



IPER 工作论文 第 1403 号
2014 年 7 月 21 日

张宇燕
冯维江
iwepcass@163.com

国际制度非中性与新兴经济体的赶超策略分析*

内容摘要

美国在器物上绝对领先的地位仍未动摇，但近几十年中，越来越多国家宪法的基本框架和权利规定不再以美国宪法为蓝本，从一个侧面这说明美国制度上的优先性或已现颓势。在此背景下，有必要将中国快速发展至今的经验与局限加以理论的审查。无论是对中国，还是对其他新兴经济体来说，如何限制主导国的信息优势，发挥自身信息优势，寻找合适的风险显示器，避免陷入战略性误导，都是非中性制度环境下崛起所要处理的重要问题和亟待掌握的关键技术，而这需要我们从更多国际行为体、不同时期的经验分析中加以总结提炼。

关键词：非中性国际制度；中国案例；赶超策略

* 本文曾在 2013 年新兴经济体年会上宣读，感谢与会专家的评论与意见，当然文责自负。感谢中国社会科学院创新工程重大研究项目“新兴经济体与国际经济新秩序”（2013YCXZD）的资助。本文修改稿发表在《新兴经济体研究·第 6 辑》，中国社会科学出版社 2014 年 5 月版。



一、问题的提出

理性的个体为什么会选择事后看来“与自身利益不甚吻合、或干脆是背道而驰的制度”？有研究曾经从民族国家内部的视角，对这一谜题做理论上的梳理，探讨“为什么部分民族国家或地区的人们要去选择或默认让本国或本地区陷于长期停滞或趋向衰败的制度”（张宇燕，1993）。但是，从国家间关系的视角重新来提出并回答这个问题同样有趣：按照“经济理性”行事的先达国家，其主导下的国际规则和国际体系，为何会给处于潜在竞争对手位置的后进国家的赶超留下余地？

众所周知，作为二战以来国际体系的主导者，美国根据自身（及其盟友）的利益设立了绝大部分国际机制和规则（高程，2012；秦亚青，1999，p. 13）。不但联合国、世界银行、国际货币基金组织（IMF）等主要全球治理机构创设时的组织架构、所在地、授权状况等悉由美国所掌控（Peet，2003；Wade，2002；Woods，2003），这些组织后来的运作或行为也的确主要反映着美国的利益。例如，经验研究表明，世界银行对各国的贷款就显著受到美国利益的影响（Fleck，Kilby，2006），而 IMF 对其他国家贷款的条件也因为这些国家与美国（及其盟友）关系的不同而有多寡难易之别（Dreher，Jensen，2007）。反过来看，没有美国的支持，哪怕各方均有需要，“国际贸易组织”也无法达成一项正式的协议（Keohane，2001，p. 180）。在一个对规则高度敏感依赖的世界之中（张宇燕，2007），很难想象站在规则主导者盟友阵营之外（如果不是对立面的话）的国家¹，可以逃避甚至冲破或利用这些反映主导者利益的规则，实现崛起乃至赶超。

但是，中国正在进行（从相对于美国主要盟国的意义上说可能已经实现）这样的崛起和赶超，并且成效斐然。2010 年，中国国内生产总值（GDP）超过美国的主要盟友日本，居世界第二。实际上，中国经济的世界地位正在重返过去上千年中的常态。缺乏历史眼光的人们对此感到震惊，他们忘记了从耶稣降世之年到

¹ 近年一份有影响的研究将冷战结束以来的中美关系描述为“对双边关系作美好但虚假描述”的“假朋友关系”，指出中美双方的利益冲突或竞争的一面实际上已经压倒了非冲突的一面，只是双方表面上并不承认而已，这种“假朋友关系”将让中美关系维持不稳定的状态。（Yan，2010；阎学通，2010）。



鸦片战争前夕，中国国内生产总值（GDP）占世界的比重大都保持在 20% 以上。²从改革开放之初到 2012 年，这个比重刚刚从 2% 恢复到 12% 而已。一些智库的经济学家对中国经济也很乐观，认为未来二十年内中国 GDP 将占世界 GDP 四分之一（美国只占 12%），到 2030 年贸易额将是美国的两倍，中国将再次成为世界的领先者和主导者。有人甚至还臆造了 2021 年美国总统因为经济危机不得不向 IMF 的中国籍总裁寻求紧急融资贷款的场景 (Subramanian, 2011)。民意调查也印证了上述观点。在一项针对 22 个国家民众的调查中，有 15 个国家的多数民众都认为中国将要或者已经取代美国的位置，成为了“世界第一超级大国”。其他国家中，认同上述看法的民众也在增多。例如英国 2009 年 34% 的受调查者认同上述观点，到 2011 年这个比例上升到 47%。并且与拉美、日本，土耳其和东欧等地相比，美国“那些最长久也最亲密的盟友”反倒对美国的看法更加悲观 (Nye, 2011)。

实际上，中国只是众多致力于赶超的新兴经济体中最具代表性的一个而已，过去 20 年来，新兴经济体的崛起已经成为一种世界性的现象。不仅中国、印度为代表的亚洲新兴经济体的高速经济增长令人瞩目，那些曾经深陷“债务危机”泥沼的拉美国家也在近年以崭新的姿态重新出现在世界经济舞台，而俄罗斯等国也借全球能源价格上涨的东风不断积累财富，致力于实现政治转型之后的经济振作。尤其是，在发达市场遭受美国次贷危机、欧洲主权债务危机的连番重创背景之下，新兴经济体突然站到前台，成为维持世界经济增长的中流砥柱。凭籍其经济增长上不俗的表现，新兴市场正在改写世界政经格局。

新兴经济体的崛起有多方面的原因，我们感兴趣的集中在它们适应或利用国际规则方面的技能。这些崛起中的新兴经济体，有的是美国历史上最强大的对手的继承者，有的至今秉持与美国异质的意识形态，有的与重创美国本土的“9. 11 事件”的肇事者共怀相同的宗教情感，它们是如何获得美国控制的全球规则规制

² 根据麦迪森用购买力平价法对历史上各国经济规模的匡算，中国经济总量占世界经济的比重，公元元年为 26.2%，1000 年为 22.7%，1500 年为 25%，1600 年为 29.2%，1700 年为 22.3%，1820 年达到历史的高点 32.9%，约合世界 GDP 的 1/3。即便是鸦片战争之后，中国外受挫于西方，内受损于太平天国，到 1870 年，中国 GDP 占世界比重仍高达 17.2%。参见安格斯·麦迪森：《世界经济千年史》，伍晓鹰、许宪春等译，北京大学出版社 2003 年 11 月出版，第 261 页。



下之增长机会的？它们的行为和策略是否具有普适性和可推广性？本文将借助契约经济学理论中的概念，构建国际政治经济学的范畴和分析框架，以中国为代表性的案例，对非中性制度下的赶超之谜进行探索性的回答。

二、尝试性的理论解释

我们尝试用契约经济学的分析框架，对非中性国际制度下先达国与后进国的行为及后果进行解释。与企业、市场、政府等更加传统的分析对象相比，将国家间关系或国际规则作为契约经济学分析对象的研究相对较少³，主要集中在运用博弈论方法分析国家间的军备竞赛与威慑(Schelling, 1980; Tullock, 1974)、国际制度的声誉作用(Alt, Calvert, Humes, 1988)等方面。有两个方面的原因限制了契约经济学在国际关系领域的运用。

