

从“竞争”转向“协调”：中日在湄公河地区的 第三方市场合作

田继阳 卢光盛

摘要：全球化正经历着深刻的变革与发展，全球市场经济在产业价值链上相互依存，并在持续竞争与合作互动关系中塑造新的市场经济形态。在“一带一路”框架下，自2015年提出的第三方市场合作被定义为实现“1+1+1>3”效果的开放包容国际合作模式。湄公河地区作为“一带一路”建设的重要地缘枢纽，中日两国在该地区长期竞争与合作关系并存。随着中日政治关系从2018年转圜到当前“徘徊中波动”的总体企稳，中日在湄公河地区的第三方市场合作依旧基础深厚、领域宽泛。第三方市场合作以比较优势、要素流动、竞合关系与制度结构共同构成机理框架，以此推动合作的功能演化，同时以“产业+技术+资本+市场”的合作模式、多层次的博弈系统区别于普通意义上的国际合作。在地缘战略意义显著和市场前景广阔的湄公河地区，中国“一带一路”的经济推动力、中日政治关系转圜趋稳等现实动因推动两国开展第三方市场合作。围绕两国间的主导权和利益分化、日本国内政治的“负向外溢效应”因素、中日规则与标准的分歧与湄公河地区不稳定因素等问题，中日两国在湄公河地区的第三方市场合作需要进一步增强政治互信，扩大合作领域并形成示范效应，探索机制框架保障合作的长效运行。

关键词：“一带一路”；第三方市场合作；中国；日本；湄公河地区

收稿日期：2021-12-15

作者简介：田继阳（1994-），云南大学国际关系研究院2020级博士生；卢光盛（1972-），云南大学国际关系研究院教授、博士生导师，主要研究领域：东南亚国际关系。

当前全球动荡源和风险点增多，要加强海外利益保护，完善共建“一带一路”安全保障体系，充分认识防范化解重大风险的重要性和紧迫性。因地缘位置关键，资源能源富集，人口红利凸显，国家现代化发展需求旺盛，经济发展前景广阔和市场潜力巨大，湄公河地区成为“一带一路”建设和推进周边外交布局的首要地区。同时，该地区也日益成为各方力量所重视的重要地缘板块。相比美国、欧盟、韩国等国对湄公河地区的有限分散性投入，中日两国在湄公河地区存在广泛而深厚的参

与和合作基础。对于湄公河地区开展第三方市场合作而言，虽然中日两国在共同推进第三方市场合作上达成了数量庞大、种类繁多的协议和共识，但两国长期的地缘竞争关系仍然存在，因此中日在湄公河地区的第三方市场合作的实践深度和成效仍不明朗。^①中日两国间多层次的竞争合作关系也将是湄公河地区开展第三方市场合作的关键因素。因此，理解该地区在全球经济形势变迁中开展第三方市场的整体理论与实践架构，有利于结合中国自身的需求、角色与作为，更全面地解读第三方市场合作作为国际合作新模式的意义与价值，并在理论与实践上探索不同区域与国别开展第三方市场合作的可能模式。

一、第三方市场合作的理论阐释和实践维度

在当前全球化的变革与发展下，全球产业链在相互联动、同频共振中不断塑造着全球市场体系。^②全球市场经济因本身的竞争性而呈现不断发展变化、优胜劣汰的良性态势，在提升市场经济整体质量的同时，也因合作开放性推动形成产业链上不同国家在国际分工、投资与贸易过程中的比较利益和优势。“一带一路”倡议自提出以来，是中国同沿线相关国家实现产业和资源互补的重要纽带，同时也为国际市场经济的合作开放与治理搭建了重要平台。

（一）第三方市场合作的概念内涵

目前，“第三方”在国内外还未形成统一明确的概念界定。单纯从语义上看，“第三方”可以作为在明显区别于两个独立主体之外，既能和主体相互联系又单独存在的某个个体。在国际关系语境里，“第三方”指的是两个国家行为体之外的第三国、地区抑或组织机构，即与另外两个国家行为体保持政治、经贸关系，又独立参与国际事务，具有自身特殊利益和需求的国家行为体。相对应的，“第三方市场”主要指的是第三国内部的市场需求，集中为基础设施、金融合作、产品生产、工程和投资领域，“第三方市场”国家与其他两个国家保持着持续的经贸往来，但作为独立市场有着自身产业发展、基础设施建设和民生改善的现实需求。

“第三方市场合作”作为中国开展国际合作明确的概念首次出现在中法两国政府于2015年正式发表的《中法政府关于第三方市场合作的联合声明》中，在中国国家发展和改革委员会发布的《第三方市场合作指南和案例》中将其定义为中国企业（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。^③近年来，中国

^① 吴崇伯、胡依林：《“一带一路”倡议下中日推进第三方市场合作的思考》，《广西财经学院学报》，2019年第4期，第16页。

^② 郑东超：《中国开展第三方市场合作的意义、实践及前景》，《当代世界》，2019年第11期，第77页。

^③ 张振：《推进第三方市场合作 促进多方互利共赢——国家发展改革委外资司有关负责人就〈第三方市场合作指南和案例〉答记者问》，《中国经贸导刊》，2019年第17期，第32页。

与法国、德国、英国、比利时、韩国、新加坡、日本等14个国家分别达成了第三方市场合作的共识，签署了关于开展第三方市场合作的文件，并通过举办经济对话和合作论坛、组建工作机制等形式共同为企业搭建合作平台、提供公共服务。^①

