

多边贸易体制与中国发展战略研究专著

共赢性博弈论

——多边贸易体制的国际政治经济学分析

刘光溪 著

上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

共赢性博弈论:多边贸易体制的国际政治经济学分析/刘光溪著. —
上海:上海财经大学出版社,2007.3
ISBN 978-7-81098-805-6/F.751

I. 共… II. 刘… III. 多边贸易-世界经济政治学-研究 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 004188 号

GONGYINGXING BOYILUN

共赢性博弈论

——多边贸易体制的国际政治经济学分析

刘光溪 著

责任编辑 刘光本 封面设计 周卫民

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海译文印刷厂印刷

上海远大印务发展有限公司装订

2007 年 3 月第 1 版 2007 年 3 月第 1 次印刷

787mm×960mm 1/16 20.5 印张 357 千字

印数:0 001—3 500 定价:29.00 元



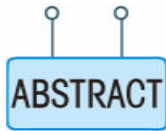
内容提要

随着市场经济的全球扩展,经济全球化、一体化和区域化进程加快,国家之间越来越相互依赖、相互依存和相互认同。国际间经济管理制度与运行机制日益趋同,共同的利益面在扩大,“求同存异”与“和而不同”的理念在国际关系中日渐发挥重要作用。国际贸易博弈因此正日益摆脱基于“丛林法则”的非合作无序竞争。作为有效治理国际贸易博弈困境、以 WTO 为代表的多边贸易体制就是当今国际经济关系中的主流体制,其核心价值则是市场经济的一般规律与法则,是经过谈判博弈形成的有约束力的协议与规则。

WTO 成员之间的国际贸易博弈,就是基于市场经济规则约束的合作性有序博弈,这种博弈不仅受到国家利益的驱使,而且也要符合多边贸易体制的规则要求。每个成员的涉外经济发展战略制定都要体现这种国际贸易博弈规则的变动、完善与强化。在多边贸易体制规则的约束下,各成员博弈的结果是社会总得益趋向扩大,各方得益多寡虽有所不同但总体趋向于不为零的正数,所以,多边贸易体制下的博弈本质上是合作的共赢性博弈。这种博弈是对各方都有益的博弈,是共赢的结局。各博弈方就要致力于通过提高内在竞争力而取得竞争优势,间接造福于各博弈主体,对这种博弈的研究也就具有了重要的理论和现实意义。

国际贸易共赢性博弈是指:在多边贸易体制的博弈中,各成员为了实现共赢性的利益格局,进行着激烈的政治与经济较量,国内政治与国际经济、国内经济与国际政治之间的相互影响、相互作用增大,参与各方在制度设定中和规则约束下,均能得到博弈收益,并达到共赢性博弈的结局。WTO 成员鉴于共同的长远与战略利益,其国内政治经济与国际政治经济辩证互动,加之多边贸易体制半个多世纪积累起来的一整套规则体制、约束保障机制、利益促进与扩大机制,为 WTO 成员实现共赢性博弈提供必备的内生性制度条件。后冷战时代国际关系格局的大变革与经济全球化、一体化和区域化的深入发展,客观上为实

现共赢性博弈创造了重要的外部条件。共赢性博弈论不仅对进一步完善多边贸易体制本身与国际贸易博弈主体人格,推动全球贸易自由化向纵深发展,而且对引导人类社会沿着国际经济一体化的路径,把“和谐社会”的理念运用于推动国际关系民主化和构建未来和谐世界,均具有一定的理论启迪与现实意义。鉴于此,共赢性博弈论的提出对中国在入世过渡期内进行与 WTO 调整适应的战略制定以及入世过渡期结束后中国实施和平发展的战略选择同样具有政策性指导意义。



Along with the worldwide expansion of the market economy, and the accelerating of the globalization and the regional economic integration, countries become increasingly involved mutually and more and more interdependent. With the enhancing of the world economy's integration and harmonization, international economic and trade game are moving from the uncooperative orderless competition to cooperative orderly one. As a solution to the predicament of the international trade adjustment, multilateral trading system becomes the mainstream of the world economic system and values the rule of market economy as the soul. Under this system, the international trade game between members is a cooperative orderly game based on the binding rule of the market economy, being driven by the national interest and subject to the regulation of multilateral trading system. The development strategy of each member should be adapted to the changes of the rules of international trade game. Since the essence of the game-playing under multilateral trading system is cooperative and win-win, with the binding power of the rules of this multilateral system, the game-playing will enlarge the total gain of society, and the gain for each participant of the game is positive. So the kind of this game is beneficial to each party and will result in win-win, what essential for each party is to increase the internal competitive ability and build the competitive advantage, which will benefit each party indirectly in return, and whereunder lies the theoretical and realistic meaning for this research.

Starting with the practical experience of China's GATT & WTO negotiation, the author makes full use of the achievements of the game theory to analyze the nature of the game under multilateral trading system thoroughly and

systematically, and to seek a principle guiding the multilateral trading negotiation to a win-win game. With this research, the author finds that the game under multilateral trading system is a win-win game, and participants compete with one another politically and economically, the influence and interaction between internal politics and international economy, internal economy and international politics become more and more intense and fierce, and each party can benefit from participating this game-playing. The international politics and economics interacts dialectically, the whole set of regularities, constraints and guarantee mechanism, interests accelerating and amplifying mechanism, which evolved through more than half-century, provide the necessary internal institutional condition to realize a win-win game. The evolvement of post cold war international relation pattern, globalization, integration and regionalization of the world economy, create external conditions for international community to realize a win-win game objectively. With these subjective and objective conditions, the win-win game theory will have a theoretical and realistic significance and implications to help improve the multilateral trading system and game player's personality, promote the development of international trade horizontally and vertically, and guide the human society to develop in a politics, economics and culture unified way, into a harmonious and universal world. In light of this, win-win game theory will provide policy guide for China to choose strategy of adjustment to the WTO Within the transition period and of peaceful development, during the post-transition period.



内容提要/1

ABSTRACT/1

第一章 导 论/1

- 第一节 研究的背景、思路与特点/1
- 第二节 问题的形成、探索与提出/3
- 第三节 相关研究的现状和评述 /5
- 第四节 研究的创新、突破与意义/10
- 第五节 研究的方法、体系与结构/12

第二章 中国复关入世谈判历程的博弈分析/16

- 第一节 复关入世的谈判背景、行为主体及组织协调/17
- 第二节 复关入世四个谈判阶段的博弈内涵/22
- 第三节 复关受阻与中美双边市场准入谈判的博弈分析 /27
- 第四节 从复关到入世与中美双边市场准入谈判的博弈分析/40
- 第五节 复关入世谈判权利义务平衡的共赢性结局/47

第三章 中国复关入世谈判结构的博弈分析/53

- 第一节 复关入世谈判主体的复合博弈行为特点/53
- 第二节 复关入世谈判的规则约束特点/55
- 第三节 复关入世谈判策略的动态选择特点/57
- 第四节 复关入世谈判主体的得益诉求特点/59
- 第五节 复关入世谈判的顺序调整特点/68

第六节	复关入世谈判的双重博弈特点/69
第四章	一般博弈与共赢性博弈/78
第一节	一般博弈内涵的理论分析与类型划分/78
第二节	一般博弈形成的基本前提与理性分析/82
第三节	一般博弈结构的基本要素与功能分析/84
第四节	一般博弈进行的过程模式与次序分析/88
第五节	一般博弈得益的“纳什均衡”分析/90
第六节	一般博弈主体的个体理性与集体理性的悖论分析/91
第七节	一般博弈向共赢性博弈转变的公共治理 /94
第八节	一般博弈的政治经济学分析/96
第五章	国际贸易博弈治理与共赢性博弈/99
第一节	国际贸易博弈治理的发展演进/100
第二节	国际贸易博弈的组成结构/106
第三节	国际贸易博弈的内在机理 /112
第四节	国际贸易的博弈困局/113
第五节	国际贸易谈判的博弈理论分析/116
第六节	国际贸易博弈中的较优选择/119
第六章	多边贸易体制与共赢性博弈/125
第一节	早期多边贸易体制国际贸易博弈治理的内涵 /126
第二节	现代多边贸易体制国际贸易博弈治理的强化 /130
第三节	共赢性博弈论的提出及其主要内涵/139
第七章	共赢性博弈实现的内外条件 /147
第一节	实现共赢性博弈的内生条件/147
第二节	实现共赢性博弈的外部条件/160
第八章	共赢性博弈论的理论与现实意义/183
第一节	共赢性博弈论对完善多边贸易体制的理论意义/183
第二节	共赢性博弈论对健全国际贸易博弈主体人格的现实意义/188

第三节	共赢性博弈论对完善多边贸易体制的现实意义/201
第九章	入世过渡期内中国调整适应 WTO 的战略选择/205
第一节	中国与 WTO 整体关系的战略认识问题/206
第二节	入世后改革开放与安全关系的战略认识问题/216
第三节	中国与 WTO 法律调适的战略认识问题/223
第四节	中国与 WTO 体制调适的战略认识问题/229
第五节	入世后涉外谈判体制改革的战略认识问题/244
第六节	入世后区域合作与多边贸易体制关系的战略认识问题/247
第七节	中国与 WTO 文化调适的战略认识问题/250
第十章	入世过渡期后中国和平发展的战略选择/261
第一节	战略的基本内容/261
第二节	WTO 框架下中国和平发展的角色战略选择/264
第三节	WTO 框架下中国和平发展的宏观战略选择/266
第四节	WTO 框架下中国和平发展的中观战略选择:内生型发展战略/269
第五节	WTO 框架下中国和平发展的微观战略选择:由“红海战略”向“蓝海战略”转变/281
第六节	WTO 框架下中国和平发展的安全战略选择/284
第七节	WTO 框架下中国和平发展的外交战略选择/286
附件一	中国与关贸总协定的早期联系/293
附件二	中国复关谈判的主要历程/294
附件三	中国入世谈判的主要历程/296
	参考文献/304
	后 记 /314



第一章

导论

第一节 研究的背景、思路与特点

关于对以 GATT 为代表的早期多边贸易体制和以 WTO 为代表的现代多边贸易体制的跟踪学习与研究,自 1983 年笔者准备国际贸易专业研究生考试的有关课程时就开始了。20 多年来,不知是出于兴趣爱好,还是专业学习与工作考虑,笔者一直围绕多边贸易体制的来龙去脉、发展演进、基本规则、运行机制、灵活例外与争端解决机制以及多边贸易谈判等方面进行思考和分析,特别是灵活例外中最大例外的区域贸易合作(自由贸易区与关税同盟)与多边贸易体制的内在关系以及多边贸易体制赖以发展的理论基础等问题进行了较长时间的专题研究,并取得了一些理论成果。1995 年针对区域经济合作与多边贸易体制的关系问题提出了“互补性竞争”的观点¹。基于这一观点,在中国入世的 2001 年又初步提出了“中国入世谈判共赢”的观点。应该说这些成果有一定的理论内涵,也对中国参与多边经济外交工作和区域经济一体化的合作提供了一些现实指导,但从价值理念、理性思维和理论的系统性来衡量,就难免有某种程度的功利性和权宜性,对 GATT 和 WTO 为代表的多边贸易体制的理论基础、价值理念以及运行的内在本质与发展方向等方面尚缺少客观、高度、透彻和系统的定性分析。

有关现代多边贸易体制本身的性质、特征、运行的机理、谈判的博弈特点、成员政府参与其中的政治与经济互动的状态以及未来走向等核心问题,历来就有不同观点。例如,有些发展中国家或地区认为 GATT 和 WTO 是“富人俱乐部”,甚至把其看作是“国际剥削工具”;冷战时期,有些计划经济国家则把多边贸易体制看作是“资本主义国家俱乐部”,是不公正、不合理国际经济秩序的基

石；有些中小发成员则把 WTO 看作是几个贸易大国垄断的“国际警察署”；还有一些知名经济学家把 GATT 和 WTO 看作是“空谈俱乐部”；有些国际法学家则把 WTO 看作是“只会务虚，不会求实”的一个经济论坛。在乌拉圭回合（1990 年 12 月）暂时搁浅和当前多哈回合谈判遇到较大困难的时候，一种主流观点经常被追捧，即 WTO 为代表的多边贸易体制所进行的贸易自由化、协调实施、功能发挥等方面远不如自由贸易区、关税同盟等区域经济合作组织，甚至为其前途忧心忡忡。应该说，这些看法大多是消极的或者情绪化的，不是与时势和实际不符，就是偏离了世界经济客观发展的主流，难以对多边贸易体制的性质与内涵作出较为客观冷静的分析。本书的研究基于动态博弈策略选择的灵活性和政府作为复合博弈主体的政治经济行为互动等基本原理，加之对中国恢复关贸总协定席位和加入世界贸易组织（简称复关入世）谈判艰难复杂历程的实证分析和对 WTO 本身的理论思考，从价值理念、制度设立、运行机制和运行结果以及收益分配等方面进行研究，发现 WTO 成员政府之间的谈判，在有约束力的规则引导下，渗透着政治与经济的碰撞、互动与融合，是最典型的规则性合作博弈，其最终结局总是“多赢”和“共赢”，进而提出了“共赢性博弈论”。这在一定程度上回答和解决了“中国复关入世利弊得失”，“国际贸易谈判博弈困难如何摆脱”，“非合作性的一般贸易谈判博弈怎么进行”，“为什么说 WTO 中的政治与经济的互动具有共赢性特征”，“后冷战时代和 WTO 体制自身为实现共赢性博弈提供了哪些内外在条件”，以及“中国入世后在过渡期内和过渡期之后如何基于共赢性博弈的理念与理论进行和平发展的战略选择”等问题。

本书的一个鲜明特点是侧重于“共赢性博弈”的理念，其实践背景主要是中国复关入世谈判和 WTO 体制的运行及其多边贸易谈判，旨在说明多边贸易谈判的价值理念、规则约束、运行机理、谈判过程中的政治与经济互动是“共赢性博弈”，并对一般博弈如何向共赢性博弈转变、国际贸易博弈有效治理的制度安排、WTO 实现共赢性博弈的制度设定与有约束力的协议及其内外在条件，共赢性博弈论对逐步构建经济全球化、一体化基础上的和谐世界，以及中国入世后和平发展战略选择的理论与现实意义等若干内容进行了较为系统的分析。至于说共赢性博弈论中可能涉及的博弈技巧、博弈函数、博弈模型、博弈得益的获取与分配、博弈均衡等技术性问题，则并非本书研究的重点。其中有的问题在一般博弈论中已经得到了解决，有的问题如贸易博弈得益的增加与分配和博弈模型的设计等尚需有识之士继续作出努力。

第二节 问题的形成、探索与提出

笔者有幸也有耐心地参与了中国复关入世实质性谈判的全过程(1988年8月~2000年12月)。作为国际经济学和国际贸易理论的研究者,出于工作需要和本人学术兴趣,以及对国际经济关系格局变化与走向的关注,笔者对以GATT和WTO为代表的多边贸易体制进行了20多年的跟踪研究,并同时对中国复关入世谈判的内涵、性质及其意义,利用自己得天独厚的条件进行了长期的探索。作为一个在计划经济和市场经济相互摩擦、碰撞与融合背景下成长起来的新一代知识分子,笔者对多边贸易体制的运行与发展一直甚感兴趣,并在跟踪研究的基础上,得出多边贸易体制与区域经济一体化是“互补性竞争”的结论,给入世与参与东亚经济一体化进程提供了理论上的支持。同时,该论点也日渐成为中国奉行“和而不同”、“互利共赢”和国际关系民主化等外交哲学观的一种思想基础。但是,多边贸易体制的本质是什么?多边贸易体制的设计理念是什么?多边贸易体制下国际政治与经济到底是什么关系?多边贸易体制下的多边与双边贸易谈判是何类博弈行为?多边贸易体制及其运行规则对世界的和平发展以及构建和谐世界会有什么影响?等等,一直是笔者想弄明白的诸多问题。对中国在入世后过渡期^②国家发展战略的制定问题的求索几乎成了我的心结。因为不弄清楚这一问题,就无法解决中国在复杂多变的国际政治与经济关系中如何应对的问题。因而,解决对多边贸易体制的深层次认识问题已经成为当务之急,而且对解决多边贸易体制下中国和平发展的战略选择问题具有极为重要的现实意义。

在思考这个问题的过程中,笔者走过了一段漫长的求索之路。20世纪70年代之后逐渐发展、完善并在经济领域得到广泛运用的新兴理论——博弈论从更普遍和基本的假设出发,紧紧抓住经济行为主体之间利益冲突与协调、摩擦与融合、竞争与合作以及策略之间相互作用、相互制约这一关键,提出了比传统经济理论更贴近实际、更贴近市场的经济分析新方法和新思路。作为现代主流经济学的一部分,博弈论的广泛运用无疑为现实中复杂经济问题的分析、为构建合适的经济模型提供了较为动态有效的分析工具,引起了现代经济学研究方法的一次革新和飞跃,大大拓宽了现代经济学的研究领域。在探索多边贸易体制本质的过程中,笔者阅读了一些有关博弈论定性分析方面的著述,可以说博弈论为笔者认识多边贸易体制的性质特别是多边贸易谈判的策略提供了有效

的分析工具,不但大大缩短了探索的时间,加快了思想贯通的进程,而且使笔者较快地抓住了问题的关键,确有豁然开朗之感。基于多边贸易体制规则的国际贸易实际上就是国家或地区为取得自己的贸易利益而进行的政府间博弈。综观国际经济学和国际贸易的理论,其研究与分析大多集中在国际市场与交易中的国别经济政策法规、产业利益目标以及价值规律基础上的技术优势、要素禀赋、规模效益以及竞争优势等之间的碰撞、融合与协调的论述方面,而且这些理论阐述都是在诸多“假设”的前提下进行的,其理论的现实意义不仅因为脱离了国际政治经济关系的现实和丰富多彩的市场经济环境而受到质疑,而且还因为其忽视国内与国际政治利益因素的重要作用而大打折扣。那些试图把其他学科的重要成果(如行为学、对策论、运筹学等),引入现代国际经济学的尝试也往往忽视了政治动机、政治利益和政治行为的作用。而由罗伯特·普特南(R. D. Putnam)提出的“双重博弈”理论就摆脱了这些限制,对他的理论创新成果的借鉴使笔者在认识国家在国际贸易中扮演的角色问题上得到了某些便利³。国家或地区政府实际上既是国内多个利益集团的集合主体,又是国际贸易谈判利益的双重博弈主体。利益集团通过参与国内政治影响国家贸易政策的选择,国家或地区政府在此基础上形成自己的决策,然后与其他国际贸易博弈主体展开博弈,即国际贸易从具体参与博弈的一方主体来看实际上是政府面对国际和国内两张谈判桌而展开的双重博弈。

在弄清楚国际贸易博弈的本质之后,继续顺着这个思路走下去,笔者研读了许多有关多边贸易体制建立背景和国际贸易思想发展的书籍,结合参与中国复关入世谈判的亲身经历和感受,笔者的认识进一步深化。多边贸易体制是对缺少有效规则约束下的国际贸易博弈进行有效国际治理的结果,是对缺少有效规则约束下的国际贸易博弈体制的扬弃。事实上,多边贸易体制并不像一些人说的那样,是富国控制穷国的工具,而是一个日渐完善、规范的合作性、共赢性博弈的制度框架。由于有约束力的规则和协议的存在,多边贸易体制下的国际贸易博弈本质上是合作性博弈。国际贸易博弈不仅是国际贸易总收益的分配过程,而且是联合生产国际贸易总收益的过程,两者统一于国际贸易谈判过程之中。每个博弈主体都按照自己的意愿参与国际贸易博弈,在寻求符合多边贸易体制规则的自我利益最大化过程中实际上也实现了国际社会总收益的最大化,这就是国际贸易中存在的国际政治与经济互动作用的谐振现象。虽然多边贸易体制下的国际贸易博弈依然存在着强权政治的现象,但是从理论上讲,多边贸易体制下的国际贸易博弈是国内政治与国际经济、国内经济与国际政治相

互作用的和谐振荡。振荡是事实,但振荡是和谐的,其结果则是协调与融合。从实践上看,虽不乏利用强权政治攫取国家经济利益的现象,但主流趋势则是共赢性博弈。在多边贸易体制内在机制的约束下,每个博弈主体都能取得收益,从而保证了国际贸易博弈效率的最优。规则约束下的国际贸易博弈是现实,但博弈是共赢性的,其结果从理论上讲应皆大欢喜、各得其所。每个国际贸易主体都可以依据多边贸易体制规则追逐自己的合法利益,依靠各轮多边贸易谈判参与国际贸易博弈总收益的生产和分配,利用灵活例外原则和争端解决机制维护自己的合法利益,这种情形与市场经济体制下市场主体——企业的情形如出一辙。基于对多边贸易体制的本质认识,中国作为 WTO 的一个正式成员⁴,就应当适应变化了的国际国内环境,充分把握贸易利益与国家利益的异同,选择适应新形势的国家发展战略,以利于自己更快、更好、更便利、更和平地发展。

虽说中国入世已达 5 年之久,但国内依然存在很多与多边贸易体制规则不符的思想,这些思想成为困扰中国积极参与 WTO 和经济一体化并谋求和平发展的障碍,急需有的放矢地加以澄清;也依然存在许多与中国战略需求不一致的体制障碍,急需比照多边贸易体制对成员的资格要求进行改革,以便谋取国家利益的最大化。

第三节 相关研究的现状和评述

浏览世界经济、法律的研究资料,不难发现,针对某一国际组织的研究文献,最多的应首推关贸总协定及其继承者 WTO。不仅如此,针对多边贸易体制的研究形成了若干个经济、法律和国际关系等方面的学科。有关 GATT 和 WTO 为代表的多边贸易体制的确立、形成、规则诠释及其理论研究,可以说汗牛充栋、卷帙浩繁。无论是从经济学解释的代表人物美国经济学家巴格瓦蒂(Jagdish Bhagwati)⁵、贝格威尔(Kyle Bagwell)⁶、恩泰格尔(Robert W. Staiger),还是从法学层面研究的美国 WTO 法专家杰克逊(John H. Jackson)⁷,他们研究取得的成果丰富多样,但这些研究至多是从某一学科的理论出发,去阐述 GATT 和 WTO,其字里行间虽偶尔夹杂着作者本人的一些思考和感受,但缺少分析的高度和整体感,也缺少经济法律交叉融合进行论述的立体感,更谈不上从国际关系的政治与经济互动的角度跳出多边贸易体制的既有界限,对其本质特征和价值理念进行研究与探索,这或许是由经济学家和法学家

的天然职责与学科门第所决定的。即便是像美国国际政治经济学的权威代表人物斯佩罗 (Joan E. Spero)⁸ 和欧洲国际政治经济学的掌门人斯特兰奇 (Susan Strange)⁹, 虽说她们均从国家与市场、权力与贸易、政府与财富的政治经济学角度, 在其著述中涉及到对 GATT 和 WTO 的分析和评论, 但基本上或者作为一个较小的章节, 或者作为一个补充的部分, 从引用实证例子和论据的角度, 去说明其国际政治与经济互动作用的主题, 不可能对多边贸易体制的本质、特性、理念及制度设计方面形成创新性的、自成体系的观点。那些长期以国际经济组织学为专业使命的学者, 其大量的研究和分析成果大多停留在介绍、评价或情绪化的评论阶段, 少有理论体系与独立观点的突破, 更谈不上从整体和全新的思维角度, 对多边贸易体制进行政治经济学解读与分析, 并由此提炼、升华以致形成积极、客观和理性的价值判断与理论研究体系。

当然, 国际学术界自 20 世纪 90 年代中期以来, 特别是 WTO 生效后, 对多边贸易体制的学术研究也出现一些可喜的现象。一些知名经济学家开始从政治经济学的角度, 系统分析多边贸易体制的确立与存在的理论基础, 并开始从博弈角度触及性质与价值理念及动态博弈与策略选择等核心问题。这方面的主要代表人物是英国经济学家霍克曼 (Bernard M. Hoekman) 和考斯泰基 (Michel M. Kostecky)。1995 年, 两人合著的《世界贸易体制的政治经济学——从关贸总协定到世界贸易组织》由英国牛津大学出版社出版。¹⁰ 对于 WTO 所包含的多边贸易体制的组织机制、经济学和政治学问题, 本书用较为通俗的语言做了综合性介绍。在讨论 WTO 时, 作者采取了一种以政治经济学为基础的方法。这种方法能够解释“真实”世界的一些基本方面。反过来, 这样又能够帮助解释国际合作中的成功与失败的原因, 以及在未来几年中为扩展多边贸易规则的适用范围而采取进一步努力时 WTO 所面临的挑战。该书全面通俗地介绍了体现在 WTO 中的政治经济学和政治学理论, 为我们理解多边贸易体制的性质及运行机理提供了一个新的视角。但不能否认的是, 从该书的主题可以看出, 两位经济学家只是较为全面地论述了 WTO 体系中政治经济学的一面, 也即政治与经济互动作用的方式和机制, 缺少从动态博弈论的角度, 包括谈判主体复合行为与灵活选择、个体理性与集体理性的悖论、非合作博弈有效治理的条件、博弈规则的约束与制约以及博弈得益与分配等一般博弈的研究成果对多边贸易体制的性质、特点及其运行机制进行系统分析, 因此也不可能形成更加贴近 WTO 政治经济现实生活的理论观点。

综观上述国际学术界对多边贸易体制的诸多研究成果, 均为探究 GATT

与 WTO 存在的理论基础,阐明战后贸易自由化和世界经济恢复与增长的意义,客观认识多边贸易体制对成员政府体制改革与对外开放的促进作用,进行了非常有益的理论探索,为全面理解、准确评析、科学认识多边贸易体制提供了不同视角,也为本书主要观点的酝酿、构思和形成奠定了必要的理论基础。但如前所述,大部分这类研究因受具体学科门类的限制,大多停留在侧重于对 GATT 和 WTO 体系、规则和运行过程本身的介绍、评述的静态与经验主义的考察研究阶段,而从多学科交叉融合的角度系统分析 GATT 和 WTO 本身所蕴涵的现实主义的动态合作与共赢性博弈问题,则显得较为不足。

从根本上来说,GATT 和 WTO 并非仅仅是一套静止的规则体系,规则体系其实是为 GATT 和 WTO 成员本身的利益而服务的。因此,在规则体系的形成以及利益分配的过程中,GATT 和 WTO 彰显更多的是其成员动态策略相互依存的一面,是成员为其利益而不断谈判规则、制定规则和执行规则的动态博弈协调的一面。然而,几乎所有这些研究都忽视了这一根本问题,从而使研究的结论显得过于片面和偏颇。有鉴于此,从 20 世纪 80 年代后期开始,随着人们对博弈论的逐渐熟悉和了解,特别是随着博弈论在经济学领域的广泛应用,人们开始尝试用博弈论这一全新分析方法来阐述 GATT 和 WTO 存在的理论基础。

20 世纪 80 年代中期以前,关于国际经济政策协调的文献并不多见。其中比较重要的早期研究文献是尼汉斯(J. Niehans)¹¹和库珀(Richard Cooper)¹²的著作。他们奠定了国际经济政策协调理论的基础。20 世纪 80 年代以后,在他们研究的基础上,出现了大量的理论和实证文献。对国际经济相互依存问题研究较为权威的要数美国学者理查德·库珀,他是该理论的开拓者。库珀在其著作中提出了国际相互依存理论,并分析了没有政策协调的后果。国际经济相互依存理论说明了宏观经济政策协调的必要性,博弈论则揭示了国际经济政策协调的可行性。随着国际经济相互依存的加深,博弈论逐步引入该领域。博弈论模型表明,在有重大溢出效应时,合作行为可以导致帕累托最优。最早将博弈论引入宏观决策分析和国际经济政策协调领域的是施希托夫斯基(Scitovsky)¹³和约翰逊(Harry Johnson)¹⁴,他们于 1942 年和 1953 年分别撰写了有关关税与贸易报复的文章,就是较早从博弈论的角度对国际贸易冲突进行的一种探索性分析。库珀在其 1968 年发表的专著中也对欧共体的经济政策协调做了策略性的分析。1976 年日本经济学家哈马达(Hamada)对货币领域的国际协调进行了博弈策略分析。¹⁵在他的著作里,协调博弈被定义为政府使其福利函数

最大化。非合作博弈是政府在假定其他政府行为已知的条件下使自己的福利函数最优化。此外,1995年,美国经济学家克鲁格曼(Krugman)对国际贸易冲突进行了较好的分析,对贸易冲突的协商机制进行过研究;¹⁶ 格罗斯曼(Grossman)进一步认为加强贸易协商和合作有利于减少贸易冲突。¹⁷

毫无疑问,上述研究为从博弈论角度研究 GATT 与 WTO 的存在奠定了坚实的理论基础。然而,真正从博弈论角度研究 GATT 与 WTO 的是美国学者约翰·麦克米伦(John McMillan),1986年出版专著《国际经济学的博弈论》。¹⁸ 该书虽然并没有直接以 GATT 与 WTO 为研究对象,但却用数理经济学的方法建立关税博弈模型,证明了“互惠的贸易协定(关税削减)能增进国民福利”,从而为 GATT 与 WTO 这种最典型互惠贸易协定的确立和存在奠定了理论基础。而进入 20 世纪 90 年代之后,逐渐有学者开始有针对性地运用博弈论来解释 GATT 与 WTO 的规则体系。其代表人物有托马斯·亨格福德(Thomas Hungerford)。1991年,他在《国际经济学杂志》发表了题为“关贸总协定:在非合作贸易制度下的合作均衡”一文,将关税博弈研究扩大至非关税博弈领域,从而得出与关税博弈相类似的结论,即“非关税壁垒的削减也会增加双方的福利”。¹⁹ 此外,霍克曼和考斯泰基两位经济学家为将博弈论应用于世界贸易体制的研究做出了开创性的探索。在《世界贸易体制的政治经济学》一书中,作者在论述多边贸易自由化概念时,指出“在 WTO 支持下的多边贸易谈判可以被认为是制定国际贸易博弈规则的努力”,“多边贸易谈判是多阶段、多议题、多方的博弈”,进而从博弈论的视角论述了 WTO 多边贸易谈判的互惠性及其机制。

在国内有关这一领域的学术层面上,由于中国复关入世谈判复杂曲折、旷日持久、涉及面广、影响力深、敏感度高,无论是研究队伍之大、著述数量之多,还是专门研究机构和研究会之普遍等方面,在多边贸易体制的发展史上都是空前的,一时间在中国入世前后形成了由上而下的普及 WTO 知识与规则的社会性高潮。这种“少有”和“空前”现象从侧面说明,WTO 体系、规则、机制与理念主要源自市场经济体系和国际贸易体系,自然与中国传统的社会伦理与文化理念不相融合,有些方面甚至发生激烈冲撞。这说明多边贸易体制不仅在地缘政治上远离中国,而且在市场经济的自由价值理念和思维观念的文化意识上也与中国相距甚远。同时,国内经济学与法学界(其他学科领域则较少涉及)有关多边贸易体制的研究,主要是从普及常识和基本规则的角度,有些甚至是出于走形式、赶热潮的商业性考虑,不是停留在翻译、编译、汇编有关 WTO 协议本身及相关英文著述的阶段,就是徘徊在介绍、解释、诠释和评述的水平上,难以

从多学科综合交叉的立体、整体与多维的角度,对 WTO 所代表的多边贸易体制的本质、特征、规则内涵、运行机理、价值理念及发展走势等实质性方面,形成原创、自成体系、脉络清晰、逻辑贯通的研究成果。

对这个问题,中国台湾和香港学术界也有不少高水平的研究成果。台湾大学知名 WTO 法专家罗昌发教授的《国际贸易法:世界贸易组织下的法律新秩序》²⁰就很有特色。倒是那些四平八稳的所谓“利弊得失论”、“机遇挑战论”、“狼来之说”、“让步牺牲论”、“应对冲击论”、“防范危机论”等各种借 WTO 和中国入世之名,而兴既得利益与贸易保护主义之实的论述与分析,反而充斥了多边贸易体制的研究领域。有鉴于此,如果说国际学术界在系统研究与分析多边贸易体制的性质方面与现实存在差距,那么国内这一研究则更是任重而道远。

至于在国内将博弈论运用于 GATT 和 WTO 体制的研究则更属于一个全新的领域。从 2001 年以来,基于这种研究而形成系统理论的,仍然较为少见。其中主要代表成果有:《WTO 体制、规则与谈判:一个博弈论的经济分析》(盛斌,2001 年)²¹,《世界贸易组织的博弈分析》(夏晖、韩轶,2001 年)²²,《由 WTO 谈判所衍生的博弈研究》(施锡铨,2001 年)²³,《多边贸易自由化与区域贸易协定:一个博弈论分析框架》(谢建国,2003 年)²⁴,《世界贸易组织多边贸易体制的博弈分析》(胡磊,2004 年)²⁵,《试析多边贸易体制谈判中的博弈战略问题》(刘光溪、邹彦,2004 年)²⁶,以及《WTO 制度的博弈分析》(冯春丽、周骏宇,2005 年)²⁷。其中,盛斌教授在借鉴贝格威尔和思泰格尔博弈模型的基础上,对 WTO 的体制与核心规则进行了较为系统和科学的理性分析,并结合 WTO 规则的具体含义、功能和谈判策略及技巧,对相关模型进行分析和论证,阐明 WTO 的设计原则、运行机理和哲学思想。该文可以说是国内运用博弈论研究 GATT 与 WTO 的开山之作。夏晖博士则借鉴了麦克米伦的两国关税政策静态博弈模型,从博弈论角度,分析了 WTO 成立的原因及条件。该文为用数理博弈模型研究 GATT 与 WTO 提供了一个新视角。2001 年 12 月在中国正式入世后,笔者从谈判一线转入大学任教,潜心研究主体之间关系的博弈理论与与谈判有关的双重博弈理论,为政府如何增强谈判能力提供了一些政策建议,从而将博弈论运用于 GATT 与 WTO 的研究带向现实主义的新阶段。2003 年,笔者结合自己多年参加复关入世谈判的实践,出版《入世 博弈 共赢——互补性竞争与规则性合作》,该书可以说是国内应用合作博弈理论,来分析多边贸易体制和中国入世问题较为重要的前沿著述。

此外,国内还有学者试图用博弈论解释 WTO 体制某一具体规则或者国际

贸易政策制定过程中的博弈。其代表性成果有:《反倾销中的博弈研究》(房向明、侯光明,2002年)²⁸,《WTO保障措施规则的博弈分析》(杨仕辉,2005年)²⁹,《国际贸易政策的关税博弈分析》(王仁祥、齐丽娟,2005年)³⁰,以及《贸易自由与贸易保护的相互博弈、制衡与兼容》(任勤,2005年)。³¹其中,房向明博士从博弈论的角度出发,通过建立反倾销部门与外国企业的博弈模型,给出了对外倾销企业的罚款系数以及反倾销调查概率的确定方法,进而提出了加强反倾销力度的建议。杨仕辉博士首次将WTO保障措施规则这一典型的博弈问题完整地演绎成多阶段动态博弈模型,并将保障措施实施国的政治动机、产业游说和WTO保障措施的决策影响因素和效用等联立起来研究。王仁祥教授从关税入手建立两国在达成自由贸易前后两国贸易收益的“古诺产量模型”,通过对比分析得出了实现两国贸易双赢的关税相对水平,并在此基础上,指出一国选定其最优贸易政策的重要性。任勤博士则以WTO的理论基础与WTO中贸易自由原则与大量贸易保护原则并存作为理论依据,阐述了WTO中贸易自由与贸易保护是一种相互间博弈、制衡与兼容的关系。

第四节 研究的创新、突破与意义

前面提及,本书主题观点是基于笔者13年参加中国复关入世谈判一线工作的实际经历与思索,基于18年对GATT和WTO以及区域经济合作的跟踪学习、研究和探索,基于25年对中国社会发展进步规律、国际关系格局的变化以及经济国际化、全球化与一体化形成发展的演进历程与未来走向的冷静思考,几经提炼,反复琢磨,有感而发的。这一认知求索的过程既使笔者领教了不同文化间思维方式不同、碰撞的苦楚,也令笔者品尝了思维创新、突破与贯通的甘甜。

就目前来看,本书在研究方法、思维逻辑与理论建树等方面有一些创新,这主要表现在:

1. 研究与分析的角度不再单纯从GATT和WTO的发展历程及其本身而是从多学科综合交叉的高度,不再受制于经济学和法学等与多边贸易体制直接相关的专业学科的束缚,摆脱了以往研究WTO多边贸易体制不是编译就是诠释的传统路径。
2. 研究与分析所得出的“共赢性博弈”的观点,是出自长时间的学习、思考与实践,不是应时之作(详见第二章、第三章的有关内容)。
3. 研究与分析的切入点是基于本人参与复关入世的亲身经历与感受,是一

个由感性到理性,由认知、认识到认可与认同的异常复杂的思考过程,真正体现了“实践到理论再到实践”的认识过程(详见第三章、第四章有关内容)

4. 研究与分析是沿着由个别到一般、由部分到整体、由特殊到普遍的路径而进行的。中国复关入世谈判是个异常特殊和复杂的贸易谈判实例,就连这样一场谈判都取得了共赢性的成果,实现了共赢性博弈,就更不用说那些一般的多边与双边谈判了。进而说明了在 GATT 和 WTO 为代表的多边贸易体制下,在规则约束与灵活例外、基本原则与免责条款、国别成员与总理事会、争端解决与协调仲裁、眼前利益与长远利益、局部利益与整体战略等方面充满了国内政治经济与国际政治经济的碰撞、较量、权衡、互动与融合,这种政治与经济的互动本身为共赢性博弈的实现提供了必不可少的内在条件(详见第五章、第六章有关内容)。

5. 研究与分析是从国际政治经济学和动态博弈论的视角,在把多边贸易体制置于后冷战时代的经济全球化、市场化、一体化与区域化以及国际关系格局大变革的背景下来进行的,这样一则可以评析 WTO 本身和国际社会实现共赢性博弈的外部客观条件;二则可以使共赢性博弈论的观点更贴近现实生活与未来发展趋势(详见第七章有关内容)。

6. 研究与分析的实证基础是紧紧围绕中国复关入世谈判的特殊性与多边贸易体制成功运行 58 年的普遍性而展开的。“共赢性”虽是种理念、信仰和价值取向,但同时又存在于博弈的实际过程中,并取决于博弈的最终结局,做到了价值与实用、理念与理论、理想与现实的较好结合,这样就使表面上似乎具有一定的理想主义色彩的共赢性博弈论,能深深扎根于肥沃的现实主义土壤,并能生长、壮大于灵活多变的国际关系中。所以说,基于共赢性博弈而提出的若干战略选择建议,就自然具有了较强的现实性、针对性、政策性、可行性。

7. 研究与分析的脉络源自笔者 1995 年提出的“互补性竞争”和 1999 年面对中美双边 WTO 协议的签署有感而发的“双赢”或“多赢”的评论,所以说互利合作、调和协同、和平和谐的理念、价值取向全都渗透于“共赢性博弈”中,这就从根本上排斥了以邻为壑、单边行动、霸权主义、炮舰外交以及威胁恫吓与粗暴干涉等非互利合作、非协同与非和平博弈的诸多所谓战略、战术和做法。可以说,中国倡导的“国家之间和而不同”、“国际关系民主化”和“通过和平发展建立和谐世界”等外交思想,自然为“共赢性博弈论”注入了一定的政治活力和现实意义。

8. 共赢性博弈既是一种理念、理论,又是一种价值观、世界观,具有较高的

理论与现实意义(详见本文第八章有关内容)。本书始终关注中国现实,力图认清中国现实条件下的发展战略。透过多边贸易体制,详细探索 WTO 体制下制约中国生存和发展的国内因素,考察了影响中国发展的深层次因素(详见本文第九章有关内容)。研究的结论是,在多边贸易体制内,中国要实现和平崛起的目标,不能简单照搬西方国家的发展模式,必须适应 WTO 的规则,依靠通过“经济剩余”积累的发展道路实现中华民族的夙愿,即由“红海战略”走向“蓝海战略”的内生型国家发展战略(详见本文第十章有关内容)。

本书所提出的“共赢性博弈论”之所以有一定理论突破,就在于从历史、制度、文化以及政治与经济互动的整体与立体、多维与系统的视角,首先总结具体的实践,回归到指导和规范这一实践的制度体系,加以验证,然后符合逻辑地提出了共赢性博弈论,将其扩大至更为广泛的领域,再回到中国入世后和平发展的具体实践中,并做出相应的战略选择。应该说,共赢性博弈论可以对以 GATT 和 WTO 为代表的多边贸易体制的本质与走向进行一种较为现实、权威的分析。

第五节 研究的方法、体系与结构

本书的研究方法主要是沿着“由实践到理论再到实践”的基本路径,运用从具体到一般、由特殊到普遍的分析方法,充分利用系统论、运筹学、博弈论,大胆借鉴国际关系、国际政治、国际经济与国际商法等学科的相关研究成果,特别是制度经济学有关规范与非规范制度的优秀研究成果,首先对中国复关入世的谈判历程、构成特点和国际贸易博弈治理困境进行了概述性分析,由此触及一般博弈向共赢性博弈转变的基本条件,认为以 WTO 为代表的多边贸易体制及其规则体系是有效治理国际贸易博弈困境的最优制度选择,从而说明制度创新、制度设定、制度安排以及与之配套的有约束力的规则协议,是确保共赢性博弈得以在多边贸易体制中实现的先决条件与内生条件,辅以分析后冷战时代国际关系格局的大变革与经济全球化中国际经济关系的深入发展,为 WTO 可持续性地实现共赢性博弈提供了重要的外部客观条件,进而论述共赢性博弈论对中国入世后的和平发展战略选择的实践具有较高的理论意义和现实意义。

本书的基本体系与结构主要是通过十章内容来展开的。

第一章,详细介绍了共赢性博弈论思想的来源、本书的研究路径和研究方法,概述了有关多边贸易体制的研究现状以及本书的创新之处。

第二、三章,简要分析中国复关入世谈判历程以及这种博弈构成的特征,特别是中美双边博弈的策略较量。

第四章,介绍有关非合作的一般博弈论的内涵与构成、要素与功能、模式与次序、收益分配与纳什均衡、个体理性与集体理性等基本理论,说明一般博弈向共赢性博弈转变的基本条件,并立足于政治经济学对其意义进行了解析。

第五章,转入具有典型性博弈特征的国际贸易博弈治理领域,对国际贸易博弈治理的政策选择、发展演进、组成结构和内在机理进行扼要评述与剖析,论述第二次世界大战前国际贸易博弈有效治理面临的严重困境。

第六章,论述以 GATT 为代表的早期多边贸易体制的形成和以 WTO 为代表的现代多边贸易体制的构建过程,认为这是解决国际贸易博弈困境的最优制度与规则选择。之所以为最优选择,是因为多边贸易体制有一整套较为完善、规范、实用的规则体系、促进机制、利益保障与扩大机制,再加之 WTO 成员政府作为复合博弈主体,在信息对称与政策透明的情况下,对其国内与国际利益、政治与经济利益、局部与整体利益、眼前与长远利益等进行战略权衡、取舍,进而正式提出多边贸易体制的运行本身及其主导的多边与双边贸易谈判是典型的共赢性博弈。共赢性博弈论因而提出与形成。

第七章,在研究分析围绕多边贸易体制的共赢性博弈论的基础上,使之扩大到更广的国际关系空间,考察共赢性博弈得以实现的内生性制度条件与外在客观条件是否具备,发现后冷战时代的到来特别是国际关系格局的巨大嬗变,以及伴随经济全球化、一体化与区域化的纵深发展而兴起的世界范围内的市场化改革浪潮,为共赢性博弈的顺利实现既创造了良好的客观环境,更为重要的是提供了必备的制度性条件和基础。

第八章,论述了共赢性博弈论的提出及意义。共赢性博弈论源于多边贸易体制半个多世纪的成功实践和中国复关入世谈判的圆满完成,又得益于当前和平、发展、合作为主流的较为宽松的国际环境,对完善多边贸易体制,动摇非合作性一般博弈的主流地位,探讨新贸易规则,健全国际贸易博弈的主体人格,进而构建和谐世界,均具有较为重要的理论与现实意义。

第九章,基于共赢性博弈对 WTO 和国际社会的重要理论与现实指导意义,反观中国入世在过渡期内的调整适应过程,简述改革与开放、开放与安全、法律调适、体制调适以及文化调适等方面的战略认识问题。

第十章,利用共赢性博弈论来指导中国在入世过渡期结束后如何对宏观、中观和微观发展战略、安全保障战略以及外交战略进行科学的把握与选择,以

大力推进中国的和平发展与复兴事业。

注释:

1 刘光溪. 互补性竞争论——区域集团与多边贸易体制[M]. 北京: 经济日报出版社, 1996.

