

评论 大陆 深度

杨路：中间地带与中间产品——中国经济的“未来”在东南亚？

这里涉及到一个判断：中国和东南亚的出口业，到底是竞争还是互补的关系？



2022年6月12日，中国江苏省苏州市一个货柜码头。摄：CFOTO/Future Publishing via Getty Images



杨路 ✓

| 2022-07-27

东南亚

贸易战

越南

中国经济

杨路

中美贸易战

评论

中国经济的前景十分不妙，所以这次特意写点有希望的事情。

最近中国媒体开始关注东南亚经济（特别是越南）的崛起。毫不意外的，会有人问“东南亚是否即将取代中国”。而每次一说到这个事，我就会想到蜂蜜的故事：我有一个美国前同事，主业研究中美贸易，但经常在茶水间里和他聊天，我发现这位阿肯色州长大的朋友（据我所知那个地方只出大西瓜不出蜂蜜）对蜂蜜有惊人的了解，他对于不同品牌不同种类的“蜂蜜小熊”（小熊形象塑料瓶包装的蜂蜜）都十分熟悉，对蜂蜜的成分和生产流程也如数家珍。原来他上一份工作就是在一个美国经贸机构帮助海关识别“绕道”东南亚进口到美国的中国蜂蜜。

2001年，美国对中国产蜂蜜加征反倾销关税。蜂蜜是一个同质程度非常高的商品，生产商很容易通过重新罐装和改换标签的方式改变原产地。因此在美国对中国蜂蜜加征关税之后，许多东南亚国家——越南、马来西亚、泰国，开始大量对美国出口蜂蜜。不用说，这些蜂蜜主要都来自中国。而我这位同事的工作，就是和实验室合作，通过蜂蜜的生物特征来找出那些“贴牌”的厂商。他丰富的蜂蜜知识也就是在那个时候积累下来的。

2018年贸易战爆发之后，中国-东南亚-美国这条“贸易特别走廊”又变得热门起来，当时盛行的欧美企业“供应链迁移”讨论，东南亚常常是首选。2020年疫情爆发后，我在浙江的一些制造企业做调研，苦于国内用工成本快速上升，十个老板里大概有六、七个考虑过到东南亚建厂。

