

# 新冠肺炎疫情下经济全球化的 新趋势与全球产业链集群重构

刘志彪

**内容提要** 新冠疫情将会动摇过去几十年中建立起来的产品内分工体系的基础。未来各国只有不再继续沿用降低交易成本这样一个纯经济概念来支持疫情后的产品内分工,社会成本才可能是产业配置的最终决定标准。过去由西方发达国家跨国企业主导的全球价值链(GVC),将会在未来发生猛烈的规模缩减、范围缩小、地理变更和形式变化,但世界上没有一个国家可以将中国产业链撇开或替代。疫情后中国还要坚决维护以嵌入GVC形式的经济全球化,但是原来的嵌入战略需要调整。中国参与新一轮经济全球化的方式,可能要由过去的出口导向的全球化,转向利用内需的经济全球化战略。基于中国企业对GVC与地方产业集群双重嵌入的现实,未来中国政府应该主动地推进全球产业链集群的建设步伐,以应对未来全球化方向演变的趋势。

**关键词** 新冠疫情 经济全球化 产品内分工 全球产业链集群

刘志彪,南京大学长江产业经济研究院理事长、院长,长江学者特聘教授

新冠肺炎疫情与经济全球化的关系,是评估本次疫情蔓延后果中最重要的现实问题。从世卫组织宣布将疫情列为国际公共卫生紧急事件(PHEIC)以来,中国国内企业全面停工停产开始,很多人认为这次疫情是全球供应链“去中国化”的压力测试。2020年1月30日美国商务部部长罗斯在接受福克斯电视台专访时声称,中国的新冠疫情“有助于制造业回流美国”。由于中国疫情阻击战取得了重要的阶段性胜利,中国企业全面复工复产,但同时由于疫情向全球蔓延,美欧日韩一些全球化运作的大企业停摆,不仅使来自这些国家的订单需求减少,而且使中国企业为复工复产所需要的进口原材料、中间品等也遇到了空前的困难。目前如何协调合作维护全球供应链的稳定问题是当务之急。

下一步需要密切关注的是疫情后经济全球化的趋势和走向。目前人们担心的是疫情后GVC是不是会发生大面积的、普遍的脱钩与断裂的问题<sup>[1]</sup>。各国精英流行的看法普遍比较悲观,认为疫情后

[1]如果不做专门说明,本文中所使用的概念如GVC、全球供应链、全球产业链、产品内分工等,都是指同一个意思,是同一种意思的概念在不同语境和场合下的灵活使用。从经济学意义上看,其实,从产业的技术经济联系看,全球企业

各国出于供应链的稳定性、安全性和自主性,会采取措施鼓励企业内向化发展,限制本国企业的跨国投资和布局。如果各国真的这样做,那么起始于上个世纪下半叶、在21世纪初得到迅猛发展的经济全球化进程将受到沉重打击,过去几十年中以跨国公司为主导建立起来的全球产品内分工体系将面临奔溃和倒塌,全球经济也将发生严重的倒退和萧条。

中国经济繁荣与上一次经济全球化的国际产业分工和资源配置有直接的关系,是这种经济全球化的重要参与者、建设者与受益者。如果问题真如全球化悲观论者所预言的那样,疫情将首当其冲地严重影响中国在GVC上的地位,并与西方国家跨国企业之间出现断链或切割,重新回到封闭的循环走自力更生的路子。这是我们不愿意看到的最坏的后果之一。为此我们必须未雨绸缪,尽早进行科学预判,全力做好各种应对方案和采取有力措施。

## 一、疫情会毁坏全球价值链分工体系的基础

2020年3月13日特朗普宣布美国国家进入紧急状态,以应对新冠肺炎疫情。进入国家紧急状态相应的措施包括136条,其中一个很重要的条款是所有美国需要的产品都可以在美国国内生产,不用再考虑成本多高的问题,政府会给出合适的补贴方案。这意味着美国政府将采取不依赖其他国家来生产的原则,在产业上不依靠任何外国,自己着手建立一个独立的美国,如能源和制造业必须自给自足,美国需要的全部尤其是药物、医护用品、医疗设备等将全面在美国生产,这对长期依靠廉价优势对美国进行出口导向发展的国家影响巨大。

