

关键信息和主要结论

第一章：全球价值链的最新发展

关键信息

- 贸易在经历连续冲击后表现出较强韧性，但自 2022 年以来，传统贸易与全球价值链相关贸易之间的差距不断扩大，这清楚地表明，全球生产网络正经历深层次的结构性重组。
- 服务在全球价值链参与度已超越货物，在后疫情时代表现出更强的韧性，特别是金融、电信和 IT 等可数字化交付的服务。这一转变反映了服务在全球贸易中日益重要的作用，同时也体现出其对实物供应链扰动的相对不敏感。
- 自 2020 年以来，受供应链扰动和贸易路线调整的影响，许多经济体全球价值链平均生产环节数明显变长，尤以欧洲、中亚和西亚地区最为突出。
- 全球价值链参与度最高的经济体仍占主导地位，但随着低参与度经济体提高了他们的参与水平，其在全球价值链相关贸易中的合计份额已从 2010 年的 76% 下降到 2025 年的 63.6%，这表明全球化正呈温和扩张态势。
- 在中国、美国和欧盟等主要经济体中，生产回流和区域化趋势都很明显，这些经济体的国内消费减少了对外部增加值的依赖，表明生产活动正更多地回归本土。
- 地缘政治分化的加剧，对总贸易和直接的增加值贸易都有负面影响，而间接的增加值贸易则在整体上保持稳定。俄罗斯联邦的贸易重心转向中国和印度，中亚和西亚崛起为中转枢纽，美国与中国之间通过墨西哥和越南等连接经济体的间接贸易路线得到拓展。

第 2 章 韧性与再全球化：全球价值链的趋势与新机遇

关键信息

- 全球化正在重构，而非逆转。自 2011 年以来，全球价值链 (GVC) 一体化进程放缓，但呈现出明显的集中化趋势，生产、贸易和投资日益向技术先进、区域一体化程度高的枢纽集聚。表面上的多元化往往掩盖了对少数合作伙伴和产品的持续依赖，在拉丁美洲和加勒比海地区 (LAC) 以及非洲，情况尤其是如此。
- LAC、加勒比海和非洲参与全球价值链 (GVC)，但普遍面临升级瓶颈。新的 TiVA 证据和企业层面的分析表明，这两个地区的许多经济体仍然被锁定在低复杂性、低利润率的环节，而高价值环节则由外资控股企业主导。这表明，仅仅是参与全球价值链，并不能自动带来国内价值捕获、学习效应或韧性提高。
- 准备度而非规模，正成为竞争力的新基础。全球价值链准备度指数 (GVCRI) 涵盖六个主要维度 (技术与互联互通、贸易与投资、可持续发展与能源、制度与地缘政治、金融与商业环境)，结果显示，拉丁美洲和加勒比地区以及非洲在

数字基础设施、物流可靠性、制度质量和金融深度方面仍然落后，即使它们在可再生能源、关键矿产、人口结构和实务外交等方面具有一定优势。

- 以经济走廊为抓手，以关键绩效指标为导向的改革，可将禀赋转化为被市场认可、按可靠性定价的投资机会。对于这两个地区来说，优先行动包括加强数字和数据基础设施建设、电网可靠性和绿色能源供给、推进贸易便利化和优惠利用，以及降低对关键经济走廊及周边的投资的不确定性。改革的进展应通过一组可操作的指标来加以跟踪——如经济走廊运行的稳定性、宽带可负担性、ETG 关税水平、海关通关时间和中小企业升级情况——以确保再全球化能够转化为更高的国内价值捕获，以及更具韧性和包容性的增长。

