

大国经济竞争策略的选择机制^{*}

肖 河 潘 蓉

【内容提要】 在中美经济博弈激化的当下,大国经济竞争已成为国际关系中最突出的现象,然而现有研究尚未建立有效识别不同策略和样态的分析框架,遑论解释大国经济竞争之间的差异及其影响机制。本文基于经济竞争策略的既有发现,更清晰地定义了经济竞争,提取出策略目标和成本两个维度,分别指示改变对手行为预期的高低和有无绝对收益,并据此构建出大国经济竞争策略的分类矩阵。在分类基础上,本文尝试进一步解释大国在经济竞争中的策略选择机制,指出国家间关系的行为约束性和竞争关系的集中度会影响国家对竞争策略的收益/风险判断。行为约束性越强,对方利用经济力量的手段越受限,威胁感知就越弱,一国就越能容忍行为导向策略的“拖延”风险;竞争的集中度越高,赢得相对收益的价值就越大,一国就越能容忍高成本策略的“第三国渔利”风险。经济竞争的案例分析综合展示了国家间关系的行为约束性和竞争关系的集中度如何塑造策略变化,揭示了经济竞争的样态差异。研究对当前中美经济博弈的启发是,中国有能力塑造与美国竞争、在激烈竞争的同时维持相当水平的经济联系。

【关键词】 大国竞争 经济竞争 中美关系 经济战 美日贸易摩擦

【作者简介】 肖河,中国社会科学院大学国际关系学院副教授,中国社会科学院世界经济与政治研究所副研究员。

电子邮箱:xiaohel1987pku@163.com

潘蓉,中国社会科学院大学日本研究系博士研究生。

电子邮箱:panrong@cnipr.com

^{*} 本文得到国家社会科学基金青年项目“大国经济竞争的策略选择研究”(项目批准号:21CGJ002)的资助。感谢《国际政治科学》匿名评审专家提出的宝贵意见,文中纰漏由笔者负责。

一、大国的经济竞争时代及其理论问题

2020年的美国总统大选更迭了美国的政权,然而这无助于降低中美经济竞争的烈度。拜登“服务于美国中产阶级”的国际经济政策不仅没有放松特朗普时期的加征关税和对华经济制裁,还建立起“打通内政外交隔阂”的经济竞争决策机制。^①如果说中美竞争是当今国际政治中最重大的事件,那么经济竞争可谓其主轴。在这一背景下,对于大国关系研究而言,理解经济竞争的机制格外重要。

在2018年以前,学界主要关注大国政治安全竞争的经济成本而非经济竞争策略。这类研究有两大议题:其一,守成大国能否调整政治安全策略、逆转可用经济资源的衰退趋势、保持大国间优势^②,能否防止崛起大国“搭便车”,让后者成为分担国际公共产品成本的“负责任大国”^③?其二,崛起大国能否避免内外因素扰乱经济资源的增长势头、取得大国间优势?这里的内因是指主动战略透支^④,外因是指竞争大国的有意诱导,包括挑起争夺安全盟友和军备建设的竞赛^⑤、催生资源错配和经济低效^⑥,或者要求提供“过

① Karen DeYoung, “Biden’s NSC to Focus on Global Health, Climate, Cyber and Human Rights, as Well as China and Russia,” *The Washington Post*, January 8, 2021, https://www.washingtonpost.com/national-security/biden-nsc-covid-climate-cyber-china/2021/01/08/85a31cba-5158-11eb-83e3-322644d82356_story.html, 访问时间:2021年2月20日。

② Paul L. MacDonald and Joseph M. Parent, “Graceful Decline? The Surprising Success of Great Power Retrenchment,” *International Security*, Vol. 35, No. 4, 2011, pp. 9-10.

③ 根据约瑟夫·奈的理论,如果守成大国不能说服崛起大国,全球治理将陷入“金德尔伯格陷阱”。参见 Joseph S. Nye, “The Kindleberger Trap,” *The Project Syndicate*, January 9, 2017, <https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-china-kindleberger-trap-by-joseph-s-nye-2017-01?barrier=accesspaylog>, 访问时间:2021年2月20日。

④ 时殷弘:《传统中国经验与当今中国实践:战略调整、战略透支和伟大复兴问题》,载《外交评论》,2015年第6期,第57—68页。

⑤ Yang Yuan, “Escape both the ‘Thucydides Trap’ and the ‘Churchill Trap’: Finding a Third Type of Great Power Relations under the Bipolar System,” *The Chinese Journal of International Politics*, Vol. 11, Issue 2, 2018, pp. 198-200.

⑥ 冯维江、张斌、沈仲凯:《大国崛起失败的国际政治经济学分析》,载《世界经济与政治》,2015年第11期,第4—35页。

多”的公共产品、制造“大国责任陷阱”^①。这些研究重视大国策略互动和经济资源消长,但关注点更多是竞争的经济成本而非经济竞争的策略。其视角是:一国的竞争策略会引发对手的政治安全反应,再以此间接影响其资源分配和经济表现。

2018年的“特朗普经济攻势”改变了大国竞争的形态。守成大国动用经济手段,直接妨碍崛起大国的经济积累。^②美国的国际经济政策人所共见,但其策略性质仍存争议。一者是“变革论”,主张美国彻底改变了经济策略,转向排他性的市场分割和技术控制,主动破坏过去一手缔造的全球分工网络、商业供应链条和国际统一市场^③,以“双输”策略长期打击中国。二者是“深化论”,主张美国仍在追求与民粹主义诉求相反的“更高水平”的自由贸易。^④三者是“折中论”,主张美国对华经济竞争策略是在全面拒斥和全面接触之间的“规锁”,旨在以非中性规则约束中国,将后者的经济实力控制在无法挑战美国的范围内。^⑤从策略互动角度而言,美国的政策转向又是对其他国家经济竞争策略的反应,其试图用贸易限制来予以抵消和“纠正”。^⑥

上述观点均直接或间接讨论了大国经济竞争的“一种”策略,而没有充分归纳可能策略的集合,遑论分析策略之间的区别和转换。在大国经济竞争的经验研究中,这一缺陷反映为不加定义地使用经济战、贸易战等概念,无法准确把握经济竞争的性质和程度。例如,如果将20世纪80—90年代的

① 樊幸丹:《中国如何避免掉入“大国责任”陷阱》,载《中国经贸》,2011年第6期,第22—23页。

② 高程:《中美竞争视角下对“稳定发展中美关系”的再审视》,载《战略决策研究》,2018年第2期,第14—25页。

③ 李巍、李屿译:《解析美国对华为的战争——跨国供应链的政治经济学》,载《当代亚太》,2021年第1期,第4—45页。

④ 管传靖:《霸权异化与贸易政策的选择》,载《世界经济与政治》,2020年第2期,第123—154页。

⑤ 张宇燕、冯维江:《从“接触”到“规锁”:美国对华战略意图及中美博弈的四种前景》,载《清华金融评论》,2018年第7期,第24—25页。

⑥ 翟东升、宁南山、赵云龙:《欧盟产业发展停滞的结构主义政治经济学分析》,载《世界经济与政治》,2018年第8期,第128—155页;雷少华:《超越地缘政治——产业政策与大国竞争》,载《世界经济与政治》,2019年第5期,第131—154页;夏立平、祝宇雷:《战略竞争背景下美国对华贸易威慑分析》,载《美国研究》,2020年第1期,第9—26页。

日美贸易摩擦称为贸易战^①,就可能高估其对抗性,而没有注意到日本没有采取贸易报复措施^②。如果用经济战来定义日美经济竞争,虽然可以容纳贸易之外的更多内容^③,但可能导致将差异颇大的美日与美苏经济竞争混为一谈。在更广泛的大国战略竞争中,则更少有人细致考察大国的竞争态势与特定经济策略的关系。在因变量一端普遍存在的是简单的二分法或者是同一策略在程度上的起伏变化,例如是发起经济打压还是不打压,打压强度是增强或是减弱。在自变量一端,则多是立足中美综合实力或者产业能力对比或者国内政治。这种单维度的分析不能充分解释从1945年至今大国经济竞争关系之间的样态差异。例如,当前中美力量的差距远远小于1945年时的苏美差距,但当前美国的竞争策略却大为温和;而即使在日美贸易冲突的顶峰,即日本GDP超过美国GDP的70%的20世纪90年代中期^④,两国的“体制摩擦”也没有催生全面关税战或者多边出口管制。在中美经济竞争激化而且复杂化的当下,用一个统摄性的概念框架来理解大国的经济竞争变得更有必要,非如此不足以妥善回答中美经济竞争属于何种性质、与其他大国间经济竞争有何异同、未来将走向何方、中国又该如何应对等现实问题。基于此,本文尝试在国际关系研究的范畴内回答,哪些因素影响了大国的经济竞争策略、塑造了大国的经济竞争样态。

二、大国经济竞争的文献回顾

对大国经济竞争策略的研究源远流长,进入“大国无战争”的核时代后,

① 归泳涛:《日本与中美战略竞争——贸易战、科技战及印太战略》,载《国际论坛》,2020年第3期,第3—18页。

② 贸易摩擦是单向施加贸易限制,贸易战则至少存在一轮对初始贸易限制的报复,该定义参见 John A. C. Conybeare, *Trade Wars: The Theory and Practice of International Commercial Rivalry*, New York: Columbia University Press, 1987。

③ 例如樊勇明、贺平:《经贸摩擦与大国崛起——日美经济战对中国的启示》,载《日本学刊》,2006年第3期,第99—110页。

④ 1994年时该比例约为67.3%,1995年为71.2%。参见“GDP (current US\$)—Japan, United States,” World Bank, <https://data.worldbank.org/>,访问时间:2021年5月29日。

其意义更加凸显。第二次世界大战结束以来,国际关系学界分别从经济战、贸易限制和经济合作三个角度研究了大国的经济竞争策略。

(一) 经济战:经济竞争策略的性质区分

在大国战争时代,“经济战”(economic warfare)的内涵与当今大相径庭。几个世纪内,这一研究的核心问题都是如何在战争中削弱对手军事力量的经济基础,进而获胜或使对手屈服。这当然涉及如何“合法”切断对手的外部经济联系,但是更重要的手段还是直接摧毁对手的经济,例如劫掠和战略轰炸。^① 经济战研究的转折点是1945年后,由于核时代和冷战的到来,在和平状况下削弱对手经济开始成为首要议题。^② 对于这一转向,戴维·鲍德温(David Baldwin)概括得最为精妙:“用飞机轰炸图书馆不是文化战争,打击核反应堆也不是核战争。”暴力打击对手经济不再可能,用经济手段实现目标成为核心主题。^③

概念转向后,经济战研究又有分化,这是因为此种经济策略有两种性质:其一可以削弱对手实力,其二可以迫使对手为了避免更大损失而妥协。一者认为上述两种性质的策略都属于经济战,将其定义为“为了增强一国的相对经济、军事或政治地位而有意识地采取的对国际经济关系的干预”^④,或者突出第二种性质,强调经济战是“为了给其他国家施加压力而采取的会造成或者威胁造成损失的经济手段”^⑤。另一者则主张,以削弱力量为目的的经济策略和以施压为目的的经济策略存在本质差异,并将后者称为“经济强

① Tor E. Forland, “The History of Economic Warfare: International Law, Effectiveness, Strategies,” *Journal of Peace Research*, Vol. 30, No. 2, 1993, pp. 151-162.

② Neill H. Alford, *Modern Economic Warfare: Law and the Naval Participant*, Washington, D. C.: US Government Printing Office, 1967, p. 1.

③ David A. Baldwin, *Economic Statecraft*, Princeton: Princeton University Press, 1985, p. 36.

④ Robert L. Allen, “State Trading and Economic Warfare,” *Law and Contemporary Problems*, Vol. 24, No. 2, 1959, p. 259.

⑤ Thomas Schelling, *International Economics*, Boston: Allyn and Bacon, 1958, p. 487.

