

国内供应链构建水平与企业进口议价能力 ——基于上市公司的经验证据

黎 峰

(江苏省社会科学院 世界经济研究所, 江苏 南京 210004)

摘 要:对于参与国际循环而言,构建国内大循环的意义何在?依托大国市场优势构建国内供应链,将对中国企业进口议价能力产生何种影响?文章通过综合利用中国上市公司供应链数据库、Wind上市公司数据库和中国海关数据库的匹配数据,研究发现:(1)“入世”以来,中国制造类上市公司的国内供应链构建水平及其进口议价能力均呈现出先抑后扬的发展态势。(2)国内供应链的构建有效增强了企业进口议价能力,该影响在高技术密集型部门、民营企业、沿海地区、加工贸易企业及全球价值链下游企业中的表现尤为显著。(3)进口替代效应、技术进步效应和企业成长效应是国内供应链促进企业进口议价能力提升的重要途径。(4)相对于省内供应链,突破本地市场边界的区域内供应链、跨区域供应链、全国供应链的构建,对于企业进口议价能力提升的作用更加明显。文章研究表明,以国内供应链构建进一步增强企业进口议价能力,应加快内资企业成长,培育国内供应链“链主”;依托超大规模市场潜力,提升国内生产配套能力;协调区域专业化分工,加快国内产业梯度转移。

关键词:国内供应链;进口议价能力;上市公司

中图分类号:F424 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2023)08-0079-15

DOI: 10.16538/j.cnki.jfe.20221014.201

一、引 言

改革开放以来,通过大力发展开放型经济推动经济起飞,中国迅速由一个“一穷二白”的发展中国家跃升为世界第二大经济体。然而,由于更多地借助了国际生产网络,尤其是核心技术和关键零部件等中间品受制于人,因此中国的对外开放效益相对较低,集中表现为企业的国际市场议价能力较弱。例如,2003—2005年中国进口铁矿石的数量增加了85.8%,而金额则增加了353.9%(白明,2006)。在芯片进口方面,美国跨国公司垄断着芯片的设计、原材料加工及机械装备制造等环节,动辄以“违禁销售”“技术窃取”为由向中国相关企业进行出口管制,迫使中国企业(如中兴通讯)缴纳巨额罚款以换取美国供应商继续“供货”。可见,对外开放效益不佳尤其是进口议价能力缺失,成为中国对外贸易大而不强的主要体现。

针对开放型经济发展中贸易收益有限尤其是国际市场议价能力较弱的问题,中国政府高度重视并采取了一系列应对措施,主要包括以创新驱动提升出口产品技术含量,以出口退税改革推动加工贸易转型,以国内产业梯度转移推动区域间专业化分工,以国内统一大市场建设打造

收稿日期:2022-05-25

基金项目:国家社会科学基金项目(22BJL100)

作者简介:黎 峰(1978—),男,江西抚州人,江苏省社会科学院世界经济研究所研究员。

国内供应链体系等(戴翔等, 2021)。例如,在对外开放空间重塑及国家产业政策引导下,沿海地区制造产能正加速向广大内陆地区梯度转移。通过积极承接东部沿海地区的产业转移,以重庆、武汉、郑州为代表的中西部地区制造能力显著提升,成为东部沿海地区上游供应链的主要来源地。再如,在美国技术封锁之下,华为陆续将南京新向远、珠海炬芯科技、杭州易兆微电子、上海飞聚微、深圳创新佳等一大批本土企业培育成为其国内供应商,以国内供应链构建推动其进口替代步伐。由此引申出一些值得研究的问题:作为区域发展不平衡的发展中大国,中国基于内需及配套能力的国内供应链构建水平究竟如何?对其国际循环的参与方式起着怎样的作用?尤其是,国内供应链的构建对企业国际市场议价能力起到了何种影响?

从供应链视角研究中国进口议价能力的文献,大多基于国外供应商垄断来探讨中国在大宗商品进出口领域的国际定价权缺失问题。例如,郑锦荣等(2010)构建了垄断供应商和制造商关于谈判定价权争夺的博弈模型,从理论上解释了中国企业在铁矿砂进口谈判中处于全面被动的原因;于左等(2015)采用了必和必拓、力拓、淡水河谷等国外供应商的案例,揭示了铁矿石国际巨头通过合谋导致中国进口铁矿石定价权缺失的事实;李光泗和韩冬(2020)从贸易结构和市场势力视角研究了国际粮食市场定价权的决定机制,发现尽管中国是大豆进口大国,但对国际大豆市场的定价权较弱。相对而言,直接从国内供应链构建的视角来探讨企业国际市场议价能力的研究并不多见。与本文较为接近的一组文献是关于国内价值链分工对中国企业全球价值链攀升影响的研究。例如,针对中国在全球价值链分工中遭遇的“低端锁定”,刘志彪和张杰(2007)提出基于国内市场需求构建内资企业主导的国家价值链;巫强和刘志彪(2010)、岳中刚和刘志彪(2011)分别以山寨手机和苏宁电器为案例,从供给端和需求端视角指出全球代工体系下发展中国家突破全球价值链“俘获”的思路和路径;利用投入产出模型及行业层面增加值分解方法,黎峰(2020)发现国内价值链分工和资源整合是推动中国制造业部门全球价值链升级的重要因素。

区别于采用出口增加值率及全球价值链定位来衡量对外开放收益水平的常规做法,本文更为直接地从中间品进口替代与进口议价能力的关系切入,综合利用中国上市公司供应链数据库、Wind上市公司数据库及中国海关数据库的匹配数据,基于企业维度探讨国内供应链构建水平对企业进口议价能力的影响及其机理。研究发现,“入世”以来中国制造类上市公司的国内供应链构建水平及其进口议价能力均呈现出先抑后扬的发展态势。实证分析表明,国内供应链的构建有效增强了企业进口议价能力,且该影响在高技术密集型部门、民营企业、沿海地区、加工贸易企业及全球价值链下游企业中的表现尤为显著。进一步分析发现,进口替代效应、技术进步效应和企业成长效应是国内供应链促进企业进口议价能力提升的重要途径。值得注意的是,本文基于国内大循环视角进一步探讨国内供应链空间布局特征对企业进口议价能力的影响,发现突破本地市场边界的区域内供应链、跨区域供应链、全国供应链的构建,对于企业进口议价能力提升的作用更加明显,该结论对于抵制各种形式的“省内小循环”思想和行为、推动国内统一大市场建设提供了支撑。

与已有文献相比,本文可能的贡献在于:首先,在选题视角层面,与既有研究大多从人力资本积累(唐海燕和张会清, 2009)、生产性服务业发展(刘斌等, 2016)、国内制度建设(杨连星和罗玉辉, 2017)等视角探讨国内大循环与国际循环联动问题不同,本文从产业资源整合的角度研究国内供应链构建水平如何影响企业的进口议价能力。其次,在研究方法及研究维度方面,与主流文献基于行业层面的投入产出模型研究国内专业化分工(黎峰, 2020)不同,本文利用上市公司供应链信息数据库,从企业微观维度分析国内供应链构建情况。最后,有关企业议价能力,已有文献主要以客户采购集中度来间接衡量(陈峻和郑惠琼, 2020; 孙浦阳和刘伊黎, 2020),本

