

郎咸平的**经济学**

一个中国经济学家的良心话

郎咸平说 新帝国主义 在中国

现代帝国主义真面目
以及疯狂的掠夺行为

郎咸平 著



郎咸平

东方出版社

圖書在版編目 (CIP) 數據

郎咸平說：新帝國主義在中國/郎咸平著——北京：東方出版社，2010.1

ISBN 978-7-5060-3764.8

I. 郎... II. 郎... III. 資本主義經濟—影響—經濟發展—研究—中國 IV.F124

中國版本圖書館 CIP 資料核字 (2009) 第 241354 號

郎咸平說：新帝國主義在中國

作 者：郎咸平

責任編輯：姬 利 魏 霞

出 版：東方出版社

發 行：東方出版社東方音像電子出版社

地 址：北京市東城區朝陽門內大街 166 號

郵遞區號：100706

印 刷：北京智力達印刷有限公司

版 次：2010 年 1 月第 1 版

印 次：2010 年 1 月第 1 次印刷

開 本：710 毫米 x 1000 毫米 1/16

印 張：12.5

字 數：120 千字

書 號：ISBN 978-7-5060-3764-8

定 價：32.00 元

發行電話：(010) 65257256 65245857 65276861

團購電話：(010) 65230553

版權所有，違者必究 **本書觀點並不代表本社立場**

如有印裝品質問題，請撥打電話：(010) 65266204

目錄

| | |
|-----|---------------------------|
| 001 | 序 新帝國主義在中國 |
| 012 | 第一部分 現代琦善的故事 |
| 014 | 第一章 輪胎特保案答辯：為什麼慘敗於美國 |
| 014 | 一、美國為什麼要對中國輪胎征懲罰性關稅 |
| 015 | 二、美國工會提出的事實是否屬實 |
| 016 | 三、美國工人失業的罪魁禍首：美國資本家 |
| 018 | 四、我們的對手到底是誰 |
| 019 | 五、掌握遊戲規則才能做出有力反擊 |
| 021 | 六、報復性關稅弊大於利 |
| 024 | 第二章 水價合同談判：為什麼慘敗於法國 |
| 024 | 一、城市水價漲聲一片 |
| 025 | 二、蘭州模式註定漲價宿命 |
| 026 | 三、威立雅合同陷阱 |
| 028 | 四、將來我們會喝不起水嗎 |
| 031 | 第三章 力拓鐵礦石談判：為什麼慘敗於美澳日 |
| 031 | 一、“力拓事件” 折射國際鐵礦石交易控制權 |
| 033 | 二、鐵礦石價格由誰決定 |
| 034 | 三、華爾街有最終的定價權 |
| 035 | 四、日本鋼企的情況 |
| 036 | 五、日本鋼企積極參與鐵礦石開發投資 |
| 037 | 六、中日鋼企的差別 |
| 040 | 第二部分 現代東印度公司：孟山都+四大糧商+華爾街 |
| 042 | 第四章 大豆大戰：我們為什麼慘敗 |
| 042 | 一、國際大豆價格波動 |
| 045 | 二、中國壓榨企業紛紛破產 |

| | |
|-----|--------------------------|
| 046 | 三、四大糧商 |
| 048 | 四、四大糧商都控制了什麼 |
| 049 | 五、炒蛋的油將由華爾街來定價 |
| 051 | 第五章 玉米大戰：難逃慘敗的厄運 |
| 051 | 一、中國也對美國產品反傾銷？ |
| 053 | 二、玉米與石油掛鉤 |
| 054 | 三、如果中國開放玉米進口 |
| 055 | 四、即使中國不開放玉米進口 |
| 056 | 五、孟山都的玉米中到底藏著什麼 |
| 059 | 第六章 棉花大戰：毒手已開始操縱 |
| 059 | 一、中國的棉花市場已經被全面操縱了 |
| 060 | 二、孟山都的轉基因棉花產品 |
| 062 | 三、登海公司的遭遇和孟山都的做法 |
| 063 | 四、面對美國政府的棉花高補貼率，中國怎麼辦 |
| 064 | 五、中國農業怎麼辦：其他農牧產品也難逃毒手 |
| 066 | 第三部分 揭開新帝國主義的“畫皮” |
| 068 | 第七章 從匯源談起：外資收購中國企業的真面目 |
| 068 | 一、避開德隆系 |
| 069 | 二、這只是外資大規模收購的尾聲 |
| 070 | 三、驚人的外資企業覆蓋率 |
| 071 | 四、有人想過外資大量收購的後果嗎 |
| 073 | 五、如何應對外資的大規模收購 |
| 074 | 六、警惕不公平收購 |
| 077 | 第八章 從沃爾瑪談起：外資整合中國產業鏈的真面目 |
| 079 | 一、沃爾瑪的思維高度 |
| 081 | 二、沃爾瑪拿什麼來整合產業鏈 |
| 083 | 三、沃爾瑪軍團為什麼能壓縮成本 |
| 085 | 四、沃爾瑪這條貪吃蛇的七寸在哪裡 |
| 086 | 五、沃爾瑪與萬達：四年間從牛氣沖天到被拋棄 |

| | |
|-----|--|
| 087 | 六、成也物流，敗也物流：為什麼傳統優勢讓沃爾瑪在中國頭痛不已 |
| 089 | 七、青出於藍？ |
| 089 | 八、沃爾瑪的出路 |
| 091 | 第四部分 新帝國主義的真面目 |
| 092 | 第九章 看現代歐美帝國主義如何掠奪非洲：索馬里海盜的真正原因 |
| 094 | 一、與世無爭的古國：索馬里 |
| 096 | 二、索馬里災難的開始 |
| 097 | 三、從漁民到海盜：他們為何鋌而走險 |
| 098 | 四、他們沒有明天 |
| 101 | 第十章 看現代歐美帝國主義如何掠奪非洲：外媒批評中國非洲戰略的真正原因之一 |
| 102 | 一、獨立，並不意味著擺脫帝國主義 |
| 103 | 二、第一個圈套：比較優勢 |
| 104 | 三、第二個圈套：私有化 |
| 105 | 四、軍事行動為經濟利益服務 |
| 106 | 五、裡應外合，他們將非洲洗劫一空 |
| 109 | 第十一章 看現代歐美帝國主義如何掠奪非洲：外媒批評中國非洲戰略的真正原因之二 |
| 109 | 一、西方視角看中非關係 |
| 113 | 二、中國威脅歐洲在非利益？ |
| 114 | 三、中國對非政策遭遇妖魔化 |
| 116 | 四、中國破壞了西方的利益格局 |
| 119 | 第五部分 美國到底在幹什麼 |
| 121 | 第十二章 要瞭解美國，就要先瞭解奧巴馬：我們應該怎麼看他 |
| 121 | 一、傳奇的黑人總統 |
| 122 | 二、奧巴馬的標誌：改變 |
| 124 | 三、奧巴馬旋風對中國意味著什麼 |
| 125 | 四、奧巴馬班底中的精英們 |
| 127 | 五、奧巴馬能否力挽狂瀾 |

| | |
|-----|------------------------------|
| 129 | 第十三章 歐洲人怎麼看他：諾貝爾和平獎，怎麼就是奧巴馬？ |
| 130 | 一、核心原則：感動挪威的“年度”國際人物 |
| 131 | 二、勃蘭特：跪一次，得個獎 |
| 132 | 三、戈爾：拍個電影，得個獎 |
| 132 | 四、基本標準：北歐價值觀的代言人 |
| 134 | 五、此“和平”非彼“和平” |
| 138 | 第十四章 奧巴馬如何對付中國：解讀奧巴馬訪華的三個禮物 |
| 138 | 一、上海引進迪士尼是個荒謬計畫 |
| 140 | 二、第一個禮物：匯率大戰 |
| 141 | 三、第二個禮物：貿易大戰 |
| 143 | 四、第三個禮物：成本大戰 |
| 144 | 五、美國的國家戰略絕不會因為迪士尼而改變 |
| 145 | 六、美國人的邏輯思維平臺 |
| 145 | 七、美國人對付中國動用了創造思維 |
| 146 | 八、中國經濟的潛在困境 |
| 147 | 九、面對危機，不同選擇不同結果 |
| 149 | 十、中國會陷入長期經濟停滯嗎 |
| 151 | 十一、中國會陷入通貨膨脹嗎 |
| 151 | 十二、落井下石：美國將如何算計中國經濟 |

序

新帝國主義在中國

如果必須給帝國主義下一個儘量簡短的定義，那就應當說，帝國主義是資本主義的壟斷階段。

列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》
人民出版社 2001 年 4 月第 3 版，第 77 頁。

在本書付梓之前，出版社的編輯建議我研究一下列寧的“帝國主義論”（列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》，人民出版社出版），以提升本書的理論高度。好，那就讓我們來看看，列寧當年是如何概括帝國主義的特徵的：

（1）生產和資本的集中發展到這樣高的程度，以致造成了在經濟生活決定作用的壟斷組織；

（2）銀行資本和工業資本已經融合起來，在這個“金融資本的”基礎成了金融寡頭；

（3）和商品輸出不同的資本輸出具有特別重要的意義；

（4）瓜分世界的資本家國際壟斷同盟已經形成；

(5) 最大資本主義大國已把世界上的領土瓜分完畢。

一針見血！列寧的這些論述，足以讓我們看清今天的國際經濟本質，足以讓我們厘清本次國際金融危機的本質。本輪金融危機開始時，記得媒體報導過《資本論》在歐洲脫銷的消息。其實在我看來，歐洲人應該大買特買列寧的“帝國主義論”才對。馬克思的《資本論》，說的是自由競爭時代的資本主義的本質；而列寧的“帝國主義論”，分析的就是當代資本主義的本質。列寧告訴我們，壟斷是今天國際經濟的常態，金融寡頭統治著今天的全球經濟，資本家國際壟斷同盟已經或者正在瓜分全球的市場。這就是列寧告訴我們的，今天我們要面對的經濟生態。

我想，我們內地的讀者，只要高中畢業，為了應付各種考試，都曾熟練背誦過列寧的這些論述。我奉勸各位讀者，結合你的經濟生活，回過頭來，再好好思考一下列寧的這些論述。

現在，帝國主義以新的面目出現，我姑且稱之為“新帝國主義”。按照列寧的思路來分析，這裡的“新”主要體現在：

(1) 壟斷組織今天發展得更為強大，不僅僅通過控制全球的產業鏈，在經濟生活中起決定作用，而且在政治文化上也起著某種程度的決定作用。君不見，某些帝國主義大國的總統、首相、議會，不就是這些壟斷組織的跟班嗎？各位讀者如果好好看看本書中沃爾瑪的案例，就會明白，沃爾瑪以“貪吃蛇”的方式，是如何整合和控制產業鏈，並形成巨大的壟斷組織的。

(2) 今天，帝國主義的金融寡頭，已由傳統的銀行轉變為現代的“投資銀行”了。他們不僅僅與產業資本融合，而且與傳統的銀行資本融合；這種融合已經不是簡單的合作，而是通過各種金融工具，控制產業資本和傳統的銀行資本。不僅如此，他們還充分利用他們的“聰明才智”，發明了各種金融產品和杠杆工具，撬動全球全社會的資本，呼風喚雨，為一己私利，牢牢控制全球的經濟資源。他們不僅能使某個產業破產，還能做到使某個國家破產。本書中所談到的所有案例，都有現代金融寡頭的影子。

(3) 今天已經不是簡單的資本輸出的時代了，而是資本自由化的時代。資本自由流動的力量，已經今非昔比。請各位讀者好好思考一下今天的金融危機，回頭再看看南美金融危機和亞洲金融風暴，就會明白金融寡頭的“資本輸出”戰略，是如何利用資本自由化規則，來搞垮一個國家或者一個地區的。我們的“秀水街模式”，是很難與金融寡頭操縱的“華爾街模式”對壘的，用“產品輸出”來和“資本輸出”競爭，輸贏一開始就已見分曉。

(4) 本書中的案例足以證明國際壟斷組織已經形成強大的同盟，也就是說，通過產業鏈高效整合的形式，牢牢控制著某個行業或者產業。這些國際資本壟斷同盟，已經超過了槍炮的力量。關於資本國際壟斷同盟，請各位讀者好好看看本書中“孟山都、四大糧商和華爾街”的案例，就會知道，他們是如何形成國際壟斷同盟，並操控全球農業的。

(5) 今天最大的帝國主義大國，已經不滿足於瓜分土地了，而是通過資本來瓜分世界市場。過去主要是通過戰爭來瓜分土地從而佔領市場，現在省事多了，通過資本或者壟斷聯盟來直接瓜分國際市場，以實現資本的目的。也就是說，過去的“瓜分土地”已經演變成現在的“經濟殖民地”了。請各位讀者看看本書第三部分，就會知道外資是如何瓜分市場，進而控制一個國家或地區的經濟命脈的。

從以上分析我們可以看出，新帝國主義不僅僅是一個學術和政治概念，它已經嚴重地影響了我們每一個人現在的生活，以及未來的生活。

看我們中國，我要告訴各位讀者，帝國主義從來就沒有離開過中國，而是借屍還魂，以我們不知道的面目再度出現了。本書就是要揭開新帝國主義的真面目。根據列寧的定義，帝國主義的核心，不在於“國”，而是在於其背後的“壟斷組織”。

新帝國主義，其帝國主義的本性並沒有變。產業資本、金融資本和國家之間配合得更加嫻熟和默契。它們利用資本和軍事實力，創建所謂的遊戲規則，設置圈套，套牢弱勢國家和民族。新帝國主義不僅僅是要自然資源，而是要牢牢控制從農業到工業到各種可能牟利的產業，最終實現從思想上控制一個國家和民族，在產業上讓你完全依附宗主國。這就是我們現在看到的帝國主義的新本質。

本書取名“新帝國主義在中國”，並不是危言聳聽，更不是為了激起所謂的極端民族主義情緒，而是要警示國人，尤其是政府部門和民族企業，徹底丟掉幻想，在認清帝國主義新本質的前提下，與之進行有效的競爭和合作！在當下的全球性時代，力爭成為遊戲規則的制定者之一，才是我們的理性應對之道。

本書在敘述以及對每一個案例的解讀中，雖然沒有明確按照列寧關於帝國主義的五個特徵的論述去分析，但是各位讀者可以根據自己的理解去分析和體會。

第一部分 現代琦善的故事

一百多年前，大清王朝靠茶葉出口源源不斷地創造著貿易順差，英國人為此不得不從墨西哥籌措白銀，才能持續向中國採購茶葉。全球範圍內的這麼折騰，到頭來還要把白銀源源不斷地運到中國，英國人當然不甘心，於是他們搞出了一個兩步走的計畫。

首先，從東南亞搞到鴉片，然後走私到中國，通過鴉片貿易把中國人的白銀再賺回去，從此就再也不用費勁去墨西哥挖銀礦了。最後搞得中國白銀大量外流，林則徐上書說這樣不行，再這麼下去就要亡國了，。於是道光派他去廣東調查。林則徐到了廣州以後，新官上任三把火，第一把火就把煙館燒了，第二把火燒了煙槍，第三把火就把鴉片給燒了。英國人不爽了，於是派艦隊來，來了不跟林則徐過招，直接開到南京，把京杭大運河給封鎖了，這下北京城裡的糧食供應就斷了，最後大清王朝派出首席談判代表琦善簽訂了《南京條約》。

《南京條約》一共四條：割地、賠款、開放通商口岸、協定關稅。當時道光皇帝看了這四條，不是勃然大怒，也不是覺得愧對祖宗，而是大發感慨：琦善呀，你這個首席談判代表太有才了，這麼幾個條款就把那麼多總兵都趕不走的英國人送走了。於是道光即刻下令，林則徐退休，琦善封賞。

為什麼道光皇帝覺得很划算呢？

第一條，他一看英國人要的不過是一個從來沒聽說過的小島，叫香港島，比今天的香港小多了，只不過是一個小島。當時的對外通商城市是廣州，香港島不過是個不毛之地，算得了什麼？我泱泱大國，送給他就是了。

第二條，賠款。這也無所謂，才二十多萬，攤派給廣州十三行就是了，十三行的老闆個個身家都上千萬兩白銀。

第三條，通商口岸多開放幾個就是了，反正廣州開放了一百多年也沒出什麼大事兒。

第四條，也是我們今天看起來最為痛心疾首的，為什麼呢？中國自己生產的產品承擔的各種苛捐雜稅非常高，而根據這個條約，外國貨以後只需要承擔百分之十幾的統一稅率，從此以後，中國的企業家就註定要面臨先天嚴酷的經營環境。更要命的是，這個固定稅率以後如果要改的話還得跟英國人商量，這不就相當於把關稅都交給外國人控制了嘛！可是道光不這麼看，當時的情況是清朝的官員腐敗不堪，中央規定的稅率其實不到 5%，可是地方海關盤剝的各種手續費、紅包等等，加在一起就有 20%，這樣統一規定之後，朝廷拿到的錢

反而更多了，所以這事兒讓道光很高興，一直搞不定的收稅和反腐敗問題也一併解決了。

可以看出，真正的不平等條約都不是人家逼迫你簽的，我們中國人這點骨氣還是有的。可是帝國主義深知我們的弱點，那就是皇帝未必知道首席談判代表都幹了什麼蠢事，而這個首席代表根本不管本國企業的死活。誰叫你笨呢？當年簽訂條約的時候，滿朝文武都覺得割了老祖宗留下來的江山，顏面掃地，卻不知道協定關稅才是真正要命的。等到發現不對勁的時候，再想補救為時晚矣。

本書的第一部分要為各位讀者講一下現代琦善的故事，我們會發現，我們首席談判代表的水準一百多年來似乎沒什麼長進。一百多年後的今天，帝國主義亡我之心仍然不死，也是因為我們內部一直有形形色色的首席談判代表在幫忙，類似協定關稅的條款，我們真的沒少簽。

第一章講述現代琦善之一——輪胎特保案首席談判代表徐文英女士發揮了琦善的水準，提出了幾條既無理又無據的無知辯駁，花了不少錢去美國遊說談判，最後懲罰性關稅一點也沒少，還把人都得罪了。更要命的是輪胎特保案談判徹底失敗之後，導致了一連串的貿易大戰，再想補救為時晚矣！

第二章講述現代琦善之二——蘭州市政府首席談判代表更是徹底發揮了琦善的水準，跟法國威立雅簽訂了喪權辱“市”的水價合同。威立雅不投資，不建網管，收購蘭州市水務公司的第二年就要求漲價 4%。當蘭州市民在聽證會上要求威立雅提供財務資料時，威立雅露出了帝國主義的真面目——“悍然拒絕”，同時威脅蘭州市政府，如果不漲價就上法庭。在蘭州市喪權辱“市”的合同推動之下，中國各地水價全面上漲。

中國招商引資不應該什麼都簽，什麼都賣，更不能熱衷於靠賣公用事業賺錢，現在很多公用事業被不斷賤賣，這事全世界都罕見。除水之外，最近法國威立雅集團還在各處收購中國公交系統，夢想重演蘭州水務模式。控制了水，就控制了中國老百姓的命脈，漲不漲價就由威立雅等說了算；如果公交系統被它控制，威立雅就控制了中國人的雙腿，漲價又是必然的。

這種無知、無能、無德的做法，損害的是老百姓的根本利益，如果因此而引發民怨，再想補救為時晚矣！

第三章講述現代琦善之三——鐵礦石首席談判代表中國鋼協在完全不懂由美、日、澳所定的鐵礦石定價遊戲規則的情況下，倉皇出戰澳洲力拓，最後談

判不成，丟盔棄甲，慘敗而回，水準還不如琦善。而後鋼協再次發揮中國人走後門、挖牆腳的本領，轉而勾搭巴西淡水河谷，哪知再次讓人打了一耳光，慘敗而回。最後我們不得已，只好以現貨價格進口鐵礦石，到 2009 年 11 月已經造成了接近 30% 的損失。鋼協這批首席談判代表前前後後大概給我們國家造成了超過 7000 億的損失，再想補救為時晚矣！

第二部分 現代東印度公司的故事：孟山都+四大糧商+華爾街

經過這麼一折騰，英國人發現鴉片貿易不是長久之計，於是就開始琢磨第二步了。1848 年，東印度公司派經驗豐富的皇家植物園溫室部主管羅伯特·福瓊前往中國。這傢伙能說一口流利的中文，他說他是蘇格蘭植物學家和探險家。我們當時愚昧無知啊，也搞不懂這個蘇格蘭跟和我們簽訂《南京條約》的英格蘭有什麼關係，於是這傢伙就堂而皇之地進入了中國內地，深入福建山區，拿到了我們嚴加看管的茶葉種子，考察記錄了茶葉的栽培方法。最後，他帶回去了 2 萬株小茶樹和大約 1.7 萬粒茶種，並帶走了 8 個中國的茶葉工人和茶農。此後，印度的茶葉開始取代中國的茶葉登上貿易舞臺。到 1890 年，印度茶葉佔據了英國國內市場的 90%。中國在這場貿易戰和商業間諜戰中完全落敗，成為徹底的看客。

我們總認為東印度公司是過去的故事了，哪裡知道現代東印度公司已經重現江湖，那就是孟山都+四大糧商+華爾街。

當年英國的東印度公司派人來中國偷茶葉，今天的美國孟山都公司如出一轍，來中國偷大豆，第四章就講述這個故事。孟山都拿到這顆大豆之後，回去就通過他們最尖端的調研，從大豆中找到了高產量以及抗病毒的基因。

2000 年，孟山都在全球包括中國在內的 101 個國家申請了 64 項專利。

2003 年之後，通過美國政府強迫我們進口這顆大豆的子子孫孫，從而淘汰了中國的大豆。而現代東印度公司的其他成員——華爾街開始拉抬大豆價格，直到 4400 元一噸，而後再打壓到 2000 元一噸，從而導致了中國 70% 油脂壓榨工廠的倒閉。現代東印度公司的另外一個成員——四大糧商趁此良機進入中國，低價收購了這些倒閉的工廠，從而使得現代東印度公司掌控了中國糧油市場 85% 的份額。

舊帝國主義還得派人喬裝打扮，從中國挖走 8 個高級工程師，在印度、斯里蘭卡做了幾十年試驗之後才能偷走我們的東西。相比之下，新帝國主義更加可怕，只需要拿走一顆種子，一個人都不用挖走，在實驗室做一下分析和試驗，

就可以申請 64 項專利了！舊帝國主義只能讓貿易順差慢慢消失，新帝國主義卻讓我們非但不能繼續出口，反而要大量進口！過去他們是為了買茶葉，跑到墨西哥去挖銀礦，現在卻是把大豆種子賣給阿根廷和巴西，然後再把大豆賣給我們。

現代東印度公司在大豆戰中嘗到了甜頭，於是繼續開打第二個戰爭——第五章所講的玉米大戰。他們延續大豆戰的思路，繼續向中國出口。首先，他們趁著中國玉米及其加工品（如澱粉、飼料等）價格倒掛的良機進入中國。由於我們的貿易加工商、飼料商等在價格倒掛之下遭受虧損，因此他們和東印度公司的成員之一四大糧商的願望是一致的。四大糧商希望中國開放玉米進口，是因為它們控制了全世界 90% 的玉米交易量，中國的企業也希望開放玉米進口，以彌補價格倒掛所造成的虧損。最後在雙重壓力之下，我們很有可能真的開放進口。由於美國政府在過去 10 年對玉米補貼了 290 億美元，因此美國玉米特別便宜。一旦我們開放進口，美國玉米就會橫掃中國市場，像大豆一樣，立刻淘汰中國玉米，從而掌控飼料價格，進而掌控家禽家畜及其衍生產品包括蛋奶類的市場。

如果中國政府不開放進口呢？其實對現代東印度公司而言這樣更好，出口多累啊，現代東印度公司的另外一個成員孟山都乾脆把種子送給我們，在廣西種植迪卡 007 號和 008 號美國玉米，向太平天國學習，從廣西開始北伐，淘汰東北大米。現代東印度公司的手法可謂更上一層樓了。

還可以再上一層樓，到了第六章的棉花大戰，現代東印度公司一想，也別像大豆那樣越洋折騰了，也別像玉米那樣把種子送給廣西農民耕種，乾脆把棉花種子直接賣給我們算了，用我們自己的土地來進攻我們自己的市場。現代東印度公司成員之一孟山都非常聰明，它知道它帶進來的棉花種子轉基因抗蟲棉 33B 一定會被抄襲，那怎麼辦呢？他們安置了一顆定時炸彈，真是聰明啊，簡直令人拍案叫絕。結果就是抗蟲棉 33B 生產出來的棉花在前三年沒有問題，三年之後，如果你不繼續向它買種子的話，你種出來的棉花就會一代不如一代。所以到了 2009 年，我們的棉花缺口高達 200 萬噸。

他們也不用像大豆戰和玉米戰那樣，強迫我們開放進口了，因為我們現在再種棉花也來不及了，這麼大的缺口只能依靠進口，所以我們會乖乖地開放進口而開放進口的必然結果就是重蹈大豆和玉米的覆轍，美國棉花將立刻淘汰中國棉花，因為美國政府對棉花也進行了大量的補貼，美國棉農每種植 100 美元棉花，美國政府補貼 89 ~ 129 美元。

現代東印度公司從大豆的強迫進口，升級到在中國種植玉米，再升級到中國自願進口美國棉花，手段真是高明啊，佩服，佩服。

第三部分 揭開新帝國主義的“畫皮”

第三部分將為各位讀者剝開外資的“畫皮”。核心的轉變在於過去他們只是進口商，現在他們既是進口商也是出口商，並且更進一步利用自己強大的產業鏈整合能力，控制了整條產業鏈，從而操控了整個產業。為了詳細說明新帝國主義的產業鏈整合思維，第七章和第八章將分別介紹兩個案例。

第七章從匯源收購案談起，看外資收購中國企業的真面目。對於可口可樂來說，匯源可以收購，也可以不收購。為什麼這麼說呢？因為匯源擁有的只是製造環節和銷售環節，而對於可口可樂來說，這些都不重要。可口可樂在中國有完整的灌裝線，有完整的配送體系，至於銷售攻勢和品牌塑造方面，它更是中國飲料業的老師。匯源最有價值的資產其實是上游的桔園，可口可樂可以由此嫁接美國的經驗，或者轉手賣給美國的新奇士。所以，折騰了半天，匯源收購案其實已經是尾聲。可口可樂如果能夠收購匯源，就省些事兒，不用自己做了，不能收購也無所謂，不過就是稍微晚一點兒才能征服中國市場。

第八章從沃爾瑪談起，看外資整合中國產業鏈的真面目。首先我想通過這個案例向讀者提出一個問題：我們為什麼那麼害怕外資？如果百度一下“外資並購”，就會發現互聯剛上對於外資的態度，不是大聲疾呼的，就是聳人聽聞的。可是這種疾呼和敵視說明了什麼？說明的不是外資真的有多可怕，而是我們其實根本不知道外資究竟在做什麼。其實，沃爾瑪在中國真正的競爭優勢就是它的產業鏈整合。沃爾瑪就像一條貪吃蛇一樣，吃完下游吃中游，吃完中游又扶植屬於自己的上游，外資這種收購整條產業鏈的做法值得我們關注和學習。

第四部分 新帝國主義的真面目

有些人可能會說，今天的情況不同了，帝國主義不再那麼赤裸裸了吧？你想知道答案嗎？那就讓我們把目光投向非洲，看看新帝國主義是如何囂張依舊。歐美過去是如何掠奪非洲的，今天非但沒有停止，反而愈演愈烈。

索馬里海盜劫持我們的船隻之後，才讓我們警醒，意識到事態的嚴重。第九章將為讀者揭示現代歐美帝國主義如何掠奪非洲，從而造成了索馬里海盜的猖獗。從 1887 年開始，索馬里成為英國和義大利的殖民地。一直到 1960 年，英國和義大利才從索馬里退出，索馬里成為索馬利亞共和國。但是這才是索馬

里災難的開始，英國和義大利離開之後仍然在當地扶持自己的代理人，目的就是掠奪索馬里的財富。結果搞得索馬里一窮二白，連年饑荒。到了 20 世紀 80 年代，美國和義大利開始染指索馬里，這兩個國家投入的援助加起來已經是索馬里 GDP 的一半，可是索馬里由於連年戰亂，軍閥割據，因此腐敗橫行，所以這些援助大部分都進了私人的口袋。很多美國援助的物資都被拿到黑市去賣，索馬里老百姓的生活更艱難了。

今天的索馬里為什麼成了“海盜王國”？美軍的干預不僅導致了電影中描繪的“黑鷹墜落”，更導致了一場國際性的災難。由於索馬里處在無政府的狀態，所以歐美各國的船隊大量進入索馬里，他們做了兩件事，第一件是滅絕性捕撈，第二件是傾倒核廢料。索馬里的獨立新聞媒體瓦德赫新聞曾經對海上武裝劫持國際船隻的行動進行過民意調查，結果發現 70%以上的沿海居民都支援他們的行動。為什麼？索馬里老百姓說，抓你是活該，你們把我們的魚蝦全都捕撈光了，一點都不留給我們，我們活不下去，你們還把核廢料都倒在我們的海灘上，不抓你抓誰？其實，歐美船隻被劫是咎由自取，那是他們百年來掠奪非洲的報應，而我們的船隻被劫，才真的是替罪羔羊。

除了索馬里之外，第十章介紹了另外一個可憐的非洲國家——象牙海岸，也叫象牙海岸，以前是法國的殖民地，直到今天仍然遭受著新帝國主義的嚴重剝削。

新帝國主義亡我之心不死的另一個表現就是挑撥中非關係，如第十一章所講述的，新帝國主義簡直無法容忍中國以任何形式染指他們的非洲大陸。他們對我們的批評總結起來就是：中國國有背景的礦業公司，以每天不到一英鎊的工資雇用當地人採礦，這些資源用中國的汽車、通過中國建的公路運輸，最後經由中國建的鐵路運到中國援助的海港，然後交給中國的遠洋公司運回中國，這背後還有中國的軍火貿易撐腰。妖魔化不可怕，拿有組織的產業鏈來妖魔化是最可怕的，因為你很難用資料或者例子駁倒對方。這就好像有人誹謗你偷了一輛自行車，你出示證據說我當時不在現場就可以證明自己的清白了。可是現在卻有人說你是組織犯罪，說你的幾個朋友偷自行車都是你組織和策劃的，你再說你不在現場就不夠了。現在西方就是這麼指責我們，他們說，那幾個人是你的朋友吧？你說，是的。他們說，他們把自行車放到你家裡了吧？你說，是的。他們說，一個人不太可能買三四輛自行車來自己騎吧？你說，不可能。於是他們就得出一個結論：你知道你的朋友偷了自行車，還幫他們窩藏這些自行車。你怎麼反駁？這就是西方人的強盜邏輯。我們必須跳出新帝國主義給我們設下的圈套據理力爭，徹底地剝開新帝國主義的真面目。

第五部分 美國到底在幹什麼

我們現在談到如何走出危機時，總是會提到羅斯福新政，而且很多人幻想奧巴馬也搞個新政，順帶著把中國也帶出危機。可是本書第四部分分析得很清楚，新帝國主義的本質並沒有改變，我們一定要先瞭解在奧巴馬領導下的美國新帝國主義是怎麼回事，千萬不要抱有不切實際的幻想，否則只會賠了夫人又折兵。

過去，在小布希總統時代，美國只承認非黑即白，也就是——不是敵人就是朋友，這就是單邊主義。在第十二章中我們可以看到，奧巴馬是美國歷史上少數承認灰色地帶的總統，他因此放棄了單邊主義。但是就算放棄了單邊主義，美國對中國的敵意也是不可能改變的。我認為奧巴馬會以非常靈活的外交辭令，避重就輕地給足我們中國面子，而他們則取得所有的“裡子”。

奧巴馬出人意料地獲得了諾貝爾和平獎，我們是不是應該對他有另外的評價，他會不會是一個追求和平而放棄對抗的總統呢？其實我們很大程度上跟北歐人（包括挪威人）差不多，對奧巴馬並不太瞭解。第十三章就來談一談諾貝爾和平獎到底是怎麼回事。簡單來說，因為這個家庭型的男人放棄了美國一貫的單邊主義，感動了北歐人，所以挪威就憑著感覺把諾貝爾和平獎送給奧巴馬了。我們絕對不要因此而期望奧巴馬會改變對中國一貫的敵意。

美國當年走出大蕭條靠的是羅斯福新政，而羅斯福新政的另一面就是中國的白銀危機和嚴重的經濟危機。美國經濟從 1929 年的“黑色星期四”開始崩潰，其後四年慘不忍睹。1933 年 4 月，羅斯福接替焦頭爛額的胡佛擔任美國總統。他以“看得見的手”推出了眾多強勢的國家干預政策，包括禁止私人儲存黃金和黃金證券、使美元貶值 40.94%以及加大重工業和基礎設施的投資等等，把美國經濟拉出了泥潭，這就是著名的“羅斯福新政”。新政中很重要的一項是暫時放棄金本位，這直接導致了世界白銀市場的價格大漲，白銀每盎司價格從 1932 年的 0.27 美元上漲到 1933 年 4 月的 0.45 美元，到 1935 年更升至 0.67 美元。羅斯福的政策刺激了美國經濟的復蘇，卻“意外”地傷害到了大洋另一端脆弱的中國經濟。白銀漲價讓中國的銀元快速增值，這和我們現在人民幣升值的意義是一樣的，直接導致中國商品在國際市場上的價格優勢頓失，商品出口大幅減少，而在國內則誘發了金融和工商業動盪，大量白銀外流、原材料價格跌落、消費市場陷入低迷。

而且當時包括美國在內的許多國家都在實行貿易保護政策。民國經濟學家劉大鈞提供的資料反映了當時的景象：中國商品的淨出口從 1931 年的 14.17

億元猛降到 1934 年的 5.35 億元，棉紗出口從 1929 年的 34 萬擔降到 1935 年的 24 萬擔，生絲從 42 萬擔降到 18 萬擔，茶葉從 94 萬擔降到 63 萬擔。出口萎縮首先影響到農產品價格，從 1931 年到 1934 年，全國國民生產總值中的農業產值竟下降了 47%，農村一片蕭條景象。

總結起來，羅斯福新政的第一手就是匯率大戰，第二手就是貿易大戰。80 年後的今天，奧巴馬所領導的美國新帝國主義，就像我所說的，絕不可能改變對中國的敵視。根據本書第十四章的分析，表面上奧巴馬總是以圓滑的手段、技巧的方式，不痛不癢地對付我們，因為他要在表面上給足中國面子。而實際上，奧巴馬不但繼承了羅斯福的兩手——匯率大戰和貿易大戰，而且還加上了第三手——成本大戰。美國新帝國主義所發動的前所未有的三大戰爭對於中國而言到底有多大的殺傷力，值得我們認真分析。

我相信在讀完本書後，各位讀者會理解，帝國主義從來沒有消失過，他們只是以不同的形態借屍還魂罷了。那麼，我們該怎麼辦呢？毛主席的一句話非常具有指導意義：丟掉幻想，準備鬥爭！

第一部分

現代琦善的故事

列 寧

帝國主義是 資本主義的最高階段

現在，壟斷已經成了事實。……事實證明：某些資本主義國家之間的差別，例如實行保護主義還是實行自由貿易，只能在壟斷組織的形式上或產生的時間上引起一些非本質的差別，而生產集中產生壟斷，則是現階段資本主義發展的一般的和基本的規律。

列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》
人民出版社 2001 年 4 月第 3 版，第 14 頁

第一章

輪胎特保案答辯：為什麼慘敗於美國

郎言郎語：

中國企業不過是跨國企業可以利用的棋子，現在這些國際資本家卻在聽證的時候悄悄躲起來，讓中國輪胎企業去衝鋒陷陣，去跟美國工會對著幹。

中國方面根本不瞭解美國的遊說體制，整個組織抗辯的過程，從聽證、發言到證人都是錯的。

是誰在遊說？遊說組織跟奧巴馬是什麼關係？遊說組織究竟代表誰的利益？

報復性關稅弊大幹利，對農產品和汽車進口採取限制將會是無謂的犧牲，橡膠工業協會的這一建議純粹是為了一己之利。

一、美國為什麼要對中國輪胎征懲罰性關稅

2009 年 9 月 12 日中美輪胎特保案發生之後，媒體的分析大部分都是在說我們的出口會怎麼樣，我們的企業究竟會受到多大衝擊等，或者單純從美國的政治角度來看，認為關稅是奧巴馬的政治籌碼，並對此大發感慨。可是，在我們分析之前，能不能先知己知彼，換位思考一下？

輪胎特保案最後的結果是中國橡膠工業協會一敗塗地，而我們卻沒有人好好地思考一下，美國是如何走過一步步決策流程，最終決定對中國輪胎採取措施的。這就好像在美國打官司，最後輸得一塌糊塗，而我們還沒有弄明白美國的抗辯程式是什麼，更沒弄明白原告為什麼要起訴我們。你連原告為什麼要起訴你都不知道，更不知道自己為什麼輸了官司，就跳出來表示不滿，還威脅人家說以後不跟人家做生意了。這不是很可笑嗎？

我們先來看一下美國的證據：

第一，過去四年裡中國輪胎在美國的市場份額躍居第一名。2004 年至 2008 年，中國對美國輪胎出口數量上漲 215%，金額上漲 295%，2008 年中國產乘用車輪胎出口美國 4600 萬條，金額逾 17 億美元。

第二，同期，美國輪胎產量下降 25%，美國國內企業的份額由 63% 下降到不足 50%。

第三，同期，美國輪胎行業有 4400 人失業，預計 2009 年失業人數還會增加 2400 人。

美國由此得出的結論是中國的出口攪亂了美國的市場，造成了美國工人大批失業，而出口裡面排第一名的就是中國輪胎企業。所以，我要告你。非常簡單直接的邏輯！

二、美國工會提出的事實是否屬實

而我們中國方面是如何回應的呢？2009 年 7 月 17 日下午，商務部公平貿易局負責人發表聲明稱，美國國際貿易協會（ITC）報告“事實認定錯誤、缺乏邏輯，不足以作為對中國輪胎採取限制措施的依據”。美國工會提出了兩個事實：第一，四年之內美國輪胎市場突然亂了，進口產品大量擠佔本土企業的市場份額，本土工廠大量關閉和裁員；第二，進口中份額最大的是中國產品，中國的份額從 5% 飆升到 17%。因此得出結論：中國的出口攪亂了美國市場。

而我們卻在事實和邏輯都站不穩的基礎上，就匆忙發表聲明。這正中美國工會的下懷！不客氣地說，我們的聲明才是沒有事實根據，更沒有邏輯推理。

為什麼說沒有事實根據？商務部沒有指出美國工會所提出的兩個事實究竟哪裡認定有誤，實際上兩個事實都沒有錯誤，這就是美國工會的高明之處，兩個事實都是數位，數位本身通常都沒什麼問題，即便有問題，那也是美國工會調查資料時手法的問題。其實真正的問題我們沒有指出來，仔細讀一下美國工

會的報告，你會發現，按照他們的統計，美國對中國的輪胎進口量在過去 8 個月仍是大幅上漲，而中國方面統計的出口量卻是在下降。所以，這裡的事實如果有什麼問題，商務部應該有針對性地指出來，對方才能心服口服。但是商務部沒有這樣做，而只是籠統地說“事實認定錯誤”，你在國內審核反壟斷的時候可以這樣做，但是在美國人看來，你這就是不講道理嘛！

美國工會主席針對這一點是怎麼遊說的呢？他的原話是：“The basic facts in this case cannot be denied or erased.” 翻譯成中文就是：這個案件中的基本事實是絕不能被否認或者塗改的。這句話的核心是兩個詞，第一個是“不能”，與這個詞對應的往往是“不容”。所以，他這句話給人造成這種印象：中國的企業和政府是不講道理的，辯來辯去都是情感上“不容”怎樣，而不是道理上“不能”怎樣。第二個是“被”，被誰呢？就是中國政府、中國輪胎企業，以及跟它們利益一致的美國進口商。美國工會在媒體面前這麼一渲染，中國方面的抗辯再有為也沒用，人家已經不相信我們說的話了，他們認定了我們所說的話背後都是有利益驅動的，並且這個利益是跟美國老百姓的利益相衝突的。我們還能說什麼呢？越解釋越被動。既然認定了我們受利益驅動，美國記者自然會對我們有偏見，因此不管我們說什麼，人家也不會報導了。我們被人家扣上了這麼大的帽子還不知道，找證人、組織遊說機構的時候，找的都是什麼人？不是在中國製造輪胎的，就是在美國賣中國輪胎的，比如中國橡膠工業協會找的是美國進口商行業協會。這不是正中下懷，又是什麼呢？

三、美國工人失業的罪魁禍首：美國資本案

在事實方面我們沒有給出有力的回擊，那麼邏輯方面呢？我們把美國工會的話簡化一下就是：第一，進口產品所占市場份額比本土企業多；第二，來自中國的進口產品比其他國家都多。結論就是：來自中國的進口產品太多，導致了本土工廠的大量關閉和裁員。其實這裡是有邏輯問題的，這兩個事實並不能推出這個結論。這兩個都是事實，沒錯，但是這裡能夠得出的結論只能是：來自中國的輪胎進口數量很大，應該對美國市場有一定的影響。可是仔細想一想，中國產品的份額不過 17%，還不到美國本土廠商的 1/3，而且中國的輪胎商是高度分散的，並沒有一家獨大。而且中國輪胎商沒有自己的銷售網路，銷售網路其實還是在美國人手裡。美國本土工廠關閉儘管是事實，但是這跟中國輪胎商並沒有什麼必然的聯繫。

實際上，美國輪胎市場可以劃分為汽車製造商市場（OEM market）和替換胎市場（replacement market）兩個細分市場。其中後者又可以進一步細分為三個市場：由一流尖端品牌構成的高端市場（又稱“一級梯隊市場”）、由次要品牌構成的中端市場（又稱“二級梯隊市場”），以及由其他眾多較低知名度品牌構成的低端市場（又稱“三級梯隊市場”）。美國國內絕大多數製造商（雖然不是全部）在中國對美出口涉案產品前就放棄了三級梯隊市場，並謀求在一級梯隊市場和二級梯隊市場獲取更高的利潤。

那麼究竟是誰關閉了美國的本土工廠？是資本家，而不是代表勞動者的工會！是美國的資本家決定關閉美國的工廠，把工廠搬到中國來，從而既佔有美國的高端市場，又利用中國的廉價勞動力。截至 2006 年底，外資在華輪胎企業有 19 家，共 36 個工廠。而在 2005 年全國輪胎產量已達到 3.18 億條的基礎上，輪胎企業又展開了新一輪投資熱。而據權威機構預測，2010 年，中國輪胎市場的總需求只能達到 3 億條，中國輪胎市場產能過剩的苗頭已經出現。2008 年，我國輪胎出口占總產量的 63.8%，2009 年前 5 個月占 42.8%，是對國外市場依賴最大的行業之一。

