

2023 年第 2 期总第 58 期

财经参考

上海对外经贸大学图书馆主办



财经参考

2023 年第 2 期·总第 58 期

国际财经

从硅谷银行的接管看 ESG 运动的挑战-----	1
“美元霸权”的另一面是什么？-----	3
世界数字经济的发展格局与基本趋势-----	6

国内财经

欧盟首脑密集访华，重启中欧经贸合作背后再布局-----	11
中国外贸品牌化转型之路：从内外资出口情况的冷暖说起-----	18
以制度型开放推进中国式现代化——广东的实践经验与探索创新-----	20
数字经济与中国就业市场的韧性-----	23

新闻快讯

多项数据向好，交通物流加速“跑起来”-----	28
扩大需求，下一步着眼点要从生存型消费转向发展型消费-----	29
央行会议：2023 年要稳妥推进数字人民币研发试点-----	30
银行业风波不断，美监管机构难辞其咎-----	31

财经参考

国际财经

从硅谷银行的接管看 ESG 运动的挑战

来源： FT 中文网（2023-03-17）

作者： 郑志刚（中国人民大学金融学教授、博士生导师，经济学博士）

近日，资产规模超过 2000 亿美元、全美排名第 16 的硅谷银行的倒闭重新唤起人们对引发 2008 年全球金融海啸的“雷曼时刻”的记忆。

对于硅谷银行暴露出来的问题，很多学者已经正确地指出，很大程度与在美联储利息政策大幅调整的背景下，储户结构单一的硅谷银行资产负债久期错配有关。尽管很多人用“当你发现一只蟑螂的时候，房间里多半已经是蟑螂的大本营了”来描述硅谷银行引发的金融危机在持续蔓延的担心，但我倾向于赞同克鲁德曼教授的观点。诺奖得主克鲁德曼教授（Paul Krugman）在他《纽约时报》的专栏文章中写道，和雷曼完全不同，硅谷银行只是一家“闲聊及有气氛的银行”（Schmoozing and Vibes Bank）。他认为这次事件可能影响创投生态系统，但仅限于相关行业，不会导致银行倒闭潮。

围绕颇吸引眼球的硅谷银行倒闭事件，一些媒体注意到，在硅谷银行问题暴露前几周，其 CEO 出售其母公司上市公司硅谷银行金融集团股票套现 227 万美元；甚至在美国联邦存款保险公司（FDIC）接管的数小时前，硅谷银行发放了员工年终奖；一些媒体甚至挖掘到在硅谷银行的高管团队中有人（Joseph Gentile, Chief Administrative Officer）曾担任雷曼兄弟全球投资银行首席财务官的经历，等等。

作为公司治理的研究者，一段时间以来，我不断收到媒体记者朋友的发问，这次硅谷银行的倒闭是否表明它的治理环节同样出了问题？

为了回答记者朋友们提出的问题，我和我的研究团队认真地研究了硅谷银行的公司治理状况。我和我的团队颇感意外的是，至少从公开的信息看，硅谷银行治理，尤其在近年来在中国学术界与实务界十分流行的 ESG 实践方面可谓“可圈可点”。

ESG 是环境（Environmental）、社会（Social）和公司治理（Governance）三个英文单词首字母的缩写，最早由联合国环境规划署在 2004 年提出，衡量上市公司是否具备足够社会责任感的重要标准。越来越多的银行在放贷过程中开始关注 ESG 指标，以决定他们是否要向对方放贷。

成立了许多 ESG 工作组的硅谷银行正是这样一家严格奉行 ESG 投资理念的银行。在权威的 MSCI（摩根士丹利资本国际公司明晟指数）的 ESG 评级中，硅谷银行的等级从 2017 年到 2022 年连续 5 年都是 A 级。它不仅每年都发布 CSR/ESG 报告，而且于 2021 年还按照 SASB（可持续发展会计准则委员会）、TCFD（气候相关财务信息披露工作组）和 WEF（世界经济论坛）的要求做了专项披露。它先后入选《新闻周刊》评选的美国最负责任公司、公正资本评选的美国最公正公司、湾区商业杂志评

选的优秀慈善企业等。即使在硅谷银行被接管前不久，福布斯在今年 2 月中旬公布的年度美国最佳银行榜单中，硅谷银行在 100 家银行中排名第 20 位。值得一提的是，硅谷银行还入选彭博的性别平等指数（GEI），成为今天公司治理实践中倡导“女性董事”的典范。

硅谷银行母公司硅谷银行金融集团还在北京和上海分别设有创业投资管理和科创商务顾问公司，并投资在杭州成立了一家贷款担保公司。这家曾经被认为管理有方的银行还在中国成立一个“硅谷银行管理大师论坛”，分享其管理之道，其中包括 ESG 投资理念。

那么，从硅谷银行的 ESG 实践，我们可以得到哪些有趣的启发呢？

第一，ESG 实践也许可以在一家企业顺风顺水发展之时“锦上添花”，但无法保证在你陷入困境时“雪中送炭”。

很多企业热衷于在公司治理实践中践行 ESG 投资理念，原因在于，通过 ESG 信号的解读可以帮助一家公司更好地规避高风险的公司，使公司获得稳定的回报。由于疫苗事件，引发全民关注，给市场带来了恶劣影响的长生生物成为忽视社会责任、内部治理存在重大缺陷的典型案列。

在硅谷银行的案例中，我们很遗憾地看到，ESG 的投资理念和那些基于 ESG 投资理念选择的金融服务对象都没有帮到硅谷银行渡过难关。挤兑危机之下，没有一个储户不恐慌，早把什么 ESG 理念抛到了九霄云外。

事实上，按照英国《金融时报》专栏作家 Gillian Tett 的报道，英美一些国家正在掀起对 ESG 投资质疑的风暴。她讲述了以下事实：Fox 新闻主持人 Tucker Carlson 提到，如果过度关注环境和社会问题，公司可能会忽视其为客户和股东实现收益最大化的诚信义务；黑石前可持续投资主管 Tariq Fancy 指出通过夸大企业自愿行为所能实现的目标，领先的金融公司实际上正在破坏旨在真正发挥作用的政府严肃措施的努力；在评级机构标准普尔将特斯拉从一个主要的 ESG 指数中移除之后，马斯克称“ESG 是一个骗局”，它已成为“虚假的社会正义战士”的武器。她甚至提到，“一些学者预测，ESG 这一概念实际上可能被完全弃用”。

而就在 2 月 21 日，37 岁的生物技术和医疗保健企业家 Vivek Ramaswamy 宣布竞选 2024 年的美国总统，成为第三个正式宣布参选的共和党人。他在申明中谴责了在他看来由左翼意识形态驱动的所谓的“国家认同危机”，他说这种意识形态已经用“新的世俗宗教，如新冠肺炎论（Covidism）、气候论（climatism）和性别意识形态”取代了“信仰、爱国主义和努力工作”。

硅谷银行的 ESG 经历则显然为上述风暴提供了一个小小的注脚：与其在 ESG 投入多多，不如在如何做好资产负债久期管理更加实际一些。

第二，在银行遇到挤提危机时，靠谱的金融监管比什么 ESG 投资理念管用得多。

尽管总部位于加利福尼亚州圣克拉拉的硅谷银行曾为全美第 16 大银行，但说倒下就很快就倒下了。企业在市场和监管面前脆弱不堪。

庆幸的是，美国的金融监管无论是防范风险扩散维护市场稳定的理念和行动都十分给力。硅谷银行突然遭遇储户挤提，在 48 小时内，硅谷银行就被美国加州金融保护和创新部（DFPI）关闭，并交由美国联邦存款保险公司（FDIC）接管。美国财政部、联储局及联邦存款保险公司更是 12 日晚间发表联合声明指，向硅谷银行存户保证，可以在 13 日周一取回所有存款。硅谷银行是与中国关系最为紧密的美国金融机构之一。按照我国一些公司发出的安抚投资者或客户公告，它们在硅谷银行的存款已经取回。

而与相对靠谱的美国金融监管相比，看起来比 ESG 理念和实践更不靠谱的是美国利息政策的制定

者美联储。在 2020 年左 右把利息压低到几乎为零的是它，而 2022 年来为了抑制通胀展开激进的加息行动，利率在过去一年间上调至近 5%也是它。对于追求盈利同时严格奉行 ESG 投 资理念的硅谷银行，在 2020 年左右将吸纳的很多科技公司的存款投资于美国长期国债以及政府背书的 MBS（抵押资产支持证券），以获得 2-3%的年化回报 何错之有？2022 年硅谷银行的储户们看到货币市场基金的利息近 5%，于是纷纷取出存款去投资。为了应对客户的取款，硅谷银行只好去变卖尚未到期的美国长 期国债资产，并希望通过资本市场融资来弥补折价变卖美国长期国债资产的损失。这看上去又何错之有？如果没有上述利息在短期内急剧调整的变故，硅谷银行完全 可以持有美国长期国债到期还本付息，没有任何损失。

然而，看了那么多的评论文章，我鲜有看到批评美联储的评论文章。美联储的货币政策的权威地位依然不可动摇，美联储主席鲍威尔依然像神一样地存在。甚至不少人期待在我看来这场硅谷银行危机的制造者在关键时候出手来拯救陷入危机的硅谷银行和它的客户。

硅谷银行则完全没有这样的礼遇。曾经的 ESG 标兵的硅谷银行被人们“鸡蛋里挑骨头”地从资产组合策略，到公司治理寻找问题的原因，甚至连前不久才发放的上一年度的年终奖也不放过。

在 2008 年全球金融风暴爆发后，学术界曾掀起反思“凯恩斯主义”的思潮，一度有学者提出“彻底埋葬凯恩斯主义”。十多年过去了，当硅谷银行发生挤提危机 时，人们依然故我地把板子打在了问题企业的身上。我在想，如果没有美联储频繁的出于特定目的的利息政策调整，退一步说，即使需要调整利息政策，美联储能科 学评估带给类似硅谷银行这样的中小银行的潜在危机，作为 ESG 标兵的硅谷银行会在无任何特殊征兆下轰然倒地吗？

“美元霸权”的另一面是什么？

来源： 夏春的财经智识（2023-04-04）

作者： 夏春（方德金控首席经济学家）

2022 年，俄乌战争爆发后，美国及其盟国冻结了俄罗斯中央银行持有的 6300 亿美元外汇储备中的大约一半，并将俄罗斯几家主要银行剔除出 SWIFT（环球银行间金融电信协会）系统，“美元武器化”发展到前所未有的程度，引发各国担心。

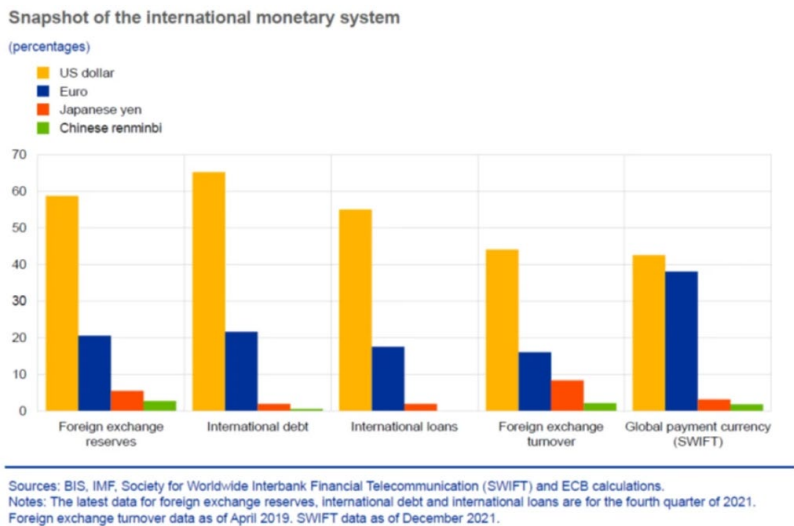
随后，美联储以四十年来最快的速度加息应对通胀，向来被视为国际安全资产的美国十年期国债创下 150 年来最大跌幅，各国央行减持美债合理止损的举动，也被舆论普遍解读为源自对“美元武器化”的担忧。

在此背景下，近期多个发展中大国基于经济发展需求、贸易紧密度和安全考虑，开始讨论美元之外的替代性支付货币安排。无论从历史还是现状来看，美元作为价值储备、资产计价和支付工具（交易媒介）的统治或者“霸权”地位，在可见的将来仍然难以被其他货币替代（下图来自于 2022 年 6 月欧洲央行发表的《欧元的国际地位》年度报告）。

相对来说，美元作为支付工具的优势最小（2022 年已经下降到 39%），未来受发展中国家支付新安排的冲击最大。

美元霸权的来源与表现

很明显，货币作为价值储备、资产计价和支付工具三种功能具备很强的互补性，可以通过网络效



应来扩大使用范围，一旦某种货币成为主流，就会加速其主导地位，这与主流语言、社交平台的传播和发展过程如出一辙。

竞争对手要想超越并取得新的主导地位，往往意味着大国的更替。在 16 世纪，西班牙的银元通过西班牙的殖民扩张而崭露头角，成为第一个获得全球影响力的货币。在 17 世纪，荷兰弗罗林和阿姆斯特丹银行发行的钞票成为首选货币。到了 18 世纪，大英帝国的英镑已经成为主导，并且一直将统治地位保持到 20 世纪。尽管美国经济在 19 世纪末已经超越英国，美元也在 1944 年 7 月的布雷顿森林会议上被确认为国际储备货币，但直到 1954 年，美元在国际储备上的比重才超越了英镑。

世界货币发展史让世人注意到统治货币与大国政治经济军事实力的联系，由于美元与黄金挂钩，早在 1965 年，美元就被法国总统戴高乐和财长批判享受了“过度特权”(exorbitant privilege)：美国可以通过发行货币来为贸易赤字买单，而且不用承担汇率风险。

1971 年当欧洲的财长们担心美国输出通胀时，美国财长 Connally 抛出了名言“美元是我们的货币和你们的麻烦”。1985 年美国推动签署广场协议协调国际汇率，使得美元霸权在全球的坏名声进一步确立（尽管事实上西德和日本期待本币升值来进行对外直接投资）。

布雷顿森林体系解体，美元与黄金脱钩后，大家熟悉的霸权主要表现形式则是：美国货币政策处于扩张周期时，大量资本流向全球，助推资产价格泡沫，赚取高额收益；美国货币政策进入收缩周期时，资本回流美国，把本币大幅贬值、资产价格崩盘的恶果留给他国。

如果说以上事件还只是经济贸易上的，那么 1999 年欧元诞生之后两种货币的竞争，以及美国 2000 年以来发动的多场战争以及经济金融制裁以维护自身利益，都使得美元霸权的形象无论在东方还是西方都进一步深入人心。即使在美国，著书立传批判美元霸权的专家也数不胜数。

美元霸权的另一面

尽管许多专家指出美元作为外汇储备的占比已经从 2000 年的 72% 下降到了 2022 年的 59%，但这一比例是否仍然过高？既然美元霸权如此糟糕，为什么全球各国没有及时联合起来寻找和设计新的替代货币？是不是美元作为主导货币的优点依然大于其缺点？

特别是，布雷顿森林体系崩溃后，其他国家不再有义务将其货币与美元挂钩，当时许多经济学家预计，美元在国外的作用将减少。如果美元与黄金的脱钩来自于“特里芬悖论”，即美国无法维持足够的黄金以应对其他国家以美元兑换，为什么这样的信心危机爆发后，美元的国际地位在脱钩后不降反升？此外，为什么早就屡屡使用的“美元武器化”并未让美元的国际地位显著降低？

近年来，经济学家围绕全球货币体系的内在发展进行了一系列理论和实证研究，比较好地回答了上述问题，展现了美元霸权的另外一面。

在新的研究中，美国被看作比其他国家更愿意冒风险，更具备风险承担能力，于是前者扮演了类似“全球银行家”或者“风险投资家”的角色，采取借短（发行短期债券来融资）贷长（投资其他国

