

第十二章：生产和服务的国际外包

从 20 世纪 80 年代开始，国际贸易不仅增长迅速，而且内容发生了变化。数据显示，农产品、原材料和初级工业品（例如钢铁和纺织品）在 1950 年占美国进口的 90%，到 2005 年下降到了 35%。而资本品、消费品和汽车等商品占美国进口的比重从 1950 年的 10% 上升到了 2005 年的 65%；这些商品的贸易份额的迅速提高是和生产过程的国际分割密切相关的。随着运输和通讯成本的下降以及世界经济开放程度的提高，将生产过程进行分割并在全球配置成为可能。前一章中我们讨论了垂直型的国际直接投资，这是跨国公司在全球范围内将生产活动的上游、中游和下游进行分割并由子公司来经营的投资类型。而生产过程在分割后并不一定需要通过子公司来经营，也可以通过生产合同交由其他公司来经营。

外包（outsourcing）指一个企业将原先自己生产的中间产品和服务代之以向其他企业购买这些中间产品和服务的行为。如果其他企业位于国内，那么以上行为是国内外包；如果其他企业位于国外，那么以上行为是国际外包。狭义的外包和垂直一体化是两个不同的活动，前者发生在不同企业之间，而后者发生在同一企业之间。由此推知狭义的国际外包和垂直一体化类型的国际直接投资是两个不同的活动。和外包相关的一个名称是离岸（offshoring）。狭义而言，离岸活动指一个企业将原先自己生产的中间产品和服务交给位于国外的子公司去生产的活动，所以狭义的离岸活动就是垂直一体化类型的国际直接投资。^①

国际外包使中间产品贸易在国际贸易中的比重在 20 世纪 80 年代以后有了显著的提高。前面我们所学习的国际贸易理论模型关注的是最终产品的国际贸易，而对中间产品的国际贸易没有针对性的理论分析。在本章中我们首先介绍一个中间产品国际外包的理论模型，然后用这个模型来解释 20 世纪 80 年代以后世界各国工资差距普遍上升的现象。国际外包是企业层次的一个决策，本章第三节对与此相关的理论和实证作一些介绍。国际外包中广受关注的一个方面是服务业的国际外包，本章第四节对此作一些讨论。

第一节：国际外包的简单模型

我们用一个简单的模型来分析国际外包发生的原因及其对各国经济的影响。模型中有两个国家（中国和美国）和两种商品（服装和电脑）。每种商品的生产需要投入高技术劳动力和低技术劳动力两种生产要素。服装是低技术劳动力密集型产品，而电脑是高技术劳动力密集型产品。在封闭经济均衡中，每个国家自己生产这两种商品。因为中国低技术劳动力丰裕，而美国高技术劳动力丰裕，所以中国的服装价格比美国低，而美国的电脑价格比中国低。

假定中美之间开放贸易。运用赫克歇尔-欧林模型我们得出中国出口服装，美国出口电脑这个最终产品的贸易类型。现在我们在模型中引入中间产品贸易。电脑由中央控制器、主板、内存、硬盘、机箱、键盘和鼠标等中间产品组装而成。不同的中间产品在生产中对两类工人的使用密度不同，例如中央控制器是高技术工人密集型产品，而键盘是低技术工人密集型产品。当中间产品可以在中美之间自由贸易时，美国的电脑企业会将部分中间产品转包给在中国的企业进行生产。为了简化起见，我们将电脑配件划分为高端配件和低端配件两类，并假定将所有配件组装起来是一项相对低端的生产活动。这样我们将生产活动按高低技术工人的比率分为三项：第一，高端电脑配件的生产（X），其高技术工人的比率最高。第二，低端电脑配件的生产和电脑组装（Z），其高技术工人的比率较前者为低，但比服装生产要

^① 在现有文献中，对外包和离岸这两个名称的使用并不严格。广义而言，离岸活动指一个企业将原先自己生产的中间产品和服务交给位于国外的企业，它可以是自己的子公司，也可以是其他企业。在国际经济学中，外包指的是国际外包。广义而言，国际外包指一个企业将原先自己生产的中间产品和服务代之以向位于国外的企业购买，该企业既可以是其他企业，也可以是自己的子公司。所以广义而言，国际外包和离岸生产是同一个概念，也被称为离岸外包。

高。第三，服装生产（Y），其高技术工人比率最低。在中美之间开放贸易后，因为中国的低技术劳动力便宜，所以美国电脑企业将部分甚至全部的生产活动 Z 外包给在中国的企业。如果自由贸易不足以使中美两国的生产要素价格均等化，那么在自由贸易均衡中，高端电脑配件只在美国生产，服装只在中国生产，而低端电脑配件的生产和电脑组装可能在中美两国同时进行，也可能完全在中国进行。从贸易类型来看，美国出口高端电脑配件，中国出口服装。如果大部分生产活动 Z 在中国进行，那么中国还出口低端电脑配件和电脑。我们从这个模型可以看到，由于生产过程的国际分割和国际外包，中间产品贸易的比重提高了。

国际外包对中美两国经济会产生怎样的影响？国际外包使美国失去了部分或全部低端电脑配件生产和电脑组装活动，而专业化于高端电脑配件的生产。因为生产高端电脑配件需要较多的高技术工人，所以对美国高技术劳动力的需求上升。因为低端电脑配件生产和电脑组装活动雇佣较多的低技术工人，所以这些活动的国际外包使对美国低技术劳动力的需求下降。高技术工人工资（ w_H ）和低技术工人工资（ w_L ）的比率被定义为工资差距（ $\omega \equiv w_H/w_L$ ）。图 12.1 显示，由于国际外包使美国对高技术工人的相对需求上升了，所以高技术工人的相对需求曲线上移。结果美国的工资差距扩大了。

