

再论中国崛起之“国际经济摩擦时代”

赵晓 柳阳

在 2003 年，笔者曾经提出中国进入“国际摩擦时期”的概念，指出中国在崛起中必然引起国际经济、政治的不平衡，进而由平稳崛起的前期逐渐过渡到摩擦的中期，其表现可能是贸易、投资、宏观（如人民币汇率之争）以及政治、文化诸层面的各种摩擦。

有人将 2004 年称为“世界经济的奇迹之年”。这一年中，世界经济增长率高达 5%，增长几乎遍及全球的每一个角落，而这一情景已经 30 年未有发生。对于中国经济来说，不仅国内生产总值保持了 9.5% 的高增长势头，更以世界第三大贸易国和占全球贸易增量 34.3% 的高份额对世界经济的复苏做出了贡献，以至经济合作与发展组织将中国称为带动世界出口增长的“发动机”。与此同时，中国所遭遇的国际摩擦在这一年中仍然继续表现，如中国在国际经贸领域所遭遇的经济诉讼与贸易争端高开高走。当许多人的视线还停留在人民币汇率的国际争论中时，却忽视了中国正遭受着一年多达 49 起的国外对华反倾销立案，这已是连续第 9 年成为遭受反倾销调查最多的受害国；这一年中，中国还遭遇了历史上首次反补贴立案调查；同样是这一年，国外对华发起的特别保障措施多达 16 起，其中美国针对中国木制卧室家具发起的反倾销案成为中国入世以来涉案金额及涉案企业最多的案件；至于中国企业联想对 IBM PC 部的购并，居然还引起了美国政府的调查和介入，等等。国际经济摩擦问题已经引起各方关注。

事实上，中国遭遇国际经济摩擦并非一朝一夕的短暂季节变化，而将是一个较长时期的变故。从改革开放之初欧盟对中国出口糖精进行首次反倾销调查开始，我们在国际经贸领域所面临的经济摩擦逐年增多。上世纪 90 年代后，世界上平均每六七起反倾销和保障措施案件中就有一起针对中国产品。2002 年以来，中国 71% 的企业和 39% 的产品在不同程度上受到技术性贸易壁垒的影响，损失金额占出口总额的 17%。而在 2003 年，共有 19 个国家和地区对中国反倾销、保障措施及特保立案 59 起，涉案金额约 22 亿美元，比 2002 年增长了 178%。[1]过去三年中，针对中国的反倾销案件增加了 6 倍。随着中国经济的持续高速发展，以及入世后三年保护期的行将届满，国际经济摩擦会迎来新的高潮期，进而影响中国对外经贸的长期稳定发展。有鉴于此，我们有必要对这一问题的现象、特征和实质进行客观和理性的分析，并对其背后的国际政治经济背景进行一些深入的思考。

一、国际摩擦及国际经济摩擦的内涵

关于国际摩擦的内涵,可以从以下三个方面加以把握:适当的“接触”是摩擦产生必不可少的前提,产生国际摩擦的前提是国际交往的存在;摩擦是相向运动的结果,因此国际摩擦取决于国际交往中不同行为主体之间的相向行为;作为相向行为的结果,国际摩擦会导致非正和的博弈结果(可能是零和,也可能是负和),即不会存在使双方都受益的国际摩擦。因此,作为国际摩擦的一个子集,国际经济摩擦是国际经济交往中的一种相向行为或是由此行为产生的一种结果。

国际摩擦除了经济形式的摩擦之外,还包括军事、准军事、外交、舆论等其它形式的摩擦,各种形式的摩擦之间可以相互催生和转化。由于世界各国经济交往的日益扩大,国际经济摩擦在近现代历史中出现的频率逐步上升。近一个世纪以来,经济摩擦已经成为国际摩擦的主体。统计显示,从 1914 年到 1990 年间,国际经济领域中(贸易和金融)的摩擦占到了国际摩擦的 53%。

与其它摩擦形式产生的根源相同,国际经济摩擦的核心问题在于不同国家(当然也有可能是区域性组织或企业)各不相同的国家利益。在现代国际政治经济学的国家主义分析方法中,国家是一系列核心决策制度和规则,而国家利益是指一系列相互可以转换的国家的偏好,这些偏好主要关心持续长久地推动社会的整体福利,并且和社会的总体目标相联系。[2]构成国家的制度和规则既要面对国内的反对又要面对国外的挑战,因此国家利益既会受到来自国内力量和国外力量的双重作用,也同时决定着国内政策与对外政策。正如彼得·卡扎斯坦在对发达工业国家的对外经济政策进行分析后总结的那样,“从 19 世纪中期开始,国内外因素就在国际政治经济的历史进程中相互纠缠着。国内结构的变化导致了英、德、美对外经济战略的基本变化,而这些国家又发现它们所处的国际背景反过来又影响着其国内结构,也就间接地影响它们所采取的国际政治经济战略。”[3]那么,从这一根源出发来看待国际经济摩擦,则国际经济摩擦作为一种行为冲突,首先应是国家对外经济政策冲突的外在体现,继而是国家利益在国际力量和国内力量双重作用下的直接或间接体现。

世界各国的国家利益各不相同,因此,国际经济摩擦的存在是一种常态。在国际力量和国内力量相对稳定的时候,国际经济摩擦发生的数量和频率变化的幅度也相对平稳。相对于国内力量而言,各国所面对的国际力量在短期内不会有大的变动,我们因此可以视短期内的国际力量为一常量。这时,决定一国对外政策乃至国际经济摩擦的主要因素就是国内力量。

关于国内力量，理论界是从两个视角加以考察的：一是国家，一是社会。[4]从社会压力对一国对外经济政策的作用看，存在两种解释模式：民主的解释模式和利益集团模式。从国家的角度看，对外经济政策的影响因素如群众的偏好、政党、选举等，在一定程度上也可以被看作是政府公共决策的结果，而利益集团可能也只是附属于国家的非自主性力量。在卡扎斯坦看来，国家和社会究竟是各自单独对对外经济政策起作用，还是交织在一起，需要因时因地制宜。当然，国际环境与国内状况有时会发生异常变化，这时就会伴有国际经济摩擦的相应改变。吉尔平从国际体系的结构主义出发，认为当世界体系的边缘地区经济充分发展，足以脱离对核心区的依附并使投资条件变得有利于边缘地区时，核心国家就会采取保护主义的经济策略，而这种策略有益于本国经济。与此同时，随着核心区经济的衰退以及边缘地区经济的起飞，老的核心区与新的核心区就会在市场、原材料以及投资方面不断发生冲突。工业的扩展导致了国际冲突，这种冲突会一直持续到新的核心国的完全崛起之后。[5]卡扎斯坦的研究也表明，在国际政治经济霸权的周期（上升和衰退）变化中，往往会带来经济摩擦的显著变化。无论是 19 世纪 40 年代英国霸权的上升时期还是 20 世纪 40 年代美国霸权的崛起，抑或 19 世纪 80 年代至 20 世纪 20 年代英国在国际政治经济中的霸权地位的衰退，再或 20 世纪 70 年代日本、德国经济的崛起，国际经济领域的摩擦都有极为显著的变化。事实往往是，当霸权上升时期，霸权国家会在很大程度上促进国际政治经济的开放，经济摩擦也相应减少；而当霸权衰落时，国际贸易领域中的保护主义和更深层次的经济摩擦就会源源不绝。

在历史长河中，随着历史进程的推进，国际环境和各国的国内情况都处于不断的演变之中，从而也决定了不同历史时期国际经济领域中摩擦的形式有所不同。从早期的关税壁垒到后来的非关税壁垒，再到近期的倾销与反倾销、补贴与反补贴等，都反映了这种不同。尽管从形式上看，现代的国际经济摩擦已经迥异于早期的摩擦，但隐藏于形式外衣下的摩擦实质却是相同的，只是现代的国际经济摩擦形式采取了更为隐蔽、更为策略的方式，体现了一种从显性摩擦到隐性摩擦，从商品层面向制度乃至文化、意识形态层面渗透的趋势。

