

Apr 21
2021

全球治理学科动态
2021年第2期

全球价值链治理

中国社会科学院 (CASS)
世界经济与政治研究所 (IWEPI)

本期执笔

孙振民 杨 易 张倩雨
辉嘉禾 张尊月 杨双梅 郭蔚霄

中国社会科学院世界经济与政治研究所
全球治理研究团队成果发布
Global Governance Perspectives



专题序言

近年来，新一轮科技革命与产业变革迅猛发展，推动全球价值链不断深化与重塑，成为经济全球化发展的新特征。一国能否从参与全球化中获益，日益取决于能否成功融入全球价值链、能否在全球价值链中某一特定环节占据新的竞争优势。新冠疫情造成全球供应链网络效率下降，加之美国单边贸易保护政策，全球价值链面临冲击。本期学科动态以全球价值链治理为主题，探讨了新冠疫情发生后围绕全球价值链效率和韧性的辩论；国际经济协定推动一国融入全球价值链的理论机制；中美经贸关系波动对全球价值链的影响；以及全球价值链重构背景下的跨国公司战略。



No. 1

Ismail Gölgeci, Harun Emre Yildiz, Ulf Andersson

Transnational Corporations

Vol.27, No.2, 2020

**“The rising tensions between efficiency and resilience
in global value chains in the post-COVID-19 world”**

《后疫情世界的全球价值链：效率与韧性之间张力渐生》

全球价值链（GVCs, Global Value Chains）使跨国公司得以提升经营效率，但新冠肺炎疫情暴露出跨国公司依赖于全球价值链而面临的脆弱性。在此背景下，学界开始讨论将对价值链的关注重点由效率（efficiency）转向韧性（resilience）。本文探究了疫情发生后全球价值链中效率与韧性之间愈发紧张的关系及其对价值链的管理协调所产生的潜在影响。文章的核心观点是，在全球价值链中，效率与韧性短期来看可能龃龉，但长期来看未必互斥。

在传统认知中，全球价值链的效率与韧性是相对立的概念，在现实中需要进行权衡（trade-off）。“效率”指价值创造系统中的投入产出比，是跨国公司在全球各地扩展经营的优先考量，促生了分散生产、相互依存的全球价值链这一组织形态。全球价值链中的效率集中体现为细分各级生产活动至对应的最优产地；“韧性”则指的是供应链保持联通性和连续性、应对突发事件并从中恢复的适应能力。两者之间具有内在张力：有益于效率的相互依赖也在积累着有损于韧性的隐藏成本。当遭遇像大流疫这样突如其来的冲击，复杂的供应结构使全球价值链的参与者很难灵活应对。



本文创新地指出，效率与韧性之间的张力其实来源于全球价值链发展过程中的激烈竞争，跨国公司在权衡两者后偏重效率的主流选择也是在此背景下作出的。而在疫情过后，跨国公司同样需要面对新环境做出新选择，矫枉无需过正，那就是力图超越价值链中效率与韧性的内在张力、在长期内实现两者兼顾、既能应对市场竞争又能应对未知破坏。

为此，文中提出同时改善全球价值链的效率与韧性的五种社会机制（**social mechanisms**）：一是筛选合作伙伴以减少控制成本和知识损耗；二是与非商业组织结成伙伴关系以扩展知识获取范围；三是分散决策权威以促进信息共享和能力共生；四是构建共同规范以创造社会资本；五是建立多边反馈机制以应对信息不充分不对称。通过形成有凝聚力的社会实体，全球价值链能够提升在面对突发事件时的灵活性和协调力。其中的跨国公司也能够更好地规避机会主义行为、增加对价值链中各环节局部知识的了解。不过，这类社会机制的实现与生效需要大量时间，要求跨国公司在设计其全球价值链战略时采取一种长期视角。

