

二十一世紀評論

疫情下的中國與世界

「去中國化」和中國的應對

吳暉

新型冠狀病毒肺炎 (COVID-19, 新冠肺炎) 疫情在世界範圍內傳播後，「去中國化」成為中國國內常見的一個話題。有意思的是，這個話題在國際上的討論卻沒有那麼熱烈。例如，在谷歌 (Google) 上檢索 “desinicization” 或 “desinification”，看到的一般都是特指以前受中華文化影響的國家和地區在文化上的「去中國化」，很少指疫情發生後國內所討論的國際經貿和政治領域的「去中國化」。這種差別可能反映了國內外兩種有所不同卻又聯繫在一起的勢態：國外的趨勢是，人們希望在經貿上減少對中國製造的依賴，在政治上疏遠中國的威權模式；國內的趨勢則是，愈來愈多的國人開始對中國可能被擠出世界體系感到不安甚至惶恐。

國際經貿和政治領域的「去中國化」開始了嗎？本文認為，經貿領域的「去中國化」大概率不會發生，但在技術、地緣政治和意識形態領域，一種新型冷戰已然發生，而且，如果中國和美國不採取任何緩和措施，可能會進一步深化。新型冷戰的深化，對於中美和世界都不是一個好消息；如何阻止這一趨勢，需要中美雙方拿出智慧和勇氣來。

一 經貿領域不會脫鉤

(一) 中國在全球價值鏈中的地位

全球價值鏈的形成可以追溯到第二次世界大戰後歐美發達國家開始向海外轉移製造業產能，自中國在二十世紀末成為「世界工廠」後，全球價值鏈無論是在深度還是廣度方面，都大大加強了。中國成為「世界工廠」既有必然性，也有偶然性。必然性在於中國當時擁有大量廉價但具有一定教育水平的勞動力、豐富的土地資源，以及比一般發展中國家高得多的生產能力，對於低端裝配業具有很大的吸引力。偶然性在於兩個歷史偶合：一個是「亞洲四小龍」（南韓、新加坡、香港、台灣）進入結構轉型時期，大量勞動密集型製造業企

業需要尋找出路，轉移產能；另一個是1997年亞洲金融危機導致周邊國家和地區貨幣大幅度貶值，促使這些國家和地區向中國大陸出口中間產品。由此，東亞地區形成了以中國為核心的生產網絡：周邊較發達國家和地區與歐美國家向中國出口中間產品，原材料供應國向中國出口原材料和能源，中國組裝產品並將之出口到歐美、日本以及其他國家和地區。經過二十多年的錘煉，這個生產網絡對中國和世界都產生了巨大的影響。

在中國國內，這個影響主要表現在兩個方面。其一，中國的出口產品結構取得了突飛猛進的進化。二十年前，中國的出口產品主要是服裝、鞋帽和玩具，但它們很快被電子產品所取代；過去十年裏，機械產品又取代電子產品，成為中國出口的主力，而中國的電子產品生產在一段時間裏以組裝環節為主，近些年來才開始向上游轉移。在計劃經濟時代，機械產品是中國工業的強項，改革開放後不得不部分放棄，現在再次回到中國工業的核心舞台，並在電子科技和遠程通訊技術的基礎上實現了技術飛躍。長期以來，中國的出口加工業被許多國人所詬病，但是在現實中，出口加工業為中國經濟發展做出了巨大的貢獻。首先是創造了巨額的儲蓄（2014年之前，出口加工業創造的外貿盈餘超過中國的整體外貿盈餘），讓中國獲得了充裕的資金，可以引進國外的先進技術；其次是讓中國學習到國外的先進技術，完成了從組裝到自主創新的轉變過程，最好的例子是智能手機：在智能手機出現的頭十年裏，雖然在深圳就出現了被稱為「中國電子一條街」的「華強北」所組裝的智能手機，但是，隨着大型科技企業如小米、華為的興起，「華強北」迅速衰落，中國進入了智能手機自主品牌時代。

其二，中國的生產網絡日趨完善，成為世界上最大的製造業國家。中國是世界上唯一一個擁有聯合國產業目錄上全部工業門類的國家，2018年，中國的製造業增加值（生產產品的貨幣總額減去消耗產品的貨幣額後的餘額）佔全世界的28.4%，規模是美日兩國的總和^①。之所以能夠取得這樣的驕人成績，原因有二：一是中國巨大的人口和市場體量對產業的擴張和成長具有加速作用，二是中國擁有很好的技術和人才基礎，因而具備了超強的學習能力。

