



王缉思：《中美经贸关系》序言

时间:2007年5月3日 作者:王缉思(北京大学国际关系学院院长) 来源:美国政治与法律网

对中美经贸关系的探究,可以也必须建立在两个不同研究领域的交汇点上。第一个领域是中美关系,包括两国在安全、政治、意识形态等方面的关系,经贸关系是其中一个重要部分。在这个领域中,国际政治理论及其分支提供了不同的理论分析框架。另一个领域是国际经济,包括跨国的贸易、投资、金融等等分支,各自有其理论分析框架的支撑。

读完王勇博士这部《中美经贸关系》,感到很兴奋,因为在我眼中,它正是在中美关系和国际经济的交汇点上盖起的一座标志性建筑。这部书的时代背景是还在加速发展的全球化。它的学术基础是国际政治经济学,即把国际政治和国际经济结合起来的一套理论体系。同时,它不满足于在原有理论框架上填充新的内容,而是在近年来中美经贸关系中大量鲜活材料的基础上,提出了新的理论构想,澄清了许多原本大而化之甚至似是而非的认识。

在美国发展起来的国际政治经济学,其基本视角之一是国家与市场的两分法,即通过分析国家政府同跨国公司之间的互动关系,来研判国家的对外经济行为和国家间的合作与竞争。虽然也有一些学者试图将社会(主要是利益集团)的因素引进研究之中,但明确提出“国家-市场-社会三维度、多角色互动”的框架,并对中美经贸关系进行详尽分析的,王勇博士是第一人,是开拓者。

我以为,只有像本书这样,将两国的“社会”作为重要角色,将中美两国国内的利益集团、美国的劳工组织、美国国会的某些议员等等作为重点研究对象,才能找到宏观研究与微观研究的结合点,对中美经贸关系中的诸多难题作出合理的解释。

多年来,我们习惯于向美国人强调“美国是最大的发达国家,中国是最大的发展中国家”,因而中美经济具有强大的互补性,经贸关系是一个双赢格局。我们更相信美国是经济全球化的最大受益者。但是,美国人却似乎并不“领情”,不“买账”,而总是在制造经贸摩擦,压人民币升值;美国社会中的“反全球化”情绪,比中国社会还要激烈。如果我们不做社会层面的深入分析,就只能认为美国是在颠倒黑白、别有用心、遏制中国发展。

通过本书的论述可以看到,虽然从国家宏观层次上说,中美经贸关系的确是双赢,而美国也的确是全球化的最大赢家,但美国的许多产业如纺织业、制鞋业、家具制造业,却是中美经贸竞争中的输家,而相关产业的工人,某些地区和某些阶层的美国人,客观上也是全球化的受害者。这些输家、受害者,以及号称代表他们的利益集团和政客,为了维护自身利益,自然要向中国政府和企业施加压力,加剧了一些领域的中美经贸摩擦。由于美国社会一贯提倡自由竞争,同时美国政府的经济政策和社会政策长期偏向于经济全球化的受益者,也就是大企业财团和富人,致使社会贫富悬殊不断加大,增加了中美关系中的负面因素。

本书充分探讨了两国利益集团之间错综复杂的利害关系。细细分析下来，中美经贸往来中两国的有些利益集团是双赢的，或者可以做到双赢。正如本书第一章提到的，中美经济的相互开放和彼此渗透，延长了各自国内利益的链条，促生了中美间的一些“跨国利益集团”。比如，美国要求中国开放市场的压力不仅让美国企业得益，而且中国民营企业也获得了市场准入的好处。这就是一种形式的双赢。第五章指出，即使在摩擦最公开、最激烈的中美纺织品服装贸易中，也有典型的中美“利益共同体”：中国企业在对美纺织品服装中获利，美国国内进口商与零售商、消费者组织等组成的开放贸易集团，还有向中国出售棉花、化纤等原料以及纺织机械的美国公司，都是赢家。

但是，一方获益、另一方受损的“零和博弈”，同样随处可见。比如，美国经济中不断萎缩的纺织业集中分布在东南部的几个州，对于那里的纺织服装制造业及其雇员来说，占领美国市场最大份额的中国纺织品和服装，当然就是“威胁”。同样，对于被沃尔玛公司挤占了国内零售市场的中国公司来说，这家世界最大零售商大举进军中国绝不是什么“福音”。在这些竞争领域，有赢家就必有输家。

