

国家社科基金资助期刊

ISSN 1006-9550
CN 11-1343/F

世界经济与政治

WORLD ECONOMICS AND POLITICS

以天下重新定义政治概念：

问题、条件和方法

赵汀阳

回归权力的关系语境

庞 珣 权家运

联盟网络与军事冲突：

基于社会网络分析的考察

刘 丰 董柞壮



中国社会科学院
世界经济与政治研究所

主办

2015 **6**
总第418期

公共产品视角下的 “一带一路”*

黄河

【内容提要】 作者以“一带一路”战略构想为背景,从公共产品理论出发,认为“一带一路”战略实施过程中的重点环节是促进区域及区域间合作,因而需要有关国家合作提供公共产品,特别是基础设施类公共产品,以契合“一带一路”沿线国家的实际需要。在全球性国际公共产品供应严重不足或无法满足其个性化需求的情况下,我们可以把只服务于特定区域或跨区域,其成本又是由区域内或区域间国家共同分担的安排、机制或制度称为“区域性或区域间公共产品”。“一带一路”作为一个整体平台,在该平台下的诸多跨国活动具有区域性或区域间公共产品属性。2008年国际金融危机爆发以来,“一带一路”沿线地区逐渐形成了区域性或区域间公共产品供应的新格局。中国通过主导“一带一路”沿线地区公共产品的提供,可改善因美日欧经济停滞所导致的公共产品供应能力的不足,推动沿线各国发展战略的对接与耦合,形成一个以中国为中心节点的合作体系网。

【关键词】 “一带一路”;公共产品;区域合作;周边外交;中国对外战略

【作者简介】 黄河,复旦大学国际关系与公共事务学院副教授。(上海 邮编:200433)

【中图分类号】 D80 **【文献标识码】** A **【文章编号】** 1006-9550(2015)06-0138-18

* 本文得到2014年度教育部人文社会科学重点研究基地重大项目“欧债危机背景下欧盟成员国的对华政策与中欧关系发展”(项目批准号:14JJD810012)的支持。感谢《世界经济与政治》杂志匿名评审人的意见,文中错漏由笔者负责。

当今世界正在发生复杂深刻的变化,国际金融危机深层次的影响继续显现,世界经济复苏乏力,区域经济一体化和贸易协定“碎片化”趋势同步增强,各国面临的发展问题依然严峻。在上述背景下,2013年9月和10月,中国国家主席习近平在出访中亚和东南亚国家期间,先后提出共建“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”(以下简称“一带一路”)的重大倡议,得到国际社会高度关注和有关国家积极响应。共建“一带一路”的重点在于促进区域合作,因此,需要有关国家合作提供区域性或区域间公共产品,特别是基础设施类公共产品,以契合“一带一路”沿线国家的实际需要。2008年国际金融危机爆发以来,“一带一路”沿线地区逐渐形成区域性或区域间公共产品供应的新格局。中国通过主导“一带一路”沿线地区公共产品的提供,可改善因美日欧经济停滞所导致的公共产品供应能力的不足,推动沿线各国发展战略的对接与耦合,形成一个以中国为中心节点的合作体系网。

一 “一带一路”的公共产品属性

“公共产品”的概念始于1954年保罗·萨缪尔森(Paul A. Samuelson)的相关研究。^①经济学家常常从分析公共产品所具有的两大特征来界定公共产品的概念:一个是消费的非排他性(nonexclusive),与排他性(exclusive)相对;另一个是消费的非竞争性(nonrival),与竞争性(rival)相对。“国际公共产品(international public goods)”的概念源于对国内公共产品的分析,^②最早由曼瑟尔·奥尔森(Mancur Olson)提出。^③直到1999年,英奇·考尔(Inge Kaul)等人才给“国际公共产品”下了一个相对完整的定义。^④他们认为,国际公共产品是其收益扩展到所有国家、人民和世代的产品。他们还进一步分析了公共(public)、全球(global)和产品(goods)的含义:“公共”指公众(包括广泛的人口群体、社会组织、公司),其中全球性公众也包括国家政府在内;“全球”指超越所有界限——无论是边界、区域或是行为群体之间的界限;“产品”指“合作

^① Paul A. Samuelson, "The Pure Theory of Public Expenditure," *The Review of Economics and Statistics*, Vol.36, No.4, 1954, pp.387-389.

^② 樊勇明:《从国际公共产品到区域性公共产品——区域合作理论的新增长点》,载《世界经济与政治》,2010年第1期,第144页。

^③ Mancur Olson, "Increasing the Incentives for International Cooperation," *International Organization*, Vol. 25, No.4, 1971, pp.866-874.

^④ Inge Kaul, Isabelle Grunberg and Marc A. Stern, "Defining Global Public Goods," in Inge Kaul, Isabelle Grunberg and Marc A. Stern, eds., *Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century*, New York: Oxford University Press, 1999, p.4.

机制”或“条件”。^① 作为产品属性分析对象的国际公共产品,就是具有一定的非排他性和非竞争性而消费群分布在不同国家的产品。

国际公共产品的产生是国际生产专业化分工过程的衍生物,是国际专业化过程中为了合作和承担分工利益的产物。^② 从经济学分工理论的角度来看,分工的演进永远是一个不断从封闭转向开放的过程。在这个永不停止的过程中,市场的范围越来越大,原先相互独立的区域市场之间的融洽程度越来越强。分工水平达到一个高级程度后,就需要国际化的市场来容纳分工所带来的生产效率的提高,而专业化所带来的网络式交易就使经济主体之间的交易量呈现几何级增长。在这种交易中必然产生共同利益和冲突协调问题。于是,旨在协调和解决相关利益或矛盾的国际组织就出现了,国际公共产品就产生了。^③

根据联合国有关报告,目前全球公共领域需要集中供给的公共产品包括对国家主权的尊重、基础设施、跨国通信、安全、和平、公共卫生、跨国协调机制和国际多边论坛等。^④ 托德·桑德勒(Todd Sandler)等人进一步认为,国际公共产品主要可分为六个层次和四大类型,从层次来说有全球、大区域、小区域、区域间、主权国家或地区独占六个层次,其中又可以划分为纯公共产品(pure public goods)、不纯粹公共产品(impure public goods)、俱乐部公共产品(club public goods)和联产品(joint products)四种类型。^⑤

从国际公共产品的视角看,公共产品有区域内的,也有区域间的。前者属于区域性公共产品,后者属于区域间公共产品。对区域间公共产品的界定主要来源于区域间主义(interregionalism)理论的发展。

20世纪90年代中期以来,随着全球化与区域化进程的不断加快和新区域主义浪潮在全球范围内的拓展,出现了区域与区域间的互动。起初,国际关系学者仅仅将该现象视为区域主义和地区一体化中的一个特殊现象,^⑥后来才逐渐认识到,如果再用“地区”来概括一个地区与邻国所建立的经济联系是不恰当的。随后,对区域间主义的理论研究开始出现。其研究对象不仅包括区域与区域之间的相互关系,也包括区域

① 李新、席艳乐:《国际公共产品供给问题研究评述》,载《经济学动态》,2011年第3期,第133页。

② 黄河:《金融发展对国际公共产品供给的影响》,载《当代经济研究》,2005年第4期,第48页。

③ 黄恒学:《公共经济学》,北京:北京大学出版社2002年版,第48-50页。

④ 吴志成、李金潼:《国际公共产品供给的中国视角与实践》,载《政治学研究》,2014年第5期,第112页。

⑤ Todd Sandler and Daniel G. Arce M., *Regional Public Goods: Typologies, Provision, Financing and Development Assistance*, Stockholm: Almqvist & Wiksell International, 2002, p.17.