在世界範圍內，中國製造業的崛起對各國產生了重大衝擊。發達國家無論是在生產還是消費領域，都在一定程度上產生了對中國的依賴。在生產方面，中國是高科技零配件的最大客戶，如芯片研發商高通（Qualcomm）2019年53%的銷售額來自中國，並計劃在2020年拿下中國40%的5G（第五代行動通訊技術）芯片市場^②；在消費方面，中國自主品牌向世界各國提供了價低質優的產品，讓各國普通民眾受益。發展中國家儘管沒有形成對中國製造業的依賴，但從中國輸入的產品一方面提高了民眾的消費水平，另一方面也對當地的工業形成擠壓。中國對發展中國家的投資和援助增長很快，在這一方面，一些國家在一定程度上形成了對中國的依賴。

美國是受中國製造業崛起影響最大的國家。美國經濟學界對所謂的「中國衝擊」（China shock）進行了激烈的討論。一部分經濟學家（以麻省理工學院的奧特爾 [David H. Autor] 和阿西莫格魯 [Daron Acemoglu] 為代表）的研究顯示，中國的產品對美國就業方面造成顯著的負面影響。儘管另外一些經濟學家（如

加州大學戴維斯分校的費因斯塔[Robert C. Feenstra]和哥倫比亞大學的華裔學者魏尚進等人)的研究否認這種結論，但是所謂「中國出口導致美國人失去工作」的說法仍然成為美國朝野上下的主流聲音^③。當然，實際的情況比這個簡單的結論要複雜得多。自1970年代開始，美國企業就開始向海外轉移產能，這是美國經濟發生結構轉型的後果——經濟發展的一個基本規律是，工業發展的軌跡呈現駝峰型的趨向，即增長到一定程度之後就會發生去工業化，在開放環境下，工業就會向海外轉移。在1990年代魯賓(Robert E. Rubin)出任美國財政部長期間，加速了金融業的自由化，最終於1999年通過了《金融服務現代化法案》(*Financial Services Modernization Act of 1999*)，美國的金融業進入大發展時期。由此，美國成為列寧所說的「金融資本」社會，金融成為經濟的皇冠，華爾街成為最優秀的大學畢業生嚮往的地方，這無疑加速了美國製造業的外移。美國製造業外移既是其經濟發展的本身規律的一部分，也是美國精英實施偏向金融資本主義的政策的结果。

(二) 經貿領域沒有「去中國化」的基礎

在以上分析的基礎上，我們就很容易理解，為何在經貿領域發生「去中國化」的可能性極低。具體分析起來，有下面幾方面的原因：

首先，全球價值鏈所形成的全球勞動分工極大地提高了各國的生產效率，而中國是這個分工網絡的核心節點之一，排除中國意味着整張網絡的破裂，重建不僅將花費很長的時間，而且不可能達到現在的效率。現代經濟學的鼻祖斯密(Adam Smith)早在二百多年前就發現了勞動分工帶來的生產效率，全球價值鏈則把這種效率發揮到極致。每個企業都試圖在少數產品的生產效率上做到極致，以便在全球競爭中獲得絕對的競爭力，一個產品的生產被切碎成許多工序，一個國家只做其中的一兩道。因此，今天很難發現在某個國家獨立生產的產品，所謂的「中國製造」或「日本製造」，實際上仍是「世界製造」。得益於製造業在深度和廣度兩個維度上的進步，中國在全球價值鏈中的地位是穩固的。在深度方面，中國的生產技術在過去二十年裏快速提升，在移動通訊、網絡技術和人工智能等領域，中國已經進入世界一流行列。在廣度方面，中國擁有強大並牽涉各個產業的生產網絡，極大地降低了企業的生產成本。比如，蘋果公司(Apple Inc.)如果把智能手機iPhone的組裝生產線遷回美國，將損失20個百分點的利潤；特斯拉公司(Tesla Inc.)旗下的電動車Model 3如果完全實現國產化，它在上海的生產成本將比在美國低20個百分點。深度和廣度結合起來，大大加強了中國在全球價值鏈中的地位，降低了外國企業離開中國的意願。

其次，中國巨大的國內市場愈來愈成為吸引外國企業的主要因素。以汽車銷售為例，中國乘用車2019年銷售量為2,144萬輛，超過緊隨其後的六個國家的總和^④。國外汽車廠商進入中國的目的，除了將生產線遷入中國以降低成本外，無一不是以中國國內市場為目標。日本汽車廠商最晚進入中國市場，但它們帶來了許多零配件企業。疫情期間，日本政府出台政策，資助在

華的零配件企業遷回日本，但至今沒有一家廠商響應。究其原因，是因為這些企業都是跟着廠商來到中國的，後者已開展國內銷售，前者便沒有動力遷離中國。美國白宮的經濟顧問庫德洛 (Lawrence A. Kudlow) 也呼籲特朗普 (Donald J. Trump) 政府用財政獎勵措施吸引在華企業回流美國，但始終雷聲大、雨點小。中國的零售業規模已經超過美國，可以預見，隨着人均收入的提高，中國的市場規模將進一步擴大。