制”(economic coercive)以示区别。迈克尔·马斯坦杜诺(Michael Mastanduno)最为全面地归纳了这一概念分化。他将一国针对另一国的经济策略分为三种,分别是“议题联系”(tactic linkage)、“战略禁运”(strategic embargo)和经济战。“议题联系”是用经济奖励和惩罚来改变对手行为。“战略禁运”和经济战则均旨在削弱对手的实力,不过前者仅限制“于军事能力有直接或特殊贡献”的贸易,后者则针对一切贸易。^① 后两者也可分别称为选择性经济战和全面经济战。^②

为了更清楚地区分两种性质的经济策略,后续研究也将两者分别称为“经济强制”和“经济遏制”(economic containment)。^③ “经济强制”或者说“制裁”(sanction)是用经济手段“影响对方的行为,包括信念、态度、看法、期望、情感和习性”。^④ “经济遏制”是“在不说服对方决策者的情况下改变其国家能力”。^⑤ 简言之,经济竞争策略有两种性质:一是行为导向(behavior-oriented),旨在改变对手的做法;一是资源导向(resource-oriented),旨在削弱对手的经济能力。

(二) 贸易限制:经济竞争策略的得失分析

贸易限制历来是大国经济竞争的重要工具,但是动用该手段需要满足一系列基本得失条件。在不考虑其他动机的情况下^⑥,一国实施贸易限制的

① Michael Mastanduno, “Strategic of Economic Containment: US Trade Relations with the Soviet Union,” *World Politics*, Vol. 37, Issue 4, 1985, pp. 507-509.

② John McIntyre, “East-West Technology Transfer Policy: Competing Paradigms in Resolving Trade and Strategy Interest Conflicts,” *Defense Analysis*, Vol. 2, No. 1, 1986, pp. 121-150.

③ Dong Jung Kim, “Economic Containment as a Strategy of Great Power Competition,” *International Affairs*, Vol. 95, No. 6, 2019, p. 1424.

④ David A. Baldwin, *Economic Statecraft*, Princeton: Princeton University Press, 1985, p. 32.

⑤ Richard J. Ellings, *Embargoes and World Power: Lessons from American Foreign Policy*, Boulder: Westview, 1985, p. 3.

⑥ 例如,国家可能为了照顾个别利益集团而采取不利于总体福利的贸易限制,参见 Gene M. Grossman and Elhanan Helpman, “Trade Wars and Trade Talks,” *Journal of Political Economy*, Vol. 103, No. 4, 1995, pp. 675-708.

底线是预期为目标国带来经济损失,通常,还要求对目标国的损害大于自身损失,否则就可能丧失竞争意义上的合理性。^① 由于贸易限制的得失并非直观可见,相关决策依赖于贸易理论的指导。

在 20 世纪 70 年代前,除了不对称场景之外,主流贸易理论并不认为国家可能通过贸易限制增进自身福利。^② 如果大国与小国相互施加贸易限制,那么大国确实可能获得比自由贸易更佳的结果。^③ 但在大国之间,报复将会轻易抵消贸易限制的收益。因此,大国间贸易战通常呈现为“保护主义—对手报复—恢复合作”的循环。^④ 要想以此获得相对收益,需要符合更苛刻的条件:其一,贸易限制对象应是目标国无法高效生产的“非竞争品”(non-competitive imports)或者说“瓶颈产品”(bottleneck goods);^⑤其二,目标国无法找到替代性贸易伙伴获取补偿。^⑥ 在工业时代,这一般意味着贸易限制的发起国与目标国存在相当的技术差距,同时还要确保其他大国采取类似限制。

20 世纪 70 年代,国际贸易理论指出国家可以通过市场保护在国际垄断竞争市场上实现利润转移,大国间“损人利己”的经济策略在理论上成立。^⑦ 这些新发现称为“战略贸易理论”(strategic trade theory),有两个主要分支。

① H. Peter Gray and Roy Licklider, “International Trade Warfare: Economic and Political Strategic Considerations,” *European Journal of Political Economy*, No. 1, Vol. 4, 1985, p. 564-565.

② 参见 Klaus Stegemann, “Policy Rivalry among Industrial States: What Can We Learn from Models of Strategic Trade Policy?” *International Organization*, Vol. 43, No. 1, 1989, p. 73.

③ Harry G. Johnson, “Optimum Tariffs and Retaliation,” *Review of Economic Studies*, Vol. 21, Issue 2, 1953, pp. 142-153.

④ John A. C. Conybeare, *Trade Wars: The Theory and Practice of International Commercial Rivalry*, New York: Columbia University Press, 1987.

⑤ H. Peter Gray and Roy Licklider, “International Trade Warfare: Economic and Political Strategic Considerations,” *European Journal of Political Economy*, No. 1, Vol. 4, 1985, pp. 565-566; Michael Mastanduno, “Strategic of Economic Containment: US Trade Relations with the Soviet Union,” *World Politics*, Vol. 37, Issue 4, 1985, p. 509.

⑥ Dong Jung Kim, “Realists as Free Traders: The Struggle for Power and the Case against Protectionism,” *International Affairs*, Vol. 94, No. 6, 2018, p. 1277.

⑦ Jing Linbo, “The Development of the Strategic Trade Policy and Its Application in China,” *The Chinese Economy*, Vol. 50, No. 2, 2017, p. 98.

一是“布兰德尔—斯彭塞利润转移模型”(Brander-Spencer Profit Shifting Model),指出国家的可信补贴可帮助企业赢得双寡头下的数量竞争,获取对方的部分垄断利润,且数额足以超过补贴。^①除补贴外,国家鼓励扩大市场份额的激励机制也能产生同类作用。^②其二是“克鲁格曼模型”(Krugman Model),指出随着科技创新,工业品的竞争已变为不完全竞争,并存在突出的规模经济效应。国家可以市场保护支持有正外部性的产业,增进总体福利。^③

战略贸易理论强调高度重视具有零和博弈性质的市场份额。这使得大国经济竞争与政治和安全关系大幅趋近,各国均展现出对经济(市场)权力最大化策略的青睐。^④这一理论革命重估了贸易限制的得失,显著拓宽了大国经济竞争的可用策略。

(三) 经济合作：经济竞争策略的体系环境

经济竞争往往意味着减少和阻止经济接触^⑤,亦即经济合作的“背面”。对于经济合作为何时而成立、时而受阻,先行研究的焦点视角逐步从合作行为本身转向行为体置身的体系环境。詹姆斯·费伦(James Fearon)最早将合作拆分为“讨价还价”(bargaining)和“落实”(enforcement)两阶段。在第一阶段,激发不合作行为的是绝对利益分配和相对收益;在第二阶段,激发

① James A. Brander and Barbara J. Spence, "Export Subsidies and International Market Share Rivalry," *Journal of International Economics*, Vol. 18, Issue 1-2, 1985, pp. 83-100.

② Douglas A. Irwin, "Mercantilism as Strategic Trade Policy: The Anglo-Dutch Rivalry for the East India Trade," *Journal of Political Economy*, Vol. 99, No. 6, 1991, pp. 1296-1314.

③ Paul R. Krugman, "Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale," in Henryk Kierzkowski, ed., *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford: Clarendon Press, 1984, pp. 180-193.

④ Samuel P. Huntington, "Why International Primacy Matters," *International Security*, Vol. 17, No. 4, 1993, pp. 68-83.

⑤ Dong Jung Kim, "Realists as Free Traders: The Struggle for Power and the Case against Protectionism," *International Affairs*, Vol. 94, No. 6, 2018, p. 1270.

不合作行为的是承诺不可信与欺骗。^① 随后,费伦指出自由制度主义者在试图抑制竞争时往往过于重视解决承诺,经验研究实际上显示出国家特别是大国很少蓄意欺骗,因为承诺本身就蕴含着国内政治偏好。^② 国家是否合作的关键是如何克服收益分配上的分歧;如果不能解决,承诺越可信,经济合作的难度反而越大。^③

国家对相对收益的担忧是它们无法就收益分配达成共识的关键。其一,从重复博弈的角度看,一国在经济合作中的总体效用 U 不仅包括个人的策略收益 V ,还需要考虑对方的收益 W ,而决定 W 权重的是一国对相对收益的敏感度 k 。当敏感度为负向时,一国的合作效用就是 $U = V - kW$ 。如果 k 足够大,一国的合作效用可能会低于不合作,这会恶化博弈环境,造成僵局。^④ 其二,从连续博弈的角度看,相对收益问题会更加严重。罗伯特·鲍威尔(Robert Powell)指出,将国家间合作视为一次博弈结果不会改变之后博弈条件的重复博弈,等于是说“一次争霸战争的结果不会影响下一次争霸战争”。事实与此相反,累积的收益差距可能显著恶化一方的博弈条件,导致其无法报复对方的不合作,甚至使后者能够发动原本非理性的战争。^⑤ 这就是所谓“折现率”(discount rate)问题。^⑥

体系环境能够显著影响国家对经济合作中相对收益的敏感度。相对收

① James D. Fearon, "Bargaining, Enforcement, and International Cooperation," *International Organization*, Vol. 52, Issue 2, 1998, pp. 269-305.

② Robert D. Putnam, "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic Two-Level Games," *International Organization*, Vol. 42, No. 3, 1988, p. 428.

③ Fearon, "Bargaining, Enforcement, and International Cooperation," pp. 286-287.

④ Joseph M. Grieco, "Realist Theory and the Problem of International Cooperation: Analysis with an Amended Prisoner's Dilemma Model," *The Journal of Politics*, Vol. 50, No. 3, 1988, pp. 607-610; Duncan Snidal, "Relative Gains and the Pattern of International Cooperation," *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 3, 1991, p. 708.

⑤ Robert Power, "Absolute and Relative Gains in International Relations Theory," *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 4, 1991, pp. 1303-1320.

⑥ Robert Axelord, *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books, 1984; Snidal, "Relative Gains and the Pattern of International Cooperation," p. 711.

益可能产生不同性质的威胁,相对损失可能侵害一国的安全态势、长期经济福利和政治自主性。^① 由于大国的合作收益分配一般较为均衡,只有存在“确信的”危害性后果时,相对收益才会显著妨碍合作。^② 所谓确信即一国认为对方将利用相对收益来勒索或者造成损害。^③ 归根到底,确信是一种感知,影响因素包括收益差距能否转为谈判能力、一国是否曾被他国利用相对收益勒索以及合作伙伴是否有较高信誉等。^④ 既有研究指出体系环境能够显著影响这一感知。联盟可以促使相对收益被视为正外部性,敌对则会将相对收益塑造为负外部性。^⑤ 国际体系的极性又会修正联盟/敌对关系的作用。在多极体系内,联盟和敌对关系的预期持续时间更不确定,此时一国旨在削弱对手的高成本经济策略就会蕴含较大风险,而为了确保策略生效而给予盟友的经济补偿进一步增加了风险。^⑥ 体系越趋于多极,国家对相对收益就越不敏感,越可能采取“防御性合作”(defensive cooperation),以避免相对损失。^⑦ 关于经济合作的研究表明,体系环境能显著影响国家的国际经济行为,这也适用于经济竞争。

(四) 小结

经济战研究区分了“双输性”经济竞争策略的两种类别,但是尚无法涵

① Michael Mastanduno, “Do Relative Gains Matter? America’s Responses to Japanese Industrial Policy,” *International Security*, Vol. 16, No. 1, 1991, pp. 73-113.

② Peter Liberman, “Trading with the Enemy: Security and Relative Economic Gains,” *International Security*, Vol. 21, No. 1, 1996, pp. 149-150.

③ James D. Fearon, “Bargaining, Enforcement, and International Cooperation,” *International Organization*, Vol. 52, Issue 2, 1998, p. 297.

④ Joseph M. Grieco, “Realist Theory and the Problem of International Cooperation: Analysis with an Amended Prisoner’s Dilemma Model,” *The Journal of Politics*, Vol. 50, No. 3, 1988, pp. 610-611.

⑤ Joanne Gowa and Edward D. Mansfield, “Power Politics and International Trade,” *The American Political Science Review*, Vol. 87, No. 2, 1993, pp. 408-420.

⑥ Liberman, “Trading with the Enemy: Security and Relative Economic Gains,” pp. 152-153.

⑦ Snidal, “Relative Gains and the Pattern of International Cooperation,” *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 3, 1991, p. 722.

