

全球智库半月谈

德法该如何应对英国脱欧？

新华盛顿共识

结构性改革的周期特征

商业周期同步性的内生性解释

中国国际分工地位的再评估

发展中韩战略合作伙伴关系的重要性

本期编译

安婧宜

郭子睿

贺 杨

胡霄汉

黄杨荔

李笑然

刘天培

伊林甸甸

张文豪

张舜栋

朱子杰

(按姓氏拼音排序)
中国社会科学院世界经济与政治研究所

《全球智库半月谈》是中国社会科学院副院长李扬主编的中国社科智讯数据分析报告的组成内容，由中国社会科学院世界经济预测与政策模拟实验室和国际战略研究组为您提供。

世界经济预测与政策模拟实验室

主任	张宇燕		副主任	何帆
首席专家	张斌	开放宏观		
团队成员	刘仕国	欧洲经济	徐奇渊	中国经济
	吴海英	对外贸易	曹永福	美国经济
	冯维江	新兴市场	肖立晟	国际金融
	高凌云	对外贸易	熊爱宗	国际金融
	梁永邦	宏观经济	杨盼盼	国际金融
	匡可可	国际金融	魏强	国际金融
	茅锐	新兴市场	侯书漪	科研助理
	安婧宜	科研助理		

国际战略研究组

组长	张宇燕		副组长	何帆
召集人	徐进		协调人	彭成义
团队成员	李东燕	全球治理	袁正清	国际组织
	邵峰	国际战略	徐进	国际安全
	薛力	能源安全	欧阳向英	俄罗斯政治
	黄薇	全球治理	冯维江	国际政治经济学
	王鸣鸣	外交决策	高华	北约组织
	卢国学	亚太政治	王雷	东亚安全
	彭成义	中外关系	徐秀军	全球治理

田慧芳	气候变化	李 燕	俄罗斯政治
任 琳	全球治理	丁 工	发展中国家政治
赵 洋	科研助理	刘 畅	科研助理
周 乐	科研助理		

联系人: 侯书漪 邮箱: iwepceem@163.com 电话: (86)10-8519 5775 传真: (86)10-6512 6105

通讯地址: 北京 建国门内大街 5 号 1543 邮政编码: 100732

免责声明:

版权为中国社会科学院世界经济预测与政策模拟实验室和国际战略研究组所有, 未经版权所有人许可, 任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、上网和刊登, 如有违反, 版权所有人保留法律追责权利。《全球智库半月谈》所编译的文章, 仅反映原文作者的观点, 不代表编译者、版权所有人或所属机构的观点。

目 录

世界热点

零利率下的银行竞争——来自中国的教训 3

导读：近几年世界各地实行前所未有的宽松货币政策已经将利率降到零下限，甚至为负值。基于对中国存贷款利率存在上下限管制的分析，本文认为贷款利率已经触及监管下限不可能再下降。采用新的方法量化银行的竞争力有助于在零利率环境下理解银行的风险承担行为和货币政策的利率传导机制。

德法该如何应对英国脱欧？ 5

导读：英国即将公投决定是否留在欧盟内部。如果英国真的决定退出欧盟，作为欧盟最大的两个国家，法国和德国应该如何应对？

全球治理

新华盛顿共识 7

导读：2008 年以来，国际货币基金组织一直走在重新评估传统政策工具箱的前沿。本文提出，虽然华盛顿共识的大部分政策仍然停滞不前，但在金融开放和财政整顿方面的共识已经有了巨大进步。

中国的市场经济地位与反倾销 10

导读：中国的市场经济地位何时获得 WTO 承认，是中国在对外贸易中与其他国家争端的焦点之一。本文分析了这一问题对中国及其主要贸易伙伴的意义，并给出了目前中国因不具备市场经济地位而受到影响的外贸总额的规模。

结构性改革的周期特征 13

导读：2010 年开始，欧洲国家在市场管制和社保系统两个领域进行了不受欢迎的改革，这是一个危险的信号。本文总结了不同的研究成果，探讨了危机与改革之间的关系。

经济政策

中国再平衡：解决企业债务问题的国际经验 15

导读：本文为 IMF 第一副总裁 David Lipton 在中国留美经济学会关于“中国和世界的可持续发展”的演讲。他指出，当前中国正经历经济再平衡，尽管增长仍强劲，但企业债务高企形势严峻。借鉴国际经验，他提出快速行动、同时应对债权人和债务人、改善公司治理以斩草除根等建议。

商业周期同步性的内生性解释 21

导读：众所周知，商业周期的周期性在不同国家间往往有惊人的同步性。传统的研究

往往将此归咎为外部冲击的同步性，而本文则从内生因素的角度给出了一种解释。

聚焦中国

中国经济全球瞩目，政治决策却黯然无色 24

导读：本文认为，中国需要改进其传递政策信息的方式，使政策变化更为公开。中国缺乏沟通的政策体制，是其本身并非为沟通而制定的初衷、经济管理部门的制约和官方数据不透明共同作用的结果。

中国国际分工地位的再评估

——基于出口技术复杂度与国内增加值双重视角的分析 26

导读：对于包括中国在内的广大发展中国家而言，在通过参与国际分工促进经济发展的同时，尤其关注提升自身的国际分工地位。而合理地评估一国出口优劣即测度国际分工地位是提升分工地位的前提。本文构建一个同时考虑出口产品属性和增加值属性的测度国际分工地位的新指标，即从技术复杂度和增加值的双重视角研究国际分工地位。

中国的“新丝绸之路”和美日联盟地缘战略：挑战与机会 44

导读：本文分析了中国新丝绸之路战略及其对美日联盟带来的地缘政治机遇和挑战。通过古典地缘政治视角，文章认为中国的西向策略旨在确保欧亚的权利平衡。中俄或中欧的安全伙伴关系——通过新丝绸之路计划促进经济合作，对欧亚的权利平衡和美国领导的自由世界秩序构成真正威胁。

战略观察

发展中韩战略合作伙伴关系的重要性 47

导读：本文针对 2016 年朝鲜第四次核试验后韩国内外出现的对中韩关系的批评，就中韩战略合作伙伴关系的重要性进行了阐释，从韩国的角度强调了中国对稳定朝鲜半岛局势的重要作用，也指出了影响中韩关系的因素并提出了解决之道。

联合国与各国对朝鲜制裁最新变化及改善方案 49

导读：针对朝鲜在年初进行的核试验，联合国在 3 月 2 日通过对朝鲜的制裁决议。本文分析了此次对朝制裁的方案，指出对朝经济制裁的效果取决于中国的态度，并就制裁方案提出了三项改进措施。

伊拉克需要战斗 51

导读：由于叙利亚和 ISIS 吸引了媒体和公众的注意力，使得伊拉克局势受到了忽视，但是 ISIS 的主要统治区域在伊拉克境内。美国已经在伊拉克境内开展空中打击行动，但是要想取得最终胜利，需要美国在作出更大牺牲的同时抓紧训练伊拉克军队，提升其战斗力。

本期智库介绍 53

零利率下的银行竞争——来自中国的教训

Michiel van Leuvensteijn, Adrian van Rixtel 和 Bing Xu/文 郭子睿/编译

导读：近几年世界各地实行前所未有的宽松货币政策已经将利率降到零下限，甚至为负值。基于对中国存贷款利率存在上下限管制的分析，本文认为贷款利率已经触及监管下限不可能再下降。采用新的方法量化银行的竞争力有助于在零利率环境下理解银行的风险承担行为和货币政策的利率传导机制。编译如下：

量化银行的竞争力有助于更好的理解银行的风险承担行为和货币政策的利率传导机制。我们以中国为例，分析利率管制如何影响银行的竞争力。2004年，中国人民银行解除了主要银行的存款利率下限和贷款利率上限，这样可以实质上扩大银行利差。实证研究发现，存款利率上限一直发挥作用，并低于均衡利率。贷款利率下限某种程度上不利于银行竞争力。从2004年12月到2008年12月，大约有19%---29%的贷款按照贷款利率的下限发放。利率上下限约束越是发挥作用，越不利于银行竞争力的提高。通常采用勒纳指标和调整的勒纳指标测量银行的竞争力。

银行竞争力的传统量化方法

勒纳指标反映了企业相对于边际成本的定价能力。竞争越激烈，企业定价越接近边际成本，勒纳指数越小。在完全竞争的极端情况，勒纳指标为0，完全垄断情况为1。经过调整的勒纳指标考虑了需求的价格弹性。

在存在利率上下限约束的市场，勒纳指数是有偏的。中国的利率管制会影响所有银行的边际成本，从而影响有效率和无效率银行的市场份额。在存款利率存在上限时，高效率银行本可以进一步提高存款利率吸引储蓄者，扩大自己的市场份额。而对于低效率银行，存款利率上限可以保护他们不被高效率银行驱逐。如果放开存款利率上限，将会增强银行之间的竞争，高效率银行也可以扩大市场份额。高效率企业通常有更高的勒纳指标，随着行业竞争的加强，行业的勒纳指标也会增加。

无偏的布恩（Boone）指标

布恩指标，也称盈利弹性指标，是基于这一理念形成：在有竞争的市场，高效率企业通常有更高的市场份额和边际利润，低效率企业不得不调整变得更有竞争力或者被高效率企业合并。考虑到企业的表现（市场份额与盈利能力）和效率（边际成本）之间的关系，布恩指标在竞争力越高的市场越倾向为负。负值意味着竞争条件需要改善。

布恩指标在存在利率管制的银行业当中也是无偏的，因为它测量了各个银行之间利润差与边际成本差之间的关系。它考虑了在利率管制情况下，高效率银行与低效率银行之间的再分配效应。

在零利率下限条件下量化银行竞争力的意义

随着全球货币政策的宽松，很多国家的基准利率降到零利率下限，甚至负利率。这些利率似乎不可能再进一步下降，因此我们可以把它们作为贷款利率下限和存款利率上限。随着这些利率约束发挥作用，它们会影响银行的竞争力。存款利率在零利率附近，有助于无效率银行维持经营。因此，宽松的货币政策维持低利率越久，对银行竞争力的损害越大。

我们知道，在当前环境下，传统测量银行竞争力的方法是有偏的，布恩指标可以无偏的测量银行的竞争力，而且布恩指标表明贷款市场的竞争程度在下降。这也许可以解释货币政策的利率传导和银行的风险承担行为在降低。

本文原题为“Lessons from China on bank competition at the zero lower bound interest rate”。

本文作者 Michiel van Leuvensteijn 为养老金集团的策略政策顾问，Adrian van Rixtel 为西班牙银行国际金融分析局主任，Bing Xu 为马德里卡洛斯三世大学的博士生。本文于 2016 年 6 月刊于 VOX 官网。[单击此处可以访问原文链接。](#)

德法该如何应对英国脱欧？

GUNTRAM B. WOLFF/文 张舜栋/编译

导读：英国即将公投决定是否留在欧盟内部。如果英国真的决定退出欧盟，作为欧盟最大的两个国家，法国和德国应该如何应对？编译如下：

如果英国 6 月 23 日的公投结果真的决定退出欧盟，那么欧盟必须制定一套可靠的政策来应对这一潜在结果。为了防止欧盟逐渐解体，欧盟各国领导人需加强欧盟内部的密切联系，尤其是法德联盟的紧密程度。

不少经济学家一致认为，离开欧盟对英国和欧盟而言是一个“双输”的选择，但这并不意味着英国脱欧不会发生。因此，进行必要准备至关重要。政治家关注如何与英国展开谈判，从而确保其他国家不会效仿退出。然而，对已经存在很久的欧盟而言，英国的退出毕竟是个沉重打击，而脱欧论者们对英国脱欧后依然可以享受欧盟便利的憧憬恐怕也没那么容易实现。

因此，如果英国脱欧，作为欧盟最大的两个成员国，德国和法国应该采取怎样的政策选择？如果意欲将欧盟作为进步、稳定和繁荣的象征，那么德、法两国就应该尽快确定备选政策，从而应对各种可能。本文在此提出两种具有不同政治影响的策略。

对于瑞典这样的非欧元区欧盟国家，最大的顾虑是自身利益被欧元区国家损害。要知道英国脱欧之后，欧盟中非欧元区国家 GDP 总和将占欧盟总量的 14%，因此欧盟必须建立一套治理体系，在货币双轨制的背景下保护非欧元区国家的利益不受德、法两个大国肆意干涉。

一套基于统一市场的增长政策不仅对非欧元区国家颇具吸引力，对于荷兰这样的欧元区国家同样意义重大。颇具讽刺意义的是，退出欧盟后英国反而更可能对欧盟的一系列经济政策抱有兴趣。但考虑到决策过程涉及 27 个国家，这些政策的出台势必困难重重。

第二套策略则更加关注法德关系。如果英国脱欧，那么法德关系对于欧盟而言更加至关重要。英国退出后，德国最大的担心是法国和意大利将联手推动更加倾向于集权的政策，如更加激进的收入分配方案等。法国则担心德国会慢慢疏远欧盟事务。

不过目前来看，这两个国家依然是欧盟最大的两巨头。不管人们愿不愿意承认，这两个国家对欧盟未来的影响最大。无论从软实力还是硬实力来看，欧盟未

来的面貌都将由法、德决定，这在最近的乌克兰停火谈判中非常明显——和谈过程由默克尔和奥朗德共同推动。

为了将两国的战略互信进一步推动为联盟关系，德、法两国需要重新定义他们的双边关系。除了共同的目标之外，最近两国还努力达成了一系列政策共识，在当前的时代背景下，两国更应该努力克服各种不信任因素，促进双边关系健康发展。为了使双边关系更具活力，德国需要确保法国将会施行经济改革，重新为欧洲的经济增长提供强劲动力。法国也需要确保德国保证欧元区的健康发展，并且持续重视法德的双边关系。

那么，如何确保这些期望最终落实呢？英国脱欧之后，德国和法国的决策者们将不得不面对这些问题，甚至两国领导人可能需要在 2017 的竞选纲领里加入这部分内容。对两国领导人而言，一个共识是法德必须加强合作，以应对英国脱欧后的局势。当然，这决不能建立在牺牲其他欧盟国家利益的基础上，稳定的增长与繁荣的经济将增强整个欧盟的吸引力，对非欧元区国家而言更是如此。面对欧盟可能分崩离析的前景，领导人们必须采取有力手段以策万全。

本文原题为“Berlin and Paris need a strategy for Brexit”。本文作者 GUNTRAM B. WOLFF 为 Bruegel 研究院高级研究员。本文于 2016 年 6 月刊于 Bruegel 研究院官网。[单击此处可以访问原文链接。](#)

新华盛顿共识

Jeremie Cohen-Setton /文 安婧宜/编译

导读：2008 年以来，国际货币基金组织一直走在重新评估传统政策工具箱的前沿。本文提出，虽然华盛顿共识的大部分政策仍然停滞不前，但在金融开放和财政整顿方面的共识已经有了巨大进步。编译如下：

一、华盛顿共识和新自由主义

约翰·威廉姆森（John Williamson）在考察了自二十世纪五十年代以来就已经制约拉美经济发展的旧观念被新观念所替代的程度之后，于 1989 年提出了华盛顿共识。新的发展观念由经济合作与发展组织确认合适并长期接受。

约翰·威廉姆森列出了十项政策。这十项政策是在华盛顿的每一位与会者都或多或少地同意拉美各地几乎都需要的政策工具。

1. 加强财政纪律。
2. 公共开支重点转移。
3. 税制改革。
4. 利率市场化。
5. 实施有竞争力的汇率制度。
6. 贸易自由化。
7. 放松对外资限制。
8. 国有企业私有化。
9. 放松政府管制。
10. 保护日人财产权。