家的高风险资产)的做法,来满足类似“储户”的后者对安全资产(美国国债)的需求,而这样做也帮助美国缓和贸易赤字带来的限制。

显然,储备资产的最大特征就是安全。虽然欧元在欧洲被广泛用于贸易,并被认为是安全的,但欧元区没有统一的财政政策,这限制了它产生足够的以欧元计价的安全资产来满足全球需求的能力。

尽管这样的国际货币体系安排会放大美国货币政策对其他国家资产价格、风险溢价、信贷和杠杆率的冲击,但这样的假设完全符合实证数据,下图中蓝色实线和虚线分别代表美国和其他国家的净安全资产占 GDP 比重,红色则对应净风险资产占 GDP 比重。

正如银行家和风险投资家大部分时间都能盈利一样,研究发现美国能够利用美元和货币政策的优势地位每年赚取 2-3%的超额收益,而这就是一种“过度特权”。

然而,一旦出现危机事件例如金融危机,就好比银行会遭遇恐慌挤兑那样,其他国家就会抛售持有的美国国债,换成美元,而美国则需要抛售持有的外国长期资产遭遇损失,换成美元来支付给其他国家。因此,美元通常在危机期间升值。

就好比银行的功能是为储户的现金提供保险一样,美国也在扮演保险公司的角色。其他国家在经济好的时候向美国支付保险费,使美国能够从其净外国资产头寸中获得超额回报。作为交换,美国在全球危机中充当保险人,将之前的获益返还给其他国家。

根据 Gourinchas、Rey 和 Govillot 的研究,在 2007-2009 年金融危机期间,美国向世界其他国家转移了大约相当于美国 GDP 的 19%。因此,美元在危机期间会承担“过度责任”(exorbitant duty)。

全球其他国家对风险和不确定性的厌恶,对安全资产(例如以美元计价的国债)的需求增加,意味着美国可以用较低的利率便宜地借贷。但前美联储主席伯南克研究发现,美国为债务支付的实际利率与德国和日本等其他具有类似信用的国家支付的利息相同,甚至略高。换言之,其他国家购买美国国债更加划算。

从深层原因来讲,这是因为美国资本市场的制度保护更好,流动性更高,市场的广度、深度和弹性都更强,这是美元和美债享受过度权利的本质原因。其他货币要想扩大市场影响力和份额,同样需要发展出货币可自由兑换,具备高度竞争力的资本市场,并且愿意承担“过度责任”。

美元武器化与信心危机

美元武器化的负面冲击是显而易见的。IMF 前首席经济学家 Rogoff 则认为对俄罗斯的制裁可能导致美元在 20 年内就失去主导地位,而此前的估计则是 50 年。

即使建立了上述国际货币体系新理论的几位经济学家(包括 IMF 的研究主管 Gopinath)也认为这么做会削弱美元的主导地位,破坏投资者对美元的信心,使得现有货币体系更加碎片化。一些主权国家会考虑替代货币安排,也会加速央行数字货币和加密货币的发展。

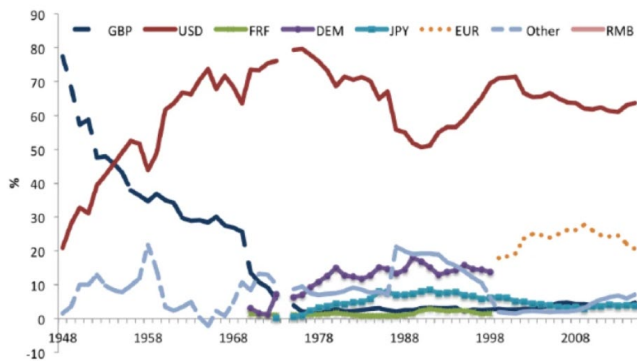
值得一提的是,IMF 的研究发现,美元在储备资产比重下降,并非被欧元、英镑、日元甚至人民币这样的单一货币取代,实际上,前四种货币的总权重下降,取而代之的是人民币、澳元、加元、韩元、新加坡元和瑞典克朗等几十种较小的货币。中央银行追求投资组合多样化,以及这些较小货币的交易成本下降是主要原因。

但也有不同观点。一种意见认为国际储备是向外国投资者保证有风险的国家不会没收其投资的一种手段。因为美国愿意并能够制裁不当行为的实际行动,使美元储备具备的“抵押品”的特征得到加强。具有地缘政治风险的国家现在比以往任何时候都更需要向外国投资者保证,他们的投资是安全的,不会被没收。因此,美国对俄罗斯的制裁将加强美元的地位。

另外一种意见则认为一旦俄乌战争得到解决，历史上冲突较少，贸易联系紧密的美国和英国等海洋国家将重新崛起，而缺乏缓冲区的大陆地区的冲突和竞争将更加激烈，这更有利于美元的国际地位。因此，大陆地区的国家更应该持有美元储备。

即使这样的预测有可能成真，我们也应该注意到美元的信心危机仍将以新的形式呈现。

在布雷顿森林体系下，美国的贸易赤字和美元成为国际储备货币是相辅相成的，而美国拥有的黄金数量有限，贸易赤字的增加必然引发信心危机，担心固定汇率制度无法维持的国家会向美国挤兑黄金，而这又会加速固定汇率制的崩溃。而维持固定汇率，则必然阻碍国际贸易和经济发展，这就是著名的“特里芬悖论”。值得一提的是，特里芬提前十多年预见了布雷顿森林体系的解体。



(d) Currency composition of reserves during Bretton Woods and modern float

美元与黄金脱钩后，其占储备资产的比重一度显著下降，但后来因为其他国家对安全资产和保险的需求增加而加强了统治地位。然而现在新的“特里芬悖论”已经出现，由于美债占 GDP 的比重不断上升，投资者对美国的财政偿债能力的信心在减弱，而这与美元作为储备货币的功能产生冲突。

在低利率环境下，只要美国的实际利率低于经济实际增速，美债的可持续性可以得到保障。然而一旦高通胀维持，利率高于经济增速，对偿债能力的担心就会引发对美元的抛售，而一旦美元贬值，就会进一步加剧抛售而形成恶性循环。

换言之，过于庞大的美债将破坏美国承担国际安全资产提供者和保险人的角色。近期，美国财长耶伦对于各国减持美债的担心即源于此。

因此，主要发展中国家开始未雨绸缪，先发展出互利互惠的支付货币新安排，再基于资产安全比较来调整储备货币的比例，可以预见一个更加多元化的国际货币体系将逐渐成型。

需要提醒大家的是，英镑与美元在 20 世纪 20-30 年代争夺主导地位的时候，不仅国际投资组合频繁地再平衡，造成货币市场的波动，而且信心危机的传播最终导致了两种货币的双双贬值，以至于世界重返金本位制。因此，未来的世界有可能出现的一种情形是“大家的货币和共同的麻烦”。

世界数字经济的发展格局与基本趋势

来源：爱思想网（2023-04-05）

作者：徐康宁（东南大学中国特色社会主义发展研究院副院长、教授，中国世界经济学会副会长）

当今世界百年未有之大变局正加速演进，所产生的历史巨变前所未有，科技革命与产业变革成为这场百年变局的重要推动力量。世界变幻大潮中，数字经济的兴起与繁荣不仅是一个重要特征，更是当代世界经济发展的关键变量。深刻认识数字技术与数字经济在世界经济大环境中所起到的作用，准确把握全球数字经济发展的基本趋势，对于探索世界经济发展规律以及应对世界百年未有之大变局具有重要意义。

数字经济成为影响世界经济发展的关键变量

数字经济的兴起和发展,主要依托三大技术进步。一是计算技术,涉及数据的处理、计算和存储,包括集成电路(芯片)技术和计算机技术;二是通信技术,涉及数据的发送、传输和接收,以及与此相关的通信网络,互联网就是典型的数字经济形式;三是大数据技术,包括信息数字化和海量数据处理技术,如把物质形态的唱片音乐信息转换成可用计算机处理的虚拟数字音乐。这三大技术决定了数字技术的水平和能量,也基本左右了数字经济的发展方向和层次。

从科技进步的视角看,数字经济不是突然出现的,而是数字技术不断发展和进步的产物。一般认为,数字技术理论的奠定是由著名数学家香农于 1948 年建立的信息论开始的,这种理论实现了用二进制数字的 0 和 1 以及这两个数字的各种组合来测量、计算和传递信息。1958 年发明的集成电路则标志着计算技术向前迈进了一大步,时至今日大放异彩的算力革命就是凭借越来越先进的集成电路技术发展而来。而集成电路技术又离不开晶体管的发明,因为越先进的集成电路,其所集成的晶体管就越多,功能也就越强大。晶体管与信息论基本同时出现。因此,数字经济的技术起源可以追溯至六、七十年前,但数字经济的大发展则是最近二十多年的事情,这与互联网的兴起和普及有密切关系。充分了解数字经济兴起与发展的技术渊源,有助于准确把握数字经济的发展脉络和趋势。

数字经济目前已是许多国家发展最快的部门,数据一定程度上已超过资本和劳动,成为促进经济增长最有力的生产要素。据美国官方的统计,2021 年美国数字经济部门的增加值已超过 2.4 万亿美元,比 10 年前净增 1 万亿美元以上。美国数字经济部门创造的 GDP 已经超过金融保险业,仅次于制造业,成为增加值第二大的生产部门。^①根据中国信息通信研究院发布的《全球数字经济白皮书(2022 年)》,2021 年全球 47 个主要经济体的数字经济规模达到 38.1 万亿美元,比 2020 年增加 15.5%,美国的数字经济规模达到 15.3 万亿美元,居世界第一,中国和德国分别居第二和第三位,规模达到 7.1 万亿美元和 2.9 万亿美元。^②由于衡量标准和统计口径不一,不同国家、不同机构所统计的数字经济指标有差异,但数字经济的增长快于经济总量的增长是一个不争的事实。联合国贸易和发展会议 2019 年的报告显示,全球按宽口径衡量的数字经济增加值已占 GDP 的 15.5%,在美国,这个数字占到 21.6%,中国更高,已占到 30%。全球数字化交付服务额(可通俗地理解为数字贸易额)从 2005 年的 1.2 万亿美元增长到 2019 年的 2.9 万亿美元,年均增速 7%,远超同期国际货物贸易和服务贸易的年均增速。^③自 2008 年全球金融危机后,世界经济整体黯淡,勉强保持低速增长,很大程度上还是依靠数字经济的支撑。足见,数字经济已成为世界经济的主要增长动能。

数字技术和数字经济的快速发展,极大地改变了从要素结构到产业结构再到市场结构的整个世界经济,数据开始成为和资本、劳动一样重要的生产要素,独立的数据价值链基本形成,整个经济活动越来越数字化。以前,全球价值链主要是围绕具体的物质产品而构建,主体是制造品的价值链,虽然也有服务的全球价值链,但比较简单,基本依附在制造品的价值链上。随着数字经济的不断发展,独立的数字交付和数字服务的价值链逐渐形成,其内容越来越丰富。在数字技术进步的带动下,数字跨境流动成为大量而普遍的现象,构成了数字产品或数字服务的全球价值链。在这种价值链中,数字产品是主体,是价值形成的主角,不再是从属的配角。数据不再仅仅是用来测度的一个量、一个依附于物质的配角,而是作为重要的生产要素,是财富形成的主体,这是革命性的变化,更是一个新时代的标志。

数字技术的应用无处不在,近二三十年来数字经济呈现井喷式发展势头。能否跟上数字经济的快速发展,成了参与国际经济竞争的关键因素,也逐渐成为一些国家和地区在全球经济格局中所处地位变化的重要决定性力量。美国作为数字技术或信息技术创新的重要策源地,通过控制一些关键核心技术和关键产业,在数字经济领域始终处于优势地位。日本、韩国、新加坡等国过去几十年重点发展微电子和半导体产业,致力于跟进数字技术的前沿,当数字经济机遇来临时,这些国家也在一些领域建立了自己的优势地位:日本在半导体产业的一些细分领域具有优势,韩国在芯片制造和智能手机等数

字产品生产方面具有优势，新加坡则在网络基础设施、国际数据中心等方面具有优势。中国的数字经济起步较晚，但发展十分迅速，目前数字经济规模已居世界第二位，并在电子商务、5G 移动通信等领域形成一定的竞争优势。比较而言，欧洲的数字经济发展相对落后，包括欧盟在内，整个欧洲的数字经济在世界上的地位低于其经济地位。福布斯杂志曾经发布过一个全球数字经济 100 强企业榜单，美国有 49 家企业上榜，中国上榜企业 22 家，欧洲仅有 12 家企业上榜。

当前世界数字经济发展格局的主要特征

数字经济的快速崛起，带动了信息产业、通信产业、互联网产业以及各种基于数字技术的新产业的发展，涌现出大量的商业新场景、新业态、新模式，很大程度上改变了世界经济结构。世界数字经济的总体发展格局是，数字技术决定了数字经济发展的水平和规模，数字经济渗透率不断提升，越来越多的产业受到数字经济发展的影响，参与数字经济发展的国家和地区形成不同方阵，彼此竞争激烈，但数字经济治理相对滞后。

数字技术的进步对于数字经济的发展起着决定性作用，成为决定数字经济发展水平和规模的密钥所在。算力、算法、数据构成数字经济的三大核心要素，这三大要素归根到底取决于计算技术、电子信息技术、通信技术、大数据技术的发展水平和创新能力。发展数字经济，首先是要在底层技术上构筑起雄厚的基础，形成支撑数字经济的硬实力。例如，数字经济离不开对数据的处理、计算和存储，这就需要有先进的芯片承担逻辑管理和高速运算的功能，或是把大量的数据存储起来，这都取决于半导体技术水平和半导体产业的发展。没有尖端半导体技术和强大的半导体产业，数字经济的发展就必然有局限性。同样道理，通信技术水平和相关基础设施建设也决定了数字经济的发展水平。世界数字技术发展的新动向和重大创新，必将在技术方向和产业结构上深刻影响数字经济的发展。

数字经济在不同阶段具有不同的发展热点，总的来看是热点不断和更新迭代。从 20 世纪 90 年代中期到现在，数字经济大致经历了三个发展阶段，每一个阶段都有标志性的发展热点。第一个阶段是从 1993 年美国开始建设“信息高速公路”到 2007 年苹果公司推出智能手机，前后大约 15 年。这一阶段数字经济的热点是电子商务、电子书、电子报刊、企业流程再造，美国的亚马逊公司和中国的阿里巴巴公司就是在这时期创立并逐渐形成世界影响力。第二阶段是从 2008 年 3G 智能手机出现到 2019 年 5G 通信时代启幕，前后约 12 年。这一阶段数字经济的热点是网络音乐、网约车、智能手机、3D 打印等，“移动互联”和大众参与是热点的典型特征。有了智能手机和 3G、4G 通信，人们成为数字经济的消费者（用手机下单）和生产者（发布个人媒体内容）。第三阶段是从 2020 年开始到现在，以 5G 通信正式普及为标记。这一阶段数字经济的典型特征为“万物相联”，热点是人工智能、云计算、区块链、新一代工业互联网等。目前正在流行的生成式对话机器人 ChatGPT 就是人工智能发展的重要标志，一定程度上预示着数字经济发展的未来方向。在万物互联的时代，物联网将会形成更大的产业规模，并将创造高达 19 万亿美元的市场价值，而现在全世界的 GDP 总额不过 100 多万亿美元。^④另外，元宇宙、量子计算、量子通信等新一代热点也正在逐渐形成。

许多经济体兴起数字经济热潮，发展上处在不同方阵，竞争态势日趋加剧。随着数字经济成为全球性经济热点，包括广大发展中国家在内的越来越多的国家参与到数字经济的浪潮之中。这与许多国际机构倡导发展数字经济有很大关系，联合国、世界银行都分别有促进发展中国家和不发达国家发展数字经济的专门项目。不过，数字经济在全球发展很不平衡，各经济体之间形成了水平和规模不一的方阵。总体来看，美国、中国和欧盟处在第一方阵，这是从技术和规模两个维度综合而论的。美国拥有数字领域主要的核心关键技术，位于数字经济的发展前沿。中国数字经济规模巨大，在部分领域具有一定先发优势或比较优势，拥有无限的发展潜力。欧盟在数字经济方面虽然有所落伍，但经济基础发达，发展数字经济的资源十分丰富，数字经济体量也很大，所以欧盟作为整体仍可算作第一方阵。从单个国家来说，日本、韩国、新加坡、德国、荷兰等处在第二方阵，这些国家在数字经济的某些领域具有相当优势，甚至处在世界领先地位，如韩国在存储芯片领域、德国在智能制造领域、荷兰在高

