

不對稱全球化：歷史、理論與當代中國

賈根良



[摘要] 英國、美國、德國等大國在歷史上的崛起，均呈現出一種規律性：通過保護主義與當時的發達國家處於半隔絕、半脫鉤狀態（淺度全球化），同時又與同等發展程度國家或比自己落後國家建立高度密切的經貿關係（深度全球化，但很多時候並非自由貿易），由此而實現經濟崛起。這種歷史規律性揭示出，落後大國不可能在與發達國家的深度全球化中實現經濟趕超，反而會造成對其深度依附；相反，如果適當地保護國內市場，與發達國家之間處於淺度全球化的狀態，落後大國就可以創造一種對國家崛起至關重要的戰略性市場空間，以確保在國內市場上創造戰略性新興工業的高端

價值鏈及其自主核心技術，並借道於同等發展程度或比自己落後國家的價值鏈中低端市場，從而在國際上建立起針對原有發達國家的技術經濟領先優勢。由於國內市場規模的不同，這種“不對稱全球化”的道路又可具體區分為英國、美國兩種類型；其中，美國所走的道路對中國實施“一帶一路”倡議尤其具有借鑒意義。中國可以利用廣闊的國內市場規模，建立全球價值鏈高端，並把經濟全球化的重心轉移到發展中國家，走出一條“周邊包圍中心”的經濟崛起新道路。它的具體實現途徑，可以歸納為“價值鏈高端戰略”和“雙領先戰略”：前者是在不放棄並強化中國在製造業價值鏈中低端競爭優勢的條件下，通過實施“一帶一路”倡議，構建起由中國企業主導並佔據價值鏈高端環節的全球價值鏈；後者是在第四次工業革命或“中國製造願景”的核心技術上，對內實施“創造國內領先市場戰略”，對“一帶一路”沿線國家實施“領先供應商戰略”。為了確保這種新方略取得成功，中國需要針對發達國家特別是美國實施保護中國高端產業、價值鏈高端和貨幣金融體系的戰略，這也是未來應對美中發生貿易衝突時的根本性措施。

[關鍵詞] 大國崛起 不對稱全球化 一帶一路 美中貿易衝突

[作者簡介] 賈根良，1995年在南開大學獲得經濟學博士學位，1999年被破格晉升為教授，2000年被聘為博士生導師，2005年被引進到中國人民大學經濟學院，2016年被教育部遴選為“長江學者”特聘教授；現為中國人民大學經濟學院特聘教授、博士生導師，兼任中國演化經濟學年會主席、中國經濟發展研究會副會長；主要從事經濟思想史、演化經濟學、發展經濟學和比較經濟學研究，代表性著作有《演化經濟學導論》《演化經濟學的綜合：第三種經濟學理論體系的發展》《勞動分工、制度變遷與經濟發展》《演化經濟學：經濟學革命的策源地》《新李斯特經濟學在中國》（合著）《美國學派與美國19世紀內需主導型工業化道路研究》（合著）《東亞模式的新格局》（合著）等；主編有“演化經濟學譯叢”“經濟思想史研究叢書”“中國演化與創新經濟學叢書”“經濟史與國富策譯叢”等。

在過去的三十多年中，由於中國經濟發展模式基本上是以自由貿易、大力引進外國直接投資和出口導向型經濟為主要特徵，因此，目前中國多數學者在解讀“一帶一路”倡議和撰寫有關應對中美貿易衝突文章時，仍然沿襲着這種傳統思路。但是，這種經濟發展模式是否符合發展中大國經濟崛起的一般性規律呢？從英國、美國、德國等大國崛起的歷史經驗看，這些國家在從欠發達經濟崛起為發達經濟的過程中，均走了一條“保護本國市場並打開別國市場”的不對稱全球化道路。這明顯地不同於目前的中國經濟發展模式。在近來發生的美中貿易衝突中，美國作為發達國家，已將其歷史上這種“不對稱全球化”道路推向了極端：一方面，它通過高關稅保護和嚴禁中國高科技企業赴美投資來保護其國內市場；另一方面，卻又迫使中國對美國產品和跨國公司的投資更加敞開大門，並企圖通過所謂知識產權保護的“國際規則”（技術保護主義）將中國經濟鎖定在全球價值鏈的中低端。在這種現實挑戰的大背景下，對發達國家歷史上所走過的“不對稱全球化”道路進行研究，具有特別重要的現實意義。

