

第三国在中美经济竞争中的 选择偏好研究^{*}

庞 琴

【内容提要】 第三国如何在中美之间选边站队是影响中美战略竞争乃至国际秩序转型的关键因素,哪些因素促使第三国倾向于同中国或美国保持更紧密的经济关系因而成为值得关注的议题。第三国在选边过程中,除采用权力、相互依赖和威胁感知等相同标准比较中美并选择更“有利可图”的一方,还会考虑中美两国作为“先入者”和“后入者”同本国的经济连接方式存在显著差异的事实。换言之,第三国对中美经济的情感和期待存在明显差异,这将影响它们的选边倾向。从经济学的角度,可以把中美经济竞争看作第三国市场中“先入者—后入者”之间的争夺,第三国的选择偏好同它们对美国的忠诚感和对中国的获益感直接相关。这两个因素在中美经济权力对比发生变化背景下会强化第三国的态度转变,即随着中国经济实力上升,对美国有忠诚感的第三国比没有忠诚感的第三国更可能放弃美国,对中国有获益感的第三国比没有获益感的第三国会更积极选择中国。对16个国家18443名受访者的数据进行的定量检验显著支持这一结论。

【关键词】 中美经济竞争;权力转移;第三国;选边;对冲

【作者简介】 庞琴,中山大学国际关系学院副教授,博士生导师,中山大学“一带一路”研究院研究员(广州 邮编:510250)。

【中图分类号】 D815 【文献标识码】 A 【文章编号】 1006-9550(2022)04-0030-32

^{*} 本文系国家社会科学基金重大项目“美国全球单边经济制裁中涉华制裁案例分析与对策研究”(项目批准号:21&ZD207)的阶段性成果。感谢《世界经济与政治》匿名评审专家的意见,文中错漏由笔者负责。

一 引言

既有研究认为,在权力转移过程中第三国在崛起国和主导国之间的选边(结盟)将破坏权力平衡,成为引发冲突的关键因素。^① 随着中国经济的快速发展、中美战略博弈加剧以及新冠肺炎疫情引发的“有限全球化”时代来临,中美面临全面“脱钩”甚至“准冷战”的风险。^② 在此背景下,第三国选择中国还是美国作为首要的经济联系伙伴不仅影响中国的经济发展前景,甚至可能改变中美关系走向。那么究竟哪些因素决定了它们在中美经济竞争中的选边倾向?

关于第三国对中美采取选边还是对冲的既有研究主要基于国际安全理论的分析框架,强调单元国家间的相对权力以及国际体系的影响,相关理论未能触及中美的经济活动——如贸易和投资——对第三国产生的各种直接和间接的心理作用,因而无法解释它们在经济层面的一些选边倾向。例如,以色列和沙特阿拉伯同为美国在中东地区的军事盟友,为什么前者追随美国不使用华为第五代移动通信(5G)技术而后者却选择使用该技术。^③ 此外,既有研究主要采用政府层面的案例分析方法,这虽然能够指出国家和体系层面影响选边的因素,但缺乏定量分析使得其难以对相关因素的作用机制和对象做出精确探讨。例如,中美经济权力变化对哪些群体的影响最明显?其作用机制是怎样的?其他变量如政治意识形态对经济选边倾向究竟有没有影响?为回答这些问题,本文首先引入经济学中“先入者—后入者”市场竞争模型分析当前的中美经济竞争及其对第三国的影响;然后从消费者偏好的理论视角分析第三国公众如何基于中美对该国的贸易和投资等经济活动确定自己在中美之间选边倾向;接着探讨在中美经济权力对比发生变化背景下,哪些

① Randolph M. Siverson and Michael R. Tennefoss, “Power, Alliance, and the Escalation of International Conflict, 1815–1965,” *American Political Science Review*, Vol.78, No.4, 1984, pp.1057–1059; Woosang Kim, “Alliance Transitions and Great Power War,” *American Journal of Political Science*, Vol.35, No.5, 1991, pp.833–850; Woosang Kim, “Power, Alliance, and Major Wars, 1816–1975,” *Journal of Conflict Resolution*, Vol.33, No.2, 1989, pp.255–273.

② 郑永年:《有限全球化:世界新秩序的诞生》,东方出版社2021年版,第16—20页;David M. Lampton, “Engagement with China: A Eulogy and Reflections on a Gathering Storm,” in Anne Thurston, ed., *Engaging China: Fifty Years of Sino-American Relations*, New York: Columbia University Press, 2021, pp.3–27; Jue Zhang and Jin Xu, “China-US Strategic Competition and the Descent of a Porous Curtain,” *The Chinese Journal of International Politics*, Vol.14, No.3, 2021, pp.321–352.

③ Dan Williams and Rami Ayyub, “Israel, U.S. Near Deal to Exclude China from Israeli 5G Networks: U.S. Official,” <https://www.reuters.com/article/us-israel-usa-5g-china-idUSKCN25A2CF>, 访问时间:2021年9月23日。

因素会加速或者延缓第三国公众改变中美选边倾向,并通过大规模数据进行实证检验。

二 研究背景与文献回顾

中美两国的战略竞争主要发生在经济领域。于美国而言,中国对美国的“权力挑战”特别是对美国所主导的区域和国际秩序的“修正”主要发生在经济层面,如“一带一路”倡议和亚洲基础设施投资银行(亚投行)等。然而,当前的中美经济竞争却是两国未来包括国家安全、意识形态、发展模式以及制度等维度全面竞争的基础。^①

(一)中美经济竞争与第三国民众的选边倾向

随着中国产业结构优化升级并在全球价值链分工中从低端迈向中高端,中国与美国在高端制造业和高科技领域发生直接竞争,双方在国际产业的利益分配格局中的竞争趋势不可避免。^②这首先体现在中美两国拥有的以营收规模和盈利能力为指标的世界级企业数量变化上。以《财富》杂志每年发布的世界 500 强企业为例,2000—2020 年中国上榜企业数量持续迅速增长,同美国的差距不断缩小,从 2000 年落后美国 169 家到 2020 年反超美国 3 家。^③

这种趋势同样体现在两国的对外经济联系特别是贸易和投资领域。中国商品和服务贸易总额从 2000 年的 5406 亿美元增至 2020 年的 53086 亿美元,首次超过美国(如图 1)。在对外直接投资(FDI)方面,2000—2016 年中国的 FDI 流量从 9 亿美元增长到 1961 亿美元,已与美国非常接近;2016 年后,尽管两国 FDI 流量都出现反复,到 2019 年中国减少为 1171 亿美元,但仍与同年度的美国非常接近(1249 亿美元)。以贸易和投资数据为基础的地理计算模型显示:截至 2017 年,在大部分非洲和东南亚国

① 有关中美在各领域战略竞争的文献,参见佟家栋、鞠欣:《拜登时期中美战略竞争态势、挑战与应对——基于双边经贸关系视角》,载《国际经济评论》,2021 年第 3 期,第 102—120 页;凌胜利:《中美战略竞争与大战略博弈》,载《和平与发展》,2020 年第 5 期,第 70—86 页;门洪华:《关于中美战略竞争时代的若干思考》,载《同济大学学报(社会科学版)》,2021 年第 2 期,第 20—30 页。

② 谢地、张珉:《国际贸易和国家利益冲突:中美贸易战的多重博弈与中国的出路》,载《政治经济学评论》,2019 年第 4 期,第 129—149 页;张杰:《中美科技创新战略竞争的博弈策略与共生逻辑》,载《亚太经济》,2019 年第 4 期,第 5—12 页。

③ 数据中的中国包含内地和香港,参见“Number of Fortune 500 Companies Worldwide 2000–2021, by Country,” <https://www.statista.com/statistics/1204099/number-fortune-500-companies-worldwide-country/>,访问时间:2022 年 1 月 23 日。

家,中国与当地贸易和投资联系的紧密程度已经超过美国;^①在原苏联国家和中东欧国家,中国的经济影响力快速上升;在拉丁美洲、西欧和东亚,中国的经济影响力迅速赶超美国。^②

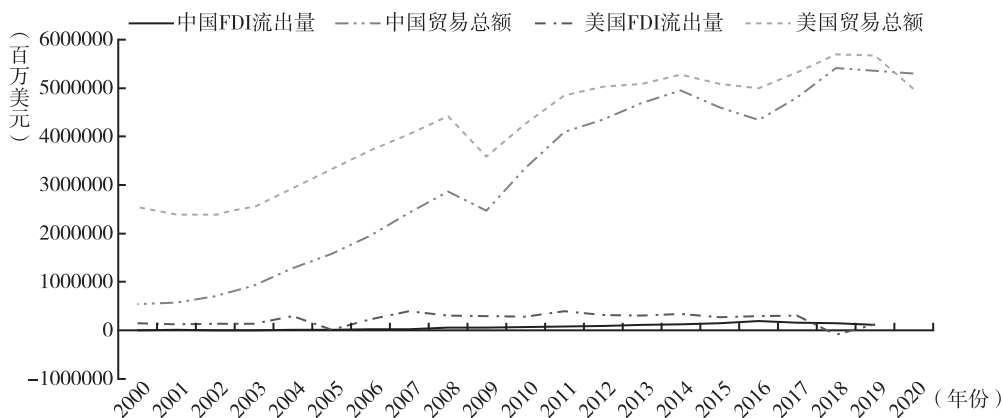


图1 2000—2020 年中美两国对外贸易和对外直接投资变化趋势

资料来源:笔者根据联合国贸易和发展会议统计数据整理,参见 https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en,访问时间:2021年3月29日。

注:贸易总额为商品进口额、商品出口额、服务进口额和服务出口额相加计算得出。需要指出,2018年美国对外直接投资流量出现-906亿美元这一异常情况同特朗普政府的税收改革导致的跨国公司的连锁反应存在密切关系。

随着中美经济竞争日趋激烈,美国作为现行国际体系中的主导国,利用自身的经济实力以及国际经济治理和价值观等方面的优势,不仅主动挑起对华经贸摩擦,还拉拢第三国在高科技领域遏制中国。美国一方面邀请(或胁迫)盟国加入“五眼联盟”等反华联合阵线打压中国高科技企业,另一方面通过影响第三国态度破坏现存以多边贸易为主的自由贸易体系规则,建立符合自身利益的全球价值链和经济治理体系,在国际经济秩序变革中进一步排斥中国的经济影响。^③在此背景下,第三国在中美之间如何选边不仅影响两国自身经济发展,还可能左右两国经济竞争走向。

① 蓝雪等:《中美博弈下的经济权力空间动态性与异质性》,载《地理科学进展》,2021年第5期,第825—838页。

② Jonathan D. Moyer, et al., “China-US Competition: Measuring Global Influence,” Washington, D.C. and Denver: Atlantic Council and Denver University, 2021, pp.4-6.

