是通过不纯洁的混合状态管理的，即外围的殖民控制与新兴核心地带常常不断推高的关税水平，如同美国的情况一样。然而，如同今天一样，有关自由贸易的高谈阔论为资本的畅行无阻和一套与之相配套的规则提供了有用的掩护——金本位、压制性的劳动法、预算平衡——规范政府的支出并控制经营的成本。

随着当今全球化不断加剧的失衡和紧张局势在日益金融化和数字化的世界中发挥作用，多边贸易体制正在被挤压至它的极限。很快就显现出了令人不安的与二十世纪三十年代相类似趋势。但是，倘若从两次世界大战之间得出某种教训的话，那就是在紧缩和广泛的政治不信任背景下高谈自由贸易，不会在发生分崩离析时保住中心。仅仅承诺不让任何一个人掉队，同时呼唤公司展示善意或呼唤超级富豪们心中的善良天使，充其量无异于奢望一个更有公德心的世界，往差里说，则是故意力图回避对导致日益严重的不平等、债务和不安全的真正原因展开认真的讨论。

回应不能是退回到某种本国例外论的痴心幻想，或者袖手旁观，指望数字繁荣的浪潮能够将这些问题荡涤干净。相反，若要数字时代兑现它的承诺，当务之急需要的是对多边体系作出反思。

在缺乏渐进式的叙述和有胆识的领袖的情况下，正如安东尼奥·葛兰西所预测的那样，过渡期间出现令人不安的政治病态迹象也就不足为奇了。找到正确的叙述并非易事。此时此刻，可能最好回忆一下玛丽·雪莱的话——她的巨大创作《弗兰肯斯坦》今年恰逢 200 周年纪念，没有丧失任何能够唤起我们对技术进步既恐惧又痴迷的力量——“开始永远就在今天”。

刺破拇指：全球经济走向何方？

十年前，2008 年 9 月雷曼兄弟宣告破产。霎时间，没有人确定谁欠了谁的钱，谁冒了太多风险无法还钱，谁会下一个倒下；银行间信贷市场冻结；华尔街惊慌失措；企业不仅在美国，而且在世界各地纷纷破产；政治家们挣扎着要拿出对策；而经济学权威们却不知大节制是否会转向另一次大萧条。

事后看来，危机爆发前的自鸣得意令人惊讶。更令人惊讶的是，它之后的变化微乎其微。我们被告知，金融体系更简单、更安全、更公平。然而，在公共资金的支持下，银行的规模却越来越庞大；不透明的金融工具再度不可或缺；影子银行已经发展成为 160 万亿美元的业务，是全球经济规模的两倍；场外交易衍生品已超过 500 万亿美元；并且（毫不意外）银行家们的奖金池也再度溢出。

在数万亿美元的公开流动性（“量化宽松”）背后，资产市场已经反弹，公司正在大规模合并，回购股票已经成为管理敏锐性的衡量标准。相比之下，实体经济在短暂的乐观情绪和间歇性的下行

风险谈论中徘徊不前。虽然一些国家转向资产市场以增加收入，而其他国家则关注出口市场——但这两种选择都没有实现持续增长，而且两者都加剧了不平等现象。

可以争辩说，对所有人造成的最大破坏是对系统信任的减少。在这里经济学家们没有任何借口，至少如果他们愿意读一读亚当·斯密的专著的话。在声称按规则办事的任何系统中，操纵投标的看法最终会破坏其本身的合法性。导致这场危机的人不仅逃脱了危机，而且从中渔利，这种感觉自 2008 年以来一直成为一种挥之不去的不满情绪；而这种不信任感现时已经在国家、区域和国际一级感染了将公民、社区和国家联系在一起的机构。

二十一世纪全球化的悖论是——尽管关于全球化灵活性、效率和竞争力的谈论层出不穷——而发达经济体和发展中经济体正变得越来越脆弱、迟缓和支离破碎。随着不平等持续加剧，债务攀升，金融巧取豪夺重新回到经济驾驶座位，政治体系耗尽信任，还有什么可能不出问题？

在过去一年的某个时候，全球经济情绪的调门发生了改变。许多不同经济体，既有发达国家也有发展中国家，所抱有的同步回升的看法预示着对未来增长的积极预测。对经济复苏的乐观预测使得发达经济体的央行行长和宏观经济政策制定者们认为，现在是扭转过去十年宽松货币政策的时候了。

乐观情绪并没有持续很长时间。最近的增长预测低于预期并显示出一些减速。预计欧元区 2018 年 1 季度的经济增长相对于上一季度有所放缓，目前为 2016 年 3 季度以来的最低增幅；美国 1 季度的年化国内生产总值 (GDP) 增长率已从 2.3% 下调至 2.0%，大大低于前三个季度；日本 1 季度的增长转为负数。

发展中经济体持续好转，2018 年 1 季度中国和印度的增长超出预期，但巴西和南非并无改善，甚至减速。俄罗斯联邦与许多其他石油出口国一样，也看到了价格上涨带来的好处。实际上，商品出口地区正在普遍享受价格的回升，尽管最近出现了一些放缓的迹象。

总体而言，今年的区域增长预测仍未脱轨。然而，似乎出现某种财务压力的国家数量有所增加，中期预测正在下调。随着货币政策正常化的调门越来越高，一些发展中国家正在尽力应对资本流动逆转、货币贬值和相关的不稳定状况。

引发关注的核心问题是，在宏观经济趋势转变的背景下，全球经济的疲软增长持续严重依赖债务。到 2018 年初，全球债务存量已从十年前的 142 万亿美元上升至近 250 万亿美元——相当于全球收入的三倍。贸发会议最近的估计是，全球债务与国内生产总值的比率现在比 2008 年高出近三分之一。

私人债务激增，特别是在新兴市场和发展中国家，其全球债务存量占比从 2007 年的 7% 增加到 2017 年的 26%，而新兴市场经济体中非金融公司占国内生产总值的信贷比从 2008 年的 56% 上升到 2017 年的 105%。

脆弱性反映在跨境资本流动方面，这种资本流动不仅变得更加不稳定，而且自 2014 年底以来对新兴和发展中国家作为一个整体转为负值，2018 年 2 季度的资金流出量尤为庞大。

很明显，一旦发达经济体的央行宣布有意削减货币杠杆，市场就会变得不稳定。这使得全球经济走上政策钢丝绳：扭转过去宽松的货币政策，在没有起到制衡作用的财政政策的情况下，可能会中断步履蹒跚的全球经济复苏；但不这样做只会将政策风险推向未来，同时助长进一步的不确定和不稳定。

更重要的是，货币政策收紧的影响无论是现在还是今后都可能很严重，因为已经出现了各种资产泡沫，现在任何一个地区或部门的问题向全球蔓延的可能性比以往任何时候都要大。全球股票市场的同步运动就是一个指标。虽然不同国家的房地产价格走势不尽同步，但在大衰退之后历经数年的下滑或停滞，价格走势再度节节攀升。

发达国家市场提供的廉价流动性导致发达经济体和发展中经济体的资产市场过热，因为投资者从事各种形式的套利交易。流动性激增对股票市场的影响已经凸显，因为估值已接近潜在收益所不能保证的水平。这导致资产价格与实际经济力量之间的根本脱节。在没有财政政策支持的情况下，货币措施未能刺激实体经济的强劲复苏。虽然资产价格已经暴增至不可持续的水平，但名义工资增长的幅度却小得多，而且在许多国家处于停滞状态。它导致收入不平等进一步加剧，这意味着家庭需求低迷只能通过重新出现债务泡沫来推动。

与此同时，债务扩张并没有为增长的新的投资提供资金。在发达经济体，投资比例从 2008 年的平均 23% 降至 2017 年的平均 21%。即使在新兴市场和发展中国家，2017 年投资与国内生产总值的比率为 32.3%，仅略高于 2008 危机年份的 30.4%，一些较大的经济体在此期间则出现了下降。

其他“已知的未知因素”使政策困境雪上加霜：石油价格变动的不确定性也反映了地缘政治走势和美国及其主要贸易伙伴目前的剑拔弩张可能导致贸易战的可能轨迹和影响。贸易经过数年异常低迷的增长之后，去年迅速回升，今年可能会继续增长；但对今后可能发生的事态，我们只能静观其变。

在缺乏强劲的全球需求的情况下，贸易不太可能成为全球增长的单独引擎。话又说回来，关税的急剧升级和贸易战的喧嚣，只会加剧全球经济的内在弱点。由于关税的运作首先通过在若干参与者之间重新分配收入，因此衡量其影响并不像一些预言世界末日的贸易专家所预测的那样直截了当。但是，它们几乎肯定无法达到减少美国经常账户赤字的预期效果；如果引发针锋相对的反应，势必会增加不确定性；并将对一些发展中国家造成重大附带损害，从而加剧已经因金融不稳定产生的压力。

然而，这并不是“战后自由秩序”解体的开始。在过去 30 年里，自由资本的崛起，放弃充分就业政策，劳动收入的稳步下降，社会支出的减少以及企业和政治权力的交织，已经侵蚀了这一秩序。贸易战只不过是失衡的超全球化世界的症状。

新兴经济体的崛起也不是问题的根源。中国决心维护其发展权的行为，在许多西方国家的首都均引起了即使不是敌意也是某种焦虑感，尽管它采取的政策莫过于这些国家在攀登发展阶梯时曾经使用的标准经济手册中的一部分内容。事实上，中国的成功正是 1947 年齐聚哈瓦那并设计出国际贸易组织的人们所希望看到的和力求鼓励的。此时与彼时话语之间的差异说明了当前多边秩序远离其初衷之间的距离。

可恶的垄断幽灵

正如去年的《贸易和发展报告》所讨论的那样，市场集中度的加大和溢价的升高在许多行业和经济体中已经司空见惯，寻租行为在企业食物链的顶端占居主导地位。这些趋势不可避免地超出了国界。

国际贸易一直由大公司主导。然而，在第二次世界大战结束后的几十年里，对市场仍然存在争议，因为出现了新的入场者和工作场所中起制衡作用的讨价还价能力以及有效的国家监管限制了大公司的权力和范围。在超全球化时代，随着更多的市场为商业敞开大门，许多这类限制因素已被严重溶蚀。

由此产生的贸易扩张与领军公司（总部主要设在发达经济体）掌管的全球价值链的蔓延息息相关。这些使更多的发展中国家能够通过利用其丰富的非熟练劳动力与这些价值链具体挂钩，进而参与国际劳动分工。其中的承诺是，这类羽翼初丰的制造活动，通过升级和溢出效应相结合，将迅速开辟与其比较优势相一致的强有力的包容性增长途径。而事情并未证明有那么简单。

世界投入产出数据库可以评估制造产出附加值的跨国分布变化。其中的国内份额可以分解为管理、营销、研发、制造（或实际生产）所获得的份额，将资本份额作为剩余部分。从2000年到2014年，大多数国家的国内附加值和国内劳务收入占总附加值的比例均下降了，只有中国除外。资本份额国内部分的证据较为复杂：它在美国大幅增长，在墨西哥小幅增长，而在巴西和中国却有所下降。但是，资本份额受到转移定价和相关做法的影响，这导致资本回报出现在低税收管辖区而不是产生此类回报的国家。

除加拿大和中国以外的所有国家，国内制造业的份额都有所下降（2014年，这两国的份额增加到30%）。管理和营销活动的情况残次不齐，但大多数发达经济体，特别是日本，研究与发展活动的国内份额在总附加值中有所增加。在一系列发展中经济体中，这一份额（从相对较低的水平）也有所增加，特别是巴西、中国、印度尼西亚、墨西哥、大韩民国和中国台湾省。尽管如此，发达经济体研发活动的国内份额在总附加值中仍然位居最高水平。

这些分配趋势背后的一个重要因素是公司讨价还价能力的提高，部分原因是出口市场高度集中。最近，企业一级关于非石油商品出口的数据证据表明，在出口企业的限制范围内，2014年最大的1%的企业占国家出口的比例平均达57%。因此，出口分布严重偏向最大的公司。在分布的顶部，集中度更高，并且在超全球化下进一步强化。在全球金融危机之后，5家最大的出口公司平均占一个国家出口总额的30%，10家最大的出口公司占42%。这种庞大的规模的扩张逐渐削弱了大公司对世界各地国家选区和劳工的社会责任和政治责任。

在发展中国家，国际贸易对不平等的不利影响也是由于特殊加工贸易体制和出口加工区的扩散造成的，它们对掌控全球价值链的主导公司组织低成本和低生产率装配工作进行了补贴，此举对更广泛的经济效益有限。促进加工贸易政策的结果喜忧参半，往往反映了跨国公司在全球价值链中捕获价值的战略，这些战略是按照其自身条件设计的，高附加值投入和受保护的知识产权内容以高价出售给出口加工商，而发展中国家的实际生产仅占最终产品出口价值的一小部分。

这引发了许多发展中经济体过分押注加工贸易预期溢出效应的怀疑，因为除非发展中国家设法捕获这些全球价值链产生的部分盈余，并将其再投资于生产能力和基础设施，否则产出和就业的直接收益不太可能转化为有活力的攀登发展阶梯的能力。

中国在利用全球价值链方面取得的特殊成功，关键依赖于它有能力诉求并利用政策空间，通过旨在提高制造业出口中的国内附加值的有的放矢的产业政策和其他政策，积极发挥了贸易的杠杆作用。它还依赖于中国政府建立独立的融资机制和控制外国资产的能力，这些能力现在被发达国家视为对其自身商业利益的威胁。然而，现已证明难以在其他地方推广这些措施。

随着出口市场集中度的提高，大公司提高了从更新和更为无形的竞争壁垒中寻租的能力，体现在加强对知识产权的保护以及利用国家规章条例进行利润转移和避税目的的能力。随之而来的知识产权垄断所带来的回报增加，以及大公司税收成本的相对降低，造成了不公平的竞争环境。为编写本报告开展的实证研究表明，顶级跨国公司的盈利能力激增——代表主导国际贸易和金融的大公司，以及日益集中的力量，已成为推动全球劳动力收入占比下降的主要力量，从而加剧个人收入的不平等现象。

大型“超级巨星”公司利润的增加一向是全球运营不平等的主要驱动因素，扩大了少数大赢家与大量被挤压的小公司和工人之间的差距。

鉴于当今世界赢家占有绝大部分这种状况，一个关键问题是数字技术的传播是否有可能将好处进一步集中在国家内外少数先入为主的商家手中，还是有可能打破现状，促进更大的包容。

如要提高效率和采取创新措施，所有公司都应该能够收集和分析市场上的全部数据及其所处的运营成本条件。长期以来，缺乏此类信息及其管理技能一直被视为发展中国家大多数公司以及发达经济体中较小公司增长的制约因素。

令发展中国家感到欣慰的是，通过使用大数据算法创建的数据智能可以帮助公司企业（包括数字部门内外的公司）开发独特的产品和服务，扩展和协调复杂的供应链，并支持算法决策界。通过鼓励提供软硬件数字基础设施——这是人们和企业成功参与数字经济的基本要求——从事数字贸易可能成为有希望的第一步。南方公司的成功事例表明，可充分利用数字技术承接价值链中增值最大的前期和后期生产任务。值得注意的是，中国雄心勃勃的新工业战略旨在到2025年实现整个经济范畴内的这一目标。

坏消息来自指向不同方向的趋势。在数字世界中公司之间不断扩大的差距尤为明显。排名前25家的大型科技公司中（按市值计算），有14家位于美国，3家位于欧盟，3家位于中国，4家位于亚洲其他国家，1家位于非洲。美国前三名大型科技公司的平均市值超过4,000亿美元，中国顶级大型科技公司的平均市值为2,000亿美元，亚洲的平均市值为1,230亿美元，欧洲的平均市值为690亿美元，非洲的平均市值为660亿美元。重要的是该部门市场支配地位所带来好处的速度：亚马逊的利润与销售比从2005年的10%上升到2015年的23%，而阿里巴巴的利润与销售比从2011年的10%增加到2015年的32%。

这些差距的规模以及它们拉开的速度在很大程度上是由数据的提取、处理和销售造成的。数据，如同一般的想法和知识，与大多数实物商品和服务不同，如果容易获得，便可由多个用户同时使用。企业面临的挑战有两个方面：将看似丰富的资源转化为稀缺资产，实现与网络效应相关的规模经济；如果公司两者都能够实现，那么回报似乎是无限的。

数字化深刻影响分配的一种方式是在垄断平台的出现。这些平台结合使用强化产权、先发优势、市场力量和其他反竞争性的做法，控制和使用数字化数据来组织和调解各个参与者之间的交易，并有能力以一种循环和反馈驱动的过程扩大这些生态系统的规模。

在数字和模拟业务领域，更加集中的趋势带来了若干宏观经济风险和发展挑战，这在当今是显而易见的。一个问题是超全球化下的贸易可能对总需求产生的负面影响，因为它有助于资本以牺牲劳动力为代价逐步获得全世界收入的更大份额。许多经济学家已经指出，不平等的加剧以及富人

储蓄倾向的增加，造成消费不足的倾向，或者鼓励因放松金融监管导致以债务为主导的消费。这两个过程的结果往往都很糟糕。

自金融危机以来，金融市场和主要的跨国金融机构有某种正当理由成为这个故事的主要反面角色，但现在很明显，非金融公司不能免受批评。面对疲弱的总需求导致预期销售疲软，而危机后转向紧缩，大型企业削减了投资，进一步压低了总需求，并导致近年来贸易放缓。特别是在发达经济体，利润—投资关系的这种断裂是报告的生产率增长放缓的原因之一。

在这样的环境下，企业有很强的动机通过寻租策略谋求提高盈利的能力，例如加强工人之间和政府之间的国际竞争，以降低劳动力和税收成本，压榨或收购竞争对手以建立市场支配地位和增加溢价等等。不幸的事实是，大公司通过这种策略增强自身的市场地位的尝试只会使更广泛的经济体系更加脆弱和易受伤害，因为它们共同造成更多的不平等、消费不足、债务，其结果是宏观经济漏洞。

一种引发越来越多关注的租金攫取形式是通过将公司税基设在低税收管辖区来大力优化税收。美国公司从卢森堡和百慕大获得的投资收入高于从中国和德国获得的收入，这反映了企业的财政政策，而非经济基本面。数字经济可能会加剧侵蚀税基，因为主要资产是知识产权或数据的跨国企业可以轻而易举地将这些资产转移到海外。经济合作与发展组织的税基侵蚀和利润转移倡议采取了一些有益的措施以维护财政收入，按照公司从事主要商业活动的所在地征税，而不是按其宣布的总部所在地征税，因而重新分配租金，可能更适合扩大发展中国家的税收基础。

比特和机器人：数字时代的政策挑战

规范超级数字平台和发展国家营销平台对于发展中国家从电子商务中获益至关重要。如果做不到这一点，链接到现有的超级平台只会为其运营公司提供更多的数据，进一步强化这类公司并方便它们大举进入国内市场。

自亚历山大·汉密尔顿首次为羽翼未丰的美国制定经济战略以来，人们已经认识到，追赶需要积极的产业政策来调动国内资源，并将它们引导到富有成效的方向。当这些资源是二进制数字形式的数据时，情况也同样如此。实际上，鉴于数据革命中固有的经济权力不平衡，国家制定政策以确保其国界内产生的数据带来的收益能够公平分配将更为至关重要。

正如许多发达国家在数字化的早期和现阶段所做的那样，一些发展中国家政府（如印度尼西亚、菲律宾和越南政府）为了发展国内数字能力和数字基础设施，正在采用本地化措施。但是大多数发展中国家缺乏这样的政策，这意味着数据归收集者和存储者所有，主要是超级数字平台，尔后这些超级平台对这些数据拥有充分和不受限制的专属权利。国家数据政策应该设计为解决四个核心问题：谁可以拥有数据，如何收集数据，谁可以使用数据，以及依据什么样的条件。还应解决数据主权的问题，该问题涉及哪些数据可以离开该国，因此不受国内法管辖。

对于发展中国家而言，向数字化未来迈进并从中受益，显然取决于适当的物质和数字基础设施以及数字能力。这些国家在确保这种数字基础设施方面所面临的挑战从它们与发达国家众所周知且仍然存在的巨大差距中就可窥知一般：发达国家的常用宽带普及率（97%）是发展中国家（48%）的两倍多；在非洲，只有22%的人使用互联网，而欧洲则达到80%。即使像印度这样拥有较复杂的数字部门的经济体，在互联网带宽、连接速度和网络备有方面也远远落后。

为了发展数字能力，需要在各个方面做出努力：在学校和大学引入数字教育；提升现有劳动力的数字技能；为青年和老年人开办专门的基础或高级技能发展课程，将数字技能培训计划纳入现有的专业发展计划，并为发展数字创业提供资金支持。

虽然开发技能和提供基础设施是必要的，但它们不足以确保发展效益；需要制定更全面的战略和范围更全的政策措施。数字化产业政策应力求利用供给侧和需求侧在以下方面施压的强大协同增效作用：打造新兴数字部门和企业的“数字良性循环”，即增加投资和创新，加速生产率增长，增加收入和扩大市场。这可能需要在数字世界中采用更多以任务为导向的产业政策来应对现有的市场不对称现象。例如，政府可以直接投资初创数字平台，或通过主权数字财富基金获得其中大量股权，以便更广泛地传播由技术变革带来的高生产率增长的成果。

由于数字经济投资结构的变化，还需要有以任务为导向的产业政策。与有形资产不同，无形资产，例如数据、软件、市场分析、组织设计、专利、版权等，在狭义的特定环境中往往是独特的或最有价值的，因此难以作为担保品进行评估。因此，支持无形资产投资可能需要增加开发银行作为融资来源或专业融资工具的作用，以及旨在加强利润—投资关系的政策措施，例如改变财务报告要求或强加在投资较低时对股票回购和股息支付的限制，或对再投资利润的优惠财政待遇。

与此同时，数字经济带来了新的重大监管政策挑战，因为与数字化相关的网络效应和规模经济可能导致不平等加剧并造成市场准入障碍。少数公司对数字平台的压倒性控制表明，需要积极考虑政策，以防止这些公司的反竞争行为，并可能滥用在运营过程中收集的数据。

在数字世界中解决寻租策略的一种方法是拆分导致市场集中的大公司。另一种方法是接受市场集中的趋势，但要规范这种趋势，以限制公司利用其主导地位的能力。鉴于一个国家的数据可能具有公用事业功能，一种选择可能是将大公司作为公用事业进行监管，直接公开提供数字化服务。这意味着数字经济将被视为与传统的网络产业，例如水和能源供应相类似。

为了跟上当前的技术革命，发展中国家迫切需要从发达国家和已发展先进数字技术的其他发展中国家获得国际技术转让。国际技术转让在数字经济中变得更加复杂，因为技术和数据分析等同于商业秘密，而且因为一些约束规则适用于源代码共享。南南数字合作可以通过为其数字基础设施和能力提供相互支持，在帮助发展中国家抓住数字世界中不断增长的机会方面发挥重要作用。

尽管如此，发展中国家仍需要保留并可能扩大可用的政策空间，以实施工业化战略，该战略现在应包括围绕数据本地化、数据流管理、技术转让和电子传输征税等的数字政策。现有贸易协定中的某些规则以及正在谈判的规则限制了签署国政府采取本地化措施的灵活性。《服务贸易协定》的谈判中包括一项建议，即，为了在国界以外传输数据，运营商只需要证明“与开展业务相关的”离岸转移数据的需要。《跨太平洋伙伴关系文件》包含对政府限制国家边界内计算设施的使用或位置的能力的约束性规则，并禁止政府除国家安全原因外制订要求共享源代码的政策。世界贸易组织关于电子商务的一些提案包括关于跨境数据传输和本地化限制的约束性规则。

国际社会刚刚开始就管理所有这些问题所需的规则和条例开展对话，仍然需要就与数字经济有关的问题达成协议，即这些问题属于世界贸易组织的范畴还是属于其他国际组织的范畴。应当避免在这个快速发展的领域（其中有影响力的行为者受狭隘的商业利益驱使）过早地致力于制定具有长期影响的规则。

(金砖(五国)和砂浆

毫无疑问，随着贸易在超全球化下加速发展，发展中国家已经在该贸易中占据越来越大的份额，包括通过相互之间更多的贸易。然而，将这些趋势转变为变革性的发展过程在南方的许多地方都被证明是难以兑现的。

贸易的重大改变始于 20 世纪 80 年代中期，以东亚和东南亚表现尤为突出，所基于的是相互加强的区域动力和以国家为目标的产业政策，它有助于在利润、投资和出口之间建立牢固的联系。快速的国内投资有助于利用学习和规模经济，维持生产率的快速增长，推动从资源型转向劳动密集型，再转向技术密集型的生产和出口，并且打开北方对这些出口产品的市场。由于其他发展中地区缺乏这种联系，在这一时期制成品出口一直是生产率增长的较差的预测因素。

随着时间的推移，亚洲的逐渐转变目睹了中国在 2004 年超过日本成为该地区最大的出口国，尔后在 2007 年成为全世界最大的出口国。这个事例不经意地在金砖国家（巴西、俄罗斯联邦、印度、中国和南非的首个字母缩写）的名义下，编织成为关于大型新兴经济体崛起的大叙述。然而，虽然它们的综合政治影响力具有重要的地缘战略影响，但它们太过不同的经济经验使它们难以形成一种集体经济力量。即使在这一群体中，中国的经历也是卓尔不群的。金砖国家在全球产出中的份额从 1990 年的 5.4% 增加到 2016 年的 22.2%。但若不包括中国，金砖国家在全球产出中的份额仅从 3.7% 上升到 7.4% 左右——增长了，但并不那么壮观。这反映在全球出口份额中，中国显著超过该集团中的其他国家。事实上，在东亚和东南亚以外的大多数其他发展中国家，出口份额基本保持不变，有时甚至下降，商品价格超级周期的上升阶段除外（在该阶段主要商品出口国市场份额暂时出现增加）。

东亚地区的增长加速和结构转型已经蔓延到其他发展中国家，主要是对原材料需求的增加。尽管如此，除了亚洲的一些成功案例外，几乎没有证据表明存在贸易导致的广泛结构变化。

这在一定程度上反映了主导企业与制造业价值链中和各供应商之间的不对称权力关系和发展中国家羸弱的谈判地位。例如，墨西哥和中美洲国家作为装配制造商的经验与产生飞地经济有关，几乎没有国内联系，也没有或仅有有限的升级。东欧和中欧的电子和汽车行业也是如此。

附加值贸易数据显示，中国更像是一个异数，是少数几个能够增加制造业国内附加值的国家之一（1995 年至 2014 年间增长 12 个百分点）。在附加值贸易数据记录的其他 27 个发展中国家中，只有 6 个经历了增长，尽管幅度要小得多。相反，就许多发展中国家而言，超全球化下的贸易增强了采掘业的经济影响力；27 个发展中国家中有 18 个在出口含附加值的采掘业中所占比例有所增加。这可能部分反映了商品繁荣期的价格效应，但多年来这种影响的持续存在加强了对私营和公营采掘业投资的积极性，导致产量增加，从长远来看可能会进一步加剧依赖采掘业，因而对结构变化产生不利影响。

按产品技术密集度分列发展中国家的出口表明，在结构和动态方面存在显著差异。一方面，一线新兴工业化经济体和中国显现出明显的技术升级趋势。相比之下，非洲和西亚的出口仍然有限，无论劳动技能水平如何，它们的出口仍然高度集中在初级商品方面，而且技术密集型制成品的份额几乎没有增加。拉丁美洲以及南亚、东南亚和东亚其他地区都处于这两个极端的中间区域。20 世纪 90 年代是拉丁美洲结构性变革时期，技术呈现升级趋势，但这种模式在商品超级周期中出现

部分逆转。随着初级商品价格上涨回落，拉丁美洲的贸易结构又回到了 20 世纪 90 年代末的位置，这表明技术升级至多是有限的。在南亚、东南亚和东亚的其他地区，只是在步入 2000 年后出口数据中出现了相对的技术升级趋势，转向了高技能劳动力和技术密集型产品。然而，即便是要达到中国目前的结构水平仍有不短的一段路要走，更不用说达到一线新兴工业化经济体的水平了。

总体而言，双边贸易数据表明，区域内贸易似乎在为阶梯攀升提供支持方面具有最大的潜力，这证实了贸发会议以往呼吁加强区域贸易的正确性。相比之下，东亚和东南亚的扩张并未引发其他发展中区域出口结构的重要积极结构性变化；相反，却加强了它们作为初级商品供应商的作用。随着全球金融危机以来的世界贸易放缓，许多国家都暴露出潜在的结构性弱点。其中一个缺点就是缺乏牢靠的基础设施根基。

无论是以每平方公里道路密度，能源获取率，电话连接率（新数字时代必不可少），自来水或基本卫生设施拥有率来衡量，基础设施瓶颈都是许多发展中地区，特别是南亚和撒哈拉非洲地区持续增长的障碍。这部分是由于新自由主义发展政策转向的结果，进而削弱了多边筹资为基础设施项目供资的原定目标：例如，世界银行在新千年以来提供的基础设施贷款与贷款总额的比率比 20 世纪 60 年代的数额下降了 60%。加之对公共投资更广泛的政策批评，许多发展中国家被剥夺了在更开放的市场中有效竞争所需要的基础设施。

然而，近年来基础设施热又卷土重来。联合国雄心勃勃的《2030 年可持续发展议程》需要大型基础设施项目才能取得成功，估计每年全球投资需求将达到数万亿美元。中国的“一带一路”倡议是一项估计需数万亿美元的基础设施计划，它承诺将中国的投资一出口模式扩展到全球舞台。

然而，尽管关于融资缺口规模的头条新闻无疑有助于提高人们对基础设施挑战的认识，但有可能忽视了基础设施在结构转型中发挥的关键作用，以及补充政策和各种结构在加强这种作用方面的重要性。此外，若要以史为鉴，后起国家开始推动发展越晚，资源筹措挑战越大，基础设施投资的正确筹划和排序就越有必要。

无论一个国家的发展水平如何，基础设施代表着对不确定未来的长期投资，并且鉴于规模经济，大量沉没成本，强大的互补性以及往往涉及的长期酝酿期，基础设施规划如同美国银行家费利克斯·罗哈廷所称，是一种“有胆识的努力”。与此同时，这些相同的特征既形成了“自然垄断”，又产生了重大的协调挑战，可以为私人投资者带来巨大回报，但如果要以必要的规模交付并充分发挥作用，往往需要公共部门的参与。而不幸的后果是将基础设施挑战变成“市场失灵”与“政府失灵”赛场之间的政治足球。

相反，需要的是一种范式转变，将基础设施投资直接置于结构转型的背景之下，并为如何规划、执行和协调这些投资，特别是对于正在建设工业能力的发展中国家，提供另外一种视角。这样做意味着重新审视和更新关于发展规划的老式辩论。特别是，阿尔伯特·赫希曼 60 年前出版的开创性研究《经济发展战略》可以提供一个框架，将当时通常所说的“社会间接资本”（公共基础设施）与直接生产活动（私人投资）联系起来。

赫希曼将规划与“不平衡增长”模式联系起来，其中生产资源最好选择性地针对有可能建立后向和前向联系的部门，从而揭示差距并产生价格扰乱，从而刺激进一步的私人投资，促进保持增长过程持续不断所需要的组织和其他能力，并向政策制定者发出正确的信号，指明他们应该关注基础设施投资的重点。

这种方法通过将财务可行性与更广泛的发展标准联系起来，为当前流行的将基础设施规划简化为投资组合选择的做法提供了一种替代方案，重点是单个项目的可融资性和去除风险后的回报与私人投资者的计算相一致。

尽管政策制定者们目前对扩大私营部门参与基础设施项目满怀热情，但在超全球化时代的金融市场却回避这类项目，而是青睐更多的短期贷款和现有资产的投机头寸。即使私营部门参与基础设施建设，也经常追求公共服务提供的短期财务收益，因而挑选项目，导致不合标准和支离破碎的基础设施系统，不适合促进加速增长和结构转型。

前进的道路需要一种既富有远见又脚踏实地的实验摸索。转型发展需要一种更具有战略眼光的方法，即对基础设施发展作出规划，促进支持工业发展与多样化的联系。此类规划应适当考虑基础设施投资的结构，基础设施与生产率增长之间的关键反馈循环，以及选择基础设施所涉及到的权衡。重要的是哪些基础设施投资具有优先性，以及如何实现这些优先选择。某些类型的基础设施（如道路和电信）对生产率的影响比其他类别（例如，航空运输或排污）更大。规划迫使政策制定者考虑耐心资本，因为基础设施投资通常仅在一段时间后并且已达到基础设施投资的门槛水平时才开始对私营部门的生产率产生影响。这也意味着政府必须愿意承担某些风险；以往成功的基础设施计划既是政治雄心的产物，也是悉心的公共会计和冷静统计计算的产物。最后，现代基础设施的网络效应以及不同类型基础设施之间的互补性非常重要——农村地区的能源推广不一定会导致公司在没有同时提供道路或电信时提高回报率。需要将这些效应纳入总体规划和协调工作中考虑。

因此，规划不应被视为自上而下的一种指导手册，更多的应作为一把协调用的大伞，涵盖各种不同的利益和战略选择，重点关注哪些部门要优先考虑和哪些技术要采用，投资决策的宏观协调，所需资源的数量以及如何筹集这些资源。从这个角度来看，自新千年开始以来，许多发展中国家回归国家发展计划令人鼓舞，尽管对这些举措的初步评估表明，基础设施计划与国家发展战略之间仍然存在脱节现象。需要开展更多工作，将一个国家的不同利益攸关方与基础设施重合的政策领域联系起来，重视一致性，规划能力的发展，项目准备和执行，确保遵循计划的明确惩罚制度，以及问责制以尽量减少不必要的成本和确保合理合法。归根结底，这需要大胆的政治领导力。

自由贸易的游吟诗人

对超全球化的强烈反弹并不令人意外；国际贸易体系现正处于第一线更是如此，因为这种强烈反弹背后加重的不安全感、负债和不平等的根源更多地源于金融体系而非贸易体制。

毫无疑问，使用关税来缓解超全球化问题不仅会失败，而且还会增加危险，通过破坏性的循环报复行动，经济不确定性增加，对工薪收入者和消费者造成压力，最终使增长更为迟缓。尽管如此，将那些对破坏性贸易冲击表达的担忧斥之为对李嘉图贸易理论微妙所在的无知，或纯粹是民粹主义政客误导的受害者是愚蠢的。实际上，虽然北方严重的不满情绪现在只是扯向贸易问题，但发展中国家长期以来一直关切的是国际贸易体系的运作。

当今时代的主流叙事已将全球化定位为市场影响力的日益扩大，技术变革的步伐不断加快和政治边界（受欢迎的）受到侵蚀；“自由贸易”一词不断被用来推销这样一种观念：即便全球经济力量摆脱了地方政治监督，但一种公平的竞争环境，通过正式规则、默认规范和更大的竞争结合在一起管理，也将保证所有人的繁荣。

实际上，超全球化不仅与利润和移动资本有关，也涵盖价格和移动电话，它由已经日趋占据市场主导地位的大公司管理并在“自由贸易”协议下运作，而这些协议一直受到公司的强烈游说，并且经常在公众监督最少的情况下颁行。正如之前的报告所述，在这个世界里，货币和权力已经变得不可分割，资本——无论是有形还是无形，长期或短期，工业或金融——已经从监管监督和干预下挣脱出来。

因此，对超全球化造成的伤害程度日增感到越来越多的焦虑，导致对贸易共享好处的官方说辞提出更多质疑也就不足为奇了。主流经济学家对当前的事态负有一部分责任。在与政策制定者和广大受众沟通时，他们无视自己理论中的微妙之处和经济历史的细微差别，偏向认同不加限定的自由贸易。主流叙述将“比较优势”拔高到可增加经济效率和社会福利的“双赢”，却不具体说明可以产生这种有利结果的条件和如何减少任何负面影响。

毫无疑问，新的保护主义浪潮和不断下降的国际合作精神对世界各国政府构成了重大挑战。然而，强行坚持一切照旧的做法并非正确的回应。有效抵制孤立主义需要认识到，为促进“自由贸易”而采用的许多规则未能使该制度朝着更具包容性、参与性和有利于发展的方向发展。

这意味着现在必须采用更加以证据为基础和务实的方法来管理贸易和设计贸易协定。关于贸易的叙述应该摒弃不切实际的假设——例如充分就业，完全竞争，储蓄决定的投资或持续的收入分配——这些假设支撑着贸易政策的主导政策话语。相反，认识到成功的出口经济体的教训和承认新的贸易模式关于贸易对不平等的影响的洞悉，需要与评估不平等加剧、企业寻租、投资下降和负债增加之间的因果关系结合起来进行。

贸发会议过去几年一直认为，需要制定一项新的国际契约——全球新政——它旨在以更民主、公平和可持续的方式实现国际经济一体化。具体而言，关于国际贸易战略和维持国际贸易的体系结构，在纪念国际贸易组织七十周年之际，很有必要重新审视它的《哈瓦那宪章》——该宪章尽管短暂，却脱胎于最初的《新政》，并仍然可以为我们当代的关切提供重要的指引。

首先，《哈瓦那宪章》希望将贸易协定置于扩张性的宏观经济环境下，并指出“为使确能并愿意工作者谋获并维持有用之就业机会，同时对于生产及对于货物与劳务之有效需求谋获并维持大量而平稳之增加，此事非仅一国本身之问题，亦为实现……一般宗旨及目标包括国际贸易之扩展以及由是而获致其他所有国家庶裕之必要条件”。这种对充分就业的重视在超全球化时期，无论是在国家一级，还是在居主导地位的“贸易”和“经济合作”协议中都被抛弃了。如果想要阻止对贸易的普遍抵触情绪不再积蓄更大的能量，就应该使这种重视重新复苏。

其次，《哈瓦那宪章》承认劳动力市场的条件、不平等和贸易之间的联系，要求根据生产率的变化改善工资和工作条件。它还旨在防止“影响国际贸易的限制竞争，限制市场准入或助长垄断控制的商业惯例”，并专门用一整章来处理限制性商业惯例问题。根据二十一世纪的挑战，包括数字经济的挑战，重新审视这些目标应该成为一个优先事项。

第三，《哈瓦那宪章》坚持认为，存在将本地目标与融入全球经济结合在一起的多种发展途径，各国应有足够的政策空间开展务实的实验，以确保这种结合和谐一致。这种对政策空间的需求也使谈判“贸易”协议的问题成为聚焦点，这些协议近几十年来一直对资本的要求加以特殊优待，而限制了按照符合社会优先任务发展的可能。

雷曼兄弟破产十年后，全球经济无法开辟出一条稳健而又稳定的增长道路。相反，需求疲软，债务水平升高和波动性的资本流动使许多经济体在经济增长初步复苏与金融不稳定之间来回摇摆。与此同时，紧缩措施和不受限制的企业寻租追求使不平等程度更高，进而撼动社会和政治结构。正如《哈瓦那宪章》的起草者们从经验中得出的认知那样，关税是处理这些问题的凶险手段，如果报复的恶性循环持续下去，形势只会变得更糟。然而，贸易战只是经济发病的症状而不是发病的原因。我们这个时代的悲剧是，正如需要更大胆的国际合作来解决这些病因一样，三十多年来对自由贸易之鼓的不懈擂击淹没了这种合作所仰赖的信任、公平和正义感。 ■

全球经济当前的趋势和挑战

A. 了解全球经济趋势

1. 潘格罗士式脱节

在去年的某个时候，2017年初开始出现的增长同步回升的迹象，使全球经济情绪的调门变得普遍更为乐观。¹ 鉴于各大预测机构对未来增长前景的积极评估，发达经济体的央行行长和宏观经济政策制定者们认为，现在到了结束过去十年宽松货币政策的时候了。现在辩论的要点是，“货币政策转向”应该从什么时候开始，这个过程应该进行得多快，走得多远。

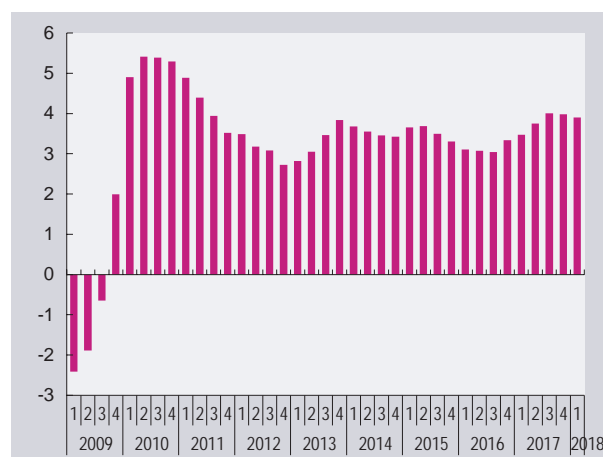
但是，已经有迹象表明，这种论点与新的数据并不完全合拍。最近的增长预测比预期更为参差不齐，不可预见性日益增加。例如，预计欧元区（欧盟19国）2018年1季度相对于上一季度的经济增长速度放缓至0.4%，这是2016年3季度以来的最低增幅（Eurostat, May 2018）²。美国1季度的年化GDP增长率下调至2.2%，低于前三个季度；但由于家庭支出增加和出口收入大幅增加，2季度的增长率又大幅反弹至4.1%。G20国家2018年1季度的同比增长率为3.9%，仍远低于2010年中的危机后短期复苏期间的5.4%（图1.1）。所有这些都表明，自2017年以来所显现的复苏仍然不均衡，其轨迹也不确定。

更为重要的是，尽管官方对经济前景的讨论持乐观态度，但由于最近出现的证据以及人们对中期趋势的更为冷静的评估，大家的不确定感越来越强烈，因为无人确切知道全球经济正在

发生什么，或知道它正在朝何方向推进。而这种不确定性因官方预测和宣布的内容与世界各地人们正在经历的现实问题多重脱节而愈发严重。这类现实问题包括：尽管失业率下降，但工资停滞不前，不平等状况加剧；尽管金融体系被认为变得更安全、更简单、更公平了，但资产价格过度膨胀，汇率波动厉害；尽管企业利润很高，但实际投资水平低下；债务收入比接近甚至高于十年前全球危机之前的水平。

在这一背景下，大谈特谈经济复苏步伐加快，劳动力市场趋紧，通胀压力显现，不过是为了让收紧货币政策这一转变更易为焦虑的公众所接受。这也抑制了财政扩张的呼声。正如《2017

图1.1 G20国家的实际GDP增长率，2009年1季度至2018年1季度
(同比百分比变化)



资料来源：经济合作与发展组织，经合发组织统计数据库。

年贸发报告》所述，自2010年以来，财政紧缩一直是发达经济体的常态，³但目前的预测警告不要采取更积极主动的财政政策。相反，普遍的观点是，应该继续受到抑制财政赤字，减少公共债务。美国政府最近采取的措施（受到私人资本的拥护），如2017年宣布的减税措施以及增加基础设施开支的计划（尽管财政承诺极为模糊），正在遭到怀疑，因为这会扩大美国的财政赤字。

因此，传统的立场是，尽管公共支出可以减少不平等，并给经济带来更大的周期性稳定，但仍必须坚持财政紧缩。这使货币政策成为政策制定者唯一可用的积极的宏观经济政策工具——在经济复苏的背景下，已形成一种共识，即现在应该逐渐退出并开始收紧这种政策。这种立场的问题在于，它是在经济过热和潜在的经济衰退之间走钢丝，而且它还回避了持续存在的优质就业机会不足和不平等状况加剧的问题。此外，这种政策立场还制造了金融泡沫，具体表现为：资产价格升值，跨境资本流动大起大落，而且，或许最重要的是，发达和新兴市场经济体中债务不可持续地积累。

从许多意义上看，全球经济的不同部分跟2007年和2008年雷曼兄弟倒闭造成的全球恐慌之前一样脆弱，甚至更加脆弱。在这一背景下，试图仅仅通过货币政策解决经济中的实体流动和金融流通之间的脱节，这很可能导致又一幕通过危机进行重组的痛苦事件。

2. 资产市场的飙升

发达国家的货币政策转向引发了一个问题。如果经济复苏不强劲，那么中央银行和政府为什么都决意撤销自危机以来维持经济运行的一项措施？存在通货膨胀的威胁等标准解释并不能真正提供答案，因为发达经济体的通货膨胀温和且仍低于（极低的）通胀目标，而且成本推动

型通胀压力普遍较弱，因为工资没有明显上升，甚至根本没有上升。

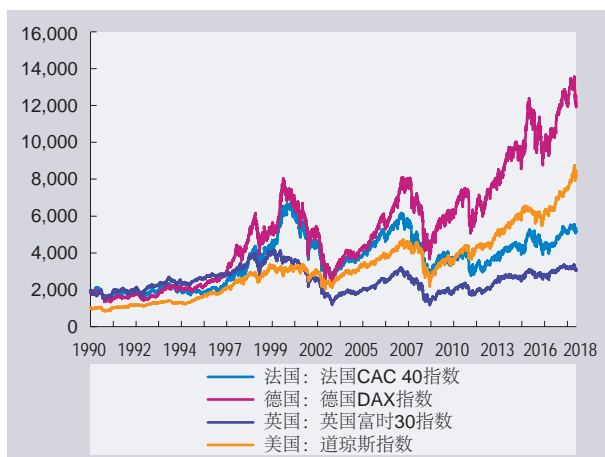
更为合理的解释是，人们对发达经济体和发展中经济体资产市场过热的产生担忧。发达国家市场的廉价和随时可用的流动性使投资者能够参与各种形式的套利交易，从而以两种方式推动资产价格螺旋上升。首先，资本成本低下，鼓励投机者投资于一系列资产市场，以期获得高回报。由此产生的资金流向许多不同国家的债券、股票和房地产市场，推动了价格上涨，确保了投资者实现预期，又催生了更多此类投资。其次，一旦银行在政府和央行的支持下部分修复了危机后的资产负债表，流动性的注入就引发了信贷扩张。结果是家庭和企业获得信贷的机会得到了改善，尽管他们中的许多人仍然在资产负债表上拥有大量遗留债务。其中一些信贷反过来又用于资产投资，这加剧了价格的螺旋上升。由此产生的资产市场价格膨胀越来越被视为缺乏根据、不可持续，这便是明斯基周期中“金融狂欢”的症状。

增长依旧低迷，而资产市场的这种繁荣表明，实体经济和金融部门两者的趋势持续脱节。

流动性激增对股票市场的影响已经显现，因为估值已接近“基本面”或潜在收益所不能保证的水平。这种状况得到广泛接受；但是，只要音乐不停，市场上的人必须继续跳舞——并且由于很少有玩家愿意退出，这种热潮就依然继续。图1.2和图1.3显示了一些发达经济体和亚洲一些新兴市场的市场长期趋势。一个值得注意的趋势是，在繁荣时期和2008/09年危机期间市场崩溃时，这两组市场的走势日趋同步。

在超全球化年代早期，这种同步并不存在。例如，在2001年互联网泡沫破灭时，法国、德国、英国和美国等西方发达国家以及亚洲的日本和大韩民国的股票市场都经历了下滑，但印度和泰国等新兴市场的表现却相当不错。但在

图1.2 部分发达经济体的股票市场走势，1990年1月至2018年3月
(指数)



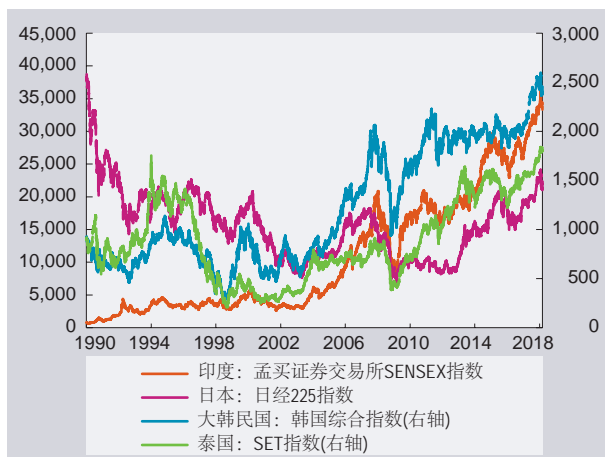
资料来源：CEIC Data全球数据库。

图1.4 部分经济体的股票市场指数变化，2009年至2018年
(百分比)



资料来源：贸发会议秘书处根据CEIC Data全球数据库计算的结果。

图1.3 部分发达经济体和亚洲新兴经济体的股票市场走势，1990年1月至2018年3月
(指数)



资料来源：见图1.2。

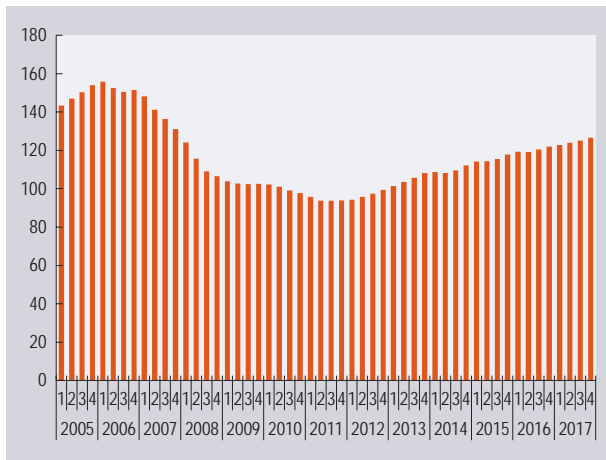
2003年之后，股票市场在更大程度上是同步移动。具体而言，在为了应对全球危机而采取了向发达国家注入廉价流动性的政策之后，全球市场一直很活跃。虽然2009年3月至2018年3月股票市场指数的涨幅全面走高，但各国的上涨幅度差异很大。例如，德国的上涨幅度为230%，美国为163%，印度为300%，泰国为329%（图1.4）。

在2008年的崩盘之后，房地产价格经历了更长时间的调整，但即使在房地产市场，随着流动性的激增，市场元气也随之回升，尽管比股票市场差一点。在美国和欧元区（图1.5和图1.6），近年来房地产价格都大幅上涨——美国是自2012年以来，欧盟是自2014年以来。然而，即使在发达国家的房地产市场，同步情况并不那么明显。例如，在欧洲，法国的实际住宅价格停滞不前，意大利在下降，德国在上涨（图1.7）。

3. 资产市场与收入不平等

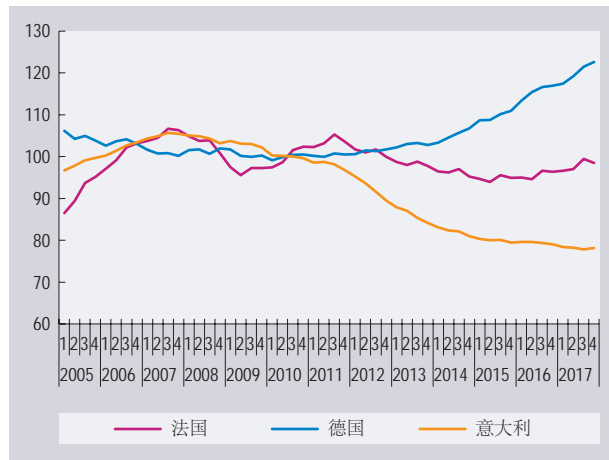
资产市场价格的大幅上涨加剧了超全球化时期与增长相关的不平等。图1.8比较了2009年至2015年（目前可获得数据的最后一年）的平均名义工资增长和股市升值，显示一组先进经济体和发展中经济体中两者增长的巨大差异。自那时以来，在所有这些国家，两者的差距可能有进一步扩大。这突出说明，财富重新分配上的倒退有利于金融精英阶层，而这是由实体经济和金融经济之间的脱节造成的。

图1.5 美国住宅物业价格，2005年1季度至2017年4季度
(实际价格指数，2010年 = 100)



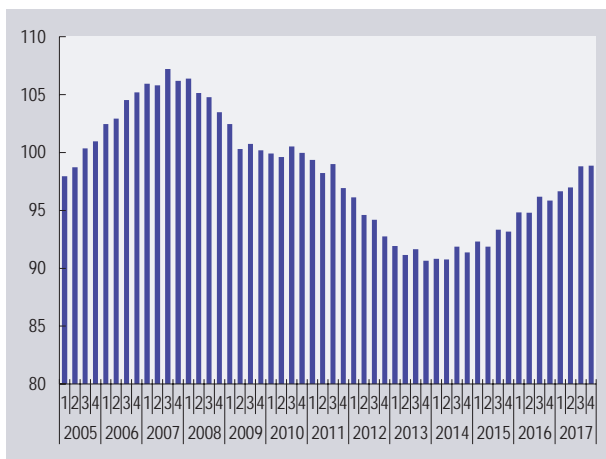
资料来源：国际清算银行，地产价格统计。

图1.7 部分欧洲经济体的住宅物业价格，2005年1季度至2017年4季度
(实际价格指数，2010年 = 100)



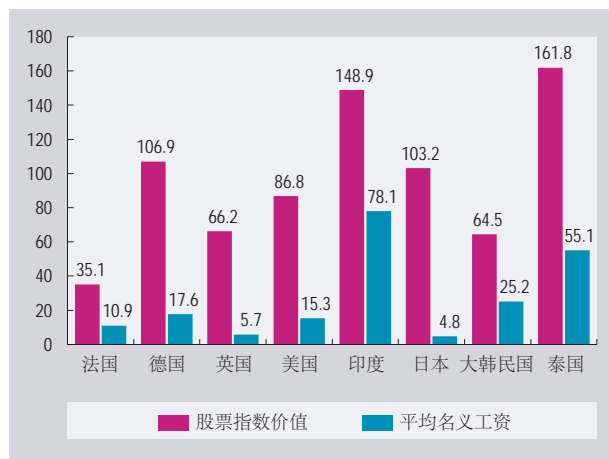
资料来源：见图1.5。

图1.6 欧元区住宅物业价格，2005年1季度至2017年4季度
(实际价格指数，2010年 = 100)



资料来源：见图1.5。

图1.8 部分经济体的股票市场升值与名义工资增长，2009年至2015年
(百分比)



资料来源：贸发会议秘书处根据CEIC Data全球数据库计算的结果；国际劳工组织《全球工资报告》。

注：关于名义工资的最新数据只能在2015年年底之前进行比较。

正如《2017年贸发报告》所指出的那样，不平等的加剧是长期趋势的延续。与超全球化相关的不平等的急剧增加，尤其反映在国民收入中工资比重的下降。即使在21世纪初至2007年的“繁荣”年代，发达国家的工资比重从57.5%下降到55%以下，发展中国家的工资比重从53%下降到49.5%，这是此前的最低记录。⁴此后，这一比重在发达经济体持续下降，虽然

在发展中国家和转型经济体有所恢复，但仍远低于1990年代甚至21世纪初的水平。

这种趋势的一个后果是，家庭需求可能增长缓慢，即使有的话，这种增长也只能依靠债务持续下去。这是全球危机前发达国家的发展轨迹；

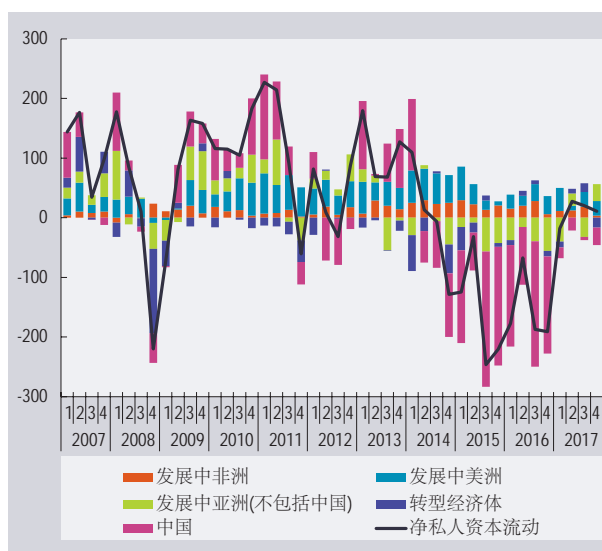
令人担忧的是，许多发展中国家现在也出现了类似的轨迹。下一小节描述了这在世界许多地方是如何发生并制造极端脆弱性的。

4. 资本流的动荡不定

在货币宽松的年代积累脆弱性的一个明显迹象是，随着美联储和其他中央银行开始试探性地解除其宽松货币和低利率政策，资本流入发展中国家尤其是新兴市场经济体的环境变得极为不确定和不稳定。从2010年开始，随着量化宽松政策的进行，净流入发展中地区的私人资本激增。投资者面对主要金融中心金融资产收益率的大幅下调，对他们的投资组合作了调整，偏向套利交易，更普遍的是偏向收益率更高的新兴市场的资产（《2016年贸发报告》、《2017年贸发报告》）。但是，当发达国家政府表示预期货币政策会更多地回归传统时，流向所有发展中地区的私人资本净额从2014年底开始急剧转负，到2016年仍处于负值区域（图1.9）。

不过，2017年总体资本净流入稍微转正，主要流向发展中亚洲（不包括中国）、高收入拉美经济体和一些转型经济体。由于阿根廷、巴西、印度、印度尼西亚和土耳其等几个大型发展中国家的经常账户趋势不良和货币波动，这种上升趋势不太可能持续。国际金融学会最近的估计表明，从2018年2月起，流向新兴经济体的资产组合资金流动出现逆转。根据国际金融学会关于25个新兴经济体的数据，2018年4月，外国投资者出售的债券和股票额超过购买额2亿美元，这是自2016年11月以来的最大流出（Otsuka and Toyama, 2018）。5月份出售的债券和股票额增至123亿美元，其中有80亿美元流出亚洲，47亿美元流出非洲和中东（Jones, 2018）。不过，由于外国直接投资持续增加，因此，国际金融学会估计，4月份净流入新兴市场的资本为正320亿美元，而2017年的月平均流入量为70亿美元。国际货币基金组织新兴市

图1.9 按地区划分的净私人资本流动，2007年1季度至2017年4季度
(10亿现值美元)



资料来源：贸发会议金融统计数据库，基于国际货币基金组织国际收支数据库的数据；各国中央银行。

场资本流动监测部门证实了这一点（Koepke and Goel, 2018），该部门称，虽然净流入新兴市场的资本在2018年1季度呈现积极态势，但从4月中旬到5月下旬，这些市场的资产组合资金流动出现逆转。然而，强劲的外国直接投资流入弥补了投资组合流入的下降。

5. 全球债务的激增

在此背景下，即使有限的全球增长也仍继续依赖于债务，这依然是一个核心问题。截至2017年3季度，全球债务存量已从全球金融危机爆发时的不到150万亿美元上升至接近250万亿美元——或全球产出的三倍以上。贸发会议对当今全球债务与GDP之比的最新估计比2008年高出近三分之一。其中一个含义是，即使目前温和的全球经济复苏也依赖于信贷泡沫。但是，与全球金融危机爆发前相比，2012年之后资产价格攀升期间，表现为消费增加的资产价值增值的“财富效应”要弱得多。这部分是因为前一次繁荣期间积累的遗留债务负担并没有大幅

表1.1 全球已经完成和尚待完成的并购交易，2016年至2018年

	价值 (百万现值美元)	数量
H1 2016	1,793,769.6	24,510
H2 2016	2,287,519.7	25,058
H1 2017	1,858,420.4	26,134
H2 2017	2,069,205.3	26,415
H1 2018	3,031,137.9	23,777

资料来源：汤森路透。

度减少，从而抑制了家庭支出。当泡沫依赖于之前泡沫未解决的残余时，其刺激私人支出的效力便大大降低。

此外，正如前面所提，金融领域与实体领域脱节，因此，债务扩张并没有为增加投资提供资金。根据国际货币基金组织的世界经济展望数据库，新兴市场和发展中经济体的投资与GDP之比在2008年危机时期为30.4%，2017年略微提高至32.3%。在发达经济体中，这一数字从22.8%降至21.2%。

另一方面，面对股票升值和货币廉价宽松，公司选择了兼并和收购。根据汤森路透的数据，2018年上半年全球已完成和尚待完成的并购交易价值超过3万亿美元，与2017年上半年相比增加近65%（表1.1）。这些并购往往需要买入竞争对手以实现寡头垄断，这使公司的估值更高，并使其完全脱离目前的基本面或可能的未来盈利流。高利润还使大型企业得以利用其持有的现金储备以高价回购自己的股票，从而提升营销人和现任经理人的股权价值。这也增加了当前环境的脆弱性和不确定性。

与此同时，致使债务负担不断膨胀和债务危机可能爆发的经济动态也发生了变化。十年前，美国不可持续的家庭债务和金融机构的过度借贷曾引爆灾难。由于主要经济体的核心银行部门去杠杆（在一定程度上尤其是由于监管措施

收紧），目前最大的忧虑是公司债务，因为相对于银行核心部门，公司债券市场和非银行中介机构发挥着日益重要的作用。据估计，目前全球超过三分之一的非金融公司高度杠杆化，债务收益比达到甚至超过5倍，而非投资级公司债券自2008年以来翻了两番（Standard & Poor Global, 2018; Lund et al., 2018）。在美国，非金融公司的信贷与GDP之比从2007年的69.7%下降到2011年的66.1%，自2017年以来又上升至73.5%。⁵

在这一背景下，发展中国家的债务脆弱性已经在几个方面积累起来（United Nations, forthcoming 2018a）。虽然全球债务存量大部分仍在发达经济体，但发展中国家在这些存量中的份额已从2007年的约7%增加到十年后的约26%。据估计，发展中国家和经济转型经济体2017年的外债存量总额已达7.64万亿美元，2008年至2017年期间，平均每年以8.5%的速度增长。这大大扭转了2000年代的成就，在此期间，由于有利的外部经济环境、国际债务减免和强劲的国内增长表现，许多发展中经济体稳定和改善了其债务状况。发展中国家在维持债务可持续性方面所面临的重大难题是，它们急于而且经常过早地融入迅速扩大的国际金融市场，大量私人贷款机构在发展中国家负债中的作用随之增加。若将发展中国家看作一个整体，私人债权人持有的公共债务和政府担保债务份额从2000年的41%增加到2017年的60%以上。仅在撒哈拉以南非洲，私人无担保外债在外债总额中的份额从2000年的约6%的低位上升至2015年的25%左右。这导致外部资产负债表发生了重要的结构性转变，从债务转向股权，再转向债券融资而非银行融资。

在国际金融市场廉价信贷的顺周期性流入突然逆转之后，最不发达经济体受到的影响主要表现在外部公共债务头寸以及相关偿债成本的上

升。这一组国家的外部公共债务占 GDP 比例的中位数从 2013 年的 33% 增加到 2017 年的 47%。因此，面临重大债务问题的低收入发展中经济体的数目从 22 个增加到了 35 个，其中大部分是撒哈拉以南非洲国家 (United Nations, 2018b)。2014 年至 2017 年，偿债额占政府收入 15% 以上的发展中国家数目从 21 个增至 29 个。

近年来非金融公司债务的激增更直接地影响了新兴市场经济体，其中非金融公司信贷与 GDP 之比从 2008 年的 56.3% 上升到 2017 年的 104.6%。如果新兴市场企业在适当对冲其风险

敞口方面面临困难，那么这就是私营部门债务危机的一个令人担忧的脆弱性，如果系统性存在的话，这种危机很容易蔓延到公共部门的债务危机中。从更广的层面上说，在许多新兴市场经济体中，2000 年至 2016 年外部资产负债表（资产和负债两方面）的债转股由政府推动，原是为了降低外债脆弱性，却反而加剧了其他金融脆弱性，例如在本地股票市场有大量不稳定的外国资金 (Akyüz, forthcoming 2018)。此外，投资组合资本流向这些经济体的最新特征是，通过债券而非股权流动的资金份额再度攀升 (van Dijkhuizen and Neuteboom, 2018)。

B. 新出现的政策挑战

在全球层面，流动性过剩使整个系统容易受到危机的影响。这导致发达国家的央行行长们寻找机会解除他们的非常规货币措施，以防止脆弱性的进一步累积。但是，当央行明确表示打算允许利率上升并收回货币杠杆时，市场变得不稳定，因为此类措施会破坏套利交易型投资所赖以存在的基础。随着央行以（仍然不确定的）全球同步复苏的理由，决定收缩资产负债表并继而加息，投资者将转为看跌。

我们看到，新兴市场的脆弱性尤其严重。大量外国资本流入导致资产价格上涨，也导致了短期利益投资者带来的外国金融资本存量的积累，当在发达国家获得廉价资金的时机告终时，这些投资者便可能退出。届时，由此产生的资本外逃将不仅会对股票市场，而且还会对货币市场产生不稳定影响，并伴随相应的外部效应（例如，对于在账面上有外币借款的公司产生外部效应）。受外国投资者青睐并且资产价格飙升幅

度最大的国家，如印度和泰国，可能最容易受到影响。

这让央行行长们左右为难。如果它们不能扭转宽松的货币制度，在资产市场发生崩溃时，情况会更加严重，更具破坏性。另一方面，扭转这一政策制度可能会中断目前步履蹒跚的复苏。没有明确的办法来对付这种两难的处境，尤其是（除美国外）没有计划采取任何补偿性财政刺激措施来应对可能出现的不稳定。因此，即使采用对未来经济前景较为乐观的评估，也存在相当大的不确定性。现在真正的问题是资产市场硬着陆的可能性有多大，以及对实体经济可能产生多大的影响。投机炒作的越长，硬着陆的可能性就越大，外部效应也更具破坏性。

目前的情况显然似乎指向某种危机。然而，在疲弱和不稳定的增长路径下，波动性和不确定性加剧的情况可能会持续相当一段时间，特别是如果宽松的货币政策得到进一步延长，并且

主要经济体的拟议加息顺序有所缓和的话。在此期间，至少在一段时间内，宽松货币的流入，包括流入发展中国家，将继续支撑全球资产升值。

还有其他措施可能会进一步加剧金融市场的泡沫。例如，最近美国的税收改革（这意味着占年度GDP近1%的净私人意外收入主要流向富人，并给政府造成相应的损失），以及其他发达经济体（通过私有化和类似措施）向企业部门和富裕人士所作的类似的财富转移可以继续支撑金融创新和投机，支撑并购、股票回购和其他投资组合业务等活动。这些因素虽然可以暂时促进增长，但却有助于提高资金集中度和政治影响力，同时也增加了可能造成金融市场未来不稳定的力量。

但政策制定者面临着构成不稳定的强大来源的其他一些因素。需要精明的规划和比目前更大程度的国际合作和协调才能驾驭这些因素。其中两个因素尤其值得密切关注：一是近年来一直低迷的全球油价的复苏及其对石油进口国通货膨胀和国际收支的可能影响；二是目前在主要贸易伙伴之间似乎正在形成的保护主义压力所可能产生的影响。

1. 油价上涨

自2018年5月中旬以来，布伦特原油的价格一直徘徊在接近每桶80美元的水平。与2017年6月的前一个低点相比，这是每桶47美元（相当于64%）的涨幅。尽管全球石油需求没有出现任何重大复苏，但价格却出现了上涨。它主要受供应方面的两个因素驱动。其中之一就是所谓的“欧佩克+”在削减全球石油供应方面取得的成功，这始于沙特阿拉伯立场的转变。2014年，占石油输出国组织欧佩克产量近三分之一的沙特阿拉伯拒绝减产以阻止油价下跌，理由是这将使页岩生产商具有竞争力，增加市场份额，而牺牲的是沙特的市场份额。然而，

随着时间的推移，这一立场发生了变化，因为低油价打击了沙特政府的财政状况，为此必须作出削减补贴的不受欢迎之举，国家不得不大量举债。因此，它同意控制供应以提高价格，欧佩克再进一步，于2016年12月与俄罗斯联邦和其他非欧佩克石油生产国达成协议，每天减少558,000桶原油供应给全球市场。这是在欧佩克成员已经同意的每天削减120万桶的水平之上新加的削减量。总的来说，这相当于减少当时全球石油供应量的近2%。由于这些削减，石油库存急剧下降，油价上涨。

其他具有地缘政治性质的措施（如美国决定退出与伊朗伊斯兰共和国签订的核协议并重新实施制裁）可能还会加剧石油供应短缺，并相应地影响了预期。最终结果是世界石油价格大幅上涨。如果这种增长导致整体通货膨胀，则中央银行提供的解除宽松货币政策的理由将得到验证，随后可能会加息。但是，如前所述，这一举措可能产生意想不到的影响，从而使刚刚开始复苏嘎然而止。

2. 美国的保护主义和潜在的贸易战

另一个加剧不确定性的因素是美国转向保护主义。从2018年1月起，美国政府宣布了几近引发许多人称之为“贸易战”的各种措施，首先是对从中国进口的太阳能电池板和洗衣机实行配额和关税，然后又转向更多的国家的钢铁和铝产品，并调查美国的汽车进口。

