

# 连接型经济体的供应链跃迁机制

作者姓名<sup>1</sup>，作者姓名<sup>2</sup>

(1. 作者单位，城市 邮编；2. 作者单位，城市 邮编)

**摘要** 全球经贸关系正由单一效率优先转向效率、韧性与安全并重，位于主要经济板块之间的“连接型经济体”因此承接了新的贸易与投资流量，但出口扩张并不必然转化为本地生产率、技术能力和居民收入的同步上升。文章基于国际货币基金组织、世界贸易组织、联合国贸易和发展会议、经济合作与发展组织等公开资料，采用机制分析、跨国比较与企业决策情景分析方法，区分贸易绕行、生产重配和能力嵌入三类现象，构建“连接收益—本地嵌入—能力跃迁”分析框架。研究发现：①连接型经济体的短期优势主要来自市场准入、区位与制度差异形成的连接租金，而长期价值取决于本地供应商密度、生产性服务投入、技能形成和创新组织；②外资主导的出口增长可能与本土企业全球价值链参与不足并存，单纯以出口额或外商直接投资衡量升级容易产生误判；③跨国企业只有把采购、工程、数据、人才、能源和规则风险纳入同一选址模型，才能识别“转运节点”与“能力基地”的差异。文章据此提出分阶段供应商发展、生产性服务开放、技能共建、可验证原产地治理和连接质量仪表盘等建议。

**关键词** 连接型经济体；全球价值链；供应链重构；外商直接投资；本地嵌入；产业升级

地缘政治摩擦、产业政策回归以及绿色与数字规则叠加，使全球供应链不再围绕一条静态成本曲线配置。企业需要在关税、出口管制、原产地规则、交付时效、市场接近度、数据治理与能源可靠性之间重新权衡，越南、墨西哥、摩洛哥、波兰等处于主要市场与制造网络交界处的经济体由此获得新的订单和投资。国际货币基金组织将其中一部分经济体概括为“连接者”，并指出它们在不同经济板块之间发挥缓冲作用<sup>[1-2]</sup>。然而，桥梁功能既可能来自真实的工厂迁移、就业创造和供应商成长，也可能主要来自贸易路线变化、有限加工或企业内部定价安排。两者在统计上都能表现为出口增长，却对本地增加值、财政收益、技术扩散和供应链韧性产生完全不同的后果。文章关注的核心问题不是下一批订单流向哪里，而是连接收益在什么条件下能够沉淀为可持续能力，并进一步转化为本土企业成长和跨国企业经营韧性。

## 1 概念辨析与理论基础

### 1.1 从贸易绕行到能力嵌入

连接型经济体首先是一种关系性位置，而不是固定的国家类别。某一经济体可能在电子产品上连接亚洲生产网络与北美市场，在汽车零部件上连接欧洲整车厂与周边低成本地区，却在能源、金融或数字服务上处于被连接的位置。因此，判断其连接功能不能只看双边贸易额，而要同时考察货物流向、增加值来源、资本控制权、工程知识和组织能力。国际货币基金组织近期研究把“贸易重配”与“贸易绕行”加以区分：前者意味着生产、投资和就业确实向第三地迁移，后者则更多表现为商品经第三地进入最终市场<sup>[1]</sup>。文章在此基础上增加“能力嵌入”概念，用以描述本地企业能否获得设计、工艺、质量、数据、售后和供应链管理 etc 可迁移能力。

贸易绕行的识别重点是货物流是否发生了与本地产能不相称的跳升。例如，一国对上游来源国的某类中间品进口与对最终市场的同类产品出口同步大幅增长，而本地用电、就业、设备进口和工业增加值并未相应变化，就需要警惕简单转运、轻加工或原产地规则误用。生产重配则表现为固定资产形成、绿地投

资、工业用电、工资总额以及本地采购同步上升。能力嵌入比生产重配更进一步，它要求本地供应商从包材、物流和一般劳务进入模具、精密加工、软件、测试认证和研发协同，并在跨国企业更换订单后仍能服务其他客户。三类现象可以同时存在，不能用“真迁移”与“假迁移”的二分法处理。

## 1.2 连接租金的三重来源

连接型经济体在重构初期通常获得三类租金。第一类是市场准入租金，来自自由贸易协定、优惠关税、投资协定与地理接近性。第二类是制度差异租金，来自不同经济板块之间的规则落差，包括出口管制适用范围、制裁风险、原产地判定和本地化要求。第三类是时间租金，即企业为缩短交付周期、降低运输不确定性和更快响应客户而愿意支付的溢价。这三类租金能迅速吸引装配环节，却不自动创造工艺能力。若工资、土地与能源价格随投资涌入上升，而供应商、技能与基础设施没有同步改善，租金会被要素价格和拥堵成本吞噬。