③ 谢地、张珏:《国际贸易和国家利益冲突:中美贸易战的多重博弈与中国的出路》,载《政治经济学评论》,2019年第4期,第129—149页。

第三国的选边倾向包括政府和民众两个层面,其中民众的态度具有基础性意义:第一,民众是经济活动的主体,其态度会通过影响第三国政府的国内合法性左右该国中美经济竞争中的选边行为,^①即便这种影响可能存在滞后效应。第二,尽管第三国政治精英和普通民众对于外交政策的态度可能存在差异,但影响它们在中美之间选边的基本因素如权力和利益认知以及这些因素的心理作用机制却是类似的。因此,本文试图解决的主要问题不是描述民众的选边倾向,而是探索影响这种倾向产生的心理机制。

为找出究竟哪些因素会影响第三国在中美经济竞争中的选边倾向,本文利用2019年皮尤国际(Pew Global)调查16个国家共18443名受访者有关“本国应该与中国还是美国保持更紧密经济关系”的数据,^②获得两点初步发现:第一,大部分受访者认可中美作为世界经济强国的地位并能够在中美间做出明确选择,且部分国家的受访者出现“两极化”倾向。如表1所示,认为“中美都不重要/拒绝回答”的比例除印度尼西亚外的其他国家都不超过20%,即大多数人都认为中美非常重要。除黎巴嫩、以色列、突尼斯和尼日利亚四国中存在较高比例(超过20%)的受访者希望与两国保持同等重要的经济关系,其他国家大部分公众在中美之间做出了非此即彼的选择。此外,除日本、韩国、菲律宾和印度四国民众总体上存在明显的美国偏好,其他国家民众选择中国或者美国的比例差异不大,甚至出现“两极化”倾向,即支持中国或者美国的比例非常接近。

第二,多数既有研究认为民众会选边经济相互依赖程度更高的国家,本文通过结合皮尤国际调查数据及这些国家与中美的贸易和投资依存度的数据分析,发现第三国民众对中美的选边倾向于同该国和中美两国的经济联系之间不存在明确相关性。由表1可知,几乎所有国家对中国的贸易依存度都高于美国,但这并不意味着其民众都更倾向于选择中国。在与中国贸易依存度最高的日本、韩国和菲律宾三国,有高达65%以上的民众选择与美国保持更紧密的经济关系。在投资关系方面,尽管印尼、韩国、南非、肯尼亚和澳大利亚等国与中国的投资依存度明显高于美国,然而这些国家的民众却倾向于同美国保持更紧密的经济关系。这种现象的出现说明在宏观经济联系之外仍然存在其他因素影响选边倾向。那么这些因素究竟是什么?在中美经济竞争的背景下,哪些因素会加速或者延缓第三国选择中国而放弃美国?下文将针对这些问题建立相关理论模型和假设,并通过定量分析进行验证。

① 有关国内合法性在第三方国家选边中的重要作用,参见曹玮:《选边还是对冲——中美战略竞争背景下的亚太国家选择》,载《世界经济与政治》,2021年第2期,第57—58页。

② 后文数据与方法部分将对该调查进行详细说明。

表 1 受访 16 国与中美的贸易和投资依存度以及各国民众
对于在中美之间选边的态度(单位:%)

国别	与美国经济关系		与中国经济关系		对中美的选边倾向			
	与美国贸易依存度	与美国投资依存度	与中国贸易依存度	与中国投资依存度	中国更加重要	美国更加重要	中美两国同等重要	都不重要/拒绝回答
阿根廷	7.3	6.1	8.4	3.6	40	38	7	16
巴西	10.1	2.8	17.6	0.7	29	49	7	15
墨西哥	57.1	16.8	5.5	0.7	37	50	6	7
印度	6.8	7.4	7.6	0.6	7	62	11	20
印尼	6.0	-6.8*	15.5	16.0	34	36	3	26
韩国	9.3	5.0	21.4	6.7	23	66	9	2
日本	15.6	32.2	22.4	3.8	24	70	2	3
菲律宾	7.3	5.4	21.4	0.6	27	65	3	5
黎巴嫩	3.4	0.6	5.1	0.0**	39	25	23	13
以色列	13.4	4.6	6.9	4.8	8	55	35	2
突尼斯	2.8	0.2	4.2	0.6	14	9	66	10
土耳其	3.9	3.6	4.0	1.0	30	42	8	20
南非	5.2	7.5	17.8	18.2	39	42	8	10
肯尼亚	3.5	0.5	18.6	13.0	38	52	6	4
尼日利亚	3.8	14.1	7.9	3.3	40	24	28	7
澳大利亚	5.5	2.3	23.0	6.7	40	43	9	8

资料来源:笔者根据国际货币基金组织、联合国贸易和发展会议、世界银行以及美国商务部经济分析局相关数据整理。参见“International Financial Statistics,” [https://data.imf.org/? sk=4c514d48-b6ba-49ed-8ab9-52b0c1a0179b&sl=1409151240976](https://data.imf.org/?sk=4c514d48-b6ba-49ed-8ab9-52b0c1a0179b&sl=1409151240976), 访问时间:2021 年 3 月 10 日;“UN Comrade Database,” <https://comtrade.un.org/data/>, 访问时间:2021 年 3 月 10 日;“UNCTAD Statistics,” [https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx? sCS_ChosenLang=en](https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en), 访问时间:2021 年 3 月 10 日;“DataBank,” <https://databank.worldbank.org/databases/external-debt-and-financial-flows-statistics>, 访问时间:2021 年 3 月 14 日;“United States & the World,” <https://www.bea.gov/data/by-place-us-and-the-world>, 访问时间:2021 年 3 月 14 日。

注:“贸易依存度”是指一国与中国/美国的贸易额占该国年度对外贸易总额之比,取四年(2019 年加上此前三年)数值的平均值;“投资依存度”指中国/美国对以上国家的直接投资流量占该国外来投资总流量之比,同样取四年数值的平均值。* 印尼与美国的投资依存度出现负值是因为它同美国的外来直接投资流量在该四年内都是负的。** 由于中国对黎巴嫩直接投资流量数值缺失,此处采用投资存量来计算。计算得到黎巴嫩对中国投资依存度为 0.004%,由于表格只取小数点后一位,故记作 0.0%。

(二) 第三国对中美战略取向的既有研究

随着中美权力对比发生改变,第三国在安全领域对中美战略取向成为一个重要研究领域。尽管相关理论构建针对的行为主体是国家,但国家行为体归根结底由个体的人组成,其决策依据和模式同经济领域中的个体存在重合之处,这种可比性构成了本文的研究基础。在中美战略竞争背景下,亚太国家政治精英对中美的选边倾向可以分为追随、制衡和对冲三种不同方式,^①影响其选边倾向形成的因素可分为单元层面的行为动机和体系层面的结构因素两类。^②由于体系层面因素很难迁移到本文重点关注的经济领域,故此处仅回顾单元(单个国家)层面的行为动机。

第三国的选择动机来自其对中美在权力、与本国经济相互依赖的程度和对本国的安全威胁三方面的比较。首先,第三国对中美权力的判断是影响其安全战略取向的根本原因,这种权力判断既包含中美之间的权力对比,也包括第三国与中国/美国之间的相对权力差距。^③结构现实主义认为,第三国倾向于同两个大国中较弱的一方联合制衡较强的一方以形成均势,^④但这种情况往往出现于第三国与中美两国的相对权力差距不大即多极格局状态。当第三国权力与中美两国差距较大时反而倾向于与最强大

① 有关对冲的概念,学术界目前存在争议。部分学者将其界定为一组有别于“追随”和“制衡”的策略组合,另一些学者认为对冲只是一种风险转移策略,本质上是一种推迟的“追随”。持前一种观点的文献参见 Evelyn Goh, “Meeting the China Challenge: The U.S. in Southeast Asian Regional Security Strategies,” Washington, D.C.: East-West Center, 2005; Cheng-Chwee Kuik, “The Essence of Hedging: Malaysia and Singapore’s Response to a Rising China,” *Contemporary Southeast Asia*, Vol.30, No.2, 2008, pp.159-185; 史田一:《地区风险与东盟国家对冲战略》,载《世界经济与政治》,2016年第5期,第74—102页;温尧:《东南亚国家的对华对冲:一项理论探讨》,载《当代亚太》,2016年第6期,第4—34页;王栋:《国际关系中的对冲行为研究——以亚太国家为例》,载《世界经济与政治》,2018年第10期,第21—49页。持后一种观点的文献参见 Kei Koga, “The Concept of ‘Hedging’ Revisited: The Case of Japan’s Foreign Policy Strategy in East Asia’s Power Shift,” *International Studies Review*, Vol.20, Issue 4, 2018, pp.634-638; Darren J. Lim and Zack Cooper, “Reassessing Hedging: The Logic of Alignment in East Asia,” *Security Studies*, Vol.24, No.4, 2015, pp.696-727; 王玉主:《对冲策略及对中国—东盟关系的意义》,载《世界经济与政治》,2021年第1期,第22—50页。

② 例如,第三国所处的环境(国际体系)会对该国产生结构压力,从而改变其战略取向,包括选择追随中国/美国或采取对冲策略。具体来说,当体系内大国处于竞争和冲突状态时,相对弱小的第三方国家将被迫选边站队,追随能够提供较多安全的一方并制衡另一方。参见 Cheng-Chwee Kuik, “How Do Weaker States Hedge? Unpacking ASEAN States’ Alignment Behavior Towards China,” *Journal of Contemporary China*, Vol.25, No.100, 2016, pp.500-514; Alexander Korolev, “Shrinking Room for Hedging: System-Unit Dynamics and Behavior of Smaller Powers,” *International Relations of the Asia-Pacific*, Vol.19, No.3, 2019, pp.419-452; 连波:《追随战略的“黄昏”》:基于东南亚国家对中美两国战略取向的分析,载《当代亚太》,2019年第1期,第100页。

③ 王栋提出相对能力应该还包括“外部力量的可获得性”,并认为相对权力差距会影响第三方究竟使用以内部制衡和外部制衡为代表的“硬对冲”还是以“接触”为代表的“软对冲”。参见王栋:《国际关系中的对冲行为研究——以亚太国家为例》,载《世界经济与政治》,2018年第10期,第21—49页。

④ Kenneth N. Waltz, *Theory of International Politics*, Reading: Addison-Wesley Publishing Company, 1979, p.125.

的国家结盟以期获得更有力的安全支持,^①或者对两个大国两面下注即采取对冲策略。^②在本文的分析中,中美作为两大经济强国构成了经济领域的“两极”,因此,第三国主要是比较中美两国的经济实力并选择追随强者或采取对冲策略。

其次,经济相互依赖也是影响第三国战略取向的一个根本性因素。当第三国在经济领域特别是贸易和投资方面更加依赖中国或美国时,将倾向于追随这一方或者采取对冲策略。^③研究发现,东南亚国家放弃制衡中国、对中国采取对冲甚至追随中国的动力在它们对中国的经济依赖度超过美国时尤为明显。^④

最后,第三国对中美两国的“威胁认知”也在很大程度上影响其战略取向。斯蒂芬·沃特(Stephan M. Walt)强调一国采取制衡还是追随策略,本质上是回应“潜在霸权”所造成的威胁。^⑤第三国既要考虑中美两国在传统军事安全领域(如领土争端)中的威胁,也要评估意识形态和政治制度上的威胁。研究发现,当亚太国家认为中国“地缘安全威胁程度”越高,就越倾向于联合美国制衡中国或对中国采取“硬对冲”,而认为中国“地缘安全威胁程度”较低时,则更倾向于采取两面下注、灵活接触的“软对冲”。^⑥第三国与中美两国的政治体制及价值观念是否一致也会影响其威胁认知,它们通常倾向于追随与自身政治意识形态相近的国家。^⑦

既有研究总结了在安全领域影响第三国中美战略取向的主要动机,但将相关理论直接迁移到以利益为主导的经济领域时则存在两方面问题。

第一,在以安全为主导的战略分析框架中,国家被简化为原子,因实力的大小被划

① William Wohlforth, “The Stability in a Unipolar World,” *International Security*, Vol.24, No.1, 1999, pp.5-41; Davide Fiammenghi, “The Security Curve and the Structure of International Politics: A Neorealist Synthesis,” *International Security*, Vol.35, No.4, 2011, pp.136-143.

② Hanna Samir Kassab, *Weak States in International Relations Theory*, New York: Palgrave Macmillan, 2015; 曹玮:《选边还是对冲——中美战略竞争背景下的亚太国家选择》,载《世界经济与政治》,2021年第2期,第47—77页。

③ 漆海霞:《选边站还是左右逢源?——论中国伙伴国在联合国的立场》,载《当代亚太》,2020年第4期,第4—33页。

④ Ian Tsung-Yen Chen and Alan Hao Yang, “A Harmonized Southeast Asia? Explanatory Typologies of ASEAN Countries’ Strategies to the Rise of China,” *The Pacific Review*, Vol.26, No.3, 2013, pp.265-288.

⑤ Stephen M. Walt, “Alliance Formation and the Balance of World Power,” *International Security*, Vol.9, No.4, 1985, pp.208-248.

⑥ Ian Tsung-Yen Chen and Alan Hao Yang, “A Harmonized Southeast Asia? Explanatory Typologies of ASEAN Countries’ Strategies to the Rise of China,” pp.265-288; Evelyn Goh, “Meeting the China Challenge: The U.S. in Southeast Asian Regional Security Strategies,” p.26.

