

中美欧制造业竞争：现状、政策应对与前景^{*}

丁 纯 陈腾瀚

内容提要：近年来，中美欧之间经济竞争加剧，在举足轻重的核心领域制造业上表现得尤为突出。美国甚至高举“脱钩”大旗对中国制造业进行打压，欧盟也出台相关防范举措。中美欧在制造业竞争力上的地位差异与相互间竞逐进展如何？制造业领域欧美对华采取了哪些防范和遏制举措？本文运用 OECD-WTO TiVA 数据库 2007-2015 年和 UN Comtrade 数据库 2011-2019 年的面板数据，通过计算中美欧制造业的对称性显示比较优势指数、出口相似度指数以及全球价值链地位指数，描绘了中美欧制造业的竞争状况。研究发现，近年来中美欧三方制造业在国际竞争力和全球价值链地位发生了重大变化。中国制造业的国际竞争力快速上升，美、欧对华竞争主要集中在制造业中、高端领域，但在具体产业部门上表现有所不同。从国际竞争力、出口相似度来看，美欧制造业对华亦存在差异，中美竞争烈度强于中欧。出于遏制和竞争焦虑，美欧在制造业领域对华实施了不同的应对政策，但收效甚微。未来，美欧对华遏制和防范政策仍将持续，三方制造业竞争机遇与挑战并存。

关键词：中美欧 制造业 国际竞争力 全球价值链

中美欧三大经济体，无疑是当今世界经济增长的最大贡献者。2020 年，三大经济体 GDP 合计超出全球 GDP 总量的 60%，具体来看，中国、美国、欧盟 27 国 GDP 所占份额分别为 17.8%、24.7% 和 17.9%。^① 同时，在其背后支撑的是中美欧三大制造业中心，三足鼎立。世界银行 2019 年的数据显示，三方制造业在其 GDP 中的占比分别为 27.17%、11.26% 和 14.45%。^② 制造业在经济体的工业化进程中，一向起着举足轻重的

* 本文为国家社会科学基金重大专项(项目编号:20VGG012)的阶段性成果。

① 根据世界银行数据库的 GDP 数据计算得出, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>。

② 同上。

作用。经历了2008年这轮全球金融危机后,欧美国家对产业空心化和经济虚拟化的负面影响有了新的深刻认识,加之新冠疫情暴发造成的对产业的冲击,使得产业链完整和安全性问题陡然凸显,包括欧美在内的世界各国与地区对作为国民经济核心的制造业的战略重要性日益重视。美、欧、日、德、英等传统制造业优势国家与地区也均提出了以重振制造业和技术转型为核心的产业政策。反观中国,一方面,伴随着改革开放,作为经济发展中流砥柱的制造业持续升级,正逐步向后工业化时代迈进,向美、欧、日等先发国家靠拢,形成追赶型竞争。但另一方面,在此期间,中国制造业劳动力成本在全球市场中的优势也在逐渐减弱,2008—2019年制造业平均工资由每年2.4万元上升至每年7.8万元,总涨幅为225%,^①年均复合增长率达到12.5%,但2008—2019年劳动生产率年均复合增长率仅为6.77%,急需向资本与技术密集型制造业转型。中国出台了发展实体经济的《中国制造2025》等文件。近年来,美欧关于对华关系定位出现了明显的变化,美国2018年《国防战略报告》将中国视为“战略竞争者”。欧盟2019年《欧盟—中国:战略展望》将中国定位为“合作伙伴”“谈判伙伴”“经济竞争者”和“制度性竞争对手”。对华无论遏制还是防范,制造业都毫无疑问地首当其冲,出于自身意愿的主动竞争往往来自美欧。^②美国在特朗普时期对中国高科技实施“卡脖子”政策,对制造业等推行“脱钩”举措;欧盟也通过外资审查机制阻止中国兼并收购欧洲高新技术制造业企业,并在疫情暴发后以“稳定供应链”为由采取了一系列限制政策。目前,欧美围绕制造业对中国的竞争和遏制、防范出现愈演愈烈的趋势。显然,中美欧制造业竞争将成为彼此之间重要的角逐领域和未来影响中国经济发展的重要变量,因此,对于三方竞争需要更加全面的研究和总结。本文拟围绕三个问题展开分析:(1)中美欧在制造业竞争力上的相对地位与竞速速度如何?(2)近年来美欧对华制造业竞争采取了哪些具体举措?(3)中美欧制造业竞争将如何发展?

一 中美欧制造业国际竞争力对比

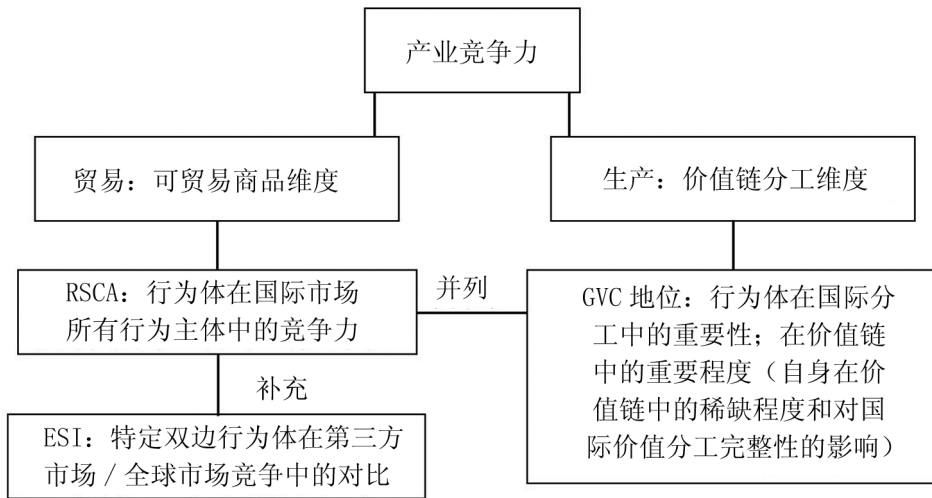
中美欧三大经济体制造业竞争力比较,既包括某一经济体在整个市场中相较于其他所有参与者的优、劣势对比,也包括两两参与者之间内部竞争状态的对比,即国际竞争力与双边竞争状态。本文在阐释三方制造业竞争力差异过程中,主要采用三个指

^① 数据来源于国家统计局, <https://data.stats.gov.cn/search.htm?s=%E5%88%B6%E9%80%A0%E4%B8%9A%E5%B9%B3%E5%9D%87%E5%B7%A5%E8%B5%84>。

^② 参见朱高峰、王迪:《当前中国制造业发展情况分析与发展:基于制造强国评价指标体系》,载《管理工程学报》,2017年第4期,第1-7页。

标:对称性显示比较优势指数(RSCA)、出口相似度指数(Export Similarity Index,ESI)以及全球价值链地位指数(Global Value Chain Position Index,GVC,以下简称“GVC 地位指数”)。其中 RSCA 反映某经济体在特定产业中出口比较优势;ESI 反映不同参与者获利空间的重复性及与之对应的产业竞争状态;GVC 地位指数反映竞争参与者在国际分工中的地位和重要性。上述三个指标均为当前环境下产业国际竞争力的评价标准,三者关系如图 1 所示。

图 1 RSCA、ESI、GVC 地位指数在产业竞争力分析中的关系



注:图由作者自制。

具体而言,RSCA 与 ESI 从贸易维度(或者说可贸易商品维度)测量行为体在市场竞争中的竞争能力。RSCA 以国内最终贸易品为基本核算对象,反映行为体出口产品在国际市场所有参与者中的优势;ESI 则进一步分析了贸易维度中两个具体参与者之间在第三方市场(也可以是世界市场)出口产品获利空间的相似程度,它既反映了二者在第三方市场中的竞争状态,也是对 RSCA 的补充。GVC 地位指数从中间产品的生产维度(或者说价值链分工维度)测量行为体在国际分工中的位置以及对国际价值分工完整性的影响水平。该指标具有两方面含义:一是指数本身反映的“重要性”,指数越高代表行为体在该产业中的国际分工地位越高,更接近产业链上游,对价值分工完整性的影响程度越大,反之亦然;二是相关行为体在全球价值链和国际分工中的嵌入程度,在 GVC 地位指数计算模型中,具体测算指标的高位数值都代表参与者在全球分工

中的高度嵌入。综合来看,以可贸易商品为计算维度的 RSCA 和 ESI,以及考虑中间产品附加值的 GVC 地位指数均是测算产业竞争力的重要指标,且 RSCA 与 GVC 地位指数在本质上是并列关系。

RSCA 与 ESI 是以最终品的贸易量为测算依据的,而 GVC 地位指数则是以中间品贸易量为测算依据。传统意义上对产业竞争力的测度以 RSCA 和 ESI 为主,但近年来更多地从全球价值链分工的角度去衡量产业竞争力。发生这种变化的原因是,有别于以往产品生产主要在一个国家内完成的情形,全球化分工导致产品生产的工序遍布全球,如果再以最终品去衡量产业竞争力,无疑会导致估计偏差,例如高估中国和越南等处于价值链末端、负责最终产品组装的国家的产业竞争力优势;而相对低估以设计和研发为主的欧美技术发达国家的产业竞争力。此外,中美贸易争端带来的芯片断供和新冠疫情导致的供应链中断等也凸显了价值链分析的重要性。在本文对中美欧产业竞争力的测算中,兼顾贸易维度和分工维度,综合考虑三者的制造业竞争问题。

就测算方式而言,本文(1)根据劳森(Keld Laursen)^①的方法使用改良后的 RSCA,用于分析中美欧制造业出口竞争力,主要采用联合国 UN Comtrade 数据库 2011-2019 年的公开数据;(2)对于 GVC 地位指数,主要根据道丁(Guillaume Daudin)^②和库普曼(Robert Koopman)^③的方法,采用 OECD-WTO TiVA 数据库 2007-2015 年的公开数据做测算,用于分析产业链上下游位置,并结合 RSCA 做出关于中美欧三方制造业国际竞争力的综合评价;(3)根据格利克(Reuven Glick)和罗斯(Andrew Kenan Rose)^④的方法计算被比较的两个主体在第三方市场的产业竞争力,本部分的分析主要基于 OECD-WTO TiVA 数据库 2005-2015 年的公开数据,分别对中美、中欧双边制造业比较竞争状态进行测算分析。

(一) 具体测算方法及指标解释

关于传统 RCA(显示性比较优势指数)测算方法以及本文采用的改良后的基于劳森研究的 RSCA 测算方法如下:

$$RCA_j^i = \frac{X_j^i / X_j^t}{X_w^i / X_w^t} \quad (1)$$

^① Keld Laursen, "Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation," *Eurasian Business Review*, Vol.5, No.1, 2015, pp.99-115.

^② Guillaume Daudin, Christine Riffart and Danielle Schweisguth, "Who Produces for Whom in the World Economy?" *Social Science Electronic Publishing*, Vol.44, No.4, 2011, pp.1403-1437.

^③ Robert Koopman, Zhi Wang and Shang-Jin Wei, "Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports," *Social Science Electronic Publishing*, Vol.104, No.2, 2014, pp.459-494.