文借鉴 McDonald 和 Solow(1981)的有效讨价还价模型及盛丹和陆毅(2016)的思路,从收益分配角度直接衡量企业进口议价能力。此外,本文创新性地将上市公司供应链信息库、上市公司数据与中国海关数据库进行匹配,由此探讨国内供应链构建如何影响企业的进口议价能力。

二、国内供应链构建水平与进口议价能力的理论逻辑分析

作为管理学范畴的专业术语,供应链的内涵与价值链、产业链大体相似,区别在于价值链主要强调生产的“碎片化”及工序接续,产业链突出产业部门之间的技术经济联系,而供应链更多关注上下游关联企业之间的目标冲突及激励相容。

国内供应链是与全球供应链相对应的概念,是指包括生产资料的获得、产品生产的组织、货物的流动和销售、信息的获取等流程都是在主权国家范围内进行和实现的供应链系统。可见,国内供应链突出属地性质,是典型的国内循环生产模式。因而,就中间品获取来源而言,国内供应链构建水平是指中间品供给中的国内配套份额,度量一个国家和地区的生产配套及进口替代能力。

同时考虑参与国内供应链和全球供应链,制造企业大致可分为三类。第一类是国内供应链链条企业,其链条形式主要表现为中间品全部由国内供应商提供,制成品由国内市场吸收。第二类是全球供应链链条企业,其链条形式主要表现为通过国外供应商进行中间品采购,制成品全部由国外市场吸收。第三类是双重供应链链条企业,其链条形式可分为以下几种:链条一是中间品同时由国内供应商和国外供应商提供,制成品由国内市场吸收;链条二是中间品同时由国内供应商和国外供应商提供,制成品由国外市场吸收;链条三是中间品同时由国内供应商和国外供应商提供,制成品由国内市场和国外市场吸收;链条四为中间品全部由国内供应商提供,制成品由国外市场吸收;链条五是中间品全部由国外供应商提供,制成品由国内市场吸收。鉴于本文研究主题是国内供应链构建对企业国际市场议价能力的影响,因此本文主要关注前四种链条情况。

议价能力(*Market Bargaining Power*),是指谈判双方(或多方)通过不同的谈判策略与对方达成协议或者影响谈判结果的能力(Schelling, 1956)。企业的国际市场议价能力包括出口议价能力和进口议价能力,其中进口议价能力是指进口企业以压低国外供应商供货价格而提升获利水平的能力。就企业进口议价能力来说,主要决定因素是获取上游中间品的成本,包括企业中间品需求规模、供应商集中度、对相关供应商及其产品成本信息的掌握程度等(Morgan 和 Stundza, 1993)。其中,中间品供给市场竞争结构及上游供应商垄断程度对于制造商议价能力至关重要(郑锦荣等, 2010; 孙浦阳和刘伊黎, 2020)。

对于国内生产制造企业而言,其上游中间品来源可分为全球供应链和国内供应链两种渠道。选择全球供应链的好处在于进口中间品技术含量相对较高,高品质中间品进口能有效促进企业生产效率及产品质量提升,推动产业结构升级。然而,全球供应链容易遭受战争、自然灾害、贸易摩擦、工人罢工等因素冲击而中断,供应链的稳定及安全问题难以得到保证。更为重要的是,对于全球供应链的过度依赖,很大程度上将导致国内企业失去科技研发及技术创新动力,在全球价值链攀升中遭遇“俘获”。在全球供应链频繁中断及进口中间品过度依赖情况下,国内生产制造企业的进口议价能力可想而知。相对于全球供应链,自主可控的国内供应链构建,能显著促进国内生产制造企业进口议价能力的提升,其传导机制集中体现在以下几个方面:

首先,国内供应链构建的进口替代效应。就中间品获取来源而言,国内供应链与全球供应链存在一定程度的替代关系,供应商的多元化尤其是中间品的进口替代有助于提升生产制造企业对国外供应商的讨价还价能力。鉴于分散供应链风险的考虑,跨国公司在全球范围内进行资源配置的同时,常常在不同区域布局多套供应链体系,以便在遭遇不可抗力因素时使用备选

方案。相较于国外产能布局,国内配套能力增强不仅能降低企业对进口中间品的依赖程度,而且供应链的稳定性及自主可控能力更为明显。此外,国内供应链体系构建很大程度上避免了生产制造企业在进口市场上的无序竞争。与牵涉不同语言文化、信息搜寻成本更高的国外供应商网络相比,国内供应商网络的构建成本相对较低,企业与国内供应商的合作将对海外供应商产生可置信的替代威胁,由此使得国内企业在进口议价谈判时处于相对有利的地位。

其次,国内供应链构建的技术进步效应。缺乏核心技术和自主品牌,是国内制造商进口议价能力较弱的重要因素。在高度依赖进口中间品条件下,国内制造商往往专注于加工制造环节,而缺乏从事自主研发进而开展逆向整合的动力,由此也导致其在面临国外供应商垄断及打压时难以进行有效反制。与此相对应,中间品的国产化压力有助于倒逼生产制造企业投入更多资源进行技术研发,而不是简单依赖进口中间品。而且,通过国内产业梯度转移等途径将生产环节“外包”,有利于企业实现资源要素优化配置,从而促进企业技术进步及国际竞争力提升(黎峰,2020)。此外,国内供应链条中的上下游企业的专业化分工及合作将产生巨大的技术溢出效应(潘文卿,2012),由此促进生产制造企业的技术进步,而基于内生技术进步的配套能力增强无疑有利于提升国内企业的进口议价能力。

最后,国内供应链构建的企业成长效应。供应链“链主”企业的数量与质量,直接决定了国内制造商的进口议价能力。在全球价值链分工条件下,企业竞争实质上表现为供应链与供应链之间的竞争(刘志彪和张杰,2007),而供应链的快速反应及配置效率、供应链的韧性及自主可控性成为供应链体系竞争优势的主要表现。在市场机制及自由贸易条件下,占据产业链高端的国际垄断巨头及超级大买家凭借其强大的竞争优势,积极整合全球范围内的研发设计、生产制造及营销渠道等资源,往往对发展中国家的国内大市场及国内供应链构建形成一定的破坏及冲击作用。相对于过早地与跨国公司在全球供应链条中开展“真刀真枪”的竞争,自主可控的国内供应链构建及国内资源整合有利于内资企业基于超大规模市场优势成长为“链主”,从而提升在区域甚至全球价值链分工生产体系中的竞争力,由此改善国内制造商在国际市场议价上的不利局面。

基于以上理论逻辑分析,本文提出两个有待验证的理论假说如下:

假说 1:国内供应链构建,很大程度上有利于企业进口议价能力的提升。

假说 2:国内供应链构建影响企业进口议价能力提升的传导机制主要包括进口替代效应、技术进步效应和企业成长效应。

三、国内供应链构建水平对企业进口议价能力影响的经验分析

(一)国内供应链构建

随着“逆全球化”思潮兴起及中国传统开放型模式的弊端凸显,学术界逐渐关注中国国内区域间专业化和价值链分工。然而,既有研究大多基于省级区域或者行业维度展开。例如,Young(2000)通过测算中国各省级区域的“边境效应”分析中国区域间的市场分割水平;桂琦寒等(2006)基于省级区域间商品零售价格指数差异核算中国地区间市场分割程度;黎峰(2020)采用投入产出方法测算了中国制造部门的国内价值链分工水平。总体而言,既有研究提供了一些较好的思路及结论,但无法识别企业微观层面的异质性特征,本文利用上市公司供应链数据库,试图从微观层面反映中国企业的国内供应链构建情况。

