

中国和日本对中东欧投资的比较研究

刘作奎 李清如

【内容提要】 21 世纪以来,国际形势发生深刻变化,中国企业对外投资面临越来越多的风险。该文以中国和日本对中东欧的投资为例进行分析和研究,详解中国为何遇到的海外障碍较多,而日本如何妥善规避了诸多障碍。文章认为,中国多采取政策驱动、企业跟进、市场导向和区域公共物品供给的模式,而日本则强调企业主体、市场导向、政府扶助和本土化、融入当地产业链为主的发展模式。两种发展模式的取向与本国治理模式紧密相连,受到的外部阻碍也呈现显著差异。通过分析中日两国对中东欧的投资模式以及中国所面临的诸多障碍和挑战,提炼日本的做法和经验并分析其中的原因,最后对优化和完善中国对中东欧国家的投资提出若干启示性建议。

【关键词】 中国 日本 中东欧投资 政府推动 市场主导

【基金项目】 2020 年中国—中东欧研究基金项目“中国—中东欧国家合作对双边关系拉动效应评估及优化路径分析”(项目编号:20200505)。

【作者简介】 刘作奎,中国社会科学院欧洲研究所副所长、研究员、博士生导师;李清如,中国社会科学院日本研究所副研究员、经济学博士、硕士生导师。

一 问题的提出

进入 21 世纪以来,国际形势发生深刻变化,中国企业海外投资面临的风险和障碍总体有所增加。这些风险和障碍具有普遍性还是特殊性?是中外企业共同面临的问题?还是中国企业大多时候需要独自面对的问题?本文经过深入调研,以中国和日本投资中东欧^①为案例作出说明。自 2012 年中

^① 如无特别说明,文中所指中东欧国家为中国—中东欧国家合作机制中所涵盖的 17 个中东欧国家,下同。

国—中东欧国家合作机制启动以来一直在稳步推进。尽管合作取得显著成就,但面临的挑战和压力也在增多。诚然,这种情况与地缘政治变动,尤其是中美全面竞争有关,但也与中东欧地区的具体情况有关。由于在中国—中东欧国家合作中,投资具有核心驱动作用,因此,厘清投资中存在的问题,有助于解决合作中的核心问题,推动中国—中东欧国家合作行稳致远。

当前,中国在中东欧地区的投资主要面临四个方面问题:第一,部分国家认为中国与中东欧国家贸易逆差问题比较严重,如波兰认为与中国贸易逆差过大,缺乏可持续性,大部分中东欧国家与中国均存在贸易逆差问题。第二,欧盟出台投资安全审查机制对中国投资产生明显影响。该机制2017年酝酿出台,2020年正式生效。投资安全审查中对很多资产做了“泛安全化”的规定,使得中国在中东欧面临的投资机会被收窄。欧盟对中国贸易和投资政策日益寻求对等、互惠,指责中国市场不够开放,市场准入程度不高,双向投资并没有体现互惠性。在对等原则驱动下,中国的投资面临越来越多来自欧盟的貌似规则性实则更多的政治性障碍。第三,在建大项目,尤其是基建项目日益遭到国际或本地指责,包括不透明、“债务陷阱”等。基建项目落地虽多,但面临的可持续性问题的突出。第四,高科技项目遭到美国围堵,在美国的拉拢和打压下,中国信息通信高科技企业如“华为”等在中东欧的经营遭遇困境,不得不陆续撤出上述投资市场,高科技投资面临明显的地缘政治博弈影响。

一个值得注意的现象是,中国的亚洲邻国日本,在中东欧地区的投资不少,投资行为比较活跃,来自欧洲包括中东欧的障碍却没有那么多,中日投资中东欧出现这种反差的原因值得深入考察和分析。目前,关于中国和日本与中东欧国家开展投资合作的研究不多,主要集中在中日与中东欧发展合作关系的一般性比较^①。

二 中国和日本在中东欧投资情况比较

进入21世纪以来,中日两国在中东欧均投入大量外交和经济资源而引

^① 刘作奎《日本的中东欧政策及对中国“16+1合作”影响分析》,《俄罗斯研究》2019年第2期;李清如《日本强化与中东欧经贸关系的动因、布局及影响》,《日本学刊》2021年第1期;刘作奎《新形势下中国对中东欧国家投资问题分析》,《国际问题研究》2013年第1期;刘作奎《“一带一路”倡议下中国对巴尔干地区的投资现状及影响——基于实地调研案例分析》,《欧亚经济》2019年第3期。

起广泛关注,但相关研究却比较缺乏^①。选择中东欧作为参考案例,主要是两国在该地区投资明显增长,部分体现了两国发展对外经贸合作的偏好。

从对欧投资整体情况看,中东欧地区不是投资主要目的地,据《2020 年度中国对外直接投资统计公报》数据,截至 2020 年,中国在中东欧国家投资存量为 37.4 亿美元,占整个对欧投资的 3.1%^②。中国对欧盟直接投资存量为 830.16 亿美元,对中东欧国家投资占比为 4.5%^③。

尽管中东欧国家在中国对欧投资的占比不高,但中国对中东欧投资经历了快速增长阶段,占比不高的原因是中国在整个欧洲的投资总体也处于快速增长阶段。从国别投资数据看,2003~2011 年,中国对中东欧国家直接投资主要集中在维谢格拉德集团的波兰、匈牙利、捷克和斯洛伐克以及罗马尼亚和保加利亚六个国家^④。而 2012~2020 年,在中国—中东欧国家合作机制等积极因素推动下,中国对中东欧投资呈现较好发展势头,增长较快^⑤。除了上述六国仍是中国稳定的投资目的地外,中国在西巴尔干地区的投资也快速增长,对塞尔维亚、黑山和克罗地亚投资增长明显,截至 2017 年中国在塞尔维亚投资超过了传统四强中的斯洛伐克,2019 年黑山和克罗地亚的投资存量也迎头赶上,超过了斯洛伐克。目前,中国在整个中东欧投资呈现多点开花局面,波兰、捷克、匈牙利、罗马尼亚、塞尔维亚和克罗地亚成为投资重要目的地。同时,也应看到,波罗的海三国一直是中国投资的洼地,投资缺乏一定的活跃度。2020 年受新冠肺炎疫情影响,中国在中东欧热点投资目的地,如匈牙利、斯洛伐克也经历了撤资情况,但总体投资平稳。

日本对中东欧的投资数据官方统计不够健全,一些投资项目的金额也未对外公开,本文以日本企业数量为主要观测对象。根据日本外务省的调查数据,2005~2019 年,中东欧的日本企业及分支机构数量由 459 家增至 1 239 家,增长约 1.7 倍^⑥。对

① 刘作奎《日本的中东欧政策及对中国“16+1 合作”影响分析》,《俄罗斯研究》2019 年第 2 期。

② 中华人民共和国商务部、国家统计局、国家外汇管理局《2020 年度中国对外直接投资统计公报》,中国统计出版社 2021 年版,第 22 页。

③ 同②,第 37 页。

④ 中华人民共和国商务部、国家统计局、国家外汇管理局《2014 年度中国对外直接投资统计公报》,中国统计出版社 2015 年版。

⑤ 同④。

⑥ 日本外務省「海外在留邦人数調査統計」, <https://www.mofa.go.jp/mofaj/toko/tokei/hojin/index.html>

于日本投资较多的维谢格拉德集团国家和罗马尼亚,按照日本银行的对外直接投资流量统计,2014~2016年,日本对这五个国家的投资净流量由207.9亿日元增至511.26亿日元,2017年略降为453.98亿日元,2018年和2019年又增至555.68亿日元和507.52亿日元。2020年,虽然新冠肺炎疫情对世界经济造成冲击,日本对外投资也受到影响,无论对世界还是对欧洲的投资净流量都明显下降,但是对维谢格拉德集团国家和罗马尼亚的投资净流量仍然显著增长,达到676.08亿日元,超过以往各年份^①。