这些关税是根据世界贸易组织(WTO)关于威胁国家安全的进口的条款施加的，尽管原先的目的是遏制“受外国补贴的贱金属”的竞争，这相当于“倾销”指控。随后，对中国实施了进一步的贸易制裁，理由是它采用了不公平的策略，如黑客入侵商业机密，要求美国公司披露“商业机密”以换取中国市场准入等。这类措施将分阶段实施，包括投资限制和对其他中国出口产品的关税。

这些措施——以及对欧盟、加拿大和日本等其他贸易伙伴征收的其他关税——正在 WTO 受到质疑，但此类举措的后果尚不清楚，但无论如何都会影响深远。另一种反应措施是，宣布针对美国的特定活动和出口的报复性关税。欧盟宣布对一系列美国进口产品征收总额超过 30 亿美元的关税，而加拿大则对价值超过 160 亿美元的进口产品征收关税。中国的初步反应比较节制。在 2018 年 4 月初的声明中，中国政府宣布对大约 30 亿美元的美国进口产品征收关税，其中包括对水果、坚果、葡萄酒和钢管等 120 种美国产品征收 15% 的关税，对再生铝和猪肉等其他 8 种产品征收 25% 的关税。这被视为一种象征性的姿态，表明中国会在必要时做出回应。2018 年 6 月，美国宣布对中国进口产品大幅提高关税，对第一批 818 种产品征收 25% 的关税，其进口到美国的产品价值为 340 亿美元。2018 年 7 月初，特朗普总统威胁要对 2,000 亿美元的中国商品加征关税。这引发了中国对来自美国的进口产品的更加全面的回应。在编写本报告之时，还有更多待征税的产品清单。双方针锋相对，互不相让。

这种保护主义浪潮的影响尚不确定。确实，美国的贸易逆差总额在 2017 年增加了近 13%，达到 5,680 亿美元。其中中美之间的逆差约 3,750 亿美元。然而，关键在于，单方面实施这种关

税，并不会有助于减少这种反映宏观经济失衡的逆差，而且报复行动可能会使情况变得更糟。向这个方向发展可能破坏目前大部分贸易所围绕的现有全球价值链。这种破坏首先会影响跨国业务的利润而不是国家产出，但是，鉴于不确定性增加，这还可能对投资造成不利的连锁影响。然而，随着时间的推移，这可能鼓励向某些地区搬迁或“逆向”搬迁，以便跳过关税壁垒，从而部分地遏制全球化进程。另一方面，如果这样做能增加政府收入，从而增加个别国家的开支，便可以推动基于国内需求的增长，减少进口造成的渗漏。因此，不容易预测对全球增长及其分布情况的影响。但是，只要贸易继续下去，而且一定会继续下去，因为推动贸易的除关税以外还有其他因素，那么，贸易逆差和盈余势必持续存在。

总之，尽管美国的单方面保护主义行动可能有助于或无助于增强其国内生产商，但这些行动不太可能对其外贸逆差的规模产生重大影响，而且还可能对贸易模式造成干扰并增加不确定性，在没有扩张性宏观经济措施的情况下，这很可能会损害世界贸易。它们也会影响分配，从而削弱增长（见下文附录一 .A）。特朗普政府认为其保护主义行动是避免长期相对停滞的一种方式，而实际上它可能得到的是同样的结果。

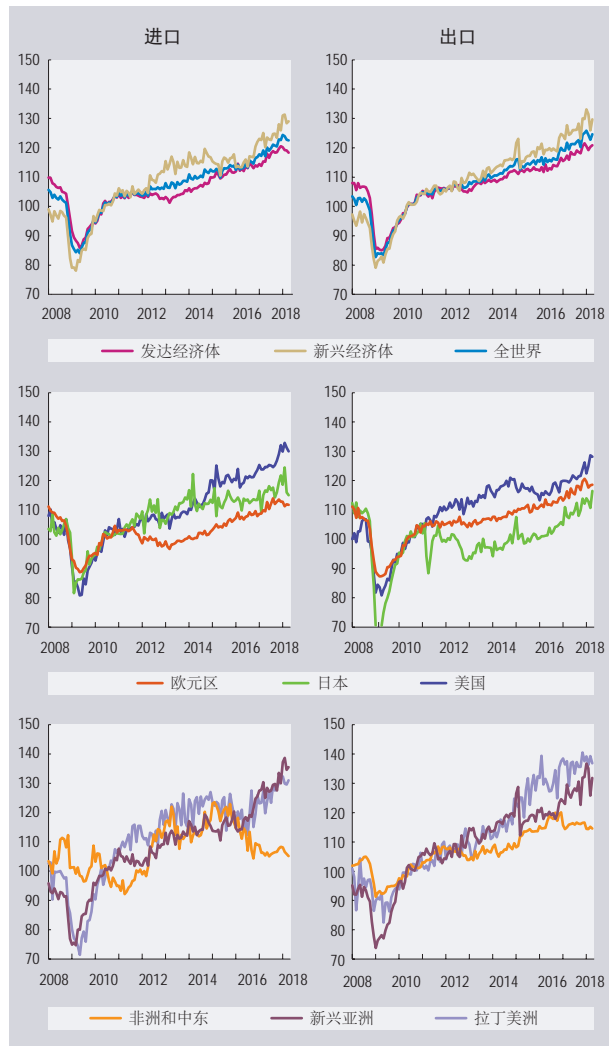
C. 全球贸易格局

1. 来自全球贸易的信号

世界商品贸易近期有所回升，但仍低于近期高位。2017 年世界商品出口额达 17 万亿美元，高于上一年度的 16 万亿美元，但低于 2013 年和 2014 年 19 万亿美元的水平，但这部分是由于初级商品价格从 2014 年之前的高位回落。⁶

按交易量计算，贸易也显示出失去动力的迹象。2017 年，世界商品贸易量增长 4.6%，高于 2016 年的 1.5%。但是，估计 2018 年贸易增长率为 4.2%。因此，虽然商品贸易增长已经脱离危机后的低点，但即使在近期贸易紧张局势升级之前，经济复苏也显示出日渐式微的迹象。

图1.10 世界贸易量趋势，2008年1月至2018年4月
(指数，2010 = 100)



资料来源：荷兰经济政策分析局的世界贸易数据库。
注：国家分组按资料来源。

这意味着，除非总体趋势背后的贸易业绩存在巨大的跨国差异，否则各国不能指望贸易成为增长的主要刺激因素。一个关键问题是，贸易增长受到抑制在何种程度上会影响中国作为全球需求的重要驱动者，因为如果它受到不利影响，对其他国家的出口需求将会低迷。

根据荷兰经济政策分析局数据库的分类数据⁷，2017年世界贸易复苏有两个特点值得注意。首先，进口需求增幅最大的是新兴经济体，其2017年进口增长率为6.9%，而2016年为0.6%。

发达国家的相应数字分别为3.5%和2.1%。其次，亚洲、拉丁美洲和美国的进口量增长处于领先地位，而亚洲(增长8.8%)又远远领先于拉丁美洲(6.2%)和美国(4%)。欧元区的进口增长率要低得多，只有3.1%。据WTO称，亚洲对世界进口增长贡献了2.9个百分点，占总增长的60%。

然而，2018年头四个月的证据表明，在看似复苏之后，世界经济中一些危机后增长极的进口需求正在放缓(图1.10)。就整个世界而言，2018年头四个月的进口量同比增长率为4.7%，而去年同期则为4.8%。但就新兴经济体而言，进口增长率从6.9%降至5.9%。

亚洲作为需求来源的后撤一部分需归咎于中国，因为中国除了产出增长放缓之外，同时还致力于将增长重心从投资转向消费。投资占2013年GDP增长的55%，而2017年仅贡献了32%，这导致资本货物进口减少，而这些进口可能无法通过额外的消费品进口补偿。鉴于这种事态发展，美国继续作为全球需求增长的贡献者对全球贸易的蓬勃发展至关重要。正值全球需求已经受到抑制之时，这使得美国政府关于提升广泛的保护主义壁垒的威胁可能更加不利于世界其他地区的增长。在亚洲作为增长极的作用受到抑制之时，美国的贡献却越来越不确定。

2. 商业服务贸易

相比之下，服务贸易并没有呈现出这种颓势。世界服务出口在2015年有所下降，并在2016年呈现低迷状态，但在2017年出现了大幅复苏，从略低于5万亿美元回升到5.3万亿美元。然而，服务出口的价值却并不见得比2014年记录的5.1万亿美元高出多少。⁸2017年，不论是发达国家、发展中国家还是转型经济体，所有群体都转向更高的增长：经过连续多年的负增

表1.2 世界初级商品价格，2008年至2018年
(除非另有说明，否则为同比百分比变化)

商品类别	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 ^a
所有初级商品 ^b	33.5	-31.6	24.7	28.6	-3.0	-3.8	-7.9	-36.1	-9.7	17.8	17.1
非燃油类初级商品 ^c	22.9	-18.2	27.3	18.7	-12.8	-6.6	-7.8	-19.0	2.8	10.2	0.4
非燃油类初级商品(以SDR计) ^c	19.0	-16.2	28.7	14.7	-10.1	-5.8	-7.8	-12.1	3.5	10.5	-5.5
所有食品	32.6	-9.9	12.3	24.0	-6.5	-10.0	-0.1	-16.1	4.1	-0.6	-4.0
粮食和热带饮料	31.8	-2.3	12.3	24.1	-9.8	-9.4	3.8	-14.1	2.7	-1.1	-5.4
热带饮料	19.4	1.2	19.6	31.0	-22.2	-19.7	23.7	-11.0	-3.0	-3.1	-6.3
粮食	35.9	-3.3	10.1	21.8	-5.4	-6.4	-1.2	-15.1	4.6	-0.4	-5.2
植物油籽和植物油	33.9	-22.5	12.3	23.9	0.3	-11.0	-7.3	-20.4	7.5	0.4	-1.0
农业原料	8.1	-16.1	38.9	23.1	-19.4	-8.8	-11.8	-13.3	-0.2	5.3	-4.8
矿物、矿石和金属	20.8	-13.8	34.8	20.5	-7.0	-9.3	-13.0	-17.1	4.9	12.2	6.7
矿物、矿石和非贵金属	19.2	-26.9	41.4	12.1	-16.9	-1.7	-15.0	-24.6	2.2	27.8	7.2
贵金属	23.4	7.5	27.5	30.8	3.4	-15.8	-11.0	-9.9	7.1	0.4	6.1
燃油类初级商品	37.9	-38.5	23.3	32.2	-0.4	-1.2	-7.5	-44.2	-18.2	26.1	27.3
备注：											
制成品 ^d	4.9	-5.6	1.9	10.3	-2.2	4.0	-1.8	-9.5	-1.1	4.9	..

资料来源：贸发会议秘书处根据贸发会议《在线商品价格统计》计算的结果；联合国统计司各期《统计月报》。

注：除非另有说明，否则以现值美元计算。

^a 2018年1月至5月和2017年1月至5月的平均值百分比变化。

^b 包括燃油类初级商品和贵金属。汇总时采用了2014–2016年平均权重。

^c 不包括燃油类初级商品和贵金属。SDR = 特别提款权。

^d 发达国家制成品出口单位价值。

长或低增长之后，它们增长率分别达到 7.1%、7.9%和 12.2%。

服务贸易的两个最大组成部分——海运和旅游业——的现有数量数据让人对服务贸易趋势又有进一步的了解。2017 年世界海运贸易势头强劲，总量增长 4%，为五年来增长最快。其中，集装箱贸易和干散货商品的增长速度最快。继前两年相对疲弱的表现之后，2017 年，集装箱贸易着实增长了 6%，干散货商品贸易增长了 4.4% (UNCTAD, forthcoming 2018)。

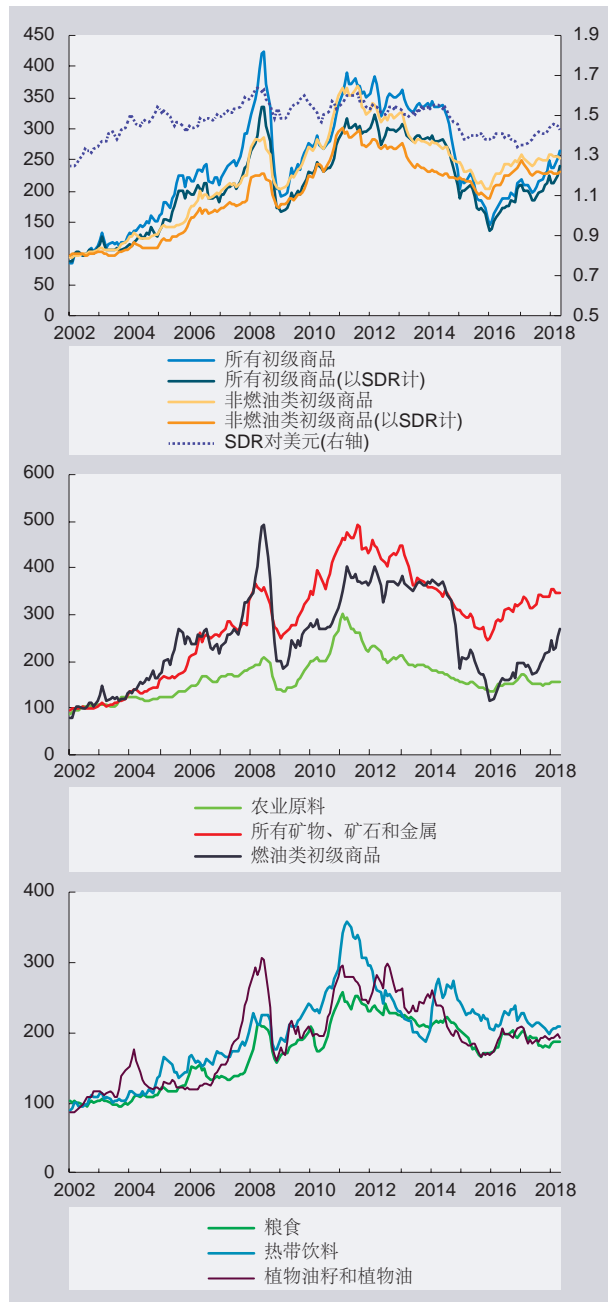
2016 年国际旅游业表现不佳，国际游客人数仅增长 3.9%，为 2009 年以来的最低水平。然而，2017 年国际游客人数增加了 7%，这是 7 年来最强劲的增长。联合国世界旅游组织估计，这种蓬勃态势将持续下去，2018 年抵达人数将增

加 4%至 5%。所有地区的增长率都有所上升，欧洲和非洲的入境人数增长了 8%，亚太地区增长了 6%，中东增长了 5%，美洲增长了 3% (其中南美洲增长了 7%)。

3. 初级商品价格走势

初级商品市场的活力回归可能使一些发展中初级商品出口国受益。大多数初级商品的价格将继续 2016 年 1 月以来的趋势 (除一些例外)，在 2018 年上涨，即 2011 年以来初级商品价格下跌的趋势已经逆转。价格上涨的趋势在 2018 年上半年形成了势头，扩散到更大范围的初级商品。总的来说，据世界银行称，⁹ 2018 年 1 季度，其跟踪的初级商品有四分之三的价格均有上涨。然而，在这些初级商品中，超过 80% 的价格仍然低于 2011 年的峰值。

图1.11 按初级商品类别分列的每月初级商品价格指数，2002年1月至2018年5月
(指数，2002 = 100)



资料来源：贸发会议秘书处根据贸发会议数据库计算的结果。有关数据来源的更多详细信息请参阅 <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/summary.aspx?ReportId=140863>。

这些趋势还有两个值得注意的特征。首先，对于由农业食品组成的一大类初级商品，2017年价格下跌在2018年上半年有所加剧(表1.2)。与去年同期相比，2018年上半年所有食品指数下跌了4%。所有类别(食品、热带饮料、植物油籽和植物油)都反映了这种趋势。其次，看来初级商品价格走势不是由需求状况的走强而是由供应方面的事态发展决定的。在这方面，石油的情况(在B节讨论)引人注目，不仅欧佩克国家减产，而且俄罗斯联邦和许多非欧佩克生产国也相继减产，而且制裁和政治动荡造成供应中断，造成最近价格大幅上涨。但即使就金属而言，供应方面的因素——如排污措施——也限制了中国的生产，而中国是主要的初级商品进口国。随之而来的用进口替代国内生产而不是增加需求的办法增加了进口，钢铁、铝和铁矿石等均受影响。对于供应宽松的初级商品而言，价格稳中有降。

总体而言，金属价格似乎正在失去动力。与2017年增长27.8%相比，2018年上半年，矿物、矿石和非贵金属价格指数比去年同期仅上涨了7.2%。价格持续上涨的主要是石油和贵金属。

从中期来看，虽然主要初级商品组的初级商品价格周期或多或少相似(图1.11)，但在非燃油组中，农业原料与燃油、矿物、矿石和金属之间存在显著差异。自2011年初以来的相当长的一段时间内，农产品价格一直在下降或停滞不前。主要作物和粮食作物的粮食价格指数相对于最近的峰值下降了三分之一以上(Bellmann and Hepburn, 2017)。虽然供应充足，但主要原因是需求低迷，中国经济放缓又加剧了这种局面。

D. 增长的驱动力

如前所述，发达经济体长达十年的通过非传统货币手段（“量化宽松”）恢复增长的战略在刺激收入和就业增长方面仅取得了有限的成功。有效需求持续疲软，加上家庭和企业危机后去杠杆，这抑制了生产性投资，而收入不平等加剧和就业率降低又阻碍了消费的强劲反弹。政府仍不愿花钱支持增长，这更于事无补。结果低增长成了新常态。

在全球危机爆发前的二十年中，在金融自由化和财政政策紧缩的背景下，世界各地在不同程度上采用了两种手段来刺激经济增长：以债务推动消费扩张和扩张出口。全球增长的轨迹表明，这仍然是后危机时期的主要战略。但是，这两种选择往往会增加脆弱性，无法产生强劲的全球增长。

表 1.3 显示了世界经济中部分国家和地区组的需求配置。按对全球系统中不同形式的需求扩张和收缩的模型分析做出分类。¹⁰ 在这一框架下，国内产出因私人投资、政府支出和出口需求增加而增加，并因私人储蓄、税收和进口等形式的需求减少而缩小。私人储蓄是收入的一部分，但如果没有得到投资的同等补偿，它就会从有效需求的流动中退出。税收代表转向政府的收入，如果不是由公共部门支出，则变为“政府储蓄”。进口是指花在国外产出上的收入。因此，总供给的增长率可以分解为三个主要需求成分或“增长动力”：

1. 私人需求，其增长率取决于投资、储蓄以及税率、储蓄率和进口率；
2. 政府需求，其增长率取决于政府在商品和服务上的支出、税收以及税率、储蓄率和进口率；

3. 外部需求，其增长率取决于出口、进口以及税率、储蓄率和进口率。

根据这一框架，表 1.3 列出了对本年度全球增长动力的分析结果。¹¹ 2017-2018 两年期间总供给的平均增长率及其每个组成部分的相对贡献为估计数。¹² 表中的国家或国家组根据占主导地位的增长动力进行分类。在每个类别中，国家按照该特定驱动力的相对重要性排列。¹³ 以这种方式对各经济体进行排名，可以揭示增长战略本身的性质（看得到的产出增长是如何实现的），而不是经济增长的速度。

表 1.3 中的一个突出结果是，30 个案例中有 19 个案例的情况是，与国内需求（无论是私人需求还是公共需求）相比，增长更多地依赖净出口。这引起了一些令人担忧的问题。首先，上述对净出口需求依赖性较大的经济体必须实现出口增长大于进口增长。这可能是由于长期以来成功增加出口的战略，或者是由于相对于出口需求成功抑制国内进口需求的战略，或两者兼而有之。

进口呈相对减少趋势的国家可能是那些有经常项目逆差的国家，如法国、印度、土耳其、英国以及中美洲和加勒比地区的一些国家。在这种情况和类似情况下，净出口需求的增加是由于通过减少政府需求（可能是因为财政紧缩措施限制了公共支出）或私人需求（可能是因为工人实际收入的减少削弱了消费，从而也削弱了私人投资）遏制了进口。无论用哪种方式，结果都是经常项目逆差萎缩。这会产生一种潜在的偏向，压低全球的总体需求，特别是如果相当数目的相对较大的国家选择这一宏观经济战略的话。

表1.3 不同国家的需求驱动力，2017年至2018年

	总供给	财政	私人	外部	相对强度
外部需求是主要驱动力					
英国	1.7	-0.5	0.1	2.1	***
其他转型经济体	6.6	0.8	0.8	5.1	***
北非	6.9	0.6	1.0	5.4	***
其他东亚	3.9	0.6	0.4	2.9	***
大韩民国	3.6	0.1	0.8	2.7	***
其他西亚	5.9	1.3	0.4	4.3	***
非欧盟欧洲	2.4	0.2	0.5	1.7	***
俄罗斯联邦	3.4	-0.3	0.9	2.8	***
墨西哥	3.1	-0.1	1.1	2.1	***
日本	1.5	-0.9	0.8	1.6	***
德国	2.3	-0.1	0.9	1.5	**
意大利	2.0	-0.2	0.8	1.4	**
加勒比	3.1	0.8	0.9	1.5	**
其他欧盟	2.9	0.4	0.9	1.6	**
法国	2.2	0.4	0.7	1.1	**
土耳其	6.4	1.4	2.3	2.9	*
印度尼西亚	5.4	1.0	2.0	2.5	*
其他发达国家	3.6	1.3	0.8	1.5	*
印度	7.4	1.5	2.9	3.2	*
私人需求是主要驱动力					
其他南美洲	0.2	-0.5	1.2	-0.5	***
阿根廷	4.5	0.3	3.0	1.2	***
加拿大	2.5	0.7	1.6	0.2	***
美国	2.7	0.7	1.2	0.8	**
澳大利亚	2.7	1.0	1.3	0.5	**
巴西	1.8	-1.0	1.5	1.3	*
中国	6.6	1.9	2.5	2.4	*
政府需求是主要驱动力					
其他撒哈拉以南非洲	3.0	2.3	0.1	0.6	***
沙特阿拉伯	0.2	2.6	-3.5	1.0	***
其他南亚	5.0	3.1	1.4	0.5	***
南非	1.4	0.7	0.5	0.2	**

资料来源：联合国全球政策模型。

注：星号表示总需求的主要驱动力与第二强驱动力比较的相对强度(* 如果差异小于或等于主要驱动力的30%，** 如果差异大于主要驱动力的30%但小于或等于主要驱动力的50%，*** 如果差异大于主要驱动力的50%)。国家组如下：其他东亚包括朝鲜民主主义人民共和国、中国香港、马来西亚、蒙古和新加坡；非欧盟欧洲包括挪威、塞尔维亚和瑞士；加勒比包括哥斯达黎加、多米尼加共和国和牙买加；其他欧盟包括克罗地亚、爱沙尼亚、希腊、荷兰、挪威、葡萄牙、西班牙和瑞典；其他西亚包括伊拉克、黎巴嫩和阿拉伯联合酋长国；北非包括阿尔及利亚、埃及、利比亚、摩洛哥和突尼斯；其他转型经济体包括格鲁吉亚、哈萨克斯坦和乌克兰；其他发达国家包括以色列和新西兰；其他南美洲包括智利、哥伦比亚、厄瓜多尔和秘鲁；其他南亚包括阿富汗、孟加拉国、伊朗伊斯兰共和国和巴基斯坦；其他撒哈拉以南非洲包括安哥拉、刚果民主共和国、肯尼亚、尼日利亚和除南非以外的大多数撒哈拉以南非洲国家。

让这些国家减少外贸逆差的另一种明显的办法是，让其他一直有顺差的贸易国增加国内需求，从而增加进口，这样做将有助于增加全球出口需求。除了帮助他国之外，这也将促进全球经济增长的复苏。实际上，在表 1.3 上部的经济体中，即在总供给增长的主要驱动力为净出口需求的所谓“顺差”经济体中，国内需求对公共或私营部门(或两者)的增长的贡献相当薄弱，甚至贡献为负，因此有很大的扩展空间。

令人担忧的第二个因素是总供给增长主要受外部净需求驱动的经济体。其中近一半的经济体严重依赖初级商品或石油出口。(这包括沙特阿拉伯，对它而言，政府需求是一个强大的驱动力，但外部需求也有作用。)这些经济体往往是其主要出口市场的制成品的进口大国。由于全球对初级商品的需求往往是顺周期性的，在繁荣期间上升而在经济放缓期间下降，因此，这类经济体中的“强劲出口国”可能会受经济消长的增长周期的影响，并且也会加剧这种周期。因此，这类经济体的增长动态对全球增长的潜在不稳定性具有相当大的影响。

表 1.3 的中部包括六个经济体(和一个国家组)，其最强劲的需求驱动力是私营部门。其中，一个值得注意的案例是中国。首先，尽管有经常项目盈余，但净外部需求并不是其主要的增长动力。事实上，相对于其本国 GDP 而言，其经常项目盈余正在萎缩，目前占比略高于 1%，而 2007 年在 GDP 中占比约 9%。其次，三个组成部分(公共、私人 and 外贸)对增长的贡献非常相似。这反映了在经济再平衡方面，以及在国内增长动力(相对于本国经济及相对于世界产出)强劲的情况下促进全球需求方面，均取得了一定的成功。虽然中国的债务水平一直在增加，但其部分原因是计划的信贷扩张试图摆脱对外贸的依赖，实现经济增长再平衡；最近有一些减少国内债务，特别是公

司持有的债务的举措。然而，私营部门需求强于其他两个驱动力的这一组国家中的其他五个经济体（阿根廷、澳大利亚、巴西、加拿大和美国）的金融脆弱性正在上升，因为私人需求的增长伴随着债务水平的增加。如前面 A 节所述，在某些情况下，债务负担由公司部门承担，而在其他情况下则由家庭承担。企业债务增加主要受两个因素的影响。一些企业借贷被用于并购和“股票回购”等活动，这导致股票估值的不可持续增长。公司债务与资本流动之间也存在联系，因为发达经济体的宽松货币政策和资金流入国经济中的自由化资本账户所带来了套利交易的可能性。私人家庭的债务积累也与房地产和股票市场的价格升值密切相关，这跟 2008 年危机前所发生的情况一样。

应该指出，私营部门的债务负担在目前私人需求尚未发挥重要作用的其他经济体中也很高，例如印度、土耳其和英国。如上所述，这些经

济体似乎正在经历国内需求通缩，这即不能解决金融脆弱性问题，而且还会削弱增长前景。

最后，在四个国家/国家组，政府是主要的增长动力。其中，如上所述，在沙特阿拉伯，外部需求的贡献助长了公共部门需求的强大作用，而财政扩张在很大程度上依赖于石油收入。其他初级商品和石油出口国（如列入表格这一部分的撒哈拉以南非洲以及亚洲和拉丁美洲的其他发展中国家）也呈现出这样的模式，这反映了“意外收益周期”，即来自国外的资金流入部分用于支付政府支出的增加。在“正常”时期，在表中这一部分所列的经济体中，与表中其他部分所列的经济体一样，公共部门对经济增长的实际贡献属于中等或低下，只有一、两个经济体中的贡献率超过 2%。这证实了《2017 年贸发报告》中的一个论点，即正当其他增长动力薄弱或可能导致更大的金融脆弱性之时，许多国家转向持续的财政紧缩是不合理的。

E. 区域增长趋势

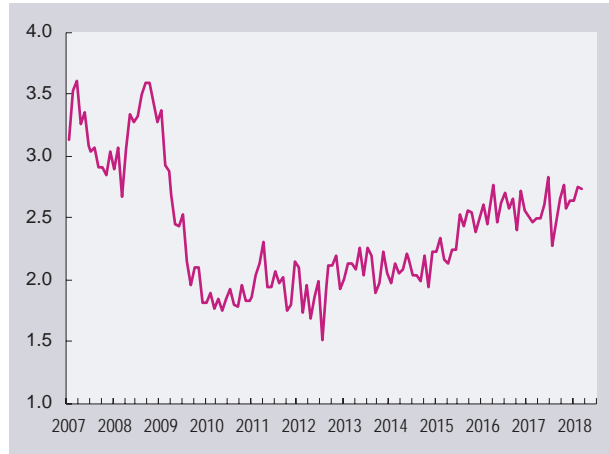
1. 发达国家

面对全球经济失去动力的种种迹象，美国是一个不完全的例外。欧洲和日本在有可能出现持续为正的可观的增长率之后，增长率转而下降。但美国似乎没有改变方向。尽管 2018 年 1 季度的最新年化增长预测已下调至 2.2%，但 2 季度的预测显示，增长率反弹至 4.1%。根据美国国家经济研究局公布的数据，截至 2018 年 5 月，美国经济经历了自 19 世纪 50 年代以来的第二长扩张阶段。然而，即使在美国，16 个季度的不间断 GDP 正增长尚未将季度增长率恢复到之前的危机后的高点。此外，扩张的速度比过去的许多扩张阶段要慢，而且是战后时期最慢的。

现任政府雄心勃勃，希望利用 1.5 万亿美元的减税措施，提高进口关税，并承诺增加基础设施支出，从而将增长率从每年 2% 左右提高到 3%。

美国失业率急剧下降，从危机中期的近 10% 降至 2018 年 6 月的 4.0%，这被视为复苏力度的证据。这远远低于危机爆发前 2008 年 1 月 5% 的水平，也是自 2000 年以来的最低水平。然而，人们对这些数字的含义表示怀疑，因为就业的定义是这样的：即使是就业不足的人，或者愿意每周工作 40 小时但其实却工作不到 40 小时的工人，也被视为就业。¹⁴ 此外，矛盾的是，低失业率再度下降的又一个原因是危机期间劳动力市场的恶化：许多工人面临长期失业，放

图1.12 美国私营部门名义平均时薪，2007-2018年
(同比百分比变化)



资料来源：贸发会议秘书处根据美国劳工统计局名义工资数据计算的结果。

弃了寻找工作，离开了劳动力市场。这降低了失业率。就业率——即就业工人与总人口之比——仍低于危机前的水平(2017年为59%，而2005年为61%)，这便确认了这一趋势。最近的数据表明，这种趋势正在逆转，因为以前“失去信心”的工人受到劳动力市场条件改善的吸引，重新进入劳动力市场。这对失业率有何影响仍有待观察。

美国的名义工资增长远低于危机前的高位，2015年初工资增长的回升从2016年下半年开始失去动力(图1.12)。加上廉价进口和低油价，这使美国的通货膨胀率保持在较低水平。正如经济政策研究所所指出的那样，“在名义工资上涨3.5%至4%之前，价格通胀不会明显超过美联储2%的通胀目标。¹⁵ 总体而言，数据无法证实，美国已走上新的强劲增长之路，进而提升工资并引发通货膨胀。

除美国之外，对全球经济的乐观情绪也与欧洲开始强劲复苏的预期有关，但由于2018年1季度经济增长放缓，这种预期已经减弱。2016年至2017年，欧元区的增长率从1.8%上升至

2.5%，预计2018年将下降至1.9%(表1.4)。对2017年增长更快的解释是，欧洲央行自2015年初以来采取了非常规货币宽松措施，而中国、印度和美国的较高经济增长对贸易有利。而经济放缓的原因则是量化宽松政策刺激措施减弱，工资增长低迷(Jezard, 2018)，以及外部需求不足以弥补缺口。

在欧元区内，有普遍的证据表明经济放缓，包括最大的两个经济体德国和法国。根据联邦统计局5月初数据，德国(占欧元区产出的30%)的季度增长率从2017年4季度的0.6%降至2018年1季度的0.3%。其中有贸易增长放缓的影响。法国也遭遇挫折。在2017年4季度增长0.6%之后，2018年1季度和2季度的GDP仅增长了0.2%。在其他地方，意大利和西班牙的经济表现受到极高债券收益率的影响，原因是投资者担心经济和政治发展不利。这些心理影响促使两国继续奉行紧缩政策。因此，总体而言，在2017年业绩表现令人乐观之后，来自欧洲的消息现在看起来不那么乐观了。

预计2018年英国的增长率将低于2017年，英国脱欧谈判的不确定性增加了结构性疲弱，反映在生产率增长疲软和商业投资低迷。更为悲观的消息来自日本，在财政刺激和激进的货币宽松政策这一组合拳之下，日本似乎终于摆脱了长期衰退。当2017年4季度日本经济增长0.6%时，这是连续第八个季度的正增长，也是28年来最长的扩张期。然而，2018年1季度的估计显示日本经济在截至2018年3月的三个月中萎缩了0.2%，由此产生的乐观情绪随即破灭。现在的预期是，低于预期的消费支出和出口将使日本的增长率在2018年降至更接近于1%，而2017年为1.7%。

如前所述，尽管有迹象表明，发展动力不足，让人质疑发达国家增长强劲的说法，但大多数这些国家的央行都选择退出他们如此长期地采取的宽松货币和低息政策。这影响到一些发达

表1.4 世界产出增长，1991-2018年
(年度百分比变化)

国家或地区	1991-2000 ^a		2001-2018 ^b										
	2000 ^a	2008 ^a	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 ^b
全世界	2.8	3.5	1.9	-1.8	4.3	3.1	2.5	2.6	2.8	2.8	2.5	3.1	3.1
发达国家	2.6	2.2	0.1	-3.6	2.6	1.5	1.1	1.2	1.9	2.3	1.7	2.3	2.1
其中：													
日本	1.3	1.2	-1.1	-5.4	4.2	-0.1	1.5	2.0	0.4	1.4	1.0	1.7	0.9
美国	3.6	2.5	-0.3	-2.8	2.5	1.6	2.2	1.7	2.6	2.9	1.5	2.2	2.7
欧盟(欧盟28国)	2.2	2.2	0.5	-4.4	2.1	1.7	-0.4	0.3	1.7	2.3	2.0	2.5	2.0
其中：													
欧元区	2.1	1.9	0.5	-4.5	2.1	1.6	-0.9	-0.2	1.3	2.1	1.8	2.5	1.9
法国	2.0	1.8	0.2	-2.9	2.0	2.1	0.2	0.6	0.9	1.1	1.2	2.2	1.5
德国	1.7	1.3	1.1	-5.6	4.1	3.7	0.5	0.5	1.9	1.7	1.9	2.5	2.0
意大利	1.6	1.0	-1.0	-5.5	1.7	0.6	-2.8	-1.7	0.1	1.0	0.9	1.6	1.3
英国	2.7	2.5	-0.5	-4.2	1.7	1.5	1.5	2.1	3.1	2.3	1.9	1.8	1.2
2004年后加入的欧盟成员国	1.9	5.0	3.7	-3.4	1.7	3.1	0.6	1.2	3.0	3.8	3.1	4.6	4.0
转型经济体	-4.9	7.2	5.3	-6.6	4.8	4.7	3.3	2.0	1.0	-2.2	0.3	2.1	2.2
其中：													
俄罗斯联邦	-4.7	6.8	5.2	-7.8	4.5	4.3	3.5	1.3	0.7	-2.8	-0.2	1.5	1.7
发展中国家	4.8	6.3	5.5	2.6	7.8	6.1	5.0	5.0	4.5	4.0	3.9	4.4	4.6
非洲	2.6	5.8	5.5	3.4	5.4	1.3	5.9	2.3	3.7	3.3	1.7	3.0	3.5
北非(苏丹和南苏丹除外)	2.9	5.0	6.4	3.6	4.3	-6.1	9.7	-3.5	1.3	4.2	3.1	5.2	4.6
撒哈拉以南非洲(南非除外)	2.7	7.0	6.0	5.3	7.0	5.0	5.3	5.4	5.6	3.6	1.3	2.6	3.8
南非	2.1	4.4	3.2	-1.5	3.0	3.3	2.2	2.5	1.7	1.3	0.6	1.2	1.1
拉丁美洲和加勒比	3.1	3.8	4.0	-1.9	5.9	4.4	2.8	2.8	1.0	-0.3	-1.1	1.1	1.7
加勒比	2.2	5.1	2.6	-0.9	3.0	2.2	2.2	2.7	2.8	3.9	1.5	2.1	2.7
中美洲(墨西哥除外)	4.4	4.5	4.3	-0.7	3.9	5.4	4.8	3.7	4.0	4.1	3.9	3.7	3.7
墨西哥	3.2	2.2	1.1	-5.3	5.1	3.7	3.6	1.4	2.8	3.3	2.7	2.3	2.1
南美洲	3.0	4.3	5.0	-1.0	6.4	4.7	2.6	3.2	0.3	-1.7	-2.6	0.6	1.4
其中：													
巴西	2.8	3.7	5.1	-0.1	7.5	4.0	1.9	3.0	0.5	-3.5	-3.5	1.0	1.4
亚洲	6.3	7.5	6.1	4.3	8.8	7.4	5.6	6.1	5.7	5.4	5.7	5.5	5.5
东亚	8.7	9.0	7.7	7.0	9.9	8.3	6.7	6.8	6.5	5.9	5.9	6.2	6.0
其中：													
中国	10.6	10.9	9.7	9.4	10.6	9.5	7.9	7.8	7.3	6.9	6.7	6.9	6.7
南亚	4.8	6.7	4.5	4.1	8.8	5.3	2.6	4.8	6.3	5.8	8.4	5.7	6.1
其中：													
印度	6.0	7.6	6.2	5.0	11.0	6.2	4.8	6.1	7.0	7.6	7.9	6.2	7.0
东南亚	4.9	5.6	4.4	2.0	7.8	4.9	5.9	5.1	4.5	4.6	4.6	5.2	4.8
西亚	4.1	5.7	4.1	-1.9	6.0	8.6	4.9	6.2	3.4	4.2	3.1	3.0	3.3
大洋洲	2.7	2.8	0.3	2.0	5.8	1.7	2.4	2.6	6.9	5.2	2.4	2.3	2.4

资料来源：贸发会议秘书处根据联合国经济和社会事务部“国民账户主要总表”数据库和《世界经济形势与展望》计算的结果；截至2018年中的最新数据；拉加经委会，2018年；经合组织统计，见：<https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=EO> (2018年6月18日查询)；货币基金组织，2018年；《经济学人》信息部、《经济学人》信息部国家数据数据库；摩根大通全球数据观察；以及各国资料来源。

注：国家总量根据的是以2010年定值美元计的GDP。

^a 平均值。

^b 预测。

国家断断续续的复苏以及随之而来的初级商品价格上涨能否在世界其他地区恢复稳定增长。

2. 转型经济体

属于独立国家联合体（独联体）成员的转型经济体已经从两年没有增长或负增长中恢复过来。它们在2017年强劲反弹，增长率达2%，而2016年的增长率为0.2%。预计这一数字2018年还将略有改善。复苏的一个重要因素是初级商品价格上涨，特别是石油价格上涨，而石油占俄罗斯联邦商品出口的近60%。石油价格飙升既改善了俄罗斯联邦国际收支平衡表的经常项目，也提升了政府的收入。结果是，经济从衰退（2015年收缩2.8%，2016年收缩0.2%）转向2017年的复苏，增长率为1.5%。2018年的增长率可能接近1.7%。

这种复苏应该使整个独联体受益，因为俄罗斯联邦占该地区GDP的80%，它作为独联体其他国家进口需求和汇款的主要来源，是独联体的主要增长动力。其他独联体国家也可能受益于中国“一带一路”倡议下的贷款融资基础设施支出。然而，由于其中部分经济体的紧缩计划的抑制效应，因此，油价上涨也不太可能显著改善经济表现。

东南欧转型经济体的增长动力取决于欧盟的表现，因为欧盟吸收了这些经济体出口的一半到80%。欧洲的不确定性会影响该地区GDP的增长速度。预期增长率仍将从2017年的2.3%增加到2018年的3%左右。

虽然石油出口国的国际收支困难和货币贬值得到暂时缓解，但格鲁吉亚和乌克兰等许多国家仍存在经常项目赤字（逆差）。这种逆差由资本流入补充资金，因此，全球利率的上升会减少资本流量、增加国际收支压力并引发货币贬值。虽然增长前景有所改善，但脆弱性依然存在。

3. 拉丁美洲

拉丁美洲两大经济体（阿根廷和巴西）的经济从衰退中复苏，商品价格上涨，贸易条件随之改善了3%。受这些有利因素影响，特别是与2015年开始的经济放缓相比，拉丁美洲经济在2017年实现了较高的增长。预计经济复苏将持续下去，拉丁美洲和加勒比地区的GDP增长率预计2018年约为1.7%，而2017年为1.1%（表1.4）。所有国家都受益于价格上涨，但碳氢化合物和石油衍生物、铁矿石和大豆的价格上涨幅度特别大。

该地区最大的经济体巴西在2017年实现了1%的正增长，此前两年的收缩达GDP的7%。这种低基数基础上的增长在2018年初持续了下去，但到2季度出现了减速的迹象（部分由卡车司机的罢工引发），导致今年剩余时间的复苏步伐存在不确定性。预计2018年的同比增长率约为1.4%。

直到最近，巴西因其货币疲软而备受关注。雷亚尔在2018年的前六个月大幅贬值。中央银行通过发行货币掉期（即投资者按基准利率Selic获得利息，但央行承诺补偿雷亚尔价值对美元的任何下跌）才减缓了贬值的速度。这种对冲货币贬值与保持合理的Selic利率的组合使得投资继续流入，特别是因为当美国利率与Selic之间的利差很高，存在套利交易机会。然而，低通胀率促使政府将Selic利率从2016年10月的14.25%下调至2018年3月的6.5%，而此时美国的利率正在向上挪动。此外，波动性的降低促使央行减少了货币掉期发行量，从远远超过1,000亿美元减至不到250亿美元。一旦支持套利交易的这些措施被稀释，雷亚尔就无法支撑，甚至成为投机性攻击的目标。只有当央行行长宣布他可以“加强”掉期交易时，货币贬值才停顿下来。货币大幅贬值可引发货币危机，破坏金融市场的稳定，对实体经济产生不利的外

部影响。债务以外币计价的公司会尤其受到严重的打击，破产和资产价格通缩都可能阻碍投资。而如果央行决定大幅提高利率以防止外国投资者退出和资本外逃，则投资环境将进一步恶化。不过，巴西经常项目赤字低，外债不是太高，而且有大约3,800亿美元的巨大外汇储备，这给巴西提供了一些弹药来应对2018年下半年可能出现的外部动荡。

墨西哥的外部脆弱性似乎更大，墨西哥的GDP增长率从2016年的2.7%下降至2017年的2.3%，一方面是因为采取了保守的财政立场，一方面是由于北美自由贸易协定的不确定性。然而，经季节性调整的2018年1季度GDP增长加速，比上一季度增长1.1%。由于美国对从墨西哥进口的一系列进口商品征收更高的关税，这一增长率可能面临挑战。由于美国利率上升和墨西哥货币大幅贬值，因此不得不在已经很高的水平上加息，这也会对增长产生不利影响。而如果不提高利率，则资本外逃可能会严重损害货币。不过，新当选政府如采取更加积极主动的财政立场，可能会增加国内需求。

中美洲国家在增长方面表现相当不错。虽然该次区域的GDP增长率在2015年至2016年从4.1%略微下降至3.9%，但在2017年下降至3.7%，估计2018年也将保持同一水平。另一方面，加勒比地区的增长率在2016年至2017年从1.5%上升至2.1%，预计2018年将大幅增长2.7%。

有意思的是，外国投资者撤退的危险似乎影响到了几乎所有新兴市场经济体，无论其最近的经济表现如何。在一些货币受影响已经很大的国家，利率已经上调——对于阿根廷的外国投资者来说，利率高达40%。这对国内投资和增长所可能造成的破坏性影响应该是显而易见的。

4. 西亚

2017年西亚的增长率处于危机后最低水平，因为低油价和自愿限产影响了石油生产国的收入增长，而政治状况对阿拉伯叙利亚共和国和也门等国的经济表现也产生了不利影响。引人注目的是，科威特和沙特阿拉伯的GDP分别萎缩了3.2%和0.7%。然而，鉴于油价的大幅上涨及其对预算收入和支出可能产生的积极影响，2018年情况可能有变。不过，由于需要保持低产以防止油价回到先前的低位，这些收益可能会被部分抵消。总体而言，海合会（海湾阿拉伯国家合作委员会）的所有成员国（即巴林、科威特、阿曼、卡塔尔、沙特阿拉伯和阿拉伯联合酋长国）的增长可能会加速。这将通过贸易量、汇款和资本流动的增加，对该地区其他国家产生连锁效应。

然而，在土耳其，增长可能会减速。随着外国投资者开始从该国撤资，土耳其里拉在截至2018年6月中旬的一年中贬值超过三分之一。与阿根廷一样，土耳其也表现了开放资本账户所带来的危险。政府和中央银行多次提高利率，2018年6月利率触及17.8%，这是十年前金融危机以来的最高水平。然而，贬值仍在继续，后果可能是破坏性的。据报道，在2018年中期背负着近3,400亿美元外币债务的土耳其私营部门公司，正受到里拉急剧贬值、面临破产以及投资和增长放缓的严重打击。在短短不到两个月的时间里加息500个基点之后，这种高利率也会抑制投资。

在伊朗伊斯兰共和国，美国决定退出伊核协议并重新实施制裁可能会对经济表现产生不利影响，因为该国在遭受多年制裁之后刚刚开始稳步增长。从伊朗伊斯兰共和国进口石油的国家可能转向其他来源，从而影响伊朗的收入和外汇供应。2013年，对伊朗能源部门的制裁使该国的石油出口减少了一半，至每天110万桶左

右。在制裁措施放松后，伊朗伊斯兰共和国目前每天出口约 250 万桶。这种趋势很可能会逆转。伊朗伊斯兰共和国的进口也可能受到打击。与此同时，不确定性使得里亚尔贬值。虽然官方汇率约为 42,000 里亚尔兑换 1 美元，但据报道，至 2018 年 6 月底，黑市汇率是这一数字的两倍以上。

5. 发展中非洲

非洲发展中国家在 2016 年至 2017 年间平均增长率从 1.7% 上升到 3.0%，预计 2018 年将增长 3.5%。造成这种复苏的一大因素是初级商品价格下跌趋势的逆转，鉴于这组国家依赖初级商品出口，这对它们至关重要。石油价格的上涨特别有利于阿尔及利亚、安哥拉、刚果民主共和国、加纳和尼日利亚等国。

非洲各国的增长率和增长动力各不相同，较少依赖自然资源的东非次区域的年增长率继续高于 5%，这主要是因为吉布提、埃塞俄比亚、乌干达和坦桑尼亚联合共和国等国的经济表现。其他两个增长率不错的次区域是北非和西部非洲，前者在很大程度上得益于埃及的增长，后者的贝宁、布基纳法索、科特迪瓦、加纳和几内亚等许多经济体的增长率相当高。表现最差的两个次区域是中部非洲和南部非洲。

除初级商品价格上涨之外，推动增长的因素还包括基础设施投资的增加。然而，在很多情况下，推动增长的大部分支出来自国外借款，从而导致“高负债”问题的回归。到 2000 年代后期，债务减免方案已大大减轻了非洲国家的债务负担。但自那时以来，各国又累积了新的债务，目前一些非洲国家被认定为受债务困扰。随着国际利率的上升，这些经济体的健康状况可能迅速恶化。

作为非洲最大经济体的尼日利亚经过两年的萎缩和停滞，2018 年恢复温和增长。预计 2018 年的增长率将达 2.5%，而 2016 年为负 1.6%，2017 年为 0.8%。当 2014 年后石油价格崩溃时，尼日利亚受到严重打击，国家收入下降（石油占联邦收入的 90%），财政赤字和贸易逆差增加，经济衰退。石油价格下跌趋势的逆转已经导致增长恢复，条件改善，而波动性则表明经济需要多样化。然而，虽然 2018 年 1 季度的增长率为 1.95%，与 2017 年 1 季度 0.91% 的收缩相比有了显著的改善，但与 2017 年 4 季度 2.11% 的同比增长率相比有所下降，这表明了经济复苏的脆弱性。

南非是非洲第二大经济体，去年其低增长率有所改善，GDP 增长率从 2016 年的 0.6% 增加到 2017 年的 1.2%，但预计 2018 年的增长率为 1.1%（表 1.4）。2018 年第一个季度，年化 GDP 萎缩了 2.2%，表明经济并未走出困境。农业 GDP 萎缩了 24.2%，据报道这是 12 年来最大的季度环比下降。制造业 GDP 也下降了 6.4%。这种波动性的根源是中期内的低增长，过去四年中任何一个季度的 GDP 增长率都没有超过 2.5%，并且有两个季度接近零或负增长，在多个季度接近 1%。

南非的一个根本性的公认的失败之处是，它无法从采矿业转向制造业。事实上，制造业的总附加值从 20 世纪 90 年代初的 21% 左右降到 2016 年的 13% 左右。随着采矿业的总附加值与 GDP 之比下降，但金融、房地产和商业服务部门的比重却又增加，其总附加值与 GDP 之比从接近 16% 上升至 23%。这种增长的根源是，由于资本账户日益开放，流入该国的资本急剧增加。2008 年至 2016 年间，流入南非的外国投资（以兰特计）增加了 250%，其中直接投资增加了 230%，投资组合流入增加了 350%。其造成的一个后果是，是南非兰特相对挺挺，从 2016 年 6 月的 15.1 兰特换 1 美元升至 2018

年3月的11.8兰特换1美元(或超过20%，虽然期间有波动)。这凸显了发展中国家在货币市场上的两难境地：升值和贬值带来了不同的问题。在南非，最近的升值几乎肯定不利于农业或制造业的生产增长，其造成的结果是，产出增长缓慢而且不稳定。

埃及是非洲第三大经济体，它得益于天然气，特别是来自Zohr等新气田的天然气产量和出口的增加，从危机中解救出来。埃及声称，在2017年完成了4个重要的天然气开采项目，每天天然气产量增加了16亿立方英尺。部分由于这一原因，尽管埃及面临国际收支危机和货币崩溃，因而被迫于2016年11月要求国际货币基金组织提供120亿美元的信贷额度，但埃及还是实现了不错的经济增长，2016年和2017年的增长率分别为4.3%和5.1%，预计2018年将到5.4%。

2016年，埃及政府面临的情况是，经常项目赤字占GDP的7%，外汇储备日渐减少。虽然政府试图保持埃及镑的汇率稳定，但相对于美元的黑市汇率上涨，在贬值预期之下，汇款大幅下降。2011年至2014年，增长率徘徊在2%左右，失业率超过12%，2010年占人口五分之一的15-24岁年龄组中，失业率超过40%。外部经济危机迫使埃及政府转向国际货币基金组织，后者关注的重点是12%的财政赤字、公共债务与GDP之比以及盯住汇率。作为国际货币基金组织贷款条件，埃及同意大幅削减燃油、电力和粮食补贴，并将埃及镑改为浮动汇率(埃及镑对美元汇率从2016年10月的8.8比1贬至11月的16比1和2017年1月的18.5比1)。财政紧缩增加了失业率，货币浮动导致2018年初通货膨胀率超过25%，但天然气储备的发现以及天然气和石油产品出口的增加提振了增长率。油价的不断上涨和受到贬值支撑的非石油出口增长也在某种程度上有助于掩盖经济持续脆弱的局面。

6. 发展中亚洲

亚洲发展中国家2016年和2017年的GDP增长率分别为5.7%和5.5%，预计2018年还将维持这一增长率。这部分是因为中国的预计增长率将从2017年的6.9%降至2018年的6.7%，而印度的预计增长率将从6.2%上升至7%。然而，中国1季度增长超过预期，达到6.8%，这是连续第三个季度增长率达到6.8%。2季度的增长率略低，为6.7%。中国的经济减速在很大程度上是因为政府为处理信贷泡沫而推动的去杠杆化进程。据报道，2018年头四个月，社会融资总额或官方银行贷款和影子银行贷款总额下降了14%(或1,100亿美元)。这反映了一种中期趋势。这是因为影子银行部门的贷款减少，其社会融资总额中的比例从接近50%降至15%。2002年这一比例为8%。2018年1月至4月，影子银行贷款按人民币计算，与去年同期相比下降了64%(按美元计算下降了2,740亿美元)。2002年至2008年，社会融资总额平均为GDP的两倍，在危机后的刺激措施下升至3.2倍。这一数额在2014年至2017年间降至GDP的2.4倍(Hodges and van Scheltinga, 2018)。这对需求的影响表现在，有证据显示，汽车贷在2009年增长了50%以上，在2010年增长了33%，而在2018年头四个月仅增长了3%。

去杠杆化过程的一个重要推手是采取再平衡战略，从而降低了债务融资推动公共和私人投资在推动增长方面的作用。资本形成总额与GDP之比在2011年达到48%的峰值，到2017年降至44.4%。再平衡还降低了净出口在推动GDP增长方面的作用。净出口与GDP之比从2007年的8.6%下降到2014年的1%，2015年又上升到3.4%，在2017年再次下降到0.7%。结果是，中国经济增长放缓，因此，2016年至2017年东亚地区从5.9%上升至6.2%的增长率，预计2018年将回落至2016年的水平。同样，预

计东南亚的增长率将从2017年的5.2%降至今年的4.8%。

与此同时，印度2018年1季度GDP同比增长7.7%，因此，印度目前跻身于世界上增长最快的经济体之列。2017/18财政年度（4月至次年3月）1季度的同比季度增长率为5.6%，随后三个季度上升至6.3%、7.0%和7.7%，表明增长在加速。但这与年度数据所表明的情況不符。如果考虑年度增长率，则GDP增长率从2016/17年的7.1%下降到2017/18年的6.7%。出口需求的增长导致工业生产温和复苏，但废钞对经济内部的私人消费趋势的影响仍然明显。随之而来的制造业产能利用率的提高以及公共银行的资本重组使得几年来首次实现了投资增长。但与此同时，一个令人不安的现象是，初级部门的增长减速。服务业正在扩张，贸易、酒店、运输和通讯等行业处于领先地位。

在高增长年份，银行系统的放贷狂潮导致几大银行资产负债表中积累了大量坏账或不良资产。除了威胁金融稳定之外，这还在抑制信贷扩张，并可能对投资和增长产生不利影响。此外，印度卢比也面临外汇市场的压力。在2018年头五个月，印度货币相对于美元贬值了7.5%以上；相对于英镑、欧元和日元等其他主要货币的贬值幅度要小得多。然而，货币相对于美元的下跌意义重大，特别是因为印度的大部分贸易和外债都是以美元计价的。贬值的一个主要决定因素是，由于国际石油价格的大幅上涨，印度国际收支经常项目赤字上升。

巴基斯坦也出现了类似情况。尽管增长强劲，但自今年年初以来，巴基斯坦货币对美元的汇率损失了四分之一。油价上涨导致贸易逆差扩大，外汇储备急剧下降。外债头寸目前为920亿美元，占GDP的31%，而且还在不断扩大，这引起了人们对其可持续性的担忧。人们预期，新政府别无选择，只能向国际货币基金组织寻

求大额贷款，而这需要采取紧缩措施，可能对增长产生负面影响。从中期来看，经济很大程度上将取决于大型基础设施项目是否会推动更强劲的出口。

鉴于国内需求强劲、私人消费增加和基础设施投资（特别是在印度尼西亚和菲律宾等国家），东盟国家的增长保持稳定。但人们越来越担心，这些趋势可能因全球经济低迷和美中贸易关系恶化而黯然失色，因为这两个国家是该地区许多国家的主要出口市场。此外，与其他新兴市场一样，家庭和企业债务的积累也是脆弱性的根源。自2010年以来，柬埔寨、印度尼西亚、马来西亚、缅甸、菲律宾和泰国的非金融部门负债率平均增加了近20个百分点。印度尼西亚2017年增长适中，增长率达5.1%，官方估计2018年1季度增长率同样为5.1%。尽管初级商品价格上涨带来了好处，但美国和其他国家货币紧缩的影响威胁到这种增长速度的可持续性。

大韩民国受益于信息技术产品，特别是存储芯片出口的复苏，2018年1季度的出口增长有所提高，从而使GDP增长率达到1.1%，相比之下，2017年最后一个季度经济萎缩0.2%。2017年因靠再分配政治纲领上台的新政府已将最低小时工资提高了16%，并承诺创造更多就业机会，减少工作时间并推动合同工转正。这可能引发一轮由工资引导的扩张，再加上出口的回升，可以进一步提高经济增长。在东南亚其他地方也可以看到类似的增长趋势。泰国也在2018年1季度实现了4.8%的GDP增长率，好于预期，此前2017年增长率为3.9%，这是自2013年以来的最高水平。在这方面，出口的改善和旅游收入的增加也发挥了作用。

总体而言，在整个亚洲，问题并不是增长的减弱，而是人们担心加息和货币紧缩可能引发资本外流，导致金融和货币不稳定。再加上美国保护

插文1.1 全球情景：从辛劳到烦恼

对全球经济的基线预测假设所有国家在2023年年底之前保持目前的政策立场不变。根据2018年现有的信息，假设财政政策仍然如D节所述，法国、巴西和印度尼西亚明显趋紧，大韩民国和美国的适度扩张。预计扩张性货币政策(包括低利率和量化宽松政策)将继续下去，但节奏更为温和，因为国际贸易和汇率争端可能引发新一轮金融不稳定，威胁到全球经济增长。在这一基线情景中，预计2018年全球GDP增长将放缓至2.9%，并在此区间徘徊至2023年(详情见附录IA)。

“贸易战”情景探讨了近期关税增加对全球经济的影响。人们普遍认为，关税会降低贸易量，但对增长的直接影响可能不会很大，而更大的损害可能来自不确定性的增加和全球供应链可能受到的破坏(Eichengreen, 2018)。事实上，无处不在的要求保留或扩大国际市场份额的呼声明确表明，贸易量可能不会大幅下降。然而，即使贸易量不受影响，提高关税仍可能对收入分配和总需求产生影响，从而对全球增长产生严重后果。为了突出这种可能性，该情景假定每个交战方的政府为其出口商报销向外国政府缴纳的任何关税，从而使出口价格和国内价格保持在“战前”水平。

在这种情景下，对抗分四种假设展开。第一，假设有三个国家集团正面对抗；假设美国对其从中国进口的所有产品以及从加拿大、日本、墨西哥、大韩民国和欧盟进口的三分之二的产品征收20%的关税。假设所有国家都以相同美元数额的关税进行报复。

第二，假设所有国家都使用对进口征税所得收入，在此项收入不足的情况下使用一般税收收入，向出口商全额赔偿其向外国政府支付的关税。如果这套措施产生的净收入为正，则将其用于支付主权债务的本金。例如，根据这一假设，估计2019年美国将获得大约2,800亿美元的关税收入，并将向美国出口企业转移相当于1,810亿美元的金额，以补偿他们在加拿大、中国、日本、墨西哥、大韩民国和欧盟支付的更高关税——这相当于一种边境调节税。美国的净收入将为990亿美元。

尽管贸易流量保持不变，但预计会发生大量资源再分配：企业将资源(以关税的形式)转移给外国政府，外国政府又将这些资源(以报销的形式)转移到其出口企业。在全球范围内，这种流动的结果是各国政府之间的资源转移，其中一些获得净收入，另一些获得净亏损。

第三，假设遭受净财政损失的国家会采取汇率贬值的办法来试图获得竞争力并增加其国际市场份额，期望补偿部分关税损失。近年来，为将汇率稳定在目标区内采取了各种行动，包括“有管理的浮动”、量化宽松和其他形式的政策驱动的流动性扩张。

第四，假设劳动力份额略有下降，因为“战时”经济动员形式会削弱工资诉求。由于假定的关税和出口补贴这一政策组合不会影响国内价格，因此，劳动力份额的任何改变都将通过削减名义工资和提高生产率以转化为利润来实现。

通过再分配将收入变为利润的直接结果将是国内需求降低，因为工人购买力下降，不得不减少消费。但劳动力份额的下降也会通过削弱商业信心间接地削弱国内需求。企业由于担心更多的政策变化可能进一步压缩私人消费(和公司销售)，变得不太愿意投资。

预计“贸易战”将损害增长和就业，并增加相关国家的收入不平等，即使在贸易流量不变的情况下也是如此。此外，在目前若干发展中国家金融脆弱性日益加剧的背景下，贸易战可能因不受约束的资本流动而导致更严重的后果。例如，汇率波动的增加可能引发避险情绪并触发资本外逃，致使贷款人和投资组合经理不约而同地寻求更安全的资产和更高的安全边际。这可能导致一些金融脆弱的发展中国家货币严重贬值，并激发投资减少、失业率攀升、消费下降、(以外币计价的)主权债务膨胀和政府支出下降的恶性循环。到那时，离全面的金融恐慌就只有几步之遥了。此后，全球性的后果将取决于依然难以预测的传染性。

主义抬头的影响和各国可能做出的反应，这会对增长产生不利影响，导致增长水平低于最初的预测。

7. 不稳定环境中的增长

在转型期国家、新兴市场国家和发展中国家，可以看到两种倾向。首先，一些国家存在一些积极趋势，表现为 2018 年可能延续 2017 年的高增长，并且在某些情况下，至少在最近的油价飙升之前，经常账户状况会有所改善。石油出口国从油价的大幅上涨中受益匪浅。相比之下，石油进口国，包括那些从非石油初级商品价格上涨中获利的石油进口国，正日益受到压力。

其次，特别是在所谓的新兴市场，已有资本净流出引发的本国货币贬值的情况。如上所述，这些资本净流出似乎是由发达国家的利率上升引起的，因此近年来进行的套利交易投资正在解除。加息和货币贬值的结合将使面临外汇债务国家的公司承受相当大的压力。这甚至可能导致公司破产和资产价格通缩，对金融稳定和增长产生严重的不利外部影响。

因此，前景是许多形式的不稳定。如果政府不采取快速主动的宏观政策措施，便可能出现如下情况：

1. 资本，特别是投资组合资本从新兴市场净流出，主要由美国和其他发达国家的货币紧缩和利率上升引发。
2. 随之而来的是货币贬值因投机性攻击而恶化，而贬值又引发国内通货膨胀。
3. 由于公司债务的大幅增加，以本币计价的偿债还息额大幅上升，导致违约和破产。
4. 在预期投资会复苏之时，这又会进一步抑制投资。

只要中期情景受抑制经济活动的财政保守主义的影响，那么，发达国家和发展中国家的政府就只能希望、却不能真正实现强劲复苏。相反，他们更有可能再度面临十年前的不稳定和危机。由于贸易制度的持续紧张局面，这种情况可能还会恶化（方框 1.1 和附录 IA）。在全球经济中，内向型政策并不能提供前进的方向；宏观经济战略的大幅度协调一致的转变似乎是摆脱这一陷阱的唯一途径。 ■

注

- 1 货币基金组织《世界经济展望》2018年1月版指出：“2017年，约120个经济体(占全球GDP的四分之三)的年同比增速都出现上升，这是2010年以来最广泛的全球增长同步上扬。”2018年4月，货币基金组织后一版《世界经济展望》发布时，预测还要乐观。
- 2 <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8897618/2-15052018-BP-EN.pdf/defecccc-f9d9-4636-b7f8-d401357aca46>。
- 3 发达国家在危机后(排除2009/10年度非常规刺激措施)的实际政府支出平均增长率仅为0.6%，远低于危机前的数字。
- 4 数字来自联合国全球政策模型，并以国家统计局数据和联合国统计司的记录为依据。
- 5 国际清算银行的统计数字来自：<https://stats.bis.org/statx/srs/table/f4.1>。
- 6 数据来自世贸组织数据库：https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm。
- 7 荷兰经济政策分析局，<https://www.cpb.nl/en/data>。
- 8 本段所述的服务贸易数据来自贸发会议统计，符合2009年货币基金组织的概念和定义。
- 9 <http://databank.worldbank.org/data/databases/commodity-price-data>。
- 10 “总供给”(X)的概念直接来自定义国内生产总值(GDP)的主要的国家会计恒等式：

$$GDP = C + I + G + E - M \Rightarrow \text{“总供给”(X)} = GDP + M = C + I + G + E$$
 其中C代表消费，I代表私人投资，G代表政府支出，E代表出口，M代表进口。
 这种表述可以置换为以“可支配收入减去储蓄”代替消费，其中可支配收入是GDP减去税收。此外，用t表示平均总税率，s表示私人储

蓄倾向，m表示进口倾向，则总供给增长的表达式简化为：

$$\hat{X} = [\dot{\gamma}_t + \gamma_t(\hat{G} - \hat{t})] \frac{G}{T} + [\dot{\gamma}_s + \gamma_s(\hat{I} - \hat{s})] \frac{I}{S} + [\dot{\gamma}_m + \gamma_m(\hat{E} - \hat{m})] \frac{E}{M}$$

where: $\gamma_t = \frac{t}{t+s+m}$; $\gamma_s = \frac{s}{t+s+m}$; $\gamma_m = \frac{m}{t+s+m}$

圆点表示随时间的变化，帽子表示增长率。见 Godley, 1999; Berg and Taylor, 2001。

- 11 表中的数据是用联合国全球政策模型生成的，该模型基于截至2016年的官方统计数据的历史数据集，并使用了一项“对齐”工具，采用截至2018年1季度和2季度的最新信息，并将其结果投射到今年年底，以此作为“模型解决方案”。因此，不应将该表视为预测，而应把它当做随最新信息变化的有条件的模型投影。
- 12 选择两年期是因为这些驱动力受政策的直接或间接影响，而这种影响通常需要一两年时间才能体现。
- 13 例如，英国处于净外部需求最强的部分的顶端。这两年的总供给量平均增长率为2.1%，其中净出口的平均贡献率估计为2.6%。其次是私人需求的微弱贡献率为0.1%，政府需求贡献率为负0.6。对该部分的国家相比，英国第一和第二增长动力之间的相对差距最大。相比之下，印度尼西亚的总供给增长率为5.5%，外部需求贡献率为2.3%，仅略高于第二大增长动力私人需求的贡献率。
- 14 进一步讨论内容见 Valletta, 2018和 Polychroniou, 2018。
- 15 经济政策研究所，“Nominal Wage Tracker”，<https://www.epi.org/nominal-wage-tracker/>，2018年6月23日查询。
- 16 <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/united-nations-global-policy-model/>。
- 17 于模型的基本行为中发现，非明确的假设。

参考文献

- Akyüz Y (2018, forthcoming). External balance sheets of emerging economies: Low-yielding assets, high-yielding liabilities. South Centre. Geneva.
- Bellmann C and Hepburn J (2017). The decline of commodity prices and global agricultural trade negotiations: A game changer? *International Development Policy*. Articles 8.1. Available at: <https://journals.openedition.org/poldev/2384>.
- Berg J and Taylor L (2001). External liberalization, economic performance and social policy. In: Taylor L, ed. *External Liberalization, Economic Performance and Social Policy*. Oxford University Press. Oxford: 11–56.
- Eichengreen B (2018). The economic consequences of Trump’s trade war. *Project Syndicate*. 12 July. Available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/economic-consequences-of-trump-trade-war-by-barry-eichengreen-2018-07>.
- Godley W (1999). Seven unsustainable processes: Medium-term prospects and policies for the United States and the world. Special Report. Jerome Levy Economics Institute of Bard College. Available at: <http://www.levyinstitute.org/publications/seven-unsustainable-processes>.
- Hodges P and van Scheltinga D de B (2018). China’s lending bubble history. *Financial Times*. 22 May. Available at: <https://www.ft.com/content/45bd8052-59dc-11e8-bdb7-f6677d2e1ce8>.
- IMF (2009). *Balance of Payments and International Investment Position Manual*. International Monetary Fund. Washington, D.C.
- Jeizard A (2018). Where in Europe have wages fallen most? *World Economic Forum*. 3 April. Available at: <https://www.weforum.org/agenda/2018/04/where-in-europe-have-wages-fallen-most/>.
- Jones M (2018). Foreign investors dumped \$12.3 bln in emerging market assets in May – IIF. *Reuters*. 5 June. Available at: <https://www.reuters.com/article/emerging-markets-flows/update-1-foreign-investors-dumped-123-bln-in-emerging-market-assets-in-may-iif-idUSL5N1T729D>.
- Koepke R and Goel R (2018). EM capital flows monitor. Monetary and Capital Markets Department. International Monetary Fund. 4 June.
- Lund S, Woetzel J, Windhagen E, Dobbs R and Goldshtein D (2018). Rising corporate debt: Peril or promise? McKinsey Global Institute Discussion Paper. Available at: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Strategy%20and%20Corporate%20Finance/Our%20Insights/Rising%20corporate%20debt%20Peril%20or%20promise/Rising-corporate-debt-peril-or-promise-web-final.ashx>.
- Otsuka S and Toyama N (2018). Indonesia and Brazil fall off easing track as capital bleeds out. *Nikkei Asian Review*. 18 May. Available at: <https://asia.nikkei.com/Economy/Indonesia-and-Brazil-fall-off-easing-track-as-capital-bleeds-out>.
- Polychroniou CJ (2018). Misleading unemployment numbers and the Neoliberal Ruse of “labor flexibility”. Interview with Robert Pollin. *Truthout*. 6 June. Available at: <https://truthout.org/articles/misleading-unemployment-numbers-and-the-neoliberal-ruse-of-labor-flexibility/>.
- Standard & Poor Global (2018). *Global Corporate Leverage Trends*. February. Standard & Poor. New York, NY.
- UNCTAD (2018, forthcoming). *Review of Maritime Transport 2018* (United Nations publication. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report, 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth* (United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 2017). *Trade and Development Report, 2017: Beyond Austerity: Towards a Global New Deal* (United Nations publication. Sales No. E.17.II.D.5. New York and Geneva).
- United Nations (2018a, forthcoming). *Secretary General Report on External Debt Sustainability and Development to the 73rd Session of the UN General Assembly*. United Nations, New York.
- United Nations (2018b). *Report of the Inter-agency Task Force on Financing for Development 2018* (Sales No. E.18.I.5. New York).
- Valletta RG (2018). Involuntary part-time work: Yes, it’s here to stay. SF Fed Blog. 11 April. Federal Reserve Bank of San Francisco. Available at: <https://www.frbsf.org/our-district/about/sf-fed-blog/involuntary-part-time-work-here-to-stay/>.
- van Dijkhuizen A and Neuteboom N (2018). Emerging Markets Watch – EM capital flows: Singling out the weakest links. ABN Amro Insights. Available at: <https://insights.abnamro.nl/en/2018/05/emerging-markets-watch-em-capital-flows-singling-out-the-weakest-links/>.