毕竟,这些都是紧急状态时迫不得已采取的非常规措施。人们更为担心的是在疫情解除后,西方国家会不会从产业安全可控的角度出发,把国家紧急状态下处理的事情常态化,这种选择将直接毁坏现有GVC分工体系的基础,使GVC出现普遍脱钩与断裂,所以必须给予重点考察。从现有GVC形成和发展的基础来看,疫情主要可能会从以下几个方面动摇全球制造业的基本原则,从而在一定程度上动摇了跨国企业主导的产品内分工的基础。

产品内分工(Intra-product specialization)是经济全球化的表现也是结果。它是指产品在生产过程中所包含的不同工序环节,按比较优势和规模经济的原则被拆散分布到不同国家进行,形成以工序、环节为对象的分工体系<sup>[1]</sup>。发达国家跨国公司之所以要发起并不断推动这样一种比产业间分工和产业内分工更为细致的国际分工形态,是由节省生产成本和进行全球产业布局这两个内在动机决定的,而交通运输技术的发展、各国税率的降低以及本世纪初以来信息网络技术的迅猛进步,为这种内在的必要性创造了外在的可能性,因此交易成本的大幅度下降成为推动经济全球化的巨大力量。改革开放以来,尤其是2001年加入WTO以来,中国贸易量爆炸式增长,就与中国企业嵌入这种产品内分工体系有直接的因果关系<sup>[2]</sup>。根据“世界综合贸易解决方案”(WITS)数据库计算,中国2017年GVC的参与度高达60%以上,全球近200个经济体从中国进口商品,其中中间品在全部进口中的占比平均达到21.7%(中位数),也就是说,中国已经成为全球供应链网络的中心,中间品进出口占到相当高的比重<sup>[3]</sup>。

---

间的联系就是全球产业链;从全球价值分配和控制的角度的看,全球产业链就是GVC;从产业链中的上下游企业关系看,全球产业链就是全球供应链;从分工体系和资源配置看,GVC也是产品内分工的一种形式。

[1]卢锋:《产品内分工》,〔北京〕《经济学(季刊)》2004年第4期。

[2]吴福象、刘志彪:《中国贸易量增长之谜的微观经济分析:1978—2007》,〔北京〕《中国社会科学》2009年第1期。

[3]徐奇渊:《疫情对全球供应链的冲击有多大?》,参见中国皮书网 <https://www.pishu.cn/zjsd/546060.shtml>, 2020年2月25日。

产品内分工虽然建立在不同生产环节在空间上的可分离性、可运输的基础上,处于价值链龙头上的跨国企业过去可以通过把具有不同规模经济的工序分布到不同区位的生产单位来实现成本节省和创造利益,但是这次疫情的冲击使人们看到产品内分工体系的脆弱性,支持这个体系不断推进的纯经济学思考并不牢靠。

首先,虽然产品内分工可以考虑不同生产工序要素投入比例差异度、不同生产区段有效规模差异度来在全球范围内优化产品的生产配置,但是这只是在没有外部突发情况下,一旦出现像新冠肺炎这种大面积的疫情冲击,要GVC的总龙头担负起协调不同生产工序和生产区段的任务,其协调机制可能就会奔溃,协调成本便要趋向于无穷大,甚至根本不可能完成。另外,即使不考虑处于GVC上的各国不同政治体制和国情的影响,因疫情蔓延的阶段、程度和应对的方法不同,疫情期和疫情后各产业链复工复产复销的节奏也非常难以协调,这给产品内分工体系的正常运转带来极大的困难。