⑦ Brock F. Tessman, “System Structure and State Strategy: Adding Hedging to the Menu,” Vol.21, No.2, 2012, pp.195-196; 连波:《追随战略的“黄昏”:基于东南亚国家对中美两国战略取向的分析》,载《当代亚太》,2019年第1期,第100页。

分为大国和小国,除个别大国以外的大部分第三方国家都被视作小国。大国对于小国而言是同一类“令人恐惧”又“有利可图”的威胁者。因此,小国用权力、相互依赖和威胁感知等相同标准比较并选择大国,不同大国在小国眼中只有上述标准下的程度差异。在国际经济领域中这种简单的原子化模型不再适用,中国和美国不仅是具有权力属性的大国,两国的各种经济产品或者服务也直接进入第三国民众的生活体验,且进入的时间和方式并不一致,因而第三国民众对两国的情感和期待也存在差异。换言之,第三国民众判断中国和美国的标准可能完全不同,这会对其选择同哪一方保持更加紧密的经济关系构成根本性影响。

第二,既有研究往往假定第三国为完全理性的个体并具有“无记忆特性”,只对中美两国当前的权力、相互依赖和威胁感知状况做出决策反应。换言之,既有研究框架往往抽空了中美权力变化的过程,仅关注两国在某个时间横截面上的差异,没有从纵向的时间角度理解第三国对于主导国和崛起国的历史记忆如何影响对它们的选边倾向。例如,冷战后美国“一家独大”的格局会通过心理惯性的方式影响第三国态度。崛起国的权力增长存在一个过程,第三国民众对于崛起国过去的落后印象也会影响它们当前对崛起国的选择。换言之,第三方国家民众对中美两国存在强烈的历史记忆并因此带有不同情绪,从而影响其选边倾向。

三 理论模型与研究假设

在建立理论模型前,需要厘清第三国(公众)如何判断中美的经济实力以及中美对本国的经济影响,这两方面是其做出选择的基础。考虑到中美与第三国的经济联系主要通过贸易和投资两种方式,第三国民众对中美两国经济实力及影响的判断主要基于三方面信息:一是来自中美两国的贸易商品或服务,二是本国商品出口至中美两国市场所带来的效益,三是中美两国政府及企业对当地的投资所带来的各种有形和无形利益。其中第一个方面是多数人形成判断的基础。既有研究发现,消费者对功能性贸易产品特别是技术类产品的评价形成了他们对产品原产国经济能力认知的基础。^① 来自中国或美国

^① 既有研究认为海外消费者对产品和服务的原产国的国家认知存在两个面向:“能力水平”和“温情形象”,其中对功能性产品的评价与国家能力水平显著相关,而对体验式服务如民航和旅游产品等的评价则与国家温情形象关系密切。参见 Cathy Yi Chen, Pragma Mathur and Durairaj Maheswaran, “The Effects of Country-Related Affect on Product Evaluations,” *Journal of Consumer Research*, Vol.41, Issue 4, 2014, pp.1033-1046;江红艳、王海忠、钟科:《品牌丑闻对国家形象的溢出效应:原产国刻板印象内容的调节作用》,载《商业经济与管理》,2014年第6期,第55—64页。

产品的评价(包括科技含量、使用是否广泛、对改善自身的生活或者本国经济是否有帮助等)是第三国民众评价中美经济实力和影响力的基础。

来自中美的贸易产品种类繁多,相关判断如何形成?决策心理学研究认为个体面对复杂现象常常使用“知觉启发式”策略,即根据事物一些代表性的特征(representativeness heuristic)进行判断。^①事实上,第三国民众对中美经济的判断往往来自两国典型企业的品牌及产品,如美国的苹果手机、可口可乐饮料、谷歌搜索应用或中国的华为手机等。有关“原产国刻板印象(country of origin stereotype)”的研究显示,民众对原产国典型产品的认知将会深刻地塑造其脑海中原产国的经济形象,如日本的丰田汽车和瑞士的天梭表极大影响了各国民众对两国经济能力的评价。^②需要指出,在产业分工高度全球化的今天,中国或美国的产品是指中国或美国品牌的产品而非在中国或美国生产的产品。以苹果手机为例,虽然该手机的部分零件以及最后的组装在中国完成,国际市场一般公认该产品是美国品牌。同样,虽然谷歌(Google)和脸书(Facebook)在美国以外的其他地方有研发中心,但是一般认为它们所提供的互联网服务是美国产品,具有美国文化的特征。

基于上述分析,本文将第三国理解为国际市场,将美国和中国分别看作这个市场的“先入者”和“后入者”。这种划分包含两层含义:其一,就企业层面而言,所谓先入者就是市场中第一个提供某种商品或者服务的企业,后入者就是当市场已经变得稳定且趋于成熟时才进入的企业。^③其二,就国家层面而言,当我们把所有中国品牌的产品模糊地看作一个贴着“中国标签”的国家品牌、所有美国产品看作一个带有“美国标

① Amos Tversky and Daniel Kahneman, “Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases,” *Science*, Vol.185, 1974, pp.1124-1131.有关复杂事物决策的心理机制分析,还可参见 Amos Tversky and Daniel Kahneman, “Choices, Values, Frames,” *American Psychologist*, Vol.39, No.4, 1984, pp.341-350.

② 王海忠、李骅熹:《提升“中国制造”国际品牌形象的国家战略》,载《中山大学学报(社会科学版)》,2017年第3期,第194—208页。对原产国刻板印象的研究还发现消费者头脑中的国家经济形象也会反过来影响其对来自该国产品的态度,参见 Durairaj Maheswaran, “Country of Origin as a Stereotype: Effects of Consumer Expertise and Attribute Strength on Product Evaluations,” *Journal of Consumer Research*, Vol.21, No.2, 1994, pp.354-365; Michel Laroche, et al., “The Influence of Country Image Structure on Consumer Evaluations of Foreign Products,” *International Marketing Review*, Vol.22, No.1, 2005, pp.96-115; 龚艳萍、吕慧:《国家固有印象对消费者态度的影响——基于原产国效应的研究》,载《当代经济管理》,2008年第2期,第30—33页。

③ 市场进入者在营销学中可分为市场的先入者、早期追随者和后入者三类,参见 William T. Robinson and Claes Fornell, “Sources of Market Pioneer Advantages in Consumer Goods Industries,” *Journal of Marketing Research*, Vol.22, No.3, 1985, pp.305-317; Yongge Niu, Cheng Lu Wang and Lily C. Dong, “Firm Resources and Entry-Related Advantages: An Empirical Study in China,” *Industrial Marketing Management*, Vol.42, Issue 4, 2013, pp.595-607.

签”的国家品牌,两者都在第三国经济中占据重要地位。^①第三国民众也可以从整体角度大致评价这两个国家品牌对本国经济影响的广泛性和重要性。在国家品牌层面,美国国家品牌的先入者地位是指其自第二次世界大战后就已经对世界上大多数国家输出了强大的经济影响。早在1960年,美国就是除社会主义阵营之外的绝大多数国家的最大贸易伙伴。^②作为后入者,中国对外进出口商品总额直到2008年才达到世界第三位。对大多数国家而言,中国的经济影响虽然广泛但大大晚于美国。

上述第一层次的企业品牌是第二层次的国家品牌的基础,两者紧密相关。国际营销学中的“某国制造”概念就是一国的所有产品或服务满足国际市场需求方面的总体实力。当一国拥有的典型产品品牌的数量越多,“该国制造”的国家品牌水平也越高,该国国民生产总值的国际溢价越高,即国家品牌形象决定该国经济的“含金量”和影响力。^③既有研究同时发现,一国的典型品牌企业如果出现质量事故或者道德丑闻,不仅会影响该国相关制造产业的形象,还将冲击该国国家形象。^④换言之,第三国对一国典型品牌产品的认知和评价会影响对该国经济能力和影响的判断。

以上述美国和中国的“先入者—后入者”竞争关系为基础,本文引入忠诚感和获益感两个变量来研究影响第三国在中美之间选边的关键因素。在经济学中,这两个因素是影响先入者和后入者企业市场份额的基础性变量。下文将详细阐述这两个因素并提出假设。

(一)对于先入者美国的忠诚感

“品牌忠诚(brand loyalty)”来自市场营销学,是指消费者重复购买自己使用过且满意的某一品牌的心理倾向。^⑤就国家品牌而言,第三国民众对于具有经济影响力

① 就单个产品或服务而言,中美并不总是在同一个赛道内竞争,中国的出口产品以小型电子设备、家具家电和服装玩具等轻工业商品为主,美国则以电子芯片、生物医药和汽车等科技产品(服务)为主。但两国在不少行业存在明显竞争,而且随着中国产业结构升级以及科技产业发展,两国将在更多的行业产生激烈竞争。

② Jonathan D. Moyer, et al., “China-US Competition: Measuring Global Influence,” p.4.

③ 总部位于英国的未来品牌咨询公司(Future Brand)每年都会推出“国家品牌指数”排名,将拥有最高品牌资产的国家列为“品牌国家”。参见王海忠、李骅熹:《提升“中国制造”国际品牌形象的国家战略》,载《中山大学学报(社会科学版)》,2017年第3期,第194—208页。

④ Peter Magnusson, et al., “The Spillover Effects of Prototype Brand Transgressions on Country Image and Related Brands,” *Journal of International Marketing*, Vol.22, No.1, 2014, pp.21-38.

⑤ 品牌忠诚感自20世纪50年代以来一直是市场营销学中的重要研究领域,代表性研究参见 William Tucker, “The Development of Brand Loyalty,” *Journal of Marketing Research*, Vol.5, No.1, 1964, pp.13-19; George Day, “A Two-Dimensional Concept of Brand Loyalty,” in Ursula H. Funke, ed., *Mathematical Models in Marketing*, Berlin: Springer, 1976, pp.89-89; Arjun Chaudhuri and Morris B. Holbrook, “The Chain of Effects from Brand Trust and Brand Affect to Brand Performance: The Role of Brand Loyalty,” *Journal of Marketing*, Vol.65, No.2, 2001, pp.81-93.

的域外大国如美国、德国和日本等也存在类似的忠诚感。对域外大国品牌的忠诚感可以理解为“对该国有好感,对于本国与该当国的经济关系满意(认为两国当前关系良好),且希望该关系在未来持续”的心理倾向。这种忠诚感建立在对大国制造产品品牌的信任以及对原产国积极印象的基础上,但不是简单的好感。它聚焦于经济领域并含有支持两国紧密经济关系的行为倾向,类似于会继续购买某个品牌的稳定预期。

既有研究发现就企业产品而言,先入者品牌比后入者更容易获得消费者的忠诚感,这是因为产品接触上的先后顺序导致消费者产生了强烈的“先入者偏好”。这种偏好来源于消费者对先入者品牌的产品质量及其企业的生产和研发能力的肯定或对产品所传递的价值观如创新和自我表达等的认同,同时是一种“心理惯性”。理性的消费者往往坚持使用尝试过且满意的先入者品牌产品,而不会冒险尝试后入者品牌产品,因为这样既节约决策的时间成本又能减少风险。^①此外,心理学研究认为“先入者品牌忠诚”也来源于个体处理新知识的学习机制。个体第一次接触某一类新信息如新产品/新体验时,会花费较多时间和精力加工相关信息并形成稳固的记忆,形成对先入者品牌的偏好。^②

就中美两国产品而言,由于美国先入者的行业地位,大多数第三国民众(除了年龄较小的青少年)首先接触的是来自美国的产品,其更容易建立对于美国品牌的忠诚感;类似地,在赢得国家品牌的忠诚感方面,美国作为先入者具有明显优势。对于那些长期和美国保持良好经济关系的国家和地区如欧洲、日本、韩国的大多数民众以及印度等发展中国家中的高收入阶层而言,其较早就接受了美国的经济影响,且希望与美国继续维持紧密经济关系,即对美国国家品牌产生忠诚感。这种忠诚感虽然基于对美国的经济实力、总体影响及其所输出的经济和政治价值观的肯定,但也是一种减少决策风险的心理惯性,未必总是基于理性的利益分析。然而,这种忠诚感一旦确立,将影响相关国家民众对中美两国经济的判断与选择,由此获得以下假设。

假设1:第三国民众中对先入者美国有忠诚感的受访者倾向于在中美之间选择美国。

(二)对于后入者中国的获益感

获益感是指消费者认为所购买的产品品牌能够提供新功能和实用价值,且能够满

① Henry Assael, *Consumer Behavior and Marketing Action*, 2nd Edition, Boston: Kent, 1984; Thomas Robertson, "Low-Commitment Consumer Behavior," *Journal of Advertising Research*, Vol.16, No.2, 1976, pp.19-24.