附录 I.A: “贸易战” 情景

本附录介绍美国与加拿大、中国、日本、墨西哥、大韩民国和欧盟之间贸易紧张局势升级的几种模型预测。

实际关税增加对相关经济体的直接影响似乎微不足道——例如，最近美国对从中国进口的 340 亿美元的产品开征关税，这不到美国 GDP 的 0.02%。然而，“贸易战”的间接后果引起了更为严重的担忧，大多数评估都集中对供应侧的影响，如全球供应链可能中断，国家间的技术流动可能受到限制。相比之下，对于贸易战中可能出现的宏观经济机制，特别是对分配和金融失衡及其对总需求的影响的认识相对较少。本文提出的预测便是为了弥补解决了这一空白。

从这些预测的角度来看，贸易战最严重的影响可能是引发总需求下降，而不论贸易量最初受到何种程度的影响。因此，即使目前的贸易紧张局势最终得到缓解，这些预测仍然具有现实意义。事实上，贸易政策的影响不能脱离分配上的冲突、总需求不足和金融脆弱性的上升，这已成为当今全球经济的核心问题。

这些预测是根据联合国全球政策模型¹⁶计算的，这是一个基于全球一致的宏观金融变量数据库的动态宏观经济模型。全球政策模型的一个显著特征是受需求驱动，即不对充分就业或不变的收入分配作任何假设（在其他全球模型中通常作这种假设）。虽然全球政策模型不是贸易模型（因此它不包含关税细节，只有关于特定商品贸易的有限细节），但它提供了一个总体情况，其中贸易与增长和收入分配等宏观经济特征相关。

这里介绍了两种情景：一种是基线情景，它描绘了全球经济在没有贸易战或任何外部冲

击的情况下会采取的路径，另一种是贸易战情景。

国家分组

为预测之目的，全球经济分为 30 个国家 / 国家组，其中包括 19 个国家（阿根廷、澳大利亚、巴西、加拿大、中国、法国、德国、印度、印度尼西亚、意大利、日本、墨西哥、大韩民国、俄罗斯联邦、沙特阿拉伯、南非、土耳其、英国和美国）和 11 个国家组（其他欧盟、其他欧洲、其他发达国家、其他转型经济体、其他东亚、其他西亚、其他南亚和太平洋、其他南美洲、加勒比、北非和其他非洲）。

为了便于演示，30 个国家 / 国家组被重新排为 6 个国家集团。其中三个是贸易战的参与者：中国、美国和其他交战国（加拿大、日本、墨西哥、大韩民国和欧盟）。其他三个集团包含“非交战”国：其他发达国家、其他发展中国家和脆弱（发展中）国家（阿根廷、巴西、印度尼西亚、南非和土耳其），其特点是，增长率不稳定，持续存在经常账户失衡，净外部负债大量堆砌，汇率大幅波动。

其他许多发达和发展中经济体在一定程度上也面临与脆弱国家相同的挑战。因此，如下文所述，视这些脆弱性的严重性而定，如果贸易战升级，则这些经济体中有一些可能会遭受重大的宏观金融调整。

基线情景

基线情景是没有贸易战或任何外部冲击的情景，对贸易战的预期结果与基线情景中的预测结果

相比较进行了评估。虽然无冲击基线情景是模型预测中的标准比较条件，但它不一定是最可能发生的未来情景。事实上，正如本章所述，全球经济（在政策、债务、资产价格等方面）呈现出不可持续的趋势，这些趋势无法在未来五年内引向合理增长。若干危机情景倒更有可能，但不宜作为另一种危机情景（如贸易战）的比较条件。从这个意义上讲，无冲击基线情景不可避免地含糊不清，但提供了丰富的比较信息。

在基线预测中，假设在2023年年底之前，所有国家当前的政策立场保持不变。根据2018年现有的信息，预计财政政策将反映本章D节的讨论情况，即（继2018年实施的税改之后）美国的财政赤字适度趋松，中国、其他交战国和脆弱国家适度趋紧。预计其他发达国家一组的财务状况将维持在当前水平。本章主体部分已明确指出，这种政策配置既不利于持续和包容的增长模式，也不可持续，因为不平衡往往会导致金融危机。大衰退之前几年的经历便痛苦地证明了这一点。然而，查看这一时期的数据也可以观察到，要预测这种危机的时机和具体表现是很难的，甚至是不可能的，同样也无法预测应对这种危机的政策的性质。

鉴于美国财政赤字较大且私营部门（鉴于资产增值和金融管制放松）适度“重新加杠杆”，因此，预计美国的对外收支失衡将进一步恶化。根据这种有条件的预测，美国的经常项目赤字将从2018年中期约占GDP的3.4%上升到2023年的大约4.5%。中国被认为将继续转向更多地依赖国内需求，对外收支稳定在顺差占GDP的2%左右，接近大衰退后的平均水平。其他交战国一组近期的对外顺差不断增加，在此期间可能继续增长。预计其他发达国家一组的出口顺差将温和增长，同时国内需求将适度扩张。其他发展中国家一组将经历强劲增长（虽然节奏比过去更加温和）和对外平衡。相比之下，

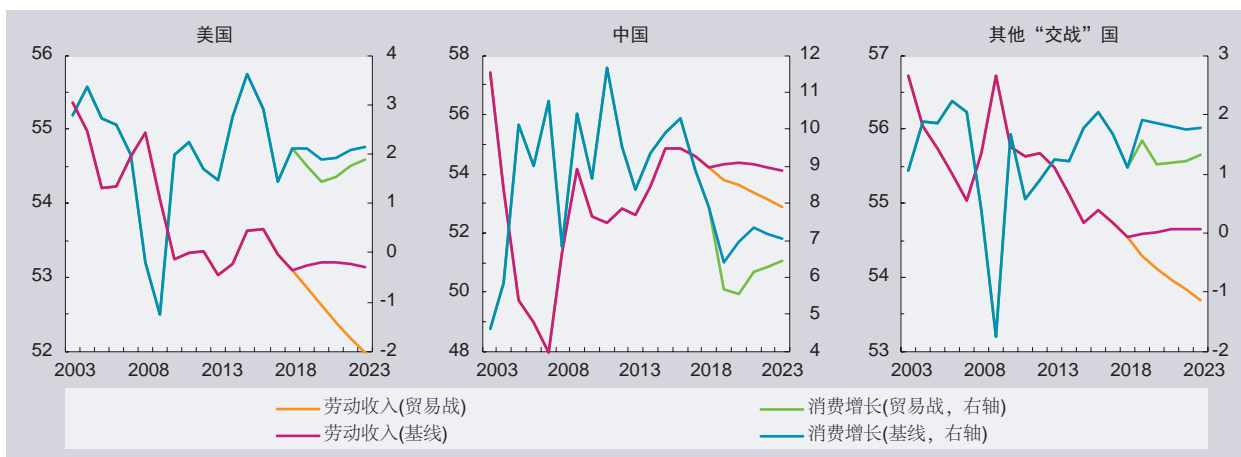
预计脆弱发展中国家将保留逆差并进一步增加外债。

2018年的实际汇率变化估计将在2017年的轨迹上继续，这意味着欧元、美元和英镑实现名义升值，与此相反，中国、日本和墨西哥等其他许多国家将出现一定程度的名义贬值，这些国家因卷入模拟的贸易战而被单挑出来。从2019年至2023年，名义汇率和实际汇率都将保持较为温和的既定趋势。相比之下，许多发展中国家经济体在2016年和2017年以及最近在2018年经历了更为严重的贬值。因此，预计这些国家的货币将在相当长的时间内走弱，但贬值趋势会随着时间的推移而减弱。

在几乎所有发达国家和许多发展中国家，劳动收入占GDP的比重在将近二十年或更长时间内呈下降趋势。这种趋势意味着，自20世纪90年代初以来，收入从工薪阶层大量转移到食利阶层手中（在美国为GDP的4%，德国为5%，法国为10%，意大利为12%）。在中国，从2007年到2015年，加入全球贸易时期劳动收入所占比重急剧下降的趋势发生了逆转，在恢复了前几年下降幅度的将近一半之后，现已稳定下来。这里假设直接卷入贸易冲突的其他国家组的情况更加多样化。尽管存在种种不同的趋势，但对本项评估而言，假设在中国和美国，劳动收入所占比重保持相对稳定，而在其他发达国家、其他发展中国家和脆弱国家，假设劳动收入所占比重仅略有下降。

如图形所示，在卷入贸易战的组中（见图1A.1），劳动收入所占比重的趋势与实际消费增长密切相关（在本报告和其他贸发报告中通常提示，金融市场相对管制较松的经济体通常在资产增值的支持下，可以保持债务驱动的消费支出的快速增长）。这种相关性说明工薪阶层的收入、支出/储蓄行为与消费之间的已知因果

图1A.1 卷入贸易战国家的劳动收入比重与消费，2003-2023年
(劳动收入为占GDP的百分比；消费为年增长率)



资料来源：联合国全球政策模型和世界数据库。

关系，在下述贸易战争情景的结果中起着重要的作用。

预计所有发达国家将继续奉行扩张性货币政策（表现为低利率和量化宽松），但节奏会放慢，因为国际贸易和汇率争端可能引发的金融不稳定会再次威胁到全球增长。

在基线情景中，预计2018年全球GDP增长率将放缓至2.9%，并且在2023年年底之前一直在此附近徘徊。

贸易战情景

贸易战情景所根据的观点是，关税升级的主要后果将来自宏观经济的调整，而非贸易量的变化。为了探讨这种后果，假定政府向出口商全额补偿付给外国政府的任何关税，因此关税不会对贸易量产生任何直接影响。预计贸易量最终还是会发生变化，原因并不在于关税，而是国民收入的变化（从而影响进口需求）。

虽然短期汇率波动通常反映在利润加价的变化上，但在贸易战中，政策制定者更有可能先下

手为强。一方面，政府通常对出口商的要求很敏感。另一方面，关于政策协调的多边讨论一直强调的增长战略仍然是增加大多数国家的出口份额，尽管这种立场自相矛盾。假设贸易战的所有参战国都会试图保留其出口份额，便反映了这一现实。

从进口经济体的角度来看，应该清楚的是，生产网络 and 专业化不可能在一天之内在国内重建。现有的国内生产结构以及严重依赖既得技术和习得偏好的消费模式不会发生巨大变化。从出口国生产商的角度来看，由于“关税成本”而关闭整个进口国市场的意义对产出国的就业和社会稳定的影响肯定会比对出口商本身的“价格成本”的影响更为严重。换句话说，对政策制定者而言，国外关税的国内影响会比关税实际代价造成大得多的社会和经济问题。总而言之，这一假设仅仅反映了已知的历史经验，即当企业部门面临财务困难时，政府通常会介入并提供支持。

与此同时，假设生产商，尤其是过去二十年来一直在增加市场份额的大公司，会继续在劳动

力市场上利用自己的优势，降低工资成本，以应对更具挑战性的贸易环境。

一言以蔽之，这种情景表明，增加关税将导致每个交战国的政府补偿其出口商，以求保留全球出口份额、避免就业崩塌，而在进口经济体中，原则上国内价格将维持在以前的水平。这实际上意味着从顺差经济体向美国的转移（即使转移量与这些经济体的规模相比很小）。此外，一些国家将允许其实际汇率略微贬值以维持全球市场份额。

在贸易战情景中，关税升级将引发工资下行压力，并将产生围绕经济政策路径的不确定性。这会损害总需求和经济增长，并最终损害贸易活动和金融稳定。更具体地说，该场景涉及以下四个假设：

1. 关税

假设美国对从中国进口的所有产品以及从加拿大、日本、墨西哥、大韩民国和欧盟进口的三分之二的产品征收 20% 的关税。假设中国和其他国家以相同美元数额的关税进行报复。假设没有国家征收高于其所被征收的关税或扩大关税所覆盖的贸易量。

2. 关税收入

交战国政府利用对进口征税所获得的收入，如果这还不够，并利用一般税收收入向出口商全额补偿其向外国政府支付的关税。如果这种关税和支付转移的组合产生净收入，则这笔收入将用于减少政府的赤字和债务。例如，预计美国政府在 2019 年将获得约 2,800 亿美元的关税，并向美国出口企业转移 1,810 亿美元，用于支付加拿大、中国、日本、墨西哥、大韩民国和欧盟的关税——这相当于一种边境调节税。预计美国政府将获得 990 亿美元的净收入，然后将其用于减少赤字和债务。

根据这一假设，预计将进行资源再分配：企业（以关税的形式）将资源转移到外国政府，这些国家的政府又（以报销的形式）将这些资源转移给其出口企业。在全球范围内，这种流动的结果是政府之间的资源转移，其中一些获得净收入，另一些获得净亏损。最大的转移将是来自中国转移到美国，它将占中国 GDP 的 0.5%。估计其他蒙受净损失的国家是日本、墨西哥和大韩民国，但不论是从绝对值还是相对于 GDP 的比例来看，其程度均明显低于中国（见图 1A.2，其中显示以名义值计算的净国际转移）。

3. 货币贬值

遭受净财政损失的国家会采取汇率贬值的办法，以图增加出口份额并获得额外的出口收入。近年来，各国为实现汇率目标采取了多种行动，包括“有管理的浮动”、量化宽松及其他形式的政策驱动的流动性扩张。

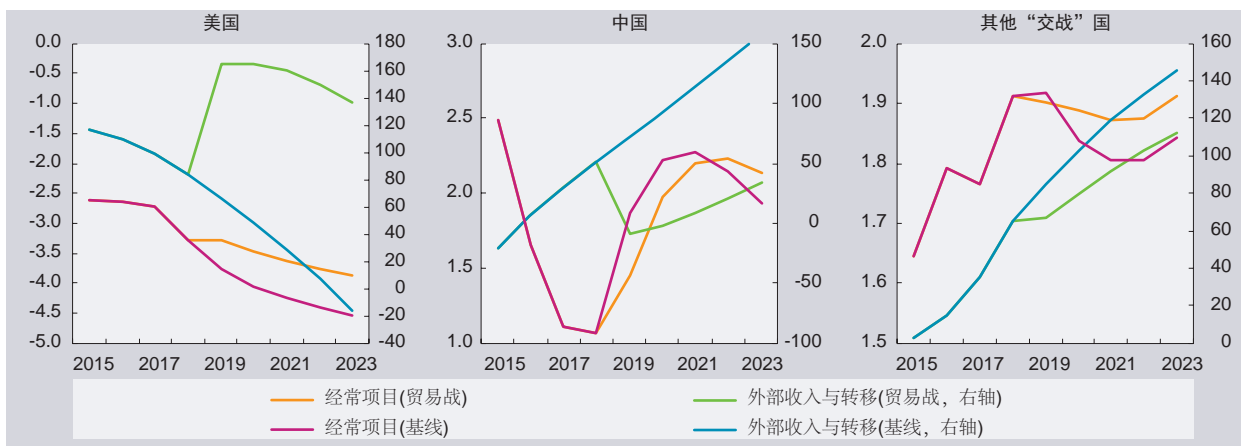
为了进行本项模拟，假设中国、日本、墨西哥和大韩民国等最终将向美国净支付关税的国家让其货币贬值至基线以下 2% 左右。如上所述，贬值趋势的部分原因在于，在货币政策正常化之后，预计未来几年主要储备货币将会走强。

4. 劳动收入比重

假设在公共话语中借贸易战来要求（更多地）节制工资，那么，国民收入中的劳动收入比重就会下降。预计下降幅度大约是过去二十年经济衰退和经济放缓期间的下降幅度的一半。这种下降将加深实际汇率贬值，因为这不仅取决于名义汇率，还取决于国内通货膨胀，其中单位劳动力成本是主要因素。

收入再分配向利润倾斜的直接结果是国内需求减弱，因为工作人员的购买力相对减少，导致消费减速。在所有交战国都可以看到这种情况，预计对中国和其他交战国，特别是德国、

图1A.2 卷入贸易战国家的外部收入与转移及经常项目，2015-2023年
(外部收入与转移以10亿美元计；经常项目为占GDP的百分比)



资料来源：见图1A.1。

日本和大韩民国的影响最大(见图1A.1和表1A.1)。工资比重压缩和总需求疲软相互交织,也会对其他国家产生溢出效应,其工资比重也会略有下降(这完全是结果,而非假设)。

尽管利润比重隐性上升,但投资者最终会感受到分配模式转变的影响。本模型估计,在所有交战国,这对投资的抑制效应可能很大。在中国、美国、欧盟和其他东亚地区,私人投资的增长率预计到2023年每年将减少约1个百分点,导致累计下降约6%或更多(见表1A.1)。由于参与诉讼的国家的总需求以及信心均受全面影响,其他国家的投资也会下降。在这种情况下,投资趋势减速对经济增长的影响比其他情况更明显。在这种情况下,重点说明的几乎所有经济体的投资在过去几年都呈现出相对下降的趋势(其中,中国的情况反映了预期的国内重组努力)。此外,正如以前在最初由消费者需求引发的经济减速时期所发生的那样,消费和投资需求的减速或下降对增长的影响是显而易见的(见图1A.3)。

储备货币经济体货币政策正常化的综合影响,净支付关税的受影响经济体的局部贬值,以及单位劳动力成本(在工资比重压缩之后)放缓的总体影响,将导致中国(见表1A.1)以及日本、墨西哥和大韩民国的实际汇率略微下降。

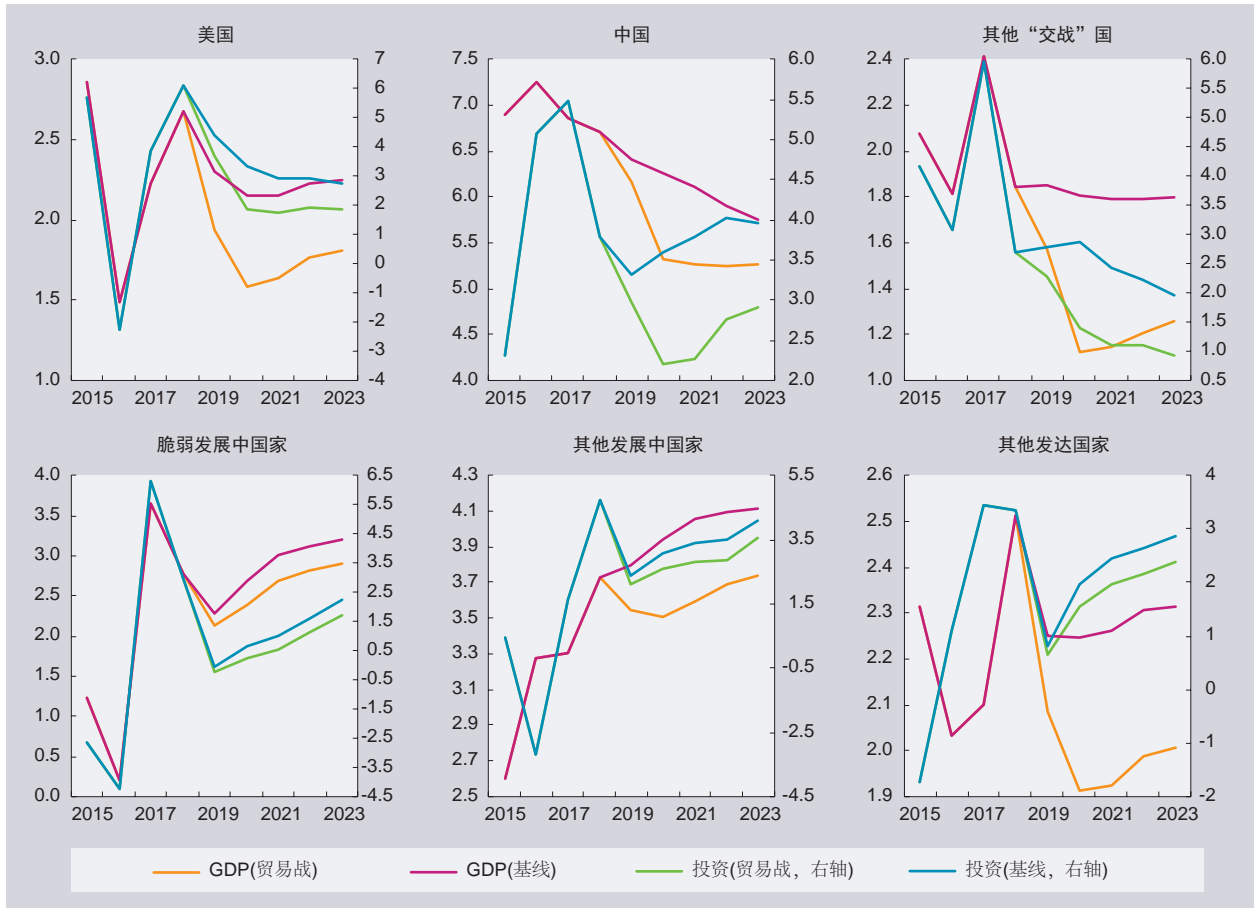
预计贸易战将损害所有国家的增长、收入分配和就业,但在假定卷入关税冲突的国家,这将更为明显。不可否认,美国的经常项目赤字会下降,而中国和其他交战国家(在较小程度上)会遇到顺差减少的相反效果。对于美国和中国来说,这几乎完全是关税转移的结果,而不是由于全球生产和需求配置的变化(见图1A.2)。去掉这种关税变化,美国的逆差可能与基线相当,因为由于国内消费和投资的变化,进口将减速,而由于全球需求的变化,美国的出口也将减少。实际上,全球范围内销售、消费和投资所受的冲击将导致全球需求大幅放缓,进出口增长同样也会大幅放缓(见图1A.4和表1A.2)。由于出口放慢,中国和其他发展中国家的经常账户将遭受实质性损失。然而,中国将

表1A.1 对国家/其他国家组产生的后果
(定值美元价格，年度百分比变化)

	美国				中国				其他“交战”国				脆弱发展中经济体				其他发达经济体				其他发展中经济体			
	2018		2023		2018		2023		2018		2023		2018		2023		2018		2023		2018		2023	
	5年累计 变化	2023	5年累计 变化	2018	5年累计 变化	2023	5年累计 变化	2023	5年累计 变化	2018	5年累计 变化	2023	5年累计 变化	2018	5年累计 变化	2023	5年累计 变化	2018	5年累计 变化	2023	5年累计 变化	2018	5年累计 变化	
GDP增长 (百分比)	2.7	2.2	2.7	6.7	5.8	1.8	1.8	1.8	2.8	3.2	2.8	2.8	2.8	2.5	2.3	2.5	2.3	2.5	2.3	2.5	2.3	3.7	4.1	
基准线	2.7	2.2	2.7	6.7	5.8	1.8	1.8	1.8	2.8	3.2	2.8	2.8	2.8	2.5	2.3	2.5	2.3	2.5	2.3	2.5	2.3	3.7	4.1	
贸易战情景	1.8	1.8	1.9	-2.5	5.3	3.9	1.3	-2.9	2.9	2.9	1.3	-2.9	2.9	2.0	2.0	-1.6	2.0	-1.6	2.0	-1.6	3.7	3.7	-2.2	
私人投资 (百分比)	6.1	2.7	1.9	3.8	3.9	2.7	1.9	0.9	2.9	2.2	0.9	-5.9	2.9	3.4	2.9	1.7	2.4	-2.2	2.4	-2.2	4.8	4.1		
基准线	6.1	2.7	1.9	3.8	3.9	2.7	1.9	0.9	2.9	2.2	0.9	-5.9	2.9	3.4	2.9	1.7	2.4	-2.2	2.4	-2.2	4.8	4.1		
贸易战情景	1.9	1.9	1.9	-5.8	2.9	2.9	-6.3	-6.3	1.7	1.7	-2.1	-2.1	1.7	2.4	2.4	-2.2	2.4	-2.2	2.4	-2.2	3.5	3.5	-2.9	
消费增长 (百分比)	2.1	2.2	1.9	7.9	7.1	1.1	1.8	1.3	4.5	3.5	1.1	-2.8	4.5	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	5.6	4.4		
基准线	2.1	2.2	1.9	7.9	7.1	1.1	1.8	1.3	4.5	3.5	1.1	-2.8	4.5	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	5.6	4.4		
贸易战情景	1.9	1.9	1.9	-1.9	6.5	6.2	-6.2	-6.2	3.3	3.3	-1.0	-1.0	3.3	2.3	2.3	-0.9	2.3	-0.9	2.3	-0.9	4.3	4.3	-1.3	
劳动收入比重 (占GDP的百分比)	53.1	53.1	54.2	54.2	54.1	54.6	54.7	55.8	50.6	50.6	50.6	48.2	50.6	56.3	55.8	48.2	50.6	48.2	50.6	48.2	48.2	48.2	48.2	
基准线	53.1	53.1	54.2	54.2	54.1	54.6	54.7	55.8	50.6	50.6	50.6	48.2	50.6	56.3	55.8	48.2	50.6	48.2	50.6	48.2	48.2	48.2	48.2	
贸易战情景	54.1	54.1	54.1	-2.5	54.7	54.7	-4.2	-4.1	48.2	48.2	-0.3	-0.3	48.2	50.6	50.6	-0.1	50.6	-0.1	50.6	-0.1	0.0	0.0	-1.6	
实际汇率 (指数：全世界 = 1)	1.341	1.350	0.831	0.854	1.197	1.256	1.257	-	0.842	0.779	1.507	1.476	0.661	0.661	0.657	0.665	1.496	-	1.496	-	0.661	0.657	0.665	
基准线	1.341	1.350	0.831	0.854	1.197	1.256	1.257	-	0.842	0.779	1.507	1.476	0.661	0.661	0.657	0.665	1.496	-	1.496	-	0.661	0.657	0.665	
贸易战情景	1.372	1.372	-	-	0.821	-	-	-	0.790	0.790	-	-	1.496	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
经常项目余额 (占GDP的百分比)	-3.3	-4.5	1.1	1.1	1.9	1.9	1.8	0.2	-3.1	-2.0	1.6	2.9	0.6	0.6	0.5	-2.9	2.3	-0.5	2.3	-0.5	0.6	0.5	-2.9	
基准线	-3.3	-4.5	1.1	1.1	1.9	1.9	1.8	0.2	-3.1	-2.0	1.6	2.9	0.6	0.6	0.5	-2.9	2.3	-0.5	2.3	-0.5	0.6	0.5	-2.9	
贸易战情景	-3.9	-3.9	4.5	-0.9	2.1	-0.9	-0.9	-0.9	-2.4	-2.4	-0.5	-0.5	-2.4	-0.5	-0.5	-2.9	2.3	-0.5	2.3	-0.5	-0.2	-0.2	-2.9	
收入和转让净额 (10亿美元)	83.6	-16.3	51.6	158.2	158.2	65.6	145.2	-91.7	-145.9	-145.9	-0.2	-7.3	-108.9	-133.8	-133.8	-133.8	-8.0	-1.6	-8.0	-1.6	-108.9	-133.8		
基准线	83.6	-16.3	51.6	158.2	158.2	65.6	145.2	-91.7	-145.9	-145.9	-0.2	-7.3	-108.9	-133.8	-133.8	-133.8	-8.0	-1.6	-8.0	-1.6	-108.9	-133.8		
贸易战情景	137.2	137.2	641.3	34.5	-518.9	112.2	-131.8	2.5	-144.6	-144.6	2.5	2.5	-131.4	-131.4	-131.4	-131.4	-1.6	-1.6	-1.6	-1.6	-131.4	-131.4		
出口量增长 (百分比)	3.7	2.3	7.1	7.9	7.9	5.0	2.9	4.8	3.9	4.8	3.2	3.2	1.3	4.4	4.4	-4.7	2.6	-4.3	2.6	-4.3	1.3	4.4		
基准线	3.7	2.3	7.1	7.9	7.9	5.0	2.9	4.8	3.9	4.8	3.2	3.2	1.3	4.4	4.4	-4.7	2.6	-4.3	2.6	-4.3	1.3	4.4		
贸易战情景	1.5	1.5	-4.8	-2.4	7.8	-2.4	-4.9	-4.1	4.2	4.2	-4.1	-4.1	2.6	3.8	3.8	-4.7	2.6	-4.3	2.6	-4.3	3.8	3.8	-4.7	

资料来源：见图1A.1。

图1A.3 GDP增长与投资，2015-2023年
(年度百分比)



资料来源：见图1A.1。

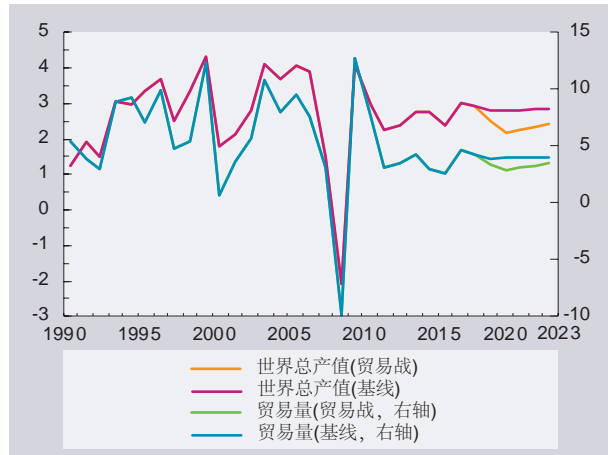
在四年后收复大部分外部净头寸，这是因为实际汇率的调整，以及可能与未直接卷入贸易争端的其他伙伴的持久的贸易联系结构。关于双边制造业进出口的历史数据表明，当中国对本地区以外的一组特定国家的出口放缓时，它可以采取相应的方式削减从本地区的进口。¹⁷

在目前若干发展中国家金融脆弱性日益加剧的背景下，本次报告内假设的贸易战可能对这些国家造成更严重的后果。主要渠道为货币贬值、不守规矩的资本流动以及通缩性的政策回应。例如，预计汇率波动性升高可能影响投资者的信心并引发资本外逃，因为贷款人和投资组合经理会不约而同地寻求更安全的资产和更高的

安全边际。这可能会加剧并激发投资减少、失业率攀升、消费下降、主权债务（特别是以外币计价的负债）膨胀以及政府收入和支出下降的恶性循环。

应该清楚，虽然在本模型模拟中没有经验预测，但是，对于面临日益严重的金融和分配失衡的若干发展中国家而言，即使是对全球经济影响甚微的事件，也可以对它们造成冲击。特别是，大约十年来，在单挑出来的这一组“脆弱”国家全都经历了GDP增长的减速或高波动以及持续的经常项目赤字。随着时间的推移，这些国家积累了对外资产和负债表上的逆差。它们也都经历了实际汇率的贬值，这无助于它们恢复

图1A.4 世界总产值与贸易量增长率，1990-2023年
(年度百分比)



资料来源：见图1A.1。

对外收支平衡（不是因为受结构性限制没有实现“贸易复苏”，就是因为外债偿债付息支出大于贸易收入）。

但是，如上所述，不应将这种脆弱视为这组国家所特有的。如果直接投资和资金流动严重受阻，许多发展中国家和发达国家便可能受到不愉快的冲击。对于所有国家而言，由关税之争或全球市场其他任何火花引发的发达国家总需求进一步减弱，加上工资更多的压缩、财政紧缩以及阻碍生产性投资和就业的相关因素，可能导致另一场全球危机，或者至少是国际宏观金融环境的急剧恶化，而各国政府和中央银行干预的空间比以往的危机时期要小得多。

表1A.2 世界变量
(定值美元价格，年度百分比变化)

	2018	2023	5年累计变化
世界总产值增长率			
基线	2.9	2.9	
贸易战情景		2.4	-2.7
私人投资增长率			
基线	4.0	3.2	
贸易战情景		2.3	-5.0
消费增长率			
基线	3.7	3.6	
贸易战情景		3.2	-2.5
贸易量增长率			
基线	4.1	3.8	
贸易战情景		3.2	-4.6
劳动收入占世界总产值的比重			
基线	52.3	52.3	
贸易战情景		51.6	-2.2

资料来源：见图1A.1。

注：世界总产值根据各国家集团2005年GDP数字加权计算。

本报告第二章表明，自20世纪90年代中期以来，贸易流动模式一直在变化。图1A.4显示了全球GDP与出口量的增长趋势，突出说明了这种变化，并强调大衰退后两者开始分道扬镳。很明显，本项模拟中估计影响全球贸易的这种变化不是来自关税本身，而是来自更为根本的宏观经济效应，与最近其他时期的变化相比并不明显，因为当时全球总需求的波动比本情景中预测的更为严重。

正如本报告所讨论的那样，毫无疑问，即使在危机后经济放缓之前，全球贸易也没有完成在世界经济中更均匀地促进高附加值活动的承诺。尽管如此，在几十年来将“自由贸易”发挥到极致之后，走向另一个极端——进行一场贸易—关税战——而不是考虑政府能够做些什么，通过全球政策协调来避免收入分配和就业持续恶化这一最近几次经济危机的根源，这将是灾难性的。



A. 导言

目前抵制超全球化之势愈演愈烈，而国际贸易体系更是首当其冲。这一事态转折出人意料。如之前的各项《贸发报告》所述，当今时代不安全感加剧、负债增多、不平等现象更加严重，这些问题的根源更多在于金融体系而非贸易制度的运作方式，而贸易制度在全球经济危机引发的经济后果面前表现得十分稳健。此外，利用关税来缓解超全球化的问题，不仅难以奏效，而且极有可能在采取报复行动、经济不确定性加剧和增长放缓三者之间形成恶性循环，从而引发更多问题。

尽管如此，依然不能简单地认为，先进经济体中那些担忧贸易冲击的群体只是不了解李嘉图理论的精妙之处，或者是受到了民粹政客的误导。这种看法并不明智。实际上，不但北方存在不满情绪，发展中国家也一直对国际贸易体系的运作方式提出大量长期存在的关切，它们的担忧在本世纪也变得更为迫切。

事实上，每个群体在地方层面的切身经历无不体现出贸易、金融和技术三种力量之间的相互交织。这些力量通过国家、区域和全球市场运作，并受制于为规范这些市场及三者之间的相互作用而制订的政策、规章和制度。

当今时代的主导观点认为，全球化即意味着市场范围（和孔隙度）不断扩大，技术变革的步伐

加快。这种观点采用“自由贸易”的叙事来倡导通过明确的规则和更激烈的竞争来管理一个和谐（共赢）的世界的理念。然而，超全球化不仅涉及价格和移动电话，更与利润和流动资本密切相关，而且超全球化已被市场上主导地位日益巩固的大公司所掌控。的确，贸易和技术无疑已产生既具毁灭性又具创造性的冲击，影响到人们的生活方式；尽管如此，一个相互依存的世界最终走向何方，仍然取决于以规则、规范和政策形式存在的各种社会举措和政治举措。而且，如之前的各项《贸发报告》所述，在超全球化的世界中，金钱和权力密不可分；资本——无论是有形资本还是无形资本、长期资本还是短期资本、产业资本还是金融资本——均已脱离规范的监管和约束，并且淹没了社会上关心公共政策走向的其他利益攸关方的声音和影响。

因此，越来越多的超全球化受害者倍感担忧，进而引发了对贸易利益共享这一官方说辞的更多质疑，这就一点也不奇怪了。贸易怀疑论者目前在全球，无论是在发达国家还是在发展中国家，均拥有可观的政治上的支持者。

主流经济学家对当前的局面负有部分责任。他们在与政策制定者和广大受众沟通时，无视其分析中的细微差别和经济史上的微小细节，依然倾向于支持无条件的自由贸易（例如见 Driskill,

2012; Rodrik, 2017, 2018)。¹ 主流理念宣扬“比较优势”是提高经济效率、改善社会福利的“共赢”之道，却没有具体说明在何种条件下可产生此类惠益，以及如何减少负面效应。

随着国际合作精神日趋衰微，新的保护主义潮流浮现，这毫无疑问为世界各国政府带来了重大挑战。然而，大力推行“自由贸易”的呼声却为这样一种制度提供了掩护：游资大行其道，市场势力集中，公共政策被强大的经济利益所主宰。要切实抵御孤立主义，须认识到，为推动“自由贸易”而通过的诸多规则并未促进建立一个包容、透明且有利于发展的有章可循的体系。要对贸易和多边主义重建信心，就不能局限于促进为贸易而贸易，也不能只依靠宣扬多边主义是抵御专制的霍布斯式反乌托邦的最后一道防线。我们需要更为积极的表述和议程。

《2030年可持续发展议程》提出了这样一份议程，但是缺乏明确的表述，仅仅宣称“国际贸易是推动包容性经济增长的动力”(United Nations, 2015)。这一点十分令人遗憾，因为国际贸易及其对增长、就业、分配正义及社会规范的影响是一个非常微妙的问题，在很大程度上取决于具体背景(Rodrik, 2011)。

本章在超全球化的背景下讨论下述问题：贸易在多大程度上促进了结构改革？哪些国家和

(或) 社会群体受益于更深层次的贸易一体化？贸易在何种条件下能够对发展和分配产生积极影响？本章提出新的证据表明，超全球化时代的国际贸易治理促使了许多国家国内不平等现象加剧。这在一定程度上反映了贸易在全球价值链中的管理方式。这种管理方式提高了游资通过将工作外包至较贫穷国家(或仅仅威胁这样做)等手段进行议价的能力，加剧了大公司的市场集中和寻租行为，实际上削弱了竞争。之所以出现这种现象，部分原因是国际贸易日益受到“自由贸易”协定的约束，而这些协定使全球性公司获得更大的权力。例如，公司几乎可以随意决定无形资产(如金融资产或知识产权)的地理位置，这种资产衍生的服务如今可以在高税收和低税收管辖区之间以及跨国公司内部更自由地“交易”。总之，上述过程使附加值的分配向资本特别是跨国资本倾斜，而跨国资本所有者的总部依然主要设在发达国家。

本章结构如下：² B节回顾自第二次世界大战以来全球贸易变化动态的一些典型事实，重点指出塑造这种变化格局的关键模式。C节评估贸易在何种程度上促进了发展中国家的结构改革。D节探讨贸易对不平等现象的影响。E节讨论贸易和发展挑战对宏观经济的影响，并提出一些政策建议。

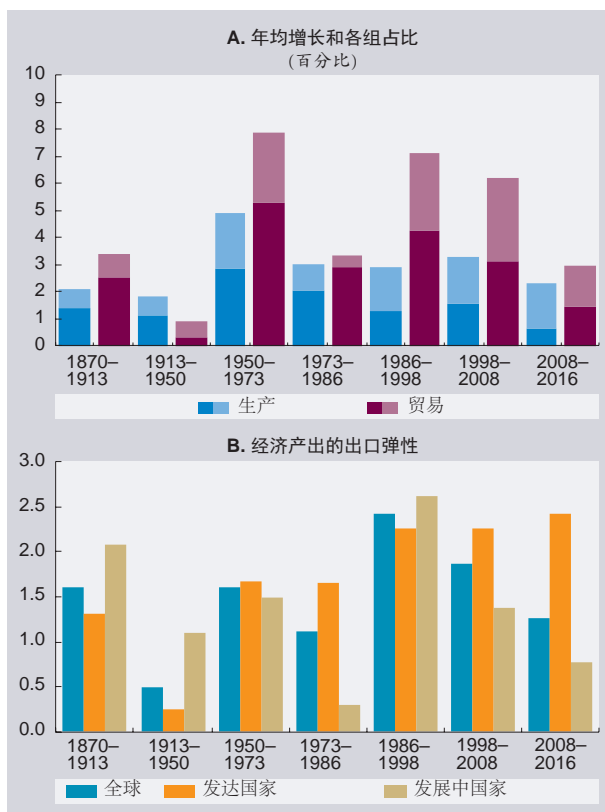
B. 第二次世界大战之后的贸易动态

自第二次世界大战结束到全球金融危机期间，世界贸易增长持续超过全球产出增长，不过其中各段时期两者之间的差距明显不同(图2.1)。2008年以后，这种差距也一直存在，虽然贸易和产出增长都处于历史较低水平。然而，70年来的贸易动态还发生了其他一些重大变化，特别是在发展中国家的参与方面，这一点要特别引起注意。

1. 黄金时代的兴衰：1950-1986年

1950年至1973年间，世界贸易年均增长率接近8%。和平红利、运输条件改善、投资速度加快、生产率迅速提高、关税适度下调、国际货币体系稳定，这些因素促使各类贸易成本大幅下降。推动这一进程的因素还有，西欧迅速复苏、美国经济稳步增长、日本实现显著增长、苏联

图2.1 世界贸易、全球产出和相关弹性，部分国家组和时期，1870-2016年



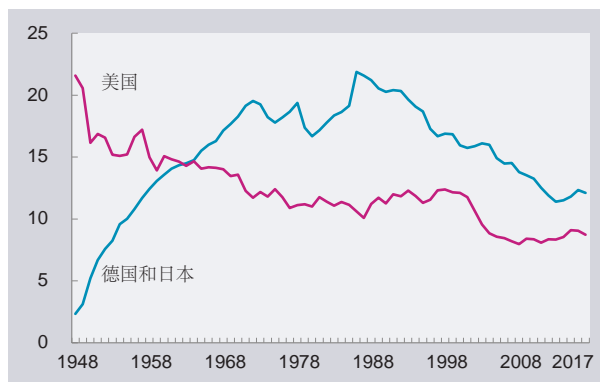
资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，1973年前的数据基于Maddison(2006)表1-3和图3，其后年份的数据基于贸发会议数据库。

注：图形A中颜色较深的区域代表发达国家在相应全球总值中的占比。图形A中的数据体现了真实的年复合增长率，1870年至1973年以1990年定值美元计算；1973年至2016年以2010年定值美元计算。

继续推进工业化，而且第一批新兴工业化经济体在本时期即将结束时崭露头角。这一时期，发达国家占世界贸易增长的三分之二，一个重要变化是美国的贸易霸主地位逐渐丧失，被德意志联邦共和国和日本取而代之（图2.2）。

贸易流量的大部分增长体现在发达国家之间产业内和产业间贸易的增长，具有很强的区域性。因此，贸易规则由相对富裕的类同经济体组成的小俱乐部制订，目的是巩固来自贸易体系外的广泛的经济收益 (Rose, 2004)，并对非俱乐部成员（主要是发展中）国家的贸易做法保持一

图2.2 全球商品出口份额，1948-2017年 (百分比)



资料来源：贸发会议秘书处根据贸发会议数据库计算的结果。

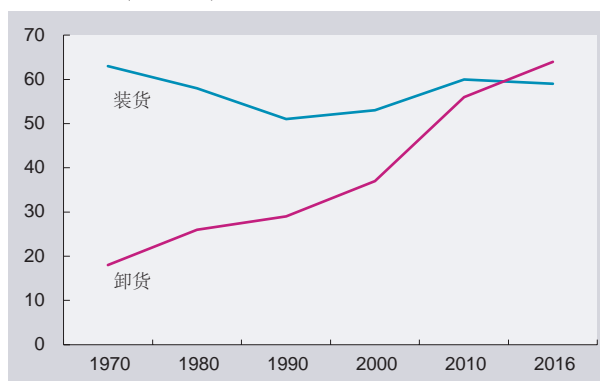
注：1990年之前，德国包括德意志联邦共和国和德意志民主共和国。

定的宽容，但并不关心如何应对这些国家面临的特殊挑战。

南方在“黄金时代”的产出和贸易增长率持续高于前几个时期，但一直低于先进经济体的增长。此外，发展中国家的贸易结构依然高度不平衡，它们主要向北方市场出口初级商品。黄金时代末期，初级商品出口平均仍占据发展中国家出口份额的三分之二。

图2.3显示，以世界吨位衡量，发展中经济体参与世界海运贸易的状况严重失衡，而海运贸

图2.3 发展中经济体按重量计算的贸易份额，1970-2016年 (百分比)



资料来源：贸发会议，2017a：图1.4(b)。

注：数据反映在世界海运贸易总吨位中所占份额。

插文2.1 描绘国际“贸易”图景方面的计量挑战

记录“贸易”统计数据的工作变得日益复杂，因为全世界更多的生产活动是通过全球价值链组织的，所以产品零部件及贸易产品中嵌入的服务多次跨越国界。^a 此外，越来越多的服务贸易(特别是金融贷款或知识产权许可等无确定地理位置的无形资产所派生出来的服务)是公司内部贸易，其中大部分用于公司的优化税收战略。这种贸易有别于不同公司之间的常规贸易，通常不会在记录交易的低税收管辖区产生任何生产、就业和劳动收入，即使它们从高税收管辖区抽走了资本收入和利润。这些扭曲现象在离岸金融中心表现得最为明显，但是也以比较隐晦的方式出现在更大的国家之中。

此类现象为能够准确反映生产、就业及资本收入和劳动收入的世界贸易统计造成了障碍。目前，依照联合国统计委员会的建议，汇编贸易统计数据的基本原则是跨境。因为货物贸易必然涉及在海关检查站过境，所以商品贸易登记长期以来一直相对准确，至少在各国正确履行其核心职能的情况下能做到这一点。然而，随着生产过程沿全球价值链分解，最终产品中嵌入的中间产品和服务贸易的不断增长及复进口往往会夸大加工贸易部门规模较大的国家(如中国)的贸易表现。这可能会扭曲对全球贸易的统计，因此统计部门和研究人员已创建并正在使用“附加值贸易”数据库，如附加值贸易数据库(TiVA)和国家间投入产出数据库(WIOD)(本报告也使用了这两个数据库)。即便这种附加值数据依靠的是投入产出表和简化的假设，例如依赖于每个产业—国家组合的代表性公司(例如见下列文献中的讨论：Koopman et al., 2014; Johnson, forthcoming 2018)，但这些努力依然改善了总贸易数据。

然而，服务贸易为跨境贸易的计量带来了更多的麻烦和困难。这主要是因为大多数服务是无形的：服务贸易与商品贸易不同，不会以实体形式跨越国界，因而无法按照商品编码、数量、原产地和目的地进行分类。服务无须办理通关手续，而通关手续对于收集商品贸易数据至关重要。因此，服务贸易没有记录在海关数据中。实际上，它只存在于国际收支账户中，而国际收支账户只考虑被交换的货物和服务的所有者居住国是否发生变化，而不考虑这些货物和服务是否及如何跨境。^b

然而，如今服务业占据了全球GDP的大部分份额，在国际贸易中的占比也在不断攀升。过去，一些经济学家可能曾将所有服务都归类为“不可交易”一类，然而，服务业在最近的贸易谈判和新一代贸易协定中的地位日益重要(插文2.2)，这表明上述方法已然过时。据估计，在许多发达国家，服务业在附加值贸易总额中所占份额超过了50%，目前在全球总额中的比重也可能已达到40%，而1980年只有30%(World Bank et al., 2017)。服务贸易在附加值中所占份额不断上升，与服务贸易在总值中的份额形成对比：1980年以来，服务贸易在总贸易(货物和服务)中的份额一直保持在20%左右。出现这种差异，是因为最终商品中嵌入了中间服务，这往往会夸大商品总贸易的相对规模。

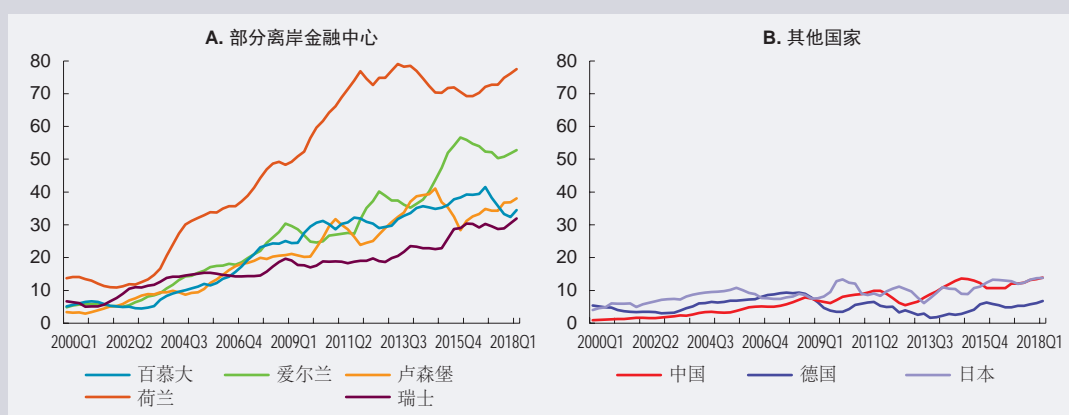
附加值贸易数据也许会在某种程度上纠正因生产流程沿全球价值链分解所产生的偏差，但并没有解决评估所报告的服务贸易流动到底是真实的还是虚构的这一根本性难题。如前所述，服务有别于实体货物，是无形的，其正式地理位置并不取决于可能跨越的边界，而取决于被交换服务的所有者的居住地。对旅游等某些服务的计量可能不会受到这个问题的影响，但这只是因为它涉及自然人的旅行，而自然人需要通过海关检查站才能过境。然而，国际上交易的许多服务并不涉及国际旅行，而且在越来越多的情况下甚至不涉及自然人，而只涉及公司之间的无形交易。这种国际交易往往是为避税而虚构的公司内部会计手段，因而使国际服务贸易“实际”金额的计量出现偏差。与大家普遍认为的情形相反，跨国公司几乎不发生货物贸易，其边界越来越取决于使用共同的无形投入、知识和能力转让，而不是货物转让(Ramondo et al., 2016; Atalay et al., 2014)。

金融资产、专利、商标、设计权、公司标志等无形资产的重要性日增，对公司行为以及经济学家和贸易分析师如何看待国际贸易产生了重要影响。主流贸易经济学家仍倾向于认为，“决定是否

在国外设厂及将工厂建在何处，与如何及在何处为工厂筹资是截然不同的两个问题” (Markusen, 2004: xii)，而且对第二个问题可以简单地通过传统的资本流动理论进行分析。但是，跨国公司对“居住地”问题的处理方式与此颇为不同。对它们而言，无形资产所在地是一项重要工具，可最大限度地减轻纳税义务，因此，它们可以选择将无形资产放在能最大限度减少其总税收支付的管辖区，而且事实上也在这样做。这就可能造成“幽灵贸易流”，根本不能代表真正的服务流动。如Lipse(2009)所言，经济学家们因此需要接受他们试图计量的现实已发生变化这一事实，而不应陷入误区，认为在这种情况下所记录的数据依然能够反映现实。

从图2.B1.1所示美国跨国公司的例子中，很容易看出这个问题的严重性。在本身并不构成大型市场的低税收或无税收管辖区进行海外投资(其中大部分是以各种知识产权无形投资的形式，由公司自己估价)，能以极快的速度产生了大量收入，表明这一战略对这些大型跨国公司的整体盈利能力何其重要。这显然影响了政府的税收，也扭曲了我们对全球服务贸易的理解。

图2.B1.1 美国在部分国家海外直接投资的收入，2000年1季度至2018年1季度
(10亿美元)



资料来源：Setser and Frank, 2018年，依据美国经济分析局的数据。

注：数据对应的是近四个季度的总和。

要将日益增长的公司内部虚构的服务贸易从真实存在的服务贸易中剥离出来，一种办法是由国家统计机构根据所有权而不是居住地来编制账户。此类账户将消除公司内部幽灵交易的影响，更准确地反映服务贸易的情况。迄今为止，美国经济分析局(BEA)是唯一定期公布本国所有权经常账户的统计机构。^c 民间社会曾多次试图要求跨国公司逐国报告账户情况，联合国在发展筹资讨论中也做出如此呼吁(UNCTAD, 2017b)。这些建议十分重要，不仅有利于提高公司内部贸易流动的透明度、更好地了解服务贸易的真正性质，而且也有利于为各国政府筹集必要的财政资源，以实现可持续发展目标。

^a 对主要关键性问题的详细阐述，例如见Lipse, 2009和Feenstra et al., 2010。

^b 公共部门关注货物和服务持有人的居住地，根源在于金本位货币制度。在货币管理机构因必须保持固定汇率而受到制约的时期，各国有必要记录本国国民持有黄金的数量，以此来衡量对本国货币的需求。

^c 上文引述的Ramondo et al.(2016)和Atalay et al.(2014)的研究结果，依据的是美国经济分析局的数据。

易是货物运输的主要载体。1970年，世界吨位中近三分之二在发展中国家装货（即出口），而只有不到五分之一在此卸货（即进口）。与此形成对比的是，发展中国家的名义进出口额大致相当。这种差别令人想到，由于发展中国家的作用相对有限，只局限于提供初级商品，因此，这一时期存在大量对其不利的贸易条件和国际收支约束。

大多数发展中国家国际贸易结构失衡，增长滞后，令其许多政策制定者对贸易体系规则中的偏向越来越感到忧虑。这种现象也为“不平等交换”观点提供了佐证。该观点认为，世界贸易结构是导致发达经济体和发展中经济体之间持续不平等的罪魁祸首。正是出于对发展中经济体继续受到边缘化且无法从国际贸易中获得好处的担忧，1964年成立了贸发会议，重新谈判贸易规则，以便放松对追赶型增长的约束，并改变国际合作的走向，支持多样化，摆脱对初级商品的依赖。然而，东亚新兴工业化经济体以出口为导向的增长模式在1960年代末便显现出成功的迹象，从1970年代中期开始更是飞速增长，具体表现为这些经济体在全球商品出口中所占份额急剧上升（TDR 2016）。

在一系列内部和外部冲击的压力下，发达国家和发展中国家在1973至1986年间普遍遭遇困境，只有石油输出国和第一批新兴工业化国家得以幸免；前者享受着大量贸易条件收益，后者扩大了在制造业出口中的市场份额。由于发达国家增长放缓、石油美元向新兴经济体（短期）循环及其他原因，曾短暂出现过以南方市场相互出口取代北方市场（所谓“南南贸易”）的讨论（Lewis, 1979），但这场讨论却因1980年代初的债务危机和随后进一步抑制增长的结构调整方案（特别是在非洲和拉丁美洲）而夭折。因此，与1950至1973年相比，1973至1986年间的贸易年增长率几乎减半。与此同时，全球产出年增长率由5%左右降至3%。这一时期，南方

在全球贸易增长中的比重仅占十分之一强，但却占全球收入增长的三分之一。

2. 超全球化：1986年至今

从1980年代中期开始，进入了贸易扩张的新阶段。与图2.1中所述战后的前两个时期（黄金时代及之后的动荡十年）不同的是，新一轮全球化的特点是贸易飞速增长，某些发展中地区的增长尤为迅速。在全球金融危机之前，世界贸易实际增长率回升到年均6%以上，南方所占份额在2000年代达到顶峰，达一半左右。这个新时代的另一特点是，世界贸易相对于全球产出的弹性进一步增强，在1986至1998年期间达到最高值2.4，在接下来的十年中保持着接近2的水平（图2.1.B）。令人关注的是，全球产出增长率仍远低于黄金时代（约2个百分点），这反映了宏观经济政策框架的转变导致发达经济体失业率上升，投资减少，增长率因而下降（例如见TDR 1995: part three）。

尽管在准确描绘国际“贸易”图景方面仍然存在重大的计量挑战（插文2.1），但是可以看出，贸易格局的巨变始于1986年左右。这一时期恰逢乌拉圭回合启动，而且刚刚发生几项重大政治转变。当时许多发展中国家仍在为应对债务危机作出调整，放弃发展进口替代工业，依托取消限制的进口商品，转而采取以出口为导向的战略。此时还正值东西方结束分裂状态，兴起了自由意识形态主导下的“新世界秩序”。在供给方面，工会力量被削弱，劳动力市场变得更加灵活，同时技术进步（集装箱化、通信技术）不断普及；这些因素推动了生产流程沿全球价值链分解，有助于在远距离间协调复杂流程，因此出现了投入的跨境流动，这对推动贸易至关重要。同样起到推动作用的还有，自由贸易协定和双边投资条约纷纷涌现（插文2.2），中国又于2001年加入了世界贸易组织（世

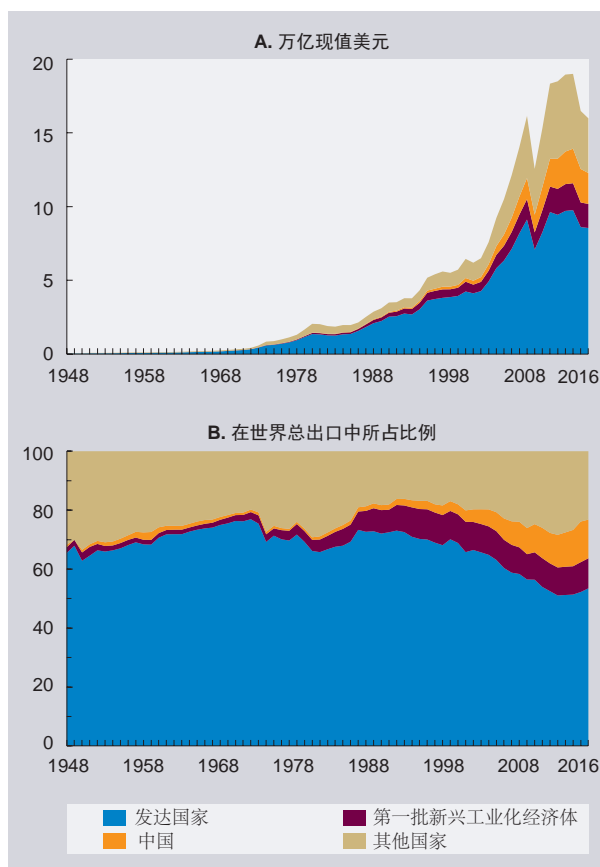
贸组织), 此举扩大了全球可用的工人后备队伍, 从而降低了劳动力成本。在需求方面, 大型发达经济体告别充分就业, 对金融市场日益放松管制, 从而促使其总需求由工资驱动转向债务驱动; 这反过来又缓解了国际收支制约, 使包括发展中国家在内的一些经济体得以延长资产繁荣期, 进而使其他经济体能够利用外部需求来保持增长 (TDR 2016: chap. I.C)。

东亚和东南亚贸易加速的步伐尤为迅猛, 基础在于国家目标产业部门的利润、投资和出口之间相辅相成, 形成了有力的互动; 这些国家中, 第一批新兴工业化经济体在世界出口所占份额于 1990 年代中期达到世界贸易额的十分之一, 此后平稳保持在这一水平 (图 2.4)。在利润—投资—出口联系蓬勃发展的同时, 这些国家还实行了专门的政策措施, 以促进结构性改革, 将生产和出口由资源型转变为劳动密集型, 随后又转变为技术密集型, 同时加强对北方市场的渗透 (TDR 1996: chap. II; TDR 2003: chap. IV)。

中国起步较晚, 但大致采取了相同的战略, 其贸易发展达到了前所未有的规模和速度, 国有企业在其中发挥了更大的作用。中国的出口在世界贸易中所占比重由 1980 年代中期的不足 2% 增长至 2016 年的 13% 以上。中国的增长 (及第一批新兴工业化经济体的增长) 与发达国家在世界出口中的份额下降相关, 这一份额由 1986 年占商品出口总额的近四分之三降至 2016 年的略多于一半。³ 这种衰退几乎完全由北北贸易相对减少所致, 同期北北贸易份额由全球贸易 60% 以上跌至不足 40%。然而, 在其他发展中国家, 大部分国家的出口份额基本保持不变, 有时甚至出现下滑, 例外情况是在初级商品价格超级周期的上升阶段, 此时主要初级商品出口国的市场份额出现短暂的上扬。

与此相应的是, 出口目的地也发生了变化, 逐渐转向发展中国家。1980 年代中期至 2016 年间,

图2.4 部分国家组 and 中国的出口总值合计, 1948-2016年



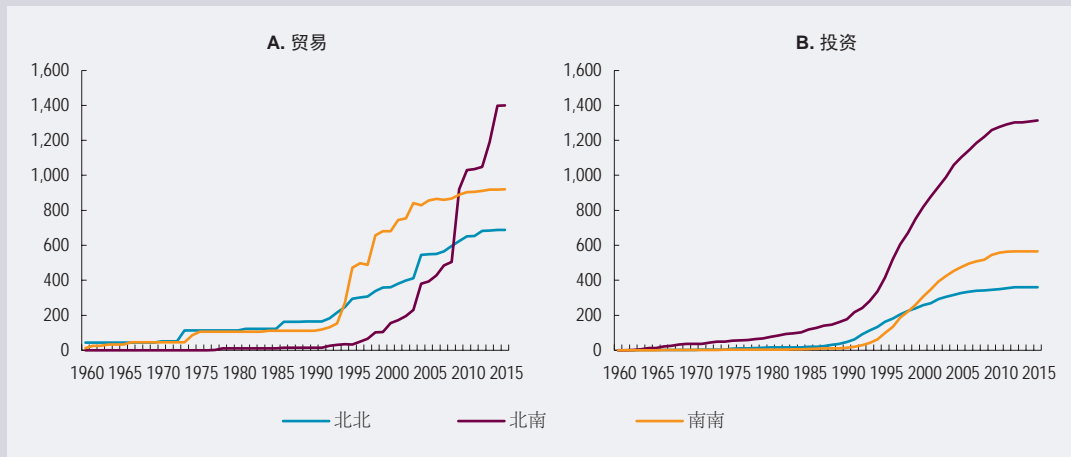
资料来源: 贸发会议秘书处根据贸发会议数据库计算的结果。

对发展中经济体和转型经济体的出口在世界出口总额中所占比重由四分之一左右增至一半。增幅的 50% 以上源自南南贸易, 而 1986 年对南方出口的份额仅有四分之一。由于这些数据包括中间产品贸易, 因此, 这些变化在一定程度上反映了全球价值链的扩张, 这种扩张对制成品生产的地理格局产生了重大影响。虽然总贸易额数据显示, 发展中国家制造业总收入在其出口总额中所占比重由 1995 年的一半左右增至 2016 年的三分之二, 但这可能高估了制造业在发展中国家出口份额中的增长, 其部分原因是在全球价值链的背景下出现的重复计算问题 (见插文 2.1)。⁴

插图2.2 不明智却娴熟地运用法律：全球价值链时代的国际法律框架

全球价值链的扩张与国际贸易体系法律架构中的变化密切相关。1990年之后，贸易协定和其他类型国际经济条约(如关于投资保护、避免双重征税等事宜的双边协定)的数量呈指数级增长。这一过程中，总部大多设在发达国家的跨国公司发现自己处于有利地位，它们即能够影响规则的制定，也能够重新组织全球大部分生产活动，从而为其成本最小化战略在全球范围内扩张创造了条件。

图2.B2.1 以国际协定为依据的双边贸易和投资联系，1960-2015年
(国家组合数)



资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，依据 de Sousa, 2012和贸发会议国际投资协定导航。

注：投资类不包括含有投资条款的贸易条约。

1990至2015年，贸易协定的数量由50项增至279项，其中多为多边协定，因此涉及更多的国家组合(图2.B2.1.A)。同期双边投资条约由238项增至2,239项，增加了将近十倍(图2.B2.1.B)。这些法律变化的目的是加强国际经济一体化，促进贸易和跨境投资。然而，它们也为有形资产收购、无形资产转移和金融投机打开了方便之门。因此，这种“贸易”巨变的主要行为方和受益方不一定是有关国家的民众，而是参与游说和制订国际贸易和金融规则的大型公司。

1990年之前，贸易协定大多在经济发展和劳工保护水平相当的邻国之间达成，目的是通过贸易促进区域一体化(图2.B2.1.A)。而1990年之后的协定更多是为了加强各区域之间及发达国家与发展中国家之间的经济一体化，促进贸易(包括加工贸易)开放和资本流动自由化。与此同时，此类协定的“深度”不断强化，从而将此前一直被排除在贸易谈判之外的诸多政策领域纳入其约束范围。以往贸易协定的重点是与关税和配额相关的问题。1995年之后，大多数贸易协定都含有所谓的“WTO附加”条款(图2.B2.2.A)，其中还涉及海关条例、出口税、反倾销措施、反补贴税措施、技术性贸易壁垒以及卫生和植物检疫标准等。还有的协定还要求签署方承诺执行放开金融服务或公共采购的条款，这对公共政策、就业和收入分配具有深远的影响。“WTO外”条款(图2.B2.2.B)涉及世贸组织总协定中未讨论的问题，所涵盖的政策领域十分广泛而且在不断扩大，这些条款往往进一步压缩了发展中国家的政策空间。

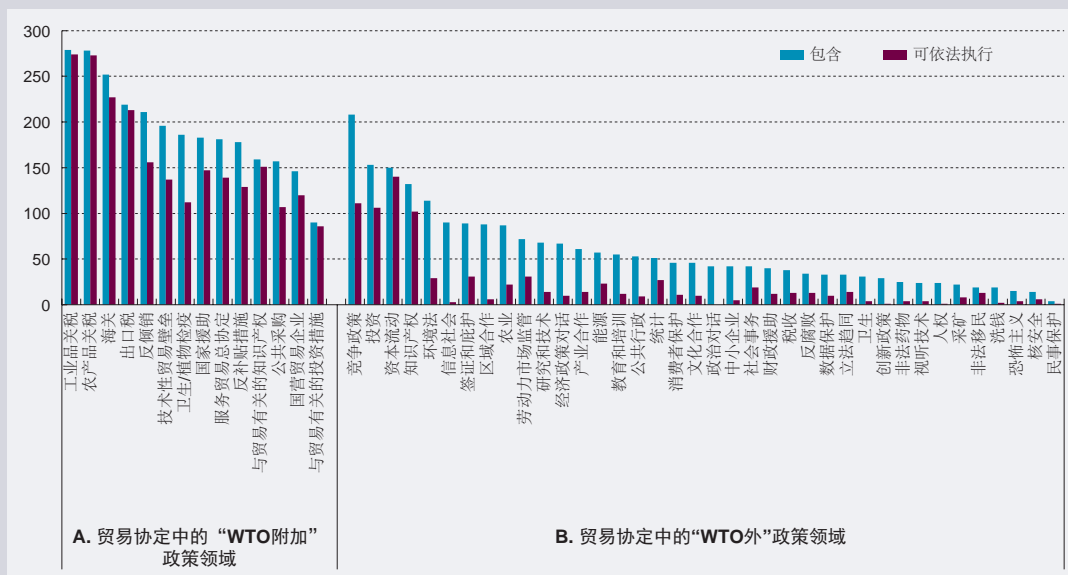
所谓的“核心”条款是指一套WTO附加条款和四项WTO外条款(竞争政策、资本流动、投资和投资者权利保护、知识产权保护)，因为这些条款的经济意义更加重大，至少非金融性和金融性跨国公司都这样认为。值得注意的是，发达国家与发展中国家之间的贸易协定平均涵盖的政策领域(20个)几乎与发达国家之间贸易协定涵盖的政策领域(22个)持平，因此具有同等“深度”。这反映出发达国

家的跨国公司有能力在本国政府谈判的协定中加入对其有利的条款。相比之下，南南贸易协定(涵盖13个政策领域)被认为更“流于表面”。

近90%的贸易协定至少包括一项核心WTO外条款，三分之一的协定包括所有这类条款(Hofmann et al., 2017)。相较而言，有些政策领域对于很少能在不透明的非公开贸易谈判中发表意见的社会行为方来说十分重要，例如劳动权利保护、消费者保护和环境保护以及防止公司避税的条款，而这些政策领域很少被纳入贸易协定，或在法律上仍然无法执行。如果谈判者真的希望“贸易”和相关协定能够成为促进更具包容性的可持续发展的工具，那么，首先必须纠正这种明显的不对称现象(Namur Declaration, 2016; Kohler and Storm, 2016; Piketty, 2016)。