其次,产品内分工的一个经济学好处是它可以使企业能够在全世界范围内组织生产,利用靠近市场的便利及时地将产品投入市场,从而降低了仓储成本。在这种理论指导下,过去工商界一直把多余的库存和延迟的周转时间作为市场失灵的典型表现。为此在信息技术的支持下,这个分工体系在全球范围内精心设计和安排了采购与运输物流体系。但是在这次疫情中,全球各地因“封城、封航、封国”而导致物流的严重堵塞,一些国家和地区呈现出关键医用物质、粮食等供给短缺,引发了社会恐慌和动荡,破坏了整个及时交货系统(just-in-time system)的存在基础。疫情后,跨国企业的战略态度可能会对这种全球分散生产和配置的模式持保守意见,为了避免未来再次遭遇措手不及的窘境和大规模损失,企业建设的供应链系统会要求更加体现自主性和可控性。这样,全球供应链与分销网络的脆弱性以及保证产业链安全性的需要,会使企业始终保持一定的生产剩余和更加靠近国内的生产力配置,更多选择以短期利润损失换取整个系统韧性的可信行为。

第三,疫情在一定程度上进一步动摇了一些国家的政府支持经济全球化开放的政策基础和政治基础。上个世纪中后期建立起来的GVC治理结构,之所以可以得到各主要国家政府的大力支持,主要是因为大家都认识到可以在产品内分工中寻求到全球化的共同利益。疫情在一定程度上加剧各国对经济全球化的怀疑态度和倾向,封闭取向、种族歧视、民粹主义和民族主义兴起,加上这些年贸易摩擦和冲突不断,逆全球化浪潮选择民族孤立而非全球团结,动摇了经济全球化的政治基础。如疫情中兴起的种族歧视和民族主义的倾向,可以利用底层民众在全球化中的失落感和被剥夺感,趁机转移国内矛盾,共同寻找外部敌人,以掩盖政府应对疫情的不足,这将摧毁经济全球化的互信基础。再如,不断高涨的反气候变暖运动,也要求各国减少碳排放,由此对产品内分工所产生的长距离运输的抵制,要求运输成本中包含碳排放成本。

作为例子,我们来看日本政府为因应新冠疫情而制定的紧急经济对策。据媒体报道,2020年3月5日,日本首相安倍晋三在所主持的与成长战略相关的未来投资会议上指出,在中国向日本出口的产品供给出现减少,整个产业链遭受影响的担忧中,我们必须考虑让那些对一个国家依存度较高的产品、附加价值高的产品,生产基地回归日本国内。如果做不到这一点的产品,尽量不要依存于一个国家,向东南亚各国转移,实现生产据点的多元化<sup>[1]</sup>。由此日本总结经验教训,决心对中间零部件产品基地、以及社会生活必备品的生产基地进行大规模调整。如打算将那些从中国大量进口电子零部件、电脑零部件、汽车零部件等附加值较高的中间产品,迁回、或部分迁回本土生产,政府为此准备援助的金

[1]日本政府出资支持日本企业撤离中国, <https://baijiahao.baidu.com/s?id=1663925421843747729&wfr=spider&for=pc>, 2020年4月16日。

额可达到1000亿日元;日本推出的补助金制度,催促企业去寻找第三国萤石原料,准备替代半导体生产中大部分以中国为基地、使用中国的萤石原料进行的氟化氢生产;日本政府要求企业研发稀土的替代材料,以减少电动汽车生产中依赖中国提供的稀土原材料。此外,依靠美国的航空业零部件,日本也准备自行生产,所需要的大型冲压机,也给予补贴。

以上理论分析与实际情况都说明,疫情后产品内分工程度即经济全球化水平倒退,是一种由很多综合因素决定的必然趋势。未来各国可能不会再继续沿用降低交易成本这样一个纯经济概念来支持疫情后的产品内分工了,社会成本才可能是产业配置的最终决定标准,这意味着发达国家可能会动用巨大的政府补贴支持制造业回归本国,意味着疫情后由西方发达国家跨国企业主导的经济全球化模式,将加速走向萎缩或蜕化。