^④ Reuven Glick and Andrew Kenan Rose, "Contagion and Trade: Why Are Currency Crises Regional?" *Journal of International Money and Finance*, Vol.18, No.4, 1999, pp.603-617.

$$RSCA_j^i = \frac{RCA_j^i - 1}{RCA_j^i + 1} \quad (2)$$

其中 RCA_j^i 代表 j 国 i 产品的 RCA 指数; X_j^i 和 X_w^i 分别代表 j 国/全球所有国家 i 产品的出口值; X_j^t 和 X_w^t 分别代表 j 国/全球所有国家(w)所有产品(t)的出口总值。由于 RCA 取值范围为 $[0, +\infty)$, 其“1”值为优劣势的分界点方法^①并不符合回归假设, 因此有了(2)式的劳森改良方法。(2)式中的 RSCA 指数分布范围为 $[-1, 1]$, $(0, 1]$ 表示 j 国 i 产业在国际市场具有比较优势且专业化程度高于世界平均水平; $[-1, 0)$ 则表示国际竞争力较弱。在具体操作上, 本文选取的是 UN Comtrade 数据库中基于 SITC Rev.3 部门编码^②的 2011–2019 年数据。

与 RCA 相比, RSCA 反映的是一主体在全球范围内所有经济体中的普遍性竞争力, ESI 反映的则是市场中特定双方产业竞争状态对比, 根据格利克 (Reuven Glick) 和罗斯 (Andrew Kenan Rose) 的研究, ESI 测算方法如下:

$$ESI(ab, c) = \sum_i \left\{ \frac{\frac{X_{ac}^i}{X_{ac}} + \frac{X_{bc}^i}{X_{bc}}}{2} * \left[1 - \left| \frac{\frac{X_{ac}^i}{X_{ac}} - \frac{X_{bc}^i}{X_{bc}}}{\frac{X_{ac}^i}{X_{ac}} + \frac{X_{bc}^i}{X_{bc}}} \right| \right] \right\} * 100\% \quad (3)$$

其中 $ESI(ab, c)$ 表示 a、b 两国(经济体)在共同市场 c (既可以是第三方市场, 也可以是世界市场)中的出口相似度, $\frac{X_{ac}^i}{X_{ac}}$ 与 $\frac{X_{bc}^i}{X_{bc}}$ 分别表示 i 产品自 a、b 出口到市场 c 的出口额占其当期出口到市场 c 的产品总额的比重。ESI 取值范围为 $[0, 100\%]$, ESI 越高表示 a、b 两国在市场 c 的产品出口相似度越高, 或者说二者在 i 产业部门中的国际分工重叠性更高、贸易互补性越弱, 对应的二者在主体 c 中的市场竞争也就越强; 相反, ESI 越低则表示两国的市场竞争越弱, 或者说二者在 i 产业部门中的国际分工更明确, 实际上的贸易互补性越强。在具体操作上, 本文主要选取来自 OECD-WTO TiVA 数据库、基于全产业平均附加值数据和制造业平均附加值的 2005–2015 年数据。

本文引入的 GVC 地位指数是库普曼等人在道丁研究基础上提出的测算方法, 是一

① 除了以 1 作为临界点外, 也有将 0.8、1.25、2.5 作为四段划分分界点的研究, 表示该国产业在统计时间内处于国际劣势地位、国际平均水平、较强国际竞争力水平、强竞争力水平。这种四分法主要源于日本贸易振兴协会(JETRO)对产业国际竞争力的评价标准。

② SITC Rev.3 编码指的是联合国贸易和发展会议(UNCTAD)2002 年发布并执行的《国际贸易标准分类》(Standard International Trade Classification, SITC)第三版。SITC 编码共有“0”至“9”十大类: 0-粮食及活动物; 1-饮料及烟叶; 2-除燃料外的非食用未加工材料; 3-矿物燃料、润滑油及有关物质; 4-动物及植物油、脂肪及蜡; 5-未列明的化学及有关产品; 6-(按材料分类的)制造业成品; 7-机械和运输设备; 8-杂项制造业成品; 9-未列入其他分类的货物及交易。

国特定产业出口中间品对数值与该产业使用的进口中间品对数值之差,测算方法如下:

$$GVC_Position_{ir}^T = \ln\left(1 + \frac{IV_r^i}{E_r^i}\right) - \ln\left(1 + \frac{FV_r^i}{E_r^i}\right) \quad (4)$$

其中 $\frac{IV_r^i}{E_r^i}$ 是 r 国 i 产业中间产品再出口的国内增加值 (IV_r^i) 在该产业出口总额 (E_r^i) 中的比重,亦称 GVC 前向联系^①(forward linkage); $\frac{FV_r^i}{E_r^i}$ 是 i 产业出口中的国外增加值 (FV_r^i) 在该产业出口总额中的比重,亦称 GVC 后向联系(backward linkage)。根据库普曼的研究,如果一国处于某产业 GVC 的“上游”(包括创意、研发、涉及品牌等“任务和活动”),它会通过向其他国家提供中间品参与 GVC,此类国家的前向联系会高于后向联系;相反,“下游”(主要指组装)国家的后向联系则会高于前向联系。GVC 地位指数的取值范围为(-1,1),指数在(0,1)区间表示参与者更倾向于通过向其他国家提供中间产品参与国际分工,指数在(-1,0)区间则表示参与者更倾向于通过利用其他国家提供的中间产品进行生产;与此同时, T_1 至 T_0 的时间差异 ($GVC_Position_{ir}^{T_1} - GVC_Position_{ir}^{T_0}$) 上为正则表示 r 国 i 产业在参与 GVC 过程中向上游调整,反之亦然。参与者 GVC 前后向联系中的增加值越大,表明它对于依赖其供需的其他主体影响更深,对 GVC 中的其他节点也更为重要;GVC 地位指数越高,表示参与者中间产品的下游需求方相比上游供给方对于参与者本身的依赖程度更高,在 GVC 中的地位也就更重要。在具体操作上,本文主要选取了 OECD-WTO TiVA 数据库基于全产业平均附加值数据和制造业(含整体和 9 个细分部门^②)平均附加值的 2007-2016 年数据。

(二) 指标测算结果分析

根据 RSCA 的计算方法(具体见(2)式),将 UN Comtrade 数据库中基于 SITC Rev. 3 分类标准的 2019 年 2 分位出口产品统计数据,以及 UN Comtrade 和世界银行数据库 2011-2018 年的制造业产品综合出口统计数据分别代入后得到结果如下:

① GVC 前向联系,又称“GVC 前向关联”。前向联系是指 A 部门在从事经济活动过程中需要吸收 B 部门的产出时,A 就是 B 的产出的前向联系;反之,A 部门在经济活动过程中向 B 提供了产出时,A 的产出就是 B 的后向联系。换言之,产出中间产品后出口并用于其他主体开展国际生产活动所产生的两个行为体关系是 GVC 前向联系;使用其他主体提供的中间产品参与国际生产活动所产生的两个行为体关系是 GVC 后向联系。

② 此处的 9 个细分部门以 OECD-TiVA 数据库对制造业的分类为准,其中包含:(1)食品饮料烟草制造业;(2)服装纺织皮革制造业;(3)木材和造纸印刷业(下分木材制造和纸制品加工 2 类);(4)化学和非金属矿产品制造业(下分煤炭和石油制品、化工及制药产品、塑胶制品、其他非金属化学制品 4 类);(5)基础金属和加工金属制造业(下分基础金属制品和加工金属制品 2 类);(6)计算机与电子设备制造(下分计算机电子光学设备和其他电气设备 2 类);(7)机械制造业;(8)交通制造业(下分摩托车拖车与半挂车和其他交通设备 2 类);(9)其他制造业。

表 1 2019 年中美欧^①出口产品 RSCA 指数前十位产品对比^②

中国			美国			欧盟 28 国		
SITC 编码	产品	RSCA	SITC 编码	产品	RSCA	SITC 编码	产品	RSCA
81	预制建筑材料; 卫生、管道、供暖和照明装置及配件	0.57	<u>22</u>	<u>含油种子和果实</u>	<u>0.50</u>	<u>21</u>	<u>生皮、毛皮和毛皮原料</u>	<u>0.54</u>
65	纺织纱线、织物制成品及相关产品	0.48	<u>93</u>	<u>特殊和未标注类别商品^③</u>	<u>0.41</u>	54	医药产品	0.47
83	旅行用品、手提包及类似容器	0.46	26	纺织纤维及其废料	0.39	11	饮料	0.45
76	电信和录音及音响设备和仪器	0.46	25	纸浆和废纸	0.34	79	其他运输设备	0.41
75	办公和自动数据处理器	0.43	<u>41</u>	<u>动物油脂</u>	<u>0.27</u>	71	发电机械和设备	0.34
85	鞋	0.43	87	专业科学及控制用仪器设备	0.26	73	金属加工机械	0.29
82	家具及其零件; 床上用品、床垫、床垫支撑、靠垫和类似的填充家具	0.42	08	动物饲料	0.26	72	特种工业专用机械	0.28
84	服装及服装配件	0.41	59	化学材料及制品	0.26	83	旅行用品、手提包及类似容器	0.25
89	杂项制品	0.29	<u>96</u>	<u>硬币(金币除外),非法货币</u>	<u>0.23</u>	55	精油及香膏和香水原料; 厕所、抛光和清洗的准备工具	0.25
69	金属制品	0.28	<u>34</u>	<u>天然气(含天然和加工)</u>	<u>0.21</u>	<u>96</u>	<u>硬币(金币除外),非法货币</u>	<u>0.25</u>

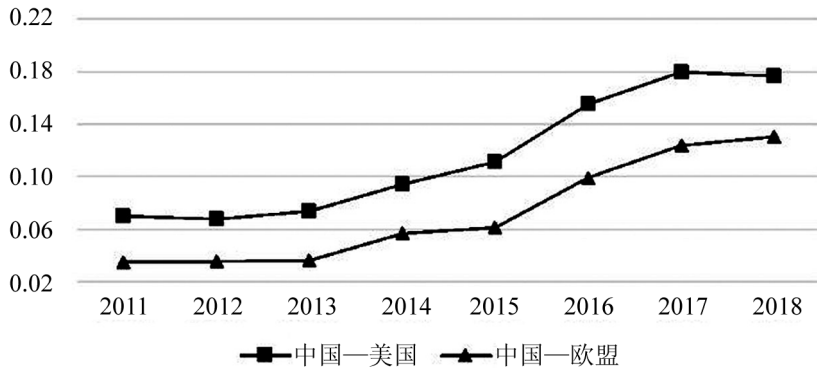
注:表由作者根据 UN Comtrade 数据库数据计算整理后自制。

① 除个别特殊标注外,本文统计数据中的欧盟为包含英国的欧盟 28 国(EU28)。

② 表中斜体与下划线单元格为联合国贸易和发展会议标准产业说明下的非制造业产品。相关分类标准可参见 UNCTAD, *UNCTAD Product Groups and Composition (SITC Rev. 3)*, http://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimSicRev3Products_DsibSpecialGroupings_Hierarchy.pdf; UNCTAD, *Manufactured Goods by Degree of Manufacturing Groups (SITC Rev. 3)*, http://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimSicRev3Products_Tdr_Hierarchy.pdf。