为更好地反映国内供应链的国内采购规模及地理分布,有必要识别上市公司及其供应商的具体信息。首先,将上市公司与其供应商的数据进行匹配。具体步骤为:(1)删除供应商名称表中公司编号(Conumb)为空的企业样本,进而以剩余样本的公司编号与公司基本信息表进行匹

配,由此获取供应商人员规模、实缴资本、地理位置、所属行业等信息。(2)将整理好的供应商数据按照上市公司股票代码(*Scode*)及供货年份(*year*)与供应商总采购信息表匹配,从而获取各上市公司前五大供应商采购规模及份额信息,同时将供应商数据与其对应的上市公司及年份相对应。(3)将上市公司与供应商的匹配数据以上市公司股票代码与 *Wind* 数据库中的上市公司基本资料相匹配,进而获取上市公司的相关信息。通过以上步骤,匹配到 1032 家制造类上市公司与其供应商的 17560 个样本数据,时间跨度为 2001—2018 年。

其次,统计供应商中的国内配套份额。根据本文提出的国内供应链内涵,剔除国外供应商及进口中间商样本,由此得到上市公司国内供应链中的国内采购份额。由于上市公司供应链数据库只提供了前五大供应商的数据,为尽量缩小统计误差,本文采用供应商高集中度的三种口径反映上市公司的供应链情况。^①

最后,统计国内供应链的地理分布。按照匹配表中上市公司与其供应商的地理区位,将供应链类型划分为省内供应链、区域内部(包括东部地区、中部地区和西部地区)供应链、跨区域(包括东部—中部、东部—西部、中部—西部)供应链及全国供应链四大类。

在以上工作基础上,依照国内供应链构建水平的理论内涵,核算出各上市公司国内供应链的采购份额及其区位分布情况,进一步以上市公司产值占比为权重,展现中国国内供应链的构建情况。统计分析显示,^②三种口径的国内供应链发展态势大体一致,即 21 世纪初上市公司的中间品采购主要在国内完成,随着中国加入 *WTO*,中间品国内采购份额降至 2007 年的最低点(50.47%),这表明“入世”对国内配套体系产生了明显的替代效应。2008 年国际金融危机期间,全球贸易萎缩促使上市公司的国内采购份额出现短暂上升后快速回调的波动。2010 年以来,在中国政府内需政策拉动下,中国上市公司更加重视在国内布局采购供应链,国内采购份额迅速提升。2018 年,三种口径国内供应链的国内采购份额均已超过 80%,这表明中国国内配套能力在增强。

进一步将上市公司按照行业类型划分为资源型产业、传统制造业、机电及高新技术产业三大类,以上市公司产值占比作为权重,可以核算出各细分行业的国内供应链构建态势。以第一种统计口径(*NSC1*)为例,呈现出以下特征:^③一是各行业国内供应链的发展态势大体一致,即随着中国加入 *WTO* 大幅下降,而在 2008 年国际金融危机之后持续快速提升;二是相对于传统制造业和资源型产业,机电及高新技术产业的国内采购份额较低,主要原因在于这类产品的生产更为迂回,较高的国际垂直专业化自然意味着更大规模的中间品进口;三是机电及高新技术产业与传统制造业国内采购份额的差距正日益缩小,这表明在创新驱动发展战略推动下,中国机电及高新技术部门正加紧在国内布局产业链和供应链,国内配套水平有了显著提升。

从国内供应链的空间布局特征来看,第一种统计口径(*NSC1*)下国内供应链的空间布局态势如下:^④“入世”以前,上市公司约有一半的国内中间品采购源自当地,区域内及跨区域采购各占两成左右,全国范围内的供应链采购约占 10%。加入 *WTO* 显著影响了上市公司国内供应链的区位布局,集中表现为跨区域及全国范围内的供应链遭受严重冲击,国内采购集中在企业所在省份或区域内部,国内供应链的链条变得更短。2008 年国际金融危机及随后的“逆全球化”浪潮使得该趋势发生逆转,在扩大内需及国内产业梯度转移政策指引下,上市公司不断扩大供应商

① 国内供应链的口径一(*National Supply Chain1, NSC1*)是 80% 以上采购集中度,即前五家供应商贡献了上市公司上游供应来源的 80% 以上;口径二(*National Supply Chain2, NSC2*)是 70% 以上采购集中度;口径三(*National Supply Chain3, NSC3*)则是 60% 以上采购集中度。

② 因篇幅所限,相关图表未能在正文中呈现,读者可通过工作论文查询。

③ 因篇幅所限,相关图表未能在正文中呈现,读者可通过工作论文查询。

④ 因篇幅所限,相关图表未能在正文中呈现,读者可通过工作论文查询。

来源的空间范围,采用地理跨度更大的跨区域采购甚至在全国范围内进行供应商选择,当地及区域内部中间品采购的份额相应降低。到 2018 年,跨区域的中间品采购已成为国内供应链布局的主要方式,这也表明中国国内供应链在日趋完善。

(二)进口市场议价能力

按照 McDonald 和 Solow(1981)的有效讨价还价模型,企业与进口供应商围绕进口中间品价格进行谈判,其议价能力直接决定着产品销售收入的分配。假定企业生产过程中使用了国内中间品和进口中间品,并根据其与国内供应商及进口供应商的议价结果来决定使用国内中间品和进口中间品的数量。基于以上思路,借鉴盛丹和陆毅(2016)的做法,构建企业与其进口供应商的联合目标函数为:

$$\max_{L_{it}, D_{it}, M_{it}, K_{it}} v = [M_{it} (P_{it}^M - P_{it}^D)]^{\beta_{it}} \pi_{it}^{1-\beta_{it}} \quad (1)$$

$$\pi_{it} = P_{it} Q_{it} - w_{it} L_{it} - P_{it}^D D_{it} - P_{it}^M M_{it} - r_{it} K_{it} \quad (2)$$

其中, π_{it} 为 t 时期企业 i 的利润, P_{it} 和 Q_{it} 分别是企业 i 的产品价格和产量, $P_{it} Q_{it}$ 为企业的总产值, L_{it} 、 D_{it} 、 M_{it} 和 K_{it} 分别代表企业的劳动、国内中间品、进口中间品和资本投入数量, w_{it} 、 P_{it}^D 、 P_{it}^M 和 r_{it} 分别是劳动、国内中间品、进口中间品和资本等各种要素的价格, P_{it}^M 则表示进口中间品的公允价格, β_{it} 为本文重点关注的进口供应商的议价能力。

首先,借鉴 De Loecker 和 Warzynski(2012)的方法,通过式(2)对 D_{it} 求一阶偏导,得到:

$$\left(\frac{\partial P_{it}}{\partial Q_{it}} \frac{\partial Q_{it}}{\partial D_{it}} Q_{it} \right) + \left(P_{it} \frac{\partial Q_{it}}{\partial D_{it}} \right) = P_{it}^D \quad (3)$$

经整理可得:

$$\frac{\partial Q_{it}}{\partial D_{it}} \frac{D_{it}}{Q_{it}} = \frac{\frac{P_{it}^D}{P_{it}} \frac{D_{it}}{Q_{it}}}{\left(\frac{\partial P_{it}}{\partial Q_{it}} \frac{Q_{it}}{P_{it}} + 1 \right)} \quad (4)$$