有人指出，1990年之后贸易协定的范围不断扩大而且深度加大，说明大型出口商在贸易谈判中获得了更大的影响力，超过了进口商(Rodrik, 2018)。因此，此类协定很可能逐渐成为推动大型出口企业

图2.B2.2 贸易协定中所含“WTO附加”和“WTO外”政策领域 (条约数量)

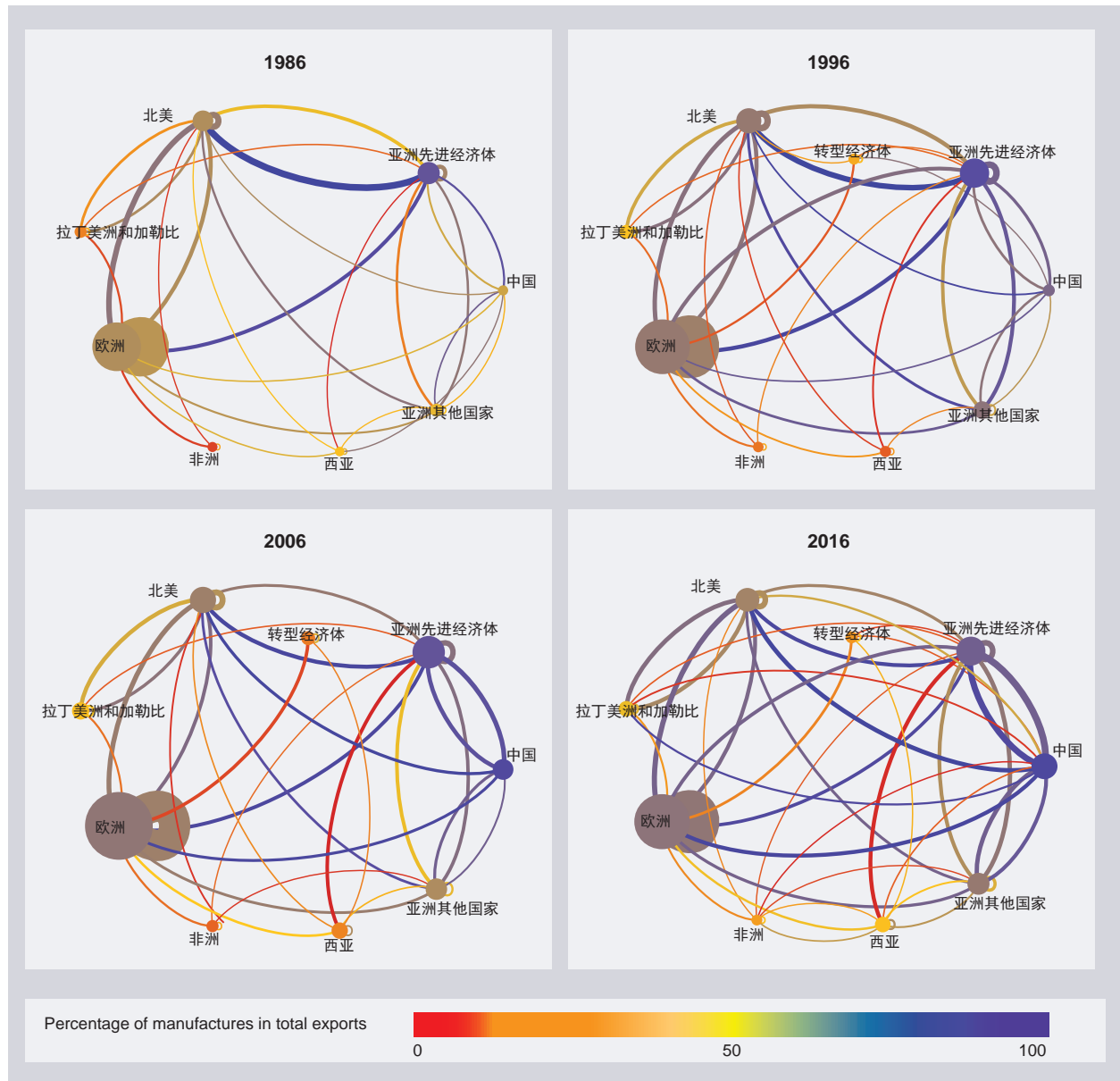


资料来源：贸发会议秘书处根据Hofmann et al., 2017计算的结果。

寻租的机制，尤其是其中与知识产权、跨境资本流动、投资方与国家争端的解决程序和统一监管标准等有关的条款，它们在严格意义上与“贸易”并不相关。

由于“贸易”的含义越来越模糊，通常被经济学家称为“贸易协定”的种种安排，其更恰当的名称应该是“全面经济和贸易协定”。因此，要评估这些协定对分配、就业和福利的影响，就应该采用涵盖宏观金融联系的更全面的模型，而不是范围狭窄的贸易模型；因为贸易模型包含了许多有缺陷的假设，例如均匀分布的生产要素得到充分利用，从而预先排除了与更深层次“贸易”自由化相关的一切风险和成本(Kohler and Storm, 2016)。除了要确保民间社会和相关利益攸关方在这些法律协定的谈判过程中拥有更大发言权之外，还须在此类条约中纳入更多问责内容，并规定可依据经验灵活修改其中的条款。

图2.5 全球商品贸易网络，1986-2016年部分年份



资料来源：贸发会议秘书处根据联合国商品贸易数据库计算的结果。

注：节点大小和连线宽度表示出口流量在世界生产总值中所占份额。节点/连线颜色反映初级商品相对于制成品在出口中的强度。连线依顺时针方向。若某一节点的出口不足其总出口的5%，便不显示连线。“亚洲先进经济体”指澳大利亚、日本、新西兰、大韩民国、新加坡、中国香港和中国台湾省。

图 2.5 以四个图形简要表述了 1986 年以来每隔十年全球商品贸易网络的状况。1986 年的图形显示，发展中国家主要向发达经济体提供原材料和能源，发达经济体以外的贸易流量有限。1996 年，已可以明显看出，亚洲最先进的各经济体发挥了更大作用，该区域的出口也开始不再以初级商品为主。十年后，尽管欧洲的内部

贸易进一步增加，但此时的重大变化是中国异军突起。这一时期亚洲内部形势逐渐发生变化，中国在 2004 年超过日本成为亚洲最大出口国，随后于 2007 年成为世界最大出口国。⁵ 总体而言，东亚在全球贸易网络中的枢纽作用得以巩固。最后，到 2016 年，中国与亚洲其他先进经济体一起，在世界出口中占据了更大份额。

几十年来，各发展中区域之间的联系有所增强，体现出南南流动的增长。除此之外，图 2.5 还表明，全球贸易中亚洲一极发生重组，最主要的是中国的加速增长和结构性改革。随后的溢出效应影响到其他发展中国家，主要表现为对原材料需求的增加。因此，除亚洲的一些成功案例之外，其他发展中地区罕有证据表明，贸易会促发广泛的结构改革。事实上，1990 年代以来贸易加速增长（包括南南贸易增长）的同时，一直存在超专业化现象（Hanson, 2012; Escaith and Gaudin, 2014）。这不

仅反映出许多发展中国家在初级商品价格自本世纪初开始上涨的背景下走上了依赖初级商品出口的老路，而且也反映了制造业价值链中领头企业和供应商之间不对称的权力关系，以及发展中国家薄弱的谈判地位。例如，墨西哥和中美洲各国作为组装制造商的经验便是建设飞地经济，国内联系很少，产业升级也十分有限（Gallagher and Zarsky, 2007; Paus, 2014）。东欧和中欧的电子和汽车工业也是如此（Plank and Staritz, 2013; Pavlínek, 2016; Pavlínek and Ženka, 2016）。

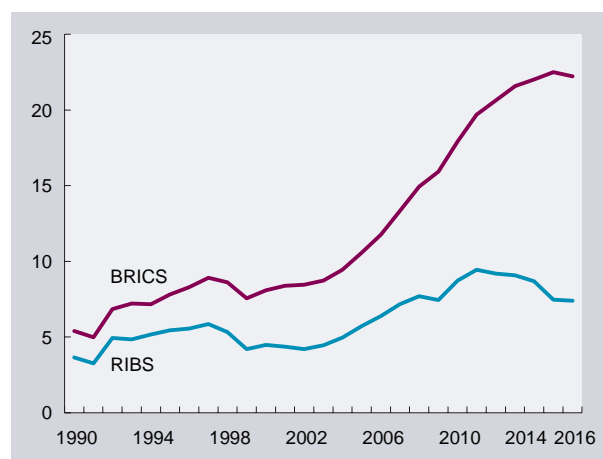
C. 贸易驱动的结构改革：发展中区域所走的不同道路

国际贸易中“南方的崛起”是超全球化常被提及的一个特点，它打破了受管控的全球化时代由北北贸易所主导的格局，并形成了北南贸易和南南贸易占据更大比重的局面。金砖五国⁶已经成为这一变化的象征，但全球价值链被视为促成这种改变的重要因素。

仔细审视后便可以看出来，金砖五国和鸡肋四国⁷之间差距很大（图 2.6），而南方的崛起主要指一些亚洲国家在制成品贸易方面的突出表现。如《2016 年贸发报告》所述，这些经济体成功缩小了与富裕国家的收入差距（首先是第一批新兴工业化经济体；随后是东南亚第二批新兴工业化经济体，不过规模较小；再后来是表现更为抢眼的中国）。这些国家建立了领先的产业部门，同时发展相关技术能力和社会能力，进而促进升级并通过一系列联系促进经济多元发展，开拓新的部门。在此基础上，这些“老虎”经济体（尽管它们之间存在差异）得以在制造业产出占比和就业强势增长的同时，实现劳动力生产率的快速增长。大多数情况下，快速的投资促进了对知识和规模经济的利用，维持了生

产率的迅速增长。不过，在强劲的投资一出口联系带动下取得的出口增长，也是这种扩张模式的关键所在。其他发展中区域缺乏这种联系，因此这一时期的制成品出口并没有很好地带动生产率增长。

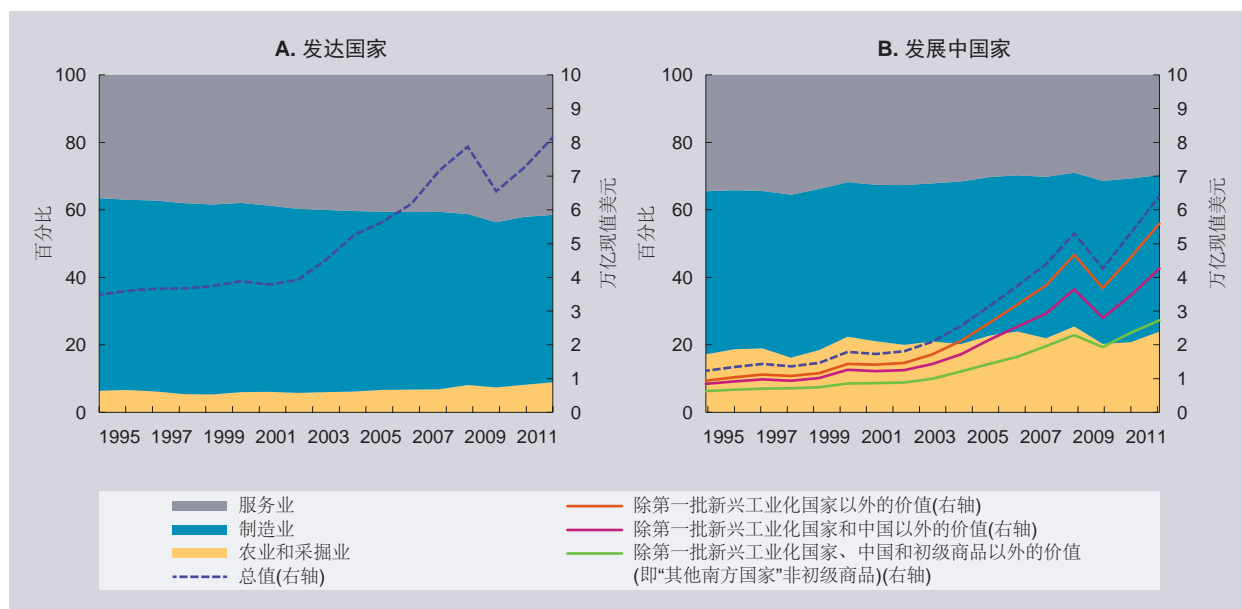
图 2.6 金砖五国 (BRICS) 与鸡肋四国 (RIBS) 在世界经济中分别占据的份额，1990-2016 年 (百分比)



资料来源：贸发会议秘书处根据贸发会议数据库计算的结果。

注：基础数据对应GDP总和(现值美元)。

图2.7 部分国家组各部门在全球附加值贸易中所占份额，1995-2011年



资料来源：贸发会议秘书处根据附加值贸易数据库计算的结果。

注：“服务业”包括电力、水和天然气供应以及建筑业。

因此，2016年亚洲单独占据了发展中国家对全球制成品出口总额的88%，占南南制成品贸易的93%，仅东亚一个区域就占这两个数额的72%。⁸本世纪以来南方在全球出口中的份额增加，一定程度上也是2000年代的超级周期中初级商品出口国出口收入增长的结果。

附加值贸易数据展示了发达国家和发展中国家出口状况的演变(图2.7)。以附加值计算，2011年发展中国家的出口额仍然低于发达国家：分别为6.4万亿美元和8.2万亿美元。图2.7.B还表明，中国和第一批新兴工业化经济体制成品生产发展迅速，采掘业在其他发展中地区的出口份额也不断增加。其他发展中国家其余部门的出口远未实现显著增长：2011年仅有2.7万亿美元，而中国和第一批新兴工业化经济体(所有三个部门)的出口额以及其他发展中国家采掘业的出口额为6.4万亿美元。

从各国的表现来看，也会得出相似的结论。表2.1显示出中国如何与众不同，它成功提高了制造业国内附加值在出口总值中的比重(1995至

2014年提高了11.9个百分点)，做到这一点的国家少之又少。中国的发展轨迹得益于精心调整的产业政策，以充分利用发达国家日益增长的需求(例如，Poon, 2014)。这种经历并不寻常，在附加值贸易数据库记录的27个发展中实体中，另外只有6个实体实现了这种增长，而且增长规模也小得多：菲律宾7.4个百分点(起点很低)、印度尼西亚4.3个百分点、阿根廷2.3个百分点、越南2.1个百分点、土耳其1.8个百分点、墨西哥0.4个百分点。

而对许多发展中国家来说，超全球化背景下的贸易提高了采掘业在经济中的权重，采掘业在发展中国家出口的国内总附加值(不是表2.1所示出口总值)中所占份额从1995年到2011年上升了近9个百分点，达到21.5%。27个发展中经济体和新兴市场经济体中，有18个提高了采掘业在出口附加值中的份额。俄罗斯联邦、巴西、哥伦比亚、秘鲁和文莱达鲁萨兰国等国(以及“世界其他经济体”，其中包括诸多非洲国家和小型发展中国家)的增幅超过了10个百分点。⁹这一现象或许在一定程度上反映了初级

表2.1 发展中经济体总出口中的附加值份额，水平和变化，1995-2014年

	2014年国内 附加值在 总出口中 的水平 (百分比)	1995年以来总出口中附加值所占份额变化 (百分点)			
		外国	国内		
			农业和 采掘业	制造业	服务业 ^a
阿根廷	87.5	6.8	1.0	2.3	-10.1
巴西	87.6	4.7	17.6	-16.5	-5.8
文莱达鲁萨兰国 ^b	95.7	-3.0	15.5	-2.6	-9.8
柬埔寨	61.6	25.6	-32.4	-3.2	10.0
智利	81.1	4.8	1.5	-2.7	-3.6
中国	70.7	-1.7	-2.8	11.9	-7.4
哥伦比亚	91.1	0.5	9.0	-1.2	-8.3
哥斯达黎加	73.5	4.4	-9.7	-2.3	7.6
印度	79.0	11.6	-3.5	-12.9	4.8
印度尼西亚	88.0	0.1	3.7	4.3	-8.1
马来西亚	60.9	8.7	1.4	-5.8	-4.3
墨西哥	66.5	6.1	0.0	0.4	-6.5
摩洛哥	75.0	6.1	-7.6	-6.5	8.0
秘鲁	87.4	2.7	22.5	-15.5	-9.7
菲律宾	76.3	-6.1	1.4	7.4	-2.7
大韩民国	62.2	15.5	-0.6	-6.1	-8.8
俄罗斯联邦	86.3	0.8	8.7	-6.4	-3.1
沙特阿拉伯	96.4	-0.6	5.3	-0.3	-4.4
新加坡	59.5	-1.6	-0.1	-4.2	5.9
南非	79.3	7.5	8.3	-12.3	-3.5
泰国	62.7	13.1	1.1	-5.1	-9.1
突尼斯	65.9	9.3	2.7	-1.5	-10.5
土耳其	78.2	12.9	-0.3	1.8	-14.4
越南	63.7	14.6	-5.8	2.1	-10.9
中国香港	79.6	-1.1	-0.3	-14.3	15.7
中国台湾省	56.9	12.5	-0.2	-9.6	-2.7
世界其他经济体 ^b	89.5	-2.8	12.1	-4.9	-4.5
发展中经济体 ^b	75.3	4.2	4.3	-3.5	-5.1
发达经济体 ^b	75.8	7.2	1.7	-10.1	1.1

资料来源：贸发会议秘书处根据附加值贸易数据库计算的结果。

注：表格中载列数据库中的所有其他发展中国家，包括“世界其他经济体”，其中涵盖许多中小发展中国家。附加值贸易数据库中的37个发达国家不在表格之内。

^a “服务业”也包括电力、水和天然气供应以及建筑业。

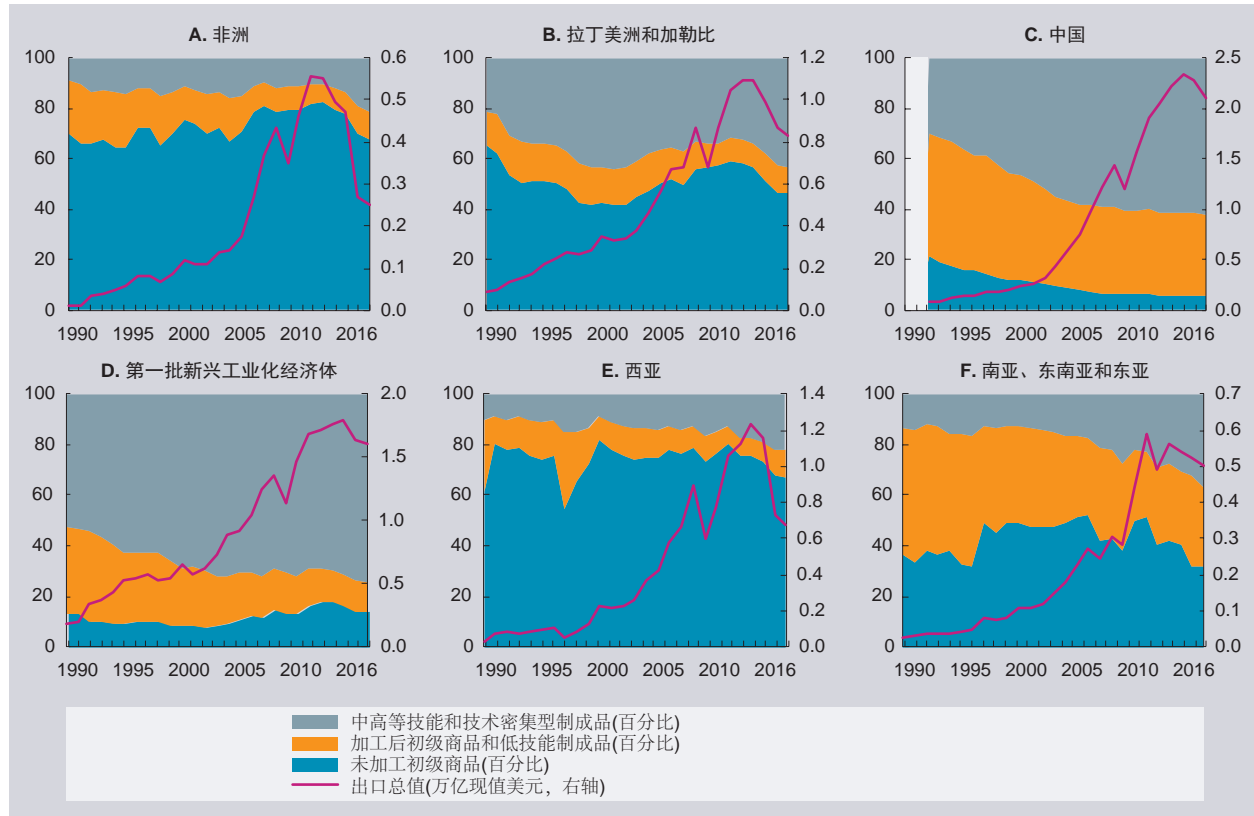
^b 只有2011年之前的数据。

商品繁荣时期的价格效应，但是这种效应持续多年后，进一步刺激了对采掘业的公共和私人投资，导致其体量增加。从长远来看，这可能会进一步加深对采掘业的依赖，对结构性改革产生不利影响。

表 2.1 显示，生产流程沿全球价值链分解也导致了国内附加值在总出口中所占份额下降，这种现象又称为垂直专业化 (Hummels et

al., 2001)，在发达国家和发展中国家均是如此。¹⁰ 发达国家的这一比例下降了 7 个百分点，跌至 75.8%，而发展中国家下降了 4 个百分点，降至 75.3%。但是，发展中国家降幅略小仅由两个因素所致：中国制造业的大举扩张带动总出口中国内附加值部分增加；在其他发展中国家，采掘业在贸易差额中的权重越来越大。排除中国和采掘业这两项因素，国内附加值在其他发展中国家出口中所占份额下降了 11 个百分

图2.8 部分发展中区域按技术水平分列的出口结构，1990-2016年
(百分比和万亿美元)



资料来源：贸发会议秘书处根据商品贸易数据库计算的结果。

注：产品分类源自贸发会议《2002年贸发报告》。

a 南亚、东南亚和东亚不包含中国及(第一和第二批)新兴工业化经济体。

点，比发达国家的跌幅更大。这突出显示出各国在其公司进入全球价值链时面临的一些挑战(D节)。

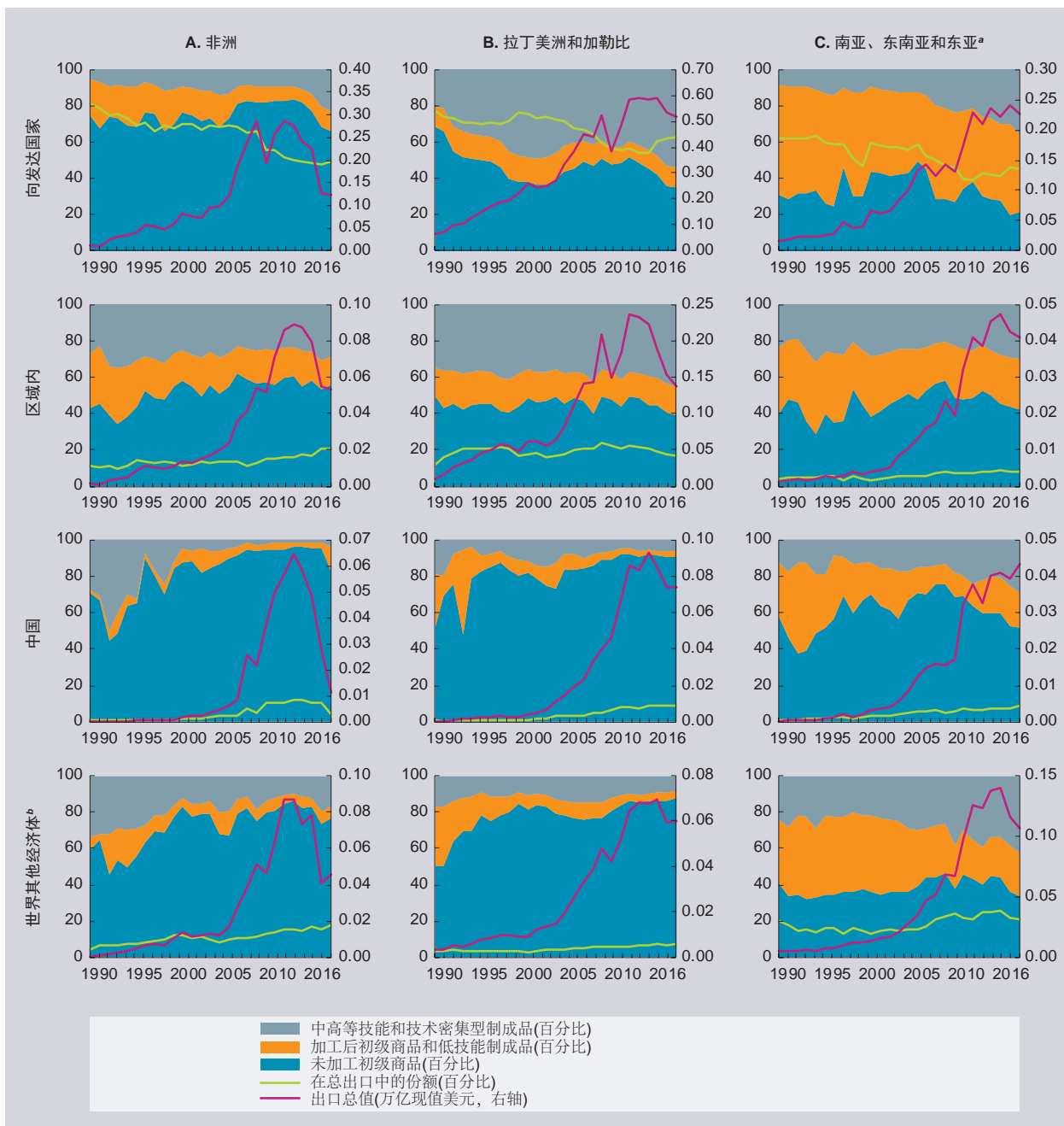
图 2.8 使用《2002 年贸发报告》中关于劳动技能水平和技术密集度的分类，按产品的技术密集度对发展中国家的总出口进行分类。虽然对这种方法需持谨慎态度，¹¹ 但它的确实表明，各国在结构和动态方面存在显著差异。一方面，第一批新兴工业化经济体和中国技术升级的趋势十分明显，不过对于制造业全球价值链组装阶段的工人能够在多大程度上从中受益，仍存在疑问(见 D.1 节)。相比之下，非洲和西亚在这方面的进展有限，其出口仍然高度集中于初级商品，无论其劳动技能水平如何，技术密集型制造业的份额几乎都没有增加。拉丁美洲以及南亚、东南亚和东亚的其他国家处于这两极之间。拉丁美洲在 1990 年代开展了技术升

级，也进行了一些结构调整，但是这种模式在初级商品超级周期内遭遇了挫折。随着初级商品价格的退潮，拉丁美洲的贸易结构重新回到了 1990 年代末的状态。尽管以现值美元计算，这一时期的出口增加了一倍以上，但数据显示，总体而言并没有真正实现技术升级。

在南亚、东南亚和东亚其他国家，只有 2000 年代的出口数据显示出相对技术升级的趋势，出口转向高技能劳动和技术密集型商品。然而，即使要达到中国和第一批新兴工业化经济体目前的结构，这些国家仍有很长的路要走。事实上，其初级商品及劳动密集型和资源密集型制成品的份额虽然有所下降，但仍然分别保持在近 30% 这一较高的水平。

按目的地分析出口数据能进一步揭示潜在的驱动力。图 2.9.A 至 C 显示，非洲、拉丁美洲和

图2.9 部分发展中区域按技术水平和部分贸易伙伴分列的出口结构，1990-2016年
(百分比和万亿美元)



资料来源：贸发会议秘书处根据商品贸易数据库计算的结果。

^a 南亚、东南亚和东亚不包含中国及(第一和第二批)新兴工业化经济体。

^b 世界其他经济体不包含(第一和第二批)新兴工业化经济体。

南亚、东南亚和东亚(中国和新兴工业化经济体除外)各发展中区域面向下列目的地的出口结构是如何变化的：(一)发达国家；(二)区域内国家；(三)中国；(四)除中国及第一和第二批亚洲新兴工业化经济体之外的发展中国家。

图2.9.A表明，非洲的出口高度集中在初级商品。在非洲对中国和发达国家的出口中，这种情况尤为明显；对其他非洲外贸伙伴的出口中，集中的程度略有降低。相比之下，非洲的区域内贸易含有更多的技术升级内容，技术密集型制成品所占比重略高一些。

拉丁美洲的出口结构还要取决于其贸易伙伴。对发达经济体的出口中，技术密集型和中等技能密集型制成品的份额有所增加。然而，这一出口目的地对于拉丁美洲的重要性逐渐下降。与此同时，区域内贸易的商品更加多样化，技术密集型制成品占一半左右。面向中国及其他发展中国家和转型经济体的出口仍然高度集中于初级商品；这一趋势从2000年代中期开始增强，到2016年拉丁美洲对中国的出口有90%都是初级商品。

南亚、东南亚和东亚经济体（不包括中国和新兴工业化经济体）的出口经历了全面升级。过去十年间，在面向所有目的地的出口中，初级商品以及劳动密集型和资源密集型制成品的比重均相对下降。在对中国的出口中，由于劳动密集型和资源密集型制成品的比重增加，因此

这种变化趋势不太明显，这表明雁行发展模式（TDR 1997）仍处于早期阶段。在面向所有其他发展中国家和转型经济体的出口中，技术密集型产品所占份额最大，其中高技能劳动密集型制成品占比最高。

这表明，中国（以及更广东亚和东南亚地区）的迅速发展非但没有促使其他发展中区域的出口结构发生重大的积极变化，反而强化了它们作为供应初级商品方的作用。如果将初级商品出口收入用于资助国内的经济多样化和技术升级，结果也不一定不好。但是，要实现这种推动作用，通常需要在国内需求上升的背景下实施系统的产业政策。而现实中这种例子并不常见。相比之下，区域内贸易似乎最具潜力，可支持这些国家向上游攀升，这印证了贸发会议以往关于加强区域贸易的呼吁是正确的（UNCTAD, 2013）。

D. 超全球化背景下的贸易与不平等现象

超全球化背景下的贸易和全球价值链的相应扩张，往往被宣传为扩大了包容性增长和共同繁荣的机会。这种说法所依据的假设是，全球价值链使发展中国家能够专注于价值链的个别环节，这样企业便可以“小本经营”融入世界经济，而不必承担为生产成品或服务所需的所有任务进行投资带来的巨大风险（和成本）（例如 World Bank et al., 2017）。这种观点认为，发展中国家因此能够更容易地获益于其主要比较优势：丰富的廉价劳动力。按照这一逻辑，由于对非熟练劳动力的需求增加，这种融入全球经济的做法应该减少南方的不平等现象。

不幸的是，现实并非如此令人乐观。事实上，人们日益认识到，超全球化背景下的贸易模式不仅在北方助长了国内收入和财富分配的两极化（例如 Harrison et al., 2011； Temin, 2017），而且在南方也如出一辙（例如 Goldberg and Pavcnik, 2007； Pavcnik, 2017），因而加剧了国

内经济的不平等现象。最近发布的数据能够对全球价值链沿线附加值进行分类，并支持上述观点。这些数据表明，出现这种结果部分原因在于全球价值链的扩散，同时还要归因于领头企业的行为，这些企业大多是大型跨国公司，它们是当今国际贸易最重要的参与者。

本节便探讨这个问题。D.1节称，有新证据表明，全球价值链和南方不断涌现的出口加工区低生产率装配线，不仅压低了北方制造业工人的工资，而且还进一步扩大了发展中国家制造业工人和资本所有者之间的收入差距。D.2节分析了超全球化背景下出口市场集中度的上升，以及大公司榨取租金的能力的相应提高。如《2017年贸发报告》所言，目前的证据表明，租金上涨主要是由更加新颖和无形的竞争壁垒所致，这些壁垒体现在对知识产权更严密的保护以及利用国家规则和条例转移利润和避税的能力上。大公司从知识产权产生的垄断中获取更多收益，

减少相对税收支出，从而形成了不公平的竞争环境。为本报告开展的实证研究表明，顶级跨国公司（代表主导国际贸易和金融的特大型公司）的盈利能力激增，而且集中程度日益提高，它们已成为压低全球劳动收入份额的主要力量，从而加剧了个人收入不平等的现象。

总体而言，国际贸易对不平等现象的这些不利影响再次印证了劳尔·普雷维什曾表达的关切：制成品出口中存在大量寡头垄断企业，出口市场结构对收入分配产生影响。然而，如 Milberg 和 Winkler(2013: 280-281) 所言，如今的主要问题不再是出口产品的性质，而是全球价值链的治理，“全球生产网络中的许多领头企业都

在寡头垄断程度不断加深的要素市场或投入市场运营，以维持溢价。领头企业的购买行为可能会导致供应商削减溢价并降低成本，以致供应商没有能力创新，也不愿提高工资或劳动标准”。上述过程还产生了更广泛的宏观经济影响，这将在 E 节加以探讨。

1. 制造业全球价值链、离岸就业、加工贸易和收入两极化

最近开发的分解手法揭示了全球生产分解之后收入分配的新趋势。国家间投入产出数据库 (WIOD)¹² 提供的数据表明，全球制造业生

表2.2 制造业全球价值链中出口附加值的份额，2000-2014年

全球									
	2000	2014	差额						
资本	44.8	47.8	3.0						
劳动	55.2	52.2	-3.0						
总部职能	31.7	30.4	-1.3						
制造	23.5	21.8	-1.7						
国家组									
	高收入			中国			其他国家		
	2000	2014	差额	2000	2014	差额	2000	2014	差额
资本	40.3	42.3	2.0	57.0	49.6	-7.5	59.2	59.4	0.2
劳动	59.7	57.7	-2.0	43.0	50.4	7.5	40.8	40.6	-0.2
总部职能	35.2	37.0	1.7	13.6	19.7	6.0	22.5	23.7	1.1
制造	24.5	20.8	-3.7	29.3	30.8	1.4	18.3	16.9	-1.3
部分国家									
	巴西			印度尼西亚			印度		
	2000	2014	差额	2000	2014	差额	2000	2014	差额
资本	49.1	43.2	-5.9	59.9	59.0	-0.9	56.6	60.6	4.0
劳动	50.9	56.8	5.9	40.1	41.0	0.9	43.4	39.4	-4.0
总部职能	22.3	30.3	8.0	25.6	27.6	2.0	29.7	28.9	-0.8
制造	28.6	26.5	-2.1	14.5	13.3	-1.1	13.7	10.5	-3.2
	墨西哥			俄罗斯联邦			土耳其		
	2000	2014	差额	2000	2014	差额	2000	2014	差额
资本	68.3	76.7	8.4	51.3	47.4	-3.9	59.3	62.5	3.2
劳动	31.7	23.3	-8.4	48.7	52.6	3.9	40.7	37.5	-3.2
总部职能	13.0	10.5	-2.4	22.4	30.5	8.1	17.0	15.3	-1.7
制造	18.8	12.8	-6.0	26.3	22.1	-4.2	23.7	22.2	-1.5

资料来源：贸发会议秘书处根据国家间投入产出数据库(2016年)计算的结果。

注：国家间投入产出数据库(2016年版)包括43个国家和一个“世界其他地区”类别，该类别仅包括在全球合计数字中。“高收入”类别涵盖34国，包括大韩民国和中国台湾省等高收入发展中经济体。“其他国家”包括2个发达国家(保加利亚和罗马尼亚)及6个发展中国家和转型经济体(巴西、印度、印度尼西亚、墨西哥、俄罗斯联邦和土耳其)。所有制造业部门均包括在内。

产和贸易的调整在发达国家和发展中国家中都加剧了不平等现象。1995至2008年间，全球制造业价值链中的要素收入份额发生变化，最大受益者是资本所有者，在北方和南方均是如此。全球范围内，他们在所有制造业价值链中的收入份额增加了6.5个百分点，2008年达到47.4%。高技能工人也从中受益，不过程度有限。占南方人口大多数的低技能工人获得的收入份额急剧下降了6.3%(Timmer et al., 2014)。这一现象令人质疑赫克歇尔—奥林模型的一项关键预测，该预测是全球价值链可减少不平等现象的理论根据(例如Lopez Gonzalez et al., 2015)。¹³

审视附加值如何在资本与劳动之间分配，即如何在沿“微笑曲线”行使的两种业务职能(总部和制造)¹⁴之间分配，便能证实上述分析结果(de Vries et al., 2018)。在全球层面，2000至2014年，制造业全球价值链中资本收入的比重提高了3个百分点(表2.2)。与此同时，中低技能劳动力的典型代表——制造阶段的工人，其收入份额在高收入国家下降了3.7个百分点，在被列为“其他国家”的除中国之外的大多数G20新兴经济体(以及保加利亚和罗马尼亚)下降了1.3个百分点。Chen et al. (2017)和WIPO(2017)提供的其他研究结果表明，带动资本收入增长的是无形资产回报的增长，无形资产在全球制造业贸易附加值中的份额在2000和2007年间由27.8%上升至31.9%，几乎达到有形资产在收入中所占份额的一倍。

制造阶段劳动收入份额有所提高的唯一地点是“世界工厂”中国，不过也只提高了1.4个百分点。相比之下，在被称为“总部职能”的制造前和制造后阶段就业的技能水平更高的中国工人，其收入份额提高了6个百分点。上述研究结果和中国个人不平等现象日趋严重的证据(例如Galbraith, 2012年)均支持这样一种假设，即推动低技能工人收入份额实现相对增长的是制造业装配线的就业增长(数量效应)，而不是说与高技能工人和资本家相比，这些工人的相对工资收入实现了增长(价格效应)。

在其他发展中国家，负向的相对价格效应加上微不足道或负向的数量效应拉低了在制造阶段就业的中低技能工人的收入份额。因此，2000至2014年间，发展中国家制造阶段的附加值份额有所下降：巴西下降2.1个百分点、印度尼西亚下降1.1个百分点、印度下降3.2个百分点、墨西哥下降6个百分点、俄罗斯联邦下降4.2个百分点、土耳其下降1.5个百分点(表2.2)。尽管巴西、印度尼西亚和俄罗斯联邦的劳动收入在制造业出口中的份额有所提高，但受益者只是行使总部职能的少数高技能工人。在印度、墨西哥和土耳其，资本所占份额有所提高，分别增长了4.0、8.4和3.2个百分点，这明显损害了所有工人的利益。

不平等现象的日趋严重体现了各种力量的作用。其中一个重要因素是，由于超全球化背景下市场集中度不断提高，公司的议价能力增强了，而且无论是在发达国家还是发展中国家，公司对选民和劳工的社会责任和政治责任均逐渐淡化(Quentin and Campling, 2018; Bivens et al., 2018)。跨国公司能够离岸设厂并离岸雇佣相关的中低技能工人(或者仅仅是威胁这样做)，还能够几乎随意转移无形资产，这些能力严重削弱了工会和公共当局的议价能力。这又使生产率收益的分配进一步向私人资本所有者倾斜。这种两极化的动态在制造业全球价值链中表现得最为明显，但同时也影响到许多被分割成国际贸易任务的服务活动中的工作岗位和工作条件。¹⁵另一个因素是融资在跨国公司业务中占据了更重要的地位，同时这些公司更加注重推行旨在使股东价值最大化、偿还贷款或实施股份回购计划的公司战略(TDR 2017)。

在发展中国家，国际贸易对不平等现象产生不利影响，部分原因在于出现了过多的特别加工贸易制度和出口加工区。¹⁶许多国家建立了有利于出口商的制度，目的是吸引或保持在岸投资、生产和就业。¹⁷然而，与此相伴的风险是，这种制度仅补贴劳动密集型装配工作，或者更准确地说，补贴掌控全球价值链的大型出口商或外国跨国公司组织低成本、低生产率的装配

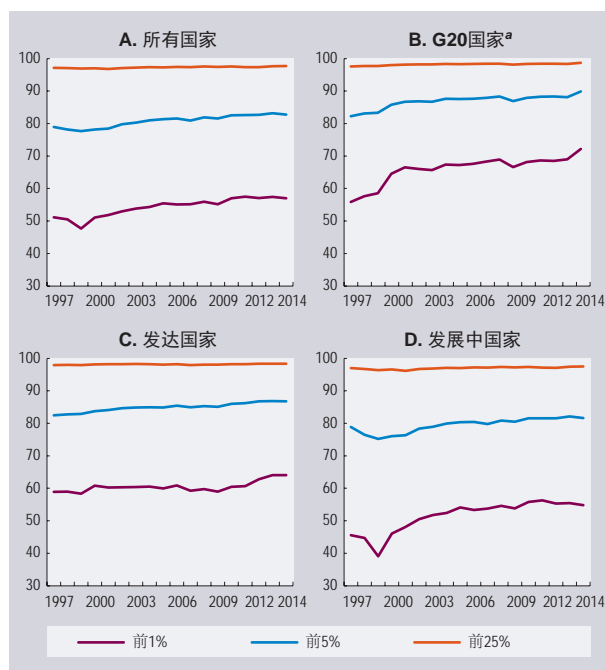
工作。近年来积累的证据特别是中国的经验表明，这种政策对更大范围内的经济带来的益处有限，而且对收入分配造成不利影响。值得注意的是，2001年后扩大规模的中国出口加工公司大部分是外资企业，¹⁸ 其典型特征是，生产率、盈利能力、工资、资本和技能强度以及研发支出都低于非出口加工商和非出口商 (Lu et al., 2010; Lu, 2010; Dai et al., 2016)。¹⁹ 这意味着，尽管中国能够依靠外国跨国公司将本国经济融入全球价值链，但却未能依靠这些跨国公司大幅提升劳动力的技能和工资，也未能提高本国的生产能力。

促进加工贸易的政策结果有好有坏，这常常体现为跨国公司根据自己的条件制定在全球价值链中获取价值的战略，进行高附加值投入，并将受保护的知识产权内容高价出售给出口加工商，而发展中国家的实际生产(制造)仅占最终出口产品价值的一小部分(例如 Dedrick et al., 2010; Ali-Yrkkö et al., 2011; WIPO, 2017)。这与中国出口加工商生产率较低的证据吻合，也符合表 2.2 所显示的情况：即处于制造业全球价值链制造阶段的中低技能工人获得的附加值减少。²⁰

中国目前成功提高了生产能力，从而得以缓慢挣脱出加工贸易的陷阱并沿价值阶梯攀升，关键在于中国有能力要求和利用政策空间，积极发挥贸易的杠杆作用，通过有的放矢的产业政策和其他政策提高制造业出口的国内附加值 (Poon, 2014, 2018)。中国还依靠政府发展独立融资机制及控制外国资产的能力，而发达国家认为这威胁到它们自身的商业利益(例如 USTR, 2018)。

中国具有诸多特殊性(体制环境、规模、外侨等等)，这意味着其他处境不同的发展中国家只能在有限范围内模仿中国的发展战略。至于其他南方经济体的工人究竟能否获益，则令人怀疑。这些经济体，如东南亚的马来西亚和越南，还有其他发展中区域的墨西哥和肯尼亚，它们将赌注都压在加工贸易预期产生的溢出效应上，其加工贸易占总出口的 80% 以上。这些国家若不设法获取全球价值链产生的部分盈余，将其

图2.10 排名前1%、5%和25%的出口企业在国家出口总额中的平均份额，1997-2014年



资料来源：贸发会议秘书处根据Fernandes et al., 2016所述出口商动态数据库计算的结果。

^a G20国家中，出口商动态数据库仅包括巴西、德国、墨西哥、土耳其和南非的数据。

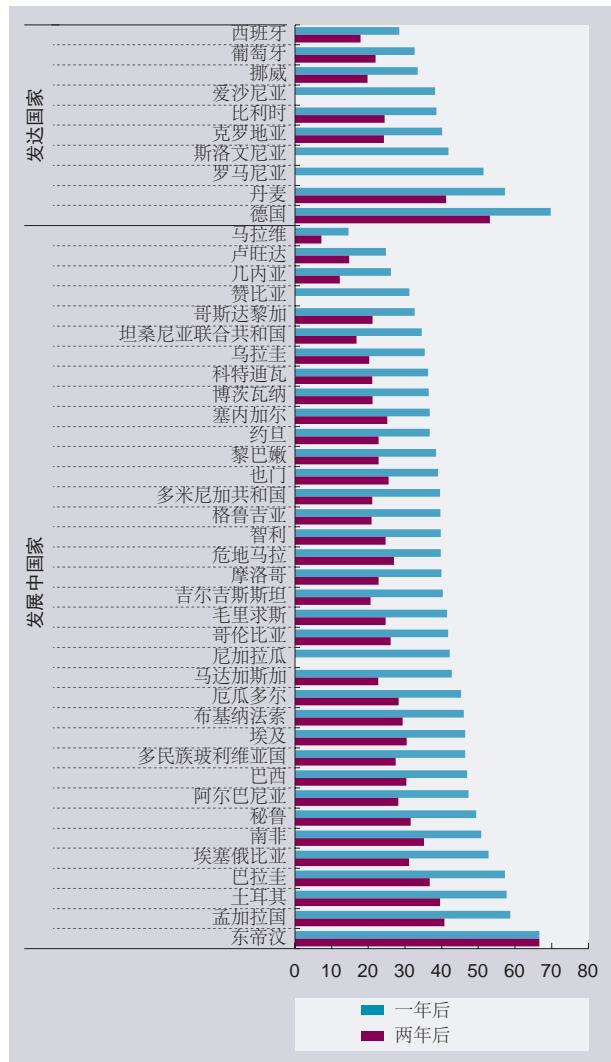
再投资于生产能力和基础设施，那么，在产出和就业方面获得的短期效益便很难转化为在发展阶梯上的有力攀升 (Meagher et al., 2016)。

2. 出口市场集中、无形竞争壁垒和企业租金：全球排名前2000家跨国公司的状况

与国内市场相比，当前全球出口市场更是被超大型公司所主导，其中大部分是跨国公司。²¹ 大公司已经成为国际贸易中最重要的行为方，但由于数据方面的限制和障碍，难以将各国的贸易数据与跨国公司的数据结合起来(见插图 2.1)，因此很难精确量化大公司的主导地位。

然而，近期关于商品出口(不包括石油和服务部门)的各公司汇总数据显示，在出口企业这个范围极为狭窄的圈子内，2014年位列排名前1%的公司平均占据国家出口额的57%(图 2.10.A)。

图2.11 出口市场新企业存活率，2010年 (百分比)



资料来源：Fernandes et al., 2016所述出口商动态数据库。
注：缺少爱沙尼亚、尼加拉瓜、斯洛文尼亚、罗马尼亚和赞比亚两年后的数据。

此外，排名前 5% 的公司在国家出口收入中所占份额平均超过 80%，排名前 25% 的公司几乎囊括了国家的全部出口额。因此，出口分布向最大型公司高度倾斜，在 G20 新兴经济体和发达国家尤为如此。这在发展中国家不是这么明显，不过这些国家的出口集中度在迅速提高(图 2.10.B、C 和 D)。

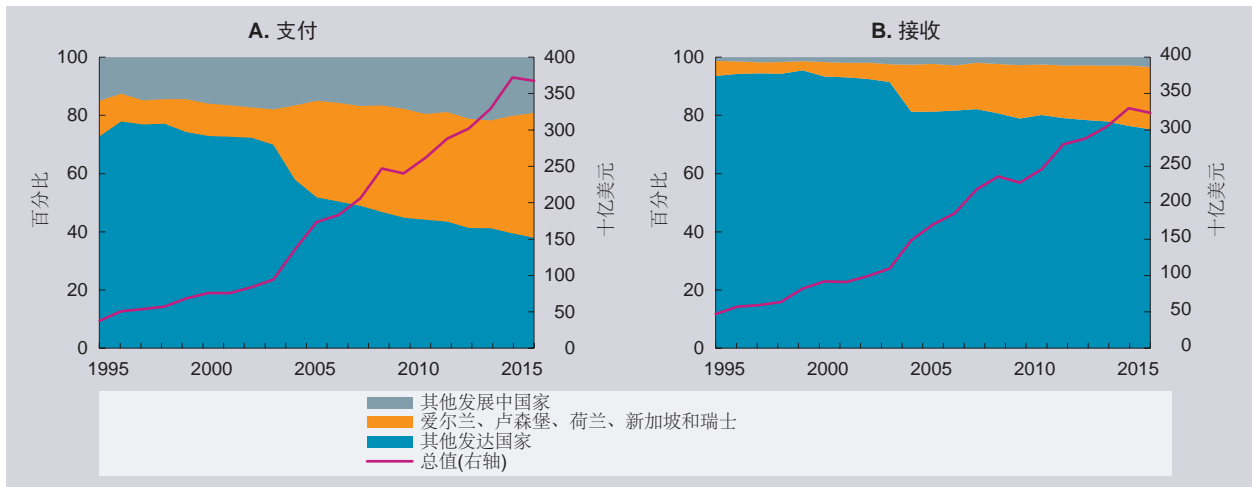
在分布顶端，集中度甚至更高。Freund 和 Pierola(2015)发现，最大的五家出口企业平均占有一国出口总额的 30%。²² 2012 年，各国十

大出口企业平均占有本国出口总额的 42%。在样本所列的少数几个 G20 经济体中，(数万或数十万家出口企业中的)十家最大的公司²³ 在各国出口总额(石油除外)中所占份额分别为：巴西 28%、德国 23%、墨西哥 23%、土耳其 15%、南非 34%。

因此，毫无意外的是，新入行企业和相对较小的出口商存活率偏低：平均 73% 的公司起步仅两年后便停止出口，发展中国家出口企业的境况略差于发达国家(图 2.11)。²⁴ 若所有公司无论大小，均在公平的环境中竞争，那么，新入行出口企业存活率低的原因也许是竞争过于激烈，可能与公司盈利能力低和消费者盈余高有关。但是主导出口市场的大型企业的盈利能力显著高于这些同行，不禁令人对上述解释产生怀疑。这更可能是“赢者多得”现象造成的影响，出现这种现象的部分原因是，市场结构以及体制和监管条件滋生了新的垄断做法，使跨国公司能够在经济盈余中攫取越来越大的份额(TDR 2017: chap. VI)。²⁵ 这显然会加重收入分配两极化。

少数跨国公司占据贸易主导地位的现象早已得到确认(例如 Kindleberger, 1969, 1970)。但 1990 年代之后，随着法律框架和“贸易”的含义不断深化(插图 2.2)，这一现象又有了新的意义。尽管主流贸易理论确实曾试图将跨国公司的影响纳入其中(例如 Markusen, 1984; Markusen and Venables, 1998)，但是，将跨国公司在国际贸易中的主导地位纳入核心贸易模型假设却要晚得多，而且使用的是“异质”公司这一中性标签(Melitz, 2003)。同样，主流理论也注意到国际贸易中存在垄断租金，但却很少进一步承认垄断租金具有更广泛的影响。如 E 节所述，这些影响既包括贸易因大公司的集中和垄断行为而对收入分配产生的两极化效应，也包括可能损害包容性发展潜力的消极的宏观金融外部性因素。这是因为公司租金(以及更高的利润)也源自公司为利用其他行为方所采

图2.12 部分国家组支付和接收的外国知识产权使用费，1995-2015年



资料来源：贸发会议秘书处根据世界银行世界发展指标计算的结果。

取的策略，例如游说政策制定者、收购竞争对手、划分市场、共谋、阻止新企业进入等等。²⁶

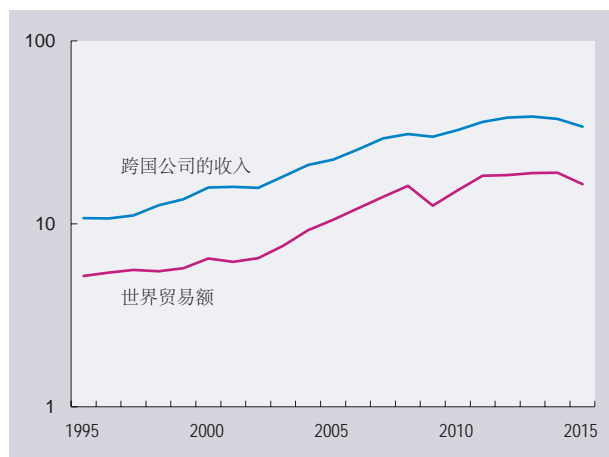
看似矛盾的是，虽然近30年来政府施加的关税和配额等无形贸易壁垒逐渐减少，但是，依托于“自由贸易”条约存在、由大公司自身设置的无形竞争壁垒却大幅度增加，因为大公司要利用对知识产权日益严密的法律保护，同时扩大公司内部无形贸易的范围。据一些估计数据显示，无形资产至多可占大公司价值的三分之二 (Menell and Scotchmer, 2007)。那些常被推崇为“知识密集型”企业的公司，如第三章讨论的数字技术公司，显然属于这种情况。然而，知识可在不同的场景下、出于各种原因而具有价值：因为稀有（例如保护科技创新的专利），或者因为得到广泛共享并给消费者留下深刻印象（如品牌认知）。世界贸易组织 (WTO, 2012) 曾指出：“许多曾作为低技术产品或初级商品进行交易的产品，现在的价值中包含了更高比例的发明和设计”，即受保护的知识产权内容。简言之，知识密集型无形资产之所以具有价值，是因为它们掌握了一定程度的市场支配力，而不是因为它们代表了鼓励创新和技术进步的一种天生仁慈的力量。

全球金融危机爆发后，虽然有形资产收益下降，但以外国知识产权使用费为代表的知识密集型

无形资产收益始终未现颓势。全球范围内，外国知识产权使用费（即支付额）由1995年的不足500亿美元增至2015年的3,670亿美元（图2.12.A）。²⁷ 如果外国知识产权使用费反映的是无关联公司之间发生的交易，那么，它应该真实体现其市场价值或“公平”价值及向最终消费者收取的费用。然而，使用费中越来越大的份额是发生在同一集团子公司之间的收付款项，这种交易往往只是为了将利润转移到低税收管辖区。²⁸ 最近从财政部门、银行、审计、咨询公司或法律事务所的记录中泄露出来的涉及大型跨国公司的公司避税丑闻已清楚表明，在全球生产中所占份额极少的主要离岸金融中心（如爱尔兰、卢森堡、荷兰、新加坡和瑞士），因何成为使用外国知识产权的大户（图2.12.A）。

在公司或集团内部转移利润的范围更广，形式多种多样，对许多国家的公共财政和集体工资谈判产生不利影响；知识产权收费不过是其中的一种形式。²⁹ 事实上，最大的接收国（美国）同时也深受跨国公司无形资产“交易”之害，承受着规模最大的与知识产权相关的公司避税行为。³⁰ 这种设计非但没有促进创新或竞争，反而说明公司节约成本的战略（特别是在工资和税收方面）如何依赖于国际套利和投机交易；即使能够成功创造垄断租金并有效地瓦解竞争，

图2.13 排名前2,000的跨国公司的收入与世界贸易额，1995-2015年(万亿现值美元)



资料来源：贸发会议秘书处根据贸发会议数据库和基于汤森路透世界展望数据库的贸发会议合并财务报表数据库计算的结果。

注：纵轴的对数刻度用于显示两个变量的相似轨迹。

在这种情况下，1995至2015年间，顶级跨国公司的总收入一直领先于全球贸易额就不足为奇了(图2.13)。由于这些跨国公司占据了国际贸易的一大部分，因此，其收入变化趋势与全球贸易趋势保持同步；然而，有些指标既可显示跨国公司的集中程度，还可显示其攫取的租金(此处以利润来表示)，包括通过跨境贸易攫取的租金。

排名前2,000的公司的年利润³³从1990年代末的7,000亿美元增长至近几年的2.6万亿美元(表2.3)。³⁴ 尽管利润平均每年增长8.5%，但收入年均增长率仅为6.8%。这种差异致使利润收入比由1990年代末的5.7%提高至近年来的7.0%，增加了23%。表2.3中显示的五年均值抹平了利润波动，但是1996至2015年间，这一比率上升得更为显著，增加了58%。

也是以牺牲公共福利为代价的(TDR 2017: chap. VI; Diez et al., 2018)。

许多国家通过修改国内法支持设立无形壁垒，而这些壁垒进一步扭曲竞争，提高公司的影响力，催生垄断租金。不过，国际条约可能发挥了更重要的作用，例如双重不征税协定和载有加强知识产权保护和外国投资保护条款的新一代贸易协定。此外，谈判国际条约与民主国家制定国内规则不同，其过程往往更加隐秘，令大型寻租公司拥有更多空间开展贻害无穷的游说活动(Rodrik, 2018)。

也许正是因为如此，占据国际贸易一大部分的特大型公司在超全球化下背景下租金不断增长因而利润得以提升。对最大的2,000家跨国公司进行的实证分析证实了这一点。³¹ 虽然这些公司只是上述排名前1%的出口商中有限的一部分，但它们涵盖了石油和服务贸易行业的上市公司，包括金融服务公司。³² 然而，在这个数据库中无法区分公司的跨境活动和国内活动，所以此处所述结果涉及排名前2,000的公司的总体规模和活动。

表2.3 排名前2,000的跨国公司——关键指标，1996-2015年(万亿美元)

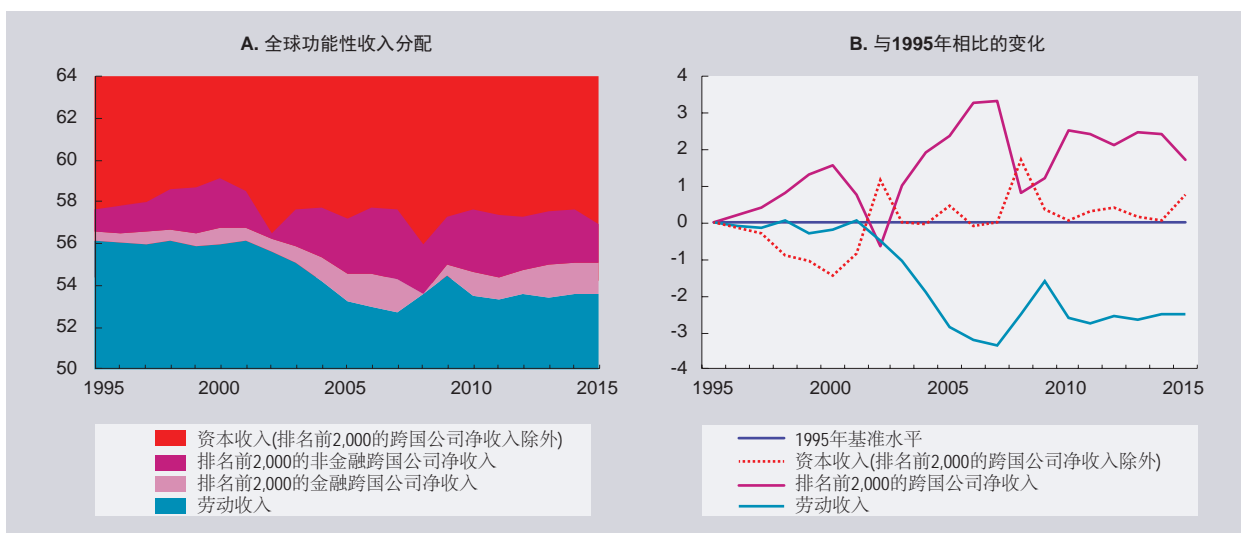
	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2015
净销售额或收入	12.8	18.7	29.7	36.8
净收益或利润	0.7	1.0	2.0	2.6
利润收入比	5.7%	5.4%	6.8%	7.0%

资料来源：贸发会议合并财务报表数据库，基于汤森路透世界展望数据库。

注：数据显示各年间均值。

利润率增长的原因有很多。除上文所言跨国公司市场支配力不断增强之外，融资深化无疑发挥了核心作用(见TDR 2017: chap. V)。跨国公司通过债务融资开展并购，加强了对潜在竞争对手的控制，从而增强了在全球范围内经营的能力。³⁵ 融资在其业务中的重要性日益增强，与此同时，公司战略重点也越来越倾向于实现股东价值最大化，包括通过股份回购计划来达到这一目的。³⁶ 此外，如Baud和Durand(2012)所做零售业记录显示，越来越多的非金融性跨国公司依靠金融业务创造利润，³⁷ 即使在数字

图2.14 排名前2,000的跨国公司的利润与全球劳动收入份额，1995-2015年
(占世界生产总值百分比)



资料来源：贸发会议合并财务报表数据库，基于汤森路透世界展望数据库和贸发会议世界经济内部数据库。

注：图形A中，三个红色或粉色区域之和为资本收入份额。两个粉色区域代表排名前2,000的跨国公司的净收入或利润(金融和非金融性公司，以公司账户计)在全球GDP(以国民账户计)中所占份额，作为近似值从资本收入(仅以国民账户计)份额中扣除，尽管两套账户的统计方法在若干方面有所不同。

技术等被视为极具创新性、最为欣欣向荣的行业，科技巨头们也在利用金融活动拉升利润(例如 Platt et al., 2017)。

大公司利润增长是促使全球出现功能性收入不平等的主要因素，这种不平等与近20年来全球劳动收入份额下降息息相关。随着“超级明星”公司逐渐占据各产业的主导地位，市场集中度不断提高，这些公司利润高，劳动力在公司附加值中所占份额低。而在“超级明星”公司地位越来越高的同时，总劳动收入份额日趋下降(Autor et al., 2017a)。例如，在美国和另外几个发达国家，产业销售越来越集中在少数公司手里；产业集中度不断提高与产业劳动收入份额越来越低有关；因此，劳动收入份额下降主要是由大公司内部这一份额缩减所致(Autor et al., 2017b)。

显然，劳动收入份额下降必然涉及资本收入份额上升。但是，由于计算资本附加值并不扣除折旧，因此，导致资本收入份额上升的可能有两个不同的进程：一个是资本成本增加，也可

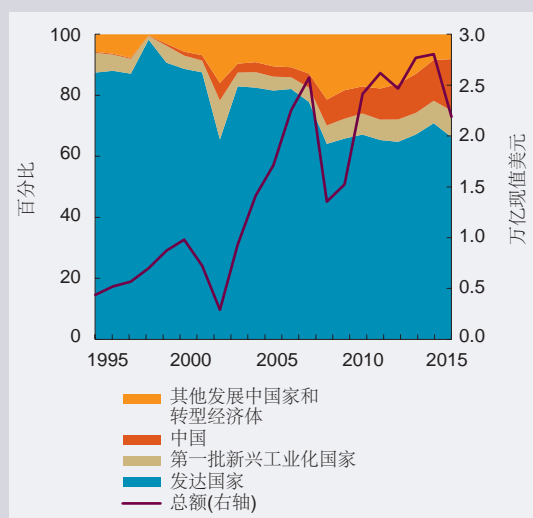
能同时出现利润下降或零利润；另一个是公司利润增加。Barkai(2016)发现，1984至2014年，美国资本成本下降的速度甚至超过了劳动收入的下降速度，而公司利润在附加值中的份额提高了12个百分点。

Kohler和Cripps(2018年)表明，在全球范围内，1995年以来推动资本收入份额上升的因素是顶级跨国公司的利润加速增长。在超全球化背景下，顶级跨国公司除利润之外的资本收入份额虽有小幅增长(图2.14.A红色区域)，但其利润(粉色区域)的快速增长才是压低全球劳动收入份额(蓝色区域)的主要力量。这一份额由1995年的56.1%下降到2007年的52.8%，在全球金融危机之后略有回升，2015年达到53.6%。结果是，1995至2015年，顶级跨国公司的利润增长占到了全球劳动收入份额降幅的三分之二以上。因此，尽管顶级跨国公司利润份额的提高是以较小型企业的损失为代价，但这也与进入新千年以来劳动收入份额的下降密切相关(图2.14.B)。这说明，主导着国际“贸易”

插文2.3 “世上只有家最好”：顶级跨国公司总部的地理位置

本章说明为何除中国之外，“南方的崛起”表现平平，充其量只是略有进步。如B节所述，2011年南方在全球贸易中的份额按总值计算接近48%，按附加值计算接近44%；但若排除采掘业、第一代新兴工业化经济体和中国，这一份额还不到23%。这意味着所谓“大融合”（Baldwin, 2016）仍然远未实现。然而，从跨国公司总部所在地来看，国际不平等现象更为严重。显然，跨国公司的活动及所有权结构所涉及的地理网络十分复杂，无法简单地通过跨国公司总部的地理位置做出推断。不过，总部的地理位置仍然是一项关键标准，可据以确定对一个公司实体的有效控制来自何方。毫不意外的是，绝大多数顶级跨国公司的总部仍然设在发达国家。因此，相较于更广泛意义上的(出口)附加值分配，跨国资本回报的分配在更大程度上偏向住在发达国家的投资者(Quentin and Campling, 2018)。简言之，如果贸易促使集中度不断提高及企业租金不断增长，那么，北方的投资者从中获得了大部分益处。因此，“贸易”通过影响公司租金，加剧了全球的功能性不平等。

图2.B3.1 排名前2000的跨国公司利润份额，部分国家和国家组，1995-2015年



资料来源：贸发会议合并财务报表数据库，基于汤森路透世界展望数据库。

注：见表2.3注。

中国顶级跨国公司的数量在过去20年间迅速增长，从零跃升至约200家，这印证了中国在全球贸易和金融领域的崛起。尽管中国公司在顶级跨国公司利润中所占份额越来越大(2015年为17%)，但它们的扩张似乎没有对总部设在美国的顶级跨国公司构成威胁(Starrs, 2014)，美国公司在顶级跨国公司利润中所占份额仍然高达37%，几乎与1995年持平(图2.B3.1)。然而，值得注意的是，中国金融跨国公司在顶级跨国公司利润中的份额迅速攀升，到2015年已逾10%，超过了美国顶级金融跨国公司的利润总额。与美国顶级跨国公司一样，总部设在新兴工业化经济体的跨国公司似乎也在强大的邻居崛起的同时保留了自己的地位。相对而言，中国顶级跨国公司的扩张似乎是以其他发达国家的跨国公司为代价的，这可以解释刚刚爆发的贸易战中的一些激烈言辞。

2015年，总部设在其他发展中国家的跨国公司在顶级跨国公司利润中所占份额不足10%，与初级商品十年繁荣期之前大致相当。(即使在这部分利润中，还应注意，南方顶级跨国公司所占的少量利润份额

中，有未知的一小部分属于拥有公司股份的北方投资者。因此，“南方其他经济体”在对顶级跨国公司的控制，包括在全球生产决策和跨国资本收入方面所占比例仍然微不足道。鉴于“南方其他经济体”人口众多而且还在不断增长(2015年占世界人口的68.2%)，这种边缘化地位更是触目惊心。

和金融的2,000家最大的跨国公司在加剧全球功能性收入不平等方面扮演了关键角色。

总之，本节所列证据显示，全球价值链中少数大赢家和大量参与者之间的差距越来越大，这些参与者包括受到挤压的小型公司和工人。出

口市场日益集中，再加上无形的竞争壁垒，都提高了顶级跨国公司(国际贸易和金融领域的最大参与者)的租金，使贸易对不平等现象的影响日趋严重。此外，随着大型跨国公司在各级规则制定工作中的重要性不断增强，这些公司在社会和环境问题方面越来越不需要负责任

(见 Carroll, 2012; Carroll and Sapinski, 2016; Zingales, 2017)。³⁸ 这是超全球化之下的贸易自由化未能在北方或南方实现所承诺的共同繁荣的主要原因之一。恰恰相反, 贸易自由化反而推动了由债务拉动的市场集中, 而市场由少数顶级跨国公司占据主导地位, 它还加深了全球经济的金融化, 并大大增强了跨国资本对国内和国际政策决定的影响力, 这些决定影响到全球的生产、就业和收入分配。如今的国际贸易动态(和规则)还是与普雷维什所处的时代一

样, 尽管活动类型不同, 但仍然反映了一种失衡状态: 一方是处于垄断控制地位的实力强大的出口公司, 其租金集中在发达国家(见插文 2.3); 另一方是发达国家和发展中国家的“外围”公司(及其雇员), 它们参与提供进入壁垒低的商品和服务。这种两极化现象使 C 节所述更典型的普雷维什型结果变得更为复杂, 与此相关的是贸易仍然以各种方式促使许多发展中地区固守初级产品专业化。