美國工會針對的問題是本土的失業和裁員，而真正造成美國工人失業的其實是跨國企業，也就是這些美國資本家。可是中國企業自我辯護時並沒有分析這些問題，中國企業再大，市場份額也沒有跨國企業大，17%的份額中相當大的一部分都是外資在中國設立的企業；而就算是純粹的中國企業，行銷網路等產業鏈的其他六個環節包括產品設計、原料採購、倉儲運輸、訂單處理、批發和零售也都在人家手裡。所以，中國企業不過是跨國企業可以利用的一枚棋子，而這些國際資本家卻在聽證的時候悄悄躲起來，讓中國輪胎企業去衝鋒陷陣，去跟美國工會對著幹。

對比一下就明白了，美國四大輪胎企業中只有固鉑站出來說不，為什麼呢？固鉑輪胎公司投資人關係部主任史尼克拉斯（Curtis Schneekloth）說得非常清楚：“我們之所以第一個站出來（在美國輪胎企業當中），是因為我們處在一個特別的位置上，我們在中國以外的低成本國家沒有生產基地。我們的競爭對手（固特異、米其林、普利司通）在中國以外的低成本國家還有生產基地。”史尼克拉斯同時透露，固鉑在美國原定的關廠計畫將照計畫進行（2008 年 12 月，該公司宣佈將關閉一家位於美國佐治亞州的輪胎生產工廠），工廠預計在 2010 年第一季度關閉，目前該公司在美國有 4 家工廠。目前，固鉑輪胎在華共有兩家合資公司，其中固鉑成山（山東）輪胎有限公司年產超過 1000 萬條，供應國內及國外各大市場；另外一家為固鉑建大（昆山）輪胎有限公司，位於

江蘇省昆山市，由美國固鉑輪胎橡膠公司和臺灣建大輪胎合資於 2007 年初建廠，年產超過 300 萬條轎車輪胎，全部用於出口北美市場，目前占美國同類產品市場份額 15%。

四、我們的對手到底是誰

鬧了半天，最可笑的是我們自始至終都沒有搞清楚是誰在告我們。是誰在整我們？我們的媒體都是怎麼報導的呢？我們的媒體都在說，提出特保調查的是美國鋼鐵工人聯合會。各位讀者不覺得丈二和尚摸不著頭腦嗎？鋼鐵工人聯合會，跟輪胎行業有什麼關係啊？不是沒事找事嗎？

這就是可笑之處。這個工會的全稱根本不是鋼鐵工人聯合會，而是 “The United Steel, Paper and Forestry, Rubber, Manufacturing, Energy, Allied Industrial and Service Workers International Union”。如果逐字翻譯過來，就是“鋼鐵工業、紙業和林業、橡膠工業、製造業、能源等聯合工業和服務業工人國際聯合會”。實際上，這不僅僅是美國的工會，同時也聯合了加拿大乃至加勒比地區的工會，而且除了名字裡包含的幾個工業，還涵蓋了有色金屬冶煉、公共事業、集裝箱工業、製藥行業乃至呼叫中心等服務行業。因此這個工會在規模上相當於美國的“中華全國總工會”。

至於這個工會的權力就更是不得了。2006 年美國國會中期選舉，這個工會的政治訴求就是讓美國眾議員湯姆·迪萊（Tom Delay）下臺，結果 4 月份，這位眾議員自己就宣佈退出選舉了。更重要的是，這個團體是親民主黨的，2008 年 5 月份，奧巴馬正在跟希拉蕊爭奪民主黨總統候選人提名，選戰在北卡羅來納州和印第安那州打得難解難分。這個工會通過他們支援的北卡羅來納州民主黨參議員愛德華茲（John Edwards），公開宣佈支持奧巴馬，後來的結果是奧巴馬在兩個州都戰勝了希拉蕊。

在這種背景下，美國工會怎麼處理輪胎特保案呢？他們非常精通美國法律，當初中國加入 WT。的時候跟美國簽訂了一個雙邊協定，根據這個協定和 2000 年中美關係法案，在美國《1974 年貿易法》中補充寫入一個條款，即第 421 條。這個條款給了美國國際貿易委員會一項重要的授權：美國國際貿易委員會如果發現中國的生產商導致或者威脅導致美國生產同樣產品的廠商陷於市場混亂或者競爭無序，就有權向美國的廠商提供救濟。具體操作上就是美國國際貿易委員會介入調查並最終做出裁決，隨後根據這個裁決向美國總統提交一份具體的救濟辦法的草案。

美國工會就是遵循美國《1974 年貿易法》第 421 條，向國際貿易委員會提出申請，要求審查中國的輪胎進口。實際上，這本來是美國勞資雙方的衝突問題。美國四大輪胎商中排名第四的晶牌也能占到美國市場 15% 的份額，它們在中國都有工廠，這些工廠半數以上的產能都是面向美國市場出口。而中國出口到美國的輪胎總共才占 17% 的份額，換言之，其中大部分份額都是美國四大輪胎商自己佔有的，餘下的部分中國企業也只是做製造，產業鏈的其他六個環節都是由美國企業控制的。美國工人的失業是怎麼造成的呢？因為這四大輪胎商的資本家關掉美國工廠，跑到中國，利用中國廉價的土地和勞動力，生產之後再賣給美國市場。所以，美國工會憤怒了，利用中國入世時跟美國簽訂的協議，起訴這些偽裝成中國廠商的美國資本家。當然，由於法律程式的問題，他們不能直接告美國資本家。而且他們認為美國資本家之所以搬到中國來，就是因為中國給美國資本家提供了不公平的條件，比如便宜的土地、勞動力等等，所以乾脆就把中國的所有輪胎出口企業都給告了。而現在美國三個最大的輪胎企業都理虧，不吭聲，中國的企業反倒大張旗鼓地通過橡膠工業協會和商務部跟美國工會對著幹。

五、掌握遊戲規則才能做出有力反擊

現在各位讀者明白了吧？這場官司跟以往的貿易糾紛不一樣。第一，這次找中國企業麻煩的不是外國的製造商，而是工會；第二，這次不是技術壁壘之類的貿易糾紛，而是美國勞資衝突引起的官司；第三，這次美國告中國企業的重點不是說我們傾銷、補貼，或者智慧財產權問題，而是說這個行業的中國出口增長速度太快，以至於影響了美國的市場秩序。

所以，我們要迎戰的話焦點應該是什麼呢？應該首先從法律上反駁。因為美方整個行動的基礎就是能夠確認中國企業真的攪亂了美國輪胎市場，可是你仔細想一想，怎麼才能確認這一點？什麼叫市場混亂？翻開美國《1974 年貿易法》，美國人的定義也很含糊。他們做出判斷要看兩個條件：第一，進口增長速度驚人；第二，也是最關鍵的，這是對本國產業構成實質損害或者威脅的“顯著原因”。這裡的關鍵就在於什麼叫“顯著原因”。美國貿易法對此規定了兩個條件：第一，是對本國產業實質上構成了重大傷害；第二，這個原因不一定要比其他原因的後果更嚴重。

簡單來說，美國工會必須舉證說明中國進口輪胎嚴重傷害了美國輪胎產業。可是我前面說過了，進口不是關鍵，因為進口並沒有改變美國市場的競爭格局。

更為重要的是，來自中國的進口輪胎相當大的一部分就是美國四大輪胎商在華工廠製造的，而即便是中國製造的，產業鏈其餘六個環節也基本上都在美國企業手中。所以，最關鍵的結論就是“沒有顯著傷害”，因此中國進口輪胎不構成“顯著原因”，整個官司乃至後續行動都是不合法的。

可是，我們的橡膠工業協會和商務部是怎麼辯護的呢？我們派出的代表徐文英反復強調的又是什麼呢？“不是我們中國輪胎出口影響了美國輪胎工人的就業問題，而是全球經濟下滑導致美國的一些輪胎企業關閉。”然後呢？為什麼不進一步引申到法律問題呢？眾所周知，全球經濟下滑是從 2008 年開始的，而美國工會提出的證據是從 2004 年到 2008 年中國輪胎進口影響美國市場，這個回答簡直牛頭不對馬嘴。

更致命的錯誤是我們的代表直接批評美國國際貿易委員會。這既是法律上的無知，也是政治上的錯誤。前面我說過了，美國工會就是遵循《1974 年貿易法》第 421 條款，向國際貿易委員會提出申請來審查中國的輪胎進口。說到底，這是商務部的前身——對外經貿部跟美國簽訂的協定中規定的。你現在卻不斷地批評美國國際貿易委員會。要知道，這個部門是 1916 年美國國會授權成立的，下面專門設有一個機構來收集和分析貿易資料，用於白宮和國會決策參考。不光是中國貿易問題，美國國會已經把所有對外貿易問題的調查權都授予了這個部門。在辯護過程中批評美國國際貿易委員會，就好像你向商務部申請反壟斷審查，卻公開批評商務部下設的主管部門，你還想獲得通過嗎？另一方面，對美國國際貿易委員會的批評也缺乏政治上的考慮。要知道，美國國際貿易委員會中大部分投贊成票的委員都是民主黨人，而且其現任主席阿拉諾夫（Shara L. Aranoff）來自國會參議院金融委員會，是一個徹底的民主黨人。在一個民主黨的總統面前批評其資深同黨並不可取。

其實也難怪徐文英，她不是學法律的，也不是學國際貿易或者國際政治的，而是學橡膠工業的。這就不難理解她的一些看法和行為了。在問答環節，徐文英在語言方面的困難開始暴露出來。當美國財政部代表米爾斯（Timothy Mills）代表審判席提出第一個問題時，徐文英發現自己不能完全聽懂他的提問，只好請“考官”重複一次問題。最終，隨同作證的中方委託律師司布納代為回答了美國財政部的提問和此後的大部分提問。所以，就算是第二重要的問題——政治問題，徐文英也沒說到點子上。對於判定該特保案十分關鍵的一點——實施特保措施能否增加美國就業，徐文英也許並不認為是關鍵問題。

徐文英答辯的最後一點是臨時加上去的。她說，在目前經濟蕭條和失業率攀升的情況下，如果提高中國輪胎的價格，只能使美國消費者推遲更換輪胎，從而增加高速公路上的安全隱患。這種水準的回答也真是讓人歎為觀止了。更令人無法理解的是，她在聽證中竟然提到中國政府鼓勵合資輪胎公司產品出口，這不是給美國提供中國搞不公平貿易的口實嗎？看來學橡膠工業出身的徐副會長，對聽證中什麼該講什麼不該講的確有很獨特的見解。

六、報復性關稅弊大於利

如果你是奧巴馬，看到正反雙方的上述辯論，會做出什麼決定呢？一方面，正方代表是全美最大的工會，提請貿易主管部門審查，並且說這關係到幾萬美國人的就業問題，這個工會當年大選時還公開力挺你；貿易主管部門的審查結果是證據確鑿，建議你簽署命令，徵收懲罰性關稅；與此同時，工會 5 萬多名會員向白宮和國會致信要求你簽署，國會的一大堆議員也致信希望你簽署，而美國輿論也是一邊倒站在這邊。

另一方面，反方代表批評完美國工會，又批評貿易主管部門，而這個部門的六名委員大部分都是跟你一樣同屬於民主黨。在答辯過程中，要麼不解釋，直接給你扣上“事實錯誤、缺乏邏輯”的帽子；要麼解釋的道理根本講不通，動不動還要威脅你一下，如果簽署會導致你們國家高速公路事故增多，會導致你的國家好幾萬人失業。最後你發現，站在這邊的，不是中國政府，就是中國企業，再就是銷售中國產品的美國貿易商。就算是在中國有工廠的美國四大輪胎商，也只有老四站出來反對。

於是，毫無懸念，奧巴馬站在了正方一邊。

輪胎特保案通過後，中國橡膠工業協會會長范仁德對媒體說：“我們希望能夠在農產品和汽車進口方面，對美國採取措施。”憑什麼？你憑什麼把農產品和汽車工業拖進來？你跟全國的農民兄弟、全國打算買車的老百姓乃至汽車工業聯合會商量過嗎？

報復性關稅不是隨便選個行業就可以實施的。美國報復我們，人家有這個資本，人家可以不用中國的輪胎，反正美國有大量生產線閒置，就算進口輪胎也完全可以從其他國家進口。實際上，這幾年泰國等國對美國出口也是大幅上升，誰讓人家泰國產橡膠呢。所以對中國一個國家的懲罰性關稅並不會大幅推升美國的國內價格，這樣的報復並不會導致最終讓國內消費者買單。

中國可以這樣做嗎？不買美國大豆，中國人炒菜就不能放油了，難道要求全國人民改變飲食習慣嗎？我們徵收報復性關稅的結果，最後買單的是全國老百姓，美國最多明年少種點大豆就是了，反正價格推高了，正好抵消銷量下降帶來的損失，所以美國糧商還是可以高枕無憂。可是中國呢？豬肉價格漲一點就民怨沸騰了，對美國農產品的關稅你敢漲多少？

汽車行業呢？開玩笑，中國汽車工業浪費了多少口舌才取消了對整車的高額稅率？現在又要漲回來？那樣做的結果也很明顯，外國廠商做好零件，甚至將主要零件都組裝完，就是不做成整車，然後零稅率出口給國內的合資工廠，這樣合資工廠能做的就永遠都是最簡單的組裝。美國人本來就不想把汽車的核心技術，也就是核心元件的生產放在中國，你一徵收懲罰性關稅，他們就更不會這麼做了。如果連帶零部件一起徵稅，世貿組織怎麼裁決我們先不管，中國這麼多打算買車的人怎麼辦？要知道，中國汽車工業是高度依賴原裝關鍵部件的，這樣最終高額的關稅都得我們老百姓買單。這不是把經濟刺激方案全給毀了嗎？

結論非常簡單，輪胎特保案的首席代表談判失敗不但不以為恥，反而基於一己之利提出不合理的建議，完全沒有顧及所提到的兩個行業的消費者和企業的安危，並且進一步損害國家利益。更重要的是這一次的輪胎特保案不但失敗，而且後患無窮。本書最後一章將會討論這次特保案的失敗將如何帶來一系列的國際貿易制裁。

列 寧

帝國主義是 資本主義的最高階段

資本家的壟斷同盟卡特爾、辛迪加、托拉斯，首先瓜分國內市場，把本國的生產差不多完全掌握在自己手裡。但是在資本主義制度下，國內市場必然是同國外市場相聯繫的。資本主義早已造成了世界市場。所以隨著資本輸出的增加，隨著最大壟斷同盟的國外聯繫、殖民地聯繫和“勢力範圍”的極力擴大，這些壟斷同盟就“自然地”走向達成世界性的協議，形成國際卡特爾。

列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》
人民出版社 2001 年 4 月第 3 版，第 58 頁

第二章

水價合同談判：為什麼慘敗於法國

郎言郎語：

我想請問一句：憑什麼？各地政府有什麼理由說漲就漲？

威立雅出價的 17 億元是淨資產的 4 倍溢價。它要怎麼賺回來？

按照這個公式，蘭州水務公司要按照當地的物價水準和收入水準上調水價，而不是根據成本上調。

既不投資又不賺錢，那你的資產是怎麼增加的？

他們下了不少工夫，我不知道是怎麼增加的，這些人造假的能力絕對在我們之上。

縱觀我們中國五千年來的歷史，當然有時候非常淒慘，老百姓經常吃不上飯，可是老百姓因為水價過高而喝不上水，我們歷史上還沒出現過這種現象。

一、城市水價漲聲一片

水對我們來說有多重要，我想不需要多說了。這一章來談談最近國內各大城市上調水價的問題。據報導，全國 35 個大中城市當中，有一半的城市將在

2009 年完成水價上調，而且還有 1/3 的城市準備在 2010 年上調水價。蘭州市宣佈從 11 月起將居民生活用水每立方米再上調 0.3 元，哈爾濱的水價也將上漲，根據報導，哈爾濱供排水企業希望上調水價的幅度在百分之百以上。

我們的水價要上漲了，我想請問一句：憑什麼？各地政府有什麼理由說漲就漲？水可是我們時刻都離不開的，不像牛奶或者牛肉麵，價格漲了我們可以不吃，改吃別的東西。水這東西再漲價你也得喝，水是民生必需品，是戰略物資。你說漲就漲，各地地方政府好大的膽子！在這裡我要替全國老百姓出一口氣，來談一談你憑什麼漲價。

我們的研究結果是，這麼多年來某些地方政府為了政績，大力招商引資，結果招來了幾隻會吃人的老虎，它們掌控了我們的供水系統。它們是誰？法國的威立雅水務集團、中法水務局，它們到了中國，掌控了我們中國的供水系統，然後要求漲價。更令人氣憤的是，我們研究了它們當時簽訂的合同，簡直是喪權辱國，這就是我的結論。某些地方政府簽訂了不平等的水務合同之後，現在要由我們全體老百姓買單。而我們的學者更有意思，比如某些地方漲價聽證會請學者來發言，我們的學者竟然同意政府漲價，而且認為漲得還不夠，應該多漲一點。你是代表老百姓嗎？我們為什麼不去研究水價為什麼漲？

這是一個很大的問題，我想從蘭州模式開始談起。因為蘭州市已經宣佈了，將居民生活用水每立方米上調 0.3 元，我就來談談蘭州水價為什麼要上調。當然，像蘭州一樣的城市有很多，不止它一個，我們來看一下水價到底為什麼要上調。

有些網友說，無論召開多少場聽證會，在這場遊戲當中，市民的意見都無足輕重。按照蘭州市和法國威立雅水務集團兩年前所簽訂的合同，如果水價不上調，威立雅公司就可以以不履行合同為由，將蘭州市政府告上法庭。所以只要蘭州模式仍然存在，各城市水價就會一輪一輪不斷地上漲。

二、蘭州模式註定漲價宿命

我相信各位讀者看到這裡心中都有一個大問號，怎麼回事？還有一個有趣的現象，兩年之前，蘭州市以招商引資的名義引進了一隻老虎，叫做法國威立雅，引進之後，除了原來蘭州供水集團的名字換成了蘭州威立雅水利集團之外，辦公樓和樓內的裝修都是兩年前的樣子。取水、處理水的絕大部分設施，都是 2007 年公司被收購以前的資產，有的還保持著 20 世紀 50 年代修建時的模樣。而且黨委、武裝部等機構一切如故，什麼都沒改變。根據蘭州威立雅公司黨群

工作部部長田華強所說的，除了幾位高管來自威立雅公司之外，其他的都沒什麼變化。也就是說，威立雅來了以後什麼事都沒幹。

這個什麼事都沒幹的威立雅，在合資後的第二年就提出，目前的水價低於供水成本，申請水價上調 40%。為什麼呢？威立雅說，目前企業供水成本已經上升到 1.95 元每立方米，與現行 1.45 元每立方米的價格倒掛，所以要求將水價上漲 0.7 元每立方米，達到 2.16 元每立方米。更有趣的是什麼呢？你要調價，你說成本已經上升到 1.95 元，那你把你的成本資料拿出來，結果威立雅就像 150 年前的帝國主義一樣，悍然拒絕我們的要求。你能相信嗎？這都什麼時代了？

威立雅拒絕提供成本費用增加的相關資料，甘肅省物價局對它的提價申請做過調查，把成本從 3.46 億元下調到 3.42 億元，對其申報的總成本也從 4.09 億元下調到 3.61 億元，審核掉了 4856 萬元。但是甘肅省物價局的處長王辛承認，所有的資料都來自威立雅公司。既沒有第一手財務資料，也沒有聘請協力廠商會計師事務所進行審計，而老百姓就得負擔成本。各位讀者能相信嗎？

我還看到一件有意思的事情，2009 年 7 月 20 日，聽證會的代表向威立雅質詢，為什麼 2008 年折舊了 5000 萬？通常來說，某水務公司收購一個城市供水公司之前，該城市供水管道折舊是一公里一年 8 分錢。外資進入之後，將折舊年限從 80 年降低到 10 年，於是折舊就提高到 6 倍，也就是每年每公里折舊 5 毛錢。為什麼提高？因為目前法規沒有具體規定，所以這些外資公司就鑽了這個空子。通過折舊來提高費用，然後讓老百姓來付費。當初怎麼會簽這樣一個合同呢？

我們研究了當時的合同，發現當時有三家公司報價。威立雅報價 17 億元購買蘭州水務公司，它的競爭對手中法水務報價 4.5 億元，首創水務報價 2.8 億元。法國威立雅的報價足足高了幾倍，這幾倍的差價人家難道不想賺回來嗎？你怎麼敢賣呢？你把我們老百姓的命脈給賣了！當時蘭州供水集團的淨資產是 9.5 億元，威立雅買了 45% 的股權，也就是 4.27 億。計算下來，威立雅出價的 17 億元是淨資產的 4 倍溢價。它要怎麼賺回來？你有沒有想過，它是要報復的？你以為法國人傻嗎？法國公司在國外的收購都是政府行為，你知道嗎？

這就是國家的戰略行為。我們允許家樂福來中國開超市，可是如果我們要去法國開超市，只要超過 300 平方米，都必須經過法國中央政府的批准。我們為什麼允許它這樣無禮的進來？因為我們不懂遊戲規則。

三、威立雅合同陷阱

威立雅花了 17 億元購買我們的水廠，合同裡有什麼陷阱呢？

第一，規定水價上漲的公式，而且這個公式和成本無關。如果說你一立方米水的生產成本是 5 毛錢，成本漲到 6 毛錢的話要加價，這還可以理解，因為你的成本上升了。但事實不是這樣，按照這個公式，蘭州水務公司要按照當地的物價水準和收入水準上調水價，而不是根據成本上調。各位讀者能相信嗎？當地的收入和物價水準是不是真實的資料我們都不知道。我們怎麼會知道這些？由於水價上調遭遇輿論壓力，威立雅非常氣憤地公佈了這個合同。按照合同條款，蘭州市必須漲價，否則薩科齊就會打電話，法國人就是這麼可惡。

第二，蘭州供水集團的土地本來要賣 8.37 億元，但是蘭州市政府考慮再三，決定不將其計入轉讓資產，也就是說免費給威立雅。

第三，蘭州市供水改造潛力很大，因為蘭州市工業用水和生活用水沒有分開。工業用水對水的品質要求比較低，髒一點沒關係，因為只是用於冷卻機器。但是由於蘭州市沒有把工業用水和居民用水分開，因此工業用水用的也是自來水，這種事情我還是第一次聽說。而且整個蘭州市的管網漏水率高達 50% 以上，相當於一半的水都白白流掉了。

而且威立雅並不負責維修管網，它只需要做一件事，那就是支付 17 億元，之後什麼都不需要做，只要根據物價和收入水準就可以實施調價。整個蘭州市這麼大、這麼複雜的水網，這是成本最高的一部分，由誰負責？蘭州市政府。如果蘭州市政府不做，要威立雅去做呢？威立雅說了，所有改造管網的成本全部反映在水價上。這樣一來蘭州市政府壓力就大了，如果要威立雅來做的話，反映在水價上，就要翻兩三番了，老百姓還不鬧事嗎？所以蘭州市政府只好忍氣吞聲，自己全幹了。威立雅幹什麼呢？它只來賺錢，它的 17 億就是這麼收回來的。

總結一下，按照市值來計算，水務工廠價值 19 億元，我們 17 億元就賣掉了。雖然這個價格跟淨資產相比是 4 倍的溢價，可是按照我的演算法，市場價值應該是 19 億元。轉讓價格比市場價值低了 2 億元，蘭州市政府還免費送給威立雅 8.37 億元的土地使用權。而且轉讓之後水價不是根據成本調整，而是根據物價和收入水準不斷地上漲，否則蘭州市就是違約。如果蘭州市違約，法國公司就會打著中央政府的旗號到處起訴蘭州市政府，把錢要回來。而且，轉來轉去，最後我們發現，轉讓的都是盈利的業務，而真正需要投資建設的管網，

要麼是蘭州市政府自己做，要麼是以水價上漲的方式補貼給威立雅，讓它來做。而且，兩年之前簽的合同，到今天我們發現水價每年都在漲，可是威立雅公司既沒有投資建設水管網路，也沒有引進技術；既沒有派專家來，也沒有聘請專業經理人，整個企業原班人馬一點沒變。只是在財務報表上下了不少工夫，通過會計操作把財務報表搞成了虧損，然後要求漲價。至於是怎麼虧損的，成本是怎麼核算的，威立雅悍然拒絕我們調查，不把資料給我們，好像回到了 150 年前的大清王朝。

當然了，威立雅說，你不想漲價也可以，蘭州市政府必須再把這個工廠買回去。而要買回去的話，就要按照威立雅所提供的資產負債表來談價格。威立雅的資產負債表細節是不公佈的，但是我們發現，他們下了不少工夫，雖然實際上沒有做任何投資，卻增加了資產，我不知道是怎麼增加的，這些人造假的能力絕對在我們之上。資產增加只有兩個辦法，第一個是增加投資，第二個是未分配的利潤轉成資產。按照威立雅的說法，它是年年虧損，而且根據我們的觀察，它一毛錢都沒有投資。既不投資又不賺錢，那你的資產是怎麼增加的？

四、將來我們會喝不起水嗎

這種轉讓給外資的手法實在是惡劣之極，外資的蠻橫簡直是不可想像的。如果要回購的話，就要以威立雅沒有任何投資卻不知道怎麼增加的資產價格來回購，這就是我們簽的合同。所以蘭州現在開始上調水價，每立方米漲 3 毛錢。

我們的學者在這種時候也沒少幹壞事，他們講了很多問題，幫助各地政府找理論依據，這是我們這些學者最喜歡做的事。只要某些地方政府想幹什麼，不管對與錯，找來一群學者，他們就會幫你找理論依據。這次蘭州要上調水價，我們的學者就找來了一些理論依據：第一，調整水價其實對有錢人的傷害是最大的。這句話我聽不懂，我想不出來他們為什麼這麼說。他們說，因為有錢人家裡有游泳池，還要去洗桑拿，所以他們的用水量是普通老百姓的 100 倍以上，如果漲價的話，他們每個月要多付 3000 塊錢，所以他們的負擔是非常大的，而一般老百姓可能每個月只多付 30 塊錢。拿 3000 塊跟 30 塊相比，可見有錢人受的傷害是比較大的。

這是什麼邏輯？對於中國那些暴富的企業家來說，3000 塊錢算什麼？去夜總會一晚上的消費都不止 3000 塊，他們根本不在乎。可是對於我們普通的老百姓來說，每個月水費增加 30 塊，他們就要少吃三頓飯，因為大部分人是非常貧窮的。所以，你要漲價可以，對這些企業，尤其是國企漲價，對有錢人，

那些家裡有游泳池的、洗桑拿的，對他們漲價，對他們漲價 10 倍，普通老百姓減一半。我們老百姓很可憐，我們的抽水馬桶水箱上那個抽水的按鈕都有兩個，一個圓圈切成兩半，小半是沖小便的，大半是沖大便的，我們老百姓用水已經很節省了，還要漲價？真正用水多的是桑拿，是游泳池，那都不是我們老百姓用的，是企業家用的，因此，要漲價就對他們漲，漲 10 倍，我們減一半。如果這樣漲價的話，我相信威立雅事件會得到非常好的解決。

第二，我們的學者說了，世界銀行測算出來的“3%”原則，也就是說水費占居民收入的 3%是最合理的。以深圳為例，按照這個標準來計算的話，深圳的水價應該是每噸 15 元。目前當然還遠遠不到這個水準，所以他們推斷，水價上漲的空間非常巨大。你是怎麼算的？美國是什麼水準？人家人均收入一年幾萬美元，我們連幾千都不到。我們絕大多數老百姓人均儲蓄才 6000 塊，我們這麼貧窮的國家，你用美國的標準來算，這不是笑話嗎？美國人用水的範圍跟我們不同，他們要自助洗車，家庭草坪也要經常灌溉，跟我們完全是兩碼事。你還要照搬世界銀行的“3%”原則，簡直是胡扯。

北京缺水情況很嚴重，所以搞了南水北調工程。按照專家測算，南水北調之後，居民用水成本預計會增加到每立方米 6 元，這比剛剛經過第一輪調整的北京水價整整高出 2 元。而且某些專家測算，這個價格沒有足夠壓縮的能力，所以將來的缺口還是很大，因此有可能要把水價提高到每立方米 8 元附近。水價提高到 8 元，再加上北京市不斷飆升的房價，老百姓還要不要過日子？縱觀我們中國五千年來的歷史，當然有時候非常淒慘，老百姓經常吃不上飯，可是老百姓因為水價過高而喝不上水，我們歷史上還沒出現過這種現象。

如果水價漲到每立方米 8 元的話，我都喝不起了。當然啦，請各地政府不要自己對號入座，我說的是非常少數的某些地方政府，有蘭州模式的嫌疑，為了招商引資，把我們老百姓的命脈都賣掉了，而且是高價拍賣。而高價拍賣的結果，外資一定會通過合同方式補回來。最後還是要由我們的老百姓來買單。

我們中國一向是一個尊重合同的國家，你既然已經跟中法水務或者威立雅等公司簽訂了不平等合同，我們也沒什麼話可說，簽都簽了，還能怎麼辦呢？既然如此，能者多勞，我們的企業家們賺這麼多錢，能不能取之於社會，還之於社會呢？所以，最後再一次建議，請給他們漲 10 倍，我們老百姓減一半。

列 寧

帝國主義是 資本主義的最高階段

最新資本主義的基本特點是最大企業家的壟斷同盟的統治。當這種壟斷組織獨自霸佔了所有原料產地的時候，它們就鞏固無比了。我們已經看到，資本家國際同盟怎樣拼命地致力於剝奪對方進行競爭的一切可能，收買譬如蘊藏鐵礦的土地或石油資源等等。……資本主義愈發達，原料愈感缺乏，競爭和追逐全世界原料產地的鬥爭愈尖銳，搶佔殖民地的鬥爭也就愈激烈。

列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》
人民出版社 2001 年 4 月第 3 版，第 72 頁

第三章

力拓鐵礦石談判：為什麼慘敗於美澳日

郎言郎語：

全球最大的鐵礦石消費國，在談判桌上為何沒有話語權？

我們跟其中任何一家談判時，他們的態度之強硬是你無法想像的，就算我們的需求量這麼龐大也不管用。

世界上的鐵礦石難道越來越稀缺嗎？

只要做過鐵礦石生意的人都知道，鐵礦石或者叫鐵礦砂之多啊，我甚至懷疑跟海邊的沙子一樣多。

全球需求低迷時刻，面對中國大單，誰讓鐵礦石企業態度如此強硬？

這就是為什麼澳大利亞的公司談判的時候如此的財大氣粗，寸步不讓。

資源小國日本如何掌控全球礦業命脈？

因此日本人根本就不太在意鐵礦石價格漲不漲，你要漲就漲，它根本就不在乎。

一、“力拓事件”折射國際鐵礦石交易控制權

根據 2009 年 8 月 9 日保密局披露的資訊，在跟力拓關於鐵礦石的交易談判方面，中國大約損失了 7000 億元，這個金額是非常龐大的。那麼我們在與

外資談判時為何處於如此的下風？這已經不是一個購買的問題了，也不是一個簡單的談判的問題了。我認為問題的癥結在於我們不理解鐵礦石，或者說國際大宗物資的遊戲規則。

背景提示

2008 年 2 月，中鋁公司閃電參股礦業巨頭力拓集團英國公司，震動全球。這項預計總額高達 195 億美元的協定，僅僅 4 個月後就被力拓撕毀。2009 年 7 月，在中鋼協與全球三大礦業巨頭曠日持久的談判陷入僵局之際，力拓集團駐上海辦事處胡士泰等 4 人因涉嫌竊取國家機密被上海市國家安全局拘捕。8 月，案件移交公安機關，罪名為涉嫌侵犯商業秘密罪與商業賄賂犯罪。作為鐵礦石消費頭號大國，中國鋼鐵業每年要消耗世界鐵礦石產量的一半，因此需要澳大利亞優質可靠的礦石供應。與此同時，作為世界最大的鐵礦石出口國，在全球經濟一片慘澹之中，澳大利亞鐵礦企業理應需要中國。然而，在中國與力拓的交往當中，一切似乎並沒有按照正常的商務邏輯運轉。那麼，在諜影舞動的背後，是什麼左右著鐵礦石的價格，談判桌的下面又隱藏著怎樣的較量呢？

對於國際大宗物資，包括石油、鐵礦石、農產品、有色金屬等等，它們的定價機制是非常複雜的，根本不是一個簡單的供需原理就能決定的。我看到最近鋼鐵協會的報導，說在談判的時候我們是購買者、需求方，我們購買的量這麼龐大，我們應該有話語權。結果最後發現，我們不但沒有話語權，而且別人簡直是予取予求。我所謂的別人就是指力拓、必和必拓以及淡水河谷，這是目前全世界最大的三大鐵礦石供應商。

我們跟其中任何一家談判時，它們的態度之強硬是你無法想像的，就算我們的需求量這麼龐大也不管用，它們理都不理，該怎麼辦怎麼辦。它們甚至不惜冒著談判破裂的危險，就是不改變規則，這是為什麼？

首先要搞清楚一個最重要的問題，那就是鐵礦石的價格到底是怎麼決定的。你認為是由供需決定的嗎？需求上升，價格上漲；供給上升，價格下降，是這樣嗎？在 2008 年 8 月份、9 月份之前，我們也經歷過可怕的國際通貨膨脹，鐵礦石連續三年以百分之七十幾、百分之十幾、百分之九十幾的速度狂漲；石油價格從 2004 年的 38 美元一桶，漲到了 2008 年下半年的 147 美元一桶；農產品價格也在狂漲。

你認為這是由供需決定的嗎？只要做過鐵礦石生意的人都知道，鐵礦石或者叫鐵礦砂之多啊，我甚至懷疑跟海邊的沙子一樣多。我就從來沒見它缺過貨。

那這個價格是怎麼決定的呢？我認為我們寶鋼的幾位領導人最近幾次發言還是比較到位的，他們慢慢理解了，這一切都是華爾街的操縱。各位讀者知道嗎？真正賺了大頭的是華爾街，這一切的現象，一切大宗物資價格的大漲大跌，基本上都受制於華爾街。

其實我們走出去的例子已經有不少了，像湖南的華菱鋼廠曾經收購過澳大利亞 FMG 鐵礦，它以平均 2.48 澳元的價格收購了 FMG 鐵礦 17.4% 的股權，等到收購完成之後，我相信他們一定會發現，鐵礦石的價格不是 FMG 所能決定的。這次跟力拓談判鐵礦石價格，也是同樣的，鐵礦石價格也不是力拓能夠決定的，證據呢？

二、鐵礦石價格由誰決定

背景提示

全球鐵礦石供應商主要有三家，即澳大利亞的兩大巨頭力拓公司、必和必拓公司以及巴西的淡水河谷公司。在 2008 年，澳大利亞第三大礦石供應商 FMG 公司也參與到鐵礦石談判中。中國華菱鋼鐵集團即為 FMG 集團第二大股東。2009 年 8 月 17 日，中鋼協正式與 FMG 簽訂了為期半年的協議。按照這份協議，粉礦價格降幅為 35.02%，比力拓公司和必和必拓公司與日本、韓國鋼企年初達成的價格低 3%。然而分析認為，FMG 只是規模較小的供應商，這份更像是一個權宜之計的六個月合同，作用到底如何還有待觀察，中鋼協與國際礦業巨頭的談判仍將繼續下去。很多人把中鋼協談判的希望寄託在 2009 年下半年國際鐵礦石供過於求的局面，那麼根據對歷史的分析，誰有著決定鐵礦石價格的力量呢？

我們來看一下圖 3-1，圖中顯示了原油價格、波羅的海綜合指數（所謂波羅的海綜合指數就是運費的指數）以及鐵礦石現貨價格。我們可以發現，鐵礦石價格把原油價格和波羅的海船運指數價格全部包括在內了。也就是說鐵礦石價格那條線是由原油和波羅的海指數兩條線支撐起來的，只要這兩條線往下走，鐵礦石價格的線就會跟著往下走。如果這兩條線升起來，就把鐵礦石價格的線給推高了。也就是說，鐵礦石的價格基本上是由波羅的海指數和原油價格共同決定的。

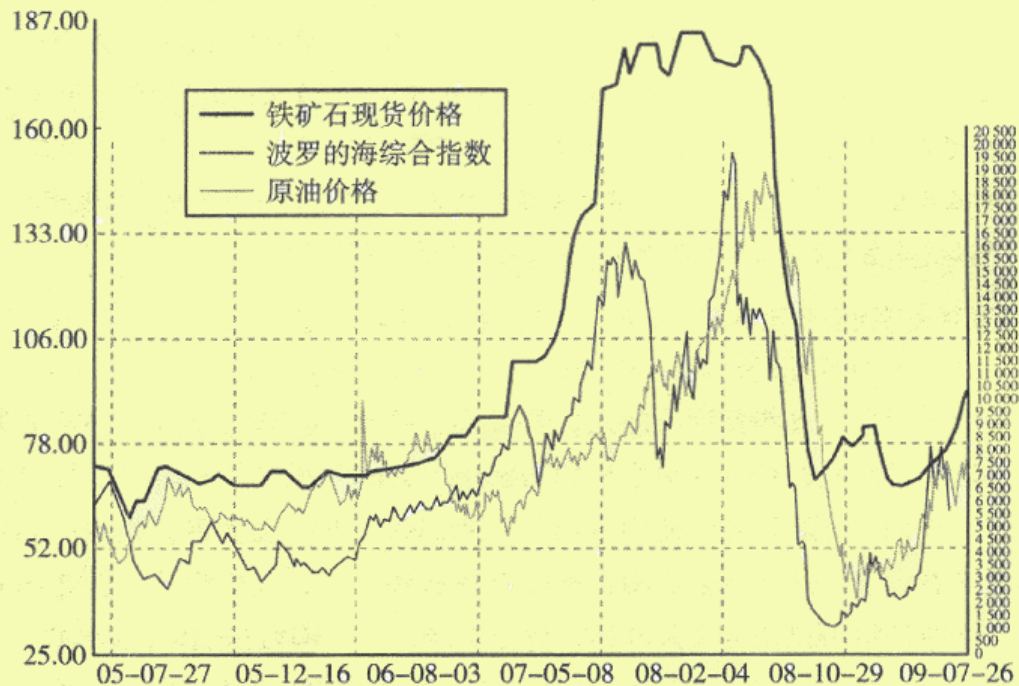


圖 3-1 鐵礦石價格、波羅的海綜合指數以及原油價格

講到這裡，我相信各位讀者都懂了。你想談判什麼？你要談判一個比較低的價格。那麼，只要波羅的海指數下跌，原油價格下跌，鐵礦石價格就會下跌。

三、華爾街有最終的定價權

原油價格和波羅的海指數是由誰決定的？是由華爾街決定的。如果你想得到便宜的鐵礦石，那就必須找高盛，拜託它們把價格拉低，只要把原油價格和波羅的海指數價格拉低了，鐵礦石價格必然降低，這就是遊戲規則。

背景提示

2009 年 2 月 11 日，波羅的海指數一舉突破 2000 點，達到 2055 點。相比 2008 年 12 月 5 日創下的指數低點 663 點，僅兩個多月就翻了 3 倍多。在全球經濟一片蕭條的景象中，這一強勢翻轉立即被找到了答案，那就是運往中國的鐵礦石。而對於鐵礦石與其他能源礦產的關係，全球最大礦業集團必和必拓 CEO 高瑞思日前表示，國際鐵礦石傳統長協價機制遲早會被取代，鐵礦石交易價格應過渡到市場定價，就像石油和煤炭一樣。不難看到，在今天，各種國際經濟指數與大宗物資之間的彼此關聯程度越來越高，與我們的關係也越來越密切。那麼，這些大宗物資與經濟指數背後又是誰在呼風喚雨呢？

我曾經告訴過華菱鋼廠的人，我說你們收購 FMG 公司 17.4%的股權，這非常好，這也可以說是我們國家走出去戰略成功的一部分。可是問題是，你們有什麼好處？他們告訴我，他們可以派一名董事。我說一名董事是沒有用的。那麼我們走出去到底有什麼好處呢，我們為什麼要走出去呢？如果價格不是由你決定的話，你會發現，你收購力拓也好，收購 FMG 也好，到最後價格還是由圖 3-1 決定的，而這一切的背後是美國政府。

因此，你會發現這個談判是非常艱難的。因為鐵礦石的價格取決於石油價格和波羅的海指數，真正能夠決定石油價格和波羅的海指數的是華爾街，而華爾街的背後就是美國政府。這就是為什麼澳大利亞的公司在談判的時候是如此的財大氣粗，寸步不讓。因為這是戰略物資，美國政府不可能讓它市場化，不可能讓你隨便談判談出價格，這一定都是國際列強角力的最終結果，這是必然的。

所以今天的鋼協談判不是一個簡單的供給跟需求的問題，鐵礦石價格通常都是通過波羅的海指數和石油價格來操縱的，而在背後支持澳大利亞的是美國政府。那麼請你告訴我，你要怎麼談？媒體還告訴我說，郎教授，這次的鐵礦石價格談判，我們取得了進展，過去的長協定都是一年期的，而這次簽訂的是半年期的合同，半年之後，我們就又可以談判了。我說，你相不相信，它跟你簽半年期合同的原因就是半年之後鐵礦石價格必漲。結果沒過多久，石油價格漲到 80 美元一桶了，波羅的海指數也翻番了，鐵礦石價格也狂漲了。你不是半年之後再簽嗎，再簽就是個漲價的合同。這一切完全操控在對方的手中，你毫無辦法。

為什麼？因為你不瞭解遊戲規則。那麼我們有沒有別的方法解套呢？我覺得日本的例子可以給我們一些參考，接下來我想談一談最需要鋼鐵的日本是怎麼進行談判的。

四、日本鋼企的情況

背景提示

一年一度的鐵礦石價格談判最早開始於 1981 年。這一談判過程是供應商和消費商協商後，雙方確定一個財政年度的鐵礦石價格。根據歷年傳統的談判習慣，國際鐵礦石市場分為亞洲市場和歐洲市場，並分別確定亞洲價格和歐洲價格。亞洲市場主要以日本為用戶代表，歐洲則以德國為用戶代表。2009 年 5 月 26 日，澳大利亞力拓公司宣佈與日本新日鐵達成 2009 年度全球鐵礦石談判首發價，其中粉礦降價 32.95%。而在中國，自 2008 年 11 月開始