文章的最后补充讨论了全球价值链在疫情背景下的另一现象：跨国公司将其在中国的生产活动迁往他国或迁回本国。外迁或回流是否有助于跨国公司提升其价值链的韧性呢？研究指出，相比于联通和流动的价值链格局，将生产活动“遣返回国”（**repatriation**）的做法可能造成对国内产出的高度依赖，从而使跨国公司更难侦测突发事件，并在未来面对公共卫生危机和社会管制措施时更为脆弱。

编译：孙振民（中国社会科学院大学）



No. 2**Valentina De Marchi, et al.***International Business Review***Vol.29, No.5, 2020**

**“Nurturing International Business research
through Global Value Chains literature:
A review and discussion of future research opportunities”**

《以全球价值链文献培育国际商务研究》

近年来，全球价值链框架受到越来越多关注，为理解国际分工和价值创造提供了更多理论工具。然而，一直以来，全球价值链与国际商学领域的相互作用研究寥寥可数，全球价值链的相关文献在国际商学界也一直被忽视。本文通过对 1994-2018 年间发表的 1200 多篇关于全球价值链的学术论文进行定量分析，从产业和地理范围、治理、升级、制度背景四个关键维度出发，分别探讨了全球价值链研究和国际商学研究之间的关联与未来的可研究方向。

首先，在产业和地理范围这一角度上，文章指出，在产业方面，已有文献实证分析的重点发生了重要转变。对纺织品与传统制造业的重视程度大幅下降，研究转向了其它更具有复杂性和附加值的行业，研究方法论也从对具体行业的深入分析转向了跨行业的定量分析。而从地理的角度来看，全球价值链学者们开始探究美国和其他西方公司在海外组织生产的方式，同时密切关注南方国家和北方国家之间的全球贸易动态，并将关注点向南南互动转移。总体来看大部分研究以发展中国家作为分析背景，其中关于中国的文献数量大幅增长。国际商学研究可从



全球价值链角度出发,探究跨国公司活动的国际范围结构,理解具体跨国公司的活动动机,或是基于全球价值链区域化进行研究。

其次,从治理角度出发,文章指出,全球价值链文献集中体现了治理的驱动、连接与规范作用。对治理驱动力的研究聚焦于大型零售商与品牌供应商,其中对领先企业的关注减少,“崛起大国”与一线供应商集团受到的关注增加;对治理连接作用的研究近年来尤其受到关注,聚焦于全球价值链协调的不同机制;对治理规范化的研究则侧重于主要公司、国际组织和决策者在公共治理方面的促进作用,以及认证标准在生产协调中所发挥的作用。国际商学研究学者可以参考全球价值链中权力不对称的现象,进一步了解企业在跨国治理中的控制机制,并将大型供应商、电子商务参与者及平台、民间社会组织和决策者等行为体纳入研究模型。

第三,从产业升级的角度,文章指出,全球价值链研究多集中在微观层面,通过案例研究和定量分析探讨国家、地区和利益相关方向先进技术链或产业的转移、发展中国家供应商如何从全球价值链中收益、以及治理与升级如何进行相互作用。近年来,对可持续发展的研究具有明显增多。国际商学研究可对区域联系对产业升级的促进作用、跨国公司面对潜在竞争者控制升级的战略选择、以及全球价值链下行为体的主动选择和被动影响进行有针对性的研究。

第四,基于制度背景,文章指出,全球价值链研究在国家层面侧重于探索最有利于特定行业发展的体制条件,如工作条件、竞争规则和外国直接投资吸引力政策、税收和劳动监管、创新和教育政策等;在集群层面则关注促进本地公司提高竞争力的举措、网络、培训等方面的体制条件。近年来,在环境与经济方面,诸如工会或社会活动家这类利益攸关方所发挥的作用受到了特别关注。国际商学