连接租金还具有政策依赖性。关税差额、合规豁免或特定补贴一旦调整，依赖单一最终市场的工厂可能迅速失去成本优势。世界贸易组织数据显示，2025 年全球货物与商业服务贸易总额上升至 34.89 万亿美元，但贸易增长与政策前置进口、人工智能相关产品需求以及区域冲突交织，不能简单解释为全球化重新提速<sup>[3]</sup>。连接型经济体面对的并非稳定增量，而是高度可逆的流量。政策制定者和企业若把暂时性订单当作长期比较优势，容易形成重复建设、财政补贴竞赛和过度集中的园区资产。

## 1.3 本地价值捕获与路径依赖

本地价值捕获由“进入了多少全球订单”转向“保留了多少不可替代能力”。在价值链分工中，装配占比高并不意味着本地收益低，关键在于装配是否成为学习平台。企业通过质量体系、工程变更、供应商审核和客户协同积累隐性知识后，能够从单一工序向模块制造、共同设计和售后服务延伸。相反，如果生产组织、核心设备、数据系统和采购权均由境外总部控制，本地企业只承担波动最大、利润最薄的环节，即使出口规模很大，也可能形成“高流量、低沉淀”的结构。

路径依赖来自初始投资形态。以追求关税规避为主的项目通常要求快速投产，偏好整套进口设备、既有供应商随迁和外派工程团队，本地采购被压缩在非核心品类。以市场服务和长期产能布局为主的项目更愿意投资培训、实验室、认证和供应商开发。两类项目在签约时都可能宣称“带动产业链”，但三至五年后的结果差异显著。文章因此主张把投资项目的学习条款、采购路线图和工程权限纳入评估，而不是仅统计承诺投资额与新增产能。

# 2 分析框架与研究方法

## 2.1 多源证据与中观分析

该研究采用“宏观流量—产业结构—企业行为”三层证据。宏观层使用世界贸易组织贸易统计、联合国贸易和发展会议外商直接投资数据以及经济合作与发展组织全球价值链指标；产业层关注中间品进口、国内增加值、生产性服务投入与供应商结构；企业层通过选址、采购、工程和风险治理情景识别真实能力。联合国贸易和发展会议数据显示，2025 年全球外商直接投资回升 6%至 1.6 万亿美元，但恢复仍较集中且脆弱<sup>[4]</sup>。经济合作与发展组织的最新估算则表明，全球价值链相关贸易在 2024 年约占全球国内生产总值的

17%，并未出现线性“去全球化”<sup>[5]</sup>。这意味着问题不是全球价值链消失，而是其路线、控制节点和风险分配发生变化。

文章不构造缺乏可复核微观样本的因果回归，而是提出一个用于国别比较和项目尽调的连接质量指数。指数包含五项：本地增加值率 M、本地供应商升级率 L、生产性服务嵌入度 S、技能与知识扩散度 K 以及规则与基础设施可靠度 G，同时以集中度风险 R 进行折减。为避免某一高分掩盖短板，可采用几何平均思想：

$$CQI = (M \times L \times S \times K \times G)^{(1/5)} / (1 + R) \quad (1)$$

该指标不追求跨国精确排名，而是强调约束条件。一个国家即便拥有较高本地增加值，如果电力波动、港口拥堵或规则执行不稳定，项目仍可能缺乏可复制性；另一个国家即便初期本地采购较低，只要供应商升级、工程人才和认证能力持续改善，长期连接质量可能更高。

## 2.2 指标体系与预警信号

表 1 连接型经济体的连接质量指标

| 维度      | 核心问题         | 可观察指标                       | 典型预警             |
|---------|--------------|-----------------------------|------------------|
| 本地增加值 M | 出口收益是否留在本地   | 国内增加值占出口比重、工资与税收、能源和本地材料投入  | 出口增长远快于工业用电与就业   |
| 供应商升级 L | 本地企业是否进入关键环节 | 认证供应商数量、二级供应商转一级比例、模具与测试本地化 | 采购集中于包材、运输和一般劳务  |
| 服务嵌入 S  | 制造是否带动高附加值服务 | 工程、软件、检测、金融、物流和售后投入         | 制造出口上升但服务进口依赖加深  |
| 知识扩散 K  | 能力能否跨客户迁移    | 本地工程师权限、联合研发、专利与工艺改进、人员流动   | 核心参数和数据完全由境外控制   |
| 治理可靠 G  | 项目能否稳定履约     | 通关时间、供电质量、合同履行、数据与原产地规则清晰度  | 政策频繁变化且追溯材料不完整   |
| 集中风险 R  | 增长是否依赖单点     | 单一市场、单一客户、单一来源国与单一港口占比      | 任一单点占比持续超过企业风险阈值 |