（二）第三方市场合作的理论机理

1. 第三方市场合作的外在动力：价值链条与要素流动

依存于价值链条上的资金、技术、土地和人力等生产要素，是第三方市场合作参与主体之间流动的载体，根据参与的不同国家和地区的资源禀赋而呈现非均衡分布状态，这为第三方市场合作参与主体间差异化比较优势的存在提供了基础。生产要素在三方合作的模式框架内经过有序流动来提升资源禀赋的实现价值。^②基于国际贸易的内生增长理论发现，不同国家和地区通过开展贸易运输和要素流动来提升内部产业生产效率，形成规模经济进而促使经济增长和经济结构的发展变化。同时，经济的增长和经济结构的变化又促使生产要素在合作框架内部不断聚合与扩散，推动第三方市场合作提质升级。换言之，经济要素的流动与整合是推动第三方市场合作开展的主要原因。同时，要素的流动催生内部经济的增长，形成第三方市场合作良性循环的动力根源，^③并作为驱动参与主体参与合作的目的，不断充实第三方市场合作的内容。

2. 第三方市场合作的内生动力：比较利益与竞合关系

通俗来讲，国际经贸合作的前提基础是国家或地区间的产业结构和资源竞争与互补。差异化的比较优势的存在在推动投资和经贸合作的同时也加剧了竞争互动关系。更具体而言，第三方市场合作的形成是以竞争合作关系基础上的参与主体通过比较优势实现互惠、互补。这样的竞争合作关系一般基于参与各国产业链比重结构的差异和贸易规则的限制，需要具备三个条件，即参与国在第三国拥有不同层次和类型的市场占有率，当前国际贸易体制尚不能促进优势互补，参与国在国际市场开发中拥有自身的结构属性。

3. 第三方市场合作的基本保障：目标策略与制度结构

第三方市场合作通过在价值链上的要素流动、竞合关系与显性比较优势的存在产生动力，也需要通过参与主体认知需求、调整目标策略并建构集体认同来逐步实现，制度结构是第三方市场合作的基本保障。罗伯特·基欧汉认为国际合作是“作为政策协调过程的结果，当一国政府遵从的政策被另外国政府的政府视为能够促进他

① 国家发展和改革委员会：《第三方市场合作指南和案例》，国家发展和改革委员会网站，2019年9月4日，https://www.ndrc.gov.cn/fzggw/jgsj/wzs/sjjdt/201909/t20190904_1037022.html，登录时间：2020年1月7日。

② 任胜钢、孙业利：《流量经济增长模式分析》，《经济理论与经济管理》，2003年第9期，第14页。

③ 覃柳琴、赵禹脾：《广西临海大通道经济建设的思考》，《桂海论丛》，2008年第4期，第64页。

们自己目标的相互认知时，政府间的合作就会发生”。^①这一定义包括了国家在国际合作中对共同利益目标的认知以及策略协调两方面内涵。可见，作为国家参与国际合作的重要原则，国家策略目标决定了作为个体互动层面的内在逻辑，根本影响着国际合作进展和成效。^②因此，第三方市场合作建立的动力源泉更依存于国际产业价值链与供应链基础上的要素流动和比较优势，通过多方参与主体对共同利益的认定与追求，不断制定和调整相应的合作策略，以竞合互动关系的多层次、多领域推进合作的深化。

作为国际合作新模式的有益探索，第三方市场合作需要建立起“持久的、相互联系的正式和非正式规则，这些规则规定行为角色、限制行动并塑造预期”。^③伴随着国际合作的形成与发展，国际制度也通过规则层面的创新和变动来促进国际合作的进一步实现，因此特定的国际制度也成为第三方市场合作的重要保障。换言之，第三方市场合作从被提出到付诸国际实践并不断得到深化的过程，也是第三方市场合作机制的制度创新和演化过程。

（三）第三方市场合作的实践维度

1. 第三方市场合作的多层次博弈

国际分工和全球产业链上密切相关而产业互补呈现比较优势的国家构成了第三方市场合作的参与主体，在分别与第三国市场需求和资源互补的互动关系中，天然存在着合作与竞争的机会。在此基础上，从竞争合作关系中产生了具体改变第三方市场合作的5大要素即合作的参与主体、收益回报、策略目标、合作范围和规则制定。其中任何一个要素的改变，都会合作过程中产生不同的博弈形态和合作成效。通过分析对比不同的形态和成效，能够及时评估合作的主要障碍和风险，从而确定适应第三方市场合作的策略目标，扩大合作范围领域，最终实现多方参与、互利共赢的合作目标。

2. 第三方市场合作的机制化保障

根据罗伯特·基欧汉的定义，通过“持久的、相互联系的正式和非正式规则”来规定行为角色、限制行动并塑造预期^④的国际合作机制，一是需要建立长效的工作机制，实现参与主体间信息的及时沟通与交流。比如目前中国同日本等其他发达国家已建立第三方市场合作论坛和工作小组，在实现政府沟通交流信息共享的同

^① 罗伯特·基欧汉著，苏长和等译：《霸权之后—世界政治经济中的合作与纷争》，上海人民出版社2011年版，第51-52页。

^② 刘雪莲、桑溥：《新型国际合作理论：国家理性二元统一的视角》，《国际观察》，2018年第3期，第2页。

^③ Robert O. Keohane, *International Institutions And State Power: Essays In International Relations Theory*, Boulder: Westview Press, 1989, p.30.

^④ Ibid.