研究可进一步深入研究跨国公司如何利用跨国制度的异质性实现套利机制、不同地理背景如何成为企业的潜在优势、以及跨国公司形成的过程与制度环境。

本文通过四个核心维度，不仅梳理了全球价值链相关文献的已有研究和研究趋势，而且为有兴趣使用全球价值链框架的国际商学学者提供了有价值的信息资源，对于两个领域的交叉研究具有参考价值。

编译：杨 易（中国社会科学院大学）

No. 3



Ka Zeng, Yue Lu, Ya-wei Li

Economics & Politics

forthcoming

“Trade agreements and Global Value Chain (GVC) participation: Evidence from Chinese Industries”

《贸易协定和全球价值链的参与：来自中国企业的经验证据》

21 世纪是经济全球化的时代，各国的发展都离不开经济全球化的依托，特惠贸易协定（PTAs）在全球范围内的蓬勃发展则是这一时代的突出特征。特惠贸易协定是一类旨在通过给予参与国某些产品优惠关税待遇来促进成员国间经济一体化的贸易协定。协定可采取不同形式，包括区域贸易协定（RTAs）、自由贸易协定（FTAs）和关税同盟。由于贸易协定有助于改善和稳定成员国之间的市场



准入，它们越来越受到许多国家的欢迎。截至 2020 年 9 月 20 日，世界贸易组织（WTO）统计全球共有 496 份区域贸易协定，其中 306 份处于生效状态。

与特惠贸易协定全球扩散大致平行发展的，是全球价值链（GVCs）的形成和迅速扩张。在全球生产网络加快构建，新一轮产业革命与新一代信息技术革命快速推进的共同作用下，全球价值链正在成为世界经济最显著的特征之一。全球价值链的形成，使不同生产环节和阶段分散在不同国家和地区，因此，在完成最终产品和服务提供之前，这些中间环节和阶段需要多次跨境流动，最终体现为中间产品跨境流动的迅猛发展。据统计，大约四分之三的国际贸易如今由中间环节供应商和承担者完成。参与全球价值链主要有两种方式，分别是前向联系（forward GVC participation）和后向联系（backward GVC participation），前者指东道国厂商为跨国公司提供成品生产或制造所需的原材料、零部件和各种服务，后者指东道国厂商为跨国公司提供成品市场销售服务、半成品、零部件或原材料的再加工和各种服务。

改革开放以来，全球价值链分工体系不断深入，中国凭借要素禀赋和基础设施的比较优势成为了全球产品生产的“世界工厂”，通过实施出口导向型发展战略，中国企业深度后向嵌入了全球价值链中。2008 年金融危机发生后，全球经贸治理体系出现深度调整，中国的传统增长模式逐渐式微，为了实现在全球价值链中的地位攀升，中国从出口导向型发展战略转向了国内消费驱动型发展模式，使得前向联系在经济增长中的作用较后向联系更为凸显。

全球价值链的深度发展，离不开对更加自由的全球经贸治理规则的诉求。这使一些学者开始关注贸易协定与参与全球价值链之间的关系，特别是作为全球价值链的重要参与者和推动者，中国企业参与全球价值链的决策是否受到中国与其



他国家签署贸易协定这一事实的影响。研究显示，签署贸易协定这个动作本身以及贸易协定所包含的条款内容均会显著影响中国企业参与全球价值链。通过签署贸易协定，商品跨境流动的关税成本将显著降低，特别是需要多次跨境流动的中间商品，关税削减将显著增进企业参与全球价值链的意愿。并且，通过减少国家之间在监管框架方面的差异，构建有利于制度整合和监管合作的“共同经济空间”，贸易协定还能创造出有利于全球价值链发展的条件。