二、经济全球化背景下国际经济摩擦的演变

20 世纪 80、90 年代以后，经济全球化成为支配世界发展的新趋势，全球化带来了世界政治经济格局的巨大变化。从实质上说，经济全球化是市场体制的全球化，是市场配置资源的基础性作用从国家内部扩展和延伸到全球的过程。在这一过程中，民族国家与全球化间的关系成为这个时代的一大主题。由于全球化的核心在于全球性的开放市场，因此它的演进势

必加剧全球范围内民族国家之间的竞争，改变原有国际分工和交换格局。因此，任何置身于其中的国家都面临着机遇与挑战。任何帕累托改进不会一厢情愿地产生，经济全球化在促进技术进步和经济效率提高的同时，也带来了失业、贫困、分配不均以及发展和环境方面的一系列问题。“马克思和恩格斯早就预见到这种资本主义形式，在效率和公平之间存在一个根本的难题。企业的专业化和融合可能会带来财富总量增加，但纯粹的资本主义逻辑并不利于社会公正。经济全球化因而成了引起国家之间和国家内部不平等的重要原因，也让人担心全球竞争限制了国家和其它行为者解决这些问题的能力。” [6]

在全球化背景下的国际经济交往中，经济发展的不平衡和利益的不一致逐步显现出来，各国之间的经济摩擦日趋激烈。特别是进入 21 世纪以来，由于美国、欧盟、日本等经济体的经济形势不容乐观，使得全球贸易保护主义抬头，以反倾销、反补贴、保障措施为主要手段的贸易摩擦已成为各国经济发展中“没有硝烟的战争”。

（一）贸易保护主义和新贸易保护主义

我们现在所指的贸易保护主义已经有别于李斯特等人当年的贸易保护的论述。这里的贸易保护主义（Trade Protectionism）系指“发达国家为争夺世界市场而采取的损人利己的贸易政策，有时又称‘超贸易保护政策’或‘侵略性的贸易保护政策’，以区别于发展中国家为扶持本国幼稚工业，为维护民族国家经济的平稳发展而采取的保护政策和措施”。它的主旨“不是保护国内幼稚产业，而是保护国内正走向衰落的垄断工业；不是为培养自由竞争的能力，而是为巩固和加强对国内外市场的垄断；不是防御性地限制出口，而是在垄断国内市场的基础上向国外市场进攻；它要求别国向其开放市场，而不愿向别国开放市场”。[7]而新贸易保护主义（New Trade Protectionism）则是“20 世纪 70 年代以来各国竞相采取除关税和进口配额以外的其它非关税壁垒手段来实行贸易保护的趋势。它包括自动出口限制，出口补贴、生产补贴、技术和卫生检疫规定等。” [8]从二者的定义来看，新保护主义摒弃了单纯的关税壁垒，而采取了形式更为隐蔽、政治上更易于执行的保护方式。作为国际博弈的结果，在传统的关税壁垒日益受到各国摈弃和世界贸易组织限制的情况下，现实中世界各国更多地采用非关税壁垒以及新的反倾销、反补贴、保障措施等世界贸易组织允许的保护手段来保护国内产业。从贸易保护的实践看，70 年代之后主动采取新保护主义的国家往往是西方发达国家。从这一点上说，它与旧的保护主义在目的和实质上是一致的。

（二）显性摩擦与隐性摩擦

经济全球化扩大了各国之间的国际经济交往面，同时加剧了经济摩擦的广度与深度。由于经济摩擦的根源在于国家利益，而且各国的对外经济政策是其国内政治经济政策的需要和体现，因此，摩擦除了对外经济政策的直接碰撞外，还有很多是以隐性的方式存在的，并有从显性摩擦向隐性摩擦演化的趋势。当前国际经济摩擦的深刻性即在于此，同时也从一定程度上加大了识别和化解国际经济摩擦的难度。

我们以 1999 年欧元出台之后美国采取先强后弱的打击策略为例来说明这一摩擦形式。众所周知，二战后美国借助于布雷顿森林体系建立了美元在国际货币体系中的霸主地位，并借此获得了如铸币税在内的大量好处，奠定了其全球经济帝国的地位。布雷顿森林体系瓦解之后，美元地位开始日渐滑落，但其在国际储备和国际结算中的主导地位仍然维持。但是，强大欧盟的成立和 1999 年欧元的诞生，无疑对美元霸主地位形成了极大威胁。于是，对于有可能取代美元强势地位的欧元，美国采取了打击策略。在美元坚挺的情况下，欧元于 1999 年初启动时创下 1 欧元兑换 1.1877 美元的高价后，一直循着大跌小回的轨迹运行。1999 年末，1 欧元仅能兑换 1.0075 美元，全年累计跌幅达到 13.89%，进入 2000 年后欧元汇价仍无起色。欧元的大幅贬值对世界经济产生了不利影响，欧盟因此敦请美国联手干预外汇市场，但是美国并未理睬，任由欧元贬值。到 2000 年 11 月止，欧元跌幅已达 30%。坚挺的美元策略沉重打击了新生的欧元，削弱了欧洲经济的总体实力。2000 年中期以后，尤其是在“9·11”之后，美国经济衰退明显，尤其是经济指标不如人意以及决定美国经济增长关键的股市持续疲软，导致了美元策略的改变。美国悄然放弃了一贯坚持的强势美元政策，通过放任美元汇率下滑以使相对资金更多进入美国资本市场，进而谋求改善国内经济状况。同时，美国还采取了一系列非经济手段，通过政治干预、军事打击等，引发了科索沃冲突、巴尔干危机，导致欧洲各国财政赤字大幅度增加，进一步影响欧元汇率。

从美元与欧元的矛盾斗争中我们看到，摩擦的形式并未体现在两个经济体之间的直接摩擦接触中，传统的经济摩擦形式并未出现，而是代之以经济和政治策略的灵活变化。这种策略变化隐含在某一国自身的经济政策和行为中，但却对他国的经济利益形成了制约和打击。

（三）商品摩擦、制度摩擦与文化摩擦

我们试做一个模糊的聚类分析。按照汤因比的划分，一个文明社会的总体应该包括器物、制度和文化的三个层面，我们将国际经济摩擦也放在这三个层面上来宽泛地看待，得到的就是“商品贸易层面的摩擦”、“制度层面的摩擦”和“文化层面的摩擦”。

无庸讳言，商品贸易层面的摩擦是我们最常见到的摩擦形式并构成成为经济摩擦的主要部

分,其常见的形式如反倾销、反补贴等都已为我们所熟知。但是,商品贸易摩擦并非就是经济摩擦,因为经济的含义不仅包括商品交换,还包括与此有关的经济政策和制度。比起商品贸易层面的摩擦来说,那些人们置身于其中又决定着其状况的制度之间的冲突是摩擦的更深层次。这是因为,国家利益往往是通过制度规范加以框定和保护。在国际领域,最常见的情况是国家间产业政策和金融制度的矛盾。虽然国际贸易产生的基础在于比较优势,但是经济全球化的浪潮缩小了各国之间的比较优势,加剧了发达国家与发达国家之间、发展中国家与发展中国家间的竞争,也使得由发达国家向发展中国家进行产业转移的趋势迅速增强。产业竞争无疑加剧了政策冲突,产业转移也由于产业转出国对其国内剩余产业的保护而使摩擦增加。

当经济开始贯穿当代社会的各个层面时,摩擦在文化层面的进行便是更深层次的问题。在亨廷顿的眼里,由于国际无政府状态、缺乏共同的价值观和组织机构而产生的暴力活动将会发生在文明之间而不是在国家或意识形态之间。因此,摩擦从来就不会是经济层面的问题,而是更深层面的“文明的冲突”。在斯坦利·霍夫曼看来,全球化本身也是来源于技术革命和经济全球化的文化全球化,而“这里关键的问题是要在文化的单一性(通常被称为‘美国化’)和多样性之间做出选择。其结果既是世界的觉醒(用马克斯·韦伯的话来说),也是一种抗拒文化单一性的反应。后者的表现形式是地方文化和语言的复兴,也包括对西方文化的攻击。西方文化被谴责为一种傲慢的、会对当地文化造成革命性冲击的世俗意识形态的载体,被谴责为美国霸权主义的外衣。”[9]

