



深度 中美贸易战

评论

杨路：中国能否顺利执行贸易战第一阶段经贸协议？

中美新常态的最大特点就是质疑对方的动机，质疑以前的共识，质疑未来的方向。这好不容易达成的第一阶段协议，也将持续接受质疑的考验。

2020-01-20



2020年1月15日，中美两国签署“第一阶段”经贸协议。摄：Saul Loeb/AFP via Getty Images

中美上周四签署的“第一阶段”经贸协议正式公布的[英文版](#)有96页。实质内容不少，绝不是什么空心合同。但是，几乎所有人都可以看到，这只是一份“停战”协议，而不是“和平”契约。最明显的，就是协议本身只确保了贸易战在短期内不再恶化，但并不会消减现有的关税。

如何看待第一阶段协议，就变成一个“半杯水”的问题：乐观的人庆祝杯子里终于有了水，而悲观的人则注意到其实有一整个花园需要浇水。

与其逐条分析这次协议，不如去思考这样一个问题：还会有第二阶段、乃至第三阶段的协议吗？如果有，那么即使现在成果有限，中美至少是回到了制度性管控分歧的层面上来；即便未来震荡难免，至少双方愿意相向而行。但如果第一阶段协议就是终点，那对于中美乃至全球经济来说，都是不能承受之重。

未来谈判是否还能展开，首先取决于第一阶段的协议能否得到双方都认可的落实。具体到每个章节，不妨先问两个问题：1. 这是可衡量的承诺，还只是方向性的意愿？2. 中国是否已经在执行此项承诺？

由此，协议七个章节，可以拆解为以下四类（以下分析文本参考中国政府公布的[中文版协议内容](#)）：

一、有明确承诺，且已经在执行——中国容易做，但美国不容易领情

中国放开金融市场外资准入，对于美资肯定是有吸引力的，但对于特朗普政府来说，中国的金融开放吸引力可能有限。

协议中第四章《金融服务》的大部分内容都可以归结为这个组别。中国在协议中确认将在银行、信用评级、不良资产、保险、证券、基金、期货等多个金融领域对美资机构扩大开放。但细看之下，除了一小部分（如不良资产）内容之外，其他的绝大多数开放承诺都是中国此前已经宣布并且执行的政策。

中国最近两年在金融开放上投入了不少努力，在2017年之后屡次将此议程提速。如在人身险外资股比上限问题上，2017年11月国务院宣布的计划是：2020年将外资持股上限从50%放宽到51%，2023年完全取消限制；2018年，银监会宣布外资股比上限当年即放宽至51%（原定2020，提前了两年）；2019年，国务院宣布2020年完全取消人身险外资股比限制，这一时间点比最初的方案（2023年取消）提前了三年，也与此次达成的第一阶段经贸协议文本内容一致。

对于这一类有明确承诺，且中国已经在执行的协议内容来说，中国完全履行承诺是大概率事件。原因归根结底还是因为这些事项本身就在中国的国内改革议程上。从2017年开始，开放金融业引进竞争，逐渐成为国内共识，去杠杆和地方债压力之下国内金融机构和企业也有较大的资金需求，金融开放也就因此成了内外需要的最大公约数。

中国放开金融市场外资准入，对于美资肯定是有吸引力的。多家美资投行已经在申领全资证券牌照，同时取消股比上限和合资要求，以及在行政程序方面对内外资一视同仁，一直是在华外资企业多年游说的内容。但对于特朗普政府来说，中国的金融开放吸引力可能有限。

中国这一轮的金融开放最早可以追溯到2017年末。当时特朗普前脚（11月10日）结束首次中国访问离开北京，后脚（11月11日）国务院新闻办公室就召开新闻发布会，宣布“将大幅放宽外资进入金融业投资限制”，并将其归结为“中美元首会晤成果”。但多方消息很快传出，特朗普事先并不知道中国将宣布金融开放，也没有主动要求。