(一) 中国和日本对中东欧国家投资产业分布情况

从中日在中东欧投资的产业看,都较为多元,也有突出的重点。

1. 中国企业在中东欧的投资产业分布情况

中国企业到中东欧投资以装备制造业为主,多种业态和方式并存,涉及机械制造、化工、金融、环保、物流和新能源等领域。据中国国际商会对中国在中东欧的投资企业调查表明,装备制造业投资占中国对整个中东欧投资产业的37.6%,排名第一位。工程机械、能源(如水电、火电装备)、桥梁、公路、铁路、钢铁和煤炭投资都占据一定比例。除此之外,房地产业和文化信息产业占据中游,高科技产业投资、涉及产业链合作和高技术合作的投资不多^②。另外,装备制造业投资基本投放到西巴尔干地区,而在中欧和波罗的海地区鲜有装备制造业投资。中国汽车企业在中欧地区有一些投资并购活动。

2. 日本企业在中东欧的投资产业分布情况

以汽车及零部件为代表的制造业是日本对中东欧投资的主要产业。汽车和家电是日本最早对中东欧投资的行业。20世纪90年代初,日本“旭硝子”、铃木汽车公司等企业陆续在当地设立分公司或生产点。从90年代中后期开始,一些日本家电企业为了扩大欧洲市场,纷纷在当地投资设厂。1999~2005年,日本丰田汽车公司成立波兰丰田汽车制造公司,并与丰田自动织机公司在波兰创办合资企业,与法国标致雪铁龙集团在捷克创办合资企业,形成了丰田在中东欧的三大基地。随着汽车厂商的进驻,大批汽车零部件等相关产业的企业也在当地投资设厂,在一定程度上形成了汽车生产网络。近年来,运输设备、电气设备和一般机械等制造业仍是日本对中东欧投资的重点

^① 日本銀行「国際収支統計(IMF国際収支マニュアル第6版ベース〈2014年1月取引分〜〉)」, https://www.boj.or.jp/statistics/br/bop_06/index.htm/

^② 刘作奎:《中国企业在中东欧国家开展经贸投资合作研究报告》,中国国际商会中国—中东欧国家联合商会、中国—中东欧国家智库交流与合作网络、中国进出口银行“一带一路”金融研究院(上海)联合研究报告,2020年。

行业。2014 ~ 2020 年,在日本对维谢格拉德集团国家和罗马尼亚的投资中,运输设备行业每年都有显著的投资净流量增长,特别是 2016 年和 2017 年的投资净流量达到 200 亿日元以上,2018 年则接近 200 亿日元,2020 年更是达到 300 亿日元以上;电气设备行业在投资净流量较高的年份能达到 150 亿日元以上;化学和医药行业、铁、有色金属和金属行业等在部分年份也有较大的投资。除制造业外,2014 ~ 2020 年,日本对上述五国每年都有非制造业的投资,虽然投资流量与制造业相比还有差距,但说明日本对当地非制造业的投资也在逐渐推进。日本餐饮、物流、旅游和金融保险等行业的企业积极开拓当地市场,尤其是仓储物流企业,在当地设立分公司或办事处,可以辐射整个欧洲市场(见表 1)。

表 1 日本对维谢格拉德集团国家和罗马尼亚的投资净流量 (单位:亿日元)

行业	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
化学和医药	-10.79	52.72	0.00	0.00	26.71	34.21	180.21
铁、有色金属和金属	12.65	13.62	42.42	80.32	44.69	62.80	27.37
一般机械	-12.05	9.09	29.94	-4.34	110.81	57.53	108.69
电气设备	-5.11	41.69	156.54	62.41	110.40	118.43	7.16
运输设备	100.22	92.50	212.44	251.62	195.30	115.79	304.37
其他制造业	58.99	21.74	47.92	42.37	8.83	38.41	-6.17
非制造业	63.99	110.30	22.00	21.61	58.94	80.35	54.46

注:净流量为投资流入减去投资收回;其他制造业一般是指除列出的行业,即铁、有色金属和金属,化学和医药,电气设备和运输设备以外的制造业,但是某些年份上述行业中如果投资件数不足 3 件则不进行披露,也被归入其他制造业中。

资料来源:日本銀行「国際収支統計(IMF 国際収支マニュアル第 6 版ベース〈2014 年 1 月取引分 ~〉)」https://www.boj.or.jp/statistics/br/bop_06/index.htm/

(二) 中国和日本对中东欧国家投资地区分布情况

从投资区位选择看,中日企业存在明显偏好。中国企业投资具有明显的国别倾向性。塞尔维亚、匈牙利、希腊和波兰是目前中国企业的主要投资目的国,中欧和西巴尔干六国是中国企业开展合作较多的区域。其中,中国与塞尔维亚、匈牙利和希腊关系友好,推动中国企业到这三个国家投资兴业,而波兰则是中东欧最大市场,为中国企业所关注。中国在塞尔维亚投资迅猛增加且形式较为多元,典型投资项目包括河北钢铁集团收购斯梅代雷沃钢厂、山东玲珑轮胎股份有限公司在塞的绿地投资、紫金矿业收购博尔铜矿等。中国企业在塞工程承包项目较多,如中国交通建设集团和山东高速集团。中国

在匈牙利的投资形式也比较多元,如山东万华集团收购匈牙利宝思德化学公司、比亚迪股份有限公司投资匈牙利电动大巴和卡车公司等。中国投资希腊比雷埃夫斯港和 TCL 集团有限公司在波兰的绿地投资都是代表性的项目。

中东欧国家陆续加入欧盟后,当地日本企业及分支机构数量呈逐渐增长态势。其中,维谢格拉德集团国家和罗马尼亚是日本在中东欧主要的投资对象国。在2004年维谢格拉德集团国家成为欧盟成员国后,2005~2010年,当地日本企业及分支机构数量由379家迅速增至631家;此后增长趋势有所放缓,至2015年为654家;2015~2019年,当地日本企业及分支机构数量再次显著增长,由654家增至846家。罗马尼亚的日本企业及分支机构也由2005年的22家增至2019年的117家。2019年,维谢格拉德集团国家和罗马尼亚的日本企业及分支机构合计963家,占中东欧总量(1239家)的77.7%(见图1)。

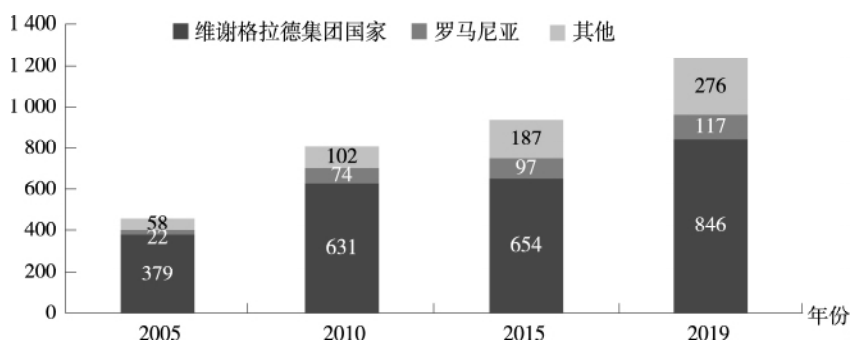


图1 中东欧的日本企业及分支机构数量 (单位:家)