⑥ Ralf Roloff, "Inter-Regionalism in Theoretical Perspective: State of the Art," in Heiner Hnggi and Ralf Roloff, eds., *Inter-Regionalism and International Relations*, London: Rutledge, 2006, p.19.

与国家之间的相互关系。^① 区域间主义就是区域集团这种“主体性”的集中体现,并已成为国际关系中一种“新的现象”和国际政治经济中“一种新的互动层次”。^② 它是以区域间关系作为研究对象的理论与实践研究,未来可能会产生一个国际关系研究新领域——区域间政治经济,构成了国际政治经济学的一个新的研究领域。^③

在实践中,区域间主义主要表现为三种形式,即区域组织与区域集团间的关系(集团对集团)、跨区域的安排(跨区域主义)以及区域组织/区域集团与单个国家之间的关系(集团对国家)。“集团对集团”是指区域组织/区域集团之间为促进合作与对话的制度化安排,其核心就是区域开始成为一种国际或全球行为体,即具有一种政治经济主体或实体在国际事务中发挥作用的“行为体性”。^④ 由于这种区域间主义建立在双方各自的区域制度框架之上,又称纯区域间主义(pure interregionalism)。“跨区域主义(transregionalism)”是指不同区域的地方行为主体(如国家、区域组织等)之间为建立一种跨区域的空间或制度所做的努力。它有更分散的成员,不必与区域集团相一致,而是可以包括不同区域的成员。^⑤

有学者认为,区域间主义不仅是两个不同地区之间的联系,也可能是一种双边相互交往的进程。例如,东亚地区和欧盟就是通过这种方式相互交流。因此,区域间主义也是一个工具,为地区之间提供了一个可以交流的公共场所,能够使地区以整体的身份与另一地区交流。当然,区域间主义虽不必然推动地区身份的形成,但它会成为促进区域内成员之间相互交流的动力。与传统的集团对集团关系不同,在双边和跨区域制度安排中,成员国不一定与地区集团保持一致,并且成员国可能来自两个以上地区。^⑥

在区域间主义的理论拓展方面,查尔斯·泰勒(Charles Taylor)进一步提出了“嵌入式公共领域(nested public sphere)”概念。^⑦ 该概念认为,在多个国家共处的区域或跨区域中存在着共同的需求和共同利益,这些不一定与全球需求和全球利益相悖,却具有个性。因此在全球性国际公共产品供应严重不足或无法满足其个性化需求的情况下,共同需求和共同利益将会驱使区域及区域间的国家或国家集团联合起来,共同

① 刘艳峰:《区域间主义与南海区域安全机制》,载《国际关系研究》,2013年第6期,第58页。

② 郑先武:《区域间主义与东盟模式》,载《现代国际关系》,2008年第5期,第44页。

③ 王在亮、高英彤:《区域间主义:逻辑起点与研究对象》,载《当代亚太》,2014年第2期,第119页。

④ Charlotte Bretherton and John Vogel, *The European Union as a Global Act*, London: Routledge, 2006, pp. 30-35.

⑤ 郑先武:《欧盟与区域间主义:区域效用与全球意义》,载《欧洲研究》,2008年第4期,第28页。

⑥ 肖斌、张晓慧:《东亚区域间主义:理论与现实》,载《当代亚太》,2010年第6期,第34-37页。

⑦ Charles Taylor, *A Secular Age*, England: The Belknap Press of Harvard University Press, 2007, p.187.

设计出一套安排、机制或制度,并为之分摊成本,即将较小的公共区域嵌入较大的公共区域里,以提高公共产品的使用效率。

基于上述理念,我们可以把这些只服务于特定区域或跨区域,其成本又是由区域内或区域间国家共同分担的安排、机制或制度称为区域性或区域间公共产品。同时,从理论上可以将上述公共产品覆盖的范围分为两个层次:一个是公共产品的收益或“溢出效应”将辐射区域内所有国家,另一个是公共产品的“外溢效应”将覆盖跨越特定区域的若干国家。它可以小到不同国家与次区域之间,如中国或美国与大湄公河次区域(GMS);大到不同区域合作组织之间,如亚太经济合作组织(APEC)与欧盟。例如,美国同湄公河下游伙伴国家共同启动的减少亚洲森林地区排放项目(Lowering Emissions in Asia's Forests),计划在五年内通过加强管理森林资源的能力、改善可持续性管理的政策、演示减少温室气体排放的土地管理措施、加强区域性学习网络建设等一系列手段解决森林砍伐和森林退化问题。美国还同湄公河下游国家建立了海平面评估表和地平标记网(Surface Evaluation Tables and Marker Horizons Network Component)、生态亚洲水资源及治理方案(ECO-Asia Water and Governance Program)、湄公河流域水资源开发规划途径(Planning Approaches for Water Resource Development in the Lower Mekong Basin)等一系列合作平台。^①

2013年9月和10月,中国国家主席习近平在出访中亚和东南亚国家期间,先后提出共建“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”的重大倡议,并已得到近60个国家的积极响应。2015年3月23日,外交部部长王毅指出:“‘一带一路’构想是中国向世界提供的公共产品,欢迎各国、国际组织、跨国公司、金融机构和非政府组织都能参与到具体的合作中来。”^②

“一带一路”作为一个整体平台,在这一平台上的诸多跨国活动具有区域性或区域间公共产品属性。表1显示了在“一带一路”整体平台上的区域性或区域间公共产品的一些类型,共有四类公共产品,每类公共产品可按六种汇总方法进一步细分。

“一带一路”项目大多带有区域性或区域间公共产品的属性,虽然社会效用高,但经济效益偏低,投资周期长。商业性金融对“一带一路”项目到底有多少积极性,目前不得而知。^③例如,地区开发银行明显倾向于为国内公共产品而不是为区域性或区域

