

# 地缘经济新格局下战略性新兴产业国际竞争力塑造\*

## ——新常态下“一带一路”战略带来的机遇、挑战与应对策略

汪亚青

(南京政治学院 马克思主义学院, 南京 210003)

**摘要:**全球经济走向与产业演化正逐渐呈现多元化、体系化、合作化趋势。我国经济进入新常态,经济发展转型已刻不容缓,战略性新兴产业作为经济转型升级的“排头兵”,在扩大内需基础上不断提升国际竞争力已成为必然。“一带一路”战略促成的地缘经济新格局,为我国战略性新兴产业国际竞争力的塑造带来了机遇,也提出了挑战。应通过“一带一路”战略的深入推进,打破国际既得利益集团对中国高端产业输出和关键要素输入的封杀,打通沿线国家和地区间硬件和软件层面互联互通的芥蒂,连点成面,立面为体,构建大空间资源整合新体系;要适应沿线国家(地区)国情(区情)及发展状况的非均质性,采取个性化、多样化国际竞争力培育措施,发挥广义资本要素作用,以诚意推动产能转移和合作,注重软权力建设,掌握信用评级主动权。

**关键词:**战略性新兴产业;“一带一路”战略;经济新常态;地缘经济;国际竞争力;竞争力要素;要素流动;资源配置;互联互通

中图分类号:F114.46;F260

文献标志码:A

文章编号:1674-8131(2015)05-0050-13

### 一、引言

世界经济周期与产业升级或交替更新具有紧密关系。历史经验显示,每一次经济危机都是科技革命的孵化器,并进一步推动产业革命和形成新的经济增长点(Caballero, 2008)。世界分工体系颠覆性的变化,正是中国破解产业链低端锁定难题的契机。2008年的全球性经济危机严重影响到了市场经济国家的发展走向,中国正是在此背景下提出发展战略性新兴产业的宏伟计划。2009年11月,温家宝同志在首都科技界发表的《让科技引领中国可

持续发展》的讲话中,首次提出了中国应当顺应科技发展机遇,发展战略性新兴产业;2010年国务院做出《关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》,将战略性新兴产业发展视作抢占新一轮经济和科技发展制高点的重大战略,并明确指出加快培育和发展战略性新兴产业是构建国际竞争新优势、掌握发展主动权的革命性突破;2012年出台的《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》提出,“十二五”时期是战略性新兴产业提升核心竞争力的关键期;2013年11月召开的“十八届三中全会”明确提出,要推动战略性新兴产业健康发展,实施创新驱

\* 收稿日期:2015-06-10;修回日期:2015-07-12

基金项目:江苏省社科应用研究精品工程课题(14SWB-046);江苏省第四期“333工程”科研项目资助计划(BRA2012228)

作者简介:汪亚青(1991—),男,江苏南京人;硕士,在南京政治学院马克思主义学院学习,主要从事中国经济体制改革研究;Tel:18662978638, E-mail:cn101as@foxmail.com。

动发展战略,加快建设创新型国家;2014年3月李克强总理所作政府工作报告中指出要加快产业结构调整,鼓励发展服务业,支持战略性新兴产业发展;2014年底召开的中央经济工作会议指出,要逐步增强战略性新兴产业和服务业的支撑作用,着力推动传统产业向中高端迈进,战略性新兴产业的突出重要性被再一次强调。

与此同时,中国提出并积极推进的“一带一路”战略得到国际社会广泛关注和认同。目前,中国生产力尚不先进,而“一带一路”战略辐射的国家(地区)多为后发国家(地区),大规模开发阶段对常规产能的需求正好与中国生产力状况不谋而合。数据显示,“中国建造”对外承包工程完成额,从21世纪初不到100亿美元上升到2014年近1400亿美元。从具体项目看,主要集中在轨道交通、公路、港口、码头、通讯、电力等基础设施行业,承包工程年末在外员工数从21世纪初5万多人上升到近年30多万人。但是,常规产能的转移不应该也不可能是中国“一带一路”战略的根本目标。如何将在中国

经济转型中担负重要使命的战略性新兴产业发展与“一带一路”战略相结合,关乎国家经济走向甚至发展命运。因此,基于“一带一路”战略下的地缘经济新格局,深入研究战略性新兴产业国际竞争力的培育和提升便具有了重要而深刻的理论价值和实践意义。

“一带一路”战略是我国空间经济战略的重要组成部分,这种具有空间张力的经济发展思维将促成全方位开放型经济新格局。习近平(2013)在对丝绸之路经济带进行深入阐述时强调,在加强与沿线国家或地区通道建设时要注意“政策沟通”“道路联通”“贸易畅通”“货币流通”“民心相通”等“五通”,这一要求正是“一带一路”战略具体的出发点与落脚点。根据世界经济论坛公布的《2014—2015全球竞争力报告》,世界基础设施建设竞争力的平均指数为4.2。而亚洲仅有47%的国家竞争力指数超过均值,甚至有些国家远远低于这一指标,这也显示出“互联互通”的“命运共同体”式发展方式的可行性和必要性。

表1 亚洲各主要国家基建竞争力指数

地区	国家	竞争力指数	地区	国家	竞争力指数
东亚	中国	4.4	西亚	伊朗	3.9
	蒙古	3.1		约旦	4.8
	朝鲜半岛	5.5		黎巴嫩	2.3
	日本	6.2		以色列	4.4
	菲律宾	3.7		卡塔尔	5.4
	越南	3.3		科威特	4.3
	老挝	4.3		阿联酋	6.4
	柬埔寨	3.4		也门	2.5
东南亚	缅甸	2.3	南亚	亚美尼亚	4.4
	泰国	4.1		阿塞拜疆	4.8
	马来西亚	5.6		土耳其	5.1
	新加坡	6.3		尼泊尔	2.9
	印度尼西亚	4.2		不丹	4.6
	东帝汶	2.9		孟加拉国	2.8
中亚	哈萨克斯坦	4.4	印度	3.7	
	吉尔吉斯斯坦	3.6	巴基斯坦	3.3	
	塔吉克斯坦	3.4	斯里兰卡	5.0	

摘自《2014—2015年全球竞争力报告》,世界经济论坛:122.