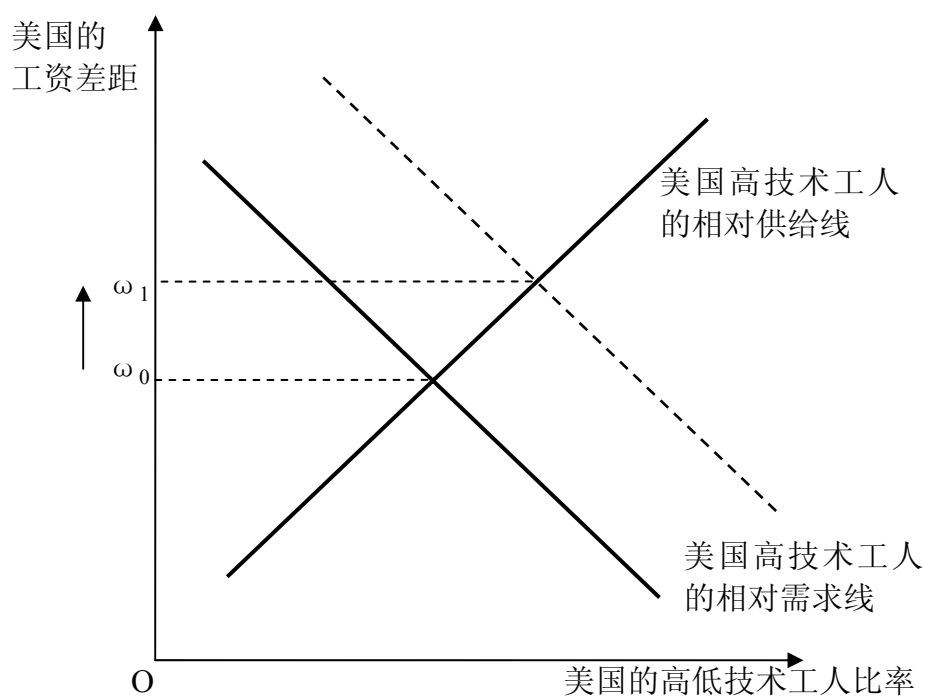


图 12.1 国际外包对美国工资差距的影响

我们再来讨论国际外包对中国的影响。美国电脑公司将低端电脑配件和电脑组装活动外包给在中国的公司。虽然这些生产活动在美国属于高技术劳动力密度较低的生产活动，但在中国这些生产活动和服装生产相比则属于高技术劳动力密度较高的生产活动。正因为如此，国际外包导致对中国高技术工人的相对需求上升，在图 12.2 中表现为高技术工人相对需求曲线向上移动。结果中国的工资差距（ ω^* ）也扩大了。

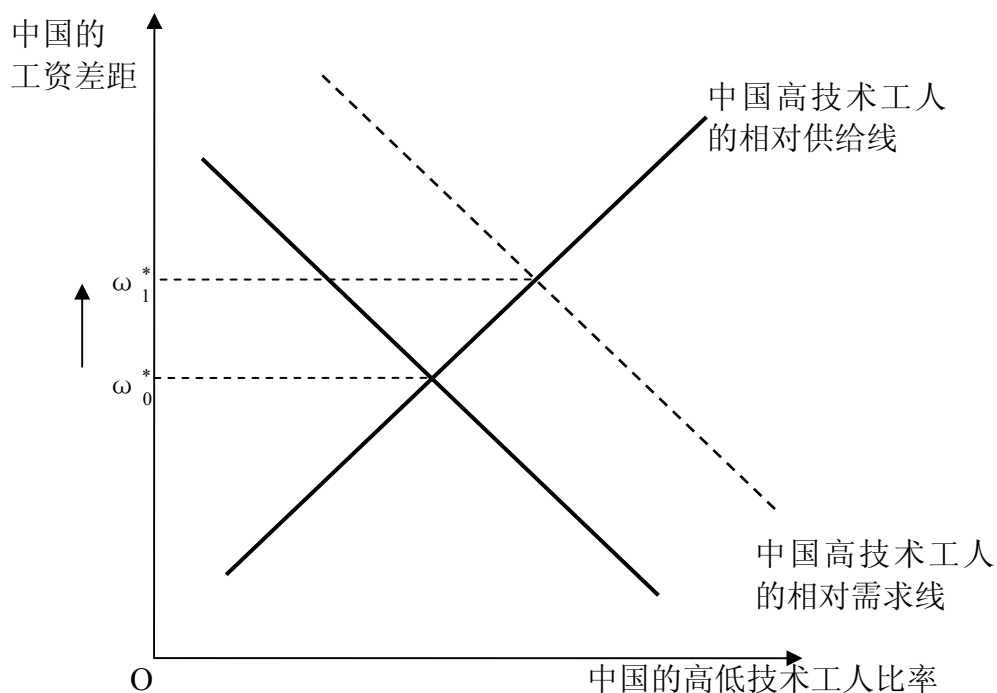


图 12.2 国际外包对中国工资差距的影响

上面介绍的国际外包模型虽然简单，但对于理解国际外包提供了一个良好的起点。在这个模型中，国际外包是由国家之间生产要素价格的差异引发的。和标准的赫克歇尔-欧林模型所不同的是，国际外包模型假定国家之间生产要素价格的差异在贸易开放后没有完全消失，因而每个国家所生产的产品结构是不相同的。由于发达国家将相对低端的生产活动外包给发展中国家，而这些在发达国家产品结构中属于相对低端的生产活动在发展中国家的产品结构中却是属于相对高端的，因此国际外包同时拉升了发达国家和发展中国家的产品结构，从而同时拉升了两个国家对高技术工人的相对需求。如果是在标准的赫克歇尔-欧林模型，那么根据 SS 定理，贸易开放会提高发达国家的工资差距但会缩小发展中国家的工资差距。本节的国际外包模型得出的预测是：贸易开放导致国际外包活动增加，不但会提高发达国家的工资差距，而且会提高发展中国家的工资差距。这个预测对于理解 20 世纪 80 年代以后世界各国工资差距普遍上升的现象很有帮助。我们在下节讨论这个国际经济的热点问题。

第二节：国际外包和工资差距扩大化趋势

从 20 世纪 80 年代初开始，在世界许多国家出现了工资差距扩大化的趋势。图 12.3 显示 1967 年至 1996 年美国制造业中以非生产性工人平均工资和生产性工人平均工资的比率衡量的工资差距。^① 非生产性工人的技术水平和教育程度较高，生产性工人的技术水平和教育程度较低，这两类工人的工资可以近似地衡量高技术工人和低技术工人的工资。从图 12.3 中我们发现，在 1967 年到 1982 年的十五年间，美国制造业的工资差距从 1.59 下降到 1.52。而在 1982 年到 1996 年的十四年间，美国制造业的工资差距从 1.52 上升到 1.72。是不是因为在后一个时间段美国非生产性工人的相对供给下降了，从而推升了工资差距呢？图 12.4 显示了 1967 年至 1996 年美国制造业非生产性工人的相对供给。我们发现，美国非生产性工人的相对供给在 1982 年以后并没有下降。由此推知，美国在 20 世纪 80 年代初以后出现的工资差距上升趋势必定是高技术工人相对需求上升的结果。

