

中国特色经济外交的理念、 组织机制与实施机制^{*}

——兼论“一带一路”的经济外交属性

李向阳

【内容提要】 基于中国经济外交模式的现有研究,作者试图引入软实力、义利观与“一带一路”,提出中国特色经济外交模式的理论架构。赋予经济外交以中国特色并非要另起炉灶,而是以大国经济外交的一般规律为基础,充分考虑中国致力于走和平发展道路的目标,适应从“站起来”“富起来”到“强起来”的发展现实。通过引入软实力,作者提出新时代中国特色经济外交的具体目标是要实现硬实力与软实力的相互转化。不同于西方大国经济外交奉行“附加政治条件的胡萝卜加大棒”原则,中国特色经济外交的硬实力与软实力的相互转化是通过义利观来实现的,因此义利观是指导中国特色经济外交的基本原则。作为经济外交的顶层设计,“一带一路”为中国特色经济外交提供了重要载体。在“一带一路”框架下构建符合义利观要求的组织机制既是新时代中国特色经济外交的主要任务,也是推动全方位对外开放和构建人类命运共同体的必然要求。进而,构建中国特色经济外交的实施机制既要考虑“未富先大”的特殊国情,又要借鉴大国经济外交实践中的成熟经验。

【关键词】 中国特色经济外交;软实力;义利观;“一带一路”;共商共建共享

【作者简介】 李向阳,中国社会科学院亚太与全球战略研究院研究员(北京 邮编:100007)。

【中图分类号】 D82 **【文献标识码】** A **【文章编号】** 1006-9550(2021)03-0004-27

^{*} 感谢《世界经济与政治》匿名审稿人的意见与建议,文中疏漏由笔者负责。

一 问题的提出

经济外交是大国对外战略的重要组成部分,更是大国崛起过程中一个不可或缺的重要手段。中华人民共和国成立以来,事实上的经济外交一直存在,但它被明确纳入国家战略层面则是近年的事情,尤其是“一带一路”被赋予经济外交属性,意味着新时代中国经济外交的组织架构正在形成。中国学术界从20世纪90年代开始引入经济外交这一概念,但围绕中国经济外交的发展模式并未取得共识。诚然,中国的经济外交具有大国经济外交的一些共性,但是否应该复制其他大国的模式,这是一个理论上和实践中都迫切需要回答的问题。

第一,硬实力与软实力的失衡对中国经济外交提出了新挑战。软实力(及其相对应的硬实力)是美国学者约瑟夫·奈(Joseph S. Nye)提出的概念:^①一国的综合国力可分为硬实力和软实力。前者指支配性实力,包括基本资源、军事实力、经济力量和科技力量等,后者则分为国家的凝聚力、文化被普遍认同的程度和参与国际机构的程度等。2013年12月,习近平在第十八届中共中央政治局第十二次集体学习中明确指出,提高国家文化软实力关系“两个一百年”奋斗目标和中华民族伟大复兴中国梦的实现。^②这表明,软实力对于中国的和平发展至关重要。然而,中国软实力不足的状况尤其是软实力与硬实力的失衡已成为一个不容回避的问题。一方面,经过改革开放40年的经济高速增长,中国的硬实力已经有了快速提升。自2010年中国经济总量超越日本之后,中国与美国的差距越来越小。^③另一方面,在此期间中国的软实力尽管也有了较大提升,但显然没有与硬实力保持同步。按照波特兰咨询公司(Portland Consultancy)的国家软实力排名,2017年中国位居第25位。^④中国学者较早的一项研究显示,按照国际吸引力、国际动员力与国内动员力来

① 约瑟夫·奈著,马娟娟译:《软实力》,中信出版社2013年版。

② 《习近平在中共中央政治局第十二次集体学习时强调 建设社会主义文化强国 着力提高国家文化软实力》,载《人民日报》,2014年1月1日。

③ 2014年世界银行和国际货币基金组织先后发表研究报告,宣称基于购买力平价标准,2014年年底中国的经济总量将超越美国位居世界第一。中国官方对此并不认同,但认同经济规模位居世界第二的说法(基于市场汇率标准)。无论如何,中国在经济层面的硬实力位于世界前列已是一个不争的事实。世界银行的最新统计数据表明,按照市场汇率标准,2019年中国的经济规模相当于美国的68%、日本的231%、德国的406%、法国的535%。参见<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD&country=>,访问时间:2020年3月1日。

④ Jonathan Meclory, *The Soft Power 30: A Global Ranking of Soft Power*, London: Portland Consultancy, 2018, p.43.

界定软实力,2008年国际金融危机前中国的软实力总体上只相当于美国的1/3左右。^①中国的硬实力与软实力失衡固然受多种因素影响,但经济外交的短板显然是一项重要制约。

第二,西方国家对现行经济外交模式存在诸多质疑,其中最突出的是中国奉行的经济外交不同于所谓国际通行模式。以对外援助为例,西方国家对中国的诟病包括四个方面:一是质疑中国对外援助的构成。进入21世纪,尽管中国的对外援助规模与美国大致相当,但西方国家认为中国的对外援助绝大部分不是严格意义上高度优惠的官方发展援助(ODA),而是以出口信贷形式按优惠贷款利率提供给受援国。在它们看来,这些援助主要流向基础设施项目,而且不少要求购买中国设备、以人民币计价和用石油或其他资源偿还。二是质疑中国对外援助对当地经济发展的作用。西方国家认为中国提供的大部分融资援助都与自身经济利益相关,因而质疑中国对外援助对受援国经济发展的实际促进作用,具体包括:不关心减少贪污和提高透明度问题,无助于改进受援国的国家治理水平;对受援国经济发展的长期效果不明显;对受援国就业和技术进步的促进效果差等。三是认为中国对外援助不附加政治条件的做法客观上延迟了受援国的改革,恶化了受援国政府的治理环境,加剧了当地腐败,甚至把中国称为“流氓援助者”。^②四是质疑中国对外援助的方式以双边机制为主,较少利用多边机制。如何应对这些质疑事关中国国际形象或软实力的提高。目前,中国学术界对于这类质疑还无法从理论上给出有说服力的回应,而关键原因在于中国缺少自身的经济外交理论。

第三,“一带一路”的经济外交定位需要得到国际社会理念上的认同,并在实践中得到落实。2015年10月在党的十八届五中全会第二次全体会议上,习近平明确指出,“一带一路”建设是经济外交的顶层设计。^③换言之,“一带一路”具有鲜明的经济外交属性。然而,迄今为止学术界对此并未给出有说服力的解释,也难以有效回击西方国家对“一带一路”具有“非经济层面的战略动机”的指责。当前对于共建“一带一路”所取得进展的宣传也主要强调经济指标,如中国与相关国家的贸易增长率、投资增长率以及企业的投资收益等。这种情况在一定程度上成为“一带一路”顺利推进尤其是新阶段高质量发展的阻碍因素。

① 阎学通、徐进:《中美软实力比较》,载《现代国际关系》,2008年第1期,第24—29页。

② 张忠祥:《中国对外援助为什么会遭到前所未有的质疑》,载《武汉大学学报(哲学社会科学版)》,2019年第3期,179—184页。

③ 习近平:《习近平谈“一带一路”》,中央文献出版社2018年版,第83—84页。中国对“一带一路”的另外两个目标定位分别是扩大开放的重大战略举措和推动构建人类命运共同体的重要实践平台。

回应这些问题和挑战需要在理论上澄清中国经济外交模式的理念、目标、手段、实施途径以及与西方大国经济外交模式的异同。本文第二部分从新中国经济外交70年演变过程分析了构建新时代中国特色经济外交的必要性;第三部分基于现有的经济外交理论与西方大国经济外交模式的演变,提出新时代中国特色经济外交的核心目标是实现硬实力与软实力的相互转化;第四部分探讨如何赋予义利观以新的时代内涵,使其能够指导中国特色经济外交的发展方向;第五部分通过分析“一带一路”的经济外交属性,探索如何在“一带一路”框架下构建符合义利观的经济外交组织机制;第六部分讨论中国特色经济外交在实施过程中需要解决的重大理论与现实问题。

二 新中国经济外交的演变

新中国成立伊始,事实上的经济外交就已经存在,只是大多数时间未明确采用经济外交这一称谓。在某些方面,中国对外战略中的经济外交色彩甚至比西方大国更为浓厚。

对于过去70年中国经济外交发展阶段的划分,学术界存在几种不同的观点。一是根据经济外交所隐含的秩序观和利益观把过去70年划分为四个阶段:(1)1949—1978年为第一阶段,中国开始运用具有经济外交性质的若干措施,但经济外交的自觉意识尚不明确,相关行动的范围和力度也极为有限;(2)1978—2001年为第二阶段,中国开启了经济外交新时期,表现出明确参与和融入国际经济体系的意向,并且以坚定持久的态度将这一意向付诸实践;(3)2001—2012年为第三阶段,中国经济外交的地位呈上升之势;(4)2012年之后为第四阶段,中国提出构建新型国际关系、坚持正确义利观、“亲诚惠容”的周边外交理念等一系列涉及经济外交的重要主张,中国经济外交的新布局由此成型。^①二是按照中国与世界的互动特征把过去70年划分为“游离型”经济外交、“回归型”经济外交、“融入型”经济外交以及“引领型”经济外交四个阶段,其时间段划分与第一种观点相同。^②三是按照参与国际经济活动的方式划分。这种观点认为,在20世纪70年代之前(具体标志为中国恢复在联合国的合法席位),中国没有真正意义上的经济外交。在此之后,中国经济外交可分为四个阶段:接触性经济

