

【高水平开放研究】

DOI:10.19625/j.cnki.cn44-1338/f.2026.0041

美欧对华投资“位势分化”的 价值链功能重构逻辑

王碧琚¹，李晓璇²，庄宗武¹

(1. 中国社会科学院世界经济与政治研究所，北京 100732；

2. 河北农业大学经济管理学院，河北 保定 071000)

[摘要] 全球产业链安全化、地缘政治竞争与中国比较优势变迁的多重力量，正在重塑美欧跨国企业对华投资的战略逻辑。研究发现，美欧对华投资并未出现简单的同步收缩，而是呈现显著的位势分化特征。2003—2024年项目级数据表明，美国企业对华投资在2019年后明显走弱，在整体收缩中保留研发、生物技术、半导体和高技术服务等知识型功能，体现出对创新位势的优先锁定；欧洲企业虽经历阶段性调整，但投资韧性更强，汽车、化工、工业设备、物流运输等制造业和生产性服务环节仍保持较深产业链嵌入，体现出对制造位势的系统性深耕。中国吸引外资正从成本驱动转向“制度—创新—生态”驱动的复合型优势。政策着力点应转向以规则对接、标准互认和制度型开放为核心的精准供给。对美欧不同的位势诉求实施差异化策略，不断拓展全球产业链重构背景下中美、中欧投资合作新空间。

[关键词] 美欧企业 全球产业链重构 外商直接投资 制度型开放

[中图分类号] F832；F125 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1004-6623 (2026) 04-0015-12

[基金项目] 中国社会科学院学科建设“登峰战略”资助计划：国际贸易与国际投资 (DF2023ZD33)；中国社会科学院研究所创新工程项目：世界大变局下我国对外投资战略与策略研究 (2024SJZS03)。

[作者简介] 王碧琚，中国社会科学院世界经济与政治研究所研究员，中国社会科学院大学全球与区域国别学院教授、博士生导师，研究方向：国际投资；李晓璇，河北农业大学经济管理学院博士研究生，研究方向：金融管理、跨国资本流动；庄宗武，中国社会科学院世界经济与政治研究所助理研究员，研究方向：国际投资、区域与城市经济。

一、问题的提出：全球产业链重构下外资行为变化

冷战结束后，经济全球化与产业链跨国布局曾长期遵循效率优先逻辑。跨国企业基于成本比较优势与全球市场扩张需求，在全球范围内重新组织生产体系，中国则凭借完整产业体系、劳动力供给优势以及持续深化的改革开放，逐渐成长为全球最重要的制造中心与外资流入国之一。外资企业不仅在资本供给、产业升级、技术转移等方面发挥了关键作用，也深度参与了中国改革开放进程（江小涓，1999；魏后凯，2002；Liu et al., 2001；Whalley& Xian, 2010）。然而，近年来国际政治经济环境发生显著变化，特别是中美战略竞争升级、俄乌冲突持续发酵、全球能源与粮食安全问题上升，以及美国与欧盟产业政策回归，使全球产业链运行逻辑出现明显调整。一方面，越来越多国家开始强调供应链安全、关键产业自主可控以及战略性产业回流，全球化正在由过去强调效率优先的开放模式，逐渐转向兼顾安全、韧性与风险控制的新阶段。另一方面，中国经济发展进入由高速增长向高质量发展转型的新阶段，国内市场结构、产业体系与制度环境也在持续演进。在此背景下，外资企业在华投资行为正在发生显著变化。2024年，中国新设外商投资企业59080家，同比增长9.9%，但实际使用外资1162.4亿美元，较2023年下降约28.8%，面临稳外资压力（商务部，2025）。

在这一背景下，美欧企业在华投资的结构性变化，成为观察全球资本流动调整与中国高水平开放转型的重要切入点。基于此，本文利用FDI Markets数据库中2003—2024年美国与欧洲企业对中国绿地投资项目数据（分别为5374项和9035项），从投资规模、空间布局、行业结构和活动类型四个维度，对美欧企业在华投资的演化特征与分化表现进行系统比较，并结合中国美国商会、中国欧盟商会等调查资料，进一步分析其背后的形成机制。本文认为，美欧企业在华投资分化并非简单的规模增减，而是全球产业链重构背景下跨国企业价值链功能重新配置的结果。由此，本文试图从价值链功能视角解释美欧企业在华投资何以分化，并在此基础上提出拓展投资合作新空间的政策建议。

之所以将分析对象聚焦于美欧企业，主要原因是美欧企业在华投资具有不可替代的重要性与敏感性。具体而言，从规模与影响力来看，美欧长期位居在华外资来源前列，其投资动向往往决定了中国在高端制造、科技创新与现代服务业等关键领域的外资格局。从地缘政治敏感性来看，美国是中美战略博弈的直接对手，其企业在华投资最易受双边关系冲击；欧洲企业虽整体保持对中国市场的参与，但其投资决策正日益受到欧盟层面产业政策、投资审查和合规规则调整的影响。更重要的是，美欧企业在华投资已经不只是规模变化问题，而是不同价值链功能如何在中国重新配置问题。研究美欧企业在华投资的结构分化，有助于从规模增减进一步深入到功能重构，进而揭示全球产业链重构背景下中国吸引外资逻辑的变化，并为以价值链功能导向提升高水平开放质量提供政策依据。

二、美欧企业对华投资价值链功能重构的多维度分析

（一）投资规模呈现美国收缩与欧洲修复的规模分化特征

从投资规模看，美欧企业对华投资的共同特征是经历了由扩张到调整的阶段性变化，但更值得关注的是二者在调整方向和修复能力上的显著分化。从时间演进看，美国对华投资呈现出明显的阶段性演化特征，经历了早期增长、阶段性回升以及随后持续走弱的过程，表明在地缘政治不确定性上升的背景下，美国企业对在华新增投资采取了更为审慎的态度。相较之下，欧洲对华投资虽同样经历收缩阶段，但随后出现一定回升，整体呈现先扩后缩再回升的演化轨迹，反映出欧洲企业在调整投资布局的同时，仍对中国市场的长期发展潜力保持关注与参与意愿（图1）。

就美国而言，2003—2008年是其在华投资项目数与投资额同步扩张的快速增长期。这一阶段，美国在华投资项目数由297个增至406个，年均增速约7%，投资额亦由191亿美元升至248亿美元，5年累计增长约30%。这一时期，中国加入WTO后市场开放持续深化，中美经贸关系总体稳定，中国作为全球制造中心与超大规模市场的双重优势不断强化，美国企业对华投资意愿明显增强。2009—2016年，

