热点透析

编者按：今年是中印建交65周年。5月14日至16日，印度总理莫迪对中国进行正式访问，这是莫迪上任以来首次访问中国。莫迪此次访华，对于促进中印经济、文化交流意义重大。本版特约请专家为您解读印度的大国外交和中印关系。

印度的大国外交与中印关系

□赵干城

印度是中国的重要邻邦，与中国有很多共同的特点，如悠久的文明、庞大的人口、广袤的国土等，但在中国看来，印度尚不是一个大国，尽管印度的自我看法并非如此。由于这个差别，印度学者对中国提出的新型大国关系就有兴趣，希望了解中国的这个概念究竟包括了哪些国家。这反映了印度对大国概念有一些比较特殊的期许，与印度的独特历史与文化有很大关系。

印度的大国外交理念

印度在亚洲最先摆脱西方殖民统治，而漫长的殖民统治对现代印度的理念及政策塑造都产生了深刻的影响，其中包括对大国地位的不懈追求。印度认为只有成为真正的大国才能摆脱类似英国殖民的梦魇，国际政治的现实就是对力量的尊崇，所以把尼赫鲁当年为印度制定不结盟外交方针并成为世界不结盟运动创始领袖之一视为他的理想主义追求结果，并不是一个正确的判断。用尼赫鲁本人的话来说，印度之所以追求不结盟是因为印度如果与任何其他大国结盟，就只能造成依附的后果，而依附不会帮助印度成为大国，只能使印度成为附庸。在尼赫鲁看来，印度终将成为仅次于美苏中的世界性大国，这必须依靠独立的外交政策。他的这些现实主义想法后来大体都转化为印度的外交方针，也是今天印度奉行的大国外交的基石。

印度的大国外交一方面包含了印度的自我体认：印度已经具备世界大国的主要特点，而且拥有丰厚潜力，印度崛起将继续对世界产生重要影响，同时印度也是一个拥有软实力的国家，印度自认为无论是其政治体制与价值，还是文化与宗教，都具有普世意义。另一方面，印度的大国外交也指向印度把大国作为外交的主要目标。2014年印度大选，执政10年的国大党联合政府黯然下台，莫迪领导印度人民党取得压倒性胜利。莫迪在地方上执政的经验表明这是一个将经济发展视为最优先事项的领导人，然而他就职后高度关注外交，频繁出访主要大国及邀请大国领导人访问新德里，不免令外界有跌破眼镜之感，认为当前印度的大国外交在莫迪领导下进入了全新阶段。

印度的大国外交实践

印度奉行独立外交政策，其大国外交通常被理解为要与所有大国保持平行关系，以便印度可从中获取最大利益。但这种政策的真实实践也有其不易之处，在国际体系的大格局下，印度的政策和行为都受到制约。例如冷战时期，印度的大国外交基本上受制于两极格局，印度为了弥补其在邻国及周边外交上的错误与不足，主动与苏联结成准同盟，使这个时期的大国外交转而成了某种“一边倒”的格局，有违尼赫鲁当年为印度制定的大计方针，而且事实上也不利于印度的国家利益。

冷战结束后，印度重新调整了外交方针，将不结盟和独立视为最高价值，这固然可以为印度创造新的外交空间，但印度追逐自身大国梦的步伐却因后冷战格局的诡异而大大加快，其高潮是大规模启动核试验，向国际核不扩散体系提出了迄今最严重的挑战。印度从未签署《不扩散核武器条约》，因此印度自认为这并不违背国际法，但国际社会却很难认同，并对南亚地区因此而升级的核军备竞赛表示忧虑。在此背景下，印度的大国外交可说是步履维艰，与世界主要大国改善和发展关系成为之后印度历届政府的主要目标。

印度的大国外交在新世纪获得重要突破。2003年，印度总理访问北京，成为改善两国关系的里程碑之行，双方达成一系列重要协议，并首次为两国关系定义，即“长期的建设性合作伙伴关系”。2004年，印度新总理甫一当选即赴华盛顿访问，与美国初步达成“民用核能合作”，被认为是印度大国外交的重大成果。印度与欧盟达成年度峰会协定，与俄罗斯确立了首脑年度互访制度，与日本也建立了类似机制。从印度角度看，此类外交成果标志着印度已从核阴影中走出，在世界外交舞台上重建印度的地位。支撑这些行动的背后动因，则是印度经济发展在新世纪头10年取得的出色成绩单：连续多年经济增长率保持在高位运行，从而激发了国际上关于印度崛起的诸多讨论。