2 “WTO 后过渡期”有两层含义: 一是指中国入世 5 年过渡期已过渡了 3 年后的最后 2 年; 二是指全部过渡期过渡完后的时期, 即中国在没有过渡期承诺的约束下, 应该如何按照 WTO 规则来约束自己、完善自己。这是笔者在 2002 年 11 月提出的一个概念, 意在提醒国人如何及早谋划应对入世策略。

3 王传兴. “双重博弈”理论的兴起和发展[J]. 载于《世界经济与政治》, 2001.

4 WTO 作为取代 GATT 的一个正式国际组织, 无论主权国家还是地区政府、单独关税区政府, 入世后都是 WTO 成员, 而以往 GATT 只是临时适用的总协定, 其组成者从法理上讲只能是“缔约方”而不是“成员”。

5 [美] 贾格迪什·巴格瓦蒂. 现代自由贸易[M]. 北京: 中信出版社, 2003.

6 Kyle Bagwell, Robert W. Staiger. An Economic Theory of GATT[J]. *The American Economic Review*, 1999, 89(1): 215—248.

7 John. H. Jackson. *The Trade and law of GATT* [M]. The Bobbs-merrill Company, 1969; *The World Trading System; Law and Policy of International Economics* (2nd Edition), Cambridge: The MIT Press, 1997.

8 Joan E. Spero. *The Politics of International Economic Relations* (Fifth Edition) [M]. New York: St. Martin's Press, 1997.

9 [英] 苏珊·斯特兰奇著, 杨宇光等译. 国际政治经济学导论——国家与市场[M]. 北京: 经济科学出版社, 1999.

10 Bernard M. Hoekman, Michel M. Kostecki. *The Political Economy of the World Trading System — From GATT to WTO* [M]. Oxford Press, 1995.

11 J. Niehans. Monetary and Fiscal Policies in Open Economies under Fixed Exchange Rates: An Optimizing Approach[J]. *Journal of Political Economy*, 1968, 76: p893—920.

12 R. Cooper. *The Economics of Interdependence* [M]. New York: McGraw-Hill, 1968; Macroeconomic Policy Adjustment in Interdependent Economies [J]. *Quarterly Journal of Economics*, 1969, 83: 1—24.

13 Tibor Scitovsky. *A Reconsideration of the Theory of Tariffs* [M]. RES, 1942.

14 Harry Gordon Johnson. Optimum Tariffs and Retaliation[J]. *Review of Economic Studies*, 1953, 21(2): 142—153.

15 Hamada Koichi. A Strategic Analysis of Monetary Interdependence[J]. *Journal of Political Economy*, 1976, 84: 677—700.

- 16 Krugman, The illusion of conflict in international trade[J]. *Peace Economics, Peace Science and Public Policy*, 1995, 2: 9—18.
- 17 Grossman, Trade wars and trade talks[J]. *Journal of Political Economy*, 1995, 103: 675—708.
- 18 J. McMillan, *Game Theory in International Economics*[M]. Harwood Academic Publisher, 1986; [美] 约翰·麦克米伦著, 高明译. 国际经济学中的博弈论[M]. 北京: 北京大学出版社, 2004.
- 19 Thomas Hungerford, GATT: A cooperative equilibrium in a noncooperative trading regime, *Journal of International Economics*, No. 30, p357—369.
- 20 罗昌发. 国际贸易法: 世界贸易组织下的法律新秩序. 台北: 元照出版公司, 1999.
- 21 盛斌. WTO 体制、规则与谈判: 一个博弈论的经济分析 [J]. 世界经济, 2001, 12.
- 22 夏晖、韩轶. 世界贸易组织的博弈分析[J]. 电子科技大学学报, 2001, 30(5).
- 23 施锡铨. 由 WTO 谈判所衍生的博弈研究 [J]. 上海财经大学学报, 2001, 3(3).
- 24 谢建国. 多边贸易自由化与区域贸易协定: 一个博弈论分析框架[J]. 世界经济 2003, 12.
- 25 胡磊. 世界贸易组织多边贸易体制的博弈分析 [J]. 国际商务, 2004, 3.
- 26 刘光溪、邹彦. 试析多边贸易体制谈判中的博弈战略问题[J]. 复旦学报, 2004(3).
- 27 冯春丽、周骏宇. WTO 制度的博弈分析 [J]. 国际经贸探索, 2005, 21(4).
- 28 房向明、侯光明. 反倾销中的博弈研究 [J]. 北京理工大学学报(人文社科版), 2002, 4(1).
- 29 杨仕辉. WTO 保障措施规则的博弈分析 [J]. 管理科学学报, 2005, 8(5).
- 30 王仁祥、齐丽娟. 国际贸易政策的关税博弈分析 [J]. 武汉理工大学学报, 2005, 27(1).
- 31 任勤. 贸易自由与贸易保护的相互博弈、制衡与兼容 [J]. 福建论坛(人文社会科学版), 2005, 3.

第二章

中国复关入世谈判历程的博弈分析

国际贸易谈判历来就是国际政治的一种重要表现形式,其存在条件就是国家经济利益的矛盾,核心就是维护和发展自己的国家利益。复关入世谈判不仅是一场国际政治大博弈,更大程度上也是一场多边经济外交,直接关乎国家的经济利益。复关入世谈判实际上要完成两项任务:一是加入,使自己变成符合关贸总协定(GATT)和世贸组织(WTO)成员资格要求的合法成员,即自身条件要符合多边贸易体制的基本要求,即国民经济的制度基础是市场经济,不具备条件的,签订特殊例外保障条款,规定相应的过渡期。二是确定自己承担的义务和享受的权利。作为符合关贸总协定和世贸组织成员资格的成员,新加入的成员不仅要享受成员的权利,还要承担相应的义务。所有这些任务都要通过多边或双边谈判解决。具体到关贸总协定和世贸组织,最主要的就是根据权利与义务平衡的原则确定关税减让表以及保证其符合成员资格条件要求的措施。

作为中国谈判代表团的一名主要成员,笔者参加了中国复关入世谈判其中13年的谈判,可以说见证了中国复关入世谈判的主要过程。15年的复关入世谈判见证了中国改革开放和加入世界经济体系的历史进程,上演了一场国家利益争夺博弈的历史活剧。我们有必要反思一下在东方文化体系中成长起来的发展中大国要参与在西方文化体系中形成和规范起来的国际贸易机制的过程中所遇到的一系列有关谈判的碰撞、摩擦和融合的重要事件,并对此进行博弈分析,以便认清复关入世谈判的结构和本质,为进一步掌握多边贸易体制及国际贸易谈判本质奠定实证分析的基础。鉴于与美国谈判对“共赢性博弈”研究具有相当大的典型性,本章主要选取中国入世谈判中与美国的谈判作为典型案例,来说明中国复关入世谈判的艰难历程与博弈的共赢结局。

第一节 复关入世的谈判背景、行为主体及组织协调

一、复关入世谈判的简要背景

中国是关贸总协定 23 个创始缔约方之一,但由于一些西方国家的无理阻挠及其他一些原因,新中国很长时间远离关贸总协定所代表的早期多边贸易体制。1948 年 3 月 24 日,“联合国贸易和就业会议”在哈瓦那召开,中国政府签署了最后文件,成为国际贸易组织(ITO)临时委员会执行委员会的成员。1948 年 4 月 21 日,中国政府签署了关贸总协定《临时适用议定书》,并从 1948 年 5 月 21 日正式成为关贸总协定创始缔约方。1950 年 3 月 6 日,出于冷战的需要,台湾当局根据美国的授意由其“联合国常驻代表”以所谓“中华民国”的名义照会联合国秘书长,决定退出关贸总协定。1965 年 1 月 21 日,台湾当局又根据自身经济发展的需要提出观察关贸总协定缔约方大会的申请;同年 3 月,第 22 届缔约方大会接受台湾当局派观察员列席缔约方大会。

“1949 年 10 月新中国成立后的对外贸易服务于两个目标:一是满足对国外商品和服务的需要,一是促进与外国的政治关系。”¹ 新中国的建立意味着政府更替,但由于发达国家的经济封锁和政治孤立,新中国与世界的经济关系特别是与发达资本主义国家的经济关系实际上陷入停顿。1971 年 10 月,联合国大会通过第 2758 号决议,恢复了中华人民共和国在联合国的合法席位。关贸总协定按照政治上顺应联合国决议的原则,于 1971 年 11 月 26 日终止了台湾当局的“观察员”地位。中国于 1972 年 5 月成为联合国贸发会议(UNCTAD)和关贸总协定下属机构国际贸易中心的成员,中国逐步恢复了与关贸总协定的联系。

从 1980 年起,关贸总协定应中国的要求,正式向中国常驻联合国日内瓦代表团提供关贸总协定文件资料。同年 8 月,中华人民共和国政府官员作为惟一合法代表,出席了国际贸易组织临时委员会执行委员会会议,并履行了选举权,投票选举了该委员会的执行委员。1981 年,中国代表列席了关贸总协定纺织品委员会第三个《多种纤维协议》的谈判,并于当年 5 月获得了纺织品委员会观察员资格。1984 年 1 月,中国正式参加了第三个《多种纤维协议》,并成为关贸总协定纺织品委员会的委员。

1982 年 11 月,中国第一次派代表团以观察员身份列席了关贸总协定第 36

届缔约方大会。1984年11月,作为观察员,中国获准出席关贸总协定理事会及附属机构的会议。此后,中国每年都列席关贸总协定缔约方大会。

与此同时,在与关贸总协定密切接触的基础上,中国国内也开始了有关恢复在关贸总协定中缔约方地位对中国影响的分析与探讨。1982年12月31日,国务院批准了由外经贸部起草的中国申请复关的报告,并于1983年开始策划实质性的运作。1983年8月26日至9月9日,外经贸部、外交部和海关总署联合组成考察团,到巴基斯坦、匈牙利、南斯拉夫就关贸总协定的基本情况、加入程序以及多边谈判机制等问题进行考察。上述各国都是中国的友好国家,特别是匈牙利和南斯拉夫,在经济体制上与中国类似。中国政府拟通过学习它们的经验,进行一次“摸底”考察。可见,在中国正式提出复关之前,中国已经参与了关贸总协定的许多事宜并已经做出了复关的战略决策。

中国在1986年7月向关贸总协定提出申请,但实际上中国对这个问题的准备远远早于这个时间。当时提出申请复关要求有3个方面的考虑:第一,1971年中国恢复了在联合国的合法地位,1980年又先后在世界银行和国际货币基金组织取得合法席位。在这种情况下,在世界三个主要的多边经济组织中,只有关贸总协定中国还没有参加。第二,中共十一届三中全会提出改革开放,加快发展国民经济,也必然要求加强同国际经济的联系和合作(也就是后来讲的同国际经济接轨)。第三,更重要的是,十一届三中全会以后恢复了解放思想、实事求是的优良传统,并决定推进体制改革和扩大对外开放,为复关谈判提供了必要的国内政治条件。中国当时提出复关申请主要有以下3个原因:

首先,由计划经济体制向市场经济体制转变的国家发展战略是中国申请复关的根本原因。计划经济体制在国家经济规模较小时还具有相对的比较优势,中国前两个五年计划的成果就是很好的例子。但是,国家经济规模扩大到一定程度之后,由国家集中控制经济生活的计划经济体制就受到挑战:一方面,由于经济规模的扩大,国家经济计划的正确性受到挑战,国家的计划与实际经济生活脱离的风险就越大;另一方面,基本生产单位生产动力的外驱性也使社会经济效率的提高受到挑战,集体生产效率提高的要求与个体利益最大化的要求产生深刻的矛盾,直接对综合国力的增长产生负面影响,甚至对国家制度构成最大的潜在威胁。所以,如何摆脱经济低效就成为中国的首要问题。给生产者基本的经营自主权就成为中国市场经济体制改革的先声,并且一发不可阻挡,市场经济改革成为中国的发展战略。在市场经济体

制下,国家依托的市场越大,资金和技术来源越多,越有利于国家积累财富,越有利于国家的发展。所以,对外开放也就必然随着市场经济体制改革进入中国的战略视野。因此,申请复关是中国发展战略转移合乎逻辑的结果,以市场为导向的改革必然推动国家对外开放,而开放带来的好局面必然推动国家沿着市场化的路子走下去,两者相辅相成。同时,中国还需要国际多边贸易体制和规则的保护。

其次,申请复关是经济进一步发展的结果。中国的市场化改革给通过工业倾斜政策发展起来的中国经济注入了活力,使得中国积累起经济发展的第一桶金。中国经济在获得了发展所需的资金之后必然要求更有利的国际市场转化自己的生产成果,实现国家财富的积累。所以,获得市场化改革益处的中国在加入了世界银行和国际货币基金组织之后,必然谋求在关贸总协定中的合法地位,这是合乎逻辑发展的结果,任何力量都无法违背利益增长的内在规律。进入了国际多边金融组织之后,再进一步要求进入国际多边贸易组织就是顺理成章的。

再次,中国既有经济联系的约束也是中国申请复关的重要原因。关贸总协定的缔约方当时的贸易总量占世界贸易总量的 85%,同时中国跟关贸总协定缔约方的贸易量占中国整个进出口贸易量的 85%,这两个“85%”说明关贸总协定对进一步扩大和拓宽中国的对外经济贸易是相当重要的。截至 2002 年,WTO 的 142 个成员间的贸易额占世界贸易总额的 95%,投资额占全球跨国投资总量的 80%。获得 WTO 的一个席位,等于拿到了国际市场的多张通行证²。不复关,不是关贸总协定的缔约方,中国就会受到多边贸易体制成员的歧视;而且即使中国不参加关贸总协定,其各种规则对中国也是有或直接或间接约束力的,国际经济社会特别是与大国的双边政治经济关系稍有风吹草动就会成为首当其冲的受害者,严重影响国家财富的积累。所以,与其处处受制于人、摩擦不断,不如申请复关,从体制、机制上解决问题。

在现代化的内在逻辑和与国际经济社会联系的双重驱动下,背负着几千年自给自足的农业文明包袱和几十年高度垄断的计划经济思想的束缚以及缺乏多边合作经验的中国,开始了复关入世、回归国际经济社会的努力。而且,这条谈判博弈之路十分艰难,可谓几多误会、几多曲折,既有彷徨,也有辉煌;既有失望,也有希望,一走就是 15 年。在人类发展史上,任何一场谈判,无论是政治、军事,还是经济、文化领域,都没有像中国加入多边贸易体制这样复杂多变和旷日持久³。

二、复关入世谈判的主要对手

通观中国复关入世谈判 15 年,依据关贸总协定和后继的世贸组织规则,每个缔约方或成员理论上都是中国复关入世的谈判对手,因为中国复关入世都要涉及到其利益。但是,在实践中,并不是每个缔约方都对中国那么苛刻,也不是每个缔约方都提出要与中国进行双边市场准入谈判。依据谈判的难易,可以分为以下四个档次的对手:

第一个层次,最难谈判的博弈对手是美国和欧盟。它们是多边贸易体制的主宰者和维护者,它们不光关心自身的经济利益,也很热衷于加强和规范多边贸易体制及其发展走向;其利益遍布整个世界经济体系,受中国复关入世的影响比较大,对中国复关入世的影响力也比较大。

第二个层次,是日本、澳大利亚、新西兰、挪威等。这些国家多是多边贸易体制的受益者,侧重关注自身的利益得失,而对多边贸易体制整体层面的问题关注较少。

第三个层次,是重要的发展中成员,如巴西、阿根廷、墨西哥、马来西亚、泰国、印度、印尼。这些成员更加关注国内事务,国际社会的变化对它们的影响并不大。一般来讲,与中国经济利益纠葛越深的国家或地区,其要价越高,越难谈;关系越敏感的国家或地区越难谈。当时中国对美出口占整个中国出口的 37%,而美国出口到中国的份额占整个美国出口总值的 3.7% 不到。所以,中国市场需要美国市场远大于美国市场需要中国市场。当然还是要坚持中国独立自主的和平外交政策。

第四个层次,是中小发展中成员,大多是多边贸易体制例外与特殊条款照顾的对象。对这些成员,只要个别的市场准入问题解决了就行,如菲律宾、哥伦比亚、委内瑞拉、厄瓜多尔。它们所关心的只是与自己相关的一些与其主要出口产品关税相关的问题,如哥伦比亚对中国出口可可,只要把关税降下来就行了;厄瓜多尔所关心的就是香蕉出口的问题。这些成员经济一般较落后,与外界的联系较少,中国复关入世对它们利益的影响只局限于某一个方面,所以,与这些成员谈起来比较容易,与其博弈的策略相对较为简单。

显而易见,与这些中小成员相反,由于中国对美国市场的依赖性比较大,而且中国又是一个潜力无穷的大市场,美国很自然成为中国复关入世谈判的大头,是博弈策略开展的主要对手。而且,只要与美国人的谈判基本解决了,其他成员的要价也就基本满足了。事实上,美国是代表多边贸易体制的大部分成员

(特别是发达国家成员)与中国进行谈判的。世贸组织有这么一个基本的规则,一方跟另一方谈判的结果必须拿到世贸组织实行多边化,对谁都一视同仁。当时有很多中等发达国家或者重要的发展中国家咬得并不紧,这并不奇怪。因它们知道美国人的盘子一拿下来,它们什么也就都有了⁴。

总之,中国面临的这类主要博弈对手总共算来有 37 个成员政府,在中国复关入世谈判过程都一一出场,只是因为经济利益的不同,表现出不同的要价、不同的谈判难度。

三、复关入世谈判的决策协调机构

表面上看来,复关入世谈判就是中国政府与关贸总协定和世贸组织之间的谈判,实际上并非如此。关贸总协定或世贸组织只是申请加入方与其成员之间的谈判协调机构。虽然关贸总协定和世贸组织也举行了一些与申请加入方之间程序性的谈判,但并不是整个谈判的主战场,真正的实质性谈判是在申请加入方与成员之间进行,即双边市场准入谈判。因此,在复关入世谈判中实际上存在三类谈判决策协调机构:复关入世谈判决策协调机构,关贸总协定和世贸组织的复关入世谈判协调机构即中国问题工作组,各成员负责中国复关入世的谈判机构。

就中国方面来讲,由于复关入世谈判涉及的问题比较多,比如工业品、农产品、海关关税、金融服务等都涉及不同的管理部门,具有明显的复杂性和跨部门特点,哪一个国家部委也不能单独处理复关入世问题。所以,中国政府于 1986 年 8 月 5 日成立了国务院关贸总协定部际协调领导小组,主要任务是研究和协调谈判中的重大政策问题。第一任组长是国务委员张劲夫,副组长是外经贸部部长郑拓彬、外交部副部长钱其琛、海关总署署长戴杰,组员是各部委的主要负责人。各部委负责就各自领域内的事务向部际协调领导小组提供决策支持,并负责在各自部门内协调各部分之间的关系以贯彻部际协调领导小组做出的决策。随着复关谈判进程的推演和难度的增大,国务院关贸总协定部际协调领导小组于 1989 年升格为部际协调委员会,主任由田纪云副总理担任,但整个机构的框架基本还维持已有的。当 1995 年世贸组织取代关贸总协定之后,国务院世贸组织部际协调委员会取代国务院关贸总协定部际协调委员会,由李岚清副总理担任主任,职能没变,统一对入世谈判进行协调和做出决策。

就关贸总协定和世贸组织方面来讲,其主要的工作协调组织机构是根据关贸总协定和世贸组织的加入程序成立的中国复关入世工作组。1986 年 7 月 10

日,中国驻日内瓦代表团钱嘉东大使照会关贸总协定总干事阿瑟·邓克尔,正式要求恢复中国在关贸总协定中的缔约方地位。1987年2月递交了中国外贸制度备忘录中英文对照本。1987年3月,关贸总协定的理事会成立中国复关工作组,然后选定瑞士驻关贸总协定大使吉拉德为工作组主席。1987年10月,中国工作组召开第一次工作会议,定出复关工作组的职责范围。中国复关工作组主要负责组织、协调、实施多边谈判和多边非正式磋商工作,有时组织、协调和联络中国与关贸总协定各缔约方的双边谈判和多边磋商⁵。这样,关贸总协定负责处理中国复关问题的协调机构就成立起来。世贸组织取代关贸总协定之后,中国复关工作组更名为中国入世工作组。

依据关贸总协定的加入退出规则,中国复关谈判的对手是关贸总协定所有缔约方。所以,中国复关入世的实质性谈判主要是在中国与关贸总协定和世贸组织的贸易大国之间展开的。实际上,中国复关入世谈判中还存在着不为人注意的第三个决策协调机构:缔约方政府针对中国复关入世的谈判班子。这个决策协调机构与中国的复关入世决策机构类似,由相关的职能部门负责人组成,审议中国复关入世的文件,共同对中国复关入世给本国造成的影响进行分析、评估并提供对策,参与和中国进行的双边或多边谈判,履行缔约方的职责。当然,由于各国的政治制度不同,适应各国政治机构的需要,各缔约方的中国复关入世决策机构也存在很大差异。比如,美国除了相关职能机构外,还有负责经济事务的国务卿。而机构之外的行业协会、智囊团体以及有代表性的大型企业集团,甚至社会上的一些知名专家,也会以正式和非正式的方式,参与到美国对中国的复关入世双边谈判中来,并在其中提供一些谈判、磋商和博弈策略与建议,有时发挥举足轻重的作用。这种非政府组织和利益集团介入谈判的做法使美国代表团在与中国进行双边谈判时,其提出的要价不仅有坚实的基础,而且还能将其博弈方略发挥得淋漓尽致、恰到好处,很多时候使中国在双边谈判中处于守势。

第二节 复关入世四个谈判阶段的博弈内涵⁶

复关入世谈判就是一个审定中国缔约方资格、确定中国作为缔约方的相应权利和义务的过程。不同的谈判阶段有不同的谈判内容,解决不同的问题,因此,谈判的内容随着谈判的进展而深化。事实上,在复关谈判正式开始的前几年,“围绕重新加入还是恢复、中国台湾与香港问题、发展中国家地位也即以何

种身份加入以及加入或者恢复的入门费高低等几个核心原则问题,在国内各个层面和对外与 GATT 以及美国、欧共体,同样进行异常艰苦的讨论、磋商和谈判等博弈较量”⁷,最终就发展中国家地位和关税谈判等方面敲定了 3 项复关谈判的基本原则。大体上来讲,中国复关入世谈判历程按加入程序和实际谈判内容可划分为四个阶段:准备阶段(1986 年 2 月~1987 年 10 月)、确定复关制度性条件阶段(1987 年 10 月~1993 年 10 月)、双边市场准入谈判阶段(1993 年 10 月~2000 年 5 月)、多边程序性谈判阶段(2000 年 5 月~2001 年 12 月)。通过对四个阶段的划分与认识,不难把握复关入世谈判各阶段的主要内容及其博弈特点。

一、准备阶段

1987 年 2 月中国递交了中国外贸制度备忘录中英文对照本。这是新中国成立以来第一次把自己的经济状况、贸易体制、税收与财政体制向全世界做了一个公开的亮相。准备和起草外贸制度备忘录也是梳理和了解我们家底的过程。1987 年 3 月 GATT 成立中国工作组,然后选定工作组主席,到 1987 年 10 月,中国工作组第一次会议召开,定出复关工作组的职责范围,这是准备阶段。

二、确定复关制度性条件阶段

这一阶段主要是通过日内瓦举行正式或非正式或小范围或会下的多边磋商或中国工作组会议等方式,针对中国代表团递交的相关材料进行分析,释疑解惑,最终在 1993 年 10 月的第 15 次中国工作组会议上完成了综合问题清单的讨论。在这一谈判期间主要进行了两项工作:

第一项就是解答疑难问题。递交外贸制度备忘录后,主要关贸总协定缔约方根据中国外贸制度备忘录,提出了 2 600 个问题。这 2 600 个问题分头交由当时的国家计委、国家体改委、海关总署、外交部等回答。将书面回答交到欧盟、美国、加拿大等国家,它们当场表态一般都说解答得很好。但过了两个月后,待中国工作组会议召开时,它们对上一次我们解释的情况又提出了新的问题,中国复关代表团又带回北京,分类进行书面解答。这样就由 1 个问题扩展为 3 个问题,3 个问题扩展到 6 个问题,6 个问题扩展到 12 个问题,最后 2 600 个问题扩展到上万个问题。这些问题主要集中在中国经贸体制是怎么运行的,什么是“计划经济为主,市场调节为辅”,何谓“国家调节市场,市场引导企业”,什么叫“有计划的商品经济”,什么叫“治理整顿”,如此等等。这一阶段的 6 年主要是

人家提问题,中国给予书面回答,主要缔约方再根据中国提供的书面解答提出新的问题,我们再给予新的回答。书面说不清的就定期到日内瓦召开中国工作组会议面对面地解释。这个时期的谈判博弈特点就是中方力图向对方说清楚中国的经济贸易制度及其运行方式,并说服主要缔约方相信中国正在向 GATT 靠拢,有能力履约。这期间谈判的一个关键点就是中国复关的“制度条件”,也是基础性条件。只要中国奉行市场经济体制及其运行规则,那么,中国复关的第一道关口就可以迈出,否则就拖着你。

第二项是整理综合问题清单。主要是在解答问题阶段完成以后,主要缔约方根据中国的答疑材料,整理出新的问题清单,也就是初步综合问题清单。这个清单也是讨论议定书的原始基础,这一综合问题清单就是定性中国是不是真正搞市场经济,但那是在 1992 年邓小平南方谈话以前,谁都不敢提市场经济这个词。事实上邓小平在 1981 年会见非洲一位客人时就讲到了中国也可以利用市场经济的问题,在经过 11 年的认识之后,邓小平才把市场经济这四个字真正在全国亮相,取得了重大理论突破。当时关于中国适合不适合搞市场经济,我们在第一线谈判的同志一提到市场经济就讳莫如深。1992 年底,中国才正式对外宣布改革的目标是建立市场经济。

在第一个 6 年,中国准备了很多答疑材料,回答了数不清的问题,按国内准备的材料和口径进行回答,有很多问题连我们自己也说不清楚。1992 年 10 月,中国工作组的第 11 次会议召开。那时正巧是中国共产党第十四次代表大会公报向全世界报道,外经贸部将十四大正式报告传到日内瓦,当时代表团团长第二天就要发言,当天晚上修改稿子,把十四大有关建立市场经济和深化改革与扩大开放的内容全部加进去了。中国代表团团长那天上午作演讲,向全世界宣布,大意是不要再审查我们了,中国决定今后搞社会主义市场经济,中国不搞有计划的商品经济了。现在分析当时的形势,如果没有邓小平的南方重要谈话,中国的复关和入世还将处于漫漫长夜。试想中国恢复联合国的席位是 22 年,但那是个政治谈判,主要取决于联合国成员的表决,而中国的复关入世却要取决于美国的态度。你不承认搞市场经济,就提出很多问题让你回答,这其中隐含的博弈策略就是拖延技巧,所以就出现一种一生三、三生十、十个问题再带出上百个问题的怪现象。中国回答对手提出的问题,现在看来,很多问题都是我们现在已经实现了的。关贸总协定缔约方所提出的问题是按照是否搞市场经济提出来的。在它们看来,“计划经济为主,市场调节为辅”的经济体制是很难运作的,缺少可预见性,而且计划是一种政府干预的调节手段,属于主观范畴,

市场经济反映了供求关系的规律,属于客观范畴,所以计划和市场是不能相互并列融合的。

第二项就是解决了“市场经济”四个字。这四个字当时对我们来说有重大意义,主要表现在两个方面:第一个方面,打破了谈判的博弈僵局。在1991年前后,苏联东欧发生了剧变。中国复关怎么谈?问题怎么解释?中国的改革怎么深化?怎么采取有力的措施?中国对外开放采取什么样的政策?这都是谈判的问题。美国人话里话外意指:“你们不行了,已经被打入另册”。话虽没这么说,但实际就这个意思。什么意思呢,你怎么改怎么放,都不如俄罗斯和东欧。中国的解释是不搞休克疗法,中国改革是渐进式的。中国有13亿人口,不能出现休克,要处理好改革、发展与稳定的关系。第二个方面,奠定了中国参加多边贸易体制的制度基础。中国承认改革的目标是建立社会主义市场经济,这在全世界和广大的发展中国家引起非常积极的反响。当时谈判如果继续在中国经济体制上纠缠下去,就会丧失很多发展中国家的朋友。某些与发达缔约方关系较为密切的发展中缔约方的代表私下说:“你中国到底搞什么,你搞的经济体制不但美国人有疑义,我们发展中国家也看不惯。”⁸所以说市场经济这四个字就是解决了中国复关最重要的体制条件。复关入世谈判第一个6年最终解决中国参加多边贸易体制的制度条件问题,应归功于邓小平的英明伟大和远见卓识。所以邓小平那些掷地有声的话,在中国复关第一线谈判的人员感受颇深。例如,“计划经济不等于社会主义,资本主义也有计划;市场经济不等于资本主义,社会主义也有市场”。这是当时对界定计划经济和市场经济误区的一个重大理论突破。另一句内涵深邃的名言,对中国后期谈判起了很重要的指导作用,我们对多边贸易体制的认识发生了很大变化,不再是用消极的抵制甚至是错误的眼光来看待关贸总协定。过去认为关贸总协定是发达国家用来维护和维持不平等的国际经济秩序的机制,是资本主义国家剥削发展中国家的有效工具。邓小平这句名言就是:“社会主义要赢得与资本主义相比较的优势,就是要大胆吸收和借鉴人类社会创造的一切文明成果,大胆吸收和借鉴当今世界包括资本主义发达国家一切反映现代社会化生产规律的先进经营方式和管理经验。”文明成果就是一切反映社会化生产规律的东西,还有什么体现文明成果的东西不可以学习?关贸总协定和后来的世贸组织可以说是人类社会先进文明成果的重要载体,是国际社会探索和寻求有效治理国际贸易博弈的重要制度化成果,意味着国际经济关系发展的重大进步。所以,当时中国复关谈判的进程若不加快就无法适应邓小平南方重要谈话发表后的国内外新形势。

三、双边市场准入谈判阶段

双边市场准入谈判是复关入世谈判最具实质性的阶段,其中涉及中美和中欧两场最复杂也是最关键的双边谈判,主要内容是市场准入涉及的关税减让、非关税措施取消、服务业开放和知识产权保护等,解决权利与义务平衡的问题。1994年12月,由于以美国为首的一些发达国家成员漫天要价、无理阻挠,中国复关未果。1995年1月,WTO取代GATT;同年11月,中国决定申请入世,并根据要求与WTO的37个成员开始了拉锯式的双边谈判。这期间跌宕起伏,山重水复。而最难打的硬仗莫过于中美谈判,其次是中欧谈判。这期间中美正式双边谈判进行了25轮,中欧谈判进行了15轮。应该说,1999年11月15日中美双边WTO协议的签署,标志着中国入世实质性谈判(即第二个六年谈判)的结束。尽管与少数其他成员的谈判还在进行,但它们的要价都不可能超过美国。这一阶段主要解决如何培育、建设和完善市场经济问题,这涉及到市场开放的条件、速度、范围和承受力等内容,涉及农业、工业品、服务贸易和知识产权四个方面的开放问题,核心就是一个市场开放的时间表,如在农产品、工业品、服务贸易以及知识产权保护方面如何进行市场开放。实际上,通过与美国和欧盟的双边谈判,又产生了两个服务业贸易减让表。这些双边市场准入谈判内容就成为多边谈判敲定中国入世议定书和具体减让表核心内容的基础。

四、多边程序性谈判阶段

中国一开始对这个阶段的谈判复杂性估计得有些不足,以为程序性多边谈判会很快就中国入世议定书和工作组报告以及具体义务承诺表达达成协议。但是,2000年3月、6月和7月中国入世谈判代表团连着三次去日内瓦,实践证明不是那么简单。如果把我们的双边承诺和十几年谈判的内容比较恰当地用WTO的法律语言表达出来,黑字落在白纸上,这个过程并非一帆风顺,同样充满了实质性谈判和艰苦博弈。

在进行多边程序性谈判的同时,中国又与几个成员完成了入世双边市场准入谈判。2001年9月13日,中国与墨西哥谈判的结束标志着中国与所有WTO成员的双边市场准入谈判全部完成。

中国入世基本文件于2001年9月17日在日内瓦获得通过。2001年11月10日,世贸组织第四届部长级会议以全体协商一致的方式,审议并通过了中国入世的决定。2001年11月11日,中国政府代表签署了中国入世议定书,并向

WTO 秘书处递交了中国入世批准书。2001 年 12 月 11 日,中国成为 WTO 正式成员。

第三节 复关受阻与中美双边市场准入谈判的博弈分析

根据关贸总协定有关条款,在一般情况下“入关”有两种方式:一是根据关贸总协定第 33 条,由申请方与缔约方通过谈判有关条件而加入;二是根据关贸总协定第 26 条规定,由某缔约方发表声明,证明它已经代表某个独立关税领土,是关贸总协定缔约方,而中国政府要求恢复其关贸总协定缔约方地位,这在关贸总协定的历史上是没有先例的。在实际操作中,中国基本上是按照第一种方式申请复关的。按加入程序,申请加入方首先要全面系统地介绍其经济贸易体制,供缔约方审议,以确定该体制是否符合市场经济要求;解决经济体制与世界经济主流体制接轨的问题之后,谈判才能进入根据申请方的基本情况确定其所承担的义务和享受的权利的程序,即实质性双边与多边谈判。所以,中国在完成缔约方对其外贸体制的审查之后,才能开始与提出双边谈判要求的缔约方进行实质性的市场准入谈判。

实质性谈判包括两条主线:一条是双边市场准入谈判,即开放市场的谈判,双边谈判主要解决逐步降低关税、逐步取消进口限制、逐步开放服务贸易这三个问题,而中国复关入世双边谈判的关键是能否争取以发展中国家的身份加入;另一条是围绕起草中国复关入世法律文件的多边谈判,主要工作是规定中国入世后所享有的具体权利和需要履行的具体义务。而双边和多边相结合是复关入世谈判的特点。关贸总协定和后来的 WTO 工作组作为多边框架,其工作基础是申请方与缔约方的双边磋商,同时这种双边磋商的结果最终要多边化,得到所有成员的认可。双边谈判与多边谈判交织共存是复关入世谈判的现实,所以,本书在选取案例时不是以谈判的性质而是以时间段为标准来进行的。

中国复关入世谈判的过程和结果证实了这一不恰切比喻的恰切性。在中国复关入世双边谈判的 37 个对手中,其他成员都在某一个或某几个方面提出条件,比如泰国只要求中国多进口它的大米,厄瓜多尔要求中国多买它的香蕉,委内瑞拉则只关心石化沥青问题,而菲律宾的主攻目标是椰子油。中美谈判范围广,内容多,难度大。美国是中国复关入世谈判征途上最大的影响因素,因此,本书案例分析的焦点就锁定在复关受阻的 1991~1993 年和由复关向入世转变的 1994~1997 年这两个阶段,即中国复关入世谈判最具复杂性和代表性

的阶段。

一、复关受阻的前因后果及其影响

在 1989 年政治风波以前,中美分别于 1986 年 11 月、1987 年 2 月、1987 年 4 月、1988 年 12 月、1989 年 5 月举行了 5 轮谈判。中美关于中国复关谈判的主要焦点有两个:一个是美国是否给予中国无条件最惠国待遇问题;另一个是中国是否同意在复关后,允许美国等缔约方援用 GATT 有关选择性保障条款,对本国若干重要产业实施保障性措施问题。在第四轮谈判中,两国就双方的贸易往来问题提出了各自的议定书草案,使谈判进入了实质性阶段。在 1989 年 5 月的北京第五轮谈判中,美国基本上满足了中国的要求,双方达成了一系列谅解和协议,取得了实质性进展。当时舆论普遍认为中国复关谈判有望在 1989 年内结束。

可是,1989 年的政治风波偏偏在这个时候到来了。以美国为首的发达国家对华实行经济制裁,并把暂时不让中国复关作为其经济制裁的一项主要内容,美国对华战略开始发生实质性改变,美国就复关谈判的基调发生大转折,不但复关谈判涉及的双边谈判和以日内瓦工作组会议形式的多边谈判事实上均陷入了停顿状态,而且还危及到前一阶段中国复关谈判特别是答疑阶段的成果。以美国为首的主要发达缔约方,首先在中国的治理整顿问题上发难,认为当时中国经济的治理整顿政策是倒退,是向计划经济回归,与 GATT 倡导的自由市场经济相抵触,要求对中国的外贸制度重新进行审议。

面对发达国家的责难,1989 年 11 月,中国向 GATT 提交了《关于中国外贸制度的补充文件》,向主要缔约方进行解释。文件阐明了中国政府关于改革开放和治理整顿的观点:改革开放是由中国宪法确定的长期坚持的基本国策,治理整顿是为深化改革、扩大开放创造良好的环境和条件,所有治理整顿、深化改革的措施都将在坚持改革总方针不变的前提下进行。1989 年 12 月和 1990 年 9 月,GATT 中国工作组举行第 8 次和第 9 次会议,应主要缔约方的要求,重新审议中国外贸制度。中国代表团经过精心准备后,开始向 GATT 各缔约方耐心解释中国政策,努力在有限的谈判时间内争取各缔约方对中国政策的正确理解,推动复关谈判向前发展。

1991 年 1 月,中国工作组再次召开会议,决定 7 月份草拟中国复关议定书。美国、欧盟及其他工业化国家对中国经济改革持保留态度,并对中国国内价格体系、进口许可证制度、进出口年度计划和透明度等问题极为关切。它们认为

应对中国所要求的发展中国家地位予以慎重考虑。美国要求中国外贸政策与关税实现统一性;在外贸制度方面具有透明度;取消不符合 GATT 规定的非关税壁垒,确保关税作为惟一保护手段;拟定价格体系改革的时间表;在价格改革完成之前接受(歧视性的但确有先例的)选择性保障条款等。欧盟对中国经济体制的特殊性及正在进行的改革相当关注,也要求中国接受选择性保障条款,并表示在中国接受选择性保障条款的前提下,考虑逐步取消对中国出口商品的数量限制。