^① 数据来源：<http://www.nber.org/nberces/nprody96.htm>。

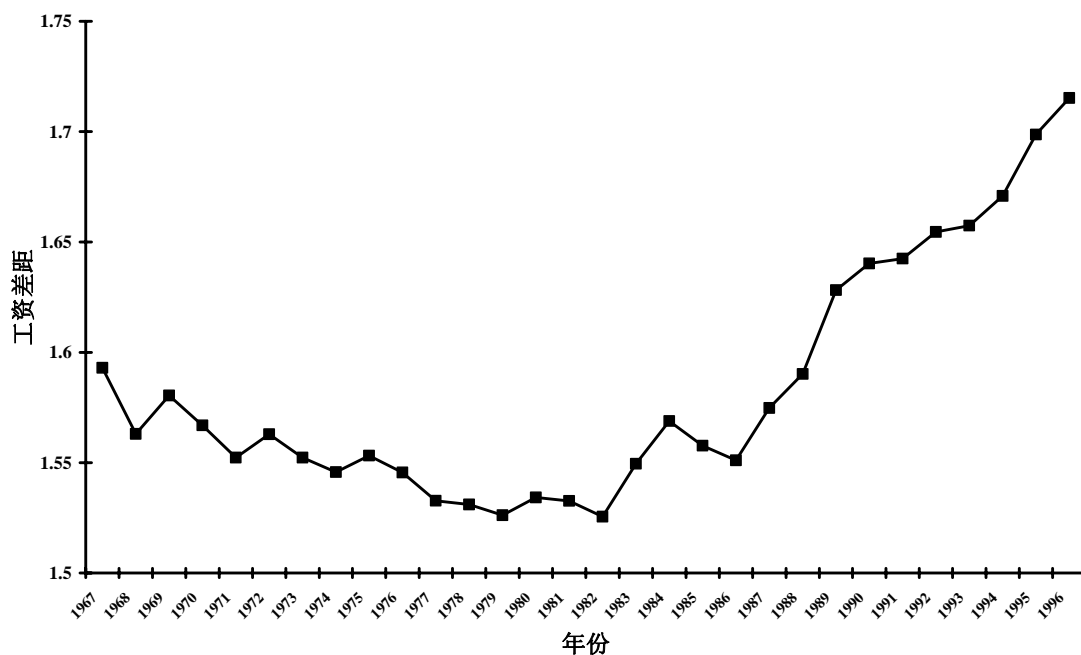


图 12.3 美国的工资差距, 1967-1996

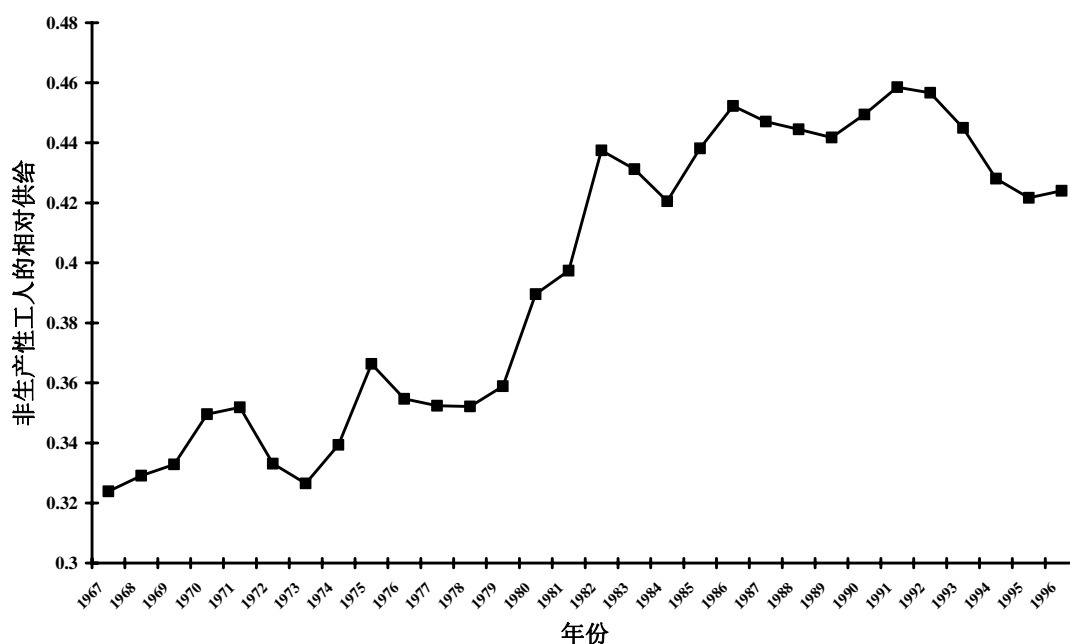


图 12.4 美国高技术工人的相对供给, 1967-1996

在 20 世纪 80 年代初以后工资差距扩大这一现象不仅发生在美国, 而且发生在处于不同经济发展水平的许多国家。表 12.1 列出了 1978 年至 1988 年期间世界上 28 个国家的工资差距变化率。^① 数据显示, 在 9 个高收入国家中有 8 个国家的工资差距上升了, 在 11 个中等收入国家中有 8 个国家的工资差距上升了, 而在 8 个低收入国家中也有 3 个国家的工资差距上升

^① 资料来源: Zhu, Susan Chun (2005), "Can Product Cycles Explain Skill Upgrading?" *Journal of International Economics*, 66(1), 131-55.

了。图 12.5 显示了 1995 年至 2000 年中国的工资差距。从该图可以看到，1997 年以后中国的工资差距呈迅速扩大的趋势。^①

表 12.1 工资差距变化率，1978-1988

高收入国家		中等收入国家		低收入国家	
加拿大	8.4%	委内瑞拉	10.7%	土耳其	-10.6%
瑞典	-1.9%	西班牙	12.5%	秘鲁	25.5%
澳大利亚	0.4%	爱尔兰	4.6%	哥伦比亚	-8.8%
丹麦	3.3%	希腊	-16.1%	危地马拉	13.4%
西德	3.7%	墨西哥	18.7%	菲律宾	37.3%
奥地利	9.6%	葡萄牙	16.0%	埃及	-10.3%
英国	9.7%	塞浦路斯	11.5%	印度	-0.2%
芬兰	0.7%	乌拉圭	-1.1%	埃塞俄比亚	-13.0%
意大利	23.4%	马耳他	1.2%		
		智利	19.1%		
		韩国	-38.8%		
平均	6.4%	平均	3.5%	平均	4.2%