③ 本部分同时也包含诸如武器装备等制造业产品,但由于种类过杂被排除在制造业大类之外。

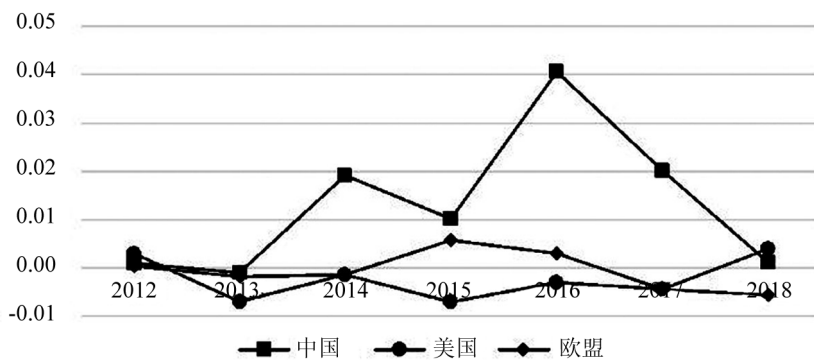
图 2 2011-2018 年中美欧制造业整体 RSCA 差距变化



注:图由作者自制。图中“RSCA 差距”与图例所示“中国—美国”和“中国—欧盟”分别表示中国制造业的 RSCA 值减去美国制造业 RSCA 值、中国制造业 RSCA 值减去欧盟 28 国制造业 RSCA 值所得的差值。本图中的制造业数据选择的是经济体所有制造业出口总额占该经济体出口总额的数据,下同。

由测算结果可知:(1)中国的制造业显示对称性比较优势主要集中在劳动密集型(纺织、鞋帽)和资源密集型(家具、金属)产业上,美国优势主要集中在资源密集型(纺织、纸制品)和技术密集型(仪表设备、化学制品)产业上,欧盟优势主要集中在技术密集型(化工、机械仪表)产业上(见表 1);(2)中国对美欧的制造业整体显示对称性比较优势正向差距逐年扩大(尤其体现在 2013-2017 年),但这种优势的扩大在 2017 年后减缓(见图 2);(3)就显示对称性比较优势而言,美国的制造业在其国内出口产品结构中并不占据优势地位(见图 3)。

图 3 2012-2018 年中美欧制造业 RSCA 年度增速差距变化



注:图由作者根据 UN Comtrade、世界银行数据库数据计算整理后自制。

根据 ESI 的计算方法(具体见(3)式),将 TiVA 数据库 2011-2015 年面板数据中 9 个制造业细分部门平均附加值数据代入后得到的结果如下。

表 2 2011-2015 年中美制造业出口相似度(单位:%)

	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年
食品饮料烟草制备	2.317	2.262	2.232	2.189	2.128
服装纺织皮革	14.336	13.920	14.254	13.961	13.628
木材造纸印刷	1.652	1.678	1.687	1.754	1.793
化学和非金属矿产	11.276	11.319	11.350	11.461	11.485
基础及加工金属	9.072	8.608	8.314	9.170	8.918
计算机与电子设备	31.364	31.706	32.293	31.361	32.029
机械制造	8.457	8.400	8.345	8.412	8.408
交通制造	6.049	5.628	4.927	4.808	5.081
其他制造业	5.431	6.343	6.293	6.506	5.582
ESI 总相似度	89.953	89.865	89.694	89.622	89.054

注:表由作者自制。表中采用的制造业分类方法为 TiVA 数据库的 9 部门分类法。

表 3 2011-2015 年中欧制造业出口相似度(单位:%)

	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年
食品饮料烟草制备	0.812	0.868	0.921	0.953	0.906
服装纺织皮革	1.938	1.812	1.801	1.771	1.616
木材造纸印刷	1.977	1.921	1.937	1.869	1.828
化学和非金属矿产	15.056	14.902	14.551	14.356	14.368
基础及加工金属	6.724	6.598	6.169	5.900	5.584
计算机与电子设备	7.251	6.842	6.778	6.686	6.297
机械制造	9.538	9.377	9.112	8.965	8.703
交通制造	3.228	3.049	3.260	3.425	3.380
其他	2.313	2.264	2.265	2.376	2.473
ESI 总相似度	48.837	47.633	46.794	46.301	45.155

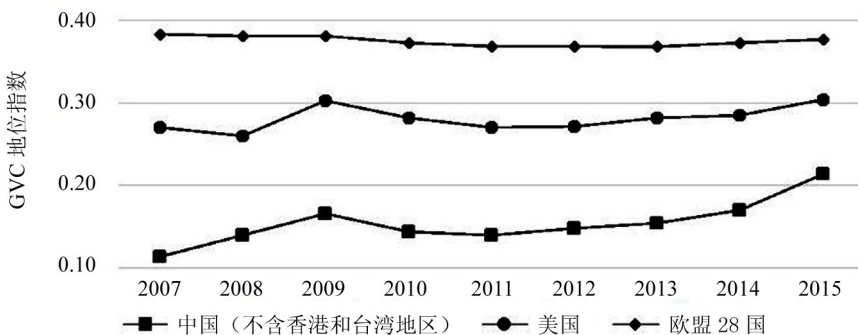
注:表由作者根据 OECD-WTO TiVA 数据库数据计算整理后自制。表中采用的制造业分类方法为 TiVA 数据库的 9 部门分类法。

对比表 2、表 3 测算结果可知:(1)中美制造业 ESI 总相似度明显高于中欧,即中美制造业市场竞争烈度强于中欧;(2)中美在计算机与电子设备、化学和非金属矿产、服纺皮革业均存在明显竞争,中欧竞争则主要集中在化工这一个部门,其次是机械制造业;(3)中美、中欧制造业在资源密集型产业的 ESI 明显低于技术密集型产业;(4)中美、中欧制造业 ESI 在 2011-2015 年逐年下降,但中美下降幅度低于中欧,说明中欧制造业分工发展强于中美。

由于 ESI 存在显著差异,中美贸易竞争性强于中欧,因此,美国对于制造业竞争的需求更大。从中美欧三方制造业国际竞争力的对比不难看出,美国制造业对华恶性竞争的很大一部分经济原因来自中国国际竞争力对美快速追赶,以及制造业 ESI 的居高不下;相反,中欧 ESI 稳步下降,国际分工越来越明确,尽管双方还存在制造业竞争力追赶和市场竞争,但欧盟对于激进竞争的需求并不高,当前很多被视为“对抗”的措施或源于疫情冲击和欧盟内部经济社会压力(债务、难民等问题)。欧盟制造业对华竞争仍是理性为主的经济驱动,而美国则包含了更多市场焦虑下的非理性因素和政治因素。

根据 GVC 地位指数的计算方法(具体见(4)式),将 OECD-WTO TiVA 数据库 2007-2015 年制造业整体及其 9 个细分部门统计的平均附加值数据代入后得到结果如图 4 所示。

图 4 2007-2015 年中美欧(全产业)GVC 地位指数变化图

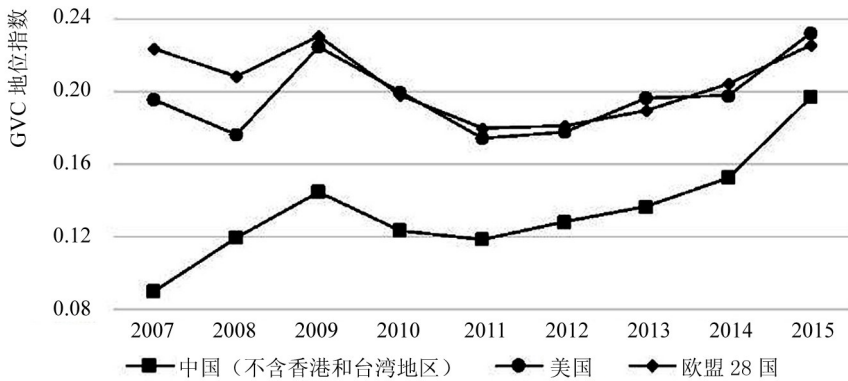


注:图由作者自制。

由测算结果可知:2007 年至 2015 年,(1)在不含细分类的全产业 GVC 地位指数上,欧盟>美国>中国(见图 4),2013 年后美国制造业 GVC 地位超越欧盟成为“领头羊”(见图 5);(2)在细分类的制造业中,中国的 GVC 地位优势体现在食品饮料烟草制

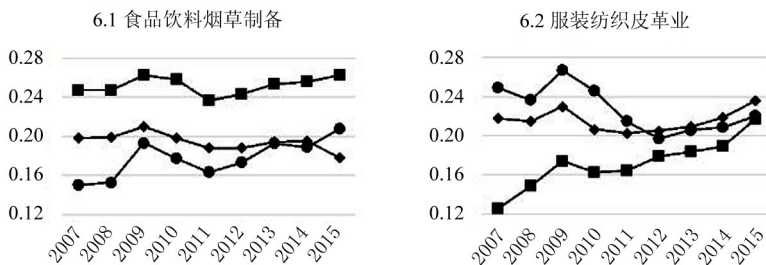
备、化学和非金属矿产制品两个部门,欧盟的优势体现在服装纺织皮革业、木材和造纸印刷业、机械制造业、交通制造业、其他制造业五个部门,美国的优势体现在服装纺织皮革业、基础及加工金属制备、计算机与电子设备三个部门(见图6);(3)中国 GVC 地位指数整体不断上升,且与美欧的差距不断缩小(见图5),同时在服装纺织皮革业(见图6.2)、木材和造纸印刷业(见图6.3)、基础及加工金属制备(见图6.5)、机械制造业(见图6.7)等领域中实现了对美国和欧盟的赶超,但在计算机与电子设备制造业(见图6.6)中仍与美欧存在较大差距;(4)中国在低端制造业中的优势比较明显,中端制造业正在逐步赶超,但高端制造业与欧美相比仍有较大差距;(5)2009年和2011年是中美欧三方制造业 GVC 地位指数发生转变的两个关键节点,其中2007-2009年和2011年之后为上升阶段,2009-2011年为下滑阶段(见图5)。