① 孙伊然:《新中国70年经济外交:观念与选择》,载《世界经济研究》,2019年第10期,第27—34页。

② 贺平:《70年中国经济外交的整体演变、战略意图和影响因素》,载《世界经济研究》,2019年第11期,第3—14页。

外交(始于20世纪70—80年代)、融入性经济外交(始于20世纪90年代)、参与性经济外交(始于2001年中国加入世界贸易组织)与领导性经济外交(始于2008年国际金融危机)。^①

这些不同类型的划分标准有其内在的合理性,它们的共同特征是把中国与外部世界尤其是与西方主导的国际经济体系的关系作为中国经济外交发展阶段的划分基础;同时,西方大国的经济外交模式被隐含地假定为中国经济外交发展的参照系或“模板”。笔者认为,从新中国成立起,作为对外战略的组成部分,中国经济外交的最终目标就是服务于总体国家战略。基于这一前提,经济外交自新中国成立起就是客观存在的,尽管当时中国总体上还被排除在西方主导的国际社会之外。伴随中国总体国家战略目标的演变,过去70年经济外交可以划分为“站起来”“富起来”与“强起来”三个阶段。

第一,“站起来”阶段。其时间段为1949—1978年。在这30年中,中国国家总体目标是“站起来”。与此相对应,中国经济外交的基本导向是经济服务于外交。新中国成立之初,由于西方国家对华采取封锁政策和受意识形态因素主导,中国只能选择社会主义阵营国家和亚非拉发展中国家作为合作伙伴。中苏关系破裂后,中国领导人提出了“三个世界划分”理论,确定了在国际范围内“谁是我们的朋友、谁是我们的敌人”。在这期间,由于中国可运用的国际经济资源极为匮乏,对外贸易规模近乎可以忽略不计,对外投资接近于零,唯一可运用的国际经济资源就是对外援助。1950—1984年中国对外经济技术援助实际支出总额达到402.8亿元人民币。^②

这一时期的经济外交对于中国实现“站起来”的战略目标发挥了积极作用,最突出的例子就是1971年10月第26届联合国大会通过了23个国家联合提出的议案,恢复中国在联合国的合法席位。其中,非洲国家发挥了重要作用。但同时我们也看到,由于奉行经济单方面服务于外交的原则,忽略了经济收益,到这个阶段后期,中国对外援助达到经济上不可持续的地步。1967年中国对外经济援助占国家财政支出的4.5%,1972年达到6.7%,1973年升至7.2%,超出了同期主要发达国家对外经济援助

① 李巍、孙忆:《理解中国经济外交》,载《外交评论》,2014年第4期,第1—24页。

② 吴姝凡:《中国对外援助的政策演变》,载《管理观察》,2010年第8期,第22—27页。如果把从1965年开始的抗美援朝计入在内,这一时期中国对外援助的规模更大。据统计,截至1978年,按照当时的国际价格计算,中国的援越总值高达200亿美元。参见当代中国研究所:《新中国70年》,当代中国出版社2019年版,第120—121页。

的比例。^①

第二,“富起来”阶段。其时间段为1978—2012年,即从改革开放到中国共产党第十八次全国代表大会。在这期间,中国的国家战略目标是“富起来”。与此相对应,中国经济外交的基本导向是外交服务于经济。中国外交不再突出强调意识形态,与所有国家建立合作伙伴关系服务于改革开放成为中国外交的核心目标。与此相对应,中国对外援助的政策进行了改革和调整,从国际主义原则转向平等互利原则。基于这一原则,对外援助的经济意义超越了对政治利益的诉求。这期间整个对外援助规模的增速明显放慢。1995年开始实施的“经贸大战略”是中国对外援助框架全面改革的转折点。通过这一战略,单一的对外援助扩展到对外贸易和资本流动,中国经济外交的内容、范围及可动员的资源大大增加。更重要的是这一时期中国经济外交的导向发生了转变,外交为经济服务成为主导方向。^②

与“站起来”阶段相比,除了“经贸大战略”之外,这一时期中国经济外交的变化还表现为积极参与国际经济体系或经济全球化,如参与一系列多边经济合作机制和组建区域经济一体化组织等。这些合作机制客观上成为中国经济外交的重要载体和平台,更重要的是使中国从全球(经济)治理体系的旁观者转变为参与者,从而推动了中国的改革开放进程。

第三,“强起来”阶段。其时间段为2012年以来,“强起来”的核心是实现“两个一百年”的奋斗目标与中华民族伟大复兴的中国梦。第二阶段的实践证明,外交为经济服务对于实现“富起来”的目标发挥了不可替代的作用。但同时其负面影响也越来越显现出来,最突出的表现就是中国硬实力与软实力的失衡,这同“强起来”的国家战略目标不符。为此,党的十八大以来,中国提出了一系列新的外交理念,如新型国际关系、“亲诚惠容”和“真实亲诚”、新安全观以及人类命运共同体等。将这些理念付诸实践无法在外交单纯服务于经济的模式下完成,而必须探索适应“强起来”战略目标的经济外交新模式。

^① 王冲:《中国对外援助60年变迁》,http://www.hprc.org.cn/gsyj/wjs/gjyz/201008/t20100816_3994752.html,访问时间:2020年11月16日。

^② 这一时期,中国外交服务于经济的经济外交模式出现过一次明显的例外,那就是1997年亚洲金融危机。面对东亚地区国家的资本外逃与汇率贬值浪潮,中国政府选择了人民币不贬值的政策,从而有效遏制了金融危机在亚洲地区的蔓延,得到亚洲国家的一致肯定。这是中国运用经济手段服务外交的一次成功尝试,后续的反应充分证明了这一点。1999年起,中国与东南亚国家的自由贸易区谈判取得了重大成果,10+1机制、10+3机制、《清迈倡议》、中韩自由贸易区以及区域全面经济伙伴关系协定(RCEP)都与此相关。

三 中国特色经济外交的内涵

(一) 对中国经济外交内涵的研究

中国学术界对经济外交的研究始于20世纪90年代。对于经济外交的含义,中国学术界存在不同界定。^① 第一种观点将经济外交定义为国家或国家联合体为执行特定的外交政策,以和平方式处理国家之间在经济领域的摩擦与纷争的活动,以具有经济因素的外交为基本特征。具体而言,经济外交的主体是国家和国家联合体,目的是执行特定的外交政策,内容是处理经济领域的纷争与摩擦,所使用的是和平手段。^② 第二种观点认为,经济外交包含两方面实质性内容:其一,它是由国家或其代表机构与人员以本国经济利益为目的制定和实施的对外交往政策与行为。其二,它是由国家或其代表机构与人员以本国经济力量为手段或依托,为实现或维护本国战略目标或追求经济以外的利益制定和实施的对外交往政策与行为。^③ 第三种观点把经济外交定义为财富与权力之间的相互转化,具体而言就是一国政府在对外交往中主观能动地通过战略、策略与制度设计等方式实现财富与权力相互转化的行为、艺术以及转化过程。^④

从中可以看出,第一种观点强调外交服务于经济,体现了“富起来”阶段中国经济外交的实际;后两种观点的共性是外交与经济相互服务,体现了“强起来”阶段中国经济外交的诉求。

(二) 大国经济外交的国家特色

现有研究都认可中国追求的是大国经济外交,但对于大国经济外交是否具有民族国家特色则无定论。大国经济外交是相对于小国经济外交而言的。对小国来说,以外交为手段获取经济利益是一种普遍现象,因为它们既缺乏以经济手段实现外交目标的动力,也缺乏相应的能力。对大国而言,它们既会以外交为手段获取经济利益,也会以经济为手段获取外交利益。具体采用哪种方式则取决于特定时期的国家总体战略目标。本部分选择三个西方大国(或国家集团)的经济外交模式为对象,试图分析其国

^① 多数人使用“经济外交”概念时并无严格的界定,通常会把与外交相关的经济活动都称为经济外交。这在中国经济学界是非常普遍的。对经济外交的研究主要集中于中国国际关系学界。

^② 赵可金:《经济外交的兴起:内涵、机制与趋势》,载《教学与研究》,2011年第1期,第56—62页。

^③ 周永生:《经济外交面临的机遇和挑战:经济外交概念研究》,载《世界经济与政治》,2003年第7期,第29—44页。

^④ 张晓通:《中国经济外交理论的构建:一项初步的尝试》,载《外交评论》,2013年第6期,第49—60页。

家特色。^①

日本是最早系统研究经济外交的国家。作为第二次世界大战战败国,日本的经济实力一度逼近美国,但其政治和外交却一直受制于美国。因而战后历届日本政府的国家总体战略目标都是要成为“正常国家”,只是迫于自身实力和外部制约对日美关系有不同的主张。我们大致可以把日本经济外交划分为三个阶段:第一阶段是20世纪50年代初到80年代末,受《日美安保条约》的制约,日本无力追求“正常国家”目标,外交重点也只能是服务于经济发展而非其他战略目标。在这一阶段,日本推行经济外交是一个不得已的选择。第二阶段为20世纪90年代到2005年,成为世界第二大经济体的日本开始尝试通过“入常”来实现“正常国家”目标。与此相应,日本经济外交的重点转向经济为外交服务:一方面,日本开始针对东亚地区提出一系列区域经济一体化倡议;另一方面,日本通过加大对外发展援助获得更多国家对自身“入常”的认同。这一尝试以2005年的“入常”失败宣告终结。第三阶段为2005年至今,属于务实推进“正常国家”目标阶段。“入常”失败并没有从根本上改变日本追求“正常国家”的目标,只是改变了实现目标的途径,即对内立足于修改宪法第九条、对外把经济外交的重点放在参与和主导区域经济一体化进程上。2005年之前日本只与新加坡签署了自由贸易协定,到2019年业已生效的自由贸易协定达到了17个,加上已经启动谈判的8个,共计25个。^②其中,最为突出的进展是2018年12月30日由日本主导的全面与进步跨太平洋伙伴关系协定(CPTPP)正式生效。有观点认为,CPTPP生效在战后日本对外经济关系中具有划时代意义,标志着日本第一次取代美国成为亚太地区区域贸易自由化的主导者。^③

