



贸易保护， “后危机时代” 的复苏桎梏

文_王融 责任编辑_郭婷婷

TRADE PROTECTIONISM, THE RECOVERY BARRIER IN POST CRISIS ERA

全球金融危机一年有余，世界经济艰难探底，复苏迹象初现。可以说，全球经济已进入“后危机时代”。从以往的经验来看，在危机爆发的前期，各国往往能通力合作，共同应对，但随着危机的深入和蔓延，各国为了不同的目标和利益，各自为政，尤其是进入经济全面复苏的后危机时代，有些国家为了在复苏中抢占先机，取得主动权，会使用诸如贸易保护等手段来促进本国经济回暖。然而，在当前全球经济一体化的背景下，贸易保护主义的抬头却有可能成为“后危机时代”的复苏桎梏。

就像不信任的情绪会在一夜之间蔓延至整个信贷市场一样，贸易保护主义的传染性也极强。一旦一个国家打开缺口，相应的报复性关税、倾销与反倾销等很快就会铺天盖地而来。

新贸易保护主义盛行

来自WTO和世界银行的报告显示，自经济危机开始以来，全球贸易保护主义措施快速增加。2008年10月以来，世界银行统计，全球大约有89项新贸易限制措施出台，其中仅2009年4月初的伦敦20国峰会后就达到23项，WTO统计的数字甚至更大。其中，增加关税这样的传统贸易保护措施仅占约1/3，更多的是以非关税壁垒的形式出现的新贸易保护主义。

一是滥用反倾销措施。危机之初反倾销调查和反倾销措施的增加有两方面的原因：一方面，WTO的反倾销协议为反倾销调查和反倾销措施提供了机会，它规定外国公司在—一个出口市场以低于国内或其他出口市场的价格销售其产品（倾销）并给出口目的国的国内行业造成负面影响时，可以进行反倾销调查或实施反倾销措施。另一方面，各国为了保护国内行业免受国外竞争，即使在外国竞争者没有倾销产品时，该国也可能会使用反倾销措施，这就形成了直接非关税贸易壁垒。

二是补贴竞赛。在一个国家的行业政策中为国内生产商提供补贴属于直接非关税贸易壁垒。在需求不振的时候，很多国家会采用这种方法来提高公司的竞争力。人们通常低估了这样一个事实：为国内公司提供补贴达到的效果其实与提高进口关税差不多。工业化国家和新兴市场国家间有爆发补贴竞赛的风险，后者可能会出现预算紧张的状况。

三是环境壁垒。在间接贸易壁垒中，严格的环境安全标准位列榜首。世界范围的气候保护努力为了保护主义措施提供了借口。例如，欧盟在其可再生能源指导方针中为生

物燃料制订了统一的标准——生物燃料的份额在2020年前被设计为要达到燃料总消费的10%。有些国家反对这样的计划，如巴西就担心欧盟的生产商会在其成员国内享有优惠待遇。欧盟内部对于设立气候税惩罚污染者的做法也有持续的争论（该做法是要对低环境标准国家的出口商品征收特别税）。类似地，有些工业化国家的危机应对项目也包含有保护主义色彩的环境安全措施。例如，美国为鼓励环保、先进的电池系统以及类似组件的生产提供了总计20亿美元的贷款，但仅限于美国境内的制造商。

在所有上面提到的直接和间接非关税壁垒中，最大的危险是由国家补贴引起的贸易损害影响。这暗示今天的补贴竞赛可能会起到与大衰退时期关税竞赛一样的作用，而那场关税竞赛严重地加剧了世界贸易的下滑。

贸易保护或将成为经济回暖的绊脚石

一些人以为拿起贸易保护主义的铁布衫、金钟罩就能给本国创造就业机会、刺激消费，其实，这样的假设也只是一厢情愿。任何明智的决策者都知道，这种贸易保护的做法十分短视，表面看似可缓解失业率迅速攀升的困境，但就长远而言，对本国就业形势的改善，乃至对本国整体经济的持续增长，都无异于饮鸩止渴，后患无穷。美国著名经济学家道格拉斯·欧文曾经举过一个例子，20世纪90年代旧金山重修奥克兰湾大桥的时候，加利福尼亚州政府规定只能使用美国产钢铁，最终让一家美国企业中标。但这个选择的结果却使得加州的纳税人多支付了4亿美元，而这笔钱本来可以带来更多的就业机会。贸易保护主义已经被无数事实证明只是一条死胡同。

以美国为例，贸易保护可能导致严重的就业问题。

首先，低价的进口不仅使美国民众大大受益，得以维持其旺盛的内需，而大量外国直接投资的流入则又弥补了美国国内储蓄率低下不足，有助于美国经济保持其增长势头。可以说，贸易自由化的最大获利方是美国，那种单边主义和极端利己主义的贸易政策，既违背WTO规则，也难以改变美国民众贸易自由化趋势的基本预期。因此，当企业预感到如果现在增加一个雇员，待未来一旦解冻进口，就会付出更大的增员代价，则企业管理层更愿推迟甚至彻底放弃在美国国内增加雇员的计划，迫不得已时在国内先找大量的临时工应急也比增加雇员强。一旦机会适宜，这类企业便想方设法把工作机会照样转移到其他国家。企业管理层对政府保护措施的担忧，使得他们在增加雇员时更趋谨慎，这最终势必影响美国就业机会的增长。