② Gregory S. Carpenter and Kent Nakamoto, "Consumer Preference Formation and Pioneering Advantage," *Journal of Marketing Research*, Vol.26, Issue 3, 1989, pp.285-298.

足自身需求的一种感受。与忠诚感不同,这种获益感不具有情绪或者价值观的考虑,是纯粹的利益满足。与产品层次的获益感类似,第三国民众对国家也存在获益感,即他们对域外大国的总体经济输出如贸易和投资所能提供的新功能和新价值的一种肯定。这种获益感与对两国经济相互依赖的态度之间存在差别:前者是针对“新利益”的获取,后者本质上是对失去现状的担忧,对于依赖较多的一方而言尤其如此。

尽管对先入者的忠诚感为先入者带来广泛的竞争优势,但这并不意味着后入者无法在竞争中立足。就产品层面而言,大量事实证明后入企业也可以在市场上实现反超,其品牌能够获得市场认可的关键是通过精确策略定位(strategic positioning)满足差异化市场群体的获益感。^① 由于后入企业普遍存在生产要素缺乏,品牌、技术、经验和组织能力落后的资源缺陷,在国际市场的竞争中其需要捕捉先入企业遗留下来的市场空隙,对自身的价格、质量和创新性进行差异化定位。例如,中国后入品牌企业瞄准被美国先入品牌企业忽略的中低端产品市场,提供高性价比的新产品(即原有价格无法提供的新功能和新价值),在价格大幅降低的基础上对产品进行创新改进,吸引中低端市场的客户。^②

在国家层面,第三国民众对后入者国家的获益感来源于他们对该国贸易和投资所能提供的新价值的肯定,这也是他们是否选择后入者国家的一个重要考量。在经济权力变化过程中,中国作为后入者对第三国的影响不仅体现在“存量”即现状上,更体现在“增量”即新价值上。中国的发展能够为第三国提供主导国和其他先入者国家没有或者无法提供的新利益,从而满足其民众的需求。具体而言,中国为第三国市场提供具有差异化的贸易产品(包括家具家电、汽车、电子科技产品)以及对这些国家的基础设施项目投资(如高铁和港口建设等)。正是这些与先入者国家不同的具有“新价值”的经济输出吸引了第三国民众,并促使其在中美之间选择中国。正如兰德尔·施韦勒(Randall L. Schweller)所强调的,小国对利益的期望是其追随大国的根本动因。^③ 由此本文获得以下假设。

① 有关后入企业的市场策略研究,参见 Jamal Shamsie, Corey Phelps and Jerome Kuperman, “Better Late than Never: A Study of Late Entrants in Household Electrical Equipment,” *Strategic Management Journal*, Vol.25, No.1, 2004, pp.69-84; Venkatesh Shankar, Gregory Carpenter and Lakshman Krishnamurthi, “Late Mover Advantage: How Innovative Late Entrants Outsell Pioneers,” *Journal of Marketing Research*, Vol.35, No.1, 1998, pp.54-70。

② 田志龙等:《中国汽车市场弱势后入者的经营战略——基于对吉利、奇瑞、华晨、比亚迪和哈飞等华系汽车的案例分析》,载《管理世界》,2010年第8期,第139—152页。

③ Randall L. Schweller, “Bandwagoning for Profits: Bringing the Revisionist States Back In,” *International Security*, Vol.19, No.1, 1994, pp.72-107。

假设2:第三国民众中对后人者中国的获益感较高的受访者倾向于在中美之间选择中国。

(三) 忠诚感和获益感强化中美权力变化所导致的态度转变

考虑到中美两国经济实力是决定第三方国家民众对中美选边的基础性因素,而中国经济实力的迅速上升和美国的相对下降是当前国际关系中最重要变化之一,那么中美经济实力变化所导致的选择中国的偏好上升的趋势在哪些群体中更加显著?或者说哪些因素会加强或减弱由中国经济实力上升所导致的选择中国倾向?在做出相关分析前,笔者首先依据上文有关中美权力比较与第三国选边倾向的既有研究得到以下假设。

假设3:当第三国民众认为中国经济实力比美国更强时,倾向于在中美之间选择中国;当其认为美国经济实力比中国更强时,倾向于选择美国。

在第三国民众中,对美国的忠诚感在不同国家甚至同一个国家内部并非均匀分布。一般来说,美国的盟国中对美国具有忠诚感的民众比例较高。根据皮尤国际2019年的调查数据,^①受访的欧洲和亚洲国家中除俄罗斯、印尼和印度外,其他国家都有超过60%民众对美国具有忠诚感;受访的中东国家中只有约30%—40%对美国具有忠诚感;巴西、阿根廷和墨西哥等拉美国家受访民众中有大约50%对美国具有忠诚感。随之而来的问题是,这些民众对美国的忠诚感是否会阻碍中国经济实力上升所引发的选择中国的倾向?

如前所述,第三国对美国的忠诚感未必总是基于理性的利益分析。在美国与第三国的相对实力未发生变化的情况下,选择美国其实是一种为规避风险而形成的心理惯性。在忠诚感的作用下,第三国往往固守对“美国霸权”的认知,甚至有意忽视中国经济实力的增长和正面影响。但随着经济权力变化,当第三国民众通过各种渠道意识到中国经济实力大幅上升甚至强于美国时,如果此时仍然选择美国,则容易产生“认知失调(cognitive dissonance)”,即明明意识到中国更强却不选择中国(而是选择美国)的矛盾。对普通个体而言,追随强者是简单普遍的逻辑。心理学研究表明,当个体出现认知失调时,往往会触发剧烈的心理反应,产生明显的心理不适,存在强烈动机去迅速改变原来的倾向以再次获得认知协调的状态。^②

① 后文数据与方法部分将进行详细说明。

② 有关认知失调及其所产生的心理反弹的研究是20世纪50年代以来心理学研究的基础领域,并延伸至经济学、政治学和社会学等其他社会科学领域。参见 Leon Festinger, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford: Stanford University Press, 1957; Elliot Aronson, “The Theory of Cognitive Dissonance: A Current Perspective,” *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol.4, 1969, pp.1-34; Daryl Bem, “Self-Perception: An Alternative Interpretation of Cognitive Dissonance Phenomena,” *Psychological Review*, Vol.74, No.3, 1967, pp.183-200。

就本文而言,对美国具有忠诚感的第三国民众虽然会倾向于忽略中国经济实力迅速增长的事实,但一旦当其发现中美经济实力相当甚至中国更强时(相当于原先的“幻想”破灭,出现认知失调),他们的心理会经历激烈的反应,并迅速调整原来选择美国的倾向,选择在两国间采取对冲甚至选择中国,即再次获得认知协调。换言之,权力变化所导致的态度变化往往在此类人群中更为剧烈。事实上,这种由于认清所忠诚的大国的实力衰落而导致民众态度迅速改变的事例在历史上屡见不鲜,如牧野之战中,商朝的民众和军队在意识到商周之间的力量反转后迅速临阵倒戈。又如第二次世界大战中,盟军诺曼底登陆后,德国军队和民众认识到盟军的强大力量,集体信心崩塌并迅速溃败。^①这种集体性的心理变化机制有助于解释为什么历史上很多帝国到后期会出现迅速溃败,其分水岭往往出现在其最忠诚的支持者认清权力变化的事实并发生倒戈,使其丧失最后的合法性,即“其兴也勃焉,其亡也忽焉”。相反,对美没有忠诚感的第三国民众不会因为“惯性”的偏好而忽视中国或低估中国实力,不会经历“幻灭”之后的认知失调。所以,中美实力变化对其选边倾向的作用反而相对比较平和,由此获得以下调节效应假设。

假设4:对美国的忠诚感在中美经济实力变化影响第三国民众选边倾向的过程中存在调节作用。具体而言,第三国民众认为中国实力越强则越倾向于选择中国的心理机制在对美国有忠诚感的民众中比在没有忠诚感的民众中更加显著。

对中国的获益感在国家间和国家内部的分布也呈现较大差异。皮尤国际的调查显示受访的三个中东国家(以色列、黎巴嫩和突尼斯)和两个非洲国家(肯尼亚、尼日利亚)以及两个中南美洲国家(墨西哥、巴西)的民众中,超过60%认为来自中国的投资有益,而该比例在另外几个国家如阿根廷、南非和土耳其则偏低,仅大概30%—40%;在日本、印尼和澳大利亚则更低,不足30%。同样地,对中国获益感高的民众中,中国实力的快速上升所导致的对中国的选择偏好是否会加强?从上述有关中国获益感的描述中可以推测,中国品牌作为后入者,主要占据中低端市场,那些肯定中国价值的第三国民众可能是惯常使用来自中国的高性价比贸易产品的中低收入阶层,或者是从中国的商业或政府投资中获益的群体。由于他们与中国存在实质上的“利益捆绑”,倾向于欢迎并支持更多来自中国的经济输出。对他们而言,认为中国实力愈强,就愈倾向于在中美之间选择中国,因为中国愈强大,能够给予他们的利益和价值

^① Robert Rush, "A Different Perspective: Cohesion, Morale, and Operational Effectiveness in the German Army, Fall 1944," *Armed Forces & Society*, Vol.25, No.3, 1999, pp.477-508; 邓肯·安德森著,方文军等译:《第三帝国的灭亡:从诺曼底登陆到柏林陷落》,中国市场出版社2009年版。

更多。而对中国获益感较低的个体,他们要么较少使用中国的产品,要么较少享受到中国投资的利益,因而对中国的态度相对淡漠。即便他们认为中国实力变强,并不会让他们产生强烈的利益满足感,所以,中国实力上升对他们在中美之间选边的影响有限。基于此,我们获得如下假设。

假设5:对中国的获益感在中美经济实力变化影响第三国民众选边倾向的过程中存在调节作用。具体而言,当第三国民众认为中国实力越强,越倾向于在中美之间选择中国的作用机制在获益感高的民众中比获益感低的民众中更加显著。

四 数据和方法

以下介绍验证上述假设的数据来源及相关变量的测量。

(一) 数据来源

本文的研究数据来自皮尤国际2019年春季的全球态度调查。该调查通过分层随机抽样方法以电话或面对面访谈的方式调查访问34个国家的38426名民众。本文仅使用调查中与中美经济竞争议题相关的部分数据,涉及16个国家的18443名受访者。这16个国家涵盖拉美、东亚、南亚、中东、非洲和大洋洲,既包括中低收入国家,也包括澳大利亚、日本、韩国和以色列等高收入国家,具有广泛的代表性。^①

每个国家的抽样和调查方式存在差异,此处主要以印度、以色列和南非为例说明总体调查方法和抽样误差。在印度,该调查的抽样单位是根据区域和城市化程度分层的村镇,有效初级抽样单位的数量为276,在每个家庭中随机选择一名18岁以上的家庭成员进行面对面访谈,最终获得2476份问卷,总体抽样误差是 $\pm 2.8\%$ 。^②在以色列,该调查的抽样单位是根据种族、地区、城市化程度和社会经济水平分层的统计区域(SA),有效初级抽样单位的数量为198,在每个家庭中随机选择一名18岁以上的家庭成员进行面对面访谈,最终获得974份问卷,总体抽样误差是 $\pm 4.2\%$ 。在南非,该调查的抽样单位是根据省份和城市化程度分层的人口普查小区域,有效初级抽样单位的数

① 16个国家为阿根廷、澳大利亚、巴西、印度、印尼、以色列、日本、肯尼亚、黎巴嫩、墨西哥、尼日利亚、菲律宾、南非、韩国、突尼斯和土耳其。

② 由于调查的回应率(response rate)在不同国家并不一致,且某些国家相对较低,因此调查数据存在选择偏差的风险,即调查样本特征可能与总人口之间存在系统性差异。为解决这个问题,该数据根据社会人口分布特征(如性别、年龄和教育)采取了加权的方法调整数据,以尽可能与官方人口统计数据保持一致。本文采用的是加权后的数据。