的談判，一直僵持；到了 2009 年 6 月 30 日，在 2009 年鐵礦石談判的最後截止日，國際鐵礦石三巨頭最終也沒能接受中鋼協降價 40% 的要求。為何力拓與日本的談判如此順利，日本鋼鐵企業又是怎麼談判的呢？

日本跟我們不一樣，我們是大小鋼廠一大堆，前三名的鋼廠只占市場份額的 15%；韓國前三名的鋼廠占全部市場份額的 89%；而日本的前三大鋼廠占的市場份額是 67%。而且韓國只有一家鋼廠可以進口，叫做浦項鋼鐵廠，日本也就是五個鋼廠。而我們有很多鋼廠，不但有很多大鋼廠，還有很多小鋼廠，有 38 家小鋼廠繞過了鋼鐵協會，自己跑去談判。這就是我們做的事，這也不奇怪，因為我們不懂遊戲規則。

我前面已經解釋了定價過程，那麼我請問，在瞭解了定價過程之後，你該怎麼做？這已經不是繼續與澳大利亞談判這麼簡單的問題了，我希望保密局公佈的間諜案確實是實情，否則後果將讓我們極其難堪。但這不是一個間諜案就能夠解決的問題，而是在這種機制下我們該如何自保的問題。

如果我問哪一個國家是資源貧窮國，我相信各位讀者的直覺肯定認為是日本。那麼請各位讀者想一想，連你都認為是日本，日本人自己會不知道嗎？如果日本知道自己是資源貧窮國，那麼日本會怎麼做？40 年前，投資礦山有非常大的風險，因為東西方兩大陣營主要在各自的地盤之內進行貿易交易，譬如說蘇聯集團和美國集團，它們之間互相不交易，各自在東西兩大陣營之內交易。但是西方各國在 40 年前發展已經到了盡頭，該建的高速公路也建了，該建的鐵路也建了，該建的輪船也都建了，所以它們對於礦產資源已經沒有需求了。因此當時的情況是誰擁有礦山，誰就有最大的風險。因為第一沒有什麼需求；第二路途極其遙遠，你能不能想像在 40 年前，你要到澳洲去開礦，那是什麼概念？那遠得都無法想像了，而且澳洲工人又喜歡罷工，麻煩得很。又沒有市場需求，工人又喜歡罷工，路途又遙遠，開採又困難，簡直是自找麻煩。

所以那個時候投資資源，包括鐵礦石，是一個風險非常大的行業。因此在那個時候選擇投資礦山，沒有冒險精神的企業是不敢做的，而日本就在那個時候出擊了。

五、日本鋼企積極參與鐵礦石開發投資

日本是一個礦產資源貧乏的島國。根據相關資料顯示，日本有儲置的礦種只有 12 種，但作為一個經濟大國，日本大多數礦產品的需求量卻都排在世界前幾位。許多重要礦產，日本都是世界第一或第二大進口國。日本在鐵礦石談

判中也擁有極其特殊的優越地位。分析認為，日本今天在全球礦產界的地位，與其長達 40 年的海外資源開發政策有關，這一政策不僅長期穩定，週期長，而且組織嚴密。那麼，日本又是如何展開這一開發計畫的呢？

根據日本三井物產株式會社網站上的資料，從 20 世紀 60 年代，也就是四五十年前開始，三井物產株式會社就積極參與投資開發鐵礦石資源。就在投資礦產風險這麼大的時候，它已經開始開發了。為了獲得長期穩定供應的鐵礦石，2003 年，三井物產株式會社收購了世界最大鐵礦石巴西淡水河谷的母公司 15% 的股權，並且還持續擴大了與澳大利亞力拓以及必和必拓之間合作鐵礦石的事業。基於三井物產擁有的股權比例，它目前控股的產量已經躍居世界第四位。也就是說，在四五十年之前，當西方需求開始狂跌，大家普遍認為礦山毫無經濟價值的時候，日本人已經開始進入這個市場了。日本人開始大量收購鐵礦石，其實也不是收購這麼簡單，而是與當地政府合作，共同開發，共同獲益。

那麼我們是從什麼時候開始的？我們從 2002 年才開始購買國外的鐵礦石。澳大利亞前總理霍華德每次訪華的時候，都帶著鐵礦石的廠商，希望我們中國政府買他們的鐵礦石。當時我們是自給自足，不太需要進口，可是 2002 年之後，情況就不一樣了。

我們中國由於成為製造業大國，對於鐵礦石的需求陡然上升，因此，我們就開始進入這個市場，而且由於我們不瞭解遊戲規則，遭受了很多損失，比如力拓的例子，我們損失 7000 億元。可是我們 2002 年進入鐵礦石市場的時候，完全不瞭解這些，不要說當時不瞭解，我們到今天還是不瞭解。再看看日本人，日本人在四五十年之前，當礦山資源屬於蕭條產業的時候就已經進入了。那麼日本是什麼戰略呢？

六、中日鋼企的差別

背景提示

由於日本鋼鐵企業早已通過參股等方式，與世界主要的鐵礦石生產商建立了利益共同體般的緊密聯繫，因此，近幾年鐵礦石價格的不斷上漲，作為鐵礦石進口國的日本甚至扮演了推手的角色。反觀中國，作為世界第一產鋼大國，不僅鐵礦石談判過程艱難，最終鋼廠的平均成本也要比日本和歐洲高出 50%。那麼，日本面對漲價又是怎麼化解成本問題的？在談判機制上，中日之間又有什麼差別呢？

日本的戰略是這樣的，他們有五家有冶煉廠的鋼鐵企業，但是請注意，他們是誰談判？鋼廠不談判，商社談判。有兩家商社，一家就是我剛才說的三井物產，另外一家是伊藤忠商社。由三井物產和伊藤忠商社負責跟力拓、必和必拓談判，也是三井跟伊藤忠負責銷售。

鋼鐵企業只負責生產，這有什麼好處呢？三井和伊藤忠已經控制了上游的鐵礦石的價格，而且還負責下游的銷售，很大一部分的鋼材，叫做特殊鋼，都賣到中國來，這就是上游、中游、下游產業鏈的高效整合。如果鐵礦石價格上漲，三井和伊藤忠賺錢，它們會從上游讓一部分利給鋼廠，不會讓鋼廠虧損。然後通過下游的銷售，把那些我們做不出來的高技術含量的產品，比如特鋼，賣給中國，把部分鋼廠損失轉嫁到下游。它們就是通過這種方式進行整合。

也就是說，日本的商社和鋼鐵企業之間是一個聯盟。如果鐵礦石價格下跌，鋼鐵企業賺錢，商社損失，那怎麼辦呢？由鋼鐵企業來補貼商社。如果鐵礦石價格上漲，商社賺錢，則由商社來補貼鋼鐵企業。通過集團內部的互相補貼，保證每一個成員都不會遭受損失。因此日本人根本就不太在乎鐵礦石價格漲不漲，你要漲就漲。而且根據 1981 年確定的全球鐵礦石的定價機制——我不知道這個機制是誰規定的，不過我現在覺得這是一個極大的陰謀，根據這個定價機制，從每一年的第四季度開始，世界主要鐵礦石供應商與客戶談判，只要一家鋼廠達成協議，談判就結束。而且我們的資料顯示，通常首先達成協議的都是日本的企業。

譬如說 2005 年 2 月 22 日，日本的新日鐵和淡水河谷單方面達成協議，鐵礦石漲價 71.5%，談判結束，全世界包括中國在內的鋼廠都要根據這個協定提高價格。2008 年 2 月 18 日，新日鐵又與淡水河谷達成了漲價 65% 的協議，再次迫使中國企業接受了如此巨大的價格增幅。他們通過鐵礦石漲價，商社賺錢，補貼鋼廠的損失；日本的很多特鋼是賣給我們的，他們通過下游銷售的提價，把成本轉嫁給中國，這就是他們做的事。所以他們根本就不在乎漲不漲價，因為他們早在四五十年之前已經建立起這個聯盟，通過商社跟鋼廠之間的互相補貼，安然度過每一次漲價。鐵礦石價格漲也好，跌也好，他們都是賺錢的。這是日本在四五十年前勾畫出來的戰略。

我們呢？我們的鋼協代表大鋼廠，另外還有幾十家小鋼廠各自為戰。鋼廠負責談判，鋼廠負責銷售，負責談判的不懂遊戲規則，不知道鐵礦石價格是怎麼決定的，甚至不知道美國是背後最大的控制者。所以談不下來，鐵礦石漲價，

我們鋼廠的成本上升，而我們生產的鋼大多是中低級鋼，沒有什麼技術含量，也就沒有議價能力，對下游的銷售很難提價，所以到最後遭受了損失。

我們是完全被動的，因為我們沒有形成像日本這樣的機制。為什麼沒有形成機制呢？因為我們一直陶醉於我們的資源大國的美名，自認為我們地大物博，從來沒有想到走到今天，真正的資源匱乏國家是中國而不是日本。若非如此，這次談判我們怎麼會這麼被動？一個小小的力拓怎麼會讓我們中國損失了 7000 億？

按照慣例，2008 年第四季度力拓和新日鐵達成降幅 33% 的基準價，全世界包括中國在內的鋼廠都要接受這個降價。但是鋼協其後的談判對於力拓降低 33% 的基準價決定不滿，認為應該對中國降低更多才對，因此在不懂遊戲規則的情況之下竟然一賭氣不談了，所以我們一直用現貨價格進口鐵礦石。而且我們的鋼協還發揮了我們中國人走後門、挖牆腳的本領，竟然繞過力拓，直接找到巴西淡水河谷購買鐵礦石。這又是不懂遊戲規則的做法，請各位讀者想一想，力拓、必和必拓和淡水河谷的立場當然是一致的，怎麼可能允許我們走後門呢？最後，淡水河谷通過媒體公然給了鋼協一個耳光，宣佈不接受鋼協的談判，真是丟人丟到家了。

2009 年 11 月 10 日，力拓指出，中國現貨價格已經高出基準價 27%，這一事實將成為明年談判的基礎。這個信號再度證實了之前有關三大巨頭要求鐵礦石談判漲價 30% 的說法，再次打了鋼協第二個耳光。我想質問鋼協，是誰給了你們賭氣不談判的權力，從而造成我們國家巨大的損失？

第二部分

現代東印度公司：孟山都+四大糧商+華爾街

列 寧

帝國主義是 資本主義的最高階段

金融資本造成了壟斷組織的時代。而壟斷組織則到處實行壟斷的原則：利用“聯繫”來訂立有利的契約，以代替開放的市場上的競爭。.....在這種情況下，特別大的企業之間訂立的契約，按照施爾德爾“婉轉的”說法，往往“接近於收買”。

列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》
人民出版社 2001 年 4 月第 3 版，第 56 頁

第四章

大豆大戰：我們為什麼慘敗

郎言郎語：

2004 年，一場大豆危機令大批中國壓榨企業破產。

為什麼要在 2004 年 3 月底以這麼高的價格-4300 元購買 800 萬噸大豆呢？就是笨。

大豆價格暴跌，世界四大跨國糧商開始大規模圈地運動。

它們趁機低價收購中國破產的壓榨企業，然後參股多家大豆壓榨企業。

四大跨國糧商都是誰？它們在中國都做了什麼？

這四家公司英文名字很有意思，在國際上就叫做 ABCD。

四大跨國糧商攻城掠地，究竟意欲何為？

大豆價格提高了，金龍魚油價提高了，然後賺你 5%-10% 的利潤，就這麼簡單嗎？

一、國際大豆價格波動

中國大豆價格是由誰控制的？在這裡我告訴各位讀者，這就是以華爾街為首的國際金融炒家的所作所為。這一群人也可以簡單地叫做金融資本，他們已經完全控制了我國大豆的價格。當初這個事件是怎麼發生的？為什麼國際大豆價格一上升，我們的糧油價格就跟著上升？

背景提示

2009 年 5 月 11 日，中國海關總署發佈預警稱，今年一季度，我國大豆進口量超過 1000 萬噸，累計進口 1015 萬噸，與去年同期相比增長 30.4%。作為國產大豆主產區之一的黑龍江，一季度進口同比增幅達到了 84.5 倍。海關總署稱，目前轉基因大豆產品在黑龍江省的市場份額迅速擴大，其中豆油占黑龍江市場份額的 80%，豆粕市場則有 90% 左右是轉基因豆粕，與 2008 年年初非轉基因產品占大部分的形勢相比剛好相反。那麼，美國轉基因大豆為何可以打敗國產大豆？這一事件的發生又有著怎樣的根源呢？

我要告訴各位讀者一個令人震驚的消息：美國的大豆為什麼有如此高的出油量？美國大豆的品質為什麼這麼好？美國的大豆甚至還特別抗疾病，為什麼呢？

中國擁有世界上野生大豆品種的 90% 以上，所以中國其實是真正控制了大豆品種的。然而，一件愚蠢的事情發生了，美國有一家種子公司叫做孟山都，它沒有這麼好的大豆品種，於是在 2000 年到中國來訪問中國農科院生物技術研究所。這就是所謂的友好訪問。有人來訪問，我們都會對他們很友善，請他們吃飯，請他們喝五糧液、茅臺，賓主盡歡。孟山都對我們中國人講究“對等”的劣根性瞭若指掌，什麼叫“對等”？比如一個正部級的官員來訪問，我們就派正部級官員迎接，這就是為什麼北大一位副教授（暫隱其名）的名片上寫著（副局級），同時也解釋了為什麼我出差訪問從來沒有人接我，因為我是“個體戶”教授，沒級別。訪問結束之後大家相互贈送禮品，孟山都送我們農科院一顆多油的大豆，你知道我們農科院送他們什麼嗎？我們竟然講究“對等”，送他們一顆大豆種子。他們拿到這個大豆興奮得不得了，立刻珍藏起來，拿回國做科研。我相信我們農科院當時拿到大豆就丟掉了，或者拿回家炒菜了，我們是不會拿回去做科研的。

背景提示

孟山都成立於 1901 年，以製造硫酸等工業化學藥品起家。經過一個世紀的發展，這家普通的化學公司已經成為國際農業壟斷巨頭之一。早在 20 世紀 90 年代，孟山都就控制了美國一大半的農業種子市場。1998 年時，孟山都提供了全美 88% 的基因改造農作物種子。今天的孟山都，既是全球第一大種子公司，也是世界上頭號轉基因公司。巴西和印度最大的種子公司也都歸於孟山都旗下。

孟山都所夢想建立的是一個整合“世界三大產業”——農業、食品 and 健康的“商業帝國”。那麼，這一“商業帝國”在中國究竟做了些什麼呢？

2001 年，世界綠色和平組織披露了一份資料，孟山都拿到這顆大豆之後，回去就通過他們最尖端的調研分析大豆的基因，結果從大豆中找到了高產量以及抗病毒的基因。2000 年，孟山都都在全球包括中國在內的 101 個國家申請了 64 項專利。本來這是我們中國自己的大豆，現在我們要用自己的大豆轉基因的話還要付專利費，因為我們自己沒有申請專利。我們很生氣，農科院生物基因研究所的某研究員是這麼說的，我們中國人很氣憤地質問孟山都，你為什麼拿了我們的大豆去搶注專利呢？孟山都說，是誰告訴你我拿過你們的大豆？你有證據嗎？沒有，對不對？按照國際慣例，我可以申請專利，我們在中國已經申請了專利，中國人以後用的任何轉基因大豆都離不開我們的 64 項專利，都要向我們付專利費，否則我們就要全世界地告你，我們有 101 個國家的專利權。

這就是我們做的蠢事，我們現在吃的大豆就是這麼來的。我為什麼要講孟山都的這個故事呢？因為後面的故事太可怕了，而且都跟它有關，我想通過這本書向我們全國老百姓，包括我們的政府和企業介紹這家公司，它是個惡魔，是現代東印度公司的成員之一。

大豆危機是怎麼開始的？一般來說，美國大豆的品質比我們東北黃金大豆的品質要好。根據我們的研究結果，孟山都偷的那一顆大豆的子子孫孫出油率大概要比我們自己的大豆高出 1/6。在 2003 年之前，它的到岸價格甚至比我們的東北黃金大豆便宜 10%，而且還抗病毒。因此一旦開放大豆進口，東北黃金大豆就將被洗劫一空，完全沒有生存的可能。這場大豆危機是非常重要的危機，接下來我們就看看美國政府和華爾街是如何搞這場陰謀的。華爾街也是現代東印度公司的成員之一。

背景提示

據史書記載，中國人在黃帝時代就開始種植大豆，中國人種植的大豆曾經比全世界其他地區種植的總量還要多。大豆過去是中國在國際市場上最具競爭力的農產品。1995 年以前，中國一直是大豆淨出口國；2000 年中國大豆年進口量首次突破 1000 萬噸，成為世界上最大的大豆進口國，此後幾年，中國的大豆進口額連續攀升；最近 10 多年裡，中國大豆產量由原來的世界第一，退居為繼美國、巴西和阿根廷之後的世界第四。為什麼我們國家的大豆產量十分豐富，卻需要進口“洋大豆”呢？為什麼國際大豆價格調整，我們的糧油價格就發生變化呢？這一切都要從幾年前的一場大豆危機開始說起。

2003 年 8 月份，美國農業部說天氣不好，所以大豆產量要調低——美國農產品生產配額是由美國農業部決定的。大豆產量降低那還得了，於是美國的金融炒家就開始進入芝加哥期貨交易所，猛炒大豆期貨，芝加哥期貨交易所的

大豆交易價格從 2003 年 8 月份的最低點 540 美分一路漲到了 2004 年 4 月份的 1060 美分，漲得非常快。

因為美國政府要求美國的大豆產量降低，導致大豆價格從 540 美分漲到了 1060 美分，創下了 2003 年之前 30 年的新高。這樣的漲幅換做在中國的話，相當於每噸大豆從 2300 元漲到 4400 元，就是這麼快。你知不知道這都是陰謀？第一，美國農業部為什麼要調低大豆的產量？第二，國際金融炒家為什麼在這個時候拉抬大豆的價格，而且拉抬得這麼快？他們的目的是什麼？就是讓中國 70% 的大豆壓榨工廠全部破產。由於中國壓榨企業的恐慌心理，於 2004 年 3 月在一噸 4300 元的歷史高價下，搶購了 800 多萬噸大豆。

二、中國壓榨企業紛紛破產這種情況

跟我們鋼鐵工業的處境是一模一樣的。2008 年我們的鋼鐵工業也因為同樣的原因而陷入全面的困境，做鋼材的人沒有吸取大豆的教訓。2004 年 3 月底，為什麼要以這麼高的價格 4300 元購買 800 萬噸大豆呢？就是笨，中了華爾街金融資本的計了。當時國際金融炒家在中國散佈謠言，趕快買，趕快買，要漲到 5000 元一噸，你再不買就要漲到 6000 元一噸，因為美國政府說大豆不能增產。美國政府這麼說，國際金融家通過中國的媒體到處發言，到處忽悠，結果造成中國很多壓榨企業的恐慌，因此在 4300 元的高價位大量搶購大豆，搶購了 800 多萬噸。

背景提示

實際上，在 2003 年以前，小包裝食用油在市場推廣後，在中國形成了一個規模達 200 多億元的食用油市場，全國各地分佈了上百家壓榨企業。同時，這個市場以每年 20%-25% 的速度快速發展。然而好景不長，2003 年全行業全年實現利潤 21.89 億元的食用油行業，突然在 2004 年進入冰封期。而標誌事件正是讓國內大豆壓榨企業記憶猶新的“2004 年大豆危機”。

2004 年，美國農業部率先調低大豆產量，導致芝加哥期貨交易所大豆價格連續上漲，漲幅近一倍。與此同時，不少大豆加工企業集中採購美國大豆。後來，美國農業部又調高產量資料，國際金融資本緊跟著反手做空，大豆價格突然直線下降。於是，巨大的價格落差一下子將眾多中小企業逼向絕境。一般情況下，大豆壓榨企業的資金大約有 95% 將用於原材料的採購。因此，大豆價格至為關鍵。在“2004 年大豆危機”之後，國內壓榨企業損失慘重，有近 70% 的企業停產，大量企業倒閉。而這一切與國際金融炒家的運作不無關係。那麼，國際金融炒家是如何一步步設下陷阱的呢？它們又有怎樣的圖謀？

各位讀者還記不記得 2008 年我們鋼鐵行業的情況？你看華爾街就是這麼厲害，我們一定是在最高價搶購完成，然後華爾街才讓價格下跌。還不能先跌，必須等你買了以後再開始狂跌。這些國際金融炒家在芝加哥期貨交易所拋售大豆，結果導致價格狂跌了一半。這是從什麼時候開始的？從 2004 年 4 月份開始，3 月份我們以一噸 4300 元的高價收購之後沒多久，一個月之內國際金融炒家就開始在芝加哥期貨交易所狂拋大豆，導致價格下跌了 50%。各位讀者知道，我們國內的壓榨企業 95% 的成本用於原材料，以大豆壓榨來說就是 95% 的成本來自於大豆，就是這麼高的成本。由於大豆價格大跌，結果損失慘重，有 70% 的壓榨企業破產出局，大量企業倒閉。

背景提示

2009 年 8 月中旬，美國大豆協會等農業機構在對中國大豆主產區黑龍江省深入考察時提出建議，勸說黑龍江放棄榨油生產。這一建議遭到黑龍江大豆協會的否定。自取消大豆的進口關稅和配額限制之後，還不到 10 年時間，我國就從大豆出口大國變成世界上最大的大豆進口國。目前我國每年消費大豆約 5000 萬噸，其中 70%-80% 均為進口大豆，主要來自美國和南美洲國家。在瞄準原料生產的同時，國外糧油企業也將目光投向了中國的油脂加工業。那麼，它們又是怎麼做的呢？

我在山東日照演講時也談到過這個話題，當地的幾個油脂壓榨工廠沉痛地說，郎教授，我們就是你講的樣板，我們日照某壓榨工廠剛剛建好還沒開工，就在 4300 元一噸的價位從美國進口了一船大豆，大豆船還沒靠岸，就跌到了 2000 元，我們還沒開工就倒閉了。

而在這個時候，你們知不知道有國際四大糧商這個說法呢？很多人可能不知道。

三、四大糧商

在全世界控制著糧食生產運銷的只有四家歐美公司，它們也是現代東印度公司的成員，它們趁機低價收購中國破產的壓榨企業，參股多家大豆壓榨企業。世界四大糧商進場收購了我國 70% 以上的停工企業，從此中國的大豆市場受制於四大糧商，而四大糧商和美國政府以及華爾街之間關係曖昧，在此得到了完全的證實。那麼，這四大糧商是誰？

這四家公司的英文名字很有意思，在國際上叫做 ABCD。第一家 ADM (Archer Daniels Midland)，所以叫做 A；第二家邦吉 (Bunge) 是 B 開頭

的，叫做 B；第三家嘉吉（Cargill），C 開頭的，所以叫 C；第四家，路易達孚（Louis Dreyfus），所以叫 D。四大糧商的名字合在一起就叫做 ABCD。四大糧商是幹什麼的呢？它們在中國做了什麼？

“2004 年大豆危機”發生後，國內大量壓榨企業倒閉，這時候世界四大糧商開始攻城掠地。在整個大豆產業鏈上，四大跨國糧商不僅控制了我國大豆 70% 的實際加工能力，而且已經滲入種植、貿易、流通等各個領域。那麼，這四大糧商是如何一步步壟斷市場，取得定價權的呢？這四大糧商的真實面目又是怎樣的呢？

先看 A，與新加坡豐益集團共同投資組建了益海嘉裡集團，這個益海嘉裡非常重要，有很多跟益海有關的故事，就是 A 公司創造出來的。金龍魚就屬於 A，它在國內控股的工廠和貿易公司已經高達 38 家，還參股了魯花等國內著名的糧油加工企業，工廠遍佈全國，堪稱全國最大的糧油加工集團。

再來看 B，2000 年正式進入中國，已經成為中國最重要的大豆和油籽供應商，目前該集團在中國已經運營三個大豆加工工廠，並且正在廣州興建另外一家工廠。

C 在中國 20 個省市投資了 34 家獨資以及合資企業，在華投資項目包括飼料、蛋白、植物油、動物飼料和化肥等等。

第四家 D，從中國出口玉米的業務持續增長，在美國的棉花公司已經是中國最大的棉花供應商。2003 年，在中國的銷售額就已經超過了 16 億美元。

除此之外，最近 A 通過旗下和新加坡豐益集團合資的益海，全資收購了此前象徵性參股的川糧益海糧油有限公司。而豐益國際就是益海不惜鉅資挺進東北的大豆根據地。D 重金招聘副總經理，負責東北地區大豆糧倉的談判與大豆採購業務。B 宣佈收購山東三維集團旗下一家位於日照的油廠。C 在幹什麼？在江蘇南通聯合一家韓國企業新建了一家大規模的大豆壓榨工廠。這是我查到的一些資料，還有很多是我查不到的。

經過這輪洗牌之後，逐步形成了四大糧商控股或參股金龍魚、福臨門、魯花等主要品牌的局面。是不是不可想像？各位讀者現在買的各種食用油，包括魯花、金龍魚都是外資的。我們中國糧油 85% 都是外資。為什麼呢？因為我們在 2004 年的時候，已經敗於美國政府和華爾街聯合發動的一場大豆金融戰。失敗的結果就是我們現在連每天食用的油都要看華爾街的臉色，它看你不順眼

就抬高價格，你就得多付錢。你能不能想像我們連吃的油都要受人家控制，炒個荷包蛋都不容易，這年頭，日子怎麼過？

四、四大糧商都控制了什麼

背景提示

簡稱“ABCD”的四大跨國糧商——ADM、邦吉、嘉吉和路易達孚，常被稱為國際糧食市場的“幕後之手”。它們壟斷了世界糧食交易量的80%，自然也是包括大豆等大宗農作物的定價者。它們最擅長的手段就是利用資金優勢，通過資本運作消滅對手，壟斷市場，從而操控價格，牟取巨額利潤。來中國之前，它們已經用這樣的辦法控制了拉美等地的糧食市場。那麼，四大糧商在中國通過並購、參股、合資等形式控制國內油脂企業後，還將有怎樣的行動呢？

你以為它們收購金龍魚就是為了賺你買金龍魚的錢嗎？比如大豆價格提高了，金龍魚油價提高了，然後賺你 5%~10%的利潤，就這麼簡單嗎？我告訴你，你太小看它們了。各位讀者知不知道跟美國政府和國際金融炒家關係密切的 ABCD 在做什麼？它們在做全球產業鏈的整合。

對於 ABCD 這四大糧商，我需要再給各位讀者介紹一下，前面說的是它們在中國的情況，我們需要瞭解它們在國際上是什麼樣的企業。它們做的是產業鏈的整合——上游控制，下游控制，中間通過物流大幅降低成本。請注意，A 在做什麼？A 的長項是從事與倉儲運輸有關的行業，專門做中間的物流，而且非常注重研發，幾乎在生物燃料出現之初，它就已經成為美國最大的生物乙醇生產商。不但搞中間的物流，同時還搞產品研發，未來玉米等農產品所生產的乙烯、乙醇都是它製造的，也就是說未來的新能源掌控在它的手中。

B 在幹什麼？它注重從農場到終端的全部產業鏈，在南美擁有大片的農場，一邊向農民賣化肥，一邊收購農民的糧食再出口到中國深圳進行加工，然後全球行銷。這就是我所說的整條產業鏈的整合。

C 在於什麼？它特別注重物流環節，擁有 400 條平底運糧拖船和 2000 輛大貨櫃車。

最後是 D，它非常重視農產品的期貨買賣。

也就是說，產業鏈的幾大環節，生產由 B 控制，產品設計是 A 控制的，原料採購由 ABCD 一起控制，倉儲運輸和訂單處理也是 ABCD 一起控制的，批發

零售也是它們控制的。而且它們非常低調，從來不接受記者的採訪。我們的研究助理花了非常多的精力才得到這些資料。

五、炒蛋的油將由華爾街來定價

背景提示

從四大跨國糧商對整條產業鏈的整合中，我們可以看出，它們控制中國的大豆定價權實際上並不是僅僅為了獲取加工利潤這麼簡單，而是在做一個非常龐大的全球戰略佈局，在世界範圍內形成一個原料在國外、加工在中國的佈局。所以各國政府紛紛採取行動保護本國的糧食安全。從 2007 年開始，我國有關部門也多次出臺政策保護農民的利益，維護國家的糧食安全。但是面臨複雜的局面，穩定市場糧價、健全和完善糧食宏觀調控體系仍然任重道遠。

這話不能光由我講，我們還有很多政府官員和企業領袖也看清了形勢。國務院發展研究中心農村經濟部副部長徐小青同志是這樣說的：經過整合，現在整個大豆行業幾乎已經被四大糧商控制了。中儲糧的定位不是為了營利，國家不可能讓它跟外資合作，因此中糧還是一個獨立的國有企業，如果連它都被收購的話，我們就什麼都沒有了，這是最後一個堡壘。按照徐小青的話，中儲糧還沒有被收購，因為這是國家的政策，這值得慶倖。

九三油脂有限公司的總經理田仁禮說，外資糧商的參股行為，就是為了讓參股企業購買進口大豆，以穩定它們對中國的出口，它們並不關心產品的終端價格和參股企業的利潤。這就是它們所遇到的困難。

中國社會科學院曹建海說，四大跨國糧商近來的動作紛紛指向糧食流通與糧食加工，它們控制上游，控制下游，在流通環節壓縮成本。中國擔負著流通和加工兩大環節的運作，在中國既要完成加工，又要完成流通。尤其是收購地方糧倉的行為，更是足以彰顯跨國糧商卡位流通領域的野心。

列 寧

帝國主義是 資本主義的最高階段

帝國主義，或者說金融資本的統治，是資本主義的最高階段.....金融資本對其它一切形式的資本的優勢，意味著食利者和金融寡頭占統治地位，意味著擁有金融“實力”的國家處於和其餘一切國家不同的特殊地位。

列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》
人民出版社 2001 年 4 月第 3 版，第 51 頁

第五章

玉米大戰：難逃慘敗的厄運

郎言郎語：

既然建雞舍的成本不低，人工成本不低，孵小雞的成本也不低，而且美國養雞需要更大的空間，那麼美國的雞肉為什麼這麼便宜呢？

從 1998 年到現在，美國政府對於玉米的補貼金額已經高達 290 億美元。290 億美元是什麼概念？換算成人民幣差不多是 2000 億元。

你現在不是準備對美國的雞肉進行反傾銷報復嗎？那你就必然要碰到玉米，想像一下，如果你是美國人的話，你會怎麼反制？

下一步就要開始操縱中國的玉米市場，要讓大豆的故事在玉米市場重新翻版一次。

一、中國也對美國產品反傾銷？

背景提示

隨著輪胎特保案的發生，以及我國商務部對於美國進口雞肉的“雙反”調查展開，中美貿易的焦點將由輪胎轉向飼料以及玉米。由於美國政府對玉米種植給予高額補貼，這就使得美國玉米在全球市場中擁有了極強的價格競爭力，同時又以新能源的名義讓這種補貼有了一個道德制高點，那麼，由此引發的玉米大戰又將朝著何種方向發展呢？

美國總統奧巴馬在 2009 年 9 月 12 日簽署輪胎特保案之後，我們決定對美國的雞肉進行反傾銷調查。因為美國雞肉賣到中國來特別便宜，我們不是它的對手，因此我們要反傾銷，提高關稅。那麼請各位讀者考慮一下，美國的雞肉為什麼這麼便宜呢？第一，養雞是不是要建雞籠、建雞舍？你覺得在美國建一個雞舍會比在中國便宜嗎？不會吧？美國的原料這麼貴，美國人建雞舍的成本比中國高。第二，你是不是需要雇人去照顧這些雞？在美國雇個人照顧雞，成本也比中國高。第三，孵小雞的方法都是一樣的，所以美國的成本也不比中國低，因為孵小雞也沒有別的技术。第四，美國人養雞是人道式的養雞，雞與雞之間有很寬敞的空間用來活動，所以美國雞可以伸伸腿、散散步，不像我們養雞是沒有空間感的，雞都擠在一起，蹲都沒辦法蹲，這麼看來在美國做雞還是比較幸運的。

那麼請問，既然建雞舍的成本不低，人工成本不低，孵小雞的成本也不低，而且美國養雞需要更大的空間，那麼美國的雞肉為什麼這麼便宜呢？因為飼料便宜。飼料是用什麼做的？玉米。所以，雞肉的問題牽扯到的其實是一場玉米大戰。那麼美國玉米為什麼特別便宜呢？

來看幾個資料，美國政府對玉米給予大量的補貼。比如一個 1500 英畝的農場，產值是 50 萬美元，美國政府給予 7.5 萬美元的補貼，基本上相當於這個農場的利潤。從 1998 年到現在，美國政府對於玉米的補貼金額已經高達 290 億美元。290 億美元是什麼概念？換算成人民幣差不多是 2000 億元，這種大手筆實在驚人。所以美國的玉米非常便宜，用玉米做的飼料當然也就很便宜。

再來看一個資料，中國玉米的年產量是 1.61 億噸，美國是 3.68 億噸。美國要這麼多玉米做什麼？除了做飼料，美國還要用玉米生產乙醇，也就是新能源。2004 年美國全部玉米產量的 11% 用於生產新能源乙醇，到了 2008 年，這個數字增加到了 33%。美國玉米產量的 33% 是多少呢？差不多相當於中國的產量，1.6 億噸左右。相當於中國一年全部產量的玉米都被美國人燒掉，去做乙醇了。你知道這件事有什麼意義嗎？那就是美國找到了一個非常好的理由來補貼它的玉米——開發新能源，環保，他們站在了道德制高點上去補貼玉米。要替全世界開發沒有污染的、綠色的新能源乙醇，這個補貼是不是應該的？因為成功之後，研發的成果可以推廣到全世界，讓全世界都得到綠色、環保的能源。你看，通過新能源的開發，美國站在了道德制高點上繼續補貼，而且是合理合法的補貼，你怎麼制裁它？

這樣一來，其他的玉米產地，包括巴西和阿根廷心裡就不爽了，你補貼這麼多怎麼行？於是巴西和阿根廷告到世貿組織去，兩三年之後判下來，美國說好好好，我降低補貼金額，降低 10%。巴西還是不滿意，不滿意就再告，又是三四年之後才有結果，美國再降低 2%。還不滿意？那你就繼續告，看誰拖得起。這是美國人做的事，它就是補貼，才不管你怎麼說。所以美國的玉米是最低價，做的飼料非常便宜，因此美國的雞肉非常便宜。你現在不是準備對美國的雞肉進行反傾銷報復嗎？那你就必然要碰到玉米，想像一下，如果你是美國人的話，你會怎麼反制？你敢制裁美國的雞肉，美國就敢通過玉米來制裁你。你不是要打仗嗎？那就打吧，看誰有實力。根據我所搜集的資料，目前事態正在按照我所說的方式發展。

二、玉米與石油掛鉤

背景提示

美國是全球最大的玉米種植國，同時也是全球最大的玉米出口國，其產量占全球 40% 以上，出口量占全球市場的 60% 以上。2009 年 3 月，美國農業部的一項調查結果顯示，美國今年玉米種植面積估計將高達 9045.4 萬英畝，創下自 1944 年，也就是 65 年來的新高。市場分析人士稱，儘管產量創下新高，但玉米價格仍有望升至創紀錄，原因就是美國政府將玉米用於新能源，也就是乙醇加工，那麼，美國玉米用於新能源除了可以為本國的玉米價格補貼提供藉口之外，還有著什麼特殊的意義呢？

下一步是什麼呢？我注意到了，當石油價格高的時候，就會有很多人或者企業轉而用乙醇，因為乙醇比較便宜，而很多人轉用乙醇的結果就是導致乙醇價格上升。當石油價格低的時候，大家就用石油，不用乙醇了，於是乙醇價格就會降低。最後，美國的這個做法使得乙醇的價格和石油價格掛鉤了，由於玉米可以用來生產乙醇，所以玉米也就跟石油掛鉤了。也就是說，美國政府的做法使得玉米和石油價格掛鉤，由於石油價格是由美國操縱的，因此它也就決定了玉米價格。一旦美國決定了玉米價格，各位讀者知道有多可怕嗎？玉米要做成飼料，拿去喂雞、喂鴨、喂牛、喂豬、喂羊、喂魚，因此中國的豬肉、牛肉、羊肉、雞肉、鴨肉、魚肉以及衍生產品包括乳製品、蛋類等等食品，還有前面講的糧油價格全部都要受到美國人的控制。所以美國政府只要操縱石油價格就操縱了玉米價格，操縱了玉米價格就操縱了中國的大部分食品價格，而食品價格占中國 CPI（消費者物價指數）的比例高達 34%。

所以，美國接下來要做什麼？下一步就要開始操縱中國的玉米市場，要讓大豆的故事在玉米市場重新翻版一次。因為只有全線操縱玉米，才能夠通過玉米操縱飼料，通過飼料操縱食品，通過食品操縱 CPI。因此我預計下一步就是玉米大戰即將展開，怎麼開始呢？

三、如果中國開放玉米進口

背景提示

在美國政府的鼓勵下，2009 年美國用於新能源的玉米將由去年占總產量的 20%增加到 25%。據聯合國有關專家測算，50 升替代燃料能加滿一輛汽車的油箱，加工它所需要的玉米為 232 公斤，相當於一名兒童一年的口糧。玉米價格的上漲，不僅使得依賴進口糧食的國家、特別是貧困國家遭遇沉重一擊，而且也將引發肉、蛋、奶產品價格上漲的連鎖反應，因此引起各國的高度重視。那麼，國內玉米市場的狀況又是如何呢？

2009 年，因為經濟蕭條導致零售價下跌，我們國家為了保障農民權益，提高了收購價格，這樣一來，中間的貿易商、加工商不都死光了嗎？舉個例子，玉米澱粉的價格原來是 2400 元一噸，跟玉米的差價應該是 500~700 元，這樣才有利潤。2009 年下半年，玉米澱粉的價格降到了 2000 元一噸，跟玉米的差價變成 100 元了，生產澱粉的工廠全部虧損。生產飼料的也一樣，價格倒掛的結果就是所有的貿易加工業、飼料業處境艱難，包括新希望在內，最近新希望集團提出希望開放玉米進口。

一旦我們開放玉米進口，在美國這樣大肆補貼的情況下，下一步會怎麼樣？就像大豆一樣，全線淘汰中國的玉米。美國從 1998 年到現在對玉米進行了 290 億美元的補貼，我們中國哪有這種實力，花這麼多錢補貼一個產品？290 億美元可以造多少導彈、多少航空母艦？像美國這樣財大氣粗，這麼大規模的補貼，大量便宜玉米一旦進入中國，中國玉米必將重蹈大豆的覆轍，全部被淘汰。那麼，我們以後就都要用美國的玉米了，而美國的玉米價格又跟石油掛鉤，因此美國如果想造成通貨膨脹，只要拉抬石油價格，玉米價格就會上漲，中國的飼料價格就會跟著上漲，然後中國的農產品、食品價格全都會跟著上漲，中國的 CPI 指數自然也會上漲。就這麼簡單，這就是美國的反制手段。

而我們的貿易加工商、飼料商，它們跟四大糧商的願望是一樣的。四大糧商希望中國開放玉米進口，是因為它們控制了全世界 90%的玉米交易量，如果中國開放玉米進口，四大糧商可以獲利。中國的貿易加工廠和飼料廠也希望開

放玉米進口，因為中國價格倒掛，它們無利可圖。在這種情況之下，四大糧商也希望開放，中國的企業也希望開放，最後在雙重壓力之下很可能真的開放進口。美國政府一定會在這個時候出手，迫使中國政府開放玉米市場，如果我是美國政府，我一定會這麼做，而且這也是中國企此家的期望。

四、即使中國不開放玉米進口

背景提示

由於種業涉及國家糧食安全，世界上很多國家就是因為被孟山都佔據市場，所以在定價等方面受制於這些跨國公司，比如巴西、阿根廷等國家。因此一般分析都認為，孟山都如果直接要求中國開放市場，肯定以碰壁告終。何況在大豆問題上，中國已經有了前車之鑒。因此在國際市場上極其強勢的孟山都要想在中國打開玉米市場，將是一件很難的事情。那麼，孟山都將怎麼做呢？

但是中國政府未必會聽美國的。中國的玉米一半產在東北，僅黑龍江就有 5900 萬畝玉米，政府對於玉米的生產是非常重視的，監管非常嚴格。如果中國政府不開放進口呢？美國會怎麼做？中國政府非常重視糧食安全，我們已經汲取了大豆的教訓，如果現在堅決不開放進口呢？想像一下，美國人可能會怎麼做？

那就乾脆從敵人內部攻克碉堡，直接殺入中國，在中國生產美國的玉米。這個道理很簡單，日本過去向美國出口很多汽車，所以美國設置了各種貿易障礙，以高關稅來加以限制，最後日本做了什麼呢？日本把豐田和本田開到美國去，變成美國本土的汽車廠，在美國聘用本土的工人，增加美國的就業量，美國對日本也無可奈何。現在玉米的情況是一樣的，你不開放進口，我就像本田和豐田一樣，到中國來種美國的玉米。

事實上他們已經開始做這件事了。黑龍江不是有 5900 萬畝玉米嗎，東北是中國玉米的重鎮，是最重要的生產基地，所以美國人不去東北，去一個我們想都想不到的地方，一個根本不產玉米的地方——廣西。根據我的資料顯示，到 2009 年的年中為止，廣西已經有 1026 萬畝種植玉米，是黑龍江的 1/5；畝產 463 公斤，比中國的平均畝產量高 73 公斤。他們生產的玉米叫做迪卡 007 號，是由誰開發的種子？又是孟山都。

五、孟山都的玉米中到底藏著什麼

背景提示

孟山都之所以可以成為全球種子帝國的霸主，其拿手好戲之一就是政府遊說。為了在儘量多的國家，儘量多的傳統農作物耕地上播種轉基因品種，孟山都設在世界各地的辦公室都盡已所能，通過政府公關和政策遊說以克服當地的監管。孟山都今天在中國所使用的“伎倆”只不過是在世界其他各國的翻版。那麼，孟山都的遊說為什麼在全球都能成功呢？在孟山都攻無不克的玉米種子當中到底包藏著什麼秘密呢？

現在他們開發了迪卡 007 號玉米，又是孟山都在廣西種植的。他們要做什么呢？培養“北伐”的力量，從廣西開始“北伐”。它的產品價格非常便宜，已經不需要靠開放進口了，我們廣西政府也非常配合，當地政府甚至用紅頭文件全面推廣孟山都的迪卡 008 號玉米。在我們的農科院還沒有研究出迪卡 008 號的基因的情況下，我們就敢推廣，你知不知道它的特性是什麼？成本低，產量大。更可怕的是我們發現了一件事，他們在廣西竟然不收取種子專利費，很便宜地賣給我們，比中國的種子還要便宜，簡直相當於送給我們。

