

# 中欧合作再起航

文 / 丁工

2023年12月7日，国家主席习近平会见来华参加第二十四次中国—欧盟领导人会晤的欧洲理事会主席米歇尔和欧盟委员会主席冯德莱恩，本次会晤恰逢中欧建立全面战略伙伴关系20周年和中欧领导人会晤机制建立25周年，为中欧关系发展规划蓝图、确定重点、注入动力。同时，此次会晤的成功也意味着疫情之后中欧合作再度全面起航，将开启和书写中国与欧洲国家友好往来的新篇章。

## 促进中欧合作向更高水平迈进的有利因素

中国是世界上最大的发展中国家和新兴经济体，欧盟是最大发达国家联合体，双方人口总量约占世界四分之一，经济总量约占全球三分之一。因此，中欧关系是世界上最重要的双边关系之一，对推动中欧各国、地区乃至世界的和平与发展都具有重大战略意义。

自双方建交以来，中国同欧盟的关系尽管历经国际风云变幻，不可避免地存在着矛盾与分歧，但整体保持了友好合作的总基调和主路线，展现出愈加强大的生命力和吸引力。疫情之后，中欧逐步恢复线下高层接触和交流，对话气氛有所好转，双边关系出现“止跌回稳”的势头。

**第一，我国市场的吸纳和消化能力独一无二，有条件为欧盟各国提供发展机遇。**市场对经济贸易的发展至关重要，是影响贸易和投资增长的重要因素。近年，国际贸易投资萎缩，保护主义、单边主义出现抬头趋势，新冠肺炎疫情大流行更使得世界经济不稳定不确定因素增多，全球产业链和国际分工体系受到严重冲击，导致市场成为最稀缺的资源。当前，我国在世界经济中的地位将持续上升，连续多年对世界经济增长的贡献率达到30%左右，同世界经济的联系更加紧密，持续成为促进世界经济增长的主要动力源，成为吸引国际商品和要素资源的巨大引力场。特别是，中国经济已进入高质量发展阶段，国民消费结构加快升级，中等收入群体不断扩大，对优质服务的多样性需求更加旺盛，为其他国家提供的市场机会将更加广阔。中国在向世界输出质量好、价格优的商品与服务的同时，由于国内消费市场快速增长，中国也在

以更快的增速从全球各国购买商品和服务，2021年中国社会消费总额超过6.5万亿美元，首次成为世界第一大消费市场。因此，随着国内消费升级、经济产业变革，促使服务业成为拉动中国经济发展的重要动力之一，中国开始更大规模地增加商品和服务进口。而且，中国企业整体在全球产业链分工中尚未占据高端前沿位置，供给本土消费和国际市场的高附加值产品和服务仍然有限。欧盟在现代农业、工业发展、社区服务、医疗卫生和环境保护等方面经验丰富、理念先进，不仅为双方在上述领域激发放合作潜力和活力，实施错位对接和融合发展提供了广阔的市场空间，还能使两国合作产生大于加法的乘积效应和倍数功能。

**第二，共同抗疫推升中欧合作意识。（一）欧洲支援中国。**意大利政府组织专机把2吨政府援助的医用物资运抵北京，在希腊雅典市政府支持下，人们手持红灯笼在雅典卫城山脚下参加声援中国人民抗击新冠肺炎疫情的祈福活动，德国法兰克福举行名为“我们与中国携手”的街头公益活动，以实际行动传递为“中国祈福”的良好意愿。英国剑桥大学开展“剑桥与武汉在一起”募捐活动，并将募集资金用于向中方提供防护服和口罩，以及向牺牲的医务人员家属提供抚恤和补助。爱尔兰科克市政府举办支持中国“抗疫”的主题活动，丹麦的艺术家和体育明星也通过发送暖心视频等方式为中国“抗疫”鼓劲加油。**（二）中国驰援欧洲。**国家卫生健康委员会和中国红十字会的多位专家同世界卫生组织和意大利卫生部同行进行了视频会议，中国政府还派出了多支医疗专家团队奔赴多个欧洲国家协助“抗疫”。与此同时，中国在满足国内疫情防控需要的基础上，想方设法为欧洲提供防疫物资和采购便利。疫情期间，中欧班列累计运送抗疫物资达3.9万吨，共计479万件，其中包括口罩、防护服、呼吸机、消毒类用品以及其他各种卫生医疗用品，为维持欧洲产业链和供应链畅通、保障“抗疫”物资运输发挥了重要作用。事实上，这场突如其来的疫情再次证明，中欧之间并不存在根本利害冲突，而是拥有广泛共同利益的全面战略伙伴。中欧之间的交往应当是相互成就的正循环，而不是“你输我赢”的淘汰赛。