盖其他性质的策略,特别是无法解释守成大国推动其他国家改变内外经济政策的做法。其框架基本不适用于理解日美经济博弈,对于中美经济博弈也只能部分适用。战略贸易理论塑造了关于得失分析的新视角,但受学科范式所限,其强调大国的贸易和产业政策应当具有绝对收益上的合理性,因此仅限于讨论如何以“我赢你输”的方式获得更多经济福利。经济合作研究深入分析了与经济竞争紧密相关的相对收益问题,初步分析了体系环境的国家相对收益敏感度的影响,但是在自变量设置上仍存在问题,例如国际体系的极性和同盟结构在一定时期内均可视为常量,很难解释整个冷战期间美国对苏、对日经济竞争策略的变化。此外,相关研究也没有厘清国家利用相对收益的方式是单元因素还是体系因素,致使没能提炼出作用机制。就经济竞争策略而言,既有研究为构建大国经济竞争策略的整合框架提供了重要启发,但它们在理论覆盖、自变量设置和机制构建上均存在明显不足,无法提供对大国经济竞争的整体理解。

三、大国经济竞争的策略矩阵

(一) 经济竞争的概念

为了整合对当今大国经济竞争的描述,本文尝试更加清晰地定义国际关系意义上的经济竞争。其应属于“战略竞争”(strategic rivalry)的一部分,指经济领域中的冲突性国家间互动。战略竞争不是一般意义上的“竞争”(competition),而是“独立国家相互将对方视为对手和明确威胁的竞争性关系”。^①“经济竞争”(economic rivalry)服务于战略竞争,旨在获得、维持与扩大相对经济优势;与其他战略竞争策略相比,经济竞争以经济手段或以经济力量为支撑的外交展开;这些手段能够直接影响对手的经济表现。其在定义上的三项特点详述如下:

^① Michael Colaresi and William R. Thompson, “Strategic Rivalries, Protracted Conflict, and Crisis Escalation,” *Journal of Peace Research*, Vol. 39, No. 3, 2002, p. 264.

经济竞争强调经济性。与已有的“经济经略”(economic statecraft)^①概念相比,经济竞争强调在目标和手段上的双重“经济性”,既不包括用经济手段实现政治安全目的,也不包括用政治安全手段来实现经济目的。前者如1982年初里根政府试图用强化输出管制统筹委员会(CoCom)来迫使苏联结束1981年底在波兰的军事管制,这一案例应被视为美苏政治竞争^②;后者则如鲍德温所言,用飞机轰炸图书馆不成其为文化战争。一方面,动用武力属于战争而非战略竞争。另一方面,政治手段往往可以还原为经济手段,例如美国的人权外交就主要由军事援助、军事制裁、经济援助和经济制裁四类经济工具支撑。^③

经济竞争具备双向性,可以包含积极和消极两个维度。马斯坦杜诺在讨论经济竞争时,将经济强制类策略分为“积极制裁”(positive sanction)和“消极制裁”(negative sanction)。所谓“积极制裁”,就是扩大与对手的经济联系,以此鼓励对手改变行为、自我削弱,例如促成对手调整资源分配,同时这也是日后施加惩罚的基础。^④因为一旦经济联系建立,就会产生相互依赖的调整成本(costs of adjustment),再度丧失经济联系还须付出额外成本。^⑤同理,不能仅将经济竞争局限为绝对意义上损害对手的经济表现,只要预期经济接触有助于相对经济地位的改善,那么也是经济竞争的题中之意。这

① 鲍德温将经济经略定义为一国用经济方式来塑造另一国的信念和行为,参见David A. Baldwin, *Economic Statecraft*, Princeton: Princeton University Press, 1985, p. 32。最简单的经济经略就是收买,这显然不属于经济竞争的研究范畴。

② 参见Alan P. Dobson, “The Reagan Administration, Economic Warfare, and Starting to Close Down the Cold War,” *Diplomatic History*, Vol. 29, No. 3, 2005, pp. 543-545。

③ Seung-Whan Choi and Patrick James, “Are US Foreign Policy Tools Effective in Improving Human Rights Condition?” *The Chinese Journal of International Politics*, 2017, Vol. 10, Issue 3, pp. 331-356。

④ Michael Mastanduno, “Strategic of Economic Containment: US Trade Relations with the Soviet Union,” *World Politics*, Vol. 37, Issue 4, 1985, p. 504。

⑤ Dale C. Copeland, “Economic Interdependence and War: A Theory of Trade Expectation,” *International Security*, Vol. 20, No. 4, 1996, pp. 18-19。

类“积极”策略也有利于安抚处于上升期的对手,减少负向策略的失控风险。^①

经济竞争要求互动性,只有互动性措施才属于竞争,否则定义将无限扩大。不过,随着全球化的深化,国内经济政策的国家间互动性持续增强,大国经济竞争的“核心和归宿”是“体制之争”。^② 例如,大型零售店的经营规制看似是国内问题,但却是 1989 年日美结构障碍协议谈判(SII)的焦点。^③ 随着全球经济关系的发展,国内经济愈益具备“双重博弈”(two level games)的性质^④,渐次纳入经济竞争范畴。

(二) 经济竞争的分类维度

基于既有研究,有两个维度可用于构建经济竞争的整全框架。其一是经济遏制和经济强制的二分法,前者旨在直接削弱对手经济资源,后者旨在影响对手行为。两者构成了目的、行动和机制上的范式差异。资源和行为是衡量国家权力的两个基本指标^⑤,在逻辑上均能用来独立衡量经济相对优势。资源导向策略以更多损害对手经济表现或者更多改善自身经济表现来增强相对经济地位,其生效不需要对方配合。^⑥ 行为导向策略通过塑造对手意愿生效,迫使其不采取和撤销损害性措施,或者采取更符合己方偏好的其他措施,例如 1995 年初达成的“日美金融服务协议”中双方都预期美国将获益更多。^⑦ 在行为导向策略中,阻止对手采取行动的威慑策略被认为最为有

① 参见杨原:《对抗还是让步——大国崛起进程中的鹰鸽策略取舍逻辑》,载《当代亚太》,2020 年第 5 期,第 18—19 页。

② 樊勇明、贺平:《经贸摩擦与大国崛起——日美经济战对中国的启示》,载《日本学刊》,2006 年第 3 期,第 109 页

③ 参见徐梅:《日美贸易摩擦再探讨》,中国税务出版社 2016 年版,第 50 页。

④ Robert D. Putnam, “Diplomacy and Domestic Politics: The Logic Two-Level Games,” *International Organization*, Vol. 42, No. 3, 1988, pp. 434-435.

⑤ Michael Beckley, “The Power of Nations: Measuring What Matters,” *International Security*, Vol. 43, No. 2, 2018, pp. 7-8.

⑥ 即使策略本身不合理,没有起到预料中的作用或者适得其反,也并不会改变这类策略的性质。应当根据策略发起国的认知而不是实际效果来判断。

⑦ 参见久保田勇夫著、路邈译:《日美金融战的真相》,机械工业出版社 2019 年版,第 170—172 页。

效^①,例如加征或者威胁加征关税都可视为“贸易威慑”^②。

这一二分法也存在模糊地带,如果一国成功改变了对手行为,随即撤销经济制裁,或者在未奏效时改弦更张,那么可以认为这属于行为导向策略。然而,如果在未奏效时仍然继续坚持制裁,则较难予以定性。例如,美国就乌克兰问题对俄罗斯施加的制裁可能是经济强制,但在俄罗斯拒绝让步、制裁趋于“永久化”时,就很难区分其与冷战期间美对苏经济遏制的差异。^③另外,国家可能出于国际声誉考虑,将资源导向策略伪装为行为导向策略,故意提出一些对手不可能接受的要求。^④反之亦然。例如,里根政府虽然鼓吹“邪恶帝国”论,但推行的却是经济强制而非全面经济遏制。^⑤对此,可在二分法的基础上“考虑每个区分维度内部存在的程度、数量和性质差异”^⑥。如将二分法调整为识别策略“改变对手行为的预期”,不仅更准确地反映了现实,还能丰富分类层次。

其二是策略成本。只考虑获取相对经济优势,“双赢”但自身所得更多、“双输”但对手损失更多以及“损人利己”在结果上可能“等价”,但三者在推行难度和风险方面却很可能差异极大。“少输为赢”的经济竞争要承担三重成本:(1)部分国内利益集团将抗议自身承受的经济负担;(2)需要争取不同

① Thomas C. Schelling, *Arms and Influence*, New Haven: Yale University Press, 1966, pp. 69-91.

② 夏立平、祝宇雷:《贸易何以成为威慑手段?》,载《东北亚论坛》,2019年第6期,第27页。

③ Iliya Kusa, “Sanctions Against Russia: Rethinking the West’s Approach,” *Willison Center*, August 13, 2020, <https://www.wilsoncenter.org/blog-post/sanctions-against-russia-rethinking-west-s-approach>, 访问时间:2021年2月26日。

④ Dong Jung Kim, “Economic Containment as a Strategy of Great Power Competition,” *International Affairs*, Vol. 95, No. 6, 2019, p. 1426.

⑤ Alan P. Dobson, “The Reagan Administration, Economic Warfare, and Starting to Close Down the Cold War,” *Diplomatic History*, Vol. 29, No. 3, 2005, p. 534, p. 537.

⑥ 刘丰:《类型化方法与国际关系研究设计》,载《世界经济与政治》,2017年第8期,第53—54页。

意该策略、不愿意分担成本的伙伴的支持^①；(3) 主要对手变化的风险。例如，美国之所以能够在 1945 年后发起针对苏联阵营的经济遏制，部分在于美国商业界和苏联东欧的经济联系薄弱。^② 然而一旦建立联系，执行该策略就会困难重重。1980 年，卡特政府发起针对苏联的谷物禁运遭到参众两院反对，卡特的选情也因此受累。^③ 为促使日本坚持对华经济封锁，肯尼迪政府坚持单向自由贸易，却导致日本“坐大”，最终美日走向剧烈贸易摩擦。^④ 因此，经济竞争策略的成本即绝对收益绝非无关紧要，其可以构成重要的分类维度。

(三) 经济竞争的策略矩阵

根据策略目标和成本两个维度对已经展开经济竞争时的策略特征进行归纳，两个维度分别由正到负、由高到低排列，列出矩阵，见表 1。

表 1 大国经济竞争的策略分类

	目标：行为改变预期高	目标：行为改变预期低
成本：绝对收益为正	经济俘获(1)	收益转移(2)
成本：绝对收益为负	经济胁迫(3)	经济遏制(4)

资料来源：笔者自制。

第一象限是绝对收益为正、行为改变预期高的策略，即“经济俘获”。这

① Michael Mastanduno, “Strategic of Economic Containment: US Trade Relations with the Soviet Union,” *World Politics*, Vol. 37, Issue 4, 1985, pp. 503-504; Snidal, “Relative Gains and the Pattern of International Cooperation,” *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 3, 1991, p. 702.

② Michael Mastanduno, “Trade as a Strategic Weapon: American and Alliance Export Control Policy in the Early Postwar Period,” *International Organization*, Vol. 42, Issue 1, 1988, pp. 130-131.

③ Helen Dewar, “Senate Votes to End Grain Embargo,” *The Washington Post*, September 27, 1980, <https://www.washingtonpost.com/archive/politics/1980/09/27/senate-votes-to-end-grain-embargo/66499674-6b3d-465b-b593-95b9943ca44e/>, 访问时间：2021 年 2 月 26 日。

④ Michael Schaller, “Japan and the Cold War, 1960—1961,” in Melvyn P. Leffler and Odd Arne Westad, eds., *The Cambridge History of the Cold War, Volume III Endings*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011, pp. 164-168.

类策略的主要手段是经济接触,直接目标是以增强经济关系促使对手接受自身的经济主张,常表现为“转化型接触(transformational engagement)”。^①该策略的最终目的是要将对方“俘获”至自身偏好的发展轨道,削弱对方的经济增长势头,其风险在于目标国很可能拒绝接受“转化”。当前美国就有不少声音指责尼克松政府以来的对华接触政策已告“失败”。^②这类策略更多属于构建有限的甚至是“不对等”的经济关系。例如,1986年底的日美“贝克—宫泽协议”所要求的长期日元升值对日本未必更不利,日本增强内需也未必对美国更有利。反过来,日本也在尝试“俘获”美国,借此削弱美国彻底打破“日本式市场结构”的动力。^③这类竞争策略一般不会直接损害对方的绝对收益,貌似互惠,但是本质上并不是通常的经济合作。

第二象限是绝对收益为正、行为改变预期低的策略,即“收益转移”。这类策略依赖国家直接干预资源分配,将外国产业部门的收益转移到本国产业部门,增进绝对收益。如果干预失当,也可能适得其反。^④其原理基于亚历山大·格申克龙(Alexander Gerschenkron)的后发国家理论和战略贸易理论。前者适用于经济上的“落后”国家^⑤,后者则能广泛适用于相近水平的先进工业国间的竞争。产业政策以扩大市场份额为媒介,要么是扶植国内企业,利用补贴或者研发来增强它们的市场竞争力,要么是限制外国企业,

① Paul J. Smith, “Is Engaging with China still Useful?” *The National Interest*, February 23, 2021, <https://nationalinterest.org/blog/buzz/engaging-china-still-useful-178678>, 访问时间:2021年2月28日。

② Scott Linciciome, “Was Engagement with China a ‘Mistake’ that Demands a Radical Policy Rethink Today?” *Cato Institute*, July 8, 2020, <https://www.cato.org/blog/was-engagement-china-mistake-demands-radical-policy-rethink-today>, 访问时间:2021年2月28日。

③ Marcus Noland, “US-Japan Trade Friction and Its Dilemmas for US Policy,” *World Economy*, Vol. 18, Issue 2, 1995, p. 257.

