责编：泓佐 E-mail:ccps6235@163.com Tel:010—62806235

◆战略视角

中美如何突破负面思维的束缚

□唐 黎

中美双方需要合作，这已然成为中美双方的共识。然而，中美关系的高度复杂性导致两国关系的发展不可能一帆风顺，必将受到诸多主观、客观因素的阻挠和破坏。其中，主观层面的思维因素贯穿于外交政策的形成、执行和调整等阶段，可以说是最具稳定性和持续性的因素。

美国的“包袱”

中美关系中，思维因素普遍作用于两国政治精英和普通民众，并反映在各自外交政策之中。概而言之，在美国方面根深蒂固地存在着以下四种“包袱”，阻碍中美关系健康发展的负面思维。

源于历史经验的宿命思维。一些美国的学者与政治家基于对以往霸权更替的考察，倾向于以一种宿命的态度看待中美关系，认为新兴国家必定要挑战既有霸权，中美之间的碰撞不可避免。换言之，中美两国的冲突是结构性的，不可调和的，“战争很难避免，可能因为台湾或朝鲜半岛”（米尔斯海默语）。这种思维在具体的国际关系中集中表现为对中国的不信任和敌对感。如防空识别区这一问题，日本、韩国设立，美国可以理解，但到了中国这里，却被美国解读为对美国在该地区影响力的挑战。

源于自由主义的霸权思维。这种霸权思维在外交上有两种表现。一方面是认为美国的霸权具有天然合法性，别的国家都需要美国，因为美国为世界提供公共产品。因此，在中美两国间交往过程中，美国常以“世界警察”自居，并对中国指手画脚。另一方面是对霸权念兹在兹，即使在国力相对衰落时，美国仍寄希望于借助地区战略伙伴来分担霸权成本，维系其霸权，如通过维系与强化美日同盟来巩固其在亚洲的领导地位。

源于自信心下降的敏感思维。爆发于2008 年的经济危机撼动了美国的经济霸权地位。以雷曼兄弟的倒闭为起点，美国经济陷入严重衰退，自信心随之受到了沉重打击，进而表现为反应过激。一方面，对于中国在国际社会中的一举一动更为敏感；另一方面，从普通百姓到政治精英都对中国的发展表现出难以名状的疑虑和焦躁。对于中国发展的近期目标、长远规划、实现方式等都怀有深深的忧虑感和不确定感，这也就是为什么美国近年来从提出“战略再保证”再到推进“亚太再平衡”的原因所在。

源于实用主义的矛盾思维。“利益至上”是讲究实用主义的美国决策精英所信奉的圭臬，并始终以此为主要依据来处理外交事务。中美两国能在上世纪 70 年代因为共同的安全威胁而跨越意识形态的鸿沟走在一起，便是一个绝佳的例证。与此同时，在美国政治生活中，以杰斐逊、杰克逊和威尔逊的外交思想和实践为代表的对价值观的追求则作为“一支看不见的手”，对“利益至上”原则予以了某种形式的制衡，从而以“交响乐”的形式影响着美国外交决策。这其中既有实用主义的功利，又有意识形态的坚持，正是这两种思想决定了美国外交思维的两面性。具体而言，在安全领域，既要通过防范中国来保持亚太地区均势，又希望中国在维护地区稳定方面发挥积极作用；在经济领域，既不断地在汇率、贸易等问题上敲打中国，又希望借力中国维系自己的繁荣；在政治领域，既否定和质疑中国的发展模式，又希望中国成为自己全方位的“利益攸关方”。

中国的“心结”

与美国的思维和行为相对应，中国方面同样存在着以下几种不利于中美关系进一步发展的“心结”。

源于民族主义的国家中心主义思维。如今中美两国关系的重要性早已具有日益增多的全球性意涵，在包括气候变化、防扩散等广泛范围内加强合作符合两国的根本利益。相反，否认全球化，只关注自身问题不仅与时代相悖，也与自身发展逻辑相悖。这种国家中心主义思维突出地表现为“自扫门前雪”的孤立心态，例如国内仍然有部分民众基于我们还是发展中国家的理由，对参与国际合作和承担国际义务持消极甚至反对态度。这种心态不仅与我国世界大国的地位不相符，也不利于中国国家形象的塑造。须知，任何实力都不会自然地转变为权力，只有通过切实履行与之对应的国际责任和义务，才能真正巩固和提升中国的大国地位。