第一，这一理论最初源自企业领域的研究，该领域中消除或减轻信息不对称或契约不完全的负面影响的重要手段，很难直接运用于国际层面。例如，纵向一体化对于企业来说是相对比较容易实现的方案，但对于不同国家来说，纵向一体化面临经济损益之外的情感、文化、政治考量要重大得多。即便各方都承认一体化符合经济效率，但实行起来往往很难推进。举例来说，多数经济学家都清楚“财政联合”是从根本上解决欧洲主权债务危机的方式之一，但即便欧元区面临解体的风险，施行共同财政政策的政治决断仍告难产，更别说达成支持欧洲实现政治联盟的“合法性契约”了(Lamy, 2012)。又如，第三方（政府、法院等）证实及执行是解决企业间因契约不完全而产生纠纷的常见办法，但国际社会的“无政府状态”意味着第三方通常处于缺失状态。因此，很难像企业层面一样完全依靠第三方来解决国际争端。

第二，国际层面的规则或协定相对来说更加复杂，以企业行为为基准的正式模型难以涵盖国际领域的议题。例如，委托-代理模型中，一般将拥有信息优势一

³ 但并非没有。例如，有研究用新制度经济学的概念以及霸主领导概念分析了《卢浮宫协定》的缔结与履约问题(Ritsher, 1998)。



方称为代理人（如经理人、雇员、贷款人等），处于信息劣势一方称为委托人（如所有者、雇主、借出方等），但在主权国家参与国际规则的问题上，存在双向委托-代理关系。即：就一些国际机制或机构而言，作为主导者的先达国了解更多内情，相当于代理人，而后进国处于信息劣势，相当于委托人；但是，作为加入者的后进国对自身的真实情况更加了解，从这个意义上说，后进国又相当于代理人，而先达国则成了委托人。两种情况同时存在，在企业理论的委托-代理模型中很难找到直接就可以运用于国际关系领域的基准版本。

尽管存在上述限制，这并不妨碍我们借用契约经济学中的关键概念及主要结论，来阐释非中性国际规则下的赶超谜题。从契约理论视角看，后进国家在加入先达国主导的国际规则或国际体系时面临两类约束。一类是前面提及的信息不对称约束，另一类是契约不完全性的约束。

（一）信息不对称

经济学中，信息不对称的意思是不同经济行为者对所有经济变量的信息是不一样的，或者说各方在获取信息时所耗费的资源或成本不一样。在国际规则博弈中，掌握信息优势的一方能够更好地利用规则为自身的利益服务。由此可能出现机会主义行为。根据信息不对称及相应的机会主义行为发生在缔约之前还是之后来划分，可以分为因事前信息不对称而产生的逆向选择，以及因事后信息不对称而产生的道德风险。

1. 逆向选择

逆向选择的思想较早由阿卡洛夫提出。他举的是二手车市场的例子。二手车的质量，卖方比买方清楚，所以卖方居于信息优势地位。交易达成之前，卖方有动机以次充好，而买方要鉴别汽车质量成本很高。这就导致买方只肯以次品车的价格出价，好车拥有者只能退出市场。随着好车退出数的增加，市场上的二手车整体质量进一步下降，买方出价也随之下降。如此往复直至买方出价为零，二手车市场消失(Akerlof, 1970)。逆向选择并非不可克服，方法之一要求卖方发布可置信的信号，证明自己的车是好车，比如提供担保。对于次品车出售者来说，



提供担保的代价高昂，但对于好车的卖方来说则不然，这样，通过担保的信号，买方就能够区分出好车与坏车 (Varian, 1992, p. 469)。

对于后进国来说，如果加入某一国际机制是有利可图的，但其自身的条件又不符合这一国际机制的要求，那么它也可以通过发送可置信的虚假信号的方式，来“骗过”主导国，获得加入资格。例如，为了满足《稳定与增长公约》对债务占 GDP 之比及赤字占 GDP 之比的约束条件，以便顺利加入欧元区，希腊 2001 年在高盛公司的帮助下，以外汇交易的方式掩饰负债，通过复杂金融工具少报债务及赤字水平 (Story, Schwartz, Thomas Jr., 2010)。此轮欧洲主权债务危机中的另一个重债国意大利也有类似的记录 (Dunbar, 2003)。通常来说，以信誉为主要资产的大型金融企业不会违背职业道德以欺诈的方式帮助客户“做假账”，让它们提供这样的服务符合“代价高昂”的条件，因此希腊、意大利等国原本是很难发出“好车”信号的。但长期金融自由化环境之下对复杂金融创新的监管缺失，降低了高盛这类企业的悖德成本，或者说，高盛认为自己的操作方式可以被解释为不违规的做法而不用支付过高的代价，因此其对此类操作对公司声誉或有影响的定价相对较低，遂收取希腊政府 3 亿美元通过创造性的会计帮助其完成了债务修饰。尽管希腊等国通过发送虚假信号进入了欧元区，但事后的信息对德法等主导国而言是对称的，这些不合格的外围成员向欧元区聚集，最终也可能导致核心国家撤离的逆向选择，带来欧元区的崩溃。尽管如此，通过虚假信号从参与国际规则中获益，是后进国家利用现有国际规则的可能方式之一。

2. 道德风险

道德风险的一个主要表现是契约签订之后，处于信息优势的代理人能够隐藏行动。委托人无法了解、控制或纠正代理人放任风险扩大的行动。道德风险这个词来自保险业，研究者发现，当被保险人从保险人那里得到对不利事件的财务上或其他方面的保险后，就不再小心谨慎地努力避免其保险范围内的不利事件的发生 (帕特里克·博尔顿，马赛厄斯·德瓦特里庞，2008, p. 14)。早期经验研究也发现，一旦强制要求驾驶员系上安全带，反倒导致平均车速加快、事故率增高



(Peltzman, 1975)。

在国际关系领域，道德风险失控或隐藏行动造成的反噬或赶超，古今中外不绝于书。究其实质，就是现有体系的主导者高估了自身或体系的控制力或感召力，对后进国的意图及行动的判断与其实际意图和行动之间出现严重偏差，从而以体系的资源或力量鼓励了反体系的行为。例如，1934年，希特勒当选总统并兼摄总理职务后的第一个外交声明就是对和平的再保证，强调放弃任何要求以武力修改凡尔赛条约安排的企图。类似的做法具备相当的迷惑性。英美等对德国纳粹当权的态度主要是对独裁统治的义愤，而不是对其公然挑战1919年和平安排的“更深切的担忧”，后者才更具实质意义，因此英美对德国的政策没有明显的变化(E. H. 卡尔, 2009, p. 158)。第二次世界大战之前，希特勒派军队占领凡尔赛和约和洛迦诺公约明确规定的“非军事地带”莱茵兰。为了迷惑英法，特地宣称这次占领纯属象征性质，并提出要与东西方邻国订立为期二十五年的互不侵犯条约。英法领导人执着于反共的偏见，拒绝了苏联提出的建立反德同盟的建议，反倒坚持“绥靖”政策，客观上鼓励了德国的冒险。英法希望将德国祸水东引，没想到苏德在1939年8月23日深夜签订了互不侵犯条约及秘密条款，仅仅过了一星期，9月1日，德军就大举入侵波兰，二战全面爆发(温斯顿·丘吉尔, 2003)。德国成功地隐藏行动，让英美法等国出现战略误判，从而为其积聚力量并最终闪电战突击波兰、法国创造了便利。又如，春秋时吴越争霸，越王勾践成功地让吴国相信越国甘于臣服，不但在越国受灾时出借粮食赈灾，还轻信越国，将后者翌年偿还的经过精选和蒸过的粮食作为种子在本国推广，造成严重的饥荒([汉]赵晔, 1986, p. 147)。吴国国力日损，而越国日益强大，最终灭掉了吴国。