其次，贸易保护主义措施为了遏制企业产品进口，不断加大企业对雇员的责任和义务，使得今天增加雇员对美国企业形成的负担日趋沉重。据统计，在过去三年内，企业对雇员必须承担的各种经济责任和义务负担，如医疗保险、失业补贴等，已经上升了38%，这毫无疑问

降低了企业增加雇员的愿望，打击着美国的就业市场。

最后，贸易保护主义在长期内会引起其他国家的报复，将使本国企业的处境更加艰难。我国出口到发达国家的產品大多是低端的，对他们的企业生产的高端产品根本构不成竞争，在市场上完全是互补关系。新贸易保护主义的抬头，也从一个侧面反映了发达国家的经济状况比预想的更糟糕，事到临头匆忙应对，饥不择食的窘态略见一斑。尽管贸易保护主义从短期来看会有一些效果，但只顾自身利益，孤欲难成，没有哪个国家会接受这种不公平的贸易待遇。贸易保护无助于增加其国内就业，反而会使更多的企业因原料成本增加和其他国家的报复而破产，从

而导致更为严重的失业问题，引起恶性循环，其结果是“搬起石头砸自己的脚”。

由上述可见，贸易保护并无益于本国经济的回暖，不仅如此，贸易保护还可能成为全球经济回暖的绊脚石。

1929年华尔街股灾爆发，美国在1930年推出斯穆特·霍利关税法提高进口关税，以此保护美国农场主和其他工作人员的利益。随后，其他国家立即也以将美国产品拒之门外作为反击，世界贸易由此崩溃，并引发20世纪30年代的大萧条。这便是前车之鉴。而今，经济全球化的程度与当时已不可同日而语，供应链与物流配送的全球分布使得世界经济对于贸易保护主义的抵抗力更加薄弱。任何一环出现贸易壁垒，其后果都可能是全球性的循环不畅。因此，即使在WTO的规则框架之内，只要对开放政策有些许偏离，后果也会是使当前的危机雪上加霜。尤其值得注意的是，就像不信任的情绪会在一夜之间蔓延至整个信贷市场一样，贸易保护主义的传染性也极强。一旦一个国家打开缺口，相应的报复性关税、倾销与反倾销等很快就会铺天盖地而来。换句话说，当前最大的风险就在于：一旦不负责任的一方率先开启贸易保护措施，就会在全球范围内迅速触发“以牙还牙”的连锁报复行为。

由此可见，贸易保护不仅达不到自保的初衷，还会冲击多边贸易体制，妨碍全球经济要素顺畅流动与合理配置，削弱各国经济刺激计划的协同效应，成为全球经济回暖的绊脚石。

T R A D E PROTECTIONISM

中国怎么办

贸易保护主义的盛行，首先考验的是一个国家的市场化品质。也可以说，只有保持自身市场的完善和良性运行，才可能真正不偏离真实的市场需求面，并把供给牢牢地吸附于首先满足自身需求的土地上，因而使得多年形成的等级供给与等级需求的错位强行对位，这或许是新兴市场经济体如中国真正的历史性机遇。面对这“危中之机”，中国必须把握机会，调整进出口结构，为本国进出口贸易争取更健康持续的发展。

首先，目前的对外贸易结构并不利于中国的长远发展。大量的研究表明，比较优势理论推行的专业化导致了不平等的贸易关系。在中国目前的出口结构中，低附加值的产品占据了很大的份额，这些外贸产品的生产者在中国，消费者在国外，由于中国存在不充分就业，国内生产者的收入提高低于生

产率的提高，从而导致利益转移到别的国家，形成国际贸易中的剥削机制。中国牺牲本国的资源、能源和环境，以低廉的价格满足西方国家的消费，并不是公平和可持续的发展路径。

其次，在世界经济形势普遍不利的情况下，中国应珍惜本国广阔的国内市场。在这一轮国际经济危机中，西方国家首当其冲，其国内市场严重萎缩。在这种情势下，即使没有外国政府的贸易保护政策，中国的出口市场也会出现萎缩，因此，中国当前应对国际贸易保护主义的根本措施就是扩大内需，以缓解进出口贸易的压力。

最后，中国应熟练运用WTO等相关规则。金融危机下，中国要以现实主义的态度保护自己的权利和利益。一方面，要充分认识到发达国家利用反倾销、技术壁垒和绿色壁垒限制中国出口增长不是暂时的现象，而是一种长期的发展趋势。因此，为了克服这些非贸易壁垒，中国必须树立新的发展观和发展战略，把进出口营销战略的重点从价格竞争转到质量竞争的轨道上来。另一方面，中国可以利用国际规则保护自己。

加入WTO给中国带来了机遇也带来了挑战，能否得到应得的公正待遇，还要靠熟悉和巧妙地运用WTO规则。如果不熟悉规则，一方面不懂得利用WTO规则保护自己，另一方面还有可能在不经意间触犯规则，那首先得到的也许不是实惠，而是被诉讼、被处罚。中国政府部门和企业，特别是有涉外业务的贸易部门与法律部门，都应该熟知WTO规则，捍卫自己企业的经济利益。另外，在开放经济中应当将行业协会信息协调优势同政府处理国际贸易纠纷的国家优势相结合，为企业发展赢得更广阔的空间。MCE