

自两年前出任中国国家主席，成为国家最高领导人以来，习近平巩固了自身的权力，成为邓小平之后的真正“强人”。他自信和稳固地位，承诺要通过民族觉醒来改变中国，实现他的“中国梦”。

对外，习近平展开积极的外交政策，提升中国在国际上的地位。他的外交政策的核心，是和周边国家建立“睦邻关系”，同时深化和较远国家的政治与经济联系。在国际上，中国提倡和目前世界上唯一的霸主美国建立“新型大国关系”。

去年11月在北京举行的亚太经合组织（APEC）第22届峰会的盛况和排场，向世界传达了明确的信息：中国是个快速崛起的强国，理应在区域和全球扮演重大角色。峰会召开前，国际货币基金组织（IMF）确定，中国2014年的国内生产总值（GDP）总量（按购买力平价计算）将超越美国，成为世界第一大经济体。因为中国规模很大，其现水平的经济产量、消费、贸易、资金流动和旅游，通通给全球经济带来了巨大冲击。

中国现在拥有4万亿美元外汇储备、相对低的国债、持续的“双盈余”（经常账户和资本账户）及健全的财政平衡，中国政府可谓现金充足。因此，在峰会上，习近平提出了中国式的“马歇尔计划”（Marshall Plan），创建了一个400亿美元基金，来帮助他所倡议的丝绸之路上的国家，建设基础设施。接着，中国也提出筹建亚洲基础设施投资银行（AIIB）。银行的启动资金为500亿美元，一半由中国提供。习近平的新外交攻势确是经济挂帅。

多年来，在外交政策上，中国一直大力传达“和平崛起”的信息。但这并未被所有邻国全心全意接受。中国缺乏软实力是原因之一。中国与一些亚洲国家悬而未决的领土争执，让局势变得更为复杂。中国的外交姿态也往往被视为

中国聚焦 黄朝翰

过于强势。

有鉴于这些固有的障碍，中国决策者很自然地认为，在实现其整体外交政策利益上，经济很有可能是更有效的工具。借用经济术语来说，中国很明显的在经济外交上享有更大“比较优势”。因此，中国希望用本身较强的“地缘经济”，来弥补其较弱的“地缘政治”。

经济外交的利弊

基本上，经济外交是用更多“萝卜”，更少“大棒”的策略。它一直是国家整体外交政策中不可或缺的一部分。重商主义（Mercantilism）在16世纪大行其道的时候，对一些欧洲国家来说是正当的外交手段，也是正当的目的。因此有“贸易追随国旗”的口号，而殖民主义的目的，完全是为了取得金银和原材料。在今天的全球化现代经济，可用在外交上的经济工具大增，包括贸易、经济援助和无偿贷款、对外直接投资和技术转移。使用这些工具的方法也更为高明。

从历史上来看，中国的外交向来根植于中国概念的“世界秩序”。它不是建立在平等，而是等级制度的基础上。中国朝廷和周边“蛮邦”建立了朝贡关系。在处理这种以中国为中心的区域秩序时，按基辛格所说，中国朝廷“所采取的外交手段是非常务实的”，包括公开压迫和公开贿赂。哈佛大学历史学家费正清（John K. Fairbank）也认为，朝贡使团都是掩饰贸易的借口”。也就是说，经济外交在帝制时代的中国已经非常普遍了。

毛泽东时代的中国是政治和意识形态挂帅。贸易、体育和文化交流全都是为国家的整体外交目标服务。因此，当中国和马来亚（马来西亚）的关系于1960年代闹僵时，

中国外交大打经济牌

北京立刻停止向吉隆坡购买橡胶，转而向锡兰（斯里兰卡）进口更昂贵但品质较差的品种。在1980年代，为了回报菲律宾总统马可斯同中国恢复正常关系，中国向菲律宾提供“友谊价格”（远低于世界市场价格）的石油。中国也给泰国同样的待遇。

毛泽东时期最具争议性的经济外交，是在中国“一穷二白”的时候，于1970年代初期耗费5亿美元，兴建长达1860公里的坦赞铁路（Tanzania-Zambia Railway）。除了争取多一些非洲国家投票支持，恢复中国在联合国的席位，该项目并没有为中国带来什么实质的政治和商业利益。结果，它成了中国过度使用经济外交，取得几乎“零回报”的典型例子。