端光刻机领域就处于世界领先水平。其他发达国家和部分发展中国家处在第三方阵，基本上是跟随世界数字经济的潮流。大部分发展中国家处于第四方阵，数字经济刚刚起步，基础薄弱。还有一些落后的国家不属于任何方阵，仍远离数字经济。与此同时，各个方阵之间，尤其是各个方阵内部，围绕数字经济而展开的竞争十分激烈。例如，欧盟在数字经济领域虽然相对落伍，却制定了一系列颇有雄心的发展规划，目标十分宏大，包括到 2030 年半导体产业增加值要占到全球 20%，而现在欧盟的这个指标只有 10%。

数字经济发展鸿沟加剧了世界发展不平衡，全球数字经济治理相对滞后。一方面，数字经济在部分国家繁荣发展，人工智能软件和高速网络随时可用，给人们学习、生活与工作带来巨大便利；另一方面，在一些落后国家和地区，民众尚未广泛享受到数字经济带来的福利。据世界银行的评估，目前世界上还有 20 亿人口不具备上网条件，教育、就业、生活等状况基本处于数字经济兴起前的经济形态。^⑤世界发展本来就不平衡，数字经济发展上的差异又加剧了这种不平衡。数字经济的全球治理相对滞后，实现良性治理仍缺乏有效机制。除了发展不平衡这一问题亟待加强治理外，有关数字经济的标准、规则、规制等问题也是治理的重点，在这些问题上，国际间缺乏合作，全球性协调机制尚未建立起来。在数据产权、数字市场、数字贸易、数字税等焦点问题上，基础性制度建设起色不大，各个经济体之间矛盾不少、纠纷不断。少数国家凭借自身实力优势，强行推行霸权主张和做法，更加不利于数字经济全球治理的制度建设。

世界数字经济发展的基本趋势

第一，科技创新继续推动数字经济朝纵深方向发展，大量数字新产品将不断问世，算力更强、算法更先进、数据更加海量的数字经济新模式也将大量涌现。科技创新是无止境的，推动数字经济发展的各种技术创新不仅不会中断，反而会继续加快。与算力相关的“摩尔定律”提示，在生产成本不变的情况下，芯片功能每隔两年左右升级一代。尽管很多人早就预言“摩尔定律”将失效，但从集成电路技术创新的节奏看，至少未来 10 年内，芯片算力将会继续沿着“摩尔定律”的曲线向上攀升。^⑥芯片的工艺水平如今已到 3 纳米，2 纳米也将很快实现规模化生产，而且，比利时的半导体研究机构 IMEC 发布报告，预测 2036 年将实现 0.2 纳米的技术，说明摩尔定律仍将有效。今后的数字经济，科技含量将更高，不仅将更为广泛地替代原有的经济模式，而且也迭代旧有的数字经济，如同软件升级一样，呈现连续性的升级换代过程。

第二，数字经济的发展继续快于世界经济整体发展，渗透力更强，对世界经济全局的影响更大。在数字技术和数字经济发展比较快的国家与地区，无论是数字产业化部门，还是产业数字化部门，发展的速度都明显快于经济的整体发展。在 2016 年至 2021 年的几年间，美国数字经济增长率平均为 6.7%，高于经济增长率 3 个百分点左右。中国数字经济的增速更是明显快于经济增速。根据中国信息通信研究院的测算标准，近三年中国的数字经济增速要快于经济增长 5 个百分点以上。不仅数字经济居世界前两位的大国如此，在许多规模不大的国家，数字经济也呈现出超前发展态势。只有 130 万人口的爱沙尼亚，经济数字化水平在欧洲首屈一指，其不仅拥有一流的数字化基础设施，而且培育出多个以数字技术为支撑的“独角兽”企业，其中包括全球知名的 Skype。全球范围内，数字经济快于整体经济的增长将是一个基本趋势，而且这种现象将维持较长的时期。

第三，在各种新数字技术的推动下，产业变革加速演进、融合发展，人与数字经济的相融伴生将成为时代的显著特征。今后一、二十年，新一代互联网、人工智能、区块链、元宇宙、云计算、量子信息等新技术的成熟，必将催生更多新产业，并推动原有产业沿着数字技术创新路线实现升级。数字经济时代的产业变革，一方面，融合了多种先进技术和不同领域的创新成果，如 ChatGPT 的里程碑式创新既应用了更强的先进算力技术，也是对大数据技术和语言仿真技术的综合应用；另一方面，随着新业态和新模式的出现，产业间的融合更加深入，例如亚马逊和阿里巴巴早已走出了网上书店和购物平台的单一模式，进入包括云计算在内的多重商业模式。在新一代的数字经济形态下，人的参与感更

强，融入程度更深，大量个性化的人工智能装置和数字环境问世也将为时不远。

第四，数字经济发展全球化与碎片化的趋势并存，关键产业链地区化甚至国家化现象突出，国际产业分工与合作面临严峻挑战和考验。数字技术本身是高度全球化的，一些重要的先进产业如半导体产业，就是国际分工与合作的结果，数字贸易更是摆脱了物理海关的跨境流动，这些都是数字经济发展全球化的一面。但同时，在少数西方国家人为实施“脱钩”政策的影响下，数字经济近年来又呈现出碎片化的发展态势，全球性产业链与市场正经历分裂。以半导体产业为例，原来采用严密国际分工的全球产业链正在向有局限的区域性产业链转变。现在，不仅美国要建立完整的芯片产业链，推动制造环节回流美国，连基础相对薄弱的欧盟也要建立完整的芯片产业链，为此将投下巨资。这样一种碎片化的产业格局重塑，不仅降低了产业发展效率，而且也使多年来形成的国际产业分工体系受到严重损害。

第五，中国和美国将继续保持世界数字经济的领先地位，全球将出现数字经济发展的两大中心，两大中心周围将出现各自的数字经济板块。美国正全力保住数字技术领先优势，把数字经济当作重点竞争策略，并积极拉拢欧盟、日本、韩国、澳大利亚等国为联盟，通过“断供”和“围堵”的方式打压中国的关键数字产业。中国数字经济规模巨大，具有自身发展优势，正在走科技自立自强的道路，将以新型举国体制力求突破关键核心技术，其中包括数字经济领域的关键核心技术，以增强发展的安全性和稳定性。今后，中国数字经济的发展不仅规模更大，而且科技支撑能力将会显著增强。

全面提升中国数字经济的国际竞争力

习近平总书记指出：“当今时代，数字技术、数字经济是世界科技革命和产业变革的先机，是新一轮国际竞争重点领域，我们一定要抓住先机、抢占未来发展制高点。”数字经济在我国虽然发展迅速，但目前仍处在大而不强阶段，必须着力推动数字经济的高质量发展，提升中国数字经济国际竞争力。

全面提升数字经济的科技创新能力，坚决打赢关键核心技术攻坚战。当前尤其要在基础性、通用性关键技术如先进芯片、系统软件、关键设备上实现突破，不掌握这些关键核心技术，不在底层技术上实现自主可控，数字经济发展就会受制于人。在自主创新方面要善于发现和培育新的“赛道”，敢于在一些重大颠覆性技术上实现突围。

继续加大数字基础设施的投资，为数字技术和数字经济的发展支撑起更为强大的物质基础。中国的基础设施建设一直是发展的一大优势，再加上市场广阔这个优势，中国发展的势头就难以阻挡，就能吸引全球的资本和技术要素前来中国寻求发展机会。中国 5G 通信覆盖率全球第一，5G 基站数占全球 60% 以上，光纤网络、移动通信、宽带、数据中心等基础设施建设在国际上处于先进水平，这既是一种体制优势，更是一种国家优势。应当继续发挥好这些优势，适度超前投资建设数字基础设施，为数字经济的大发展奠定雄厚的物质基础。

优先发展我国具有一定竞争优势的重点产业，以“锻长板”带动“补短板”健全产业链。要科学客观估计我国与发达国家在某些尖端技术方面的差距和赶超周期，以求实精神制定可行策略。如在芯片领域可采取以“扬我优势、以长补短”为主的策略，通过封装技术的“独门绝技”提升成熟制程芯片（28 纳米等）的性能，广泛应用于我国电动车、智能车、智能交通、数字城市等建设，形成我国在芯片领域的新优势。此外，我国在电动车、智能车、智能交通、数字城市等领域具有技术领先、市场广阔、走在世界前列的独特优势，同时在这些领域又具有体制优势，加以综合应用，可以为芯片产业创造数十倍的市场（一辆智能车可以最多用到 2000 个芯片），巨大的市场需求必将带动芯片技术的进步。集中精力将优势长板进一步锻长，可以带动短板补齐，目前正是“锻长板”的“窗口期”，应当充分把握好。

加快数字经济世界一流企业的打造，下大力气把企业真正建成数字技术创新主体。我国缺乏一批世界级的数字技术一流企业，尤其是具备底层技术实力的企业较少，必须采取有力措施改变这种状况。数字经济强国，很大程度上是以拥有一大批创新能力强的企业为代表，我们不仅要有市场覆盖全球的平台型企业，更要有掌握关键核心技术的硬科技领军企业。科技发展史表明，企业承担主体地位是科技创新的一条基本规律，晶体管、集成电路、智能手机、视窗操作系统这些具有里程碑意义的重要创新都诞生于企业，甚至连信息论这样的基础理论也出自企业。发展壮大中国的数字经济，必须坚决以企业作为科技创新主体实现创新模式的根本转换。

加强数字领域国际合作，积极倡导推进数字经济全球化。要在国际上充分展现我国数字经济发展的成就和优势，争取更为广泛的国际合作伙伴。进一步扩大数字经济领域的对外开放，建设若干个具有标杆意义的国际数字之都，重点建设一批“数字自由贸易区”，形成示范效应，吸引全球数字资本和数字产业。此外，还要积极参与数字经济国际规则的制定，促进全球数字治理制度的建设和完善。在加快构建新发展格局中，努力创造中国数字经济融入世界而世界数字经济离不开中国的新境界。

国内财经

欧盟首脑密集访华， 重启中欧经贸合作背后再布局

来源： 中国社会科学网（2023-04-12）

作者： 赵柯（中共中央党校（国家行政学院）国际战略研究院俄罗斯与欧洲研究所所长、副教授），
毕阳（外交学院外交学专业博士研究生）

4月5日至7日，法国总统马克龙时隔3年多再次对中国进行国事访问，欧盟委员会主席冯德莱恩同期访华，掀起2023年中欧外交新高潮。超60位法国商界领袖陪同马克龙访华。当地媒体称“法国的企业家们都想搭上马克龙访华的专机。”随行贸易代表团与中国企业签订多个合作协议。对华经济合作无疑仍为法国各界高度关注的战略议题。

中欧是两大文明、两大市场、两大力量。中欧关系对国际局势稳定和全球秩序演进具有重大影响。长期以来，经贸关系虽为中欧全面战略伙伴关系的压舱石，但近年来亦面临对抗性提升和泛政治化、泛安全化形势加剧等多重挑战。欧洲既寻求独立于第三方之外、符合本国战略利益的大国关系，也并未以经济作为其处理对华关系的全部考量。

但其对欧盟“负责任共存”新框架的深度分析，援引以解读当前热度之中的中法和中欧局势恰逢其时。作者提出，欧盟对华经济外交发生重大转变，从“以商促变”的旧框架进入“负责任共存”的新框架，旨在通过重塑多元化、本地化的经贸网络，推出更具针对性的贸易投资工具，以及加强西方国家的对外经济政策协调，应对中国的所谓“系统性竞争”。新框架具有浓厚的价值观色彩，对抗性明显加强，但其不寻求改变中国，不愿对华经济脱钩，在给中欧关系调整带来挑战的同时也提供了发展机遇和合作空间。“负责任共存”的新框架是被动防御型的，其有效性不仅取决于欧盟的政策执行力度，很大程度上也取决于中国的对欧政策，中国应对的关键在于持续扩大中欧在双边和全球层面的共同利益，“锁定”中欧关系的“战略性”。因此，我们既要坚持中欧经贸合作，又要推动中欧绿色发展战略的对接，并扩展全球经济治理层面的合作。

经贸关系是中欧全面战略伙伴关系的压舱石，双方互为重要的经济合作伙伴，但近年来中欧经贸关系在不断深化的同时也呈现两个新的发展态势。一是欧盟开始越来越多地采取“对抗性”姿态来处理对华贸易争端，2020 年欧盟实施了 150 项贸易救济措施（相比 2019 年增加 10 项），包括 128 项反倾销措施、19 项反补贴措施和 3 项保障措施，其中对中国实施贸易救济措施的数量最多，多达 99 项。二是面对中国国际竞争力的迅速提升，欧盟对华经贸政策出现泛政治化、泛安全化趋势，认为中国的经济发展模式已从根本上改变了全球经济和政治秩序，对既有全球经济治理体系造成挑战，并影响欧洲企业在全球和内部市场的公平竞争环境。欧盟将中欧经济合作中的技术性分歧和摩擦上升到经济制度层面的差异和竞争，使经贸关系“武器化”，这导致双方努力多年并于 2020 年底完成谈判的《中欧全面投资协定》在欧盟的批准过程中遭遇政治阻力，给中欧关系蒙上阴影。这些现象的深层原因是欧洲对华经济外交发生了重大转变，正在从“以商促变”的旧框架进入“负责任共存”的新框架。本文重点分析欧盟对华经济外交新框架的出台背景、内涵特征与政策举措，并对其前景和影响进行分析。

1. 概念界定与文献回顾

国际贸易对现代国家尤为重要，甚至有观点认为真正的现代政治始于贸易成为政治关注焦点的时候，从外交或国际关系角度出发考察国家间经贸事务是现代民族国家的重要特征。早在 18 世纪，英国哲学家大卫·休谟就观察到当时欧洲的君主们从对经济问题的漠不关心转变为从战争的逻辑看待经济。到了 19 世纪，德国经济学家弗里德里希·李斯特对亚当·斯密倡导的自由贸易提出了批评，认为斯密的学说忽略了国家间的竞争，是一种理想状态下的世界主义经济学，而现实世界需要国家经济学。不过，经济外交被国家有意识地用作政策工具，并真正进入学术视野则更晚一些。日本对经济外交的研究起步较早，为打破二战后的国际孤立，日本提出了“贸易立国”的思路，希望通过这样的经济策略推动日本走向世界、开拓海外新市场。之后，越来越多的学者进入经济外交研究领域，经济外交得到了更广泛的讨论。然而，目前对于什么是经济外交仍没有统一的定义。

一般认为，经济外交（Economic Diplomacy）包含两层含义。一是强调经济外交是一个国家对外经贸合作的总和。它不仅包含商务外交（Commercial Diplomacy）中促进对外投资与贸易、扩大对外经济合作的内容，也包含处理对外经济政策问题的外交。二是强调将经济资源作为奖励或制裁手段，以追求特定的外交政策目标，这个层面的经济外交也常被称为“经济国策”（Economic Statecraft）。大卫·鲍德温（David Baldwin）认为，经济国策有三个基本组成部分：一是在施加影响过程中所采取的政策工具类型是经济的，二是施加影响的对象是其他国际行为体，三是施加影响的范围包括目标对象的信念、态度、意见、期望、情绪或行为倾向等。可以看出，经济国策意义上的经济外交重点是通过经济资源影响国际社会其他成员的行为，以达到经济方面或非经济方面的目标。

在经济全球化遭遇逆流，特别是中美贸易关系紧张的背景下，西方国家更加强调大国竞争的回归，将经济外交作为大国博弈的重要竞技场，经济外交特别是大国经济外交的理念和实践也呈现新特征。

