



内部资料

国际财经评论

Review of International Economics & Business

2020 年·冬

北京外国语大学二十国集团研究中心

北京外国语大学南方研究院

中国管理科学学会产业金融管理专业委员会

2020 年 12 月《国际财经评论》(内刊)



公众微信号

地 址：北京市西三环北路 19 号北京外国语大学西院综合楼 934 办公室

邮 编：100089

联系人：金老师

联系方式：010-8881 8121

传真：010-8881 0062

收稿邮箱：g20@bfsu.edu.cn

jinyujie@bfsu.edu.cn

网站：g20.bfsu.edu.cn

目 录

第一章 价值链视角下的中国企业对日并购分析：以上海电气集团先后并购日本秋山印刷机械和日本池贝为例	2
第二章“一带一路”视角下中国-东盟两地数字经济在后疫情时代合作发展关系展望	11
第三章 超越传统能源外交：中沙新型国家关系的构筑研究	20
第四章 后疫情时代的中德地方经济合作——企业科技创新合作视角	39
第五章 中德第三方市场合作研究	74
第六章 数字经济的驱动引擎——数字货币及区块链技术	98

第一章 价值链视角下的中国企业对日并购分析：以上海电气集团先后并购日本秋山印刷机械和日本池贝为例

梁梦宇¹

【摘要】近年来，随着经济全球化进程的加快以及国内企业市场化和国际化程度的提高，战略性对日并购正成为国内企业对日直接投资的新动向。本文以上海电气集团先后并购日本秋山印刷机械株式会社和日本株式会社池贝为研究案例，对中国企业并购日企前期的动机、过程中可能遇到的阻碍、后期的整合历程和最终的效果等环节进行了探究。分析结果表明，对日并购不仅使得濒临破产的日本秋山印刷机械重焕生机，更使得上海电气成功实现了印刷机械行业内技术的跨越，成功地从企业文化、核心技术、人力资源、生产及销售和经营管理五个方面完成了企业价值链的整合。但尽管如此，对日并购道路并不是一帆风顺的，中国企业应学会把握机遇，在吸收以往经验的基础上作出理智的对日并购战略决策。

【关键词】 价值链 对日并购 上海电气 秋山印刷机械 池贝

一、引言

2020年11月，中日之间首次通过《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）的签署达成了双边关税减让安排，社会各界普遍认为中日经贸关系深化是大势所趋。事实上，虽然在过去相当长的一段时间内，这种经贸关系呈现出一种“单向进入”的模式，日本企业凭借其在资金和技术方面的绝对优势通过并购中国企业、开设工厂等方式大举进入中国市场。但是21世纪之后，中国逐渐从被动依赖日本带来的溢出效应到主动寻求逆向技术溢出的方向转变。国家统计局公布的数据²表明，2004年至2019年中国对日本直接投资净额总体呈现快速上升趋势（图1）。2004年来自日本的外商直接投资规模约为54.52亿美元，中国对日本的直接投资规模约为0.15亿美元，相差超过350倍。然而，随着2010年中国名义GDP赶超日本成为全国第二大经济体，2018年日本政府长达40年来对中国提供的政府开发援助（ODA）的停止，中国企业逐渐从资本的被动接受者成长为资本的主动输出者，2019年这一数字分别约为37.21亿美元和6.74亿美元，差距已经缩小至5倍。而随着经济全球化进程的加快以及企业市场化和国际化程度的提高，通过战略性跨境并购实施对日直接投资并以此加入到全

¹ 梁梦宇，北京外国语大学日本学研究中心硕士三年级学生，研究方向为日本经济、中日企业并购。联系邮箱：liangmengyu114@163.com

² 数据来源：国家统计局公布的各年《中国统计年鉴》（<http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/>）和公开数据库（<https://data.stats.gov.cn/index.htm>）

球价值链重构的进程，正成为国内企业对日直接投资的新动向。

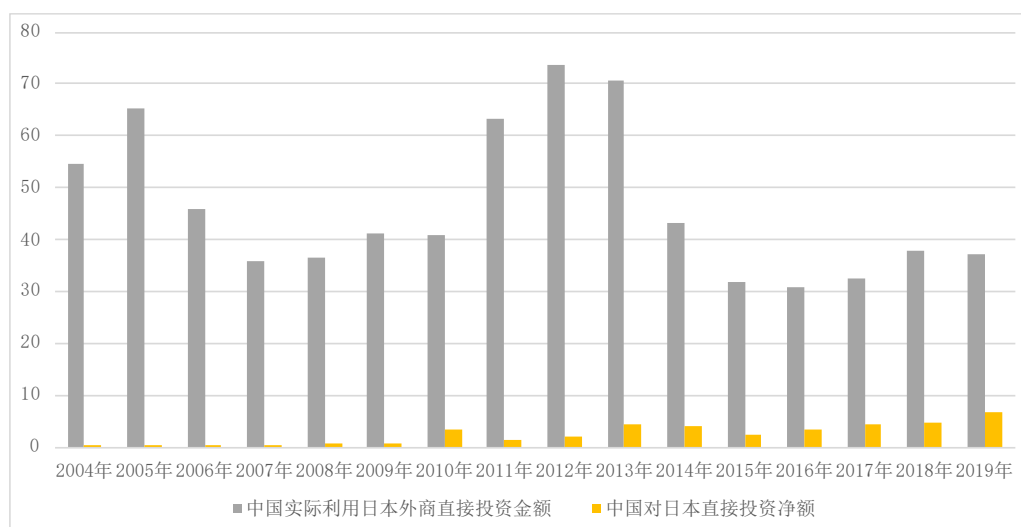


图 1-1 2004 年~2019 年中国实际利用日本外商直接投资金额与中国对日本直接投资净额的比较(单位: 亿美元)

提高中国企业的对日并购能力是中国高质量对外开放的内在要求。本文以上海电气集团先后并购日本秋山印刷机械制造株式会社和日本株式会社池贝 (IKEGAI) 的两起并购案为例，分析中国企业并购日企前期的动机、过程中可能遇到的阻碍、后期的整合历程和最终的效果等环节。以期获得中国企业对日并购的经验和启示，助力中国企业国际价值链的深化。

二、中国企业的对日并购

海外并购一般是指一国内跨国性经济主体将另一国的某经济主体的部分股权或全部资产购买下来，从而实现对该经济主体的经营管理或者所有权的控制能力（唐晓华，高鹏，2019）。商务部发布的《2020 中国对外投资合作发展报告》中指出，2019 年中国企业对亚洲地区企业的兼并收购持续活跃。近年来，海外并购越来越成为我国对外直接投资特别是亚洲投资的主要趋势。而由于新兴国家较难通过从零建立生产据点的绿地投资方式进入发达国家市场（嵇山，2013），因此这一特点在日本身上体现得尤为明显。从国有企业到民营企业，从大型集团到中小企业，从传统制造业到尖端科技产业，中国企业的对日并购的案例近年来层出不穷，逐渐走入大众视野：上海电气集团先后全资收购日本著名的印刷机企业秋山印刷机械和日本老牌机床厂商池贝 75% 的股权；尚德太阳能电力全资收购日本知名光伏企业 MSK；辽宁高科能源集团全资收购 EVATECH 日本株式会社；中国动向集团收购日本户外滑雪品牌 Phenix 91% 的股权；比亚迪收购日本荻原公司馆林的模具工厂；宁波韵升收购日本零部件制造商日兴电机工业株式会社 79.13% 的股权；海尔集团收购松下旗下三洋电机的白色家

电相关业务；山东如意集团收购日本家喻户晓的服装企业声望（RENOWN）；深圳市漫步者科技全资收购日本著名静电耳机品牌 STAX；武汉精测电子收购日本半导体测试设备企业 WINT EST 60.53%的股权；由手机摄像头模组的顶级供应商欧菲光牵头组成的中国企业财团收购日本显示器公司（JDI）33%股份……越来越多的中国企业将对日兼并收购视为重要的成长战略。希望凭借其快速进入、保持控制、降低壁垒等独特优势，整合重组日本企业先进的生产技术、获取大量的知识产权、多元的海外渠道及知名的品牌来强化自己在国内外市场的竞争力与生产的永续性。

三、案例分析：上海电气并购日本秋山印刷机械和池贝株式会社

鉴于目前国内企业尤其是中国大陆企业对日并购的数量仍十分有限，定量分析难以开展，故本研究将选取上海电气集团先后并购日本秋山印刷机械株式会社和池贝株式会社为具体案例对中国企业并购日企前期的动机、过程中可能遇到的阻碍、后期的整合历程和最终的效果等环节进行分析。这一案例开中国国有企业收购日本企业之先河，在当时引起了日本和各国媒体的强烈反响。通过并购，上海电气不仅使得濒临破产的秋山重焕生机，而且上海电气本身也成功实现了印刷机械行业内技术的跨越，打通了全球的价值链布局。

（一）参与并购的中日公司

1. 上海电气集团

上海电气集团的历史至少可以追溯到 1902 年的上海大隆机器厂，这是上海电气最早的大型企业，也是上海近代机器工业的萌芽。新中国成立后，上海主要的机器工业划归上海市重工业局（后称上海市机电工业管理局）管理。1985 年上海电气联合公司成立（后改名为上海电气（集团）总公司），1995 年时与改制后的上海市机电工业管理局实现了资产联合重组。合并后的集团命名为上海电气（集团）总公司。2004 年，上海电气（集团）总公司实施股份制改制，引入多元化投资者，正式组建了上海电气集团有限公司。2005 年 4 月于香港 H 股上市，是中国装备制造业规模最大的集团之一，旗下拥有电站、机床、轨道交通、绩点一体化、印刷包装机械等多个业务板块。

并购初期，作为上海电气旗下子公司的上海电气印刷包装机械集团（以下简称“印包集团”）是上海电气的重点强势产业。其旗下拥有众多合资企业，包括上海光华印刷机械有限公司（以下简称“上海光华”）。上海光华有着至今 90 余年悠久的发展历史和研究制造印刷机械设备的丰富经验。过去曾承担国家的军工成产任务。1992 年由上海电气与香港光大贸

易合资组建，专业制造胶印机系列产品。然而，后来因经营不善，连续 6 年出现亏损。岌岌可危之时，1999 年被美国晨兴与上海电气进行了资产重组，顽强地生存了下来，并于 2009 年成为上海电气的全资子公司，正式成为一家国有企业。

2. 秋山印刷株式会社

秋山印刷机械株式会社（以下简称“秋山机械”）1948 年于日本东京创立，在当时属于中小型印刷机械专业制造企业。其主营业务包括印刷机械及制版、装订、包装机械的研究开发、设计、制造和销售。早在创业最初的 10 年中，秋山机械就以相继开发了 17 种胶印机机型，最终由一个家庭式手工作坊发展成世界第六大和日本第三大印刷机械制造企业。

并购初期，虽然秋山机械规模不大，但是其知名度与技术能级却处于世界先进水平，在国际印刷机械行业有着很高的知名度与影响力，当时在日本、美国、德国、英国等国家拥有五十多项专利，其中秋山单张纸胶印机自动换版技术、多倍径压印滚筒技术、共轭凸轮咬牙技术、单张纸非翻转多色胶印技术和一次成形的两面印刷技术在国际上均处于领先地位。公司鼎盛时期的营业额曾达到 180 亿日元，约日本国内市场一半的份额。

然而，由于日本经济持续不振，加之企业过于关注技术研发而忽略管理运营等原因，曾经名噪一时的秋山机械资金链断裂，在 2000 年已连续亏损 12 年，欠下相当于其资产总额的 10 倍的 77 亿日元的巨额负债。2001 年 3 月秋山机械被迫宣告进入破产保护，向日本东京法院提出了“民事再生”申请。

3. 池贝株式会社

池贝株式会社（以下简称“池贝”）成立于 1949 年，总部和工厂均位于日本茨城县筑波。其历史可追溯至 1889 年，当时的“池贝工厂”开发了日本第一台车床轰动一时。在此之后，池贝继续引领行业发展，相继开发了日本第一台燃油发动机、第一台高速轮转式报纸印刷机和第一台超高速精密车床，并积极拓宽国际市场，将产品远销到英国。不得不承认，池贝在 CNC 数控机床、工业挤出机及发动机生产方面一直处于世界领先地位，代表了日本制造业的最高水平。

但是，与秋山机械类似，这家老牌而优质的百年企业终究没能逃过日本经济萧条和经营模式失误的影响。2001 年池贝负债总额达 271 亿日元。时任社长稻川昭司向日本东京地方法院提出了“民事再生”申请。

（二）并购过程

在启动破产保护程序后，秋山机械就一直在寻找合适的买家接手。由于内部达成的共识

是秋山机械一定要交给日本或欧美的实体公司，所以事实上从未考虑过中国的企业。但是，令他们大失所望的是几乎所有欧美企业只愿意吸收秋山机械先进的技术经验而提出放弃人员和品牌。寻求合作伙伴的脚步一度陷入停滞。

与此同时，21 世纪初的上海电气正为内部没有核心技术导致的发展瓶颈而苦恼。虽然通过创办合资企业引进国外的先进技术也并无不可，但是实践已经证明，只要于不处于控股地位，绝大多数跨国公司并不乐意将核心技术拱手让给中国。因此，萌生了并购想法的上海电气，很早就在日本东京设立了 SEC JAPAN 分公司作为窗口，收集潜在收购对象的市场信息。当其了解到在胶印机上的技术水平上，秋山机械比上海电气旗下的印包集团先进超过二十年，如果能够成功完成这笔收购，将促成印包集团就能在短期内获得跨越式发展的时候，便迅速围绕技术、市场、财务、法律等方面对秋山几下开展了细致的调研并很快做出收购的决策。为了满足日方所谓“收购方”必须是欧美或日本企业的要求，甚至不惜特意邀请美国晨兴集团，共同参与收购。

具体收购执行的过程中，上海电气选择了更为保守的资产收购方式，即剥离债权债务，只收购无争议的技术、专利、品牌、市场、土地、厂房和设备资产等，提高并购的安全性。为此，上海电气专门在日本注册一家名为秋山国际的新公司（以下简称“秋山国际”），用新公司来承接收购后的秋山机械的资产。这时候，原秋山机械的员工可以自行选择是否进入新的秋山国际公司，一定程度上避免的劳务纠纷。最终，2001 年 1 月 28 日和 2002 年 1 月 28 日，上海电气分两次支付了收购费用，整个交易最终完成。而上海电气和美国晨兴的出资比例为 1:1，共计出资约 900 万与美元。

与之类似，在 2004 年上海电气为如何在激烈竞争的机床业务中开辟新天地而苦恼的时候，SEC JAPAN 公司将日本池贝株式会社的信息提供给了上海电气。随即，上海电气的领导层决定斥资 378 万美元开启第二次的收购日本公司之旅。最终，通过第三者增资 3000 万日元，然后全额收购这部分增资的方式，获取了濒临倒闭的日本老牌机床厂商池贝 65% 的股权，从而实际成为了池贝的控股公司。

（三）并购效果评价

由上海电气发起的这两次并购行为，是典型的发展中国家主动寻求发达国家技术资源的横向并购。这种并购与其说是追求短期利益的结果，不如说并购方拥有明确的战略性资源的获取动机。所谓“战略性资源”，Dunning（1998）指出可分为设计图、生产设备、生产指示书等有形物质资产和专利技术、品牌商标、组织管理能力、销售渠道、企业制度等有形资产。

这是一种与“自然型资源”相对的通过人们持续努力地工作创造出的知识财产，而正是这种战略性资源才是企业在竞争中立于不败之地的源泉。上海电气的并购行为可以说就是受这种迫切地获取“战略性资源”的动机驱使而从企业文化、核心技术、人力资源、生产及销售和经营管理五个方面完成了企业价值链的整合。

1. 企业文化的价值链整合

文化价值链整合是并购双方今后是否能够实现长期而稳定的互利共赢关系的基石。在并购秋山机械时，时任印包集团董事长、上海光华总经理的胡雄卿上海电气早就认识到了这一点，并坚持着“强扭的瓜不甜”的方针，用尊重中国与日本文化的差异的温和态度取代“打压异己”粗鲁做法。例如，上海电气成立专家小组，专门研究秋山国际中干部、员工与股东之间如何在理念和文化上去融合的问题。当秋山机械的日本员工中弥漫着对与中方企业合作的抵制情绪之时，胡雄卿当即做出承诺：不减裁一个人。积极发扬着中国企业的文化精髓：晓之以理，动之以情。以沟通促理解，让日本员工意识到他们是公司的主人，只有公司取得发展，他们才能有更大的发展空间。同时在管理中也切实落实着公平和公正原则，建立起公司管理的信用。正是得益于这些努力，。虽然收购合同上只有 53 名原企业雇员在册，但秋山国际成立当天，雇员就上升至 70 余人，此后也不断成功地召回秋山原技术人员和企业骨干。文化价值链的整合。

2. 核心技术的价值链整合

上海电气与日本秋山机械，一方面是资金雄厚而缺乏尖端技术，一方面是拥有强大的研发潜力却连年亏损，双方经过合并之后无疑能够优势互补，创造出技术发展上的协同效应，而事实也确实如此。并购后，秋山国际通过继承了原公司的先进技术，在上海电气的资金支持下迅速恢复了制造设计能力，并建立起了跟踪世界先进印刷技术的研发基地。并购仅三年后，秋山国际推出了新一代 JP4P440 型双面八色对开胶印机，最高印刷速度达到了 18000 张/小时。同时，上海电气也成功从秋山国际引进了 BT40 胶印机的制作组装技术，产品供不应求。上海电气实现了并购前落后国际先进水平 15 以上到并购后拥有世界一流单张纸胶印机技术和产品的跨越式发展。

3. 人力资源的价值链整合

日本传统企业普遍奉行“年功序列”和“终身雇佣制”，也就是说员工的基本工资随年龄和工龄的增长而有次序地增长，并且无特殊情况企业不得开出员工。短期来看，这种制度虽然能够给予员工一定的安全感，但是长期来看，容易限制企业的发展活力。针对这一短板，

上海电气大胆改革，顶住社会舆论的压力辞退了原秋山机械采购部部长为代表的一批生产效率较低的员工，并且开始推行绩效考核制度，将年轻有位的业务骨干提拔到重要岗位上，同时很注重沟通和参与，鼓励老员工给在绩效考核时给候选人打分，通过这种决策参与感消除他们的反感情绪。

4. 生产及销售的价值链整合

秋山机械之所以在被收购前遇到经营困境，其原因中就有供应链管理不善和销售渠道萎缩。当时，秋山机械所需的零部件中除去 30%自产的之外，剩下的 70%是分包给固定的供应商。由于这些采购渠道普遍存在价格过高的问题，所以才导致成本居高不下。上海电气接手后，立即着手解决这一问题，一方面，和分包商争取价格谈判，最终使得价格下降了 30%。另一方面，依靠中国在劳动力市场、原材料等方面的优势，将用于印刷制造的部分材料转向中国采购。与此同时，在保持上海光华原有国内客户市场的前提下，致力推进产品升级并开辟国内高端客户销售渠道。以此广泛的生产及销售价值链为依托，秋山国际在并购后的第一年就扭亏为盈，实现税前净利润约 1.6 亿日元，盈利约 150 万美元。

5. 经营管理的价值链整合

与“秋山模式”不同，收购池贝公司时，上海电气没有联合其它新的合作伙伴或者一家独大，而是在所有权上由上海电气控股的基础上，保留了池贝原有的股东。此外，为了最大限度的尊重池贝悠久的历史 and 品牌，保持池贝原有的技术水准，将所有权与经营权分开，这一做法使得池贝原有的经营体制、雇用体制、领导班子甚至名称得到了沿用，达到了双方的经营管理价值链的无缝联合。同时，为了更好的引进这个仅“换了外衣”的池贝公司产品，上海电气特地安排上海明精机床有限公司与其对接，以此利用国内销售网络和海外营销的经验，将新池贝大公司的优质产品以合理的价格引进国内。

四、结语

中日两国作为世界第二、第三大经济体，其在贸易领域，特别是通过以并购为代表的直接投资的方式进行全球价值链重塑具有十分重要的意义。中国作为新兴的发展中国家，依赖巨大的经济规模崛起，不仅在传统制造业上具有得天独厚的优势，而且近年来在 5G、人工智能、云计算等尖端科技建设方面也取得了世界瞩目的成绩。日本作为老牌发达国家，虽然国民经济仍未摆脱“失去的二十年”的阴影，持续低迷不振，但却坐拥世界一流的、经营管理理念、核心技术和品牌文化。随着两国政府相关产业政策的促进，加之随着人民币的升值，中国企业购买力和购买欲望势必得到前所未有的提升，中日企业希望通过整合两国价值链，

以实现中日双赢的愿望势必愈加强烈。

但是,我们也应该意识到,中国企业的对日并购道路着实充满曲折。如上海电气并购日本秋山机械,从一开始就遭受了不愿接受中方为收购方的日方股东的反对。这其中包含的就有宣扬所谓“中国威胁论”的畸形对抗心态。即使成功并购日方企业,还要面临确保人才优势、对接中日岗位、打通日本财团内部交易网络、自主争取销售渠道等诸多困难。另外,即使并购后企业经营一帆风顺,也要聚焦未来潜力,采取理智的收购策略,而避免出于民族情绪作出冲动的并购选择。如上文提到的上海电气并购池贝,虽然在短时间内实现了预期目标,但是据中国驻日本经商参处报道³,由于池贝的机床生产业务与上海电气未来的规划前景有偏,已计划将其中 65%的股份转让给台湾友嘉实业集团。

尽管如此,在全球价值链重构、完善并日益壮大的当下,中国企业的对日并购对双方来说都是不可多得的转型机遇。作出理智的对日并购战略决策的中国企业,将比其他企业更具有成长的主动权,他们大有可能克服并购道路上的重重阻碍,带领更多的中国产业加入到新的国际生产体系。

五、参考文献

[1] 商务部、国家统计局、国家外汇管理局,《2019 年度中国对外直接投资统计公报》<http://hzs.mofcom.gov.cn/article/date/202009/20200903001523.shtml>

[2] 商务部,《中国对外投资合作发展报告 2020》http://www.gov.cn/xinwen/2021-02/03/content_5584540.htm

[3] 刘春燕.我国科技企业海外并购动因与效果研究——以远景收购日产 AESC 为例[J].经济论坛,2020(10):103-109.

[4] 唐晓华,高鹏.全球价值链视角下中国制造业企业海外并购的动因与趋势分析[J].经济问题探索,2019,(03):92-98.

[5] 钟宁桦,温日光,刘学悦.“五年规划”与中国企业跨境并购[J].经济研究,2019,54(04):149-164.

[6] 陈爱贞,张鹏飞.并购模式与企业创新[J].中国工业经济,2019(12):115-133.

[7] 蒋冠宏.我国企业跨国并购真的失败了吗?——基于企业效率的再讨论[J].金融研究,2017(04):46-60.

[8] 蒋冠宏.我国企业跨国并购与行业内逆向技术溢出[J].世界经济研究,2017(01):60-69+136.

³ 中国驻日本经商参处:<http://jp.mofcom.gov.cn/article/express/jmxw/201405/20140500579962.shtml>

-
- [9] 杨德彬. 跨国并购提高了中国企业生产率吗——基于工业企业数据的经验分析[J]. 国际贸易问题, 2016(04):166-176.
- [10] 袁东, 李霖洁, 余森杰. 外向型对外直接投资与母公司生产率——对母公司特征和子公司进入策略的考察[J]. 南开经济研究, 2015(03):38-58.
- [11] 王玉, 翟青, 王丽霞, 王丹. 自主创新路径及技术并购后价值链整合——上海电气集团收购日本秋山印刷机械公司案例分析[J]. 管理现代化, 2007(03):38-41.
- [12] [Kazuma Edamura, Sho Haneda, Tomohiko Inui, Xiaofei Tan, Yasuyuki Todo. (2014), Impact of Chinese cross-border outbound M&As on firm performance: Econometric analysis using firm-level data, China Economic Review, Vol.30, pp. 169-179.
- [13] Stiebale, Joel, and Michaela Trax. (2011), The Effects of Cross-Border M&As on the Acquirers' Domestic Performance: Firm-Level Evidence, The Canadian Journal of Economics / Revue Canadienne D'Economique, vol. 44, no. 3, pp. 957 - 990.
- [14] Dunning, J. Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?. J Int Bus Stud 29, 45 - 66 (1998). <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490024>
- [15] 日本貿易振興機構（JETRO）『ジェトロ対日投資報告 2020』<https://www.jetro.go.jp/news/releases/2020/2cf25b3b26e00cd7.html>
- [16] 日本内閣府「対日直接投資促進のための中長期戦略 2021」策定に向けた方針」http://www.invest-japan.go.jp/documents/index.html#new_document
- [17] 梶山泰生・龔園園（2013）, 「中国企業による日本企業への資本参加：レナウンと如意科技の事例を題材として試論」, 『組織科学：特集/アジアから見た日本科学』, Winter 2010/No. 82. Vol. 46 No. 4, 29-44.
- [18] 乾友彦・枝村一磨・譚篠霏・戸堂康之・羽田翔（2013）, 「中国企業の対外 M&A は成功しているか」『RIETI Policy Discussion Paper Series』, 13-P-005.
- [19] 滝澤美帆・鶴光太郎・細野薫（2012）, 「企業のパフォーマンスは合併によって向上するか：非上場企業を含む企業活動基本調査を使った分析」, 『経済研究』, 63(1), 28-41.
- [20] 乾友彦(2011), 「日本企業の海外進出か国内親企業のパフォーマンスに与える影響—業種別, 投資先国, 投資タイプ別の分析—」『経済科学研究所紀要』, 第 41 号.
- [21] 増田耕太郎(2010), 「最近の事例からみた中国系企業の対日進出の特徴」, 『国際貿易と投資』, Winter 2010/No. 82.

第二章 “一带一路” 视角下中国-东盟两地数字经济在后疫情时代合作发展关系展望⁴

王子晗⁵

【摘要】 2020 年中国经济逆势而上，充分利用数字平台，率先恢复与世界各国的经济往来，成为全球唯一正增长的强大经济体。“中国-东盟数字经济合作年”助推了双方的经贸合作，并相互成为第一大贸易伙伴。RCEP 的签订更为“一带一路”区域之间数字经济合作，特别是中国与东盟数字经济的快速发展提供了极为便利的政策平台。本文通过梳理新冠疫情发生以来中国与东盟之间各项统计数据，并结合当前国际经济局势系统的分析和展望了中国与东盟之间的数字经济合作在后疫情时代的发展趋势。文章认为，2021 年中国-东盟将依托数字经济合作产生的巨大的优势继续领跑世界经济。

【关键词】 中国-东盟，数字经济，后疫情时代，RCEP

2020 年 11 月 27-30 日，第 17 届中国-东盟博览会胜利召开，本届东博会主题为“共建一带一路，共兴数字经济”，2020 年也是中国-东盟数字经济合作年。习近平主席提出，中方愿同东盟一道建设中国-东盟信息港，推动数字互联互通，打造“数字丝绸之路”。近年来，数字经济已在中国与东盟，以及“一带一路”沿线国家合作中释放出全新的动能。疫情之下，中国与东盟各国人员往来虽大幅减少，但中国发达的数字经济产业链，以及东盟各国日益活跃的电子商务贸易却逆势增长，2020 年，双方历史性地互为第一大贸易伙伴，双方贸易额增长 7%，达到 4.74 万亿元，中国对东盟的投资增长 76.6%，这充分折射出双方在产业链、价值链中的深度融合和后疫情时代数字经济合作的巨大潜力。

一、后疫情时代中国经济发展走向

1. 中国经济复苏明显

2020 年 12 月 31 日，国家统计局发布数据显示，12 月份，中国制造业采购经理指数、非制造业商务活动指数和综合 PMI 产出指数分别为 51.9%、55.7%和 55.1%，三大指数均位于年内较高水平，连续 10 个月在荣枯线以上。从指数表现看，我国经济保持较强复苏态势，市场供需两端加快增长，制造业恢复性增长明显加快，市场流通环节趋于活跃，外贸保持稳中有增，市场预期较为乐观。

⁴ 北京外国语大学二十国集团研究中心资助，项目批注号：G2020203008，项目名称：“一带一路”视角下中国互联网企业进军东南亚对中国-东盟两地数字经济合作的现状研究

⁵ 王子晗，北京外国语大学国际商学院，2019 级硕士研究生，研究方向为数字经济、互联网战略、企业数字化转型，E-mail: 13512097959@163.com

新冠肺炎疫情的将对世界经济以及产业链产生深远影响，按照影响的期限来看，短期内受影响最大的行业是服务业，远期将是制造业，这也意味着随着时间的推移负面影响将沿着产业链条向上转移并造成产业链顶端需求下降、工人失业等严重的社会问题。从国家统计局2021年初公布的2020年后半年的中国经济数据统计公报来看，疫情的影响虽未完全消除，但中国服务行业仍处于恢复性增长，国内国际双循环政策起到了扩大内需、增强复苏的良好效果。根据国家统计局统计，2020年全国城镇新增就业1186万人，提前完成全年900万人的目标任务，12月份全国城镇调查失业率5.2%，与2019年同期持平。社保“免减缓降”政策为企业减负1.54万亿元，农民工外出务工恢复到上年同期水平，贫困劳动力务工规模3243万人，超过上年水平，社会保障工作成效显著。中国经济的强势反弹，成为了提振全球经济复苏信心的“强心剂”，为后疫情时代世界经济格局的向好发展奠定基调。

法国外贸银行亚太区经济学家 Gary Ng 称赞中国经济复苏走到世界前列：消费行业是中国表现最佳的领域，迄今为止消费行业的恢复能力最强，其次是电信、半导体和公用事业。美国国际问题专家琼斯认为，中国正处于摆脱疫情及其带来的经济负面影响的良好态势，成为全球经济增长引擎，当其他国家还在烦恼疫情时，中国却已进入后疫情时代新的发展阶段。

2.中国构建新发展格局

从国际看，当今世界正经历百年未有之大变局，新冠肺炎疫情全球大流行使这个大变局加速变化，国际经济、科技、文化、安全、政治等格局都在发生深刻调整，世界进入动荡变革期。从国内看，2021年1月18日国家统计局公布了2020年中国宏观经济成绩单，2020年GDP突破100万亿元人民币，比上年增长2.3%，人均GDP连续两年超过1万美元，这意味着我国综合国力发展站到了新的起点上，满足人民群众日益增长的美好生活需要仍是我们的根本任务没有改变。虽然2020年是中国改革开放以来GDP增速最低的一年，但是放眼世界来看，我国是在全球疫情肆虐的大背景下，能够保持世界上唯一经济正增长的经济体。

“十四五”时期，我国将进入新发展阶段。党的十九届五中全会根据我国发展阶段、环境、条件变化提出以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，是重塑我国国际经济合作和竞争优势的新的战略选择。中国-东盟自贸区的升级壮大，特别是区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）的签署，也为加快构建新发展格局提供更为有利的外部条件。新发展格局下，中国开放的大门进一步敞开，中国同东盟合作空间将更为广阔。

3.中国进入数字经济发展快车道

数字经济是世界经济的未来。习近平主席指出：“世界经济加速向以网络信息技术产业

为重要内容的经济活动转变。我们要把握这一历史契机，以信息化培育新动能，用新动能推动新发展。要加大投入，加强信息基础设施建设，推动互联网和实体经济深度融合，加快传统产业数字化、智能化，做大做强数字经济，拓展经济发展新空间。”2015年，国家提出大数据战略，2017年，将数字经济写入政府工作报告，提出推动“互联网+”深入发展、促进数字经济加快增长，让企业广泛受益、群众普遍受惠。2020年，明确将数据作为一种新型生产要素写入政策文件，加强数据资源整合和安全保护，激活消费市场带动扩大就业，打造数字经济新优势。2019年，我国数字经济增加值规模35.8万亿元，在GDP中占比36.2%，对经济增长的贡献率为67.7%，中商产业研究院预测，2020年我国数字经济增加值规模预计突破40万亿元大关，对经济增长的贡献率将进一步提高。

联合国经济合作与发展组织预测，2021年，在疫苗接种等利好因素推动下，全球经济增长4.2%，中国增速达到8.4%，中国对全球经济增长贡献超过三分之一，建议各国借鉴中国经验将更多支出转向卫生、教育、基础设施等领域，鼓励经济进一步转向绿色发展和数字化。

二、后疫情时代中国-东盟数字经济合作发展展望

1.中国-东盟自贸区是区域合作的成功典范

习近平主席在第17届中国-东盟博览会致辞中表示：“中国-东盟关系成为亚太区域合作中最为成功和最具活力的典范，成为推动人类命运共同体的生动例证。”

中国-东盟自贸区建成十年来，双方贸易快速增长，双向投资稳中有升，经济技术合作不断加深，已成为全球最具活力、最有成效的自贸区之一。10年来双边贸易额从2010年的2928亿美元增长至2019年的6415亿美元，双向投资额至2019年底达到2230亿美元，中国连续11年保持为东盟第一大贸易伙伴。2020年，中国-东盟克服新冠肺炎疫情的严重冲击，双边贸易仍取得历史性突破，贸易额逆势增长7%，东盟也历史性地成为中国第一大贸易伙伴。

马来西亚驻南宁总领事卡扎里亚表示：“东盟成为中国最大贸易伙伴，这是值得我们自豪的。”泰国正大集团副总裁曾劲松认为，中国与东盟国家经济互补性强，资源匹配度高，中国-东盟自贸区发展前景光明，区域内各国将会有更多的尝试和更好的发展。广西柳工集团亚太公司总经理陈灏说，通过在东盟国家市场的多年深耕，柳工产品在东盟的销售量已占整个国际市场的25%，东盟客户了解柳工、信赖柳工。随着“一带一路”倡议和东盟互联互通总体规划2025加快推进，柳工产品将会在雅万高铁、中老铁路、中马“两国双园”等一

批合作项目中取得更大发展。

2.RCEP 助推中国-东盟经贸合作发展迈上新台阶

2020年11月15日，区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）签署，作为全球最大的自由贸易区，协定覆盖了东盟和中日韩澳新等15个国家，区域内90%以上的货物将实现零关税。这在新冠肺炎疫情和百年大变局交织之下更显示出非凡的意义。这表明，支持多边贸易体制，保持市场开放，稳定区域经济产业链、供应链，推动疫情后区域经济复苏是中国-东盟等经济体的共同价值取向。这同时也标志着中国与东盟经贸合作进入新的黄金周期，深度开放与融合的中国-东盟大市场必将助推区域和世界经济的发展。

中国商务部部长助理李成钢表示，未来计划在RCEP的基础上探讨实现更高水平的市场准入，增加规则议题，打造更加互惠互利、开放包容的中国-东盟经贸关系。美国哥伦比亚大学萨克斯表示，RCEP国家会出现大规模的投资，这种投资增长会持续一代人的时间，这是世界所需要的投资。越南工贸部部长陈俊英说，RCEP表明了参与国对多边贸易体系的积极支持，有助于推动经济一体化进程，并将为后疫情时代本地区经济复苏做出重要贡献。菲律宾驻华大使罗马纳表示，RCEP构成更广阔市场，将带来更多交易机会，促进更大范围内的自由贸易，改善人民生活水平。

3.区域合作组织促进中国-东盟经贸合作互利共赢

在经济趋势全球化的当今，中国为推动“一带一路”倡议，主导和参与了上合组织、金砖组织、中国与欧盟、中国与中东欧、中国与东盟、中国与东盟等众多的区域合作，通过互惠互利，实现合作共赢。区域内的国家，无论经济水平多低、人口规模多小、自然环境多差，只要成为成员国，就会受到其他国家的平等对待，许多国家借助区域组织，帮助自己的国家实现了经济腾飞，不同的区域组织通过平等协商，也帮助了区域内各国加强了贸易往来，促进了共同繁荣。

西部陆海新通道接连丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路，是我国深化陆海双向开放、推进中国与“一带一路”国家，特别是东盟实现交通、物流、商贸、产业深度融合的重要举措，是中新互联互通项目、中老铁路联通项目、中越班列链接中欧班列项目等中南半岛跨境公路、铁路联运和北部湾港海铁联运的中枢纽带，对于推动区域经济高质量发展，具有重大意义。

中老铁路联通中国铁路网后，老挝将由“陆锁国”变成“路联合国”，双方企业和人民都将获得更多具体实惠。中国新加坡商会广西会长刘文添表示，区域合作和西部陆海新通道都

有利于新加坡发挥物流商贸、科技创新方面的比较优势，区域合作前景美好。中国广西南铁国际物流有限公司副总经理蒙勇说，中越班列开行以来，运量不断增加，货品日益丰富，彰显着区域经济活力和深化合作的远景。

三、共同维护中国-东盟经贸合作的发展利益

1.坚持文化自信

坚持文化自信就是主动把握文化强国的价值引领，时刻铭记中华民族的文化理想，以体现中国风格和中国气派的文化定力，向世界展现走向复兴之路的中华民族的价值情怀。党的十九届五中全会强调：“坚定文化自信，坚持以社会主义核心价值观引领文化建设，加强社会主义精神文明建设，围绕举旗帜、聚民心、育新人、兴文化、展形象的使命任务，促进满足人民文化需求和增强人民精神力量相统一，推进社会主义文化强国建设”。

在对外交往中，我们要从价值观自信的维度来强化文化自信的高度，要用中国话语和中国文化彰显中国价值，在文明对话中消除偏见和误解，加强中华文化海外传播与文明交流互鉴，展现中华文化的魅力和风采，为世界文明发展贡献中国智慧和方案。

2.推进文明交流互鉴

和平共处才能走的更远。现在世界是一超多强，以美国为首的西方发达国家制定了很多规则和诸多秩序，并用军事霸权维持西方世界观，收割发展利益。攻击中国和东盟部分国家的社会制度专制威权，民族宗教政策侵犯人权，佛教和伊斯兰教为落后文化，东方文明不如西方文明等，利用边界、种族、信仰制造地区冲突，霸凌、制裁、打压中国和其他东盟不符合美式民主和西方价值观的国家。美国在国际交往中的为所欲为使其在国际外交地位上的威信严重下滑。而中国长期奉行与邻为善、和平共处、不干涉内政的外交政策，坚持走和平发展、共同发展的道路，朋友越来越多，发展越来越快，影响力越来越大，形成了诸如中国-东盟这样的合作共赢的利益共同体。虽然美国等西方国家仍然控制着国际舆论的话语权，但华夏文明五千年来积淀的文化底蕴、中华儿女包容向善的文明素养，已然紧紧的团结着世界上一切爱好和平和追求平等发展的国家和人民。

毛泽东主席曾说：“凡是要推翻一个政权，总是要先造舆论，总要先做意识形态方面的工作，革命的阶级是这样，反革命阶级也是这样。”又说“我们不但善于破坏一个旧世界，我们还将善于建设一个新世界。中国人民不但可以不要向帝国主义者乞讨也能生活下去，而且还将活得比帝国主义要好些。”习近平主席指出，落后就要挨打，贫穷就要挨饿，失语就要挨骂。中国外交部副部长乐玉成在第三届中国智库国际影响力论坛演讲时表示，必须下决

心解决“挨骂”的问题。专家学者要走出书斋，走向媒体，把中国文化、中国故事、中国精神、中国贡献讲出去。

新加坡总理李显龙表示：“美国必须容纳一个更有影响力的、日益强大的中国。美国必须接受，阻挡中国的崛起，是不可能的，也是不明智的”。他还表示，“没多少国家愿意加入排斥中国的联盟”。柬埔寨首相洪森说：中国是伟大的朋友；美国“救世主”心态可休亦。菲律宾总统杜特尔特表示，菲律宾不会再听从美国，美国不值得信赖。他同时表示，中国对菲律宾很友好，菲律宾也应该向中国展现同样的态度。

3.鼓励数字技术自主创新

自主知识产权保护和自主创新研究已成我国上下的集体共识。习近平主席指出：“我们要有自主创新的骨气和志气，加快增强自主创新能力和实力。”努力补短板、强弱项，把发展的命运掌握在自己手里。