3. 战略性误导

借助经济学领域与信息不对称有关的范畴，可以给出国际关系领域“战略性误导”的概念。所谓战略性误导，即由于事前发布虚假的可置信信号，或者事后的



隐藏信息或行为，而致使主导国发生持续和重大的误判，从而由兴盛走向衰落。⁴

从作为主导者的先达国一方来看，战略性误导固然有其外源性的一面，即作为潜在对手的后进国成功发布误导性的信号，或者隐藏了真实意图、资源及能力增长趋势等关键信息和行动，但不可否认，其对后进国道德风险失于管理，也有其内源性的条件或原因。如果这些内源性条件不满足，战略性误导也难以发生。

第一，主导国一方往往处于胜利状态或兴盛期，容易轻视风险，或夸大后进国的意图及行动之中对自身有利的一面，而忽视其潜在的挑战性的一面。例如，欧元区在兴建进程中过度陶醉于一体化的成就，在接纳希腊等国时选择性地忽略了其中的风险。证据显示，当时德法已经注意到希腊数据作假的迹象，但欧元兴起的政治重要性和紧迫性压倒了质疑(Bilefsky, 2010)。二战之前的欧洲也是类似的情况，作为一战胜利方的英法志得意满，不仅索取巨额赔款，还从道义上对德国的战争罪行进行了制度性的羞辱(E. H. 卡尔, 2009, p. 36)。纳粹崛起之时，英法无视其对国际体系的风险，反倒寄希望于利用德国削弱共产主义苏联而从中渔利。春秋时的吴国也是如此。吴王夫差之父是在与越国开战时被对方所伤而死，吴越之地本有“浓厚的血族复仇的传统”(孟文镛, 2010, p. 216)，照理说越国是夫差“不同戴天”之仇，在战败后不应得到宽恕。但当时的吴国在伍子胥的治理下，国力蒸蒸日上，击败越国之后正有北上中原与大国争霸之意，加之越国当时的确失去了反抗之力，越王勾践夫妇还亲自到吴国伺候夫差、从事屈辱的劳役(孟文镛, 2010, p. 220~224)。自身实力的膨胀让夫差轻信了勾践发出的臣服信号，以致越国二十多年的生产、积累、教育民众和训练军队(“十年生聚、十年教训”)的行动都未能引起夫差的警惕。

第二，主导国对战略格局或关键战略对手出现错误认知。例如二战前的协约国将苏联视为最大的威胁，而吴国的战略方向放在北上与齐国争霸及联合晋国制衡楚国，越国不过是楚国为了抗衡吴国而联合的对象而已。吴国忽略了越国对战

⁴ 关于战略性误导的讨论还可参见冯维江、余洁雅：《论霸权的权力根源》，《世界经济与政治》，2012年第12期。



略格局根本性的潜在影响，从而对其明显的可能具备威胁性的行动产生了扭曲的理解，认为一个不被过度削弱的越国，有利于吴国北上争霸。正如越臣文种在游说夫差时所说，“寡君之师徒不足以辱君矣，愿以金玉、子女赂君之辱，请勾践女女于王，大夫女女于大夫，士女女于士。越国之宝器毕从，寡君帅越国之众，以从君之师徒，唯君左右之。若以越国之罪为不可赦也，将焚宗庙，系妻孥，沉金玉于江，有带甲五千人将以致死，乃必有偶。是以带甲万人事君也，无乃即伤君王之所爱乎？与其杀是人也，宁其得此国也，其孰利乎？”（《国语·越语上》）夫差显然被“从君之师徒，唯君左右之”、“与其杀是人也，宁其得此国也”所打动，其原因也在于他没有将越国视为关键的战略对手之一，而是将其看成了可供驱策、襄助其争霸中原的附庸，以及炫耀武功的对象（《国语·吴语》）。

第三，主导国一方内部存在分歧，以致无法长期贯彻对后进国（潜在竞争对手）有效而一致的制约政策。一战结束后，英国一贯秉持“大陆均势”的政策，不希望德国过于被削弱而使得法国一家独大，在此点上美国与英国持类似立场。但法国则希望尽可能的削弱世仇德国，最好令其一蹶不振，这种根本性的分歧贯彻于当时的欧洲政治之中。二战之前，德国违反凡尔赛条约的裁军条款，向英国提议将德国海军力量在所有种类的舰只方面都达到英国力量 35% 的比例，其中还包括了条约完全禁止的潜水艇。英德两国就此签订了海军协定。对德国军力扩张的行动，法国是坚定地拒绝任何让步的，英国却与德国签署了协定，这种分裂在法国、意大利和苏联引起严重的混乱。总的来说，二战之前，法国倾向于孤立和包围德国，而英国舆论的主体是应该打破对德国的包围圈，就德国的抱怨进行友好的讨论（E. H. 卡尔，2009，p. 174~175）。英法之间的分歧，正好给予了德国不断安全触及主导国“底线”而渔利的机会。吴国内部的分歧主要出现在伍子胥与伯嚭之间。伍子胥坚决主张在取得决定性优势的条件下“灭越”，而伯嚭在接受越国贿赂之后积极主张“存越”，这种分歧限制了吴国的决策效率，并且最终误导了吴国的对越策略。结果，吴国在战胜越国之后，甚至没有与之签订正式盟约，“吴入越，不书，吴不告庆、越不告败也。”（《左传·哀公元年》）这相当于解



除了越国后来反噬吴国的条约及道义约束。

综上所述，后进国借助对主导国的内源及外源的战略性误导，有可能从现有秩序或规则中获得重大收益，最后甚至颠覆现有秩序。这种战略性误导，因为内外诸种条件的限制，表面上看甚至对主导国有利，让其主动进入了后进国借助信息不对称而设立的“陷阱”。从类型来看，战略性误导可以分为器物层面的、制度层面的以及观念层面的战略性误导。前者例如：越国精选的最饱满的粮食，经过蒸煮后偿还吴国，被吴国作为种子之后造成全国性的饥荒；中者例如：二战之前德国与欧洲其他国家签订的各种掩饰其侵略企图的协约；后者例如：上世纪八十年代日本经济如日中天，美国为主的西方世界流行起“日本第一”（Vogel, 1986）的论调，日本决策者的观念也发生转变，时为日本首相的中曾根康弘提出“大国思维”战略，积极主张日本由“经济大国”走向“政治大国”，后来的“广场协议”和“卢浮宫协议”都是在这一观念影响下日本主动作出的战略选择，结果因缘会聚之下成为日本走向“失去的十年”的导火索。