就在中国复关谈判陷入停滞状态的时候,1990 年 1 月 1 日,台湾当局提出以“台、澎、金、马单独关税地区”的名义向 GATT 提出加入关贸总协定申请。在中国代表的强烈坚持下,1992 年 9 月 26 日,中国政府就台湾地区加入 GATT 问题与美、欧、日等主要缔约方取得了一致:台湾地区作为中国的一个单独关税区,本着“中国内地复关在先、中国台湾入关在后”的原则加入 GATT。同年 9 月 29 日,GATT 理事会主席根据中国与主要缔约方谈判达成的谅解,就处理台湾地区加入 GATT 的问题发表了同样精神的声明。

从 1991 年 6 月到 1992 年 8 月,中美在复关谈判以外,基于美国 1988 年综合贸易法案的 301 条款,就双边贸易中的市场准入问题举行了 7 轮谈判。美国就减少中国市场准入壁垒问题提出建议案,包括具体行动建议和开放市场的时间表,涉及到透明度、进口替代、进口许可证等许多问题,许多要求超出了中国经济发展的水平。中美双边贸易的问题也纳入了中国复关的多边谈判之中,客观上扩大了中国复关谈判的内容,甚至出现了把中国复关与人权等问题挂钩的政治化倾向,从而使中国的复关谈判更加复杂。美国又一而再、再而三地把双边市场准入谈判是否取得进展以及进展的大小,同美国支持中国最惠国待遇和复关问题联系在一起,向中国施加压力,以迫使中国在市场准入问题上做出更大让步,最大限度地打开中国市场。中美进行了 7 轮双边市场准入谈判,却未能达成协议。美国贸易代表办公室在 1992 年 8 月 21 日宣布了价值 39 亿美元的报复清单。中国外经贸部也于同年 9 月 9 日,公布了中国反制裁报复清单,决定将对 40 亿美元的美国商品进行报复,两国贸易战一触即发。经过紧张的双边磋商,中美谈判代表终于在美国公布的报复期限之内达成了协议。1992 年 10 月 10 日,中美签署了《中美市场准入备忘录》。美方在备忘录中明确表示支持中国早日复关,但事实说明,美国政府并未履行这一承诺。

1992 年 2 月 13 日,关贸总协定中国工作组在日内瓦召开第 10 次会议,决定在继续审议中国外贸制度的同时,开始进行中国复关议定书问题的讨论。同

年10月21~23日,关贸总协定中国工作组在日内瓦举行第11次会议。在这次会议上,关贸总协定中国工作组主席吉拉德提出了中国复关的非正式议定书框架讨论文件——“初步综合问题清单”,并建立了议定书非正式磋商机制。中国复关由此进入实质性谈判阶段。从1992年12月至1994年7月,关贸总协定中国工作组相继召开了6次工作组会议,继续就议定书问题进行实质性谈判。在谈判过程中,中国政府采取了灵活务实的态度,根据自己的实际情况和关贸总协定的原则,在主要缔约方所关心的关税与非关税减让、贸易管理、贸易政策统一实施和透明度等问题上,采取了一系列措施,作出了一系列承诺。但是,以美国为首的主要缔约方漫天要价,把一些本不属于现行关贸总协定义务、不属于中国申请复关讨论的问题,如知识产权保护、投资措施、服务业市场开放、农产品与纺织品贸易⁹等,强行塞入中国复关谈判中,从而使谈判日趋复杂和困难。中国复关谈判因美国的阻挠,在1995年1月WTO生效之前未能完成。

二、美国阻挠中国复关的政治战略考虑

虽然中国复关在1989年之前是一路顺利的,但在此之后,特别是1991~1993年这一阶段,中国复关谈判因为中美两家的博弈较量,描绘出一条拐点颇多、一波三折的轨迹。对于这阶段中美国漫天要价、刻意阻拦的状况有许多见解,可以说是仁者见仁、智者见智。

首先,笔者认为战略因素是美国考虑的首要问题。美国处理中国复关问题是在美国全球大战略的前提下进行的,其在中国复关谈判中的所作所为无不打上当时美国全球战略的烙印,体现着美国全球战略的要求。1989年春夏之交的政治风波发生之前,美国是在中美苏大三角的战略格局下审视中国复关谈判的。在中美苏战略大三角关系中,任何两国的联合都是对第三国的强大威胁。在中苏友好时期,美国十分害怕共产主义的蔓延和扩张,极力联合发达国家对社会主义阵营实行全面封锁和分化瓦解。1979年中美建交之前,中苏虽然经常摩擦不断,但在共同对付美国的总体战略上没有什么变化;中美建交使得美国在中苏关系上打开了一个缺口,中美苏三角关系发生了一系列微妙变化。“中国希望与世界上最强大的发达国家保持正常关系,特别是希望通过中美关系的改善来发展中国的经济,期望从美国得到资金、技术和管理经验。虽然美国从政治上并非真正要让中国富起来,更不愿看到中国强大起来,但是美国要通过满足中国的部分愿望来达到自己的企图,那就是分化社会主义阵营,拉拢中国,共同对付苏联。”¹⁰美国政府想把中国尽快拉进关贸总协定,为苏联和东欧国家

树立经济转轨的样板,这是冷战格局下美国的单边愿望。美国决策层认为,中美联合改变了中美苏三角战略关系,中国在共同对付苏联上有重要战略价值,美国应该尽量维持与中国的战略合作关系。因此,在这种战略思想指导下,中美经贸关系要服从于美国全球战略的需要,满足中国发展经济对资金、技术以及国际经贸关系的改善等需求。让中国尽快进入关贸总协定,只不过是美国战略格局中的一步小棋而已,中国接受关贸总协定的游戏规则,还有利于维系中美战略合作关系。因而,在1989年6月之前美国对中国复关采取了较为配合的支持态度。但是,在苏联解体、冷战结束以后,中美战略合作的基础消失,中国在美国战略棋盘中的地位下降,美国对中国的战略重心从联合转变到强调中国自身存在的战略价值,即对美国国家利益的好处,中美经贸关系不再处于服务于美国全球战略的地位。因而,美国对中国的复关态度发生了急剧变化,千方百计增加对中国复关的要价。

其次,有一种观点认为美国对中国发展方向的认同发生了改变。一方面,改革开放之初,美国对中国改革开放的目标是比较认同的,美国似乎看到了中国实行非计划经济的希望,这符合美国等发达国家的经济发展及意识形态等方面的要求;另一方面,美国在中国复关时对改革措施的要求并不太高,些许的改革就能满足其要求。所以,美国等发达国家对中国改革的每一步措施都较满意。但是,1989年政治风波以后,特别是苏联解体、冷战结束以后,美国改变了对中国发展方向的认同,不再把中国的发展看成是自己力量的壮大,而是越来越把中国看成一个竞争对手,把中国的兴起看成是对美国独霸地位的挑战,必须通过经贸交往和国际规范来影响中国未来的走向。失去了与中国进行国际战略合作政治基础的美国就转而谋求从中国市场开放中谋取最大经济利益,实行“接触加遏制”的对话战略。同时,随着改革开放和与国际接轨步伐的加快,经济迅速成长,中国已成为世界市场中的重要力量,在某些领域甚至已成为美国的竞争对手。鉴于处理日本20世纪50年代入关的教训,美国各界认为,绝不能再沿用冷战时期惯用的以经济让步换取中国政治合作的做法,绝不能让中国轻而易举地复关。因此,美国大大提高了中国复关的要价,完全不顾中国经济依然落后的现实,完全不顾关贸总协定的规则,强调所谓待遇的相互“对等”与“公平”,坚持要中国以“商业条件”而非“政治条件”加入关贸总协定¹¹。总之,美国与中国进行复关谈判的目标有两个:一是通过市场准入谈判,最大限度地打开中国的市场;二是想通过一系列严格的条件,促进中国国内市场经济体系的培育和发展,从意识形态上防止中国成为其竞争对手。认为绝对不能对中国

心慈手软,必须利用中国复关谈判的最后机会,强行打开中国市场,通过贸易规则来控制中国经济的走向,避免出现政治和经济上的竞争对手。所以,有人曾将中国复关入世谈判作过这样一个比喻:这场谈判就像打一个靶子,每次中国瞄准靶心时,靶子却总是莫名其妙地移动开去。

再次,还有观点认为美国公众眼中的中国“形象”发生了变化。1989年春夏之交发生政治风波之前,由于美国舆论对中国的宣传比较客观公正,这个时期美国公众对中国的印象总体比较好,社会舆论有利于中国进入关贸总协定。1989年春夏之交发生政治风波以后,由于发达国家的片面宣传,美国公众对中国的印象急剧恶化,美国政府不得不改变对华态度以迎合公众。美国公众对中国有好印象的比例从1989年风波前的72%,下降到1990年的39%和1991年的35%;对中国有不好印象的比例从风波前的13%,猛升到1990年的47%和1991年的53%;认为中国是“亲密盟友或朋友”的比例则从1988年的26%,降到了1989年的16%和1991年的13%。¹²这些见解和民意测验很有代表性,从宏观上把握了中国这一阶段复关谈判的发展,或者把握了复关谈判某个侧面的本质,但其最大的缺点就是不全面、不系统,无法对中国决策提供全面有效、有针对性的工具。

三、美国阻挠中国复关的具体表现及消极作用

其实,复关入世谈判的各方都是“复合博弈主体”,复关入世谈判是一个“双重博弈”过程。从这个角度我们不难理解这个时期中国的复关谈判。¹³从1993年中国复关谈判的总体进程看,中国工作组已召开3次会议,会议在已有的基础上,进入了就中国复关议定书具体文字起草的实质性阶段。中国同欧共体、日本等主要发达缔约方的双边磋商也在保障条款、关税谈判等问题上取得了较大进展,同时与美国也进行了2次正式双边磋商,可以说中国距复关只有一步之遥。前脚已踏入,后脚即将迈出。这“后脚”之所以很难迈出,主要阻力来自美国,具体说来自美国贸易代表办公室(USTR)。中美关贸总协定双边磋商进展与中国复关多边谈判相比,就显得在步伐上不够协调,滞后许多,抑或说起了拖后腿的作用。美国打着积极支持中国复关的幌子,事实上在中国复关多边谈判中持消极态度,迟迟不愿让中国工作组进入议定书的起草阶段,甚至在中美双边磋商中节外生枝、颐指气使,旨在控制中国复关的总体谈判节奏,试图在双边经贸问题上获得中国更大的让步与利益。

首先,美国 USTR 官员无论在中边、双边谈判的正式场合还是在同中国驻

美使馆商务处官员私下接触的非正式场合均扬言：“中国进入 GATT 后，美国迫于国内立法的压力最终会援引 GATT 第 35 条与中国互不适用总协定，但中国复关前的多边、双边谈判，美国作为关贸总协定主要缔约方要起主导作用，美国对中国入关议定书的内容非常关心，不会对其起草过程袖手旁观。”USTR 负责 GATT 事务的高、中层官员自 1992 年底就开始向外界公开宣称，中国要早日进入 GATT，没有美国全面参与谈判是不可能的。USTR 的这些表态是自相矛盾、缺乏逻辑的，无疑是在向中国施压，以使中国不能绕开美国而积极推动谈判，并逼中国在中美双边贸易问题上作出更大让步。

其次，美国在继 1992 年把中国复关谈判同中美市场准入谈判挂钩后，1993 年又把中国是否严格执行三个备忘录和是否进入双边服务业谈判，同复关谈判人为地联系起来，强烈要求将中美市场准入协议内容多边化写入中国复关议定书。1992 年 6 月，中美市场准入谈判进入关键阶段，美国为了在关税减让、市场开放和机电产品进口控制方面获得我方更大让步，把复关谈判同中国是否满足美国关于市场准入谈判的要求紧密联系在一起。但市场准入备忘录签订仅 3 个月后，USTR 就在中国 3 个协议执行的问题上百般挑剔，居然以中国未能严格执行或违背 3 个协议为借口，对其在市场准入协议中关于“强有力支持中国早日入关”的承诺闪烁其词。美国为摆脱其食言的尴尬境地，从 1993 年 3 月中美第 6 轮总协定双边磋商始，USTR 官员就公开和私下放风，逐步把其是否强有力地支持中国入关，同中国是否严格执行知识产权和市场准入备忘录挂起钩来。按中美市场准入备忘录关于中国改善关税和进口管理体制的时间表看，有些方面短则 1 年，长则 3 年，这无疑把中国复关谈判的进程人为地向后拖了 2~3 年。此外，美国在中美双边贸易的具体问题（如知识产权、市场准入等方面）获益后，又开始在中国服务业市场开放问题上做文章。1993 年 5 月，美国贸易代表致函中国代表，明确提出美欲同中国进入双边服务业谈判的愿望。对 USTR 的要求，中国以中国已积极参与 GATT 乌拉圭回合项下“多边服务贸易总协定”谈判为由，把美国的要求挡了回去。美对此并未束之高阁，相反，USTR 于 1993 年 7 月提出以中国是否同意谈判服务业问题来决定是否举行原定的第 7 轮中美总协定双边磋商（此次正式双边磋商在华盛顿举行是由美国提出来的）。这说明，美国逐步把双边是否谈服务业问题与中国复关谈判进程也交织在一起了。

再次，美国对关贸总协定多边、双边谈判中就中国复关的一些原则与技术性问题所形成的已有谅解提出质疑，追究细节，立场后退。在 1993 年 3 月的北

京第6轮中美双边磋商中,美国代表团对中国就复关问题阐明的7点原则立场以“中国本身不是一个标准的市场经济国家,‘恢复’将带来一系列技术性问题”,中国以发展中国家地位自称,美国不可能同中国进行关税谈判¹⁴和不承诺给中国最惠国待遇(MFN)等理由作了回应,致使此次双边谈判未取得进展,对外产生了消极影响。美国坚持认为,美国过去就中美双边磋商提出的5点原则已很难适用变化了的情况,须进行修改,补加新内容,如人民币汇率体制改革时间表、选择性保障条款和中国如何承诺乌拉圭回合协议等。同年7月在华盛顿举行的第7轮中美双边磋商中,美国以内容过时为由,不仅推翻了其6月21日向中国提交的中国议定书美方草案,而且对中国代表团关于美方草案的建设性修改意见也不予作出反应;相反,却就中国人民币汇率改革、海关估价与申报程序和市场准入协议的执行等问题纠缠不休,丧失了起码的谈判诚意。值得一提的是,在上述两轮的中美双边磋商中,美国一改过去对特别保障条款“美方不存在问题”的立场,转向坚持中国议定书必须写入“选择性保障条款”,与欧共体一起,甚至提出关贸总协定不仅有权审议中国履行关贸总协定义务的情况,而且有权进行2年一度的磋商,监督、审议中国经济体制改革的进程,无形中又提高了中国复关的代价。美国试图在中国复关议定书中写入“过渡性政策审议机制”,是为其将来继续对中国的经贸体制改革指手画脚、为干预中国经济贸易决策打下铺垫。

最后,USTR对美国国内官、商、学各界提出的一些说法(如使中美相互适用关贸总协定关系的积极建议)反应迟钝、冷淡。中美市场准入协议于1992年10月签署,曾一度使美国官、商、学各界的许多有识之士乐观地看到了中国复关谈判工作的曙光,纷纷就中国复关后,美国政府如何绕开“杰克逊—瓦尼克”修正案的困扰,对中国适用关贸总协定的问题提出了诸多积极建议:

(1)美国政府可以借冷战结束之东风,废除或者修改那些过时的、不符合当前形势的遗留法令(如“杰克逊—瓦尼克”修正案)。

(2)在绕开“杰克逊—瓦尼克”案的同时,美国总统可借助“1988年综合贸易法案”1106条的授权,发布行政命令,认为中国经济体制已同GATT相协调,美国可与中国相互适用关贸总协定。

(3)在中国议定书之外,单独签署一个基于现存中美双边贸易协定有关最惠国待遇规定的双边附协议,同意只要美不取消对华最惠国待遇,美就将同意中国适用关贸总协定,这样美国一则绕开了“杰克逊—瓦尼克”修正案的国内立法困难,二则可以在不违背关贸总协定义务的情况下与中国相互适用关贸总协

定,这将有助于中美经贸关系的长远利益。

(4)美国一些著名关贸总协定专家从中美相互适用关贸总协定关系的长远利益出发,甚至提出赋予“杰克逊—瓦尼克”修正案祖父条款¹⁵待遇。对美国来讲,这样可解决美国履行无条件最惠国待遇的关贸总协义务与其国内立法之间的矛盾;对中国来讲,则可防止美国在延长对华最惠国待遇时在其贸易法规的移民政策之外再附加新条件。

不管上述建议的可行性和可操作性有几分,但 USTR 均以中美双边政治关系的现状、国会对最惠国待遇的讨论和经济制裁尚未取消等为借口不予理睬。相反,USTR 对外界关于因市场准入谈判涉及关税问题、中美双方实际已进入关税减让谈判的评论却神经过敏,声称中美既然将来互不适用关贸总协定,美国不可能接受中国关于进行关税减让谈判的邀请。这对中国同一些发达缔约方(如日本、澳大利亚和北欧诸国)即将和已经开始的关税谈判势必产生一些消极影响。

四、美国阻挠中国复关是基于其经济战略考虑

在一段时间内,美国对中国复关采取了“口惠而实不至”的拖延态度。美国对中国自 1992 年初以来一系列深化改革和扩大对外开放政策措施的出台、建立市场经济决策的公布与按国际规范进一步改善外贸体制的举措、中国领导人对中国复关的“决心”与“信心”的重申、中国工作组主席关于中国恢复议定书框架综合问题清单的推出与起草、中国议定书非正式磋商机制的建立、发展中国家对中国早日复关的支持和日本 1993 年 2 月将与中国开始关税谈判的正式意向,以及美国国内工商界对中国尽早进入多边贸易体制的呼吁于不顾,甚至不顾其在中美市场准入协议中的明确承诺,依然故我地对中国复关谈判采取仅有言辞意向而无实际行动的消极拖延态度。对此,美国是有其经济与贸易利益考虑的。

第一,从积极方面看,美 USTR 迫于当时中美双边政治关系的现状、国内立法困难、克林顿政府对华政策的酝酿与调整和经济制裁未取消等因素,并不想在中国复关谈判进程中采取积极行动,使中国在目前的中美双边政治关系背景下进入 GATT,造成惟独美国一家与中国互不适用关贸总协定的后果,这不仅会激怒中国,而且也不利于美在华的长远经贸利益。在这种情况下,美 USTR 不如采取暂时拖延中国复关谈判进程的策略,以控制谈判节奏,待将来条件成熟(说服国会修改国内立法、中美双边关系出现转机、经济制裁取消、中国市场

经济基本到位等),伺机推动中国复关谈判,并与之相互适用关贸总协定。这种“拖延伺机”策略不仅可以迫使中国在入关门前就中美双边经贸问题作出更多的让步,满足美国的各种要求,而且也可以避免将来中美重谈相互适用关贸总协定的诸多麻烦。

第二,从中美双边经贸关系发展现状看,美国取得在华额外经贸利益的惟一杠杆就是暂不让中国如期进入 GATT。中美双边经贸关系中的最惠国待遇、贸易不平衡、知识产权保护、市场准入的改善、纺织品贸易协议的续签、服务业市场开放以及投资保护等问题,均是美新政府对华贸易政策议程上亟待解决的,这些问题是否能在近期内妥善解决,不仅关系到美新政府整个对华政策的成功与否,而且也影响到克林顿社会变革计划和重振美国经济方案的实施进程。一旦中国顺利进入 GATT,中国不仅可以关贸总协定多边贸易体制为后盾,迫使美国改变其在最惠国待遇、纺织品配额、倾销与反倾销、补贴与反补贴、高新技术输出与投资促进限制等问题上对华采取的不公平、歧视性贸易待遇,而且还可援引关贸总协定的诸多原则,有理有节地要求美国把知识产权、市场准入、贸易不平衡、劳改产品等问题从双边范围纳入多边贸易谈判中来解决,以遏制美对华贸易政策中存在的单边主义倾向,防止美国从中美经贸双边谈判中获取额外和不公平的经贸利益。当然,中国进入 GATT 后,美国会继续以“国内立法优先”为原则,要求中国坐到双边谈判桌旁,来解决美国关心的经贸问题,但中国至少可以依照关贸总协定多边贸易体制的现有原则,争取国际经贸社会的支持,同美国展开对等、公平、富有成效的双边经贸谈判。

第三,中国自 1992 年初以来进行的新一轮改革开放的重大举动,明确提出中国改革开放的目标在于建立社会主义市场经济体制,以加快中国经济与世界经济接轨的过程。这使美国在中美关贸总协定双边磋商中要求中国复关议定书中须写入市场导向改革和价格改革时间表承诺的要求已显得不合时宜,而且这些要求过于笼统、宏观,不符合美工商界的现实切身利益。再者,美新政府对恢复方式、标准议定书的要求、发展中国家地位、非关税壁垒的取消、建立市场经济的诚意、私有经济的前途、农业经济政策的调整、贸易政策实施的统一性与透明度等问题,不仅一时难以形成协调一致的对华政策,而且在中国复关前有些问题必须得以澄清与解决,这样一来,美国不仅需要争取时间重新调整其已有的对中国复关的要求,而且也需要时日协调这些复关要求与其整个对华经贸政策。这也是美国在中国复关问题上开始坚持要中国在议定书中必须写入“选择性保障条款”和“过渡性经贸政策审议机制”的深刻原因所在。

第四,美国试图把中国复关谈判与中国台湾以“台、澎、金、马单独关税地区”作为中国的一个单独关税区加入关贸总协定的谈判挂起钩来,使此两个谈判并驾齐驱。中国台湾自1990年元月提出以“台、澎、金、马单独关税地区”加入GATT的申请至1993年已历时3年,关贸总协定中国台湾问题工作组自1992年9月成立后,仅召开过2次工作组会议,中国台湾与其他缔约方的关贸总协定双边磋商也未全面展开,由于中国台湾经济贸易体制自身存在的诸多问题和其与美、日、欧共体出现的种种双边经贸摩擦,中国台湾加入关贸总协定的谈判并非如原来一些发达缔约方预料得那么简单。既然“中国内地复关在先,中国台湾入关在后”的问题已在关贸总协定范围内形成共识[在WTO生效之前(原称MTO,后美国倡议改成WTO),这一共识不会产生动摇],美国通过拖延中国复关谈判进程,一则可以控制中国复关谈判不至于把中国台湾加入关贸总协定的谈判甩得太远,防止出现中国复关后阻挠中国台湾入关的局面;二则可以利用中国内地与中国台湾入关谈判的相互牵制,迫使海峡两岸共同在对美国经贸问题上(如知识产权保护、市场准入、服务业市场开放及投资措施放松等)作出更大让步,实现“一石二鸟”的政策目标。

第五,美国试图通过中国复关谈判,进一步探究中国对即将结束的乌拉圭回合一揽子协议的真实态度。中国虽然全面参与了乌拉圭回合各项议题的谈判,并采取了积极、认真、灵活、务实的态度,在一些多边、双边场合,我方也一再重申中国将成为乌拉圭回合协议的签字国。但美国对中国这一立场一直存有疑虑,美国希望中国把对待乌拉圭回合最后协议的承诺态度明确写入我复关议定书中。这是美国力图把中国复关谈判拖至乌拉圭回合结束后与WTO生效时再完成的主要考虑。

第六,美国故意采取一种不合作的态度,以突出美国在恢复谈判中的主导作用。待关贸总协定各方和中国方面作出各种积极努力,中国复关谈判攻坚阶段仍未取得突破性进展的时候,美国也许会以“救世主”的面孔出现,充当解决中国复关棘手问题的能手,要挟中国在实质性问题上作出实质性让步,以满足美国要求,否则美国就不提供解决中国复关症结问题的“钥匙”。此外,美国在北美自由贸易协定(NAFTA)获得国会通过后,特别是美国作为APEC第五任轮值主席期间,分外垂青APEC,以图重振美国在亚太经济合作中的外交主导作用,促进美国提出的“新太平洋共同体设想”(NPC)尽早成形。中国作为亚太地区的一个大国,目前又是非关贸总协定缔约方,APEC是中国目前参加的惟一多边区域经济合作组织,美国要实现其在亚太的政治经济利益,没有中国在

亚太的积极配合与合作是很难成功的,美国对中国复关谈判暂时拖延几年,以迫使中国把更多的注意力集中到 APEC 发展问题上来,以帮助美国实现其在亚太地区的外交政策目标。

值得一提的是,对中英关于中国香港过渡问题上的争执,美国绝不会无动于衷。中国香港、中国澳门已于 1986 年、1991 年分别成为关贸总协定的单独缔约方。到 1997 年和 1999 年后,中国依然游离于关贸总协定之外,这无论在关贸总协定范围内,还是中英、中葡、中国内地与中国香港、中国内地与中国澳门一系列政治经贸关系中,中国政府都将处于一种被动尴尬的境地。美有意拖延中国复关进程,制造谈判紧张气氛,在某种程度上既可增加美在中国复关谈判中的要价能力,也可迫使中国为得到美国对中国复关谈判的支持而在中国香港的一些问题上向英方作出某些让步。

五、中国复关冲破阻挠的博弈策略

通过以上分析,不难发现这一阶段中国复关谈判之所以停滞不前,主要原因在于美国的有意阻挠。美国利用自己是关贸总协定主要缔约方的体制内优势,谋求自己国内利益集团的利益最大化,阻挠中国复关谈判进程的发展就是实现其目标的手段和技巧,是谈判者为完成国内利益集团的利益诉求而要的一个政治外交手腕。中国复关谈判的这种局面反映的是美国内部利益集团为使自己利益最大化而做出的巨大努力,表现为利益内涵变化后的宏观战略转移和民意变化。美国这种利益攫取意向与中国复关的初衷形成尖锐的矛盾。中国复关目的之一就在于拿到国际市场的多张通行证,分享多边贸易组织和经济全球化的成果,并可以利用其争端解决机制在国际贸易战中占据有利位置。而美国的做法使中国在进入世界市场的同时,迅速失去了国内市场,背上与自己经济发展水平极不相称的负担,限制中国自我保护的能力,牢牢锁定中国改革走向市场经济的道路。这就使得中国在复关上的利益大大缩水。由于美国占有中国所没有的稀缺资源——缔约方资格,所以,中国在下一步的谈判中要付出代价是一定的,问题在于如何做到付出得最少。这就要釜底抽薪,需要中国的谈判者展开智者的游戏,争取对中国有利的分配格局。针对美方对我复关谈判立场的新变化及其主要考虑,国内有关部门和中国谈判代表应对此有一个充分的估计,并就中国复关谈判的总体博弈策略作出适时、适当的调整,以适用变化了的中美关贸总协定双边关系。具体的冲破阻挠的博弈策略就是笔者在 1993 年提出的政策建议。

第一,在积极做好中国复关谈判涉及的美主要政府部门与官员的工作并摸清美国当时对中国复关所持态度的情况下,中国应在中美关贸总协定关系领域采取暂时冷处理的办法,同时力求同其他主要关贸总协定缔约方和关贸总协定中国工作组保持密切接触,以刺激美国对中国复关谈判工作提供实际支持。美国越是声称其主导作用,对中国漫天要价,交叉挂钩,谋求高利,中国越是应保持高姿态,冷静处理,稳住阵脚,步步为营。1993年8月,在中美第7轮关贸总协定双边磋商无果而终之后,中国复关谈判代表团秘书长龙永图关于“中国复关谈判进程与国内市场经济的建立与完善过程相协调”的对外表态,就在美国务院、USTR、国家经济委员会(NEC)、商务部引起较大反响,在一定程度上触动美国重新调整其对中国复关谈判所采取的“口惠而实不至”的态度。自“银河号”事件后,中美关系急剧降温,美高层内部有识之士自1993年9月开始酝酿调整对华政策,这或许为中美关贸总协定问题的解决提供了一次契机。

第二,为了及时掌握美对中国复关谈判态度的变化与调整,做到知彼知己、对症下药,进行有的放矢的工作,建议国内有关部门应及早考虑在美国聘用一位接近美国政府高层、有广泛深入的社会活动能力并拥有足够社会影响又对华友好的前政府高级官员(如美前共和党主席、贸易代表和农业部长卡雷登·尤特大使。尤特大使1993年10月与中国驻美大使馆商务官员共进午餐时曾有过这种表示,他本人曾在中国复关申请与谈判的前期工作中提出过不少积极建议,并两度访华,他任职时的USTR对华态度比较友好。在过去的几年中,尤特大使一直关心中国复关谈判工作),帮中国提建议,适时了解、掌握美对中国复关谈判态度的变化,同时通过他的影响力,在美国政府内部做些说服工作。这样不仅避免了中国以往用时求人、“急来抱佛脚”的游击咨询做法,而且也使中国在对美总协定关系发展方面实施了一项积极性步骤。中国台湾在1990年元月提出加入关贸总协定申请的同时,就聘用了尤特的前任美国贸易代表——威廉姆·布洛克大使为中国台湾加入关贸总协定谈判的高级顾问。1991年6月前后,布什把最惠国待遇与中国台湾加入关贸总协定问题挂钩,并于同年9月向各关贸总协定缔约方发出支持中国台湾加入关贸总协定的6点说帖等一连串的举动,不能说与布洛克的参谋作用无关。

第三,中国复关谈判当时处于最后攻坚阶段,美国作为主要关贸总协定缔约方在中国攻坚阶段中起重要作用。为了使中国驻美使馆更好地配合国内做好对美协调工作,建议中国驻美使馆派员参加关贸总协定中国问题工作组在中国复关谈判完成前的最后几次多边会议,以充分了解、认识美国关贸总协定代

表团在多边会议上的表现,及时掌握中国复关谈判的总体进程,这有利于中美关贸总协定双边磋商地开展。

第四,为了有效解决和对付中国复关攻坚阶段过程中可能出现的意想不到的问题,应从对复关谈判原则问题的研究中分出主要精力,转向对中国复关谈判涉及的一些技术性问题的探讨、评估与分析。如对标准议定书的形成、“恢复”一词的采用、发展中国家地位与差别优惠待遇的要求、幼稚产业的适当保护、沿海开放城市与经济特区的政策协调、边境贸易与特殊优惠安排的例外、年度贸易计划为商业秘密,以及乌拉圭回合协议接受等技术性问题,应及早广开思路,进行研究,形成灵活的对外谈判口径和措辞。特别是发达缔约方一再坚持的“选择性保障条款”问题,对此一味硬顶不是上策,次佳选择是在选择性保障条款的援用标准、协商、时限等技术性方面做细文章,以最大限度地争取有利于中国的措辞,提高在谈判中的专业技术博弈能力,取得复关谈判的主导权。

第五,由欧共体、加拿大最早提出并经过乌拉圭回合体制谈判组几年探讨,逐步形成框架的 WTO 将于 1995 年 1 月 1 日生效,WTO 的出台既为中国复关谈判提供了可以充分利用和把握的机遇,同时也提出了诸多问题。如果中国复关谈判通过各方努力与配合,在 WTO 生效前完成,妥善解决“中国内地复关在先、中国台湾入关在后”的问题,中国作为 WTO 的当然创始成员不仅有利于中国签署乌拉圭回合达成的协议,也有助于加强 WTO 以后的职能作用。如果在 WTO 生效前完不成复关谈判,那么势必会出现中国复关 7 年努力付之东流、重开谈判、入门费骤增和中国台湾可能先入关的严重后果。值此关键时刻,中国复关谈判急需关贸总协定主要缔约方作出政治决策,为中国复关攻坚谈判注入政治推动力,这对中国和各主要缔约方都是有利的。鉴此,建议当时的中国国家领导人在会见发达国家领导人时,向对方正面提出,中国早日复关不仅有利于中国社会主义市场经济的建立,为中国签署乌拉圭回合一揽子协议创造条件,也有利于包括发达国家在内的关贸总协定各缔约方并改善世界现行多边贸易体制。

第四节 从复关到入世与中美双边市场准入谈判的博弈分析¹⁶

在中国由复关到入世谈判的转变过程中(即 1994 年到 1997 年),美国为在中国复关入世谈判中攫取最大好处,全方位地执行了一整套对华的博弈策略。但是,由于中国政府逐步认清了美国的博弈策略,加之中国复关入世谈判代表

团成员中有许多是研究美国和 WTO 问题的专家,因而执行了一套稳健可行的博弈应对步骤,美国政府在谈判进程中也时常陷入困境。1994 年 12 月中国复关谈判冲刺因美国和欧盟阻挠而未获成功,其后的 1995 年和 1996 年中国采取“不急不躁、内紧外松”的谈判策略,致使美国等主要缔约方在把握中国入世谈判进程上陷入迷惑和困境,一时摸不清中国对新生的 WTO 的态度。在此背景下,以美国为首的发达国家在进入 1996 年底和 1997 年初之际,力图通过调整对华政策和谈判博弈策略,加快中国入世谈判进程。

一、美国政策调整的背景分析

1. 克林顿政府整体对华政策失利

(1) 外交政策得不偿失

首先是中国台湾问题。自 1979 年以来,中美关系正常化的政治基础是美国承认只有一个中国的政策。自 1995 年以来,美国国会内的亲台议员为了捞取政治资本、攻击民主党政府,同时借以压中国在复关谈判上向美国让步,利用克林顿对台的心理偏好,与政府联合演出了一场“双簧戏”,允许李登辉访美,引发了严重的台海危机。中国对美国此举从外交和军事上作出了强烈反应,中美关系降至 1979 年以来的最低点。中国政府的反应强度出乎克林顿政府的预料,再次证明美国政府利用中国台湾牵制中国的惯用伎俩适得其反,而且也遭到美国国会和工商界有识之士的反对。美国政府逐渐认识到,利用中国台湾问题来牵制中国,只能把中美关系推向绝路,这不符合美国在全球和亚太地区的战略利益。克林顿本人也不愿冒破坏共和与民主两党协力打开的中美关系的风险。中国台湾这张施压牌失去了在中国复关入世谈判上继续应用的价值。

其次是人权问题。美国利用人权问题在多边和双边领域对中国发难,干涉中国内政。自 1989 年以来,美国在日内瓦人权会议上带头搞的多次反华提案屡遭失败;在双边范围内,美国利用人权问题牵制中国的做法更是事与愿违。中国就事论事,绝不以牺牲复关利益作交换。1994 年 5 月克林顿宣布人权与最惠国待遇问题脱钩,这说明他已开始认识到人权外交对一个奉行独立自主和平外交政策的中国是难以奏效的。1996 年 10 月,美国高层向中国高层官员透露,克林顿对上台以来国务院主流派对华搞的人权外交表示不满,对国会利用人权问题干扰美国政府对华政策制定也表示厌烦。克林顿认为短时间内要在人权(包括西藏问题)和军售等敏感问题上取得显而易见的成果是不可能的,而在中国复关入世等经贸问题上倒有可能短期内取得某些成效。这是当时美国调整

对华政策、进行战略对话和推动高层互访的重要政治背景。

最后是军售问题。美从“银河号事件”的尴尬到对所谓中国售伊核反应堆和向巴转让核技术的捕风捉影,使美国政府在利用军售制约中国这一问题上陷入被动,短时期内很难取得预期的进展。而且按美国内政外交的需要,一旦美国防部和国会联合调查确证,一国向美国认为不负责任的国家出售核技术,那么美国政府就必须对该国实施一级制裁。所以说,美国政府要在中国军售问题上做文章,无疑是冒“玩火”的风险。如果美国政府不得已再次屈服于国会和政府反华势力的压力,那有可能把中美关系推向死胡同。

(2) 功利狭隘的对华经贸政策面临质疑

一是最惠国待遇问题。美国国会自 1990 年始,对华最惠国待遇问题共进行了 7 次大规模的年度审议,把当时国与国之间最起码的贸易准则和最基本的贸易待遇看作是美国的特殊恩赐,成了一个时刻会影响中美关系全局的大问题。在 7 次年度审议中,美国国会的反华议员无论以何种借口、何种原因审议最惠国待遇问题,但最终均能化险为夷。这说明美国从现实贸易利益出发,并非真要取消对华最惠国待遇,只不过想多一张牵制中国的“牌”而已。这种年度审议不仅严重挫伤了美国工商界拓展对华贸易与投资的积极性,而且使其他发达国家从中渔利。鉴于最惠国待遇年度审议得不偿失,美国国会一些有识之士和工商界人士开始倡议永久解决最惠国待遇问题,并以此作为全面改善和发展中美关系的重要步骤。

二是双边贸易摩擦问题。1990 年以来,美国政府在处理中美双边正常的贸易摩擦方面,采取了一种非理性的政策,即动辄以报复或制裁相威胁,严重败坏了中美商业氛围,使中美经贸关系动荡不定。虽然美国政府按其国内法 301 条款和特殊 301 条款与中国签署了两个备忘录,但这仅局限于货物市场准入和知识产权保护领域。美国要从根本上解决中美经贸关系涉及的更广泛的国内政策问题,如投资、产业政策、外贸权和服务业市场准入等,必须通过世贸组织这一多边框架。美国政府认识到,把中国及早纳入多边贸易体制符合美国的长远经贸利益,排除政治因素的干扰,避免正面交锋,有利于双边经贸关系的稳定与发展。

三是 WTO 问题。1989 年以来,美国凭借其在 WTO 的优势地位对中国复关入世谈判采取一种“政治上支持而经济上苛刻”的拖延政策,目的在于捞取经济实惠。美国这一政策面对中国“不急不躁,顺其自然”的态度不仅难以奏效,反而让其他发达国家(如欧盟和日本)在复关入世问题上尽占好处,使美国陷入

被动。国际舆论认为,美国在中国复关入世问题上采取的拖延政策,使得中国经贸行为与国际多边贸易准则相协调的进程放慢了。更为严重的后果是,全世界关注的问题将作为中美双边关系中的问题加以解决,而不是作为多边关注的问题来解决,这无疑给中美双边关系的发展增加不稳定因素。为了全面审议美国对华政策存在的问题,排除人权派、军售派和报复派的干扰,为克林顿第二任内制定出妥善的对华政策,美国国家安全事务助理莱克于1996年7月访华,美国对华政策制定的中心正从国务院和美国贸易代表办公室等部门移向白宫。

2. 克林顿政府面临国会和工商界的压力

随着最惠国待遇问题的冷淡,美国国会开始热心于中国台湾的入世问题。国会右翼保守势力想与克林顿政府争夺在中国入世问题上的决策权。1996年7月,国会少数党领袖盖普哈特致函美贸易代表,明确要求在国会批准中国入世条件后总统才能同意中国入世。亲台议员如赫尔姆斯、考克斯和所罗门等在当时积极起草议案,鼓动中国台湾先入世,采取“谁合格谁就先加入”的原则。美国国会内当时的这两种主张一旦付诸实施,无疑会使中国入世谈判复杂化、政治化。如果中国入世问题迟迟得不到解决,国会可有充足的时间介入这一进程,那么克林顿政府在国内政治层面上将陷入被动,丧失主动权。克林顿政府面对这些压力,已认识到及早解决中国入世和最惠国待遇问题可大大减弱国会在对华政策中的作用,最大限度地排除国会对美国政府制定和发展中美关系长远战略决策的干扰,把主动权和决策权掌握在美国政府手中。当时,美国工商界针对中国入世和永久解决最惠国待遇问题之间的关系展开了大讨论。绝大多数企业界人士认为,国会1997年6月前永久解决最惠国待遇问题的最佳途径,是中美双方就中国入世问题尽快形成一个利益平衡的一揽子协议,这样可对美国会保持足够的压力。

为了实现这一目标,美国工商界普遍认为,美中双方均应作出各自的努力。美国政府对入世和永久解决最惠国待遇问题所作出的政策调整和工商界的游说,需要中国的配合才能奏效。美国工商界希望,中国应采取坚实的步骤改善市场准入条件,并对一些易引发全局关系的具体问题,如纺织品和贸易不平衡等敏感问题,应采取低调和个案处理的做法,避免经济问题政治化。美国工商界不愿失掉这次美政策调整所带来的机遇,明确希望美中双方应妥善把握时机,采取求同存异的务实态度,避免直接交锋,使复关谈判取得实质性进展。

3. 美国拖延战略日显孤立,主导地位受到欧盟和日本的挑战

如前所述,在1994年底未能就复关谈判达成协议后,中国对外采取了“不

再主动要求谈判”的策略,对复关谈判实行冷处理。中国这一“无所谓”的立场在很大程度上刺激了欧盟、日本和澳大利亚等发达国家,它们担心中国全面参与多边贸易体制的方针与政策出现变数,如果中国长期游离于 WTO 之外,另行一套,将有损发达国家的长远利益,也不利于多边贸易体制的加强与发展。而且,中国台湾入世谈判接近尾声,中国香港回归迫近,如中国入世迟迟得不到解决,问题会更趋复杂化和政治化。鉴此,1996 年以来,国际社会就中国入世问题逐步形成共识,即“中国早入世对 WTO 及其成员更有利”¹⁷。

欧盟、日本和澳大利亚的领导人已在多种场合表示要加大支持中国早入世的力度,并参照中国香港回归对完成谈判提出了明确的时间表。1996 年 10 月,日本政府针对中国入世问题,在东京成功地举办了一次颇具影响的大型国际研讨会,以此作为落实桥本首相支持中国及早入世的先行步骤。与此同时,这些集团和国家的高层领导对美国的拖延态度和独家控制谈判节奏的做法也颇有微词,认为中国如不及早入世,就会更加助长美国无视国际社会意愿而擅自行事,这样会大大削弱多边贸易体制的权威,甚至导致这一体制的瓦解。