时协调引导企业交流与项目对接。二是建立风险评估机制，通过建立第三方市场合作安全风险预警系统和风险警戒线，规避金融投资安全风险，保障企业合作有效收益。三是建立监督奖惩机制，通过各方深入明确第三方市场合作协议的条款，恪守对合作协议的承诺，健全强化涵盖政府和企业的合作违约赔偿、制裁机制，从而以“可信的威胁”有效防范政府和企业与第三方市场合作中基于“短视的自我利益”^①违反国际合作协议，损害第三方市场合作共同收益的行为，保障第三方市场合作机制的有效运行。

二、中日在湄公河地区第三方市场合作的动因

作为国际合作模式的有益补充和探索，第三方市场合作为中国和参与国家的企业务实合作搭建了平台并提供公共服务。在全球动荡源和风险点增多的当前，第三方市场合作更有利于搭建以企业为主体的海外利益保护平台，完善共建“一带一路”安全保障体系。基于“一带一路”的经济推动力，以及中日关系从“竞争”转向“协调”的现实背景，在地缘战略意义显著和市场广阔的湄公河地区开展第三方市场合作，既是中国、日本、湄公河国家三方围绕各自现实利益的“应需之举”，也是在国际局势错综演变下强化区域合作的“应时之变”。

（一）“一带一路”建设的推动

自2013年提出以来，“一带一路”已形成覆盖150多个国家和地区，囊括政治、经贸和文化领域合作的重要国际合作方式，签署了涵盖政策规划和战略对接、基础设施建设、产能合作、金融投资和文化民生等多个领域的279项成果协议。^②新冠疫情暴发前，中国同“一带一路”沿线各国的货物进出口总量接近7万亿元，并保持超过10%的年均快速增长。^③同时在沿线建立了超过80个经济合作园区，提供了多达20余万个工作岗位。^④

基于此，共建“一带一路”取得的丰硕成果和其经济推动力足以在世界经济增长乏力的当下，吸引日本等发达国家转变对“一带一路”合作的态度。事实上，日本的综合商社、机械、化工等行业企业也长期活跃在“一带一路”沿线国家，日本国际协力银行等金融机构长期为日本海外企业提供稳定的金融服务。中日虽然在“一带一路”沿线的道路交通、电力基础设施领域竞争激烈，但两国企业也出现了利用技术互补、资源网络对接等优势，共同推进相关项目建设的案例。安倍政府曾

① 肯尼思·奥伊编，田野、辛平译：《无政府状态下的合作》，上海人民出版社2010年版，第244页。

② 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》，《日本问题研究》，2019年第1期，第29页。

③ 《前10个月我国外贸进出口增长11.3%》，商务部商务数据中心网站，2018年11月8日，<http://data.mofcom.gov.cn/article/zxtj/201811/44983.html>，登录时间：2020年1月15日。

④ 参见世界银行公开数据，<https://data.worldbank.org.cn>。

提出，日本旨在扩大基础设施出口的“高质量基础设施伙伴关系”计划可以和中国“一带一路”倡议“有条件”部分对接，并在基于开放性、透明性、经济性和东道国财政透明性等规则“条件成熟后”，^①推动两者之间的战略合作，实现两国企业在基础设施建设领域外更多元、多层次的国际合作。因此，作为共建“一带一路”的新路径，第三方市场合作契合了日本提升海外市场利益，促进国内经济增长的现实需求。

（二）中日从“竞争”转向“协调”

政治关系是全局性的社会关系，对于中日而言，两国政治互信的缺失导致政治关系波折起伏。中日政治关系自2012年日本野田佳彦政府宣布对钓鱼岛实施国有化以来跌入“低谷”，两国政府之间原有的多领域对话合作机制也陷入长时间停滞。随着当前国际政治经济局势的深刻变革以及世界权力中心体系的转移趋势日趋显著，中日两国审慎结合自身国内外的利益需求，重新转变双边关系发展思路，两国关系开始从“竞争”转向“协调”。

2018年5月，中国国务院总理李克强访问日本，成为时隔6年首位访日的中国领导人。作为回访，日本首相安倍晋三于同年10月对中国进行访问，也是日本首相时隔7年后的首次访华。此次双边互访作为两国互谅互让，进入以协调为主基调的双边关系发展的开端，也为下一步两国更高层次的政治交往打下了基础。作为此次“开端”的重要标志，中日之间签署了种类最多、规模最大的第三方市场合作协议，既是两国政治关系转圜的结果，也是推进两国政治互信、经贸合作的“中介”驱动力。此后，日本菅义伟政府继续强调发展稳定的中日关系的必要性，当前的岸田文雄政府也承继重视中日关系的传统，表示要建构“建设性的、稳定的日中关系”。虽然中日关系近年来依旧因为历史、领土、安全等问题出现波动，但保持了在“徘徊波动中有所上扬”的总体稳定趋势。^②在此背景下，中日通过持续开展第三方市场合作，能够充分发挥两国的差异化比较优势，实现两国优质资源的创新融合，以强强联合的形式推动凝聚两国经济增长的新动力，在协调中实现竞争与合作，促进中日关系的良性发展。

（三）美国因素引发的国际局势变化推动中日间区域合作

在特朗普政府时期，美国奉行“美国优先”的单边主义，损害了各国共同的经济利益，时至今日，消极影响仍在持续。基于此，第三方市场合作依存于全球化产业价值链上各国差异化的比较优势，在实现参与国产能和资源要素结构互补的同

