

中国遭遇贸易围攻背后

赵可金

美国商务部2009年11月3日以存在政府补贴为由，初步裁定，对中国产金属丝网托盘征收2.02%至437.73%的高额惩罚性关税。美国商务部表示，2008年，中国对美出口金属丝网托盘3.17亿美元，较2006年增长了49%。受此影响，5家美国公司向美国商务部申请了救助。

同时，阿根廷工业和旅游部宣布，从11月4日起启动对中国钢管的反倾销调查，调查对象包括从中国进口的无缝钢管和焊接钢管，相关阿根廷企业可以在10个工作日内提交证据。

就在10月29日的中美商贸联委会上，中美双方还一致承诺，共同反对贸易和投资保护主义，恪守G20峰会共识，不再出台新的贸易保护措施。但短短几天之后，美国就打破了自己的承诺。这种做法损害的不仅是美国自身信誉，也对尚未走出危机的世界经济构成了威胁。

去年以来，中国成为世界各国贸易保护主义集中针对的对象，各种围绕中国产品的贸易保护主义事件频频发生。据报道，去年1月至8月，共有19个国家和地区对中国发起了88起贸易救济调查，涉及金额超过100亿美元。尤其是美欧国家带头在轮胎特保、无缝钢管“双反”等问题上围攻中国，扮演了推

波助澜的角色，甚至连印度、巴西这样与中国境况类似的国家，也纷纷把矛头指向中国，为了区区几百万美元的玩具、牛仔布而趁火打劫地拿中国开刀。迄今为止，中国已经连续多年成为遭遇反倾销和反补贴最多的国家。

金融危机后的贸易保护综合症

尽管政客们有花样繁多的说辞，归根到底，不过是对本国内的某个产业进行保护：一方面为了获取受保护产业的政治捐赠，包括选票支持和政治捐款，另一方面为了维持受保护的特定产业和地区的税收红利。

这种贸易保护除了让受制裁的他国企业为此而承受损失，对受保护国也不是免费的。它至少迟滞了受保护行业和企业改革和转型进程，而消费群体也难以继续享受价格最为低廉的外国产品，国家的关税也会因此蒙受损失。因此，贸易保护主义一般情况下不会成为各国政府的首要选择。

既然如此，为什么欧美国家去年以

来如此频繁地拿起贸易保护主义的武器，对中国产品采取名目繁多的“双反”（反补贴、反倾销）贸易保护呢？其中，最主要的原因是由于金融危机的冲击。

如今，大多数欧美国内企业面临着投资不足和消费不旺的压力，资金周转和市场表现都不令人乐观，在金融流动性不足的炙烤下，笼罩在欧美国家企业老板心头的是挥之不去的乌云。诉诸政治力量、实施贸易保护，对于受金融危机之扰的企业来说，是性命攸关的重大选择。

这些困难行业和企业联手起来对政府施加压力，要求政府对进口产品采取限制措施，以保护本国产品的市场空间。由于贸易保护主义所伤害的消费者和国家公共利益在其现实性上都是一些“默默无闻的大多数”，因此，推行贸易保护主义，将矛盾转嫁给他国企业和政府，很容易就成为政治家和官员馈赠选区和国内企业的最方便的选择。奥巴马启动的输美轮胎特保案、欧盟对中国无缝钢管的“双反”、印度对中国玩具的限制等，其动机都是一样的。

“中国制造”成为政治替罪羊

对于中国的处境，不少人要问为什么长期以来受伤害的总是中国，为什么连印度、巴西这样和我们感同身受的贸易大国也磨刀霍霍指向“中国制造”？这其中的原因就恐怕非经济学家能够解释了。

从各国对华贸易保护主义措施来看，大多数行动是打着“反补贴”和“反倾销”的旗号进行的。“补贴”和



“倾销”的“罪名”尽管制裁的是企业，但从根本上针对的是另一个国家的政府。

理由很简单，企业除非为了抢占市场等短期策略，否则一般不会自我补贴或者不计成本地长期倾销，只有在得到政府的财政补贴或者相关政策支持(比如出口退税等)后，才可以在不影响企业利润的情况下，以低于产品实际价格的低价在另外一个国家市场上进行倾销。启动“反补贴”和“反倾销”程序，意味着在开征正常关税基础上，还需要加征特别税，以此来抵消来自政府的补贴和政策支持，恢复企业产品之间的“正常竞争”秩序。