再次，美國對中國部分企業的禁運不可能持久。過去幾年，美國揮舞「長臂管轄」(long-arm jurisdiction，將管轄權延伸至域外的美國司法概念)的大棒，把華為等中國科技企業列入「實體清單」(Entity List)，切斷它們獲得美國零配件的途徑，又中斷中國大學和科研機構與美國交流的路徑。然而，對華為的禁運數次延期，背後的原因恐怕主要是美國企業不願意實施。在全球價值鏈中，各國處在相互依賴的情景裏。中國處於生產的最末端，需要其他國家提供中間產品，而美國處於生產的最前端，需要像中國這樣的買家提供市場。部分國人對「去中國化」的主要焦慮是，中國有許多「卡脖子」的技術掌握在其他國家的手中，一旦這些國家斷供，中國企業就無法生產了。然而，他們沒有想到，美國企業有相反的焦慮：一旦中國不買它們的產品，它們將如何是好？事實上，中國是世界上許多國家的最大買家，這些國家的企業也有着和美國企業相同的焦慮。中國的市場龐大，放棄這個市場，甚至可能等同宣判一個企業的死刑。比如，在芯片製造領域，高通如果放棄了中國的市場，銷售額要銳減一半，這是它不可能承受的損失。這也決定了特朗普政府不可能一意孤行，對中國實施長時間或大規模的高科技產品禁運。美國企業具有強大的游說能力，特朗普政府裏也有立場比較溫和的人士(如財政部長姆努欽 [Steven Mnuchin])，特朗普不可能只聽信身邊的幾個主張較為極端的謀士(如貿易與製造業政策辦公室主任納瓦羅 [Peter Navarro]、副國家安全顧問博明 [Matthew Pottinger]) 的意見。

疫情造成各國企業停產，因而出現了價值鏈的中斷，由此，全球產業鏈會發生一些調整，但是基於以上原因，不大可能造成大規模的重塑。另外，因為中國比其他國家更早走出疫情，中國的企業率先開始調整，在一些供應中斷的海外行業趁機補進，所以疫情之後，中國在全球價值鏈上的地位或許還會有所加強。

二 新型冷戰的開始

雖然經貿領域的「去中國化」沒有發生，但一種新型冷戰已經降臨，中美在技術、地緣政治和意識形態三個方面已然形成不可調和的競爭關係。自1972年尼克松 (Richard M. Nixon) 總統訪華以來，中美關係走過了四個階段：第一個階段是1972至1979年，中美關係開始改善，並於1979年建立外交關係；第二階段是1979至1989年，這是中美關係的蜜月期，中美在經貿、文化和軍事等領域展開了深入的合作；第三階段是1989至2010年，中美關係處於

理性交往時期，美國對華展開「接觸」(engagement) 政策，背後的支撐信念是將中國納入美國主導的世界體系，認為中國會愈來愈像美國；第四個階段是2010年至今，美國放棄了「接觸」政策，先是改成「提防」(hedging) 政策，特朗普上台後進一步上升為「競爭」(rivalry) 政策。新型冷戰自2010年奧巴馬(Barack Obama) 政府發布「重返亞太」(Pivot to Asia) 政策後就露出了端倪，美國在地緣政治方面開始圍堵中國，西方也出現了對中國治理模式的責難聲音；特朗普上台後，則在技術層面開始封鎖中國。疫情發生後，對「中國模式」的聲討成為西方的主流聲音，中國與西方的意識形態對立日趨放大。

(一) 技術競爭

簡單的兩國技術—貿易模型(李嘉圖模型[Ricardian model]) 告訴我們，當後進國家的勞動生產率相對於先進國家有所提高的時候，比較優勢就會促使後進國家從先進國家手裏奪取更多的產品生產權。在改革開放早期，中國能夠生產的產品恰好是美國不想生產的產品，因此美國並沒有把中國放在眼裏。二十世紀最偉大的經濟學家之一薩繆爾森(Paul A. Samuelson) 在去世前發表的最後一篇文章裏，專門討論中國的技術進步可能會對美國產生的負面影響^⑤，但文章在美國並沒有引起多大的反響，原因是中國當時在技術上還沒有對美國構成威脅。

過去十年裏，美國經濟一直在2008年全球金融危機的餘震裏掙扎，而中國經濟卻一路高歌猛進，獲得了長足的發展。在《財富》(Fortune) 雜誌評選的全球最大企業500強裏，2008年中國(包含香港) 企業只有37家，到2019年已經達到119家，遠超日本，離美國只差兩家。在互聯網、移動通信和人工智能領域，中國出現了世界級的企業，技術水平進入世界領先行列。自2005年起，由於中美之間出現巨大的貿易不平衡，美國已經開始感受到來自中國產品的壓力，但這並沒有演變為對中國技術發展的指責。特朗普上台後，情況發生了根本性的轉變：2018年4月，美國在關於知識產權保護的《特別301報告》(Special 301 Report) 中，聲稱中國大量竊取了美國的技術，並以此為藉口對中國發動貿易戰。這背後無疑反映了美國精英的一種受騙感：美國把中國納入美國主導的世界體系，但中國並沒有變得愈來愈傾向美國；相反，中國開始展現出「自大」的一面，挑戰美國的領導地位。