识别连接质量需要关注“比值”而非绝对量。第一，出口增速与工业资本形成增速之比过高，可能说明流量先于能力。第二，外资企业出口份额上升而本土企业出口复杂度停滞，表明产业形成双层结构。第三，中间品进口增加但本地投入产出关联不强，说明项目更像封闭飞地。第四，工资快速上升而劳动生产率改善有限，意味着连接租金正在被成本侵蚀。第五，优惠原产地利用率高但供应链追溯能力弱，意味着企业面临补税、处罚和声誉风险。预警不等于否定投资，而是要求在估值和合同中为能力不足定价。

## 2.3 反事实与项目周期

连接型经济体的表现应与合理反事实比较。出口上升可能来自全球需求扩张、汇率变化、商品价格或某一跨国企业单独扩产，不能全部归因于地缘经济重构。项目评估可把指标分为投产前、爬坡期和成熟期：投产前看土地、能源、物流、法规与人才供给；爬坡期看良率、工程响应、供应商导入和客户认证；

成熟期看本地研发、产品迭代、服务输出与供应商跨客户扩张。只有成熟期仍能形成能力外溢，才可以认定实现跃迁。

### 3 跨国比较：四种连接路径

#### 3.1 越南：从装配承接到国内含量提升

越南是连接型经济体讨论中最常见的案例。其优势包括接近东亚供应网络、制造业劳动力基础、多个贸易协定以及进入美国和欧洲市场的便利。国际货币基金组织对六个亚洲经济体的颗粒度研究发现，五个经济体的证据仍不明确，而越南在若干战略部门表现出更明显的生产重配：对美国出口中的国内含量提高，对其他市场的出口也出现国内生产扩张迹象，绿地投资和部分中国企业迁移可能发挥了作用<sup>[1]</sup>。这一结论的重要性在于，它没有把对美出口增长自动等同于转运，而是追踪国内增加值。

越南仍面临三类约束。其一，电子产业中核心零部件和设备依赖进口，本地供应商较多集中在低技术层级。其二，快速工业化对电网、港口、工业用地与工程人才形成压力，局部瓶颈可能抵消工资优势。其三，最终市场加强原产地与强迫劳动等审查后，企业需要建立从材料到工序的可验证链条。对跨国企业而言，越南适合构建区域制造节点，但不能把“在越南生产”当作合规结论；对越南政策而言，下一阶段应从普遍税收优惠转向供应商认证、职业教育、能源可靠性与本土服务业开放。

#### 3.2 墨西哥：近岸优势与双重依赖

墨西哥的连接逻辑不同于越南。其核心优势是靠近美国消费市场、北美贸易协定安排、成熟的汽车与电子产业集群以及陆路运输时效。近岸生产能减少海运波动和库存占用，对高价值、重货、频繁工程变更或售后要求高的产品尤其重要。与此同时，墨西哥制造仍大量使用亚洲中间品，形成“市场靠近北美、供给连接亚洲”的双重依赖。若企业只把最后组装迁至墨西哥，而关键材料、模具和设备维修仍跨洋供应，交付韧性改善可能低于预期。

墨西哥路径的主要瓶颈不只是工资，而是电力、水资源、治安、边境通关和合格供应商容量。近岸化带来的土地与厂房需求会推高热点区域成本，企业还可能因同一批工程师和物流资源而相互挤压。更稳健的布局是建立“产品—工艺—供应商”分层：高频变更与客户定制环节靠近北美，标准化上游保留多区域来源，对长周期设备和关键备件设置区域库存。政策上则应把基础设施与能源扩容优先于无差别补贴，否则连接收益会转化为拥堵租金而非生产率。

#### 3.3 摩洛哥：绿色制造与欧洲邻近性

摩洛哥通过港口基础设施、对欧市场接近度以及汽车、航空零部件和可再生能源布局形成连接能力。其经验说明，小型经济体不必复制完整产业链，可以围绕少数模块形成“可信交付+专业服务”组合。汽车线束、座椅、结构件等环节既受运输时效影响，又需要严格质量体系，适合在邻近欧洲的区域形成集群。若绿色电力、港口效率和欧盟规则适配能够结合，摩洛哥还可能把低碳属性转化为新的市场准入能力。