由此,国内中间品的市场垄断势力 μ_{it} 为:

$$\mu_{it} = \left(\frac{\partial P_{it}}{\partial Q_{it}} \frac{Q_{it}}{P_{it}} + 1 \right)^{-1} = \frac{\theta_{it}^D}{\gamma_{it}^D} \quad (5)$$

其中, $\theta_{it}^D = \frac{\partial Q_{it}}{\partial D_{it}} \frac{D_{it}}{Q_{it}}$ 为国内中间品的产出弹性, $\gamma_{it}^D = \frac{P_{it}^D}{P_{it}} \frac{D_{it}}{Q_{it}}$ 是国内中间品投入占产出的比重。

其次,通过式(1)对 M_{it} 求一阶偏导,可以得到:

$$P_{it}^M = \frac{\beta_{it}}{1 - \beta_{it}} \frac{\pi_{it}}{M_{it}} + \frac{P_{it}}{\mu_{it}} \frac{\partial Q_{it}}{\partial M_{it}} \quad (6)$$

再次,通过式(1)对 P_{it}^M 求一阶偏导,经整理有:

$$P_{it}^M = \frac{\beta_{it}}{1 - \beta_{it}} \frac{\pi_{it}}{M_{it}} + \frac{P_{it}}{\mu_{it}} P_{it}^M \quad (7)$$

联立式(6)和式(7),可以求出进口中间品的公允价格 P_{it}^M :

$$P_{it}^M = \frac{\theta_{it}^M}{\theta_{it}^D} \frac{P_{it}^D D_{it}}{M_{it}} \quad (8)$$

其中, $\theta_{it}^M = \frac{\partial Q_{it}}{\partial M_{it}} \frac{M_{it}}{Q_{it}}$ 为进口中间品的产出弹性。进一步联立式(5)–式(8),求出进口供应商的议价能力 β_{it} :

$$\beta_{it} = \frac{(P_{it}^M - P_{it}^D)M_{it}}{P_{it}Q_{it} - w_{it}L_{it} - P_{it}^D D_{it} - P_{it}^M M_{it} - r_{it}K_{it}} \quad (9)$$

可见,要核算进口供应商的议价能力 β_{it} ,首先需要估计出进口商品的公允价格 P_{it}^M 。式(8)中的国内采购总额 $P_{it}^D D_{it}$ 可以从上市公司供应链数据库获得,中间品进口数量 M_{it} 来自中国海关数据库。国内中间品及进口中间品的产出弹性 θ_{it}^D 和 θ_{it}^M 可以在上市公司与供应商匹配数据基础上,借鉴金祥义和戴金平(2019)的做法,利用中国海关数据库识别出上市公司的中间品进口信息,进而采用Akerberg等(2015)估计生产函数的非参数方法对生产函数进行回归。此外,企业总产值 $P_{it}Q_{it}$ 、劳动者报酬 $w_{it}L_{it}$ 和资本要素报酬 $r_{it}K_{it}$ 均来自Wind数据库。

在核算出进口供应商的议价能力 β_{it} 的基础上, $1-\beta_{it}$ 则为本文关注的中国上市公司在进口市场上的议价能力(Import Bargaining Power, IBP)。通过上市公司数据库与中国海关数据库的匹配,得到1276家企业样本,时间跨度为2001—2016年。以上市公司产值占比为权重,展现中国上市公司的进口市场议价能力情况。统计分析显示,^①中国制造类上市公司的进口市场议价能力呈现出“V”型波动态势。就分行业而言,传统制造部门的进口市场议价能力相对较高,资源型产业次之,机电及高新技术产业处于较低水平。值得注意的是,随着中国全方位融入全球价值链分工,机电及高新技术产业与传统制造部门进口市场议价能力的差异迅速扩大并成为压低整个制造业进口市场议价能力的主要诱因。而2008年国际金融危机以来,机电及高新技术产业进口市场议价能力表现出快速攀升趋势,与传统制造部门的差距逐渐缩小,由此也带动了制造业进口市场议价能力的显著提升。

四、国内供应链构建水平对企业进口议价能力影响的实证分析

(一)模型构建与变量说明

基于既有文献分析,构建企业进口议价能力(IBP)影响因素的计量模型如下:

$$IBP_{it} = a_0 + a_1 NSC_{it} + gX_{it} + \varepsilon_j + \gamma_k + \delta_t + \mu_{ijk} \quad (10)$$

其中,企业进口议价能力(IBP_{it})为被解释变量,以 $1-\beta_{it}$ 度量;国内供应链构建水平(NSC_{it})为核心解释变量,以国内市场采购份额衡量。下标 i 表示上市公司, t 表示年份, j 和 k 分别表示上市公司所属行业及省份, X_{it} 为其他控制变量, ε_j 、 γ_k 和 δ_t 分别是行业、省份和年份层面的固定效应, μ_{ijk} 为随机误差项。

控制变量(X_{it})包括:(1)要素禀赋结构,包含资本密集度和技术密集度。以资本—劳动比(K_{it}/L_{it})衡量资本密集度(Capital Intensity, CI_{it}),资本以永续盘存法折算的固定资产净额表示,即 $K_{it} = \frac{I_{it}}{P_t} + (K_{it-1} - \delta_{it})$,其中 K_{it} 和 K_{it-1} 分别为 t 期和 $t-1$ 期的资产总额, $I_{it} = \alpha_t K_{it-1}$ 是名义固定资产投资, α_t 为固定资产增长率,^② P_t 为固定资产投资价格指数,按照固定资产价格平减指数统一为2000年的价格, δ_{it} 是固定资产折旧额,劳动(L_{it})则以员工人数表示。以无形资产净额占总资本比重衡量技术密集度(Technology Intensity, TI_{it})。^③数据来源于Wind上市公司数据库。(2)企业经营状况。借鉴金祥义和戴金平(2019)的做法,本文控制度量企业盈利能力的净资产收益率(Return on equity, ROE_{it})、度量企业营运效率的总资产周转率(Total asset turnover, TAT_{it})、度量企业偿债能力的资产负债率(Asset-liability ratio, ALR_{it})。此外,以当前年份减去公司成立日期

① 因篇幅所限,相关图表未能在正文中呈现,读者可通过工作论文查询。

② 固定资产增长率=(固定资产净额本期末值-固定资产净额本期初值)/固定资产净额本期初值。

③ 无形资产包括专利权、非专利技术、商标权、著作权、土地使用权等。

量企业年龄(AGE_{it}),刻画企业生命周期对进口议价能力的影响。以上数据均来源于 Wind 上市公司数据库。

为了更好地揭示要素禀赋升级在企业的国内供应链构建影响进口议价能力中的作用,进一步引入要素禀赋结构与国内供应链构建水平的交互项 $CI_{it} \times NSC_{it}$ 和 $TI_{it} \times NSC_{it}$ 。

在此基础上,综合利用 Wind 上市公司数据库、上市公司供应链数据库和中国海关数据库,得到 393 家企业 1 734 个样本数据。初步分析显示,机电及高新技术产业的进口议价能力均值为 0.464,比资源型产业和传统制造部门分别低 0.032 和 0.05,且这一差异值在 1% 的水平上显著。^①