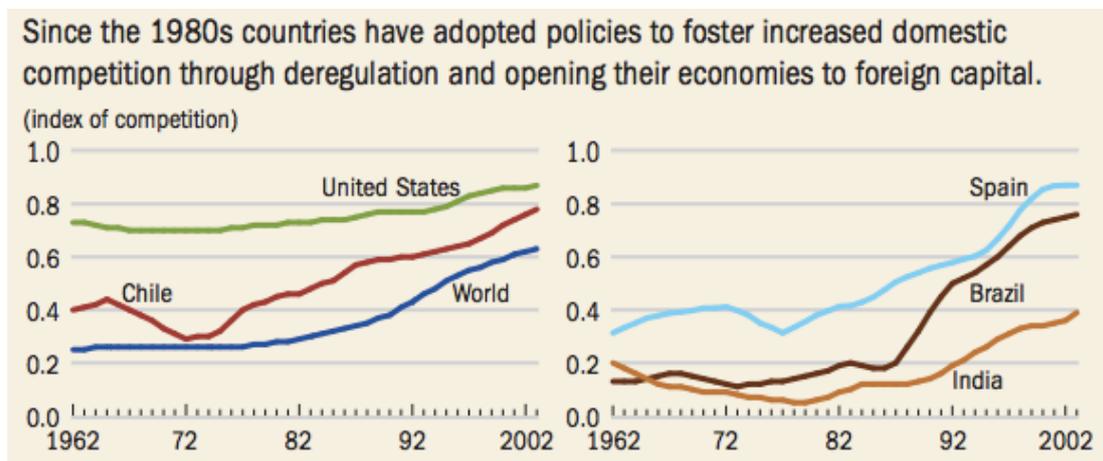
乔纳森·奥斯特里（Jonathan D. Ostry）、普卡拉什·洛嘉尼（Prakash Loungani）和达维德·福尔切里（Davide Furceri）写道，新自由主义议程主要依赖于两点：第一是竞争不断加剧——通过放松管制和开放国内市场（包括金融市场），以达到国外竞争。第二是国家角色缩小——通过私有化和限制政府运行财政赤字和积累债务的能力来实现。

西蒙·雷恩-刘易斯（Simon Wren-Lewis）写道，与一些观点相反，“新自由主义”这个术语起初并不是美国发明的，吕斯托（Rüstow）最早使用了这个词。当时它被用来形容社会主义和德文版资本主义之间的“第三条道路”。它被后来被称作朝圣山学社的团体所采纳，米塞斯（Mises）、哈耶克(Hayek)和米尔顿·弗里德曼(Milton Friedman)都是这个学术团体的成员。

二、新自由主义的几十年

乔纳森·奥斯特里、普卡拉什·洛嘉尼和达维德·福尔切里写道，根据一种综合指数得出，自二十世纪八十年代以来，有一股强大而广泛的全球性新自由主义趋势。这种综合指数衡量各国为促进经济增长而引入经济活动在不同领域竞争的程度。

图一：竞争力指数的变化



他们还写道，新自由主义议程中还有许多值得令人欢呼。全球贸易的扩张已经使百万人脱离贫困。外国直接投资常常是向发展中国家转移技术和技能的一种方式。国有企业私有化在很多情况下带来了更有效的服务和更低的政府财政负担。

里卡多·豪斯曼（Ricardo Hausmann）写道，委内瑞拉目前遭受的灾难是对抛弃一切传统将会产生的后果的警示。一个基本的理念是，要达到社会目标，最好是运用市场，而不是加压于市场。假设你不喜欢市场产生的结果。一个可以追溯到圣托马斯·阿奎那（Saint Thomas Aquinas）的传统理念是，价格必须是“公正的”。但经济学已经证明这是一个非常糟糕的观念，因为价格是为供应商和顾客决定生产或购买什么或多少而创造的激励。“公正”的价格消除了这一功能，使经济处于永久短缺之中。他还写道，传统智慧的另一点，即建立正确的激

励机制并保障必要的国有企业管理技能是非常困难的。所以只有少数企业应该存在于战略领域或充斥市场失灵的活动中。

三、新的观点

乔纳森·奥斯特里、普卡拉什·洛嘉尼和达维德·福尔切里还写道，被视为新自由主义一个重要部分的些许政策带来的好处似乎有点被夸大了。在金融开放的情况下，一些资本流动的确带来了好处，比如外国直接投资。但另一些，尤其是短期资本流动，对经济增长的促进作用就微乎其微了，而其在增加动荡和引发危机方面带来的风险则赫然耸现。在财政整顿中，低产出、低福利和高失业率的短期成本一直被低估了，而对拥有充足财政空间、承担得起高负债并允许负债率下降的国家需求则被轻视了。里卡多·豪斯曼写道，审慎理财是受质疑声最大的几条传统经济学理论之一。但是委内瑞拉的情况则显示了当审慎被否定、财政信息被视为国家机密而产生的后果。

邓肯·韦尔登（Duncan Weldon）写道，奥斯特里等人的文章的确是国际货币基金组织（IMF）一系列主张中的最新一项。这些主张可以被看做是对 2008 年以前旧“华盛顿共识”的反思和革新。所有这一切显示，IMF 或至少是其研究部门——做出了巨大进步。这不再仅仅是左翼派想象的恶魔。

本文原题为“The new Washington Consensus”。本文作者 Jeremie Cohen-Setton 为 Bruegel 经济研究中心客座研究员。本文于 2016 年 6 月刊于 Bruegel 官网。[单击此处可以访问原文链接。](#)

中国的市场经济地位与反倾销

Chad P. Bown / 文 张文豪 / 编译

导读：中国的市场经济地位何时获得 WTO 承认，是中国在对外贸易中与其他国家争端的焦点之一。本文分析了这一问题对中国及其主要贸易伙伴的意义，并给出了目前中国因不具备市场经济地位而受到影响的外贸总额的规模。编译如下：

尽管近年来出口成绩惊人，但中国经常抱怨美国和欧盟拒绝承认其市场经济地位。中国尤其关注的问题是，在 WTO 框架下，其贸易伙伴国经常以非市场经济国家为由认为其在倾销商品。其结果就是，美国和欧洲国家经常向来自中国的钢铁、铝材、纸产品、太阳能发电板等几十种产品征收高额关税。

即将到来的 12 月是中国加入 WTO 十五周年的日子，因此是否承认其市场经济地位，也就引起了多方的关注。中国坚持要求，在今年 12 月后，其贸易伙伴国必须承认其市场经济地位，而欧盟和美国则表示反对。

很明显，这个问题如今已不再是无关紧要的小事。据统计，截止 2013 年年底，中国向 G20 国家出口的商品中 7% 都受到倾销指控，并因此受“临时性贸易壁垒”（TTBs）的制裁。换言之，如果中国的市场经济地位获得承认，那欧盟和美国目前使用的不少贸易政策都将面临重大变局。

本文主要介绍与这一问题相关的政策背景和实际案例，并且评估中国受到反倾销制裁影响的外贸规模。不言而喻地，一旦中国的市场经济国家地位获得承认，世界各国的决策者们都需要重新慎重考虑相关的政策。

根据中国 2001 年签订的 WTO 条约，WTO 成员国有权不承认中国的市场经济地位。但中国如今认为，这种权力将于今年 12 月过期，届时 WTO 成员国必须承认中国的市场经济地位。而美国和欧盟的官员则认为，鉴于中国强势的中央政府在外贸中发挥的重要作用，中国的市场经济地位并不能获得承认。

由于中国没有市场经济地位，美国商务部得以拥有更大的自由裁量权来决定中国企业是否在向美国倾销商品，以及是否向中国商品征收更高的进口关税。显然，中国有强烈的动机获得市场经济地位——受反倾销指控的商品越多，对中国经济的冲击也就越大。

同样地，美国和欧盟也各有理由坚持不承认中国的市场经济地位。一旦中国今年年底成功从 WTO 获得市场经济地位，那日后欧美如果坚持向中国的商品征收关税，中国也同样可以报复性地以关税回击。

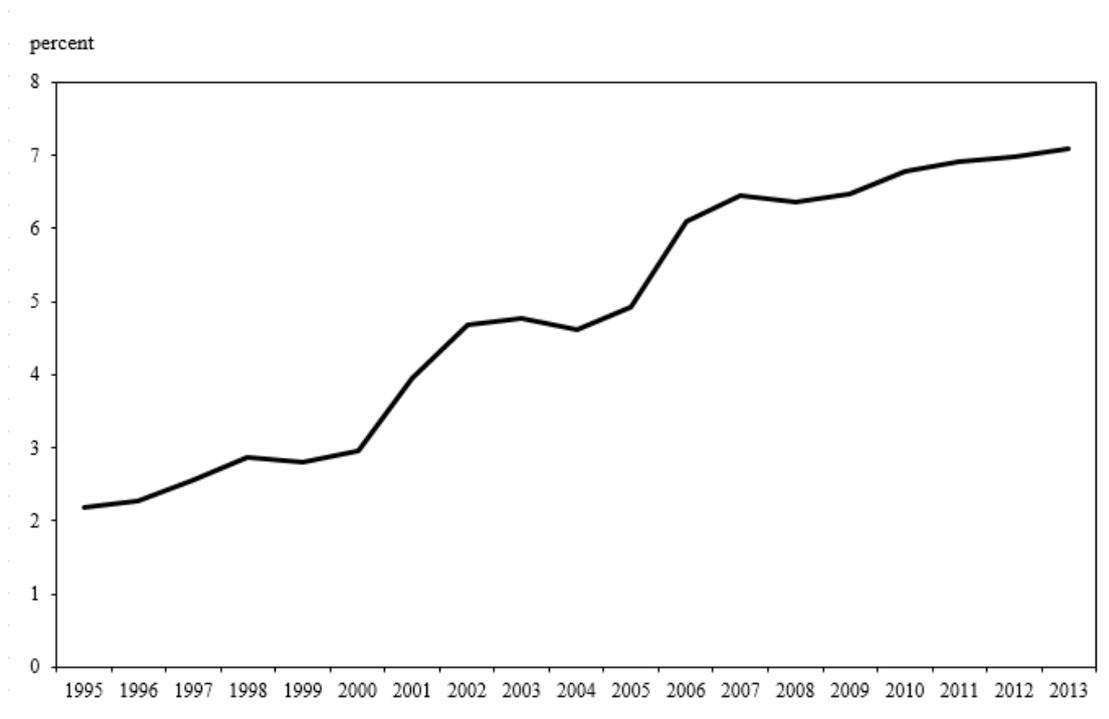
如果以史为鉴的话，由于反倾销的存在，WTO 可以授权中国弥补自己受到的损失。换言之，中国可以向他们的贸易伙伴征收额外关税，从而抵消对方以反倾销为名对中国造成的损失。

目前为止，WTO 批准过的最大的此类案例是欧盟对美国 40 亿美元的额外关税征收权，最近 WTO 又向加拿大和墨西哥批准了 10 亿美元的此种权限。Bown and Ruta (2010)的研究综述了 WTO 批准过的 10 余起此类争端的判例。

评估市场经济地位对应的冲击程度是比较复杂的。根据现有的研究水平，给出一个精确的数字基本是不可能的，同时这也要求一套完整的数据和模型。而本文使用的，则是相对分散的政策、贸易额数据，以及一套相对粗略的估算，从而得出初步的基准估计，来服务于两个基本问题的探讨。

图 1 给出了 1995-2013 年间，中国的外贸总额中受到 G20 国家集体制裁的份额比例。虽然这些制裁以反倾销为主，但我们要牢记其中也包含有抵消性和保护性关税。由图可见，20 年间中国贸易额中受制裁的比例几乎翻了一倍，而中国加入 WTO 时这一比例也有明显的上升。2001 年后，中国更加迅速的贸易增长使得不少国家的竞争压力激增，但也同时使中国受到了不少国家的最惠国待遇。

图 1 中国对 G20 国家的出口中受到制裁的比例，1995-2013



数据来源：作者测算结果

图 2 则说明，在 2013 年年底，中国对 G20 国家出口额当中的 7%（或 1000 亿美元）都受到不同程度的反倾销制裁。当然我们需要强调的是，这 1000 亿美元的贸易额并不等于中国因非市场经济地位而受到的损失值。

以名义价值计算，中国受制裁的规模要比排名第二和第三的韩国及美国高出 7 倍有余。中国受制裁的贸易规模是 7%，相比之下韩国、印尼、印度等国只有 3% 左右，而德国、日本、美国则仅仅为 1%。

本博客即将发布的第二部分文章将继续探讨这一问题。

图 2 G20 国家贸易受别国制裁占本国总出口份额情况，2013

	Australia	Canada	Czech	Denmark	Hungary	Japan	Korea	Norway	Poland	Sweden	Switzerland	UK	US
Australia	1,00												
Canada	0,81	1,00											
Czech	0,41	0,24	1,00										
Denmark	0,84	0,90	0,61	1,00									
Hungary	0,83	0,79	0,67	0,88	1,00								
Japan	0,48	0,60	0,63	0,71	0,69	1,00							
Korea	0,63	0,75	0,48	0,76	0,81	0,54	1,00						
Norway	0,85	0,87	0,56	0,95	0,87	0,66	0,69	1,00					
Poland	0,07	-0,09	0,50	0,20	-0,04	0,01	-0,06	0,14	1,00				
Sweden	0,80	0,87	0,62	0,96	0,86	0,80	0,78	0,87	0,21	1,00			
Switzerland	0,22	0,29	0,67	0,57	0,29	0,47	0,27	0,51	0,75	0,55	1,00		
UK	0,88	0,91	0,52	0,93	0,95	0,73	0,80	0,92	-0,10	0,90	0,30	1,00	
US	0,87	0,96	0,33	0,93	0,83	0,64	0,67	0,92	-0,04	0,88	0,30	0,93	1,00

数据来源：Bown and Crowley (2016, figure 3)

本文原题为“China's Market Economy Status and Antidumping: A \$100 Billion, \$10 Billion, or \$1 Billion Dispute? Part 1”。本文作者 Chad P. Bown 为 PIIE 研究院高级研究员。本文于 2016 年 6 月刊于 PIIE 官网。[单击此处可以访问原文链接。](#)

结构性改革的周期特征

Jeremie Cohen-Setton /文 刘天培/编译

导读：2010 年开始，欧洲国家在市场管制和社保系统两个领域进行了不受欢迎的改革，这是一个危险的信号。本文总结了不同的研究成果，探讨了危机与改革之间的关系。编译如下：

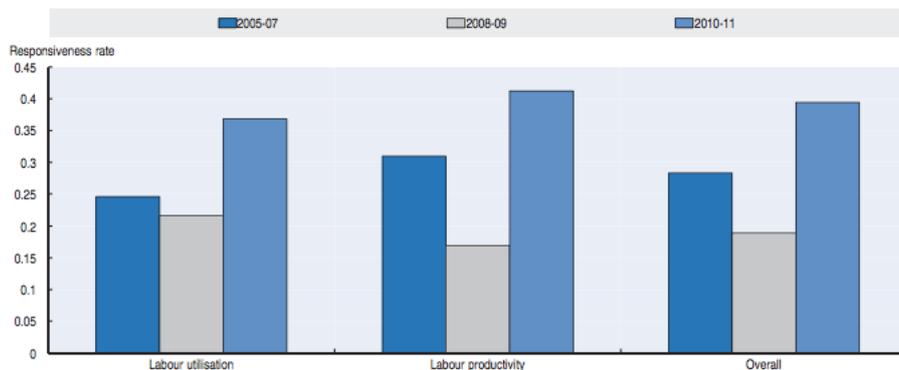
危机引导改革假设

在结构性改革中，既得利益集团不能继续获取利益。这种结构性改革倾向于发生在经济衰退的时候而非经济扩张的时候。尽管推动市场开放，增强市场竞争，减少公共债务是推动经济发展的关键所在，在不同的国家，应该采用不同的标准进行判断以上事实的进展。尽管推动改革的最佳时机是繁荣期，但是政治因素使得改革更可能发生在衰退期。由于改革带来的不确定性和当前并不能兑现的红利，政治家并不愿意在其任内推动改革。而对于大众来说，繁荣的时候采用保守策略的成本很低，在衰退时激进的改革则收到欢迎。这些因素都导致了改革不易发生在繁荣期。改革尽管能够提高福利，一些利益团体会努力阻止改革，其结果就是改革不能完全进行或者被推迟进行，这又会给改革带来风险。