第一，强调经济外交要维护国家经济安全，认为经济外交应更好地在商业开放与外交战略目标之间寻求平衡。安全优先逐渐成为各国的政策选择，特别是特朗普政府奉行“经济安全就是国家安全”的理念，认为以繁荣换取安全的国家最终会一无所获，这对西方国家的经济外交产生了重大影响。尽管各国对经济安全有不同的理解与偏好，但加强对外国投资审查以及增强本国供应链弹性等都是经济外交重点关注的议题，各类经济制裁工具也被越来越频繁地使用。当前的地缘政治竞争日益成为影响一国经济运行的外部因素。如何更好地使本国在全球价值链中占据有利位置，增强应对外部冲击的韧性，也是经济外交的重要政策目标。

第二，强调经济外交服务于本国经济，与国内经济社会政策目标相统一。经济全球化在带来经济高速增长的同时，也产生了收益分配不均衡的问题，财富向高收入阶层集中的趋势明显，特别是在西方发达国家，中低收入群体往往成为经济全球化的“输家”。在此背景下，经济外交越来越“内政化”，

其政策目标不仅是为了从宏观上促进国际贸易与投资,而且更为强调提高国内中低收入群体的工资水平与社会福利待遇,产业政策、贸易保护政策等经济外交工具被更多地使用,以保障国内的就业和收入。外交需要新的经济哲学来引领,重点是如何提高国内工资水平和创造高薪就业岗位,而不是仅仅考虑促进企业的全球投资。

第三,强调经济外交要塑造更加有利于本国的国际经济秩序。当今国际经济秩序正处于深刻调整与变革中,在新一轮经贸规则的重构进程中获得规则制定权成为大国开展经济外交的重要政策目标。欧盟在 2021 年 2 月发布的新版贸易政策文件中,明确将领导世界贸易组织改革,提升多边贸易治理框架的有效性,为可持续和公平的全球化制定全球规则列为其贸易政策的核心目标之一。美国也提出为应对 21 世纪的风险与挑战,将推动对国际货币基金组织、多边开发银行的现代化改革,建立一个“在更有利于美国工人条件下”的新贸易架构,与可依赖的国家合作,确保自由而安全的贸易。近年来,在全球多边经济体系之外着力构建区域性经贸制度也成为大国经济外交的突出特点。2021 年 10 月,拜登表示美国将与合作伙伴探讨制定“印太经济框架”,此后美国一直在与地区盟友、合作伙伴及国内利益相关者、专家等进行广泛磋商,努力充实框架内容。日本积极推动《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》(CPTPP)的谈判与协议的达成。欧盟以双边方式与加拿大、越南、日本等国家达成经贸协定,恢复停滞的欧印自由贸易协定谈判,并在 2022 年 4 月宣布成立欧盟—印度贸易和技术委员会,成为继美国之后欧盟与他国成立的第二个贸易和技术委员会。

2. 欧盟对“以商促变”传统对华经济外交的反思

经历了 2008 年金融危机、2009 年欧债危机之后,面对国际格局变动,欧盟对世界形势的认知发生了变化,其经济外交的政策方向也相继转变。欧盟认为,当前大国间的对抗性正在增强,“我们的世界正在变得不稳定、不安全”,在大国竞争时代,欧盟需要充分利用经济力量来维护有利于自身的国际秩序。国际贸易紧张局势的不断加剧,也需要更透明的经济外交框架,而且经济外交可以支持以规则为基础的多边体系。欧盟特别强调在开展经济外交时不仅应考虑经济因素,而且应考虑如何达到更广泛的外交政策目标,使其透明度更高,使多边体系更完善。

2016 年以来,欧盟一直积极推动制定欧盟层面的经济外交战略,认为开展经济外交是欧盟面对不断变化的世界的重要举措,经济外交是政治与经济的互动,经济需要服务于外交与战略,欧盟应加强在经济领域的影响力和对外行动的一致性。2016 年 5 月,欧洲议会召开以“欧盟经济外交”为主题的会议,讨论面对全球的经济挑战与机遇,欧盟应如何改进其经济外交工具,这拉开了欧盟层面对经济外交进行反思与再定义的序幕。经过近一年的讨论,欧盟更新和扩展了经济外交的理念,认为经济外交要从传统的促进商业发展转向维护更广泛的经济利益,人权、价值观等因素都要在欧盟经济外交中占据更加重要的地位。这一经济外交的“新共识”集中体现在 2017 年欧盟委员会发布的《驾驭全球化的反思文件》中,明确强调推行更加统一、积极主动的欧盟经济外交有益于成员国公民,欧盟及其成员国应改进外交政策和工具的连贯性,促进欧盟的经济增长和就业,更好地追求欧盟的海外经济利益,特别是其经济外交在促进贸易和投资的同时,也要促进人权、公共健康、环境保护等全球性问题的治理。从传统上促进企业开拓国外市场的政策工具,转向追求多重地缘政治目标的经济国策,是欧盟经济外交调整的核心,也构成了当前欧盟对华经济外交转变的重要背景。

1975 年,欧洲共同体与中国正式建交。1978 年,双方签订首个政府间贸易协定,这也拉开了欧盟对华经济外交的序幕。欧盟对华经济外交基于这样一种信念,即在欧洲的影响下,中国将推动经济的自由化并改善其法治和发展政治民主化。这一理念也被概括为“以商促变”,德国是“以商促变”最早的提出者和践行者。自 1984 年时任联邦德国总理科尔率领庞大贸易代表团访华以来,德国的对华政策一直坚持“通过贸易改变中国”(Wandel durch Handel)的理念。随着中国经济的快速崛起,欧盟对华经济外交的政治色彩明显加强。欧盟在 2006 年 10 月同时发布《欧盟与中国:更紧密的伙伴、承担更多责任》和《竞争与伙伴关系:欧盟—中国贸易与投资政策》两份重要对华政策文件,要求中

国在价值观和法律理念上更多借鉴欧洲立场，尊重欧盟全球层面的既得利益，遵守当前的国际贸易规则等。欧盟认为，中国在市场准入方面的限制或将威胁中欧对等的贸易关系，如何应对来自中国的竞争并推动建立公平的竞争环境是未来十年欧盟贸易政策的核心挑战。

2016 年是欧盟对华经济外交的重要分水岭，在这一年的 5 月，中国企业收购了德国顶尖工业机器人制造商库卡公司，这让欧盟的政治精英大为震惊，认为中国正有目的地对欧洲的关键基础设施和高科技产业进行投资，以获取技术和竞争优势。作为应对措施，欧盟当年就决定要修订现行的反倾销和反补贴法规，以更好地应对不公平贸易行为。同时，欧盟出台新的对华政策文件《欧盟对华新战略要素》强调要在所有合作领域进行对等（reciprocity）与公平的竞争，欧盟及其成员国开始逐渐抛弃过去的“改变中国”的幻想，转向现实主义。2019 年 3 月，欧盟正式出台《中欧战略展望》，将中国定位为合作伙伴、竞争者和系统性竞争对手。欧盟坦承，中国带来的挑战迫使欧盟寻找新的贸易政策。

对欧盟而言，“以商促变”已不合时宜，需要新的对华经济外交框架。其原因主要有三个方面。

第一，欧盟认为“以商促变”在中国经济竞争力不断提升的背景下，导致中欧收益失衡。欧盟认为自己是收益相对较少的一方，中国获益更多，并成为欧盟强大的经济竞争对手。这种“吃亏论”当前在欧盟的政策界和学界变得十分流行。以研究欧洲经济见长的知名智库布鲁盖尔（Bruegel）在 2020 年的一份报告中声称，欧洲与中国在全球价值链的竞争是此消彼长的关系，中欧贸易的发展相对有利于中国，而不是欧盟。随着中国向价值链上游攀升，开始生产更多的资本和技术密集型产品，导致中国产品对欧盟产品形成更高的替代性，中欧在经济上的竞争性确实较以往有所提高。即使是在欧盟的传统优势领域，中国也越来越呈现后来居上的态势。中国制造业的崛起对欧盟经济界和政治界都产生了极大震撼，“吃亏论”成为欧盟看待双方经济合作的一个重要视角。

第二，欧盟认为“以商促变”无法有效保障欧盟的经济安全。随着中欧经贸关系的深化，欧盟担心对中国经济的依赖导致其产业链脆弱性的风险上升。特别是大国地缘政治竞争的加剧和新冠肺炎疫情的暴发使得欧盟改变了对产业链效率与安全之间的权衡，增强欧盟产业链的韧性变得更加迫切，降低对中国的过度依赖成为欧盟的政策选择。此外，欧盟认为中国通过采取包括收购欧盟具有关键技术的企业在内的产业政策，加强了对欧盟产业与科技的竞争优势，欧洲面临技术外流的风险。欧盟认为中国的产业政策已经在多个层面影响了欧洲的创新环境和工业基础，中国在新兴技术方面的领先地位将改变欧洲企业的市场环境，这在人工智能、电动汽车和电动汽车电池等领域已显现出来。中国的产业政策越成功，其向第三方市场出口的原原本属于德国、欧盟产业优势领域的产品就越多，欧盟损失就越大。因此，时任欧盟委员会主席容克在 2017 年 9 月的国情咨文演讲中宣称，“我们不是天真的自由贸易主义者，欧盟必须一致保护自身的战略利益，如果一个外国的国有企业想要购买欧洲的港口、欧洲的能源基础设施或者国防技术公司，这个过程必须透明，要有审查和辩论。需要知道我们的后院在发生什么，从而可以在必要的时候保护我们共同的安全，这是一项政治责任。”

第三，欧盟认为“以商促变”并未达到预期效果。在欧盟看来，“以商促变”并没有让中国变得更像西方，反而使中国更加坚持自身的政治体制和经济社会模式，更加自信地沿着符合自己国情和历史的道路前进。欧盟认识到没有能力促使中国改变，双方的经贸往来不可能使中国从根本上改变其经济和政治结构，“以商促变”的旧框架并没有为“变”设计具体的推动机制，欧盟缺乏可行的制裁和惩罚手段以迫使中国进行改革，这也意味着“变”的目标必然会落空。正是基于对“以商促变”效果的失望，欧盟对以“商”作为对华政策工具的看法发生了变化，试图使其地缘政治化。“以商促变”的旧框架显然不能容纳欧盟在对华政策上的地缘政治雄心，欧盟需要建立新框架，这一新框架的核心是用地缘政治的眼光去审视与中国的经贸关系。

3. 欧盟对华经济外交新框架：“负责任共存”

对“以商促变”旧框架的反思，促使欧盟寻找对华经济外交的新框架。德国工业联合会（BDI）与德国经济亚太委员会（APA）提出“负责任共存”的新框架，其核心理念和政策内涵受到欧盟及成员国官方相当程度的认可，越来越多地体现在欧盟官方政策中。德国总理朔尔茨也开始用“共存”来解释其对中欧关系的理解，朔尔茨在回应其任内对华政策是否依旧将经济利益置于人权之上的问题时，以勃兰特的“东方政策”为例强调缓和关系不是出于经济考量，而是基于和平与安全等全局利益的考虑，强调“要在这个世界上同与我们截然不同的政府共存”。“负责任共存”正在成为欧盟对华经济外交的新框架，其内涵可概括为五个方面。

第二，“负责任共存”中“负责任”的基础是不因短期的商业利益损害欧洲的长期竞争力。欧盟认为以往对华经济外交经常将短期经济利益置于战略性、长期政策目标之上，而经济利益至上使欧盟失去了塑造国际关系的影响力，欧洲很难像十年前全球金融危机和欧债危机时分享中国经济增长的成果，因为不仅在中国国内市场，而且在全球市场上中国企业在机械、轨道交通、汽车等诸多欧洲的传统优势领域正以欧洲竞争对手的身份出现。中国正取得越来越多的技术领导地位，欧洲却在停滞不前。欧盟要重塑经济竞争力，在与中国进行经济合作时不再以商业利益作为成功的标准，而是以能否维护欧洲单一市场、提升制度竞争力、服务欧洲战略自主为标准，强调公平贸易与经济主权。在中欧投资协定谈判中，欧盟经济界的要求重点就是市场准入和公平的竞争环境。2020 年，时任德国驻华大使葛策（Clemens von Goetze）称，今后双方的经济合作须建立在开放、公平竞争和互惠原则的基础上。中国企业已成为具有世界一流能力的竞争对手，欧盟不能接受竞争中的不平等待遇，应该保证公平的竞争环境。

第三，“负责任共存”中的“共存”首要的是容忍制度差异。容忍制度差异包含两层意思，一是不认同中国的制度，欧盟视自己的制度模式是“普世”的，中国的制度模式是对欧盟的挑战和可能的替代，这让欧洲面临“第三次制度之争”。与中国的制度竞争不仅是军事竞争，更是经济竞争，制度之争下的欧洲面临着严峻挑战。二是欧洲虽然不认同中国的制度，但与美国不同，欧洲认为与中国的制度差异并不必然导致双方出现政治、军事冲突，欧盟应该在坚持自身立场的基础上，探索与中国长期共存的道路。

第四，“负责任共存”中“共存”的核心是保持经济合作不脱钩。与美国不同，欧盟并不赞同与中国完全脱钩，欧盟认为即使与中国存在诸多经贸分歧，但与中国脱钩并不符合其经济利益。即使面临美国试图与中国脱钩的压力，欧盟企业仍然积极调整自己在中国的战略，以适应一个拥有两套独立技术标准体系的世界，因为退出中国市场将是“经济自杀”。根据德国基尔世界经济研究所的测算，欧盟单方面对华脱钩（对华贸易壁垒翻倍），将使其自身实际收入平均减少 0.8%，相当于 1314 亿欧元的损失。若中国对等反制，欧盟面临的损失或将达到 1 703 亿欧元，占欧盟 GDP 的 1%。其中，作为与国际联系特别紧密，对华贸易额占欧盟对华贸易额 1/3 的经济体，德国受到的打击会比其他许多欧盟成员国更大，实际收入将下降 484 亿欧元，占其 GDP 的 1.4%。

第五，“负责任共存”中“共存”的保障是要“武装共存”。欧盟认为中国没有对等开放市场，拥有非对称优势，欧盟和中国的竞争是依据完全不同的规则，称中国是在用打橄榄球的规则和欧洲踢足球，中国戴着橄榄球比赛的装备和护具，而欧洲则毫无防护装备，这是不公平的。欧洲也要“武装”起来，增强欧盟机构的作用，在对华经贸关系中制定新的政策，发挥欧洲统一大市场的价值，欧盟认为“27 个成员国共同努力，制定统一的对华政策，欧盟将能发挥经济大国的影响力”。欧盟委员会主席冯德莱恩将本届欧盟委员会定义为“地缘政治委员会”，希望建设更加外向的欧盟，捍卫欧洲的利益，使欧盟成为一个更强大的地缘政治参与者，成为“负责任的欧洲”。欧盟认为与中国的经济合作，要坚持经济主权，战略性地运用其经济资源以提高欧洲的全球竞争力，通过加强外资审查、利用关税等方式捍卫欧盟的战略利益，并维护其安全。在贸易领域，欧洲不仅可以制定标准和规范，而且可以决定哪些产品在欧洲市场销售；在投资领域，涉及关键基础设施等安全战略问题，欧洲对如何利用外

资应该拥有更大的主权。

4. “负责任共存”框架下欧盟对华经济外交新举措

在欧盟看来，与中国紧密的经贸关系在带来巨大利益的同时，也让欧盟面临严峻挑战，并且利益与挑战的天平正在失衡，解决之道在于在对外经济合作中加强价值观导向，密切与志同道合国家的经贸往来以确保供应链安全和促进所谓公平贸易。在地缘政治竞争趋于激烈的背景下，欧盟担心与中国过于紧密的经济联系会使其陷入被动依赖，试图与中国建立一种“功能性贸易伙伴”关系，增强经济关系的可替代性。“负责任共存”体现出欧盟这样一种对华经济外交理念，并已初步形成了有具体政策支撑的框架体系。