量为 300,在每个家庭中随机选择一名 18 岁以上的家庭成员进行面对面访谈,最终获得 1484 份问卷,总体抽样误差是 $\pm 3.5\%$ 。

(二)变量的定义及测量

下文将对各变量的测量问题、量表、编码操作和均值进行介绍。

1.因变量

“中美选边倾向”是本研究的因变量,测量问题是“您认为本国与以下哪个国家建立紧密的经济联系更重要”,1=“美国”,2=“与中国和美国保持经济关系同等重要”,3=“中国”,4—9 表示“不知道或者拒绝”等情况,在编码过程中被设为缺失值。实际编码后最终得到的有效百分比“美国更重要”占 52.7%，“同等重要”占 15.8%，“中国更重要”占 31.5%。

2.自变量

(1)中美经济实力比较

该变量的测量问题是“您认为以下哪个国家是当今世界最领先的经济强国”,1=美国,2=中国,3=日本,4=欧盟国家,5—9 表示“不知道”等五种情况。该变量通过对原始回答数据进行重新编码,仅保留回答中国或者美国的样本,将回答中国最强的设为“1”,回答美国最强的设为“0”,其他设为缺失值。这一筛选的目的是使受访者所提供的信息集中在中美议题,因为那些选择日本或者欧盟国家的民众所提供的相关信息可能对本研究造成混乱。经过筛选后的有效样本仍达到 12937 个,满足本研究的需要。重新编码后,选择“1”(中国强于美国)的有效百分比为 36.9%,而选择“0”(美国强于中国)的有效百分比是 63.1%。

(2)对中国的获益感

该变量的测量通过对两个问题的回答加总而获得:①中国的投资对本国的是否有利,即“您认为来自中国的投资是一件好事,因为它在本国创造了就业机会,还是来自中国的投资是一件坏事,因为它让中国能够极大地影响本国内政”,1=坏事,2=不清楚,3=好事。②中国经济增长对本国是否有利,即“您认为中国经济的增长对本国来说是好事还是坏事”,1=坏事,2=不清楚,3=好事。该变量均值为 4.21。

(3)对美国的忠诚度

该变量通过三个维度来衡量:①对美国的态度,即“您对美国有何看法”,1—5 表示从很不喜欢到很喜欢,变量均值为 3.24。②是否认可当前与美国的关系,即“您认为本国与美国的关系如何”,1—5 表示从很差到很好,变量均值为 3.61。③是否积极

地看待与美国关系的未来,即“您对本国与美国的关系总体上是乐观还是悲观”,1=悲观,2=既不乐观也不悲观,3=乐观,变量均值为2.20。本文将第一题选择4和5(比较喜欢和很喜欢两项)、第二题选择4和5(比较好和很好)、第三题选择3(乐观)的个案编码为“1”(具有忠诚感),其余编码为“0”(不具有完全忠诚感),从而将受访者分为两类。

3. 微观控制变量:直接作用变量

模型中还控制以下可能对因变量产生直接作用的变量。

(1)中美经济影响大小比较。该变量通过将“中国对本国经济影响的大小”减去“美国对本国经济影响的大小”而获得:①中国对本国的经济影响大小,即“您认为中国对本国的经济状况有多大影响”,1—4表示从完全没有影响到有很大影响,变量均值为2.96。②美国对本国的经济影响大小,即“您认为美国对本国的经济状况有多大影响”,1—4表示从完全没有影响到有很大影响,变量均值为3.08。

(2)中美影响力正面性比较。该变量通过将“中国的经济影响正面性”减去“美国经济影响正面性”而获得:①中国经济影响正面性,即“您认为目前中国对本国的经济状况是产生积极影响还是消极影响”,1=消极影响,2=两者都有/皆无,3=积极影响,变量均值为2.16。②美国经济影响正面性,即“您认为目前美国对本国的经济状况是产生积极影响还是消极影响”,1=消极影响,2=两者都有/皆无,3=积极影响,变量均值为2.10。

(3)对中国的威胁认知,即“您认为未来哪个国家或群体对本国构成最大威胁”,1=中国,0=其他,有效百分比为17.6%。

(4)对美国的威胁认知,即“您认为未来哪个国家或群体对本国构成最大威胁”,1=美国,0=其他,有效百分比为15.1%。

(5)中美两国的好感度比较。该变量通过将“对中国的好感”减去“对美国的好感”而获得:①对中国的好感,即“您对中国有何看法”,1—5表示从很不喜欢到很喜欢,变量均值为3.03。②对美国的好感,即“您对美国有何看法”,1—5表示从很不喜欢到很喜欢,变量均值为3.24。

4. 微观控制变量:背景变量

除了上述直接作用的变量,模型中同时加入性别、教育、年龄、个体经济收入水平、经济民族主义态度和政治价值观等背景变量。

(1)性别:1=男,2=女,男性有效百分比为49.8%,女性有效百分比为50.2%。

(2)年龄:1—8表示从“18—30岁”到“91—98岁”的8个年龄段,变量均值为

2.76。

(3)教育:各国的教育阶段划分存在差异,编码时进行统一调整,1—7 表示从最低的“小学及以下”到最高级“博士研究生”,变量均值为 2.36。

(4)收入:各国的收入阶段划分存在差异,编码时统一调整,1—11 表示从最低到最高 11 个水平,变量均值为 5.80。

(5)个体自评生活水平:“在代表生活水平的阶梯的顶端代表您所可能拥有的最好的生活水平;而阶梯的底端代表您所可能拥有的最糟糕的生活水平。您认为自己现在站在阶梯的哪一步?”1—11 表示从最糟糕的生活水平到最好的生活水平,变量均值为 6.85。

(6)经济满意度:由四个指标加总而得。①经济发展满意度,即“总的来说,您对本国的发展方式是满意还是不满意”,1—3 表示从不满意到满意,变量均值为 1.77。②经济状况满意度:“您认为本国当前经济状况如何”,1—3 表示从很差到很好,变量均值为 2.28。③下一代生活,即“当现在本国的孩子长大后,您认为他们在经济上会比他们的父母更好还是更糟”,1—3 表示从更糟到更好,变量均值为 2.01。④未来高薪工作,即“考虑一下(调查国家)的未来,请告诉我您对高薪工作的可获得性总体上是乐观还是悲观”,1=悲观,2=既不乐观也不悲观,3=乐观,变量均值为 1.92。上述四项指标的信度(内在一致性系数 α)为 0.669。

(7)经济民族主义:“您认为外国公司收购本国公司会对本国造成什么影响”,1—4 表示从很糟糕到很好,变量均值为 2.22。

(8)当前政治满意度:“您对本国的民主运作方式是否满意”,1—4 表示从一点都不满意到很满意,变量均值为 2.41。

(9)政治价值观(对西方的竞争型民主制度的偏好):分别由七个指标相加而得,^①由于题目较长不一列出,所有题目的量表都进行了重新编码,1—4 表示“一点都不重要”到“很重要”。将七个指标相加而得“政治价值观”,均值为 23.50。

5.宏观控制变量

除了上述微观层面变量,本研究还涉及国家层面的宏观变量,包括各国与中美在经济、政治和安全三方面关系的指标,具体测量方法介绍见表 2。

① 这七个指标分别是:(1)媒体自由,均值为 3.30;(2)言论自由,均值为 3.31;(3)定期选举,均值为 3.48;(4)网络自由,均值为 3.16;(5)司法公正,均值为 3.65;(6)人权组织,均值为 3.27;(7)反对党,均值为 3.21。上述七个指标的信度(内在一致性系数)为 0.733。

表 2 宏观控制变量的名称及测量方法

变量名称	变量含义及测量说明
对中国贸易依存度	受访国家与中国的贸易额占该国该年度对外贸易总额的比重,取四年(2019 年加上此前三年)数值的平均值
对中国投资依存度	中国对受访国家的直接投资流量占该国外来投资总流量的比重,同样取四年数值的平均值
与中国政治关系	指开展问卷调查当年(2019 年)受访国家与中国的政治关系类型;这些国家 2019 年后与中国的关系类型可能发生新变化,这不在本研究的考虑范围之内;1—5 依次代表非伙伴关系、合作伙伴关系、全面合作伙伴关系、战略(合作)伙伴关系和全面战略(合作)伙伴关系
与中国领土争端	指开展问卷调查当年(2019 年)受访国家与中国的领土和领海争端状况,1=有争端,0=没有争端
对美国贸易依存度	受访国家与美国的贸易额占该国该年度对外贸易总额的比重,取四年(2019 年加上此前三年)数值的平均值
对美国投资依存度	美国对受访国家的直接投资流量占该国外来投资总流量的比重,同样取四年数值的平均值
与美国同盟关系	同盟关系在本研究中界定为主权国家之间以正式的法律文书为基础,相互承担安全义务的关系。正式的法律文书指具有法律约束力的书面协议,包括官方换文、国际公约、行政协定以及共同声明等。本文通过参照美国已签订并具有法律效力的 26 份具有盟约性质的条约将受访国家划分为正式盟国和非盟国两种类型,分别赋值为 1 和 0
与美国领土争端	为开展问卷调查(2019 年)时与美国的领土和领海的争端状况,1=有争端,0=没有争端

资料来源:笔者自制。对中美两国贸易和投资依存度数据参见“International Financial Statistics,” <https://data.imf.org/?sk=4c514d48-b6ba-49ed-8ab9-52b0c1a0179b&sid=1409151240976>, 访问时间:2021 年 3 月 10 日;“UN Comrade Database,” <https://comtrade.un.org/data/>, 访问时间:2021 年 3 月 10 日;“UNCTAD Statistics,” https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en, 访问时间:2021 年 3 月 10 日;“DataBank,” <https://databank.worldbank.org/databases/external-debt-and-financial-flows-statistics>, 访问时间:2021 年 3 月 14 日;“United States & the World,” <https://www.bea.gov/data/by-place-us-and-the-world>, 访问时间:2021 年 3 月 14 日。与中国政治关系数据来自中华人民共和国外交部,参见 https://www.fmprc.gov.cn/web/gjhdq_676201/, 访问时间:2021 年 10 月 30 日。

五 研究结果与讨论

为验证五个研究假设,本文将上述 16 个国家的数据合并进行建模检验分析。考虑到这 16 个国家同中美两国政治和经济关系的紧密度存在明显差异,本文首先采取

多层建模 (multilevel modeling) 方法检验宏观层面的国家间关系变量是否会对微观层面各变量间系数产生显著影响,从而确定是否将宏观变量纳入模型。

(一) 多层模型检验

以模型中仅存在一个微观层面的自变量 X_{ij} 和一个宏观层面的自变量 Z_{ij} 的情形为例,本研究的多层模型可以用三个公式表示:

$$Y_{ij} = \beta_{0j} + \beta_{1j}X_{ij} + e_{ij} \tag{式 1}$$

$$\beta_{0j} = b_{00} + b_{01}Z_{ij} + u_{0j} \tag{式 2}$$

$$\beta_{1j} = b_{10} + b_{11}Z_{ij} + u_{1j} \tag{式 3}$$

其中, Y_{ij} 表示第 j 个国家中第 i 个个体在因变量调查问题上的作答, β_{0j} 和 β_{1j} 分别为随机截距和随机斜率, b_{01} 和 b_{11} 分别表示宏观变量 Z_{ij} 对于 β_{0j} 和 β_{1j} 的影响, e_{ij} 、 u_{0j} 和 u_{1j} 均为残差项。上述公式显示多层建模将因变量的变异来源分解为个体和国家两个不同的水平,而且个体水平上微观层面自变量 X_{ij} 对因变量 Y_{ij} 的影响系数 β_{1j} 会受到宏观变量 Z_{ij} 的作用,因此可以通过检验宏观变量 Z_{ij} 对于系数 β_{1j} 的影响程度是否达到显著水平确定是否有必要将宏观变量纳入模型。具体地说,本文将检验当宏观变量 Z_{ij} 发生一个单位的变化时,微观层面自变量对因变量的回归系数 β_{1j} 将会发生多少单位的变化以及该变化是否达到显著水平。

