

全球市场中的竞争

——在国际贸易中我们应该保护自己吗？

一、 国际贸易对参与贸易国社会福利的作用

国际贸易指主权国家或地区间基于国际分工与比较优势，通过商品、服务及生产要素的跨境交换实现资源优化配置的经济活动。

国际贸易通过优化资源配置、扩大市场规模和提高生产效率等方式改善参与国的社会福利。其核心机制在于让各国专注于自身“**比较优势**”领域的生产，并通过交换获取他国的优势产品，从而提升整体福利水平。

➤ 核心经济学原理：**比较优势**（Comparative Advantage）

即使一个国家在所有商品的生产上都具有“绝对优势”（即生产所有产品的效率都更高），它也应专注于生产其**机会成本最低**（即生产该商品所放弃的其他商品的数量最少）的商品，并出口该商品以换取其生产机会成本高的商品。通过贸易，两国总体可获得的商品量都增加了。

福利改进机制：

1. 专业化生产：各国专注于生产其相对效率更高（机会成本更低）的产品。
2. 效率提升：专业化带来规模经济、技术进步和生产经验积累，进一步提高生产效率。
3. 交易获益：各国出口其丰裕或高效生产的产品，进口其稀缺或低效生产的产品。
4. 选择增加：消费者可接触到更多样化、更优质或更廉价的商品。
5. 降低成本：企业获得更便宜、更优质的原材料和中间投入品。

➤ 葡萄牙与英国“葡萄酒-布料”贸易案例

案例设定前提（李嘉图模型）：

1. 两国两商品：葡萄牙与英国，交换 葡萄酒和布料。
2. 唯一生产要素：劳动（单位：劳动工时/年）。
3. 生产成本差异（单位商品所需劳动工时）：

| 国家 | 生产 1 单位葡萄酒所需工时 | 生产 1 单位布料所需工时 |
|-----|----------------|---------------|
| 葡萄牙 | 80 小时 | 90 小时 |
| 英国 | 120 小时 | 100 小时 |

第一步：分析绝对优势与比较优势

1. 绝对优势

- 葡萄牙在两种商品生产上均具有绝对优势：

葡萄酒：葡萄牙（80 小时）< 英国（120 小时）

布料：葡萄牙（90 小时）< 英国（100 小时）

2. 比较优势

- 核心问题：哪个国家生产某种商品的机会成本更低？
- 机会成本计算：衡量生产一单位商品需放弃的另一种商品的产量。

葡萄牙的机会成本：

生产 1 单位葡萄酒：需投入 80 小时 → 若投入布料生产，80 小时可生产 $80/90 = 0.89$ 单位布料

→ 1 单位葡萄酒的机会成本 = 0.89 单位布料

生产 1 单位布料：需投入 90 小时 → 放弃的葡萄酒量 = $90/80 = 1.125$ 单位

→ 1 单位布料的机会成本 = 1.125 单位葡萄酒

英国的机会成本：

生产 1 单位葡萄酒：需 120 小时 → 放弃的布料量 = $120/100 = 1.2$ 单位

→ 1 单位葡萄酒的机会成本 = 1.2 单位布料

生产 1 单位布料：需 100 小时 \rightarrow 放弃的葡萄酒量 = $100/120 = 0.83$ 单位

\rightarrow 1 单位布料的机会成本 = 0.83 单位葡萄酒

关键比价：

| 国家 | 1 单位葡萄酒的机会成本 | 1 单位布料的机会成本 |
|-----|--------------|-------------|
| 葡萄牙 | 0.89 单位布料 | 1.125 单位葡萄酒 |
| 英国 | 1.2 单位布料 | 0.83 单位葡萄酒 |

葡萄牙的机会成本优势在葡萄酒，英国的机会成本优势在布料。葡萄牙应专业生产葡萄酒，英国应专业生产布料。

第二步：验证分工贸易前后总产出变化

假设两国各有 1 个单位生产要素（劳动工时），总劳动时间相同（可比性前提）：

1. 贸易前：两国自给自足状态（各生产两种商品）

| 国家 | 劳动分配方案 | 可产出的商品组合 |
|-------|---------------------|---|
| 葡萄牙 | 50% 工时造酒 + 50% 工时造布 | 葡萄酒： $0.5/80 = 0.00625$ 布料： $0.5/90 = 0.00556$ |
| 英国 | 50% 工时造酒 + 50% 工时造布 | 葡萄酒： $0.5/120 = 0.00417$ 布料： $0.5/100 = 0.005$ |
| 全球总产出 | ----- | 葡萄酒：0.01042 单位 布料：0.01056 单位 |