一 英國道路及其對日本的影響

英國是第一個工業化國家，棉紡織業是其爆發工業革命的產業；但是，在工業革命之前的近百年時間裏，印度棉織品由於品質精良、穿着舒適、花色美麗在西方世界打遍天下無敵手，是當時國際貿易的大宗高科技產品，需求極其旺盛。雖然英國原生的羊毛紡織業在17世紀末已經佔據世界統治地位，但卻無法與印度的棉織品競爭。然而，針對英國棉紡織業落後的狀況，英國並沒有採取自由貿易和承接印度產業轉移的戰略，而是採取了在禁止性高關稅保護之下的進口替代戰略，對此，德國經濟學家李斯特（F. List, 1789—1846）一針見血地指出：“英國禁止輸入它自己工廠也在製造的那一類商品——印度的棉製品與絲織品。這個禁令是絕對的，毫無伸縮餘地的。……但是它卻十分樂意把這些印度產的精美得多的織物在較低價格下供應歐洲大陸各國，情願把這個廉價的利益讓給它們，而自己卻一無沾染。”^①為了配合這種高關稅保護政策，英國還實行了兩種輔助性戰略：禁止英國的所有殖民地銷售印度棉布，使之成為英國棉織品的獨佔市場；祇允許壟斷印度殖民地貿易的東印度公司把印度棉織品銷往歐洲大陸各國以摧毀這些國家的棉紡織業。這是一種典型的“不對稱全球化”戰略。

剛開始時，在保護的大牆裏面，英國通過進口替代生產的棉麻混紡布還無法與印度棉織品競爭，它們面臨兩個關鍵性挑戰：除了解決染色和固色難題外，還不得不設法生產出適合於印染的布匹，實現對印度全棉布的替代。正是在這種禁止性高關稅保護之下和猶如黑洞般的市場迫切需求刺激下，英國工匠花了幾十年的時間，終於解決了染色和固色難題，並發明了生產率比手工紡織高幾十倍的棉紡織機械，英國工業革命就這樣爆發了。^②通過保護本國市場並借道其殖民地的周邊市場，英國在1830年完成工業革命後，就針對歐洲大陸的宿敵法國、德國展開了自由貿易政策的凌厲攻勢，試圖將後者變成其工業品的銷售市場和原材料來源地。法國因迷信自由貿易學說，曾一度被英國戰略所迷惑，大大推遲了其崛起的進程；^③而德國則很快就識破了英國的伎倆，其經濟實力在1900年超過了英國。

恩格斯（F. Engels, 1820—1895）在1888年為馬克思（K. H. Marx, 1818—1883）《關於自由貿易的演說》所作的序言中，對英國的這種“不對稱全球化”戰略做了很好的總結：