4. 风险显示器

战略性误导主要讲的是后进国利用信息不对称从现有权力秩序下获益，但是，如前所述，国际规则领域存在双向委托-代理关系，作为主导者的先达国在国际规则方面也拥有一定的信息优势（尽管一般说来这种优势受到国际规则及国际组织相对较高的透明度而受到较大的限制）。因此，要成功地在非中性的国际制度下崛起，如何克服主导国（及其盟友）的信息优势从而避免落入“规则陷阱”，也是重要的课题。

理论上讲，如果后进国能够迅速、低成本地找到与自身经济社会发展水平或谈判立场接近的规则参与者作为参照，以它的情况作为风险显示器，那么，即便不能了解主导国所隐藏的信息与行动，只要以风险显示器为参照来做出承诺并参与规则，也可以最大限度的规避风险。但实际上，寻找风险显示器并非无成本的，很多情况下这个成本甚至非常高，以致让后进国根本无法及时作出决策。等到事后与规则有关的成本收益信息完全显示出来时，后进国可能已经错失良机。此外，



寻找风险显示器的成本还表现在找到了错误的风险显示器，从而夸大或缩小了后进国所面临的风险，这也可能导致决策失误。

例如，2010年10月在韩国庆州举行的二十国集团（G20）财长和央行行长会议上，美国财长盖特纳（Secretary Timothy）建议设立一个各国经常项目顺差或逆差都不得高于其国内生产总值4%的目标。这一建议遭到德国、日本为代表的出口大国坚决的反对，最终未能成为G20的量化目标。当时中国支持德国的立场，官方认为就经常项目目标展开讨论是完全不得要领的（Batson, Page, Back, 2010）。

以后见之明观之，中国以德国为参照选错了风险显示器。虽然当时中国与德国的经常项目顺差占GDP比重都在5%以上，2007年中国这一指标甚至高达10.1%，但中德顺差的结构及面临的发展趋势完全不同。德国的顺差主要是从欧元区内部获得，其改变主要不取决于德国，更在于欧元区内的逆差国，这些国家同时也是重债国，它们享受着欧元区的好处、没有动力主动进行调整，德国又不愿意单方面承担调整成本，因此要将经常项目顺差占GDP比重限制在4%以下，中长期看都十分困难。2011年德国该指标为5.7%，IMF预计其2012–2015年均在4%以上，平均4.7%。

中国当时的主要担心是这一目标如果成为硬约束，可能真象盖特纳所预期的那样成为迫使人民币升值的替代政策。但后来的形势表明，中国很快就满足了顺差占GDP低于4%的目标，2011年下降到2.8%，2012年预计只有2.2%，IMF预测直到2016年中国顺差占GDP都无法突破4%。中国金融40人论坛（CF40）发布的报告也称“中国经常项顺差在未来五年内继续收窄的几率高于反弹的几率，出现赤字的可能性不能排除，大幅反弹的可能性很小”⁵。假如当时G20就4%目标达成一致，美国以此目标取代了缺乏明确标准的迫使人民币升值政策，则美国对人民币汇率施加的压力现在及未来相当期间内都会根本缓解。

如前所述，本次风险显示器选择失败还因为中国本身正在进行经济增长模式

⁵ 见中国人民银行研究局郭凯提交给CF40的要报“中国经常项顺差的前景展望”。



及结构的调整，这与德国的情况完全不同。经济转型存在对高端产业设备的较大需求，即便没有汇率因素影响，也有扩大进口的需要和压缩顺差的趋势。换言之，假定 4% 目标确立，中国可以主要通过扩大进口的方式来压缩顺差，而不必施加约束出口的限制。那些没有转型任务的出口竞争对手，为了满足 4% 则不得不对出口加以约束，这反倒有助于中国产品市场份额的增加。总之，中国以德国为风险显示器来衡量美国关于国际规则的提案，夸大了自身面临的风险，在参与创设相关国际规则时出现了失误，错过了一次利用新规则获利的良好机会。

（二）不完全契约

契约经济学诸理论中，不完全契约理论最为晚出，其发展亦如其名，尚不完全。尽管概念的含义非常清晰，但相当多的内容未能得到经济学正式模型的处理，还在不断发展之中。这里只能将已经得到明确和严格证明的少数范畴及结论引入国际关系与国际规则制定的分析之中。

所谓契约不完全性，即无法在有限多个契约中穷尽所有可能出现的情况，并就此作出明确的、可被第三方证实（以及强制执行）的约定。一般认为，造成契约不完全性的原因有以下几种（艾伦·施瓦茨，1999）：

第一，因为语言表达模棱两可或不清晰而造成的契约的模棱两可或不清晰。比如在一则广为流传的故事中，富翁为了保护幼子张一飞不被女婿谋财害命而立下遗嘱“张一非我子也家财尽与我婿外人不得争占”。对此，女婿的理解是“张一，非我子也，家财尽与我婿，外人不得争占”，从而放过了妻弟。待到张一飞长大告官，知县的判决是，这句话应该读作“张一非，我子也，家财尽与。我婿外人，不得争占！”知县对那女婿说“你道怎么把‘飞’字写做‘非’字？只恐怕舅子年幼，你见了此书，生心谋害，故此用这机关。如今被我识出，家财自然是你舅子的，再有何说？”⁶这个故事中如果没有知县作为第三方的判决和执行，只看合同本身就是一则因为语言表达模棱两可的不完全契约。

第二，由于契约当事人的疏忽未就有关的事宜在契约中写明，而使一个契约

⁶ 见凌蒙初著《初刻拍案惊奇》卷 33《张员外义抚螟蛉子 包尤图智赚合同文》。



变成不完全契约。契约不完全性的这一来源与西蒙所称的“有限理性”(Simon, 1972)有关。极端的例子是前面提及的战败国越南向吴国求和,通过游说竟然让吴王凭空口答应了求和,没有歃血为盟(“荒成不盟”),没有盟约记录,以致吴国没有宣告胜利、越南没有宣告失败。

第三,因为契约当事人订立有关条款以解决某一特定事宜的成本超出其收益而造成的契约不完全。在现实世界中,谈判和签订合同并非无成本的,因为可能要动员经理人和律师们参加,有时成本还非常高。如果考虑一个不可能发生的事件的成本抵消了把这一事件写入合同条款所带来的收益,就不应该把该条款写入合同(贝尔纳·萨拉尼耶, 2008, p. 112)。

第四,由于信息不对称造成的契约不完全。当事双方之间的信息不对称前面已经从委托-代理理论的角度进行了分析,这里强调的是,即便当事双方之间的信息是对称的或者说相互之间“可观察的”,也可能因为无法由第三方证实或执行而造成契约不完全。处于“无政府状态”的国际社会(华尔兹, 2003),正符合缺乏第三方的“不可证实”的状态。

第五,市场主体异质造成的契约不完全。这种情况与信息不对称有类似之处,但强调的是主体本身的特性,而非主体所掌握的其他信息。当市场中存在异质的主体,且不知情方不了解对方类型的分布,或知情方不能令人信服地披露他的类型时,会带来契约的不完全。有研究将国家划分为合作及竞争两种类型,并证明合作型国家如果坚持采取合作优先及以牙还牙的策略,那么即便它无法判断前来发生联系的国家类型并与之达成契约,但经过长期的演化,其周围可能形成规模稳定的合作国家网络(冯维江, 2011)。