^① 任远喆:《奥巴马政府的湄公河政策及其对中国的影响》,载《现代国际关系》,2013年第2期,第21-22页。

^② 王毅:《“一带一路”构想是中国向世界提供的公共产品》,http://news.xinhuanet.com/2015-03/23/c_1114735852.htm,登录时间:2015年4月8日。

^③ 高伟:《“一带一路”建设有待财政政策发挥更大作用》,http://finance.sina.com.cn/stock/stockptd/20141210/014921036140.shtml,登录时间:2015年4月30日。

间公共产品提供资金,1996年至2002年期间,亚洲开发银行将47%的对外援助资金用于提供国内公共产品,用于区域性或区域间公共产品的比例低于7%。^①因此,在表1列出的各类区域性公共产品中,只有有限的几类有可能得到一定程度的供给。

表1 “一带一路”沿线区域性或区域间公共产品类型

汇总方法	纯公共产品	不纯粹公共产品	俱乐部产品	联产品
总和:公共产品总水平等于各国贡献的总和	沿线环境治理	传染病的预防	跨境桥梁与管线	保护雨林
权重总和:公共产品的总和等于各国贡献乘以不同权重后相加之和	防止艾滋病扩散	减少污染	电网	消灭跨国恐怖主义威胁
最弱环节:最小贡献决定着产品的总水平	执行区域或跨区域贸易与金融合作协定	防止疾病跨境流向	机场辐轴网络	防治或减少自然灾害
较弱环节:最小贡献对产品供给总水平影响最大,但次小贡献也有影响	阻止虫害的跨境或跨区域蔓延	保证水源安全	交通基础设施	互联网接入
最佳表现:最大贡献决定产品的总水平	防治疾病	农业生产技术的提高	卫星发射设施	地区维和
次佳表现:最大贡献对产品供给水平影响最大,但次大贡献也有影响	寻找有效的治疗方法	搜集政治不稳定的情报	防止有害生物的措施	保护生物多样性

资料来源:分类方法参考 Antoni Esteveorda and Brian Frantz, “Regional Public Goods: From Theory to Practice,” Washington, D.C.: The Inter-American Development Bank, 2002, p.37。

虽然并非表1中列出的所有公共产品都能形成并得到相应官方的资金支持,但对于所有“一带一路”沿线国家而言,每年需要大量资金用来支持环境保护、交通基础设施、知识创造和传播、维护和平等领域的项目,以便使多个国家受益。例如,国际水域的污染、大片森林地区的沙化和某些地球生物的绝种等,其影响所及便大大超出单独的国家,使相互比邻的国家极易卷入地区性的环境纠纷之中,导致地区性局势紧张。就冲突内容而言,主要表现为环境污染纠纷和资源共享的利用纠纷两种类型。前者是指环境污染物的扩散给他国造成各种损失,引发地区性的环境纠纷。这类纠纷最早出

^① Antoni Esteveorda and Brian Frantz, “Regional Public Goods: From Theory to Practice,” Washington, D.C.: The Inter-American Development Bank, 2002, p.37.

现在 20 世纪 30 年代,近几十年来这种争执发生的概率逐渐增加。后者是指某些国家因对共享性资源利用的最大化而造成他国各种损失所出现的国家之间的争端和摩擦。^①其中,亚洲面临的一个地区环境问题是“褐云”,指的是南亚、东南亚和东亚地区的一种雾霾,其 75% 是人为造成的,成因包括印度尼西亚的野外大火、森林大火中燃烧的动植物和化石、柴薪的不完全燃烧、工业废气以及车辆尾气等。雾霾层下的南亚国家便成了“受害者”。这种外部性引发的危害包括粉尘对健康的损害(如马来西亚)以及由于光照不足导致的农业减产。褐云甚至还改变了地区的季风形态,导致印度的西北部、巴基斯坦、阿富汗和中国西部的降雨至少减少了 40%。^②

再如,在交通基础设施方面,2013 年 12 月,中国共产党第十八届中央委员会第三次全体会议通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》在关于“构建开放型经济新体制”中进一步明确提出:“加快同周边国家和区域基础设施互联互通建设,推进丝绸之路经济带、海上丝绸之路建设,形成全方位开放新格局。”^③“互联互通”的关键在于基础设施建设的规模和效率。基础设施兼具公共产品和私人产品的特征。诸如铁路或港口之类的基础设施,投资者需要承担建设基础设施所需的大量固定成本。由于都设在某一特定区域,道路、铁路和港口等基础设施是不可交易的。又由于私人投资者不清楚企业是否会发展到能使用这些基础设施,故基础设施对私人投资的开放不是总能解决问题的。^④因此,在所提供的服务尚未达到拥挤点之前,基础设施会显示出其非竞争性和非排他性的特征,此时它是公共产品;而运输产量在达到或者超过拥挤临界点时,基础设施的公共性开始弱化,私人产品的特性开始加强。表 2 是世界银行关于各类交通基础设施的公共性分析。^⑤

需要指出的是,表 2 中的卫星发射装置一般设置在某一主权国家境内,如果该基础设施是为区域内国家互联互通服务的,也是由区域的相关国家共同投资的,那么它就应该属于区域性俱乐部公共产品而不属于主权国家独占型公共产品,例如欧洲的阿丽亚娜火箭发射基地,因为该发射装置的溢出效应覆盖所有的相关国家。

① 吕建华:《生态环境问题:国际政治经济新焦点》,载《中国与世界》,2007 年第 9 期,第 32-33 页。

② 黄河、吴雪:《环境与国际关系:一种区域性国际公共产品的视角》,载《国际展望》,2011 年第 2 期,第 30-31 页。

③ 《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》,http://politics.people.com.cn/n/2013/1116/e1001-23560979-7.html,登录时间:2015 年 4 月 30 日。

④ 马克尔·托达罗、斯蒂芬·史密斯著,余向华等译:《发展经济学》,北京:机械工业出版社 2009 年版,第 112 页。

⑤ 王天怡:《基于公共产品理论的英国交通运输政策分析》,载《辽宁工业大学学报》,2013 年第 4 期,第 41 页。

表2 各类基础设施的公共性分析

部门	竞争潜力	商品特性	向用户收费获得补偿的可能性	外部性
铁路与火车站	低	俱乐部产品	高	中等
农村道路	低	公共产品	中等	中等
城市道路	低	公共产品	中等	高
港口与机场设施	低	俱乐部产品	高	高
电网	低	俱乐部产品	高	高
卫星发射装置	低	俱乐部产品	高	中等