同时，贸易协定的深度也会影响中国企业参与全球价值链的决策，这主要通过协定中有关投资保护、服务贸易和国家间争端解决机制(SSDS)的内容来体现。一个包含强有力的投资保护条款——如“最惠国待遇”和“国民待遇”——的贸易协定将显著促进企业参与全球价值链的意愿，不论前向还是后向，这是因为强有力的投资保护条款将减少恶意政府政策可能对整个生产链造成的破坏。协定中有关服务贸易的规定则有助于跨境服务的开展，这些服务不仅对全球价值链的形成至关重要，而且也正在成为全球价值链贸易的必要投入要素。然而，与国家间争端解决机制相关的条款在促进全球价值链前向联系的同时，对后向联系的促进作用却并不十分显著，这可能是与全球价值链的后向联系企业更偏好利用与国际伙伴的特定合同来解决争端有关。

编译：张倩雨（中国人民大学国际关系学院）



No. 4



Iain Osgood

Business and Politics

Vol.23, No.1, 2021

“Vanguards of globalization: Organization and political action among America’s pro-trade firms”

《全球化守护者：美国支持贸易的公司间的组织和政治行动》

本文研究了美国支持国际贸易的公司的行为模式。这些公司组建了支持贸易的公司同盟，他们有足够的力量通过政治献金等影响政府的决策，并能够让反对国际贸易的公司失去他们的话语权。虽然在数量上比较，支持国际贸易的公司为数寥寥，但是他们的体量巨大；而反对国际贸易的公司则为数众多。这造成了支持贸易的公司之间更容易达成共识，而反对贸易的公司们则陷入了集体行动的困境。支持贸易的公司组成的同盟贡献了 1998 年到 2016 年间 88% 的支持国际贸易的游说行为和 56% 的政治行动委员会（Political Action Committee, PAC）支出；而反对国际贸易的 PAC 捐款则只占到了总体的 1%。这让支持贸易的公司在美国大选中占到了决定性地位，有巨大能量影响候选人的政策，甚至左右大选结果。

大型公司更支持国际自由贸易，而小型和中型企业则反对不受限制的国际贸易。少数几家总部在美国的巨型跨国公司是美国跨国贸易的核心。这些公司极度依赖于贸易全球化，他们也是最坚决反对对华增加关税的“301 条款”的企业。巨型公司在国际贸易中获利颇丰，但反观中小企业则无论在国际贸易中还是在国内贸易中纯利润都无法与巨型公司抗衡，为数不多的大公司能够轻易地为支持贸易的 PAC 提供巨大的款项，而中小企业则无力贡献出与之相近的数目。在 1991



到 2016 年间，支持贸易的美国公司组成了 52 个同盟，而反对贸易的公司则仅仅组成了 4 个。

作者将 Orbis 数据库中的公司分为四类：小、中、大、巨大，并各取样 10 万个。根据计算，没有外国子公司的企业仅有 0.0008% 的几率支持国际贸易，而有外国子公司的同规模企业则有 0.035% 的几率支持国际贸易；有外国子公司的巨大企业的相应几率则为 0.58%。比较任何公司和他们体量的 2 倍的公司时，数据证明体量为 2 倍的公司对国际贸易的支持度更高 1%。相比非巨型和巨型公司，在第 25 百分位数的公司支持贸易的几率会上升 0.31%，而在第 75 百分位数的公司则会上升 0.63%。如果该上市公司仅有有限的出口，第 75 百分位数的公司比第 25 百分位数的公司有 1.83% 的支持贸易概率增加；而有大量出口的上市公司同比则会增加 3.18%。任意公司和与其相同体量但出口为其二倍时，出口量更大公司支持贸易的概率会上升 2.21%，而如果用上市公司做这个对比，概率则会上升 3.71%。而一个没有外国子公司的企业在成为一个有外国子公司的企业后，其支持贸易的概率将会从 0.80% 上升到 5.84%。总体来说，加入支持贸易联盟的公司一般更大、更国际化、更依赖出口和在外国投资。