第三章：电动汽车全球价值链：范式转变和发展中经济体的新机遇

关键信息

- 电动汽车 (EV) 的快速崛起正在重塑传统的全球汽车供应链格局。2023 年，中国电动汽车产量占全球总产量的 76.9%，远超美国、德国和日本。这与内燃机汽车 (ICEV) 时代形成了鲜明对比，彼时全球生产和贸易长期由上述三国主导。作为电动汽车的核心部件，车用电池高度依赖矿物资源。2023 年，全球电池制造消耗了 85% 的锂、70% 的钴和超过 10% 的镍。虽然这为资源丰富的发展中经济体在电动汽车供应链中升级创造了新的机会，但矿物资源供应的极度集中——如刚果民主共和国的钴和智利的锂——也显著提高了电动汽车供应链上游环节的脆弱性。因此，对主要电池和汽车生产国而言，使关键矿物质来源多样化，正逐步成为一项紧迫的战略优先事项。
- 电动汽车对于全球交通脱碳至关重要。电动汽车跨国投入产出模型和生命周期评估的结果显示，由于电池制造环节的影响，电动汽车在生产过程中比内燃机汽车多排放 2-4 吨二氧化碳，但在其生命周期内可实现显著的减排效果。不同经济体间，电动汽车的碳回收期差异显著——在美国为 1.7 年，在中国为 5.7 年，在日本为 7.6 年。然而，模拟结果表明，若可再生能源占比和电驱动效率各提高 15%，将使美国、中国和日本的碳回收期分别缩短到 1.4 年、4.5 年和 5.9 年，这凸显了政策干预在加快电动汽车减排效益释放方面的关键作用。
- 产品空间分析确定了经济体在电动汽车产业开发新优势产品的三种演化路径：突破式、集群式和链式。美国和韩国等发达经济体主要通过集群式和链式路径扩展其电动汽车相关能力，反映出强烈的路径依赖。相比之下，大型发展中经济体和资源丰富经济体倾向于通过突破式和链式模式进入电动汽车产业并在其中升级，逐步建立新的竞争优势。

第四章：迈向更绿色、更包容的全球价值链：来自环境政策的启示

关键信息

- 全球价值链深深嵌入国内生产体系，同时又通过跨境生产共享运作。这种双重性意味着要有效减缓气候变化，必须在价值链上的所有节点都采取行动。
- 将碳定价机制的覆盖范围扩大至包括中小企业在内的更广泛的企业，并确保不同规模和所有权类型的企业都能更公平地获得绿色融资，这有助于提高排放效率，同时将对GDP的负面影响控制在较低水平。
- 若各经济体采用不同的环境规制，将导致边境调整措施的复杂化，削弱跨多个司法管辖区经营的企业的规模经济效应，并催生对“监管对冲”策略的需求，即企业根据特定市场中的监管要求来调整生产布局。
- 与贸易相关的环境政策通过影响绿色创新和技术升级，持续塑造全球价值链。鼓励绿色创新的政策——如研发支持、知识产权改革，以及针对低排放技术的市场化激励工具——有助于推动企业和产业加快向绿色技术前沿的转型。

第五章 战略竞争激烈的全球经济中的产业政策

关键信息

- 在各经济体政府追求气候、技术和安全目标的大背景下，产业政策以空前的规模和范围再度复兴。最近的政策梳理显示，超过 70 个经济体实施了大规模、有针对性的干预措施，主要集中在半导体、清洁能源技术、数字基础设施和关键矿产等全球价值链密集型产业。这些措施不再是偶发性例外，而是国家发展和安全战略的核心特征。
- 现代产业政策深深嵌入财政和金融架构，而不再局限于传统职能部门。税收抵免、生产补贴、定向信贷、绿色金融和战略性公共采购等政策工具，正日益与宏观稳定和气候投资框架协同运作，因此，产业政策现在既是结构性转型的工具，又是长期公共投资规划的重要组成部分。
- 由于生产是通过密集的跨境价值链组织起来的，政策影响通过上下游联系在价值链中传导。基于多区域投入产出表 (MRIO) 和企业层面数据的最新实证研究发现，对供应商、客户和第三国竞争对手的间接溢出效应，可能与支持措施所产生的直接国内效应相当，甚至超过后者，从而在跨境层面同时产生正向的学习外部性和负向的替代或产能过剩风险。
- 产业政策的有效性及其福利影响，仍高度依赖具体情境。对汽车、造船和清洁能源等产业的案例研究表明，政策结果取决于具体的政策设计和实施质量，包括政策定位、竞争中立性、时间一致性和退出策略。与此同时，由于证据基础仍不完整，目前尚不足以在整体上就产业政策的全球福利影响给出明确的强结论。
- 地缘经济碎片化和补贴竞争正在重塑全球价值链的地理格局。为应对关税、制裁和补贴，企业通过“连接经济体”来重新配置贸易和投资路径，这些经济体包括越南、墨西哥、土耳其，以及东盟的部分成员，他们在相互竞争的经济集团间发挥桥接作用。此类调整在很大程度上反映了贸易与投资的重新定向和渐进式升级，而不是整体性迁移，但其正在逐步改变区域产业结构，并重塑议价能力的分布格局。
- 多边规则和监督机制并未跟上这种政策干预激增的趋势。世界贸易组织