危机中改革的模式

OECD 报告称危机后的经济衰退是改革的催化剂，这个现象在急需改革的 OECD 国家比较明显。在劳动市场上，其具体表现为：劳动市场的深度危机会促进提高劳动使用率的改革。稳定公共财政和减少主权赤字带来的压力也是促进改革的动力。

图 1 OECD 国家中对改革建议的回应率



从图中可以看出，危机从总体上促进改革。08-09 年危机之后，对促进劳动生产率和利用率建议的回应率显著上升。利用率反映了最近在欧元危机背景下广泛的劳动市场改革。危机开始时，回应率显著降低，这可能反映了当时的经济政

策主要着眼于稳定宏观经济。之后，对于改革的重视程度显著回升。重大危机迫使政府在难以取得改革成绩的领域实施不受欢迎的改革方案。这些领域包括规范劳动市场、保护工作、养老金改革等。自从 2010 年，有两类国家经历了加速改革，一是直接受到欧元区危机影响的国家，二是增发了大量主权债券的国家。希腊、爱尔兰、葡萄牙和西班牙即为典型。

道德风险与改革

放松财政限制会加重改革中的道德风险问题。当政府财政不受约束时，政府很难愿意进行劳动市场改革。欧洲经验告诉我们，即便执行正式的救援措施，改革效果也不尽如人意。当政府不受约束，它将会不断采用财政政策刺激经济，造成严重的后遗症，即无止境的财政危机。有些声音认为将危机延长是一种解决危机的手段。但事实恐非如此。有两个原因，一是高失业率可能会让民粹势力抬头，造成党派对立，二是投票者会认为减少政府支出和改革会进一步加剧危机，从而反对真正的有效措施。

本文原题为“The cyclicalness of structural reforms”。本文作者 Jeremie Cohen-Setton 为加州大学伯克利分校经济学博士候选人。本文于 2016 年 6 月刊于 Bruegel 官网。[单击此处可以访问原文链接。](#)

中国再平衡：解决企业债务问题的国际经验

David Lipton/文 黄杨荔/编译

导读：本文为 IMF 第一副总裁 David Lipton 在中国留美经济学会关于“中国和世界的可持续发展”的演讲。他指出，当前中国正经历经济再平衡，尽管增长仍强劲，但企业债务高企形势严峻。借鉴国际经验，他提出快速行动、同时应对债权人和债务人、改善公司治理以斩草除根等建议。编译如下：

引言

感谢中国留美经济学会的欢迎。今天，我很荣幸就“中国和世界的可持续发展”这一议题与大家进行探讨。深圳是最适合讨论这个话题的城市，它是中国迅速崛起、繁荣的象征。通过一代人的努力，深圳从农田发展为金融中心，体现着对现代化和机遇的希望。

然而，中国持续变化的经济、金融环境意味着什么？深圳也为此提供了一面镜子。过去一年中，深圳遇到了不同寻常的不确定性，比如金融市场下跌，比如成本上升引发部分知名企业转移至其他地方运营。这些转变表明：一个快速发展的城市必须解决关键性的挑战，以确保一个安全的未来。

事实上，这种经验对致力于实现可持续发展的中国而言也是类似的。与深圳一样，金融市场动荡的遭遇使许多中国人开始质疑中国未来的发展路径，比如再平衡能够带来什么，企业债务高企、金融部门脆弱是否会改变中国“新常态”的轨迹。

中国面临的挑战是可控的，但再平衡需采取一系列行动——不仅是为新事物让路，也需削减一切过时、过度开发的东西。如果中国想沿着预设的路径前进，避免危险的弯路，就要及时开展上述工作。回顾经济转型期或金融危机余波时期的经验我们都能发现，大胆果敢的行动通常能获得回报，而失误则会受到惩罚。

以下，我将围绕三个主题讨论债务问题：首先，介绍 IMF 对中国经济再平衡的看法；其次，概述债务问题的规模；最后，借鉴国际经验，分析解决企业债务问题的一些策略。在此，我主要提供来自 IMF 的视角。IMF 曾为其他国家提出一些被证实是有效的政策建议，中国当前面临的问题可能与这些国家相似。当然我也承认，中国的情况独一无二——再平衡的规模和利害关系是前所未有的。

再平衡对中国的未来及全球经济至关重要。过去 20 年中我们反复地认识到，一国的经济和市场混乱将影响全球，比如去年中国市场突然动荡的溢出效应。关

键在于，对可持续发展的任何讨论都必须考虑到一个系统重要性经济体面临的脆弱性，以及纠正这些脆弱性的措施。

评估经济再平衡

经济再平衡是中国发展蓝图——第十三个五年规划的核心，基于中国经济需要再平衡的认识提出。那么，目前来看这些工作进展如何呢？

无论以何种指标衡量，中国经济增长依然强劲，或许唯一的例外是增速低于其过去 25 年的水平。仅以去年为例，中国经济的增量相当于瑞典等欧洲中等规模国家的 GDP。在这个变革的时代，保持正确的看待问题的视角很重要。

中国在对外方面做出了实质性的调整。经常账户顺差已从 2007 年占 GDP 比重 10% 的峰值降至近年的 2-3% 左右，净出口对经济增长的贡献一直在 0 附近波动，过去则是增长的主动力。去年资本大量外流的情况有所缓解，实际汇率基本保持稳定。对中国再平衡进展的一个衡量是，在确定人民币为可自由使用的货币后，IMF 于去年将人民币纳入特别提款权货币篮子中。

但与此同时，中国经济再平衡的结果却喜忧参半。在将经济体从投资驱动向消费拉动转型方面，2015 年消费对经济增长贡献了 2/3。与过去相比，经济增长对重工业和出口的依赖减少，更多由家庭消费的服务和制造业推动，这些都是重要的变化。

而另一方面，中国在企业债务及重组方面的进展非常有限，这也是我想深入探讨的问题。中国政府正在推出一项国有企业改革计划，同时宣布了煤炭、钢铁行业的去产能目标。然而，在 2015 年及 2016 年初信贷迅速增长叠加投资率高企的局面下，这一问题正变得日益棘手。这正是中国经济的主要薄弱环节之一，当然中国有能力解决这一问题。关键问题是，中国如何才能做到快速地解决这些问题？

中国的债务问题

我们先分析一下中国的债务状况。当前，中国债务总额占 GDP 比重约为 225%，其中政府债务约占 GDP 的 40%，家庭债务约占 40%。以国际标准看，两者都没有特别高。然而，企业债务则是另一番景象——约占 GDP 的 145%，以何种标准看都非常高。

据 IMF 计算，国有企业在企业债务总额中占比 55%，远高于其占经济产出的比例 22%，并且盈利能力远不及私营企业。在经济增长放缓的环境下，盈利

下降叠加债务上升，严重削弱了这些企业支付供应商、偿还贷款等方面的能力。银行持有的不良贷款持续上升，去年的信贷热潮更恶化了这一局面。许多国有企业已是奄奄一息。IMF 最新的《全球金融稳定报告》估测，中国银行业在企业贷款上的潜在损失或约占 GDP 的 7%，而这只是基于不良贷款回收率的保守估计，其中还不包括“影子银行”的潜在问题。

国际经验教训

尽管中国在许多方面独一无二，但它并非第一个经历企业债务困境的国家。事实上，发达国家、转型国家和新兴国家都有一系列经验可供借鉴。

首先，中国政府应迅速采取有效行动，否则问题只会恶化。今天的企业债务问题很可能成为明天的系统性债务问题，系统性债务问题又可能导致经济增长进一步放缓或引发银行业危机。

其次，采取行动时，应同时从债权人和债务人两方面下手。有些国家刚将不良贷款从银行资产负债表中移走，并对银行进行资本重组，导致企业无利可图。其他国家则缩减企业规模或允许其破产，导致银行资本不足。最好能同时解决这两个问题。

最后，修复企业和银行资产负债表时，应解决最初引发这些问题的根源。缩小债务泡沫只是暂时的效果，如果不必要的借贷死灰复燃，新的债务泡沫肯定会卷土重来。

快速行动

第一个经验是快速行动，中国正逐步认识到其的重要性。在近期《人民日报》的访谈中，一名“权威人士”强调要解决“僵尸企业”和“债务积压”问题。华融资产管理公司的负责人曾一针见血地指出，政策的当务之急是对债务问题采取行动，因为“不良贷款就像冰激凌。如果你不处理，它们就会在你手里化掉，以致你没有东西可卖”。

同时应对债权人和债务人

第二个经验是同时应对债权人和债务人，这无法快速实现，需采取一定筹备性工作。近期的危机表明，我们通常说的“强化版框架”十分重要，这由政府主导，但有赖于专业人士进行评估、调解。换句话说，该过程须由商业判断而非政治主张主导。

企业的破产框架应促进有生存能力的企业复原、没有生存能力的企业快速破产清算，视不同公司的具体情况而定。企业重组需要一个执行机制，使债权人能以可预见、公平透明的方式强制执行债权，确保支付纪律强制执行可能要求“胡萝卜加大棒”。同时，银行确认损失时须始终谨慎，并确保具有足够的吸收损失能力。

1997年亚洲金融危机后，该地区普遍采取这种“强化版”破产框架，比如印度尼西亚、韩国、马来西亚和泰国。政府对重组进程提供一定支持，但主要在法庭之外进行。韩国是一个有趣的案例，主导韩国经济的重要财阀的控股股东在法院监督和庭外重组中失去了权力，这些财阀并未破产，但从自己运营的银行大量借款的能力受到限制。

债转股和资产管理公司

债转股在一些国家发挥了一定作用。该做法能使企业的财务结构去杠杆化，银行债权相应获得重新调整。然而，只有满足两个条件时，该做法才有效。首先，银行要能对债权人的权利进行分类，区分需要重组和缺乏自生能力、需要关闭的企业，否则新的股权将毫无价值。其次，银行需具备管理股权、维护股东权利的能力，或有能力将股权出售给能够维护权利的投资者。

一些国家无法实现上述条件。更广泛地说，银行缺乏动力去维护其作为债权人的权利并对重组施压，原因包括互相持股、利益冲突或政治因素。在此情况下，政府不得不介入并迅速采取行动。某些个例如印度尼西亚，情况甚至恶化到银行自身不得不进行资本重组的地步。近期的欧债危机使现有的破产机制面临巨大压力，政府需采取行动以实施法律改革。多数情况下，受欧洲竞争法约束，政府的直接作用较为有限，意大利、西班牙和葡萄牙等国选择鼓励庭外债务重组，尽量减少司法干预。

关于重组还需指明一点：许多危机都采用公共资产管理公司加以化解，包括东欧的部分转型国家。中国此前解决不良贷款时已经熟悉了 this 机制，但需要记住，资产管理公司不应是不良贷款的“仓库”，而应成为有重组需要的企业的“训练房”。这可由资产管理公司采取行动，或将资产出售给迫切要求重组的新的所有者。这些过程可能比较缓慢——建立适当的资产估值体系，并在清淡的市场出售资产十分困难，而且重组或将遇到一定社会和政治压力。为了解决这些问题，当局必须制定遵循商业原则的、强有力的治理安排。

斩草除根：改善治理

第三个经验是治理。引用哲学家乔治·桑塔亚的话：“忘记过去者必将重蹈覆辙”。如果一个国家不把治理问题作为债务问题的核心加以解决，债务问题将不可避免重演。以中国经验为例：本世纪初，政府免除了大银行遗留的国有企业不良贷款，但现在我们又一次面对国有企业债务的威胁。因此，一旦问题得到解决，必须确保其不会在未来重现。尽管斩草除根很难，但这比之后的问题更容易解决，部分原因在于，一旦危机缓和，改革就更加困难。

在这方面，二十国集团的例子值得深思。2009年全球金融危机最严重的时期，政策制定者们面临巨大的压力，不得不采取行动。当年举办的二十国集团伦敦峰会上，各国首脑采取了重要举措，比如同意对全球经济实施大规模刺激计划，增加IMF的资源，商定增强国家层面和全球层面金融市场监管的措施等。然而，治理还需改进，实施具体的金融改革以防危机再现。这需要更多工作、更多时间来完成，但这是必须的。在美国，多德弗兰克法案加强了政府对金融机构的监督；在欧洲，银行业联盟的建立稳步推进，尽管在强化银行方面仍有很多工作有待完成。IMF和金融稳定委员会则在各自领域将各国汇聚一堂，帮助维护全球金融体系。

过去数十年中，中国的改革彻底而广泛。然而，这些改革更多解放了经济活动，促进了市场和自由竞争，而未对借款人施加纪律和严格的预算约束，因而需加强治理。如果要避免再次出现信贷增长—负债累累—企业重组的循环，中国就要吸取改善企业治理的经验。

当然，治理必须建立在强有力的法律框架基础上，依据相关法规，能够建立有效的破产和执行制度、形成支付纪律。但是，改善治理还需出台加强评估个人贷款层面风险的监管政策。此外，治理意味着稳健的核算、贷款分类、贷款损失准备金计提和披露规则，改善治理意味着建设一个能避免道德风险的系统。

不仅是法律

治理不仅仅是书本上的法律问题，还涉及法律的贯彻执行。这要求公正性，以超越特殊利益和关系；致力于从苗头解决制度漏洞，而非危机出现时再来修补；涉及加强企业治理机构尤其股东的权利，并将公开披露作为优先事项。这些都能保护债权人和借款人，确保金融系统的齿轮运转顺利。

在包含国有企业的制度中，好的治理应能使这些企业量入为出，不再需要政府补贴，可通过执行严格的预算约束，20世纪90年代波兰和其他中欧国家向市场经济转型时就是这么做的。随着重组推进，将所有国有企业归为一谈或许过于

简单，应区分经营有方和经营不善的企业。债务可以帮助那些运营良好的企业，因此，需要知道企业如何使用债务：是掩盖损失，还是扩大产能、加剧全球过剩？其对“影子银行”产品的风险暴露情况如何？这些是任何国家在推进重组决定时都必须解决的，对其的决定须依据确凿的事实和适当的分析，这通常需由在估值、企业重组和债务重组方面具有经验的独立专家来提供。

这些问题具有重要的社会影响。企业重组影响员工及其家人的生活，因此，须确保相关政策的落实，以减轻重组的负面影响。“铁饭碗”的日子在中国已经一去不返，但仍然有义务确保“饭碗”是满的。值得一提的是，中国政府建立了1000亿人民币的重组资金，以吸收约180万受影响者的预期福利损失。

最后，让更强大的企业兼并弱小国有企业的诱惑一直存在。然而，如果只是让经营良好的企业充当“有钱的叔叔”——用自己的利润补贴其他企业的损失，则问题并未得到解决，而是在破坏经营良好企业的盈利能力，并剥夺其他经济主体本能更好地利用资源的机会。此类并购战略若要发挥作用，强有力的国有企业必须有权力对亏损企业进行重组，否则让企业破产可能是更好的选择。

结论

综上，中国面临非同寻常的挑战。一方面，经济增速虽然放缓，但仍让任一发达国家羡慕。另一方面，企业债务仍是一个严重且持续恶化的问题，应立即加以解决，并承诺实施重大改革。

我想说的是，全球经济在企业重组方面具有丰富经验，IMF也具有这方面经验。我们有各种情形总结出的专业知识，包括从国有企业为主导向市场经济转型的经验。眼下问题在于，在避免重蹈覆辙、实施改革以重振增长方面，中国是否做好了准备。

过去十年，中国展现了极佳的适应和演化能力。有充分理由相信，中国能够完成转型，确保“新常态”是可持续的、有利于中国 and 全球的发展模式。

本文原题为“Rebalancing China: International Lessons in Corporate Debt”。本文作者为 David Lipton, IMF 第一副总裁。本文于2016年6月刊于IMF网站。[单击此处可以访问原文链接。](#)