現代工業體系即依靠用蒸汽發動的機器的生產，就是在保護關稅制度的羽翼之下於十八世紀最後三十多年中在英國發展起來的。而且，好像保護關稅率還不夠似的，反對法國革

① [德]弗里德里希·李斯特：《政治經濟學的國民體系》（北京：商務印書館，1961），陳萬煦譯，第43—44頁。

② 賈根良：“重商主義、工業文化的誕生與英國工業革命”，《工業文化研究》（北京：社會科學文獻出版社，2017），第1輯。

③ 丁濤、賈根良：“流行的經濟學思潮與經濟政策制定者的辨別力——基於18世紀英法《伊甸條約》的案例研究與當代啟示”，《經濟縱橫》4（2018）：21—30。

命的幾次戰爭又幫了忙，確保了英國對新工業方法的壟斷。英國的戰艦割斷英國在工業上的競爭者同他們的殖民市場之間的聯繫達二十多年之久，同時又用武力為英國貿易打開了這些市場。南美各殖民地脫離了它們的歐洲宗主國，英國侵佔了法國和荷蘭的所有最重要的殖民地，印度被逐漸征服——這就把所有這些廣大領土的居民變成了英國商品的消費者。於是，英國在國內市場上實行的保護關稅制度，又用在國外對它的商品的一切可能的消費者實行自由貿易作了補充。由於兩種制度的這樣巧妙的結合，到戰爭終了時，即1815年，英國就已經成了一切最重要的工業部門的世界貿易的實際壟斷者。^①

自資本主義興起以來，一直到第二次世界大戰結束，這種“不對稱全球化”戰略一直是發達國家相繼崛起的一種普遍模式，西歐列強以及後來的美國和日本在爭霸過程中相互實施半隔絕、半脫鉤的關稅保護制度，但卻不遠萬里、爭先恐後地在亞洲、非洲、美洲通過武裝割據劃分勢力範圍，搶佔可以建立密切經貿關係的殖民地，使之成為其工業原材料來源地、商品和資本的輸出地，作為與競爭對手在高端工業上一決雌雄的市場空間和戰略大後方，西班牙、荷蘭、法國、意大利、英國、德國等國的崛起莫不走過了這種道路。

日本崛起的道路深受英國、德國崛起經驗的影響，但與這些國家不同的是，日本和當時的中國都喪失了關稅自主權，不能運用關稅控制權自主地保護它的新興工業，所以，“不對稱全球化”戰略有其獨特之處。與中國在1925年纔把李斯特的民族工業保護主義思想介紹到國內不同，日本早在1870年就出版了介紹林肯經濟顧問、李斯特主義者凱里（H. Carey, 1793—1879）經濟思想的《保護稅說》一書，這深刻影響並改變了近代史上中日兩國不同的命運。在美國工業保護主義思想影響下，日本明治政府在1871年派遣以岩倉具視（いわくらともみ，1825—1883）為團長的使節團對歐美國家進行了長達一年零九个月的考察，其目標有兩個：一是請求這些國家廢除19世紀50年代強加給日本的不平等條約，二是尋找日本崛起可以借鑒的道路。

日本的第一個目標遭到了歐美列強的拒絕，但第二個目標卻達到了，這就是模仿英、德通過武力建立殖民地的戰略，確保其高端工業強力崛起的市場空間。因此，以大久保利通（おおくぼとしみち，1830—1878）、伊藤博文（いとうひろぶみ，1841—1909）為核心的明治維新領導集團回國后就確定了如下戰略：爭取尽早結束與西方的不平等地位；但在此之前，為了避開歐美國家對日本新興工業的重壓，必須儘快吞併中國的藩屬國朝鮮和中國臺灣，使其接受日本低端產業的轉移，並把中國大陸變成其經濟殖民地，為日本高端工業的發展創造一個攸關存亡的保護性市場。這就是日本為什麼發動甲午戰爭並躋身於帝國主義列強的基本原因。^②日本的這種戰略，決定了中國自此之後飽受日本侵略的蹂躪，直至抗日戰爭的勝利纔結束了中華民族的這種厄運。

二 美國道路：與英國道路的比較

與中國一樣，美國經濟的現代化也是從東部沿海圍繞港口城市為核心開始的。美國在獨立前，為西歐國家提供原材料和農產品，以交換其工業製成品。如果這種格局延續下去，整個美國就祇能成為自然資源和低端產品的輸出國，與現在的拉丁美洲國家同一命運。為改變此命運，在1812—1814年的第二次英美戰爭後，美國通過高關稅保護在東北部沿海建立起自己的價值鏈高端——獨立自主的工業；但是，卻遭到了美國南方承接英國產業轉移——為其棉紡織工業提供原材料的——種植園主的強烈反對，後者不惜挑起南北戰爭堅持自己“輸出原材料並進口製成品”的依附型發展道路。北方工業保護主義者最後贏得了南北戰爭的勝利，通過戰後三十多年狂飆突進的工業化，在1900年前後崛起為世界第一工農業強國。