对于“一带一路”战略的价值与影响,研究者均给予正向积极的认识。周民良(2014)认为,丝绸之路经济带是一种增量开放空间,其国际竞争力的核心体现为建立了欧亚大陆分工体系;相类似,21世纪海上丝绸之路也建立了东亚分工体系。张开城(2014)认为,“一带一路”战略,有助于增进政治互信,维护地区和平,促进各国共同繁荣;有助于经略周边,打破围堵,拓展发展空间;有助于深入推进西部开放开发,构建全方位对外开放新格局。

对于利用“一带一路”战略加强产业的国际互联互通,裴长洪等(2015)指出,要实现确立参与全球经济治理的主导权的目标,就必须构建体现国家战略利益与意志的高水平的开放型经济的新体系、新机制和新优势,整合全球资源,谋划合作共赢的经济战略,制定国际贸易规则。王达(2015)认为,“一带一路”战略是我国牵头的亚欧经济整合战略,以亚投行为核心建立的多边融资协商平台势必为中国海外投资与产业对外转移创造有利机会。张芸等(2015)以农业为例,强调培育具有国际竞争力的粮棉油大型企业必须利用好中亚国家相关比较优势,建立海外生产基地,保障国内战略要素供给。蔡宏波等(2014)也特别强调,“一带一路”战略主要是利用沿线国家为我国开辟更广阔的商品市场和能源、资源供给地。苏杭(2015)认为,“一带一路”战略是我国优化产业格局、提升国际竞争力的关键一着,可以极大化解我国目前部分产业存在的严重产能过剩。王玉主(2015)通过对东盟互联互通案例的分析,认为服务贸易成本、投资成本、货物运输成本、服务链及网络建立成本的降低以及生产—分配网络边缘的扩展,是区域经济组织共同体意识培育的关键,而这也是我国实行“一带一路”战略、培育本国先进产业必须考量的指标。

而关于依托“一带一路”战略发展我国战略性新兴产业的研究成果相对匮乏。具有一定借鉴意义的是,陈瑜(2015)通过借助生态位理论构建N维超体积模型,深入探讨了战略性新兴产业的空间分布特征,指出战略性新兴产业的空间形态创新需要结合地理学、生物学等学科的平行知识,促成资源空间合理布局。然而,国际政治经济背景对于我国战略性新兴产业国际竞争力的培育有着巨大的影响力,因此必须置于特定国际环境下加以研究方能显现价值与意义。此外,“地缘经济”这一经济地理

学概念及其理论对战略性新兴产业国际竞争力的培育有着积极意义,但学界较少对此予以关注。有鉴于此,本文基于我国目前战略性新兴产业发展面临的矛盾以及存在的问题,将“一带一路”战略所蕴含的国情、世情与我国战略性新兴产业发展相结合,探讨“一带一路”带来的地缘经济新格局下我国战略性新兴产业国际竞争力塑造的思路与措施,以期为该领域的研究增添必要的时效性和全局感。

## 二、我国战略性新兴产业发展中的问题与面临的挑战

### 1. 战略性新兴产业的提出与发展的矛盾及使命

战略性新兴产业是时代的产物,这一概念是由我国完整提出的,也是基于国际国内环境变化的背景提出的。于新东等(2011)认为这些背景包括:一是新科技革命与产业革命引起的“五大战略机遇”;二是各主要国家纷纷制定新兴产业的发展政策并启动竞争响应机制;三是我国为占据国际竞争优势地位和保持经济发展势头的现实需要。除此之外,金融危机的大背景以及美国等先发国家在后工业化时代的“再工业化”等发展实体经济的方针也是不可忽视的环境因素。金碚(2012)认为中国目前正处于进军世界先进制造业领域的关键阶段,在研究中国战略性新兴产业发展时不能忽视中国工业化进程对其的影响。工业化进程本身就是一个从国别现象向全球现象演进的过程。战略性新兴产业的兴起到目前为止也并没有波及全球,尚处于区域发展阶段。因此,战略性新兴产业的全球竞争格局尚未完全建立,正是中国获取战略性新兴产业竞争优势地位的良好契机。陈昌胜(2011)指出,随着国家力量对比的变化和新行为主体作用的加强,2025年的世界将成为没有多边主义的多极世界,以发展中国家为主体的新兴经济体正在崛起,这股力量将改变世界经济格局和全球产业竞争格局。刘志彪(2012)指出,未来战略性新兴产业发展面临五大趋势:一是产品内分工替代产业间分工,产业链表现出高度全球性纵向整合趋势;二是价值链分布更加陡峭,差异化、创新的非实物性活动参与的附加值分配比重日增;三是创新能力取代市场和技术成为全球价值链的主导要素;四是硬件制造演变为服务嵌入,服务链在产业高端化中的作用不容忽

视;五是产业链与生态链整合,可持续发展成为大势所趋。总之,战略性新兴产业未来的发展必须做到产业链、价值链、创新链、服务链和生态链的高度整合,五位一体的发展道路才能实现战略性新兴产业竞争优势的提升。同时,中国战略性新兴产业应该将之前的 GVC 模式下的国际低端代工改为 NVC 模式下的内需市场驱动,只有内需市场才能培养出高端的战略性新兴产业。

从宏观经济发展阶段与产业发展周期来看,当前我国已经步入工业化后期与战略性新兴产业整体处于初创期之间的矛盾突出。工业发展阶段理论是发展经济学中最为经典的理论之一。根据该理论,一国或地区经济发展过程可分为前工业化、工业化前期、工业化中期、工业化后期和后工业化等阶段。根据黄群慧等(2014)进行的跟踪分析,中国工业化水平综合指数已于 2010 年达到 66;同时,中国电子信息产业发展研究院编制的《2014 年中国信息化与工业化融合发展水平评估报告》指出,截至 2014 年中国两化融合发展总指数为 66.14。一系列宏观数据清晰地显示,中国这一世界第二大经济体已经进入了工业化后期。工业化后期的中国面临着“主导产业转换期”“经济增长降速期”“人口红利向科技红利过渡期”的三期叠加。这是困难与挑战,也是机遇和窗口。作为新兴的发展中大国,步入工业化后期的中国不可避免地面对“高收入之墙”。经济新常态下的中国势必要面对产业结构优化升级、过剩产能转移排解和新工业革命的三重挑战,而这些挑战正是处于初创期的战略性新兴产业必须克服的矛盾。

战略性新兴产业这一富含中国特色的经济学术语,本身就是国家为了应对后金融危机时代世界经济发展动力源转换的现实而提出的。经济结构战略性调整是外部环境的压迫所致,更是内部环境的要求使然。结构性问题十分繁杂,但主要以产业结构优化、需求结构改善和区域协调发展为关键问题:一是产业结构升级。我国的产业结构存在工业尤其是制造业大而不强、服务业尤其是生产性服务业发展滞后的问题。战略性新兴产业基本都属于制造业范畴或者依赖于制造业发展水平,同时由于产品内分工的生产主形态要求,生产性服务业在战

略性新兴产业发展中占据越来越重要的地位。战略性新兴产业的发展需要依托有强大生命力的产业结构,而有效推进尚待优化的产业结构升级也正是战略性新兴产业的发展使命之一。二是需求结构转型。我国的需求结构在内外两个层面都面临着严峻的挑战,低迷的经济增长趋势导致全球各大经济体都收紧消费,尤其是具备高端消费能力和消费理念的发达国家;而我国战略性新兴产业市场还处于有待开发和拓展的阶段,除一些东部沿海地区外基本上难以提供有效的消费需求以支持扩大再生产。三是区域均衡发展。非均衡发展是我国长期以来难以根除的桎梏之一,主要表现为城乡发展不一致、东西部发展不一致。这对战略性新兴产业的定位和布局都提出了较高的要求,若发展目标与各地区竞争力禀赋不相符,则势必陷入新的困境。

## 2. 战略性新兴产业发展存在的问题

虽然无论国家层面还是地区层面都十分重视战略性新兴产业的发展及其国际竞争力的培育,且成效显著,但当下我国战略性新兴产业发展中也存在一些问题,主要体现在以下方面:

一是各地区战略性新兴产业同构化问题非常突出(覃世利等,2014)。由表 1 可知,各省市都对战略性新兴产业的发展非常重视,但很大程度上并没有形成针对性的差异化发展格局,同构化发展现象十分明显。除了新能源汽车产业发展情况较为客观外,新一代信息技术、新能源、生物和新材料的发展同构率达到了 70%以上,后两者甚至达到了 90%以上,可谓“遍地开花”。这种境况很容易造成以下三个不经济现象:一是严重的产能过剩,而且这种产能过剩更多的是低技术层面的产能过剩,追求短期效应的企业行为往往会将战略性新兴产业发展的方向带偏,最终陷入传统产业价值链低端锁定的老路;二是生产资料的极大浪费,战略性新兴产业的成长需要消耗比传统产业更多的生产资料,同构化发展将产生大量不必要的生产资料消费;三是国内市场严重内耗而国外市场受制于人,国内市场由于过度竞争而使市场环境扭曲,国际市场由于存在大量尚不具备国际竞争力的企业而很容易被跨国公司操控和布局。

表 2 我国战略性新兴产业地区同构化现状

战略性新兴产业类别	发展省市区数量	占全国省级行政区比例(不包括港、澳、台)
新一代信息技术	24	77.42%
高端装备制造	19	61.29%
新能源	27	87.10%
新能源汽车	11	35.48%
节能环保	20	64.52%
生物	28	90.32%
新材料	30	96.77%

二是战略性新兴产业发展存在“异化”现象。异化理论最早是马克思在《1844年经济学哲学手稿》中提出的,主要是指资本主义社会中人的劳动的异化。而这里所指的战略性新兴产业发展异化主要是从发展目标与发展实际的角度来讲。我国发展战略性新兴产业的初衷是抢占知识制高点,以创新驱动体制改革与经济发展。但是,在实际操作中,相当部分的企业却主要从事着为处于价值链“链主”地位的国外企业提供组装加工等低端代工的活动。这显然有悖于战略目标,也无法实现经济体制改革和经济持续发展的诉求。房汉廷(2010)指出,战略性新兴产业发展存在高度战略化和低端市场化的矛盾、低端技术市场化和高端技术政治化的矛盾、国家意志与民营载体的矛盾。

三是战略性新兴产业企业行为与政府补贴不对称。正如波特(1990)在研究产业集群时所言,政府行为是企业增强国际竞争力的必要保证。政府试图通过补贴行为引导潜在企业进入战略性新兴产业,但实际上大部分企业却将补贴资金用于其他与战略性新兴产业发展无关的高收益领域(汪秋明等,2014)。政府补贴的初衷是刺激企业在战略性新兴产业领域的科研投入,但实际上我国战略性新兴产业政府补贴制度安排的目标很大程度上并未达成。

四是战略性新兴产业与传统产业的发展思路混淆。产业发展史显示,任何新兴产业都不会完全脱离之前存在的产业而无依托地产生,战略性新兴产业也不例外,但这并不是将战略性新兴产业与传统产业的发展道路同一化。目前我国很多地方的战略性新兴产业发展延续着“投资拉动—投资拉动—投资拉动”的恶性循环式发展模式,完全忽视

了战略性新兴产业应由“创新和知识”拉动的本质。当前,我国战略性新兴产业的发展承袭了粗放型扩张的老路,这与我国的传统发展体制有着很大的关系(陈绍锋等,2011)。

五是战略性新兴产业的价值链低端锁定。战略性新兴产业是一条完整的价值链,亦具有附加值相对较低的低端环节。由于战略性新兴产业正处于起步阶段,我国大多数战略性新兴产业企业仅是在价值链低端过度投资,导致在GVC中的利润分成相当低。此外,在位者惰性(*incumbent inertia*)亦是战略性新兴产业发展中存在的问题。在位者惰性是指企业忽视突破性创新的威胁,坚持将原有技术进行改良而不是进行革命性突破(王生辉等,2007),这种创新主动性的滞后主要是受制于资产专用性带来的难以抹平的沉没成本和转换成本,在位者创新上的惰性很容易导致从价值链中高端向低端滑落并最终在低端被锁定的局面。

六是存在“重物质资本、轻知识资本”的发展怪圈。战略性新兴产业发展前期,面临着与传统产业发展相同的问题,即资本运作存在体制性障碍和人为忽视。随着金融体系的不断完善,各类涉及生产的资本重要性被再次发现。然而,在实体经济重于虚拟经济的现实环境下,一切非物质资本的效能都没有得到有效的释放,这其中就包括发展战略性新兴产业至关重要的知识资本。战略性新兴产业链从研发、设计、数据处理、实质生产以及市场运作,几乎全环节都有知识资本的参与。目前与发达国家相比,在人力资本、研发设计和数据库、软件、品牌等知识资本上,我国仍存在巨大的投入差距,这严重制约了战略性新兴产业的发展(李伟,2014)。

这些发展过程中呈现的种种问题,是我国战略

性新兴产业获取国际竞争优势的障碍,而这一系列障碍的克服,又必须与国情、世情相结合。因而,有必要基于中国经济新常态,并结合“一带一路”战略进行深入研究,以寻求战略性新兴产业发展的新思路、新举措。

### 三、中国经济新常态下的战略性新兴产业发展

经济转型升级本质上是为了扩大生产可能性边界,而生产可能性边界又取决于技术水平和资源禀赋结构。生产可能性边界变化需要建立在结构性调整和技术突破的基础上,制造业和服务业劳动生产率的提高将成为维系经济增长的新支柱。从理论上讲,需要提高全要素生产率(TFP)和资本产出比。要实现TFP的增长,需要达成各生产要素的“新结合”,而这一结合的最佳运作平台应该包括战略性新兴产业。相较于传统产业,战略性新兴产业发展对生产要素的需求更加全面和先进,其国际竞争优势的形成需要在企业、产业、国家诸层面实现科技、资本、高端劳动力等要素的高效整合;同时,要素配置比例也更加合理,主要体现为对普通劳动力、基础资源等要素的需求下降,而对研发与操作型劳动力、资本、技术等要素的需求持续上升。经济新常态的基本机制应是市场配置资源,基本要求是供给大于需求,即产能应保持适度过剩<sup>①</sup>。

新常态下,中国作为世界上最重要的新兴经济体面临着全球产业分工格局演变、经济周期性变化等重要外部环境变化,其产业转型升级与竞争优势培育也相应具有独特的发展特性。新常态下,我国产业发展路线应与新工业革命潮流趋同,强化具有国际竞争力的产业体系支撑。新工业革命中的智能制造、网络化、信息技术与能源应用革命推动了全球产业链变革,产业链形态、组合方式与具体内容持续变化。这些变化需要从根本上摆脱对传统生产方式、能源使用方式的依赖,而这又有赖于节能环保、高端装备制造、新一代信息技术等战略性新兴产业的突破。无论是彼得·马什还是杰里米·里夫金,都认为新工业革命最重要的两大革命领域是通讯方式和能源生产应用方式。能源供给