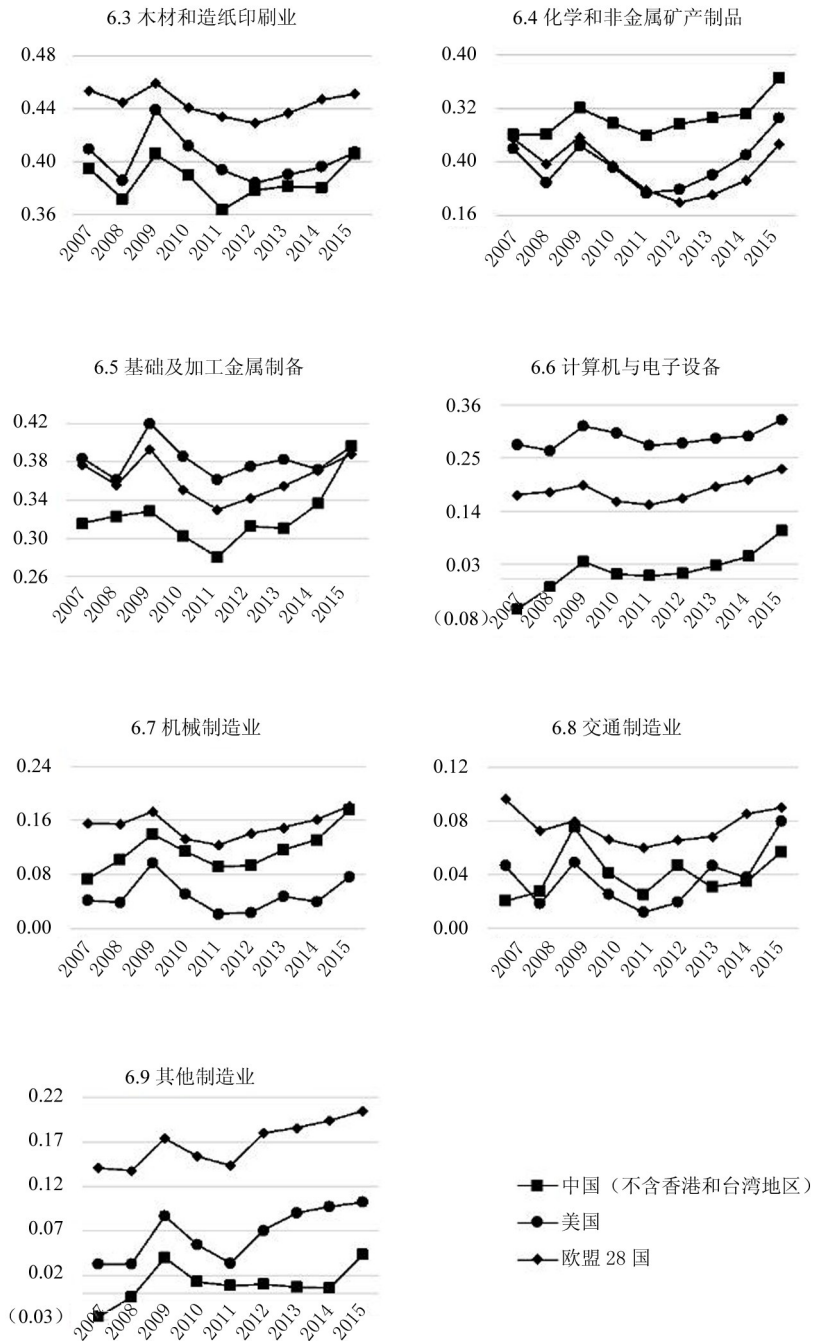
图5 2007-2015年中美欧制造业 GVC 地位指数变化图



注:图由作者自制。

图6 2007-2015年中美欧制造业细分类(9类) GVC 地位指数变化图





注:图由作者根据 OECD-WTO TiVA 数据库数据计算整理后自制。

通过整合对比 RSCA 指数和 GVC 位置指数,可以得出以下关于中美欧制造业国际竞争力对比的五项结论:(1)中国制造业对美欧存在比较优势,但这种优势并不体现在 GVC 参与上,即以前端产品直接出口的制造业优势明显,而以中间产品参与 GVC 的制造业优势则不明显;(2)中国相较于美欧的制造业优势,无论是在 GVC 地位还是在比较优势领域都集中在劳动密集型和资源密集型产业上,技术密集型的制造业则存在劣势,尽管这种差距在近几年正逐步缩小;(3)中国制造业对美优势差距整体缩小,2016年后出现明显变化,相对对欧优势则整体扩大,欧盟的制造业甚至出现相对的“倒退”;(4)中国制造业在 GVC 地位不占优势的情况下仍能对美欧出现比较优势顺差,说明中国制造业多数通过低附加值的中下游劳动密集型产业的规模效益实现国际竞争优势;(5)中美 RSCA 顺差快速缩小但 GVC 地位差距变化不大,同时中欧 RSCA 顺差扩大和 GVC 地位差距缩小说明中国制造业通过中上游参与复杂 GVC^①的能力正逐步上升。

综合来看,当前中美欧制造业的特点可以概括为四个方面:(1)中国制造业的国际竞争力正不断赶超美欧,竞争力来源正从附加值较低的下游逐步向附加值高的中上游转变;(2)中国正逐步摆脱对劳动和资源密集型产业的过度依赖并加大对技术密集型产业的投入,“亚洲工厂”也不再是纯粹“劳工市场”的代名词;(3)美欧在技术密集型产业(尤其是高端制造业)的优势,对于当前的中国来说仍是暂时无法逾越的鸿沟,并且其制造业传统优势变化较小;(4)中国的制造业正从中低端为主逐渐向中高端转变,而以中国为代表的“亚洲工厂”在世界经济中的重要性和质量不断提升。

此外,需要特别说明的是,本文根据 TiVA 数据库的制造业 9 分类法所测算的数据并不能完全反映中美欧在细分行业的竞争力差异,例如,通信设备、计算机及其周边设备、消费电子设备、电子元件及杂项五大类产品均属计算机与电子设备制造业,海关 HS 编码中更是有 95 种具体商品被划归于此。计算机与电子设备制造业整体竞争力上排序依次为美、欧、中(见图 6.6),但中国却在通信设备(如手机)和消费电子产品(如视听产品)领域领先于美欧,而这两个领域在整个计算机与电子设备制造业中属于相对低附加值和非前沿技术领域,更多地依靠规模经济实现竞争优势。由此也从侧面反映了技术前沿和高附加值行业对于制造业竞争力的影响力之大。当前美国极力打压中国的企业如华为等(列入实体清单的企业)均属数字技术和数字经济等相关部门。

^① 复杂 GVC 与简单 GVC 相对,是指出现多次跨境的生产活动,如手机、电脑等产品的生产。

二 美欧制造业对华竞争的主要策略

(一) 制造业“修昔底德陷阱”博弈

中国制造业竞争力对美欧的追赶,引发后者的焦虑,在某种程度上可称为制造业的“修昔底德陷阱”。三方贸易摩擦在本质上是经济守成者(传统优势方美、欧)与崛起方(后发优势者中国)的竞争后果。由上文竞争力评测可知,中国制造业实力不断上升且增速较快,尽管这种变化并未改变美欧领先的事实,但却使其长期处于“被追赶”状态。美欧制造业对华竞争的部分目的在于解决其内部“去工业化”(De-industrialization)过程中出现的经济下滑问题。^① 尽管这是发达经济体发展过程中不可避免的现象,但各政府仍希望逆转这一趋势。同时美欧还面临因各类成本上升导致的制造业加速外迁^②和“制造业空心化”(hollowing-out of manufacturing industry),这一现象的直接后果便是制造业对外依赖和国内制造业就业赤字。^③ 美欧制造业的这一变化导致相对收益和地位受“迁出者”效应的影响骤减,而以中国为代表的新兴经济体则伴随着“迁入者”的身份不断提高。美欧与中国的发展不平衡状况逐渐改善,中国制造业对美、对欧差距逐渐缩小,这对于作为守成者的美欧来说是巨大威胁,于是不可避免地产生了“修昔底德陷阱”式的博弈,担心自己的收益将不断下滑甚至可能被中国超越,直至优势完全丧失甚至被取代。而这对于守成者来说是不可接受的,因而由美欧一方主动发起博弈是势所必然。从博弈模式上而言,美欧既可以采取合作博弈(有限竞争),也可以采取非合作博弈(全面竞争),这两种模式分别以不“脱钩”/良性竞合和“脱钩”/恶性竞合为前提条件。在合作博弈下,美欧主诉具体产业利益,意在维护其特定部门的优势,而中方主要根据前者需求采取谈判手段以在最大限度内保障公平贸易;在非合作博弈下,双方的出发点为国家整体经济利益,美欧主诉维持其在经济/制造业的绝对领导地位,中方则更希望尊重产业发展模式并保护正常的市场竞争。

基于上述三大指标分析,从产业国际竞争力视角看,中国制造业尤其是中高端制造业的竞争力快速上升,给美欧带来的竞争危机是其采取对华竞争、遏制策略,或者说

^① Scott Lincicome and Huan Zhu, “Questioning Industrial Policy: Why Government Manufacturing Plans Are Ineffective and Unnecessary,” *CATO Working Paper*, No.63, 2021, pp.12-37, <https://www.cato.org/sites/cato.org/files/2021-06/working-paper-63-updated.pdf>.

^② Toma Simona-Valeria and Alexa Ioana-Veronica, “The Correlation between Game Theory and International Trade,” *Annals of Dunarea de Jos University. Fascicle I: Economics and Applied Informatics*, Vol.1, No.2, 2012, pp.67-74.

^③ Marc Levinson, “Hollowing Out in U.S. Manufacturing: Analysis and Issues for Congress,” *Congressional Research Service Reports*, April 15, 2013, https://digital.library.unt.edu/ark:/67531/metadc463166/m1/1/high_res_d/r41712_2013apr15.pdf.

对华进行制造业“修昔底德陷阱”博弈的根源;从中美、中欧的双边竞争视角看,两对关系的竞争烈度差异,或者说国际分工差别是导致美欧在制造业应对措施激进程度上产生差异的主要原因。

(二)美国制造业对华竞争策略

近年来,美国制造业对华竞争策略的主要特征是非理性的激进,在特朗普“美国优先”的催化下更加明显,而当前拜登政府并没有出现减弱的趋势。2021年9月29日,“美欧贸易与技术委员会”(US-EU Trade and Technology Council, TTC)在美国召开首次会议。该委员会表面上以经贸中的供应链、科技等十大工作组为主体开展双边合作,但实际上却包含了一系列在制造业(尤其是科技)领域遏制和孤立中国的举措,因此该委员会也被戏称为“制华科技联盟”。可以说,自2016年以来,美国出台了多项恶意竞争的法律法规和政策工具,部分政策工具如表4所示。

表4 2016年后美国制造业对华竞争主要政策工具

时间	政策文件	主要内容
2017年12月	《国家安全战略报告》	通过系列施压和“脱钩”举措保持美国优势;将中国逐步排除在其主导的全球产业新格局外,削弱中国当前在全球制造业中心的核心地位,巩固美国对全球产业布局的掌控,挤压中国向产业链高端发展的空间;切断中美科技联系以避免中国“搭便车”;对华进行资本切割,要求中国改变审计以提高信息透明度等相关法律法规,提升在美上市的中国企业融资成本以遏制其海外扩张和影响力上升的势头
2018年8月	《外国投资风险审查现代化法案》	拓展外商投资委员会管辖权;调整外商投资委员会审查程序;赋予外商投资委员会更多新权力;要求中国商务部部长向美国国会和外商投资委员会每两年提交中国对美国实体的外国直接投资交易报告
2018年10月	《先进制造业领导战略》	发展和推广新的制造技术;教育、培训和匹配制造业劳动力;扩大国内制造业供应链能力
2020年3月	《加强美国产业链安全与国家安全法》	关键产业链不惜成本迁回美国;一般产业链鼓励企业从中国迁往主要盟友国,并帮助这些国家和地区提升产能;中低端制造业迁往南亚、东南亚等地
2020年3月	《安全可信通信网络法》	禁止使用美国联邦政府资金购买包括华为在内对美国国家安全构成威胁的通信产品和服务
2021年4月	《无尽前沿法案》	设立技术和创新理事会和区域技术中心;针对经济安全、科学、研究、创新、制造和就业建立战略报告体系;设立供应链韧性和危机应对计划的项目。使美国继续保持科技领先地位的同时防止技术“外流”到“竞争者”国家