源于历史经验的悲情思维。自 1840 年以来，中国遭受了太多屈辱与磨难，而且每每在获得重大发展机遇时遭遇外来势力的破坏。如清朝末年的变革因甲午战争而遭受重创，民国期间经济的蒸蒸日上受阻于日本的侵华。如此的历史经验使得部分国人具有一种受害者的悲情意识，往往因在历史问题上的耿耿于怀而使得国际关系发展止步不前；或是在国际问题上对他国行为反应过度，如一谈到中美关系就动辄以“以美帝亡我之心不死”的心理看待美国的一举一动。

源于自信心上升的冒进思维。经过 30 余年改革开放，中国的综合国力已与往日不可同日而语，于是“韬光养晦”在部分国人眼中已不再是一个必须遵守的信条，而成为一个可以讨论的议题。这种思维集中表现为盲目冲动的爱国情绪。在面对国家利益受到侵害时，每个国民都有责任和义务为了国家利益而奔走，但在现有国际格局下，如何有理、有利、有节地进行斗争和周旋是一门艺术，盲目的爱国行动往往使国家外交空间压缩、甚至授人以柄，导致事与愿违。

如何放下“包袱”打开“心结”

解铃还须系铃人，思维层面的阻碍因素只有通过思维层面的调整才能加以克服。通过主动调适彼此的认知，调整各自的宣传方式，拓展合作领域和交流机制等措施，将有助于建构一种推动两国关系向前发展的健康思维。

对宣传方式的调整。我国宣传部门在对外宣传时要调整原有的话语方式和操作方式，要以西方人易于接受的方式和熟悉的话语向他们展示我国的外交方针和利益诉求。特别是在后危机时代，在美国的焦虑感上升的时刻，更要注意对美国的宣传，要在准确表达我国合理诉求的同时避免在词汇、语句、方式方面无谓地触痛美国的神经，从而有效地消除他们源于自信心下降而导致敏感思维。

对合作领域的拓展。鉴于目前中美两国薄弱的互信基础，两国之间应大力拓展在某些具体领域的合作。在现阶段，可以从以下三个方面着手：首先是建立朝鲜半岛和平机制；其次是推动全球经济实现强劲、可持续与平衡的增长；再次是达成创建新的生态环境的全球共识。在解决或管理这些问题方面，北京和华盛顿无疑拥有共同的利益，同时也符合美国人“议题—合作—互信—框架”的思维模式。两国如能在上述领域通过合作取得重大进展，必将使源于实用主义的矛盾思维和源于民族主义的国家中心主义思维逐步趋于弱化。

对交流机制的拓宽。两国关系要长久、稳定、健康的发展离不开两国人民之间的友好认同，而这种认同和认知是建立在多层次、多领域、多维度交流的基础之上的。在后危机的时代，更应该注重两个层面的交流。一个是领导层面，另一个就是青年层面。支持和鼓励中美年轻一代的交流和对话，让更多美国的年轻人来到中国学习、生活，了解中华的文化；同时让更多的中国年轻人去到美国，认识美国的文化、思维和生活方式。只有这样才能消除源于历史经验的宿命思维和悲情思维，实现两国关系的健康发展。

◆环球瞭望

新西兰反腐：零容忍

□高荣伟

新西兰自然风光优美，素以绿色著称，号称“世界最后一块净土”。地理上的与世隔离，造就了新西兰独特的生态环境和生物物种。新西兰的自然环境以“百分之百纯净”闻名于世，有人说，新西兰的政治清廉度虽然也有瑕疵，但也像其自然环境一样已经近乎纯净了。