三、2004 年中国国际经济摩擦的主要表现形式和特点

商务部公布的《2005 年中国对外贸易形势展望》显示了 2004 年前三季度中国国际经济摩擦(主要是贸易摩擦)的总体情况。这三个季度里,“共有 13 个国家和地区对我发起反倾销、反补贴、保障措施及特保调查 46 起,涉案金额 11.1 亿美元;中国加入世贸组织后首次遭遇反补贴调查,而且保障措施涉案金额成倍增长;美国关于进口产品侵权的 337 调查有 7 起涉及中国出口产品,涉案产品品种和金额有进一步增加的趋势;针对中国出口产品的技术性贸易壁垒花样翻新,劳工标准问题已成为导致贸易摩擦的原因之一。”[10]与贸易摩擦相呼应,技术标准领域、知识产权领域、产业政策领域以及金融制度领域的摩擦也都此起彼伏,使得 2004 年的中国国际经济摩擦与往年相比具有一些新的变化。

（一）国际经济摩擦的表现形式

商品贸易摩擦

从商品贸易摩擦的形式看，目前中国面临的最主要的摩擦形式分别是反倾销、保障措施与特别保障措施和技术贸易壁垒，而且这三种贸易壁垒往往交叉使用，进而给摩擦的解决带来困难。

反倾销

目前中国是世界上反倾销的最大受害国。截至 2003 年底，全球发起的反倾销案件中有 540 起针对中国产品。近年来，中国产品遭遇的反倾销调查和起诉几乎涉及所有出口产品类别。[11] 2004 年，共有 15 个国家（地区）对中国产品启动了 49 起反倾销调查。据 WTO 秘书处的统计，2004 年上半年中国成为全球反倾销最大的受害国，并连续 9 年成为全球遭遇反倾销调查最多的国家。

从遭遇调查的反倾销新立案件的数量看，2004 年上半年中国遭遇反倾销调查 28 起，占全球反倾销新立案件总数的 27.8%，高于 2003 年的 25.54%，更远远高于 2002 年和 2001 年的 16.77% 和 16.67%，达到了 1995 年以来的最高点。

从国别看，土耳其成为对华反倾销立案案件数最多的国家，立案达 11 起；欧盟位居第二，9 起；美国和印度位居第三，均为 6 起。[12] 在总共的 49 起反倾销新立案件中，发达国家对华反倾销新立案件 31 起，占 63.3%，发展中国家对华反倾销新立案件 18 起，所占比例为 36.7%，这两个比例在 2002 年分别为 44.2% 和 55.8%，在 2003 年为 47.5%、52.5%。

从涉案金额看，2004 年 1 月至 11 月反倾销调查个案涉案金额超过 1 亿美元的共计 3 起，合计 6.94 亿美元，其中美国 1 起，欧盟 2 起：2004 年 1 月，美国对中国发起的冷冻及罐装暖水虾反倾销案，涉案金额 2.48 亿美元；2004 年 3 月，欧盟对中国发起钢铁管配件案，涉案金额 1.3 亿美元；2004 年 6 月，欧盟对中国发起聚酯长纤面料反倾销案，涉案金额 3.16 亿美元。[13]

从商品结构看，国外对中国发起反倾销调查的行业和产品逐步呈多元化趋势。截至 2004 年 11 月底，国外共对中国约 4000 种产品发起反倾销调查，涉及五矿化工、机电、轻工、纺织、食品土畜等多个行业。2004 年反倾销新立案件涉及较多的是化工和轻工产品，其中石油化工产品涉案最多，达 13 起，虽比 2003 年减少 4 起，仍位居各行业之首。[14] 此外，值得关注的是，农产品和纺织品的的新立案件数量有明显上升势头。

保障措施与特别保障措施

特别保障措施案件的迅速增加成为 2004 年中国贸易摩擦的一大显著特征。统计显示，

2004 年 1 - 12 月，国外对华启动的保障措施调查共计 9 起，且全部由美国发起，涉案金额 34.3 亿美元；而特别保障措施调查达到 16 起，其中 15 起涉及纺织品。（见表 1）

表 1 2004 年国外对华特别保障措施案件统计

单位：亿美元

序号	产品名称	发起国	立案时间	涉案产品额
1	弹簧组件	美国	2004.1.8	-
2	合成纤维服装及棉制针织服装	美国	2004.2.1	-
3	棉制、毛制、化纤制袜子	美国	2004.6.28	9.118
4	棉制裤子	美国	2004.10.30	2.8
5	人造纤维针织衬衫及裤子	美国	2004.11.3	2.97
6	棉制针织衬衫	美国	2004.11.3	1.98
7	人造纤维针织衬衫	美国	2004.11.3	1.88
8	人造纤维衬衫	美国	2004.11.3	1.36
9	人造纤维内衣裤	美国	2004.11.3	1.20
10	精梳纯棉纱	美国	2004.11.18	0.451
11	人造长纤维物	美国	2004.12.1	0.657
12	男式、男童毛制裤子	美国	2004.12.6	1.3984
13	针织布	美国	2004.12.13	4.2871
14	袍服	美国	2004.12.16	1.99
15	胸衣	美国	2004.12.22	4.2
16	纺织品	土耳其	-	-

资料来源：《2004 年国外对华贸易救济案件综述》，载《中国反倾销反补贴保障措施信息摘要》，2005 年第 1 期，第 20 页。

反补贴

2004 年 4 月 1 日和 18 日，加拿大分别对原产于中国的烤肉架及碳钢和不锈钢紧固件进行反补贴立案调查，随后又于 10 月 4 日对中国复合地板进行反补贴立案调查，这标志着国外对中国无反补贴调查的时代已经结束。[15]

技术贸易壁垒

近期里，中国出口产品遭遇的国外技术性贸易摩擦逐渐增多。所谓技术贸易壁垒，是指一国以维护国家安全或保护人类健康和安全、保护动植物的生命和健康、保护生态环境或防止欺诈行为、保证产品质量为由，采取一些强制性或非强制性的技术性措施。随着国际经济一体化的发展和贸易的自由化趋势，在传统的关税和非关税壁垒落篱不断拆除的同时，西方发达国家纷纷采取技术贸易壁垒阻止发展中国家的产品进入本国市场。与一般贸易壁垒相比，技术性贸易壁垒具有更强的隐蔽性和灵活性，在具体实施和操作时很容易被发达国家用来对付国外产品，可以对进口产品随心所欲地刁难和抵制。“据有关部门统计，目前技术性贸易措施已经取代反倾销，成为中国出口面临的第一大非关税壁垒。中国每年受反倾销措施影响的出口额仅占全年出口额的 1% 左右，而受技术性贸易措施影响的出口额已超过 25%，约为 450-500 亿美元。中国近年来有 60% 的出口企业遇到这种壁垒，这已经对中国出口造成了严重影响，包括农药在食品中的残留量，陶瓷产品含铅量，皮革 PCP 残留量，烟草中有机氯含量，汽油含铅量，机电产品、玩具的安全性，汽车排放标准，保护臭氧层的受控物质，包装物的可回收性指标，纺织品染料指标等。” [16]

