

看世界

袁勇

全球经济“金丝雀”何以得名

最近一段时间，全球资本市场上出现了一个很值得深思的现象：由于中东局势紧张，全球股市普遍波动，其中韩国股市反应尤为剧烈——涨的时候更猛，跌的时候也更干脆。对此，多家市场研究机构表示“不稀奇”，因为韩国早已成为全球经济的“金丝雀”。

“金丝雀”这个梗最早出现在采矿业。早年间，矿工下井作业时，常会带上一只金丝雀。这是因为金丝雀对有毒气体特别敏感，一旦环境出现问题，就会迅速作出反应，给人类提出预警。

后来，金丝雀的说法又扩展到了更多领域。在经济界，“金丝雀”常被用来代指那些有前瞻性意义的指标，比如，就业数据常被视作经济健康程度的“金丝雀”、新登记结婚人数常被视作未来人口走势的“金丝雀”，等等。不过，像韩国这样，以一个国家的身份，被视作全球经济“金丝雀”的情况并不常见。

对于这个头衔，比较流行的分析主要聚焦能源。韩国能源高度依赖进口，其中原油进口依存度约为九成。而在这约九成的进口原油中，又有七成来自中东地区，其中95%以上需要经由霍尔木兹海峡运输。一旦霍尔木兹海峡运输受阻的情况持续，韩国经济体系必然遭受重创。因此，韩国资本市场的上蹿下跳，本质上是投资者对韩国能源安全以及“脆皮”抗风险能力“用脚投票”的表现。

但如果你将观察时段拉长就会发现，仅仅从能源角度无法完全解释韩国股市的高敏感性。尤其是进入新世纪以来，韩国资本市场波动率一直明显高于其他经济体。换言之，这并不是一种短期的、偶然的现象，而是韩国经济结构的外在表现。

先来看韩国出口比重。韩国货物出口占国内生产总值(GDP)的比重接近40%，如果加上服务出口，比例就更高了。放眼全球总排名，这一比重算不得惊人，新加坡、爱尔兰、卢森堡等小型经济体都曾创下过更高的纪录。但如果只看有一定体量的发达经济体，这个比例就非常可观了——在二十国集团(G20)国家中最高，而且是G20国家平均值的两倍以上。

再来看韩国出口结构。韩国出口的主力产品包括半导体、汽车、船舶、无线通信设备、显示器以及生物健康等，其中，高带宽存储器(HBM)等中间件产品市场占有率一度高居全球榜首。尤其是近年来，受人工智能(AI)服务器需求强劲拉

动，韩国在全球供应链中的“嵌入度”更高，几乎同时连接起了各大经济体最具活力的高科技产业，这也使得它对这条堪称“史上最复杂产业链”的微小变化更加敏感。

正因如此，当全球需求、贸易和产业周期发生变化时，韩国往往是最早有所反应的经济体之一；当发生超乎想象的“黑天鹅”事件时，它也会比更多国家更早感受到凉意。全球投资者尤其是科技板块投资者普遍紧盯韩国贸易数据，以此预判全球经济景气度，用以辅助制定投资决策。

韩国之所以会成长为一只“金丝雀”，有其特定的历史背景。

把时间拉回到20世纪五六十年代。彼时的韩国还是一个极度贫困、资源匮乏、国内消费能力有限、工业基础薄弱的国家。这带来了一个非常现实的困局：要发展经济，就要发展产业。但发展第一产业缺土地；发展第三产业缺市场；发展第二产业需要引进设备、购买资源，缺外汇。在这种约束下，韩国只能选择通过出口劳动密集型产品赚取外汇，再用这些外汇推动工业化升级。

先赚外汇，再买设备；先打开海外市场，再支撑国内产业升级——这是韩国经济早期发展的基本逻辑。

当出口策略被证明有效，整个国家的资源配置就开始围绕出口运转。韩国政府通过金融体系，把低成本贷款优先投向那些能够扩大出口的企业，同时通过税收优惠、补贴和政策支持，鼓励企业走向国际市场。更重要的是，韩国政府始终在有意地倒逼企业参与国际市场竞争。企业如果想获得更多资源，必须拿出成绩“说话”。正是在这种机制下，韩国企业不断提高效率、扩大规模，并逐渐具备了更强的全球竞争力。

也是在这段时期，韩国开始快速向产业链更上游、更高附加值的位置攀爬。到20世纪70年代，韩国经济开始向重化工业升级，重点发展钢铁、石化、机械和造船等产业。后续伴随教育加码、技术引进落地与自研实力增强，韩国又逐渐进入电子、汽车、半导体等更多高技术领域。