在现有的不完全契约理论中,再谈判和关系专用性投资是相对重要且得到较多研究的概念。

1. 再谈判

契约的不完全性为再谈判留下了余地。契约完全时,再谈判能力是作为对委托人规划的事前约束而存在的,因此通常会带来效率损失,但是,当契约不完全



时，再谈判允许缔约各方对或然事件作出反应，从整体的角度看，再谈判是有益的，均衡中也确实会发生再谈判(帕特里克·博尔顿，马赛厄斯·德瓦特里庞，2008, p. 112~113)。换言之，在完全契约的世界里，再谈判纯粹是分配性的而非生产性的，这样的再谈判（因为同样存在成本或再谈判费用）只会降低总收益。但是在不完全契约的世界里，通过再谈判有可能捕捉新的获利机会。如果后进国能够提出一种先达国接受的分配方式来推动再谈判，就有可能通过合作捕捉到新的获利机会，后进国甚至可能因此获得相对意义上的福利改进。

国际关系和国际规则领域的再谈判要获得成功，必须满足一些条件。第一，再谈判的收益要大于成本。第二，主导国通过再谈判获得的收益要大于成本，或者说，其拒绝再谈判所蒙受的损失要高于收益。第三，后进国也要通过再谈判得到好处。

IMF 与世界银行的份额及投票权改革就是比较典型的再谈判。其发生有两大背景。其一是美国次贷危机引发的国际金融危机不断深化，其二是中国为代表的新兴经济体在这次危机中相对强劲的表现让它们成为治理危机必须要争取的力量。国际金融危机发生后，原有国际体系主导者的美国及其盟友认识到，如果没有中国等新兴经济体的支持，布雷顿森林机构在应对危机和全球治理中的作用会越来越小，甚至无法推动危机治理。正是这种危机或有损失的威胁性与中国参与的“不可或缺性”，让美国无法拒绝再谈判的要求。自 2009 年 4 月伦敦峰会定下基调之后，经过多轮 G20 峰会的推动，IMF 及世界银行份额及投票权改革进程在危机中加速。2012 年以来，危机对美国的后遗症趋于减弱，这意味着再谈判收益的下降，由此也导致美国利用各种借口拖延份额改革，一直不提交其国会批准 2010 年已经达成协议的改革方案。

对已有方案的获批不必过于担忧，毕竟现方案并未撼动美国在 IMF 及世界银行中的否决权。目前，IMF 和世界银行中的重大政策提案的通过必须得到 85% 的股份总额的支持，现有改革方案即便得到执行，美国在这两大机构中的投票权仍在 15% 以上，可以否决任何重大决定。如果通过份额及投票权改革，争取到中国等国



更大规模的资金支持，从而扩大布雷顿森林机构在全球治理上的影响力，同时又不削弱自身的否决权，显然这样的再谈判结果对美国是利大于弊的，美国没有理由坚决反对。

问题就在于如何继续推进改革。德国曾经提议以欧洲向新兴经济体让渡投票权为条件，换取美国放弃否决权(Beattie, 2010)。或许是受主导国一方内部的这种分歧的鼓舞，中国政策及学术界的主流观点也是希望以某种方式终结美国的否决权。中国驻 IMF 前执行董事张之骥提出了三种方案：一是直接降低美国投票权比例；二是提高基础份额，降低认购比例；三是将 85% 的通过比例下降到 75%⁷。从技术上看，三种方案都可以实现取消美国否决权的目标，但任何一个都不满足“主导国通过再谈判获得的收益要大于成本”的条件，因此从再谈判理论的视角看，这些方案都难以实现。后来的事实表明，德国的图谋并未实现，尽管主要由欧洲向新兴经济体让渡了份额及投票权，但作为核心主导者的美国的否决权并未被撼动。

在此项国际规则博弈中，美国有两个层面的利益。第一，美国对 IMF 及世界银行的主导权，集中体现在它对两大机构重大决策的否决权之上。这是其最核心的利益，不容触及。第二，美国希望其主导下的布雷顿森林机构能够在全球治理中发挥更大的作用，这需要新兴经济体投入更多的资金和政策支持，这种支持的力度越大，美国能够获得的利益越多。有可能被美国接受的再谈判方案，是第一项利益得以维持的前提下，第二项利益得到极大的伸张。这意味着美国会要求保留否决权，同时让中国等国投入更多的资金和政策支持。作为后进国的中国的利益是在提供资金等支持的同时尽量削弱美国的主导权并扩大自己的话语权。必须同时满足上述各种利益，有效的再谈判才能发生。

一种可行的思路是将现在的“美国独裁式”的治理结构转变为“两国协调式”治理结构。在 2012 年 5 月举行的第四轮中美战略与经济对话中，中方首次提出了中美“两国协调”(C2)的全新概念，而且得到了美方的理解和支持。IMF 及

⁷ 见《每日经济新闻》2009 年 9 月 25 日的报道“应趁热打铁改变美国 IMF 一票否决权”。



世界银行份额及投票权改革，可以成为中方推进和落实“两国协调”的具体领域。按照这一思路，应当致力于提高而非（现有思路所建议的那样）降低当前的通过比例，同时增加中国的份额和投票权让其也获得否决权。比如将通过比例由 85% 提升到 90%，同时将中国的份额及投票权提高到 10% 以上（可以由美国转移给中国）。这种方案并不损及美国的否决权。与丧失否决权相比，分享否决权是更容易接受的选择。更何况这样做还可以因为中国投入更多的资源而扩大了布雷顿森林机构的全球治理能力，美国也能因此而获益。中国也因为获得了否决权从而可以制衡美国的主导权，自身的话语权得到明显提升。对于其他国家来说，也因为美国一家独裁状态的削弱而获得更大的自由度，可以在中美博弈中获得更大的转寰空间。根据这一思路设计再谈判方案，成功的可能性会大于取消美国否决权的思路所指导的方案。

2. 关系专用性投资

关系专用性投资意味着，一旦做出投资，它在关系内部比外部更有价值（埃里克·弗鲁博顿，鲁道夫·芮切特，2006，p. 295）。换言之，这种投资可以增加关系内的生产力，用于关系外时价值较低，投资方需要为此花费成本（贝尔纳·萨拉尼耶，2008，p. 115）。根据不完全契约理论，由于契约不完全性的存在，无法事先就专用性投资的相关事宜签订可以被第三方所证实的合同，在没有发生剩余控制权交易或转移的条件下，没有人敢于进行专用性投资，因为一旦投资就会使自己限于被“锁定”的不利的谈判地位。可能因此招致对方的“敲竹杠”。投资方预见到这一点，就会事先减少关系专用性投资，从而让生产力达不到原本应有的水平，表现为关系专用性投资的不足。此时剩余控制权配置尤其重要，把剩余控制权归于从事关系专用性投资的人，可以获得更有效率的产出。在规则制定中，常见的“保留解释权”条款，就是把剩余控制权归于规则主导者的一种手段。