战后美国的经济外交基本上是围绕构建和维护霸主地位展开的。基于这一前提,其经济外交的演变大致可分为四个阶段:霸主地位的构建阶段(第二次世界大战结束初期)、冷战与霸主地位维护阶段(冷战开始到1991年)、单极霸主阶段(1991—2016年)和重塑霸主地位阶段(以特朗普执政为标志)。在第一阶段,美国经济外交的重心放在两个领域:一是以“马歇尔计划”为标志,美国为遏制苏联在欧洲的扩张和复兴欧

① 之所以选择日本、美国和欧盟作为分析对象,主要是因为它们代表了当今世界大国经济外交的发展方向,俄罗斯(苏联)、印度也具有大国经济外交模式的特征,但从苏联到俄罗斯的转变并不是一个成功的案例,印度则尚未步入大国崛起阶段。

② *Asian Economic Integration Report 2019/2020: Demographic Change, Productivity and the Roles of Technology*, Manila: Asian Development Bank, 2019, p.216.

③ Aurelia G. Mulgan, “CPTPP a Boost for Japan’s Regional Trade Leadership,” *East Asia Forum*, February 27, 2018.

洲经济而采取了大规模援助计划；^①二是构建以美国为主导的国际经济体系，包括关税与贸易总协定（GATT）、布雷顿森林体系及其相关的国际货币基金组织与世界银行等。在上述两个领域中，为了确立在地缘和规则体系上的霸主地位，美国在经济利益上做出了明显的让渡，如在多边贸易体系中对其盟友和发展中国家不对称地开放市场等。进入冷战阶段，全球经济客观上形成了“两个平行的世界市场”，美苏争霸既是两个超级大国之间的竞争，也是东西方意识形态的竞争。这一时期，美国经济外交的中心任务是以经济手段服务大国竞争和意识形态竞争。以柏林墙倒塌和苏联解体为标志，美国经济外交进入第三阶段。在单极霸权背景下，美国对外政策呈现出威尔逊主义（Wilsonianism）的复兴：从冷战时期的“霸权自由主义（hegemonic liberalism）”转向“帝国主义（imperialism）”，即美国不仅要争当世界领袖，而且要以美国的价值观念规范和管理世界，构建“世界新秩序”。在非经济领域，这突出表现为强化对外军事干预。比如，1948—1991年美国对外军事干预46次，而在1992—2017年达到了188次。^②在经济领域，这一方面表现为强化经济制裁。20世纪80年代美国对20个国家实施了经济制裁，90年代这一数量达到了35个。^③另一方面表现为在全球治理领域力图按照美国价值观念构建新的国际秩序，比如把关税与贸易总协定升级为世界贸易组织；与欧盟启动跨大西洋贸易与投资伙伴关系协定（TTIP）谈判、在亚太地区启动跨太平洋伙伴关系协定（TPP）谈判等。特朗普时代美国经济外交进入了第四阶段：以“美国优先”为导向，否定现行国际秩序、规则和盟友体系对美国的价值；拒绝提供国际公共产品。在这一意义上，经济外交政策旨在服务狭义的美国国家利益。^④

欧盟是第二次世界大战后兴起的一个特殊国家联合体。作为区域经济一体化的范本，欧盟背后的主要驱动力是单个成员国无法单独成为全球格局中的一极，只有合作才可能实现这一目标。就其起源来看，欧盟本身就是一个经济外交的产物：成员国通过让渡经济决策权（或民族国家经济利益）对内获得区域经济一体化所带来的收益，对外提高在国际经济规则制定和全球治理中的话语权。同时，欧盟的对外政策又呈现出分层特征，既反映欧盟每个成员国诉求，又反映欧盟整体诉求。依照这一逻辑，

^① 马歇尔计划的实施（1947—1952年）在时间上与冷战开始（1947年）有重叠，但其决策并非基于冷战背景做出，因此本文将其划归到第一阶段。

^② Joseph S. Nye, Jr., “The Rise and Fall of American Hegemony from Wilson to Trump,” *International Affairs*, Vol.95, No.1, 2019, pp.63-80.

^③ Jacob J. Lew and Richard Nephew, “The Use and Misuse of Economic Statecraft: How Washington Is Abusing Its Financial Might,” *Foreign Affairs*, Vol.97, No.6, 2018, pp.139-149.

^④ 拜登执政后，美国对待国际秩序与盟友体系的立场进行了调整，但仍属于重塑霸主地位阶段，因为美国不可能再回归到单极霸主状态。

欧盟的经济外交大致可划分为三个阶段:以深化经济一体化为主的冷战阶段、深化与扩张并举的后冷战阶段以及以稳定和反思为主的新阶段。在冷战阶段,欧洲经济共同体(欧盟的前身)的外交战略与美国保持一致,因此其经济外交表现为外交服务于经济为主;对内从最初的关税同盟升级到政治经济一体化(1992年签署的《马斯特里赫特条约》标志欧盟正式形成);对外签署特惠贸易安排,以保障市场与原材料的供给。冷战后欧盟开始追求外交独立,寻求成为世界格局中的一极。与之相应,欧盟经济外交转向经济服务于外交;对内表现为强化内部治理结构,促进政治经济一体化;对外突出表现为东扩。以2008年国际金融危机和随之而来的欧洲债务危机为标志,欧洲一体化进程进入稳定和反思阶段。民族主义开始在越来越多的欧洲国家蔓延,欧盟东扩进程停止,对待移民的立场有所调整。这种局面在一定程度上呼应了特朗普政府的“美国优先”理念。与此相对,欧盟的经济外交正在重塑之中。一方面,欧盟的贸易和投资保护主义加强;^①另一方面,欧盟在对待全球化、多边贸易机制和区域经济一体化上仍然保持积极的立场,如对待世界贸易组织改革和气候变化《巴黎协定》的立场都有别于特朗普治下的美国。

对比战后大国的经济外交模式可以看出,在国家不同发展阶段和不同类型国家之间并不存在统一的经济外交模式,这是由它们国家总体战略目标的差异性决定的。日本以寻求成为“正常国家”为目标确定其经济外交模式,美国以寻求建立和维护霸权确定其经济外交模式,作为国家联合体的欧盟则以寻求一体化为目标确定其经济外交模式。与小国的经济外交模式相比,它们又有大国经济外交的共性,即外交与经济存在互动关系。因此,大国经济外交模式具有民族国家或区域特色是一种普遍规律。

(三) 中国特色经济外交的内涵

近年来,学术界对中国经济外交模式的研究聚焦于两个领域:一是大国特色,二是中国特色。由于中国已经成为世界大国,中国经济外交具有大国特色这一判断本身并无争议,只是对大国特色的内涵有不同表述。一种观点认为,所谓大国经济外交,是以大国雄心为指引、大国实力为基础,以获得或维护大国地位为根本目标的经济外交。具体的实现路径是国家财富向国家权势和影响力的转化,而非反向为之。然而,当前中国还不完全具备大国经济外交的所有特质。换言之,这是中国经济外交的努力方向。^② 另一种观点则认为,中国经济外交的大国特色主要表现为在全球治理中获取

^① 例如,作为欧盟主导国家的德国2019年公布了《德国工业战略2030》,不仅明确提出了为了阻止外国接管,允许德国政府购买企业的股份,而且建议通过减少来自欧盟以外的进口缩短欧盟价值链、修改欧盟竞争法等。参见 Peter Altmaier, “National Industrial Strategy 2030: Strategic Guidelines for a German and European Industrial Policy,” <https://www.useit.com.cn/forum.php?mod=viewthread&tid=22257&from=album>, 访问时间:2021年2月20日。

^② 张晓通:《探索中国特色的大国经济外交》,载《欧洲研究》,2014年第4期,第76—87页。

“制度型权力”。^① 针对经济外交的中国特色,多数学者则强调中国的制度特色 and 历史文化,如国情与发展阶段、政治体制、文明属性、历史纵深^②以及独具特色的国家导向市场经济模式、国有企业兼具营利性和公益性的特殊性质等。^③ 总之,大国特色与中国特色共同构成了中国特色的经济外交模式。

基于现有研究和大国经济外交发展历程所提供的经验,笔者认为经济外交模式的中国特色主要取决于两个基本因素,即中国的国际定位与国家总体战略目标。两者相互作用决定了中国特色的经济外交模式。