兩年多來，美國對中國的技術封鎖愈演愈烈，先是限制中國企業在美國的併購活動，然後把華為等企業列入「實體清單」，對它們發出技術輸出禁令，後來又查處與中國有合作的科學家，大幅度減少科學技術領域的中國留學生名額。不僅如此，美國還勸阻或直接干預盟國對中國的技術轉移。技術冷戰已然形成，但影響範圍有多大？會不會像許多國人所擔心的那樣，形成中美兩個平行的技術體系？筆者認為大概率不會。所謂平行體系，必然是兩個國家採取不同的技術標準；只要標準還是一樣，交流就不可避免。當代的高科技(如5G) 涉及非常複雜的技術，由不同的企業掌握，如果沒有統一的標準，技術根本無法實施，而標準是由行業內的龍頭企業一起制訂的。因此，

除非美國政府對美國企業下達「只要中國企業參與標準制訂，美國企業就不能參與」的禁令，否則中美企業就會走到一起。目前來看，至少在通訊和互聯網這兩個中美的強項領域，沒有一個國家掌握所有技術，這兩個領域的標準仍將由它們的龍頭企業制訂，這就決定了中美不可能完全脫鉤。

最可能的情形是，美國繼續加強對技術轉移的限制，其盟國會做有限度的跟進，而中國則將加強自主創新，力圖擺脫美國的限制。也就是說，中國和美國將繼續進行一場在共同標準下的技術競爭，中國將為技術進步付出更高的成本，但美國也不會毫髮無損。一方面，中國在一些領域的技術進步將會加速，在中國乃至世界範圍內加強對美國企業的擠壓；另一方面，中國也會採取反制措施，如限制美國企業獲得中國的新技術。中國在一些領域已經產生超越美國的技術，未來這樣的技術將會更多，由此形成更激烈的競爭。

(二) 地緣政治競爭

中美的地緣競爭起始於美國2010年以來的「重返亞太」戰略，從那時起，美國開始插手南海事務，並以「航行自由」之名定期派軍艦穿越中國島礁附近的水域。在中國方面，隨着國力的增強，政府和民眾都期待中國在南海有更大的作為：以航空母艦和大型驅逐艦的建造計劃為標誌，中國在過去十年裏大大加強了對建設海軍的預算投放；打造一支藍海海軍，已經成為中國不可動搖的國策。這必然使得中美兩國在南海發生軍事角力甚至軍事對抗。

開始於2014年的「一帶一路」倡議，是中國第一次主動設置的國際議題。中國避開在南海、東海與美國的直接對抗，目光向西，深入美國勢力退縮的亞歐大陸，幫助沿線以及非洲國家改善基礎建設，實現區域內的互聯互通。除美國、澳大利亞、日本等少數發達國家之外，因「一帶一路」倡議而建立的亞洲基礎設施投資銀行(AIIB)至今已經吸引了近百個國家參與，就是該倡議得到沿線國家歡迎的良好證明。美國對「一帶一路」倡議一開始採取的態度是抵制和不屑，認為該倡議不可能有實質性的成果。隨着各國響應的增加和一些實質性項目的推進，美國加強了對「一帶一路」倡議的輿論圍堵，先是製造中國在非洲的新殖民主義形象，然後又提出「債務陷阱」(debt traps)論。一些受援國趁機到國際金融機構(如世界銀行[World Bank])訴苦，要求這些機構增加援助，以應對中國的「債務陷阱」。在中國方面，「一帶一路」倡議的執行過程也出現了一些問題，如規模太大，重形式、輕效果，多頭管理等等，給批評者提供了可乘之機。如何調整「一帶一路」倡議的實施策略，是中國必須思考的一個問題。

特朗普政府實施「美國優先」的單邊主義政策，其中一個重要表現是減少美國在國際事務中承擔的責任。然而，這並不意味着美國願意看到其他國家起而代之，成為國際秩序的新領導者。毋寧說，美國的策略是以「退群」來要挾其他國家和國際組織聽從美國的要求進行改革。部分國人誤讀了美國的戰略意圖，以為這是美國實力衰落的表現，進而制訂了比較激進的對外宣傳策略，把中國推到全球化領導者的地位。然而，這樣的策略又有投鼠忌器的一

面，即只能單方面強調經濟全球化，而避談全球範圍內政治和社會的交往與融合，不僅無法得到西方精英的正面回應，而且激起他們對中國意圖的猜忌，害怕中國藉此輸出自己的政治模式。