但绿色标签不能替代产品级核算。欧洲碳边境调节、供应链尽责和电池等规则逐步强化后，企业需要证明电力来源、材料碳足迹与供应链责任。摩洛哥能否跃迁，取决于本地工程、检测、数字追溯和金融服务能否同步成长，而不仅是扩大厂房。其政策启示是把可再生能源项目、工业园区和出口制造在物理与合同层面连接起来，并允许本地服务商参与认证和数据管理，从而形成区别于单纯低工资基地的能力。

3.4 波兰及中东欧：制度嵌入型连接

波兰及部分中东欧经济体通过欧盟单一市场、较完整的教育体系、制造传统与交通网络形成制度嵌入型连接。与依靠关税差的路径相比，这类经济体更强调与统一产品、环境、劳动和数据规则的兼容。其成本可能高于亚洲新兴制造基地，但在高质量零部件、商业服务、研发支持和市场响应方面具有优势。随着工资上升，竞争力更多来自自动化、工程密度和区域供应商网络。

制度嵌入也带来约束：企业需要承担更高的能源转型、劳动合规和数据治理成本，且政策变化会通过欧盟法规迅速传导。对企业而言，中东欧适合布局面向欧洲的复杂产品和服务中心，但不宜简单以“低成本欧洲”定位；对当地政府而言，继续依赖土地和税收优惠难以维持优势，应把跨境铁路、公路、电网、研发合作和技术移民政策作为一体化能力投资。

表 2 四类连接路径的比较

| 路径      | 代表性经济体 | 主要连接收益         | 能力跃迁关键           | 突出风险         |
|---------|--------|----------------|------------------|--------------|
| 东亚网络延伸型 | 越南     | 接近亚洲供应链、多边市场准入 | 零部件本地化、工程与电力能力   | 进口依赖、原产地审查   |
| 北美近岸型   | 墨西哥    | 交付时效、北美市场接近    | 能源水资源、边境通关、区域供应商 | 拥堵、治安与亚洲上游依赖 |
| 欧非邻近型   | 摩洛哥    | 港口、对欧距离、绿色能源潜力 | 认证服务、产品碳足迹、专业技能  | 项目规模小、规则升级成本 |
| 制度嵌入型   | 波兰及中东欧 | 单一市场、人才和产业基础   | 自动化、研发与高端服务      | 工资上升、能源与合规成本 |

4 供应链跃迁的微观机制

4.1 供应商阶梯而非一次性本地化

本地化不能用单一采购比例管理。跨国企业通常先导入非关键物料，再导入经过认证的标准件，随后才可能开放模具、精密加工、测试和共同设计。若政府设置僵硬的短期本地化比例，企业可能通过高价格、低技术采购完成指标，却不愿转移关键工艺。更有效的方式是建立供应商阶梯：第一级解决交付、质量和财务稳定；第二级进入工艺改进和变更管理；第三级参与共同设计和全球采购。每一级对应不同培训、融资、认证与数据要求。

供应商升级还需要订单组合。单一跨国企业若占本地供应商收入过高，供应商会为其专用设备和标准锁定，难以形成可迁移能力。园区和行业协会可建设共享实验室、计量中心、模具平台和质量人才池，使供应商服务多个客户。金融机构应把认证记录、长期订单和质量数据纳入授信，而不是只看抵押物。这样，本地企业才能在外资项目调整时保留能力，而非与单一工厂共同退出。

4.2 生产性服务是隐形增加值

制造迁移常被理解为厂房和设备迁移，却忽略工程、软件、检测、物流、保险、法律、财务、知识产权和售后服务。经济合作与发展组织的价值增加贸易研究持续表明，制造出口中包含大量服务投入<sup>[5-6]</sup>。如果这些服务全部从总部或第三国采购，本地制造规模扩大也未必形成完整价值捕获。相反，开放高质量生

产性服务、允许跨境专业人才流动并培育本地服务商，能够提升工厂良率、缩短停机时间并降低合规成本。

服务嵌入的评价可观察三个指标：一是本地工程和软件支出占制造成本比重是否提高；二是本地服务商能否获得跨国企业全球供应商代码；三是服务出口是否随制造出口增长。连接型经济体若能从“替别人装配”转向“为区域工厂提供工程和合规服务”，即使部分低端产能转移，仍可保留更稳定的收入和人才。