中国的国际定位决定了中国在国际社会的立场,同时也是确立国家总体战略目标的前提。对此无论是学术界还是政策界迄今尚无正式统一的表述,但习近平 2014 年 4 月 1 日在布鲁日欧洲学院的演讲为我们理解这一问题提供了基本思路。习近平指出,观察中国、研究中国、认识中国需要了解五个最显著的特征:中国是有着悠久文明的国家;中国是经历了深重苦难的国家;中国是实行中国特色社会主义的国家;中国是世界上最大的发展中国家;中国是正在发生深刻变革的国家。^④ 虽然这并不是对中国国际定位的直接表述,但由此我们可以对中国的国际定位做如下界定:中国是一个拥有悠久历史的、发展中的社会主义大国。这一定位可以做进一步阐释:(1)五千年文明史决定了中国的发展道路必然有自身的特色;(2)发展中国家定位不仅决定了发展仍然是中国的第一要务,还决定了中国在国际社会所代表的是广大发展中国家的利益;(3)社会主义定位决定了中国意识形态的基本特征,进而决定了中国不会走“国强必霸”的老路;(4)大国定位决定了中国有意愿也有能力推动全球治理体系改革。

以中国的国际定位为前提,在未来相当长一个时期内国家总体战略目标应该是“强起来”。换言之,实现“两个一百年”与中华民族伟大复兴的中国梦是中国国家总体战略的核心目标。如果说前者侧重国内层面目标,后者则侧重国际层面的目标。

由世界和平与发展的时代主题与中国的国际定位所决定,走和平发展道路是中国实现民族复兴的必然选择。和平发展的核心表现是参与全球治理和影响国际规则制定的能力提升,而在这一提升过程中崛起国自始至终都将面临与守成国的竞争,如在对待全球治理的立场上,守成国通常选择规则外溢型参与,崛起国则多选择规则内化

① 陈伟光、蔡伟宏:《大国经济外交与全球经济治理制度:基于中美经济外交战略及其互动分析》,载《当代亚太》,2019年第2期,第67—94页。

② 张晓通:《探索中国特色的大国经济外交》,载《欧洲研究》,2014年第4期,第76—87页。

③ 李巍、孙忆:《理解中国经济外交》,载《外交评论》,2014年第4期,第1—24页。

④ 习近平:《论坚持推动构建人类命运共同体》,中央文献出版社2018年版,第98—101页。

型参与。^① 在推动全球治理体系改革上,崛起国也面临推动现存国际制度内部改革和在外部创建功能性重叠的新国际制度两种不同选择。^② 无论是在与守成国的竞争还是推动全球治理体系改革的路径选择上,崛起国都面临一个共同问题——如何获得更多国家的认同与支持。这显然不能单纯由崛起国的经济规模决定,由此选择契合中国和平发展道路的外交模式至关重要。

党的十八大以来中国领导人提出了新时代中国外交的一系列新理念,包括针对大国的新型大国关系(目前已发展为推动构建新型国际关系)、针对发展中国家的“真实亲诚”、针对周边国家的“亲诚惠容”、针对全球与地区安全的新安全观与针对全球治理改革方向的构建人类命运共同体等。实践证明,单纯依靠经济合作或强调以外交服务于经济难以把这些新理念付诸实践,为实现这一目标必须把外交与经济有机结合起来。以中国与周边国家的关系为例,经过多年的发展,中国已成为多数周边国家的最大贸易伙伴和出口市场。目前,对中国出口额占出口国国内生产总值(GDP)超过2%的13个经济体中有8个在亚洲地区,对中国出口额占总出口额超过10%的11个经济体中有10个在亚洲地区。^③ 然而必须承认,多数周边国家对和平发展的认知并没有出现同步提升。2017年美国皮尤研究中心对36个国家好感度调查的结果显示,2014—2016年对中美俄三国具有正向认同的国家中,中国的总体水平在上升,但在亚太地区的7个国家中有5个相对于美国而言对中国的认同水平为负(按照不认同的水平高低排列为越南、日本、韩国、菲律宾和印度)。^④ 该机构在2019年进行的一项类似研究显示,这种局面并没有发生根本性改变。^⑤

① 所谓规则外溢,是指一国的国内规则能够发挥国际效力,对其他国家或非国家行为产生约束作用。它既可以是在参与全球治理规则制定时将国内规则上升为通用的国际行为准则,即规则的外向流动或“国内规则的国际化”;也可以是直接以国内规则规范和约束其他行为体参与全球治理的单边主义行为,即“国内规则的外向约束”。规则内化则相反,是指一国根据国际规则对其国内规则和自身行为所进行的调整。它既包括将全球治理规则纳入国内规则体系并赋予其国家行为的约束力,即规则的内向流动或“国际规则的国内化”;也包括以国际规则规范和调整自身行为,即“国际规则的内向约束”。参见徐秀军:《规则内化与规则外溢——中美参与全球治理的内在逻辑》,载《世界经济与政治》,2017年第9期,第62—83页。

② 刘玮:《崛起国创建国际制度的策略》,载《世界经济与政治》,2017年第9期,第84—106页。

③ Willem Thorbecke, “How Would a Slowdown in the People’s Republic of China Affect Its Trading Partners?” ADBI Working Paper Series, No.634, Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2017.

④ Margret Vice, “In Global Popularity Contest, U.S. and China-Not Russia-Vie for First,” <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2017/08/23/in-global-popularity-contest-u-s-and-china-not-russia-vie-for-first/>, 访问时间:2020年12月30日。

⑤ Laura Silver, et al., “China’s Economic Growth Mostly Welcomed in Emerging Markets, But Neighbors Wary of Its Influence; U.S. Still Seen as World’s Leading Economic Power,” <https://www.pewresearch.org/global/2019/12/05/chinas-economic-growth-mostly-welcomed-in-emerging-markets-but-neighbors-wary-of-its-influence/>, 访问时间:2021年1月22日。

在现有针对中国经济外交的目标的研究中,“转化说”(财富与权力的转化)最符合大国经济外交模式的现实。与其他表述相比,这种表述更为规范,更具有可操作性,也更符合国际关系理论的概念体系。但笔者认为,基于和平发展与民族复兴的最终目标,奈的软实力和硬实力概念可能更适用于中国经济外交的需求。首先,软实力体现的是一种能力,即通过“吸引(attraction)”和“说服(persuasion)”而非“强制(coercion)”和“收买(payment)”影响他国的能力。这一界定凸显了软实力的动态特征:一国拥有软实力是一个不断积累的过程,拥有软实力后也需要一个不断维护的过程。相比之下,硬实力所注重的是结果,具有静态特征,界定了一国可以拥有的权利。对崛起大国来说,具备动态性的能力比静态性的权利更为重要。其次,软实力注重获取手段的合法性。正如奈对比较软实力与锐实力(sharp power)区别时所强调的,一国通过不正当手段也能获得对他国产生影响的能力,但这不属于软实力,而是一种锐实力。最后,软实力本身无法对一国产生实际利益,只有和硬实力结合起来才能产生实际利益,并且能够发挥“乘数”的效能。^①需要特别指出的是,尽管软实力是西方学者提出的概念,并被许多人(包括奈本人)认为是所谓西方民主国家所特有的,但笔者认为这是一种误解和偏见,中国不仅应该而且完全有能力构建自己的软实力。这是中国立志于打破“修昔底德陷阱”与走和平发展道路的必然要求。

基于上述分析,笔者认为,中国经济外交模式一方面具有大国经济外交的共性,另一方面又必须具有自身的特色。为实现和平发展与民族复兴的国家总体战略目标,中国特色经济外交的具体目标是实现硬实力与软实力的相互转化。实现这种相互转化的指导原则是秉持正确的义利观,“一带一路”作为实现这种相互转化的实践平台发挥着不可或缺的作用。

四 义利观与中国特色经济外交的指导原则

西方大国的经济外交传统上奉行“胡萝卜加大棒”的原则,进入20世纪70年代尤其是冷战结束后又增加了价值观原则,突出表现为在对外援助上附加政治条件,试图通过援助改变受援国的发展进程与方向。1974年,美国国会在《对外援助法案》《相互援助法案》和《贸易改革法案》中加入了人权修正案,禁止美国政府向侵犯人权的国

^① Joseph S. Nye, Jr., “How Sharp Power Threatens Soft Power: The Right and Wrong Ways to Respond to Authoritarian Influence,” <https://www.foreignaffairs.com/articles/china/2018-01-24/how-sharp-power-threatens-soft-power>, 访问时间:2020年12月21日。

家提供官方发展援助;欧盟则在1995年与非加太国家签署了新的议定书作为对1982年第四个《洛美协定》的修改和补充,首次将受援国民主和人权状况与欧盟援助挂钩。因此,可以把现代西方大国经济外交的指导原则称为“附加政治条件的胡萝卜加大棒”。

中国的国际定位和新时代国家总体战略目标决定了中国特色经济外交不可能复制西方大国经济外交的指导原则。作为中国古代伦理学的核心概念,反映道义与功利关系的义利观为此提供了一种可行思路。在最具代表性的儒家文化传统中,义利观不仅被看成一个伦理学问题,而且是一种治国安邦之道。中国领导人从中国文化中继承这一概念的同时也赋予其新的时代内涵,并将其作为指导新时代中国外交的重要原则。