方面,应以实现用能高效化和能源绿色化为产业转型升级的目标,这需要设备供应、交通、网络架构、材料等的支持,以完善能源革命所需的配套基础设施建设。信息通讯方面,需要进一步完善跨区域、多领域联动机制,以“互联网+”为核心理念,在互联网融合基础上建立新型产业体系,并与现代服务业相结合有效支撑产业竞争新优势的建立。

经济新常态下传统的竞争优势平台难以提升,因此需要通过新的竞争优势培育路径使得劳动生产率提升速度超过要素成本上升幅度。以改革力对冲要素使用成本上升力,是基于生产者视角获取竞争力的根本路径。具体看来主要依托三大转变,即:产业结构形成以战略性新兴产业为主导、现代服务业为支柱的格局,科技型企业成为企业结构主体,技术进步模式由模仿型向自主创新型转变。刘志彪(2012)认为,中国传统产业发展主要依赖以自身比较优势加入全球价值链(GVC),这种方式以快速形成生产与出口能力为目的。但在经济新常态下,产业发展必须积极嵌入全球创新链(GIC),而其要义在于从全球范围内寻找和选择先进生产要素和知识资源,并以各种正式或非正式方式联系世界以实现低成本、高复杂度创新。在国内生产要素价格失衡状况短期内难以平抑的情况下,充分利用全球相对廉价的优质生产资源是控制成本、提高效益的有效之举,也是产业尤其是战略性新兴产业形成国际竞争力的有益尝试。

### 四、“一带一路”战略背景下我国战略性新兴产业发展思路:塑造国际竞争力

#### 1.“一带一路”战略的地缘经济含义

地缘经济是指国家间、地区间基于资源禀赋、产业结构、地理区位等要素形成的合作或竞争、集团化联合与联盟化竞争等的经济关系(陆大道等,2013),地缘经济学是经济学与地理学交叉形成的复合学科。未来国家间竞争将更加受到国际战略空间的制约,随着国际竞争更加多元化和复杂化,地缘经济竞争将逐渐取代地缘政治竞争,这在高级生产要素密集的战略战略性新兴产业中体现得尤为

<sup>①</sup> 一般意义上,美国被普遍认为是市场开放程度最高的国家。而在1972—2013年的42年间,美国产能利用率一直维持在80%左右,即可以认为存在20%左右的过剩产能是合理,这是为了保证国内产业充分竞争以促进生产方式、管理方式、营销方式的革新,从而维持在国际市场上强大的竞争力。

突出。

世界经济合作正由全球化向洲际化演进,在关贸总协定(GATT)时代,全球区域贸易协定(RTAs)仅为123个(截至1994年);而到了世界贸易组织(WTO)时代,有效运转的RTAs鼎盛时期达到546个。据不完全统计,平均每一个拉丁美洲国家从属于七个不同的RTAs;即使在经济非常不发达的非洲,每个国家平均也参与四个RTAs。可见在WTO框架下,全球贸易已不再满足于同质化的体系结构,国家与国家间希望通过双边或多边(小范围)合作以提升本国在特定市场的竞争优势。基于经济学角度,区域经济一体化协定一般有六种:优惠贸易安排(Preferential Trade Arrangement, PTA)、自由贸易区(Free Trade Area, FTA)、关税同盟(Customs Union, CU)、共同市场(Common Market, CM)、经济同盟(Economic Union)、完全的经济一体化(Perfectly Economic Integration)。与以往不同,新的区域贸易协定突破了传统地缘经济的束缚,向广域一体化发展,形成了非毗邻巨型贸易协定(Noncontiguous Cross-regional FTAs)。这一地缘经济新格局最为显著的例证就是“一带一路”战略。这一“开放的地区主义”(沙希德·贾维德·布尔基的表述)显然要求域内国家必须使用更加外向型的国际竞争战略。不可否认,中国目前是嵌套型FTAs、辐轴型FTAs和交叠型FTAs的集合体<sup>①</sup>,但作为“一带一路”战略的倡导者,中国有能力也有必要组建以自己为核心的网络体系<sup>②</sup>。

## 2. 美、日等国的互斥战略

正如基辛格(H. A. Kissinger)所言,在战略文化角度上,中国传统竞争思维与西方竞争思维大相径庭。西方的历史观认为历史是人类进步过程中一次次落后力量与先进力量博弈的轨迹,正是在先进力量一次次获得大胜后才步入现代化。因此,西方强调竞争是对对手势力的绝对削弱,己方力量与对方力量难以实现并存。而中国一般将历史视为复

兴与衰落的循环往复,人们可以在这一过程中认识和改造世界,却难以根本地掌控万物变化。因此,中国强调和谐,对于对手一般采取共存的政治策略而非绝对清剿。

从经济发展史上来看,北美自由贸易区(North American Free Trade Area, NAFTA)长期以来都是世界上最大的经济体。而当欧盟及其货币欧元出现后,凭借其近27万亿美元的体量一举成为世界最大经济体。主体为美国的北美自由贸易区并未打算与之联盟(虽然欧盟中大多数国家属于美国盟国),相反却借助直接手段(如欧洲债务危机、贸易摩擦)和间接手段(如科索沃战争、伊拉克战争)破坏其稳定性和可持续发展性,并最终导致欧元巨幅震荡以及一些欧元区国家面临严重主权债务危机。无独有偶,中日韩东北亚自由贸易区是由我国主导并牵头的重要区域经济组织,组建该自贸区的最终谈判本已于2012年初基本完成,但美国却借助钓鱼岛事件、黄岩岛事件、韩日独(竹)岛争议以及中韩苏岩礁争议将东北亚自贸区的最终谈判无限期拖延。个中原因不言而喻:包含中、日、韩在内的东北亚自贸区基本代表了整个亚洲经济发展的主引擎,其巨大的体量使之成为仅次于北美自贸区 and 欧盟的全球第三大经济体,也成为美国眼中潜在的巨大竞争者。计划中的东北亚自贸区还要将俄罗斯纳入其中,并与东南亚联盟整合形成东亚自贸区,这一设想与当下的“一带一路”战略有着高度相似性。进一步整合印度等南亚国家以及中亚五国,甚至欧洲国家,规模和幅员更为庞大的“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”正是在兼容并包的中国式竞争思维下提出的,必然与美国式竞争思维发生碰撞。

美国倡导的区域谈判机制经历了WTO→APEC→TPP/TTIP的过程,其中的演进动力源于全球规则制定主导权。每当有新势力严重影响美国对于区域经济组织的绝对领导权,且政治或经济压制手段基本失效的情况下,美国就会“另起炉灶”以维

<sup>①</sup> 嵌套型FTAs是指成员国同时面临双边或多边FTAs的多重贸易规则;辐轴型FTAs是指某一中心国家基于自身发展需要构建轮轴-辐条结构,中心国可以借助轴心地位优势选择有利于自身的条款加以利用;交叠型FTAs则是兼具前二者的特征,存在着复杂的贸易规则,一般运行效率并不高。

