

# 中等强国是“一带一路”框架下开展 “第三方市场”合作的重点对象

丁 工

---

**摘要：**近几年，“第三方市场”合作发展迅速，已成为凝聚多方共识、实现互利共赢的重要创新合作模式。考虑到“第三方市场”合作是一项复杂的系统工程，我国在“一带一路”框架下倡导和推进“第三方市场”合作显然不适宜“大水漫灌式”的平均用力。因此，为更好实现优势互补、多方共赢，中国同相关各方在开展“第三方市场”合作，探索以中等强国作为“一带一路”框架下实施第三方市场合作的优先方向和重点对象。通过发挥中等强国的独特作用和相对优势，将中等强国打造成“五通”布局和区域合作的支点，以此既能减少“一带一路”建设中的恶性摩擦和同质竞争，还可以增强和优化“第三方市场”合作的资源和运作效率。

**关键词：**第三方市场 一带一路 中等强国 区域经济合作

**作者简介：**丁 工，中国社会科学院亚太与全球战略研究院助理研究员。

---

DOI:10.16845/j.cnki.ccieeqh.2021.02.020

2019 年 3 月发布的《国务院政府工作报告》在讲到推动共建“一带一路”时，明确指出要“坚持共商共建共享，遵循市场原则和国际通行规则，发挥企业主体作用，推动基础设施互联互通，加强国际产能合作，拓展第三方市场合作”。这是“第三方市场合作”内容首次出现在《政府工作报告》中。<sup>①</sup> 2019 年 4 月，习近平主席在第二届“一带一

---

<sup>①</sup> 李克强：《政府工作报告——第十三届全国人民代表大会第二次会议》，中国政府网，2019 年 3 月 5 日，[http://www.gov.cn/gongbao/content/2019/content\\_5377101.htm](http://www.gov.cn/gongbao/content/2019/content_5377101.htm)。

---

路”国际合作高峰论坛开幕式上发表主旨演讲时也指出，“鼓励开展第三方市场合作，通过多方参与实现共同受益的目标”。<sup>①</sup> 目前，已经有越来越多的国家开始倾向于在“一带一路”框架下开展“第三方市场”合作，部分国家与中国的“第三方市场”合作还初见成效。但同时也应该看到，当前已经加入或者有意向参与“一带一路”建设的发达国家、新兴经济体和发展中国家共有 120 多个左右，他们之间存在许多差异，简单按照“第三方市场”的模式展开合作，无法达到推进资源整合、优化要素配置的最优效果。因此，中国倡导“第三方市场”合作应该按照从大局上谋划、在关键处落子的策略，通过以中等强国作为“一带一路”框架下实施“第三方市场”合作的重点对象，推动“一带一路”建设从“大水漫灌式”的均匀用力，向“精准滴灌式”的集中发力转换，进而实现由“攻点”入手到“带面”为止的目标。

## 一、中等强国是“一带一路”框架下“第三方市场”合作的重要平台和支点

所谓中等强国意指类似政治、经济、军事实力处于世界阶梯体系的中间阶级，具备对资源运用和事态进程相当强度的驾驭把控能力，是仅次于世界主要大国最具力量 and 影响的二等强权国家。<sup>②</sup> 即中等强国至少应当符合下列一个条件：（1）综合国力发展态势良好，在国际和地区热点问题上具备一定的议事权和发言权；（2）整合所在区域内各国高端资源、发展要素和集体安全的综合协调能力较强，能够为周邻国家提供地区合作所需的公共物品，具备引领、辐射和集散区域次区域合作的驱动功能；（3）拥有相当可观的物质条件和财富基础，具有一定的国土面积、相当数量的人口规模，或者是某个领域里的单项大国等。参照前述定义，目前有澳大利亚、西班牙、韩国、埃及、印度尼西亚、土耳其、巴基斯坦、伊朗、墨西哥、波兰、尼日利亚、哈萨克斯坦和阿根廷、沙特阿拉伯等，约十多个国家属于中等强国序列。由此可见，中等强国既有发展中国家（埃及、伊朗、巴基斯坦）、新兴经济体（土耳其、印度尼西亚、墨西哥）等，也有发达国家（波兰、澳大利亚、西班牙、韩国）和油气出口高收入国家（沙特阿拉伯），并且各国基本都有自己发展的比较优势和特色强项，有的是在资金、技术、管理方面，有的则是在劳动、资