(二)基准回归分析

在经过 F 检验及 $Hausman$ 检验后,本文确定面板固定效应估计方法相对更优。 FE 估计结果如表 1 所示。列(1)只控制固定效应,核心解释变量的估计系数显著为正,这表明国内采购份额的提升有效增强了企业进口议价能力。列(2)加入了企业层面控制变量,核心解释变量的估计系数仍显著为正。在控制变量方面,要素禀赋结构的升级有助于提升企业进口议价能力。相较于资本密集度,技术密集程度的提升更有助于企业在与其进口供应商谈判过程中保持有利地位。为进一步识别要素禀赋结构升级在国内供应链提升企业进口议价能力中的作用,列(3)引入要素禀赋结构与国内供应链构建水平的交互项。回归结果显示,相对于资本密集度,技术密集度与国内供应链构建交互项的系数显著为正,这表明高技术密集产业部门提高国内采购份额对于增强进口议价能力更为有效。为消除各个省份及不同行业政策的影响,列(4)进一步控制“行业×年份”固定效应及“省份×年份”固定效应,核心解释变量的估计系数仍然显著为正,再次印证了国内供应链构建有利于企业进口议价能力的提升。本文的理论假说 1 得以验证。

表 1 国内供应链构建水平对企业进口议价能力影响的基准回归结果

	(1)	(2)	(3)	(4)
NSC	0.030*(1.756)	0.032**(2.186)	0.033**(2.331)	0.032**(2.394)
CI		0.062*(1.676)	0.029*(1.911)	0.029*(1.916)
TI		0.221(1.570)	0.259*(1.651)	0.258*(1.692)
ROE		0.871*** (3.052)	0.873*** (3.076)	0.874*** (3.136)
TAT		0.300(1.531)	0.294(1.523)	0.294(1.572)
ALR		-0.035(-1.126)	-0.032(-1.108)	-0.032(-1.104)
AGE		0.428(0.491)	0.394(0.451)	0.396(0.473)
$CI \times NSC$			0.009(0.706)	0.009(0.724)
$TI \times NSC$			0.017*(1.893)	0.017*(1.863)
常数项	2.128*** (2.584)	1.032(1.586)	1.164*(1.652)	2.013** (1.972)
行业固定效应	控制	控制	控制	控制
地区固定效应	控制	控制	控制	控制
年份固定效应	控制	控制	控制	控制
行业×年份固定效应	非控制	非控制	非控制	控制
省份×年份固定效应	非控制	非控制	非控制	控制
N	1 734	1 734	1 734	1 734

注:括号内为在企业层面聚类稳健标准误下对应的 t 值; *、**和***分别表示 10%、5% 和 1% 的显著性水平。下同。

事实上,“入世”极大地提升了中国融入全球价值链分工的程度,集中表现为中间品贸易自由化,即国内企业能以较低的成本获取大规模高质量中间品。大量中间品进口不仅对传统的国

① 因篇幅所限,相关图表未能在正文中呈现,读者可通过工作论文查询。

内生产体系及本土关联产生了巨大的冲击,而且对国外供应商的高度依赖也使得国内企业的进口议价能力大为削弱。2008年以来,中国加快开放型经济发展转型,尤其是强调国内需求及本土配套能力的建设、引导国内产业梯度转移等,以此加快国内供应链体系的构建。随着国内供应链体系构建水平的提升,中国制造商的进口议价能力也随之增强。

(三)稳健性检验

为验证基准估计结果的可靠性,本文采用以下方法进行稳健性检验:^①一是基于工具变量的内生性讨论。鉴于国内采购份额与进口议价能力之间可能存在双向因果关系而导致内生性问题,本文借鉴 Faccio 等(2011)的思路,引入同行业其他企业国内市场采购份额均值($IV1$)、同省份其他企业国内市场采购份额均值($IV2$)作为国内供应链构建的工具变量,在此基础上使用工具变量进行两阶段回归。二是测量误差的检验。受数据获得性限制,本文采用上市公司前五大供应商的国内采购份额度量企业的国内供应链构建情况。为尽量克服该处理方法导致的测量误差问题,分别采用前五大供应商采购占比 80% 以上采购集中度($NSC1$)、70% 以上采购集中度($NSC2$)和 60% 以上采购集中度($NSC3$)三种口径样本,对基准回归结论进行再检验。三是样本类型变换。由于上市公司数据逐年不断增加,为尽可能地扩大样本数量,基准回归采用的是 2001—2016 年 393 家上市公司的非平衡面板数据。本文分别采用 2008—2016 年、2010—2016 年的存续企业平衡面板数据对式(10)再次进行回归。^②各种稳健性检验结果表明,尽管采用了不同方法重新进行估计,本文的核心结论依然成立。

(四)异质性分析

1. 产业类别异质性特征。机电及高新技术产业是我国的主要进出口贸易部门,本文更关心其国内供应链构建对进口议价能力的影响,从而引入虚拟变量 *high-tech*(机电及高新技术产业样本取值为 1,其他产业部门取值为 0)。如表 2 列(1)所示,相对于资源型产业及传统制造部门,机电及高新技术产业国内供应链构建对进口议价能力的促进作用更为明显。可能的原因在于,机电及高新技术产品的生产过程更为迂回,表现为大规模的中间品贸易。更为重要的是,中国机电及高新技术企业大多以“加工制造”角色参与全球价值链分工,“两头在外”的经营特征导致其对技术研发及国内供应链构建的重视不够,对于关键零部件、半成品等进口中间品依赖程度较高,导致其进口议价能力相对较低。基于国内供应链培育的进口替代能有效降低机电及高新技术企业对进口中间品的依赖程度,进而提升企业的进口议价能力。

2. 所有制结构异质性特征。鉴于民营经济在进出口贸易中扮演日益重要的角色,本文根据企业所有制形式差异将样本分为民营企业和非民营企业,从而引入虚拟变量 *private*(民营企业样本取值为 1,否则为 0)。表 2 列(2)反映了不同所有制形式企业的国内供应链构建对进口议价能力影响的差异,可见民营企业国内供应链的构建更加有利于进口议价能力的提升。可能的解释为,国有企业具有一定程度的“预算软约束”,其中间品采购的价格需求弹性相对较低。更为重要的是,国有企业大多处于价值链上游且呈现出一定的行业垄断特征,对于构建国内供应链的愿望并不迫切;相比较而言,民营企业具备更强的动力去布局国内供应链,降低中间品获取成本,从而增强产业竞争力水平。

3. 地理区位异质性特征。鉴于中国区域间发展差距明显,沿海地区与内陆地区在国内垂直专业化分工中扮演着不同角色,本文引入虚拟变量 *coastal*(沿海地区企业样本取值为 1,内陆地

^① 因篇幅所限,相关图表未能在正文中呈现,读者可通过工作论文查询。

^② 平衡面板数据不仅要求上市公司为存续企业,还要求与上市公司供应链数据库成功匹配,样本起始年份越靠后,能匹配到的样本量越大。

区企业样本取值为 0)。①如表 2 列(3)所示,相对于广大内陆地区企业,沿海地区企业的国内供应链构建对进口议价能力的促进作用更为明显。这是因为,中国高科技企业及行业龙头企业大多集中于沿海地区,沿海地区企业具备更强的国内资源整合能力,能通过国内产业转移进行国内供应链布局进而优化资源配置并逐步实现全球价值链攀升,由此在国际市场议价方面占据更加有利的地位。