2020年新冠疫情冲击使得世界各国都意识到了数字经济的重要性。这次疫情所展示的在线教育、在线医疗、远程办公、在线会议，这在过去是难以想象的。有专家讲疫情冲击大概加速了数字化发展5到7年的时间。数字经济包含三个方面，一是基础设施，包括半导体、通信技术、智能硬件等；第二是应用平台，尤其是大数据应用；三是数字技术，例如区块链，AI人工智能等。中国的数字经济，中间强，两头弱。现在中国和美国是全球并列的两个应用平台经济发展强国，大型平台企业如中国的华为、阿里、腾讯等，美国的微软、苹果、亚马逊等，其中在移动支付领域，中国已完全领先于世界，支付宝和微信支付也早已走出国门，在东盟地区更是广受欢迎。中美两国所拥有的数字平台占全球总市值的90%，其中的7大超级平台占了总市值的三分之二。而我国的半导体行业却严重依赖国外技术，华为芯片被美国制裁禁售，5G技术被美国和西方打压禁用，并且区块链技术在国内还处于概念和起步阶段，在金融领域的应用还需要一定时间的沉淀。

担任美国总统拜登亚洲事务顾问的坎贝尔表示，“未来美国拜登政府整合其盟友，通过制定新的贸易规则对中国一起施压，从而达到让中国在关键领域从技术上落后于美国。”坎贝尔表示，美国的军事存在是“参与游戏的门票”，是阻止中国挑战当前“运行系统”的能力，中国签署区域全面经济伙伴关系协定（RCEP），“这应该给我们敲响真正的警钟”。

4.加强数字经济的数据安全保护

数字经济国际治理秩序必将产生激烈博弈。在农耕时代，土地是生产要素，当年欧洲人通过战争侵略到世界其他国家殖民占有土地。在工业时代，石油是生产要素，美国人在中东

等地区通过军事、资本和美元结算等强权控制占有石油。今天是数字经济时代，数据是生产要素，美国平台企业到世界其他国家发展、占有其他国家的数据。占有数据生产要素它就创造价值，影响未来国际的治理秩序，掌控数字经济发展走向。

中共十九届四中全会提出，“健全劳动、资本、土地、知识、技术、管理和数据等生产要素按贡献参与分配的机制”。把数据作为新的生产要素予以保护。我国把发展利益纳入国家总体安全观，并强调非传统领域的安全保护，加强对科技安全、信息安全等的法制保护力度，提高全民的反奸防谍意识，普及掌握识别间谍行为的基本知识，打响一场全民安全防范的人民战争，并采取特别措施保护网络数据信息、地理测绘信息等国家机密不失密。

5. 坚定中国-东盟关系发展的正确方向

在中国-东盟经济发展一枝独秀的同时，美欧等西方主要经济体依然在疫情的寒冬里萎缩发抖，期望用“甩锅”和疫苗来换回经济复苏。世卫组织指出，新冠肺炎疫情是近百年人类遭受的最大一次瘟疫，疫情污名化、政治化挽救不了经济。国际劳工组织提出，后疫情时代，我们不能再以原有的经济发展模式继续下去了，必须面对疫情对人类生命安全的严重威胁这一现实，加快转变发展方式，加快可持续发展进程。

美国近些年在压制中国方面不遗余力，金融暗战、科技封锁、军事挑衅、舆论抹黑，全方位打压围堵中国，在欧洲、亚太拉拢恐吓东欧、东盟，但美国自身危机重重，信誉破产，特别是区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）的签署，中国已把美国的战略围剿粉碎得七零八落。我们要奉劝美国，不顾底线，不择手段，用力过猛，最终只会跌下悬崖，毁了自己。

中国和东盟之所以经济能够起飞，追赶发达国家，靠的是制造业和国际贸易。现在要领跑世界，就必须在数字经济上保持优势。我们要和东盟各国一道，创造和平环境，营造发展先机，加强政治互信，促进人文交流，尊重产权保护，引导产业发展，同心协力防范域外反对势力破坏，共同维护好、发展好中国-东盟这个令美国眼红心恨的经济体。

老挝驻南宁总领事宋蓬说：“东盟与中国的合作将不断深化，共同努力使东盟地区成为一个和平、稳定、安全与繁荣的地区。”

四、结语

中国与东盟是山水相连的友好邻邦，是命运与共的合作伙伴。中国与东盟商贸交往的蓬勃发展趋势，反映了合作共赢的时代潮流，展现了团结一致的时代精神，中国-东盟这种合作意识，在后疫情时代极为重要。2021年，步入而立之年的中国-东盟关系将更加成熟自信，走出疫情困境后，双边合作的决心将会更大、更强、更深入人心，中国-东盟自贸区、中国-

东盟博览会等平台将持续发挥重要作用，数字经济合作将确保未来的中国-东盟伙伴关系更加牢固、更具价值。

数字经济合作加快并实现了东盟地区包容性数字化转型，成为中国与东盟伙伴关系稳定发展的重要领域。疫情期间，面对诸多不确定性，中国-东盟携手合作，共抗疫情，在保持人际沟通、支持电子商务、促进商业往来、增强互联互通、探索发展新机遇等方面，数字经济为东盟各经济体提供了重要生命线，帮助东盟各国经济快速从疫情中恢复发挥了重要作用。在新的历史阶段下，中国要将东盟视为为周边外交优先方向和质量共建“一带一路”重点地区，支持东盟共同体建设，支持东盟在东亚合作中的中心地位，支持东盟在构建开放包容的地区架构中发挥更大作用。2021年的中国将全面开启建设社会主义现代化国家的新征程，中国将坚定不移扩大对外开放，中国与东盟之间的数字经济合作空间也将更为广阔。

五、参考文献

- [1] 李林宝. 从“新”处研读全会精神[N]. 人民日报, 2020-12-01(09).
- [2] 国家统计局. 国家统计局服务业调查中心高级统计师赵庆河解读 2020年12月中国采购经理指数[EB/OL]. http://www.stats.gov.cn/tjsj/sjjd/202012/t20201231_1811925.html, 2020-12-31/2021-01-28.
- [3] 焦点访谈. 黄金十年, 再出发[EB/OL]. <https://tv.cctv.com/2020/11/30/VIDEspCVis0FndATJBxV649v201130.shtml>, 2020-11-30/2021-01-28.
- [4] 卢菱婷, 徐海涛. 中国和东盟贸易逆势上扬, 开启合作共赢新篇章[EB/OL]. <https://baijiahao.baidu.com/s?id=1684677365726028383&wfr=spider&for=pc>, 2020-11-29/2021-01-28.
- [5] 王嘉伟. 《美不自美, 相得益彰—东盟国家政商界人士看好中国-东盟合作共赢》. <http://www.scio.gov.cn/m/37259/Document/1693572/1693572.htm>, 2020-11-29/2021-01-28.
- [6] 彭文生. 数字经济的下个十年[EB/OL]. <https://baijiahao.baidu.com/s?id=1685114239275026569&wfr=spider&for=pc>, 2020-12-04/2021-01-28.
- [7] 姚颖. 把握文化强国的价值引领[N]. 光明日报, 2020-12-03(02).
- [8] 熊丽. 这个“V”字了不起[N]. 经济日报, 2021-01-26(12).
- [9] 陈婧. 后疫情时代国际经济金融形势如何? [EB/OL]. <https://www.chinanews.com/cj/2020/12-04/9354216.shtml>, 2020-12-04/2021-01-28.
- [10] 程春雨. 2020年全国城镇新增就业1186万人[EB/OL]. <https://www.chinanews.com/cj/2021/01-18/9389852.shtml>, 2021-01-26/2021-01-28.

-
- [11] 郑仪. 乘风破浪：中国—东盟合作迈上新台阶[EB/OL]. http://cn.chinadaily.com.cn/a/202101/25/WS600e7fa5a3101e7ce973c909.html?ivk_sa=1023197a, 2021-01-25/2021-01-28.
- [12] 中国信息通信研究院:《全球数字治理白皮书》, 2020年12月15日, <http://www.caict.ac.cn/kxyj/qwfb/bps/202012/P020201215465405492157.pdf>, 访问日期: 2021年1月29日。
- [13] 国信息通信研究院:《全球数字经济新图景(2020)——大变局下的可持续发展新动能》, 2020年10月10日, <http://www.caict.ac.cn/kxyj/qwfb/bps/202010/P020201014373499777701.pdf>, 访问日期: 2021年1月29日。

第三章 超越传统能源外交：中沙新型国家关系的构筑研究⁶

刘辰 王嘉轩⁷

【摘要】长期以来，能源外交一直是中国推动同沙特关系发展的重要抓手。近年来，民间外交作为中国整体外交另一重要组成部分，与能源外交相互支持、互为补充，在推动构建中沙命运共同体进程中发挥了积极作用。在中国“一带一路”倡议与沙特“2030”愿景深入对接的时代背景下，中沙整体合作关系得以发展，民间外交迎来了全新机遇，取得了斐然成绩。但中沙两国人民的相互了解、民间外交主体多样性以及我国对外传播能力上略显欠缺，从而限制了民间外交的进一步发展。对此，应加强并创新双方媒体合作，国家与政府应对民间组织给予必要扶持，对沙传播的内容及途径需得以丰富创新，以期推动和完善中国对沙特阿拉伯的民间外交。

【关键词】中国；沙特阿拉伯；传统外交；民间外交

沙特阿拉伯东临波斯湾，西接红海，总面积达 225 万平方公里，在全部 22 个阿拉伯国家中位列第三，是阿拉伯半岛上最大的国家。共有人口 3255 万（2017 年），其中沙特公民约占 62%。阿拉伯语为沙特官方语言，伊斯兰教为国教，逊尼派占 85%，什叶派占 15%。沙特阿拉伯首任国王阿卜杜勒阿齐兹·阿勒沙特原为内志酋长，曾在 1924 年吞并汉志，后向外开疆扩土、统一阿拉伯半岛，于 1932 年 9 月 23 日建国。⁸

经济方面，沙特是阿拉伯国家中最大的经济体，也是二十国集团中唯一的阿拉伯国家。能矿业是沙特经济的主要支柱，根据沙特政府网站发布的数据来看，2018 年沙特能矿业占其 GDP 比例最高，达到了 39.7%，制造业位列第二，占比 9.8%，金融、房地产和商业服务业紧随其后，占比 8.8%；能源方面，石油和石化工业是沙特的经济命脉，石油收入约占国家财政收入的 70%。沙特拥有全球最高原油产能，是世界上最大的原油出口国。原油探明储量 2685 亿桶（362 亿吨），约占全球 18.1%，2016 年原油产量 1050 万桶/日（全年 5.25 亿吨），均居世界第二。原油产能 1200 万桶/日（6 亿吨/年），2016 年出口量 710 万桶/日（全年 3.

⁶ 2020 年度北京外国语大学二十国集团研究中心一般项目《沙特能源转型的进程、趋势及其对全球能源治理的影响研究》（G2020202005）

⁷ 刘辰，北京外国语大学阿拉伯学院副教授；王嘉轩，北京外国语大学阿拉伯学院 2019 级硕士研究生；100089

⁸ 《沙特阿拉伯国家概况》，中华人民共和国外交部，2019 年 4 月，<http://www.chinaembassy.org.sa/chn/stgk/t1655189.htm>，访问时间：2020 年 4 月 17 日。

55 亿吨), 均居世界第一⁹; 宗教方面, 沙特作为伊斯兰教的发源之地, 坐拥麦加及麦地那两大圣地, 在伊斯兰世界中具有核心地位, 两大圣地每年也吸引来自全世界上百万的穆斯林前去朝觐。

沙特自古以来就同中国在民间以及官方往来颇深, 双方友谊源远流长。2000 多年前的古丝绸之路, 大食国就曾遣使来华; 郑和下西洋期间, 郑和舰队也曾到达天方国, 即今天的沙特阿拉伯, 为两国的友好交往奠下根基; 步入新时代后, 中沙已成为平等互信、互利共赢、文明互鉴的亲密伙伴, 双方在国际事务、经贸合作、文化旅游、宗教交流、民间外交等方面的协作与互动日益密切, 中国提出的“一带一路”倡议与沙特“2030”愿景深入对接, 双方更是在 2017 年沙特国王萨勒曼·本·阿卜杜勒-阿齐兹·阿勒沙特对华进行国事访问期间发表的《中华人民共和国和沙特阿拉伯王国联合声明》中提到: “双方一致同意把中沙关系放在各自对外关系中的优先位置”¹⁰。在此背景下, 中沙合作交往具有广泛前景、大有作为。

中沙两国于 1990 年正式建立外交关系。自建交以来, 两国友好关系得以全面发展、合作领域得以快速拓展; 2008 年 6 月, 两国建立战略性友好关系, 此后双方高层互访不断: 过去 10 年, 中沙双方领导人共进行了 16 次访问 (其中中方出访 11 次、沙方 5 次); 2016 年 1 月, 两国建立全面战略伙伴关系, 并决定成立中沙高级别联合委员会。值得注意的是, 民间交流一直是中国同阿拉伯国家政府间合作的重要辅助渠道, 对动员中阿民间友好力量、增进中阿传统友谊、促进新时期中阿互利合作发挥着不可替代的重要作用。¹¹随着萨勒曼国王自 2015 年开始执政以及沙特“2030”愿景的提出, 沙特国内经历了一系列改革以及社会变革, 其外交方针以及方式也有所调整与改变。在此大背景下, 2015-2019 年的中沙民间外交也进入了全新阶段、面临着全新挑战, 但总体而言, 双边的民间外交形式更加多样、内容更加丰富、往来更加频繁, 呈现出多元发展态势。

一、中沙民间外交的全新机遇

自 2015 年 1 月萨勒曼国王开始执政以来, 沙特外交的积极性和主动性显著增强, 外交重心从地区转向地区与全球并重。在外交的总体布局上, 沙特在大力拓展周边外交空间的同

⁹ 《沙特基本经济数据》, 中华人民共和国驻沙特阿拉伯王国大使馆, 2019 年 4 月, <http://www.chinaembassy.org.sa/chn/stgk/t1655191.htm>, 访问时间: 2020 年 4 月 17 日。

¹⁰ 《中华人民共和国和沙特阿拉伯王国联合声明 (全文)》, 2017 年 3 月 18 日, http://www.xinhuanet.com/world/2017-03/18/c_1120651415.htm, 访问时间: 2020 年 4 月 17 日。

¹¹ 中阿合作论坛: 民间交流, <http://www.chinaarabcf.org/chn/jzjs/mj1/t857690.htm>, 访问时间: 2020 年 4 月 17 日。

时，注重发展与国际体系中“关键少数”国家的关系。¹²因此，2015-2019 年间的中沙关系不断向好，这为中沙民间外交带来全新机遇，其中包括：

第一，沙特“2030”愿景的提出为中沙民间外交提供了更加广阔的平台。2014 年沙特受到国际石油价格波动的冲击以后，国内经济受到严重影响。为了摆脱沙特过度依赖于石油的单一经济结构、更好地应对后石油时代——在此之前沙特经济对于石油的依赖一度超过 90%，沙特于 2016 年 4 月正式提出沙特“2030”愿景，该愿景以“活力的社会、繁荣的经济、雄心勃勃的国家”为主题，旨在推行经济改革和推动社会进步，使得国家迈向新时代。该愿景包括巩固沙特宗教地位、提升国民的国家身份认同、促进文娱产业发展、环境保护、公共健康、国家治理、经济多元化等一系列举措。在此框架内，为了促进沙特经济多元化，曾经一度以保守形象示人的沙特于 2019 年 9 月放开了旅游签证申请，宣布对 49 个国家启动新的签证计划，其中便包括中国。中国是世界上最大的旅游客源国，对华游客旅游签证的放开，无疑会增进中国游客对于沙特的了解与认知，为中沙民间外交提供了又一全新途径。此外，沙特国内正经历的部分变革对中沙民间外交也具有积极意义。例如，沙特文旅产业放开后，中沙双方的交流合作势必会日益密切，沙特国内对于汉语人才的需求会日益增长。因此，在 2019 年 12 月 10 日召开的国际中文教育大会闭幕式上，沙特阿拉伯吉达大学孔子学院正式完成授牌，沙特还通过中学、大学、向中国派遣由沙特政府职员组成的研修班等多种形式进行汉语人才培养，这为中沙民间外交的进一步发展及多样化提供了全新平台。

第二，中国“一带一路”倡议与沙特“2030”愿景的对接有利于中沙开展民间外交。中国为维护地区和平与稳定、加强互联互通、促进共同发展，提出了“一带一路”倡议；沙特为推进和发展多元化经济、使国家发展至“先进国家行列”并实现社会的发展进步，提出了沙特“2030”愿景。由此可见，“发展”是中国与沙特各自国家战略的契合之处。身处“一带一路”沿线的沙特对该倡议具有重大战略意义，沙特已连续多年稳居中国在西亚北非地区第一大贸易伙伴和全球第二大原油进口来源国。中沙两国元首对于“一带一路”倡议与“2030”愿景的对接也具有共同期待，中国国家主席习近平在 2019 年 2 月沙特王储穆罕默德访华期间曾会见穆罕默德并强调：“两国要加强发展战略对接，深化利益融合，加快签署‘一带一路’倡议同沙特‘2030’愿景对接实施方案，推动能源、基础设施、贸易投资、高附加值产业等双边务实合作不断取得新成果”；穆罕默德表示：“沙特支持共建‘一带一路’倡议，

¹² 陈杰：《萨勒曼执政以来沙特的外交转型：志向、政策与手段》，《阿拉伯世界研究》2020 年第 1 期，第 62 页。

愿将沙方‘2030’愿景同‘一带一路’倡议对接，进一步深化两国各领域务实合作。”两大发展战略的高度契合与深入对接，将会在经贸合作、金融投资、人文交流、高教交流等多方面、在官方与民间等多层面指引中沙民间外交的发展。

第三，阿拉伯国家“东向”外交为中沙民间交流提供了必要条件。“东向”外交是阿拉伯国家为适应国际体系转型、国际能源结构调整，转变外交方向以满足国家发展需求的政策取向。拓展与亚洲主要经济体的合作关系、加强互补合作和实现外交平衡是这一政策的主要内容。¹³能源方面，进入 21 世纪以来，美国对于中东地区特别是沙特的能源需求持续下降，随着美国页岩油技术的日趋进步，其对于原油进口的需求或会进一步减少；在国家经济复苏放缓，国际油价持续走低的背景下，位于中东地区的阿拉伯国家“东向”外交的必要性随之凸显，特别是会倾向于日本、印度、中国等能源需求大国。中国对阿拉伯国家的这一外交策略做出了积极回应，例如，2016 年 1 月中国国家主席习近平就将沙特作为其在该年国事访问的第一站，这也是其担任国家主席后出访的第一个阿拉伯国家，习近平在出访前于沙特《利雅得报》发表的署名文章中提及了中沙发展的契合之处：“纵观中沙各自的经济社会发展进程，我们发现，两国都立足国情，走适合自身的发展道路；都着眼长远，推进经济可持续和多元化发展；都以人为本，不断提高人民生活水平。高度契合的发展理念为双方关系发展开辟了广阔空间。”¹⁴该文也对中沙人文外交提出期待：“朋友越交越深。中方愿同沙方扩大教育、新闻、智库、青年等领域交流合作，加强各层次人文交流。欢迎更多沙特朋友到中国走一走、看一看，你们每一个人都可以成为传播中沙友好的使者。”

二、中沙民间外交的主要内容

自 2015 年以来，中沙关系持续向好，双方在不同层次、多个领域间的合作与互动日益密切，为中沙民间外交提供了基本保障、创造了必要条件以及拓宽了往来渠道。五年以来，中沙民间外交在过去已有成绩的基础上不断突破，其主要内容以及特点分别体现在如下方面：

（一）经贸往来：着力促进合作，实现共同发展

沙特是中东最大的经济体和消费市场，是世贸组织、石油输出国组织和二十国集团成员国。目前，中沙两国已成为彼此的重要合作伙伴，沙特是中国在西亚非洲地区最大的贸易伙

¹³ 包澄章：《阿拉伯国家“东向”外交的动因、目标及意义》，《阿拉伯世界研究》2019 年第 6 期，第 88 页。

¹⁴ 习近平：《做共同发展的好伙伴》，2016 年 1 月 18 日，http://www.xinhuanet.com/world/2016-01/18/c_1117812832.htm，访问时间：2020 年 4 月 17 日。

伴国、最重要的海外原油供应国和最具发展潜力的承包工程市场；中国在 2015 年跃居成为沙特最大的贸易伙伴，沙特对中国的出口额与进口额都位居第一。双边贸易额连年增长且增速较快，从 2015 年的 493 亿美元增至 2018 年的 633.4 亿美元，这一数字在 1990 年两国建交之初，仅为 2.96 亿美元，在不到三十年间增长约 214 倍。¹⁵商务部部长在钟山接受《中东报》书面采访时曾说：“未来，中方愿与沙方加强发展战略对接，继续本着互利共赢的原则，不断提升经贸合作水平，进一步充实双边全面战略伙伴关系内涵。”“我相信，中沙经贸合作不仅将惠及两国，双方可以携手到第三国开展合作，促进更多国家共同发展。双方还可以在世贸组织、20 国集团峰会、气候变化等全球经济事务中开展广泛合作，为促进世界经济发展发挥重要作用。”¹⁶在中沙双边以及中阿多边合作机制的促进下，民间往来与合作正促进双边经贸关系的发展，中国企业及企业家携带民间资本走进沙特，并在沙特积极承担社会责任，展开能力建设、人才培养、资助高校科研等举措，为发展中沙经贸关系注入新的活力。

从对沙投资和贸易促进方面来看，中国国际贸易促进委员会（简称：中国贸促会）在推动中沙民间经贸、投资往来方面扮演了重要角色，作为全国性对外贸易投资促进机构，其主要职责为与各有关国际组织、各国各地区贸易投资促进机构、商协会组织和工商企业界建立广泛联系，组织开展多种形式的交流合作，加大对企业服务的力度。为推动中国企业深度参与“一带一路”建设，搭建中国与沙特阿拉伯两国工商界的交流合作平台，中国贸促会于 2018 年牵头成立了中国-沙特阿拉伯商务理事会，理事会的主要职能是服务中沙双边经贸关系发展，为理事会成员单位提供信息共享、团组互访、论坛展会、商事法律、政策建言等服务。为进一步提升理事会凝聚力，促进融合发展，实现抱团出海，中国-沙特阿拉伯商务理事会第一次全体会议暨沙特阿拉伯贸易投资机遇推介会于 2018 年 10 月在北京召开，中国贸促会副会长陈洲表示，中国贸促会、中国国际商会牵头发起成立中国-沙特阿拉伯商务理事会，目的是为两国企业开展互利共赢合作创造更多条件和平台，希望理事会做好以下工作：加强国别经贸调研，为企业拓展沙特阿拉伯市场提供参考；组织更多贸易投资促进活动，帮助企业发掘更多合作机会；加强商事法律咨询服务，妥善处理潜在分歧和纠纷；推动加强政策协调，共同为企业合作营造更加稳定、可预见的营商环境。会议期间，沙特阿拉伯代表介绍了沙特阿拉伯的营商环境，分享了贸易投资机遇；中方代表也在会上分享了中国企业走进

¹⁵ 数据来源：中华人民共和国驻沙特阿拉伯王国大使馆经济商务处网站，访问时间：2020 年 4 月 17 日。

¹⁶ 《商务部部长钟山接受〈中东报〉书面采访》，2017 年 4 月 5 日，<http://sa.mofcom.gov.cn/article/odayheader/201704/20170402552340.shtml>，访问时间：2020 年 4 月 17 日。

沙特阿拉伯的相关经验。随着沙特“2030”愿景与中国“一带一路”倡议的对接不断深入，中沙双方具有巨大的合作空间。此理事会 的成立在投资及贸易促进、互悉营商环境、探寻合作机会等方面为中沙双方企业搭建平台，具有重要的社会意义，是中国贸促会为中沙民间投资贸易往来提供的一个良好典范。

作为中国贸促会的姊妹机构，中国国际商会是由设立于中国、从事国际性商业活动的企业及与之相关的组织组成的全国性社会团体，在开展促进中国工商界同世界各国各地区经贸联系和经济技术合作活动等方面，发挥了巨大作用：2019 年 10 月至 11 月，中国国际商会组织经贸代表团出访科威特、约旦、沙特阿拉伯三国，该代表团的访问旨在进一步推动“一带一路”工商合作、加强与科威特、约旦、沙特阿拉伯工商界的交流，行程中包括对沙特进行为期 3 天的调研及访问，中方代表团参与了第三届沙特未来投资大会、中国沙特经贸合作圆桌会、沙特中资企业座谈会等多项活动；此外，为进一步贯彻落实“一带一路”倡议，推进我国与一带一路沿线国家尤其是与中东国家的经贸合作，助推中国企业开拓沙特及中东市场，2019 年 12 月，中国国际商会在利雅得国际会议中心举办了 2019 年沙特中国贸易周，该展展出面积近 8000 平米，包括建材及工程机械展区、工业及机械设备展区、家电及电子消费品展区、纺织皮革及日用消费品展区、食品及设备展区、汽车配件及装饰用品展区六大展区。同样，展会同期还举办了“一带一路”研讨会、重点采购商专场见面会、现场 B2B 配对等配套活动，以便为开拓沙特及周边中东市场的国内企业搭建务实高效的合作平台。

此外，部分中国企业也在此方面发挥了巨大作用。2018 年 8 月，沙特（吉达）中国城正式开始运营，该项目坐落于沙特重要的金融中心，也是沙特第一大港的吉达市。沙特（吉达）中国城由中方民营企业宁夏阿莱曼进出口贸易有限公司投资设立，为响应国家提出的“一带一路”全球经济战略大构思的号召而设立，是习近平总书记于 2016 年 1 月成功访问沙特的众多成果之一。沙特（吉达）中国城致力于在中东地区打造一个全部为中国制造的、专业的中国商品物流商贸展示平台，帮助中国的生产厂家和商贸企业开拓沙特市场。中国城规划建设商业面积 10 万平方米，分两期建成。第一期规划面积 4 万平方米，建设 450 余间 25—55 平米的铺位，主要经营纺织品和小商品；二期规划面积 6 万平方米，主要定位为家居建材中心和会展中心。截止至 2019 年 8 月，已经有 400 多个中国客户签约入驻商城。沙特（吉达）中国商品城为入住商户提供工作签证、货物运输、仓储物流、食宿生活等系列服务，对于帮助不了解沙特当地法律法规以及营商环境的中国企业和企业家“走出去”创造条件；在此领域的另一鲜明例子，是广东恒兴集团有限公司同沙特阿拉伯猎鹰愿景公司合作的“沙

特渔业产业园项目”，该项目于 2019 年 4 月举行的第二届“一带一路”国际合作高峰论坛期间的企业家大会上完成签约，双方计划在沙特的吉赞市合作建设一个以中国的装备、技术和标准为基础的渔业产业园，产业园区占地面积 4000 多公顷，计划分两期建设。该项目由中方提供规划方案、设备技术、人才培养，在项目建成后将由中沙双方公司共同负责项目的运营及管理。该项目建成后，将促进沙特水产业的发展，为沙特提供优质水产品。由此可见，在中沙经贸关系持续向好、各层级友好往来日益密切的大背景下，中沙在民间层面的投资及贸易活动具有更大的发挥空间，以及更多实现互利共赢的平台与机会。

从社会责任承担方面来看，中国企业在对外开展贸易与投资时，同样重视对外的能力建设、人才培养以及可持续发展。例如，华为沙特分公司同法赫德国王油矿大学于 2015 年 9 月在沙特东部省达兰市科技创新基地为“华为、沙特阿美和法赫德国王油矿大学联合创新中心”正式揭牌，新成立的联合创新中心凭借华为的先进技术力，致力于为沙特油气行业提供 ICT 解决方案，沙特主流媒体纷纷对此进行报道。此外，华为公司还每年从该大学中挑选 100 名学生，在达兰市科技创新基地的联合创新中心为他们提供培训。中东地区是华为的重要战略市场，沙特又是该地区的重要国家，因此华为在对沙开展业务时，对与沙特高校与科研机构开展合作给予高度重视，并积极承担社会责任。联合创新中心成立后，华为又于 2016 年 2 月同该大学签署了战略合作备忘录，涵盖技术合作、项目资助、信息共享、人才培养等方面，旨在发展沙特油气产业，以带动其通讯信息技术，华为于 2015 年 8 月与沙特通信与信息技术委员会启动的沙特“未来种子”项目也促进了双方的这一战略合作。作为备忘录的一部分，“未来种子”项目每年将为法赫德国王油矿大学挑选出的学生提供发展其职业技能的机会，旨在提高他们工作能力。华为“未来种子”项目每年将会挑选优秀的海外学生，给他们提供一个绝佳的机会去体验中国文化和去华为总部（深圳）学习 ICT 研究知识。华为在沙特的第五期“未来种子”项目于 2019 年 6 月正式启动，共挑选了来自沙特 10 所大学的 10 名学生前往中国参与项目。自从该项目在沙特启动以来，已有超过 60 名通讯信息技术方面的沙特精英学子从中受益。

在沙特的中国企业还十分重视聘用当地人才：利雅得商会于 2018 年 9 月举办了中沙招聘会，多家在沙的中国企业参与了招聘会，以聘用毕业于中国的沙特留学生。在招聘会上，27 家中国公司共提供了 300 个就业机会，涵盖技术、铁路、石油等领域，其中华为公司共聘用了 70 名沙特员工；2019 年 9 月，20 家在沙的中国企业参加了在沙特首都利雅得举办的第二届中沙招聘会，以雇佣沙特青年人才，此招聘会旨在鼓励沙特青年及高校毕业生就职于

在沙开设的中国企业。近年来，随着中沙关系的持续向好，在沙的中国企业不再仅限于传统行业，更包括了电子商务、通讯等新兴领域，目前已有超过 150 家中国企业在沙特各地进行投资。中国企业的广泛支持和参与，体现了中国企业对于沙特发展进程的积极响应以及对于社会责任的积极承担。

从推动实现可持续发展方面来看，在沙的中资企业在展开经贸往来的同时，十分重视推动沙特实现可持续发展。2019 年 8 月，中国石化在沙特阿拉伯东部省首府达曼正式发布《中国石化服务“一带一路”可持续发展报告——中国石化在沙特阿拉伯》。该报告是中国企业在沙特发布的首个相关报告，展现了中国企业的担当，从互利合作、安全合规、生态保护、员工成长以及社区参与五个方面展示了中国石化如何助力“一带一路”对接“2030”愿景，推动沙特的可持续发展。报告中提到，随着中石化在沙特开展业务的不断深入，中石化同沙特的合作正在由过去的“资本换资源”模式逐步转向“研发创新推动”模式。2016 年 1 月，中国石化在达兰科技谷建设以基础性、前瞻性和应用技术研究为主的中东研发中心，助力沙特石油石化行业可持续发展；在环境保护方面，中国石化在沙特制定严格的环境管理体系，竭力减少项目生产运营对当地环境的影响。中石化还会对工业垃圾与生活垃圾进行严格分类，平均每年投入 300 多万美元来进行垃圾处理。对于位于沙漠而水资源匮乏的沙特，中石化也会对污水废水进行再处理，以实现循环利用：公司勘探营地所有生产生活废水均进行集中处理，处理过的污水可达标直排，可用于浇灌营地的花草树木，并可供沙漠鸟类饮用。此外，中国石化对重大项目进行生物多样性影响评估，预防并积极修复项目营址、作业区域的生态环境，不让自己的业务开展以及项目运营对当地生态环境形成破坏；人才培养既展现了企业对于社会责任的承担，也是实现可持续发展的重要一环：中石化于 2008 年在沙特成立中国石化沙特培训中心，截至 2018 年底，培训中心共举办各类培训班 1027 期，培训沙特籍员工 37806 人次。承办国际化人才培训班 9 期，培训关键岗位和国际化人才 174 名。2018 年，中国石化石油工程公司培训投入 2000 多万元，培训员工 2 万余人次，还为 3000 余名员工进行心理健康咨询和巡诊服务。¹⁷

（二）文旅交流：中国文化“走出去”，旅游合作成为全新领域

文化是一个国家和民族的灵魂，中国的传统文化以中华文化为源头，延续千年而形成了如今的多元统一。沙特阿拉伯是阿拉伯伊斯兰文化的发源地之一，阿拉伯伊斯兰文化自古以来便不断从各先进文化中摄取养分，遂在阿巴斯王朝时期达到繁荣的顶峰。由此可见，中国

¹⁷ 《中国石化服务“一带一路”可持续发展报告——中国石化在沙特阿拉伯》，2019 年 8 月，第 44 页。

的传统文化与阿拉伯伊斯兰文化都擅于从外借鉴，历久弥新。随着国家增强文化软实力、在综合国力竞争中赢得主动的迫切需要，近年来我国大力推行中华文化走出去，以增进世界人民相互了解、助力消除偏见与误解；此外，沙特自 2019 年 9 月放开旅游签证，引起中国公民对赴沙旅游的极大热情与积极响应。

文化交流方面，由于中沙两国关系的不断发展、各层级双边交流的不断深入，双方的民间组织与团体、高校、个人等主体在中沙文化交流方面发挥着越来越大的作用。2015 年 3 月，沙特国王大学隆重举行两年一届的民族文化节，中国在沙特国王大学的留学生专门设置了中国展区，他们与中国驻沙特使馆共同精心设计，通过全新的创意策划和丰富的呈现方式，充分展示了中华传统文化与现代中国风貌，中国展区下设四个展区，分别是民俗文化区、传统艺术区、现代中国区以及饮食文化区。不仅吸引了众多沙特和各国在沙留学的青年学子，更有四名外语学院学习中文的沙特学子加入其中，一同展示中文知识以及中国文化；此外，高校间的互动也有效推动了中沙的人文交往：2015 年 11 月，应北京语言大学邀请，多位沙特亲王访华，并出席《阿卜杜拉国王和他的王国》出版启动仪式暨授予图尔基亲王荣誉教授仪式，亲王一行到梧桐书院中国文化体验馆观看中国茶艺表演，并参观北京语言大学阿拉伯研究中心，著名画家邓白跃进、书画家张泰瑞、陶瓷专家白明等向亲王一行赠送了作品；2018 年 3 月，沙特阿卜杜勒·阿齐兹国王公共图书馆北京大学分馆开馆典礼在北京大学举行，北大分馆是沙特国王图书馆在非阿拉伯地区设立的第一所分馆，致力于加强中阿文明和文化之间的相互交流和推介，该馆目前馆藏约 24000 本阿拉伯语原文图书，涵盖政治、历史、经济、文化、文学、社会等各种类别，是在国家大战略背景下，由北京大学同沙特国王大学共同达成的中沙文化交流的重要项目；2018 年 5 月，广东省佛山市龙狮武术艺术团赴沙特访演，艺术团在沙特最大的国家级剧院——法赫德国王文化中心进行演出，演出共分“龙腾喜舞迎新春”、“功夫武动中国风”、“醒狮闹春南粤情”三个篇章，分别以舞龙、传统武术、醒狮表演的方式，展现中国人民欢度新春的喜庆氛围，艺术团访问期间，共在沙特进行了四场演出，推动了沙特人民对中国文化的了解与认知，是中国文化走出去的一个案例；此外，沙特苏欧德国王大学代表团也曾于 2019 年 6 月来访北京语言大学，双方就学科共建、合作申办孔院、合作开展人才培养及科学研究等方面进行了会谈并达成了全面合作共识，双方签署了《中国孔子学院总部与沙特苏欧德国王大学关于派遣汉语教师的协议》。向沙特方面派遣汉语教师对于传播汉语以及中国文化具有重大意义，两校间的进一步合作也将会为中沙、中阿间的文化交流培育出更多的人才。

旅游方面，沙特于 2019 年 9 月放开旅游签证后的一个月，根据沙特外交部联络与新媒体中心统计，沙特共放出 77000 个旅游签证，其中中国游客以获得约 18000 个旅游签证的数量排名第一。正如沙特主流媒体阿拉比亚文章所言：“沙特从某种程度上来讲，对大多数中国人而言都是一个遥远的国度，随着中沙关系，特别是经贸关系的不断向好，使得很多游客在得知沙特放开旅游签证后，对赴沙旅游具有极大兴趣。”“沙特近年来做出的系列变革在很大程度上吸引了中国游客的目光，旅游将会有助于双方长期且更加深入的相互了解。”¹⁸在旅游过程中，中沙人民的直接往来，对加强双方人民的相互了解，消除彼此的刻板印象及误解具有重要作用。随着沙特国内对汉语的愈发重视，中国游客赴沙旅游将变得更加便利。沙特“2030”愿景中提出要重视发展文娱产业、服务业以及酒店行业，这都对中沙的旅游交流形成积极意义，进而在未来促进中沙民间外交。

（三）智库交流：互动日益频繁，内涵愈加丰富

中沙间智库交流在近年来愈发活跃，主要形式为举办和参与国际研讨会、进行互访交流，以达到推介政策、信息共享、建立合作与联系的目的。高校设立的研究中心及研究所，是中沙非官方智库交流的主要力量，在寻求对外交流与联络的过程中，智库既扩大了自己的国际影响力，又增进了中沙双方智库间的相互了解、拓宽了合作领域，通过双边的学术研究以及交流活动，为中沙双方的政策沟通做出巨大贡献。

在举办以及参与国际研讨会方面，中沙双方的智库以及学者代表团都积极与会办会。2016 年 6 月，上海外国语大学丝路战略研究所举办了第六期“丝路茶坊”，活动主题为“‘一带一路’与中阿战略合作”。中沙双方学者以对话嘉宾的身份共同参与了此次茶坊，与会学者们回顾中阿友好交往历史，就中阿双方在相互认知、开展合作等话题进行了讨论，是一次具有现实意义的学术交流活动；同年 9 月，北京大学与沙特伊斯兰事务部共同主办了“跨文化交往与文明对话”国际研讨会，众多中国资深学者以及沙方代表纷纷与会，此次研讨会旨在通过文明对话的形式，消除不同文明宗教间的误解，搭建跨文化沟通的桥梁，会议共设八个分论坛，分别为“伊斯兰文化与儒家文化”、“伊斯兰文化与当代中国”、“现代性与当代文明对话”、“东西方文学中的文化对话”、“全球化与身份认同”、“伊斯兰文化与多元文化的接触”、“宗教经典与文化对话”以及“历史上的文明交往与融合”，该研讨会为跨文化对话以及文化交流、文明对话搭建了良好平台，提供了智力支持，中央电视台阿拉伯语频道、新华

¹⁸ 《为什么一些国家赴沙游客数量名列前茅？》，2019 年 11 月 2 日，<https://www.alarabiya.net/ar/saudi-today/2019/11/02/ما-س-تصدر-جنسيات-محددة-قائمة-السياح-في-السعودية؟> .html?from=timeline&isappinstalled=0&scene=2&clicktime=1581221214&enterid=1581221214，访问时间：2020 年 4 月 17 日。

社、人民网、中国网和《今日中国》杂志社等单位的媒体记者对研讨会进行报道；2019年1月，沙特举办和平论坛，该论坛旨在促进文化与文明间的交流，该论坛还专门设置了名为“Tawasoul”（阿拉伯语单词，意为交流）的议程，以便为沙特青年同世界各国青年间的文明交流提供平台，该论坛还开设了绘画、摄影、微电影等多个主题展览。时在沙特知识研究与交流中心进行学术访问的北京外国语大学阿拉伯学院博士生李世峻出席了该论坛，为该论坛间的文明交流注入了中国元素；2019年4月，来自多个高校及研究单位的中国学者代表团赴沙特首都利雅得参加第一届亚洲阿拉伯学大会，中国此次派出二十余名代表参会，是派出代表人数最多的亚洲国家，这充分凸显了中国的阿拉伯学研究在亚洲的地位，以及中国学者对同沙方智库展开交流与联络的热情。