---

<sup>①</sup> 习近平：《在“一带一路”国际合作高峰论坛开幕式上的演讲》，新华网，2019年4月26日，[http://www.xinhuanet.com/politics/leaders/2019-04/26/c\\_1124420187.htm](http://www.xinhuanet.com/politics/leaders/2019-04/26/c_1124420187.htm)。

<sup>②</sup> Bruce Gilley. *The Rise of the Middle Powers*, *New York Times*, September 12, 2012.

源、市场领域。此外，七国集团（G7）中的意大利、加拿大和金砖国家（BRICS）中的南非等分别具有守成大国和新兴大国的色彩，但从“一带一路”建设和中国对外战略的角度考虑，上述国家相应也可以归入中等强国序列之中。

自21世纪以来，中等强国依托国际格局东起西落、南升北降的有利时机，借助全球主要战略力量分化改组的发展态势，积极参与编设海洋、极地、外空、网络、核安全、气候变化等全球治理公域的法规条例，在制度安排和机构配署上的国际话语权和综合影响力不断提高。在地区事务上，随着中等强国对外行为愈发活跃和自身利益的日渐显现，中等强国已然成为推动从次区域到跨区域的各种机制和格局进行改组、整合的关键力量组群之一。比如，韩国不断加强与东盟各国的合作，推动东亚一体化事业，积极促成建立“中等强国集团”深度参与全球治理。土耳其、埃及、伊朗和沙特作为中东地区的中等强国，对中东变局之后区域国际关系重组和地区秩序重构的意义愈发突显。尼日利亚在推动西非区域化和经济一体化，促进地区发展要素有序自由流动和资源高效配置中，发挥着“领头雁”和“发动机”的作用。特别是在国际经济合作的首要平台二十国集团（G20）机制内，中等强国第一次集体性进入全球经济治理的场地中央，由国际公共产品的受益者发展为国际责任的承担者和全球性公共产品的提供者。并且，在G20机制内与传统势力（G7）和新兴群体（BRICS）构成三足鼎立、比肩并列的格局，推动中等强国的国际话语权、规则制定权、议程设置权全面提升。在此环境下，中国需要重视和借用中等强国持续增强的势能冲量，发掘同中等强国合作的潜在优势和独特角度，来扩大自身外交活动的转圜空间和战略纵深。因而，在推动“一带一路”建设和倡导“第三方市场”合作时，中国也应该考虑发挥中等强国的优势和特色，以增强和提升“第三方市场”合作的精准度和成功率。综合来说，将中等强国作为开展“第三方市场”合作的重要平台和战略支点具有如下优势。

第一，发挥中等强国在“第三方市场”合作中的传统渠道和特殊角色作用。中等强国在不少“一带一路”国家有殖民统治和委托管理时代的历史渊源，对“第三方市场”合作项目的所在国人脉丰富、了解甚深。这种先天优势决定中等强国对投资原殖民地或者托管地的优势感和熟悉感较强，当地政府和民众对原宗主国的认可度及接受度相对较高。相比而言，中国大规模“走出去”时间不长，属于对外合作和国际开发领域的“新手”，需要理性客观地认识自身国际化经验的不足。而汲取一些中等强国对外开发、参与国际项目竞争的成功经验和有益借鉴，利用中等强国与对象国已有的合作关系开拓市场，采取“借船出海”“借鸡下蛋”的方式进行“第三方市场”合作，可以起到规避风险、降