<sup>②</sup> 申现杰(2014)通过对两国间自由贸易协定(FTA)、《区域全面经济伙伴关系协定》(RECP)、《跨太平洋伙伴关系协定》(TPP)、《跨大西洋贸易与投资伙伴协议》(TTIP)的系统研究,发现在多边贸易谈判存在诸多障碍的现实境况下,区域性协定已经成为国家间战略竞合的重要手段,而“一带一路”战略正是我国最直接主导的重要区域经济合作协定。

护其经济安全。美国于2011年提出的“新丝绸之路战略”从属于其“亚太再平衡战略”,主要意图是“能源南下,商品北上”,即构筑一条由美国绝对控制的环绕中国西北、西南和南部的C型能源与经济通道。作为美国传统竞争对手的中国和俄罗斯,以及敌对国家伊朗,虽处于该区域重要地位,但无一例外被排除在外。美国的洲际区域经济合作项目普遍执行典型的“排华俱乐部”政策(Anybody But China Club)<sup>①</sup>,以呼应其“亚太再平衡”的总体战略。这导致中国主张建立的平行空间竞争态势难以形成,产业竞争尤其是高技术密集度的战略性新兴产业的竞争面临无法回避的直接碰撞。相比之下,中国一贯坚持“只顾生意不言它”(Business is Business)策略,将合作框架严格限制于经济领域。

此外,日本也采取了与“一带一路”互斥的战略。1997年7月24日,时任日本首相桥本龙太郎首次将“丝绸之路外交”作为欧亚外交政策(Eurasian Diplomacy)的重要部分提出。日本向来重视东中亚合作,“丝绸之路外交”也是日本“自由与繁荣之弧”政策的一个重要映射。日本“丝绸之路外交”战略存在的根本问题就是政治与经济的过分耦合,这主要体现在以下几点:一是相关项目实施进度很慢,所谓安全审查手续过于冗杂,这其实是歧视性和排他性倾向的负面影响;二是相当部分经费投入没有落实于项目本身,而是在与该甚至第三国达成某项政治或经济诉求时支付的手续费;三是日本在这些地区并无根本性核心利益,因此经济合作常流于形式或遵循其政治关切,因而战略资源投入极其有限。但事实上,由于中亚包括高加索和里海地区相继发现大量油田,日本当局也在不断加强“中亚+日本”模式的构建。这无疑已经严重稀释了中国在该地区能源开发参与权,并对目前尚未完成转型、仍严重依赖传统能源供给的产业体系构成威胁。

亚欧大陆经济整合思想源远流长。亚洲与欧洲有着鲜明的差异,因此不应也难以完全被美国操纵,其原因有二:一是亚洲地缘政治环境与欧洲迥异,亚洲拥有更为广袤的陆地、丰富的资源和巨量

的市场,本身能够形成极为完备的区域产业链网。而欧洲地域狭窄、资源相对不足,由于人口限制所以市场容量也不大。更为重要的是亚洲国家相对独立,相互间影响力有限,分散状态使得区域阻绝可以实现。而欧洲绝大多数国家包含在欧盟框架下,过于紧密的体系使之更容易被外部势力控制。二是亚洲地缘经济环境与欧洲有霄壤之别。这里以两个区域的代表性国家为例加以论述。欧洲最具代表性的德国,虽科技水平极为发达、经济发展势头迅猛,但由于体量上与欧洲其他国家相比并无量级上的巨大领先优势,因此难以拥有绝对领导能力和权力。而亚洲地区最重要的国家当属中国,中国拥有体量庞大且结构均衡的生产资源和市场容量,可观的外汇储备也使得中国拥有不可抗辩的支配力。除右翼势力控制的日本外,亚洲绝大多数国家(尤其是东南亚、中亚国家)都与中国有着紧密的经济互动关系。中国完全有能力也有意向构建新体系以对抗域外挑战者。对于“一带一路”战略涵盖范围外的国家,如无意向加入且有竞争破坏倾向,中国作为主导国则应当尽力避免“苦心经营”的区域合作框架被域外的“钢钎”扎破而解体,其关键就是要塑造产业竞争优势,尤其是战略性新兴产业的国际竞争优势。

### 3.“一带一路”战略给战略性新兴产业国际竞争力塑造带来的机遇与挑战

“一带一路”战略的实施伴随着基础生产要素和终端产能的多向流动。中国由于本身强大的生产制造能力,一旦跨过相关技术门槛后很容易形成庞大产能。充沛产能是中国产业应对全球竞争的基石。“一带一路”战略从空间布局上分为东亚段、中亚段、西亚段、中东欧段和西欧段,其中包含拥有优质廉价生产原料的中亚各国,亦包含拥有广阔市场的南亚和东南亚,更包括消费能力强、科技水平高的中西欧国家,这对于中国战略性新兴产业吸纳国际优势竞争要素、开拓多样化国际市场有着突出的积极意义。“一带一路”战略将充分发挥沿线国

<sup>①</sup> 美国彼得森国际经济研究所数据显示,TPP的实施使得中国每年损失1000亿元出口盈利,直接或间接造成0.14%~0.48%的基准GDP下降;根据德国经济学家何以德(Benedikt Heid)的测算,TTIP项目的实施将使得域外经济体面临近2%的人均GDP下滑,而对于中国而言是0.4%。而早些时候美国国家安全助理多尼隆就已经公开表示,仅TPP标准制定权就为美国带来年均870亿美元的巨额盈利。

家和地区的比较优势,形成“利益共同体”和“命运共同体”,并形成我国特有的经济话语权优势。我国应当在发挥劳动力资源、自然资源等比较优势的同时,尽快吸收域内各方优势资源并加以有效整合,形成知识密集的战略新兴产业竞争优势,并利用框架内国家间较低贸易壁垒占领市场高地。西欧发达国家是我国战略性新兴产业国际竞争力最需要突破的市场,我国应高度重视与发达国家开展多层次合作,以资本为先导,不断革新生产方式与营销方式,打造具有中国特色的新产业链网,形成有利于竞争优势培育的产业生态环境。

“一带一路”战略按地理位置将整体划分为东亚段、东南亚段、中亚段、中东欧段和西欧段。其中,东亚段的日、韩以及中欧和西欧主要国家拥有成熟的生产体系和具有优势的竞争力位势,其强大的研发能力和雄厚的技术储备使得尚拥有劳动力成本优势的中国面临巨大的挑战。处于人口红利消退期的中国,发展战略新兴产业的初始套路仍然希望将劳动力成本优势转化为竞争优势(实际上很多企业也正是这么做的)。但区域经济体系中的先发国家多具备完善的先进生产制造技术、理念和平台,劳动在工业发展中的比重不可避免地降低,这无疑将冲击我国的劳动力成本优势。同时,中亚段和东南亚段的相关国家,如部分独联体国家拥有丰富的自然和矿产资源;加上全球经济绿色化、低碳化、低消耗化趋势,我国的资源优势也将面临严峻考验。此外,包括 TPP 和 TTIP 在内的区域经济组织将产业竞争及国家竞争的定义域延伸到组织体系的竞争,这些新兴区域经济组织的产生将会给中国带来巨大的挑战;若中国拒绝参加或者组织主导者拒绝中国介入,中国则将承受巨大的贸易转移压力,进一步造成贸易环境的恶化以及产业竞争优势的丧失;若中国可以或愿意参加这些组织,则其远高于 WTO 规则的组织约束条件可能会使中国核心利益面临严重的取舍困境,甚至可能导致话语权(商业谈判)、支配权(生产资源)和标准制定权等的丧失。

