



中國與歐洲的貿易摩擦是否偏離了國際分工與互補呢？

- 余創豪 chonghoyu@gmail.com

歐洲對中國的惶恐

中國與歐洲的貿易摩擦已經進入了白熱化階段，2024至2025 年歐盟對華貨物貿易逆差由 3,045 億歐元上升至 3598 億歐元，今年已經達到了歷史高位，每日逆差約為10 億歐元。經合組織（OECD）於 2026 年 6 月初發布了全球工業補貼報告與 MAGIC 資料庫，指出在 2005 至 2024 年間，中國企業平均獲得的政府資助，是歐美等 OECD 國家企業的三到八倍，且多以政府直接撥款和低於市場利率的銀行貸款形式出現。比亞迪等中國巨頭能迅速吞併海外市場，有六成增幅是靠國家財政在背後推一把。OECD 也指出，這些巨額補貼雖然成功幫中國企業搶佔了全球市佔率，但實質上並沒有顯著提升這些企業的生產力或長期利潤率，反而造成了嚴重的全球產能過剩。



面對中國因內需疲弱而排山倒海地輸出的過剩產能，歐洲的態度自 2025 年底以來持續硬化，並在 2026 年中達到高峰。法國國家戰略決策委員會（Le Plan）在報告中指出，中國廉價出口像「壓路機」一樣正在碾壓歐洲的核心經濟支柱。數據顯示，歐洲多國的製造業

正暴露在這種不公平競爭中（德國高達 70%、義大利 60%、法國 36%）。總統馬克龍更公開警告，若北京不解決貿易失衡，歐洲將被迫在戰略領域與中國進行「去風險化」。義大利外貿投資協會主席佐帕斯（Matteo Zoppas）接受義國財經報「24小時太陽報」（Il Sole 24 Ore）訪問時警示：「中國像一列正朝我們撞過來的火車。」

歐盟除了從 2026 年 7 月起將免稅鋼鐵配額砍掉近半（47%），並將超額關稅翻倍至 50% 外，更提出了具有歷史轉折意義的《工業加速器法案》（Industrial Accelerator Act）與全新的經濟安全工具。歐洲正打破過往的自由市場中立原則，準備仿照美國，實施嚴格的「在地採購限制」、「防禦性投資審查」，甚至限制關鍵醫藥和綠能技術對中國供應鏈的依賴。

雖然我並不是歐洲人，但若果簡單地採用易地而處的想法，那麼歐洲人的關注是合情合理的，中國排山倒海地蠶食歐洲市場，從此下去，歐洲企業會大舉倒閉，大批工人失業，歐洲百多年來經營打造的工業基礎將會一蹶不振。正如歐盟貿易專員謝夫喬維奇所說，這種貿易失衡是不可持續的。短線來說，這是一個「零和遊戲」：中國勝出，歐洲失敗，但長遠來說，這可能是一個雙輸的結局。當歐洲人大批失業的時候，那麼將來又怎會有消費力去吸收中國的商品呢？這是否有點像殺雞取卵呢？



中國的回應

可是，中國的決策層似乎並不理解歐洲人的叫苦連天，例如中國《人民網》在六月初發表文章指出：中歐貿易關係從來不是「你輸我贏的零和博弈」，歐洲人拿貿易逆差數字「大做文章」，卻沒有提及製造業以外的服務業，中方出緊知識產權使用費，中國每年要向歐盟支付上百億美元。不過，即使在雙方貿易帳目上加入服務業，總體來說中國仍然享有極大順差。此外，中國嚴厲地警告會作出反制裁，最近中方突然取消兩場與歐盟原先安排好的高級會議，中國國務院又推出了一籃子反制政策，例如在今年公布實施《反外國不當域外管轄條例》。

