

# “一带一路”背景下中欧在非洲的 第三方市场合作

姚 乐

**摘 要** 来自不同国家的跨国公司在全球市场上普遍处于既激烈竞争又密切合作的复杂关系状态，企业行为方式和决策除受企业自身特性影响外，还与其母国政府特性及其对外政策取向密切相关。第三方市场合作作为一种开放包容的新型国际多边经济合作机制，在高质量共建“一带一路”的背景下产生，搭建了涵盖发达国家、新兴国家和发展中国家企业与政府的合作平台。本文以中欧在非洲的第三方市场合作实践为例，深入研究该机制中企业与政府的相互关系及互动方式，企业与政府在凝聚合作共识以及推动合作落地的过程中分别发挥的作用。通过梳理中欧第三方市场合作机制建设进展以及分析在非洲的项目合作案例数据，本文发现，企业间互补性比较优势、政府间关系影响下企业对东道国市场环境的适应能力以及母国资源及政策优势转化，是影响第三方市场合作关系能否成功建立的重要条件。

**关键词** 第三方市场合作 一带一路 中欧关系 发展中国家 国际经济合作 产业链

作为一种新型国际多边经济合作机制，第三方市场合作在“一带一路”持续推进的背景下产生。当前，“一带一路”国际合作面临世界经济系统性风险的挑战，世界经济体系的开放性和包容性遭到威胁，近三年来新冠疫情更加剧了发达国家产业链重新布局、资金回流等趋势，经济议题泛安全化倾向严重，全球可持续发展面临更多不确定性。在这一背景下，为推动经济全球化朝着更加

---

\* 姚乐，复旦大学国际关系与公共事务学院 2019 级博士研究生（上海 200433）。

开放、包容、普惠、平衡、共赢的方向发展,<sup>①</sup> 高质量共建“一带一路”亟需克服国际合作过程中的障碍和瓶颈, 争取全球范围内更广泛的支持和协同参与, 拓展合作空间, 提升合作水平。

高质量共建“一带一路”需要发达国家的参与, 然而自该倡议提出以来, 发达国家对其整体上持冷淡、消极、疑虑或警惕的态度, 乃至横加批评指责、蓄意抹黑, 反映了当前以中国为代表的新兴国家经济实力与影响力对传统西方发达国家主导的国际经济秩序和全球经济治理体系的冲击。与此同时, 中国也在合作中面临包括项目债务风险过高、东道国政治制度及社会文化环境复杂等诸多困难, 这些问题仅靠中国和东道国双方难以解决, 需要与发达国家以及国际多边组织共同合作。在寻求与发达国家在广大发展中国家开展务实经济合作的背景下, 第三方市场合作机制应运而生。

自 2015 年 7 月 1 日《中华人民共和国政府和法兰西共和国政府关于第三方市场合作的联合声明》正式确立第三方市场合作机制<sup>②</sup>以来, 学界主要围绕该模式的机制特征、优势、各方参与动机以及面临的问题和挑战等方面展开研究。大部分学者基本认同第三方市场合作是中国、发达国家以及发展中国家三方之间的合作, 其特征是以企业为行为主体、遵循市场原则, 中国企业与发达国家企业合作开发发展中国家市场, 发挥各自比较优势, 将发达国家的先进技术与服务、中国的优势产能与资金, 以及发展中国家实现工业化、促进经济可持续发展的需求紧密结合起来, 以实现三方互利共赢。<sup>③</sup> 该机制的优势主要在于三个方面: 第一, 强调多边主义、开放合作的精神, 助力推动经济全球化、构建开放型世界经济; 第二, 促进市场各要素资源高效配置, 有机融合全球高中低端产业链, 推动形成合理高效的全球产业分工格局; 第三, 突破现有国家间双边投资贸易机制的局限, 深化利益融合, 避免大国之间的恶性竞争, 有效降低合作风险。<sup>④</sup> 发达国家、新兴大国和发展中国家三方各自的比较优势、政治意愿和

① 《共建“一带一路”: 构建人类命运共同体的重大实践》白皮书, 2023 年 10 月 10 日, 中国政府网, [https://www.gov.cn/zhengce/202310/content\\_6907994.htm](https://www.gov.cn/zhengce/202310/content_6907994.htm)。

② 《中华人民共和国政府和法兰西共和国政府关于第三方市场合作的联合声明》, 2015 年 7 月 1 日, 外交部网站, [https://www.mfa.gov.cn/web/gjhdq\\_676201/gj\\_676203/oz\\_678770/1206\\_679134/1207\\_679146/201507/t20150701\\_9338923.shtml](https://www.mfa.gov.cn/web/gjhdq_676201/gj_676203/oz_678770/1206_679134/1207_679146/201507/t20150701_9338923.shtml)。

③ 张颖:《中国的国际经济合作新模式: 第三方市场合作》,《现代国际关系》,2020 年第 4 期,第 49—50 页; 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 76 页; 赵爱玲:《第三方市场合作让“一带一路”朋友圈不断扩大》,《中国对外贸易》,2019 年第 5 期,第 16 页。Youyi Zhang, “Third-party Market Cooperation Under the Belt and Road Initiative: Progress, Challenges, and Recommendations”, *China International Strategy Review*, No 1, 2019, p. 311.

④ 张颖:《中国的国际经济合作新模式: 第三方市场合作》,第 49—50 页; 郑东超:《中国开展第三方市场合作的意义、实践及前景》,第 77 页; 朱文彬等:《“一带一路”框架下三方合作研究》,《开发性金融研究》,2020 年第 3 期,第 60—61 页。

共同利益是合作的必要条件。<sup>①</sup>就合作动机而言，中国主要是为了提升“一带一路”项目的质量，向国际通行标准和规则靠拢，拓宽项目融资渠道、降低风险，增加项目的经济可行性，<sup>②</sup>管控中方与发达国家在开拓发展中国家市场过程中的竞争烈度，扩大双方利益交汇点，并将积累的合作经验向其他领域扩散。<sup>③</sup>发达国家则希望以此方式低调、有限度地参与“一带一路”，减少政治外交顾虑，同时规范中国企业的行为，使其符合西方主导的规范和标准。<sup>④</sup>虽然第三方市场合作理论上能够弥补现有国际多边经济合作机制的不足，为建立更加开放、包容、可持续的世界经济秩序创造机遇，但是部分学者指出，由于中国、发达国家与发展中国家之间存在理念分歧、目标错位、规则体系与技术标准差异等问题，加之项目实践过程中存在的各类具体困难，该合作模式在理念和实际操作层面均面临诸多挑战。<sup>⑤</sup>

既有研究注重考察第三方市场合作各参与方的比较优势对合作成效的影响，但相关分析大多局限于宏观和国家整体层面，且多为静态分析，对企业这一行为主体的决策模式、行为动机及其影响因素缺乏关注。然而，国家层面和企业层面的比较优势既紧密相关又区别显著：一方面，国家优势不等同于企业优势，并不能直接体现于企业的投资经营活动中，且国家优势并不同等地作用于所有本国企业；另一方面，国家优势的有可能在某些情况下成为企业能力的延伸

---

① 门洪华、俞钦文：《第三方市场合作：理论建构、历史演进与中国路径》，《当代亚太》，2020年第6期，第10—12页；庞加欣：《“一带一路”建设下第三方市场合作理论探索》，《国际观察》，2021年第4期，第20页。

② Youyi Zhang, “Third-party Market Cooperation Under the Belt and Road Initiative: Progress, Challenges, and Recommendations”, pp. 312-313; Takuma Yatsui, “China Exploring Ways to Adjust Belt and Road Initiative: Compromising to Meet International Standards and the Limits of Such Adjustments”, Mitsui & Co. Global Strategic Studies Institute Monthly Report, October 2019, [https://www.mitsui.com/mgssi/en/report/detail/\\_icsFiles/afieldfile/2020/01/07/1910c\\_yatsui\\_e.pdf](https://www.mitsui.com/mgssi/en/report/detail/_icsFiles/afieldfile/2020/01/07/1910c_yatsui_e.pdf)

③ 郑春荣：《中欧第三方市场合作面临的机遇与挑战》，《世界知识》，2020年第2期，第61页。

④ 毕世鸿、屈婕：《多边合作视角下中日在东盟国家的第三方市场合作》，《亚太经济》，2020年第1期，第25页。Mathieu Duchâtel, “Triple Win? China and Third-Market Cooperation”, Institut Moutaigne Blog, July 10, 2019, <https://www.institutmoutaigne.org/en/blog/triple-win-china-and-third-market-cooperation>; Maaïke Okano-Heijmans and Tomoki Kamo, “Engaging But Not Endorsing China’s Belt and Road Initiative”, Clingendael (Netherlands Institute of International Relations), May 2019, <https://www.clingendael.org/publication/engaging-not-endorsing-chinas-belt-road-initiative>.

⑤ 付江：《“一带一路”第三方市场合作效果评估》，《中国经贸导刊（中）》，2020年第6期，第26页；郑东超：《中国开展第三方市场合作的意义、实践及前景》，第79页；朱文彬等：《“一带一路”框架下三方合作研究》，第64—65页；郑春荣：《中欧第三方市场合作面临的机遇与挑战》，第61页。Mathieu Duchâtel, “Triple Win? China and Third-Market Cooperation”; Sara Bertucci and Margherita Locatelli, “Advancing EU-China-Africa Trilateral Partnerships: The Role of Joint Business Ventures in Promoting Sustainability, Innovation and Institutional Synergies”, European Institute for Asian Studies (EIAS), January 2020, p. 15, [https://www.eias.org/wp-content/uploads/2019/07/SaraMargherita\\_A-EU-CN-2.pdf](https://www.eias.org/wp-content/uploads/2019/07/SaraMargherita_A-EU-CN-2.pdf).