(一) 义利观的起源

义利观源自中国儒家文化,自孔孟开始一直是历代先贤关注的议题。在先秦儒家看来,义利观讨论的核心问题包括义和利的概念、主体和相互关系。所谓利,就是利益、功利,思想家们对此争议不大,但对于义则有不同的界定。作为一种道德规范,孔子把“义”与“礼”“仁”联系起来看待,孟子主要把“义”与“仁”联系起来看待;荀子则把“义”与“礼”联系起来看待。^①之所以讨论义利主体,是因为两者追求的目标不同:统治阶层崇尚的是义,普通民众崇尚的是利。^②针对义和利的关系,先秦儒家把它们从低到高分三个层次:第一层次是“见利思义”或“非义勿取”。这里的“义”具有法律和道德两种底线。对于如何判断道德底线,孔子提出“己所不欲勿施于人”的标准。第二个层次被称为“己欲立而立人,己欲达而达人”,即自己要想所立也要让别人所立,自己要想发达也要让别人能够发达。第三个层面被孔子称为“义以为上”,即在义和利发生冲突时,要绝对和无条件地弃利取义。孟子的“舍生取义”与荀子的“先义而后利者荣,先利而后义者辱”都反映了这种理念。^③与儒家义利观相悖的是同时代的墨家。^④墨子尚利贵义,主张“兴天下之利,除天下之害”为最高的价值追求,将利人与否看作义与不义之标准,提倡尚利就是贵义、贵义就是尚利的义利统一观。在两者之间的关系上,墨子的义利观是义利合一,即以利为本、义利并举。^⑤由此可见,在义和利的关系上,中国古代的先贤们一开始就存在不同的立场。

① 李亚彬:《孔、孟、荀义利观研究》,载《哲学研究》,1997年第11期,第74—79页。

② 薛振春、刘伟、马兰兰:《先秦儒家义利观的原义解读》,载《郑州轻工业学院学报(社会科学版)》,2015年第5期,第27—33页。

③ 刘刚:《先秦儒家义利观与企业社会责任建设标准》,载《中国人民大学学报》,2008年第2期,第79—85页。

④ 除了墨家外中国古代法家对义利观也有自己的认知,在这里不再讨论。

⑤ 张宗磊:《孔子、墨子义利观之比较》,载《广西社会科学》,2001年第2期,第17—20页。

汉代“罢黜百家,独尊儒术”后,儒家义利观开始占据主流意识形态地位。从董仲舒到程朱理学一方面继承了先秦儒家义利观传统,另一方面又把义和利的关系推向了极端,如董仲舒的“正其谊(义)不谋其利,明其道不计其功”实际上否定了君子在合乎“义”的情况下追求“利”的合理性。而以叶适为代表的功利儒家认为“既无功利,则道义者乃无用之虚语”,既不主张取义舍利,也不提倡求利舍义,而是在注重利的社会功效的同时强调义的道德动机。^① 近代的新学家则充分肯定逐利的正当性,但又反对以不正当的方式谋利,主张在道义许可的范围内求正当之利,从而形成一种重利而不废义、义利统一的义利观。^②

(二) 正确义利观的内涵

把儒家的义利观概念引入中国对外关系领域具有内在可行性:其一,儒家所推崇的义和利的辩证统一有助于指导新时代中国在和平发展道路上与其他国家的相处之道。其二,儒家关于义利主体的思想可用来理解国家目标与企业目标的辩证关系,国家追求的是道义目标,企业追求的是利益目标。其三,在儒家的义利观中,逐利的合法性从根本上取决于逐利手段是否合乎道义,这和软实力概念具有内在一致性。同时,我们又必须认识到,无论是在理论还是实践上,把中国古代儒家的这一伦理概念和治国安邦理念运用于国际领域都是一个巨大的跳跃,为此必须赋予义利观新的内涵。^③ 近年来,中国领导人基于中国所面临的国际环境、中国的国际定位以及致力于走和平发展道路的背景,系统阐述了正确义利观的内涵。

一是以义为先、义利相兼的思想。这是义利观的核心内容。2014年7月习近平访问韩国期间提出:“‘国不以利为利,以义为利也。’在国际合作中,我们要注重利,更要注重义,从而妥善处理义和利的关系……政治上,要遵守国际法和国际关系基本原则,秉持公道正义,坚持平等相待。经济上,要立足全局、放眼长远,坚持互利共赢、共同发展,既要让自己过得好,也要让别人过得好……只有义利兼顾才能义利兼得,只有义利平衡才能义利共赢。”^④

二是予与取的思想。在国与国之间的合作中,给予和获取的关系是利益分配的关键所在。习近平多次强调中国主张多予少取、先予后取、只予不取,欢迎周边国家和发

① 麻桑:《叶适功利儒家伦理观管窥:以“义”“利”“害”范畴之解析为进路兼以朱学为基本参照》,载《浙江社会科学》,2005年第9期,第116—121页。

② 张锡勤:《论传统义利观在近代的变革》,载《中国哲学史》,2005年第2期,第61—66页。

③ 李向阳:《“一带一路”建设中的义利观》,载《世界经济与政治》,2017年第9期,第4—14页。

④ 习近平:《共创中韩合作未来 同襄亚洲振兴繁荣——在韩国国立首尔大学的演讲》,载《光明日报》,2014年7月5日。

展中国家搭乘中国发展的“快车”和“便车”。^①

三是长期利益与短期利益的思想。无论是作为一种伦理目标还是治国安邦理念,义利观的形成都是一种长期行为。2016年4月29日,习近平主持第十八届中共中央政治局第三十一次集体学习时指出:“要坚持正确义利观,以义为先、义利并举,不急功近利,不搞短期行为。”^②

四是国家目标与企业目标相统一的思想。把不同义利主体所追求目标统一起来是义利观的核心内容之一。在第十八届中共中央政治局第三十一次集体学习中,习近平还提出:“我国企业走出去既要重视投资利益,更要赢得好名声、好口碑,遵守驻在国法律,承担更多社会责任。”^③显然,重视投资利益是企业追求的目标,赢得好名声、好口碑则是国家追求的目标。

总体而言,中国领导人在继承了传统义利观基本理念的基础上,赋予其新的时代内涵,从而使其能够成为指导中国特色经济外交的基本原则。

五 在“一带一路”框架下构建符合义利观的经济外交组织机制

西方大国经济外交的实践平台通常是多元的:在多边层面,推行以多边机制为主的官方对外援助;在区域层面,表现为以区域贸易协定为载体推动与中小国家的经济一体化合作进程;在双边层面,实施优惠合作机制等举措。中国特色经济外交并不排斥这些机制,但同时又有自身的特色,集中体现为提出“一带一路”。中国官方将其界定为“经济外交的顶层设计”凸显了这一点。换言之,“一带一路”本身具有经济外交属性。因此,在“一带一路”框架下构建符合义利观的组织机制是新时代中国特色经济外交建设的核心任务。

(一)“一带一路”的经济外交属性

第一,“一带一路”的目标和内容决定了它的经济外交属性。“一带一路”的目标可分为不同层面:第一层面反映的是“一带一路”建设的具体内容,即政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通和民心相通。如果说前四项内容还属于经济合作的话,民心相通无疑已经进入非经济领域的合作。第二层面是在“五通”基础上的“一带一路”发

① 习近平:《论坚持推动构建人类命运共同体》,第151—155页;习近平:《深化合作伙伴关系 共建亚洲美好家园——在新加坡国立大学的演讲》,载《人民日报》,2015年11月8日;习近平:《携手共命运 同心促发展——在二〇一八年中非合作论坛北京峰会开幕式上的主旨讲话》,载《人民日报》,2018年9月4日。

② 习近平:《论坚持推动构建人类命运共同体》,第339页。

③ 习近平:《论坚持推动构建人类命运共同体》,第339—340页。

展目标,即和平之路、繁荣之路、开放之路、绿色之路、创新之路、文明之路和廉洁之路。^①这个层面的目标很显然已不再是单纯的经济合作。第三层面反映的是“一带一路”的最终目标,即构建人类命运共同体。人类命运共同体是对世界发展方向的展望,具体内涵包括:坚持对话协商,建设一个持久和平的世界;坚持共建共享,建设一个普遍安全的世界;坚持合作共赢,建设一个共同繁荣的世界;坚持交流互鉴,建设一个开放包容的世界;坚持绿色低碳,建设一个清洁美丽的世界。^②这一表述不仅确定了不同领域的目标,而且提出了实现目标的途径。就其内容来说,人类命运共同体的内涵超越了经济本身,涵盖了安全、外交、环境和文明等诸多领域。

第二,“共商共建共享”原则决定了“一带一路”框架下的经济合作具有公正性与合法性,有助于中国特色经济外交目标的实现。在目标正确的前提下,手段的合法性决定了其是否符合“义”的标准,同时也决定了软实力的目标能否实现。在“一带一路”建设中,共商体现了参与者的权利,有助于克服现行全球治理体系存在的“民主赤字”弊端。共商为广大发展中国家平等参与“一带一路”的规则制定创造了条件,有助于解决国际规则非中性带来的逻辑难题。共建体现的是“一带一路”参与者所要承担的责任和义务。共享体现的是利益的分配,决定了参与者的动力。

第三,“一带一路”的发展导向为其承担经济外交职能提供了可行性。与既有全球治理体系的规则导向不同,发展导向是“一带一路”的基本特征。这种导向有助于克服西方大国经济外交的弊端:第一,发展导向要求“一带一路”不以设置规则为门槛,具有开放性,为发展中国家尤其是最不发达国家参与国际经济合作创造了条件。而西方大国主导的区域经济一体化合作机制和多边贸易机制都存在排他性。第二,发展导向要求“一带一路”以互联互通为基础,因为这是制约多数发展中国家经济发展的瓶颈,也是发展中国家之间开展和深化经济合作的障碍。而在西方大国经济外交中,这恰恰是发展援助资金不愿投入的领域。^③第三,发展导向要求“一带一路”框架下实施多元化合作机制,以适应相关国家国情的差异性。这不仅表现为在同一区域可以存在多种合作机制(区域贸易协定、次区域经济合作机制、区域经济走廊、双边经济走廊和产业园区等),而且在不同的区域可以存在不同的合作机制。这意味着“一带