孟山都剛到阿根廷的時候，也是非常仁慈的，對於黑市交易的盜版種子不聞不問，對於農民私藏種子來種植下一代也假裝看不見，就跟現在在中國的做法一樣。直到他們的玉米市場份額占到了 99%，全面控制阿根廷的玉米市場之後，他們才開始跟阿根廷農民打官司。那麼大的公司對個人提起訴訟，個人哪裡是對手呢？孟山都在美國曾經針對美國的 150 個農民提起訴訟，你以為被判罰款就了事了嗎？錯了，平均八年徒刑。為了一個種子坐八年牢？這就是孟山都，它在美國都能讓美國農民因為種子專利費被判八年徒刑，再加上專利費幾十倍金額的賠償，這就是可怕的孟山都。就是偷我們大豆的那個孟山都，虎狼一般啊，我們還跟它來往得挺密切。

阿根廷農民最後不但要為基因改造的大豆支付附加費用，還要被罰款，陷入長期的、昂貴的法律訴訟泥沼。不僅阿根廷不是它的對手，就連科技發達的西歐也被孟山都攻陷了。現在三大外資種子公司——美國的孟山都、杜邦和德國的巴斯夫——已經控制了西歐 80% 的玉米種子市場。

孟山都現在的策略就是不收專利費，基本上相當於免費發放種子給廣西農民種植，這個迪卡 007 號產量高、成本低，而且特別抗病蟲害，農藥使用量也大幅降低了，所以農民很歡迎，地方政府才會發紅頭文件推廣迪卡 008 號。請

你想想，孟山都有這麼簡單嗎？你知道迪卡 008 號裡面有什麼東西嗎？我雖然不是農業專家，但是對這些東西也有所瞭解。迪卡 008 號是轉基因的，農民種植之後，把生產出的下一代種子再拿來種，第三代之後產量就會大幅下降。而且迪卡 008 號第一代特別抗病毒，但是有一個潛在的問題，病毒有很多種，它抗了第一個最重大的病毒 A 之後，B、C、D、E 病毒就開始擴大了。為什麼 A 病毒現在最嚴重呢？因為其他病毒的毒性沒有它強，但是等你把 A 控制之後，B、C、D、E 病毒就都起來了。所以一旦種植迪卡 008 號你就會發現，前一兩年可以抗 A 病毒，可是兩三年之後 B、C、D、E 病毒全都起來了，所以三年之後不但產量大幅下降，而且還要買更多的農藥來殺病毒。那麼用什麼農藥才能殺 B、C、D、E 病毒呢？我做了個調研，能夠生產殺 B、C、D、E 等病毒的特效藥的，全世界只有兩家公司，一家是孟山都，另外一家是它的姐妹企業，德國的巴斯夫。各位讀者都明白了嗎？

我們不是喜歡剽竊嗎？我們自己栽種我們的迪卡 008 號，沒問題，生產兩三代之後，產量下跌，B、C、D、E 病毒都出來了，怎麼辦呢？只有兩個選擇：第一個選擇，去向孟山都買農藥；第二個選擇，再去向它買種子。你看，不但種子錢賺回來了，還多了一項農藥的收入，孟山都又賺了一筆。但是你要注意，最後這些玉米的產品全部都是孟山都的，孟山都通過這種方法套住了廣西農民，想走也走不了。三年之後，你還希望孟山都能像過去一樣不收專利費，免費讓我們用它的種子，讓我們去賺更多的錢。人都是貪婪的，三年之後你還是離不開孟山都，要麼向它買農藥，要麼向它買種子。這就像吸鴉片一樣，你永遠擺脫不了，只是過去是真正的鴉片，今天是鴉片的變種，叫轉基因鴉片，農產品。等到廣西農民嘗到甜頭之後，富裕了，我相信貴州、雲南等地都會開始種植這個迪卡 008 號，最後中國西南部就會成為世界最大的玉米產地。

因此美國不需要通過出口，就可以直接從中國的內部攻破我們的玉米市場。最後我們發現，中國的玉米都是美國玉米了。到這個時候，跟大豆的故事結局是相同的，只是路徑選擇不一樣。因為我們汲取了大豆的教訓，我們不會再輕易進口玉米，但是他們選擇從我們的內部攻破，從廣西開始“北伐”。這已經不是理論了，他們已經開始做了，目前種植了 1026 萬畝玉米。如果我們的玉米全部被攻陷會是什麼結果呢？

列 寧

帝國主義是 資本主義的最高階段

譯成普通人的語言，這就是說：資本主義已經發展到這樣的程度，商品生產雖然依舊“占統治地位”，依舊被看作全部經濟的基礎，但實際上已經被破壞了，大部分利潤都被那些幹金融勾當的“天才”拿去了。這種金融勾當和欺騙行為的基礎是生產社會化，人類歷盡艱辛所達到的生產社會化這一巨大進步，卻造福於……投機者。

列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》
人民出版社 2001 年 4 月第 3 版，第 20 頁

第六章

棉花大戰：毒手已開始操縱

郎言郎語：

棉花大國遭遇棉花之痛。

為什麼在 2009 年中國的棉花產量和品質大幅下滑？

出口支柱產業，面臨衝擊來勢洶洶。

2005 年的 7 月到 8 月份，美國棉花被大量運往中國的保稅區，價格在中國傾銷。

迎接挑戰，將用何種姿態面對？

你如果打擊美國的玉米，打擊美國的棉花，你到 WTO 去告它，告成功的話，你對美國的打擊之大，它會害怕的。

一、中國的棉花市場已經被全面操縱了

我最近對農業問題進行了大量的調研，發現了一些非常有趣的問題。在前面的章節中，已經討論過大豆和玉米的問題，那麼，中國的紡織品出口是不是

最重要的出口？既然如此，如果美國人想大賺一筆的話，怎麼可能不對紡織品下手呢？想想看，連輪胎這麼小的金額它都要插一腳，何況紡織品？如果我是美國人的話，肯定要打中國紡織品的主意。怎麼做呢？冬天到了，要穿棉衣，就從棉花下手好了。這原本是我的推測，我認為美國一定會對紡織品的原材料進行攻擊，所以我們花了很長的時間去研究。結果讓我大吃一驚，他們不是剛開始，而是已經快結束了，美國已經全面操縱棉花市場，我們未來的棉花將不再是我們自己的了。

背景提示

2009 年 10 月 27 日，中國紡織工業協會指出，受金融危機影響，2009 年 1-8 月，中國紡織行業出口額為 1075 億美元，同比增長-1.78%。但在美國、歐盟以及日本三個主要交易夥伴的市場份額卻呈現上升趨勢。其中在美國市場佔有率由 36% 上升至 37.5%，歐盟市場情況與美國類似，而日本服裝進口總量中超過 87% 是中國服裝。然而，由於全球消費下滑嚴重，中國紡織行業與其他出口外向型行業一樣，面臨著產業升級的挑戰。在整個紡織的產業鏈當中，棉花位於產業下游，是紡織行業的基礎。那麼，這一基礎產業的狀況到底如何，棉花市場的變化又將怎樣影響中國紡織行業呢？

二、孟山都的轉基因棉花產品

背景提示

根據國家棉花市場監測系統 2009 年 9 月發佈的全國棉花長勢調查報告顯示，2009-2010 年度，全國棉花總產量將較上年度下降 12.4%，為 700 萬噸，這是 2000 年以來棉花產量的最大降幅，市場缺口約為 200 萬噸。與此同時，幾年來棉花價格從全球市場到國內市場，一直波動劇烈，難以捉摸，直接影響了國內棉農的種植選擇，為此，國家每年都會不斷出臺調控手段以穩定棉花市場。那麼，棉花市場的問題到底又是怎麼出現的？是誰引發了棉花種植的一系列問題呢？

棉花又是誰在搞？又是孟山都，它開發了一個轉基因的棉花新產品，叫做轉基因抗蟲棉 33B。那麼為什麼這個棉花有機可乘？舉個例子，2009 年 9 月 28 日媒體報導，在全中國最大的棉紡基地之一山東德州，紡織企業已經開始使用木漿來彌補棉花不足的缺口。2009 年中國的棉花消費量是 900 萬噸左右，缺口大約是 200 萬噸。這還不是最可怕的，我們再往下看，2005 年棉花需求量是 950 萬噸，而我們的生產量只有 570 萬噸，所以當時大約是 40% 的缺口，現在是 30% 的缺口。

2009 年 9 月 28 日，根據中國棉花協會網站上公佈的中國棉花形勢的月報，預計進入新年度之後棉花需求將有所回升，而產量下降已成定局，棉花供需缺口將有所擴大，具體擴大多少，沒有資料。就在 9 月 27 日，發改委副主任張曉強在 2009 年全國棉花工作電視電話會議上說，從 2009 年全年度來看，紡織行業生產和出口將逐步回暖。請注意，紡織行業的出口和生產將逐步回暖，這意味著棉花需求增長將穩步回升，棉花產需的缺口將比上年度有所擴大。擴大多少不知道，可是 2009 年全國棉花種植面積大約是 7592 萬畝，比 2008 年減少了 1000 萬畝，減幅在 10%以上，這是目前的形勢。發改委是比較樂觀的，預計今年的消費量不是 900 萬噸，而是 800 萬噸。這有些過於樂觀了，因為 2009 年前 8 個月的棉花消費增速已經超過了去年同期，所以這個數字很可能要超過 900 萬噸。按照我們的預計，供需缺口大概會達到兩三百萬噸。

除此之外，我們還發現了其他的現象。以德州為例，根據媒體報導，9 月上旬連續五天的陰雨天氣，使得棉花品質和產量大受影響，減產 20%以上，更重要的是棉花品質也大幅下降。這讓我們感到很意外，為什麼 2009 年中國的棉花產量和品質都大幅下滑？報導中沒有提到原因，我覺得很好奇，於是我們就開始做調研。結果發現衣分率下降到了 34%。什麼叫衣分率？農民種出來的棉花裡面是有棉籽的，叫做籽棉，不能直接用來紡紗，要轉化成皮棉以後才能紡紗。100 斤的籽棉能夠轉化成多少斤皮棉，這個比例就叫做衣分率。中國的標準衣分率應該是 37%左右，可是今年的衣分率只有 34%。棉花的單位產量下降，品質下降，衣分率也下降了，這是怎麼回事呢？棉花平均品質下降 10%，單產量下降 10%，耕地面積減少 10%，這就是目前的狀況。變化這麼大，我感到非常好奇，經過調查發現，這一切的問題都是從孟山都開始的。

1997 年我們從美國孟山都引進了轉基因抗蟲棉 33B。我們發現這個品種有一個好處，由於它抗棉鈴蟲，因此從 2001 年到 2004 年，我們的棉花種植中農藥使用量下降了 50%~60%，因此使得種植成本下降了 25%，每畝產量提高了 20%，衣分率也提高到了 42%。從各項資料來看，從 2001 年到 2004 年期間情況是非常好的。可是孟山都非常清楚地知道，中國的農科院或者農民都會自己繁殖他們的這種抗蟲棉，然後自己生產種子，生產自己的棉花。它知道我們會這麼做，但是它沒有告我們。為什麼不告呢？因為在中國有一個很有趣的現象，你告不了。

三、登海公司的遭遇和孟山都的做法

背景提示

農產品品質安全一直受到各國高度關注，一些國家甚至將其視為與人口、資源、環境相提並論的第四大社會問題。對於中國來說，在加入 WTO 後，一方面農業生產面臨巨大壓力，另一方面，農業科技領域的智慧財產權薄弱狀況也面臨嚴峻挑戰。儘管目前中國已成為全球最大的棉花生產國、消費國和進口國但長期以來，“世界棉花形勢看中國，國際棉價看美國”，美國牢牢掌控著國際棉花定價權。那麼，作為科技實力雄厚的美國農業公司，又是怎樣使用自己的科技力量，轉基因的美國棉花在國內紮根又會產生怎樣的影響呢？

有一個案例非常有意思，山東有一家登海公司起訴山東萊州農科所，說它生產的種子登海 9 號被萊州農科所抄襲，抄襲之後變成了匯元 53 號。經過北京市農林科學院玉米研究中心鑒定，結果認定是抄襲，因為匯元 53 號的基因確實來自於登海 9 號。因此最高人民法院在 2004 年公佈了一個判例，指導類似案例的審理，只要基因相同都叫抄襲，因此判決萊州農科所敗訴。

後來同樣的事情又發生了一次，還是這家公司的產品，叫做登海 1 號，被金山種子公司抄襲，變成金山 2 號。登海公司攜上一次勝訴的餘威，去內蒙古的某中院起訴金山種子公司，結果敗訴。敗訴的理由非常可笑：北京市農林科學院玉米研究中心不具備公證處的功能，它的公證結果不予採。北京市農林科學院玉米研究中心可是中國農業部推薦的，全世界都沒一個公開認證的機構可以做這項評估，都是由政府推薦一個國有的機構，作為一個中立機構進行評估。結果我們的法院竟然以此為理由，判決登海公司敗訴。

登海公司本來有機會成為像孟山都一樣掌控種子工業的大型企業，是中國對於智慧財產權的保護一向不太完善，所以中國不會出現孟山都，而給了孟山都一個極好的機會進入中國，席捲中國市場。孟山都進入中國之後，我們發現它完全沒有對手。

孟山都非常聰明，它知道它帶進來的棉花種子轉基因抗蟲棉 33B 一定會被抄襲，它也知道起訴的結果很可能是敗訴，所以它根本不去起訴。那怎麼辦呢？其實它的抗蟲棉 33B 跟我們前面所講的玉米存在同樣的問題。這個轉基因的棉花在前三年沒有問題，三年之後，如果你不繼續向它買種子的話，你種出來的棉花就會一代不如一代。所以到了 2009 年，我們的棉花產量下降 10%，品質下降 10%，更可怕的是衣分率從過去的 42%跌到了 34%，比我們以前的傳統

棉花還要差。這就是孟山都的高明之處，它為了掌控中國的棉花市場，發展出這麼一個特殊的抗蟲棉 33B，保證三年之後一代不如一代，而且更可怕的是它們對棉鈴蟲有防疫能力，可是在棉鈴蟲被消滅之後，從 2006 年開始，蚜蟲出來了，紅蜘蛛出來了，煙粉虱也出來了，各種各樣其他的害蟲都出來了。這就導致了更嚴重的惡果，中國棉花的品質大幅下滑。

現在，我們中國的棉農面臨幾個選擇，跟玉米的選擇是一樣的。你現在要殺蚜蟲、紅蜘蛛和煙粉虱，就要買農藥，農藥只有兩個公司能提供，一個是孟山都，一個是它的合作企業，德國的巴斯夫，你要買農藥的話它們可以賺一筆。要不然種子就不能再用了，因為衣分率也降低了，產量也降低了，你有什麼辦法呢？那就向它買種子吧，它又賺一筆。到最後你發現，除此之外還有一個更可怕的現象，那就是中國棉花兩三百萬噸的缺口怎麼辦？現在再種棉花是來不及了，這麼大的缺口只能依靠進口。

四、面對美國政府的棉花高補貼率，中國怎麼辦

美國政府為了讓美國的玉米出口到中國，進行了大量的補貼。對於棉花也是一樣的，1999 年 8 月到 2003 年 7 月，美國的棉花生產者總共得到了 124 億美元的補貼，而同期美國棉花的產值只有 139 億美元，補貼比率高達產值的 89%。也就是說美國農民每種植一美元的棉花，美國政府就給他們 0.89 美元的補貼。到了 2001 年和 2002 年，美國的棉花產值是 30 億美元，美國政府進行了 40 億美元的補貼。也就是說每生產一美元的棉花，美國的棉農可以得到 1.29 美元的補貼。另外還有資料顯示，中國每進口一噸美國的棉花，美國政府給予美國農民相當於人民幣 600 元的補貼。2005 年的 7 月份到 8 月份，美國棉花被大量地運往中國的保稅區，以很低的價格在中國傾銷。

背景提示

早在 2005 年 12 月 6 日，香港樂施會的一份調查報告就顯示，享受高額補貼的美國棉花將使中國數百萬農民面臨被擠出國際棉花市場的命運。按照農業部農村經濟研究中心 2006 年的估算，從 2001 年加入 WTO 以後，6 年之中，進口棉花奪走了我國農民 250 多億元人民幣，相當於每個種植棉花的農民損失了 250 元收入。一方面，高額的政府補貼使得美國棉花的價格平均每噸比國產棉花低 2000 元左右；另一方面，美國各大棉商依仗其成熟的行銷服務手段，極力遊說企業使用它們的棉花，在中國推廣“美棉”標誌。棉花產業涉及種植、收儲、紡織、印染及服裝等多個環節，產業鏈長，產業規模龐大，而且是我國外貿出口和經濟增長的主要支撐點，美國棉花的衝擊對於整個中國紡織行業又會產生怎樣的影響呢？

美國政府就是這樣補貼的，所以美國的棉花非常便宜。我現在都不知道我們該怎麼辦了，兩三百萬噸的缺口已經是既成事實，怎麼辦？冬天要到了，你要換棉衣，怎麼換呢？你只要進口美國的便宜棉花，一定會重演大豆和玉米的故事，中國的棉花將再無競爭餘地。我們過去還是引進孟山都的抗蟲棉 33B 自己生產，可是一旦開始進口美國棉花，中國的棉花市場將繼大豆和玉米市場之後淪陷。而且這一次淪陷的後果更加嚴重，大豆淪陷之後影響的是糧油，玉米淪陷之後影響的是家畜、家禽和衍生產品包括蛋、乳製品，進而影響到中國的食品，影響到中國的消費者物價指數。可是一旦棉花被控制的話，中國出口的最重要的大宗產品，即紡織品的原材料就要受到美國的控制。

到最後會是什麼結果呢？中國的紡織業是專門做製造的，那就要買原材料，向誰買？向美國買，現在棉花的定價權在美國手中。我們的紡織品要出口到美國，由於我們只做製造，產業鏈的其他六大環節全部都由美國掌控，所以我們的紡織品的定價權也是由美國掌控。原材料的定價權由美國掌控，出口銷售價格也是由美國掌控，中國的紡織品製造企業既不掌控原材料定價權，也不掌控銷售定價權，製造環節放在中國還要破壞我們的環境，浪費我們的資源，剝削我們的勞工。我們辛辛苦苦創造出的利潤，就這樣被美國全部吸光了。中國的紡織行業將來會非常艱辛，辛辛苦苦地工作，卻連一毛錢利潤都賺不到。最後，中國出口越多，美國越富裕。

五、中國農業怎麼辦：其他農牧產品也難逃毒手

背景提示

美國棉花的競爭優勢得益於美國政府的高額補貼，這不僅扭曲了國際棉價，同時也對各棉花生產國構成了極大的壓力，直接影響棉農的種棉收益。2009 年 10 月 19 日，應美國國家棉花總會邀請，由棉農、棉花專業合作社、棉花貿易企業、棉紡企業代表組成的中國棉花協會棉業高級代表團赴美考察交流。代表團一行分別赴美國東南、中南、西南棉區進行考察交流。有關分析認為，中國棉花協會在這個國內棉價動盪、新棉減產的非常時期訪美，此行目的應不僅僅是考察交流。近來，國家棉花相關部門活動頻繁，究竟還有怎樣的大動作還有待觀察。那麼，面對美國政府對棉花的高額政府補貼，我們的態度又應該是什麼呢？

除了前面講的大豆、玉米和棉花之外，其他的農產品也難逃毒手。以中國最重要的主食——大米和小麥為例，目前我們政府在終端零售方面打壓價格，不准漲價；另一方面收購農民的大米和小麥又要求高價收購，這種倒掛現象糧

倉怎麼扛得起呢？收購時要高價收購，賣的時候要低價賣，這就必然虧損。結果部分糧倉經營困難，負債沉重。這個時候，面對實力雄厚的外資四大糧商拋來的繡球，不少基層糧倉認為那是解困良方，於是被大量參股或收購。根據媒體的報導，山東荷澤、兗州、梁山，以及河北滄州的糧倉都是益海參股或控股的。具體有多少糧倉被收購？我們的研究助理到各地調研時，各地糧倉以糧食機密為由，拒絕透露被外資收購細節，從而保護了外資。而我們不知道有多少糧倉被收購這一事實就是一顆定時炸彈。

我們另外一個重要的農產品——蔬菜又是什麼情況呢？根據我們調研的結果顯示，三大外資種子公司——美國的孟山都、杜邦和德國的巴斯夫已經控制了我們中國蔬菜種子 50% 的市場份額。

中國人最重要的食品——豬肉也正在被外商收購，養豬的產業鏈也正在被華爾街的高盛收購。2004 年高盛收購了豬肉下游加工廠雨潤集團，2006 年高盛以 20 億元的價格收購了豬肉下游加工廠河南雙匯。搞定了下游再搞定上游，於是高盛在 2008 年以 3 億美元的價格收購了湖南、福建等省的幾十個養豬工廠。搞定上下游之後，在 2009 年又建立了中游的管道，從而完成了養豬產業鏈的整合。掌控了整條產業鏈就大幅降低了成本，從而以最低的成本掌控了豬肉的定價權，而不需要全面收購中國的豬肉行業。

我們還有什麼農牧產品沒被收購？雞鴨可能還沒有被收購。不過，如果連我都能想到雞鴨還沒有被收購，那可能已經被收購了，只是我們還不知道。我們還沒有反應過來，等到反應過來就來不及了。

既然我們連最起碼的危機意識都沒有，反而把整個農牧產業拱手讓給以孟山都為首的歐美利益集團——現代東印度公司，包括四大糧商和華爾街的金融資本，那麼我們中國未來的糧食安全問題應該怎麼辦？

第三部分

揭開新帝國主義的“畫皮”

列 寧

帝國主義是 資本主義的最高階段

現在已經不是小企業同大企業、技術落後的企業同技術先進的企業進行競爭。現在已經是壟斷者在扼殺那些不屈服於壟斷、不屈服於壟斷的壓迫和擺佈的企業了。

列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》
人民出版社 2001 年 4 月第 3 版，第 19 頁

第七章

從匯源談起：外資收購中國企業的真面目

郎言郎語：

匯源收購案，《反壟斷法》讓可口可樂出局。

很多專家學者在討論我們該不該用《反壟斷法》來封殺可口可樂收購匯源。這有什麼好討論的？

形勢出人意料，匯源背後外資兇猛。

匯源果汁收購案已經是外資大量收購中國企業的尾聲了。

交鋒中國市場，怎樣的規則可以應對挑戰？

如果沃爾瑪拖欠供應商的錢，會是什麼結果？

一、避開德隆系

匯源果汁的總裁朱新禮在 2003 年的時候聽過我的課，當時匯源果汁是被德隆控股的。德隆是我在 2001 年就批評過的企業，我對它進行過非常詳細的調查研究——我給它取了個名字叫做“德隆系”。德隆當時控制了匯源果汁 51% 的股權。

2003 年的時候，朱新禮來聽我講課，我就把德隆系的整個戰略思維講了一遍。他聽了以後非常擔心，回去就和德隆系談判。他接受了我的建議，提出要麼他把德隆的 51% 股權買回來，要麼就把自己的 49% 股權賣給德隆系。總之他不跟德隆合作了。當時德隆的領導人唐萬新還跟他說，不要聽郎咸平的，他胡說八道，我們是沒有問題的，我升你做副董事長，我們繼續合作。不過朱新禮堅持要跟德隆分手，最後好像是多付了百分之幾十的代價把德隆手中 51% 的股權買回來，匯源果汁成為朱新禮全資控股的公司。好了，這一次他突然要把自己百分之百的股權賣給可口可樂。

背景提示

2008 年 9 月 3 日，匯源果汁發佈公告稱，可口可樂將以每股報價 12.2 港元，合計 179.2 億港元全資收購匯源。這一價格幾乎相當於匯源 3 倍的企業總資產。消息一出，在香港上市的匯源果汁股價立即從 4 港元沖到了 10 港元之上。而匯源果汁這一民族品牌是否會消亡引起了社會各方關注。有專家一針見血地指出，這是國外公司在用天價並購考驗中國的反壟斷。力主本次收購的，就是匯源果汁精明過人的掌門人朱新禮。此前，在匯源與數個競爭對手的交手中，朱新禮從未敗下陣來。這一次他又是怎麼想的，在可口可樂收購匯源的背後又有著什麼樣的博弈呢？

二、這只是外資大規模收購的尾聲

可口可樂犯了什麼錯？它太牛了。它不該收購匯源百分之百的股權，如果它稍微聰明一點，收購匯源 80% 的股權或者合資都沒有問題，再過兩年悄悄把朱新禮踢開，我們就感覺不出來了。可是它太急於求成了，所以它要大力出擊，一次性收購百分之百的股權，結果被判定違反了《反壟斷法》，因此被取消。關於這個結果有很多爭議，可是我要告訴各位讀者，不要因為這個事件而對《反壟斷法》有什麼看法，也不要批評我們的政府。我們不僅不應該反對，事實上，我們做得還不夠。因為匯源果汁已經是外資大量收購中國企業的尾聲了，其實我們從一開始就應該注意外資收購中國企業的問題。關於這一點，我有很充分的證據。

背景提示

可口可樂收購匯源的消息傳出，國內輿論一片譁然，無論是線民還是專家，幾乎呈現出一邊倒的聲討。多家企業準備聯名上書商務部反對此次收購，理由是可口可樂和匯源合併之後，將壟斷一半以上的管道，加上可口可

樂的財力支援，其他企業基本沒有生存空間。與此同時，可口可樂大舉公關，而朱新禮則態度堅決，很多人沒過多久就把這場收購當做了事實。在美加淨、活力 28、樂百氏、蘇泊爾、中華牙膏、南孚電池、小護士、大寶等一個個民族品牌被收購之後，匯源有什麼理由獨善其身呢？然而，這一次可口可樂卻遇到了前所未有的麻煩，它必須通過商務部的反壟斷審查。2009 年 3 月 18 日，商務部表態，否決可口可樂收購匯源，匯源果汁案成為中國《反壟斷法》頒佈後第一例遭否決的並購案例。那麼，究竟是什麼原因導致可口可樂未能通過商務部的審查呢？

根據國務院研究發展中心的報告，在中國已經開放的產業當中，每個產業排名前五位的企業都是外資企業，這意味著什麼？舉例來說，玻璃行業，最大的五家企業全部是合資企業；電梯行業，占全國產量 80%以上的最大的五家廠商全部是外資控股；家電行業，18 家國家級定點企業中有 11 家與外資合作；醫藥行業，20%掌握在外資手中。國內市場汽車銷售額的 90%來自於國外品牌。更可怕的是中國 28 個主要產業中有 21 個被外資控制多數資產，也就是說外資是最大的股東。

還有，我相信有很多讀者喜歡喝青島啤酒，你們真的以為青島啤酒是國有企業嗎？沒錯，至少在我講這個話題的一刻它還是國有企業，青島國資局控股 30%，以前的第二大股東是百威英博公司，控股 27%，他們只要在 H 股市場多收購 4%的股份，就可以取得青啤的控制權。現在幾經轉手，朝日啤酒成為青島啤酒第二大股東。你們心目中的國有品牌轉眼就會變成外資企業。其實我們如果用《反壟斷法》的話，很多企業都該上黑名單，但是來不及了，因為它們都被收購了。

三、驚人的外資企業覆蓋率

背景提示

2008 年 8 月 31 日，朱新禮在匯源果汁與可口可樂的收購協議上簽字。而就在當月的第一天，《中華人民共和國反壟斷法》正式頒佈實施。匯源果汁與《反壟斷法》之間似乎存在著一種微妙的緣分。按照國家發改委有關負責人的說法，之所以出臺《反壟斷法》是因為“隨著改革開放 30 年來的快速發展，中國經濟的格局也在悄然發生變化，在各個領域出現了一批足以左右行業發展的大公司、大企業。這些企業中不僅有大型的國內企業，也有跨國公司”，那麼，這些跨國公司正在怎樣影響著我們的生活呢？

不僅如此，中國進出口貿易中 55%是外資，其中高科技出口的 87%是外資。還有，根據工商總局的資料，輪胎行業的 80%是外資，汽車零部件行業 75%是外資，整車品牌的 80%和銷量的 90%是外資或者合資。平板電視行業 ~70%是外資，電視機的利潤大部分都來自於平板，那是最重要的利潤來源。外資合資藥業占 27%，但是在高端市場，外資在醫院和零售市場分別佔據了 47%和 52%的份額。其中，降壓藥的前 10 名中數量過半、銷售額 7 成左右是外資。再看啤酒行業，中國有多少家啤酒廠？到處都是啤酒廠，只有兩個品牌沒有外資注入，其他你能想像到的品牌都有外資注入。外資保險業開業三年便佔據了中國市場的 10%。在上海，外資銀行開業三年便佔據了 17%的市場。電腦作業系統 95%是外資，英特爾的 CPU 佔據了 85%的市場份額，思科佔據了企業無線網路 60%的市場份額。快遞行業 20%是外資。水泥行業 30%是外資。高端酒店中 30%是外資。外資還控股了沒有什麼科技含量的食用油，占了 85%。高檔膠印機 70%~80%是外資，裝載機的三四成、工程機械的一半是外資。這些還不算什麼。

我們連養豬都是外資，現在已經轉型的高盛，以前是家投資銀行，它不光養豬，還收購了養豬的整條產業鏈，包括運銷、倉儲、終端零售、批發、養豬。我們的農民是光養豬，而高盛技高一籌，不但生產豬，而且後續一條龍全都有，這就是外資做的事。所以我看到很多媒體的報導就生氣，很多專家學者在討論我們該不該用《反壟斷法》來封殺可口可樂收購匯源果汁。這有什麼好討論的？你看看這些資料，我們還有必要討論嗎？讓我告訴你，我們做得太晚、太不夠。

四、有人想過外資大量收購的後果嗎

背景提示

20 世紀 80 年代中後期開始，我國就採取激勵政策加大對外資的吸引力度。在稅收、金融、土地等方面給予外資諸多優惠條件。1992 年以後，尤其是中國加入 WTO 後，外資在中國出現兩次高增長。巨大的中國市場使各國投資者分享著中國經濟快速發展帶來的各種利益。從 1990 年到 2004 年，外來投資者從中國匯出利潤達 2506 億美元，約 70%的美國公司在華盈利，約 42%的公司在華利潤率超過其全球的平均利潤率。據世界銀行 2008 年估算，由於引進外資數量大，我國 GDP 總量中近 40%是外資企業創造的。既然外資企業對中國經濟發展功不可沒，那麼，為什麼又要對這些企業保持高度警惕呢？

既然外資企業效益這麼好，它們在中國開設工廠對我們也是有利的，不但聘用我們的工人，還增加消費，那麼我們何必排斥外資？原因很簡單，我舉個例子，著名諮詢公司麥肯錫發表的研究報告指出，在未來三五年中，中國零售市場的 70%~80%將為外資所席捲，包括沃爾瑪、家樂福等等。各位讀者也許覺得沒什麼不好，反正家樂福也不錯，場地大，產品種類齊全，服務態度又好，不像我們的小商店，產品種類不齊全，對顧客還愛理不理的。所以外資要來就來，有什麼不好呢？有這麼簡單嗎？

關於這個問題，我也講不清楚，我今天請一位農民朋友來講課，這位農民就叫虛擬農民，我就問我們的農民朋友，請他告訴我怎麼進行灌溉。農民朋友說，灌溉很簡單，把水閘打開，就可以開始灌溉了。但是你在灌溉之前，要先挖個溝渠，這樣水閘打開之後，讓水順著溝渠流到需要水的農田，這就叫灌溉。

如果你傻不拉幾地問他，兄弟，如果你打開水閘之前忘了挖溝渠怎麼辦？那你肯定要挨罵了，你是傻帽兒嗎？居然忘了挖溝渠，那水閘一打開不就淹了大地？現在我告訴你，我為什麼反對？只有一個原因，這麼多外資進入中國，我請問你，我們挖過溝渠沒有？沒有，我們沒有挖過溝渠。

深圳的家樂福和沃爾瑪，供應商供貨，它們不付錢，東扣西扣，這個費那個費的扣光了。這樣的事情很多。我還記得深圳有個供應商賣了 38 萬元大米給家樂福，到了結帳的時候不但沒有收回 38 萬元，還倒欠 8000 元。為什麼？假日費、節慶費、通道費、管道費……這個費那個費的，全部給你扣光了，你能怎麼樣呢？我們的供應商很可憐，只能跳樓自殺。你跟人家打官司？你憑什麼打官司，人家財大氣粗的，你打官司也打不贏。問題出在哪裡？就是因為我們沒有挖過溝渠。

如果真的像麥肯錫所預言的，三五年之後外資零售業席捲中國，它們不會相互競爭，互相廝殺是中國人喜歡做的事，外國人是不會這麼蠢的。等到那天來臨，它們一旦佔領中國 80%的市場以後，它們會聯合壟斷，然後上抬消費價格、下壓供貨價格剝削供應商，將利潤合法地匯出中國。為什麼它們可以這麼做呢？因為我們沒有挖過溝渠，最大的受害者是我們的老百姓。這就是我反對外資並購的理由。你可能要問，什麼叫溝渠？溝渠就是法制化的遊戲規則。

五、如何應對外資的大規模收購

沃爾瑪在美國是絕對不敢克扣供應商的貨款的，因為美國挖過溝渠。舉個例子，按照美國《破產法》第 11 章的規定，只要沃爾瑪連續欠三名供應商超過 5000 美元，任何一名供應商都可以到美國的聯邦破產法院宣佈沃爾瑪破產。不是宣佈自己破產，不是自己跳樓，而是宣佈沃爾瑪破產。所以沃爾瑪在美國根本不敢欠錢，三個月之內一定準時付款。

外資可不可怕？外資並不可怕，可怕的是我們沒有挖過溝渠。我最近看了很多媒體的報導，連法律的基本精神都沒搞清楚。說什麼對可口可樂事件沒有根據法條逐條判，去你的，美國有嗎？美國連法條都沒有。美國法律屬於英法法系，是沒有法條的。他們憑什麼判案？憑感覺。我們的海爾想收購美泰，人家連法案都沒告訴你，就是不准，少囉嗦，滾回去，然後讓別人收購。我們中海油想收購美國的尤尼科油田，人家根本不用給你判，國會就不准。你能怎麼樣呢？我們有沒有這麼蠻橫？從來沒有過。我們是敞開大門請你進來收購，你走出去收購美國，看看是什麼下場。你甚至到不了法院，行政命令就不准，不需要用《反壟斷法》制裁你。

背景提示

美國在 19 世紀 80 年代爆發了抵制托拉斯的大規模群眾運動。反壟斷思潮導致 1890 年《謝爾曼法》的誕生，這部法律被稱為世界各國反壟斷法的源頭。此後美國又頒佈了《克萊頓法》和《聯邦貿易委員會法》，以這三個法律為基礎，以若干單行法和大量判例為依託，構成了今天美國的反壟斷“溝渠”。如今，經濟合作與發展組織，即 OECD 的所有成員國都有《反壟斷法》。與發達國家不同，發展中國家在 20 世紀 80 年代初還普遍對《反壟斷法》不感興趣，這是因為政府急於快速發展本國經濟，常採用有損競爭的措施。而 20 世紀 80 年代後期以來，發展中國家開始意識到建立維護自由競爭的法律制度的重要性。溝渠，也就是規則意識終於蘇醒。那麼，溝渠究竟是怎麼發揮作用的呢？

我對我們的很多媒體包括境外媒體的看法是完全反對的，我想通過本書給我們的政府打一劑強心針，我們做得還不夠。下次我們也憑感覺判案，下次你再收購我們的什麼公司，我們也找我們的人大，就一句話——不可以，沒有什麼理由，就是不高興。這麼做的最終目的是保護我們國家的企業，因為這些企業真的很可憐。

六、警惕不公平收購

浙江有一家電器製造企業叫做正泰，德國的施耐德公司想收購它，如果是在美國的話，說不讓收購就不讓收購了，可是在中國，施耐德想收購正泰，正泰不願意被收購，你知道施耐德做了什麼？到處告，在北京告，在美國也告，在歐洲也告，告正泰仿冒。結果正泰要花 40% 的經營時間去上法庭打官司，準備各種材料應付施耐德。它們就是採用這種策略，聘請龐大的律師團隊、最厲害的律師到處跟你打官司，等到把你打煩了，說不定你就賣了。不過好消息是正泰的南存輝終於扛住了沒賣，而且還打贏了官司。可是另外一家同樣著名的電氣公司德力西以 19 億人民幣的價格賣給外資了。為什麼外資在中國這麼囂張呢？因為我們沒有挖溝渠。

背景提示

發展中國家的企業在成長與全球化過程中逐漸具備了法制與規則意識，然而，這些蹣跚學步的企業要徹底掌握規則並不容易，因為站在它們對面的跨國企業與它們在經濟形態上並不平等。在大資本的庇護之下，與跨國企業之間的競爭、合作就像一場險象環生的遊戲，在對規則的探索過程中，規則背後常常暗藏殺機，不可言說的博弈驚心動魄。那麼，這樣的博弈又是怎樣進行的呢？

我在各種場合一直推動政府的法制化建設，就是為了防止這種現象發生。事實上，這幾年我們的政府也在推動法制化建設，像這次推動《反壟斷法》的實施，第一次就撤銷了可口可樂的收購，你看看遭到了多大的壓力。為什麼會有壓力？因為我們的學術界還沒有搞清楚狀況。如果能夠像我講得這麼透徹的話，大家就都聽懂了。我們為什麼要保護我們的國內企業？不是我們不喜歡國際化，也不是我們不歡迎外資企業收購，而是因為目前的收購是不公平的收購。

什麼叫不公平的收購？舉個例子，德國的博世收購無錫的威孚，其實很多類似的收購，包括可口可樂收購匯源都有一定的模式。什麼樣的模式？一開始，外方出錢，中方出廠房、土地批文，股權各占一半。你認為這公平嗎？如果你以為公平的話就太小看老外了，你要注意，我們中國的工廠是純製造，像博世、可口可樂這些公司，它們收購國內企業的時候是用製造企業來收購我們的製造企業，可是它們還掌控著其他所有環節，包括原料採購、倉儲運輸、批發零售等整個鏈條。所以收購完成之後，成立了雙方各占 50% 的合資企業，它們就會通過價格轉移支付體系把收購來的製造環節的利潤全部轉移到銷售環節去，比

如轉到倉儲、物流、批發、零售等環節。雖然對於這家公司的整體財務報表而言數位是相同的，利潤也是一樣的，可是對於分割的企業而言，由於把製造環節合資部分的利潤全部轉移到了非合資的部分，因此造成合資部分虧損。連虧三年，然後雙方注資，外資一注資就是 20 億美元，中方沒錢，怎麼辦呢？中方股權就被稀釋掉了，50%的股權就被稀釋成了 2%。它們就是利用這種方法一步步把中資吃掉。

這就是目前外資企業收購國內食業的常用手法，一開始看起來都是公平的，最後通過一些財務技巧把中方一腳踢開，它們就可以為所欲為。這一切就是因為我們缺乏法制化的遊戲規則，缺乏溝渠。

所以，對於《反壟斷法》，我的觀點和其他學者的完全一樣，這是中國進入法制化遊戲規則溝渠的第一步。我認為我們做得還不夠好、還不夠多，我們應該有更多的類似法律，我甚至不排斥憑感覺判案，美國可以，我們也可以。

列 寧

帝國主義是 資本主義的最高階段

自由市場愈來愈成為過去的事情，壟斷的辛迪加和托拉斯一天天地縮小市場.....