E. 贸易加剧不平等现象: 宏观经济风险和发展政策挑战

《2030 年可持续发展议程》不久前所声明的那样, 国际贸易可以成为“推动发展的动力”, 并有助于建设包容性增长之路。这一信念由来已久, 而且并非毫无道理可言。然而, 不应为此目标而简单化地推崇毫无约束的自由贸易。1964 年贸发会议举行首次会议时, 南方的政策制定者担心, 南方各国日益被国际贸易体系边缘化, 使全球经济承受更大的两极化压力(UNCTAD, 1964)。当时的看法是, 这并非市场力量或技术力量导致的不可避免的后果, 而是国家和全球各层面的制度、政策和规则造成的结果, 这些制度、政策和规则总是激发并引导市场力量和技术力量朝着兼具创造性和破坏性的方向发展, 如果其间的平衡被认为是不公平、不可取的, 便可做出改变。半个多世纪后, 虽然跨境贸易的数量、方向和治理经历了无数变化, 但发达经济体和发展中经济体均再次浮现这种忧虑。

超全球化背景下贸易的增长为实行结构性改革创造了机会, 但也只是在南方世界极其有限的范围内。除第一批新兴工业化经济体和最近的中国之外, 只有少数国家成功地以贸易为手段, 将生产要素从初级商品转移到附加值更高的制造和服务活动, 而且即使这样也是零敲碎打的。

随着全球贸易自金融危机之后不断减速, 许多国家已暴露出潜在的结构性缺陷。许多情况下, 突发性快速增长出现在采掘业不可持续的繁荣之后, 在最需要发展结构多样化的时候反而进一步巩固了超专业化的模式。在通过离岸生产的方式提高了制成品出口的发展中国家, 企业战略发生了根本变化——成本最小化和租金最大化; 再加上盲目采用新自由主义政策, 使贸易进一步加剧了不平等现象。

上述结果带来了若干宏观经济风险和发展挑战, 如今已清晰地显现出来。主要的关切很可能是超全球化之下的贸易对总需求产生的不利影响(TDR 2016)。随着资本收入不断挤压劳动收入, 逐步在世界收入中占据更大份额, 大多数国家国内的工资、收入和财富不平等现象自我强化、日益加剧。许多经济学家已经指出, 不平等现象加剧伴随着富人更倾向于储蓄, 或造成消费不足, 或因放松金融管制而刺激由债务拉动的消费; 这两个过程往往会导致恶果。如之前的《贸发报告》所述, 全球金融危机之前的全球失衡体现并加剧了这一模式, 过早对外开放也延长了全球失衡现象。

全球金融市场和主要跨国金融机构已无可推卸地成为这个故事中的反面主角，但显然非金融公司也难辞其咎。在总需求疲软、危机后又转向紧缩的背景下，大公司面对低迷的销售预期削减投资，进一步抑制了总需求并促使贸易近年来放缓。信通技术和数字公司的扩张（将在第三章中讨论）并没有改变这一趋势；如果说它们带来了某些改变，那就是通过引入新型的市场控制和寻租行为，使局势雪上加霜。

这种环境刺激企业通过提高生产率以外的手段增强盈利能力，例如加强工人之间及政府之间的国际竞争以降低劳动和税收成本，压制或收购竞争对手以确立市场主导地位并提高利润，等等。可不幸的真相是，若单个跨国公司试图采取这种战略提高自己的市场地位，只会使更广泛的经济体系更加脆弱而不堪一击，因为这些因素共同作用会导致更多的不平等、消费不足、债务，从而使宏观经济愈发脆弱。

在一个金融不稳定、增长低迷而又相互依存的世界中，贸易极有可能成为零和博弈。政府单方面采取行动，通过贸易保护主义、货币贬值或工资限制来振兴本国经济，有可能加剧国家间的紧张关系，最后陷入自我毁灭的恶性循环。但是，单纯地呼吁加强贸易自由化也无法替代发展战略（例如 TDR 2016）。的确，一些国家成功地利用贸易推动了结构改革，最近的例子是中国。但是，如果不采取政策干预措施来促进结构改革，将利润用于生产性投资，并带来更高质量的就业，贸易就会对经济、社会和环境造成更多损害，这与可持续发展目标背道而驰。

虽然“最佳做法”并不能很好地指引发展政策（World Bank, 2017），但应该利用成功工业化国家的经验，指导其他发展中国家开展政策实验，根据本国的国情制定战略。在这方面，各国政府应该认识到，依赖所谓的“次优”办法对本国的经济和民众来说往往更为可取（Chang, 2003）。

本章讨论的各类证据显示，在管理贸易和制订贸易协定时，需要采取更加实事求是的方法。最为关键的是，探讨贸易问题时使用的理论必须脱离不切实际的假设，如充分就业、完全竞争、储蓄决定的投资或恒定的收入分配，而主流的可计算的一般均衡贸易模型和相关贸易政策讨论都是建立在这些假设基础上的。与之相反，新的贸易理论必须承认贸易对不平等现象的影响；在采用新贸易理论的同时，还需斟酌不平等加剧、企业寻租、投资下降和债务攀升之间的因果关系。

随着超全球化的惠益越来越集中，许多国家民众的情绪发生了变化，因此目前需要新的表述。贸发会议近几年一直在主张（TDRs 2011, 2014, 2017），需要制订一项新的国际契约——《全球新政》，以更加民主、公平和可持续的方式实现国际经济一体化。

之前的贸发报告已经阐述了《全球新政》的几个要素。具体而言，关于国际贸易战略和支撑国际贸易的体系架构，很有必要再次回顾 1948 年《哈瓦那宪章》³⁹，该宪章虽然只是昙花一现，却脱胎于最初的“新政”，而且仍然可以为解决当代关切的问题提供深刻的见解。首先，《哈瓦那宪章》（第二章第二条第一款）意图将贸易置于适当的宏观经济环境中，其中指出：

为求避免失业或就业不足之现象，为使确能并愿意工作者谋获并维持有用之就业机会，同时对于生产及对于货物与劳务之有效需求谋获并维持大量而平稳之增加，此事非仅一国本身之问题，亦为实现……一般宗旨及目标包括国际贸易之扩展以及由是而获致其他所有国家庶裕之必要条件。

这种重视就业的理念在超全球化时期几乎消失殆尽，在主流的“贸易”和“经济合作”协定中也没有得到多少体现。然而，若要消解抵制贸易的普遍情绪，必须再次重视就业问题。

其次，《哈瓦那宪章》承认，劳动力市场条件、不平等和贸易之间存在联系，要求根据生产率的变化改善工资和工作条件。《哈瓦那宪章》还力求防范“限制竞争、限制市场准入、或助长垄断控制的影响国际贸易的商业惯例”（第五章第四十六条第一款），并利用整个章节专门讨论限制性商业惯例的问题。应作为优先事项，结合二十一世纪的挑战重新思考这些目标。

第三，《哈瓦那宪章》坚持认为，存在可兼顾本地目标和融入全球经济两方面的多种发展道路，各国必须拥有充足的政策空间，开展务实探索，以确保两者和谐兼顾。对政策空间的需求也使贸易协定谈判成为令人瞩目的焦点，近几十年来，这种协定一直对资本的要求给予特殊照顾，从而限制了按照社会优先需要进行发展的可能性。 ■

注

- 1 在这方面，Rodrik, 2018: 74, 对38名受访经济学家一致认为《北美自由贸易协定》平均改善了美国公民的生活一事，做出如下评论：

经济学家们肯定已经意识到，贸易协定就如同自由贸易本身，会产生赢家和输家。但他们是如何权衡得失，才会做出判断说美国公民的生活“平均”得到改善？谁是赢家谁是输家，他们起初是富是穷，好处和损失会分散还是集中，难道这些问题都无关紧要吗？如果与效率增益相比，可能产生的再分配规模较大怎么办？他们对输家可能获得的补偿作了何种假设，或许这根本不重要？如果他们了解到最近的研究表明，《北美自由贸易协定》给美国经济带来的净效率增益微乎其微，但是那些最接受到墨西哥竞争影响的群体和社区，工资却因此严重缩水，他们会做出不同的评价吗？

- 2 为呈现能充分反映当前任务的复杂性且令人信服的典型事实，本章引用了若干数据库的资料。这些数据库都存在局限性，但是能够从不同角度揭示这一全球性谜题。除联合国商品贸易数据库(<https://comtrade.un.org/>)(就时间范围和国家数量而言，此数据库涵盖范围最广，但其中不包括服务贸易，并且存在重复计算问题)的国际商品贸易总额之外，B节和C节还使用了经合组织—世贸组织附加值贸易联合倡议(TiVA)(<http://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>)的数据。TiVA处理了重复计算问题，也包括服务贸易，但没有解决更深层次的方法问题(插文2.1)。B节使用TiVA的附加值数据说明生产和贸易状况，而D.1节使用国家间投入产出数据库(WIOD)(<http://www.wiod.org/>)的附加值数据说明制造业全球价值链的贸

易和收入分配情况(de Vries, 2018; de Vries et al., 2018)。更确切地说，D.1节探讨了贸易是否与“微笑曲线”越来越陡以及分配在生产要素与商业职能之间两极分化的现象相关，从而损害了低技术工人的利益。D.2节随后使用出口商动态数据库中的企业数据(Fernandes et al., 2016)(<https://datacatalog.worldbank.org/dataset/exporter-dynamics-database>)，通过70个国家(主要是发展中国家)的出口数据评估商品出口中的市场集中趋势。在分析市场集中度的过程中，还参考了基于汤森路透世界展望数据库的贸发会议关于排名前2,000的跨国公司合并财务报表的数据，这些数据提供了更加全球化的视角，并进一步说明，服务特别是金融服务，在全球生产和贸易中占据越来越重要的地位。还使用了有关知识产权收费的数据，以突出说明无形资产的回报率不断增长，利润转移打破公平的竞争环境，提高了租金和市场集中度，成为一项普遍存在的挑战。由于跨境所有权和(公司内部)无形服务贸易日益增多，按国家统计的贸易数据越来越受到扭曲(插文2.1)，因此，插文2.3再次使用汤森路透EIKON数据(<https://customers.thomsonreuters.com/eikon/>)，以确定顶级跨国公司总部所在的位置，权且以此代表跨国资本所有者的国籍，并强调指出，就对跨国资本的控制而言，“南方的崛起”依然十分渺茫。最后，利用全球政策模型数据库(<https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/united-nations-global-policy-model/>)的数据与顶级跨国公司的利润相比较，根据国家层面开展的学术研究的最新结果，说明顶级跨国公司在挤压全球劳动收入份额方面扮演的角色(Barkai, 2016; Autor et al., 2017a, 2017b)。

- 3 附加值贸易也呈相似的下降趋势。
- 4 TiVA数据显示，1995至2011年(TiVA数据中的最后一年)，制成品出口在总贸易中所占份额大致保持在50%左右。
- 5 如果将欧盟27国视为与世界其他国家进行贸易的单一实体(欧盟外货物贸易)，以美元计，2014年对中国的出口收入超过对欧盟27国的出口收入。
- 6 巴西、俄罗斯联邦、印度、中国和南非。
- 7 俄罗斯联邦、印度、巴西和南非。
- 8 也就是说，东亚对世界的制成品出口约占发展中国家对世界制成品出口总额的63%，而东亚对发展中国家和转型经济体的制成品出口占发展中国家对发展中国家和转型经济体制成品出口总额的67%。
- 9 为便于演示，表2.1将“农业”与采掘业合并为一栏，因此这些结果没有直接体现在表2.1中，但存在于表格的基础数据里。
- 10 第三章所做分析证实了这一点。
- 11 贸发会议以往的研究已经强调，这种类型的分析可能存在问题，因为表面上的成功(即出口更多更复杂的产品)也许不能代表真正积极的结构改革。这是因为对于许多技术密集和高技能密集型商品而言，出口国可能只在全球价值链中从事低技能劳动力密集的装配活动。因此，总贸易数据所表现的明显的技术“飞跃”也许只是统计数字堆砌起来的海市蜃楼(TDR 2002: 77-81)。因此，应该认识到这种方法过于乐观，可能需要进一步调查。不过从另一个角度看，如果采用这种有失偏颇的统计方法时没有显示出任何进步(甚至出现退步)，则意味着至少是没有升级或很可能发生了退步(降级)。
- 12 2016年版国家间投入产出数据库涵盖了43个国家2014年的数据，以及2000至2014年世界其他国家的模型。56个部门的数据按照国际标准行业分类第4版进行分类。
- 13 关于贸易和全球价值链的正面评述不仅依赖于相当古老的赫克歇尔—奥林模型，而且也受到近期主流贸易理论发展的启发。D.2节讨论了(新)贸易理论模型的若干缺点。
- 14 本章中的总部职能包括de Vries et al., 2018定义的下列职业：(1) 管理：总经理、财务经理、人力资源和其他支助职能；(2) 研发：工程师和相关专业人员、计算专业人员；(3) 营销：销售人员、客户信息员、客户服务代表。详情见第三章和de Vries et al., 2018。此框架做出了初步尝试，试图追踪全球价值链对分配的影响。
- 15 此外，抛开全球价值链，贸易本身长期以来对采掘业和初级商品出口造成了极为严重的两极化影响，因为这两个领域资本密集度更高。这种影响限制了土著人民在就业和收入方面的利益，他们仍然在许多情况下被剥夺了土地和生计。劳动市场的性别分割也是贸易产生两极化影响的一个重要因素，见TDR 2017, chap. IV。
- 16 加工贸易制度为出口加工区内的公司免除所有进出口关税，放松对它们的监管，有时甚至给予退税和其他好处；关于出口加工区及其在经济和社会升级方面的表现的详细讨论，见Milberg and Winkler, 2013: chap. 7。
- 17 国际劳工组织(劳工组织)统计得出，截至2006年，共有130多个国家拥有关于出口加工区的法律，而1986年只有46个。同期，全球出口加工区的数量从176个增至3,500个，创造了至少6,600万个工作岗位(ILO, 2014)。美国300多个“外贸区”占据了制造业产出的13%(Grant, 2018)，欧洲联盟的内部加工制度占欧盟出口总额的10%(Cernat and Pajot, 2012)。中国的加工贸易仍然占该国出口的将近一半，超过了除德国和美国以外大多数国家的总出口(Lu, 2010; Dai et al., 2016; Kee and Tang, 2016)。
- 18 这些外国公司有一部分的实际持有人可能是中国大陆投资者，因此在流入的外国直接投资(直接外资)中，一部分只是通过中国香港转手。
- 19 这种观点质疑了一种流行的说法，即出口公司(不论所有者的国籍，也不管有证据表明许多发展中国家主要进行加工贸易)比非出口公司更具竞争力，因为出口公司必然具有更高的生产率(例如Melitz, 2003)。
- 20 除赚取的工资相对减少之外，在中国(例如China Labour Watch, 2012; Merchant, 2017)和其他地区(例如Richardson et al., 2017)，低技能装配工人经常承受剥削性、有时甚至是危险的工作条件。
- 21 大多数公司不从事出口业务。例如在美国，只有1%的公司参与出口(Lederer, 2017)。在小型出口导向型经济体中，这一比例可能稍高，但鉴于出口市场高度集中，出口公司的数量仅占国内公司总数的一小部分。
- 22 与出口商动态数据库相关的补充数据，由Fernandes et al., 2016提供。

- 23 例如，德国有110,000多家公司从事出口业务。
- 24 所有部门均出现类似结果，并未受到某特定行业集中度过高或新出口企业死亡率过高的影响。
- 25 至少，现有证据对全球价值链时代的国际贸易为发展中国家的个人创业者、中小企业和穷人提供了更多机会这一说法提出了质疑。
- 26 不同行业的公司寻租手段可各具特点。见Havice and Campling, 2017及其中所列参考资料。
- 27 发展中国家仍然是外国知识产权使用费的净支付者，迄今仍未能增加几近于零的收费份额(图2.12.B)。
- 28 2015年，五个高收入离岸金融中心占全球支付的42%。还请注意，报告的付款额高于报告的收款额。此外，报告国的数量在全球金融危机前后达到最高值：2008年和2009年，分别有154个和143个国家报告了与外国知识产权相关的付款和收款。2015年，两个数字分别降至148和129。2009年被经合组织列为“不合作”的低税收管辖区中，约有三分之一从未报告过相关收费。全球金融危机之后，虽然报告国的数量有所减少，但知识产权收费却有所增加。
- 29 知识产权制度加上“不完善”的国际税收制度(IMF, 2013)为大型跨国公司提供了法律保护，可将知识产权转让给位于低税率或提供特别税收条件的管辖区的子公司。例如，总部设在美国的跨国公司可将其知识产权许可给爱尔兰的子公司使用，从而使其知识产权受到更有力的美国司法保护。爱尔兰的子公司将为此许可支付较低费用，却能够从这些知识产权中获取更大利润，而且几乎不用在爱尔兰纳税。关于基于知识产权的利润转移手段和可能的解决方案的更详细讨论，见Blair-Stanek, 2015。关于不同形式的知识产权贸易和溢价捕获类型分析，见Fu, 2018: table 1。
- 30 一份被广泛引用、重点分析美国的知识产权利润转移计划的参考文献(Grubert, 2003)称，知识产权利润转移计划可能是最有效的手段，创意贷款紧随其后。美国国会研究处发现，仅知识产权利润转移计划就能使美国政府每年损失570亿至900亿美元(Keightley, 2013)，相当于政府征收的公司税的25%至40%。其他发达国家也受到这种计划的影响，而且相对而言，发展中国家受利润转移的影响可能最大(Crivelli et al., 2015)。已经确认，这种只有大型公司才能使用的(税收)节约计划扭曲了竞争，危及与大型公司竞争的、不能或不愿参与系统性避税的中小企业的生存。
- 31 数据源自汤森路透世界展望数据库，贸发会议在该数据库的基础上建立了56个发达国家和发展中国家上市公司合并财务报表数据库，这些公司的总部共设在121个国家。按资产价值排名并选出最大的2,000家公司之后可以看出，排名前2,000的跨国公司的总部似乎只设在63个国家。决定选取2,000家跨国公司，是因为福布斯全球2,000强名单自2003年起列出了最大的2,000家跨国公司。本报告决定不再只关注少数跨国公司(如贸发会议《世界投资报告》使用的跨国公司100强)，而是考虑更多的跨国公司，以确保覆盖更广泛的部门。最终这2,000家公司几乎涵盖了全球所有贸易活动。
- 32 出于这一原因，这些顶级跨国公司中有的并不是上述出口商动态数据库中考虑的原始公司。
- 33 利润或净收入是指计算所有营业和非营业收入和支出、准备金、所得税、少数股权和非常项目后的收入，使用财年末汇率换算成美元。
- 34 跨国资本不断增长的回报远未得到平均分配，主要流向依然是大多数顶级跨国公司总部所在地的发达国家，一小部分(虽然也在增长)流向第一批新兴工业化国家和中国。关于这方面的进一步讨论，见插文2.3。
- 35 根据兼并、收购与联盟研究所(<https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics>)的资料，近20年的兼并活动十分频繁，每年的兼并价值超过2万亿美元。
- 36 近期的证据表明，最近这段时期这种情况进一步加剧。见Pearlstein, 2018。
- 37 例如，在零售行业，超市可以采用收取进场费等手段。
- 38 国际贸易的重要参与者不承担环境责任的例子：2015年《巴黎协定》没有为海运和民航设定任何减排目标，而海运和民航是促成商品和服务(特别是旅游业)贸易的关键因素，两者加在一起占全球排放量的10%，而且预计到2050年其排放量将增长250%。发达国家政府支持这一结果(European Union Trade Policy Committee, 2015)，称“欧盟的总目标是，在《气候公约》缔约方会议的决定中不明确提及贸易或知识产权问题，并尽量不讨论贸易相关问题。任何在《气候公约》的讨论中拟订贸易/知识产权方面的条款/议程项目/工作方案/机制的企图，均无法接受”。
- 39 见https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/havana_e.pdf。

参考文献

- Ali-Yrkkö J, Rouvinen P, Seppälä T and Ylä-Anttila P (2011). Who captures value in global supply chains? Case Nokia N95 Smartphone. *Journal of Industry, Competition and Trade*. 11(3): 263–278.
- Atalay E, Hortaçsu A and Syverson C (2014). Vertical integration and input flows. *American Economic Review*. 104(4): 1120–1148.
- Autor D, Dorn D, Katz LF, Patterson C and Van Reenen J (2017a). Concentrating on the fall of the labor share. *American Economic Review*. 107(5): 180–185.
- Autor D, Dorn D, Katz LF, Patterson C and Van Reenen J (2017b). The fall of the labor share and the rise of superstar firms. Working Paper No. 23396. National Bureau of Economic Research.
- Baldwin RE (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Harvard University Press. Cambridge, MA.
- Barkai S (2016). Declining labor and capital shares. Mimeo. London Business School. Available at: <http://facultyresearch.london.edu/docs/BarkaiDecliningLaborCapital.pdf>.
- Baud C and Durand C (2012). Financialization, globalization and the making of profits by leading retailers. *Socio-Economic Review*. 10(2): 241–266.
- Bivens J, Mishel L and Schmitt J (2018). It's not just monopoly and monopsony: How market power has affected American wages. Report. Economic Policy Institute. Washington, D.C. Available at: <https://www.epi.org/publication/its-not-just-monopoly-and-monopsony-how-market-power-has-affected-american-wages/>.
- Blair-Stanek A (2015). Intellectual property law solutions to tax avoidance. *UCLA Law Review*. 62(1): 4–73.
- Carroll WK (2012). Global, transnational, regional, national: The need for nuance in theorizing global capitalism. *Critical Sociology*. 38(3): 365–371.
- Carroll WK and Sapinski JP (2016). Neoliberalism and the transnational capitalist class. In: Springer S, Birch K and MacLeavy J, eds. *The Handbook of Neoliberalism*. Routledge. New York, NY: 39–49.
- Cernat L and Pajot M (2012). “Assembled in Europe”: The role of processing trade in EU export performance. Chief Economist Note. European Commission. Issue No. 3. Available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/october/tradoc_150006.pdf.
- Chang HJ (2003). *Globalisation, Economic Development and the Role of the State*. Zed Books. London.
- Chen W, Gouma R, Los B and Timmer MP (2017). Measuring the income to intangibles in goods production: A global value chain approach. Economic Research Working Paper No. 36. World Intellectual Property Organization.
- China Labor Watch (2012). *Beyond Foxconn: Deplorable Working Conditions Characterize Apple's Entire Supply Chain*. China Labor Watch. New York, NY. Available at: <http://www.chinalaborwatch.org/report/62>.
- Crivelli E, De Mooij R and Keen M (2015). Base erosion, profit shifting and developing countries. Working Paper No. 15/118. International Monetary Fund.
- Dai M, Maitra M and Yu M (2016). Unexceptional exporter performance in China? The role of processing trade. *Journal of Development Economics*. 121: 177–189.
- de Sousa J (2012). The currency union effect on trade is decreasing over time. *Economics Letters*. 117(3): 917–920.
- de Vries GJ (2018). Global value chain and domestic value added export analysis using the World Input–Output Database: Methods and an illustration. Background material prepared for the *Trade and Development Report 2018*.
- de Vries GJ, Miroudot S and Timmer M (2018). Functional specialization in international trade: An exploration based on occupations of workers. Mimeo. University of Groningen.
- Dedrick J, Kraemer KL and Linden G (2010). Who profits from innovation in global value chains? A study of the iPod and notebook PCs. *Industrial and Corporate Change*. 19(1): 81–116.
- Diez F, Leigh D and Tambunlertchai S (2018). Global market power and its macroeconomic implications. Working Paper No. 18/137. International Monetary Fund.
- Driskill R (2012). Deconstructing the argument for free trade: A case study of the role of economists in policy debates. *Economics and Philosophy*. 28(1): 1–30.
- Escaith H and Gaudin H (2014). Clustering value-added trade: Structural and policy dimensions. Staff Working Paper ERS-2014-08. World Trade Organization.
- European Union Trade Policy Committee (2015). TPC – 20.11.2015: UNFCCC and Trade-related issues and intellectual property. Internal document leaked. Available at: https://corporateeurope.org/sites/default/files/attachments/trade_and_climate_-_trade_policy_committee.pdf.
- Feenstra RC, Lipsey RE, Branstetter LG, Foley CF, Harrigan J, Jensen JB, Kletzer L, Mann C, Schott PK and Wright GC (2010). Report on the state of available data for the study of international trade and foreign direct investment. Working Paper No. 16254. National Bureau of Economic Research.

- Fernandes AM, Freund C and Pierola MD (2016). Exporter behavior, country size and stage of development: Evidence from the exporter dynamics database. *Journal of Development Economics*. 119: 121–137.
- Freund C and Pierola MD (2015). Export superstars. *The Review of Economics and Statistics*. 97(5): 1023–1032.
- Fu X (2018). Trade in intangibles and a global value chain-based view of international trade and global imbalance. Working Paper Series No. 078. Technology and Management Centre for Development. University of Oxford.
- Galbraith JK (2012). *Inequality and Instability: A Study of the World Economy Just Before the Great Crisis*. Oxford University Press. Oxford.
- Gallagher KP and Zarsky L (2007). *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley*. MIT Press. Cambridge, MA.
- Goldberg PK and Pavcnik N (2007). Distributional effects of globalization in developing countries. *Journal of Economic Literature*. 45(1): 39–82.
- Grant M (2018). Why special economic zones? Using trade policy to discriminate across importers. Mimeo. United States International Trade Commission. Available at: https://drive.google.com/file/d/0B_4Z5rmKH1P5VE0yV1QxZ0JaZTg/view.
- Grubert H (2003). Intangible income, intercompany transactions, income shifting, and the choice of location. *National Tax Journal*. 56(1, part 2): 221–242.
- Hanson GH (2012). The rise of middle kingdoms: Emerging economies in global trade. *Journal of Economic Perspectives*. 26(2): 41–64.
- Harrison A, McLaren J and McMillan M (2011). Recent perspectives on trade and inequality. *Annual Review of Economics*. 3: 261–289.
- Havice E and Campling L (2017). Where chain governance and environmental governance meet: Interfirm strategies in the canned tuna global value chain. *Economic Geography*. 93(3): 292–313.
- Hofmann C, Osnago A and Ruta M (2017). Horizontal depth: A new database on the content of preferential trade agreements. Policy Research Working Paper No. 7981. World Bank.
- Hummels D, Ishii J and Yi KM (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*. 54(1): 75–96.
- ILO (2014). *Trade Union Manual on Export Processing Zones*. International Labour Organization. Geneva.
- IMF (2013). *Fiscal Monitor 2013: Taxing Times*. International Monetary Fund. Washington, D.C.
- Johnson RC (2018, forthcoming). Measuring global value chains. *Annual Review of Economics*. August. Published online ahead of print. Available at: <https://www.annualreviews.org/doi/10.1146/annurev-economics-080217-053600>.
- Kee HL and Tang H (2016). Domestic value added in exports: Theory and firm evidence from China. *American Economic Review*. 106(6): 1402–1436.
- Keightley MP (2013). An analysis of where American companies report profits: Indications of profit shifting. CRS Report No. R42927, Congressional Research Service. Available at: <https://digital.library.unt.edu/ark:/67531/metadc462866/>.
- Kindleberger CP (1969). *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. Yale University Press. New Haven, CT.
- Kindleberger CP, ed. (1970). *The International Corporation: A Symposium*. MIT Press. Cambridge, MA.
- Kohler P and Cripps F (2018). Do trade and investment (agreements) foster development or inequality? New evidence on the impact of GVC-led fragmentation and top 2000 TNC-driven concentration. GDAE Working Papers. Tufts University.
- Kohler P and Storm S (2016). CETA without blinders: How cutting “trade costs and more” will cause unemployment, inequality, and welfare losses. *International Journal of Political Economy*. 45(4): 257–293.
- Koopman R, Wang Z and Wei S-J (2014). Tracing value-added and double counting in gross exports. *American Economic Review*. 104(2): 459–494.
- Lederer EM (2017). SBA: Only 1 percent of America's small businesses export overseas. Associated Press. 12 May. Available at: <https://www.inc.com/associated-press/linda-mcmahon-small-business-administration-exports-only-1-percent-small-business.html>.
- Lewis A (1979). The slowing down of the engine of growth. Lecture to the memory of Alfred Nobel. 8 December. Available at: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1979/lewis-lecture.html.
- Lipsey RE (2009). Measuring international trade in services. In: Reinsdorf M and Slaughter MJ, eds. *International Trade in Services and Intangibles in the Era of Globalization*. University of Chicago Press. Chicago: 27–70.
- Lopez Gonzalez J, Kowalski P and Achard P (2015). Trade, global value chains and wage-income inequality. Trade Policy Papers No. 182. Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Lu D (2010). Exceptional exporter performance? Evidence from Chinese manufacturing firms. Mimeo. University of Chicago. Available at: <http://crifes.psu.edu/papers/DanLuJMP.pdf>.
- Lu J, Lu Y and Tao Z (2010). Exporting behavior of foreign affiliates: Theory and evidence. *Journal of International Economics*. 81(2): 197–205.
- Maddison A (2006). *The World Economy (Two-in-One Edition). Volume 1: A Millennial Perspective; Volume 2: Historical Statistics*. OECD Publishing. Paris.
- Markusen JR (1984). Multinationals, multi-plant economies, and the gains from trade. *Journal of International Economics*. 16(3/4): 205–226.
- Markusen JR (2004). *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. MIT Press. Cambridge, MA.

- Markusen JR and Venables AJ (1998). Multinational firms and the new trade theory. *Journal of International Economics*. 46(2): 183–203.
- Meagher K, Mann L and Bolt M (2016). Introduction: Global economic inclusion and african workers. *The Journal of Development Studies*. 52(4): 471–482.
- Melitz MJ (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*. 71(6): 1695–1725.
- Menell PS and Scotchmer S (2007). Intellectual property law. In: Polinsky AM and Shavell S, eds. *Handbook of Law and Economics, Volume 2*. North-Holland. Amsterdam: 1473–1570.
- Merchant B (2017). *The One Device: The Secret History of the iPhone*. Bantam Press. London.
- Milberg W and Winkler D (2013). *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge University Press. New York, NY.
- Namur Declaration (2016). 5 December. Available at: <http://declarationdenamur.eu/wp-content/uploads/2016/12/EN-D%C3%A9claration-de-Namur-EN-.pdf>.
- Paus E (2014). Industrial development strategies in Costa Rica: When structural change and domestic capability accumulation diverge. In: Salazar-Xirinachs JM, Nübler I and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. International Labour Office. Geneva: 181–211.
- Pavcnik N (2017). The impact of trade on inequality in developing countries. Working Paper No. 23878. National Bureau of Economic Research.
- Pavlínek P (2016). Whose success? The state–foreign capital nexus and the development of the automotive industry in Slovakia. *European Urban and Regional Studies*. 23(4): 571–593.
- Pavlínek P and Ženka J (2016). Value creation and value capture in the automotive industry: Empirical evidence from Czechia. *Environment and Planning A: Economy and Space*. 48(5): 937–959.
- Pearlstein S (2018). Beware the “mother of all credit bubbles”. *Washington Post*. 8 June.
- Piketty T (2016). We must rethink globalization, or Trumpism will prevail. *The Guardian*. 16 November. Available at: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2016/nov/16/globalization-trump-inequality-thomas-piketty>.
- Plank L and Staritz C (2013). “Precarious upgrading” in electronics global production networks in Central and Eastern Europe: The cases of Hungary and Romania. Working Paper No. 31. Austrian Foundation for Development Research.
- Platt E, Scaggs A and Bullock N (2017). How Apple and co became some of America’s largest debt collectors. *Financial Times*. 15 September.
- Poon D (2014). China’s development trajectory: A strategic opening for industrial policy in the South. Discussion Paper No. 218. UNCTAD. Available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/osgdp20144_en.pdf.
- Poon D (2018). China broke the rules of global trade – but for good reason. *South China Morning Post*. 21 June. Available at: <https://www.scmp.com/comment/insight-opinion/united-states/article/2151688/china-broke-rules-global-trade-good-reason>.
- Quentin D and Campling L (2018). Global inequality chains: Integrating mechanisms of value distribution into analyses of global production. *Global Networks*. 18(1): 33–56.
- Ramondo N, Rappoport V and Ruhl KJ (2016). Intrafirm trade and vertical fragmentation in U.S. multinational corporations. *Journal of International Economics*. 98: 51–59.
- Richardson B, Harrison J and Campling L (2017). Labour rights in Export Processing Zones with a focus on GSP+ beneficiary countries. European Parliament Think Tank. Available at: [http://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EXPO_STU\(2017\)603839](http://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EXPO_STU(2017)603839).
- Rodrik D (2011). *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. WW Norton. New York, NY.
- Rodrik D (2017). The fatal flaw of neoliberalism: It’s bad economics. *The Guardian*. 14 November. Available at: <https://www.theguardian.com/news/2017/nov/14/the-fatal-flaw-of-neoliberalism-its-bad-economics>.
- Rodrik D (2018). What do trade agreements really do? *Journal of Economic Perspectives*. 32(2): 73–90.
- Rose AK (2004). Do we really know that the WTO increases trade? *American Economic Review*. 94(1): 98–114.
- Setser BW and Frank C (2018). Figure: The scale of global tax arbitrage. In: Setser, BW. The impact of tax arbitrage on the U.S. balance of payments. Blog post. Council on Foreign Relations. 9 February. Available at: <https://www.cfr.org/blog/impact-tax-arbitrage-us-balance-payments>.
- Starrs S (2014). The chimera of global convergence. *New Left Review*. 87(May/June): 81–96.
- Temin P (2017). *The Vanishing Middle Class: Prejudice and Power in a Dual Economy*. MIT Press. Cambridge, MA.
- Timmer MP, Erumban AA, Los B, Stehrer R and de Vries GJ (2014). Slicing up global value chains. *Journal of Economic Perspectives*. 28(2): 99–118.
- UNCTAD (1964). *Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development. Geneva, 23 March–16 June. Volume I. Final Act and Report* (United Nations publication. Sales No. 64.II.B.11. New York and Geneva).
- UNCTAD (2013). *Economic Development in Africa Report: Intra-African Trade – Unlocking Private Sector Dynamism* (United Nations publication. Sales No. E.13.II.D.2. New York and Geneva).
- UNCTAD (2017a). *Review of Maritime Transport 2017* (United Nations publication. Sales No. E.17.II.D.10. New York and Geneva).
- UNCTAD (2017b). *Report of the Intergovernmental Group of Experts on Financing for Development*

- on Its First Session. Trade and Development Board Intergovernmental Group of Experts on Financing for Development. First session. TD/B/EFD/1/3. Geneva, 8–10 November.
- UNCTAD (TDR 1995). *Trade and Development Report, 1995* (United Nations publication. Sales No. E.95.II.D.16. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 1996). *Trade and Development Report, 1996* (United Nations publication. Sales No. E.96.II.D.6. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 1997). *Trade and Development Report, 1997: Globalization, Distribution and Growth* (United Nations publication. Sales No. E.97.II.D.8. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 2002). *Trade and Development Report, 2002: Developing Countries in World Trade* (United Nations publication. Sales No. E.02.II.D.2. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 2003). *Trade and Development Report, 2003: Capital Accumulation, Growth and Structural Change* (United Nations publication. Sales No. E.03.II.D.7. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 2011). *Trade and Development Report, 2011: Post-Crisis Policy Challenges in the World Economy* (United Nations publication. Sales No. E.11.II.D.3. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development* (United Nations publication. E.14.II.D.4. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report, 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth* (United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 2017). *Trade and Development Report, 2017: Beyond Austerity: Towards a Global New Deal* (United Nations publication. Sales No. E.17.II.D.5. New York and Geneva).
- United Nations (2015). Resolution adopted by the General Assembly on 25 September. Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development (A/RES/70/1).
- USTR (Office of the United States Trade Representative) (2018). Finding of the Investigation into China's Acts, Policies, and Practices Related to Technology Transfer, Intellectual Property, and Innovation under Section 301 of the Trade Act of 1974. Available at: <https://ustr.gov/sites/default/files/Section%20301%20FINAL.PDF>.
- WIPO (2017). *World Intellectual Property Report 2017: Intangible Capital in Global Value Chains*. World Intellectual Property Organization. Geneva.
- World Bank (2017). *World Development Report 2017: Governance and the Law*. World Bank. Washington, D.C.
- World Bank, the Institute of Developing Economies, the Organisation for Economic Co-operation and Development, the Research Center of Global Value Chains and the World Trade Organization (2017). *Global Value Chain Development Report: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development*. World Bank. Washington, D.C.
- WTO (2012). Intellectual Property Issues. World Trade Organization. Available at: https://www.wto.org/english/news_e/infocenter_e/brief_ip_e.doc.
- Zingales L (2017). Towards a political theory of the firm. *Journal of Economic Perspectives*. 31(3): 113–130.

数字世界里的经济发展： 前景、陷阱和政策选择



A. 导言

数字技术改变了人们沟通、学习、工作和购物的方式。数字技术还在通过对公司战略、投资行为和贸易流动的影响，改变着经济活动的地理分布。从发展的角度来看，数字化的前景是，它将开辟新部门，拓展新市场，推动创新，带来生产率增长，从而提高发展中国家的生活水平。对许多发展中国家而言，要实现这一数字新前景，需要宏大的基础设施支持和技能培训计划。然而，在评估这些新技术的广泛使用和影响，特别是在结合《2030年发展议程》进行评估时，不能脱离其所在的经济环境。

如以往的《贸发报告》所述，当今的超全球化世界变得更加不平等、不稳定和不安全：抽租成为在公司食品链顶端营商的一个特征并为人接受，而不受限制的竞争导致底端许多人的工作条件动荡不定。结果，技术进步和经济开放所带来的收益掌握在社会一小部分人手中，其代价则由日益绝望的多数人承担。因此，一个关键问题是，在这种“赢者多得”的环境下，数字技术的传播是会将利益进一步集中在国际和国内少数先行者手中，还是会打破现状，促进更大的包容性。

如果可以以史为鉴，那么，虽然要帮助发展中国家融入数字经济就需要发展技能和提供基础设施，但要确保从数字化中获得发展效益，则应制定一系列更加全面的战略和政策措施。在所面临的其他政策挑战中，最严峻的挑战之一

是如何采用竞争和监管框架，消除对市场结构、创新和数字化收益分配的潜在不利影响。还必须密切监测和谨慎管理与跨越国界的数据数字化相关的网络效应和寻租行为。因此，发展中国家需要保留并在可能时扩大其现有的政策空间，以有效管理融入全球数字经济的进程。

另一个严峻的挑战是如何利用新数字技术增强当地发展能力，使发展中国家在制造业和服务业活动中的附加值占比不断提升。《2017年贸发报告》讨论了这一挑战，其中特别提到机器人自动化；本章则讨论从计算机辅助设计到大数据分析的广泛数字技术可以如何改变整个制造流程。本章使用价值链框架来探讨发展中国家使用新数字技术的潜力和风险。¹其中认为，数字化以及由此导致的工业与服务业界限的模糊可能使制造流程的设计、生产和生产后环节更紧密地交织在一起，从而缩短价值链，使定制化生产成为可能，并使小规模生产更加有利可图。这可能为发展中国家的制造业带来新的机会，也可能减少一些现有的机会。至于高附加值的生产前和生产后环节能否转向发展中国家，将取决于价值链的治理、市场结构、当地公司和政策制定者的议价能力，以及为更具战略性地融入数字经济而采取的政策。

数字技术的广泛使用，特别是在发展中国家的广泛使用仍在展开，其确切影响尚不确定。清楚地了解这些技术可能影响发展中国家创收的

渠道，对于监测这些影响并对其施加外力至关重要。本章的主要目标便是帮助了解这种渠道并指出相关政策选项。²

本章的结构如下。下一节探讨数字化可能影响生产流程各个环节的一些渠道、通过价值链组织的方式以及可能造成的分配后果。主要发现是，数字化使生产流程各个环节之间的联系更加紧密，从而改变了价值链中附加值的分配。这可为发展中国家提供向制造流程的高附加值环节攀升的新机会，特别是如果它们可以利用市场需求数据在设计和制造上作出决定的话。但需要为此对设计和营销流程加以控制，而如《2017年贸发报告》所述，这受到知识产权造

成的垄断的限制。迄今为止，证据表明，发展中国家的劳动力和当地生产商均受到挤压，特别是在价值链的生产阶段。C节探讨可能有助于广泛传播和采用新数字技术，同时确保公平分享其利益的政策选项。其中指出，在努力弥合数字鸿沟和建设数字能力的同时，需要使创新、工业和监管政策适应数字世界，包括通过南南合作和更广泛的多边合作，开展国际协调。C节还提醒发展中国家，不要过早承诺遵守由单方面利益和长期影响驱动的贸易和投资规则。建议发展中国家通过南南数字合作来建设其数字能力。此项工作可列入它们当前的区域一体化议程。D节总结了主要调查结果和政策结论。

B. 价值链中的数字技术：潜在的创收和升级机会

数字技术（表 3.1）依据的是由 0 和 1 这两个字符（亦称“位”）组成的二进制代码所记录的信息（包括文字和图像（Negroponte, 1995））。这使得将非常大的信息量压缩在易于保存和传输的小型存储设备上成为可能，从而降低了成本并加快了数据的传输速度。

数字技术在工业上的应用目前处于不同的就绪阶段。工业机器人的部署特别是自 2010 年以来迅速增长，尽管它们仍集中在发达国家和少数处于较高工业化阶段的发展中国家（TDR 2017）。增材制造（或称 3D 打印）的使用处于更早期的阶段，但也在迅速增长。不过，这种增长取决于一些核心专利是否到期；目前，较为便易的 3D 系统所采用的技术有些过时，而用于专业工业用途的前沿 3D 系统仍然价格不菲（Ernst and Young, 2016）。预计未来十年，这

种技术（WEF, 2015；Basiliere, 2017）、大数据和云计算（Purdy and Daugherty, 2017）以及人工智能（WEF, 2015）会更加便易。

1. 传统价值链中附加值的分配和升级

国际分工越来越多地围绕全球价值链构建（TDR 2002, 2014；World Bank et al., 2017）。发展中国家参与这些价值链预计会吸引更多的外国直接投资，提供更容易地进入出口市场及获得先进技术和专门知识的机会，并通过专门从事由“领头公司”适当指导的具体任务而迅速提高效率。对于国内市场较小的发展中国家而言，这种参与尤为重要，因为在这些国家，由于最低有效生产规模往往远超满足国内需求水平所需的生产规模，公司面临一系列技术和组织上的限制。

表3.1 数字技术

技术	特性	举例
机器人和人工智能	使计算机和包含计算机的机器可以模仿人类行为的算法技术。	可使机器完成日常体力工作或文秘工作的软件；机器人辅助手术；具有高级功能，可与人类协作或替代人类的数字化机器人。
增材制造 (3D 打印)	通过众多横截面累积来制造产品，每个横截面的厚度均低于 1 毫米。这缩短了制造的各个阶段，如设计、原型制作和产品布局 (所有这些都以数字方式创建)，并能根据具体设计规格进行生产。	使用塑料、铸造模具、原型零件、机器部件进行的客户生产。
工业物联网	可将自身嵌入所在的更广泛的技术生态系统的数字化制造。	嵌入产品中的传感器，为消费者提供新功能，并收集生产数据用于数据分析。
区块链	基于互联网的点对点网络，以分散的数字分类记账系统为基础，透明而且效率高。	最初于 2008 年为比特币创建，以便于在线货币交易的发行和记录。

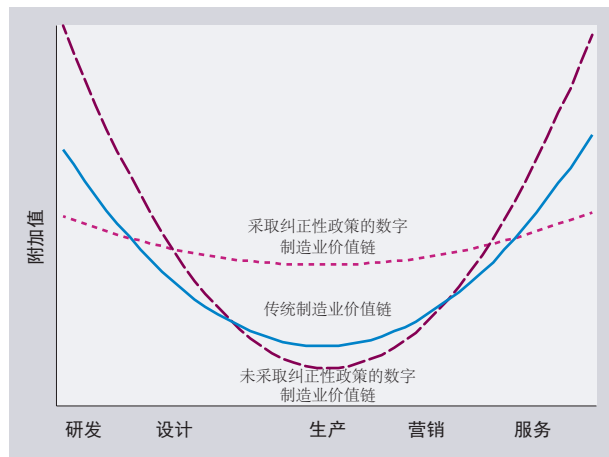
资料来源：贸发会议秘书处。

这意味着政策目标往往侧重于为领头公司提供有吸引力的商业环境 (包括充足的基础设施和训练有素的劳动力)，并避免对将价值链上供应商连接起来的商品和资金的自由流动施加任何限制。然而，由于缺乏关于参与价值链的重大“溢出效应”的确凿证据 (TDR 2016)，³ 政策制定者还应继续寻找建立国内前向和后向联系的途径，以促进在国内产生的附加值占比不断提升，鼓励更广泛地转让技术和传播知识，支持经济多样化，并升级到依赖更先进的技术和技能的高附加值活动。证据表明，只有少数发展中国家——主要是东亚国家——在全球价值链中建立了这种联系并实现了升级 (TDR 2016)。

参与全球价值链的期望与结果之间的差异在某种程度上反映了这样一个事实，即国际公司的私人利益不一定与东道国的发展利益相吻合。当然，许多发展中国家在参与基于初级商品的价值链时都存在这种脱节，这在某种程度上反映了北方和南方市场结构和公司定价能力的不对称。这还突出表明了战略政策的重要性——因为各国希望转向对制造业 (和服务业) 活动和出口的更大依赖——并且起到重要的提示作用，提醒人们减少政策空间会妨碍后发展国家的工业化和赶超 (TDR 2014)。

许多发展中国家由于在实现上述政策目标方面遇到困难，因而往往在全球价值链中位于有时

图3.1 典型的制造业价值链微笑曲线



资料来源：贸发会议秘书处的详细说明。

被称为“微笑曲线”的较低部位(图3.1)。微笑曲线将国际生产定义为一系列相互关联的任务，并将围绕全球价值链进行的国际贸易视为这些任务的贸易，而非商品贸易。由此造成的生产分割对劳动的空间分工及经济权力和特权的分配产生了重大影响。制造流程的大多数生产前和生产后环节的活动回报率较高，通常位于发达经济体，而发展中国家往往仅从事制造流程中低附加值的生产活动。如 Stephen Hymer(1972:101)40 多年前所承认的那样，随着国际生产在这些任务线上的分割，“生产的合作程度比以往任何时候都大，但控制仍然不均衡”；具体而言，领头公司往往将自己的任务集中在微笑曲线的两端，在这里，“信息和金钱”是主要的控制来源，利润率也往往更高。这些“总部”经济体仍然主要位于北方(现在包括东亚的部分地区)，而“工厂”经济体则主要位于南方的部分地区(Baldwin and Lopez-Gonzalez, 2013)。事实上，随着价值链在过去三十年延伸到更多国家和地区，利益的分配也越来越不均衡。

在发达国家，人们感到关切的是，传统制造业社区的中低技能生产岗位被“外包”，首先是

“外包”到发达国家的低工资地区，其次是“外迁”到发展中国家；工资停滞不前，而在链条两端创造的新工作岗位不仅数量不足以取代所失去的工作岗位，而且往往无法为在地域和所需技能方面“落伍”的人所得到。结果导致社会经济的两极分化和中产阶级的消失(Temin, 2017)。发展中国家担心被困在低附加值活动中，无法升级到研发和设计、营销和管理等高附加值活动，陷入“浅度工业化”或经历“过早去工业化”；这里的问题与其说是中产阶级的消失，不如说是中产阶级的衰退，因为不断增长的城市劳动力(其收入可能仍然高于农村和城市非正规经济中的极端贫困水平)在生产率较高的制造业和服务业就业的机会越来越少。

关键问题是新数字技术是会加剧还是缓解以及如何加剧或缓解这些焦虑。换句话说，新数字技术可能会加剧整个价值链中已经明显的不平等现象(如图3.1所示)，还是会通过不同的国家和全球政策，产生更平的曲线和更具包容性的结果。其中一些问题将在下文详细阐述，D节则指出为发展中国家带来更大利益的一些可能性。

2. 数字化：对制造流程的潜在影响

数字化通常被认为是改变了在价值链中如何开展和组织制造流程方面的游戏规则(例如 De Backer and Flaig, 2017)，即便这些变化的地理位置尚不确定且取决于一系列因素(Eurofound, 2018)。这是因为，数字化使无形资产在创收，包括在价值链各个环节的创收方面起到更加突出的作用。无形资产系指研发、设计、蓝图、软件、市场研究和品牌、数据库等(例如 Haskel and Westlake, 2018: 表 2.1)。⁴体现这些无形资产的数据及其编码推动了各种新的数字技术，使它们因此而往往与服务活动更紧密地联系在一起。这意味着，在数字世界中，服务越

来越多地渗透到商品部门，制造流程中商品和服务之间的传统界限变得模糊不清。同样，制造流程各个环节之间的联系也变得更加紧密。数据革命的一个重要部分涉及销售和其他市场相关信息，以及包括在南方不断扩大的市场上根据消费者日益苛刻和不同的口味定制生产的能力 (Baldwin, 2016)。⁵ 无形资产在生产流程中所占比重的增加可能会产生其他影响：如 Pérez 和 Marín (2015) 所指出的，数字技术有助于对材料进行重新设计，使之更贴合用途，从而减少每单位产量的材料使用量，并减少能源消耗和污染物排放。⁶ 其中最重要的可能是，数字技术能够实现更加分散和灵活的生产和分配，从而减少在大规模生产时代占主导地位的一些规模经济。这可能会带来“市场、活动和技术的超级细分” (Pérez, 2010:139)，不同规模的公司可以响应并适应多个需求细分市场，小型生产商可以满足不需要地理位置接近的利基市场的需求。因此，使用新数字技术可使发展中国家提高生产环节的附加值，无论最终产品是出口还是国内消费。但是，这不仅取决于现有基础设施，而且还取决于是否能够获得数据以及是否有一个扶持性生态系统。

(a) 对创收的潜在影响

(一) 生产环节

关于数字化的争论大多集中于工业机器人在制造流程的生产环节中的使用。如《2017年贸发报告》所述，尽管最近一些发展中国家，特别是中国的机器人库存迅速增加，但机器人库存仍然集中在少数发达国家和工资相对较高的部门。该报告指出，至少目前，机器人自动化本身并不会使工业化失去其作为某些低收入国家的发展战略的传统作用，因为这些国家是转向以体力工作和日常工作为主导的制造活动（如服装和皮革部门），但在已经历过早去工业化和投资率低的国家，陷入这些低附加值部门的危

险可能会增加。从长远来看，随着机器人成本进一步下降（且灵活性增加），即使不向先进国家回流（劳工组织，2018），而向低工资制造业并最终向低收入国家推广，也可能对创造就业产生重大影响。

生产环节还可能受到将计算机辅助设计与制造相结合的增材制造的影响，或其他任何 3D 软件的影响，这类软件创建数字模型，使用 3D 打印机通过分层添加材料来制作产品。这种情况也可被视为一个机遇：生产流程的装配阶段可能减少，定制生产机会增加，以及价值链的模块化程度提高等等，可使偏远（和规模较小的）公司更容易地融入世界经济。采用数字化流程的公司通常有更大的灵活性，因此可以更好地满足国内外市场中日益多样化和分化的消费者偏好。

为评估制造流程的数字化程度，电信、计算机编程和信息服务活动占制造业中间消耗总量的比重可能是一个有用的衡量标准。⁷ 2000-2014 年间的跨国证据（图 3.2）表明这一比重仍然很低，大多数国家都不到 1%。这还表明各国的差异很大。瑞典和芬兰的这一比重最高，而少数发展中国家则很低。但是，发达国家和发展中国家之间并没有明显的区别。在发展中国家中，或许令人惊讶的是，2014 年印度的比重排名第四，而中国仍然是所有国家中最低的，在 2005 年至 2014 年间甚至下降了一半以上。对大多数国家而言，计算机编程和信息服务活动占中间消耗总量比重的重要性远远大于电信，虽然在不同国家或不同时期并没有一个明确的模式。

有几个因素可以解释为何信通技术服务在制造业中的重要性明显较低。⁸ 所有经济体中的比重都很低，这可能表明数字化不过是媒体炒作。但这一比重低也可能是全球金融危机后全球需求疲软的结果，而全球金融危机一直是阻碍生

图3.2 部分经济体的部分信通技术服务占制造业中间消耗总量的比重，2000-2014年 (百分比)



资料来源：贸发会议秘书处根据世界投入产出数据库、格罗宁根大学、国家供应—使用表的数据计算得出，2016年发布。

注：信通技术服务是指《国际标准行业分类》修订本第4版中的门类J61-J63，并将电信(J61)与计算机编程、咨询和相关活动以及信息服务活动(J62和J63)区分开来。制造业是指《国际标准行业分类》修订本第4版中的门类C5-C23。比重按国家货币加权平均数计算。

产性投资的关键因素。这一发现或可表明索洛悖论的另一种形式——计算机时代随处可见，但就是无法在生产率数字中找到踪迹——因为数字化随处可见，只有在国民账户统计数据中除外 (Brynjolfsson et al., 2018)。其中一个原因可能是，许多数字服务从货币角度看是免费提供的 (Turner, 2018)。很难准确衡量信通技术服务等无形资产。但是，当被估计为剩余资产时，其重要性似乎很高并且还在增加，目前约占总产值的三分之一 (WIPO, 2017)。计量问题尤其在基于投入和产出数据的指标中发挥重要作用，如图 3.2 中所示，因为公司出于知识产权保护方面的关切，可能更愿意在内部生产大多数的无形资产。从内部采购的无形资产不会反映在依赖所购买的投入品的投入产出表中。图 3.2 中中国的比重出人意外的低，也可能反映出这类计量问题，因为中国公司的垂直整合度可能特别高。

(二) 生产前和生产后环节

新数字技术，特别是与物联网相关的信通技术——如云计算和大数据分析——使制造业的生产后环节变得更加重要，因为这是无形资产密集使用的环节。此类信通技术往往能降低协调成本，提高生产时间表、物流、库存管理和设备维护的效率。云计算和大数据分析减少了对硬件数字基础设施的需求。这降低了公司收集数据并根据其商业目的进行分析的费用，即便在发展中国家也是如此，从而增加了上文所述定制和灵活化的可能性。这既可发生在中间产品上，从而支持功能升级和建立更加一体化的产业结构；也可发生在最终产品上，从而促进跨部门升级和进入新的产品线。

这些机制同等适用于国外和国内市场，大大增加了公司与客户的互动次数，即使这些互动对客户来说并不总是显而易见。拥有这些互动数据并具备所需分析能力的公司可以识别国内外

市场之间需求模式的异质性，并据此确定其产品特性。这样可以实现超出传统营销范围、个性化更强的广告和营销活动，在扩大潜在客户宣传范围的同时降低营销成本，并提高广告支出的效力。

从将数据转化为可盈利资产的角度来看，拥有数据的经济效益随着数据量的增加而增加。这为先行者提供了优势。它们很容易扩大对数据智能和分析的初始投资，从而提高其数据和相关知识库的价值。随之而来的生产率和盈利能力的提高也为获取补充数据库或软件以及利用相关溢出效应和协同效应提供了更多资金。获取补充数据库或软件的方式可能包括创立新公司，其活动甚至特意以补充为目的，而不是真正创新和取代现有公司。这种累积过程会加剧已经存在的集中和集中化趋势。当发生这种情况时，真正的技术进步和竞争压力可能会减少。同样重要的是，现有公司的高盈利能力还使寻租以及在监管和游说上花钱成为可能，例如寻求减少税款或“阻止”申请将潜在对手排除在外的专利或版权。⁹

这种先发优势突出表明了发展中国家需要采取行动的紧迫性，也凸显它们参与数字化价值链的生产后环节活动的困难和相关政策挑战。

与需求相关的生产后变量在制造流程中发挥的较大作用可能会在生产前环节得到进一步增强，因为新数字技术往往使设计更加灵活并降低其成本。数字设计模拟会减少制造新商品所需的工作时数。¹⁰ 它还可能减少设计商品所需的专业知识。增材制造可进一步提高生产前活动的灵活性，并进一步降低其成本（例如 Ubhaykar, 2015）。它缩短了产品的开发周期，这些产品可随后使用传统技术和基础设施进行大规模生产（例如 UNCTAD, 2017b），或使用数字技术进行更加个性化的生产。在生产前阶段使用数字技

术，至少可在一定程度上有助于弥补发展中国家在熟练设计师和成熟机械工业方面的缺失。

一些发展中国家显然已在某种程度上迈向生产数字化。这可为更广泛地参与制造流程中传统上回报率较高的生产前和生产后环节创造条件。不过，这一点能否实现取决于价值链的管理方式。

(b) 对治理和分配结果的潜在影响

公司治理是协调、合同和控制的综合。就价值链而言，它决定了领头公司如何在分散的供应商和任务中组织生产模式以及在何处组织这种模式，如何在这些合同方之间进行交易，如何进行最终商品或服务的营销，以及如何在价值链的不同参与者之间分配产品或服务的最终销售所产生的价值。

价值链已有很长的历史，特别是在自然资源开采方面 (Hopkins and Wallerstein, 1986)。虽然初级商品链通常建立在殖民国家的政治权力和权威基础之上，但这些链条上的领头公司的经济实力历来是技术知识、规模经济和限制性商业惯例共同所致，这三者的结合促成了对某一特定初级商品的采掘、加工和 / 或分配一定程度的垄断控制，以及对支持服务供应商的垄断控制，从而使领头公司获得高于正常的利润；标准石油公司就是一个典型案例 (Lewis, 1881)。由于参与初级商品链的发展中国家越来越多，通过垄断定价进行的抽租给它们造成的收入损失往往因贸易条件的变化有利于制造业出口国而加大 (Prebisch, 1949)。

最近，随着价值链进入制造业部门（并对其进行重新配置）和发展中国家在这些链条中的关联性增加，国际劳动分工变得更加分散，就业关系更加支离破碎，治理安排也更加复杂。与此同时，大公司将注意力转向“核心竞争力”，并越来越多地采用各种金融工具，如股票回购

和并购来增加其“价值”，另一方面，成本控制已成为管理生产流程的主要战略，途径包括外包、增加工作强度、分割劳动力市场、订立不稳定的供应商合同等。这些压力造成许多经济部门的市场日益集中并因之进一步加大，再加上对知识产权等关键战略资产更严格的控制，使通过寻租行为获得的超额利润增加。公司治理的这些变化通过全球价值链的运作，很容易地扩展到了国际层面。

反过来，这些微观和宏观变化的相互作用导致了国民收入中劳动力份额的稳步下降，尽管各国、各部门和各公司之间存在差异。在这方面，全球价值链在过去30年的扩展加强了一种既定趋势，即全球价值链增加了领头公司向高度竞争市场上运营的供应商采购各种投入的可能性，从而削弱了劳动力的议价能力，同时也加强了对生产前和生产后阶段战略资产的控制，使它们能够抽取租金 (Milberg and Winkler, 2013)。

数字化可能会进一步改变价值链的治理结构。根据某些评估，数字化可能会减少领头公司的控制，并将关系从垄断型转向关系型和模块化治理；如前所述，产品定制的可能性增加，可将价值链的控制权转给客户，这些客户对产品功能和特性的特定要求可以指导设计和生产模式。但能否获得这些益处，关键在于供应商的数字能力。这是因为，数字化还满足了对更加细化的财务和管理控制的需求，并有助于领头公司在更多的供应商中进行选择时具有更大的灵活性。这可能会增加缺乏数字能力的生产商被边缘化或遭排斥的风险。¹¹

将制造流程视为一个通过协调一系列线性活动创造价值的“管道”，其中投入从链条的一端进入，经过一系列步骤后，转化为价值更高的产品，以产出的形式从另一端出来，这种看问题的方式对领头公司持善意观点，并淡化了微

笑曲线背后的等级分工以及过去三十年来公司控制权的总体变化。因此，它没有完全反映数字化对制造流程可能产生的影响。

大多数全球价值链中的领头公司基本上都是大型国家公司的国际化延伸。如《2017年贸发报告》所述，公司治理从国家层面开始，近几十年在金融化、新自由主义意识形态和信通技术进步的综合作用下发生了转变。因此，垂直整合的公司把重点放在核心能力上，将许多以前由内部承担的任务（特别是生产阶段的任务）外包。这与一种非常不同的、注重股东价值和寻租行为的价值创造和分配理念相契合，并进一步鼓励了这种理念。

为了评估分配的变化，不妨将所制造的产出的总附加值分解为制造活动的四个功能（管理、营销、研发和制作）各自所作的贡献，将股本作为剩余资产，并计算其中每个因素所作贡献的国内份额。¹² 结果发现，除中国外，图3.3所示的所有国家总附加值的国内份额均有所下降。这反映了2000-2014年间众所周知的全球化进程，以及这些年来中国制造业进口强度的下降。此外，在图中所示的几乎所有国家，总附加值中劳动收入的国内份额均有下降，而中国的这一份额则大幅上升。

资本份额国内部分的证据较为复杂：美国有大幅增长，墨西哥有小幅增长，巴西和中国则有所下降。¹³ 应当指出，资本份额国内部分的证据受到转移价格和相关做法的影响，这导致资本回报出现在低税收管辖区而非这些回报的来源国。关于四项业务功能，在除加拿大和中国以外的所有国家，国内制造业的份额都有所下降，中国的这一份额则在2014年达到总附加值的近30%。证据表明，关于管理和营销活动变化的情况参差不齐，但在大多数发达经济体，特别是日本，国内研发活动占总附加值的份额有所增加。发达经济体国内研发活动在总附加

图3.3 部分经济体最终制成品中的国内附加值份额，2000年和2014年 (百分比)



资料来源：贸发会议秘书处根据de Vries的方法计算得出，2018年。

值中的份额仍然位居最高水平。不过在许多发展中国家，这一份额也有所增加(但起点较低)，特别是在巴西、中国、印度尼西亚、墨西哥、大韩民国和中国台湾省。这可能表明制造流程的生产前环节在世界经济中许多国家的重要性普遍增加。

数字化影响分配的第二种方式是平台垄断的出现，在这些平台中，领头公司的主要战略资产

是控制和使用数字化数据来组织和协调价值链中各个参与方之间交易的能力，以及以一种循环和反馈驱动的过程扩大这些生态系统规模的能力(例如 Van Alstyne et al., 2016)。数字平台是技术支持的业务，可促进各个群体之间的互动和交换，它们以共享和具有互操作性的基础设施为基础，并由数据驱动。数字平台可以开展许多活动。交易平台可以使否则会找不到彼此的个人进行互动；创新平台则提供技术构建

图3.4 数字平台的类型

数字平台的类型		
类别	类型	举例
交易	市场	Amazon, eBay, Alibaba, MercadoLibre, Google Play, Apple App Store, Airbnb, Uber, Ticketmaster, PayPal, PayU
	社交媒体和内容	Facebook, Twitter, YouTube, Instagram
	互联网搜索服务	Google, Yahoo, Bing, Baidu
	数字广告	AdWords, DoubleClick, Tradedoubler
	融资	Kickstarter, Crowdcube, Startnext
	人才管理	LinkedIn, Monster, CareerBuilder
创新	移动生态系统和应用程序	Android, iOS
	工业数字平台	Google Cloud Platform, IBM Watson IoT, ThingWorx
	参与和开放服务	Citadel, CitySDK, Busan Smart City Platform

资料来源：根据联合国和拉加经委会的材料改编，2018年。

模块，使创新者能够开发互补的服务或产品。图 3.4 介绍了平台的类型。

市场中可能有 P2P 平台（主要是私人之间）；企业对消费者平台，其中卖方为企业；以及企业对企业平台，其中买卖双方均为企业。市场依赖各种商业模式。有些平台充当货物和服务的销售商或经销商，有些对每笔交易收取佣金；有些则通过收取加盟费来筹集资金。这些平台因收集大量个人和非个人数据，可以通过使用大数据分析来增加收入，或将这些数据出售给他人。最大最强的市场大多位于美国，少数在中国。电子商务平台稳步增长，最大的平台拥有大量用户，如阿里巴巴天猫（4 亿用户，但仅限于中国）、亚马逊（全球 3.04 亿用户）和 eBay（全球 1.67 亿用户）。同样，主要的服务市场位于美国或亚洲，主要涉及金融、住房和住宿、物流和运输。11 个最大的支付平台中有 7 个位于美国，其余位于欧盟。获投资资金最多的四大市场包括美国的三个（优步、爱彼迎和来福车）和中国的一个（滴滴出行）。在社交

媒体和内容平台上，美国的主导地位也很明显，前七大此类公司均来自美国。唯一的例外是中国，中国通过阻止全球公司进入国内市场扩大了本国的公司。同样，除中国的百度和俄罗斯联邦的扬得克斯外，互联网搜索平台也由美国公司主导。移动生态系统也是如此，它被总部位于美国的三家公司完全垄断：安卓的市场占有率为 81.7%，iOS 为 17.9%，Windows 则占全球市场的 0.3%。物联网或工业数字平台也同样由美国和欧洲公司主导。

这些新兴数字生态系统的结构基于数据的所有权和管理，包括在更多产品或制造流程的更多功能中重复使用或共享数据。数据一般与想法和知识相似，而与大多数有形私人商品和服务不同，是非竞争性的，可以无需成本或以最低成本复制（尽管具有排他性），并因此可能产生垄断。这意味着，数字生态系统的主要价值来源是生态系统本身的规模。扩大系统有助于新参与者的进入。然而，参与非竞争性商品生产的公司往往寻求在其周围建立围墙，试图人为地创造一定程度的稀缺性，并在此过程中利用自身资产产生租金。

与真正的公共商品不同，数字生态系统可通过强化产权、规模效应、先发优势、市场力量和其他反竞争做法，实现排他性。使用大数据算法创建的数据智能，有助于领头公司开发独特的产品和服务，扩展和协调复杂的供应链，并支持算法决策。使每个人通过共享服务或资源获益的“网络效应”产生了“需求侧规模经济”，这使一个行业中最大的公司能够增加并锁定其对消费者的吸引力，获得市场份额，从而导致份额下降的竞争对手几乎不可能再保持吸引力或竞争力 (Foster and McChesney, 2011)。

具有垄断或近乎垄断力量的大公司设置法律和金融壁垒以及较为非正式的控制机制的做法，开辟了了在数字经济中盈利的新途径。由此产生

图3.5 部分大型技术公司的地理位置



资料来源：贸发会议合并财务报表数据库，基于汤森路透世界展望数据库。

的赢者多得的环境使领头公司可以压榨供应商，获得其他经济部门创造的租金，收购竞争对手，甚至在对消费者降低价格的同时攫取公共资金。

这种环境使价值链上的回报分配具有了一个重要的空间层面。正如 Hymer、Prebisch 等人在前数字时代所警告的那样，总部公司的崛起预示着经济力量会随着信息和资本流动的增加而进一步集中，这加大了“跨国公司收入流失的危险，因为它们开始在工业化中发挥越来越积极的作用，往往受到过度的保护”，而这种危险在贸易和技术流动的不对称中已露端倪 (Prebisch, 1986:198)。在数字时代，这一危险似乎会变得更加严重，而且已经有一些有限的证据表明，虽然发达经济体大公司的溢价幅度显著上升，但发展中国家的公司却并非如此。

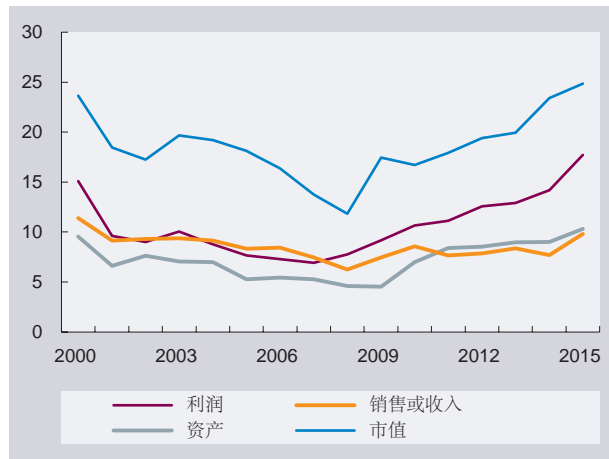
然而，发达国家本身的两极分化和非正规化压力使南北数字鸿沟的简单图景变得更为复杂。

如前所述，这造成了双重经济结构：一方面美国公司对欧洲和日本竞争对手的主导地位日益增强，另一方面全球公司已在亚洲发展中国家出现 (图 3.5)。

尽管如此，数字世界中的规模驱动因素无处不在；“大型科技”公司不仅比以往任何时候都大，而且也比大多数“传统”跨国公司更大，越来越多的这类公司跻身全球百强。图 3.6 显示，大型信通公司占资产、销售、利润和市值的份额在 2000 年互联网泡沫破灭后虽 (略有) 下降，但在全球金融危机之后一直上升。¹⁴ 截至 2015 年，全球百强跨国公司中的 17 家信通公司占这些百强公司总市值的四分之一，并占其利润的 18%，尽管其销售收入不到总收入的 10%。