莫迪新政府的大国外交

莫迪上台后面临的局面却远不如其前任那么顺心。自华尔街爆发金融危机以来，印度经济发展陷入低谷，国际资本外流严重，国内财政赤字高筑，出现滞涨局面，经济年增长一度跌到4%，与之前的高位增长形成鲜明对比，民众怨声载道，并将矛头直指官员贪腐。这使得莫迪的大国外交有了新的内涵。

与外界预测不同，莫迪就任后在国内发展政策方面未见有大的动作，反倒是外访频繁，东京、华盛顿等都有他的身影，在新德里他则盛情接待中俄元首，并于2015年1月迎接奥巴马，使奥巴马成为首位获邀参加印度共和国日阅兵的美国总统。一些分析认为，莫迪的大国外交毕竟显示了印度还是以地缘政治考量为优先的。但细究这些访问就可以看出，莫迪一路都在强调与所有大国合作的必要，强调印度的发展潜力，希望各大国重视印度市场，引入更多外资、技术、管理等印度经济发展所必需的东西，说明印度当前真正重视的是调动有利于印度经济发展的因素，并不是要在新一轮大国政治博弈中占什么先机。即便有些国家仍将印度视为地缘政治的平衡因子，但印度似乎并不愿意被这样布局。



印度新一轮大国外交成果不错，包括引入中国资本与技术参与印度的铁路建设及工业投资，与日本共同建设孟买至新德里的“黄金走廊”计划，与俄罗斯继续军工技术合作，并成规模引入俄产核反应堆，与美国则在消除前嫌的基础上建设新的合作平台。这些大国外交的结果虽然都不免有地缘政治考量的因素，但总体来看，印度致力于创造的是一个能够让印度“左右逢源”的国际环境，其核心应当说主要不是国家安全的考量，而是经济建设与发展的需要，尽管印度内部仍然不断传出关于国家安全的“狼来啦”呼声，不过很多分析认为这更多是出于军方争夺资源的需要。

中印关系前景明确但需努力

莫迪表示，印方视中国为“伟大邻居”，希望此次访华能增强两国互信。对华政策是印度外交的重要一环。两国互为近邻，交往源远流长，但广度和深度均有限，相互理解也有待提高，特别是两国近代以来存在诸多问题，削弱了相互信任。尽管如此，双方的利益汇合点仍然是清楚的。两国同为新兴大国，处于西方创建和主导的现行国际体系，话语权有限，但力量都在迅速增长，这必然会提出双方在当前格局内究竟以竞争还是合作为主的命题。

2014年9月，习近平主席正式访问印度，与印方就两国关系的未来共同规划蓝图，其中突出的一点是双方认定在新形势下中印两国应致力于成为“发展的伙伴”，可谓抓住了双边关系的“牛鼻子”。因为两国作为新兴大国，发展仍然是头号任务，也是双方最大的共同利益，看不清这点，必定掉入地缘政治的陷阱。双方成为发展的伙伴，客观上也回答了竞争还是合作的问题：一方面伙伴当然要合作，否则无从谈起；另一方面，双方都要发展，在资源、市场、资本都有限的条件下，自然也会有竞争，但这种竞争在正确理念引导下应该是健康的正常的，而不是如某些西方媒体和学界鼓吹的“你死我活的持久争斗”。

印度全力开拓大国外交，国际舆论高度关注。无独有偶，2014年11月，中国高层召开外事工作会议，亦提出要推进“具有中国特色的大国外交”。新兴大国注重大国外交的共同点显示国际体系或已处于变革的前夜，大国将是决定这种变革方向的主要变量。以此考量，中印关系或具有新的意义，而希望继续维护现行体系的守成大国也会认真评估是否可阻挠这种合作。由此观之，中印关系积极发展的前景可能会面临诸多不确定性，需要双方做出更多的努力，方能实现符合双方利益的目标。

新型国家间关系：竞争中合作

□刘建飞

在和平与发展时代主题以及全球化、多极化、非极化等大趋势作用下，国家间关系呈现出与冷战结束前大不相同的特征，可以说发生了部分质的变化。这种变化反过来又会促进和平与发展时代主题的强化，并且为新型国际关系的构建奠定了基础。