2004 年中国遭遇的技术性贸易壁垒主要体现在两个方面：一是出口产品不符合国外技术标准引发摩擦，这是该种摩擦的传统方式，在 2004 年更趋白热化，此不赘述；二是中国制定和实施的技术标准引起国际争端，这在 2004 年成为一种新的热点，值得我们关注。以“无线局域网国家标准”纠纷为例，2003 年 12 月 1 日国家质量监督检验检疫总局和国家标准化管理委员会联合颁布实施“无线局域网国家标准（WAPI）”，该标准在原则上采用国际标准基础上提出新的安全机制 WAPI，禁止进口、生产和销售不符合强制性国家标准的无线局域网产品，并对此类产品实施强制性产品认证。该技术标准颁布之后立刻在国内外引发轩然大波，“美国《华尔街日报》首先质疑，IT 大厂戴尔已率先宣布将在 6 个月的缓冲期结束后，停止对中国出口管制产品。国际 WI-FI 联盟 2004 年 1 月 30 日公开威胁说，如果中国无线局域网游戏规则在 6 月生效前仍无折中方案，WI-FI 芯片制造商宁愿停止向中国销售芯片，也不会妥协。3 月 10 日，全球最大的计算机芯片制造商英特尔公司表示，该公司将不支持中国政府制定的 WAPI 软件安全标准。而德州仪器、索尼等一些国际大公司则采取“两手准备”的骑墙态度。在这场摩擦中，持反对立场最强烈的是美国。美国信息技术产业委员会主席表示，让外国制造商与中国竞争对手合作以满足惟一的、必需的规定，并以此作为进入中国市场的标准，让人无法接受。美国国家制造商协会负责国际事务的副主席认为，中国制定的规则不符合世贸组织的国民待遇原则。美国商务部亚洲和国际司副主席认为，中国在无线

电产业方面没有履行承诺,这可能有损他人对中国履行世贸组织承诺的评价,不能允许这一标准成为贸易壁垒。美国部分国会议员表示,要求美国的制造商在向中国企业提供加密信息的同时与中国竞争者展开合作之事与世贸组织的一致性不符,特别是不符合世贸组织的国民待遇原则。针对国际上关于中国推出国家标准旨在将其作为针对外国设备销售商的技术壁垒的指责,中国宽带无线 IP 标准工作组的负责人刘朝阳指出,中国设立自己的标准是为了保护国家安全,因为无线局域网容易受到攻击,而现行国际标准存在各种漏洞。2004 年 3 月初,美国商务部长埃文斯、国务卿鲍威尔和贸易代表佐利克联名致信中国国务院副总理吴仪和曾培炎,敦促中国政府不要自行规定一套软件加密标准,其依据是,美国科技企业认为这构成了不公正的贸易障碍。这表明围绕“无线局域网国家标准”的国际纠纷已严重升级。2004 年 4 月 22 日,在中美商贸联委会会议上,中方同意美方提出的要求,将无限期推迟实施 WAPI 技术标准时间。同时,中方将与国际标准组织 IEEE(电气与电子工程师协会)协作,对 WAPI 技术标准进行修改和完善。”[17]

与原有技术性标准引发的摩擦不同,由中国制定和实施的技术标准引起的国际摩擦明显掺杂了利益集团的利益纠葛,也从一定程度上预示着中国经济摩擦逐步向更深的层面转化。

制度层面摩擦

(1) 知识产权摩擦

知识产权摩擦通常是由知识产权壁垒引起的制度层面的摩擦。所谓知识产权壁垒是指在保护知识产权的名义下,对含有知识产权的商品,如专利产品,贴有合法商标的商品,以及享有著作权的书籍、唱片、计算机软件等实行进口限制;或者凭借拥有的知识产权优势,实行“不公平贸易”。由于知识产权壁垒与知识产权制度的建立、实施和保护有密切的关联,因此摩擦往往是由产权制度较为先进的发达国家挑起。

在知识全球化的经济中,知识产权已不仅仅囿于技术创新,而成为国际贸易中各国频频使用的竞争利器,发达国家对此尤为重视,日本甚至提出了“专利立国”的战略。作为发展中国家的中国已经成为这一摩擦的严重受损者。2004 年 8 月美国商务部有关官员敦促在美国总统出口委员会(PEC)即将提交政府的报告中,对中国知识产权问题采取更加强硬的态度,认定中国侵犯知识产权的行为应该被确定为将美国公司排除在中国市场之外的一个主要出口壁垒。从演变趋势看,中外知识产权摩擦的主角曾经以中国政府为主,现在则主要集中在企业层面。另外,美国“337 条款”[18]引发的知识产权摩擦也呈增加的趋势。

(2) 劳工标准摩擦

2004 年劳工标准问题已成为导致贸易摩擦的重要原因之一。国际经济领域的劳工标准始于 20 世纪 90 年代,是由当时美国媒体曝光部分美国公司的海外企业让当地工人在恶劣条件下工作,引起美国公众、劳工组织及非政府组织的抗议引发的。之后,各跨国公司纷纷制定各自的社会责任守则,借以约束其海外企业和供货商。如今,在市场利益的驱动下,包括 SAI(社会责任国际)制定的 SA8000 在内的企业社会责任标准对国际贸易的影响日益扩大,甚至成为某些国家炮制贸易壁垒的借口。正如香港《东方日报》所载《“社会责任”要变贸易新壁垒》一文所做说:“劳工问题在经济全球化过程中正成为各方日益关注的问题。……相信这是一种新的贸易壁垒,估计在不久的将来或会激发起新一轮的摩擦和对中国的指控。”

(3) 汇率制度摩擦

在 2003 年喧嚣的人民币升值争论短暂地淡出人们的视野之后,2004 年美国企业再次对人民币汇率发难。2004 年 9 月 9 日,美国最大的工会组织“劳联-产联组织”联合 26 家纺织、钢铁、农业公司组成“中国货币联盟”,向美国政府提出一份长达 200 页的文件,要求美国政府根据美国国内贸易法 301 条款对中国是否操控货币进行调查,提出额外征收 40% 关税的补救措施,并实施制裁。此后,美国全国制造业联合会也指控中国政府操纵汇率,造成不公平贸易。时隔一年,人民币汇率争论再次成为中美经济摩擦的焦点。在关于人民币汇率的争论已经明显降温之际,美国劳工组织旧事重提,个中原因不言自明。在中国外贸高速发展,对美贸易顺差逐步扩大的情况下,社会压力对一国对外经济政策的民主解释模式和利益集团模式都可以阐释这一现象。面对中国经济增长,美国国内利益集团将产业转移带来的大量失业现象归咎于中国的货币和产业政策,这无疑带有自身经济利益倾向。同时,由于当时美国总统大选已经进入白热化阶段,而美国经济仍然在为创造更多就业机会而艰苦奋斗,这对于正忙碌于大选的美国政客来说,无疑是个转移视线的理想机会。而美国对中国经济发展的忧虑也是其考虑因素之一,正如美国《波士顿环球报》一篇题为《在对华贸易上是采取新思维的时候了》的文章所称:“批评人士认为中国仍在奉行掠夺性的产业政策,这一看法是正确的。尽管中国的掠夺性政策并未奏效,但中国发展的本质仍对美国构成了经济上的挑战,而在应对这些挑战时美国的政策工具可能是无效的。”经济贸易问题难以摆脱浓厚的政治意味,经济摩擦从简单的商品层面转移到经济制度甚至政治层面。

(二) 国际经济摩擦的特点

从以上的形式分析中我们可以看到,2004 年国际经济摩擦在不同层面上各自体现出了不同的特点。1.在商品贸易领域,经济摩擦的案件数量在增加,程度在加深,涉及面在扩大。

首先，反倾销依然是中国面临的最主要贸易摩擦形式。与往年相比，反倾销立案数量明显增加；对华实施反倾销的国家主要是发达国家和经济体，但发展中国家有较显著的上升趋势，如土耳其和印度都成为对华实施反倾销调查最多的国家；此外，大案要案增多，针对的产品结构呈现多元化。其次，随着入世保护期的行将届满，国外对华实施保障措施和特保措施明显增多，这也成为 2004 年贸易摩擦的一大显著特点。最后，技术贸易壁垒摩擦显著上升，其与反倾销、保障措施和特别措施的交叉使用，构成了贸易摩擦化解上的巨大难题。2. 商品贸易领域的摩擦引发了制度领域的诸多摩擦，无论是知识产权保护，还是劳工标准问题，抑或人民币汇率争端，都体现了商品层面摩擦向制度层面摩擦的渗透。