^① 于蓉蓉：《日本媒体对“一带一路”的评价日渐积极》，光明网-理论频道，2019年5月16日，http://theory.gmw.cn/2019-05/16/content_32839800.htm，登录时间：2020年3月15日。

^② 胡令远：《变局与再出发：日本政局与中日关系》，《变局与谋局：复旦国际战略报告2021》，复旦大学国际问题研究院，2021年，第33页。

时，成为推进多边经济合作、共同抵御经济风险的重要方式。

中日两国互为重要贸易合作伙伴，是亚洲最大的两个经济体，随着近年来双边进出口总额逐步增长，经贸关系日益紧密，两国在面对“逆全球化”思潮时共同抵御经济风险的需求也更加迫切。同时，中日两国在湄公河地区的贸易结构中优势互补性强，合作潜力巨大。相比日本，中国对湄公河国家贸易总量虽占据优势，但主要集中在基础设施、装备制造、矿石开采等基础工业领域；而日本则长期在湄公河地区的汽车机械、电子信息等高新技术贸易和服务业方面占优。因此，中日在湄公河地区开展不同领域的第三方市场合作，足以形成产业互补、主体多元的合作态势。

（四）中日两国发展战略对接以打造高质量的经济增长

1. 中国深化国内供给侧改革和对外开放

中国自改革开放以来经历了40余年的经济高速发展，随着全球经济形势的调整变革，中国自身的贸易模式开始由出口驱动向消费市场驱动转变。基于此，中国在2013年提出共建“一带一路”倡议，从而在深化国内供给侧结构改革的同时，对外通过“一带一路”与沿线国家及其他经济体实现政策战略对接、产业协调与资源互补，推动自身产业结构和贸易模式的优化升级。随着2018年中国经济开始进入新常态阶段，^①推动共建“一带一路”成为促进国内供给侧改革和深化新一轮对外开放的有效应对举措。作为“一带一路”框架下国际合作新模式的有益补充，第三方市场合作也是推动共建“一带一路”倡议的新路径。中日开展湄公河地区的第三方市场合作，有利于将中国的设备制造优势产能、充足资金与日本在该地区长期拥有的先进管理理念、先进技术研发经验和其他社会资源相整合，通过优质资源融合，在实现经济合理对接湄公河国家基础设施、城市化建设等领域需求的同时，提升中国优势过剩产能和冗余资金的利用效率，进而推动国内新一轮供给侧改革，实现产业结构和国际贸易结构的优化升级。

2. 日本欲摆脱经济低迷和扩大海外利益

日本正处于长达20余年的经济发展停滞期，国内金融机构购债能力持续降低，安倍政府依靠政策工具刺激国内经济发展的动力难以长期持续，在极易陷入“流动性陷阱”的同时国内内生增长动力的不足也为日本经济带来新一轮通缩和发展下滑的风险。^②基于此，日本政府提出“国际拓展计划”，依靠继续维护并扩大海外市场利益来摆脱国内经济低迷的困境。

东南亚自20世纪70年代以来一直是日本国家利益优先延伸和国家战略重点布局

^① 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》，《日本问题研究》，2019年第1期，第30页。

^② 王宇哲：《2018：日本经济缺乏后劲》，《第一财经日报》，2017年10月31日，第A11版。

的交汇区，^①而作为日本重要的海外原料产地和商品市场，湄公河地区的产业链和国际分工体系长期受到日本主导。随着中国近年来的经济增长，并依靠自身地缘优势和同作为发展中国家的经验技术优势，通过“一带一路”倡议的推动，在同湄公河国家进行产业对接和资源互补方面，优势日益明显。因此，在对中国和日本都具有重要地缘经济利益的湄公河地区，日本更需要同中国开展合作，通过推动日本企业在遵循商业规范流程，提升核心竞争力以确保核心利益，实现自身高端设备研发生产技术、先进管理理念同中国的产能、资金和装备制造等优势领域整合，弥补自身产业空心化、产能不足的缺陷，共同开发湄公河地区第三方国家市场，进而提升自身资金和技术的利用效率，维持并扩大海外市场占有率。

（五）湄公河地区自身重要地缘战略意义和经济发展机遇

1. 湄公河地区的地缘重要性和市场经济条件显著

随着当前世界经济的下行压力逐渐增大，全球化面临着深刻的变革。相比全球经济增长平均水平，湄公河地区国家总体上依然保持着较高的经济增长率，因此湄公河地区成为全球经济增长最为活跃的地区之一，市场发展潜力巨大。同时，总人口中占比显著的年轻人口能以更开放包容的观念推进国家治理体系建设，营造稳定的国内市场环境。另外，随着中美贸易冲突和中国经济结构的调整，湄公河地区从中国承接了部分跨国企业主导的产业链，能够凭借更充足和低廉的人力、土地和更宽松的政策进一步吸引国际投资。

就地缘属性而言，作为中国开展周边外交的优先首要地区，湄公河地区处于“一带一路”的重要枢纽位置，规划的6条经济走廊中有中国—中南半岛经济走廊和孟中印缅经济走廊2条交汇于此。通过有序对接“东盟2025”基础设施互联互通的愿景规划，将进一步推动湄公河地区各国同中日等参与国之间的政策沟通，优化地区营商环境，创新双多边合作模式，充分释放地区发展活力。