注“其他”包括中东欧17国中除维谢格拉德集团国家和罗马尼亚以外的12个国家。

资料来源:日本外務省「海外在留邦人数調査統計」, <https://www.mofa.go.jp/mofaj/toko/tokei/hojin/index.html>

三 中国和日本在中东欧投资模式特点比较

(一) 中国对中东欧国家投资模式特点

中国对中东欧国家投资模式的特点具体体现为:虽然总体投资采取市场导向,但有很强的政策驱动色彩,国有企业和民营企业根据政策扩大投资,并采取发展导向的区域公共产品供给模式。

之所以说是政策驱动,主要体现在四个方面:一是由政府总体规划,积极推进国有企业“走出去”的政策。中国政府在制定“十二五”规划时,决定加快中国企业“走出去”步伐,增强企业国际化经营能力,培育一批世界水平的

跨国公司;统筹双边、多边、区域及次区域开放合作,加快实施自由贸易区战略,推动同周边国家互联互通^①。正是在这种政策背景下,中国企业,尤其是国有企业把发现和走进中东欧作为试水发达市场的一个重要地区。据《中国—中东欧国家合作进展与评估报告(2012~2020)》中关于企业投资项目的国别统计数据,国有企业占据相对较高比例,据不完全统计,数量约占一半^②。二是因应各方合作需求中国和相关国家启动了中国—中东欧国家合作机制,该机制于2012年成立,初衷就是为合作搭建务实平台,通过高层对话、企业对接和人员往来等措施加快投资项目落地。从这一点上看,政策驱动的色彩依然明显。三是在成立的合作平台中,一系列推动合作的举措具有很强官方色彩,如在首届峰会上发布的合作纲要中明确提出建立推动合作的官方机构——中国—中东欧国家合作秘书处,提供100亿美元专项贷款,设立5亿美元投资基金等^③。四是政策驱动具有导向作用,并不排斥企业的盈利驱动意愿,盈利永远第一位,尤其是对于民营企业来说,会更多考虑市场因素,但如果能够结合政府的支持和推动,企业同样也视为一种机遇。

企业跟进和市场导向色彩同样明显,政策驱动的目的是促进中国企业加大对中东欧投资,改善中东欧地区营商环境,推动中国与中东欧国家务实合作。中国在中东欧的投资有很大一部分聚焦在互联互通项目上,与政策驱动即“一带一路”项目的支持有关,这些项目投资额大、周期长、融资数额不低且综合性技术要求较高,因此,国有企业自然成为最具竞争力的参与者。参与对中东欧投资和经营的企业主要集中在下列一些省份或城市:北京独占鳌头,占据近一半的比重,这与很多国有企业公司总部设在北京有关。浙江、广东和山东的企业投资活跃度在中东欧地区相对较高。浙江和广东中小企业较为发达,“走出去”企业较多,尤其是浙江省政府对与中东欧国家开展合作较为重视。山东的投资企业主要在基建和产能领域,如山东高速集团和山东玲珑轮胎股份有限公司等企业在中东欧地区较为活跃。除国有企业之外,民营企业也在中东欧地区积极投资,出现诸如“华为”、“中兴通讯”和“长虹”等

^① 《胡锦涛在中国共产党第十八次全国代表大会上的报告》, <http://epc.people.com.cn/n/2012/1118/c64094-19612151.html>

^② 刘作奎:《中国企业在中东欧国家开展经贸投资合作研究报告》,中国国际商会中国—中东欧国家联合商会、中国—中东欧国家智库交流与合作网络、中国进出口银行“一带一路”金融研究院(上海)联合研究报告,2020年。

^③ 《中国关于促进与中东欧国家友好合作的十二项举措》, http://www.gov.cn/lhdh/2012-04/26/content_2124352.htm

大型投资企业^①。

提供区域公共产品也是中国模式的特色之一。在中东欧的区域公共产品中,有中国专属提供的,也有欧盟、美国提供的,欧盟提供经济和规范性产品,美国提供安全产品,中国提供发展和互联互通产品。提供区域公共产品、促进经济发展是中国经验之一。中国基于“要致富、先修路”的发展经验和积累,推动在中东欧地区的互联互通。在中国融资支持的众多项目中,互联互通项目占据一定比例,推动了区域发展,也将互联互通这一区域公共产品带到了中东欧地区。一些大型基建和能源投资项目作为公共产品纷纷落地中东欧国家,如匈塞铁路、黑山南北高速公路、佩列沙茨大桥、图兹拉火电站、博尔铜矿和斯梅代雷沃钢厂的投资等均取得成果。

(二) 日本对中东欧国家投资模式特点

日本强调以企业为主体、市场导向、政府扶助、本土化和融入当地产业链为主的发展模式,同时强调新兴技术和高科技投资。企业为主体主要体现在企业进入中东欧国家时坚持市场导向,推动市场化运作。较早的铃木汽车匈牙利公司、波兰丰田汽车制造公司都是以绿地投资的方式进驻中东欧国家。日本的投资主体主要是大型跨国公司,日本“丰田汽车”“铃木汽车”“日产汽车”“旭硝子”“三菱电机”“住友重工”等众多制造业企业均在中东欧国家设有生产基地。

日本企业将中东欧国家作为生产加工基地、出口据点和销售市场的同时,逐渐重视在当地的科技研发;中东欧国家也通过利用欧盟补助金等方式提供优惠政策,积极吸引外资企业加大在当地的研发投入。例如,最早进入中东欧的日本企业铃木汽车匈牙利公司追加投资,专门用于技术研发;日本泽田控股公司通过向波兰当地企业出资的方式进行投资,用于太阳能电池板的新技术研发等^②。日本政府还积极通过投资促进“数字化转型”战略。日本政府金融机构国际协力银行创设北欧和波罗的海地区投资基金,为日本企

^① 刘作奎:《中国企业在中东欧国家开展经贸投资合作研究报告》,中国国际商会中国—中东欧国家联合商会、中国—中东欧国家智库交流与合作网络、中国进出口银行“一带一路”金融研究院(上海)联合研究报告,2020年。需要说明的是,此次调研主要依托中国国际商会和海外分支机构展开,并未严格采取概率抽样的方式,因此,调研结果会有误差。同时,一些中小企业和民营企业因各种原因没有参与调查,导致样本中国有企业数量偏高。

^② 日本貿易振興機構(ジェトロ)「ジェトロ世界貿易投資報告 各年版」, <https://www.jetro.go.jp/world/gtir/2019.html>

业与当地信息技术企业开展合作或进行投资提供帮扶;日本贸易振兴机构和日本经团联派出代表团赴波罗的海三国考察,对区块链研发机构、数据处理中心、人工智能和机器人等尖端技术开发企业进行了重点调研。

日本以企业为主体,并不排除政府的作用。事实上,任何持续和成规模的项目落地都离不开政府背后的支持。日本在 20 世纪 80 年代末期就尝试构筑国际战略力量版图,曾任外务省次官的栗山尚一在分析全球三个主要经济体的力量分配时,提出美、欧、日的“5-5-3”三支柱结构。以此为指导,20 世纪 80 年代末 90 年代初竹下登首相任内,积极倡导在三支柱基础上的“和平合作,向发展中国家扩展官方援助,促进国际文化交流”。1990 年 1 月时任日本首相海部俊树访问欧洲时,宣布日本向波兰和匈牙利提供总额 20 亿美元的贷款援助,并表示如果其他东欧国家在民主改革上有所进展,日本愿意扩展这种援助。日本还积极参与欧洲复兴开发银行的援助,是该银行继美国之后的第二大贡献者。