---

低成本的作用。事实上，中国与中等强国开展“第三方市场”合作不乏成功先例。

例如，由于历史上许多拉美国家曾为西班牙的海外殖民地，双方民众文化相通、语言相同，具有天然的认知首位度和亲切感，彼此往来密切。拉美是西班牙的重要贸易伙伴和投资目的地，西班牙企业拥有丰富的设备供货、现场施工和管理经验。同时，大量拉美国家的劳工也去西班牙国内就业，西班牙和拉美的政府、企业、金融机构、民间团体之间一直保持着紧密的互动联系。数据显示，西班牙是拉丁美洲最大的投资国，2017年西班牙同拉美贸易额共计323亿欧元。2018年上半年，西班牙与墨西哥贸易额同比增长21%，与巴西、智利和阿根廷三国贸易额同比增幅均超过25%。2005—2017年之间，拉美加勒比地区外商投资41%来自欧洲国家，其中就有29%的投资来自西班牙。

西班牙长期对前“西属美洲”深耕厚植，既使本国企业熟悉拉美政策法规和风土人情，也让拉美国家倾向于认同和接受西班牙的行业标准与行为方式，部分西属拉美国家还以西班牙作为政治制度和发展道路的学习榜样，为双方深化互利合作创造了先决条件。基于此种考虑，中国水电建设集团国际工程有限公司与西班牙普恩特斯集团以联营体的模式，合作建设厄瓜多尔第一大城市瓜亚基尔的赛博医院项目；<sup>①</sup> 西班牙电信集团使用中国华为的技术在巴西、墨西哥、智利开展业务，双方充分利用各自在云服务、标准化等方面的技术和经验，共同推动“开放云服务”率先在拉美国家完成部署安装和投产调试工作。上述项目不仅成为当地发展史上具有里程碑意义的样板工程，也成为在“一带一路”框架下开展“第三方市场”合作具有典型性和代表性的示范工程。

第二，联合中等强国进行“第三方市场”合作有利于减少“一带一路”建设中的恶性摩擦和同质竞争。尽管中国多次重申“一带一路”建设不以意识形态划线、不搞集团阵营对抗，不针对谁也不排除谁，始终将促进、带动沿线国和相关国经济的紧密结合为目标导向，但仍有少数国家出于地缘政治考虑，对“一带一路”倡议心存忧虑、设置障碍，一定程度上影响了中国与“一带一路”沿线国家政治互信及经贸合作的深入发展。特别是由于中等强国普遍具有较高的对外经济依存度，在“一带一路”国家中与中国的投资地域高度重叠，导致中国与部分国家形成恶性竞争关系。比如，由于澳大利亚近年财政状况恶化，国际发展和对外援助金额被大幅削减，对太平洋岛国的投入大不如前。与此同时，随着国家综合实力的持续增强和国际地位的不断提高，中国在南太平洋地区影响力的强劲增长，让习惯于将南太地区视为自家后院的澳大利亚滋生嫉妒和疑虑，甚

---

<sup>①</sup> 邱海峰：《在“一带一路”见证‘1+1+1>3’》，《人民日报（海外版）》2019年4月9日。

至不断对中国与南太平洋地区国家开展的正常交往合作采取“污名化”“妖魔化”举动。可见,尽管中国与世界各国推动“一带一路”建设,不附加政治条件,不寻求私利,也不干涉内政,但如何在同相关国家的竞争性与互补性中寻求平衡仍是困扰“一带一路”建设的难题。因此,通过联合中等强国进行“第三方市场”合作,发挥中等强国在推动涉及政治、经济、文化、社会等领域合作的国际和地区事务中的独特作用,这样既能够避免“中国威胁论”“中国渗透论”成为媒体跟风热炒的话题和谈资,也有利于中国在同地区其他国家开展“一带一路”合作中减少摩擦和避免不必要的争端,达到变摩擦力为驱动力、化阻力为推力的效果,形成和谐依存关系,实现从对手到伙伴的转变。