面对国际社会的共识和盟国态度的转变,美国高层当时逐渐认识到,美国作为冷战后惟一的超级大国,中国入世事关美国的经济安全,中国参与多边贸易体制更符合美国的基本利益,因此,在这一重要的国际贸易谈判中发挥主导作用的应该是美国,而不是欧盟和日本。

美国高层认为,克林顿连任将为解决中国入世问题提供极难得的机遇,希望中国能与美国配合,争取在 1997 年 5 月份完成这场重要的入世谈判。另据当时十分接近克林顿的前总统特别助理米德尔顿称,克林顿回顾过去,瞻望未来,功名心切,非常希望在中国入世问题上作出惊世之举,就像 1972 年尼克松与毛泽东通过打开中美关系大门,把中国从政治上纳入国际社会一样,由克林顿与江泽民一起,通过完成中国入世这一历史性进程,把中国从经济上纳入国际社会。

4. 美国从战略上重新审视中国及早入世问题

美国从依靠 WTO 建立冷战后符合发达国家利益的国际经济秩序的战略高度出发,重新审视中国入世的影响,认为中国参与多边贸易体制符合美国的全球利益。如果作为当时世界上第五大贸易国的中国长期不受多边贸易体制规范而“坐大”的话,将不可避免地美国的全球经济利益构成威胁。美国 1995 年以来积极依托 WTO 开拓贸易投资自由化新领域,力图在较短的时间内,就投资措施、服务贸易、环境与贸易、劳工权利与贸易、竞争政策、政府采购和信息产品等方面,

形成全面、系统、具有约束力的多边协议。美国在 WTO 框架下的这一系列努力如果没有中国的积极参与是难以取得较大进展的。再说,美国继续阻挠中国入世,也有悖于当前国际社会的共同意愿和世界经济全球化与一体化发展的潮流。

二、美国谈判政策与要价调整的表现与意图

1. 政策调整的主要做法

(1) 美国政府有着启动和加快谈判的强烈政治意愿

克林顿政府已开始从全面改善中美关系和进行战略对话的高度来对待中国入世谈判,认为及早解决中国入世问题,是改善中美关系最有效的先行步骤,是全面解决中美经贸关系中一系列双边摩擦的最佳途径。美高层称,中国入世问题是 1997 年后中美两国领导人会见和会谈所不能回避的重要议题。

(2) 美国调整负责中国入世的谈判班子

克林顿本人亲自关注中国入世问题,并对谈判进展缓慢表示不满。克林顿在进行政策调整的同时,决定更换美国负责中国入世的首席谈判代表。1996 年 9 月,美国总统贸易代表办宣布,由比较了解中国的助理贸易代表李森智接替道斯金,作为负责中国入世问题的首席谈判代表。为了表示克林顿政府尽快完成谈判的强烈政治意愿,白宫国家安全委员会(NSC)的高级官员将参加以后美代表团的主要工作。美国政府明确提出了完成谈判的时间表。中国何时入世原是美国最忌讳的问题,并在 1994 年 11 月指责中国提出同年年底必须完成复关谈判无异于向美国发出最后通牒,美国不能接受中国的时间表。但莱克 1996 年 7 月访华后,美国一改过去对时间表隐讳暧昧的态度,提出了在 1997 年 5 月前完成中国入世谈判的时间表。

1996 年 10 月,中美日内瓦双边磋商时,美国代表团团长正式向中国入世首席谈判代表龙永图转达了美国贸易代表关于完成谈判的设想,即美国希望双方全力加快谈判,争取在 1997 年 3 月前结束中美双边磋商。美国政府计划从 1997 年 4 月下旬开始,根据中美双边磋商达成的一揽子协议,对美国国会展开说服工作,在同年 6 月美国国会对最惠国待遇辩论时争取多数议员的支持,以期永久解决对华最惠国待遇和中美相互适用 WTO 的问题。为实现这一重要目标,美国希望中国在 1996 年 11 月克林顿于马尼拉会见江泽民主席时,能正式确认美国提出的这一时间表。

2. 要价调整的主要内容

(1) 美国在总是要价上由全面出击转向重点突破,并把 1995 年 11 月的“路线

图”中有关货物和服务业市场准入的 24 点要价调整为 10 点,主要集中在国民待遇、外贸权、农产品、产业政策与投资措施、技术标准和服务业开放等方面。美方称,在双边谈判中针对某一要价提出一些新问题,只是作为解决难题的示范例子,绝不是增加要价,这一点请中国不要误会。美国还强调,中国重视的问题和美国所关心的要点可能是不一致的,这需要协调、平衡,以便进行有的放矢的谈判。

(2)美国强调利用过渡期来解决谈判中的难点,表现出了某些灵活性,例如:

①国民待遇问题。美国认为中国承诺国民待遇原则是积极的,应在实践中做到,这是任何国家入世须承担的最起码的义务。但考虑到中国经贸体制处于转型时期,可允许中国在一些具体措施(如当地含量和双重作价等方面)实施过渡期。美建议由双方专家讨论解决国民待遇涉及的具体问题。这说明美国不再坚持原则承诺与具体实践相一致的高要求。

②外贸权问题。美国承认中国的出价是建设性的,接受中国关于逐步放开外贸权和采取过渡期的原则,不再坚持中国应尽快修改《外贸法》的有关条款。美国认为,关于这一问题的遗留分歧不是实质性的,关键是双方在一些概念上存在误解,消除误解后是不难找到共同点的。美国建议由专家组解决细节问题。

③投资政策问题。美国不打算就中国的投资政策整体提出质疑,也不想对此进行抽象讨论,只是想就那些与 WTO 不符的、与贸易有关的投资措施,如当地含量、贸易平衡要求等,通过谈判找出解决的办法,并希望中国根据《与贸易有关的知识产权协议》(TRIMS)的规定,对那些需要过渡期的措施和需要保留的新措施作出说明,这实际上对中国有利。

④产业政策问题。美国承认产业政策是实现产业结构合理化的重要手段,中国有权制定和实施符合自己国情的产业政策。美国所担心的是,中国的产业政策可能是变相的进口替代措施和今后出台的产业政策会与 WTO 不符,进而影响市场准入承诺的实际意义。鉴于汽车产业政策已公布实施,美国同意采取过渡期来解决那些与 WTO 不符的具体措施。美国认为,产业政策与外贸权、投资政策和补贴等问题有密切关系,应一揽子解决,建议由专家组讨论并澄清问题。

⑤金融服务问题。美国表示,在银行、保险和证券交易方面提出有关市场准入和国民待遇的要价,不会高于对其他国家的要求,同意中国采取分阶段开放的做法,并强调要求中国就这些服务业领域提供开放的具体计划和方案,不等于要求中国就这些计划作出实施的承诺。

值得注意的是,当时美国未就“贸易补救措施”(保障条款和反倾销调查中

的价格比较等)方面的要价作任何调整的具体表示。

3. 美国政策与要价调整的意图

美国高层和权威舆论当时认为,克林顿政府作出上述调整,希望从及早解决中国入世问题着手,在世纪之交实现 4 个目标:

(1)让中国全面参与多边贸易体制,可向国际社会表明美对华实行的不是“遏制孤立”政策,而是接触政策。

(2)可利用中国为入世所交的“入门费”来说服国会,以配合美工商界为永久解决最惠国待遇问题所进行的努力,为彻底解决这一问题创造条件。

(3)通过中国入世谈判一举打开美最关心的某些中国市场,以使美工商界在全面进入中国市场时(同欧盟和日本相比)处于更有利的地位。与此同时,可用 WTO 的多边规则来规范中美双边经贸关系,减少单边报复给美国自身商业利益带来的损害。

(4)可倚重 WTO 的国际通行准则来约束和规范中国的经贸行为,防止中国在 WTO 之外坐大,另行一套,危及美国在国际社会中的领导地位。

可见,由于中国执行了“不急不躁,顺其自然,因势利导,水到渠成”的政策,美国国内利益集团由于谈判不成而迟迟不能大力开发中国市场,开始对其利益诉求的代表者——政府——施加压力。在中国复关入世问题上执行了一段时间的强硬政策的美国政府开始陷入尴尬与困境之中。战略性博弈的损失只能在战术变换中补偿。于是,美国开始谋求执行一种务实的、加快中国入世的策略,中国在合理代价下入世的希望开始出现,在当时只是个时间和面子的问题。后来事态的发展证实了这种判断。

总之,中国复关入世谈判是一种典型的“双重博弈”,参与博弈各方的行为是国内利益集团和国际谈判对手共同作用的结果,处于后方的国内利益集团的利益诉求决定着国际谈判桌前的谈判者的要价,而对方谈判者在国际谈判桌的要价反过来又决定着国内谈判桌前本国谈判者与国内利益集团的磨合。在这种频繁往来的博弈过程中,各方找到一个利益平衡点,最终决定博弈的结果——国际协议的内容。

第五节 复关入世谈判权利义务平衡的共赢性结局¹⁸

2001 年 11 月中国在向 WTO 秘书处递交 WTO 批准书一个月之后,中国正式成为 WTO 的成员,享受与其他成员一样的权利,承担相应的义务¹⁹。就整

个中国复关入世谈判的权利与义务框架来看,这是一个多赢或共赢的结局。

一、中国承担的主要义务

中国要遵守 WTO 规则,平等地对待每一个世贸组织成员。中国的所有国际贸易行为特别是货物贸易都要受到 WTO 规则的约束,接受 WTO 各机构的合法监督。在中国国内,所有的外资个人、团体(包括那些没有在中国投资或注册的个人和团体)在货物贸易权利方面将享受至少与中国企业一样的待遇。中国要取消双重定价做法以及在内销产品和出口产品待遇上的区别,以体现 WTO 的非歧视性原则。价格控制并不是为了给国内厂商和服务行业提供保护。中国将按照世贸组织协议以统一有效的方式修改现行国内立法并制定新的法律,以履行入世承诺。概括来讲,就是遵守规则、开放市场。

中国入世 3 年之后,除极少数例外,所有的企业将有进出口商品以及在关税领土内进行贸易的权利。到 2005 年,中国关税总水平降为 10% 左右,逐步开放电信、金融、分销等服务贸易领域。概括起来主要表现在以下 3 个方面:

1. 货物贸易

在市场准入方面,中国作出逐渐取消贸易壁垒和对国外产品开放中国市场的承诺。当中国履行了所有的承诺后,对于农业来讲,中国对农产品的补贴要限制在 8.5% 以内,农产品的平均关税将下降到 15%。对于工业品来说,工业关税将平均下调到 8.9%。对于纺织品来说,中国加入世贸组织后,中国将成为《纺织品与服装协定》成员,并将行使自己的权利,承担自己的义务。

2. 服务贸易

就电信业来讲,外国服务商将被允许在中国建立合资公司,而不受数量方面的限制,并在一些城市提供服务。对银行业来说,中国加入世贸组织后,外国金融机构将被允许在中国提供外币服务,而不受顾客方面的限制。入世 5 年之后,外国金融机构将被允许向所有的中国顾客提供人民币服务。对于保险业来讲,外国保险公司可以来华建立其非寿险子公司或者合资公司,入世 5 年之后将允许外商建立全资的外资子公司。

3. 体制调整

这主要表现在两个层面:一是行政管理体系要在制度设计上通过改革、改进和完善,逐步与市场经济和 WTO 的要求相协调;二是法律制度上要通过修改、修订、完善和废止等手段,逐步建立起与市场经济和 WTO 规则相衔接的法制体系,实现依法行政、依法治国,这应该说是中国承担的对中国影响最有深远

意义的制度变革与创新义务²⁰。

二、中国享有的基本权利

从法理上讲,应该把在履行 WTO 义务时所进行的一系列改革、调整而带来的中国经济体制方面的进步,看作是中国从 WTO 中获得的权利,而且笔者始终认为这个权利胜过任何具体的经济贸易权益。关于这一认识,国际上一些知名中国问题专家中的有识之士也持有这类看法²¹。至于中国在 WTO 项下应享有的具体权利,概括起来主要表现在以下几个方面:

1. 能使中国的货物和服务及知识产权在 135 个成员中享受无条件、多边、永久和稳定的最惠国待遇以及国民待遇;
2. 使中国对大多数发达成员出口的工业品及半制成品享受普惠制待遇;
3. 享受发展中成员的大多数优惠或过渡期安排;
4. 享受其他世贸组织成员开放或扩大货物、服务市场准入的利益;
5. 利用世贸组织的争端解决机制,公平、客观、合理地解决与其他成员的经贸摩擦,营造良好的经贸发展环境;
6. 参加多边贸易体制的活动,获得国际经贸规则的决策权和制定权;
7. 享受世贸组织成员利用各项规则,采取例外、保障措施等促进本国经贸发展的权利。

三、中国复关入世谈判的基本性质:共赢性博弈

在中国入世谈判过程中,有关各方均做出了很多妥协,但各方也都得到了好处。正如世贸组织第二任总干事穆尔所说,“只要一切都在规则框架下进行,没有谁会受到伤害”。美国总统克林顿在第一时间得知中美签署双边 WTO 协议时表示,这对中美是个双赢的协议,再加上对世界则是一个三赢的协议。²²笔者在中美于 1999 年 11 月 15 日达成双边入世协议时曾十分感慨地表述过这样一种看法:“中美在 WTO 双边市场准入谈判上最终各让一小步,整个世界因此而前进一大步。”这个观点的深刻内涵和意义已伴随中国市场经济体制的逐步完善和民主政治体制的逐步完善而日益显现。毫无疑问,中国入世取得了双赢和共赢的结果。

首先,提高了生产效率,降低了商品和服务的成本,增加了社会财富,为所有成员利益的提高奠定了基础。通过入世,中国获得了更大的国际市场和广阔的发展空间,对外开放领域拓宽,引进了经济发展所需的资金和技术,推进国家

进步,人们物质生活和文化水平都将得到提高,进一步推动中国购买力提高,为各成员获取利润提供了保证;而中国也为世贸组织成员进入中国市场敞开了大门,使中国市场更加繁荣,为人民生活水平的提高奠定了基础。世贸组织总干事穆尔以小礼品为例做了说明:“中国从国际市场的开放中会获利很多。如果不是世贸组织带来市场的开放,如果我们要自己制造这些礼物,价格会高出一倍。所以,我认为每个人在世贸组织里都是赢家。”²³

其次,对世界而言,好处同样是不言而喻的。中国入世首席谈判代表龙永图认为,中国入世后,中国巨大的市场潜力将会逐步转化为现实的购买力,从而为世界各国各地区提供一个巨大的开放市场。这是中国将要对人类作出的重要贡献²⁴。素帕猜则认为:“把中国这样一个世界上人口最多的国家纳入到具有国际认可的经济行为规则的体制中来,其重要性怎么高估也不过分。”²⁵美国谈判代表贝德认为:“中国入世对中国、美国和全球经济都有利。”巴基斯坦驻日内瓦大使阿克拉姆从发展中国家的角度看待中国入世:“中国入世,不仅为世界提供了一个巨大的开放市场,还增强了发展中国家的声音,有助于缩小世贸组织内发达成员与发展中成员的差距。巴基斯坦自然也会从中国入世中受益。”²⁶

再次,对中国来说,其利益更是全面的。中国将按照世贸组织的原则,进一步完善符合国际通行规则的市场经济体制。中国将按照世贸组织相互开放市场的原则,加强与包括广大发展中成员在内的所有世贸组织成员的经济技术合作。这必将大大促进中国的现代化建设和参与国际经济的竞争能力。²⁷欧盟谈判代表法尔肯贝格认为:“从长远角度来说,中国入世谈判是双赢的”。“在过去50多年里,世贸组织成员和原来的关贸总协定缔约方进行了多轮贸易谈判,比如肯尼迪回合、东京回合、乌拉圭回合等。在这些年中,各缔约方逐渐开放了各自的市场,建立了很多贸易规则。所有这些好处,中国都将享受到。可以预测,这一切必将促进中国出口的增长和外国对华投资的增加。”瑞士驻WTO大使、中国工作组主席吉拉德认为:“中国入世谈判是双赢的结果。它使中国和世贸组织成员在经济关系上更安全,双方的贸易会以更加有效的方式进行。这是中国与国际经济体制接轨的象征。中国在安全地开放自己市场的同时,也会更多地进入别国市场。”²⁸

总而言之,就其性质来讲,“中国入世,是中国和世界进行平等协商、互利合作、按照国际惯例与规则谈判的成功典范,是双赢或共赢的结局”。²⁹不仅对中国有利,而且对世贸组织的所有成员都有利。所以说,中国复关入世谈判虽历经坎坷曲折,旷日持久,但其最终的结局则具有典型的“共赢性博弈”的意义。

注释:

1 James T. H. Tsao. *China's Development Strategies and Foreign Trade* [M]. D. C. Health and Company, 1987: 81.

2 <http://www.e521.com/ztjj/wto/200002/1226103912.htm>.《让历史铭记——中国入世谈判备忘录》.

3 Nicholas R. Lardy. *China in the World Economy* [M]. Washington D. C: Institute For International Economy (IIE), 2004: 45—47.

4 刘光溪. 碰撞 融合 发展 [M]. 上海: 上海人民出版社, 2002: 457—458.

5 这里所涉及的“磋商”(consultation), 是指比谈判的级别低一些、礼仪非正式一些、触及的问题敏感一些的交流、沟通和对话, 具有务虚性和探讨性, 无论是多边磋商还是双边磋商, 其讨论不具有约束性, 不形成结论。磋商的形式多种多样, 包括多边磋商、诸边(几家)磋商、双边磋商、团长磋商、工作级磋商、小范围磋商、专题磋商。事实上, 磋商往往是为正式谈判奠定基础, 而且一些棘手问题经常在磋商中取得突破。磋商中的博弈更需要技巧和策略。

6 刘光溪. 碰撞 融合 发展 [M]. 上海: 上海人民出版社, 2002. 453—461.

7 Nicholas R. lardy. *China in the World Economy* [M], Washington D. C: Institute For International Economy(IIE), 2004: 45—47.

8 Supachai Panitchpakai, Mark L. Clifford. *China and the WTO—Changing China , Changing World Trade* [M]. John Wiley & Sons(Asia) Pte Ltd 2002: 17.

9 关于农产品和纺织品贸易问题, 在 1995 年 1 月 WTO 生效之前, 一直游离于 GATT 多边贸易纪律之外, 不受约束。农产品贸易的主要原因是美欧农业补贴和日本、韩国等国家就保护问题未能解决; 纺织品贸易则是由于 20 世纪 70 年代的《多种纤维协议》存在的问题。后来乌拉圭回合谈判均把这两个敏感产业的贸易问题纳入 WTO 框架中。

10 陈继勇. 中国入世风云录 [M]. 武汉: 武汉大学出版社, 1999: 92.

11 中国一开始就主张复关, 而非重新加入关贸总协定, 这主要是从政治上考虑的, 但美国政府对中国复关的态度一直非常暧昧, 从未明确认同中国复关的主张, 私下认为中国主张复关就是重新加入关贸总协定。

12 陈继勇. 中国入世风云录 [M]. 武汉: 武汉大学出版社, 1999: 95.

13 刘光溪. 美国对我复关态度变化的主要考虑及建议 [J]. 中美贸易专刊, 1993, 12.

14 按照关贸总协定加入程序的规定, 只要双方一旦进行关税谈判, 双方中的任何一方就不得援引关贸总协定的“互不适用”条款, 故美国在 1994 年前迟迟不与中国进行关税谈判, 就是为了保留援引互不适用条款的权利。

15 “祖父条款”的基本含义为: 各缔约方在申请入关时, 其议定书制定之日前现有正式立法若有措施或明文表述的普遍强制性法律、法规与 GATT 相冲突时, 前者优先适用。但 1995 年成立的 WTO 已明确将此条款弃之不用。

16 刘光溪. 美政府加快我入世谈判的态势剖析[J]. 世界经济调研, 1997, 22.

17 Supachai Panitchpakdi, Mark L. Clifford. *China and the WTO—Changing China, Changing World Trade*[M]. John Wiley & Sons(Asia) Pte Ltd 2002; 95.

18 本节中关于中国复关入世的义务和权利并未严格按照议定书、工作报告书及两个减让表中的规定进行罗列, 而是用通俗易懂、言简意赅的语言表达的。如果引用, 应查原法律文件。

19 本节内容更有利于对中国复关入世权利与义务内涵的准确理解和客观把握, 请详见本书第八章第一节有关“权利与义务主要含义的澄清”的分析。

20 Supachai Panitchpakdi, Mark L. Clifford. *China and the WTO—Changing China, Changing World Trade*[M]. John Wiley & Sons(Asia) Pte Ltd 2002; 33—34.

21 Supachai Panitchpakdi, Mark L. Clifford. *China and the WTO—Changing China, Changing World Trade*[M]. John Wiley & Sons(Asia) Pte Ltd 2002; 33—34.

22 Nicholas R. Lardy. *Integrating China into the World Economic System*[M]. Washington D. C; Institute For International Economy (IIE), and London; Longman Group UK Limited, 2002; 56—57.

23 <http://www.zaobao.com/special/newspapers/2001/09/jjckb260901.html>.

24 <http://economy.enorth.com.cn/system/2001/09/18/000146606.shtml>.

25 Supachai Panitchpakdi, Mark L. Clifford, *China and the WTO*, John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd, 2002, p4.

26 <http://www.zaobao.com/special/newspapers/2001/09/jjckb260901.html>.

27 <http://economy.enorth.com.cn/system/2001/09/18/000146606.shtml>.

28 <http://www.zaobao.com/special/newspapers/2001/09/jjckb260901.html>.

29 <http://economy.enorth.com.cn/system/2001/09/18/000146606.shtml>.



第三章

中国复关入世谈判结构的博弈分析

中国复关入世谈判并不是一种灵活性或随意性很强的谈判,而是在一定的制度条件下,按照一定的规则和程序进行的谈判,是受制度约束的复杂性重复博弈。这种谈判从结构上来讲包括 6 个主要组成部分:谈判的行为主体、谈判的规则、谈判主体的得益性、谈判的秩序调整以及谈判的双重博弈性质。作为国际贸易发展史上少见的涵盖广泛、内容丰富而又旷日持久的双边与多边谈判,这 6 个组成部分的特点也就构成了复关入世谈判的基本特性。本章利用一般博弈的理论,如行为的复合灵活性、规则的约束性、策略的选择性、较量的动态性与得益性以及双层次特性等,对中国复关入世谈判进行较为翔实的结构性剖析,进而为有效治理一般非合作博弈提供必要的理论与实践准备,并从中窥见多边贸易体制及其运行机制内所具有的合作与共赢性特质。

第一节 复关入世谈判主体的复合博弈行为特点

根据关贸总协定第 33 条的规定,缔约方为“本协定缔约方的政府,或代表某个在对外贸易关系和本协定所规定的其他事务的处理方面享有完全自主权的单独关税领土的政府”¹。WTO 基本上沿用了 GATT 对缔约方的规定,把“任何国家或对外商务关系方面享有完全自主权的单独关区,或具有本协定和若干单项贸易协议所规定的其他条件的”²作为自己的成员。可见,两者的缔约方和成员是主权国家政府或单独关税区政府管辖下的独立实体。根据罗伯特·普特南 1988 年提出的“双重博弈”理论,复关入世谈判的主体是一种复合博弈主体。WTO 成立的基础就假设“政府不一定是初级经济学课本中所说的追求社会福利最大化的实体,而是屈从于各种利益集团的压力而制定政策的实体”。³ 这些实体之间“开放市场、非歧视以及国际贸易的全球竞争是有益于全世

界各国福利的”。⁴ 所以,复合博弈主体与实体是同一个概念。也就是说,复关入世的谈判主体是主权国家政府或单独关税区政府管辖下的独立实体,从结构组成上看,就是复合博弈主体。其特点表现在结构组成、功能和行为运作机制上。

首先,从结构组成上看,复合博弈主体由两部分组成:政府和各种各样的利益集团。无论是主权国家还是单独关税区政府都是特定经济体的管理组织,负责对整个经济体的管理。这个组织之内又包含各种各样的利益集团,如农业集团、钢铁集团、汽车集团、工会组织、金融集团、电信集团、能源集团等,当然今天大家所最熟悉的是美国的军工利益集团,每个集团又都有自己特定的利益诉求。中国的复关入世必然带来全方位参与国际贸易,而“贸易时常转化成对另一种形式的调整压力,即对国家规范和社会制度的调整”⁵,从而改变国内各利益集团的交易成本。所以,复合博弈主体在参与国际博弈的时候,每个利益集团都以不同的方式向政府施加压力,希望政府的对外决策体现自己的利益诉求。而政府作为各个利益集团的总代理人,则要尽可能满足各个利益集团的利益要求,调和各利益集团的利益分配,追求整体利益的最大化。

其次,从功能上来讲,复合博弈主体符合理性经济人假设的条件,具有使自己利益最大化的倾向。复合博弈主体通过与国际博弈对手的谈判,尽可能在国际利益分配中捞取最大份额。在没有制度或其他条件的限制下,只要条件允许,复合博弈主体就会以自己的利益最大化为最高目标,甚至不惜消灭对手。譬如,两次世界大战都是复合博弈主体在国际市场分配博弈中各自追求利益最大化而发展到极端的结果。所以,复合博弈主体功能上就是一个理性经济人,起到在国际博弈中捞取最大利益的作用。

再次,从行为运行机制上来看,复合博弈主体行为运行的内在动力在于利益集团的内在利益追求以及它们彼此之间的利益整合。复合博弈主体行为的形成具有一套复杂的传递机制。当复合博弈主体参与国际谈判时,国内的各个利益集团就会盘算各自在谈判事宜上的利益诉求,提出符合自己利益的谈判方案,并向政府施加压力,要求政府采纳自己的谈判方案。实际上,施加压力的方式在东方和西方存在不同,东方利益集团组织体系不够发达,利益集团是以行业的方式表现出来的,施压过程表现为各行业部门根据自己的情况提出谈判的建议;发达国家各利益集团是通过寻找代理人、进行院外游说的方式,或直接在政府内培植代理人的方式,提出自己的利益诉求,间接向政府施加压力。一般情况下,国会或议会内就某个谈判的意见分歧就表现了各利益集团利益诉求的分歧。复合博弈主体在整合了各利益集团的利益诉求之后,就制定出体现了各

利益集团压力大小的行动方案,以有利于各个利益集团整体利益实现的方式付诸实施,开始国际谈判。当然,复合博弈主体是想满足每个利益集团的利益要求,但是,一般情况下施加压力比较有效的利益集团的利益诉求体现较多,有利于复合博弈主体整体利益最大化的利益诉求实现更多。

以国家政府面貌出现的复合博弈主体不同于一般谈判(如商务谈判)中的单一博弈主体,有着自己特有的系统结构组成、特殊的行为形成机制和特殊的组织功能。由此决定了国家政府间的多边与双边贸易谈判,其谈判主体必须把政治与经济、国内与国外以及不同利益集团的诉求进行通盘考虑,综合平衡,以谋求最大利益。应该说,复合博弈主体的行为特点是实现共赢性博弈的最重要前提。

第二节 复关入世谈判的规则约束特点

中国复关入世谈判实际上分为两类:一是以工作组会议为载体的多边谈判(主要是在关贸总协定和 WTO 总部所在地日内瓦进行);二是中国与成员的双边谈判(有时利用在日内瓦举行多边谈判的机会进行,有时在各自的首都轮流进行,有时在第三方首都进行)。这两种谈判在实际运作过程中是由中国工作组根据一定的谈判规则安排的,并不是随意进行的。

1. 中国复关入世谈判秩序受到加入程序的制约

以中国复关入世的前半段来说,要经过下面 8 个步骤:

第一,根据关贸总协定的规定,中国必须先向关贸总协定总干事提交一份复关申请书(其他国家或地区则是入关申请书)。

第二,申请书经关贸总协定理事会通过后即可成立工作组,确定工作组的职权范围,指定工作组主席。

第三,工作组成立后,中国要向工作组提交本国外贸制度备忘录,对本国的外贸政策、管理措施、工业政策、价格体制、外汇安排等进行具体说明,并由工作组首先审议。

第四,工作组经过审议后,要把备忘录印发给各缔约方,请各缔约方对此提出向题,经汇总后交由申请方予以口头或书面形式的解答。

第五,工作组收到答复后,进行综合分析,就申请方的贸易制度与各缔约方交换意见。

第六,备忘录经各缔约方全部审议通过后,进入起草复关议定书阶段,议定书的内容包括复关条件、关税税率及减让表。

第七,在议定书完成后,交由理事会审查取得一致意见,再交由缔约方大会表决,获 2/3 以上赞成票即告通过。

第八,在申请方签署加入议定书后 30 天,即成为关贸总协定缔约方。

世贸组织作为关贸总协定的“继续和替代”,虽然有很大“更新和发展”⁶,但其加入程序没有大的变化。中国入世的程序和复关的程序大致一样,只是由于前期的复关工作,入世的许多程序是在复关工作的基础上进行的,就显得稍微简便、快捷了一些。

我们虽然看到复关入世多边谈判和双边谈判是交织在一起的,但是,中国复关入世谈判就是在这个程序的规范下展开的,在哪个阶段上就进行哪个阶段上的谈判,是在复关入世谈判规则约束下的齐头并进。

2. 中国复关入世谈判的内容也受到加入程序的制约

递交中国外贸制度备忘录中英文对照本是第一个阶段,只能做些与 GATT 秘书处和总干事进行交流沟通的工作。第二阶段,只能在基于答疑材料的基础上进行汇总和进行有关综合问题清单的多边磋商工作。到第三阶段,才能进行双边市场准入的谈判,解决权利与义务平衡的实质性问题。第四阶段,就是程序性谈判,进一步确认中国复关入世的权利和义务,并用法律语言把双边市场准入的谈判成果细化并落实在议定书和工作组报告中,完成整个入世程序。

3. 中国复关入世谈判还受到关贸总协定和世贸组织其他规则的影响

由于关贸总协定和世贸组织规则中有许多例外条款以及发展中国家与发达国家区别对待的条款,所以,身份确认往往成为中国与成员之间谈判较量的焦点,成为复关入世谈判的主战场。成员大多希望按发达国家的标准确定中国的权利和义务,从一开始就尽最大限度地打开中国的市场,加大中国的入世成本。而中国则坚决维护关贸总协定和世贸组织规则的尊严,尽最大努力减小加入成本,坚持原则,严守自己发展中国家的地位,维护自己的利益。

4. 游戏规则决定谈判要价应适中

GATT 和 WTO 的基本目的是提高所有缔约方和成员的人民生活水平和经济发展与进步,其规定的游戏规则是一个效率至上、兼顾公平的规则。

首先,谈判方的要价要以谈判对象的经济水平为依据,不能超过谈判对象的经济承受能力,即保障各加入方的经济安全为先。GATT 和 WTO 规定许多保障经济安全的例外规则,如“只有当进口成员依据下述订定的条款,确认输入其国境内的那类产品,就国内生产而言,绝对或相对地大量增长,并在此条件下,对国内生产的同类或直接竞争产品的产业造成严重损害,或严重损害威

胁时,该成员可对该产品采取保障措施”。⁷所以,谈判时如果要价超过了加入对象的承受能力,就违背了 GATT 和 WTO 的宗旨。

其次,GATT 和 WTO 还规定了许多基本原则。如最惠国待遇原则,这个原则要求:如果一个缔约方提供优惠给另一缔约方,该缔约方必须自动地和无条件地提供相同利益给所有其他的关贸总协定缔约方,且给予的优惠不得低于其已经提供的待遇。再如,国民待遇原则要求缔约方对从另一缔约方进口的产品,在国内税收和法令规章方面,应给予它享受与其国内同类产品的同等待遇以及同等竞争的条件。这些规定的目的是保证缔约方能真正享受关税减让的成果,使一缔约方产品在进入别的缔约方国内市场后能在平等的条件下与别的缔约方国内产品进行竞争,免遭歧视性待遇,保障 GATT 和 WTO 最重要的基本原则——无歧视原则的实施,使所有缔约方能在同样的条件下进行贸易并能分享削减贸易壁垒所带来的利益。这些原则的实施实际上给参与谈判方成熟产业提供了强大的竞争压力,为效率的提高留足了空间,也就为各成员人民福利提高奠定了物质基础和技术基础。就是说,从理论上讲,成员的要价上限就是在加入方基于自己产业承受力基础上的最高承诺价。这个价格的自主权在加入方自己手里,开价的基础依据就是自己国民经济的承受力;如果超出了自己国民经济的承受力,还可以援引 GATT 和 WTO 的例外保障条款暂时收回承诺。缔约方的作用在于以“挤牙膏”的方式施加压力,把这个开价压到极致。这个开价的最高价最后要通过双边谈判结果的多边化在多边贸易体制内普遍适用。

中国复关入世谈判最终加入的是固定的协议或组织,所以,谈判都打上这个协议和组织所规定的规则的明显烙印,表现出与一般谈判不同的特点。这一规则约束特点在很大程度上确保了谈判最终以互利共赢和合作协调、皆大欢喜为结局。

第三节 复关入世谈判策略的动态选择特点

中国复关入世谈判是在关贸总协定和世贸组织定型的基础上要求恢复关贸总协定地位和入世的谈判,这期间充满了谈判策略的调整、协调、变换和较量,特别是中国面对众多的不同博弈对手,加之国际关系格局和多边贸易体制本身发生的重大变化,就使复关入世谈判各有关主体的策略选择具有动态性,可谓变化多端。

第一,复关入世谈判策略选择的信息非对称性。

中国经济体制原型设计的基础是计划经济,而关贸总协定和世贸组织规则运行的基础则是市场经济。所以,生活在计划经济体制下的中国人员对市场经济不熟悉,开始的时候是处在市场经济谈判策略的灰色区域里,是在与关贸总协定缔约方的互动中边学边干,逐渐成熟起来的。而对方对中国的贸易体制和经济措施也有太多的疑惑,中国人员解释半天,对方还是摇头表示不理解,而且还会呈几何级数一样生出更多的问题来,这在复关的第一、二阶段特别明显。1987年2月,中国提交了《中国对外贸易制度备忘录》。这个文件详细介绍了中国的外贸政策体制,包括外贸管理、海关税收、商品检验、价格、外汇管理和特区政策。向一个国际机构提供如此全面的情况,并准备接受审议,对中国来说这是“破天荒”的第一次。加之生活和文化环境的差异,就越发增加了博弈主体之间信息的非对称性。在中国工作组会议上,当中国代表介绍国内的“粮棉油三挂钩”,“三提留、五统筹”,“议转平”和“利改税”等只有中国人才懂的政策语汇时,翻译费了九牛二虎之力,也难以把意思准确地传达给缔约方,许多西方代表无奈地摘下了耳机。可见,双边谈判存在明显的信息不对称。

第二,注重复关入世谈判策略选择的正义性,强调公平性。

复关入世谈判的总体态势是中国请求恢复和给予中国成员资格地位,而不是对方要拉我们加盟,特别是1989年政治风波之后更是如此。所以,贸易大国成员正虎视眈眈地等着要趁机多收“入门费”。面对个别大国的高要价,中国更加注重谈判策略选择的正义性,提出每条建议一定依据关贸总协定和世贸组织的规则,或者寻求惯例支持,让对方找不到漏洞。针对对方的高要价,中国根据关贸总协定和世贸组织的规则提出反驳意见。在1994年6月关贸总协定中国工作组举行的第17次会议上,美国提出中国必须以发达国家身份复关的要价。中国则在后来的多边谈判中引经据典地指出,在关贸总协定和世贸组织条款中虽然没有确定发展中国家的数值指标,但是在世贸组织附录的各项货物协定以及服务贸易总协定、知识产权协定中,对发展中国家还是有说法的。“补贴与反补贴措施协议”附录七“涉及第27条2款(a)的发展中国家成员”规定,世贸组织中的最不发达国家,按照联合国的认定,人均国民收入1000美元以下的是发展中国家。而中国的人均国民收入只有380美元,高于孟加拉,大致相当于印度和巴基斯坦这样的发展中国家水平。所以,中国应当作为发展中国家来对待,从而指出美国的提法是有失公允的。强调中国不能承担超出自身承受能力的义务,坚持符合自身经济发展水平基础上的权利与义务平衡,赢得了多数成

员的支持,为中美双赢博弈的最后完成奠定了基础。

第三,复关入世谈判策略选择强调以点带面,先易后难,全面推进。

在美国故意以高要价阻挠中国复关入世、谈判进入僵持状态的情况下,中国坚持原则与美国周旋,同时展开与其他缔约方的谈判。1997年先后与新西兰、韩国、日本签订了双边协议,营造克服美国这个堡垒的谈判氛围,最终推动复关入世谈判的完成。

第四,复关入世谈判在坚持原则的基础上,采用灵活性策略。

复关入世谈判策略选择灵活,采用东边损失西边补的谈判方式,最终促成谈判的完成。在入世双边谈判中,WTO成员特别是美国满足了中国的基本要求。美国承诺给予中国永久正常贸易关系(即最惠国待遇),放弃一般保障条款(即在中国入世后美国随时可以中断世贸组织关系的条款);同意对放宽高技术出口限制做出适当表示(但不同意与中国入世挂钩),放弃要求继续对中国纺织品实行10年的配额管理,承诺在2005年1月1日前取消;同意对“具体产品保障条款”和“反倾销价格比较条款”提出取消时间表。作为回报,中国也在经济承受能力范围内做了一些灵活,包括:对大豆,同意实行3%的单一关税(原方案为争取保留关税配额管理);对豆油,同意2006年取消关税配额管理(原方案为争取2006年后继续保留关税配额管理);对5大塑料的关税,同意2008年降至6.5%(原方案为2005年降至10%,以后不承诺进一步减让);对汽车及其零部件关税,汽车关税2006年7月1日降至25%,零部件关税2006年7月1日降至10%(原方案为汽车关税2008年降至25%,零部件关税2008年降至10%);对增值电信和寻呼,同意在入世后2年允许外资比例达到50%(原方案为只同意49%);对外资银行的国民待遇,同意除地域限制和客户限制外,不作限制(原方案为不作承诺);对因特网和卫星服务,同意按增值电信和基础电信分别承诺因特网和卫星服务(原方案为不作承诺)。这样,中国就在双边谈判中坚守了谈判底线,基本权利得到了保障,权利和义务达到基本平衡。

总之,中国在复关入世谈判策略选择上的灵活把握,善于妥协应变的主动态势,决定了中国对整体谈判进程、谈判范围和谈判技巧与策略的全面掌控,确保谈判基本沿着共赢性的方向推进。

第四节 复关入世谈判主体的得益诉求特点

复合博弈主体是符合理性经济人假设的主题,推动它们参与复关入世谈判

的动力在于每次谈判都涉及到各自的利益得失,换句话说,就是复关入世谈判影响到各参加方的收益变化。中国的复关入世对各方的收益到底产生什么影响呢?我们先看一下世贸组织专家的意见。

2001年9月22日,新华社记者日内瓦对世贸组织总干事穆尔和世贸组织一些主要成员的代表进行了专访,就刚结束的中国入世谈判发表意见,他们认为中国复关入世谈判取得了双赢和共赢的结果。世贸组织总干事穆尔说,在中国入世谈判过程中,有关各方均作出了很多妥协。谈判的好处就是各谈判方都能够了解对方的需要。现在中国市场繁荣,国家富裕,人们的物质生活和文化水平都提高了,这对中国和世贸组织成员互相进入对方市场都有保证。

穆尔在介绍世贸组织的工作方式时说:“如果我们的工作需要改变,只会通过协商谈判来进行。”美国和欧盟是中国入世谈判的主要谈判对手。美国谈判代表贝德在接受采访时因为本国遭受恐怖袭击而不愿多谈,但他还是强调:“中国入世对中国、美国和全球经济都有利。”欧盟谈判代表法尔肯贝格对记者说:“从长远角度来说,中国入世谈判是双赢的。”他说:“在过去50多年里,世贸组织成员和原来的关贸总协定缔约方进行了多轮贸易谈判,比如肯尼迪回合、东京回合、乌拉圭回合等。在这些年中,各成员逐渐开放了各自的市场,建立了很多贸易规则。所有这些好处,中国都将享受到。可以预测,这一切必将促进中国出口的增长和外国对华投资的增加。”

瑞士谈判代表吉拉德担任关贸总协定和世贸组织中国工作组主席近15年,历经风风雨雨、曲曲折折,感慨颇多。他说:“中国入世谈判是双赢的结果。它使中国和世贸组织成员在经济关系上更安全,双方的贸易会以更加有效的方式进行。这是中国与国际经济体制接轨的象征。中国在安全地开放自己市场的同时,也会更多地进入别国市场。”⁸2001年9月17日,中国代表团团长、外经贸部首席谈判代表龙永图在中国入世谈判世贸组织中国工作组第18次会议上发言说:“中国入世,是一个中国和世界双赢和共赢的结果。”

对世界而言,中国入世后,中国巨大的市场潜力将会逐步转化为现实的购买力,从而为世界各国各地区提供了一个巨大的开放的市场。这是中国将要对人类作出的重要贡献。对中国来说,中国将按照世贸组织的原则,进一步完善符合国际通行规则的社会主义市场经济体制。中国按照世贸组织相互开放市场的原则,加强与包括广大发展中国家在内的所有世贸组织成员的经济技术合作。这必将大大促进中国的现代化建设和参与国际经济的能力。⁹