2. 湄公河地区国家对工业化和城镇化发展的紧迫需求

湄公河地区正处在工业化和城镇化发展阶段，交通、能源、邮电、通信等基础设施已成为该地区经济发展的突出制约因素。近年来，缅甸、越南、老挝、泰国分别提出了《国家全面发展20年规划》《至2020年融入国际社会总体战略和2030年愿景》《10年社会经济发展战略（2016–2025）》以及“泰国4.0战略”等战略发展规划，加上柬埔寨早期提出的“四角战略”和东盟提出的《东盟互联互通总体规划2025》，对接参与中国共建“一带一路”倡议，湄公河地区形成了推进现代化国家层面的“战略共识”。基于此，在各国工业化和城镇化的共同驱动下，湄公河地区在铁路、公路、机场、港口、发电站等交通和能源基础设施项目方面的需求快速上

^① 杨达：《日本在东南亚的海外利益保护论析》，《世界经济与政治》，2020年第4期，第110页。

升。同时面对提升货物运输效率、扩大对外贸易的市场竞争压力，各国对项目建设的周期、成本以及技术创新也提出了新的要求。已有的由各国开发性、政策性和国际多边金融机构以及主权基金组成的多元融资体系，已经满足不了各国基础设施建设的巨大资金需求。^①总体来看，湄公河地区的基础设施现代化建设面临着规模、技术、资金及质优价廉的设备等方面的巨大缺口，对于外来投资的需求强烈。因此，对于长期在湄公河地区基建、投资领域相互竞争的中日两国来说，该地区对工业化、城镇化的迫切发展需求是推动实现两者“强强联合”的直接动力。

3.泰国的“东部经济走廊”形成第三方市场合作重要试点

当前，基于中日两国在东南亚地区基础设施建设竞争激烈，^②泰国既有的产业互补模式和市场占有率，加之泰国东部经济走廊^③所具备的地缘政治经济利益，以及泰国政府对经济走廊建设的高度支持等成熟条件，为中日两国企业率先推进在泰国基础设施建设领域的合作奠定了基础。中国可凭借自身在基建设备方面的优势产能，企业投资和“一带一路”专项投资基金支持，与日本的高端精密设备、技术研发和先进项目管理方式相结合，加之泰国所提供的政策、物流、人力、土地等要素支撑，依托中国中信集团、日本国际协力银行、泰国正大集团等代表性企业和金融机构，通过联合融资以及总分包、联合竞标的形式合力推进基础设施项目建设。^④泰国东部经济走廊建设成为推动中日泰三国工商界深化合作的重要契机，应努力打造成中日第三方市场合作在湄公河国家率先落地并实现“早期收获”的示范区。^⑤

三、中日在湄公河地区开展第三方市场合作的不利因素

从实际操作层面看，中日两国的第三方市场合作主要处于协议文本阶段，签署的多数项目未来能否顺利落地并实现预期目标，仍然面临诸多不稳定因素的影响。

（一）中日两国合作主导权和利益分化的竞争

相比中日两国基于差异化比较优势在湄公河地区开展第三方市场合作的巨大潜

^① 中国出口信用保险公司：《“一带一路”国家基础设施发展指数(2019)》，中国对外承包工程商会，2019年5月29日，<http://www.chinca.org/upload/file/20190529/bridi2019cn.pdf>，登录时间：2020年3月5日。

^② 中日两国长期在东南亚国家铁路建设领域竞争激烈，印尼的雅万高铁、早前的新（新加坡）马（马来西亚）高铁，以及泰国的铁路规划中都有两国企业投标竞争。

^③ 泰国“东部经济走廊”（EEC）指泰国在东部沿海的差春骚、春武里和罗勇三府设立的经济特区，通过大力发展基础设施建设及实行一系列投资优惠政策吸引高附加值产业到此落户，是泰国正在实施的“泰国4.0战略”旗舰项目。

^④ 孙广勇：《泰国“东部经济走廊”促进产业升级》，《人民日报》，2019年1月25日，第16版；《泰国东部经济走廊连接三机场高速铁路项目签约仪式在曼谷举行》，人民网，2019年10月25日，<http://world.people.com.cn/n1/2019/1025/c1002-31419617.html>，登录时间：2020年4月3日。该项目此前以“中日泰”三方合作的形式取得了进展，但最终日本并未直接参与，日本驻泰大使出席了此次签约仪式。

^⑤ 付志刚：《中日第三方市场合作在东南亚大有可为》，《光明日报》，2019年4月6日，第4版。

力，两国社会制度、发展阶段等方面的差异，仍然是两国长期保持地缘战略博弈的重要因素，中日第三方市场合作可能会因为竞争关系而受到结构性困扰。^①具体而言，两国不同社会制度下的企业主体在面对两国政治关系的变化，存在短时间内协调合作的成本增加，企业经营策略、管理理念、规则和透明度的差异和冲突短期内难以消除的情况。从中日在首届第三方市场合作论坛所签署的52项协议备忘录来看，相比中国以国有企业（其中部分为央企）为主的参与结构，日本参与合作的民营企业占大多数，他们更关注合作过程中规则的合理性、信息的透明度和资金保障的可持续性问题。^②日本伊藤忠商事就因考虑到“项目的盈利性不可预见”而退出泰国“东部经济走廊”的合作计划。同时，日本政府也更强调资金运营、信息透明和项目制度的健全，中日两国企业在合作进程中关于项目模式、商业招标、管理和运营方案以及最终利润分配的差异也会产生合作冲突甚至合作失效，最终导致在“政府搭台、企业唱戏”的模式下中日两国政企目标利益的分化，从而影响第三方市场合作项目的开展及落实。