注:表由作者自制。

除宏观政策和工具外,美国对华“脱钩”举措层出不穷,尤其是针对以先进科技为代表的中国制造业的薄弱环节。从信息技术、电子设备、高端制造、光学、武器等先进制造业领域看,美国对华“脱钩”程度与中国对美依赖程度呈正相关,并且这些“脱钩”的领域正是此前中国产出大量技术创新并逐渐与美国技术相融合的产业部门。^①换言之,美国在特定技术领域更高水平的“脱钩”,预示着中国在该领域的快速发展。美国的激进竞争乃至“脱钩”源于霸权惯习,尽管以同时打击双方为代价(中美分别损失技术与市场),但长期看却恰恰是钳制中国先进制造业的潜力所在。这一行为的目的除了要维持美国制造业领先地位外,更多的是要压缩中国可能通过数字技术革命等先进前沿技术“赶超”美国的空间。根据美国商务部工业安全局(BIS)提议针对中国“特定技术行业”(Certain Emerging Technologies)的出口管制看,其2018年以来计划对华“脱钩”部门涵盖了生物技术、人工智能、物流、先进材料等十余个大类和数十个子类别制造业部门。^②其中部分关键制造业“脱钩”举措如表5所示。

表5 美国部分“关键”制造业部门对华“脱钩”具体举措

制造业部门	具体举措
半导体	扩大实体清单; 修改“外国生产直接产品”规则; 收紧外国投资审查; 推动半导体制造业重返美国; 加强盟友与伙伴国合作
数字通信及设备	出台战略指导文件; 签署和颁布多份涉及数据保护、设备和技术使用与出口管制以及投资审查等环节的行政令和法案; 抛出多轮实体清单制裁中国相关企业
关键矿物制备	通过行政命令与政策文件提供政策指导; 强化多边主义合作; 加大联邦拨款力度以加强国内产业基础; 基于《国防生产法》加强半导体工业能力
生物医药	发布行政令强化基本药物供应链韧性; 通过联邦投资计划鼓励国内生产药物; 提出立法草案以切实减少美国对外依赖

注:表由作者自制。

^① Marc Levinson, “Hollowing Out in U.S. Manufacturing: Analysis and Issues for Congress”.

^② See Bureau of Industry and Security, “Review of Controls for Certain Emerging Technologies,” Federal Register, 2018-11-19, <https://www.federalregister.gov/documents/2018/11/19/2018-25221/reviewof-controls-for-certain-emerging-technologies>; Bureau of Industry and Security, “Identification and Review of Controls for Certain Foundational Technologies,” Federal Register, 2020, <https://www.federalregister.gov/documents/2020/08/27/2020-18910/identification-and-review-of-controls-for-certain-foundational-technologies>.

对比上文分析,美国制造业对华竞争关注的重点领域恰恰是中国国际竞争力追赶速度快、中美 ESI 更高的部门。其中半导体、数字通信是中美 ESI 最高的制造业(计算机与电子设备)领域,关键矿物、医药则是 ESI 次高的部门(化工与矿产)。从特朗普上台后的中美贸易战来看,双方在近五年内产生了不同领域(技术与市场)的损失。以华为事件为例,2020年前两个季度全球营收额前十大芯片设计公司中,美国占据了前三个席位,而第四位恰恰是华为海思;前两个季度营收额前十大芯片代工厂中有六家出自中国境内,华为居全球第三,美国在前十列表中仅占一席,在2019年则为四席。^① 特朗普政府过度行使了作为市场需求方买方权利和技术供应方的卖方权利,通过政府行为打压华为,并在2020年8月下达禁令。^②但事实上,2015-2019年华为在美洲市场的增长与其他地区相比十分缓慢,^③特朗普的禁令本就不以市场打击作为主要目的,更多的还是霸权惯习下的竞争考虑,禁令颁布后的美国在3天内就损失近万亿,其中高通表示公司将损失80多亿美元。^④

从制造业整体看,美国的对华竞争与“脱钩”政策大多是其国内对“中国威胁论”的政策转化。在美国眼中,经济上的“中国威胁”很大程度上来源于中国对其在就业机会上的“剥夺”以及在社会主义政权及模式下采取的“畸形产业政策”,而不仅仅是产业竞争力和贸易竞争性的矛盾。这种“威胁”在制造业领域则表现为美国人均GDP中的制造业就业和价值占比的下降,^⑤特朗普政府枉顾发达经济体“去工业化”的一般规律,将其自身的制造业问题归咎于中国政府的产业政策。尽管中国对美存在“追赶式增长”,但在人均GDP和先进产业方面仍然落后于后者。这些事实明显与“中国威胁”不符,但单边和“脱钩”政策的不断推进却让美国社会内部将其认定为现实并肯定了激进竞争的合理性。在这一存在明显事实偏差的认知下,特朗普政府强化了从投资、金融和贸易三大领域向中国全面施压的力度,通过出台《国家安全战略报告》、“印太战略”等方式将中美经济关系不断政治化,以此将其“霸权惯习”和共和党建制派的理念加诸中美双边经贸。

事实上,资本与经济全球化运行中的不平等正在不断扩大,这种不平等不仅存在

^① 李巍、李琦译:《解析美国对华为的“战争”——跨国供应链的政治经济学》,载《当代亚太》,2021年第1期,第4-45页。

^② Joe Gould, “Pentagon Wins Brief Waiver from Government’s Huawei Ban,” Defense News, 2020-8-15, <https://www.defensenews.com/congress/2020/08/14/pentagon-wins-brief-waiver-from-governments-huawei-ban/>.

^③ 参见华为官网公布的华为公开年报(2015-2019年),<https://www.huawei.com/cn/annual-report>。

^④ 有鱼:《美国任性的代价! 封锁华为后,短短72小时损失7万亿》,腾讯新闻,2020年9月22日,<https://new.qq.com/omn/20200922/20200922A0F2ZC00.html>。

^⑤ Scott Lincicome and Huan Zhu, “Questioning Industrial Policy: Why Government Manufacturing Plans Are Ineffective and Unnecessary,” pp.41-42.

于发达国家与发展中国家之间,同样也存在于其内部;①商业力量的权威不断向高收入/发达国家聚拢;“市场原教旨主义者”所谓的“金融市场具有自我纠错功能”的理论在2008年金融危机之后基本被推翻,②国家简单的应对政策已无法控制走向全球规模的金融市场;以环境为代价的经济增长愈益普遍。③社会不平等、经济倒退、民粹主义崛起、右翼和反建制派发力等都导致美国社会矛盾进一步激发。此时引导社会矛盾关注点和将经济问题政治化是转嫁国内风险、掩盖自身缺陷的常见手段和有效方法。近年来,中国“一带一路”倡议的不断推进和经济力量在全球范围内的发展、新冠疫情暴发等确实挑战了美国在GVC的地位,并促发其为应对“中国威胁”而采取激进策略,其中包括单独或联合实施对华“脱钩”政策。美国制造业对华竞争政策和特朗普时期的中美贸易摩擦确实反映了政治力量迫使经济“脱钩”的现实,双方冲突甚至在中期内呈现常态化的趋势,贸易战也表明特朗普政府全球经济政策的局限性。虽然拜登上台后一直强调反对大范围征收关税,但他在短期内似乎会选择保持现状并与美国的欧洲和亚洲盟友共同制定更加连贯的对华战略。在这一背景下,美国主动、直接的对华制造业“脱钩”政策在短期内不会消失,甚至会在此次疫情彻底结束前愈演愈烈。

(三) 欧盟制造业对华竞争策略

欧盟自2016年以来尽可能寻求经济“挂钩”和以开放与融合为特征的全球战略,强调国际资本流动的原则性开放和对等要求的高壁垒等条约义务,推动中欧间国家及企业层面的经济联系持续深化,《中欧全面投资协定》的推进便是欧盟努力的佐证。尽管如此,近年来欧盟对“战略自主”和稳健供应链的诉求仍然变相促成了它的贸易保护和GVC收缩。对比制造业国际竞争力和中欧ESI,双方制造业的国际分工越来越明确,并不存在显著的对抗性。整体上,欧盟制造业对华竞争的经济动因占据主导地位,但也存在少数非经济因素导致的非理性政策。

以服装纺织业④为例,2015年中国和欧盟28国的RSCA分别为0.06和-0.02,

① [英]彼得·诺兰:《资本主义全球化是一把双刃剑》,载《北京大学学报(哲学社会科学版)》,2018年第1期,第91-95页;Peter Nolan, *Capitalism and Freedom: The Contradictory Character of Globalisation*, University of Chicago Press, 2002, p.134.

② Michael Dempsey, “Financial Instability: Economic and Financial Perspectives,” in Sabri Boubaker, Douglas Cumming and Duc Khuong Nguyen, *Research Handbook of Investing in the Triple Bottom Line*, Edward Elgar Publishing, 2018, pp.93-113; Anton Velinov and Wenjuan Chen, “Do Stock Prices Reflect their Fundamentals? New Evidence in the Aftermath of the Financial Crisis,” *Journal of Economics & Business*, Vol.80, 2015, pp.1-20.

③ K. William Kapp, “Environmental Disruption and Social Costs: A Challenge to Economics,” *Kyklos*, Vol.23, No.4, 1970, pp.833-848; Edward B. Barbier, David Ian Stern and Michael S. Common, “Economic Growth and Environmental Degradation: The Environmental Kuznets Curve and Sustainable Development,” *World Development*, Vol.24, No.7, 1996, pp.1151-1160.

④ 此处的服装纺织业特指TiVA数据库在制造业分类中的服装纺织及皮革制造业。

GVC 地位指数分别为 0.236 和 0.217,二者从产业国际竞争力的能力上看相差无几,并且常年占据全球纺织服装出口的前两名,但双方的 ESI 却只有 0.906%,即中欧纺织服装业出口相似度和竞争烈度低。其原因在于二者产业内部出口结构不同,中国的优势在于纺织纱线、织物及制成品(RSCA 为 0.369),欧盟的优势则在于皮革、皮制品及皮毛(RSCA 为 0.3)。虽然中欧纺织服装产业整体差距不大,但在优势分工上却明显不同,这也导致了上述结论。事实上,欧盟对华纺织业的反倾销、对抗甚至制裁大多也是出于非经济原因。欧盟委员会研究报告显示,自 2005-2015 年间欧盟纺织业的前向与后向联系增长幅度均为 1%,^①整体处于正向发展过程中且与中国不存在激烈对抗的细分纺织服装部门。然而 2021 年 3 月 24 日,自瑞士良好棉花发展协会(BCI)以“人权”为借口发声抵制新疆棉倡议后,欧委会将对纺织服装业的“供应链尽职调查”立法纳入“可持续公司治理倡议”^②的立法进程,欧洲议会明确指出了新疆问题并要求欧委会彻查相关状况,^③随后议会发布了对华制裁,^④并将其作为继续冻结《中欧全面投资协定》的主要理由之一。^⑤与此同时,导致欧盟此举的另一原因或在于疫情暴发后欧洲境内个人防护装备(尤其是口罩和医用防护服,而它恰恰是中国服纺业的优势部门)紧缺导致欧盟内部对于“战略供应链稳定”的呼声高涨,^⑥以此达到生产本土化和分散化的目的,让部分纺织服装业重新收缩至欧洲单一市场范围内。

对于欧盟来说,资本流动与全球化同时催生了高速发展与不平等的深化,导致关

① European Commission, *Foreign Direct Investment, Global Value Chains and Regional Economic Development in Europe*, July 2020, Brussels, p.49.