商业周期同步性的内生性解释

Paul De Grauwe, Yuemei Ji /文 朱子杰/编译

导读：众所周知，商业周期的周期性在不同国家间往往有惊人的同步性。传统的研究往往将此归咎为外部冲击的同步性，而本文则从内生因素的角度给出了一种解释。编译如下：

有的学者指出：不同国家间的商业周期往往有惊人的同步性。本文作者通过研究认为，这一现象在欧元区和其他一些工业国都是普遍存在的。通过对 GDP 数据进行 Hodrick-Prescott 处理，我们可以得到商业周期在 GDP 中所占的比例。我们在表 1 和表 2 中展示了欧元区不同国家间这一比例的二元关系。

很明显，我们看到各国之间这一相关性都是相当高的。尤其是在欧元区内，不少国家的相关系数都达到了 0.9 以上。而平均而言，欧元区各国的相关系数为 0.82，这意味着各国间商业周期存在相当强的相关性。尽管我们对商业周期的测度是存在诸多困难的，但我们的发现与其他学者基本一致。

而在欧元区外，我们看到的同步性就要更小一些。然而，这些同步性同样达到了 0.6 以上。表 2 中所有相关性总计平均为 0.61，因此可见即便是在欧元区外，几大工业国的商业周期同样是有相当的同步性的。

有实证研究表明，商业周期同步性的大小受到贸易一体化的影响。Frankel 和 Rose (1998) 的研究表明，贸易一体化程度越高，商业周期的同步性就越强。其他一些实证研究也有类似的结论。

表 1 欧元区国家商业周期相关程度统计表

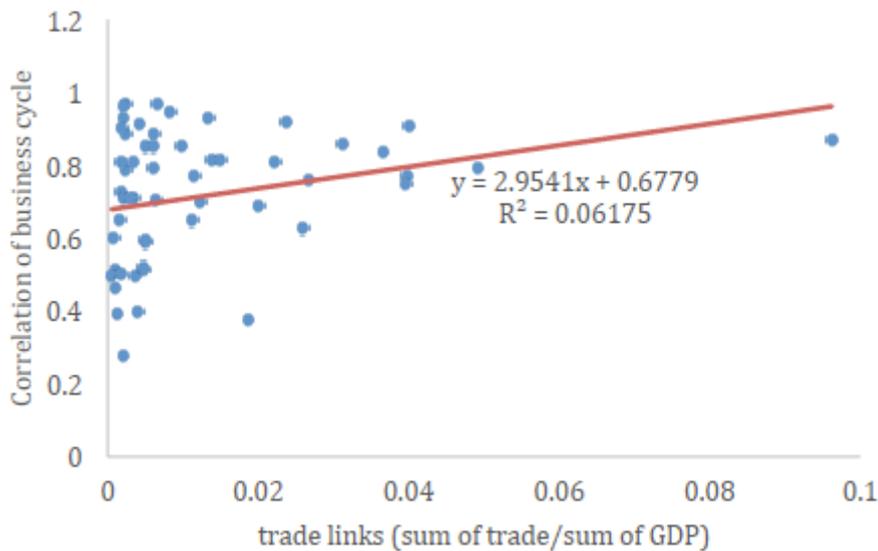
	Austria	Belgium	Finland	France	Germany	Greece	Ireland	Italy	Netherl	Portugal	Spain
Austria	1,00										
Belgium	0,97	1,00									
Finland	0,97	0,98	1,00								
France	0,93	0,95	0,97	1,00							
Germany	0,89	0,57	0,55	0,59	1,00						
Greece	0,73	0,82	0,84	0,74	0,09	1,00					
Ireland	0,85	0,89	0,92	0,95	0,41	0,81	1,00				
Italy	0,91	0,96	0,98	0,96	0,50	0,86	0,93	1,00			
Netherlands	0,93	0,94	0,93	0,91	0,80	0,75	0,86	0,90	1,00		
Portugal	0,98	0,89	0,89	0,87	0,37	0,82	0,87	0,90	0,94	1,00	
Spain	0,85	0,91	0,94	0,87	0,27	0,97	0,90	0,95	0,86	0,90	1,00

表 2 非欧元区国家商业周期相关程度统计表

	Australia	Canada	Czech	Denmark	Hungary	Japan	Korea	Norway	Poland	Sweden	Switzerland	UK	US
Australia	1,00												
Canada	0,81	1,00											
Czech	0,41	0,24	1,00										
Denmark	0,84	0,90	0,61	1,00									
Hungary	0,83	0,79	0,67	0,88	1,00								
Japan	0,48	0,60	0,63	0,71	0,69	1,00							
Korea	0,63	0,75	0,48	0,76	0,81	0,54	1,00						
Norway	0,85	0,87	0,56	0,95	0,87	0,66	0,69	1,00					
Poland	0,07	-0,09	0,50	0,20	-0,04	0,01	-0,06	0,14	1,00				
Sweden	0,80	0,87	0,62	0,96	0,86	0,80	0,78	0,87	0,21	1,00			
Switzerland	0,22	0,29	0,67	0,57	0,29	0,47	0,27	0,51	0,75	0,55	1,00		
UK	0,88	0,91	0,52	0,93	0,95	0,73	0,80	0,92	-0,10	0,90	0,30	1,00	
US	0,87	0,96	0,33	0,93	0,83	0,64	0,67	0,92	-0,04	0,88	0,30	0,93	1,00

贸易一体化固然是一个原因，但这并不是唯一的因素。图 1 展示了周期相关系数与双边贸易规模的关系，我们可以看到二者之间存在正相关的关系，但显著性并不高。很明显，除了贸易一体化之外，还有其他因素导致了商业周期的同步性。

图 1 欧元区 11 国贸易量与商业周期的关系



主流的宏观经济模型（包括真实周期模型和 DSGE 模型）都不能很好地拟合出真实世界中的商业周期同步性。Backus et al. (1992) 的研究最先指出了这一点，他发现，在真实周期模型中引入标准的开放经济体是无法拟合出周期同步性的。而 DSGE 模型也同样存在类似的问题（见 Alpanda and Aysun 2014）。当然，我们可以通过假设外部冲击的同步性来解决这一问题，但这种解决办法有很大缺陷，因为这等于预先假设商业周期的同步性是外生因素导致的。

关于商业周期的同步性，先前学界也有过不少研究和尝试(e.g. Gertler et al. 2007, Devereux and Yetman 2010, Kollmann 2012, Alpanda and Aysun 2014)。然而这些研究大多过于强调外生因素，而少有研究关注内生因素的影响。

我们在最新的研究中探究了跨国商业周期同步性的内生性解释(De Grauwe and Ji 2016)。我们在研究中建立了一个两国行为宏观模型，这一模型的典型特征是由于其代理变量的缺陷，无法做出准确的预期。因此，我们使用了简单的试探法进行预测。这一模型生成了内生性的、动态变化的乐观与悲观情绪，来反映真实世界中存在的动物精神。这些动物精神之所以会出现，是因为乐观和悲观的预期往往是自我实现的，这导致了繁荣和萧条，并进一步吸引更多的个体倾向于乐观或悲观。因此，动物精神与商业周期期间存在有双向的关系。

在一个两国模型当中，这一机制就会引起商业周期的同步性。我们发现，即便两国面对的外生冲击是不同步的，也一样有一套内生机制，将这些不相关的冲击转化为两国间产出的同步变化关系。这一机制的原理简单来说是这样的：一国以内小的产出冲击都会在国内和国外引发一系列自我强化的反应。其中，国内的反应是通过产出缺口和动物精神的双向关系引发的。而国际上的反应，则是通过贸易渠道由一国传导向另一国，并最终又回到第一个国家。这一切都会令一开始有特异性的外部冲击最终引起具有同步性的产出变化和动物精神的变化。因此，国家之间商业周期的同步性主要是由动物精神的传播带来的。我们发现，这种机制并不需要太大体量的贸易额就可以实现。我们通过实证研究证明了我们的假说。

共同货币区的作用也是非常重要的。我们发现，与那些货币独立的国家相比，欧元区内国家间的周期同步性明显要强得多。这是因为欧元区存在有统一的央行，统一的基准利率，因此也就使得动物精神的传导变得更加容易。

最后，周期同步性的程度与央行在多大程度上能够稳定产出有着非常明显的联系。如果央行能够稳定产出，那动物精神就能够得到遏制。而这样一来，他们也就控制住由动物精神触发的周期同步性的扩散。

本文原题为“Synchronisation in business cycles: An endogenous explanation”。本文作者 Paul De Grauwe 和 Yuemei Ji 为 VOX 研究院高级研究员。本文于 2016 年 6 月刊于 VOX 官网。

[单击此处可以访问原文链接。](#)

中国经济全球瞩目，政治决策却黯然无色

Pedro Nicolaci da Costa /文 伊林甸甸/编译

导读：本文认为，中国需要改进其传递政策信息的方式，使政策变化更为公开。中国缺乏沟通的政策体制，是其本身并非为沟通而制定的初衷、经济管理部门的制约和官方数据不透明共同作用的结果。编译如下：

中国经济前景的不确定性支撑了过去一年全球市场的大部分波动。经济管理部门沟通失误使这一趋势变得复杂，也导致投资者和海外决策者无所适从。

继中美最近高级会谈之后，美国财政部部长杰克·卢（Jack Lew）表示，中国需要改进其传递政策信息的方式，使政策变化更为公开。

卢指出，中国必须“在本国政策道路选择和经济分析中变得更加善于沟通，因为中国经济的下一步走势牵动着全世界和各个市场。”

由于美国的政策制定者面临来自自身沟通问题的挑战，当中国政策制定者的言论回荡在世界舞台上时，这些中国同行也将面临同样的问题并学习解决它们，这不足为奇。

“中国的政治体制并不是为与外界良好沟通而建立的，”肖恩·迈纳（Sean Miner），彼得森国际经济研究所中国项目经理说道，“最好的例子就是体现中国如何设置每日人民币固定汇率的八月浮动——几乎没有沟通，花几天时间准备新闻发布会，之后就是全球股市猛烈抛售。看样子央行始终没有找到一个合适的解决方法。”

其他怀疑仍然存在，包括经济管理部门在改革时如何信誓旦旦，最终却在经济放缓的轨迹和担忧工业部门产能过剩中走向浮动汇率。

另一个重要担忧是，很少有西方经济学家实际上会相信官方给出的经济增长数据，这使得经济增速放缓的程度难以估量。

中国对人民币的一定程度上的放松是经济改革的一部分，这让人民币最近成功地进入了国际货币基金组织特别提款权的一揽子货币。这是中国为在国际贸易中增加人民币使用做出的必要努力。然而中国作为世界第二大经济体，即使能够快速拥有领导力，光说不做是收效甚微的。

本文原题名为“China Policy Communications Under Scrutiny as Economy Gains Global Prominence”。本文作者 Pedro Nicolaci da Costa 为彼得森国际经济研究所评论员。本文于 2016 年 6 月刊 PIIE 官网。[单击此处可以访问原文链接。](#)

中国国际分工地位的再评估

——基于出口技术复杂度与国内增加值双重视角的分析

苏庆义/文

导读:对于包括中国在内的广大发展中国家而言,在通过参与国际分工促进经济发展的同时,尤其关注提升自身的国际分工地位。而合理地评估一国出口优劣即测度国际分工地位是提升分工地位的前提。本文构建一个同时考虑出口产品属性和增加值属性的测度国际分工地位的新指标,即从技术复杂度和增加值的双重视角研究国际分工地位。编译如下:

一、引言

国际分工地位反映了一国的出口获益能力,因此测度中国的国际分工地位成为一项很重要的研究主题。但遗憾的是,目前测度国际分工地位的指标并不完善,很难准确测度中国的国际分工地位。本文的目的是在已有文献的基础上,构建能更加准确测度国际分工地位的新指标,基于投入产出框架分析一国如何提升自身的国际分工地位,并重新评估中国的国际分工地位。

在传统的国际分工模式下,与出口结构相关的各类指标可以评估一国的国际分工地位。比如,以农业、制造业、服务业三大类作为出口构成,那么,一般认为,一国拥有较多农业出口则国际分工地位较低,服务业出口比重高则意味着占据更高的国际分工地位。以此进行分析,虽然中国出口结构尚不能和发达国家相比,但是强大的制造业却足以保证中国出口地位高于绝大多数发展中国家。1995~2009年,中国货物和制造业出口占自身出口的比重基本呈现上升趋势。比如,对于制造业出口而言,1995年中国制造业出口占自身出口的比重是81.78%,2009年该比重上升到89.10%,上升7.32个百分点。¹

此外,国际分工地位也可以采用出口的各类要素密集型产品的比重或显性比较优势指数(*Revealed Comparative Advantage, RCA*; Balassa, 1965)来衡量。²这一衡量方法基于李嘉图的相对技术差异理论和赫克歇尔-俄林的要素禀赋理论,一般用来评估制造业出口。一国出口较多技术密集型产品则拥有较高的国际分工地位,其次是资本密集型、劳动密集型和资源密集型。以此分析,2012年,

¹ 如无特别说明,本文使用的数据均来自经济合作与发展组织与世界贸易组织(OECD-WTO)联合开发的TIVA数据库。因此,图表数据来源不再标注。为与后面的经验分析保持一致,引言部分描述中国外贸的时间段主要是1995~2009年。

² 使用这一方法评估中国国际分工地位(出口结构)的代表性文献有魏浩等(2005)、傅朝阳和陈煜(2006)等。

中国机电产品（资本密集型产品）出口额占总出口的比重达到 57.6%（苏庆义，2013），表明中国已拥有较高的国际分工地位。

另外一种常用的测度国际分工地位和评估出口结构的指标是出口技术复杂度（*technological sophistication*）³，该指标由 Hausmann 等（2007）提出，并得到广泛应用。首先计算各产品的技术复杂度，然后根据各产品的出口比重计算各国出口的技术复杂度。

产品技术复杂度的计算方法暗含高收入水平国家更倾向于、也更有能力生产高技术复杂度（技术含量高）产品的假设，Hausmann 等（2007）对此进行了详细阐释。反过来，高技术复杂度的产品也更有利于经济增长。实际上，如果抛开技术复杂度这一概念，产品技术复杂度的计算方法也可以理解为高收入水平国家生产的产品更加高端，是低收入国家出口结构优化的方向。Rodrik（2006）依据出口技术复杂度进行分析，发现中国制造业出口结构与比自身收入高三倍的国家的出口结构相似。⁴

也就是说，基于传统的出口结构指标来分析中国的国际分工地位，中国的出口地位已经达到较高的程度。然而，在全球价值链分工背景下，一国的出口产品并不完全由本国生产，在生产过程中投入了进口的中间品，仅仅分析出口结构并不足以完全理解一国的国际分工地位。如果在考察出口结构时不考虑全球价值链分工背景，则会高估通过加工组装进行出口的国家分工地位。

近年来，全球价值链分工研究的兴起使得测算国际分工地位的指标更多考虑了这种分工形式。其中，一个普遍使用的指标是出口的国内增加值率（*Domestic Value Added Ratio, DVAR*）。对于一国而言，出口总值中包含的国内增加值是该国国内生产总值（*GDP*）的一部分，具有直接的福利含义（Koopman 等，2014）。因此，出口的国内增加值率越高，表明该国单位出口创造 *GDP* 的能力越强，从而普遍便认为较高的 *DVAR* 意味着较高的国际分工地位。张杰等（2013）、罗长远和张军（2014）均使用该指标评估了中国的出口状况。

³ Hausmann 等（2007）实际上将这一指标称为“出口的收入水平”（*income level of a country's exports*），但后来的文献称为“出口技术复杂度”，为了与国内外文献保持一致，本文延续“出口技术复杂度”这一称呼。