美国对华投资进入“量缩额降”的持续调整期。项目数由2008年的398个下降至2016年的175个，累计降幅达56%；同期投资额总体围绕200亿美元上下波动，并在2016年降至122亿美元，较2008年高点下降51%。这一阶段既受到国际金融危机的长期影响，也反映出美国企业对在华扩张风险评估趋于谨慎。2017—2018年美国对华投资额虽出现短暂回升，但并未改变整体下行趋势。2019年后，美国对华投资在项目数和投资额两个维度上同步走弱，2020年在新冠疫情冲击下项目数骤降至86个、投资额降至62亿美元；2024年进一步降至56个项目、40亿美元，仅相当于项目数峰值的14%、投资额峰值的16%。这一“量额双降、且长期低位徘徊”的特征，与中美经贸竞争的结构性和长期化、全球经济波动加剧以及美国国内政策取向调整相一致。

与美国相比，欧洲企业对华投资表现出更强的稳定性与韧性。2003—2013年，欧洲在华投资处于持续扩张阶段，项目数由333个增至574个的历史高点，累计增长72%；同期投资额虽在300亿—400亿美元区间内波动，但整体保持高位稳定。2014—2021年，欧洲对华投资进入明显收缩期，项目数由2014年的440个降至2021年的281个，7年累计下降51%；投资额亦出现回落并趋于稳定，反映出在全球经济

不确定性上升、中国经济增速阶段性放缓以及欧洲内部结构调整背景下，企业扩张节奏放慢。但与美国不同的是，近年来，欧洲对华投资在项目数量和投资规模两个维度上均出现改善迹象。投资额方面，欧洲对华投资在2022年之后持续回升，由2022年的115亿美元增至2024年的193亿美元；项目数量亦在2022年触底后连续两年回升，显示欧洲对华投资活动正在逐步恢复。

这一演化路径背后，反映的是欧洲对华投资来源国结构的长期稳定性及其内部调整。欧洲对华投资在来源国层面呈现出高度集中的结构特征。2003—2024年，德国、英国和法国三国合计贡献了约55%的投资项目数和61%的投资金额，长期构成欧洲对华投资的主体。其中，德国在投资规模上的优势尤为突出，其投资额占比（33.69%）显著高于项目数占比（24.68%），且在各阶段均保持较高比重，表明其对华投资更倾向于单体规模较大、资本密集度较高的项目，具有明显的长期布局和产业链嵌入特征。从时间演化看，欧洲对华投资核心国家地位整体稳固，但其内部权重发生调整。以德国为例，其投资额占比在2017—2020年阶段升至40.44%，随后在2021—2024年回落至30.25%。与此同时，瑞士、卢森堡和丹麦等中等体量经济体在

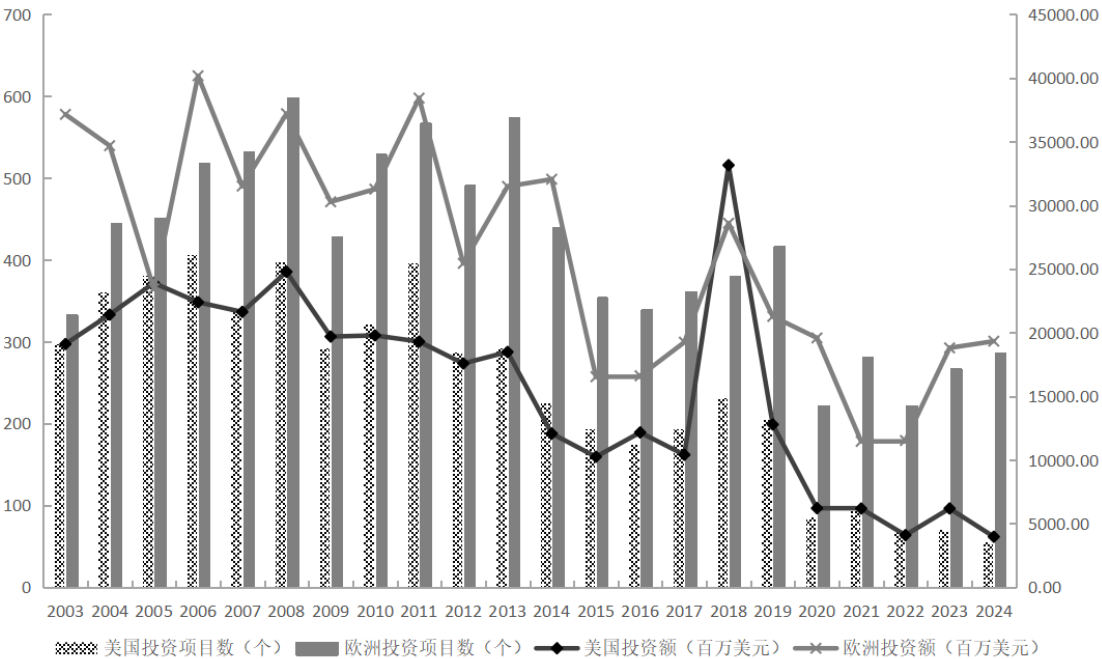


图1 2003—2024年美国和华国企业在中国投资情况

数据来源：基于iDi Markets《金融时报》全球跨境绿地投资数据库整理，后续图表数据来源均同此。

欧洲对华投资修复阶段的重要性明显上升。2021—2024年，瑞士、卢森堡和丹麦的投资额占比分别提高至11.33%、5.04%和4.62%，显著高于此前普遍处于5%—9%（瑞士）、不足1%（卢森堡）和2%—3%（丹麦）的水平，对欧洲对华投资在近年实现阶段性回升形成了重要支撑。

整体而言，美欧企业虽然均受到地缘政治风险、市场预期变化以及监管环境调整等因素影响，但其对华投资演化路径明显不同。美国企业更强调战略安全与技术控制，其投资行为受地缘政治因素影响更加敏感；欧洲企业则对中国制造体系存在更深产业链依赖，因此在调整过程中表现出更强的稳定性与韧性。这种差异不仅反映了欧美不同经济结构特征，也体现出全球产业链重组过程中不同资本力量的战略选择差异。