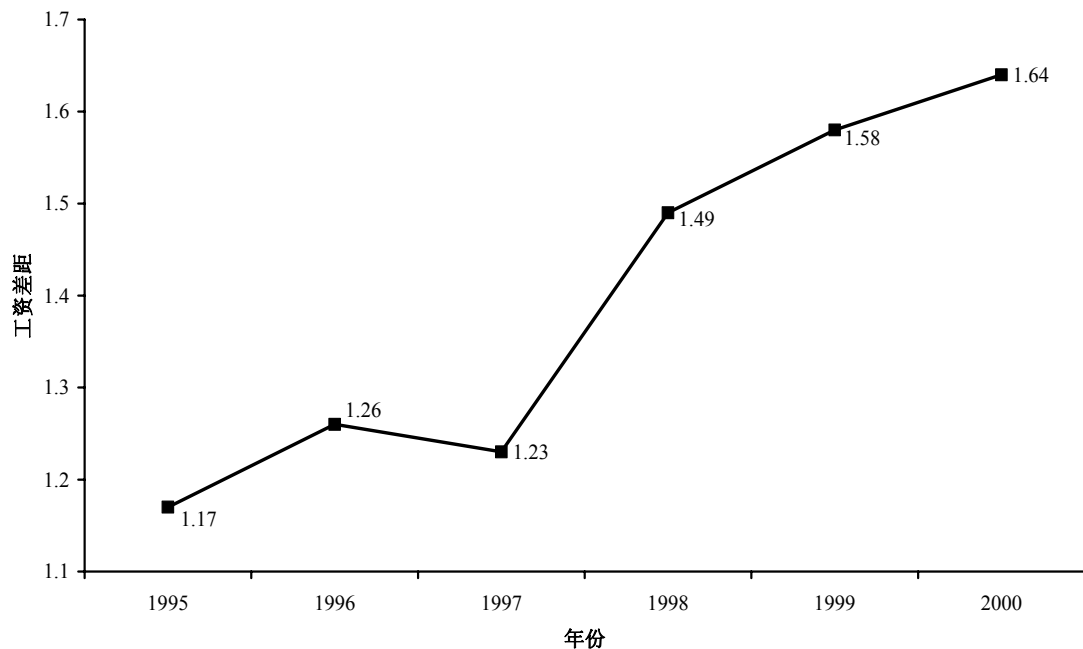


图 12.5 中国的工资差距，1995-2000

^① 资料来源：Xu, Bin and Wei Li (2008), “Trade, Technology, and China’s Rising Skill Demand,” *Economics of Transition*, 16(1), 59-68。中国的工资差距中的高技术工人的工资是用大学文凭以上工作人员的平均工资来衡量，低技术工人的工资是用初中文凭以下工作人员的平均工资来衡量。

是什么原因使世界各国的工资差距在 20 世纪的 80 年代和 90 年代普遍呈上升趋势？两个最主要的候选原因是经济全球化和信息技术革命。经济全球化有很多方面，而在 20 世纪 80 年代以后国际外包的迅猛发展成为该时间段经济全球化的一个突出现象。从上节建立的国际外包理论模型我们看到，国际外包可以使工资差距在发达国家和发展中国家同时上升。在这个时间段发生的信息技术革命使电脑在工作场所得到的普遍使用。如果电脑使用导致对高技术劳动力相对需求的增加，那么信息技术革命也会推动工资差距上升。

根据经济学理论，国际外包的发展和电脑使用的普及这两个因素都能够提高工资差距。但理论不能告诉我们哪个因素在实际经济运行中起了作用以及起了多少作用；这个问题只有实证研究才能回答。费恩斯特拉和汉森（Feenstra and Hanson, 1999）用美国 1979 年至 1990 年的数据对此进行了估计。^① 他们用一个产业的中间产品进口额占总中间产品购买额来衡量国际外包密度，用电脑和其他高技术资本占总资本的比重来衡量信息技术密度，结果发现美国国际外包量的提高对于美国工资差距上升的贡献在 21%到 27%之间，而信息技术应用的提高对于美国工资差距上升的贡献度在 29%到 32%之间。^② 由此他们得出的结论是：国际外包和信息技术应用都是导致美国工资差距在 1980 年代以后显著上升的重要因素。谢和吴（Hsieh and Woo, 2005）发现香港的工资差距在 1976 年到 1981 年期间是下降的，但在 1981 年以后持续上升。^③ 数据表明，在 1981 年，香港从中国大陆进口的中间产品占有所有中间产品总量的 10%，而到 1996 年这个比重已接近 50%。他们的研究发现香港对中国大陆外包贸易的增长对香港工资差距的上升贡献了 50%到 60%。

实证研究支持了国际外包模型的预测，即国际外包同时推动了发达国家和发展中国家工资差距的上升。在墨西哥，工资差距在 1964 年至 1985 年期间是下降的，但在 1985 年至 1994 年期间呈显著上升趋势。研究发现，在后一时期美国公司在墨西哥和美国的边境投资建立了许多制造厂，称为马魁拉度拉（maquiladora），将大量制造业中间产品外包给它们生产。这些外包生产拉高了墨西哥高技术劳动的需求，推动了墨西哥工资差距的上升。中国是世界制造业产品外包的重要目的地。中国的工资差距在 1990 年代中期以后迅速上升，跨国公司外包活动的增加很可能是一个重要原因。由于缺乏数据，目前尚无关于中国工资差距上升中外包贸易贡献度的估计。许和李（Xu and Li, 2008）运用世界银行从中国五个大城市抽取的 1500 个企业的数据库研究了这些企业对高技术工人的相对需求呈上升趋势背后的原因。他们发现 1998 年至 2000 年期间在华外资企业的增长对中国高技术工人相对需求的上升贡献了约 22%。中国对外贸易中超过一半是跨国公司的进出口，其中很大部分和国际外包有关。由此推断国际外包的增长很可能是中国工资差距上升的重要原因之一。

第三节：企业的国际外包决策

在本章第一节模型中，国际外包被简单地归结为受低劳动力成本驱使的将中间产品生产转移到发展中国家的活动。但数据显示，大部分的国际外包活动发生在发达国家之间，而不是发生在发达国家和发展中国家之间。例如加拿大 60%的离岸外包是和美国开展的。^④ 这些发生在发达国家之间的外包活动不能用劳动力成本差异来解释。在这一节里，我们从企业决策角度讨论国际外包在什么条件下为企业所选择。请注意本节中的外包概念采用的是它的狭义定义，指一个企业将原先自己生产的中间产品转包给其他与它不相关的企业。

^① Feenstra, Robert C. and Gordon H. Hanson (1999), "The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages: Estimates for the U.S., 1979-1990," *Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 907-940.

^② 引自 Feenstra, Robert C. and Alan M. Taylor (2008), *International Economics*, 表 7-1。

^③ Hsieh, Chang-Tai and Keong T. Woo (2005), "The impact of Outsourcing to China on Hong Kong's Labor Market," *American Economic Review*, 95(5), 1673-87.