⁴ 这一现象被 Yao（2009）称为“罗德里克之谜”（*Rodrik paradox*），并将加工贸易作为解释该现象的原因之一。

但是,由于以下两个原因,使得该指标在测度国际分工地位时存在偏差:(1)该指标没有考虑一国的开放度。一般来讲,在其他条件相同时,更加开放的国家更多依赖进口中间品来生产出口品,从而拥有更低的 *DVAR*。比如,在极端情形下,如果一国不参与全球价值链分工,出口品的生产完全在国内完成,则该国的 *DVAR* 是 1,但是并不表明该国拥有更高的国际分工地位。(2)该指标没有考虑产品属性。如果 *L* 国主要出口原材料或农产品等,则该国拥有较高的 *DVAR*;如果 *E* 国家通过进口零部件来生产并出口计算机等高端产品,则该国的 *DVAR* 相对较低。很显然,对于这两国而言,拥有较高 *DVAR* 的 *L* 国并不一定拥有更高的国际分工地位。

事实上,出口技术复杂度和国内增加值率都只是部分地衡量了国际分工地位。在根据各产品的出口比重计算一国整体出口技术复杂度时,暗含了各产品国内增加值率都相同的假设;在计算一国出口的总国内增加值率时,也是假设各产品技术复杂度相等。因此,现有文献并没有将这两个概念结合起来研究国际分工地位。

姚洋和张晔(2008)考虑到生产过程需要投入国外中间品的事实,在 Hausmann 等(2007)构建的出口技术含量的基础上,剔除投入的国外中间品的技术含量后构建了国内技术含量占总技术含量比重的指标,并以中国为例进行了研究。为此,姚洋和张晔(2008)根据产品生产过程投入的各产品的技术含量和投入比例构建了产品的复合技术含量,继而根据投入的国内产品的比例计算产品的国内技术含量。该研究首次考虑了中间品贸易对测算出口技术含量的影响,但是仍然存在如下方法上的不足:(1)产品复合技术含量的构建基于单国投入产出技术数据,使得不同国家的产品复合技术含量计算结果不同,从而不具有跨国可比性。⁵(2)考虑中间品贸易的目的是改进出口技术含量这一指标,属于在全球价值链分工背景下研究出口技术含量,没有跳出出口技术含量的研究思路。

相比上述代表性文献,本文创新之处体现在以下三点:(1)构建同时考虑技术复杂度和国内增加值的测度国际分工地位的新指标,将两个概念真正并列和结合起来进行研究;(2)从理论和经验角度探讨了国家之间国际分工地位差异的来源;(3)相比已有文献主要基于货物出口进行的分析,本文不仅考虑货物出口,还考虑服务出口,研究中国整体出口的国际分工地位,以窥全貌。

⁵ 由于每个国家计算得出的产品复合技术含量不同,各国国际分工地位的差异也可能来源于该指标的不同。而事实上,在同一年份,对于不同国家而言,同种产品的技术复杂度应该是相同的,国际分工地位的差异应该仅仅来源于出口结构的差异。

很显然，本文新指标的构建是从理论上深入研究全球价值链分工背景下国际分工地位的基础。同时，本文研究也有助于中国认识自身的国际分工地位现状，评估提升全球价值链分工地位的政策效果，以及从何处着手提升自身的国际分工地位。

本文余下结构安排如下：第二节构建更为合理的测度指标，并基于新构建的测度指标提出一个理解国际分工地位差异的投入产出框架；第三节是数据来源和指标构建；第四节测度世界主要经济体国际分工地位，并研究中国与代表性经济体国际分工地位差异的来源；第五节研究中国自身国际分工地位指数的演进；第六节是结论与启示。

二、国际分工地位的测度指标及演进机理

通过评述现有指标可以发现，一个合理的国际分工地位指标应该能同时考虑传统的出口结构概念和新分工背景下出口的国内增加值率，即同时考虑出口的产品属性和增加值属性。⁶为此，本文综合现有文献的研究，构建一个既考虑增加值属性又考虑产品属性、同时具有政策内涵的测度国际分工地位的指标：

$$GVCP_i = \sum_k \frac{x_{ik}}{X_i} DVAR_{ik} HL_k \quad (1)$$

其中， $DVAR_{ik}$ 是国家*i*产业*k*的国内增加值率，是增加值属性。 HL_k 是产品属性，表示产品的高低端。 X_i 和 x_{ik} 分别表示国家*i*的总出口和产业*k*的出口。高端产品是国际分工地位较低国家出口结构优化的方向。到目前为止， HL_k 还只是一个概念，仍不是量化指标。为此，我们借用 Hausmann 等（2007）构建的产品技术复杂度表示产品的高低端，产品技术复杂度高意味着高端产品，反之反是。那么，国际分工地位指数的具体计算公式表示如下⁷：

⁶ 出口产品的品质也被用来评估一国出口的水平，但鉴于测度的难度和可信性，国际贸易文献对此关注较少。李坤望等（2014）使用该方法测度了中国出口产品的品质，并对相关文献有所评述。本文不考虑出口产品品质。

⁷ 从公式（2）可以看出，对于某国生产的某个产品而言，产品属性（技术复杂度）和增加值属性（国内增加值率）同等重要。这也是公式（2）和姚洋和张晔（2008）试图改进技术含量指标的区别。因为姚洋和张晔（2008）的目的还是研究技术含量，从而无法研究产品的增加值属性。需要指出的是，在计算各产业出口比重时依然使用传统的总值出口数据（而不是增加值出口数据），因为公式（2）第二项已经考虑了国内增加值率的差异。

$$GVCP_i = \sum_k \frac{x_{ik}}{X_i} DVAR_{ik} PRODY_k \quad (2)$$

其中, $PRODY_k$ 是 Hausmann 等 (2007) 构建的产品技术复杂度, 是产品属性, 在同一时间内, 对各国而言是相同的。 $GVCP_i$ 的计算公式表明, 一国的国际分工地位既取决于该国各产业的国内增加值率, 又取决于该国出口的产业种类 (出口结构)。

这一新指标具有深刻的福利含义。从生产法来看, 传统总值出口中, 只有其中的国内增加值属于本国 GDP 的一部分, 国内增加值率反映了一国通过出口拉动 GDP 的能力。因此国内增加值率越高, 则通过出口创造当期 GDP 的能力越强。而根据 Hausmann 等 (2007) 的研究, 产品技术复杂度高的产品更有利于经济增长, 因此偏重于高技术复杂度产品的出口能带来后续的高经济增长率。

在构建新的国际分工地位测度指标之后, 为便于理解国家之间分工地位的差异以及发展中国家如何追赶发达国家分工地位这些重要问题, 下面将利用投入产出分析框架对这些问题进行理论分析。

为简化分析, 仅考虑存在两个国家和两种产品的情形, 将外部环境视为外生参数。假设存在国家 1 (发展中国家) 和国家 2 (发达国家) 两个国家, 可以生产产品 A (低端产品) 和产品 B (高端产品) 两类产品。两国均生产并向对方出口两种最终产品, 国家 2 生产时不使用来自国家 1 的中间品, 但是国家 1 在生产产品 A 和产品 B 的过程中投入了来自国家 2 的进口品 B。我们可以使用投入产出表将这一情形表达出来 (表 1)。

在表 1 中, x_{ij}^{kg} 表示国家 j 生产产品 g 时使用的来自国家 i 的产品 k , y_{ij}^k 表示国家 j 消费的来自国家 i 的最终品 k , va_i^k 表示国家 i 生产产品 k 时投入的直接增加值, x_i^k 表示国家 i 在产品 k 上的总产出。其中, $i, j = 1, 2; k, g = A, B$ 。

通过计算, 可以求得国家 1 产品 A 和产品 B 的国内增加值率分别是:

$$DVAR_{1A} = 1 - \left[\frac{x_{21}^{BA}}{x_1^A} \left(1 + \frac{x_{11}^{AA}}{x_1^A} \right) + \frac{x_{21}^{BB}}{x_1^B} \frac{x_{11}^{BA}}{x_1^A} \right], \quad DVAR_{1A} < 1 = DVAR_{2A} \quad (3)$$

$$DVAR_{1B} = 1 - \left[\frac{x_{21}^{BA}}{x_1^A} \frac{x_{11}^{AB}}{x_1^B} + \frac{x_{21}^{BB}}{x_1^B} \left(1 + \frac{x_{11}^{BB}}{x_1^B} \right) \right], \quad DVAR_{1B} < 1 = DVAR_{2B} \quad (4)$$

其中, $\frac{x_{21}^{BA}}{x_1^A}$ 和 $\frac{x_{21}^{BB}}{x_1^B}$ 分别表示国家 1 在生产产品 A 和产品 B 时使用的来自进口品的比例。因为国家 2 没有使用来自国家 1 的中间品, 它在两类产品上的国内增加值率等于 1。

表 1 两个国家两种产品的投入产出表

投入 \ 产出			中间使用				最终使用		总产出
			国家 1		国家 2		国家 1	国家 2	
			产品 A	产品 B	产品 A	产品 B			
中间投入	国家 1	产品 A	x_{11}^{AA}	x_{11}^{AB}	0	0	y_{11}^A	y_{12}^A	x_1^A
		产品 B	x_{11}^{BA}	x_{11}^{BB}	0	0	y_{11}^B	y_{12}^B	x_1^B
	国家 2	产品 A	0	0	x_{22}^{AA}	x_{22}^{AB}	y_{21}^A	y_{22}^A	x_2^A
		产品 B	x_{21}^{BA}	x_{21}^{BB}	x_{22}^{BA}	x_{22}^{BB}	y_{21}^B	y_{22}^B	x_2^B
增加值			va_1^A	va_1^B	va_2^A	va_2^B			
总投入			x_1^A	x_1^B	x_2^A	x_2^B			

假设产品 A 和产品 B 的出口技术复杂度分别是 $PRODY_A$ 和 $PRODY_B$, 由于产品 B 相对高端, $PRODY_A < PRODY_B$ 。

由于两国出口产品 A 和产品 B 的比重分别是:

$$\frac{x_{1A}}{X_1} = \frac{y_{12}^A}{y_{12}^A + y_{12}^B}, \quad \frac{x_{1B}}{X_1} = \frac{y_{12}^B}{y_{12}^A + y_{12}^B} \quad (5)$$

$$\frac{x_{2A}}{X_2} = \frac{y_{21}^A}{y_{21}^A + y_{21}^B + x_{21}^{BA} + x_{21}^{BB}}, \quad \frac{x_{2B}}{X_2} = \frac{y_{21}^B + x_{21}^{BA} + x_{21}^{BB}}{y_{21}^A + y_{21}^B + x_{21}^{BA} + x_{21}^{BB}} \quad (6)$$

则可以计算出国家 1 和国家 2 各自的国际分工地位指数:

$$GVCP_1 = \frac{y_{12}^A}{y_{12}^A + y_{12}^B} DVAR_{1A} PRODY_A + \frac{y_{12}^B}{y_{12}^A + y_{12}^B} DVAR_{1B} PRODY_B \quad (7)$$

$$GVCP_2 = \frac{y_{21}^A}{y_{21}^A + y_{21}^B + x_{21}^{BA} + x_{21}^{BB}} PRODY_A + \frac{y_{21}^B + x_{21}^{BA} + x_{21}^{BB}}{y_{21}^A + y_{21}^B + x_{21}^{BA} + x_{21}^{BB}} PRODY_B \quad (8)$$

一般来讲, 发展中国家 1 的分工地位要低于发达国家 2, 即。从公式 (7) 和 (8) 可以看出, 这主要源于两个方面的原因: (1) 国家 1 在高端产品 B 上的出口比重低于国家 2; (2) 国家 1 在产品 A 和产品 B 上的国内增加值率要低于国家 2。

那么,根据上述分析,发展中国家 1 在国际分工地位上追赶发达国家 2 的方式有两种:(1)提升高端产品的出口比重;(2)提升所有出口产品尤其是高端产品的国内增加值率。这两种方式均对发达国家 2 的国际分工地位构成挑战。但是现实情景中,发展中国家很难同时做到这两点,即很难完全依赖自身的能力生产高端产品。在全球价值链分工背景下,一个现实的选择是,先通过融入价值链、进口中间品来生产高端产品,此时国内增加值率会不断下降。随后通过干中学、技术外溢等方式来延长国内价值链,提升出口品中的国内增加值率。在这一过程中,发展中国家的国际分工地位得到不断提升。

三、数据来源和指标构建

在从理论上基于投入产出框架分析完国际分工地位的国别差异来源及发展中国家追赶发达国家国际分工地位的方式之后,本文还将从经验研究的角度计算中国及其他国家的国际分工地位,以及中国与代表性国家国际分工地位差异的来源。之后,本文研究中国自身国际分工地位的变迁。

本文经验研究需要用到的数据包括各国人均 *GDP*、各国产品层次出口值、各国产品层次国内增加值率。其中各国人均 *GDP* 来自 *PWT8.0*, 通过各经济体 *GDP* 和人口计算得出。*GDP* 根据生产法计算,并且基于 2005 年不变美元价。对于产品的细分程度,分类越细,计算得出的产品技术复杂度越准确,比如研究出口技术复杂度或出口技术含量的文献较多使用 *HS* 六位码数据,产品种类多达 5000 余种 (Hausmann 等, 2007; 齐俊妍等, 2011)。由于本文还要获得相应产品层次的 *DVAR*, 而计算产品 *DVAR* 需要各产品的投入产出结构,本文只能根据已有的投入产出数据库来确定产品层次。

目前使用较多的国家间投入产出数据库或贸易增加值数据库是欧盟资助开发的 *WIOD* 数据库和 *OECD-WTO* 开发的 *TiVA* 数据库。这两大数据库均都包括农业、工业和服务业,相比 *TiVA* 数据库的 18 种产业, *WIOD* 数据库具有的产业种类更多 (35 种)。 *TiVA* 数据库的年份不连续, *WIOD* 数据库则具有连续时间的优势 (1995~2011 年)。但是, *TiVA* 数据库的一大优势是包含的经济体数目更多,为 56 个经济体,其中 *OECD* 国家 34 个、非 *OECD* 国家 22 个。而 *WIOD* 数据库的经济体数目是 40 个。显然,国家数目的增多也有利于产品技术复杂度的计算精度,也更有利于辨识中国在世界上的分工地位。综合考虑, *WIOD* 数据库

产业种类的增多并没有多到明显提升计算结果的地步，而 *TiVA* 数据库国家数目的增多则更有利于判别中国的国际分工地位，本文使用 *TiVA* 数据库。⁸

尽管本文使用的产业层次较粗，但是现有文献研究出口技术复杂度时主要使用货物产品数据，实际研究的是制造业（工业）国际分工地位，较少关注服务业，因此本文全行业层面的研究有助于更加全面地理解中国的出口地位。⁹ 毕竟，对于中国来讲，制造业出口规模已经足够大，更多需要关注的是考虑服务业之后全行业的出口地位。

另外，为了使各年份国际分工地位进行时间上的比较，我们将产品技术复杂度进行了标准化，使标准化后的产品技术复杂度的区间是[0, 1]。标准化方法如下（齐俊妍等，2011）：

$$PRODY_k^{new} = \frac{PRODY_k - PRODY_{min}}{PRODY_{max} - PRODY_{min}} \quad (9)$$

因此，本文计算得出的国际分工地位指数也将位于 0 和 1 之间，该指数越高，表明一国的国际分工地位越高。

四、中国国际分工地位的评估结果及差异来源

在本节，我们首先给出中国和世界主要经济体国际分工地位的评估结果；然后探究中国和代表性国家国际分工地位差异的来源，并将来源区分为国内增加值效应和出口结构效应。

（一）产业技术复杂度

在运用公式（2）计算国际分工地位指数时，主要的变量是国内增加值率和产业技术复杂度。对于国内增加值率的研究，罗长远和张军（2014）已经使用

⁸ 很显然，无论使用 *TiVA* 数据库还是 *WIOD* 数据库，产业层次都很粗。18 种产业和 35 种产业并没有明显不同。当然，如果有超过 100 种产业的增加值或世界投入产出数据库，则能明显提升研究质量，则应该使用这种超过 100 种的数据库。事实上，也有国内文献仅利用少数产业研究技术复杂度，如戴翔和金磅（2013）在研究服务业技术复杂度时仅考虑了 9 种产业。

