

“一带一路”为何在日本要说成“日中第三方合作”？



陈言 日本企业（中国）研究院执行院长

2019-04-28 08:32:00 来源：观察者网

https://www.guancha.cn/chenyanyan3/2019_04_28_499488_s.shtml

【文/观察者网专栏作者 陈言】

和两年前日本媒体对“一带一路”峰会的报道比，2019年日本各家报纸派出了更多记者，给了更多版面。

不过，日本舆论至今还在“一带一路”问题上与国际社会保持着一定的距离。这个距离也许不单单是媒体不愿意从战略角度分析这个巨大的国际发展趋势，而是要和日本的国家外交政策保持绝对一致。然而，这种舆论与国家政策的一致，和民间想从“一带一路”上获得发展机遇的心理，与日本今后必须在“一带一路”方面拓展一条新路的趋势，有着巨大的矛盾。

日本已经不能从其东方获得更多的利益

“西风压倒东风！”一位从事中日交流四十余年的日本朋友对笔者说。到底是对中国文化、各个时代的政治口号等特别了解，这位朋友将我们过去爱用的“东风压倒西风”一语做了微调。

走遍日本大街小巷，不说战后美国（东风）横扫日本，让日本彻底变成了对美国绝对忠诚的国家，便是笔者三十多年前到日本的时候，看到的日本更像美国——外交政策和美国保持绝对一致，国家政治也和美国非常近似，媒体舆论更是与美国同出一辙。

但现在，比如这两年到日本看看，如果不仔细挑选的话，吃的蔬菜、用的日用品、买的衣服大都产自中国、东南亚国家（西风），日本自造的东西不是很多，美国的产品就更少了。西风，或者说来自日本西方的物质产品、观光游客早已压倒了这个国家东面隔海相望的国家美国（东风）。

今后日本是不是能继续扩大对美出口，从美国那里赚取更多的经济利益？回答是否定的。

和从事贸易的日本人士聊，他们感叹的是，目前日本也只有通过汽车能赚取一点点美国的外汇，已经没有了过去几乎在所有产业上能从美国赚钱的势头。如今特朗普总统对日要求非常多，而且想压制日本，在汽车方面动动手的话，日本还真的能感受到来自美国的压力。现在虽然只是在钢铁、农产品方面和日本打贸易战，但真正可称之为“战”的该是汽车。如果对汽车贸易施加更大的压力，日本会立即感觉吃不消。

这点和中国不一样。中美贸易是全方位的贸易，涉及工农业各个方面，说不清有几个产品、几百个领域。中美贸易问题解决起来很难，而日美贸易问题，几乎就是汽车问题，再加一点农产品而已。



日本丰田工厂生产线（资料图/IC photo）

一个可以看得非常清楚的趋势是，日本向东已经没有多少可以继续扩展的空间了，日本必须向西，通过与韩国、中国乃至更远的东南亚合作，以找到发展的机遇。

军事同盟与经济合作的矛盾

日美军事同盟，或者用日本最常用的说法“日美基轴”关系，让日本在政治上保持着和美国的绝对一致。世界上对美国唯命是从的国家首属日本：在外交、军事各个层面，几乎找不到任何日美存在分歧的地方。如果美国对某种变化持谨慎态度的话，日本也一定会非常小心。这里政治正确是首要的，经济利益基本上可以不谈。

比如 2019 年“一带一路”峰会召开的时候，美国派出的代表团显然在规格上不如两年前高，日本对此当然心知肚明，因此也不能更多地表示对“一带一路”的热情——再大的经济利益也不能和政治正确做比较。

但是在经济方面，日本不走“一带一路”，还能走哪些途径呢？

日本是 TPP（跨太平洋伙伴关系协定）的推行者。尽管在过去很长一段时间内，美国曾经希望通过 TPP 来牵制中国，但现在牵制的方式变了，不需要 TPP 了。但日本还没有转过弯来，主持了一个没有美国参加的 TPP，名为 CPTPP（全面与进步跨太平洋伙伴关系协定），日本相信美国总有一天会回心转意回到这里，最后去除掉名称中的 CP 两个字母。如果推行 CPTPP 的话，说句有点讽刺的话，那和“一带一路”差不多。