這種猜忌在此次疫情中被放大。中國是疫情爆發最早的國家，各國對中國給予了許多人道主義援助（其中很大部分來自海外華人組織）。中國又是最早走出疫情的國家，在歐洲疫情爆發之後，中國對歐洲一些國家給予了援助，對個別國家還派出了醫療專家，協助當地醫務人員制訂抗疫方案。這是中國第一次向發達國家輸送人道主義援助，象徵意義不可謂不大。也正因如此，歐洲對中國的援助持謹慎態度，一些評論擔心中國對歐洲進行援助是為了增加影響力，同時也擔心歐洲會因為中國的援助而產生分化^⑥。

總體而言，中國的對外影響力最終受制於其意識形態方面與西方之間的巨大差異。中國的援助也往往被西方解讀為中國為自己的威權體制進行的宣傳攻勢，而且，西方擔心接受援助的發展中國家會受到中國政治體制的影響，也轉向威權體制。因此，如果中國想擴大對外影響力，就必須釐清中國體制與世界主流意識形態之間相通的地方。

（三）意識形態競爭

世界歷史都是由勝利者書寫的。在二戰後的半個世紀，美蘇之間的冷戰決定了全球政治的走勢，最終以美國為龍頭的西方陣營獲得決定性的勝利。福山的《歷史的終結與最後的人》（*The End of History and the Last Man*）為這一勝利畫上了一個圓滿的句號，「民主政府加自由資本主義」似乎要終結歷史。然而，西方的精英忽視了中國這個歷史悠久的國度不會輕易放棄自己的文化傳統，把自己納入到西方所希望的軌道上去。一方面，中國經濟在2008年全球金融危機後一枝獨秀，影響遍及世界每個國家，也大大加強了中國人的自信心。在全球金融危機之前，中國基本上延續了鄧小平的韜光養晦策略，在國際舞台和對美關係上保持低調，在經濟發展和具體制度建設方面以美國為師。金融危機讓中國意識到，自己的「老師」也會犯錯誤。其後，中國開始改變韜光養晦的對外政策，代之以「有所作為」的政策；對於美國人來說，中國變得「自大」。

另一方面，在2001年中國加入世界貿易組織（WTO）後的十年間，中國經濟突飛猛進，國內的改革動力下降；十八屆三中全會意欲重啟改革議程，但由於各種原因，至今進展緩慢。這使得美國精英、包括過去對中國持友好態度的學者，開始懷疑「中國會變得愈來愈像美國」的信條。中美之間的制度差異被放大，並且被總結為「華盛頓共識」和「北京共識」之間的對立——前者代表「民主政府加自由資本主義」，後者代表「威權政府加國家資本主義」。儘管所謂「華盛頓共識」和「北京共識」不能概括中美政治和經濟模式的主要特徵，但它們已經成為國際上想像中美制度差異最方便的框架^⑦。

此次疫情把中國和西方之間的意識形態之爭再次放大。2020年1月，疫情在中國爆發後，西方的普遍心態是，這是「落後」的中國的事情，與西方無

關，部分評論還帶有種族主義幻想，認為新冠肺炎只會感染黃種人。武漢實施封城之後，西方輿論基本上是一邊倒的批評，認為封城是對人權的踐踏。然而，這時疫情開始向歐洲和北美蔓延，到3月中旬演變成爆發態勢，中國的疫情卻得到控制。一開始，西方精英都堅持一種傲慢的態度，不屑於採取中國實施的防疫措施，如封城和強制戴口罩；然而，隨着疫情的加重，他們不得不改變態度，採取強制性的隔離措施。此時，西方精英因為必須採取類似的措施而陷入了一種懊惱的狀態，並責怪中國隱瞞信息。這種責怪很奏效，因為它符合西方關於中國威權體制的固有觀念。

作為對這些批評的反制，中國開啟了「戰狼式」外交：駐外大使和外交官爭相出面講話，與西方「硬懟」。外交部新聞發言人以俄國人提供的不可靠信息，暗示病毒是由美國軍人帶到武漢，並引起一系列連鎖反應，其中最為嚴重的是形成了西方眾口一詞地要求追究中國責任的呼聲，一些人甚至提出了向中國索賠的訴訟。中國的外交部門顯然沒有明白，與西方任何國家進行近距離的語言搏鬥，最終都會把戰火引到中國體制上面，給西方聯合起來對付中國提供了一個理由。

西方知識界對隔離政策本身就有激烈的辯論，一些人認為隔離政策對民主和自由形成威脅，特別是擔心一些隔離措施會常態化，破壞社會的自由和開放。這種擔心不是沒有道理的，但在中國很少能夠找到同盟軍。由此可以推斷，疫情結束後，西方關於中國體制的討論不會結束，而是有可能放大。