（二）投资空间布局呈现核心回归与内陆延伸的空间重组特征

从空间分布看，美国与欧洲对华投资均呈现出显著的沿海集聚特征，在投资项目数与投资金额两个维度上高度一致，但美国的空间集中度整体高于欧洲。就投资项目数而言，美欧企业在华投资均以上海为核心形成高密度集聚。美国投资项目主要集中在上海（1673项）、北京（770项）、江苏（655项）和广东（621项），四地合计占美国在华投资项目总数的近69%；欧洲在上海（2555项）、江苏（1120项）、北京（1099项）和广东（917项）的投资项目总数，合计占比约63%，比美国低6个百分点（表1）。进一步比较单一城市，上海在美国投资项目数中的占比为31.13%，亦高于欧洲的28.28%，表明美国对核心城市的依赖程度更高。在投资金额维度上，美欧对华投资同样高度集中于东部地区。美国在华投资金额中，东部地区累计吸纳2592.86亿美元，占比75.06%；欧洲对应金额为4043.38亿美元，占比70.19%。在省市层面，上海、江苏和广东在美欧投资金额中均长期位居前列。总体来看，无论是投资项目数还是投资金额衡量，美欧在华投资的空间分布均表现出明显的沿海集聚特征，而美国对华投资在空间分布上的集中度整体高于欧洲。

进一步从城市群层面比较，长三角地区（上海—江苏—浙江）是美欧企业对华投资最为重要的承载区。欧洲在该区域累计投资项目4015项、投资金额约2149亿美元，分别占其对华投资总量的44.4%和

37.3%；美国在该区域的投资项目数为2499项、投资金额约1485亿美元，占比分别为46.5%和43%。这一格局表明，尽管近年来全球供应链出现重组趋势，但中国沿海核心区域在全球产业链体系中的战略地位并未被削弱。尤其是长三角地区，已经不仅仅是传统意义上的制造业基地，而是逐渐演变为集先进制造、科技创新、现代服务业与全球供应链组织于一体的综合性功能平台。对于跨国企业而言，长三角的吸引力不仅来自市场规模，更来自其产业链协同能力与制度环境成熟度。

相比之下，美欧对中部、西部及边疆省份的投资，无论是项目数还是投资金额均长期处于较低水平，反映出中国不同区域在产业基础、市场条件与要素配置能力方面对外资的吸引力仍存在显著的梯度差异。

空间布局变化不仅反映跨国资本对不同地区市场条件、制度环境与产业配套能力的判断，也体现了全球产业链重构背景下跨国企业对风险控制与功能协同的重新权衡。从空间演化看，在2003—2024年样本期间，美欧企业在华投资的空间演化呈现出“东部高度集聚—中西部有限扩展—近年局部收缩与结构重构”的路径，但二者调整方式存在显著差异。美欧在华投资在空间上均高度依赖东部沿海与核心城市群，但美国投资呈现出更明显的“向核心回归型收缩”，而欧洲则表现为“核心稳定+内陆渐进调整”的演化路径。

1. 美国：中西部扩展受限，投资重心向东部核心回归

分阶段看，2003—2007年美国对华投资高度集中于东部沿海，上海、广东、江苏和北京四地合计吸纳投资金额占比超过60%。2008—2012年，美国投资空间出现一定外溢，中部（湖北、安徽）和西部（四川、重庆）进入主要投资目的地序列，中西部合计投资金额占比由前一阶段的不足11%上升至近24%。然而，2017—2020年以后这一扩展趋势明显逆转。2021—2024年，美国投资重新向少数核心地区集中：上海和广东两地合计投资金额占比回升至45%以上，中西部多数省份（如河南、湖南、广西、重庆）项目数与金额同步下降，部分省份在最新阶段已接近“零新增”。这种变化表明，在地缘政治不确定性上升背景下，美国企业更倾向于将有限投资资源集中于制度环境成熟、市场规模较大、供应

链体系完善的核心区域，以降低投资风险与运营成本。

2. 欧洲：保持东部核心的同时，内陆布局更具延续性

与美国相比，欧洲对华投资的空间演化路径更为平缓。2003—2007年，欧洲投资主要集中于上海、广东、江苏和北京，四地合计占投资金额的近61%。2008—2016年，欧洲投资明显向内陆扩展，中部（安徽、湖北、湖南）与西南（四川、重庆）省份投资金额占比稳步提升，2013—2016年中西部

合计占比超过20%。2021—2024年，尽管欧洲整体投资规模有所收敛，但其空间结构未出现美国式的急剧回撤。四川、安徽、辽宁、重庆、海南等地在投资金额占比上仍保持上升态势，其中安徽投资金额占比由2003—2007年的0.71%提升至3.4%，海南由0.37%升至1.54%。这表明欧洲在维持沿海核心区优势的同时，内陆布局具有更强的延续性与多点支撑特征。这种空间结构与欧洲企业的产业链嵌入特征密切相关。对于德国、法国等制造业强国而言，中国不仅是终端市场，更是全球生产网络的重要组

表1 2003—2024年美国 and 欧洲企业在华投资地区分布

地区		美国				欧洲			
分布	省市	项目数	占比	投资金额 (百万美元)	占比	项目数	占比	投资金额 (百万美元)	占比
东部地区	上海	1673	31.13%	78851.04	22.83%	2555	28.28%	117386.53	20.38%
	江苏	655	12.19%	49337.22	14.28%	1120	12.40%	71862.97	12.48%
	广东	621	11.56%	43585.79	12.62%	917	10.15%	59638.53	10.35%
	北京	770	14.33%	23850.82	6.90%	1099	12.17%	49474.99	8.59%
	浙江	171	3.18%	20339.9	5.89%	340	3.76%	25684.4	4.46%
	天津	154	2.87%	10822.57	3.13%	234	2.59%	20744.98	3.60%
	辽宁	103	1.92%	10586.02	3.06%	219	2.42%	25786.09	4.48%
	山东	121	2.25%	9302.65	2.69%	255	2.82%	19124.49	3.32%
	福建	58	1.08%	8487.18	2.46%	101	1.12%	8003.57	1.39%
	河北	33	0.61%	2066.52	0.60%	54	0.60%	4495.19	0.78%
	海南	20	0.37%	2056.39	0.60%	32	0.35%	2136.29	0.37%
共计		4379	81.48%	259286.1	75.06%	6926	76.67%	404338.03	70.19%
中部地区	湖北	80	1.49%	4729.62	1.37%	164	1.82%	20148.3	3.50%
	安徽	45	0.84%	4610	1.33%	81	0.90%	8333.33	1.45%
	黑龙江	19	0.35%	1778.58	0.51%	42	0.46%	2492.63	0.43%
	河南	30	0.56%	1733.31	0.50%	37	0.41%	2022.94	0.35%
	湖南	26	0.48%	1583.95	0.46%	54	0.60%	5491.92	0.95%
	山西	6	0.11%	1079.9	0.31%	17	0.19%	1264.38	0.22%
	吉林	15	0.28%	1025.7	0.30%	56	0.62%	6497.13	1.13%
	江西	16	0.30%	681.9	0.20%	23	0.25%	1358.74	0.24%
共计		237	4.41%	17222.96	4.99%	474	5.25%	47609.37	8.26%
西部地区	四川	121	2.25%	13876.39	4.02%	254	2.81%	19162.06	3.33%
	重庆	70	1.30%	9212.5	2.67%	141	1.56%	14266.3	2.48%
	陕西	62	1.15%	7356.2	2.13%	82	0.91%	4858.13	0.84%
	广西	18	0.33%	2838.7	0.82%	28	0.31%	4058.26	0.70%
	宁夏	8	0.15%	2643.7	0.77%	9	0.10%	852.81	0.15%
	内蒙古	16	0.30%	2418.35	0.70%	22	0.24%	3020.26	0.52%
	云南	11	0.20%	1029.67	0.30%	33	0.37%	2542.4	0.44%
	新疆	8	0.15%	909.4	0.26%	12	0.13%	1053.32	0.18%
	贵州	12	0.22%	777.46	0.23%	8	0.09%	452.8	0.08%
	西藏	1	0.02%	174.3	0.05%	4	0.04%	250.2	0.04%
	甘肃	3	0.06%	61.2	0.02%	4	0.04%	203.2	0.04%
	青海	0	0	0	0	2	0.02%	65.9	0.01%
共计		330	6.14%	41297.87	11.96%	599	6.63%	50785.64	8.82%