① [德]恩格斯：“保護關稅制度和自由貿易。卡爾·馬克思的小冊子‘關於自由貿易的演說’的序言”，《馬克思恩格斯全集》（北京：人民出版社，1965），第21卷，第414頁。

② 賈根良：“甲午戰爭敗於晚清領導集團的發展戰略觀——賈根良教授訪談錄”，《管理學刊》2（2015）：1—16。

美國的崛起也遵循着“不對稱全球化”發展道路的一般規律。首先，對本國高端工業及其國內市場實施保護主義。這不僅與其他國家的崛起戰略無異，而且有過之而無不及。從南北戰爭開始到第二次世界大戰爆發前，美國工業製成品的進口關稅一直保持在40%—50%之間；在成功地實現經濟崛起的國家中，這麼高的關稅保護率是世所罕見的。其次，利用一切可能的自由貿易機會開闢本國高端產品的國外市場。正如美國經濟史學家福克納指出的，雖然美國“1914年對歐洲的出口佔出口貿易總額的63.37%，其中主要是棉花、小麥、麵粉、肉類產品和煙草。我們還必須向其他地區為製成品尋找出路”^①。這些其他地區，主要是指加拿大、亞洲和拉丁美洲。福克納的話清楚地表明，美國的工業崛起是借道於比自己落後的國家但並不依賴於這些國家實現的。雖然發達的歐洲國家是美國崛起前的主要出口市場，而且主要是農產品出口，但值得注意的是，美國早在19世紀50年代初就廣泛使用自主創新的收割機。這是工業保護催生美國農業機械化革命的結果：與歐洲大陸勞動密集型農業不同，美國出口的農產品實際上是資本密集型產品。

然而，美國這種“不對稱全球化”的崛起道路也具有與英國道路不同的特點：由於具有巨大的國內市場規模，美國的崛起主要是通過國內經濟大循環實現的。^②（1）國內消費是經濟增長的引擎。在第一次世界大戰以前的歲月裏，雖然英國出口了四分之一的工業品，但美國出口的還不到十分之一。（2）企業嚴重的內向型。一般來說，祇有在佔領和控制了國內市場之後，美國公司纔對國外市場感興趣。（3）保護新興工業的國內市場。通過國內市場率先取得新興工業的領導地位，然後通過這些工業再去佔領英國等發達國家的國內市場。李斯特經濟學所倡導的關稅保護，並不是任何產業都保護，而是要保護創新機會視窗大、報酬遞增的高端和新型產業。在美國工業化的關鍵時刻，擔任林肯和詹森兩屆政府國務卿的西華德（W. H. Seward, 1801—1872）闡明了美國通過高關稅保護國內市場創建帝國戰略的目的所在：“在帝國的整合過程中，聯邦政府必須起帶頭作用，採用的辦法包括：制定更高的關稅以保護國內市場，從而建立一些穩步發展並最終向國外出口產品的新型工業；建立更為集中的銀行體系……”^③也就是說，“美國既不想成為歐洲體系的組成部分，同時也不想模仿諸如英國、德國或日本的帝國主義”^④。美國的戰略是在英國支配的世界體系的邊緣地帶實現崛起後，再通過自由貿易與西歐發達國家展開直接競爭。但是，因為具有巨大的國內市場規模，美國沒有必要像西歐國家那樣為爭奪殖民地大打出手。雖然它也為其工業品尋找出路，對比自己落後的國家如日本、中國等強行實行自由貿易，但後者對其高端工業的崛起祇起到減壓閥和剩餘出路的補充作用。“在1900年到1930年的三十年間，由於美國走上了對外擴張商務與投資的侵略戰略的道路，國內市場（纔）不斷地得到了日益發展的對外貿易的補充。”^⑤事實上，美國經濟在1894年就崛起了^⑥，但在崛起進程中，外部市場並沒有像在英國、日本的“不對稱全球化”崛起道路中那樣發揮關鍵性作用；美國的高關稅保護不僅為本國幼稚工業的迅速發展提供了保護，而且也保護了攸關其存亡的巨大國內市場規模。美國正是利用表現為內需和廣大的內陸地區的國內巨大市場規模，通過孤立主義的保護主義或者說是通過“國內經濟大循環”^⑦發展戰略實現了崛起。