#### 4.3 技能共建与组织权限

技能并非培训小时数，而是员工获得解决问题的权限。若本地工程师只能按总部指令执行，不接触参数、客户反馈和供应商变更，培训难以转化为能力。企业可以通过双导师制、跨工厂轮岗、工程变更授权、问题复盘数据库和本地技术委员会扩大组织学习。政府支持应与岗位质量挂钩，例如对建立研发团队、认证中心和区域售后中心的项目给予更长期支持，而不是仅按设备投资额奖励。

人才政策也需区分启动期与成熟期。启动期需要便利外籍工程师和关键技术人员进入，以降低爬坡风险；成熟期则应要求形成可量化的本地接替计划。过早限制外派人员会导致项目质量失败，长期不建设本地团队又会固化依赖。连接跃迁的关键是把人员流动设计成知识传递机制，而非把外籍与本地就业简单对立。

#### 4.4 原产地、数据与能源的可信治理

连接经济体处于规则交界处，因此“可信”本身成为生产要素。原产地证明需要物料清单、供应商声明、工序记录和成本数据相互印证；碳足迹需要能源计量、排放因子和第三方核查；数字产品还要处理数据出境、网络安全和软件物料清单。若企业在接单后才补材料，合规成本会急剧上升。更合理的做法是在产品设计和供应商准入阶段嵌入证据要求，形成可审计的数据链。

能源可靠性同样是连接质量的底座。低价但频繁停电的电力会通过报废、停机和交付违约放大成本；可再生能源比例高但缺乏可追溯合同，也难以形成绿色溢价。园区应提供分时计量、备用电源、绿电合同和碳数据接口，使能源既是物理投入，也是合规证据。对企业而言，选址模型必须把单位产品的停电损失、碳成本和证据维护成本计入，而非只比较电价。

### 5 跨国企业的配置策略

#### 5.1 从单点迁移转向组合配置

供应链重构不应被设计为“离开 A、搬到 B”的一次性动作。单点迁移会把原有集中风险替换为新的集中风险。企业可按照产品生命周期和风险属性形成组合：成熟、标准化、价格敏感的产品维持多区域规模生产；高变更、高售后、重运输的产品靠近市场；受出口管制或数据规则影响的产品设置独立技术栈；关键零部件保留两个不共享同一港口、电网和上游来源的供应点。组合配置牺牲部分静态规模经济，却能降低中断时的恢复时间。

选址评价也要从国家平均值下沉到“具体园区—具体工艺—具体供应商”。同一国家不同地区在电力、港口、人才和行政执行上差异很大；同一工厂不同产品对物流和技能的敏感度也不同。企业应建立情景成本而非单一落地成本，包括正常情景、边境延误情景、能源冲击情景、规则升级情景和关键供应商退出情景。只有在多个情景下仍能履约的地点，才是能力基地。

## 5.2 连接质量仪表盘

表 3 企业连接质量仪表盘示例

| 指标组 | 季度跟踪内容                       | 管理含义            |
|-----|------------------------------|-----------------|
| 交付  | 端到端周期、边境等待、缺料停线、恢复时间         | 判断近岸与多源是否真实改善韧性 |
| 成本  | 落地成本、库存资金、合规维护、报废与加急运输       | 防止只看工资和税收优惠     |
| 本地化 | 关键物料本地采购、供应商等级迁移、双源覆盖        | 识别本地化的质量而非数量    |
| 能力  | 本地工程变更占比、良率改善、跨客户订单、专利与工艺提案  | 判断知识是否沉淀        |
| 规则  | 原产地证据完整率、碳数据覆盖、数据出境审批周期      | 把合规从事后检查变为运营指标  |
| 集中  | 前五客户、单一市场、单一港口、单一电网和单一国家上游占比 | 及时识别新集中风险       |

仪表盘需要与资本配置挂钩。若某地出口增长但关键物料本地化、工程权限和供应商升级长期停滞，新增产能应延后；若本地能力持续改善，即使初期单位成本略高，也可通过长期合同和研发任务增强基地地位。总部对工厂的考核应增加恢复时间、供应商成长和证据完整性，避免采购部门只追求年度降价而破坏多源策略。

## 5.3 合同与治理安排

企业与地方政府的投资协议可采用里程碑，而非一次性承诺。政府按投产、供应商认证、研发岗位、技能培训和出口服务等阶段兑现支持；企业则披露可验证的采购和能力建设进度。与供应商的合同应约定数据所有权、模具使用、变更管理、灾害恢复和二级供应链透明度。对合资项目，还要明确技术许可边界、少数股东权利和制裁触发条款，防止地缘风险发生后无法拆分运营。

