

透明度危机？*

——谈判视角下的国际履约研究

卢 晓

【内容提要】 百年变局下国际违约现象频发，成为阻碍世界和平与发展的重要风险。既有履约研究主要考察国际协定签署后主权国家的履约情况、国际机制的监督效果和防范违约的制裁机制，很大程度上忽视了对国际政策制定过程特别是谈判过程同国际履约结果间关系的系统讨论。对国际谈判和履约间关系进行逻辑推演和理论建构有助于探明国际谈判过程影响国际违约行为的机制，为解释国际履约和违约现象提供新的理论路径。研究表明，提高谈判透明度并不必然改善国际履约效果。透明度相对较低的闭门谈判由于较高的政策制定效率和对敏感信息与社会舆论的适度控制，一定条件下能够提高主权国家的履约意愿。此外，谈判过程对国际履约结果的影响受制于公众信任程度等内生性因素。在公众信任程度较高的政治环境下，对国际协定合法性的担忧较低，闭门谈判能够更好地发挥效率优势，推动国际协定的制定和履行。本研究同时揭示了“民主履约论”的局限性，高效、可信的国际政策制定过程对国际履约具有积极作用。

【关键词】 国际履约；国际谈判；欧盟；博弈论；谈判透明度

【作者简介】 卢晓，北京大学国际关系学院助理教授、研究员（北京 邮编：100871）。

【中图分类号】 D815 **【文献标识码】** A **【文章编号】** 1006-9550
(2024) 03-0032-36

* 本文系北京大学学科建设项目“欧盟及其成员国决策机制研究”（项目批准号：7100604301）的阶段性成果。感谢《世界经济与政治》匿名审稿专家的意见和建议，文中疏漏由笔者负责。

一 引言

中国秉持共商共建共享的全球治理观，强调国际政策制定和谈判商议过程在国际制度建设中的核心地位。^①同时，国际制度的稳定性离不开主权国家对其国际义务的履行。由于国家无力履行或刻意逃避国际义务所造成的国际违约，成为影响世界和平与发展的重要风险。国际政策制定过程如何影响国际协定履行效果？对这一问题的回答不仅有助于更好地解释和预判国际违约风险，而且事关以履约（compliance）为目标的国际制度的设计与优化，对推进国际关系民主化、保证全球公共产品稳定供给以及推动共建人类命运共同体具有重要意义。

由于国家结构、政治制度、经济发展程度、历史文化传统和意识形态导向等方面的差异，并受地缘政治、国家实力和发展目标等现实因素影响，国际政策的制定和国际条约的履行相较于国内政策过程更为复杂。既有国际履约问题研究主要探讨国际贸易、国际环境、气候变化、生物多样性和核不扩散机制等特定国际条约或政策领域的履约情况，^②有些履约研究涉及不同区域、国家、政策和制度间的比

① 国家发展改革委、外交部、商务部：《推动共建丝绸之路经济带和 21 世纪海上丝绸之路的愿景与行动》，<http://zhs.mofcom.gov.cn/article/xxfb/201503/20150300926644.shtml>，访问时间：2023 年 5 月 4 日。

② 薄燕：《中国与国际环境机制：从国际履约角度进行的分析》，载《世界经济与政治》，2005 年第 4 期，第 23—28 页；康杰：《国际公共产品供给中的履约困境与解决——以 19 世纪国际反贩奴协定体系为例》，载《国际政治研究》，2015 年第 3 期，第 97—113 页；梁长平：《国际核不扩散机制的履约动力分析——以联邦德国遵守〈不扩散核武器条约〉为例》，载《理论界》，2015 年第 4 期，第 147—150 页；刘宏松：《中国对 WTO 规则的遵守：一项综合评估》，载《教学与研究》，2011 年第 11 期，第 22—30 页；秦天宝、侯芳：《论国际环境公约履约机制的演变》，载《区域与全球发展》，2017 年第 2 期，第 54—68 页；朱鹏飞：《国际环境条约履约机制研究》，载《法学杂志》，2010 年第 10 期，第 16—18 页；邹玥屿、高翔：《〈生物多样性公约〉履约问题初探》，载《环境与可持续发展》，2021 年第 6 期，第 46—51 页；杨博文：《〈巴黎协定〉碳达峰目标下缔约国信息通报义务的履约规则》，载《国际商务研究》，2023 年第 5 期，第 87—96 页；冯帅：《履约背景下中国“双碳”承诺的实现》，载《中国软科学》，2022 年第 9 期，第 6—15 页；Jana von Stein, “Do Treaties Constrain or Screen? Selection Bias and Treaty Compliance,” *American Political Science Review*, Vol. 99, No. 4, 2005, pp. 611—622; A. Walter Dorn and Andrew Fulton, “Securing Compliance with Disarmament Treaties: Carrots, Sticks, and the Case of North Korea,” *Global Governance*, Vol. 3, No. 1, 1997, pp. 17—40.

较,^①但针对相关决策者间博弈互动的系统研究较少,鲜有研究从国际政策制定特别是谈判过程视角探讨国际履约问题。

本文着眼于国际谈判过程对国际履约结果的影响,考察国际政策制定过程影响国际政策执行效果的具体博弈机制。基于不完全信息环境下国际谈判与履约的委托代理模型,本文发展了用于解释国际履约与违约现象的谈判理论,梳理了谈判过程透明度、国际政策制定效率、公众信任程度等因素同国际协定履行效果之间的关系。理论分析表明,谈判国及其公众依赖谈判过程信息以及谈判代理人所释放的信号来判断国际协定的质量和有效性,而谈判过程透明度、效率和公众信任程度影响国际履约效果。相较于对国际谈判和履约间关系的一般认知,博弈论分析通过系统的逻辑演绎,提出了反直觉的理论推论,即提高国际谈判透明度并不必然提高国际履约的可能性。透明度相对较低的闭门谈判由于较高的政策制定效率以及对敏感信息与公众舆论较好的控制,在一定条件下有助于促进对象国遵守国际协定。此外,本文揭示了国内政治影响国际履约的中介因素:公众对政府及其谈判代表的信任程度影响该国对国际协定的履约情况,较高的公众信任程度能够提高国际政策制定效率,并显著降低国际违约风险。为检验理论推论,本文采用实证博弈分析方法,从西方主流学界认为的国际违约“最不可能案例(least likely cases)”之一欧盟切入。^②在系统收集1993—2021年所有欧盟成员国在普通立法程序下近两万条履约与违约数据的基础上,^③本文验证了博弈理论的主要推论,并从理论和实证层面检视了“民主履约论”的作用条件,表明当公众信任程度下降时,西方国家

① 张笑天:《履约研究走上了错误轨道吗?》,载《世界经济与政治》,2012年第6期,第93—112页;刘宏松、张笑天:《“民主履约论”评析》,载《教学与研究》,2012年第12期,第55页;王明国:《履约与国际制度的有效性:情投意合还是一厢情愿》,载《当代亚太》,2011年第2期,第6—28页;Tanja A. Börzel, et al., “Obstinate and Inefficient: Why Member States Do Not Comply with European Law,” *Comparative Political Studies*, Vol. 43, No. 11, 2010, pp. 1363–1390; Abram Chayes and Antonia Handler Chayes, “On Compliance,” *International Organization*, Vol. 47, No. 2, 1993, pp. 175–205; George W. Downs, David M. Rocke and Peter N. Barsoom, “Is the Good News About Compliance Good News About Cooperation?” *International Organization*, Vol. 50, No. 3, 1996, pp. 379–406; Lisa L. Martin, *Coercive Cooperation: Explaining Multilateral Economic Sanctions*, Princeton: Princeton University Press, 1992; Ronald B. Mitchell, “Regime Design Matters: Intentional Oil Pollution and Treaty Compliance,” *International Organization*, Vol. 48, No. 3, 1994, pp. 425–458; Daniel Finke and Tanja Danwolf, “Who Let the Dogs Out? The Effect of Parliamentary Scrutiny on Compliance with EU Law,” *Journal of European Public Policy*, Vol. 22, No. 8, 2015, pp. 1127–1147; Joshua C. Fjelstul and Clifford J. Carrubba, “The Politics of International Oversight: Strategic Monitoring and Legal Compliance in the European Union,” *American Political Science Review*, Vol. 112, No. 3, 2018, pp. 429–445。

② Tanja A. Börzel, *Why Noncompliance: The Politics of Law in the European Union*, Ithaca: Cornell University Press, 2021.

③ 《里斯本条约》生效前为共同决策程序(co-decision procedure)。

可能因应对国内政治问题、满足部分利益集团和选民需求而放弃履行国际义务，产生国际违约风险。

二 国际履约与国际谈判

履约既是一个法学概念，也是一个政治学概念。^① 首先，“条约必须遵守”是国际法的基本原则。《维也纳条约法公约》第二十六条规定：“凡有效之条约对其各当事国有拘束力，必须由各该国善意履行。”^② 同时，履约也是国际政治中各国履行国际义务、实现国际合作、应对国际分歧与冲突的重要实践，更是衡量国际制度有效性的关键指标以及确保国际公共产品供给的核心要素。尽管不同学者对履约的具体定义和判定手段存在差异，但多数学者认同履约的必要条件是特定行为体的实际行为符合其所承诺遵守的国际条约义务。^③ 当一国刻意逃避国际义务或无力履行国际承诺时，就可能发生国际违约。

国际政治和国际法中关于履约的一般假定认为，一国只有在认定国际协定符合其国家利益时才会签署并批准该协定。因此，缔约国一般都会遵守国际协定。^④ 然而，在现实政治中国际违约现象时常出现，需要相应制度设计以监督并激励国家遵守国际义务。根据对国际违约原因和履约机制的不同解释，既有研究主要从理性主义、建构主义和制度主义三条路径考察国际履约结果的差异性。

理性主义路径下的履约研究基于现实主义观点和理性选择的理论假设，从国家利益、权力或能力角度出发解释国际违约行为，认为物质性要素是决定国家是否遵

① 与履约相近的一个概念为“履行（implementation）”。一般而言，履约的概念要比履行更为宽泛。关于两者间的异同，参见王明国：《履约与国际制度的有效性：情投意合还是一厢情愿》，载《当代亚太》，2011年第2期，第8—9页；袁正清：《国家履约：理论视角和议题研究》，载李东燕、袁正清主编：《国际关系研究：议题与进展》，社会科学文献出版社2011年版，第54页。

② 联合国：《维也纳条约法公约》，<https://www.un.org/zh/documents/treaty/ILC-1969-3>，访问时间：2023年5月6日；杨国华：《条约必须遵守——作为WTO成员国的中国实践》，载《行政管理改革》，2021年第7期，第30页；韩永红：《国际法何以得到遵守——国外研究述评与中国视角反思》，载《环球法律评论》，2014年第4期，第167页。

③ 王明国：《履约与国际制度的有效性：情投意合还是一厢情愿》，载《当代亚太》，2011年第2期，第6—28页；Oran Young, *Compliance and Public Authority: A Theory with International Applications*, New York: RFF Press, 1979.

④ Louis Henkin, *How Nations Behave: Law and Foreign Policy*, London: Pall Mall Press, 1968, p. 42.

守国际协定的关键因素。^① 该路径强调国际政策协调所面临的集体行动困境,认为由于国际政策的“溢出效应”、“搭便车”现象以及国际政治无政府状态,国家承诺不可置信。由于国家间权力差异、国内政治阻力、国家能力限制、国际制度的非精确性、国际协定执行条文的模糊性以及国际法体系同国内法律的非兼容性等因素,当违约收益大于违约成本时,理性的国家行为体可能主动或被动背弃承诺遵守的国际义务,造成国际违约。^② 为应对国际违约,理性主义履约研究一方面强调以制裁为核心的强制执行机制,^③ 并提出通过改善国际政策执行透明度、增加违约国物质和声誉成本以及多边监督核查等手段促进国际协定的执行与遵守;^④ 另一方面,该路径强调以能力建设为核心的国际协调机制,倡导通过国际管理制度设计提高主权国家履约能力和合作意愿,从而克服履约的资源瓶颈与政治阻碍,确保国际协定的可执行性。^⑤

有别于理性主义路径,国际履约研究中的建构主义路径采纳了社会建构主义理论的核心观点,强调国际规范、民族文化和历史记忆对国家行为的指导作用。^⑥ 该理论认为,国家偏好和利益是内生的,可以通过说服和国际规范社会化的形式加以

① Walter Dorn and Andrew Fulton, “Securing Compliance with Disarmament Treaties: Carrots, Sticks, and the Case of North Korea,” pp. 17-40; George Downs, David Roche and Peter Barsoom, “Is the Good News About Compliance Good News About Cooperation?” pp. 379-406; Mancur Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge: Harvard University Press, 1965.

② Abram Chayes and Antonia Chayes, “On Compliance,” pp. 175-205; James Fearon, “Domestic Political Audiences and the Escalation of International Disputes,” *American Political Science Review*, Vol. 88, No. 3, 1994, pp. 577-592; Jonas Tallberg, “Paths to Compliance: Enforcement, Management, and the European Union,” *International Organization*, Vol. 56, No. 3, 2002, pp. 609-643.

③ Lisa L. Martin, *Coercive Cooperation: Explaining Multilateral Economic Sanctions*, 1992; Ronald B. Mitchell, “Regime Design Matters: Intentional Oil Pollution and Treaty Compliance,” pp. 425-458.