^④ 引自 Trefler (2005) 第 7 页。

设想一个企业发现将某个中间产品的生产转移到国外去会有利可图。这个企业有两个选择：第一，和国外企业签订一个外包合同，由国外企业生产该中间产品，然后进口该中间产品来完成最终产品的生产。第二，通过垂直型直接投资的形式在国外建立子公司来生产该中间产品，然后通过企业内贸易进口这个中间产品。后者有时被称为“内包”。

什么时候选择外包，什么时候选择内包？我们可以借助不完全合同理论来作一些解释。假定中间产品的生产需要一笔先期投资，这笔投资的高低决定了中间产品的质量水平。假定法院不能判别这个质量水平，所以即使在外包合同中写入了关于质量水平的条款，这个条款在事后也不能得到实施。在这个意义上，该外包合同是不完全的。而一旦中间产品企业进行了这笔先期投资，购买中间产品的最终产品企业在讨价还价中就掌握了主动权，因为此时这笔先期投资已经变成沉没成本了。这是不完全合同理论中所谓的“套牢”困境。

中间产品企业预计到了套牢困境，所以它不会进行足额的先期投资。为了应对这个问题，最终产品企业可以选择分担一部分先期投资。安特拉斯（Antras, 2003）建立了一个模型，假定中间产品购买企业先期投入一笔资本来分担中间产品生产企业的先期投入。在这个模型中，如果处在产业链上下游的两个企业签订外包合同，双方都会因为对套牢困境的考虑而不足额地进行先期投入。由于外包合同中双方不属于同一企业，当它们在中间产品的价格上谈不拢时，最终产品企业就得不到它所需要的中间产品。而如果是同一企业内部垂直一体化的生产（也就是内包），那么中间产品购买方（假定为母公司）在中间产品生产方（假定为子公司）不合作时仍有权力获得其生产的中间产品。在外包情况下，独立的产权赋予中间产品生产企业较大的先期投入动力；在内包情况下，一体化的产权结构赋予最终产品生产企业较大的先期投入动力；这两个方面的权衡决定了对外包和内包的选择。安特拉斯假定最终产品生产企业能够分担的先期投入是资本投入而不是劳动力投入。因此，资本密度较低的产业会采用外包，而资本密度较高的产业会采用内包。安特拉斯的这个模型预测：一个产业的资本密集度越高，这个产业中跨国企业的垂直一体化程度会越高，由此导致的跨国企业内部贸易的比重会越高。图 12.6 显示美国 23 个制造业产业的数据支持这个模型的预测。^①

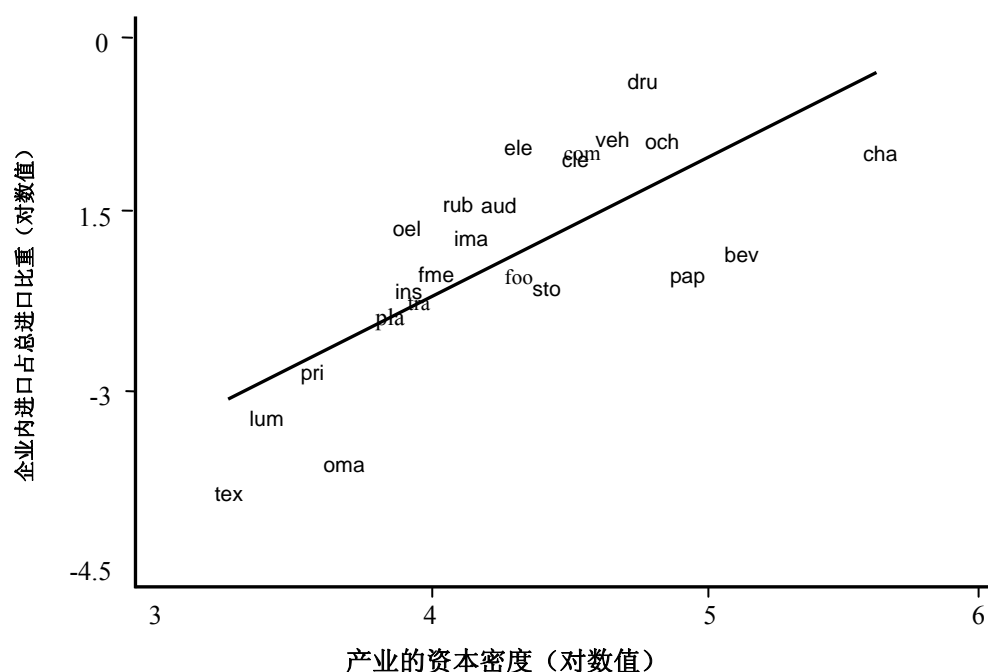


图 12.6 美国产业资本密度和美国企业内进口比重之间的关系

^① 资料来源：Antras (2003), 图 1。

从不完全合同理论的角度分析,企业在选择国际外包时的一个重要的考虑是产业链上下游关系中存在的套牢问题。由此推断,当买方可以较清晰地界定中间产品的特质时,就容易在合同中设定激励供方的条款。因为不健全的法制会使套牢困境变得严重,所以国际外包活动和一个国家的法制完善程度有正相关性。数据显示,一个国家的法制完善程度越高,该国依赖于合同关系的产业的出口比重会越高(图 12.7)。^① 建立在不完全合同理论基础上的国际外包理论是贸易理论在 21 世纪的最新发展之一。该理论揭示了法律体制是比较优势的一个重要方面,能够较好地解释 20 世纪 80 年代以来与国际外包相关的国际贸易类型。

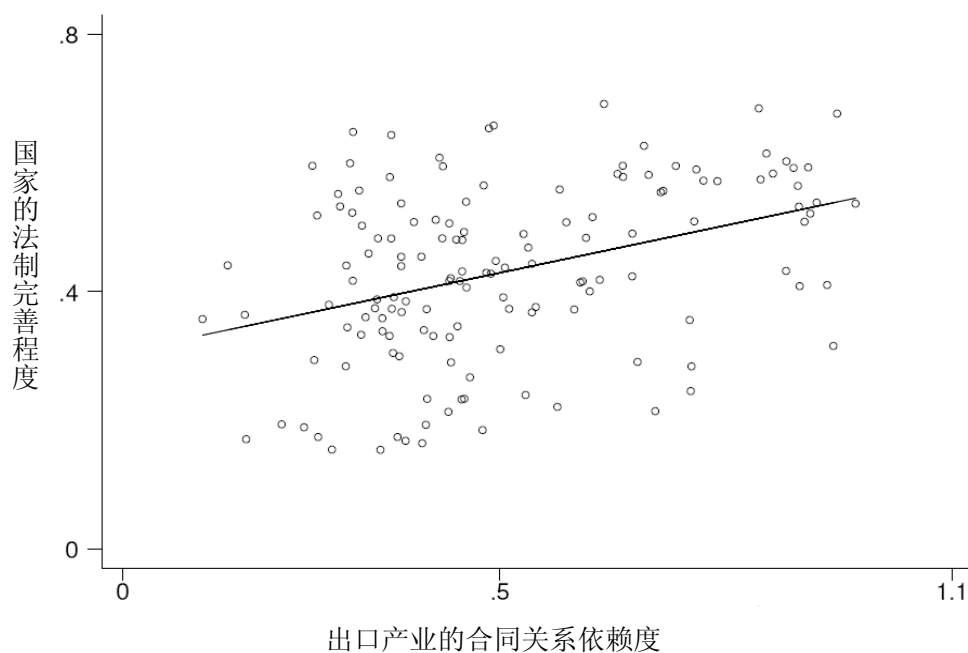


图 12.7 国家法制完善程度和出口产业合同关系依赖度之间的关系

第四节：国际服务外包

进入 21 世纪以后,国际服务外包成为发达国家公众媒体的焦点。经常被引用的例子包括:电话售后服务被外包到印度的客户服务呼叫中心,软件开发、会计、法律甚至医疗诊断等服务被外包到一些发展中国家。从这些例子可以看到,国际服务外包的很大部分属于高技术工人密集型,这和低技术工人密集型为主的国际商品外包形成了鲜明的对比。