韩国的超大型企业集团是高度外向型经济的“副产品”。它们通常诞生于钢铁、造船、汽车、电子等需要巨额投资和海量资源的行业，最初只是行业内跑在前列的优秀企业。但因为韩国迫切需要有国际竞争力的大型集团，政府开始把有限资源集中投向这些企业，帮助它们不断扩大规模、吸引人才、研发技术，进入更高附加值领域。久而久之，这些企业便在政府的扶持下成长到今天的规模与市场地位，并在一次次扶持与反哺中与政府形成了强绑定的共生关系，一荣俱荣一损俱损。

至此，韩国会成为全球经济的“金丝雀”也就不难理解了。造成这一切的，就是出口以及因为高度依赖出口形成的外向型经济模式。在这个过程中，出口既是目标，也是工具。

今天，韩国已经成为全球重要的制造业和科技强国之一，半导体、汽车、船舶等产业都在全球占据关键位置。从这个角度看，韩国的外向型发展路径无疑是成功的。

但与此同时，这种模式也带来了两大问题。

其一，严重的路径依赖。韩国如今的资源配置乃至政策配置，都围绕出口运转。再加上大型企业集团不仅在韩国经济中占据主导地位，甚至

能在很大程度上主

导韩国政坛，因此政策转向困难重重。这也是为什么韩国在经历了1997年亚洲金融危机和2008年国际金融危机之后，并没有如多数区域内经济体一样转向内需与外贸并重的、更平衡更稳健的发展模式，反而在单纯依赖出口的狭窄轨道上一路狂奔。非不愿也，实不能也。

其二，严重的外部依赖。一旦全球经济进入下行周期，或者发生影响巨大的突发事件，韩国几乎没有太多缓冲空间。尤其伴随着半导体产业在韩国经济中的权重持续提升，经济波动更容易被单一产业放大。当芯片景气度上行时，韩国出口、企业盈利和股市表现都会显著走强；可一旦芯片产业出现风吹草动，回落常常来得猝不及防。

总体来看，“金丝雀”这个称谓既是资本市场对韩国经济实力的肯定，也代表了对其经济结构的忧虑。它展现了一个国家如何在资源匮乏、市场有限的条件下，通过出口实现发展的成就；也预示着，在今天这个充满不确定性的世界里，韩国可能会承受更多压力和代价。

国际

来稿邮箱 gjb@jirbs.cn



绑定，一种创新策略密码

王海梅

比利时，面积约等于中国海南省，人口不到1200万人。然而，就是这样一个“小国”，却在微电子、生物医药等高科技领域独占鳌头，连续3年被欧盟评为“创新领先者”，创新能力高出欧盟平均水平25%。

多年来，学界对于比利时的“创新密码”多有研究，各方均认为，其成功并非偶然，而是得益于一整套精密设计的产学研融合体系。这套体系与比利时的自身条件密切相关——市场规模有限、资源禀赋不足等天然劣势，倒逼其必须走开放协同的创新之路，将自身的生存战略与全球科技链条深度绑定。

“绑定策略”的灵魂在于“需求导航仪”。所谓需求导航仪，“翻译”成我们日常使用的词语就是“目标导向”。以比利时微电子研究中心(IMEC)为例，作为欧洲领先的纳米电子与数字技术研究中心，IMEC与英特尔、三星等科技企业建立了长期的合作关系。最近几年，IMEC接连将研发重点准确锚定在2纳米以下制程、新一代光刻材料等产业“靶心”上。这些精准预判，并不是专家们坐在实验室里研究出来的，而是企业根据市场需求直接发现的。换言之，IMEC之所以成功率高，是因为它跳过了产学研转化这条充满荆棘的羊肠小道，直接把实验室建在了生产线上。

当目标明确、创新启航，比利时则会

转入“联合舰队”模式。整个舰队的“大脑”依旧是实验室，但政府会作为长期合伙人，通过拨款、基金、投资、减税等多种方式资助研发机构或公共平台；企业则会以类似会员制的方式“登船”，共担风险、共绘技术路线图。这种“先确权、后研发”的产权规则，从源头界定了成果归属，提前打消了相关各方的顾虑。对于这种制度设计，业界给予了极高评价。多位专家表示，“联合舰队”的本质是，当一方无法依靠自身力量承担全部风险时，通过制度构建合作信任，将“不可承受之重转化为可共担之轻”。