④ 彭锡华、谷盛开:《论国际人权条约实施的国际监督制度》,载《现代国际关系》,2001年第12期,第29—34页; Daniel Finke and Tanja Dannwolf, “Who Let the Dogs Out? The Effect of Parliamentary Scrutiny on Compliance with EU Law,” pp. 1127-1147; Joshua C. Fjelstul and Clifford J. Carrubba, “The Politics of International Oversight: Strategic Monitoring and Legal Compliance in the European Union,” pp. 429-445; James Gibson and Gregory Caldeira, “The Legitimacy of Transnational Legal Institutions: Compliance, Support, and the European Court of Justice,” *American Journal of Political Science*, Vol. 39, No. 2, 1995, pp. 459-489; Thomas König and Lars Mäder, “The Strategic Nature of Compliance: An Empirical Evaluation of Law Implementation in the Central Monitoring System of the European Union,” *American Journal of Political Science*, Vol. 58, No. 1, 2014, pp. 246-263.

⑤ Bernard Steunenberg and Dimiter Toshkov, “Comparing Transposition in the 27 Member States of the EU: The Impact of Discretion and Legal Fit,” *Journal of European Public Policy*, Vol. 16, No. 7, 2009, pp. 951-970.

⑥ Thomas Risse, “‘Let’s Argue!’: Communicative Action in World Politics,” *International Organization*, Vol. 54, No. 1, 2000, pp. 1-39.

改变。^①因此，国际机制的有效性很大程度上取决于国家对合法性的认知和对国际义务的认同。基于这一观点，国际违约是国际规范社会化不足的产物，制裁不具有必要性。^②为应对违约行为，建构主义履约研究强调国际协调机制的规范和说服作用以及国内政治社会因素对国际政策执行的影响。^③

还有学者从制度主义视角出发，认为国际履约结果取决于不同国家或地区的政治制度设计。其中，“民主履约论”是制度主义路径下在西方学界和政界具有较大影响力的履约理论。^④该理论的核心逻辑认为，民主国家的选举制度增加了违约行为的国内约束，即选民可以通过选票惩罚违反国际协定的政府、政党或政客。^⑤基于这一逻辑，“民主履约论”认为由于国际违约在西方民主国家国内政治中面临较高的观众成本，^⑥西方民主国家比非西方民主国家更愿意遵守国际协定。然而，国内舆论压力也可能对履约产生负面影响。^⑦西方民主制度与国际履约的正相关性可能是由于国家实力、政府能力和经济发展程度等同民主指标具有较强关联的其他因素，而非制度本身。同时，“民主履约论”缺乏对西方民主国家间的比较，忽视了政治制

① Ian Hurd, “Legitimacy and Authority in International Politics,” *International Organization*, Vol. 53, No. 2, 1999, pp. 379-408; Jeffrey Checkel, “Why Comply? Social Learning and European Identity Change,” *International Organization*, Vol. 55, No. 3, 2001, pp. 553-588; Katerina Linos, “How Can International Organizations Shape National Welfare States? Evidence from Compliance with European Union Directives,” *Comparative Political Studies*, Vol. 40, No. 5, 2007, pp. 547-570.

② Asya Zhelyazkova and Eva Thomann, “‘I Did It My Way’: Customisation and Practical Compliance with EU Policies,” *Journal of European Public Policy*, Vol. 29, No. 3, 2022, pp. 427-447; Anibal Pérez-Liñán, Luis Schenoni and Kelly Morrison, “Compliance in Time: Lessons from the Inter-American Court of Human Rights,” *International Studies Review*, Vol. 25, No. 1, 2023, pp. 1-67.

③ Mariyana Angelova, Tanja Dannwolf and Thomas König, “How Robust Are Compliance Findings? A Research Synthesis,” *Journal of European Public Policy*, Vol. 19, No. 8, 2012, pp. 1269-1291; Xinyuan Dai, “Why Comply? The Domestic Constituency Mechanism,” *International Organization*, Vol. 59, No. 2, 2005, pp. 363-398; Xinyuan Dai, *International Institutions and National Policies*, Cambridge: Cambridge University Press, 2007; Peter Gourevitch, “Squaring the Circle: The Domestic Sources of International Cooperation,” *International Organization*, Vol. 50, No. 2, 1996, pp. 349-373.

④ Brett Ashley Leeds, “Alliance Reliability in Times of War: Explaining State Decisions to Violate Treaties,” *International Organization*, Vol. 57, No. 4, 2003, pp. 801-827.

⑤ 刘宏松、张笑天：《“民主履约论”评析》，载《教学与研究》，2012年第12期，第55—59页；Kurt Taylor Gaubatz, “Democratic States and Commitment in International Relations,” *International Organization*, Vol. 50, No. 1, 1996, pp. 109-139.

⑥ James Fearon, “Domestic Political Audiences and the Escalation of International Disputes,” pp. 577-592.

⑦ Edith Brown Weiss, “Understanding Compliance with International Environmental Agreements: The Baker’s Dozen Myths,” *University of Richmond Law Review*, Vol. 32, No. 5, 1998, pp. 1555-1589.

度对国际履约的具体作用条件^①以及不同国家间选民政策偏好和信息环境的差异性,^②难以解释西方国家众多违约案例。^③

既有理论从理性主义、建构主义或制度主义的角度解释了国际履约的动因和应对手段,但忽视了国际政策制定过程的不同特征特别是国际谈判透明度对国际协定执行效果的影响。围绕谈判过程透明度及其对公众舆论与国际政策结果的影响,一种观点认为,闭门谈判是提高国际协定制定效率和政策质量的重要手段。^④由于普通民众缺乏谈判领域的专业知识,国际政策制定不应受到舆论干扰。一旦敏感性谈判信息被披露,可能形成国内政治阻力,对国际协定的达成产生负面影响。^⑤闭门谈判能够为专家决策提供较为灵活的专业空间,降低外部政治压力对科学决策的影响。^⑥基于这一观点,有学者认为闭门谈判能够为国际政策制定带来一系列好处,包括提高决策效率、减少国内政治因素带来的不确定性、鼓励谈判专家提出不同的政策意见、解决“信息披露困境”、防止涉及国家安全的信息被泄露、减少利益集团的影响以及提高国际政策协调的灵活性等。^⑦例如,从欧盟法的实践经验来看,自1999年《阿姆斯特丹条约》生效以来,具有闭门谈判性质的非正式决策允许欧

① Xinyuan Dai, “The Conditional Nature of Democratic Compliance,” *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 50, No. 5, 2006, pp. 690-713.

② Xinyuan Dai, “The Conditional Nature of Democratic Compliance,” pp. 690-713; Erik Gartzke and Kristian Gleditsch, “Why Democracies May Actually Be Less Reliable Allies,” *American Journal of Political Science*, Vol. 48, No. 4, 2004, pp. 775-795.

③ Tanja A. Börzel, *Why Noncompliance: The Politics of Law in the European Union*, 2021.

④ David Stasavage, “Open-Door or Closed-Door? Transparency in Domestic and International Bargaining,” *International Organization*, Vol. 58, No. 4, 2004, pp. 667-703.

⑤ Jonas Tallberg, et al., *The Opening up of International Organizations: Transnational Access in Global Governance*, Cambridge: Cambridge University Press, 2013.

⑥ David Stasavage, “Transparency, Democratic Accountability, and the Economic Consequences of Monetary Institutions,” *American Journal of Political Science*, Vol. 47, No. 3, 2003, pp. 389-402.

⑦ Christine Reh, et al., “The Informal Politics of Legislation: Explaining Secluded Decision Making in the European Union,” *Comparative Political Studies*, Vol. 46, No. 9, 2013, pp. 1112-1142; Andrea Prat, “The Wrong Kind of Transparency,” *American Economic Review*, Vol. 95, No. 3, 2005, pp. 862-877; Ellen E. Meade and David Stasavage, “Publicity of Debate and the Incentive to Dissent: Evidence from the US Federal Reserve,” *The Economic Journal*, Vol. 118, No. 528, 2008, pp. 695-717; Allison Carnegie, “Secrecy in International Relations and Foreign Policy,” *Annual Review of Political Science*, Vol. 24, 2021, pp. 213-233; Allison Carnegie and Austin Carson, “The Disclosure Dilemma: Nuclear Intelligence and International Organizations,” *American Journal of Political Science*, Vol. 63, No. 2, 2019, pp. 269-285; Allison Carnegie and Austin Carson, *Secrets in Global Governance: Disclosure Dilemmas and the Challenge of International Cooperation*, Cambridge: Cambridge University Press, 2020; Gijs Jan Brandsma and Albert Meijer, “Transparency and the Efficiency of Multi-Actor Decision-Making Processes: An Empirical Analysis of 244 Decisions in the European Union,” *International Review of Administrative Sciences*, Vol. 88, No. 3, 2022, pp. 626-643.

洲议会以及代表成员国的欧盟理事会通过“快速通道（fast-track）”的方式协商政策内容，这成为欧盟立法的一个显著特征。^①然而，上述观点并未考虑到实际谈判过程中对合法性与效率两者的权衡，忽视了公众信任对谈判过程与履约效果的中介作用。

另一种观点认为，相较于公开谈判，闭门谈判以牺牲国际决策的透明度为代价，造成国际政治中的民主赤字，这将显著降低国际合作的稳定性和国际协定的合法性。^②由于国际谈判过程存在委托代理关系，谈判国与谈判代理人之间存在信息差。^③这也促使国家及其民众利用各类渠道弥补信息劣势，降低由于不利的国际协定带来的国家利益损失。^④其中，谈判过程透露的相关信息通过政府声明和媒体报道，成为谈判国及其民众评价国际协定优劣的一个关键信息来源。^⑤此外，根据托马斯·谢林（Thomas C. Schelling）的谈判理论，在双层博弈中，国内政治的制约因素反而能够迫使谈判对手做出更大让步，形成所谓“弱者的力量（strength of the weakness）”，为本国争取更加有利的国际协定。^⑥因此，有学者提出国际协定应尽可能在公开环境下进行，防止代理人出于私利做出违背国家和公众利益的行为。^⑦

① Rik de Ruiter and Christine Neuhold, “Why Is Fast Track the Way to Go? Justifications for Early Agreement in the Co-Decision Procedure and Their Effects,” *European Law Journal*, Vol. 18, No. 4, 2012, pp. 536-554.

② Marcia Grimes, “Organizing Consent: The Role of Procedural Fairness in Political Trust and Compliance,” *European Journal of Political Research*, Vol. 45, No. 2, 2006, pp. 285-315; Adrienne Héritier, “Composite Democracy in Europe: The Role of Transparency and Access to Information,” *Journal of European Public Policy*, Vol. 10, No. 5, 2003, pp. 814-833; Stéphanie Novak and Maarten Hillebrandt, “Analysing the Trade-Off Between Transparency and Efficiency in the Council of the European Union,” *Journal of European Public Policy*, Vol. 27, No. 1, 2020, pp. 141-159; Vivien A. Schmidt, “Democracy and Legitimacy in the European Union Revisited: Input, Output and ‘Throughput’,” *Political Studies*, Vol. 61, No. 1, 2013, pp. 2-22.

③ Bengt Holmström, “Moral Hazard and Observability,” *The Bell Journal of Economics*, Vol. 10, No. 1, 1979, pp. 74-91; Bengt Holmström, “Managerial Incentive Problems: A Dynamic Perspective,” *The Review of Economic Studies*, Vol. 66, No. 1, 1999, pp. 169-182.

④ Xinyuan Dai, “Information Systems in Treaty Regimes,” *World Politics*, Vol. 54, No. 4, 2002, pp. 405-436; Xinyuan Dai, “Why Comply? The Domestic Constituency Mechanism,” pp. 363-398; Xinyuan Dai, *International Institutions and National Policies*, 2007.

⑤ David Stasavage, “Transparency, Democratic Accountability, and the Economic Consequences of Monetary Institutions,” pp. 389-402; David Stasavage, “Open-Door or Closed-Door? Transparency in Domestic and International Bargaining,” pp. 667-703; David Stasavage, “Polarization and Publicity: Rethinking the Benefits of Deliberative Democracy,” *Journal of Politics*, Vol. 69, No. 1, 2007, pp. 59-72.

⑥ Thomas C. Schelling, *The Strategy of Conflict*, Cambridge: Harvard University Press, 1981; Robert D. Putnam, “Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games,” *International Organization*, Vol. 42, No. 3, 1988, pp. 427-460.

⑦ Vivien A. Schmidt, “Democracy and Legitimacy in the European Union Revisited: Input, Output and ‘Throughput’,” pp. 2-22.

然而,这一观点忽视了谈判代表所享有的自由裁量权以及在特定情况下闭门谈判的必要性。^①为维护国家安全并限制涉密或敏感信息公开化,国际政策制定中的部分谈判过程可能仅在内部进行。^②

上述理论主要着眼于谈判过程透明度对国际协定达成与否及其合法性的影响,隐含的假设是,一旦签署国际协定,国家便会忠实履行国际义务。^③但这一假设并未考虑到协定签署后违约的可能性。基于欧盟部长理事会决策过程和欧盟法遵约结果,阿西娅·热利亚兹科娃(Asya Zhelyazkova)发现谈判过程中国家间分歧将阻碍遵约。^④但这一研究忽视了谈判透明度问题,即当国家间分歧较大时,谈判方可能倾向于闭门谈判,以降低分歧公开化所造成的遵约风险。艾布拉姆·蔡斯(Abram Chayes)和安东尼娅·蔡斯(Antonia Chayes)认为,国际机制透明度可以通过促进规范协调、提供利益保证和威慑违约行为推动国际遵约。^⑤吴改提出,透明度原则通过设立透明度规范和建立监查机制促进国家遵约行为。^⑥然而,这些研究主要针对协定达成后的通报和监督机制,并未涉及协定的谈判过程,也没有考虑到透明度对国际遵约的潜在负面影响。

还有研究从信息视角出发,认为国际遵约或违约行为反映了履约方面面临的国内压力和公共信息状况。^⑦由于信息的不对称性,谈判代表在国际谈判过程中具有重要的中介地位,成为国家间、机构间以及国家与民众和利益团体间重要的沟通渠道,并且充当“信息经纪人(information broker)”角色。^⑧然而,由于谈判代表的个人

① Christine Reh, et al., “The Informal Politics of Legislation: Explaining Secluded Decision Making in the European Union,” pp. 1112-1142.