① 推进“一带一路”建设工作领导小组办公室:《共建“一带一路”倡议:进展、贡献与展望》, http://www.xinhuanet.com/world/2019-04/22/c_1124400071.htm, 访问时间:2020年1月31日。

② 《习近平谈治国理政》(第二卷),外文出版社2017年版,第541—544页。

③ 西方大国的对外援助倾向于投向健康和教育部门,而不愿投入到像交通运输这样的低收益部门。参见 Maija Halonen-Akatwijuka, “Coordination Failure in Foreign Aid,” *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, Vol.7, No.1, 2007, pp.1-40。

一路”有能力承担经济外交的多元合作。

(二) 义利观与“一带一路”框架下的经济合作类型

依照义利观的予取说,“一带一路”框架下的经济合作模式可分为三种类型:正常的商业合作模式意味着予取相等,让利合作模式对应多予少取,对外援助模式可视为只予不取。

第一,从利益让渡的角度出发,只有让利合作模式与对外援助模式能够纳入经济外交范围内。与西方大国的对外援助不同,中国的对外援助由无偿援助、无息贷款与优惠贷款三种形式组成:无偿援助相当于只予不取,大致相当于国际通行的官方发展援助,无息贷款与优惠贷款相当于多予少取,且优惠贷款所占的比例最大。^①这也是西方国家质疑中国对外援助模式的问题之一。

中国之所以选择以无息贷款与优惠贷款而非官方发展援助为主的对外援助模式,在理论上有两种解释:一种解释认为中国的国际定位决定了其还是一个发展中国家,不具备采纳以官方发展援助为主的对外援助模式的可行性。这是中国学术界最流行的一种解释,但按照这一解释的逻辑,中国步入发达国家之后必然回归到西方大国的对外援助模式上。另一种更重要的解释是,这种模式有助于缓解或克服西方大国现行对外援助模式存在的弊端,即委托—代理成本过高,援助缺乏实效性。理论上委托—代理成本既可能源于双方的信息不对称,也可能源于委托人无法有效约束代理人的道德风险行为。相关经验研究显示,援助国并不必然会选择那些能够有效使用援助资金的国家;^②受援国可能存在广泛的寻租行为;^③援助国与受援国之间的合作存在“协调失灵(coordination failure)”风险。^④相比之下,中国的对外援助模式建立在双边合作和共同参与的基础上,更有助于降低援助中的委托—代理成本。在以发展为导向的

① 按照《中国的对外援助(2014)》白皮书公布的信息,2010—2012年中国对外援助金额为893.4亿元人民币,其中无偿援助占36.2%,无息贷款占8.1%,优惠贷款占55.7%。参见中华人民共和国国务院新闻办公室:《〈中国的对外援助(2014)〉白皮书(全文)》,http://www.scio.gov.cn/zfbps/ndhf/2014/document/1375013/1375013.htm,访问时间:2021年1月7日。

② Jakob Svensson, “Foreign Aid and Rent-Seeking,” *Journal of International Economics*, Vol. 51, No. 2, 2000, pp. 437-461.

③ Jørgen Juel Andersen, et al., “Elite Capture of Foreign Aid: Evidence from Offshore Bank Accounts,” Policy Research Working Paper, No. 9150, Washington, D.C.: World Bank, 2020.

④ John Eriksson, “The Drive to Partnership: Aid Coordination and the World Bank,” OED Working Paper, No. 2011, Washington, D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development/World Bank, 2000; Waly Wane, “The Quality of Foreign Aid: Country Selectivity or Donors Incentives,” Policy Research Working Paper, No. 3325, Washington, D.C.: World Bank, 2004。为解决这些难题,2005年全球100多个援助国和受援国在巴黎举行了第二届关于援助有效性的高层论坛,其中部分国家达成了关于援助有效性的《巴黎宣言》,强调在增加援助规模的同时注重援助国与援助机构的相互协调,以提高援助实效性。

“一带一路”框架下,让利合作模式与对外援助模式不仅对受援国发挥了“输血”功能,更重要的是还发挥了“造血”功能。需要指出,让利合作与对外援助模式并不是“一带一路”的全部,这也构成了“一带一路”与“马歇尔计划”的根本性差异。对于这一点,中国政府已经有了明确的表态。

第二,正常的商业合作模式能否纳入经济外交范畴取决于其对一国外交能否产生外部性。国与国之间正常的商业合作不属于经济外交的范畴,如同单纯的逐利不等同于义利观一样。只有正常的商业合作服务于一国的外交目标时才能纳入经济外交的范畴。在经济学意义上,大多数经济活动都具有外部性,外部性可以划分为正外部性与负外部性。“一带一路”框架下正常商业合作的正外部性有多种来源:在微观层面,如果中资企业在对外投资过程中能够较好地履行企业社会责任,它们就能够在获得正常投资收益的同时赢得“好名声、好口碑”;在中观或产业层面,如果中国倡导的“绿色丝绸之路”得以实现,将不仅能够为东道国带来经济增长,还有助于改善自然环境;在宏观层面,通过基础设施与互联互通建设,“一带一路”将有助于打破欠发达国家经济发展的恶性循环机制,同时消除欠发达国家之间经济合作的瓶颈。这些正外部性收益并不表现为利益的直接让渡,但它们却能提高一国的软实力,从而实现服务经济外交的目的。正常的商业合作也有可能产生负外部性,从而损害中国的软实力。此外,正常的商业合作还有可能被一国政府作为一种外交手段惩罚那些损害本国国家利益的行为,即经济制裁。某些大国的经济制裁经常会采用中断正常商业合作的方式。

第三,三种模式的合作能够形成一种新型发展援助模式。除了各自在经济外交中发挥作用之外,这三种模式能够相互结合形成协同效应,在经济外交中发挥独特作用。长期以来,西方大国经济外交模式的一个重要特征是对外援助与发展脱节,具体表现为一方面把援助与推广价值理念挂钩,使附加政治条件成为一种援助门槛,把不接受西方价值理念的国家排除在援助对象之外;另一方面把对外援助作为获取受援国市场和能源资源的手段,致使受援国无法获得经济发展的“造血”能力。^①这种脱节的结果是西方国家的对外援助总体上并没有实现共同发展的目标。^②而在“一带一路”框架下,发展导向决定了共同发展是最终目标,中国与“一带一路”国家之间的经济合作既要发挥各自的比较优势(正常商业合作的基本要求),又要为那些不具有比较优势的国家创造新的比较优势。因此,这三种模式的有机组合有助于实现

^① 2011年11月在第四届有关援助实效性的高层论坛上,援助国与受援国签署了《釜山宣言》,首次把“援助实效性”更名为“发展实效性”,但受援国提出的取消“捆绑式援助”的倡议没有得到采纳。

^② 围绕开发援助的效果,国际学术界一直存有争议。参见郑宇:《援助有效性与新型发展合作模式构想》,载《世界经济与政治》,2017年第8期,第135—155页。

共同发展的目标。在这种模式下之所以会出现“1+1+1>3”的结果源于发展导向的协同效应,这种协同效应是一种更大的正外部性。为了取得更大的协同效应,“一带一路”的开放性要求在中国企业与沿线国家企业之间的合作外,鼓励第三方或区域外国企业参与合作。对于那些暂时不愿意以官方名义参与“一带一路”的国家,中国还在探索与之开展第三方市场合作,如中日在东南亚、中法在非洲的第三方市场合作就已经取得了实质性进展,中日两国政府在2018年举办了首届第三方合作论坛。

(三) 构建符合义利观的合作机制是推进中国特色经济外交的内在要求

作为经济外交的顶层设计,“一带一路”要保证中国特色经济外交的目标得以实现就必须构建相应的机制。^①具体地说,推动机制化的动力主要来自三个方面。

第一,规避经济外交实施过程中的道德风险。如上文所述,道德风险是和委托—代理关系相伴生的,这在对外援助中极为普遍。^②在“一带一路”建设过程中,典型的道德风险行为有两种:一是某些国家政府更迭后指责前任政府签署的协议“不公平”或“存在腐败现象”,以此为由要求中方更改协议条款或者向中方提出额外的让步要求;二是利用中方前期投资作要挟提出不符合实际的新要求,这属于沉淀成本引发的“索取高价(hold-up)”行为。规避或缓解这类行为的负面影响就需要推动“一带一路”的机制化建设。

第二,促进“一带一路”框架下的发展援助取得预期成效。发展援助的成功取决于多种因素,其中一项必不可少的因素就是需要得到受援国政府的配合。但在很多国家,“一带一路”项目的布局和规划并不取决于中国的意志。受援国政府基于国内政治、经济、民族和宗教等因素的考虑所做的布局和规划有可能不能满足所有民众的诉求,从而导致利益受损或无法获益的利益集团把对本国政府的不满迁怒于“一带一路”项目。如在中巴经济走廊建设中,巴基斯坦境内的规划是由巴方政府决定的。作为巴基斯坦面积最大(但人口最少)的省份,俾路支省认为自身利益没有得到应有

^① 由于“经济外交的顶层设计”只是“一带一路”的属性之一,在这里我们只讨论经济外交对“一带一路”机制化的诉求。有关“一带一路”的高质量发展与机制化的关系,参见李向阳:《“一带一路”的高质量发展与机制化建设》,载《世界经济与政治》,2020年第5期,第51—70页。