成部分。因此，欧洲企业更倾向于围绕中国内部产业链体系进行梯度布局，而非简单依赖少数核心城市。

近年来，中国中西部地区基础设施改善、产业承接能力增强以及劳动力与土地成本相对优势提升，也为欧洲企业内陆布局提供了现实条件。尤其是在新能源汽车、装备制造与物流运输等行业，中西部地区逐渐形成新的产业集聚能力，这使部分欧洲企业能够围绕中国内部产业链实现更大范围布局。同时，中国区域协调发展战略的推进，也在一定程度上增强了内陆地区吸引外资能力。长江经济带、西部陆海新通道以及成渝地区双城经济圈等区域战略的实施，不仅改善了内陆地区交通与物流条件，也提升了其在全国供应链体系中的战略地位。对于强调制造业协同与供应链稳定性的欧洲企业而言，这种区域经济结构变化具有重要吸引力。

（三）投资行业结构布局呈现制造业嵌入与多元化调整特征

行业结构层面，美欧企业对华投资呈现出显著差异。总体看，欧洲对华投资更具制造业导向与产业链嵌入特征，其资金主要集中于汽车、化工及与实体生产紧密相关的配套环节。就累计分布而言，欧洲对华投资额占比较高的行业包括汽车整车制造（15.02%）、化工（13.57%）、运输与仓储（9.89%）、金融服务（7.8%）以及汽车零部件（4.87%）等，其中汽车整车与零部件、化工、电子元器件、工业设备、金属等行业共同构成了欧洲在华投资的制造业主轴（表2）。这种投资结构说明，欧洲企业在中国布局更多体现为实体产业链嵌入。中国不仅是欧洲企业的重要市场，更是其全球制造体系的重要节点。

从欧洲主要投资国的构成看，德国投资高度集中于实体制造环节，汽车整车制造占其对华投资金额

的33.99%，化工占18.28%，运输与仓储占9.72%，汽车零部件占8.88%，电子元器件占3.77%，共同体现出典型的“以汽车—化工—装备配套为核心”的产业链嵌入模式。英国投资则呈现出制造与服务并重的结构，金融服务（26.76%）、化工（12.88%）、运输与仓储（8.92%）居前，同时商务服务项目数量占比高达23.22%，反映其在中国更强调金融与专业服务的功能布局。法国投资在制造业内部呈现出更明显的消费与中高端制造偏向，汽车整车制造（14.55%）、食品饮料（8.18%）、化工（7.62%）和消费品（6.3%）位居前列，并伴随一定比例的酒店与旅游（8.95%）布局。由此可见，欧洲对华投资的“制造业主轴”主要由德国的重工业与汽车体系、法国的汽车与消费品相关制造提供实体支撑，英国更多承担金融与商务服务等功能环节，为实体制造提供融资、专业服务与运营支持。整体上，欧洲对华投资呈现出“制造为核、功能配套”的内部格局，既有产业链的深度嵌入，也存在国家间的功能定位差异。

与之相对，美国对华投资的行业分布更为分散，呈现出制造、科技与服务并重的多元结构。一方面，传统制造仍占据重要位置，化工（13.43%）

表2 2003—2024年美国 and 欧洲企业在中国投资行业分布

行业	欧洲		美国	
	投资额（百万美元）	占比（%）	投资额（百万美元）	占比（%）
汽车整车制造	86500.35	15.02	31304.16	9.06
化工	78149.07	13.57	46406.10	13.43
运输与仓储	56950.60	9.89	20529.50	5.94
金融服务	44930.00	7.8	19756.10	5.72
汽车零部件	28029.09	4.87	11908.41	3.45
电子元器件	21172.41	3.68	14835.05	4.29
工业设备	18298.69	3.18	9012.11	2.61
金属	17119.35	2.97	4169.65	1.21
半导体	11518.99	2	24692.56	7.15
房地产	14510.49	2.52	17943.38	5.19
酒店与旅游	13825.67	2.4	22482.90	6.51
软件与信息技术服务	6187.78	1.07	12596.76	3.65
商务服务	15490.46	2.69	11479.54	3.32
生物技术	5172.46	0.9	7554.96	2.19
药品	10467.84	1.82	5996.51	1.74
塑料	11309.47	1.96	8634.29	2.5
其他行业	27167.30	4.69	13091.01	4.4
合计	578771.35	100	297911.29	100

和汽车整车制造（9.06%）位居前列，并与电子元器件（4.29%）、塑料（2.5%）、工业设备（2.61%）和药品（1.74%）等行业共同构成美国在华制造布局的重要组成部分，但其整体集中度明显低于欧洲的“制造业主轴”。同时，高技术行业在美国对华投资结构中占据更突出位置，其中半导体投资占比达7.15%，明显高于欧洲的2%，软件与信息技术服务占比3.65%，生物技术占比2.19%，均位居前列，反映美国对华投资更注重关键技术与知识密集型领域的布局。服务业方面，美国对华投资亦表现出较强的功能导向：酒店与旅游占比6.51%，金融服务占比5.72%，商务服务占比3.32%，显示其在消费、金融和专业服务领域具有较高参与度。与此同时，房地产占比5.19%，高于欧洲的2.52%，表明美国资本在商业地产与相关服务领域的介入程度相对更深。物流相关环节方面，美国运输与仓储投资额占比为5.94%，虽低于欧洲（9.89%），但仍构成其在中国价值链布局的重要支点。总体而言，美国对华投资形成了“制造为基、科技引领、服务支撑”的复合结构：制造业提供基础支撑，高技术行业承载战略功能，服务业与房地产强化市场与运营配套，整体呈现出行业分布更为分散、功能配置更加多元的特征。