④ 这里参考了马斯坦杜诺、大卫·莱克和约翰·伊肯伯里对作为国家行为策略的经济汲取的定义,参见 Michael Mastanduno, David A. Lake and G. John Ikenberry, “Toward a Realist Theory of State Action,” *International Studies Quarterly*, Vol. 33, No. 4, p. 463.

⑤ Alexander Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge: Harvard University Press, 1962, pp. 5-30.

压缩它们的市场份额。美国发起的全球“抵制购买华为”运动是其极端形式,堪称国家主导的“市场战”。^① 在全球化时代,即使一国只是在国内扶植本国企业,也会因强化本国企业的规模经济而传导到国际市场。^② 在诸多产业政策中,政府采购的效果最为立竿见影^③,这也使其成为国际贸易谈判的重要议题。该类策略会直接损害对手的绝对收益,有较强的零和博弈色彩。

第三象限是绝对收益为负、行为改变预期高的策略,即“经济胁迫”。这类策略类似经济强制,但不是为了无核化等政治安全目的,而是改变对方的经济行为。其主要经济手段是“双输”性质的贸易限制。这类策略在推行时绝对收益为负,但如奏效则可能产生长期收益。特朗普政府在2018年后针对中国的关税战就是典型的经济压迫,其试图以此修正美国眼中“不公正的经济竞争政策”。^④ 在成本上,不少研究认为即使中国不予回击,关税战也会造成美国总体经济福利的损失,遑论遭受回击。^⑤ 正因为经济胁迫成本高昂,美国制定了约为总清单价值的25%的关税加征排除机制,以防止“过大而不可逆转的损害”。^⑥ 因此,一国在经济竞争中更青睐威胁而不是真的实施经济胁迫。特朗普时期,美国多次威胁对日本的对美汽车及零部件出口

① 雷少华:《超越地缘政治——产业政策与大国竞争》,载《世界经济与政治》,2019年第5期,第148—151页;李巍、李屹译:《解析美国对华为的战争——跨国供应链的政治经济学》,载《当代亚太》,2021年第1期,第5页。

② Paul R. Krugman, “Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale,” in Henryk Kierzkowski, ed., *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford: Clarendon Press, 1984, p. 185.

③ 翟东升、宁南山、赵云龙:《欧盟产业发展停滞的结构主义政治经济学分析》,载《世界经济与政治》,2018年第8期,第139页。

④ Robert E. Litan, “History Won’t Be Kind to Politicians Who Stay Silent on Trump’s Trade War,” *Brookings institute*, July 17, 2018, <https://www.brookings.edu/blog/up-front/2018/07/17/history-wont-be-kind-to-politicians-who-stay-silent-on-trumps-trade-war/>, 访问时间:2021年3月2日。

⑤ Antoine Bouët1 and David Laborde, “US Trade Wars in the Twenty-First Century with Emerging Countries: Make America and Its Partners Lose Again,” *World Economy*, Vol. 41, 2018, p. 2312.

⑥ 姚曦、赵海、徐奇渊:《美国对华加征关税排除机制对产业链的影响》,载《国际经济评论》,2020年第5期,第27页。

加征25%的关税,但始终没有兑现。^①有时,一国推行经济胁迫可能是因为竞争策略受限。例如,由于国内强烈反对政府“挑选胜者”(picking winner),美国老布什政府不得不以“超级301条款”赋予的加征关税权为武器,威胁日本削弱在高科技部门的产业政策。^②

第四象限是绝对收益为负、行为改变预期低的策略,即“经济遏制”。不论是经济俘获还是经济胁迫,其收益和损失都不足以改变对手的经济行为,此时只能用“双输”手段来遏制对手的经济力量增长。只要对方损失更大,策略就可以成立。经济联系减少的重要指标是贸易萎缩,但也可以是削弱金融网络、技术交流或者信息流通。^③如果将金融、信息等联系网络最大限度地“武器化”,固然可以发挥“截断作用”(chokepoint effect)打击对手^④,但也会显著降低网络效率,损害控制和影响网络的收益。对于经济遏制,一种观点主张一旦采用该策略,唯一“符合战略逻辑”的做法就是彻底切断与对手的所有经济联系。^⑤另一种观点则认为彻底切断经济联系既不可能,也无必要。合理的经济遏制应当是选择性战略禁运(selective strategic embargo),只切断那些对手无法找到有效国内外替代的经济联系。^⑥这要求有效识别不同经济联系的竞争价值及其变化。如果被切断的经济联系价值

① Doug Palmer and Adam Behsudi, “Trump Holds off on Auto Tariffs, But Threat Still Looms,” *The Politico*, May 15, 2019, <https://www.politico.com/story/2019/05/17/donald-trump-auto-tariffs-1330014>, 访问时间:2021年3月2日。

② Michael Mastanduno, “Do Relative Gains Matter? America’s Responses to Japanese Industrial Policy,” *International Security*, Vol. 16, No. 1, 1991, pp. 105-105.

③ Markus Brunnermeier, Rush Doshi and Harold James, “Beijing’s Bismarckian Ghosts: How Great Powers Compete Economically,” *The Washington Quarterly*, Vol. 41, No. 3, 2018, pp. 165-172.

④ Henry Farrell and Abraham L. Newman, “Weaponized Interdependence: How Global Economics Networks Shape State Coercion,” *International Security*, Vol. 44, No. 1, 2019, p. 46.

⑤ Tor E. Forland, “‘Economic Warfare’ and ‘Strategic Goods’: A Conceptual Framework for Analyzing COCOM,” *Journal of Peace Research*, Vol. 28, No. 2, 1991, p. 197, p. 201.

⑥ Mastanduno, “Strategic of Economic Containment: US Trade Relations with the Soviet Union,” pp. 517-521.

降低,也可重新恢复。

四、经济竞争的策略选择机制

要想充分认识大国经济竞争的策略类型,还需要讨论国家的策略选择机制。这种选择会同时受到单元和体系因素的影响。在单元层面,国际经济竞争常常会与国内利益分配和政治竞争纠缠在一起,总是趋于在总体收益和特定集团的特殊偏好间寻找平衡,最大化决策者的政治收益而非国际竞争表现。^① 作为国际关系研究,本文关心的仅是:国际体系中存在哪些影响国家竞争策略偏好的约束?^② 这些约束表现为其他国家的观念及行为对一国的影响,进而推动后者采取或者不采取某种行动。^③

(一) 影响策略目标选择的体系因素

一国改变其他国家行为要么是基于自身利益需要的强权政治,要么是一种互动趋同(interaction convergence)的社会化过程。^④ 制度非中性的概念早已揭示社会化的定义:“同一制度对不同的人意味着不同的事情,在同一制度下不同的人或人群所获得的往往是各异的东西。”^⑤ 道格拉斯·诺斯(Douglass North)指出,制度就是对行为的限定。^⑥ 斯蒂芬·克拉斯纳(Stephen Krasner)则指出,规则是国际制度的重要内容,是对行为的专门规

① Grossman and Helpman, “Trade Wars and Trade Talks,” *Journal of Political Economy*, Vol. 103, No. 4, 1995, p. 679.

② Robert Power, “Absolute and Relative Gains in International Relations Theory,” *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 4, p. 1304.

③ 唐世平:《国际系统的影响:六大渠道》,载《世界经济与政治》,2016年第8期,第16—17页。

④ Andrew Phillips and J. C. Sharman, “Explaining Durable Diversity in International Systems: State, Company, and Empire in the Indian Ocean,” *International Studies Quarterly*, Vol. 59, Issue 3, 2015, pp. 437-438.

⑤ 张宇燕:《利益集团与制度非中性》,载《改革》,1994年第2期,第98页。

⑥ 道格拉斯·C. 诺斯著、刘守英译:《制度、制度变迁与经济绩效》,上海三联书店1994年版,第3页。

定和禁止指令。^① 社会化的结果很可能最有利于主导这套行为规则的国家,因为只有“双轨制”才能保护贸易条件较差的国家。^② 行为策略旨在让对手遵循新的规则,不再采取对己不利的经济行为,例如放弃建立排他性经济圈、放松市场保护。考虑到“锁定”行为模式的长期收益,行为导向策略应当是经济竞争中的较优选择。

行为导向策略的主要缺点是存在“拖延”风险。如果对对手改变行为抱有过高期待,可能导致措施竞争性不够,给予对方更多发展空间和时间。国家会基于两种因素来评估行为导向策略的“拖延”风险:其一,经济力量对比出现“拐点”,“持续衰落的预期”要求国家尝试效应更直接的策略;^③其二,经济力量对比虽然没有显著变化,但对方的威胁性显著增强,“拖延”风险变得难以承受。^④ 总之,“敌我”经济力量对比和威胁性质的“乘数”将决定国家对行为导向策略之风险的评估,其中威胁性质的权重可能更大。“拖延”风险的关键是对手可能利用行为导向策略争取时间、获得更多相对收益。然而,国家对其他国家所获相对收益的担忧程度主要取决于后者将如何利用它们。如果不能任意利用,那就不值得忧虑;如果会用来造成更大经济损失,那就需要纠正;如果可资发动战争,那就必须立即杜绝。威胁越强,应对就越要避免“拖延”蕴含的风险,策略的行为改变预期就越低。

直接影响威胁性质的因素是国家间关系的行为约束性。所谓行为约束性,正是国际秩序的重要内涵。赫德利·布尔(Hedley Bull)将国际秩序定义为攸关整体人类社会基本目标的行为模式或安排,其三要素之一就是约

① Stephen D. Krasner, “Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables,” in Stephen D. Krasner, ed., *International Regimes*, Ithaca: Cornell University Press, 1983, p. 2.

② 宋泓:《多边贸易体制制度设计与改革前景》,载《世界经济与政治》,2020年第10期,第147页。

③ Robert Powell, “Uncertainty, Shifting Power, and Appeasement,” *The American Political Science Review*, Vol. 90, No. 4, 1996, pp. 749-764.

④ 例如,决定了欧洲国家是否加入美国主导的对苏经济遏制的最重要因素,就是是否认为苏联构成安全威胁。参见 Michael Mastanduno, “Trade as a Strategic Weapon: American and Alliance Export Control Policy in the Early Postwar Period,” *International Organization*, Vol. 42, Issue 1, 1988, pp. 121-150.

束性规则。^① 这里的国家间关系的约束,既包括布尔所述广泛国际秩序的约束,也包括少数甚至一对儿国家之间特定安排的约束。这种约束,一方面来自技术进步导致的全球利益纠缠,国家必须为了合作而自我限制^②;另一方面来自大国的利益权衡,即依靠“自我约束”吸引其他国家,将它们也约束在制度安排中,以获取长期收益^③。这种约束可以由正式国际制度来保证,也可以通过双边安排来实现。从这一角度来看,在日美贸易摩擦中出现过的自愿出口限制(VER)、自主进口扩张(VIE)以及市场占有率配额等政策工具都是约束性承诺,堪称经济领域的信任建设措施。它们的作用是让对方确信自身将在市场竞争中获得的份额优势用于进一步压缩对方的市场份额。国家间关系的行为约束性越强,对手经济力量的利用方式就越有限、威胁性就越低,行为导向策略的风险也就越低。当然,和“半社会”的国际秩序一样^④,国家间关系的约束性并不稳定,其可靠性还要取决于一国的主观认知和对手的信誉。^⑤ 联盟是增强约束可靠性的重要方式,同属一个安全联盟能够极大降低国家经济实力的相互威胁性。^⑥

(二) 影响策略成本选择的体系因素

国家在选择经济竞争策略时,尽管对手的威胁性质非常重要,但并非全部。面对威胁性相近的竞争对手,国家在不同的体系结构中可能采取大相径庭的竞争策略。例如,在第一次世界大战前,英德经济竞争就并未呈现为

① Hedley Bull, *The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics*, New York: Palgrave Press, 2002, p. 51.