去年以来，来自欧洲、加拿大、美国等地的贸易保护主义之所以集中在中国产品上，最关键的恐怕还是基于对中



国企业性质和政府性质的偏见。

大多数被制裁的中国企业属于国有或者集体股份制企业，在西方国家看来，这些企业和中国政府有着分不开的关联，很容易就可以产生中国产品廉价的关键取决于中国政府财政补贴的怀疑。同时，他们想当然地认为，中国政府为了获取意识形态和政治上的利益，而在对外贸易上不顾一切。由此，政客们很容易就可以说服选民和舆论支持“中国正在进行补贴和倾销”的看法，而对于决定中国产品价格廉价的劳动力成本、土地成本和生产要素成本等因素充耳不闻。

同时，贸易保护主义行动如此集中，虽然不能断言是出于某种政治上的

战略，至少可以看出西方国家在文化心理上，对中国的偏见是多么深刻和顽固。例如轮胎特保案，即使美国的相关产业真的受到了伤害，他们完全可以诉诸WTO的贸易争端解决机制。然而，美国却不提交给WTO而直接采取贸易保护措施，根本不给中国企业和政府任何缓冲的机会。对此，国人深刻感受到了一种在WTO框架内的不平等的歧视。

让中国买单的意图

如果从中国自身寻找一下问题的症结，也是可以发现在经济战略上存在的缺陷和不足。长期以来，为了推进改革开放的步伐，中国基本上采取了一种出口导向型的发展战略。

事实上，在此种政策框架下，真正获利是那些到中国投资的跨国公司。它们享受了大量的政策优惠，最终几乎让“世界加工厂”的定位锁定中国，几乎让“比较优势理论”被中国现实完美地证明为“真理”。

这些跨国公司生产的产品销往全球各地，包括中国内地市场，耗费了中国大量的原料，污染了中国的环境，获得了中国的政策优惠，赢得了大量的利润。中国从中获得的好处仅仅是解决了低成本劳动力的就业、一定的投资和与之不相适应的税收。所有这一切都以美元和外汇的形式存在，在西方国家高技术转让门槛和各种限制措施约束下，大量的外汇储备难以转化为中国经济转型和产业升级的动力。中国不得不购买西方国家的国债和金融产品，承受着巨大的保值和增值压力。

出口导向战略还让中国产品在全世界畅销。尤其是中国加入世界贸易组织以来，中国产品以优异的品质和低廉的价格横扫欧美市场。一位美国作家惊呼：“没有中国产品，美国人每天像是生活在野外”。

金融危机下，欧美国家的低迷和中国的风光独好，很容易刺激西方舆论界的神经，原本还有些模糊的中国崛起印



象一下子清晰起来，“为什么中国与众多不同？”这是寻常百姓马上就想到的问题。这一急剧的心理变化一经媒体鼓噪，立刻就成为一些企业、利益集团乃至政治领导人的口实，“拿中国说事”、“以中国转嫁矛盾和危机”自然就会成为这些力量赢得支持的十分方便的策略。于是，针对中国产品的“双反措施”来了，名目繁多的对华“贸易保护主义”来了、各种各样的“中国责任”也来了，花样翻新的“中国威胁论”接踵而至。所有这一切，其深层的战略意图都是为了让中国买单。

在西方国家的压力下，中国2001年曾在《中国加入世界贸易组织议定书》上被迫接受了“特保”条款。这一条款的有效期一直到2013年。在WTO成员国中，很少有被强加这一特保条款的情况。现在来看，这一“特保”条款就是西方国家为中国对外贸易埋下的一颗“地雷”，一旦中国出口触及到这一“地雷”，立即就会引爆成为所有WTO成员国针对中国的贸易保护主义浪潮。

由于这一特保条款的存在，中国不得不高度重视在欧美市场上中国产品产能过剩的问题。中国在战略上如不尽快从出口导向型战略转变为内需增长型战略，今后在外交和外贸上就将日益面临国际范围内防不胜防的保护主义措施，甚至引发严重的外交争端和国际关系动荡，最终损及中国的根本国家利益。