⁹ 将制造业和服务业放在一起进行研究是合理的，因为技术复杂度的构建是指发达国家具有比较优势的产业技术复杂度更高。一般而言，服务业技术复杂度更高，是发展中国家出口结构优化的方向。而且，对于一国的国际分工地位而言，已有文献仅仅考虑制造业是不够的，应该考虑包含服务业出口的整体出口地位。戴翔（2012）研究了中国服务业的出口技术复杂度及其在国际上的地位，但是并没有考虑全球价值链分工形式。

TiVA 数据库进行了详细分析，本文不再专门分析。下面，我们简要分析一下计算得出的产业技术复杂度（表 2）。

由于在构建产业技术复杂度时，对其进行了标准化处理，产业技术复杂度指标的取值区间是 0~1。计算结果表明，金融业的技术复杂度最高，主要是由于发达国家金融业比较优势较为突出，该产业的指标自然就高。另外，其他服务业也普遍拥有较高的技术复杂度。农林牧渔业的技术复杂度最低，这和我们的直觉相符，落后国家一般最先发展这些产业。采掘业拥有仅次于金融业的技术复杂度，这可能有些难以理解，但实际上，许多资源丰富的小国通过发展采掘业出口资源品步入发达经济体行列，如中东地区的产油国。制造业中技术复杂度最低的是纺织、皮革和鞋类产业；技术复杂度较高的是机械设备和交通设备，它们属于制造业中的高端产业。建筑业的技术复杂度并不高。

由此可见，在传统的分工背景下，如果不存在全球价值链分工，则一国可以通过出口三类产业获得较高的国际分工地位：（1）发展采掘业；（2）发展制造业中的高端产业如机械和交通设备；（3）发展服务业中的金融业。由于金融业的技术复杂度最高，拥有较强金融业的发达国家国际地位最高。发展采掘业和高端制造业国家的分工地位则不相上下。

但是，在全球价值链分工背景下，对于部分发展中国家而言，如果依靠加工贸易发展起强大的制造业，由于制造业的国内增加值率往往较低，则该国的国际分工地位并不一定高。中国的情形和此类似，那么实际上中国的国际分工地位如何呢？下面对此进行评估。

表 2 产业技术复杂度

产业	1995	2000	2005	2009	产业	1995	2000	2005	2009
农林牧渔业	0	0	0.015	0	交通设备	0.596	0.361	0.355	0.344
采掘业	0.685	0.503	0.520	0.520	其他制造业	0.310	0.224	0.148	0.148
食品饮料烟草业	0.307	0.187	0.228	0.214	电力燃气及水供应	0.350	0.228	0.400	0.427
纺织皮革鞋类	0.052	0.004	0	0.008	建筑业	0.174	0.145	0.232	0.203
木制品和纸制品	0.427	0.286	0.312	0.288	批发零售餐饮业	0.405	0.293	0.365	0.373
化学制品	0.493	0.345	0.378	0.418	运输储藏邮电通讯	0.450	0.369	0.400	0.417
金属制品	0.435	0.295	0.298	0.331	金融业	1	1	1	1
机械设备	0.634	0.427	0.413	0.461	商业服务	0.547	0.529	0.535	0.545
电气和光学设备	0.556	0.331	0.293	0.243	其他服务业	0.602	0.318	0.389	0.486

（二）世界主要经济体国际分工地位的评估结果

评估结果表明，1995年、2000年、2005年、2008年和2009年中国的国际分工地位排名分别是30位、41位、54位、49位、54位。由于排名越高表示中国的国际分工地位越低，很显然，1995~2005年中国的国际分工地位排名越来越靠后，从中等位置退化到最为落后的地位行列；此后到2009年中国的地位一直比较落后，仅高于柬埔寨和越南。这表明，1995年后，虽然中国的出口总额一直快速增长，在世界中名列前茅，但是中国的国际分工地位却是一直在下降，目前而言，中国的国际分工地位处于最为落后的位置。

表3 世界主要经济体国际分工地位

国家	1995	2000	2005	2008	2009	国家	1995	2000	2005	2008	2009
沙特	0.625	0.462	0.475	0.445	0.483	意大利	0.340	0.230	0.238	0.273	0.276
英国	0.412	0.321	0.351	0.412	0.417	法国	0.377	0.252	0.264	0.268	0.268
俄罗斯	0.444	0.306	0.370	0.376	0.395	荷兰	0.276	0.196	0.238	0.242	0.245
澳大利亚	0.405	0.284	0.326	0.356	0.362	葡萄牙	0.280	0.208	0.236	0.235	0.243
美国	0.455	0.328	0.339	0.348	0.357	阿根廷	0.335	0.237	0.235	0.223	0.239
中国香港	0.302	0.267	0.332	0.350	0.349	墨西哥	0.342	0.213	0.233	0.245	0.234
南非	0.462	0.322	0.323	0.299	0.339	新加坡	0.276	0.182	0.191	0.206	0.216
加拿大	0.382	0.243	0.285	0.310	0.318	马来西亚	0.256	0.182	0.200	0.218	0.215
西班牙	0.362	0.256	0.270	0.309	0.314	韩国	0.339	0.204	0.203	0.209	0.205
日本	0.503	0.313	0.297	0.298	0.295	菲律宾	0.298	0.147	0.155	0.183	0.190
印尼	0.362	0.245	0.276	0.278	0.293	中国台湾	0.283	0.194	0.181	0.174	0.182
巴西	0.384	0.242	0.276	0.293	0.284	泰国	0.288	0.174	0.168	0.177	0.178
德国	0.409	0.264	0.266	0.286	0.283	中国	0.318	0.194	0.166	0.186	0.173
印度	0.294	0.219	0.267	0.278	0.280	越南	0.255	0.179	0.173	0.143	0.161

注：根据2009年国际分工地位指数由高到低排列。

由于经济体数目较多，表3仅列出了28个代表性国家的国际分工地位指数。从中可以看出：（1）英国、美国、加拿大、日本、德国等发达国家拥有较高的国际分工地位。（2）沙特阿拉伯、俄罗斯、南非、巴西等自然资源比较丰富的国家也拥有较高的国际分工地位。（3）金砖国家中，俄罗斯、南非、巴西、印度等国的国际分工地位都明显高于中国，仅有一个例外，初始年份1995年中国的国际分工地位高于印度。（4）亚洲新兴经济体的国际分工地位普遍不高，除

印尼和印度地位较高外，新加坡、马来西亚、韩国、菲律宾、中国台湾、泰国、中国、越南等经济体国际分工地位均属于较低的行列。

罗长远和张军（2014）认为 *DVAR* 和人均 *GDP* 并不存在某种单调的关系，那么，国际分工地位指数和经济发展水平是否存在某种线性关系呢？我们在此进行初步的分析，以便说明本文构建国际分工地位指数相比 *DVAR* 的合理性。为消除相互影响的关系，图 1 给出了 1995 年、2000 年、2005 年、2008 年人均 *GDP* 及相应滞后期国际分工地位的散点图，从图 1 可以看出，随着人均 *GDP* 的增加，国际分工地位指数也相应提高。整体而言，二者表现出单调递增的关系。当然，这还需要进一步深入的分析，留待后续研究。¹⁰

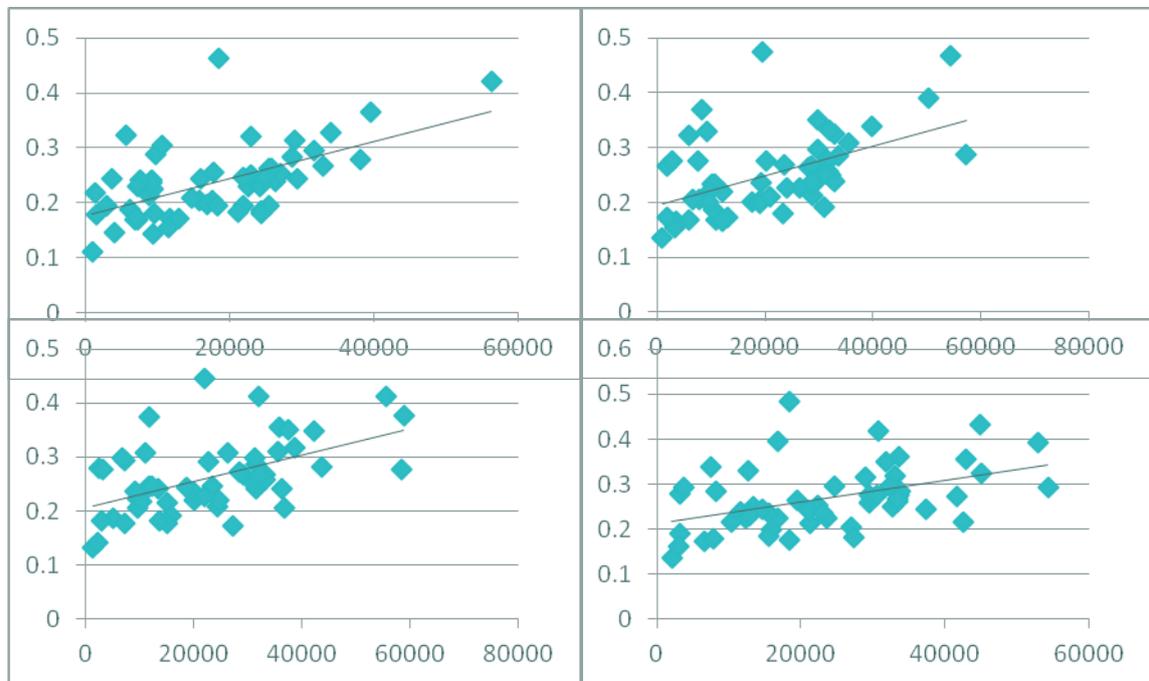


图 1 人均 *GDP* 和国际分工地位的散点图

（三）中国和代表性国家国际分工地位差异的来源

¹⁰ 实际上，在全球价值链分工背景下，技术复杂度和国内增加值率的缺点之一是不具有单调性，即无法根据指标的高低进行优劣的评价，也不具有和经济发展水平的线性关系，从而很难进行政策评价。也是基于此，本文构建的同时包含技术复杂度和国内增加值率的新指标并不具有先天的和人均 *GDP* 的线性关系。因此，图 1 展示的这种线性关系说明，一般而言，国际分工地位随着经济发展而提升，可以据此更为容易地判断一国分工地位是否和发展阶段相吻合。

和 Rodrik (2006) 测得的中国出口技术复杂度过高相比, 本文似乎陷入了另一个极端, 即中国国际分工地位过低。¹¹为此, 具有说服力的做法是探究中国国际分工地位过低的根源。根据我们对国际分工地位指标的构建方法以及基于投入产出框架的理论分析, 在特定年份, 中国和其他经济体国际分工地位差异的来源主要有两个: 国内增加值率的差异和出口各产业比重的差异。我们将这两个差异来源分别命名为国内增加值效应和出口结构效应。下面通过公式 (10) 将这两个效应分解出来:

$$\begin{aligned} & \underbrace{\sum_k (r_{k,other} DVAR_{k,china} PRODY_k - r_{k,other} DVAR_{k,other} PRODY_k)}_{\text{国内增加值效应 (DVARE1)}} + \\ & \underbrace{\sum_k (r_{k,china} DVAR_{k,china} PRODY_k - r_{k,other} DVAR_{k,china} PRODY_k)}_{\text{出口结构效应 (ESE1)}} = \\ & \underbrace{\sum_k (r_{k,china} DVAR_{k,china} PRODY_k - r_{k,china} DVAR_{k,other} PRODY_k)}_{\text{国内增加值效应 (DVARE2)}} + \\ & \underbrace{\sum_k (r_{k,china} DVAR_{k,other} PRODY_k - r_{k,other} DVAR_{k,other} PRODY_k)}_{\text{出口结构效应 (ESE2)}} \quad (10) \end{aligned}$$

其中, r 和 $PRODY_k$ 分别指中国和其他国家的国际分工地位指数, r 是各产业出口占比。第一项是国内增加值效应, 第二项是出口结构效应。根据结构分解分析 (*Structural Decomposition Analysis, SDA*) 方法的思想, 此时存在两种分解方法, 和已有文献类似, 我们取二者的平均值。

在计算出两种效应后, 根据这两种效应占国际分工地位差异的比重可以计算出二者的贡献度。下面以代表性国家美国、日本、德国、印度和巴西为例进行国别差异分析。其中, 美国、日本、德国属于发达国家中的代表性经济体, 印度和巴西则是新兴经济体的代表。

1. 中国和美国的差异

1995~2009 年, 中国国际分工地位均低于美国, 且落后程度逐步增大, 落后程度从 1995 年的 0.138 扩大到 2009 年的 0.184。分解结果表明, 这种差异主要来源于出口结构效应, 但是国内增加值效应的贡献度在不断上升。这说明, 中

¹¹ 需要注意的是, 由于本文还考虑了服务业出口, 考虑到中国服务业出口比重过低的事实, 中国国际分工整体地位过低并不令人惊讶。

国的出口结构和美国相比，还需要较多调整和优化，需要提升在高端制造业和服务业的比重。一个显而易见的例子是，美国的金融服务业远远领先于中国。同时，中国出口产业的国内增加值率和美国的差距逐步拉大，越来越阻碍中国追赶美国的国际分工地位。事实上，根据 TiVA 数据库的计算结果，1995 年中国国内增加值率低于美国仅 3.51 个百分点，而 2009 年落后程度扩大到 21.34 个百分点。

2. 中国和日本的差异

和中美分工地位差异不同的是，整体而言，1995~2009 年，中国和日本国际分工地位差异有所缩小。1995~2000 年，这种分工差异主要源于出口结构效应，即中国出口结构相比日本而言还不够高端。但是，2005~2009 年，国内增加值效应变得日益重要，与出口结构效应不相上下，甚至在 2005 年超过出口结构效应的贡献度。这说明，中国的出口结构在不断地追赶日本，随着时间的推移有所优化。但是，和美国类似，中国和日本国内增加值率的差异在不断扩大。

3. 中国和德国的差异

1995~2009 年，中国和德国国际分工地位差异并没有明显被拉大，甚至在 2000 年有所降低。2005~2009 年，中国和德国国际分工地位差异一直比较稳定。中国和德国国际分工地位差异主要来源于出口结构效应，国内增加值效应的贡献度较低。甚至在 1995 年和 2000 年，国内增加值效应促成了中国向上追赶德国国际分工地位。国内增加值率的计算结果证实了这一点，1995 年和 2000 年，中国国内增加值率分别高于德国 6.82 和 5.59 个百分点。而在 2005 年以后，中国国内增加值率均低于德国。

4. 中国和印度的差异

1995 年，中国国际分工地位略微高于印度，但是 2000~2009 年，中国分工地位一直低于印度，而且有被印度拉大的趋势。其背后最主要的原因是出口结构效应。中国和印度出口走出了两条不同的路径。新世纪以来，印度的服务业发展迅猛，一直依赖服务业出口，而中国的制造业更为强大。1995 年中国和印度服务业出口占自身总出口的比重分别是 13.29% 和 18.48%，差距并不明显；但是到 2009 年，印度服务业出口比重已经提升到 37.14%，而中国服务业出口比重却下降到 9.41%。根据前面对产业技术复杂度的计算，从国际分工地位的角度来讲，发展服务业更能提升国际分工地位，这也是印度国际分工地位高于中国的主要原因。

5. 中国和巴西的差异

1995~2009年，中国国际分工地位持续低于巴西。相比1995年，2000年中国相比巴西落后程度有所缩小。但是2005年又有所拉大，并于2008年和2009年保持稳定。1995年和2000年，这种差异主要来源于出口结构效应，但是2005~2009年主要来源于国内增加值效应。一方面，巴西采掘业出口占比较高，1995年巴西和中国采掘业出口占比分别是7.71%和1.99%；2009年巴西采掘业出口占比上升到11.44%，中国采掘业出口占比却下降到0.60%。另一方面，随着中国制造业出口规模持续扩大，中国国内增加值率较低，而巴西由于出口较多原材料拥有较高国内增加值率，中国和巴西之间的国内增加值率差异逐步拉大，造成中国国际分工地位低于巴西。1995年，中国国内增加值率仅落后巴西2.17个百分点，而2009年，中国国内增加值率较巴西低达23.6个百分点。