在代表团互访交流方面，中沙双方代表团联系密切，双边的民间交流活动有效地推动了中沙关系健康发展。2017年10月，沙特阿拉伯研究和知识交流中心主任阿卜杜拉·本·优素福和研究员阿卜杜拉·本·法拉吉访问北京第二外国语学院，与该校领导就留学生互派、教师互访以及研究互助等方面展开交流，并同二外阿拉伯学院的师生就地区局势、中沙合作前景等话题进行座谈；2018年4月，上外中东研究所智库主任朱威烈教授应邀访问了该中心，与其负责人就双边合作等议题展开交流，并在沙作了两场学术报告；2018年7月，沙特费萨尔国王学术与伊斯兰研究中心代表团拜访了中国人民对外友协民间外交战略研究中心，访问期间双方相互了解了彼此的学术项目及研究，并对未来开展合作达成共识；2018年11月，上海外国语大学承办的中阿改革发展研究中心接待了沙特研究和知识交流中心智库代表团一行，沙方代表团由来自不同研究领域的中心专家学者及大学教授组成，在中方的安排与陪同下，沙方代表团赴北京、上海等地进行考察，并与中方各界人士、各领域的专家及学者进行座谈，还同中国多所高校的师生进行了交流。沙特学者认为此次访问有利于双方加强互信，促进学术合作，并提出与中阿改革发展研究中心建立长期合作机制，增进民间交流和学术访问，并尽快达成合作协议，为双方改革发展和治国理政提供智力支持；2019年11月，中国社科院西亚非洲所派代表团赴沙特进行学术调研，调研主题是中国与海湾关系、沙特内政外交新变化以及中国企业在沙特发展状况。在沙期间，调研组先后与沙特科研与知识交流中心、费萨尔国王学术与伊斯兰研究中心、沙特外交学院等智库就中沙关系、地区局势等进行了学术交流。

（四）国际传播：讲中国故事，传中国思想

随着我国提出一系列建设性的对外传播新理念、新思想、新战略，国内涌现出一批活跃

在国际传播一线的民间机构与个人，由此落地启动了一系列新项目，为讲好中国故事、传播中国思想、塑造中国形象发挥了不容小觑的纽带作用。中沙间的国际传播互动在沙特民间带来积极影响，在新冠疫情在中国爆发期间，沙特人民表达了对中国的支持与团结，还有沙特学者用中文录制视频，为中国抗击疫情加油。双方在国际传播方面的互动主要集中在图书出版、参加国际书展、学者发声、项目落地、影视制作等方面。

在图书出版方面，北京师范大学出版集团是一个优秀范例。2019年8月第26届北京国际图书博览会举办期间，北京师范大学出版集团联合中国人民对外友好协会、北京外国语大学举办“中沙经典和现当代作品互译出版项目”·“中阿友好文库”成果发布仪式暨“东方文明的对话”系列活动，中方以及沙方多位领导、作家和翻译家出席了此次活动。“中阿友好文库”项目旨在推动中阿民间的文学、文化、文明互动，促进民心相通。在成果发布会上发布了三位沙特知名作家所著小说的中文译本，分别是《夜行衣上的破洞》、《牺牲的价值》、《汗水与泥土》，三本小说不仅具有文学价值，更通过小说向中国读者介绍了沙特、阿拉伯国家人民生活的方方面面，有助于中国读者了解沙特及其风俗习惯、风土人情。启动仪式后，由北京外国语大学阿拉伯学院薛庆国教授担任主持，中国著名朦胧派诗人，北京师范大学教授欧阳江河和沙特合作方叶海亚主任、萨利赫副主任以“东方文明的对话——文学交流与民心相通”为主题就中沙两国作家对各自文化和文学历史的理解进行交流，就文学译介对文化交流的作用和价值、译介过程中的文化碰撞、语言转化、思想交流等问题进行了深入的探讨。由中国人民对外友好协会、中国阿拉伯友好协会、北京外国语大学阿拉伯学院、北京师范大学出版集团共同建设的“中阿友好文库”在第三届中阿友好大会闭幕后正式启动。经过一年多的建设，文库已出版20余部优秀图书，其中过半入选中宣部“丝路书香工程”；该项目已同包括沙特在内的7个阿拉伯国家达成了合作意向。

在参加国际书展方面，2017年3月，由智慧宫文化产业集团与萨玛出版社、五洲出版社、湖北教育出版社共同合作出版译至阿文的中国图书《中国震撼》与《一带一路》亮相2017年利雅得国际书展，这两本书籍可以有效帮助阿文读者直接地了解崛起的中国模式以及中国致力于实现互利共赢的全球战略；2018年3月，北京外国语大学、北京师范大学出版社代表团参加2018年沙特利雅得国际图书展，该活动是沙特最大的国际书展，有来自27个国家的500多家出版社携6万余种图书参与了此次展会。中方代表团携阿文和英文的中国图书参展，得到了沙特读者的广泛欢迎。对讲好中国故事，让沙特人民了解中国具有积极意义。在书展期间，代表团还以书展为契机，在参展期间向沙特各界人士就“一带一路”、文

明对话、中阿文学研究等话题做出介绍并展开讨论,有力地传播了中国声音。除参加书展外,代表团中北京外国语大学的阿拉伯语教师还利用本次访问同沙方展开对话与交流:时任北京外国语大学阿拉伯学院副院长刘欣路会见了沙特苏欧德国王大学语言与翻译学院院长阿卜杜拉赫曼·曼苏尔博士,并就丝绸之路、“一带一路”和文明交流等话题为该院师生做了讲座,进行交流;北京外国语大学阿拉伯学院教授齐明敏也访问了沙特苏欧德国王大学女生校区,就中国阿拉伯语教学情况、中阿文学互译等内容与该校阿拉伯语和文学院师生进行交流;2018年12月,中国主题图书首次亮相沙特阿拉伯吉达国际书展,智慧宫文化产业集团代表中国出版界参加了此次书展,共展出了430种中国主题图书,包括科普书籍、中国文学、儿童文学等多个主题的中、英、阿三种语言的书籍。

在学者发声方面,一些掌握阿拉伯语并工作于阿拉伯教学和研究一线的中国教师及学者,也“借船出海”,通过沙特的阿拉伯语媒体传播中国声音。2018年3月,参加2018年沙特利雅得国际书展的北京外国语大学阿拉伯学院教授齐明敏、教师尤梅、北师大出版社李艳晖还做客海湾地区电视台ROTANA“你好”节目的现场直播,就中国阿拉伯语教学、中国学者研究阿拉伯文学情况、参加利雅得国际图书展的感受等同主持人交流,教授们现场吟诵了阿拉伯著名诗歌,受到主持人的高度称赞;2019年2月,沙特王储穆罕默德在访华期间宣布将汉语纳入沙特所有教育阶段的课程体系之中,以使该国教育更具多元性,为不同教育阶段的学生开辟新视野。在此背景下,正在沙特知识研究与交流中心进行学术访问的北京外国语大学阿拉伯学院博士生李世峻接受了沙特官方媒体阿拉比亚的电视采访,在采访中分析了沙特将汉语教学纳入教育体系的背景与原因,并就中文的语言构成与中文的特点做了简要的介绍。

在项目落地方面,孔子学院作为中国传播中国语言和文化的重要方式,对中华文化在海外的发展和传播起到了积极的作用,在世界范围内建立了一种连锁品牌的效应。沙特自王储穆罕默德2019年2月访华后,沙特国内出现了“汉语热”,两国教育部门、高校和相关机构在教学大纲和教材编纂、师生交流等方面的合作取得积极进展;同年4月,北京外国语大学阿拉伯学院博士生李世峻出席了沙特艾赫萨文学俱乐部以及沙特友人倡议联合举办的“我们如何理解中国文化”主题讲座,就双方汉语教学合作的现状及前景、汉语特色及中国文化进行了介绍,并同沙方人士展开交流;9月,苏欧德国王大学中文专业创纪录地招收50名本科生,由中国派遣的教师同本土教师共同授课;12月,吉达大学同孔子学院总部签署关于在沙开设孔子学院的协议,这是自中国在沙特设立的首个孔子学院,此举将会给更多沙特学

生及大众一个接触中国文化、学习中国语言的平台。

在影视制作方面，2017年2月，首部中沙合作的电视动画片《哈基姆和孔小西》在沙特国家广电机构大剧院举办了首播仪式。该片由中沙合作共同制作完成，由中国苏州欧瑞动漫公司担任影片制作方，该公司200多人组成的团队负责从创意到制作的全部流程，沙方主要负责提供当地文化风俗方面的指导。该片体现了沙中两国文化的互融互通，是沙中人文交流与合作的一项重要成果，自2014年双方正式签约后，历经三年的制作与不断完善，最终赢得了沙特儿童的热烈反响。这不仅是中沙两国在影视制作方面的首次合作，更是沙特历史上第一部本土动画片。动画片将中沙两国的文化元素相互融合，讲述了中国的饮食文化、武术文化，同时也富有浓厚的阿拉伯风情，有助于两国人民相互了解彼此的文化，增进友谊。

（五）青年交流：消除文化隔阂，奠定友谊根基

青年交流对于两国间的文化交流、文明互鉴以及发展友好关系具有重大意义。由于中国与沙特间尚未建立起双边青年交流机制，因此中沙高校成为了两国青年交流的主力军。青年交流主要是熟知阿拉伯语及阿拉伯文化的中国青年学生与沙特青年展开对话及相关活动，消除语言的隔阂后，双方青年间的交流及相关活动更具有广度、深度，形式也更加丰富多样。

2015年，中阿跨文化交流之路（CAMEL）正式发起。该项目是中国与阿拉伯国家大学生间第一个综合性的文化交流项目，旨在建立中国与阿拉伯精英大学生之间的网络，连接中阿各领域未来领袖，将文化交流作为项目的起点与基点，通过一系列实践活动，促进中阿青年的相互理解和终身友谊的建立。2018年3月，中国-沙特青年领袖交流活动在北京大学成功举行，中阿跨文化交流之路负责了此次活动的筹备与策划。沙特青年代表团一行20人赴北京进行为期4天的交流活动。中沙青年在活动期间，对中阿文化、热点问题、建立两国青年交流的方式与机制等话题进行了深入交流，特别是就中阿跨文化交流之路（CAMEL）与沙特“国家对话中心”（KACND）两大项目进行了相互了解与交流，有助于建立中沙双边的青年交流机制，为更多青年的互访以及交换学习提供便利；2019年4至5月，由北京大学外国语学院阿拉伯语系2名老师带队，12名本科生和硕、博士研究生组成的代表团赴利雅得参加第三届中沙青年学术对话项目。在为期6天的访问中，北大师生代表团分别走访了阿卜杜·阿齐兹国王公共图书馆、沙特国王大学语言与翻译学院、中国驻沙特大使馆、沙特阿拉伯语服务中心、沙特MISK基金会总部以及利雅得的部分历史古迹及博物馆，就多个话题同沙方各界展开交流，如围绕沙特‘2030’愿景与‘一带一路’倡议与建设和平世界、“密切中沙青年纽带，增进双方青年间的文明沟通”、“在中沙青年间建立互相共存与保持多样性的

共同理念”，还在访问期间同沙特各界进行了广泛接触，增进了双方友谊，加强了联系的纽带。

除北京大学外，北京第二外国语学院也曾于 2019 年 2 月举办中沙青年对话会，沙特青年代表团一行 17 人到访二外，围绕“中沙文化交融”主题，与中东学院学生开展了丰富多彩的文化交流和对话活动。为配合沙特王储访华，沙特派出了沙特各领域的优秀青年代表到访中国，开展了此次活动，在活动期间中方青年为沙方青年展示了中国的汉字、书法、茶文化，中沙青年还围绕“中沙文化交融”主题深入交流观点，交流内容涉及传统文化传承与创新、跨文化交流、文学艺术、大众传播、文化合作等各个领域；此外，沙特苏欧德国王大学语言学院代表团还曾于 2017 年 9 月到访北京外国语大学阿拉伯学院，并与学院师生展开交流座谈，双方不仅互相介绍了各自的外语教学现状与发展情况，还就中阿双语学习过程中遇到的困难、中沙两国部分社会热点问题展开了讨论与交流。通过青年交流，中沙青年学生增进了对彼此的了解，为两国人民的友好及友谊奠定基础。

（六）宗教交流：形式多样，意义重大

沙特坐拥麦加和麦地那两大圣地，沙特第三任国王费萨尔强调“沙特世世代代都将是伊斯兰遗产的维护者和伊斯兰圣地的守护者”，沙特第五任国王法赫德于 1986 年将“两圣地的守护者”作为其首位头衔，直至今日，沙特国王仍以“双圣地的仆人”自称，沙特也是伊斯兰世界的精神领袖，在宗教问题上有着发言权和影响力。但是，因为极端主义、分裂主义以及部分西方媒体对于中国穆斯林人权问题的恶意造势和扭曲报道，包括沙特在内的广大阿拉伯人民对于中国涉疆问题、人权问题以及民族宗教政策具有一定程度的误解与不满情绪。而宗教交流对于打破成见、消除分歧与误解至关重要，因而对中国在国际舞台上获取话语权具有积极意义。近年来，中沙民间宗教交流主要从如下几方面展开：

个人层面，中国学者积极在沙特著名媒体撰文，以讲述中国的宗教立场。2017 年 8 月，北京外国语大学阿拉伯学院薛庆国教授在沙特发行量最大的报纸《生活报》上发表“关于宗教极端化和‘伊斯兰恐惧症’的思考”一文，在文中谈到了伊斯兰教在中国的情况以及中国穆斯林的境况，在谈及中国的伊斯兰恐惧症之时，文中提到“一些中国穆斯林对伊斯兰教的基本教义存有误解。这种误解与伊斯兰教之伟大、伊斯兰史之辉煌很不相称。纳忠和马坚两位先贤（一个世纪前）指出的问题依然存在，而且近二十年来还出现了一些新情况。譬如，在部分穆斯林聚居区，尤其是中国的南疆，妇女甚至小女孩，被强迫穿戴黑色罩袍和面纱。”“于是，伊斯兰教的形象完成了从开放到闭塞、从宽容到偏执、从中正到极端、从易到难的

转变。伊斯兰教本代表一个曾在各个学科取得辉煌成就的文明，如今却变成局限于争论胡须、面纱、服饰等琐事的宗教。”该文以一名中国的阿拉伯研究者的角度出发，思考伊斯兰教和中国国内所经历的一些宗教问题，在包括沙特在内的阿拉伯国家形成积极影响。

团体方面，2018年5月，中国新疆文化交流团访问沙特，在访问期间分别与伊斯兰合作组织、伊斯兰青年世界联盟及新闻、文化各界人士展开交流。在座谈期间，中方代表团分别介绍了中国的涉疆问题、民族宗教政策以及反恐问题等情况。在新疆问题上，中方代表团介绍了新疆的历史情况、近年来的经济发展成就，并且澄清了一些外媒对于新疆的不实报道。对于我国饱受外部指责的民族宗教政策问题，中方代表在座谈时表示，中国坚持各民族一律平等、坚持宗教信仰自由，在新疆，不论哪个民族、是否信仰宗教，都享有同等的政治、经济、社会文化等方面权利。参加座谈的各方人士对交流团的情况介绍深表赞同。伊斯兰合作组织副秘书长阿卜杜拉说，新疆是中国不可分割的一部分，愿同中方进行更广泛的交流与合作。伊斯兰青年世界联盟秘书长萨利赫表示，之前到过中国，看到各民族生活幸福、各宗教和谐共处，穆斯林和非穆斯林群众团结友善，感到十分高兴；2019年11月，中国新疆文化交流团再访沙特，来到沙特首都利雅得和沙特第二大城市吉达，与沙特各界代表就新疆的反恐和去极端化形势、民族宗教政策、职业技能教育培训工作等展开广泛交流，在交流期间，中方代表团介绍新疆维护稳定、经济发展、民生改善、民族团结、宗教和谐，以及反恐、去极端化斗争等方面取得的显著成效。交流团表示，近年来，新疆采取了一系列强有力措施，坚决打击恐怖主义，深入开展去极端化工作，实现了社会大局持续稳定，特别是新疆近3年未发生一起暴恐案（事）件，充分证明新疆反恐、去极端化的做法是完全正确的。中国团体到访沙特，同沙特宗教界人士进行交流，就部分敏感问题澄清事实，能够有效打破部分关于中国的谣言与不实报道。

此外，中方人员赴沙朝觐也被视为开展民间外交的重要途径。通过朝觐这一契机所进行的民间交流活动，是中沙民间交往中的一大特色。中国伊斯兰教协会主要负责中国穆斯林赴沙朝觐工作，同沙方宗教机构及人士联系密切。以2019年朝觐为例：2018年12月，中国伊斯兰教协会派出2019年朝觐事务代表团访问沙特，中方代表团走访了朝觐部与沙特相关的服务机构，就保障中国穆斯林赴沙朝觐以及提供必要便利等事宜达成了一致；2019年7月，中国伊斯兰教协会会长、中国朝觐工作总团团团长杨发明阿訇一行拜会了沙特两圣寺苏戴斯主席，介绍了中国组织朝觐的基本情况，还赞扬了沙特政府为世界各国穆斯林朝觐活动给予的全方位服务，并希望加强中沙人文交流。苏戴斯长老高度评价中国政府执行的宗教信仰

自由政策和我国有组织朝觐工作，介绍了沙特两圣寺的服务与宗旨，并积极回应与中国加强人文交流与合作；8月，中方代表团一行拜会了沙特麦加东南亚向导机构主席穆罕默德·艾敏·安达尔克里，双方就正朝期间为我国朝觐人员提供高质量服务进行交流。在朝觐期间，中国伊斯兰教协会组织的朝觐工作总团为1.1万余名朝觐人员提供了保障服务，使得全部朝觐人员圆满完成正朝功课。

除了朝觐过程中协会有组织地同沙方宗教界的接触，中国穆斯林在赴沙特朝觐途中也与沙特及来自不同国家的穆斯林展开交流：2019年8月，部分正在麦加朝觐的中国穆斯林在驻地现场创作书画、展示中华武术，还让参与者品尝中国茶饮和中国面食，不仅如此，他们还还为朝觐期间服务中国朝觐人员的沙特工作人员做起了汉语培训，在2019年初沙特王储穆罕默德访华后沙特国内便掀起了汉语热，加之沙方工作人员也希望能同中国朝觐人员更方便、畅通地交流，中国朝觐人员的汉语培训班得到了沙方人员的积极参与。

而如今的朝觐也不仅仅是一个宗教活动，其影响更是扩展至经济领域：随着经济全球化、伊斯兰教的全球传播、穆斯林向伊斯兰世界以外地区的流动、全球穆斯林人口的急速增长以及全球交通互联互通的飞速发展，前往麦加朝觐的人数激增，朝觐经济愈发成为沙特经济转型的重要组成部分。¹⁹在朝觐过程中，中方企业积极参与，例如，2019年沙特麦加轻轨朝觐运营工作就由中国铁建国际集团负责。基于中国铁建多年在朝觐运营中的专业能力和水准，特别是2018年重返项目运营并在时间短、任务重的情况下出色完成运营工作，2019年4月，项目业主沙特铁路公司主动联系中国铁建国际集团，签订2019年麦加轻轨朝觐运营维保合同，同时签署了后5年的运营合作意向。同年6月，中国铁建承担的2019年朝觐前试运营工作正式展开。2019年8月8日开始至8月14日，在七天六夜时间里，克服了沙尘、连续暴雨等恶劣气候条件，持续运营156小时，开行列车1718列，运送来自全世界的穆斯林朝觐者240余万人次，整个运行过程安全、平稳、有序，各运营模式均顺利完成朝觐运输任务，所有朝觐者能够按规定时间到达目的地，顺利完成朝觐活动。中国企业对于朝觐的参与及其相关工作的保障，赢得了沙特社会各界及全世界穆斯林朝觐者的称赞。²⁰

三、结语

¹⁹ 钮松、张璇：《沙特阿拉伯历史进程中的朝觐经济》，《阿拉伯世界研究》2017年第4期，第61页。

²⁰ 《沙特麦加轻轨开始2019年朝觐试运营》，2019年6月13日，http://www.crcc.cn/art/2019/6/13/art_205_2920176.html，访问时间：2020年4月17日。

国之交在于民相亲。中沙民间外交关系的不断蓬勃发展，对中沙两国政府间的关系具有积极影响。出于双方发展理念的契合、发展议程的对接，以及阿拉伯国家“东向”的外交趋势，中沙民间外交势必继续向好。但与此同时，其也面临如下问题与挑战：

首先，中沙民众相互了解总体不足。中沙政府自 1990 年实现建交以来，中沙伙伴关系分别经历了三个阶段，分别是以能源合作为主的能源合作伙伴、以经贸—政治二重性为主的战略性友好伙伴，以及 2016 年达成的全方位合作的全面战略伙伴。²¹可见，在 2016 年之前，中沙间的伙伴关系仍然是以能源、政治领域为主体。双方全方位合作的起步时间较晚，加之语言、文化、意识形态等方面的差异，中沙民众相互了解较少，这对于民间外交的开展具有不利影响，如中国游客对于沙特当地局势以及风土人情的不了解，会影响中国赴沙旅游的游客人数；沙特部分媒体对中国宗教问题、人权问题的恶意报道，会影响到沙特民众对华的印象与舆论，不利于双方的民心相通。对此，应加强双方间的媒体合作，如互设专栏、加强电视节目的相互参与和共同制作。通过媒体途径，一是能够更好推介彼此的文化与风土人情，二是能够积极回应彼此人民的关切与热点问题，助推双方人民相互了解。

其次，开展民间外交的主体多样性有待加强。虽然中沙双方间有数量与类别越来越多的民间外交主体，但其多样性仍需进一步加强。现有的民间交流多在企业、高校智库、个人以及部分民间组织等层面展开，但中沙的妇女团体、组织、工会、基金会、慈善组织、志愿组织之间所展开的互动仍然较少甚至缺位。若想进一步发展中沙民间外交，需要进一步拓展民间外交主体的多样性。政府可以在前期给予上述民间组织适当的保障与扶持，如全国友协可以依托自己的平台，率先组织中沙间尚未开展互动的民间组织进行互访，探讨开展合作的可能性；友协还可以设置专门的委员会或工作小组来统筹指导民间组织间的前期往来与交流，推动在上述组织间建立其往来机制。

最后，中国在国际传播方面的沙方受众数量相对较少。中国为传播中国形象方面做出许多努力，进行了多方面的工作，包括设立孔子学院、译介书籍、学者发声、参与或制作电视节目等等，但其都在某种程度上针对特定人群，能够直达普罗大众的传播能力较为薄弱。在当下，随着阿拉伯国家通讯技术以及网络基础设施的不断发展完善，新媒体已然成为人们获取信息的主要渠道。为顺应这一潮流，中国部分媒体也在一些社交网站上开设了账户，但由

²¹ 孙德刚、王亚庆：《整体对接：论中国与沙特全面战略伙伴关系》，《阿拉伯世界研究》2020 年 04 期，第 28 页。

于议题设置相对单一，多为中国国内社会与政治相关内容，并且具有一定意识形态色彩，因而产生的受众相对较小。因此，中国媒体应抓住这样一个机遇，把我们需要受众了解什么与受众自身的信息需求和信息偏好结合起来做好传播内容，以内容优势赢得发展优势。²²为避免形式化、表面化的传播内容，应丰富中国制作的阿语节目内容与内涵，可以更多地借助社交网站，推介与中国文学、文化、文艺相关内容；还可以由中国的阿拉伯语主播就某一新闻消息展开介绍与评述，以小见大地讲述中国立场与道路。仅仅“利用”新媒体、融媒体已然无法满足我国向阿拉伯世界讲好中国故事的需求，在当下更需与时俱进，“善用”新媒体技术。

²² 刘欣路：《融媒体时代中国对阿拉伯世界的国际传播》，《新丝路学刊》2017年02期，第69页。

第四章 后疫情时代的中德地方经济合作——企业科技创新合作视角

尹靖惠²³，宋阳²⁴，牛华勇²⁵，曹雪城²⁶

【摘要】本文关注中德两国企业之间的科技创新合作活动，通过问卷调查的方式对疫情之下的中德企业科技创新合作的现状、模式、需求和主要障碍进行了调研。在对重点企业和部分政府机构进行实地访谈的基础上，本文采用交叉表分析的方法重点对比了在中德科技创新合作领域，不同规模、不同行业的中国企业在创新模式、创新驱动和创新合作方面的主要特征。为地方政府机构，以及对德合作相关机构、企业的工作推进提供了细化思路和执行方向。

【关键词】中德合作 科技创新 企业合作

一、研究背景

多年以来，德国一直是中国对外科技合作与交流的重点国家之一，这是因为中德两国都高度重视本国科技创新能力的建设和在科技创新领域内的国际合作。近年来，德国先后发布《新高技术战略-创新德国》、《国家工业战略 2030》、《数字战略 2025 等》并实施工业 4.0 规划，不断强化对德国高校和企业科技创新能力和科研成果转化能力的支持力度，并进一步推进全球创新合作，意在保持德国经济的核心竞争力。而进入新时代的中国，坚定不移地走创新驱动发展道路、依靠科技创新不断提高中国经济社会发展水平已经成为全社会的普遍共识。党的十九大报告中更是明确指出，创新是引领发展的第一动力，是建设现代化经济体系的战略支撑。加快建设创新型国家，要瞄准世界科技前沿，强化基础研究，实现前瞻性基础研究、引领性原创成果的重大突破，已经将科技创新能力建设上升到国家战略高度。²⁷中国科技部也于 2016 年正式对外发布《科技创新共塑未来·德国战略》，对德国联邦教研部 2015 年制定的《中国战略》做出回应，从官方层面推动中德科技创新合作的战略协调和对接，从国家层面出台针对某一特定国家的科技合作战略，这在世界范围内都不多见。可见，中国在科技创新领域的开放合作尤其是对德的科技创新合作步伐只会越来越大，而中德企业间的科技创新合作已经拥有了良好的政策和战略基础，也将面临全新的阶段和契机。

²³ 尹靖惠,北京外国语大学国际商学院在读博士生。

²⁴ 宋阳,北京外国语大学佛山研究生院讲师。

²⁵ 牛华勇,北京外国语大学国际商学院院长、教授。

²⁶ 曹雪城,北京外国语大学佛山研究生院讲师,通讯作者。

²⁷ “习近平:决胜全面建成小康社会 夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利——在中国共产党第十九次全国代表大会上的报告”,中国政府网, http://www.gov.cn/zhuanti/2017-10/27/content_5234876.htm,最后访问日期:2020年9月10日。

在受全球新冠肺炎疫情影响最大的 2020 年第二季度，得益于中国严格的疫情防控措施和经济复苏的迅速实现，德国对中国的出口额逆势达到近 230 亿欧元，首次超过其对美国和其他国家的季度出口，打破了多年来德国对美出口第一位的格局，一时间引起了中德两国媒体的广泛关注。²⁸由此可见，疫情不仅没有斩断中德之间的经贸往来，反而让德国出口商更加看重中国市场，也凸显了中德两国进一步深化全球供应链、价值链合作的必要性。此外，不论是中国的“一带一路”倡议还是“中国制造 2025”规划，德国政企两界都给予了积极回应，这都是中德关系长期以来高度稳定、前景可期的真实写照。

与此同时我们也应该看到，随着近年来中国产业转型升级进程的不断加速和政企合力对自主创新和尖端技术的加大投入，中国的创新和技术实力正在快速上升。2018 年，中国研究开发（R&D）经费投入总量达 19677.9 亿元，是 2006 年的 6.5 倍，同比增长 11.8%，已连续三年保持两位数增速，R&D 经费投入强度为 2.19%，再创历史新高，已达到中等发达国家水平，且连续五年超过 2%。²⁹中国科技部部长王志刚也曾对外公开表示，2018 年中国的综合科技创新排名达到世界第 17 位，科技进步对经济增长的贡献率达到 58.5%，在研发投入、论文数和专利数等方面，中国也有不俗表现。³⁰先进的技术和创新的产品，无疑是一个国家得以长期保持竞争力的基础所在。在这一现实背景下，同时作为世界制造业大国，过去中德产业间的高度互补性正在减少，而在中高端制造业产品上的竞争不仅已经产生而且还在不断增加。因此，中德科技创新合作未来如何避免你死我活的“零和博弈”，实现开放合作、互利共赢、相向而行便是一个已经摆在眼前的课题。

在微观层面，中德企业间近年来科技创新合作的现状和实际效果到底如何？两国企业在合作过程中产生了哪些好的经验和模式，又隐藏着怎样的困难和问题？不同行业、规模乃至地域的企业在对德科技合作上又有哪些区别？对于这些问题，其实不论是在高校层面还是地方政府层面，目前都缺少一个系统的梳理和研究。因此，为了解答上述问题，也为了更加客观、清晰地反映当前中德企业科技创新合作的模式、困难与经验教训，找到中德科技创新合作中的既有问题，并探索产生问题的原因，从宏观和微观两个层面为地方政府、企业提供更好地促进中德科技创新合作的可行方案，我们对 80 家活跃在相关领域的中德企业发放了《中德企业科技创新合作调查问卷》（以下简称《问卷》），并实地走访了佛山、深圳、台州、株

²⁸ “德媒：中国首次超过美国成德最大出口客户”，新华网，http://www.xinhuanet.com/world/2020-09/15/c_1126493572.htm，最后访问日期：2020 年 9 月 15 日。

²⁹ 林火灿：《我国研发投入持续增强 连续 5 年超过 2%》，载《番禺日报》第 A5 版，2019 年 09 月 05 日。

³⁰ 《优化创新生态，让科研人员一心向学》，载《河南科技》，2019 年第 8 期，第 6 页。

洲、德阳等地的近 20 家企业，并在此基础上以定量和定性相结合的方法对疫情之下的中德科技创新企业合作的情况进行了调查与分析，重点关注于不同规模的企业、以及不同行业类别的企业在开展对德合作和科技创新方面的差别。

1、研究问题

本研究通过定性与定量分析相结合的方式，采用问卷调查法与访谈法进行了一手数据的收集，进而对定量数据进行了描述性统计分析、交叉表分析等；结合通过深度访谈获取的定性数据得出相应结论。本研究主要试图回答以下研究问题：

1. 受访企业的科技创新聚焦在哪些领域？
2. 决定其进行科技创新的关键因素有哪些？
3. 受访企业科技创新的模式是什么？
4. 受访企业如何评价自己的科技创新团队？
5. 受访企业进行科技创新的阻碍是什么？
6. 受访企业进行科技创新合作的模式是什么？
7. 如何评价与对方企业的科技创新合作？
8. 进行科技创新合作的阻碍是什么？

2、研究对象

本研究的主题是中德企业科技创新合作，重点希望了解的是中德企业在科技创新领域开展的合作。为此，承载这一主题的研究对象包括多个层次的企业主体。其中最核心的是正在开展科技创新合作的中方企业，以及基于科技创新合作而形成的中德合资企业。第二层级包括曾经开展过中德科技创新合作的中方企业、以及正在进行密切合作，但非科技创新领域的中方企业、中德合资企业。第三层级包括迫切希望开展科技创新合作的中方企业，以及在科技创新领域具有鲜明特色的中方企业。

从产业和行业来看，我们将尽可能全面的调研存在中德科技创新合作的企业，兼顾双方的传统优势行业和战略新兴行业。

从地域来看，由于中德企业合作的分布本就存在鲜明的地域特征，我们将按照其自然分布的特征进行样本的抽取。

从所有制来看，我们的研究对象包括国有企业、私有企业、合伙企业、中德合资企业等。

从企业规模来看，研究对象包括大型企业、中小企业以及初创小微企业等。

研究对象的选取是为了满足研究问题的要求，力图全面深入地描绘出中德企业科技创新

合作的现状；对于未能开展合作的中德企业，则获取未能达成合作的原因；对于曾经开展合作的中德企业，则进一步了解合作终止的原因和障碍；对不同规模、行业、发展阶段的企业，充分了解其在开展科技创新合作时的共性特征和个体差异。

3、问卷设计与发放

为了回答上述问题，本研究设计了调查问卷，从企业基本情况、企业创新基本情况、企业合作及科技创新、企业对未来的预计四个方面进行了具体问题的设计。其中，中方企业的问卷共计 38 个问题，以电子问卷的形式委托中德工业城市联盟秘书处派发给全国范围内的中德合作企业。该问卷共收回有效问卷 80 份，其中 17 家企业为在德中国企业。

4、实地调研与访谈

在定量分析的基础上，调研组实地走访了佛山、深圳、台州、株洲、德阳等地的数十家企业，对企业的主要负责人开展了总计超过 20 小时的半结构化深度访谈。其中包括佛山、深圳、德阳、台州、株洲的地方政府相关机构，以及辉映卫浴洁具有限公司、国星光电股份有限公司、奇林电气股份有限公司、Insta360 影石、欣旺达电子股份有限公司、航盛电子股份有限公司、宏发电声有限公司、欣美佳生物医药有限公司、北平机床有限公司、双环传动机械股份有限公司、水晶光电科技股份有限公司等相关企业。

二、不同规模企业的科创和对德合作情况

根据本次调研所收集数据的基本情况，在此将员工人数超过 250 人（包含等于）且年营业额超过 5000 万（不包含等于）的企业定义为大型企业，员工人数小于 250 人且营业额小于 5000 万的企业定义为中小企业。

1. 不同规模企业在决定企业进行科技创新的关键因素上具有一致性，提高产品竞争力、满足市场或客户需要是决定企业科技创新的最主要因素。

在所重视的创新领域方面，大型企业更注重技术的创新，而中小企业更重视产品/服务的创新。

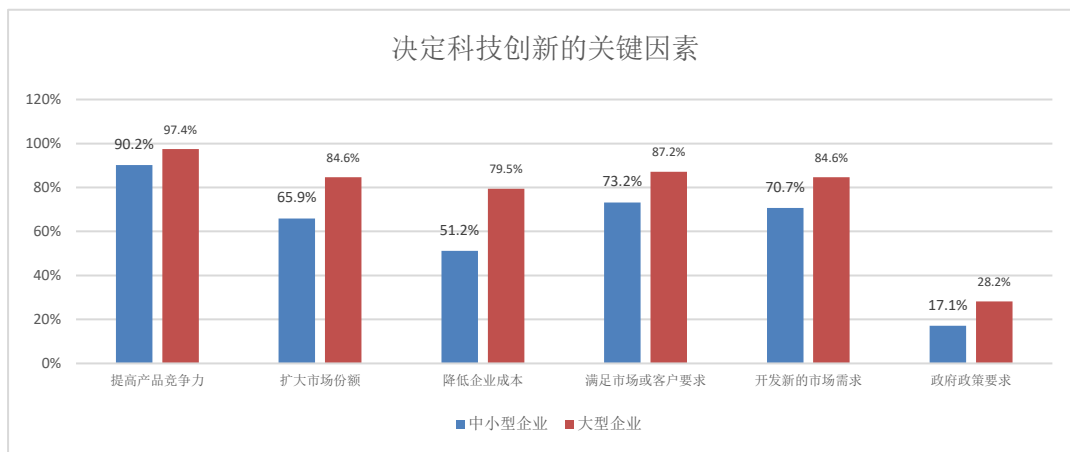


图 4-1 决定企业科技创新的关键因素

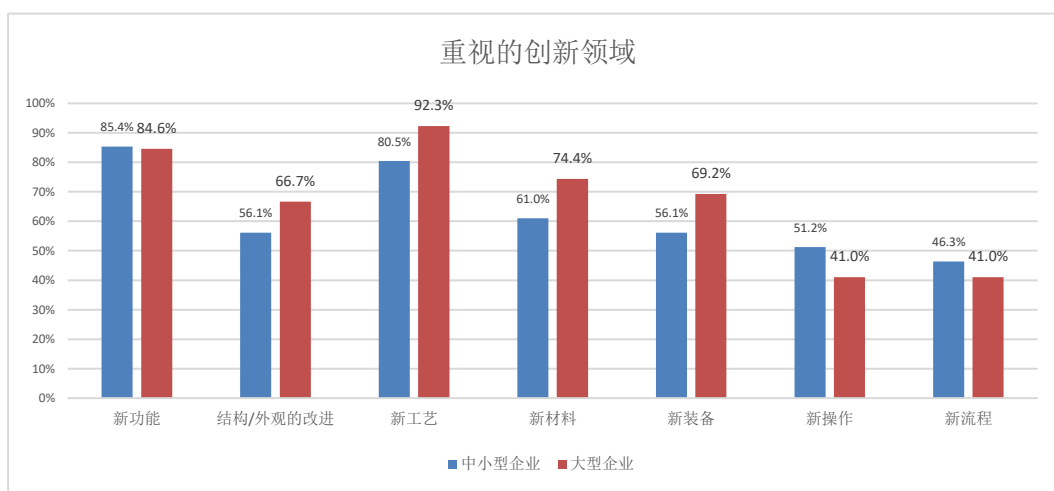


图 4-2 企业重视的创新领域

不同规模企业在决定企业进行科技创新的关键因素上具有一致性，都主要为了提高产品的竞争力，满足市场或客户的要求，满足政府政策要求是他们在是否进行科技创新时最后考虑的因素。此外，对中小型企业而言，相对于扩大市场份额（65.9%）来讲，他们在进行科技创新时更多考虑的是能否开发新的市场需求（70.7%），而对于大型企业来讲，扩大市场份额和开发新的市场需要仅次于提高产品的竞争力、满足市场或客户的要求，同样重要（84.6%），可见中小企业大多集中于某一细分领域，而大型企业的业务范围往往更加综合。

在所重视的创新领域方面，中小企业与大型企业呈现出一定差异。大型企业更注重技术的创新，而中小企业更重视产品/服务的创新。大型企业尤其注重新工艺的创新，92.3%的大型企业重视新工艺的技术创新，在技术创新领域紧随其后的是新材料与新装备的创新，分别有 74.4%和 69.2%的大型企业选择了这两个领域。同样，大型企业也重视产品/服务的创新，尤其是新功能的创新，84.6%的的大型企业选择了此领域。重视结构/外观改进的大型企业也占了大型企业 66.7%。中小企业最重视产品/服务创新中的新功能创新，85.4%的中小型企业

业表示十分重视新功能的创新，其次是新工艺与新材料的创新，分别占中小企业的 80.5% 和 61%。此外，在所有的调查领域中，中小企业比大型企业更重视新操作和新流程的创新，而在其他领域，大型企业的重视程度均高于中小企业。

2. 在科技创新模式上，大型企业以自主创新为主，与外部伙伴合作创新为辅，而中小企业主要以与外部伙伴合作创新为主，自主创新为辅。

由于科技创新模式的不同，其科技创新外部合作伙伴的类型也不同。大型企业倾向于与高校、科研机构 and 供应商合作，而中小企业多倾向于与供应商、科研机构 and 客户合作。