同时,需要认清战略性新兴产业还面临以下两点风险:一是迅速高企的原材料和零部件成本。与

战略性新兴产业相匹配的原材料供给来源需要重新开辟,原材料和零部件供应商的相对短缺与不断增长的需求之间形成严重矛盾。从产业发展历史角度看,新产生的原材料和零部件价格在产业发展初期会经历长期大幅上涨与缓慢下降的过程。因此,原材料和零部件供给源的开拓成为战略性新兴产业控制生产成本、提升国际竞争力的关键之一。“一带一路”战略辐射的国家和地区多为资源丰富的国家和地区,基础资源的充裕储量与供给源的多样性,将有效增加基础资源采购的可靠性和价格友好程度。二是缺乏产业技术标准体系。战略性新兴产业由于产品和技术存在很高的不确定性,因此产业技术标准一直没有得以统一。产业技术标准对于一国形成国际竞争力的重要性不言而喻,产业标准制定权的争夺历来为各方关注焦点。“一带一路”战略提供的合作框架使得中国可以通过获得各国对中国标准体系的支持以抢占先机。泛欧亚大陆的标准体系一旦形成,将具备与美、日等国抗衡的实力,以“合纵”之术对抗美国的“连横”之术。有鉴于此,中国可以构筑地缘经济版的反介入和区域阻绝体系(A2AD)<sup>①</sup>。一方面,中国应进一步以新一代自贸区为主要议题与区域内主要发达经济体和有代表性的新兴经济体签署 FTA,降低经济调整成本;另一方面,针对美国等国的挑衅性组织及其条款,有目的地制定应对手段,甚至可以预测对手举措并先发制人。需要从以下几个具体方面予以突破:一是引导低端要素驱动向高端要素驱动过渡;二是主动创造战略性新兴产业发展需要的国内外市场环境;三是根据我国各地区竞争力要素禀赋差异,以与生产能力、市场目标相匹配为原则,进行战略性新兴产业门类的再筛选与再规划。

## 五、战略性新兴产业国际竞争力塑造的战略思维与具体举措

### 1. 战略性新兴产业国际竞争力塑造的战略思维

(1) 打破国际既得利益集团对中国高端产业输出和关键要素输入的封杀

<sup>①</sup> 反介入和区域阻绝武器(Anti-access and area-denial)被称为“A2AD”武器系统,旨在阻绝对西太平洋地区的介入,即阻绝在这一重要地区进行军事行动的能力。原属于军事学领域术语,现引申至经济学领域加以使用,以表述对域外国家非友好介入的压制行为。

以美国为首的传统势力企图通过《跨太平洋伙伴关系协定》(TPP)和《跨大西洋贸易与投资伙伴协议》(TTIP)等新贸易体系遏制中国在国际市场上日益显现的影响力<sup>②</sup>。中国需要一种反制战略去对冲传统势力妄图边缘化中国的企图,“一带一路”战略正是中国构建全球贸易新格局的有益尝试。“一带一路”战略以历史维度的时间观和地缘经济的空间观为依托,是以中国为核心打造横跨亚欧大陆的资源整合平台,其核心是开展紧密的经济合作。毫无疑问,“一带一路”战略是中国战略性新兴产业塑造国际竞争力的重要舞台。

在以中国为起点、以西欧为终点的整条线路上,分布着众多政治局势很不稳定的国家与地区,而这些国家(如中亚和西亚的一些国家)往往掌握着先进产业发展所必需的关键要素。长久以来,以美国为首的西方势力通过“和平演变”、军事介入等方式人为操作着这些关键区域的稳定程度,其根本目的是控制产业链高端的“入场券”。中国利用“一带一路”战略可以形成某种政治经济新势力,通过体制支持、文化传播、外部势力平抑等手段可以对冲传统势力在这些地区的影响力,从而为我国从这些地区吸收关键要素以供战略性新兴产业发展创造良好的外部环境。

(2) 连点成面,立面为体,构建大空间资源整合新体系

信息化时代下产业竞争是体系的竞争,某一国家的自主单边行为很难达成战略意图。利用“一带一路”战略,兼顾沿线各经济体工业化发展和经济转型实际需要,我国可以将以创新驱动发展的战略性新兴产业融入合作发展网络中。利用我国具备一定技术和成本优势的部分过剩产能满足沿线经济体的基建需求,进而尽快减轻转型包袱,发挥传统产业价值链转移效应和生产要素重组效应。

一方面,“一带一路”战略将亚、欧、非三大洲通过陆地与海上的双链形成有效闭合回路,形成一个

规模空前的巨大市场,也打通了域内竞争力要素流动的渠道,占世界人口、土地二分之一强的大区域经济体将实现各种生产资源前所未有的战略整合。另一方面,国内原先的点状本位型发展模式将得以改观,整个国家东西向互联互通,东部沿海南北向海空对接,形成区域经济一体化的新格局,并以自由贸易区为纽带加强与国外域内他国端口的对接。

(3) 打通沿线国家和地区间硬件和软件层面互联互通的芥蒂

市场经济最重要的基础之一就是充分保障生产要素按照经济发展规律自由流动。“一带一路”战略的本质精神体现为互联互通,需要从硬件层面和软件层面分别采取措施。在硬件层面,通过高速铁路(公路)网、内陆水运网、海上运输网、航空运输网、ICT(Information Communication Technology, ICT)基建等方面的完善<sup>①</sup>,实现交通、能源、通信等端口的通适性改进,从而降低国家间硬件层面的排异反应(rejection)。在软件层面上,通过贸易自由化、竞争公平化、投资透明化、文化一体化、社会共融化等框架协议,减少制度、文化等方面的互联互通桎梏。

打破这些芥蒂是“一带一路”战略的表层目的,更深层次目的是实现均衡化繁荣。无论是日本主导的亚洲开发银行(ADB)还是美国主导的跨太平洋伙伴关系协议(TPP),都没有达到我国主导的“一带一路”战略及其亚洲基础设施投资银行(AIIB)的巨大而深远的国际影响,最根本原因就是其非均衡发展的本质要求。当参与这些西方发达国家主导的经济框架的发展中成员国发现区域贸易协议的最终受益国并不是本国时,其参与框架内经济活动的积极性就会大大降低,从而最终导致框架体系的停滞甚至瓦解。因此,应以均衡化繁荣为根本目的,指导“一带一路”战略成员方间的互联互通,使得各方在独立平行空间内按照各自轨道发展,并在关键节点发生必要联系,从而形成独立化与链接化相结合的互联网络。

<sup>②</sup> 这些区域协定主要是美国、欧盟和日本三大经济体之间的经贸协定,而中国是世界前四大经济体中唯一被排除在外的重要势力,这显然会对中国战略性新兴产业开拓国际市场造成不利影响。