二战后美国的对外贸易政策主要是出口商和进口商的对抗，以及贸易保护主义支持者的胜利。但是既然上文中的数据无误，为什么过去美国的贸易保护主义者能占上风呢？作者认为这一现象的解释是历任总统的政治倾向。在二战后，美国总统的权力渐渐扩大，而国会对美国涉及制定国际贸易的政策控制逐渐下降。美国总统大都希望国际贸易能够为美国的世界霸权服务，学者和支持贸易的巨型公司也在关注支持国际贸易的政客会不会上台，或者国会是否会从总统手中收回关于制定国际贸易政策的权力。在接下来的几年中，支持贸易的巨型公司将会面



对前所未有的来自认为自己被国际贸易所伤害的选民和他们支持的贸易保护主义政客的挑战。

编译：辉嘉禾（美国密歇根大学政治学系）

No. 5



Edmund J. Malesky, Helen V. Milner

Economics and Politics

forthcoming

“Fostering global value chains through international agreements: Evidence from Vietnam”

《通过国际协定促进全球价值链：来自越南的证据》

20 世纪 80 年代以来，许多发展中国家加入吸引外国直接投资及融入全球供应链的热潮。这些新兴市场希望以此获取供应链网络带来的附加值，并帮助其避免“中等收入陷阱”。越南在过去的 30 年里对融入全球一体化和吸引外国投资表现出了很强的兴趣。但其非民主的国家政体，与政府有颇多联系的国内企业，使得外国投资者对于其投资环境、其国内法院的能力、廉洁程度和独立性都有所担心。对于这类型的投资东道国来说，如何增强外国投资者对商业争端解决机制的信心是决定能否吸引其在该国投资的关键。为此，许多发展中国家在国内设置了商业仲裁机构以扩充争端解决的途径，而另一个主要方式是通过签署国际协定。基于以上背景，作者提出了其主要研究问题：究竟是国内法律还是国际协定更能增强投资者信心，从而吸引更多的外国投资并促进本国深化融入全球供应链呢？



蓬勃发展的 IPE 研究表明，国际协定在降低政治风险、提升透明度、确定直接投资条款，促进国家间直接谈判、阻止违反条约行为等方面优于国内法。Malesky 和 Milner 认为，国际协定主要通过批准、信号和仲裁这三个机制发挥优势。东道国国内法律的批准压力受限于其政体及其易变性，相较于此，国际协定由于涉及更多相关方，增加了政府的违约成本，因而更难改变。其次，国际协定向所有投资者发出了关于国内投资环境的信号，投资环境较差的国家尤其可能通过签署国际投资协定来替代其低质量的相关国内法律。另外，关于投资保护的国际协定为投资者提供了比东道国地方法院更加中立的法庭，使投资者与东道国政府间的问题非政治化，加强其投资信心及与全球生产网络的联系。基于上述机制，本文提出两个主要假设：通过国际协定保护投资者，一方面可增强投资者的投资信心，扩大投资；另一方面将促使投资者有更大意愿深化其生产网络，加深在全球价值链中的参与。

作者分别选定越南国内商事仲裁法（LCA）以及全面与进步跨太平洋伙伴关系协定（CPTPP）的第 28 章（B 节）作为国内法律与国际协定的代表，通过 PCII-FDI 调查了越南共 1583 家外国公司。在企业对两类文件的主要目的都是允许商业仲裁的共识基础之上，通过提问关键性问题进行调查实验并对结论进行量化分析来检验上述两个假设。研究结果表明，尽管较新的 CPTPP 只是重申了 LCA 中的承诺，但被认为有更充分的保护能力；接触 CPTPP 的公司预计销售额的增加比 LCA 高出 1.5 个百分点，国际协定能更好的促进投资者未来的销售额；对于合作的对象，外国公司相信国际协定将增加其与私人公司签订合同的意愿，但值得注意的是，与国有企业的合作并未受到更大推动，即使是国际协定也无法总体上克服外资企业对国有企业的信任障碍。总体而言，国际协定对外国公司未来的获利能力及其与全球价值链中其他公司签约的可能性都产生了更大的积极影响。