② Andrew Hurrell, “Hegemony, Liberalism and Global Order: What Space for Would-Be Great Powers?” *International Affairs*, Vol. 82, No. 1, 2006, pp. 5-6.

③ 约翰·伊肯伯里著、门洪华译:《大战胜利之后:制度、战略约束与战后秩序重建》,北京大学出版社2008年版,第48—52页。

④ 马国林:《国际社会的社会性与非社会性》,载《国际政治研究》,2014年第6期,第104页。

⑤ Joseph M. Grieco, “Realist Theory and the Problem of International Cooperation: Analysis with an Amended Prisoner’s Dilemma Model,” *The Journal of Politics*, Vol. 50, No. 3, 1988, pp. 610-611.

⑥ Gowa and Mansfield, “Power Politics and International Trade,” pp. 411-412.

冷战中美苏间的经济拒止。无论国际关系理论各流派是将这段历史解读为经济联系没能阻止战争^①,还是霸权竞争没有妨碍经济联系的发展^②,19世纪末20世纪初的英德两国在数十年间始终没有广泛采取高成本的经济竞争策略。一方面英国坚持了对德国的零关税政策,另一方面德国有一定程度的贸易保护。^③在不可否认的战略和经济竞争中,两国主要采取了低成本的经济政策,在竞争中“德国远没有被所谓的嫉妒成性的英国霸权所压制,英国反倒是德国最大的贸易伙伴”^④。

德国选择低成本策略是因为其作为有增长优势的一方有动机避免冲突、维持现状^⑤,而英国之所以不采取高成本策略是因为当时英国面临与多个对手的竞争。邓肯·斯尼达尔(Duncan Snidal)指出,主要大国数量的多寡和力量分布的疏密决定了某一经济关系中相对得失的重要性。数量越少,力量分布越集中,相对得失就越重要,反之则越不重要。在对手较为单一时,在经济联系中蒙受相对损失的大国有较强动机削弱联系,而在有复数对手时该动机将大为削弱。^⑥相对重要性还直接影响了高成本策略的内在风险。在多极体系中,大国的主要竞争对手可能发生变化,威胁的预期持续时间不够确定。此时,削弱某一对手的收益有高度不确定性,高成本就意味着重大风险。^⑦此外,在多极体系中,遭遇经济拒斥的国家也更容易寻找到替代伙伴。如果发起拒斥的国家不能及时弥补成本损失,可能适得其反,反

① Dale C. Copeland, “Economic Interdependence and War: A Theory of Trade Expectation,” *International Security*, Vol. 20, No. 4, 1996, pp. 27-32.

② Peter Liberman, “Trading with the Enemy: Security and Relative Economic Gains,” *International Security*, Vol. 21, No. 1, 1996, pp. 160-166.

③ 关于德国与英国在第一次世界大战前的经济关系,参见梅然:《德意志帝国的大战略:德国与大战的来临》,北京大学出版社2016年版,第103—111页。

④ 杰克·斯奈德著、于铁军等译:《帝国的迷思:国内政治与对外扩张》,北京大学出版社2007年版,第75—76页。

⑤ 杨原:《对抗还是让步——大国崛起进程中的鹰鸽策略取舍逻辑》,载《当代亚太》,2020年第5期,第19页。

⑥ Duncan Snidal, “Relative Gains and the Pattern of International Cooperation,” *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 3, 1991, pp. 716-719.

⑦ Peter Liberman, “Trading with the Enemy: Security and Relative Economic Gains,” *International Security*, Vol. 21, No. 1, 1996, pp. 152-153.

而增强对手的相对经济实力。^① 因此,英国的选择归根结底是为避免损害自身经济地位。

经济竞争与安全竞争相似,国际体系的极性会显著改变某一策略的收益/风险。这正如大国在只面对一个对手时,更容易发动战争,因为此时“不必担心在为避免战争投入而袖手旁观的第三国方面有什么相对损失”^②。在对手唯一时,不必考虑因战争的极高成本而让第三国渔利。体系极性还会影响联盟关系的稳定性,间接影响策略选择。其一,两极体系亦即唯一对手的特征越突出,各国的威胁来源就越确定,两个对立的联盟体系也会更加稳定^③;其二,联盟内实力分布越集中,主导大国就越有能力支付经济补偿,争取盟友在高成本经济竞争策略上的配合,也更能容忍与盟友经济实力差距的缩小。^④ 简言之,在国际实力分布趋于两极时,主导大国将更关注阵营间的经济竞争,乐于采取高成本策略;反之,在国际实力分布趋于多极时,主导大国将更重视联盟内的收益分配,惮于在阵营间竞争中采取高成本策略。

(三) 基于目标和成本的策略选择

国家间关系的行为约束性和国际体系的极性是影响经济竞争策略收益/风险的两项重要体系因素,它们分别反映了国际体系的秩序规则和力量分布。然而,两极式的力量分布并不能直接决定两极间的相处之道。概言之,体系中的力量分布不能决定其是遵循霍布斯文化、洛克文化还是康德文化。因此,国家间关系的行为约束性和竞争关系的集中度是相互独立的变量,分别影响着经济竞争策略的目标和成本选择(如图1所示)。

国家间关系的行为约束性是影响国家经济竞争策略目标的重要因素。

① Dong Jung Kim, “Realists as Free Traders: The Struggle for Power and the Case against Protectionism,” *International Affairs*, Vol. 94, No. 6, 2018, pp. 1278-1280.

② 戴尔·科普兰著、黄福武译:《大战的起源》,北京大学出版社2008年版,第23页。

③ 约翰·刘易斯·加迪斯著、潘亚玲译:《长和平:冷战史考察》,上海人民出版社2011年版,第294—295页。

④ Duncan Snidal, “Relative Gains and the Pattern of International Cooperation,” *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 3, 1991, p. 721.

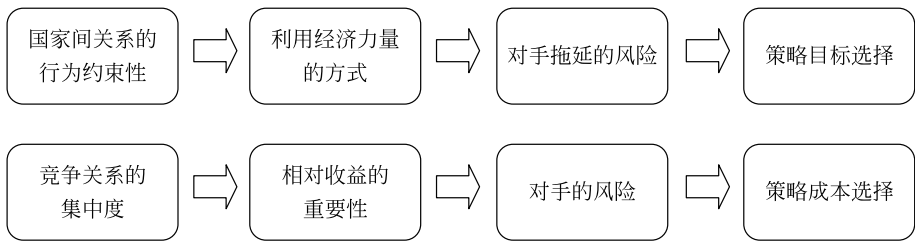


图1 影响大国经济竞争策略的体系因素

这种行为约束既可以是普遍的,也可以是双边的。约束的多少与强弱决定了对手经济实力的威胁性质和程度,影响着行为导向策略的风险。当“拖延”风险趋高时,国家很可能降低改变对手行为的预期,不再将其视为主要政策目标;国际体系中竞争关系的集中度是影响国家经济竞争策略成本的重要因素。越接近两极分布,一国的对手越明确单一,竞争关系的集中度越高,此时高成本策略的收益更稳定、风险更低,因而可行性高。越接近多极分布,一国的对手越多变,竞争关系的集中度越低,此时高成本策略收益更不稳定、风险更高,因而可行性低。至此,可以得出一个关于体系环境和大国经济竞争策略的新矩阵,见表2。

表2 体系环境和大国经济竞争策略

	国家间关系的行为约束性高	国家间关系的行为约束性低
竞争关系的集中度低	经济俘获	收益转移
竞争关系的集中度高	经济胁迫	经济遏制

资料来源:笔者自制。

从矩阵中可以得到关于大国选择经济竞争策略的四点假设:

假设1:当国家间行为约束性趋强、竞争关系的集中度趋于分散时,国家在经济竞争中将更多采取行为改变预期较高的低成本策略,即经济俘获。

假设2:当国家间行为约束性趋强、竞争关系的集中度趋于集中时,国家在经济竞争中将更多采取行为改变预期较高的高成本策略,即经济胁迫。

假设3:当国家间行为约束性趋弱、竞争关系的集中度趋于集中时,国家在经济竞争中将更多采取行为改变预期较低的高成本策略,即经济遏制。

假设4:当国家间行为约束性趋弱、竞争关系的集中度趋于分散时,国家在经济竞争中将更多采取行为改变预期较低的低成本策略,即收益转移。

五、大国经济竞争的案例展示

这一部分尝试在历史案例中展示类型化的大国经济竞争策略及其背后的选择机制。多种作用机制可能同时存在,合力塑造了大国经济竞争的最终形态。因此,案例部分不在于否定其他因素的作用,而是表明策略目标和策略成本这两个维度确实能够有效揭示经济竞争的形态差异,国家间关系的行为约束性和国际体系的极性能够有指向地影响大国的相关策略选择。

本文以第二次世界大战后美国在美苏和美日经济竞争中的策略选择作为案例。美苏案例代表了两极体系中相互最具威胁性的战略竞争者之间的经济竞争;美日经济竞争则发生于美苏两极体系趋于总体松弛和瓦解之时,两者的相互威胁性也受到同盟关系的管理。两个案例均有较长的时间跨度,能够动态展现体系因素对策略选择的作用。中美经济关系则兼具美日和美苏经济关系的特征,容纳了最为丰富的大国经济竞争策略。

需要重申的是,经济竞争是战略竞争的一方面,或者更准确地说是一个中间阶段。之所以大国要追求相对经济优势,往往不是为了经济福利本身,而是要利用这一用途最丰富的资源来实现政治安全目的。本文对经济竞争的定义是用经济手段追求经济相对优势,但并未将追求原因和如何予以利用限制为“经济性”。显然,既然影响大国策略的体系因素并非纯经济性的,经济竞争就不可能仅服务于获得相对经济优势这一内嵌目标,还必然有更进一步的战略考虑。只有理解其“前置阶段”和“后置阶段”,才能充分把握经济竞争本身。

(一) 美苏经济竞争(1945—1963 年)

第二次世界大战结束后,苏联的经济力量迅速成长,1945—1948 年,苏联的物质力量增长了两倍有余。^①与此同时,西方各国不同程度地陷入战后

^① 参见 Singer, J. David, Stuart Bremer and John Stuckey, “Capability Distribution, Uncertainty, and Major Power War, 1820—1965,” in Bruce Russett, ed., *Peace, War, and Numbers*, Beverly Hills: Sage, 1972, pp. 19-48.

萧条。崛起中的苏联认为只要能够维持现状,就可以巩固和扩大战略优势。^①苏联的经济实力增长是美国的重大挑战:虽然苏联还不会挤占美国的市场,但是却在将经济资源转化为政治吸引力和军事力量,吸引或者强制欧亚大陆的其他国家加入苏联阵营。在美国看来,正在积极等待和促成“资本主义总危机”的苏联^②在国际行为中不会接受任何规则约束,将毫不犹豫地将经济力量转化为在政治和军事上的更严重威胁。美国杜鲁门政府也充分认识到战后世界是由美苏两国主导的,只有15%发言权的苏联是美国(拥有其余85%发言权)唯一够格的对手。^③

基于这两项认知,美国迅速采取了经济遏制策略。1947年7月,美国国会授权政府建立钢铁、燃料、食品等的出口牌照制度,要求各进口国报告相关生产、消费和储备情况。在苏联拒绝后,美国遂中止相关出口。1947年底,出口控制扩展到钢铁、轨道设备和石化产品。1948年3月,马歇尔计划浮出水面,美国商务部的出口管制覆盖所有对欧出口。^④1948年底,美苏之间的经济联系基本中断。在这一“脱钩”过程中,美国白宫和国务院都认为不可能以经济手段塑造苏联的外交政策,其在部分问题上的立场调整也是欺骗性的。^⑤在1947年底的伦敦外长会议上,苏联认为美国正试图建立一个排除包括德国东部在内的所有社会主义国家的西欧经济阵营,因而部分软化外交立场,开始按照《波茨坦协议》的要求向德国西部运送食品和原材料。然而,“每一位美国人对苏联意图的评估都低估了克里姆林宫的妥协态度和谈判意愿”,比起“不可靠地”期待和促成苏联的行为变化,美国政府更

① Vladimir O. Pechatnov, “The Soviet Union and the World, 1944—1953,” in Melvyn P. Leffler and Odd Arne Westad, eds., *The Cambridge History of the Cold War*, Vol. 1, Cambridge: Cambridge University Press, 2011, pp. 93-95.