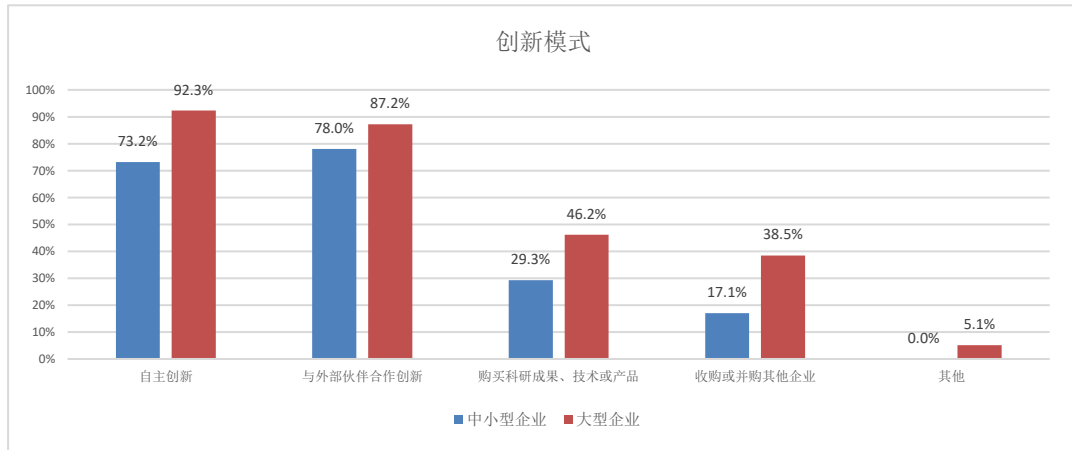


图 4-3 企业的创新模式

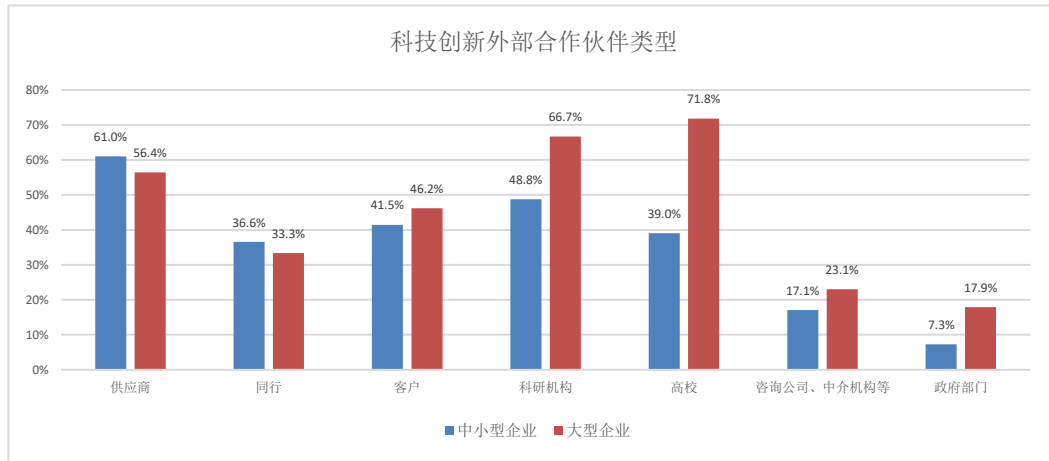


图 4-4 企业科技创新外部合作伙伴类型

在科技创新模式上，大型企业以自主创新为主，与外部伙伴合作创新为辅，92.3%的大型企业选择自主创新，87.2%的大型企业选择与外部伙伴合作创新。而中小企业则恰恰相反，他们主要以与外部伙伴合作创新为主，自主创新为辅——78%的中小企业选择与外部伙伴合作创新，73.2%的中小企业选择自主创新。此外，购买科研成果、技术或产品，收购或并购其他企业也是大型企业创新的主要模式之一，均超过大型企业数量的 1/3，分别为 46.2%和

38.5%。中小型企业虽然也是用这种方式，但相对较少，只有 29.3%和 17.1%的中小型企业使用此两种创新方式。可见，目前中小企业的自主创新能力与大型企业相比，尚存在一定差距，且较难通过购买科研成果、技术或产品，收购或并购其他企业实现创新，这与他们缺乏资金、渠道以及知名度有关。

与外部伙伴合作创新是企业主要的创新模式，不同类型企业在选择外部合作伙伴时的倾向也不同。调查情况显示，大型企业倾向于与高校、科研机构和供应商合作，选择三者的大型企业比例均超过 50%，分别为 71.8%、66.7%和 56.4%，其次是客户和同行，而中小型企业多倾向于与供应商、科研机构和客户合作，选择三者的中小型企业分别为 61%、48.8%和 41.5%，其次是高校和同行，不同规模企业均很少选择政府部门或咨询公司、中介作为自己的外部创新合作伙伴，仅有 7.3%的中小型企业 和 17.9%的大型企业把政府部门作为科技创新的外部合作伙伴，17.1%的中小型企业 和 23.1%的大型企业选择与咨询公司或中介机构进行科技创新合作，这与中小型企业更多关注客户需求、大型企业除了满足客户和市场需求外，还会进行一些战略性的前沿研发有关。

3. 企业当前的科技创新以本土创新为主，优秀的科研人才缺乏是其面临的本土科技创新的主要障碍。

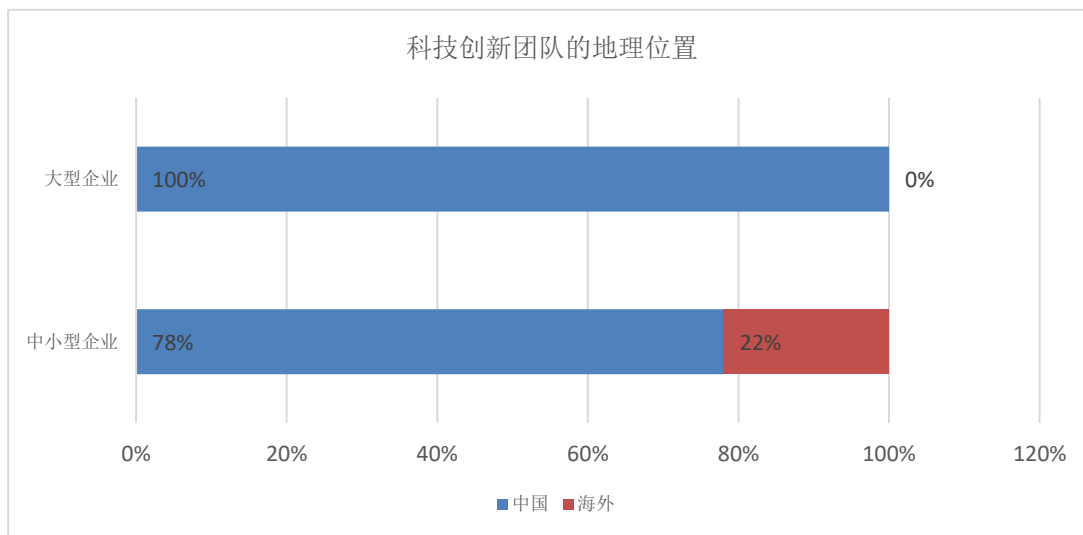


图 4-5 企业科技创新团队的地理位置

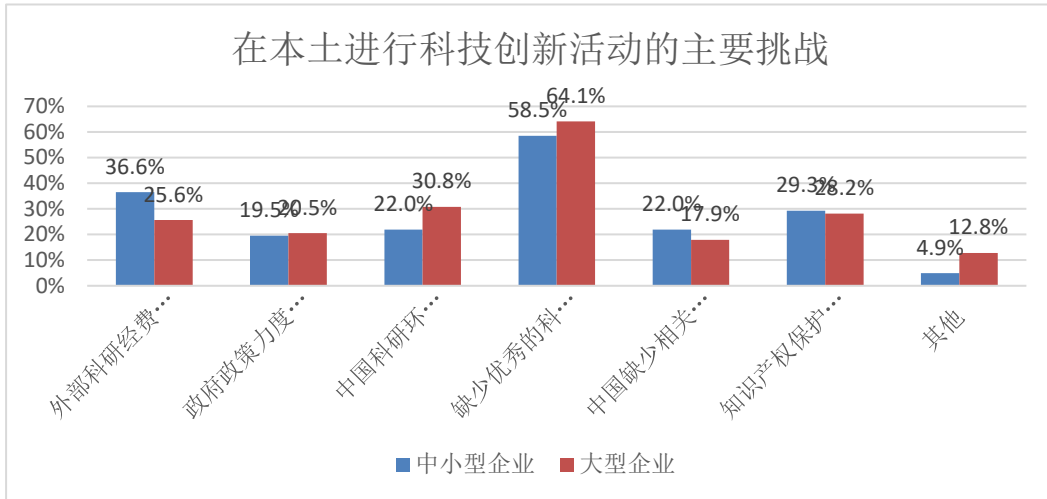


图 4-6 在本土进行科技创新活动的主要挑战

根据调查，全部大型企业的科技创新团队均在国内，而中小型企业中，有 22% 的中小企业的主要科技创新团队位于海外，可见，不同规模的企业都均以本土创新为主。在进行本土科技创新活动时，不同规模企业也都面临一些挑战，大型企业认为其面临的最大的挑战是缺少优秀的科研人才（64.1%），我国科研环境、氛围、意识和重视程度总体不高（30.8%）和知识产权保护薄弱（28.2%），而中小型企业除了面临缺乏优秀的科研人才（58.5%）和知识产权保护（29.3%）的挑战外，还面临外部科研经费支持不足（36.6%）的问题。

4. 招聘科创团队成员时，企业最重视的是产品设计与研发能力，对学术研究能力和团队合作及管理能力的重视程度呈现较大差异。

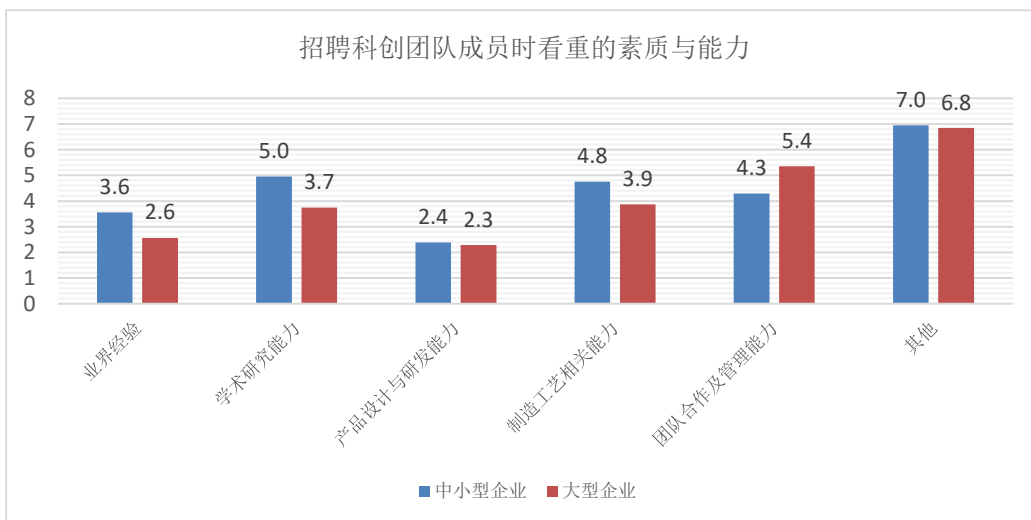


图 4-7 企业招聘科创团队成员时看重的素质与能力

注：排序得分越高，重视程度越低，最不重视的为 7 分，最重视的为 1 分。

招聘科创团队成员时，大型企业和中小型企业最重视的皆为科创团队成员的产品设计与

研发能力（2.3，2.4），此外，大型企业更注重成员的业界经验（2.6）、学术研究能力（3.7）和制造工艺相关的能力（3.9），而中小型企业对学术研究能力（5.0）的看重程度相对靠后，更看重团队成员的业界经验（3.6）、团队合作及管理能力（4.3）和制造工艺相关的能力（4.8），而大型企业团队合作及管理能力（5.4）的看重程度相对靠后，可见，大型企业的分工可能更加专业化，而中小型企业的科研人员可能会出现身兼多职的情况，在承担研发任务的同时负责一定的管理工作，且大型企业重视人员的学术研究能力与其创新模式主要以自主创新为主有关。

5. 当前科创团队需要增强其研发能力与国际化研究与视角，且中小型企业运营管理模式尚需加强，研发资金不足问题亟待解决。

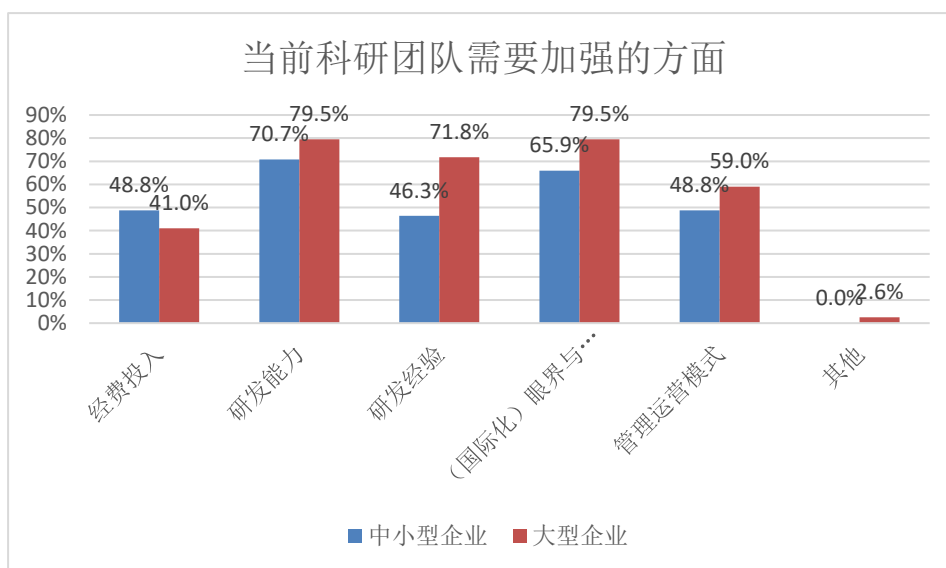


图 4-8 企业当前科研团队需要加强的方面

当前企业的科创团队仍有一些方面需要加强。大型企业当前的科研团队最需要加强的是研发能力（79.5%）和国际化眼界与视角（79.5%），其次是研发经验（71.8%），中小型企业情况相同（70.7%，65.9%），但相对于大型企业更需要加强的研发经验（71.8%）来讲，中小型企业相对更需要改进管理运营模式（48.8%），这与他们比较看重科创团队成员的团队合作和管理能力的情况呈现出一致性。由此可见，中小型企业科研团队管理运营方面的确急需加强。此外，经费投入方面需要加强的意愿中小型企业（48.8%）也比大型企业（41%）更迫切，这与中小企业在本土进行创新面临的外部经费支持不足的挑战更甚于大型企业的情况呈现出一致性，可见，中小企业的研发资金不足的问题的确亟待解决。

6. 直接采购德国相关设备、软件、科研成果等是企业对德合作的主要形式，且企业对目前的对德合作效果满意度较高。

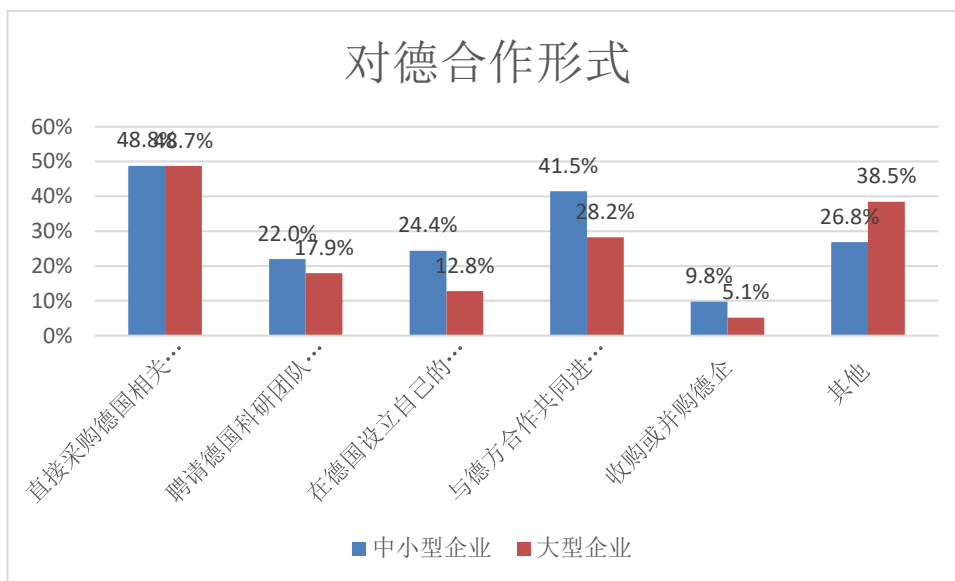


图 4-9 企业的对德合作形式

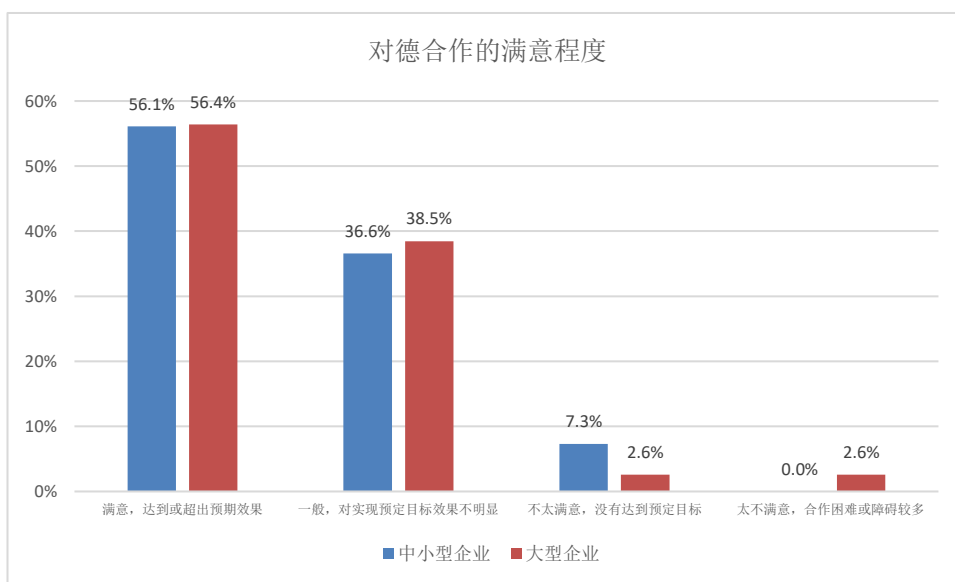


图 4-10 企业对德合作的满意程度

在对德合作方面，接近一半的中小型企业（48.8%）和大型企业（48.7%）都以直接采购德国相关设备、软件、科研成果等为主，其次为与德方合作共同进行课题研究，且选择此种合作方式的中小企业（41.5%）比例高于大型企业（28.2%），这或许与中小型企业研发资金不足有关。此外，相对于在德国建立自己的研发机构，大型企业更倾向于采用聘请德国科研团队进行外部科研服务的方式（17.9%）与德国企业开展合作，而中小型企业则更倾向于这两种方式中的在德国设立自己的研发机构（24.4%），不同规模的企业都较少选择收购或并购德企的合作方式，其占比均不超过 10%。在对德合作的满意度方面，超过半数的企业表示满意，效果达到或超出预期，对合作不满意的企业均不足 10%。中小企业不满意的主要原因是

认为没有达到合作的预定目标（7.3%），而大型企业不满意的原因既有没有达到预期效果（2.6%），又有合作困难或障碍较多（2.6%）。

7. 语言文化差异是企业开展对德合作的最主要障碍，且大型企业在资金和人才方面的障碍较少，但中小企业在这两方面面临的问题较大。

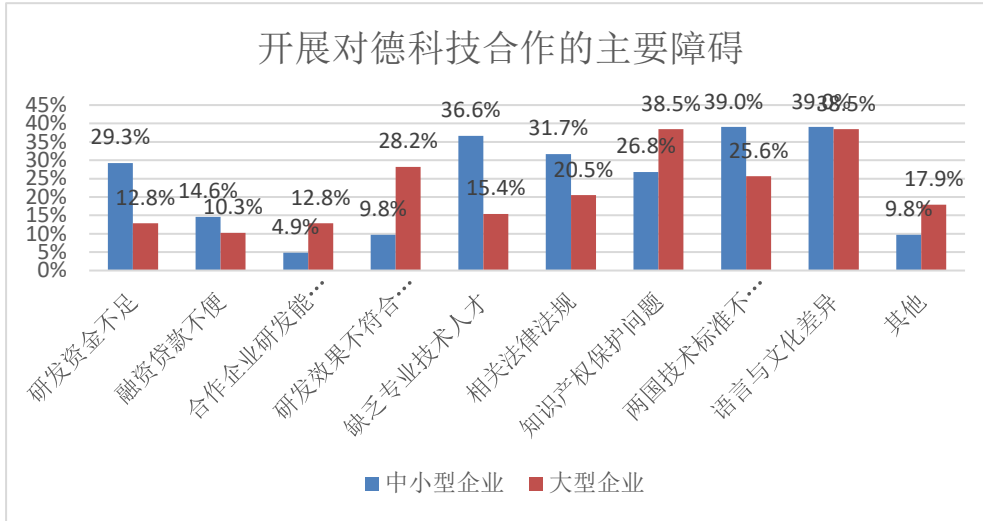


图 4-11 企业开展对德科技合作的主要障碍

大型企业在开展对德科技合作时面临的主要障碍是语言文化差异（38.5%）和知识产权保护问题（38.5%），其次是研发效果不符合预期（28.2%）、两国技术标准不统一（25.6%）和相关法律法规的问题（20.5%），其在研发资金（12.8%）、合作企业研发能力（12.8%）、融资贷款（10.3%）以及专业技术人才（15.4%）方面的障碍相对较少。而中小企业则不同，除语言文化差异（39%）和两国技术标准不统一（39%）外，中小企业面临比较多的缺乏专业技术人才（36.6%）、法律法规（31.7%）、研发资金不足（29.3%）、知识产权保护（26.8%）的问题。同时与大型企业（10.3%）相比，中小企业在融资贷款方面（14.6%）也面临相对较多的问题，但其研发效果方面（9.8%）障碍较少，同时在合作企业研发能力方面问题也相对较少，仅有 4.9%。

8. 开展对德合作的企业大多没有在德国设立分支机构，其主要原因是没有相关需求或缺少合作渠道；当前未设德国分支机构的企业大部分未来有设立意向，且中小企业的意愿更加强烈。

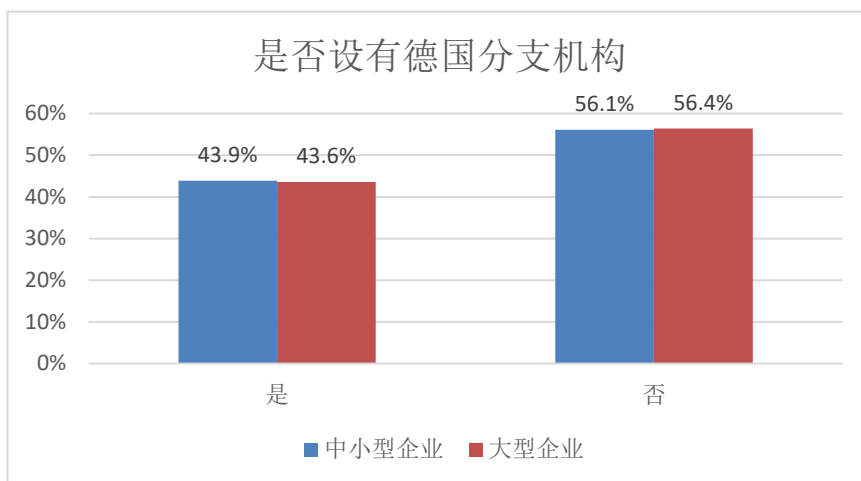


图 4-12 是否设有德国分支机构

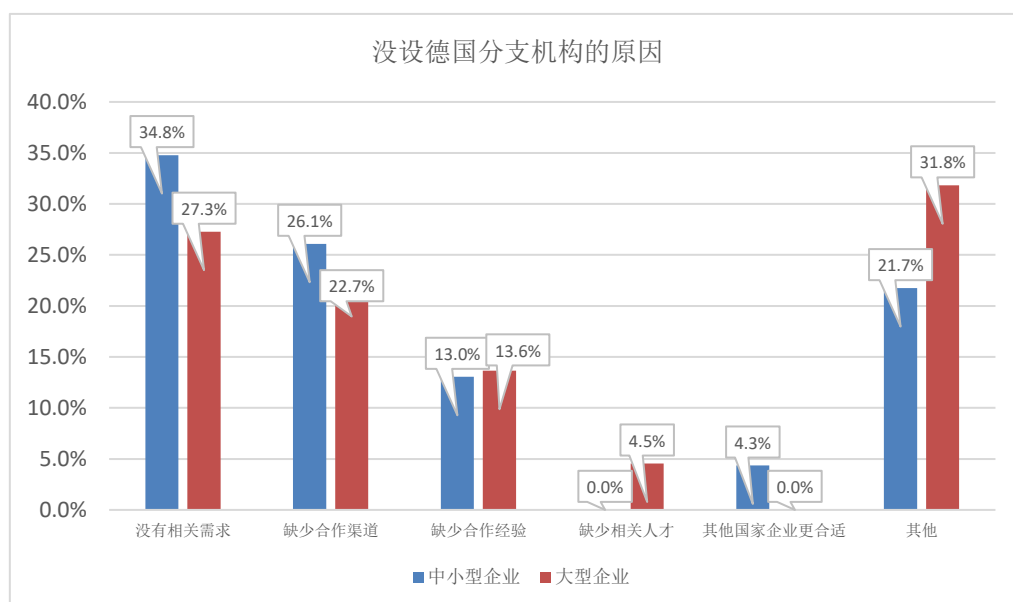


图 4-13 企业没设德国分支机构的原因

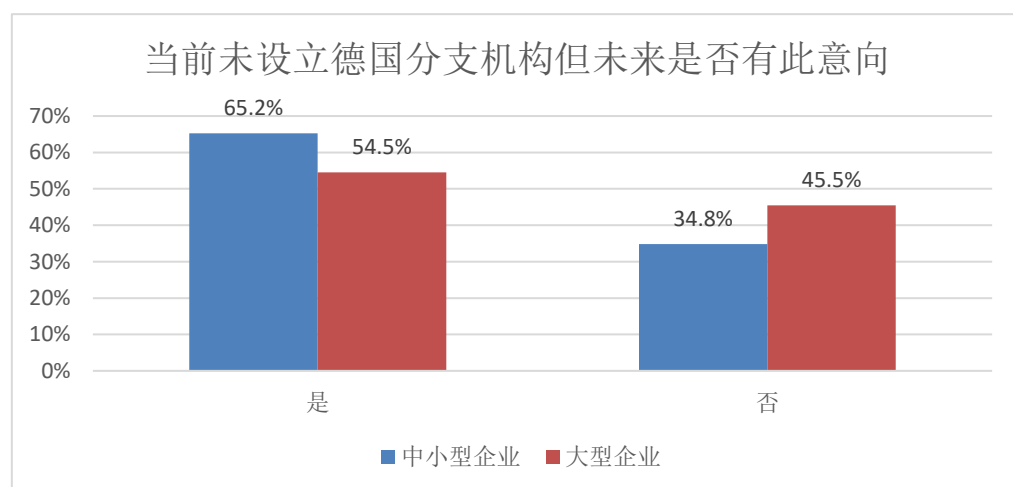


图 4-14 当前未设立德国分支机构但未来是否有此意向

调查显示,中小型企业 and 大型企业在德国设有分支机构的比例与没有设立分支机构都为半数左右,未设有分支机构的比例略高,其原因主要是因为没有相关需求和缺乏合作渠道。其中,中小企业在这两方面的考虑更多,分别为 34.8%和 26.1%,而由于这两项原因而没有设立德国分支机构的大型企业仅占 27.3%和 22.7%。此外,中小企业并不缺少相关的人才,而是认为其他国家的企业比德国(4.3%)更合适,而大型企业反而不是因为其他国家企业更合适而是因为缺乏相关人才才未设立德国分支结构。且当前未设立德国分支机构的企业大部分未来有此意向,且中小型企业的意愿更加强烈,有 65.2%的当前未设立德国分支机构的企业未来有此意向。

9. 技术研发是企业未来对德合作需求最大的领域,而在设计、量产制造和融资领域,企业暂无对德合作需求。在期待的合作伙伴类型上,企业更倾向于与竞争对手/同行、研究所/团队或上下游企业进行合作,大型企业甚至不考虑大学及其下属科研机构。

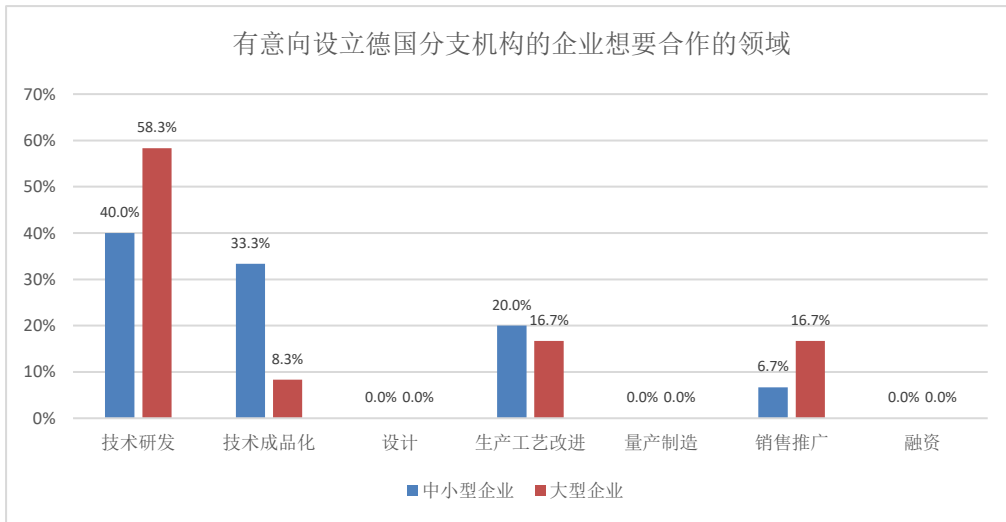


图 4-15 有意向设立德国分支机构的企业想要合作的领域

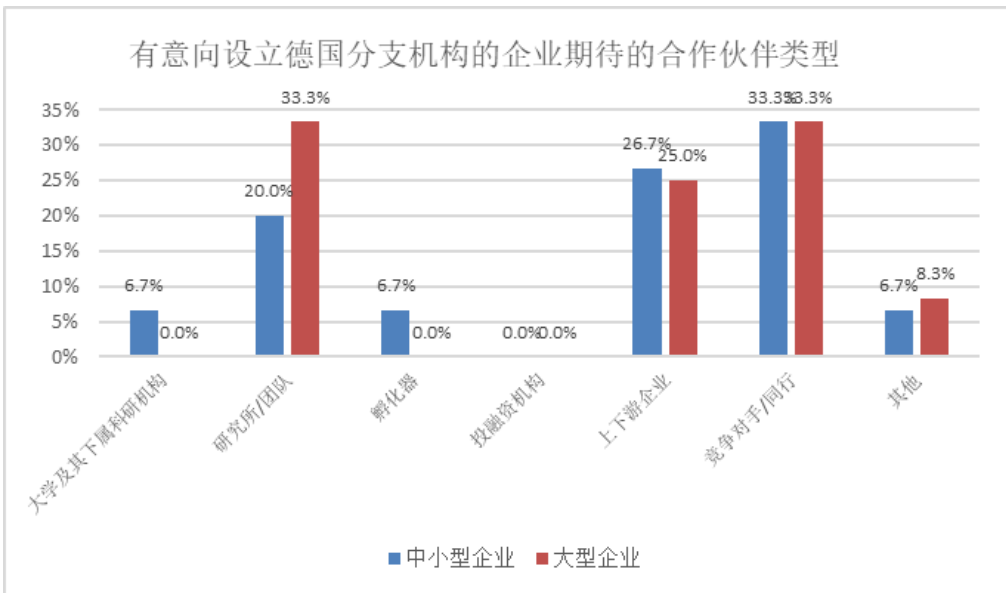


图 4-16 有意向设立德国分支机构的企业期待的合作伙伴类型

未来有意向在德国建立分支机构的企业主要想要与德国企业进行技术研发的合作。58.3%的大型企业和 40%的中小企业想在此领域与德国企业进行合作。此外，大型企业主要想与德国企业合作进行生产工艺改造（16.7%）和销售推广（16.7%），对技术成品化的需求不高（8.3%）。相反，中小企业对技术成品化（33.3%）和生产工艺改造（20%）领域的对德合作皆有较大需求，而对销售推广的合作需求较少（6.7%）。不同规模企业在设计、量产制造和融资领域均无对德合作需求。有趣的是，对于缺乏研发资金的中小企业来讲，其并不把对德的融资当作解决自身资金短缺问题的途径。在合作伙伴选择方面，投融资机构也不在企业的考虑范围之内，他们更倾向于与竞争对手/同行、研究所/团队或上下游企业进行合作，大型企业甚至不考虑大学及其下属科研机构和孵化器，这与高校一般不会设立细分领域的专

业，研究时间成本较高有关。

10. 改进产品质量、获取成熟技术或产品以及提高企业的科创能力是企业开展对德合作最期待的成效。

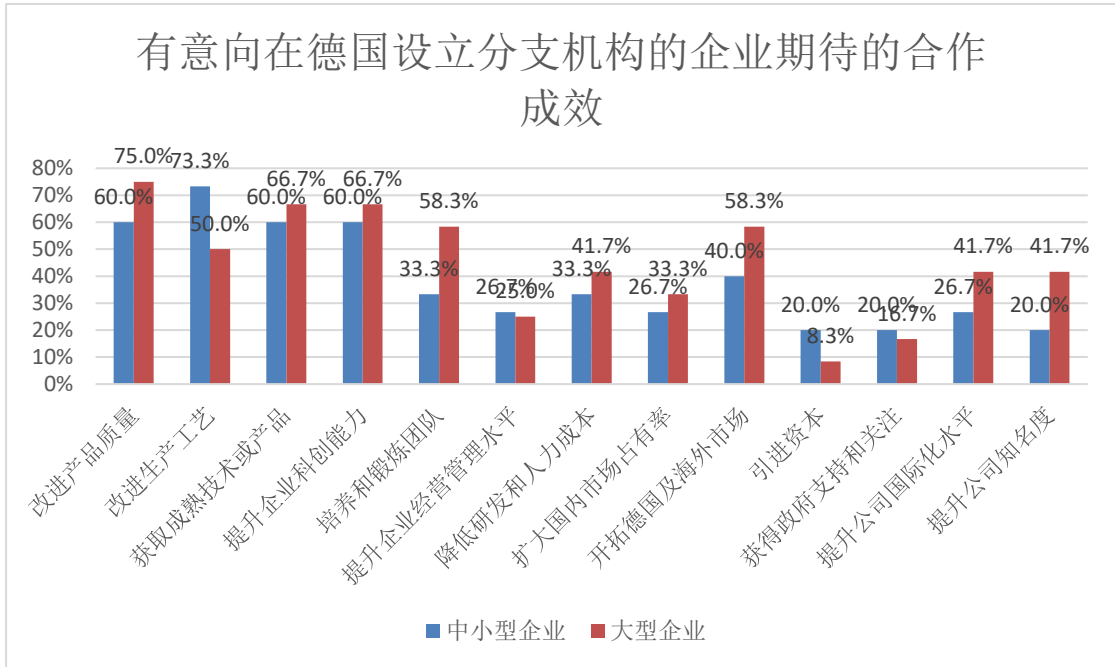


图 4-17 有意向设立德国分支机构的企业期待的合作成效

对于大型公司而言，他们未来有意愿设立分支机构主要是出于改进产品质量（75%）、获取成熟技术或产品（66.7%）、提升企业科创能力（66.7%）、锻炼培养团队（58.3%）开拓德国及海外市场（58.3%）和改进生产工艺（50%）方面的考量，而中小企业考量最多的则依次是改进生产工艺（73.3%）、改进产品质量（60%）、获取成熟技术或产品（60%）以及提高企业的科创能力（60%），他们在锻炼培养团队（33.3%）、开拓德国及海外市场（40%）方面的需求远小于大型企业。值得注意的是，中小企业想要通过建立德国分支机构的方式引进资本（20%）的需求高出大型企业（8.3%）近 12 个百分点，这与中小企业无意愿与德国的投融资机构合作，无意愿与德国企业进行融资领域的合作相矛盾，这表明，他们或许希望通过与德国的合作或在德国建立分支机构的方式吸引非德方的资本来解决自身的资金短缺问题，同时可使得对德合作在他们所重视的领域顺利进行。

11. 当前中国企业在德国设立分支机构的效果总体符合预期，且中小企业的德国分支机构成效好于大型企业。在德国投资环境的改进上，税收、政府政策和员工招聘都是企业最希

望得到改善的领域。

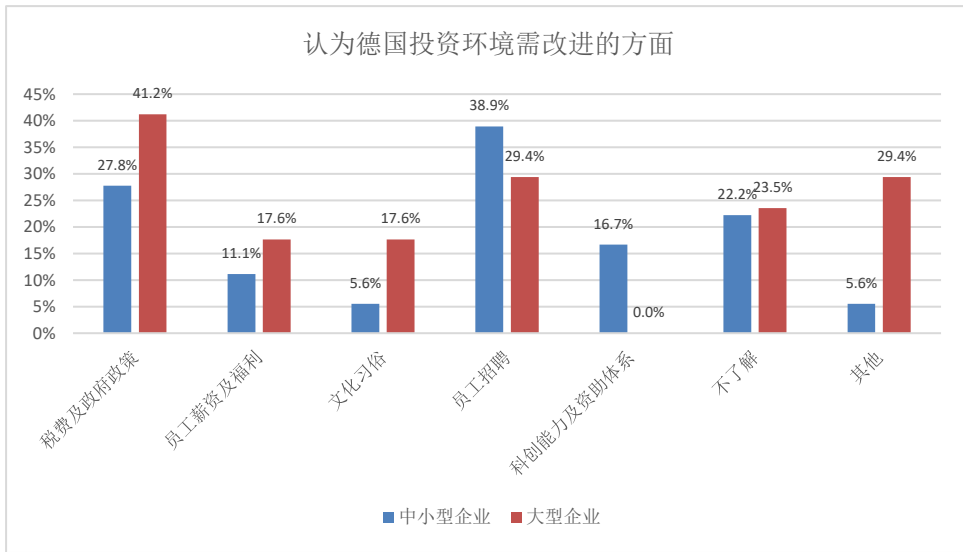


图 4-18 企业认为德国投资环境需改进的方面

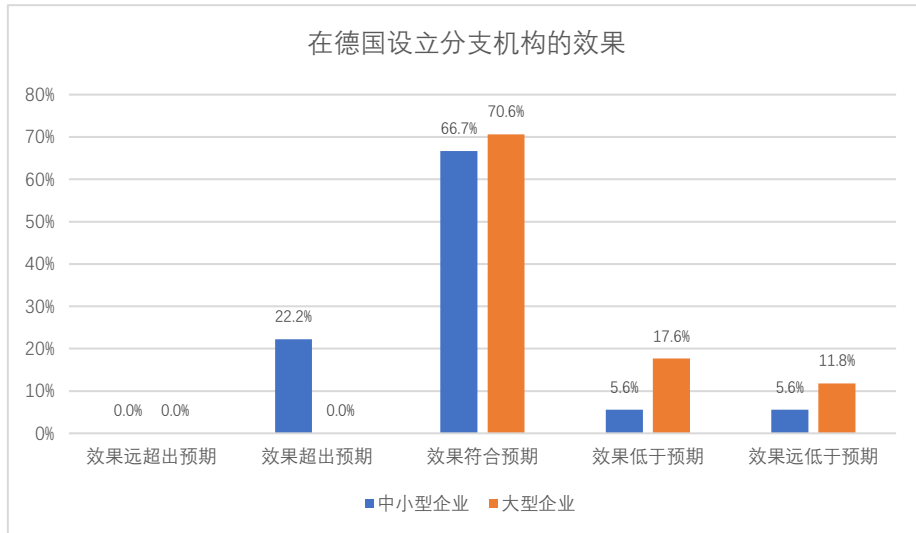


图 4-19 企业在德国设立分支机构的效果

总体来看，中小企业在德国设立分支机构的效果好于大型企业。虽然大中小型企业都不认为当前的德国分支机构效果超过预期，但 22.2% 的中小企业认为其效果超出预期，没有大型企业有相同的感受。不过，大部分大中小型企业的德国分支机构的设立效果是符合预期的，均超过所调查企业类型的三分之二，同时，认为当前德国分支机构的建立效果低于（17.6%）或远低于预期（11.8%）的大型企业接近 30%，而有此类感受的中小企业仅有 10% 左右。因此，不同类型企业对德国投资环境的感受也不同，大型企业更希望德国的税费及政府政策（41.2%）能得到改善，其次为员工招聘（29.4%），而中小企业更关注员工招聘（38.9%）方面的改善，其次为税费及政府政策（27.8%），此外，中小企业还希望德国的科创能力及资助体