资料来源:参见王天怡:《基于公共产品理论的英国交通运输政策分析》,载《辽宁工业大学学报》,2013年第4期,第41页。

30多年来,中国与“一带一路”沿线国家的经贸合作是陆海分离的,即诸多投资合作项目沿陆上丝绸之路和海上丝绸之路分别运作。中国在非洲和西亚(特别是波斯湾)的合作集中在陆地资源开发方面,对铁路、港口、海上设施和船队等基础设施的投资建设较为薄弱,^①因而难以促进国内不同地区之间以及与沿线国家、经济体之间的“对接”和经济互动。这些问题已经成为目前“一带一路”战略实施中面临的突出问题。目前,中国经济规模已经空前庞大,主要工业部门都拥有巨大的产能,并覆盖不同类型的基础设施产品,有能力同时在全球各个地区承接深水港、机场、传统铁路、高速公路、高速铁路网的兴建,也有能力协助整个地区架构跨区域交通基础设施网络,以形成区域及区域间有效率的空间经济网络(spatial economic network)。^②

因此我们在“一带一路”的实践中要考虑如何使“一带一路”中的金融战略安排在公共产品融资方面发挥更大作用。例如,仅就亚洲而言,许多国家和地区的基础设施亟须升级改造,现有融资机构远远不能满足建设融资需求。中国倡议成立亚洲基础设施投资银行(AIIB),可以说是正当其时,深受各国欢迎。像全球性机构一样,以AIIB为代表的地区性的金融安排只要支持多个区域性或区域间的公共产品项目就可以实现规模经济。如果我们对世界银行和其他全球性多边机构做事拖拉、效率低下的风格有所认识,那么可以考虑使区域性或区域间公共产品的供给由适当的区域性机构来完成。与全球性机构相比,AIIB类型的基础设施投资银行无疑将拥有运作上的优势。

① 徐小杰:《“丝绸之路”战略构想特性研究》,载《俄罗斯研究》,2014年第6期,第164页。

② 迪特·卡塞尔、保罗·维尔芬斯主编,许宽华等译:《欧洲区域一体化:理论纲领、实践转换与存在的问题》,武汉:武汉大学出版社2007年版,第24页。

二 区域性及区域间公共产品的供给

为了克服公共产品的特殊性为合作造成的障碍,必须对如何提供区域性或区域间公共产品进行具体分析。市场驱动和制度驱动可以促进区域合作,其中制度驱动是指公共产品的提供。

(一) 区域性及区域间公共产品的供给特性

奥尔森将公共产品提供的障碍统称为“集体行动的困境”。^① 其原因是理性的个人在实现集体目标时往往具有“搭便车(free-riding)”的倾向。由于搭便车是普遍的人性和行为倾向,在公共产品的消费过程中,“抢占”行为盛行,“不用白不用”的心理普遍存在,因此浪费和过度使用不可避免。这往往导致公共资源本身或其效用的退化、毁坏甚至消失,也是公共产品消费中的外部性的表现。^② 新自由制度主义认为,由于国际公共产品的供给、集体行动的困境和搭便车行为,国际合作变得十分困难。我们需要对于区域性或区域间公共产品的供给特性要进行具体分析。

首先,在一般情况下,具有部分竞争性和排他性的区域性公共产品可得到有效供给或相应资金的支持。部分竞争性是指一个人或一个厂商对公共产品的使用,会部分影响其他人或厂商的同时享用,也会部分减少其他人或厂商享用该公共产品。部分排他性是指可以在一定程度上将一个拒绝为之付款的个人或厂商排除在公共产品的受益范围之外。对于这类产品可由“俱乐部(club)”来提供和运作。詹姆斯·布坎南(James M. Buchanan)将“俱乐部”定义为“一种所有权—会员制之间的制度安排(consumption ownership-membership arrangements)”。俱乐部可以适用于从私人产品到纯公共产品的所有情况。^③ 这些区域性或区域间俱乐部产品包括在区域或跨区域地区建立的电网(如大湄公河次区域国家电网与中国电网互联系统)、机场设施及网络、区域或跨区域运输基础设施(如海峡大桥、高速公路、隧道)、卫星发射装置等。对于区域性或区域间俱乐部产品来说,建立排他性措施相对来说成本没有高到不经济的程度。它的使用情况容易确认。例如使用流量、电力传输的千瓦数或隧道的通行量,按每单位效用向会员收取使用费就能排除非付费者的消费,从而使另一单位效用(如一次访问)所造成的拥挤外部性“内部化”了。

^① Mancur Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge: Harvard University Press, 1965, p.18.

^② 王野林:《关于公共产品属性与其外部性的思考》,载《经济视角》,2011年第11期,第114页。

^③ James M. Buchanan, “An Economic Theory of Clubs,” *Economica*, Vol.32, No.125, 1965, p.14.

其次,对于大型区域间公共产品特别是其中的大型基础设施类公共产品,通常都比相应层次的国家或地方公共产品具有覆盖空间范围更大、生产规模更大和投入更大的特点,对于规模经济和范围经济有着较高要求。比如在国际范围内,区域间公共产品的规模通常都很大,往往超越了一国的生产和供给能力。因此,只有加强国际合作,通过各种形式的协作、磋商机制,集体行动共同生产和供给区域性或区域间公共产品,才能达到应有的规模效益。那么如何使国际政治中固有的所谓霍布斯文化和洛克文化转向合作呢?肯尼思·华尔兹(Kenneth N. Waltz)从国际关系视角分析了行为体数目与国际合作的关系。他认为,少数几个最强大的国家与其他国家经济实力差距越大,前者越可能为整体系统的利益而采取行动,并参与管理较小国家的事务。^①

因此,在一些特定公共产品的提供方面,一个国家的供给行动与其经济权力(economic power)直接相关。约瑟夫·奈(Joseph S. Nye)把权力分为硬权力(hard power)和软权力(soft power),其中硬权力包括军事和经济。而沃尔特·米德(Walter R. Mead)在奈的基础上进一步区分了军事权力和经济权力,他认为军事权力通常被称为锋利权力(sharp power),而经济权力却是一种黏性权力(sticky power),它包含一系列经济制度和政策以吸引他者进入,进而将他者困(trap)在其中。米德从作用方式上区分了军事权力与经济权力。^② 经济权力运用效果的关键在于如何将经济资源整合成经济权力并在对外交往中加以利用。例如,美国在20世纪60年代就认为,拉美经济一体化需要坚持不懈地更新地区的基础设施,有必要建立一个交通运输网,提高各种运输系统,便于拉丁美洲地区人员和货物的运输。1964年1月到6月,美国拨款400万美元用于哥斯达黎加的公路建设。^③ 1965年,美洲开发银行分别拨款600万美元、1010万美元用于哥伦比亚的港口建设、洪都拉斯的高速公路建设。^④ 美国在20世纪60年代对拉丁美洲交通基础设施的援助,对加速拉丁美洲区域经济合作起到了推动作用。^⑤

从理论上说,经济权力有着不同于军事权力和政治权力的特殊性。对于经济权力运用方式的研究暗含着这样一个前提假设,即丰富的经济资源是一国经济实力(economic power)

① 张建新:《国际公共产品理论:地区一体化的新视角》,载《复旦国际关系评论》,2009年第9辑,第41页。

② 转引自常璐璐、陈志敏:《吸引力经济权力在中国外交中的运用》,载《外交评论》,2014年第3期,第1-2页。

③ Department of State, "Operations of the Inter-American Development Bank During the Period July 1-December 31, 1964," in Department of State, *American Foreign Policy: Current Documents*, Washington, D.C.: Historical Office, Bureau of Public Affairs, 1964, p.425.