和加持，甚至间接影响企业决策。此外，既有文献虽然明确了第三方市场合作是以企业为主体、政府起支持引导作用的合作模式，但对促成第三方市场合作的内在机制缺乏深入研究，尤其缺乏对该模式中企业与政府各自功能角色及其互动关系的探究。比较优势只是合作基础之一，合作关系的真正建立还需要诸多其他要素，有必要深入探究促使合作发生的条件。因此，本文试图在宏观与微观分析层次之间架设桥梁，在充分观察现有具体项目合作案例的基础上，深入研究企业与政府在第三方市场合作模式中各自承担的功能和角色，并从企业间关系、国家政府间关系以及企业—政府间关系多角度探究合作成功的条件。

在综合既有研究对第三方市场合作这一概念界定和阐释的基础上，结合已有项目实践，本文对第三方市场合作做出如下定义：第三方市场合作是中国与发达国家的企业在政府的支持、引导或推动下，发挥互补性比较优势，在第三方发展中国家开展的以满足东道国可持续发展需求、实现互利多赢为目标的经济合作。其中，“企业”不仅包含中国与发达国家的跨国公司，也包含以企业为主要成员的行业组织（如行业协会）及各类金融机构，各类“企业”是该合作模式的行为主体。“政府”包含从中央到地方各层级、各部门、各领域的政府机关和政府间国际组织，在合作机制建设以及具体项目实施过程中发挥引领政策导向、搭建合作平台、组织动员各方参与、提供支持与服务等作用，“政府”是第三方合作的重要参与方。

## 一、第三方市场合作的条件

自 20 世纪 80 年代以来，各种形式的企业间合作急剧增长，且愈加具备跨国特征。这种发展既是经济自由化、经济全球化、“基于知识的生产”等全球经济领域整体发展趋势的反映，同时也加剧了全球竞争。<sup>①</sup> 有学者在研究跨国公司行为过程中提出了“合作竞争”（coopetition）这一概念，用以形容两个或多个企业对手之间同时进行的竞争和合作关系。在合作竞争下，全球企业之间是一种同时存在的、包容性的相互依存关系，包含了为追求全球范围扩张和利润而进行的竞争和合作行为。合作是竞争对手之间为了共同利益而进行的共同努力，是普遍、广泛的行为。<sup>②</sup>

---

<sup>①</sup> “An Overview of Activities in the Area of Inter-firm Cooperation: A Progress Report”, UNCTAD, October 6, 1997, p. 4, [https://digitallibrary.un.org/record/244673?ln=zh\\_CN](https://digitallibrary.un.org/record/244673?ln=zh_CN).

<sup>②</sup> Yadong Luo, “A Coopetition Perspective of Global Competition”, *Journal of World Business*, Vol. 42, No. 2, 2007, p. 130.

在全球市场上，存在竞争关系的企业之所以寻求合作，主要出于以下动机：第一，获取优质资源。不同企业拥有的资源具有异质性与互补性，企业希望通过合作将竞争对手的优质资源（资本、设备、专业知识和技术、市场等）内化为自身优势，提升自身竞争力。第二，巩固并拓展市场。合作既有助于企业强强联合、进一步巩固市场地位，也是帮助企业开辟新市场、进入特定海外市场的重要方式。第三，降低风险、成本和不确定性。<sup>①</sup> 企业间合作竞争模式的出现，本质上源于跨国公司在全球市场上管理竞争行为的需求：竞争过分激烈将导致自身和对手都损失惨重，变成双输。竞争者难以被根除，只是受到打击但仍有还手之力的对手会更具进攻性，威胁企业自身的长远发展。因此，企业需要从互补的视角重新思考与竞争对手的关系，建立新的商业思维模式，即考虑如何创造更多收益，而非在有限的利润空间内与竞争对手展开你死我活的斗争。<sup>②</sup>

当前，中国与发达国家的企业作为第三方市场合作的行为主体，同处于既激烈竞争又高度合作的市场环境中，而第三方市场合作机制能否有效运转，主要取决于企业是否拥有在发展中国家市场进行合作的意愿，以及能否具备相关条件促使合作意愿转化为实际行动。在第三方市场合作中，中国、发达国家和发展中国家的企业与政府之间的互动形成了企业间、政府间以及政府—企业间三个维度的关系网络，行为体之间合作关系得以建立的条件就蕴含其中。

#### （一）企业间关系维度：产业链环节互补性比较优势

跨国公司全球市场合作源于单一企业资源、技术、能力等要素的局限性与全球市场需求及风险的无限性、不确定性之间的根本矛盾，单一企业无法拥有能够满足全球市场的需求并应对其挑战的所有资源和能力。在全球市场环境中，竞争日益激烈，在“优胜劣汰”法则的压力下，企业不断提升自身竞争力是生存发展之本。由此，跨国公司开始在国际市场上寻求建立合作关系以满足自身长远发展的需要。<sup>③</sup> 合作能够使企业之间在资本、生产设施、市场、专业知识和技术等方面实现优势互补，同时建立学习与分享渠道，促进知识和能力的转移。<sup>④</sup> 因此，获取自身稀缺资源及能力以增强竞争力是企业寻求合作的核心

---

① Yadong Luo, “A Coopetition Perspective of Global Competition”, p. 131; Maria Bengtsson and Sören Kock, “‘Coopetition’ in Business Networks: To Cooperate and Compete Simultaneously”, *Industrial Marketing Management*, Vol. 29, Issue 5, 2000, p. 421.

② Adam M. Brandenburger and Barry J. Nalebuff, *Co-opetition*, Currency Doubleday, 1996, p. 29.

③ Julie Cohen Mason, “Strategic Alliances: Partnering for Success”, *Management Review*, Vol. 82, No. 5, 1993.

④ Brian Tjemkes, Pepijn Vos, and Koen Burgers, *Strategic Alliance Management*, Routledge, 2018, pp. 19-20. 克里斯托弗·A. 巴特利特、保罗·W. 比米什：《跨国管理：教程、案例和阅读材料》，东北财经大学出版社，2017年，第143—147页；石建勋、孙小琰：《中国企业跨国经营战略：理论与实操方案》，机械工业出版社，2008年，第33页。

动力。

迈克尔·波特提出的“钻石理论”（Diamond Framework）指出，企业竞争力与其母国的生产要素条件、市场需求条件、企业结构和同业竞争状态以及相关支持产业发展情况紧密相关。在竞争优势形成过程中，高级生产要素（高技术通信基础设施、高技术/教育水平劳动力、研发能力等）从初级生产要素（自然资源、地理环境、气候、非技术人工等）发展而来，更难获得却更有助于维持企业的持久竞争力。国内市场需求的饱和将推动企业优胜劣汰，并从本土向海外市场拓展。上下游产业成熟程度及发展水平以及企业与供应商之间形成的价值链均影响企业的竞争优势，供应商的水平与能力显著影响企业自身发展。<sup>①</sup>

由于发达国家、中国和发展中国家处于不同的经济发展阶段，各自在生产要素条件、国内市场特征与发展状况、产业基础和结构等方面存在显著差异，且具有一定程度的互补性，因此，在相应环境中孕育的企业在不同的产业领域以及特定产业领域的不同产业环节具有互补性比较优势。

## （二）政府间关系维度：东道国市场环境适应能力

在跨国公司对外投资过程中，“外来者劣势”是其普遍面临的问题，不同东道国可能具有千差万别的政治社会环境，能否适应这些环境很大程度上影响企业的投资决策。为适应东道国政治环境，跨国公司需要遵守东道国的法律与社会的制度和规范，以确立自身在东道国开展商业活动的合法性，其主要做法包括：其一，模仿、追随同一市场中的其他企业，与在东道国享有高正当性的企业合作，如建立合资企业。<sup>②</sup>其二，企业管理人员与东道国各层级、各部门政府官员之间建立政治联系。<sup>③</sup>当东道国既有政治权力结构稳定时，良好的企业—政治精英关系纽带的确能为企业经营活动带来便利。然而，当东道国面临诸如政权更迭等政治社会剧烈变动时，掌权者的更替有可能导致原先缔结的企业—政

---

① 迈克尔·波特：《国家竞争优势》，李明轩、邱如美译，华夏出版社，2002年，第72—98页。

② Klaus E. Meyer *et al.*, “Overcoming Distrust: How State-Owned Enterprises Adapt Their Foreign Entries to Institutional Pressures Abroad”, in Alvaro Cuervo-Cazurra, ed., *State-Owned Multinationals*, Palgrave Macmillan, 2018, p. 212; Shantanu Banerjee and Sunil Venaik, “The Effect of Corporate Political Activity on MNC Subsidiary Legitimacy: An Institutional Perspective”, *Management International Review*, Vol. 58, No. 5, 2018, pp. 823-828.

③ Marcelo Bucheli and Erica Salvaj, “Political Connections, the Liability of Foreignness, and Legitimacy: A Business Historical Analysis of Multinationals’ Strategies in Chile”, *Global Strategy Journal*, Vol. 8, No. 3, 2018, p. 414; Liang Chen *et al.*, “How Do Emerging Multinationals Configure Political Connections Across Institutional Contexts?” *Global Strategy Journal*, Vol. 8, No. 3, 2018, p. 461; Shantanu Banerjee and Sunil Venaik, “The Effect of Corporate Political Activity on MNC Subsidiary Legitimacy: An Institutional Perspective”, p. 830.

治精英关系纽带失效,甚至带来负面影响。<sup>①</sup>其三,管理与东道国各方利益相关者的关系,满足东道国政治、社会预期以获取支持。<sup>②</sup>

既有研究肯定了母国与东道国之间积极友好的政治关系对跨国公司对外投资的促进作用。母国与东道国之间的权力非对称性及其产生的政治影响力,是跨国公司获取商业优势的主要方式之一。母国能够运用自身具备的政治权力,通过与东道国政府之间进行友好磋商或向东道国政府施加政治压力,为本国在东道国投资的企业提供较为有利的条件及制度安排。母国与东道国政府间的友好关系,能够在一定程度上削弱东道国政治社会环境的复杂性及制度缺陷对企业投资所造成的负面影响。东道国制度安排越不完善、政治社会越不稳定,政治因素对企业商业活动的影响就越大,跨国公司对母国政治权力及影响力的依赖程度就越深,母国—东道国政府间关系对跨国公司的影响也越大。<sup>③</sup>

在非洲大陆,受整体经济发展水平、制度建设进程等因素影响,大部分非洲国家市场环境仍不健全,商业风险和政治风险较大,企业投资经营活动面临较高的门槛和壁垒。在此背景下,一方面,母国与东道国政府间关系有可能赋予企业在适应东道国市场环境方面的独特优势,构成企业市场竞争力以及对合作伙伴的吸引力。另一方面,不同母国政府之间的良性合作关系,有可能帮助企业寻找合作伙伴、分担投资风险、融入东道国商业网络,从而提升企业对东道国市场环境的适应能力。

### (三) 政府—企业间关系维度:母国优势转化能力

在一定条件下,母国优势可以转化为企业优势,母国优势是企业竞争力的重要来源。<sup>④</sup>在母国政治、经济和社会文化环境影响下的制度安排,不仅深刻塑造了跨国公司的治理结构和决策模式,还塑造了跨国公司与母国政府的互动关系模式,<sup>⑤</sup>影响企业的战略目标和决策、各类资源的可获得性及获取成本、利用各类资源的方式和途径、经营能力、获取有价值知识信息及中介服务的能力,

---

① Marcelo Bucheli and Erica Salvaj, "Political Connections, the Liability of Foreignness, and Legitimacy: A Business Historical Analysis of Multinationals' Strategies in Chile", p. 414.

② Shantanu Banerjee and Sunil Venaik, "The Effect of Corporate Political Activity on MNC Subsidiary Legitimacy: An Institutional Perspective", p. 826.