② Walter Millis and E. S. Duffield, eds., *Forrestal Diary*, New York: Viking Press, 1951, p. 134.

③ Harry Truman, *Years of Decisions, Memoirs Vol. 1*, New York: Doubleday & Company, Inc., 1955, P. 75.

④ James K. Libbey, “CoCom, Comecon, and the Economic Cold War,” *Russian History*, Vol. 37, No. 2, 2010, pp. 143-145.

⑤ Michael Mastanduno, “Trade as a Strategic Weapon: American and Alliance Export Control Policy in the Early Postwar Period,” *International Organization*, Vol. 42, Issue 1, 1988, p. 125.

青睐贯彻排他性的马歇尔计划。^①

为了落实对苏经济遏制,美国国会于1949年通过《出口管制法》,授权商务部设置出口控制清单,共有“1A”和“1B”两类,前者针对军用品,后者针对两用工业产品。为了确保经济遏制生效,美国还敦促各盟国各自制定类似清单,并于1949年11月正式建立了CoCom。1950年初,美国两份清单中已分别列有167项和300多项产品。^②然而,美国在说服盟友参与多边经济遏制时却遭遇不配合。对于英国、法国、荷兰、比利时、丹麦等美国盟友来说,其与东欧的贸易联系更多,在经济困难时期也更需要保持贸易,苏联对它们主要是政治而非军事威胁。更重要的是,各国认为采取参与对苏经济遏制是侵略性举动,只会挑衅苏联、增强战争威胁。因此,美国各盟国的反应是将CoCom剥离出北约体系,并且只参照范围较小的“1A”清单建立非强制性的出口管制。^③对于不配合,美国政府非常克制。尽管美国会在1949年后通过《共同防御援助法案》等立法,授权和要求政府中止援助那些和苏联交易“战略物资”的国家,但是前者更担心各盟国特别是德国和日本由于经济困难而转向自给自足,或者向苏联阵营寻求原材料和市场。^④因此,美国国家安全委员会在该《法案》通过后立即声明:“应全面理解国家安全,(盟国)即使和苏联阵营交易军用品,援助也将继续。”随后,美国政府对所有北约盟国和日本颁布了临时豁免。^⑤

1950年6月朝鲜战争爆发,这弥合了美国与其盟友对苏联威胁性质的认知差异。1950年9月,美英法三国外长会面,同意采取出口控制“以限制

① 梅尔文 P. 莱弗勒著、孙建中译:《权力优势:国家安全、杜鲁门政府与冷战》,商务印书馆2019年版,第263页、第272页、第285页。

② Michael Mastanduno, “Trade as a Strategic Weapon: American and Alliance Export Control Policy in the Early Postwar Period,” *International Organization*, Vol. 42, Issue 1, 1988, p. 132.

③ Ibid., pp. 132-133.

④ 梅尔文 P. 莱弗勒著、孙建中译:《权力优势:国家安全、杜鲁门政府与冷战》,商务印书馆2019年版,第408页。

⑤ Rogers P. Churchill, Charles S. Sampson and William Z. Slany, eds., *Foreign Relations of the United States 1950, Volume IV, Central and Eastern Europe; The Soviet Union*, Washington D. C.: United States Government Printing Office, 1980, p. 254.

苏联的短期作战能力和长期战争潜力”,并将限制扩展至支撑经济的所有产业部门。11月,英法同意在CoCom的出口控制清单中增加169项,并就另外69项交换信息。到了1951年,所有CoCom成员都接受了这一修订。^①不过,朝鲜战争结束后,美国盟国对苏联的威胁认知再次大幅降低。1954年2月25日,英国首相温斯顿·丘吉尔(Winston Churchill)公开主张放宽东西方贸易,呼吁“实质性放松那些影响工业制成品、原材料和船舶的管制措施”。^②英国得到了大部分国家的支持,很快CoCom出口控制清单就从474项减少到252项,仅涉及与军事生产直接相关的产品。^③到了1958年7月,美国仍然保持700多项禁运,但CoCom的出口控制清单仅剩余100多项。美国也不再重视CoCom,认为其并非有效的对苏经济遏制工具。

1962年11月,为阻止苏联的友谊石油管线(Druzhba Oil Pipeline)建设,美国在北约理事会要求所有成员停止向苏联出售大口径钢管。然而,北约各国政府推翻了理事会的建议,联邦德国继续出售钢管,英国则用船舶换取石油。^④无独有偶,1961—1963年,日本池田勇人政府也在一直要求放开对中国的出口限制,甚至指责允许与苏联贸易而禁止与中国贸易属于种族歧视。1963年,日本政府批准向中国的纺织厂项目提供间接贷款,引发肯尼迪政府的强烈反对。^⑤到20世纪60年代初,美国的对苏经济遏制已是“千疮百孔”,效果大打折扣。

纵观1945—1963年的美国对苏经济竞争政策,由于其认知中国国家间关

① Michael Mastanduno, “Trade as a Strategic Weapon: American and Alliance Export Control Policy in the Early Postwar Period,” *International Organization*, Vol. 42, Issue 1, 1988, pp. 141-142.

② United States Foreign Operations Administration, *The Revision of Strategic Trade Controls: Mutual Defense Assistance Control Act of 1951 (the Battle Act)*, Washington D. C.: United States Government Printing Office, 1954, p. 8.

③ Michael Mastanduno, “Trade as a Strategic Weapon: American and Alliance Export Control Policy in the Early Postwar Period,” p. 143.

④ James K. Libbey, “CoCom, Comecon, and the Economic Cold War,” *Russian History*, Vol. 37, 2010, pp. 148-150.

⑤ Michael Schaller, “Japan and the Cold War, 1960—1961,” in Melvyn P. Leffler and Odd Arne Westad, eds., *The Cambridge History of the Cold War, Volume III Endings*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011, pp. 164-165.

系的低行为约束性和紧张两极体系的高竞争集中度,美国选择了行为改变预期较低的高成本策略,放弃了和苏联的贸易联系和有利可图的出口市场,也没有致力于用经济工具塑造苏联行为,而是积极推行多边经济遏制。与之相对照的是,美国盟友对苏联威胁性质的感知要更弱,所以不愿意完全放弃塑造苏联的行为。朝鲜战争对 CoCom 的影响直接而精准地反映了威胁认知对策略选择的作用。只要感知到苏联阵营并不构成“真实的”军事威胁,美国的盟友就不愿配合经济遏制,或者要求美国提供更多经济补偿。这一案例中美国及其盟友的对苏策略从正反两个方向验证了假设 3。

(二) 美苏经济竞争(1971—1985 年)

从第二次世界大战后到 20 世纪 60 年代,美国的对苏经济竞争策略始终是经济遏制,并系统性地给出经济补偿,尽可能地说服盟友支持这一策略。长期推行该策略的结果是原有主导大国的相对衰落和它们之间合作的增加。^① 1958 年,美国的国际收支就出现大额赤字;1964 年,外国政府持有的美元开始超过美国的库存黄金价值。为“保卫美元”,肯尼迪政府不得不推行严格的资本流出管制,但仍难以扭转美元地位的恶化。^② 苏联在 1953—1965 年展现出强劲的发展势头,一度令美国总统德怀特·艾森豪威尔(Dwight Eisenhower)担忧美国会输掉经济竞争。^③ 但在最初的“斯普特尼克(Sputnik)时刻”后,苏联的经济增长速度趋于回落,60 年代末一度经济困难。不过,苏联的总体经济地位仍相对美国缓慢上升,在钢铁等产业已处于领先。^④ 到了 70 年代初,苏联保持和增强了自身的经济地位,美国的欧亚盟国则借助早期冷战的机遇复兴和崛起,只有美国的经济地位明显衰落。国际体系正朝着更加多极化的方向演变,这在经济领域尤为明显。

① Duncan Snidal, “Relative Gains and the Pattern of International Cooperation,” *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 3, 1991, p. 721.

② 保罗·沃克、行天丰雄著,于杰译:《时运变迁:世界货币、美国地位与人民币的未来》,中信出版集团 2018 年版,第 24 页、第 40 页。

③ 理查德·克罗卡特著,王振西、钱俊德译:《五十年战争:世界政治中的美国与苏联》,社会科学文献出版社 2015 年版,第 143 页。

④ Richard N. Cooper, “Economic Aspects of the Cold War, 1962—1975,” in Melvyn P. Leffler and Odd Arne Westad, *The Cambridge History of the Cold War*, Vol. II, *Crises and Détente*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011, p. 64.

在多极化的同时,美苏两国经过十数年对抗,也形成了预期性更强的相处模式,相互确认了自身和对方的行为界线。美苏间秩序包括相互尊重核心势力范围、避免直接军事对抗、核武器仅用作最后手段等规则。^① 在最致命的核领域,双方也通过“核学习”在60年代中后期共同建立起核不扩散机制,包括在军备上奉行“两大国平等”,各自在阵营内维护以《核不扩散条约》为支柱的核等级秩序。^② 在一般安全领域,双方也在着力预防意外事故和冲突升级,建立了最高领导人之间的热线,并于70年代初签订协议,规定在公海和国际领空不采取挑衅行为。^③ 至此,美苏双方虽然仍在对峙和竞争,但双边关系的行为约束性显著增强。

体系因素的双重变化促使美国调整了对苏经济竞争策略。美国虽然仍维持着出口禁运,但是力度趋于放松,开始更多尝试行为改变预期较高的低成本策略。1966年时,约翰逊政府就尝试给予苏联最惠国待遇,使其对美出口免于1930年《斯姆特—霍利关税法案》规定的高额关税。1972年7月,美国和苏联签署了在3年内向苏出售7.5亿美元谷物的协议。10月,美苏两国又签署贸易协议,苏联以部分偿付租借法案债务为条件换取了美国的最惠国待遇。^④ 之所以如此,其一,美国决策者不再认为苏联“不可理喻”,主张“贸易和投资可以影响苏联体系自给自足的倾向,引发苏联经济和世界经济的逐步联结,培育一定程度的相互依赖”,从而让苏联的民用部门吸纳更多资源,减少苏联军事投入和安全威胁。^⑤ 其二,面对盟友的经济腾飞,美国决

① 约翰·刘易斯·加迪斯著、时殷弘译:《遏制战略:冷战时期美国国家安全政策评析》,商务印书馆2019年版,第310—315页。

② Jpseph S. Nye, “Nuclear Learning and U. S.-Soviet Security Regimes,” *International Organization*, Vol. 41, No. 3, 1987, p. 392.

③ James R. Holmes, “The Limits of Pacific Maritime Law,” *The Diplomat*, April 28, 2014, <http://thediplomat.com/2014/04/the-limits-of-pacific-maritime-law/>, 访问时间:2016年1月20日。

④ Richard N. Cooper, “Economic Aspects of the Cold War, 1962—1975,” in Melvyn P. Leffler and Odd Arne Westad, eds., *The Cambridge History of the Cold War*, Vol. II, *Crises and Détente*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011, p. 55.

⑤ Michael Mastanduno, “Trade as a Strategic Weapon: American and Alliance Export Control Policy in the Early Postwar Period,” *International Organization*, Vol. 42, Issue 1, 1988, p. 515.