（二）日本国内政治的“负向外溢”降低合作凝聚力

虽然中日关系在2018年的转圜升温为中日开展第三方市场合作奠定了坚实的政治基础，但是两国“从竞争转向协调”的关系演变是随着国际局势变化而进行的战略调整。^③中日两国长期因“安全困境”而导致的政治互信缺失是结构性矛盾，中日关系依然存在“从协调走向竞争”的风险。回顾中日关系的发展史，不难发现，中日两国经贸合作关系发展迅速，但也反复出现波折，直接影响了两国之间的经贸合作。因此，中日关系的“负向外溢效应”会导致合作政策的摇摆不定。^④

具体表现在，日本同中国政治关系转圜而开展第三方市场合作是借力中国“一带一路”倡议成果应对美国单边主义对外经济政策调整的风险。同时，日本也认为“一带一路”倡议是中国地缘政治扩张，主导国际市场进而限制日本海外国际市场开发的举措。因此，日本国内有政客主张区分第三方市场合作和“一带一路”倡议，与中国开展第三方市场合作是拓展海外利益的策略调整，不代表日本已经参与到“一带一路”的建设当中。^⑤基于此，虽然与中国达成共同开发诸如在湄公河地区第三方市场的合作协议，日本仍然联合美国、印度、澳大利亚打造四国机制

① 杨伯江：《新时代中美日关系：新态势、新课题、新机遇》，《日本学刊》，2019年第1期，第3页。

② 宫笠俐：《中日第三方市场合作：机遇、挑战与应对方略》，《现代日本经济》，2019年第5期，第49页。

③ 刘江永：《地缘政治思想对中美日关系的影响》，《日本学刊》，2015年第3期，第8页。

④ 陈志恒、孙彤彤：《中日第三方市场合作的挑战与对策》，《理论探讨》，2020年第1期，第13页。

⑤ 吴怀中：《安倍政府印太战略及中国的应对》，《现代国际关系》，2018年第1期，第23页。

(QUAD), 炮制并推进印太战略, 对冲中国的地缘影响力。^①日本对华政策摇摆不定的“负向外溢效应”, 仍是影响中日在湄公河地区第三方市场合作的主要因素。

(三) 第三方市场合作项目的标准与规则存在分歧

中日两国企业在推进第三方市场合作基础设施建设等项目过程中将面临技术标准 and 执行规则等方面的显著差异的不利影响。在推进合作项目进程中, 因国际统一技术标准缺失, 主导规则标准制定权的一方就占据了合作的规则以及技术话语权。基于此, 围绕合作项目标准和规则的分歧将是两国推进第三方市场合作需要直面的一个问题。

以在湄公河地区的铁路建设为例, 日本在该领域拥有长期的研发技术优势和更成熟的管理理念。相比在合作实践中中国所拥有的规模化建设和市场管理的优势, 日本更关注合作实践层面的知识产权保护规则, 这会影响第三方市场合作的实践成效。^②同时, 日本基于自身在合作进程中信息不对称和相对收益回报的顾虑, 更侧重争取主导联合竞标、财务使用、产品定价等项目环节的透明性规则, 以此充分保障参与合作的共同利益。另外, 中日基于两国长期的国内和海外市场开发经验, 形成了规模、层次差异显著的自身标准体系。两国开展第三方市场合作仍需面临标准体系的融合问题。

(四) 湄公河地区不稳定因素对第三方市场合作的影响

1. 域内地缘政治环境的复杂化

近年来, 湄公河地区南海争端、缅甸政局动荡、罗兴亚人问题、水资源安全等热点频出, 地缘环境日趋复杂。在美国对华“全面战略竞争”的政策影响下, 湄公河地区更容易成为中美博弈的地缘分裂地带。虽然中日在湄公河地区的第三方市场合作因两国关系“从竞争转向协调”而拥有充分的现实需要和可行基础, 但日美同盟特殊关系足够成为在中美关系转变下影响日本政府及其企业对外政策和行为, 从而成为影响中日第三方市场合作的不确定因素。

2. 地区非传统安全问题的突出

湄公河地区长期存在形式和内容多样复杂的非传统安全隐患, 主要表现为跨境贩毒、人口贩卖和非法移民、极端主义和军火走私, 同时还有普遍存在的水资源争端和环境治理、公共卫生防治等问题。由于湄公河地区不同国家所面临的非传统安全问题的类型及威胁程度有所差异, 各国政府的重视程度也不一致,^③该地区非传

^① 官笠俐:《中日第三方市场合作:机遇、挑战与应对方略》,《现代日本经济》,2019年第5期,第45页。

^② 李原、汪红驹:《“一带一路”沿线国家投资风险研究》,《河北经贸大学学报》,2018年第5期,第46页。

^③ 潘一宁:《非传统安全与中国—东南亚国家的安全关系——以澜沧江—湄公河次区域水资源开发问题为例》,《东南亚研究》,2011年第4期,第32页。

统安全治理的国际合作通常难以实现，也成为该地区开展诸如第三方市场合作等国际合作所要直面的难题。

3.地区的机制拥堵与相互排斥

湄公河地区长期存在多方参与的合作模式与机制并存的局面。各机制不仅难以有效统筹湄公河地区合作，而且在经济合作目标、合作领域、项目规划等方面也存在交叉和重叠乃至相互竞争和排斥，^①导致湄公河地区出现了明显的“机制拥堵”现象。作为共同开发湄公河国家市场的新的国际合作模式，第三方市场合作相比原有合作机制颇具创新特色，但是如何与GMS、MRC等其他相对成熟、各具特色的合作机制协调对接和功能性互补，从而避免机制间恶性竞争与排斥，在充分发挥自身优势的基础上，提升湄公河地区机制资源活力，是中日在湄公河地区推进第三方市场合作面临的关键问题。