列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》
人民出版社 2001 年 4 月第 3 版，第 73 頁

第八章

從沃爾瑪談起：外資整合中國產業鏈的真面目

郎言郎語：

我們為什麼那麼害怕外資？

首先是因為有些事情我們覺得無法理解，在我們的能力和認知範圍內這種事情絕對不可能做到。

其實，沃爾瑪在中國競爭，我們不怕它提高價格。

整合完成以後，真正的競爭手段並不是像我們某些專家說的先壟斷後提價，而是先壟斷後降價！

沃爾瑪就像一條貪吃蛇一樣，吃完下游吃中游，吃完中游又扶植屬於自己的上游。

天天平價的策略決定了沃爾瑪的一個致命弱點：對營運成本的高度敏感。

一聽到“外資”這兩個字，很多人的耳朵就會不自覺地豎起來，就好像每當有老外在大街上溜達，總會引起路人圍觀一樣。如果你百度一下“外資並購”，就會發現互聯網上對於外資的態度，不是大聲疾呼的，就是聳人聽聞的。可是這種疾呼和敵視說明什麼？說明的不是外資真的有多可怕，而是我們其實

根本不知道外資究竟在做什麼。就好像人們害怕鬼神一樣，其實並不是真的有三頭六臂的妖怪，而是因為人們自己愚昧無知，把不能理解的事情當做鬼神作祟。我們私底下管外國人叫什麼？叫洋鬼子，就是因為這個原因。

背景提示

美國零售業的傳奇人物山姆·沃爾頓 1962 年在阿肯色州成立了沃爾瑪公司。今天的沃爾瑪在全球 16 個國家開設了超過 7800 家商場，每週接待顧客 1.76 億人次，從而成為世界上最大的連鎖零售商。在 1996 年進入中國之後，沃爾瑪在深圳開設了第一家沃爾瑪購物廣場和山姆會員商店。經過 13 年的發展，沃爾瑪在全國 89 個城市開設了 146 家商場，其中沃爾瑪購物廣場 138 家、山姆會員商店 3 家，社區店 2 家，同時擁有好又多 35% 的股權和好又多 102 家門店。這一數字超越了比沃爾瑪早一年進入中國的家樂福 136 家的店面數量。2008 年，沃爾瑪明顯加快了在國內二、三線城市開店布點的步伐。分析認為，沃爾瑪加快戰略佈局，將導致中國零售市場份額進一步向外資零售企業轉移。那麼，13 年來沃爾瑪在中國擴張的策略是什麼，今天的沃爾瑪到底又在做些什麼呢？

我們為什麼那麼害怕外資？其實也是一樣的道理。首先是因為有些事情我們覺得無法理解，在我們的能力和認知範圍內這種事情絕對不可能做到。比如 2009 年 5 月 27 日，沃爾瑪在福建長樂開了中國第 148 家分店。而中國的企業呢？我們做個對比，看一下北京華聯，這是商務部重點扶持的 15 家全國大型零售企業之一，在全國算是數一數二的中資零售企業了。可是跟沃爾瑪相比如何呢？華聯在全國 1 萬平方米以上的大型綜合超市才不過 80 來家。這還是重點扶持的結果，要是沒有政府扶持會是什麼樣呢？看看餐飲業吧，肯德基在中國有 2100 多家分店，麥當勞也不相上下，而小肥羊在全國只有 130 家自營餐廳以及 246 家特許經營餐廳。更不要說絕大部分的中國企業還做不到小肥羊的水準。

我們中國企業也沒有必要懼怕外資，其實最重要的不是懼怕或者蔑視外資，而是要知己知彼，瞭解外資的競爭手法。其實我們中國的企業家，無論是對行業的熱愛、對技術的執著，還是對行銷手段的嫻熟、對員工的“剝削”，很多方面都遠在外國同行之上。但是，外資企業的優勢在於管理，更在於思維！

就是思維！最可怕的是只要是你想到的都是錯的！從表面上看沃爾瑪的口號是天天低價，你就覺得沃爾瑪是在打價格戰；表面上沃爾瑪說自己一直在虧損，你就覺得沃爾瑪不懂中國國情，這套商業模式根本不值得學習研究；表面上看沃爾瑪不許成立工會，你就覺得外資企業真是糟糕，這樣下去早晚得失掉

人心，甚至會激發出內心深處的民族自卑感；表面上看到沃爾瑪大舉收購了好又多，你就覺得沃爾瑪在搞收購戰，於是你認為這絕對是個威脅，沃爾瑪是在用價格戰來壟斷市場，將來要大舉提價。

錯的！全是錯的！只要是你想到的都是錯的！其實，沃爾瑪在中國競爭，我們不怕它提高價格，因為這樣它就會失去競爭力，就打不過我們中國企業了。你要知道中國的消費者是非常“唯利是圖”的，就算抵制也就是兩三天而已，最後還是哪兒便宜去哪兒買東西。事實上，沃爾瑪究竟在做什麼，我可以百分之百地斷定，我們的專家們甚至國內的企業家們一定都不知道，也絕對想不到。

一、沃爾瑪的思維高度

背景提示

2008 年 10 月，沃爾瑪在北京公開表示將通過直采農場專案，使 100 萬中國農民在 2011 年時受惠。僅僅 2 個月後，遼寧省瓦房店市“沃爾瑪萬畝綠色水果轉換有機水果直接採購基地”就舉行了揭牌儀式。沃爾瑪明確表示，他們將建立一條涵蓋供應商、配送中心、賣場等所有環節的“綠色供應鏈”。也許在沃爾瑪購物的消費者會看到環保和經濟的水果，而在經濟學家眼中看來，沃爾瑪這條“綠色供應鏈”卻讓人感到緊張，這又是為什麼呢？

我們中國的企業只會在製造加工這個環節辛苦地挨日子，而沃爾瑪卻是在利用自己供應鏈的強大優勢。所以，表面上看好像都是價格戰，可足中國食業往往是賠錢賺吆喝，而沃爾瑪非但不會賠錢，反而擴大了銷量，提高了庫存周轉率，自然就會賺錢。

本來上游有三個環節，現在沃爾瑪直接接觸甚至扶植最上游的種植環節；另一方面下游本來有三個環節，現在沃爾瑪直接推出自有品牌的產品。舉個例子，以前一包菜賣 10 塊錢，從批發商那裡進貨是 8 塊錢，這樣沃爾瑪只能賺 2 塊錢，現在沃爾瑪繞過批發商，直接找農戶，而且專門到那種交通發達但有大片便宜土地的地方，以 3 塊錢一包的價格進貨，運輸也是自己來做，直接從菜地運到城市，這樣流通環節的成本就從 5 塊錢降到了 2 塊錢。這樣沃爾瑪的成本價是多少呢？只有 5 塊錢！即便打九折，以 9 塊錢一包的價格來賣，沃爾瑪的利潤卻翻了一番，變成了 4 塊錢！

具體來說，在上游，沃爾瑪最近就在進行緊密的部署：選一個物價低的地方，大量種植指定的蔬菜品種，然後利用物流的優勢，低價配送到大城市。2008 年 9 月，沃爾瑪在貴陽設立了蔬菜直采基地，這裡種植的蔬菜通過沃爾

瑪的供應商裕東農業批量運送到沃爾瑪西南區的 17 家超市。類似的，在華北和東北市場，2008 年 12 月底，沃爾瑪與大連興業源公司合作，在遼寧省瓦房店市掛牌成立了“沃爾瑪綠色水果轉換有機水果直接採購基地”，對當地 5000 畝果園的綠色水果進行有機轉換，並直接供應沃爾瑪華北地區的店面。你知道這整個計畫有多大嗎？到 2011 年，沃爾瑪中國計畫讓 100 萬農民參與到“農超對接”的專案中。目前已經有 10 萬農民、25550 英畝農田和果園參與這一“農超對接”專案。

那麼在下游呢？早在 2006 年，沃爾瑪超市里已經有 40 多種自有品牌，主要集中在服裝和食品方面，沃爾瑪希望到 2010 年其自有品牌佔有率從當時的 2.5% 提高到 20%。目前，沃爾瑪主要有三個自有品牌：Great Value（惠宜）、Mainstays 和 Simply Basic，共 5250 個自有品牌產品，占其全部 25000 種商品的比例超過 5%。通常情況下，自有品牌的價格比全國性品牌低 5%~20%，部分產品甚至低 30%-50%。2009 年至今，沃爾瑪已經推出了 80 種新產品，從 3 月份開始，沃爾瑪還銷售其他自有品牌產品，其中包括 Ol'Roy 狗食和 Equate 健康美容產品。

沃爾瑪就這樣整合了產業鏈的上游和下游。而整合完成以後，真正的競爭手段並不是像我們某些專家說的先壟斷後提價，而是先壟斷後降價！從 2008 年年底，沃爾瑪開始了有史以來最大的降價活動，涉及商品的降價幅度大部分可達 20%，部分商品降幅甚至超過 40%，並且未來每個月都有主題促銷活動。沃爾瑪的降價幅度和頻率直逼所有零售商的心理底線。我們前面所講的蔬菜的例子可以在各種產品上加以翻版。表面上是消費者受益了，因為終端的價格下降了，而且農戶也得到了好處，因為業務規模不斷擴大。然而實際上沃爾瑪把中國產業鏈中間環節的企業都給逼垮了，而這還只是第一步！

第二步，當沒有其他的大型中間商和零售商時，沃爾瑪和供應商的關係就變了。這時候不再是沃爾瑪求供應商，而是供應商為了規模，不得不向沃爾瑪供貨。據亞光家紡有限公司老闆郭彪透露，該公司主要做外單，在國內跟沃爾瑪合作多年，但每年向沃爾瑪的供貨量大概是總銷量的 14%~15%， “我們的毛巾外銷價格較高，是主要的利潤來源”。 “現在很多工廠不景氣，一些工廠甚至接不到訂單被迫停產，只要有訂單，能保本就做。” 一位沃爾瑪食品供應商說： “就算是大企業，在目前的消費形勢下都會有庫存、有閒置生產能力，如果沃爾瑪促銷能解決這些問題，也是願意的。”

沃爾瑪還沒有公佈其第三步計畫，但是讀完以上的分析之後，各位讀者能猜到嗎？沒錯，我們發現至少還有一個環節沒有被沃爾瑪吃掉，那就是最上游的種植環節。這是為什麼呢？這是由於我們國家有個政策，農業土地不允許流轉，不允許抵押拍賣。因此沃爾瑪只能跟農民簽合同，向他們採購自己土地裡種出來的菜。可是現在存在一個風險，國家出於種種考慮，特別是為了保障農民利益，正在逐步放開這個控制。一旦完全放開會是什麼結果呢？就是沃爾瑪把錢借給蔬菜供應商，供應商出面把地買下來，然後再交給農民種，從而重演南美洲和非洲種植園的歷史，連種植這個環節的利潤都被完全吃掉。沃爾瑪現在做的一些事在客觀上也能實現這種過渡，比如沃爾瑪正在嘗試幫助供應商尋找不同的銀行，以提供資金投入的貸款，這樣沃爾瑪、供應商與銀行三方合作，沃爾瑪給供應商長期合作訂單，供應商和銀行進行資金貸款合作。

二、沃爾瑪拿什麼來整合產業鏈

以上這個商業模式中最重要的是什麼？就是沃爾瑪如果自己做的話，真的可以把流通環節的成本“從 5 塊錢降到 2 塊錢”。這對中國企業來說簡直就是天方夜譚，事實上就算是對美國的其他零售企業來說也是非常困難的。經濟學家斯通博士在對美國零售企業的研究中發現，在美國的三大零售企業中，商品物流成本占銷售額的比例在沃爾瑪是 1.3%，在凱瑪特是 8.75%，在西爾斯則為 5%。換句話說，就是在美國，沃爾瑪只花不到 2 塊錢，凱瑪特就得花 8 塊錢，而西爾斯得花 5 塊錢。假設年銷售額都是 250 億美元，沃爾瑪的物流成本要比凱瑪特低 18.625 億美元，比西爾斯低 4.25 億美元，其差額大得驚人。這個差額就是沃爾瑪打價格戰的第一個資本。

背景提示

2004 年 12 月 11 日，中國全面開放零售業市場，外來零售業巨頭因此大舉擴張，沃爾瑪與家樂福就是其中最具代表性的兩家。市場的開放讓中國零售業呈現出高速發展的局面，普通消費者更是體驗到了大型超市帶來的實惠與便利。然而，普通消費者可能很少去想，在“天天低價”後面所發生的是一場空前激烈並且影響深遠的商業競爭。那麼，我們究竟應該如何審視這樣一場零售業的開放，又應該怎樣看待沃爾瑪的商業策略呢？

具體是怎麼做的呢？沃爾瑪不要供應商上門送貨，而是自己在郊區的高速公路附近建一個非常大的物流中心，然後以此為據點，向方圓 320 公里的商圈

內的所有分店配貨，而這個物流中心的貨都是直接來自全球各地成本最低的地方。

我們中國企業的做法如何呢？我們是完全相反，希望最好都是供應商送貨上門，這樣連物流投資的錢都省了。然後靠什麼賺錢呢？不是靠零售的產品本身賺錢，而是靠向供應商收取管道費來賺錢。

這兩個商業模式哪個更簡單呢？顯然是第二個。在沃爾瑪出現之前，美國零售商基本上也都是這樣做的，一半的貨都是由供應商提供物流。第一個模式多麻煩啊，必須建立大型的資料庫，還要安排全球的供應鏈，又要買很多卡車，又要雇很多卡車司機。在第二個模式中超市就是倉庫，而在第一個模式中，沃爾瑪反而要建立一個中央物流倉庫，然後頻繁地補貨。想想都覺得麻煩，如果採用第二個模式，你作為大老闆能管好十來個人就可以經營好一家超市了，而按照沃爾瑪這種做法，一個超市配備的人手就得上百個。

那麼沃爾瑪的優勢從何而來呢？以最近開的福建長樂店為例，沃爾瑪一次就要招聘 500 個左右的員工，啟動資金是一般超市的十幾倍。可是你要知道，這 500 個人可不得了，有了這 500 個人，沃爾瑪在方圓 320 公里範圍內想多開一兩家店簡直就是易如反掌。因為每個新店都能得到這個中心的強大支援，比如說，商品價格怎麼定？直接把以前那家店裡負責這項工作的人調過來就行了。再比如說，當地老百姓是喜歡豆油還是喜歡菜籽油呢？問問以前那家店的人就行了。還有，在當地什麼報紙上做廣告最有效呢？以前那家店的人早就知道了。

換句話說，你不要看沃爾瑪現在好像不怎麼賺錢，也沒怎麼攻城掠地，佔領我們的市場份額，就以為沃爾瑪不值得一提。實際上，人家集結號還沒吹響呢，現在人家做的只是佔領一個個據點，而且現在招募的人全都是軍官。這就好像第一次世界大戰後的德國，當時德國必須裁軍，德國的策略就是只裁士兵，不裁軍官，這樣雖然達到了停戰條約規定的裁軍人數，但是部隊建制仍然是完整的。等到第二次世界大戰開始，一個軍官招募幾百個士兵，整個部隊就迅速恢復起來了，而且作戰指揮能力還是一樣優秀。換句話說，現在也許只有一個連的人馬，卻能瞬間變成一個軍團。這就是沃爾瑪的真正實力。

對比一下今天沃爾瑪在中國和美國的情況就清楚了。現在沃爾瑪在全中國只有 140 多家店，其中還有 100 多家是從好又多整合過來的，沃爾瑪自己其實也就是 40 來家。這個數字也就相當於十幾年前沃爾瑪美國本土配貨中心的數目。在美國，沃爾瑪的物流配送中心一般設立在 100 多家零售店的中央位置，

也就是說配送中心設立在銷售主市場。這樣一個配送中心就可以滿足周邊城市 100 多個銷售網站的需求，運輸的半徑比較短並且比較均勻，基本上是以 320 公里為一個商圈建立一個配送中心。沃爾瑪各分店的訂單資訊通過公司的高速通訊網路傳遞到配送中心，配送中心整合後正式向供應商訂貨。供應商可以把商品直接送到訂貨的商店，也可以送到配送中心。有人這樣形容沃爾瑪的配送中心：“這些巨型建築的平均面積超過 11 萬平方米，相當於 24 個足球場那麼大；裡面裝著人們所能想到的各種各樣的商品，從牙膏到電視機，從衛生巾到玩具，應有盡有，商品種類超過 8 萬種。”沃爾瑪在美國擁有 62 個以上的配送中心，服務 4000 多家商場。這些中心按照各地的貿易區域精心部署，通常情況下，從任何一個中心出發，汽車可在一天內到達它所服務的商店。

更重要的是沃爾瑪的策略是大軍團作戰，而中國的企業只是小打小鬧，連遊擊戰都算不上，因為你根本就無處躲藏，你能活多久就取決於人家幾時把店開到你對面。說沃爾瑪是大軍團絕對不是誇張，實際上沃爾瑪配送中心的效率真的不比美國陸軍低多少！

配送中心的一端是裝貨平臺，可供 130 輛卡車同時裝貨；另一端是卸貨平臺，可同時停放 135 輛卡車。配送中心 24 小時不停地運轉，平均每天接待的裝卸貨物的卡車超過 200 輛。沃爾瑪用一種盡可能大的卡車運送貨物，大約有 16 米加長的貨櫃，比集裝箱運輸卡車更長或者更高。在美國的公路上經常可以看到這樣的車隊，沃爾瑪的卡車都是自己的，司機也是沃爾瑪的員工，他們在美國各個州之間的高速公路上行駛，而且車上的每立方米都被填得滿滿的，這樣有助於節約成本。沃爾瑪的 6000 多輛運輸卡車全部安裝了衛星定位系統，每輛車在什麼位置、裝載什麼貨物、目的地是哪裡，總部都一目了然。因此，在任何時候，調度中心都可以知道這些車輛在什麼地方、離商店有多遠，也可以瞭解某個商品運輸到了什麼地方、還有多少時間能運輸到商店。對此，沃爾瑪精確到小時。如果員工知道車隊由於天氣、道路等某種原因耽誤了到達時間，裝卸工人就可以不用再等待，而是安排別的工作。

三、沃爾瑪軍團為什麼能壓縮成本

背景提示

沃爾瑪之所以能夠成就今天的商業地位，與企業一貫奉行的近乎嚴苛的成本控制密切相關，也由此引發了企業利潤與員工福利之間的問題。2006 年 4 月 26 日，代表 600 萬美國勞工的美國勝利聯盟在全美 35 個城市組織集會活動，抗議沃爾瑪的無醫療保險、低工資等政策。近年來，美國工會組織已多

次就非洲、亞洲、拉丁美洲的類似問題發起對沃爾瑪的訴訟。對於商業零售業來說，壓縮成本與商業競爭力之間有著最為直接的關係，這一點不僅表現在員工福利開支上，也體現在物流的中間環節上。那麼，沃爾瑪的物流成本壓縮到底達到了怎樣的水準呢？

如果你去問一個小超市的老闆：你知道你的店每天賣出多少瓶醬油嗎？他肯定回答不上來。為什麼？你怎麼會知道你的社區裡今天誰家沒醬油了。你問他一個月能賣掉幾瓶，他可能也說不清楚。可是如果你在全市有 100 家店呢？你會驚奇地發現這個總量是有規律的！這就是統計學裡所說的大數法則。當你的規模足夠大的時候，很多隨機的變數就會有一些規律性的特徵了。這樣沃爾瑪就有優勢了，因為它不用把錢壓在貨上了。一個小超市一個月只能賣掉一箱醬油，假如一箱 500 塊錢的話，一年才能賣 6000 塊錢的貨。而沃爾瑪一天就可以賣一箱醬油，壓在貨上 500 塊錢，一年就能賺 18 萬塊錢。就算大家都不打價格戰，利潤率都是 10%，如果你把 500 塊錢投給小超市，一年只能賺 600 塊錢，而如果你投給沃爾瑪的話卻能賺 1.8 萬塊錢。這就是差距！這裡的關鍵就是貨物的周轉率，也就是說在庫存上壓的錢轉得有多快。沃爾瑪的這個能力是美國競爭對手的五倍左右，在中國因為現在分店還沒建起來，所以暫時低一點，但是客觀地估計，這個能力大概是中國競爭對手的十幾倍甚至幾十倍。

我們就這個例子再多想一步。如果沃爾瑪說，我不要這麼多錢，我把價格定低一些，利潤率降低一半，還是能輕鬆賺到 9000 塊錢。沃爾瑪再仔細盤算一下，會發現大規模進貨的議價能力非常高，以前一箱醬油要 500 塊錢，這是供應商負責送貨的批發價，如果你自己去工廠大批量進貨，價格一下子就可以降到 290 塊錢。再加上自己做物流，成本很低，可能只有不到 10 塊錢，就算利潤的一半都拿出來建物流系統和 IT 系統，你還是有 5000 多塊錢的利潤。而你超市里賣的醬油現在可以打六六折！

這個物流成本資料並不是我們隨便想出來的。沃爾瑪的配送成本占銷售額的 2%，是競爭對手的一半。對比在中國的調研資料，一般來說物流成本占整個銷售額的 10%左右，有些食品行業甚至達到 20%或者 30%。所以現在中國一箱貨物如果零售價是 500 塊的話，其中大概有 100~200 塊是物流成本，如果把搬運工的工資和庫存管理的成本都算進去，可能就要 200~250 塊。這部分成本是供應商原廠價格所不包括的。而沃爾瑪的 2%是什麼概念呢？就是價格乘以 2%，所以 10 塊錢可能都說多了。

為什麼這樣說呢？因為沃爾瑪的搬運工成本非常低，而且是 800 名員工 24 小時倒班裝卸、搬運、配送。沃爾瑪的工人工資並不高，因為這些工人基本上都是初中生和高中生，只是經過了沃爾瑪的特別培訓。正因為這些工人學歷低，所以沃爾瑪敢欺負員工，不給員工交保險。在美國，雇主不給員工交醫療保險簡直是不可想像的。可是沃爾瑪呢？沃爾瑪目前在美國有 3700 家分店，員工人數為 130 萬，2009 年 1 月份的資料顯示，僅有 61 萬名員工享受醫療保險，占沃爾瑪全美員工的 49%。沃爾瑪在華盛頓州的員工中，僅有 20% 領取公共醫療保險援助，其他員工不得不自掏腰包繳納醫療保險等費用。沃爾瑪海外的 40 多萬名員工更難享受這種福利。所以你不要以為外資企業的福利就一定好，其實外資企業在這方面可能更兇殘。你不要一聽說沃爾瑪不願意在中國成立工會，就滿腔的民族自卑感，沃爾瑪在美國也堅決反對成立工會，最重要的原因就是工會每年有 2% 的工會費。那麼為什麼它現在同意在中國成立工會了呢？不是因為怕中國政府，它連美國政府都不怕呢！真正的原因是它發現中國的工會費其實都通過活動或福利的形式返還給工人了，而且中國的工會並不像美國工會那樣，比如美國工會 2007 年在全美 35 個城市搞大罷工，還會代表工人跟雇主談判工資等等。

四、沃爾瑪這條貪吃蛇的七寸在哪裡

沃爾瑪這樣大手筆地搞收購、開分店，它哪兒來的那麼多錢？其實這些錢跟它賺的錢比起來不過是九牛一毛 16000 多輛運輸卡車、62 個面積相當於 24 個足球場的配送中心又算什麼呢？且不說沃爾瑪擁有自己的衛星和遍佈全球的大型伺服器，僅僅是沃爾瑪的每一台貨物運輸車輛上都擁有衛星移動電腦系統這一點，我國企業就難以效仿。同樣，維持這一龐大網路的 IT 投入和升級管理費用也不是大多數企業能夠承擔的。門檻越高，將來被中國企業反超的機會就越小！所以我說，中國的企業都醒醒吧，別只看人家表面的東西了，想想人家背後的功夫吧！

這個功夫說到底是什麼？孫悟空降妖除魔靠的是七十二變，他的戰略就是靈活多變。比如跟二郎神鬥法，沒有別的，就是不停地變，技術和戰略相得益彰，所以百戰百勝，直到遇到了以不變應萬變的如來佛祖。那麼，沃爾瑪中國呢？說到底，衛星、伺服器和車隊，都是同一種技術——供應鏈管理。所以，最好的戰略應該是把供應鏈優勢發揮到極致。也就是以高效的周轉率抵消低毛利率的影響，以供應鏈優勢貫徹大大平價的策略。所以沃爾瑪就像一條貪吃蛇一樣，吃完下游吃中游，吃完中游又扶植屬於自己的上游。這個策略在美國可

謂以不變應萬變，直到遇到了以萬變應不變的中國市場。天天平價的策略決定了沃爾瑪的一個致命弱點：對營運成本的高度敏感。

這個弱點不幸在中國遭遇了前所未有的三大挑戰：第一，地租不再友好；第二，居高不下的物流成本；第三，競爭對手青出於藍而勝於藍。

五、沃爾瑪與萬達：四年間從牛氣沖天到被拋棄

沃爾瑪初到中國時真是牛氣沖天。當然，它是有資本牛氣的，畢竟直到今天沃爾瑪還是金融海嘯以來標準普爾 500 指數裡碩果僅存的不跌反漲的成分股之一。2000 年，萬達與沃爾瑪談判，以為大局已定，可以簽合同了，沃爾瑪卻只肯出一封信，意思是“我們對你的項目感興趣”。萬達只能捏著這封信，按照沃爾瑪的苛刻要求施工建造。等到沃爾瑪驗收完項目，要正式簽合同了，萬達才發現原來這個合同是美國總部開出的條件，各項條款都非常苛刻，而且沒有任何討價還價的餘地。

這還只是態度問題，態度背後的真正關鍵是地租。沃爾瑪的模式是超大型賣場，所以土地租金是最敏感的問題。這在美國當然沒有問題，家家都有兩三部車，而且地廣人稀，在城郊的高速公路進出口附近很容易找到面積龐大、地租便宜的地塊。但是在中國不同，沃爾瑪面對的一般消費者大多數是沒有私家車的。所以，這種量販店肯定不如社區店，或者說至少在數量上，量販店的發展空間相對有限。這還不是最要命的，最關鍵的是在美國這種荒郊野外的地方地租通常十幾年都不變，反正這種地塊多得是。沃爾瑪初到中國的時候都是美國總部越洋指揮，而且董事會裡一個在遠東地區做過商業的董事都沒有，所以，他們想當然地以為中國跟美國一樣。而在當時，沃爾瑪可以選擇的合作夥伴很多，而且開出來的租金條件都非常優惠。比如沃爾瑪與萬達合作的最早的六個項目，都是半年的免租期，算下來每平方米每月的租金大概也就 20 元。

可是今天呢？就算萬達對主力店的租金要求非常低，平均地租也已經漲到了每平方米每月 50 元。但是，萬達的這種合作是有它的考慮的，就是主力店必須給自己的商業地塊帶來足夠多的客流，這樣就會把主力店周圍的地租和房價帶上去，從而給萬達帶來更大的收益。不過，很快萬達就發現了，沃爾瑪也許做不到這一點，或者說不是做得最好的。所以，2004 年初，萬達開始跟沃爾瑪的競爭對手——家樂福進行接觸。於是就出現了戲劇性的一幕，頭一天萬達和家樂福接觸，第二天沃爾瑪就主動向萬達發函談合作事宜。在哈爾濱，萬達選擇了與大潤發合作，沃爾瑪被拋棄了。

如果要留下來也不難，反正免租期已經過了，優惠期也過了，那就按市價交租吧。沃爾瑪不願意也沒關係，萬達 2007 年開“萬商會”，來報到的超市就有 30 多家，沃爾瑪不願意不要緊，有那麼多企業排著隊希望入駐呢。畢竟是當年按照沃爾瑪的苛刻要求定制的賣場，硬體和細節設計都是超一流的，再加上沃爾瑪在那裡培育多年的商圈和客流量，也難怪會有那麼多企業垂涎欲滴。

六、成也物流，敗也物流：為什麼傳統優勢讓沃爾瑪在中國頭痛不已

很多調查資料顯示，在北京，沃爾瑪的人氣顯然不如家樂福。問題出在哪裡？選址？恐怕不是。問題並不複雜，總結起來就是一句婦孺皆知的話：不瞭解客戶。要瞭解中國消費者的習慣，的確比在美國困難，而且困難得多。在美國的大賣場裡，食物和熟食製品通常只占店面的 10%以下；而在中國的超市里，這個比例要在 50%左右。小習慣，大問題，就這一點讓沃爾瑪中國成也物流，敗也物流。

美國人吃飯簡單得很，初到北美的中國人恐怕會被嚇到。他們的早餐非常簡單，就是牛奶麥片。差別很小，最多就是燕麥片或者玉米片、燕麥方脆和即沖麥片的差別。牛奶更是簡單，也就是脫脂牛奶和全脂牛奶的差別。正餐呢？你問問同樣在 NBA 打球的麥蒂和姚明就知道這差別有多大了。麥蒂最喜歡吃的是老媽煮的義大利面，要是能配上奶奶做的醬汁，他就激動得眼淚都下來了。姚明呢？當然是上海菜，最喜歡的是老火靚湯。

這一點個人的講究對於消費者來說不算什麼過分的要求，但是對於沃爾瑪來說就頭痛了。在美國還好辦，麥片的保質期都很長，而且消費者買的最多的就是那幾個牌子。在中國就麻煩了，姚明媽媽今天煮的可能是魚湯，明天煮的可能是冬蟲夏草，後天煮的可能是老鴨湯……一個星期每天都不重樣。而且每次都要選一大堆配料，哪一樣沒有，姚明媽媽乾脆就一樣都不買了，改用另一個菜譜了。問題是上海、北京有千千萬萬個家庭，每天的菜譜都要看心情，既沒法預測，也沒法準備。沃爾瑪說，那我就只進貨消費最多的那幾樣好了。對不起，姚明媽媽一樣也不買了，去隔壁的家樂福買，或者寧可多走幾步去菜市場了。

沃爾瑪最擅長的是什麼呢？就是統計和預測全美國的麥片消費有多少，精確到每週甚至每天的消費量，然後跟生產商協商在全球哪個工廠定多少生產計畫，再運到美國的幾個配貨中心，頻繁地為各分店補貨。這樣有什麼好處呢？

一家沃爾瑪分店的麥片銷量是不太穩定的、波動的，但是一個州幾十家店的總銷量由於彼此之間抵消了這種不確定性，因而往往非常穩定，是可以預測的，這在統計學裡叫做大數法則。因此配貨中心的每種商品需求是非常穩定的，總庫存非常低。個別分店斷貨不要緊，因為兩天之內配貨中心就補貨到位了。由於節省了大量的訂貨款和庫存，所以整個企業的存貨周轉率、資金周轉率乃至資產周轉率都非常高。而且一旦形成了規模，基本上就可以所向披靡。在這種情況下，由於沃爾瑪的訂單規模本來就很大，這樣就可以把成本壓得很低，再加上周轉率高，一個百分點的毛利率就夠沃爾瑪賺的了。而其他競爭者呢？訂單規模沒有這麼大，周轉率也沒有這麼高，這就好像蹺蹺板一樣，要想維持跟沃爾瑪一樣的資本回報率就只能靠提高毛利率，而這樣做的結果是價格上永遠無法跟沃爾瑪競爭。如果反過來，要跟沃爾瑪定價一樣的話，企業就只能虧損，而且是規模越大虧得越慘，最後只能關門倒閉。

然而沃爾瑪的這套東西在無數個跟姚明媽媽一樣的中國消費者面前遇到了前所未有的挑戰。你能準確預計上海每天會消費多少條魚嗎？就算你能，那麼你怎麼能確定今天姚明媽媽是想煮鯽魚，還是鱸魚？是在你這裡買，還是去對面買呢？說到底，我們是“民以食為天”的國度，消費需求太細化了。美國人吃牛肉無非就是牛排，而中國人卻要分成牛眼肉、牛腩、牛尾骨等等部分。豬肉就更是麻煩，我們要分成裡脊、排骨、鮮肉、五花肉、後臀尖、豬頭肉、豬舌頭、豬耳朵、豬軟骨、豬下水等等，不新鮮肯定沒人買，可是分得這麼細，得有多少貨品要因為過期被處理掉？別的不用說，光跟美國總部彙報怎麼解決跟豬肉相關的進貨問題就得翻譯半天，因為美國人沒有這種習慣。所以，中國人這種孜孜不倦的飲食藝術，幾乎要了沃爾瑪模式所依賴的大數法則的命。更要命的是，超市里的貨品一半都是食品，食品裡又有一半是鮮活的，這就必須依靠短途供應鏈，配貨中心的效率反而不如供應商提供的物流有效。你想想雙匯冷鮮肉，就是這麼回事。

七、青出於藍？

沃爾瑪解決不了的問題，卻難不倒中國的本土企業。現在幾個內資超市的鮮活產品的確做得比沃爾瑪好，集外資和本土經驗於一身的台資超市更是獨佔優勢，大潤發、好又多都是其中的代表。而且沃爾瑪的高調進入還給大家提供了難得的借鑒學習的機會。以前大家可能不知道沃爾瑪的物流系統是怎麼搭建的，也不清楚沃爾瑪的配送頻率是什麼樣的，現在好了，沃爾瑪開在你對面了，天天盯著看也能學個八九不離十了。不知道怎麼培訓中層管理人員？等沃爾瑪

培訓好了，挖過來就是了。最難的應該是沃爾瑪靈魂的 IT 系統，不過這也難不倒中國本土企業。外資 IT 諮詢公司也跟著進入中國了，成套系統買過來就是了。於是幾乎在一夜間，我們發現中國大大小小的超市都開始用貨架而不是櫃檯了，開始用掃碼器來結帳了，開始跟銀行合作搞購物卡了，開始統一形象、統一服裝了，客戶服務部的態度也越來越好了。沃爾瑪和家樂福一樣，都是鯨魚，啟動了市場，卻沒有吃掉整個市場。

八、沃爾瑪的出路

那麼，沃爾瑪該怎麼辦？只能針對這三個問題做出必需的調整。而調整的基礎自然要立足於沃爾瑪現有的優勢：第一，沃爾瑪的物流管理系統仍然獨具優勢，只是現在適合中國人飲食習慣的物流問題沒有解決；第二，沃爾瑪作為標準普爾 500 指數中為數不多的抗金融海嘯績優股，其融資成本非常低。

既然物流成本降不下來，那麼就只能有兩個出路。第一個是橫向並購，以擴大規模，重新拾回大數法則的利器。這就是為什麼沃爾瑪要收購整合好又多。第二個是縱向並購，把其他環節的物流成本都省下來，這樣全產業鏈競爭，充分攤物流管理成本。考慮到外資企業並購的諸多不便，沃爾瑪改為扶持自己可以控制的合作夥伴，從而實現向上游的擴張。

這時，沃爾瑪的融資成本優勢就顯示出來了。試想一下，如果一家國內的超市企業決定貸款融資來組建自己的物流企業，新業務至少要取得 6% 的投資回報率才可行。而沃爾瑪呢？2009 年沃爾瑪發行 11 億日元的浮息債券，融資成本僅僅是倫敦浮息利率加上 60 個基點。以 9 月份的平均倫敦日元浮息利率估計，這個融資成本僅為 0.8%。換言之，新業務只要取得 1% 的投資回報率，沃爾瑪就賺了。同樣一個超市集團，現在可以用來支付利息的現金流是 1 億元，假設融資方要求的覆蓋率都是 2 倍，如果你是中國企業，最多只能融資 8.3 億元（有興趣的讀者可以用 1 億元除以 2 再除以 6% 就可得出 8.3 億元）；而如果你是沃爾瑪呢？你最多可以融資 62.5 億元（用 1 億元除以 2 再除以 0.8% 就可得出 62.5 億元）。何況沃爾瑪的融資方並不會要求那麼高的覆蓋率。說得簡單一點，對著燒錢，燒到 10 個億的時候你已經破產了，根本沒有現金周轉了，而沃爾瑪手裡還握著 50 個億沒動呢，正好把你低價買下來。

這樣總結起來，你才會發現沃爾瑪的可怕。你不要忘了，到今天為止，中國市場在沃爾瑪的全球總銷售額中不過是可有可無的一部分，可以賠錢也可以賺錢，可以收購也可以賣掉。實際上沃爾瑪已經退出了德國市場，收回來的錢

用來拓展中國市場和拉美市場。而對於中國本土企業而言，你如果丟掉了這個市場，就什麼都沒有了。

第四部分

新帝國主義的真面目

列 寧

帝國主義是 資本主義的最高階段

.....其中要包括帝國主義的如下五個基本特徵：（1）生產和資本的集中發展到這樣高的程度，以致造成了在經濟生活中起決定作用的壟斷組織；（2）銀行資本和工業資本已經融合起來，在這個“金融資本的”基礎上形成了金融寡頭；（3）和商品輸出不同的資本輸出具有特別重要的意義；（4）瓜分世界的資本家國際壟斷同盟已經形成；（5）最大資本主義大國已把世界上的領土瓜分完畢。

列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》
人民出版社 2001 年 4 月第 3 版，第 78 頁

第九章

看現代歐美帝國主義如何掠奪非洲：索馬里海盜的真正原因

郎言郎語：

海盜猖獗，引發全球深度思考。

請大家想一想，索馬里海盜為什麼會成為海盜？

黑鷹墜落，到底是誰改變了索馬里？

美國的一支部隊和索馬里人交戰，索馬里首都全城出動攻打美國人。

海盜問題，為何根源在海洋之外？

索馬里的民意調查發現 70%以上的沿海居民都支持他們的行動。為什麼？

2009 年上半年，奧巴馬在國際上大出風頭，因為他派美國海軍陸戰隊救出了被索馬里海盜俘虜的美國輪船的船長。這個新聞在全世界播出後，美國的大國、強國風範表現得淋漓盡致，全世界為之叫好。同時，全世界包括聯合國在內，一致譴責索馬里海盜的惡劣行徑，很多西方媒體的報導把索馬里海盜形容成十惡不赦之徒。而 2009 年下半年，中國遠洋運輸公司的船隻被劫持又讓索馬里海盜事件在中國備受關注。

索馬里海盜已經綁架了無數的船隻，也賺了不少錢，目前可能已經賺了接近 2 億美元。對索馬里人而言，這絕對是個“高科技”行業，從業人口從 100 人增加到 1000 人，對他們來說是非常好的事情。那麼，實情究竟如何？當你看到全世界都在譴責索馬里海盜的時候，當你看到威風凜凜的美軍幾槍就把索馬里海盜打死的那一剎那，請各位讀者想一想，索馬里海盜為什麼會成為海盜？他們為什麼會走到今天這一步？

背景提示

2009 年 10 月 19 日，中國籍貨輪“德新海”號連 25 名船員在印度洋遭海盜劫持。索馬里海盜團夥一名成員說，是索馬里海盜劫持了這艘貨船。遭劫貨輪屬青島遠洋運輸公司。中國海上搜救中心總值班室接到青島遠洋運輸公司的報告說，貨輪由南非開往印度途中，在塞舌耳島東北 320 海裡（592 公里）、摩加迪休東偏南 980 海裡（1815 公里）處的印度洋上向公司報告有武裝海盜登船，隨後失去聯繫。中國外交部副部長何亞非 2008 年 12 月 16 日在安理會索馬里海盜問題部長級會議上發言表示，僅 2008 年就有 6 艘中國籍或中方租用船隻在索馬里海域被海盜劫持。至今仍有 1 艘船隻、17 名中國公民未被釋放。

一、與世無爭的古國：索馬里

非洲人民是非常好的。我之所以這麼說，是由於我的親身經歷。我在沃頓商學院念書的時候，班上有個同學，是非洲的一位酋長，名字叫做馬泰·其卡翁達（Mathias Chikaonda）。整個中南部的非洲都屬於祖魯族，而祖魯族有八個部落，因此有八個酋長，他就是其中一個部落的酋長，他的屬地就在今天的馬拉維共和國。他們都是非常善良的人，這些人一直過著與世無爭的日子，在非洲大陸上優哉遊哉。

我的這位同學告訴我，他們常常出去打獵、耕種。我說，如果碰到野獸怎麼辦？他說他們有應付的辦法，比如說，如果遇到大象來抓你的話，你就要走直角，因為大象轉不了直角，大象總愛繞圈子。由於害怕碰到豹子，他們每次出遊，脖子上都會裹著獸皮，以防止被豹子咬斷喉管。他說他的親叔叔就碰到過豹子，跟豹子打得天昏地暗，由於叔叔的脖子上纏著獸皮，所以雖然受了重傷，但還是平安歸來。如果碰到豺狼通常沒事，因為豺狼不會攻擊比它長得高的動物。如果小孩子碰到豺狼怎麼辦呢？他說就要馬上找一塊木頭放在頭頂上，只要比豺狼高，豺狼就不敢攻擊你。

背景提示

索馬里位於非洲大陸最東端的索馬里半島上，北臨亞丁灣，東瀕印度洋，處於亞、非、歐三大洲，以及太平洋、大西洋、印度洋三大洋的交通要衝。據統計，每年通過蘇伊士運河的船隻大約有 1.8 萬艘，其中大多數都要經過亞丁灣。世界石油運輸的 30%也要通過這裡。600 年前，明代鄭和第五次遠航曾登陸過索馬里，今天的索馬里境內，仍有一個名叫“鄭和村”的地方。然而，索馬里周邊這片曾經傳遞友誼的水域再次進入我們的視野，卻是因為海盜猖獗。根據國際海事局統計資料，在 2008 年的 293 起海盜事件或海上武力搶劫事件中，有 111 起發生在索馬里海域，這個數字是 2007 年的兩倍。索馬里附近海域已成為世界上最危險的海域之一。那麼，索馬里究竟是一個什麼樣的地方，索馬里海盜又是一群什麼樣的人呢？

我問他如果碰到獅子怎麼辦，他說那就等著被吃掉吧，完全沒辦法，獅子太厲害了，因此獅子也就成為祖魯族的崇拜神祇。更有意思的是祖魯族的每一個酋長都有一個權杖。權杖頂端是用獅子的毛編織成的一個鳥巢，裡面放著一個獅子的“嘟嚕”。我好奇地問他什麼是嘟嚕，他說獅子之所以可怕是因為它的喉管附近有一個類似軟骨的組織，叫做嘟嚕，大約是手指長度的一半，就是這個嘟嚕讓萬物對獅子產生畏懼。而要取得這個嘟嚕是非常困難的，必須由巫師帶領著族人親手殺死獅子，獅子在死前的那一剎那，就會把嘟嚕吐出來，巫師就會在獅子屍體附近仔細尋找這個嘟嚕。他說當他拿著這個放有嘟嚕的權杖時，他驚奇地發現，他的族人全都驚恐地看著他，就像他們看到了獅子一樣，實在太神奇了。

我跟這位同學相處了幾年，我從他那兒學到了不少東西。非洲人的習慣跟我們是完全不同的。比如我問他，你喜不喜歡吃這個菜？他說我非常喜歡，同時卻做出搖頭的動作。非洲人的文化跟我們完全不同，但他們卻是非常善良的人。我的同學從沃頓商學院畢業之後就回到馬拉維共和國準備當總統去了，他的第一份工作是馬拉維中央銀行的總裁，下一步就要當馬拉維的總統。因為在非洲這麼高學歷的人是非常少的，這就是非洲的酋長制。

索馬里有五個部落，所以他們的國旗圖案是五角星。他們也一直過著與世無爭的日子，並且具有非常悠久的歷史，跟我們中國一樣，都是文化古國。西元一世紀，他們就有港口了，那時就開始跟羅馬和希臘進行海上貿易。那個時候我們還沒有海上貿易，我們是純粹的大陸國家。西元七世紀，阿拉伯的商人大量湧入索馬里，當索馬里人跟阿拉伯人進行交易的時候，他們發現阿拉伯人非常有道德，交易非常公平，從來不騙他們。索馬里人認為這是由於阿拉伯人

信仰伊斯蘭教，所以具有很高尚的道德情操。因此從七世紀開始，索馬里就接受了伊斯蘭教。

12、13 世紀之後，開始形成城邦，當時的情形類似於我們的戰國時代。到了 15 世紀，鄭和第五次下西洋的時候，就到了他們的首都，當時叫木骨都束，今天叫做摩加迪休，是一個歷史悠久的古城。

二、索馬里災難的開始

背景提示

在聯合國統計的全世界最不發達國家中，索馬里以人均 GDP 不足 150 美元；位元列倒數第一，據國際救援組織的不完全統計，在索馬里全國 900 多萬人口中，目前需要救助的人數超過 320 萬，占全國人口的 1/3。從過去對這個國家民眾的描述中我們不難看到：這裡的居民待人彬彬有禮，言談舉止講究禮貌，社會交往注重禮儀，具有強烈的民族感情。在社會交往場所，索馬里人非常講究自己的著裝，約會守時，熱情好客……那麼，這樣一個追求禮儀、道德的人群又怎麼會變得如此貧窮，他們中又為什麼會出現一些橫行海上、公然劫掠的海盜呢？

到了 19 世紀，索馬里的噩夢開始了。1887 年，索馬里北部被英國佔領，成為英屬索馬里。1925 年，索馬里南部被義大利佔領，成為意屬索馬里。一直到 1960 年，英國和義大利才從索馬里退出，索馬里成為索馬利亞共和國。但是這才是索馬里災難的開始，英國和義大利離開之後仍然在當地扶持自己的代理人，目的就是掠奪索馬里的財富。結果搞得索馬里一窮二白，連年饑荒。我相信各位讀者看到這裡就能理解索馬里人為什麼這麼痛恨歐洲人和美國人了。

到了 20 世紀 60 年代，索馬里的不滿情緒已經非常嚴重，因為英國和義大利撤出的時候隨意劃疆界。索馬里周邊有兩個鄰國——埃塞俄比亞和肯雅，埃塞俄比亞有一塊領土原來是索馬里的，肯雅也有一塊領土原本是索馬里的。當時由於帝國主義只佔據索馬里的一小塊，因此就把其餘的領土送給埃塞俄比亞和肯尼亞了。索馬里獨立之後就希望把這些領土要回來，因為這原本就是他們的，只是被帝國主義給劃分出去了。為此，從 1960 年開始打了不少仗。