邓小平在1978年开始推行经济改革时，他的外交政策路线一开始便很务实，即集中让中国成为或恢复它在各国际组织的成员国身份。首先是世界银行和IMF（1980年），最终是世界贸易组织（2001年）。开始时中国是这些机构的主要受惠者，后来也成为积极的参与者。

在区域经济外交上，战后日本是中国的借镜。像日本一样，中国在区域没有话语权和强大政治和制度上的影响力，必须先把精力放在开拓市场，然后收购区域的天然资源和原材料。

中国总理朱镕基于2000年倡议建立中国—东盟（亚细安）自由贸易区，即首个“东盟+1”的最大区域贸易机制。这个自贸区在2010年开始实行，双边贸易于2014年达到5000亿美元。中国也启动100亿美元的中国—亚细安投资合作基金，深化同个别亚细安成员国的经济合作。最近，中国把焦点放在有16个

成员国的区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）。协定虽然以亚细安为中心，却主要是由中国所推动。

随着中国的经济增长和快速扩大的外部顺差，中国成为世界上日益重要的资金盈余国，尤其是在2014年——中国的“对外直接投资”开始超越进入中国的“海外直接投资”。中国的对外直接投资高达1400亿美元，是目前世界第三大对外投资国。

中国公开表示，自己有能力在金融和技术上为新兴经济体建设基础设施（如其高铁）。近年，中国也大幅扩大了其对外经济援助计划。在2010年至2012年期间，中国为非洲和亚太地区的发展中国家，提供了140亿美元的援助（主要是津贴和免息贷款）。和传统的经济援助国家如OECD比较，中国目前的拨款还是很少。但中国很快便会迎头赶上，而目前许多OECD国家本身已陷入财政赤字。总而言之，像以前的西方列强和日本一样，中国目前正积极使用所有主要的传统经济外交工具。

中国经济外交还在学习中

尽管中国有使用经济外交的传统，在这个游戏上，它无可否认的还是一个新手，尤其是在市场经济，或从一个比较开放政治与社会环境的国家运作的角度来看。一方面，中国以发展中国家身份，或者第三世界成员自居，在这方面为自己争取了许多政治资本。中国又不要求对方承诺实行民主制度，或改善人权记录等附带条件；中国也没有显示领土野心或寻求军事联盟。

另一方面，作为由共产党掌权的国家，中国在海外进行经济外交时也面对诸多“形象”问题。中国在欧美国家的投资和收购往往备受政治猜忌，甚至因为“国家安全”理由受阻。中国科技公司华为集团便是个例子。

中国在非洲矿物的投资，也被指是剥夺并将耗尽非洲的天然资源。此外，它提供给一些发展中国家的“无附带条件”慷慨援助和贷款，也被鄙视为“金钱外交”，全是为“收买友情”。

最近，北京开始认识到，它在

海外的一些投资并没有真正的经济效益。它们大多数由国有企业带头，和没有商业与金融背景的官僚或外交官负责。许多海外项目不是价格过高便是被蒙骗，更有不少贪污和收取回扣的情况。中国为面对财政困境的国家如阿根廷、委内瑞拉和俄罗斯提供的慷慨软贷款，正如英国《经济学家》杂志所说，只是在“浪费国家的宝贵资产”。

习近平尝试纠正这些偏差。他的反贪运动肃清许多国有企业，也使许多贪官落马。这显然会提高中国未来在海外的经济合作项目的营运效益。

习近平的400亿美元丝绸之路基金的运作，会更接近世界银行的国际金融公司（International Finance Cooperation）的方式，主要以市场为主导。中国终于学会，经济外交要在长期维持有效和可行，也必须遵守一些根本的市场规则。

中国最终将认识到，它的经济外交有其局限性。一个国家的民族主义或核心国家利益是金钱买不到的。另外，单是经济外交也不足以为中国创造足够的“软实力”。

作者是新加坡国立大学
东亚研究所教授和学术顾问
叶琦保译