日本的开发援助并不是无条件的,在东欧国家转型过程中大量的采购清单上包括越来越多的日本产品,日本的一些产品和工艺借助开发援助进入中东欧市场,为以后日本企业进入中东欧打下基础。相比较而言,日本比中国动手更早、方式更加隐蔽和市场化,使得日本在后续的投资过程中并未引发更大的关注。直到今天,日本政府开发援助(ODA)仍以推动日本企业在当地投资为导向之一。日本在维谢格拉德集团国家和罗马尼亚等国加入欧盟之前就开始提供经济援助,以强化日本在当地的影响力,提高中东欧国家对日本的认同感和接受度。例如,日本从 1991 年开始对罗马尼亚实施技术和文化援助项目,1996 年实施日元贷款项目,涉及基础设施建设、环境保护、农业发展、教育和医疗等方面^①。由于日本将已加入欧盟的国家列为政府开发援助“毕业国”而不再提供援助,目前日本在欧洲的援助对象主要是尚未加入欧盟的西巴尔干国家以及乌克兰、白俄罗斯和摩尔多瓦。在西巴尔干,日本以政府开发援助为先导,为企业进入当地市场提供机会。以烟气脱硫装置世界市场份额排名第一的日本三菱日立电力系统公司(2020 年更名为三菱电力公司)就是典型例证。作为政府开发援助项目,日本政府分别与塞尔维亚和波黑签订总额为 282.52 亿日元和 126.33 亿日元的日元贷款协议,用于塞尔维亚尼古拉特斯拉火力发电站和波黑乌格列维克火力发电站的烟气脱硫设

^① 日本外務省「日本の対ルーマニア/ブルガリア援助実績と援助政策」, https://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/oda/shiryo/hyouka/kunibetu/gai/roma_bulg/pdfs/kn08_04.pdf

施建设。在此背景下,2016年7月,日本三菱日立电力系统公司获得乌格列维克火力发电站的烟气脱硫装置订单;2017年9月和2020年10月又分别获得尼古拉特斯拉A火力发电站和B火力发电站的烟气脱硫装置订单^①。

(三) 中日模式的差异性和共同性

中国和日本作为新兴经济体和发达经济体的代表,在中东欧地区不同时期有着各具特色的存在。在与中东欧国家开展投资合作上,中国和日本呈现不同的模式,显示两国参与全球经济合作不同的政策取向:中国模式主要体现为政策驱动、企业跟进、市场导向和区域公共产品供给相结合,具有鲜明的中国特色。日本模式主要体现为企业为主、市场导向、政府帮扶、本土化和产业链融入为导向,体现鲜明的日本特色。从模式特点的优先次序看,中国模式无疑是政府的政策推动占据重要地位,企业作为主体有很强的意愿跟进和落实政府政策。而日本则突出企业的主导作用,由企业来寻找市场、提升竞争力,并依靠政府的帮扶不断壮大自己。

两种主导模式也形成了各自的特色,中国在互联互通领域取得成就,而日本则在产业链建设上成就瞩目。这与双方主推的产业有很大关系,中国的基建行业具有先发优势和市场应用场景优势,易在国际市场立足,且中欧之间巨大的货物贸易量为推动互联互通提供了动力。但基建行业是投入较大、产出较慢、规则短时间难以对接的领域。日本则在汽车、装备制造等领域具备明显国际竞争优势,通过“技术优势+产业链”切入的办法成功打入中东欧国家市场,形成与国际市场高度相互依赖的格局。

两种投资模式都强调了市场导向,表明中日企业认识到市场化运作的重要性。中国的政策驱动核心是使企业成为市场主体,不断在国际竞争中壮大自己,为国家经济发展作出贡献。日本的市场导向则严格遵循资本主义自由市场经济理论,强调提升企业竞争力和市场敏锐度。可以说在市场导向上,中日企业具有明显共性。

四 中日在中东欧地区投资面临不同情况的原因分析

随着中日两国在中东欧地区投资的深入,面临的情况也有很大差别。中

^① 三菱パワー「セルビアで世界最大級の排煙脱硫装置(FGD)2基を新たに受注最大出力134万kWのニコラ・テスラB石炭火力発電所向け」, <https://power.mhi.com/jp/news/20201022.html>

国的投资受到越来越多的安全审查,欧盟对中国投资的防范力度越来越大。以并购为主的投资方式在中东欧地区也受到阻碍。在贸易方面,中国和中东欧国家因为贸易逆差问题而引发中东欧国家不满。大型基建项目受到的规则限制也比较多,伴随着上述情况,对“中国经济威胁”的关注开始明显提升。而日本在中东欧的投资未出现上述情况。

(一) 从治理模式角度看,中国和日本经济治理模式的差异体现在政策层面就是是否同欧盟规则对接

欧盟作为全球规范性行为体,一直把“规范性力量”^①作为发挥影响力的重要方式,强调规则的力量以及在规则制定上的话语权。欧盟仍然在扮演全球规范引领者的角色,不但影响其成员国,也在影响着外部世界。进入 21 世纪以来,欧盟不断加强规则制定的话语权,制定了《通用数据保护条例》《数字服务法》《欧洲气候法》《欧盟外资审查框架法案》等。欧盟也将市场和贸易作为施加影响的条件,在某种程度上确实发挥了重要影响力^②。

中国在发展对欧贸易和投资等务实合作关系上一直专注合作的增量,强调贸易合作的压舱石作用和双方市场力量的驱动作用,而在规则对接上则较为忽视。随着中国力量日益增长,竞争力不断增强,欧盟认识到必须用规则规制中国在欧盟的影响力,保护好自身市场。中欧规则不对接日益成为双方关系中一个重要挑战。中国企业要想进入欧盟市场,就不得不接受欧盟日益苛刻的规则限制,主要体现在市场对等准入(涉及市场经济地位、对发展中国家的特殊与差别待遇)、竞争中立(涉及不公平竞争,包括产业补贴、国有企业力量强大造成的市场扭曲)、知识产权保护、强制技术转移以及更广泛层面的透明度和可持续发展(人权、环境和劳工标准)等。

2020 年 12 月 30 日,中欧宣布完成全面投资协定谈判。协定显示中国推进高水平对外开放的信心和决心,广纳外部资源,进一步完善市场资源配置和营商环境,同时也为中国投资者获得更多的海外市场提供机遇。中欧之间在市场准入、知识产权保护、强制技术转移、国有企业补贴和竞争中立、环保

^① Ian Manners, Normative Power Europe Reconsidered: Beyond the Crossroads, *Journal of European Public Policy*, Volume 13, No. 2, March 2006; Jan Zielonka, Europe's New Civilizing Missions: the EU's Normative Power Discourse, *Journal of Political Ideologies*, Volume 18, No. 1, January 2013.

^② Daniela Sicurelli, External Conditions for EU Normative Power through Trade, The Case of CEPA Negotiations with Indonesia, *Asia Europe Journal*, Volume 18, Issue 1, 2020, pp. 57 - 73.