1963 年，當時的蘇聯替索馬里組織了 1 萬人的軍隊，到了 1964 年，索馬里開始進攻埃塞俄比亞，結果打了敗仗，一直到了 1978 年，索馬里全線潰敗，到了這個時候，索馬里不聽蘇聯老大哥的，想投奔美國了。

到了 20 世紀 80 年代，美國開始染指索馬里，美國總共投入 8 億美元的援助，義大利投入了超過 10 億美元的援助。這兩個國家投入的援助加起來已經是索馬里 GDP 的一半，可是索馬里由於連年戰亂，軍閥割據，因此腐敗橫行，當他們拿到 18 億美元的援助之後，大部分錢都進了私人的口袋。很多美國援助的物品都被拿到黑市去賣，索馬里老百姓生活更艱難了。一直到 20 世紀 80 年代末期，冷戰結束，美國開始對索馬里的土地失去興趣，度正也不打仗了，也不跟蘇聯對抗了，何必再援助你們呢？因此美國撤出，索馬里全線崩潰，變成了一個無政府的國家，內部更是由於連年戰亂，老百姓民不聊生。

所有你能想像到的可怕的情況在索馬里都出現了。到了 1992 年，聯合國派維和部隊去索馬里維持治安，已經維持不住了。到了 1994 年，發生了一件事情。美國的一支部隊和索馬里人交戰，索馬里首都全城出動攻打美國人，美國軍隊慘敗，直升機也被索馬里人擊落了。美國人也很有趣，關於那場慘敗，他們毫不掩飾，還拍了一部電影，叫做《黑鷹墜落》。

1994 年美軍這場戰役打敗之後，克林頓總統下令撤出。1995 之後，外國勢力完全撤出的結果是留下了一個權力真空的索馬里。五大部落自相殘殺，征戰不休，搞得民不聊生，簡直是人間地獄。在這個時候，由於整個司法系統解體，所以伊斯蘭教就負責維持當地的治安，以伊斯蘭律法為基礎的宗教法庭取代了政府。這個宗教法庭不但維護老百姓，防止搶劫、販毒，同時也擔負起教育、衛生等工作。這個時候，美國人做了什麼？就因為美國人不喜歡伊斯蘭教，所以美國竟然在 2006 年向埃塞俄比亞提供武裝，讓他們進入索馬里攻打伊斯蘭法庭聯盟的軍隊。

埃塞俄比亞在美國人的支持之下，連戰皆勝，最後把索馬里的伊斯蘭法庭聯盟徹底擊潰了。我們可以看到，帝國主義從 1887 年開始一直到 2008 年，從來沒有停止過凌辱這個國家。老百姓日子過不下去了，於是去當海盜。

三、從漁民到海盜：他們為何鋌而走險

背景提示

在 2006 年之前，索馬里海域還是世界上最安全的航道之一。2006 年，索馬里大部分地區被教派武裝控制，他們制定了嚴格的法律，海盜這個職業是絕對不允許的。如有違反，必定受到法規的懲罰。國際海事局官員指出，這種法規很有效，“2006 年的整個夏季幾乎沒有海盜襲船事件發生”。而美軍的干預不僅導致了“黑鷹墜落”，更導致了一場國際性的災難。按照廣泛流

傳的描述，在船上吃烤山羊，嚼阿拉伯茶葉，同時熟練使用定位儀和衛星手機以及 AK47……這就是今天索馬里海盜的標準形象。可是很少有人去想，購置這些海盜裝備的錢本來是當地漁民用於生產與生活的。那麼，生活富足的當地漁民又為何要購買武裝，鋌而走險呢？

索馬里有長達 3300 公里的海岸線，當地漁產豐富，整個非洲最大的漁場都在這裡。盛產金槍魚、對蝦和龍蝦等，是非常好的一塊地。可是由於索馬里處在無政府的狀態，所以歐美各國的船隊大量進入索馬里，他們做了兩件事，第一件是滅絕性捕撈。什麼叫滅絕性捕撈？通常在捕撈的時候，比如說捕撈阿拉斯加螃蟹，按照美國自己的規定，螃蟹捕撈上來以後要用尺子量一下，看夠不夠標準。所謂夠標準就是要長大的螃蟹，比如說長度超過 20 釐米的螃蟹才能送到市場，20 釐米以下的要放回海裡，讓它們長大、繁殖，這樣才能連續捕撈。你不能把小螃蟹都捕撈光了，如果你把小螃蟹和母螃蟹都捕撈光了，明年就沒有螃蟹了。

美國人在自己的漁場捕撈時嚴格執行這個法律，可是當歐美國家的船進入索馬里捕撈的時候，卻完全不顧及這一點，全部捕撈光，連最小的螃蟹都捕撈走，完全不給索馬里漁民任何生存的機會。索馬里的漁民被逼得活不下去了，於是組織自衛隊，叫做索馬里海防志願者，目的就是驅趕這些漁船。如果趕不走，就把人抓起來，讓他們交贖金，補償滅絕性捕撈的代價。你們覺得索馬里做錯了嗎？在一個無政府的時代，帝國主義這麼欺壓它，滅絕性的捕撈讓索馬里的漁民無法生存，這些漁民組織海防志願隊去保護自己的權益，驅趕外國滅絕性捕撈的船隊，他們做錯什麼了？他們並沒有做錯。

其實滅絕性捕撈還不是最可恨的，更可恨的是核輻射，他們把化工原料的廢料全都倒在索馬里海灘上，根據我們的資料顯示，2005 年就有 300 多人死于無名的毒症。追溯這些毒物的來源，基本上都是歐洲的化工廠跟醫藥機構，還有義大利前殖民者。義大利黑手黨經營的最重要的業務，也是利潤最豐厚的業務，就是處置有毒物質，包括核廢料。他們負責運輸，索馬里就是他們的垃圾場，把這些從美國、歐洲運來的核廢料直接倒在索馬里的海灘上。這就是我看到的索馬里。

四、他們沒有明天

背景提示

關於索馬里，新華社在相關報導中曾經使用了這樣一段話來描述：“在

許多索馬里人的心中，昨天是黑暗的，充滿饑餓、恐懼與失去親人的痛苦；明天是窒息的，沒有希望和目標；顧得上的只有今天，要想方設法地生存，哪怕鋌而走險。”為了應對索馬里海盜，已經有多個國家向索馬里海域派出了護航艦船。然而，美國第五艦隊發言人簡·坎貝爾卻說出了另外一段耐人尋味的話：“儘管各國軍艦的到來產生了一定作用，但我們仍然要說，僅靠海軍力量永遠無法徹底解決問題。這個問題來源於岸上。”

索馬里的獨立新聞媒體瓦德赫新聞曾經對海上武裝劫持國際船隻的行動進行過民意調查，結果發現 70%以上的沿海居民都支援他們的行動。為什麼？就是因為我前面所說的，抓你是活該，你們把我們的魚蝦全部捕撈光了，一點都不留給我們，我們活不下去，你們還把核廢料都倒在我們的海灘上，不抓你抓誰？他們還舉了一個例子，在美國獨立戰爭時期，由於當時美國沒有海軍，美國革命的先驅者喬治·華盛頓和他的同志們也採用海盜的方式阻擋侵入領海的外國船隻。所以美國的國父華盛頓也幹過索馬里海盜幹的事，他也是拿過贖金的人，否則怎麼養活美國的軍隊？

就因為華盛頓是美國人，所以被當成民族英雄，索馬里人卻被當成海盜打死。這公平嗎？華盛頓的愛國行為受到美國人民的讚揚，對於索馬里今天的局勢也應該如此理解。這是索馬里人自己講的。我們也曾經遭受過帝國主義無情的侵略，現在我們終於站起來了。可是，不是每一個國家都站起來了，今天海盜橫行的索馬里就沒有站起來。它從 1887 年開始，甚至早在 1846 年，就一直受到帝國主義的侵略，直到今天，還是沒有擺脫噩夢。

列 寧

帝國主義是 資本主義的最高階段

對自由競爭占完全統治地位的舊資本主義來說，典型的是商品輸出。對壟斷占統治地位的最新資本主義來說，典型的則是資本輸出。

列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》
人民出版社 2001 年 4 月第 3 版，第 53 頁

第十章

看現代歐美帝國主義如何掠奪非洲：外媒批評中國非洲戰略的真正原因之一

郎言郎語：

什麼叫帝國主義？帝國主義就是不僅要自然資源，而是從農業到工業到各種可能牟利的產業，都要牢牢控制在自己手裡。

真正的帝國主義不是控制產業，這種水準太初級了，真正的帝國主義是從思想上控制一個國家和民族，在產業上讓你完全依附宗主國。

如果可哥或者咖啡的國際價格大幅下挫，或者國際糧食價格大幅上漲，那麼象牙海岸就沒有足夠的外匯從美國、歐洲或者澳洲購買糧食，這樣國內就會發生饑荒和動亂。在這種情況下，你敢不依賴宗主國嗎？

為什麼讓小密特朗來非洲？長期殖民非洲的法國在非洲有著龐大的政治、經濟和軍事利益，和當地的利益集團有很多不能見天日的暗箱交易。

2009 年 11 月 8 日下午，在埃及沙姆沙伊赫，溫家寶在中外記者會上被記者問道：“中國只對非洲的自然資源感興趣，您怎麼看？”溫家寶回答道：中國到非洲是掠奪資源、搞所謂的“新殖民（帝國）主義”，這種論調由來已久，

其實不值得一駁。溫總理這個回答姿態是非常高的，也是跟他的大國總理身份相稱的。

那麼，我作為一個經濟學家，如果在國際貨幣基金組織或者世界銀行開會的時候也被人問到這個問題，該怎麼辦呢？我金鄭重其事地回應道：是的，我們真的只是對自然資源感興趣，而且不好意思，我們的野心可能還沒有你說得那麼大，其實，自然資源都談不上，我們主要就是對非洲的能源和礦產資源感興趣，而且願意用非洲同意的價格來購買這些資源。那麼請你告訴我，你們這些帝國主義國家是怎麼掠奪非洲的呢？

什麼叫帝國主義？帝國主義就是不僅要自然資源，而是從農業到工業到各種可能牟利的產業，都要牢牢控制在自己手裡，比如對非洲的農業產業進行毀滅式操縱。而我們絕不會這樣做，我們只是平等地與非洲朋友做貿易，貿易的價格不是我們操縱的，而是雙方平等協商的。

一、獨立，並不意味著擺脫帝國主義

我舉個例子幫大家理解一下什麼是真正的帝國主義。有一個國家叫象牙海岸，以前是法國的殖民地。其實這個國家的名字就是法國人起的，在法語中的意思是象牙海岸，因為當年法國人從非洲獵取的象牙就是從這裡起運賣到歐洲的。雖然現在殖民制度早已消亡，但是法國在象牙海岸的勢力仍然不容小覷。關係國計民生的電力、電信、能源等行業仍然由法國資本壟斷著。例如，象牙海岸電信的控股方就是法國電信，前者旗下的 ORANGFI、AVISO 等公司選用的都是法國產品，從而給其他國家的產品設置了門檻，像我國的華為公司這樣的通訊設備提供商，在開拓象牙海岸市場時就遇到了很大困難。

真正的帝國主義不是控制產業，這種水準太初級了，真正的帝國主義是從思想上控制一個國家和民族，讓你在產業上完全依附宗主國。因此，法國統治者在思想上推行兩個基本政策，一是同化（assimilation），二是關聯（association）。同化就是在殖民地各個領域都優先使用法語，在體制、法律和社會管理的各個方面都沿用法國的制度。關聯就是指在涉及本地人的各個方面，只有在與法國利益一致的前提下，才能保留本地的慣例和風俗。

就算到了戰後，法國意識到象牙海岸獨立已經很難避免，於是戴高樂政府決定有計劃地讓象牙海岸獨立。這樣形式上獨立之後，殖民地仍然會最大限度留在法國的政治和文化影響範圍之內。因此，法國的“教化使團計畫”（mission civilisatrice）就擔負著在非洲傳播文化的重任。這背後是什麼心理？

就是法國人對自己那套文化非常高的自尊心！法國人在這方面是出了名的，如果你在巴黎旅遊，用英語問路是行不通的，不是因為法國人聽不懂英文，你問他們，他們都會回答，但是全都用法語回答，所以他們其實明明就是聽懂了，但是就是不肯低下他們高傲的頭顱，用英語回答。

思想是基礎，經濟才是真正的要害。實際上，象牙海岸這個國家是非常有意思的，20 世紀 60 年代獨立之後反而更依賴法國了，獨立前象牙海岸不過有 3 萬多法國人，獨立之後反而有了 6 萬多法國人。要知道，當時整個象牙海岸的人口才 1000 萬左右，而這些法國人大多數都是律師、教師、管理人員，還有經濟和技術顧問等，換句話說，整個象牙海岸的管理層幾乎全是法國人。大量法國公民繼續供職于象牙海岸的公共機構，特別是一些與經濟有關的職位。獨立後僅僅數年之內，在象牙海岸工作的法國人就超過了殖民地時期的任何時候。

那麼法國人是怎麼做的呢？搞出口導向型經濟！法國人把象牙海岸的可哥生產和出口做成了世界第一，把咖啡生產做成了非洲第一，世界第四。實際上，象牙海岸當年的經濟也跟今天的中國一樣風光，它在 20 世紀 60 年代年均 GDP 增長率是 6.17%，70 年代更是達到了 13.67% 的高水平。但是很快 20 年過去了，80 年代以後每年也就是兩個百分點左右的增長，趕上個什麼危機還得倒退不少。

這不是很奇怪嗎？對歐洲人和美國人來說，他們對咖啡的依賴，就跟依賴中國生產的便宜襪子差不多，襪子還不用天天買，咖啡可是每天都必須喝的。同樣，可哥是製造巧克力的必需原料，歐洲人根本離不開這東西，那麼為什麼象牙海岸還會這麼被動？

二、第一個圈套：比較優勢

比較優勢是國際貿易理論中最重要的概念，簡單來說就是：與其你我都生產蘋果和梨，不如我生產成本比較低的蘋果，而你生產成本比較低的梨，然後我們拿蘋果和梨進行交換，這樣大家吃到的蘋果和梨都更便宜。這個理論很動聽，但是卻被帝國主義國家扭曲了。

然而，現實的世界經濟格局卻是：美國、歐洲和日本這三個經濟體都是以工業補貼本國的農業，特別是糧食、棉花的種植，以及類似牛奶這樣的准糧食農產品，因此他們的成本很低。這樣非洲國家只能被迫去種經濟作物，因為如果非洲國家種小麥的話，價格肯定競爭不過獲得大量補貼的美國小麥或者澳洲

小麥。在所謂比較優勢的教條之下，象牙海岸只能種植成本低的可哥和咖啡了。最後的結果就是可哥和咖啡的種植面積占全國可耕地面積的 60%；從事與可哥和咖啡經營相關活動的人員有 400 多萬人，占全國人口的 25%；年產值占國內生產總值的 10%；全國稅收的 30%~40%來自可哥和咖啡生產行業；兩者的出口收入占國家出口總額的 42%。

這樣會帶來什麼問題？可哥和咖啡產業在象牙海岸經濟中佔有舉足輕重的地位，它們的盛衰牽動著象牙海岸整個經濟的脈搏。換句話說，如果可哥或者咖啡的國際價格大幅下挫，或者國際糧食價格大幅上漲，那麼象牙海岸就沒有足夠的外匯從美國、歐洲或者澳洲購買糧食，這樣國內就會發生饑荒和動亂。在這種情況下，你敢不依賴宗主國嗎？你不敢！

三、第二個圈套：私有化

那麼，如何讓可哥或者咖啡的國際價格非正常的突然大幅下挫呢？辦法就是去遊說非洲國家搞改革，打著發展經濟的幌子搞私有化，然後再利用國際制裁的手段來控制非洲國家的進出口，從而控制價格。

象牙海岸獨立之後，政府就建立了一個名叫“全國支持農業生產穩定價格基金”的組織來管理全國的農業。有了這個組織，種植者們就喪失了生產和定價的自主權，而政府卻可以憑藉壟斷獲取大量的資金。這個“基金”管理的時期，其實就是前面所說的象牙海岸 GDP 增速最快的時期。探究其中的原因，就是因為政府壟斷了採購和進出口。但實際上，這個時期也製造了很多的社會問題，那就是大多數的財富都流入了政府官員之手，被拿去腐敗了，國民根本沒有得到所謂“經濟增長”帶來的好處。

這些問題隨著時間的推移逐步暴露出來，於是種植者就提出要求了，他們呼籲改革。而這個時候，國際上也掀起了一股私有化的浪潮，於是象牙海岸政府被迫放鬆了對可哥和咖啡的國家壟斷。到了 1999 年，國際貨幣基金組織更是對象牙海岸實行了制裁，迫使象牙海岸政府搞改革。當然了，改革的結果就是政府把可哥和咖啡的管理權交還給種植者，而政府僅僅徵收兩種捐稅：一個是統一稅，可哥的稅率是 220 非郎 / 公斤，咖啡的稅率是 10 非郎 / 公斤；另一個是登記稅，可哥和咖啡的稅率都是 5%。

接下來就是外資企業打著私有化的旗號大張旗鼓來到象牙海岸，它們輕而易舉控制了這個非洲國家的可哥業和咖啡業。象牙海岸的可哥工廠只有 4 個，

而且全都是外資的，加工能力大概只有可哥產量的 18%。象牙海岸的咖啡加工廠更少，只有 1 個，也是外資的，加工能力大概只有咖啡產量的 12%。

以下是象牙海岸的可哥加工企業名單：

1. SACO 公司，隸屬於瑞士 BARRY-CALLEBAUT 集團，有 3 個加工廠，年加工能力大約 100 000 噸可哥豆；
2. UNICAO 公司，隸屬於四大糧商之一的美國 ADM 集團，有 1 個加工廠，年加工能力大約 90 000 噸可哥豆；
3. MICA0 公司，隸屬於四大糧商之一的美國 CARGILL 集團，有 1 個加工廠，年加工能力大約 100 000 噸可哥豆；
4. CEMOICI 公司，隸屬於法國 CEMOI 集團，有 1 個加工廠，年加工能力大約 60 000 噸可哥豆。

以下是象牙海岸的咖啡加工企業名單：

5. CAPRA/NESTLE 公司，隸屬於瑞士雀巢集團，有 1 個加工廠，年加工能力大約 30 000 噸咖啡豆。

四、軍事行動為經濟利益服務

可是，為什麼這些外資企業在象牙海岸能有這麼大的影響力呢？他們首先是安排了大量的經濟顧問和政治顧問去直接參與象牙海岸的政府運作。一旦象牙海岸政府不聽話，就扶植親法的反政府力量。如果反對派不能推翻現政府，乾脆就直接派兵解散政府。各位讀者看看以下的真實事件就清楚了，這就是 2004 年象牙海岸衝突內幕。

象牙海岸總統巴博搞了一個“青年愛國軍”，用來做什麼呢？一是抗議希拉克支持反對派武裝，二是恐嚇那些在象牙海岸的法國僑民。這個“青年愛國軍”趁反對派內部鬧分歧的時候，對反動派發動了空襲。法國知道以後大為惱怒，就等一個動手的藉口。

2004 年 11 月 6 日，這個藉口終於等到了。當天下午，象牙海岸政府 120 軍襲擊了反政府武裝控制區的一個法軍陣地，結果有 9 名法國人和 1 名美國人死亡。這一來，法國軍隊二話不說，擊落了象牙海岸政府軍的四架戰鬥機、五架武裝直升機和一架運輸直升機，徹底摧毀了象牙海岸的空軍力量。緊接著，法國又向國際社會宣佈“象牙海岸形勢日益緊張，為保護法國公民的安全，將

三架幻影 F1 戰鬥機部署到了加蓬首都自由市的法國空軍基地”。法國國防部隨即又向象牙海岸派遣了 300 多名軍人增援當地的法國維和部隊。2004 年 11 月 8 日，法國武裝就佔領了象牙海岸總統府周圍地區。

我們再來看看 2008 年 10 月 6 日法國巴黎刑事法院開審的所謂“安哥拉門”事件，這進一步向我們揭示了法國是如何操控前殖民地國家的。在這個所謂的“安哥拉門”事件中，有 40 多名被告涉嫌在 20 世紀 90 年代安哥拉內戰期間向安哥拉走私軍火。

這個案件的被告名單中有一連串的大人物，例如：雅克·阿塔罩，密特朗和薩科齊的顧問；阿爾卡迪·蓋達馬克，國際軍火掮客；皮埃爾·法爾科內，法國富商，曾是安哥拉最大石油公司的董事長，也是國際軍火掮客；查理斯·帕斯瓜，前內政部長；保羅·魯普·蘇利澤爾，法國作家。當然了，這個名單中有一个人，那更是引人注目，他就是密特朗的兒子、曾任愛麗舍宮非洲事務顧問的讓·克里斯多夫·密特朗（也就是小密特朗）。

五、裡應外合，他們將非洲洗劫一空

1973 年，27 歲的小密特朗以法新社記者的身份被派到西非，他在西非一待就是 9 年，混成了一個“非洲通”。到了 1981 年，密特朗當選法國總統，兩年後，他就安排兒子擔任總統非洲事務顧問佩恩的助手。1986 年，他更是一腳踢開佩恩，讓兒子取而代之。從 1986 年開始到 1992 年，小密特朗毫無疑問地成為非洲政治舞臺上的重要人物。

為什麼讓小密特朗來非洲？長期殖民非洲的法國在非洲有著龐大的政治、經濟和軍事利益，和當地的利益集團有很多不能見天日的暗箱交易，因此，法國總統都是任用親信來充當自己在非洲的代言人。到了小密特朗的時候，他膽子大，什麼都敢做，凡事又都有“我老爸說了”做盾牌，20 世紀八九十年代法國在非洲的許多重大行動，像幫助薩伊蒙博托政府對付古巴僱傭軍、幫助乍得哈布雷政府對付利比亞軍隊，無一沒有這位小密特朗的重要參與。

他與軍火商的搭線，先是通過前內政部長的顧問瑪律齊亞尼結識了法爾科內，隨後又認識了蓋達馬克。而這幾位早在 20 世紀 80 年代就開始在安哥拉走私軍火。有著特殊身份的小密特朗被拉下水之後，就利用職務為非法軍火交易大開方便之門。在 1993 年和 1994 年兩年間，他就拿到了安哥拉政府 180 萬美元的回扣。據專家稱，這些非法軍火交易中的雷管和地雷，就足以帶來內戰戰火中的安哥拉 50 萬到 100 萬的人口死亡，這其中，大多數都是戰區的無辜

平民。還有 1990 年的盧旺達內戰，那裡的軍火交易也同樣充斥著這位小密特朗的身影。

說到了小密特朗，還有一位也不得不提，那就是柴契爾夫人的兒子小柴契爾。他在 2004 年 8 月 25 日因涉嫌參與赤道幾內亞政變在南非被捕。據《衛報》的資料說，1985 年小柴契爾就在英國政府和沙特政府 200 億英鎊的軍火交易中充當了中間人。此事被披露之後，柴契爾夫人讓兒子否認了和交易有關的所有指控，安排他輾轉移居到了南非，繼續他那奢華的生活。

所以，如果我有機會回答本章開關西方記者提出的那個問題的話，我還會補充一句：我們不會像西方前輩那樣，看非洲什麼值錢就把什麼掠走，只留下一片赤貧的大陸。我們為了實現我們的價值觀——通過分享經濟發展的成果，徹底改善當地人民的生活狀況，我們會把從當地賺的錢拿出來，用來修公路、建醫院、辦學校，一句話，回饋非洲人民，而不是腐敗的官員。我們認為，這樣讓非洲老百姓切切實實得到發展的紅利，會比西方國家動輒禁運制裁，還要附加不切實際的政治條件甚至武力干涉更為有效。

列 寧

帝國主義是 資本主義的最高階段

輸出資本的國家幾乎總有可能獲得一定的“利益”，這種利益的性質也就說明了金融資本和壟斷組織的時代的特性。

列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》
人民出版社 2001 年 4 月第 3 版，第 56 頁

第十一章

看現代歐美帝國主義如何掠奪非洲：外媒批評中國非洲戰略的真正原因之二

郎言郎語：

“新殖民主義”指責源於何處？

2009 年，中國與非洲雙邊貿易突破 1000 億美元。歐洲還能坐得住嗎？再這麼下去，中國遲早要取而代之！

欲加之罪，何患無辭！

對於在非洲一直有極強傳統利益的歐洲國家來說，就是不可容忍的“侵略”，他們稱之為“中國大收購”、“中國入侵非洲”。

他們搞了半天制裁，就是為了增加跟蘇丹談判的籌碼，廉價拿下蘇丹的油田，可是中國人的到來卻破壞了這種遊戲規則。

這就註定了我們一進入蘇丹就會遭到美國嫉恨。

一、西方視角看中非關係

近年來，中國對非政策頻頻遭遇西方媒體的妖魔化。在上一章中曾經提到，2009 年 11 月 8 日下午，在埃及沙姆沙伊赫，溫家寶總理在中外記者會上再次被問及這一問題。

如果說中美輪胎戰中，列資料、講事實就有可能扭轉局面的話，溫家寶總理現在面對的就是更加複雜的局面：不管我們怎樣回答，西方媒體都一定會根據他們的需要進行重新解讀。

背景提示

2009 年 11 月 8 日，國務院總理溫家寶在埃及沙姆沙伊赫出席中非合作論壇第四屆部長級會議時，公開回應西方對中國“新殖民主義”的攻擊。他表示，“中非貿易合作是建立在互利共贏、開放透明的基礎之上的，中國對非洲的支持和援助過去沒有、將來也永遠不會附加任何政治條件”。溫家寶反問西方記者：“為什麼只對中國加以指責？這究竟是非洲人的意見，還是西方人的意見？”那麼，為何西方記者會指責中國？西方記者代表的到底是誰的意見呢？

根據溫總理的回答，“如果熟悉歷史就會知道，中國同非洲的關係不是從現在開始，而是從半個多世紀以前就開始了”。這話是事實，然而西方感興趣的卻是 1999 年以前，非洲的經濟增長與中國幾乎沒有任何關係，而在這之後，非洲經濟的增長或蕭條都跟中國息息相關，如圖 11-1 所示。特別是美國和歐洲經濟在科技網路泡沫破滅以及“9·11”事件後都有一定的停滯，但是非洲幾乎沒有受到影響，走勢反而跟中國一樣了。

背景提示

非洲是人類文明的發源地之一，然而非洲大陸並沒有沿著自己的社會軌跡演化發展，其原因就是西方殖民者的入侵。從 15 世紀開始，非洲的黃金、象牙，包括非洲的人口都成為被劫掠的對象。19 世紀 70 年代以後，西方列強掀起了瓜分非洲的浪潮，僅用了 30 多年，就將非洲瓜分殆盡，非洲由此成為了西方列強的原料基地。20 世紀以後，西方各國大量向非洲投資，利用當地充足的原料和廉價的勞動力攫取高額利潤。在投資的浪潮下，非洲原有的產業結構遭到了破壞。那麼，今天控制非洲經濟的是誰？誰佔據對非洲貿易的最大宗呢？

簡單來說，中國加入 WTO 以來，非洲對中國經濟逐漸產生了非常強烈的依賴，尤其是在 2000 年之後，非洲的經濟增長幾乎完全與中國同步。

這些我們認為是成就，可是對於在非洲一直有極強傳統利益的歐洲國家來說，就是不可容忍的“侵略”，他們稱之為“中國大收購”、“中國入侵非洲”。

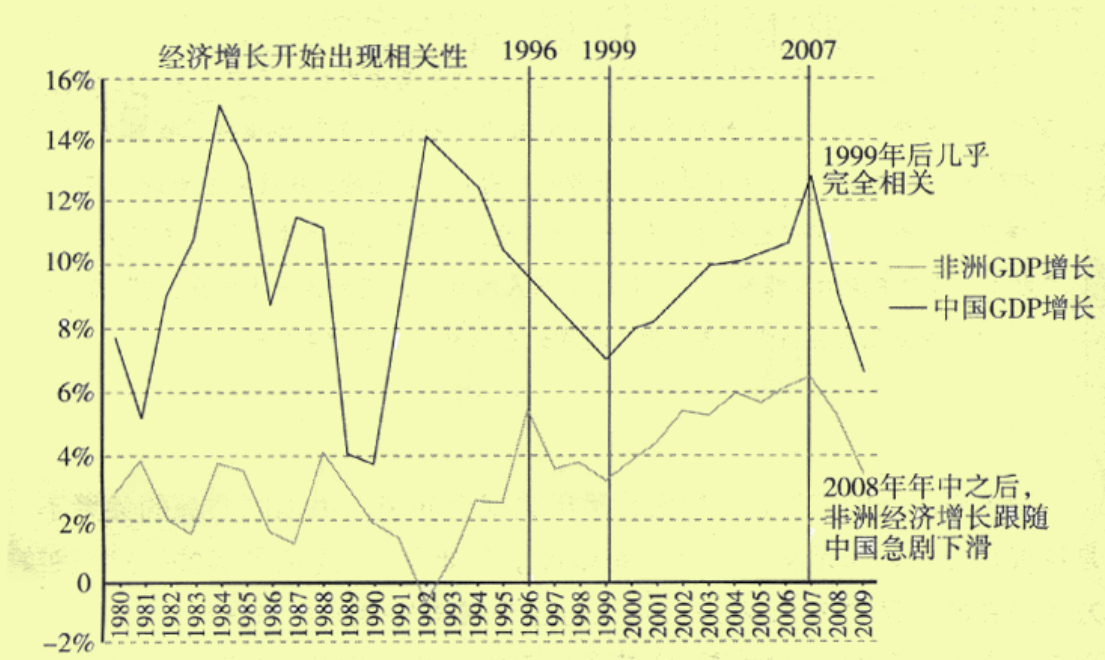


圖 11-1 1980 年以來中國與非洲經濟走勢比較

從圖 11-2 可以看出，在非洲對各貿易國的進出口中，歐洲毫無疑問是最大頭。本來中國在非洲大陸的出口市場是無足輕重的，歐盟十五國牢牢控制了非洲五成以上的出口市場，就算是美國都要對歐洲敬畏三分。要知道，這片大陸已經被上帝遺忘五六十年了，可就在短短五六年間，中國的進出口大幅增長，幾乎佔據了新份額的一半以上，從圖 11-3 可以看出，非洲對中國的出口幾乎是呈指數型飆升的。而從對非洲經濟成長的貢獻來看，對中國的出口貿易已經佔據了舉足輕重的地位。

“如果熟悉歷史就會知道，中國同非洲的關係不是從現在開始，而是從半個多世紀以前就開始了”。西方人怎麼看呢？半個多世紀以前，中國跟非洲的雙邊貿易少得幾乎可以忽略不計。在西方人看來，中國當時是希望重返聯合國，所以才會搞對非援助專案。在西方的解讀中，當時是政治問題，現在則是赤裸裸的經濟侵佔，是更可怕的“靜悄悄的革命”。

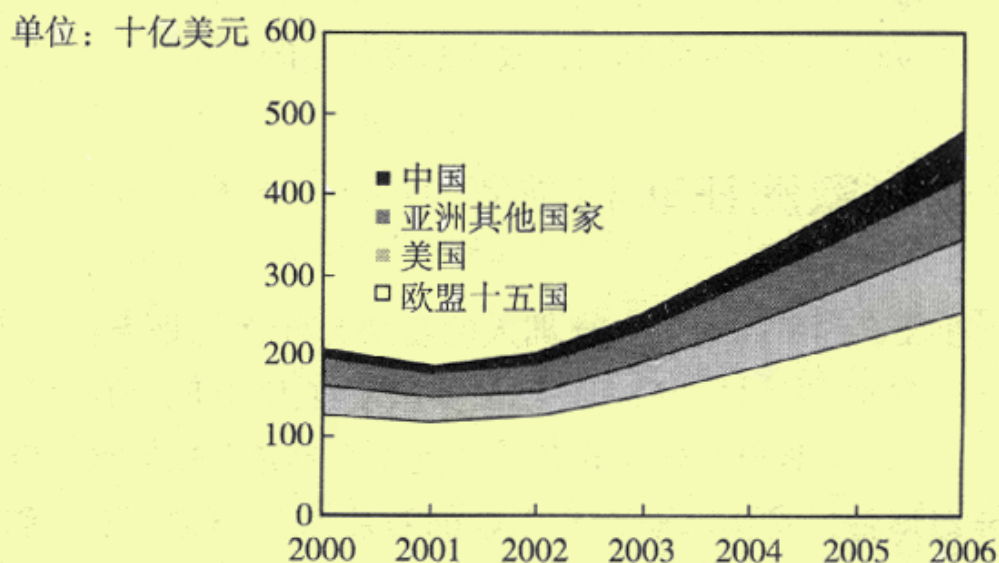


圖 11-2 按交易夥伴劃分的非洲進出口情況

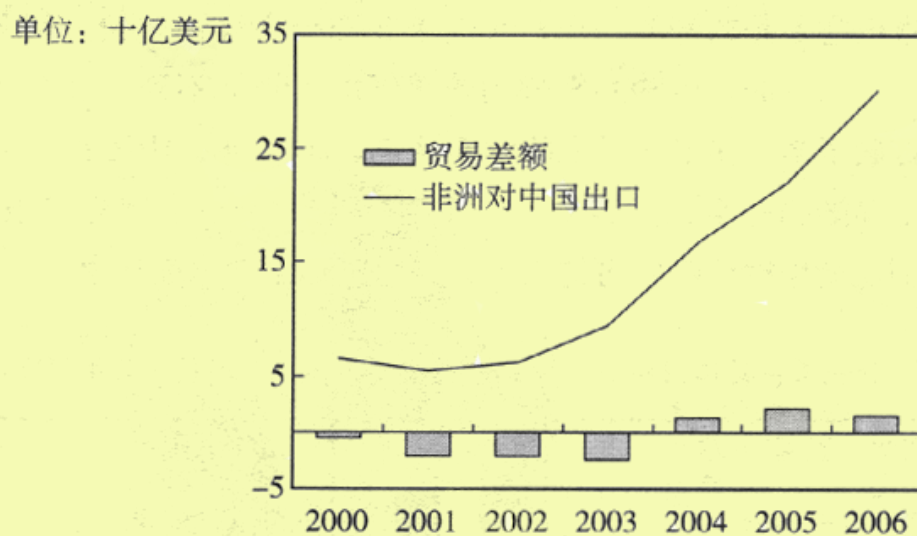


圖 11-3 非洲與中國的貿易差額

對於西方媒體的片面解讀，溫家寶總理則以全面分析予以回應：中國不僅對非投資，還幫助非洲建學校、醫院和瘧疾防治中心等民生專案，受益人群以億計，並且中國從來堅持對非援助的原則是不附加任何政治條件。

溫家寶反問西方媒體：為什麼只對中國加以指責？這究竟是非洲人的意見，還是西方人的意見？

他用一句詩來結束問答：故交如真金，百煉不回色。

溫家寶總理的回答很好地駁斥了西方媒體的片面解讀，同時體現出中非友誼是真正的友誼，是經得住時間考驗的，不像西方對非洲的關係是建立在掠奪基礎上的。

西方勢力會因此而放棄片面解讀，放棄妖魔化中國嗎？

二、中國威脅歐洲在非利益？

對於我們在非洲的所作所為，歐洲人的看法為什麼總是令我們不解？全世界的目光先是被“9·11”吸引，然後美國攻打阿富汗、攻打伊拉克，圍繞著伊拉克有沒有大規模殺傷性武器以及美國是不是師出有名，歐洲跟美國吵了個天翻地覆，其實本質還是中東的石油利益衝突。等它們吵夠了，坐下來休息的時候，驚奇地發現本來牢牢控制在自己手中的非洲大陸上，短短幾年內中國的利益已經無法忽視了。從圖 11-4 可以看出，以前美國對非洲的進口還不到歐洲的一半，在促進非洲經濟成長方面，美國也不如歐洲，而在這兩方面，中國的影響力連美國的 1/6 都不到。短短幾年之內，中國就打破了半個多世紀以來的均衡狀態。2006 年，中國在非洲的影響力差不多是美國的一半，而到 2009 年，中國與非洲雙邊貿易突破 1000 億美元。歐洲還能坐得住嗎？再這麼下去，中國遲早要取而代之！

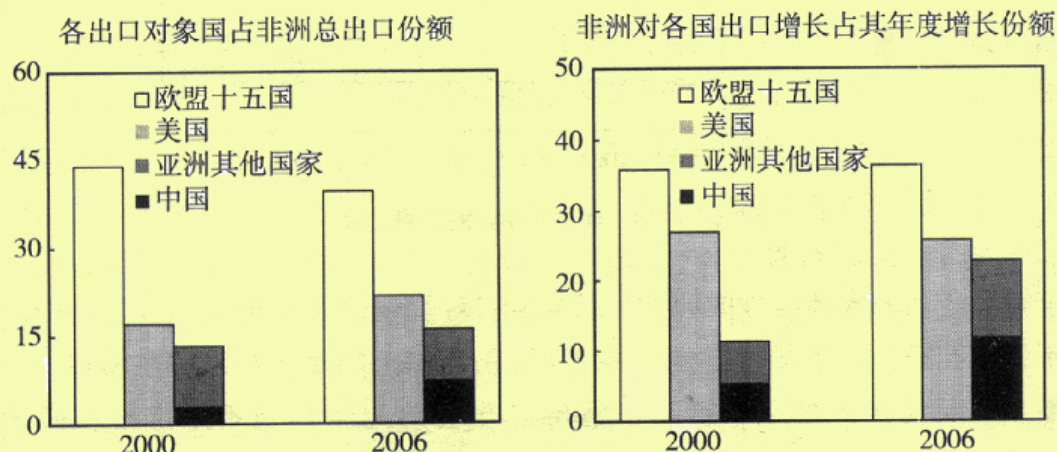


圖 11-4 非洲的主要出口對象國及其對非洲出口增長貢獻

我們幫非洲建了坦贊鐵路、派了大批醫療隊員，我們沒從非洲要過一滴油、一噸礦石。然而，從歐洲視角來看，中國當時做的買賣是“援助換選票”，因為當時中國還沒有開始搞改革開放，對自然資源的需求並沒有那麼強烈，所以

沒有要過一滴油、一噸礦石。可是，歐洲不是要跟我們算老賬，他們是要跟我們算新賬，你中國為什麼悄悄地從我控制的非洲大量購買資源？

以下的資料最能說明歐洲和美國對中國產生恐慌的原因，從 1998 年到 2006 年將近 10 年之間，非洲對歐盟十五國的出口不過增長了 139%，對美國增長了 402%，而對中國卻增長了 2126%。從份額上來看，2000 年，中非貿易總額剛突破 100 億美元，只不過是 5%左右的份額，2005 年就增長到了 10%的份額。2009 年，中非貿易總額已經突破了 1000 億美元。問題在於，中國大量進口的都是什麼東西呢？

從圖 11-5 可以看出，非洲向中國出口的產品半數以上是能源，其次是礦產，或者初級加工品，基本上就是把原材料稍微提純一下，這樣才能方便遠洋運輸。換句話說，中國在以年均 32%以上的增速從非洲採購能源、原材料和粗加工產品，這三項加在一起就占了中國從非洲進口的 92%，所以歐洲人說“中國只對非洲的自然資源感興趣”。

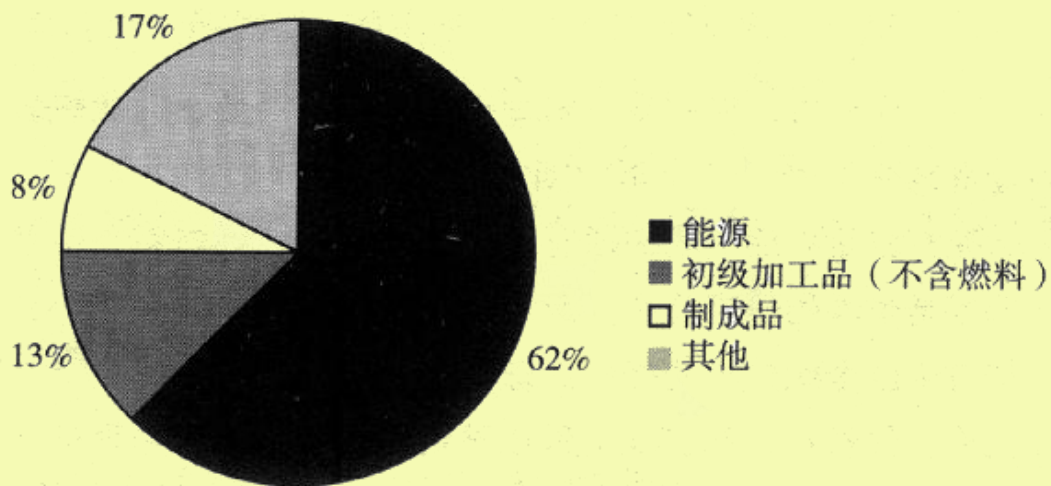


圖 11-5 非洲向中國出口產品分佈

三、中國對非政策遭遇妖魔化

畢竟西方媒體的話語權還牢牢地掌控在他們手中，所以他們妖魔化中國，說中國在非洲有一條完整的掠奪鏈：經濟為主，文化力輔，兼有軍事援助。我們的表述是“實施一攬子經濟交換計畫，包括對非洲的大壩、公路鐵路建設以及電廠等的投資”。但西方怎麼妖魔化我們呢？

他們說，你看看，你們提供貸款和工程了吧！“中國幫助非洲建設了那麼多學校、醫院和瘧疾防治中心”。那麼，你們的目的是什麼呢？就是給政治家提供貸款和形象工程，取得大型礦山以及大型基建工程，而那些腐敗的當地政府官員肯定沒少從這些工程和援建貸款中獲益。

背景提示

早在第一次世界大戰結束後，西方國家就紛紛派遣勘探隊，全面普查非洲大陸的礦產，探明了黃金、鑽石、銅、煤、錫、白金、錳、鐵等大量資源。在第二次世界大戰之前，非洲的黃金、鈷、鐵礦石的產量分別占全球產量的 46%、75%和 40%，列世界各洲之首。但礦產的開發並沒有帶給非洲各國好處，西方國家將礦物原料運回歐美，加工之後再以高價向殖民地傾銷，非洲國家則形成了嚴重依賴單一初級產品出口的畸形經濟模式，同時對於西方國家的資本形成了依附。那麼，建立在這樣一種經濟關係上的西方媒體會產生什麼樣的思維邏輯呢？