中国入世谈判自然要坚持原则,维护中国利益。但也应看到,如果中国入

世当时久拖不决是会有较高的政治经济代价的¹⁰。这些政治经济代价直接决定了中国对复关入世谈判的策略选择和利益诉求的高低,同时也关系到其他谈判对手对这场谈判的策略选择与调整以及对中国复关入世利益诉求的大小。

一、政治主权上可能受到的损失

(一)助长“威胁论”的传播

中国的“逐渐崛起”正在打破以发达国家为中心构筑的既有国际格局,并在许多国际领域开始制约发达大国的领导作用。所谓“中国威胁论”萌芽于20世纪90年代初,形成于1993年前后,并盛行于1995年之后。惟一个社会主义大国的经济持续高速发展,独立自主外交政策的推行,大规模核武器试验的进行与南海诸岛主权归属争端的出现,香港的顺利回归和中国不放弃使用武力解决台湾问题的宣称,以及低投入产品对国外市场的冲击和大量外资的流入与国内贸易保护主义势力的抬头等因素,对“威胁论”的形成起了某些催化作用,但不容忽视的是,中国入世问题的久拖不决也在一定程度上助长了“威胁论”的传播。

当时的西方舆论普遍认为,中国经贸体制尚未取得突破性进展,是导致中国入世谈判久拖不决的根本原因。中国经贸体制与多边贸易体制、中国的出价与主要贸易大国基于自由市场经济的要价,以及中国参与多边贸易体制的主要目的与发达国家对此问题的战略考虑等方面所存在的较大差异,决定了这场入世谈判的复杂性和持久性。中国在入世谈判中所持的强硬立场,不仅说明了其试图利用政治优势(少承担经济方面的义务)加入“世贸组织”的设想,而且从侧面也反映了中国经济决策层不愿受制于多边贸易体制纪律的既有打算。在中国经贸迅猛发展的同时,如果其经贸行为不受国际贸易纪律和竞争规则的约束与规范,那么这将对国际贸易秩序和他国市场产生灾难性的冲击,发达国家甚至众多发展中国家将会陷入一种长期忍受中国的重商主义行为而又无力回击的境地。

某些国际政界要人则认为,把中国尽早纳入多边贸易体制可以约束中国的经贸行为,但更具重要意义的是能以此驾驭中国政治经济体制改革的走向。国际工商界出于经贸利益的考虑,也持“中国早入世比晚入世好”的观点。尽管希望中国早入世的出发点和打算各有不同,但中国及早加入多边贸易体制有利于中国改革开放、有利于强化世贸组织和有助于维护世界和平与发展的观点,已在国际社会形成共识。如果中国入世久拖不决致使这一共识长期得不到实现,

那么由此产生的消极影响必将助长“威胁论”的扩散与传播,进而恶化中国的国际政治经济环境,甚至会影响我国与周边国家和其他发展中国家业已存在的友好关系。

(二)侵蚀“发展中国家原则”的基础

有些多边贸易体制分析家认为,综观关贸总协定的加入史,中国是惟一把何种国家成分和发展水平事先确定下来并奉为加入原则的国家。在乌拉圭回合结束前,中国坚持发展中国家原则还有某些合情合理之处,但在乌拉圭回合后情况则有所不同,坚持发展中国家地位在世贸组织中的实际意义就需要重新评估了,因为在新多边贸易体制中并未按不同的国家成分来划分实质上不同的权利与义务水平。

发展中国家和发达国家在世贸中权利与义务水平差异的逐步消失,主要表现在以下几个方面:

一是根据乌拉圭回合“最后案文”的规定,一揽子承诺是任何国家或地区接受或加入世贸组织协议时必须遵循的首要原则。发展中国家只有在承担基本义务的条件下方能在过渡期和关税减让等方面享受适度的灵活待遇。

二是在乌拉圭回合各协议的实际执行中,判定一成员是否履行了某一项义务,所依据的标准首先是行为的事实本身,而不是该成员的发展水平和国家成分。即使某一暂时背离多边贸易体制义务规定的行为发生在发达国家,但只要该发达成员能对其背离行为自圆其说,它同样可以获得例外、免责和同情考虑等灵活待遇。

三是东京回合出台的“授权条款”所规定的差别更优惠待遇(DMF)主要集中在关税领域。乌拉圭回合后,在发达国家工业品最惠国税率普遍大幅度降低的情况下,授权条款对发展中国家的现实意义正在递减。

四是乌拉圭回合各协议中有关发展中国家的差别更优惠待遇的规定,事实上是1947年关贸总协定第四部分原则性规定的“翻版”,因而这些规定笼统、模糊,可操作性差。一些针对发达国家如何向发展中国家提供差别更优惠待遇的条款如“尽可能”、“最大努力”和技术合作等,不仅不具有法律约束力(大多属“自愿”性质),而且还附加了许多限定条件。这说明,假若发达国家背离或违反此类规定,因此受影响的发展中国家也难以就此诉诸于世贸的新争端解决机制(DSM);即使能诉诸DSM,单就技术角度和条款解释来言,世贸争端解决机构似乎也无法按现有程序进行操作(如把实力外交等政治因素考虑在内,有关此类条款的争端在世贸中得到解决的可能性就更微乎其微了)。

五是多边贸易体制迄今为止,既未对发展中国家的概念形成统一的定义,也未对发展中国家的“毕业标准”作出各方接受的规定。关于发展中国家的概念和“毕业标准”主要分散于发达大国的国内贸易法中。鉴此,即使那些在多边贸易体制内自称为发展中国家的成员,也不可能躲开发达国家根据其国别法律所进行的贸易制裁或报复。发达国家同样也不会因报复或制裁对象为发展中国家而有所收敛。

不难看出,如果中国入世谈判当时继续久拖不决,伴随发展中国家同发达国家在多边贸易体制中权利与义务差异的逐步缩小和中国经贸持续增长,那么中国坚持发展中国家原则的基础将日益受到侵蚀。包括发展中国家在内的国际社会吁请中国放弃“国家成分”的争论,甚至要求中国完全放弃发展中国家地位的呼声与压力会加大。这无疑将进一步扩大中国与主要谈判方和某些发展中国家在这一问题上的分歧,增加谈判的难度,进而恶化久拖不决的形势。

(三) 弱化对港、澳、台的“主权意志”

随着当时港、澳回归的迫近和中国台湾入世谈判的基本结束,中国尽快入世的巨大政治意义越来越明显。根据世贸组织协议的有关规定,中国香港和中国澳门于1995年1月1日获得了世贸组织的正式成员资格。

中国香港已凭借其较大的贸易实力(贸易量位居世界第十)和与世界经济的全面融合,不仅参与了世贸组织的日常活动,而且在一些与香港利益攸关的多边领域也颇为活跃,甚至发挥主导作用。如果中国入世谈判拖至1997年7月尚无望解决,那么,届时作为享有完全主权的中华人民共和国的“非世贸成员”身份与作为中国一特别行政区香港的“正式世贸成员”资格之间,将因形成客观对比而产生巨大反差。这种“反差效应”在国际多边外交层面所产生的损失将是不可估量的。此类局面势必弱化中央政府对港、澳两个特别行政区的主权意志。

台湾当局在1990年初提出以“台、澎、金、马单独关税地区”加入关贸总协定时,不仅认为关贸总协定是其全面参与国际社会的重要桥梁,而且把加入关贸总协定作为拓展国际活动空间的建设性手段。中国台湾以发达经济体为诱引,以加速其入关谈判进程。世贸组织取代关贸总协定后,台湾当局于1995年11月将其入关工作组更名为入世工作组。据世贸官员当时透露,中国台湾入世谈判已近尾声(仅剩汽车与汽车部件和农产品)。中国台湾通过西方主要报刊(如《金融时报》等)就其“早加入世贸对发达国家将产生巨大商业利益”大作舆论宣传,声称“当前多边贸易体制的一个主要失误是未接纳中国台湾入世”,力

争发达国家工商界的支持。

负责中国台湾入世谈判的官员面对当时中国入世问题久拖不决的形势,对1992年9月关贸理事会关于“中国内地复关在先、中国台湾入关在后”谅解所具有的实际指导意义开始闪烁其词。1996年2月,世贸组织总干事鲁杰罗在就中国台湾入世时间表向新闻界表态时,对“中国内地复关在先、中国台湾入关在后”问题作了模棱两可的表示。同年3月,美国参众两院通过了支持中国台湾尽早入世的“联合决议”。

这一系列动态并非空穴来风,说明中国台湾正力图先入世。如果中国入世遥遥无期,那么台湾当局联合西方亲台势力试图先入世的可能性似不能排除。不言而喻,防止中国台湾先入世的最有效途径是中国及早“入世”。中国如先入世,至少可显示出对台湾地区拥有的主权意志。

二、经济贸易方面可能受到的损失

(一)助长“保护主义”的滋长蔓延

世贸组织是当今世界经济中规范与完善国别经贸行为的最重要国际多边机制。多边贸易体制与其成员关系史显示,无论是发达国家还是发展中国家,参加关贸和世贸的重要目标之一是利用外部压力和法律约束力来制约国内贸易保护主义的抬头、形成和发展,从而促进经贸决策的科学化及其“有效配置”。实现这一重要目标的基础条件是该成员的体制模式为市场经济。

在新旧体制交替的转型经济中,一旦保护主义发展,深化改革与扩大开放就会受阻,其结果则是不仅在贸易领域而且在整个经济生活中导致新旧体制交错重叠,甚至两者长期“黏合”。中国经贸体制改革虽然取得了较大进展,但到目前为止,许多重要领域的改革仍有待深化。变相的计划管理、行政管理、进口替代、奖出限入和信息控制等现象的出现,正是这种新旧体制“交错黏合”的反应。入世久拖不决(缺少外部压力与约束机制)有可能误导决策,造成资源新的非有效配置,人为地增大了深化改革的负担和阻力。这样一来,中国入世久拖不决同国内改革开放难以深化之间就会形成一个恶性循环的怪圈。

要打破这个怪圈,在于中国能审时度势,从长远战略考虑,施展出高屋建瓴的“气魄”,通过入世谈判,在关税、非关税、外贸权、外汇、投资和服务业等方面制定出全新的深化改革时间表,借助外因促动内因发挥作用。这样的战略性决策不仅能够巩固已有的改革开放成果,而且还可以为深化改革、扩大开放注入新的生机与活力,使中国体制改革进程跃上一个新台阶。

（二）拉大与现代多边贸易体制的距离

世贸组织取代关贸总协定后,多边贸易体制不仅在法律上具备了健全的国际人格,而且协调领域拓宽,规则更加严格。世贸组织通过贸易政策审议机制、争端解决机制、补贴纪律、可持续发展、服务贸易自由化、知识产权保护和全面的通知程序等手段,正在把其协调管理“触角”从边境措施侵入到国内政策与立法领域,监督职能空前强化。根据当时国际多边经贸决策的发展趋势,比较系统的“多边投资协议”和“国际竞争政策协议”不久有可能在世贸组织范围内形成。

随着世界经济相互依存度的进一步提高以及经济全球化、一体化和区域集团化的发展,发达国家正联合世贸组织加速“国内问题国际化”的发展趋势。例如,国际社会当时要求把环境、劳工标准、商业腐败(包括洗钱)、投资权和发展权以及自然资源共享权(发展中国家坚持对自然资源享有永久主权)等内容,纳入世贸组织管辖的呼声日高。

所以说,即使不顾及这些未来发展,单就世贸组织的现有管理职能和协调范围而言,世贸组织在全球范围内正发挥越来越重要的作用。这一点越来越被国际社会所认可。与此相对应的,则是联合国经济职能大大弱化,其主要作用已转向安全、维和、裁军、妇幼、人口、人权和环保等领域。金融、货币、债务和经济危机频发,表明世界银行与国际货币基金组织政治化倾向加强,职能与威信也正在下降。发达国家在国际社会中的制度化建设重心已于乌拉圭回合结束后转向世贸组织。面对冷战后以“世贸组织”为基础的新国际经济秩序的逐步建立,中国入世问题如久拖不决,这无异于中国在国际舞台上“一条腿走路”,其弊一目了然。中国如长期游离于多边经贸决策程序之外,一则会拉大中国经贸体制与多边贸易体制的距离,加大中国与世界经济接轨的难度;二则会造成中国经贸权益难以体现于各多边协议中;三则会使中国在国际经济社会里“新课跟不上只得另补课”;四则会进一步增加中国入世的“入门费”。有鉴于当时形势,中国必须及早入世。

值得注意的是,当时的西方媒体传出,鉴于中国经济“持续转型”和综合国力的日益增强以及中国制约美国主导世界的能力趋强,美国政府似已决定,在世贸组织就投资、服务贸易(金融服务业、电信和专项服务等)、竞争政策、环保与贸易、政府采购以及劳工权利与贸易等方面形成系统规范的国际多边协议后,再让中国入世。这样既可剥夺中国“参政议政”的权利(届时只有“遵纪守法”的义务),防止中国利用“南方阵线”阻挠发达国家主导的多边经贸决策进

程,又能更有效地约束中国的经贸行为,确保美国的经济安全。鉴于美国当时在中国入世谈判中所持的强硬态度,西方媒体的这一说法似有一定的可信性。

三、恶化外部经济贸易环境

入世久拖不决在当时还将造成中国外部经济贸易环境的恶化,除了明显地享受不到美国无条件最惠国待遇和继续承受欧盟众多对华歧视性数量限制外,还表现在以下几个方面:

1. 最现实的损失就是危及中国在世贸纺织品监督机构(TMB)中的席位

世贸组织生效后,中国当时在 TMB 中与巴基斯坦共享一席。如果入世久拖不决,中国势将丧失继续与巴分享一席的法律基础,进而损及中国纺织品出口利益。如出口市场不稳定,出口权益得不到保护,其负面影响不容低估。

2. 成为歧视性(或选择性)反倾销反补贴的首要对象

进入 20 世纪 90 年代以来,随着低投入产品出口的大幅度增长,中国逐步成为美欧等发达国家反倾销反补贴的主要对象。乌拉圭回合结束前后,一些素来对华较友好的发展中国家也加入了美欧的行列,开始对中国有竞争力的出口产品进行反倾销调查(因中国未入世,这类对华反倾销反补贴调查程序不受多边规定与国际惯例的约束,主要基于国别法规,具有较大的随意性和歧视性),有些调查结果已经付诸实施。1993 年 4 月 15 日,北美自由贸易协议(NAFTA)签署不久,墨西哥政府宣布对中国 4 000 种产品进行反倾销调查。墨此举引发了其他拉美国家对中国产品进行大规模的反倾销调查,影响了中国与主要拉美国家双边关系的发展。发展中国家对发展中国家进行反倾销调查并付诸实施,在世界贸易史上是少有的。发展中国家贸然对中国实施反倾销措施,足以说明中国作为非世贸成员享受不到乌拉圭回合反倾销协议和补贴与反补贴协议下的利益。

3. 缺少多边争端解决机制的保护,成为单边、双边主义的受害者

中国当时为世界第 11 大贸易国,随着经济增长与贸易发展,中国与世贸成员的贸易纠纷和摩擦会日趋上升(1995 年中国 95% 的贸易是与世贸组织成员进行的)。自 1991 年 7 月以来,美对华实施超级 301 和特殊 301 条款的调查所引起的数轮剑拔弩张的双边贸易谈判,以及中国在谈判中所处的被动地位,就已向世人昭示了中国无权援引多边争端解决机制所付出的巨大代价。

4. 阻碍高科技的引进

美欧等发达国家出于国家、防务和经济安全的考虑,不仅就对华出口的零

星高科技规定了严格的应用范围,而且严禁对华转让尖端科技。中国入世问题解决以前,中国似乎无权要求美国取消针对中国的这类歧视性高科技出口限制及其“技术出口管制法”。因为相对于中国作为非世贸组织成员来说,美国实施这类歧视性出口限制似纯属内政。

四、制约中国参与区域和洲际合作能力

西方舆论在当时觉察出中国对参加 APEC 与亚欧对话同入世的不同态度与表现后,认为中国面对入世久拖不决正在把策略重点转向 APEC 和洲际合作,以此弥补非世贸成员的不足。如果上述评论反映了某些情况,那么我国这一重点转移也只能作为权宜之计或应急措施(只能是次佳选择),奉为长期政策付诸实施是不现实的。随着亚太经济合作(APEC)和亚欧对话的发展,中国参与这类地区多边合作的能力会越来越受到非世贸成员资格的制约。

毋庸讳言,中国要建设性地参与亚太经合组织和亚欧对话,应首先解决入世问题,起码应采取同步并举的策略。综合权衡,中国入世具有“不可替代性”,而且长远看为最佳选择。从当时区域集团化发展与世贸职能强化同步并举的“共生现象”来看,两者之间正在形成一种动态、相互转化的“互补性竞争”关系。在互补性竞争关系的作用下,区域集团与世贸组织在合作范围和推动贸易自由化与经济一体化及其机制等方面具有趋同性。主要区域集团不仅成为多边贸易体制开拓贸易自由化新领域的“试验场”与“实验室”,而且还成为具体实施多边承诺的重要手段。

单就 20 世纪 90 年代中期 APEC 奉行的原则、合作内容、谈判机制以及发展方向而言,APEC 似乎为世贸组织在地区中的“翻版”,就如同一个“小世贸组织”。事实上,亚太的世贸组织成员不过是在通过 APEC 来具体实施乌拉圭回合各协议下的多边承诺而已。中国作为非世贸组织成员要全面参与 APEC 的合作,其难度可想而知。1996 年 3 月 APEC 第一次马尼拉高官会议(SOM)在根据世贸组织协议讨论细化大阪会议“行动纲领”时,中国代表团所处的窘况就可说明这点。

根据 1995 年初步定下合作基调的“亚欧首脑会议宣言”,未来亚欧洲际合作的主要目标之一,就是维护和发展以世贸组织为基础的多边贸易体制和由此建立的国际经济新格局。亚欧首脑会议充分说明了国际关系的基础与内涵正在发生实质性变化,“实用外交”开始成为越来越多的发展中国家对外政策的主流。不言而喻,中国面对亚欧之间这场跨世纪的洲际合作,最积极有效的对应

措施(作为第一步)就是在尽可能短的时间内解决入世问题。

如果中国入世延迟的时间过长,中国恐怕就不得不面对这些有形或无形的损失,其实也就是入世谈判的博弈收益,这从反面充分证明了当时尽早解决和完成中国入世谈判对中国是有利的。这也说明,如果没有这些重大的政治、经济利益的诉求,中国或许会因某一时局的变化和某一事态的出现,或者因国内利益集团的反对,而重蹈墨西哥当年二次加入关贸总协定的覆辙,出现暂时宣布放弃复关或入世的政治危机。

第五节 复关入世谈判的顺序调整特点

中国申请恢复在 GATT 中缔约方地位和申请入世,这种申请加入的特点在很大程度上决定了中国在谈判中的被动地位,而 1989 年以后发达国家对中国复关战略的大转折就更加强化了这种局面。事实上,中国复关入世谈判的本质和目的是中国申请加入由发达大国主导的国际经济俱乐部,这一本质自身就决定了这场谈判不同于一般的、公平对等的政治或军事谈判,注定中国处在一个受审查、受刁难、受控制的地位,虽然其最终的结局是共赢性的。中国长期以来作为世界上的一个人口大国、政治大国和文明古国,与其在复关入世谈判中的被动地位形成鲜明的对比。在中国国内中高层人士尚不了解中国复关入世谈判性质和主要谈判对手对中国的特殊国情缺少基本了解的背景下,中国复关入世谈判的艰难和各方谈判代表面临的尴尬与责难更是无法想像的。但是,随着中国代表团谈判艺术的日益成熟和对谈判局势认识的加深,中国也开始在谈判中主动出击。所以,中国复关入世谈判中的主次、先后顺序伴随谈判的深入,表现为阶段性调整,具体有以下几个特点:

第一,复关入世谈判前期的议事程序是先缔约方后中国的谈判模式。谈判是由缔约方首先提出建议,中国作出回应,然后,缔约方再提出问题,中国再作出回应,如此反复。由于 GATT 加入程序的刚性限制,在整个复关谈判的前期,中国实际上是在接受加入资格的审查,需要对缔约方的各种问题作出解释,需要对缔约方的要求作出答复,并根据缔约方的要求结合自己的实际情况提出尽可能符合缔约方意愿的对策。所以,这个时期的谈判在顺序上就表现为先缔约方后中国的模式。

第二,复关入世谈判中后期,在熟悉规则的基础上,随着谈判内容的改变,为配合谈判的进行,中国开始主动提出一些有关如何调整和规范谈判的建议,

迫使对方处于应付的位置,以推动谈判的进展。这是中国谈判能力提高后变被动为主动的表现。1995年7月,在日内瓦进行中国复关问题第二次非正式磋商的时候,中国代表团在双边磋商阶段开始时就主动提出了一揽子建议。其中包括:关于通过有限过渡期取消外贸经营权的审批制度,逐步放开外贸经营权;关于议定书中农业补贴的建议;关于中国复关议定书的6个附件,诸如由国家定价物品的清单、部分取消的配额许可证的清单、目前需要法定商品检验的清单等。中国的这种谈判顺序策略改变赢得了一定的回报,建议受到了欧盟、日本、加拿大以及其他参与谈判缔约方的欢迎。甚至持对立立场的美国代表,也不得不承认中国为复关作出了积极的努力。实际上,中国的主动建议先发制人,孤立了美国,为中国由复关转向入世谈判营造了良好的国际政治氛围;在经过6个小时的多边谈判和磋商之后,中国工作组主席吉拉德提议开始草拟议定书案文。

在谈判中这种出牌顺序的变化反映出经历国际贸易谈判洗礼的中国谈判代表逐渐熟悉了多边贸易谈判的规则,谈判能力逐渐增强,把握全局的谈判能力迅速提高,也反映出谈判格局的变化。

第三,复关入世谈判顺序具有重复博弈特点。在双边市场准入谈判过程中,谈判的性质是重复博弈。谈判双方就某个问题进行谈判,经过几轮激烈的讨价还价之后,进行妥协、折中,才能最终达成纳什均衡,形成协议。比如,关于中国以发展中国家身份加入问题的谈判,中美两国就经过了许多回合的拉锯战,中国把以发展中国家身份加入作为中国复关入世的根本原则予以坚持,而美国则坚持中国需以发达国家身份加入,两国一度争执不下,几度交锋都无法达成妥协,成为中国后期入世谈判的焦点。最终在两国高层的干预下,以在其他方面给予灵活妥协的补偿方式,中美才就中国以发展中国家入世问题达成一致。这个谈判时间长,双方谈判次数多,具有就某一具体问题讨价还价、多次交锋的特点,是典型的重复博弈。

谈判顺序的调整不仅说明了博弈主体地位的变化,也显示博弈主体根据形势和利益诉求的变化而进行策略调整和灵活机动,避免了谈判顺序一边倒或长期由某一博弈主体主导的局面,确保谈判实现共赢性。

第六节 复关入世谈判的双重博弈特点

WTO之所以存在,是因既得利益集团干扰了政府决策和立法的正常程序,

扭曲了市场经济作为资源有效配置的基础性手段,消极地影响了贸易和投资的正常跨国流动,需要各有关国家或地区的贸易官员从不定期到定期集合在一起共同商讨、磋商、协调、谈判,然后达成协议并形成共同遵守的规则和规范。¹¹如前所述,参与复关入世谈判的主体是一个特殊的主体,它不单是参与谈判的人员,谈判人员实际上是在代表一个主体(国家或地区)在谈判,而国家是各国(地区)内部利益集团或利益部门的集合体,即各国(地区)在内部层次的博弈促成了其在国际层次博弈桌上的联盟体。也就是说,参加 GATT 谈判或 WTO 谈判的都是复合博弈主体,只有认清国家复合博弈主体的特点,才能真正把握复关入世谈判本质。

国内政治和国际政治之间存在着互动关系是人所共知的客观事实,没有人提出异议。但就是否在国际关系的研究领域中引入国内政治因素问题,学术界却一直争论不休,分歧很大。罗伯特·基欧汉(Robert Keohane)和肯尼斯·沃尔兹(Kenneth Waltz)等人认为:“体系研究优于次体系研究,因为后者过于细微。因此,对制度形成的国内根源的分析可能是一种徒劳无益的努力。”¹²而奥兰·杨和欧洲国际政治经济学的掌门人苏珊·斯特兰奇等则认为:“如果忽视国际合作给社会带来的损益,就无法理解制度的形成和变迁。国内政治对理解制度的形成和解释制度的后果都是重要的。”¹³正是沿着后一思路,在对已有观点进行综合研究分析与理论归纳的基础上,罗伯特·普特南 1988 年就提出了揭示复合博弈主体的“双重博弈”理论,即人们必须关注国内、国际因素互动的“一般均衡”理论。

“双重博弈”论认为国家博弈是在两个层次上展开的,即国际层次(Level 1 或 L1)的博弈和国内层次(Level 2 或 L2)的博弈。国际层次的博弈是指“谈判者讨价还价后达成暂时协议”的国家行为;国内层次的博弈是指“在选民团体中讨论是否要批准这一协议”的国家行为。在国内层次的博弈中,利益集团不断向政府施加压力,迫使其采取符合自己偏好的政策进而为自己谋取利益;政治领导人则通过建立与集团间的联盟来追求自己的权利。在国际层次的博弈中,一国政府总是力求使自己的利益最大化¹⁴,以随时回应来自国内的压力,从而使不利的外交后果最小化。在现代社会中,国家或地区之间普遍重视自己的主权。因此,国家政策的制定必须同时兼顾国家内部利益集团的利益和其他国家的利益,这样才能保证国家政策的成功实施;否则,就可能因为两者之中的一个或两个反对而失败。因此,国际谈判的参与者实际上同时坐在两个棋盘前——在国际谈判桌上,政府首脑的对面坐着其他国家的谈判对手,在他周围则坐着

外交家和他自己的国际政策顾问。而在国内的谈判桌上,在他周围的则是各党派和议会人物、关键利益集团的代表、领导人自己的顾问等。任何一个国际谈判桌上的关键谈判者,如果不满意于国际谈判的结果,则可能会推翻整个棋盘;相反,如果任何一个领导者不能在国内的谈判桌上满足国内利益集团的要求,则将冒着丧失既得权力的风险。在这种情况下,政治家所运用的外交战略和技巧既受到其他国家是否接受谈判结果的影响,也受到国内选民是否批准谈判结果的影响。因此,在一个棋盘上被认为是理性的举动,在另一个棋盘上可能是失策的。¹⁵所以,双重博弈论认为,把握好了国内对手能接受的最低妥协限度和外国谈判者的“获胜集合”(WIN-SETS),就能较准确地预测谈判结果,把握博弈的主动权,保证谈判的成功。所以,国际政治博弈中的国家实际上是个复合博弈主体,国内利益集团是其力量的基础和立足点,与国际博弈对手所取得的谈判成果只有取得国内各利益集团的认同才算取得了谈判的成功。

罗伯特·普特南“双重博弈”理论的核心概念是“获胜集合”。所谓“获胜集合”是指 L2 选民投票批准¹⁶L1 达成协议的所有可能集合,即是指 L2 选民对 L1 达成协议所投赞成票的集合,亦即国内选民批准和履行在国际谈判中达成的协议的可能性。此概念的重要性表现在如下两个方面:一是如果其他情况相同,“获胜集合”越大,L1 的协议就越可能被批准;反之,被否决的可能性就越大,国际谈判破裂的风险就越大。二是各谈判者“获胜集合”的相对大小将影响到国际谈判中共同利益的分配,即某个谈判方已知的“获胜集合”越大,形成对本国谈判者的“刚性”约束越大,使其失去谈判灵活性,这种局面就越容易为其他谈判方所利用,抬高要价,从而使该国处于不利的地位。

因为各国都有其国内政治、经济制度决定的“获胜集合”,而双边或多边协定只有得到所有缔约方(成员)的批准才能生效,即所有国家的获胜集合有重合集(Feasible Win-Set)时,国际谈判达成的协议才具有实质意义;而“获胜集合”越大,其重合集就越大,从而协议就越易达成(如图 3-1 所示)。所以,普特南认为,“获胜集合”的大小取决于以下三个因素:L2 选民间的权力分布、偏好和可能的联盟,L2 的政治制度(Political Institutions)与政治家的偏好,以及 L1 谈判者采取的策略。普特南进而指出了四种政治家和国内行为体可采用的替代性双重博弈策略:重构国内“获胜集合”、重构国外谈判方的国内“获胜集合”、跨国联盟、国内团体削弱外国领导人地位的努力等。

笔者得益于亲身参加复关入世谈判的经验,对国家政府复合博弈主体的性质有着比较深刻的认识,早在中国复关入世实质性谈判结束之前就提出了“双

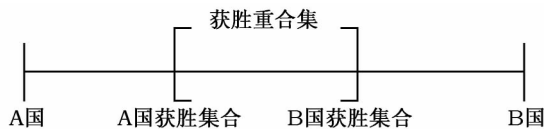


图 3-1 双重博弈图解

重谈判”(对外与 WTO 成员进行正式谈判、对内与各部门进行协调或非正式谈判)的观点¹⁷。

中国进行复关入世谈判的一个基本原则,就是中国必须以发展中国家身份复关入世,这是始终坚持、不可动摇的。中国之所以坚持此原则,甚至不惜以谈判破裂为代价,原因在于中国以发展中国家身份加入多边贸易体系,就可以享受 GATT 或 WTO 给予发展中国家的诸多灵活例外和差别待遇,如幼稚产业保护条款、国际收支条款(1994 年关贸总协定第 18 条 B 款)、与贸易有关的知识产权协定(TRIPS)与服务贸易总协定(GATS)的技术合作条款、发展中国家更多参与条款、在诸多义务上相对较长的过渡期(关税的减让比例、非关税壁垒的取消、市场准入的扩大、相关补贴的取消期限、服务贸易的自由化、TRIPS 和与贸易有关投资措施中的过渡性安排)等。特别是发展中国家在多边贸易体系中可以享受比发达国家更长过渡期和更多技术合作机会,符合中国诸多产业发展现状。

WTO 相对有利于发展中国家的技术合作条款,对科学技术水平落后、科技发展严重滞后的中国,意义就显得格外重大。如《关于电信服务的附件》第 6 条技术合作(b)款:“各成员应鼓励和支持发展中国家之间在国际、区域和次区域各级开展电信合作”和(c)款:“在与有关国际组织进行合作时,各成员在可行的情况下,应使发展中国家可获得有关电信服务以及电信和信息技术发展情况的信息,以帮助增强其国内电信服务部门”等规定,对于发展滞后、竞争力低下的中国电信业履行入世承诺和维护国家安全至关重要。TRIPS 第 67 条技术合作:“为促进本协定的实施,发达国际成员应发展中国家成员和最不发达国家成员的请求,并按双方同意的条款和条件,应提供有利于发展中国家成员和最不发达国家成员的技术和资金合作”的条款,对于知识产权保护不力、人员缺乏、机构混乱和法制不健全的中国加强知识产权保护,培育创新意识,促进知识、技术型外资流入和科学技术发展,乃至国民经济的发展都是必需的。

根据中国的国民收入,世贸组织成员普遍认为,中国坚持以发展中国家身

份入世尽管有一定道理,但同时又担心中国的巨大潜力,认为中国的综合国力较强,入世后可能会利用“后发优势”占领市场,对其国内相关产业造成冲击,并可能影响国际体系的权利均衡;中国入世又可使其在中国巨大市场前获得“前所未有”的市场准入;支持中国入世还会带来超出经济利益的其他潜在利益:因为中国已在维持朝鲜半岛和平、应对亚洲金融危机以及作为联合国安理会成员在维护世界和平等国际事务中发挥了积极的建设性作用,而中国入世将会使其成为亚太地区一个更为积极、更为负责的成员。

经过双方长期的讨价还价、权衡利弊和反复博弈,发达国家终于降低了加入成本,中国亦承诺相应义务和责任以换取长远利益。这也是符合理性国家行为的假定。理性国家行为并不来自固定的优先选择,而是源于国内政体中的动态政治过程;理性行为意味着国家会采取最适宜的方式来实现其目标,经济相互依存的成本和收益是国家优先选择的首要决定因素。

上述分析表明,中国充分认识到与国内相关利益集团间的协调(第二层次博弈)对复关入世谈判(第一层次博弈)具有重要影响,因此坚持以发展中国家的身份加入多边贸易体制,以维护国家整体利益和平衡国内各集团间的利益分配,取得较为稳定和规模相对较大的国内“获胜集合”,促成第一层次博弈均衡结果的达成。

双重博弈不仅体现在中国复关入世谈判的原则上,也体现在中国复关入世谈判的具体进程和具体部门谈判中。如在谈判初期,由于乌拉圭回合谈判伊始,世贸组织的建立尚未提上议事日程,中国复关的“入门费”主要局限于货物贸易的市场准入,尚未涉及到较为敏感的知识产权、投资措施和服务业市场准入问题。因此,在这个阶段,美欧等发达国家对中国复关谈判的关心和要价主要集中在贸易政策的透明度与统一实施、关税与非关税措施的减让、价格改革的时间表和选择性保障条款等5个中心问题上。这些问题大多是关于中国贸易管理体制方面的,未全面触及到中国国内宏观经济政策和外汇政策,且与当时中国改革开放的步伐较为一致。这种要价是中国经济发展可以承受的,理论上不会造成经济波动,不会影响中国经济整体发展态势,从而不会过度冲击国内相关经济利益集团,不会遇到某一利益集团的对抗和国内贯彻实施方面的巨大困难。也就是说,此次谈判中国内“获胜集合”较大,使得第一、二层次的博弈目标取得统一,此阶段复关谈判也就取得了突破性进展。

世贸组织的成立在即迫使中国复关谈判在1994年进入冲刺阶段,但由于内部协调和管理体制上的问题,结果令人沮丧,功亏一篑。在1997年江泽民主

席访美、1998 年克林顿总统访华以及 1999 年朱镕基总理访美期间双方领导人和谈判代表都拟就中国入世达成协议,但都因克林顿政府对谈判形势的误判以及未能从国会取得快车道谈判的授权而付诸东流¹⁸。与此同时,美国政府在国内外面临更大的压力,国会右翼保守势力想与克林顿政府争夺在中国入世问题上的决策权,若国会因中国迟迟不能入世而介入这一进程,将使克林顿政府在国内外政治层面陷入被动,丧失主动权;美国工商界纷纷指责克林顿政府丧失机遇,强烈要求恢复与中国的双边谈判。美国政府从自身战略和经济利益考虑,积极寻求与中国恢复谈判。以上分析充分表明第二层次博弈可以促进甚或阻碍第一层次博弈均衡结果的达成。

国家优先选择的形成取决于国内政治因素,只有通过国内政治路径(domestic politics approach)才能解释国家的目标如何受到国内压力和相互作用的约束,而此经常要受到源于经济相互依存的制约因素与机遇的影响。即谈判主体国内主要的利益集团之间的相互斗争和相互依存,决定了国内选民的权力分布和政治因素,从而间接决定了该国的优先选择。在具体谈判项目上,双重博弈理论主要是通过此路径体现出来的。如在中美谈判中,中国承诺到 2005 年把算术平均关税降到 10%,扩大农产品的市场准入;但中国坚持对原油、成品油、化肥、粮食、棉花、糖、烟草、油料等 8 种关系国计民生的重要原料和农产品保持国有专营和以发展中国家身份对农业进行补贴的资格。中国表示愿意参加信息技术协议(ITA),并承诺到 2005 年将多数信息产品降为零关税;但在电信服务特别是增值服务业上却坚持逐步开放和渐进自由化的原则,并对其进行适度保护。在两国国内都有巨大政治经济利益集团、属于敏感区域的汽车工业,一度成为谈判双方僵持不下的焦点。最终,双方做出互相让步,美国同意中国在 2006 年而不是 2005 年前将进口关税从 80%~100%降为 25%,以让中国生产商获得更长过渡期以加强竞争力;作为交换,中国承诺外国汽车生产商拥有对其至关重要的提供购车贷款权(汽车金融服务)和全程分销权。

中欧谈判亦鲜明地体现了国际谈判的双重博弈性质。中欧谈判不同于中美谈判,虽然中国在谈判桌前面对的欧盟贸易委员会是一个谈判对手,但因其是 15 个国家组成的一个集合体,所代表的并非某个或某几个欧盟大国,而是欧盟 15 个成员国家,各国不同的利益都要在协议中得以体现。因此,这就要求欧盟贸易代表团就各国的具体问题与中国展开谈判,如英国要求降低杜松子酒的关税,法国要求降低化妆品的关税,意大利则要求降低皮革产品的关税,即中欧入世谈判实际上是一种单边对多边的谈判。欧盟贸易委员会与中国谈判达

成的协议,须在欧盟各国得到批准和实施,才能体现出谈判的价值。但由于国家众多,各有独特的利益要求,以及欧盟委员会在协调成员立场方面亦存在诸多困难,使其难以或需较长时间形成一个较为确定的“获胜集合”并使成本、利益均衡分配;但在单个国家,可以通过中央政府的统一筹划、协调来谋求此种“获胜集合”和均衡分配。总之,国家多,问题多,众口难调,造成第二层次博弈的复杂性,进而使第一层次博弈难以取得均衡结果,使欧盟难以采取灵活的谈判策略,成为造成中欧谈判比中美谈判更为缓慢和艰难的原因之一。

所有这些双重博弈现象的存在,揭示出国际贸易博弈主体——国家或单独关税区政府复合博弈主体身份的复杂性。所以,研究中国复关入世的博弈过程及其性质,忽略国家内部集团或部门之间的利益差异,认不清国家复合博弈主体的特点就行不通。谈判者在关注以国家整体利益为基础的国际层面博弈的同时,也不要忽略与国内利益集团和部门的博弈,做到统筹兼顾。

罗伯特·普特南双重博弈的理论和研究方法为我们分析国际谈判确立了一个总体框架。按照这个理论,国际谈判过程总体上被分为通过与国际对手谈判以达成协议、国内批准并贯彻实施协议两个阶段。前一阶段的谈判实际上是各国谈判代表之间以及谈判代表与国内利益集团或部门之间的重复博弈。各国谈判代表之间的重复博弈体现各国国家利益诉求的表达、调适和平衡;而在一个国家之内,“没有什么利益集团会采取脚踏两只船的保护主义立场”¹⁹,谈判代表与国内利益集团或部门之间的重复博弈体现各国内部利益集团或部门利益期望值的现实修正。经过这两个层次的博弈,最终形成建立在信息不对称基础上的以国家利益“均衡”为表现形式的协议。国内能否批准和贯彻实施协议,一方面表明谈判结果能否实现,标志着谈判的命运;另一方面也是推动谈判得以进行的动力。

早在 20 世纪 90 年代初,美国研究贸易政治学的主要代表人物戴斯特勒(I. M. Destler)基于对美国贸易政策的深入分析,指出了政策制定者与国内利益集团之间竞争的关系:“对于贸易政策的新的跨党竞争带来的威胁是最大的威胁,至少在潜在意义上是如此。如果民主党事实上变成了彻头彻尾的保护主义政党,国家贸易政策就会滑向类似 20 世纪 70 年代和 80 年代早期苏联的情形。新总统不仅代表了贸易政策的连续性,而且代表了贸易政策的急剧变化。这将撼动旧贸易体制最坚实的锚——自由主义倾向的行政部门。”²⁰

有鉴于此,在国际谈判中谈判主体通过与对方代表沟通、交流争取本国利益和与国内利益集团的互动是一个问题的两个方面,缺一不可,共同推动国家

利益的实现。所以说,国家政府的谈判主体在国际谈判中特别是在国际经济贸易谈判中扮演着双重博弈者的角色。

注释:

- 1 张培田. 关贸总协定概要及规范释义[M]. 北京:中国政法大学出版社,1993:340.
- 2 尤先讯. 世贸组织法——从关贸总协定到世贸组织[M]. 上海:立信会计出版社,1997:437.
- 3 [英]伯纳德·霍克曼、迈克尔·考斯泰基著,刘平等译. 世界贸易体制的政治经济学[M]. 北京:法律出版社,1999:1
- 4 [英]伯纳德·霍克曼、迈克尔·考斯泰基著,刘平等译. 世界贸易体制的政治经济学[M]. 北京:法律出版社,1999:10.
- 5 Dani Rodrik. *Has Globalization Gone Too Far?* [M]. Washington, D. C :Institute For International Economics(IIE),1997:29.
- 6 樊勇明. 西方国际政治经济学[M]. 上海:上海人民出版社,2001:199.
- 7 尤先讯. 世贸组织法——从关贸总协定到世贸组织[M]. 上海:立信会计出版社,1997:460.
- 8 资料来源:<http://www.zaobao.com/special/newspapers/2001/09/jjckb260901.html>
- 9 资料来源:<http://economy.enorth.com.cn/system/2001/09/18/000146606.shtml>.
- 10 刘光溪. 试析中国迟入世带来的损失[J]. 世界经济调研,1997,7.
- 11 刘光溪. 碰撞 融合 发展[M]. 上海:上海人民出版社,2002:603.
- 12 Volker Rittberger(ed). *Bringing the Second Image In:About the Domestic Source of Regime Formation* [M]. Oxford:Oxford University Press, 1993:282—283.
- 13 Volker Rittberger(ed). *Bringing the Second Image In:About the Domestic Source of Regime Formation* [M]. Oxford:Oxford University Press, 1993:282.
- 14 无论个人、集体、国家、国家组成的集团、国际组织还是跨国公司,都是理性的行为体,在面对给定的约束条件时都有使自己利益最大化的倾向,这就是经济学的基本假设之一:理性经济人假设。
- 15 Robert D. Putnam. *Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games* [J]. *International Organization*,1988,42(3):430.
- 16 此处“批准”(Ratification)不仅指议会或类似机构的协定的正式批准程序,而且指利益集团、厂商等强大的国内行为者的非正式批准程序,即对其的贯彻实施。
- 17 刘光溪. 对中国复关入世谈判最新形势的基本估计及几点建议[J]. 国际经贸研究,1995.
- 18 根据美国宪法规定,美国国会会在对外贸易关系的行为中拥有首要的权利,而美国总统和行政机构在国际贸易领域的活动则要取得国会的一般和特别的授权。参见艾博特. 世界

贸易体制下的中国[M]. 北京:法律出版社,2001:32.