③ 张建红、姜建刚:《双边政治关系对中国对外直接投资的影响研究》,《世界经济与政治》,2012年第12期,第141、145页。Lin Zhang and Xiaoqiong Hao, "The Impact of Political Relations on China's Outward Direct Investment", *Entrepreneurial Business and Economics Review*, Vol. 6, No. 4, 2018, p. 11.

④ A. J. Smit, "The Competitive Advantage of Nations: Is Porter's Diamond Framework a New Theory That Explains the International Competitiveness of Countries?" *Southern African Business Review*, Vol. 14, No. 1, 2010, p. 121.

⑤ Alvaro Cuervo-Cazurra *et al.*, "Host Country Politics and Internationalization: A Meta-Analytic Review", *Journal of Management Studies*, Vol. 60, No. 1, 2023, p. 233.

以及跨境投资的交易成本，进而影响企业的海外投资意愿和能力。<sup>①</sup>

在国际经济合作中，母国优势主要表现为资源优势和政策优势，某些情况下前者也受到后者影响。得益于经济持续高速增长以及国家经济实力的整体提升，新兴国家募集、调动、运用金融资源的能力显著增强。尤其是在2008年全球金融危机之后，新兴国家与发达国家在这方面的差距进一步缩小。同时，在新兴国家企业拓展海外业务进程中，母国政府的引导和支持有着重要作用：一方面是企业实际获得的政府支持，另一方面是企业决策者对于自身能够获得政府支持的认知，而相关认知会影响其对海外投资的风险评估。在实际支持与乐观认知的作用下，企业海外投资风险减弱、承受短期损失以获取长期收益的能力增强。<sup>②</sup> 新兴国家的投资促进政策，还能有效弥补其跨国公司在全球市场上经验不足、市场环境陌生等竞争劣势，降低投资风险和敏感度。<sup>③</sup> 需要指出的是，中国经济持续高水平发展为开发性金融工具的运用积累了丰富的资本，也为跨国公司对外投资提供了强大的融资能力支持，同时，企业拓展海外市场的行为还受到政府相关政策的大力支持和鼓励。

## 二、中欧在非洲的第三方市场合作项目实践

本文以中国与欧洲国家在非洲的合作实践为例，对第三方市场合作机制中企业与政府的互动关系展开具体研究，通过聚焦具有代表性的典型案例，分析中国和欧洲国家的企业与政府在合作意愿产生以及合作行为落地的过程中如何扮演各自的角色。聚焦中欧在非洲的合作主要出于以下原因：第一，迄今为止，在中国已经开展第三方市场合作的若干发达国家中，在合作机制建设和具体项目实施方面，欧洲国家都走在前列；第二，对于欧洲国家和中国而言，在地缘战略、政治、经济、安全、发展、全球治理等各个领域，非洲都涉及双方的重大利益关切，

---

<sup>①</sup> Chengqi Wang *et al.*, “Exploring the Role of Government Involvement in Outward FDI from Emerging Economies”, *Journal of International Business Studies*, Vol 43, No 7, 2012, pp 78-81.

<sup>②</sup> Lin Cui and Fuming Jiang, “State Ownership Effect on Firms’ FDI Ownership Decisions Under Institutional Pressure: A Study of Chinese Outward-Investing Firms”, *Journal of International Business Studies*, Vol 43, No 3, 2012, pp 112-116.

<sup>③</sup> Jiangyong Lu *et al.*, “International Experience and FDI Location Choices of Chinese Firms: The Moderating Effects of Home Country Government Support and Host Country Institutions”, *Journal of International Business Studies*, Vol 45, No 4, 2014, p 440; Peter Gammeltoft *et al.*, “Emerging Multinational Companies and Strategic Fit: A Contingency Framework and Future Research Agenda”, *European Management Journal*, Vol 30, No 3, 2012, p 180.



中欧在非洲处于较为典型的合作竞争环境中，即竞争日益激烈的同时合作需求也显著增加。因此，管理好传统大国和新兴大国在非洲的竞合关系，避免恶性竞争，实现互利多赢，对中欧非三方都意义重大。

目前，中国已经与 9 个欧洲国家以及欧盟签订了第三方市场合作相关协议，具体情况如下：

表-1 中欧第三方市场合作机制建设一览

国家	签署文件	合作平台
法国	《关于第三方市场合作的联合声明》 《中法第三方市场合作示范项目清单》	中法第三方市场合作指导委员会 中法第三方市场合作论坛 中法第三方市场合作基金
意大利	《关于开展第三方市场合作的谅解备忘录》	中意第三方市场合作工作组 中意第三方市场合作论坛
西班牙	《关于加强第三方市场合作的谅解备忘录》	中西第三方市场合作工作组
葡萄牙	《关于加强第三方市场合作的谅解备忘录》	中葡第三方市场合作工作组
比利时	《关于在第三方市场发展伙伴关系与合作的谅解备忘录》	—
奥地利	《关于开展第三方市场合作的谅解备忘录》	中奥第三方市场合作工作组 中奥第三方市场合作论坛
荷兰	《关于加强第三方市场合作的谅解备忘录》	—
瑞士	《关于开展第三方市场合作的谅解备忘录》	中瑞第三方市场合作工作组
英国	《关于开展第三方市场合作的谅解备忘录》	中英第三方市场合作工作组
欧盟	《丝路基金和欧洲投资基金促进共同投资框架谅解备忘录》	

资料来源：国家发展和改革委员会：《第三方市场合作指南和案例》，2019 年 9 月 3 日，<https://www.ndrc.gov.cn/xgk/zcfb/tz/201909/W020190905514523737249.pdf>。

可以从两个维度划分中欧第三方市场合作机制。其一，从机制参与者的角度看，可以分为政府间合作机制和政府—企业间合作机制。前者指各层级、各部门政府之间建立的合作机制，后者指包含政府、行业协会、企业、金融机构等多利益相关方参与的合作机制。其二，从合作内容看，可以分为第三方市场合作专门机制和非专门机制，前者指中国与相关国家为推动第三方市场合作建立的专属合作机制，后者指包含经济领域更广泛合作议题和事项的合作机制，推动第三方市场合作只是其功能的一部分。具体如图-1 所示：

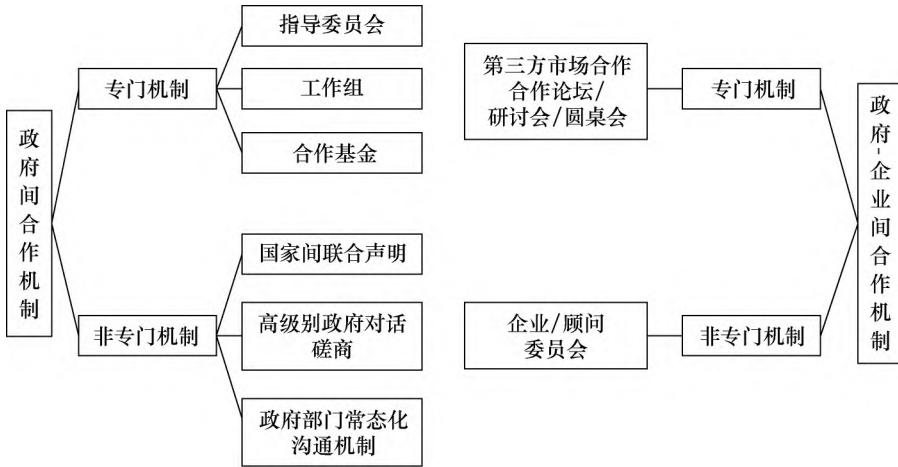


图-1 中欧第三方市场合作机制概览

整体而言，中国与各欧洲国家第三方市场合作机制建设情况大致可以分为三个梯队。第一梯队是法国、英国和意大利。其中，中法第三方市场合作机制建设相对更为完善，双方政府在专门机制和非专门机制建设中参与层级高，常态化沟通频率较高，渠道较为顺畅。中方与意大利和英国正式签署官方文件、建立专门机制的时间晚于法国，但进展速度较快，尤其是自 2017 年起各层级对话沟通活动频率显著增加，在 2020 年新冠疫情影响下也依然保持了相关机制正常运转。然而，由于 2020 年下半年至今中英关系中的消极面明显上升，在内外多重复杂因素影响下，中英高级别政府磋商机制中断，第三方市场合作机制的运转也受到负面影响。第二梯队是西班牙、奥地利和瑞士。中国与这三国正式建立第三方市场合作机制较晚，且双方既有双边对话合作机制完善程度也稍逊于法、英、意等国，截至目前，相关合作机制建设进展较为缓慢。第三梯队是葡萄牙、荷兰和比利时。中国与这三国签署了第三方市场合作官方文件，并且在最高领导人互访时发布了联合声明、明确了相关领域的合作意愿，但相关合作共识尚未转化为合作机制。

除上述 9 国外，德国的情况较为特殊。早在 2014 年中德就提出了鼓励双方企业在第三方市场开展合作的理念，但迄今为止，两国始终没有签署官方文件、正式建立第三方市场合作机制。然而，中德两国依然通过政府间、政府—企业间既有双边经济领域对话机制，就第三方市场合作相关议题进行了交流讨论，在一定程度上也推动了具体项目合作的开展。

表-2 中欧第三方市场合作机制建设具体进展

	专门机制					非专门机制			
	官方文件	指导委员会	工作组	合作基金	合作论坛/研讨会/圆桌会	国家间联合声明	高级别政府对话磋商	常态化沟通对话	企业家/顾问委员会
中法	√	√		√	3	√	√	7	√
中英	√		√		3	√	√	8	√
中德						√	√	4	√
中意	√		√		1	√	√	2	√
中西	√		○		1	√		2	√
中奥	√		√		1	√		2	
中瑞	√		√		2	√		1	
中葡	√		○			√			
中荷	√					√			
中比	√								

注：表中数字代表次数。○代表中国与西班牙和葡萄牙已经建立了第三方市场合作工作组，但尚未举行首次工作组会议。空白格代表双方迄今尚未进行相关活动（以官方渠道查询到的相关信息为准）。

为深入研究中欧第三方市场合作实践，本文尝试建立了“2000—2022 年中欧在非洲第三方市场合作项目案例”数据库，囊括了 62 个在建及已完成项目，涉及项目参与方、项目东道国、项目内容、项目资金来源、项目所属行业领域、项目合作类型<sup>①</sup>等信息。目前，中外政府间签署的第三方市场合作示范项目清单未公开项目信息，在实践中各合作参与方对于“第三方市场合作”概念的认知与理解也存在显著差异，因而尚不存在穷尽所有项目信息的现成数据库。同时，由于项目信息高度碎片化，收集此类信息面临不少困难，为此，本文选择从各类公开信息渠道收集项目信息，对 2022 年底之前的中欧在非洲项目进展做了不完全统计。本文数据库项目信息主要来自如下渠道：第一，中国商务部发布的各类统计公报，如《中国对外承包工程发展报告》《中国对外承包工程国别（地区）市场报告》等；第二，既有中英文学术著作、期刊论文、研究报告等，重点关注中国国家发展和改革委员会、中国国家开