他們說，你看看，你們沒少給非洲投資吧！“受金融危機影響，世界範圍內投資普遍下滑，但今年中國對非投資仍在增加”。那麼，你們的目的是什麼呢？就是養活中國的國有企業和勞動力，你看看，承包工程和開發礦場的都是中國的建築公司，而且大都是國有背景的公司，並且這些工程背後都有中國金融機構的巨額低息貸款。

他們說，你看看，你們就是只在乎資源，而不在乎當地的人權和發展嘛！“中國從來堅持對非援助的原則是不附加任何政治條件”。在西方人看來，就像衝突地區的鑽石被稱為“血鑽”而不應該進口一樣，衝突地區的石油也不應該無條件開採，或者至少應該想辦法確保賣石油的錢沒有被拿來購買武器。而我們恰好在達爾富爾內戰不休的時候進去開採石油。

他們說，你看看，你們就是只在乎資源，而不在乎當地人民的死活嘛！“安岳江”號在不恰當的時候出現在非洲，正好給了西方指責中國的口實。2008 年 4 月，一艘中國貨船“安岳江—廣州號”運往辛巴威的武器由於被懷疑會被羅伯特·穆加貝政府用於鎮壓反對派，而被南部非洲各國拒絕靠岸，最終被迫返航，從而引發了一場外交風波。辛巴威總統羅伯特·穆加貝自 1987 年就任總統以來，被國際社會廣泛批評其執政人權記錄惡劣，通貨膨脹嚴重。

2008 年辛巴威大選中，反對派領袖摩根·茨萬吉拉伊領導的民主改變運動奪得國會一半的議席，打破穆加貝政權在國會長期的壟斷；而 3 月舉行的總統選舉中，茨萬吉拉伊聲稱自己高票獲勝，然而穆加貝政府卻一次又一次地推遲

公佈結果。政府被指操控選舉，並鎮壓反對派，試圖拒絕交出政權。正在這個節骨眼上，發生了“安岳江”號事件，西方媒體將其解讀為中國向穆加貝提供補給。

所以，他們總結起來就是：中國國有背景的礦業公司，以每天不到一英鎊的工資雇用當地人採礦，這些資源用中國的汽車、通過中國建的公路運輸，最後經由中國建的鐵路運到中國援助的海港，然後交給中國的遠洋公司運回中國，這背後還有中國的軍火貿易撐腰。妖魔化不可怕，拿有組織的產業鏈來妖魔化是最可怕的，因為你很難用資料或者例子駁倒對方。這就好像有人誹謗你偷了一輛自行車，你出示證據說我當時不在現場就可以證明自己的清白了。可是現在卻有人說你是組織犯罪，說你的幾個朋友偷自行車都是你組織和策劃的，你再說你不在現場就不夠了。現在西方就是這麼指責我們，他們說，那幾個人是你的朋友吧？你說，是的。他們說，他們把自行車放到你家裡了吧？你說，是的。他們說：一個人不太可能買三四輛自行車來自己騎吧？你說，不可能。於是他們就得出一個結論：你知道你的朋友偷了自行車，還幫他們窩藏這些自行車。你怎麼反駁？

這就是西方的強盜邏輯。

四、中國破壞了西方的利益格局

這些工程中我們被攻擊最多的是哪一個？就是蘇丹達爾富爾地區開採石油的問題。這個油田其實不是中國人發現的，而是美國人發現的。20 世紀 60 年代初，美國雪佛龍石油公司進入蘇丹，早期的勘探作業集中于紅海，在蘇丹港附近蘇阿金（SUAKIN）發現天然氣田，隨後雪佛龍石油公司在蘇丹南部進行了長達 10 年的勘探開發，發現了幾個大型油田。但是，在南方發現石油的次年，三名雇員遭反政府遊擊隊殺害，雪佛龍公司開始撤離蘇丹，最終放棄了開採。1997 年美國制裁蘇丹，禁止美國公司同蘇丹做生意。蘇丹實在沒有辦法了，才跟中國協商，請我們去開採。因此，這就註定了我們一進入蘇丹就會遭到美國嫉恨。

背景提示

西方各國不僅控制了非洲的礦業，而且還徹底改變了非洲的農業格局。進入非洲的西方殖民者強迫非洲農民放棄種植傳統的農作物，轉而大量種植專供出口的經濟作物，非洲的大部分耕地被迫用於種植少數幾種經濟作物，以至於在第二次世界大戰前期就形成了非洲單一經濟作物的局面，如東非主

要種植棉花、咖啡、煙草和亞麻，西非主要種植花生、可哥、棉花、棕櫚等，原料提供成為非洲生存的支柱，因此也形成了非洲對於西方國家在金融、財政、貿易各方面的依賴關係。如果有西方以外的國家與非洲進行合作，必然觸及西方各國的利益，各種帶有偏見的聲音出現也就不足為奇了。

對於西方國家來說這意味著什麼呢？他們搞了半天制裁，就是為了增加跟蘇丹談判的籌碼，制裁封鎖上十年八年的，到時候蘇丹連合資的資本都沒有了，他們就可以廉價拿下蘇丹的油田，可是中國人的到來卻破壞了這種遊戲規則。中國人的做法是用貸款把工程談下來，同時要求蘇丹政府用美元定額分月償還中方投資本金、利息和投資回報，並以其出口原油的外匯收入做擔保。

在專案開發過程中，中國人的做法更是計他們火冒三丈，我們搞的是從上游到中下游的全產業鏈開發，西方人認為連骨頭都讓中石油或者中國方面的相關企業吃掉了，西方國家連湯都喝不到，他們能不恨我們嗎？在這個專案中，中方工程承包額約 9 億美元，可獲利潤 1 億多美元；煉油廠承包項目金額 5.3 億美元，也可獲利 1 億多美元。工程承包又帶動了國產的機電產品出口，如長輸管道的 20 萬噸鋼管用材由中國寶鋼生產，由中石油四家管廠在國內卷制。另外，國內的石油技術服務如鑽井、物探、測井及試油都參與了專案的技術服務承包。最讓西方受不了的是，他們認為工程承包還帶動了大量勞務出口，僅這個項目就用了不下 6000 人的中方施工人員。

西方記者的提問很明顯是給我們下的套，他們問的是“你們是不是只在乎資源”，換言之就是不在乎人權，更不在乎當地人民的福祉和生活條件，如果我們只是圍繞資源談，我們提出的所有證據都會被他們重新解讀，炮製出符合他們利益的新聞報導。

背景提示

20 世紀 60 年代後，非洲各國紛紛發起獨立解放運動，殖民主義從形式上退出了非洲。但與中國恪守互不干涉內政等“和平共處五項原則”不同，西方國家一直對非洲施加著自己的政治影響，它們向非洲各國滲透、擴張、干涉，甚至通過維和活動實現自己的政治目的。時至今日，隨著非洲各國日益追求和平穩定，西方各國也在不斷調整著它們的策略，那麼，今天的西方國家又是通過怎樣的規則來玩遊戲的？我們又該如何打破西方偏見媒體的話語權呢？

如何傳遞中國的聲音？核心就是要瞭解西方國家的根本意圖，把握西方媒體的慣用思維和慣用手法，用我們對非交流的全面性對抗西方對我們的片面性

解讀，用歷史和現實結合的思維破解西方媒體的斷章取義，用我們的正義對抗西方的心懷不軌，更為核心的是，我們要發展我們自己，只有我們更加強大，才能爭取國際話語權，發出自己的聲音。

我們要表達我們不是只在乎非洲的資源，實際上，我們更在乎的是怎樣改善當地的環境，與當地居民一起分享經濟成長的福利！正是 2000 年以後，中非雙邊貿易迅速擴大以來，非洲的 GDP 方持續突破 4% 的年增長率，甚至逐步達到 6% 的水準，這在非洲此前的 20 年歷史上是從未有過的。正是因為有了我們這個堅強的、堅定的、不附加任何政治條件的朋友，非洲經濟才取得了自第二次世界大戰以來、自民族解放和獨立以來從未有過的繁榮和發展。比如說喀土穆煉廠自 1998 年開始建設以來，一直嚴格執行國際通行的環保管理體系，嚴格控制“三廢”排放，在廠區周圍建成了一條長達 10 公里的綠化帶，並投資 88 萬美元修建了 4 個氧化塘，將生產廢水處理後變成了 24 萬平方米清澈的人工湖。煉廠周邊大氣污染、煙塵、噪音等指標全部達到環保標準，對當地的環境保護做出了積極的貢獻。

我們為了我們的價值觀——通過分享經濟發展的成果，徹底改善當地人民的生活狀況，付出了不菲的代價，我們曾經有九名員工遭到綁架，其中五名更為此獻出了寶貴的生命。非洲朋友：你們沒有被上帝遺忘，我們想通過我們的實際行動告訴我們可以真正平等而坦誠地分享經濟成長的成果！

我們的對外交流，不管是官方還是民間，都有傳播正確觀點的義務，要傳播中國的大愛文明，要研究西方為什麼妖魔化中國對非關係。不要浮光掠影，不著邊際，不要犯我在《郎咸平說：誰在謀殺中國經濟》一書中所講的對外宣傳的毛病。

第五部分

美國到底在幹什麼

列 寧

帝國主義是 資本主義的最高階段

危機（各種各樣的危機，最常見的是經濟危機，但不是只有經濟危機）又大大加強了集中和壟斷的趨勢。我們知道，1900 年的危機，是現代壟斷組織史上的轉捩點。

列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》
人民出版社 2001 年 4 月第 3 版，第 22 頁

第十二章

要瞭解美國，就要先瞭解奧巴馬：我們應該怎麼看他

郎言郎語：

一位充滿傳奇的美國總統登上歷史舞臺。

其實奧巴馬是一個非常深奧的人，我們把他看得太簡單了。如果他沒有當選總統的話，你知道他最適合做什麼工作嗎？

競選之路如何遭遇坎坷？

他曾經遭到一個最大的挫敗。

美國執政黨背後玄機重重。

在民主黨時代從 4 萬變成 20 萬，到了共和黨時代，從 20 萬變成 10 萬。

歷史輪回，美國面臨變局。

上萬億美元的赤字，又靠同樣一批人挽救局面。

一、傳奇的黑人總統

時至今日，傳奇的黑人美國總統奧巴馬依然吸引著全球的目光。不過，我們很多人對於奧巴馬的關注，更多的可能是由於他的膚色。其實奧巴馬是一個

非常深奧的人，我們把他看得太簡單了。舉個例子，不知道各位讀者有沒有注意到，奧巴馬從競選的第一天開始，一直到他當選總統贏得歡呼的那一天為止，我始終沒有看到他笑過，也沒有看到他哭過。也就是說他喜怒不形於色，個性非常穩定。當他受到別人攻擊的時候，包括別人攻擊他的牧師時，他的那種反應簡直讓我感到震驚。像他這種冷酷的性格，如果他沒有當選總統的話，你知道他最適合做什麼工作？他做基金經理是最合適的。

背景提示

他出生的時候，還沒有憲法投票權；他父母結婚的時候，憲法還沒有授予黑人和白人結婚的權利……可是，這個擁有黑色皮膚、流淌著非裔血液的平民小子只用短短 7 年從政史，便被推舉到了美國政壇的巔峰。他所高舉的旗號——改變，已成為他的標誌。奧巴馬，這位在改變中勝出，成為 221 年來首位黑人總統的美國新領袖將如何改變美國呢？

奧巴馬不僅冷酷，而且還很幽默。上次他去美國南達科他州參觀總統山，那裡有四個美國總統的雕像，記者問他，你想不想當第五個雕像？他想了半天說，不行，我的耳朵太大，可能掛不住。

奧巴馬競選過程中曾經遭到一個最大的挫折，他的一個黑人牧師曾經發表過一些對其競選不利的偏激言論。這個牧師跟奧巴馬關係非常好，奧巴馬的兩個女兒信基督教的時候，也是這個牧師替她們洗禮的。可是這個牧師非常痛恨美國白人，他說非洲的愛滋病是美國人帶去的，還說“9·11”事件是上帝對美國的詛咒，等等。等到奧巴馬出來競選總統的時候，就被對手抓住把柄，把這些事情宣佈出來。奧巴馬的好朋友是這種人，一個痛恨美國的人，怎麼能讓他當選呢？那麼，奧巴馬是怎麼處理這個問題的？

二、奧巴馬的標誌：改變

奧巴馬怎麼處理這個問題？這個人太厲害了，從他處理這個問題的方式，我們可以想像，他將會是一個什麼樣的總統。如果換做我們一般人的話，可能會說，我錯了，我道歉，對不起，那個牧師我本來就討厭他，我不理他了，不跟他玩了。可能就是這樣，向全美國老百姓道歉，痛罵牧師一頓，跟他斷絕關係，劃清界限。全世界都認為他會開記者會道歉，結果不是這樣。

背景提示

賴特問題是奧巴馬競選之路上遇到的最為棘手的問題之一，這位 66 歲的黑人牧師曾引領奧巴馬成為基督教徒，成為奧巴馬 22 年的精神導師，他為奧巴馬主持婚禮並為其兩位女兒進行了洗禮，但也是這位牧師，公然發表對奧巴馬競選不利的種種激烈言辭，陷奧巴馬於窘境之中。是割袍斷義，還是不離不棄，對於奧巴馬來說，都是很難做出的選擇，因為無論怎樣選擇，影響都可能是負面的。那麼，奧巴馬怎麼處理賴特問題呢？

2008 年 3 月 18 日，奧巴馬在費城發表演講“一個更完美的聯邦”，第一句話就是：對不起，我不能跟那個黑人牧師斷絕關係。此話一出，全場都愣住了。所有人都期待他罵人，結果他沒罵。他說，正如同我不能夠斷絕我和我的白人外祖母的關係是一樣的，我從小父母離異，爸爸是黑人，媽媽是白人，我的外祖母從小把我帶大，她是一個白人，她將一生的愛都傾注在我身上。可是我的外祖母也告訴過我，她最害怕上街的時候有黑人從她旁邊走過，她怕黑人搶她，我的外祖母也常常告訴我她有多痛恨黑人。因此，我要接受我的外祖母，就要接受我的牧師，因為那就是美國的一部分，是我不可能脫離的。但是這個牧師犯了一個錯誤，不是他偏激的種族言論，這不是他最大的錯誤，他最大的錯誤是他忘了美國是一個不斷進步的國家，美國是一個會改變的國家。而“改變”這個詞就是他競選的綱要。

奧巴馬的演講獲得了全世界的讚賞，大家甚至認為“一個更完美的聯邦”跟林肯的就職宣言同樣偉大。這篇宣言完全征服了美國人的心，而且他最後說他的牧師犯的最大錯誤，就是不理解他的競選綱領。他的競選口號就是“改變”，由於他的牧師不懂得他的口號，因此把美國看成一個停滯不前的美國。黑白對立是一個現實的情況，我不可能脫離，因為這就是美國，但是我的理想就是改變，我的牧師和我的外祖母的抱怨和批評都會在我的統領之下有所改變。奧巴馬太聰明了。

他的演講非常精彩，其中有一段更是令人印象深刻，他講到一位亞特蘭大的女性選民，庫伯女士，她已經 106 歲了，是一位黑人女性。在美國黑人是很受歧視的，女人更受歧視，女人受歧視的程度甚至比黑人還要嚴重。美國是 1870 年允許黑人投票的，到 1920 年之後才允許婦女投票。所以在美國當黑人婦女是很倒楣的事。但是奧巴馬在演講中說，你看，106 歲的黑人婦女走到今天，終於投下神聖的一票，在今天這一刻把過去對女人、對黑人的歧視完全改

變了，所以我才能當總統。而且他說，雖然我只獲得了 52%的選票，還有 48%的選民沒有選我，可是我就是你們的總統，雖然你沒有選我。霸氣十足！

三、奧巴馬旋風對中國意味著什麼

背景提示

雄辯、霸氣、才華橫溢，奧巴馬在美國掀起的“奧巴馬旋風”，很快便吹向全球各個角落。那麼，全球超級大國形象的美國再加上這樣一位強勢形象的總統，對於世界局勢將產生怎樣的影響？奧巴馬一直宣稱的保護美國經濟，對於中國又意味著什麼呢？

奧巴馬上任伊始，將面臨一系列艱難、複雜的問題。除了百年一遇的金融危機以外，阿富汗、伊拉克、俄羅斯、伊朗、巴基斯坦、朝鮮等等一個個國際問題都在考驗這位美國新總統，而這位新總統也以一輪電話外交，開始了自己的表演。2008年11月6日至8日，他按照不同戰略關係，分先後四個批次跟各國通話，像中國與俄羅斯這樣的重要國家，奧巴馬放到了第三批，這樣的安排體現出奧巴馬怎樣的看法呢？

由於奧巴馬強調保護經濟，他一直認為人民幣匯率被低估，從而造成我們的出口旺盛，在一定程度上降低了美國的就業率。所以很多人擔心奧巴馬上任之後會不會對中國的經濟造成一定的影響。其實之所以有這樣的擔心，是由於我們太不瞭解奧巴馬這個人了。他會怎麼做，我們當然不知道。你要想瞭解美國總統下一步做什麼，就要瞭解他的意識形態和思想。他是怎麼看問題的，這一點非常重要。

我記得有一次在美國總統辯論賽上，奧巴馬跟麥凱恩辯論。主持人問道，你要如何對付邪惡？麥凱恩桌子一拍，我打敗它。輪到奧巴馬，奧巴馬說，我們當然應該對抗邪惡，可是你要知道，很多邪惡的產生就是由於我們過去自以為是地對抗邪惡，因此在我們對抗邪惡的過程當中，首先要反省自己。這話什麼意思？那就是包括小布希總統在內的共和黨的總統都有一個毛病，非黑即白，要麼是美國的盟友，要麼是美國的敵人，沒有中間地帶。在當時的辯論中主持人問到對伊朗的態度，麥凱恩桌子一拍，伊朗是個邪惡的國家，因此我要對抗它，我要和美國的友邦組成一個民主同盟來對抗伊朗。奧巴馬說，我不能贊同你這麼做，因為你這種非黑即白的思想把中國跟俄羅斯排除在外了。而你只要把中國跟俄羅斯排除在外，你對付伊朗的工作就不可能取得成效，你要聯合俄

羅斯跟中國，不能非黑即白，要聯合其他意識形態不一樣的國家，合作才有可能成功。

這就是奧巴馬的睿智，過去在伊拉克戰爭期間，法國、德國或者英國常常會跟美國吵架，我不贊成你這樣做，我不派兵等等。它們跟美國吵架沒關係，跟中國和俄羅斯就不行。對於美國總統而言，處理跟社會主義國家的關係是非常敏感的。不像歐洲，大家都是同盟，無所謂，吵了架大不了兩天不說話，第三天又和好了。但是跟中國和俄羅斯的關係不同，對於小布希時代那樣一個非黑即白的政府而言，跟中國和俄羅斯的關係一旦處理不好就會變成黑，甚至導致冷戰。

共和黨過去的意識形態就是非黑即白，也就是說你不是美國的朋友就是美國的敵人，你不幫我，就是我的敵人，這也就是所謂的美國單邊主義。但是從奧巴馬的這些話中我們可以發現，這位美國新任總統打破了過去非黑即白的傳統，轉而承認灰色地帶。所以他會用最大的彈性來處理灰色地帶，而不像過去一樣。當他承認有灰色地帶的時候，他就打破了美國單邊主義的傳統，轉而提出“巧實力”，也就是用更為“巧（妙）”（也就是彈性）的方式處理國際關係，但是美國的“實力”仍然是不可挑戰的。至於他的“巧實力”的態度是否對中國有利，那就不一定了，不過我覺得他應該只會在表面上給我們面子，這就是“巧”的實際意義。但是為了維護民主黨的民意基礎，維護美國的實力，他絕不可能改變美國對付中國的傳統國策。

四、奧巴馬班底中的精英們

背景提示

奧巴馬為自己搭建了一個強大的施政班底，財政部長蒂莫西·蓋特納、國家經濟委員會主任勞倫斯·薩默斯、白宮經濟顧問委員會主任克莉絲蒂娜·羅默、商務部長理查森、司法部長霍爾德和國務卿希拉蕊，這個班子的組建有什麼奧妙之處嗎？奧巴馬曾宣稱，將手扛民主和共和兩黨旗幟邁向白宮。而郎咸平教授認為，在共和黨和民主黨執政問題的背後還另有玄機。那麼，郎教授所說的這一玄機又是什麼呢？

奧巴馬這個人非常有彈性，非常靈活，而且非常聰明，更重要的是奧巴馬的團隊非常優秀，他選拔的財經班子尤其傑出。奧巴馬財經班子早的很多人，包括新任財政部長蓋特納在內，以前就在財政部任職。而當時財政部長是誰呢？克林頓總統時代先是魯賓，也就是高盛的董事長，魯賓當了幾年財政部長，然

後是薩默斯。這兩個人在克林頓總統時期是非常重要的，對我個人的財富也有著重大的影響。我 1994 年離開美國，剛好是克林頓總統上任的第二年，我在美國存了 4 萬美元的退休金，實在不好意思，太少了。到了 2000 年，也就是克林頓快離任的時候，五年時間，我的退休金從 4 萬美元變成了 20 萬美元。所以我太喜歡他們這屆政府了，太喜歡薩默斯和蓋特納了。可是等到民主黨下臺之後，換成共和黨執政，我忘了把錢取出來，再過八年之後，20 萬美元不但沒有增長，反而跌到了 10 萬美元，後來又漲到 16 萬美元，我就把所有錢都取出來了。為什麼共和黨執政時期會有這麼大的區別？

這個問題就有意思了。從 1929 年到 2009 年，總共 80 年間，共和黨執政 40 年，民主黨執政 40 年。假設你有 1 萬美元做投資，如果你全部投資在民主黨執政時期，投資 40 年可以獲得 30 萬美元的回報，很豐厚。如果你把錢都投資在共和黨執政的 40 年時期的話，你的回報就是 1773 美元。簡直是天壤之別。而且這次金融海嘯是誰搞出來的？是共和黨。1929 年的金融危機呢？當時的胡佛總統也是共和黨人，共和黨是一個非常講究自由經濟的黨，而且它認為自由經濟對於有錢人是最有利的，所以比較放任，同時比較偏向於利益團體，對於普通投資者的股票市場並不是很關注。

克林頓總統在我看來是美國最偉大的總統之一。我認為在 20 世紀，很少有人能夠超過他。他不僅長得英俊，能力極強，而且口才極佳，就像奧巴馬一樣。他也跟奧巴馬一樣，承認黑跟白之間還有個灰色地帶，所以奧巴馬的意識形態跟克林頓是有傳承的，我認為他們兩人非常相似。而克林頓總統時代，美國跟中國的關係是最好的，也是在他那個時代提出中國是美國的戰略盟友，而不是戰略競爭者。

所以，奧巴馬選擇的這個財經班子，很多是克林頓時代的精英。我認為這是有必要的，如果換做是我，我也會這麼做。因為時間太緊急，如果處理不好就要付出非常大的代價，所以最好找一批意識形態相同，而且又非常有能力、有經驗的人，這是非常重要的。而且這幾個人，在他們當財政部長的時候，從老布希總統手上接下爛攤子，也是非常大的赤字，可是經過這些人八年的整治之後，美國不但沒有了赤字，還出現了盈餘。這個盈餘交到老布希的兒子小布希的手上，又被他揮霍光了，又留下了一個爛攤子，又是一大筆赤字，上萬億美元的赤字，又靠這同樣一批人挽救局面。

五、奧巴馬能否力挽狂瀾

背景提示

2008 年 12 月 6 日，奧巴馬在全國廣播和網路講話中，透露了他所提倡的“經濟復興”計畫部分細節。這一計畫包括實現學校硬體現代化、普及寬頻網以及對公共建築進行節能改造。奧巴馬說，他的“經濟復興”計畫將啟動美國自 20 世紀 50 年代以來規模最大的基建投資，創造和保住總共 250 萬個工作崗位。那麼，這位充滿進取精神的美國新總統能夠對美國經濟起到力挽狂瀾的作用嗎？

一個最現實的問題馬上擺在眼前。美國三大汽車工廠——福特、通用跟克萊斯勒宣告破產，你知道如果它們破產會產生什麼後果嗎？這三大汽車公司雇用的員工人數高達 24 萬人，相關產業的雇用人數高達 400 萬人，不要說三大汽車廠全部倒閉，只要倒閉其中一兩家，失業工人就是 250 萬人。奧巴馬不是說要創造 250 萬個就業機會嗎？那首先就要想到，三大汽車廠只要倒掉一兩家的話，失業人口就是 250 萬人，所以先解決這個問題才是最重要的。

這也是為什麼奧巴馬對人民幣匯率問題這麼關注。他認為人民幣匯率被低估了，所以中國商品大量出口到美國，造成美國工人的失業。民主黨對於失業問題是非常重視的，尤其是藍領工人，因為他們這個黨基本上都是藍領階級的代表。雖然美國長期對付中國的決心是不會改變的，但是我相信奧巴馬會像克林頓總統時代一樣，手段非常圓滑，非常有技巧地跟中國周旋。由於我們中國就是個要面子不要裡子的民族，所以我認為奧巴馬表面上會給足我們面子，而他們則儘量取得裡子的實惠。

列 寧

帝國主義是 資本主義的最高階段

總之，20 世紀是從舊資本主義到新資本主義，從一般資本統治到金融資本統治的轉捩點。

列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》
人民出版社 2001 年 4 月第 3 版，第 38 頁

第十三章

歐洲人怎麼看他：諾貝爾和平獎，怎麼就是奧巴馬？

郎言郎語：

難道奧巴馬就是個追求和平而不再打仗的美國總統嗎？那他為什麼在 2009 年年底又決定對阿富汗增兵兩三萬人呢？

大家通常以為這個獎是和平獎，但它其實是一個類似於“感動中國的年度人物”的獎項，說到底，這是個年度“選秀”大獎。

我們的人民解放軍感動了多少中國老百姓啊，絕對是今年全世界範圍內最大規模的人道主義救援。為什麼不頒獎給我們的子弟兵呢？

這個和平獎就是要在國際政治中傳達來自北歐的聲音。為了這個目的，他們甚至可以公然違反自己定下的原則。

諾貝爾和平獎基本上是一個符號化的大獎。跟著感覺走，看誰說出了北歐的聲音，誰的影響切實推廣了北歐價值觀。

奧巴馬之所以得獎就是因為他是一個挪威人所喜歡的家庭型的男人，他愛老婆，愛子女，願意奉獻自己的時間從事公益性質的活動，而且不像克林頓總統那樣搞婚外情。

一、核心原則：感動挪威的“年度”國際人物

奧巴馬當選諾貝爾和平獎引起了很大的爭議，難道奧巴馬就是個追求和平而不再打仗的美國總統嗎？那他為什麼在 2009 年年底又決定對阿富汗增兵兩三萬人呢？得了諾貝爾和平獎的奧巴馬在與中國的交往上是不是更希望雙方合作而不再搞對抗了呢？我們又該如何通過這次諾貝爾和平獎的頒獎來瞭解美國的忠實盟友——歐洲人是怎麼看奧巴馬的？

大家通常以為這個獎是和平獎，但它其實是一個類似於“感動中國的年度人物”的獎項，這是由諾貝爾和平獎特殊的評獎程式決定的。每年的 2 月 1 日之前諾貝爾評獎委員提交提名，這個評獎委員的範圍是非常廣的，基本上挪威的社會各界人士都包括在內，這一輪就像超級女聲的海選，沒有任何要求，只要你手裡有一票，就可以提名一個你認為值得的人。這是與諾貝爾物理學獎等其他獎項截然不同的地方。而且，提名之後不是由諾貝爾委員會來決定誰獲獎，而是由挪威議會選出五個議員組成一個特別委員會，最終從這些被提名的人中確定一位獲獎者。這個決定從根本上來說是完全政治化的，代表了挪威議會的國際政治和外交立場。

這樣一來就很容易理解了，只有兩種人會獲得提名。第一種是當年做出了某些事情讓挪威各界人士印象深刻；第二種就是代表挪威議會的一貫立場，評出一個“終身成就獎”，針對一個特別重要的議題，讓全世界聽到來自北歐的聲音。

說到底，這是個年度“選秀”大獎。所以，這個獎每年都是爭議不斷，就像很多人質疑為什麼 2005 年的超女冠軍是李宇春，為什麼 2009 年的快女冠軍是江映蓉一樣。而這種爭議，恰恰就是挪威這個北歐國家所需要的。為什麼呢？如果每一年都是實至名歸，毫無懸念，大家就不會再討論這個諾貝爾和平獎了。而北歐國家其實都是政治上的小國，既沒有美國那樣的全球軍事實力，也沒有英國乃至法國和德國的經濟實力，它們要立足於國際社會，並且保證其國家利益，就要發出它們的聲音，來自諾貝爾和平獎的聲音。

因此，這個和平獎就是要在國際政治中傳達來自北歐的聲音。為了這個目的，他們甚至可以公然違反自己定下的原則。比如說，1961 年，達格·哈馬舍爾德在獲得提名後、距頒獎數月前逝世，和平獎仍將獎項授予哈馬舍爾德，這樣哈馬舍爾德就成了唯一死後獲獎的諾貝爾和平獎得主。他們歷史上 1917 年、1944 年和 1963 年三次頒獎給國際紅十字會，這不是很矛盾嗎？如果諾貝爾和

平獎是終身成就獎，你之前不是已經肯定過了嗎？還需要一再肯定嗎？還有聯合國難民署，這個組織的目的就是說明難民，可是他們卻在 1954 年和 1981 年兩度頒獎給聯合國難民署。如果這個應該頒獎的話，那麼今年也應該給我們人民解放軍頒獎了。我們的人民解放軍感動了多少中國老百姓啊，絕對是今年全世界範圍內最大規模的人道主義救援。為什麼不頒獎給我們的子弟兵呢？因為這個獎無法傳遞北歐的聲音。

二、勃蘭特：跪一次，得個獎

前西德總理勃蘭特是這方面的一個典型例子。勃蘭特的任期非常短，1969 年才上臺，1971 年就得獎。為什麼？並不是因為他做了什麼實質性的事情，而是因為他 1970 年在華沙跪一下，不是向任何人下跪，而是向一塊紀念碑下跪。什麼紀念碑呢？華沙猶太區起義紀念碑。注意，這還不是猶太人罹難紀念碑，也不是第二次世界大戰中納粹集中營裡的猶太死難者紀念碑。

在紀念碑前敬獻花圈後，勃蘭特突然自發下跪，為在納粹德國侵略期間被殺害的死難者默哀。這一舉動引起了德國國內乃至世界各國的震動。無可否認，華沙之跪極大地提高了勃蘭特和德國在外交方面的形象，華沙之跪也被當成了戰後德國與東歐諸國改善關係的重要里程碑。

但是如果仔細想一想，勃蘭特其實三年之後就下臺了，換句話說真正給外交關係帶來的改變其實並不多。更重要的是，其實這完全是他自己的個人行為，在其國內也並沒有非常強的民意基礎。德國《明鏡》雜誌隨後做了民眾調查訪問，48%的德國人認為他的行為太出格，41%的人認為很恰當，11%的人中立。要知道，當時不過是 1970 年，距離柏林牆被推倒還有將近 20 年呢。

我們可以發現，其實諾貝爾和平獎是非常臉譜化的，他們選擇的也就是年度最應該銘記的一個人，至於這個人實際上做了什麼並不是最重要的。而當他們找不到年度感動人物的時候，才會退而求其次，頒發終身成就獎。畢竟，終身成就獎晚給一兩年無所謂，而勃蘭特的華沙一跪，一年以後可能就被大家淡忘了。而且，你想想，這些提名的評委，他們會提名誰呢？你只能提名一個人，但是只要你沒死，以後每年都還有機會再提名別人，所以你今年寫下的肯定是給你留下印象最深的年度人物。這樣一來，你再重新讀一讀諾貝爾評審委員會的話就明白了，“很少人能像奧巴馬那樣吸引全球的注意，並帶給世人未來會更美好的希望。”40 年前，勃蘭特也是這樣吸引了全球的目光，並給世人帶來未來會更美好的希望，所以勃蘭特得獎了，儘管他其實沒做什麼。

三、戈爾：拍個電影，得個獎

更有意思的是美國前副總統戈爾，他跟政府間氣候變化專門委員會（IPCC）在 2007 年同時獲獎。他做了什麼？如果說是應對全球變暖，他做的肯定沒有克林頓多，克林頓自從卸任總統後就開始四處募集資金，也就是有名的克林頓基金會，然後在全球各地深入社區，致力於環保、防治愛滋病和普及教育的活動，而且每年都組織全球峰會，把各國領導人聚在一起討論這方面的議題。可是戈爾卻比克林頓先拿到了諾貝爾和平獎。為什麼？

看一下另外一個同時獲獎者就明白了。政府間氣候變化專門委員會本身並不進行研究工作，也不會對氣候或其相關現象進行監察。其主要工作是發表與執行《聯合國氣候變化框架公約》有關的專題報告，通過這個報告來達成《京都議定書》的目標。而且他們並不做調研，而是主要根據成員互相審查對方報告及已發表的科學文獻來撰寫評論。換句話說，如果以實際做過什麼的標準來評判的話，還不如頒獎給我們的國家安監局。國家安監局還切實關閉了不少小煤窯，他們卻頒獎給一個空口說白話的機構。

所以，諾貝爾和平獎最核心的原則不在於你做了多少，而在於你影響了多少。戈爾做了什麼？拍了一部電影，或者準確地說，是參與拍攝了一部電影，他連導演都不算。但是他的確通過這部電影以及幕後更多的工作，喚起了人們對全球變暖問題的重視。這樣一來，北歐的聲音就被大家聽到了。

四、基本標準：北歐價值觀的代言人

說了這麼多，諾貝爾和平獎基本上是一個符號化的大獎。跟著感覺走，看誰說出了北歐的聲音，誰的影響切實推廣了北歐價值觀。那麼什麼是北歐價值觀呢？

最核心的就是要適合人類的生活和發展。因此，2005 年，英國《經濟學人》雜誌根據國民收入、健康、失業率、氣候、政治、工作保障、性別平等、自由、家庭和社區生活等指標，選出全球最適合居住國家，北歐的挪威、瑞典、丹麥、冰島都入圍前十名，芬蘭排名第十二。看看知名瑞典品牌宜家（IKEA）的創始人坎普拉德就明白了。即使身為世界大富翁之一，他出門旅行仍然坐經濟艙，在公司自掏腰包吃工作午餐。

我們對比五幕場景，就能明白什麼叫北歐價值觀了。

第一，晚上 7 點到 10 點，你在哪裡？

我們：人們多在 KTV 唱歌、打牌、吃大餐、交際應酬、逛街……很少在家（即便在家，也是上網、看電視）。

北歐：此時是 Family time，不開電視機的家庭時間。北歐的商店晚上 6 點鐘就打烊（有時更早），大家都回家晚餐、聚會，很少有人在外流連。

第二，早餐時間，你在哪裡？

我們：年輕父母經常是前一天晚上加班加得太晚，早上起不來，更別說吃早餐了；小孩多半就在路口轉角的早餐店解決，有了零用錢，不怕餓肚子。

北歐：父母百分之百一定跟小孩一起吃早餐，至少會有一個人陪孩子。

第三，孩子度假時，你在哪裡？

我們：大人帶著小孩參加宴會，常任由他們跑來跑去，在極其無聊的情況下，調皮搗蛋的孩子們總是挨罵。長大後便認定，通常父母約他們八成沒好事。

北歐：父母約孩子出門是歡天喜地的事，即使 80 歲的北歐老父母打電話給 60 歲的孩子，也能相約出遊。北歐的父母親如果帶小孩出門，必定以小孩為中心安排行程內容，否則寧可不帶在身邊，單獨赴約。因此，北歐的孩子知道，只要父母約他們一定是好事。

第四，半夜時分，你在哪裡？

我們：多數人加班的方式很悲慘，朝九晚九，將工作擺在第一的結果就是晚歸晚起，爸爸晚上回家的時候孩子通常已經睡了，早上起床小孩又已經上學。同住一個屋簷下，一個星期有五天無法見面好好說話，已經成為我們家庭的生活常態。

北歐：即使要加班，也以不影響家庭時間為準，例如父親寧可選擇凌晨 3 點鐘去加班，家裡至少還有母親可以陪小孩吃早餐，父親也只損失早餐的 1 小時相聚時間。凌晨加班聽起來匪夷所思，但的確為北歐爸爸們增加了 3 小時的晚餐家庭相聚時光。

第五，幫孩子買房子？還是一起買房子？

我們：許多父母經常掏腰包替孩子買車或付房子的首付，要不然就是要求孩子乾脆和父母一起住，省下房租及貸款。

北歐：若要替孩子買車，會讓孩子從上初中開始打工攢錢，父母親以漸進式贊助資金，與孩子一起買 3 輛中古車，到孩子上大學需要用車時，雙方一起將 3 輛中古車的好零件湊在一起組合成一輛好車，這是北歐人送車給孩子的方式。等孩子要結婚時，做父母的通常會算算自己有多少錢、孩子有多少錢，然後雙方合資買一塊地，齊心合力蓋新房，這是經營親子感情的基本模式。

五、此“和平”非彼“和平”

以這個標準，克林頓符合嗎？完全不符合。他不僅有桃色新聞，還在任內宣戰。所以不管他卸任後做什麼，他也很難改變留給北歐人的惡劣印象。而奧巴馬呢？完全符合標準。奧巴馬曾經放棄了高薪的律師工作，回到芝加哥黑人社區做社會服務工作。而且，奧巴馬不管選舉有多忙，都會把孩子帶在身邊。

所以，說到底，這個和平獎的核心就是“和平”兩個字，這就反映了北歐價值觀跟我們有多大的差別。我們中國人一說和平，一定是國家的事兒、天下的事兒，而且可以為了國家的事犧牲自己，犧牲自己的家庭。但是北歐人不這麼看，他們觀念中的 Peace，更強調的是和諧。最重要的是生活很平和、很平等、很公平，這樣一切就很平靜、很美好。

一個例子就是 2006 年頒獎給穆罕默德·尤努斯和孟加拉鄉村銀行，這個例子在國內也掀起過一次討論的熱潮。我們討論的重點是什麼呢？是鄉村銀行怎麼做，也就是國家的事兒、金融的事兒。在我看來這個所謂的孟加拉鄉村銀行其實就是個放高利貸的地下錢莊，我們學者沒搞清楚狀況就瞎討論，簡直像一群傻子一樣。可是諾貝爾委員會是怎麼說的呢？是“為表彰他們從社會底層推動經濟和社會發展的努力”，在我看來應該是“為表彰他們（通過高利貸的地下錢莊）從社會底層推動經濟和社會發展的努力”才對。仔細想一想，農村有沒有銀行，跟世界和平有什麼直接關係？但是這卻恰恰是和諧生活最重要的方面，所以尤努斯才會得獎。之前尤努斯默默無聞地做了很多年，經過諾貝爾和平獎這樣一“炒作”，全世界都知道了他的成就和成功模式。這樣看來，諾貝爾和平獎要的是什麼？絕不僅僅是一個激勵個人的終身成就獎，而是希望通過頒獎讓大家討論：這個人是誰？怎麼沒聽說過？怎麼就獲得認可了呢？這樣不知不覺的，北歐價值觀就得到了宣傳和認同。

也正是由於北歐價值觀對和平的獨特理解，他們自然而然就會頒獎給從事環境保護的人和組織，也自然而然地不希望有核武器擴散。而且他們認為在國際社會上，不論經濟和軍事實力強弱，地位都足平等的。

2005 年年初，美國一度嫌國際原子能機構總幹事巴拉迪對伊朗“太軟弱”，想攆走他。但當年 9 月挪威就頒獎給巴拉迪，隨後國際原子能機構第 49 屆大會通過對巴拉迪的第三次總幹事任命，這樣北歐的聲音實際上得到了國際社會的認同。所以諾貝爾和平獎的頒獎時間也很有意思。實際上，在巴拉迪的斡旋下，2003 年 12 月，伊朗簽署了《不擴散核武器條約》附加議定書。但是諾，

貝爾獎並沒有在 2004 年頒給巴拉迪，2004 年挪威選擇的是肯雅的社會活動家旺加里·馬塔伊，她是綠帶運動和非洲減債運動聯盟的發起人。

到這裡我們就看出來了：北歐的聲音有一個重要的特點就是反對美國的單邊主義。這就跟前面提到的幾幕場景一樣，在家庭中大家的關係應該是平等互助的。在調查伊拉克是否擁有大規模殺傷性武器問題上，巴拉迪對美國提供的情報提出質疑。伊拉克戰爭爆發前，巴拉迪曾兩次向聯合國安理會明確報告，表示核查人員並未在伊拉克境內發現大規模殺傷性武器，要求安理會將核查時間延長。而在美國攻打伊拉克後，他又公開批評美國的做法錯誤。北歐會出來干涉這些事情嗎？不會的。因為北歐既沒有這個實力，也不喜歡激烈的對抗。這也是北歐國家跟法國和德國的不同之處。

也正是由於特殊的北歐價值觀，所以諾貝爾和平獎其實在歷史上沒少發生例外。比如說，我們前面提到了達格·哈馬舍爾德。他在 1961 年獲提名後、距頒獎數個月前逝世，但是諾貝爾評獎委員會還足破例給他追授了諾貝爾和平獎，因為他的傳奇人生實在是太符合北歐價值觀了。不說別的，他為什麼突然離世？不是因為身體不好，而是他身為聯合國秘書長，代表聯合國，不帶任何軍隊去剛果調停衝突，途中座機在尚比亞不幸遇難，與他同時殉職的沒有一兵一卒，只有 15 名陪同和機組人員。就是這個聯合國秘書長職位，今天被各國爭來爭去，又要平衡各大洲的利益，又要規定必須是小國家出生的。為什麼？因為有實權。可是哈馬舍爾德 1953 年赴任的時候什麼都沒有，只有他一個人。他就任後就開始建立一個由 4000 名管理人員組成的秘書處，建立了一套體系來定義每個人的責任範圍。他堅持聯合國秘書長在緊急情況下可以在沒有獲得安全理事會或聯合國大會批准的情況下採取行動。為什麼？因為他代表了北歐的價值觀，不要超級強權，而要平等相處。他的這種精神簡直無處不在，在 1951 年進入瑞典內閣時，他竟然不屬於任何黨派，而且也不擔任任何部長職務，甘心做一個“不管”部長。