還有，中國金融四十人論壇（CF40）朱鶴、郭凱的研究質疑 OECD 把「優惠貸款」當補貼的方法存在概念性錯誤，認為扣除這部分後中國企業所得補貼並不比他國企業多。不過，CF40 參考的是 2018 – 2025 年的上市公司數據，OECD 採用的是 2005 – 2024 年的大型全球企業數據。換言之，中國產業的競爭優勢是在更早的爬坡期（約 2009 – 2017）靠重補貼建立的，「現在不依賴補貼」並不等於以前「補貼沒催生過產業」。而且，中國的補貼並不單止是現金，而且還有廉價土地、稅務優惠、地方政府配套、消費者補貼、出口退稅等隱性支持。

平心而論，中國企業的成功確並非完全倚賴國家補貼，中國現在之所以能進行全方位碾壓，是因為它擁有全球最完整的工業全要素。在新能源車領域，從最上游的鋰礦精煉、電池（寧德時代、比亞迪）、晶片、車身壓鑄，到最後的軟體演算法，全都在同一個國境、甚至同一個省份內完成。這種極致的規模效應，給了中國企業其他國家不曾擁有的超能力：它可以用大規模量產的低成本，去製造出具備「高端規格」的產品。

挑戰國際貿易互補理論

過去，美國、日本、南韓、歐洲集中生產高科技產品，而中下價的產品由中國和其他發展中國家製造，這種國際分工似乎一直行之有效，但中國的發展方向卻要將所有高端、中端、低端領域囊括起來。當然，任何國家都有權發展自己的科技和工業，但中國的戰略的目標是全方位出擊，舉例說，美國亞馬遜、微軟、谷歌已經有成熟的雲端服務，日本、南韓、歐洲並沒有亦步亦趨，但中國自己要發展不同的雲端服務，例如阿里巴巴雲、騰訊雲、華為雲。在其他科技領域，中國亦採取了「人有我有」的進路，這不但造成了價格戰，亦導致了互不相容格式並存的科技「雙軌化」（Bifurcation）現象。這種「全方位輾壓」的邏輯已經打破了西方古典經濟學中李嘉圖（David Ricardo）的「比較利益原理」（Comparative Advantage）：國際貿易本應是各展所長、互通有無，而非由單一國家壟斷幾乎所有工業範疇。



美國經驗：倚賴內銷與貿易互補

美國的發展道路和後起之秀的中國很不一樣，早期美國資本主義的發展很大程度上是倚賴內銷市場。美國幅員遼闊、資源極其豐富（有煤、鐵、石油、肥沃的農地），且伴隨著大量移民流入，人口紅利爆炸。美國企業不需要出海，單靠滿足國內這個龐大且購買力驚人的市場，就足以誕生出摩根、洛克斐勒、卡內基等工業巨頭。

1945 年二戰結束時，大部份歐洲和亞洲的國家、地區全被打成廢墟，全球唯一完好無損且全面開動工業機器的只有美國。當時美國的國民生產總值驚人地佔了全球的 50% 左右，並且手握全球 80% 的黃金儲備。正如美國前總統朗奴列根在 1981 年國家新聞俱樂部發表演說時表示：「二戰結束後，美國是世界上唯一未受戰火摧殘的工業強國……如果我們當時尋求控制全世界，誰又能與我們抗衡呢？但美國選擇了一條截然不同的道路，一條在人類歷史上獨一無二的道路。我們利用自身的實力和財富重建了飽受戰爭蹂躪的世界各國的經濟，包括那些曾經是我們的敵人。」

的確，美國選擇一條雙贏的道路，去制定追求長期繁榮穩定的國際秩序，美國在 1944 年主導了布雷頓森林體系（Bretton Woods system），並隨後推動關稅暨貿易總協定（GATT，即 WTO 的前身），主動調降自己的關稅，開放美國市場讓外國商品進來。美國

這樣做，並非純粹的慈善，而是出於極高明的地緣政治精算，希望在冷戰中盡量爭取盟友或者朋友。美國透過「馬歇爾計劃」輸血歐洲，並睜一隻眼閉一隻眼地允許日本和歐洲用保護主義孕育自己的本土產業，同時還把美國市場向他們敞開。日本車、德國車能賣到美國大賺美元，正是得益於這套美國主導的全球體系。美國亦跟隨標準經濟學理論去實施國際分工，將中低端、甚至部分高端（如半導體代工）讓給日、韓、台，自己則牢牢控制金融與尖端科技。