美國在崛起後，走上了對外經濟擴張道路。主要原因是，內需越來越不足和西部邊疆“紅利”的消失。雖然在美國崛起過程中，勞動者階層的收入水平曾起過決定性作用，但到19世紀末，由於資本家階層在確保政府通過國家干預把外國商品拒於國門之外的同時，又拒絕政府對國內經濟的干預，導致了勞動者階層分享了越來越少的生產率增益，而資本家卻得到了很多，內需越來越不足

①⑤ [美]哈樂德·福克納：《美國經濟史》（北京：商務印書館，1964），王錕譯，下冊，第244、45頁。

② 賈根良等：《美國學派與美國19世紀內需主導型工業化道路研究》（北京：中國人民大學出版社，2017）。

③④ 孔華潤主編：《劍橋美國對外關係史》（北京：新華出版社，2004），上冊，第270、254頁。

⑥ 1894年，美國製造業產值躍居世界第一，成為世界第一大工業化大國，這標誌着美國經濟崛起的完成。參見黃安年：“美國的崛起與發展”，《社會科學論壇（學術評論卷）》10（2008）：109—133。

⑦ 賈根良：“轉變對外經濟發展方式呼喚經濟發展戰略的變革”，《經濟縱橫》9（2010）：47—50。

遠離原物種數量巨大、競爭激烈的中心地區。這一原理證明了兩點：其一，新興力量在周邊的成長，需要“相對被保護”。這也為落後大國要與發達國家處於“淺度全球化”的理論提供了自然史證據。其二，周邊和邊緣地區，是最有利於新生力量成長壯大的地方。這就是目前發達國家在歷史上從欠發達經濟走向崛起時為什麼都走上了“不對稱全球化”發展道路的根本原因。

在當今世界經濟的中心—周邊結構中，中國和廣大的發展中國家（或“一帶一路”沿綫國家）均處於周邊和邊緣地區，因此，未來中國的發展，需要在借鑒發達國家歷史上所走過的“不對稱全球化”道路經驗的同時，創造並走出自己的經濟全球化之路。

首先，由中國掌控的全球價值鏈不可能與美國這樣的發達國家在深度全球化中發展壯大，因為這反而有可能造成對美國的深度依賴，所以，改變所謂“中美國”的“夫妻”關係，是中國經濟全球化新道路選擇的基石。

世界經濟史的經驗告訴人們，在發展中國家通過自由貿易和自由投資實現與發達國家之間深度全球化的情況下，發展中國家的企業如果進入其新的工業領域或從價值鏈低端進入發達國家跨國公司控制和壟斷的價值鏈中高端，將面臨着巨大的不確定性和風險：（1）進入後的企業能否生產出經受住市場競爭的產品是高度不確定的；（2）進入資本密集和技術密集的價值鏈中高端需要高強度的長期投資，但能否以及什麼時候纔得到財務回報是高度不確定的；（3）進入後將面臨着外國領先者在知識產權圍剿、價格戰等多方面的打壓。在這種聽任外國資本自由貿易和自由投資的高風險和利潤前景高度不確定的環境下，發展中國家幾乎不可能會有企業自主選擇進入該國原來沒有的、技術更複雜的工業領域或價值鏈中高端。這是中國那些完全對外開放的領域在邁向價值鏈中高端上乏善可陳的根本原因。相反，通過適當地保護中國高端產業或價值鏈高端及其國內市場，創造一種與發達國家之間處於“淺度全球化”的狀態，就可以為中國價值鏈高端及其核心技術的突破創造廣闊的成長空間，特別是在“中國製造發展願景”中的智能工業領域更是如此。