② 倡议可参见 European Commission, *Sustainable Corporate Governance Initiative: Summary Report—Public Consultation*, 26 October 2020, Brussels, p.6。

③ European Parliament, “MEPs Continue to Firmly Condemn Human Rights Abuses in China,” 2021-3-23, <https://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20210323IPR00601/meps-continue-to-firmly-condemn-human-rights-abuses-in-china>.

④ European Parliament’s Delegation for Relations with the People’s Republic of China, *EU Sanctions to Four Chinese Individuals and a Chinese Entity on Human Rights Violations; Counter-sanctions by the PRC*, 2021-3-23, https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/231347/03_23_D-CN_Chair’s%20statement_Chinese%20counter-sanctions_Uyghurs.pdf.

⑤ European Parliament, “Parliament Sets out Its Vision for a New EU Strategy on China,” 2021-9-26, <https://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20210910IPR11917/parliament-sets-out-its-vision-for-a-new-eu-strategy-on-china>.

⑥ European Council, “Conclusions by the President of the European Council Following the Video Conference with Members of the European Council on COVID-19,” 2020-3-17, https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2020/03/17/conclusions-by-the-president-of-the-european-council-following-the-video-conference-with-members-of-the-european-council-on-covid-19/?utm_source=dsms-auto&utm_medium=email&utm_campaign=Conclusions+by+the+President+of+the+European+Council+following+the+video+conference+with+members+of+the+European+Council+on+COVID-19.

键基础设施等“战略价值链”(strategic value chain)变得“更加脆弱”,^①同时这种“脆弱性”还在疫情中被无限放大。技术进步同时加剧了对自然资源的过度使用和对环境的污染,受自动化和数字化的影响,人工智能吸引了全球主要投资并巩固和加速了对自然环境的负面影响进程。^②技术创新在带来红利的同时催生了欧洲社会的下行和内部风险,包括对环境、价值观的威胁等。^③加之债务危机、难民危机、民粹主义势力崛起、恐怖主义事件频发等时刻威胁着欧盟内部的社会稳定,资本经济逐利性出现了为增强所谓的“社会价值”和 GVC 的稳定性与自主性的色彩。尽管欧盟制造业对华竞争与美国对比并未完全走向政治化,但其竞争频度和烈度却在不可否认地上升,欧盟制造业对华竞争的具体政策工具主要有以下几类(见表 6)。

表 6 2016 年后欧盟制造业对华竞争的主要政策工具

时间	政策文件/工具	主要内容
2016.6-2019.5	5G 政策一揽子工具箱	分享 5G 安全风险信息并制定缓解措施。利用现有规则和跨境合作让成员国自行决定是否以国家安全为由禁止相关公司参与 5G 建设
2016.9-2021.5	出口管制一揽子工具箱	设立欧盟层面两用物项出口商、外贸代理人、技术援助、过境和转移的管制制度
2020.9	投资审查框架	在与核心国家安全、公共秩序、军民两用技术和关键基础设施相关的狭义领域中对商业实施更严格的审查
2021.3	《欧洲新工业战略》	支持欧洲工业向气候中立和数字化转型并提高竞争力和战略自主性;将绿色可持续发展和数字化转型概念嵌入欧洲工业的核心,维护欧洲工业领导地位;制定气候中和、保持欧洲工业全球竞争力及公平竞争环境、塑造欧洲数字未来三项优先任务
2021.5	弹性供应链计划	解决在原材料、活性生物医药原料、锂电池、氢能、半导体、云计算和边缘计算这六个领域的对外依赖问题

① 欧盟提出所谓的“战略价值链”变得“更加脆弱”,实际上反映的是欧洲以德国为代表的高收入国家在简单 GVC 贸易网络中规模与能力明显下降的问题,但实际上 2000-2017 年北美和欧洲的网络拓扑结构几乎没有显著变化,以德国为代表的高收入国家依然在复杂 GVC 中扮演中坚力量的角色。参见余南平:《欧洲强化经济主权与全球价值链的重构》,载《欧洲研究》,2021 年第 1 期,第 75-101 页。

② 白俊红、聂亮:《技术进步与环境污染的关系——一个倒 U 形假说》,载《研究与发展管理》,2017 年第 3 期,第 131-140 页;董直庆、蔡啸、王林辉:《技术进步方向、城市用地规模和环境质量》,载《经济研究》,2014 年第 10 期,第 111-124 页。

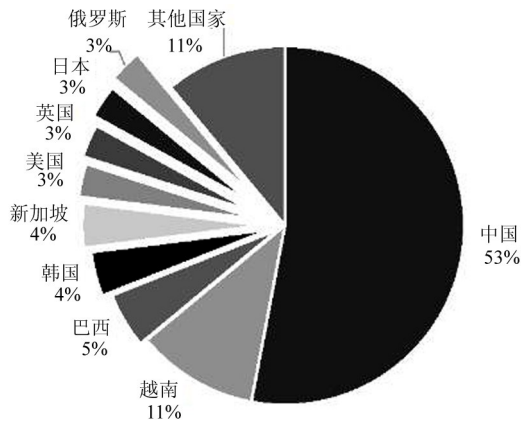
③ 欧盟由于数字产业对美劣势产生了技术竞争加速带来的恐惧,认为新技术革命对其经济主权和战略自主性构成威胁,而欧盟必须重视并予以政策上的回应。参见余南平:《欧洲强化经济主权与全球价值链的重构》,第 75-101 页;Arunoday Saha, “Technological Innovation and Western Values,” *Technology in Society*, Vol.20, No.4, 1998, pp.499-520。

2021.9	“印太战略”	在可持续和包容性繁荣、绿色转型、海洋治理、数字治理和伙伴关系、连通性、安全和防卫、人类安全领域加强与地区国家的合作
--------	--------	---

注:表由作者自制。

上述政策工具反映了 2016 年后,欧盟制造业对华竞争的显著特征是为围绕当前先进技术和其所谓“价值链弹性”展开的一系列应对。价值链弹性是指产业部门灵活应对变化的能力。当前地缘政治经济动荡(英国脱欧、贸易保护主义上升等)和自然危机(疫情、气候变化影响等)对全球化市场的破坏变得越来越频繁和严峻,而价值链弹性可以通过产业自主性的提升和对外依赖性的下降帮助降低产业部门面临的风险。近年来,GVC 的调整使欧盟更加重视其战略依赖性(strategic dependence)和价值链脆弱性。应欧洲理事会要求,欧委会对其贸易数据进行了全面分析并在“敏感生态系统”中确定了 137 种产品(占欧盟商品进口总值的 6%)为欧盟高度依赖品——主要来自能源密集型产业、健康生态系统、与支持绿色和数字化转型相关的其他产业。这些进口依赖产品约有一半来自中国,其次是越南和巴西(见图 7)。^①此后不久,欧盟便发

图 7 欧盟“敏感生态系统”对外进口依赖的 137 种产品原产地进口份额分布



资料来源:European Commission, “Updating the 2020 New Industrial Strategy: Building a Stronger Single Market for Europe’s Recovery,” p.12。

^① European Commission, “Updating the 2020 New Industrial Strategy: Building a Stronger Single Market for Europe’s Recovery,” May 5, 2021, https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/communication-industrial-strategy-update-2020_en.pdf.

布了关于单一市场的政策文件以强调战略自主的重要性。被不断放大的价值链脆弱性认知激发了欧盟对稳定性和自主性的需求,而价值链弹性恰恰是对其战略价值链的调整,从而进一步有利于内部产业体系的目标,在此过程中不可避免地会产生相对激烈的制造业上的对华竞争现象,但它在本质上仍属于良性竞争。

中欧制造业竞争的程度和结果均弱于中美,但事实上随着中国的技术创新和先进制造业的发展,双方差距还将进一步缩小甚至实现对欧盟的赶超。对于作为传统制造业巨头的“欧洲工厂”来说,欧盟并不乐见中国平稳超越,同时也对自身产业国际竞争力的相对下滑产生忧虑,对“战略自主”的呼声也愈发强烈。但作为第一大贸易伙伴,欧盟也不愿意失去中国这一庞大市场和工厂。对于此时的欧盟来说,相对理性的应对便是温和竞争,既不“脱钩”也不放任,这也是欧盟近年来陆续推出多项非针对性的限制他国的制造业政策工具的原因,中美均在此列。美国四大互联网巨头(谷歌、苹果、脸书和亚马逊)在欧洲收到诸多诉讼和限制,中国的中兴、华为等亦是如此。

欧盟“战略自主”和“欧洲主权”呼声愈发强烈背后是对运筹大国关系自主性的诉求和与美国之间的结构性矛盾。^①这种矛盾反映在经济上即是全球价值链收缩,而直接应对措施便是在制造业采取更强硬的竞争举措(尽管并不针对特定国家,但中国作为其最大的经贸伙伴必然成为最大损失方)。疫情下的欧盟对产业链安全更加重视,经济政策愈加内顾,寻求产业链的多元化和区域化也成为成员国经济发展战略的共识,“稳健性经济”和“弹性供应链”目标在一定程度上也是全球价值链收缩和短化的过程。对于任何一个国家来说,降低本国产业对外依赖无可厚非,但这种降低不应是盲目的、简单的,而应针对真正与“国家安全”相关的产业部门(WTO的“安全例外”原则)。欧盟将大量资源密集型产业纳入弹性需求并不是完全理性的,但对比美国并不属于恶性竞争范畴。

(四)美欧制造业对华竞争应对的异同

基于中美欧三方制造业国际竞争力的变化,美欧对华采取了一系列制造业领域的竞争策略。对比美欧双方的对华竞争举措,美国对华“脱钩”意图更加明显,欧盟则更多的是出于对自身追求“战略自主”和维护“供应链安全”的考量而并非刻意针对中国制造业。

从美欧制造业对华竞争的共性来看,二者都是资本和经济发展过程中产生的追逐效应的后果。工业革命后,西方的市场竞争和创新快速发展,各个产业领域加速集成

^① 孙成昊、董一凡:《美欧竞争新动向:同盟框架下的博弈与前景》,载《当代美国评论》,2020年第2期,第101-121页。

并在供应链上出现“瀑布效应”^①,市场主体不断走向整合,加速了全球创新的步伐。尽管第一次工业革命后的200多年中“全球创新被高收入国家的企业所主导”,^②但它在本质上仍推动了人类社会和全球化的进步。国际资本的自由流动促使外国直接投资大幅增加,在这一过程中,发展中国家的加速现代化使“后发优势”得以发挥。资本流动和全球化让人类社会不断摆脱自然的束缚,促进要素在全球的自由流动,使“不同的经济体更好地利用全球市场,合理配置资源”。^③冷战结束后,欧盟迎来全球化的“高光时刻”,《马斯特里赫特条约》使欧共体完成了向欧盟的过渡,此后历经数次东扩发展成为最具实力的超国家行为体。^④同样,美国在冷战结束后一步步走向“全球领导者”并成为难以撼动的第一大经济体。然而,无论是基于规则的“欧洲力量”(European Power)还是基于硬实力的“美国领导力”(American Leadership),似乎都在中国崛起过程中受到“挑战”并在多边实力对比中出现相对的下滑,这对于美欧来说都是不可接受的现实,尤其是它们认为中国崛起对美欧地缘政治和经济利益产生潜在的威胁。面对中国的挑战(尤其是改革开放后日渐强势的经济上的挑战),美欧即便在没有政治考量的条件下也会陆续出台各种竞争政策,这可以说是资本天然的逐利性和“理性经济人”假设下的必然后果。