越来越多的迹象显示，在中国经济外部空间持续缩小，内部动力越来越弱的未来，东南亚可能会是一根救命稻草。

中间地带

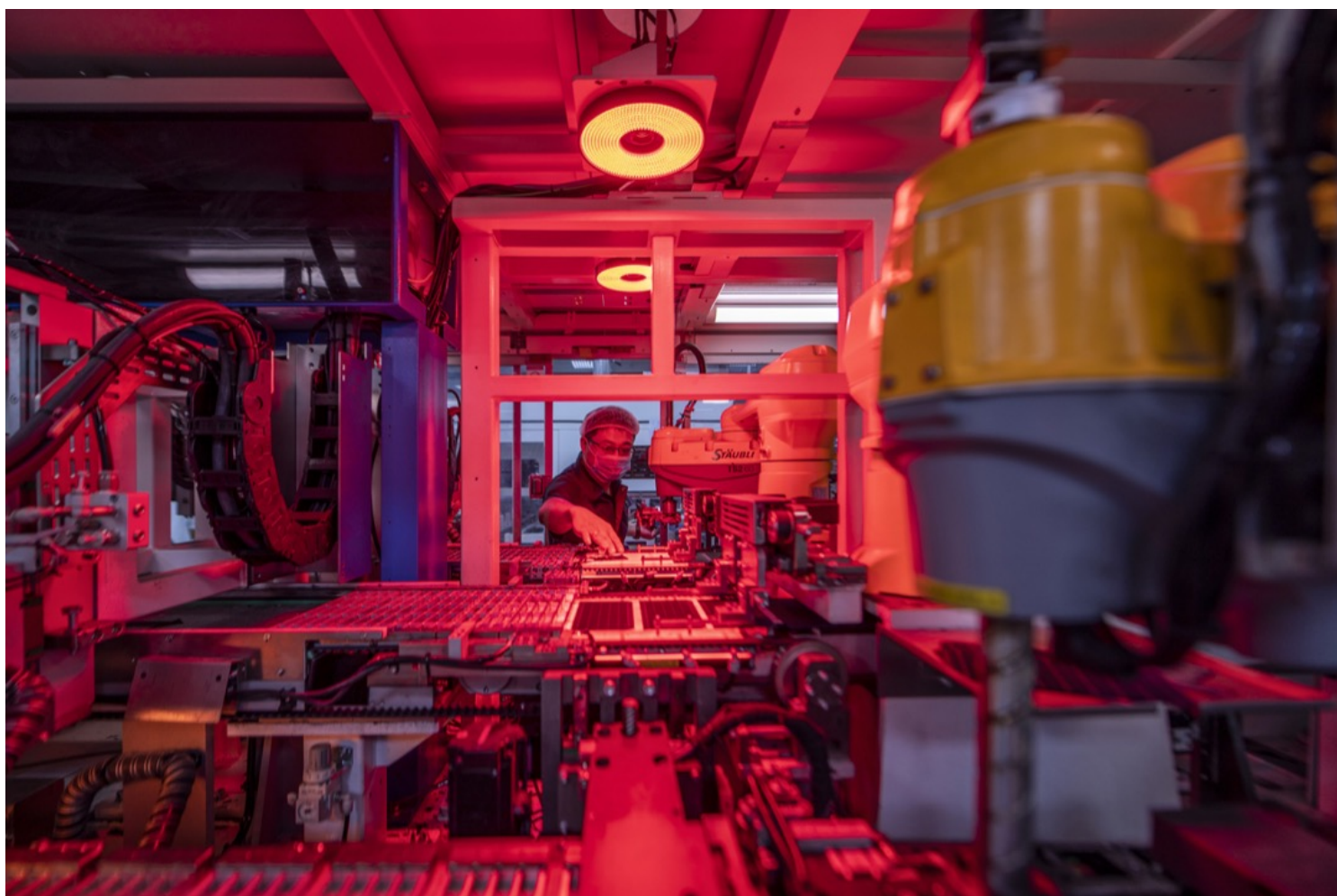
与冷战的情形不同，中国与西方即便在政治上激烈对立，只要不进入战争状态，经济上的连接在短期内都不可能完全打断。

中国与西方未来会非常需要一个或者多个中间地带。与冷战的情形不同，中国与西方即便在政治上激烈对立，只要不进入战争状态，经济上的连接在短期内都不可能完全打断。过去四十年全球化的惯性，即便会减速，会倒退，在可见的将来也不会退回原点。在市场重力的作用下，全球前两大经济体之间的千丝万缕的经济联系一定会以各种形式转移到第三国、第三方、第三区域。因此中国和西方脱钩的另一面将是大量中间地带的兴起。

过去几年中国-越南-美国的三角贸易关系出现的情况，显示出东南亚就是这样的一个中间地带。

举例来说，机电产品是中国重要的出口项目，在出口中的比重很大，在过去十年中国对美国商品出口中常年占比四分之一左右。2018年贸易战爆发，美国对中国机电加征重税，导致中国直接对美出口持续走低，至今仍低于2018年水平。几乎与此同时，越南对美国机电出口，以及中国对越南机电出口同步快速上升。2021年中国对越南的机电出口相比2018年增加了232亿美元，同期越南对美国机电出口增加244亿美元，而中国对美国机电出口则减少了215亿美元。

这里发生的事情，很有可能是一部分中国机电产品在越南进行了简单的加工和再包装，换了一个马甲对美国出口，而另一部分则是越南需要大量中国的零件和半成品才能满足突然增加的美国订单。中国对美出口的下降往往伴随着中国对东南亚出口，以及东南亚对美国出口的上升，类似的情况出现在很多行业，尤其是那些美国加征了对华关税的商品类别。“中国制造”绕了一圈变成“越南制造”，最终仍然能够卖到美国。因此对于很多中国出口企业来说，只要有东南亚这个中间地带在，美国关税就还不至于致命。