① 按照发改委发布的《第三方市场合作指南和案例》，第三方市场合作主要分为五类：1. 产品服务类，指中方企业和外方企业在设备采购、认证许可、法律商务咨询等领域开展合作；2. 工程合作类，指中方企业和外方企业通过总分包、联合竞标等方式开展合作；3. 投资合作类，指中方企业通过并购、合资、参股等方式与外方企业共同在第三方市场投资；4. 产融结合类，指中外方金融机构通过银团贷款、联合融资、转贷款、股权参与等多种方式在第三方市场合作，拓宽融资渠道、分担融资风险；5. 战略合作类，指中外方企业通过签订战略合作协议、建立战略合作联盟等形式，开展涉及研发、制造、工程、物流、资本、人才等全方位、多领域、多层次的合作。

发银行、中国对外承包商会等政府及专门机构主办的期刊，如《中国投资》《开发性金融》《国际工程与劳务》等，以及行业协会、商业咨询机构等发布的第三方市场合作专题成果，如中国对外承包商会发布的《中国对外工程承包企业参与第三方市场合作报告》、安永会计师事务所（EY China）发布的《合作共赢无边界：共建“一带一路”》、英中贸易协会发布的《英中共建“一带一路”案例报告（2016）》等等；第三，运用 FACTIVA 数据库和谷歌、百度搜索引擎检索中、英、法语新闻报道；第四，利用中、欧、非各方的项目参与者官方网站发布的项目信息。

尽管第三方市场合作作为一种合作机制在 2015 年的中法联合声明中才被正式确立，但这并不意味着此前该合作模式就不存在。早在 21 世纪初，中国与欧洲的企业在非洲市场上的相关合作就已经存在，该模式的提出是对既有合作实践的总结和推广。因此，本文在建立数据库时将项目时间范围选取为 2000 年至 2022 年底。根据本文对第三方市场合作概念的界定，数据库中的项目均符合如下标准：第一，项目主体须为中国和欧洲国家企业（包括行业协会、企业组织、金融机构等）；第二，项目东道国须为非洲国家；第三，中欧企业至少在一个项目环节<sup>①</sup>建立了合作关系；第四，项目须兼顾商业收益与东道国可持续发展需求。

根据对项目数据的初步整理和分析，可以发现相关合作实践呈现出如下特征。从合作类型来看，产品服务类合作是最主要的合作形式，占比超过 40%。其次是战略合作与投资合作，占比约为 21%—23%。而工程合作与产融结合类项目数量较少，分别占 8.1% 和 4.8%。

从合作领域看，大部分项目集中在大型基础设施建设方面，其中排前两位的是交通和新能源产业，项目数量所占比重分别为 35.5% 和 27.4%。接下来是建筑、水务和制造业，分别占 11.3%、8.1% 和 6.5%。在交通领域中，合作项目主要聚焦港口、公路、桥梁等基础设施的新建、修缮维护及投资运营，而新能源领域的合作则以水力、太阳能等清洁能源发电为主。

从时间分布来看，截至 2020 年之前，整体而言项目数量呈上升趋势，2011 年、2013 年、2016 年及 2019 年是若干增长小高峰，这与中国对外政策以及中欧政府间合作框架的搭建关系显著。进入 21 世纪以来，随着中国自身经济高速

---

<sup>①</sup> 在实践中，中欧在非洲的第三方市场合作项目大部分属于大型基础设施建设类项目，具有项目周期长、环节复杂等特征，项目从合作协议签署到开始实际运营之间，涉及融资、装备采购、工程建设、工程监理、投资运营、专业知识服务等产业链诸多环节，合作方在任一环节产生合作行为，均被视为第三方市场合作关系成立。合作方在不同环节上的合作存在类型、程度等方面的差异，其与发改委发布的《第三方市场合作指南和案例》所划分的五大合作类型基本对应。

增长和综合国力持续增强，中国对外援助规模及国际影响力显著提升，许多有过对华援助的发达国家和国际组织逐渐停止了传统模式下的单方面对华援助，<sup>①</sup>自 2010 年前后开始探索与中国建立新型发展合作伙伴关系。在此背景下，中国与发达国家及国际组织开展三方合作的规模显著增加。2013 年“一带一路”国际合作倡议以及 2015 年第三方市场合作模式的正式提出，均为中欧在非洲的项目合作实践提供了推动力。2019 年，第二届“一带一路”国际合作高峰论坛的召开以及中欧双方领导人密集的元首外交和高层互访，进一步促进了双方企业间合作关系的进展。然而，在 2020—2022 年，受新冠肺炎疫情全球蔓延的影响，加之全球地缘战略及国际关系格局的剧烈变化，双方相关合作受到较大负面影响。

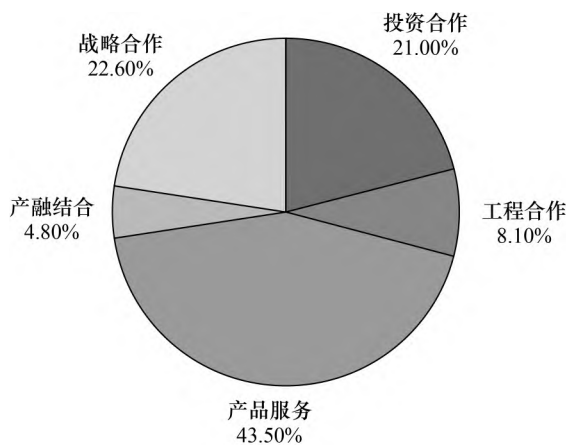


图-2 中欧在非洲第三方市场合作的项目类型划分

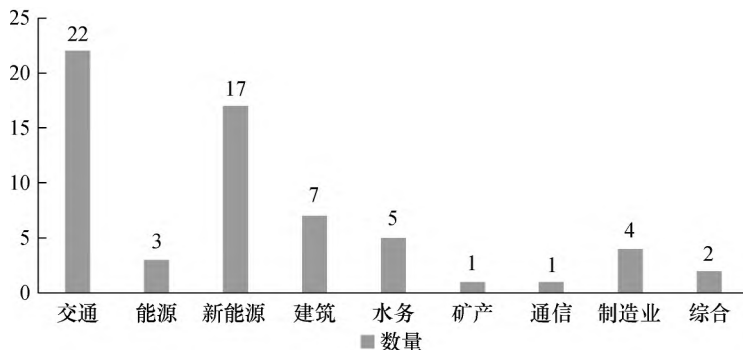


图-3 中欧在非洲第三方市场合作的项目领域分布

① 袁晓慧：《三方合作：国际发展合作的新兴方式》，《国际经济合作》，2020 年第 6 期，第 29 页。

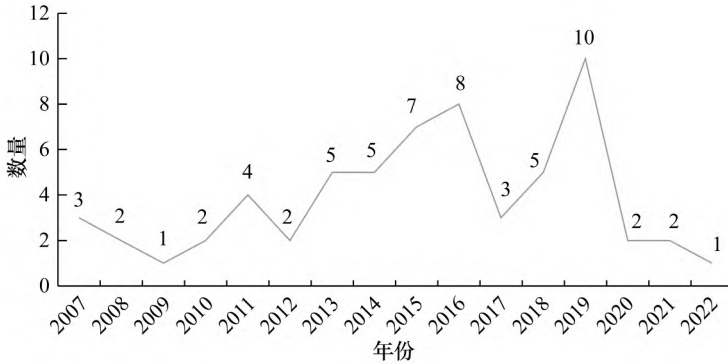


图-4 中欧在非洲第三方市场合作的项目时间分布

从参与第三方市场合作的欧洲国家国别分布来看，数据库中统计的项目涉及法国、英国、德国、意大利和西班牙等国家。由图-5可知，当前中欧在非洲第三方市场合作的欧洲合作伙伴国别分布严重不平衡，集中程度非常高，其中法国与中国合作的数量最多，占比超过总量的3/5。英国与德国参与合作数量相当，占比约15%左右。意大利和西班牙数量较少，占比分别为4.8%和3.2%。

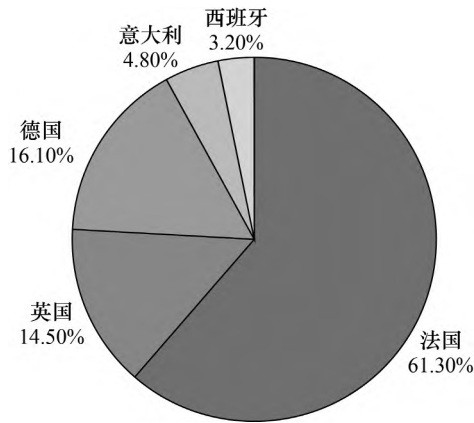


图-5 中欧在非洲第三方市场合作的欧洲伙伴国别分布

就合作类型而言，中法第三方市场合作覆盖面最全，涉及产业领域最广，其中投资合作、产品服务和战略合作为主要合作类型。在中英合作和中德合作中，产品服务类合作占据了绝对主流位置，战略合作次之，剩下三种合作类型几乎缺失。

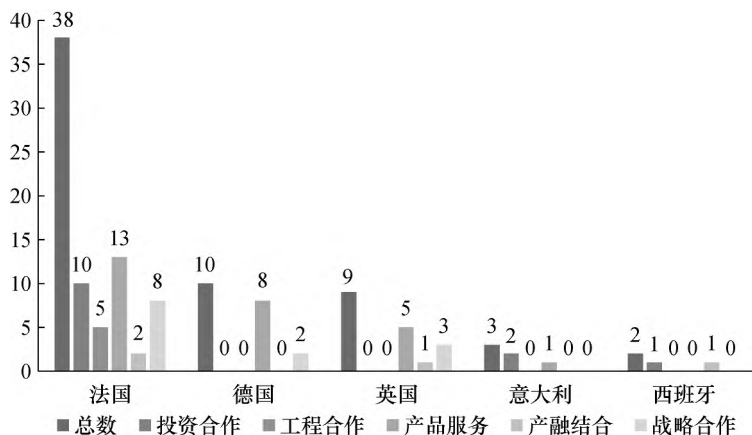


图-6 中欧在非洲的第三方市场合作欧洲伙伴国合作类型分布

### 三、中欧在非洲第三方市场合作的要件

中欧企业在非洲的第三方市场项目合作实践中，双方在产业链不同环节表现出了互补性比较优势。欧非政府间关系的历史遗产深刻塑造了部分非洲东道国的市场环境，赋予欧企独特的优势，也给中企造成了隐性壁垒。同时，良好的中欧政府间关系对于帮助中欧企业提升东道国市场适应性则具有促进作用。此外，中国在开发性金融和对外投资政策方面的国家优势能够有效转化为中企优势，使其具备独特的市场竞争力。上述条件构成了中欧在非洲第三方市场合作的基础。