<sup>①</sup> 例如,中国的货物进入东南亚以及印度洋沿岸地区,传统的通道是先进入太平洋,然后从泰国湾进入泰国内地,从磅逊湾进入柬埔寨;若要进入印度洋沿岸各国,则必须绕道马六甲海峡或巽他海峡。如果取道澜沧江—湄公河水陆联运,可比绕道华南沿海缩短1500~3000公里,运费可降低40%~60%,时间可节省一半以上。交通运输的改善将使印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、泰国、越南、印度、巴基斯坦、斯里兰卡和中亚等国家或地区的贸易成本分别降低25.3%、11.4%、15.6%、12.1%、13.2%、21.6%、12.9%、10.6%和11.5%(作者根据王玉主、马嫒和Zhai Fan等人的研究成果整理)。

## 2. 战略性新兴产业国际竞争力塑造的具体举措

(1) 适应沿线国家(地区)国情(区情)及发展状况的非均质性,采取个性化、多样化国际竞争力培育措施

资本、技术、劳动力、自然资源都是一个产业发展乃至形成国际竞争力的关键要素。“一带一路”战略辐射的国家横跨亚、欧、非三大洲,包括发展中国家(地区)、新兴国家(地区)和发达国家(地区),涵盖产业价值链各端位的不同经济体。面对不同国情(区情)和发展状况的经济主体,中国所拥有的竞争力要素呈现出比较优势与比较劣势的动态变化。如与欧洲,尤其是西欧传统强国相比,总体上技术要素处于劣势,但部分专业领域不乏竞争优势(如轨道交通、特种船舶和核电等)。我国应充分发挥既有优势产业的带动作用,利用“技术→资本→技术”或者“技术→技术”两条路径获取战略性新兴产业发展所急需的优势技术要素<sup>②</sup>。而若与部分东南亚国家或西非国家相比,我国原先具有的劳动力成本优势反倒成为竞争劣势要素,而资本要素与技术要素则跃升为竞争优势要素。这就要求我国加强对这些国家的资本输出,合理利用庞大的外汇储备,在帮助这些国家完善基础设施的同时更多释放过剩产能,为战略性新兴产业发展腾挪出空间。同时,这些国家丰富廉价的自然资源可以缓解我国同类资源的过度开发,为以“两型社会”发展为要务的战略性新兴产业创造有利的发展环境。针对我国沿海地区用工难问题,除不断加快“机器换人”进程外,还可充分利用这些国家的廉价劳动力优势,选择部分政治社会状况稳定的国家或地区建立代工制度,降低我国人口红利消殆的不利影响。

(2) 发挥广义资本要素作用,加强国际产能合作

当前我国产能过剩依然突出,并有从传统钢铁、水泥、电解铝等产业向新兴光伏、碳纤维等产业扩散态势,迫切需要加强国际产能合作(刘利华,

2015)。过剩产能并不意味着落后产能,我国具有充足产能的产业多集中于基础设施建设领域,这无疑为抓住“一带一路”战略机遇,向沿线国家转移优势产能创造了机会。目前我国已经迈过排浪式消费阶段,而东南亚、南亚和非洲大部分地区正处于这一阶段。我国应主动实现由“国内生产、全球销售”向“全球生产、就地销售”转变,并发挥在传统制造业领域的规模和技术优势。为了避免日益严峻的国际贸易摩擦,最有效且温和的方式是广义资本要素的外溢。广义资本要素是以资本为代表和传导媒介的包括技术、劳动力、土地在内的竞争力要素集合。广义资本要素的向外输出可以有效缓解我国过剩产能问题,同时更牢固掌握国际市场份额。

战略性新兴产业形成国际竞争力需要的核心要素是立体化要素群,而非单纯某一项要素,这一要素群的高效利用是获取国际竞争力的关键。相比“一带一路”沿线其他国家,中国拥有庞大的资本存量,这种明显的非对称优势为中国提供了重要的差异化操作空间。一方面,对于发展中国家和地区而言,发展所需的大量资本有赖于中国的支持,中国企业可借势参股甚至并购,以达到资本换资源、技术的目的。另一方面,对于西欧发达国家而言,除德国可达近3%的GDP年均增速外,其他国家几乎都处于低增长甚至负增长的境地。长期疲软的经济表现导致欧洲诸国需要外界资本的刺激以激活经济发展动力,中国企业可以借此引导本国资本与他国技术、高端劳动力的双向流动,以达到双赢局面。同时,欧洲国家大多与中国不存在严重的地缘经济政治竞争,这使得欧洲国家与中国的合作不会像中美之间那样“畏首畏尾”,而会在意识层面和实务层面更加坦诚。广义资本要素的合理配置不仅能够满足研发端和生产端的要素需求,更重要的是可以降低国际市场开拓的难度,拓宽国际市场的可贸易面,使我国战略性新兴产业能够处于国际竞争的有利位势。

(3) 端正国际合作出发点,以诚意推动产能转

<sup>②</sup> 第一条路径是“技术→资本→技术”。这一路径要求我国不断扩充已经掌握国际竞争优势的产业的区域市场份额,实现“生产资本→商品资本→货币资本”的转换,再通过国家再分配等相关措施将资本正外部性扩散到其他不具有明显竞争优势的战略性新兴产业,最终通过相关企业对发达国家特定产业的资本运作实现先进技术的掌握。第二条路径是“技术→技术”。这一路径需要跳出单个企业的微观视角,需要国家基于战略层面从中调解,完成我方A类产业先进技术与他方B类产业先进技术的对流。这一路径又可称为直接法,关键在于技术与技术的直接转换。

## 移进程

美国力主推进的 TPP 与我国“一带一路”战略在范围上、作用上、框架上存在诸多相似,且其拥有时间领先优势,但至今仍没有达成初始设立目标。这其中很大的原因就是美国过分将政治与经济相关联,以遏制中国进一步发展为第一要务。这一目标虽十分明晰,但根本无法实现。经济上的合作附加过多政治条款,对他国经济发展的支持建立在绝对实现本国利益基础上,合作框架的主导权牢牢掌握在自身手中而不肯分权,种种原因导致 TPP 得不到成员国的倾力推动。因此,中国在利用“一带一路”战略进行国际产能合作时,必须充分借鉴国际先例的经验教训。第一,坚持和平共处五项原则,不以经济利益换取对他国主权的控制。以中非合作经验为基础,保持经济活动的独立性,避免利用大型合作项目或技术转让胁迫他国接受我方的政治主张。第二,过剩产能转移以低端产能为主,兼顾中高端产能。这主要是由供需两方面的原因决定:一是沿线国家所需产能水平不一,覆盖低中高端各阶段的产能输出布局能够满足各国差异化的产能需求;二是我国过剩产能不仅包含钢铁、电解铝等传统产业,还包括光伏、轨道交通等新兴产业,不同技术经济特征的产业都存在产能输出的需要。应充分过滤过剩的新兴产业产能,使之与欧亚大陆基础设施建设对接,加快生产力与资金流转换效率,以产能空间换发展区间。