本文是较早比较国内法律及国际协议在增加国际直接投资规模范围及全球供应链融入方面的研究之一，补充了仅从国内因素的角度进行相关探讨的现有文献。虽然对于国际协定发挥更大影响的三个机制没有能够进行清晰的区分，但法律承诺的国际化对于优化私人商业仲裁的重要性，以及当国内政府参与国际协定时会向外国投资者灌输更大信心的结论，还是为当前寻求融入全球价值链中的发展中国家提供了一定的参考与建议。

编译：张尊月（中国社会科学院-上海市人民政府上海研究院）

No. 6

The World
Economy



Haiou Mao, Holger Görg

The World Economy

Vol.43, No.7, 2020

“Friends like this: The impact of the US–China trade war on global value chains”

《中美贸易战对全球价值链的影响》

随着中美贸易争端的不断升级，两国加征关税已成为热议的话题。美国政府官员认为，长期来看，对中国进口原产地为美国的产品加征关税将有利于美国。但这一观点遭到了学院派经济学家的强烈抵制，有学者对此提出反驳，强调美国加征关税或将导致国内物价上涨，并降低美国国内社会的整体福利水平。本研究通过考察全球价值链的联系，分析了中美加征关税对第三国可能产生的间接影响。



如以苹果公司的 iPhone 手机为例，该产品严重依赖从中国的原料进口，若美国提高对此类产品的进口关税，将进一步影响美国对加拿大的 iPhone 产品出口。

已有研究成果认为，加征关税可能有利于其他贸易伙伴的贸易转移。但关于关税上调是否会通过全球供应链波及第三国，尚未得到充分探讨。本研究首次尝试在中美贸易战背景下测算中美加征关税而产生的累积关税和间接关税。根据 Rouzet & Miroudou (2013) 对全球价值链中累积关税和间接关税的概念界定，累积关税是指：在全球价值链的生产过程中产生的所有关税的总成本，这是理解贸易成本在全球价值链中存在放大效应的重要依据。两个贸易伙伴之间因加征关税而给第三国带来额外关税负担，这也被称为间接关税负担，能够清楚反映第三国因两国加征关税而受到的伤害。

结合投入与产出价格模型、进口与关税税率数据，通过计算中美贸易战时期中美加征关税对第三国产生的累积关税税率，尤其是加征关税所导致的间接关税负担，作者发现：由于中国从美国进口的产品多被作为中间产品，后经美国出口至第三方国家，对此类产品加征关税将影响到第三方国家的关税成本。可以认为，美国对中国进口原产地为美国的商品加征关税，会由于该商品在美国的生产和出口而间接影响到第三国，增加第三国的额外关税成本，损害了全球供应链下游的伙伴。如分析美国对中国进口原产地为美国的产品加征关税后发现，受此影响最大的往往是美国最密切的第三方贸易伙伴，包括欧盟、加拿大和墨西哥，这将给第三方国家带来约 5-10 亿美元的额外关税负担。与此同时，通过计算各行业的累积关税成本率，作者发现：美国对中国进口原产地为美国的商品加征关税影响最为明显的是严重依赖中间产品的行业，尤其是化学、电气/电子行业以及汽车制造业。对上述行业的中间产品加征关税将导致累积关税显著增长。这也表明：行业的累



积关税成本率与其在全球价值链的位置有关。相比之下，中国对美国进口原产地为中国的商品加征关税则对第三方国家的影响较小，因为此类商品被作为中间产品再次出口的可能性较小。由此可见，随着全球价值链的深入发展，对进口的中间产品加征关税，不仅影响进口国和出口国，对第三方国家也将产生复杂的经济效应，尤其是对产业链下游国家造成损害。由于第三方国家也受到中美两国加征关税的影响，因此，第三方国家也有经济动机去帮助解决贸易纠纷。