从时间演化看，欧洲对华投资的行业结构虽经历扩张—收缩—修复的阶段性波动，但其制造业主导格局具有较强延续性。在2003—2012年的扩张阶段，化工与汽车产业链相关行业长期处于核心位置：2003—2007年化工投资额占比为22.1%，汽车整车制造为11.51%；2008—2012年汽车整车制造占比进一步升至16.06%，运输与仓储也达到10.28%。2013—2020年，欧洲对华投资整体放缓，但行业结构并未发生根本性转向，更多表现为在制造业主轴上进行节奏调整与结构优化：2013—2016年汽车整车制造占比仍达18.03%，2017—2020年进一步升至20.77%，同时电子元器件的占比上升至7.34%，显示欧洲企业在收缩阶段仍保持对关键制造环节的持续投入。值得注意的是，在2021—2024年的修复阶段，欧洲对华投资的产业链属性进一步凸显：运输与仓储投资额占比升至16.85%，电子元器件与半导体分别升至7.26%和4.99%，汽车零部件占比为5.6%，工业设备为4.41%，表明欧洲企业在投资活动恢复过程中，更倾向于围绕供应链组织、关键中间

品与配套制造环节巩固在华布局。

相比之下，美国对华投资的行业结构在时间上呈现出更强的阶段性波动与重心切换。在早期（2003—2007年），半导体（13.13%）、化工（8.94%）、煤炭油气（8.74%）、酒店与旅游（8.33%）以及金融服务（7.44%）等行业占比较高，显示制造业、高技术及部分资源型行业并行推进。随后，在2008—2012年，汽车整车制造（8.39%）、房地产（7.28%）等占比上升，半导体占比则明显回落（3.2%），行业结构出现调整。2017—2020年，美国对华投资在个别行业出现明显的集中化波动，尤以化工最为突出，其投资额占比升至32.94%，汽车整车制造亦达到17.89%，但这种集中并未在后期延续。2021—2024年，在总量明显收缩的背景下，美国企业对华投资在结构上更趋向于高技术与服务业的再分配：半导体占比回升至13.44%，生物技术升至11.34%，商务服务升至10.54%，而化工与汽车整车制造的占比则回落至8%左右。这意味着美国企业在收缩期更倾向于向技术密集、轻资产、风险可控的领域集中，其行业结构的跨阶段稳定性相对弱于欧洲。

综合来看，欧洲对华投资的行业演化更符合“制造业主轴—配套环节加深—关键节点强化”的产业链嵌入逻辑，即围绕汽车、化工、设备与关键中间品等实体产业链环节进行长期布局，并在不同阶段通过结构调整维持产业存在。美国对华投资则表现出更强的多元性与波动性，在规模收缩背景下更明显地向部分高技术与服务领域集中。上述差异在一定程度上解释了为何欧洲对华投资在修复阶段能够更快地在制造业与供应链相关行业形成再嵌入，而美国更多体现为结构性收缩下的行业再配置。

（四）投资活动类型呈现协同升级与知识功能保留的功能转型特征

在对美欧对华投资行业进行分析后，有必要进一步从投资活动类型的维度对其结构特征加以补充说明。投资行业与投资活动并非同一分析层级，二者所揭示的经济含义存在本质差异。在同一行业内，企业既可能进行资本密集型的生产制造，也可能侧重布局销售、研发或总部职能，其对东道国产业能力、技术扩散和就业结构的影响存在显著差异。相较之下，投资活动类型从企业微观行为出发，刻画的是跨国企业在东道国承担的具体功能角

色。活动结构分析更直接对应美欧企业对中国市场的战略定位与嵌入深度，弥补行业分析在功能层面上的不足。因此，本文在投资行业分析的基础上，进一步引入投资活动类型视角，对美欧对华投资在制造、研发、市场服务及总部职能等关键活动上的布局特征及其演化趋势进行分析，从而更全面地刻画其对华投资结构的内涵。

从欧洲对华投资来看，制造活动长期占据核心地位。从整体分布看，制造活动项目数达到2858项，占全部项目的31.63%；投资金额3105.02亿美元，占比53.9%，明显高于第二位活动类型（商业服务，8.86%），表明制造活动构成欧洲对华投资的主体支撑。从时间维度看，制造活动投资金额占比总体维持在50%左右的高位区间，但呈现缓慢下行特征：由2003—2007年的60.51%降至2021—2024年的49.12%，累计下降约11.4个百分点。

在制造活动相对权重下降的同时，功能型与知识型投资^①的重要性持续上升。销售、市场与支持类活动的投资金额占比由2003—2007年的4.77%升至2021—2024年的13.88%，研发类活动同期由3.16%提升至9.74%。整体来看，欧洲对华投资正从“以生产为中心”逐步转向“制造—研发—市场协同”的功能配置模式，表现为制造基础稳固、但高附加值功能不断强化的渐进式升级。欧洲企业并非简单压缩制造环节，而是在强化产业链关键节点控制能力的同时，提升其在华功能配置层次。

从美国对华投资来看，其活动结构总体表现为：制造业仍是最大单一活动类型，但集中度低于欧洲，同时研发等知识型活动的相对重要性更高。从整体分布看，制造业项目数为1525项，占比28.38%，较欧洲低约3.25个百分点；投资金额1774.7亿美元，占比51.38%，较欧洲低约2.52个百分点。在知识型活动方面，美国对华投资中研发活动的相对重要性更为突出，研发项目共790项，占全部投资项目的14.7%，明显高于欧洲同期约8%的水平；研发投资金额占比为9.86%，同样高于欧洲的5.5%。这表明，美国对华投资在知识型活动的参与度更高，研发在其整体布局中具有较为重要的地位。

从演化路径看，美国对华投资的调整幅度和节奏显著快于欧洲。美国制造业项目数量从2003—2007年的528项降至2021—2024年的74项，降幅接近86%，明显高于欧洲同期约71%的降幅。在投资金额结构上，2017—2020年美国在华制造活动占比一度升至65.95%，但在2021—2024年迅速回落至53.9%，呈现出“阶段性集中—快速回落”的特征，反映其对外部环境变化更为敏感。相比之下，欧洲制造活动投资金额占比虽由2003—2007年的60.51%总体降至2021—2024年的49.12%，但各阶段波动幅度相对有限，更多表现为“高位平稳、渐进调整”的路径，体现出更强的结构稳定性。