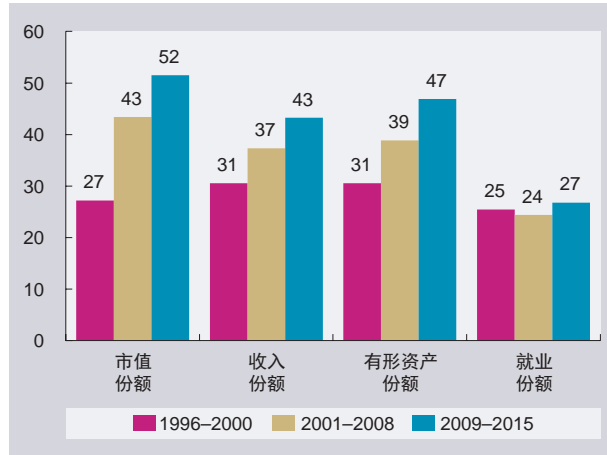
此外，如图 3.7 所示，信通技术行业的集中度也显著提高。在数据库领域的所有信通技术公司中，前 1% 的公司占有形资产、收入和市值中所占份额不断增加，占主导地位，但其就业份额几乎停滞不前。

图3.6 “大型科技公司”占百强非金融公司的份额 (百分比)



资料来源：贸发会议合并财务报表数据库，基于汤森路透世界展望数据库。

图3.7 技术、软件和信息技术服务行业的排名前1%公司所占份额，1996-2015年 (百分比)



资料来源：见图3.6。

注：无形资产排名本行业前1%的公司。

全球南方，主要是东亚（包括最近的中国）一些大型信通技术公司的出现，表明晚工业化成功的经验可能有助于大公司利用数字经济中的新机遇。这些后起之秀不仅可以访问数据，而且有能力将数据转化为具有经济意义的知识，它们可以通过独特的新产品来瞄准潜在的重叠客户群，例如与本地创新者、设计师或生产商建立联系，从而提供更好的定制产品，并为现有生态系统带来有效竞争。

这种竞争能否成为一种更普遍的特征，取决于是否有法律和政策框架来决定数字生态系统中的领头公司必须在多大程度上分享一些数据，或数据所有权带来的价值。总体而言，价值链上不同利益攸关方的创收能力也受到价值链外部行为方（主要是国家政府和超国家机构）的规则和条例的限制。这些规则和条例可以协调在客户和拥有数据的平台之间，以及现有的平台和竞争对手平台之间进行价值共享，这将在下一节作进一步讨论。

C. 调整经济政策以适应数字世界

新数字技术虽然可为发展中国家的创收提供额外动力，但也会带来挑战，因为某些领域的垄断控制可能会加强，而且公司寻租行为也会对分配产生影响。能否从走向数字世界获得益处，显然取决于适当的有形基础设施和数字基础设施以及数字能力，但还需要额外的

政策框架和条例来确保公平公正地分享这些利益。虽然每个国家的具体政策战略会有所不同，并反映各自的国情，但一些广泛的原则可以提供框架。国际合作，包括南南合作，对于克服数字鸿沟、解决财政和监管问题尤其重要。

1. 促进融入数字经济并确保公平分享其利益

(a) 数字基础设施和数字能力：融入数字世界的基本条件

数字经济建立在数字基础设施和数字能力之上。数字基础设施三大相互关联的组成部分为网络、软件和数据；要对其加以使用，需要具备数字能力。过去二十年里，各国一直在稳步建设数字网络（即信通技术和宽带基础设施），作为收集和传输信息流的主要工具。这种信通技术基础设施是数字基础设施的基础，因为它为民众提供互联网接入，而宽带基础设施有助于以快得多的速度传输大量数据。信通技术基础设施背后的大部分初始工作往往是利用公共资金、通过各种形式的公私合作进行的，目的是改善网络的连通性、可负担性和可访问性。随后，互联网接入和宽带连接已经为私营互联网服务提供商所主导。然而，到 2000 年代末，私营公司显然未能提供充分的有线宽带连接，特别是在偏远地区。由于宽带基础设施的普遍性是实现更加公平的数字经济的先决条件，因此，这表明大多数发展中国家需要加强对宽带基础设施的公共投资。

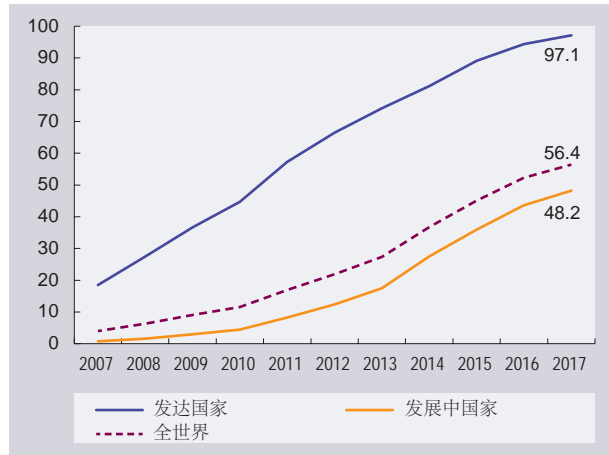
数字基础设施第二个相互关联的组成部分是软件及其在各种经济活动中的使用，其重心越来越多地放在通过云计算基础设施的访问。云计算作为互联网用户的通用工具，远程提供计算服务。它可以仅是无菌基础设施，如存储、处理方式、网络和服务器（作为服务的基础设施，或 IaaS），也可以提供用于构建定制应用程序的操作软件 and 平台（作为服务的平台，或 PaaS），还可以包括全部计算需求——直至全功能应用程序和基于数据的流程——的远程提供和管理（作为服务的软件，或 SaaS）。因此，云计算将软件能力与网络能力相结合，允许相对便宜的尖端技术在全球范围内快速、广泛和深入地传播。然而，云应用程序为其所有者提供了强大

的能力，因为从 IaaS 到 PaaS 再到 SaaS 模式，依赖性依次增加：例如，全球云应用程序为谷歌、脸书、优步等提供了成为重组整个行业的虚拟控制面板的能力。这对发展中国家构成了政策挑战，因为这些国家的反垄断立法可能不足以应对这些跨国公司日益拥有的跨行业市场力量。

数字基础设施第三个相互关联的组成部分是数据，它为平台提供运行所需的原材料。可以说，这是数字基础设施的最重要组成部分，为创造巨大利润提供了基础，并可能改变各国就其在全球生产、消费、投资和国际贸易中所占份额而言的相对地位。许多观察家将“数据”称为“新石油”，这不仅是因为它们必须从最初未经提炼的状态中提取和处理，而且也是因为处理后的数据还可能给其所有者带来垄断力量。实际上，因为数据不是有限的资源（与石油不同），阻止竞争对手访问的能力会产生更多的垄断力量和寻租行为。

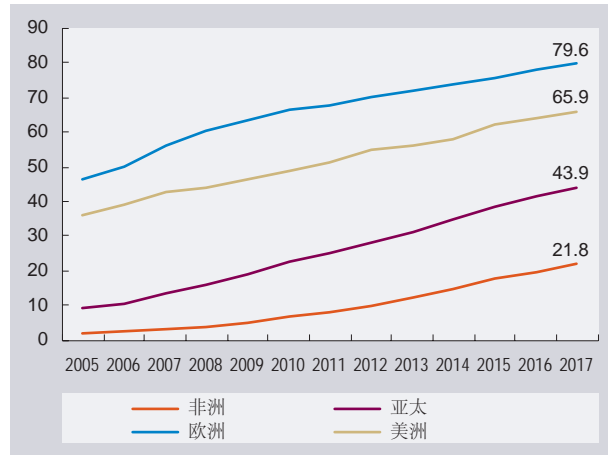
在确保这种数字基础设施方面，发展中国家所面临的挑战从大多数发展中国家依然存在的巨大差距中可见一斑。按人均计算，发展中国家的固定宽带用户仍不到发达国家的四分之一，而在最不发达国家，这一数字几乎没有增加，普及率不到 1%。2016 年，美国和欧洲的移动宽带用户约为人口的 78%，非洲却只有 20%。2015/16 年度，发展中国家三分之二的人口——约 40 亿人——仍然无法上网。¹⁵ 发展中国家的移动宽带用户数量虽然最近增长较快，但图 3.8 显示，它们仍然只有发达国家人均水平的一半左右。造成这种情况的一个原因是价格高昂：图 3.9 表明，尽管最近价格有所下降，但从相对于人均收入的角度来看，发展中国家的宽带价格平均为发达国家的 8 倍以上（在最不发达国家为 20 倍以上）。虽然互联网接入在各地都有所增加，但欧洲的覆盖率几乎是非洲的四倍（图 3.10）。宽带速度是决定数字化和相关业务潜力的关键因素，在大多数发展中国家，这一

图3.8 移动宽带实际用户数量，2007-2017年
(每100居民)



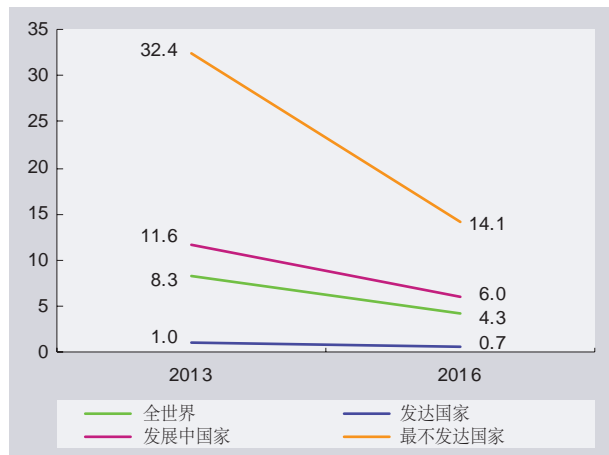
资料来源：国际电联，《2017年全球通信技术事实与数字》，见：<https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/ICTFactsFigures2017.pdf>。

图3.10 个人使用互联网的情况，2005-2017年
(每100居民中的人数)



资料来源：见图3.8。

图3.9 移动宽带价格，2013和2016年
(占人均国民总收入的百分比)



资料来源：见图3.8。

速度仍然要慢得多。减少这些庞大的基础设施赤字是一项艰巨的任务，需要大量投资。

除数字基础设施外，建设数字经济显然需要有扶持性的有形基础设施和机构，其中持续的电力连接以及获得银行和金融机构服务的机会显然至关重要。虽然这些基础设施被认为是发达经济体实施其他数字政策的必要先决条件，但

在许多发展中国家，其提供仍然严重不足，不解决这些问题会进一步加剧数字鸿沟。同样，下面讨论的数字能力还对整个社会的最低教育水平有所要求。如果达不到这种水平，很多关于数字“跨越”的言辞都不过是夸夸其谈。

数字能力又称数字技能或数字素养，涵盖信息管理、协作、沟通和共享、内容和知识的创建、道德和责任、评估和解决问题以及技术操作等(Ferrari, 2012)。劳工组织—国际电联(2017)描述了四种这样的技能：(1) 与有效使用技术相关的基本数字技能，包括网络研究、在线通信等；(2) 确保专业人员协同工作所需的软技能；(3) 与编码、软件 and 应用程序开发等技术开发相关的高级数字技能；(4) 数字创业，包括企业家在战略规划、市场研究、商业分析等方面所需的数字技能。由于数字技术的迅速发展，发达国家和发展中国家都感到“数字技能差距”越来越大。要发展数字技能，发展中国家必须在各个层面做出努力：在大中小学引入数字教育；提升现有劳动力的数字技能；为青少年和老年人开办专门的基础和高级技能发展课程，将数字技能培训计划纳入现有的专业发展计划；并

为发展数字创业提供资金支持。理想情况下，所有这些都应成为构建二十一世纪数字技能的国家整体战略的一部分。

(b) 产业政策

历年的《贸发报告》一直主张采用积极的产业政策来管理结构转型；《2016年贸发报告》得出结论认为，“积极”的产业政策是建立后向和前向联系的关键，这些联系可以通过结构转型来维持生产率的增长和生活水平的提高。世界经济形势不断变化的两个要素可能对产业政策的效力至关重要：(1) 数字经济的发展及与其相关的创新、教育、生产和服务活动之间的系统互动增加；(2) 发展中国家在全球经济中的比重加大，这可能会有助于作为发展中国家生产活动目的地的国内外市场实现再平衡。

先前关于数字经济基础设施需求的讨论已明确指出，供给侧干预是当代产业政策的必要组成部分，以确保带宽和连通性，并普及互联网接入和其他措施。同样，发展数字能力也需要公共投资和政府支持，例如在数字教育和培训领域，以确保能够利用银行系统和信贷等方面的支持 (Vijayabaskar and Suresh Babu, 2014)。此外，需求驱动的政策工具可以成为创造国内创新需求和创建全新部门的关键决定因素 (Saviotti and Pyka, 2013; Salazar-Xirinachs et al., 2014; Santiago and Weiss, 2018)。政府可以通过以下几种方式做到这一点：(1) 政府作为直接消费者和投资者，可以通过政府采购来采取行动；(2) 政府作为监管者，可以通过决定某些活动的许可证数量或实施某些行业标准来影响竞争，从而影响各个公司的需求水平；(3) 政府可以通过率先开展创新活动或激励公司和其他参与者组成研究联合体，引导创新方向；(4) 政府可以促进私人需求，例如通过税收优惠和补贴，刺激国内公司投资和创新；(5) 政府作为知识经纪人，可以将创新者、生产者和消费者联系起来 (更

详细的讨论见 Elder, 2013; Chang and Andreoni, 2016)。

数字化的产业政策必须设法发掘利用新技术促进转型的潜力，从而创造并塑造新产品和新市场，弥补应用这些技术所可能造成的就业破坏。在建立“数字良性循环”(打造新兴数字部门和公司，增加投资和创新，加快生产率增长和收入增加，从而扩大市场)的过程中，供给侧压力和需求侧压力之间的强大协同作用表明，需要在数字世界里采取以任务为导向的产业政策。

这包括使用更多动态指标来进行政策评估，以考察公共投资可在多大程度上开放和改变部门和技术格局。此外，政府除资助新技术之外，还可有更多的参与。它们可通过直接投资公司股权，成为数字创新的首选投资者 (Mazzucato, 2017)。其中一个办法是，政府通过设立专业管理的公共风险基金，在成功的新技术的商业化中获取股份，这些基金将控股新技术，在金融市场发行债券以筹集必要资金，并以社会创新红利的形式与公民分享利益 (Rodrik, 2015)。这样，技术变革带来的高生产率增长所产生的收益可以更广泛地传播，并推动对低生产率部门产出的总需求，从而增加就业，同时提高平均生产率。经验证据表明，拥有大股东的公司，如上市公司和主权财富基金，往往比拥有分散股权的公司更多地投资于创新 (Edmans, 2014)。这是因为这些股东通常根据公司的长期前景作出买卖决定，包括基于无形资本的决定。这种投资可以确保整个数字生态系统的长远考虑，并从无形资产可能在公司间产生的溢出效应和协同效应中获益 (Haskel and Westlake, 2018)。

数字战略还必须适应数字经济投资的金融结构变化。与有形资产，如建筑物、机器或特定地块相反，无形资产，如数据、软件、市场分析、组织设计、专利、版权等，在狭义的特定环境中往往是独特的或最有价值的，因此很难出售

或作为担保品估价。这使得为投资无形资产从银行贷款和有价债券等传统来源进行融资变得很麻烦，而且除私募股权融资外，还加大了留存利润作为投资融资来源的作用。然而，在过去二十年里，利润—投资关系已经严重削弱，特别是因为公司管理人员更加重视金融部门的规范、指标和激励措施，增加了股息分配、股票回购和其他投机性金融业务。因此，支持无形资产投资很可能意味着加大开发银行作为融资来源或专门融资工具的作用，如与中国政府新产业战略配套的引导基金 (Kozul-Wright and Poon, 2017)，以及加大旨在加强利润—投资关系的政策措施的作用，如改变财务报告要求或施加在投资较低时对股份回购和股息支付的限制，或对利润再投资给予优惠财政待遇（例如 TDR 2008 和 TDR 2016）。

此外，数据本地化要求、互联网过滤和技术转让要求（即披露源代码）等监管措施（下面将详细讨论）可以作为重要的产业政策工具，促进国内数字化公司的发展，使其能够赶上领先的跨国公司。

(c) 创新政策

获取和采用技术并根据当地情况加以调整，是一个代价高昂的过程。为加快和支持这一过程，建议发展中国家确保适当的吸收能力，包括劳动力技能水平和体制结构方面的吸收能力，以促进技术开发和转让（另见上文 B.1 节）。最近，积极的创新政策也在发展中国家政策制定者的议程上占据了突出的位置。¹⁶ 其中一个原因是，一些发展中国家的技术能力和技术相关机构得到改善，这反映在教育水平提高以及研发支出和专利申请的增加上。世界知识产权组织的全球创新指数表明，尽管仍有很大差距，但少数发展中国家在某些创新变量上已经迎头赶上 (Cornell University et al., 2017; UNCTAD, 2018a)。数字化背景下另一个特别重要的环境

变化因素是，一些发展中国家，特别是亚洲发展中国家的消费能力增加，出现了新兴中产阶级，这创造了新市场，并从而产生了进行创新以满足这一日益增长的需求的新潜力。因此，发展中国家现在不仅被视为创新的接受者，而且还被视为创新的来源，特别是旨在以较低成本开发适合特定市场的定制商品和服务的创新的来源。¹⁷

新数字技术的这种定制化可能与节俭创新理念有关，节俭创新是以“低成本”提供“新功能”的创新 (Leliveld and Knorringa, 2018:1; 另见 Zeschky et al., 2014)。¹⁸ 它们依赖既作为消费者也作为生产者的发展中国家居民，重点关注特定地点在创新、生产和消费方面的特殊机会。发展中国家的公司不受发达国家需求的限制，可以利用当地的成本优势、更好的当地采购条件以及对当地情况、偏好和需求更清楚的了解。它们可以利用这些因素，设计具有为当地公司和当地低收入或中产阶级消费者量身定制的新功能和特性的商品和服务。这种本地创新还有助于将国内需求转向国内生产的定制商品，从而减少外汇流出。数字化可为发展中国家公司提供节俭创新的特殊机会，因为它们往往会降低创新成本。

同样，数字经济也可为更多的逆向创新开辟新的可能性；逆向创新是指可能在发展中国家产生，但随后被发达国家公司采用的想法、技术和产品 (Immelt et al., 2009; Zeschky et al., 2014)。这些创新不一定是“节俭”创新，而可包括复杂而昂贵的产品和工艺。逆向创新可能由面临总公司国内市场总体需求疲软的发达国家公司的子公司进行，并反映出分配不平等的加剧，以及需求构成向更简单、更便宜的产品转移。逆向创新也可能是一些大型发展中国家本地公司国际化战略的一部分，这些公司最初是为了迎合日益增长的国内需求，但后来试图进入发达国家市场的低收入部分。这种逆

向创新往往通过促进为较小的国内市场和较大的国外市场定制生产来实现范围经济和规模经济。

然而，逆向创新越来越依赖大数据分析和其他数字技术。从供给侧来看，创新者、生产者和消费者之间加强互动对于设计和生产决策十分重要，而基于数字媒体的特定产品营销和分销有助于客户做出消费决策。在发展中国家，使用这些数字设备可以减少乃至消除用户与生产商互动往往需面临的长中介链（例如 Foster and Heeks, 2014），从而使这些互动更加灵活，更具成本效益。显然，发展中国家的公司和创新者只有获得通常由跨国平台公司收集的数据，才有可能实现这一点。因此，旨在防止垄断控制并确保中小型生产商和潜在创新者能够以负担得起的价格获得此类数据的政策显然十分重要。

虽然知识产权规则确实限制了技术转让，并且随着自由贸易协定的实施，这些规则愈发严格，但最近的一些成功案例表明，仍有可能克服这些规则所构成的障碍。¹⁹ 跨行业调查使一些观察家得出结论认为，与设计有关的知识产权被认为相对无效，这也可从公司经常对品牌形象和其他声誉资产进行大量额外投资，以提高其设计的价值上看出 (Filitz et al., 2015)。²⁰ 鉴于数字化可能带来全新的产品，以及新的功能和使用方式，现有的知识产权保护似乎仍为发展中国家以设计为导向的积极创新政策留下了一定的空间。尽管如此，要维持这一空间，还需要遏制诸如连锁专利和专利钓饵之类的做法，这些做法主要是在智能手机和制药行业已成为竞争的重要特征（另见 TDR 2017 和下文 C.1.d 节）。

走向数字世界还可能扩大发展中国家公司与发达国家公司订立交叉许可安排的范围。发达国家公司中至少有一些可能会通过商业秘密来保

护其设计，但另一些公司可能仍然对颁发许可感兴趣，从而向发展中国家披露其设计。它们这样做，可能是想换取发展中国家公司在功能和易用方面为国内客户开发的创新设计特征，这些特征对发达国家的低收入群体可能也具有吸引力。知识产权所有者还可能希望通过 CAD 文件模板或软件商业化来创造新的收入来源，购买者随后可以定制这些模板和软件。

为了提高数字技能和能力，许多发展中国家都在鼓励数字初创企业。数字初创企业不同于以作为服务的软件形式提供核心技术服务的 IT 初创企业，因为前者旨在对特定的部门服务，如教育、医疗，交通等进行数字化转型 (Singh, 2017)。这些数字初创企业代表着新的创业浪潮，如果得到适当利用，可以带来一些高效率的数字解决方案并提升数字能力，因此成为国家数字创新的一个主要来源。然而，这类创新不再被用于扩展一个国家的数字技术前沿，而是越来越多地被大型科技公司购买和使用，以扩大其业务。例如，2015 至 2017 年间，人工智能初创企业的收购增加了 155%，从 45 起增至 115 起。因此，数字初创企业需要得到国家政策和监管措施的支持，以促进和推动国家数字化努力。

除了研发支出和内部设计部门的规模大幅增长外，从发达国家返回的知识分子和技能侨民这两种形式的熟练劳工的增加，也可为发展中国家更加积极的创新政策提供实质性支持。在中国，海归似乎在光伏产业的发展中起到关键作用 (Luo et al., 2017)，而在巴西、印度和摩洛哥等发展中国家以及罗马尼亚，侨民则在汽车生产设计中发挥了重要作用。在这些国家，设计者重点关注的是对发展中国家客户和发达国

家较低收入客户有吸引力的功能和价格范围 (Midler et al., 2017)。

(d) 监管政策

数字经济带来了监管政策方面新的重大挑战，因为与数字化相关的网络效应和规模经济会导致不平等加剧，并对市场准入造成障碍。如上所述，对大量数据的控制和扩展所带来的先发优势往往会产生一些高利润的大公司和“赢者多得”问题。这种优势也可以自我加强，因为从一个市场收集的数据可以便利进入新市场，甚至是新的业务线。由此导致的市场集中度的提高可能会大大增强少数领头公司的财务实力，并导致更多的寻租、反竞争行为以及阻止实际或潜在竞争对手的企图。这意味着，既有的竞争和反垄断政策可能不适合数字经济。²¹

少数公司（主要是美国、英国和其他一些欧洲国家的公司）对数字平台的压倒性控制表明，需要积极考虑采取政策，防止这些公司的反竞争行为，以及可能滥用运营过程中收集的数据的情况。这还间接表明了希望进入这些领域的发展中国家所面临的困难。发展中国家的创新者即使带来新产品和新工艺，也可能无法在寡头垄断环境中获益，或者可能被占主导地位的公司所兼并。这些数字平台公司还可以其他方式钻监管漏洞。对所谓的 P2P 平台缺乏相关的劳动标准的关切现在已经众所周知，而这些平台实际上是企业对消费者平台（如优步）。但对发展中国家而言，另一个关切可能是主要位于北方的公司在这些平台上创造的利润的集中化。这些超级平台（如谷歌、苹果和亚马逊等数字领域的主导企业）越来越多地使用基于大数据的算法来排除竞争。Ezrachi 和 Stucke(2016 年)指出，当每个公司以利润最大化战略对其算法进行编程时，这些算法会助长暗中串通。算法监控价格变化并对竞争对手的降价迅速做出反应，同样，当价格持续上涨时，比如当其他公

司及时跟进时，该公司也会跟进，这样所有竞争对手一起提高价格和利润，所产生的结果与串通没什么大的区别。但与人类不同的是，计算机不怕检测！此外，计算机也没有可能引发串通的特定指令。这导致很难让超级平台对其自学习算法的定价决策负责，而这些决策可能会将财富从消费者转移到卖家手中。

超级平台之间虽然相互竞争，但它们也有可能成为“友敌”，从而最大限度地提高共同利润，排除竞争。²² 超级平台的这种相互依存会严重阻碍创新，因为公司知道，除非得到超级平台的认可，否则它们无法有效吸引消费者。另一方面，平台需要一个生态系统来发展并与其他平台竞争。因此，平台会吸引独立的应用程序开发人员，为之制定吸引用户的解决方案。反过来，用户的增加又会吸引更多的应用程序开发人员，这种反馈循环使平台变得更大，随之而来的规模经济会进一步增强其市场力量。超级平台越大，网络效应就越大，就越难为竞争力量所取代。

超级平台这种越来越多的串通和反竞争行为给竞争和反垄断政策带来了新的挑战。人工智能可以独立决定优化利润的手段，并导致反竞争结果，却无任何反竞争协议或意图的证据。此外，技术进步注入了新的市场活力，导致财富从消费者转到超级平台，而消费者并不了解其中的机制；这种市场活力通过收购或排他性做法消除来自小公司的竞争，促进网络效应，以进一步增加和吸收市场力量。

竞争管理机构需要了解不断变化的竞争格局和有助于将“大”变得“更大”的基本市场机制，并为监管这些超级平台做好准备。这需要有新工具、新法规，因为反垄断法的现有措辞可能使监管机构无法充分应对日益增长的挑战。发达国家更懂得这一点，在这些国家，执法人员正在对某些情景进行干预，以监管超级平台的

活动。²³ 然而，大多数发展中国家尚未懂得这一点并通过调整法规来应对超级平台的反竞争做法。

虽然反竞争行为传统上由反垄断政策和竞争政策处理，但这些政策的目标越来越从关注市场结构和市场行为转向强调消费者福利最大化。²⁴ 此外，这些政策的范围通常局限于国家边界之内。最近对数字经济监管的关切也侧重于消费者福利，特别是在数据隐私保护²⁵ 和互联网安全方面，此外还侧重于避免社会运作方式的不良变化。相比之下，抽取经济租金虽在超全球化的运作中发挥着核心作用，却没有得到政策制定者的足够重视。

抽取租金的一种形式是通过将公司税基设在低税收管辖区来大力优化税收。²⁶ 据 Tørsløv 等人估计 (2018:2)，“2015 年，近 40% 的跨国利润被人为地转移到避税天堂”。数字经济可能会加剧侵蚀税基，因为主要资产是知识产权或数据的跨国公司可以轻而易举地将这些资产转移到海外。虽然经合组织的税基侵蚀和利润转移倡议采取了一些有益措施来保障财政收入，但评论家呼吁开展更广泛和更具包容性的讨论，认为改革提案“未能确保在活动发生地对利润征税……而倾向于在获得收入公司的所在地征税”，这主要是因为“对转让定价规则的修订继续固守一种基本的假设，即跨国公司由彼此之间保持普通商业关系的独立实体组成” (ICRICT, 2018:5)。²⁷

在开展活动的所在地征税，而不是按公司宣布的总部所在地征税，可对租金作再分配，有助于建立发展中国家的税收基础。但它不能解决产生租金的反竞争特征。在数字世界里，数据的控制和使用至关重要，竞争战略和定价决策可能通过机器学习算法确定，消费者通常以零名义价格接受服务来交换数据，因此，基于价格的竞争措施很可能是不够的。²⁸ 现有的竞争

政策假设参与者奉行一种以利润最大化为重的战略，其中不合理的高价被认为损害了消费者福利。相比之下，在数字经济里，参与者倾向于优先考虑规模和市场份额战略。这可能包括大幅降价，甚至到愿意承受损失的程度，和/或增加开支以扩大产能，包括收购公司和向多项业务扩展。

就数字平台而言，规模和市场份额战略可能涉及交叉补贴，这意味着平台的一方受益于较低的服务费用或免费访问，另一方则支付更高的访问费用。例如，“脸书”服务可能免费提供给用户，但广告商需为访问用户支付更高的费用。越来越多的平台开始组织市场。这种数字平台具有天然的垄断趋势，而这种趋势源于庞大的规模经济、庞大的网络效应和对部门数据的控制，导致了私人数字智能的产生，并进而对新企业的进入造成技术和制度障碍。结果造成平台的所有者与行业中所有其他参与者之间的信息高度不对称，这种不对称随后被用于从买卖双方获取利润 (例如 Singh, 2017)。

尽管数字平台日益增长的垄断力量越来越为人所知，但发展中国家很少努力制定反垄断政策来打击其反竞争做法。基于数据的平台由多个客户群组成，它们具有相互依存的需求，并在许多国家提供产品和服务。在制定反垄断政策监管这些平台方面面临诸多挑战，其中包括界定所涉“市场”的困难以及该市场上各公司的力量。市场是按产品或服务界定的；但对于平台而言，数据充当中间产品，既不出售也不交易，并且没有可识别的需求和供应 (例如 Graef, 2015)。这意味着无法评估平台在以下方面的市场力量：将市场一边的价格提高到竞争水平之上，而将另一边的价格保持在竞争水平之下。

然而，由于现有的数字平台正在改变竞争格局，因此需要对数字平台进行监管，以便发展中国家的公司/平台有机会与现有平台竞争，并利用数字世界的新机遇。一些发达国家正在使用

政策工具来遏制数字平台不断增长的市场力量。例如，2013年，荷兰数据保护局和加拿大隐私专员办公室发现，WhatsApp“在用户的电话联系人被传送到WhatsApp后，并没有删除非用户的手机号码，这违反了荷兰的数据保护法”²⁹，因此强行要求WhatsApp做出相关修改，以更好地保护数据和隐私。2017年，欧盟委员会对谷歌违反欧盟反垄断规则处以24.2亿欧元罚款。该委员会指出，“谷歌滥用其作为搜索引擎的市场支配地位，在搜索结果中推广自己的比较购物服务，并贬低竞争对手……剥夺了其他公司的优势竞争和创新机会。最重要的是，它剥夺了欧洲消费者对服务真正进行选择 and 充分享有创新益处的机会”³⁰。

在数字世界里处理寻租战略的一种方法是加强对限制性商业惯例的监管，并在国际层面进行有力的监督和管理。³¹另一种方法是拆分导致市场集中的大公司 (Foroohar, 2017)。这种办法直接采用经常在模拟经济中的石油和数字经济中的数据之间所做的比较，因为标准石油公司在1911年被拆分，法律要求将其拆分成多个部分。强迫企业成立合资公司，并规定某些多数规则，可以避免市场集中，对于包括许多发展中国家在内的新兴数字化经济体来说，或许是一个可行的选择。加强竞争的另一项政策可以是，更密切地监测垂直整合，包括在控制兼并的标准中加上相关数据的范围和规模。

另一种选择是接受数字世界的市场集中趋势，但要对其加以规范，以限制企业利用其主导地位的能力 (Warren, 2017)。鉴于一个国家的数据可能具有公用事业功能，因此，一个选项是将大公司作为公用事业进行监管，直接公开提供数字化服务。这意味着数字经济将被视为与传统的网络产业如水和能源供应相类似。新自由主义意识形态的主导地位意味着，公共政策讨论往往对加强国家监管持消极态度，但数字经济日益集中以及个人数据可能被滥用所

引发的关切使社会更加能够接受这方面的监管需要。³²

如上所述，对发展中国家来说，如果它们不想错失第四次工业革命的好处，监管问题可能会更加严重。例如，已经有人指出，之所以有必要公开软件程序的源代码，可能不仅是出于安全原因，也是为了开发软件编码技能，因为这有助于创建新软件，根据本地偏好和忌讳对其进行定制，甚至加以调整以适合当地语言。显然应对希望在国内、区域和国际各级参与电子商务活动的发展中国家生产商予以支持。同样，出于监管目的，可能要求服务器本地化，这种监管也可有助于提升一系列商品和服务的国内供应商。

除了扩大数据和追逐市场份额之外，专利钩饵和连锁专利也是广泛使用的形式，有利于寻租并制造市场进入障碍 (例如 TDR 2017)。走向数字经济需要在刺激创新和确保技术传播之间取得适当的平衡。这反过来意味着应削弱而不是加强知识产权规则 (另见 Haskel and Westlake, 2018)，包括促进向发展中国家的技术传播。

互联网主权是又一个需要进行更多的国际讨论和谈判的关键问题，因为现在很明显，所谓的“自由开放的互联网”可能会受到强国的隐性监管，也可能受到大型私营企业，如一些跨国平台公司的操纵。发展中国家政府在签署可能会实际减少它们在数字世界的国家主权和政策空间的协议之前，需要了解这些问题。

(e) 数据的控制和使用

所有公司，而不仅仅是数字平台，都需要能够收集和分析数据，以促进创新和提高效率。³³然而，获取和控制数据可以是，而且事实上长期以来一直是市场力量的来源，并可以为新参

与者的进入制造障碍。政策制定者不得不在这些相互冲突的压力之间取得平衡。也许与数字经济中的公司和平台的最大区别在于，控制数据是商业模式。各国要想建立数据基础设施并利用其数据为公民提供高效率的公共产品和服务，就必须掌控其数据，并能使用/分享其数据和规范其流动。这有助于它们制定在生产前和生产后阶段开发数据处理技能的政策，并鼓励定制生产。

数据不是同质产品，需要从一开始就明确区分个人数据和非个人数据。前者更具体地涉及一国消费者的行为模式数据或者教育数据、交通数据或健康数据。当然，还需要采取平衡行动，消除对个人数据隐私的关切以及对公司和国家联合控制数据以行监测和监督的担心，所有这些都需根据国情来解决。虽然有必要允许非个人数据在国内自由流动，但确保对个人数据的保护极为重要，尤其是在国内建立信任方面。有关个人数据的法律在很大程度上有赖于个人身份信息，这种信息用于将数据与个人联系起来。然而，有人认为，个人身份信息没有统一的定义，在许多情况下，使用高级软件可将非个人身份信息与个人数据联系起来，而个人数据是可以重新识别的 (Schwartz and Solove, 2011)。

为了建设数字能力，特别是大数据分析能力，许多国家实施了数据处理政策。例如，卢旺达制定了基于国家数据主权原则的“数据革命政策”³⁴，根据该原则，卢旺达保留对其国家数据的专属主权权利和权力 (见插文 3.1)。

发展中国家需要保留其数据主权，以建设其数字技能，并避免限制其监测本国数据流动能力的规则。将数据分为个人数据和非个人数据，并制定相应的数据政策，是建设数字基础设施的重要步骤。有必要确保对个人数据的保护，最近的《欧洲数据保护条例》就如何实现这一

目标提供了一些有意义的指导。除个人数据外，还有许多其他形式的数据，具体取决于数据的收集方式，以及破解这些数据的技能——数据可以分析，可以推断 (编码)，可以转换成衍生信息的数据库。有效保护数据将需要政策制定者更加认真地考虑问题，特别是在发展中国家。

为了鼓励外国投资的国内联系、发展国内数字能力和数字基础设施以实现在价值链中的升级，许多国家的政府正在使用类似于它们在制定外国直接投资政策时所使用的本地化措施。本地化政策并不是全新的，自互联网开始以来就一直在发达国家和发展中国家使用。在数字经济背景下，本地化措施包括关于将服务器和/或计算设施设在本国境内的要求，这可以鼓励外国公司投资国内数字基础设施，并使地方当局能执行本国法律和法规。例如，2013年越南《信息技术服务法令》要求每项数字服务或每个网站至少有一台服务器设在越南。在印度尼西亚，正在逐步对新的智能手机、笔记本电脑等实行严格的本地内容规则 (USTR, 2016)。在菲律宾，2014年的一项行政命令草案要求政府机构从菲律宾政府的云购买云服务。在有些情况下，数据处理和/或存储必须符合独特的国家标准，或者在可能时，数据传输必须在很大程度上或者仅仅在国家或区域范围内进行。这种政策可用来促进本地数字能力；加强新生产业保护；避免长期依赖外国拥有和设在外国的数字基础设施；和/或保护公民的隐私、本国的法律管辖权和国家网络主权 (例如 Hill, 2017)。

2. 数字时代的贸易和投资规则

如上一节所述，为了制定有针对性的经济产业政策，各国在其贸易和投资协定，特别是寻求深度一体化的协定中需要有政策空间。《2014年贸发报告》强调了这一点，在该报告中，政

插文3.1 卢旺达的数据革命政策

为了建设一个创新型数据产业，对快速的社会经济发展加以利用，卢旺达出台了一项数据革命政策，该政策将在2017年至2022年的五年内执行。其目标是建设大数据和分析能力，重点是制定数据管理标准和原则；建立数据科学人力资本发展框架；界定数据创建—匿名化—发布框架；开展大数据分析和商业智能；促进数据技术创新；建立数据机构治理框架；解决安全/隐私和数据主权方面的关切问题；界定私营部门和伙伴关系的作用；并建立数据门户仓库。国家统计局负责与其他发展伙伴一起实施这项政策。

为了实施数据革命政策，卢旺达已经制定了法律、政策和监管制度，指导一般信息的获取以及个人数据保护、隐私和保密事项。2013年6月关于统计的第45号组织法规定了数据制作、获取和传播方面的统计条款的协调机制，而《刑法》(第286和287条)和2010年5月12日关于电子信息、电子签名和电子交易的第18/2010号法规定了数据保密事项。关于存储问题，2012年3月12日法的第001/MINICT/2012号部长命令规定，政府内的所有关键信息数据应存放在一个中央国家数据中心。

数据革命政策包含国家数据主权原则，根据这一原则，卢旺达保留对其国家数据的专属主权权利，并对自身数据拥有控制权和权力。然而，根据这一原则，卢旺达仍然按照商定的条件开放，并受卢旺达法律管辖，在卢旺达境内或境外数据中心的云环境或并置环境中存储其主权数据。此外，该政策还认识到，应在地方、区域和国际层面建立政府和私营部门参与者之间强有力的合作框架。

资料来源：<http://statistics.gov.rw/publication/rwanda-national-data-revolution-and-big-data>。

策空间是指“各国政府既依照本国国情又作为相互依存的全球经济的一部分，确定和施行最适当的经济和社会政策组合，实现公平和可持续发展的自由和能力”（第vii页）。当代贸易协定寻求国家间的深度一体化，其方式远远超出了边境贸易限制，而且越来越注重国内规则和法规，这不仅减少了政策空间，而且有可能产生福利减少的后果(Storm and Kohler, 2016)。根据这些协定谈判达成的规则在很大程度上是由出口方的寻租和自利行为决定的，并赋予有政治背景的公司以权力(Rodrik, 2018)。本节重点介绍当代贸易协定中一些具有约束力的贸易和投资规则，这些规则可能会严重影响各国制定数字世界所需政策的政策空间。

如前一节所述，发达国家在数字化的早期阶段就已经广泛使用本地化规则，并且现在仍在使

用(Bauer et al., 2016, 其中指出了欧盟国家仍在使用的22项数据本地化措施)；现有贸易协定中的一些规则以及正在谈判的规则限制了签署国政府采取这些本地化措施鼓励生产价值链升级的灵活性。根据一些协定，如正在谈判的服务贸易协定，建议要向国外传输数据，运营商只需确定需要向海外传输“与其业务有关”的数据。³⁵ 其他协定，如《跨太平洋伙伴关系协定》，包含关于政府能否将计算设施的使用或设置限于本国境内的约束性规则(第14.13条)。世贸组织关于电子商务的一些提案包括关于跨境数据传输和本地化限制的约束性规则。³⁶ 这些规则是为了逐步扩大自由贸易协定中的电子商务章节而提出的，可能会限制政府从外国直接投资中获取收益，建设本国数字技术能力和技能(Gehl Sampath, 2018)。

为了跟上当前的技术革命，发展中国家迫切需要从发达国家和已发展出先进数字技术的其他发展中国家获得国际技术转让。使用人工智能、机器人和物联网的新数字技术可以通过增加生产阶段的数字内容，帮助发展中国家在价值链中升级。然而，通过吸收外国直接投资获得外国公司技术转让的情况很少自动发生，发展中国家一直采用有针对性的政策，通过合资企业、技术许可、投资协议中的技术转让条款、培训安排等来促进技术溢出。这些政策成功实现了国际技术转让（例如 Newman et al., 2015）。但国际技术转让在数字经济中变得更加复杂，因为技术和数据分析等同于商业秘密（例如 Kowalski et al., 2017）。这些投入越来越受到贸易和投资协定的保护，从而进一步限制政府使用传统的外国直接投资政策鼓励技术转让。有一项这类约束性规则适用于源代码共享。源代码是经处理和执行的计算机指令的集合，其可读版本（称为源代码）通常受版权保护，且经常受到保密以保护专有信息。最近谈判达成的贸易和投资协定规定了具有约束力的规则，即不披露规则，禁止政府制定要求共享源代码的政策，除非是出于国家安全原因（例如《跨太平洋伙伴关系协定》，第 14.17 条）。对于发展中国家的数字技术转让而言，涉及源代码共享的政策可在鼓励国际技术转让和发展本国数字技能方面发挥重要作用。

与数字世界中的技术转让密切相关的一个概念是技术中立，这在广义上意味着无论使用何种技术，都应适用相同的监管原则。它也被解释为对政府偏向当地技术的限制。随着数字世界中技术的不断发展，技术中立可能会产生深远的影响。这意味着，如果一个国家承诺允许提供服务，那么，服务提供商可以应用任何技术，包括未来的无人驾驶车辆或无人机交付技术，来提供该项服务。许多国家已根据《服务贸易总协定》作出跨境提供服务承诺，这与技术中立承诺一起，可以限制各国未来的技术选择及

其限制或监管提供服务的新手段的能力。有些自由贸易协定，如《日本—欧盟自贸协定》（第 8 章 F 节第 1.3 条）和世贸组织的电子商务提案（例如 US, JOB/GC/94），将技术中立作为核心原则。技术中立是否适用于世贸组织国家在《服务贸易总协定》中作出的承诺，这一点仍有待商榷（例如 Wunsch-Vincent, 2006）。鉴于数字技术的迅速发展，关于采用技术中立的约束性规则可能会降低各国在数字世界中的监管灵活性。

虽然需要鼓励技术转让，但发展中国家应主动增加其生产流程中的数字内容，支持在制造业更多地使用国产的数字服务，如信通技术服务和电信服务，或者利用数字技术实现其生产的数字化。数字化产品是指以前以实物形式出口但现在以电子方式传输的产品，例如电影、印刷品、声音和媒体、软件和视频游戏。虽然世贸组织界定的电子传输范围不够明确（例如，是否包括用于 3D 打印的 CAD 文件），但目前正在就电子传输规则进行谈判。世贸组织自 1998 年以来暂停对电子传输征收关税，此后每次部长级会议，包括 2017 年第十一届部长级会议，都将这一做法延长两年。但是，随着越来越多的产品被数字化并以电子方式出口，随着 3D 打印产品带来新的挑战——因为这些产品可以作为软件和 CAD 文件出口，并在东道国打印——对所有这类电子传输征收零关税将意味着关税收入的重大损失，特别是对小岛屿国家和最不发达国家而言。贸发会议 (2017c) 报告说，2015 年有 101 个发展中国家是这些数字化产品的净进口国，永久暂停会进一步增加其进口。

许多发展中国家正在努力制定国家电子商务政策 / 战略，建立国内生产者和消费者与电子商务平台的联系，但需认识到相关风险，特别是如果这些平台是国际性平台的话。这些国家不仅让其消费者接触到新的产品和生产商，让国

内生产商冒着国内市场份额降低的风险，而且在此过程中，消费者和生产者的交易所产生的宝贵数据也会丢失。这些平台的“网络效应”使它们能够收集互联经济体的大量数据，然后这些国际平台可以利用这类数据来预测市场趋势，根据个人数据分析向消费者提供与符合其品味和偏好的产品，并对国内生产和销售进行有效的重组。世界贸易组织的许多提案如果被接受，将不允许政府限制其生产者和消费者未来的数据流出。

发展中国家只有保护其“国家电子商务平台”，改善其生产商的国内和国际市场准入，才能从电子商务中获益。可以鼓励通过公私伙伴关系建立国家电子商务平台，以促进国内和跨境电子商务，并利用对参与客户的数据分析来预测未来需求以及不断变化的口味和偏好。建立国内生产商与国家电子商务平台的联系，应成为国家贸易促进计划的一部分。中国的电子商务平台政策可为发展中国家提供丰富的经验。例如，一个名为“集酷”的中国电子商务平台在六个非洲国家运营，只销售中国商品。³⁷

最重要的是，如果发展中国家缺少灵活性和政策空间来制定自己的经济和产业政策以及国家监管框架，促进数字基础设施和数字能力，那么，数字技术提供的发展潜力便很容易被忽略。

3. 开展南南合作和三角合作建设数字世界

如前所述，发展中国家能够抓住数字世界中不断增长的机会的先决条件是建立数字基础设施和数字能力。然而，由于发达国家制造业生产和出口的迅速数字化，领头公司和数字平台在全球价值链中垄断行为的抬头以及日益扩大的数字鸿沟，发展中国家，特别是最不发达国家，靠自身跨入数字工业化可能极其困难。上一节

指出，作为一个必要步骤，需要重新考虑贸易和投资协定，但区域一级的南南数字合作也可以发挥重要作用。可将区域一级的数字合作引入南方，包括非洲正在实施的区域一体化举措。

贸发会议(2018b)提出了南南数字合作十点议程，其中包括：

- 建设数字经济
- 建立云计算基础设施
- 加强宽带基础设施
- 推动区域电子商务
- 推动区域数字支付
- 在建立区域单一数字市场方面取得进展
- 分享电子政务方面的经验
- 打造建设智慧城市的伙伴关系
- 推动数字创新和数字技术
- 建立衡量数字化的统计数据。

实现数字合作的一个重要步骤是在邻国之间建立区域数字经济。这可以帮助每一个国家，因为它们可以利用区域的大数据来开发人工智能，制造定制的数字产品。然而，要建立区域数字经济，各国首先需要“拥有”自己的数据。政府在国家层面拥有数据有助于各国决定与谁共享数据。在区域一级共享数据将集中区域数据和数字能力，并利用区域内现有的数字基础设施来处理区域数据。关于区域内各国数据所有权的类似国家规则和条例也可有助于加快区域内的数据流动。此外，区域内非个人数据的自由流动可以加强区域一体化进程。

需要讨论数据合作方面的区域战略以及数据分类方法，并需要就哪些数据可在区域范围内共享做出决定。关于围绕数据所有权和数据共享的区域战略可为国家数字产业政策提供实质性支持。

在建设数字经济的同时，还需要开展南南数字合作，以最大限度地发挥云计算的优势。云计算的成本节约只能通过可配置计算资源的大量集合来实现，这将带来规模经济，并可大幅降低使用信息技术基础设施的成本 (Alford and Morton, 2009)。区域一级的云计算基础设施可以在成本、灵活性、效率和可扩展性方面为公众以及本区域的公共部门和私营部门带来巨大利益。对此类基础设施，应辅之以建立对本地云服务提供商的信任的举措，以及规定云数据使用条款的云行为守则。这需要得到区域网络安全行动的支持。

为使一个区域的所有国家在获得云计算带来的机会方面拥有公平的竞争环境，一个区域集团内的所有国家都必须拥有类似的宽带生态系统。宽带网络可被视为由高容量通信网络、服务、应用和用户的组成的互连多层生态系统，它是数字经济的基础。一个区域中较大的发展中国家可以通过投资发展宽带基础设施，为其他发展中国家提供关键支持。区域集团内的国家可对电信规则进行类似的改革，以吸引对本区域宽带基础设施的投资。区域合作安排以及分享监管经验和做法有助于在各区域发展这一关键基础设施。

此外，利用电子商务等数字技术可以更有效地服务区域市场。但是，电子商务要在某个区域内扩大制成品的市场准入，该区域必须有统一的跨境电子商务规则和条例。需要统一的规则来规范消费者保护、知识产权、竞争、税收和信息安全。解决不合理的地理封锁也需要统一

规则。还需制定支持国家电子商务战略的区域电子商务战略。

区域电子商务需要得到该区域内受保护的数字支付基础设施能力的支持。显然，这取决于一个重要先决条件，即有充足的有形基础设施和可用连接。数字支付更加透明、更可追溯，对电子商务至关重要。但是，要成功地广泛使用数字支付，就需要有一个强有力的监管框架来监督商业银行、金融机构和其他电子货币机构，需要针对消费者数据保护和竞争问题的规则，也需要针对支付清算和结算系统的法律规定。发展中国家在贸易谈判和投资条约方面应非常谨慎，以保留其监管数字支付平台的政策空间。这使数字支付领域的区域合作具有挑战性，但南方有一些区域合作的例子。南部非洲发展共同体(南共体)成员在区域层面开发了一个一体化电子结算系统，以便利金融交易和跨境支付。已经建立了一些便利金融机构之间支付的国家 and 区域清算机构。

在数字世界里，各区域市场只有朝该区域的单一数字市场发展，才能真正实现整合。区域单一数字市场可使该区域的所有消费者和生产者，不论其国籍和居住国，均可无缝访问以开展在线活动。鉴于现有数字基础设施和能力有限，这对南方来说是一个极其困难的目标，但应该是最终目标。

为协助各国在南方建立智慧城市，还需要南南合作(和三角合作)。虽然从小经济体的角度来看，创建智慧城市所需的财政资源是巨大的，但朝这个方向发展也可能有助于增加投资回报，从而在未来创造财政资源。可与发达国家建立三角伙伴关系和合作，以加强宽带基础设施，并在南方发展高度依赖数字化的智慧城市。

区域数字合作的另一个领域是数字创新和数字技术。许多发展中国家正在奖励数字初创企业，

以鼓励创新。中小型企业是这些低成本高回报创新的主要受益者。然而，如何保住成功的数字创新以促进国家数字化工作是一项挑战，因为大型科技公司对这些初创企业的收购率很高，它们会挑选最成功的创新。这是南南合作可以做出重大贡献的一个领域。新开发银行、亚洲开发银行和非洲开发银行等开发银行可在为这些初创企业提供资金支持方面发挥重要作用，并可鼓励它们开发软件和数字技术，供区域一级使用。可以制定一种区域战略，鼓励初创企业在区域一级提供创新的数字解决方案。如果

允许源代码共享，并鼓励根据需求对来自开放源代码的数字技术加以调整，对数字技术的区域内投资便可以促进技术转让和创新。南方与北方合作设计工具和统计数据，确定数字化标准并跟踪其进展情况，也可以为南方提供巨大的学习机会。

虽然南南数字合作应有一项宏大的议程，但当今的现实意味着，确定该议程内各个要素的顺序和轻重缓急非常重要，并需要根据该区域各国的数字发展水平和速度进行调整。

D. 发展中国家的前进方向

迈向数字经济为发展中国家创造收入和就业机会的能力比通常想象的要大，也比通常想象的要小。这是因为，如《2017年贸发报告》所述，许多现有研究高估了一些数字技术（如机器人）对就业和收入造成的潜在不利影响。与此同时，还有一种同样夸大的、接近于数字乌托邦主义的趋势，即通过进一步的自由化，发展中国家有无限的机会在制造流程的所有环节和服务领域跃向高附加值活动和创造就业的活动（IMF, 2018）。但无论采取何种立场，数字化的快速发展都会让许多政策制定者措手不及。视一个国家的发展水平而定，这可能有多种形式——从技能和基础设施不足到政策调整形同虚设或零敲碎打——并可能产生许多不利后果，包括进一步落后于技术前沿，经济追赶停滞不前，甚至被全球经济边缘化。市场集中趋势以及数字世界强化经济和政治力量的美第奇恶性循环的出现增加了这种可能性。

对发展中国家的政府而言，一个简单的事实是，实现数字世界的潜在利益将是困难的，确保这些利益具有广泛的社会影响则难上加难。这需要在各种领域制定目标远大的政策，并予以连贯实施。从事数字贸易是充满希望的第一步，会促进硬件和软件数字基础设施的提供，而这是人员和企业成功参与数字经济的基本要求。许多发展中国家的数字准备需要国际支持与合作：贸发会议的“全民电子贸易”倡议为这种伙伴关系提供了一种可能的模式（UNCTAD, 2017d）。

数字贸易本身并不是目的。谈到数字贸易的好处时往往采用消费者的角度，以美元计算。但数字化交易一般以数据形式支付：以美元计算，商品和服务通常免费交付，以换取客户的数据。从发展的角度看，仅仅增加连接可能会使规模更大、生产率更高的公司变得更强大，并加剧对其他公司的排斥。此外，向国际平台提供客户

数据往往导致公司权力集中，可能使发展中国家难以获取、拥有和使用有关自己的经济数据和公民数据促进自身经济发展。在数字世界里，两极分化的威胁类似于甚至超过模拟世界。

这意味着，随着数字连接的增加，许多领域应调整政策。管理数据访问和使用的政策至关重要，应把重点放在尽可能开放对非个人数据的访问上。获取、拥有和分析数据并将其转化为有经济意义的知识的能力，将是数字世界获益的核心所在。在确保数据治理框架适当考虑隐私和数字安全问题的同时，政策还应鼓励对行业内部和行业之间具有协同作用的数据进行投资。

关于竞争和反垄断措施，可能有必要制定关于标准、公众参与长期融资和公共采购的政策，使发展中国家从数字经济中获取更多利益。还需要制定大胆的需求侧政策，因为只有当发展中国家的消费者有必要的收入将其偏好转化为有效的需求，而不会再次负债时，发展中国家才能获得这种益处。必须要明白，在财政紧缩的背景下，数字化将无法实现。

从这个意义上说，要在新的数字技术更加强定制需求与发展中国家更多地参与满足这种需求的制造流程之间建立良性循环，就需要采取更具扩张性的宏观经济政策，并重新建立工资和生产率增长之间的联系。

这里简要介绍一些可以帮助发展中国家应对数字革命带来的挑战、增加它们从全球价值链获得的发展收益的关键政策。

1. 建立数字基础设施

信通技术基础设施是在数字化世界取得进步的必要条件。而这反过来又以具备必要的有形基础设施为前提，例如最明显的是电力连接。除了支持性的有形基础设施外，还应发展强大的银行和金融机构，为所有人提供更大的贷款机会；在许多发展中国

家和最不发达国家，这种机会仍然严重不足。在为数字基础设施奠定基础时，应解决现有的内部失衡，如城乡差异，以便使农村地区避免扩大数字鸿沟，并从提高连接性中受益。

2. 制定国家数据监管政策

如果说数据是数字时代的燃料，则对数据的控制就像福特时代对石油的控制一样，能为其所有者带来巨大的利润机会 (Tarnoff, 2018)。因此，各国制定国家数据政策，确保公平分配国界之内产生的数据所创造的收益，这一点就变得至关重要。目前，大多数发展中国家都没有这样的政策，事实上，数据归收集和存储者所有，主要是归数字超级公司所有，它们因而对数据拥有完全、独家和无限使用的权利。国家数据政策的设计应能解决四个核心问题：谁可以拥有数据；如何收集数据；谁可以使用数据；以什么条件。还应解决数据主权问题，其中涉及哪些数据可以离开本国，因此不受国内法管辖。卢旺达的数据革命政策可为发展中国家提供良好的学习机会。

但是，除非经过处理，否则数据可能没有什么价值。使用算法的大数据分析彻底改变了生产和分销服务。发展中国家将数据转化为具有经济意义的知识的能力有限，这推动了高利润数字平台的的增长，这些平台通过“网络效应”能够收集更多数据，并利用这些数据便利进入新市场和新的业务线。由于缺乏监管政策，这些超级平台的租金上涨以及它们扼杀国家平台竞争的能力仍未得到遏制。这不仅限制了国家平台的发展，而且也阻断了发展中国家开发数据分析和升级到生产后高附加值活动的机会。

3. 监管数字平台和建立国家营销平台

监管对于发展中国家从电子商务中获益至关重要，否则，与现有平台的联系只会为

超级平台提供更多数据，使其更加强大，并方便它们更多地进入国内市场。对超级平台进行监管的办法有：加强对限制性商业做法的监管；拆分导致市场集中的大公司；将数字平台作为直接向公众提供数字化服务的公用事业进行监管；在国际层面进行有力的监测和管理等等。

4. 对超级公司征税

在这些公司的活动所在地征税，而不是在其宣布的总部所在地征税，将有助于对其租金作再分配并增加政府收入。

5 制定数字产业政策

一旦有关数据所有权的政策及核查超级平台反竞争做法的规定到位，发展中国家将能为进入数字世界做好准备。需要制定数字产业政策来加强数字技术和数字服务在生产中的使用，并在所有部门建立数字能力。

6. 利用数字初创企业

创新是数字产业发展的关键。虽然许多发展中国家都在鼓励将数字初创企业作为数字创新的主要来源，但仍需对数字初创企业制定更全面的政策，防止创新收益流出本国。政府对公司股权的直接投资可以维持数字创新，加强先进技术的使用并促进逆向创新。

7. 发展数字能力

发展数字能力以填补数字鸿沟需要各个层面做出努力，包括在大中小学引入数字教育，提升现有劳动力的数字技能，开办专门的基础和高级技能发展课程，以及为数字创业提供财政支持。

发展中国家无法靠自身实现数字化跨越。它们将需要区域和国际两方面的支持。区域一体化议程应包括区域对以下活动的支持：建设数据

经济；建立云计算基础设施；加强宽带基础设施；促进区域电子商务；促进区域数字支付；在建立区域单一数字市场方面取得进展；分享电子政务方面的经验；打造建设智慧城市的伙伴关系；促进数字创新和数字技术；以及建立衡量数字化的统计数据。

鉴于数字技术的大规模使用仍在展开，相关影响尚未为人充分了解，在开展国际合作以填补数据缺口和制定可比较指标的同时，还需要国家一级的政策行动。国际社会才刚刚开始就哪些规则和条例可以利用数字经济的生产率和发展潜力问题开展对话。数字经济中的哪些问题属于世贸组织的范畴，哪些属于其他国际组织的范畴，对这一点需要达成一致。在这个快速变化的领域，有影响力的行为者可能受狭隘的商业利益驱使，因此，应避免过早地对具有长期影响的规则作出承诺。在这里，也许不妨回顾尊敬的加拿大发展经济学家 Gerald Helleiner(2000:12) 在世贸组织成立仅仅五年之后在贸发会议所作的劳尔·普利维什讲座中发表的观点：

我怀疑，对于许多发展中国家在没有充分认识到《马拉喀什协定》的影响并 / 或期望工业国家保护主义做法会有比迄今为止更大的变化的情况下签署了该协定这一事实，是否还有多大的争议。我怀疑，对于工业国家大大高估了发展中国家在商定时间表内实施其所有规定的能力(事实证明，还有意愿)这一点，是否还有多大的分歧。

为避免再次发生这种情况，必须保留自由和空间来设计有助于增加贸易和外国投资的发展收益的数字政策，如关于本地化、对数据自由流动的限制、技术转让和电子传输关税的数字政策。发展中国家需要有足够包容和全面的途径，如贸发会议电子商务和数字经济问题政府间专家组，来讨论所涉及的复杂问题，并协助制定协调一致的以发展为导向的政策。 ■

注

- 1 贸发会议部分报告(2017a)也讨论了价值链的数字化问题，但侧重于对外国直接投资和相关政策制定的影响，是对本章讨论的补充。贸发会议(2018a)从广泛的视角对各种前沿技术与可持续发展之间的联系所作的分析，进一步补充了本章对数字技术和制造流程的重点讨论。
- 2 除了本章所讨论的问题外，新数字技术还引发了一些宏观经济问题。数字化和无形资产相应具有的更大重要性很可能导致对有形资本商品的需求下降。这产生了衡量产出和通货膨胀的问题。它还可能导致有形资本商品价格的持续下降和固定资本形成占GDP比重的长期下降，而GDP历来被认为是经济和生产率增长的主要驱动力。无形资产的重要性日益增长还引发了分配问题。这些问题超出了本章的讨论范围，但《2017年贸发报告》讨论了机器人自动化以及市场力量和集中的驱动因素所产生的分配效应。
- 3 Fu et al. (2011: 1204)也得出结论称：“研究在很大程度上未能提供令人信服的证据，表明外国直接投资对当地公司具有显著且积极的技术转让和溢出效应”。De Marchi et al. (2018)提供了近期的相似证据。
- 4 关于无形资产在经济活动中发挥更大作用的讨论和进一步的经验证据，例如见WIPO, 2017。
- 5 虽然在Chenery和Syrquin (1975)之后，这一方面一直是发展经济学和结构变化分析的支柱，但在贸易理论中，Markusen (2013)重新引发了对异质需求模式的关注。
- 6 过去三十年，在世界上几乎所有地区，材料使用(以原矿石或作物的吨数计量)与GDP的比率都有下降，降幅最大的是欧洲和美国，其次是非洲、大洋洲和拉丁美洲(SERI/WU全球物流数据库)。
- 7 这一措施很可能低估了数字部门对制造业的投入。数字部门的某些部分可能被归入《国际标准行业分类》修订本第4版中的其他类别，而不是J61-J63门类。这里仅使用与这些门类相关的数据，因为现有数据无法按可能包括不仅影响制造业的数字服务的门类进行划分。
- 8 IMF, 2018: 1, 7指出：“现有证据表明，如果以附加值、收入或就业来衡量，数字部门仍然不到大多数经济体的10%”，尽管“对数字部
- 门的规模估计可能受所选择的定义影响”。Bukht and Heeks, 2017估计，数字经济占全球产出的5%左右，占全球就业的3%。还应指出，这里使用的数据库是唯一可用于评估数字服务在制造业中的作用的数据库，但其国家样本仅涵盖43个经济体，其余部分为世界其他国家的总和。
- 9 Bessen, 2016 提供了关于美国公司寻租战略的证据。进一步的讨论另见TDR 2017。
- 10 这种成本降低甚至可能适用于整个工厂，因为工厂的数字设计模拟甚至在工厂实际存在之前就可以预见并解决运营问题。
- 11 案例研究证据表明，价值链数字化可能会伤害非洲小生产商，见Foster et al. (2018)。更多的一般性讨论见Foster and Graham(2017)等。
- 12 资本收入是从出口附加值中减去工资后的剩余部分。对此未作进一步分析，因为它不能像劳动收入一样分配给业务功能。关于以这种方式定义业务功能的理由和相关计量问题，见de Vries et al., 2018。
- 13 在线附录中提供了其他一些发达国家和发展中国家的数据。
- 14 “大型科技公司”在这里被定义为“数字经济”(即汤森路透商业分类中的“技术设备”+“软件和信息技术服务”部门)的公司，这些公司按市值计算，进入了百强非金融公司。
- 15 资料来源：国际电联，《2017年全球信通技术事实与数字》，见<https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/ICTFactsFigures2017.pdf>。
- 16 贸发会议为发展中国家和转型经济体开展的一系列科学、技术和创新政策审查反映了这一点。见[http://unctad.org/en/pages/publications/Science,-Technology-and-Innovation-Policy-Reviews-\(STIP-Reviews\).aspx](http://unctad.org/en/pages/publications/Science,-Technology-and-Innovation-Policy-Reviews-(STIP-Reviews).aspx)。
- 17 这与基于产品生命周期理论(Vernon, 1966)的传统观点相反。如von Zedtwitz et al. (2015: 12)所述(他们还讨论了由Vernon的最初概念引申出来的其他理论)，“[a]根据这一传统观点，新产品和新技术首先在发达国家开发和推出，然后才在欠发达国家引入和商业化。这时它们已经

- 变得越来越成熟、过时和落后。因此，无论从市场角度还是从技术角度来看，创新都是从发达国家流向发展中国家的”。
- 18 关于节俭创新的例子，见Laperche and Lefebvre, 2012等。其他讨论另见UNCTAD, 2018a: chap. IV。
- 19 例如，中国公司华为在发展其智能手机业务时，不仅通过低成本优势，而且依靠最近的科学知识以及将随之而来的新技术纳入其创新战略，战胜了现有的主要公司(Joo et al., 2016)。从为国内市场生产低端手机开始，华为一直专注于本地研发和对外国技术的逆向工程，从而在2012年成为电信网络的全球领头羊(Kang, 2015)。
- 20 关于知识产权法如何影响3D打印的简要讨论，见Malaty和Rostama(2017)等。更详细的讨论见Osborn (2016: 270)等，他的结论是：“也许应将受3D打印影响最大的创新从某些知识产权保护中完全移除。这一论点在专利法中可能是最强势的，因为发明的实用性促使它们被引入公共领域”。
- 21 详细讨论见关于“双边市场”的文献。没有公认的“双边市场”定义，但数字平台业务通常被认为是形成双边市场的关键因素(例如，见Rysman, 2009; Gürkaynak et al., 2017)，因为这些平台有两个不同的用户群体，它们互相提供网络收益。
- 22 例如，iPad和亚马逊的Kindle虽为竞争对手，但进行了合作，亚马逊为iPad开发了一个Kindle阅读器应用程序，苹果公司对此表示认可。消费者现在可以通过Kindle阅读器或iPad阅读他们在亚马逊上购买的电子书，从而消除了来自小型应用程序开发者的竞争，并将他们赶出了生态系统。
- 23 例如，欧洲联盟2016年宣布了反Alphabet垄断案，因为Alphabet对安卓操作系统设置的许可条件有利于谷歌产品和应用程序而不利于其对手，使得其他运营商难以开发替代操作系统。
- 24 见TDR 2017。Lynn, 2017对美国的这种转变作了说明，Atkinson and Lind, 2018则持不同观点。更多一般性的讨论见Khan, 2017和Vezzoso, 2016等。
- 25 例如，见2017年3月23日通过的人权理事会第34/7号决议，http://ap.ohchr.org/documents/alldocs.aspx?doc_id=28120；以及欧洲联盟的《通用数据保护条例》(<https://www.eugdpr.org/>)，该条例于2018年5月25日生效，要求公司给予客户更多的在线信息控制权，这可能是更好地了解公司自身如何评估数据的重要的第一步。
- 26 Davies et al., 2018说明了通过避税天堂逃税的经济规模。
- 27 进一步的讨论另见TDR 2017: chap. VI。
- 28 这种商业模式所造成的一个政策问题是，难以确定市场价格何时低于成本，这是确定可以适用既定竞争政策的掠夺性定价所需的标准。
- 29 见<https://autoriteitpersoonsgegevens.nl/en/news/canadian-and-dutch-data-privacy-guardians-release-findings-investigation-popular-mobile-app>。
- 30 欧盟委员会：Vestager委员关于委员会决定因谷歌滥用其搜索引擎主导地位为自己的比较购物服务提供非法优势而被罚款24.2亿欧元的声明(见http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-17-1806_en.htm)。
- 31 正如《2017年贸发报告》所进一步讨论的那样，联合国大1980年会通过的《管制限制性商业惯例的一套多边协议的公平原则和规则》可能是任何此类政策的出发点。见<http://unctad.org/en/docs/tdrbpconf10r2.en.pdf>。
- 32 欧洲联盟新的数据保护法就是一个很好的例子。
- 33 关于数据在数字经济中的重要性的详细讨论，见UNCTAD, 2018b。
- 34 见<http://statistics.gov.rw/publication/rwanda-national-data-revolution-and-big-data>。
- 35 服务贸易协定提案，第2.2条，关于电子商务的附件，日期不详(2016年11月)。见Kelsey, 2018。
- 36 美国和欧洲联盟的提案——US, JOB/GC/94；以及第20段，JOB/GC/97。
- 37 <https://www.prnewswire.com/news-releases/kikuu-quietly-positioning-itself-to-become-africas-first-mobile-commerce-unicorn-300358163.html>。

参考文献

- Alford T and Morton G (2009). The economics of cloud computing analyzed: Addressing the benefits of infrastructure in the cloud. Available at: <http://tedalford.sys-con.com/node/1147473>.
- Atkinson RD and Lind M (2018). Commentary: Who wins after U.S. antitrust regulators attack? China. Available at: <http://fortune.com/2018/03/29/commentary-who-wins-after-u-s-antitrust-regulators-attack-china/>.
- Baldwin R (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Harvard University Press. Cambridge, MA.
- Baldwin R and Lopez-Gonzalez J (2013). Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses. Working Paper No. 18957. National Bureau of Economic Research.
- Basilieri P (2017). Gartner predicts 2018: 3D Printing changes business models. Available at: <https://blogs.gartner.com/pete-basilieri/2017/12/12/gartner-predicts-2018-3d-printing-changes-business-models/>.
- Bauer M, Ferracane MF and van der Marel E (2016). Tracing the economic impact of regulations on the free flow of data and data localization. Global Commission on Internet Governance Paper Series No. 30. Available at: <https://www.cigionline.org/publications/tracing-economic-impact-regulations-free-flow-data-and-data-localization>.
- Bessen JE (2016). Accounting for rising corporate profits: Intangibles or regulatory rents? Law and Economics Working Paper No. 16–18. Boston University School of Law. Available at: <https://www.bu.edu/law/files/2016/11/Accounting-for-Rising-Corporate-Profits.pdf>.
- Brynjolfsson E, Eggers F and Gannamaneni A (2018). Using massive online choice experiments to measure changes in well-being. Working Paper No. 24514. National Bureau of Economic Research.
- Bukht R and Heeks R (2017). Defining, conceptualising and measuring the digital economy. Development Informatics Working Paper No. 68. Global Development Institute. University of Manchester.
- Chang H-J and Andreoni A (2016). Industrial policy in a changing world: Basic principles, neglected issues and new challenges. Cambridge Journal of Economics 40Years Conference. Available at: http://www.cpes.org.uk/dev/wp-content/uploads/2016/06/Chang_Andreoni_2016_Industrial-Policy.pdf.
- Chenery H and Syrquin M (1975). *Patterns of Development 1950–70*. Oxford University Press. Oxford.
- Cornell University, INSEAD and WIPO (2017). *The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World*. Ithaca, Fontainebleau and Geneva.
- Davies RB, Martin J, Parenti M and Toubal F (2018). Knocking on tax haven’s door: Multinational firms and transfer pricing. *The Review of Economics and Statistics*. 100(1): 120–134.
- De Backer K and Flaig D (2017). The future of global value chains: Business as usual or “a new normal”? Science, Technology and Innovation Policy Papers No. 41. Organisation for Economic Co-operation and Development. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/d8da8760-en>.
- De Marchi V, Giuliani E and Rabellotti R (2018). Do global value chains offer developing countries learning and innovation opportunities? *The European Journal of Development Research*. 30(3): 389–407.
- de Vries GJ (2018). Global value chain and domestic value added export analysis using the World Input-Output Database: Methods and an illustration. Background material prepared for the *Trade and Development Report 2018*.
- de Vries GJ, Miroudot S and Timmer MP (2018). Functional specialization in international trade: An exploration based on occupations of workers. Mimeo. University of Groningen.
- Edmans A (2014). Blockholders and corporate governance. *Annual Review of Financial Economics*. 6(1): 23–50.
- Elder J (2013). Review of policy measures to stimulate private demand for innovation: Concepts and effects. National Endowment for Science, Technology and the Arts Working Paper No. 13/13. Manchester Institute of Innovation Research. Available at: <https://www.nesta.org.uk/report/review-of-policy-measures-to-stimulate-private-demand-for-innovation-concepts-and-effects/>.
- Ernst and Young (2016). How will 3D printing make your company the strongest link in the value chain? EY’s global 3D printing report 2016. Available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-3d-druck-studie-executive-summary/\\$FILE/ey-how-will-3d-printing-make-your-company-the-strongest-link-in-the-value-chain.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-3d-druck-studie-executive-summary/$FILE/ey-how-will-3d-printing-make-your-company-the-strongest-link-in-the-value-chain.pdf).
- Eurofound (2018). *Game Changing Technologies: Exploring the Impact on Production Processes and Work*. Publications Office of the European Union. Luxembourg.
- Ezrachi A and Stucke ME (2016). *Virtual Competition: The Promise and Perils of the Algorithm-Driven Economy*. Harvard University Press. Cambridge, MA.
- Ferrari A (2012). *Digital Competence in Practice: An Analysis of Frameworks*. European Commission. Joint Research Centre. Institute for Prospective Technological Studies. Seville. Available at: <http://dx.doi.org/10.2791/82116>.
- Filitz R, Henkel J and Tether BS (2015). Protecting aesthetic innovations? An exploration of the use

- of registered community designs. *Research Policy*. 44(6): 1192–1206.
- Foroohar R (2017). Release big tech's grip on power. *Financial Times*. 18 June.
- Foster C and Graham M (2017). Reconsidering the role of the digital in global production networks. *Global Networks*. 17(1): 68–88.
- Foster C and Heeks R (2014). Nurturing user-producer interaction: Inclusive innovation flows in a low-income mobile phone market. *Innovation and Development*. 4(2): 221–237.
- Foster C, Graham M, Mann L, Waema T and Friederici N (2018). Digital control in value chains: Challenges of connectivity for East African firms. *Economic Geography*. 94(1): 68–86.
- Foster JB and McChesney RW (2011). The Internet's unholy marriage to capitalism. *Monthly Review*. March. Available at: <https://monthlyreview.org/2011/03/01/the-internets-unholy-marriage-to-capitalism/>.
- Fu X, Pietrobelli C and Soete L (2011). The role of foreign technology and indigenous innovation in the emerging economies: Technological change and catching-up. *World Development*. 39(7): 1204–1212.
- Gehl Sampath P (2018). Regulating the digital economy: Are we moving towards a 'win-win' or a 'lose-lose'? Working Paper No. 5. United Nations University. Maastricht Economic and social Research institute on Innovation and Technology.
- Graef I (2015). Market definition and market power in data: The case of online platforms. *World Competition*. 38(4): 473–505.
- Gürkaynak G, İnanılır Ö, Diniz S and Yaşar AG (2017). Multisided markets and the challenge of incorporating multisided considerations into competition law analysis. *Journal of Antitrust Enforcement*. 5(1): 100–129.
- Haskel J and Westlake S (2018). *Capitalism without Capital: The Rise of the Intangible Economy*. Princeton University Press. Princeton, NJ.
- Helleiner G (2000). Markets, politics and globalization: Can the global economy be civilized? Tenth Raúl Prebisch Lecture. 11 December. UNCTAD. Geneva. Available at <http://unctad.org/en/Docs/prebisch10th.en.pdf>
- Hill R (2017). Second contribution to the June–September 2017 Open Consultation of the ITU CWG-Internet: Why should data flow freely?. Available at: www.apig.ch/CWG-Internet%202017-2bis.pdf.
- Hopkins TK and Wallerstein I (1986). Commodity chains in the world economy prior to 1800. *Review (Fernand Braudel Center)*. 10(1): 157–170.
- Hymer S (1972). The internationalization of capital. *Journal of Economic Issues*. 6(1): 91–111.
- ICRICT (Independent Commission for the Reform of International Corporate Taxation) (2018). A roadmap to improve rules for taxing multinationals: A fairer future for global taxation. February. Available at: <https://www.world-psi.org/sites/default/files/attachment/news/icricunitarytaxationengfeb2018.pdf>.
- ILO (2018, forthcoming). *Robotics and Reshoring*. International Labour Organization. Geneva.
- ILO-ITU (2017). Digital skills for decent jobs for youth campaign to train 5 million youth with job-ready digital skills. International Labour Organization and International Telecommunication Union. Available at: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Digital-Inclusion/Youth-and-Children/Pages/Digital-Skills.aspx>
- IMF (2018). Measuring the digital economy. International Monetary Fund. Washington, D.C. Available at: <http://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2018/04/03/022818-measuring-the-digital-economy>.
- Immelt JR, Govindarajan V and Trimble C (2009). How GE is disrupting itself. *Harvard Business Review*. October: 56–65.
- Joo SH, Oh C and Lee K (2016). Catch-up strategy of an emerging firm in an emerging country: Analysing the case of Huawei vs. Ericsson with patent data. *International Journal of Technology Management*. 72(1/2/3): 19–42.
- Kang B (2015). The innovation process of Huawei and ZTE: Patent data analysis. *China Economic Review*. 36: 378–393.
- Kelsey J (2018). How a TPP-style E-commerce outcome in the WTO would endanger the development dimension of the GATS acquis (and potentially the WTO). *Journal of International Economic Law*. 21(2): 273–295.
- Khan LM (2017). Amazon's antitrust paradox. *Yale Law Journal*. 126(3): 710–805.
- Kowalski P, Rabaioli D and Vallejo S (2017). International technology transfer measures in an interconnected world: Lessons and policy implications. OECD Trade Policy Papers No. 206. OECD Publishing. Paris. Available at: https://www.oecd-ilibrary.org/trade/international-technology-transfer-measures-in-an-interconnected-world_ada51ec0-en.
- Kozul-Wright R and Poon D (2017). Learning from China's industrial strategy. *Project Syndicate*. 28 April. Available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-industrial-strategy-lessons-by-richard-kozul-wright-and-daniel-poon-2017-04?barrier=accesspaylog>.
- Laperche B and Lefebvre G (2012). The globalization of Research & Development in industrial corporations: Towards "reverse innovation"? The cases of General Electric and Renault. *Journal of Innovation Economics & Management*. 10(2): 53–79.
- Leliveld A and Knorrinda P (2018). Frugal innovation and development research. *The European Journal of Development Research*. 30(1): 1–16.
- Lewis HD (1881). The story of a great monopoly. *The Atlantic*. March. Available at: <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/1881/03/the-story-of-a-great-monopoly/306019/>.