(WTO) 的补贴规则在形式上仍然存在，但通报不足、执行乏力以及更广泛的争端解决机制僵局，削弱了其实际约束效力。为此，包括国际货币基金组织 (IMF)、经济合作与发展组织 (OECD)、世界银行和世界贸易组织在内的国际机构，正尝试通过联合补贴平台、行业观察机制和模块化透明度方案，在法律改革推进缓慢的背景下，构建支持对话的共同事实基础。

- 对企业而言，产业政策已从外生背景参数，转变为一种战略性运营条件。如今，大型跨国公司将政策制度作为其考量比较优势的重要因素，在构建供应链和规划投资时，对冲风险并利用不同区位的激励差异进行套利。这为那些能够可信地将政策激励与制度稳定性相结合，从而为跨国公司提供稳定锚点的锚点经济体 (anchor economies) 创造了机遇，但在透明度不足、评估机制仍然薄弱的情况下，也增加了低效补贴竞争和财政压力的风险。

第六章：外商直接投资、贸易融资和全球价值链融入

关键信息

- 外商直接投资 (FDI) 为全球生产体系提供结构性支撑，而贸易和供应链融资 (TF/SCF) 则为其运转提供动能。外商直接投资锚定长期资本形成、技术转让和组织能力积累，从而决定生产活动在何处进行。贸易和供应链融资通过信用证、担保、保理和应收账款融资等工具提供短期流动性，使商品和中间投入品保持流转。若无此双重资本体系，全球价值链 (GVC) 的融入将难以深化：只有投资而缺乏流动性，会将企业排除在供应链之外；而只有流动性却缺乏投资，则会使企业长期停留在低利润率的环节。
- 流动性约束严重限制了企业参与全球价值链——即便是在外商直接投资 (FDI) 活跃的地区也是如此。来自银行业、世界银行企业调查 (WBES) 以及地区性调查的证据表明，在发展中经济体中，出口商营运资本中有 71% 是自有资金，仅有 18% 来自银行；约 40% 的销售款在交货后方可收回，由此形成了期限较长的现金流缺口。在非洲部分地区以及湄公河流域，60-120 天的支付周期、高抵押品要求以及高于 20-25% 的融资拒绝率，明显制约了中小企业向跨国公司供货。2022 年，全球贸易融资的缺口达 2.5 万亿美元，反映了短期信贷的严重结构性短缺。贸易融资的成本仍然居高不下：在许多新兴市场，经确认的信用证的融资成本为交易价值的 3.5-4%，而在发达经济体，对应数字仅为 0.25-0.5%。与此同时，在许多新兴经济体，贸易融资的覆盖率仍然极低——仅为 3-20%——而在发达经济体，该比率则超过 60%。世界贸易组织-国际金融公司 (WTO-IFC) 的模型显示，若将贸易融资覆盖率从 25% 提高到 40%，并将融资成本降至新兴市场的基准水平，则年贸易流量可提升约 8%。
- 供应链融资 (SCF) 规模虽在扩张，但高度集中，低层级供应商难以获得。在越南和柬埔寨，仅有 0.5% 的贸易得到供应链融资的支持，在墨西哥也仅为 1%，且 90% 的供应链融资由三家银行提供，且集中服务于顶级企业。在墨西哥，国内供应链融资的规模是跨境供应链融资的四倍，但同样由少数机构和跨国龙头企业主导。大多数中小企业难以获得应收账款融资或装运前营运资本：70% 的越南出口中小企业无法获得营运资本贷款，75% 的墨西哥中小微企业无法获得银行信贷。这些融资约束限制了中小企业满足跨国采购要求的能力，并

削弱了外商直接投资创造的国内供应链联系。

- 贸易和外商直接投资对金融架构中的不同部分做出反应，从而形成不同的融入模式。使用引力模型进行的估计表明，双边股市的发展水平对贸易流量具有显著促进作用，而银行业的深度和私人信贷的可得性则是驱动了外商直接投资的关键因素。这种“金融二元性”意味着，实现水平相似的贸易和投资开放度，需要不同类型的制度改革。金融体系更具兼容性的国家之间会进行更多的贸易和投资，这进一步凸显了金融体系兼容性在全球价值链融入中的重要性。