定削减对盟友的“补贴”，降低总体外交政策的成本。尼克松在 1971 年 8 月 15 日提出“十大经济举措”，终结了黄金和美元挂钩的固定汇率体系，减少 10% 的对外援助，并且对所有进口加征 10% 的附加税。^① 对苏联和对盟国的经济政策变化是美国调整经济竞争策略的两个侧面。由于苏联威胁的减弱和美国补偿政策的“取消”，东西方贸易大幅扩张，大量原本“禁止交易”的技术流入苏联。^② 根据美国情报机构估计，仅在 1980 年苏联就获得了 1085 项技术。在 1970—1980 年，苏联与美国的科技差距更是从 15 年缩小到 3~4 年。^③ 20 世纪 70 年代大部分时期的美苏经济竞争验证了假设 1，特别是从撤销和削弱已有的高成本策略上来反向体现。

1979 年 12 月，苏联入侵阿富汗，再加上此前在非洲之角和尼加拉瓜的扩展，其权势迅速攀升，这导致卡特政府面临放弃美国领导地位、软弱无能的强烈批评。^④ 阿富汗战争彻底改变了吉米·卡特(Jimmy Carter)对苏联的威胁认知，使其倒向国家安全事务助理兹比格纽·布热津斯基(Zbigniew Brzezinski)的强硬主张，即苏联只能遏制而无法怀柔。^⑤ 卡特政府以终止谷物协议作为回应，但这反而恶化了国内选情。很快接替卡特的罗纳德·里根(Ronald Reagan)是一名以强硬示人的冷战斗士。在最初的 3 年中，里根政府内的强硬派试图利用阿富汗战争、1981 年的波兰军管以及 1983 年苏联击毁韩国客机等危机发起“第二次经济遏制”。1980—1984 年，美国反复在西方国家经济峰会上推动全面经济遏制，呼吁各盟国以及经济合作与发展组织(OECD)限制对苏贷款。从 1982 年 12 月到 1984 年 7 月，美国还重燃

① 理查德·里夫斯著、吴雯芳译：《尼克松：孤独的白宫主人》，商务印书馆 2016 年版，第 377—380 页。

② James K. Libbey, “CoCom, Comecon, and the Economic Cold War,” *Russian History*, Vol. 37, 2010, p. 151.

③ Alan P. Dobson, “The Reagan Administration, Economic Warfare, and Starting to Close Down the Cold War,” *Diplomatic History*, Vol. 29, No. 3, 2005, pp. 540-541.

④ 理查德·克罗卡特著、王振西、钱俊德译：《五十年战争：世界政治中的美国与苏联》，社会科学文献出版社 2015 年版，第 363 页。

⑤ “Zbigniew Brzezinski Oral History, Assistant to the President for National Security Affairs,” Miller Center, February 18, 1982, <https://millercenter.org/the-presidency/presidential-oral-histories/zbigniew-brzezinski-oral-history-assistant-president>, 访问时间：2021 年 2 月 15 日。

了对 CoCom 的兴趣。

然而,阿富汗战争等危机在塑造对苏威胁感知上无法与朝鲜战争相提并论。朝鲜战争发生于冷战早期,预示苏联可能选择军事冒险和全面战争。阿富汗战争则不过是又一场“边缘地带”冲突。不仅盟国不愿配合,里根政府内的温和派也不赞成。最终,CoCom 通过了美国提出的 100 项控制产品中的 58 项,但没有禁止包括计算机在内的高科技贸易;OECD 只是将苏东国家归类“相对富裕”,把贷款利率从 10.5% 小幅升至 12%。^① 在矛盾最尖锐的管道问题上,里根于 1982 年 11 月撤销制裁,其他国家则同意不签署新的天然气协议,以让美国“体面地撤销它的制裁措施”。^② 随着 1985 年后苏联最高领导人的更迭,其迅速转向削减战略负担、推进国内改革。这使得美国的对苏威胁认知进一步乐观,越来越多的人主张用扩大经济联系来鼓励苏联的行为变化。^③

1979—1985 年美国的对苏策略较为多变,其原因在于对美苏力量对比的判断来回摇摆。在 1979 年底,美国高度担忧苏联力量的快速增长,判断国际体系重新趋于紧张的两极化,“新冷战”(New Cold War)因此爆发。但美国决策者对于苏联威胁认知并无共识:强硬派认为苏联违背了缓和时期达成的双边规则,因而主张经济遏制,形成了 1950 年的“翻版”,再次验证了假设 3;温和派则认为苏联仍大体遵守双边规则,因而主张以经济手段改变苏联的政治安全行为,这不完全适用于假设 2(并非改变对手的经济行为),但有逻辑相似性。最终,温和派的意见在盟友的配合下占据了上风。1985 年后,一方面,苏联的经济颓势显露无遗,美苏竞争的权重下降,紧张的两极体系转为松弛;另一方面,苏联开始接受《赫尔辛基宣言》,国家间关系的行为约束性得到强化。美对苏经济策略中经济俘获的比重因此增加,这体现了假设 1 的逻辑。

① Dobson, “The Reagan Administration, Economic Warfare, and Starting to Close Down the Cold War,” p. 545, p. 548.

② 理查德·克罗卡特著、王振西、钱俊德译:《五十年战争:世界政治中的美国与苏联》,社会科学文献出版社 2015 年版,第 401 页。

③ Kimberly A. Zeuli and Vernon W. Ruttan, “U. S. Assistance to the Former Soviet Empire: Toward a Rationale for Foreign Aid,” *The Journal of Developing Areas*, Vol. 30, No. 4, 1996, pp. 505-508.

(三) 美日经济竞争(1971—1996 年)

至 20 世纪 70 年代前,美国都没有将日本视为对手,仅是美苏竞争中能显著影响力量对比的重要砝码。美对日政策旨在防止后者脱离西方阵营,其基本策略是提供单向自由贸易,确保日本能获得足够的贸易市场和原材料。^① 1959 年美日双边贸易第一次出现逆差,美国开始要求日本进口自由化。不过,60 年代日本的贸易状况并不稳定,偶尔还有较大贸易逆差。1955—1965 年,为维持国际收支平衡,日本还从世界银行借入 8.63 亿美元。^② 美国还是把日本视为一个可能遭遇“美元荒”的盟友,其对日经济施压主要是为了政治安全目的。正因如此,尽管日本经济迅速增长,1971 年前日元长期维持着对美元 1:360 的低固定汇率,极大促进了日本的对美出口。

1970 年是日美关系“静悄悄的分水岭”^③,由于国际经济结构的变化,美国开始将日本视为潜在对手。尼克松于 1969 年 11 月向日本首相佐藤荣作(Sato Eisaku)提出“以线换绳”,承诺将冲绳“归还”日本,日方则于未来 5 年限制对美纺织品出口。^④ 这一交易反映了美国开始用政治价码换取日本的经济让步。佐藤荣作在与尼克松达成密约后又拒绝承认,导致谈判破裂,这促使美国采取更直接的经济手段,日本最终被迫同意限制对美纺织品出口。^⑤

美日既是盟友又是经济竞争对手。美国有两类对日策略:其一是要求日本限制对美出口,本质是控制经济联系;其二是推动日本的宏观政策调整和结构改革,本质是扩大经济联系。^⑥ 例如,美国在 1983 年的日元美元委员

① Michael Schaller, “Japan and the Cold War, 1960—1961,” in Melvyn P. Leffler and Odd Arne Westad, eds., *The Cambridge History of the Cold War, Volume III Endings*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011, pp. 159-171.

② 保罗·沃尔克、行天丰雄著,于杰译:《时运变迁:世界货币、美国地位与人民币的未来》,中信出版集团 2018 年版,第 63—68 页。

③ 五百旗头真著、吴万虹译:《战后日本外交史:1945—2010》,世界知识出版社 2013 年版,第 106 页。

④ 孙崎亨著、郭一娜译:《日美同盟真相》,新华出版社 2014 年版,第 173 页。

⑤ 同上书,第 174—175 页;保罗·沃尔克、行天丰雄著,于杰译:《时运变迁:世界货币、美国地位与人民币的未来》,中信出版集团 2018 年版,第 120—121 页。

⑥ 参见马文秀:《日本贸易摩擦与日本产业结构调整》,人民出版社 2010 年版,第 95—206 页。

会谈判中就主张,促进日元升值的方法应是日元和金融市场的自由化,扩展日本与其他国家的金融联系。^① 在20世纪70—90年代,美国一直双轨并行,但第二种路径日益重要,这表现为日美经济冲突从产业摩擦演变为宏观经济和结构摩擦。之所以如此,一方面,因为美日是同盟关系,其对国家行为的约束性较强,使得行为导向策略的风险可控;另一方面,70年代后国际体系趋于多极化,美国也希望降低策略成本,避免贸易限制导致的经济福利损失。因而,最优目标是在维护西方自由贸易体系的前提下调整美日经济关系。^②

包括“广场协议”在内,调整美日经济关系的重要协定多是在多边框架下达成的,体现为西方阵营对国际经济的“集体领导”和共同行动,旨在维护和扩展相互经济联系。^③ 在多边博弈中,一国对他国的让步往往也是部分国内利益集团的偏好政策,后者借助“外压”和利益交换克服了原有反对。^④ 在1985年的“广场协议”谈判中,日本大藏省之所以支持联合干预汇率,就是希望以此压制自民党内的财政扩张派,避免1978年波恩峰会后的扩张性财政。^⑤ 这一立场得到了鼓吹“小政府”的首相中曾根康弘(Nakasomi Nasuhiro)的支持。^⑥ 这种国家间经济关系调整并非“你输我赢”的简单零和博弈。

在20世纪90年代之前,美国的对日策略是低成本行为导向的,旨在以促进日本经济开放来发挥美国的优势产业,辅以加征关税或关税威胁等高

① 久保田勇夫著、路邈译:《日美金融战的真相》,机械工业出版社2019年版,第15页。

② 船桥洋一著、于杰译:《管理美元:广场协议和人民币的天命》,中信出版集团2018年版,第5页。

③ C Fred Bergsten and Russell A. Green, “Overview,” in C. Fred Bergsten and Russel Green, eds., *International Monetary Cooperation: Lessons from the Plaza Accord After Thirty Years*, Washington D. C.: Peterson Institute for International Economics, 2016, p. 4.

④ Robert D. Putnam, “Diplomacy and Domestic Politics: The Logic Two-Level Games,” *International Organization*, Vol. 42, No. 3, 1988, pp. 428-429.

⑤ 船桥洋一著、于杰译:《管理美元:广场协议和人民币的天命》,中信出版集团2018年版,第125页。

⑥ 泷田洋一著、李春梅译:《日美货币谈判——内幕20年》,清华大学出版社2009年版,第148页。

成本行为导向策略,搭配有限的高成本资源导向的出口限制。美日与美苏经济竞争相比,样态更加复杂,美日经济摩擦随着日本的实力增长日益激烈,但双边经济联系也在扩大和深化。1988—1989年的FSX战机联合研发事件标志着两国在航空产业更深层次的技术转移。^①这表明,虽然美日经济竞争在20世纪80年代中后期已经随着日本技术水平的攀升而白热化,但由于日本的盟友身份,其不构成政治安全威胁,美国的竞争策略不可能以资源导向为主基调,只能倚重经济俘获。同时,体系结构的多元化也在发挥作用,让美国有意义地采取了防御性经济合作、回避高成本竞争。这验证了假设1。

进入20世纪90年代,冷战结束和苏联解体显著重塑了国际结构,美国进入主要对手“缺失”的单极时刻,日美同盟也陷入“漂流”。此时,日本的经济泡沫已经破裂,但相对经济地位的抬升并未停止。日本的经济增长仅在1993年的谷底时为负,此后逐渐反弹,在1996年再度恢复至5.3%的高速增长。^②这期间,日本社会对日美关系的主流看法是“衰落的美国需要日本的扶助”,认为自身的经济社会模式更具优越性。^③由于苏联的威胁不复存在,同时自认为已经“在事实上”赢得了日美经济竞争,日本政府在20世纪90年代的双边经济谈判中更为强硬。在面对“超级301条款”的关税威胁时,日方首次公开表示将考虑报复措施,诸如出售美元债券、撤出对美投资。^④在安全关系上,日本也提出要转为“建设性追随”,调整日美安全关系。1994年8月,日本防卫问题恳谈会出台了俗称“樋口报告”,其仅将日美安保合作放在了安全政策的第三位,这被视为试图“脱美”的重大迹象。^⑤

尽管程度不高,但由于日美同盟趋于不稳,美国对日本的威胁感还是从

① Michael Mastanduno, “Do Relative Gains Matter? America’s Responses to Japanese Industrial Policy,” *International Security*, Vol. 16, No. 1, 1991, pp. 85-88.

② 徐奇渊:《“广场协议”之后日本经济泡沫化原因再谈——基于泰勒规则的日德比较分析》,载《日本学刊》,2015年第1期,第111页。

③ 野口悠纪雄著、张玲译:《战后日本经济史:从喧嚣到沉寂的70年》,民主与建设出版社2018年版,第220—221页。

④ Huntington, “Why International Primacy Matters,” p. 78.