第一，推动经贸关系多元化、本地化。为打造更具韧性和可持续性的产业链、供应链，欧盟正采取行动减少对华依赖，着手实施“中国+1”战略，推动经贸关系多元化、本地化，这是欧盟“印太战略”的核心内容。近年来，欧盟已与日本、韩国、新加坡、越南以及太平洋国家签订了不同类型的贸易和投资协定，下一步的重点是要完成与澳大利亚、新西兰、印度尼西亚和东非共同体的贸易谈判，恢复与印度的贸易谈判和投资谈判，继续与东盟及其成员国接触，从而为达成欧盟与东盟之间的区域间贸易协定努力。在欧盟委员会发布的最新版产业战略中，打造本地化的产业链被置于优先的地位，支持成员国内部通过公私伙伴关系（public-private partnership）的方式建立产业联盟，努力提高欧盟自主研发与生产能力，目前欧盟委员会已在原材料、电池和氢三个领域建立产业联盟。为进一步实施产业本地化战略，2022 年 2 月，欧盟委员会通过了《欧盟芯片法案》（European Chips Act），计划推动半导体生产从亚洲转向欧洲，并确立了到 2030 年欧盟占据 20% 的市场份额的目标。这是欧盟强化技术主权的关键一步。欧盟工业所需的原材料中有 80% 都依赖外国进口，其中超过一半的关键原材料的主产地都在中国。欧盟认为，原材料集中在中国等少数几个国家无疑会增加供应短缺的风险和价值链的脆弱性，计划通过提高资源利用率和科技创新能力来减少对中国关键原材料的依赖，包括加强在欧盟国家内部采购与加工原材料，同时通过第三国采购实现供应多元化。

欧盟工业所需的原材料中有 80% 都依赖外国进口，其中超过一半的关键原材料的主产地都在中国。欧盟认为，原材料集中在中国等少数几个国家无疑会增加供应短缺的风险和价值链的脆弱性，计划通过提高资源利用率和科技创新能力来减少对中国关键原材料的依赖，包括加强在欧盟国家内部采购与加工原材料，同时通过第三国采购实现供应多元化。

第二，制定针对性的对华经贸政策。在中国企业对欧盟直接投资快速增长的背景下，为防范中国企业对欧盟核心科技企业的并购，2019 年 4 月《欧盟外国直接投资审查框架》条例正式生效。根据该条例，欧盟委员会被授权基于公共安全和公共秩序的原因审查特定的外商投资项目，欧盟委员会有权要求成员国提供审查程序所必需的任何信息。欧盟委员会虽然没有权力直接否决相关交易，但可以向成员国提出意见，成员国有义务听取欧盟委员会的审查意见。欧盟主要成员国也纷纷强化对外资的审查力度。从 2018 年到 2020 年，德国三次修订《对外贸易和支付法》，不断扩大对外商投资的审核范围，降低审核门槛。以该法案为依据，德国政府多次阻止中资企业的收购。欧盟还通过了《反倾销条例》修正案，2020 年欧盟启动了 15 个新调查，其中针对中国的调查就有 8 个。

2021 年欧盟密集推出一系列针对中国的经贸政策。2021 年 5 月，欧盟委员会推出《外国补贴扭曲内部市场条例法案》，2022 年 6 月 30 日，欧洲议会和欧盟理事会就法案实施达成了临时协议。据此，欧盟委员会将有权审查非欧盟国家政府对在欧盟从事经济活动的企业的财政资助情况，显然，反补贴审查指向中国，这将是中国企业在欧盟进行并购和参与招标的一项新障碍。2021 年 12 月，欧盟委员会正式公布《关于保护欧盟及其成员国免受第三国经济胁迫的条例草案》，宣称要应对欧盟及其成员国面对的经济胁迫压力。在 2021 年中欧因相互制裁和立陶宛问题造成关系紧张的形势下，欧盟所谓的“反经济胁迫”政策工具被普遍认为主要指向中国。欧盟认为中国并没有向欧盟对等开放国内

公共采购市场。2021 年 6 月，欧盟成员国同意与欧洲议会就创建“国际政府采购机制”开启谈判；11 月，欧洲议会国际贸易委员会通过国际采购工具（International Procurement Instrument, IPI）文件，这是欧盟推进国际政府采购机制建设的重要一步，将限制那些来自不向欧盟企业提供类似准入条件国家的企业参与欧盟公共采购招标的机会。2022 年 3 月，欧盟理事会、欧盟委员会和欧洲议会就 IPI 工具达成临时协议，强调 IPI 工具在推动全球采购市场开放的作用。可以预见，由于中国经常被欧盟指责没有对等开放公共采购市场，中国企业在参与欧盟公共采购时将面临更多壁垒。

第三，加强西方国家对外经济政策协调。特朗普政府时期欧美关系虽然遭遇挑战，双方贸易纠纷和冲突不断，但欧美对未来全球经济秩序的发展与演变仍保持着相当程度的共识——维护西方在国际经贸规则中的主导和优势地位，不能让中国来书写 21 世纪的经济规则。自 2017 年 12 月以来，美欧日三边贸易部长会议已经历了九轮谈判，目标直指中国。时任欧盟贸易专员塞西莉亚·马尔姆斯特伦（Cecilia Malmstrom）曾声称，中国的行业补贴尤其是对铝和钢铁的补贴，正在以“非常、非常戏剧性”的方式充斥全球市场并伤害欧洲工人。这一会议的目的就是要重塑全球贸易市场和国际规则，塑造符合西方利益的制度环境。

拜登执政后，欧美在延续“大西方”经贸协调机制的同时，也在不断建立新的经贸合作机制，指向中国的意味更加明显。2021 年 6 月，美欧贸易和技术委员会正式启动，以协调双方在全球经贸领域的所谓关键问题。同年，该委员会成立了 10 个工作组，双方将在投资审查、出口管制、人工智能、半导体供应链安全、全球贸易挑战等领域深化合作。2021 年 10 月，欧洲议会高票通过《欧盟与美国关系的未来》（The Future of EU-US Relations）决议，强调全面加强与美国国际贸易和投资合作。

5. 影响与前景

作为全球三大经济体之一，欧盟综合实力雄厚，是全球重要的战略力量和影响国际格局演变的关键因素。当今世界正经历百年未有之大变局，中华民族的伟大复兴以及随之而来中美之间趋于激烈的战略竞争，无疑是百年变局最为核心的内容，欧盟在这场百年变局中扮演关键角色。对此，托马斯·弗里德曼这样描述：不论是美国还是中国，谁能在技术标准、贸易规则和科技竞争中将欧盟争取到自己这边，谁就能够为 21 世纪的全球数字商业制定规则。中美欧三边关系正加速调整，欧盟对华经济外交的转变需要高度重视。

欧盟对华经济外交“负责任共存”新框架在相当程度上更加趋近美国对华政策，欧盟认为美国仍是其最重要的盟友，双方需要加大在中国议题上的协调力度。在经贸领域，欧美更是积极推动构建西方国家的经济技术联盟，共同制定全球技术、行业标准，企图建立封闭、排他的西方市场，乃至分割世界市场。在一些欧盟政治精英看来，要应对 21 世纪的挑战，关键就是“重建作为政治概念的西方，将欧盟和北约紧密结合在一起”，其本质则是重新拾起“阵营化”“集团化”“对抗性”的旧思维，力图利用西方国家的整体优势，以强硬的姿态迫使对方让步，维护自身的既得利益。俄乌冲突之下跨大西洋联盟得到了巩固，欧美在中国议题上的合作也会进一步增强。

与“以商促变”的旧框架相比，“负责任共存”的新框架具有多重政策目标，且这些目标之间存在相互抵消和矛盾冲突之处，这使得新框架在实施过程中的有效性和可操作性会大打折扣，在客观上也为中国处理对欧关系留下了弹性空间。在新框架下，欧盟虽然会更加强调意识形态，甚至在一定程度上会奉行对华“价值观外交”，但是与美国不同，避免脱钩是欧盟及其成员国的共识，欧盟仍希望在全球经济治理领域加强与中国的合作，主张在国际多边框架下协调处理分歧，推动世贸组织、国际货币金融体系改革等。欧盟的“负责任共存”理念反对孤立中国，而且希望在竞争中寻求长期共存。欧盟仍是维护开放型世界经济的重要力量，经贸关系将继续在中欧关系中发挥压舱石作用，欧盟是中美欧大三角关系中可争取的力量。此外，与“以商促变”的旧框架不同，“负责任共存”的新框架是被动防御型的，其能走多远不仅取决于欧盟的政策执行力度，而且也取决于中国的对欧政策。

尽管“负责任共存”的新框架有“经贸武器化”的意图，但仍给中欧经济合作留有很大空间。应对新框架的关键在于以扩大共同利益的包容性来化解欧盟“经贸武器化”的对抗性，通过开放合作实现利益深度融合，“锁定”中欧关系的战略方向，避免欧盟走向封闭的“大西方”。

第一，要坚持中欧经贸合作。虽然欧盟对中国经济竞争力的不断提升怀有疑虑，出现经贸关系意识形态化的趋势，但脱钩不是欧盟的政治共识，不愿放弃分享中国经济增长的红利，深化中欧经贸合作仍是消解欧盟战略对抗的有效手段。《中欧全面投资协定》是扩大双方共同利益的制度性安排，中国仍要积极推动欧盟方面目前陷入停滞的批准进程。实际上，欧方也希望加快推动协定的批准，改善欧盟企业进入中国市场的准入条件。在 2022 年 2 月举行的第 58 届慕尼黑安全会议上，欧洲理事会主席米歇尔强调其对《中欧全面投资协定》的停滞感到“沮丧”，并再次重申该协定是双方经贸关系正确的发展方向，朔尔茨也明确表示，希望停滞不前的中欧投资协定“尽快生效”。2022 年 4 月，十三届全国人大常委会第三十四次会议决定，批准国际劳工组织《1930 年强迫劳动公约》和《1957 年废除强迫劳动公约》，这不仅表明中国政府反对强迫劳动的一贯立场，而且在相当程度上也是回应了欧方对投资协定的关切。

第二，推动中欧绿色发展战略的对接。中国坚持绿色发展的新理念，提出力争 2030 年前实现碳达峰、2060 年前实现碳中和，中国经济将迎来深刻转型和结构改革，这意味着要重构能源体系、金融体系、消费体系以及公共服务体系。绿色转型是欧盟“双支柱”发展战略之一，欧盟在 2019 年就公布了应对气候变化、推动可持续发展的“绿色协议”，旨在将欧盟转变为一个公平、繁荣的社会和拥有竞争力、资源节约型的现代化经济体。欧盟提出到 2050 年实现碳中和的目标，实现经济运行的全面绿色化。在推出“下一代欧盟”复苏基金时更是将推动绿色经济作为核心任务之一，规定成员国在申请该基金时对绿色经济的投资不得少于 37%。绿色发展是人类文明的共同发展方向，对中欧双方都是一场巨大的经济社会变革，其中蕴含着巨大的合作潜能和空间，双方在能源转型、碳排放交易体系、科研创新、绿色金融等领域的合作具有现实的需求。

第三，扩展全球经济治理层面的合作。在单边主义、保护主义等逆全球化潮流的背景下，作为全球贸易大国，维护开放型世界经济是中国国家利益之所在。而欧盟作为全球最大的区域集团，也是多边贸易体系的受益者和支持者，尽管当前国际社会对多边主义的怀疑情绪日益高涨，但欧盟主张更多而非更少的多边治理，并明确表示要“成为多边主义的守护者”。中欧在推动世贸组织改革、维护全球供应链安全等问题上拥有广泛的合作空间。只有将中欧关系更深地融入国际秩序的变迁与改革中，中欧关系才能获得更广阔的发展空间，也才能建设更具全球影响力的中欧全面战略伙伴关系。

中国外贸品牌化转型之路： 从内外资出口情况的冷暖说起

来源：FT 中文网（2023-04-09）

作者：李瀚明

世界外贸随着新冠的退潮而逐渐回到正常和跨境电商议题上中美的争拗，今天我们来讨论一下这种退潮如何在地域上对中国外贸造成影响。

海关总署每个月公布的统计月报中，包括了各省（或直辖市、自治区，其中五个经济特区单列）的出口情况，并单独列出了外商投资企业（包括参照《外商投资法》管理的港澳台商投资企业）的出

口情况。

我们先以 2023 年 1 月和 2 月最新公布的数据为例。这两个月中国共计出口了 3.49 万亿元人民币的商品。按市场主体的性质分，其中有 1.05 万亿元（大概 30%）是由外商投资企业申报出口的；按市场主体的地理位置分，江苏、浙江、广东三省占了一半份额。

如果让我们进一步深究 22 个省（4 个经济特区单列）、4 个直辖市、5 个自治区的出口结构，我们可以按照外资企业出口额占比，将这 35 个统计主体分为几类：

我们可以看到，不考虑具有外企总部效应的北京和上海，中国的出口情况大体可以分为四种类型：

1. 对外资依赖度较低、出口额较高的地方。浙江和山东属于这样的情况。

2. 对外资依赖度较高、出口额较高的地方。江苏属于这样的情况。

3. 对外资依赖度较高、出口额较低的地方。陕西、重庆、四川和河南、以及直辖市的北京和上海属于这样的情况。

4. 对外资依赖度较低、出口额较低的地方。大部分省市自治区属于这样的情况。

为什么我们要对出口企业的类型进行分类呢？因为这涉及到一个外贸模式的差异。让我们将自己带入一位外商的角色。一位外商如果想订购、生产一种产品，一般而言有两种方法：

在某个地方工业发展的早期阶段，这个地方往往不具备外商所期望的生产能力，生产不出外商所需要的产品。这个时候，大部分普通的外商会扭头就走，寻找其它合适的地方；而有经济实力的外商中的一小部分则会被当地合作伙伴的诚意所打动，而决定向当地涸注一笔资金，在当地建设生产能力——也就是俗称的“外资”。

就外资这一形式而言显而易见的是，无论地方再怎么在钱以外的事情上表现诚意，以出口加工为目的进行投资往往都需要相当大规模的资本，并要在大规模的订单预期下才能顺利落地实施。因此，全球化的大型企业往往是出口加工领域招商引资的主要目标——因为只有他们才具有落地投资的需要（本地生产能力无法满足其产品设计要求）、实力（足够雄厚的资金储备）和信心（有销售渠道在全世界销售新工厂的产能）。

事实上，中国现在出口额较低，外商依赖程度较高的河南、四川、重庆、陕西三省一市，每一个都伴随着一家龙头级别的大型跨国企业——河南是智能手机、四川是平板电脑、重庆是笔记本电脑、陕西是半导体芯片。至于江苏这一外商出口领域的龙头，则更是中国外商电子产品生产的重镇。

而随着这个地方的工业发展逐渐成熟，外商可能会发现已经有工厂具有这样的生产能力了。这个时候，与其涸注资金在当地投资，不如以在付款方式上更灵活、资金门槛更小、更加按需定制的“定金+尾款”方式，委托本地工厂加工生产自己所需要的产品。

中国沿海地区有很多服装和鞋帽的加工厂。这些加工厂的其中一种订单来源，就是国外服装品牌的订单。由于中国显然具有一定的服装和鞋帽产能，因此外商可以将订单交给中国的合作伙伴，而无需在中国投入资本。

无论是亲自投资还是委托当地合作伙伴生产，这些由外商主导的项目往往竞争都相当激烈。出口加工领域素有“两头在外”的特点——其原材料多数来自海外，而最终产品也往往销往海外。因此，与原料加工（原材料来自本国，例子如跨国石油公司在沙特建设炼化厂）和最终产品加工（产品销往本国，例子如跨国餐饮品牌在中国开设餐馆）的情况不同，在出口加工领域吸引外商的投资和订单，只能依靠营商环境上近乎血腥的竞争。

但是，这种营商环境上的竞争是没有尽头的“内卷式竞争”：一方面，具有如此规模的跨国企业始终是少数；因此，这些大型外企往往具有相当的话语权，往往会让不同地方之间产生内卷。最常见的一种内卷，就是在劳动成本上的内卷——你中国的人工便宜，越南、印度、非洲……其它地方的人工可能更便宜。