四、中日在湄公河地区第三方市场合作的路径

面对相关阻碍和挑战，中日两国在湄公河地区的第三方市场合作需要进一步强化两国政治互信，探寻共同利益以消弭差异，及时发挥早期示范效应并拓展合作领域，建立起推动湄公河地区第三方市场合作的机制保障。

（一）增强中日政治互信并进一步探寻共同的利益诉求

作为政治互信的重要条件，行为的可预测性和围绕冲突沟通渠道的畅通性有利于保持双边政治关系的稳定。^②基于此，推动两国间的政治互信和确保双边关系健康稳定发展，可以从两方面着力。一方面是以底线思维塑造双方可预见的行为模式。进一步在既有合作框架和政治共识内相互恪守条约精神；^③交换原则底线，确保相互知晓在准则框架内“有所为、有所不为”的规则及违反规则后的结果；在双边原则底线上建立起彼此认知、可预见的行为模式。

另一方面是增进沟通交流，建立健全对话合作机制。两国需要进一步建立和完善类似于中日高级别政治对话机制、中日东海空域危机管控和互信机制等沟通交流平台，妥善管控和化解偶然事件风险，保证政治沟通渠道畅通，推动两国间合作的进一步深化。围绕着湄公河地区的重叠竞争问题，进一步推动日本《东京战略2018》与中国《澜湄合作五年行动计划》等战略规划协调对接，避免在第三方市场合作领域外的恶性竞争。同时需要利用双边关系改善契机，扩大两国间的人文交流，增进国民间的相互了解。

^① 卢光盛、雷著宁：《澜湄机制是中国—东盟合作新纽带》，《世界知识》，2016年第16期，第21页。

^② 樊小菊：《增强中日政治互信 推动实现真正和解》，紫荆网，2018年10月31日，<http://hk.zijing.org/2018/1031/768538.shtml>，登录时间：2020年3月15日。

^③ 项昊宇：《亚太大变局中日本战略选择和中日关系走向》，《和平与发展》，2018年第3期，第16页。

(二) 发挥第三方市场合作示范效应和扩大合作领域

1. 加强基础设施建设领域合作

中日在推进湄公河地区基础设施领域第三方合作的过程中,需要在强化湄公河互联互通基础设施建设项目系统性的同时,进一步保障中日企业在湄公河国家基建市场的合理利益。具体而言,中日间的基建合作需要审慎对接东盟和各国的战略和规划。^①两国企业需要通过项目规划、共同投标、联合勘测、属地运营等方式联合推动项目建设。此外,中日可结合自身的通信业务优势,考虑共同开发扩展湄公河地区的国际通信业务,建设区域性国际业务出入口,与湄公河国家开展数据专线业务和国际互联网转接点业务。

2. 强化多边货物运输网络合作

针对湄公河地区近年来海上运输通道的严重污染和海上事故频发问题,中日两国可积极动员引导中国外运、中国国际海运集装箱集团、日本通运、住友商事等海运贸易相关企业、海上有偿救援机构等市场主体积极参与到湄公河地区的第三方市场合作,在强化两国在海洋运输领域的合作的同时共同防范海上安全事故的发生,维系安全稳定的海上运输环境。此外,中日可在拓展海洋运输的基础上,依托从东亚地区到湄公河地区沿岸的铁路、港口等互联互通网络,充分利用中老铁路等跨境货运班列和陆海新通道运输资源,开辟从中日到湄公河地区的陆海联运服务,提升中日与湄公河国家的物流运输效能。

3. 探索第三方市场金融货币合作

为便于中日两国企业在湄公河地区的项目投资,中日在推进湄公河地区第三方市场合作过程中可探索加强两国间的金融合作与交流,尝试共同扩大双边本币在湄公河地区互换的规模和范畴,从而在三方合作中有效降低金融投资的汇率风险和结算成本。在此基础上,中国进出口银行、中国工商银行、日本国际协力银行、瑞穗金融集团、三井住友银行等中日两国具有代表性的金融企业可在湄公河地区共同创新金融产品和服务,为适应在第三国合作项目的装备采购、成本结算和商品销售等环节需求,在充分结合第三方市场需求的基础上探讨建立第三方市场金融合作模式,营造湄公河地区金融市场良性发展的稳定环境,^②提升应对国际和地区金融风险的能力。

4. 推动湄公河地区的新兴产业开发

中日在推进湄公河地区第三方市场合作的过程中,需要积极推进优势要素资源

^① 卢伟、公丕萍、李大伟:《中国—中南半岛经济走廊建设的主要任务及推进策略》,《经济纵横》,2017年第2期,第50页。

^② 张建武:《中国与海上丝绸之路国家贸易的影响因素分析——兼论“龙腾模型”的可行性》,《人民论坛·学术前沿》,2017年第15期,第24页。

集聚，共同开发培育新产业，带动湄公河地区的产业转型升级。通过对接“泰国4.0战略”等第三方市场规划需求，鼓励动员华电集团清洁能源有限公司、中国石油化工集团、日本日立、东京电力燃料发电株式会社共同开发湄公河国家的清洁能源产业，带动清洁能源消费，降低污染排放。同时，鼓励两国地方政府间合作，通过两国金融企业开展联合融资、共同承建、合作运营等形式，实施一批数字经济发展工程，增进数字技术的交流合作，培育发展远程医疗、网络文化、网络教育等惠民性质的数字服务平台，打造湄公河地区数据资源共享和普惠性服务中心。