^② 2020年世界银行发表了一篇颇具争议的工作论文,该文提供了对外援助中受援国存在道德风险最直接的证据。作者发现,世界银行对高度援助依赖国家的援助支付与保密型离岸金融中心的银行存款和私人财富管理机构的存款急剧增加之间存在较高的正相关。对外援助的泄露率(即对外援助总额中被存入海外保密型金融机构的比例)中位数水平高达7.5%,这一比率随对外援助总额/GDP的比例提高而上升。其结论是受援国获得的对外援助被社会精英截取。参见Jørgen Juel Andersen, et al., “Elite Capture of Foreign Aid: Evidence from Off-shore Bank Accounts,” 2020。

照,致使俾路支人把中巴经济走廊作为指责对象,近年来甚至出现了俾路支反政府武装对“一带一路”项目发动袭击的事件。^① 长期以来,中国外交奉行不干涉内政原则,得到广大发展中国家的认同和支持。然而,伴随经济合作和经济外交的深化,这一原则的短板也开始显现。在上述事件中,不仅中国的投资权益受到损害,而且提高当地民众获得感和中国软实力的目标也会打折扣。如何在不干涉内政原则的前提下推进跨国协调机制,已成为中国经济外交一项越来越迫切的任务。

第三,保证义利观原则能够得到贯彻。政府是“一带一路”建设的倡导者和推动者,企业是“一带一路”建设的主要实施者。如果说政府追求的主要目标是“义”,那么企业追求的主要目标就是“利”。政府不能要求企业以牺牲股东利益为代价服务于国家总体目标,如只关注长期利益、忽略短期利益或不加区分地要求多予少取、先予后取甚至只予不取。这既不符合市场经济原则,也会损害“一带一路”的可持续性。设计一套机制引导企业在实现利润最大化的前提下服务于“义”的目标可以说是政府最主要和最艰巨的任务。

(四) 机制化建设的发展方向

“一带一路”框架下的多元化合作机制为其承担经济外交的职能创造了条件,但这并不意味着它能够覆盖经济外交的所有领域,如中国在世界贸易组织改革中的立场就不可能置于“一带一路”框架之下。同时,“一带一路”的边界具有动态性:在起步阶段,它更多表现为一种区域经济合作机制,尽管最终将成为一种多边经济合作机制。^② 因此在这里笔者所讨论的重点在于,要承担起经济外交的职能,“一带一路”需要构建什么样的组织架构。

第一,构建政府间合作机制。经济外交目标的特殊性决定了政府间合作机制是不可或缺的。在这种意义上,政府也是经济外交的直接参与者。构建政府间合作机制至少要实现三个目标:一是对欠发达国家的贸易投资优惠安排,这通常是以双边贸易投资协定或区域经济一体化协议中的相关条款来实现的;二是保障“一带一路”项目在双边和区域层面的统筹规划,避免背负东道国政府决策失误所引发的道义和经济损失;三是尽可能规避“一带一路”项目东道国的道德风险行为,这就需要以谈判、决策透明为前提制定有国际法约束力的协议。迄今为止,“一带一路”框架下签署的绝大多数合作文件都属于软法范畴,不具有国际法意义上的强制约束力。截至2020年1

^① 阿德南·阿米尔:《巴基斯坦最穷省份未能获益于“一带一路”》, <http://www.ftchinese.com/story/001078066?archive>, 访问时间:2020年9月1日。

^② 李向阳:《“一带一路”:区域主义还是多边主义?》,载《世界经济与政治》,2018年第3期,第34—46页。

月底,中国已经同138个国家和30个国际组织签署了200份共建“一带一路”合作文件,这些合作文件的名称表述多种多样,如合作协议、合作文件、合作协议、合作议定书、相关文件、备忘录、谅解备忘录、合作备忘录、合作谅解备忘录、政府间合作备忘录与联合声明等。^① 尽管官方对这些表述的区别并没有给予明确的解释,但作为合作文件它们无疑都属于软法范畴。因此,推动软法向硬法的转型是“一带一路”框架下政府间合作机制的发展方向。

第二,构建中国与“一带一路”参与国家的合作平台。“一带一路”框架下最重要的合作平台是经济走廊。在起步阶段,经济走廊建设表现为交通运输线及其相关的基础设施项目,但最终需要跨国贸易投资自由化的制度安排。传统上,中国在与发展中国的经济合作中注重大型项目和标志性项目的建设,缺少后续的机制化配套措施。这往往导致项目本身只是孤立存在,缺少发展的可持续性,难以真正惠及普通民众和产生正外部性效应。“一带一路”所依托的经济走廊可以说是对原有合作模式弊端的一种纠正,体现了义利观与正外部性的要求。经济走廊的成果不仅有助于提高东道国民众对“一带一路”收益的感知度,而且有助于为东道国经济提供“造血”功能。对中资企业来说,以经济走廊为载体有助于快速形成规模效应和降低投资风险。当前,“一带一路”框架下的经济走廊建设尚处在以基础设施为主的起步阶段,未来必然要迈向机制化。

第三,构建引导企业服务于国家战略目标的支持体系。尽管政府在经济外交的一些领域是直接参与者,但绝大多数领域的实施主体是企业。政府引导企业服务于国家总体目标既不能靠宣传劝说也不能靠行政命令,而是要构建一整套符合市场经济原则的支持体系。理论上,这种支持体系包括三个层面:一是融资机制。现有支持“一带一路”建设的融资机制主要依靠国有开发性金融机构,如国家开发银行、国家进出口银行和丝路基金等。伴随“一带一路”合作的扩大与深化,仅依靠国有开发性金融机构将难以为继。目前,中国政府已经开始与相关国家着手构建适应“一带一路”的投融资机制,其中最重要的进展是2017年5月在首届“一带一路”国际合作高峰论坛期间包括中国在内的27个国家共同核准的《“一带一路”融资指导原则》。二是税收机制。税收机制对企业海外投资行为有着非常重要的影响。这种影响一方面来自国内税收体制的改革;另一方面来自国际间税收机制的合作,如通过避免双重征税为企业对外投资创造条件。为此,国家税务总局于2017年10月发布了

^① 参见中国一带一路网“政策环境—双边文件”栏目, https://www.yidaiyilu.gov.cn/info/iList.jsp?cat_id=10008, 访问时间:2021年1月15日。

《“走出去”税收指引》，并于2019年做了进一步修订。截至2019年10月，中国已经与其他国家和地区签署了107个税收协定。^① 三是投资保障机制。这种机制既是企业“走出去”的前提，又是督促企业规范化经营的手段。以履行企业社会责任为例，现有的通常做法是由东道国的法律法规管辖，但要从母国的角度出发督促本国企业在海外履行企业社会责任则需要跨国投资保障机制。此外，债务可持续性保障机制和争端解决机制也能够成为政府引导企业行为的手段，间接发挥经济外交支持体系的作用。

六 中国特色经济外交的实施机制

如果说组织机制为实现经济外交的目标提供了前提条件，那么实施机制则直接决定了经济外交的效果。大国经济外交的实践表明，经济外交的实施很大程度上是一个经验问题。因此，本部分将结合中国国情、大国经济外交的实践经验与教训以及中国特色经济外交的目标与指导原则来分析经济外交实施中需要关注的主要问题。

（一）“未富先大”的困境

近年来，讨论中国经济长期发展趋势时提到最多的一种现象是“未富先老”，即经济发展水平尚未达到发达国家水平却已出现人口老龄化，它给中国经济发展带来了一系列两难困境。在国际领域，我们面临一种类似的困境——“未富先大”，即按照经济总量来衡量，中国已经位居世界前列；而按照人均来衡量，中国还处在中等收入国家水平。^② 这就是为什么在对中国进行国际定位时使用“发展中大国”的原因所在。在现代世界历史上，没有一个正在崛起的大国处于这样一种特殊状态。无论是取代英国之前的美国，还是第二次世界大战后尝试挑战美国经济霸主地位的日本以及冷战时期与美国对抗的苏联，这些崛起国在经济总量上与守成国接近或超越的同时，人均水平也都非常接近。

^① 参见国家税务总局国际税务司：《“走出去”税收指引（2019年修订版）》，<http://www.chinatax.gov.cn/n810219/n810744/n1671176/n2884609/c2884646/5116257/files/07c42d2235fb476997694048f7454127.pdf>，访问时间：2020年10月20日。

^② 近年来，美国学术界开始讨论以GDP为代表的经济总量指标在衡量一国实力时存在的偏差，尤其是人口大国的实力会被严重高估，相比之下人均GDP是一个能够反映一国净资源水平的指标。把这两类指标进行合理加总后的数据能够更准确地衡量一国的实力，从而对历史上大国竞争的胜负做出更符合实际的解释。参见Michael Beckley, “The Power of Nations: Measuring What Matters,” *International Security*, Vol.43, No.2, 2018, pp.7-44.