除了可能因被“敲竹杠”而受损之外，关系专用性投资也可能有正面的功能。因为关系之外的价值较低，从事关系专用性投资的受制于人也可能成为增加信任度或可靠性的方式，即发挥“人质效应”。进行这种投资意味着对彼此间关系的



重视，而且这种投资的对象通常是相对重要的国际关系，放到其他国家其重要性会降低。这就好比战国时期秦国将王孙异人送往赵国为质，尽管这种做法一定程度上限制了秦国，但也让赵国对秦赵关系更有信心。从这个意义上说，秦国通过自缚手脚获得了更大的自由(Schelling, 1980)。

此外，与主流理论强调资产所有权对关系专用性投资有激励作用的观点不同，还有研究认为一定条件下损失资产反而可能增强代理人的投资激励(Chiu, 1998; Meza, Lockwood, 1998)。这是因为前者的合作博弈方法将外部选择权当作“现状点”(status quo)，而后者采取了非合作博弈方法，将外部选择权视为一种“威胁点”(threat point)可能通过关系专用性投资而成为剩余索取人(杨瑞龙，聂辉华，2006)。举例来说，领海争端中，一方通过国内立法、商业开发、民众动员、军事巡查、设立建筑物、在争议地区设立行政区等方式进行了大量的关系专用性投资(这些投资一旦转到关系之外，价值大为降低)，另一方则没有进行这些投资，在谈判时，前者的投资相当于发布了可置信的威胁信号，有可能迫使后者让步(Feng, 2008)。

三、中国案例

已经有一批研究中国国际策略甚或大战略(grand strategy)的极富洞见的成果，肯定了中国的成功之处。美国重要智库兰德公司(RAND)的研究者是这些成果的主要提供者。早在2000年，兰德公司的《解读中国大战略》就指出，中国采取了一种精明计算的战略(calculative strategy)，即：中国秉持一种非意识形态化的市场导向的经济增长政策，同时注重与所有国家尤其是主要大国之间维持良好的国际政治关系；中国克制使用武力，同时促进军事力量的现代化与精简化；中国积极参与地区和全球的双边协商，以及各种国际和多边的论坛，强调通过这种互动来获得不对称的收益。通过精明计算的战略，中国成功地将其与美国及其盟友之间的对抗或冲突，转变为国家之间正常的“争议”，而不是为了争夺国际体系控制权的权力斗争(Swaine, Tellis, 2000)。这些判断暗含着中国正确地



向体系及规则主导者发出了缓和而非对抗的信号，影响了主导者的判断，为自身的发展创造了条件。

2009 年，兰德公司的研究者发布了《中国的国际行为》一文，指出中国的历史影响着中国对自身安全环境及其全球事务中的角色的看法，从而影响其外交政策目标及国际行为。该文认为“中国已经极大地运用——确切的说是巧妙的利用——现有国际体制来实现其外交政策目标。在利用当前体制促进其利益方面中国的机会多过挑战。中国的国际行为并非为意识形态所驱动，它并不追求革命的外交政策，如获取新的领土、建构制衡联盟、推进经济发展或全球安全的替代模式。中国并不试图毁弃或彻底修改当前的一系列全球规则、规范和制度。相反，它寻求掌控它们以实现自身利益——这条道路目前为止被证明对北京而言成效显著” (Medeiros, 2009)。

这些研究的结论与本文的观察并不矛盾，甚至在某些方面还印证了我们的分析。但我们的方法与其有明显的不同。这些研究主要是从中国的历史、政治利益及地缘战略环境等情况中归纳出中国的战略和行为规律，以此解释中国的成功之处。本文则主要采取演绎的方法。我们将运用前面介绍和提出的分析工具，对中国如何在美国主导的国际体系或非中性的国际规则丛林中崛起，给出若干解释。我们着重报告中国应对非中性国际规则时三个方面的成功。第一，中国在参与世界贸易组织(WTO)这样的关涉重大利益的国际规则时，选择了正确的风险显示器，并据此控制住了主导国利用信息不对称损害中国利益的风险。第二，中国利用美国的战略性误判，有力地维护了本国的核心价值观和独立的发展道路，同时争取到了广泛的国际理解、合作与支持。第三，中国通过承担巨额的关系专用性投资的成本，在相当长的时间内成功地消解了主导国的警惕与排斥。

(一) “入世”

从 1986 年 7 月提出恢复关贸总协定(GATT)缔约国地位(“复关”)申请时算起，中国经过 15 年的艰苦谈判，才在 2001 年 12 月 11 日加入 WTO。关于中国加入 WTO(“入世”)的原因，曾任中国入世首席谈判代表的龙永图和曾任中国



常驻世贸组织特命全权大使的孙振宇都提到了以下两条，一是为中国创造良好的外部环境，二是为推动国内的改革(龙永图，2011；孙振宇，2011)。前者指表达出了中国愿意融入国际社会的信号，更重要的是理顺了与美国之间的关系，不必每年遭受美国对中国最惠国待遇年度审议时的“反华大合唱”；后者也符合美国对中国的期待，美国对中国的市场化改革有超出经济范畴的预期。中国的入世之举实际上意味着对美国主导的非中性国际体系的认同，给予了美国利用这个体系来规则化中国的机会。

中国传递这个信号既不是无成本的，也不是无风险的。美国作为这一体系的主导者，先天地具备信息优势。中国当时整个谈判团队从没进行过这么细致的谈判，按照龙永图的说法，“500 多页的英文协议，一页页读下来都很不容易”。甚至在已经加入 WTO 之后，“我们对世界贸易组织的有关知识和规则还不甚熟悉”(江泽民，2006，p. 458)。因此，当时就要通过自身的力量来分辨出全部潜在的规则陷阱，超出了谈判团队的能力。

按照前文的分析，为了限制主导国利用信息优势侵害后进国利益，一个方法是找到合适的风险显示器。中国在入世问题上准确地找到了合适的风险显示器，就是发展中国家。早在 1993 年江泽民主席与美国总统克林顿在西雅图首次会晤时提出了中国“复关”的三个原则，其中就包括“中国加入这个组织，其权利和义务一定要平衡”，以及“中国要参加，毫无疑问是作为发展中国家参加”(江泽民，2006，p. 447)。权利义务平衡作为抽象的原则有其意义存在，但如前所述，要厘清中国在 GATT/WTO 中的全部权利和义务存在实践上的困难，此时，以发展中国家身份加入 GATT/WTO 就十分重要了。对此，中国的决策者有非常清醒的认识。在一次内部讲话上，江泽民主席讲道，“中国是发展中国家，我们只能接受与我国经济发展水平相适应的谈判条件。如果加入世界贸易组织有损我国的根本利益和国家安全，那还加入它干什么！不加入又有什么了不起？中国的改革开放和现代化建设照样向前发展。我们绝不会为了加入世界贸易组织，拿国家的利益和安全做交易。这就是我们的政治底线(江泽民，2006，p. 446)”。由此可见，中国决策