从美欧制造业对华竞争策略的差异性看,二者的政策逻辑(包括政治逻辑和经济逻辑)和目的并不完全一致,美国在产业竞争上的进攻性更加明显而欧盟则更侧重防御性,如表7所示。

表7 美欧制造业对华竞争的主要类型、逻辑及目的

类型	政治逻辑	核心经济逻辑	目的
进攻型	霸权战略	被后发优势者追赶甚至赶超态势	阻止后者获取先进技术;打压战略性新兴产业和崛起速度
防御型	国家安全	对外依赖度过高甚至影响国家经济安全	减少对外依赖;促进供应链多元化

注:表由作者自制。

① “瀑布效应”是指在产业部门中拥有先进技术和营销能力的领先企业主动在其供应商中挑选优秀企业,通过“产业计划”的形式选择全球范围内的“联盟供应商”,导致落后者因受到压力而进行并购和变革,结果便是在全球范围内,各个层次为系统集成者提供商品和服务的产业出现了高速集中。

② [英]彼得·诺兰:《资本主义全球化是一把双刃剑》,第91-95页。

③ 陈志磊、杨松垒、王士峰:《基于全球化的利与弊研究》,载《中国国际财经(中英文)》,2017年第4期,第128-130页。

④ Zaki Laidi, *Norms over Force: The Enigma of European Power*, Palgrave Macmillan US, 2008, pp.35-50.

对于美国来说,激进政策与“脱钩”的主要原因是国内政治考量对经济理性的超越。美国社会中存在对华战略焦虑感,从根本上说是利益分配的冲突,以及美国长期以来养成的霸权惯习。^①在霸权惯习主导下,美方不愿看到中国在政治、经济、社会等各个领域的崛起,在制造业上则更愿意通过激进的“脱钩”政策维持中国对美技术依赖。尽管这种“脱钩”同样会打击美国本土市场,但对技术霸权的执念和对华战略焦虑无疑让它继续推进恶性竞合,甚至在某些领域(农业尤其明显)对欧也采取了类似策略。换言之,美国进攻性竞争策略的霸权逻辑和对后发优势的焦虑更为明显,通过竞争政策打击后来者的目的更加明确。

对于欧盟来说,相较于美国更加温和的制造业竞争策略的基本逻辑在于经济安全考量。根据世界贸易组织(WTO)、经济合作与发展组织(OECD)、世界银行等机构联合发布的《全球价值链发展报告》显示,2000年“欧洲工厂”在三大区域生产网络(欧洲、亚洲、北美)中经济一体化程度和区域内GVC活动所占份额最高,北美和亚洲分居第二、第三位。2018年后,随着区域经济规模的不断扩大,“亚洲工厂”的区域内GVC活动(尤其是复杂GVC参与方面)所占份额超过了“北美工厂”,^②而北美和欧洲的重要性正在下降,“欧洲力量”弱化已成定局。“欧洲工厂”的不断倒退和债务、难民等社会危机直接引发了欧盟对于“经济安全”的焦虑,而通过较之早期更加激进、主动竞争政策成为缓解经济倒退压力的主要方式之一。

三 中美欧制造业竞争的前景分析

(一) 对美欧制造业对华竞争的基本判断

第一,尽管美、欧制造业对华存在“修昔底德陷阱”式的博弈,并且美国采取了大量的“脱钩”政策,但相关政策实际结果收效甚微。

2018年3月23日,以特朗普对进口钢铝征收高额关税为起点,美国贸易壁垒层层加码,对华“脱钩”意图尤为明显,“中美贸易战”持续了两年有余,但事实上2018-2020年中美双边贸易进出口总值分别为6335.2亿、5412.2亿、5867.21亿美元,同比增长8.5%、-14.6%、8.8%;^③2021年1-8月中美贸易额超3.05万亿美元,同比增长

^① 李滨:《制度误读、霸权惯习是美国对华错误竞争的根源》,载《人民论坛·学术前沿》,2020年第7期,第26-32页。

^② WTO et al., *Global Value Chain Development Report 2019*, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvc_dev_report_2019_e.pdf.

^③ 数据来源于中国海关总署海关统计数据查询平台。

25.8%,前四个月的贸易总额涨幅甚至高达50.3%,^①特朗普发起的以消除逆差为目的的关税战和对华极限施压的修正主义贸易策略基本宣告失败。^②事实上,美国的制造业对华竞争与“脱钩”政策仅在2019年发挥明显作用,出口和直接投资双双下跌。^③“301”“232”“337”“201”等诸多“调查”以及加征关税政策不仅给中国企业带来了损失,还对美国国内进口商产生了压力,激进政策在短期内难以扭转其国内市场需求。特朗普拉拢欧盟、日本排除中国的策略也遭到了阻力,尤其体现在5G领域。^④换言之,中美经贸关系受到美国制造业竞争与“脱钩”政策的冲击并产生短暂的经济下滑现象,但实际上并未达到美国预期,甚至还波及其他市场主体。

从中欧贸易看,自2009年至2019年中欧双边贸易持续增长,中国对欧顺差长期稳定在200亿欧元以内。^⑤2020年,中国甚至凭借5860.32亿欧元的贸易总额超越美国成为欧盟第一大贸易伙伴,同比增长4.46%。^⑥贸易数据说明,欧盟的制造业对华竞争政策并没有完全落实,甚至双边紧密度还在加深,2020年年底《中欧全面投资协定》完成谈判也表达了双方在这一领域强烈的合作意愿。但不可否认的是,欧盟制造业领域的对华限制更加积极,尤其以2021年的“尽职调查法”和“外国补贴法”为代表,欧盟内部对于5G、可持续经济、气候环保等标准的制定也越来越严苛,以此产生隐性的对华技术性贸易壁垒,^⑦整体上欧盟制造业对华竞争的主旨则更偏向于“限制但不排除”的理念。^⑧

第二,从美欧制造业政策的整体走势上看,中美欧制造业竞争在高精制造业领域会加紧,但不可能完全“脱钩”,对华遏制与合作并存将成为基本态势。

中美欧科技竞争将不可避免地加速,三方先进的制造业发展势必出现“奋楫者先”的局面,尤其是中美科技竞争。制造业竞争下的“卡脖子”行为将进一步延伸。从当前美欧产业政策——尤其是科技发展战略——关注的重点制造业领域看,科技与先

① 数据来源于中国海关总署海关统计数据查询平台。

② 宋国友:《从特朗普到拜登:中美经贸关系评估与展望》,载《复旦学报(社会科学版)》,2021年第5期,第176-182页。

③ 钟红:《中美双向投资的发展现状与前景》,载《人民币国际化观察》,2020年第7期,第1-4页, <https://pic.bankofchina.com/bocappd/rareport/202004/P02020040259986499063.pdf>。

④ 张薇薇:《美国对华“脱钩”:进程、影响与趋势》,载《当代美国评论》,2021年第2期,第42-57页。

⑤ 数据来源于欧盟统计局,Eurostat,“China-EU Trade in Goods: € 164 Billion Deficit in 2019,” 2020-03-20, <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/-/ddn-20200320-1>。

⑥ 周晋竹:《中欧2020年贸易结构新变化与合作新趋势》,中国网,2020年2月21日, http://www.china.com.cn/opinion2020/2021-02/21/content_77232995.shtml。

⑦ 参见王领、宋熙晨:《欧盟技术性贸易壁垒对我国出口影响的实证研究——基于拓展的贸易引力模型》,载《重庆工商大学学报(社会科学版)》,2019年第2期,第22-28页;郑休休:《技术性贸易壁垒影响下的中国企业产品出口二元边际、贸易偏转与质量升级》,博士学位论文,对外经济贸易大学,2020年。

⑧ 马骥:《从德国华为5G政策到中欧经贸关系的嬗变》,载《外交评论》,2021年第4期,第52-84页。

进制造业在未来会成为长期的竞争部门。关键基础设施(铁路、通信等)、关键技术(芯片、发动机等)、访问敏感信息或访问关键基础设施的能力部门(信息技术和数据保护等)将率先遭受此类政策的冲击。

绿色经济、数字经济成为未来各国产业发展的重点,科技要素禀赋的重要性进一步凸显。《中国制造 2025》对于国内制造业的技术独立、技术创新、关键技术研发等提出了更高的要求,力求摆脱“卡脖子”问题、实现经济高质量发展和“双碳”目标,数字化、化工、人工智能成为主要发力点。欧盟《欧洲新工业战略》和《工业 5.0》(Industry 5.0: Towards a Sustainable, Human-centric and Resilient European Industry)、美国《科技竞争新战略》(Meeting the China Challenge: A New American Strategy for Technology Competition)和《先进制造业领导战略》等都将科研、5G、数字、人工智能、供应链安全等置于产业政策的优先位置。在这一大环境下,美欧高精制造业对华竞争不会放松,但相互交流与合作也同样无法杜绝。在供应链问题上尽管会出现替代和转型,但美欧也必将认识到限于产地的制造业(尤其是基于特定原料的部门,如稀土加工)无法完全实现本土化和多样化,此类领域的合作基本面不会受到竞争危机思维的影响。

(二)未来中美欧制造业竞争可能造就的机遇

美欧制造业对华竞争会同时带来对制造业的“催化剂”和“润滑剂”效应,相关措施也并不必然带来负面影响。

从“催化剂”效应看,中美欧制造业竞争中将加速产业转型,外力倒逼中国制造业以进一步开放和高质量形态融入新一轮全球化和世界经济。随着中国制造业国际竞争力的不断上升,传统劳动与资源密集型产业和上游产业将出现转型和外迁,美欧对华竞争无疑会加快这一过程。在竞争政策影响下,制造业的区域集群化更加明显,亚洲工厂、欧洲工厂、北美工厂三足鼎立局面有望恢复,同时产业国际竞争力的上升也成必然。在这种大环境下,中国必须加速实现制造业转型才能给经济带来良好的发展,否则要素禀赋优势终将丧失。“一带一路”倡议提出后,中国在产业转型和制造业迁出方面逐渐发力,这种努力将在当前以及未来的美欧制造业对华竞争的催化下进一步发挥效力。东南亚正成为新的亚洲工厂基地。2013年至2018年6月,中国对“一带一路”建设的投资总额高达2494.5亿美元,对东南亚地区投资975.6亿美元,占中国对“一带一路”大型直接投资总额的39.11%,^①是“一带一路”第一大投资地。从直接投资总量看,2017年中国对东南亚地区的投资前三位分别是制造业(18.4%)、租赁和商

^① 数据来源于 column five 数据库中国投资追踪, <https://www.columnfivemedia.com/work/interactive-china-global-investment-tracker-interactive-map/>。