19 I. M. Destler. *American Trade Politics*[M]. Washington, D. C :Institute For International Economics, and NY :The Twentieth Century Fund New York, 1992:189.

20 I. M. Destler. *American Trade Politics*[M]. Washington, D. C :Institute For International Economics, and NY :The Twentieth Century Fund New York, 1992:196.

第四章

一般博弈与共赢性博弈

博弈现象是复杂多样的,而复关入世谈判可以称得上是具有代表和典型意义的一种。要透过现象认清复关入世谈判的本质,并由此探询关贸总协定和以WTO为代表的多边贸易体制及其贸易谈判所具有的博弈特征,就先要借助理论的透视力来深入分析和探究其发展的内在逻辑,获得对这类现象的总体认识。本章就是借助于博弈论的已有成果解读一般博弈现象,认识非合作博弈的内涵与类型及其形成结构与运行过程,分析一般博弈的非合作特性与有效治理,以提高博弈的效率和增加博弈的获益水平;为进一步认识复关入世谈判及多边贸易体制的博弈内涵及其政治经济学意义,为“共赢性博弈”之论点奠定基础。

第一节 一般博弈内涵的理论分析与类型划分

人类社会的发展进程中,只要有行动,不管是个人行动还是集体行动,就有决策问题,所以,决策是一个十分普遍的现象。最初人类的决策很原始,只是靠部落或氏族首领拍脑袋。随着人类行为和活动的复杂化,单靠拍脑袋进行决策就很容易产生决策失误,造成很大的损失。所以,现实的需要催生了专门服务于决策的当代应用科学——运筹学。运筹学的形成为博弈理论及其应用研究奠定了重要的基础。

一般而言,决策者决策的基本步骤为:一是确定问题,提出决策的目标;二是发现、探索和拟定各种可行方案;三是从多种可行方案中,选出最满意的方案;四是决策的执行与反馈,以寻求决策的动态最优。作为决策工具,运筹学就

是针对管理主体需要解决的问题,从系统的观点出发,通过建立模型,以整体最优化为目标,运用数学方法,统筹规划,提出最优化决策,即就组织系统的各种经营作出最优决策。作为决策工具箱,运筹学既包括决策理论和方法,也包括有针对性的特殊工具。前者是处理与决策相关信息的方法和原则,后者就是针对某类特殊问题的专用工具。如规划论(包括线性规划、非线性规划、整数规划和动态规划),主要用于处理各种条件和结果存在某种对应关系的问题;图论是网络技术的基础,用于解决很多工程设计和决策的最优化问题,如此等等。另外,这类专用工具还有很多,包括决策论、对策论、排队论、存储论、可靠性理论等,分别用于解决相应类型问题的最优化问题。运筹学的这些工具用来整合决策者所获得有关决策对象的信息,提出最优方案。决策者在运筹学的指导下,就能够得到最符合自己要求的行动方案,即最佳决策。通过有效实施这个决策,决策者就能够最有效地达到自己的目的,实现自己的利益。

问题是当针对同样的决策目标,多个决策者都要作出决策、都希望取胜的时候,即存在决策之间的利益竞争的时候,一个决策者的选择就必须考虑其他决策者的选择,而其他决策者的选择也要考虑这个决策者的选择,这就不仅仅是对物的决策,而涉及到灵活的决策者之间的互动。这个决策者的结果(支付)不仅取决于这个决策者的行动选择(策略选择),同时也取决于其他决策者的策略选择。这类具有竞争性的决策主体就由单个变成了多个,决策的解也就由单纯一个方案变成了多个方案的集合,单独决策也就变成了两个或两个以上行为主体决策互动、互促与互存的策略选择,即博弈。

所谓博弈也就是游戏的意思,英文就是 Game¹,其基本内涵是:“一些个人、队组或其他组织,面对一定的环境条件,在一定的规则下,同时或先后,一次或多次,从各自允许选择的行为或策略中进行选择并加以实施,并从中各自取得相应结果的过程。”² 所以,博弈不仅仅是游戏,游戏还只是博弈现象存在的抽象状态,真正的博弈是一种广泛存在于政治、经济、军事、外交、国际关系、政策制定、公共安全等领域的决策协同现象。

“运用数学方法研究处于利益冲突的双方在竞争性活动中制定最优化的成功策略的理论”³,或者说,研究“决策主体的行为发生相互作用时候的决策以及这种决策的均衡问题”⁴的理论就是博弈论。可见,博弈论的研究对象是博弈现象,范围涉及经济学、政治学、军事、外交、国际政治、公共选择和犯罪学等诸多领域;博弈论的研究目的是寻求博弈现象的规律,以指导人们的博弈实践和管理各种博弈对局,为某博弈方或各博弈方谋福利。

通俗地讲,博弈论主要是研究决策主体的行为在直接相互作用时,人们如何进行决策以及这种决策如何达到均衡的问题。为了更好地理解博弈和决策的关系,可以设想一下,一个石匠的决策和一个拳击手的决策会有什么区别。当前者考虑怎样开凿石头的时候,其“对象”是静态的、被动的和中立的,不会对其策略产生回应或对抗。然而,当后者打算攻击对方要害的时候,不仅他的每一步都会招致抵抗,而且还面临着来自对方的主动攻击,他必须克服或是回避这些抵抗和攻击。

值得一提的是,博弈论作为一种关于博弈现象的特殊理论,自己独成一体,既不是数学的分支也不是经济学的分支。虽然博弈论多以多元函数为主要内容的方程、方程组矩阵等作为博弈问题理论概括的表现形式,依靠数学为工具解答最优解,多以集合等方式表达博弈的解,即用数学的语言表达研究对象和研究结果,如由约翰·纳什于1951年发表在数学杂志上的非合作博弈论的奠基之作——《非合作博弈》。但博弈论不是数学,数学只是博弈研究的工具。同样,虽然1994年的诺贝尔经济学奖因他们在非合作博弈均衡理论方面的先驱性贡献而同时授予了约翰·F. 纳什、约翰·C. 海萨尼和莱茵哈德·泽尔腾三位博弈论专家,但是,博弈论并不是经济学的一个分支,经济博弈论只是博弈方法应用于经济学研究的结果,博弈论在其中只扮演了工具的角色。

虽然人们在很久以前就已经意识到博弈现象的存在,而且在实际中进行了精妙的运用,如中国历史上出现的围魏救赵、暗渡陈仓、狡兔三窟和先发制人等战争事例,但是,研究博弈并形成较为系统的博弈理论则是近现代的事情。博弈研究的发展是沿着对博弈结构要件的不同可能情况下的博弈结果探索的轨迹进行的。第二次世界大战中对博弈论的实践,启发了人们对博弈问题进行研究的兴趣,促使人们研究有关博弈的理论,于是掀开了博弈理论研究的第一页。1944年由冯·诺依曼和奥斯卡·摩根斯特恩合作撰写的《博弈论与经济行为》一书,探索的是存在“有约束力协议”的博弈,建立的是一种标准型、扩展型和合作型的博弈模型,因而他们的理论被称为合作型博弈论,标志着现代博弈理论的初步形成。到20世纪50年代,合作博弈论发展到顶峰,“讨价还价”模型与合作博弈中的“核”的概念代表了合作性博弈论研究成果的最高境界。随后,随着博弈主体理性假设由集体理性向个体理性的转换,人们对博弈论的探讨进入到对同时决策的非合作博弈的探讨。这个时期,纳什开创性的论文《 n 人博弈的均衡点》(1950年)和《非合作博弈》(1951年)给出了纳什均衡的概念和均衡存在定理,奠定了以纳什均衡为核心的非合作博弈论的理论基础。再加上这个时

期定义的“囚徒困境”，基本上奠定了现代非合作博弈论的基石。进入 20 世纪 60 年代后，泽尔腾(1965 年)对博弈秩序的另一未知领域——不同时决策进行了研究，探讨了其他条件不变、只是博弈秩序变为不同时博弈情况下的纳什均衡问题，提出了“精炼纳什均衡”概念。海萨尼(1967~1968 年)则把不完全信息引入博弈论的研究。进入 20 世纪 80 年代，包括克瑞普斯和威尔逊在内的几个比较有影响的人物，继续进行了关于在不完全信息条件下博弈解的研究，并于 1982 年合作发表了关于动态不完全信息博弈的重要文章。这样，针对博弈各要素可能存在的情况以及它们与其他要素组合不变条件下的博弈解都进行了探讨，博弈论也就完成了自己的理论建构。由于非合作博弈论存在的前提条件与市场经济和其他社会现象的现实比较吻合，可以用来解读市场经济条件下的各种经济、政治和社会问题，有利于寻找该类问题的解决方案。所以，非合作博弈论在当今社会中的应用更加广泛，成为博弈论主流。本书所指的博弈除特指的合作博弈或者高效博弈或者共赢性博弈外，均指的是低效的一般博弈和非合作博弈。

根据不同的标准，博弈可以有不同的划分：

第一，根据博弈主体的理性和基本行为逻辑，划分为合作博弈和非合作博弈。博弈之间的差别主要表现在博弈主体相互作用时，能否达成一个“有约束力的协议”。如果有，则博弈就是合作博弈；反之，则是非合作博弈。“‘合作博弈理论’和‘非合作博弈理论’正是博弈论最基本的一个分类。”⁵而“合作博弈强调的是团体理性(collective rationality)，强调的是效率(efficiency)、公正(fairness)、公平(equality)⁶”，虽不居主流但却具有特殊而且重要的价值。

第二，根据博弈中博弈主体的多少，可以将博弈分为单人博弈、双人博弈和多人博弈。一般来讲，博弈主体越少，则问题越简单，越容易求解；反之，博弈主体越多，则问题就越复杂、越难解。

第三，根据博弈中各博弈主体可选策略的数量，可把博弈分为有限策略博弈和无限策略博弈两类。前者是可选择的博弈策略为有限个的博弈，后者则是博弈策略选择为无限个的博弈。

第四，根据各博弈主体的总得益情况的不同，可以将博弈分为“零和博弈”、“常和博弈”、“变和博弈”三种类型。如果不管各博弈主体如何决策，最后各博弈主体的总得益为零，则这种博弈为“零和博弈”；如果不管各博弈主体如何决策，最后各博弈主体的总得益是非零常数，则这种博弈为“常和博弈”；如果不管各博弈主体如何决策，最后各博弈主体的总得益为不确定的常数，则这种博弈

为“变和博弈”。“常和博弈”是“变和博弈”的一个特例。

第五,根据各博弈主体选择和行动的先后次序,博弈可以分为静态博弈、动态博弈和重复博弈(详见本章第四节的有关内容)。静态博弈是指博弈中博弈主体同时行动或虽非同时行动但后行动者并不知道前行动者采取了什么具体行动的博弈;动态博弈是指博弈主体的行动有先后顺序,且后行动者能够观察到前行动者所选择的行动;重复博弈就是同一个博弈反复进行所构成的博弈。

第六,根据博弈主体对有关其他博弈主体(对手)以及博弈进程信息掌握情况不同,博弈可以划分为完全信息博弈和不完全信息博弈。完全信息博弈是指每一个博弈主体对所有其他博弈主体(对手)的特征、战略空间、支付函数以及博弈进程有准确把握的博弈;否则,就是不完全信息博弈。

总之,博弈是一种利益有牵连的各方之间的决策协同现象,根据不同的标准可以划分为不同的种类。博弈论就是研究博弈现象,以期把握其规律,利用其规律为部分人或全部人谋福利的理论。

第二节 一般博弈形成的基本前提与理性分析

博弈现象表面上是决策主体决策之间的对决,其实是由决策引起的主体行动之间的对决,根本层次上是博弈主体利益诉求的搏斗与较量,因为博弈主体由决策引发的行动结果直接对应着主体的利益。

最大限度地实现自己的利益是每个博弈主体的目标追求,这是博弈现象出现的第一个前提。“除非一个集团中人数很少,或者除非存在强制或其他某些特殊手段以使个人按照他们的共同利益行事,有理性的、寻求自我利益的个人不会采取行动以实现他们共同的或集团的利益。”⁷ 同样,一般博弈主体关注的是自己的得益而非整个博弈的社会总得益。每个决策主体的行动都以自己的存在为前提。反过来,每个决策者的决策也都以维护和扩展自己存在的相关条件为优化的价值取向,力图使自己每次行动的结果有利于自己存在条件的改进,毕竟“任何人类历史的第一个前提无疑是有生命的个人的存在”。⁸ 如果博弈主体没有了自己的利益载体即博弈目标,各博弈主体也就失去了博弈行动的动力。

博弈行动的利益载体即博弈目标存在某种关联是博弈现象出现的第二个前提。由于博弈主体目标存在着关联性,一个主体由其目标决定的决策或行动对其他主体的决策和行动产生影响,也就对这些主体的利益构成影响,从而触

发这些主体争取自己利益的机制,各主体进入一个通过决策相互作用的博弈行动状态。所以,博弈主体目标之间存在的某种关联是由单独决策转变成博弈的机制前提,是演绎博弈主体运筹帷幄、决胜千里的宏观框架和逻辑前提,它的存在形式可以是隐形的也可以是有形的。

如果拿奠定非合作博弈论理论基础的经典模型“囚徒困境”加以剖析,就更能说明问题。囚徒困境讲的是两个小偷作案后被警察抓住、分别被关在不同的屋子里审讯的故事。警察告诉他们:如果两人都坦白,各判刑 8 年;而如果双方均不承认有罪,因警察找不到其他证明他们以前违法的证据,则只能对他们的小偷行为进行惩戒,各判刑 1 年;如果双方都与警方合作共同招认,各被判刑 5 年;如果一方与警方合作,招认并供出自己与对方以前所做违法之事,而对方不招认,招认方将不受重刑,无罪释放,另一方则会被判重刑 10 年。经过一段时间的沉默以后,结果是两个小偷都选择了坦白。

很显然,这个博弈模型中的两个博弈主体——小偷,都有尽可能不被监禁的最大利益诉求,同时,警察对他们执行的政策无形中又成了他们目标追求的潜规则,把两个小偷本来彼此独立的选择连到一起,每个小偷的选择结果都与对方的选择有关。甲小偷在不知道乙小偷选择坦白还是抵赖的情况下,如果乙选择坦白,甲的最优选择是坦白,而不是抵赖,因为抵赖意味着甲将被重罚监禁 10 年。如果乙选择抵赖,坦白仍然是甲的最优选择,而不是抵赖,因为抵赖意味着仍然要被监禁 1 年,显然比坦白可获无罪释放的最高追求要低得多。因此,不管乙做什么样的选择,甲选择坦白总比选择抵赖要好。就是说,不论乙做什么样的选择,坦白就是甲的惟一最优选择。同理,乙也面临类似的困境,在不知道甲的选择的情况下,惟一理性最优选择也是坦白。其实,局外人都明白,双方选择抵赖才是对双方最有利的选择,当然,这是以小偷的最大目标追求为评判标准的,满足博弈现象产生的第一个条件。但是,为什么实际过程没有产生使得双方利益最大化的结果呢?原因就是约束双方行动的游戏规则使得个人行为走了形,表面上看来就是个人理性与集体理性产生了矛盾。如果警察不是为了促使双方招供而制定诱使招供的规则,而采用鼓励抵赖的规则,那么,结局肯定是不一样的。当然,这是不可能的,警察只能执行迫使罪犯招供的游戏规则,在罪犯个体理性与集体行动逻辑的悖论中达到解决问题的目的。

无论何种博弈都有一定的博弈规则,不过是规则的约束力度有差别和不同而已,这也是博弈存在的一个前提条件。这些规则起到约束各博弈主体行为的作用,通过规范各博弈主体的行为协调各博弈主体的行动,使个体行动质变为

集体行动。有什么样的博弈规则,也就有什么样的集体行动模式、什么样的博弈结构、什么样的博弈结果。博弈规则就是博弈的生产函数,决定了博弈结果的大小,即博弈效率;也决定了博弈个体的得益大小,所以,博弈规则也是博弈的分配函数。

因此,从学理的角度看,单纯强调博弈方之间的搏杀与斗争是片面的。博弈参与主体都是有理性的、以自己利益最大化为目标的行为体,这是在个体层面上博弈个体行为的先天本性;在整体层面上,各博弈方的整体行动规则为每个博弈参加者新增加了行为的约束条件,通过诱导博弈个体的牟利本性规范着各博弈方在这个博弈格局下的行为方式;而行为方式的定格就意味着博弈展开的方式以及由此引起的博弈可能实现的成果大小,即决定了集体行动成果的生产方式和效率大小。反过来,也就决定了每个博弈者实际能够实现收益的最高限额。所以,表面上反映为以谋求自己利益最大化理性的多个决策主体独立决策的博弈现象的本质并不是单纯的决策对博,而是隐藏在决策背后的集体行动,博弈的最终结果是由博弈规则约束下的个体共同创造的成果的最终大小决定的,而这个成果的大小又是由博弈规则决定的整体行为方式决定的,确切地说,就是由博弈规则决定的生产函数决定的。总之,博弈现象实际上是各博弈主体在一定规则框架下谋取自己得益的行动,本质就是联合创造博弈结果的集体行动。

第三节 一般博弈结构的基本要素与功能分析

所谓结构,就是研究对象的组成要素以及它们彼此之间的组合关系。这个概念一般用于表达具体的可见物体组成部分的空间排列次序,后来用于表示一切事物的要素组成及其相互关系。一般博弈的结构就是博弈的组成要素以及这些要素彼此之间的组合关系。关于博弈组成结构的观点很多。有人认为博弈“包括参与人、行动、信息、战略、效用、结果和均衡,其中,参与人、战略和支付是描述一个博弈所需要的最少的要素,而行动和信息是其‘积木’。参与人、行动和结果统称为‘博弈规则’。博弈分析的目的是使用博弈规则预测均衡”⁹。有人认为博弈包括“博弈方数量、策略的内容和数量、得益的特征、博弈过程的特征、信息结构和博弈方的行为逻辑特征等几个方面”¹⁰。还有人根本不论述博弈的结构,而是把博弈的组成要素及其相互关系作为潜在前提,在行文中论述。不管这些论述怎样不同,但是都已经论述到博弈结构的相关问题。就笔者看

来,博弈的结构应当包括有利益联系的博弈主体、博弈规则、博弈策略、博弈信息、博弈得益、博弈结果 6 个方面。

一、有利益联系的博弈主体

博弈主体是指一个具体的博弈中参与决策的决策主体,可以是个人,也可以是企业、国家或其他各种具有独立决策能力的组织(如 OPEC、EU、NATO 等)。博弈主体根据自己就某个具体事件的利益诉求作出符合自己需要的决策,是博弈活动的启动者和承担者。作为博弈活动的承担者,博弈主体具有一定的资格要求,具体来讲主要包括以下几个方面:

1. 所有博弈主体都是理性的。所谓理性,就是“以个人利益最大化为目标,且有准确的判断选择能力,也不会‘犯错误’”。¹¹这种要求可能不现实,与现实相差甚远,任何博弈主体只要将其收益最大化作为策略选择的价值取向就够了。实际上,理性的概念是从西方经济学中借来的,秉承了西方文化的传统,作为理论探讨这种假设是无可厚非的。

2. 每个博弈主体“必须有可供选择的行动和一个很好定义的偏好函数”。¹²偏好函数就是目标函数、收益函数,是指在特定的策略组合下,博弈主体所能得到或期望得到的得益水平。这才是博弈中博弈主体真正关心的东西,也是博弈主体参与博弈的根本目标和动力。如果在一次博弈中,博弈主体无法获得或无法期望获得自身得益,它就不会参与这种博弈;即使参与,如果这种既有的利益分配格局不作改变的话,它也会中途退出。在现实生活中,目标函数往往表现为收入、利润、损失、风险或社会福利等。

3. 所有博弈主体之间通过博弈活动具有某种相互作用、相互影响的内在联系。比如,中国的复关入世就使得中国通过 WTO 与其成员建立起一种联系。在两个毫无联系的决策主体之间是不存在博弈的。

4. 博弈主体还必须“能够独立决策,独立承担博弈结果”。¹³也就是说,博弈主体必须具有法人资格和法律上的行为能力,能够对自己资源具有全权支配权,具有承担博弈后果的能力,能够自主地决定是否参与博弈,不受外来力量的强制。

二、博弈规则

博弈主体进行博弈时实际上是在一定的博弈规则下进行的,这种规则可以是明文规定的,也可以是习惯、惯例等潜规则。前者如“囚徒困境”中警察公布

的对小偷的惩罚规则和多边贸易体制的谈判程序以及规范国际贸易的规则等；后者如战争博弈中的解除对方武装，外交博弈中的利益增进原则，市场主体之间博弈的市场经济规则等。这些规则基本上就是评判博弈主体博弈成败的标准，是引导博弈主体行为的杠杆。有些学者把博弈规则看成是博弈信息中的共同知识，笔者总体上认同这种看法。但是，博弈规则又不是简单的共同知识，其对博弈的作用已经远远超出了普通的共同知识。所以，为了强调博弈规则的重要性，笔者把它单列出来作为与博弈主体同等重要的一般博弈构成的基本要素。

三、博弈策略

所谓博弈策略，就是指博弈主体根据自己的情况所作决策的内容，也就是行动方案。比如，在“囚徒困境”博弈中，坦白或抵赖都是囚徒的策略。博弈策略反映的是博弈主体为实现自己的利益而选择的行动方式、方法，这种方式、方法是为博弈目标的实现服务的，同时也反映了自己所拥有的实现目标的资源水平。博弈主体可以选择的全部策略的总和就是博弈主体的策略空间。在任何情况下，一个博弈主体都要因时而动，使得自己的策略选择与实际情况相符合。在一个具体的博弈中，所有博弈主体所实际选择的策略就构成一个策略组合，也就是均衡。在一定程度上，博弈就是试图实现这种策略组合的过程。从总体上看，在博弈结构的其他要素一定的前提下，各博弈主体的博弈策略选择实际上就是博弈成果的分配方式选择，决定了各博弈主体得益的多少。

四、博弈信息

博弈信息是指博弈主体对自身所处环境的了解和认识，包括对整个博弈格局的认识、对其他博弈主体特征和行动的认识、对博弈主体在每个博弈结果下得益情况的把握、对博弈过程的把握、对潜在的共同知识的把握等。博弈主体应当对整个博弈的组成、博弈结构及其变化有着整体的把握；对其他主体追逐的目标、策略特点以及行为方式有细致的把握；应当对一些潜在的信息进行准确的读取。做到这些，就有利于博弈主体取得信息优势，有效维护和争取自己的利益。

需要特别指出的是，博弈主体特别应当对每个博弈结果下的得益情况有个清醒的把握。得益就是各个博弈主体从博弈中所获得的利益，它是各博弈主体追求的根本目标，也是他们衡量是否参与博弈行动和评判博弈得失的主要依

据。对这个关键信息的把握关系到博弈主动权的把握,关系到对博弈进度的控制,关系到自己博弈效率的评估以及所采取的相应策略选择,关系到整个博弈全局的结果。所以,博弈主体应当高度重视有关得益信息。另外,把握博弈过程的信息对参与动态博弈的博弈主体特别重要。动态博弈的最主要特征就是博弈主体的决策有先后,而不是同时决策。后行动的博弈主体都能看到在他行为之前博弈主体的行动内容和特点,对博弈的进程或历史有完美的把握。这些信息是后者进一步行动的基础,所以,充分把握有关博弈进程的信息对博弈主体取得收益至关重要。

共同知识作为一种基本知识,是一种不言而喻的背景知识,是圈内的人都了解的知识。但是,在现实的许多博弈中,即使所有博弈主体“共同”享有某种知识,每个博弈主体也许并不知道其他博弈主体知道这些知识,或者并不知道其他博弈主体知道自己拥有这些知识。这种误判或者忽视就可能给博弈主体带来意想不到的损失或出人意料的收获。所以,对于这种特殊信息,博弈主体应当引起高度重视。以奇胜,以正和,乃兵家常道。这种潜在信息引起的信息不对称往往对博弈主体的得益产生意想不到的影响。

五、博弈得益

博弈得益是博弈结构的一个极其重要的部分,其内容包括各博弈主体的得益和所有博弈主体的总得益两部分。前者是在每个具体博弈中各个博弈主体的得益;后者是一个博弈中所有博弈主体得益的总和。前者是博弈主体策略选择的结果,标志着博弈主体的博弈效率,也是博弈主体参与博弈的动力;后者是各博弈主体共同努力的成果,标志着博弈的效率。在现实生活中,博弈主体的得益是博弈规则赋予的。

六、博弈结果

博弈结果是各博弈主体的共同行动所产生的所有可能情况,包括行动组合、策略组合和收益组合,是整个博弈的总决算。博弈均衡是指所有博弈方最优策略的组合。博弈均衡是维系博弈结果长期稳定的前提条件;否则,只要有一个博弈主体改变自己的行动,就会引起其他博弈主体行动的改变,导致博弈结果的改变。因此,博弈结果通常是指在博弈均衡条件下的结果,博弈结果和博弈均衡基本上是等价的,也就是说,只有处于博弈均衡的博弈结果才是可靠和稳定的。在一次博弈中,没有博弈结果的博弈是不存在的;否则,博弈就失去

了意义。同样,没有博弈的博弈结果更是难以想像的。因此,博弈结果也是构建博弈关系不可缺少的重要因素之一。

博弈的这6个要素中最主要的是博弈主体、博弈规则和博弈信息,构成博弈结构的核心要素,其他的要素都是在这3个要素的基础上衍生出来的。博弈主体依据博弈信息、按照博弈规则追逐自己的得益,最终得到博弈的结果,生产出博弈总得益,并分配成各个博弈主体;博弈进行的过程也就是在信息收集的基础上展开博弈策略选择的过程,而策略选择的结果很大程度上也就决定了博弈结果。这样,博弈的这些要素相互作用、相互影响,共同构成博弈的结构。

第四节 一般博弈进行的过程模式与次序分析

博弈的过程是有始有终的,其过程的发展、延伸和终止都是由博弈主体决策的交替与延续决定的。根据博弈中博弈主体决策是同时还是先后以及是否有重复,博弈可以分为静态博弈、动态博弈和重复博弈3类。本部分对这3类博弈的过程分别进行研究,以掌握不同类型博弈的实际进程,并在此基础上掌握博弈结果分析的方法。

所有博弈的基本组成单位都是博弈主体的决策,要进一步了解博弈性质必须深入了解决策主体的决策模式。一般理想的决策要经过以下几个步骤:

一是决策环境认定,也就是对决策约束条件的分析和认定。每个决策主体都要对自己现在的状态、资源状况以及有关力量的组合等进行分析认定,尽最大可能收集有关信息。

二是选择目标。依据环境分析认定的形势,以自己的实际情况为基础就决策对象选定自己的行动目标,为整体决策指明方向。

三是探求方案。利用运筹学等决策工具对环境信息和自我条件进行整合,建立已知条件和决策目标之间的联系,选出各种实现目标的方案。

四是最后抉择。决策层依据一定标准,综合权衡,最终选出实现目标的最优方案。

经过这几个步骤进行决策的模式又称为古典决策模式,是比较理想的决策模式。从理论上讲,完全理性的决策主体决策需要经过这些步骤,博弈主体决策也应该经过这些步骤,只是在环境分析部分可能要更加注意决策对手的有关信息,做到知己知彼。

现实中的决策都对古典决策模式进行了不同程度的修正,所采用的决策

模式一般有3种:有限理性决策模式(或称次佳理性决策模式)、组织过程决策模式、政府政治决策模式。这就是艾利森决策三模式。有限理性决策模式是指“以有限合理代替完全合理,以满意原则代替最佳原则。在经过基本的决策程序后,决策者按顺序对可供选择的方案逐一审视,直至找到一个符合最低要求的方案,即满意的方案为止”。组织过程决策模式是指“通过政府的各个部门提出不同意见,最后作出选择”的决策模式。政府政治决策模式是指“政府各部门领导人所代表的利益各不相同,最后决策是竞争、妥协和选择的结果”。¹⁴

对于静态博弈来讲,整个博弈过程经历时间很短,功夫主要花在博弈开始前的环境分析、目标选择和探求方案上。博弈开始后,各博弈主体同时拿出自己的决策,博弈结果瞬间定局。即使各博弈主体“决策的时间不一定真正一致,但在他们作出选择之前不允许知道其他博弈主体的策略,在知道其他博弈主体的策略之后则不能改变自己的选择,从而各博弈主体的选择仍然可以看作是同时作出的”。¹⁵

对于动态博弈来讲,各博弈主体决策不仅有先后次序,而且后决策的博弈主体在自己决策之前,可以看到其他博弈主体的决策内容,甚至还包括自己以前的决策内容。动态博弈中各博弈主体决策有先有后的决策次序特点,必定造成博弈主体之间某种不对称性,促使各博弈主体把决策历史作为自己决策校正的坐标。先行决策的博弈主体尽可能利用先行之机获取先行优势,而后行者则尽可能根据先行博弈主体的决策作针对性对策以获得补偿得益,由此引起先行博弈主体决策时要提前考虑到后行博弈主体的反应。所以,动态博弈是在博弈历史参照下的连续博弈,博弈的最终结果是多次连续博弈累计的结果。

重复博弈实际上就是同一个博弈反复进行所构成的博弈过程。构成重复博弈的一次性博弈也称为原博弈,大多数重复博弈的原博弈都是静态博弈。这种博弈是由同样一些博弈主体在几乎完全相同的环境和规则下重复进行的,这就改变了原博弈条件下的信息结构,使得各博弈主体都能够总结前面博弈的经验,为优化原博弈条件下的博弈结果留下了充足的空间,使零和博弈可能变为常和博弈。总之。这种博弈中各博弈主体决策的信息更加透明,参照系变成了几乎完全一样的博弈,随着博弈次数的增加,一般博弈的非合作性质可能改变为合作博弈。

第五节 一般博弈得益的“纳什均衡”分析

无论是静态博弈、动态博弈还是重复博弈,就博弈得益的现实来看,如果根据博弈主体的各自得益情况,博弈结果具体存在以下几种可能:一是各博弈主体都能获益,且获益基本相等或有一定微小差异;二是各博弈主体都能获益,且获益存在较大差异;三是部分博弈主体获益,其他博弈主体受损,但获益方的得益之和大于受损方受损之和;四是部分博弈主体获益,其他博弈主体受损,但获益方的得益之和小于受损方受损之和;五是部分博弈主体获益,其他博弈主体受损,且获益方的得益之和等于其他博弈主体受损之和,即零和博弈;六是各博弈主体都受损,无任何收益可言,即通常意义上讲的“同归于尽”或“两败俱伤”。

显然,在以上6种博弈结果中,无论是从单个博弈主体得益还是从各博弈主体总得益来看,第六种博弈无任何效率可言,是一种“双输”(两者之间的博弈)或“共输”(三者或三者以上博弈)的博弈,是最不理性的一种博弈结果,“囚徒困境”即为此类博弈的典型代表。第四种和第五种博弈实际上是一种“低效率”博弈,集中体现了个体理性与集体理性之间的矛盾和冲突,即如果每个决策主体都理性地以实现自身得益最大化为最优目标的话,结果必然导致集体总得益的不理性,别说最大化,就是零值都保不住,甚至可能为负值,因而也不是一种理想的博弈结果。第一、二、三种博弈才是真正富有价值的“高效率”博弈。其中,第一种博弈是一种“双赢”(两者之间的博弈)或“共赢”(三者或三者以上博弈)的博弈,即实现集体总得益最大化的同时,也实现了单个决策主体得益的最优,是最理想的博弈结果。第二、三种博弈的利益分配虽然不如第一种博弈公平和公正,但这恰恰反映了博弈主体博弈能力上的差异,因为博弈均衡的结果一般稍微有利于强者;反之,尽管弱者也同意并接受这种均衡结果,但这种同意和接受可能更多地源自于强者对弱者施加的压力或威慑¹⁶。事实上,这种均衡一般使弱者相对于强者来说获益较少,甚至受损。但如果不接受,则可能意味着更大的损失。因此,对于弱者来说,这种均衡结果仍然是最优的,他们仍然会接受。再进一步讲,弱者如果不参与这种博弈,很可能连这种博弈所获得的不平衡利益都难以捞到。这种情况类似于当前世界经济领域中发展中国家参与经济全球化的境遇,即参与有利益获取,同时也有利益丧失;不参加就可能面临被边缘化的危险。在现实生活中,第三种博弈恰恰说明,对于博弈能力非常弱的博弈主体来说,这种使其利益受损的博弈结果无疑更多地增加了其生存的

压力,但毕竟又增加了博弈主体的总得益,符合人类社会发展和进步的一般规律,即只要是保证人类社会总体福利水平不断提高和改善的事物就是积极、科学和合理的,即使有部分缺憾,这些事物也应得到人们的支持,而不是反对。因此,第二、三种博弈仍是高效率的博弈。

从理论上讲,无论哪种博弈的最后结果都是纳什均衡解。1950年和1951年纳什发表了非合作博弈论方面的两篇论文,定义了非合作博弈及其均衡解,并进一步证明了均衡解的存在。纳什均衡是指在有多个博弈主体的博弈中,如果给定其他博弈主体策略,每个博弈主体都要选择自己的最优策略,所有博弈主体选择的策略一起构成一个策略组合。这样一种包含所有博弈主体最优策略的策略组合就是纳什均衡。也就是说,在给定别的博弈主体策略的情况下,没有任何单个博弈主体愿意选择改变自己现有的最优策略,从而使所有博弈主体都愿意保持这种均衡,换句话说就是“给定别人不动的情况下,没有人有兴趣动”¹⁷的一种博弈主体最优策略组合。也可以把纳什均衡看成所有博弈主体事先达成一项能够自动实施的协议:给定别人遵守协议的情况下,没有人有积极性偏离协议规定的自己的行为规则。换句话说,如果一个协议不构成纳什均衡,它就不可能自动实施,因为至少有一个参与人会违背这个协议,不满足纳什均衡要求的协议是没有意义的。

可见,博弈的结果就是在自觉自愿的基础上各个博弈主体选择的一种最优策略组合构成的纳什均衡解。然而,必须明确的是,“纳什均衡”仅仅是指所有决策主体最优策略的组合,绝非是每个博弈主体得益最大和所有决策主体总得益最大的策略组合(即帕累托最优)。事实上,“纳什均衡”往往代表的是在每个博弈主体得益最大化的策略组合无法实现的情况下所选择的一种“次优”或“次佳”策略组合。也就是说,对每一个决策主体来说,“纳什均衡”是一种“不得已而为之”的策略所组成的集合。但是,这也同时说明,“纳什均衡”并不是一成不变的,而是动态、可改变的,在不同的博弈条件、博弈环境以及博弈规则下,“纳什均衡”完全存在与“帕累托最优”重合的可能,即博弈的结果是每个博弈主体最优策略的集合,同时在这个最优策略组合下每个决策主体得益最大、所有决策主体的总得益也最大。

第六节 一般博弈主体的个体理性与集体理性的悖论分析

博弈建立的理念和市场经济的理念相似。市场经济假设市场主体(即企

业)符合“理性经济人假设”,以追求自己的利益最大化为目标,政府扮演“守夜人”角色,维护市场经济的秩序。企业在“看不见的手”这种市场机制的调节下展开以争取自己利益最大化为目标的充分竞争,结果这种竞争也就造成了物资财富的极大丰富和 market 价格的降低,为国民物质和文化生活水平的提高提供基础,从而也实现了社会利益的最大化。

博弈成立的一个前提就是假设博弈主体具有完全理性,以追求自己的利益最大化为行为准则,极力通过策略的竞争谋求自己利益的最大化,博弈规则扮演市场经济秩序及其保证者即政府的类似角色,为博弈主体由内在利益冲动所驱使的竞争行为提供外在约束,使博弈在一定规则的框架下进行。而且,博弈结构里面没有类似市场机制的要素,完全靠基于信息在博弈主体中的不同分布的策略博弈实现利益在博弈主体之间的分配。可是,由于信息的不对称分布,博弈结构的运行、博弈主体的理性行为也不一定导致整体利益的最大化,也就是说,不一定导致整体理性。这会导致一般博弈出现两种类型低效博弈。

一种情况是,不同博弈的效率不同,许多博弈的生产效率还有可以挖掘的潜力,并没有实现社会利益的最大化。根据博弈的社会总得益衡量,有的博弈是“零和博弈”,有的博弈是“常和博弈”,而有的博弈是“变和博弈”。不管各博弈主体如何决策,“零和博弈”的最后总得益总为零,即一个博弈主体的所得就是其他博弈主体的所失;“常和博弈”的最后总得益为不是零的常数;“变和博弈”的最后总得益为不确定的常数。其中,变和博弈的社会总得益随着策略组合的变化而发生变化,某些具体博弈的社会总得益有可能还不是最大的,没有给社会带来最大化的福利,一定程度上存在博弈的低效问题,与总得益最大化的集体理性要求背道而驰。

另外一种情况是,由于受到其他博弈主体的牵制,博弈主体自身实现的得益也不是最大化的,也就是说,有些博弈也出现了理论个体理性与现实个体理性的悖论,个体在博弈规则的制约下无法实现个体利益的最大化。例如,在著名的“囚徒困境”博弈中,“纳什均衡”是两个囚徒都选择“坦白”,而不是“抵赖”。那么,两个囚徒都共同选择“抵赖”的“纳什均衡”为什么无法实现呢?因为在两个囚徒互不知道对方做出什么样的决策的情况下,任何一方选择“坦白”总比选择“抵赖”要优、要保险。但是,如果对囚犯博弈规则稍作修改,允许两者“共谋”或“串通”,即在两者之间建立一个信息沟通机制,则“纳什均衡”将改变成两个囚徒都选择“抵赖”。显然,无论从个体得益还是从双方总得益来看,新的抵赖“纳什均衡”要比原来的坦白“纳什均衡”更好,效用更大,效率更高。最佳的结

果都不是同时坦白,而是都不坦白。两个囚徒都以自己的利益最大化为决策原则,结果是都无法实现自己的最大利益,甚至连较大的利益都无法实现。个体利益的追求却得到了一个适得其反的结果,理论个体理性与现实个体理性的悖论摆在人们面前。现实中作为一种博弈类型,个人得益与社会总得益正相关的例子也很多,对个人得益的改进就有利于整个社会,这种例子在现实生活中也具有相当的普遍性。下面不妨举一个公共资源开发利用的例子来进一步论证。

某村庄有 n 个农户,该村有一片大家都可自由放牧羊群的公共草地。由于这片草地的面积一定,因此草地所产草的数量只能供一定数量的羊吃饱。如果此草地上所放牧的羊的实际数量超过某个限度,那就会导致所有的羊都无法吃饱。相应地,羊的产出(毛、皮、肉的总价值)就会减少,甚至只能勉强存活或饿死,也就不产出或负产出。假设这些农户在夏天才到公共草地放羊,而每年春天决定养羊的数量,则可看作各农户在决定自己养羊的数量时是不知道其他农户的养羊数的,即各农户养羊数的决策是同时作出的。再假设所有农户都清楚这片公共草地最多能养多少羊和在草地上羊的总数的各个水平下每只羊的产出,这就构成了 n 个农户之间关于养羊数的博弈,而且是一个静态博弈。在限定条件下,每个农户独立决策的倾向就是尽可能地多养羊,当各农户把自己的决策付诸实施时,就会导致草地处于过度放牧状态。这样就浪费了资源,各农户也就无法得到最好的效益,造成与自己的初衷正好相反的结果。之所以在公共资源利用方面会出现这样的悲剧,原因在于每个利用人出于自己利益最大化的目的,认为自己加大利用力度而其他人不加大利用时,那么自己就得利;自己加大利用力度而其他人也加大利用时,自己也不吃亏。最终结果是所有人都加大利用资源的力度,以至于超出了资源所能承受的水平。这时候的纳什均衡就会降低资源的最佳产出水平,甚至引发资源衰退,从而导致这个博弈的效率不是最高水平,个人也不是最佳收益水平。

因此,在一个以自己利益最大化为目标的博弈主体组成的博弈中,即使每个博弈主体都遵守博弈规则,博弈主体的追逐自己私利的行为也不一定导致集体或社会利益最大化的结果,甚至也不一定能够真正实现博弈主体利益的最大化,即将追逐个体利益最大化的动机转变为实现社会利益最大化手段的“看不见的手”并不总是存在的。在博弈现象中,个体得益和社会总得益没有最大化的现象还是存在的,反映了博弈中个体理性与集体理性、理论个体理性与现实个体理性的悖论,没有最大化地产出社会总体得益和个体得益,我们不妨称之为博弈低效。如何提高一般博弈的效率,增加社会福利,是人类社会面临的一