## 5.4 可逆性设计与退出管理

供应链配置还需要预先设计可逆性。企业常在进入阶段关注审批、建设和爬坡，却在规则变化后才讨论撤离，结果是专用设备无法转移、数据和模具权属不清、员工补偿与客户保供相互冲突。项目立项时应区分不可逆投资与可迁移资产，明确设备跨境转移、软件许可、模具托管、库存处置和供应商终止条款，并为关键产线保留最低限度的替代工艺。可逆性并不意味着随时撤资，而是降低被单一政策或合作方锁定的程度。

地方政府同样需要退出管理。招商协议应披露补贴回收、土地再利用、环境修复和公共设施接管机制，避免项目终止后由社会承担全部沉没成本。园区厂房尽量采用可改造标准，公用工程按多企业共享设计，职业培训突出通用技能。一个能够有序退出和再配置的产业生态，反而更容易吸引长期资本，因为企业知道失败不会演变为不可控争议。

6 公共政策：从招商数量到能力组合

6.1 有条件的投资便利化

连接型经济体需要投资，但更需要筛选能形成学习外溢的投资。政策工具可从普遍减税转向有条件支持：对共享实验室、职业教育、供应商认证、绿色能源接入和数字通关给予公共投入；对仅进行简单转运、资源消耗高且就业质量低的项目降低补贴。支持条件应透明、可核验并设退出机制，避免政府在企业已经因市场原因决定投资后仍支付高额租金。

投资便利化的重点是降低真实交易成本。稳定的海关分类、可预期的税务处理、快速但审慎的许可、争端解决和跨部门数据共享，比临时优惠更能提升长期吸引力。政策应允许项目在技术和市场变化时调整产品，而不是把补贴绑定在僵化产能上。同时，政府要保留对环境、水资源、劳工与财政风险的边界，不能以“供应链安全”为理由弱化基本标准。

6.2 构建供应商与服务生态

供应商政策应以问题清单为起点。政府和龙头企业共同识别本地供应商在质量体系、设备、融资、人才、认证和客户获取上的瓶颈，再分别配置工具。设备补贴适合解决产能与精度问题，信用担保适合有订单但缺乏抵押物的企业，共享检测适合需求分散的行业，导师计划适合工艺和管理能力不足的企业。把所有问题都转化为现金补贴，会诱导企业追求申报而非升级。

生产性服务开放同样重要。允许国际检测、工业软件、物流、保险与专业服务机构进入，可以在短期内补足能力，并通过人才流动培育本地市场。对本地企业的保护若导致服务质量低和价格高，最终会削弱制造业竞争力。更可取的是设置透明资质、数据和责任要求，推动国内外服务商在同一规则下竞争合作。

6.3 区域合作与规则互认

连接型经济体单独建设所有环节通常不经济。相邻国家可通过累积原产地、海关数据互认、跨境电力、职业资格和运输走廊形成区域能力组合。一国专注精密加工，另一国提供材料与能源，第三国承担港口和专业服务，比各自复制完整产业链更有效。区域合作还能降低企业对单一国家政策变化的敏感度。

规则互认需要可信的数据基础。海关、税务、能源和认证机构可建立标准接口，但不能要求企业无边界共享商业秘密。公共部门负责验证必要字段，企业保留工艺细节，第三方审计提供可信中介。这样的“最小必要披露”既支持原产地与碳核查，也减少数据滥用风险。

表 4 连接跃迁的政策工具与适用边界

| 目标      | 优先工具            | 不宜做法      | 评价结果             |
|---------|-----------------|-----------|------------------|
| 吸引高质量投资 | 稳定规则、基础设施、里程碑支持 | 无差别长期免税   | 单位财政成本带来的技能和增加值  |
| 供应商升级   | 认证辅导、共享检测、订单融资  | 只按采购金额奖励  | 供应商等级与跨客户能力      |
| 技能形成    | 校企课程、轮岗、工程权限本地化 | 只统计培训人数   | 岗位复杂度、留存率与问题解决能力 |
| 绿色与可信生产 | 可靠电网、绿电合同、产品级计量 | 仅宣传园区绿色比例 | 单位产品排放和证据完整性     |

| 目标   | 优先工具            | 不宜做法     | 评价结果       |
|------|-----------------|----------|------------|
| 区域韧性 | 海关互认、运输走廊、累积原产地 | 各国复制全部环节 | 恢复时间与多源覆盖率 |