如何理解由国际服务外包带来的高技术工人密集型服务从发展中国家出口到发达国家这个贸易类型?本章第一节讨论的国际商品外包模型是否适用于分析国际服务外包?

国际贸易理论的基石之一是比较优势原则。在李嘉图模型中,一个国家出口劳动生产率相对较高的产品。以印度和美的双边贸易为例。印度在服务业和制造业上的劳动生产率的绝对水平都低于美国,因此印度高技术工人和低技术工人的工资都低于美国。但两相比较,印度高技术工人的劳动生产率和美国的差距要小于低技术工人的劳动生产率和美国的差距,因此印度在高技术工人密集的某些服务行业中拥有比较优势。比较优势原则告诉我们,如果一个国家可以通过进口更便宜地获得一个商品或一项服务,这会带来贸易收益。发达国家将某些高端服务外包到发展中国家的做法是符合比较优势原则的。

^① 资料来源: Trefler (2005), 图 6。

虽然国际服务外包可以用比较优势理论来解释,但它所具有的独特性使得建立在国际商品外包基础上的一些理论模型不再适用。本章第一节介绍的国际外包模型预测发展中国家出口低技术工人密集型产品,这显然不能用来解释发展中国家出口某些高技术工人密集型服务这个现象。为什么这个模型对这类服务贸易没有解释力?一个重要原因是它没有考虑生产成本以外的其他成本因素。例如对于印度而言,由于它在交通等基础设施方面很薄弱,因此印度在制造业国际外包中和中国相比处于劣势。但是印度在通讯等基础设施方面较强,特别是拥有大量的英语人口,因此印度在服务业国际外包中和其他发展中国家相比具有优势(参见专栏 12.1)。中印两国资源禀赋的不同决定了它们所吸引的外包活动内容的不同。

需要特别指出的是,当我们修改类似于本章第一节国际外包模型使之可以解释发展中国家对高技术工人密集型服务的出口后,关于国际外包带来的收入分配效应会随之改变。如果某些高技术工人密集型服务从发达国家外包到发展中国家,那么势必会对发达国家的劳动力市场产生压力。从长期而言由于国际外包提高了企业竞争力并由此创造出更多高端工作机会,因此对发达国家的高技术工人没有很大的负作用。但从短期而言,高技术工人密集型的国际外包会降低发达国家对高技术工人的需求,使他们成为经济全球化的输家。在传统的国际贸易模型中我们得出的结论是经济全球化会使一个国家丰裕生产要素的所有者受益。但是国际服务外包使发达国家的高技术工人可能受损,这对基于传统贸易模型的思维是一个挑战。国际贸易问题本质上是利益分配的问题。当国际服务贸易使原来支持经济全球化的发达国家的高技术工人转而反对经济全球化,这个变化的含义是深刻的。正是因为这个原因,国际服务外包引起发达国家公众媒体的广泛关注,也绝不是偶然的。

国际服务外包虽然增长速度较快,但总量尚小。根据国际货币基金组织的国际收支统计数据,对于电脑相关服务和包括会计在内的其他服务的进口占美国国民生产总值的比例,在 1983 年为 0.1%,在 1993 年为 0.2%,在 2003 年为 0.4%。英国的这个比例稍高,1983 年为 0.9%,1993 年为 0.7%,2003 年为 1.2%。此外,尽管发达国家对发展中国家的服务外包是公众关注的焦点,但是大部分的服务外包是在发达国家之间进行的。在 2002 年,商业服务外包额最大的七个国家依次为美国(410 亿美元),德国(390 亿美元),日本(250 亿美元),荷兰(210 亿美元),意大利(200 亿美元),法国(190 亿美元)和英国(160 亿美元)。而商业服务外包的接受国家按数额排列最大的五个国家依次为美国(590 亿美元),英国(370 亿美元),德国(280 亿美元),法国(210 亿美元),和荷兰(200 亿美元)。印度排在第六位(186 亿美元),中国排在第 14 位(100 亿美元)。^①从这些数据可以看到,发达国家既是外包服务的最大进口者,又是外包服务的最大出口者,其中美英等发达国家是外包服务贸易的顺差国。由此我们可以判断,服务外包除了劳动力成本方面的考虑外,还会考虑诸如利用外包服务生产国所拥有的特定资源和接近消费市场等方面的因素。

第五节: 讨论和总结

本章讨论国际贸易的一个新现象,即商品和服务的国际外包所带来的中间产品和服务的贸易。由于运输和通讯成本的下降和贸易自由化程度的提高,生产过程的国际分割成为当今世界经济的重要特征,其结果是中间产品和服务的国际贸易在世界贸易总额中所占的比重显著上升。生产过程的国际分割并不是简单地使中间产品和服务的比重增加,它涉及到国际贸易的一系列深层次的问题。首先,由于过去对国际贸易的研究主要以最终产品为对象,所以需要探讨以中间产品和服务贸易为对象的贸易理论及其政策含义。其次,由于生产过程的国际分割和跨国企业密切相关,所以需要探讨企业以何种方式获得中间产品和服务的决策过程

^① 资料来源: Amiti, Mary and Shang-Jin Wei (2005), "Fear of Service Outsourcing: Is It Justified?" *Economic Policy*, 20(42), 308-347.