新西兰反腐，“眼睛里揉不得沙子”，就是在一些小事上也很较真儿。

2010 年 2 月，新加坡《联合早报》报道，新西兰一名内阁部长用公用的信用卡买了两瓶红酒而卷入挪用公款风波。房屋部长希特利被媒体披露将两瓶红酒的开销，谎报为与太太参加执政党国家党会议的餐费，希特利公开道歉并偿还约 1000 新西兰元后宣布辞职。

这起腐败案最初是由新西兰审计署的一名审计员发现的。审计员在对希特利的报销账单审计时发现了问题，并立即“把这一重大发现向审计长作了汇报”，审计长也“感到事态严重”，认为“如果这是公款私用，将是一起十分严重的腐败事件”，立即立案调查，并迅速报告给了议会。

时任新西兰总理约翰·基发表讲话说：“在现阶段，我并没有任何理由认为希特利先生不诚实。不过，为了确保公款的使用恰当，由审计长亲自调查此事件是很重要的。”紧接着，这起“天大的腐败案”导致多地民众掀起了大规模的游行示威。希特利被迫黯然下台，并被起诉。由此可见，媒体监督、民主法治、透明公开这些老生常谈的东西在新西兰政治生态中所发挥的重要作用。

凡事都怕较真儿，一较真儿，那些经过精心伪造的虚假交易就会在多重关口刨根问底儿式的查对与质询中，都会因为露出自己的马脚而过不了关。两瓶红酒，应该说算不得什么大事，但是喜爱较真儿的新西兰人就是把“一名政绩突出的政府部长大人”拉下马来。在凡事都要较真儿的新西兰媒体面前，希特利不落马就很难了。

正是因为有了新西兰政府的透明公开，社会监督才不流于形式，凡事都晒在阳光下。新西兰媒体的更多职能是监督。该国媒体自成体系，往往扮演反对党的角色，与政府“对着干”。新西兰媒体中专门有人研究政府的信息，就是要“在鸡蛋里面挑骨头”。据报道，常常有专职记者整天盯着政府，一旦发现问题，就穷追不舍。媒体就这样通过曝光政府及其官员的负面新闻，达到制约公权力的目的。因此，政府官员对舆论都非常在意，每天早上必先浏览当天报纸的头版，因为头版的内容基本是揭露问题的批评性报道；如果官员上了头版，那就“情况不妙”，一般情况下只能乖乖申请辞职。

新西兰首位华人内阁部长、新西兰少数民族事务部部长和妇女事务部部长黄徐毓芳，2010 年 12 月因涉嫌使用公款报销其丈夫海外不到 300 新元（约合人民币 1500 元）的旅行费用而主动辞去内阁部长职务。

这桩轰动全新西兰的贪腐丑闻，是反对党的国会议员揭发的。工党议员 Pete Hodgson 在国会披露黄作为见证人以部长身份签署一份商业协议，接着又爆出黄曾经与丈夫利用国会差旅费补贴进行一次涉及私人商业活动的旅行。

在新西兰，只要涉嫌利益冲突，下台是没商量的事。新西兰《公务员行为准则》强调“敬业、廉洁和政治中立”三大原则，把促进团结和与不正之风作斗争列为公务员的道德规范。同时，《公务员行为准则》设有“避免利益冲突或影响廉政”的条款。根据规定，任职多年的国会议员和配偶出国旅游度假时，可获得数额不等的政府补助，但旅行期间不得进行经营活动。作为 14 年的老资格议员，黄徐毓芳享有这一待遇，然而，她和丈夫从事了经营活动并签下一笔订单，这就触犯了避免利益冲突原则。于是，黄徐毓芳在丑闻曝光后的唯一选择就是辞职。时任总理约翰·凯伊在深表遗憾之际，也认为这是一项适当的举措。