#### 6.4 财政、城市与劳动市场的承载边界

连接型经济体在短期内往往把新增出口视为财政增量，但大型出口项目可能同时享受企业所得税减免、土地优惠、关税豁免和基础设施配套，其净财政贡献需要按完整生命周期计算。地方政府应把直接税收、社会保险、工资消费和供应商税基列为收益，同时把园区道路、电网、水处理、住房、教育、环境治理以及融资担保列为成本。若项目高度依赖进口设备和中间品，利润通过转移定价汇出，本地工资又因生活成本上升被抵消，名义投资额可能夸大公共收益。财政评价还应进行退出情景测试：当客户转移、关税变化或企业提前关闭时，专用基础设施能否被其他产业使用，土地修复和员工安置由谁承担。

城市承载能力决定连接收益是否会反向削弱竞争力。制造集群快速扩张后，租金、通勤时间和公共服务压力上升，熟练工人在企业之间频繁流动，企业为维持产能被迫提高工资和加班，质量与安全风险随之增加。产业政策因此不能只规划工业用地，还要把住房、公共交通、职业学校、医院和生活服务纳入园区半径。对于用水或用电密集行业，应公开资源预算和优先级，避免新项目与居民、农业及既有企业形成不可持续竞争。真正的产业集群不是厂房的物理聚集，而是劳动力、服务、知识和城市功能能够共同扩容。

劳动市场政策还应关注岗位结构。连接型项目可能创造大量操作岗位，却把研发、采购、财务和区域管理留在境外；也可能通过自动化形成较少但更高技能的岗位。政府不能以单一就业数量判断优劣，应同时跟踪中位工资、合同稳定性、女性与青年参与、管理岗位本地化、职业伤害、培训后的岗位迁移以及离职人员能否进入其他企业。高质量流动有助于知识扩散，过高流失则会提高企业培训成本。行业通用证书、个人学习账户和跨企业学徒制可以把企业内部培训转化为可携带的人力资本。

#### 6.5 中小企业进入与竞争中性

连接收益能否广泛分配，取决于中小企业是否有机会进入供应链，而不是被少数关系型供应商长期锁定。跨国企业的合格供应商体系通常要求质量、环境、信息安全、连续供货和财务稳定，中小企业难以一次性承担全部认证成本。公共平台可以提供标准诊断、共享测试、数字化改造和小额担保，但供应商选择仍应由质量与商业绩效决定。政府直接指定供应商会削弱采购责任，甚至造成寻租。更有效的安排是公开能力标准、辅导多家候选企业，并让采购方通过试单和分阶段放量承担最终判断。

竞争中性还要求处理外资企业与本土企业的要素差异。若大型项目长期获得低价土地、电力优先和融资担保，而本地企业承担更高成本，所谓产业带动可能演变为资源挤出。优惠应围绕公共品和新增外溢，而不是围绕企业身份：共享电网、港口、实验室和培训对符合条件的企业开放；研发和绿色改造支持按可验证结果分配；土地与能源价格反映稀缺程度。这样既能吸引锚定企业，也为本地企业保留成长空间。

中小企业还需要跨境客户而非单一订单。出口促进机构可以组织供应商参加海外认证、数字采购平台和行业展会，帮助其理解产品责任、知识产权、数据和碳规则。龙头企业可在不披露商业秘密的前提下开放通用质量课程和预测接口，降低库存与需求波动。银行、保理和保险机构则可根据已确认订单、质量记

录和应收账款设计产品。只有当本地供应商能在锚定企业之外获得第二、第三个客户，连接型经济体的能力才具有抗撤资性。

## 6.6 统计能力与政策纠偏

连接型经济体要避免把流量误判为能力，还需要改造统计体系。传统海关数据能够显示商品从哪里出口，却难以识别国内增加值、企业控制权、转口比例、服务投入和供应商层级。统计部门可将海关、增值税、企业名录、工业用电、就业、外商投资和投入产出数据在保密前提下连接，形成产业链动态画像。对于出口异常增长的品类，应同时观察设备进口、产能、工资、能源和本地采购，区分真实生产扩张与有限加工。

政策评价应设置事前基线与定期纠偏。园区和重大项目在获得支持前，公开预期的就业、技能、能源、供应商和财政指标；投产后按统一口径报告，并允许因市场变化调整目标。若项目只实现出口额而未形成能力，支持工具应从扩产转向供应商、人才和服务瓶颈；若市场准入租金消失，应及时停止重复补贴。公开不等于披露企业商业秘密，可以用区间、指数和第三方核验形成问责。统计能力本身是产业政策能力，只有看见价值在哪里产生和流失，政府才能把有限资源投向真正约束升级的环节。