如表 3 所示,总体上各宏观变量的变化对各微观变量之间的回归系数影响很小。在所有结果中仅两个宏观变量对两个自变量共三个回归系数有影响,分别是宏观层面的“(本国)对美国贸易依存度”和“(本国)对美国投资依存度”对个体层面的自变量“中美实力比较”与因变量“中美选边倾向”的回归系数以及宏观层面的“(本国)对美国贸易依存度”对个体层面的“交互项(权力比较×对中国获益感)”与因变量“中美选边倾向”的回归系数产生影响。但是,数据显示上述影响相当弱,如“(本国)对美国贸易依存度”每增加一个单位,自变量“中美实力比较”对因变量“中美选边倾向”的回归系数仅仅相应地增加约 0.01 个单位(该系数在所有国家模型中有的高达 3.425)。同样,“(本国)对美国贸易依存度”对个体层面交互项作用系数也较小,仅为 0.004。事实上,对 16 个国家的数据分别进行单独检验的结果表明,“中美实力比较”这一自变量对于因变量“中美选边倾向”的回归系数在所有 16 个国家中都达到高度显著($p<0.001$),只是在效应大小上存在微小的差异。换言之,宏观变量作用不明显。

表3 宏观变量对于个体水平上关键自变量对因变量的回归系数(β_j)的影响

国家水平 宏观变量(Z_j)	个体水平上的关键自变量对因变量的回归系数				
	中美实力 比较—中美 选边倾向	对中国的 获益感—中美 选边倾向	对美国的 忠诚感—中美 选边倾向	交互项(权力 比较×对中国的 获益感)— 中美选边倾向	交互项(权力 比较×对美国的 忠诚感)— 中美选边倾向
对中国贸易依存度	-0.001(0.02)	0.010(0.008)	0.003(0.02)	0.011(0.009)	0.004(0.018)
对中国投资依存度	0.027(0.07)	0.012(0.013)	0.046(0.052)	0.02(0.021)	0.064(0.046)
与中国的政治关系	0.008(0.091)	0.001(0.017)	-0.011(0.083)	0(0.031)	0.020(0.068)
与中国的领土争端	0.199(0.269)	0.010(0.065)	0.217(0.112)	0.022(0.098)	0.194(0.248)
对美国贸易依存度	0.010(0.004)**	0.002(0.002)	-0.002(0.007)	0.004(0.002)*	-0.001(0.007)
对美国投资依存度	-0.016(0.008)*	-0.001(0.003)	0.002(0.008)	-0.002(0.004)	-0.010(0.007)
与美国的同盟关系	0.376(0.299)	0.081(0.092)	-0.077(0.221)	0.073(0.116)	0.200(0.204)

资料来源:笔者自制。感谢中山大学2020级硕士研究生郑舒方在数据分析和整理中的帮助。

注:“与美国的领土争端”未纳入表中,因为受访的16个国家同美国均不存在领土争端,即该变量在全部国家中为0,不会对因变量产生作用。表中数值均为参数估计值,括号内数值为标准差;
** $p<0.01$; * $p<0.05$ 。

本研究中因变量为有序分类变量,而多层模型对于因变量为分类变量的处理上十分复杂,其多维数值积分的过程需要大量的积分维度,计算量很大。^①此外,为了考虑国家宏观变量对于自变量对因变量在微观层面上回归系数的影响,需要同时在多层模型中纳入随机截距和多个随机斜率的效应。这大大增加了模型的估计难度,可能导致模型无法成功收敛。考虑到国家水平上的宏观变量对于本研究中关注的自变量对因变量在微观层面上的影响相当小,下文采用单层模型检验假设1—5。

(二)基础模型分析

为验证假设1—3,本文以受访者“对美国的忠诚感”“对中国的获益感”“对中美经济实力比较”为自变量,以其“中美选边倾向”为因变量,并依次加入相关控制变量,建立模型1(见表4)。本文的因变量为分类变量且存在次序关系,可以看作一个定序变量,即选择中国或者选择美国是两个极端值,而选择与中美保持同等的经济关系(对冲策略)是中间值。对于定序变量的分析,可以将其处理定类变量或定距变量:如果将测量结果简化为三个定类变量,会由于未能体现三个取值之间的次序关系丢失一些信息;如果将变量处理成定距变量,则会由于测量尺度较窄仅得到三个取值,结果不

^① Bengt Muthén, “Bayesian Analysis in Mplus: A Brief Introduction (Incomplete Draft, Version 1),” https://pdfs.semanticscholar.org/a941/cb99e52a8eafad701d4fb0391347232779f9.pdf?_ga=2.137417013.467066868.1585219703-884182655.1568515547, 访问时间:2021年11月2日。

够严谨。因此,本研究将其看作定序变量,采取有序逻辑斯蒂(OLM)回归模型,并采用 bootstrap 方法得到 95% 置信区间(文中以下用 95%CI 表示)。模型公式如下:

$$P(Y > j) = \frac{\exp(\alpha_j + \beta_1 x_1 + \cdots + \beta_n x_n)}{1 + \exp(\alpha_j + \beta_1 x_1 + \cdots + \beta_n x_n)} \tag{式 4}$$

对于因变量存在三个选项的情况($j=1,2,3$),因变量分别取第一个(选择美国)、第二个(采取对冲)、第三个(选择中国)个选项的概率为:

$$P(Y = 3) = P(Y > 2) = \frac{\exp(\alpha_2 + \beta_1 x_1 + \cdots + \beta_n x_n)}{1 + \exp(\alpha_2 + \beta_1 x_1 + \cdots + \beta_n x_n)} \tag{式 5}$$

$$\begin{aligned} P(Y = 2) &= P(Y = 2) + P(Y = 3) - P(Y = 3) = P(Y > 1) - P(Y > 2) \\ &= \frac{\exp(\alpha_2 + \beta_1 x_1 + \cdots + \beta_n x_n)}{1 + \exp(\alpha_2 + \beta_1 x_1 + \cdots + \beta_n x_n)} - \frac{\exp(\alpha_2 + \beta_1 x_1 + \cdots + \beta_n x_n)}{1 + \exp(\alpha_2 + \beta_1 x_1 + \cdots + \beta_n x_n)} \end{aligned} \tag{式 6}$$

$$P(Y = 1) = 1 - P(Y = 2) - P(Y = 3) \tag{式 7}$$

首先,如表 4 所示,模型 1 的结果表明对美国忠诚的受访者在中美选边倾向上更倾向于选择美国: $\beta = -0.298, p < 0.001, 95\%, CI = [-0.422, -0.172]$ 。从优势比(odds ratio)的角度来说,相比那些对美国没有忠诚感的受访者,忠诚于美国的受访者在中美选边倾向上选择美国的概率增加了 25.8%,因此假设 1 得证。进一步的对比分析发现,受访者收入越高、对国家总体经济越满意、越支持西方政治价值观,越有可能对美国具有忠诚感。^① 这意味着一般而言,一个国家内部的既得利益阶层特别是社会经济地位较高的阶层往往对美国更具忠诚感:一方面,这些群体收入较高,可以消费更多的美国产品特别是高端品牌;另一方面,这些群体更加支持美国的政治价值观。

其次,对中国的获益感越强烈的受访者在中美选边倾向上选择中国的倾向更强: $\beta = 0.245, p < 0.001, 95\%, CI = [0.207, 0.281]$ 。对中国的获益感每增加 1 个单位,受访者选择中国的概率增加 27.7%,因此假设 2 得证。进一步的相关分析发现,该变量与性别、年龄、受教育程度以及对国家总体经济满意度有关,但与收入水平和政治价值观无关。具体而言,年龄越小、受教育程度越低、对国家总体经济越不满意的男性相较于其他群体对中国的获益感更高。^② 这可能与年龄较小的男性接受新事物比较快有关,

① 将对美国有无忠诚感的两组进行 T-test 比较,其中收入、对国家总体经济满意度和政治价值观的 t 值分别是 $t = -17.29, p < 0.001; t = -33.348, p < 0.001; t = -6.054, p < 0.001$ 。

② 年龄、教育、性别与对本国经济总体满意度的皮尔逊相关系数分别为 $r = -0.067, p < 0.0001; r = -0.070, p < 0.0001; r = -0.017, p < 0.021$ 。

受教育程度和对国家经济满意度较低意味着这些群体的社会经济地位较低,可能具有更多购买中国产品的经验。

最后,认为中国实力经济实力更强的受访者,在中美选边倾向上更倾向于选择中国: $\beta=1.386, p<0.001, 95\%, CI=[1.278, 1.499]$ 。相较于认为美国经济实力更强的受访者,认为中国经济实力更强的受访者选择中国的概率增加 300%,因此假设 3 得证。进一步对比分析发现,认为中国经济实力更强的受访者中,女性、年轻人以及对当前国家经济状况不太满意的受访者比例较高,而收入水平、受教育程度、政治价值观则没有明显影响。^①

就控制变量而言,受访者对中美经济影响大小比较、中美经济影响正面性比较、中美两国的威胁认知、两国的好感度比较以及个体本身的经济民族主义倾向和受教育程度,因变量中美选边倾向存在显著影响(见表 4)。中美经济影响大小比较(中国的经济影响力大小减去美国)每增加 1 个单位,受访者选择中国或采取对冲的概率增加 37.4%。中美经济影响正面性比较(中国的经济影响正面性减去美国)每增加 1 个单位,受访者选择中国或采取对冲的概率增加 34.6%。对美国的威胁认知每增加 1 个单位,受访者在中美取向上的选择中国或采取对冲的概率增加 45.9%;对“中国威胁”的认知每增加 1 个单位,受访者在中美取向上的选择中国或采取对冲的概率减少 36%。上述发现均与现有研究相符。另外,中美的好感度比较每向中国增加 1 个单位,受访者在中美取向上的选择中国或采取对冲的概率增加 19.5%,这一发现证实了软实力在中美选边倾向中发挥了明确的作用。经济民族主义的倾向则对中国不利。结果显示民族主义倾向每增加 1 个单位,受访者在中美选边倾向上选择中国或采取对冲的概率减少 14.3%;这意味着第三国民众中具有经济民族主义倾向的受访者对于中国企业收购本国企业存在明显的抵触,但这种负面作用对美国却不存在,这可能与该问卷调查阶段出现中国企业海外投资并购的负面消息有关,具体作用机制有待进一步研究。

值得注意的是,控制变量中受访者自评的生活水平、对本国经济总体满意度以及当前政治的满意度都与其中美选边倾向无关(见表 4),而且受访者的性别和年龄等人口学特征、收入水平甚至政治价值观都对中美选边倾向没有显著影响。这意味着上述变量对第三国的中美选边倾向没有直接作用。结合前述分析,可以判断出上述变量可能是通过影响受访者对美国的忠诚感和对中国的获益感高低从而对因变量“中美选边倾向”产生作用。不过,在所有背景变量中,受教育程度对中美选边倾向产生显著

① 将认为中国更强和认为美国更强的两组进行 T-test 比较,其中,性别、年龄和对国家总体经济满意度的 t 值分别是 $t=3.807, p<0.001; t=4.562, p<0.001; t=5.594, p<0.001$ 。