- Luo S, Lovely ME and Popp D (2017). Intellectual returnees as drivers of indigenous innovation: Evidence from the Chinese photovoltaic industry. *The World Economy*. 40(11): 2424–2454.
- Lynn BC (2017). The consumer welfare standard in antitrust: Outdated or a harbor in a sea of doubt? Testimony before the Senate Committee on the Judiciary: Subcommittee on Antitrust, Competition, and Consumer Rights. Available at: <https://www.judiciary.senate.gov/imo/media/doc/12-13-17%20Lynn%20Testimony.pdf>.
- Malaty E and Rostama G (2017). 3D printing and IP law. *WIPO Magazine*. February. Available at: http://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2017/01/article_0006.html.
- Markusen JR (2013). Putting per-capita income back into trade theory. *Journal of International Economics*. 90(2): 255–265.
- Mazzucato M (2017). Mission-oriented innovation policy: Challenges and opportunities. Institute for Innovation and Public Purpose. University College London. Available at: <https://www.thersa.org/globalassets/pdfs/reports/mission-oriented-policy-innovation-report.pdf>.
- Midler C, Jullien B and Lung Y (2017). *Rethinking Innovation and Design for Emerging Markets: Inside the Renault Kwid Project*. CRC Press. Boca Raton, FL.
- Milberg W and Winkler D (2013). *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge University Press. Cambridge.
- Negroponte, N (1995). *Being Digital*. Vintage Books. New York, NY.
- Newman C, Rand J, Talbot T and Tarp F (2015). Technology transfers, foreign investment and productivity spillovers. *European Economic Review*. 76:168–187.
- Osborn L (2016). 3D printing and intellectual property. In: Olleross FX and Zhegu M, eds. *Research Handbook on Digital Transformations*. Edward Elgar Publishing. Cheltenham: 254–271.
- Pérez C (2010). Technological dynamism and social inclusion in Latin America: A resource-based production development strategy. *CEPAL Review*. 100: 121–141.
- Pérez C and Marín A (2015). Technological change and sustainable development in a world of opportunities for the region. Available at: <http://www19.iadb.org/intal/icom/en/notas/39-6/>.
- Prebisch R (1949). Introduction: The economic development of Latin America and its principal problems. *Economic Survey of Latin America 1948*. ECLA. Santiago: xvii–xx.
- Prebisch R (1986). Address delivered at the twenty-first session of ECLAC, Mexico City, 24 April. *CEPAL Review*. 29: 13–16.
- Purdy M and Daugherty P (2017). How AI boosts industry profits and innovation. *Accenture*. Available at: https://www.accenture.com/t20171005T065812Z__w__/us-en/_acnmedia/Accenture/next-gen-5/insight-ai-industry-growth/pdf/Accenture-AI-Industry-Growth-Full-Report.pdf?la=en.
- Rodrik D (2015). From welfare state to innovation state. *Project Syndicate*. Available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/labor-saving-technology-by-dani-rodrik-2015-01>.
- Rodrik D (2018). What do trade agreements really do? *Journal of Economic Perspectives*. 32(2): 73–90.
- Rysman M (2009). The economics of two-sided markets. *Journal of Economic Perspectives*. 23(3): 125–143.
- Salazar-Xirinachs JM, Nübler I and Kozul-Wright R (2014). Introduction. In: Salazar-Xirinachs JM, Nübler I and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. International Labour Office. Geneva: 1–38.
- Santiago F and Weiss M (2018). Demand-driven policy interventions to foster sustainable and inclusive industrial development in developing countries. Inclusive and Sustainable Industrial Development Working Paper No. 17. United Nations Industrial Development Organization.
- Saviotti PP and Pyka A (2013). The co-evolution of innovation, demand and growth. *Economics of Innovation and New Technology*. 22(5): 461–482.
- Schwartz PM and Solove DJ (2011). The PII problem: Privacy and a new concept of personally identifiable information. *New York University Law Review*. 86(6):1814–1894. Available at: <https://scholarship.law.berkeley.edu/facpubs/1638/>.
- Singh PJ (2017). Digital industrialisation in developing countries: A review of the business and policy landscape. Available at: http://www.itforchange.net/sites/default/files/1468/digital_industrialisation_in_developing_countries.pdf.
- Storm S and Kohler P (2016). CETA without blinders: How cutting “trade costs and more” will cause unemployment, inequality and welfare losses. Global Development and Environment Institute Working Paper No. 16-03. Tufts University. Medford, MA.
- Tarnoff B (2018). Big data for the people: It’s time to take it back from our tech overlords. *The Guardian*. 14 March. Available at: <https://www.theguardian.com/technology/2018/mar/14/tech-big-data-capitalism-give-wealth-back-to-people>.
- Temin P (2017). *The Vanishing Middle Class: Prejudice and Power in a Dual Economy*. MIT Press. Cambridge, MA.
- Tørsløv TR, Wier LS and Zucman G (2018). The missing profits of nations. Working Paper No. 24701. National Bureau of Economic Research.
- Turner A (2018). Capitalism in the age of robots: Work, income and wealth in the 21st-century. Lecture at School of Advanced International Studies. 10 April. Johns Hopkins University. Washington, D.C. Available at: <https://www.ineteconomics.org/research/research-papers/>

- capitalism-in-the-age-of-robots-work-income-and-wealth-in-the-21st-century.
- Ubhaykar R (2015). The emerging world of 3D printing. *Outlook Business*. 6 March. Available at: <https://www.outlookbusiness.com/the-big-story/lead-story/the-emerging-world-of-3d-printing-590>.
- UNCTAD (2017a). *World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy* (United Nations publication. Sales No. E.17.II.D.3. New York and Geneva).
- UNCTAD (2017b). The “new” digital economy and development. UNCTAD Technical Notes on Information and Communications Technology for Development No. 8. Available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tn_unctad_ict4d08_en.pdf.
- UNCTAD (2017c). *Rising Product Digitalisation and Losing Trade Competitiveness*. UNCTAD/GDS/ECIDC/2017/3. New York and Geneva.
- UNCTAD (2017d). *Information Economy Report, 2017: Digitalization, Trade and Development* (United Nations publication. Sales No.E.17.II.D.8. New York and Geneva).
- UNCTAD (2018a). *Technology and Innovation Report: Harnessing Frontier Technologies for Sustainable Development* (United Nations publication. Sales No. E.18.II.D.3. New York and Geneva).
- UNCTAD (2018b). *South–South Digital Cooperation: A Regional Integration Agenda*. UNCTAD/GDS/ECIDC/2018/1. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2002). *Trade and Development Report, 2002: Global Trends and Prospects, Developing Countries in World Trade* (United Nations publication. Sales No. E.02.II.D.2. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 2008). *Trade and Development Report, 2008: Commodity Prices, Capital Flows and the Financing of Investment* (United Nations publication. Sales No. E.08.II.D.21. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development* (United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report, 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth* (United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 2017). *Trade and Development Report, 2017: Beyond Austerity: Towards a Global New Deal* (United Nations publication. Sales No. E.17.II.D.5. New York and Geneva).
- United Nations and ECLAC (2018). *Data, Algorithms and Policies: Redefining the Digital World*. Economic Commission for Latin America and the Caribbean. Santiago (LC/CMSI.6/4).
- USTR (Office of the United States Trade Representative) (2016). Request for public comments to compile the National Trade Estimate Report (NTE) on foreign trade barriers. Federal Register. 19 July. Available at: <https://www.federalregister.gov/documents/2016/07/19/2016-16985/request-for-public-comments-to-compile-the-national-trade-estimate-report-on-foreign-trade-barriers>.
- Van Alstyne MW, Parker GG and Choudary SP (2016). Pipelines, platforms, and the new rules of strategy. *Harvard Business Review*. 94(4): 54–60.
- Vernon R (1966). International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*. 80(2): 190–207.
- Vezzoso S (2016). Competition policy in a world of big data. In: Olleros FX and Zhegu M, eds. *Research Handbook on Digital Transformations*. Edward Elgar Publishing. Cheltenham: 400–420.
- Vijayabaskar M and Suresh Babu M (2014). Building capabilities in the software service industry in India: Skill formation and learning of domestic enterprises in value chains. In: Salazar-Xirinachs JM, Nübler I and Kozul-Wright R, eds. *Transforming Economies.: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. International Labour Office. Geneva: 239–266.
- von Zedtwitz M, Corsi S, Søberg PV and Frega R (2015). A typology of reverse innovation. *Journal of Product Innovation Management*. 32(1): 12–28.
- Warren E (2017). America’s monopoly moment: Work, innovation, and control in an age of concentrated power. Speech, 6 December. Open Market Institute. Washington, D.C. Available at: <https://openmarketinstitute.org/events/americas-monopoly-moment-work-innovation-and-control-in-an-age-of-concentrated-power/>.
- WEF (2015). *Deep Shift: Technology Tipping Points and Societal Impact*. World Economic Forum. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC15_Technological_Tipping_Points_report_2015.pdf.
- WIPO (2017). *World Intellectual Property Report 2017: Intangible Capital in Global Value Chains*. World Intellectual Property Organization. Geneva.
- World Bank, IDE-JETRO (Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization), OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development), UIBE (University of International Business and Economics) and WTO (World Trade Organization) (2017). *Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development*. World Bank. Washington, D.C.
- Wunsch-Vincent S (2006). The Internet, cross-border trade in services, and the GATS: Lessons from US–Gambling. *World Trade Review*. 5(3): 319–355.
- Zeschky MB, Winterhalter S and Gassmann O (2014). From cost to frugal and reverse innovation: Mapping the field and implications for global competitiveness. *Research-Technology Management*. 57(4): 20–27.

缩小差距还是扩大鸿沟： 基础设施的发展与结构转型

IV

A. 导言

最后一章提出，建立数字基础设施必须是任何帮助发展中国家利用新兴数字技术获益的关键。本章还指出，数字基础设施所展现的强大的规模效应和网络效应可能产生经济租金，让数字基础设施的提供受企业利益左右，而不是由公共政策主导，很可能导致结果既不具有包容性、也不可持续，特别是在发展中国家。

这种担忧反映了更长时间以前和更广范围内关于基础设施与发展之间的联系。经济学家和经济史学家一致认为，从英国工业革命时期的运河网络开始，在过去 250 年中，基础设施常常处于经济转型的中心。另一个广泛共识是，这些资本密集型基础设施项目——高速公路、机场、港口、电网、铁路、供水和排污系统、电信系统等——大多显示出规模效应和网络效应，从而使公共部门和私营部门参与到各种复杂的金融、经济和政治互动中去。至于管理这种互动的最佳方式、大型基础设施项目可促成可持续发展的确切渠道、收益与成本是否相当，还有可能最难断定的是，收益和成本的分摊方式能否带来包容性的结果，则不太确定。

鉴于这种不确定性，大量的增长核算均未能在引入基础设施变量后得出确凿的计量经济学结果也就不足为奇了，不过有大量的案例研究表明，基础设施项目的微观经济效益与其宏观经济许诺脱节（见插文 4.1）。同样不足为奇的是，许多成功的基础设施项目既是政治抱负——

Felix Rohatyn (2009) 所说的“大胆尝试”——的产物，也是谨慎的公共核算和冷静的统计计算的结果。事实上，Albert Hirschman 在整整 60 年前出版的开创性研究报告《经济发展战略》中说得好，大规模的基础设施计划“反映了对一个国家或地区发展潜力的信心”（1985: 84）。

显然，影响了过去 40 年发展政策思考的“华盛顿共识”对发展中国家的潜力没有什么信心。世界银行成立的初衷虽是为基础设施提供贷款，但从 1970 年代开始，世界银行贷款的侧重点就从建设基础设施转向其他形式的借贷——集中在经济调整措施、善治和社会安全网，而基础设施贷款急剧下降。不过，近年来这一趋势出现了逆转（见图 4.1）。

重拾对基础设施的兴趣在一定程度上表明，自 2008 年金融危机以来，许多发达经济体越来越认识到，鉴于基础设施支出可对增长产生积极的短期和长期影响，因此可以为打破长期停滞发挥重要作用 (Summers, 2016)。这也是对大型基础设施项目在中国的显著增长和减贫过程中发挥的核心作用的认可。实际上，中国在麦肯锡连通性指数中的排名（相对于收入水平）居高，这似乎体现了中国领导层对基础设施主导型增长的信心，包括对在新兴数字经济中建立战略优势的信心 (Woetzel et al., 2017)。其他许多发展中国家渴望了解中国是如何管理这一进程的，并希望效仿中国的成功。

插文4.1 实证研究的启示

Aschauer的力作(1989)为“要致富先修路”(又见Deng, 2013)这一至理名言提供了证据。回顾美国1948至1985年的经济史,他发现,从长时间来看,基础设施存量增长10%,生产率便提高4%,因而断定,基础设施投资可带来生产率的提高。这份研究甚至显示,反之亦然:1970至1985年基础设施投资的下降导致同期美国人均产出下降。这些结论引发了大量关于基础设施对增长的贡献的实证研究。其中一部分研究了基础设施存量和服务流量的总和对人均GDP的影响。大多数属于宏观经济研究,着眼于人均部门存量与人均GDP的扩张曲线,从而找出中低收入区域在基础设施投资方面处于异常值的国家(Ingram and Fay, 2008)。另一部分研究了特定类型的基础设施干预措施对增长和减贫的影响,通常侧重于特定的地区、企业或部门(Straub, 2008)。

然而,理论和实证研究都仍然存在很多含糊不清之处(见Estache, 2006; Estache and Garsous, 2012; Bom and Ligthart, 2014)。对于基础设施与增长的联系仍然缺乏强大的理论框架;正如Straub (2008)所指出的,大多数研究没有提出明确的待验证的假设。因此,尽管在Aschauer (1989, 1990)之后的若干研究将重点放在基础设施存量与增长的因果关系(Gramlich, 1994)以及由数据不平稳或变量缺失导致的伪相关问题(Holtz-Eakin, 1994)上,但对于基础设施促进增长的效果的方向和程度仍有很大争议(Lakshmanan, 2011; Deng, 2013)。

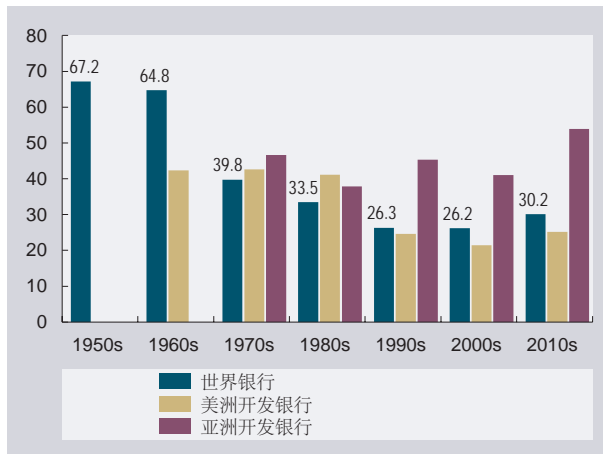
在实证研究方面,第一个关键问题是基础设施本身的计量,因为对基础设施一词尚无统一定义(Cassis et al., 2016)。许多研究从投资流量或存量(公共资本)或单一实物资产的角度对基础设施进行计量(Calderón and Servén, 2010; Lakshmanan, 2011; Deng, 2013),思考一种或另一种基础设施(水、电、运输或其组合)对增长的影响。但鉴于基础设施投资的相对异质性,且某些形式的基础设施(公路和电信)对生产率的影响比其他形式(如航线)更大,因此,研究范围成为评价研究结果及其与更广泛范围的辩论的相关性的一个重要因素(Brücker and Rietveld, 2009; Melo et al., 2013)。此外,宏观和微观研究经常得出相互矛盾的结果。这是因为基础设施对增长的最直接影响体现在省或州一级,基础设施投资在这一级别的网络效应和间接效益最为明显,而在某些情况下,在宏观层面,基础设施的扩张的同时,增长反而减缓,其原因并未深入探究。

影响实证比较的第二个因素是基础设施数据不足(Elburz et al., 2017)。基础设施是公共投资和私人投资的共同结果,私人投资在不同国家占基础设施投资总额的25%至70%不等。但由于基础设施方面的数据很少,而且通常没有私人投资和公共投资的总量,因此,很多研究就以公共基础设施代替,这可能导致现有的实证分析少算了各国基础设施存量的总量。更有甚者,许多国家直到最近才有关于公共基础设施投资的可靠数据,从而导致可比性方面的问题。

第三,关于基础设施存量的数字可能无法真正体现所提供的服务水平,因为基础设施服务的质量和数量可能存在巨大差异(Straub, 2008),尤其是在发展中国家。因此,现有估算未能反映基础设施的效率和服务质量,而这恰恰是决定增长的一个关键因素。

Calderón et al.(2011)的一项获广泛认可的研究估计,基础设施资产增加10%可直接导致人均GDP增长0.7%至1%。但总的来说,所用数据的可变性及其与基础设施对增长的影响这一核心问题的相关性、模型设定、计量经济学方法以及对不平稳性和因果关系的处理,都是可能导致结果的不确定性。这些数据上的困难也导致很难找到方法,以比较和对比各国通过增加基础设施存量促进增长的经验。Straub (2008: 22)回顾了64项关于基础设施与增长的关系的实证研究,发现其中很少有研究真正直接和系统地回答了这个问题。

图4.1 多边开发银行：基础设施贷款占银行贷款总额的比例
(百分比)



资料来源：贸发会议秘书处基于各银行年度报告的计算结果。

注：基础设施包括能源、运输和电信。数值是每十年的平均值，基于银行每年优惠和非优惠窗口的承付款项。世界银行：仅包括国际复兴开发银行和国际开发协会。美洲开发银行：1960年代的数据为1967至1969年的平均值。亚洲开发银行：基于1971年以后的数据。

多边金融机构，包括亚洲基础设施投资银行和新开发银行等南方的新机构，已开始加大对发展中国家基础设施投资的支持力度。还有一些国际举措——如中国的“一带一路”倡议和德国的非洲基础设施计划（规模比前者小很多）——也以基础设施投资作为重心。与此同时，一直追求强化其金融投资组合的国际机构投资者似乎热衷于将基础设施作为一种资产类别，因为它可以提供稳定的投资回报。所有这些都与《2030年发展议程》相吻合，该议程所围绕的一系列宏伟目标和具体目标共同构成了一项全球范围内的大规模基础设施计划；2015年联合国第三次发展筹资问题国际会议商定的《亚的斯亚贝巴行动议程》又强化了这一雄心壮志。

但即便有更多的资源可用于基础设施项目，融资挑战却变得更加艰巨。世界银行确认了这一挑战，呼吁将筹资规模“从数十亿扩大到数万

亿”，以实现《2030年议程》，并提出了一个应对挑战的新框架，包括通过公私伙伴关系、混改和“去风险”手段扩大私营部门的作用。这就将基础设施讨论的重点放在了项目的“可融资性”上（在D节中讨论）。毫无疑问，这样的侧重点有助于提高人们对基础设施挑战的认识，但它忽略了、甚至回避了对发展中国家至关重要的一些问题，首先就是基础设施如何真正推动结构转型，提高不同活动和部门的生产率，并形成更加良性的发展循环。提出这个问题自然会引发一系列相关问题，发展中国家的政策制定者已经开始提出这种问题：

- 他们应如何以最有效和可持续的方式开辟新的融资渠道？
- 他们应如何对待某些领头国家提出的新倡议（如中国的“一带一路”倡议）和区域安排提出的新倡议？
- 在为新基础设施进行特定融资交易时，需要考虑哪些重要因素？
- 可能存在哪些威胁以及如何避免这些威胁？

本章讨论的核心问题是基础设施在结构转型过程中的作用。本章部分借鉴了Hirschman提出的框架，以便在面对发展进程中固有的不确定、制约和压力时，提高计划和规划活动的效力。Hirschman认识到，发展规划是一件“有风险的事”，他强调指出，排序和实验对于适当平衡当时俗称的“社会间接资本”（公共基础设施）和直接生产活动（私人投资）至关重要（Hirschman, 1958: 83）。他将发展战略称为“对经济总体增长、而非某一项特定活动的增长进行的多元化投资”（Hirschman, 1958: 85），本章从这一描述出发，指出将私人投资纳入不平衡增长战略为研究当今许多发展中国家的基础设施投资提供了有用的框架（Hirschman, 1958: 93）。本章力求说明公共基础设施投资

可以如何帮助打破阻碍发展的“连锁恶性循环” (Hirschman, 1958: 5)，并帮助创造对结构转型至关重要的种种联系。

建立这种联系的过程既不是自发的，也不是线性的。基础设施的增长效应取决于基础设施投资的地点，以及这些投资的安排、执行和排顺。当基础设施项目很清楚是为更广泛的发展战略而设计，而且该战略承认并积极促进基础设施、生产率与增长之间的正反馈循环时，基础设施与转型之间的联系达到最优化。事实上，从西欧和美国的发展到最近东亚工业化成功的案例可以看出，基础设施发展历来与更广泛的战略目标 and 体制改革紧密相关。这些经验与“可融

资性”方法截然相反，它们表明，着重于仅由经济可行性标准决定的个别项目，并不是实施发展战略的最佳方式。相反，需要纵观全局，实施基于发展标准的项目，虽然这种项目短期内在经济上可能不获益。

本章安排如下：B 节介绍了历史上关于基础设施与发展问题的讨论，对基础设施进行了分类，并说明它们如何能够在不平衡增长的背景下为良性发展循环做出贡献。C 节列出了最近对基础设施需求的估计，并主要从项目“可融资性”角度对如何满足这些需求提出了一些担忧。D 节阐述了规划基础设施投资时需考虑的一些促进增长的关键因素。E 节做了总结。

B. 基础设施是关键：概念问题和历史教训

在 19 世纪发展起来的以初级商品为基础的价值链中，出现了以最低成本开采和出口自然资源的原始殖民事务，自那时起，有形基础设施和社会基础设施一直是发展中国家讨论的核心。一战到二战之间，出于试图转移日益增长的社会不满情绪的“殖民地托管”理念，一些争取达到营养、健康和最低标准的方案短暂登台 (Arndt, 1987: 27-29)。但是，直到第二次世界大战以及随后争取政治独立和当地对自然资源的控制之际，才开始对基础设施与发展问题进行更严肃的讨论。在当时的意识形态潮流下，这一讨论受到当时新出现的发展论的强烈影响——强调克服基础设施供应中普遍存在的“市场失灵”，要求政府通过公共事业（电力、电信、供水等）、公共工程（公路、水坝、灌溉等）和公共运输系统（铁路、港口、机场等）参与基础

设施的供应。1980 年代，随着政策猛烈转向新自由主义，人们开始谈论“政府失灵”，基础设施再次成为关注焦点，但是角度正好相反。当时，私有化成为提高效率的首选工具，随之采取了措施，通过提高利润来鼓励私营部门参与提供基础设施。这包括这在一定意义上是回到了原点将基础设施与合适的商业环境捆绑，以便能够参与全球价值链。《2030 年议程》提出了更宏伟的基础设施议程，再次扩大了讨论范围。

所有这些转折的背后是一个不变的问题，即基础设施项目是否可以，以及如果可以，将如何帮助触发和维持增长和结构转型的良性循环。回答这个问题需要理解“基础设施”一词的含义，以考虑不同类型基础设施建设的要求、影响和结果。

1. 基础设施的分类

基础设施包括广泛类别的商品和服务，涉及对社会资本存量和有形资本存量的投资。发展经济学家对这一术语的定义并不精确 (Ingram and Fay, 2008: 301)。例如，Hirschman 使用了“社会间接资本”这一伞式术语，将基础设施定义为“没有它，第一、第二和第三产业的生产活动就无法开展的基础服务” (1958: 83)，并且由公共机构提供或严格监管。他还对运输和电力等“硬”基础设施 (以技术的不可分割性和资本产出比高为特征) 与医疗和教育等更为传统的公共物品即“软”基础设施作了进一步区分。

将基础设施等同于“公共物品”的趋势有点误导 (因为非排他性和非竞争性这两个决定性特征经常不适用)¹，但这确实让人们注意到基础设施投资不足的趋势，因为强大的外部性可能导致搭便车行为，并将社会效益与私人收益对立起来。正如 Hirschman 所指出的，这种趋势在发展中国家尤为严重。虽然与能源或运输等“硬”项目相比，与“软”基础设施相关的项目往往规模较小，但排除某些用户的难度以及项目的非竞争性意味着，这些项目可能会以低于总成本的价格向用户提供。因此，它们通常依赖大量和持续的公共部门融资。此外，虽然这类基础设施支出在生产率、创新和创造就业方面有潜在的长期收益，但在短期内可能很难衡量这些收益，导致这类项目容易受制于政治需要和预算压力。医疗和教育就属于这种情况，特别是在严重依赖无形投资的领域 (如研发和技能)。这些领域可能不需要巨额沉没成本，但确实需要持续的投资来维持和改善所提供的服务。

然而，在许多情况下，基础设施服务，特别是“硬”基础设施服务，在消费上具有竞争性，在获取上具有排他性，因此不能被视为严格意义上的

公共物品。然而，外部性持续存在，其他市场失灵使基础设施的提供变得复杂。具体而言，巨大的规模经济、庞大的沉没成本和漫长的准备期有助于形成自然垄断，同时产生强大的互补性，即一个部门的投资效益取决于对其他部门的投资。当基础设施的提供与网络密切相关时，情况尤其如此。这些特点主要体现在能源、水、公共交通和电信部门，尽管在部门内部、国家之间以及在不同时间存在差异。²此外，这些部门一直被认为对经济增长和结构转型具有更直接的影响。

网络化的基础设施服务可以通过具有不同程度国家所有权和监管监督的混合系统提供。这使其成为一个政策选择问题，也成为一个有争议的问题。此外，技术变革，包括转向资本密集程度较低的生产方式和加大竞争，都会对这类基础设施的提供产生影响 (Markard, 2011; Torrisi, 2009; Kasper, 2015)。

包括发电、输电和配电在内的电力系统的情况显然就是这样。发电历来依靠传统的矿物燃料，需要大型的集中式发电站，然后通过输电和配电系统将电能从发电站输送给用户。推动这样一个从发电到输送给终端用户的系统，需要对大型项目进行长期投资；此外还有风险和不确定性，因此需要详细的规划 (Markard, 2011)。但这项服务能极大地提高经济生产率和生活质量。在农村地区，鉴于能源在抽水灌溉、机械化、农业加工和收获后储存方面的用途，因此，负担得起的能源可以提高农业生产率。发展国内能源产业有多重收益，除了建立后向联系和新的国内市场之外，还能在系统维护和维修、收费和管理以及发电厂运营和配电领域创造就业机会 (UNCTAD, 2017)。能源供应为运输以及信息和通信技术 (信通技术) 提供支持，而后者又有助于能源的产生和分配，因此产生了正反馈效应。

和能源一样，交通基础设施（公路、铁路、机场、海港、桥梁、航道和电车轨道）虽然也有可能通过规模较小、执行期较短的局部项目完成，但通常需要大规模的投资项目和长时间的准备。运输系统的设计会影响社会变革，以及人口和企业如何安家和互动（NCE, 2014; Atack et al., 2010）。选择怎样的运输系统、系统的规模和分布对结构转型有很大影响，并能产生其他经济和社会影响。这一点在大多数发展中国家已经可以明显看出，其中许多国家在发展交通系统时仍面临着殖民时代的遗留问题，因为殖民者的重心通常是将经济作物生产地或自然资源开采地与城镇和出口港口连接起来。相比之下，分布更广的交通网络有助于范围更广的增长。例如，在公路建设方面，投资农村地区的二级公路比投资高速公路具有广泛的积极效应和更高的成本效益（United Nations, 2016）。提高农村地区连通性的农村公路明显增加了进入市场和获得相关知识的机会；并且对家庭收入、减贫以及获得医疗和教育也有帮助（Schweikert and Chinowsky, 2012）。高效的运输系统还可以降低生产成本，减少储存大量原材料的需要，让大大小小的生产商都能够采用即时交付系统（Nordås and Piermartini, 2004）。

供水基础设施服务不仅对人类的幸福，而且对经济发展至关重要。这类服务以及相关的有形基础设施规模不一，服务于城市、工业、农业和农村用户，并涉及生态问题（Global Water Partnership, 2009）。其中包括水坝和水电站；供水；废水、卫生设施和水质；雨水处理系统；排灌；河流和沿海工程；管道和运河；天然水基础设施等（Grigg, 2017）。鉴于水作为人的一项基本需求性质特殊，且容易在不同情况下被控制和垄断，因此，公共部门参与供水既有必要，又令人担忧。虽然人人都需要“获得足够数量的用于饮用、烹饪和个人卫生的安全用水，以及不损害健康或尊严的卫生设施”（UN-Water, 2015: 37），但并非人人都能获得。农业依赖灌

溉，灌溉可以提高作物产量，降低不平等程度（United Nations, 2016），而供水基础设施可以减少粮食和能源安全方面的脆弱性。同样，水是制造业的重要投入。但是，不同地区、部门、收入类别和社会群体之间的分配冲突在水资源方面显得尤为突出，供水方式也可能引发环境担忧。对过度使用水资源、淡水供应不足和水污染的长远担忧，以及重大供水基础设施项目（通常是意想不到）的后果（修水坝导致的搬迁、运河网络造成的水涝和盐度上升、获取方面的不平等，如此等等）意味着，即使许多基础设施由私人提供，但公共部门的参与和监管也是不可避免的。

基础设施具有强大网络外部性的一个例子是电信基础设施，包括固定电话和移动电话、无线电和互联网系统，以及支持信息传输的装置、传输线路和电缆。³ 这是一个由私人参与者（包括网络 and 平台运营商以及技术和内容提供商）主导的领域，特别是因为快速的技术变革带来了良好的经济收益（Czarnecki and Dietze, 2017; ADB, 2017; Henckel and McKibbin, 2010; Serebrisky et al., 2015）。除了促进通信之外，这类基础设施越来越为银行、贸易和生产领域的大量活动所需要，因此还出现了新的经济活动形式。在普及率接近百分之百的地方，影响往往更大（Estache, 2010: 16），但即使在普及率低的地方，也会有许多积极影响。例如，Hjort 和 Poulsen(2017) 报告说，非洲各地在安装了新的海底电信电缆后，迎来了高速互联网时代，涌现了技术初创企业以及生产互联网设备为本地区服务的制造业部门，供应链协调程度得到了加强，从而提高了制造业和农业企业的生产率，并在信通技术部门和其他部门创造了就业机会。随着电信行业从传统的固定网络转向基于软件的网络技术，投资规模发生了迅速变化，从几乎全是大型项目转变为也有小型项目（Deloitte, 2017）。然而，这一领域的监管要求比较复杂，不仅涉及标准和使用限制的具体规定，还涉及

防止垄断行为，后者往往要求发展中国家的政策制定者有所作为。

2. 基础设施与增长的良性循环

发展政策所面临的挑战多半在于设法形成并维持调集资源增加、资本形成加快、生产率提高、工作岗位更好、收入增加和国内外市场扩大的良性循环，从而能够调动更多资源。正如《2016年贸易和发展报告》所述，工业发展和多样化是大多数持续增长和发展经验的核心所在。随着工业——尤其是制造业——的扩张，第一产业的活动得益于需求的增加以及资本和中间产品的提供，往往变得效率更高，这反过来又为工业注入了活力。服务业也在扩张，为制造业活动提供补充，而在收入水平更高时，服务业开始主导经济。

Hirschman 认为，发展中国家应追求“不平衡增长”，将生产资源集中在少数几个部门，而这一观点的核心是发展工业。该观点是基于这样一种理念，即由此产生的破坏不仅会刺激更多私人投资进入重点部门，而且会有助于培养各种组织能力和其他能力，而缺乏这些能力可能会阻碍增长进程。不平衡增长模式的基础是，在可带来更多投资和生产率增长的重点部门发挥规模经济效应和互补性。在 Hirschman 的框架中，这类部门有更多的后向和前向联系；前者指其他活动和部门向其提供的投入，后者指对新活动的需求。因此，发展政策所面临的挑战是，确定龙头部门，建立缺失的联系，加强行业间和部门间的相互依赖，以促进生产率增长。

Hirschman 认为，这一框架将为基础设施支出的高效率排序提供最佳指导，因为让规划当局看到缺口将确保对社会间接资本的公共投资为私营部门正在进行的投资提供补充，从而进一步促进生产率增长。按照这个顺序，基础设施

将跟随而不是引领增长进程。在早期关于发展政策的辩论中，平衡增长战略与不平衡增长战略之间的差异主要就是围绕这个顺序问题的（见插文 4.2）。尽管存在这种分歧，但人们普遍认为，在大多数发展中国家，需要对投资，尤其是基础设施投资进行一系列不小的调整，这方面的市场协调度低，采用各种规划手段比较可取。

基础设施支出还可以以其他方式推动生产率和增长。与其他政府支出一样，基础设施投资增加了总需求，有可能通过规模经济刺激基础更广泛的产出增长，从而促进生产率的提高。这通常会导致私营部门的投资增加，从长远来看，也会增加私人对有形资本的需求 (Dissou and Didic, 2013)。对私人资本形成的这种互补效应往往是累积的，因为基础设施为私营部门提供了更大的确定性，随之而来的资本形成的加快有助于吸引对其他经济部门的投资。⁴ 反过来，生产率的提高和收入的增加会导致对各种基础设施服务的需求增加。这样，基础设施投资成为累积因果关系过程中的一部分：产业扩张创造就业、收入和需求，并带来生产率的提高 (Myrdal, 1957)。

基础设施投资同时还可以应对供给侧的制约，从而提高其他活动的生产率 (Straub, 2008; Estache and Fay, 2009)。这降低了成本并提高了私人资本投资的持久性，也让私营部门得以减少用于维持自身资本的支出，将资源用于其他生产性投资。提供促进社会包容的基础设施——如改善住房及医疗、教育、卫生设施和营养——除了促进社会福利之外，还提高了劳动生产率 (Serebrisky, 2014)。在现有基础设施水平较低的情况下，新增基础设施投资促进增长和社会包容的效应往往更大 (Straub, 2008)。⁵

反之，基础设施水平低下或不足会增加生产成本（与运输、物流和储存有关的成本），妨碍

插文4.2 平衡增长与不平衡增长

早期关于发展政策的辩论的核心问题是如何从资源依赖型经济转向生产结构多样化的工业化经济。工业化被理解为一个从来都是动态的过程，得益于不断增加的收益(在公司和部门层面)、互补性(供给侧和需求侧)、学习型经济和其他各种外部性，如能成功利用这些因素，可以推动生产率增长并创造就业。

大多数经济学家认为，问题在于，在发展中国家，这些特征也造成了投资的私人收益与社会效益的对立，导致市场不能有效率地调动和分配所需资源。因此，在发展中国家，将投资与工业化进程联系起来需要国家的介入。问题是国家应该如何以及在何处建立这种联系。

对Paul Rosenstein-Rodan、Ragnar Nurkse和Tibor Scitovsky等平衡增长理论家而言，生产性投资的主要制约在需求侧。大多数发展中国家的市场规模较小，导致投资的预期收益不确定，难以实现规模经济，从而阻碍了积累过程，在工业增长真正开始前就关闭了这条道路。

Rosenstein - Rodan(1943)提出的解决方案是一个跨行业的协调投资计划(Nurkse称之为“大推进”)，以保证有足够的总需求使这些投资变得可行。具体而言，扩大生产消费品的轻工业似乎是最有希望的选择，因为它们可以为彼此的产出提供当地需求；大规模的综合基础设施项目被认为是打破自主增长制约的理想方式，因为它既能刺激当地需求，又能降低生产成本(Nurkse, 1953)。此外，发电、运输、通信等领域的投资具有互补性，这意味着，要想实现全部收益，就应该将它们组织成一个不可分割的整体。由此产生的发展战略将集中的基础设施规划与保护新兴产业相结合，并在此过程中引入了一整套新的规划方法(影子定价、线性规划等)来帮助管理随后的增长轨迹。

早期对平衡增长模式的批评提出了一项担忧，即许多发展中国家的生产要素供给缺乏弹性，可能会受到通货膨胀压力。此外，对消费品行业的强调似乎忽视了资本货物和中间产品生产的规模经济机会以及开拓出口市场的潜力(Fleming, 1955; Sheahan, 1958)。不管怎样，反对意见都坚决强调规模

企业的发展，使原本具有竞争力的产品失去竞争力，限制进入市场的机会，并使农村生产变得无利可图 (Escribano and Guasch, 2005, 2008; Donaldson, 2010; Escribano et al., 2010)。事实上，在经历工业化停滞或过早“去工业化”的国家(见 TDR 2016)，基础设施的投资轨迹往往起伏不定，但总体上投资不足，有时将经济引向其他方向。例如，在印度，多项研究表明，制造业所需的基础设施投资不足 (Ghosh, 2012; Simon and Natarajan, 2017) 对私人投资构成制约。相比之下，印度信息技术服务和数字产品的崛起是因为扩大电信和宽带网络的成本相对较低，政府可以大规模地提供相关基础设施 (Douhan and Nordberg, 2007)。在一些自然

资源丰富的发展中国家，基础设施投资以牺牲其他生产活动为代价，将经济引向资源开采的方向。

由此产生的基础设施缺口又成为供给的制约因素。例如，Mesquita Moreira et al. (2013) 发现，智利和秘鲁的出口下滑与运输成本高有关，而 Escribano et al.(2010: 8) 发现，非洲糟糕的基础设施增加了当地企业的运输和能源成本，严重削弱了制造业的生产率和竞争力。Allcott et al. (2016) 发现，电力短缺导致印度制造业收入和生产盈余减少了近 10%。当国家电力供应充足、很少停电或从不停电时，生产商不需要昂贵的备用发电机。停电在南亚和撒哈

经济，主要涉及与协调扩张范围有关的经验之谈。Hirschman(1958)从缺乏供给弹性和资本货物产业的重要性的角度，展示了平衡增长与不平衡增长模式之间的更大差异。与平衡增长理论家一样，他承认外部性可能扰乱任何期望的投资顺序。但是对Hirschman而言，无论在哪里，增长一直都是，而且必然是一个本质上不确定和不平衡的过程——体现为一些行业快速发展，另一些行业迎头赶上。这导致政策制定者面临的主要挑战是寻找行业之间的互补性，而不是追求规模经济。

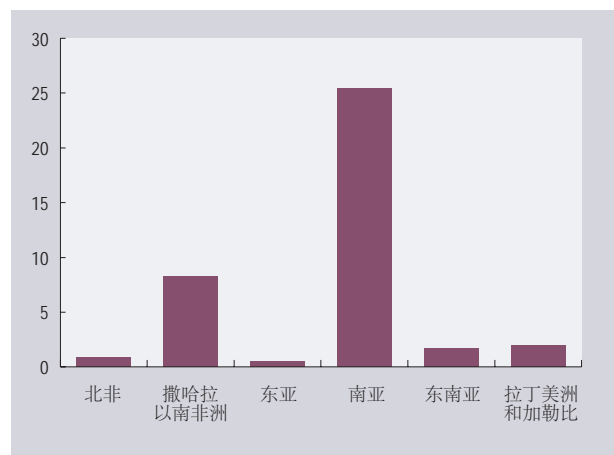
Hirschman将发展比作“一个无止境旋转的蜘蛛网”，并将利润和损失用作识别不平衡的标准和诱导后续投资的手段，对大推进与先促进后减少“紧张、失衡和不平衡”的进程作了对比(Hirschman, 1958: 66)。“在每一步，一个行业都利用之前的扩张创造的外部经济，同时创造新的外部经济为其他运营商所用”(Hirschman, 1958: 67)。国家规划部门的工作是评估生产性私人投资或基础设施投资是否将通过创造产能过剩或短缺带来其他行业的最大进步。Hirschman提出了(后向前向)联系的概念，认为这是同时和逐步扩大国内需求和供给的机制，这一概念也可以用来更好地确定需要重点发展的部门。这样一来，投入—产出表，而不是总需求，便成了Hirschman首选的政策框架。他不相信大多数发展中国家有能力实施大型集中投资项目，于是提出了一种更务实的基础设施规划方法，以打破不发达的“连锁恶性循环”(Hirschman, 1958: 5)。具体做法是，允许先从生产性私人投资开始，主要投资于资本货物和中间产品部门，而后才进行基础设施(“社会间接资本”)投资(见Hirschman, 1958: 83)。

可以说，正如Streeten(1959)指出、Hirschman(1961, 1987)后来也承认的那样，这两种理论之间的对立在当时被夸大了。两种理论都与投资规划有关，并且(尽管程度不同)都承认先于需求扩大产出将会带来更多的互补投资和创新。而基础设施投资尤其如此，因为所涉各方互相牵扯、不可分割。事实上，这两种理论始于社会效益与私人收益之间的对立，采用了几乎相同的概念框架——不可分割性、外部性、收益增加、供需互补，并承认国家的核心作用。于是，关于投资规划的讨论，包括关于基础设施投资的讨论，就成了一个具体的经验问题——哪里有规模经济，以及一个政治经济问题——发展型国家是否有所需的机构能力来实施较大或较小规模的项目。

拉以南非洲是一个特别严重的问题，图 4.2 列出了公司平均在一个月内遇到的停电次数。据估计，仅在撒哈拉以南非洲，如果有持续的能源供应，增长率就可以每年提高两个百分点。⁶

接下来我们将考虑的是，通过基础设施投资实现的不平衡增长是否真的能够帮助各国走上强劲增长的轨道。下文中讨论的历史经验表明，在许多成功故事中，基础设施投资无疑意义重大。然而，即使在不平衡增长框架中，至少也还需要考虑另外两个问题(Myrdal, 1970)。首先，许多发展中国家普遍存在的一些供给侧限制，如缺乏技能或缺乏调动和协调资源

图4.2 通常一个月的停电次数



资料来源：贸发会议秘书处基于《世界银行企业调查：企业经历了什么》数据库的计算结果。可查阅：<http://www.enterprisesurveys.org/data/exploretopics/infrastructure>(访问日期：2018年3月7日)。

所需的机构，必须直接通过某种产业政策解决。第二，除了扩大“正确的”投资之外，可能还需要限制可能将经济引向不可预见和所不希望的方向的某些类型的私人投资和生产。如果没有这种约束机制，公共投资，包括基础设施投资，很可能被某些私人利益集团所利用，其潜在的发展影响会减少或完全丧失。

3. 历史经验

虽然基础设施可以通过各种渠道促进生产率增长，但它对维持发展的良性循环的贡献并不是在体制真空或政策真空中发生的。工业革命期间基础设施所带来的收益——先是在英国，然后在欧洲大陆国家——不仅仅是几十年甚至几个世纪以来长期投资的结果；它们也往往建立在将基础设施置于国家建设工作中心的明确的政策愿景之上。事实上，鉴于实现赶超通常需要更大的投资力度，所以工业化开始得越晚，似乎就越有这样的意识 (TDR 2003, 2016)。

正如 Haldane(2018)所指出的，过去 250 年来，支撑生活水平空前提高的一系列成功转型往往都涉及基础设施、创新与体制之间的相互联系，这种联系不仅支撑了更高的资本形成速度，而且还抵御了伴随着转型而来的经济和社会动荡。例如，1760 至 1860 年间英国的结构转型不仅仅是技术突破和创业努力的偶然产物，而是一系列工业、农业和人口变化交织的结果。这些变化背后的私人资本通常规模较小，但是需要对有形和社会基础设施进行更大的投资，以确保新出现的活动之间形成必要的联系，并为受到这些变化冲击的企业、工人和社会提供支持。伴随着英国成为全球经济超级大国的高速公路、运河和铁路尤为如此。英国通过早期简化基础设施项目的立法程序并在区域一级有效实施和管理这些项目取得了优势，这反映在

英国在地域上的不平衡产业发展，而这是由感兴趣的私人行为体的个别倡议造成的。国家倡议是后来才出现的，其目的是根据更加复杂和一体化的国民经济的要求，更好地协调现有项目。

在欧洲，法国建筑师 Michel Chevalier 率先提出多国基础设施网络计划，他设想将这一网络作为结束欧洲贫穷和冲突之举的核心。Chevalier 在 1830 年构思的这一惊人计划⁷是：建立一个庞大的欧洲运输系统，用铁路、公路和水路将整个欧洲大陆连接起来，绵延 60,000 余公里的铁路线将（通过北行线）横跨地中海、黑海和里海，经由华沙、维尔纽斯、里加和圣彼得堡，将北海的佛兰德斯往东连接到俄罗斯的太平洋之滨 (Högselius et al., 2015; Drolet, 2015)。他认为，加强地区之间的联系将促进欧洲和奥斯曼帝国的贸易、商业和工业化，这是促进政治和谐的唯一途径。这一愿景将“公共工程”（当时对基础设施的称呼）与当时欧洲的经济、政治和工业进步紧密联系在一起。法国以及在 1830 至 1871 年间独立的一些欧洲国家（包括比利时、德意志帝国、希腊、意大利、塞尔维亚和罗马尼亚）的确接受了这项计划的核心内容；该计划甚至引出了一些跨国多边基础设施扩展倡议 (Ambrosius and Henrich-Franke, 2016)。其中的很多国家将铁路视为工业转型的一种手段，结果在 1840 年至 1913 年间，欧洲铁路网从总长 1,865 英里扩大到 215,000 多英里 (Ambrosius and Henrich-Franke, 2016: 44)。

在美国，运输业（特别是铁路）的发展刺激了钢铁和木材等若干行业；通过促进对这些部门和铁路建设的私人投资，鼓励了金融业的发展；并通过提供和扩大区域间和地方运输服务，为创造国民收入做出了直接贡献 (Jenks, 1944, 1951; Pereira et al., 2014; Shaw, 2014)。Rohatyn (2009) 列举了两个世纪以来美国政府在

基础设施领域的大胆举措，这些举措改变了美国的面貌及其经济潜力：

- 修建伊利运河，开通了通往西部的水路；
- 林肯支持横贯大陆铁路，该铁路改变了美国的面貌，促使大量新城市涌现；
- 自十九世纪中叶起成立的赠地大学，极大地扩大了接受高等教育的机会；
- 1852年的《宅地法》允许人口和定居点向西扩张；
- 20世纪初修建巴拿马运河，连通了大西洋和太平洋，奠定了美国下一个世纪在该地区的霸权地位；
- 富兰克林·D·罗斯福政府设立的农村电气化管理局为美国农村地区带来了电力以及随之而来的所有好处；
- 《退伍军人权利法案》（《1944年军人再调整法》）向所有服役90天以上的退伍军人提供免费大学教育和低息住房和商业贷款，从而创造了一个可靠的国内市场；
- 艾森豪威尔的《联邦补助公路法》创建的州际公路系统振兴了美国经济并使美国实现现代化。

正如 Rohatyn 所指出的那样，收益远远超出了纯经济范围：“运河、道路、高速公路、学校、电网——正是这些广泛和创新的基础设施让美国人的生活更加舒适、平等并有保障”（2009: 221）。

这些国家基础设施发展演变的一个重要特征是公共控制的重要性逐渐增加。虽然十九和二十世纪欧洲和美国早期的基础设施系统通常是纯私营或是公私混合的（一些重大的公共投资除外），但是从十九世纪后期开始，在欧洲“市政社会主义”和美国“进步主义”这些更广泛的

国家愿景的支持下，政府逐渐承担起基础设施建设责任 (Marshall, 2013)。

十九世纪下半叶美国铁路扩张的经验特别有启发性。在第一阶段，国家的广泛参与主要是通过补贴、规章、法律特权、军事保护等方式，以一种早期公私合作模式来进行的。这使得横贯大陆的铁路网得以迅速发展，但也引发了金融投机、市场集中和效率低下、公司破产和政治腐败等问题。随后的公共控制，特别是在新政时期，使得政府能够统筹国家、区域和地方各级的空间规划；并能够采取综合发展方针，密切结合国家经济目标和要求进行基础设施投资和维护。

人们逐渐意识到，基础设施的提供需要协调，于是，在国家一级出现了管理基础设施的机构框架，试图将控制权集中在国家当局，以便综合空间、经济和时间因素来规划和发展基础设施。各国政府开始使用双边和多边协议来实现某种程度的标准化。欧洲大陆大部分地区、美国和英国国营和私营铁路的并存引发了私营和公共基础设施系统之间的冲突 (Cootner, 1963; Shaw, 2014)，因此在公路运输、电信和邮政服务领域形成了竞争性发展与合作发展相结合的模式 (Ambrosius and Henrich-Franke, 2016; Nerlove, 1966)。

虽然在19世纪的后起工业化经济体中，发展与基础设施支出之间的联系似乎越来越密切，引发了良性循环，并因国际贸易的增加而得到加强，但在许多发展中国家，这些联系要脆弱得多。事实上，那个时代的新交通和通信技术——铁路、蒸汽轮船和电报，创造了一个全球基础设施网络，导致收入差距扩大，因为许多发展中国家陷入了贸易增加、缺乏多样化和生产率增长缓慢的恶性循环 (TDR 1997; Pascali, 2017)。在许多殖民地国家，同样的基础设施形成了极为不均的国内经济格局：许多发展中国家继承

表4.1 基础设施在大韩民国工业化过程中的作用

产业政策阶段	主要基础设施投资
1960-1970年：第一个五年发展计划，以及促进铁、丝绸和渔业等部门出口的政策。	修建京釜高速公路和釜山出口港；建设发电厂以支持钢铁和其他核心部门；投资初等教育。
1970-1980年：加速工业化，重点是促进大型出口部门，包括纺织品、胶合板、铁矿石和电子产品。	全国土地开发计划；投资首尔地铁、湖南高速公路、岭东高速公路和工业园、核电站，以支持工业的能源需求。
1980-1990年：合理化和重组，重点是升级产品和工艺，特别是纺织品、电子产品、钢铁产品、鞋类和船舶。	基础设施总投资放缓；有针对性地投资建设区域能源供应系统；加强中等和高等教育，扩大国家研发方案，以支持高技术部门的扩张。
1990-2000年：向知识型经济转型，重点是半导体、汽车、计算机和船舶。	扩建交通设施，如仁川机场和高铁系统；信息高速公路和电子政务项目；进一步增加对高等教育的公共投资。

资料来源：Bang, 2003年。

了为其他目的（例如出口自然资源，而不是发展一个活跃的国内市场）而进行的城市规划或建造的运输和港口网络，至今仍必须解决由此造成的不足和不平衡 (Rodney, 1973; Cooper, 1993)。19 世纪的全球化经验提醒我们，历史证明，指望新技术、基础设施支出和贸易的结合就能实现可持续和包容性增长是行不通的。

第二次世界大战之后，一些发展中国家才得以建立起基础设施、工业化、贸易与经济增长之间的良性循环。在大韩民国——二战后制造业主导的工业化的一个经典案例，技术进步、出口促进、投资和资本积累等因素的集合不仅得益于有利的外部条件，而且也得益于 1962 至 1992 年的若干多年期计划，这些计划为社会间接资本投资设定了目标并分配了资源。基础设施投资是这些计划的一项重点内容（见表 4.1），在 1960 至 2002 年期间，基础设施支出平均占 GDP 的 14% (Bang, 2003)。⁸

同样，中国在过去三十年重视基础设施的目的是创建和扶持对促进增长至关重要的高关

联部门 (Holz, 2011)。1997-1998 年亚洲危机后，中国政府迅速增加了公共基础设施投资，以刺激国内需求和促进经济增长，这也是 2008 年危机后公共基础设施投资增加的根本原因。1997-2010 年期间，公共基础设施投资的实际年均增长率达到 25% (Zhang et al., 2013: 91)。⁹ 这创造了两种截然不同的外部经济。首先，持续的基础设施投资降低了私营部门经营的成本，扩大了市场，因为分散和零星的小需求被转化为更大市场的有效需求。公共基础设施扩大和私营部门利润率上升提高了工资并促进了消费，而后向联系又带来了对新部门的私人投资。其次，对战略部门的公共投资在生产的中间环节创造了纵向经济，从而有可能在这类活动与其他落后部门之间建立前向联系，通过“回归”经济来促进增长 (Sutcliffe, 1964)。

在大韩民国和中国，基础设施投资都是根据工业部门的需要排序的。这类似于十九世纪工业化国家——如欧洲国家和美国——的成功案例，这些国家当时根据部门需要规划和协调基

基础设施投资，以避免阻碍国家和区域增长的瓶颈。这也意味着，尽管私营部门的参与增加，但基础设施规划和协调的控制权仍牢牢掌握在政府手中，以确保国民经济、社会、城市和环

境目标之间的适当平衡。¹⁰ 这一战略间接承认了明显的时间跨度，因为建设基础设施促进结构转型需要跨越几十年的长期协调 (Shi et al., 2017)。

C. 发展中国家的基础设施

1. 需求与缺口

过去几年中，多边金融机构、私人咨询公司和国际专家根据当前需求和中期需求，对发达国家和发展中国家的基础设施投资需求作出了估计。表 4.2 汇总了全球一级按部门分列的（主要是）经济基础设施投资的近期估计数，数字显示年度需求从 4.6 万亿美元到 7.9 万亿美元不等。¹¹ 这个区间包括使用基线情景和低碳情景的估计数。基线情景假设未来将继续保持当前的增长速度，而应对气候变化的投资需求在很大程度上取决于可持续基础设施的理念。¹²

不同来源的估计数之间的巨大差异（超过 3 万亿美元）是由方法、数据来源和考虑的支出类

型不同所造成的。¹³ 所有这些计算都涉及对未来基础设施需求、价格和技术革新的各种假设。显然，所有这些对未来基础设施投资需求的估算势必都存在覆盖面、假设和方法上的问题。对于基础设施的定义和考虑的投资类型尚不明确，也缺乏关于当前基础设施投资的全面数据。基于质量指标进行需求评估以及使用 GDP 预期增长率和基础设施投资对增长的弹性但做法也有问题。

很少有估算计算了基础设施存量的最低需求，虽然这被认为对需要迅速赶超的低收入国家更加有用。强调基于全球模型的“自上而下”的办法不利于根据国情和具体的长期发展战略

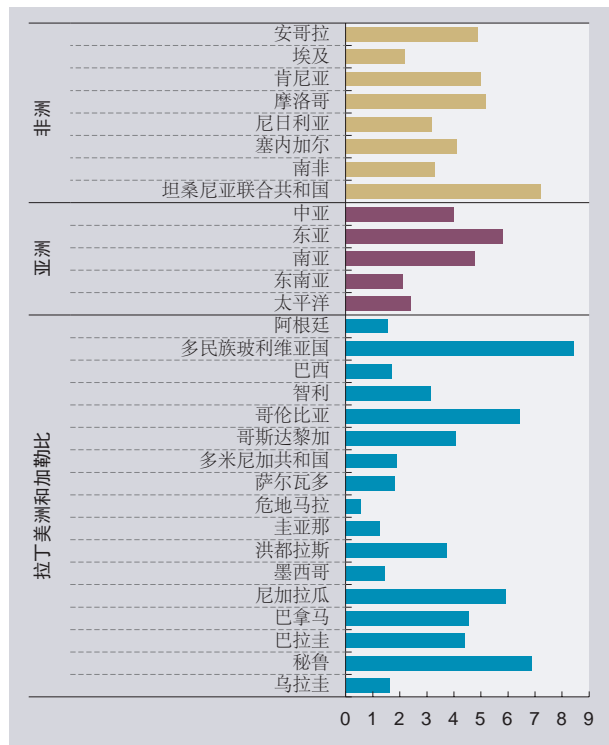
表4.2 全球一级的年度基础设施投资需求，2015/16-2030年
(万亿美元，以2015年美元价值计算)

	“核心” 基础设施 的年度 总需求 ^a	年度 总需求 (基线 情景)	年度 总需求 (低碳 情景) ^b	选列部门 (基线情景)		
				发电和 电力 传输和 分配	运输	电信
经合组织 (2017a)	4.9	6.3	6.9	0.7	2.7	0.6
Bhattacharya et al. (2016)	5.4	7.9	.	1.5	2.0	1.0
Woetzel et al. (2016)	3.3	4.6–6.0	.	1.0	1.2	0.6
新气候经济 (2014)	3.8	6.4	7.0	0.7	1.0	0.5

资料来源：经合组织，2017a：表3、A和表4。

- a “核心”基础设施投资包括发电和电力传输和分配、运输(公路、铁路、机场和港口)、供水和卫生设施以及电信。除“核心”基础设施外，基础设施还包括一次能源(煤、石油和天然气)供应和能源效率。
- b 在低碳情景下，为了到本世纪末将全球气温上升限制在2°C以内，考虑了对低排放、可抗御气候变化的基础设施的投资。

图4.3 当前的基础设施投资，部分次区域和经济体
(占GDP的百分比)



资料来源：贸发会议秘书处基于拉加经委会(2017)、非洲开发银行(2018: 80)、亚洲开发银行(2017)和Heathcote (2017)数据的计算结果。

注：亚洲：当前基础设施包括亚洲以下次区域和经济体的情况：中亚(亚美尼亚和格鲁吉亚)、东亚(中国、蒙古、大韩民国和中国香港)、南亚(孟加拉国、不丹、印度、马尔代夫、尼泊尔、巴基斯坦和斯里兰卡)、东南亚(印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡、泰国和越南)和太平洋(斐济、基里巴斯和巴布亚新几内亚)，均为2011年的数据。非洲：当前基础设施投资支出采用了2015年数据。选列国家包括：安哥拉、埃及、肯尼亚、摩洛哥、尼日利亚、塞内加尔、南非和坦桑尼亚联合共和国。拉丁美洲和加勒比：基于InfraLatam数据库的数字。当前基础设施投资采用了2015年数据。选列国家包括：阿根廷、多民族玻利维亚国、巴西、智利(采用了2014年支出)、哥伦比亚、哥斯达黎加、多米尼加共和国、萨尔瓦多、危地马拉、圭亚那、洪都拉斯、墨西哥、尼加拉瓜、巴拿马、巴拉圭、秘鲁和乌拉圭(采用了2013年支出)。

准确估计变得特别困难 (Woetzel et al., 2016: 13)。¹⁴ 没有充分考虑适应和减缓气候变化的基础设施需求，导致估计数偏低 (Estache, 2010; Bhattacharya et al., 2016; Schmidt-Traub, 2015; OECD, 2017a, 2017b)。

这些不足让人们们对估计数的准确性和不同估计数之间的可比性产生了怀疑。尽管如此，国际机构和专家还是得出结论认为，特别是与目前的投资水平相比，投资需求非常大 (OECD, 2017b)。贸发会议估计，发展中国家 2015 年至 2030 年的投资需求为每年 1.6 万亿至 2.5 万亿美元，而目前的实际投资为 8,700 亿美元。¹⁵ Bhattacharya et al.(2012) 早先的一项研究预计，发展中国家的需求到 2020 年将占到 GDP 的 6% 至 8%，而 2012 年实际投资水平为 3%。¹⁶ 拉加经委会 (2017) 估计，拉丁美洲和加勒比的基础设施投资需求为 GDP 的 6.2%，而 2015 年实际支出为该区域 GDP 的 3.2%。¹⁷ 预计 2016 年至 2040 年，非洲的基础设施投资需求将占到该区域 GDP 的 5.9% 左右，而目前约占 4.3%(AfDB, 2018: figure 3.7; and Heathcote, 2017: 28)。¹⁸ 在亚洲，当前投资需求和 2016 至 2030 年的预计投资需求估计均占 GDP 的 5% 左右 (ADB, 2017)。这些区域估计数不完全具有可比性，因为它们是不同的组织使用各自的方法和数据来源得出的。

