价值链参与度、跨境供应链地理布局等特征，对地缘政治风险的供应链传导来源进行了详细分析。由此有助于更好地理解当下中国企业在高水平开放中面临的外部风险传导与债券市场波动。

结合上述研究结论，本文从监测预警、市场定价以及企业布局提出三方面政策建议。在监测预警层面，建立跨境地缘政治风险监测预警机制，将地缘政治风险纳入企业外部风险评估框架，持续跟踪战争冲突、国际制裁等风险事件对重点领域供应链稳定性的冲击程度及其在债券市场中的扩散范围；对与高风险地区存在紧密供应链联系的企业，应加强风险暴露识别，完善信息披露要求和压力测试安排，提高对跨境地缘政治冲击的预警能力。在市场定价层面，评级机构与投资者在评估信用风险时，应重视境外供应链风险特征的定价作用，结合企业所在行业在全球供应链中的位置，考察上下游关系的风险承受能力，重点识别上游供应商所在行业的资产不可逆程度及其投资供给能力、下游客户所在国家的军事支出规模及其实际需求稳定性，并关注企业境内可替代供应链关系的完备性。在企业布局层面，企业应优化跨境供应链布局，提升供应链韧性，在保持高水平开放和正常经贸合作的基础上，降低对单一高风险地区供应商或客户的过度依赖，适度提高供应来源和销售市场的多元化程度。

中国企业价格加成和劳动收入份额
——基于非中性技术进步视角

侯成琪　师恩泽　王　频

2007 年以来，我国劳动收入份额持续下降的趋势得到扭转，但当前劳动收入份额整体水平依然偏低，进一步提升该指标仍是优化收入分配格局的重要基础。从宏观视角看，固定资产折旧对应的狭义资本收入份额基本保持稳定，而营业盈余对应的利润份额则和劳动收入份额保持着明显且稳健的此消彼长。因此，为更深入地研究

我国劳动收入份额和初次分配格局，应采用在垄断竞争条件下将总收入划分为劳动收入、资本收入和垄断利润的分析框架，而该框架应用的前提是对垄断竞争程度对应的价格加成进行测算。

DLW 方法是估计价格加成的经典方法，然而使用该方法测算的价格加成存在偏误。DLW 方法建立在一系列假设条件之上，本文重点关注非中性技术进步这一因素。现有研究表明，我国资本增强型技术进步速度趋于放缓，劳动增强型技术进步速度不断加快，两者的非同步变化形成了非中性技术进步。本文在理论上证明了，当企业存在劳动增强型技术进步时，忽略非中性技术进步的 DLW 方法会导致以劳动为可变投入估计的价格加成被高估、以材料为可变投入估计的价格加成被低估。该理论预期与本文基于 2007 – 2016 年中国税收调查数据库的实证结论一致。

DLW 方法基于可变投入的产出弹性估计价格加成，在估计时很难同时识别不可观测的中性技术进步和非中性技术进步。本文不再采用中性技术进步假设下通过单一可变要素产出弹性估计价格加成的技术路径，而是基于非中性技术进步视角，构建基于短期规模弹性的价格加成测算方法，阐释如何由生产函数参数估计结果识别短期规模弹性，并结合企业微观生产数据计算企业价格加成。本文样本数据主要来自全国税收调查数据库，对原始数据进行提取、异常值剔除及截尾处理后，得到 2007 – 2016 年企业数据集。本文研究发现：

（1）从分布看，我国企业价格加成整体偏低，部分企业价格加成小于 1，样本主要集中在 0. 96 – 1. 74，均值为 1. 21。时间维度上，我国企业价格加成均值于 2008 – 2009 年从样本峰值 1. 61 显著降至 1. 23，主要受国际金融危机与《反垄断法》实施影响。外需萎缩促使企业降价竞争，同时反垄断监管强化市场竞争，共同压低加成水平。2009 至 2012 年价格加成继续小幅下降。2012 年后，伴随投资放缓、低效产能出清与行业重组，市场集中度提升，存续企业定价能力修复，价格加成从 1. 10 回升至 1. 12。