總之，中美之間的新型冷戰在奧巴馬時代已經初露端倪，但奧巴馬仍然以一種比較理性的態度對待中美關係，繼任的特朗普則將中美推向冷戰的境地。根據美國皮尤研究中心 (Pew Research Center) 的民調結果，美國民眾對中國持負面態度的比例在特朗普執政期間上升了近20個百分點 (從47%上升到66%)^⑥。這個變化既與特朗普發動的貿易戰有關，也與美國媒體對中國的報導轉向負面有關，更與此次疫情中特朗普政府對中國的污名化策略有關。總體而言，美國朝野對中國的負面看法都在逐步上升，為新型冷戰打下了基礎。

三 中國的應對

新型冷戰已經發生，但是這個中美之間的新型冷戰與美蘇之間的冷戰有很大不同。美蘇冷戰發生在兩個幾乎沒有任何經貿和人員聯繫的堡壘之間，兩者的意識形態處於水火不容的狀態，冷戰的目的就是要以一種意識形態取代另外一種意識形態，而且，美蘇冷戰時刻有演變成熱戰的可能性。中美新型冷戰遠沒有達到這個地步。

(一) 中美新型冷戰與美蘇冷戰的不同

經過四十年的融合，中國與西方之間的經貿聯繫已經形成「你中有我、我中有你」的格局。儘管經貿上的相互依賴不能排除戰爭爆發的可能性 (如第一

次世界大戰前的德國和英國)，但在引發戰爭之前，它仍然可以對極端主張起到牽制作用。特朗普政府對中國發動貿易戰，即使是在認同應該「懲罰」中國的美國精英眼裏，也未必是一種正確的方式；在中國，特朗普更是被描繪成一個「挑事」的無賴。然而，在中美新型冷戰的背景下，貿易戰反倒成了黏合兩國的唯一力量。

首先，貿易戰意味着美國還需要與中國保持經貿聯繫，否則特朗普可以如早前宣稱的那樣直接中斷與中國的任何聯繫。其次，第一階段貿易協定要求中國在兩年之內增加2,000億美元的美國進口貿易，這將大大加強兩國的經貿聯繫。美方透露的第二階段談判要點，主要是要求中方繼續改革國內經濟制度。拋開這些要求的合理性不論，這些要求本身就說明美國並非要徹底地與中國脫鉤。再次，在奧巴馬時代，中美政府之間有制度化的溝通渠道，保持相當頻繁的互動，而彼此的民間交往更為深入。特朗普上台後，這些制度化溝通渠道消失殆盡，貿易談判幾乎成為兩國之間唯一的溝通渠道。因為涉及制度性問題，第二階段談判將比第一階段更加艱難，即便如此，卻非沒有好處：中美要經常性地回到談判桌，兩國政府不至於完全失去聯繫。

雖然中美在意識形態方面的分歧不斷擴大，但也遠沒有達到當年美蘇冷戰的局面。美國主流已經放棄改變中國的企圖，但中國也並沒有為今後的經濟和政治制度確定一個明確的發展藍圖。就經濟制度而言，中美之間的相似性遠大於相異性，政府在中國經濟中的作用被西方誇大了，而中國國內因為政治原因，也有意無意地接受了這種誇大描述。限於篇幅，本文無法盡數市場和民營經濟在中國經濟運行中的主導作用，但是，對中國經濟稍有觀察的人士都會發現，在最低層次上，民營經濟和企業的市場活動而不是政府控制的活動，才是中國經濟中最有活力的部分。就政治制度而言，儘管中國共產黨執政將不會改變，但中國政治體制的變革從來沒有停止過。事實上，就中共在過去四十年所取得的成就而言，當代中國政治體制在國家治理方面的優勢可能被西方乃至中國自身大大低估了。儘管中國領導人一再強調，中國無意輸出「中國模式」，但是中國在國家治理方面的經驗卻可能值得其他國家（包括發達國家）思考甚至借鑒。不過，在民主—威權的兩分法之下，討論中國的治理經驗在西方成為一種禁忌，由此切斷了不同體制之間相互借鑒的可能性。

誠如《注定一戰》(*Destined for War: Can America and China Escape Thucydides's Trap?*)的作者艾利森(Graham T. Allison)所言，中美之間存在爆發戰爭的危險。然而，這種危險遠較美蘇冷戰時期低，這是因為中國的軍事戰略仍然是以近海防禦為主，而蘇聯和美國都是具有全球野心的超級大國。南海是一個可能發生軍事衝突的地方，但是南海對於美國的重要性遠比不上當年的古巴，很難想像美國會為南海的控制權與中國開戰。台灣是另外一個熱點，但即使是特朗普政府，也沒有顯示出讓台灣突破中國大陸所設定的底線的決心。台灣是美國牽制中國的一張牌，如果因為突破底線而招致中國大陸的武力統一，美國反而得不償失。