#### （一）中欧企业在产业链环节的优势互补

从全球基础设施价值链分工来看，工程设计、咨询、监理、法律咨询、运营维护等环节处在高端位置，利润率较高。项目施工、设备材料供应等处在中段，利润率和附加值都较低。工程总承包（EPC）<sup>①</sup>的平均利润率只有约3%，而“建设—经营—转让”（BOT）的平均利润却能达到15%。<sup>②</sup> 中欧在非洲的第

① EPC（Engineering Procurement Construction）总承包模式，又称“设计—采购—施工”一体化模式，是指在基础设施项目前期规划完成后，经招标委托一家工程公司对计划投资项目的“设计—采购—建设”环节进行总承包。EPC+O&M是EPC的多种衍生组合模式之一，是指承包企业在负责项目“设计—采购—建设”的同时，还负责建成后的运营和维护。政府将已建成项目的经营权有偿转让给承包者，承包者在一定期限内通过运营项目收回投资成本并获取合理收益，并在合同期满后项目经营权无偿交还政府。参见庞超然等：《中外基础设施国际合作模式比较》，中国商务出版社，2018年，第83—84页。

② 庞超然等：《中外基础设施国际合作模式比较》，第8—10页。

三方市场合作项目中，整体而言欧洲企业占据了产业链高端环节，中国企业在产业链中段已经建立了显著优势，但同时也面临转型升级、向产业链高端爬升的压力。

中欧企业在非洲的投资合作中，成立联营体共同投资运营项目是主要的合作形式之一。中欧企业在联营体中的分工及拥有股份差异，是双方企业在产业链不同环节互补性优势的显著体现。例如，在喀麦隆克里比港项目中，联营体公司 8 人领导层人员国籍比例分别是 5（法）：2（喀）：1（中），总理由来自法国博洛雷集团和克里比港务局的人员担任，技术、项目开发及信息系统等部门均由法企人员领导，来自中国港湾的人员担任财务总监。<sup>①</sup>而在埃及本班光伏电站项目中，来自西班牙和沙特的新能源企业集团为主要投资方，中企所占投资股份相对较少，主要承担项目全套 EPC 环节及产品供应，具体如下表-3 所示：

表-3 TEBA 与 Acciona 在埃及本班光伏电站项目上的合作情况

项目名称	SunRise Energy	Rising Sun Energy	Al Subh Solar Power
额定容量	50—62 兆瓦	50—62 兆瓦	50—62 兆瓦
总成本	6600 万美元	6600 万美元	6600 万美元
投资商	阿驰奥纳-38% Enara Bahrain-38% 特变电工-24%	阿驰奥纳-38% Enara Bahrain-38% 特变电工-24%	阿驰奥纳-50% Enara Bahrain-50%
EPC 承包商	特变电工	特变电工	特变电工
产品供应商	晶科能源	晶科能源	晶科能源

资料来源：Jordan Bintcliffe, “Egypt Closes Solar FIT 2 at Half the Price”, *Project Finance & Infrastructure Journal*, November 6, 2017, <https://www.ijglobal.com/articles/130622/egypt-closes-solar-fit-2-at-half-the-price>; “ACCIONA Energía Will Build and Own Three Photovoltaic Plants in Egypt in an Alliance with Swicorp’s Renewable Energy Platform”, October 17, 2017, [https://www.acciona.com/updates/news/acciona-energia-will-build-own-three-photovoltaic-plants-egypt-alliance-swicorps-renewable-energy-platform/?\\_adin=02021864894](https://www.acciona.com/updates/news/acciona-energia-will-build-own-three-photovoltaic-plants-egypt-alliance-swicorps-renewable-energy-platform/?_adin=02021864894).

以非洲港口产业为例，全球四大运营商基本垄断了非洲港口的投资运营市场，丹麦马士基集团、法国博洛雷集团、中国香港和记黄埔港口公司和阿联酋迪拜环球港务集团占据运营市场份额的 47%，其中马士基市场份额最大，占 20%，博洛雷排第二，占 12%。在与港口运营紧密相关的航运领域，法国达飞集团作为全球第四大、非洲第二大集装箱运输企业，掌握着非洲海运航线资源，业务遍布全球 160 多个国家和地区，在非洲 42 国拥有 75 个代理商、95 个内陆

<sup>①</sup> Thierry Pairault, “Kribi: Bolloré, CMA-CGM & CHEC”, Mars 1, 2019, <https://www.pairault.fr/sinaf/doc/kribi.pdf>.



装卸地和 16 个运输走廊。<sup>①</sup> 其在中西部非洲的运量占据第二位，途经非洲西海岸的集装箱 35% 由其承运。<sup>②</sup> 而中国企业的优势体现在港口工程建设方面，投资运营是其短板。根据 1979—2019 年中国海外港口项目数据集信息，在 21 世纪以来中企参与的 33 个非洲港口项目中，23 个为工程建设、7 个为投资、3 个为收购。<sup>③</sup>

整体而言，中国企业在对外承包工程领域已经建立了显著的全球优势。在 2010—2019 十年间，中国对外承包工程完成营业额从 922 亿美元提高到 1729 亿美元，增长 87.53%，新签合同额从 1344 亿美元提高到 2602.5 亿美元，增长 93.64%。2016 年，全球 250 家最大的国际工程承包商国际市场营业额持续下跌，降幅达到 6.4%，中国对外承包工程企业海外营业额却连续三年上升，稳居世界第一。<sup>④</sup>

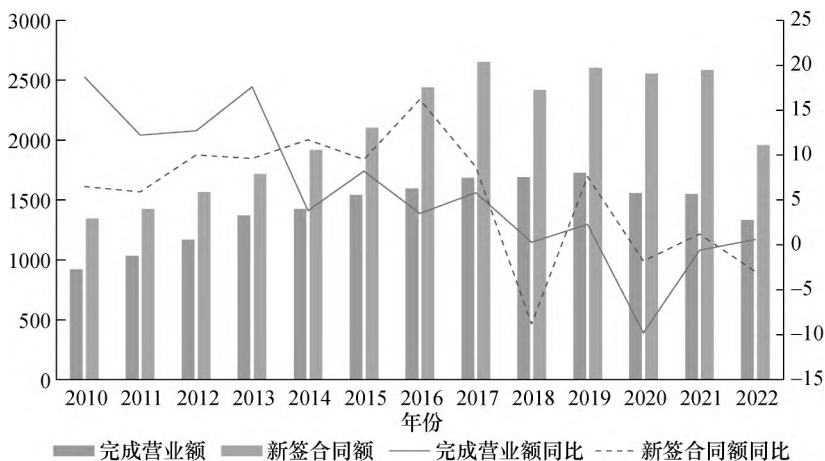


图-7 2010—2022 年中国对外承包工程业务发展整体走势 (单位: 亿美元)  
数据来源: 商务部数据中心, <http://data.mofcom.gov.cn/tzhz/forengineerstac.shtml>。

然而，从 2018 年起，国际工程市场总体承受下行压力，市场规模有所缩

① “CMA CGM; Leading Transportation in Africa”, [https://www.cma-cgm.com/static/Communication/Attachments/BROCHURE\\_CORPORATE\\_Afrique\\_EN\\_Web.pdf](https://www.cma-cgm.com/static/Communication/Attachments/BROCHURE_CORPORATE_Afrique_EN_Web.pdf).

② “Official Signing of the Concession Agreement for the Containers Terminal of the New Port of Kribi (Cameroon)”, July 25, 2017, <https://www.cmacgm-group.com/en/news-medias/official-signing-of-the-concession-agreement-for-the-containers-terminal-of-the-new-port-of-kribi-cameroon->.

③ 李祐梅等:《中国 40 年海外港口项目数据集 (1979—2019)》,《全球变化数据仓储电子杂志》,2019 年, <https://www.geodoi.ac.cn/WebCn/doi.aspx?Id=1268>; 黄梅波、王晓阳:《非洲港口市场竞争环境及中非港口合作》,《开发性金融研究》,2020 年第 5 期,第 60 页。

④ 中国商务部:《中国对外承包工程投资合作统计》, <http://data.mofcom.gov.cn/tzhz/forengineerstac.shtml>。

小。2018年中国对外承包工程新签合同额出现自1993年以来的首次下降，当年新签合同额2418.0亿美元，比2017年下降8.8%。与此同时，非洲国家也面临经济增长低迷、外汇收入锐减、外债风险加剧等困难。2016年之后，中国企业在非洲工程市场发展业务的难度持续增大，新签合同额和完成合同额均有所下降。同时，越来越多的非洲国家对合作模式、技术转让等提出了更高要求。由于资金短缺，非洲国家（尤其是西非国家）开始在基础设施建设项目中大力推动PPP模式。<sup>①</sup>然而，由于支付能力欠佳，非洲国家倾向于让渡项目未来运营权益以吸引投资、补偿投资方收益，这使得中国工程企业的成本优势弱化，利润空间被进一步压缩。<sup>②</sup>上述情况说明，中国企业传统的施工分包、施工总承包等合作模式已经不能适应当下以及未来合作的需求。

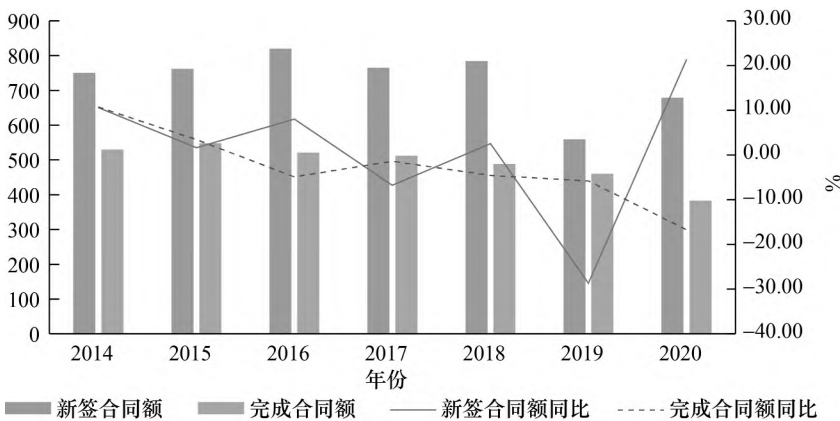


图-8 2014—2020年中国对外承包工程业务非洲市场走势 (单位: 亿美元)

数据来源: 中国商务部: 《中国对外投资发展报告》(2013—2020), <http://fec.mofcom.gov.cn/article/tzhzcj/tzhz/>。

为了应对当前市场环境挑战、顺应未来市场发展趋势，中企对外投资模式亟需向基础设施产业链高端爬升，从单纯工程承包商向投、建、营一体化转型。这一过程需要借助外部力量的帮助，而欧洲企业在国际工程市场产业链高端长期占据显著优势，它们大多是既拥有强劲工程施工建设能力的承包商，又是能够提供顶尖项目工程设计、项目管理、工程监理等服务的咨询企业，因此，为中企借鉴成熟商业模式和发展经验，在中企海外分支管理体系引入国际化、专