### (4) 注重软权力建设,确保结构性影响力

产业竞争力可以分为软权力和硬权力。硬权力具有强制性,会生成威逼效果。因此,仅具备硬权力的产业竞争力平台立足难稳。“以利相交,利尽则散;以势相交,势去则倾;惟以心相交,方成其久远。”软权力的建设主要基于共同的目标指向。软权力的多寡主要体现为中国相关倡议能够得到有关国家多大程度的响应,或者说愿意为中国投入多少专用性资产(冯维江等,2012)。中国作为倡导者,应当充分平衡自身战略性新兴产业开拓国际市场与他国经济发展与转型之间的利益冲突与价值偏离,最大程度上求同存异,以形成具有粘滞性的软权力。“一带一路”战略及亚投行作为中国布局

地缘经济新格局的多边平台与机构,并非完全追求绝对控制,而是要谋求结构性影响力。在确保总部位于中国境内的前提下,尽可能在各成员国设立各个具体方向的分部门,各国间管理人员、企业机构、资金、技术可以有效流动,中国只需在能够影响产业竞争结构的关键领域掌握有效引导力。其中,最重要的是争取各成员国加大投入,以形成日益紧密的命运共同体,筑牢软权力基础。

### (5) 掌握信用评级主动权,引导国际资本稳定支撑战略性新兴产业发展

信用评级是国际分工格局演变中掌握红利分配权的重要筹码。资本要素是战略性社会资源,关乎一国产业发展的安全与稳定。信用评级是金融体系中不可或缺的组成部分,能够非常显著地影响一国资本运作环境的优劣,丧失信用评级权的国家难以在国际市场上立足<sup>①</sup>。掌握信用评级主动权,可以降低国际投资者与我国企业债券发行方之间的信息不对称,提高资本流动效率,增加市场透明度。包括战略性新兴产业在内的绝大多数产业发展过程本质上是生产要素的立体堆砌,信用评级权的掌握实质上是将资源配置的主动权掌握在手。中国战略性新兴产业国际市场开拓需要海外资本的稳定供给,以便展开海外布局与渠道疏通。通过社会信用体系的建设,将发展具有国际重要影响力的国家级信用评级机构作为未来一段时间的发展重点毫不为过。通过逐步消除企业和政府对美国三大评级机构的依赖,迅速建立起有目标倾向的局部评级体系,打破国际势力垄断,并逐步形成与美国评级机构并驾齐驱的双线模式是中段目标;最终应实现信用评级领域的绝对主导权,以掌握资本等竞争力要素的定价权,进而掌握关键要素的国际流动方向,以支撑战略性新兴产业的原料采购、生产体系构建、服务机构完善和营销渠道搭建。

### 参考文献:

- 蔡宏波,黄书娟.2014.“丝绸之路经济带”带给中国的机遇[J].中国对外贸易(5):45.  
陈瑜.2015.战略性新兴产业空间形态创新的前沿探析与未来

<sup>①</sup> 如2003年中国商业银行展开海外布局,全球著名评级机构标准普尔(Standard & Poor's)维持中国BBB级主权评级(仅为适宜投资的最低评级),并且将中国商业银行的评级定为不适宜投资的“垃圾级”,直接导致境外战略投资者掌握谈判话语权,不断利用庞大资本力量攫取我国国有资产,使中国银行业完全丧失国际市场的主动权。

- 展望[J].科技管理研究(1):101-106.
- 陈昭锋,林琰.2011.价值链转型:我国战略性新兴产业发展的战略创新[J].南通大学学报(2):124-130.
- 冯维江,余洁雅.2012.论霸权的权力根源[J].世界经济与政治(12):4-25.
- 李伟.2014.第三次工业革命——中国产业的历史性机遇[M].北京:中国发展出版社:22.
- 刘利华.2015.构筑中国制造走出去的新优势[J].求是(10):33-35.
- 刘志彪.2012.战略性新兴产业的高端化:基于“链”的经济分析[J].产业经济研究(3):1-12.
- 陆大道,杜德斌.2013.关于加强地缘政治地缘经济研究的思考[J].地理学报(6):723-727.
- 裴长洪,李程骅.2015.习近平经济思想的理论创新与实践指导意义[J].南京社会科学(2):1-8.
- 覃世利,杨刚.2014.重庆市战略性新兴产业选择问题研究[J].重庆理工大学学报(社会科学),28(6):40-44.
- 申现杰,肖金成.2014.国际区域经济合作新形势与我国“一带一路”合作战略[J].宏观经济研究(11):30-38.
- 苏杭.2015.“一带一路”战略下我国制造业海外转移问题研究[J].国际贸易(3):18-21.
- 王达.2015.亚投行的中国考量与世界意义[J].东北亚论坛(3):48-64.
- 王生辉,张京红.2007.突破性创新、在位者惰性与组织再造[J].科学学与科学技术管理(7):82-87.
- 王玉主.2015.区域一体化视野中的互联互通经济学[J].人民论坛·学术前沿(3):17-29.
- 汪秋明,韩庆潇,杨晨.2014.战略性新兴产业中的政府补贴与企业行为——基于政府规制下的动态博弈分析视角[J].财经研究(7):43-53.
- 张开城.2014.21世纪海上丝绸之路建设的广东响应[J].南方论刊(7):9-13.
- 张芸,杨光,杨阳.2015.“一带一路”战略:加强中国与中亚农业合作的契机[J].国际经济合作(1):31-34.
- 周民良.2014.寻求新视角 推动丝绸之路经济带建设[N].中国经济导报,2014-01-18.

## Shaping Strategical Emerging Industrial Competitiveness under the New Geo-economic Structure

—“One Belt and One Road” Strategic Opportunities, Challenges and Strategies Under the New Normal

WANG Ya-qing

(School of Marxism, Nanjing Political Academy, Nanjing 210003, China)

**Abstract:** Global economic trends and industry evolution are gradually diversified, systematic and cooperative. With China going into the economic New Normal, economic transformation becomes essential. As the “vanguard” of economic transformation and upgrading, it’s necessary for strategical emerging industries to promote international competitiveness on the basis of expansion of domestic demand. The new geo-economic structure driven by the “One Belt and One Road” Strategy brings both new opportunities and challenges to shape of China’s international competitiveness. The “One Belt and One Road” Strategy should be advanced to break the ban by the international vested interest group on the export of high-end industry and the import of key elements and to make interconnection and interworking among the countries and areas along the Belt and the Road on the terms of hard wares and soft wares so as to construct the new system of resource integration in large space. Meanwhile, specific and diverse international competitiveness promotion measures should be taken to adapt to the differential state and development of those countries and areas; the generalized capital elements should be given the role play; capacity transfer and cooperation should be facilitated; soft power construction should be paid more attention to master the initiative of credit rating.

**Key words:** strategical emerging industries; the “One Belt and One Road” Strategy; the economic New Normal; Geo-economics; international competitiveness; competitive factors; factor flow; resource allocation; interconnection and interworking

**CLC number:** F114.46; F260

**Document code:** A

**Article ID:** 1674-8131(2015)05-0050-13

(编辑:夏冬)