## 二、疫情后中国重塑全球价值链分工体系的方向

西方发达国家对待经济全球化的态度和重组的要求已经很明显,至少跨国企业全球化战略的战略收缩、政府维护全球化的政策资源减少、国内民众内向化的倾向等等,都意味着过去由西方发达国家跨国企业主导的GVC,将会在未来若干年中发生猛烈的规模缩减、范围缩小、地理变更和形式变化。虽然这种战略重组的具体情况我们现在还无法清晰地描述,即使借助于国际投入产出表进行预测,也只能根据很多事前武断的假设进行推断,但是并不排斥我们可以对其基本的演化方向进行预测。如疫情后关于重要原材、零配件、中间投入品尤其是医疗医药等产业的GVC,跨国企业可能会就此搬迁回本国,以形成政府和社会所要求的自主可控的国内价值链(NVC);再如一些供应链容易受突发事件影响的GVC布局,可能再也不可能像过去那样集中于某国的某一区域,而极有可能是分散布局在全球各个主要国家的多个地区,以规避供应链集中化有可能产生的断供风险。还有,美国、日本等国家将会抛弃主流经济学长期把增长与创新分割开来的传统,吸取数次世界金融危机起源于虚拟经济过度发展的经验教训,更加强调实体经济尤其是制造业创新在现代经济增长中的地位和作用,更加强调生产制造过程以及把它与创新结合起来的重要性,纠偏过去“去工业化”的错误经济政策,从而加速制造业回流本国的进程。

在上述约束条件下,疫情后的中国面对全球价值链分工体系重塑的重大挑战,如何紧紧把握这种重组的方向,趋利避害抓住重组可能带来的机会?其实对这个问题的回答包括三方面问题:一是疫情后中国是不是还要坚决维护和全力推进以嵌入GVC形式的经济全球化?二是如果原来的嵌入战略需要调整,那么中国重塑GVC分工体系的基本方向是什么?三是中国如何顺应GVC变动和重组的趋势,按照正确的判断采取有效措施、制定有效政策,鼓励地方政府和企业共同重塑在GVC分工体系中的地位?

关于第一个问题,回答应该是直接明了的:中国如果就此顺应逆经济全球化趋势回归内向型经济循环,仅仅依靠国内市场联系进行发展,那就不仅刚好帮助某些西方政客完成了他们想达到而不能亲自实施的目标,而且就在历史的关键时刻选择了一条不利于国家整体长远发展的道路。历史和现实以及国际经验都证明,中国整体上走内向化发展的道路肯定是没有出路的,只会使发展进程受阻和发展水平倒退。但是这并不意味着中国原先参与经济全球化的形式、方式、模式和机制不要改变,继续实施原先的全球化战略也是行不通的。我最近这一些年关于开放经济转型升级的研究,已近多次指出了中国要从出口导向的GVC战略转向基于内需构建GVC的战略的必要性、可行性以及基本路径,这里不再重复。

关于第三个问题,我把它放在本文第三部分分析,这里重点分析第二个问题。即从出口导向的

GVC战略转向基于内需构建GVC的战略,中国重塑全球价值链分工体系的基本方向是什么?回答这个问题既必须考虑全球化的趋势和走向,也必须结合中国发展的现有水平和嵌入全球化的基本事实。