② Dennis F. Thompson, “Democratic Secrecy,” *Political Science Quarterly*, Vol. 114, No. 2, 1999, pp. 181-193.

③ David Stasavage, “Open-Door or Closed-Door? Transparency in Domestic and International Bargaining,” pp. 667-703.

④ Asya Zhelyazkova, “Complying with EU Directives’ Requirements: The Link Between EU Decision-Making and the Correct Transposition of EU Provisions,” *Journal of European Public Policy*, Vol. 20, No. 5, 2013, pp. 702-721.

⑤ Abram Chayes and Antonia Chayes, *The New Sovereignty: Compliance with International Regulatory Agreements*, Cambridge: Harvard University Press, 1995, p. 135.

⑥ 吴改:《WTO透明度原则与中国农业领域的遵约实践》,载《太平洋学报》,2022年第11期,第39—52页。

⑦ Xinyuan Dai, “Why Comply? The Domestic Constituency Mechanism,” pp. 363-398; Xinyuan Dai, “The Conditional Nature of Democratic Compliance,” pp. 690-713.

⑧ Jean-Jacques Laffont and David Martimort, *The Theory of Incentives: The Principal-Agent Model*, Princeton: Princeton University Press, 2009; Henry Farrell and Adrienne Héritier, “Interorganizational Negotiation and Intraorganizational Power in Shared Decision Making: Early Agreements Under Codecision and Their Impact on the European Parliament and Council,” *Comparative Political Studies*, Vol. 37, No. 10, 2004, pp. 1184-1212.

或机构立场与国家整体利益偏好可能存在差异，国际谈判面临委托代理问题：一方面，谈判代表作为受托方有义务使谈判结果符合国家利益；另一方面，谈判代表或其背后的组织机构可能会追求特殊利益。^① 由于私有利益和私有信息的存在，国际谈判通常在不完全信息的环境下进行。^② 在这种信息环境下，公众信任程度成为影响谈判行为、协定结果和政策执行效果的重要变量。^③ 在公众信任程度较低的国家，出于对政府或谈判代表追求私利的担忧，利益相关方可能怀疑所达成的国际协定与国家利益间存在偏差。^④ 在缺乏必要信息和政治信号的环境下，这种不信任感将会更加强烈。^⑤ 在委托代理视角下，代理人的道德风险和委托人对代理人的不信任会抵消谈判过程的效率收益并增加谈判失败的风险。^⑥ 即使谈判方能够达成一致意见，国内政治压力也将对国际协定实际执行效果产生负面影响。^⑦

综上，既有研究从不同视角解释了国际违约行为，但缺乏对谈判过程的分析。部分研究虽然指出了谈判过程与国际履约之间的潜在联系，强调信息和公众信任在国际履约中的重要性，但未区分不同谈判过程，缺少对谈判过程透明度影响国际履约具体机制的系统理论建构和实证分析。针对以上不足，本文尝试发展关于国际谈判与履约的博弈理论，以打破“民主履约论”的迷思，提出解释国际履约的另一条理论路径。通过建立博弈框架，本文将谈判过程透明度和公众信任程度置于理论核心，进而探明在不同信任环境下谈判方对谈判透明度的权衡取舍以及这种取舍对于履约的影响。在博弈论基础上，本文将结合具体案例并引入大规模量化数据对理论假设进行系统实证检验。

① David Austen-Smith and William H. Riker, "Asymmetric Information and the Coherence of Legislation," *American Political Science Review*, Vol. 81, No. 3, 1987, pp. 897-918.

② David Stasavage, "Open-Door or Closed-Door? Transparency in Domestic and International Bargaining," pp. 667-703.

③ Thomas König and Xiao Lu, "Should I Stay or Should I Go? British Voter You Got to Let Me Know! Prime Ministers, Intra-Party Conflict, and Membership Referendums in the British Westminster Model," *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 32, No. 4, 2020, pp. 557-581.

④ David Stasavage, "Open-Door or Closed-Door? Transparency in Domestic and International Bargaining," pp. 667-703.

⑤ Sofie Marien and Marc Hooghe, "Does Political Trust Matter? An Empirical Investigation into the Relation Between Political Trust and Support for Law Compliance," *European Journal of Political Research*, Vol. 50, No. 2, 2011, pp. 267-291.

⑥ Bengt Holmström, "Moral Hazard and Observability," pp. 74-91.

⑦ Xinyuan Dai, "Why Comply? The Domestic Constituency Mechanism," pp. 363-398.

三 国际谈判与履约的博弈模型

作为政治学和国际关系研究的重要手段，博弈论的形式建模（formal modeling）方法有助于总结既有理论和实证研究成果，通过抽象政治过程的基本要素，从纷繁复杂的现实世界中厘清主变量间的逻辑关系，从而对政治实践进行理论建构。^① 为分析国际协定谈判过程对履约结果的影响机制，本文从委托代理视角出发，发展了非完全信息下国际谈判与履约的贝叶斯博弈模型。该博弈模型借鉴双人讨价还价博弈（two-player bargaining model）的基本设定，即为达成一项国际协定，谈判双方 A 与 B 各自派遣代表 R_A 与 R_B 就协定具体内容进行谈判。^② 根据经典谈判博弈模型，谈判空间被抽象为 0—1 的实数空间，0 与 1 分别代表谈判双方 A 与 B 的理想点（ideal point），即给予双方最大政策收益的国际协定内容。在谈判阶段，由于不完全信息存在，模型遵照海萨尼转换（the Harsanyi transformation），^③ 引入一位虚拟行为人——自然（nature）——来随机选择其中一位代表首先提出提案 $o \in [0, 1]$ ，另一位代表则选择是否接受该提案。如果双方并未达成一致，则双方代表获得分歧收益（disagreement payoff）为 $1 - d$ ，其中 $d \leq 0.5$ ，代表谈判国所能接受的最大限度的让步。博弈空间的基本设定如图 1 所示。

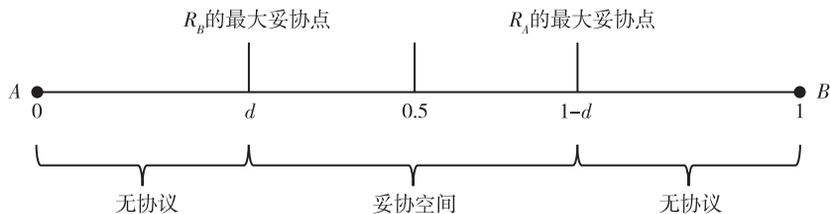


图 1 谈判双方的博弈空间

资料来源：笔者自制。

在上述双人讨价还价贝叶斯博弈基础上，模型将国际履约要素纳入行为体收益函数。首先，由于谈判代表自身偏好同国家偏好间可能存在差异，可依照谈判博弈

① 陈济冬、廖睿力：《美国政治研究中的形式建模方法》，载《美国研究》，2020年第3期，第126—141页。

② David Stasavage, “Open-Door or Closed-Door? Transparency in Domestic and International Bargaining,” pp. 667-703.

③ John C. Harsanyi, “Games with Incomplete Information Played by ‘Bayesian’ Players,” *Management Science*, Vol. 14, No. 3, 1967, pp. 159-182.

的经典类型将谈判代表划分为有偏型 (biased type) 和无偏型 (unbiased type) 两种。^① 其中, 有偏型代表的政策理想点与母国整体偏好并不一致, 在特定情形下相对更接近谈判对手的偏好, 因此有可能在谈判过程中提出或接受有悖于母国整体利益的国际协定内容。这一设定具有理论和现实依据。首先, 根据既有理论, 在谈判开始前, 由于逆向选择 (即谈判代表候选人为参与谈判、获取政治收益而故意隐藏自身偏向性) 等因素的存在, 母国可能无法准确获知谈判代表的真实政策偏好。^② 其次, 对谈判代表的选择可能基于其政府职位或政治影响而非政策偏向性。例如, 根据辛迪·威特基 (Cindy Wittke) 的研究, 尽管乌克兰前总统列昂尼德·库奇马 (Leonid Kuchma) 具有明显的亲俄偏向, 但由于其自身的政治影响, 仍被任命为特别代表参与明斯克协议的谈判和签署工作。^③ 此外, 谈判代表的潜在偏向性也被用于推动欧洲一体化进程。1995年欧洲共同体初审法院否决了公开欧盟理事会内部谈判细节的要求, 指出“如果谈判代表担心他们所采取的立场可能随时被公开, 那么妥协和谈判的进程将受到损害”。^④ 这表明谈判代表与其母国偏好可能并不一致。^⑤

由于国际谈判的专业性与信息的不对称性, 委托人对其代表的类型仅有大体估计。为此, 模型引入先验信念 (prior belief), 即在谈判信息还未公开的情况下, 委托人基于先验信息, 相信其代表为无偏型的概率为 $p \in (0, 1)$ 。对于谈判代表而言, 其收益函数不仅取决于协定达成与否, 还受协定未来执行预期的影响。谈判国是否遵守协定既受权力和能力等外生性因素影响, 也受制于对谈判代表类型和谈判结果的认知。因此, 可用以下条件函数表示谈判国在达成国际协定的情况下履约的可能性:

① David Stasavage, “Open-Door or Closed-Door? Transparency in Domestic and International Bargaining,” pp. 667-703.

② 这并不排除特定情形下逆向选择概率比不存在逆向选择概率小的可能性。但只要逆向选择概率存在, 有偏的谈判代表候选人就有可能参与谈判。参见 John Fingleton and Michael Raith, “Career Concerns of Bargainers,” *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 21, No. 1, 2005, pp. 179-204.

③ Cindy Wittke, “The Minsk Agreements—More than ‘Scraps of Paper’?” *East European Politics*, Vol. 35, No. 3, 2019, pp. 264-290.

④ “John Carvel and Guardian Newspapers Ltd v Council of the European Union,” <https://www.statewatch.org/observatories/freedom-of-information-in-the-eu/case-law/john-carvel-and-guardian-newspapers-ltd-v-council-of-the-european-union/>, 访问时间: 2023年11月22日。

⑤ John Fingleton and Michael Raith, “Career Concerns of Bargainers,” *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 21, No. 1, 2005, pp. 179-204; David Stasavage, “Open-Door or Closed-Door? Transparency in Domestic and International Bargaining,” pp. 667-703.

$$Pr(c | x, u) = \gamma(1 - x)Pr(u | x, o) \quad \text{式 1}$$

其中, $\gamma \in (0, 1]$ 代表谈判国权力和能力、对相关议题政治化或安全化程度、国家政策偏好以及议题政策特征等外生性因素对国际履约行为的影响, 当国家权力增加、能力下降、议题政治化或安全化程度上升、国家政策偏好同国际协定间差距扩大或是政策复杂性提高时, 谈判国违约动机增加, γ 取值减小, 履约概率减小; x 代表最终协定同 A 国理想政策的距离, 这对 A 国而言即政策损失; $Pr(u | x, o)$ 代表后验信念 (posterior belief), 即 A 国及其民众在获悉协定内容 x 或协定草案 o 的条件下认为谈判代表为无偏型概率。值得注意的是, 议题特征和政治化程度等外生性因素不仅同国际履约相关, 而且可能对谈判方式的选择产生影响, 存在潜在内生性问题和选择效应。例如, 具有分配效应或新闻舆论关注度较高的议题更有可能采取透明度较高的谈判方式。同时, 这些议题由于争议性较大, 在履约环节的违约风险相对更高。^① 为处理这一问题, 可在模型中假设谈判方式的选择同时受外生性因素 γ 影响。分析表明, 主要博弈理论推论在存在内生性问题但不严重 (即闭门谈判对国际履约的效应并不完全被外生性因素解释) 的条件下仍然成立。内生性问题和选择效应在多大程度上影响对闭门谈判效应的估测则是一个实证问题。为此, 本文实证研究部分将引入相关变量具体控制内生性和选择效应。

在实际谈判过程中, 谈判对手的底牌即最大妥协点很难被准确探知; 否则, 谈判代表可以利用这一信息优势, 提出对方恰好勉强接受的协定, 从而最大化政策收益。针对这种不完全信息的谈判环境, 模型通过引入对分歧收益的私有信号 (private signal) $s \in \{d, 0.5\}$ 来模拟这种信息不对称性。考虑到在谈判过程中不可避免的信息交换, 该信号有较大概率 $q \in (0.5, 1)$ 是准确的。在此基础上, 谈判代表可以选择两种提案策略: (1) 谈判代表的政策提议完全基于其私有信号; (2) 谈判代表的政策提议偏离其私有信号。根据贝叶斯定理, 委托人对其代表为无偏型的后验信念可以通过以下公式计算:

$$Pr(u | x, o) = \frac{Pr(x, o | u)p}{Pr(x, o | u)p + (1 - p)Pr(x, o | b)} \quad \text{式 2}$$