个重要课题。

第七节 一般博弈向共赢性博弈转变的公共治理

一般博弈即非合作性博弈是一种普遍存在的人类特有的社会现象,是社会发展与进步、法治与德治赖以运行的机制与技巧。可是,一般博弈存在低效运行现象,主要表现为博弈主体得益的空间没有完全开发出来,博弈总得益还有很多增加余地。治疗市场失灵的药方是宏观调控,那么,解决博弈低效的金钥匙就是公共治理。如何提高一般博弈的效率并使之上升为高效博弈或合作性博弈,不仅关系到整个社会的运转效率与全社会的福利产出,而且直接决定着整个人类的发展方向。所以说,把低效博弈转化为高效博弈,既是国别公共治理的核心内容,也是国际公共治理的首要任务。

要找到治理低效的一般博弈的途径,就必须分析产生低效的原因,只有这样才能对症下药。得益的来源就是博弈主体的生产,社会总得益就是所有博弈主体生产的总成果,个体得益就是社会总得益在不同博弈主体之间按照一定规则分配的结果。所以,是什么因素影响了博弈主体得益生产的积极性就成为问题的焦点。诚然,博弈主体追求自身利益最大化的内在动机是不必怀疑的,那么,是什么因素阻碍了这种动机转变成生产得益的行动呢?换句话说,是什么因素影响和阻碍了博弈主体生产的得益转变成自己的得益?这里的答案只有两个:一是得益的评判标准变了,新的标准迫使博弈主体改变了得益的生产方式;二是分配方式的障碍打击了博弈总得益生产的积极性,降低了生产效率。所有的这些都指向一个目标——博弈规则。到此,可以明白为什么博弈规则是博弈结构的一个核心要素了。

博弈规则也就是通常所说的制度:“作为人们行为的规则,既是博弈的条件,又是博弈的结果。”¹⁸已有的制度就是博弈的一种共同信息,表述的是博弈主体行为与行为结果的关系。在不同的共同信息环境下的博弈主体就会根据自己的利己本性进行不同的策略选择,而不同的策略选择也会有不同的博弈结果。所以,博弈规则实际上决定了纳什均衡解,在博弈中扮演生产函数的角色,建立的是博弈策略选择与博弈主体得益之间的函数对应关系,从而决定了博弈主体的策略选择,进一步决定了以何种方式进行博弈得益生产。虽然决策还不是实际的生产活动,但是决策的内容确实预演了实际的生产过程。所以,博弈规则实际上也决定了博弈得益生产的资源组合方式。同时,博弈规则能够组织

生产是以利益诱导为机制的,实际上在生产结果出现之前就已经完成了得益在博弈主体之间的分配。

因此,博弈的本质是集体行动,其内容就是博弈主体通过决策联合生产博弈结果,博弈规则既扮演生产函数的角色又扮演分配函数的角色。一方面,博弈规则通过诱导博弈主体的利己本性决定生产要素投入的结构和最终的总得益;另一方面,又依据各博弈主体投入的生产要素决定了各博弈主体的得益。纳什均衡解一方面反映的是各博弈主体在这个生产过程中愿意提供的生产要素,另一方面反映出这个生产要素的组合方式(即生产方式),也就决定了生产的效率。一种博弈结果就代表着一种相应的得益在博弈主体之间的分布,所以,纳什均衡解也决定了得益的分布结果,即得益在各博弈主体之间的分配。

因此,博弈效率是由博弈的规则决定的,要提高博弈效率就要改变博弈规则。一般情况下,博弈规则的改变是制度演化的结果。也就是说,由于博弈规则引起的博弈低效导致各博弈主体得益较小,这与博弈主体追求利益最大化的理性相矛盾,博弈主体就会产生不满,转而寻求效率高的博弈规则。当有效率高的博弈规则出现时,博弈主体就会争相效仿,原来的低效博弈规则就会被较高效率的博弈规则所代替,高效规则也就扩散开来,但那是在人们没有掌握制度演化规律的情况下规则本身由低效率向高效率的自我演化。这就是“一群(个)人在响应由制度不均衡引致的获利机会时所进行的自发性变迁”¹⁹模型。

低效博弈的公共治理则正好与此相反,是人们掌握了制度演化的规律、弄明白了决定博弈效率的因素之后,主动利用这种规律改造低效博弈,为人类谋福利。这种公共治理有点类似于强制性制度变迁——由政府法令强制引起的制度变迁。

对低效博弈的公共治理,焦点就是改进博弈规则,目标是提高博弈的效率,增加各博弈主体的得益和社会总得益,方式就是政府介入。比如,上面提到的公共草地利用博弈,因为它是一个典型囚徒困境型博弈,治理的思路有两条:一是政府介入,明确草地的产权关系,由政府收购这块草地,交由特定使用者经营管理,并收取一定资源税,提高资源利用效率;二是保持草地现状不变,但是,改变游戏规则,由政府根据测算按照一定的规则限定每个草地使用户放羊的最多数目,从总体上保证实际放养羊的总数不超过草地的最大承载量。这两种治理办法实际上都是调整博弈的规则,使得社会活动的影响力控制在自然的承受力之内,避免草原生态系统退化,客观上保证博弈得益最大化,实现低效的一般博弈向高效的合作性博弈(即共赢性博弈)的转变。

第八节 一般博弈的政治经济学分析

迄今为止,对一般博弈的研究多集中在博弈主体的策略对决以及相应的纳什均衡解上。其实,博弈不仅仅是博弈主体为谋取利益最大化而进行角逐的政治活动,它也是以得益的生产为内容的经济活动。博弈活动始终贯穿着得益的生产和分配,体现着政治利益与经济利益的平衡统筹问题,具有浓厚的政治经济学内涵。

一、得益的生产

所有的博弈活动都是就某一问题展开的,博弈主体策略角逐的着力点就是所涉及的那个要解决的问题。博弈活动的主体都是以自身利益最大化为行动准则的行为体,始终把追逐利益作为自己的第一要务。博弈主体参与各方的博弈活动就是要从解决问题的活动中获取得益。而这个问题的解绝不是单个主体完成的,而是博弈主体各方依照博弈规则合力解决的。所以,问题的解决就是一个以生产博弈结果为内容的集体行动。因此,博弈结果的完成也就是得益生产的完成,代表着在纳什均衡的条件下,博弈结果所能达到的得益。博弈的过程也就是得益的生产过程,这个得益生产过程被掩藏在博弈主体就相关问题的策略角逐中,为大多数研究者所忽略。

二、得益的分配

与其他的活动不同,博弈活动的生产和分配是同时进行的。博弈各主体的活动都是在博弈规则的约束下展开的,各博弈主体以自己所能获得得益为准线制定博弈策略,在与其他博弈主体的策略对决中,不断均衡自己的策略和得益目标,最后得到一个各主体满意的纳什均衡值。可见,这个博弈过程是一个各博弈主体策略不断调整的过程,一个各博弈主体得益互相调整的过程,一个总得益大小调整的过程。这里面的主变量是各博弈主体的得益,不同的得益诉求就对应着自己不同的策略,最终各博弈主体的得益经调整达到纳什均衡,即给定别人没有更高得益诉求的情况下,没有人不满意自己的得益。这时,各博弈主体的策略也就达到了“给定别人不动的情况下,没有人有兴趣动”的均衡状态,也就最终确定了总得益的大小。只要各博弈主体按照表明自己责任的均衡策略参与博弈,就能够得到自己的得益诉求。可见,各博弈主体的得益是在博

弈的过程中就决定了,即得益分配过程是与博弈过程同时进行的。

三、得益生产与得益分配的相互关系

在静态博弈中,博弈的结果与策略对决同时完成,所以,得益的生产与得益的分配同时完成。但是,就每个博弈主体来讲,博弈的生产决定了得益的分配,因为博弈主体的策略选择是基于自己得益估算的基础上,而博弈的结束(即得益生产的完成),才真正意味着博弈主体得益分配的实现。所以,在静态博弈中,得益生产决定得益分配。在动态博弈中,由于博弈策略组合的变化标志着得益生产和分配的阶段性成果,是两者的调适过程,而每一个阶段上的情况就和静态博弈一样。所以,就整个动态博弈来讲,还是得益生产决定得益分配。在这两者博弈中,得益的生产都是由得益预期发动的,所以,得益分配对得益生产又有反作用。

这里需要说明的是,上面的分析都是建立在完全信息的基础上的。在不完全信息情况下,虽然得益分配与得益生产的关系有一定程度上的扭曲,但并没有改变基本的规律,基本上还是得益生产决定得益分配,得益分配对得益生产有反作用。

总之,博弈主体的行为是在得益的驱动下展开的,得益生产开始的同时也就启动了得益分配的机制,得益的生产和分配与博弈过程交织在一起。博弈主体通过得益生产连在一起,又通过策略博弈的政治过程完成总得益在博弈主体之间的分配,政治与经济交织在一起,共融于博弈的全过程。所以说,在博弈过程中如果各主体单纯追求经济利益最大化,而不讲求政治策略和估计带有全局性和长远性的政治利益,其结果很可能是低效率的零和博弈,不可能达到合作性或者共赢性博弈的境界。反之也是如此,即只讲政治策略和政治利益,而忽视经济利益的形成与获得,其结果也只能是为政治而政治,为策略而策略,从而迷失了博弈的最终目标与方向。从这一分析看,“共赢性博弈”就是典型的政治经济学,也就是政治考虑与经济利益彼此呼应,相互作用,相得益彰,来求得最优均衡的博弈结果。

注释:

1 英语里,Game 是遵循一定规则并以赢得胜利为目的的活动,与汉语里含点“儿戏”意思的游戏还有差别。

2 谢识予. 经济博弈论[M]. 上海:复旦大学出版社,2002:4.

- 3 倪世雄. 当代西方国际关系理论[M]. 上海: 复旦大学出版社, 2001: 305—306.
- 4 张维迎. 博弈论与信息经济学[M]. 上海: 上海人民出版社, 1997: 3—4.
- 5 谢识予. 经济博弈论[M]. 上海: 复旦大学出版社, 2002: 39.
- 6 张维迎. 博弈论与信息经济学[M]. 上海: 上海人民出版社, 1997: 5.
- 7 [美] 曼瑟尔·奥尔森著, 陈郁等译. 集体行动的逻辑[M]. 上海: 上海人民出版社, 1995: 2.
- 8 《马克思恩格斯选集》第一卷[M]. 北京: 人民出版社, 1972: 24.
- 9 张维迎. 博弈论与信息经济学[M]. 上海: 上海人民出版社, 1997: 46.
- 10 谢识予. 经济博弈论[M]. 上海: 复旦大学出版社, 2002: 21.
- 11 谢识予. 经济博弈论[M]. 上海: 复旦大学出版社, 2002: 37.
- 12 张维迎. 博弈论与信息经济学[M]. 上海: 上海人民出版社, 1997: 46.
- 13 谢识予. 经济博弈论[M]. 上海: 复旦大学出版社, 2002: 21.
- 14 俞正梁. 当代国际关系学导论[M]. 上海: 复旦大学出版社, 1996: 95.
- 15 谢识予. 经济博弈论[M]. 上海: 复旦大学出版社, 2002: 31.
- 16 注意, 有时强者对弱者的“压力”或“威慑”不一定非得表示出来, 更多的时候, 可能仅仅是一种潜在的“威慑”和“压力”, 但弱者在博弈时, 却又不得不考虑这种“威慑”和“压力”。
- 17 张维迎. 博弈论与信息经济学[M]. 上海: 上海人民出版社, 1997: 14.
- 18 李建德. 经济制度演进大纲[M]. 北京: 中国财政经济出版社, 2000: 174.
- 19 林毅夫. 关于制度变迁的经济学理论: 诱致性变迁与强制性变迁[A]. 见: 《财产权利与制度变迁——产权学派与新制度学派译文集》[C]. 上海: 三联书店、上海人民出版社, 1994: 374.

第五章

国际贸易博弈治理与共赢性博弈

我们在第四章概述了一般博弈的内涵、类型与组成结构,分析了博弈的非合作的主流特征及其均衡的内在本质,说明了一般、低效和非合作博弈向特定、高效和合作博弈转变的路径依赖以及相关政治经济学分析。不难发现,在国际经济领域,特别在最具广泛代表意义的国际贸易理论与实践方面,如果用一般博弈向共赢性博弈转变的理论视角加以深入分析,就足以透视出其所包含的一般博弈有效治理的典型意义。从国际贸易的演进历程看,偶然、零星与不规范的跨国交易发展为经常、大规模和日益规范的国际贸易,这其中有两方面的因素:一是国际贸易微观主体的逐利行为;二是国际贸易宏观主体(即国家政府的政策协调与维护及其相关的谈判等行政层面)的博弈行为。本章拟不涉及国际贸易微观主体(即进出口商)的商业行为和商务谈判,而是重点分析国际贸易宏观主体(即国家政府的政策维护与谈判等行政行为)的博弈及其有效治理的内涵,进而提出国际经济社会从制度层面有效解决国际贸易一般博弈的理念、方式与具体措施,为系统论述共赢性博弈论进一步提供基础。

国家¹与其他国家之间的商品和服务的交换行为就是这个国家的对外贸易,包括进口和出口两个部分。世界各国(或地区)之间的商品、服务、技术和知识产权等交换活动构成国际贸易。自15世纪起,伴随地理大发现和世界市场的逐步形成以及几次工业革命,国际贸易经历了400多年的风风雨雨而发展壮大。在早期,有资格进行国际贸易的国家屈指可数。随着越来越多的国家卷入到国际贸易体系,国家之间的贸易博弈开始出现。随着国际贸易竞争的不断加剧,贸易大战越演越烈,最终走上政治解决的极端,即两次世界大战。1948年1月1日和1995年1月1日是两个值得纪念的日子,前者是早期多边贸易体制即关贸总协定临时生效的日子,后者则是具有健全国际人格的现代多边贸易体制即世贸组织的诞生日。应该说,以原来的关贸总协定和后来的WTO为代表的

现代多边贸易体制的日益完善及其多边贸易规则的逐步形成,在很大程度上改变了国际贸易博弈的性质,并使之得到了根本的有效治理,促进了国际经济社会日益朝着民主化、规则化和制度化的共赢性博弈方向发展。

第一节 国际贸易博弈治理的发展演进

在国际贸易体系中,各国出于国家经济利益的考虑努力展开对外贸易,竭尽所能多占市场份额。可是,在具体的时空条件下,世界市场的容量是一定的,所以,国家之间为占领尽可能多的市场份额而展开国际贸易博弈。这种博弈局限于国际贸易领域,是一种特殊的博弈,具有自己独特的发展演进历程。

迄今为止,人们普遍认为国际贸易是伴随着资本主义²生产方式的出现而出现的。其实,国际贸易在资本主义降生之前就已经萌芽。即使从资本主义萌芽算起,国际贸易也有上千年的历史了,现代意义上的国际贸易也足足经历和发展了400多年。鉴于国际贸易史十分庞杂,本书难以全面述及国际贸易的各个方面,仅从国际贸易思想史的角度考察国际贸易博弈史。因为思想是行动的指南,弄清了支配各国国际贸易的思想脉络,也就比较容易理解国际贸易博弈。

参与国际贸易博弈的主体是复合博弈主体——国家,国内利益集团利益整合的结果决定国家行为。国内的利益集团对国家的国际贸易行为起决定性作用,什么样的利益集团在国家中占据主导地位,就会出现代表什么样的利益集团的国际贸易理论,国家就会制定出什么样的国际贸易政策,以什么样的姿态参与国际贸易博弈。14世纪末,随着欧洲封建社会的解体、资本主义生产关系的不断发展壮大,现代意义上的国际贸易诞生。随着国内利益集团的变更和整合,国际贸易也呈现出不同的形态,描绘出自己成长的历史轨迹。

一、重商主义贸易政策的博弈理念与行为

14~17世纪中叶是资本主义的最初形态——商业资本主义逐渐战胜封建主义,商业经济逐渐取代农业经济而占据优势的时期。这个时期对国家之间国际贸易行为影响最大的就是重商主义。其有关国际贸易的基本内容大体可归纳为以下几点:

(1)认定货币就是社会财富。重商主义者把金银即货币作为财富的惟一形态,衡量富裕程度的标准就是货币的多少。

(2)把国际贸易特别是出口贸易作为国家财富的根本源泉。他们认为西欧

一些国家缺少金银矿藏,只有通过流通领域的贱买贵卖才能获得利润,积累财富。国家致富的源泉只能是流通领域,而且只有多出口、少进口才是积累国家财富的根本途径。因为国内贸易只是财富在不同国民之间的转移,并没有增加国家财富的总量。在对外贸易中要求遵循多卖少买、多收入少支出的原则,保证贸易中的顺差,以便大量金银流入本国。³

(3)国家机器要在国家之间的贸易中扮演更加积极的角色。中央集权的国家要利用国家政权的力量扫清国家财富积累的障碍,即商业经济发展的障碍:消除封建割据,建立统一的民族国家;国家要颁布保护商业、工业的法令,实行货币输入和产品出口、限制或禁止货币输出和商品进口的政策,积极干预国家的国际贸易;国家要巩固和增强中央集权国家的实力,发展本国的制造业、航海业,壮大国家的实力,增强海军武装力量,以保证对殖民地的掠夺和垄断殖民地的贸易。⁴

总之,处于上升势头的商业阶层依据自己的利益,要求国家对内清除商业发展的障碍,清除国外资本对本国商业的竞争;对外要求国家实施坚船利炮政策,保护商业资本的海外扩张。因为农业经济相关阶层与国际贸易的利益关联不大,所以,在国际贸易政策的制定上形成商业利益集团一头独大的局面。那时参与国际贸易博弈的国家行为基本上体现了代表商业利益集团的要求,其内容就是重商主义思想。由于这种思想在各国际贸易参与国之间的传播,致使当时各国际贸易国家普遍采取了奖出限入的国际贸易政策,并掀起了一场瓜分殖民地的狂潮。

二、自由贸易政策的博弈理念与行为

17世纪中叶到18世纪初,发生了第一次科技革命,先进技术催生了一个产业群,推动了产业革命的大发展,资本主义进入自由竞争时期。产业利益集团迅速壮大,开始步入政治舞台的中心,商业利益集团则相对弱势。为了更好地推进自己的利益,产业利益集团凭借技术带来的高效率和竞争优势,主张自由贸易政策,谋求最大限度地扩展市场。这种现象在当时的世界经济霸主——英国——表现最为明显。这个时期对国家行为影响最大的就是代表产业利益集团的古典贸易理论,主张自由贸易。亚当·斯密和大卫·李嘉图就是这些理论的集大成者。自由贸易理论主要有以下几种观点:

第一,自由贸易可以形成互相有利的国际分工。在自由贸易条件下,各国贸易优势不是建立在自然形成的绝对成本之上,而是建立在产品的相对成本之

上,各国可以按照自然条件、比较利益和资源配置状况,专门生产其最有利或比较利益较大的产品,促进各国形成专业化分工。这种国际分工可以带来下列利益:一是分工与专业化可以提高劳动生产率,增加社会财富的数量;二是使各种生产要素得到最优化配置;三是可以节省社会劳动时间;四是可以促进新技术发明。所以,分工范围越广,生产要素配置越合理,获取的利益也就越大。

第二,可以增加国民财富⁵。自由贸易理论认为,在自由贸易环境下,每个国家都根据自己的条件发展拥有较大优势的产业部门,使劳动、土地和资本等生产要素得到最佳的分配和运用,再通过贸易以较小的成本换取较多的物品,就能增加国民财富。

第三,自由贸易可以促进竞争,迫使各生产厂商采用先进生产技术,加强经营管理,提高生产效率。在自由贸易情况下,各国企业为了能在国际市场的激烈竞争中占据优势地位,必然要不断改进技术,降低成本,提高经济效益。

第四,自由贸易有利于提高利润率,促进资本积累。⁶

基于这些对经济发展与国际贸易关系的理论认识,产业利益集团主张自由贸易,反对垄断和政府限制政策,要求清除重商主义强制性的保护贸易政策,扫清国家经济发展和产业资产阶级对外扩张的障碍。

三、保护贸易政策的博弈理念与行为

当时,英国是工业革命的发源地,是世界经济的霸主,其自由贸易政策基本上决定了国际市场的自由贸易基调。但是,与工业化较早的经济霸主英国不同,一些起步较晚的国家(如美国与德国)由于国内工业产业利益集团保护幼稚产业要求的压力,国际贸易行为却是贸易保护主义的。

那时美国虽然政治上取得了独立,但经济仍很落后。国民经济以农业为主,工业只是处于起步阶段,主要从事农产品加工和手工业制造。如果实行自由贸易政策,国内的新兴产业在国外工业产品的冲击下将无法生存。美国北方工业资产阶级出于生存的考虑要求实行关税保护政策,以独立地发展本国的产业。由于与宗主国的天然经济联系无法割断,南部种植园主对英国、法国、荷兰等国家的小麦、棉花、烟草等初级产品市场的依赖仍然很大,所以,主张实行自由贸易政策,继续向宗主国出售农产品以换取这些国家的工业品。

代表工业资产阶级的利益和要求,美国第一任财长汉密尔顿于1791年12月向众议院提出了《关于制造业问题的报告》。在报告中他系统阐述了两个观点:

第一,国家如果没有工业的发展,就不可能实现经济上的真正独立,所以,保护和发展制造业十分必要而且重要,强调美国应当实行支持工业发展的产业政策。为了保护 and 促进幼稚工业的发展,汉密尔顿提出了一系列具体的政策措施,其中包括:

(1)提高进口商品关税,避免外国工业品的竞争。1816 年美国提高了工业品进口关税,1824 年平均税率提高到 40%,1828 年再提高到 45%。它使美国工业得以避免外来的竞争而顺利发展。

(2)向私营工业发放政府信用贷款,为其提供发展资金。

(3)限制重要原料出口,免税进口国内急需的原材料。

(4)限制机器设备出口,建立联邦检查制度,保证和提高制造品质量。

第二,因为美国工业起步晚,技术落后,根本无法同英国、法国等国的廉价商品进行自由竞争,不可能与先进的国家在平等的条件下进行贸易。如果实施自由贸易政策,其结果只能使美国的产业被限制在农业范围内,而不能发展制造业。因此,亚当·斯密的自由贸易理论不适用于美国,强调美国应实行保护贸易政策,以使处在萌芽阶段或新建立的幼稚工业得以生存、发展和壮大。

虽然这个建议遭到了南方种植园主利益集团的反对,但是,鉴于国家长远利益,美国还是实行了贸易保护政策。由于这个政策给南方种植园主利益集团造成很大损害,使得工业利益集团与南方种植园主利益集团之间的矛盾发展到白热化状态,最终爆发了 1861 年的美国内战,林肯总统也成为这种矛盾的牺牲品。但是,客观地讲,美国的贸易保护政策选择有力地促进了美国幼稚工业的发展,提高了其国际竞争力,为美国顺利实现由农业经济向工业经济的转型奠定了基础,培育了美国的战略竞争力。这应该说是经济水平不发达国家独立自主地发展民族工业的正当要求和愿望,是落后国家进行经济自卫并通过经济发展与先进国家进行经济抗衡的正当选择。⁷

无独有偶,当时同样是工业化后来者的德国,与美国有着相似的情况和相似的国际贸易行为。李斯特深受汉密尔顿思想的影响,又亲眼目睹了美国实施保护贸易政策的实效,所以,就代表德国工业产业集团提出了他们自己利益的诉求。1841 年,他在《政治经济学的国民体系》一书中进一步系统化了汉密尔顿的保护贸易思想,提出了以生产力理论为基础的保护幼稚工业学说。一国对外贸易的基础是国家生产商品的能力(即生产力),失去了生产能力,即使取得眼前的利益也是不足取的。所以,国家对国际贸易实行什么政策,首先要考虑的是国内生产力的发展,而不是从交换中获得的财富增加多少。按照不同的生产

力发展水平,把各国的经济发展时期划分为原始未开化时期、畜牧业时期、农业时期、农工业时期、农工商业时期五个阶段。自由贸易对强者总是有利的,对弱者则是不利的,所以,自由贸易理论是强者的理论,是符合经济发展的竞争规律的。从根本上来讲,并不存在以比较优势为基础的“天然”国际分工,而且国际分工也不可能一成不变,国际分工仅是强国利用已有的经济政治实力造成的历史格局而已。因此,只有当其他国家在工业实力上与英国平起平坐之后,才可能有真正的自由贸易。

四、国际贸易政策低效博弈的政治后果

自由贸易可以分为国内自由贸易和国际自由贸易两类,两者在性质和作用上是完全不同的。在一国国内,应当实行自由贸易,这有利于形成统一的国内市场,实现要素的自由流动,保证国民的个人自由,实现资源合理配置。而国际贸易作为国家之间的经济交往,是否实行自由贸易政策,要根据各国经济发展水平不同而区别对待。古典自由贸易理论是一种国际主义经济学,把国内贸易与国际贸易混为一谈,完全抹杀了国家和民族利益的存在,忽视了各国民族经济发展的特点和经济发展水平的差异。实际上,在国际贸易领域里,各国之间始终存在着激烈的竞争和利益的博弈。对每一个国家来说,从狭隘的角度来看,民族利益高于一切。各国对外贸易政策的出发点,只能是谋求本民族的利益而不是全世界的福利。各国经济发展阶段不同,所采取的国际贸易政策也应不同。在经济发展的前三个阶段为了进行原始积累,建立经济基础,应实行自由贸易;但进入农工业时期之后,为保护本国幼稚工业的建立和发展,应适当采取保护贸易政策;进入农工商业发展阶段后,本国工业已相当发达,足以同他国进行工业竞争,就可转而采取自由贸易的政策。在农工业时期,国家的贸易保护应当坚持以下原则:

(1)贸易保护应以工业发展为目的,不是为保护而保护,保护是为了不保护。开放是最好的保护政策。一旦时机成熟,幼稚产业成长起来之后,就要撤销这种保护。

(2)主要通过关税进行保护。

(3)保护的重点是对国家经济独立发展有重要意义的处于幼稚阶段的产业。

(4)保护期限不宜过长,一般以 30 年为限。

根据李斯特的分析,德国当时处于第四阶段即农工业时期,工业尚处于建

立和发展过程,还不具备自由竞争的能力,因此必须实行保护贸易政策,促进德国工业化,以便提高其产品质量和竞争能力。我们可以把这个时期后起国家的国际贸易行为称之为理性保护贸易行为。

经过强者的自由贸易和后起国家的理性保护贸易的同时运行,至 19 世纪下半期时,各国国内结构倾向同质化,国家实力倾向匀质化。国家内部市场已经成熟,而各种企业在竞争的基础上不断兼并整合而形成更大的企业,逐渐形成一个或几个大的企业控制全国市场的局面,市场由自由竞争转向垄断,而 19 世纪末的第二次科技革命更加剧了这种垄断,国家变成了一个或几个垄断利益集团的国家。所以,这时的国家贸易行为就是垄断利益集团的贸易行为。而垄断利益集团对其所有的利益都会加以保护。这样,实际上就取消了通过竞争而提高效率的筛选机制,国家和垄断集团的行动高度一致,国家的理性保护贸易行为就变成了维护垄断资本利益的非理性超保护贸易行为。它不只是保护国内的幼稚工业,而且还保护国内高度发展或趋于衰落的垄断工业;不是为了培养自由竞争的能力,而是巩固和加强对国内外市场的垄断;不是防御性地限制进口,而是在垄断国内市场的基础上向国外市场实行进攻性的扩张。它要求别国对其开放市场,而不愿向别国开放市场,目的是垄断所有市场。在 1929~1933 年的世界性经济危机的冲击下,为了刺激本国经济的发展,摆脱经济危机的困扰,几乎所有资本主义国家都实行了贸易保护主义,德国、美国、意大利等国都先后大幅度提高了关税水平,就是长期坚持自由贸易原则的英国也不得不在 1931 年放弃自由贸易,转而实行全面的保护性关税政策。各国争相采用贸易保护主义保护国内市场,执行以邻为壑的国际贸易政策,转嫁危机,最终导致第二次世界大战的爆发。

五、国际贸易政策高效博弈的探求与形成

第一次工业革命带来的蒸汽机、火车、轮船的发明以及新航线的发现都加速世界市场的形成,推动了国际贸易的全面发展。这种发展带来了生产的快速增长以及贸易国家的经济繁荣和人民生活水平的提高。与此同时,通过国际贸易而进行的利益博弈从来就是这种进程不可分割的一部分。一些国家执行的歧视性贸易保护政策,引起许多国家在实行贸易保护的同时采取报复措施,致使关税战、贸易战、货币战不断加剧,世界经济秩序混乱,世界贸易规模不断缩小,各国经济都蒙受了严重损失。由此引起的各国对殖民地的争夺更是引发彼此之间的战争。第二次科技革命以及随后的产业革命更是加剧了这两种趋势。

在没有共识的国际经济秩序的情况下,市场和原料产地的争夺就必然导致战争的爆发。这些事实从反面也使人们认识到:“一个自由的国际经济体制不仅带来经济的繁荣,而且也带来经济的和谐,也带来国际的和平。”⁸ 所以,国际贸易的困境意味着国际贸易博弈已经发展到一个紧要关头,国际贸易应当走向何方的问题已经成为摆在世界各国面前的紧要课题。

“鉴于良好和公平的国际经济秩序不但是各国经济进步的重要条件,而且也是世界和平的基础,有识之士(包括著名经济学家凯恩斯)曾想为战后维持和平建立一个新的国际经济秩序。这样就产生了布雷顿森林协议。在这个协议之下拟形成支撑世界经济的三个组织体系:一是国际货币基金组织,它是维持国际间汇率和国际收支平衡的;二是世界银行,它是动员资金来协助经济复兴与发展的;三是国际贸易组织,它是减少贸易障碍,促进国际贸易发展的。众所周知,国际货币基金在维持国际货币秩序和世界银行在促进经济发展方面已取得了重大成果,可是国际贸易组织却姗姗来迟。1947~1948年在古巴哈瓦那召开的国际贸易会议(ITO)制定了宪章草稿(ITO CHARTER),但最后宪章草案在美国国会搁浅。在 ITO 会前签订的关贸总协定原来是作为(ITO)的一部分,就留下来成为惟一规范国际贸易行为的体系了。”⁹

第二次世界大战以后,关贸总协定的缔约方在贸易规则的约束下开展国际贸易。国家贸易行为再也不是毫无规则约束的无序竞争行为。其间经历了类似 19 世纪末英国国际贸易地位下降以及 20 世纪中叶美国国际贸易地位下降带来的震荡,20 世纪七八十年代贸易保护主义再度抬头,但是,经过艰难的贸易谈判,世界终于从贸易萎缩中走了出来。1995 年,在关贸总协定的基础上,世人期待已久的世贸组织终于诞生,世界经济秩序的“三维框架”(WTO, IMF 和 IBRD)基本形成。

第二节 国际贸易博弈的组成结构

一、国际贸易博弈的主体

通过对国际贸易发展变迁历史的回顾,我们知道,虽然国际贸易实际是在各国企业之间展开的,但从政策与制度层面上看,国际贸易博弈的宏观主体却是国家及其政府。国家作为国际贸易的博弈主体,符合一般博弈主体的资格条件。首先,国家是一个实体,拥有对内最高、对外独立的神圣权力,能够根据自

己的利益诉求独立作出符合自己需求的决策,并能够独立承担相应的责任,起到为本国企业创造更为有利的国际贸易条件的作用。其次,国家符合理性经济人假设,具有追求自己利益的欲望,即具有一定的偏好函数。国家并不是简单的主体,而是双重博弈主体,国内各个利益集团是国家结构的基础。国家的行为动力来自于国内利益集团的利益诉求,只是总体上表现为国家的逐利特性。在国内各个利益集团的推动下,国家总是力求使自己的利益最大化,为满足国内各利益集团的经济要求提供基础,其目标表现就是收入、利润等。再次,各贸易国之间通过国际市场和原料产地的竞争活动构成相互作用、相互影响的内在联系。国民经济生产无非是把原料加工成制成品,并通过产品销售实现剩余价值的过程。世界市场就是国家国民经济生产的末端,是一个国家国民经济生产产品销售的场所,也是国民经济价值实现的地方。原料产地则是国家国民经济生产的前端,没有原料的来源,国家的国民经济就无法进行生产,更谈不上获取剩余价值,增加国家的财富。国家之间利益的连接点就是原料和市场,国家通过国际贸易博弈对由此产生的利益进行分割。

二、国际贸易博弈的规则

考察国际贸易的规则,可以分两个时期进行,这两个时期的分界线就是关贸总协定的成立。在关贸总协定成立之前,国际贸易博弈的规则就是国际市场主体的自发规则——“丛林法则”。随着近代世俗社会的兴起和资本主义的全球扩展,即国际贸易的发生与发展,也把唯利是图理念渗透到国家行为理念之中。市场经济本来就强调竞争和优胜劣汰,“为促进国家福祉,用任何手段均是合法的”¹⁰的信念就容易得到大家的认可,国家层面的“丛林法则”也就理所当然地被处于激烈竞争漩涡中的国家所接受。所以,功利主义越来越多地占据资本主义世界意识形态的中心。作为一种意识形态,功利主义认为利益最大化是国家行为的最高原则,行为的外在效果是评判某种行为正当与否的惟一标尺,其合理性建立在利益最大化的基础上,只要能够满足利益最大化追求的国家行为就应该尽最大努力去做,不然就应该被淘汰。因此,在这种行为规则的支配下,各国在国际贸易中竭尽全力为自己的国家谋取利益,一丝一毫都不肯放过,甚至达到边际水平。在民族主义推动下,各国在争夺中僵持不下,最终导致以国家名义发动的战争不断,甚至两败、多败俱伤,国际贸易博弈明显陷入博弈困境。这种规则一直持续到第二次世界大战结束,关贸总协定的成立使得国际贸易博弈规则转换成为现实,国际贸易博弈才开始走出博弈困境。

两次世界大战的沉痛教训迫使各国寻找摆脱国际贸易博弈困境的途径。于是,各国的有识之士选择了修改规则以约束各国贸易行为在一定限度内的制度设计道路,关贸总协定宣告成立。所以,关贸总协定成立以后的国际贸易规则就是关贸总协定规定的各国贸易行为准则,即关贸总协定协议和每次国际贸易谈判取得的市场准入协议规定的权利和义务。关贸总协定的规则在坚持市场经济原则的基础上首先校正了国际贸易博弈的目的,变只为本国谋取福利为集体“以提高生活水平,保证充分就业,保证实际收入和有效需求的巨大持续增长,扩大世界资源的充分利用以及发展商品的生产与交换为目的”。¹¹关贸总协定积极推动自由贸易,维护国际经济正常关系,避免贸易秩序混乱进一步诱发弱肉强食、以强凌弱局面的形成;遏制以邻为壑的经济民族主义思潮的泛滥,避免战争。从制度设计的角度看,关贸总协定以能够执行的法律手段为各国经济民族主义的恶性膨胀设置了障碍,改变了博弈的规则,既保留了各国经济效率提高的内在动力机制,又约束了各国贸易行为的极端化,为各国的共赢创造了适宜的制度环境。从关贸总协定创立至今,这套规则虽然没有能够阻止超贸易保护主义的出现,但是确实为各国从由超贸易保护主义引发的各国关系紧张局面中走出提供了跳板,世贸组织的建立为国际贸易博弈的顺利进行提供了更加坚实的保证,因为关贸总协定的规则有了更加坚实的组织保证。

三、国际贸易博弈的得益

要清楚认识国际贸易的得益问题,就必须首先搞清楚国民经济生产与国际贸易的关系。虽然国际贸易刚产生的时候是作为国家谋取财富增加的一个手段出现的,但是,国际贸易本质上只是作为国民经济的一个衍生部分存在的,一国的国民经济剩余供给他国国民使用就构成了国际贸易。所以,支撑国际贸易的基础是国民经济的结构、发达程度,国民经济是国家国际贸易的原动力,国民经济的素质是国家国际贸易竞争力的决定因素。国际贸易带来的影响就是,一方面满足了他国的需要,另一方面也实现了本国商品的价值,客观上给本国带来了财富。由于国际贸易商品的使用权与所有权的分离,导致国际贸易对商品输出国和输入国产生的影响不同。前者通过商品的售出实现了商品的价值和剩余价值,财富积累;后者国民享受了物资福利,但是付出了价值,导致国民经济再生产所需资金的减少,对国民经济再生产产生负面影响,严重的甚至产生“马太效应”,引起国民经济的衰退。所以,如何在国民经济素质提高的基础上实现国际贸易的增长,是一个国家繁荣发达需要解决的课题。

由国际贸易带来的得益实际上包括两部分:所有贸易参与国所得到的总得益和各国所得到的得益。前者又可以分为两种类型:国际贸易的理论总收益和国际贸易的实际总收益。国际贸易的理论总收益是在自由贸易状态下各国所生产的商品尽最大可能地销售出去所能够得到的得益,也就是世界市场的最大容量。所以,国际贸易的理论总得益实际上是由各国的经济结构和市场结构决定的,经济结构决定了世界市场上能够生产的商品种类和数量,而市场结构决定了可以容纳的商品的总类和数量。如果各国经济结构相似,那么世界市场就相对较小,因为世界市场容纳同一种商品的量是一定的,各国实际上在争夺定量的市场,容易引起各国之间的摩擦;如果各国经济发展水平有差异,各国生产的商品不一样,商品结构存在错位,那么,这些国家之间的贸易就不存在竞争,而是互补关系,世界市场的容量就大。这种国家经济结构的状况还会影响到各国在世界市场上能够销售的数量。如果两国的经济结构相似,即使两国之间能够自由贸易,两国在对方销售的商品数量也会减少,因为两国能够销售的商品总量(即市场容量)是一定的。如果各国经济结构存在很大差异,这些国家生产的商品种类和结构不一样,那么,这些国家之间的贸易结构就是互补的,贸易总量就会增加,因为,每个国家的市场容量不仅仅是本国市场,而且还包括对方市场,对每个国家来讲,市场容量都增加了。除此之外,国际贸易总量还受国家贸易行为规则的影响,如果国家都对其他国家的行为方式没有确定的把握,没有确定的市场预期,担心对方执行以邻为壑的贸易政策,给自己造成潜在威胁,从而使国家之间的贸易关系进入“安全困境”博弈。那么,即使市场容量很大,各国之间也不会彼此开放市场,从而进一步引起连锁反应,导致彼此关闭市场,国际贸易受到限制,国际贸易总得益减少。而各贸易国所获得的得益就是在实际的贸易状态下所得到的得益,这个值一般要小于该国可以用以出口商品的价值,因为它的国际贸易要受到各种具体情况的影响,特别是国家之间的贸易战所引发的各种贸易壁垒的阻碍都会影响到国际贸易量的实现,当然也就会影响到各国贸易的得益。

值得一提的是,国际贸易博弈得益的内容随着国民经济结构的复杂化而不断增加。国际贸易由开始时的货物贸易或实物贸易发展到服务贸易,再到知识产权贸易,使得国民经济的各组成要素逐渐进入到国际贸易中。所以,国际贸易博弈得益的内涵也由计算货物贸易得益进入到计算货物贸易、服务贸易、知识产权贸易三者之和。

可见,反映国家之间分工状况的经济结构是影响国际贸易得益实现的主要

因素,而国际贸易行为规则也会通过对国家之间关系的影响进一步影响到国际贸易的得益状况。

四、国际贸易博弈的策略选择

国际贸易的策略选择受到国际贸易规则的制约,在不同的规则约束下就会有与国际贸易规则约束相适应的策略选择。所以,国际贸易博弈的策略论述也要以关贸总协定的成立为界限分成两部分来论述。在关贸总协定成立之前,各国的贸易行为都是功利主义的,遵照“丛林法则”,一方面紧守自己的市场,不让别国进入自己的市场,这在重商主义时代表现最为明显,在自由资本主义时代有所放松;另一方面,尽可能占领别国的市场,尽最大可能控制第三方市场,比如殖民地市场。总之,目的就是占领尽可能多的市场份额,把国际贸易看作向世界霸主地位进军的垫脚石,为主宰未来的世界无所不用其极。这也是世界大战爆发的内在逻辑。

关贸总协定就是建立在对这种逻辑认识的基础上的。各国都认识到,只有抛弃主宰别国命运的幻想,选择与他国共存,才是人类发展与进步的出路。于是,第二次世界大战的战胜国谋划建立国际贸易组织,以限制国家在国际贸易上的极端行为,导致关贸总协定临时生效并先行运转。这样,各国参与国际贸易博弈策略只能在关贸总协定的框架内选择,违反关贸总协定的规则就会遭到其他国家合乎法律的集体报复,迫使一国放弃暗箱操作的所谓谋略,而在关贸总协定允许的范围内发挥各自的聪明才智。关贸总协定的规则引导各国致力于通过科技进步促使国家经济结构升级,引导国家致力于培育和发展市场经济以提高生产效率,谋求生产的竞争优势。这样,关贸总协定的出现使得国家在贸易策略选择上实现了从“以邻为壑”的零和博弈到协同共赢博弈的飞跃,将国家贸易策略的选择纳入到关贸总协定框架下。

五、国际贸易博弈的信息

关贸总协定的成立对国际贸易具有划时代影响,国际贸易博弈在信息方面都打上它的烙印。在关贸总协定成立之前,博弈信息存在明显的不对称。首先,各贸易参与国通过努力都能够对公共信息有所掌握,但是,许多国家的贸易政策和贸易计划都属于国家的机密,外界很难得到,只有强国才有可能依靠自己的强势获得相对较多的信息,处于小国、弱国信息掌握就少得多。其次,信息技术的限制导致信息交流渠道不畅,这也是信息不对称的一个原因。再次,自