者对传递信号的成本及风险都十分清楚，并且明确提出了以发展中国家身份加入关涉政治底线，这样就把权力和义务平衡的技术性困难用发展中国家这一风险显示器机制克服掉了。WTO 成员国中三分之二是发展中国家，其中大多数在中国“入世”之前早已经是 WTO 成员，虽然它们不是规则主导者，但主导者也很难让它们全部陷入规则陷阱。正如曾任美国总统的林肯所言，“你可以在某些时候欺骗所有人，也可以在所有时候欺骗某些人，但是你无法在所有时候欺骗所有人”。对主导国来说也是这样。因此，中国只要基本上能够以发展中国家身份“入世”，享受发展中国家成员的大多数优惠或过渡期安排，即便加入时乃至加入后一段时间无法理解 WTO 规则的利益逻辑，也可以将主导国利用信息优势损害中国利益的风险降到最低。

（二）美国的战略性误判

美国完全符合出现战略性误判的内源性条件。其一，冷战结束之后美国成为世界上唯一的超级大国，这种“胜利或鼎盛状态”容易让美国出现过度乐观以致轻视风险的情绪，福山的《历史的终结》是这种情绪在理论界的投射(Fukuyama, 1992)。其二，美国例外主义(American Exceptionalism)影响下，美国以世界上自由的保卫者及领导者自居，动辄对其他民族、国家、文明颐指气使，招致了各种各样的反对者，这增加了美国从中寻找关键战略对手的难度和成本。第三，美国及其盟友构成的主导者集团内部也存在分歧，并且这种分歧正在加大。例如，此次欧洲陷入严重的主权债务危机，作为盟友的美国即便没有落井下石也顶多是在袖手旁观。一位美国历史学者的观点可能反映了美欧之间严重的分歧，“今日的欧洲已经不再是昔日驱动西方文明引擎并作为美国文化和科学之家园的欧洲，而是一个在冷战之末，经由 1992 年《马斯特里赫特条约》所创造的巨大的社会主义帝国，……希腊债务危机只是这个体制中一道最明显的伤痕，证明其不得人心之处比比皆是，缺乏效率之举与日俱增……欧洲的死亡，将证明美国自由市场制度的优越性”(Herman, 2012)。上述背景之下，美国被战略性误导的概率不容小视。



就中国参与国际规则而言，美国出现的战略性误判主要表现为，对其主导的国际体系过度自信和乐观，认为中国加入这一体系所带来的经济改革一定会导致“和平演变”下的政治经济全面转型，从而发生“苏联向俄罗斯”那样的蜕变。美国容忍甚至鼓励中国在其主导下的规则体系中崛起，并不意味着它欢迎中国崛起，对美国而言，一个较强或较弱的中国都无关宏旨，关键是这个中国最终必须对美国秉持“合作”的态度(Swaine, Tellis, 2000)，唯美国马首是瞻。考虑到利益的保护和扩大主要来源于规则及其非中性，因此，规则体系的创建者或主导者美国也就自然能成为该体系的最大受益者(张宇燕，2008)，这个过程中对中国崛起的容忍可以被乐观地视为一种未来报偿丰厚的投资。美国相信，通过体系化和规则化中国，最终能够将中国改造成对其没有任何威胁性的“民主化”的中国。从俄罗斯转型的情况来看，这种“民主化”有其显著的经济和战略含义。首先，伴随“民主化”而来的大规模再分配计划诱使相当部分社会资源投向非生产领域，降低了社会整体有效投资水平。其次，与“民主化”相伴的再分配措施引发社会资源配置的碎片化，造成了投资效率的下降。第三，“民主化”进程中政府的控制力和权威性也出现下降，甚至在一定时间内无力维持基本的生产生活秩序。

美国显然低估了“苏东剧变”和俄罗斯转型困境对中国的触动，同时也低估了我们坚持“中国特色”独立道路的决心。邓小平同志曾说，“我希望冷战结束，但现在我感到失望。可能是一个冷战结束了，另外两个冷战又已经开始。一个是针对整个南方、第三世界的，另一个是针对社会主义的”(邓小平，1993, p. 344)。中国的领导层从来没放弃对外部势力的警惕。有西方学者将其解读为近代受侵害的历史让当代中国对外国强权对其主权(想象或现实)的侵犯高度敏感(Medeiros, 2009)。正是这种根植于历史的警惕和敏感，为中国走独立道路而非依附于体系主导者奠定了观念基础。尤其是有了俄罗斯转型困境的对照，“中国特色”越发显得弥足珍贵。苏联解体的教训成了不断教育党员和群众的教材，“中国特色”成了堪与“美国例外”相比拟的执着信念。

从完全合同的观点来看，美国期待中国经过国际体系长期的容纳、鼓励，经济



上不断崛起，政治上不断被体系化，或因“民主化”而被削弱，最终成为国际体系中“合作”的一员，这一设计几乎无懈可击，且有先例在前。睿智如邓小平同志，对此也不无忧虑，“帝国主义搞和平演变，把希望寄托在我们以后的几代人身上。江泽民同志他们这一代可以算是第三代，还有第四代、第五代。我们这些老一辈的人在，有分量，敌对势力知道变不了。但我们这些老人呜呼哀哉后，谁来保险？（邓小平，1993，p. 380）”

但契约总是不完全的，生活的丰富性大大超出了机制设计的理论想象。中国在美国主导的国际体系容忍鼓励之下的经济崛起，召唤起了中国久远历史中积淀的大国自尊与文化自信。中国不但没有像美国预期的那样彻底被体系化而做小伏低，反倒以各种版本的“中国模式”引起了原体系内部其他成员的期待与共鸣。总体来看，美国对中国融入国际体系、实现经济增长的鼓励就好比“糖衣”，里面包裹着“和平演变”的“炮弹”，美国预计引爆这枚“炮弹”可以让中国偏离既定的航道，真正走向它所领导的“民主自由”的阵营之中。但美国出现了误判，中国把“糖衣”吃掉，把“炮弹”吐出，这一智慧而英雄的行为让中国魅力大增，甚至令美国领导国际体系的合法性出现动摇。

（三）中国的关系专用性投资

让美国接受中国选定的风险显示器，或者出现对中国行为的战略性误判，无论哪件都是颇不容易的事情。能够做到上述两事，其中一个重要的原因是中国对中美关系作出了有效的关系专用性投资。这里用中国的外汇储备作为例子来说明。

中国的美元外汇储备完全符合关系专用性投资的定义。第一，这一投资在中国对美关系内部比在外部更有价值。美国是当今世界先达国集团中的主导者，将外汇储备以美元资产形式投往美国，所能够发挥的担保效应的价值，对中国来说，远大于投往中欧或别的双边关系之上。用龙永图的话来说，“我们整个国际关系，和美国的关系是重中之重。和美国的关系好，一好百好，和美国的关系坏，一坏百坏。”此外，这种担保，在中美之间“战略互信缺失”（崔天凯，庞含兆，2012）的背景之下尤其有价值。第二，这种投资可以增加中美关系的“生产力”。尽管



外汇储备较多集中于美国相当于送出“质子”，容易被美国“敲竹杠”。但这种做法也让美国更放心增加与中国的经贸交往并支持中国加入其主导的国际经济体系，由此产生的“得自贸易的利益”等福利的增加，远大于外汇储备投资于低利率的美国国债而带来的机会成本。第三，这种投资是有成本的。除了回报率低的经济成本外，低回报引起的国内民众对中国海外投资收益为负的指责所带来的政治成本，美国为应对债务负担而采取的通货膨胀政策会侵蚀中国的资产，美国提高债务上限的争论也显示中国还面临美国拖欠债务等违约风险等等，这些都是中国进行此项关系专用性投资的成本。