第三,依托中等强国进行“一带一路”框架下的“第三方市场”合作动力充溢、意愿强烈、基础厚实。中国提出“一带一路”倡议本质上是要聚焦经济发展,促进全球平衡与包容增长,既不搞零和博弈和政治输出,也从未想挑战西方主导的国际体系,更没有计划和打算取代美国的霸主地位。可是即便如此,“一带一路”依然引起一些大国的怀疑和猜忌,甚至被部分西方大国解读为谋求地缘政治利益的工具,并要借此扩大全球影响、颠覆现行西方主导的国际秩序。尤其是随着中国全方位崛起之势打破了美国自20世纪80年代成功打压日本后的“优越感”,中美综合国力日益接近等量齐观,诱发美国的焦虑感和失落感与日俱增,而美国对任何危及其霸权地位的势力进行打压已经成为二战后颠扑不破的规律。相比之下,中等强国既不像俄罗斯那样同西方构成直接的地缘利益冲突,也不同发展中大国印度与中国存有“龙象”情结,更不会遵循美国自加套用“修昔底德陷阱”的思维逻辑来研判“一带一路”倡议的本意初衷。总体而言,中等强国对共建“一带一路”认可程度较高、猜疑顾忌较少,是“一带一路”倡议的积极响应者和热情参与者,基本上都表达过将本国宏观发展规划同“一带一路”宏伟蓝图有效衔接的想法。

2017年5月和2019年4月,中国两次主办“一带一路”国际合作高峰论坛,先后有数十个国家的元首和政府首脑应邀出席圆桌峰会,其中就包括土耳其、西班牙、埃及、波兰、阿根廷、意大利、巴基斯坦、印度尼西亚等多个中等强国的领导人,意大利、巴基斯坦和印度尼西亚3国领导人甚至连续两届来华参会。西班牙是最早成立“第三方市场”合作联合工作组的国家,土耳其总统曾多次表示愿同中方加快共建“一带一路”倡议和“中间走廊”计划的对接,巴基斯坦政府始终认为“一带一路”倡议提供了一种共赢的国际合作模式,为所有国家经济发展和繁荣带来新的机遇。韩国无论是朴槿惠执政时期积极推销的“欧亚倡议”,还是文在寅总统提出意在进行半岛及周边经济功能远期规

---

划的“新亚洲”对外经济合作政策构想，都着重强调要与“一带一路”发展战略对接。综合分析可知，在“一带一路”框架下与中等强国推进“第三方市场”合作，具有相对较好的外部环境和前提条件，能够在相当程度上规避地缘竞争、大国博弈因素的制约和束缚。

## 二、在“一带一路”框架下中国和中等强国开展“第三方市场”合作的具体措施

为加强“第三方市场”合作，提升合作质效，在“一带一路”框架下中国和中等强国开展“第三方合作”可以采取如下措施。

### （一）以中等强国为“五通”建设的重点，推动“一带一路”框架下的“第三方市场”合作

当今世界竞争博弈的焦点越来越集中到现代流通能力上，国家战略利益也越来越集中在现代流通能力上，流通规则、流通秩序、流通效率、流通成本和流通组织能力，决定了一个国家、一个地区、一个企业的核心竞争力，也决定了世界合作的成本效率。建设“一带一路”的主线是以政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通、民心相通为核心内容的互联互通，即是国际化、社会化、信息化、共享化的更有效率和效益的“大流通”。因此，以中等强国为“五通”建设的重点，必然是推动“第三方市场”合作的核心方向。

一是在政策沟通方面，把中等强国作为“第三方市场”合作的“指南针”。由于不同国家经济、社会、法律、环保、劳工等制度和政策各不相同，往往给“第三方市场”合作项目的经营效益带来一些不确定性。中等强国在属地区域内具有相当大的国际影响力和竞争力，一定程度上能代表地区国家参与国际协调。在“一带一路”框架下拓展“第三方市场”合作时，以中等强国为发展战略对接和产业政策沟通等方面交流与合作的先导区和主阵地，联合相关中等强国对特定“第三方市场”的产业需求进行前期调研与后期研究、评估，共同协商制定推进“第三方市场”合作的规划和措施，能够有效减少“第三方市场”合作时的协调成本和管理难度。譬如，韩国对海外基础设施建设和经济技术合作进行投资的起步时间较早、经验丰富，尤其在东南亚地区早自20世纪60年代，朴正熙政府时期推行以东南亚国家为重点的出口导向政策，韩国的建筑工程企业便随军队在越南承揽美军和当地的建设工程，迄今已经深耕和开拓东南亚市场数十年，具有相对成