表 2 国内供应链构建水平对企业进口议价能力的异质性影响回归

	(1)产业类别	(2)所有制结构	(3)地理区位	(4)贸易模式(口径一)	(5)贸易模式(口径二)	(6)全球价值链定位
<i>NSC</i> × <i>high-tech</i>	0.225*(1.900)					
<i>NSC</i> × <i>private</i>		0.199*(1.750)				
<i>NSC</i> × <i>coastal</i>			0.061**(2.357)			
<i>NSC</i> × <i>processing1</i>				1.025*** (3.577)		
<i>NSC</i> × <i>processing2</i>					0.511*(1.763)	
<i>NSC</i> × <i>GVC-position</i>						-0.287***(-3.438)
<i>NSC</i>	0.018** (2.196)	0.009** (2.144)	0.009** (2.145)	0.011** (2.079)	0.010*** (2.731)	0.013** (2.256)
<i>X_{it}</i>	控制	控制	控制	控制	控制	控制
固定效应	控制	控制	控制	控制	控制	控制
<i>N</i>	1 734	1 734	1 734	1 734	1 734	1 734

4. 贸易模式异质性。本文进一步关注不同贸易模式企业的国内供应链构建行为对其进口议价能力的影响差异,为此引入虚拟变量 *processing*(加工贸易企业样本取值为 1,一般贸易企业样本取值为 0)。参照 Liu 和 Qiu(2016)的做法,本文采用两种口径识别加工贸易企业:口径一(*processing1*)是加工贸易出口占企业出口总额大于 90%;口径二(*processing2*)为加工贸易出口占企业出口总额大于 50%。如表 2 列(4)和列(5)所示,两种样本口径的回归结果保持一致,即相对于一般贸易企业,加工贸易企业的国内供应链构建行为对其进口议价能力的提升效果相对更明显。值得注意的是,国内供应链构建水平 *NSC* 与虚拟变量 *processing* 的交互项估计系数的大小及显著水平在窄口径(口径一)下更加突出,预示着加工贸易出口占比越高的企业,中间品国内配套对其进口议价能力的提升作用更加明显。其原因在于,加工贸易企业对中间品的进口依赖度显著高于一般贸易企业,致力于本土研发及国内供应链构建的转型升级在推动加工贸易企业向全球价值链两端攀升的同时,有利于其进口议价能力的提升。

5. 企业全球价值链定位异质性。对于不同全球价值链定位企业而言,国内供应链构建对其进口议价能力的影响有何差异?本文借鉴吕越等(2020)的思路,首先核算出企业出口产品的全球价值链上游度,进而以出口产品占比作为权重,由出口产品层面的上游度加权得到企业层面的全球价值链上游度水平,以此衡量企业的全球价值链定位 *GVC-position*。其取值越大,代表该企业更加靠近全球价值链上游位置。如表 2 列(6)所示,核心解释变量与企业全球价值链定位交叉项的估计系数显著为负,这表明相对于全球价值链上游企业来说,下游企业的国内供应链构建行为对其进口议价能力的提升效果更加显著。可能的解释是,下游企业大多集中在加工制造环节,存在更多的中间品使用需求,其中间品获取渠道的进口依赖程度或自主可控程度,很大程度上决定着其国际市场的进口议价能力。

① 参照许政等(2010)的思路,以省会城市距三大港口(天津、上海和香港)的最近距离来衡量该地区的地理区位,距三大港口 500 公里以内的定义为沿海地区,500 公里以外的则定义为内陆地区。

(五)传导机制检验

国内供应链构建不仅意味着进口替代,更重要的意义在于通过国内垂直专业化分工推动技术进步及国内企业成长,而内生能力增强有助于企业进口议价能力的提升。为进一步验证国内供应链构建影响企业进口议价能力的传导机制,本文以进口替代效应(*Import Substitution Effect, ISE*)、技术进步效应(*Technological Progress Effect, TPE*)和企业成长效应(*Enterprises' Growth Effect, EGE*)作为中介变量,由此构建中介效应模型如下:

$$IBP_{it} = b_0 + b_1NSC_{it} + gX_{it} + \varepsilon_j + \gamma_k + \delta_t + \mu_{ijk} \quad (11)$$

$$ISE_{it} = c_0 + c_1NSC_{it} + gX_{it} + \varepsilon_j + \gamma_k + \delta_t + \mu_{ijk} \quad (12)$$

$$TPE_{it} = d_0 + d_1NSC_{it} + gX_{it} + \varepsilon_j + \gamma_k + \delta_t + \mu_{ijk} \quad (13)$$

$$EGE_{it} = e_0 + e_1NSC_{it} + gX_{it} + \varepsilon_j + \gamma_k + \delta_t + \mu_{ijk} \quad (14)$$

$$IBP_{it} = f_0 + f_1NSC_{it} + \xi ISE_{it} + \phi TPE_{it} + \lambda EGE_{it} + gX_{it} + \varepsilon_j + \gamma_k + \delta_t + \mu_{ijk} \quad (15)$$

其中,核心解释变量 NSC_{it} 、控制变量 X_{it} 及固定效应 ε_j 、 γ_k 、 δ_t 与基准模型(10)一致。中介变量 ISE_{it} 以中间品进口额占上市公司总采购额比重衡量,其中中间品进口额来自中国海关数据库,上市公司总采购额来源于上市公司供应链数据库。 TPE_{it} 以全要素生产率表示,借鉴任胜钢等(2019)的做法,采用LP法测算上市公司的全要素生产率,数据来源于Wind上市公司数据库。 EGE_{it} 以赫芬达尔指数衡量,参照金祥义和戴金平(2019)的处理思路,用企业销售额与行业销售总额比值的平方来表示,数据来源于Wind上市公司数据库。

表3列(2)是以 ISE_{it} 作为因变量的估计结果,显著为负的估计系数表明,国内供应链的构建对上市公司中间品进口产生了明显的替代效应。列(3)是以 TPE_{it} 作为因变量的估计结果,可见基于超大规模市场的国内供应链构建能通过优化资源配置显著促进企业技术进步。列(4)报告了以 EGE_{it} 作为因变量的估计结果,表明国内供应链构建显著推动了内资企业成长。列(5)–列(8)报告了将中介变量纳入基准模型的估计结果,可见中介变量 ISE_{it} 的估计系数显著为负,表明降低对进口中间品的过度依赖有利于增强国内企业的进口议价能力。中介变量 TPE_{it} 和 EGE_{it} 的估计系数均显著为正,说明技术进步及企业成长明显有利于企业进口议价能力的提升。值得注意的是,与列(1)的基准回归相比,在分别加入三个中介变量之后,如列(5)–列(7)所示,核心解释变量 NSC_{it} 的估计系数及显著性水平均出现降低,而一旦同时加入三个中介变量,该估计系数值进一步下降且未能通过10%水平的显著性检验,由此进一步表明,进口替代效应、技术进步效应和企业成长效应是国内供应链构建促进企业进口议价能力提升的重要途径,由此也验证了本文的理论假说2。