(二) 中國的短期選擇

應對中美新型冷戰，對中國而言可以分成短期和長期兩種策略。短期而言，中國必須認真對待國際上的病毒溯源和追責呼聲，並改變目前的「戰狼式」外交，要以贏得朋友而不是樹立敵人作為外交目標。

病毒溯源是一個科學問題，對於理清新冠病毒的來歷以及今後預防類似的病毒流行，具有重要意義。不僅美國提出溯源問題，歐洲國家領導人和聯合國秘書長古特雷斯 (António Guterres) 也提出同樣的問題。隨着研究的不斷深入，現在已經有愈來愈多的事實表明，新冠病毒早已存在於人群之中，因此武漢可能並不是病毒的源頭。國際調查顯然不會只針對中國，而會在病毒傳播的所有國家展開。即使最終證明病毒源頭在中國，其他國家也沒有理由要求中國負擔所有責任，就像其他國家沒有要求美國為 H1N1 病毒的傳播負責一樣。在 2020 年 5 月 18 日舉行的世界衛生大會上，國家主席習近平在講話中倡議在 WHO 的領導下，「在全球疫情得到控制之後，全面評估全球應對疫情工作，總結經驗，彌補不足」。這個表態肯定了病毒溯源工作，為中國外交取得了主動權。

然而，在追責方面，中國也要採取更加積極的方式來應對。目前，面對美國和其他一些國家政客的言論，中國採取的是「來一個懟一個」的應對方式，很難起到長期作用。更為積極的應對方式是發布抗疫白皮書，說明從 2019 年 11 月底以來疫情的發生、蔓延以及中國採取的防疫措施。白皮書不應該迴避 2020 年 1 月 23 日之前由於政府的猶豫而耽誤了防控這一實際情況，而是應該真誠地承認並做出說明。在疫情面前，任何政府都會猶豫，西方政府在武漢封城後也耽誤了近兩個月的時間。然而，中國政府已經按照相關規定向 WHO 通報了疫情：1 月 20 日，國家衛健委高級別專家組組長、中國工程院院士鍾南山接受採訪，說明病毒會人傳人；23 日，武漢宣布封城。因此，西方攻擊中國隱瞞疫情是站不住腳的。白皮書還應該說明，武漢和其他城市的封城措施極大地降低了感染率，而武漢臨時醫院的建立又大大降低了死亡率，使中國的感染者和死亡者人數較低。在這一方面，已經有許多國際學者的科研文章給出了令人信服的證據。最後，關於中國防疫措施的嚴厲性，白皮書應該多從政府治理能力和民眾對政府的信任這些角度去談，而不是談中國的制度如何能夠「集中力量辦大事」。

固然，在很大程度上，中國的「戰狼式」外交是特朗普政府的「無底線」外交催迫出來的。然而，向特朗普看齊不可能起到提升中國國際形象的作用，而只會適得其反，原因在於，特朗普在世界各國的名聲已經很差，中國去和他「比爛」，只會降低自己在其他國家心目中的形象；更何況，為了和特朗普「比爛」，中國的一些外交官使用的證據和語言也是問題重重。更糟糕的是，「戰狼式」外交還蔓延到對其他國家的外交上，而且不僅「懟」其他國家的政府官員，而且「懟」它們的議員和公眾人物。這種分不清政府和民間的做法，加強了國外對中國「落後」、「專制」的刻板印象。回歸外交正軌，是改善中國外部形象的第一步。

(三) 中國的長期選擇

長期而言，中國必須找到一套既能說明自己的體制、同時又不與當代世界主流價值相衝突的新敘事。無論是在國內事務還是在國際事務上，這都是當務之急。西方在指責中國的時候，背後總是以自由主義體系作為支撐；反觀中國，因為沒有恰當的理論支撐，外交官的言論就變成沒有原則而只有赤裸裸的利益的「街罵」。在國內，因為無法說清楚當代中國的政治體制，社會陷入雙重焦慮之中：一方面，民眾（特別是知識份子）認為當代的政治體制是過渡性的，焦急地期待中國過渡到自由主義民主；另一方面，面對國內外來勢洶湧的民主敘事，官方經常對自身合法性產生焦慮，因而就要對輿論加以管制。構建新敘事，需要從中共的理論轉變開始。