和劳动标准等方面达成共识,完成了在涉及规则领域的谈判。遗憾的是,由于2021年5月中欧之间的制裁和反制裁,欧洲议会宣布冻结对该协定的审议工作。

日本则是通过贸易和投资等领域谈判与欧洲包括美国等世界市场形成了良性互动与融合。日本与中东欧乃至欧洲市场的矛盾主要是产业竞争方面,而不是规则上。日本与欧盟自2013年开始就经贸协定展开谈判,2018年7月签署《日欧经济伙伴关系协定》,2019年2月正式生效。按照该协定,日本对欧盟出口的商品逐步达到99%免关税,欧盟对日本出口的商品逐步达到94%免关税。在中东欧国家中,除西巴尔干五国以外,其他国家已经是欧盟成员国。《日欧经济伙伴关系协定》对日本企业在这些中东欧国家投资经营起到一定积极作用。

根据日本贸易振兴机构的调查,在捷克的日本企业中,有58.6%的企业认为《日欧经济伙伴关系协定》对其产生了积极影响,仅有3.4%的企业认为产生了消极影响。在波兰的日本企业中,有54.2%的企业认为《日欧经济伙伴关系协定》对其产生了积极影响,几乎没有企业认为产生了消极影响。在匈牙利、罗马尼亚和斯洛伐克的日本企业中,认为有积极影响的企业占比分别为44.4%、43.8%和33.3%(见图2)。

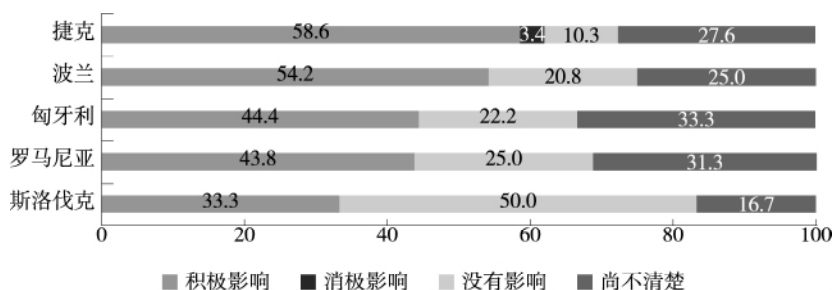


图2 《日欧经济伙伴关系协定》对中东欧日本企业的影响(%)

资料来源:日本貿易振興機構(ジェトロ)「2019年度欧州進出日系企業実態調査(2019年12月)」<https://www.jetro.go.jp/world/reports/2019/01/fe6334f4e426937e.html>

日本企业认为《日欧经济伙伴关系协定》产生积极影响的原因,一方面,一些在中东欧投资经营的日本企业从日本进口原料、零部件或生产设备在当地进行加工生产,或者进口商品进行销售,或者将当地生产或者采购的商品出口至日本,对于这些有日欧间贸易往来业务的企业,关税削减和撤销以及关税手续简化将降低其生产成本,提升其经营便利性;另一方面,《日欧经济伙伴关系协定》的签署强化了日欧间经济联系,为日本企业创造了更好的投

资环境,有助于其扩大商业机会。而产生消极影响的原因则主要在于需要准备证明手续、调整公司运行机制以及可能产生的应对成本等^①。

《日欧经济伙伴关系协定》通过规则对接保障了双方的受益机会。不仅如此,日本还广泛参与了全球更大范围的规则对接。在以 WTO 为核心的多边贸易体制改革中,美、欧、日等发达经济体纷纷主导推动具有影响力的大型区域或双边自贸协定,包括《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》《日欧经济伙伴关系协定》《美国—墨西哥—加拿大协定》等,这些协定涉及区域广、规则标准高,在服务贸易、知识产权保护、劳工、环保、竞争和电子商务等重要议题上设置新标杆,引领国际贸易体制改革,彼此间也形成了利益捆绑。

中国也一直致力于参与并推动高水平、高标准国际贸易投资规则的制定,积极推动《区域全面经济伙伴关系协定》谈判和中、日、韩自由贸易协定谈判,并大力升级已有的双边自由贸易协定规则,同时在国内开启新一轮改革开放进程,以适应国际贸易投资领域的新规则和新标准。尽管如此,中国一直面临西方世界树立的“规则墙”的困扰,突破并不容易,妥协更不符合中国利益,改革也非一朝一夕能够完成。所以,中国自然无法获取像日本企业进入欧洲市场的规则优势以及获得顺风顺水的发展优势。

日本智库在比较日本和中国在中东欧投资时指出了中国的问题:一是应该符合欧洲市场规则和国际规范,保证公平竞争。中国的(国有)企业有政府支持,如政府补贴和其他优惠政策,无视市场规则,无惧成本,使得遵循市场经济规则的美、欧、日民营企业在价格上无法与中国竞争。二是应该做到竞标的透明性和公平性。中国在中东欧进行基础设施投资时,基于中国的规则行事,中国金融机构的贷款竞标不公开,一般由中国企业垄断,造成其他国家企业在中东欧市场的劣势。因此,应进行公开、透明、无差别、非歧视性的采购或竞标程序,使其他国家的企业也可以公平参与竞标和承包项目^②。

(二)从技术层面讲,日本通过本土化和产业链融入政策解决了贸易和投资领域的一系列问题,中国的企业则面临本土化不足的挑战

日本通过在中东欧地区实现本土化和产业链融入,某种程度上规避了贸易领域的一些问题,尤其是对中东欧国家的贸易顺差问题。根据日本贸易振

^① 日本貿易振興機構(ジェトロ)「2019年度欧州進出日系企業実態調査(2019年12月)」<https://www.jetro.go.jp/world/reports/2019/01/fe6334f4e426937e.html>

^② 该观点为作者对日本学者采访整理。

兴机构 2019 年 12 月进行的调查,在受访的中东欧日本企业中,原材料和零部件直接来自所在国的比重为 27.9%,来自欧盟的比重为 31.2%,两者合计为 59.1%,大大超过来自日本的比重 18%。此外,还有 7.6%和 9.1%的原材料和零部件分别来自中国和东盟。在销售方面,产品和服务直接在所在国市场销售的比重为 36.1%,面向欧盟市场销售的比重为 51.7%,面向日本销售的比重仅为 4.3%,并且这一趋势还在发展中(见图 3)。根据上述调查,37.5%的企业预计今后将扩大由所在国当地供应的比重,32.6%的企业预计今后将扩大由欧盟供应的比重;在销售方面,分别有 37.5%和 48%的企业预计今后将扩大面向所在国和欧盟的销售比重^①。2020 年,新冠肺炎疫情在欧洲蔓延,中东欧日本企业开工率大幅降低,生产经营均受到影响,但也加快了日本企业供应链的调整。根据日本贸易振兴机构 2020 年 10 月的调查,在波兰、捷克和匈牙利的本地采购比重原本并不是很高的日本企业也表示今后有可能以新冠肺炎疫情为契机,扩大或加速本地采购。随着中东欧有实力的本地企业成长起来,这些企业也可以成为日本企业采购的对象。另外,除新冠肺炎疫情的影响,英国“脱欧”后,欧洲各国国内不确定的状况仍在持续,之前欧盟成员国之间的力量平衡发生变化,欧盟的“重心”渐趋东移,因此,无论对于进入中东欧的日本企业,还是对于进入西欧的日本企业来说,以新冠肺炎疫情为契机,在销售和采购两方面对中东欧市场更加重视^②。

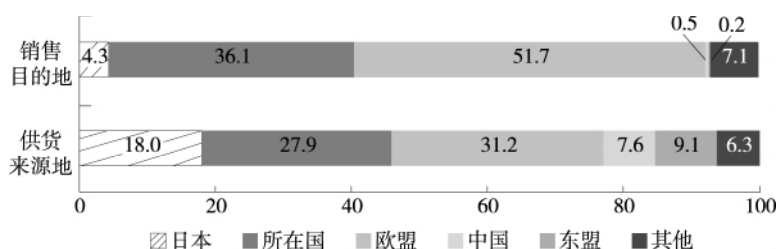


图 3 中东欧日本企业的供货来源地和销售目的地(%)