在制造活动调整节奏明显分化的同时，美欧在研发等知识型活动上的布局也呈现出不同特征。美国更偏向在整体收缩中保留核心功能：2021—2024年对华研发类投资金额占比为14%，高于2003—2007年的11.14%，也高于2017—2020年的8.01%，显示其在近年投资结构中的相对权重上升，体现出对全球价值链关键知识型环节的优先保留。欧洲则更多体现为制造与研发的协同升级：研发类投资金额占比由2003—2007年的3.16%提升至2021—2024年的9.74%，表明其对华投资正由制造导向逐步转向制造、研发与市场功能的有机联动。

总体而言，美欧对华投资在活动结构与演化路径上呈现出明显分化。欧洲以制造为基础、通过提升研发和市场功能实现渐进式结构升级，表现出“高位平稳、协同演进”的特征；而美国在保持制造首位的同时，制造环节波动更大、集中度更低，并在整体收缩中优先保留研发等核心知识型功能，呈现出“阶段性集中—功能保留”的调整路径。这种差异反映出二者对华投资不仅是规模不同，更体现为结构与战略取向的系统性分化。大量欧美跨国企业并未真正脱离中国，而是在重新定义其在华功能定位。欧洲企业更多选择通过强化制造业与供应链嵌入维持长期存在，美国企业则更多强调研发与知识功能控制。两种模式虽然路径不同，但都说明中国仍然是全球产业链中的关键节点。

^① 本文将销售与市场支持、商业服务、物流分销、总部设立、共享服务中心、客户联络中心等界定为功能型投资，主要承担跨国企业市场进入、运营支持、价值链协调和组织管理等职能；将研发活动界定为知识型投资，以技术研发、知识创造和创新活动为主要目标，侧重于无形资产积累与创新能力建设。

三、美欧企业对华投资价值链 功能重构的驱动因素

前文分析表明，美欧企业在华投资并未出现简单的同步收缩，而是在投资规模、空间布局、产业配置和功能活动等方面呈现出显著的结构分化。从形成机制来看，美欧企业在华投资的功能重构主要受到三个层次因素共同作用：首先，全球产业链重构推动跨国企业投资目标由追求规模扩张转向优化价值链功能配置，为功能重构提供了外部驱动；其次，在地缘政治竞争背景下，中国区位优势的内涵发生深刻变化，由传统生产效率优势逐步演进为价值链功能承载优势，为跨国企业保留和配置不同价值链功能提供了现实基础；再次，不同国家的跨国企业由于竞争优势、全球战略以及母国制度环境存在差异，对中国区位优势形成了不同利用方式，并最终表现出差异化的功能配置路径。

1. 全球产业链重构影响跨国企业投资目标

前文分析表明，美欧企业在华投资并未出现简单的同步收缩，而是在投资规模、空间布局、产业配置和功能活动等方面呈现出明显的结构性分化。这说明，当前跨国企业对华投资调整已不能简单归因于经济周期波动、地缘政治冲突或个别产业变化，而是全球产业链重构背景下跨国企业投资目标演进的结果。

长期以来，跨国企业全球投资主要遵循效率优先的发展逻辑，即依据成本优势、资源禀赋和市场潜力，在全球范围内优化生产要素配置，实现规模经济和成本最优（Gereffi et al., 2005）。在这一逻辑下，不同国家更多承担全球价值链中的生产制造职能，跨国企业关注的重点主要是“在哪里生产更有效率”，中国则凭借完善的制造业体系、持续扩大的开放水平和较强的成本优势，逐步成长为全球制造网络的重要节点。

近年来，全球产业链运行环境发生深刻变化。中美战略竞争持续深化，关键技术竞争不断加剧，部分国家强化投资审查、高技术出口管制和供应链安全政策，新冠疫情、地缘政治冲突等外部冲击进一步暴露了全球产业链过度集中的脆弱性，使供应链安全、产业链韧性和风险分散能力逐渐成为跨国企业全球布局的重要考量。在此背景下，跨国企业

全球配置资源的基本目标发生了重要变化，由过去追求成本最优和规模扩张，逐步转向兼顾效率、安全、韧性与创新能力，更加强调不同价值链功能的全球优化配置（杨丹辉，2022）。

投资目标的转变进一步推动了跨国企业全球布局方式的调整。随着研发创新、供应链组织、区域总部、市场服务等知识密集型和组织协调型功能在企业价值创造中的重要性不断提升，跨国企业开始按照不同功能对区位条件的差异化需求，重新配置研发、制造、采购、物流和销售等价值链活动。对于企业而言，需要重新回答的问题已经不再是“是否继续投资中国”，而是“哪些功能应继续布局在中国、哪些功能需要重新配置”。

2. 中国区位优势重塑成为跨国企业对华投资变化的核心考量

投资目标由规模扩张转向功能配置后，地缘政治竞争并未削弱中国的区位优势，而是重塑了中国区位优势的价值内涵。在全球化深入发展的效率优先阶段，跨国企业更加关注劳动力成本、资源禀赋等传统比较优势，中国主要依托成本优势和制造能力深度融入全球价值链。随着供应链安全、产业链韧性和创新能力逐渐成为跨国企业全球布局的重要考量，企业评价区位优势的标准发生了变化，市场规模、产业配套、创新生态和供应链协同能力的重要性不断上升（Luo & Tung, 2025）。过去主要服务于生产效率的优势，开始转化为保障供应链稳定、支撑技术创新和提升全球竞争力的综合优势。

在这一过程中，中国长期积累形成的超大规模市场、完整产业体系、持续增强的科技创新能力以及完善的基础设施和产业配套，不仅没有因地缘政治竞争而失去价值，反而在新的国际竞争环境下展现出更强的战略意义（刘子鹏等，2023）。一方面，完整的产业链体系能够降低跨国企业跨环节协同成本，提高供应链稳定性和抗风险能力；另一方面，超大规模市场和快速迭代的创新生态又为企业开展研发创新、产品本地化和商业模式创新提供了丰富场景。对于越来越多跨国企业而言，中国已经不仅是全球生产网络的重要节点，也是全球创新网络和供应链网络的重要组成部分。