这些看似很难查证的猫腻都是来自信息公开。新西兰议会行政监察专员公署首席专员约翰·贝尔格雷佛在谈到产生腐败的根源时，概括了一个公式：C=M+（D-A），即 Corruption（腐败）=Monopoly（垄断）+[Discretion（暗箱操作）-Accountability（公众参与）]。在拥有“政治洁癖”的新西兰，《官方信息法》规定，在不危害国家利益前提下，任何在新西兰生活的个人或团体均有权获得政府的相关文件，政府官员的活动应事无巨细地呈现在公众的面前，接受公众及其媒体的监督。这就以法律的形式保障了新西兰公众享有充分的知情权。新西兰议会每 3 个月就会通过网站公布一次国会议员的开支情况，议员的生活有很高的透明度，他们的所作所为也会被对立党派、媒体、社会公众以挑剔的眼光审视和研判。

与此同时，新西兰人崇尚平等，官员没有特权，只要找个小小的理由，几乎谁都可以与总理通话，甚至约见总理；至于部长、市长，则随时可以相约或直接见面。政府规定，公务人员有义务接受公众的约谈，有责任向公众解答和说明公众询问的事情。由于民众与官员的联系渠道非常畅通，双方都能及时了解彼此的情况，这就有助于政府廉洁高效运行。

其实，新西兰能够将腐败遏制到最低限度，并不神秘。只要构建起坚固、严密的制度笼子，并不折不扣地遵守执行，“一方净土”是确实能够打造的。新西兰这个国家也正是从“限制权力并确保权力的公开透明运行，同时，激发公众的参与热情，事无巨细，实施广泛而严密的监督”出发，来遏制腐败，从而构建纯净、优良、充满活力的政治生态的。

◆世界经济

影响中俄经贸关系发展的因素

□徐向梅

2013 年 3 月 22—24 日，中国国家主席习近平上任后首访俄罗斯，从而在两个国家甚至国际范围内引发有关两国关系特别是两国元首着重强调的务实合作关系的关注。

中俄经贸关系发展的主要特点

苏联解体初期，俄罗斯伴随着市场化转轨出现大幅度经济衰退，居民生活必需的粮食、食品、轻工业产品及日用消费品严重匮乏，中国对俄出口便以这类产品为主，机械设备只占 10%左右。俄向中国出口钢材、化肥、木材、电站设备、车辆机械设备、军工产品以及生产用的原材料和半成品，但石油贸易量不大。1993 年中俄双边贸易额达到 76.8 亿美元。由于秩序混乱、调控不力，特别是中国方面缺乏对出口商品质量的监管，大量假冒伪劣商品进入俄罗斯市场，损害了俄罗斯人对中国商人和中国商品的信心。加之俄罗斯由于自身经济不景气，其总体外贸额较前出现大幅下降，所以，尽管中俄政治关系发展良好，解决了长期困扰的边界问题，构筑了战略协作伙伴关系，但是经贸往来却过于冷淡，双边贸易额在 90 年代中后期徘徊不前甚至下降，1999 年只有 57.2 亿美元。

2000 年以后，俄罗斯本国政局稳定，经济走上恢复和增长的轨道，中国经历 20 余年的改革开放，经济持续快速增长。2001 年签订的《中俄睦邻友好合作条约》为双方经贸关系的发展奠定了稳固的政治基础。实际上，中俄政府间自 1997 年就签署了一系列有关经贸合作的纲要和协定，比如：《1997—2000 年贸易协定》（1997）、《2001—2005 年贸易协定》（2000）、《关于 2010 年前中俄经贸合作纲要备忘录》（2005）、《中俄投资合作规划纲要》（2009），还有其他一些涉及税收、口岸合作、农业经济技术合作、能源开发等具体领域的合作协议以及地区合作规划纲要。中俄经贸合作发展进入了新时期。

2000 年中俄双边贸易额 80 亿美元，2005 年达到 291 亿美元，2012 年达到 881.6 亿美元。除 2009 年受金融危机影响贸易额较前年下滑，其余年份年均增速都达到了两位数，其中很多年份保持了 30%~40%的增长，2007 年较上年增长了 44.3%。从 2010 年起，中国已连续 3 年成为俄罗斯第一大贸易伙伴。