① 中国商务部: 《中国对外承包工程发展报告(2018—2019)》, 第44页, <http://images.mofcom.gov.cn/fec/202106/20210630085424891.PDF>; 严晓彬、张国栋: 《非洲工程承包市场现状及发展趋势》, 《国际工程与劳务》, 2016年4月21日, <https://www.chinca.org/IEAService/info/20160421105015>。

② 郭伟: 《中国交建境外项目投融资模式创新的实践与思考》, 《国际工程与劳务》, 2020年第4期, 第24页。

业化的成熟企业管理团队，第三方市场合作模式提供了较好的路径。

## (二) 中欧非政府间关系提升企业东道国市场环境适应能力

由于历史原因，部分欧洲国家与非洲东道国之间长期存在一种“特殊关系”，并渗透进了部分发展中国家政治、经济、社会、文化等方方面面，至今仍影响着东道国政治精英的认知与偏好、部分行业的通行标准与规范，以及其他关系到跨国商业活动的要素。在其影响下，中国企业在部分非洲东道国市场上遭遇的“外来者劣势”仅凭自身能力短期内难以克服。中国需要与东道国市场中具有高合法性、强市场适应能力的企业开展合作以突破隐性壁垒。

一方面，东道国市场环境直接影响企业属地经营能力。企业所处的商业关系网络作为一种难以被效仿或替代的资源，能够帮助企业与各类行为体建立战略联系，获取商业情报和信息，分担成本与风险，提升学习效率，同时也能帮助企业将自身资源与合作伙伴资源进行整合，获取更多不可模仿/替代资源。<sup>①</sup>商业关系网络不仅影响企业对信息、资源等的获取，还影响企业与上下游产业商业伙伴之间的关系，甚至可能出现网络内企业形成某种垄断性优势，而网络外企业则在进入市场或获取商业机遇方面遭遇隐性壁垒。<sup>②</sup>欧洲企业长期深耕部分非洲国家市场，与东道国利益相关方构建了高密度、多节点、覆盖广的商业伙伴网络，属地经营能力以及在当地的价值链整合能力较强，企业声誉及影响力出众。

在克里比港案例中，法国企业博洛雷集团在喀麦隆乃至整个非洲市场上的物流优势就与法国对喀麦隆的殖民历史紧密相关。自二战结束后至喀麦隆独立前，法国政府通过其“海外领土经济和社会发展投资基金”(FIDES)向喀麦隆共计发放了约901亿法国法郎的公共投资，<sup>③</sup>在法国主导的经济结构中，喀麦隆的从属地位被不断固化，其对外经贸关系不平衡加剧。1960年，喀麦隆独立，时任总统阿赫马杜·阿希乔与法国政府签署了十项双边关系条约，覆盖外交关系、经济货币与金融合作、人事安排、军事防务、法律、文化等领域，<sup>④</sup>这些彼此紧密联系的法律文件将法国—喀麦隆殖民时期的双边关系以制度化方式承续下来。自独立以来，喀麦隆一直保持相对和平稳定，国内没有掀起国有化浪潮，

<sup>①</sup> Dagmara Lewicka and Agnieszka Zakrzewska-Bielawska, "Interorganizational Trust in Business Relations: Cooperation and Coopetition", in Agnieszka Zakrzewska-Bielawska and Iwona Staniec, eds, *Contemporary Challenges in Cooperation and Coopetition in the Age of Industry 4.0: 10th Conference on Management of Organizations' Development (MOD)*, Spring, 2020, p. 159.

<sup>②</sup> Ranjay Gulati, Nitin Nohria and Akbar Zaheer, "Strategic Networks", *Strategic Management Journal*, Vol. 21, No. 3, 2000, pp. 204-207.

<sup>③</sup> Martin R. Atangana, "French Capitalism and Nationalism in Cameroon", *African Studies Review*, Vol. 40, No. 1, 1997, pp. 83-91.

<sup>④</sup> Ndiva Kofele-Kale, "Cameroon and Its Foreign Relations", *African Affairs*, Vol. 80, No. 319, 1981, pp. 200-201.

再加上双边经济合作协议对法国投资者和企业的保护，法国在较长时间内一直是喀麦隆最重要的投资方。<sup>①</sup>与此同时，法国还长期持续向喀麦隆提供高额的双边发展援助。

法国与喀麦隆政府间关系的历史遗产使得喀麦隆的经济社会环境深受法国影响。对法企而言，制度以及语言、文化等方面的相似性，显著减轻了适应市场环境的难度，并提升了其属地经营能力。博洛雷之所以在项目合作中负责管理客户进口、出口货物前后的所有行政和海关手续，并负责货物从港口到最终目的地的运输，就是因为它在非洲物流通道管理、适应当地国家海关及行政系统等方面拥有专门的知识技能，因此即便在非洲远离出海通道的内陆地区也能开展进出口业务。<sup>②</sup>与此同时，博洛雷还主导着喀麦隆铁路的运营权。喀麦隆的铁路最初由法国和德国于20世纪初修建，在1996年国营铁路管理公司将其私有化之后，法国SCCF公司（博洛雷集团子公司）成为喀麦隆铁路公司的最大股东，持股占比达77.4%，负责特许运营。<sup>③</sup>因此，博洛雷集团得以充分利用其拥有的陆港和铁路资产，在非洲开展多式联运，并不断增加联运网络密度，保障了货物在终端目的地、收集点和港口之间物流通道的畅通。

另一方面，东道国市场环境也影响企业的市场准入门槛。中交建集团下属子公司中国路桥工程总公司（以下简称“中国路桥”）在莫桑比克马普托—卡滕贝大桥项目前期与东道国政府产生的矛盾，便是中企在此方面困境的典型体现。在项目工程建设过程中，由于莫桑比克奉行南部非洲工程规范和欧洲技术标准，对中国工程标准非常陌生，缺乏了解和信任，其与中国路桥在工程标准适用性问题上产生了分歧，一度造成项目难以推进。之后，双方经过反复沟通协商决定：项目工程建设可依据中国标准进行，但中方必须单独聘请国际监理公司，对工程设计和施工标准是否符合南部非洲和欧洲相关标准规范进行复验。最终，中国路桥寻求与德国高夫（GAUFF）公司合作，由其担任项目工程监理，<sup>④</sup>这才使问题得以解决。德国高夫公司拥有长期在包括莫桑比克在内的非洲各国开展业务的丰富经验。自2000年至今，高夫在7个非洲国家共开展了46个项目，除了项目规划设计、项目管理、工程监理等内容外，还包含直接为东道国国家政府相关部门提供政策建议、咨询服务或是直接参与撰写相关政策规

---

<sup>①</sup> Martin Atangana, *French Investment in Colonial Cameroon: The FIDES Era (1946-1957)*, Peter Lang Inc, 2009, p. 159.

<sup>②</sup> “Bolloré Business Report 2021”, pp. 24-25, [https://www.bolloré.com/bollo-content/uploads/2022/05/0504\\_2202206\\_boll\\_ra\\_2021\\_gb\\_mel.pdf](https://www.bolloré.com/bollo-content/uploads/2022/05/0504_2202206_boll_ra_2021_gb_mel.pdf).

<sup>③</sup> 赵忆宁：《合作开发第三方市场，喀麦隆是最大的利益攸关者》，《21世纪经济报道》，2017年3月28日，第6版。

<sup>④</sup> 杨海霞：《第三方市场合作中的“三方共赢”》，《中国投资》，2020年第2期，第82—83页。

划等若干业务。<sup>①</sup> 该企业不仅熟悉欧洲和非洲通行的各类工程标准、规范，还通过业务经历与非洲各国政府建立了良好的合作关系，得到了非洲东道国政府的信任。

莫桑比克与德国双边关系的历史遗产也使得德国企业在该国更易受到欢迎和信任。从 20 世纪 60 年代初起，莫桑比克就是民主德国对非援助的主要接受国以及东德发展合作的主要伙伴。1975 年莫桑比克独立后，民主德国继续加强双方之间的合作关系，莫桑比克成为民主德国无偿援助的全球第三大接受国（仅次于越南和尼加拉瓜）。<sup>②</sup> 冷战结束后，统一后的德国与莫桑比克仍保持着良好的双边关系。20 世纪 90 年代莫桑比克内战后至今，发展合作始终是德国与莫桑比克关系中的优先事项。<sup>③</sup> 德国与莫桑比克两国从冷战时期延续至今的密切双边经贸及发展合作关系，塑造了当今德国企业在莫桑比克市场环境上的环境适应性优势。得益于民主德国时期大量劳动力对德出口和教育援助项目，两国之间人员交流往来非常密切，由此形成的人文关系纽带增强了两国人民对彼此语言、文化的熟悉感，这更为德国企业适应莫桑比克社会文化环境提供了便利。参与马普托—卡滕贝大桥项目的高夫公司工程师约恩·塞茨曾明确表示，由于莫桑比克与德国的历史关系，如今仍有不少莫桑比克人讲德语，对德国人非常友好，这对德国企业而言即意味着属地适应性优势。<sup>④</sup>

整体而言，在目前的中欧在非项目中，欧洲合作伙伴国与非洲东道国间关系的历史遗产已经成为合作的显著特征之一。在法国的 33 个项目中，超过 1/3 的项目是在其前殖民地国家开展的，而在英国的项目中这一比例更高达 7/10。

表 4 中欧在非洲第三方市场合作项目中欧洲伙伴与东道国的殖民历史联系

欧企母国	非洲东道国	项目名称
法国	喀麦隆	克里比港项目
	喀麦隆	雅温得市萨纳加饮用水处理厂及配套工程项目
	刚果（布）	1 号公路项目
	几内亚	法国 AMR 矿业公司与几内亚赢联盟合作开采矿产项目
	几内亚	科纳克里港集装箱码头扩建工程
	几内亚	科纳克里港基础设施改善项目
	塞内加尔	达喀尔快速公交项目

① “References & Projects”, <https://www.gauff.net/en/referenzen.html>.

② Tanja R. Müller, *Legacies of Socialist Solidarity: East Germany in Mozambique*, Lexington Books, 2014, pp 38-39.

③ German Federal Foreign Office, “Germany and Mozambique: Bilateral Relations”, <https://www.auswaertiges-amt.de/en/aussenpolitik/laenderinformationen/mosambik-node/mozambique/235406>.

④ Stefanie Maeck, “Symbol Für Ein Aufstrebendes Afrika”, *GAUFF Engineering*, [https://www.gauff.net/fileadmin//user\\_upload/Pressespiegel/DE/2017-09-11\\_BI\\_02\\_17\\_10\\_Gauff\\_web.pdf](https://www.gauff.net/fileadmin//user_upload/Pressespiegel/DE/2017-09-11_BI_02_17_10_Gauff_web.pdf).