（2）企业市场势力抬升、价格加成提高，会经由利润份额渠道

挤压劳动收入份额。初次分配过程中，价格加成先行决定利润份额规模，剩余部分再依据产出弹性在各生产要素之间分配。价格加成越高，利润份额占比越高，可供要素分配的空间被压缩。某个要素的产出弹性越大，该要素在剩余份额中所占的份额越高。回归结果表明，价格加成每提高 10 个百分点，利润份额上升 1.34 个百分点，劳动收入份额、资本收入份额分别下降 1.22、1.17 个百分点。

（3）不同市场份额企业的价格加成与劳动收入份额存在显著差异，高市场份额的“明星企业”价格加成更高、劳动收入份额更低，会推升整体价格加成并压低总体劳动收入份额。在 2008－2012 年，总体劳动收入份额变化的 83% 由企业内部成分贡献，再配置成分贡献仅有 17%，企业内部成分主导了我国总体劳动收入份额的持续上升。但在 2012－2016 年，再配置成分贡献达到－134%，说明这一时期的市场份额较多流向了具有更低劳动收入份额的“明星企业”，这种再配置效应显著降低了中国总体劳动收入份额上升的速度，对中国劳动收入份额改善产生了明显抑制作用。

本文边际贡献如下：其一，针对 DLW 方法应用于我国企业价格加成与劳动收入份额研究时存在的偏误，构建基于短期规模弹性的价格加成测算方法。其二，立足利润份额在初次分配中的重要作用，阐释市场势力通过利润份额挤压要素收入、进而降低劳动收入份额的作用机制。其三，识别高市场份额、高加成的“明星企业”推高整体价格加成、压低总体劳动收入份额的客观事实，说明该现象加大了我国改善初次分配格局的压力。

基于上述结论，本文提出如下政策建议：一是优化价格加成测算方法，将价格加成、利润份额、劳动收入份额纳入常态化监测，建立企业、行业、地区多层级动态评估机制。重点跟踪研判价格加成走高、利润份额扩张、劳动收入份额下降的企业，厘清市场势力来源，为竞争、产业、收入分配政策协同实施提供支撑。二是我国企业整体市场势力偏弱，市场势力治理不宜全面压制，兼顾经济增长与分配公平。通过减税降费、缓解融资约束、治理拖欠账款、降

低制度性交易成本，拓展中小企业发展空间，壮大市场竞争主体；出台反垄断审查重点行业清单，以结构性治理思路统筹开展竞争秩序整治。三是竞争政策不应局限于企业规模，重点关注市场份额扩张是否伴随价格加成抬升、劳动收入份额下滑。对份额持续走高、利润占比提升、劳动收入份额偏低的“明星企业”开展并购、排他性交易审查，规制滥用市场支配地位行为，遏制市场集中挤压劳动收入。四是完善工资集体协商、最低工资动态调整与劳动者权益保护机制，推动建立薪酬与劳动生产率、经营绩效、企业利润联动的激励机制，引导盈利改善的企业履行收入分配责任。

贸易冲突下企业提前布局战略性新兴产业的韧性效应
——基于美国对华出口管制的场景

赵艳平　韩颜祯　梁正一

当前，全球经济格局深度调整，单边主义、保护主义思潮蔓延，部分国家相继设置技术壁垒，对全球产业链供应链平稳运行造成显著冲击。在此背景下，我国企业如何有效应对国际贸易规则变动与外部经贸风险、实现长效稳健发展，是国家治理、学术研究与产业实践领域广泛关注的重要课题。伴随全球科技竞争与产业格局的深刻变革，美国出于自身战略考量，持续出台并升级对华贸易、技术管控措施，对我国企业正常生产经营、跨境合作与技术创新发展形成不利影响。

关于企业韧性的影响因素，国内外学者主要围绕高管性格与能力、数字化水平、研发投入等企业自身特征以及政府采购等外部制度环境展开，但现有研究较少结合国际贸易冲突背景，尚未专门考察美国对华出口管制带来的现实冲击，也缺少对国内企业提前布局战略性新兴产业这一现实举措的针对性分析。从现实情况看，布局战略性新兴产业，是国内企业培育新质生产力、增强自身韧性、对