6. 小结

中国和美国、日本、德国、印度、巴西等国相比，自身的国际分工地位较低。其中，1995~2009年，中国和美国、印度、巴西的分工地位差异有所扩大；中国和德国的分工地位差异比较稳定；中国和日本的分工地位差异则有所缩小。国际分工地位差异主要源于出口结构效应，但是国内增加值效应的贡献度在增加。而且同样是出口结构效应，中国和美国、日本、德国、印度等国相比主要是服务业出口占比较低；和巴西相比主要是采掘业出口占比较低。

究其原因，中国在融入全球价值链的过程中，出口的国内增加值率不高，且在不断降低，从1995年的88.13%降低到2009年的67.37%。另一方面也说明，尽管中国出口资本密集型、技术密集型产品越来越多，制造业出口规模不断扩大，但中国服务业出口占比较低。

在分析完中国国际分工地位与代表性国家差异的来源之后，为追赶国际分工地位较高的国家，中国的政策应该有利于推动出口结构和国内增加值率的改善。那么，一个自然的问题是，1995~2009年，中国自身的国际分工地位指数是如何演进的？是否有所提升？出口结构和国内增加值率是否推动了国际分工地位的改善？下面，我们主要分析中国国际分工地位的演进趋势。

五、中国国际分工地位的演进评估

（一）中国自身国际分工地位的演进

结果表明，1995~2005年，中国国际分工地位指数呈现下降趋势，从0.318下降到0.166，下降幅度达42.73%。2008年和2009年国际分工地位指数相比

2005年又有小幅提升。为探究中国自身国际分工地位变动的直接原因，我们将变动原因分解为国内增加值效应、出口结构效应和产业属性效应。

相比国际比较中的差异来源，此处增加产业属性效应。这一效应是指，不同年份的产业技术复杂度是不同的，即产品属性会随时间而改变。比如，发达国家首先创新制造的产品往往处于高端位置，而随着技术的成熟发展中国家也开始有能力生产这些产品，则该产品慢慢从高端走向中端。这意味着对于同一国家而言，即使出口的产业比重不变，国内增加值率也不变，则如果产业属性有所变化，该国的国际分工地位也会改变。当然，对于绝大多数国家而言，产业属性属于外生变量，单一国家是很难去改变的。

（二）各因素对中国国际分工地位变化的贡献度

为研究各因素在中国国际分工地位变化中的贡献，使用如下公式进行分解。需要说明的是，根据结构分解分析SDA方法，在存在三种因素的情况下，可以写出6种分解公式。为此，现有文献使用不同的分解方法来近似描述全分解。本文使用最为常用的两极分解法来对此进行分解（刘瑞翔和安同良，2011）。

$$\begin{aligned}
 GVCP_{t1} - GVCP_{t0} = & \\
 & \underbrace{\sum_k (r_{k,t1} DVAR_{k,t0} PRODY_{k,t0} - r_{k,t0} DVAR_{k,t0} PRODY_{k,t0})}_{\text{出口结构效应(ESE1)}} + \\
 & \underbrace{\sum_k (r_{k,t1} DVAR_{k,t1} PRODY_{k,t0} - r_{k,t1} DVAR_{k,t0} PRODY_{k,t0})}_{\text{国内增加值效应(DVARE1)}} + \\
 & \underbrace{\sum_k (r_{k,t1} DVAR_{k,t1} PRODY_{k,t1} - r_{k,t1} DVAR_{k,t1} PRODY_{k,t0})}_{\text{产业属性效应(PE1)}} = \\
 & \underbrace{\sum_k (r_{k,t1} DVAR_{k,t1} PRODY_{k,t1} - r_{k,t0} DVAR_{k,t1} PRODY_{k,t1})}_{\text{出口结构效应(ESE2)}} + \\
 & \underbrace{\sum_k (r_{k,t0} DVAR_{k,t1} PRODY_{k,t1} - r_{k,t0} DVAR_{k,t0} PRODY_{k,t1})}_{\text{国内增加值效应(DVARE2)}} + \\
 & \underbrace{\sum_k (r_{k,t0} DVAR_{k,t0} PRODY_{k,t1} - r_{k,t0} DVAR_{k,t0} PRODY_{k,t0})}_{\text{产业属性效应(PE2)}} \quad (11)
 \end{aligned}$$

其中，第一项、第二项和第三项分别是出口结构效应、国内增加值效应和产业属性效应。

评估结果表明，1995~2000年，中国国际分工地位指数明显下降，降幅达38.86%。其中，产业属性效应贡献度最高，其次是国内增加值效应，出口结构效应的贡献度最低。2000~2005年，国际分工地位指数下降14.50%，主要源于国内增加值效应。2005~2008年，中国国际分工地位指数有所提升，提升11.92%，

主要是由于产业属性效应和国内增加值效应，出口结构效应并没有明显发挥作用。2008~2009年，中国国际分工地位指数下降6.8%，主因是产业属性效应。

产业属性效应是由国际范围内各国出口结构共同决定的，是一国无法把握的。因此，调整自身国际分工地位指数的主要政策着力点是国内增加值效应和出口结构效应。但是，从上面的分析可以看出，近些年，中国出口结构并没有起到推动国际分工地位提升的作用，反而是国内增加值效应有所作为。结合上面的国际比较分析，中国和其他国家的差异主要来源于出口结构效应，而自身出口结构效应并没有成为推动地位提升的因素，因此，未来中国在继续提升国内增加值率的同时，应试图扭转自身出口结构的惯性，通过优化出口结构来提升自身国际分工地位。

六、结论与启示

对于包括中国在内的广大发展中国家而言，在通过参与国际分工促进经济发展的同时，尤其关注提升自身的国际分工地位。而合理地评估一国出口优劣即测度国际分工地位是提升分工地位的前提。本文指出，现有文献在研究国际分工地位时，没有同时考虑出口的产品属性和增加值属性。其中，产品属性是指传统研究中的出口结构，增加值属性是指出口的国内增加值率。

本文构建一个同时考虑出口产品属性和增加值属性的测度国际分工地位的新指标，即从技术复杂度和增加值的双重视角研究国际分工地位。随后，本文基于投入产出框架分析了国际分工地位差异的来源及发展中国家追赶发达国家分工地位的路径。再次，本文测算了世界主要经济体的国际分工地位，并分析了中国与代表性国家分工地位差异的来源。最后，本文研究了中国自身国际分工地位的演进。主要研究结论如下：

(1) 中国目前的国际分工地位处于最为落后的经济体行列。1995~2009年，中国的国际分工地位从中等行列下降到落后行列。目前，中国的国际分工地位在金砖国家中是最低的。亚洲新兴经济体的国际分工地位也普遍不高。发达国家和资源丰富的国家均拥有较高的国际分工地位。

(2) 中国国际分工地位落后代表性经济体主要源于出口结构效应，但是国内增加值效应的影响在增加。而且同样是出口结构效应，中国和美国、日本、德国、印度等国相比主要是由于服务业出口占比较低；和巴西相比主要是由于采掘业出口占比较低。1995~2009年，中国和美国、印度、巴西的分工地位差异有

所扩大；中国和德国的分工地位差异比较稳定；中国和日本的分工地位差异则有所缩小。

(3)1995~2005年,中国国际分工地位指数呈现下降趋势;2008年和2009年国际分工地位指数相比2005年又有小幅提升。中国自身国际分工地位指数的变动主要源于产业属性效应和国内增加值效应,出口结构效应的影响较低。

虽然改革开放以来中国对外贸易规模尤其是制造业出口规模快速扩张,而且已有研究指出中国的制造业分工地位并不低,已经对发达国家出口造成压力,但实际上,综合考虑服务业出口和出口的国内增加值率之后,中国的国际分工地位已经沦落为最为落后的国家行列。¹²由于本文构建的国际分工地位指数既具有GDP的增量含义,又具有增速的含义,具有重要的福利含义,在中国外贸规模已经足够大的今天,提升自身的国际分工地位已经刻不容缓。

调整出口结构和提升国内增加值率是提升中国国际分工地位的两种重要方式。无论是理论还是经验分析均表明,发展中国家追赶发达国家分工地位的方式是优化出口结构和提升国内增加值率。中国国际分工地位落后主要经济体的主要原因是出口结构的问题,而自身国内增加值率的降低也在发挥越来越重要的影响。因此,中国在提升制造业国内增加值率的同时,也需要通过发展服务业出口优化出口结构,这是中国提升自身分工地位相辅相成的两条路径。¹³为提升出口的国内增加值率,最重要的是培育企业生产中间品零部件的能力,使国内有能力供给制造业中间品。为发展服务业出口,除渐进放宽服务业的外资准入外,还应破除民营资金进入服务业的障碍。中国的四大自由贸易试验区还应在服务业开放方面加快试验和改革步伐。

除此之外,发展中国家的最终目标是获取影响产业属性的能力。本文的分析表明,中国国际分工地位指数的演进主要是由产业属性效应推动的。而对于广大的发展中国家而言,自身并不具备影响产业属性的能力。发达国家却具备一定的能力改变产业属性。比如,发达国家通过创造新产品使得某些自身出口较多的产业提升到更高端的位置,从而拉大和发展中国家分工地位的差距。为获取这种能

¹² 尽管本文构建的指标在理论上能更加准确地测度国际分工地位,但限于数据(产业层次较粗),本文的评估结果可能存在偏差,但至少说明,中国的国际分工地位并不高。

¹³ 中国政府已意识到发展服务贸易的重要性和迫切性。2015年2月,国务院印发《关于加快发展服务贸易的若干意见》,首次全面系统地提出服务贸易发展的战略目标和主要任务,并对加快发展服务贸易做出全面布局

力，中国理应在技术创新上不断进步。国家目前对“大众创业、万众创新”的鼓励也应在提升国际分工地位方面发挥作用，从长远考虑，应创造良好的制度环境鼓励企业开发新产品。

当然，本文研究也有许多可以继续前进的地方。首先，通过更加细分的产品（比如 *HS* 六位码）来计算本文构建的国际分工地位指数。我们虽然构建了相比已有文献更为合理的指标，但是遗憾的是，由于这一指标的测算需要用到各国各产品的国内增加值率，而在目前的数据条件下，尚无细分产品的投入产出表，无法计算更细分产品种类的国内增加值率。我们只能退而求其次，使用粗分产业层次的数据来进行测度。显然，我们的测度会造成一定的误差。为弥补这一不足，后续的研究应该致力于突破这一数据难题。

其次，研究国际分工地位差异背后的深层次因素。本文主要运用新指标评估了中国的国际分工地位，并分析国际分工地位差异来源的直接原因。未来可以研究要素禀赋、技术差异、制度环境等因素对国际分工地位的影响，进而更加地深入理解为什么不同的经济体处于不同的国际分工地位。

本文作者苏庆义为中国社会科学院世界经济与政治研究所副研究员。[单击此处可以访问原文链接。](#)

中国的“新丝绸之路”和美日联盟地缘战略：挑战与机会

Peter G. Cornett /文 李笑然/编译

导读：本文分析了中国新丝绸之路战略及其对美日联盟带来的地缘政治机遇和挑战。通过古典地缘政治视角，文章认为中国的西向策略旨在确保欧亚的权利平衡。中俄或中欧的安全伙伴关系——通过新丝绸之路计划促进经济合作，对欧亚的权利平衡和美国领导的自由世界秩序构成真正威胁。编译如下：

中国的崛起是一个全球议题，这将对欧亚权利的再平衡以及美日的联盟关系产生实实在在的影响。中国的新丝绸之路政策彰显了中国日益上升的全球影响力，这有别于过去仅局限于亚洲地区的状况。中国将会把自己的影响力扩展到欧洲和非洲，确保自己在欧亚的权利。新丝绸之路政策给美日联盟带来了机遇和挑战。

中国的新丝绸之路，或称为“一带一路”，是一个雄心勃勃的基础设施建设项目，耗资将近 1 万亿美元，遍布超过 60 个国家。“带”主要指陆地沿线，高速公路，铁路和管道网络；“路”指海上沿线，海上贸易网络，路线从欧洲到非洲，然后从非洲回到亚洲。中国通过加强与欠发达地区和欧亚大陆的经济往来，来进一步巩固经济增长。而且，中国可以有效的通过大陆和船舶获取关键的资源，这与仅通过船舶运输相比，可以大大减少与海洋联盟的权利冲突。

文章从欧亚地缘政治的视角分析了中国的新丝绸之路计划。中国对自己目前在亚洲、地中海控制的海洋资产并不满足，但为了避免和美日联盟海洋权利的直接冲突，中国开始向西探索，把其最贫穷的省通过高速公路与中亚，中东和欧洲联系起来。这样做可以弱化俄罗斯，控制关键的中亚地区，把欧洲和非洲连接成一个贸易网络，从而打破欧亚大陆的策略平衡，减轻存在于中国沿海的风险。在这样的背景下，美日联盟有机会修正他们的策略，从而更好的实现角色平衡。

为了降低新丝绸之路计划带来的风险，笔者有三个建议。首先，联盟伙伴必须尽一切力量确保三个欧亚大国（中国，俄罗斯和欧盟）保持独立不结盟。第二，中亚，作为中国新丝绸之路计划的关键贸易地区必须保持对外开放。而且，联盟必须与印度（发挥类似于中亚的作用）合作以确保该地区开放，从而防止中国的在此地区建立垄断地位。最后，中国正在扩大丝绸之路计划沿线的海军力量，联盟必须努力扩大和巩固其在印度洋的海上霸主地位。

如果美日联盟要实现双方关键的安全目标，那他们就必须将积极应对中国在欧亚逐渐崛起的霸权列为联盟地缘政治会议的一部分。如果中国的权利和影响力肆意扩展，没有得到平衡和遏制，那么中国必将把影响力扩展到更深远的地区。美日联盟必须在中国在欧亚大陆的权利还没有得到进一步巩固之前，抓住机会限制由中国新丝绸之路计划所带来的失衡，确保联盟的海洋权利优势遭受破坏。让中国在欧亚大陆肆意发展其霸权是愚蠢的和短视的。一旦中国抓住向西部边缘发展的机会，并突破到欧亚大陆，美日联盟不仅容易受到根深蒂固的和日益强大的大中华区的影响，而且会失去意义重大的地缘政治战略选择的机会。

本文原题名为“China’s “New Silk Road” and US-Japan Alliance Geostrategy: Challenges and Opportunities”。本文作者 Peter G. Cornett 是 CSIS 的研究员和皇家地理学会的研究生。本文于 2016 年 6 月刊于 CSIS 官网。[单击此处可以访问原文链接。](#)

发展中韩战略合作伙伴关系的重要性

李荣学/文 胡霄汉/编译

导读：本文针对 2016 年朝鲜第四次核试验后韩国内外出现的对中韩关系的批评，就中韩战略合作伙伴关系的重要性进行了阐释，从韩国的角度强调了中国对稳定朝鲜半岛局势的重要作用，也指出了影响中韩关系的因素并提出了解决之道。编译如下：

中韩两国在 1992 年建交后，双边关系发展迅速，2008 年两国以首脑之间的相互交叉访问为契机，将双方关系提升为“战略合作伙伴关系”。两国关系的提升是因为两国认识到了从战略性的层面深入探讨朝核、朝鲜半岛问题的必要性，这种认识又以制度的形式被反映出来，意义深远。

但最近国内外出现了许多批判中韩关系的声音。其契机是在应对 2016 年朝鲜第四次核试验及接连的挑衅中，虽然中韩两国进行了沟通，但却暴露出了分歧。一方面，2015 年 9 月，朴槿惠总统不顾美国的担忧出席中国抗战胜利日阅兵活动，但在朝鲜的第四次核试验后中韩两国首脑之间却没有达成通话，因此出现了不少指责韩中之间沟通的问题。另一方面，也有意见强调，韩中关系受到许多结构性因素的制约，所以应该抛弃“一厢情愿”，更加客观、冷静地看待韩中关系。