安倍为赶上前头的特朗普，摔了个跤

只有目光向西向南，才是维持一国经济发展的唯一出路。想继续向东，美国现在已经关起了大门，不那么轻易接受外部的经济结果了；向北是俄罗斯，地理范围扩大一点，看看西伯利亚加朝鲜加蒙古的话，会发现这里资源丰富，但人口不多，不是工业的消费中心，也不会成为工业品的重点发展区域。

日本搞了个 CPTPP，让对经济、政治不熟悉的人从外表看，不过是模仿“一带一路”而已，而且参加国家有限（总共 11 个），虽然也是个平台，但以限制其他国家进入为特点，不好玩。如果对国际关系没有什么知识的话，会觉得日本在政治上保持与美国的军事同盟关系，在经济上希望通过向西向南发展，保有经济发展的实力，这很矛盾。

“日中第三方合作”概念

好在日本人创造新词汇的能力很大，在不能全面赞同“一带一路”的时候，换个词也能跟上“一带一路”倡议。这个词便是“日中第三方市场合作”（日中第三国市场协力）。



在日本拜会过一些银行。日本企业投资的重点在过去的四十年里从来没有把美国列为第一位，投资热情也从未高涨过，便是日美贸易战最激烈的时候，日本企业不得不去美国投资，也只是出于无奈才去的美国，投资热情从未有超过对亚洲国家的时候。

日本企业也在思考自己该如何使用“日中第三方市场合作”的概念做实事。这需要明白自己能做什么。如果“一带一路”沿线大多数国家希望中国企业去投资建铁路、港口，办工厂的话，日本能发挥哪些作用？

一位日本大企业的总裁对笔者说：“我们在过去几十年里和众多东南亚国家有过交往，至今也在大多数东南亚国家有自己的工厂、销售点。对这些国家，我们更熟悉。”换句话说，日本先于中国二、三十年经营了东南亚等国的市场，与当地地方政府、民众的关系要比我们紧密。上世纪 70 年代东南亚反日活动频繁，日本花了大量的精力、资金改善国家形象，用几十年时间才有了今天比较亲民的口碑。这形象、口碑该是日本在第三方合作时的一个无形资产。

“从规避风险的角度看，企业需要多个国家共同出资，这种规避风险的模式在世界各国都通用。”一位日本银行的高管对笔者谈道。银行的投资自然会选择各种规避风险的方式，其中中日两国共同向第三方国家投资，对第三国来说，风险会小不少，对中日企业来说，何尝不是好事？

安倍政府在 2017 年签下了印度新干线（高铁）项目，笔者向日本的有关企业表示祝贺时，对方说，534 公里的长度，320 公里最高时速，这条铁路的建设需要大量设计人员，需要上万名现场施工的组织者、监工，需要车辆的制造工厂，仅仅依靠日本一国的人员，加上一个几乎没有相关技术的印度，显然完不成。



2017 年，印度总理莫迪和日本首相安倍晋三共同参加艾哈迈达巴德至孟买的高速铁路奠基仪式
(图/IC photo)

其实世界最大的高铁建设国家是中国，拥有最多技术人员的国家也是中国，日本拿下了印度高铁项目，一点不与中国合作，几乎就完不成。这是笔者当时在日本的一个感觉。同样，在泰国的铁路、马来西亚的铁路的建设上，其实也有中日合作的可能性。

二阶强调“共创”

日本自民党二号人物二阶俊博，26 日在“一带一路”峰会上发言时，谈了很多，一个比较让人瞩目的词汇是“共创”。

应该说这是一个非常实际的提法，把日本能做的事、日本的态度说得非常清楚。日本企业自然也欢迎这样的表态，他们从中看到了与中国合作的可能性。

二阶是执政党的高官，不完全代表日本政府。对于二阶表明的态度，日本《朝日新闻》在 4 月 27 日的报道中是这样说的：“日本政府的相关人士认为，二阶与政府的想法不同，现在的情况是，还完全不能认为日本会在‘一带一路’上与中国合作。”

《朝日新闻》发表过大量文章谈“一带一路”存在的困难，很不看好这个倡议，日本其他报纸也一样。其实日本记者绝对不是没有看到“一带一路”给沿线国家带来的变化、让当地居民的生活水平得到提高，是媒体需要和国家政策保持完全一致，在日本政府并未明确支持“一带一路”的时候，媒体必须用这样的方式表明对日本国家的忠诚。

日本今后不可能增加对美出口，也不能无视“一带一路”，企业关心点在逐步转变，盈利区域从东方转向西方，在西风压倒东风的时候，这个国家最终也会发生转变。