一旦中國在價值鏈高端及其核心技術方面取得成功，就可以利用廣大發展中國家遼闊的地理和市場空間，建立起與發達國家相抗衡的技術經濟領先地位和由中國主導的全球價值鏈，然後再與發達國家的價值鏈高端市場展開競爭。由於中國在製造業完整價值鏈上的優勢和製造技術低成本的優勢，這種戰略就成為迫使現有發達國家把大部分製造業國際定價權移交給中國的重要途徑。同時，中國可以通過技術轉移和幫助廣大發展中國家實現產業升級，帶動它們相繼進入起飛階段，創建更加公平的國際經濟新秩序。

其次，以英國為代表的（包括日本、韓國等）出口導向型的“不對稱全球化”道路並不適合中國國情，內需主導型的“不對稱全球化”道路則應成為中國的新選擇。在這方面，美國道路為中國提供了有益借鑒：與歐洲大陸諸國相比較，19世紀的美國具有巨大的國內市場規模和收入分配更為均等化的特點，這使美國走上了典型的內需主導型“不對稱全球化”道路，國內市場在美國崛起中發揮了關鍵性作用。這也是美國在第一次世界大戰前不願參與國際事務的重要原因。中國應該深入研究美國“不對稱全球化”道路的歷史經驗，超越並走出具有中國特色的內需主導型“不對稱全球化”之路。

在過去三十多年中，中國經濟發展走的是出口導向型之路，但隨着國際金融危機爆發，這條路不斷出現障礙；而今美國與中國發生的“衝突”，說明這條路愈來愈險象環生。目前許多學者之所以還沒有從“出口導向型”思維中擺脫出來，其重要原因是沒有認識到巨大的國內市場規模是中國得天獨厚的優勢。這種優勢，對中國經濟全球化道路的選擇具有決定性影響。以中國人口為例，佔世界人口的五分之一，規模上相當於美國、歐盟、拉丁美洲人口之和。這樣巨大的國內市場規模，是中國經濟崛起的根本性力量之所在。當然，也許會有人提出，從外部市場獲取能源和資源說明對外貿易在中國的重要性。然而，第一，中國在轉向內需為主導的價值鏈高端保護主義戰略後，對外部能源和資源的需求量將會大幅度下降；第二，雖然從一般意義上說，中國人均

資源和能源比較匱乏，但中國不可再生資源的儲備總量仍是相當豐富的，而且新能源也在不斷地被發現；第三，即將到來的第六次技術革命浪潮的核心就是要解決世界經濟所面臨的資源和能源問題，祇要中國成為這次技術革命浪潮的領導者，能源和資源對中國經濟發展的制約問題將迎刃而解。因此，如果珍惜和保護國內市場，使之成為中國引領第六次技術革命浪潮的強大驅動力，那麼，中國就可以通過類似美國內需主導型的不對稱全球化之路，最終實現崛起。

四 實現“一帶一路”倡議的新思路與前提條件

“一帶一路”倡議是中國經濟全球化發展的重大構想，是中國將經濟全球化重心轉移到發展中國家的新願景，也是適合中國國情的經濟全球化新道路。過去幾年，由於大量產能過剩和巨額外匯儲備壓力，一些學者從解決中國中低端產能過剩和化解巨額外匯儲備壓力的角度解讀“一帶一路”倡議。這種解讀並非沒有合理成分，但低估了“一帶一路”倡議提出的國際背景和深遠意義，有可能推遲中國以轉型升級為核心的結構調整或供給側改革，造成中國將來與“一帶一路”沿綫國家在產業結構上的衝突，並有可能使中國未來在“一帶一路”沿綫國家的協作中失去領先地位。