2. 贸易后：完全专业化分工状态

| 国家 | 完全专业化生产 | 可产出的商品 |
|-----|--------------|----------------------|
| 葡萄牙 | 100% 工时生产葡萄酒 | 葡萄酒： $1/80 = 0.0125$ |
| 英国 | 100% 工时生产布料 | 布料： $1/100 = 0.01$ |

| | | |
|-------|-------|-----------------------------|
| 全球总产出 | ----- | 葡萄酒：0.0125 单位 布料：0.01 单位 |
|-------|-------|-----------------------------|

全球葡萄酒产量 ↑：从 0.01042 → 0.0125

全球布料产量 ↓：从 0.01056 → 0.01

净增益：葡萄酒大幅增长弥补了布料的微小损失 → 全球总价值提升

第三步：国际贸易如何提升两国福利

假设双方协商的交换比例：1 单位葡萄酒交换 1 单位布料（贸易比例介于两国机会成本之间）。

对葡萄牙：在国内，1 单位葡萄酒=0.89 单位布料；贸易中可换 1 单位布料 → 获利+0.11 单位布料。

对英国：在国内，1 单位布料=0.83 单位葡萄酒；贸易中可换 1 单位葡萄酒 → 获利+0.17 单位葡萄酒。

贸易后的消费可行组合（假设完全交换）

1. 葡萄牙：

产出：0.0125 单位葡萄酒

出口部分葡萄酒（如 0.01 单位），换取布料（0.01 单位）

最终消费：

葡萄酒：0.0125 - 0.01 = 0.0025 单位

布料：进口 0.01 单位

对比自给自足：葡在贸易前仅消费 0.00625 单位酒+0.00556 单位布 → 贸易后布料增加近 1 倍，满足更高需求。

2. 英国：

产出：0.01 单位布料

出口部分布料（如 0.0025 单位），换取葡萄酒（0.0025 单位）

最终消费：

葡萄酒：进口 0.0025 单位

布料：0.01 - 0.0025 = 0.0075 单位

对比自给自足：英在贸易前仅消费 0.00417 单位酒+0.005 单位布 → 贸易后葡萄酒增幅 60%，且布料增加 50%。

贸易福利提升总结

| 国家 | 消费者获得的新增利益 | 生产者获得的新增利益 |
|-----|---|------------------------|
| 葡萄牙 | 可用更多葡萄酒换取更多布料 → 布料消费倍增 | 葡萄酒销路扩大 → 规模经济 利润 ↑ |
| 英国 | 可用较少布料换取更多葡萄酒 → 享用品变丰富 | 专注布料生产 → 资源效率提 升 ↑ |
| 整体 | 消费者选择权扩大，生活水平 提高 生产者专注所长，利润提高 | 资源配置更合理，全球总产出 增加 |

案例的现实意义（历史印证）

19 世纪英葡贸易：

葡萄牙凭气候和土壤优势专营葡萄酒（如波特酒 Port），英国依靠工业革命专攻纺织品出口。贸易后英国工人以更低成本获得葡萄酒，生活质量提升；葡萄牙酒庄获得欧洲最大市场，产业蓬勃发展。

故一国无需在所有产业领先（如英国生产效率全面落后），只需专注于自身机会成本最低的领域参与国际分工，即可通过贸易互惠互利。

二、 当前中国仍存在的贸易保护措施

贸易保护措施是指各国政府为保护本国产业和就业，限制外国产品竞争而采取的政策。其常见类型包括：

- 关税：通过提高进口商品价格，保护国内产业。
- 进口配额：限制特定商品进口数量，控制市场竞争。
- 反倾销措施：针对倾销商品征收额外关税，保护本国企业市场份额。
- 补贴：向特定产业或企业提供财政支持，增强竞争力。
- 非关税壁垒：如技术标准、卫生检疫等限制进口。