四、原因分析

（一）国际背景：世界经济正在进入碰撞轨道

国际著名金融公司摩根士丹利认为，世界经济正在进入碰撞轨道。的确，在世界经济经过漫长衰退而缓慢地进入复苏通道后，国际各经济体之间的直接和间接经济摩擦此起彼伏。进入 21 世纪以来，西方主要经济体——欧盟、美国和日本等的经济形势纷纷呈现衰退迹象，与之形成反差的则是中国经济的稳步增长，以及中国良好经济态势的带动下东亚新兴经济体经济的快速增长。2001 年冬以来，世界经济开始回暖，尤其是进入到 2004 年后，世界经济呈现出了良好的复苏势头。[19]但是，西方国家国内沉积已久的许多矛盾并未根除，全球范围的很多风险和隐忧仍然存在，能源价格过高、通货膨胀压力加大、主要工业化国家内需不足以及地缘政治局势动荡所带来的风险增大等问题，加重了国际经济发展的不确定性，并考验着世界经济。

以美国为例，作为世界最大的工业国家，新一轮衰退后美国国内经济的失衡现象持续加剧，本国储蓄的极度短缺已导致创纪录的、而且还在不断增加的经常项目赤字。据估计，美国 2004 年末的国际债务可能达到其出口额的 300%，这一比率几近阿根廷和巴西在经济危机前的债务与出口额 400% 的比率。国内经济状况不佳，利益集团的政治需要，加之其在国际贸易和投资领域的低迷态势，促使美国重新挥动贸易制裁的大棒，新的贸易保护主义开始抬头。如在 2001 年全球 320 件反倾销案件中，仅美国提出的就高达 74 件，超过案件总数的 23%。再如，2002 年，美国先是于 3 月下旬单方宣布增加进口钢铁关税 8%~30%，其后又于 5 月中旬颁布新的农业法案，目的是要在未来 10 年内向美国农业部门补贴 1900 亿美元，这在国际上引起轩然大波。美国的新农业法主要针对欧盟等发达国家，正如当年美国贸易代表

佐利克所指出的，欧盟对农业的补贴比美国更多，在其它国家减少农业补贴之前，美国不得不在 WTO 规定的框架内对本国农民给予最大限度的补贴。此举之后，欧盟不仅指责美国农业补贴不公平和不合理，而且宣称可能采取相应措施来保护自身利益。这场纠纷产生了连锁反应。当年 5 月，参加巴黎世界经济合作组织会议的 40 多个国家的部长们强烈抨击美国的贸易保护措施。除欧盟外，日本、加拿大和澳大利亚等发达国家也都对美国这一法案公开表示不满。[20]

应该说，世界各国基于其本国利益都会采取或轻或重的贸易保护措施。发达国家往往是为了争夺世界市场和缓解国内政治经济压力，发展中国家则是为了扶持本国幼稚工业，维护民族经济的平稳发展。因此，一定程度的贸易保护是国际经济交往中的常态。但是，由发达国家挑起的新的贸易保护主义加剧了世界各国的摩擦。仅从 1995 年至 2000 年，全球反倾销案就从 156 件增加到 251 件，保障措施调查案则从 2 件增加到 26 件。经验证明，贸易保护主义多在经济出现不景气时出现加重的倾向，因而在目前不确定的国际经济背景下，国际经济摩擦所体现出来的上述特点也就不足为奇了。

（二）中国崛起

1. 经济总量和经济增量快速增长

在 1978 至 2003 年的 25 年中，作为世界经济发展中一道最为靓丽的风景，中国的国内生产总值实现了年均 9.4% 的快速增长。这个记录在世界经济中是罕见的。经过 25 年增长，中国的 GDP 在 2003 年超过了 11 万亿人民币，这一规模如果按照美元换算，中国将成为世界第六大经济体。按照汇率法，根据中国国家统计局的保守估计，中国的 GDP 总量将在 2005 年超过法国，2006 年超过英国，2012 年超过德国。而如果依照“购买力平价”估计，那么中国在经济总量上赶上最发达经济的时间还会大大缩短。曾担任世界银行首席经济学家的劳伦斯·萨莫斯博士（现任哈佛大学校长）在 1993 年就预测说，如果中美两国各自维持过去 14 年的增长趋势或者说保持两国增长速度的“差”不变的话，那么到 2015 年中国将超过美国成为世界上最大的经济体。[21]

2004 年，在全球经济复苏和国内需求的强劲拉动下，中国经济承接上年快速增长的势头，继续保持了较快增长。据国家统计局公布的数据，2004 年中国国内生产总值达到 136515 亿元，同比增长 9.5%。其中，第一产业增加值 20744 亿元，增长 6.3%；第二产业增加值 72387 亿元，增长 11.1%；第三产业增加值 43384 亿元，增长 8.3%。期间虽然部分领域出现了供求失调现象，但在中央政府宏观调控的作用下，全年经济运行基本趋于平稳。

2004 年前三季度中国经济各项指标均较 2002 年和 2003 年有显著增长，其中投资增长和消费品零售额增长明显加快。投资增长率的平均值比 2003 年和 2002 年高出 9.5% 和 20.1%；消费品零售额增长率较 2003 年和 2002 年高出 3.7% 和 4.0%。投资、消费和出口的全面增长成为拉动 2004 年经济增长的显著特征。

2. 工业大国和贸易强国的初步形成

中国社会科学院的调查研究表明，[22] 经过二十多年的发展，中国已经基本完成了由农业大国向工业大国的转变。这种转变体现在三个方面：

中国工业生产能力和主要工业产品产量已居世界前列。

目前，在能源、冶金、化工、建材、机械设备和通讯设备制造、交通运输设备制造及各种消费品等工业主要领域，中国已形成庞大的生产能力。主要工业产品，如煤炭、钢铁、发电、原油、水泥、化肥、化学纤维、棉布、糖和电视机等的产量均处于世界领先地位。其中，2000 年化学纤维产量居世界第 2 位；2002 年，煤炭、钢铁、水泥、化肥、棉布和电视机产量居世界首位，发电量居世界第 2 位，糖产量居世界第 3 位，原油产量居世界第 5 位。

工业经济已成为整个国民经济的主体。

对比 1952 年和 2003 年三大产业生产总值和在国内生产总值中的比重，可以清楚地看出，无论从量上还是质上，中国工业大国的形成已是不争之事实。1952 年，中国第一产业在国内生产总值中的比重为 50.5%，2003 年则为 14.6%；1952 年第二产业在国内生产总值中的比重为 20.9%，2003 年则占国内生产总值的 52.2%，其中工业生产总值 53092.9 亿元，占国内生产总值的 45.2%。2003 年工业总产值为 145.5 亿元，为第一产业 46.8 亿元的 3.1 倍，为第三产业 106.5 亿元的 1.4 倍。2004 年有关三个产业增加值的统计数据亦清楚地显示出这一状况。此外，中国农村和城镇人口的比例也发生了很大改变，1978 年农村人口与城镇人口之比为 82.1:17.9，2003 年这一比率则为 59.5:40.4。

工业产品出口已成为中国出口商品的最主要组成部分。

1980 年中国的出口商品中，初级产品出口额占出口商品总额的 50.3%，工业制成品出口额占出口总额的 49.7%。而到 2000 年以后，工业制成品的该项比例上升到 90% 以上，2001、2002、2003 三年的数据则分别达到 90.1%、91.2%、92.1%；初级产品的该项比例相应下降到 10% 以下。另外，工业品国际竞争力也得到显著改善和提高，自 1994 年以后，中国工业制成品的贸易竞争指数一直为正，1995~2003 年中国工业制成品的贸易竞争指数分别为 0.08、0.06、0.16、0.16、0.11、0.11、0.10、0.09、0.09，而初级产品的贸易竞争指数自 1995 年以来则一直为负。

与此相对应，中国工业化进程的快速推进也促成了中国国际贸易地位的显著改变，中国已由贸易大国逐步转变为贸易强国。

IMF 在 2004 年度《中国增长与中国和国际市场的逐步融合》报告中指出，1979 年以来中国进出口保持了 15% 的年均增长率，20 多年来居世界领先水平，比同期世界水平高出 7 个百分点。