中美经贸关系中“双输”情况也不少见。人民币对美元升值，对中国进口美国商品来说是好消息，但对某些中国出口企业和美国进口商来说，就至少是暂时的“双输”。虽然盗版行为能使某些企业、商家获益，如果任凭侵犯知识产权的现象泛滥，中美两大经济体都是长久的受害者。美国一些失去相对优势的产业声称，中国产品涌入美国抢了美国人的饭碗，美国的劳工组织也在大声疾呼中国劳动成本太低。尽管我们可以根据市场竞争的规则来对这些论调加以驳斥，但这部分美国人的利益受损，应是不争的事实。在中国方面，也并非所有人都能从大量廉价纺织品出口到美国而获益。据估算，国内纺织品制造企业在对美出口中获得的利润不超过整个交易利润总额的10%，其余90%的利润则被国外服装品牌所有者、美国批发商和进口商共同赚走。于是，相关企业的劳工待遇就可想而知了，“血汗工厂”现象并不是无中生有。

随着中美经贸往来的不断扩大，中美两国社会中的跨国利益共同体和“利害共同体”在大量增加。用以国家为中心的传统范式来研究中美经贸关系，远远不能说明如此纷繁复杂的问题，甚至可能把人们的思想引向传统国际冲突的零和模式。当然，这并不是说政府的宏观经济政策和社会政策以及政府间协议的作用下降了。正如本书所指出的，中美两国政府都在调整各自政策并且彼此协调行动，以平衡国内各方利益，控制内外摩擦。美国亟需抑制过度消费，提高储蓄率，平衡国际收支；中国则应当扩大内需，促进消费，减少对外资和出口的依赖，加强知识产权保护，缩小贫富差距和地区差距，保护劳工权益。在很多方面，国内政策的调整和各方面利益的权衡协调，比两国政府之间谈判解决争端更为重要，也更为困难。

本书描述了美国贸易保护主义和经济民族主义上升的现象，以及美国利用其相对优势向中国施压的事例，并由此指出美国主导的国际经济体系存在的明显的“不公平”问题。同时，作者也看到了现存国际经济秩序所具有的两面性，指出美国经济的主导地位还有作为国际“公共物品”（public goods）的一面。由于美国霸权的存在，国际经济体系维持了开放与稳定，大大降低了国际交易的成本与风险。在双边关系中，美国的压力可以转换为中国改革的动力。其实，美国霸权的稳定既减少了国际风险，又增加了不公正现象，这种两重性在国际政治和安全领域也同样存在。关键是中国如何利用这一两重性发展自己，趋利避害。

本书对中美经贸关系的未来走向是抱乐观态度的，因为总体来说，中美互惠利益在增加，而且法治、市场经济、开放贸易等共同理念、共通原则也在增加。扩大双赢部分，减少零和博弈和双输因素，使两国社会中更多的利益集团和个人从中美互动中得到好处，是客观发展趋势，更是努力的方向。尽管中美经

贸摩擦从表面上看正在扩大，有时甚至十分激烈，但透过公开争执去观察利益的互动和交换，可以看到经贸关系实际上是整个中美关系的发动机和压舱石。如果中美两国各自的经济和相互合作以现在的速度发展下去，相互依存的中美经济将成为全球经济的最大发动机和压舱石。

在本书的最后一章，王勇博士为中美经贸关系和中国对美政策提出了许多很好的思路和中肯的建议。不过，既然书中着重强调了社会、行业和利益集团的因素，那么在给国家政府出谋划策的同时，似乎也可以给从事中美经贸交往的公司和个人提出更多的建议，帮助他们规避风险，解读政策，加深对中美国情的了解。这可以说是本书应该能够锦上添花的部分吧。

最后我还想说，本书的研究方法和态度，为国际政治领域的学者特别是青年学者和学生提供了很好的范例。近年来，不少论著有一个通病，即以西方某一项理论为本为宗，作为论证的宏观起点，而后以已经发生的事件或数据“为例”，最终证实这项理论框架之正确。这样作学问是省力而快速的办法，但却无法取得任何创新。王勇这部新著做到了理论与实际的结合，体现了应当着力提倡的学风。我从中汲取了很多营养，并愿意以撰序的方式，向他表示祝贺和敬意。

2007年3月于北京大学

美国政治与法律网 (www.ciapl.com) 发布 2007年5月3日

[\[回顶部\]](#)