竞争中合作是国家间关系的新常态

冷战结束后，国际矛盾越来越错综复杂，国家间关系呈现出不同于以往的新特征，其中最为突出的就是竞争中合作成为新常态。

如果用矛盾来描述当今国际政治的话，那么主要矛盾仅限于议题、问题上，在国家间关系中，主要矛盾并不突出。如果从和平与发展两大主题的角度来考虑问题，那么当今世界并不存在像冷战时期美苏矛盾那样影响全局、危及世界和平的矛盾；南北矛盾也未体现在哪两个或几个国家之间。不同的人在观察世界政治时，会因关注点不同而强调不同问题及由此带来的国家间矛盾。从国际安全的角度看，“9·11”后一段时间内，可以说存在着相对突出的矛盾。但是，这个“主要矛盾”并不是在大国之间，而是在美国与恐怖主义及极端伊斯兰势力之间。这些挑战美国的“小角色”们实际上都是独立自主的，并不受某个大国的控制和操纵。虽然在美国的全球战略中，防范崛起大国的挑战一直是最重要目标之一，而且奥巴马政府正加大对崛起大国的关注力度，但是，美国并不想与之走向对抗，而是在竞争的同时寻求合作。在“9·11”后的近十年间，美国曾宣称它正处在一场“长期化的战争中”，而这场战争并不是同其他“极”之间的战争，而是同某些“非极力量”之间的战争。为了打赢这场战争，美国还要联合这些“极”。与之相应，其他“极”们，也并未将其与“一超”之间或相互之间的竞争作为本国对外战略的最主要目标。特别值得注意的是，“多强”经常与“一超”站到一起，共同对付某些“非极力量”。近年来，联合国五个常任理事国及日本、德国在朝核、伊核问题上保持协调。从某种意义上说，大国在维护现存国际秩序的稳定上存在着共同利益，而恐怖主义、极端主义以及个别国家则试图颠覆现存的国际秩序，因此同大国之间有着深刻的矛盾。

国际矛盾错综复杂除了表现为主要矛盾不突出外，更反映在针对不同议题的国家间关系上。近年来，在不同的议题上，世界各国形成了不同的组合：在反恐上，世界绝大多数国家为一方，国际恐怖组织为另一方；在防止核扩散上，世界大多数国家为一方，伊朗、朝鲜等寻求核力量的国家为另一方；在朝核问题上，中美日俄韩五国为一方，朝鲜为另一方；在伊朗核问题上，中美俄英法德六国为一方，伊朗为另一方；在应对气候变化上，形成了欧盟、以美国为首的其他发达国家、以“基础四国”为代表的新兴工业化国家、穷国及小岛国四个利益不同的阵营；在欧洲军事安全上，北约为一方，俄罗斯为另一方，而且双方的对立因乌克兰危机而更加尖锐；在东北亚军事安全上，美日韩为一方，中俄朝为另一方；在“推进民主”上，“民主共同体”近130个成员国为一方，其他非“民主共同体”成员国为另一方；在推进共同发展上，发达国家为一方，发展中国家为另一方；在国际金融体系改革上，美国试图维护美元霸权，而中日德法印俄等制造业大国则谋求改革现有国际金融体系；在“一带一路”及亚投行建设上，英法德意等西方国家加入了中国主导的以亚洲发展中国家为主体的阵营，发出不同声音的只有美国等少数国家；在石油安全和价格问题上，石油出口国为一方，依赖石油进口的工业国为另一方，而美国则为比较超脱的特殊角色；在日本历史问题上，中俄韩朝为一方，有时美国也加入这一方，日本为另一方；在联合国安理会改革上，日德印巴组成的“四国集团”为一方，“团结谋共识运动”则是与之针锋相对的另一方，而现有的常任理事国则为第三方；在推进世界格局多极化上，中俄法印巴等有希望成为一极的大国为一方，而不可能成为极的中小国家以及美国为另一方；在南海争端上，近年越南、菲律宾与中国尖锐对立，而马来西亚、文莱和印尼则相对温和，但是围绕“九段线”问题，越菲马文印尼则为一方，中国大陆和台湾地区则为另一方；在北极争端上，俄罗斯为一方，挪威、丹麦、加拿大、美国为另一方；在中东和平问题上，阿拉伯国家和伊朗为一方，以色列和美国为另一方；在人权问题上，美欧为一方，中国及一些发展中国家为另一方；在防止世界大战上，全世界国家为一方，个别国家的军工利益集团为另一方，等等。

由于国际矛盾错综复杂，冷战后的大国关系发生了深刻的变化，已经不存在截然的敌对关系，在竞争中合作是当今大国关系的基本形态。一方面，传统的民族国家之间的利益差异没有消除，大国间存在着竞争关系；另一方面，大国之间的共同利益越来越多。“9·11”后形成了两个竞赛场：一是包括大国在内的世界绝大多数国家共同面临恐怖主义威胁及其他全球性问题；二是大国之间争夺战略、经济、政治等方面利益的竞争仍然相当激烈。

