

新时期化妆品国际化发展新思考（修订连载 04）

三、新格局、新挑战

2、CAI 中欧全面投资协定

2、最后还有一轮大博弈

欧盟遇到的困境，也包含 2020 年底止跌反升的欧元对美元上涨，强劲的欧元并不利于欧洲经济在疫情后复苏，欧洲人不可能坐视欧元走强到抑制其出口的地步。

学我国的策略，欧盟也可以启动类似的“南欧产、北欧买”的经济内动与财政刺激政策。但不仅是产业落差的势能有限，更重要的是人口数量太有限了。较之我国，欧盟若操此策，事倍功半犹显不足，仅“解渴”尚可。如加大力度并扩大刺激政策，那欧盟内部将失衡，从而导致更难面对的欧盟内部矛盾以至更大的分裂。欧盟深层的经济掣肘，暂未有解。

要注意到：在新冠肺炎疫情暴发前，美国一直是欧盟的第一大贸易伙伴，欧盟当然是舍不得老朋友的。在拜登“登基”前，欧盟与我国就 CAI 口头达成一致，不排除欧盟准备以此与拜登还有一番博弈“你要是不和我耍了？那我就和中国人耍去”的讨价还价。

犹如住在美国的中国人，可能时不时地会要找找“老干妈”来改善改善口味，更多美国人，也会时不时想念欧洲老家的奶酪味儿。中美欧三方，互为第一大第二大贸易伙伴很多年，三方的交融广泛而深远。中国对美贸易规模虽然比欧盟大，而欧盟对美贸易却更深入、更富有市场穿透力，影响也更深远。拜登在“价值观主张”用尽后，逐步“撒撒水，意思意思”给欧盟，也是大概率事件。比如近期“美国取消制裁北溪 2 号”。

问题在于这个“逐步”是多久？欧盟也等不起呀！虽然已经就 CAI 口头达成了一致，但要经 27 国的议会通过，并最终欧盟全体和中国正式签署 CAI，一般还需要半年至一年半。这还是要重要第三方：美国，不出现重要搅局的情况下。所以，在这段时间，三方如同牛贩子一般，明里暗里，还有一番交换与博弈。虽然我国不希望久拖不决，反而可能是拜登想把与欧盟的“皮筋”拉长些，可是欧盟更输不起时间呀！预计：要是明年末欧盟与美国还扯不完“皮”，欧盟可能就会愤怒地说“不和你龟儿子耍了”。

既然是个“大三国演义”，中国有力量，且并不弱，况且 CAI 也同样增强了中国与美国博弈中的地位。因此，CAI 的最终签署，在明年年尾的可能性较大。三方博弈中，不排除半路发生点非原则性的变化，甚至恐要“行将崩溃”般的变化。但是，欧盟的经济更需要中国市场，这就是我们的底气。如 CAI 被“冻结”后，中方回应：中欧投资协定是一份平衡、互利共赢的协定，不是谁对谁的恩赐。

对于行业企业和品牌来说，还可以把这个“冻结”，正好当做一个缓冲准备期。因为，去年

底达成的 CAI，我国是有三分“抢”、还有三分“赶”。老板们搞清楚 CAI 将带来的风险、挑战与机会到底是什么？至关重要。

当然，中欧关系还有一个“脱欧”而搬不出欧洲的英国。约翰逊现在对欧美还是软中有硬地拱手喊话，当约翰逊看见拜登给欧盟“放水”了，才会醒悟过来：他已成了过河的卒子，打掉牙齿吞下去，直到心中喊：大事不好。随后，看他是“跪地求饶”？还是“倒地不起”？还是被闹“腰斩”？这得要看他彻悟得及时？还是过晚了。

中美欧“大三国演义”的三方都会在这过程中进一步认识到：这枚棋子的利与弊，是在转化的，都想使好一些枚“过河卒子”，获得更多的利，在“大变局”之不变的“局”中，也可能再添些许小变数。类似的“卒”还有乌克兰、波兰等国。

作者：

广州市思无域商务服务有限公司：陈曦

2021 年 5 月 12 日发稿，本稿为 6 月 7 日修订版



欢迎加微信与作者讨论：



；更多资讯：