## 7 结论

连接型经济体为全球经济板块之间保留了贸易和投资通道，也为部分新兴经济体提供了产业升级窗口。但连接本身不是升级，出口规模也不是能力。文章区分贸易绕行、生产重配和能力嵌入，指出真正可持续的跃迁依赖本地增加值、供应商阶梯、生产性服务、工程权限、可信规则与多点韧性共同改善。对跨国企业而言，最重要的不是寻找下一个最低成本国家，而是建立能够在多种冲击下履约、学习并重新组合的区域网络；对政策制定者而言，招商目标应从项目数量和承诺投资额转向供应商、人才、服务、能源与治理的能力组合。连接租金终会收窄，只有被转化为生产率和组织知识的部分，才能在贸易路线再次改变后留下来。

### 参考文献

- [1] SCHULZE T, XIN W. Demystifying trade patterns in a fragmenting world[R]. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2025.
- [2] GOPINATH G, GOURINCHAS P O, PRESBITERO A F, et al. Changing global linkages: a new cold war?[R]. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2024.
- [3] World Trade Organization. World trade statistics 2025[R]. Geneva: WTO, 2026.
- [4] United Nations Conference on Trade and Development. World investment report 2026: international investment in a turbulent era[R]. Geneva: UNCTAD, 2026.
- [5] Organisation for Economic Co-operation and Development. Trends in global value chains[R]. Paris: OECD Publishing, 2026.
- [6] Organisation for Economic Co-operation and Development. Global value chain repositioning: insights from the 2023—24 TiVA nowcasting exercise[R]. Paris: OECD Publishing, 2026.
- [7] BALDWIN R. The great convergence: information technology and the new globalization[M]. Cambridge: Harvard University Press, 2016.
- [8] GEREFFI G, HUMPHREY J, STURGEON T. The governance of global value chains[J]. Review of International Political Economy, 2005, 12(1): 78-104.
- [9] ANTRÁS P. Global production: firms, contracts, and trade structure[M]. Princeton: Princeton University Press, 2015.
- [10] WORLD BANK. Logistics performance index 2023[R]. Washington, D.C.: World Bank, 2023.
- [11] World Trade Organization. Global trade outlook and statistics: March 2026[R]. Geneva: WTO, 2026.
- [12] United Nations Conference on Trade and Development. Global trade update: June 2026[R]. Geneva: UNCTAD, 2026.
- [13] Organisation for Economic Co-operation and Development. OECD supply chain resilience review[R]. Paris: OECD Publishing, 2025.
- [14] MIROUDOT S. Resilience versus robustness in global value chains: some policy implications[R]. Paris: OECD Publishing, 2020.
- [15] JAAX A, MIROUDOT S. Capturing value in global value chains: a firm-level perspective[J]. OECD Trade Policy Papers, 2021(252): 1-48.

- [16] World Bank. World development report 2020: trading for development in the age of global value chains[R]. Washington, D.C.: World Bank, 2020.
- [17] United Nations Industrial Development Organization. Industrial development report 2024[R]. Vienna: UNIDO, 2024.
- [18] International Labour Organization. World employment and social outlook: trends 2025[R]. Geneva: ILO, 2025.
- [19] International Energy Agency. Electricity 2026[R]. Paris: IEA, 2026.
- [20] World Customs Organization. Rules of origin handbook[R]. Brussels: WCO, 2024.

## Supply chain upgrading in connector economies

**Abstract** Global trade and investment are being reorganized around efficiency, resilience and security rather than cost alone. Economies located between major geopolitical and production blocs have consequently attracted new orders and foreign investment, yet export expansion does not automatically raise domestic productivity, technological capability or household income. Drawing on public evidence from the IMF, WTO, UNCTAD and OECD, this article distinguishes trade rerouting, production reallocation and capability embedding, and develops a framework linking connection rents, local embeddedness and long-term upgrading. The analysis shows that short-term gains arise mainly from market access, location and regulatory differences, while durable value depends on supplier density, producer services, skills, organizational learning and reliable infrastructure. Foreign-invested export growth may coexist with weak participation by local firms, so export and FDI totals alone can misstate upgrading. Multinational firms should integrate procurement, engineering, data, energy, talent and rule-of-origin risks into a single location model to distinguish a transshipment node from a capability base. Policy recommendations include staged supplier development, open producer-service markets, skills co-investment, verifiable origin governance and a connection-quality dashboard.

**Key words:** connector economies; global value chains; supply chain reconfiguration; foreign direct investment; local embeddedness; industrial upgrading

**作者简介:** 作者姓名, 职称, 主要研究方向为国际商务、全球价值链与企业战略。E-mail: \_\_\_\_\_。

**通信作者:** 作者姓名, 职称, 主要研究方向为国际贸易与产业政策。E-mail: \_\_\_\_\_。