国家间竞争的主要方式是综合国力较量

与竞争中合作相适应，综合国力竞争成为大国间竞争的主要方式，军事竞争退居较次要地位。在两次世界大战和冷战的教训以及核武器、全球化等因素的作用下，大国之间竞争已主要不是军事竞争，不再是攻城略地、抢夺财富。竞争的主要方式转为以经济和科技为核心的综合实力竞争，军事实力的作用相对有限。拥有超强军事实力的美国用了10年时间，也没有完全摆平阿富汗和伊拉克，充分体现了军事实力作用的局限性。

与军事实力作用减弱相适应，冷战结束以来，世界范围内的军费开支的增幅明显下降。从2011年起，世界军费基本上是零增长。

军事实力作用减弱的一个重要原因，就是当今世界各国面临着的大量现实安全威胁是非传统安全威胁，而应对这些威胁，军事实力虽然有时能派上用场，但更多的时候是无用之地，尤其是耗资甚巨的先进重型武器，更难展示威力。

新型国际关系构建面临历史机遇

冷战后国家间关系的新特征为新型国际关系构建创造了良好的条件。国际关系是国家间关系的集合，所以国家间关系是国际关系的基础。所谓新型国际关系，是相对于旧型国际关系而言。旧型国际关系主要有两种形式：对抗和结盟。欧洲曾出现过像瑞士、瑞典这样的中立国，其对外关系是一种特殊形态，但属非主流。这些国家或者因为拥有特殊的地理位置，或者在国际事务中作用较小，从而能以中立国身份存在。二战后，许多新独立的国家加入不结盟运动，从理论上讲其对外关系也是对抗与结盟之外的一种形态。但是在冷战对抗大背景下，这些国家中的多数都或多或少偏向于两大政治军事集团中的某一个，很难做到完全的独立自主。

冷战结束后，对抗型国家间关系逐渐淡出国际舞台，除了个别国家外，绝大多数国家之间都不存在明确的敌对关系。结盟型国家间关系虽然仍然存在，但是这种关系是旧时代的产物，盟友之间存在着一定程度的不平等性，特别是通常以存在共同对手为结盟基础，这意味着更大范围的对抗。所以，结盟型国家间关系不符合时代潮流，因此其影响力也逐渐式微。当今世界，只有美日等双边同盟关系在加强。作为美欧同盟载体的北大西洋公约组织虽一度有所强化，但从长期看趋于弱化，欧洲大国对美国这个盟主的离心倾向越来越强。

新型国家间关系和国际关系的本质特征就是既不对抗也不结盟、独立自主、和平共处、合作共赢。中国从20世纪80年代初开始奉行真正不结盟的独立自主政策，基于和平共处五项原则同世界各国发展伙伴关系，这可算是新型国际关系的萌芽。冷战结束后，越来越多的国家奉行独立自主的对外政策，同别国和平共处、合作共赢。这种情势之所以出现，根本原因就是在和平与发展时代主题以及全球化等大趋势的作用下，国家间关系出现了重大变化，合作共赢成了多数国家的主要对外取向和理念。随着中国崛起并积极倡导和平共处五项原则以及与之一脉相承的新型国际关系，合作共赢理念将得到进一步强化，必将推动国家间关系和国际关系的进化。

环球瞭望

他山之石

编者按：2015年刚开年，一些地方部分出租车停运引发各界关注。司机叫苦不干的一个重要原因，就是觉得“份子钱”太高。那么，国外出租车是怎么运营管理的？出租车司机需不需要交“份子钱”？又享有哪些保障？编辑选取了几个比较有代表性的国家，看看他们是怎么做的。

国外如何规制出租车行业

自20世纪70年代以来，国外产业经济学界一直在探讨出租车服务作为一种准公共产品是否需要规制这个问题。政府规制一般体现在经营资质（如何取得出租车牌照）、价格限定、司机资质等多个方面，其中，运营者资格和司机需要承担的费用是大众比较关注的焦点。在这个问题上，国外的做法各有不同。