以及由此引致的企业组织形式和贸易类型。对于今天的国际贸易学生而言,这些与生产过程的国际分割相关的新的国际贸易学知识是不可或缺的。

本章的前两节对国际外包及其产生的经济影响作了初步的讲解。生产过程的国际分割使一个企业原来自己生产的中间产品和服务可以外包给国外的企业,从而降低企业的成本。这里我们采用外包的广义定义,对于国外企业是这个企业的子公司还是其他独立的公司不作区分。由于外包是由国家之间的生产成本差异所驱动的,因此我们的讨论关注的是发达国家将低技术工人密集型的生产外包给发展中国家。这种外包活动的结果是发达国家和发展中国家的生产结构中的技术密度同时提高了,因而对拥有较高技能的工人的需求在两个国家(地区)同时提高了。在20世纪80年代以后,世界经济中发生的一个重要的新现象是工资差距(高技术工人工资和低技术工人工资之比)在许多国家都上升了。国际外包活动正是在这个时期得到了迅猛发展,它部分地解释了各国工资差距普遍上升这个现象。

大部分的国际中间产品贸易并不是发生在发达国家和发展中国家之间,而是发生在发达国家之间。要理解这个现象,必须深入到企业的决策层次。本章的第三节介绍了企业的国际外包决策理论。这里我们采用国际外包的狭义定义,它指一个企业将原来自己生产的中间产品和服务外包给其他位于外国的独立的企业,而不是自己的子公司。这样就区分了发生在企业之间的国际外包和发生在企业内部的通过垂直型直接投资组织起来的国际“内包”。这两种中间产品生产的组织方式导致了两类不同的中间产品的国际贸易,即由国际外包所造成的独立企业间的中间产品贸易和由垂直型直接投资所造成的同一企业内的中间产品贸易。一个最终产品企业在决定谁成为其中间产品的供应者时需要考虑它们之间的合同会带来的影响。由于合同的不完全性会造成套牢困境,企业对中间产品供应模式的选择和它如何有效地应对套牢困境密切相关。研究发现,资本密集度较低的产业倾向于选择国际外包,而资本密集度较高的产业倾向于选择垂直型国际投资(内包)。由于合同的执行依赖于一个国家法制的完善程度,因此法律制度成为决定中间产品贸易类型的一个重要因素。

国际外包在近年成为公众媒体的焦点,其中最受关注的是服务外包。本章第四节讨论了服务的国际外包。服务外包的很大部分属于高技术工人密集型活动,它和以低技术工人密集型活动为主的商品外包有本质的不同。在解释国际服务外包类型时,比较优势理论仍然适用。然而服务外包所造成的收入分配效应和商品外包所造成的收入分配效应有很大的不同。在分析国际外包这个重要的经济现象时,将服务外包和商品外包区分开来是非常必要的。

专栏 12.1 印度的服务外包

在新一轮的全球化浪潮中,服务外包蓬勃发展,引人注目。1975年时发达国家对外投资中有45%集中于制造业。而到了1997年,发达国家对外投资的57%集中于服务业。随着现代科技的发展,不仅制造业产品实现了流水线作业,服务产品也变得数字化和标准化,因而服务外包成为许多企业降低成本、提高质量和实现规模经济的重要途径。在目前的国际服务外包市场上,美国、日本和欧洲发达国家是最主要的服务外包发包地。印度则以服务外包业务的重要承接地而举世闻名。

印度人均电脑拥有量低于发展中国家的平均水平,其国内的软件需求很小,因而印度的软件产业走的是出口导向型的道路。印度的服务外包之所以发展迅速,与国内有利的政策和制度条件有很大的关系。从20世纪80年代末开始,软件业被印度政府确认为优先发展产业。为了鼓励软件业的发展,印度建立了众多的软件科技园,园内有先进的硬件设施,并且得到政府在税收、信贷和出口等方面的各种优惠政策。从1991年班加罗尔出现第一个软件科技园以来,印度迄今已有20多个软件科技园,园内有六千多家公司,培育了一批享誉世界的知名企业。欧美软件发包商在选择承包商时对东道国的管理水平,法律法规,特别是知识产权保

护程度有着严格的要求。为了吸引欧美软件发包商，印度政府积极调整了国内知识产权的相关条例和政策，加强了对知识产权的保护，在国际上树立了较好的声誉。印度还特别重视对软件人才的培育，每年从大学中毕业的软件技术人员大约有17多万。这些技术熟练且价格低廉的软件人才给印度的软件外包带来了优势。

目前印度经济中第三产业的比重已经超过50%，并且在近年以9%的速度增长，其中软件业起了主导作用。根据2007年印度信息产业年度报告，印度服务外包收入在1997至2007年期间增长了10倍。2006年印度的信息技术外包占全球份额的65%，其软件出口以每年27%至37%的速度增长。2007年印度的服务出口总额为313亿美元，占其总出口额的20%。在印度，软件业不仅成为拉动经济增长的重要产业，也为国民提供了众多直接和间接的就业岗位。例如在2005年至2006年期间，印度软件行业直接就业人员有163万人。而在销售、通讯和管理等方面，外包行业间接地创造了300多万个就业岗位。^①

现在印度已经不再满足于只在本国承包业务，而是开始建立全球战略，开拓国际市场。印度的几个大型软件企业已经成功地通过收购的方式进入了他国的市场，仅2006年，印度企业就耗资80亿美元收购了145家海外公司。例如塔塔公司在2004年因为收购了一家做保险业整体解决方案的美国公司，引起了美国业界一场轩然大波。2005年塔塔公司又收购了澳大利亚银行业务解决方案的核心供应商——金融网络服务公司。为了提高自己的竞争力，印度另一软件巨头维普罗公司更是把研发中心从班加罗尔搬到了美国。

虽然印度的软件服务外包行业发展迅速并且成为其他发展中国家效仿的对象，但它在近年也出现了许多问题。由于印度承接的主要是发达国家的非核心软件项目，大多为一些应用型软件，其技术含量和附加值较低，处于软件产业链的低端，因而印度的软件产业也相应地处于下游，基本上没有自主品牌，这制约了印度软件企业的发展和水平的提高。近年来，由于业务扩张太快，印度的软件人才开始出现供不应求的局面，人员成本逐年攀升。再加上印度软件发展主要依靠出口，容易受世界经济特别是美国经济的影响。随着爱尔兰和东欧的一些国家进入国际软件外包市场，印度所面临的竞争日趋激烈。此外，国内基础设施落后以及软件人才跳槽带来的诚信问题等都给印度的软件外包企业带来了挑战，能否解决好这些问题关系到印度软件业今后的发展。

本章提要

1. 生产和服务的国际外包是世界经济中日益重要的一项活动。广义而言，国际外包指企业将原来自己生产的产品和服务代之以从国外企业购买这些产品和服务。狭义而言，国际外包指该企业从其他不相关的国外企业购买中间产品和服务，它区别于从该企业的子公司购买这些中间产品和服务；后者属于垂直型的国际直接投资。国际外包又称为离岸外包。
2. 国际外包是生产过程国际分割的结果。国家之间生产成本的差异是国际外包的重要驱动力。国际外包使国际中间产品贸易的重要性提高。传统的比较优势理论对于解释中间产品的国际贸易仍然适用。
3. 国际外包活动在 20 世纪 80 年代以后增长迅速。这一时期世界经济的一个新现象是工资差距（高技术工人工资和低技术工人工资的差距）在许多国家都呈扩大趋势。造成这一趋势的主要原因包括以电脑使用为标志的技术进步和全球经济的进一步一体化。国际外包活动的迅速增长对于各国工资差距的扩大起了推动作用。