## 疫情之后中欧合作的具体思路和基本策略

后疫情时代，中欧应充分发挥领导人会晤的引领作用，积极充实和自觉践行协同发展、互利共赢的理念，挖掘合作潜力、激发合作活力，促进双方关系不断迈上新台阶。具体



来说,将从以下方面用力。

**第一,“第三方市场合作”是中国首创的国际多边合作模式,最初正是和欧洲国家共同提出的。**2015年1月,“第三方市场合作”这一概念被首次提出。截至目前,中国已与意大利、葡萄牙、西班牙、比利时等多个欧盟国家建立了“第三方合作”机制,不仅成为中欧合作的重要组成部分,也是中国倡导世界各国之间展开合作的新方式。综合对比可以发现,中国和欧盟经济发展各具优势特色和实现需求,双方处在同一产业链条的不同位置,相互之间开展“第三方市场合作”的潜力巨大。因此,鼓励中欧共同探索合作开发“第三国”市场的路径和模式,积极支持中欧企业共同开展“第三方市场”合作,既能够提高中欧双边合作的立体化、精细化水平,还可以减少或避免中欧在开展国际合作时出现重复投资、同质发展和恶性过度竞争的情况。

另外,欧盟国家具有多样化、差异性的特征,中东欧、南欧与西欧、北欧国家之间存在发展程度、产业结构代差,这就给中国在欧盟国家内部开展“第三方市场”合作提供了机会和空间。譬如,德国是中东欧国家最大的外资来源方,也是德国贸易投资的重要增长点。同时,自中国—中东欧合作机制启动以来,中国与中东欧国家的经贸合作水平不断提升,已经建立起日益紧密的经济贸易关系。考虑到德国在了解和运用中东欧国家的法律法规、合作惯例、商业原则方面具有先天优势,中国联合德国在中东欧地区共同开展“第三方市场”合作,鼓励双方企业以组建联合体投标、联合生产以及联合投资方式参与第三国具体项目,通过与德国进行发展战略和行动计划的沟通协调,率先推动两国在海关、税务、交通运输、资金结算等领域的标准衔接,再以此为前出站点和高

端平台向中东欧国家延伸拓展,形成由点轴条带式向扇面式转变的合作格局,既能够加强中德两国的合作,还可以有效规避来自第三国的隐性壁垒和降低行政成本、磨合难度。另一方面,随着中国产业结构实现迭代升级,中德两国都将中东欧国家视为重要的贸易伙伴和投资对象国,形成合作市场重叠和贸易关系对冲的竞争之势,一定程度上冲抵了德国对中东欧的重要性。因此,中国和德国共同推动针对中东欧国家的“第三

方市场”合作,不但能够共同为第三国经济发展注入新动能,还能够使中德双边合作产生新的“化学反应”,从而达到变“竞争关系”为“合作动力”,化“利益分歧”为“倒逼机遇”的效果。

**第二,把握欧盟国家由于实力、地位不同形成在对华政策上的差异性,在单元层面注重强化欧洲中等强国的合作。**中等强国是一种特定的国家类型,虽然总体战略条件和综合实力有限,不具备比拼全能大国的客观条件,却也拥有远超广大中小国家的禀赋要素和相对雄厚的综合国力,尤其在区域经济合作上具有腹地市场广阔、人力资源丰富、文化底蕴深厚的比较优势,能够为国际社会提供具有一定普遍意义的公共安全和过程治理产品。大国对位性竞争的结构决定其他大国对待中国实力和身份变化更倾向于持有所保留的态度。这就能解释为什么英、法、德等欧洲大国对“一带一路”表现出来的更多是怀疑、犹豫、迟疑。即使默克尔执政时期,中德进入两国关系“蜜月期”,德国也没有成为“一带一路”共建国家。相比之下,波兰、西班牙等欧洲中等强国对共建“一带一路”热情高涨、愿望强烈,多国还出台对接“一带一路”的政策文件。事实上,中等强国和大国在等级体系中不是相同的位阶等次,不会出现对位竞争与零和博弈的情况,此种本征属性决定了中等强国同大国更容易实现包容性竞争和梯次性博弈,能够建立强弱搭配、梯度相间的更为持久牢固的错位合作关系。基于此种考虑,中国对欧合作时可以思考借助中等强国的优势专长,以迂回方式间接运筹和经略与欧洲大国的互动,有助于中欧合作优化资源配置和强化成本控制。[4]

(作者单位:中国社会科学院亚太与全球战略研究院)