一些意见认为，当时贸易战阴影已经浮现，北京试图提前采取行动缓解压力，因此主动提出金融开放向美国示好。而美国或者是判断北京从国内改革需要出发，无论如何都会将此“优惠”送出，根本不需要主动要求；又或者特朗普本人对中国金融开放完全不感兴趣（他似乎更希望美国企业能将投资留在美国），最后导致一种奇怪的局面：这一类中国有承诺且有执行的议题，对于美国的优先级不见得非常高，因此单靠这一类的承诺，恐怕不足以完全支撑整个协议。

除了《金融服务》这一章之外，《食品与农产品贸易》和《宏观经济政策、汇率问题和透明度》这两章的内容也有类似特点：重申了中国现有的承诺和义务，并且大部分是已经执

行的政策，共同特点是：中国达成协议要求的难度不大，但对于美国来说重要性也有限。



2018年，中国江苏省张家港市一个货运码头。摄：Johannes Eisele/ AFP via Getty Images

二、有明确承诺，但目前没有执行——对于后续谈判至关重要，但要拆东墙才能补西墙

尽管负责贸易谈判的副总理刘鹤在接受采访时强调要以“市场化”手段扩大进口，但现实是目前几乎没有任何“市场化”的手段可以让中国在短时间内如此大规模地扩大对单一国家的进口。

这可能是对协议执行程度评估影响最大的一部分，因为涉及到许多具体、可衡量的新承诺。最明显的例子就是《扩大贸易》这一章。改善与中国的贸易赤字是特朗普政府在整个贸易谈判中最核心的关切（尽管这里面的经济逻辑让很多人皱眉头），中国也做出了非常明确的承诺：在2017年基数上，在2020-2021两年内增加2000亿美元的美国进口，其中：制成品777亿美元，农产品320亿美元，能源524亿美元，服务379亿美元。

注意，2017年是美国在历史上对中国出口金额最高的一年，在这样的高基数上，一年扩大1000亿美元进口是无论如何无法“自然”发生的。根据美国商务部数据，当年美国对华出口商品和服务总计1860亿美元，比前一年增加了9%，而2018年则回落到1780亿美元（受到贸易战影响，2019年很有可能低于这个数字）。根据协议，中国在2020年需要从美国进口2630亿美元，而2021年则需要达到3050亿美元。如果落实，这将大幅改变中美贸易景观（中国对美出口在5000亿左右）。

所有人都在猜测，中国到底要用什么方法才能在短期内如此大幅扩大进口。降低贸易壁垒势在必行。取决于不同计算方法和标准，中国的平均进口税率在3%-7%之间（美国在2%左右）。但仅仅是降低名义进口税率恐怕很难提高在短期内起到立竿见影的进口扩大效果。

中国还要同时降低非关税壁垒（取消限额、许可证、不必要的标准限制等），但这样的贸易自由化措施是普惠的——所有国家对中国的出口都可能收益，而不仅仅只是美国。反过来说，美国对中国的出口增加也就不会非常大。

动用汇率手段，让人民币大幅升值，的确可以在短时间内迅速扩大进口，是一种理论上的可能性。但货币工具是极其笨重的武器，牵一发而动全身，此时升值只会让国内流动性进一步收紧，经济雪上加霜，现阶段基本排除在政策工具箱之外。

尽管负责贸易谈判的副总理刘鹤在接受采访时强调要以“市场化”手段扩大进口，但现实是目前几乎没有任何“市场化”的手段可以让中国在短时间内如此大规模地扩大对单一国家的进口。中美所达成的这一贸易协议，即使已经暗含了“指令贸易”的条件，要达到2000亿美元的目标，中国必须要通过政府的强力干预，指令一些部门和企业，无视市场原则，专门大量地从美国进口商品和服务（如选择波音而非空客，从美国而非中东进口能源，等等）。

考虑到中国未来两年经济面临经济下行压力，进口需求减弱，美国对中国的2000亿美元出口增加，几乎一定会体现为其他国家（如欧盟、日本、中东）未来对中国的出口减少。拆东墙补西墙，这可能是中国实现对美进口承诺的最实际方法。