④ Department of State, "Operations of the Inter-American Development Bank During the Period January 1-June 30, 1965," in Department of State, *American Foreign Policy: Current Documents*, Washington, D.C.: Historical Office, Bureau of Public Affairs, 1965, p.1016.

⑤ 刘国柱、郭拥军等:《战后美国对发展中国家发展援助探研》,杭州:浙江大学出版社2011年版,第289-290页。

conomic capability)的基础,经济实力可以转化为经济权力,并在对外交往中加以使用。在中国的外交实践中,吸引力经济手段的运用也在日益得到强化。在过去30多年里,中国积累了强大的经济实力,中国已成为世界第二大经济体,第一大出口国,第二大进口国,引资全球第二,对外投资全球第六,是世界上官方外汇储备最多的国家。但实力不能等同于权力。如何将这些经济实力作为一种权力来使用是中国外交面临的新问题。^①

经济权力决定了国家对国际公共产品供给的偏好,这是国家参与国际集体行动的前提和基础。与其他国家相比,中国具有参与国际集体行动的制度优势,可以为大型区域间公共产品的提供做出更多的贡献。中国国家主席习近平在2014年8月访问蒙古国时就提出了“中国版搭便车”论,表示“欢迎大家搭乘中国发展的列车,搭快车也好,搭便车也好,我们都欢迎。中国开展对发展中国家的合作,将坚持正确的义利观,不搞我赢你输、我多你少,在一些具体项目上将照顾对方利益。中国说的话,承诺的事,一定会做到、一定会兑现”。^②

(二) 区域性及区域间公共产品对区域合作的促进

在中共十八届三中全会通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》以及2015年中央经济工作会议中,“一带一路”战略被多次提及,成为中国未来重要的世界性区域合作战略。从公共产品的视角出发,有两种力量可促进区域合作:一是市场驱动,二是制度驱动。市场驱动是指区域间的经济联系。例如,丝绸之路经济带涉及的国家众多,有些国家除了是国际组织成员外,还参加了其他的区域合作体系。这些区域合作组织可能是经济性的、军事性的或者是政治性的,但经济合作对大多数国家来说比政治或军事合作更容易。美国地理学家阿瑟·格蒂斯(Arthur Getis)指出:“区域中一个经济合作机制的形成常常刺激另一些未加入这个机制的国家形成另一个更大的合作机制。就加入经济合作联盟而言,各国无论相似还是迥然不同似乎无关宏旨,如果各国情况不同,它们就能相互形成互补。”^③制度驱动是指公共产品的提供。与全球性国际公共产品相比,区域间国际公共产品与区域性国际公共产品的优点更为接近:一是其涉及的成员相对较少,更容易实现公共产品的供应;二是其平等的集体对话与合作机制可以避免提供公共产品的领导国通过霸权将之私物化的风险。这主要得益于区域间主义强调平等协商关系,它既受制度化的约束,又可以避免强制性

^① 常璐璐、陈志敏:《吸引力经济权力在中国外交中的运用》,载《外交评论》,2014年第3期,第1-2页。

^② 《习近平出访蒙古国回应“搭便车”论:欢迎搭乘中国发展的列车》,http://www.guancha.cn/strategy/2014_08_22_259406.shtml,登录时间:2015年3月18日。

^③ 阿瑟·格蒂斯等著,黄润华等译:《地理学》,北京:世界图书出版公司2013年版,第399页。

的羁绊,因而具有很强的灵活性。^①

在制度驱动中,区域性或区域间公共产品在促进区域合作中具有以下重要优势:第一,区域性或区域间公共产品有地域限制,其成本通过协商来分摊,从而能较为有效地防止和排除该产品被“私物化”。从目前各区域合作的现状看,除特定区域外,一般不存在具有压倒性优势的国家。即使在一些大国占主导的区域合作中,由于地缘政治和地缘经济的存在,也没有哪个国家(即使它是主导性的大国)可以获得无所顾忌的特权。^② 成本的分摊是区域性或区域间国际公共产品能最大限度避免被某个大国“私物化”的内在依据。

第二,由于区域性或区域间公共产品涵盖的地域范围确定,各国从中得到的收益和必须付出的成本比较清晰,从而能够避免全球性国际公共产品中普遍存在的“免费搭车”现象。如果一个国家能从基础设施的使用中获得90%的收益,而其余10%被其他国家获得,那么这个国家自然会增加管理投入。当事国只有在能够获得最大收益的情况下才会采取主动。

第三,从政治角度看,区域性或区域间公共产品的优势还在于,由于地域相邻、利益相连,区域内各国政府的联系更为紧密,这将有助于增加相互之间的信任,减少猜疑和摩擦。例如,2006年3月,日本国际协力机构(JICA)发表了《东南亚区域援助研究会报告书——区域一体化与发展援助》,主张在应对跨国界问题(如能源、环境、治安)、深化区域一体化(促进人财物及信息的自由流通、缓解贫富差距)、促进人才培养这三方面加大对东南亚各国的援助,将其作为促进地区一体化、提供区域性公共产品的重要途径之一。^③

上述优势充分说明了曼瑟尔·奥尔森观点的理论意义,即集体行动理论试图从集团成员数量和集团大小来界定国际合作的有条件性和有效性。当国家发现它们不能生产需要和想要的公共产品或者这些公共产品产量不足,单个行动不能有效地生产想要的产品时,就会导致行为者考虑采取集体行动。例如,区域间的成员会集体支持建立区域间的交通设施、环境保护和经济合作等。集体行动的形成允许它们生产想要的东西,其成本比私人提供要低。^④ 奥尔森创立公共产品理论的最初目的正是为了说明,在一个只有少数行为者构成的体系中,这些行为者“能够在不依靠任何积极性的劝诱(除了物品本身以外)的条件下,为它自己提供集体物品”。^⑤