在日本东京，出租车的运营所有权分布在出租车公司和个人手中。尽管个人可以申请出租车牌照，但高标准的准入条件让绝大多数司机望而止步。根据日本相关规定，个人若想自行运营出租车，必须拥有出租车或巴士驾驶经验10年以上，且在自己希望运营的区域内拥有5年以上驾驶经验，还要5年无事故、3年内无违章。此后还要通过一轮又一轮严苛的考试才能正式上路。目前，日本由个人运营的出租车约占出租车总数的16.8%左右。隶属于出租车公司的运营汽车，其购买、油费、保养、停车等费用均由公司方面承担。按照政府规定，出租车司机每月无需向公司缴纳固定的“份子钱”，只需按一定比例上交每月收入。这意味着多挣多交，少挣少交，司机们不用担心因生意不好挣不够“份子钱”而亏本。各出租汽车公司要求司机缴纳运营收入的比例各有不同，大概在42%~55%之间。除了运送乘客的收入，出租车公司的正式司机每月还有固定工资。

在美国，由于政府实行出租车特许经营制度，使得出租车牌照成为稀有资源而拥有不菲价格。在纽约市，目前黄色出租车牌照拍卖的成交价格高达80万~100万美元，很少有出租车司机个人可以负担这个价格，因此，他们大多选择向持有牌照的出租车公司租赁出租车开展运营，数百家持有出租车牌照和营业执照的公司经营着约70%的黄色出租车。出租车经营虽然分独立车主和公司车队两种，但无一幸免都要上交“份子钱”，在纽约叫车库费，目前为每天90~120美元不等（实际上是包括车辆租金、管理费和公司利润在内的综合使用成本）。独立车主（只拥有一辆出租车的人）如果没有车库，每天也要交100美元左右车库费。在独立车主与公司车队所有的司机中，“份子钱”都占到了毛收入的一半。

英国的出租车行业以个体经营为主要模式。出租车牌照的发放由政府统一管理，但并不做总量限制，任何有相关资质的个人都可以申请牌照。政府的规制主要体现在对出租车行业从业人员实行严格的考试和审查上。伦敦对出租车运营设置了很高的准入标准。在伦敦申请做一名出租车司机，必须通过严格的“伦敦知识”考试。考试者必须把市中心10公里范围内2.5万条街道的名字和路边建筑烂熟于心，才能有望通过传说中世界上难度最高的伦敦出租车司机考试。同时，必须身体健康、没有犯罪记录。考试合格的司机，除得到驾驶证外，还有一枚徽章。徽章分为绿、黄两种颜色。伦敦交通管理当局把伦敦划分为16个区域，持绿徽章者可以去伦敦城内的任何地点拉客，持黄徽章者只能在某一个固定区域内载客。由于大都是个体户经营，所以不存在所谓的“份子钱”，车主大多也就是司机。由于考核和管理非常严格，伦敦出租车司机被认为是世界上最有礼貌的司机，其服务堪称世界一流。

在巴黎，出租车司机的身份主要分为四类：个体司机、薪酬司机、公司司机和股份司机。个体司机拥有独立的出租车经营权，和东京、伦敦一样，这类司机的准入标准也很高，而且需要自己购买价格10万欧元左右的运营牌照。薪酬司机则是像巴士司机那样全面受雇于出租车公司的“打工一族”，他们需要每天上交所有的运营收入，由公司发放固定工资和一定量的业务提成。公司司机需要上交高额“份子钱”，对他们来说，拉的活儿越多收入越高。股份司机则是以自己的车子入股的，其对车辆拥有全部产权，但由于租用了出租车公司的牌照，他们需要上交一定数量的牌照费以及其他费用，一般来说会少于公司司机的“份子钱”。他们类似于挂靠在公司名下，独自承包车辆。

关于“份子钱”，我们还可以参考一下澳大利亚和阿根廷的做法。

澳大利亚由于地广人稀，而且很多人开私家车或乘坐公共交通，所以出租车司机往往收入不高，不过他们不用交给公司“份子钱”。大部分司机和出租车公司之间的分成比例是50∶50，收入是每天结算的，出租车公司收取50%费用之后，会负责所有的开销，包括加油的费用、车辆维修的费用、通讯费用和保险费用等等，而出租车司机获得这50%，只需要向政府缴纳自己的个人所得税即可。

阿根廷的出租车司机每天给公司上交的“份子钱”几乎占收入的一半，而且工作时间长，比较辛苦。如果车子是公司的，那么司机每天要缴纳四五百比索给公司，以官方的汇率来换算的话是360块人民币，占了他们每天收入的一多半，如果车子是司机自己的，仅仅是由公司调度管理，那么“份子钱”就少了很多，一个月是600比索。

（编辑整理 李红）