注:欧盟中包括英国;中东欧日本企业包括维谢格拉德集团国家、罗马尼亚和斯洛文尼亚参与调查的日本企业。

资料来源:日本貿易振興機構(ジェトロ)「2019年度欧州進出日系企業実態調査(2019年12月)」, <https://www.jetro.go.jp/world/reports/2019/01/fe6334f4e426937e.html>

① 此处欧盟的数据中不包括英国,调查样本也与图 3 有一定差异。

② 日本貿易振興機構(ジェトロ)「有力ローカル企業も日系企業の協業・調達先に中・東欧のサプライチェーン、新型コロナで変わるか(後編)」, <https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2020/a3a50bebc9cdf7f7.html>

产业本土化的好处在于可以有效缓解贸易逆差问题,当地生产、当地销售既解决当地就业问题,又提升企业海外影响力和盈利能力。同时,通过产业链与欧洲深度捆绑,双方水乳交融,可有效缓解当地的不安全感。中国与中东欧国家贸易处于快速增长状态,由于产业链主要布局在国内,海外合作和销售网络比较成熟,导致中国产品的竞争力比较强,容易进入中东欧国家市场。而对中东欧国家来说,其产品本身知名度和竞争力不强,在亚洲的销售网络尚未搭建起来,进入中国市场并不容易,如此就导致贸易逆差的出现。贸易逆差的产生使得不少中东欧国家跟随欧盟的步调更多强调市场准入和绿地投资不足问题,但并不会完全意识到自身产品竞争力不足的问题。

中国基建产业无论在国内和国际市场都显示强大的竞争力,为“一带一路”倡议作出了重要贡献。但基建产业在中东欧同样面临产业链融入不足和本土化程度不高的问题。中国在中东欧采取的基建模式主要是照搬国内经验,中国技术、人工和融资模式都搬到欧洲市场,虽具有集约性优势,但与欧洲规则出现明显碰撞。欧洲严格的劳工和环保标准使得中国企业一开始就要交不少学费适应新的环境。融资方式与欧盟财政公约相抵触,使得基建项目无法落地到中东欧的欧盟成员国,只能到候选国市场去经营。欧盟的技术标准比较排外,受到单一市场法令的严格保护,中国基建技术和标准走进欧盟核心市场并不容易,匈塞铁路建设不断受阻就是典型的案例。

(三) 从地缘政治角度看,欧盟和美国也有意拉拢日本来围堵中国

日本和欧盟除了在经贸规则上接轨和加强利益捆绑外,在欧盟和美国拉拢下,日本也积极参与制定西方世界新的国际标准。2017 年美、欧、日设立三方关系委员会,美、欧、日三方贸易部长会议(见表 2)均聚焦于非市场导向政策带来的不公平竞争问题,三方还关注电子商务和数字贸易、WTO 改革等议题,并已就加强 WTO 透明度提交改革提案。在 WTO 改革、产业补贴、国有企业、数字贸易和电子商务等形成规则较为一致的共同体,这也体现了美欧拉拢日本来规制中国的思路和意图。

表 2 历次美、欧、日贸易部长会议主要内容

时间	与会成员	地点	主要内容
2017 年 12 月 12 日	美国贸易代表罗伯特·莱特希泽、欧盟贸易委员会马穆斯托姆、日本经济产业大臣世耕弘成	布宜诺斯艾利斯	讨论产能过剩、国有企业、强制技术转让、不公平竞争等问题,同意在 WTO 和其他论坛增强三方协作。

(续表 2)

时间	与会成员	地点	主要内容
2018 年 3 月 10 日	美国贸易代表罗伯特·莱特希泽、欧盟贸易委员会马穆斯托姆、日本经济产业大臣世耕弘成	布鲁塞尔	确认解决非市场导向政策带来的产能过剩、不公平竞争、阻碍对创新技术的发展和使用等问题。
2018 年 5 月 31 日		巴黎	确认解决第三国扭曲贸易的政策，同意推动有关未来 WTO 的谈判。
2018 年 9 月 25 日		纽约	确认解决第三国非市场主导政策、产业补贴和国有企业、第三国强制技术转让政策 推动 WTO 改革 推动数字贸易和电子商务发展等。
2019 年 1 月 9 日		华盛顿	讨论非市场化改革、产业补贴、强制技术转让、WTO 改革和数字贸易等议题。
2019 年 5 月 23 日		巴黎	加强在非市场政策和做法、市场导向条件、产业补贴、国有企业、WTO 改革以及数字贸易和电子商务等议题合作。
2020 年 1 月 14 日	美国贸易代表罗伯特·莱特希泽、欧盟贸易委员会霍根、日本经济产业大臣尾山弘志	华盛顿	讨论关于产业补贴等相关问题 就加强 WTO 现行产业补贴规则、强制技术转让等议题进行交流。

资料来源: 美国贸易代表办公室 ,<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/>

日本有意在涉及规则制定上防范中国,积极维护西方世界利益,这一点在《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》上有着较为明显的体现。日本智库认为,中国表示积极考虑加入该协定的意图在于攫取和掌握区域内主导权。中国持续给予国有企业补助和规制上的优待,但对于包括公开源代码等要求,一直拒绝改革。如果中国申请加入,就必须遵守规则,日本应同现有的全体加盟国统一意志^①。

日本本身也愿意联合美欧针对中国来捍卫自身利益。例如,美、欧、日视中国的产业补助为严重问题。日本指责中国对钢铁产业等的补助引发生产

^① 読売新聞「中国とTPP 厳格なルールを守れるのか」,<https://www.yomiuri.co.jp/editorial/20201202-OYT1T50270/>

过剩,造成国际市场供求失衡,给其他国家的企业带来不利影响,提出以美、欧、日为中心,为抑制这一状况进行国际性规则统合,对中国进行规制。但日本担心,如果因美国不满而对半导体、人工智能(AI)、纯电动汽车(EV)等中国高科技产业补助金进行规锁,在这一领域中日企业的合作将有可能变得更加困难^①。

日本还仿效美欧在高科技问题上围堵中国的做法。2018年年底中美贸易摩擦激化,日本曾以“与国际规则的一致性”为依据,在政府信息通信设备采购中排除中国通信设备企业“华为”和“中兴通讯”的产品^②。从美日“2+2”会谈内容来看,日本加紧跟进美国的遏制中国战略。日本智库认为,特朗普政府采取单边主义导致在国际规则的整備方面落后了。拜登就任后马上着手重新与同盟国进行协调,以“与同盟国合作制定规则”为目标,作为逼迫中国纠正的手法^③。

在中国擅长的互联互通领域,欧日之间也加强规则合作,欧盟拉拢日本积极提高在互联互通领域的国际话语权。2018年9月,欧盟委员会和欧盟对外行动署联合发布政策文件《连接欧洲和亚洲——对欧盟战略的设想》,全面阐释欧盟推进欧亚互联互通的新战略,强调“可持续的、综合的和基于规则的互联互通”^④。2019年9月,日本与欧盟签署《日欧可持续和高质量互联互通伙伴关系协定》,强调互联互通在环境和财政上的可持续性,致力于推动基于规则和价值观的互联互通,促进自由和开放等。欧盟积极联合日本并提升在互联互通领域话语权,应对中国“一带一路”倡议的意图也较为明显^⑤。

① 三井物産戦略研究所「企業に影響する中国の産業補助と欧の対応」, https://www.mitsui.com/mgssi/ja/report/detail/_/_icsFiles/afieldfile/2021/01/15/2101c_matano.pdf; 日本総合研究所「増加する中国の産業補助金」,『アジア・マンスリー 2019年10月号』, <https://www.jri.co.jp/page.jsp?id=35098>

② 朝日新聞「菅官房長官『国際ルールに整合』中国通信2社の排除で」, <https://www.asahi.com/articles/ASLDB40XNLDBULFA00S.html>

③ 時事通信「米通商政策、中国包囲に照準 関税・ルール、難題山積 バイデン次期政権」, <https://www.jiji.com/jc/article?k=2020121200404&g=int>

④ European Commission, Joint Communication to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the European Investment Bank: Connecting Europe and Asia – Building Blocks for an EU Strategy, Brussels, September 19 2018, JOIN (2018) 31 final.