系（16.7%）能有进一步的改善而大型企业无此方面的需求。

12. 未来中小企业同德方合作伙伴或其他德国企业的竞争相比大型企业可能会更加激烈。

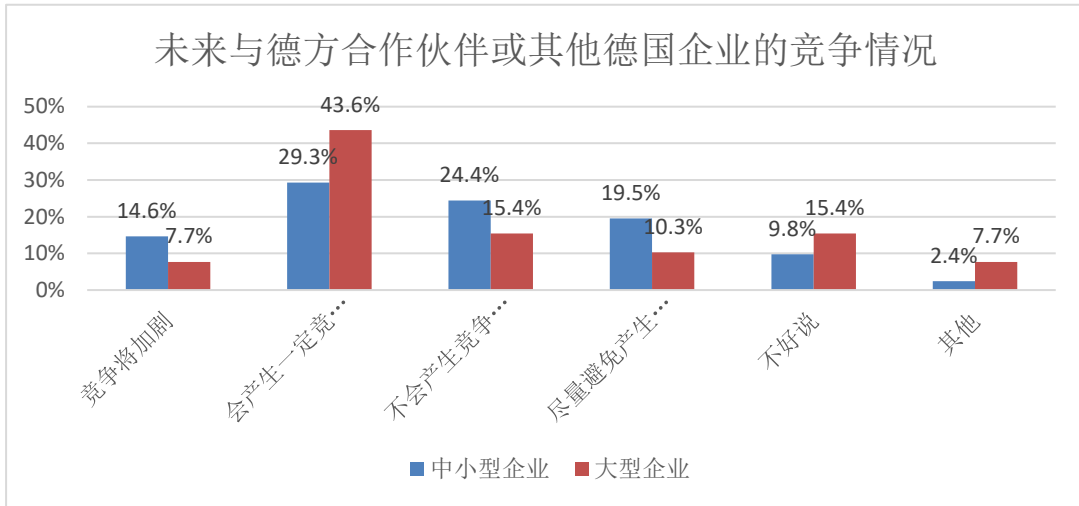


图 4-20 企业未来与德方合作伙伴或其他德国企业的竞争情况

针对未来与德国合作伙伴或其他德国企业的竞争情况，大部分大型企业认为将会产生一定的竞争（43.6%）但这种竞争不会加剧（7.7%），而中小企业认为会产生一定竞争关系的企业占比（29.3%）与认为不会产生竞争关系的企业的占比（24.4%）相差无几，但认为竞争将会加剧的中小企业的占比（14.6%）高于大型企业，因此中小企业同德方合作伙伴或其他德国企业的竞争相比大型企业可能会更加激烈，这与德国企业多为“隐性冠军”有关。

13. 中小企业需要更多的外界支持以帮助他们更好地实现对德科创合作。

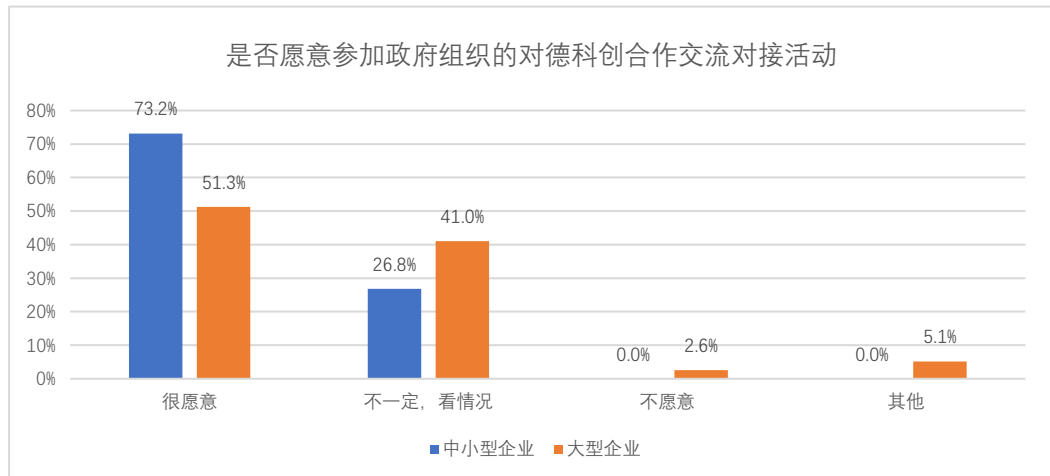


图 4-21 企业是否愿意参加政府组织的对德科创合作交流对接活动

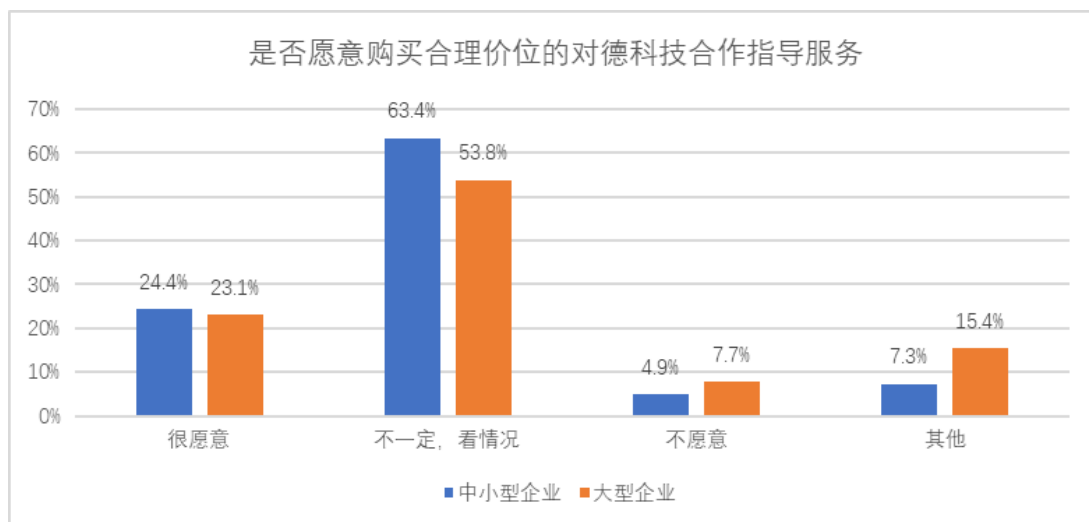


图 4-22 企业是否愿意购买合理价位的对德科技合作指导服务

在对德科技合作指导服务的购买意愿上,不同规模企业呈现出一致性。大部分企业选择视情况而定,1/4左右的企业表示很愿意购买,5%左右的企业表示不愿意购买,其中大型企业(7.7%)的不愿意购买意愿高于中小企业(4.9%)近3个百分点,可见中小企业在此方面的需求更大。

对于参与政府组织的对德科创合作交流对接活动,大部分企业表示很愿意参加,尤其是中小企业(73.2%),没有中小企业表示不愿意参加,而大型企业表示很愿意参加(51.3%)的与看情况参加(41%)的相比中小企业差距较小,且有些大型企业(2.6%)表示不愿意参加此类活动。可见,总体而言,中小企业由于在对德合作渠道上相对缺乏,对此类活动的需求量更大,而大型企业有相对较多的自主开展对德合作对接的渠道。

三、不同行业企业在的科创和对德合作情况

本次调查所收集到的数据以机械设备行业为主,超过1/3的被调查企业来自此行业,电子信息与互联网、化工与医药、汽车制造、现代服务、环境与保护等行业的数量较少,因此,本文以数据来源行业的企业数量为标准,将企业按行业划分为设备制造和其他两类,并对不同行业企业的科创和对德合作情况进行了如下描述性统计分析。

1. 与其他行业相比,机械设备企业的创新意愿较强。

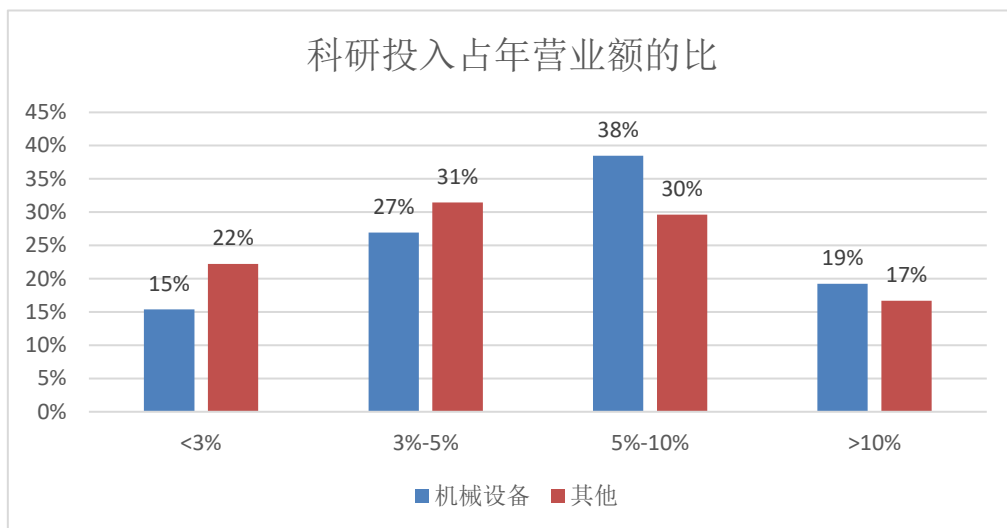


图 4-23 企业科创投入占年营业额的比例

在研发投入方面，机械设备企业以投入 5%-10%的居多，占调研的机械设备企业的 38%，其次为 3%-5%，占 27%。而其他行业企业以投入 3%-5%居多，占调研的其他行业企业的 31%，高于机械设备企业，其次为 5%-10%，低于机械设备企业，同时其投入小于 3%的企业比例也高于机械设备企业，但投入大于 10%的企业比例低于机械设备企业。可见，与其他行业相比，机械设备企业的创新意愿较强。

2. 在科技创新模式上，机械设备企业以与外部伙伴合作创新为主，自主创新为辅，其他行业企业主要以自主创新为主，与外部伙伴合作创新为辅。供应商、高校和科研机构是企业最主要的外部创新合作伙伴，不同行业企业均很少选择政府部门或咨询公司、中介作为自己的外部创新合作伙伴。

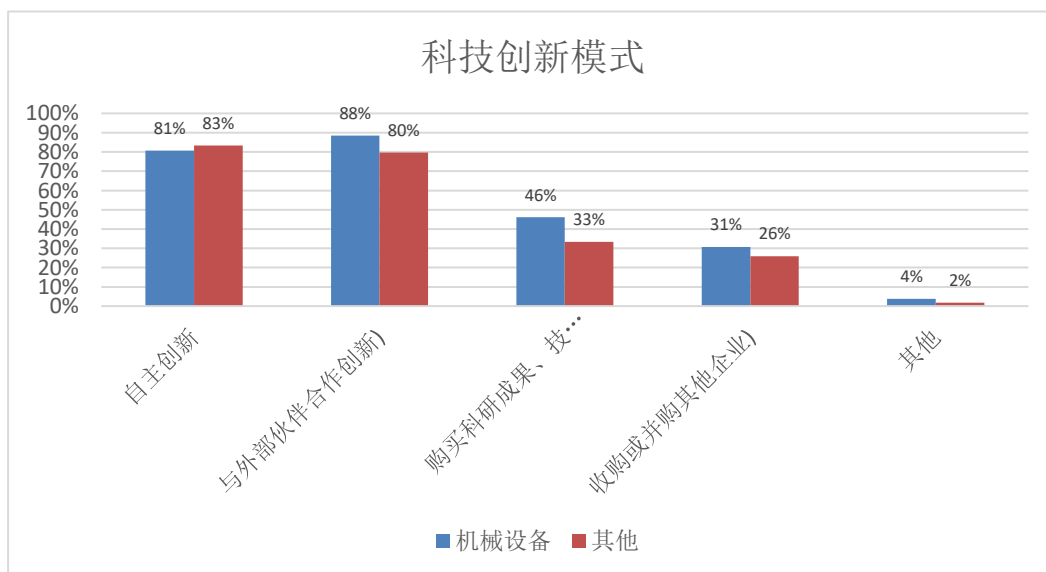


图 4-24 企业的科技创新模式

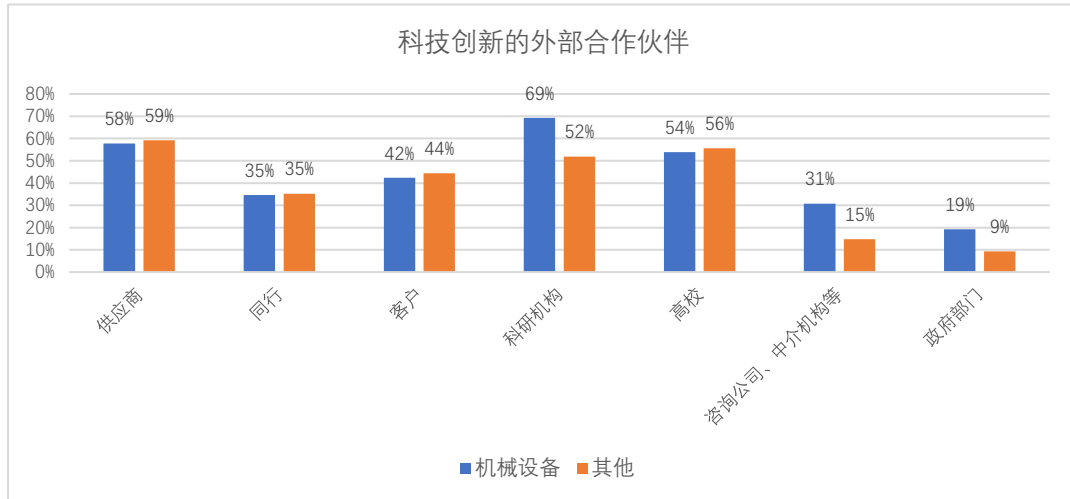


图 4-25 企业的科技创新外部合作伙伴

在科技创新模式上，机械设备企业以与外部伙伴合作创新为主，自主创新为辅，88%的机械设备企业选择与外部伙伴合作创新，81%的机械设备企业选择自主创新。而其他行业企业恰恰相反，他们主要以自主创新为主，与外部伙伴合作创新为辅，83%的其他行业企业选择自主创新，80%选择与外部伙伴合作创新。此外，购买科研成果、技术或产品，收购或并购其他企业也是大型企业创新的主要模式之一，均超过机械设备企业的 30%，分别为 46%和 31%，其他行业企业虽然也会用这种方式，但相对较少，只有 33%和 26%的其他行业企业使用此两种创新方式。

与外部伙伴合作创新是企业主要的创新模式之一，企业倾向于选择什么类型的外部合作伙伴呢？不同行业企业呈现出一致性，机械设备企业倾向于与科研机构、供应商和高校合作，选择三者的机械设备企业比例均超过 50%，分别为 69%、58%和 54%，其次是客户（42%）和同行（35%），其他行业企业情况相同，但占比顺序略有不同（52%、56%、59%、44%、35%），不同行业企业均很少选择政府部门或咨询公司、中介作为自己的外部创新合作伙伴，尤其是其他行业企业，仅有 9%和 15%的其他行业企业选择政府部门或咨询公司、中介机构作为，机械设备企业的比例略高一些，为 19%和 31%。

3. 机械设备企业在科技创新方面的规划相对其他行业来讲更加明晰，规范化管理程度相对更高。

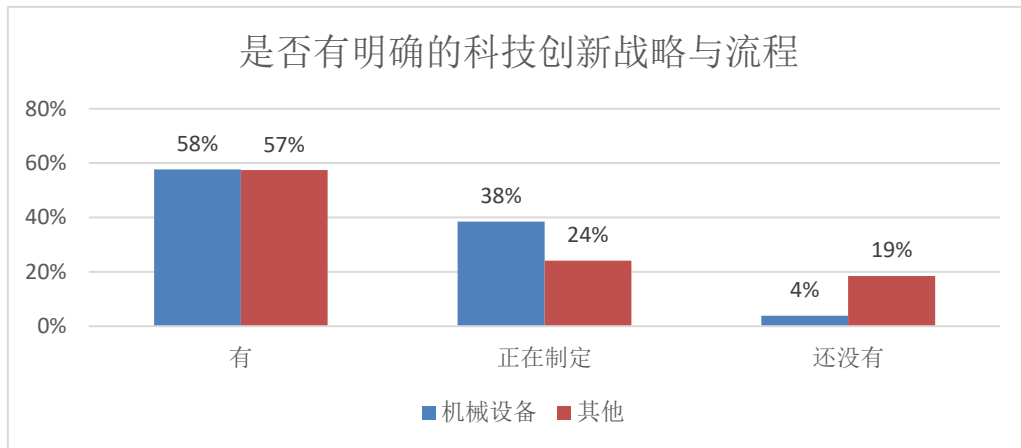


图 4-26 企业是否有明确的科技创新战略与流程

针对是否制定了明确的科技创新战略与流程，机械设备企业拥有（58%）或正在制定（38%）相关流程的企业比例高于其他行业企业（57%，24%），可见，机械设备企业在科技创新方面的规划相对其他行业来讲更加明晰，规范化管理程度相对更高。

4. 不同行业的企业仍以本土创新为主，也面临缺少优秀的科研人才的主要挑战，且机械设备企业在此方面面临的挑战更严峻。

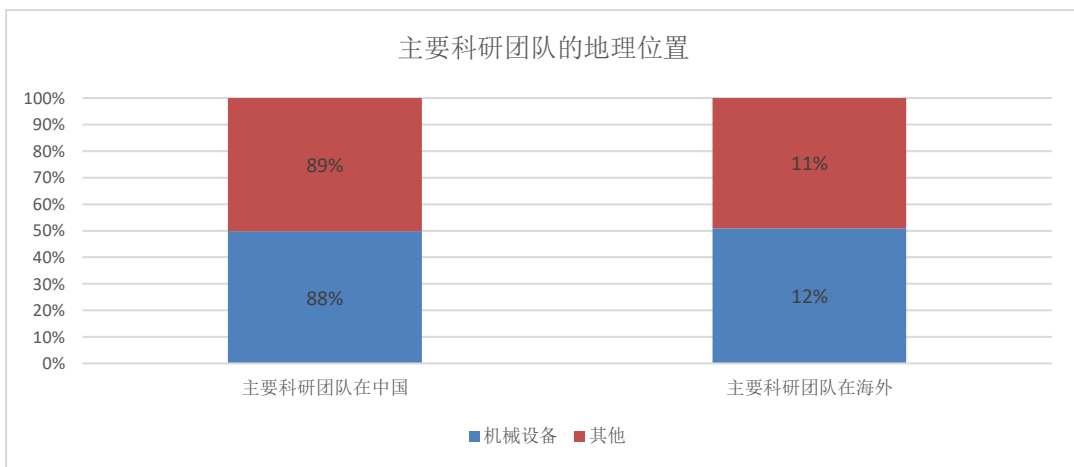


图 4-27 企业主要科研团队的地理位置

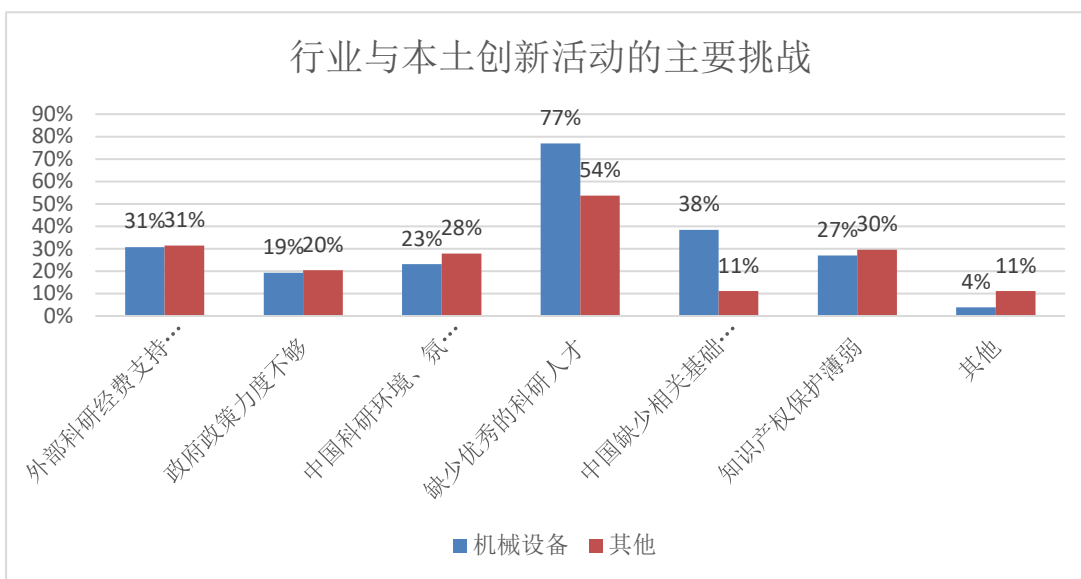


图 4-28 不同行业企业的本土创新活动主要挑战

所有企业的科技创新团队均以在国内为主，少部分位于海外，不同行业之间几乎无差异，可见，不同行业的企业仍以本土创新为主。在进行本土科技创新活动时，不同行业企业均面临一些挑战，机械设备企业认为其面临的最大的挑战是缺少优秀的科研人才（77%），此外，我国缺少相关基础研究、所需设备、实验室、零部件等（38%）以及外部科研经费不足（31%）也是其面临的主要挑战。其他行业企业同样面临缺少优秀的科研人才（54%）的挑战，其次是外部经费不足（31%）和知识产权保护（30%）的挑战，可见，不同行业企业的经费均不充裕，且其他行业企业面临的知识产权保护，研发环境、氛围、意识和重视程度总体不高的挑战高于机械设备企业。

5. 产品设计与研发能力和业界经验是不同行业企业在招聘科创团队成员时最看重的能力，机械设备企业对产品设计与研发能力的看重程度高于其他行业企业，而其他行业企业对于业界经验的看重程度高于机械设备。

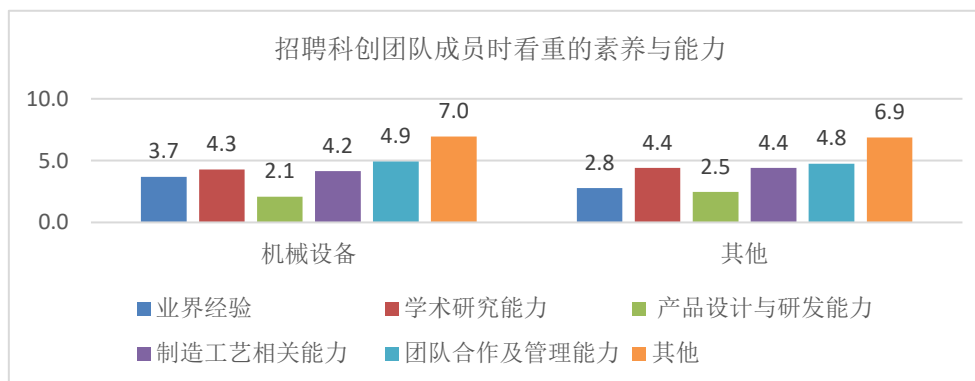


图 4-29 企业招聘科创团队成员时看重的素养与能力

注：排序得分越高，重视程度越低，最不重视的为7分，最重视的为1分。

招聘科创团队成员时，机械设备企业和其他行业企业最重视的皆为科创团队成员的产品设计与研发能力，其次为业界经验，同时，机械设备企业对产品设计与研发能力的看重程度高于其他行业企业，而其他行业企业对于业界经验的看重程度高于机械设备。对于制造工艺相关能力、学术研究能力、和团队合作与管理能力，企业的看重程度相对靠后。

6. 研发能力和国际化眼界与视角是当前企业科创团队最需要加强的，且对于企业而言，目前有更多比科创经费更重要的问题待解决。

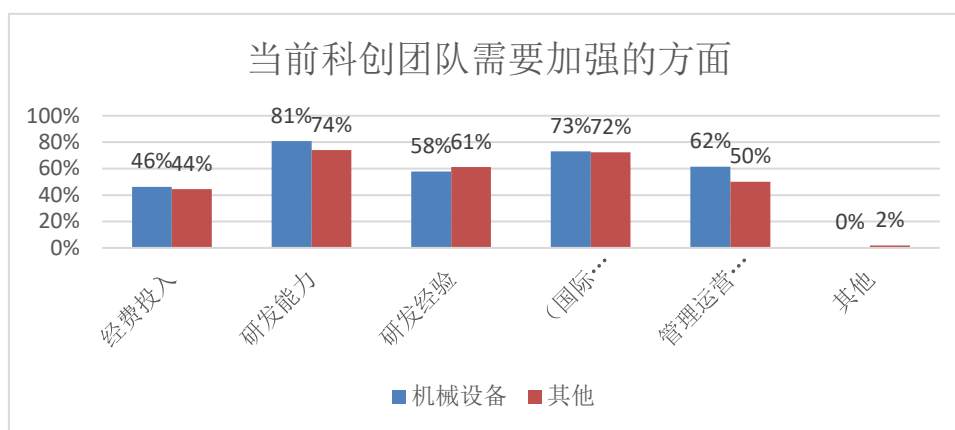


图 4-30 企业当前科创团队需要加强的方面

当前企业的科创团队仍有一些方面需要加强，最需要加强的都是研发能力和国际化眼界与视角。此外，相对于其他行业企业更需要加强的研发经验（61%）来讲，机械设备企业更需要改进管理运营模式（62%），这与机械设备企业在所需管理科学专业人才（19%）的比例高于其他行业企业（13%）的情况呈现出一致性。此外，相对其他方面，企业对经费投入方面的改进需求相对较少一些，可见，对于企业而言，目前有更多比科创经费更重要的问题待解决。

7. 企业对目前与德国企业开展科创合作的满意度总体水平较高，且机械设备企业的满意程度比其他行业更高。在对德合作的主要障碍方面，机械设备企业主要面临两国技术标准不统一和知识产权保护的问题，其他行业企业最主要面临的是语言文化障碍的问题。

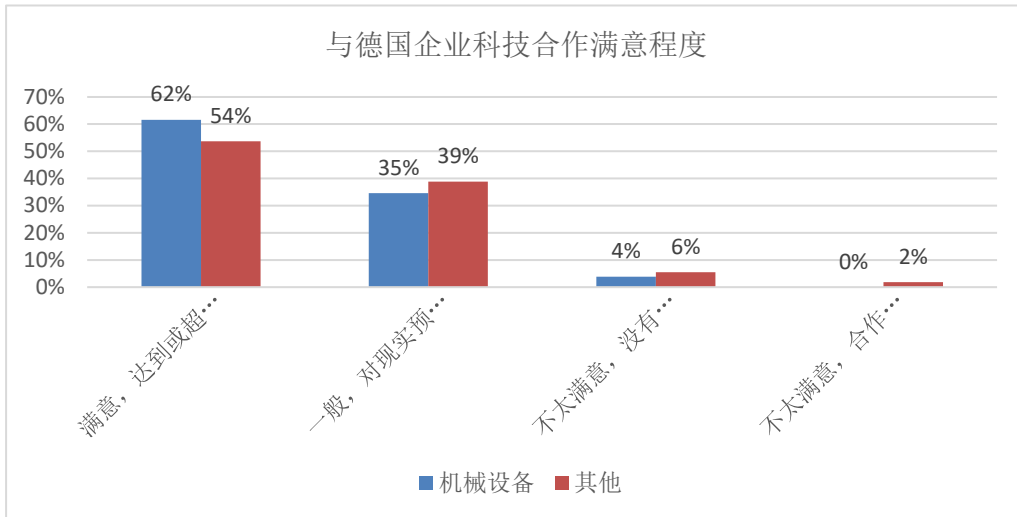


图 4-31 与德国企业科技合作满意程度

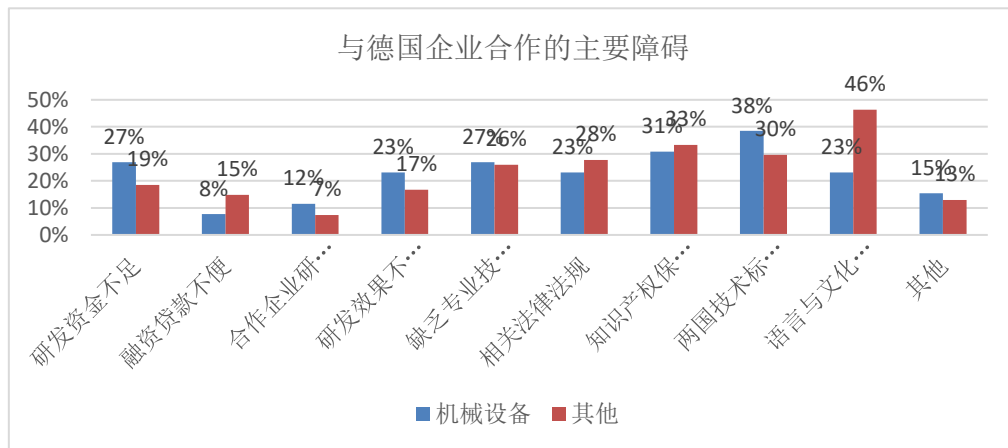


图 4-32 与德国企业合作的主要障碍

在对德合作的满意度方面，超过半数的企业表示满意，效果达到或超出预期，且机械设备企业的满意程度更高（62%），对合作不满意的企业均不足 10%，不满意的主要原因是认为没有达到合作的预定目标。此外，少部分其他行业企业不满意是因为合作困难或障碍较多。那开展对德科技合作的企业主要面临如下一些障碍：

机械设备企业在开展对德科技合作时面临的主要障碍是两国技术标准不统一（38%）、知识产权保护问题（31%），其次是研发资金不足（27%）、缺乏专业技术人才（27%）、研发效果不符合预期（23%）、相关法律法规的问题（23%）、语言文化差异（23%）的问题等。而其他类型行业企业则不同，其最主要的障碍是语言文化差异，高达近一半。此外，其他行业企业还面临知识产权保护（33%）、两国技术标准不统一（38%）以及相关法律法规的问题（28%）和专业技术人才缺乏的问题（26%）。与机械设备企业相比，其他行业企业的研发资金不足（19%）的问题相对较少，研发效果更符合预期（17%），合作企业研发的能力（7%）

也更强，但其虽然研发资金不足问题相对较少，却面临比机械设备企业更严重的融资贷款不便问题（15%）。

8. 开展对德合作的企业大多没有在德国设立分支机构，机械设备企业主要是因为没有相关需求，其他行业企业主要是因为没有相关需求和缺少合作渠道，当前未设德国分支机构的企业大部分未来有设立意向，且机械设备企业的意愿更加强烈。

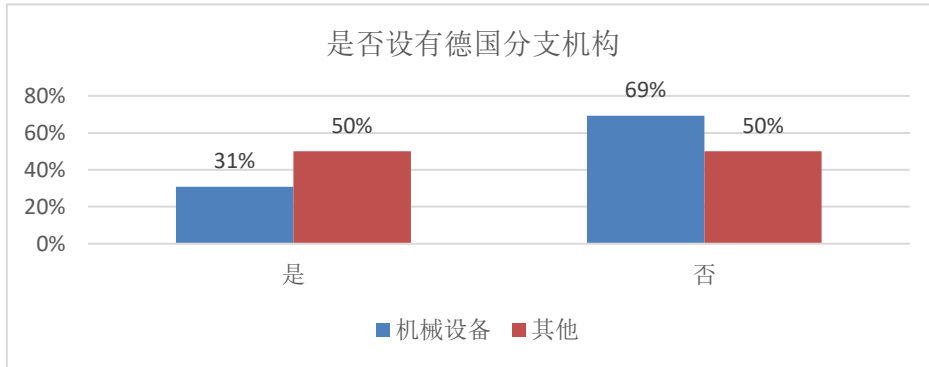


图 4-33 是否设有德国分支机构

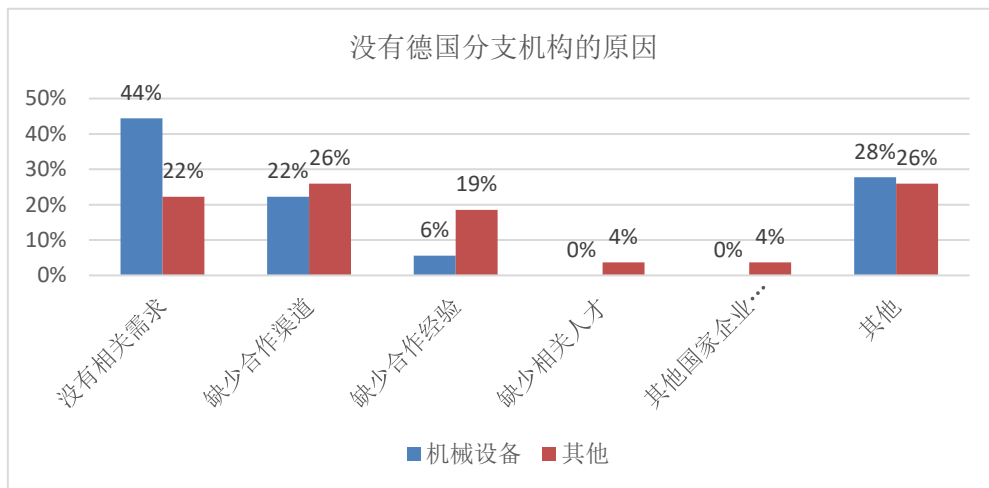


图 4-34 没有德国分支机构的原因

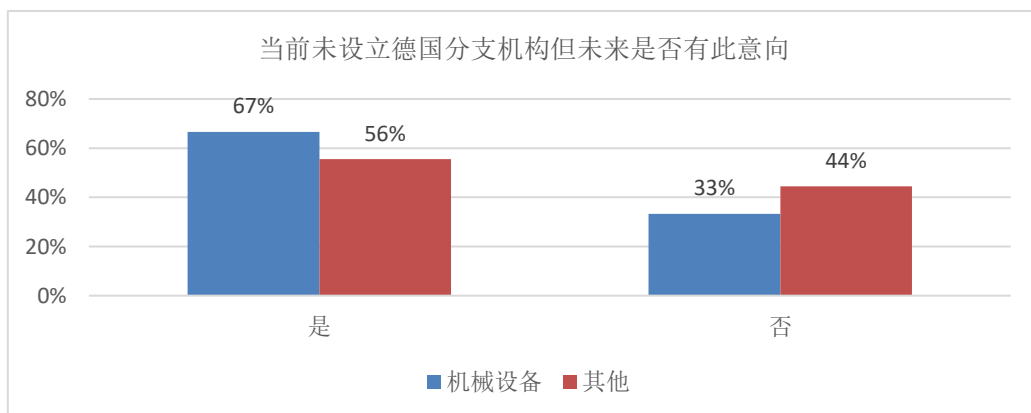


图 4-35 企业当前未设立德国分支机构但未来是否有此意向

调查显示，仅有 1/3 左右的机械设备企业在德国设立了分支机构，大多数机械设备企业没有设立德国分支机构，其原因主要是因为没有相关需求（44%），不存在缺少相关人才或其他国家企业更合适的原因。其他行业企业在德国设有分支机构的比例高于机械设备行业，有一半的其他行业企业在德国设立了分支结构，另一半没有设立德国分支结构的企业主要是因为缺少合作渠道（26%）或没有相关需求（22%），其他方面的原因相对较少。不过当前未设立德国分支机构的企业大部分未来有此意向，而且机械设备企业的意愿更加强烈，有 67% 的当前未设立德国分支机构的机械设备企业未来有此意向。

9. 未来有意向在德国建立分支机构的企业主要想要与德国企业进行技术研发的合作。在合作伙伴选择方面，机械设备企业更倾向于与竞争对手/同行和上下游企业进行合作，而其他行业企业则更倾向于和研究所/团队合作。

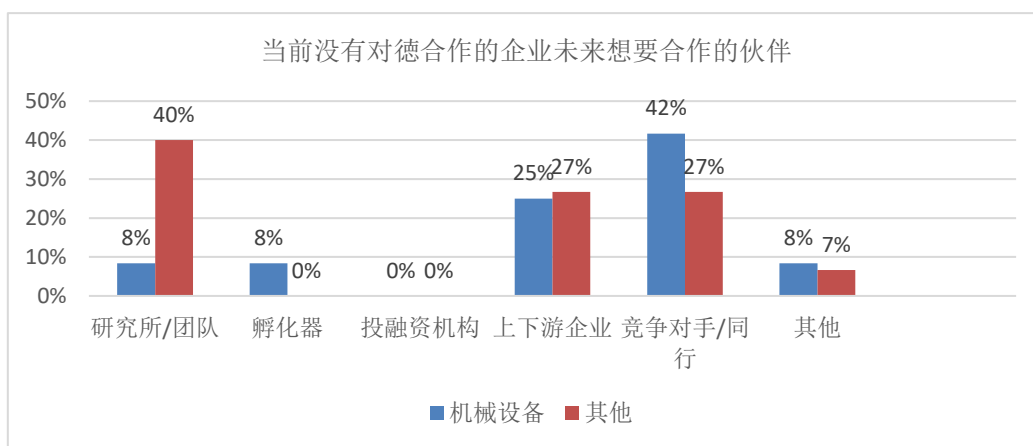


图 4-36 当前没有对德合作的企业未来想要合作的伙伴

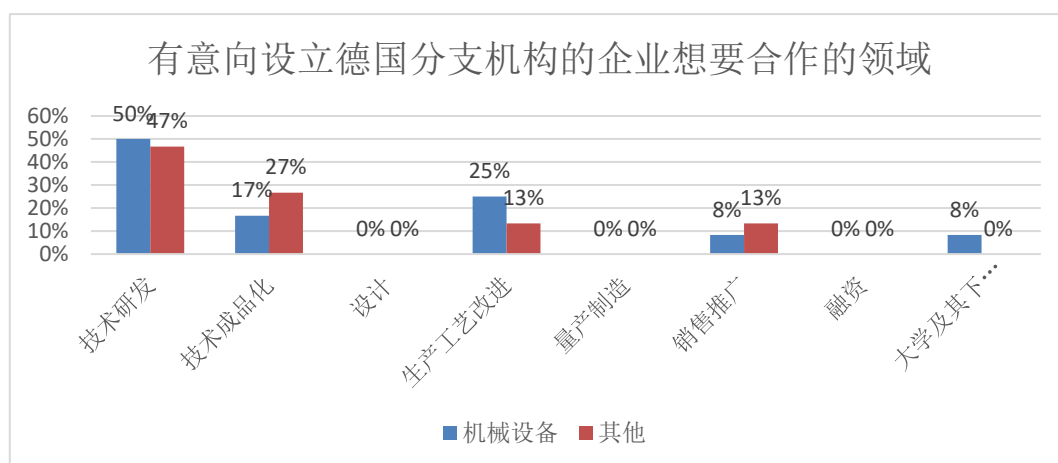


图 4-37 有意向设立德国分支机构的企业想要合作的领域

未来有意向在德国建立分支机构的企业主要想要与德国企业进行技术研发的合作，50% 的机械设备企业和 47% 的其他行业企业想在此领域与德国企业进行合作。此外，机械设备企

业主要想与德国企业进行生产工艺改造（25%）的合作，对技术成品化（17%）的需求相对不高，相反，其他行业企业对技术成品化（27%）领域的对德合作有较大需求，而对生产工艺改造（13%）的合作需求相对较少。两种类型的企业在设计、量产制造和融资领域均无对德合作需求。在合作伙伴选择方面，投融资机构也不在企业的考虑范围之内，此外，机械设备企业更倾向于与竞争对手/同行（42%）和上下游企业（25%）进行合作，而其他行业企业则更倾向于和研究所/团队（40%）合作，其次为竞争对手/同行（27%）和上下游企业（27%），这与企业想要通过合作达成的需求有关——机械设备行业主要是想改进产品质量和生产工艺，而其他行业企业主要是想获取成熟技术或产品），其他行业企业由于时间成本、合作战略目标等原因甚至不考虑与大学及其下属科研机构和孵化器进行合作。

10. 关于未来设立德国分支机构的合作模式，企业最想要的合作模式为同国内德企技术合作，其次为单纯的商业合作、聘请德国人员或购买其服务和在中国建立联合研发中心，对外直接投资是其最不想要的合作模式。