同时，哪怕外商本身足够厚道，外商所面向的主要市场的政策变化也会影响外商的决策。外商之所以能够聚齐如此大规模的订单交给中国的工厂生产，在于其在其主要市场（例如美国、欧洲或日本）所积累的客户信任。如果不能以合适的价格在合适的时间内交付货品，外商就会失去这些信任；正所谓“皮之不存，毛将焉附”，没有客户信任的外商自然也不能带给国内工厂足够的订单。

中美贸易战就是外商在政策变化下被动改变决策的一个典型的例子——中美贸易战直接抬高了外商面向美国市场交付货品的成本。在这样的背景下，即使是在中国耕耘数十年的老合作伙伴，往往也只能考虑另寻他地（比如我们的老朋友越南）。

当然，“水能载舟，亦能覆舟”的道理既适用于我们，也适用于越南。2022 年的时候，拜登政府甫一放出要通过降低对华关税缓解通胀的消息，越南总理范明政就率团访美招商引资——外资市场的滔天巨浪对于越南这样的国家而言显然太沉重。

因此，在出口领域而言，高度依赖单一外商、单一市场的客户资源往往是危险的。中国当然有一些企业已经踏上了转型的征途——在海外发展自己的客户市场，并将客户分散到了多个国家。

在这一点上，中国两大出口增长极——长三角和珠三角的上海、江苏、浙江、广东、深圳的对比是典型的一个例子。尽管三省一市的外资出口普遍录得两位数的跌幅（仅深圳市维持在-0.1%的水平，但需要注意的是深圳市的外资出口情况特殊，将在后续的文章中加以说明），但是内资出口则要么录得增长（如上海、深圳和江苏），要么跌幅比外资出口为窄（例如广东和浙江）。

因此，我们可以看到的是，中国本土资本正在逐渐形成自己的跨国品牌，并且这种品牌效应已经在稳定出口额和外贸业绩上初具成效。在接下来的一系列文章中，我们将讲述中国不同省份的代表性企业如何在不同的细分市场上，形成自己的跨国品牌。

以制度型开放推进中国式现代化 ——广东的实践经验与探索创新

来源：爱思想网（2023-04-01）

作者：迟福林（中国（海南）改革发展研究院院长）

党的二十大报告指出：“推进高水平对外开放。依托我国超大规模市场优势，以国内大循环吸引全球资源要素，增强国内国际两个市场两种资源联动效应，提升贸易投资合作质量和水平。稳步扩大规则、规制、管理、标准等制度型开放。”^①这是符合时代趋势的战略选择，是推动经济高质量发展的关键举措。未来，广东应推进以制度型开放为重点的高水平对外开放，以粤港澳服务贸易一体化为重要抓手，实施政策体制集成创新，不断推进中国式现代化。

推进以制度型开放为重点的高水平对外开放

改革开放 40 多年来，广东在扩大开放上敢为人先，坚持以开放促改革、促发展，在探索推进中

国式现代化中取得了重大成就。进入新发展阶段，推进以高质量发展为首要任务的中国式现代化，广东要率先实现以制度型开放为重点的高水平对外开放的重要突破。

开放为先，在高水平对外开放中推进中国式现代化。改革开放之初，广东的经济总量低于上海、江苏、山东等省份；到 1998 年超越新加坡、2003 年超过中国香港、2007 年超过中国台湾；到 2021 年达到 12.44 万亿元，并连续 33 年经济总量居全国第一位^②。广东充分发挥毗邻港澳、面向东南亚的区位优势，充分利用中央赋予的特殊政策、灵活措施，率先打开国门搞建设，并通过与香港和澳门的率先合作取得了改革发展的突出优势。可以说，广东在我国现代化进程中起到了“领头羊”的作用。

适应大势，实现制度型开放的重要突破。改革开放 40 多年来，广东在商品和要素流动型开放方面取得重大成就。数据显示，2022 年广东外贸进出口总值达 8.31 万亿元，比 2021 年增长 0.5%，再创历史新高，占全国进出口总值的 19.8%，稳居中国外贸第一大省的地位。此外，截至 2021 年底，广东累计设立外商投资企业 28.9 万家，累计利用外资 5239.1 亿美元。当前，我国推进高水平对外开放的重点在于制度型开放，开放举措更加强调规则、规制、管理、标准的内外衔接。在这个特定背景下，广东推进高水平对外开放，关键在于加快推进制度型开放进程，主动对接国际高水平经贸规则。

率先突破，努力打造制度型开放先行区。首先，广东不仅在外资外贸发展方面位居全国前列，而且拥有全国最大的消费市场。截至 2022 年底，广东省实有各类市场主体 1633.88 万户^③，其中企业超过 700 万户，实现了逆势增长。同时，2021 年末广东常住人口已达 1.27 亿。可以说，广东具备高水平对外开放的市场规模优势。其次，广东省统计局发布的数据显示，根据地区生产总值统一核算结果，2022 年广东地区生产总值为 129118.58 亿元，同比增长 1.9%。其中，第一产业增加值 5340.36 亿元，增长 5.2%；第二产业增加值 52843.51 亿元，增长 2.5%；第三产业增加值 70934.71 亿元，增长 1.2%^④。可以说，广东具备推进制度型开放的产业基础。最后，广东具备联通港澳的地缘优势，同时拥有粤港澳大湾区、深圳先行示范区以及横琴、前海两个特别合作区的政策优势，更有条件在制度型开放上大胆尝试。未来，广东将通过对接港澳，实现与国际通行规则对接的重大突破，在服务我国大力提升国际循环的质量和水平、增强国内国际两个市场两种资源联动效应中提供“广东方案”、形成“广东示范”。

以制度型开放推进粤港澳服务贸易一体化

无论是完成粤港澳大湾区建设发展的重大任务，还是满足以制度型开放推进中国式现代化的现实需求，关键都在于加快推进粤港澳服务贸易一体化进程。这不仅有利于深化粤港澳大湾区一体化发展，而且有利于提升粤港澳发展协调性和经济竞争力及对周边地区的引领带动能力，更是落实“支持香港、澳门更好融入国家发展大局”的务实选择。

推进粤港澳服务贸易一体化的关键在于制度型开放。在“一国两制”框架下，粤港澳三地初步实现了经济融合发展。据统计，1998 年—2021 年广东省与香港特别行政区贸易额年均增长 8%^⑤。2021 年，广东与香港货物贸易额占广东对外贸易总额的 14.1%，吸引香港资本额占实际使用外资金额的 77.8%^⑥。据海关总署广东分署数据，2022 年大湾区内地 9 市进出口总值达到 7.94 万亿元，占广东省进出口总值的 95.6%，占全国进出口总值的 18.9%^⑦。当前，粤港澳大湾区在设施硬联通水平大幅提升的同时，以服务贸易为重点的规则、标准、制度等软联通水平较低等问题逐渐凸显。例如，根据《粤港澳大湾区协同创新发展报告（2020）》，大湾区内部跨城市专利合作比率仅为 0.95%，远低于世界其他三大湾区；粤港澳法律、会计等重要商务服务制度存在差异，形成三地融合发展的隐形壁垒。因此，推进粤港澳大湾区建设，促进港澳更好融入国家发展大局，重要抓手在于推进粤港澳服务贸易一体化，关键在于粤港澳规则、规制、管理、标准的对接融合。

制定实施精简透明的粤港澳跨境服务贸易“负面清单”。跨境服务贸易与服务业投资融合的负面清单管理制度已成为全球服务贸易规则重构的一大趋势。首先，应尽快制定精简的粤港澳跨境服务贸

易“负面清单”。从实际情况来看，粤港澳大湾区有条件把这个“负面清单”限制在40项左右。其次，应全面落实对港澳服务提供者的国民待遇，明确国民待遇的具体标准，包括准入阶段的管理权力、要素供给、融资方式、进出口权、税收政策、法律保护、司法救济等。最后，除“负面清单”内规定的措施外，可以取消对港澳企业股比限制、配额限制等。

推进粤港澳大湾区服务业规则、规制、管理、标准的对接。首先，在法律、会计等重点服务领域，制定粤港澳大湾区“认可经济营运商”认证标准，允许符合条件的服务贸易企业在粤港澳大湾区内自由开展相关服务贸易业务，并将认证范围逐步向医疗健康、金融等领域拓展。其次，建立仲裁、调节、协商等非诉讼对接平台，组建由不同法系、不同地区的法律专家构成的法律专家团队，支持在粤港澳大湾区内创建两大法系仲裁模式，以裁决跨境民商事案件。最后，实行粤港澳服务业资格互认转换体系，降低专业技能人才跨境执业成本。

以金融市场管理体制创新为重点，推动粤港澳大湾区资源要素高效配置。首先，制定实施与跨境服务贸易“负面清单”配套的资金支付和转移制度，依托香港完善的金融服务体系与监管制度，最大限度便利服务贸易企业开展跨境服务业务，探索在粤港澳大湾区内实行服务贸易企业跨境支付法人承诺制。其次，实行统一的市场准入标准，促进资本在粤港澳大湾区内自由便利流动。最后，成立粤港澳大湾区服务贸易协调监管委员会，协调处理粤港澳三地之间有关互设金融机构、货币互换和汇兑机制、信用支持、金融信息交换、金融风险防范和合作监管机制等金融事务，推进粤港澳三地金融服务一体化进程。

以制度型开放构建高水平社会主义市场经济体制

以服务贸易为重点的制度型开放倒逼深层次的制度改革，意味着对外开放的重点向国内制度层面延伸，要求打造市场化、法治化、国际化的营商环境，在服务业市场开放、公平竞争、反垄断、市场透明、知识产权保护等方面强化制度性安排。

在对接港澳规则中构建高水平社会主义市场经济体制。以粤港澳服务贸易一体化为重要抓手实施政策体制集成创新，有望使广东在服务业市场开放、要素市场化改革、打造市场化法治化国际化营商环境等方面继续走在全国前列。首先，率先将广东自贸区开放政策扩大到整个粤港澳大湾区。从粤港澳大湾区整体来看，仅靠3个片区不仅难以实现服务贸易一体化的要求，也制约了广东其他地区服务业市场开放的进程。因此，可以将广东9市作为一个整体来考虑，将原来赋予3个片区的服务业市场开放政策扩展到整个大湾区，从而实现广东对港澳服务业开放的全面突破。其次，目前港澳资本在进入广东时仍面临前置审批时间较长、准入门槛较高等障碍。因此，可以探索率先在广东将港澳资本纳入内资范畴，实现粤港澳资本在市场准入与经营范围的“一视同仁、平等对待”。再次，推进广东市场管理体制变革，对标港澳全面实行规则统一的服务业企业自主投资登记制度与简易注销制度，率先对来自港澳的投资实行“准入即准营”。最后，推动广东金融、电信、铁路、民航等服务行业进一步向港澳开放。确立竞争中性规则，提升广东市场监管部门在竞争政策审查与公平竞争执法中的权威性、有效性以及透明度，强化对服务业领域的公平竞争监管。

推进面向港澳的服务业市场开放布局。依据珠三角9市不同的产业特点，与港澳形成差异化的对接协同。首先，依托深圳的创新平台、高新技术产业等优势，全面对接港澳知识产权保护标准，共建粤港澳科技创新圈；建立港澳科技成果到深圳转化的直通机制，打造全球科技研发与创新成果转化高地。其次，依托部分城市先进制造业的产业基础，制定面向港澳的制造业技术人才单向认可制度，推进某些生产性服务贸易项下的自由贸易。再次，发挥澳门旅游、娱乐、教育培训的发展经验优势，促进珠海、惠州等地与澳门旅游业对接，支持建设旅游教育培训基地，共同研发具有创意的海上旅游产品。最后，依托广东制造业、数字经济等产业基础，香港遍布全球的商业网络及国际影响力，共同促进广东有条件的企业进入东盟投资布局，开辟东盟大市场。

以全面放开与港澳间人文交流为重点实现要素市场开放。首先，尽快建立粤港澳三地人才流动综合管理服务平台与社保服务平台，让港澳人才能够更方便地到广东就业创业。同时，鼓励并支持粤港澳三地青年积极开展多种形式的沟通、对话、交流，尤其是鼓励和支持青年在科技创新方面开展多种形式的合作。其次，推动粤港澳三地高校合作，逐步实现部分高校间的学分互认、课程互认、成绩互认。最后，加快推进与港澳公共卫生管理服务的协调衔接，力争在 2025 年初步形成粤港澳大湾区公共卫生治理一体化的新格局。

发挥横琴、前海等重大合作平台的带动示范作用。首先，在横琴、前海等特殊区域率先将港澳资本视为内资，全面实行统一管理。允许企业在商事领域自主选择法律制度，并逐步推广到粤港澳大湾区。其次，与香港共建国际法律服务中心和国际商事争议解决中心。依托前海深港现代服务业合作区合作的基础，实行与港澳对接的服务业职业资格、服务标准、认证认可、检验检测、行业管理等标准。最后，依托横琴粤澳深度合作区“封关运作”的有利条件，对标澳门实行以“零关税”为特征的货物贸易制度和“既准入又准营”的服务贸易制度，并吸引澳门中医药等创新成果率先在合作区转化应用等。

数字经济与中国就业市场的韧性

来源：OR 商业新媒体（2023-03-23）

作者：聂日明（上海金融与法律研究院研究员）

2023 年两会期间，政府工作报告重申将切实坚持“两个毫不动摇”，依法保护各类经营主体产权和合法权益，支持民营经济和和外资。报告尤其点名支持平台经济发展、大力发展数字经济，推动数字科技和实体经济融合。

瑞银证券汪涛等多位分析师对此做了正向解读，他们认为未来平台经济会得到更多支持，以更快解决青年就业问题。在此政策趋势下，一些城市已经开始行动，北京、上海、浙江等省市一把手，纷纷调研本地知名平台企业，认为他们培育新业态新模式，助力新型消费蓬勃发展，带动众多行业领域数字化转型，是保障城市平稳运行的重要力量。

为何平台企业受到如此多的关注（因平台企业在数字经济中的关键角色，本文平台企业与数字经济不做区分，两者混用）？去年底召开的中央经济工作会议指出“支持平台企业在引领发展、创造就业、国际竞争中彰显身手”，这一句话点出了平台企业的三个核心角色。对于政府而言，平台经济的发展更是直接关系到创造就业这一关键作用。前几天，国家统计局公布的经济数据中，16-24 岁的青年劳动力调查失业率高达 18.1%，是自有数据以来同比最高值，也超过了 2018-2021 年的最高点。解决青年就业问题刻不容缓。

尽管平台企业在创造就业岗位贡献很大，但批评之声也一直未断。平台企业提供的就业以非标准就业为主是批评的主要矛头。这些就业主要是依托电子商务、网络约车、网络送餐、快递物流等新业态平台实现的就业，但从业人员大多没有和平台企业建立正式劳动关系。

一些人认为这些就业岗位质量差，收入低、劳动工时长、强度高，且没有保障，职工社保的参保率低。还有人认为平台企业虽然创造了新的就业岗位，但也挤压了很多传统行业的就业岗位，如制造业岗位流失，可能存在“无就业增长”（jobless growth）的现象。这意味着数字经济在规模快速增长的同时，对就业增长的净贡献实际上并没有增加，其创造的就业只是替代了被挤压的岗位，同时还可能造成了很多新的社会问题，比如工人下岗、制造业萎缩、收入差距扩大等，加速了就业领域的分

化。

如何看待平台企业在就业市场的角色及对其的批评？

数字经济的就业岗位质量并不低

非标准就业是一个全球现象，也称非正规就业。据世界劳工组织的定义，与标准就业不同，非标准就业主要包括临时性就业、非全日制工作、临时介绍所工作以及隐蔽性雇佣和依赖性自雇就业。

临时性就业、非全日制工作一直都存在，即使在标准就业占比较高的发达国家，临时雇员和季节性散工都是很常见的，如快餐店里的服务员、黑五旺季的销售员。但大型平台企业出现以后，隐蔽性雇佣和依赖性自雇就业的自由职业者出现了明显的增长，比如活跃在微信群内的团长、在线健身教练、公众号小编等，以及颇受争议的外卖骑手和网约车司机。