① 郑先武:《区域间主义与国际公共产品供给》,载《复旦国际关系评论》,2009年第9辑,第91-92页。

② 樊勇明:《区域性国际公共产品》,载《世界经济与政治》,2008年第1期,第11页。

③ 贺平:《区域性公共产品与东亚的功能性合作》,载《世界经济与政治》,2012年第1期,第37页。

④ 曼瑟尔·奥尔森著,陈郁等译:《集体行动的逻辑》,上海:上海人民出版社2003年版,第3页。

⑤ 罗伯特·基欧汉著,苏长和译:《霸权之后:世界政治经济中的合作与纷争》,上海:上海人民出版社2001年版,第44页。

更为重要的是,区域性或区域间公共产品还能从制度层面促使区域合作的对接。欧盟就是一个相当成功的例证。欧盟的成功表明:有关国家可以通过区域及区域间合作的途径,联合起来共同生产、提供和维护本地区或区域间和平与繁荣所需的各种公共产品。以欧盟区域间发展援助为例。尽管欧盟为区域间合作安排设置的“政治条件性”显示了欧盟区域间主义中“软帝国主义”的一面,但这与以武力强制和经济制裁为手段的“硬帝国主义”完全不同,因为加入区域间合作协定完全出自各国自愿,而且欧盟对违约成员的惩罚性措施不过是暂停或中止协定的执行。这体现了欧盟处理对外关系的“经济权力”方法。^①

区域性或区域间的国际机制安排能够明确法律责任并提供一整套的国家行为准则。这些准则并不具有国内法那样的强制效力,但它能使参与国际机制的行为主体建立起一种对他人行为模式的稳定期待,并由此发展出一种合作关系。区域性或区域间公共产品理论在地区一体化中显示了较强的解释力。某些地区集团之间的合作对接程度不断加深,是因为该相关集团成功地克服了公共产品供给中的搭便车和公地悲剧。有些地区区域或区域间合作的水平较低,是因为遇到了公共产品供给不足的问题。还有一些地区难以形成区域之间的合作,是因为它们在政治安全结构和资源结构上存在着冲突,因合作困难而导致公共产品供给严重不足。

欧盟的成功就与该地区内的两个大国——法国和德国之间在提供区域性或区域间公共产品领域的合作关系密切相关,法德合作促成了欧盟地区一系列区域性或区域间公共产品的酝酿、设计、提出乃至运作和改革。例如,在1978年4月举行的法德首脑会议上,法国总统德斯坦向当时的德国总理施密特提议,创建一种不挂靠美元,而以某种欧洲货币单位为中心的货币体系。德斯坦的提议获得了施密特的积极回应。在随后举行的哥本哈根欧洲理事会上,法德拿出了建立新的欧洲货币体系的方案。有人评价说,欧洲新的货币体系实际上是一种“新的欧洲布雷顿森林体系”。^②

随着2007年美国次贷危机和2008年国际金融危机的爆发,中国经济的崛起和美国霸权相对衰落的态势都比较明显。从公共产品供应的角度看,“一带一路”沿线地区极可能形成新的区域性或区域间公共产品供应格局,即中国在此类公共产品供应上所处的优势日益明显。^③中国提供区域性或区域间公共产品可填补因美日欧经济停滞而导致的基础设施类公共产品供应能力的不足。换句话说,当中国经济达到一定量级后,在国际事务中担负更多责任,发挥更大作用,提供更多区域性或区域间公共产

^① Bjorn Hettne, “Civilian Power or Soft Imperialism?” *European Affairs Review*, Vol.10, No.4, 2005, p.535.

^② 陈霞:《大国良性竞争与地区公共产品的供给》,载《复旦国际关系评论》,2009年第9辑,第103页。

^③ 张春:《国际公共产品的供应竞争及其出路》,载《当代亚太》,2014年第6期,第60页。

品,是中国负责任大国形象的体现,显示中国谋求与包括邻国在内的世界各国分享发展红利、实现互利共赢的外交布局。

同时,区域性或区域间公共产品也是加强中国国际领导能力的有效平台。中国在国际事务中一直存在“议程设置能力不强、具体可操作性建议少、对规则的利用能力弱”等问题。^①而区域性或区域间公共产品作为一种由区域内或区域间多个国家联合提供、共同消费的产品,可成为中国将多边外交理念具体化的有效形式。^②中国在“一带一路”战略中,应通过向沿线发展中国家提供区域性或区域间公共产品的方式,为中国建设性地参与“一带一路”沿线区域事务和解决重大热点问题提供理论支撑,使沿线的多边国际机制成为中国维护国家利益、促进世界和平的重要平台。

三 “一带一路”框架下公共产品融资机制的构建

提供区域性或区域间公共产品必须有相应的融资机制作为保障。与国内公共产品的提供不同,国际公共产品的提供由于等级权威机构的缺乏而变得更为复杂。在一个相互依赖的全球政治与经济格局中,这种复杂性表现在资源的分配不可能独立于权力之外。^③解决区域性或区域间公共产品分配中的政治市场失灵也要通过国际制度进行产权界定的过程来解决。不同公共产品的分配方式可能会产生不同产权形式的设计需求。要保证区域性或区域间公共产品的有效配置,就必须有效结合外生性变量和内生性变量,将外生性变量内化于制度之中。公共产品的提供是权力和制度共同作用的结果,必须在权力和制度之间形成某种平衡,将市场导向原则纳入权威制度的约束框架之中,从而真正避免国际公共产品提供的“公地悲剧”。^④因此,在区域性或区域间公共产品供给的合作方面,不是谁屈从于谁,而是一种协作的组织形式。目前,在各国政府应继续作为区域性或区域间公共产品的主要来源的情况下,如果不能获得足够的私人支持作为提供长期融资的过渡性措施,地区性大国就需要建立基础设施借贷机构,并创立专用的基础设施基金。因此,中国应在现有融资体系的基础上,加快构建“一带一路”框架下公共产品提供的金融支持体系,形成一个以中国为中心节点的合作体系网。

① 苏长和:《发现中国新外交——多边国际制度与中国外交新思维》,载《世界经济与政治》,2005年第4期,第11-16页。

② 沈陈:《区域性公共产品与中国亚洲外交的新思路》,载《国际观察》,2013年第1期,第68页。

③ Robert Gilpin, *War and Change in World Politics*, Beijing: Peking University Press, 2005, pp.24-25.