影响。受教育程度每增加 1 个级别,受访者在中美选边倾向上的选择更偏向中国的概率减少 3%,这意味着受教育较低的民众更加倾向于选择中国。

表 4 有序逻辑回归模型参数及模型拟合结果

变量		模型 1		模型 2		模型 3	
		β	SD	β	SD	β	SD
因变量 阈值	中美选边倾向 = 1.00	0.810 ***	0.235	0.766 ***	0.236	0.795 ***	0.235
	中美选边倾向 = 2.00	1.607 ***	0.236	1.563 ***	0.237	1.594 ***	0.236
中美经济实力比较		1.386 ***	0.056	1.295 ***	0.070	1.343 ***	0.057
中美经济影响大小比较		0.256 ***	0.032	0.254 ***	0.032	0.254 ***	0.032
中美经济影响正面性比较		0.250 ***	0.024	0.252 ***	0.024	0.250 ***	0.024
对中国的获益感		0.245 ***	0.019	0.244 ***	0.019	0.204 ***	0.024
对美国的忠诚感		-0.298 ***	0.063	-0.391 ***	0.078	0.296 ***	0.063
中美经济实力比较×对美国的忠诚感		—	—	0.237 *	0.112	—	—
中美经济实力比较×对中国的获益感		—	—	—	—	0.105 **	0.036
美国威胁认知		0.378 ***	0.078	0.378 ***	0.078	0.373 ***	0.078
“中国威胁”认知		-0.446 ***	0.076	-0.450 ***	0.076	-0.439 ***	0.076
对中美的好感度比较		0.178 ***	0.018	0.178 ***	0.018	0.181 ***	0.018
经济民族主义		-0.154 ***	0.027	-0.155 ***	0.027	-0.157 ***	0.027
自身生活水平		0.003	0.011	0.003	0.011	0.004	0.011
对国家总体经济满意度		-0.012	0.012	-0.012	0.012	-0.013	0.012
对当前政治满意度		0.034	0.034	0.032	0.034	0.034	0.034
性别		0.042	0.055	0.042	0.055	0.040	0.055
年龄		-0.030	0.017	-0.030	0.017	-0.031	0.017
受教育程度		-0.030 *	0.015	-0.031 *	0.015	-0.032 *	0.015
收入水平		0.008	0.009	0.008	0.009	0.008	0.009
政治价值观		-0.008	0.007	-0.009	0.007	-0.008	0.007
模型拟合							
伪 R 方 (Cox & Snell)		0.298		0.298		0.299	
皮尔逊卡方 (df)		13575.932 (13445)		13606.340 (13444)		13516.797 (13444)	
对数似然函数值		-5330.964		-5328.716		-5326.595	
赤池信息准则 (AIC)		10699.928		10697.432		10693.190	
贝叶斯信息准则 (BIC)		10829.406		10833.725		10829.483	

资料来源:笔者自制。
注: * $p<0.05$; ** $p<0.01$; *** $p<0.001$; SD 是标准差,用以计算置信区间。

(三) 调节作用分析

为验证假设4,本文在模型1的基础上加入“中美经济实力比较”和“对美国的忠诚感”的交互项(见表4模型2),结果显示调节作用显著: $\beta = 0.237, p = 0.002, 95\%, CI = [0.025, 0.472]$ 。由于“中美经济实力比较”和交互项的系数都为正,这表明调节效应作用为正,即具有扩大效应。相较于对美国没有忠诚感的受访者,对美国具有忠诚感的受访者在中美选边倾向上会更大程度上受到中美经济实力比较变化的影响,因此假设4得证。

为了更精确地展示“对美国的忠诚感”的调节作用,本文首先将受访者分为对美国有忠诚感和对美国没有忠诚感两组,分别绘制了其对“中美经济实力比较”的不同判断(美国更强还是中国更强)如何影响他们对因变量“中美选边倾向”三种取值(选择美国、采取对冲、选择中国)的选择概率。如图2所示,两组受访者在选择美国和选择中国两种取值中的概率变化趋势差别不大(见左图和右图,两组上升和下降的幅度非常接近),但是他们在选择采取对冲时,概率变化出现了明显差异。如图2中图所示,当认为美国更强时,对美国有忠诚感的受访者和对美国没有忠诚感的受访者选采取对冲的概率分别是11%和16%,即此时前者采取对冲概率要低于后者;当认为中国实力更强时,两组采取对冲的概率则发生逆转,分别为19%和16%,即此时对美国有忠诚感的受访者采取对冲的概率反而高于对美国没有忠诚感的受访者。对美国没有忠诚感的受访者认为中国更强时采取对冲的比例同认为美国更强时相比上升了8%,而对美国没有忠诚感的受访者无论是认为中国更强还是美国更强采取对冲的比例都不会发生变化。换言之,当对美国有忠诚感的受访者感知到中国实力上升时,会更积极和明显地放弃选择美国而采取对冲。

上述分析同时说明“对美国的忠诚感”的调节作用主要体现在采取对冲上。这种情况比较符合当前中美权力变化的现实,中国对美国的赶超还远达不到超过美国的程度,因此,权力变化虽然能更明显地促使对美国具有忠诚感的第三国民众采取对冲,但未能让其选择中国。不过,这一趋势意味着原本对美国具有忠诚感的群体的态度变化很可能更为迅速,未来反而可能成为支持中国的重要力量。在国家层面,这方面的典型案例是英国以及德国、法国等欧盟主导国家。相较于其他美国欧洲盟国,它们与美国在经济关系上更紧密而且政治价值观更接近,对美国的忠诚感应该更高。但这些国家在中国所倡导的亚投行以及华为5G建设中表现出明显的骑墙或对冲心理。在所有欧洲国家中,英国顶住美国的压力率先申请加入亚投行,法国和德国紧随其后,最终

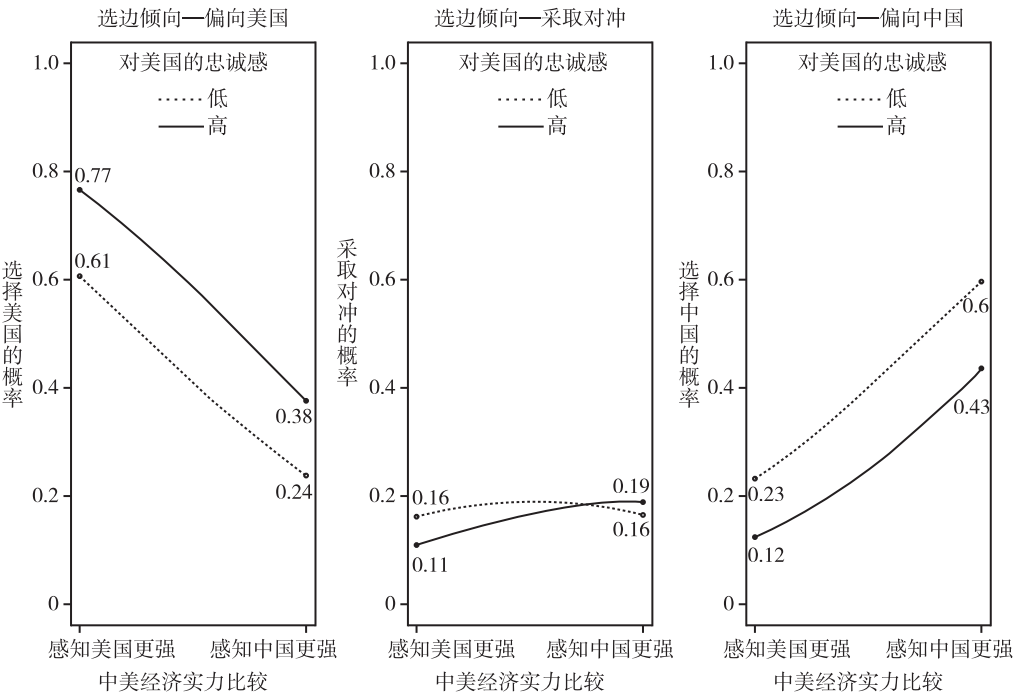


图 2 对美国的忠诚感与中美经济实力比较的交互作用

资料来源:笔者自制。

其他欧洲国家纷纷提出加入。^① 华为 5G 技术是中国领先美国的民用技术领域之一，英国、法国和德国最初均选择积极接纳华为 5G 技术。英国在 2020 年前堪称与华为合作得最好的发达国家。自 2018 年起美国就开始向英国施压要求其禁用华为 5G 技术，但英国政府直到 2020 年 4 月才改变立场。^② 法国和德国面对美国的压力在使用华为 5G 技术上也一直表现非常骑墙，倾向于部分使用相关技术。换言之，如果不是美国强力施压，这些美国的传统盟国应该是最积极接纳华为 5G 技术的发达国家。

为验证假设 5，本文在表 4 中模型 1 的基础上加入“中美经济实力比较”和“对中国的获益感”的交互项（见表 4 模型 3），结果交互项系数显著，表明存在调节作用： $\beta=0.105, p=0.002, 95\%, CI=[0.033, 0.178]$ 。由于“中美经济实力比较”的系数为正，

① Nicholas Watt, Paul Lewis and Tania Branigan, “US Anger at Britain Joining Chinese-Led Investment Bank AIIB,” <https://www.theguardian.com/us-news/2015/mar/13/white-house-pointedly-asks-uk-to-use-its-voice-as-part-of-chinese-led-bank>, 访问时间:2021 年 9 月 30 日。

② Elizabeth Piper, “UK Made a Firm Decision on Huawei in 5G: Foreign Ministry’s Top Official,” <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-britain-huawei-idUSKCN22327E>, 访问时间:2021 年 9 月 30 日。

而交互项的系数也为正,这表明调节作用具有扩大效应。相比“对中国的获益感”较低的受访者,获益感较高的受访者在中美选边倾向上会更容易受到中美经济实力变化或者说中国实力上升这一因素的促进作用。具体地说,认为中国权力更强则倾向于在中美之间选择中国这一机制在对中国的获益感较高的受访者中比对中国的获益感较低的受访者更加显著,因此假设5得证。

为准确地呈现获益感的调节作用,本文分别考察了获益感较低、中等和较高三个水平的受访者,绘制他们对中美选边倾向如何受到“中美经济实力比较”变化的影响的示意图(如图3)。^①图3呈现中美实力比较变化的情况下,三组受访者做出选择美国、采取对冲和选择中国三种决策的概率变化趋势。就选择美国而言,三组的变化趋势差异不大,但对于采取对冲和选择中国这两种决策,三组的变化幅度却出现明显差异。就采取对冲而言,如图3左图所示,低中高三个水平的受访者在认为美国更强时,采取对冲的概率分别是10%、15%和18%;当认为中国更强时,三组受访者采取对冲的概率发生了逆转,变为19%、19%和15%。这说明在中国实力上升的情况下,获益感较低和中等的受访者采取对冲的概率分别上升9%和4%,而获益感较高的受访者反而下降3%,即倾向于放弃对冲。就选择中国的概率而言,如图3中右图所示,低中高三个水平受访者认为美国更强时,选择中国的概率分别是11%、17%和27%;当认为中国更强时,三组受访者选择中国的概率则大幅增长为35%、50%和65%。也就是说,当认为中国更强时,获益感较低、中等和较高的受访者选择中国的概率分别上升24%、33%和38%。很明显,三组受访者受中国实力增强的影响而倾向于选择中国的概率随着获益感水平的上升依次上升。

上述分析说明,如果未来中美权力发生进一步变化,对中国获益感较高的第三国民众将会更明显地放弃对冲并积极站队中国。事实上,这种作用机制可以从中东国家沙特和以色列对华态度的差异中窥见一斑。两国均是美国的军事盟友,以色列追随美国不使用华为5G技术而沙特则坚持使用该技术。对沙特而言,除地缘政治以及军事安全考量外,其选择中国的一个重要原因是它从对华石油贸易和中国投资中获得大量经济利益,对中国具有较高的获益感。自2013年以来,中国一直是沙特最大的贸易伙伴和最主要的石油进口国。2020年中沙双边贸易额为671.3亿美元,其中沙特对中国的出口总额为390.3亿美元,含8492万桶石油,价值约280亿美元,远高于其第二