熟完善的项目执行、技术指导和应对措施方案。韩国在对外经济合作时沿袭从劳动密集型产业到重化工业再到高新技术产业的演变，其发展历程与中国有诸多相似之处。所以韩国较为成功的对外经济战略，对中国具有一定的政策启示意义和借鉴价值。因此，中国在东盟地区开展“一带一路”框架下的“第三方市场”合作时，可以联合韩国开展对象国市场研究和前期论证，通过对在此之前韩国与东盟国家的合作项目、机制等进行案例分析和实地调研，借助韩国先前培育的营销网络与合作渠道，聚焦项目落地、政策对接和机制建设，共同建立健全“第三方”重点国别项目信息库和企业库。事实上，近期中韩双方力推的发展倡议具备了实现对接的坚实基础。从理念上来看，文在寅政府的“新北方政策”“新南方政策”与中国“一带一路”倡议倡导合作包容、促进地区和平繁荣的理念相通；从地域上来看，“新北方政策”与“丝绸之路经济带”，“新南方政策”与“21世纪海上丝绸之路”高度重合；从内容上来看，中韩双方都强调以基础设施建设为优先事项和重点方向。

二是在设施联通方面，把中等强国作为“第三方市场”合作的“着力点”。设施联通既是“一带一路”倡议的核心内容之一，也是“第三方市场”合作的优先领域。由于现有区域经济一体化机制通常是在地理上相互毗邻、经济联系较为紧密的国家之间首先形成，互联互通本身自然成为保障国际和地区经济合作的一种前提。总体上看，中等强国基本上扼守着地缘战略要地和关键运输通道，具有别国无法替代的独特区位优势。比如说，波兰地处欧亚大陆的“十字路口”，也是“琥珀之路”和“丝绸之路”的交汇点；伊朗位于亚洲东西交通要冲，占据的霍尔木兹海峡是波斯湾石油运输的枢纽；沙特阿拉伯自古便为东方经西亚到达北非的“十字路口”，是中东国家同世界各地进行贸易联系的重要中转站。在“一带一路”框架下拓展“第三方市场”合作时，以中等强国作为“第三方市场”互联互通建设的集散地、枢纽港，在中等强国设立“第三方市场”合作的仓储物流基地和物质转运分拨中心，能够实现铁路、公路、隧道、桥梁、电网、物流园区、港口、机场等基础设施联通的最优资源配置和最佳成本效益。

三是在贸易畅通方面，把中等强国作为“第三方市场”合作的“助推器”。贸易是促进经济增长、生产力发展、创新和就业的重要引擎。中等强国大多具有较强的产业聚集、区域辐射实力，基本上维持着一套相对成熟、多点联动的区域贸易网络，并且中国和大多数中等强国互为对方在各自地区的最大贸易伙伴。在“一带一路”框架下拓展“第三方市场”合作时，以中等强国作为“第三方市场”贸易合作的“助推器”，通过共同商建自由贸易区，简化海关手续，提高货物通关效率，有利于削减地区贸易环节的制度性成

---

本，提升同“第三国”进行贸易投资合作的自由化、便利化水平。鼓励中国和中等强国相关单位建立合资企业，以产业技术链和物流链为纽带，联合在“第三方”国家开展跨国并购和相互投资，形成中外三方的产业链、供应链和价值链相互镶嵌、相互融合的格局。