批判韩中关系的声音的出现从侧面证明了韩中战略合作伙伴关系的重要性，还反映了社会上对辨别两国关系发展的挑战因素，以及管控两国关系的必要性的关注。

充实和发展韩中“战略合作伙伴关系”的核心是“在朝核、朝鲜半岛问题上保持共识与共同目标，并紧密沟通与合作”。首先，两国在不容朝核的原则下为朝鲜的无核化付出努力。中国作为朝鲜最大的政治、战略、经济援助国家，如果将朝鲜无核化放在韩半岛政策的最优先地位，对朝进行制裁、施压与协商，那么朝鲜一定会感受到巨大的压力。

第二，两国为遏制朝鲜对韩国进行军事挑衅与“韩半岛的危机管控”而努力着。2015 年 8 月朝鲜对韩国进行军事挑衅，南北关系紧张加剧，中国表示为缓解韩半岛紧张局势发挥着建设性作用，并通过对朝渠道给出了“克制”的信号进行施压。这种行为与过去朝鲜对韩国进行军事挑衅时中国显示出的两非论或是偏向朝鲜的态度十分不同。中国在态度上出现巨大变化的主要原因是，中国担心由于南北军事紧张，朴槿惠总统有可能不出席 9 月 3 日中国抗日战争胜利日阅兵仪式。从更加本质上的层面来看，可以说中国开始重视朝鲜的先行挑衅触发了南北军事紧张这样一种事实关系的是非。

另一方面，韩中两国的战略互信可以在出现朝鲜局势动荡等半岛危机时，在控制包括朝核的大规模杀伤性武器及解决大量脱北难民等问题领域中合作，在管控和解决韩半岛危机中发挥重要的作用。

第三，两国对韩半岛和平统一达成了基本的共识，并通过首脑会谈等平台对韩半岛的未来交换了意见。在 2015 年 9 月 2 日于北京举行的中韩首脑会谈中，两国首脑就韩半岛统一问题进行了紧密的磋商。韩国强调了韩半岛的和平统一将会有利于地区的和平与繁荣，中国则强调支持半岛最终实现自主和平统一。

虽然韩中两国共同认识到了发展战略合作伙伴关系的重要性，但有一些挑战因素影响两国关系的发展。第一，虽然两国对不容朝核与朝鲜无核化的目标形成了共识，但在实现的方法上却存在分歧。第二，两国围绕美韩正在协商中的在韩国部署萨德导弹系统的问题各执己见。第三，中美关系作为中韩关系的主要外界变量发挥着巨大的影响。

韩中两国应管控这些挑战因素，使这些因素不会恶化两国的关系。韩中两国应以对战略合作伙伴关系发展重要性的共识为基础，继续发展两国关系。首先，两国应重视两国在不容朝核及朝鲜无核化上的目标一致，致力于缩小方法论上的差异。为此，应积极利用现有的各个级别的各种战略渠道，深化战略沟通。第二，在推进部署萨德导弹系统的过程中，中韩两国充分理解对方的立场与担忧，并应为消除这种担忧努力，认识到引起部署萨德导弹系统争议的根本原因是朝鲜核导能力的提高，应集中力量从根源上解决这一问题。第三，有关朝鲜半岛安全问题，促使中美两国应该谋求合作而非竞争；在中韩双边关系层面上，应继续开发和具有战略、经济、人文价值的话题。

本文原题为“Importance of Developing the ROK-China Strategic Cooperative Partnership”。

本文作者韩国国防研究院前任研究员李荣学。本文刊于 2016 年 6 月 16 日韩国国防研究院官网。[单击此处可以访问原文链接。](#)

联合国与各国对朝鲜制裁最新变化及改善方案

金珍我/文 胡霄汉/编译

导读：针对朝鲜在年初进行的核试验，联合国在3月2日通过对朝鲜的制裁决议。本文分析了此次对朝制裁的方案，指出对朝经济制裁的效果取决于中国的态度，并就制裁方案提出了三项改进措施。编译如下：

3月2日通过的2270号安理会决议被称为是史上“强度最高且最严厉的制裁”，韩、美、日与各国接连加强单边制裁，反映了阻止朝鲜核导弹计划的坚决立场。而朝鲜表示“做好核弹头随时投入实战的准备”，加剧了紧张局势。朝鲜与国际社会之间表现为“强对强”的对峙局面很可能会继续。所以，我们关注的焦点自然落到了制裁手段是否能够有效带来朝鲜的行动变化这一问题上，同时也有必要考察对朝鲜制裁的最终目的及预期效果。

如果说这一制裁是让朝鲜放弃核导弹计划，并引导朝鲜返回六方会谈的非军事手段，带有“强制外交的性质”，那么对朝鲜的制裁一定程度上也应按照一定的原则来实施。目前，对朝鲜的制裁在表明(signal)国际社会反对朝鲜核开发的强硬立场上，以及作为约束(constrain)核开发活动的手段是很有意义的。但为切实实现对朝鲜施压(coercion)这一目标，今后还有诸多需要改善之处。

对朝鲜的制裁应彻底切断朝鲜对用于核导弹开发的物质与技术的接触，为创汇支付巨额成本，使之利益缩减，提供其改变行动的机会。更重要的是，联合国会员国参与到制裁之中，提高了实施的信赖度，这种制裁可以在促使朝鲜在算法上发生变化。在这种背景下，安理会通过的2270号决议为减少以往一直被诟病的灰色地带，明确了有关制裁范围与对象的定义，还义务化了之前被分类为“建议型”的大部分措施。

但是，最近安理会的决议并没有在大的框架上改变对朝鲜制裁，而有关新增制裁的实施，仍将裁量权赋予给了联合国会员国。另外，有关新增对矿物贸易的措施中，还附加了允许以民生活活动为目的的贸易，以切断全面控制朝鲜矿物出口的可能性。所以，可以说韩美日是为了克服这种对朝鲜制裁的局限性，而加强了对朝鲜的双边制裁措施。韩国政府近期出台措施的意义在于加强了之前的制裁框架。

我们真正需要关注的是因新的制裁措施而受限的朝鲜的贸易活动是否会转变为其他方式。因为，在2010年天安舰事件与“5.24措施”出台后，南北经济合作中出现的贸易额缩减被中国和朝鲜之间的经济合作吸收了。原本期待的施压

效果被朝鲜对中国的依存度增加而抵消了，考虑到这种所谓“第三国效果”，韩国可能会面临如何诱导与对朝鲜发挥着杠杆作用的中国的合作。

美国政府虽然实施了对朝鲜的新制裁。但从 20 世纪 50 年代开始，美国对朝鲜的制裁由多个有关法律重复适用于朝鲜，附加效果可能并不大。日本方面，与朝鲜的经济往来也不多。由于朝鲜与日本、美国之间的贸易长期中断，即使追加措施，也会出现效用递减现象，所以不得不将焦点再次投向在朝鲜对外贸易中占 90% 的中国在履行制裁上的意志与力量。

联合国的制裁一直保持着符合制裁目的的量身定做的形态。未来，对朝鲜的制裁仍有很大可能在不违反人道主义及外交关系、国际法的基本原则为基础而得到执行。所以，为防止核导弹的扩散更加集中控制战略物资可能是较为现实的对策，有关这一点今后应该改善的领域主要为以下三点。

第一，应加强监视、控制战略物资运输的机制。应公开对朝鲜货物的检查记录，并在各国海关间建立合作体系，取消向朝鲜租赁船只的合同。

第二，应为各国履行制裁提供支援以加强其能力。应以控制战略物资出口的专家为对象进行培训，展开国家间的交流合作并建立跨国警报系统。

最后，还有必要将违反案例的定义具体化，提高制裁的强制性。

有关此前国际社会对朝鲜制裁的效果，根据不同的观点存在各种各样的评价。因为制裁实施与否很大程度上有赖于会员国的意志与判断能力，而这又是局限性的根本所在。韩国政府在控制出口、遵守国际金融规范等方面已经做出了榜样，由于建立了先进的体系，所以还应该关注对其他地区国家的支援。延续目前国际社会对朝鲜制裁的紧迫性与重要性的关注，最终将会有助于引导朝鲜走向讨论半岛无核化的谈判桌上，所以六方会谈参与国之间的合作比起任何时候都更重要。

本文原题为“Recent changes in the sanctions against NK and suggestions for enhancing effectiveness of sanctions”。本文作者为韩国国防研究院安全战略研究中心责任研究员金珍我。本文刊于 2016 年 2 月 27 日韩国国防研究院官网。[单击此处可以访问原文链接](#)。

伊拉克需要战斗

Anthony H. Cordesman/文 贺杨/编译

导读：由于叙利亚和 ISIS 吸引了媒体和公众的注意力，使得伊拉克局势受到了忽视，但是 ISIS 的主要统治区域在伊拉克境内。美国已经在伊拉克境内开展空中打击行动，但是要想取得最终胜利，需要美国在作出更大牺牲的同时抓紧训练伊拉克军队，提升其战斗力。编译如下：

伊拉克的战争有时遥远而抽象。ISIS 恐怖袭击在欧洲蔓延、叙利亚难民危机，以及俄罗斯在叙利亚的军事干涉吸引了媒体和公众关注的目光。伊拉克在安巴尔省的推进缓慢，逐个城市的进行战斗，并没有完全结束。美国对 ISIS 军事行动的中心应该聚焦在伊拉克，如果要击败 ISIS 取决于美国能否重建伊拉克的军事力量以及其将 ISIS 驱逐出伊拉克的能力。

美国只有慢慢实行培养与援助任务才能够使伊拉克地面部队具备所需能力。然而美国于 2014 年 8 月 8 日开始对 ISIS 展开大规模的空袭行动。截止到 2016 年 4 月 5 日，美军共出动飞机 11398 架次，其中在伊拉克境内有 7683 架次，在叙利亚境内只有 3715 架次，一共花费 65 亿美元。

美国恢复在伊拉克的军事行动的理由再清楚不过。因为 ISIS 是人类历史上最残酷、最暴力的政治运动。它一直是国际恐怖主义的主要来源，并扩散到其他国家。它威胁到世界石油的主要出口中心，以及全球经济稳定。还威胁到美国在该地区的盟友，以及每一个温和政权与国家。同样重要的是叙利亚和伊拉克的战斗不可分割，已经给这两个国家和人类社会造成了重大悲剧，尤其是 ISIS 攻占了伊拉克第二大城市摩苏尔之后。

从 2014 年 6 月 10 日至今接近两年半的时间里，ISIS 已经使 100 万人逃离大摩苏尔地区并让这个地区演化为人间地狱。事实上，绝大部分被 ISIS 统治的地区都在伊拉克，而叙利亚难民问题以及平民伤亡问题都是阿萨德政权造成的。美国并没有选择对重要的地面作战单位进行打击的决定是明智的，因为这其中牵涉到紧张的民族与宗教关系，伊朗和真主党的影响以及伊拉克最终需要由自己保障国家安全。然而，很明显的是，如果没有美国对伊拉克军队的圆柱和训练，伊拉克就无法击败 ISIS 或者建立某种形式的稳定和安全。同样，如果不能铲除在伊拉克的 ISIS，就不能保障叙利亚的稳定和安全。

当奥巴马政府在后方建立训练中心，试图重建伊拉克军队时，它就认识到这种地面训练与援助的需求应该限制在某种程度内。就像很多美国高级官员私下里

表示那样，这种限制程度应该是在后方安全的训练中心。在美军于 2011 年撤离之前，伊拉克军队并没有获得强大战斗力，主要是因为政治干预和腐败问题严重，并遭受到 ISIS 打击，重建一支军队很难，但是很容易找到一个政治领导人来摧毁它。

为了避免战斗人员伤亡和被视作为地面靴子，政府做的太晚和太迟。最终结果是，美国不得不缓慢而痛苦的增强其训练的规模和作用。不得不派遣培训顾问深入前线，并在某些地区提供火力支持，并向库尔德和逊尼派武装力量提供援助，使其能够增强作用，协助伊拉克政府军。这种缓慢渐进的过程延迟了伊拉克的进步，加剧了伊拉克和叙利亚的悲剧。但政府似乎慢慢认识到了这种现实，伊拉克军队还是至关重要的，必须帮助其提高战斗能力，以确保美国的空中打击有效。目前报道现实，美国正在增加前线炮兵阵地的数量，表明美国可能会扩大战斗规模，但具体细节不是很清楚，而如果不去做的话当战斗进入摩苏尔和 ISIS 核心区时，就会显得太小、太晚导致军事行动作用不能显现。

尽管目前美国军事顾问出现了小的伤亡，但是要赢得胜利还需要美国军队做出更大的牺牲。如果任由 ISIS 发展，会使美国面临更大和更多的恐怖主义危险。ISIS 在美国和欧洲恐怖主义行为的扩大，对美国盟友威胁的扩大以及增加难民数量都可以通过稳步推进的军事行动得到遏制，最终战胜 ISIS。

本文原题为“Giving Iraq a Fighting Chance”。本文作者为美国战略与国际关系研究中心研究员 Anthony H. Cordesman。本文刊于 2016 年 4 月 7 日 CSIS 官网。[单击此处可以访问原文链接](#)。

本期智库介绍

The Center for Economic Policy Research (CEPR) 经济政策研究中心

简介：经济政策研究中心成立于1983年。它包括七百多位研究人员，分布于28个国家的237家机构中（主要是欧洲高校）。其特点是提供政策相关的学术研究、并关注欧洲。Voxeu.org是CEPR的门户网站，受众为政府部门的经济学家、国际组织等。它的文章多为与政策相关的工作论文初稿，比财经报纸专栏更为深入，同时比专业学术文章更加易懂。

网址：<http://www.voxeu.org/>

International Monetary Fund (IMF) 国际货币基金组织

简介：IMF于1945年12月27日成立，为世界两大金融机构之一，职责是监察货币汇率和各国贸易情况、提供技术和资金协助，确保全球金融制度运作正常，其总部设在华盛顿。IMF主要通过监督、贷款以及技术援助和培训三大职能来促成国际金融体系的稳定。IMF的工作论文及其他出版物在全球宏观经济政策研究方面拥有巨大影响。

网址：<http://www.imf.org/>

Brussels European and Global Economic Laboratory (bruegel) 布鲁塞尔欧洲与全球经济实验室

简介：布鲁塞尔欧洲与全球经济实验室成立于2005年，是主要研究国际经济的独立、非理论（non-doctrinal）的智库。致力于通过开放、基于事实并且与政策有关的研究、分析和讨论，对欧洲及全球经济政策制定作出贡献。bruegel的成员包括欧盟各国政府以及一些领先的国际公司。在《2011年全球智库报告》（The Global Go To Think Tanks 2011）中，bruegel在全球（含美国）30大智库中列第16名，全球30大国内经济政策智库中列第9名，全球30大国际经济政策智库中列第3名。

网址：<http://www.bruegel.org/>

Peter G. Peterson Institute for International Economics (PIIE) 彼得森国际经济研究所

简介：由伯格斯坦（C. Fred Bergsten）成立于1981年，是非牟利、无党派在美国智库。2006年，为了纪念其共同创始人彼得·乔治·彼得森（Peter G. Peterson），更名为“彼得·乔治·彼得森国际经济研究所”。在《2011年全球智库报告》（The Global Go To Think Tanks 2011）中，PIIE在全球（含美国）30大智库中列第10名，全球30大国内经济政策智库中列第4名，全球30大国际经济政策智库第1名。

网址：<http://www.iie.com/>

Center for Strategic and International Studies (CSIS) 战略与国际研究中心

简介：1964年由美国海军上将阿利·伯克和大使大卫·阿希尔成立。是一个位于华盛顿特区的跨党派的外交政策智囊团。CSIS主要就经济和安全问题，进行政策研究和政治战略分析，其重点放在技术、公共政策、国际贸易和金融、能源等。在《2011年全球智库报告》（The Global Go To Think Tanks 2011）中，CSIS在全球（含美国）30大智库中列第5名，全球30大国际经济政策智库第11名。

网址：<http://csis.org/>