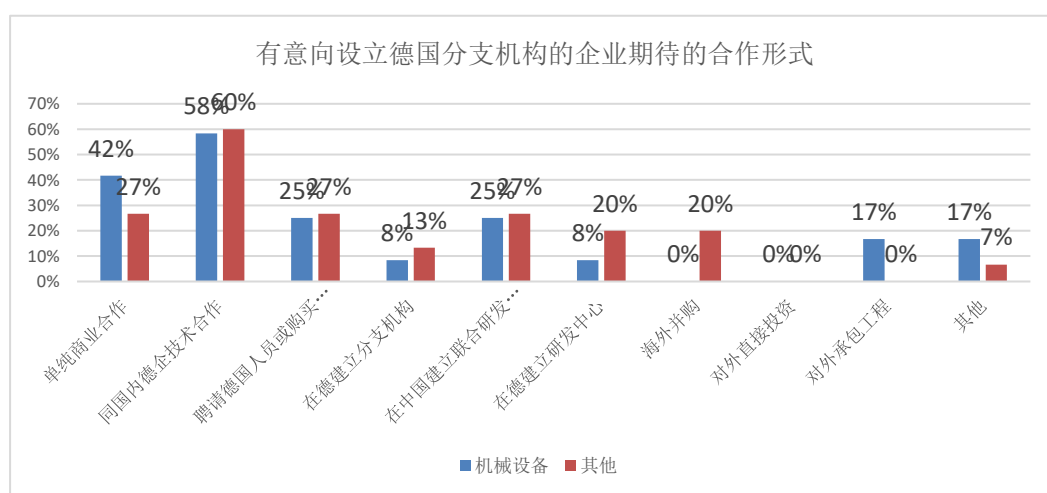


图 4-38 有意向设立德国分支机构的企业期待的合作形式

关于未来设立德国分支机构的合作模式，企业最想要的合作模式为同国内德企技术合作，超过半数的企业期待通过此种方式进行合作，其次为单纯的商业合作、聘请德国人员或购买其服务和在中国建立联合研发中心，且想要进行单纯商业合作的机械设备企业（42%）远多于其他行业企业（27%）。此外，他们期待通过对外承包工程的方式开展对德合作，而其他行业企业相比机械设备企业更期待在德国设立联合研发中心（20%）和海外并购（20%）的方式，他们没有通过对外承包工程的方式开展对德合作的打算，机械设备企业则不考虑海外并购的方式。同时，有意向设立德国分支机构的企业都不考虑通过对外直接投资的形式进行对德合作。

11. 不同行业公司未来有意愿设立德国分支机构所想实现的目标呈现出一定差异。机械设备行业主要是想改进产品质量和生产工艺，而其他行业企业主要是想获取成熟技术或产品。

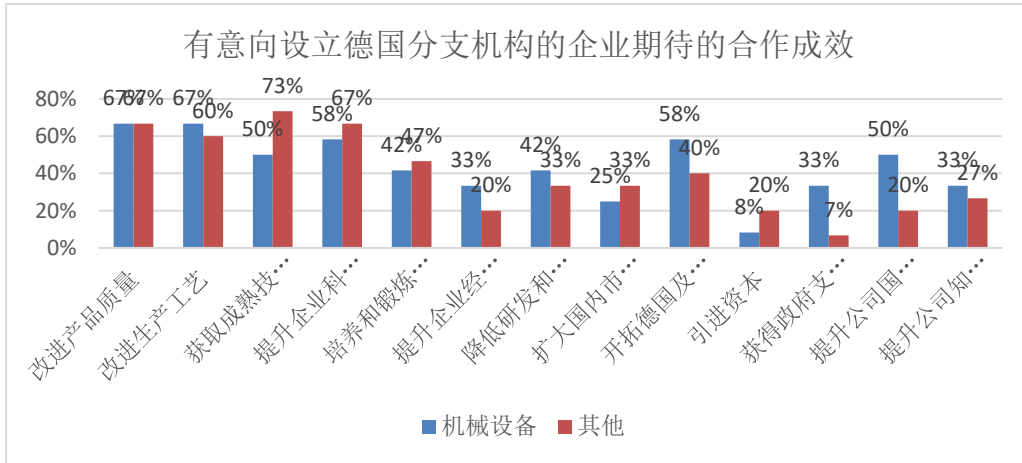


图 4-39 有意向设立德国分支机构的企业期待的合作成效

对于不同行业公司而言，他们未来有意愿设立德国分支机构所想实现的目标呈现出一定差异。机械设备行业主要是想改进产品质量和生产工艺（67%），而其他行业企业主要是想获取成熟技术或产品（73%），其次为改善产品质量（67%）、提升企业科创能力（67%）并改进生产工艺（60%）。机械设备企业在提升企业科创能力（58%）和获取成熟技术或产品（50%）方面的需求远小于其他行业企业，但其对开拓德国及海外市场（58%）、提升公司国际化水平（50%）、降低研发和人力成本（42%）以及提升企业经营管理水平（33%）、提升公司知名度（33%）方面的需求高于其他行业企业（40%，20%，33%，20%，27%），而其他行业企业反而想要在德国建立分支机构，开展对德合作来扩大国内市场占有率（33%），同时引进资本（20%）。机械设备企业想要通过开展对德合作引进资本的仅占 8%，可见虽然机械设备企业面临一定程度上研发经费不足的问题，但这不是其对德合作的主要目的。此外，33%的机械设备企业想要通过开展对德合作获得政府的支持与关注，而其他行业企业在此方面的需求较小（7%）。

12.经济成本过高是企业认为未来在德国设立分支机构的最大障碍，其次为难以招到合适的科研人员。

不同行业企业没有意向设立德国分支机构大多是因为暂时没有相关需求，与缺少合作渠道、经验、人才、政府支持与引导以及其他国家企业更合适等原因无关。

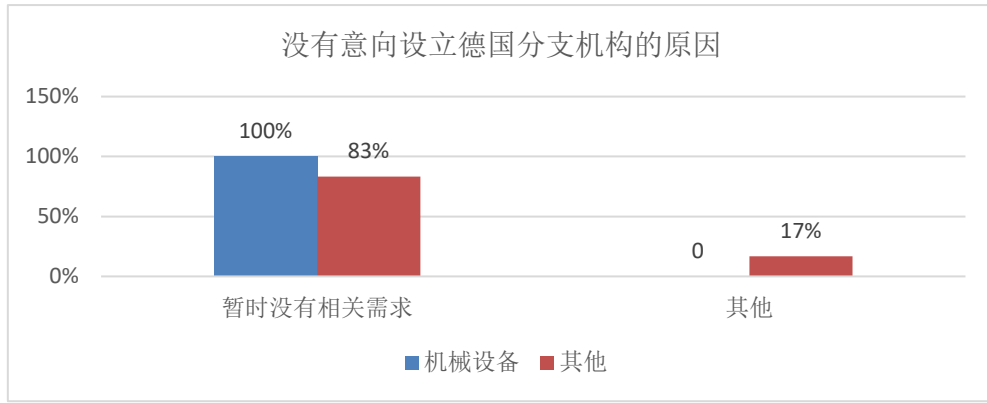


图 4-40 没有意向设立德国分支机构的原因

针对当前没有设立德国分支结构且未来也没有设立德国分支机构意愿的企业，本文同样调查了其原因为，不同行业的企业原因大致相同，主要是没有相关的合作需求，与缺少合作渠道、经验、人才、政府支持与引导以及其他国家企业更合适等原因无关。

13. 采购德国的软硬件设备是目前已设立德国分支机构的机械设备企业对德合作的主要方式，且使用效果符合预期。其他行业企业对德合作的主要方式是将德国分支机构设立为研发机构和与德国企业合作进行技术研发。

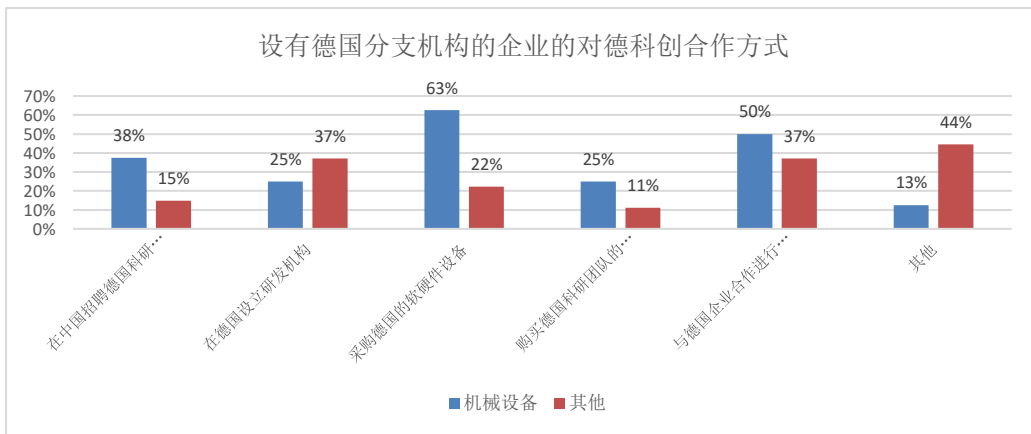


图 4-41 设有德国分支机构的企业的对德科创合作方式

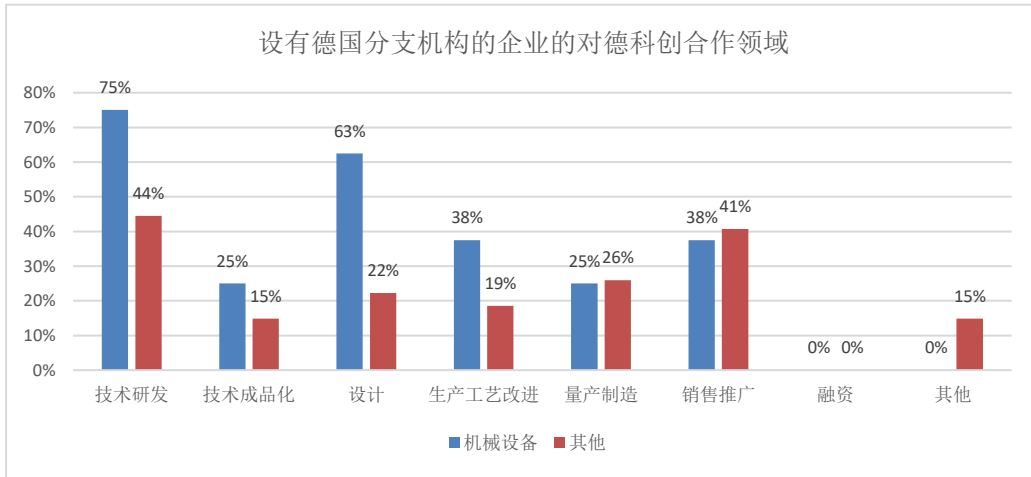


图 4-42 设有德国分支机构的企业的对德科创合作领域

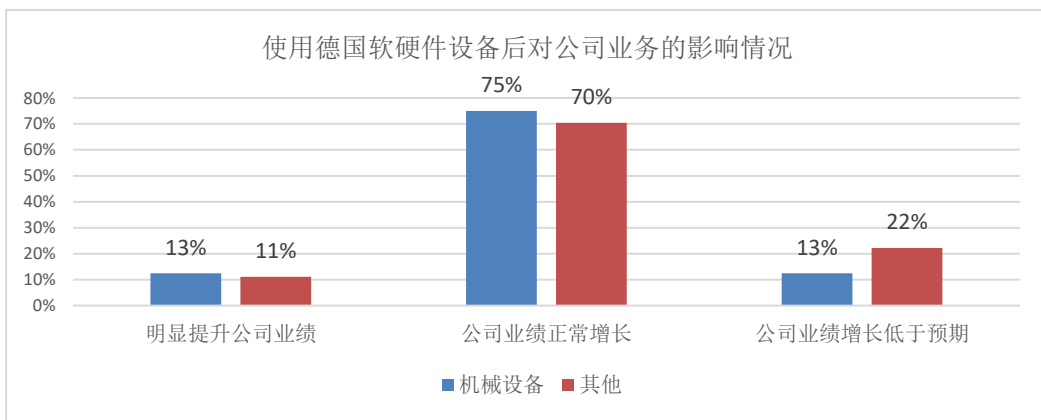


图 4-43 使用德国软硬件设备后对公司业务的影响情况

目前已设立德国分支机构的机械设备企业对德合作的主要方式是采购德国的软硬件设备（63%），其次是德国企业合作进行技术研发（50%）和在中国招聘德国科研人员或团队（38%），而其他行业企业对德合作的主要方式为将德国分支机构设立为研发机构（37%）和与德国企业合作进行技术研发（37%），通过采购德国的软硬件设备（22%）和在中国招聘德国科研人员或团队（15%）方式开展对德合作的相对较少，远低于机械设备企业。

对于采购并使用了德国的软硬件设备的企业，不论是机械设备企业（75%）还是其他行业企业（70%）公司的业绩均在正常增长，少有明显提升的现象，相反，有超过百分之二十的其他行业企业（22%）认为其效果低于预期，而机械设备企业的满意程度相对较高，这或许是其他行业企业较少采用采购德国的软硬件设备方式开展对德合作的原因。

在合作领域上，机械设备企业主要通过德国分支机构与德方进行技术研发（75%）以及设计（63%）上的合作，其次为生产工艺改进（38%）和销售推广（38%）上的合作，而其他企业与德方开展合作的领域除技术研发（44%）外，还有销售推广（41%），其在设计（22%）

和生产工艺改进（19%）领域对德合作的比例远低于机械设备企业。同时，目前已设立德国分支机构的企业均无与德方的融资合作，在量产制造和技术成品化方面的合作也相对较少。

通过对当前没有设立德国分支机构但有此意向的企业想要合作的领域比较可发现，即使当前企业在对德合作时已在技术研发领域开展了较多的合作，但未来在此方面的需求依然很高，而针对机械设备企业目前开展较多合作的设计领域，未来其合作需求降低，对于目前其他行业企业开展较多的销售推广的合作，未来其他行业企业的合作需求仍大于机械设备企业。

14. 机械设备企业在德国设立分支机构的效果好于其他行业企业。

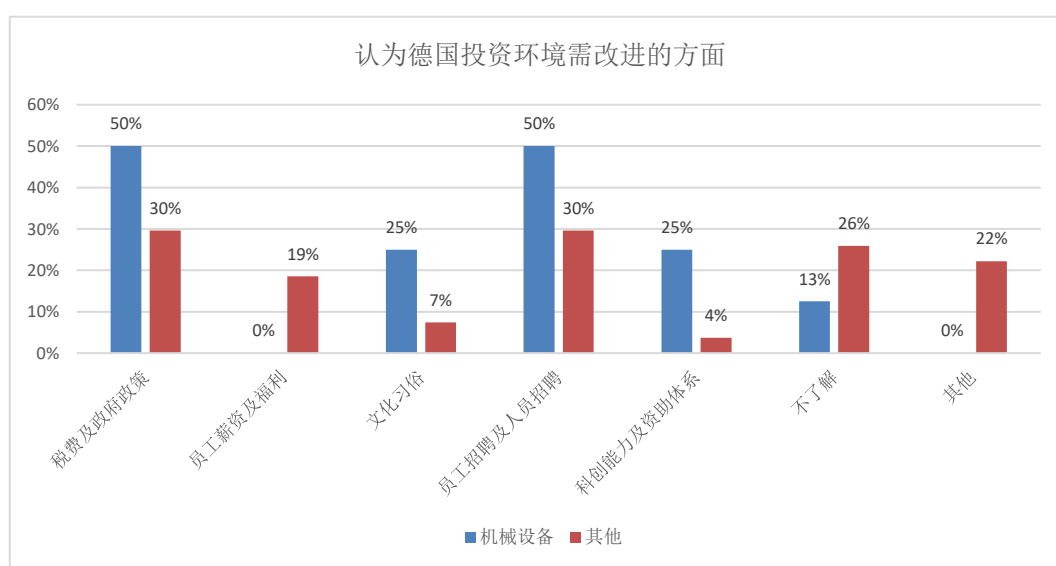


图 4-44 企业认为德国投资环境需改进的方面

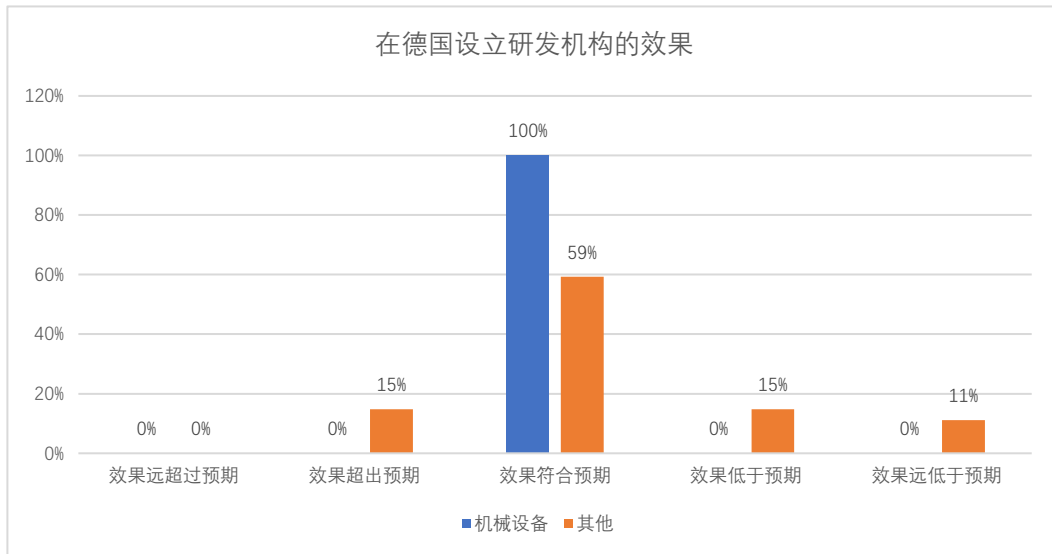


图 4-45 企业在德国设立研发机构的效果

总体来看，机械设备企业在德国设立分支机构的效果好于其他行业企业，虽然机械设备和其他行业企业都不认为当前的德国分支机构效果超过预期，但全部的机械设备企业都认为当前的德国分支机构设立效果是符合预期的。就其他行业而言，虽然有 15%和 11%的企业认为当前的德国分支机构的设立效果是低于甚至远低于预期的，但大部分企业认为符合预期，甚至有 15%的企业认为目前的德国分支机构设立效果是超过预期的。因此，不同行业企业对德国投资环境的感受也不同，机械设备企业更希望德国的税费及政府政策（50%）和员工招聘（50%）情况能得到改善，其他行业企业在这两方面（30%）也有较高的需求，但机械设备企业在这两方面的改善需求远大于其他行业企业。其次，其他行业更想要得到员工薪资及福利方面（19%）的改善，而机械设备企业无此方面的改善需要，其更想要文化习俗（25%）和科创能力及资助体系（25%）的改善，其他行业企业在这两方面的改善需求较少。

15. 机械设备企业同德方合作伙伴或其他德国企业的竞争相比其他行业企业来讲可能会更加激烈。

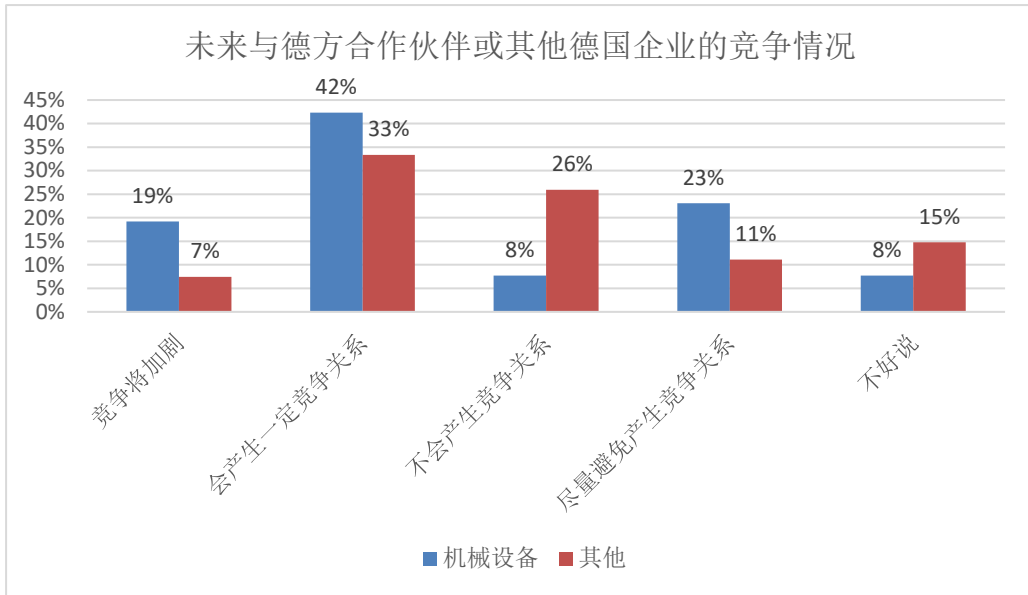


图 4-46 企业未来与德方合作伙伴或其他德国企业的竞争情况

针对未来与德国合作伙伴或其他德国企业的竞争情况，大部分机械设备企业认为将会产生一定的竞争（42%）或竞争将加剧（19%），而其他行业企业认为会产生一定竞争关系（33%），或不会产生竞争关系（26%），认为竞争将会加剧的其他行业企业的占比（7%）远低于机械设备企业，因此，机械设备企业同德方合作伙伴或其他德国企业的竞争相比其他行业企业来讲可能会更加激烈，毕竟德国在机械设备制造领域具有悠久的历史 and 突出优势。

16. 企业在对德合作对接的渠道获取上有一定的需要。

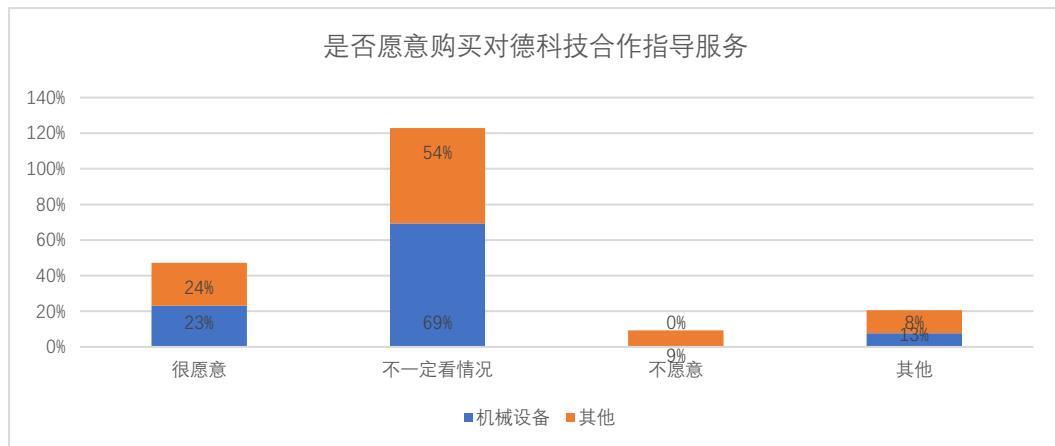


图 4-47 企业是否愿意购买对德科技合作指导服务

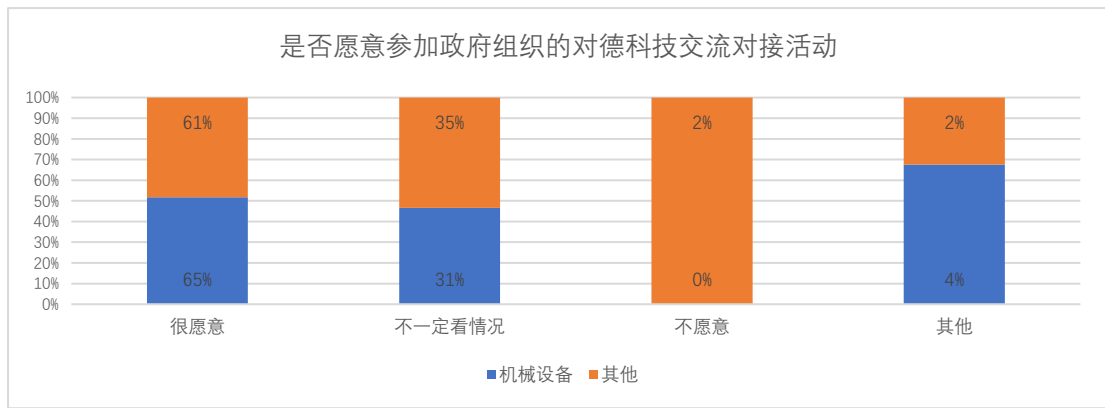


图 4-48 企业是否愿意参加政府组织的对德科技交流对接活动

在对德科技合作指导服务的购买意愿上，不同规模企业呈现出一致性，大部企业选择视情况而定，1/4 左右的企业表示很愿意购买，没有机械设备企业表示不愿意购买，而有近 10% 的其他行业企业（9%）表示不会购买。

在参与政府组织的对德科创合作交流对接活动，大部分企业表示很愿意参加，尤其是机械设备企业（65%），没有机械设备企业表示不愿意参加，而有些其他行业企业（2%）表示不愿意参加此类活动。可见，总体而言，企业对此类活动的需求量较大，在对德合作对接的渠道获取上有一定的需要。

四、总结与讨论

通过对上文中不同规模、不同行业类型企业的对德科技创新合作相关问题的分析，可以看出在对德科技创新合作领域，我国的大型企业（以国资背景企业为主）同中小微及初创企业；机械制造业同其他产业行业的企业在各方面存在的特征差异，虽然由于样本数量的原因，这些差异在统计学意义上并不显著，但依然具有一定的现实意义。

值得关注的是，大型企业的对德合作项目更易获得各地政府机构的关注与重视，在相关扶持政策的设计上也无疑会得到倾斜；相似的，机械制造业作为一直以来中国与德国企业开展科技创新合作的重点，不仅在数量上占据绝对多数，其合作模式、合作思路、合作需求等方面的特征也建构了当前公众对于中德科技创新合作的“主流”印象。正是这些“主流”印象，在媒体的放大和渲染之下，形成了当前人们对中德企业科技创新合作的“官方”印象。这些“官方”印象不仅影响着地方管理机构的工作思路，也影响着投资者和从业者的决策选择。

事实上，我们可以从数据中看到，越来越多的中小型企业、新兴行业和领域的企业，正在逐渐加入开展中德企业科技创新合作的俱乐部。这些企业在一定程度上展示了对德科技创

新合作的新需求、新模式和新动态,也昭示了未来开展对德科技创新合作的新潜力和新方向。

对于有意愿开展或希望大力推动中德企业科技创新合作的地方管理者而言,本研究从企业的具体需求切入,提供了一个良好的推动工作出发点。帮助地方管理机构将具体推动工作和扶持政策的设计进行初步的“市场细分”,使其在分析本地企业具体情况的基础上有针对性的开展相关工作、设计相应扶持政策,从而切实解决企业的需求和问题,推动合作的顺利开展。

最后,在对中方企业进行调研的基础上,下阶段的研究工作将聚焦至德方企业,了解德方企业开展对华合作的诉求和问题,并进行进一步的对比,力图以全面视角展示并分析中德企业间科技创新合作的现状与动态。

第五章 中德第三方市场合作研究

黄徐婷³¹

【摘要】中德两国互为双方重要的合作伙伴，但至今在第三方市场合作上进展缓慢。本文以比较优势理论和要素禀赋论为理论依据，通过 ESI 指数和 TCI 指数对中德与带路沿线国家间的贸易竞争和互补关系进行比较分析后发现：中国与德国在带路沿线国家的贸易竞争性越来越强，但也有各自的优势可形成互补。双方可互相合作，取长补短，携手将三方利益最大化。德国内部各方对第三方市场的态度并不统一，总体而言对第三方市场合作持赞成态度，但对中国又持有怀疑态度，而在中德第三方市场合作上表现并不积极。本文摘取了部分中德合作案例，合作中既有成功的经验，也遇到了不少的挑战，也是未来尚待解决的问题。中德合作总体表现为“政府未动，市场先行”，德国方面仍需更加主动参与进来，与中国建立交流合作平台，才能最大化发挥第三方市场合作的机制红利。

【关键词】中德经济关系 第三方市场合作 “一带一路”

一、引言

自“一带一路”倡议提出来以后，中国与“带路国家”的贸易额增长迅速，对相关国家的投资力度明显增强，和相关国家间的经济合作得到了极大的强化。随着贸易和投资持续增长，中国和“带路国家”正积极探索更深层次和更广领域的经济合作。在此背景下，第三方市场合作应运而生。作为国际经济合作新形式，第三方市场合作在沿线国家展开了广泛实践并取得了许多积极成果，中国与众多国家就第三方市场合作达成了协议，一批涵盖基础设施、能源、金融、医疗卫生等领域的合作项目也在有序推进。

2016 年，中德两国签署了联合声明，明确了两国在第三方市场合作的原则和重点领域。目前中国和德国已在第三方市场推进诸多合作项目，但相较法国、意大利等其他国家，德国仍未正式与中国建立第三方市场合作机制。

本文将在此背景下对中德第三方市场合作在“一带一路”框架下进行研究，主要聚焦于双方在是否可能进行第三方市场合作，合作的动因，在哪些领域展开合作，以及双方合作面临怎样的前景和挑战。

二、理论框架

1. 第三方市场合作的概念内涵

“第三方市场合作”这一概念首次出现在 2015 年 6 月中国政府同法国政府正式发表的《中

³¹ 黄徐婷 德语学院研三 主修德国外交与经济 1361800381@qq.com

法关于第三方市场合作的联合声明》，目前在学术界对第三方市场合作的定义尚未形成一致结论。中国国家发展和改革委员会发布的《第三方市场合作指南》提出，“第三方市场合作是指中国企业（含金融企业）与有关国家企业共同在第三方市场开展经济合作。作为开放包容的国际合作模式，第三方市场合作有助于中国企业和各国企业优势互补，共同推动第三国产业发展、基础设施水平提升和民生改善，实现 1+1+1>3 的效果”。

李克强总理在 2019 年政府工作报告中则提出，“以共商共建共享”为原则，利用国际通行规则，发挥企业作用，在“一带一路”沿线国家推动基础设施建设，同时利用中国富裕的产能加强国际合作，“拓展第三方市场合作”。

第三方市场合作就政策而言属于经济体之间的合作行为，就形式而言主要是企业行为。其合作基础是“优势互补”；合作方式是“企业主导、政府推动”；其原则是共商共建共享，目标是实现“三方共赢”。

2. 理论框架

2.1 第三方市场合作的概念内涵

“第三方市场合作”这一概念首次出现在 2015 年 6 月中国政府同法国政府正式发表的《中法关于第三方市场合作的联合声明》，目前在学术界对第三方市场合作的定义尚未形成一致结论。中国国家发展和改革委员会发布的《第三方市场合作指南》提出，“第三方市场合作是指中国企业（含金融企业）与有关国家企业共同在第三方市场开展经济合作。作为开放包容的国际合作模式，第三方市场合作有助于中国企业和各国企业优势互补，共同推动第三国产业发展、基础设施水平提升和民生改善，实现 1+1+1>3 的效果”。

李克强总理在 2019 年政府工作报告中则提出，“以共商共建共享”为原则，利用国际通行规则，发挥企业作用，在“一带一路”沿线国家推动基础设施建设，同时利用中国富裕的产能加强国际合作，“拓展第三方市场合作”。

第三方市场合作就政策而言属于经济体之间的合作行为，就形式而言主要是企业行为。其合作基础是“优势互补”，合作方式是“企业主导、政府推动”，其原则是共商共建共享，目标是实现“三方共赢”。

2.2 第三方市场合作相关理论

第三方市场合作起源于国际经济中的三方合作。本文将主要以国际经济学中的比较优势理论和资源禀赋论为基础进行探讨和分析。

(1) 比较优势理论

比较优势理论认为国际贸易能够产生的根源在于不同国家在不同产品上存在的比较优势，即一国如果能以更低的机会成本生产某种产品，那么该国在这种产品上就具有比较优势。该理论后来有了进一步发展，从静态走向动态。人们发现可以通过技术革新改变这种相对优势，并刺激经济发展。就第三方市场合作而言，中国、发达国家和第三方市场都具有自己的比较优势，从而进行三方合作。

(2) 资源禀赋论

该理论探讨国际要素配置的差异和贸易结构的关系。尤其最简单的情况是：现有两个国家具有同样的、同类的生产技术和偏好、完全竞争、完善的部门间的要素流动、充分就业和自由贸易，但生产要素配置不同，于是贸易结构也就不相同，形成了新的交换。一国主要生产本国富有的生产要素商品，进口本国短缺的生产要素商品。由于国际市场上商品的价格主要取决于发达国家，因此国际贸易有利于发展中国家，因为发展中国家的产品相对便宜，因而提升的空间就大。

通过对第三方市场合作的概念研究，可以明显看到推动第三方市场合作的原动力是“优势互补”；这种互补从根本上来说是“比较优势”的结合，而合作双方在相关产业和资源禀赋上也存在显著差异。从这个层面来说发达国家的比较优势是现金技术、核心装备、先进理念和资金、经验，但面临产业空心化、海外市场需求不足，其自身的发展动力不足。中国的比较优势是优势产能，尤其是在中端装备制造领域，但一直处于全球价值链下游，在经济由高速增长转变为高质量发展的大背景下，产业结构升级、由全球产业链中低端进入高端领域是未来经济发展的重要方向。第三方（国）的比较优势是潜在市场及发展需求。第三方市场合作有利于满足其作为市场需求方获得更多的资金、技术和管理经验以及投融资。许多发展中国家拥有丰富的资源和市场，基础设施和资金严重不足，经济发展处于工业化早期。

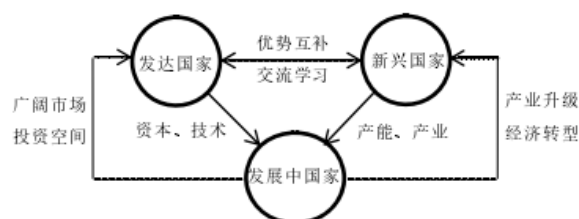


图 5-1 三方市场合作

本文拟通过以下四部分，对中德第三方市场合作进行分析：一是中德进行第三方市场合作的经贸基础以及中德可在哪些领域展开合作；二是对中德对第三方市场合作的态度进行分析；三是通过案例分析总结中德在第三方市场合作方面的特点和经验；四是得出结论并探讨

中德在第三方市场合作方面的前景和挑战。

三、中德第三方市场合作的经贸基础

鉴于贸易的竞争与互补关系对于中国与“带路国家”贸易的发展、德国参与该倡议的态度和中德两国在“一带一路”框架下的经贸投资合作将产生基础性影响，因此本文将采用贸易视域下的出口相似度指数（ESI）、贸易互补性指数（TCI）对比分析中德两国与“一带一路”第三方市场的贸易关系。

“一带一路”倡议作为世界范围内跨度最长的超大型区域贸易安排，越来越多的国家参与其中，考虑到数据的完整性和简化计算，本文选择最初明确参与到该倡议的 64 国进行研究，并对这些国家进行整合，按地理位置将 64 个国家划分为 6 组，并以此为对象展开分析。

表 5-1 研究国家区域划分

洲名	区域	国家
亚洲（45 国）	东北亚	蒙古国 俄罗斯
	东南亚	新加坡 印度尼西亚 马来西亚 泰国 越南 菲律宾 柬埔寨 缅甸 老挝 文莱 东帝汶
	南亚	印度 巴基斯坦 斯里兰卡 孟加拉国 尼泊尔 马尔代夫 不丹
	西亚（和北非）	沙特阿拉伯 卡塔尔 巴林 科威特 黎巴嫩 阿曼 也门 约旦 以色列 巴勒斯坦 亚美尼亚 格鲁吉亚 阿塞拜疆 阿富汗 埃及
	中亚	哈撒克斯坦 吉尔吉斯斯坦 土库曼斯坦 塔吉克斯坦 乌兹别克斯坦
欧洲（19 国）	中东欧	波兰 阿尔巴尼亚 爱沙尼亚 立陶宛 斯洛文尼亚 保加利亚 捷克 匈牙利 北马其顿 塞尔维亚 罗马尼亚 斯洛伐克 克罗地亚 拉脱维亚 波黑 黑山 乌克兰 白俄罗斯 摩尔多瓦

来源：根据公开资料整理

注：国家名单来源于中国一带一路网 <http://www.yidaiyilu.gov.cn/>，为便于计算，同时考虑国家相似性，将埃及并入了西亚地区。

1. 中德与“一带一路”沿线各国的贸易特点

（1）从贸易规模上来说，“带路国家”在中德两国对外贸易中占有重要地位，但中国在“带路国家”对外贸易中所占地位远超德国。

从贸易规模上看（见图 3-1），中国与“带路国家”贸易额迅速上涨，而德国与之贸易额

发展相对平缓。总体而言，中国与沿线各国的贸易总额超过德国与沿线各国的贸易总额。也就是说，随着中国经济的不断增长和对外贸易的持续膨胀，中国与沿线各国的贸易量逐渐远超德国。

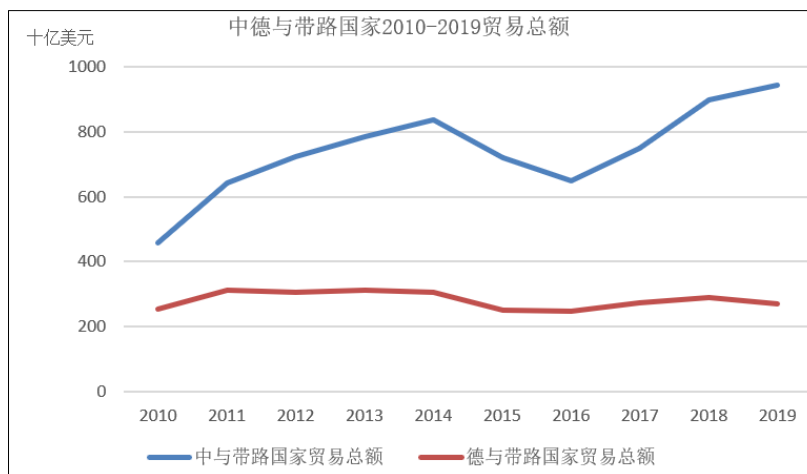


图 5-2 中德与带路国家 2010-2019 年贸易总额

数据来源：根据 UN Comtrade 数据整理所得

由中德与沿线各国的贸易额在两国对外贸易总额的占比(见图 3-2)可知，中国与沿线各国的贸易总额在其外贸中的占比始终大于德国，即沿线各国在中国贸易伙伴中的地位要高于德国。同时，现阶段沿线各国在中、德外贸中的地位差距也在逐渐拉开。

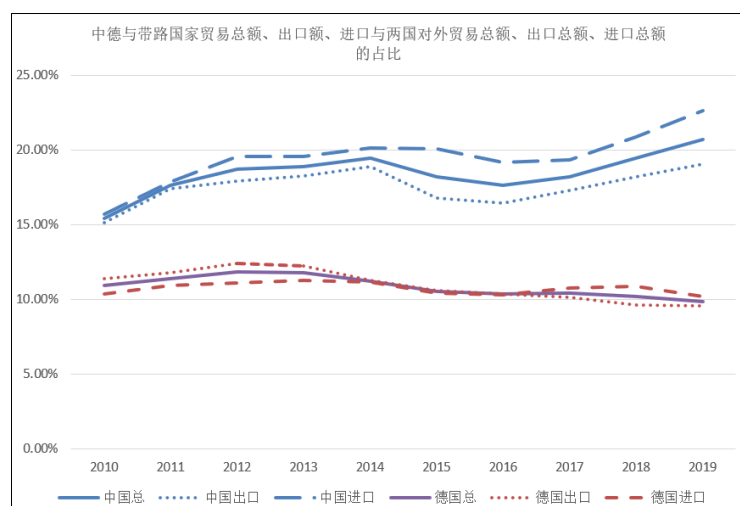


图 5-3 中德与带路国家贸易总额、出口额、进口与两国对外贸易总额、出口总额、进口总额的占比

数据来源：根据 UN Comtrade 数据整理得出

观察沿线各国与中德的贸易总额在其外贸中的比重（见图 3-3 和图 3-4）可知，沿线各国与中国的贸易总额占比呈现出了大幅度的上升趋势，与德国的贸易总额占比则出现了明显的起伏。总体而言，中德两国在沿线各国外贸中的地位均有所提升，而德国相对中国的增幅