四是在资金融通方面，把中等强国作为“第三方市场”合作的“润滑剂”。金融是实体经济的血脉，为实体经济服务是金融的天职和宗旨，也是防范金融风险的根本举措。资金融通不仅有利于沿线国家基础设施的互联互通，还在实现投资贸易便利化、消除投资和贸易壁垒方面承担着独特的支撑角色。从现实情况看，资金融通合作既需要充分考虑市场主体和资本金约束，也需要充分考虑一个国家的总体债务承受能力。一般来说，中等强国相比大多数中小国家具有相对雄厚的资金储备和稳定的货币信用体系，能够提供一定的商贸航运保险、多边结算和债券发行等区域性金融服务。支持和鼓励中国金融单位拓展“第三方市场”时，以中等强国为优先对象设立业务分支机构，扩大本币互换规模，促进人民币在中等强国周边地域的推广与使用，积极探索研究新的金融合作模式，从而有益于拓宽“第三方市场”合作的融资渠道，降低联合融资的成本和投资风险，破解基础设施建设中持续存在的资金缺口难题。例如，南非是非洲地区的金融强国，国内多家银行在非洲拥有成熟广泛的分支机构和业务网点体系。中国和南非在本币融资和互设金融机构等领域合作，不仅能够为两国企业资金融通提供信用保障和政策支持，还可以为中国与非洲其他国家开展金融业务合作积累先行先试经验。2015年7月，中国和南非两国央行签署双边本币互换协议，并建立了人民币跨境支付系统和区域清算安排。2018年7月，中国工商银行借助收购南非标准银行，成功进军非洲当地市场，迅速将客户服务能力有效拓展至非洲20多个“第三方”国家，为中国企业顺利在南非以及非洲其他国家开展业务、促进中非经贸往来提供了有力支撑。<sup>①</sup>

五是在民心相通方面，把中等强国作为“第三方市场”合作的“压舱石”。推进以民心相通为核心的人文交流和公共外交是践行“一带一路”倡议的重要组成部分，有利于不同文明、不同宗教、不同社会制度国家的互鉴共赏和互益共荣，增进中国与沿线国家及人民相互了解和彼此友谊。中等强国大多具有深厚的历史渊源和人文基础，一般具有较强的文化聚合力和舆论公信力，对一定地域范围的国家能够产生示范带头和表率引领

---

<sup>①</sup>佚名：《架起资金融通的“彩虹桥”——中国南非金融合作成果综述》，《人民日报》2018年7月17日。

作用。并且,中等强国也大多善于运用人文交流和公共外交,以发挥巧实力和软实力的方式,在区域内和国际社会中承担强于小国弱于大国的特殊角色,来弥补自身在传统外交谈判中某些方面的短板和缺失。以中等强国作为在新闻出版、教材、文凭认证等公共教育和人文交流方面开展“第三方市场”合作的“主力军”,能够在“第三国”提高对共建“一带一路”倡议的新闻传播力和舆论引导力,进一步推动中国包括“第三方”在内其他合作伙伴的情感交流、心灵沟通。中国和中等强国可以探讨在人力资源开发、教育和职业培训方面进行“第三方市场”合作,共同为“一带一路”沿线国家提供行政培训和智力资源开发领域的支持。比如,沙特阿拉伯是海湾合作委员会龙头,与海湾地区多个君主制阿拉伯国家在种族、政体、宗教文化等各方面存在高度近似性和趋同性。中国通过沙特进行新闻出版、影视作品、图书翻译的联合制作,针对海湾阿拉伯国家和中东地区开展更多的“第三方市场”合作,能够促进中国与阿拉伯和伊斯兰国家的教育、文艺及宗教交流,提升中国在“第三国”推进“一带一路”建设的知名度和美誉度,深植和拓展中国在“第三方市场”合作中积极正面的民心民意。

## (二) 借助中等强国在区域经济一体化中的独特优势,推动“一带一路”框架下的“第三方市场”合作

虽然与大国相比,中等强国在提供区域公共产品能力上存在些许差距,但在区域合作层面中等强国却是具备轻易搞定或独立完成特定事务的能力,能够发挥区域中心国家的协调竞争关系、联合科技创新、推动信息交流的能动作用。并且,随着多个发展中心在世界各地逐渐形成,中等强国在区域经济合作上拥有相对更完善的工业体系,能够减少配套生产成本和制造质优价廉的商品。作为区域经济活动和资源配置的中枢,中等强国推动地区一体化和拓展地区国家同域外合作的能力出众,除了关注自身功能地位的提升以外,还可以起到加强与周边区域国家的优势互补和协同发展作用,时常扮演着区域综合交通和信息网络的枢纽,以及地区多边合作科教、文化、经贸和创新中心的角色。因此,鉴于中等强国在区域经济合作中首位度高、集聚力和辐射力强的特点,可以考虑以中等强国作为开展区域三方合作的协调中心,打造中国与中等强国联手开发区域“第三国”的雁阵阶梯格局,形成中国(发起人)—中等强国(合作方)—中小国家(东道国)多层级的区域性、网络化合作集群,既有利于提高区域经济循环的速度和质量,又有益于促进区域市场的深度融合以及资源的高效配置,也更深刻地切合当前国际经济形势下处于不同发展阶段国家和区域的发展诉求,从而能够构建起多层次和复合型的区域