根据国家商务部 2004 年度《中国对外贸易形势报告（秋季）》，2004 年中国进出口贸易总额首次突破万亿美元，达到 11000 亿美元左右，增长约 30%，在全球贸易中的排位有望升至第三位。而年末的实际统计数据则更为令人欣喜。

伴随着中国贸易总额快速增长和国际贸易地位的显著提高，中国商品贸易方式和外商投资数量和投资取向也有所变化，进而带动了中国对外贸易结构和商品竞争力发生很大改观。中国 2004 年合同利用外资金额共计 1534.79 亿美元，同比增长 33.38%；实际使用外资金额 606.3 亿美元，同比增长 13.32%。外商直接投资的显著增长加快了我国加工贸易的发展，有力地促进了各类机械及运输设备等资本技术密集型产品的出口。

2004 年 1—11 月按 SITC 分类的出口和进口商品构成中，工业制成品份额占据绝大部分，而其中以机械运输设备为代表的资本和技术密集产品占工业制成品份额的近二分之一。商务部的统计显示，在全部出口商品中，机电和高新技术产品出口的增幅分别达到 43% 和 51.5%，比总出口增幅高 7.7 和 16.2 个百分点，在总出口中的比重分别上升到 54.1% 和 27.1%。手提电脑、手机和液晶显示器的出口额增长近 1 倍以上；钢材和摩托车出口额增速分别达到 151.8% 和 50.9%。传统大宗商品出口快速增长，纺织品、服装、家具、箱包出口额分别增长 25.9%、19.5%、38.3% 和 23.0%。绝大部分初级产品出口数量出现不同程度下降，1 至 9 月份的数据显示，原油、成品油和煤分别下降 25.8%、21% 和 6.9%；玉米、大米、食糖和生丝分别大幅下降 82.4%、58.3%、45.7% 和 27.6%。国内短缺的资源性商品进口快速增长，铁矿砂、原油、成品油分别进口 1.5 亿吨、9031 万吨和 2780 万吨，分别增长 36.6%、34.4% 和 28.6%。但随着宏观调控政策效应的显现，二季度开始一些商品的进口增长减缓，大豆、钢坯和钢材的进口量从一季度分别增长 39.2%、139.8% 和 17.5%，转为前三季度下降 21.2%、11.2% 和 15.2%。[23]

2004 年度中国外贸发展的另一重要特征是对主要国际市场进出口全面增长，以及中国主要贸易伙伴的位次发生变化。中国与主要贸易伙伴进出口增速均保持在 26% 以上。其中，与韩国、澳大利亚和加拿大的双边贸易增幅分别高达 46.7%、50.3% 和 56.2%。前三大贸易伙伴欧盟、美国、日本在中国外贸总额中的比重合计为 44.9%，比去年同期下降了 1.5 个百

分点。欧盟东扩后首次成为中国第一大贸易伙伴，双边贸易额达 1280.2 亿美元；美国以微弱优势取代日本成为中国第二大贸易伙伴，双边贸易额 1222.3 亿美元，其中对美国出口 885.1 亿美元，美国仍是中国最大的出口市场；与日本贸易额 1217.8 亿美元，其中自日本进口 697.9 亿美元，日本仍是中国第一大进口来源地。

3. 中国经济崛起的经济和政治影响：国际社会的看法

中国经济的长期快速发展使得中国综合国力迅速增强，同时也在有形与无形中改变着世界经济和政治格局。

国外媒体的“中国言论”

如同一只公牛闯入了瓷器店，中国这一大国的崛起引发了国际社会的广泛关注。

在欧洲，人们普遍关注中国崛起，欧洲媒体在描述中国成为“超级大国”的前景时具有明显的群体效应。2004 年 10 月 11 日，德国最大的周刊《明镜周刊》在一期具有代表性的专刊中出现了《中国：超级大国的诞生》这样的标题；德国之声电台援引国际著名的咨询专家罗兰·贝格公司监事会主席罗兰·贝格 2004 年 11 月 29 日在奥地利林茨市举办的银行论坛上的讲话——“与中国和美国竞争的欧洲——谁将得胜？”——中的观点，认为中国与美国的距离越来越短，如果中国继续保持其巨大的经济增长速度的话，那么中国将会在 2040 年超过美国这个世界上国民经济最强的国家。英国《独立报》刊文指出，“中国走向世界势不可挡。在 1900—2000 年的大部分时间里，中国远远落后于西方国家。现在，随着中国逐渐对外开放，市场逐步壮大，现在看来，最终还是要由中国决定一切。不久前，世界经济格局还是非常简单。在西方，经济发动机是美国，在东方，当属香港和日本。然而，时过境迁。过去几年，全球经济格局已经改变，原来的经济发达地区摇摆不定，新的经济英雄辈出。但是，这些变化都无法与中国的变化相提并论”。在法国，关于中国可能成长为超级大国的报道开始在法国印刷媒体上稳步增长，以政治、社会、文化类综合报道著称的大报如《解放报》、《世界报》有关中国的报道一半以上被经济报道主宰。[24]

在美国，《纽约时报》2004 年 12 月 6 日在经济和商业版特刊中，以 5 个多版面的篇幅刊登多篇文章，大幅报道中国经济快速发展的情况。主题文章《两面中国》以详实的材料指出，“中国已经是一个制造业大国，现在正变成越来越大的消费国。这给世界既带来威胁，也带来机遇”。文章说，从钢铁、石油、汽车到信用卡，中国已成为许多产品和服务业的最大制造商和消费市场，使各行各业和各国都感到惊讶。中国已经是全球最大的钢铁和水泥消费国，很快就会在从黄铜到黄豆的消费上超过美国。中国在移动电话方面已经是全球最大的市场，很快就会在汽车生产上超过德国和日本。香港汇丰银行预计，再过 30 年，中国银行

的总资产也会超过美国。[25]此外，美国《国际先驱论坛报》、《华尔街日报》和《新闻周刊》等主要媒体也都连篇累牍地报道中国经济的迅速崛起。

中国崛起的经济和政治影响

外国媒体看待中国崛起的影响主要集中在两个不同的角度，即所谓“中国威胁论”和“中国衰退论”。这两种言论伴随着中国经济的发展而交替出现。正如《纽约时报》《两面中国》一文的标题所显现的，国外媒体对中国快速崛起的态度也呈现出两面性。虽然国际社会对中国崛起关注的角度有所不同，但其实质却是相同的，即关注的本质在于中国崛起会对世界现存体系及各国利益产生怎样的影响。

国际社会对中国崛起所产生的经济影响看法不一。认为中国崛起有利于世界经济发展的观点，主要是看到中国的发展扩大了世界市场，对世界经济特别是对东亚地区的经济有强大的推动作用[26]和稳定功能。这一看法得到了事实的检验并取得大多数国际机构与相关人士的认同。IMF 的报告（2004）认为，中国经济的高速增长会对其绝大多数贸易伙伴产生积极作用，尤其是东亚新兴经济国家将会从中国经济发展中获益匪浅。在 2004 年度世界经济的增长中，中国经济的促进作用更是有目共睹。以日本经济的复苏为例，正如日本经济产业研究所高级研究员津上俊哉指出的：“两年前一时风行的中国经济威胁论，目前至少在大型企业中已经销声匿迹”，“日本现在正处于‘中国特需’、‘托中国福’的状态”，[27]不论是中国从日本进口的增幅还是中国对日本贸易的赤字增幅，都为日本的贸易和经济增长做出了较日本经济更大的贡献度。[28]

与此相反，持有中国崛起不利于世界经济观点的人提出如下观点：首先，他们认为中国的崛起将不可避免地加剧亚洲发展中国家之间对国际市场和国际资金的争夺。中国出口商品结构与东亚发展中国家出口结构雷同，而中国在西方不断扩大的市场很大程度上是占领了其它东亚发展中国家的出口市场。中国已经成为世界上对外商投资最有吸引力的发展中国家。中国吸引外资的能力是许多发展中国家所不能及的，所以中国的崛起将会影响南亚和东南亚国家对外资的吸引。[29]其次，在看待中国经济崛起对西方国家的影响时，较为流行的一种观点是，由于中国与西方国家的贸易差额的持续加大，中国吸引外资的能力不断扩大，西方的工业将会大规模地转向中国，从而造成西方国家失去数以万计的就业机会，损害其工业基础，因此中国的崛起最终会导致西方工业的衰退。