一些研究认为，美国的临时性和替代性就业增长中，超过一半的增长发生在 2013–2016 年，几乎可以全部归因于平台经济就业的迅速增长 (Collins et al, 2019)。像 Uber 上的驾驶员，他可以自由调整自己的劳动时间，多劳多得，平台企业无法强制他必须上线，但驾驶员的收入高度依赖平台的派单。传统的劳工组织厌恶非标准就业，但有意思的是平台上的劳动者也有很高比例希望保持零工身份。2020 年美国加州为此举行了公投，投票率接近 77%，投票结果显示，有 58% 的选民支持 Uber 司机等职业保持自由职业者身份，延续当前零工经济的营运模式。

在中国，平台经济创造就业的社会影响和美国完全不同，美国平台企业出现以后，非标准就业占比上升，而中国的非标准就业规模和农业就业占比一直很高，中国的平台企业吸纳的往往是农业就业人员和其它非标准就业人员，因此平台企业吸纳就业并没有增加非标准就业的占比，反而提高了非标准就业的质量。

数字经济的演化是完全市场化的，这种演进之所以能够被市场所选择，是消费者主动选择的自然替代，说明它在某种程度上一定实现了边际改进，要么促进了消费者的福利，要么提高了生产效率。数字平台经济的发展是需求拉动式的技术进步和消费升级，正如用户之所以逐渐从传统的报纸转向了微信、微博和新闻客户端，是因为通过软件获取信息更为便捷，形式也更为丰富，互动体验更好。

类似的，在城市交通领域，平台经济所创造的就业岗位远高于对原先就业市场的替代。以网约车为例，巡游出租车年客运量在 2014 年达到历史峰值为 406 亿人次，随后到 2019 年下降至 348 亿人次，仅下降了 14%，但同期巡游出租车和网约车合计客运量高达 553 亿人次，客运量增长 36%。在线外卖平台创造的就业岗位也有同样的现象，这里不再赘述。

长期以来，中国有着规模庞大的非标准就业群体，2021 年时国家统计局称目前中国灵活就业人员约 2 亿人。如果我们粗略地将国家统计局统计的个体就业和城乡的其他非农就业（城乡个体就业+城乡其他就业-农业就业）视为灵活就业，我们可以发现，1995 年以来，灵活就业规模处于先上升后下降的状态，从 1995 年的 1.6 亿上升到 2008–2010 年间的 2.6 亿，随后开始下降，2019 年降至 1.68 亿，灵活就业人员在 2021 年回升至 2 亿。

从这一数据上就可以看到，中国灵活就业规模变动与平台企业的发展周期并不同步，中国灵活就业规模在平台企业快速扩张的时代，反而出现了明显的下降；在平台企业受到强监管时，反而上升。

中国的灵活就业人员是非标准就业，但中国的非标准就业的范围比灵活就业要大很多。根据北京大学中国家庭追踪调查 2018 年的数据，有 50% 左右的劳动者从事受雇于他人的非农工作，其中只有一半的劳动者（全部就业人员的 26.4%）与企业签订劳动合同，签订劳动合同里的人又有 2 成是劳务派遣。即使雇主是机关事业单位和国企，也有四分之一的劳动者没有签订劳动合同，这些劳动者的职业类型非常复杂，包括国营农场的农民、社区工作人员、环卫工人等 70 多种职业。

中国数字平台企业诞生于这样的一种就业市场环境中，对于供给侧的劳动者就业质量和需求侧的服务质量改善都有很大的贡献。

农民工是中国非标准就业人群最大的一类，据国家统计局《2021 年农民工监测调查报告》，2.93 亿农民工中有 19% 从事建筑业，27.1% 从事制造业。建筑业和制造业的一些就业岗位颇为辛苦，无法与人交流、不能使用手机，一般来说这样的岗位需要更高的工资来弥补就业环境的缺陷，但现实中他们工资并不高。相比之下，数字经济创造的就业岗位一般会好一些，最辛苦的快递和外卖员，其工作环境与安全防护也要好于建筑业。

从收入上看，一直以来中国城镇劳动力收入呈现二元体制，一般来说，城镇非私营单位好于私营单位，私营单位好于个体自雇等灵活就业。据国家统计局数据，2021 年全国城镇非私营单位就业人员年平均工资为 106837 元（合 8903 元/月，含社保个人部门与奖金福利），而城镇私营单位月均只有就业人员年平均工资为 62884 元（合 5240 元/月），后者只有前者的六成。

数字经济就业岗位的平均工资大体上在前述两者之间。据华中师范大学社会学院郑广怀教授团队于 2019 年 7 月-2020 年对武汉的快递员和外卖员所做的调查，外卖骑手的月均工资为 5882 元；首都经济贸易大学冯向楠于 2018 年 7 月对北京地区外卖骑手的调查，大部分骑手的收入集中在 5000-8000 元；华东师范大学吕宣如于 2018 年 3 月-11 月对上海地区外卖骑手的调查，外卖骑手的月平均可支配性收入为 6271 元。很明显，数字经济就业岗位的收入水平要好于全国个体自雇就业整体的水平。

数字经济创造的就业岗位类型也远比传统非标准就业要多元，新经济催生了新职业、新岗位，例如最近修订的国家职业目录增加的人工智能训练师、私域增长师，前者的工作是标注机器人应答的准确率，分析机器人错误原因，后者是通过企业微信等工具通过自己的努力找企业找到顾客。这些都是因为技术改变了业态，进而创造了就业岗位。

技术进步也降低了一些业态的从业门槛，让原本高大上的岗位普通化。例如小程序开发，小程序能简单有效的触达顾客，据前瞻产业研究院《中国移动互联网行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》，截至 2022 年，中国的小程序数量超过 750 万。另一方面小程序降低了程序开发的难度，开发者只需要编写简单的代码即可完成工作，这使得大量大中专毕业生稍加培训即可从事，这创造了千万级别的小程序开发的就业岗位。chatGPT 同样如此，便利水平已经达到了用自然语言提需求就可以获得可以直接应用的代码，如果大面积应用，写代码的门槛会进一步降低。

总的来说，这类职业主要面向服务业，需求会有波动，但相对制造业和建筑业要稳定的多。除了成长性更好，收入上高于制造业工人，体力要求也低于外卖、快递人员，对比一般意义的非标准就业，这些岗位又有更好的职业发展性和收入增长的可能。对于从建筑业、制造业等转入的就业者而言，属于真正的高质量就业。面对当下高校毕业生就业难的局面，大量具有较高知识水平和学习能力的青年难以在传统行业找到满意的就业岗位。这些具有一定的知识门槛和专业技能要求的岗位，提供了更多的选择。随着自身技能的提升和对行业的了解，从就业到创业，带动更多就业也成为可能。

数字经济是就业市场的安全网

对中国就业市场而言，数字经济平台企业不仅仅改善了非标准就业群体的就业质量，还有更为重要的角色。

中国经济体素以有“韧性”著称，复旦大学张军教授在 2014 年的一次发言中认为中国经济所表现出来的强大“韧性”很可能是中国过去 40 年能够创造经济奇迹的一个重要原因。

韧性意味着遭遇冲击而不容易被冲垮。这样的冲击在过去四十年前发生过多，如 1980 年代初的知青返乡，1979 年，城镇累计待业人员达到了 1500 万；1998 年亚洲金融危机叠加国企改革，累计

下岗职工高达 2715 万人，国有单位职工占城镇就业人员的比重从 1994 年的四分之三，快速降低到 2007 年的四分之一，占比下降了 50%，波及职工人数近 1 亿人。

回溯历史，这些冲击产生的问题最终得以化解，靠的就是灵活就业。例如 1981 年中共中央、国务院发布的《关于广开门路，搞活经济，解决城镇就业问题的若干决定》，要求“各地可以从实际出发，因地制宜，采取多种形式（例如劳动服务公司、生产服务合作联社以及其它形式等等），不要强求一律，各种不同的体制可以并存，不要互相排斥……无论何种形式，以实行较为松散灵活的体制为好，做到扶而不包，管而不死，活而不乱”，“适当发展城镇劳动者个体经济，增加自谋职业的渠道”。为了解决二十多名返城知青和待业青年的就业问题，北京大栅栏街道办事处供销组组长尹盛喜主动组织待业青年在路边搭起了一个简易凉棚，做起了个体户，卖两分钱一碗的大碗茶。

1998 年的应对策略大体相似，非标准就业成为国企改革中下岗职工再就业的重要去向，例如 1990 年代，为了支持下岗工人和待业人员自谋生路，政策默许临街居民楼“开墙打洞”，开设各种小店。还有很多人在路边练摊，黄宏将类似的桥段编成小品走进 1999 年的春晚，讲述自行车厂的职工下岗后到路边摆起修车摊的故事。根据中国家庭收入调查（CHIPs）数据，2002 年受调查的有下岗经历的人员中，60%的人尝试过找工作，但只有三分之一找到了工作。《1999 年下岗职工再就业现状调查报告》显示，下岗再就业群体中，51%为受雇就业，49%为自营就业（自谋职业）。

在今天，数字经济平台企业创造的就业机会也发挥了类似的功能，充当了就业市场安全网的角色。数字经济至少为两类人群提供了就业市场兜底的“安全网”：城市新移民和摩擦性失业人群。

城市新移民中就业难度最大的是农民工群体，《2021 年农民工监测调查报告》显示，全年外出农民工 1.71 亿人，其中进城农民工 1.33 亿。在数字经济出现之前，他们找工作主要靠老乡传帮带。原国家卫计委主持的流动人口动态监测调查显示，在 2010 年和 2016 年，农民工找工作，除了自己努力寻找以外，主要依赖家人亲戚、同乡同学。这也产生了一个独特的现象，中国的某些行业的从业人员往往都是某一地区的人。

需要指出的是，对比七普和六普数据，跨省流动和省内跨市流动的人口规模增加了 1 亿人，每年增长 1000 万人，其中九成左右是流向城市的，这是中国每年城镇就业人口增长的主要来源之一。这些跨省流动人口，他们大多没有接受过高等教育。

网约车、外卖、快递这些行业兴起以来，其以较低的准入门槛（对学历、工作经验几乎没有要求）、相对灵活的工作时间和工作场所的开放性，成为很多青年进城的第一份工作，由此踏上城市生活的起点。笔者曾就躺平、迁移等话题访谈过外卖员，有外卖员曾经感叹“外卖骑手太不值钱了，没有门槛，谁都能做”，这种感慨抒发了外卖员的心声，但也恰恰是这些就业岗位的开放性，他才更容易在城市里找到一份糊口的工作，而不是苦于进城无门。

当然，上述行业主要以吸纳男性求职者为主，而在直播电商、数字零售、社群运营等领域，女性占据了更大优势。据媒体报道，最吸引眼球的主播岗位从业者以年轻女性为绝对主体，比例高达八成左右。同时，在运营、技术、商务等幕后岗位同样吸引大量女性加入，在直播相关岗位的求职者中，女性的占比也超过男性。中国互联网企业高度依赖于流量，创造流量入口、挖掘流量是一些新业态非常渴求的。近年流量挖掘逐步进入社群，如买菜的社区团购，2022 年四五月份上海的“团长”更是成为连接家庭和电商的纽带。流量挖掘向私人社交场域渗透成为一些业态的特征，这些行业的从业者以女性居多。过往三年，一些行业受到疫情防控的冲击，很多人另寻出路的时候卷入了私域增长这个职业。今年 1 月 8 日，中国人事科学研究院与腾讯合举办一个研讨会中，他们邀请了一个 90 后的宝妈，讲述了其个人经历，她曾是医药销售，线下药店客流骤减，个人也遭遇职业危机。一次偶然购买水果时，店老板邀请她加入社群给了她启发，开始通过社群帮助药店线上服务用户。她利用企业微信，搭建社群积累了很多用户，连接药企、药店和用户。传统的非标准就业相对没那么体面，对于女性来

说，数字平台的类似的职业格外重要。

另一方面，基于互联网平台的这些非体力劳动准入门槛并不高。根据第三方机构 2019-2021 年以微信生态为研究对象发布的数据报告，2019 年微信生态本科以下学历的就业者占比 45%；2020 年微信小程序个人运营者本科以下学历就业者占比达 47%，微信视频号个人运营者本科以下学历占比达到 46.8%；2021 年微信视频号的本科以下学历就业者已经高达 62.2%。整体上来说，微信生态所创造的就业机会的学历门槛能覆盖到大多数求职者，而不是少数高学历人群。

除了起点低、工作形式灵活，数字经济平台企业创造的就业岗位之所以可以成为就业市场的安全网，还在于他的两个特征：就业规模高、就业形式多样化。马晔风、蔡跃洲于 2021 年在《劳动经济研究》估算了数字经济新就业形态的规模，他们认为截至 2020 年底，包括网约车、外卖、快递和电子商务四类业态的就业规模在 5463 至 6433 万人，约占总就业的 7-8%，这还不包括货拉拉、知识付费、劳动技能交易平台等其它业态的就业。

国家信息中心撰写的《中国共享经济报告》估计 2019 年的共享经济服务供给侧劳动力约 8400 万人，与马晔风的研究相当。这个数字很保守，此前中国信息经济学会报告估测值高达 2 亿人以上。尽管如此，6000-8000 万依然是一个非常高的规模。在此之前，一般认为中国的建筑工人规模超过 5000 万人，是全世界最大的职业群体，是吸纳农民工最主要的就业池。很显然，数字经济才是当前最大的非标准就业的蓄水池。

数字经济提升中国经济韧性

最近十年，中国年度新增就业目标大体上在 1200 万人以上，扣除失业和就业困难人群的再就业，扣除以后，还有 600 万以上是完全新增的就业岗位，在 2017 年以前，这对应着每年 600-1000 万的城镇就业人员增长。但 2018 年以后，人社部公布的新增城镇就业规模与城镇就业人员增长的差额越来越大，城镇就业人员在 2021 年和 2022 年分别增长 48 万人和减少了 842 万人。城镇地区创造净新增就业的能力正在下降，这是青年失业率居高不下和灵活就业人员规模回升的大背景。此外，中国还有规模庞大的农村就业人员需要向城市转移，城镇创造就业的压力是史无前例的巨大。

因此千方百计创造就业格外的重要。在这个意义上，数字经济不仅是就业市场的安全网，还是放大器和蓄水池。平台企业本身是一个生态，大多都是双边市场，企业和个人都可能同时以消费者和服务供给者接入这个生态，进而形成了松弛但有效的网状连接、协作与耦合。这种生态体系，一方面可以在大平台内演化出新的次级生态，另一方面，也促成平台内供需双方、供给方之间的低成本沟通。这些特征都大大降低了创业者的成本，做的一般，可以自娱自乐，混口饭吃，做大了可以搞一个团队，直播、公众号、小程序都曾产生过中小上市企业或者有名的创业公司。这使得平台经济对就业不仅仅是作为安全网对劳动力个人的就业起到兜底作用，同时也有“放大器”效应，所搭建的生态有利于创业和创新。

而今，数字化转型越来越成为企业技术进步的前提，数字产业化和产业数字化的发展很快，对数字化人才的需求也与日俱增，平台企业创造的生态无疑是培养数字化人才最佳的环境。例如一些电商平台已经完全改变了传统产品设计的逻辑，他们离消费者更近，直接以用户为中心，通过过往数据洞察消费者的需求，从交易向上影响设计与营销，这种模式已经催生出很多服装等品类的新店、潮牌。数字经济的发展，自然会培养一批数字化人才，随着人员流动以及服务业与制造业的互动，让数字化人才扩散到其它行业，可以解决类似制造业缺乏数字化人才的困境，实现产业结构升级和工业高质量发展。

张军教授在讨论中国经济韧性时认为，对于具有韧性的经济体，经济发展过程实际上就是熊彼特讲的“创造性破坏”（creative destruction）动态升级过程，也就是用更新、更有效率的新经