⑤ 杨伯江:《战后70年日本国家战略的发展演变》,载《日本学刊》,2015年第5期,第25页。

经济领域蔓延至政治和安全领域。例如,亨廷顿(Samuel P. Huntington)就撰文提醒公众警惕美国军工生产依赖日本的安全风险以及日本对美国国会和大学的政治渗透。^①这使得日美经济竞争中出现了新现象,美国开始尝试低成本的资源导向策略。自1989年起,美国电子产品协会(AEA)等产业组织就大声呼吁美国政府采取日本式的产业政策,除给予税收和财政支持之外,还应放松反垄断法的规制,在半导体等领域建立大企业共同研发。这得到了商务部和国防高等研究计划署(DARPA)的大力支持。^②克林顿政府上台后,一些高级官员更是公开鼓吹打击日本的高科技产业,主张必须为了美国的产业利益打赢日美贸易战。^③这一态度与80年代强调维护自由贸易的里根或者老布什政府形成重大差异。这一时期,美国对日经济竞争的主流策略仍是经济俘获,推动日本消除“结构障碍”,这验证了假设1;但是新现象的出现还能够部分验证假设4的存在。

(四) 中美经济竞争(2008—2020年)

中美经济关系兼具美日和美苏经济关系的部分重要特征,几乎涵盖了大国经济竞争策略的所有内容。但是限于篇幅以及避免与前述案例重复论证,这里仅截取2008—2020年的中美经济竞争,以展示美日和美苏案例中所没有充分体现的内容。在冷战结束后,除了20世纪90年代初的短暂制裁之外,美国的对华经济竞争策略是经济俘获,以经济接触为工具塑造中国的内外经济政策,试图借助中国的经济转型增强美国的经济力量。其背后是中国在冷战后维持住了在70—80年代所接受的行为规则,包括承诺“争取和平解决”台湾问题和放弃“输出革命”。90年代之后,中国更是加紧融入美国主导的国际经济秩序,于2001年加入了对国内外经贸政策施加了诸多规制的

① Samuel P. Huntington, “Why International Primacy Matters,” *International Security*, Vol. 17, No. 4, 1993, pp. 77-78.

② Michael Mastanduno, “Do Relative Gains Matter? America’s Responses to Japanese Industrial Policy,” *International Security*, Vol. 16, No. 1, 1991, pp. 103-105.

③ Jagdish Bhagwati, “The US-Japan Car Dispute: A Monumental Mistake,” *International Affairs*, Vol. 72, No. 2, 1996, pp. 262-263.

世界贸易组织(WTO)。^① 2007年,尼尔·弗格森(Niall Ferguson)和弗雷德·伯格斯滕(Fred Bergsten)先后提出了“中美国”(Chimerica)和中美“两国集团论”(G2)的概念^②,他们均主张中美之间形成了重大的共同利益,这突出显示了双边经济竞争的双赢属性。然而之后,中美双方未能在政治、经济和安全领域扩大共有行为规则。在经济领域,在“中美战略经济对话”中,美国要求中国在市场开放、汇率、知识产权和外商准入等议题上配合美国、调整自身政策,中国则反过来质疑美元资产是否安全,要求美国调整自身经济结构。^③ 在2008年后,美国政府开始感到双边关系的约束性水平“停滞不前”,转而认为中国正在试图固化对其有利的经济行为,系统性地利用自身的国内外经济行为自由度“来削弱美国企业在世界范围内的竞争力”。^④ 2017年底,美国商务部更是罕见地在没有美国企业投诉的情况下,主动指责中国不是市场经济体。^⑤ 在政治和安全领域,双方在行为规范上的差异也没有减少,在安全上中国始终不承诺放弃用武力解决涉及主权的台湾和南海问题,在政治上中国坚持不同于美国的国内和国际人权观。对于中国提出的“新型大国关系”这一总体行为规范框架,美国认为其核心“互相尊重”是中国要求美国在国际秩序领域做出单方面重大让步。^⑥ 总体来看,2008年

① 关于中美关系行为约束性强弱的详细变化,参见肖河、徐奇渊:《国际秩序互动视角下的中美关系》,载《美国研究》,2019年第2期,第107—129页。

② Niall Ferguson, “Team ‘Chimerica’,” *The Washington Post*, Nov 17, 2008; C. Fred Bergsten, “A Partnership of Equals, How Washington Should Respond to China’s Economic Challenge,” *Foreign Affairs*, July/August, 2008.

③ 丁一凡,《中美战略经济对话的回顾与展望》,载《国际经济评论》,2007年第6期,第51—52页;余永定,《全球国际收支不平衡与中国的对策》,载《国际金融研究》,2007年第1期,第21—24页。

④ “Findings of the Investigation into China’s Act, Policies, and Practices Related to Technology Transfer, Intellectual Property, and Innovation under Section 301 of the Trade Act of 1974,” Office of the United States Trade Representative, March 22, 2018, <https://ustr.gov/sites/default/files/Section%20301%20FINAL.PDF>, 访问时间:2021年5月29日。

⑤ “Fact Sheet: The People’s Republic of China’s Request for Review of Non-Market Economy Status,” International Trade Administration, <https://enforcement.trade.gov/download/prc-nme-status/prc-nme-status-factsheet.pdf>, 访问时间:2021年5月29日。

⑥ Peter Mattis, “Nothing New About China’s New Concept,” *National Interest*, June 7, 2013.

后的中美关系在行为约束性上总体处于“僵持”状态。

与此同时,中美竞争在美国总体大国竞争中的重要性显著提升,竞争大幅集中。2008—2018年,中国GDP占世界GDP的比重逐渐从7.2%增长到约16.1%,同期美国的GDP比重则从23.1%增长到23.8%。其他大国则均有所下降,日本从7.9%下降至7.7%,德国从5.9%下降至4.6%。^①除了GDP之外,中美两国在全球制造业增加值的份额也均有较大扩张。美国从2000年的24.98%增长到2015年的30.91%,中国则从6.5%增长到26.74%。除中美外的所有国家则均有不同程度的大幅缩水,日本和欧盟15国的跌幅均在10%左右。在大型科技企业数量上,2018年估值超过100亿美元的15家企业中,美国有8家,中国有6家,处于“双头垄断”的态势。^②从力量分布来看,这一时期出现了明显的两极化趋势:美国维持并小幅改善了总体经济地位,中国的总体经济地位则有了迅猛的提高,其他国家普遍下降。在这一背景下,特朗普政府明确地指出美国的既有经济竞争政策存在重大错误,对中国改变行为的预期过高,致使中国有过多的时间来利用“不对等的”竞争优势,“在过去十年间以牺牲美国利益为代价获得了经济上的重大成功”。^③此后,美国迅速发动了针对中国的大规模关税战。与此同时,特朗普(Donald Trump)和包括罗伯特·莱特希泽(Robert Lighthizer)在内的主要贸易决策者均多次强调,发起关税战的目标依然是为了“纠正”中国的内外经济行为,创造对等的竞争环境。在2020年1月中美达成第一阶段贸易协定前后,特朗普的贸易团队多次表达了对新协议的强烈兴趣,强调已在知识产权、汇率和金融服务方面取得进展,并预期2021年美国对华出口将

① 根据世界银行数据计算,“GDP (current US\$)—China, United States, World, Germany, Japan,” World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=CN-US-1W-DE-JP>, 访问时间:2021年5月29日。

② 翟东升、宁南山、赵云龙:《欧盟产业发展停滞的结构主义政治经济学分析》,载《世界经济与政治》,2018年第8期,第135页,第145页。

③ “Trump Praises China and Blames US for Trade Deficit,” *The Guardian*, November 9, 2017, <https://www.theguardian.com/world/2017/nov/09/donald-trump-china-act-faster-north-korea-threat>, 访问时间:2021年5月29日。

翻倍。^① 这验证了假设 2,即国家间行为约束性处于较高水平但竞争关系的集中度趋于集中时,一国将趋于更多采用经济胁迫。当然,虽然中美关系的约束性强弱在关税战期间大体维持不变,但也存在一些变化。美国有不少人主张,中国越来越有可能打破双方在国际政治和安全规则上的既有平衡,演变为更为严重的威胁,这也使得中美经济关系中经济遏制的因素在增长,对华出口管制正在扩大。不过,正如美国“小院高墙”(small yard high fence)一词在逐渐取代“脱钩”(decoupling)所示^②,在现有对华威胁感知大致不变的条件下,美方希望推行只是极为有限的经济遏制,主导策略仍将旨在扩展总体经济联系的经济胁迫,这也从两方面验证了假设 4。

六、经济竞争策略视角下的中美经济博弈

将经济竞争策略类型化并探讨国家的策略选择机制,有助于更深入地理解大国经济博弈。大国总是希望改进相对经济地位,但是通向这一目标的所有策略均有其风险和缺陷。行为导向策略可能给予对手太多的时间,致其坐大;资源导向策略又很容易降低经济效率,损害总体福利;低成本策略可能不足以扭转不利态势,高成本策略又会“顾此失彼”。大国总是要评估不同策略是否能够满足特定时空的需要,而这在很大程度上受到体系结构的影响。国家在选择策略时无疑具有主动性,不过其很大一部分是体现在分辨和适应当时的外部约束上。国际结构塑造的外部约束不断变化,这使得大国经济竞争形态多样并不断调整。这在第二次世界大战后至今的大国经济竞争中都有鲜明表现。

透过理论再认识大国经济竞争可以为当前正在激化的中美经济竞争提供启发。大国经济竞争是理性的,守成大国的策略固然受到国内因素驱动,

^① Ana Swanson and Keith Bradsher, “Trump Officials Praise Gains from China Deal, But They Come at a Cost,” *The New York Times*, December 15, 2019.

^② Lorand Laskai and Samm Sacks, “The Right Way to Protect America’s Innovation Advantage,” *Foreign Affairs*, October 23, 2018, <https://www.foreignaffairs.com/articles/2018-10-23/right-way-protect-americas-innovation-advantage>, 访问时间:2021 年 5 月 29 日。

但也会着眼于国际体系。守成大国和崛起大国关系的行为约束性的重要性亟待重视,双方会如何利用经济力量、如何利用在经济合作中获得的相对收益有时要比相对收益的大小和归属更加重要。如果其他国家认为中国试图利用由经济联系产生的相对收益来谋求政治和安全目标,那么就可能导致美苏式的“双输竞争”。要想让其他国家确信本国不会“过分”利用相对收益、避免高度伤害性的经济遏制,就必须以可信的政治、安全和经济手段来克服这一“承诺”难题。回到国家间关系的行为约束性上,就是要适度地展示自身的国际行为是被约束的和可约束的。在日美经济竞争中,双方利用过自主出口限制、进口配额、自愿进口扩张等政策工具,这既是为了赢得竞争,也是为了缓解竞争。这类措施可谓经济上的“再保险”,意图表明不论本国拥有何种程度的产业优势,都会有意识地保障其他国家同类产业的发展空间。就此而言,大国经济竞争固然无法避免,但是整体样态和对方策略仍可塑造。

中美经济竞争的形态也不仅取决于两国自身,还要考虑整个国际体系的竞争集中度。如果国际结构趋于多极、力量分布趋于分散,那么即使美国对中国怀有程度较高、性质较为严重的威胁感知,美国也未必会采取经济遏制,第一次世界大战前的英德竞争就是先例。虽然两国最后因安全因素被卷入战争,但是之前双方的经济竞争并未失控,始终保持着相当水平的经济联系。可以乐观预计,在多极化的体系结构中,单独一个大国将难以承担发动经济遏制的成本和风险。这是因为当遏制目标的国际经济联系足够广泛和深入时,必需的经济补偿将超过遏制发起国所可能付出的极限。正所谓“自由贸易虽不能扭转英国的衰落,但已是所有可能中的最佳选择”。对于守成大国而言,在崛起大国在多极世界中积极展开经济合作时,高成本策略只会恶化自身的相对经济地位。就此而言,促成中美经济竞争“英德化”将是一个可及的目标。

美国之所以能够在第二次世界大战后接连赢得与苏联和日本的经济竞争,并非其策略如何高明,而是因为对手应对失当。苏联在美国发起经济遏制时,主动将自身与西方经济体系隔绝,拒绝参加布雷顿森林体系,之后也未能以市场经济机制融入经济全球化。日本在20世纪80—90年代过度固守在赶超阶段极为成功的“日本式资本主义”,继续推行“一切为了产业出口”的宏观经济政策,使得全要素生产率在迈入信息时代后长期踟蹰不前。就此而言,在大国经济竞争中,自身的政策选择可能总是比对手的策略更为重要。