⑤ EEAS, The Partnership on Sustainable Connectivity and Quality Infrastructure between European Union and Japan, October 9, 2019, https://eeas.europa.eu/delegations/kyrgyz-republic_en/68544/The%20Partnership%20on%20Sustainable%20Connectivity%20and%20Quality%20Infrastructure%20between%20th

五 中国和日本在中东欧投资的几点启示

(一) 在进入国际市场包括中东欧市场方面,中国应多学习日本的经验

1. 深入当地生产网络,拓展产业链和供应链

早期一些日本企业在中东欧投资主要是在当地进行加工组装,并出口至以欧洲为主的市场。中东欧各国加入欧盟后,对中东欧投资的日本企业增加,特别是汽车及零部件等机械设备制造业成为投资的主体,常见的路径为,从日本进口零部件,在当地进行加工组装再出口,这种投资结构也反映在日本对中东欧的贸易结构上。以维谢格拉德集团国家为例,日本对其商品贸易出口主要集中在机械和运输设备领域。从2003年左右开始,日本对维谢格拉德集团国家的出口额迅速增加,贸易顺差逐渐扩大,2008年达到峰值,日本出口额和进口额分别为80.94亿美元和19.46亿美元,有61.48亿美元顺差。此后,日本对维谢格拉德集团国家的出口波动较大,其中2008年国际金融危机、欧洲债务危机和汇率变动等固然都是影响因素,但日本企业深入当地生产网络、在欧洲本地的产业链和供应链延长也是一个重要原因。日本企业的一些原材料、零部件和产成品更多在所在国或欧盟市场周转,这些经济往来就不再反映在贸易顺差中。2009年以后,日本对中东欧的贸易顺差有所降低,虽然近年来又有上升趋势,但到2019年,日本对维谢格拉德集团国家的贸易顺差仅为29.81亿美元,比2008年减少50%以上(见图4)。中东欧国家对日本贸易顺差也没有特别的警惕。2020年,受新冠肺炎疫情影响,日本对外贸易整体大幅下降,但对维谢格拉德集团国家的出口略有下降,进口轻微增长。

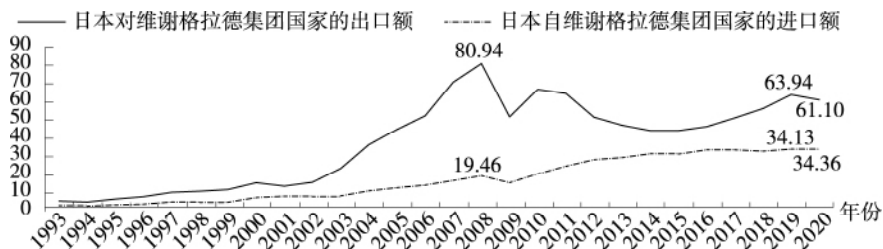


图4 日本对维谢格拉德集团国家的进出口贸易 (单位:亿美元)

资料来源: UN Comtrade Database <https://comtrade.un.org/>

2. 以先进技术和理念作为支撑

作为传统制造业强国,日本在技术方面具有一定的领先优势。日本汽

车及零部件相关产业作为日本对中东欧投资的支柱产业,能在中东欧市场扎根并形成一定规模的生产网络,与其具有核心技术分不开。日本企业的经营哲学和管理文化不仅是支撑其发展的重要因素,在世界范围内也被广泛研究学习。日本在西巴尔干一些国家开设研修班或派驻指导员,专门讲解“日本式经营”的理念和经验。日本企业开展海外投资的时间较早,20世纪70年代,日本政府就出台一系列鼓励企业“走出去”的政策,到80年代中后期,日本进入泡沫经济时期,日元大幅升值,日本企业展开大规模海外并购。日本跨国公司在东南亚、南亚、北美等地经营多年,积累了丰富的海外经验,一些经验可以应用到其在中东欧的投资经营中。日本的一些产品在国际上口碑较好、具有特色,随着中东欧居民消费水平的提高,一些日本企业认为,面向当地中高收入群体的高质量日本产品将有更广阔的市场,同时当地居民健康意识提高,对日本食材更感兴趣,这也成为日本食品和饮食业向外拓展的机会^①。这些因素均构成日本在中东欧投资经营的内部积极因素。

3. 国家的力量仍然不可忽视

在中日投资中东欧的两种不同模式中,不能忽视的因素是政府或者国家的作用。两国政府所起的作用在某种程度上相同,只是方式和时机选择有所差异。在中东欧私有化和转型初期,日本政府就开始推动投资进入中东欧国家,因此获得了最优质的资产,把握住了转型和私有化的黄金期,而中国政府只是利用欧债危机后欧洲出现的窗口期才得以进入。日本政府采用的金融杠杆要比中国多得多,通过大量政府开发性援助,将本国产品和产业链一并带到中东欧市场。此外,日本充分利用东欧剧变时的市场环境,促使中东欧国家对日本资本和附带条件予以接纳。中日企业不同时期进入中东欧市场所获得机会成本不一样。2012年中国企业大规模进入中东欧后,这种好的时机已不复存在,只能另辟蹊径。没有很强的政府驱动,很难奠定大型投资合作的物质基础,这是由现实政治所决定的。在全球治理中,国家的角色作用仍然不是主观想象的那样,被新自由主义所淹没,还是会越来越多地发挥作用,无论是在资本主义还是在社会主义体系中^②。

^① 日本貿易振興機構(ジェトロ)「景況は良く、経済成長は堅調 世界主要国・地域の最新経済動向セミナー報告(中東欧)」, <https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/2018/50968542df5e30d1.html>

^② 吴白乙、张一飞《全球治理困境与国家“再现”的最终逻辑》,《学术月刊》2021年第1期。

(二) 抓住机会利用好中日在中东欧地区的第三方市场合作

在中东欧市场环境方面的规则对接和新能源汽车等新能源领域的中日合作仍有很大潜力。日本菅义伟政府将数字经济和绿色社会作为新冠肺炎疫情下经济恢复和疫情后经济增长的突破口,采取一系列支持措施。为实现日本政府提出的“2050年碳中和”目标,日本在2020年年底推出“绿色增长战略”,力争在21世纪30年代中期前,所有新车销售均为电动汽车,并大力发展风力等可再生能源发电^①。汽车及相关行业是日本对中东欧投资的重点领域,新能源汽车是近年来中东欧国家重点发展的方向,日本在这方面的投资项目正在陆续推进。能源基础设施则是中日在中东欧市场都关注的领域。在中日和欧美纷纷推出碳中和目标和绿色发展战略的背景下,环境方面的规则对接凸显重要性。同时,新能源汽车等新能源领域也具有合作潜力,将引领未来产业发展、增强国际竞争力,中日之间如能在中东欧地区形成合作则具有重要示范意义。

日本与中国在中东欧地区基础设施方面有合作意愿。通过中日合作,在经济效率和质量两方面可共同提升。同时,第三方市场(包括中东欧地区)合作又不局限于基础设施建设,除了中日企业共同建设并运营第三国基础设施项目外,还有中日合资企业开发面向第三国市场销售的产品、日本企业向在第三国的中国企业提供零部件或产品等方式。