关于中国崛起对世界政治格局的影响，国外也有两种截然不同的看法，既有认为中国崛起危及当前世界政治格局的看法，也有意识到中国崛起后对世界发展和稳定产生积极作用的观点。目前西方国家多持前种观点。譬如英国的一位前外交官就曾断言，崛起的中国如同

19 世纪和 20 世纪初崛起的德国，将严重危及世界安全。而美国著名政治家亨廷顿也表示，需要密切关注中国崛起对世界的负面影响。[30]

4. 大国崛起中国际经济摩擦的客观性和必然性

大国崛起与国际摩擦的客观产生

比较地看，一国的崛起是比该国对安全和发展更高的追求，它是指一个大国的综合实力快速提高并对世界力量格局、秩序和行为准则产生重大影响的过程，全部过程的实现就是最终结果。[31]只有安全和发展的目标都得到相当的实现时，崛起的目标才有实现的可能性。

现实地看，崛起的大国无法避免对他国的挑战。因为比起一般的生存和发展来说，崛起具有一定的零和性质，而国家的生存与发展并不是零和关系。非零和关系意指一个国家的生存和发展并不必然影响其它国家的生存和发展，所以各国可以和平相处。而崛起为世界大国意味着该国在国际社会中的地位上升，意味着它要与原先在国际体系中占主导地位的国家分享在国际事务中的主导权。

国际社会作为一个无序的社会体系，国与国之间国际主导权的更替只有一种方式，即竞争的方式（并不必然是武力竞争）。在通过实力较量进行领导权更迭的国际社会中，新兴大国对领导权国家的挑战不可避免。霸权周期论的持有者认为，霸权周期的根本动因在于成本收益的比较分析，如果一国维持国际领导权的国际收益大于成本，它就不会主动放弃这一主导权。而同样的原因又使所有新兴大国寄期望于获得世界主导权所产生的收益利差。这种反向的力量运行决定了国际摩擦的出现与增强是不可避免的。

经济摩擦的主导性和摩擦的多维特征

自 1500 年以来的历史表明，所有世界领导者在建立自己的主导地位的过程中都对其它霸权力量进行过挑战。从 15 世纪的葡萄牙到 16 世纪的西班牙，再到 17 世纪的荷兰以及 18 和 19 世纪的英国，乃至 20 世纪的美国，概莫能外。这种国际领导权的竞争起初多是通过武力竞争实现的，但随着国际环境的巨大演变，竞争的方式也已逐步演变为经济和政治等多维度和多层面的竞争。在二十世纪初美国和英国争夺世界主导权的过程中，美国通过提出废除经济壁垒、“公平”处理殖民地、限制军备、创立国际联合机构等手段，从多种角度对英国的世界主导权地位发起挑战。

当代国际社会经济全球化浪潮风起云涌，经济和技术已经成为国家竞争凭籍的主要方面，经济实力构成了一国综合国力的主体，并在很大程度上决定其在国际社会的地位。因此，在当代社会，国际经济摩擦已经构成了国际摩擦的主要内容。但是，经济层面的摩擦只是国与国之间整体摩擦的显性方面，经济摩擦的背后蕴藏着很多更深层次的摩擦因素。这一点，

从 20 世纪 80、90 年代日本由于经济的迅速成长而与美欧等国产生的激烈经济摩擦中即可见一斑。

冷战前后的日美经济摩擦：一个比较分析

考察冷战前后的日美关系，可以说，摩擦加深和依存增强是并贯这一时期美日关系发展的两条主线。由于日本经济在上世纪七八十年代的迅速崛起，美对日贸易赤字逐年扩大，伴随这一过程美国对日本的关注和警惕逐渐加深。1988—1989 年，保罗·肯尼迪的论著《大国的兴衰》开始促使人们从历史的角度，以霸权交替的观点看待愈演愈烈的日美经济摩擦，把维护美日贸易提高到维护美国国际霸主地位的高度。[32]在经济上，美国开始推行“结构协商战略”，美国政府一改此前就美日经济摩擦中的具体问题逐项谈判，企图以规定贸易限额制止日本经济攻势的做法，转而将矛头对准日本的经济结构，提出了涉及日本经济、政治、社会、文化传统等领域的六大要求，宣称美国同日本的这次结构协商“同过去对苏的历次军控谈判具有同样重要的意义”。[33]这期间最为明显的摩擦形式当属美国通过“专利战”的形式同日本在高科技方面展开的直接对抗，例如，在 1991 年 7 月到 1992 年 3 月间，美日大企业之间涉及数亿美元的专利诉讼就有七件，摩擦的内涵已经从传统的经贸方面向科技、安全和政治等领域溢出。

以日美经济摩擦作为比较的对象，是为了从中汲取有益的经验以及客观准确地看待中国目前面临的国际经济摩擦。客观地说，中国当前的经济摩擦与日美经济摩擦的国际背景以及国家性质大相径庭，尤其是，日本当时所经历的美日经济摩擦，由于美日两国之间的“战略同盟国”关系，无论在摩擦的程度还是在摩擦的广度和深度上，与中国都有其不可比性。但是，因为摩擦的基本性质并未改变以及全球化背景下国家间“唇亡齿寒”的关系更趋加深，这样的比较又具有一定的科学意义。

首先，中国同日本一样都具备了大国崛起所必需的经济条件。已有的研究表明，从经济层面看，在一国崛起的过程中，该国的经济增长速度远远超出其它国家，出口能力迅速增长，在世界出口中的比重不断上升。从这一意义上可以说，中日两国在不同历史阶段的经济崛起过程中遭遇剧烈的国际摩擦是正常的。

其次，辩证地看，任何两种看似矛盾的现象实际上都是相辅相成的。因此，国与国之间矛盾冲突的存在并不抹煞其相互依存性。当然，国家间的相互依存既有良性的，也有非良性的。但在经济全球化的约束条件下看待这一依存性，它必然是如美国学者伯格斯特所称的“竞争性的相互依存”。这一认识的重要性在于，我们可以藉此辩证地看待经济摩擦，看到在“你中有我，我中有你”的现代国际交往中，摩擦只是相对的，从而为我们提供了缓解经济摩擦

的信心和可行经验。

再次，国际摩擦的基本性质告诉我们，摩擦的根源在于国家利益的相互冲突，而这种冲突的表现形式是多维度的，经济形式的摩擦只是其中之一，或者说显性的摩擦多以经济贸易摩擦的形式出现，其背后所隐含着的则可能是不同民族国家间制度、法律、文化和意识形态等多层次、宽领域的竞争与摩擦。而且，如果以阶段性来划分大国崛起的过程，可将崛起分为准备阶段、起飞阶段和冲刺阶段，那么经济摩擦多发生在准备与起飞阶段，随着崛起进程的推进，摩擦将向制度和层面转移。

中国进入国际经济摩擦时代

日本在 20 世纪 60—70 年代经过近 20 年的平和发展时期，到了 80 年代至 90 年代进入国际经济摩擦期，目前大致进入了平稳均衡期。如果画一个以时间为横坐标，以国际经济摩擦为纵坐标的示意图，中国作为大国兴起也将经历三个重要的历史阶段：一是 20 世纪最后 20 年，中国作为大国崛起的准备期，国际经济摩擦处于隐性的阶段；二是中国作为大国快速崛起、国际经济摩擦日益显性的时期，大概也将经历 20 余年的时间；三是中国作为新的大国被接纳、达致新的国际均衡的时期，这将是 20 余年后的事情。眼下，随着中国经济的快速增长以及入世三年保护期的行将届满，中国正进入至少长达 20 年的国际经济摩擦期。因此，中国目前所面临的国际经济摩擦不是偶然的，而是必然的，不是战术性的，而是战略性的。