在式 2 中, b 表示谈判代表为有偏型。由于谈判代表同时考虑达成一致协定的概率以及协定被有效履行的可能性, 因此需要在两者之间进行权衡取舍。模型中用符号 $\alpha \in (0, 1)$ 表示成功达成国际协定的政策收益相对于国际履约收益的比重。无

① 另一种解释是, 公开谈判能够达成协定表明谈判方充分经受住了舆论压力, 国际协定更有可能被遵守。

偏型和有偏型谈判代表的收益函数可分别表达为：

$$\text{无偏型：} U^u(\alpha, x) = \alpha(1 - x) + (1 - \alpha)Pr(c | x, u) \quad \text{式 3}$$

$$\text{有偏型：} U^b(\alpha, x) = \alpha x + (1 - \alpha)Pr(c | x, u) \quad \text{式 4}$$

此外，委托人获知的谈判信息取决于谈判代表对谈判过程的选择。根据谈判过程透明度，可在博弈模型中区分公开谈判和闭门谈判两种类型。对不同谈判过程的选择取决于谈判的具体议题以及谈判方对决策效率和合法性的权衡。当谈判代表选择透明度较低的闭门谈判时，委托人难以观察到具体谈判过程。在这种情况下，即使政府设定了较为严格的指导方针和谈判策略，谈判代表在闭门谈判过程中也具有较大的自由裁量权。因此，委托人对其代表类型的认知主要依靠最终谈判结果。在公开谈判环境下，委托人通过观察到的谈判过程和协定结果，能够更好地判断谈判代表是否遵循所给定的谈判指令，确保谈判代表忠实维护国家利益。综上，博弈过程遵照以下顺序：

(1) 作为虚拟行为人的自然决定谈判代表类型和分歧收益，并随机决定首先提议的谈判代表；

(2) 如果提议内容处于妥协空间内，谈判双方就国际协定达成一致，否则谈判失败；

(3) 谈判双方可选择具体谈判流程，而谈判过程决定信息透明度：相较于公开谈判，公众无法从闭门谈判中获知谈判过程的具体信息；

(4) 在协定达成的条件下，谈判国基于谈判结果和对谈判代表是否有偏的认知以及国家权力和能力、议题重要性和政治化程度、国家偏好和议题政策特征等因素决定是否遵守协定。

如果谈判国认为协定并未符合自身利益，那么该国可能通过国际违约来降低自身政策损失。然而，由于私有信息存在，行为体间存在信息的不对称性。在这种不完全信息环境下，即便是忠实的谈判代表也可能因做出必要让步而被误认为违背国家利益。因此，谈判过程的策略选择对于国际政策制定效率以及谈判和国际履约结果具有重要影响。

四 博弈分析与假设

为求解上述贝叶斯博弈模型，可采用完美贝叶斯均衡（perfect Bayesian equilib-

rium) 的求解手段。均衡解的存在基于不同谈判策略和谈判过程下履约与否给谈判方带来的收益，而谈判策略由谈判代表获得的私有信号即对谈判对手最大妥协点的预期以及提案内容所决定。首先，博弈分析通过谈判代表收到的私有信号以及提案内容来区分诚实谈判策略 (truthful strategy)、故作姿态策略 (posturing strategy) 和政策漂移策略 (drifting strategy) 三种理想型谈判策略。^① 在诚实谈判策略下，谈判代表总是提出同其私有信号相符的政策提议。在故作姿态策略下，无论私有信号为何，谈判代表总是尝试提出位于谈判空间最小妥协点的提议。这种较为强硬的谈判策略有助于提高母国对谈判代表的信任程度，但由于谈判代表无法准确获知对手的最大妥协点，这也增加了谈判失败的风险。与故作姿态策略相反，在政策漂移策略下，谈判代表总是尝试提出位于谈判空间最大妥协点的提议。这虽然降低了谈判失败的风险，但可能由于做出过度妥协而给母国带来利益损失，增加违约风险。同时，当母国及其公众能够观察到谈判过程时，采取政策漂移策略可能降低委托人对谈判代表的信任程度，对协定的签署和履行产生负面影响。对不同策略的选择取决于谈判代表的类型及其对自身政策偏好、政策收益和预期履约收益的权衡取舍。需要注意的是，博弈模型在区分三种谈判策略的基础上也考虑到另一种可能性，即谈判过程中母国可能撤回谈判代表，导致谈判失败或重新谈判。在这种情况下，博弈结束可能重新开始。

在区分不同类型谈判策略的基础上，可以系统分析是否存在混同均衡 (pooling equilibrium) 和分离均衡 (separate equilibrium)。混同均衡是指在不同类型谈判代表采取相同策略情况下的博弈均衡解，分离均衡则是在不同类型谈判代表采取相异策略下的博弈均衡解。基于均衡分析，可得谈判博弈理论的第一个命题。

命题 1：当不同类型谈判代表都采取故作姿态策略或政策漂移策略时，不存在混同均衡解；但当不同类型代表都采取诚实谈判策略时，则存在混同均衡解。

这一命题有别于传统双人讨价还价博弈模型的均衡解，即混同均衡仅存在于故作姿态策略中。^② 这表明，当国际履约的可能性成为谈判考量要素时，故作姿态策略虽然能够提高谈判代表的国内声誉，但不能有效提高国际履约的可能性，甚至降低谈判双方的整体期望收益。相较于故作姿态策略，诚实谈判策略则提高了谈判代表的可信度。对无偏型代表而言，诚实谈判策略能够最大化政策收益；对有偏型代

^① David Stasavage, "Open-Door or Closed-Door? Transparency in Domestic and International Bargaining," pp. 667-703.

^② David Stasavage, "Open-Door or Closed-Door? Transparency in Domestic and International Bargaining," pp. 667-703.

表而言,通过对无偏型代表谈判策略的模仿,能够有效降低自身类型被揭露的风险,提高委托人对谈判代表的信任度。然而,当不同类型代表采取相同策略时,这也相对增加了无偏型代表被误认为有偏的风险,进而减小履约概率,促使不同类型代表采取差异化谈判策略。对此,需要进一步分析分离均衡的存在性。基于分离均衡求解结果,可得第二个命题。

命题2:在公开谈判中,当无偏型谈判代表采取故作姿态策略而有偏型代表采取诚实谈判策略或政策漂移策略时,不存在分离均衡。以上策略组合在闭门谈判中存在均衡解。

这是由于在闭门谈判中公共信息受限,难以准确识别不同类型的谈判代表。即使谈判结果并不完全符合母国期待,委托人也无法确切得知所达成的国际协定是否为防止谈判失败而做出的必要妥协。在这种情况下,有偏型代表能够有效隐藏自身类型偏好,拥有更大的策略选择空间和谈判灵活性。这虽然可能给母国带来部分政策损失,但也降低了国内政治因素对国际谈判的影响,有助于提高国际谈判的效率,增大履约概率。^①

为进一步厘清国际谈判过程对国际履约的影响机理,本文模型着眼于国际履约的条件概率 $Pr(c|x, u)$ 进行比较静态分析 (comparative statics), 具体分析谈判类型、委托人对谈判代表的信任程度以及其他包含在 γ 内的外生性因素对国际履约可能性的影响。结果表明,当公开谈判不存在均衡解时,闭门谈判能够增加国际履约的可能性:

$$\frac{\partial Pr(c|x, u)}{\partial \lambda} \geq 0 \quad \text{式 5}$$

其中, $\lambda \in \{0, 1\}$ 代表谈判过程类型,即公开谈判 ($\lambda = 0$) 或闭门谈判 ($\lambda = 1$)。由此可得第三个命题。

命题3:当均衡仅存在于闭门谈判中时,闭门谈判能够提高国际履约的可能性。基于上述命题,可提出三个假说用于实证检验。

假说1:平均而言,闭门谈判与国际违约的可能性呈负相关。

国际履约结果同时也受谈判代表类型的影响。有偏型代表更有可能通过牺牲母国利益而追求自身利益和政策偏好。因此,委托人对谈判代表是有偏型的先验信念

^① 需要考虑的反向情形是,当特定议题被置于闭门谈判时,公众更有可能怀疑谈判代表为有偏型,进而降低履约概率。这种情形通常发生在公众信任程度较低的环境下,由于闭门谈判信息受限,公众对谈判代表的不信任感反而可能加深。对于公众信任和闭门谈判的交互作用,可参见下文假说3的讨论。

越高，就越有可能在国际协定执行阶段施压，造成国际违约。在博弈论层面，当 $\gamma = 1$ 时，对无偏型谈判代表的先验信念同国际履约的可能性呈正相关：

$$\frac{\partial Pr(c | x, u)}{\partial p} \geq 0 \quad \text{式 6}$$

此外，根据谢林在国内—国际双层谈判中“弱者愈强”的推论（即谈判代表由于一定程度的国内政治束缚，反而能够更加可信地向谈判对手展现其在谈判过程中面临的国内压力，从而获得对方更大的让步），^① 母国对其谈判代表的信任也可能降低谈判代表在谈判过程中讨价还价的能力，最终达成一个对母国而言并非最为有利的国际协定。在这种情况下，履约概率将减小。同时，谈判议题政策特征和政治化程度等外生性因素 γ 可能影响先验信念 p 。例如，当议题关系到公众切身利益且舆论关注度较高时，公众更为担忧谈判代表的偏向性，信任度则可能更低。对博弈模型的分析可得，当 γ 同先验信念 p 呈负相关时，对无偏型谈判代表的先验信念同国际履约呈负相关：

$$\frac{\partial Pr(c | x, u)}{\partial p} \leq 0 \quad \text{式 7}$$

基于上述分析，可得第二个假说。

假说 2：平均而言，公众信任程度同国际履约的可能性呈负相关。

此外，当母国公众对谈判代表的信任程度降低时，闭门谈判由于透明度较低，可能会加深公众对谈判过程特别是闭门谈判合法性的质疑，形成国内政治压力，影响母国对国际协定的履行情况。由此可得第三个假说。

假说 3：闭门谈判对国际履约的影响取决于对象国公众对谈判者的信任程度。

关于上述谈判过程透明度、公众信任程度与履约之间的关系，可用具体案例加以说明。第一个案例涉及葡萄牙对欧盟第 2011/7/EU 号指令的违约行为。由于逾期付款行为会对资本流动性产生负面影响，使得企业的财务管理复杂化、增加债权人融资风险并对欧盟市场内部公平竞争和经济一体化造成负面影响，欧盟第 2011/7/EU 号指令制定了具体细则用于打击商业交易的逾期付款行为，其中包括商业交易报酬应在发票开具 1 个月内支付。^② 在公开谈判环境下，葡萄牙政府代表在欧盟理事

① Thomas C. Schelling, *The Strategy of Conflict*, 1980.

② “Directive 2011/7/EU of the European Parliament and of the Council of 16 February 2011 on Combating Late Payment in Commercial Transactions,” <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32011L0007>, 访问时间：2023 年 10 月 6 日。

会以公开表决的形式投票同意通过这一指令,^①该指令于2011年正式生效。^②然而,由于该指令增加了债务人的资金压力,许多拥有较高债务负担的葡萄牙地方政府、企业和个人纷纷表示反对,导致公众对葡萄牙政府的信任程度下降。^③根据经济合作与发展组织(OECD)的信任调查,自2011年指令生效后,葡萄牙公众对政府的信任程度持续下降,于2013年达到历史低点,当时仅有不到20%的受访者表示信任政府。^④在强大的国内压力下,葡萄牙中央和地方政府自2013年后开始较为普遍地违反指令规定,发生国际违约。^⑤这一案例表明,即使是在透明度较高的谈判环境下通过了国际协定,协定对象国仍有可能因为较低的公众信任程度和国内压力选择国际违约。

另一个案例涉及欧盟于2020年通过的关于保护消费者集体利益的指令和德国的履约行为。^⑥为提高政策制定效率,针对该指令的谈判主要在具有闭门会议性质的非正式三方会谈中进行。^⑦由于部分消费者补偿救济条款并未完全符合德国社会期望,德国代表在欧盟理事会的表决中投了弃权票。^⑧但考虑到相关措施对欧盟经济一体化的积极作用,德国并未阻碍该指令的通过和生效。由于当时德国政府享有较

① Council of the European Union, “Interinstitutional File: 2009/0054 (COD),” <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-5693-2011-REV-1/en/pdf>, 访问时间:2023年10月6日。

② European Parliament Legislative Observatory, “Commercial Transactions: Combating Late Payment, 2009/0054 (COD),” [https://oeil.secure.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?reference=2009/0054\(COD\)&l=en](https://oeil.secure.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?reference=2009/0054(COD)&l=en), 访问时间:2023年10月9日。

③ Paula Gomes Dos Santos and Fábio Albuquerque, “Local Governments’ Performance on the Late Payments Directive in Portugal,” *Journal of Accounting and Auditing: Research & Practice*, Vol. 2023, 2023, pp. 1-8.

④ OECD, “Trust in Public Institutions: Lessons from the OECD Trust Survey in Portugal,” OECD Public Governance Policy Papers, 2023, p. 14.