第七章：技术、生产力与全球价值链驱动的包容性增长

关键信息

- 技术变革和全球价值链相互强化，相互促进。信息与通信技术 (ICT)、物流和数字平台的进步使生产分工更加精细，而全球价值链则作为技术转移和学习的渠道发挥作用。然而，这些益处结构上具有选择性：它们主要集中在具备充分吸收能力、合理产业结构、且企业实力较强的经济体中，而不会自动扩散到所有全球价值链参与者。
- 自 20 世纪 90 年代以来，按人口加权计算，经济体间的不平等有所下降，但对许多低收入经济体而言，趋同进程不均衡且程度有限。最新证据表明，在依赖复杂中间投入品的部门，以及在技术密集领域具有优势地位，或处于生产网络中心位置的经济体中，参与全球价值链所带来的生产率提升最为显著；相比之下，许多低收入经济体仍停留在低复杂性环节，充其量仅实现有限的趋同。
- 宏观层面的研究强调了联系类型和网络位置的重要性。前向全球价值链联系——即国内投入品被用于其他经济体的出口——即使在中等参与水平下，也能产生相对较快的生产率趋同效果，而后向联系需要达到更高的阈值，才能显现出明显收益。“全球全要素生产率”这一新概念表明，一个经济体的生产率提高会通过全球价值链传播，且对贸易伙伴产生的间接效应甚至可能超过国内的直接收益，这进一步凸显了网络结构在决定福利效应中的重要作用。
- 企业层面的证据表明，参与全球价值链主要有助于落后企业实现追赶，而非使领先企业进一步扩大优势。加入跨国或“超级明星”企业主导的供应链，主要通过直接知识转移以及“关系型能力”的扩散，提高供应商的生产率、雇员人数和获得更好买家的机会。这些机制导致产业内生产率趋同，但整体上超额利润(经济租)仍然偏向于高度互联的企业。
- 支持生产率增长的机制，也可能扩大经济体内部的差距。融入全球价值链和采用先进技术，往往伴随着劳动份额下降、技能溢价上升和就业极化。女性、青年和非正规就业者不成比例地集中在例行性或低保护的岗位中，这些岗位更容易受到自动化和产业升级的冲击，与此同时，超级明星企业、数字互联的中小微企业，以及核心地区，则攫取了越来越高的附加值份额和创新租 (innovation rents)。
- 人工智能、先进机器人和数字平台等新兴技术以两种相反的方式与全球价值链相互作用。一方面，它们降低了贸易和协调成本，并为包括小企业在内的不同主体开辟新的升级路径，使其能够利用数字中介，参与全球价值链。另一方面，这些技术将自动化扩展至非例行任务，侵蚀了低薪比较优势，强化了企业

和地区层面的集中趋势，并在以平台为中介的贸易中制造了算法障碍，降低了市场可见性，因而其对包容性发展的整体净效应仍不确定。

- 政策选择决定了全球价值链和技术是成为包容性增长的引擎，抑或是新的分化来源。本章强调，有选择地推进全球价值链融入至关重要，这需要配合国内能力、对技能和吸收能力的持续投资、活跃的劳动力市场和健全的社会保障体系、限制过度集中的竞争和税收政策，以及有效的技术治理，以防止人工智能和数字租（经济租）被锁定在少数前沿企业和有限地点。能够综合落实上述因素的经济体，更有可能将与全球价值链相关的生产率提升转化为收入和机会的广泛改善。

第八章：定向贸易协议作为全球价值链治理的新形式

关键信息

- 定向贸易协议 (TTDs) 并非新现象，这类协议通常是部门性或其他覆盖范围有限的贸易安排，侧重于通过软法条款应对非关税壁垒。过去五年间，定向贸易协议的数量急剧上升。
- 定向贸易协议的形成，主要由少数与其特定目标高度相关的因素驱动。例如，数字定向贸易协议主要由具备强大数字能力的经济体签署，而关键矿产定向贸易协议的签署方中，至少有一方拥有较高的资源禀赋。
- 实证证据表明，定向贸易协议增加了签署方在受规制领域内的贸易。就其对贸易的系统性影响而言，最强证据来自关键矿产定向贸易协议，平均提升幅度为12%；而对于数字定向贸易协议而言，有显著效果的，仅限于那些更具雄心的协议。
- 定向贸易协议服务于务实的战略目标，有助于推进国际合作。其灵活性为政策制定者提供了一个通过合作应对前沿议题的简便工具。提高透明度，可以进一步推进定向贸易协议所追求的目标，并缓解对政策碎片化和公众问责权方面的担忧。

(黄绍鹏 译)