2022年6月15日，中国江苏省浙江省一个光伏工厂。摄：Song Wei/VCG via Getty Images

单纯的重新包装和贴牌很难持续，在法律上处于灰色地带，美国投入了不少

资源进行“反规避”调查和执法，对于中国出口商来说不是长久之计。

当然，单纯的重新包装和贴牌很难持续，在法律上处于灰色地带，美国投入了不少资源进行“反规避”调查和执法，对于中国出口商来说不是长久之计。要真正挖掘东南亚的中间地带潜力，中资企业必须要在东南亚要有实际的生产。中国光伏企业在这个方面算得上是先驱。中国的光伏产业有着比较鲜明的“吃补贴”特征，在此轮能源紧张问题出现之前，长期处于产能过剩状态，价格相对于欧美企业经常呈现碾压态势，因而一直是欧美“双反”（反倾销、反补贴）的重点关注对象。

2011年美国裁定中国光伏补贴和倾销成立，加征关税，中国光伏企业先是尝试通过购买台湾产组件来改变原产地规避关税，但很快美国调整了规则堵上了这个“漏洞”。而中国光伏企业随之选择大举进军从地理位置、营商环境及资源禀赋都最为合适的东南亚（主要是泰国、越南、马来西亚）。在今天，中国对美直接光伏出口几乎为零，美国光伏组件进口八成以上来自东南亚，而这背后几乎全部都是中资企业在当地的产能。中国光伏四大巨头（天合、晶澳、晶科、隆基）全部以东南亚作为主要海外生产基地。而近期落地的美国《维吾尔强迫劳动法》禁止含新疆产硅料的光伏产品进入美国，这很有可能会促使中国光伏企业在东南亚扩大原料采购，在当地打造一条“美国专供”的供应链。

中国光伏企业的这一套打法，为其他依赖欧美市场的中国企业提供了一个样板。

中国在东南亚的投资数据显示大量的中国制造业企业正在涌入这个地区。根据中国商务部数据，2020年，中国对东盟直接投资160亿美元。是香港之外的最大境外投资目的地，规模相当于欧盟和美国的总和。更重要的是，与中国在欧美大量的地产类和娱乐行业投资不同，中国在东盟的投资大量流向制造业（40%的当年流量和25%的历史存量）。这些制造业产能由中资主导，虽然在统计层面往往属于东南亚，为当地带来资金、就业和技术，但与中国经济的关联同样密切。

2020年，东盟十国（越南、柬埔寨、马来西亚、文莱、泰国、新加坡、印度尼西亚、菲律宾、老挝、缅甸）正式超越欧盟，成为中国第一大贸易伙伴。同年，越南超过澳大利亚，在单个经济体中成为中国第七大贸易伙伴。如果我们再比较中国前五大贸易伙伴历年来在中国进出口中的比重变化，还会发现：在过去十多年的时间里，无论是在进口还是出口端，美、欧、日、韩在中国贸易中的比重全部处于下降或者基本不变的状态。只有东盟一枝独秀，在进出口两端的份额都明显增长。东盟与中国经济的走近是一个长期的过程，有其本身的逻辑和动力，但2020年之后出现中国与西方的加速脱钩无疑推动了中国-东盟经济的进一步绑定。

中间产品

这里涉及到一个判断：中国和东南亚的出口业，到底是竞争还是互补的关系？

今年年初中国出现大面积的经济停滞。跨国企业在中国关停工厂，将产线迁移到东南亚的新闻频出，引发了广泛的焦虑。媒体上常有中国的世界工厂地位即将被东南亚取而代之的担忧。这里涉及到一个判断：中国和东南亚的出口业，到底是竞争还是互补的关系？

我的看法是：有竞争也有互补，但目前互补已经多过竞争，未来更是如此。

根据不同的生产阶段，我们可以将所有货物分为四类：原材料，中间产品（半成品），资本品（用于生产的工具和设备，如车床、起重机），消费品。以这种分类方法来看的话，中国-美国和越南-美国的贸易构成相似：美国出口到中国和越南的最大项都是资本品，占比40%左右。而中国和越南出口到美国的最大项都是消费品，占比50%上下。因此从欧美市场的角度来说，中国和越南的贸易角色多有重合，特别是在一些劳动力密集的行业，比如服装、鞋帽等。因此，如果我们考察的是“欧美进口从哪里来”的问题，那么确实可以看到中国和越南的竞争关系。