日本經驗：沒有趕盡殺絕

1980年代的日本雖然在製造業、電子業和汽車業上展現了近乎恐怖的競爭力，但日本企業在擴張時，仍然存在一條心照不宣的「無形邊界」，這與今天中國「全方位、全飽和、全價位段囊括」的進攻態勢有著鮮明的對比。

舉例說，1980年代日本的新力、愛華、山水在民用和中高階音響市場稱王，但美國頂級音響器材依然穩坐神壇。相機領域亦然，尼康和佳能幾乎壟斷了新聞記者和普羅大眾的市場，但德國Leica、Zeiss 精密的鏡頭依然是不可動搖的藍血貴族。日本在高端中選擇了「另立門戶」去符合西方遊戲規則，例如豐田在1989年推出凌志，用極致的靜音和美式豪華去分流賓士和 BMW 的顧客，但他們沒有試圖去消滅勞斯萊斯。

結論

中國產品雄霸海外市場，但吊詭的是，中國人的生活質素並沒有得到很多改善，中國將內卷現象帶到海外，企業毛利率很低，工人薪酬亦不高，結果內銷市場疲弱，中國的消費力僅佔全球的13%，但另一方面，中國卻佔全球製造業高達31%，這落差是不成比例的。政府將資金補貼給企業去競爭，而不是用來改善民生。這種做法造成了國富民弱的現象，在經濟學上這種現象有一個專有名詞，叫做「貧困化增長」（Immiserizing Growth），又或者是「中等收入的陷阱」。英國《經濟學人》在今年六月初的一篇文章中一針見血地指出了問題：中國在科技創新上突飛猛進，但經濟是一團糟，什麼才是最重要呢？

雖然中國在面子上贏了，但中國人民似乎沒有得到實質的好處。如果中國企業提高工資，輸出國外的產品和服務的價格也會相應增加，但這樣便不會出現將他國產業趕盡殺絕



的問題，而中國工人也可以改善經濟環境。其實，「提高工資、改善民生」，本質上就是西方經濟學和福利國家的核心：「藏富於民」。當民眾有了錢，國家的內需和消費市場就會自然壯大，經濟就能從「依賴出口」轉向「內需驅動」。當中國消費者增加對外國貨品的需求，那麼雙方的貿易不平衡將會得到改善，這豈不是真正的雙贏嗎？

然而，中國似乎沒有採納這條路，反而正朝著「極致內卷、補貼企業、產能外溢」的極端方向加速前進。中國決策層更傾向於將社會剩餘財富集中在國家、地方政府和國有銀行手中。這樣，國家才能集中力量辦大事。但中國的選擇又是可以理解的，因為中國亦有許多結構性和策略性的限制，例如龐大的工業機器需要不停運作去保持就業、對「強國夢」的執着。

然而，歐洲和其他國家當然不會坐以待斃，若這種摩擦繼續下去，全球經濟將可能會進入一場內卷通縮、貿易壁壘森嚴的「雙輸」賽局。這不是一場健康的商業競爭，而是一場正在重塑全球政治、經濟版圖的歷史性大冒險。更令人憂慮的是，這股趨勢恐怕會讓歐洲的反華情緒持續升溫，助長保護主義與『歐洲優先』式的排外心態；國與國之間的互信被一點一滴侵蝕，可以合作的空間也越來越窄。當大家都退回各自的壁壘之後，沒有人會是真正的贏家。無論如何，中國與歐洲早已唇齒相依，要全面脫鉤幾乎不可能。但願雙方領導人都能冷靜權衡，為這場矛盾找到一條理性的出路。畢竟，真正的較量從來不是看誰能把對手逼到牆角，而是看誰能在博弈之中，仍為彼此留下一條共存共榮的路。

2026年6月13日

〈中國與歐洲的貿易摩擦是否偏離了國際分工與互補呢？〉

原載於澳洲《同路人》雜誌

[更多資訊](#)