^① 对中国的获益感的低中高三个水平分别对应均值加上一个标准差($M+SD$)、均值(M)以及均值减去一个标准差($M-SD$)。

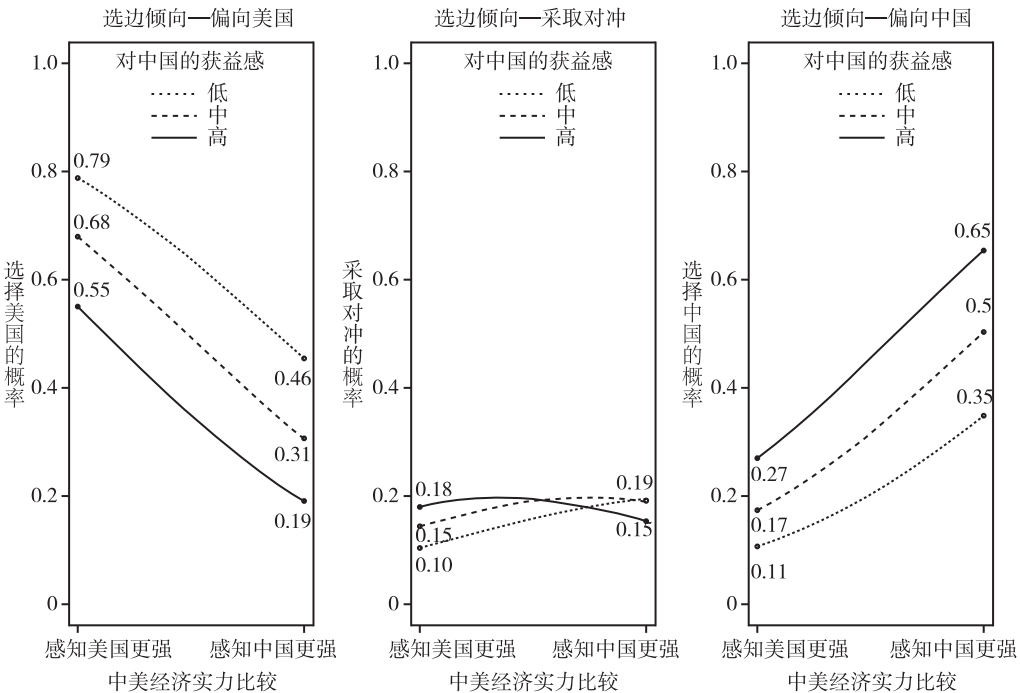


图3 对中国的获益感和中美经济实力比较的交互作用

资料来源:笔者自制。

大出口国日本的 160 亿美元;^①而沙特从中国进口 281 亿美元,^②从对华贸易中获得大量顺差。此外,中国在能源方面与沙特进行了大量的投资合作:2012 年,中国石化集团与沙特阿美公司签署了建合资炼油厂的协议。2015 年两国签订《中国和沙特石油技术合作协议》。相较于沙特,以色列对华贸易依存度较低。2020 年中以双边贸易额仅为 175.4 亿美元,^③且贸易逆差明显,对华出口额远低于对华进口额。另外,华为产品(手机)在沙特的市场占有率在 2021 年 9 月已经达到 16.58%,而同期在以色列的市场占有率仅为 2.19%。^④这在一定程度上说明中国经济影响在产品层次获得了更多

① “General Profile: Saudi Arabia,” <https://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/682/index.html>, 访问时间:2021 年 9 月 30 日。

② 《中国同沙特阿拉伯的关系》, https://www.fmprc.gov.cn/web/gjhdq_676201/gj_676203/yz_676205/1206_676860/sbgx_676864/, 访问时间:2021 年 9 月 30 日。

③ 《中国同以色列的关系》, https://www.fmprc.gov.cn/web/gjhdq_676201/gj_676203/yz_676205/1206_677196/sbgx_677200/, 访问时间:2021 年 9 月 30 日。

④ 销售数据来自互联网流量监测机构 StatCounter Global Stats 的手机销量统计,参见 <https://gs.statcounter.com/vendor-market-share/mobile>, 访问时间:2021 年 9 月 30 日。

沙特普通消费者的认可,在以色列获得的认可则相对较少。因此,对中国的获益感更高的沙特更倾向于顶住美国的压力选用华为5G技术。

(四) 稳健性检验

由于对美国忠诚感的调节作用是本文中看起来最违背常识的发现,为验证相关结果,本研究通过改变变量“对美国的忠诚感”的测量方式以进一步确定结果的稳健性。新的测量尺度包括是否认可美国的价值观、是否认可当前本国与美国的关系以及是否积极看待两国关系的未来三个维度。研究结果发现新测量方式所得出的结果与原有结果一致。对美国有忠诚感的受访者相较于没有忠诚感的受访者,在中美之间更倾向于选择美国的概率上升了35.1% ($\beta = -0.432, p < 0.001$)。另外,在假设4调节作用的检验中,“中美经济实力比较”和“对美国的忠诚感”的交互作用同样达到显著 ($\beta = 0.473, p = 0.048$)。调节效应方向为正,同样表明对美国没有忠诚感的受访者在中美选边倾向上会更明显地受权力变化影响,变得更有可能选择中国或采取对冲。

六 结论

第三国如何在中美之间选边站队是影响中美战略竞争乃至国际秩序转型的关键因素。在权力转移的过程中,伴随着崛起国实力上升,其对现有国际秩序产生改革诉求并与主导国利益产生冲突。^① 对国际秩序转型的既有研究侧重讨论中国是否有意愿以及在何种程度上有能力改革国际秩序,却忽视了第三国也是决定对中美战略竞争走向的重要力量。^② 第三国的选边倾向将深刻地影响中美在调整国际秩序中的意愿

① 有关中国快速发展对国际秩序带来的影响,参见周方银:《中国崛起、东亚格局变迁与东亚秩序的发展方向》,载《当代亚太》,2012年第5期,第4—32页;贺凯、冯惠云:《中国崛起与国际秩序转型:一种类型化分析》,载《当代亚太》,2020年第3期,第4—29页;唐世平:《国际秩序变迁与中国的选项》,载《中国社会科学》,2019年第3期,第187—208页;刘丰:《东亚地区秩序转型:安全与经济关联的视角》,载《世界经济与政治》,2016年第5期,第32—55页。

② 对于中国是否具有挑战现有国际秩序的意愿,中外学术界展开了激烈的争论。一些学者认为中国是“修正主义国家”,必然会挑战现有国际秩序,参见 Jessica Chen Weiss and Jeremy L. Wallace, “Domestic Politics, China’s Rise, and the Future of the Liberal International Order,” *International Organization*, Vol.75, No.2, 2021, pp.635–664; John Mearsheimer, “The Gathering Storm: China’s Challenge to US Power in Asia,” *The Chinese Journal of International Politics*, Vol.3, No.4, 2010, pp.381–396。另一些学者认为中国是维持现状国家,只谋求对现有国际秩序的局部改革,参见 Alastair Iain Johnston, “China in a World of Orders: Rethinking Compliance and Challenge in Beijing’s International Relations,” *International Security*, Vol.44, No.2, 2019, pp.6–20; Zhao Sui-Sheng, “A Revisionist Stakeholder: China and the Post-World War II World Order,” *Journal of Contemporary China*, Vol.27, No.113, 2018, pp.643–658。中国学者大多持第二种观点,囿于篇幅此处不一一列举。

与能力,是因为国际秩序本身建立在稳定的权力等级结构上,^①处于权力中低层次的第三国对处于顶层的主导国的态度决定了现有国际秩序是否稳定,而其对崛起国的态度影响着崛起国能否顺利实现对现有国际秩序的调整,因而对第三国的争夺是决定主导国和崛起国之间竞争走向的关键因素。

由于经济关系在当前中美权力竞争中的基础性地位,本文侧重探讨哪些因素促使第三国倾向于同中国或美国保持更紧密的经济关系。本研究通过引入经济学“先入者—后入者”市场竞争模型以及消费者对两者的选择偏好的理论视角,并通过对 16 个国家共 18443 名受访者的数据进行分析后得出三点发现。

第一,除了“中美经济实力比较”(权力)、“中美经济影响大小以及正面性比较”(利益)和“对中美的威胁认知”这三个安全领域同样存在的影响因素外,第三国民众对先入者美国的忠诚感和对后入者中国的获益感是影响其在中美经济之间选边站队的关键因素。与抽象的安全相比,经济联系给民众带来清晰的产品使用体验和情绪,因此情绪上的忠诚感和使用中的满足体验成为重要影响因素。虽然既有文献认为是否认同西方政治价值观对于第三方在政治和安全领域对中美选边倾向具有明确影响,但本文的研究结果发现它并不会直接作用于经济领域的选边倾向,而是通过影响对美国的忠诚感等其他变量间接作用于选边倾向,这可能是因为第三国民众在经济站队时主要考虑利益而非价值观。

第二,权力仍然是影响选边的基础性因素。中美实力的变化会对第三国民众的态度产生显著影响,其认为中国经济实力越强,就越可能选择中国。上述权力作用机制会受到对美国的忠诚感和对中国的获益感的调节作用,即当中国经济实力上升,原来对美国具有忠诚感的民众反而比没有忠诚感的民众更有可能放弃选择美国转而采取对冲,对中国的获益感较高的民众则会更积极地选择中国。当然,中美经济实力变化仅仅是改变第三国民众选边倾向的一个因素,个体的选择受到多种因素的影响,某一个因素的变化并不意味着人的选择行为即刻发生改变。但即便不是立刻改变,本文的研究结果发现在中美经济实力发生改变的情况下,对美国具有忠诚感和对中国具有获益感的人群发生态度改变的比例将明显高于其他人群。

本文的研究结果为当前有关中美在国际经济秩序方面竞争的讨论提供了新的第三方视角。既有研究侧重于从中美权力变化以及美国外交政策调整的角度理解

^① 贺凯、冯惠云:《中国崛起与国际秩序转型:一种类型化分析》,载《当代亚太》,2020 年第 3 期,第 4—29 页。

当前国际经济秩序的演变及未来发展趋势,^①本文通过展现中美两国与第三国的经济联系如何影响其民众对中美之选边倾向,从而影响其政府在中美之间可能的外交策略选择,从第三方的角度探讨国际经济格局的变化趋势,^②同时从社会路径的角度补充了社会对中美权力变化的认知及反应这一解释国际经济秩序变化所不可或缺的一环。

第三,在中美经济竞争日趋激烈的情况下,上述研究结果对中国争取更多第三国支持具有三点启示:首先,应该通过发展双赢经济关系增进第三国对中国的获益感,赢得更多民众对中国的贸易和投资活动的接受和认可。其次,在中美经济实力发生变化的态势下,那些对美国具有忠诚感的国家和民众反而可能发生迅速转变态度,在中美之间采取对冲立场,因此应采取积极措施将中国的经济实力转化为影响力,让更多的民众感受到中国上升的经济实力。最后,政治价值观对经济领域中美选边倾向的作用并不直接,远不如在政治和安全领域中明显。因此,应避免以政治意识形态分割阵营,错失潜在的支持者。当然,这也提示着还需要进一步细分对美国具有忠诚感和对中国具有获益感的民众,精确地探讨他们的经济社会特征是未来的研究方向。

(截稿:2021年11月 责任编辑:郭 泉)

① 一般认为,中美权力变化所造成的经济权力格局的改变是导致全球经济秩序变革的根本。有些对维持现有秩序相对悲观,参见 John Mearsheimer, "Bound to Fail: The Rise and Fall of the Liberal International Order," *International Security*, Vol.43, No.4, 2019, pp.7-50; Thomas J. Wright, *All Measures Short of War: The Contest for the 21st Century and the Future of American Power*, New Haven: Yale University Press, 2017, p.ix。有些相对乐观,参见 G. John Ikenberry, "The End of Liberal International Order?" *International Affairs*, Vol.94, Issue 1, 2018, pp.7-23; Amitav Acharya, "After Liberal Hegemony: The Advent of a Multiplex World Order," *Ethics & International Affairs*, Vol.31, No.3, 2017, pp.271-285。有些则比较中立,参见 Nana De Graaff, Tobias ten Brink and Inderjeet Parmar, "China's Rise in a Liberal World Order in Transition-Introduction to the Forum," *Review of International Political Economy*, Vol.27, No.2, 2020, pp.191-207。还有学者从美国政府“逆全球化”政策对该秩序的影响进行讨论,参见李巍、张玉环:《国际经济秩序的危机与中国的选择——2018年中国经济外交报告》,载《战略决策研究》,2019年第2期,第3—35页;王玉主、蒋芳菲:《特朗普政府的经济单边主义及其影响》,载《国际问题研究》,2019年第4期,第110—122页;陈琪、柳棕耀:《国际规则视角下的修正主义:特朗普政府对国际秩序的态度分析》,载《当代亚太》,2020年第3期,第69—96页;徐进:《中美战略竞争与未来国际秩序的转换》,载《世界经济与政治》,2019年第12期,第21—37页。

② 既有研究中也少量从第三方的角度讨论中美经济竞争的文献,参见孙学峰、张希坤:《美国盟国华为5G政策的政治逻辑》,载《世界经济与政治》,2021年第6期,第110—137页。