当前，中国存在的贸易保护措施可分为以下几类：

1. **关税壁垒**：差异化税率与针对性加征

a. 常规关税保护

中国通过设置差异化关税税率保护关键产业。例如：

资源类产品：对部分高能耗、高污染资源性产品（如钢材、稀有金属）维持较高出口关税，以限制稀缺资源外流并促进国内产业升级。

农产品与消费品：降低民生必需品进口关税以保障供应，但对竞争性农产品（如肉类、谷物）保留适度保护性关税。

b. 反制性加征关税

特别是针对中美贸易摩擦，中国实施动态反制措施：

2025 年对美加征关税：国务院关税税则委员会公告（2025 年第 1 号）对原产于美国的商品加征 10%-15% 关税，涉及化工品、机械设备等共 338 个税目。

税率升级：2025 年 4 月，中国对美国进口商品整体税率上调至 125%，作为对美国将中国商品关税提至 145% 的回应。

2. 非关税壁垒：行政监管与技术性限制

a. 进口配额与许可管理

虽已取消多数商品进口配额（2004 年履行入世承诺），但对敏感领域（如汽车、药品）仍实施进口口岸限制和分级管理制度，变相控制进口规模。

保留自动进口许可管理，例如取消钢材等 338 类商品的自动许可，但新增对战略物资（如稀土）的许可管控。

b. 技术性贸易壁垒与卫生检疫

技术标准：部分国内技术标准仍高于国际水平，尤其在电子设备、新能源产品领域，形成隐性门槛。

检验检疫：对食品、化妆品、医疗器械实施冗长检测程序，导致通关延迟。例如韩国企业反映中国检疫程序缺乏透明度，增加出口成本。

c. 贸易救济措施

反倾销/反补贴：频繁应用于钢铁、化工等领域。2025 年对美国 CT 扫描仪组件发起反倾销调查。

不可靠实体清单：将歧视性对待中国企业的外企列入清单（如美国 PVH 集团），限制其在中国市场活动。

3. 产业扶持政策

a. 半导体与高新技术产业

税收优惠：延续 20 年的集成电路产业税收减免（如增值税退税），并通过"国家大基金"提供千亿级融资支持。

技术壁垒：通过"自主可控"政策导向，要求关键基础设施采购国产芯片，变相限制外资竞争。

出口管制：对镓、锗等半导体原材料实施出口许可，反制外部技术封锁。

b. 新能源产业

补贴与信贷支持：中央财政对新能源技术研发提供低息贷款，地方层面通过"绿牌"政策豁免限行。

本地含量要求：虽已取消外资企业本地化率强制规定，但政府采购仍倾向国产新能源设备。

4. 国际合规争议与 WTO 评估

a. WTO 合规性争议

中国被美国指控"滥用补贴"和"非关税壁垒不透明"，但 WTO 报告（2023 年）指出中国贸易便利化措施覆盖的贸易额高于限制性措施。

b. 多边反制机制

中国就美国关税政策向 WTO 提起诉讼，同时通过《不可靠实体清单规定》等国内法应对外部制裁。

➤ 注：以上措施截至 2025 年 6 月仍有效，后续可能随中美谈判及国内政策调整变化。

三、 是否应当害怕国际贸易

基于国际贸易理论（特别是比较优势原理）和前述案例分析，我们不应简单“害怕”国际贸易，而应理性看待其双刃剑效应，并通过政策引导最大化其利益、最小化其成本。一些人害怕国际贸易，无非是害怕本国相关企业被外部企业竞争下去、遭受如同当前中美贸易战的状况。但开放仍是当今作为大国的中国保持的姿态，只有包容开放才能更好地向前发展。

1. 贸易的本质是“做大蛋糕”：

恐惧源于将贸易视为“你输我赢”，但比较优势证明其可实现互利增长——拒绝贸易等于拒绝增量财富。

2. 挑战来自国内分配与调整：

真正的风险不在贸易本身，而在缺乏配套政策应对转型成本。政府需扮演“缓冲器”和“赋能者”角色。

3. 开放需与韧性并重：

在深化国际分工的同时，通过多元化布局、技术自主创新、社会保障网构建经济韧性。

国际贸易不是洪水猛兽，而是促进繁荣的引擎——但引擎需要润滑（政策）和方向盘（战略）。与其害怕，不如通过适应性政策将其转化为发展机遇，最终实现社会整体福利的长期提升。

我们应拒绝零和思维，拥抱动态共赢。