---

经济合作架构，加速实现  $1+1+1>3$  的效果。

例如，从全球角度来说，澳大利亚对外经贸投资和国际经济合作所占比重无足轻重，但对整个南太平洋市场的地位和重要性却不言而喻。如果以澳大利亚作为“一带一路”框架下开展“第三方市场”合作的区域“支点”，依照单向带动、双向互动、多向联动的合作路径，充分发挥澳大利亚对周邻区域和国家的辐射、带动、牵引作用，既有利于盘活既有区域合作资源和加速区域经济合作要素的跨境流通，还有助于减少澳大利亚对中国在同地区其他国家进行三方发展援助项目的戒心和疑虑。事实上，当前中国和澳大利亚正在探索协调处理南太平洋国家关系的“2+1”模式，就是希望充分发掘三方合作形式的发展潜力，在“第三方市场”合作中找到各自不同的比较优势，并通过强强联合、优势互补、多方共赢的方式，打通区域国家协调发展的经脉，推进亚太地区合作与太平洋岛国论坛相融相长、耦合共生，最终实现  $1+1$  大于  $2$  或者  $1+1+1$  等于  $N$  的效果。再比如，沙特是阿拉伯联盟和海湾合作委员会的核心国家，与海湾地区多个君主制阿拉伯国家在种族、政体、宗教文化等各方面存在高度近似性和趋同性，对海湾阿拉伯国家国际合作政策能够起到“晴雨表”和“风向标”的作用。因此，在海湾地区开展“第三方市场”合作时，充分发挥沙特在区域、次区域合作中所具有的较强权力调动和资源配置能力，以沙特为突出重点、率先突破的地区合作“支点”，将中国与沙特阿拉伯在基础设施建设、油气向低碳能源转换上的投资与合作模式，应用推广到与其同样盛产石油的阿拉伯国家之中，可以增进中国同海湾地区各国的政策协同效应，还能够减少中国与海湾阿拉伯国家合作因经历熟悉、磨合、适应的过程，而需要付出的时间精力和机会风险成本。

#### 参考文献：

1. 张宇燕：《坚持“五个并重”共建“一带一路”》，《经济导刊》2019年第4期。
2. 丁工：《论中等强国在中国发展中国家外交里的角色和功能》，《太平洋学报》2017年第12期。
3. 仇发华、杜忠原、周正芳：《韩国“中等强国”外交战略及其局限因素》，《韩国研究论丛》2016年第1期。
4. 刘中民、赵跃晨：《从相对疏离到权力竞逐——土耳其与沙特阿拉伯争夺地区领导权的逻辑》，《世界经济与政治》2019年第8期。
5. 肖宏宇：《西非区域化的发展与主权原则的灵活运用》，《西亚非洲》2003年第4期。
6. 邹运、于新宇：《从西班牙对外贸易投资看中西第三方市场合作》，《国际工程与劳务》2018年第11期。
7. 杨虹：《第三方市场开启“中西合璧”深度合作》，《中国经济导报》2017年12月27日。