要平缓一点。

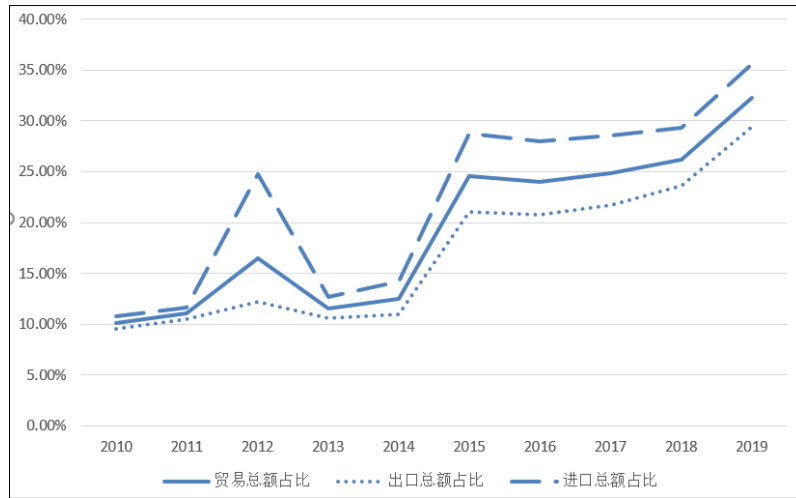


图 5-4 带路国家与中国的贸易总额、出口额、进口额与带路国家对外贸易总额、出口总额、进口总额的占比

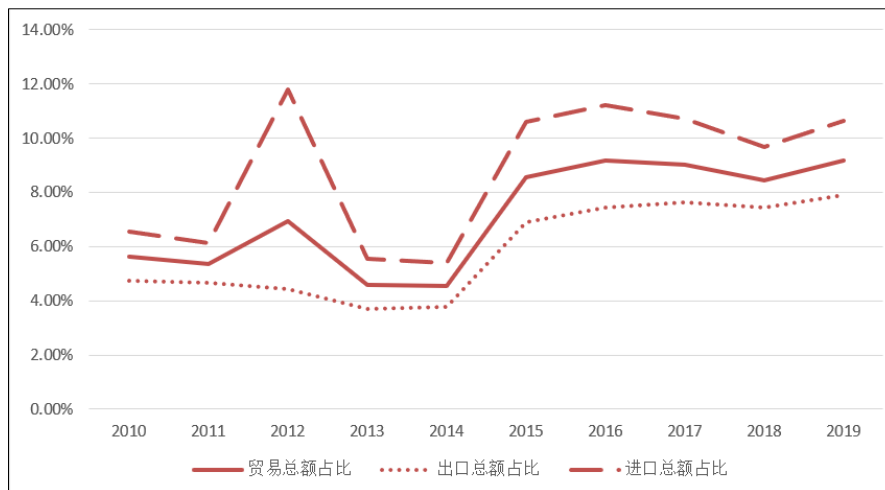


图 5-5 带路国家与德国的贸易总额、出口额、进口额与带路国家对外贸易总额、出口总额、进口总额的占比

数据来源：根据 UN Comtrade 数据整理得出

(2) 从单向贸易流向来说，中德对“带路国家”均存在贸易顺差，倾向对沿线各国出口，且德国的出口倾向性更明显。

分析单向贸易规模(见图 5-2)可知，中德两国对沿线各国的出口额均始终高于进口额，这意味着在与沿线各国的贸易中，中德两国处于顺差地位。这意味着中德两国都更倾向于对沿线各国出口，同时相较于中国，德国的倾向性更大。另一方面说明沿线各国更依赖于中德的出口市场。随着中国与沿线各国进、出口的贸易额大幅增长和远超德国，中国在沿线各国进口来源地中的地位始终高于德国，在沿线各国出口目的地的地位也相对较高。

(3) 从地区来看，各区域在中德两国贸易中的地位不同，但西亚、东南亚和东北亚地位均表现突出。

从地区来看，中国和德国与沿线各国的贸易主要集中在西亚、东南亚和东北亚三个地区，其中中国与这三个地区在 2010-2019 年的贸易总额在中国对沿线各国贸易中的比重分别达到 60%、14%和 12.3%，合计 88.8%；德国与之比重略有不同，分别为 34.5%、24.4%和 24.0%，而且与各区域的贸易占比相对均衡。

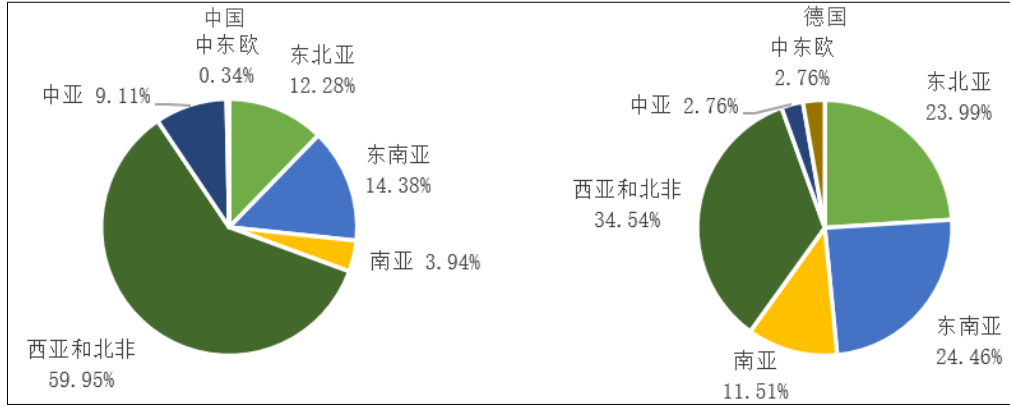
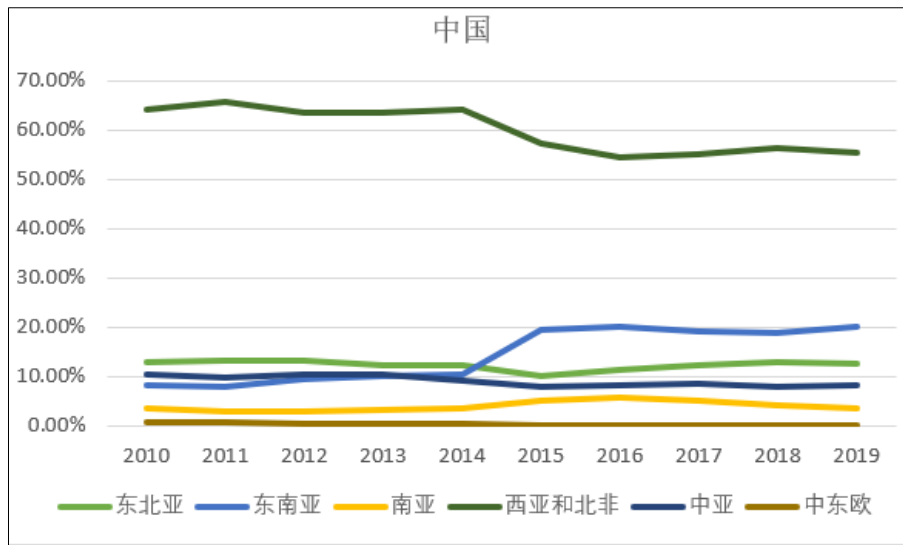


图 5-6 中德两国与各地区的贸易比

数据来源：根据 UN Comtrade 数据整理得出

图 5-7 和图 5-8 从时间变化的纵向角度分析各地区在两国与带路国家贸易额重的比例变化情况，总排名大体一致，但所占比重有所起伏。东南亚在相关贸易中的地位上升明显，所占比重呈上升趋势，在 2014 年超过东北亚。其中西亚在中德两国与沿线贸易重的比重均略有下降，其他地区较为稳定。



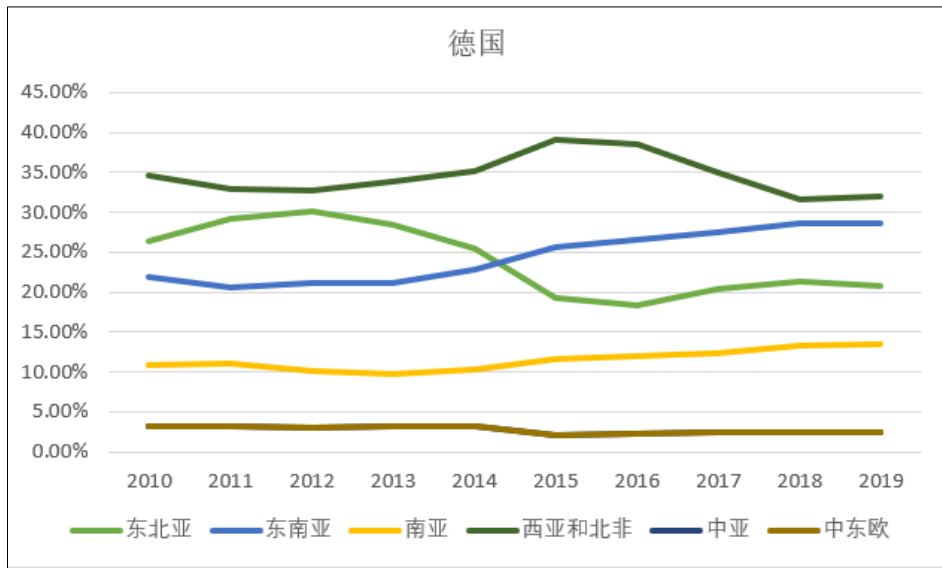


图 5-7 图 5-8 各区域在中国、德国与沿线各国国家贸易中的比重 (2010-2019)

数据来源：根据 UN Comtrade 数据整理得出

(4) 中德与“带路国家”贸易的商品结构类似

从出口商品结构（表 5-2）来看，中国对“带路国家”出口的商品集中在 SITC6、SITC7 和 SITC8 上，虽在大部分地区 7 类产品占据最大比重，但就整体而言，未超过 SITC6 和 SITC8 等劳动密集型产品之和，也就是说尽管随着中国劳动力优势的逐渐式微和资本技术水平的不断提升，其对一带一路沿线各国也越来越倾向于出口资本密集型产品 SITC7，但现阶段仍以劳动密集型产品 SITC6 和 SITC8 的出口为主。德国对一带一路沿线各国出口的商品集中在 SITC5、SITC7 和 SITC8 类产品，同样是 7 类产品占据最大比重，但 7 类产品和 5 类产品即资本密集型产品加起来的比重占 70%到 90%。这意味着，德国仍在资本密集型产品上有绝对的优势，仍占据产业链上游，这是德国作为资本和技术大国的反映。

从进口商品结构来看上，中德两国均在大部分地区主要进口 3 类产品即能源密集型产品，一方面体现了“一带一路”沿线各国拥有丰富的自然资源，另一方面中德两国对能源密集型产品的需求较大，也是德国在资源方面较为缺乏的反映。

表 5-2 中德与一带一路沿线各地区的商品贸易结构

地区	中国出口	中国进口	德国出口	德国进口
东北亚	5 (17.6%)	2 (19.4%)	5 (18.4%)	
	6 (38.6%)	3 (63.3%)	7 (58.2%)	3 (90.5%)
	7 (32.5%)	6 (7.1%)	8 (12.7%)	
东南亚	5 (7.8%)	2 (10.3%)	5 (15.3%)	
	6 (24.7%)	3 (11.9%)	7 (64.4%)	5 (10.3%)
	7 (40.7%)	5 (9.8%)	8 (9.5%)	7 (48.3%)
	8 (16.5%)	6 (6.3)	9 (6.2%)	8 (29.1%)
		7 (46.0%)		
南亚	5 (16.5%)	2 (31.9%)	5 (17.2%)	5 (12.1%)
	6 (26.2%)	5 (12.7%)	7 (61.5%)	7 (14.5%)
	7 (41.5%)	6 (36.3%)	8 (10.8%)	8 (63.0%)
	8 (12.1%)			
西亚和北非	6 (27.5%)	2 (4.7%)	5 (15.4%)	0 (9.0%)
	7 (37.6%)	3 (77.1%)	7 (62.3%)	3 (23.0%)
	8 (25.4%)	5 (15.7%)	8 (9.4%)	7 (29.9%)
				8 (25.2%)
中亚	6 (25.2%)	2 (10.2%)	5 (16.0%)	
	7 (25.7%)	3 (65.9%)	7 (60.4%)	3 (94.3%)
	8 (42.2%)	6 (14.8%)	8 (12.7%)	
中东欧	6 (14.4%)	2 (15.6%)	5 (15.6%)	5 (6.8%)
	7 (52.9%)	6 (11.3%)	7 (53.6%)	7 (58.7%)
	8 (25.9%)	7 (50.8%)	8 (13.2%)	7 (16.5%)
		8 (9.1%)		9 (6.0%)

数据来源：根据 UN Comtrade 中的 SITC³²分类数据整理所得。

³² SITC, 即国际贸易标准分类 (Standard International Trade Classification), 主要是用来对外贸商品进行统一分类统计的方法, 根据其 1 位码可将商品分为 10 个大类: SITC0, 食品和活动物; SITC1, 饮料及烟草; SITC2, 非食用原料 (不包括燃料); SITC3, 矿物燃料、润滑油及有关原料; SITC4, 动植物油、脂及蜡; SITC5, 化学制品; SITC6, 主要按原料划分的制成品; SITC8, 机械及运输设备; SITC9, 杂项制品; SITC10, 未另分类的其他商品和交易。另按生产要素来源的不同, SITC0-1 部门常常被认为资源密集型

2. 中德与“带路国家”贸易竞争性的比较分析

本小节将使用出口相似度指数（ESI）对中德两国在一带一路沿线国家市场上的贸易竞争性分析，通过竞争性的研究，可以说明中德两国推动互利合作避免恶性竞争的必要性。

$$ESI_{ij} = \left\{ \sum_{k=0}^n \left[\left(\frac{X_{iw}^k/X_{iw} + X_{jw}^k/X_{jw}}{2} \right) \left(1 - \left| \frac{X_{iw}^k/X_{iw} - X_{jw}^k/X_{jw}}{X_{iw}^k/X_{iw} + X_{jw}^k/X_{jw}} \right| \right) \right] \right\} \times 100$$

公式中 ESI_{ij} 为 i、j 两国的出口产品相似程度；该指数取值在 0~100 之间，越接近 100，意味着两国出口的商品构成越趋于一致，竞争越明显；反之，越接近于 0，则冲突性越小。

此处将一带一路沿线地区市场视为 w，i、j 分别代表中德两国，以 SITC 标准将出口产品分为 0~9 十个种类，所以 k 的取值范围为 0~9。

表 5-3 2010-2019 年中德在各地区出口相似度指数

年份	东北亚	东南亚	南亚	西亚和北非	中东欧	中亚	带路沿线
2010	59	65	71	57	73	38	61
2011	62	64	69	58	73	43	61
2012	62	61	70	55	70	46	61
2013	57	59	68	53	70	45	59
2014	56	59	67	54	72	45	59
2015	57	61	67	53	72	52	60
2016	63	63	71	55	72	42	61
2017	65	65	74	58	72	44	63
2018	68	66	74	60	76	48	65
2019	69	64	70	58	75	49	64

数据来源：根据 UN Comtrade 数据整理计算所得。

从表 5-3 来看，2010 年到 2019 年，中德两国出口产品上具有一定程度的相似性，竞争程度并不十分激烈且较为稳定。从上表可以看出，两国在中东欧和南亚的出口相似度指数最高，竞争程度最激烈；在东北亚和东南亚的出口相似度指数次之，出口产品具有一定的相似度，竞争较为温和；在西亚和北非及中亚的出口相似度指数则相对较低，面临的竞争程度也相对较小。

商品，SITC2-4 部门为能源密集型商品，SITC5-7 部门为资本密集型商品，SITC6 和 8 为劳动密集型商品。本文的研究对象为货物贸易，不包含服务贸易。

总体来看，中德两国在沿线地区的竞争性略有上升趋势，尤其是在东北亚、中东欧和中亚地区，增幅较大，竞争性逐渐增强。两国在沿线整体市场的 ESI 指数虽有上升但增幅不大，保持了一定范围内的稳定。

结合上文对两国和各地区的贸易比重分析，两国与西亚的贸易额比重份额均较大，但在该地区的贸易竞争性比较小，即两国在该地区的出口产品相似度较小。东南亚和东北亚的贸易额比重紧随西亚其后，其中对东北亚的出口产品相似度随着年份的增长则越来越大，即竞争越来越激烈。

结合上文对两国和沿线地区的商品结构分析，两国对沿线地区的出口产品共同聚焦在了 SITC7 和 SITC8 上。目前而言德国在 7 类产品的地位暂时难以撼动，但随着中国劳动力优势的逐渐式微和资本技术水平的不断提升，在 7 类产品的出口方面日益加强，两国对 7 类产品的市场份额的竞争有可能加强。

3.中德与“带路国家”贸易互补性的比较分析

本小节利用综合贸易互补性分析指数(TCI)探究中德两国与“带路国家”的贸易互补性，通过对互补性的研究，可以寻找中德两国存在优势且符合第三方需求的合作领域。

$$TCI_{ij} = \sum_k [(RCA_{ik}^x \times RCA_{jk}^m) \times (M_{wk}/M_w)]$$

$$RCA_{ik}^x = (X_{ik}/X_i)/(X_{wk}/X_w); RCA_{jk}^m = (M_{jk}/M_j)/(M_{wk}/M_w).$$

TCI 取值在 0~1 之间表示贸易互补性弱，TCI 值大于 1 表示贸易互补性较强。

表 5-4 2010-2019 年中国与一带一路沿线地区贸易互补性指数

中国	年份	东北亚	东南亚	南亚	西亚和北非	中亚	中东欧
TCI _{ij}	2010	1.05	0.96	0.26	0.92	1.05	0.99
	2011	1.10	0.93	0.71	0.93	1.09	0.99
	2012	1.23	0.95	0.79	0.95	1.10	0.98
	2013	1.22	0.95	0.83	0.88	1.12	1.02
	2014	1.18	0.93	0.84	0.88	1.14	1.02
	2015	1.07	0.96	2.67	0.87	1.07	1.01
	2016	1.11	0.99	0.82	0.89	1.05	1.04
	2017	1.14	0.98	0.60	0.95	1.04	1.04
	2018	1.12	0.98	0.69	0.95	1.07	1.05
	2019	1.08	0.98	0.75	0.91	1.08	1.05

TCI _{ji}	2010	0.97	1.04	1.03	0.97	1.07	1.00
	2011	0.99	1.04	1.01	0.96	1.10	0.99
	2012	1.07	1.03	1.01	0.97	1.13	0.98
	2013	1.03	1.02	0.99	0.96	1.07	0.98
	2014	1.09	0.99	0.98	0.98	1.13	0.98
	2015	1.13	1.01	0.86	1.00	1.14	0.98
	2016	1.14	1.01	0.88	1.02	1.21	0.97
	2017	1.21	1.03	0.91	0.96	1.31	0.97
	2018	1.25	1.02	0.94	0.99	1.36	0.96
	2019	1.34	1.01	0.96	1.03	1.44	0.95

数据来源：根据 UN Comtrade 数据整理计算所得

基于表中 TCI 指数计算结果，进行分析得出以下结果：

第一，中国出口与东北亚中亚进口间存在着较高的进出口吻合度；在一带一路概念刚提出的两年，TCI 值走向了峰值，但其后略有下降，说明了其贸易互补性略有所减弱。相比之下和东南亚、西亚和北非及南亚进口的吻合度稍低，尤其是与南亚地区，其值在 0.65~0.84 之间波动，部分原因在于南亚地区廉价劳动力资源的开发。

第二，从整体上看，中国进口与各地区出口间的吻合程度大体相当，除了南亚和中东欧外，中国与其余各地区间的 TCI 值均在 1.0 左右；但从纵向看，期间存在着显著差异，中国对东北亚、西亚和北非及中亚的进口依赖性呈现出上升趋势，对东南亚、南亚和中东欧的进口依赖性有所下降，这反映出随着各地区经济发展和产业结构的调整，中国进口与“一带一路”沿线各地区出口间的互补性正在区域间发生“此消彼长”的变化。

第三，无论是 TCI_{ij} 还是 TCI_{ji} 均显示出，中国与东北亚和中亚中间存在着较高的贸易互补性，这意味着其间仍存在巨大的贸易潜力，这也是其间各地区要素禀赋和经济发展水平存在差异的反映。

表 5-5 2010-2019 年德国与一带一路沿线地区贸易互补性指数

德国	年份	东北亚	东南亚	南亚	西亚和北非	中亚	中东欧
TCI_{ij}	2010	1.12	0.98	0.25	1.00	1.03	1.00
	2011	1.17	0.97	0.76	1.03	1.03	1.00
	2012	1.20	0.98	0.87	1.03	1.07	1.00

	2013	1.20	0.99	0.90	1.01	1.08	1.03
	2014	1.16	0.97	0.92	1.03	1.10	1.03
	2015	1.09	1.00	2.90	1.00	1.03	1.01
	2016	1.11	1.00	0.95	0.99	1.01	1.02
	2017	1.13	0.99	0.67	0.99	1.03	1.02
	2018	1.12	0.99	0.76	0.98	1.04	1.03
	2019	1.10	0.99	0.84	0.94	1.06	1.03
<i>TClji</i>	2010	2.88	2.43	2.26	0.79	1.24	1.40
	2011	2.90	2.45	2.35	1.11	1.14	1.43
	2012	1.21	2.27	2.07	2.53	0.97	1.44
	2013	1.19	2.20	2.03	2.55	0.77	1.43
	2014	1.21	2.28	2.07	3.04	0.75	1.44
	2015	1.38	2.08	1.59	3.64	1.06	1.36
	2016	3.13	1.98	1.56	3.71	1.17	1.31
	2017	3.08	1.94	1.42	5.01	1.94	1.28
	2018	2.95	1.95	1.27	4.84	1.54	1.29
	2019	3.23	2.02	1.28	4.42	2.39	1.16

数据来源：根据 UN Comtrade 数据整理计算所得

分析表 5-5 可得以下结果：

第一，德国出口与东北亚、东南亚、西亚和北非、中亚以及中东欧的贸易互补程度均较高，尤其是东北亚地区。

第二，德国进口与一带一路沿线国家出口的贸易互补程度均较高，尤其是与中东欧地区，说明德国从沿线各地区的进口需求很大。

第三，两个指数均显示出，德国与沿线各地区同时存在较高的进出口吻合程度，这意味着其间仍存在较大的贸易基础和条件未来随着专业化和规模化生产的进一步发展，将产生更大的贸易利益。对比上表，以德国进口衡量的指数远大于以德国出口衡量的指数，这反映德国的进口贸易更依赖于“带路国家”，即德国更倾向于从这些国家进口初级产品，这是德国国内资源相对贫乏的结果。

对比中德两国可以发现：中德两国出口与一带一路沿线各地区进口间的贸易互补性大体

相当，但是德国出口和沿线各地区进口间的吻合度整体水平上略高于中国，尤其是东北亚、中亚和中东欧地区，也印证了上节所说。两国在东北亚地区的竞争性越来越大。从整体上看，尽管中德两国的进口贸易均更依赖于沿线各地区，但相比之下，德国的依赖性更高，这与德国国内的资源相对缺乏及其与沿线地区间的经济发展水平差距更大的现实情况相一致。

4.小结

通过对“一带一路”沿线国家进行划区处理和以贸易测算指数为载体对中德两国与“带路国家”间的贸易关系进行实证和比较分析，本节得出如下结论：

一是中德两国与“一带一路”沿线各地区间的竞争性略有上升趋势，地区方面尤其是东北亚和中东欧地区；产品方面，7类产品方面的市场份额竞争有可能加强。

二是中德两国与“一带一路”沿线各地区都存在着较大的贸易基础和条件；中德两国与“带路国家”进口间的互补性较为接近，德国进口与“带路国家”出口间的吻合程度在整体上高于中国。

三是中德两国与沿线各地区都存在着较深厚的贸易基础和条件；中德两国与“带路国家”进出口间的互补性较为接近，合作空间较大。

四、德国对第三方市场合作的态度分析

近年来，中德双边经贸合作机制进一步完善，贸易与投资水平不断提升，两国利益融合达到了新高度。德国在“一带一路”倡议提出之后，是最早响应的国家之一。德国总理默克尔在这次中国提出“第三方市场合作”后，也表达了一定的支持，但是中德两国却仍未建立正式的合作机制，其原因在于相比较中国方面的鼓励和支持而言，德国对“第三方市场合作”仍存在顾虑和犹疑。本小节将从政府、企业和社会舆论三个方面展开分析。

1.政府层面

德国政府一方面表达了对中德第三方市场合作的支持，尤其是在中德政府磋商联合声明中重点提到在中欧互联互通平台的框架下进行中欧班列合作等项目，另一方面德国在2020年2月的一次联邦议会上表示，德国联邦政府暂时不会和中国在一带一路框架下签订协议。德国方面的考量主要如下：一是中国在沿线带路国家的影响力越来越大，对德国的竞争压力显著增强；二是德国对中国项目的透明性以及开放程度提出了质疑；三是德国认为第三方市场国家的市场环境复杂且债务承担能力差，中国仍给第三方国家提供了大量贷款，会让发展中国家陷入债务陷阱。

德国政府表现如此矛盾的原因主要如下：

一是从政治原因上考量，德国一直在强调中欧互联互通平台框架下合作。德国总理默克尔曾在多个场合表示，支持中国的一带一路倡议，也希望和中国进行合作，但另一方面也多次表示，期望中国把欧盟当作一个整体来对接。德国方面认为中国和单个国家的双边协议是在分裂欧洲，渗透中国的政治影响力。

二是从经济上考量，第三方市场合作能为德国企业尤其是中国企业带来机遇，德国方面表示了一定的支持。但中德两国在带路沿线国家出口相似度攀高，竞争性明显增强，对德国造成了一定的压力。一方面德国对于中国项目招标的透明性和对外开放性，以及项目的资金回报等等都提出了质疑，认为中国在本土市场设置的准入门槛外溢到了全球市场，不利于外国企业加入一带一路项目。另一方面面对中国企业带来的竞争压力，德国意识到，只有欧盟团结在一起才能与中国在国际市场上抗衡。

2. 企业层面

根据德国工商大会对在华德企的问卷调查，大部分企业都认为中德第三方市场合作能够带来新的机遇，尤其可以给德国中小企业带来新的发展空间。一方面德国面临国内成本攀高，海外市场需求不足，其自身的发展动力不足等问题。另一方面带路沿线开展的项目大多为大型建设项目，德国企业尤其是中小企业缺乏相关大型项目经验，同时也面临着资金方面的困难。中德第三方市场合作通过多方合作弥补了德国企业在大型项目方面经验不足的短板，又在资金方面减轻了德国企业市场准入的压力，同时能让德国企业充分发挥在专门专项技术方面的优势。但是德国企业方面也表达了没有获得相关合作项目信息的渠道，希望获得更多德国政府政策的支持。

3. 社会舆论层面

相比较“一带一路”获得的关注，“第三方市场合作”在德国方面引发的专门讨论较少。总体而言，德国方面将“第三方市场合作”看作是一带一路倡议落实的具体措施之一。德国媒体针对“第三方市场合作”方面鲜少报道，评价偏消极，提出欧洲应团结起来限制中国投资，保护欧洲企业；智库专家对于这一提议的看法总体而言持支持态度，但也有所顾虑。一方面学者们一致认为一带一路有利于全球化，有利于德国的外贸出口和德企的发展，德国和欧洲应该在官方层面加强和中国的联系以及进一步沟通。另一方面学者则中国在渗透自己的政治影响力，同时大多项目由中国主导，德企参与机会少，德国政府应在国家层面给予支持。

总体而言，德国方面看好和中国在第三方市场进行合作，但是仍颇有疑虑。德国和中国仍需进一步加强沟通和交流，为双方合作搭建平台，促进双方企业对接，加强双方信任。

五、中德第三方市场合作案例分析

目前中德双方已开始进行第三方市场合作并取得了一定的成绩，本节选取部分代表性双方在第三方市场合作项目，并在此基础上对其进行分析。

1. 案例简介

案例一：中国交建与德国 GAUFF 公司合作建设莫桑比克马普托大桥及连接线项目

马普托大桥及连接线项目为莫桑比克首都马普托向南至南非边境口岸的干线公路，全长 187 千米，项目于 2014 年 6 月开工，2018 年 6 月实现主体完工，2018 年 11 月完成主体工程移交并举办通车仪式，项目是非洲第一大悬索桥，由中国交建下属中国路桥公司采用 EPC 模式建造。同时聘请德国 GAUFF 公司作为监理咨询单位参与马普托大桥项目的设计咨询、施工监督及质量安全控制工作。

案例二：中国三峡集团和德国福伊特集团合作进行朱比亚和伊利亚水电站机组改造

2015 年底，中国三峡集团成功中标，获得总装机容量约 500 万千瓦的巴西朱比亚和伊利亚水电站三十年特许经营权。此次水电站机组改造项目中，三峡集团通过招标的方式引入国际设备供应商德国福伊特公司。2019 年 5 月 31 日，朱比亚和伊利亚水电站首批技术改造项目最后一台机组完成改造，投入商业运营。

案例三：土耳其水泥项目

2015 年 5 月 29 日，中国建材下属的中材海外工程作为总承包商，与土耳其最大的水泥生产商之一 Limak 在安卡拉签署了一条日产五千吨欧标水泥熟料生产线的合同，该项目业主的经营运营团队则为德国公司。这个项目已经按期施工完毕，且正规达产半年，合同的款项也全部收回。

案例四：德拉加齐汗水泥厂项目

德拉加齐汗水泥厂是中巴经济走廊重点项目之一。水泥厂采用的钢构件由中国和德国企业合作，在中国云南省生产。德拉加齐汗水泥厂项目总投资约 4 亿美元，设计日产 1 万吨高质量水泥，是巴基斯坦迄今为止建造的最大水泥厂，旨在进一步满足中巴经济走廊和瓜达尔港建设等日益旺盛的水泥需求。中德合资昆明安特钢结构新技术有限公司（简称安特钢构）将为该厂建设提供 3806 吨钢构件。此次跨国合作中，德方伙伴提供了原始设计，中方进行了最终设计和产品制造。产品从昆明经中亚铁海联运国际货运班列运抵广州黄埔港，再通过海运抵达巴基斯坦卡拉奇港，全程 14250 公里。

2. 中德第三方市场合作经验

(1) 中德合作探索第三方市场合作新模式

中国在海外众多项目中都是做工程总承包，采用 EPC 模式，即设计 (Engineering)、采购(Procurement)和施工(Construction)。在以上第三方市场合作案例中，中国有承担了类似的角色，但现在的 EPC 和过去则有了不同：从设计阶段就与发达国家一起进行，如马普托大桥项目中德方公司承担了部分设计咨询的工作，而在德拉加齐汗水泥厂项目中，德方伙伴提供原始设计，中方进行最终设计和产品制造；采购也有部分从西方进口，在巴西水电站机组改造项目中，中标的德国福伊特集团在抽水蓄能机组及其辅助设备方面在世界具有领先水平；施工单位则主要是当地企业，支持当地的就业和当地经济的发展。马普托大桥建成后缩短了交通运输时间，显著提高了莫桑比克公路网络化水平，促进了当地货运交通、生态旅游等行业的发展。项目累计为莫桑比克创造了超过 2500 个就业岗位，有效改善了当地就业状况。此外，在安卡水泥项目中，德国公司不仅全面参与了 EPC 三个阶段，同时是该项目业主的经营运营团队。

在第三方市场合作中，EPC+F 模式是一个新的亮点。马普托大桥和安卡水泥项目的顺利实施都验证了这一模式的可行性。中国进出口银行参与融资，做出口买方信贷，总包项目完成后，总包工程款项也可全部收回。在马普托大桥项目中，中国信保依靠自身主权级政策性金融机构的独特优势，通过中长期出口信用保险产品，撬动中国进出口银行 6.8 亿美元的商业贷款融资，解决了商务合同 85% 的融资。通过长达 15 年的中长期融资方案，缓解了莫桑比克政府的外债压力，为大桥建设的顺利推进奠定了基础。

(2) 合作多为大型项目，中德实现优势互补

三方合作集中了三方的优势进行互补。第三方市场主要的需求是资金和技术，中方在大型项目方面经验丰富，提供资金支持和进行产品制造，德方主要提供经验、先进技术和理念等。中国企业相比较德国企业在大型项目方面经验更为丰富，资金也相对充足，而德国企业在专门技术方面更具有优势。马普托大桥项目中，中国进出口银行提供了 6.8 亿美元的商业贷款融资。德国 GAUFF 公司在国际特别是非洲国家的基础设施建设领域有着数十年的经验，协助中方和当地业主之间进行沟通。朱比亚和伊利亚水电站机组改造项目则由中国主导，福伊特提供水电装备研发制造领域的先进技术支持，双方共同推进水电开发中巨型水轮发电机组出力效率、能量性能和稳定性能水平的提高。

(3) 双方企业合作经验丰富，共同拓展第三方合作市场

中德企业长期以来一直保持着良好的合作关系，但双方的合作潜力并不局限于两国之间。“一带一路”建设将带动德中双方发挥各自在资金、技术、制造等领域的优势，开辟更广阔的第三方市场，实现所有参与方的共赢局面。

中国欧盟商会的一份调查报告曾显示，参与一带一路项目的德国企业多在之前已经和中国企业建立合作关系。在以上案例中，中国三峡集团和德国福伊特集团从建设三峡工程起，在多个领域建立了长期合作关系。中方通过大型工程的建设，“以市场换技术”支持中国制造获得了先进的技术，其中德国公司发挥了不少积极正面的作用。在此基础上，双方通过优势互补，在伊利亚水电站机组改造项目中通过优势互补进一步深化在企业管理和行业技术方面的合作，强化第三方市场的战略合作和实质性合作。2017年7月三峡集团和福伊特在中国主席习近平和德国总理默克尔的见证下，在德国柏林签署了协议，深化非洲市场合作。而德拉加齐汗水泥厂项目中，昆明安特钢结构公司是云南首家钢结构加工与安装中德合资企业。开展面向第三方市场的国际产能合作是中德共建“一带一路”的重要内容。德国萨克森—安哈尔特州曾表示非常鼓励本地企业加强国际合作。德国布雷纳钢构和安特钢构先行一步开展类似合作。钢结构建筑市场在欧洲趋向饱和，“一带一路”倡议提供了巨大的发展机遇。中德双方共同发展，开拓第三方市场。在此次跨国合作中，德方伙伴提供原始设计，中方进行最终设计和产品制造。中、德、巴三方合作顺应了“一带一路”倡议和国际产能合作的春风。安特钢构能将德方技术优势与中国西南部的资源、人力成本等优势相结合，带动相关行业产业升级，生产出经得住国内与国际市场考验的优质产品，引领云南省钢构企业在技术层面实现跨越式发展。德国品质结合中国资源，有望更好地帮助中国相关领域产品在国际市场上赢得青睐。除供应巴基斯坦市场外，安特钢构的产品还将出口至德国、科特迪瓦和老挝等国。

(4) 第三方市场合作夯实第三方经济基础

中德双方在合作过程为第三方带来了机遇，夯实第三国的经济基础。马普托大桥建成后显著提高了莫桑比克公路网络化水平，大程度改善了马普托向南海岸线沿线交通，使莫桑比克拥有一条真正意义上贯穿南北的陆地交通线路，有利于促进沿线经贸、刺激当地旅游业发展。从全球视角来看，马普托大桥的通车，能够有效促进莫桑比克与相邻国家的经济贸易往来。此外，中国路桥与项目业主携手为当地居民通水通电，集中处理生活垃圾，修建医院、学校、足球场等公共设施，着力建设优质移民社区。

3.中德第三方市场合作困难

(1) 各方采用标准不一致

在众多合作项目中，绝大多数质量和安全服务/测试、检验和认证服务都是由与中国国企相关的实体提供的，但有不少参与国坚持要求真正的第三方提供检验检测服务，与中国采用的标准有所不同。马普托大桥项目中，大桥业主和中国的标准不同，造成项目实施困难。这种思维方式的差异在短期内无法解决，中方主动引入德国 GAUFF 公司，协助中方和当地业主之间进行沟通。德国 GAUFF 公司在国际特别是非洲国家的基础设施建设领域有着数十年的经验，对中国规范也有一定的了解。最后的解决方案是中国企业在第三方市场采用中国标准设计施工，马普托大桥业主和德国 GAUFF 公司采用欧洲标准验算。

(2) 文化和理念差异

不论是中方还是德方，都面临着第三方国家全然陌生的环境和文化以及理念等。中方建设者强调施工技术经验，而第三方市场业主及其咨询团队注重理论演绎推算。同时由于中莫文化体系不同，双方表达和理解方式不一样，造成项目实施过程中的沟通难题。

(3) 第三方国家债务问题

第三方市场合作聚焦基础设施、能源等领域，需要巨额、长期资本投入，这对第三方市场债务承担能力提出了较高要求。根据国际货币基金组织测算的世界各国政府债务占 GDP 来看，“一带一路”国家债务占比普遍比较严峻。马普托大桥项目中，莫桑比克政府面临基础设施需求与短期外汇储备不足的矛盾。中国信保依靠自身主权级政策性金融机构的独特优势，通过中长期出口信用保险产品，撬动中国进出口银行 6.8 亿美元的商业贷款融资，解决了商务合同 85% 的融资。通过长达 15 年的中长期融资方案，缓解了莫桑比克政府的外债压力，为大桥建设的顺利推进奠定了基础。中国目前采取的解决办法是引入 EPC+F 模式，具有一定的可行性。

六、中德第三方市场合作的机遇和挑战

1. 中德第三方市场合作的前景

(1) 政府首脑达成共识，共同推进第三方市场合作

中德两国在 2016 年和 2018 年的政府磋商联合声明中均明确了第三方市场合作项目应由相关企业按市场原则来决定，透明公平的竞争条件是其前提，目标是促进互联互通，就业和经济增长，并强调重点支持高铁领域的合作，共同开发第三方市场。

(2) 中德具备合作经验，存在先发优势

近年来，中德双边经贸合作机制进一步完善，贸易与投资水平不断提升，两国利益融合达到了新高度。2011年，中德建立两国总理亲自主持的政府磋商机制，开创了中国和西方发达国家关系的新模式。于2013年5月，双方成立中德经济顾问委员会，由两国领导人与经济界直接对话，共促合作。经过多年发展和探索，中德经贸机制日趋完善，给双方共同开拓第三方市场提供了坚实的合作基础。另一方面，中德合作开拓第三方市场初见成效。这些合作项目中积累的经验将对双方企业未来更大规模的合作具有重要参考价值。

（3）第三方市场需求旺盛，要素丰富，有巨大的发展潜力

“一带一路”沿线各国，大部分正处于发展初期或中期阶段，产业结构较为落后，对基础设施建设有旺盛需求，且劳动力成本较低。丰富的生产要素与旺盛的市场需求相结合，为中德在沿线各国合作提供了沃土。

2. 中德第三方市场合作的挑战

（1）中德双方仍面临信任赤字问题

在“一带一路”建设框架下的第三方市场合作，虽然中国一直秉持“共商”“共建”“共享”等原则力求合作共赢，但德国对“一带一路”的认知仍存在偏差。德国仍在强调遵守现有的西方主导并制定的规则和标准，甚至认为，中德在第三方市场合作更有利于中国。另一方面，中德双方存在市场竞争问题。德国工商大会的报告曾显示，德国企业和中国企业在第三方市场上的竞争关系显著增强，而且在未来建设中还会继续加剧。另外，双方合作还面临共同市场准入，知识产权保护，人权问题，整合现有政治分歧，不同商业心态等挑战。

（2）欧盟方面的压力

近年来，欧盟全面收紧外资审查政策，以德国为首的欧洲国家加大了对经济的干预力度，导致外资投资门槛显著上升。接下来，欧盟可能会变得更加谨慎，这对于已经加入欧盟的中东欧国家来说，也将构成一定影响。中方企业想要进入中东欧市场的难度也因此会加大。

（3）第三方市场的违约风险和复杂的社会环境

第三方市场合作聚焦基础设施、能源等领域，需要巨额、长期资本投入，这对沿线国家债务承担能力提出了较高要求。根据国际货币基金组织测算的世界各国政府债务占GDP来看，“一带一路”国家债务占比普遍比较严峻。这些沿线国家的高额政府负债率使得德国在参与第三方市场合作时对其项目经济合理性和财政健康性提出质疑，特别强调债务可持续性问题，并给第三方市场合作项目带来极大不确定性，也会打消相关企业参与建设的积极性。

七、总结

通过对中德两国与“带路国家”贸易关系特点的总结,贸易竞争互补性的实证分析可以发现,中德两国有较坚实的经贸合作基础,在第三方市场合作方面具有较大的合作潜力,但仍缺乏官方的合作机制,同时德方在合作方面疑虑仍然颇多。本文给出意见如下:

第一,中德两国应根据不同的区域和与之不同的贸易关系制定相宜的对策进行第三方市场合作。经过上文分析可知中德两国在中东欧和南亚的竞争比较激烈,但贸易额占比较少。在东北亚和东南亚的竞争激烈程度次之,贸易额占比较多。在西亚和北非的竞争激烈程度最小,但是贸易额占比最大。

第二,德国出口虽然目前在资本密集型产品上占据优势,但随着中国产业升级,两国的竞争激烈程度越来越大。两国目前可以通过第三方市场合作分别发挥自己的优势,进行产业间合作,规避恶性竞争。

第三,德国方需要更积极得参与到和中国第三方市场合作中来。中德双方仍需解决信任问题,在合作问题上普遍达成共识。因此需要在早期阶段采取包容性增长和社会对话的模式,使各方能够达成共识与信任。

第四,中德双方仍需建立长期稳定的第三方市场合作机制,完善合作路径。如果未能确保建立长期稳定的协调机制,未能就双方合作以及三方合作的项目设计、项目分配、项目管理、项目资金等问题进行合理的制度规范和阶段性的政策沟通,发挥第三方市场合作的机制红利。

八、参考文献

- [1] 第五轮中德政府磋商联合声明,2016年。
- [2] 第六轮中德政府磋商联合声明,2018年。
- [3] 郑东超.中国开展第三方市场合作的意义、实践及前景[J].当代世界,2019(11):76-79.
- [4] 徐梅.从“一带一路”看中日第三方市场合作的机遇与前景[J].东北亚论坛,2019,28(03):55-67+127.
- [5] 王嘉珮.中日第三方市场合作的机遇与前景[J].经济,2018(23):58-60.
- [6] 张晓涛,王淳,刘亿.中国企业对外直接投资政治风险研究——基于大型问题项目的证据[J].中央财经大学学报,2020(01):118-128.
- [7] 武艺扬.中国对“一带一路”沿线国家直接投资的风险及防范[J].中国经贸导刊(中),2020(03):16-20.
- [8] 李连辉.中国对“一带一路”沿线国家直接投资区位分布及产业选择分析[J].区域金融研究,2019(04):79-84.
- [9] 许华江.中法企业第三方市场合作分析——以喀麦隆克里比深水港项目为例[J].国际工程与劳务,2019(10):27-30.
- [10] 姚铃.中德在“一带一路”框架下经贸合作的发展方向[J].对外经贸实务,2018(01):4-8.