⑤ The European Commission, “Case C-487/23: Action Brought on 28 July 2023—European Commission v Portuguese Republic,” <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A62023CN0487&qid=1694513654796>, 访问时间:2023年9月7日。

⑥ “Directive (EU) 2020/1828 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2020 on Representative Actions for the Protection of the Collective Interests of Consumers and Repealing Directive 2009/22/EC (Text with EEA Relevance),” <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32020L1828>, 访问时间:2023年9月7日。

⑦ European Parliament Legislative Observatory, “Representative Actions for the Protection of the Collective Interests of Consumers, 2018/0089 (COD),” [https://oeil.secure.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?reference=2018/0089\(COD\)](https://oeil.secure.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?reference=2018/0089(COD)), 访问时间:2023年10月11日。

⑧ Council of the European Union, “Interinstitutional File: 2018/0089 (COD),” <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-12621-2020-INIT/en/pdf>, 访问时间:2023年9月6日。

高的公众信任,该指令虽经由闭门谈判制定,但依然在德国国内顺利执行。^① 这表明,在政府拥有较高公众信任程度的情况下,闭门谈判能够提高政策制定效率,降低国内舆论压力,促进国家遵守国际协定。

相关案例并不仅限于欧盟。例如,为解决乌克兰东部冲突问题,乌克兰通过“诺曼底模式”同俄罗斯和欧洲安全与合作组织进行闭门谈判,并顺利签署明斯克协议。^② 但由于乌克兰公众并不信任较为亲俄的谈判代表前总统库奇马,明斯克协议关于顿涅茨克州和卢甘斯克州两州自治以及乌克兰宪法改革的条款在乌克兰最高拉达(议会)未获通过,条约难以履行。^③ 此外,关于谈判方式和公众信任等因素影响国际履约的案例也存在于世界贸易组织(WTO)和国际货币基金组织(IMF)等国际组织的争端解决机制中。^④ 为证明理论的适用性,并在控制相关干扰变量和选择效应的基础上系统检验理论假说,下文引入大样本实证数据进行统计检验。

五 基于欧盟成员国违约案例的实证分析

(一) 案例选择与变量

本文选择欧盟法框架下成员国对欧盟指令的履约或违约行为作为研究对象。^⑤ 根据“民主履约论”的观点,欧盟由于规制机构(regulatory regime)特征及其成员国相对成熟的民主运行体制,在国际履约上应有较好的表现。^⑥ 然而,这一具有较强政治和意识形态色彩的观点忽视了各国内部政治环境的差异性、国际履约的策略性特征和过程性因素对国际履约的影响。如果这一观点成立,欧盟数据在履约问题上将缺乏实证分析和统计推断所需的差异性,而欧盟成员国违约案例将构成检验本

① 根据经济合作与发展组织2020年民意调查数据,65.4%的德国民众表示相信政府。这在欧盟国家中是较高的民众信任比例。参见 OECD Data, “Trust in Government, 2022,” <https://data.oecd.org/gga/trust-in-government.htm>, 访问时间:2023年10月4日。

② Kristian Åtland, “Destined for Deadlock? Russia, Ukraine, and the Unfulfilled Minsk Agreements,” *Post-Soviet Affairs*, Vol. 36, No. 2, 2020, pp. 122-139.

③ Cindy Wittke, “The Minsk Agreements—More than ‘Scraps of Paper’?” pp. 264-290.

④ Jeffrey Kucik and Krzysztof J. Pelc, “Measuring the Cost of Privacy: A Look at the Distributional Effects of Private Bargaining,” *British Journal of Political Science*, Vol. 46, No. 4, 2016, pp. 861-889; James Raymond Vreeland, *The IMF and Economic Development*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003; Jeffrey M. Chwieroth, “‘The Silent Revolution’: How the Staff Exercise Informal Governance over IMF Lending,” *The Review of International Organizations*, Vol. 8, No. 2, 2013, pp. 265-290.

⑤ 程卫东、李靖堃译:《欧洲联盟基础条约:经〈里斯本条约〉修订》,社会科学文献出版社2010年版。

⑥ Kurt Taylor Gaubatz, “Democratic States and Commitment in International Relations,” pp. 109-139.

文理论假设的“最不可能案例”。^①若实证分析能够验证本文的理论推论，则将批驳“民主遵约论”，揭示谈判过程对国际履约的普遍影响。

相较于更加接近欧盟成员国国内法的欧盟规则或决定，欧盟指令在欧盟层面通过成员国和欧盟机构间的谈判协商达成一致，并要求成员国通过本国法律程序在一定期限内转化为可实施的法律，对协定内容加以落实。^②因此，欧盟指令具有国际协定的基本特征。^③自1993年11月1日《马斯特里赫特条约》生效以来，欧盟引入共同决策程序规范指令的立法谈判过程。^④在该程序下，谈判方可自主选择是否进行闭门会议来协商协定结构和具体条文内容。^⑤与公开谈判相比，闭门谈判中谈判各方的提案内容和妥协程度难以为外界探知。在2009年12月1日《里斯本条约》生效后，共同决策程序被普通立法程序所取代，但主要立法谈判过程被保留下来。^⑥

为验证博弈理论推论，本文收集了自1993年《马斯特里赫特条约》生效后在共同决策程序或普通立法程序下所有具有实证分析价值的欧盟指令。由于欧盟指令通常允许2—3年的执行过渡期，许多在2021年以后通过的指令在本文完稿时并没有到达欧盟法于国内履行的截止时间，无法完整观测到违约案例。因此，为降低数据右删失（right censoring）问题对统计检验造成的偏误，实证分析的数据样本截至2021年，即包含1993—2021年在共同决策程序或普通立法程序下通过的所有欧盟指令。在欧盟指令基础上，以下对欧盟各成员国的具体履约状况（本文的因变量）进行更为详尽的解释。

1. 因变量

为判别不同国家的履约情况，履约研究通常采用国家在国际协定监督机构、争端解决机构或上诉机构中的被申诉情况作为评估标准。具体而言，本文采用欧盟委员会定期公开的违约诉讼程序（infringement procedure）中所包含的欧盟成员国违约

① Jack S. Levy, “Case Studies: Types, Designs, and Logics of Inference,” *Conflict Management and Peace Science*, Vol. 25, No. 1, 2008, pp. 1–18.

② 欧盟规则和决定这两种立法一旦在欧盟层面通过，将对所有或特定成员国产生法律效力，因此更加接近欧盟成员国国内法。

③ Paul Craig and Gr  nne de B  rca, *EU Law: Text, Cases, and Materials (5th edition)*, Oxford: Oxford University Press, 2011.

④ 尽管《马斯特里赫特条约》于1993年引入共同决策程序，但在该条约生效前提出的部分待决提案也被转至该程序。

⑤ 共同决策程序下的闭门谈判一般通过所谓的“非正式三方会议（trilogue）”进行。

⑥ 程卫东、李靖堃译：《欧洲联盟基础条约——经〈里斯本条约〉修订》，2010年版。

数据。作为欧盟法律的“守门人”，欧盟委员会有权监督成员国对欧盟法律和条约的执行情况，并根据欧盟机构、个人、企业和社会团体的监督与投诉判断成员国是否准确履行欧盟法律义务。尽管欧盟委员会在处理成员国违约行为时存在策略性选择，^①但相较于成员国自身的履约报告，欧盟委员会违约诉讼程序的系统性偏差较低，更为翔实可靠。^②

欧盟委员会违约诉讼程序大体由三个阶段构成。第一阶段，当欧盟委员会有理由怀疑成员国违反欧盟法律或条约时，将向成员国发出正式通知函，要求成员国做出解释。当成员国无法合理解释被欧盟委员会观察到的违约事件时，违约诉讼程序进入第二阶段。这时，欧盟委员会将向成员国提出法律意见，引述欧盟具体法律条款，要求成员国及时纠正违约行为。如果成员国并未按时纠正违约行为，则进入违约诉讼程序的第三阶段，欧盟委员会将向欧洲法院起诉成员国，并由法院做出最终裁决。在所有违约诉讼案例中，有大约 20% 的案例最终进入欧洲法院，而欧盟委员会在其中 90% 的案例中胜诉。^③该程序的第一阶段主要处理可以较快解决的技术性问题，第二阶段则包括更具一般性或较为严重的违约情况。由于欧盟委员会一般在第二阶段已经掌握了成员国违约的确切证据，因此本文采用欧盟委员会违约诉讼程序第二阶段的相关信息作为衡量欧盟成员国是否违约的标准。

基于柏林违约数据库 (the Berlin infringement database)，图 2 绘制了 1992—2019 年欧盟成员国违约情况的箱线图。^④1992—2005 年，欧盟违约案例数量总体处于上升态势。欧盟东扩后虽然其成员国数量几乎增加了一倍，但违约数量并没有显著上升。这表明中东欧国家并非欧盟违约现象的主要推手。根据违约案例数量的年度测算，主要违约国包括法国、希腊和意大利，波兰、西班牙和塞浦路斯在特定年份也有较多违约案例。尽管柏林违约数据库是目前案例最为丰富的国际违约数据库，但并未涵盖 2019 年 3 月 7 日以后的欧盟违约诉讼数据。^⑤本文根据研究设计，将数据

① Joshua C. Fjelstul and Clifford J. Carrubba, “The Politics of International Oversight: Strategic Monitoring and Legal Compliance in the European Union,” pp. 429–445; Thomas König and Lars Mäder, “The Strategic Nature of Compliance: An Empirical Evaluation of Law Implementation in the Central Monitoring System of the European Union,” pp. 246–263.

② Tanja A. Börzel, *Why Noncompliance: The Politics of Law in the European Union*, 2021.

③ Markus Johansson and Olof Larsson, “The Commission vs. the Member States: Who Wins in Court, and Why?” European Policy Analysis, Stockholm: Swedish Institute for European Policy Studies, 2022, pp. 2–3.

④ Tanja A. Börzel, *Why Noncompliance: The Politics of Law in the European Union*, 2021; “The Berlin Infringement Database,” <https://www.polsoz.fu-berlin.de/en/polwiss/forschung/international/europa/bid/index.html>, 访问时间: 2023 年 10 月 10 日。

⑤ Tanja A. Börzel, *Why Noncompliance: The Politics of Law in the European Union*, 2021.

涵盖时段扩展至2021年前，从而涵盖了不包括右删失情况的最新欧盟违约案例。结合欧盟指令的相关信息，本文实证数据包含19712个履约/违约观测样本。

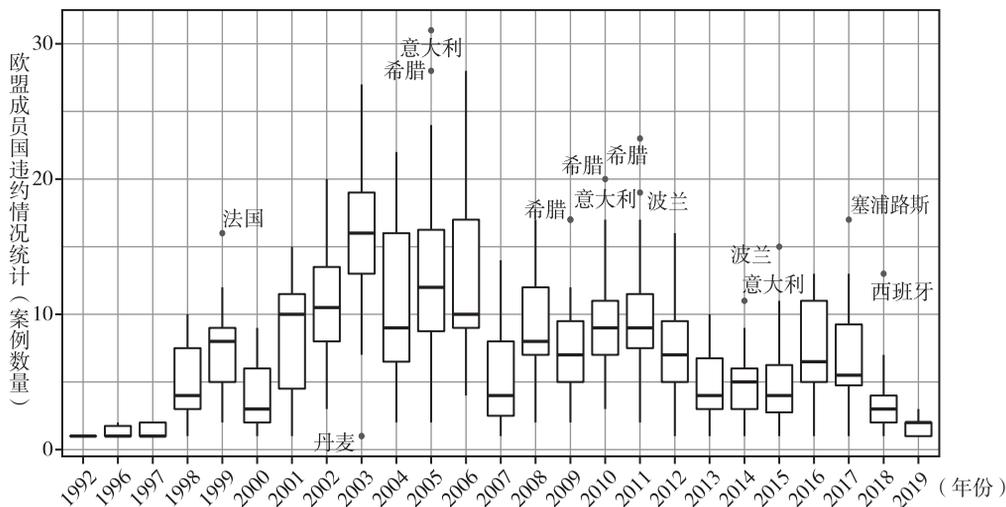


图2 欧盟成员国违约情况统计

资料来源：笔者自制。参见柏林违约数据库，“The Berlin Infringement Database,” <https://www.polsoz.fu-berlin.de/en/polwiss/forschung/international/europa/bid/index.html>，访问时间：2023年10月10日。

2. 解释变量

由于谈判方往往并不发布关于闭门谈判的相关信息，因此测量谈判过程是否为闭门谈判这一核心解释变量是实证分析的难点。为此，本文通过每份欧盟指令涉及的欧洲议会内部报告和程序文件确定该指令是否通过闭门谈判达成协定。^① 数据显示，样本中61.5%的欧盟指令通过闭门谈判的方式达成协定。通过比较样本中不同谈判方式的平均时长（即从提案到文件被最终通过或否决的时长，在欧盟背景下为立法审查时长）可知，相较于公开谈判平均937天的谈判天数，闭门谈判将平均时长压缩了近1/3，仅为633天（见表1）。这表明，平均而言，闭门谈判比公开谈判效率更高。

^① 具体而言，如果欧盟相关法律文本中提及指令为欧洲议会和欧盟理事会间内部妥协的结果或涉及机构间谈判和内部协商工作组时，本文将该指令视为闭门谈判的结果。参见 Gijs Jan Brandsma, “Co-Decision After Lisbon: The Politics of Informal Trilogues in European Union Lawmaking,” *European Union Politics*, Vol. 16, No. 2, 2015, pp. 300-319.