三、有方向性承诺，且已经在执行——执行难度低，但容易成为未来谈判破裂的理由

从根本上改变知识产权保护薄弱，以及非自愿技术转移的问题，涉及到司法体制改革以及产业政策的重新思考，这些是典型的“结构性”问题，并不是仅仅修改一些法条就能够解决的。

《知识产权》和《技术转让》两章的执行难度相对较低，因为协议的内容和中国现行的政策在字面上并没有太大区别（“任何一方都不得正式或非正式地要求或施压对方个人将技术转让给己方个人”）。虽然在细节表述上有一些针对中国具体情况的细化，如：“不得支持或指导其个人针对其产业规划所指向的领域和行业，开展以获取外国技术为目的、导致扭曲的境外直接投资活动”。但因为仍然较为宽泛，中国并不难在字面上做到。

窃取知识产权和强制技术转移一直是在贸易赤字之外，特朗普政府对中国的最大抱怨。最近两年，中国也的确在知识产权方面做出了一些改进和努力，如建立知识产权法庭，修订

《商标法》和《反不正当竞争法》。但最终效果仍然在客观上受制于司法资源的缺乏，以及主观上产业政策的冲突。

从根本上改变知识产权保护薄弱，以及非自愿技术转移的问题，涉及到司法体制改革以及产业政策的重新思考，这些是典型的“结构性”问题，并不是仅仅修改一些法条就能够解决的。

这次的协议有一个较为实质性的变化是，在侵犯商业秘密的民事司法程序中，举证责任或提供证据的责任将由原告方转移至被告方。因为当前在类似诉讼中的原告往往是外国企业，而被告往往是中国企业，这一法律规则的改变，有可能在一定程度上提高中国企业的知识产权成本（当然中国司法系统如何采用这一规则仍然是一个变数）。

总的来说，协议的相关章节并没有给出十分明确的评估和衡量指标。中国很容易宣布“达成”，美国也很容易宣布中国“失信”。因此双方未来一旦谈判破裂，多半是因为这两个章节。



2017年11月9日，美国总统特朗普于北京与习近平会面。摄：Nicolas Asfour/ AFP via Getty Images

四、有方向性承诺，但目前没有现行——诚意不足，随时退出

过去两年间，中美无疑已经试过了很多错误的答案，但这本身并不保证这次这次能够找到正确答案。

协议文本中的《双边评估和争端解决》属于双方的方向性共识，但因为类似协议没有先例，所以很难预料一旦出现争端，约定的机制到底会如何运行。

因为是双边协议，协议中设置的争端解决方式归根结底是基于双方互信，如这样的内容：“如被申诉方认为申诉方依照本项采取的行动基于善意，被申诉方不会采取反制措施，或否则挑战相关行动。如被申诉方认为申诉方的行动基于恶意，其救济手段是向申诉方提交书面通知退出本协议。”这句话的意思就是说“如果一方认为另一方诚意不足，那么随时可以退出”。

究竟如何重建互信？《华尔街日报》此前报导，在贸易谈判之外，中美有可能重启半年一度的对话机制以讨论中国经济改革问题。这很难不让人想到奥巴马-胡锦涛时代的中美战略经济对话（Strategic and Economic Dialogue, S&ED）。

这是一个中美双方由政治领导人牵头，在内阁层面部门对部门的直接对话磋商机制，并不见得总能解决问题，但是在交换信息，建立互信方面有一些帮助，一直被中美两边的建制派人士视为稳定双边关系的有效方法。但进入到特朗普-习近平时代，两边的内部政治生态都发生了较大的变化，双边关系定位也逐步由“伙伴”转向为“竞争对手”，原有的对话机制也随之废弃。

如果此次借经贸谈判之机，中美能够重开战略经济对话，那无疑是一个好消息。已经有越来越多的人意识到，贸易战背后的问题远超贸易，甚至不完全是经济问题，因此如果只寄希望于贸易谈判，那无异于扬汤止沸。但另一方面，似乎也找不到什么证据可以令人相信，之前已经玩不转的战略经济对话，这次就有机会起死回生。过去两年间，中美无疑已经试过了很多错误的答案，但这本身并不保证这次这次能够找到正确答案。