同樣，以北歐價值觀來看亞洲的時候，例外就更是層出不窮了。比如，在印度歷史上唯一一個獲得諾貝爾和平獎的人竟然不是聖雄甘地，而是特蕾莎修女。這是為什麼呢？因為從北歐視角來看，甘地雖然名義上是非暴力不合作，但實際上在南非搞民族獨立，在印度搞反殖民獨立運動，實在是破壞社會和諧。在他們看來，英國的殖民輸出的是文明和法治，你這個印度人卻在那裡引導人民搞獨立運動，搞國貨運動。所以，雖然甘地五次被提名，但是始終沒有獲得諾貝爾和平獎。同樣搞非暴力不合作的昂山素姬卻在 1991 年獲得諾貝爾和平獎。這又是為什麼？因為昂山素姬反對的是軍人獨裁政府。

同樣例外的是，在日本歷史上只有佐藤榮作獲得了諾貝爾和平獎。這個人其實並不那麼和平，任內跟尼克森發佈公報時公開宣揚臺灣才是日本安全的重要考慮，在美國恢復跟中國的邦交之後，他仍然在聯合國對中國恢復聯合國席位投了否決票，最後他下臺就是因為外交方面搞得太差了。為什麼佐藤還能拿到諾貝爾和平獎呢？就是因為他在任內最後一年簽署了《不擴散核武器條約》。雖然中國和法國在 1992 年也簽署了這一條約，但是影響不一樣。

1960 年和 1964 年，法國和中國先後成功實現核爆，引起美蘇對將會有更多的國家擁有核武器的擔心。而在這種情況下，日本首相佐藤提出“非核三原則”：日本不會擁有、製造、運進核武器，並且在 1974 年帶頭簽署了這個條約。這個影響力就是北歐想要的，所以頒獎給他。

最後不得不提到的就是十四世達賴喇嘛，他在 1990 年獲得諾貝爾和平獎。這在很大程度上源於他給歐洲人的印象跟給中國人的印象截然不同。在我們看來，他是政治人物，是個分裂祖國的人。而在歐洲人看來，他是東方佛教的傳道者，而且致力於宗教的互相交流。在得獎之前，他跟當時羅馬教廷的約翰·保羅二世教宗見過很多次面，1980 年、1982 年、1986 年、1988 年、1990 年，先後五次，基本上是兩年見一次面，見面不聊別的，就只聊宗教，這就是達賴喇嘛的聰明之處，全面誤導歐洲人把他當成純粹的宗教家，而掩蓋了他的政治陰謀。他為什麼會在 1990 年得獎呢？因為在挪威看來，他代表了東方，代表了中國，而且由於政治人物都比較複雜，很容易讓大家誤解諾貝爾獎的本意，誤會挪威的政治立場，因此達賴以宗教領袖的姿態出現，從而讓挪威認為選擇一個他們認為相對中立而純粹的宗教領袖是最好的，而正巧達賴喇嘛也是這樣偽裝自己的。這樣全世界的目光都會在柏林牆倒塌之後跟著諾貝爾獎轉向東方，但是這不表示挪威認同他分裂祖國的企圖。

事實上，奧巴馬之所以得獎就是因為他是一個挪威人所喜歡的家庭型的男人，他愛老婆，愛子女，願意奉獻自己的時間從事公益性質的活動，而且不像克林頓總統那樣搞婚外情。這個男人一上任就擯棄了美國一貫的單邊主義的作風，提出了以談判代替對抗的“巧實力”的說法，從而感動了挪威人。因此，各位讀者千萬不要被諾貝爾獎蒙蔽了視線，美國人一如既往對付中國的決心是不會改變的。們中國是個要面子不要裡子的民族，但是就像我在前一章中所言，由於我所以我認為奧巴馬表面上會採取圓滑的手段，技巧地跟中國周旋，而且給足我們面子，儘量取得裡子的實惠。而所謂裡子的實惠必定是符合民主黨的執政理念，以美國藍領階層的民意為基礎，以他們的訴求為美國的國策，通過政策打壓中國對美國的出口，以保障美國藍領工人的就業。

列 寧

帝國主義是 資本主義的最高階段

集中在少數人手裡的大量金融資本，建立了非常廣泛而細密的關係和聯繫網，從而不僅控制了大批中小資本家，而且控制了大批最小的資本家和小業主，這是一方面；另一方面，同另一些國家的金融家集團為瓜分世界和統治其他國家而進行著尖銳的鬥爭，——這一切使所有的有產階級全都轉到帝國主義方面去了。

列寧：《帝國主義是資本主義的最高階段》，
人民出版社 2001 年 4 月第 3 版，第 97 頁。

第十四章

奧巴馬如何對付中國：解讀奧巴馬訪華的三個禮物

郎言郎語：

美國首位黑人總統訪華，美國國家政策是否有變？

奧巴馬來訪前夕，我們倉促通過引進迪士尼表達善意。那麼奧巴馬給中國帶來了什麼？

國際貿易硝煙瀰漫，訪華前夕為何暗戰不斷？

2009 年 9 月 20 日奧巴馬開始對人民幣施壓，七大工業國接著施壓，國際貨幣基金組織接著施壓，怎麼這麼巧？

揭開美國式思維的秘密，到底是誰教育了美國總統？

人、大象、魚和烏，你認為誰最偉大？

一、上海引進迪士尼是個荒謬計畫

2009 年 11 月中旬，我們懷著無比激動的心情，迎接美國新任總統奧巴馬。奧巴馬是一個極具魅力的人，手下人才濟濟。我們希望他給我們帶來雙邊合作，有助於兩國經濟發展。這個願望是好的，但是願望通常都會落空。我們在奧巴馬來訪之前兩個星期倉促地通過了與迪士尼樂園的合作案。我先說明一下，我

對引進迪士尼樂園這件事從頭到尾都是持反對意見的，包括在香港，香港建迪士尼樂園時我也是反對的，因為這是一個荒謬的計畫。我平時從來不去迪士尼樂園，為了討論這個話題，我前幾天特意去了一次香港的迪士尼樂園，一進門就看到一個老太婆在迎接我，我覺得她很面熟，到底是誰呢？原來是白雪公主，她現在應該有八九十歲了吧？而且她穿的衣服特別像夜總會的服務生，花花綠綠的。我在想，為什麼要引進迪士尼樂園？

背景提示

從 2009 年 11 月 12 日啟程出訪日本開始，奧巴馬踏上了他作為美國總統的首次亞洲之旅。作為對亞洲的首次訪問，奧巴馬比他的前任小布希早了三個月。不僅如此，奧巴馬還成為美國歷史上就任當年即出訪中國的首位美國總統。按照行程安排，在日本、韓國、新加坡與中國這亞洲四國中，奧巴馬在中國逗留總計四天三晚，時間最長。中國之行是奧巴馬亞洲之旅的重中之重。這位美國總統曾在 2009 年 4 月就對中美關係做出了“中美關係是最重要的雙邊關係”的表態。而在他亞洲之旅前，中美在雙邊貿易、人民幣匯率、新能源、美國國債等方面存在諸多有待對話的問題。因此，無論是中美雙方以及全球各國，都對奧巴馬的中國之行極為關注。那麼，這位美國歷史上首位黑人總統會給我們帶來什麼呢？

是為了接受美國的文化嗎？美國文化是一種強勢文化，它已經無處不在了。美國文化靠的是什麼呢？是麥當勞和可口可樂，是邁克爾·傑克遜，這才是真正的文化入侵。在這種四面八方已經被美國文化全面入侵的情況之下，我們引進迪士尼樂園的目的是什麼？是要進一步接受美國文化嗎？而且，最荒謬的是我們花了 280 億，而根據我的測算，只能增加 2000 人的就業，還不如把 280 億放在銀行，光利息也足夠養活這些人一輩子了。而且這個項目能不能賺錢都是問題，其實迪士尼是欠債的。

請各位讀者思考一下，我們為什麼引進迪士尼？這就是“多事”。如果你想對奧巴馬表示善意的話也是多事，你以為對美國人表達善意，他就會回以善意嗎？那你就想得太簡單了，簡直把他當成我們的某些腐敗官員了，以為給他一點好處，就能換來實惠。

背景提示

上海迪士尼計畫是中國內地的第一個迪士尼主題公園規劃。而所謂上海迪士尼是“中國給奧巴馬見面禮”的說法則來自於美國《福布斯》雜誌。2009 年 11 月 2 日，該雜誌發表文章稱：“為迎接美國總統奧巴馬 11 月中旬的首次訪華，中國政府不僅安排孩子們手捧鮮花在機場迎接，更為這位特殊

的朋友準備了一份厚禮——價值 36 億美元的迪士尼主題公園合同。”上海方面並不贊同迪士尼項目只是給奧巴馬總統面子的說法，而是認為這個項目能夠增加上海作為旅遊目的地的吸引力。問題在於，上海是奧巴馬中國之行的第一站，從踏上中國土地的那一刻起，這位美國總統的一舉一動都將帶有深刻的意味。如果按照美國人將上海迪士尼看做禮品的說法，那麼，奧巴馬行囊裡又裝著什麼樣的禮品呢？

我們中國向來注重待客之道，有客人來一定要倒茶、拿點心招待，要請客人吃飯。所以奧巴馬來訪前夕，我們倉促地通過引進迪士尼來表達善意。那麼，奧巴馬給中國帶來了什麼？奧巴馬表面上客客氣氣，把中國的地位抬得老高，還做出姿態跟大學生對話，不論大學生問的問題有多麼尖銳，奧巴馬總是以我前面所說的圓滑手段、有技巧的方式，不痛不癢地回答問題，因為他要在表面上給足中國面子。而且奧巴馬還去參觀了他根本就不想看的故宮和長城，各位讀者一定覺得很奇怪，我為什麼這麼說？以我對美國人的瞭解，歐洲才是他們的心頭最愛。其實我們也一樣，請你想想，如果你出去旅遊，你是不是也會首選歐洲的巴黎、羅馬、米蘭呢？坦誠地說，我覺得奧巴馬此行真正的收穫其實就是在中國見到了他那位娶了河南姑娘的親弟弟。而且我也相信，我們的某些地方官員現在正在巴結奧巴馬的弟弟，不過我想告訴各級官員，你們最好別這樣，奧巴馬絕不會因為他同父異母的弟弟得到了我們提供的好處而改變對我們的國策，所以我們的官員最好還是多想想如何替人民做點實事，少玩這些花花腸子的遊戲。

奧巴馬秉承美國多年來的對華政策，帶來了三個禮物。第一個禮物，貿易大戰；第二個禮物，匯率大戰；第三個禮物，成本大戰。我相信奧巴馬會拿這三個武器跟我們中國討價還價，而到最後各位讀者會發現我現在所說的都是對的。美國政府和美國總統不會因為我們的小恩小惠而改變他們對華的既定政策。

二、第一個禮物：匯率大戰

背景提示

人民幣匯率一直是中美關係中的一個焦點問題。美國總統奧巴馬上台之初，一度在此問題上表現強硬，指責中國操縱人民幣匯率。雖然美國財政部 2009 年 10 月 15 日發表報告明確承認，中國沒有操縱人民幣匯率，但依然指責人民幣幣值被低估。而最近不少西方國家也不斷發表敦促人民幣升值的言論。一些國家更以人民幣匯率問題作為其推行對華貿易保護的藉口。按照經濟學家的分析，美國等西方國家在這個時候炒作人民幣匯率，不過是以此轉

移金融危機焦點，推卸自身責任，並試圖通過人民幣升值來擴大其對華出口。如果人民幣急劇升值，無疑將損害中國經濟的發展，並影響世界經濟的復蘇。那麼，匯率之外，奧巴馬還將帶來什麼新話題呢？

奧巴馬在 2009 年 9 月 20 日紐約舉辦的 20 國峰會上提出所謂針對對美國的貿易順差大國的——當時他指的是中國——可持續及均衡增長框架的協議，他認為人民幣幣值被低估了。美國財政部還警告說，在經濟刺激措施撤銷及中國商品的海外需求回暖之後，人民幣如果不升值的話，可能產生不良後果。我想再插一句批評我們自己的話，美國財政部長蓋特納剛就任的時候，我們的媒體欣喜若狂地說蓋特納肯定是親華的，因為他會說中文。這種說法就太可笑了，會說中文的美國人基本上都是中國通，他們對我們的弱點瞭解得更透徹，打擊起來更徹底。

之後，2009 年 10 月 3 日，七國集團在土耳其舉行財長和央行行長會議時繼續向中國施壓，要求人民幣匯率在國際市場上更自由地浮動，並明確指出人民幣要升值。接著第二天，國際貨幣基金組織（IMF）副總裁加藤隆俊表示，希望中國繼續執行其匯率機制改革。言下之意就是強調人民幣需要升值。11 月 3 日亞太經合組織 21 個成員國也集體要求人民幣升值。請問，從奧巴馬開始一直到亞太經合組織這一連串施壓，他們的政治目的是什麼？

請各位讀者想一想。你們以為匯率的作用就是簡單的調節國際收支嗎？你們是不是認為這幾年人民幣匯率上升很正常？因為這幾年來，我們通過大量的貿易順差，積累了大量的美元外匯，所以人民幣應該升值？

這種觀點是對的，但是，這是教科書的觀點。如果我們國家管理匯率還需要靠教科書來指導的話，那就太可憐了。什麼叫匯率？匯率的真正定義就是各國政府達到政治目的的手段。奧巴馬 9 月 20 日開始對人民幣施壓，七大工業國接著施壓，國際貨幣基金組織和亞太經合組織接著施壓，怎麼這麼巧？一環扣一環。請再思考一下我剛才的問題：美國這麼做的政治目的是什麼？這就是奧巴馬帶來的第一個禮物，我們只有笑納。

三、第二個禮物：貿易大戰

背景提示

自從奧巴馬上台以來，中美之間圍繞著經貿問題就一直齟齬不斷。就在奧巴馬展開他就任總統以來首次中國之行時，中美之間的貿易摩擦進一步加劇。媒體開始用“貿易戰”來形容兩國之間針鋒相對的貿易爭端。2009 年 11

月 5 日，美國商務部初步裁定對從中國進口的油井管徵收最高達 99.14% 的反傾銷稅。面對美國一再施行的貿易保護主義行為，11 月 6 日，中國商務部針鋒相對，決定即日起對原產於美國的排氣量在 2.0 升及 2.0 升以上的進口小轎車和越野車發起反傾銷和反補貼調查。那麼，在硝煙彌漫的貿易爭端後面，到底還包含著哪些普通人想像不到的內容呢？

不僅如此，奧巴馬還帶來了第二個禮物：貿易戰。2009 年 9 月 12 日，奧巴馬簽署了輪胎特保案，對我們出口的輪胎進行制裁。至於當時談判失敗的原因，我在第一章已經分析過了，不再贅述。總之，這場不該敗的戰爭敗了，後果不堪設想。以美國馬首是瞻的全世界其他各國，將相繼對中國提出特保案以及反傾銷案。根據商務部的資料，2009 年 1 月到 8 月，國外對我國救濟調查涉案金額大約 100 億美元，共有 17 個國家對中國發起近 80 起貿易救濟調查，其中反傾銷 50 起，反補貼 9 起，保障措施 13 起，特保案 7 起，同比分別增加 16% 以及 121%。

對中國發起貿易救濟調查案件數量最多的是印度，22 起，美國 14 起，阿根廷 10 起，土耳其 6 起，歐盟和加拿大各 10 起。印度採取的貿易救濟措施數量最多，對農產品，尤其是乳製品以及鋼鐵產品和紡織品影響最為嚴重。這是商務部公佈的資料，我們的研究團隊提出了更新的資料，9 月份之後的資料印證了我的判斷。

9 月 12 日，奧巴馬決定對中國向美國出口的輪胎實施懲罰性關稅，也就是在原先 4% 的基礎之上，今後三年分別加征 35%、30% 和 25% 的附加關稅。

10 月 27 日，美國宣佈對從中國進口的混凝土用鋼絞線和鋼格板徵收臨時關稅。

11 月 5 日，美國對中國輸入美國的油井管加征最高接近百分之百的反傾銷稅。

11 月 6 日，美國初步裁定對進口自中國的銅版紙、焦磷酸鉀、磷酸二氫鉀和磷酸氫二鉀徵收反傾銷和反補貼關稅。

9 月 24 日，也就是在輪胎特保案之後，歐盟決定對產自中國的無縫鋼管和鋁箔徵收為期五年的正式反傾銷稅，稅率分別高達 39% 和 30%。

10 月 7 日，歐盟對中國鞋類徵收反傾銷稅，增加延長當前 16.5% 的反傾銷稅最少 15 個月。

還有其他國家的對華貿易保護。在中美為輪胎特保案爭執不下的時候，印度已經啟功了對中國輪胎特保案。巴西出臺對中國進口輪胎徵收附加稅的措施。阿根廷宣佈，參照巴西的做法對原產於中國的汽車輪胎進行反傾銷調查，屆時不排除效仿巴西對中國生產的小汽車輪胎徵收反傾銷稅。阿根廷和巴西官員將一致對中國產品展開聯合反傾銷調查，如兩國和歐盟一樣對來自中國的鞋類產品設立最低參考價格的話，那就要開始打鞋類跟紡織品大戰了。中國出口產品中最重要的就是紡織品和鞋類，巴西和阿根廷已經開始針對我們最大的出口進行制裁。這是從什麼時候開始的？都是從 9 月 12 日輪胎特保案之後開始的，這是奧巴馬送給我們的第二個禮物。

四、第三個禮物：成本大戰

第三個禮物是成本大戰。什麼叫成本大戰？我們來看一個指數，CPI，也就是消費者物價指數。我們的 CPI 中最大的一塊是食品，占 34%，其中豬肉就占了 10%，另外一個大頭是服裝，占了 9%。當然還有其他的，包括娛樂、教育、文化、居住、交通、通訊、醫療保健、個人用品、家庭設備及維修服務、煙酒等等。

我們在這裡不討論 CPI 的構成是否合理，我們只根據現狀來進行解讀。奧巴馬給我們帶來的第三個禮物是什麼？CPI 大戰，也就是說，奧巴馬對中國未來的通貨膨脹將有更大的主導權。我們在前書前面幾章中曾經針對幾個領域討論過這個話題，比如大豆，美國發起大豆戰，淘汰了東北黃金大豆，當美國轉基因大豆席捲中國市場之後，美國就開始控制中國的糧油價格。

此外，玉米大戰已經開始了。目前我們已經給美國進口玉米提供了一個良好的環境，因為我們的玉米出現了價格倒掛現象。我們提高了玉米收購價，但是飼料、澱粉這些產品價格卻無法提高，因而造成行業全線虧損。在這種大環境之下，以新希望的劉永好等人為首的加工和貿易商集體呼籲中國政府開放廉價的美國玉米進口。一旦開放美國玉米進口，這些製造商、貿易商都可以從中獲利。我相信當他們獲得豐厚的利潤之後，明年會繼續要求從美國進口玉米，於是美國會延續他們十多年來的巨額補貼，繼續向中國出口便宜玉米，到最後我們必將重蹈大豆的覆轍。只要我們全面開放美國玉米進口，美國就將控制中國的飼料，控制了中國的飼料，就控制了中國的家禽和家畜的價格，同時控制了其衍生產品的價格，包括蛋類跟乳製品。如此一來，美國通過大豆和玉米就控制了我們 30% 以上的 CPI。當然，我們很多人可能還有點不切實際的幻想，

總認為政府不一定會開放進口。不幸的是，美國已經學會了我們的毛澤東思想，學會了從敵人的內部攻破敵人的碉堡。截止到 2009 年 11 月，美國人在廣西已經種植了 1026 萬畝的美國玉米。如果廣西繼續擴大種植，不久的將來他們就會從廣西開始北伐，淘汰中國的玉米。

不僅如此，棉花大戰也即將開始。我們 CPI 中的 9% 是服裝，而服裝的一個重要原料就是棉花。2009 年中國棉花缺口高達 200 萬噸。從哪裡進口？又是美國。同樣是由於美國政府的巨額補貼，美國棉花特別便宜，只要我們開放美國棉花進口，我們的這些紡織企業和貿易商就會從中獲得巨額利潤，明年他們就會要求政府開放更多的美國棉花進口。等到美國棉花大量進口之後，最終將淘汰我們中國的棉花。中國的棉花被淘汰以後，9% 的 CPI 就會受到衝擊。成本大戰就是奧巴馬的第三個禮物，同志們，我們笑納吧。

五、美國的國家戰略絕不會因為迪士尼而改變

而我們卻在不斷對美國表達善意，我們甚至同意迪士尼樂園進入上海，在我看來，這本身就是一個不符合成本收益分析的結果，你需要花 280 億人民幣換來 2000 人的就業嗎？我們表達善意的結果換來的是什麼？美國的三大禮物。

第一，匯率大戰，不斷迫使人民幣升值。

第二，貿易大戰，以輪胎特保案作為一個起點。

請注意，輪胎特保案是七次特保案之中唯一被通過的一次。前面的六次都被美國總統否決了，當然，當時的總統不是奧巴馬。有人可能認為，奧巴馬通過了第七次特保案，可能是奧巴馬本人對我們中國有意見。如果你這麼看美國人的話，那就太單純了。美國的國家戰略絕對不會因為一個美國總統而改變，他們針對中國的野心是延續幾十年、上百年的國家戰略，是不可能改變的。那麼，七次特保案為什麼只有最後一次在奧巴馬來中國訪問之前通過？很清楚，這就是奧巴馬的第二個禮物。

第三，成本大戰。玉米也好，大豆也好，棉花也好，最近都變得特別敏感，值得思考。

六、美國人的邏輯思維平臺

各位讀者千萬不要認為我足以小人之心度君子之腹，為什麼我這麼瞭解美國？為什麼我對美國這套方法這麼熟悉？因為我就是在美國接受的商學院教育，跟他們的邏輯思維方式是一樣的，我的老師和同學有很多都是奧巴馬團隊的成員。我跟這些同學和老師有什麼相似點呢？我們用一樣的教科書，做一樣的習題，考一樣的試，經過這些訓練下來，我們的邏輯思維是一模一樣的。這就是為什麼我對他們的戰略思維這麼瞭解。

背景提示

1998 年，克林頓總統訪華時在北大演講。2002 年，布希總統訪華時在清華演講。本次奧巴馬的到來同樣期望對於中國的年輕人施加影響。對於年輕人來說，無論是美國還是中國，奧巴馬的個人經歷都具有傳奇的吸引力。那麼，美國人到底是如何培養奧巴馬這樣的總統的，決定美國政策的總統智囊又是些什麼人，美國總統在國內施加自己的影響力又是通過何種方式進行的呢？

美國的教育制度跟我們最大的不同點是什麼？以美國的 MBA 為例，除了哈佛大學和佛吉尼亞大學之外，美國其他所有大學用的都是一樣的教材，他們希望通過這樣的教育制度讓每一個美國學生都有一個共同的邏輯思維的半台。也就是說經過這種教育之後，從美國總統到美國的政治人物，到美國的企業家，到美國的管理層，到美國的工人，到美國的學生，大家的邏輯思維都是一樣的。這對於美國總統的統治具有重大意義。由於美國教育體系灌輸到每一個老百姓身上的邏輯思維的共性，美國總統可以通過他個人政策的推行，或著美國政府政策的推行，迅速地由最高層一直貫徹到社會的最底層。因為全美國都是同樣的邏輯思維，因此美國的政策比我們中國的政策更容易貫徹實施。

七、美國人對付中國動用了創造思維

在美國這種邏輯思維平臺的共性基礎之上，美國教育還特別強調創造力。什麼叫創造力？舉個例子，在我們很熟悉的灰姑娘的故事中，我們是不是都認為後母是個壞人？為什麼？因為我們中國人的思想比較僵化，缺乏創造力。但美國人不是這麼教育小孩子的，他們會問小孩子：你認為後母是壞人嗎？那我問你，如果你是後母的話，你要把這個機會留給自己的女兒，還是留給小保姆？美國人一聽，很有道理啊，如果我是媽媽，我肯定留給自己的女兒，不會留給小保姆。那麼再請問，到了晚上 12 點，如果灰姑娘不離開會有什麼後果？一

切打回原形。所以美國老師會說，同學們，紀律很重要，守時很重要。這就是美國，是一個非常守紀律、守時的民族。最後美國老師還會說一句話，你應該挑戰權威，請你想一想，到了半夜 12 點所有的東西都被打回原形，那只掉下來的玻璃鞋為什麼還在？可見這個作者犯了一個致命的邏輯錯誤。他們就是通過這種教育培養美國小孩的創造力。

再比如，美國老師會出這樣的考題：人、大象、魚和鳥，你認為誰最偉大？如果是在中國的話，那答案肯定是人了，根本不用考慮，我們是有標準答案的民族。為什麼有標準答案？就是因為缺乏創造力。美國學生可能會說，鳥最偉大，因為只有它會飛。有道理。另外一個學生說，魚最偉大，因為只有它能在水中游。也對。還有一個學生說，大象最偉大，因為它最重。你看，把這個問題放到美國去，它的教育體系會強調創造力。但是請注意，這裡面隱含的基礎是同一個邏輯思維平臺，這是不變的。在這個邏輯的固定平臺上強調創造力，這就是美國。因此美國政府推動各種政策是非常容易的，而且通過發揮創造力，他們可以想出各種意想不到的花樣來對付我們。這就是為什麼我們拿出迪士尼樂園來歡迎美國總統，而他拿出三個禮物來送給我們，這就是美國。

八、中國經濟的潛在困境

背景提示

美國總統奧巴馬在中國停留了 4 天，短短的 4 天讓 30 年來的中美關係翻開了新的一頁。按照本次發表的《中美聯合聲明》的說法，中美兩國“將採取切實行動穩步建立應對共同挑戰的夥伴關係”。國債、貿易關係、新能源與氣候、輪胎特保案，在這樣一個特殊歷史時刻，中美經濟關係已經不可避免地糾纏在一起。那麼，在中美新的“應對共同挑戰的夥伴關係”之下，大國之間究竟會用什麼方式維護自己的利益，中國經濟在必然面對的糾葛中又將遇到怎樣的挑戰呢？

那麼這三個禮物的政治目的是什麼？要談這個問題，我們就必須先談談中國經濟。要談中國經濟，就要談到我們中國經濟的困境是什麼。2009 年 10 月底，政府公佈了一項資料，我看到這個資料以後心裡非常難過。2009 年前三季度中國 GDP 當中 71%是鋼筋水泥，也叫做固定資產投資。什麼叫固定資產投資？大部分都是高速公路、鐵路等等。消費占多少呢？只有 25%。

美國的 GDP 呢？美國的 GDP 跟我們不一樣，其實不僅是美國，應該說是美國和其他國家，它們剛好相反，百分之七八十是消費，鋼筋水泥只占百分之十幾。這裡面有什麼差別呢？全世界其他國家消費占 GDP 的百分之七八十，

今年要吃飯穿衣，明年還要不要吃飯穿衣呢？還要，所以明年還是百分之七八十的消費。那麼鋼筋水泥呢？今年建好的高速公路，明年會不會自己長出一條來？不會。所以你今年建完之後，明年就是零。而美國有百分之七八十的消費，今年消費了明年還要繼續消費，這是可以持續的。

那麼中國呢？2009 年前三季度我們只有 25%的消費，今年吃飯穿衣，明年還要吃飯穿衣，所以這個 25%明年還可以持續。問題是，今年修好的高速公路呢？明年是零。今年是 71%，到明年就是零，除非你再搞一次同樣的建設。所以我們的危機就在這裡，現在四萬億的投資也好，十大產業振興方案也好，投了這麼多錢，還有 2009 年上半年我們釋放出來的 7.37 萬億信貸，其中百分之六七十都用於基礎建設，加上四萬億的投資，一共有十幾萬億都在做基礎建設，搞得紅紅火火的，一片繁榮景象。

問題是，建好之後怎麼辦？建好之後就是零，只剩下 25%的消費，只有消費才能持續，鋼筋水泥不能持續。所以，中國的問題會在明後年這些基礎建設完成之後通通出來，GDP 將存在 71%的缺口，那怎麼辦？還要繼續投入 71%的鋼筋水泥嗎？那就是 16 萬億。我請問各位讀者：我們還有錢嗎？

九、面對危機，不同選擇不同結果

我給各位讀者講一個故事，大家就會明白我們今天的困境是什麼。有一個 A 先生挖金礦賺了 100 塊錢，他當時可以有兩個選擇，第一個選擇是給他聘請的 10 個礦工每人一塊錢，10 個人就是 10 塊錢，A 先生還可以剩下 90 塊揣進自己口袋裡，所以他很富裕。這個一塊錢是什麼意思呢？也就是說這些挖礦工人只能維持溫飽。這是他的第一個選擇。

背景提示

實際上，奧巴馬之所以比往屆美國總統更早地出訪亞洲，並在中國停留 4 天，一個重要原因就是奧巴馬政府面臨的國內外難題離開中國都難以解決。2009 年 10 月，美國的失業率時隔 26 年後突破了 10%，成為經濟方面的最大課題。作為解決辦法之一，奧巴馬政府擴大出口的最大目標就是中國。奧巴馬明確表示，“這對美國來說是就業問題”，為此他表示會敦促中國擴大內需。中國的經濟振興計畫對於美國擺脫危機至關重要。那麼，如何看待中國目前的經濟情況，中國的經濟振興又需要克服哪些方面的問題呢？

第二個選擇是給每個工人 5 塊錢，10 個工人就是 50 塊。100 塊扣掉 50 塊，A 先生只剩 50 塊可以放進自己口袋裡，看起來 A 先生比第一個選擇的結

果要貧窮得多。可是第二個方案叫藏富於民。一個工人只花一塊錢就可以滿足溫飽需求，他吃飽之後會拿出另外一塊錢去買奢侈品，比如說買個皮包，買個耐克的運動鞋、運動服之類的。如果 10 個工人都去買的話，A 先生就會突然發現他有投資機會了，他可以建一個大賣場，賣皮包，賣耐克的運動鞋、運動服。他不僅可以從中賺錢，而且為了賣這些產品，他還需要聘請 10 個女性售貨員來賣東西。然後 10 個男性礦工和 10 個女性售貨員就會結婚，結婚後就會生小孩，於是他們就有了更多的需求，要再花一塊錢去買嬰兒用品，去買保險套等等。於是企業家 A 先生發現，他又多了一個投資嬰兒用品的機會，又多了一個投資保險套的機會。不僅如此，這個礦工還剩下兩塊錢，可以做什麼呢？可以買套房子。於是 A 先生又發現，他不但可以做工廠，還可以做地產開發商。於是 A 先生開始建房，兩塊錢一套，賣給 10 個工人。

最後，金礦挖完了。由於 A 先生選擇了第二個方案，藏富於民，他發現 10 個礦工加上 10 個售貨員，再生 10 個小孩，小孩長大再結婚，然後再買衣服，再買其他用品，於是會產生更多投資機會，最後慢慢發展形成了一個新的城市。這就是第二個選擇藏富於民的結果。

背景提示

按照國家統計局公佈的資料，2009 年前三季度國內生產總值 217817 億元，按可比價格計算，同比增長 7.7%，比上半年加快 0.6 個百分點。分季度看，一季度增長 6.1%，二季度增長 7.9%，三季度增長 8.9%。因此，國家統計局新聞發言人李曉超表示，2009 年完成“保八”任務沒有懸念。毫無疑問，“保八”對於維護經濟穩定發揮了重要作用。那麼，“保八”與郎咸平教授所講故事中的兩個方案有什麼關係呢？

這也是為什麼 2008 年 10 月份當政府推出四萬億投資方案的時候，也就是選擇第一個方案的時候，我提出放棄“保八”，藏富於民。第一個方案意味著什麼？10 個工人每人拿一塊錢僅夠溫飽，既沒有能力去買皮包，也沒有能力去買耐克的運動鞋。所以 A 先生發現，他根本沒有投資機會，他不可能開大賣場，開了也沒人去買東西，因此他所面臨的投資壞境是非常惡劣的。最後金礦挖完了，10 個工人都失業了。怎麼辦呢？不能讓他們都失業啊，失業之後就會產生社會問題。

A 先生沒有辦法，只好從口袋裡再掏出 40 塊錢，建高速公路，讓這 10 個人就業。可是你要知道，建築工人一個月拿多少錢？還是拿一塊錢，還是僅夠溫飽。所以請問，高速公路建完之後怎麼辦？這 10 個人又失業了。最後你發

現，整個地區都是非常漂亮的高速公路，可是路上沒有汽車在跑。10 個工人沒有錢，他們最後都會離開。可是對 A 先生而言，他沒有機會去開大賣場，沒有機會去開保險套店，沒有機會去生產嬰兒用品，完全沒有投資的機會，這就是我們中國企業家目前面臨的第一個困境——投資環境全面惡化。A 先花了 10 塊錢支付工人的工資，又花了 40 塊錢建高速公路，建完之後發現高速公路沒有車跑，就是產能過剩的高速公路，這是我們企業家目前面臨的第二個困境——產能過剩。

企業家 A 先生看到這種局而，他能做什麼？他手裡只有 50 塊錢，在這個杳無人跡的地方，A 先生只能花 50 塊錢蓋一棟豪華別墅。可是請注意，當你花 50 塊錢蓋一棟豪華別墅的時候你會發現，這是選擇第一個方案的必然結果，你的房價就是 50 塊。如果你做藏富於民的選擇，你的房價只有兩塊錢。其實不需要講什麼高深的理論，通過這個簡單的故事就可以理解了，為什麼中國房價這麼高，為什麼我們的鋼筋水泥這麼多？因為我們做了第一個選擇。

十、中國會陷入長期經濟停滯嗎

背景提示

目前中國經濟出現復蘇跡象，主要來自於政府果斷出手，靠政策性投資拉動的結果，然而，巨大的資金投入不具有可持續性。產能過剩、通脹、房價等都是經濟復蘇道路上會遇到的問題，要想持續拉動中國經濟，完、成中國經濟“調結構”的目標，面臨的考驗可能比“保增長”更加嚴峻。

就在奧巴馬訪華前夕，美國《時代》雜誌發表文章，認為“中國模式”對美可資鏡鑒。該刊不但在封面以毛筆大書一個“五”字，而且在專題中談及“美國可向中國學習五件事：雄心、教育、養老、儲蓄模式以及和諧發展”。中國人的儲蓄、養老、和諧發展等美好傳統給美國人留下了良好的印象。而對中國人來說，除了美好傳統之外，還要實現國家富強和民眾富裕。那麼，中國經濟中一直談論的三駕馬車在現有條件下能否實現這樣的目標呢？

A 先生如果做了第二個選擇，就可以通過投資大賣場、嬰兒用品、保險套工廠和地產開發等所謂的民營企業來拉動經濟。但是 A 先生做了第一個選擇，它的後患是什麼？那就是中國經濟未來應該怎麼辦？很多人一直在問中國經濟什麼時候見底，其實這不是重點，問題是見底之後怎麼辦，怎麼把經濟拉起來。只有三個辦法，也就是我們的三駕馬車：消費，第一駕馬車；出口，第二駕馬車；政府支出，第三駕馬車。我們逐一進行分析。

當我們做了第一個選擇之後，出現了什麼樣的結果？2009 年的消費只占 GDP 的 25%，2008 年的情況還好一點，有 35%。請問，只占 GDP 百分之二三十的消費，你怎麼可能通過消費拉動中國經濟增長？

看一下各個媒體的報導，我們很多專家學者說了，中國是個儲蓄大國，可以把儲蓄轉成消費拉動中國經濟。我發現我們很多學者是不做研究的，是憑空想像的。不需要太複雜的理論，只需要小學二年級的水準就可以教育我們的學者了。我們來做一個簡單的算術題。全中國的家庭儲蓄有多少？不到 26 萬億。除以 13 億人口，小學二年級的水準就可以算出來了，不到 2 萬。但是我們的學者是不會算的，人均儲蓄不到 2 萬元，這也叫儲蓄大國？《時代》週報 2009 年 10 月份引述波士頓諮詢公司的財富報告資料指出，中國 0.4% 的有錢人佔有全部財富的 70%。如果把這些人的財富扣除的話，那麼人均儲蓄不到 6000 元，這也叫儲蓄大國？

在人均儲蓄 6000 元的情況下，父母生病怎麼辦？兒女交學費怎麼辦？你們家小孩如果有出息考上復旦大學怎麼辦？一學期的學費就要 6000 元，還不算吃住。中國 99.6% 人群的平均儲蓄就是小孩一個學期的學費，還想買房子？就是這樣的現狀，消費怎麼提高？難道要靠那 0.4% 的人？這 0.4% 的人錢是很多，到處花天酒地沒有問題，問題是你一天能吃幾碗飯？吃 12 碗，吃得下嗎？所以中國消費的拉動還是要靠全體社會大眾，靠這 99.6% 的人群，可是他們太貧窮了。消費拉不動，所以第一駕馬車沒戲了。

第二駕馬車，出口。誰拉動我們的出口？美國。美國的消費拉動中國的出口，那麼美國的消費是什麼消費？都是借錢來進行的超前消費，也叫做泡沫消費。2008 年之前，美國人為了所謂的泡沫消費借了多少錢？占 GDP 的 95%。所以 2008 年美國的人均儲蓄接近於零。可是金融海嘯讓美國的泡沫消費就此爆破，因此 2009 年下半年，美國人的儲蓄率變成 7%，這也就意味著美國人的消費減少了同等水準。如果美國的消費減少這麼多，中國的出口就會相應下降，所以中國出口將陷入長期的衰退。出口也不靈了，也拉不動經濟。

這就解釋了政府為什麼要用四萬億來拉動經濟，要用 2009 年上半年的 7.37 萬億銀行信貸拉動經濟。因為前面兩駕馬車都玩不轉，所以政府必須做我前面講的挖金礦的第一個選擇，把所有社會資源都用於第三駕馬車，包括建鐵路、公路、機場等等。從而造成前三季度 71% 的 GDP 是鋼筋水泥，把消費壓縮到只占 25%，這就是今天的現狀。我前面說過，71% 的鋼筋水泥建完之後怎麼辦？你會突然發現，第三駕馬車，在建完之後就沒了。也就是說，中國經濟

在政府支出的投資專案都建完之後，將陷入長期的經濟停滯。這就是 A 先生第一個選擇的必然結果。

我相信國務院現在也明白了這個道理，因此在 2009 年年底，國務院推“20 條方案”鼓勵民營企業投資。但是最重要的問題是當 A 先生做了第一個選擇之後，他馬上面臨兩大困境——投資經營環境的惡化和產能過剩，因此，民營企業根本不會投資，這也正是四萬億經濟刺激計畫推出之後民營企業投資沒有增加的原因。

十一、中國會陷入通貨膨脹嗎

另外，2009 年下半年，我們撥出 7.37 萬億的信貸，難道不怕通貨膨脹嗎？如果發生通貨膨脹怎麼辦？根據國務院經濟發展研究中心 2009 年 11 月份的預測，2010 年通貨膨脹率將高達 5%。按照這個說法，我們將會面臨經濟停滯加上通貨膨脹的局面。這兩個加在一起就是可怕的“滯脹”。因此，我想告訴各位讀者，“你的未來不是夢，是滯脹”。

我還記得，經濟學家樊綱說過，目前通貨膨脹還沒來，所以不用擔心。我要說的是，如果通貨膨脹來了，那我們就將直接進入“滯脹”，一旦發生“滯脹”，政府所有的政策都將失效。為什麼中國的很多經濟學家不怕“滯脹”？因為他們沒有經歷過“滯脹”，無知者，當然無所畏懼，也就是初生之犢不畏虎的道理。這也是為什麼澳洲政府開始加息，歐美政府也開始考慮加息，因為它們膽子不夠大。它們害怕“滯脹”，我們中國人是最勇敢的民族，我們不怕。

十二、落井下石：美國將如何算計中國經濟

背景提示

“長城太雄偉了，讓我想起了悠久的中國歷史”，在遊覽了八達嶺長城之後，奧巴馬發出了如此感慨。雖然只有 25 分鐘的遊覽時間，但此時的奧巴馬已經深深體會到了東方古老文明的力量。讓很多人津津樂道的是，本次奧巴馬送給胡錦濤主席的禮物，是從他的出生地夏威夷定制的一副圍棋。也許棋枰上的對弈更近似於大國之間的關係。那麼，出於美國利益的考慮，奧巴馬在經濟領域又會做些什麼呢？

既然連我都能得出“滯脹”的結論，奧巴馬的團隊會得不出來嗎？如果奧巴馬也得出這樣的結論，那麼他的三個禮物是用來做什麼的？

我們首先談一談經濟停滯發展，然後再談通貨膨脹，你會發現奧巴馬此人的確聰明。我們的三駕馬車——消費、出口、政府支出，奧巴馬能管哪一個？舉個例子，你晚上去夜總會消費，奧巴馬管得了嗎？肯定管不了。我們政府要建高速公路他管得了嗎？也管不了。奧巴馬發現，他只能管出口。那麼，如果我們面臨滯脹局面，你認為奧巴馬會雪中送炭，還是落井下石？我相信各位讀者肯定會異口同聲地說：落井下石。如果他要落井下石的話，在經濟停滯方面，他會打擊哪一塊？他只能打擊他能夠打擊的，他總不能不讓你去夜總會吧，也不能不讓我們建高速公路，所以他一定會打擊出口。

怎麼打擊呢？他不是帶來了三大禮物嗎？第一個禮物，匯率大戰，是打擊什麼的？就是打擊出口的。第二個禮物，貿易大戰，又是打擊什麼的？也是打擊出口。

奧巴馬的第三個禮物成本大戰，是針對通貨膨脹的。奧巴馬通過華爾街操縱油價，拉抬國際油價的結果，造成了我們的汽油價格和其他石油相關行業包括化工產品的成本上漲，而石油價格和波羅的海國際運費指數的上升又拉抬了鐵礦石的價格。

2009 年 12 月份，各地的水價、電價、天然氣價格也醞釀大幅度上升。更讓我擔憂的是美國繼控制大豆之後，又開始操縱玉米、棉花的價格。美國通過操縱農產品和鐵礦石的價格，將可以控制我們接近 50% 的 CPI，通貨膨脹會來得更快。

這就是選擇第一個方案的必然結果。消費拉不動，出口拉不動，只有靠鋼筋水泥拉動。可是鋼筋水泥建完之後經濟就將停滯發展，而 7.37 萬億銀行信貸又造成通貨膨脹，從而變成滯脹。如果奧巴馬落井下石，他會通過第一個禮物和第二個禮物攻擊出口，再通過第三個禮物，使我們的通貨膨脹來得更快。讓我們的經濟更停滯。所以中國會更早地進入滯脹。你會發現，我們什麼時候進入滯脹是由美國決定的。如果我們不想進入滯脹，奧巴馬來會談什麼呢？討價還價。他有非常大的空間可以談判，我們應該怎麼做？繼續讓步嗎？繼續簽訂喪權辱國的條約嗎？

新帝国主义 在中国

外资的真相、现代帝国主义真面目以及疯狂的掠夺行为！