（三）中国经济发展中的现存问题

1. 产品结构单一，重复生产严重

从中国出口产品结构看，劳动密集型产品作为主要出口产品形式的状况不仅没有改观，反而更加严重。2004 年 1—11 月中国出口的工业制品中，按原料分类的制成品和杂项制品等劳动密集型制品均比 2003 年增长 44.6% 和 23.9%。这其中即使有少量高科技制品，由于这些产品的核心部件主要依赖进口，我们只是进行了低附加值的加工装配。大批劳动密集型产品的出口造成了对发达国家制造业的冲击，引发其国内就业问题，成为其制造经济摩擦的口舌。此外，由于劳动密集型产品的生产环节进入门槛不高，质量相对容易控制因而差异不大，国内外供货商与日俱增，国内供货商之间、国内供货商与其国外同行之间的竞争通常只能在成本上面做文章，正常的竞争很快就会失控，滑向“割喉”式的价格战。更何况，由于劳动密集型产品成本低廉，很容易形成重复生产，进而对某一个市场的出口量形成短期内的猛烈冲击（例如 1993 年中国定尺中厚钢板对美出口量为零，1994—1995 年一年之间便猛增近 20 倍，1996 年便超过老牌钢铁出口大国俄罗斯）。较短时期内数量大幅攀升，但金额增

长幅度较小，有时甚至下降，很容易成为贸易保护调查的对象。[34]

2. 非市场经济地位招致国际经济摩擦加重

中国加入 WTO 后 15 年内仍被视为非市场经济国家，因而在国际贸易中许多国家会对中国出口产品采取“替代国”等歧视性办法，即以第三国的国内市场价格确定中国出口产品的正常价值。“替代国制度”的不合理之处体现在以下三个方面[35]：

* “替代国制度”的假设前提是，不同国家间生产要素完全相同，即假定受调查产品出口国的非市场经济国家与替代国经济发展水平相近，假定生产同类产品的成本也相近；

* 在“替代国”被选国不止一个时，最后的决定权由调查国掌握；

* 被选择的“替代国”的国内销售价格或劳动力成本往往比出口国高得多，特别是对劳动密集型产品，调查国可以通过“替代国”方法轻易“证明”这些产品是否存在倾销，而实际上这些产品的价格已经大大高于出口国（以低收入的发展中国家为主）的真实生产成本加上合理的销售成本和利润。其结果是，运用“替代国”的方法可能意味着像中国这样的出口商将失去相对于全世界竞争对手的比较优势。

以欧盟对中国彩电反倾销案的审理和裁决案件为例，欧盟分别以韩国、新加坡、土耳其作为替代国，用这些国家的彩电生产商的正常价值作为中国彩电的正常价值。而中国产业工人的工资水平要远低于新加坡和韩国工人的水平，也低于土耳其工人的工资水平。[36]这样，中国产品的低廉价格成本必然导致欧盟等得出中国企业存在严重倾销行为的结论。由于“替代国”制度大大增强了国外对中国出口产品反倾销的随意性和武断性，这种非市场经济待遇对我出口企业确定合理的定价策略及有效应诉都会形成很大障碍。

3. 转轨经济中的政府职能问题[37]

转轨经济中，政府与市场的关系问题一向是市场经济改革的重心，也是中国国际经济摩擦的一个重要根源。目前中国政府职能还未充分厘定清晰，政府在经济政策制定和实施中缺乏透明度，在经济管理上过多依靠行政手段，在解决国际经济摩擦中机制不健全，这些因素正在成为我们亟需解决的重点。

注释：

[1] 《中国国际贸易摩擦频发损失大》，《新京报》，2004 年 9 月 23 日。

[2] Stephen Krasner, *Defending the National Interest: Raw Material Investments and U.S. Foreign Policy*, pp.45-56.

[3] Peter J. Katzenstein, "Domestic and International Forces and Strategies of Foreign Economic Policy," 载

王正毅、张岩贵：《国际政治经济学：理论范式与现实经验研究》，商务出版社，2003，第 223 页。

[4] 关于这一问题，可以参考王正毅、张岩贵：《国际政治经济学：理论范式与现实经验研究》，商务出版社，2003，第 217 - 223 页。

[5] Robert Gilpin, U.S. Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment, pp. 64-72.

[6] [美] 斯坦利·霍夫曼：《全球化的冲突》，载《世界经济与政治》，2003 年第 4 期，原载于美国《外交事务》，2002 年 7 月 8 月号。

[7] 胡代光、高鸿业主编：《西方经济学大辞典》，经济科学出版社，2000，第 665 页。

[8] 同注[7]，第 669 页。

[9] 同注[6]。

[10] 中国商务部网站。

[11] 曲如晓：《中国出口贸易面临的三大壁垒及应对策略》，载《国际经济合作》，2004 年第 5 期。

[12] 《2004 年国外对华贸易救济案件综述》，载《中国反倾销反补贴保障措施信息摘要》，2005 年第 1 期。

[13] WTO 秘书处，2004 年上半年反倾销统计报告。

[14] 《2004 年国外对华贸易救济案件综述》，载《中国反倾销反补贴保障措施信息摘要》，2005 年第 1 期，第 17 页。

[15] 同注[14]。

[16] 同注[11]。

[17] 上述案例转引自刘力：《中国：直面国际经济摩擦》，中国大百科全书出版社，2004，第 20 - 21 页。

[18] 所谓“337 条款”，最初见于美国《1930 年关税法》第 337 节，其后几经修订。其主要内容是，如果任何进口行为存在不公平行为（主要针对侵犯专利权或者商标权行为，也包括侵犯著作权、半导体芯片模板权利的行为，不正当使用商业秘密、侵犯普通法商标权及其它商业侵权行为），并且对美国产业可能造成抑制或垄断，美国国际贸易委员会可以应美国国内产业的申请，进行调查。美国国际贸易委员会一旦认定某项进口产品侵犯美国企业专利权，则可颁布命令，禁止进口该项产品。

[19] 包括世界银行和 IMF 在内的许多国际机构和人士认为，世界经济的复苏归功于中国经济的平稳和良好表现。

[20] 甄炳禧：《直面国际贸易保护主义》，载《求是》，2002 年 9 月 3 日。

[21] 上述说法参见张军教授 2004 年 11 月 2 日在上海市委党校的讲演。

[22] 以下总结和数据多引用陈佳贵、黄群慧：《工业大国已是我国基本经济国情》，载《中国社会科学院院报》，引自中经评论（<http://www.cei.gov.cn/>），2005.01.19。

[23] 1-9 月份数据资料参看国家商务部 2004 年度《中国对外贸易形势报告（秋季）》、《2004 年中国对外贸易发展状况》部分。

[24] 上述资料部分援引自覃里雯：《欧洲媒体上的中国变脸》，载《经济观察报》，2004 年 12 月 20 日。

[25] 人民网纽约 12 月 6 日电。

[26] 阎学通、王在邦、李忠诚等：《中国崛起——国际环境评估》，天津人民出版社，1998，第 68 页。

[27] [日]津上俊哉：《急増する对中国輸出が物語もの》，2003 年 12 月 9 日，<http://www.rieti.go.jp/>

[28] 薛军：《析中国大市场在日本经济复苏中的作用》，载《世界经济与政治》，2004 年第 6 期。

[29] 同注[26]，第 69 页。

[30] 同注[26]，第 59 页。

[31] 同注[26]，第 139 页。

[32] 朱文莉：《竞争性的相互依存——冷战终结前后的美日关系》，载《美国研究》，1994 年第 2 期。

[33] 同注[32]，第 26 页。

[34] 《直面国际贸易摩擦》，《金融时报》，2004 年 11 月 10 日。

[35] 刘力：《中国：直面国际经济摩擦》，中国大百科全书出版社，2004，第 55 - 56 页。

[36] 吴金希、于永达：《国外频繁对华实施反倾销措施的深层原因与对策选择》，载《改革》，2004 年第 3 期。

[37] 关于政府职能对中国国际经济摩擦的影响，较详细的论述可以参看刘力：《中国：直面国际经济摩擦》，中国大百科全书出版社，2004，第 56-57 页。