基本方向一:在新的形势下实施新一轮“走出去”战略,更加紧密地嵌入西方国家跨国公司主导的GVC。可以密切追踪跨国公司主导的GVC的重组趋势和战略走向,采取跟随战略主动强化与其配套和外包关系。如2019年12月10日签署的美墨加贸易协定的最新修订版,在有关汽车的条款方面规定,每辆汽车75%以上的零部件必须来自北美原产地,且汽车制造商70%以上的钢铁和铝原料都必须来自美国、墨西哥和加拿大,这将把日本、中国和欧盟等国家和地区很大一部分汽车制造商排除在外。同时,该条款规定了生产汽车零部件的工人的时薪不能低于16美元。这时,中国汽车零部件生产企业和一些原材料生产企业,可以考虑对这个贸易协定区进行直接投资,把一部分产能转移过去。有时,甚至可以追随其投资布局主动为其配套。疫情在某种意义上说创造了这种机遇。现在部分国外企业面临2008年金融危机之后相似的困境,这为中国资本走出去,对陷入困境的产业链关键性企业,特别是产业链中上游原材料、关键零部件企业进行追加投资制造了机会。这样,就可以以资本为纽带强化和巩固全球产业链的上下游关系。

基本方向二:把抗击疫情与新基建相结合,沿“一带一路”构建以我国为主的GVC。随着疫情向全球蔓延,中国应该以人类命运共同体理念联合各国共同抗击疫情,彰显负责任大国担当,打好与全球供应链上合作伙伴的“疫情关爱”牌,为其他国家提供抗疫经验、必要的医疗服务和物资援助,为他国防疫做出我们别人不可替代的贡献,从而赢得世界的认同与尊重。这时“一带一路”建设将面临新的任务和重要的合作机遇,这是一个对冲逆全球化趋势的可行选择。从中长期看,中国在疫情防控中展现的负责任态度、取得的防控经验,以及现今在5G和医疗健康基础设施建设等方面的新的技术与应用,将使“一带一路”建设形成新的投资机会、新的合作领域和新的商业模式。具体可以将在国内提出“新基建”战略,扩展到“一带一路”国家及全球各国的疫后重建。这种新作为将巩固和优化我国主导的全球化供应链地位,更深入地推进经济全球化的发展。

基本方向三:争取中日韩自由贸易协定的尽早签署,既是一个有效的抗击逆全球化趋势的措施,也是构建东北亚GVC、巩固中国在全球产业链地位的有效办法。在中日韩产业链分工中,目前主要是垂直分工,即知识技术密集的中间投入品主要在日本、韩国生产,中国则处于加工制造的环节。如日韩虽然要从中国进口一些电子零部件、电脑零部件、汽车零部件、氟化氢、稀土等中间产品,但是总体上中国处于附加值较低的生产加工制造装配环节。如果中日韩自由贸易区落地,这个区域将形成非常有投资吸引力的新的世界经济增长极。加快推进中日韩自由贸易区,主要内容是要在自贸区中先行推动对日韩的自由港区建设,建设中日韩产业链的合作标杆。鉴于当前的世界政治经济格局,首先在国家层面完成这些目标和任务有一定的困难,但是并不排除可以鼓励省级层面率先行动,建议成立专门部门负责协调中日韩三国企业在航运、商品通关、人员跨境往来等方面遇到的各种困难,打通特殊时期贸易流通的梗阻。创新中日韩三国之间的贸易往来渠道,在商务沟通、物流、通关、国际结算以及售后等方面,更多利用互联网线上平台进行非接触式交易,最大限度降低疫情对中日韩之间跨国供应链的影响。

基本方向四:以国内超大规模市场为依托,进一步加强我国沿海地区与东北经济圈、中西部地区的经济联系和经济循环,在此基础上构建以东部沿海地区尤其是长三角地区为龙头的国内价值链。过去在出口导向战略下,中国嵌入的全球供应链实施的是“大进大出、两头在外”的外向型经济战略,由此抛开和忽略了沿海与内地、与东北经济之间原来存在的紧密的经济联系,在发展进程上更没能实现共振和联动,这当然也是西部大开发战略和振兴东北战略没有达到预期目的的重要原因之一。这