(续表)

欧企母国	非洲东道国	项目名称
法国	塞内加尔	汉纳湾污水处理项目
	科特迪瓦	苏布雷水电站项目
	科特迪瓦	医药分销中心项目
	阿尔及利亚	嘉玛大清真寺项目
	阿尔及利亚	233兆瓦光伏电站项目
	多哥	洛美机场现代化项目
英国	尼日利亚	几内亚湾石油天然气项目
	坦桑尼亚	姆纳兹湾与松戈松戈气田 EPC 项目
	赞比亚	浩信国际为特变电工的项目提供审计服务
	埃塞俄比亚、肯尼亚、赞比亚	PIGA 项目
	肯尼亚	A13 公路 LOT3 段升级项目
	肯尼亚	肯尼亚中国经贸协会与肯尼亚英国商会战略合作
	南部非洲	南非中国经贸协会与英国南非商会基础设施战略合作

此外,良好的中欧政府间关系对双方企业间合作具有促进作用,有助于降低企业进入陌生市场的门槛,分担企业在复杂市场环境中的投资风险,继而提升企业对于东道国市场环境的适应能力。一般地看,企业会根据自身发展需求,在市场规律的影响下在全球市场自行寻找合作伙伴与商业机遇。然而,在非洲复杂的市场环境下,中、欧企业均有可能受限于自身信息获取能力、资源整合能力、海外经营能力、风险防控能力等各方面因素,难以找到合适的伙伴以建立合作关系,从而阻碍市场拓展。而中欧政府间合作机制能够将各利益相关方整合到同一合作平台,为中、欧企业提供稀缺的信息资源,帮助其寻找客户、供应商、投资方等各类合作伙伴,拓展在东道国的商业关系网络。

在中英关系处于“黄金时代”期间,2015年10月中非发展基金与前英国国际发展部<sup>①</sup>(DFID)签署了《关于促进非洲投资和出口合作备忘录》,<sup>②</sup>旨在帮助非洲国家在轻工制造及农产品加工领域吸引来自中国企业的高质量投资,以推动其实现就业增长和经济可持续发展。根据合作备忘录,双方建立了对非投资促进机制,创设了“非洲投资与增长合作伙伴项目”(Partnership for Investment

<sup>①</sup> 英国国际发展部(DFID)成立于1997年5月,是英国政府中主管国际发展政策以及全球发展合作的部级机构,旨在履行英国的国际承诺,以经济增长和财富创造为目标实行国际发展政策,提升对外援助有效性、促进性别平等、支持绿色可持续发展。2020年6月,时任英国首相约翰逊宣布将DFID与英国外交部相关部门合并,2020年9月正式成立英国外交、联邦和发展办公室(Foreign, Commonwealth & Development Office, FCDO),DFID职能及业务由FCDO继承。

<sup>②</sup> 《国际贸易中心在中国举办非洲四国投资研讨会》,2016年3月8日,商务部网站, <http://geneseve.mofcom.gov.cn/article/dbhz/201603/20160301270838.shtml>。

and Growth in Africa, PIGA), 并以埃塞俄比亚、肯尼亚、莫桑比克、赞比亚为项目东道国(下文统称“非洲四国”), 由联合国国际贸易中心(International Trade Center, ITC)<sup>①</sup>负责执行。该项目在“非洲四国”的投资促进机构与中英非各方企业之间牵线搭桥, 对接非洲东道国制造业领域引进外资需求, 为中英企业对外投资提供信息情报、专业知识、金融资源等方面支持。在2016—2021年整个项目运营期间, PIGA成功完成了7项投资交易(价值8100万英镑), 在帮助搭建的商业网络中产生了45项交易。<sup>②</sup>再如, 中国湖南省政府与德国梅前州政府共同推动建立了中—德—加纳第三方市场合作平台, 由中德科技孵化器和德国B&W咨询公司共同运营, 帮助中德两国的中小微企业建立合作关系, 共同开拓加纳市场。<sup>③</sup>该平台推动的首个项目位于加纳华再古峰市(Wassa Akropong), 由德国梅勒新能源公司负责新能源沼气发电、德国Greenlife公司负责雨水收集净化、中国优菲科技公司负责水资源处理加工, 中德企业共同合作在当地生产销售瓶装饮用水。目前该项目正在进展当中。<sup>④</sup>

### (三) 中国政府资源与政策优势转化

由前文数据分析可知, 当前中欧在非洲第三方市场合作项目主要集中在大型基础设施建设领域, 这一特征符合非洲实现工业化和现代化、促进经济可持续发展的诉求。然而, 由于大型基础设施项目本身存在前期投资需求大、项目周期长、投资回报周期长等特征, 加之非洲东道国相关配套设施条件落后、政治环境不稳定因素较多, 企业投资此类项目面临难以承担的风险。

中国企业依靠中国政府开发性金融政策工具, 在非洲发展导向的大型基础设施项目上获得了显著的融资能力优势, 这是吸引欧洲企业与中企合作的关键性因素之一。非洲许多大型基础设施项目能够顺利落地实施, 中国政府政策支持下的开发性金融起到了关键的支撑作用。例如, 中法企业合作开发的喀麦隆克里比港项目从规划论证到工程建设落地花费了二十多年, 其最根本原因就在于缺乏资金。起初被喀麦隆政府寄予厚望的法国企业在完成早期规划研究后, 由于无法调动数额庞大的资金、无力承担项目的高风险而不得不放弃, 导致该项目长期搁置, 最终依靠中国进出口银行的“两优”贷款才解决资金问题。<sup>⑤</sup>中德企业合作的莫桑比克马普托大桥项目也饱受融资困扰, 在中国参与该项目之

① ITC是由联合国贸发会议(UNCTAD)和世界贸易组织(WTO)于1964年共同设立的政府间国际机构, 总部设在瑞士日内瓦。

② “Manufacturing Africa-Foreign Direct Investment Documents”, UK FCDO, <https://devtracker.fcda.gov.uk/projects/GB-1-205226/documents>.

③ 《中国—德国—加纳三方市场合作顺利推进》, 伯温咨询公司(B&W Consulting)官网, 2019年11月10日, [http://www.bw-iph.com/page40?article\\_id=12](http://www.bw-iph.com/page40?article_id=12)。

④ 该项目内容来源于对中德加第三方市场合作平台中方负责人的电话访谈。

⑤ 赵忆宁:《合作开发第三方市场, 喀麦隆是最大的利益攸关者》。

前，葡萄牙政府曾承诺为该项目融资，然而由于其在欧债危机中遭受重创，不得不放弃这一项目。<sup>①</sup> 最终，中国出口信用保险公司凭借自身作为政策性金融机构的优势，以中长期出口信用保险产品撬动了中国进出口银行 6.8 亿美元商业贷款，通过长达 15 年的中长期融资方案解决了该项目 85% 的融资需求，减轻了莫桑比克政府的外债压力。同时，中国信保还通过特定合同保险产品为中国路桥回收账款提供保障，极大降低了中国路桥的投资风险。<sup>②</sup>

从当前中欧在非洲第三方市场合作项目实践情况来看，除业主或股东出资的合作项目外，中国、欧洲国家及国际多边开发机构相关政策支撑下的融资支持以及各方开展的联合融资合作，是合作项目资金的重要来源。在第三方市场合作机制建立之后，合作项目开始更多撬动市场化资金，为中国和欧洲国家乃至国际多边开发机构进行开发性金融合作、促进国有金融机构开展商业融资合作提供了有效渠道。

表-5 政策性金融和金融合作支持下的中欧在非洲第三方市场合作

资金来源	项目名称
中国开发性金融	
中国进出口银行优惠贷款	喀麦隆克里比深水港
	刚果（布）国家 1 号公路
	喀麦隆雅温得市萨纳加饮用水处理厂及配套工程项目
	乌干达卡鲁玛（Karuma）水电站
	加纳布维水电项目
	科特迪瓦苏布雷水电站
	尼日利亚宗格鲁水电站
	坦桑尼亚姆纳兹湾与松戈松戈气田 EPC 项目
	蒙内铁路项目
	马普托大桥项目
	安哥拉卡希托—恩泽托（Caxito-Nzeto）高速公路项目
	加蓬中部奥古韦河（Ogooué）Booué 附近新建桥梁项目
	多哥洛美机场现代化项目
津巴布韦卡里巴南岸水电站项目	
中国国家开发银行商业贷款	尼日利亚莱基港项目

① OECD Development Center, “Quality Infrastructure in 21st Century Africa: Prioritising, Accelerating and Scaling up in the Context of Pida (2021-30)”, p. 49, <https://www.oecd.org/dev/Africa-Quality-infrastructure-21st-century.pdf>.

② 杜海涛：《中国信保助力莫桑比克马普托跨海大桥建设——一带一路建设的闪亮名片》，《人民日报》，2019 年 3 月 23 日，第 2 版。



(续表)

资金来源	项目名称
欧洲国家及国际组织开发性金融	
世界银行贷款	塞内加尔达喀尔快速公交项目
法国开发署贷款	尼日利亚阿贝奥库塔 (Abeokuta) 供水项目
欧洲投资银行、欧洲委员会、法国发展基金以及荷兰 ORET 金融组织等贷款	莫桑比克马普托城市供水项目
英国、德国、法国、瑞士、荷兰等多国联合成立的基金集团参与融资	肯尼亚 A13 公路 LOT3 段升级项目
中欧联合融资	
国际金融公司、亚投行、中国工商银行商业融资	埃及本班光伏发电项目
中投公司、法国投资银行商业融资	毛里求斯合作的垃圾发电和太阳能、风能项目
中国国家开发银行、法国开发署开发性金融	塞内加尔汉纳湾污水处理项目

中企获取和利用中国对非合作金融资源有着非常坚实的基础。开发性金融是中国对非发展合作的核心政策工具之一。根据波士顿大学中国海外发展融资数据库 (China's Overseas Development Finance Database) 的统计, 在 2008—2021 年间, 中国进出口银行对非洲 43 个国家以及非洲区域性开发机构投资共计超过 830 亿美元, 主要集中在基础设施建设、工业化建设、能源资源开发等大型项目上。中国国家开发银行对非投资分布在非洲 10 个国家和地区性开发机构, 总额超过 380 亿美元 (如表-6 所示)。在 2006 年 11 月举行的中非合作论坛北京峰会上, 中国政府宣布了促进中非合作的 8 项新措施, 其中包括成立总额 50 亿美元的中非基金。2015 年 12 月, 中国政府宣布为中非基金再增资 50 亿美元, 使其总额达到 100 亿美元。2007 年 6 月, 中非基金正式开始运营, 由国开行承办, 按商业化原则运作, 其宗旨是引导和鼓励中国企业对非投资, 以市场化投资方式帮助非洲实现减贫、工业化、经济可持续增长等发展目标。目前, 中非基金已对非洲 36 个国家的 90 多个项目累计承诺投资 46 亿美元, 实际出资超过 33 亿美元, 带动中企对非投资超过 230 亿美元。<sup>①</sup>