中共是西風東漸的產物，馬克思的階級鬥爭理論曾經指導中共取得政權，但是在建國七十年、建黨百周年來臨之際，黨早已從革命黨變成體制黨，因而必須找到相應的新理論。然而在書面上，中共的理論基礎仍然是馬克思主義，但馬克思主義既不能說明中共在改革開放中取得的成功（事實上，成功的改革都是反其道而行之的），也不能指導黨復興中華民族的雄心。而且，馬克思不姓馬，他的鬥爭哲學與中國文化和而不同的理想格格不入；他一生顛沛流離，是一個真正的國際主義者，絕無可能支持中國當下的民族主義訴求；他是一個偉大的思想家，但他的時代早已過去，他的理論無論是在其祖國德國、其《資本論》（*Das Kapital*）所研究的英國，抑或是當代資本主義的大本營美國，都早已被邊緣化。堅守那麼一個西方都不再跟隨的理論，中國能在世界舞台上得到西方的尊重嗎？毛澤東說過：「中國應當對於人類有更大的貢獻。」這個「更大的貢獻」顯然不應該是拾人牙慧的東西，而只能是屬於中華民族自身的東西。中共的新敘事，必須立足於中國傳統，創造出與中國民眾的人格心理相適應的理論。

四 結語

討論這個新敘事的具體內容，已經超出了本文的範圍，這裏只能提示一個大體的方向。在中國歷史上，作為政治哲學，儒家思想是最有效的思想，也是在今天仍然閃耀光輝的思想。中國沒有產生過系統的本土宗教，但我們的先人很早就找到了人在世俗生活中和平相處的辦法，而儒家是這些辦法的集大成者。儒家對人性的看法不是像自由主義那樣基於構建的理性和理論，而是基於對現實的觀察和經驗。對於儒家來說，人性是多樣和可塑的，一個人成為甚麼樣的人，取決於他所處的環境和個人的努力。因此，儒家堅持具有層級的政治結構，進入一個層級就需要與之相配的德性和能力，這就是政治賢能主義的由來。但這不意味着儒家政治一定導致專制：儒家給統治者設定的目標是施仁政。因而，從儒家政治的立場看來，現代社會將主權授予人民就是恰當的。進而，所謂自由主義民主獨有的分權和制衡也可以順理成

章地引入儒家政治。儒家也不完全排斥自由主義，「己所不欲，勿施於人」這個原則與自由主義對私域的保護原則是一致的，也與民主的妥協原則是一致的。在國與國的交往方面，它要求各國無論大小都需要相互尊重、求同存異，保留世界的多樣性。

中國當代體制在很大程度上是對儒家政治的繼承，特別是在選賢任能方面。現在需要做的，是以儒家政治為模板，重構當代中國政治體制的敘事，並且根據這個新的敘事進行必要的政治改革。事實上，改革開放之所以取得成功，最為重要的原因就是鄧小平讓中共開啟了黨的中國化之路——放棄馬克思主義的階級鬥爭理論，轉而從中國傳統中汲取養分，如務實主義、政治賢能主義等。過去四十年，基本是「破」的過程；今天，當中國進入小康社會而黨即將迎來百周年的時候，「立」應該提上中共的議事日程。

註釋

① 參見Felix Richter, “China Is the World’s Manufacturing Superpower” (18 February 2018), www.statista.com/chart/20858/top-10-countries-by-share-of-global-manufacturing-output。

② “Qualcomm’s Revenue in FY 2019, by Region” (16 April 2020), www.statista.com/statistics/737844/revenue-of-qualcomm-by-region.

③ 參見David H. Autor, David Dorn, and Gordon H. Hanson, “The China Shock: Learning from Labor-market Adjustment to Large Changes in Trade”, *Annual Review of Economics*, vol. 8 (October 2016): 205-40; Daron Acemoglu et al., “Import Competition and the Great US Employment Sag of the 2000s”, *Journal of Labor Economics* 34, supplement 1 (2016): 141-98; Robert C. Feenstra and Akira Sasahara, “The ‘China Shock’, Exports and U.S. Employment: A Global Input-Output Analysis”, *Review of International Economics* 26, no. 5 (2018): 1053-83; Zhi Wang et al., “Re-examining the Effects of Trading with China on Local Labor Markets: A Supply Chain Perspective”, NBER Working Paper, no. 24886 (August 2018): 1-64。

④ “Passenger Car Sales—Country Rankings”, www.theglobaleconomy.com/rankings/passenger_cars_sales.

⑤ Paul A. Samuelson, “Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization”, *Journal of Economic Perspectives* 18, no. 3 (2004): 135-46.

⑥ “Covid-19 in Europe-China Relations: A Country-level Analysis Special Report of the European Think-tank Network on China (ETNC)” (29 April 2020), www.ifri.org/en/publications/publications-ifri/ouvrages-ifri/covid-19-europe-china-relations-country-level-analysis.

⑦ 參見Yang Yao, “Beijing Consensus”, in *The Wiley Blackwell Encyclopedia of Race, Ethnicity, and Nationalism*, ed. John Stone et al. (Chichester, England: John Wiley and Sons, 2015), 1-4。

⑧ Kat Delvin, Laura Silver, and Christine Huang, “U.S. Views of China Increasingly Negative Amid Coronavirus Outbreak” (21 April 2020), www.pewresearch.org/global/2020/04/21/u-s-views-of-china-increasingly-negative-amid-coronavirus-outbreak.