因此，地缘政治竞争并没有改变跨国企业继续参与中国市场的基本逻辑，而是改变了企业利用中国区位优势的方式。过去，中国更多依托成本优

势承接生产制造功能；当前，中国则更多依托综合区位优势承接研发创新、先进制造、供应链组织、区域总部和市场服务等高附加值价值链功能。换言之，中国区位优势的重塑，并非传统比较优势的简单升级，而是由生产效率优势向价值链功能承载优势的转变。这种区位优势内涵的变化，为跨国企业重新配置在华价值链功能提供了现实基础，也为美欧企业形成差异化功能布局创造了必要条件。

商会调查进一步印证了中国区位优势正在由传统成本优势向综合功能优势演进。尽管近年来外部环境发生深刻变化，但中国超大规模市场、完整产业体系和创新生态仍然是吸引美欧企业持续布局的重要基础。根据《中国商务环境调查报告2025》，57%的美国受访企业认为客户可达性和中国市场规模仍是其继续在华经营的重要原因，33%的企业将中国市场的战略地位视为扩大投资的重要依据，37%的企业对中国市场增长仍保持相对乐观，35%的企业看好未来盈利能力。同时，人才储备充足已成为美国企业扩大在华投资的重要影响因素，占比较上一年度提高5个百分点。《中国欧盟商会商业信心调查2024》显示，45%的受访企业认为所在行业市场开放程度较上一年度有所改善。这些调查结果表明，中国吸引外资的优势已经不再主要依赖低成本生产，而更多体现为超大规模市场、产业链配套能力、制度开放和创新生态共同形成的综合竞争优势。这也进一步解释了为什么在全球产业链重构背景下，美欧企业虽然不断调整投资布局，却并未大规模退出中国市场，而是更加重视不同价值链功能的重新配置。

3. 企业战略差异驱动跨国企业对华投资选择分化

全球产业链重构改变了跨国企业的投资目标，中国区位优势重塑提升了其承接多元价值链功能的能力，但这并不意味着不同国家企业会采取相同的投资策略。价值链功能配置最终取决于企业自身的发展战略、产业特征以及母国制度环境（Bhaumik et al., 2025）。由于美国和欧洲企业在全 球竞争优势、产业组织方式以及所处政策环境方面存在显著差异，其 在华价值链功能配置呈现出不同的演化路径。

美国企业更加注重全球创新资源整合和核心技术控制，其竞争优势主要来源于技术创新、知识产

权和全球创新网络。近年来，在中美战略竞争持续深化背景下，美国政府不断强化高技术出口管制、对外投资限制和供应链安全政策，使美国企业在全 球布局中更加重视关键技术和核心知识资产的安全控制。在此背景下，美国企业并未完全退出中国市场，而是更加注重保留研发创新、技术服务和市场开发等知识密集型功能，同时适度调整部分标准化制造环节，以实现技术控制、市场拓展与风险管理之间的平衡。

相比之下，欧洲企业的国际竞争优势更多建立在先进制造、装备制造和产业链协同基础之上。德国、法国等欧洲制造业企业长期深度嵌入中国制造体系，中国既是重要终端市场，也是其全球供应链的重要组成部分。面对地缘政治竞争和全球产业链重构，欧洲企业虽然同样推进供应链多元化，但其更倾向于通过优化产业链布局、强化供应链协同以及提升本地化经营能力来增强投资韧性，而非大规模调整在华制造体系。因此，欧洲企业更加重视制造、供应链组织以及生产性服务等功能在华持续布局，以维持全球产业链协同效率。

由此可见，美欧企业 在华投资的结构分化，源于企业战略目标和竞争优势的差异。全球产业链重构改变了跨国企业的投资目标，中国区位优势重塑提供了功能布局的现实基础，而企业战略差异最终决定了不同价值链功能的配置方向。美国企业更多体现为知识型功能保留，欧洲企业则更多体现为制造业和供应链功能深化，前文所揭示的投资规模、空间布局、产业结构和功能活动差异，本质上都是这一功能选择机制在不同层面的具体表现。

四、以价值链功能重构拓展外资合作新空间

前文研究表明，美欧企业 在华投资调整的本质并非简单增减，而是价值链功能的重新配置。因此，应顺应跨国企业价值链功能重构趋势，推动引资导向由侧重项目数量和投资规模转向更加注重价值链功能集聚，针对不同类型跨国企业的功能布局特点，优化开放政策供给，增强中国承载高附加值价值链功能的综合能力，不断拓展与美欧企业互利合作新空间。

（一）推动引资模式由项目竞争转向价值链功能竞争

美欧企业在华投资调整并非简单表现为投资规模增减,而是研发创新、先进制造、供应链组织、区域总部和市场服务等价值链功能的重新配置。这说明,在全球产业链重构背景下,跨国企业对华投资关注的重点已经由“是否继续投资中国”逐步转向“哪些价值链功能继续布局中国”。顺应这一趋势,中国提升高水平开放质量,也应推动引资导向由侧重项目数量和投资规模,逐步转向更加注重价值链功能集聚,围绕研发中心、区域总部、供应链管理中心、采购结算中心、设计中心、检测认证中心以及生产性服务平台等高附加值功能优化引资布局,促进研发、制造、服务和运营等价值链环节协同集聚,更好发挥超大规模市场、完整产业体系和创新生态优势,不断提升中国承载全球高端价值链功能的能力,实现吸引外资由规模扩张向质量提升和功能升级转变。

（二）稳定知识型价值链功能，增强美国企业在华创新运营能力

美国企业在华投资调整更容易受到地缘政治竞争和母国政策变化的影响。近年来,高技术出口管制、对外投资限制和供应链安全政策不断强化,使美国企业更加关注跨境经营的制度稳定性和政策确定性。在这一背景下,中国稳外资工作的重点不在于改变外资企业母国政策,而在于通过增强国内制度环境的稳定性和可预期性,对冲外部环境不确定性。应围绕知识密集型价值链功能运行需求,进一步提升知识产权保护、数据跨境流动、国际人才流动等制度便利化水平,加强政策解读、政企沟通和合规指引,降低企业制度性交易成本,增强美国企业长期布局中国市场的稳定预期,为中美经贸关系保留更多务实合作空间。

（三）巩固制造型价值链功能，深化与欧洲企业的产业链合作

欧洲企业在华投资虽然经历阶段性调整,但汽车、化工、工业设备、物流运输等制造业和生产性服务环节仍保持较深产业链嵌入,说明欧洲企业更加重视中国完整产业体系和供应链协同能力。对此,应围绕先进制造、绿色产业、汽车及零部件、高端装备、工业软件、物流运输和供应链管理等领域,进一步强化产业链上下游协同,提升重点区域先进制造业集群承载能力,支持欧洲企业在华布局高端制造基地、供应链管理中心、绿色制造平台和