表3 国内供应链构建水平对企业进口议价能力的影响机制检验

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	IBP_{it}	ISE_{it}	TPE_{it}	EGE_{it}	IBP_{it}	IBP_{it}	IBP_{it}	IBP_{it}
NSC_{it}	0.032 ^{**} (2.394)	-0.212 ^{**} (-2.113)	2.641 ^{***} (3.380)	0.497 ^{***} (2.940)	0.032 ^{**} (2.137)	0.030 ^{**} (1.981)	0.028 [*] (1.812)	0.021(1.543)
ISE_{it}					-0.836 [*] (-1.746)			-0.874 [*] (-1.902)
TPE_{it}						1.086 ^{**} (2.417)		1.184 ^{***} (2.582)
EGE_{it}							0.939 ^{***} (4.087)	1.066 ^{***} (4.296)
X_{it}	控制	控制	控制	控制	控制	控制	控制	控制
固定效应	控制	控制	控制	控制	控制	控制	控制	控制
N	1 734	1 734	1 734	1 734	1 734	1 734	1 734	1 734

五、国内供应链构建对企业进口议价能力的影响：市场空间的作用

就国内供应链构建对企业进口议价能力的影响而言，国内供应链的空间布局特征如何起着调节作用？本文进一步将供应链类型作为调节变量引入，由此将基准模型拓展为：

$$IBP_{it} = a_0 + a_1 NSC_{it} + \eta D_{it}^r + \theta NSC_{it} \times D_{it}^r + gX_{it} + \varepsilon_i + \gamma_k + \delta_t + \mu_{ijk} \quad (16)$$

其中， D_{it}^r 为度量供应链类型的虚拟变量，上标 r 的取值范围为1-3。供应链仅限于企业所在省内（省内供应链）时， $D_{it}^1 = 0$ ；供应链采购发生在三大区域内部（区域供应链）时， $D_{it}^2 = 1$ ；企业跨区域布局供应链（跨区域供应链）时， $D_{it}^3 = 1$ ；而当企业在更广阔的全国范围内布局供应链（全国供应链）时， $D_{it}^3 = 1$ 。 $NSC_{it} \times D_{it}^r$ 为国内供应链构建水平与其供应链市场空间的交互项。

表4报告了考虑市场空间条件下国内供应链构建对企业进口议价能力的影响结果。在列(1)基准回归基础上，列(2)加入了度量国内供应链市场空间范围的虚拟变量，估计结果显示，与省内供应链相比，区域内供应链、跨区域供应链、全国供应链的构建对企业进口议价能力的提升作用逐渐递增，很大程度上表明基于市场边界拓展的国内大循环有利于企业更好地参与国际循环。专业化分工效率很大程度上取决于其市场边界，突破行政区划壁垒的国内垂直专业化及供应链构建，能最大限度地将东部沿海地区的创新资源、中部地区的低成本制造及西部地区的自然资源有效整合，在国内配套水平快速提升基础上与跨国公司进行“链条”与“链条”的直接竞争，进而大幅增强国内企业在进口市场上的议价能力。列(3)进一步引入了国内供应链构建水平与其供应链市场空间的交互项，可见三个交互项的估计系数均显著为正，再次表明随着企业国内采购份额的扩大，供应链市场空间的拓展有利于企业国际市场议价能力的提升。

中国地大物博，区域间发展模式及发展阶段差异明显，具备依托国内市场空间及本土配套能力开展构建国内供应链体系的先天优势。本文利用中国上市公司样本数据的实证分析显示，省内供应链构建水平每增加1%，企业进口议价能力将提升0.029%，随着国内供应链市场空间的不断拓展，企业进口议价能力将进一步增强，其中，区域内供应链、跨区域供应链、全国供应链构建的边际效应分别为0.089%、0.148%和0.19%，这表明在构建国内循环促进国际循环方面，大国拥有得天独厚的优势。

表4 国内供应链构建水平对企业进口议价能力的影响拓展分析结果

	(1)	(2)	(3)
NSC	0.032** (2.394)	0.031** (2.193)	0.029* (1.913)
D1		0.096** (2.473)	0.057** (2.057)
D2		0.136** (2.407)	0.116** (2.187)
D3		0.259* (1.945)	0.156* (1.841)
NSC×D1			0.004** (2.400)
NSC×D2			0.003* (1.786)
NSC×D3			0.006** (2.162)
X_{it}	控制	控制	控制
固定效应	控制	控制	控制
N	1 734	1 734	1 734

六、基本结论与政策建议

通过大力承接发达国家的产业梯度转移，以加工制造环节全面嵌入跨国公司主导的全球价值链分工，是中国开放型经济发展的主要模式。由于关键零部件等中间品受制于人、缺乏自有

品牌及其市场营销网络,中国企业的国际市场议价能力普遍不足。鉴于对外开放的收益水平较低,中国政府不断加大对国内配套及市场需求的开发,其中一个重要抓手就是基于各地资源禀赋差异的国内产业梯度转移,以此构建自主可控的供应链、价值链。

国内供应链构建是否有利于企业国际市场议价能力的提升?本文综合利用中国上市公司供应链数据库、Wind上市公司数据库及中国海关数据库的匹配数据,统计分析2001年以来中国制造部门的国内供应链构建水平及企业进口议价能力的波动态势。研究发现,中国制造类上市公司的国内供应链构建水平呈现出“V”型发展态势,即“入世”初期的全面开放及中间品进口自由化对国内配套体系产生了明显的替代效应;2008年国际金融危机之后,随着中国政府对内需市场重视程度的不断增强,国内供应链也逐渐“发育”。与此类似,中国上市公司的进口议价能力也经历了“先抑后扬”的发展趋势。在统计分析基础上,本文进一步构建计量模型实证分析国内供应链构建对企业进口议价能力的影响及其传导机制。研究发现,国内供应链的构建有效增强了企业进口议价能力,且该影响在高技术密集型部门、民营企业、沿海地区及全球价值链下游企业中的表现尤为显著。进口替代效应、技术进步效应和企业成长效应是国内供应链构建影响企业进口议价能力的传导机制。值得注意的是,考虑国内供应链布局特征后的拓展分析表明,相对于省内供应链,突破本地市场边界的区域内供应链、跨区域供应链、全国供应链的构建对于企业进口议价能力提升的作用更加明显,充分利用国内市场空间构建自主可控的供应链、价值链,是改善企业国际分工收益的有效路径。

着眼于充分依托大国市场优势加快国内供应链构建,以此促进企业国际市场议价能力的提升,本文得到以下政策启示及建议:

首先,加快内资企业尤其是民营企业成长,培育国内供应链“链主”。为此,应给予民营企业相对公平的市场竞争环境,包括大力打击各种形式的行业垄断及市场壁垒,进一步降低国内市场准入门槛;限制和取消地方政府为吸引外资而采取的各种优惠政策及超国民待遇。同时,大力倡导“创新创业”,优化国内营商环境,培育企业家精神,建设一批世界级的企业家队伍。

其次,依托超大规模市场潜力,提升国内生产配套能力。为此,应继续推动创新驱动发展战略,加快供给侧结构性改革,引导制造企业依托国内市场需求扩大技术研发投入,提升产品技术含量。在此基础上,鼓励广大科技型中小企业围绕“链主”企业开展本土配套,重点培育专业化供应高质量中间品的各类“隐形冠军”企业,进一步增强国内中间品尤其是关键零部件的生产能力,以国内生产配套能力的提升来降低对外部供应链的依赖。

最后,加快构建全国统一大市场,协调区域专业化分工。为此,应彻底取消各种保护主义和市场壁垒,制订全国统一的市场建设标准和规则,在有效整合区域内资源基础上加快长三角地区、粤港澳大湾区、京津冀地区一体化协同发展。同时,有序引导国内产业梯度转移,在充分发挥各区域要素禀赋优势的基础上,厘清东部沿海地区开展国内转移的重点行业及中西部地区承接产业转移的重点地区,由此加强沿海地区与中西部地区的产业链、供应链对接。

参考文献:

- [1]白明. 纳什积与铁矿石涨价——对中国参与国际市场铁矿石议价的个人观点[J]. 中国物价, 2006, (8): 27-32.
- [2]陈峻, 郑惠琼. 融资约束、客户议价能力与企业社会责任[J]. 会计研究, 2020, (8): 50-63.
- [3]戴翔, 王如雪, 谈东华. 畅通国内大循环对重塑竞争新优势的影响研究——基于长三角地区的经验分析[J]. 世界经济与政治论坛, 2021, (6): 28-54.