尽管中俄经贸在 2000 年代增长迅速，但总量还是太小。以 2012 年 881.6 亿美元的最大值来看，同期中国与欧盟的贸易额为 5460.4 亿美元，与美国 4846.9 亿美元，与日本 3294.5 亿美元，与韩国 2563.3 亿美元。加上中国香港和台湾地区，俄罗斯只能算中国第十大贸易伙伴。

在中国对俄出口商品中，2005 年机电和高新技术产品分别占了 24.81%和 7.48%，服装、轻纺材料及制品和鞋类占到 55.52%。2012 年机电和高新技术产品占比上升到 65.36%，自动数据处理设备及部件占 5.99%，新增汽车及其零部件出口占比 5.15%，服装、轻纺材料及制品和鞋类则下降到 23.65%。由此可见，中国对俄出口商品的结构呈逐渐优化趋势，机电和高新技术等高附加值产品占比大幅提高，劳动密集型产品比重显著下降。

在中国从俄进口的商品中，2005 年原油占 31.21%，钢材占 9.91%，铁矿砂及精矿占 2.62%，也就是说，能源和原材料产品占了 43.74%，机电和高新技术产品占比只有 3.85%。2012 年中国从俄罗斯进口品中仅原油和成品油占比就达到 60.38%，机电和高新技术产品比例则进一步下降。此外，近些年双方农产品的相互进出口始终保持了一定比例。 由于在天然气价格方面存在分歧，俄向中国供应天然气的谈判还在进行中。从上述数据可见，尽管俄政府层面近年不停地呼吁优化其出口结构，渴望提高对华机电和技术创新类产品出口比重，但看起来鲜有成效。

随着贸易往来的增多，中俄两国的金融合作也取得显著进步。从 1993 年中国银行率先在俄罗斯开立分行，随后中俄多家银行在两国互设代表处或分行。从 2003 年试点在中国黑龙江省黑河市和俄罗斯阿穆尔州布拉戈维申斯克市允许两国间边境贸易采用本币结算，双方多家银行建立了账户代理行关系。目前，两国间边贸本币结算地域已经从黑龙江扩大到吉林、内蒙古和新疆等省份，俄罗斯方面也从阿穆尔州扩展到多个联邦主体。2011 年 6 月两国央行签订新的双边本币结算协定后，中俄本币结算从边境贸易扩大到了一般贸易。2012 年中俄贸易本币结算额达到 4%。2011 年年底卢布和人民币相继在对方国家部分银行网点挂牌交易，实现了卢布和人民币直接可兑换。

最近一些年，两国领导人在高层互访中多次强调要深化能源合作，在高新科技、相互以及基建设施领域加强合作。不过这些项目推进起来并不容易。最成功的技术合作项目应该说是 1997 年签订合同、1999 年开工建设、2007 年投入使用的田湾核电站项目，这也是中俄两国最大的技术合作项目，目前双方已开始推进二期工程的合作。为了实现上下游一体化、让俄罗斯石油公司分享产业链利益，2006 年 3 月中国石油天然气集团公司与俄罗斯石油公司签订原则协议，拟在中国天津建设年加工能力 1000 万吨的大炼油厂。最近两年中俄两国一直在探讨合作研制重型直升机和宽体客机的项目。中国边界省份与俄罗斯的地区合作逐步加深。黑龙江省目前在俄远东地区辟有 15 个产业园区，涉及工业、农业、林业等很多领域。2009 年两国元首批准《中华人民共和国东北地区与俄罗斯联邦远东及东西伯利亚地区合作规划纲要（2009—2018）》，这次习近平主席访俄双方再次强调要具体落实该规划纲要。