中国关于此项投资的决策，系于对投资收益及成本的综合考虑。适当的规模，能够传递担保信号，有助于中国崛起并缓解美国对此的焦虑。但随着规模的扩大，成本越来越高，收益却不再增加，中国面临的风险加剧，就有必要考虑停止送出甚至撤回“质子”。中国的外汇储备增长是经济发展模式内生决定的，存在加速增加的自发趋势。如果不加强效率或收益导向的投资组合管理，而是一如既往地将不断扩张的外汇储备投入美国国债市场，中国面临的成本会急剧上升。但是，由于关系专用性资产的政治属性，在美元外汇储备管理方式上，又不能单纯从优化投资组合的技术视角来进行调整，而是要遵循一些不损害中国外部环境之大局的原则。

从历史来看，中止并撤回“质子”有几种方式。第一，以撕破脸的方式强行撤回“质子”。这可能是因为两国关系对出质一方不再重要，出质一方也不惧怕另一方报复。显然，还没有其他的双边关系可以取代中美关系，仅是抛售美元计价资产预期所带来的贬值就是中国难以承担的。第二，因为两国关系出现突破性的实质改善，不再需要出质来提供担保。对中美来说，这意味着两国建立（接近甚至超过美国与其盟国的）高度的战略互信。美国及其盟国之间的战略互信有其他更严格的关系专用性投资基础。例如，截止 2011 年 12 月 31 日，美国在德国、意大利、英国、日本等国的驻军分别达到 53526 人、10817 人、9317 人和 36708 人；韩国甚至没有自己的战时指挥权，而由美国掌握。显然，中美之间尚缺乏这



样的基础。第三，出质国国内出现重大变故（例如国王驾崩），召唤“质子”回国。比如出现重大灾害或外敌入侵，需要紧急调动储备购买大量生活或战备物资返国。这属于外生冲击，很难成为制度设计的内容。

第四，因质子本身的情况出现的撤回，如因为在所在国的健康恶化等。中国现在试图优化投资组合、分散在美风险的表面的理由正是这第四条：因为美国不负责任的货币政策、沉重的债务负担以及过度承担风险的金融体系，损害了并且可能进一步损害中国外汇资产的健康。背后的原因还有美国提出“重返亚洲”战略后，大有针对中国、围堵中国的倾向，这也让中国在美资产风险上升。从经济效率及风险控制的视角看是这样，但从关系专用性投资的视角看，生病的“质子”返回之后必须换一位健康的至少身份同等显赫的“质子”替代其出质，否则关系将因担保失效而受到损害。显然，中国并未准备以其他资产作为替代外汇储备出质美国的“质子”。

实际上，中国官方甚至没有注意到外汇储备作为关系专用性投资的担保功能，尽管这一功能客观存在。中国并非刻意要降低美元计价外汇资产的比重。从绝对量来看，自2010年7月1日至2011年6月30日，中国持有的美元资产还增加了1150亿美元。只不过因为同期中国外汇储备持有总量扩张过快，中国购买美元证券的速度大大落后于中国外汇储备扩张的速度，这才降低了美元资产在中国外汇储备中的比重(Orlik, Davis, 2012)。美国宣布“重返亚洲”之后，尽管奥巴马总统、拜登副总统、克林顿国务卿也多次表示，美国欢迎一个强大、繁荣、稳定和在上发挥更大作用的中国，而习近平副主席也在访美时表示“宽广的太平洋两岸有足够空间容纳中美两国”，中国一直尊重美国在亚太的合理利益和关切，欢迎其对本地区和平、稳定与繁荣作出努力(崔天凯, 庞含兆, 2012)。但是，高调宣示“重返亚太”本身就给两国关系划上了裂痕，而中国尽管主观上只是从技术的角度分散投资外汇储备资产风险，但这一做法本身可能因为削弱关系专用性资产的担保性而进一步增加美国的战略疑虑。尤其是考虑到当前的形势下，作为美元资产潜在替代对象的欧元资产所蕴含的风险并不亚于甚至还高于美国时，中国



还不惜这样做，这似乎又“证实”了美国的疑虑。美国基于战略疑虑而采取的进一步的行动（如支持菲律宾、越南在南海问题上的挑衅等），反过来会激起中国对资产安全性更大的担忧，并进一步降低在美资产。最终可能陷入恶性循环，两国因适当担保而产生的默契将因此丧失殆尽，甚至走向正面对抗，而这并不符合两国及世界的利益。

并不是说中国不应该自主进行外汇储备规模及结构的优化，而是希望指出经济行为的政治后果可能超出当事决策者的预计。事实上，中国外汇储备管理效率低下的根源，不在于外汇资产配置环节，而在于更前端不合理的经济结构及经贸方式造成的“双顺差”及外汇储备的不断被动积累。治本之道是“加紧结构调整，通过结构调整减少经常项目顺差，通过资本项目下的管理抑制资本的流入”，以及对汇率政策、出口退税政策进行调整，减少国际收支顺差(余永定，2011)，而不是一味从表象上下功夫。至少在当前，保持适度规模和比重的作为关系专用性投资的美元计价外汇储备是有必要的。

四、结语

平心而论，现在谈中国的赶超为时过早。中国能否避开日欧之覆辙，尚在未知之列。在本文的第一部分，我们提及了 GDP 上的超越，可能产生误导。需要澄清的是，赶超虽然与“一个国家缩小其与先进国家在生产率和收入差距的能力有关”(Fagerberg, Godinho, 2005)，但伴随这个过程的工业化(Alexander, 1962)，结构性变革(Gries and Jungblut 1997; Gacs 2003)，以及制度先进性的提升，可能更值得关注。一项研究分析了近 60 年来世界各国宪法与美国等国宪法的相似度，发现越来越多的宪法不再以美国宪法为蓝本(Law, Versteeg, 2012)，这说明尽管美国器物上的领先仍未动摇，但制度上的优先性或已现颓势。如果几十年后，有研究证明世界各国起草或修订宪法是以中国宪法为蓝本，这一赶超的意义，恐怕比 GDP 的赶超要更加重大。尽管如此，提前将中国快速发展至今的经验与局限加以理论的审查并非毫无意义。无论是对中国，还是对其他新兴经济体来说，如



何限制主导国的信息优势，发挥自身信息优势，寻找合适的风险显示器，避免陷入战略性误导，都是非中性制度环境下崛起所要处理的重要问题和亟待掌握的关键技术，而这需要我们从更多国际行为体、不同时期的经验分析中加以总结提炼。

(作者单位：张宇燕，中国社会科学院世界经济与政治研究所所长、研究员；
冯维江，中国社会科学院世界经济与政治研究所副研究员。)

IPER 系列简介：国际政治经济学研究系列（International Political Economy Research, IPER）包括政经观察和工作论文两个子系列，由中国社会科学院世界经济与政治研究所国际政治经济学研究室组织和发布。

责任条款：本报告非成熟稿件，仅供内部讨论。报告版权为中国社会科学院世界经济与政治研究所所有，未经许可，不得以任何形式翻版、复制、上网和刊登。本报告仅代表研究人员个人看法，并不代表作者所在单位的观点。