④ 王金强:《权力、制度与国际公共资源的产权分配——基于制度经济学的理论思考》,载中国国际关系学会等编:《国际关系研究:新领域与新理论(2010年博士论坛)》,北京:世界知识出版社2011年版,第153页。

(一) 加强跨国合作以满足区域性及区域间公共产品融资的需要

多年以来,有大量的公共和私人开支被投入全球公共产品的供应之中。英奇·考尔等人对全球各国在国际公共产品供给中的开支做了一个粗略估计,在全球范围内这一数字达到6万亿美元。从地理区域来划分,世界银行推出的一项研究显示,新兴市场在基础设施建设方面至少需要1万亿美元的投资。^① AIIB未来的目标市场主要包括东南亚、南亚和大中亚地区。^② 按照宏观经济分析与预测咨询机构牛津经济(Oxford Economics)的统计和预测,东南亚、南亚和大中亚地区的基础设施投资约为每年4500亿美元,在未来10年能够保持大约7%的增长率。到2025年,这三个地区总计基础设施投资花费年均将超过1万亿美元。^③ 根据亚行的预测来计算,在2010年至2020年的基础设施投资需求中,东南亚约为1.2万亿美元,南亚为2.6万亿美元,大中亚地区为2.1万亿美元。这些数字尚不包括许多跨境的大型基础设施建设投资。^④

因此,在合作机制的构建方面,还需要大力发挥AIIB等金融机构的作用,为投资期长且具有明显外部经济效益的大型基础建设或跨区域基础建设网络项目提供融资,同时利用外汇储备充实其资本金。与国际开发性机构(如亚洲开发银行、欧洲复兴银行、世界银行等)以及国际知名商业银行开展合作,借助其他合作机制(如中国与东盟的金融合作机制)实现多渠道融资,并积极考虑借助银团,大力推动人民币国际化,充分利用直接融资渠道为公共产品的生产提供融资服务。

(二) 探索区域性及区域间公共产品供给的渠道与方法

总体来说,区域性或区域间国际公共产品的供给涉及两个基本渠道,即区域性或区域间制度与集体认同建设。区域性或区域间制度建设是国际公共产品供应的核心条件。国际制度既包括正式的国际组织,又包括正式或非正式的国际机制与惯例。制度建设就是通过把认同、利益和规范社会化,转化为一种相对稳定的认同与利益结构的进程。^⑤ 区域和区域间集体认同建构是区域性或区域间国际公共产品供给的辅助性渠道,为国际公共产品的供给提供了一种持续性国际平台。^⑥

① 马克·乌赞:《走出危机需要调整国际经济治理机制》,载《全球化》,2013年第7期,第48页。

② 大中亚地区主要包括俄罗斯在亚洲地区的版图、中亚五国、蒙古国和南高加索地区等。

③ 转引自盛思鑫、曹文栋:《亚洲基础设施投资银行的地缘政治经济分析》,载《全球化》,2015年第1期,第49-50页。

④ 转引自盛思鑫、曹文栋:《亚洲基础设施投资银行的地缘政治经济分析》,载《全球化》,2015年第1期,第49-50页。

⑤ Alexander Wendt, "Anarchy Is What States Make of It: The Social Construction of Power Politics," *International Organization*, Vol.46, No.2, 1992, pp.384-390.

⑥ 郑先武:《区域间主义与东盟模式》,载《现代国际关系》,2008年第5期,第93页。

区域多中心理论认为,区域性或区域间公共产品供给模式的有效运行还需要在更高的层面上实施一种具有多重性和差异性的供给体制,以避免管辖界限之间以及集体物品界限之间的大量鸿沟。^①目前,国际公共产品的供给很多情况都是在官方发展援助的背景下进行的。近年来有大量文献探讨了国际公共产品提供的新方法的问题。^②需要指出的是,诸多新的区域性或区域间公共产品供给方法的实际实施需要更高层面的区域间制度与集体认同的建设,另一些可以通过少部分国家或个别国家来引入(国际融资便利、银团贷款和国际债券),还有一些需要公共部门与私人部门的联盟,需要对私人进行激励。无疑,传统的国际公共产品援助式提供与这些新的融资提供方法相结合,将会更好地促进区域性及区域间公共产品的供给。

1. 鼓励私人资本通过 PPP 模式参与基础设施项目投资

目前国际上对公共产品融资模式的最新研究成果是公共私营合作制(PPP)。达林·格里姆赛(Darrin Grimsey)和默文·刘易斯(Mervyn K. Lewis)对 PPP 合作协议框架的构造、PPP 合作关系中变量的引入及控制、风险管理、各交易阶段的管理和在新兴市场中的应用等诸多方面做出了详细论述。^③PPP 模式是政府部门与私人部门相互合作的方式,政府并不是把项目的责任全部转移给私人企业,而是由参与合作的各方共同承担责任和融资风险。应用领域主要在公路、桥梁、铁路、电信等经济基础设施方面。随着东盟互联互通规划的制定,中国可以在东盟国家的基础设施建设中推动 PPP 模式,因为东盟地区基础设施建设的资金缺口很大,可以推动各国的私人部门去参与投资,共同获利。

2. 区分核心行动和补充性行动的关系

核心行动致力于生产区域性或区域间公共产品,既包括以跨区域利益为追求目标的区域间计划,也包括主要针对单个区域、单个国家,但是其他区域或国家也能因溢出效应而受惠的计划。前者如为以区域间互联互通为目标的区域间公共产品提供计划(桥梁、隧道、油气管道、环境保护、金融稳定、和平)等,后者如为某一区域提供区域内的铁路网络。补充性行动的目标是让各个国家做好准备,以便在消费由核心行动所生产的区域性或区域间公共产品的同时创造有价值的国内公共产品。一般来说,一国自有资金在支持国内政策、机构改革和基础设施投资时多半希望其产生的效益仅限于本国。另一方面,这些资金及其生产的国内公共产品也会提升该国利用区域间或区域性公共产品的能力。例如,没有足够的国内交通基础设施以及发展经济的动机,就无法

① 文森特·奥斯特罗姆著,毛寿龙译:《美国公共行政的思想危机》,上海:上海三联书店1999年版,第76页。

② Helmut Reisen, "Innovative Approaches to Funding the Millennium Development Goals," Policy Brief No. 24, Paris: OECD Development Center, 2004, p.18.