（三）探索建立第三方市场合作长效机制保障机制

1.构建吸纳中日、中韩、中新等主体的第三方合作机制

目前，除中国和日本正推进在湄公河地区的第三方市场合作外，中国分别和韩国、新加坡签署了第三方市场合作备忘录，相继成立了中韩共同开拓第三方市场联合工作组、中新第三方市场合作工作组和中新“一带一路”投资合作论坛。构建具备多边扩散性质的第三方市场合作机制，能够改善第三方市场合作过程中参与国家间信息的不对称情况。通过设立第三方市场合作机制秘书处和论坛，搭建信息共享交流的平台，以“跨政府”关系网络促进国家间、企业间的信息传输，实现不同标准体系、管理方式之间的协调，从而获得来自项目合作方信息反馈、市场风险评估、环境评估等事关决策制定的重要信息。另外，通过设立第三方市场合作机制秘书处，发挥合作协调职能，以国际组织身份获取合作参与国的必要信息，能够有效避免日本、韩国、新加坡等国对中国主导地位以及地缘影响力的过度疑虑，保持成员国内部共享信息的有效畅通。

2.创新金融合作模式和吸引各类资本参与

在第三方市场合作机制内，中国企业可通过合资、并购、参股等方式，与合作国企业共同在湄公河地区第三方市场开展投资，形成风险共担、利益共享的合作格局。^①例如在港口建设方面，中外企业可以立足于既有投资和运营战略合作等协议，以第三方国家码头经营项目为平台，充分利用合作伙伴国既有全球港航和物流网络，共同研究、规划、投资、开发、建设和运营第三方国家的港口、物流及相关基础设施，降低项目建设风险。另一方面，中国和合作伙伴国的金融机构可通过银团贷款、联合融资、转贷款、股权参与等多种方式创新第三方市场金融合作模式，拓宽合作企业融资渠道，分散金融机构融资风险。^②

3.设置第三方合作金融风险预警系统和风险数值警戒线

在项目进程中，通过中日金融机构共同建立的能够有效反映当地金融风险状况

^① 何芬兰：《第三方市场合作模式呈多样化发展》，《国际商报》，2019年9月9日，第5版。

^② 张振：《推进第三方市场合作 促进多方互利共赢——国家发展改革委外资司有关负责人就〈第三方市场合作指南和案例〉答记者问》，《中国经贸导刊》，2019年第17期，第32页。

的监测指标体系，^①根据双方的融资经验和当地财政部门提供的金融担保，以及参考借款主体不同发展阶段的特征，确定风险数值的警戒线；再用中日两国金融企业先前确定的数据处理和分析方法，综合处理各指标取值，最后得出项目存在的金融风险综合指数和风险等级，统一在两国金融风险信息数据库中呈现三方合作的金融风险状态。不过，建立预警系统的目的是防范风险，对应不同风险状态采取相应措施及时化解风险也同样重要。

4.完善第三方市场合作保险制度并提供丰富的保险产品

中日在第三国合作项目的推进需要更完善的保险服务制度，因此中日两国政府应鼓励自身有能力的商业保险企业成为第三方合作境外保险参与主体，并给予一定的税收优惠和补贴。同时，需要扩大第三方市场合作境外保险资金投资渠道和保险资金的国际化配置规模。中日保险企业需要构建差异化的承保体制，增强承保主体的协调管理能力，健全优化第三方市场合作的保险制度环境。尤其是在基础设施、投资和产融合作项目中，需要实施以商业性保险机构为主、政策性保险机构为辅的承保机制覆盖低风险等级的合作项目，并实施以政策性保险机构为主、商业性保险机构为辅的承保机制涵盖风险等级较高的合作项目。^②另外，中外保险机构需要在借鉴国际上成熟保险产品的基础上，合力探索保险产品的创新以应对第三方市场合作项目投资风险。

5.实现合作项目的本土化经营、属地化管理

在具体项目的策划阶段，中日应联合强化对走廊沿线人力资源的情况调研，具体结合项目工期、施工标准及要求、劳动法规和人力市场情况，制定包括岗位配置、人员招聘、工作待遇等方面的人力资源属地化的实施方案。^③同时，要结合中日两国企业在运营管理、技术培训、跨文化交流等不同方面的优势，加强两国企业之间以及同当地员工之间的跨文化沟通交流，提升当地雇员的安全意识和技术能力培训，并制定适当的激励举措提升当地员工的工作效率。在企业效益和文化层面的属地化方面，中国企业需要充分结合日本企业长期在湄公河国家树立的良好形象优势和经验，将经济收益适时投资当地民生工程和积极参与环境、卫生等民间公益事业，提升当地社会对企业的尊重和信任。

[责任编辑：郑佳]

^① 由于第三方市场合作还没有明确的国际公认的预警界限指标，可以参照第三方国家或金融背景类似国家在金融稳健时期各项指标的数值。

^② 《中国银保监会：鼓励保险公司开发适应“一带一路”的保险产品》，文汇报，2019年3月5日，<http://app.myzaker.com/news/article.php?pk=5c7e275377ac6470fa1c401b>，登录时间：2020年3月4日。

^③ 刘文飞、杨芳：《海外项目员工属地化管理探索》，《中国高新技术企业》，2014年第22期，第144页。