如图 4.3 所示，当前的基础设施投资存在很大的区域间差异和区域内差异。在非洲，埃塞俄比亚和坦桑尼亚联合共和国的基础设施支出远超过 GDP 的 5%，而尼日利亚和南非 (该区域两个最大的经济体) 的支出仅略高于 3%，埃及仅略高于 2%。在拉丁美洲，区域平均值在很大程度上被该区域较大经济体的基础设施支出拉低，阿根廷、巴西和墨西哥 2015 年的支出不足 GDP 的 2%。圭亚那、特立尼达和多巴哥以及乌拉圭等一些小型经济体的基础设施支出也不到 GDP 的 2%。相比之下，多民族玻利维亚国、哥伦比亚和秘鲁等安第斯国家的支出超过 6%，紧随其后的是尼加拉瓜等较小经济体，2015 年支出接近 6%。在亚洲，一个极端是，东亚在

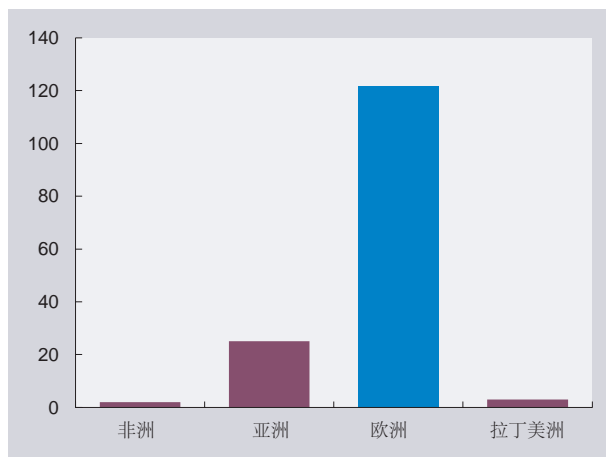
“自下而上”地进行需求评估。缺乏网络视角导致不能充分考虑不同部门和不同类型基础设施之间的相互依赖性。此外，技术的迅速变化会不可避免地改变未来的成本和需求，从而使

2011年将GDP的5.8%用于基础设施建设，但该次区域的平均值主要由中国拉高，中国2010至2014年的基础设施支出占到了GDP的6.8%。另一个极端是，东南亚的基础设施支出仅占2.1%，这是因为受1997年东亚金融危机冲击的经济体（如印度尼西亚、马来西亚、菲律宾和泰国）的公共支出占GDP的比例大幅下降，此后一直没有完全恢复（ADB, 2017: 28-30）。因此，虽然总体上亚洲对基础设施建设投资较多，非洲和拉丁美洲投资较少，但各区域内部没有明显的规律，甚至与国家规模或人均收入无关。

Heathcote(2017)指出，从部门来看，未来几十年（2016年至2040年）拉丁美洲的基础设施需求将集中在运输部门，因为这些需求此前相对被忽视，而能源部门似乎更受重视（Fay et al., 2017: 9-10）。在非洲，基础设施的最大缺口被认为是在能源部门（AfDB, 2013: 3, 2018），不过未来几十年融资需求最大的仍然是运输部门（见图4.3）。在亚洲，融资需求最大的估计是能源部门，其次是运输部门。

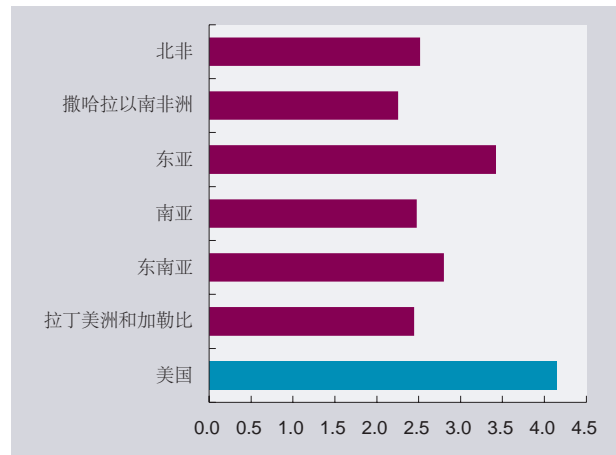
估算基础设施需求的另一个方法是根据各种指标考察现有基础设施存量的绝对缺口。每平方公里公路密度是运输基础设施发展的一个非常粗略的指标，显然也必须结合地形、人口密度和其他生态因素加以考虑。尽管如此，图4.4

图4.4 公路铺设密度
(每百平方公里陆地面积铺设公路的公里数)



资料来源：非洲开发银行，2018年：表3.3。

图4.5 物流绩效指数，2016年

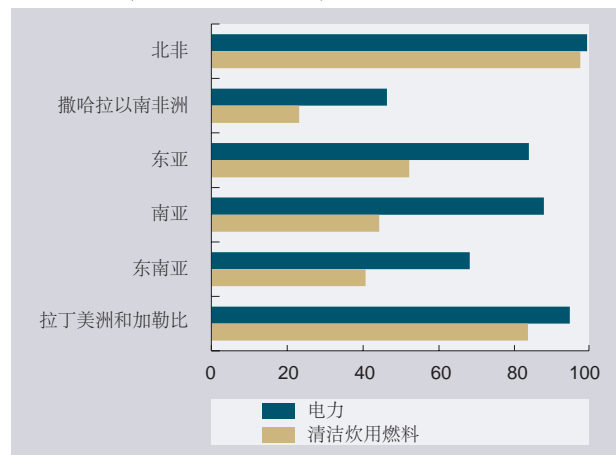


资料来源：世界发展指标数据库，世界银行与从事国际物流的公共和私营机构合作开展的物流绩效指数调查。

注：受访者评估了与贸易和运输有关的基础设施（如港口、铁路、公路、信息技术）的质量，从1（非常低）到5（非常高）打分。

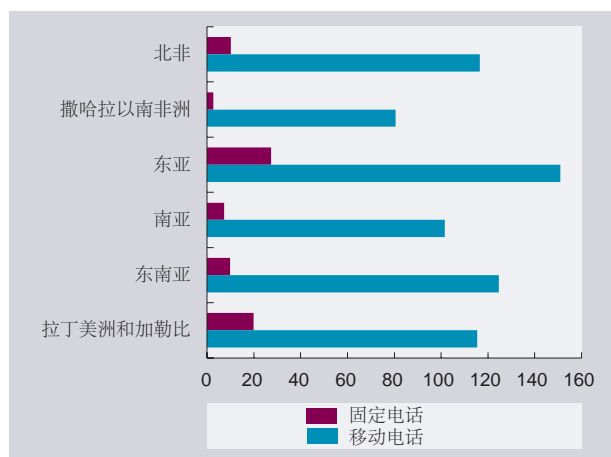
还是显示了欧洲与发展中地区之间的惊人差异，而在亚洲（其水平略高于其他发展中区域）内部，东亚与亚洲其余大部分地区之间也存在巨大差异。这证实了总的物流问题，该问题在很大程度上反映了基础设施的总体状况，如图4.5所示，大多数发展中地区平均只能达到略高于美国一半的绩效标准。

图4.6 能源获取情况，2016年
(占总人口百分比)



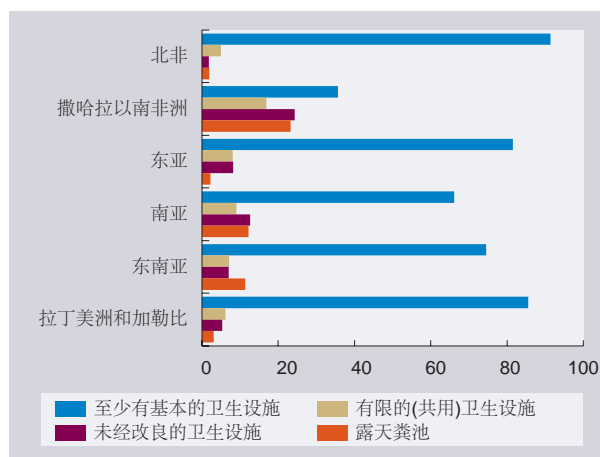
资料来源：贸发会议秘书处基于世界发展指标数据库的计算结果。

图4.7 电话接入和使用，2016年
(每100人中的用户数)



资料来源：贸发会议秘书处基于世界发展指标数据库的计算结果。

图4.9 卫生设施，2015年
(占总人口百分比)



资料来源：贸发会议秘书处基于世卫组织/儿基会数据库(2017年7月最后更新)的计算结果。

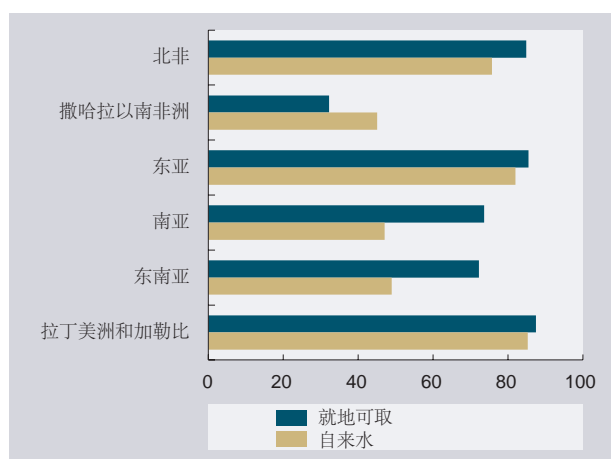
图 4.6 从获得电力和清洁炊用燃料的人口比例角度，显示在获取能源方面仍然存在巨大差距。显然，撒哈拉以南非洲和亚洲需要进行大规模投资，才能比较接近发达经济体目前的覆盖率；这两个区域绝对人口数高，因此挑战更大。

上一章指出，电话连接(无论是通过座机还是手机)对于利用新的数字技术至关重要。然而，图 4.7 表明，尽管电话覆盖率近来明显扩大，

但大多数发展中区域仍存在差距。与此同时，在获得被认为对社会和人类发展至关重要的基础设施方面，大多数发展中地区的差距更大。图 4.8 显示，撒哈拉以南非洲的大多数人口以及南亚和东南亚的大量人口无法获得自来水，尤其是在家里。如图 4.9 所示，基本卫生设施方面的差距也很大。

2. 融资缺口论

图4.8 得到安全管理的饮用水供应，2015年
(占总人口百分比)



资料来源：贸发会议秘书处基于世卫组织/儿基会数据库(2017年7月最后更新)的计算结果。

以往的讨论和 B 节列出的挑战都表明，国家需要有一个全面的长期愿景，其中应确认跨部门、跨区域和跨时间表进行协调的必要性，还需要一个更有针对性、有计划的基础设施建设中期方针。这与目前的基础设施投资方针形成了鲜明对比，目前的做法是逐案审查项目，以确保它们是“可融资的”(确保此类投资的贷款可收回)，并要求此类项目的所有投资者获得充分的回报。

目前的方法可以追溯到 1970 年代末颠覆政策讨论的两大重要变化。首先，关于基础设施的“亲善市场论”迅速兴起，在 1980 年代被广泛接受，导致在微观层面衡量、理解和改善提供

基础设施的条件方面出现了更狭隘的观点(例如,见 Andrés et al., 2013)。这一理论,加上对整个公共投资驱动的基础设施模式的详细研究,导致了1980年代公共基础设施服务的广泛私有化,削减国家支出、减少管理监督和金融市场自由化措施也起到了推波助澜的作用。就英国而言,由此产生的重组不仅是将国有企业转移到了私人的手中,还导致了基础设施部门的商业化,以“试图按市场交易模式重新设计公共机构”(Meek, 2014: 57)。该理论特别是通过世界银行的《营商环境报告》,在发展中国家得到推广。¹⁹其次,1990年代兴起的超全球化进程(TDR 2017)通过推动全球转向基础设施服务私有化和基础设施供应金融化,进一步巩固了这些进程。Priemus和van Wee(2013)指出,基础设施不再仅仅是一项公益物,而是已经成为一种在全球交易的广受欢迎的资产类别。基础设施投资的长期性和稳定性使其深受市场青睐,成为保险公司、养老基金、主权财富基金等机构金融投资者和其他基金会的首选(Weber et al., 2016)。

关于基础设施的融资缺口论基于以下几个关键点。第一,每个国家基础设施投资缺口的估计值(见上文的讨论)被视为表明融资缺口的数量级。第二,假定大多数国家的国家公共部门财政拮据,预算资源有限,面临治理问题,如果在未来几年进行所需规模的基础设施投资,将会面临债务可持续性风险。第三,考虑到这种公共资源制约,应将基础设施项目向通常用于短期金融资产投资的私人资本开放。第四,为此,需要开发一系列“可融资”的拟议项目。

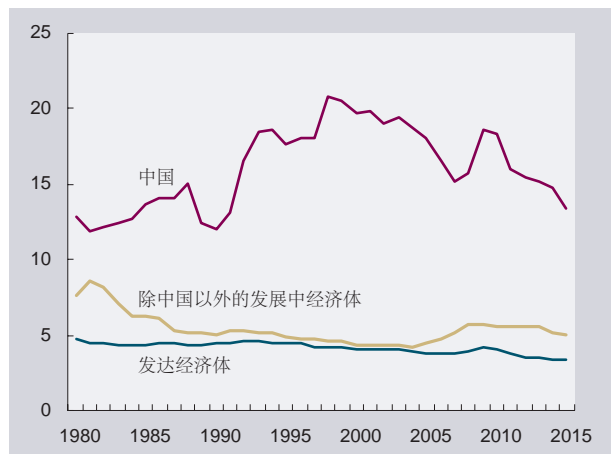
“可融资”项目被定义为“为投资者提供适当的风险调整回报率的项目”(Woetzel et al., 2016: 17)。通常认为,符合这一要求的项目目前很少,现有项目的风险调整回报率过低,无法吸引私人投资者。许多因素被认为限制了“可融资”项目的交付。这些因素包括:项目准备

能力不足、交易成本高、缺乏有流动性的金融工具、监管框架薄弱和法律禁止,外加项目生命周期不同阶段的各种风险,如准备阶段的宏观经济风险、政治风险、技术风险和环境风险;施工阶段的施工风险(超支、成本上升);以及运营阶段的需求风险、运营风险和收入风险(如价格和汇率风险;未达到预计需求)(Serebrisky et al., 2015; Bhattacharya et al., 2012; Woetzel et al., 2016; G20, 2011)。

为了扩大“可融资”项目的供应,支持者主张,应探索新的途径,以提高预期收益,并尽量减少项目生命周期中经常出现的风险。要提高收益,项目应该能够通过向用户收费、寻求公共部门支持(通常以“可行性缺口补助”的形式)和获得额外融资,在整个生命周期内创造足够的收入。减少风险和不确定性的拟议措施包括:清楚地确认实际收益和可能的风险(包括违约风险);发展治理结构,以确保利益攸关方的同意,包括实行补偿计划;提供降低风险的工具,如主权担保和信贷担保;以及政府规划长期投资路径以减少投资者对未来的不确定感(Woetzel et al., 2016; G20, 2011)。

提高项目的“可融资性”从而吸引私人融资的其他拟议措施有:发展流动性更强的证券交易所,由政府充当做市商(例如,通过为自己的基础设施项目发行股票和债券);以及采用更有利的国际投资框架,包含征用限制、有效补偿和有约束力的争端解决机制。此外,合同条款标准化被认为是小型项目吸引资金的关键,而项目联营则被认为对降低交易成本和吸引大投资者至关重要。最后,增加私人融资的供给侧制约包括严格的养老金投资规定和监管限制,如巴塞尔协议 III 和偿付能力 II,它们要求为基础设施分配更多资本(Woetzel et al., 2016: 23-26)。

图4.10 公共投资的趋势，1980-2015年
(占GDP的百分比)



资料来源：贸发会议秘书处基于货币基金资本存量数据库的计算结果。

注：此处的公共投资指政府的一般投资(固定资本形成总额)

措施还有很多，但一个重要结论是，项目的“可融资性”不完全取决于项目本身的特点，而是在很大程度上取决于可能获得（或无法获得）私人融资的体制和监管大环境，例如更发达的资本市场和有利于投资者的监管框架。因此，规划被认为是创建这类“可融资”项目所必需的，正如20国集团所言，“项目准备需要投入更多资源……[因为它]包含一系列活动，只有开展了这些活动，项目才有可能引起潜在金主的兴趣”（G20, 2011: 11）。根据这一论断，多边开发银行正在介入，包括建立联合投资平台，提供技术专长、能力建设和融资工具，以提供更多“可融资”项目（G20, 2011；UNCTAD, 2018）。

融资缺口论提出了广大发展界共同关切的一个重要问题：承认基础设施发展对可持续和包容性增长不可或缺。发生全球危机以来，世界许多地方的基础设施投资出现下降（Woetzel et al., 2016: 10）。发达国家的公共投资——基础设施投资的代名词——在2015年创下历史新低，仅占GDP的3.4%，低于1980年的4.7%和1960年代的6%左右。在新兴经济体，公共

投资从1980年代初占GDP的8%以上下降到2000年的4.3%，2008年回升到5.7%，此后又再次下降（图4.10）。值得一提的是，中国是个例外，几十年来公共投资占GDP的比例高达15%至20%，相关的产出增长率也很高。1980年代和1990年代发展中国家公共投资的下降可能与应对债务危机的财政调整政策有关，这些政策也是结构调整方案的一部分。由此可见，全球整体投资不足，造成了累积的基础设施缺口，虽然确切的数量级仍不确定。

然而，融资缺口论有很大的局限性。第一个局限性涉及私营部门参与基础设施发展的预期规模和作用。如B节所述，历史上，国内公共融资一直在基础设施发展方面占主导地位；经验表明，即使私人融资在未来几年有所增长，公共部门仍将保持主导地位。即便在今天，有私人融资的地方就有公共融资。在非洲，国内公共财政占基础设施融资总额的66%（G20, 2011: 7）。在拉丁美洲私营部门参与基础设施建设的例子中，公共财政占项目资金总额的三分之一（Fay et al., 2017: 8）。²⁰在低收入国家，这一比例接近75%（G20, 2011: 10）。在亚洲，私人投资在电信部门占主导地位，在能源部门也有重要地位，但在运输部门的参与非常少，在供水和卫生设施领域几乎不存在（ADB, 2017）。因此，虽然随着“可融资”项目的增加，私营部门可能会更多地参与基础设施投资，但今后基础设施投资总额的任何快速回升无疑将取决于政府在规划和执行新基础设施项目中发挥领导作用的能力。

公共部门主导基础设施与基础设施项目的固有特征有关，包括项目准备期长、资本密集、私人收益与社会效益之间的差异、规划和执行的复杂性、与增长和经济发展之间的反馈回路、执行基础设施项目国家的具体国情以及基础设施投资的非线性影响（见D节）。此外，还有宏观、体制和环境方面的风险和不确定性，这些因素

对基础设施项目的可行性和盈利能力有很大影响。如果规划和执行得当，“可融资”项目可以缓解其中的一些问题，但并不能完全解决这些问题。从更大范围来看，基础设施部门之间相互依存，因此，必须由国家系统地负责基础设施的发展，因为只有国家才具备所需的政治权力和协调能力。国家不发挥领导作用，而期待私营部门填补空缺，可能会导致零散的基础设施格局，体现为投资不足、资源集中在某些部门以及基础设施的巨大缺口持续存在。

这意味着总体发展战略应决定基础设施发展计划（例如，目标规模、优先发展的部门和技术），并说明实现这些目标所需的资源。这意味着与融资缺口论所建议的次序相反。按照融资缺口论，首先应查明基础设施实际投资与所需投资的差额，然后对政府支出能力作出严密的假设，估算所需私人融资，最后制定吸引私人资本填补缺口的项目设计战略。与此相反，应当从国家发展战略出发，继而考虑支持这一战略需要发展哪些基础设施，政府规划可以如何支持这一进程，可以如何扩大财政空间，以及怎样的公私投资组合可以实现这些目标。

融资缺口论的第二个局限性在于，一个项目被认为是“可融资的”未必就是理想的，因为使项目“可融资”的特征可能不符合国家政府可能希望追求的发展。例如，还需要考虑，一个“有利”的国际投资框架——被认为是项目“可融资”的一个条件——会在多大程度上剥夺一个国家政府追求其政策目标的宝贵空间？又或者，“可

融资”项目可能在多大程度上需要在生产性基础设施与社会基础设施之间做出取舍？此外，“可融资”项目意味着公共部门通过提供补贴来降低风险，这可能削弱政府执行国家发展规划中其他内容的财政能力。所有这些都表明，在一个明确的国家发展战略中，“可融资”的条件不应该由私人行为体确定，真要确定，也应该由国家政府来确定，以避免不择手段的情况发生。这意味着，国家应决定它可能想提供哪些一般条件（宏观、体制、监管）和具体条件，应优先考虑哪些项目，以及（如果决定支持私营部门参与）应提出哪些条件以确保私营部门的参与符合国家目标。

融资缺口论的第三个缺陷是，认为公共部门由于财政空间有限和持续或潜在的债务负担，总是处处受到财政限制，因此激励私营部门投资基础设施是唯一出路。首先，对私人行为体的激励措施可能产生比预期更大、持续时间更长的财政成本，无论如何都会对公共财政产生不利影响。但更重要的是，实际上，财政空间和借贷限额并不固定，因为可以通过各种方式增加财政收入，中央银行的信贷也可以发挥作用。这一点很重要，因为公共投资有能力吸引私人投资，提高生产率、收入和税收。B节介绍的历史上的成功经验正是遵循了这种轨迹。

在增加公共收入方面，合法性、可信度和信任无疑是复杂的体制问题，但可以说，在基础设施的挑战方面，有效的规划也是许多国家面临的一个重大问题。这将在下一节讨论。

D. 考虑基础设施在发展中作用的框架

如前所述，不平衡增长战略假设某些部门能够比其他部门产生更多的后向和前向联系，政府政策应着眼于这些部门，努力调动、引导和管理资源和能力，以支持更良性的增长循环。正如《2016年贸发报告》所讨论的，这意味着采取积极的产业政策，将一般性措施与选择性措施相结合，以支持经济多样化和升级。该报告承认，这将需要强大的国家能力，包括规范接收支持方的能力，以及在各级刺激学习型经济的能力。在这两个方面，报告还主张，要想充分发挥积极产业政策的作用，发展型国家应当与商界及其他利益攸关方建立有意义的对话，但同时也应当避免政策和监管框架被特定利益集团所掌控。

本章指出，基础设施方案也应被视为这种发展战略的补充。然而，与产业政策相比，基础设施方案确实要求政府更多地从规划角度出发。这种差异微妙但又重要，特别是鉴于在平衡增长与不平衡增长的针锋相对中，往往将产业政策与规划对立起来。

1. 一些基本考虑因素

从迄今为止的讨论中可以明显看出，鉴于基础设施的具体特征，不能只依赖基于融资缺口论的纯项目主导型做法。不应仅仅侧重确定和消除经济活动障碍的“小”机制，而应重视赋予某些产业战略意义的“大”机制，它们在通过不平衡增长促进联系从而推动工业化方面发挥着关键作用 (Hausmann et al., 2008; Holz 2011: 221)。事实上，理论和经验都表明，基础设施作为工业化诱导机制的作用取决于基础设施投资的结构，以及基础设施、增长与经济发展之间的关键反馈回路是否被纳入基础设施规划过

程。与发展中国家安排基础设施投资直接相关的一些重要考虑因素如下。

a. 基础设施的影响取决于投资类型

一些类型的基础设施 (如公路和电信) 对生产率的影响比其他类型的基础设施 (如空运或污水处理) 更大。因此，从发展联系的角度来看，基础设施投资的优先次序很重要。投资优先次序又取决于基础设施存量相对于收入的历史演变、城市化模式和速度、国家经济和体制结构 (Fay et al., 2017) 以及投资可能如何引发与当地私营部门活动的联系。

b. 基础设施的影响取决于具体情况和部门

基础设施对增长的影响受初始条件影响，这解释了为什么与已经拥有相对完善的基础设施网络的发达国家相比，发展基础设施在贫穷国家具有立竿见影和相对较大的影响 (Calderón and Servén, 2014)。然而，即使在基础设施发展水平较低的情况下，也不能保证相同类型的新增基础设施会在不同国家或部门产生类似的结果。例如，虽然停电和企业生产率之间存在联系，但具体影响因国家和部门而异，取决于一国电力短缺的严重程度，以及一个部门的生产对持续供电的依赖程度 (Moyo, 2013)。同样，即便在公路总体不足的情况下，通过公路基础设施加强连通性的努力，也是在更容易推动工业活动的地区，有可能产生最大的影响。

c. 基础设施的影响是非线性的

增加基础设施投资未必能立即带来更快的增长。由于基础设施投资通常具有显著的规模经济，只有在基础设施投资达到一定水平后，才会开始对私营部门的生产率产生影响。因此，基础设施与增长之间的关

系可能呈倒“U”形曲线，即在初始阶段，基础设施水平薄弱或空白对增长没有影响，超过一个阈值之后，基础设施的增加将带来边际增长快速上升，直到经济体达到基础设施供应基本充足的水平。从那以后，基础设施的增加对经济增长的影响再次降低或消失。举例来说，修路一开始对增长的影响有限，直到 / 除非形成一些公路网络。至此，公路的增加会促使产出大幅增长，直到建立起一个大型网络。此后，任何新建公路或维护支出预计都不会有产出效应或只有很低的产出效应 (Calderón and Servén, 2014)。²¹

d. 基础设施的影响取决于不同类型投资内部及之间的网络效应

所有形式的现代基础设施——运输、电力、电信和宽带——都表现出各自的网络效应。例如，就互联网而言，网络用户越多，提供各种在线服务的可能性就越大。但是，不同的基础设施投资之间也显示出网络效应，因为实现基础设施供应的规模经济往往不仅在于提供一种基础设施，而且还需要其他若干基础设施投资之间发挥互补性 (Agénor, 2010; Jiwattanakulpaisarn et al., 2012)。例如，如果没有公路或电信等其他投资，那么，促进农村地区生产的能源投资未必会提高企业的回报率。因此，最近在卢旺达大规模推广电力似乎没有对微型企业产生很大影响，这是因为运输联系不足等其他障碍限制了微型企业的扩展 (Lenz et al., 2017)。

除以上因素外，其他政策选择和宏观进程也在一定程度上决定了基础设施与增长和生产率的相互作用。这包括资本积累的速度和性质、技术进步、决定基础设施投资顺序及其与生产能力的相互作用的机构、部门之间逐步形成的联系以及贸易关系和国际竞争力 (Gomory and Baumol, 2000)。这再次体现了计划的必要性，下一小节对此将作详细阐述。

2. 计划在基础设施发展中的作用

快速的经济转型不太可能是一个自发的过程，纵观整个二十世纪，不论是在中央计划体制下、还是在混合经济或基本以市场为基础由私人投资主导的经济中，成功国家都是依赖国家的计划来“启动、刺激和引导经济发展”的 (Myrdal, 1970: 175)。不过，自二十世纪后期以来，除了在东亚经济体之外，计划作为经济转型的国家工具的地位开始下降。近年来，越来越多的发展中国家意识到无计划增长的长期成本，于是计划又再次受到重视。

计划涉及一系列广泛的选择，从应重点发展的部门和采用的技术，对投资决策的宏观协调程度，到所需的资源以及如何调动这些资源 (Chandrasekhar, 2016)。不同背景下的基础设施计划可能采取不同的形式，因此计划需要立足于经济、社会和地理现实和愿望，而不是任何事先勾画的保障成功的蓝图。在制定和执行基础设施计划时，应当考虑到一国所处的发展阶段、现有的基础设施、工业能力和扩张计划、城乡差距、政策目标水平、现有的基础设施发展机构及其协调能力、可获得的新的财政、技术或其他资源，以及是否具备有效执行所需的政治和管理能力。

因此，基本符合国家经济发展战略的基础设施规划将包括以下要素：

- 在大的国家产业发展战略背景下提出基础设施部门的长期愿景；
- 有统一的时间框架，能够将基础设施规划与其他发展规划目标相协调；
- 作生命周期分析，以便进行反馈和改进，并考虑到更广泛的经济和社会效益（市场准入、减贫）；

- 具有灵活性，能够应对可能的技术预测和潜在的干扰，或应对改变路径的突发事件，如因气候变化而需要推广绿色技术；
- 考虑到部门间相互依赖的系统方法；
- 在不同政府级别和部门之间开展协调。

近年来，为了向各国政府提供路线图，制定了一些基础设施规划示范指南。²² 这些指南提出了上文没有提到的一些方面，例如：

- 设立一个人员充足的中央基础设施部门，在总理或总统监督下确保项目的准备和执行；
- 了解当前的基础设施状况，并编写一份需解决的空白和不足清单；
- 寻找经济和社会效益最大的解决方案，同时尽量减少负面的社会和环境后果；
- 制定私营部门参与的框架和模式；
- 从规划走向行动，通过发布计划，确保为选定项目进行必要的政策调整并最终完成详细的项目准备工作。

非洲基础设施联合会将项目准备定义为“一个包括从项目构思到实际执行的一整套活动的过程” (ICA, 2014: 2)。但是，近年来发现了基础设施项目准备工作的各种障碍（和缺陷），其中包括：缺乏协调；资金不足，无法支付项目准备成本——可以占项目总成本的3%至12%；规划、项目评估和准备所需的机构和人员能力不足；过于僵化和短视的预算编制，可能限制多年期的成本核算，从而排除了大型和长期项目；分散的项目规划与总体财政目标和计划脱节；以及缺乏一个强有力的公共投资管理程序来处理政治与规划之间复杂的相互作用 (Fay et al., 2017; AfDB, 2018)。

Alberti (2015年)更多地注重规划分析，从拉丁美洲国家的案例研究中发现了其他一些缺陷，包括：缺乏部门间规划；狭隘的成本效益分析不考虑项目联系或外部性以及区域或部门发展的要求；未预测社会反应；不国家发展计划也不会受到处罚；投资组合管理占用时间太多，导致公共实体的规划活动时间不足；缺乏为公共部门提供帮助的专家，以及在经济增长时期——由于对基础设施服务的需求日益增长，这是最需要准备项目的时期——从公共部门挖走人力资源。Flyvbjerg (2009, 2007) 回顾发达国家和发展中国家在大型基础设施项目方面的经验，进一步指出，这些项目往往成本超支、效益不足且低估风险。他认为，这在很大程度上与反常激励有关，即规划者为让项目获得批准故意算错成本和收益。然而，这一判断是基于项目作出的，因此似乎没有考虑到各种联系和外部性。

在规划初期，成功的一些关键特征包括：得到高层明确的政治支持；政府机构和部门之间较好地协调；承认部门间的相互依赖；形成了一种考虑较弱利益攸关方的诉求的政治共识；为项目的有效设计完善规划单位的人员配置；并考虑到更广泛的发展利益进行了可行性研究。在之后的阶段，需要采用多年期预算方法来减少干扰。政府采购除了有助于降低成本之外，还可以作为加强行业联系的工具。Stuart 和 Ramos (forthcoming 2019) 强调了国家开发银行通过其规划能力、金融影响力和现有工具发挥的积极作用，包括在跨党派支持下启动项目和帮助建立基础设施融资架构。

不强调项目的“可融资性”有可能减少基础设施规划中的诸多复杂性和成本，因为让私营部门参与进来所需的财务安排过于复杂。所涉成本不仅包括银行或金融工程顾问的费用，或是前期财务激励，还包括项目过程中积累的或有负债 (TDR 2016)。这类负债很难充分预测，而

这往往会影响到未来继续支持基础设施发展的财政能力。

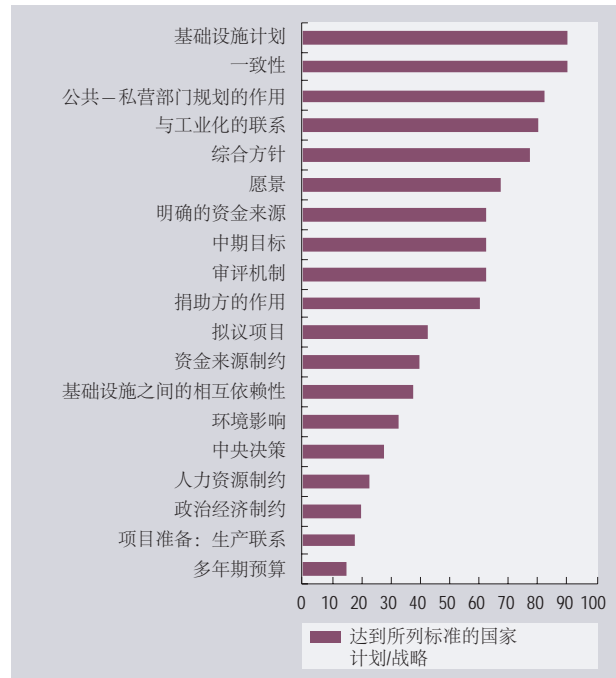
3. 国家发展计划方面的经验：国家证据

2000 年代初以来，许多发展中国家开始制定并发布国家发展计划。这些计划不一定意味着国家将严格遵守其中每一项内容，而是表明了国家可能想遵循的发展道路。许多国家最初制定这些战略是为了落实货币基金组织—世界银行资助方案下的国家战略（或减贫战略），政府并没有对其有效实施作出明确承诺，资金也不确定。与此同时，在千年发展目标和当前的可持续发展目标等更广的框架下，这些计划已经发生了变化，在许多情况下，似乎正在成为各国为制定一项协调一致的发展战略而做出的一种广泛的初期努力。其潜在动机似乎在于，人们越来越认识到，即发展中国家只有通过发展规划，才能加快增长，发展生产能力，实现更大程度的经济多样化。

本小节探讨了本世纪初以来制定的 40 个发展中国家的国家计划，以评估它们在纳入基础设施计划方面的情况，以及它们在多大程度上力图解决结构转型、联系和生产率增长等问题。

此处考察的 40 项国家发展计划中，有 90% 包含某种形式的基础设施计划。本小节从以下角度研究了这些基础设施计划：对未来二三十年国家基础设施有什么展望，计划是综合性的还是有重点的，涵盖哪些部门，以及是否明确阐述了与工业化和经济多样化等其他政策目标的联系。考察的其他方面还包括：是否有明确指定的中央决策单位或机构？国家是否指明了资金来源并采用多年期预算方法？是否以及在多大程度上说明了私营部门、国际捐助方或捐助机构的作用？是否存在审评机制？这些计划是否考虑到了具体的制约因素，例如技能、资源、能力、立法、环境影响和资金来源等方面的制

图4.11 基础设施规划：国家证据
(占总数的百分比)



资料来源：贸发会议秘书处基于40个国家的国家发展计划(或战略)的计算结果。

注：这些国家是：非洲：博茨瓦纳、布基纳法索、乍得、埃塞俄比亚、冈比亚、几内亚、肯尼亚、莱索托、马拉维、莫桑比克、纳米比亚、索马里、南非、乌干达、坦桑尼亚联合共和国和赞比亚。亚洲：阿富汗、孟加拉国、不丹、柬埔寨、斐济、马来西亚、巴布亚新几内亚、菲律宾、所罗门群岛、塔吉克斯坦、泰国、土耳其、瓦努阿图、越南和东帝汶。拉丁美洲和加勒比：多民族玻利维亚国、哥伦比亚、厄瓜多尔、危地马拉、牙买加、尼加拉瓜、秘鲁、特立尼达和多巴哥以及哥斯达黎加。

约因素？是否提供了详细的拟议项目清单以及项目准备的生命周期分析？项目是否超越传统的成本效益分析，考虑了生产联系和外部性？

图 4.11 汇总了评估结果。这些结果虽然不能证明国内的执行情况，但可以说明这些国家计划覆盖面的广度和深度。总体而言，这些计划在愿景、与更广泛的国家战略的一致性、与工业化或生产多样化等政策目标的联系方面，得分较高。大多数计划还指出了明确的资金来源，以及私营部门在基础设施发展中的作用。不

过，除上述宽泛的指标外，这些计划在其他方面得分要低得多。在这些计划中，涉及基础设施间相互依赖性这一重要问题的不到40%，明确提到中央决策的仅略高于20%，包含多年期预算的只有15%左右。此外，此类计划不到40%——某些情况下不到20%——考虑到了不同类型的制约因素，如技能、环境影响或资金来源方面的制约因素。

即使在得分较高的领域，如愿景、一致性以及与工业化/多样化目标的联系，仔细阅读这些计划就会发现：愿景未充分展开或并不真正具有长期性，也没有预见到可能出现的挑战（技术挑战及其他挑战）或障碍；在一致性方面，

没有具体说明发展基础设施可以通过哪些渠道为更广泛的发展战略提供支持；与工业化/多样化的联系方面，没有明确说明发展某些类型的基础设施可以如何促进工业化/多样化，也没有说明如何具体识别联系以及可能需要何种工具建立这种联系。

近年来发展基础设施方面的经验可能远不止调查的基础设施计划所显示的这些。然而，如果这些计划确实反映了政府对基础设施规划和发展的承诺水平，那么，还需要开展大量工作，加强国家基础设施和发展战略，以确保基础设施发展确实为发展中经济体的转型发挥原有的重要作用。

E. 结论

掌控结构转型是所有发展阶段的一大挑战。其部分原因在于，伴随这种转型而来的创造力和破坏力并不会自动转化为良性增长循环，而这一过程中不可避免地产生的经济租金可能被特权集团获得，导致经济命脉堵塞，政治冲击危险增加。随着数字革命的到来，上述迹象已经浮现。然而，这并非不可避免。历史经验显示，公共政策，包括产业政策，可有助于掌控更具包容性和可持续性的成果。第三章阐述了该议程的部分内容。

本章认为，结构转型还需要基础设施规划如影相随。然而，尽管基础设施投资在历经几十年的式微之后已经开始恢复，但是，对于该如何有效地将基础设施方案纳入发展战略的问题并

没有进行严肃的讨论。事实上，即便基础设施已被纳入国家计划，似乎也没有付诸实施的明确框架。这种脱节在一定程度上源于一种奇特的意识形态——将基础设施方面的挑战局限于项目“可融资性”问题，从而使基础设施建设完全掌握在财政部手中。不过，这也反映出发展中国家政府不愿以更全面和综合的方式看待这一挑战，不愿投资于技术、技能和机构能力，而这些正是确保基础设施将不仅建立联系，而且将确保这些联系有助于实现《2030年议程》的宏伟目标所必需的。关于这一点，本章指出，关于平衡增长与不平衡增长的老生常谈为思考这些技术、技能和机构要求提供了丰富的素材。归根结底，基础设施支出对于发展举足轻重，不能只由财政部负责。

注

- 1 如果不能因为未付费或其他标准就不让人消费某物品，则该物品具有非排他性，如果一人消费某物品不妨碍其他人消费同一物品，则该物品具有非竞争性。
- 2 Markard(2011: table 3)认为，资本密集度在电力和供水、卫生设施以及公路运输领域非常高；监管力度在供水和卫生设施领域较大；系统重要性在供电、铁路运输和电信领域最高，公共部门在供水和卫生设施以及铁路和公路运输领域占主导地位。
- 3 电信基础设施往往与数字基础设施密切相关，但正如第三章指出的，数字基础设施包含更多内容。
- 4 这与近期一些文献中的主张——基础设施投资可能挤出私人投资(例如，见Agénor and Moreno-Dodson, 2006)——相反。
- 5 例如，非洲的电力基础设施投资缺口超过400亿美元，电气化率全球最低，约为30.5% (Odey and Falola, 2017; Nyambati, 2017)。因此，任何新增的对非洲电力基础设施的投资都有望对增长、私人经济活动和生活条件产生重大影响。
- 6 《经济学家》，2017年，基于世界银行的计算结果。
- 7 见Chevalier的著作*Système de la Méditerranée*, 1836年。
- 8 大韩民国的第一个五年发展计划(1962-1966年)确定基础设施是支持轻工业发展的关键，重点是建设275公里长的铁路和许多高速公路项目(Ro, 2002)。在第三个五年计划(1972-1976年)中，有发展机场、海港、高速公路、铁路和电信的综合方案(Ro, 2002)。之后几十年里，特别是在1990年代，这种协调的基础设施扩张一直在继续，以应对新出现的极端拥堵。
- 9 这与印度公共基础设施投资疲软形成对比，后者抑制了私营部门，而在中国，它为刺激需求提供了亟需的推动力(Shi et al., 2017)。
- 10 例如，大韩民国在面临额外的基础设施压力时，于1994年正式推出了《大韩民国私人资本引入法》。这为私营部门投资基础设施规定了框架条件(World Bank, 2009)。该法确认了两类投资——战略基础设施(公路、铁路、地铁、港口、机场、供水和电信)和其他基础设施项目，包括燃气供应、公交总站、旅游推广区和体育场馆(World Bank, 2009)，但国家保留了在这两方面的监督作用。
- 11 这些数字以2015年美元计算，涵盖2016-2030年期间，并按部门覆盖范围进行了调整。资料来源是：经合组织，2017a; Bhattacharya et al., 2016年; Woetzel et al., 2016年; 新气候经济，2014年。假设全球GDP在2016-2023年间的实际增长率为货币基金组织世界经济展望数据库2018年4月的预测增长率，然后在2024-2030年间的增长率为3%，那么，这些数字占全球GDP的百分比在4.8%至8.3%不等。这些比例可以与Woetzel et al.(2016)提出的投资估计数——过去20年占全球GDP的3.5%——进行比较。
- 12 据全球经济与气候委员会称，可持续的基础设施意味着，第一，基础设施具有社会可持续性，体现为：具有包容性，有助于人民的生计和社会福祉；支持穷人的需求，减少他们在气候冲击面前的脆弱性。第二，具有经济可持续性，体现为：创造就业，促进增长，但不会给政府带来不可持续的债务负担，也不会给用户带来高额成本。第三，具有环境可持续性，体现为：限制污染、支持养护和可持续地利用自然资源、促进低碳和资源节约型经济、抵御气候变化的影响(NCE, 2016: 22)。
- 13 一些估计数仅包含资本投资，而另一些估计数也包含运营和维护支出。一些方法以部门分析为基础，考虑到使用效率更高的技术(如OECD, NCE)以及国别评估(如Woetzel et al., 2016)。Bhattacharya et al.(2016: 26-28)使用宏观模拟，计算基准年的当前投资支出，然后根据对主要经济体和区域投资计划的评估，使用对预期增长和投资率的假设，得出投资需求预测。
- 14 Woetzel et al.(2016)认为，颠覆性技术包括新技术，如增材制造、高级自动化和模块化结构，以及新产品和服务，如无人驾驶汽车、无人机送货和电子商务，这些技术有可能彻底改变能源需求结构(如从化石燃料转向可再生能源)，减少对特定类型基础设施(如运输——公路、港口)的需求，并改变基础设施的建设方式，最终将彻底改变基础设施部门。
- 15 这些投资需求估计数按不变价格计算，包括电力、运输、电信、供水和卫生设施；但不包括应对气候变化所需的投资。实际投资基于有数据的最近年份(UNCTAD, 2014: 142)。Bhattacharya为发展中国家提供了另一个估计数，即2016-2030年间每年3.5万亿至4万亿美元(按2015年美元计算)，而2014年实际基础设施投资为2.2万亿美元，仅中国就占1.3万亿美元(Bhattacharya et al., 2016: 21-28)。

- 16 这些数字不包括运营和维护支出，但包括使投资可持续所需的额外投资。见Bhattacharya et al., 2012年。
- 17 拉丁美洲和加勒比地区基础设施投资需求的其他估计数在GDP的3%至8%之间，而实际支出为2.8%(Fay et al., 2017: table ES1 and box table 1)。Serebrisky et al.(2015)和Serebrisky(2014)根据一系列研究，得出投资需求为GDP的5%。
- 18 非洲开发银行(2018: 64)以美元计算，得出非洲的基础设施需求为每年1,300亿至1,700亿美元，融资缺口为680亿至1,080亿美元。《非洲基础设施国别诊断》先前在2008年估计，每年的投资需求为930亿美元，融资缺口为310亿美元(AfDB, 2018: 64, 2013: 7)。
- 19 该报告试图为190个经济体和选列城市的商业法规及其执行情况提供“客观的”衡量标准。数值越高表示商业法规“越好”(通常指更简单、更自由)，对产权的保护越强。这些结果被用来劝说政策制定者放宽规定，但往往没有适当考虑背景或更大的发展需要。指标的选择和衡量方式(通常是基于在相关国家的一个城市进行的访谈)均饱受批评，批评不仅来自民间社会，而且也来自世界银行行长任命、由南非前财政部长特雷弗·曼努埃尔领导的独立小组(World Bank, 2013)。
- 20 公共财政的这一部分来自开发银行、出口信贷机构以及其他公共当局和企业(Fay et al., 2017: 20)。
- 21 例如，近期一项关于1995至2010年间欧洲联盟区域增长决定因素的研究得出结论称，运输和电信投资与欧洲联盟国家的增长呈非线性关系(Sanso-Navarro and Vera-Cabello, 2015)。
- 22 其中一些见Bhattacharya et al.(2016); Schweikert和Chinowsky(2012); 世界经济论坛和普华永道(2012); Alberti(2015)。

参考文献

- ADB (2017). Meeting Asia's infrastructure needs. Asian Development Bank. Available at: <https://www.adb.org/publications/asia-infrastructure-needs>.
- AfDB (2013). *An Integrated Approach to Infrastructure Provision in Africa*. Statistics Department, Africa Infrastructure Knowledge Program. April. African Development Bank. Abidjan.
- AfDB (2018). *African Economic Outlook 2018*. African Development Bank. Abidjan.
- Agénor PR (2010). A theory of infrastructure-led development? *Journal of Economic Dynamics and Control*. 34(5): 932–950.
- Agénor P-R and Moreno-Dodson B (2006). Public infrastructure and growth: New channels and policy implications. Policy Research Working Paper Series No. 4064. World Bank.
- Alberti J (2015). *Pre-Investment in Infrastructure in Latin America and the Caribbean: Case Studies from Chile, Mexico, Peru, and Uruguay*. Inter-American Development Bank. Washington, D.C.
- Allcott H, Collard-Wexler A and O'Connell, SD (2016). How do electricity shortages affect industry? Evidence from India. *American Economic Review*. 106(3): 587–624.
- Ambrosius G and Henrich-Franke C (2016). *Integration of Infrastructures in Europe in Historical Comparison*. Springer International Publishing. Cham.
- Andrés LA, Schwartz J and Guasch JL (2013). *Uncovering the Drivers of Utility Performance: Lessons from Latin America and the Caribbean on the Role of the Private Sector, Regulation, and Governance in the Power, Water, and Telecommunication Sectors*. World Bank. Washington, D.C.
- Arndt HW (1987). *Economic Development: The History of an Idea*. University of Chicago Press. Chicago, IL.
- Aschauer DA (1989). Is public expenditure productive? *Journal of Monetary Economics*. 23(2): 177–200.

- Aschauer DA (1990). Why is infrastructure important? In: Munnell AH, ed. *Is There a Shortfall in Public Capital Investment?* Federal Reserve Bank of Boston. Boston, MA: 21–50.
- Atack J, Bateman F, Haines M and Margo RA (2010). Did railroads induce or follow economic growth? Urbanization and population growth in the American Midwest, 1850–1860. *Social Science History*. 34(2): 171–197.
- Bang M-K (2003). Fiscal policy in Korea for building infrastructure and its knowledge based economy. Presentation made at the World Bank-Vietnam-Korea Conference on Public Expenditure. 9 October. Available at: <https://slideplayer.com/slide/6321423/>.
- Bhattacharya A, Meltzer JP, Oppenheim J, Qureshi Z and Stern N (2016). *Delivering on Sustainable Infrastructure for Better Development and Better Climate*. December. Global Economy and Development. Brookings Institute. Washington, D.C.
- Bhattacharya A, Romani M and Stern N (2012). Infrastructure for development: Meeting the challenge. Centre for Climate Change Economics and Policy. Policy Paper. Grantham Research Institute on Climate Change and the Environment in collaboration with G-24 Inter-Governmental Group of Twenty Four.
- Bom PRD and Ligthart JE (2014). What have we learned from three decades of research on the productivity of public capital? *Journal of Economic Surveys*. 28(5): 889–916.
- Bröcker J and Rietveld P (2009). Infrastructure and regional development. In: Capello R and Nijkamp P, eds. *Handbook of Regional Growth and Development Theories*. Edward Elgar. Cheltenham: 152–181.
- Calderón C and Servén L (2010). Infrastructure and economic development in sub-Saharan Africa. *Journal of African Economies*. 19(S1): i13–i87.
- Calderón C and Servén L (2014). Infrastructure, growth and inequality: An overview. Policy Research Working Paper No. 7034. World Bank.
- Calderón C, Moral-Benito E and Servén L (2011). Is infrastructure capital productive? A dynamic heterogeneous approach. Documentos de Trabajo No. 1103. Banco de España.
- Cassis Y, De Luca G and Florio M (2016). The history of infrastructure finance: An analytical framework. In: Cassis Y, De Luca G and Florio M, eds. *Infrastructure Finance in Europe: Insights into the History of Water, Transport and Telecommunications*. Oxford University Press. Oxford: 1–38.
- Chandrasekhar CP (2016). Development planning. In: Reinert ES, Ghosh J and Kattel R, eds. *Handbook of Alternative Theories of Economic Development*. Edward Elgar. Cheltenham: 519–532.
- Chevalier M (1836). *Lettres sur L'Amérique de Nord*. Volume 1. Charles Gosselin. Paris.
- Cooper F (1993). Africa and the world economy. In: Cooper F, Mallon FE, Stern SJ Isaacman AF and Roseberry W, eds. *Confronting Historical Paradigms: Peasants, Labor and the Capitalist World System in Africa and Latin America*. University of Wisconsin Press. Madison.
- Cootner, PH (1963). The role of the railroads in United States economic growth. *The Journal of Economic History*. 23(4): 477–521.
- Czarnecki C and Dietze C (2017). *Reference Architecture for the Telecommunications Industry: Transformation of Strategy, Organization, Processes, Data, and Applications*. Springer International Publishing. Cham.
- Deloitte (2017). 2017 Telecommunications Industry Outlook. Deloitte Development LLC.
- Deng T (2013). Impacts of transport infrastructure on productivity and economic growth: Recent advances and research challenges. *Transport Reviews: A Transnational Transdisciplinary Journal*. 33(6): 686–699.
- Dissou Y and Didic S (2013). Infrastructure and growth. In: Cockburn J, Dissou Y, Duclos J-Y and Tiberti L. *Infrastructure and Economic Growth in Asia*. Springer International Publishing. Cham: 5–46.
- Donaldson D (2010). Railroads of the Raj: Estimating the impact of transportation infrastructure. Working Paper Series. No. 16487. National Bureau of Economic Research.
- Douhan R and Nordberg A (2007). Is the elephant stepping on its trunk? The problem of India's unbalanced growth. Working Paper Series No. 2007:16. Department of Economics, Uppsala University. Available at: https://ideas.repec.org/p/hhs/uunewp/2007_016.html.
- Drolet M (2015). A nineteenth-century Mediterranean union: Michael Chevalier's *Système de la Méditerranée*. *Mediterranean Historical Review*. 30(2): 147–168.
- ECLAC (2017). Infrastructure investment in Latin American and Caribbean countries remain below the needs of the region. ECLAC Press Release. 15 May. Available at: <https://www.cepal.org/en/noticias/inversion-infraestructura-paises-america-latina-caribe-se-mantiene-debajo-necesidades-la>.
- Elburz Z, Nijkamp P and Pels E (2017). Public infrastructure and regional growth: Lessons from meta-analysis. *Journal of Transport Geography*. 58: 1–8.
- Escribano A and Guasch JL (2005). Assessing the impact of investment climate on productivity using firm-level data: Methodology and the cases of Guatemala, Honduras, and Nicaragua. Policy Research Working Paper No. 3621. World Bank.
- Escribano A and Guasch JL (2008). Robust methodology for investment climate assessment on productivity: Application to investment climate surveys from Central America. Working Paper No. 08–19. Economic Series (11). Universidad Carlos III de Madrid.
- Escribano A, Guasch JL and Pena J (2010). Assessing the impact of infrastructure quality on firm productivity in Africa: Cross-country comparisons based on investment climate surveys from 1999 to 2005.

- Policy Research Working Paper No. 5191. World Bank.
- Estache A (2006). Infrastructure: A survey of recent and upcoming issues. The World Bank Infrastructure Vice-Presidency, and Poverty Reduction and Economic Management Vice-Presidency. World Bank. Available at: http://siteresources.worldbank.org/INTDECABCTOK2006/Resources/Antonio_Estache_Infrastructure_for_Growth.pdf.
- Estache A (2010). Infrastructure finance in developing countries: An overview. EIB Papers No. 8/2010. European Investment Bank.
- Estache A and Fay M (2009). Current debates on infrastructure policy. Policy Research Working Paper No. 4410. World Bank.
- Estache A and Garsous G (2012). The impact of infrastructure on growth in developing countries. Economic Notes. Note 1. International Finance Corporation.
- Fay M, Andres LA, Fox C, Narloch U, Straub S and Slawson M (2017). *Rethinking Infrastructure in Latin America and the Caribbean: Spending Better to Achieve More*. World Bank. Washington, D.C.
- Fleming M (1955). External economies and the doctrine of balanced growth. *The Economic Journal*. 65(258): 241–256.
- Flyvbjerg B (2007). Policy and planning for large-infrastructure projects: Problems, causes, cures. *Environment and Planning B: Planning and Design*. 34(4): 578–597.
- Flyvbjerg B (2009). Survival of the unfittest: Why the worst infrastructure gets built – and what we can do about it. *Oxford Review of Economic Policy*. 25(3): 344–367.
- G20 (2011). Supporting Infrastructure in Developing Countries. Submission to the G20 by the MDB Working Group on Infrastructure. June. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/297061468343728311/pdf/655610BR0v20Se0Official0Use0Only090.pdf>.
- Ghosh M (2012). Regional economic growth and inequality in India during the pre- and post-reform periods. *Oxford Development Studies*. 40(2): 190–212.
- Global Water Partnership (2009). Investing in infrastructure: The value of an IWRM approach. Policy Brief No. 7. Technical Committee. Global Water Partnership.
- Gomory RE and Baumol WJ (2000). *Global Trade and Conflicting National Interests*. MIT Press. Cambridge MA.
- Gramlich EM (1994). Infrastructure investment: A review essay. *Journal of Economic Literature*. 32(3): 1176–1196.
- Grigg NS (2017). Global water infrastructure: State of the art review. *International Journal of Water Resources Development*. Available at: <https://doi.org/10.1080/07900627.2017.1401919>.
- Haldane AG (2018). Ideas and institutions: A growth story. Bank of England. Speech given at the University of Oxford. 23 May. Available at: <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/speech/2018/ideas-and-institutions-a-growth-story-speech-by-andy-haldane.pdf?la=en&hash=BDF87B794BCE9110D264BF955E43C1D7A533E593>.
- Hausmann R, Rodrik D and Sabel CF (2008). Reconfiguring industrial policy: A framework with an application to South Africa. Working Paper No. 168. Center for International Development. Harvard University.
- Heathcote, C (2017). Forecasting infrastructure investment needs for 50 countries, 7 sectors through 2040. 19 September. Global Infrastructure Outlook and Oxford Economics. Available at: <https://www.gihub.org/blog/forecasting-infrastructure-investment-needs-for-50-countries-7-sectors-through-2040/>.
- Henckel T and McKibbin WJ (2010). The economics of infrastructure in a globalized world: Issues, lessons and future challenges. 4 June. Brookings Institute. Washington, D.C. Available at: <https://www.brookings.edu/research/the-economics-of-infrastructure-in-a-globalized-world-issues-lessons-and-future-challenges/>.
- Hirschman AO (1958). *The Strategy of Economic Development*. Yale University Press. New Haven, CT.
- Hirschman AO (1961). *Latin American Issues: Essays and Comments*. Twentieth Century Fund. New York, NY.
- Hirschman AO (1987). The political economy of Latin American development: Seven exercises in retrospection. *Latin American Research Review*. 22(3): 7–36.
- Hjort J and Poulsen J (2017). The arrival of fast Internet and employment in Africa. Working Paper No. 23582. National Bureau of Economic Research.
- Högselius P, Kaijser A and van der Vleuten E (2015). *Europe's Infrastructure Transition: Economy, War, Nature*. Palgrave Macmillan. Basingstoke.
- Holtz-Eakin D (1994). Public-sector capital and the productivity puzzle. *Review of Economics and Statistics*. 76(1): 12–21.
- Holz CA (2011). The unbalanced growth hypothesis and the role of the state: The case of China's state-owned enterprises. *Journal of Development Economics*. 96(2): 220–238.
- ICA (2014). Effective project preparation for Africa's infrastructure development. Concept Paper. Infrastructure Consortium for Africa Annual Meeting. Cape Town. November.
- Ingram GK and Fay M (2008). Physical infrastructure. In: Dutt AK and Ros J, eds. *International Handbook of Development Economics*. Volume 1. Edward Elgar. Cheltenham: 301–315.
- Jenks LH (1944). Railroads as an economic force in American development. *The Journal of Economic History*. 4(1): 1–20.
- Jenks LH (1951). Capital movement and transportation: Britain and American railway development. *The Journal of Economic History*. 11(4): 375–388.
- Jiwattanakulpaisarn P, Noland RB and Graham DJ (2012). Marginal productivity of expanding highway

- capacity. *Journal of Transport Economics and Policy*. 46(3): 333–347.
- Kasper E (2015). A definition for infrastructure: Characteristics and their impact on firms active in infrastructure. PhD dissertation. Technische Universität München. February.
- Lakshmanan TR (2011). The broader economic consequences of transport infrastructure investments. *Journal of Transport Geography*. 19(1): 1–12.
- Lenz L, Munyehirwe A, Peters J and Sievert M (2017). Does large-scale infrastructure investment alleviate poverty? Impact of Rwanda's electricity access roll-out program. *World Development*. 89: 88–110.
- Markard J (2011). Infrastructure sector characteristics and implications for innovation and sectoral change. *Journal of Infrastructure Systems*. 17(3): 107–117.
- Marshall T (2013). *Planning Major Infrastructure: A Critical Analysis*. Routledge. Abingdon.
- Meek J (2014). *Private Island: Why Britain Now Belongs To Someone Else*. Verso. London.
- Melo PC, Graham DJ and Brage-Ardao R (2013). The productivity of transport infrastructure investment: A meta-analysis of empirical evidence. *Regional Science and Urban Economics*. 43(5): 695–706.
- Mesquita Moreira M, Blyde JS, Volpe Martincus C and Molina D (2013). Too far to export: Domestic transport costs and regional export disparities in Latin America and the Caribbean. Special Report on Integration and Trade. Inter-American Development Bank. Available at: <https://publications.iadb.org/handle/11319/3664>.
- Moyo B (2013). Power infrastructure quality and manufacturing productivity in Africa: A firm level analysis. *Energy Policy*. 61: 1063–1070.
- Myrdal G (1957). *Economic Theory and Under-developed Regions*. G. Duckworth. London.
- Myrdal G (1970). *An Approach to the Asian Drama: Methodological and Theoretical*. Vintage Books Edition. New York, NY.
- NCE (2014). *Better Growth, Better Climate: The New Climate Economy Report*. New Climate Economy. Global Commission on the Economy and Climate. Washington, D.C.
- NCE (2016). *The Sustainable Infrastructure Imperative: Financing for Better Growth and Development – The 2016 New Climate Economy Report*. New Climate Economy. Global Commission on the Economy and Climate. Washington, D.C.
- Nerlove M (1966). Railroads and American economic growth. *The Journal of Economic History*. 26(1): 107–115.
- Nordås HK and Piermartini R (2004). Infrastructure and trade. Staff Working Paper No. ERS-2004-04. World Trade Organization.
- Nurkse R (1953). *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Blackwell. Oxford.
- Nyambati AR (2017). Scaling up power infrastructure in sub-Saharan Africa for poverty alleviation. In: Falola T and Odey MO, eds. *Poverty Reduction Strategies for Africa*. Routledge. Abingdon: 53–64.
- Odey MO and Falola T (2017). Introduction. In: Falola T and Odey MO, eds. *Poverty Reduction Strategies for Africa*. Routledge. Abingdon: 1–18.
- OECD (2017a). Technical note on estimates of infrastructure investment needs: Background note to the report *Investing in Climate, Investing in Growth*. July. Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris. Available at: <https://www.oecd.org/env/cc/g20-climate/Technical-note-estimates-of-infrastructure-investment-needs.pdf>.
- OECD (2017b). *Investing in Climate, Investing in Growth*. Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris.
- Pascali L (2017). The wind of change: Maritime technology, trade and economic development. *American Economic Review*. 107(9): 2821–2854.
- Pereira RM, Hausman WJ and Pereira AM (2014). Railroads and economic growth in the antebellum United States. Working Paper No. 153. College of William and Mary. Williamsburg, VA.
- Priemus H and van Wee B (2013). Mega-projects: High ambitions, complex decision-making, different actors, multiple impacts. In: Priemus H and van Wee B, eds. *International Handbook on Mega-Projects*. Edward Elgar. Cheltenham: 1–8.
- Ro J (2002). Infrastructure development in Korea. Paper prepared for the PEO Structure Specialists Meeting. Infrastructure Development in the Pacific Region. Osaka. 23–24 September. Available at: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/APCITY/UNPAN008650.pdf>.
- Rodney W (1973). *How Europe Underdeveloped Africa*. Bogle-L'Ouverture Publications. London.
- Rohatyn F (2009). *Bold Endeavors: How Our Government Built America, and Why It Must Rebuild Now*. Simon and Schuster. New York, NY.
- Rosenstein-Rodan PN (1943). Problems of industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe. *Economic Journal*. 53(210/211): 202–211.
- Sanso-Navarro M and Vera-Cabello M (2015). Non-linearities in regional growth: A non-parametric approach. *Papers in Regional Science*. 94(S1): S19–S38.
- Schmidt-Traub G (2015). Investment needs to achieve the Sustainable Development Goals: Understanding the billions and trillions. Working Paper, Version 2. Sustainable Development Solutions Network. A Global Initiative for the United Nations. Available at: [unsdsn.org/wp-content/uploads/2015/09/151112-SDG-Financing-Needs.pdf](https://www.unsdsn.org/wp-content/uploads/2015/09/151112-SDG-Financing-Needs.pdf).
- Schweikert A and Chinowsky P (2012). National infrastructure planning: A holistic approach to policy development in developing countries. Engineering Project Organizations Conference. Rheden. 10–12 July. Available at: https://www.academia.edu/2755320/National_Infrastructure_Planning_A_Holistic_Approach_to_Policy_Development_in_Developing_Countries.

- Serebrisky T (2014). *Sustainable Infrastructure for Competitiveness and Inclusive Growth*. Inter-American Development Bank. Washington, D.C.
- Serebrisky T, Suárez-Alemán A, Margot D and Ramirez MC (2015). *Financing Infrastructure in Latin America and the Caribbean: How, How Much and By Whom?* Inter-American Development Bank. Washington, D.C.
- Shaw RE (2014). *Canals For a Nation: The Canal Era in the United States, 1790–1860*. The University Press of Kentucky. Lexington, KY.
- Sheahan J (1958). International specialization and the concept of balanced growth. *The Quarterly Journal of Economics*. 72(2): 183–197.
- Shi Y, Guo S and Sun P (2017). The role of infrastructure in China's regional economic growth. *Journal of Asian Economics*. 49: 26–41.
- Simon NS and Natarajan P (2017). Non-linearity between infrastructure inequality and growth: Evidence from India. *Review of Market Integration*. 9(1/2): 66–82.
- Straub S (2008). Infrastructure and development: A critical appraisal of the macro level literature. Policy Research Working Paper No. 4590. World Bank.
- Streeten P (1959). Unbalanced growth. *Oxford Economic Papers*. 11(2): 167–190.
- Studart R and Ramos L (2019, forthcoming). The new development banks and the financing of transformation in Latin America and the Caribbean. In: Barrowclough D, Gallagher KP and Kozul-Wright R, eds. *Southern Led Development Finance: Solutions from the Global South to Boost Resilience and Growth*. Routledge. Abingdon.
- Summers LH (2016). The age of secular stagnation: What it is and what to do about it. *Foreign Affairs*. 15 February. Available at: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2016-02-15/age-secular-stagnation>.
- Sutcliffe RB (1964). Balanced and unbalanced growth. *The Quarterly Journal of Economics*. 78(4): 621–640.
- The Economist* (2017). The leapfrog model. Special Report: What technology can do for Africa. 9 November. Available at: <http://media.economist.com/news/special-report/21731038-technology-africa-making-huge-advances-says-jonathan-rosenthal-its-full>.
- Torrise G (2009). Public infrastructure: Definition, classification and measurement issues. *Economics, Management, and Financial Markets*. 4(3): 100–124. Available at: <https://mpr.ub.uni-muenchen.de/25850/>.
- UNCTAD (2014). *World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan* (United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.1. New York and Geneva).
- UNCTAD (2017). *The Least Developed Countries Report 2017: Transformational Energy Access* (United Nations publication. Sales No. E.17.II.D.6. New York and Geneva).
- UNCTAD (2018). *Scaling Up Finance for the Sustainable Development Goals: Experimenting with Models of Multilateral Development Banking*. UNCTAD/GDS/ECIDC/2017/4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1997). *Trade and Development Report, 1997: Globalization, Distribution and Growth* (United Nations publication. Sales No. E.97.II.D.8. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 2003). *Trade and Development Report, 2003: Capital Accumulation, Growth and Structural Change* (United Nations publication. Sales No. E.03.II.D.7. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report, 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth* (United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva).
- UNCTAD (TDR 2017). *Trade and Development Report, 2017: Beyond Austerity – Towards a Global New Deal* (United Nations publication. Sales No. E.17.II.D.5. New York and Geneva).
- United Nations (2016). The infrastructure – inequality – resilience nexus. In: *Global Sustainable Development Report*. Chapter 2. United Nations. New York: 21–40.
- UN-Water (2015). *The United Nations World Water Development Report 2015: Water for a Sustainable World*. UNESCO. Paris.
- Weber B, Staub-Bisang M, Alfen HW (2016). *Infrastructure as an Asset Class: Investment Strategy, Sustainability, Project Finance and PPPs*. 2nd edn. Wiley Publishing. Chichester.
- WEF and PWC (2012). *Strategic Infrastructure: Steps to Prioritize and Deliver Infrastructure Effectively and Efficiently*. World Economic Forum and PricewaterhouseCoopers. Geneva.
- Woetzel J, Garemo N, Mischke J, Kamra P, Palter R (2016). Bridging infrastructure gaps. McKinsey Global Institute. McKinsey & Company. June.
- Woetzel J, Garemo N, Mischke J, Kamra P, Palter R (2017). Bridging infrastructure gaps: Has the world made progress? Discussion Paper. McKinsey Global Institute. October.
- World Bank (2009). Country case study: Korea. In: *Toolkit for Public–Private Partnerships in Roads and Highways*. Public Private Infrastructure Advisory Facility. World Bank. Washington D.C.: 81–90.
- World Bank (2013). Independent panel review of the *Doing Business Report*. June. Available at: <http://pubdocs.worldbank.org/en/237121516384849082/doing-business-review-panel-report-June-2013.pdf>.
- Zhang Y, Wang X and Chen K (2013). Growth and distributive effects of public infrastructure investments in China. In: Cockburn J, Dissou Y, Duclos J-Y and Tiberti L. *Infrastructure and Economic Growth in Asia*. Springer International Publishing. Cham: 87–116.

《贸易和发展报告》

往期报告

2017年贸易和发展报告	走出紧缩：迈向全球新政
2016年贸易和发展报告	结构转型促进包容性和可持续增长
2015年贸易和发展报告	使国际金融构架有利于发展
2014年贸易和发展报告	全球治理与发展政策空间
2013年贸易和发展报告	顺应世界经济不断变化的格局与时俱进
2012年贸易和发展报告	实现包容性和平衡增长的政策
2011年贸易和发展报告	危机后世界经济的政策挑战
2010年贸易和发展报告	就业、全球化与发展
2009年贸易和发展报告	应对全球危机，缓解气候变化与发展
2008年贸易和发展报告	商品价格、资本流动与投资的融资
2007年贸易和发展报告	区域合作促进发展
2006年贸易和发展报告	全球伙伴关系和国家发展政策
2005年贸易和发展报告	全球相互依存的新特点
2004年贸易和发展报告	政策连贯性、发展战略和融入世界经济
2003年贸易和发展报告	资本积累、增长及结构变革
2002年贸易和发展报告	世界贸易中的发展中国家
2001年贸易和发展报告	全球趋势和前景：金融结构
2000年贸易和发展报告	全球经济增长与失衡
1999年贸易和发展报告	脆弱的复苏和危险：贸易、融资和增长
1998年贸易和发展报告	金融不稳定：非洲的增长
1997年贸易和发展报告	全球化、分配与增长
1981-2011年贸易和发展报告	30年的发展与思考



Printed at United Nations, Geneva
1813071 (C) – June 2019 – 93

UNCTAD/TDR/2018

United Nations publication
ISSN 0251-8015