中國之所以進行供給側改革，根源之一在於對外貿易結構上基本處於“進口高端產品並出口中低端產品”的狀態，在於國際分工中處於“低端混戰和產能過剩、高端失守和供給短缺”的狀況。要改變這種狀況，就需要中國企業在轉型升級上做出艱苦努力。如果沒有“一帶一路”作為中低端產品產能過剩問題的出路，中國企業祇能背水一戰，祇有靠轉型升級纔能生存下去。但如果祇是單純地將“一帶一路”解讀為解決中國中低端產品產能過剩問題的出路，而不是基於一種更高層次的戰略規劃和政策引導，那麼，國內企業可能會產生惰性，攀登價值鏈高端的動力大減。由於經濟結構具有路徑依賴的特徵，解決產能過剩的思路也將會推遲中國產業的轉型升級。

由於產能過剩，推遲了中國產業的轉型升級，使得中國對外經貿關係不過是簡單地變成“從發達國家進口高端產品並，向發展中國家出口低端產品”而已。在這種情況下，如果中國企業不能轉型升級到價值鏈高端，就會產生兩個問題：第一，“一帶一路”沿綫國家對價值鏈高端產品的需求將由發達國家而不是中國來滿足。這不僅會造成中國價值鏈高端產品的市場規模受到限制，而且，“一帶一路”國家購買發達國家產品和服務就不會用人民幣支付。這對建立人民幣貨幣區是極其不利的。第二，這種情況又導致與“一帶一路”國家在價值鏈低端市場發生嚴重競爭。在這種情況下，中國就不能給這些國家在產業結構上留有轉型升級的空間。這不禁使人想起19世紀下半葉英國的教訓：當英國通過全球化使其第一次工業革命的過剩產品佔據了當時多數落後國家市場的同時，國內市場卻被美國、德國等新興發達國家的第二次工業革命高端產品所佔領，從而導致英國工業力量的衰落。其原因就在於，英國祇是單純地將全球化作為過剩產品的出路。^①

國際競爭是一個動態目標持久移動的過程，是一個新興產業和新興技術不斷戰勝現有產業和現有技術的過程，歷史經驗和理論研究都說明，新興產業和新興技術的領先地位祇能通過國內市場來創造，這也是國內傳統產業優先於別國進行技術革新的基礎。這就是為什麼在19世紀末，單純從過剩產能出發推行全球化的英國，不僅其國內戰略性新興產業的市場大部分被美國所佔領，而且在當時世界市場上英國原先輸出的傳統過剩產品上，也無法招架住美國經過國內新興產業和新興技術改造後的傳統產品的競爭。因此，單純地將解決中國中低端產品產能過剩問題作為目標，有可能使中國在與“一帶一路”沿綫國家的協作中失去先機。要實現“一帶一路”倡議，就需要強化中國在製造業價值鏈中低端競爭優勢的同時，產業發展戰略還應立足於國內轉型升級，實施“價值鏈高端戰略”和“雙領先戰略”。

所謂“價值鏈高端戰略”，就是在“一帶一路”沿綫國家構建由中國企業主導並佔據價值鏈

^① 賈根良：“第三次工業革命與新型工業化道路的新思維”，《中國人民大學學報》2（2013）：43—52。

高端環節的全球價值鏈。所謂“雙領先戰略”，是指抓住第四次工業革命的歷史機遇，在新興產業、新興技術上對內實施“領先市場戰略”，對外實施“領先供應商戰略”。國內領先市場的戰略目標，就是要在第四次工業革命或“中國製造發展願景”上創造全球領先市場的地位，利用新技術和本土市場改造中國傳統產業，並使廣大中小型企業接入全新的價值鏈。對外領先供應商的戰略目標，就是發揮中國在第四次工業革命或“中國製造發展願景”的產品、設備、服務提供者等方面的優勢，創造中國在“一帶一路”沿綫國家針對發達國家的新的競爭優勢地位。19世紀末的美國、德國在超越英國上，雖然沒有明確提出這種戰略，但事後來看是符合這種戰略的結果。目前，中國在落實“一帶一路”倡議上，高鐵的例子可以說是接近這種“雙領先戰略”的。