(三) 保持底线思维和风险意识,既要用好日本的经验,也要规避相应的风险

中国应注意日本在衔接欧亚规则对接上的桥梁作用并充分加以利用。诚如日本智库认为,在美中对立日益尖锐的国际形势下,日本能够发挥重要作用,可以扮演重建国际秩序的桥梁角色,尤其是在推动发达经济体和发展中经济体规则对接方面。中国应带动第三方市场国家,尤其是发展中国家、新兴经济体共同参与市场规则的制定和国际标准化建设,并积极拉拢日本,为其提供发声的机会和共同参与国际治理的机会^②。

与此同时,中国也应该具有底线思维,充分认识日本既然能发挥桥梁作用,也能扮演围堵中国的组织者角色。

^① 日本経済産業省「2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略」, <https://www.meti.go.jp/press/2020/12/20201225012/20201225012-2.pdf>

^② 三菱総合研究所「目指すべきポストコロナ社会への提言 第三の柱: 国際ルール形成と重層的協調を主導する」, https://www.mri.co.jp/knowledge/insight/ecooutlook/2020/dia6ou000002ef04-att/nr20201019pec_04.pdf

规则对接的地缘政治考虑永远不能忽视。日本高度关注中国规则话语权的提升,认为中国正在举国家之力确立和强化“中国标准”,在制定国际规则方面,中国的存在感正在增强。以“中国标准 2035”为中期战略,在一些国际机构中,2019 年中国的提案数量已经超过了美国等国家而位居榜首。中国正通过掌握世界标准的主导权,加强技术方面的支配力,以实现竞争优势。美国以在高科技领域封杀中国为目标,但也临近极限^①。日本对“中国标准”也保持警惕。日本官员指出,“中国首先将本国标准设定为国际标准,然后出口一套与之相匹配的中国系统”。这将会对日本企业产生较大影响。随着“中国标准”的传播,如果在安全保障方面造成威胁,各国对中国的态度将比以往任何时候都更加严厉^②。因此,同中国在规则问题上的竞争与合作,日本努力找到一个平衡点,从具体项目入手,通过务实合作发挥积极作用。

(四) 清醒地认识到日本在融入西方世界体系中所付出的巨大代价,中国要避免重蹈覆辙

谈到日本融入西方规则体系的过程,不能一味认为日本是获益方,取得了重要收获,中国是受损方,在同西方交易中遭受挫折。应该看到,中国在处理同西方关系中,相比日本更能清醒地认识到国家利益的取舍和未来发展的可持续性问题。同为崛起的国家,中国要做的是避免重蹈日本覆辙,避免为融入国际体系而付出沉重代价(当然也与日本内政外交缺乏自主性有关)。日本在成为世界第二大经济体后,遭到以美国为首的西方世界打压,“广场协议”使得日本收获了“失去的十年”,直到今天都难以完全恢复元气。日本虽然科技发达,但在与西方的争夺中却以不得不放弃部分高科技优势为代价。20 世纪 80 年代,日本的航空航天、先进的第五代计算机均被美国锁定发展空间而放弃。就这一点来说,中国不可能自我锁定,主动放弃自身的发展空间和发展机遇。

在漫长的时间赛跑中,谁输谁赢不能简单作出定论,日本的短期经验我们应该学习,日本企业发展采取的技术路线值得借鉴,但在涉及根本利益和国家战略问题上,中国则要以日本为前车之鉴。

(责任编辑:李丹琳)

^① 日本经济新闻「『中国標準』国家が総力 技術支配、国際機関で主導権」, <https://www.nikkei.com/article/DGXMZO61905270U0A720C2MM8000/?unlock=1>

^② 同^①。

ABSTRACTS

Tong Wei Ning Xiaohua This paper evaluates health expenditure performance by constructing a system of indices based on a framework of the indices to measure universal health coverage. Russia's fiscal guarantee mechanisms for primary health care is thus evaluated by the system from the perspectives of equality, efficiency and efficacy. The findings of this study indicate that despite the fact that the distribution of Russia's primary health expenditure is relatively equitable, optimal scale of expenditure has not yet been attained as demonstrated by the country's low level of comprehensive efficiency, coupled with insufficient planning and management of health resources.

Key words: Russia, universal coverage, healthcare expenditure, performance evaluation

Zheng Weichen Russia's balance of payments fluctuated since the outbreak of the COVID-19 pandemic. Previous impacts that inflicted on the country's balance of payments years include the global financial crisis of 2008 and the Crimean events of 2014. This paper holds that the differences in the nature of the three impacts are principal causes of the difference in the effects thereof. Financial accounts were under the pressure of money outflow upon major risk events and the massive outflow resulted in high pressure of depreciation. In the face of risk events, the financial position of external assets and liability is the key factor behind the stability of financial system, while an exchange regime with higher level of elasticity is an effective mechanism in response to the impact of significant events.

Key words: Russia, balance of payments, exchange regime, risk events, the COVID-19 pandemic

Liu Zuokui Li Qingru Conducting an analysis of the examples of Chinese and Japanese investments in Central and Eastern Europe, this paper elaborates the reasons behind the frustrations Chinese entities encountered in comparison to the methods that Japanese counterparts adopted to resolve the obstacles. The authors hold that the Chinese model is characterized by an enterprise-follow-policy modus operandi, market orientation, and the supply of regional public goods, while the Japanese pattern stresses the autonomy of investing entities, market orientation, government support, and localization, i. e., integration into the local industrial chain. The orientation of the development patterns adopted by the two countries is

originated from their national models of governance and thus the obstacles they face are distinctly different.

Key words: China ,Japan ,investments in CEE countries ,government driving , market domination

Jiang Jing Under the impact of the COVID – 19 pandemic ,the traditional geopolitical security issues in the Eurasian region and the situation of its surrounding areas are both complicated and changeable. Considering the fact that the size and level of development of the member economies vary significantly ,each country has its own interests in the negotiation of some sensitive issues ,coupled with the insufficient authority of the member states and over –frequent personnel designation ,the author concludes that it will be difficult for the Eurasian Economic Union to maintain efficient operations and its integration process is expected to slow down ,as faced with multiple obstacles.

Key words: the Eurasian Economic Union ,policy coordination ,integration

Yang Wenlan Wang Yan Song Fang This study conducts an evaluation of the intra–EEU trade using indices including the volume ,share ,structure and degree of dependence of trade ,etc. The findings indicate that the founding of the EEU has not effectively promoted the intra–regional trade as demonstrated by the small size in intra–regional trade ,low ratio of trade volume ,and insufficient trade structure. The dependence on external markets is far greater than on the internal ones. It is concluded that the founding of the EEU is resulted from realistic demands of the dominating country for a space of survival rather than a simple economic organization and the development of intraregional trade is not the major cause of its foundation.

Key words: the Eurasian Economic Union ,intraregional trade ,customs union

Lin Shen Wang Yongzhong The expansion of the EEU provides both opportunities and threats to China’s agricultural exports to the region. The opportunities lies in the agricultural planning and investment ,the gradual improvement of foreign trade mechanisms for agricultural products ,the further dismantling of intraregional market barriers ,and huge demand for market expansion by accelerating infrastructure interconnection with China ,while the challenges can be found in the sluggish interconnection of the mechanisms of the Silk Road Economic Belt initiative and the Eurasian Economic Union ,in radical weather changes that frequently affect agricultural production ,and in the restrictions imposed by the EEU on agricultural exports and by China on agricultural imports.

Key words: the Eurasian Economic Union ,China ,agricultural products ,export