^① 数据来源：韦有周，“印度服务外包发展情况及启示”，《时代经贸》2007年11月，第5卷，总第84期。

4. 国际外包是最终产品生产企业和国外的中间产品生产企业的合约。由于这类合约通常具有不完全性,即某些条款不能写入合约或者不能有效实施,使得中间产品的生产陷入“套牢”困境。在选择国际外包还是垂直型直接投资的国际内包时,需要权衡外包带给国外中间产品生产企业更好的激励所带来的好处和内包带来的源于企业内部垂直分工所带来的好处。研究发现,对于资本密度较低的行业,国际外包是较好的选择;对于资本密度较高的行业,垂直型国际直接投资(国际内包)是较好的选择。由于不完全合约的执行取决于一个国家的法制完善程度,因而法律制度因素在决定国际中间产品贸易类型时起着重要的作用。

5. 服务外包活动的高技术工人密度相对较高,因此它不同于以低技术工人密度为特征的对发展中国家的商品外包。国际服务贸易的类型仍然服从比较成本原则,同样带来贸易收益。但是服务外包的高技术劳动力含量会给发达国家的高技术工人需求带来负面影响。虽然服务外包在国际贸易中的比重尚小,但增长迅速。服务贸易所隐含的收入分配效应使之成为当今国际贸易中特别值得关注的部分。

进一步阅读

Feenstra (1998) 是对国际外包的理论和数据的较早的文献综述。在 Feenstra and Taylor (2008) 中,国际外包被单列一章,这在国际经济学本科教材中属于首次。该章描述了一个较为复杂的国际外包模型,从模型中推导出了国际外包所带来的贸易收益,并且讨论了国际外包对贸易条件的影响。用不完全合约理论分析国际外包活动是当前国际贸易学研究的一个前沿。在这支文献中, Antras (2003) 将不完全合约理论引入垄断竞争贸易模型中,推导出了企业内贸易的决定因素。Antras and Helpman (2004) 将不完全合约理论引入了本书第五章所介绍的梅勒兹模型中,推导出了国际外包和国际直接投资等企业组织生产的方式的决定因素。Nunn (2005) 将中间产品贸易类型和制度因素联系起来。上述文章的主要思想在本章中已作了介绍,原文可供具有研究生水平的读者阅读。Helpman (2006) 对这支文献做了综述。Trefler (2005) 对国际服务外包的有关问题做了的阐述,值得一读。

参考文献

Antras, Pol (2003), “Firms, Contracts and Trade Structure,” *Quarterly Journal of Economics*, 118(4), 1375-1418.

Antras, Pol and Elhanan Helpman (2004), “Global Sourcing,” *Journal of Political Economy*, 112(3), 552-580.

Feenstra, Robert C. (1998), “Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy,” *Journal of Economic Perspectives*, 12(4), 31-50.

Feenstra, Robert C. and Alan M. Taylor (2008), *International Economics*, Worth Publishers.

Helpman, Elhanan (2006), “Trade, FDI, and the Organization of Firms,” *Journal of Economic Literature*, 124, 589-630.

Nunn, Nathan (2005), "Relationship-Specificity, Incomplete Contracts, and the Pattern of Trade," *Quarterly Journal of Economics*, 122(2), 569-600.

Trefler, Daniel (2006), "Policy Responses to the New Offshoring: Think Globally, Invest Locally," Industry Canada Working Paper Series 2006-01.

练习与思考

一、概念题

1. 国际外包
2. 离岸外包
3. 工资差距
4. 不完全合同
5. 套牢困境
6. 服务外包

二、判断题

1. 国际外包是指跨国公司在全球范围内将生产过程分割并分配给其子公司经营的现象。
2. 发达国家和发展中国家之间贸易开放度的提高会导致国际外包活动的增加，由此导致发达国家内部工资差距的扩大，发展中国家内部工资差距的缩小。
3. 生产要素价格的国际差异导致了国际外包的产生，而国际外包的发展会最终带来国际生产要素价格的均等化。
4. 一个产业的资本密集度越高，它的国际外包程度也会越高。
5. 一个国家的法制越完善，该国和外包相关的出口就越多。
6. 国际服务外包使发展中国家得以出口高技术劳动力密集型的服务产品，这个贸易类型和发展中国家的比较优势并不一致。

三、选择题

1. 国际外包活动的增长
 - A. 会使国际生产要素价格均等化
 - B. 会影响参与国的国内工资差距
 - C. 会使参与国的生产更专业化
 - D. 会使国际贸易的总量减少
2. 世界各国的工资差距呈上升趋势
 - A. 符合标准的赫克歇尔-欧林模型的预测
 - B. 不是经济全球化的结果
 - C. 部分是由信息技术革命造成的
 - D. 在发展中国家并不是很明显
3. 根据不完全合同理论，
 - A. 信息不完全会带来套牢困境
 - B. 套牢困境只涉及中间产品生产企业
 - C. 套牢困境不会影响企业的先期投入

D. 套牢困境在跨国公司内部不存在

4. 基于商品贸易的一些贸易理论不适用于服务外包是因为

- A. 服务外包中比较优势的概念不再适用
- B. 服务外包中有一些生产成本以外的因素
- C. 服务外包受到交通等基础设施的影响较大
- D. 发展中国家的基础设施一般比较落后

5. 企业在选择外包还是企业内生产时需要考虑

- A. 套牢问题发生的程度
- B. 目标国的法制是否完善
- C. 是否能够清晰地界定中间产品
- D. 以上都正确

四、简答题

1. 简述本章第一节的国际外包模型与标准的赫克歇尔-欧林模型的联系和区别。
2. 为什么国际外包活动的增长会扩大参与国内部的工资差距？
3. 试用不完全合同理论来解释企业如何在外包和内包之间作出选择？
4. 国家之间的工资差异能解释所有的服务外包现象吗？为什么？
5. 简述发展中国家出口高技术劳动力密集型服务所带来的收入分配效应。

五、综合题

1. 假设本国是低技术工人充裕的国家，外国是高技术工人充裕的国家。两国生产自行车和汽车两种产品，其中自行车属低技术工人密集型产品，汽车属高技术工人密集型产品。

(a) 当两国展开自由贸易时，它们的生产和贸易类型会是如何？

(b) 汽车的零部件分为高端零件和低端零件两种，分别属高技术工人密集型和低技术工人密集型。假设低端汽车零件生产中高技术工人的密度比自行车要高。如果在两国之间发生国际外包，它们的生产和贸易类型会是如何？

(c) 画图说明国际外包将对两国国内的工资差距产生怎样的影响？