中俄两国相互间的直接投资发展不很理想。俄对华投资 10 多年来没有进展，2000 年是 0.2 亿美元，2011 年和 2012 年都是 0.3 亿美元。中国对俄投资从 2004 年的 0.8 亿美元增长到 2011 年的 7.2 亿美元。从 2004 年至今，中俄之间累计相互投资 40 多亿美元，中国在俄外国直接投资国家中排名第 11 位，俄罗斯在中国外国直接投资国家和地区（包括中国香港和台湾）中排名第 13 位。2011 年 6 月普京总统访华期间中国投资有限责任公司同俄罗斯直接投资基金签署备忘录共同成立中俄投资基金管理公司，基金目标募集规模 20 亿~40 亿美元，计划向俄罗斯、独联体和中国的物流、农业、工业生产、日用品生产行业投资。目前中俄投资基金已完成首个交易项目，向俄第二大林业公司俄罗斯森林产品公司注资，帮助该公司向中国出口木材。

总体来讲，中俄双边贸易近年增长迅速，中国对俄出口结构明显优化。高新技术和大项目合作在热议中，有望向前推进。相互间的投资发展尚不尽如人意，中俄投资公司的成立和发展值得期待。

影响中俄经贸关系发展的几个重要因素

目前中俄经贸发展一方面应看到已经取得的成绩和积极发展的良好势头，另一方面也应注意到存在的一些制约因素。

两国经贸关系的发展取决于双方各自的经济发展阶段和贸易水平。中国目前经济总量已跃升世界第二位，2009—2010 年外贸总额连续 3 年世界第二，2012 年更首超美国跃居世界第一。881.6 亿美元的中俄双边贸易额对中国来讲确显微薄，特别是相比中欧、中美、中日来讲，应该说中国发展对俄贸易的潜力巨大。从俄罗斯来讲，尽管近年经济增长迅速，但总量上 2012 年 GDP 刚刚超过 2 万亿美元，外贸总额 8600 多亿美元，中俄贸易已占到其外贸总额的 10%多，且中国已经连续 3 年成为其最大贸易伙伴。因此说，从俄罗斯方面，囿于经济和外贸发展水平，对中国贸易的增长速度可能受到一定制约。这是不可不考虑的因素。

中俄双边贸易结构的不平衡导致俄罗斯一方难以消除戒心。中国对俄出口结构呈逐渐优化的趋势，而俄对华出口结构非但没有向他们所希望的方向优化，能源和原材料出口的趋向反而更加明显。这是一个难以解决的问题。一方面，中国处于快速工业化阶段，对能源和原材料日益扩大的需求是发展的必须。从中国每年对国际市场原油产品的需求来看，俄罗斯从来都不是中国最大的供油国，以 2012 年中国从俄罗斯进口原油 2432.94 万吨这一近年来最大值来看，也只占了当年中国进口原油的 8.98%，俄在伊朗由于核问题受到制裁从而减少了供应量的情况下排到中国供油国的第三位。另一方面，从俄罗斯方面，其本国经济就是以能源和原材料为根基和导向的，尽管近些年俄政府不断倡导创新经济，但是能源和原材料出口占比不降反升，2012 年其石油天然气产品的出口占总出口额的 66.1%。如果俄罗斯经济短期内无法实现自身的结构调整，其对华贸易结构也难以迅速实现优化。但是基于对成为中国原料附庸的担忧，俄罗斯一方在与中国合作方面总是有所防备，这也不可避免地制约了双方的深入合作。

中俄两国都处于转型时期，存在制度不健全、行政掣肘和腐败、营商环境欠佳等问题，这些也阻碍了双方投资者的脚步。根据 2011 年世界银行发布的《全球营商环境报告》，俄罗斯在 183 个国家中排名第 120 位，中国排第 91 位。俄总统普京目前加大力度整顿本国的投资环境，提出目标要在 2020 年前将排名从第 120 位提升到第 20 位。如果目标能实现，那国际资金就不是流入而将是涌入俄罗斯。

此外，还有交通运输等基础设施方面的制约、两国文化和居民心理方面的因素等都会对中俄经贸合作构成影响。

中俄两国互为陆上最大邻国，又都处于转型发展和快速增长的发展时期，经济互补性很强，两国间的贸易合作是双方经济发展的内在而迫切的需求，潜力巨大，前景广阔。我们目前应该做的是想方设法突破和超越制约发展的因素，使中俄经贸合作真正越过藩篱，跃上新的台阶。