质疑的新常态

考察中美第一阶段协议的四类内容可以得出结论，中国要做到字面履约并不算很难，但字面履约很有可能不足以维持下一阶段的谈判，难的是在字面履约的同时建立信任和善意，做到精神履约，重建互信。

而互信何其之难，贸易战用18个月，证明了“中美经济高度互补，因此只能合作”这样的旧常识已经不成立，多边主义旧秩序、WTO规则也只是看上去光鲜。从尼克松访华开始，“接触”、“合作”似乎是中美之间唯一的选项，是一种不证自明的唯一命运，但贸易战颠覆了过去四十年的一系列假定。

中美新常态的最大特点就是质疑对方的动机，质疑以前的共识，质疑未来的方向。这好不容易达成的第一阶段协议，也将持续接受质疑的考验。

（杨路，自由撰稿人）

评论

中美贸易战

杨路



邀請好友加入端會員
成功訂閱同享優惠

如果你喜歡
就分享給更多人吧



热门头条

1. 吴昆玉：蔡英文大胜，国民党下一步要怎么走？
2. 台湾大选结果出炉：蔡英文获超过八百万票，创总统直选历史新高
3. 2020台湾大选 即时开票
4. 王宏恩：蔡英文如何从2016年进步到2020年？
5. 台湾大选中的中国舆论场：官媒保守，民众激进，“武统”声浪下的冷感
6. 数据看2020台湾大选系列之三：总统选举结果
7. 没有人是局外人，一个陆生眼中的台湾选举
8. 武汉封城记：“一夜之间就慌了”
9. 早报：武汉凌晨2时通知今日上午10时“封城”，市内公共交通停摆
10. 经济预估成长率重登“亚洲四小龙”之首，台湾经济回暖了么？

编辑推荐

1. 1.22更新：新型冠状病毒肺炎患者累计557例，死亡人数增至17人
2. 邓聿文：中国脆弱之处
3. What's New：香港现首宗“高度怀疑”新型冠状病毒肺炎个案
4. “辣台妹”胜选之后：网红政治将航向何方？
5. SARS之后，中国建立了怎样的不明原因肺炎监测体系？
6. 十二年二人转终结，“梅普时代”的俄罗斯人发明了哪些政治笑话？
7. 那些和《小妇人》一样被掐住咽喉的女性电影
8. 郑祖邦：从反修例运动看香港民族主义的创建

9. 杨路：中国能否顺利执行贸易战第一阶段经贸协议？

10. 张育诚、陈方隅：数说台湾大选——大党被小党“搅局”了吗？

延伸阅读

记者手记：我是端传媒记者，我为美国媒体报道贸易战

就算是对关税政策反弹最强烈的美国企业界，“打”赢中国的决心也不可小觑。换句话说，他们希望自己的损失有所价值。

杨路：“伟大的责任来自伟大的力量”——中国的老二困境

随着中国实力的上升，在国际秩序中也必须承担更多的责任，否则必然遭到“搭美国便车”的指责。然而，中国世界愿景的高度，首先基于国内的改革进度。当国内改革滞后，中国这个“老二”即便想承担更多的领导力，也将非常困难。

杨路：新一轮关税征收后，中国对贸易战的三个虚假希望

寻找出路，首先要建立在正确评估现实的基础上，如果连现实都无法认清，盲目地寄希望在一些无根无据的事情上，那么出路也就无从谈起。

杨路：中美贸易战观看指南

对于充满好奇的“观众”来说，用什么视角来理解中美在这一场博弈中的种种行为和选择，成为了一个挑战。这一篇“观战指南”就选取三个重要的角度，帮助读者更好地理解这一场中美博弈。

中美贸易战：争论输赢无意义，测量痛感有价值

输赢之争虽然没有意义，但是两国不同的“痛感”却值得关注。痛感是一个主观的概念，感觉更痛的一方并不一定是损失更大的一方，但痛感却可以改变行动。