表 1 不同谈判方式的效率比较

谈判方式	平均时长（天数）
公开谈判	937
闭门谈判	633

资料来源：笔者自制。

如表 2 所示，在总共 19712 条欧盟成员国履约和违约数据中有 3294 起违约案例，几乎涉及所有欧盟成员国，占样本总量的 17%。另外，在不同谈判过程中，违约案例的比例呈现较大的差异性。在闭门谈判中，违约案例仅占 12%，远低于公开谈判中 25% 的违约比例。

表 2 谈判过程与国际履约情况的样本统计

案例	公开谈判		闭门谈判		总数
	频率	百分比	频率	百分比	
违约案例	1877	25%	1417	12%	3294
履约案例	5711	75%	10707	88%	16418
样本总数	7588		12124		19712

资料来源：笔者自制。

实证分析的另一个解释变量为公众信任程度。根据国际履约的谈判博弈理论，公众对谈判代表的信任程度不仅决定着闭门谈判的合法性，而且会对成员国的履约行为产生影响。本文依据“欧洲晴雨表（Eurobarometer）”调查数据，通过计算各成员国倾向于信任其政府和欧盟的受访者百分比来近似估算公众对谈判代表的先验信任程度。^① 该变量数值越大，表明成员国公众对其欧盟谈判代表的信任程度越高。

3. 控制变量

除本文的核心解释变量外，国际履约或违约行为同时也是不同国家政府基于政治制度、国际格局、国际政治权力分布、国家权力与能力、谈判议题政治化或安全化程度以及国家利益与偏好等因素综合影响所做出的策略选择。例如，大国或强国由于自身对抗风险和应对国际制裁的能力较强，在国际协定与国家利益冲突的情况

^① 本文采用欧洲晴雨表问卷调查中“机构信任”这一调查项，可选项包括“倾向于信任”“倾向于不信任”和“不知道”。本文的公众信任变量计算选择“倾向于信任”受访者的百分比。参见 European Commission, Eurobarometer 95.3, GESIS Data Archive, Cologne. ZA7783 Data File Version 1.0.0, Kantar Public, Brussels, 2021。

下更可能做出违约决定。相较而言,小国或弱国违约成本较高,更倾向于遵守国际协定。国家行政能力和资源禀赋的差异决定了不同国家执行国际协定的成本并不一致。具有较高行政能力和资源的国家能够更高效地将国际协定转化为国内法,也更容易遵守国际协定。然而,当谈判议题被政治化或安全化时,履行国际协定的国内政治压力增加,可能会减小国际履约的概率。

国际履约也受不同时期国家利益偏好的影响。由于国家利益在不同时间段可能会发生变化,基于特定时期国家利益和国内政治环境做出的国际协定签署决定却可能在其他时期对国家利益产生负面影响。在国际协定不符合自身利益的情况下,国家在权衡利弊后可能会策略性地采取违约行为,以避免更大的损失。实证分析对政治制度、国家权力与能力、议题的政治化程度、国家利益与偏好以及不同协定政策特征等可能影响自变量与因变量间关系的变量加以控制。对控制变量的分类、操作化与测量如下。

一是“民主履约论”。“民主履约论”的核心观点认为,在采用西方民主制度的国家,由于民众可以通过选票惩罚违约行为,这些国家面临更高的违约成本,更倾向于遵守国际协定。^①为控制该理论假设下民主制度对主要解释变量估测效应的影响,本文采用瑞典哥德堡大学V-dem研究所发布的“民主差异(varieties of democracy)”项目数据。^②该项目是世界民主研究最详尽的数据资料库之一,涵盖1789年以来世界多数国家和地区的民主测量指标。^③为检验“民主履约论”,本文采用该数据的核心指标——选举民主指标(electoral democracy index)——测量每一年度欧盟各国的民主程度。

二是国家权力与能力。首先,成员国间的权力分布情况以及国家能力与资源禀赋影响各国对谈判方式的选择以及最终是否遵守国际协定。^④为测算成员国权力,考虑到各国在欧盟决策中投票比重的差异性,本文采用Shapley-Shubik指数(SSI)

① James Fearon, “Domestic Political Audiences and the Escalation of International Disputes,” pp. 577-592.

② Michael Coppedge, et al., “V-Dem Codebook v13,” https://v-dem.net/documents/24/codebook_v13.pdf, 访问时间:2024年1月23日。

③ “政体5(Polity 5)”是西方学界较为常用的测量民主程度的数据库。本文并未采用该数据库的原因是,相较于V-Dem数据,最新的“政体5”数据无法覆盖2018年以后的样本,这将在很大程度上缩减实证分析的范围。此外,V-Dem数据与“政体”数据在民主指标的测量上具有较强相关性,用“政体5”数据对2018年以前样本的重新分析仍能验证本文主要结论。参见Monty G. Marshall and Ted Robert Gurr, “Polity 5: Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2018,” Dataset Users’ Manual, Center for Systemic Peace, 2020.

④ Tanja A. Börzel, *Why Noncompliance: The Politics of Law in the European Union*, 2021.

测算欧盟理事会中各成员国的投票权。^① 其次，作为经济实力的衡量指标，本文控制了成员国年度国内生产总值（GDP）。^② 虽然在权力指标上欧盟中的大国优于小国，但这并不意味着小国对欧盟决策缺乏影响力。例如，丹麦、瑞典和荷兰等小国的决策权集中于中央政府且行政能力较强，因此也能高效参与谈判并有能力履行条约义务。相较而言，中东欧国家在行政资源、谈判经验和对欧盟政策熟悉程度等方面处于弱势。为此，本文通过添加虚拟变量——成员国是否为中东欧国家——额外控制成员国间能力差异对测算结果的影响，同时纳入人均国内生产总值这一经济变量作为衡量国家富裕程度和能力的标准。^③ 最后，由于不同领域和地域行政机构间可能存在分歧，内部权力较为分散的国家相较于权力更为集中的国家在执行欧盟协定时面临更大的挑战，^④ 因此本文采用区域权力指数衡量成员国内部权力的集中程度。^⑤

三是议题政治化程度。除成员国内部权力分配外，高度政治化的欧盟政策议题面临更为艰难的谈判局面。首先，公众对欧盟政策议题的支持程度可能对成员国履约行为产生影响。因此，本文实证分析控制了不同成员国疑欧民众的比例。该变量根据“欧洲晴雨表”数据计算出每个国家不支持欧盟成员资格的选民百分比。^⑥ 根据双层博弈理论，受国内政治因素制约的谈判方可能在谈判中获得对方更大的让步。因此，公众对欧盟支持率较低的国家可能更容易获得较为优惠的协定结果，这将进一步影响成员国对协定的遵守情况。其次，谈判议题的政治化不仅会延长欧盟立法审查过程，而且迫使欧洲议会等欧盟机构在谈判过程中修改相关条款。^⑦ 为降低议题政治化对测算结果的影响，本文控制了欧洲议会是否在谈判过程中修改了指令以及每个欧盟指令的审查时间。一般而言，受到修改或长期审查的欧盟指令由于较大的争议性和敏感度，在最终实行阶段可能面临更高的违约风险。此外，新闻舆论通

① Lloyd S. Shapley and Martin Shubik, "A Method for Evaluating the Distribution of Power in a Committee System," *American Political Science Review*, Vol. 48, No. 3, 1954, pp. 787-792.

② The World Bank, "World Development Indicators Database," <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?>, 访问时间：2023年9月2日。

③ The World Bank, "World Development Indicators Database," <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?>, 访问时间：2023年9月2日。

④ George Tsebelis and Geoffrey Garrett, "The Institutional Foundations of Intergovernmentalism and Supranationalism in the European Union," *International Organization*, Vol. 55, No. 2, 2001, pp. 357-390.

⑤ Liesbet Hooghe, et al., *Measuring Regional Authority: A Postfunctionalist Theory of Governance*, Oxford: Oxford University Press, 2016.

⑥ European Commission, Eurobarometer 95.3, GESIS Data Archive, Cologne. ZA7783 Data File Version 1.0.0, Kantar Public, Brussels, 2021.

⑦ Tanja A. Börzel, *Why Noncompliance: The Politics of Law in the European Union*, 2021.

过影响谈判议题的政治化程度，对谈判方式和履约概率同时产生影响。为测量每个欧盟指令的媒体曝光度，本文采用国际新闻传媒界权威数据库 Nexis Uni 的数据。^① 该数据基于 1.7 万多家媒体信息，涵盖样本范围内来自欧盟各国地方、国家和国际层面的报纸、杂志、电视、广播、在线期刊和新闻专线等媒体报道与文章。通过检索指令代码，可获得各欧盟指令的新闻媒体报道数量即媒体曝光度。样本中每个欧盟指令平均曝光 291 次，少数拥有极高公众关注度的欧盟指令有近一万条报道数。最后，相较于其他国际协定，涉及分配性或再分配性政策的国际协定争议性更大，更有可能被置于公开谈判中，且更有可能在执行过程中被违反。^② 通过检索各欧盟指令全文，可知这些指令是否包含补贴、税收和社会转移分配等内容，从而判别欧盟指令是否为分配性或再分配性政策。^③ 样本中 45.5% 的欧盟指令包含分配或再分配政策。

四是国家利益与偏好。不同成员国的国家利益不同，政策偏好各异。这不仅决定了成员国对不同政策议题的关注度以及投入的谈判资源，而且影响成员国对协定的最终遵守情况。^④ 成员国政府政策偏好同最终协文本间的差距越大，成员国遵守协定的可能性就越小。^⑤ 首先，为确定不同成员国政府的政策偏好情况，本文采用比较宣言项目（comparative manifesto project）数据，^⑥ 通过对执政党政策偏好的立法席位加权平均来计算不同成员国政府整体政策偏好分布。^⑦ 这一变量的具体数值随政策领域和时间而变动。在此基础上可以测算成员国间在具体政策领域的偏好异质性。该变量数值越大，表明成员国政策分歧越大，达成协定和最终履约的可能性也就

① “Nexis Uni,” <https://www.lexisnexis.com/en-hk/products/nexis-uni>, 访问时间：2023 年 11 月 18 日。

② Tom Sefton, “Distributive and Redistributive Policy,” in Robert Goodin, Michael Moran and Martin Rein, eds., *The Oxford Handbook of Public Policy*, Oxford: Oxford University Press, 2008.

③ “Eur-Lex,” <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html>, 访问时间：2023 年 11 月 19 日。

④ Thomas König and Brooke Luetgert, “Troubles with Transposition? Explaining Trends in Member-State Notification and the Delayed Transposition of EU Directives,” *British Journal of Political Science*, Vol. 39, No. 1, 2009, pp. 163–194.

⑤ Jonas Tallberg, “Paths to Compliance: Enforcement, Management, and the European Union,” pp. 609–643.

⑥ Pola Lehmann, et al., “The Manifesto Data Collection, Manifesto Project (MRG/CMP/MARPOR),” Version 2023a, Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB) / Göttingen: Institut für Demokratieforschung (IfDem), 2023.

⑦ 具体而言，本文采用汉纳·贝克等整理的政策分类表对不同欧洲政策议题进行分类，分别计算不同成员国政府在特定时期和特定政策领域的偏好情况。具体变量构建参照威尔·洛等提出的政党空间指数计算方法。参见 Hanna Bäck, Marc Debus and Patrick Dumont, “Who Gets What in Coalition Governments? Predictors of Portfolio Allocation in Parliamentary Democracies,” *European Journal of Political Research*, Vol. 50, No. 4, 2011, pp. 441–478; Will Lowe, et al., “Scaling Policy Preferences from Coded Political Texts,” *Legislative Studies Quarterly*, Vol. 36, No. 1, 2011, pp. 123–155.

越低。此外，本文纳入了一个衡量成员国过往违约记录的指标。该指标计算每个成员国的违约频率，用于区分不同国家在国际遵守习惯上的差异。成员国违约记录也会影响欧盟委员会对政策履行情况成本—收益的核算，进而影响欧盟委员会是否启动违约诉讼程序的政治选择。^① 最后，欧盟内部国家利益与偏好的分布情况也受欧盟东扩影响。^② 随着成员国数量的增加，欧盟政策谈判陷入僵局的可能性增加，违约风险也有可能相应提高。^③ 为此，本文控制欧盟指令是否在 2004 年欧盟东扩后达成。

表 3 主要变量的描述性统计

变量类型	变量	均值	标准差	最小值	最大值	
因变量	国际违约	0.167	0.373	0	1	
解释变量： 谈判过程	闭门谈判	0.615	0.487	0	1	
	公众信任程度	0.466	0.130	0.136	0.807	
控制 变量	“民主遵 约论”	选举民主指标 (V-dem)	0.842	0.080	0.143	0.924
	国家权 力与能 力	政治权力 (投票权 SSI)	3.573	3.700	0.850	14.430
		经济权力 (GDP, 10 亿美元)	496.345	799.332	1.118	3977.290
		中东欧国家	0.250	0.433	0	1
		人均国内生产总值 (1000 美元/人)	25.508	19.563	1.102	123.679
		地区权力分散程度	11.338	10.702	0	38
	议题政 治化	疑欧主义	46.104	11.891	11.300	76.000
		立法审查时长 (天数取对数)	6.466	0.578	3.045	8.628
		欧洲议会立法修正	0.270	0.444	0	1
		媒体曝光度	291.450	1159.473	1	10000
		(再) 分配政策	0.455	0.498	0	1
	国家利 益与偏 好	违约记录	364.500	292.871	37	1058
		欧盟东扩	0.551	0.497	0	1
		国家偏好异质性	0.708	0.310	0.252	3.824
	议题政 策特征	政策范围 (政策项数)	18.501	12.124	0	141
		修订性指令	0.442	0.497	0	1

资料来源：笔者自制。

① Jens Blom-hansen and Daniel Finke, “Reputation and Organizational Politics: Inside the EU Commission,” *The Journal of Politics*, Vol. 82, No. 1, 2020, pp. 135–148.