务服务业(15.7%)、采矿业(14.2%)。^①制造业(尤其是中低端制造业)向东南亚转移已成必然趋势,而美欧对华竞争则将使中国加速产业转型。

从“润滑剂”效应看,持续的竞争策略会“让自身的发展与贸易伙伴更为密切地融为一体,形成更为深入的互利共赢的分工关系”。^②竞争并不意味着放任对抗,它需要参与者不断妥协与调整,最终回到合作正轨中来,中美、中欧亦是如此。竞争性监管对于促进合作能够发挥正向作用,^③美欧制造业对华竞争中的政府行为在最终妥协下亦能达到合作目的。美欧制造业对华竞争暴露出的问题与生产、流通、消费等密切相关,经济损失同样提供了解决经贸交往过程中出现的问题的方向。从金砖国家的交流看,适当的竞争政策从长期效果看反而能促进双边与多边合作。^④

美欧制造业对华竞争政策并非完全是消极的,企业并不愿意完全遵从美欧政府的意愿。中国庞大的市场规模和发展潜力是其他国家无法比拟的。中国美国商会《美国企业在中国白皮书(2020)》显示,近几年(尤其是2018年中美贸易摩擦不断升级后)美企并未大规模撤出,多数美企认为,中国投资环境正在逐渐改善。^⑤《中国欧盟商会商业信心调查2020》显示,中国仍是超六成受访欧资企业的前三大投资目的地之一,74%的受访企业愿意将其最新技术带到中国以支持它们在中国的销售以及市场的扩张。^⑥相比美欧政府更多的地缘政治考虑,企业的逐利性更符合理性经济人假设,政府的竞争政策并不会完全落实。

美欧在高端制造业对华竞争领域的高相似度从侧面也反映了各方巨大的合作潜力,短中期内的竞争并不会完全抹杀合作的可能。根据需求相似理论,需求偏好越相似的国家之间的贸易量越大,^⑦这将为中美欧开展新型经济合作开辟新空间。美欧在高端制造业的竞争以抢占技术先机为核心,但在日益明确的国际分工下难以凭借个人力量实现目标,其中离不开这些竞争领域的合作。

(三)未来中美欧制造业竞争的挑战

美欧制造业对华竞争可能的直接挑战是加速国内制造业企业的外迁,并导致中国

^① 商务部、国家统计局、国家外汇管理局:《2017年度中国对外直接投资统计公报》,中国统计出版社2017年版,第61页。

^② 余振等:《参与全球价值链重构与中美贸易摩擦》,载《中国工业经济》,2018年第7期,第24-42页。

^③ 徐彪:《监管竞争能促进合作吗?——来自经典公共品实验的证据》,载《公共行政评论》,2019年第4期,第5-26页。

^④ 《促进金砖国家多边合作 充分发挥竞争政策作用——国家工商总局代表团赴俄罗斯访问情况的综述》,载《中国工商管理研究》,2015年第11期,第39-40页。

^⑤ 中国美国商会:《2020年美国企业在中国白皮书》,2020年,第9-12页。

^⑥ 中国欧盟商会:《中国欧盟商会商业信心调查2020》,2020年,第11-15页。

^⑦ Staffan Burenstam Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, Almqvist & Wiksells, 1961, pp.82-109.

在未来一段时间内可能被排除在发达区域 GVC 之外,给国家经济带来损失。在“脱钩”以及中美贸易战等多重因素影响下,2019 年中国对美出口机电主要被墨西哥、日本、德国等替代;家电玩具等主要被越南、加拿大所替代;纺织品主要被越南、印度、印尼等替代。^① 疫情后美欧不断鼓励本国医疗、军工、高科技等涉及“国家安全”和“基础民生”的制造业回流,促使中国制造业 GVC 比重下滑,同时使中低端制造业加速外迁。与此同时,各种“印太战略”等正不断强化北美、欧洲和亚洲板块的经济区域化,而作为域内国家的中国却成为这些“印太战略”主张“防范”和“抵制”的对象,甚至被排除在这些区域经济合作之外。美欧此类更多地出于地缘政治动机而非经济发展需求的联合政策,将加速制造业迁出中国甚至改变全球布局。一旦落实,中国制造业经济在短中期内或将受到打击。

中美、中欧贸易摩擦升级风险上升,贸易模式闭环漏洞扩大。自特朗普上台后,美欧就中国制造业商品对贸易救济工具的使用频率和惩罚烈度明显上升。通过“双反”调查方式开展进口限制并征收惩罚性关税造成中国商品出口额大幅度下降甚至滞销。1995-2020 年,美欧对中国贸易救济案例分别为 356 起和 215 起,涉及总金额分别高达 681 亿美元和 549 亿美元,是导致中企受损的前两大经济体,排名第三的印度虽然发起了 298 起贸易救济,但涉及金额仅为 177 亿美元。^② “双反”问题已成为中国和美欧国家经贸往来的最大阻碍。^③ 贸易闭环涉及产品从生产到回收的整个生命流程,但不合理的贸易救济工具从销售环节打破了闭环,除经济损失外还将带来外溢的生态环境问题,中国制造业首当其冲,尤其是金属、化工、电子设备制造业,此三者 1995-2020 年国外对华“反倾销”调查中的案件占比均超过 10%(分别为 29.47%、18.52%和 11.51%)。^④

贸易壁垒高筑下的制造业经济损失在短中期内将继续加深。美欧制造业对华竞争的主要手段是贸易保护、限制市场准入、提高贸易壁垒。这种贸易保护手段将使当前中国制造业优化产品结构、实现增效提质等措施恐难以为继。中国对美欧制造业出口产品在贸易保护下受到越来越多的限制,市场增长空间受限。从目前来看,美欧制造业对华竞争没有明显的缓解趋势,欧盟的“尽职调查法”“外国补贴法”“供应链安全法”、美国的“老鹰法案”、投资审查法、供应链安全与国家安全法等都是抬高贸易壁垒

① 袁佳、莫万贵:《全球产业链面临重构,中国如何力避“断链”与“脱钩”》,2021 年 4 月 14 日,<http://magazine.caijing.com.cn/20210414/4755966.shtml>。

② 数据来源于中国贸易救济信息网,<http://cacs.mofcom.gov.cn/cacscms/view/statistics/ckajtj>。

③ 王聪、林桂军:《“双反”调查与上市公司全球价值链参与——来自美国对华“双反”调查的经验证据》,载《国际金融研究》,2019 年第 12 期,第 85-93 页。

④ 数据来源于中国贸易救济信息网,<http://cacs.mofcom.gov.cn/cacscms/view/statistics/ckajtj>。

的表现,而中国制造业则将继续在很长一段时间内受到相关政策法案的影响。

美欧一些联手对华的可能举措,将对中国制造业的发展产生一定的负面影响。如2021年9月底首次倡议的欧盟—美国贸易和技术委员会就是美欧协调双边技术和贸易关系的机构,其实具有相互协调、遏华和防华的职能。对于美国,这更多的是一个在贸易和技术领域遏华的工具,对于欧盟至少也算是与美协调对华防范的场所。尽管欧美各自的动机和实际可能产生的作用有待观察,不应高估,但其协调结果显然对中国制造业发展及与欧美的竞争产生一定程度的负面作用,值得警惕和防范。

四 结论与政策建议

当前全球水平分工的价值链布局和结构是在全球化条件下,生产要素以市场化方式自由流动和最优化配置资源形成的。在疫情前具有相对稳定性,疫情暴发打破了这种稳定性,致使企业在全球重新配置生产要素。一方面,大规模外资撤出中国市场的前景不会出现。美欧撤资需要转移生产基地,重建生产设施,寻找与价值链配套的新伙伴。这一过程对企业而言成本高昂且有难以逾越的困难:资本投入难以保障;新的配套产业集群无法轻易建立;工人的成本素质难以平衡;西方经济结构制约制造业发展;价值链重构目标地制造业发展的基础设施难以与之配套。这就意味着大多数在华企业无法也不愿意将当前已基本形成的在华产业链外迁,它们倾向于原价值链向产业上下游进一步延伸。良好的市场环境、制造业基础等条件使中国在价值链延伸上具有竞争优势。另一方面,价值链重构带动新的投资增长,中国仍是国际资本投入的主要目标之一。中国在制造业集群的优势无可替代,价值链集群是吸引全球高端制造产业链落户中国的基础。当前中国产业链集群中比较完整的行业(尤其是日用消费品和电信媒体科技产业等)在此次疫情中出现订单不减反增的情况,一些跨国公司也将其本来拟在欧洲、亚洲等其他国家生产的订单转移给中国工厂。

美欧制造业对华竞争的根源在于其内部制造业结构的变动,这种变化使其产生了竞争危机与类似“修昔底德陷阱”的效应,使之更加忌惮中国制造业的发展。在疫情暴发和地缘政治战略遏制需求的催化下,为适应快速变化的经济与社会变革,美欧不断在制造业竞争措施上“做文章”。随着中国实力的不断上升,无论是在制造业还是在其他领域,中国并不畏惧诸如“脱钩”这样的“坏政策”,先进制造业的推进从长期上看也不会受到此类政策的过多遏制。

针对美欧制造业对华竞争问题,笔者的政策建议如下:(1)顺应 GVC 调整趋势,

强化中国的亚太经济地位,以《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)和《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》(CPTPP)为突破口,提升地区贸易投资自由化、便利化水平,积极参加数字伙伴关系协定谈判。一是深化中日韩高端制造业合作,推进东亚区域经济一体化;二是加强与东南亚等国中低端制造业合作,建立和加强与承接国的产业联系,实现外移产业与本土产业的紧密分工;三是尽早参与CPTPP相关谈判,通过参与高质量区域一体化组织获取更大的开放红利;四是保持与欧美的各自双边接触沟通,尽力避免“断链”和“脱钩”。利用欧美本身在制造业领域的竞争矛盾,嵌入楔子,力促欧方加速审核双边投资协定或类似安排。(2) 杜绝贸易保护与恶性竞争,加强双边制造业合作。一是在二十国集团、世界贸易组织和亚太经济合作组织等多边平台发挥更重要的作用,加快解除不必要或超标准的管制措施,保证国际货物和服务流通顺畅;二是积极与商签自贸协定的国家沟通协商,杜绝单边主义;三是加强区域合作,以“一带一路”为基础构建中国引领的新型制造业体系,对冲现阶段美欧制造业区域化和“去中国化”的潜在风险。(3) 坚定科技发展战略,推进资源配置方式优化、产业组织方式创新、加快环境体系建设。一是加强数理化及工程技术等基础科学研究与教学,力争取得源头创新突破;二是加快推动通信设备、轨道交通、数码配件等优势产业的技术创新,通过占据更大的国际市场,让中国在全球供应链制造高点拥有更多话语权;三是保持制造业和生产性服务业的合理比重,加快传统制造业的转型升级,加快发展战略性新兴产业,提升制造业的全要素生产率,摆脱过度依靠资源密集型产业和劳动密集型产业的状况;四是推动先进制造业与现代服务业的融合发展,推动数字技术在制造业中的应用,减少美国竞争政策尤其是在数字技术领域的竞争与“脱钩”政策带来的巨大压力。

(作者简介:丁纯,复旦大学世界经济研究所教授、复旦大学欧洲问题研究中心主任、让·莫内讲席教授;陈腾瀚,复旦大学一带一路及全球治理研究院理论经济学在站博士后。责任编辑:宋晓敏)