济活动去冲销那些旧的和失去效率的生产和投资活动，是让经济发展不至于“断流”的重要策略。站在这个视角，数字经济、平台企业的发展正契合了这一看法，平台企业创造的就业一直在不断地改善非标准就业的就业质量，吸纳更多的农业人口进入到非农就业，让城镇就业更加包容而富有弹性，进而提升了中国经济体的韧性。中国也唯有通过这种不断改革促进更有效率的新经济活力的释放，才能在每一次冲击和危机中创造新的机遇。

新闻快讯

多项数据向好，交通物流加速“跑起来”

来源：经济参考报（2023-04-10）

作者：梁倩，王璐

3月城市轨道交通客运量同比增长58.9%、物流业景气指数连续两个月回升超过5个百分点、快递业务量96天破300亿件再创纪录、琼州海峡客滚运输运量创历史新高……近日，多个流通业一季度数据明显向好，交通物流加速“跑起来”，为经济增长注入能量。

96天300亿件 快递业务连创纪录

湖南汨罗江畔，每天印着“整合创新快寄到家客货邮专线”字样的城乡公交车在绿水青山间往来穿梭，已从起初试点的几辆车，增加至30条线路、80多台车。汨罗市交通运输局局长杨帅介绍，汨罗市通过乡村“客货邮”日均快件已达近6000件，已基本打通了乡村寄递物流服务“最后一公里”，实现快递进村100%全覆盖。

在快递递送通路进一步优化的背景下，今年快递业务连创佳绩。39天破100亿件、67天破200亿件、96天破300亿件，分别较2019年提前了40天、72天、99天，较2022年提前2天、6天、18天，提前天数连续翻番。

国家邮政局相关人士表示，当前快递业日均揽收和投递包裹量均超3亿件，在方便消费、服务民生和拉动经济等方面的作用日益凸显。今年以来，快递业加快高质量发展步伐，全力推进“两进一出”工程，推进产业融合升级，不断提升行业服务产业链供应链能力。

物流货运多项指标连续回升

多个数据印证一季度交通物流业有所升温。根据中国物流与采购联合会日前发布的数据显示，3月中国物流业景气指数为55.5%，较上月回升5.4个百分点，连续两个月回升；业务活动预期指数连续四个月回升，达58.1%。

物流行业分项指数也全面回升。3月物流需求蓄力反弹，业务明显扩张，3月业务总量指数达55.5%，环比回升5.4个百分点，为去年以来最高水平。其中，居民消费和城市配送需求同步增长，邮政快递业业务量指数环比回升9.3个百分点；航空运输方面，客机腹舱货运量稳步增长，业务总量指数两个月回升近10个百分点，达到59.7%；水上运输业业务总量指数回升7.8个百分点；大宗能源和原材料物流需求增长，带动铁路运输业和道路运输业业务总量指数回升至54%，进入较高景气区间。

“一季度物流供需加快恢复，运行向好基础有效巩固。”中国物流信息中心物流统计处处长胡焱表示，3月，伴随各地稳需求、促消费等政策措施落地，物流业景气指数呈现强劲复苏态势。具体分项指数全面上升，反映出在稳增长、稳预期、稳消费等政策作用下，供应链上下游产业活动趋于活跃，商品流通加快，行业微观活力增强。

胡焱指出，3月企业景气普遍回升，大中型企业尤为突出，大型和中型企业物流景气指数水平平均达55%以上，中型企业物流景气指数水平更是接近60%。

《经济参考报》记者从中国国家铁路集团有限公司获悉，今年一季度，国家铁路共发送货物9.7亿吨、同比增长2.3%。重点物资运输得到充分保障，国家铁路发送煤炭5.37亿吨、同比增长3.4%，其中电煤3.98亿吨，同比增长13%，全国363家铁路直供电厂存煤平均可耗天数达24.4天，保持较高水平。国际联运持续加强，推进口岸站挖潜提效和中欧班列扩编增吨，中欧班列共开行4186列、发送货物45万标箱，同比分别增长15%、28%，西部陆海新通道海铁联运集装箱班列发送19.1万标箱、同比增长11.7%，中老铁路发送跨境货物100.4万吨、同比增长276%。

国铁集团相关负责人表示，今年以来，为助力工业生产恢复、有效拉动内需，铁路部门发挥调度集中统一指挥优势，挖掘普速干线通道能力，打通关键节点，不断提升路网运输效率，实现铁路货运持续高位运行，为经济运行持续整体好转提供了有力支撑。

客流基本恢复至疫情前水平

在货物“跑起来”的同时，人流也开始“动起来”。今年一季度，国家铁路运输呈现客运稳步快速恢复态势，累计发送旅客7.53亿人，同比增长66%。其中，3月国家铁路日均发送旅客858万人，同比增长171%，基本恢复至2019年同期水平。

航空运输也基本恢复至疫情前的状态。根据飞常准3月境内民航市场报告显示，2023年3月，中国境内航线日均执行航班量约11657班次，同比2022年增长133.52%，较2019年同期增长3%。从起降量来看，3月日均起降23904架次，是2022年3月的2.37倍，已恢复至2019年的94.7%。

水上客运量也明显提升。以琼州海峡为例，一季度，琼州海峡客滚运输共运送旅客668万人次、车辆178万台次，较2022年同比分别增长56.8%、42.4%；较2019年同比分别增长15.0%、40.8%。琼州海峡客滚运输运量已超疫情前水平。

在一季度经济恢复明显的背景下，业内人士均对二季度有较好预期。交通运输部表示，今年一季度，交通运输行业经济实现良好开局，呈现企稳回升的运行态势。要继续齐心协力、久久为功，推动行业经济持续恢复增长。预计随着经济持续复苏回暖，提振投资、扩大消费的政策效果进一步显现，行业将继续平稳向好运行。

扩大需求，下一步着眼点要从 生存型消费转向发展型消费

来源： 每经网（2023-04-04）

作者： 肖世清

4月4日，在2023中国金融学会学术年会暨中国金融论坛年会上，第十三届全国政协经济委员

会副主任，国务院发展研究中心原副主任刘世锦发表题为《新形势下扩大需求要与时俱进，转换机制》的演讲。

刘世锦表示，近年来中国需求侧出现的一些重要结构性变动：一是以吃穿和其他日常基本消费为主的生存型消费居于稳定，消费增长更多地由社保、医疗卫生、教育、金融服务、文化娱乐体育等发展型消费拉动。

二是投资格局也出现了重要变化，应关注除了基建之外的服务业投资。投资中传统的“三驾马车”，即基建、房地产、制造业，格局已经发生改变。近期服务业投资比重已经超过房地产投资，上升到了第三位。

三是投资内部结构也发生了重要变化。例如，基建投资中，增长重点是信息传输、环境、公共管理、水的生产和供应等行业，传统的公路、铁路、电力热力等行业下降。

四是出口也呈现出高技术含量和高附加值部门比重上升的态势。

对此，刘世锦表示，下一步着眼点要从生存型消费转向发展型消费。消费增长的主要拉动力量是以社保、医疗卫生、教育、文化体育娱乐、金融服务、交通通讯等与基本公共服务密切相关的发展型消费。

刘世锦具体指出，一是与基本公共服务捆绑的发展型消费潜力巨大；二是投资的老“三驾马车”，即制造业、基建、房地产，转向新“三驾马车”，即制造业、基建、服务业投资；三是稳制造业比重就要稳出口。稳定和扩大出口，争取尽可能多的外需仍然很重要；稳定制造业比重，意味着在全球竞争中具有相对优势，客观上要求稳定出口比重，出口比重稳不住，质量上不去，制造业必然过剩。

此外，刘世锦还表示，发展实体经济要以提高全要素生产率为基准。实体经济是我们实现中国式现代化的一个基础，有人认为金融、房地产、数字经济是虚拟经济，但事实上金融是现代经济的核心，房地产是支柱产业，数字经济是全球近来的新潮流。

“政府应在消费方面管的多一些，投资上管的少一些。”刘世锦认为，政府财政支出结构应作出重大调整，增加与基本公共服务相关的支出，相关领域的发展机制要相应改革，逐步由经济建设型政府转为公共服务型政府。政府投资的着力点要从物质资本投资转向人力资本投资。

央行会议：2023 年要稳妥推进 数字人民币研发试点

来源：《证券时报》（2023-04-07）

作者：贺觉渊

4月6日，人民银行官网发布消息称，人民银行在4日召开2023年货币金银和安全保卫工作电视会议。会议总结2022年货币金银和安全保卫工作，分析当前形势，部署2023年重点工作。会议要求，2023年要稳妥推进数字人民币研发试点，持续完善顶层设计，积极探索应用创新。

会议认为，2022年人民银行货金保卫系统认真贯彻落实党中央、国务院决策部署，按照央行党委的要求，统筹推进实物人民币全生命周期管理和数字人民币研发试点，持续提升安全保卫管理水平，各项工作取得积极进展。

会议强调，货币发行和现金服务事关人民群众切身利益。当前，现金运行态势深刻变化，高质量发展要求建立更科学、更具弹性的现金供应体系，构建更均等、更普惠、更能满足群众现金使用需求的服务新格局，形成更高治理水平、更加市场化、更好激发新动能的货金保卫管理新模式，同时要进一步提高数字人民币研发试点攻坚能力，更好统筹发展与安全。

会议要求，2023 年人民银行货金保卫系统要深刻把握中国式现代化的理论体系和实践要求，坚持稳字当头、稳中求进，着力推动货金保卫业务提质增效。全力做好现金供应保障，强化流通中现金服务管理，提高回笼人民币处理效率，持续做好反假防伪，优化纪念币发行管理，不断提高现金服务水平。稳妥推进数字人民币研发试点，持续完善顶层设计，积极探索应用创新。加强制度建设，提高货金保卫工作规范化水平。

银行业风波不断，美监管机构难辞其咎

来源：经济参考报网（2023-03-31）

作者：王婧

据外媒报道，当地时间 3 月 28 日和 29 日，美国国会参众两院分别举行听证会，听取美国联邦监管机构对近期银行业危机的回应。美国监管机构官员承认对硅谷银行关闭负有部分责任。分析指出，银行业危机是美联储实行激进加息政策后倒下的第一张“多米诺骨牌”，对市场信心造成打击，增加了全球经济面临的不确定性，是经济衰退的风险预警。

美监管机构承认负有责任

美国联邦储蓄保险公司(FDIC)主席马丁·格伦伯格、美联储负责监管金融事务的副主席迈克尔·巴尔以及美国财政部负责国内财政的副部长梁内利等官员出席了 28 日和 29 日的听证会。

29 日，在美国国会众议院金融服务委员会举行的听证会上，格伦伯格表示：“作为硅谷银行的监管方，我认为我们负有责任。”他还表示，银行管理也存在问题。

美联储副主席迈克尔·巴尔在听证会上表示，美国监管机构对硅谷银行关闭负有部分责任。巴尔认为，任何时候遇到像硅谷银行这样破产的情况，都说明了银行管理的失败，监管者的失败以及美国监管体系的失败。巴尔说，硅谷银行未能管理好利率和流动性风险。

28 日，美国国会参议院官员批评美国监管机构称，尽管监管机构清楚地知晓利率上升给硅谷银行带来的风险，却未能采取足够行动来防止其破产。

参议员乔恩·泰斯特说，不必成为一名会计师就能弄清楚到底发生了什么。“在我看来，监管机构知道问题存在，但却没有人采取行动。”

共和党人比尔·哈格蒂在听证会上表示：“尽管做好了准备工作并拥有所有的应对工具，美国联邦储蓄保险公司仍然未能尽到其职责。”

巴尔和格伦伯格表示，正在调查其在硅谷银行破产前的监管中可能出现的任何失误，并将在 5 月 1 日之前公布调查结果。

3 月 10 日，美国联邦存款保险公司发布公告称，美国硅谷银行被美国加利福尼亚州金融保护和创新部门关闭。这成为美国金融业 2008 年以来最大的银行业破产案。

硅谷银行破产引发金融动荡，投资者大量抛售银行股票，进一步致使另一家美国银行签名银行破产，瑞士金融巨头瑞士信贷银行也出现危机。

市场恐慌情绪难消

美国监管机构在硅谷银行破产后推出了一系列措施，承诺保护储户利益，平复市场信心。美国第一公民银行 27 日宣布，已经与美国联邦储蓄保险公司签署协议，收购原属硅谷银行的存贷款和其他资产及负债。

瑞士联邦政府 19 日宣布，瑞士信贷银行将被瑞银集团收购。

欧洲监管机构也频繁表态，显示对金融市场稳定的信心。英国央行金融政策委员会表示，英国的银行在抵御风险方面表现出韧性，受美国银行业和瑞士银行业波动的影响不大。英国银行业没有因为硅谷银行倒闭和瑞士信贷被收购承担直接的实质性损失，对美国地区性银行的风险敞口也十分有限。

这些举措令市场的担忧情绪有所消退，但是一些经济学家担忧，未来银行业仍面临诸多困境，前景尚不明确。眼下需要特别关注有关方面为防止系统性风险而采取措施的效果，不能过于乐观。

分析认为，虽然硅谷银行破产事件尚不足以引发广泛的金融危机，但需警惕美国高利率环境下金融体系风险的积累，尤其是美国一些区域性银行依然面临挤兑风险。此外，美国决定采取例外措施，对硅谷银行和签名银行的存款提供全额保险，这打破了单一银行账户存款最高承保额 25 万美元的上限，容易加速中小银行存款的流出。

在欧洲市场，恐慌情绪仍然难以消散。3 月以来德意志银行股票下跌超过四分之一，引发市场担忧。

嘉盛集团分析师陈杰瑞称，当前，令人担忧的并不是德意志银行的信用评级、流动性或盈利能力，而是恐慌情绪的“传染”。

还有观点指出，瑞士政府在推动瑞银收购瑞信的交易中，将该行约 170 亿美元的额外一级资本债券（AT1 债）减记，令持有人损失巨大。AT1 债主要由欧洲银行发行，投资者不免担忧其他 AT1 债的前景，债市面临动荡，欧洲银行今后的资金筹措或将受到不利影响。

银行业危机加大经济风险

一些分析人士担忧，银行业危机正在打击市场信心，增加了经济面临的不确定性。

上周公布的调查结果显示，银行业危机令 3 月德国 ZEW 投资者信心指数 6 个月来首次出现下滑。市场研究机构 GfK 于 29 日公布的数据显示，由于担心高通胀将施压欧洲经济，3 月德国消费者信心指数回升速度放缓。GfK 消费领域专家内尔夫·布尔科尔表示，预计今年德国通胀水平仍将很高，购买力的下降将会阻碍国内需求的回升。

一些经济学家预期，今年初，德国经济仍然可能短暂陷入深度衰退。

美国通胀水平 2 月份已经回落至 6%，但仍然远高于美联储 2% 的目标水平。全美商业经济协会（NABE）近日的一项调查显示，大部分受访经济学家预计，美国经济今年很可能会陷入衰退，并且美国的高通胀水平将持续至 2024 年。这项调查显示，超过三分之二的受访经济学家预计，今年美国的通胀水平将维持在 4% 以上。

尽管银行业危机与大举加息有关，但在通胀仍居高不下之际，全球不少央行并没有因为潜在的金融风险而停止加息的步伐。

3 月 16 日，欧洲央行决定将欧元区三大关键利率均上调 50 个基点，即主要再融资利率、边际借贷利率和存款机制利率分别上调至 3.50%、3.75%、3.00%。22 日，美联储宣布将联邦基金利率目标区间上调 25 个基点到 4.75%至 5%之间，利率升至 2007 年 9 月以来最高水平。23 日，英国央行将关键利率上调至 4.25%，瑞士央行将利率大幅上调 50 个基点至 1.5%。

不过，银行业危机正促使各大央行重新审视货币政策路径，金融风险是否会压过通胀风险成为市场关注的核心。

尽管美联储 3 月仍然上调利率，分析人士表示，美联储的声明暗示，银行业动荡可能会让美联储暂停收紧货币政策。美联储称，近期的银行业动态可能导致家庭和企业信贷状况收紧，并对经济活动、招聘和通胀构成压力。

英国央行也承认，围绕金融和经济前景的不确定性增加。英国央行表示：“尚不清楚，在一些发达经济体，近期银行业压力可能会对信贷情况和经济活动产生何种影响。”