② Ulrich Sedelmeier, “After Conditionality: Post-Accession Compliance with EU Law in East Central Europe,” *Journal of European Public Policy*, Vol. 15, No. 6, 2008, pp. 806–825.

③ George Tsebelis and Geoffrey Garrett, “The Institutional Foundations of Intergovernmentalism and Supranationalism in the European Union,” pp. 357–390.

五是议题政策特征。当欧盟指令涵盖的政策内容较为宽泛时，成员国可能由于政策复杂性难以及时准确履行协定义务，或出于对欧盟过度干涉国家内政的担忧而有选择地执行或不执行某项条款。^① 欧盟指令的政策范围和复杂性通常体现在最终协定文本的长度和政策项数（recital）上，^② 本文对此加以控制。此外，基于之前协定稍做修改的修订性指令通常涉及技术性问题，复杂性、重要性和显著度一般低于新提出的欧盟指令。^③ 此类指令的谈判更有可能在公开场合进行，且更容易被成员国遵守。本文通过添加虚拟变量“修订性指令（amending directive）”控制相关因素的影响。

（二）实证分析结果

由于因变量为离散变量，本文采用 logit 模型估测自变量对因变量的主效应和条件效应。^④ 在此基础上，本文采用各类稳健性检验，以验证结论的可靠性。表 4 展示了 logit 模型估测得到的所有变量及主要解释变量的交互项对因变量的效应。可以看出，除政治制度、国家权力、国家能力、政治化程度、国家偏好和议题政策特征外，谈判过程因素对国际违约结果具有统计学意义上的显著影响（1%水平上的显著度）。

表 4 主模型估测效应

变量类型	解释变量/控制变量	因变量
		国际违约
谈判过程	闭门谈判	0.059 (0.198)
	公众信任程度	2.127*** (0.374)
	交互作用：闭门谈判×公众信任程度	-1.845*** (0.406)
“民主遵约论”	选举民主指标	3.050*** (0.390)

① Barbara Koremenos, Charles Lipson and Duncan Snidal, “The Rational Design of International Institutions,” *International Organization*, Vol. 55, No. 4, 2001, pp. 761–799.

② Michael Kaeding, “Lost in Translation or Full Steam Ahead: The Transposition of EU Transport Directives Across Member States,” *European Union Politics*, Vol. 9, No. 1, 2008, pp. 115–143.

③ Ellen Mastenbroek, “Surviving the Deadline: The Transposition of EU Directives in the Netherlands,” *European Union Politics*, Vol. 4, No. 4, 2003, pp. 371–395.

④ 对离散数据的异质性分析，参见 Xiao Lu, “Discrete Choice Data with Unobserved Heterogeneity: A Conditional Binary Quantile Model,” *Political Analysis*, Vol. 28, No. 2, 2020, pp. 147–167.

续表 4

变量类型	解释变量/控制变量	因变量
		国际违约
国家权力与能力	政治权力	0.133*** (0.016)
	经济权力	-0.000*** (0.000)
	中东欧国家	0.001 (0.066)
	人均国内生产总值	0.000*** (0.000)
	地区权力分散程度	-0.001 (0.002)
议题政治化	疑欧主义	0.006*** (0.002)
	立法审查时长	-0.010 (0.044)
	欧洲议会立法修正	0.332*** (0.060)
	媒体曝光度	0.0002*** (0.00001)
	(再)分配政策	0.824*** (0.045)
国家利益与偏好	违约记录	0.002*** (0.0001)
	欧盟东扩	0.039 (0.073)
	国家偏好异质性	-0.335*** (0.077)
议题政策特征	政策范围	0.002 (0.002)
	修订性指令	-0.350*** (0.044)
常数项		-6.012*** (0.479)
样本数量		19712
对数似然值		-7748.198
赤池信息量准则 (AIC)		15536.400

资料来源：笔者自制。

注：* p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01。括号中数值为标准误。

针对主要解释变量，本文绘制了闭门谈判、公众信任程度以及这两个变量的交互项对因变量效应的系数图（如图3）。由图3可知，虽然闭门谈判这一变量本身并没有显著性（95%置信区间与0值重叠），但该变量与公众信任程度的交互项呈显著的负效应。这验证了假说1，表明当公众信任程度上升时，闭门谈判能够显著降低国际违约风险。然而，在公开谈判下，当公众信任程度上升时，国际违约的风险反而可能上升。这同双层博弈理论的预期相符，即国内政治中的限制因素能够显著提高国家谈判代表在国际谈判中的议价能力，帮助该国获得谈判对手更多的让步，从而提高国际履约的可能性。

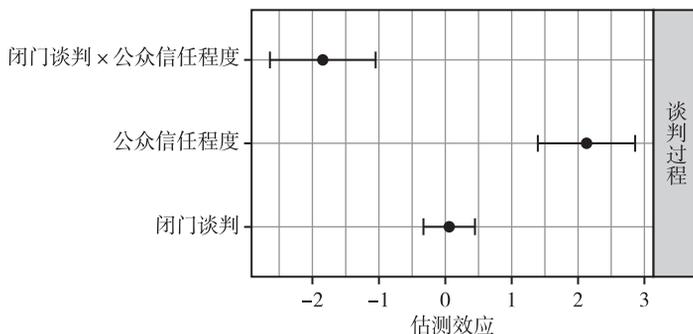


图3 主要解释变量估测效应

资料来源：笔者自制。

注：图中黑点代表国际违约风险的估测值，黑点两端的线段代表95%置信区间。

在设定其他变量处于样本均值的条件下，可分别计算在闭门谈判和公开谈判下以及不同公众信任程度下国际违约的预测概率。如图4所示，基于欧盟样本数据计算可得，在闭门谈判下国际违约风险约为10.5%，而在公开谈判条件下国际违约风险增加了约一倍，达到21%。根据假说2，由于双层博弈下“弱者愈强”的推论，随着公众信任程度的上升，国际违约风险随之升高。图5表明，在控制其他变量的条件下，拥有较高公众信任程度的成员国政府相比公众信任程度较低的成员国政府的国际违约概率约高13%。

以上分析是对谈判过程和公众信任程度这两个变量对国际违约效应的独立分析。考虑到公众信任程度对谈判过程的中介作用，图6展示了在不同公众信任程度下闭门谈判对国际违约的条件效应。同假说3相符，随着公众信任程度的提高，闭门谈判对国际违约的抑制效应逐步显现。当公众信任程度超过20%时，闭门谈判的负效应具有统计学意义上的显著性。然而，当公众信任程度低于20%的门槛时，闭门谈

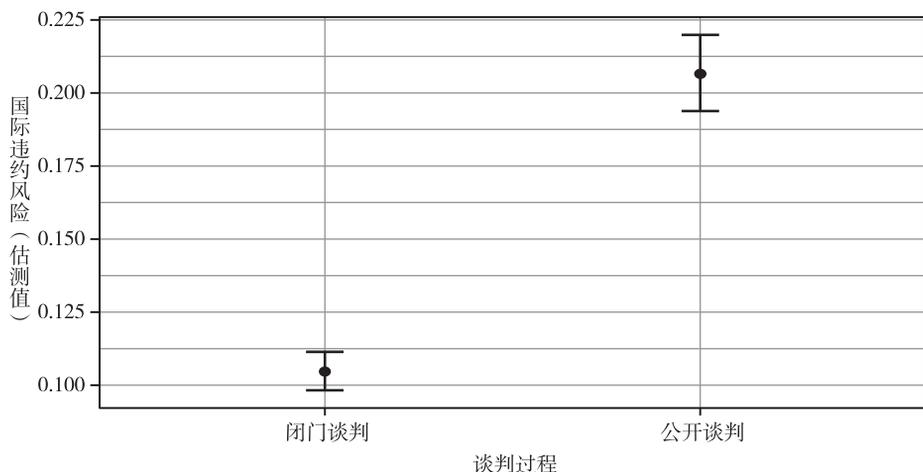


图 4 不同谈判过程下的国际违约风险估测

资料来源：笔者自制。

注：图中黑点代表国际违约风险的估测值，黑点两端的线段代表 95% 置信区间。

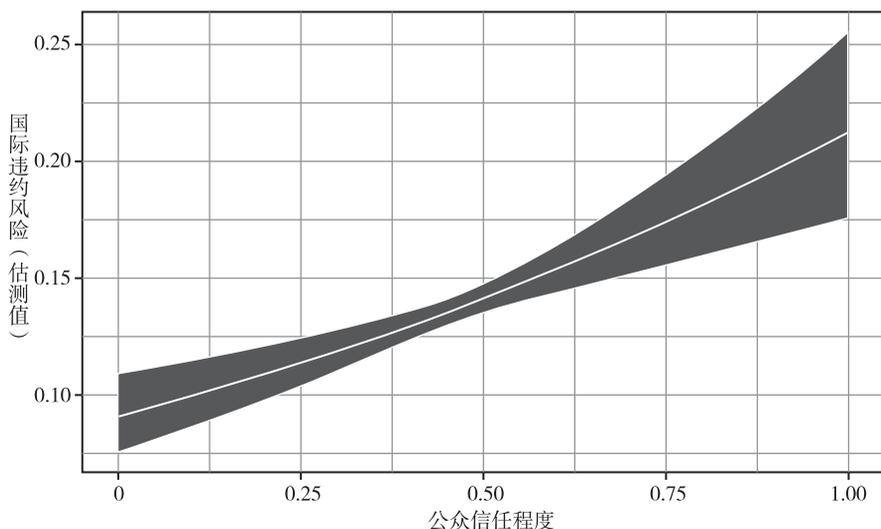


图 5 不同公众信任程度下的国际违约风险估测

资料来源：笔者自制。

注：图中实线代表国际违约风险的估测值，阴影部分代表 95% 置信区间。

判的效应则缺乏显著性。这表明，只有在公众信任程度较高的情况下，闭门谈判才能显著增大国际履约的概率。

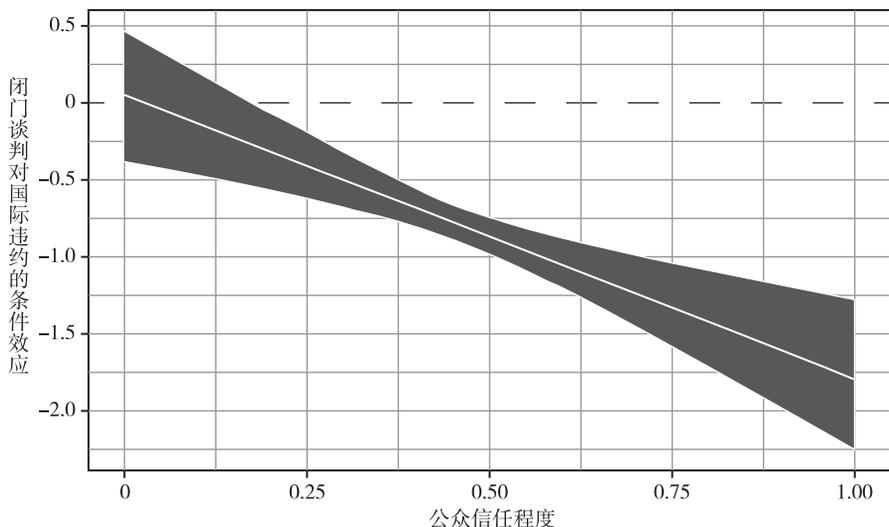


图6 谈判过程在不同公众信任程度下的条件效应

资料来源：笔者自制。

注：图中实线代表条件效应的估计值，虚线代表无条件效应，阴影部分代表95%置信区间。

在主变量基础上，本文控制了一系列可能影响谈判过程、公众信任程度与国际违约间关系的变量。图7绘制了这些变量对因变量效应的估测值。结果表明，“民主遵约论”关于民主程度同国际遵约呈正相关的假说并未得到实证支持。相反，选举民主指标的估测效应显示，选举民主制度更为成熟的国家平均而言更有可能违反欧盟指令。

此外，部分涉及国家权力与能力、议题政治化程度、国家偏好以及议题政策特征等因素的变量对国际违约有着较为显著的影响。其中，欧盟成员国中的大国由于具有政治和经济权力优势，更有可能违反欧盟指令，造成国际违约。这也表明国家权力在国际政策制定和执行阶段发挥了重要作用。虽然国内生产总值和人均国内生产总值两个经济学指标在统计学上具有显著性，但实际效应相对较低。就国家能力而言，中东欧国家与西欧国家在国际违约表现上没有显著差异。地区权力分散程度对国际违约行为的影响也并不显著。

在政治化因素上，当谈判议题涉及（再）分配政策时，并且随着疑欧主义和媒体曝光度的增加，欧盟成员国对相关议题的政治化程度加深，更有可能出现国际违约行为。另外，由于欧洲议会立法修正的对象通常为显著度较高的敏感议题，此类政策议题出现国际违约的可能性更高。