编译：杨双梅（中国人民大学国际关系学院）

No. 7



史丹、余菁

《经济管理》2021 年第 2 期

《全球价值链重构与跨国公司战略分化——基于全球化转向的探讨》

自 20 世纪 90 年代起，全球化的浪潮迅速席卷整个世界，人类社会逐渐向开放包容的趋势演进。然而，在经历了 2008 年国际金融危机与 2020 年新冠疫情后，全球化在性质上开始发生重大转变，发展动力逐渐停滞，甚至存在逆转的可能。本文通过分析全球化转向的形势特征，对跨国公司潜在的战略选择进行探讨，最终结合中国情境，揭示跨国公司战略在当前形势下的分化态势。

经济全球化的第二轮浪潮始于 20 世纪 70 年代，人类由此进入了国际生产要素资源与能力的链状化融合的新发展阶段。在这一过程中，第一阶段的主要受益者是发达国家，进入二十世纪 90 年代的第二阶段后，以中国为代表的新兴经



济体迅速崛起，接受的外国直接投资总量逐渐超过发达国家水平。从第一阶段到第二阶段的演进，概括来说就是从全球商品链（GCC）向全球价值链（GVC）的转变。二者的根本差异在于 GVC 使跨国公司以更复杂的跨国分工形式对生产活动进行重新组织，将其他国家成本更低的生产要素及相应的生产活动纳入了自身的生产体系。这一新的转变极大增加了新兴经济体对跨国公司的吸引力，促使跨国公司将其战略布局进一步向新兴经济体倾斜。

当前的逆全球化趋势显示出全球化转向的两种表现：一是从全球化转向区域化。区域化代表着一种去经济霸权的多中心化的权力结构，更能够满足世界不同地区的现实需求。作者认为这种局部区域化正在为更广泛和更深层次的全球化酝酿新的发展动能。二是从有形化转向无形化。信息技术革命的推广、低成本贸易和利于资本跨境自由流动的制度环境为投资无形资产创造了有利条件，促进了供应链数字化与轻资产特征的发展。以全球化转向的思路审视，文章得出了以下结论：旧有国际生产组织方式所能激发的全球贸易和国际生产体系增长潜力基本耗尽；为解决上一轮全球化进程中的矛盾与问题的治理机制的局部优化与调整无法满足当今世界的需求；全球化转向的最终结果仍将取决于技术与制度两方面因素的变化。

面对全球化转向的新形势，作者认为跨国公司有三种战略选择：一是实施聚焦收缩战略，将资源向相对安全可靠的区域集中；二是实施组合迁移战略，将资源配置重心有计划地从不确定性较高的区域向不确定性较低的区域转移；三是实施集成编排战略，主动寻找不同方向和性质的有价值资源进行集成式编排和重组，塑造新的竞争优势，进而主导全球价值链的未来变化。随后文章展望了中国及中国企业在未来的全球价值链中的地位与作用，提出三种不同的可能性：一是全球



化转向的不利因素得以控制，中国企业通过为全球价值链提供必需的经济利益增量从而规避制度压力，最终实现技术迁跃；二是全球化转向中的大国博弈与冲突导致了两个或多极平行体系，分别为全球化与全球价值链重构提供发展动力；三是中国企业被挤压到有限的区域布局空间或产业技术领域孤立发展。

文章最后得出结论，在未来的全球价值链重构中，实施集成编排战略的跨国公司更有可能争取到主动权，克服种种干扰因素引领更多企业进入新的国际生产体系之中。

编辑：郭蔚霄（中国社会科学院大学）

声明：对观点的摘录和引用不代表编者本人及其所在单位对观点的认同。

全球治理研究团队

任 琳 熊爱宗 鲁 桐 吴国鼎
陈兆源 黄宇韬 韩永辉 宋 锦
刘 玮 沈 陈 田 旭 彭 博

研究助理团队

兰馨彤 孙振民 张尊月 郭蔚霄