-
- [11] 许宏强. 以中德合作引领构建开放型世界经济[N]. 中国经济时报, 2018-07-09(001).
- [12] 卢国学. 稳步推进中日第三方市场合作不断深入[J]. 中国发展观察, 2019(24):76-78.
- [13] 胡晓炼. 加强第三方市场合作 实现优势互补与互利共赢[J]. 海外投资与出口信贷, 2019(04):3-4.
- [14] 吴浩. 第三方市场合作: “一带一路”的新动能[J]. 人民论坛·学术前沿, 2019(02):86-91.
- [15] 田佳峰. 德国媒体视角下的“一带一路”[J]. 新闻研究导刊, 2019, 10(20):224-225.
- [16] 张雅云, 周宏刚. 德国媒体“一带一路”报道分析[J]. 新闻知识, 2019(11):29-35.
- [17] 孙建军, 李莉. “一带一路”倡议沿线国投资风险评估——以新加坡等六国为例[J]. 现代营销(信息版), 2020(01):12-14.
- [18] 陈希. “一带一路”建设中第三方市场合作的法律风险及其应对[J]. 中州学刊, 2019(05):61-64.
- [19] 王厚双, 张霄翔. “一带一路”框架下中日加强在东盟第三方市场合作的对策思考[J]. 日本问题研究, 2019, 33(02):23-33.
- [20] 崔健. 刘伟岩. 2018“一带一路”框架下中日与第三方市场贸易关系的比较分析[J]. 现代日本经济, 2018年第5期
- [21] 袁剑琴. “一带一路”贸易和投资结构变化及影响因素[J]. 中国经贸导刊(中), 2019(11):14-19.
- [22] 张斌彬, 冯珺. “一带一路”沿线国家债务违约风险的识别与防范[J]. 河北师范大学学报(哲学社会科学版), 2020, 43(01):127-134.
- [23] 戴晓杭. “一带一路”倡议下中德合作前景分析[J]. 江苏科技信息, 2016(22):3-5.
- [24] 徐国玲. 基于“一带一路”建设的中日第三方市场合作的机遇、挑战及策略[J]. 对外经贸实务, 2020(01):20-23.
- [25] 毛雨. 中法打造第三方市场合作标杆[N]. 中国社会科学报, 2015-07-16(004).
- [26] 邹运, 于新宇. 从西班牙对外贸易投资看中西第三方市场合作[J]. 国际工程与劳务, 2018年第11期.
- [27] 韩爱勇. 第三方市场合作的开展及其对周边外交的启示[J]. 太平洋学报, 2020, 28(07):28-40.
- [28] Deutscher Industrie- und Handelskammertag & Germany Trade & Invest. China als Wettbewerber für Deutsch Firmen auf Drittmärkten: Eine Bestandsaufnahme, 2015.
- [29] Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI), China - Partner und systemischer Wettbewerber - Wie gehen wir mit Chinas staatlich gelenkter Volkswirtschaft um?.
- [30] <https://bdi.eu/publikation/news/china-partner-und-systemischer-wettbewerber/>. [2020年1月30日最后访问]
- [31] Harnisch, Sebastian 2017. Deutschlands Politik gegenüber der Belt-and-Road-Initiative der Volksrepublik China 2013-2019 [J]. „Asien“ der Deutschen Gesellschaft für Asienkunde.
- [32] Schiek, Sebastian 2017. Bewegung auf der Seidenstraße. Chinas Belt and Road-Initiative als Anreiz für zwischenstaatliche Kooperation und Reformen an Zentralasiens Grenzen, SWP, https://www.ssoar.info/ssoar/bitstream/handle/document/54428/ssoar-2017-schiek-Bewegung_auf_der_Seidenstrae_Chinas.pdf?sequence=1&isAllowed=y&lnkname=ssoar-2017-schiek-Bewegung_auf_der_Seidenstrae_Chinas.pdf. [2020年1月30日最后访问]
- [33] Gaspers, Jan 2017. Seidenstraße: Licht und Schatten, *Wirtschaftsdienst*, 97. Jahrga

ng, Heft 6/2017, 382.

[34] Frenzel, Andrea & Godehardt Nadine 2020, Mehr Chinakompetenz wagen, SWP, <https://www.swp-berlin.org/10.18449/2020A59/>. [2020年1月30日最后访问]

[35] Godehardt Nadine 2014, Chinas neue Seidenstraßeninitiative, SWP, <https://www.swp-berlin.org/publikation/china-regionale-nachbarschaft-als-kern-der-aussenpolitik/>. [2020年1月30日最后访问]

[36] Stanzel, Angela 2020, EU-Sondergipfel: Klare und gemeinsame Position gegenüber China, SWP, <https://www.swp-berlin.org/publikation/eu-sondergipfel-klare-und-gemeinsame-position-gegenueber-china/>. [2020年1月30日最后访问]

[37] Godement, François & Wacker, Gudrun Wacker 2020, In Richtung einer gemeinsamen europäischen China-Politik-Frankreich und Deutschland vereint, SWP, https://www.swp-berlin.org/fileadmin/contents/products/arbeitspapiere/AP_Gemeinsame_Chinapolitik_Wacker_Godement.pdf. [2020年1月30日最后访问]

[38] AHK & German Trade&Invest 2018, Neue Seidenstraße-Chinas massives Investitionsprogramm, https://china.ahk.de/fileadmin/AHK_China/News/20180130_Im_Fokus_NeueSeidenstrasse_WEB.pdf. [2020年1月30日最后访问]

[39] DIHK 2019, DIHK-Aktionsplan China 2019+ - Chinas neue Rolle in der Welt - die Chancen nutzen, <https://www.dihk.de/resource/blob/16620/c6a3bc0ef9c70936a47be47726535f37/dihk-aktionsplan-china-data.pdf>. [2020年1月30日最后访问]

[40] DIHK 2019, DIHK-Umfrage-Auslandsinvestitionen in der Industrie 2019, <https://www.dihk.de/resource/blob/3378/eb294c82f26e69f81572acaa39e2d2f8/auslandsinvestitionen-2019-data.pdf>. [2020年1月30日最后访问]

[41] C. Isken 2016, Konkurrenz aus China: Steigender Druck für deutsche Unternehmen, <https://www.reguvis.de/aw-portal/aktuelles/nachrichten/detail/artikel/konkurrenz-aus-china-steigender-druck-fuer-deutsche-unternehmen-17644.html>. [2020年1月30日最后访问]

[42] Helmut Hauschild, Cora Jungbluth, Sally Gerlach, Kai Gramke, Jan Limbers & Johann Weiß 2015, China - Partner und Konkurrent - Eine Analyse der deutsch-chinesischen Handelsbeziehungen, <https://www.bertelsmann-stiftung.de/de/publikationen/publikation/did/china-partner-und-konkurrent/>. [2020年1月30日最后访问]

[43] Wuttke, Jörg 2020, Gegen steroidgefütterte staatseigene Betriebe kommen wir nicht an, <https://www.ipg-journal.de/interviews/artikel/konkurrenz-mit-china-4755/pdf-download/>. [2020年1月30日最后访问]

[44] Deutsche Bundestag 2019, Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordnete Abgeordneten Alexander Kulitz, Alexander Graf Lambsdorff, Grigorios Aggelidis, weiterer Abgeordneter und der Fraktion der FDP.

[45] Deutsche Bundestag 2020, Antwort der Bundesregierung auf große Anfrage der Abgeordneten Jürgen Trittin, Katharina Dröge, Margarete Bause, Dr. Konstantin von Notz- Eine gemeinsame europäische China-Politik-wertebasiert und realistisch.

[46] Deutsche Bundestag 2020, Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Ab

geordnete Dr. Dirk Spaniel, Matthias Büttner, Leif-Erik Holm, weiter Abgeordneter und der Fraktion der AfD.

[47] Feng, G., Sui, B., Dong, M. *et al.* Border is better than distance? Contagious corruption in one belt one road economies. *Qual Quant* 52, 1909 - 1928 (2018). <https://doi.org/10.1007/s11135-017-0579-3>. [2020年1月30日最后访问]

[48] Dunmore, D., Preti, A. & Routaboul, C. The “Belt and Road Initiative” : impacts on TEN-T and on the European transport system. *J. shipp. trd.* 4, 10 (2019). <https://doi.org/10.1186/s41072-019-0048-3>. [2020年1月30日最后访问]

[49] Yu, J. The belt and road initiative: domestic interests, bureaucratic politics and the EU-China relations. *Asia Eur J* 16, 223 - 236 (2018). <https://doi.org/10.1007/s10308-018-0510-0>. [2020年1月30日最后访问]

[50] Brown, K. The Belt and Road: Security Dimensions. *Asia Eur J* 16, 213 - 222 (2018). <https://doi.org/10.1007/s10308-018-0514-9>. [2020年1月30日最后访问]

[51] Youzi Zhang, “Third Party Market Cooperation under the Belt and Road Initiative: Progress, Challenges and Recommendations”, *China and International Strategy Review*, Vol. 1, January 17, 2020, pp-310-329.

[52] Fuchs, Andreas & Parks, Bradley 2018, Belt and Road Projects Direct Chinese Investment to all corners of the Globe. What are the local impacts, *Kiel Focus*, <https://www.ifw-kiel.de/publications/kiel-focus/2018/belt-and-road-projects-direct-chinese-investment-to-all-corners-of-the-globe-what-are-the-local-impacts-11695/>. [2020年1月30日最后访问]

第六章 数字经济的驱动引擎——数字货币及区块链技术

蔡锦璇³³

【摘要】 国际逐渐进入后疫情时期，经济全球化将进入新一个台阶，国别往来与境域交易将更注重科技应用及数字货币的运用。数字货币以区块链为基础性技术，实现货币交易的去中心化与去实物化，便于金融交易的低成本与高效流通，因此在疫情蔓延期间得到充分的认可与发展，并推动数字经济的发展促进贸易往来。从数字货币的发展作为支撑角度，梳理数字经济、数字货币及其区块链技术关系，解释区块链应用与数字货币运用的必要性，指出区块链金融面临的非法洗钱困境与监管空白挑战，进而反思数字货币的推进路径，以期对数字经济发展作出展望。

【关键词】 数字货币；区块链技术

一、引言

2020 年全球在新型冠状病毒的打击下，各国各行业经济遭受重创，而亚马逊首席执行官贝佐斯在刚刚过去的 7 个月时间里，个人资产净增 740 亿美元。2020 年 4 月 7 日，福布斯发布第 34 期年度全球亿万富豪榜，列出了全球最富有的人士，千亿美元级富豪杰夫·贝佐斯（Jeff Bezos）以 1130 亿美元蝉联榜首。2020 年 3 月始，美股出现历史性熔断，次数高达四次，而亚马逊的股票持续上升 7 月 1 日创下新高，收盘涨 4.35%，达到 2878.7 美元，公司市值也达到了 1.44 万亿美元的新高。亚马逊股票的节节升高，是贝佐斯财富累积的重要来源，股盘高涨背后的原因是在于疫情的影响下，居家防护的民众加大了以亚马逊电商为首的网购次数及频率，数字经济迎来又一个发展高峰。据世界银行统计，全球跨境电商支付总额规模以每年 5% 的速度增长。以 2017 年为例，我国跨境进口零售交易规模达到 5100 亿人民币，在全球跨境支付市场中位列第三，仅次于美国与欧元区。2020 年 8 月 14 日，商务部印发《全面深化服务贸易创新发展试点总体方案》，提及“在京津冀、长三角、粤港澳大湾区及中西部具备条件的试点地区开展数字人民币试点。”10 月 6 日，中国人民银行副行长副行长范一飞在 2020 年环球银行金融电信协会(SWIFT)Sibos 虚拟会议上透露，央行数字货币目前已经处理 313 万笔交易。上述如此庞大的数字经济交易量，主要是通过数字货币的支付制度完成，但数字货币具体究竟是什么、其概念内涵和特征又是什么、及其技术运用是如何配套适用等问题亟需探讨。

³³ 蔡锦璇，北京外国语大学法学院 19 级研二硕士。

二、推动数字经济发展的数字货币

数字经济是第四次科技革命的里程碑式成果，虽然国际尚未对数字经济有统一的、通用的定义，但其主要特征是以数字技术为技术支持，以数字货币作为交易、流通流转、分配和再分配的经济形态。2016年G20《二十国集团数字经济发展与合作倡议》开宗明义在第2段指出，“数字经济是指以使用数字化的知识和信息作为关键生产要素、以现代信息网络作为重要载体、以信息通信技术的有效使用作为效率提升和经济结构优化的重要推动力的一系列经济活动”；尔后，2019年《二十国集团关于贸易和数字经济的部长声明》中呼吁关注数字经济货币中的安全。各国、各机构与人们都在不断刷新对互联网经济的认识，重新了解数字经济与数字货币等诸概念。

关于“数字货币”概念，因互联网的超预设发展及各种因素参杂，其定义一直随着时间不断变化发展，未能有统一的定义，甚至也有多种称谓，反洗钱金融行动特别工作组(Financial Action Task Force on Money Laundering 以下简称 FATF)常用“virtual currencies/ assets”（虚拟货币/虚拟资产）还可分为“convertible (or open) virtual currency”和“non-convertible (or closed) virtual currency”；G20使用“digital currencies”；我国央行数字货币用“DC/EP (digital currency/ electronic payment)”……这些概念或多或少在本质上有一定的差异，但究其目的，都是致力于研究经济货币的虚拟化和数字化的发展并建立相应完整的应用、监管机制链条。

数字货币广义上包括电子虚拟货币和加密货币。有学者认为电子货币是使用电子化方式将代表一定财富的现金或存款数字化，本质上是法定货币纸质的数字化。³⁴也有学者认为，中央银行发行的主权数字货币具有信用担保，是真正意义上的货币。³⁵溯本求源，数字货币源于电子货币，电子货币最早可追溯到1983年，由Chaum提出的电子货币概念。³⁶2008年，一名化名为山本聪的技术者把区块链技术带入社会视野，其分布式记账、去中心化、高度加密性和信任机制等技术，应用于数字货币并使得数字经济和数字货币得到真正的发展。经多位学者分析并总结，自2008年后，数字货币大致经历了三个演化阶段，第一代数字货币被称为比特币类，主要采用区块链技术构架；第二代称为稳定代币，主要特征是有明确的货币发行者；第三代数字货币即为中央银行发行的法定数字货币。³⁷由此可把前两代货币均归纳

³⁴ 庄雷,赵成国. 区块链技术创新下数字货币的演化研究:理论与框架[J]. 经济学家, 2017(05):76-83.

³⁵ 李建军,朱烨辰. 数字货币理论与实践研究进展[J]. 经济学动态, 2017(10):115-127.

³⁶ 管弼铭,伍旭川. 数字货币发展:典型特征、演化路径与监管导向[J/OL]. 金融经济学研究:1-16[2020-07-20].

³⁷ 冯永琦,刘韧. 货币职能、货币权力与数字货币的未来[J]. 经济学家, 2020(04):99-109.

为私人数字货币，因此如今数字货币大体分为私人数字货币与法定数字货币，人们日常生活中的在众电商平台的网购及日常消费电子支付等货币，归属私人数字货币类。社会对数字货币尚在初步的认识运用阶段，各学界也在潜心于数字货币的全面研究及应用管理探讨。

三、数字货币中的区块链技术

数字货币只是一种存在于各种媒介记录中的虚拟经济资产，本质上并无实物形态，虽然人工智能社会雏形已初步出现，但实际上，社会各界仍基于庞大的人工劳动力与实体物质基础，是推动数字经济发展、完善数字货币必须面对与跨越的基本现状。以期对数字货币透彻了解，需从其主要应用技术的认识着手，即区块链技术。

国际清算银行认为区块链式法定数字货币是由中央银行发行，以区块链技术产生的代币形式存在，并可以广泛获得的数字形式货币；³⁸区块链式私人货币则是基于区块链这一底层技术，实现快速便捷的跨境支付、清算结算等传统货币缺失的功能。区块链式数字货币的特征主要有四个，分别为国家主权背书、区块链技术架构、广泛可得和数字形式，其中国家主权背书是区块链式法定数字货币独有的。但值得注意的是，我国央行数字货币并不一定是区块链式法定货币，因为中国人民银行在推进央行数字货币方面明确提出不预设技术路线，区块链只是被选技术之一；³⁹也有区别于区块链式私人数字货币的稳定代币，包括 Facebook 推出的天秤币，美国财政部批准的 USDT 等，这类数字货币有明确的货币发行者，具有信用基础，盯着以美元为主的资产来保持币值稳定。⁴⁰所以，有学者把区块链式数字货币的市场总结为，以区块链式私人数字货币（比特币类）为主导，多种币种与市场共存的格局，对世界经济的影响力与日俱增。⁴¹

综上所述，认识数字货币，需认识区块链技术，从其运行技术了解数字货币适用于市场、应用流通的规律。区块链是数字货币主要采用的一种底层技术，以一串密码学方法相关联产生的数据块生成多批次比特币类的数字货币网交易信息，在验证信息的有效性后生成下一个区块。⁴²通过区块链技术，对每个区块的第一笔交易进行特殊化处理，该交易产生一枚由该区块创造者拥有的新的电子货币。这个过程称为“挖矿”，这样交易的节点被称为“矿

³⁸ 李海波. 区块链式法定数字货币体系在跨境支付领域内的应用研究[J]. 金融与经济, 2020(06):69-74.

³⁹ 李海波. 区块链式法定数字货币体系在跨境支付领域内的应用研究[J]. 金融与经济, 2020(06):69-74

⁴⁰ 管弋铭, 伍旭川. 数字货币发展: 典型特征、演化路径与监管导向[J/OL]. 金融经济研究:1-16[2020-07-20].

⁴¹ 柯达. 数字货币监管路径的反思与重构——从“货币的法律”到“作为法律的货币”[J]. 商业研究, 2019(07):133-142.

⁴² 拜亚萌, 邓小鸿. 基于区块链的分布式节点访问风险预警系统设计[J]. 现代电子技术, 2020, 43(13):69-72+80.

工”，这就增加了节点支持该网络的激励，实现分布式记账，达到去中心化效果；同时该功能也满足不参与“挖矿”以发行货币的用户，用户只需要加入节点，也可以支持有或交易货币。从狭义角度来讲，区块链能够按照时间顺序将数据区块以顺序相连的方式组成链式数据结构，通过密码学技术确保不可篡改和不可伪造的分布式记账；从广义上来讲，区块链技术指的是通过块链式数据结构验证存储数据，通过分布式节点共识算法生成数据、更新数据，引用去中心化的密码学技术保证数据传输安全和访问安全。⁴³

区块链浓缩了诸多密码技术，决定着数字货币发行、价值产生与物化、交易流通的特征，还能提供数字货币防伪、交易身份隐私等安全与隐私保护功能，为跨境跨域交易提供了迅速便利的途径，因此，区块链技术构成了密码货币和价值互联网的基因，称为数字货币构架的基础，数字货币的应用发展与区块链技术有重要且紧密的联系。

四、数字货币与区块链技术的关系

区块链技术的运用紧系数字货币的发展，促进数字经济的发展。区块链技术在近几年得到了高速的发展，成为网络金融领域中的重磅技术，其应用已从最初的数字货币延伸至金融、互联网、智能制造等多个领域，区块链的应用与发展涉及数字经济的多领域发展。习近平总书记公开“点名”指出，“需加快推动区块链技术和产业创新发展”。“制度提供人类在其中相互影响的框架，使协作和竞争的关系得以确定，从而构成一个社会特别是构成了一种经济秩序”⁴⁴，在一个经济体中，制度的有效组合将由寻求节省交易成本的代理人塑造，区块链技术是一种便捷高效的智能技术，一方面，它能有效地为社会经济生活节约成本，有利于经济在数字化下的分配与再分配的市场制度；另一方面，它也能满足节约交易的目的，构架新型数字社会下的经济组织与企业制度结构，其研发投入与应用是一种互相影响的结果，在某种程度来说是一种双赢的局面。

区块链技术的安全，紧系数字经济安全。数字货币是数字经济发展的主要驱动力，区块链技术是数字货币的重要技术，区块链技术的安全效能与数字经济的安全需求紧密联系。在技术层面，区块链系统构建的基本安全目标是通过密码学和网络安全等手段，保护区块链系统中的数据安全、信任机制、隐私保护、智能合约安全⁴⁵和内容安全。在法律机制层面，早在2014年，中国人民银行就开始对数字货币进行系统的研究，并在全球央行中率先成立数

⁴³ 秦波,陈李昌豪,伍前红,张一锋,钟林,郑海彬.比特币与法定数字货币[J].密码学报,2017,4(02):176-186.

⁴⁴ 汪青松.区块链作为治理机制的优劣分析与法律挑战[J].社会科学研究,2019(04):60-71.

⁴⁵ 智能合约是区块链技术的核心技术,运行原理是通过计算机脚本语言将节点上交易双方的承诺电子化,并设置触发条件,当预先设置的条件满足后,合约将自动触发。

数字货币研究所,并分别在2016年与2018年陆续发布《中国区块链技术和应用发展白皮书》;2015年12月,英国政府发布了《分布式账本技术:超越区块链》,预测区块链将引起新一轮技术变革,建议加快区块链理论推广与开发安全应用进程。全球很多国家也纷纷将区块链看作一项战略经济安全要地,通过制定政策、研制标准、发布白皮书和推进产业发展等措施来发展和应用区块链技术……通过一系列的指导意见与试点的实行,以期保障经济安全。

五、区块链技术的挑战及监管

区块链诞生的时间距今不足十三年,仍是数字科技一匹后劲十足的“黑马”,虽然得到广泛认可和探索应用,但区块链技术隐患已为金融市场带来不少挑战。

区块链展现出蓬勃生命力的同时,自身的安全性问题逐渐显露,不法分子利用区块链进行灰黑色产业牟利,区块链数字货币应用安全威胁也呈现高发态势,各大交易平台被盗事件频发、智能合约漏洞凸显、匿名交易实施犯罪等安全事件更加引发公众对区块链安全性的质疑和对其发展前景的忧虑。运用区块链技术的私人数字货币具有灵活性、隐匿性等特征,如若任由灵活性过高导致难以监管的(类)比特币等私人发行的数字货币野蛮生长,必将导致货币入侵和金融污染,严重侵蚀法定货币的地位,干扰宏观经济调控政策与金融政策的运行与传导,并为洗钱、敲诈、勒索等违法犯罪活动提供地下资金通道。⁴⁶

区块链技术仍是一项存在技术漏洞的新兴技术,一旦出现漏洞与安全隐患,所波及的金融安全与货币市场将产生无法估计的连锁反应。区块链系统并非毫无漏洞,就像任何建立在计算机代码上的系统一样,区块链存在基本脆弱性。⁴⁷区块链技术依赖于现代密码技术,而密码技术本身具有缺陷,其运行过程中不排除被缺陷执行的风险,这将导致建立其之上的交易系统陷入瓦解混乱的情况。其次,区块链技术的智能合约系统需通过精心设计,这设计过程中可能存在错误和安全缺陷,而区块链是一种直接携带资产或权利的系统,错误的出现对系统使用者将是非常危险的。同时,区块链是由人类设计实现和使用的系统,即使通过计算机代码来客观执行表达,仍无法在本质上摆脱其设计者的主观意图,很容易受到私自行为的攻击和操作,正如洗钱和非法交易等金融犯罪,其违法行为甚至可以延伸至破坏其他领域,为各领域带来严重的风险和挑战。

区块链的普及与数字货币中区块链技术的广泛使用,无疑需要法律机制的支撑。就目前我国既有法律合规而言,区块链技术的应用虽无专门立法,但并非无法可依,国内法律对

⁴⁶ 师秀霞.利用虚拟货币洗钱犯罪研究[J].中国人民公安大学学报(社会科学版),2017,33(02):32-41.

⁴⁷ 姚梅.区块链与法律之互生关系探析[J].人民论坛·学术前沿,2020(01):96-99.

区块链技术的规制主要体现在信息安全领域立法、平台监管、电子证据、公司法等方面。基本法层面上，在刑法领域中，能适用于区块链的刑法规范主要有“侵犯公民个人信息罪”、“拒不履行信息网络安全管理义务罪”、“非法利用信息网络罪”、“帮助信息网络犯罪活动罪”等罪名；能适用于区块链的一般民事法律规范，主要包含在关于个人信息安全及网络财产、民事责任条款中；其他相关的法规主要包括作为其上位法的计算机及信息技术领域立法，例如《网络安全法》、《电子商务法》、《电子签名法》等。

不论是对私人数字货币还是法定数字货币，都要制定相关的法律法规，完善监管政策，但在我国仍是一个立法空白的现状。虽有中国人民银行等五部委联合印发了《关于防范代币发行融资风险通知》、《关于防范以“虚拟货币”“区块链”名义进行非法集资的风险提示》等进行监管规制，但数字货币加速了货币流通速度和资产转换速度，也加剧了金融恐慌和金融风险的传染，⁴⁸仍需成熟的相关法律法规和监管政策。

国际上，一些国家政府正开始考虑虚拟货币支付产品与服务带来的一系列监管问题。特别是在反洗钱和反恐融资方面，一些国家正在采取监管行动；而另一些国家由于虚拟货币支付产品与服务在该国的使用仍处于发展中，所以正在监控和研究其发展及其潜在的洗钱和恐怖融资风险。对一些国家来说，建立有效的反洗钱和反恐融资监管机制，可能需要对虚拟货币支付产品与服务进行更加透彻的了解。尽管如此，虚拟货币支付产品与服务的高速发展、日益强大的功能、日益普及及其全球性，使得各国有必要采取行动，以识别和降低虚拟货币支付产品与服务带来的洗钱和恐怖融资风险。

在智能科技领域与数字社会治理方面，1995年欧盟已制定了《数据保护指令》，2016年，欧盟又新制定了《一般数据保护条例》（General Data Protection Regulation, GDPR），是迄今全世界数据保护方面的法律规定最系统、权利义务责任最清晰的立法，为界的数字技术运用提供参考意义与指导方向。在处理数字货币问题与监管难题的时候，领先的GDPR仍未能完全解决区块链独特性技术的定性问题，如数据控制者与处理者的认定问题，如主体的权利义务区分难题等。因此，该领域的监管与执行暂时未发展至完善阶段，仍需世界各国交流，甚至需要跨区域与跨领域进行联合执法、协作司法，加强对数字货币及其技术运用的管制治理工作，建立有序的成熟的经验指导机制，推动对数字经济的发展。

六、数字货币的发展路径与展望

在浏览器上做简单的检索即可得知，维基数据显示，2018年8月19日，全球的数字货

⁴⁸ 何德旭. 姚博. 人民币数字货币法定化的实践、影响及对策建议[J]. 金融评论, 2019(4).

币已超过 1600 种并仍呈增长态势；据谷歌统计，2020 年 1 月，全球数字货币已达至 2000 多种；截至 2020 年 9 月 9 日，全球数字货币已高达 6955 种，占市场价值达 3247.16 亿美元。数字货币在短短的 8 个月期间，得到了迅速的发展，数字货币之所以能够快速兴起并迅猛发展，与其本身诸多优点是分不开的。数字货币的交易上的便捷，流通上的低成本，区域上的广布都满足了经济发展的流通环节的必要条件，推动了数字经济及经济社会智能化的发展，一定程度上弥补了因新冠疫情受创的经济损失。

疫情的特殊原因放大了数字货币及其区块链技术的优点，使之更加崭露头角，但推动数字经济发展的数字货币未得到一致的认可和区分标准，以发行权力作为标准，数字货币区分为国家中央银行所发行的法定数字货币，及私人数字货币。在对数字货币已有一定认识的基础上，下文对其发展路径作初步的概括与展望。

私人数字货币的发展样态对数字经济的发展起到代表性的重要一环为法定数字货币提供价值支撑与信誉代表。央行表示称“数字货币可以降低传统纸币发行、流通的高昂成本，提升经济交易活动的便利性和透明度，减少洗钱、逃漏税等违法犯罪行为。”在技术上，私人数字货币属于新兴投资产品，在无形中成为数字经济的试点成品，是区块链技术最早的应用场景之一，其技术除了高安全性和高保密性的技术属性，还通过代表性的共识机制技术，解决了数字货币发展过程中长期存在的双重支付难题，为人们对互联网技术的虚拟交易提供了技术支撑与信誉支持。在交易价值上，据国家互金委对其交易量分布情况统计，“二级市场平台交易市场已是私人数字货币交易市场的枢纽中心”，⁴⁹私人数字货币逐渐为数字交易构成成一个广阔且相对稳定的平台，为数字货币的发展提供了基础架构。

当前数字货币以私人数字货币为主，法定数字货币进入调研探索并试点阶段。虽然数字货币呈现“喷井”态势发展，但其中的私人数字货币占了绝大多数，只有厄瓜多尔、突尼斯、塞内加尔和马绍尔群岛等国家和地区发行了中央银行数字货币。但据国际清算银行货币经济部调查统计显示，大多数国家的中央银行正在对央行数字货币进行研究，“许多正在从概念性工作进展到实验和概念证明，并与其他中央银行开展合作”⁵⁰。我国在数字经济发展的前期似乎已经明确了发行数字货币的预期及挑战，在 2014 年，人民银行下属的数字货币研究所就开始进行法定数字货币发行可行性的研究，随后几年又对数字货币领域一系列的重点问题发表了许多研究报告，对多种因素的考量与试验经验的参考进行了深度分析研究。虽

⁴⁹ 杨松, 王帅. 私人数字货币监管法律问题研究[J]. 盛京法律评论, 2017, 4(02):61-74.

⁵⁰ 克里斯蒂安·巴隆提尼, 亨利·霍尔顿, 徐菁. 谨慎前行——中央银行数字货币调查[J]. 金融市场研究, 2019(05):114-124.

然未来法定数字货币的认可与发展呈现乐观态势，虽然短期内法定数字货币不可能取代私人数字货币，但能够弥补国家货币公信力，更安全、高效、快捷地推进中央经济。

区块链等加密技术的升级与完善，将把针对私人数字货币监管的包围圈缩小，为法定数字货币开辟新的机遇，扫除发展障碍。在私人数字货币的单一机制模式基础上，我国中央人民银行法定数字货币的发行采用二元机制模式，主要原理是利用区块链代表性的“去中心化”和“分布式记账”技术，为数字交易实现国家流通货币的“点对点”模式交易。尽管私人数字货币为数字货币的发展与应用作出巨大贡献，但就其本质而言，仍属“非法定数字货币”，其带来的风险也是不容忽视的。在性质上，它不是国家承认的货币而是商品，一旦在交易上产生纠纷，其模糊的经济属性和法律属性的界定将为权利义务的区分带来难题，若涉及区域或国际的地域国别等复杂因素，在界定边界上更是难上加难。在交易上，私人数字货币的市值增长迅猛且虚高，价值性堪忧，存在暴涨暴跌的价格剧烈波动风险。在技术安全上，区块链与密码学技术广泛应用于市场，技术漏洞逐渐显露并招引不少违法攻击，影响交易安全，2014年，全球最大的比特币交易平台 Mt. Gox 因为黑客攻击导致 80 余万个比特币被盗而破产，缺乏技术的维稳与支持，私人数字货币的弱点显而易见。在持有者及用途上，因其匿名性导致的信息不对称性，私人数字货币的广泛使用可能增加被用作违法犯罪的概率。加强对非法定数字货币的监管力度，既是保护数字经济建构的稳定性，又是保护虚拟交易安全，发展数字货币。

七、结语

法学家莱西格是网络法的领头人，他多次强调网络科技，数字技术的重要性，他认为代码就是法律，它控制着人们的上网行为。这些代码是区块链技术中密码学的重要组成部分，使得区块链称为互联网运作的创新性框架，无论代码能否被当作法律功能，区块链技术的使用运行都需有法可依。第四次科技时代已经来临，随着移动智能终端的普及和互联网技术的升级，线上与线下生活的界限已经越来越模糊，虚拟货币可适用于现实生活中的交易，又可在互联网端口实现跨境适用。⁵¹其中，这些模糊界限的界定，交易过程的具体流程规则，更需要原则性的指导。

张文显教授指出，智能社会是风险变数最大的社会也是全球化时代的社会形态。社会出于正在形成以算法为中心的智能社会，法律的需要更开放和兼容，给新事物的出现和使用留有更充分、更方便的借口。然而张文显教授亦指出，“网络安全、数据安全、人工智能安全、

⁵¹ 郑戈. 区块链与未来法治[J]. 东方法学, 2018(03):75-86.

区块链陷阱等方面的法律规制均需要国际思维和国际协调”。⁵²面对区块链技术与数字经济社会，一方面既要理解数字货币的发行和使用是不可阻挡的潮流和趋势，应加大力度提高科技研发和运用的原创度、透明度与开放度；另一方面又要提高安全审查技术与国际合作机制，保持严格落实监管的态度，对非法利用区块链技术以牟利或破坏数字货币的行为进行严厉打击。

无论是网络法的思考还是法理的反思，学者们一致认为使数字社会、区块链技术回归法律有可行性与必要性。数字社会究其本质而言仍是基于生产关系的社会，其运行则需配备规则的指导，建于传统社会的设备基础之上，产生或适调出有效的法律法规，将更有利于数字社会的运作。另一方面，以区块链技术为例，区块链仍存在局限和难题，其脆弱性需要配套的工具或经验，有针对性地提供保护措施或解决方法，否则数字社会的运行，数字经济的交易就像脱缰之马，秩序一旦缺堤，后果将不堪设想。无论如何，我们已处于演变发展的时代洪流，科技革新成为当今的主要角色，未来尚不可知，我们必须积极应对。

八、参考文献

- [1] 张文显. 构建智能社会的法律秩序[J/OL]. 东方法学:1-14[2020-07-20].
- [2] 管弼铭, 伍旭川. 数字货币发展: 典型特征、演化路径与监管导向[J/OL]. 金融经济研究:1-16[2020-07-20].
- [3] 冯永琦, 刘韧. 货币职能、货币权力与数字货币的未来[J]. 经济学家, 2020(04):99-109.
- [4] 拜亚萌, 邓小鸿. 基于区块链的分布式节点访问风险预警系统设计[J]. 现代电子技术, 2020, 43(13):69-72+80.
- [5] 李海波. 区块链式法定数字货币体系在跨境支付领域内的应用研究[J]. 金融与经济, 2020(06):69-74.
- [6] 管弼铭, 伍旭川. 数字货币发展: 典型特征、演化路径与监管导向[J/OL]. 金融经济研究:1-16[2020-07-20].
- [7] 姚梅. 区块链与法律之互生关系探析[J]. 人民论坛·学术前沿, 2020(01):96-99.
- [8] 何德旭, 姚博. 人民币数字货币法定化的实践、影响及对策建议[J]. 金融评论, 2019(4).
- [9] 汪青松. 区块链作为治理机制的优劣分析与法律挑战[J]. 社会科学研究, 2019(04):60-71.
- [10] 克里斯蒂安·巴隆提尼, 亨利·霍尔顿, 徐菁. 谨慎前行——中央银行数字货币调查[J]. 金融市场研究, 2019(05):114-124.

⁵² 张文显. 构建智能社会的法律秩序[J/OL]. 东方法学:1-14[2020-07-20].

-
- [11] 柯达. 数字货币监管路径的反思与重构——从“货币的法律”到“作为法律的货币”[J]. 商业研究, 2019(07):133-142.
- [12] 郑戈. 区块链与未来法治[J]. 东方法学, 2018(03):75-86.
- [13] 杨松, 王帅. 私人数字货币监管法律问题研究[J]. 盛京法律评论, 2017, 4(02):61-74.
- [14] 庄雷, 赵成国. 区块链技术创新下数字货币的演化研究:理论与框架[J]. 经济学家, 2017(05):76-83.
- [15] 李建军, 朱焯辰. 数字货币理论与实践研究进展[J]. 经济学动态, 2017(10):115-127.
- [16] 秦波, 陈李昌豪, 伍前红, 张一锋, 钟林, 郑海彬. 比特币与法定数字货币[J]. 密码学报, 2017, 4(02):176-186.
- [17] 师秀霞. 利用虚拟货币洗钱犯罪研究[J]. 中国人民公安大学学报(社会科学版), 2017, 33(02):32-41.
- [18] 劳佳迪, 你好啊, 区块链[M]. 东方出版中心.
- [19] (美)阿尔文德·纳拉亚南, 约什·贝努, 爱德华·费尔顿, 安德鲁·米勒, 史蒂文·戈德费德, (译)林华, 王勇. 区块链技术驱动金融[M]. 中信出版社.
- [20] 二十国集团数字经济发展与合作倡议[M]. 2016.
- [21] 二十国集团关于贸易和数字经济的部长声明[M]. 2019.