在国家偏好层面，测算结果显示，随着国家偏好异质性的增加，可以观察到的成员国国际违约行为相应减少。这可能是由于欧盟委员会出于政治考量，在成员国

分歧较大的政策领域不容易发起违约诉讼程序。因此，这部分违约行为不容易通过实证观测。此外，具有较差国际履约历史记录的国家更有可能出现国际违约行为。

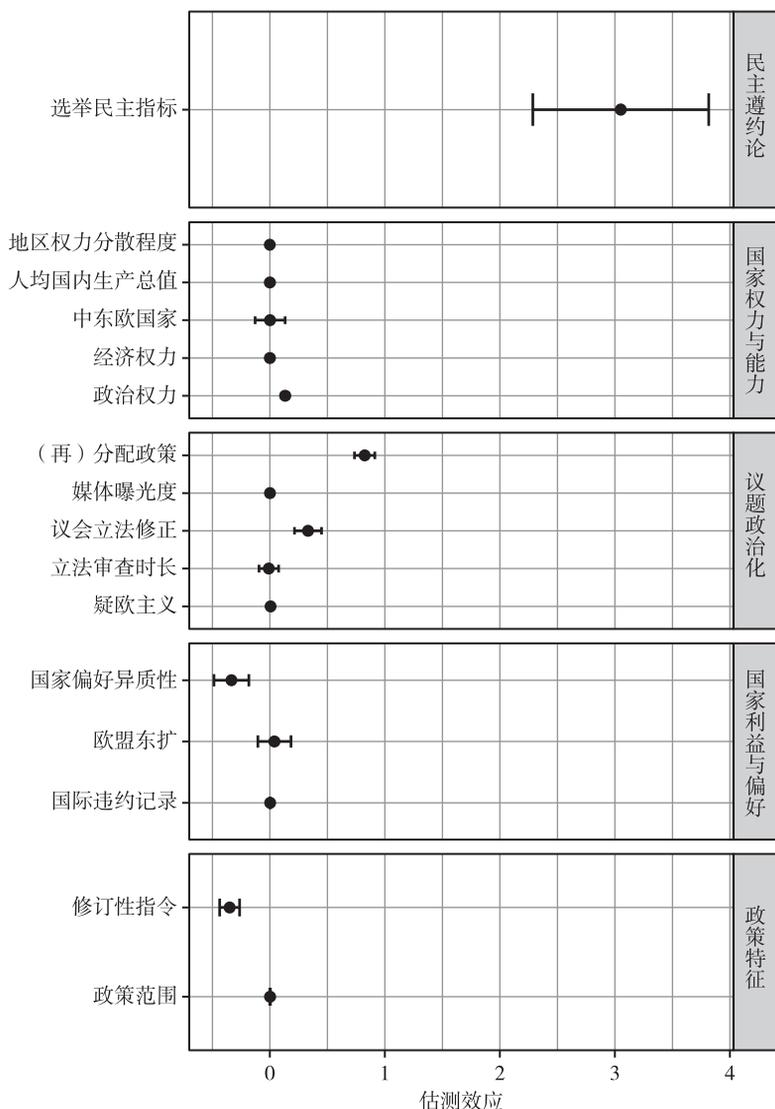


图 7 控制变量估测效应

资料来源：笔者自制。

注：黑点代表国际违约风险的点估计值，黑点两端的线段代表 95% 置信区间。部分估测效应置信区间较小。

在议题政策特征方面，虽然欧盟指令政策涵盖范围的效应不具有显著性，但修订性指令由于其敏感度和关注度较低，并且所要求的政策调整相对较少，因此国际违约风险较低。

(三) 稳健性检验

除主模型估测外,本文采取一系列稳健性检验来验证实证结论的可靠性。为控制具体谈判场景和议题的差异性,本文额外收集了欧盟指令谈判过程中处于谈判核心地位的报告员(rapporteur)的国籍,以此确定不同报告员是否属于履约国或违约国国民。一般而言,如果本国谈判代表与本国国家利益和公众立场更为接近,则公众对于本国谈判代表的先验信任程度通常高于他国代表。同时,这也同谈判过程中公众对本国政府以及欧盟机构的信任程度密切相关。因此,在报告员国籍基础上,本文收集了谈判时各国民众对本国政府和欧盟机构的信任程度。通过整合这三个变量所形成的对公众先验信任的综合测量方式进一步区分了不同时间和场景下公众对谈判过程感知和信任程度的差异性。^①采取这种测量方式依然可以验证本文的核心理论假说。此外,当公众信任程度影响谈判过程选择时,统计检验可能产生选择偏差。通过计算闭门谈判与公众信任之间的相关性,得出这两个变量间的相关系数为0.007,表明这种选择偏差在样本的统计检验中可以忽略不计。

欧盟指令签订前后国家权力的变化可能会对国家履约结果产生影响。^②当指令签订后部分国家的权力增加时,这些国家的违约成本相对减少,履约概率减小。由于欧盟成员国政治权力在本文研究的时间范围内相对稳定,稳健性检验通过计算欧盟国家在欧盟指令签订前后经济权力的变化来控制国际协定对国家权力和履约概率的潜在影响。控制权力变化后,本文核心变量的效应依然维持显著。

欧盟普通立法程序中的非正式三方会谈可能无法完美隐藏所有谈判信息。当欧盟部长理事会公布会谈细节时,谈判透明度提高,闭门谈判演变为事实上的公开谈判。^③为验证结论的可靠性,本文对“闭门谈判”这一变量重新编码:当非正式三方会谈召开且理事会未公布任何相关决策记录时,该变量编码为1,否则为0。^④主效应和条件效应在使用重新编码的变量进行测算时仍然具有显著性。

另外,谈判代表自身的政策偏见可能影响谈判过程和国际违约行为。当谈判代表从属于同一个党族(partly family)时,存在代表为追求特定政党利益而牺牲国家利益的风

① 具体而言,本文依据“欧洲晴雨表”调查数据,通过计算报告员是否为本国公民以及各成员国在谈判时倾向于信任其政府和欧盟机构的受访者百分比的平均值来近似估算公众对谈判代表的先验信任程度。

② Brett Ashley Leeds, “Alliance Reliability in Times of War: Explaining State Decisions to Violate Treaties,” pp. 801–827.

③ Justin Greenwood and Christilla Roederer-Rynning, “Organized Interests and Trilogues in a Post-Regulatory Era of EU Policy-Making,” *Journal of European Public Policy*, Vol. 28, No. 1, 2021, pp. 112–131.

④ Sara Hagemann and Fabio Franchino, “Transparency vs. Efficiency? A Study of Negotiations in the Council of the European Union,” *European Union Politics*, Vol. 17, No. 3, 2016, pp. 408–428.

险，在谈判中做出过度妥协。^① 为控制相关因素的影响，本文对欧盟机构代表的党派归属进行控制。具体而言，可以确定欧盟理事会轮值主席国政府的主导政党以及负责起草报告和谈判工作的报告员所属政党，并加入虚拟变量来判断两者是否从属于同一党族。^② 当两者从属于同一党族时，欧盟指令文本可能由于党派因素影响而同成员国整体偏好产生偏差。^③ 此外，报告员如果属于疑欧主义政党，那么这些代表在欧盟层面更有可能追求政党特殊利益。^④ 在额外控制这些变量的条件下，测算结果依然稳健。

考虑到闭门谈判在欧盟决策过程中不断增长的趋势以及不同年度成员国违约情况的差异性，本文测算包含了年度趋势的时间模型。结果表明，本文主要结论仍然成立。欧盟机构谈判代表的国籍也可能影响成员国违约或履约行为的选择。在模型中控制欧盟理事会轮值主席国以及负责谈判的报告员国籍的条件下，测算结果同样维持稳健。

除上述变量外，各国国情和国内政治状况不同，欧盟指令中的政策因素也各有差异，这些具有国别或政策特征的因素可能影响谈判过程和国际违约行为。^⑤ 为此，本文稳健性检验额外测算了国家和政策的固定效应。结果表明，本文的主要变量在加入不同固定效应后依然维持统计学上的显著性。

六 结论

共建人类命运共同体离不开各国对其国际义务的善意履行。随着中国日益深入地参与国际合作与全球公共产品供给，如何确保用于划分国家间权利与义务的国际协定被普遍遵守成为中国对外战略和国际制度建设的重要命题。既有国际履约研究大多强调在国际协定执行和争端解决阶段的国际制裁和国家能力建设，忽视了各国社会经济发展程度的差异性以及政策制定和谈判过程对国际违约行为的影响，容易引发单边制裁甚至非法制裁，成为国际政治不稳定性的来源。尽管建构主义理论强调国际规范对国家履约

① Peter Mair and Cas Mudde, "The Party Family and Its Study," *Annual Review of Political Science*, Vol. 1, No. 1, 1998, pp. 211-229.

② Holger Döring, Constantin Huber and Philip Manow, "Parliaments and Governments Database (ParlGov): Information on Parties, Elections and Cabinets in Established Democracies," Development Version, 2022, <https://www.parlgov.org/about/>, 访问时间: 2023年11月10日。

③ Lukas Obholzer, Steffen Hurka and Michael Kaeding, "Party Group Coordinators and Rapporteurs: Discretion and Agency Loss Along the European Parliament's Chains of Delegation," *European Union Politics*, Vol. 20, No. 2, 2019, pp. 239-260.

④ Robert Harmsen and Menno Spiering, eds., *Eurosepticism: Party Politics, National Identity and European Integration*, Amsterdam: Rodopi Press, 2004.

⑤ Bernard Steunenberg and Dimitar Toshkov, "Comparing Transposition in the 27 Member States of the EU: The Impact of Discretion and Legal Fit," pp. 951-970.

意愿的影响，但并未明确国际规范的形成机制和具体的影响路径，缺乏对现实的指导意义。而“民主遵约论”过分强调政治制度对国际履约的决定性作用，忽视了履约与违约选择背后的过程性因素与博弈机制，从而沦为西方政治宣传手段和意识形态工具。

本文基于谈判过程视角，从理论、方法和数据三个层面对国际履约问题进行了分析和探索。首先，在理论层面，通过分析谈判方与国内外政治间的博弈互动，本文整合了国际政治研究与比较政治分析，为解释和研判国际履约与违约行为提供了新的理论路径。虽然提高国际谈判透明度能够在一定程度上增加国际政策的合法性、包容性与参与度，但是博弈分析表明，对国际谈判过程透明度的适当限制有利于提高决策效率，降低履约阶段的国内政治压力，从而改善国际履约效果。在委托代理视角下，谈判过程的选择对履约结果的影响具有条件性。代理人潜在的道德风险以及委托人对代理人的不信任感可能抵消闭门谈判带来的效率收益，不仅容易导致国际协定流产，而且增加了协定达成后主权国家的违约风险。这也突显了政府和谈判代表公信力在国际履约中的重要性，为预测国际违约风险提供了新的指标。

其次，在方法层面，本文并未限于单一的博弈理论分析和以数据为导向的实证检验，而是应用实证博弈方法分析国际履约与违约问题的具体机理。本文将博弈理论、统计模型和实证数据相结合，通过形式建模的方法推导可供实证验证的理论推论，并采用相应统计方法对博弈模型的假说和推理进行验证。这有助于弥合理论与实证间的裂隙，提高理论验证的科学性、准确性和客观性，为相关研究提供了一条可行的方法路径。

最后，在数据层面，基于近30年的欧盟成员国违约数据，本文展现了不同国家在不同时段和不同领域的履约与违约情况，为系统检验理论推论提供了数据基础。本文实证研究表明，除国家制度、政策偏好、国家权力与能力大小、议题政治化程度和国际协定的政策特征等因素外，谈判过程要素对履约结果具有显著影响。有别于“民主遵约论”的推断，本文数据表明，在欧盟国家内部国际违约是普遍现象。对大样本数据的统计检验发现，中东欧国家与西欧国家间虽然在具体政治制度、经济发展水平和国家能力上有着较大差异，但在国际违约问题上并不存在显著区别。此外，选举民主指数较高的欧盟国家反而更有可能违反国际协定。本文揭示了“民主遵约论”有限的解释力和适用性，表明政治制度和国家能力不是国际履约的决定性因素。相较而言，高效、可信的国际政策制定过程对国际履约结果具有更为显著的积极影响。未来研究可基于本文的理论路径、分析方法和实证思路，对国际履约的影响因素和促进机制进行深入探索。

(截稿：2023年12月 责任编辑：主父笑飞)

大国应对第三国危机的 策略选择^{*}

——基于 1946—1963 年美苏冷战的案例考察

王梓元

【内容提要】 在大国战略博弈与地区冲突频发的背景下，竞争中的大国如何应对第三国危机值得关注。一般而言，大国会将第三国内部发生的政治动荡以及第三国之间的军事冲突视作提升自身权势的机遇，也会通过回应危机向对手释放信号，或者通过竞争对手回应危机的方式了解对方的决心和意图。为了管控冲突，大国会设法达成势力范围约定，但相关约定并不能完全约束大国的行为。作者将势力范围约定作为重要的自变量并提出了理论假说，以 1946—1963 年期间美苏冷战的案例对假说进行了检验。该案例检验表明，美苏两国在达成势力范围约定之前会频繁干涉和介入发生在欧亚大陆上的第三国危机，并试图通过结盟的方式阻止竞争对手借助该事件扩张其权势。美苏两国在达成势力范围约定之后，美国对发生在苏联势力范围内的危机事件采取了置身事外的态度，但双方在约定的势力范围之外依然展开了持续的干涉行为。事实上，在主权平等观念深入人心的 20 世纪，势力范围已失去正当性，相关势力范围的约定并不是大国管控竞争的最佳方案。

【关键词】 大国竞争；第三国危机；区域冲突；势力范围；美苏冷战

【作者简介】 王梓元，外交学院国际关系研究所讲师（北京 邮编：100037）。

【中图分类号】 D815 **【文献标识码】** A **【文章编号】** 1006-9550

(2024) 03-0068-26

^{*} 本文系国家社会科学基金重点项目“弘扬人类共同价值：国际关系‘价值驱动理论’研究”（项目批准号：22AZD103）的阶段性成果。感谢《世界经济与政治》匿名审稿专家的意见和建议，文中疏漏由笔者负责。