种忽略国内经济联系而专注全球产业链联系的战略取向,在实现沿海地区率先发展方面是一种成功的探索,但是不利于国内区域间的均衡、公平发展。遇到逆全球化浪潮,这种战略也很容易伤害到自己。其实,中国经济的韧性和存在巨大回旋余地的重要表现是,在逆全球化趋势下,以超大规模市场中的国内经济循环和联系可以适度替代GVC的作用,以沿海发展带动东北振兴和西部开发。按这种思路构建国内价值链,也是防止全球经济风险传递并影响我国经济发展的重大战略决策。

### 三、疫情后中国迫切需要全球产业链集群重构

根据全球供应链在疫情后可能的内向化发展态势,从全球产业链演变的特性可以推演它有两个方向:一是在纵向分工上趋于缩短,二是在横向分工上趋于区域化集聚。

在纵向分工上趋于缩短,就是原先在产品生产过程中分散在不同企业中,以工序、环节为对象的纵向分工体系,缩回到单个跨国企业内部进行,一个企业内部可能包含了不同的工序和环节。可以把这种倾向所导致结果称之为“纵向一体化”,是一种逆产品内分工的行为。它可能不符合比较优势和规模经济的原则,但是却符合缩短供应链的自主可控的要求。在横向分工上趋于区域化集聚,是指原先被拆散分布到不同国家不同企业生产的工序和环节,回缩到一个国家或若干邻近的国家(如美加墨自贸区)进行集中生产,从而在一个区域形成产业在空间集聚化的趋势。因此,如果把全球供应链分工纵向缩短、横向集聚的趋势中和考察,也可以很明显地得出,为了在产业链内向化演变中获得分工的利益,纵向分工也可以在一个专业化的产业集群中,采取纵向非一体化的形式,把生产的工序和环节交给不同的企业集中在特定空间进行,这样就能避免全球供应链在回缩中可能损害经济效率的情况出现。

如果上述趋势成立,那么这一产业链演化倾向与自上世纪末本世纪初尤其是加入WTO之后的中国嵌入GVC的模式就出现了高度的相似性。在实践中我们观察到,中国嵌入GVC的方式是一种“双重嵌入”模式,即企业加入产业集群、产业集群又抱团嵌入GVC的全球化模式<sup>[1]</sup>,具体来看,在现实中中国企业嵌入GVC的模式主要有两种:其一是在跨国公司主导的国际生产体系中进行,即通过争取跨国公司大买家发包订单的方式直接嵌入GVC;其二是企业首先加入地方制造业集群,然后这些制造业集群抱团整体嵌入GVC。在改革开放的早期阶段,中国企业嵌入GVC的形式大多属于第一种,即以单体形式独立嵌入外资主导的GVC。第二种嵌入形式的大规模流行,一般认为是2001年中国加入WTO之后<sup>[2]</sup>。

产业集群中成员企业抱团嵌入GVC,与单体企业孤立嵌入GVC相比具有很多竞争优势:一是集群内可以有大量中小企业参与,这有助于形成发达的生产和技术网络,形成分工精细的供应链体系和生产性服务系统<sup>[3]</sup>。二是集群中成员企业抱团嵌入GVC,有根植性的地方创新系统和地方生产系统提供保障。地方创新系统借助产学研网络,通过知识溢出、学科交叉、产业融合等途径提高创新效率,营造创新环境。地方生产系统借助产供销网络,通过地方化经济和城市化经济等外部效应,降低生产

[1]目前GVC理论的分析框架,主要在产品内分工结构中研究发达国家企业(发包者或链主)与欠发达国家企业(供应商或接包者)的关系。早期的研究大多关注的是单体企业独立嵌入GVC,而对现实中企业加入产业集群、产业集群又抱团嵌入GVC的现象研究关注不够。这些研究也难以真正揭示改革开放以来中国企业嵌入GVC的特征性事实、原因和效应。

[2]刘志彪、吴福象:《一带一路倡议下全球价值链的双重嵌入》,〔北京〕《中国社会科学》2018年第8期。

[3]Deborah K. Elms and Patrick Low (Edited), "Global Value Chains in a Changing World", *World Trade Organization*, 2013, pp.171-183.