- [4]桂琦寒,陈敏,陆铭,等.中国国内商品市场趋于分割还是整合:基于相对价格法的分析[J].世界经济,2006,(2):20-30.
- [5]金祥义,戴金平.有效信息披露与企业出口表现[J].世界经济,2019,(5):99-122.
- [6]黎峰.双重价值链嵌入下的中国省级区域角色——一个综合理论分析框架[J].中国工业经济,2020,(1):136-154.
- [7]李光泗,韩冬.竞争结构、市场势力与国际粮食市场定价权——基于国际大豆市场的分析[J].国际贸易问题,2020,(9):33-49.
- [8]刘斌,魏倩,吕越,等.制造业服务化与价值链升级[J].经济研究,2016,(3):151-162.
- [9]刘志彪,张杰.全球代工体系下发展中国家俘获型网络的形成、突破与对策——基于 GVC 与 NVC 的比较视角[J].中国工业经济,2007,(5):39-47.
- [10]吕越,罗伟,包群.企业上游度、贸易危机与价值链传导的长鞭效应[J].经济学(季刊),2020,(3):875-896.
- [11]潘文卿.中国的区域关联与经济增长的空间溢出效应[J].经济研究,2012,(1):54-65.
- [12]任胜钢,郑晶晶,刘东华,等.排污权交易机制是否提高了企业全要素生产率——来自中国上市公司的证据[J].中国工业经济,2019,(5):5-23.
- [13]盛丹,陆毅.出口贸易是否会提高劳动者工资的集体议价能力[J].世界经济,2016,(5):122-145.
- [14]孙浦阳,刘伊黎.企业客户贸易网络、议价能力与技术追赶——基于贸易网络视角的理论与实证检验[J].经济研究,2020,(7):106-122.
- [15]唐海燕,张会清.产品内国际分工与发展中国家的价值链提升[J].经济研究,2009,(9):81-93.
- [16]巫强,刘志彪.双边交易平台下构建国家价值链的条件、瓶颈与突破——基于山寨手机与传统手机产业链与价值链的比较分析[J].中国工业经济,2010,(3):76-85.
- [17]许政,陈钊,陆铭.中国城市体系的“中心—外围模式”[J].世界经济,2010,(7):144-160.
- [18]杨连星,罗玉辉.中国对外直接投资与全球价值链升级[J].数量经济技术经济研究,2017,(6):54-70.
- [19]于左,闫自信,彭树宏.中国进口铁矿石定价权缺失与反垄断政策[J].财经问题研究,2015,(12):30-37.
- [20]岳中刚,刘志彪.基于渠道控制的国内价值链构建模式分析:以苏宁电器为例[J].商业经济与管理,2011,(6):5-12.
- [21]郑锦荣,徐福缘,陈滨桐.铁矿砂谈判中谈判定价权争夺的博弈研究[J].管理世界,2010,(3):108-116.
- [22]Akerberg D A, Caves K, Frazer G. Identification properties of recent production function estimators[J]. *Econometrica*, 2015, 83(6): 2411-2451.
- [23]De Loecker J, Warzynski F. Markups and firm-level export status[J]. *American Economic Review*, 2012, 102(6): 2437-2471.
- [24]Faccio M, Marchica M T, Mura R. Large shareholder diversification and corporate risk-taking[J]. *The Review of Financial Studies*, 2011, 24(11): 3601-3641.
- [25]Liu Q, Qiu L D. Intermediate input imports and innovations: Evidence from Chinese firms' patent filings[J]. *Journal of International Economics*, 2016, 103: 166-183.
- [26]McDonald I M, Solow R M. Wage bargaining and employment[J]. *The American Economic Review*, 1981, 71(5): 896-908.
- [27]Morgan J, Stundza T. Supply strategy: Buyer-supplier alliances don't just come together[J]. *Purchasing*, 1993, 114(4): 61-74.
- [28]Schelling T C. An essay on bargaining[J]. *The American Economic Review*, 1956, 46(3): 281-306.
- [29]Young A. The razor's edge: Distortions and incremental reform in the people's republic of China[J]. *The Quarterly Journal of Economics*, 2000, 115(4): 1091-1135.

Construction of Domestic Supply Chain and Import Bargaining Power of Enterprises: Empirical Evidence from Listed Companies

Li Feng

(Institute of World Economy, Jiangsu Academy of Social Sciences, Nanjing 210004, China)

Summary: As a major country with an open economy, China's opening up benefits are relatively low, and there is an obvious problem of "big but not strong", which is mainly reflected in the lack of bargaining power in the international market. Under the new development pattern that emphasizes the interaction between domestic and international dual circulation, can the construction of domestic circulation effectively improve the benefits of China's participation in international circulation?

From the perspective of domestic industrial resource integration, this paper makes an in-depth study of how the construction of domestic supply chain affects the import bargaining power of enterprises. The findings are as follows: First, since China's entry into the WTO, the construction of domestic supply chain and the import bargaining power of Chinese listed manufacturing companies have shown a trend of first suppression and then increase. Second, the construction of domestic supply chain effectively enhances the import bargaining power of enterprises, which is particularly significant in high-tech intensive sectors, private enterprises, coastal areas, processing trade enterprises, and downstream enterprises of the global value chain. Third, the import substitution effect, technological progress effect and enterprise growth effect are important ways for the domestic supply chain to improve the import bargaining power of enterprises. Fourth, compared with the provincial supply chain, the construction of intra-regional supply chain, cross-regional supply chain and national supply chain that break the boundary of the local market plays a more obvious role in improving the import bargaining power of enterprises. The above conclusions provide a theoretical basis and empirical cases for the idea of improving the benefits of opening up through the integration of domestic resources, and provide support for resisting various forms of "small circulation within the province" thoughts and behaviors and promoting the construction of a unified domestic market in China.

The academic value of this paper is mainly reflected in three aspects: First, from the perspective of the impact of domestic supply chain construction on the import bargaining power of enterprises, it deeply studies the linkage between domestic circulation and international circulation. Second, it uses the supply chain information database of listed companies for the first time to analyze domestic specialization and supply chain construction from the micro dimension of enterprises. Third, different from the existing literature that indirectly measures the bargaining power of enterprises based on the degree of customer purchase concentration, it directly measures the import bargaining power of enterprises from the perspective of income distribution, thus providing a new perspective for the study of the heterogeneous trade theory.

Key words: domestic supply chain; import bargaining power; listed companies.

(责任编辑 景 行)