生产性服务功能。通过增强产业配套能力、标准认证衔接和绿色低碳合作,进一步巩固中国作为欧洲企业全球制造网络、供应链网络和创新网络重要节点的功能定位。

【参考文献】

- [1] 江小涓.利用外资与经济增长方式的转变[J].管理世界, 1999(2): 7-15+219.
- [2] 刘子鹏, 许培源, 朱廷珩.地理区位优势、生产规模扩张与全球价值链位置攀升[J].国际贸易问题, 2023(3): 106-123.
- [3] 魏后凯.外商直接投资对中国区域经济增长的影响[J].经济研究, 2002(4): 19-26+92-93.
- [4] 杨丹辉.全球产业链重构的趋势与关键影响因素[J].人民论坛·学术前沿, 2022(7): 32-40.
- [5] 中国美国商会.中国商务环境调查报告2025[R/OL].北京: 中国美国商会, 2025.https://www.amchamchina.org/wp-content/uploads/2025/01/AmCham-China-BCS-2025.pdf?utm_source=chatgpt.com.
- [6] 中国欧盟商会.中国欧盟商会商业信心调查2024[R/OL].北京: 中国欧盟商会, 2024.https://www.hkdca.com/wp-content/uploads/2024/06/european-business-china-confidence-survey-2024.pdf?utm_source=chatgpt.com.
- [7] 中华人民共和国商务部.中国外资统计公报2025[R/OL].2025.<https://fdi.mofcom.gov.cn/come-datatongji-con.html?id=16543>.
- [8] Bhaumik S K, Driffield N, Estrin S, et al. Geopolitical alignment, outside options, and inward FDI: an integrated framework and policy pathways[J]. Journal of International Business Policy, 2025, 8(2): 137-154.
- [9] Gereffi G, Humphrey J, Sturgeon T. The governance of global value chains[J]. Review of International Political Economy, 2005, 12(1): 78-104.
- [10] Liu X, Parker D, Vaidya K, et al. The impact of foreign direct investment on labour productivity in the Chinese electronics industry[J]. International Business Review, 2001, 10(4): 421-439.
- [11] Luo Y, Tung R L. A multipolar geo-strategy for international business[J]. Journal of International Business Studies, 2025, 56(7): 821-829.
- [12] Whalley J, Xian X. China's FDI and non-FDI economies and the sustainability of future high Chinese growth[J]. China Economic Review, 2010, 21(1): 123-135.

（下转第84页）

[16] 尤晓彤, 纪钧尧, 吴福象.全球价值链创新链协同治理对中国制造业出口韧性的影响[J].财贸研究, 2025, 36 (11) : 34-51.

[17] 张洪胜, 谢月星, 杨高举.制度型开放与消费者福利增进——来自跨境电商综试区的证据[J].经济研究, 2023, 58 (8) : 155-173.

[18] Dadush U. Is the post-war trading system ending?[R]. Bruegel Policy Contribution No.04/2022.

[19] Sejko D. Protecting foreign direct investment in the Belt and Road countries[R]. HKUST IEMS Thought Leadership Brief Series, 2019.

Beyond Convergence: The Chinese Paradigm of Institutional Opening-Up and Global Governance Effects —An Analysis Based on the Philosophical Perspective of the Zhouyi

Dai Xiang

(School of Statistics and Data Science, Nanjing Audit University, Nanjing, Jiangsu 211815)

Abstract: When the logic of “aligning with international standards” can no longer explain China’s role transition from a rule-taker to a rule-shaper, the practice of institutional opening-up calls for a theoretical approach that transcends existing frameworks. Analysis based on the philosophical horizon of “change as continuous generation” from the Zhouyi reveals two core mechanisms: the domestic-oriented path of rule formation and the conversion of market scale into rule-making power, which can establish an analytical framework for the Chinese paradigm of institutional opening-up, fostering synergy among rule formation, rule-making power and rule value. This framework has been fully embodied in China’s application to join the DEPA, the high-quality joint development of the Belt and Road Initiative, and the construction of the Hainan Free Trade Port. The Chinese paradigm generates three reconstructive effects on the global economic and trade rule system: a complementary effect characterized by bridging governance deficits, a competitive effect driven by challenging rule monopolies, and an integrative effect aimed at catalyzing pluralistic coexistence. These three effects collectively propel the global rule system to evolve from the convergence of a single paradigm to the co-opetition and symbiosis of multiple paradigms, and from confrontational zero-sum games to dialogic positive-sum co-creation.

Key Words: Institutional Opening-Up; Chinese Paradigm; Philosophy of Zhouyi; Reconstruction of Global Economic and Trade Rules

(收稿日期: 2026-06-05 责任编辑: 赖芳颖)

(上接第25页)

The Logic of Value Chain Functional Restructuring in the Context of “Position Differentiation” of US and European Investment in China

Wang Bijun¹, Li Xiaoxuan², Zhuang Zongwu¹

(1. Institute of World Economics and Politics, Chinese Academy of Social Sciences, Beijing 100732; 2. College of Economics and Management, Hebei Agricultural University, Baoding, Hebei 071000)

Abstract: Driven by the overlapping forces of the securitization of global industrial chains, geopolitical competition, and the evolution of China’s comparative advantages, the strategic logic of US and European multinational enterprises’ investment in China is being reshaped. The study finds that US and European investment in China has not undergone a simple synchronous contraction but instead exhibits distinct positional differentiation characteristics. Project-level data from 2003 to 2024 shows that US enterprises’ investment in China has weakened significantly after 2019. Amid the overall contraction, knowledge-intensive functions such as R&D, biotechnology, semiconductors, and high-tech services have been retained, reflecting the priority locking of innovation positioning. Although European enterprises have experienced phased adjustments, their investment demonstrates stronger resilience. Their manufacturing and producer service links, including automobiles, chemicals, industrial equipment, and logistics and transportation, still maintain deep industrial chain embedding, reflecting systematic in-depth cultivation of manufacturing positioning. China’s attraction of foreign investment is shifting from a cost-driven model to a compound advantage driven by “institution-innovation-ecology”. Policy priorities should shift to targeted supply centered on rule alignment, mutual recognition of standards, and institutional opening-up. Differentiated strategies should be implemented to address the different positional demands of the US and Europe, so as to continuously expand new space for Sino-US and Sino-Europe investment and cooperation against the backdrop of global industrial chain restructuring.

Key words: US and European Enterprises; Restructuring of Global Industrial Chain; Foreign Direct Investment; Institutional Opening-Up

(收稿日期: 2026-06-22 责任编辑: 罗建邦)