正如“雙領先戰略”所揭示的，“一帶一路”倡議不是孤立的，而是與中國國內經濟結構的轉型升級和創新驅動發展密切聯繫在一起的。“一帶一路”倡議的落實，離不開國內發展戰略的成功實施。在這方面，有許多重大問題需要研究。例如，政策制定不應該單純地鼓勵企業走出去，而應通過稅收、外匯、人民幣貸款等諸多方面優先鼓勵自主創新和轉型升級有成效的企業走出去，這對國內工業的供給側改革也是一種推動。又如，如何通過國內企業的兼併重組，鼓勵中國在“一帶一路”沿綫國家的企業建立作為系統整合者的“全球公司”。但是，從發達國家崛起的歷史經驗來看，對於一個在全球價值鏈處於中低端和核心技術受制於人的國家來說，這些措施都不是根本性。因此，中國需要針對發達國家特別是美國實施保護中國高端產業、價值鏈高端和貨幣金融體系的戰略，以便為一帶一路構想的實施奠定堅實的基礎。具體理由有三：

首先，從發達國家不對稱全球化的歷史經驗來看，中國祇有通過扶植和保護國內價值鏈中高端，抓住智能工業化的制高點，纔能實現“國內領先市場戰略”，纔能通過國際分工和技術轉移帶領“一帶一路”沿綫國家實現價值鏈中低端的發展和轉型升級。在19世紀下半葉，美國正是遵循着西華德通過高關稅保護，建立起了穩步發展並最終向國外出口產品的新型工業的“國內領先市場戰略”，纔成為第三次技術革命浪潮的主要領導者。這不僅使其成為欠發達國家的新興技術的優先供給者，而且也大量地佔領了原先發達國家新技術的國內市場，以至於在1901—1902年間，歐洲出現了大量的以“美國入侵”這樣的字眼為標題和主題的圖書，第一次以向人們敲響了警惕“美國化”的警鐘。^①

其次，保護中國高端產業、價值鏈高端和貨幣金融體系是應對美國對中國發動“經濟戰”的根本性措施。特朗普（Donald Trump）上臺以後，美國政府一方面通過關稅保護和更加嚴厲的限制外國直接投資等措施保護美國的技術優勢和國內市場，另一方面又通過所謂知識產權保護和金融開放等政策使美國跨國公司和華爾街肆無忌憚地佔領和支配發展中國家的國內市場。針對美國的這種兩面派做法，中國應該遵循經濟政策史的教訓，“按照美國所做的去做，而不要按照美國所說的去”，不僅要避免重蹈英國在19世紀末因迷信自由貿易教條而導致新興產業和技術的國內市場被美國、德國所佔領的覆轍，而且要創造在第四次工業革命核心技術上的領先優勢。

最後，國內市場作為“周邊包圍中心”的“根據地”，在中國經濟全球化新戰略中具有舉足輕重的作用。中國祇有通過保護中國高端產業、價值鏈高端和貨幣金融體系等國內市場，為核心技術的突破和成長創造前提條件，佔領價值鏈高端和核心技術等國際競爭的制高點，中國“周邊包圍中心”的經濟全球化戰略纔能取得成功，“一帶一路”倡議纔能實現。

〔編者註：該文係作者承擔的中國國家社科基金重大項目：“外國經濟思想史學科建設的重大基礎理論研究”（14ZDB122）的代表性成果。〕

① [美]納爾森：《經濟增長的源泉》（北京：中國經濟出版社，2001），湯光華等譯，第275頁。