为确保系统活力，比利时还建立了“人才旋转门”制度。在比利时，有一个非常特殊的职业叫作“知识经纪人”。他们往往出身学术圈，却投身产业界，可以说是“学术圈里最懂企业、产业界里最懂专业”的一批人。他们的日常工作就是在两个圈子里穿梭往来，翻译学术语言，帮助商业原型转化。正是因为他们的存在，比利时学术界与产业界的沟通非常紧密，不仅边界柔性，而且可以相互渗透。此外，比利时还拥有一整套人才培养制度。博士生的课题往往直接来自企业正在面临的真实技术挑战，导师挂帅直接领导产业项目，企业资深工程师也会到大学授课。学界与产业界顺畅流动、深度互嵌，使创新系统活力满满。

在本土良性循环的基础上，“全球链接器”也是比利时非常重要的一项经验。仍以IMEC为例，IMEC的总部位于比利时弗拉芒大区弗拉芒—布拉班特省省会鲁汶，但其业务却遍布欧美亚，与全球行业领军企业和全球顶尖研究机构多有合作。当地的专业服务机构也呈现出类似特点，对跨境法律咨询业务、国际投融资机构以及各种创投基金都很熟悉。这套生态的开放性，使其成为全球创新网络中的关键节点。

不过，这套体系亦有其脆弱性。专家指出，“链接器”高度依赖经济全球化与国际合作互信，对全球经贸环境变化与地缘政治变动非常敏感；同时，作为“小国”，其在基础研究和大学设施上的投入能力有限，生态繁荣的背后，是对全球知识与人才流动的深度依赖。

总体来看，“绑定策略”并不依赖某项单一优势，而在于其将导航仪、联合舰队、旋转门、链接器耦合为一个动态适应、自我增强的生态系统。它用确定的规则，将创新的不确定性转化为可管理的风险，将资源约束转化为开放协同的动力。在日益复杂的全球科技竞争中，这种思路或许是比技术突破更为重要的“软实力”。毕竟，创新从来不是一场“百米冲刺”，而是一次需要精确导航的“深海远航”。

一场原本聚焦业绩发布的媒体吹风会，在提问环节迅速“变调”。从第一名记者举手，到最后一个问题结束，几乎所有追问都指向同一个关键词：燃油。

这是记者在马来西亚雪兰莪州参加马来西亚航空集团2025年财报发布会时最直观的感受。从霍尔木兹海峡安全风险上升，到航班被迫绕行、飞行时间增加，再到燃油价格短期内剧烈波动，能源问题正持续拉紧全球航空业的焦虑神经。

“燃油仍是主要成本构成，约占运营支出的40%。”马航集团首席执行官纳萨尔丁的这句话成为理解当前行业焦虑的关键。当油价在一个月內上涨超过140%、一度逼近历史高位时，航司面临的不仅是成本上升，更是对商业模式直接冲击。

“油价每上涨1美元，公司预计将承受约5000万林吉特(1美元约合4林吉特)的财务影响。”纳萨尔丁直言。

航空周刊网记者随即追问：如果油价继续上涨，盈利预期将如何变化？

“燃油价格大幅上涨，我们必须应对……目前很难判断全年最终情况会如何。我们正在尽最大努力维持整体财务表现稳定。”纳萨尔丁的回答透出航司在油价剧烈波动面前的被动与无奈。

另一家媒体记者追问：区域内部分航空公司已警告燃油储备仅能维持数月，马航是否面临同样困境？

纳萨尔丁回应称，现有燃油供应“在合同层面有保障”，但同时承认，部分国家已对航油加注实施限制，需通过跨航点调配燃油来维持运营。据业内人士透露，一些东盟国家的部分机场已出现航油供应吃紧的迹象。

冲击更直观地体现在航线上。纳萨尔丁介绍，由于中东部分空域关闭，飞往欧洲的航班被迫绕行，每趟航班平均增加约一小时飞行时间，带来额外燃油消耗与成本压力；部分中东航线暂停，也直接影响收入来源。不过，中东航司运力受限带来溢出需求，部分东西向航线客座率攀升。

一名记者直言：这种需求结构的变化，究竟是机遇还是风险？现场的回答颇为谨慎：短期内，中东航司受限确实带来阶段性需求增长。但这种需求能否持续，仍取决于冲突持续时间及成本向价格终端传导的程度。“如果局势延续，需求可能会变弱。”

回看整场发布会，人们谈论航线、票价与利润，但真正牵动一切的是那条跳动的能源价格曲线。当曲线走势开始主导行业命运，航司的应对空间也被不断挤压。对航空业而言，这场“燃油焦虑”远未结束。

一场印象

王嘉伟

袁睿

谭耀明

燃油

本版编辑 韩叙 王一伊 美编 王子莹