<sup>①</sup> 中国对外承包工程商会:《国开行:以开发性金融服务中非合作》, 2018 年 9 月 21 日, <https://www.chinca.org/CICA/info/18092111075711>。

“一带一路”背景下中欧在非洲的第三方市场合作

表-6 中国对非洲地区的发展融资统计 (2008—2021) (单位: 百万美元)

国别	进出口银行	国开行	总额 (国别)
安哥拉	7761	25148	32909
贝宁	337	—	337
布基纳法索	80	—	80
喀麦隆	5462	—	5462
乍得	649	—	649
科摩罗	114	—	114
刚果 (金)	1920	—	1920
刚果 (布)	3631	—	3631
科特迪瓦	3450	—	3450
吉布提	1242	—	1242
埃及	4159	3331	7490
赤道几内亚	2042	83	2125
厄立特里亚	545	—	545
埃塞俄比亚	7630	630	8260
加蓬	1279	—	1279
冈比亚	25	—	25
加纳	1254	1397	2651
几内亚	2054	—	2054
肯尼亚	8470	694	9164
莱索托	237	—	237
利比里亚	50	—	50
马达加斯加	411	—	411
马拉维	241	—	241
马里	575	—	575
毛里塔尼亚	607	—	607
毛里求斯	427	—	427
摩洛哥	1063	—	1063
莫桑比克	2210	—	2210

(续表)

国别	进出口银行	国开行	总额 (国别)
纳米比亚	118	—	118
尼日尔	332	—	332
尼日利亚	6018	629	6647
卢旺达	560	—	560
塞内加尔	1808	—	1808
塞拉利昂	30	—	30
南非	—	4500	4500
南苏丹	407	—	407
苏丹	1454	—	1454
坦桑尼亚	1830	200	2030
多哥	524	—	524
突尼斯	80	—	80
乌干达	3460	—	3460
赞比亚	5563	585	6148
津巴布韦	2467	—	2467
非洲区域性金融机构	775	1005	1780
总额	83351	38202	121553

数据来源：中国海外发展融资数据库。参见“China’s Overseas Development Finance Database”，Boston University Global Development Policy Center，<https://www.bu.edu/gdp/chinas-overseas-development-finance/>。

## 结 论

2023 年 10 月 17 日，“一带一路”企业家大会在第三届“一带一路”国际合作高峰论坛期间举行，发布了《“一带一路”企业家大会北京宣言》，重申高质量共建“一带一路”坚持“政府引导、企业主体、市场运作”的原则，各国工商界代表共同提出要“坚持开放合作、深化互联互通、坚持绿色发展、推进数字经济合作、坚持合规经营和履行社会责任”。<sup>①</sup> 在高质量共建“一带一路”背

<sup>①</sup> 罗珊珊、欧阳洁：《携手实现共同发展繁荣》，《人民日报》，2023 年 10 月 18 日，第 7 版。

景下，第三方市场合作作为一种开放包容的新型国际多边经济合作机制，为发达国家、新兴国家和发展中国家开展有效经济合作、提升全球经济治理效能提供了新路径。

本文将研究视野聚焦于中国和欧洲国家在非洲进行的第三方市场合作实践，深入探究了在复杂的合作竞争环境中发达国家与中国的企业和政府如何互动，企业间、政府间以及政企间关系如何影响合作条件的形成。通过分析中国与欧洲国家第三方市场合作机制以及迄今双方在非洲的项目合作实践，本文发现，中欧在非洲第三方市场合作所需的条件存在于企业间、政府间以及政府—企业间三个关系维度中：第一，中欧企业在产业链不同环节存在互补性比较优势。第二，欧非政府间关系的历史遗产一定程度上赋予了欧洲企业较高的在非洲东道国的市场环境适应能力，构成了吸引中企与之合作的主要动因之一。同时，中欧良好的政府间关系有助于将政府间合作共识和政策目标通过相关机制向企业传递，并通过搭建囊括各利益相关方的合作平台分担企业投资风险、提升企业开拓非洲市场的意愿。第三，中国长期经济发展所积累的金融资源以及特有的开发性金融政策工具所构成的母国优势，在项目实践中转化为中企强大的融资能力，是中企最主要的竞争力和吸引力之一。

第三方市场合作为管理大国竞争合作关系、开拓新合作空间、促进全球可持续发展提供了创造性路径。高质量共建“一带一路”，推动更为开放、包容、公平的经济全球化，提升全球经济治理水平，促进全球可持续发展目标的实现，这些均离不开发达国家、新兴大国和发展中国家之间的有效合作。就中国而言，中国企业在向全球范围拓展市场的过程中，虽然得益于母国特有的优势，但也面临诸多困难和挑战，特别是在市场成熟完善程度有所欠缺、环境高度复杂的条件下，加之制度、文化、语言、社情民情等方面的差异，仅靠中企自身难以应对风险、突破壁垒。与此同时，中国在其他发展中国家和地区的贸易投资流量及影响力的快速增长，也引起了发达国家乃至部分东道国的警惕与疑虑，在零和博弈思维、认知偏见等负面因素影响下，中企在非洲的投资经营活动时常受到恶意攻击与抹黑。在此情况下，第三方市场合作机制为中国、发达国家和发展中国家的企业和政府提供了对话协调的渠道，着眼于具体项目实践，为各方以更聚焦、更务实的视角对接理念、规范及行为方式，凝聚共识、寻求互利多赢、避免恶性竞争导致双输局面创造了机遇。

当前，大国战略博弈加剧，地缘政治因素对国际秩序的影响日益增大，新冠肺炎疫情严重冲击全球经济，中欧在非洲的第三方市场合作面临更多不确定性。国际体系格局变化以及接二连三爆发的全球性危机，使得欧洲国家不断调整内外政策，增强对国际秩序新环境的适应性，加速重塑供应链。中欧关系波

动有可能对双边政府间关系带来负面影响，从而干扰第三方市场合作机制良好运转，甚至波及企业间合作。然而，宏观维度的负面因素对微观层面合作关系的影响存在一定限度，这种影响的传导机制及效果仍需进一步观察研究。

着眼当下，中欧第三方市场合作仍具有较为稳定的内生动力。中国企业长远发展亟需转型升级、向产业链高端爬升，欧洲企业需要维护其在非洲市场上的传统优势地位并寻求新的市场机遇，高质量共建“一带一路”离不开中国标准规范与国际通行准则的对融合，上述因素均构成合作的内在驱动力。在国际局势日趋复杂多变、国家间关系竞争性显著突出、国际合作动力缺乏的背景下，第三方市场合作对于管控大国竞争烈度、避免恶性竞争、拓展新合作空间的重要意义进一步凸显。长远来看，发达国家、新兴国家和发展中国家的企业与政府开展三方、多方跨国合作，应当是开放型世界经济条件下全球市场的常态，第三方市场合作商业化、市场化的方式与手段必将为推动全球共同发展做出积极贡献。

（责任编辑：吴文成）

and provided action and legal guidelines for the work.

**Key words:** Xi Jinping Thought on Diplomacy, rule of law involving foreign parties, legal system involving foreign parties, the Law on Foreign Relations of the People's Republic of China

## **Narrative Contestation and the Further Improvement of China's BRI Narrative**

*SUN Jisheng XUE Li*

**Abstract:** Since China put forward the Belt and Road Initiative (BRI) ten years ago, its concepts, principles, goals and visions have become increasingly clear and concrete, leading to the constant and systematic development of China's BRI narrative. As an influential Chinese discourse and symbol, the "BRI" has been successfully integrated into the world's narrative and discourse system. Meanwhile, China's BRI narrative has been facing narrative contestation in the world, most typically, from the United States (U.S.). Against the backdrop of China-U.S. strategic competition, the U.S. has been engaging in a comprehensive and systematic narrative competition against the BRI. By re-contextualizing the BRI, reshaping China's role, and resetting the plot of BRI cooperation, the U.S. aims to mislead the understanding of the BRI in the world, impede the cooperation between China and other participating countries, and pave the way for the proposal of competing alternatives to the BRI. Confronted with the complex and multidimensional narrative contestation, China needs to maintain strategic resolve, further strengthen the coherence of BRI narrative, enhance the narrative stickiness and the effect of international communication, and make good use of the opportunities provided by the Third Belt and Road Forum for International Cooperation (BRF III) and its influence, so as to timely and effectively reduce the negative effects of the misinformation and disinformation about the BRI, construct BRI narrative properly, achieve efficient international communication, and promote high-quality BRI cooperation. Only in this way can BRI cooperation be steady and sustainable in the future.

**Key words:** the Belt and Road Initiative (BRI), narrative system, narrative contestation, connectivity, a global community of shared future, China-U.S. strategic competition

## **China-European Third-Party Market Cooperation in Africa under the Belt and Road Initiative**

*YAO Le*

**Abstract:** Transnational corporations from different countries are generally

involved in complex relationships of both fierce competition and close cooperation in the global market. Their behaviors and decision-making processes are not only influenced by their own characteristics, but also closely related to the characteristics of their home governments and their foreign policy orientation. As a newly created, open and inclusive international multilateral economic cooperation mechanism, the third-party market cooperation has emerged in the context of high-quality BRI development. It has built a cooperation platform for enterprises and governments of developed countries, emerging countries and developing countries. This paper takes the China-European third party market cooperation in Africa as an example to do an in-depth research on the interaction between enterprises and governments in this mechanism, and their respective roles in the process of building consensus as well as promoting the implementation of cooperative initiatives. Based on the analysis of the institutional construction processes and data of project cases, this paper finds that the complementary comparative advantages of enterprises, the adaptability of enterprises to the host country's market environment impacted by intergovernmental relations, and the transformation of home country's resources and policy advantages are important conditions affecting the success of the establishment of third-party market cooperation mechanism.

**Key words:** third-party market cooperation, the Belt and Road Initiative, China-European relationship, developing countries, international economic cooperation, industrial chain

## **Role Theory and the Agenda of Contemporary IR Studies**

*WEI Ling LI Tong*

**Abstract:** Since the early 2010s, role theory has witnessed systemic development, making itself one of the fastest growing middle-range theories in international relations. Originating from drama and later entering into sociology and psychology, the concept of role was introduced into foreign policy analysis in the 1970s. After the end of the Cold War, making a turn from structural functionalism to symbolic interactionism, role theory has gradually established itself as a theory complex with the concept of role at the core, applied in multiple research areas such as security studies, political economy, international organization, international order, etc. Using key terms like role conceptions, role expectations and role performance, role theory has developed major research agenda centering around role change and socialization, role conflict and strategic decision-making, role adjustment and systemic evolution, etc. The growth of role theory is largely due to its placement of the agent-structure interaction at the center of foreign