③ 李辉、郭继秋、姚雪:《基础设施融资理论文献评析》,载《情报科学》,2010年第5期,第769页。

有效运用跨区域的交通便利带来的好处。而资助一些国家在其国内建立相应机制和基础设施就能使其享受区域性或区域间公共产品带来的好处。这些补充性行动部分由优惠性援助资金资助,部分需要由多边金融机构提供资金贷款的方式来解决。

3. 带动官方和金融机构资金的投入

私人基金会和官方资金的数量毕竟有限,而公共产品的需求量很大。因而有效利用这部分资金并动员更多资源,将会为提供区域性或区域间公共产品储备更大的资金量。这种杠杆效应的目标在于吸引商业化导向的资金,但提供这种公共产品的金融风险也相当大。目前需要有一些围绕拉动额外私人资金的方案被设计出来,其目的是降低企业家面临的风险,建立公共示范工程,保证最小限度的市场规模,或为使用目标产品和扩大其供应提供可行环境。这种拉动方案区别于更传统一些的推动方案,后者要求公共部门承担融资和管理责任。尽管从财政和效率角度看,拉动方案较有吸引力,但它要求在可行的监管措施的支持下建立和维护复杂的公共部门—私人部门合作关系,因此带来重大的新挑战。最有可能出现的局面是推动和拉动方案并存,前者主要作用于开发项目的早期和风险最大的阶段,后者则在商业化运作成为可能时介入。从理论上讲,私人基金会和官方资金能够产生杠杆效应以吸引参与者。例如,在国际公共产品的分类中,较弱环节中的联产品就是以“任务导向”方式组织生产和配送的。其特点是依靠集中的技术专业知识,受益于规模经济。这种产品通常以推动模式供给,公共部门资助和承担了企业的全部财务风险。因为这种产品需要高度的技术专业知识,内含相当大的技术和市场风险,生产固定成本很高。知识和知识型基础设施如互联网接入就属于这类产品。

(三) 为融资机制的建构创造良好的外部环境

近年来,丝绸之路的复兴越来越受到国际社会的重视。俄罗斯、美国、欧盟、土耳其等主要国际力量展开了大博弈。欧洲联盟委员会提出了欧洲—亚洲交通走廊方案,致力于建设欧洲—黑海—高加索—里海—中亚运输通道。俄罗斯推出了“欧亚联盟(Eurasian Union)”计划。此后,中国、美国和印度等大国开始纷纷关注新丝绸之路的建设,提出自身的新丝路战略。^① 美国“新丝绸之路”计划的主旨是把南亚、中亚、中东通过经济、政治手段联系起来,实现该地区的长治久安,并强化美国的主导权。^② 自“一带一路”战略出台以来,美国曾多次在不同场合表示并不看好部分发达国家和新兴经济体参与中国倡导的亚洲多边合作机制。^③

① 甘均先:《中美印围绕新丝绸之路的竞争与合作分析》,载《东北亚论坛》,2015年第1期,第107页。

② 李益波:《浅析美孟关系新变化》,载《现代国际关系》,2013年第9期,第18页。

③ 《“一带一路”创造新兴经济体合作新模式》, http://news.xinhuanet.com/finance/2015-03/20/c_127601373.htm, 登录时间:2015年4月2日。

因此,我们应该考虑到,“一带一路”战略的实施可能在客观上引起美国和俄罗斯等国的抵触。美国有观点认为,中国在相关地区尤其是欧亚大陆上,是在寻求与美国在陆上和海上空间的权力分享和划分。俄罗斯则担心“一带一路”会影响其地区政治与经济影响力。^①因此,中国应该保持一种开放的态度,在具体项目上要与美国、俄罗斯、日本等国合作,以展示中国包容性发展的姿态。

从中国的角度来看,“一带一路”构想体现了中国式的全球战略,有利于为中国打开区域经济合作的格局。“一带一路”也是一个全新的国际关系模式,强调中国与邻国通过构建区域核心竞争力实现共同发展和共同繁荣。随着“一带一路”沿线国家经济整合的速度加快,中国应积极支持和参与“一带一路”沿线各类区域性及区域间公共产品的提供,以建立和加强沿线各国互联互通伙伴关系,树立开放包容、和平发展、与他国互利共赢的国家形象。

目前,AIIB等金融支持体系已宣布设立,“一带一路”建设进入务实合作阶段。AIIB的法定资本预计为1000亿美元,由成员分期缴纳;初始认缴资本目标为500亿美元左右,中国出资50%。一期的实缴资本金将为初始认缴目标的10%即50亿美元,其中中国将出资25亿美元,其他创始成员国将共同筹集25亿美元。^②AIIB之所以能对亚非国家基础设施建设和共同发展发挥作用,关键在于中国不会像有的国家那样利用关键少数股份去控制它,AIIB更多会体现中国政治制度中协商民主的成分,这样AIIB就会发挥更大的作用。^③

总之,在“一带一路”建设过程中,中国在人财物上将倾力支持,巨大的人力支援、管理技术、建设技术等传入所在国,必然重塑所在国经济发展模式,提高要素流动的物流效率,降低要素运输的成本。例如,印度、巴基斯坦加入上海合作组织后,丝绸之路经济带与其他区域经济一体化机制的对接将更具可操作性;东南向与东盟及未来的“区域全面经济伙伴关系(RCEP)”计划对接;西向与中东、非洲对接;西北向与欧洲对接;东向与东亚及中韩自贸区对接。这样,丝绸之路经济带位于欧亚大陆中心得天独厚的地理优势将进一步凸显,而作为丝绸之路经济带和上海合作组织经济合作的主导国,中国在世界经济体系中的地位将大大增强。^④

(截稿:2015年4月 责任编辑:主父笑飞)

① 赵进军等:《“一带一路”与周边外交》,载《公共外交》,2015年第8期,第65页。

② 白秀兰:《对亚洲基础设施投资银行的现实分析》,载《国际金融》,2015年第3期,第77页。

③ 苏长和:《美国衰落不是因,中国崛起不是果》,载《国际先驱导报》,2015年3月31日,http://news.xinhuanet.com/herald/2015-04/01/c_134113553.htm,登录时间:2015年4月10日。

④ 王晓泉:《建设“丝绸之路经济带”的战略思考》,载《经济导刊》,2014年第3期,第89页。

世界经济与政治

2015年第6期
(1979年创刊·月刊)

第三届中国出版政府奖期刊提名奖
中文核心期刊(国际政治类)
中国人文社会科学核心期刊
RCCSE中国权威学术期刊
中文社会科学引文索引来源期刊
中国期刊全文数据库来源期刊
CNKI(2013-2014)中国最具国际
影响力学术期刊
中国人文社会科学期刊评价报告(2014)
顶级期刊

刊号: ISSN 1006-9550
CN 11-1343/F

邮发代号: 82-871

定价: 40.00元(国内)

25.00美元(国外)

国内外公开发行

World Economics and Politics

No.6 (2015) (Monthly, Began in 1979)

Compiler: Editorial Department of the Journal of World
Economics and Politics (5 Jianguomennei Dajie, Beijing)

Postal Code: 100732

Telephone: 85195784

E-mail: sjzbjb@cass.org.cn

<http://www.iwep.org.cn/>

Editor-in-Chief: Zhang Yuyan

Publisher: World Economics Journal Publication Office

Printer: Beijing Jifeng Printing Co. Ltd

Distributor: Beijing Press Distribution Bureau

Subscriptions:

Domestic: Post Office

Overseas: China International Book Trading Corporation

(Box 399, Beijing 100044, China)

Subscription Price: \$ 25.00 (overseas)

¥ 40.00 (domestic)

ISSN 1006-9550