成本,优化营商环境。三是集群中成员企业通过抱团式嵌入GVC,依托公共机构提供的各种生产性服务和集体行动,能够深化单体企业的产品升级和工艺升级,克服单体企业功能升级面临的种种困难。四是与早期中国企业参与跨国公司主导的被俘获型的GVC相比,产业集群抱团嵌入GVC一方面能继续为跨国企业代工,有助于深化GVC的国际合作,另一方面通过将总部放在国内,工厂集中地放在当地工业园区的方式,能够对抗各种不确定性风险,还可以主动融入发达国家主导的全球创新网络,实现GVC、NVC和全球创新链等之间的战略互动。

这就是说,欧美日跨国企业对全球供应链的重组趋势,总体上与中国地方化的产业集群发展态势高度一致。这意味着未来全球产业的竞争态势,将会从过去跨国公式总部面对无数分散供应商(工厂)的格局,转化为集群对集群的竞争,这将使全球产业竞争对最终市场的争夺更加激烈,竞争的程度和水平空前提高。为此,中国企业和政府必须做好充分的准备。

基于中国企业对GVC双重嵌入的现实,未来中国政府应该主动地推进这种既加入GVC又嵌入产业集群的全球产业链集群的建设步伐。最近黄奇帆在一些演讲活动中提出来要加快建设产业集群的思想,即中国要抓住欧美部分产业停摆、经济衰退的机会,加快“引资补链”,在粤港澳大湾区、京津冀、长三角、成渝地区双城经济圈等地区重点打造一批空间上高度集聚、上下游紧密协同、供应链集约高效、规模达几千亿到上万亿的战略新兴产业集群<sup>[1]</sup>。这个思路在全球供应链松动以及回撤的趋势下,确实是有利于实现加快先进制造业世界级集群建设步伐,增强其国际竞争力的目标。建议疫情后国家的政策取向应该朝着下列方向用力:

第一,优化专业服务环境,依靠产业链招商等手段实现“引资紧链”。过去中国地方政府在实践中发明的“产业链招商”等灵活办法,为外资提供上下游配套的“溢出”效应环境,这为地方制造业产业集群融入经济全球化起到了非常好的作用。外资进入产业链集群,加强了它与中国经济的内在联系,是这次中国全球产业链能够具备一定抗击疫情风浪的重要特征,也是未来中国已经形成或即将形成的产业链集群成为吸引全球高端制造产业链落户中国的基础。虽然现在全球出现逆全球化趋势,全球产业链有松动倾向,但是中国要以更加开放的理念和态度,塑造更加优良的营商环境,拥抱更多的外资进入中国,进入产业链集群。如果说过去放管服改革是为了降低包括外资在内的企业的营商成本的话,那么未来我们则必须为外资和民营企业提供更加强大的专业化服务,以增强产业竞争力,降低企业交易成本,优化其营商环境。因为,产业的转型升级和高技术产业发展,不仅需要政府的放管服改革和职能转变,更需要能够为其提供知识技能密集的专业化服务环境,如很多战略性新兴产业需要提供大学人才培养、IDC服务、云计算、人工智能、物联网等条件。

第二,强化专利战略,依靠密集的研发投入等手段实现实施“技术补链”战略。现阶段中国绝大多数嵌入GVC的产业集群,都是处于生产制造的低附加值环节,靠拼价格参与全球产业竞争,而高端的技术密集环节大多分布在发达国家。无论从降低对外依赖、提升集群供给能力、形成完整的集群产业链的角度,还是从提高附加值、迈向GVC中高端的角度,这些全球产业链集群都应该加强对产业链核心环节的研发突破。我国的供应链地位能否被取代,最终还是取决于我国的产业配套体系是否完善,供应效率是否领先,产品质量是否可靠。在此意义上,强化我国供应链地位的最关键因素,在于提升我国企业的技术水平和生产率,把关键环节掌握在自己手里,实现自主可控的产业发展格局。在具体操作上,建议各产业集群中的政府机构牵头,一方面按照扬长补短的思路,在产业链集群中寻找本