8. 朴光姬、李芳、王立鹤：《历史演进视角下特朗普政府东北亚政策研究》，《全球化》2020 年第 1 期。
9. 陈文玲：《“一带一路”将为人类带来更加美好的明天》，《全球化》2019 年第 12 期。
10. 宋效峰：《中等强国视角下的韩国东南亚外交》，《东南亚南亚研究》2013 年第 2 期。
11. 刘洪钟：《韩国对外经济战略的历史演变与启示》，《人民论坛·学术前沿》2016 年第 15 期。
12. 董向荣：《韩国文在寅政府对外经济合作政策及其前景》，《当代世界》2018 年第 7 期。
13. 李向阳：《“一带一路”面临的突出问题和出路》，《国际贸易》2017 年第 4 期。
14. 胡晓炼：《加强第三方市场合作 实现优势互补与互利共赢》，《海外投资与出口信贷》2019 年第 8 期。
15. 韩德睿：《韩国对华公共外交战略：环境、目标和对象》，《战略决策研究》2019 年第 1 期。
16. 丁工：《中澳摩擦原因何在，中国又该怎么办？》，《中国对外贸易》2018 年第 4 期。
17. Bruce Gilley. The Rise of the Middle Powers, *New York Times*, September 12, 2012.
18. Colin Bradford. Seven new laws for the g20 Era, *Foreign Policy*, May 29, 2011.
19. Kirsty Needham. Australia is wrong, we are friends to the Pacific says China, *The Sydney Morning Herald*, July 19, 2018.
20. Michael Fullilovei. Australia must shed self-doubt over its place in the new asia, *The Australians*, May 9, 2018.

责任编辑：谷 岳

---

integration of a new generation of information technology and manufacturing has promoted the highlighting of innovative functions, enhanced value-added capabilities and upgrades of factor inputs in the manufacturing process, thereby increasing the manufacturing process in the global value chain. Relative status. The use of new manufacturing technologies is reconstructing the competitive advantages of the manufacturing industry in developed countries. With the backflow of manufacturing industries, the participation of developed countries in the manufacturing links of the global value chain has increased. The adjustment of the global value chain has caused China's manufacturing industry to face more uncertain external environment, while at the same time providing a window of opportunity for the manufacturing industry to climb to the middle-high level of the value chain. China should beware of premature "Deindustrialization", and respond to the adjustment of the global value chain through strategies such as promoting high-level opening up, improving the integration and innovation capabilities of a new generation of information technology and manufacturing, deepening the potential of domestic demand, vigorously developing the producer service industry, and participating in global economic governance.

### **7) The Development and Reconstruction of the Global Industrial Chain: General Trends and New Changes**

*Ma Yingying, Cui Xiaomin*

After the global financial crisis, the world economy has entered a period of deep adjustment. With the rise of Populism and Trade protectionism, the tide of anti-globalization, and the impact of the Covid-19, the existing global industrial chain structure has been greatly challenged, and it is facing the pressure of restructuring the organizational structure and geographic structure. At the same time, the relative change of various countries' factor cost and the development of emerging technologies also promote the continuous adjustment of the global industrial chain. Under the mutual game of multiple forces, the future restructuring of the global industrial chain will show four characteristics: (1) Regional agglomeration driven by market and final demand orientation; (2) Supplier diversification and key industry localization driven by safety orientation; (3) Gradient transfer of the industrial chain driven by cost and technology orientation; (4) The transformation of industrial production methods and refined products of service industry driven by digital technology and artificial intelligence.

### **8) Middle Powers Are the Key Targets for "Third-Party Market" Cooperation under the Belt and Road Initiatives**

*Ding Gong*

In recent years, "third-party market" cooperation has developed rapidly, and it has become an important innovative cooperation model for building consensus among multiple parties and achieving mutual benefit. Considering that "third-party market" cooperation is a complex system project, China's advocacy and promotion of "third-party market" cooperation under the "the Belt and Road Initiatives" is obviously not suitable for the average effort of "wild flooding irrigation". Therefore, in order to better complement each other's advantages and achieve all-win situation for multiple parties, China and relevant parties are developing "third-party market" cooperation, and exploring the medium-powered countries as the priority direction and key target of third-party market cooperation under the framework of the "The Belt and Road". By giving play to the unique role and comparative advantages of the medium powers, the medium powers will be turned into the fulcrum of the "The Five-Connectivity Program" layout and regional cooperation, this can not only reduce the vicious friction and homogeneous competition in the construction of the "The Belt and Road", but also enhance and optimize the resources and operational efficiency of "third-party market" cooperation.

Editor: Zhao Ze