在国际事务中,“未富先大”给中国带来两难困境的核心是权利与责任的失衡,如世界贸易组织改革中围绕中国“发展中国家地位”的争议;全球气候变化谈判中“共同但有区别的责任”原则的争议;美国官员关于“中美共治(G2)”与中国作为“负责任的利益攸关方”的争议;中国对外援助在国际和国内引发的争议等。因此,在经济外交的实施过程中,牢记并让国际社会正确认识中国的国际定位至关重要:牢记自身的国际定位有助于我们关注决策的可行性而不仅仅是必要性,从而避免战略透支的风险。历史教训告诉我们,战略透支是中断大国崛起进程最常见的一种风险。^①同时,让国际社会正确认识中国的国际定位有助于避免其他国家向中国提出不切实际的要求。^②

(二) 经济外交的目标选择

硬实力与软实力的相互转化是中国特色经济外交的具体目标。在这种相互转化的过程中,软实力转化为硬实力相对容易,反向的转化则比较困难。中国经济外交第二阶段(“富起来”)的实践证明,外交服务于经济建设出现重大政策偏差的可能性较小,因为“经济建设”这一目标的内涵与外延容易界定。步入“强起来”阶段之后,把硬实力转化为软实力或经济服务于外交首先面临的难题是目标的选择。与经济建设或经济增长等目标相比,外交目标存在三方面特征:一是模糊性或不可度量性;二是长期性,在短期内难以看到成效;三是不确定性,因为其成效是国家之间双边或多边博弈的结果,并不是由一方所决定的。

固然,我们有非常清晰的国家总体目标:走和平发展道路,实现民族复兴,但这必须落实到具体国家或区域。在中国经济外交第一阶段所选择经略的对象国中,实践证明有些总体上是成功的(如非洲),而有些只是暂时的成功(周边及意识形态一致的国家),在长期看可能是得不偿失的。

在“一带一路”框架下,学术界对中国外交政策目标选择的认知存在两种偏差:一种是目标的“泛化”。学术界把“一带一路”的范围从最初的亚洲、欧洲和非洲(东部)

^① 时殷弘:《传统中国经验与当今中国实践:战略调整、战略透支和伟大复兴问题》,载《外交评论》,2015年第6期,第57—68页。即便是守成国,战略透支风险同样存在。兰德国际安全与防务研究中心在2019年所做的一项研究提出,2018年版《美国国防战略》报告确定的国家安全目标与国防部所能获得的经费之间存在巨大缺口,如果这种目标—资源错配不能得到解决,美国的国家安全目标就是一句空话。参见 Timothy M. Bonds, et al., *America's Strategy-Resource Mismatch: Addressing the Gaps Between U.S. National Strategy and Military Capacity*, Santa Monica: Rand Corporation, 2019。

^② 以对外援助为例,受援国对援助的满意度一方面取决于援助的规模 and 效果,另一方面取决于对援助国的期望值。如果援助规模和效果低于受援国的期望值,受援国的满意度就会下降。这种期望值与它们对援助国的定位认知密切相关。此外,这一问题还涉及受援国政府与民众的认知、第三方的认知以及援助国的国际形象和软实力等诸多方面,因此还需要进一步研究。

过早地扩展到全世界所有国家。这显然超越了中国现阶段的国力,同时在某种意义上也让外交政策失去了具体目标。另一种是人为地选择“一带一路”区域内的一些大国和中等强国作为所谓“支点国家”。事实证明,这些所谓“支点国家”存在一厢情愿或道德风险现象。经济外交与“一带一路”建设的重点国家选择既要基于中国全球战略的综合判断确定其必要性,又要基于中国的现实国情确定其可行性。这是一个需要深入研究的领域。

(三) 经济外交中的“合理定价”问题

在目标确定之后,经济外交最大的难题就是如何为目标“合理定价”,即一国为实现一项外交政策目标究竟需要投入多少经济资源。对此经济学的价格形成理论无法给出确定的答案,因为一项外交政策目标的“价值”或“效用”对不同国家或在同一国家的不同时期都会有不同的评估,尤其是当目标与国家安全、意识形态和民族感情挂钩时,外交政策目标的价值可能会被认为是“无价的”。

实践中,任何大国对此都没有给出最优选择。理论上主要存在三种可选择的“次优”路径:一是提高外交决策的透明度,从多学科角度对外交政策目标的价值做出相对客观的评估。二是从合作机制上保证每一阶段的投入与产出维持平衡。在这一意义上,“合理定价”是一个试错的过程。这符合经济学的价格形成机制。三是坚持“止损”原则。当发现某一项外交政策目标的预期价值与投入不符时(这既可能源自最初的评估偏差,也可能是由于外部环境的变化改变了目标的价值),及时“止损”是最佳选择,可以避免因沉淀成本引发更大损失。这一点对于大国尤其重要,因为大国更顾忌自身国际形象而不会轻易选择止损。

(四) 经济外交中的道德风险与经济制裁问题

规避经济外交中的道德风险除了制度约束之外,也需要政策层面的操作。对于一方恶意损害另一方国家利益的道德风险行为,大国通常选择经济制裁予以回应。这就是西方大国经济外交中的“大棒”。中国特色的经济外交以义利观为指导原则,是否应该接受经济制裁这一手段?笔者认为,理论上这是不能排除的一种选择。以义为先、多予少取、只予不取并不意味着合作双方的权利和责任可以长期失衡,否则少数国家的道德风险行为就可能蔓延失控。

另外,我们也需要意识到经济制裁手段的有效性。实践证明,大国运用经济制裁手段很难达到预期目标。一项涉及20世纪全球174项经济制裁的研究发现,绝大多数经济制裁没有达到制裁方的预期目标。主要原因有四点:一是经济制裁手段无法适应目标的要求;二是经济制裁促使被制裁国内部更加团结或寻找其他出路;三是

经济制裁会引发其他大国充当“黑骑士”，加大对被制裁国的支持；四是经济制裁会对外离间盟友，对内离间利益集团。^①因此，对崛起中的大国而言，在实施经济外交时应慎用经济制裁。

（五）经济外交的局限性

经济外交是大国崛起时不可或缺的一种战略选择，但它并不能解决崛起过程中的所有问题。长期以来，我们对经济与外交的关系存在一种广泛的认知：经济合作能够化解国家之间的矛盾；换言之，只要有稳定的经济合作，双边关系就不会出大问题。这也常被人们称为经济合作的“压舱石效应”或“赫希曼效应(Hirschmanesque effect)”。然而，无论在实践中还是在理论上，这一认知并非总能成立。

国际经济合作尤其是区域经济一体化有助于化解国家之间在非经济领域的矛盾，这已为第二次世界大战后的历史所证明。但同时我们也看到，在中国的对外关系中，近年来“压舱石效应”屡屡失灵，从中日钓鱼岛争端到中韩萨德事件、中菲/中越南海岛屿争端再到中美经贸摩擦都证明“压舱石效应”存在很大局限性。“压舱石效应”基于以下基本逻辑：经济合作能够加强国家间的联系，建立相互依赖的关系，从而构建出共同体的机制和集体认同，减少国家间的误解与误判，增加互信，最终起到稳定双边关系的作用。这一效应发挥作用的关键在于经贸往来建立了对未来经济收益的稳定预期，增加了爆发冲突的成本和机会成本；同时，经贸争端解决的协商惯例和机制可以帮助解决政治争端，政治关系因维护经贸关系的需要而变得稳定，因此有助于降低国家间爆发冲突的可能性。但由于经贸往来本身具有国内分配效应，只有通过这种分配效应形成国内利益集团且利益集团能够影响一国外交决策时，“压舱石效应”或“赫希曼效应”才会出现。^②反之，如果没有国内利益代言人的努力，“压舱石效应”或“赫希曼效应”将无从产生。

对“压舱石效应”存在局限性的另一种解释是，经济合作对于化解“高政治(high politics)”领域中国家之间的矛盾有明显局限性，甚至在某些情况下无能为力。所谓“高政治”是相对于“低政治(low politics)”而言的，前者所关注的是与国家权力和国家间政治相关的外交、军事和安全议题，后者则是指国际社会中的经济、社会和文化议题以及这些因素对国际社会各政治行为主体权力分配和运作的影响。理论上运用“低政治”手段换取“高政治”目标至少存在三点局限：一是适用范围有限；二是相对于

^① Gary Clyde Hufbauer, et al., *Economic Sanctions Reconsidered*, Washington, D.C.: Petersen Institute of International Economics, 2008, pp.7-9.

^② 熊炜：《失重的“压舱石”？经贸合作的“赫希曼效应”分析——以德俄关系与中德关系为比较案例》，载《外交评论》，2019年第5期，第81—103页。

其他领域的手段,就投入产出比来说效率较低;三是其只能在一定程度上避免大国间直接冲突,无法作为单独的战略手段实现类似大国崛起这样的目标。^①

在“一带一路”建设过程中,我们也遇到了类似的问题。比如印度明确拒绝参与“一带一路”的理由之一是中巴经济走廊穿越了印巴有主权争议的克什米尔地区,同时中印边界争端的存在也是一个重要原因。在南海问题上中国与声索国之间的分歧也不可避免地影响到“一带一路”在这一地区的顺利推进。

任何政策手段都有自身的局限性。经济外交发挥作用的空间是有边界的,其核心功能是实现硬实力与软实力的相互转化。面对经济外交的这种局限性,在“一带一路”的实施过程中,我们需要遵循的原则是既要避免陷入经济决定论的误区,又要避免运用单一经济手段处理“高政治”领域的冲突与矛盾。

中国特色经济外交的理论架构是一项复杂的系统工程,对内关系到中国的国际定位和国家总体战略目标,对外关系到外部世界的认同以及与西方大国经济外交的关系;其自身的目标、指导原则、手段与途径还须具备理论上的自洽性和实践上的可行性。因此,本文所提出的理论框架只是一个初步尝试。中国特色的经济外交模式将伴随中国的和平发展而产生,并将不断完善。

(截稿:2021年1月 责任编辑:郭 泉)

^① 高程:《中国作为崛起大国的“战略透支”问题探析》,载《战略决策研究》,2017年第3期,第49—55页。