[1]黄奇帆:《新冠疫情蔓延下全球产业链重构的三点思考》, [https://3g.163.com/3g/article\\_cambrian/F910L8R405349AL5.html?isFromOtherWeb=true](https://3g.163.com/3g/article_cambrian/F910L8R405349AL5.html?isFromOtherWeb=true), 2020年3月29日。

集群关键技术和环节的缺失和瓶颈,同时另一方面利用国家建立的全球专利库数据,查询该类技术的研发和掌控人的信息,做到有的放矢地招商引资,或制定有针对性的研发投入策略。

第三,改进收入分配,依托国内经济大循环来实现“市场强链”战略。中国过去的经济全球化是出口导向型的,利用的是西方提供的市场。当今逆全球化趋势的国际环境使中国再继续维持这一战略变得越来越困难。同时随着国内收入水平的提高和超大规模市场的逐步形成,中国参与经济全球化的模式可能需要转向利用自己的市场来逐步替代出口导向,即未来中国经济高水平开放的形式,可能是基于内需的经济全球化模式。具体思路是要把现有的GVC与国内价值链(NVC)衔接起来,通过加强沿海地区、内地和东北地区的经济互动与循环,沿长江经济带开发与“一带一路”倡议的联系和互动,使国内经济循环促进全球产业链集群成长的强大因素。衔接GVC与NVC联系的主要措施是:一是利用内需吸引力虹吸全球先进生产要素,为我国发展创新经济服务;二是实施更加开放的创新战略而不是闭关锁国,不仅要利用全球化城市平台吸引更多的科技和知识,而且要争取把中国的创新产出成果与世界分享;三是要从根本上改进国内的收入分配结构,均等劳动者的各项权利,解决全体国民消费的后顾之忧,使人口规模决定的潜在市场优势充分发挥出来。

第四,鼓励并购重组,基于集体行动等手段来实现“组织固链”战略。我国很多的全球产业链集群在组织特征上,往往呈现出分散化、无关联趋势,集群中的企业虽然较多,但是大中小企业之间的联系不够紧密。形成这种状况的原因主要是,这些产业集群往往不是自然生长演化出来的,而是政府用优惠政策招商引资打造出来,企业经常是邻近空间集聚而不是按照产业链的上下游关系来耦合和聚合。这使中国全球产业链集群在参与全球竞争时因缺少实力和组织而缺少协同,往往压价竞争和过度竞争。实施“组织固链”战略的主要办法,就是要以集团行动的方式获取正外部性,按照集群对集群的竞争思路,一是从纵向上企业之间的固有技术经济联系看,要对集群内处于一条产业链的企业进行大规模资产重组或业务整合,用产权联系形成紧密的纵向一体化大型企业;或者用外包合约方式,形成业务上具有紧密联系但产权上具有纵向非一体化的特征的企业群体。二是从横向上企业产出品具有差异性和相似性的角度看,可以多途径、多渠道、多办法引进不同类型所有制、不同规模、不同地区和国家的企业来集群集聚,以便相互竞争和相互学习,提升集群的发展水平。三是可以按照集群企业加入GVC的类型,全面引进世界主要国家的“大买家”或“链主”与集群内企业链接,使“链主”之间产生一定的选择和竞争供应商效应。一般来说,美日欧三类跨国企业大卖家由于文化差异和习惯不同,对于GVC治理的模式和风格是相差很大的,利用这些差异把它与集群内企业很好地衔接,会形成良好的垄断竞争效应。

[责任编辑:如 新]