但我们还需要看“中国和越南的出口从哪里来”。因为在价值链分工高度碎片化精细化的今天，一国的出口可能含有大量其他国家的原材料、中间产品，还有经济附加值。比如前面提到的机电产品就是一个很好的例子。虽然越南在欧美市场取代了一部分中国的份额，但中国企业因为对越南的出口扩大，损失有限。而更重要的是，越南从中国进口的这些中间产品，其附加值占比很有可能不小。因此虽然越南出口的海关统计数字大增，但实际附加值（常常体现为企业利润）却要归到中国企业。





2020年12月，越南兴安省一个制衣工场。摄：Kham/Reuters/达志影像

中间产品占到中国整体出口的16%，但中国对东盟诸国出口中，中间产品比例远远高于这一水准：柬埔寨58%，缅甸43%，老挝33%，印尼32%，越南31%，泰国28%。这体现了中国与东南亚国家的贸易带有极强的供应链分工色彩。根据OECD的统计，越南对中国的制成品出口中，有17%的附加值来自于中国，这一比例在中国所有贸易伙伴中排名第一，而前五名中有三个都是东盟国家（第二到五名：香港、柬埔寨、墨西哥、马来西亚）。中国与东南亚国家中显然存在高度细分的供应链分工现象：附加值较高的生产环节在中国国内完成，以中间产品形式出口到东南亚进行进一步加工，然后再出口回到中国，一部分变成最终产品在中国消费或者出口，一部分回到东南亚消费和出口，而还有一部分要继续出口到其他地方进行下一步的加工。在这一套令人眼花缭乱的供应链网络中，中国和东南亚正在变成两个关系最紧密的节点。

今天中国与东盟在贸易规则方面做出的一系列创新很有可能进一步加深这样的供应链协作。中国过去几年在国际经济政策中最大的成果，就是与东盟及日韩澳新达成了15国的《区域全面经济伙伴关系》（RCEP）。而RCEP的最大亮点，就是其原产地认定规则。

假设有一家中国企业要出口价值60美元的水族箱到新加坡，中国企业在生产过程中用到了来自中国（20美元）、印度（25美元）和马来西亚（15美元）三个国家的原材料和加工服务。中国、马来西亚、新加坡都是RCEP国家，互相之间贸易执行优惠的关税税率。但是中国和马来西亚如果按照常见的贸易规则单独算，附加值比重（ $20/60$, $15/60$ ）都达不到40%这一原产地认定的门槛。但RCEP则创造性地提出了一个“可累加区域成分”的选项。也就是说，只要一个产品中的“累计RCEP成分”大于40%，就可以执行最优税率。在这个水族箱的例子中，虽然中国和马来西亚单独的附加值都不到货值的40%，但加起来（ $35/60$ ）就超过了门槛。因此，按照RCEP规则，这个水族箱可以适用更低的RCEP。这样的原产地认定规则将会极大鼓励成员国之间加强供应链贸易。

溢出

脱钩是所有人必须面对的现实，过去三十年那样的全球化作为中国经济的“最优解”已经不是一个现实的选项；而完全退回到改革开放之前的低水平自给自足显然又是“最坏解”，所有人都想避免。那么中国经济的“最佳次优解”在哪里？东南亚提供了这样一个想象空间：这个区域既可作为中间地带的角色维持中国与西方之间的部分连通，同时又以中间产品生产网络和供应链贸易为中国制造业的转型升级提供了空间。

施展教授在其《溢出》一书中将中国制造业向越南的迁移比喻为中国经济的“溢出”，我很赞同这个比喻——中国经济自然延展到了国境之外的地方。那些海外中资工厂和供应链贸易，是确保“内循环”与“外循环”能够互相支持、并行不悖的关键因素。

我们可以从历史里找到一些信心：中国与东南亚今天发生的化学反应，正是当年港台日韩企业在中国活动的重演：建立产能，派出管理人员，输出中间产品，迁移产能，整合供应链，出口全世界。中国经济的未来在东南亚，或许不是一个太夸张的说法。