由资本主义生产方式没有宏观调控手段,也缺乏准确的统计信息。所有这些都使得国际贸易博弈在信息方面出现利于强国、大国的信息不对称现象,原料市场的发达国家定价制、原油贸易中的美国领价制无不是这种信息不对称的表现。

关贸总协定临时生效以后,这种局面得到了很大改善。首先,关贸总协定的一个重要原则就是透明、公开原则,要求成员定期公开自己的贸易政策、贸易计划,避免由于信息不对称而造成的对其他国家的歧视,保证最惠国待遇的有效实施。其次,在关贸总协定的约束下,各缔约方按照关贸总协定的规则进行国际贸易,使得各缔约方对各国的行动、国际市场变动前景有着比较可靠的预期。再次,关贸总协定和后来的世贸组织的统计信息也保证了信息的及时畅通,国际组织提供的活动场所都使信息的扩散得到很大改善,最大限度地消除了信息不对称的盲区。所以,关贸总协定成立以后,国际贸易博弈信息的不对称现象得到很大改善,透明度得到了很大提高。

六、国际贸易博弈的秩序

国际贸易在发轫的时候是从民间开始的,商家之间的交换活动纳入国家的管理之后,贸易才真正变成了国际贸易。国家之间的贸易总是由某个国家首先进行,然后其他国家做出反应。比如,重商主义时代的英国对本国与其他国家的贸易做出统一管理之后,其他国家必然效仿或者以牙还牙。如此反复,就构成国家之间因国际贸易而构成的博弈。所以,从博弈过程来看,国际贸易博弈是一种动态博弈,策略选择有先后;它也是一种重复博弈,一个国际贸易纳什均衡的实现要经过多次重复博弈。有时候,这种重复博弈使得当事国的关系日趋紧张,甚至出现以牙还牙、争强斗狠的报复升级模式,如果涉及到重大利益的争夺,比如原料产地的控制权,国家之间就会因贸易争夺演变成国家之间的战争,两败俱伤。这种国际贸易博弈在关贸总协定成立之前比较常见;有时候,国家之间经过重复博弈之后,当事国彼此做出一定让步,使得彼此都能分享国际贸易的红利,取得双赢或多赢的博弈结果。这就是关贸总协定成立以后常见的博弈,国际贸易重复博弈给博弈结果的演进留下了空间。

总之,国际贸易作为一种特殊博弈现象,属于非合作性重复博弈,具有非合作性博弈的结构。

第三节 国际贸易博弈的内在机理

一、国际贸易博弈的基础是国民经济

“交换的深度、广度和方式都是由生产的发展和结构决定的……交换就其一切要素来说,或者是直接包含在生产之中,或者是由生产决定”¹²。要考察国际贸易博弈的本质必须首先考察一个国家的国民经济生产是如何进行的及其后果。市场经济的内在机制迫使各个企业为追求更多利润而增加生产,而且在条件许可的情况下,尽最大可能利用先进技术改进生产工艺,提高生产效率,降低产品成本。这种内在机制导致国内商品相对过剩,流动资金无法收回,直接影响到再生产的进行。所以,企业要千方百计地向他国开拓市场,以求生存。同时,由于生产规模的扩大,企业也需要更多的原材料满足生产的需要。要解决这个问题,企业在国内市场无法满足需求的情况下就会购买他国的原材料。国内企业是国家税收的主要来源。在国内产业利益集团的压力下,政府就和企业家联合开拓国外市场,以国家的力量帮助企业走向世界,这就是国际贸易博弈的国内政治和经济基础。

二、国际贸易博弈的内在机制是市场经济

市场是商品和劳务交换的领域,它是由各种商品的市场组成的。某种商品的市场容量就是市场所能容纳该种商品的最大量,可以用该商品的数量表示,也可以用该商品的价值来表示。每种商品在一定的历史时期都有固定的市场容量,是一个定值。同时,世界市场,特别是在国际体系扩展到全球以后,是由各个国家的国内市场构成的。由于国际分工的发展,一个国家并不是每种商品都能够生产,即使能够生产也不意味着生产的每种商品效率最高。同样的情况也发生在其他国家。所以,在国家之间就存在着有市场而没有产品生产能力,或有产品生产能力而没有足够的市场的局面。解决这个问题的途径就是通过国际贸易博弈彼此分享市场。

三、国际贸易博弈的本质是集体生产得益

既然世界市场被国界分割开来,实际上也就是框定了各国对产品生产能力和市场的所有权,用经济学术语表示就是,各国市场是有产权的。只要这些资

源结合到一起能够生产更多的得益,这些资源的主人就会走到一起采取集体行动生产这些得益,以便大家分享。在各国分工的前提下,产品生产能力受到本国市场容量的限制而无法继续创造价值和剩余价值,如果其他国家给它提供市场,这个受到限制的生产能力就可以继续创造收益。同样,如果这个国家对生产其他产品的国家开放市场,其他国家擅长的产品生产能力同样可以得到解放。这样,通过开放市场的集体行动,各国所擅长的产品生产能力都得到解放,也就比没有开放市场时创造出了更多价值和使用价值,这就使参与国际贸易的各国增加了社会总收益,即社会总得益。实际上,这个市场开放的过程既是社会总收益的创造过程,也是社会总收益在参与国际贸易的各国收益的分配过程。因为国际社会没有一个世界政府主持总收益分配,所以,通过在别国市场上销售产品,各国就实现了各自的收益,即各国的得益。所以,国际贸易不仅仅是自己开放市场让别的国家得到更多收益的过程,也是自己通过别的国家市场取得更多收益的过程,是各国际贸易参与国联合采取开放市场的集体行动,生产更多的社会总收益,同时在各参与国之间分配的过程。一句话,国际贸易博弈本质上是各参与国家联合生产总得益并在各参与国之间分配的过程。

第四节 国际贸易的博弈困局

正如上面所分析的,虽然国际贸易博弈本质上是集体生产社会总得益并在每个参与国之间分配总得益的过程,从理论上讲,所分得的得益肯定比不参与国际贸易博弈得到的要多,是个多赢的结局。但是,关贸总协定成立之前,国际贸易博弈因贸易保护主义盛行而陷入了博弈困境之中。

一、早期国际贸易的博弈困局

在资本主义发展早期,由于各国国内的利益集团比较分散,处于自由竞争状态,内部力量彼此抵消,对政府的压力比较小。而且,由于没有占绝对优势的利益集团出现,各利益集团也提倡自由竞争。因此,在自由竞争时期,以古典政治经济学家亚当·斯密和大卫·李嘉图为代表的自由贸易学派占统治地位,自由贸易是国家国际贸易政策的主流。国际贸易也在按照平等交换的市场经济规则进行,各国相互让出市场,共同生产社会总得益,又各自取得自己应得的得益,国际贸易博弈正常有序进行。

但是,19世纪末20世纪初,资本主义由自由竞争进入垄断阶段以后,资本

主义各国内部的利益集团进一步分化组合,最终出现了大型垄断集团,而且全国市场几乎被几个垄断集团所把持。由于集团数目少,立场协调成本比较低,原来自由竞争状态下的平衡被打破,各利益集团开始统一立场敦促政府采取更加有利于自己财富积聚的贸易政策。垄断集团不再愿意安享在互利基础上别国自愿让出的市场,而是力图执行类似国内的独占政策,不仅不让别国占有自己的市场而且还要别国让出它们自己的市场。迫于国内垄断利益集团的压力,各主要资本主义国家逐渐放弃了自由贸易政策,纷纷效仿德、美两国,奉行以汉密尔顿和李斯特的保护贸易学说为基础的贸易保护政策。作为这种政策的第一步,各国争相提高了关税税率,抵制其他国家产品进口;第二步就是加紧争夺殖民地,挤压其他国家的地盘。功利主义“以邻为壑”的庐山真面目全面露出,等价交换的互利合作被抛到一边,许多国家在这种国际贸易博弈中根本无法得到收益,更多的是损失。这种集体争夺行动的结果就是第一次世界大战爆发。

二、国际贸易博弈困境的政治极端

第一次世界大战以后,各国的垄断集团并没有消失,而是随着经济的恢复,垄断程度进一步提高。各国政府继续执行贸易保护主义政策,国际市场继续缩小。资本主义社会化大生产与狭小市场的矛盾更加尖锐,终于导致了历史上迄今为止最为严重的1929~1933年的资本主义世界性经济危机。由于国际贸易不是孤立的事件,而是国民经济—国际贸易—国际社会总得益—国民经济联动机制中的重要一环。任何环节上的变动都会影响到国际贸易博弈的正常运作。各国政府为了挽救国内产业,提高就业水平,竞相实行货币贬值、出口补贴、抬高关税、严格控制外汇、实施贸易配额、贸易歧视等一系列治理国民经济的政策,这些政策在国际贸易领域恰恰就是贸易保护主义的、转嫁危机的政策。继美国实施高关税的贸易保护政策以后,美洲、欧洲、大洋洲的许多国家或地区纷纷步其后尘,提高关税,极端贸易保护主义风潮在整个20世纪30年代越刮越烈,国际贸易总得益下降,各国的经济一直陷在危机的漩涡之中不能自拔,国际贸易进一步萎缩。极端贸易保护主义所造成的恶果使许多国家深刻认识到国际贸易协调与合作的必要性。虽然恢复自由贸易政策的努力做了许多,但终难调和急剧膨胀起来的垄断资本利益集团之间的利益冲突,再加上国际联盟未能对一些具体国际贸易行为设立相应的规范,使整个国际贸易博弈处于一种无序状态。结果是国际贸易战愈演愈烈,以贸易战为表现形式的国际经济斗争很快演变成国际政治斗争,第二次世界大战爆发。

第二次世界大战的爆发虽然反映了各国国民经济的内在原因,但在更大程度上反映了国际贸易博弈的困境。“如果没有 1929 年爆发的前所未有的资本主义世界的经济大危机,没有因此而产生的贯穿整个 30 年代的大萧条,那么第二次世界大战战争策源地的形成乃至战争的最终无法避免也是无法想像的。”¹³ 市场经济是建立在分工基础上的,而分工的结果就要求每种商品都要以体现效率的社会化大生产方式进行,社会化大生产就要求大市场来销售其产品。由垄断利益集团促发的贸易保护主义政策在从自己市场上把别国排斥出去以后,也把自己从别国市场上赶了出来,从而砍断了市场经济的命根——大市场,世界市场越来越小,导致社会总得益无法生产,几乎断送整个国际贸易,致使国际贸易博弈陷入困境。

第二次世界大战结束以后,冷战开始,世界分割成两个平行市场。“能够觉察到的共产主义武装威胁促使发达国家把共同安全利益放在高于内部经济冲突的地位。”¹⁴“发达国家同意通过合作管理国际经济体系,以保障经济稳定和政治和平。”¹⁵许多仁人志士和专家学者开始不断反思国际贸易博弈困境的症结所在,寻找治理国际贸易博弈困境的药方。

三、国别博弈的个体理性与国际博弈的非理性协调

从理论上讲,国际贸易博弈的主体国家——都在国内利益集团的压力下追求自己利益的最大化。之所以如此小心翼翼地守护着自己的市场,是因为彼此都害怕在别国商品冲击下本国贸易的基础——生产力丧失殆尽。国家的这些行为是国际贸易博弈存在的基础,为利益最大化而展开的竞争也是商品生产效率提高的内在机制,也是国际贸易博弈总得益增长的基础,所以,国家的这些行为是合情合理的、正当的。问题就在于这种行为发展到极端,由与别国共同分享市场转换为独占市场时,国家行为的逻辑就变为排斥甚至消灭别国、独吞市场发展成果;排除了集体生产国际贸易总得益的可能性,只剩下利用世界市场生产本国得益的企图,其实质就是废止世界市场内在的效率提高机制,保护自己的垄断利益。那么,有着同样企图的国家就会采取强烈的报复行为,引发恶性竞争,最后只能相互关闭市场,走到国际贸易博弈的困境之中。可见,国际贸易博弈之所以走入困境不在于国家有牟取私利的强烈动机,也不在于各国有可能多占市场份额的企图,而在于这种国际贸易行为超出了一定的限度,走到一个极端,促使国际贸易博弈发生了质变。所以,解铃还须系铃人,解决国际贸易博弈带来的困境也需要从国际贸易博弈的病根入手,那就是改善国际贸易博

弈的规则,约束国家国际贸易的极端行为。其有效治理方法就是以规则约束为基础的制度设计。

国际政治经济社会就是顺着这个思路,在保留国际贸易博弈市场运作机制的基础上,对国际贸易博弈的规则进行了重新设计,于是以关贸总协定为代表的早期多边贸易体制在第二次世界大战后的剧烈阵痛中诞生了。

第五节 国际贸易谈判的博弈理论分析

对多边贸易体制下的国际贸易谈判与博弈探讨的理论很多,其理论都由谈判主体及其经济实力对比、所采用的谈判策略、国际政治经济环境的状态等要素组成,回答“为什么在某些情况下,谈判一方取得了谈判的胜利;而在另一些情况下,谈判一方却遭受失败”的问题,即探讨谈判主体如何在谈判中取胜的课题。这些理论依据谈判主体的状态大致可以归纳为以下两种谈判理论。

一、静态的结构主义谈判理论

这种谈判理论多受国际政治中结构现实主义理论的影响,把国际贸易谈判置于国际体系结构的框架下,从静态的角度对国与国之间的谈判进行考察,国际贸易谈判被定义为国家之间相互作用的多种方式之一。其特点是在认定国际体系组成和结构的基础上,强调国际政治和经济环境、谈判发生过程中双方关系的状态、谈判策略的选择等因素对谈判结果所起的作用,并把这种相互关系转换成谈判主体如何在国际体系下对外经济决策和实施的问题,寻求谈判主体如何谈判制胜的路径。这种理论的逻辑框架大致可归纳为以下几个层次:

(一)国家构成的世界经济体系是这种理论的逻辑起点

这种理论在今天看来都属于西方马克思主义的理论流派,继承了马克思主义的理论内核——剩余价值论,并把它用于资本主义世界体系中国家之间经济关系的分析。“资产阶级,由于开拓了世界市场,使一切国家的生产和消费都成为世界性的了”。“过去那种地方的民族的自给自足和闭关自守状态,被各民族的各方面的相互依赖所代替了。”¹⁶世界变成了一个资本主义世界经济体,其游戏规则就是市场经济法则。“资本主义世界经济体的鲜明特征是:经济决策主要面向世界经济体的竞技场,而政治决策则主要面向世界经济体内的有法律控制的较小的组织——国家(民族国家、城市国家、帝国)。”¹⁷在各国经济彼此相互依存的今天,这一矛盾变得更加尖锐,即经济全球化与政治本土化的对立,这就

更加决定了经济贸易问题政治化的态势,从而也突显了贸易谈判基于共赢性博弈进行的重大现实意义。

(二)这个经济体系结构中国家的“先天”差异形成影响谈判方谈判能力的主要变量——国家经济素质

由于国家经济素质之间存在巨大差异,所以导致国家之间相互依赖的程度不同。对于原材料、资本、市场控制能力强以及技术含量高的产品生产者对其他国家的依赖就小,它在谈判中处于强势地位。因为在多边贸易体制谈判中,发展中成员对发达成员存在资金、技术和先进管理经验的不对称依赖。发展中成员和发达成员在贸易体制中就某一个国际问题进行谈判时,由于在生产环节处处依赖于后者,受制于后者,谈判能力“天生”不如发达成员。发达成员由于自身所具有的比较优势,天生就具有更强的谈判能力,能够把握国际问题谈判的主动权,使谈判按照它们的意志进行,并最终得出偏向发达成员的谈判结果。威廉·哈比(William Habeeb)对这种现实进行了概括,提出了不对称谈判(asymmetrical negotiation)的概念,对实际谈判能力和潜在的谈判能力进行了区分,认为政府的谈判能力可以分为结构能力、行为能力和个案能力,而个案能力(一国在特定的谈判案例中所能够发挥的能力)才是真正决定谈判结果的能力。¹⁸同样,沙·塔(Shah Tarzi)撰文运用了“实际能力”与“潜在能力”两个概念去区分影响国家潜在能力的因素,例如国家的管理监控能力和那些影响国家实际运用其谈判能力的因素。¹⁹

(三)国际环境是影响国家谈判能力的重要外部变量

适宜的国际政治、经济环境能够促成谈判结果达成,而且这种结果往往具有共赢性。能否充分利用谈判发生时的国际环境,决定了能否提高谈判方的谈判能力。对于国际环境变量的研究主要集中在多边贸易体制下成员之间的竞争,资源在发展中成员和发达成员之间的流转、发达成员所持有资源对发展中成员经济建设的重要意义等方面。

(四)贸易谈判的策略选择是影响谈判过程和结果的主要因素

约翰·欧戴尔(John Odell)在《世界经济谈判》中第一次站在谈判双方相互对抗和相互影响的角度,把谈判过程中可能采用的策略作为重点,指出谈判者甲对谈判者乙将如何应对可能存在的策略将影响乙的策略选择。只要谈判一方实施了合适的谈判策略,其所获得的谈判结果就能够得到改善。这实际上触及到了谈判中的博弈策略选择的问题,是对国际谈判策略理论探讨的重要发展,具有很强的现实意义。

可见,尽管静态结构主义理论研究随着时间的发展而不断深入,但总逃脱不了将国际政治经济结构作为研究起点,赋予谈判者谈判能力属性。其中,国际经济政治结构决定了国家的天生谈判能力。然后,在国际体系中寻找影响谈判能力和谈判结果的其他因素(国际环境和谈判策略),以期弥补和提高发展中国家相对劣势的谈判能力。

二、动态的博弈谈判理论

博弈论是用来分析决策者决策相互依存的状态的数学分支。其最终结局取决于博弈过程、游戏规则设定情况、博弈者所得到的信息状况、博弈者对其他博弈者行为形成判断的方式等。博弈根据博弈方的理性可以分成两种类型:合作的和不合作的。前一种类型假定博弈结果从贸易获益被最大化的意义上是有效的,那么问题就是如何在博弈者之间分配可能的获益。合作型博弈假定存在约束实施机制,博弈者违背合作方案会被其他博弈者发现,并因这种行为而面临约束机制规定的惩罚。非合作型博弈出现在没有任何集中实施机制的场合,而且不存在结局为帕累托最优的假设,帕累托最优情形是指没有一方能在使自己收益增加的同时不使另一方收益减少。贸易政策制定者受所有(国内的)政治担心和经济考虑所驱动的事实会影响他们的选择标准以及决策结果。从国内政治的角度看,帕累托最优结果是没有一方能变得更好,如果没有另一方知道自己会变差的话。²⁰

在 WTO 支持下的多边贸易谈判可以被认为是制定国际贸易博弈规则的努力,为确保多边贸易谈判实现共赢性博弈而形成有约束力的游戏规则。各国聚集一堂,寻求就他们将来进行何种博弈达成共识。当多边贸易谈判成为相互妥协的尝试时,谈判的结局就很少是帕累托最优。看待多边贸易谈判的最适当方式也许是把它们看作是创建制度练习。²¹所以,多边贸易谈判可以借助博弈论和博弈理论概念进行有益的观察和分析。²²

动态博弈谈判理论是多边贸易谈判当作谈判主体决策而建立在信息传递基础上的动态过程来研究的产物,也是将博弈论的成果用于多边贸易谈判分析的结果。在这种分析框架下,谈判者之间的谈判变成了决策者策略选择之间的对博,其中关于对方信息的收集是新的对策集得以产生的依据。作为一个局中人,不仅要对手的各种信息以及与之相关联的类型空间上的概率分布作尽可能精确的估算,而且还要对自己的将来影响到谈判的有关信息以及与之相关的可能类型空间被对手所估算的概率分布有一个恰当的估算。策略的制定应当

是建立在这两个估算的概率分布的联合分布之上。

动态博弈理论在多边贸易谈判领域的引入使得人们关注的重点开始转向谈判过程的研究,希望在谈判过程中寻找到使谈判双方谈判能力发生变化的因素。

总之,这两种谈判理论一个关注对谈判结果产生影响的变量的作用,另一个关注谈判过程中谈判主体策略对决,目的都是寻找谈判制胜的路径。这两种理论各有千秋,相得益彰,对深入认识 WTO 的本质具有重要的指导意义。

第六节 国际贸易博弈中的较优选择

WTO 是按照一定规则、规程和规章并通过多边贸易谈判来协调各成员贸易关系的国际组织,各成员都要受到这些基于市场经济理念的游戏规则的制约。只有在认清这个组织产生的原因、存在目的和职能之后,才能把握这个组织的本质,才能认识到国际贸易博弈的有效治理,为什么从制度层面上说,WTO 的形成与发展是国际经济社会的较优选择。

一、国际贸易博弈与 WTO 的目标选择

关于 WTO 目标,在《关于建立世贸组织协定》中是这样表述的:

认识到在发展贸易和经济关系方面应当按照提高生活水平,保证充分就业和大幅度稳步增加实际收入和有效需求,以及扩大货物和服务的生产与贸易为目的,同时依照可持续发展的目标而扩大对世界资源的最优利用,寻求对环境的保护和维护,并根据它们各自需要和不同经济发展水平的情况,加强采取各种相应的措施;进一步认识到需要作出积极的努力,以确保发展中国家,尤其是最不发达国家,能获得与它们国际贸易额增长需要相适应的经济发展。

二、国际贸易博弈与 WTO 的功能定位

《关于建立世贸组织协定》专门在第 3 条列举了 WTO 的主要职能:

(1)WTO 应为本协定和若干单项贸易协议的执行、管理、运作和为进一步实现目标而提供方便,并对若干单项贸易协议的执行、管理和运作提供共同的机构框架。

(2)WTO 应为本协定及其附件中有关各成员的多边贸易关系谈判提供场所,WTO 还应为成员有关多边贸易关系的进一步谈判提供场所,并按部长级会

议可能作出的决定,提供谈判结果执行的共同的机构框架。

(3)WTO 应为本协定附件 2《关于争端处理的规则程序谅解》进行管理。

(4)WTO 根据本协定附录 3 的规定,应当对《贸易政策审议机制》进行管理。

(5)为了在全球经济决策方面形成较大的凝聚力,WTO 应与国际货币基金组织和国际复兴开发银行及其附属机构进行适当的合作。²³

GATT 和 WTO 的理论基础上溯到 20 世纪 30 年代,当时许多国家奉行“以邻为壑”政策,包括竞争性的货币贬值和实施歧视性的高贸易壁垒。这种短视的、非合作的博弈行为被普遍认为是导致第二次世界大战的低劣政策。在很大程度上,1947 年创立 GATT 的原因是为了防止 20 世纪 30 年代贸易战和经济大萧条的重演,更不用说第二次世界大战的重演了。²⁴

由此可以看出,在国际贸易问题上,已经习惯于市场经济法则的发达国家通常通过“支持促进直接的出口和通过关税、税收配额、禁运和国家垄断来限制进口”的政策,竭尽全力达到“保持最大的出口和最小的进口以积累外汇储备(金银)”²⁵的目的,追求“自我利益”的最大化,结果是造成各国对市场的争夺,最后导致战争的爆发。如何把各国在贸易领域的恶性竞争限制在对提高各国福利有利的范围内的问题就成为国际社会亟待解决的课题。通过制度设计引导个体理性转换成集体理性、通过组织体系保证制度的运作和执行就成为必然选择,GATT 与后来的 WTO 应运而生。多边贸易体制就其性质而言就是在鼓励各国依靠效率提高追求各自的“自我利益”的基础上,通过达成和执行协议,最终构建达到有利于整体利益目的的制度和组织。

三、国际贸易博弈与 WTO 贸易谈判的运作机制与规则

WTO 谈判就是谈判各方在 WTO 规则约束下进行的谈判,目的是解决彼此贸易中存在的问题或接纳新加入方,实质性的核心内容就是市场准入谈判。因为市场准入谈判涉及到谈判方利益的分配问题,所以,谈判各方在 WTO 规则框架下尽最大可能争取自己的利益。

WTO 谈判的结构包括谈判主体、谈判规则、谈判得益和谈判秩序四个方面。一般情况下,谈判方行为的最高准则就是追求个体利益,但要接受 WTO 规则的约束。所以,谈判过程充满了个体利益和集体利益、单赢和共赢间的冲突。但是,每个谈判方都依据自己经济的素质为开价基础,依靠利己性的个体理性保障自己的生存和国民福利的提高,而 WTO 规则依靠例外和保障条款保

证弱势方的生存和国民福利的提高。WTO 的每个成员在利己冲动的支配下不断提高自己的生产效率,而每一轮谈判又把这种效率提高扩散到各成员,使各成员都分享到效率提高的红利,同时,为其他成员通过发展优势产业和开发新产业以提高效率提供了更大的动力,WTO 规则是一种正反馈激励机制。所以,WTO 谈判是一种多赢谈判。

WTO 规则是一个不断调整的规则体系。WTO 规则包括常规规则和谈判议定书。前者与一般组织的规章没有什么区别,相对稳定;后者则是 WTO 多边贸易谈判的结果,是国际贸易行为的准则,也是贸易争端解决的准绳。通过谈判形成有约束力的协议是 WTO 规则的来源,多边贸易谈判则是 WTO 规则的生长点。通过谈判根据产业效率的变化调整关税和非关税措施,扩展贸易谈判范围和新领域,把一国福利多边化,通过谈判把新生的产业纳入国际经济社会促进和监管的视野之内。

四、国际贸易博弈与 WTO 贸易谈判的战略

就笔者参加多边贸易谈判的经验来看,WTO 谈判本质上不仅仅是一种博弈,而且是由不同层面上的博弈构成的一个博弈系统,各个具体的博弈都是战略性博弈的一个组成部分;WTO 谈判本质上是谈判方之间如何分配谈判收益的问题,谈判者之间信息不对称现象的存在是 WTO 谈判各方要价形成的根本原因,各谈判方虽然要价不一,但大多对自己实现的要价感到基本满意。

首先,表面上看,WTO 谈判是由谈判程序决定的一系列具体谈判组成的,但是,每个具体谈判实际上又都是在国家的整体战略下展开的。因为当谈判还没开始的时候,国家就已经有了一个有关这个问题的总体战略,即战略性博弈。在中国复关入世谈判中表现最明显的就是中美两国之间的博弈。如前所述,在 1989 年政治风波之前,中美之间的每个具体谈判都是在中国发展经济的国家战略、美国联合中国对付苏联战略的框架下展开的,只要能够满足美国全球战略的要求,两国的战略博弈目标是一致的,所以,谈判出乎意料地顺利。但 1989 年政治风波以后,特别是苏东剧变以后,美国的国家战略调整为增强国家实力、打压挑战者,中国发展国民经济、增强国家实力的战略与美国的国家战略开始相左,美国在中国复关入世每个具体谈判中都力图抬高要价,加以规制中国复关入世的条件,尽可能打开中国市场、增加对中国的约束条款。所以,谈判也就异常艰难。直到美国的国家战略转到务实的经济发展战略上时,中美才在相互妥协、彼此折中的基础上达成协议。可见,国家之间的战略性博弈制约着国家

之间的具体谈判。因此,在多边贸易谈判中一定要区分一般性或技术性谈判与战略性博弈。

至于 WTO 的每一个具体谈判(即一般性谈判),其结构实际上包括谈判主体、谈判对策、谈判秩序、谈判得益四个组成部分。在战略性博弈的指导下,谈判主体运用谈判策略,按照谈判规则和秩序,力争为本方谋求最大收益。

一般性谈判与战略性博弈既有联系又有区别。它们之间的关系主要表现在以下几个方面:

第一,就内涵而言,一般性谈判比战略性博弈更丰富。战略就是“指挥艺术,具体说就是组织、领导军队,制定和实施作战计划的学问”。²⁶ 多边贸易体制下与博弈相关的战略就是指的国际战略,即“一国对较长一个时期整个国际格局、本国国际地位、国家利益和目标,以及相应的外交和军事政策等综合的认识和谋划”。²⁷ 一般性的谈判作为处理和解决国家或地区之间关系和纠纷的一种具体方式,是与政治解决、武力解决和外交斡旋解决三种手段相并列的手段之一,各要素比较具体,适宜处理具体的国际事务。而战略性博弈则显得比较原则宏观,是战略性博弈参与方在利益相互影响的局势中所选取影响长远的规划和目标,一般性谈判只是达到战略性博弈目标的工具。所以,战略性博弈决定着一般性谈判的目标、收益诉求、策略选择等。在多边贸易谈判中,谈判的进程、内容、方式等都受制于战略性博弈。

第二,就外延来说,战略性博弈比一般性谈判所涉及的范围更为广泛、宏大,要求更为模糊。比如,中国复关入世谈判就是要在满足三项原则要求的基础上复关入世,至于怎么实现,没有具体的规定。而一般性谈判则涉及的范围就更小、更为具体,对于谈判方的要求更细致,谈判目标更明确,谈判手段更为具体。

第三,从对于最终结果的度量上看,一般性谈判和战略性博弈所采取的度量方式和标准也大相径庭。一般性谈判对于谈判结果的评估是站在谈判方是否通过谈判实现了自己的预期谈判目标,是否使得自己的要求得到充分满足的角度来评价谈判结果的;而战略性博弈则要求站在能够使自己的处境相对于未谈判而言有所改善的角度来分析博弈最终的结果。

第四,从谈判的结构上来说,战略性博弈指导下的谈判进程更系统化、有序化、更具抽象性。一般性谈判主要是从单个谈判的角度来研究如何组织进行谈判,而缺乏有关谈判结果对整个社会经济政治秩序影响的研究和分析。战略性博弈则要求博弈方站在战略的角度去对待每一次谈判和谈判结果,并能够将单

个的谈判放在更大的整体规划和全局背景下去理解。

第五,与一般性谈判不同的是,战略性博弈是一个系统性工程,不仅注重谈判双方的策略选择以及策略之间的相互影响,还注重相邻谈判之间的相互影响。这一点在中国复关入世谈判的过程中表现得非常明显。本次谈判要建立在上次谈判影响分析的基础上,尽力保证本次谈判效益的最大化。要实现中国复关入世的目标,就意味着中国必须同几十个不同的对手进行目标一致但内容可能有所差异的谈判(或讨价还价或有取舍)。因此,中国在复关入世的一系列谈判中,必须从大局考虑,从整体上制定相应的谈判策略,做到取舍自如、运筹得当,而不是就某一个具体问题,或与某一个国家进行谈判,片面强调单个谈判的结果。这些是一般的谈判理论所无法解释和涵盖的。而战略性博弈理论则通过模型的方式阐述了整体谈判的重要性。如果在复关入世谈判中把与美国的双边谈判作为重中之重来对待,就是注意到了相邻博弈之间的相互影响的效果。

从根本上说,一般性谈判和战略与共赢性博弈的区别主要是基于策略和战略之间的区别而产生的。复关入世的具体谈判实际上服从、服务于战略与共赢性博弈,使一般性技术、经济与商务谈判在战略与共赢性博弈的指导下完成国家的政治经济长远目标。

注释:

1 实际上,参与国家贸易的主体还包括一些“地区”,比如中国台湾、中国香港等,而且,在国际贸易发展的初期,参与国际贸易的主体主要是西方资本主义国家,甚至是殖民帝国。但为了便于表述,这里只提国家,下同。

2 “资本主义”一词是在 1892 年马歇尔的《经济学原理》一书中正式出现,所以说资本主义这一概念并非出自马克思之手,而是出自资产阶级庸俗经济学家之手。而且在资本主义形成和诞生之前、之际和之后很长一段时间,没有资本主义的概念,只是后来历史学家和政治学家才给予追认的。

3 [英]托马斯·孟. 英国得自对外贸易的财富[M]. 商务印书馆,1959.

4 陈孟熙. 经济学说史教程[M]. 北京:中国人民大学出版社,1992:34.

5 李俊江. 国际贸易[M]. 长春:吉林大学出版社,1995:145.

6 樊勇明. 西方国际政治经济学[M]. 上海:上海人民出版社,2001:185.

7 李俊江. 国际贸易[M]. 长春:吉林大学出版社,1995:147—148;樊勇明. 西方国际政治经济学[M]. 上海:上海人民出版社,2001:187.

8 Joan Edelman Spero. *The politics of International Economic Relations* (4th edition)

[M]. New York: St Martin's Press, 1990: p22.

9 威廉·达维、理查德·H. 斯耐普. 国际贸易体系与发展中国家[M]. 天津: 南开大学出版社, 1992: 12.

10 [美]亨利·基辛格. 大外交[M]. 海南出版社, 1997: 39.

11 张培田. 关贸总协定概要及规范释义[M]. 中国政法大学出版社, 1993: 297.

12《马克思恩格斯选集》第二卷[M]. 北京: 人民出版社, 1972: 102.

13 叶江. 大变局——全球化、冷战与当代国际政治经济关系[M]. 上海: 三联书店, 2004: 73.

14 Joan Edelman Spero. *The politics of International Economic Relations* (4th edition) [M]. New York: St Martin's Press, 1990: 23.

15 Joan Edelman Spero. *The politics of International Economic Relations* (4th edition) [M]. New York: St Martin's Press, 1990: 22.

16《马克思恩格斯选集》第一卷[M]. 北京: 人民出版社, 1972: 254, 25.

17 [美]伊曼纽尔·沃勒斯坦著, 尤来寅译. 现代世界经济体系(第一卷)[M]. 北京: 高等教育出版社, 1998: 79.

18 Habeeb William. *Power and Tactics in International Negotiation: How Weak Nations Bargain With Strong Nations* [M]. The Johns Hopkins University Press, 1988.

19 Tarzi, M. Shah. *Third World Governments and Multinational Corporations: Dynamics of Host's Bargaining Power* [M]. Bedford/St. Martin's, 2000.

20 Kosteck. M, Trade Control Measures and Decision Making, [J]. *Economic International*, 1983, 36: 1—20.

21 [英]伯纳德·霍克曼、迈克尔·考斯泰基著, 刘平等译. 世界贸易体制的政治经济学[M]. 法律出版社, 1999: 51.

22 Hoekman, B. (1993), Multilateral Trade Negotiations and coordination of Commercial Policies[A]. in R. Stern (ed), *The Multilateral Trading System: Analysis and Options for Change* [M]. Ann Arbor: University of Michigan Press.

23 世贸组织秘书处编, 刘光溪等译. 乌拉圭回合多边贸易谈判结果[M]. 北京: 法律出版社, 2000: 4—6.

24 [英]伯纳德·霍克曼、迈克尔·考斯泰基著, 刘平等译. 世界贸易体制的政治经济学[M]. 北京: 法律出版社, 1999: X.

25 [英]伯纳德·霍克曼、迈克尔·考斯泰基著, 刘平等译. 世界贸易体制的政治经济学[M]. 北京: 法律出版社, 1999: X.

26 张季良. 国际关系学概论[M]. 北京: 世界知识出版社, 1989: 72.

27 张季良. 国际关系学概论[M]. 北京: 世界知识出版社, 1989: 73.

第六章

多边贸易体制与共赢性博弈

通过对国际贸易博弈治理演进的追溯以及国际贸易博弈结构组成和机理的分析,我们分析了两次世界大战之前国际贸易博弈治理面临的困境,进而认识到要有效治理国际贸易博弈,使之实现共赢,就必须从规范和约束贸易谈判为起点,逐步形成常规的、协议性的治理制度与机制。无论是基于重商主义的奖出限入贸易博弈治理政策,还是基于古典经济学和重农主义的自由贸易博弈治理政策,也无论是近代基于产业发展的贸易保护主义治理,还是基于现代国际贸易联盟的理想主义贸易协同治理,均具有国别单边主义和投机、偶然与侥幸的机会主义色彩。即便是在某一双边贸易谈判或某一时期的国际贸易发展取得了双赢或共赢,那也是偶然协调、折中和调停的结果,或者是一种侥幸和偶然,其感性的因素较大。这种博弈困境,一是因为缺少必要的经济贸易联系以及交易所赖以形成的统一的世界市场;二是由于缺少制度和理性层面的国际协调机制与规则。这两个“缺少”决定了国际贸易主体之间相互依存、相互依赖的国际经济贸易利益融合的不紧密和不关联性,说明当时世界经济国际化、全球化和一体化尚处在初级和极为浅薄的发展阶段。第二次世界大战之后,不光是为了吸取“血”的教训,还是为了促进国际政治和平与经济发展,扩大贸易与合作,从根本上避免因经济贸易利益之争而走向政治极端,故而建立了以协调货物贸易为主的关贸总协定,从而翻开了从制度和理性层面有效治理国际贸易博弈困境的新一页。

虽说关贸总协定所代表的早期多边贸易体制,在降低关税和约束非关税措施,遏制战后贸易保护主义抬头,促进贸易自由化和各缔约方经济发展等方面作出了重要贡献,但由于其协调能力仅局限在货物贸易领域,加之两极对峙的冷战格局所造成的世界市场分割,对国际贸易博弈的有效治理尚处在探索、起步阶段,所赖以形成和推动的经济全球化和一体化是“有局限”的,相对应的贸

易自由化也只限于有形的货物贸易领域。冷战结束后的国际贸易博弈治理却发生了实质性的进步与变化,无论是经济全球化,还是贸易自由化,都由于市场化改革在全球范围的兴起,加之以 WTO 为代表的现代多边贸易体制的形成,其协调范围从货物贸易扩大至服务贸易、投资措施和知识产权、环保等新领域,从而获得了空前的发展,而且作为多边贸易体制有益补充的区域经济合作也有深入发展,这不仅为国际贸易实现共赢性博弈提供了重要的外部条件和利益关联与协调机制,而且还使国际贸易博弈治理在 WTO 和区域合作两个领域里相互实现共赢创造了理性的制度条件。以 WTO 为代表的现代多边贸易体制所赖以形成和推动的经济全球化与自由贸易则是一种具有真正意义的“深度一体化”。¹可见,多边贸易体制及其进行的贸易谈判,无论从静态的理念和制度设定上,还是从动态发展的谈判过程和谈判结果上,都是最具有典型“共赢性”理论与实践意义的。

第一节 早期多边贸易体制国际贸易博弈治理的内涵

在国际贸易有效治理下,国际贸易博弈的主体没有变,国际贸易博弈的秩序没有变,国际贸易博弈的信息结构没有变,所变的只是国际贸易博弈的规则。要了解国际社会治理国际贸易困境的机制,就必须先搞清楚关贸总协定的内容以及它对各国国际贸易博弈行为的改变机制。

其实,国际贸易博弈规则的制度设计是第二次世界大战后期主要盟国所谋划的战后国际政治经济秩序蓝图的一部分,肇始于第二次世界大战期间,“美国及其盟友,特别是英国,合作发起了导致建立关贸总协定的贸易谈判”。²虽然在实施的过程中出现了许多曲折,作为制度运行依托的组织——国际贸易组织——流产,但一套规范各国贸易博弈行为的制度得以保留,成就了战后国际贸易的稳定和繁荣。早期多边贸易体制形成的过程是极为复杂的。³

1945 年 11 月,美国提出召开“国际贸易与就业”会议建议的方案。该方案提出建立新的国际贸易体制以及与之相适应的一系列基本原则,如削减关税、消除贸易壁垒等,特别强调在最惠国待遇和国民待遇两大原则的基础之上恢复多边自由贸易。由于自由贸易体制就是奖优罚劣的体制,当时英国已经衰落,所以没有表示支持。同年 12 月,美国以与英国清算租借账款和提供信贷为理由迫使英国完全同意美国的方案。1946 年 2 月,美国以此方案为基础正式拟定《国际贸易组织宪章草案》,提请联合国经济与社会理事会第一次会议通过,由

联合国召开国际贸易与就业会议。会议邀请了包括当时的中国政府在内的 19 个国家共同组建筹备委员会,以美国提出的《国际贸易组织宪章草案》为基础,起草国际贸易组织宪章。由于利益分歧比较大,谈判始终充满着矛盾和妥协,仅国际贸易组织宪章的审议就用了 13 个周。由于与会国在有关问题上分歧较大,决定成立由专家组成的起草委员会对宪章草案进行修改,最终通过了一项关税与贸易大纲,即《关贸总协定》的雏形。1947 年 4 月至 10 月在日内瓦举行的第二次筹委会会议上通过了经修改的《国际贸易组织宪章草案》。1948 年 3 月,国际贸易与就业会议通过了国际贸易组织宪章草案,即《哈瓦那宪章》(Havana Charter)。由于《哈瓦那宪章》所涉及的内容繁多,其中有许多规定与各国国内法内容相抵触,审批手续复杂,而各方经济利益又难以平衡,最终因美、英、法等主要资本主义国家立法机构没批准而流产。

但是,在国际贸易组织宪章草案审议期间,与会的 23 国代表根据有选择的产品对产品、无条件最惠国待遇、互惠、互利等原则进行了首轮关税减让谈判。谈判达成了 123 项双边关税减让谈判协议,涉及 45 000 项关税减让;制定了两份包括关税减让和关税约束等内容的减让表,并绘制成总表;在双边基础上达成的关税减让协议通过无条件的最惠国待遇原则自动地适用于全体参加国;为使谈判的结果尽快付诸实施,代表同意以国际贸易组织宪章第五章贸易政策的内容为基础形成《关贸总协定》,并将各国达成的关税减让协议作为《关贸总协定》的组成部分。美国代表为绕开国会批准这一关,提议以“临时适用议定书”的形式,联合英、法、比、荷、卢、澳、加等国于 1947 年 11 月 15 日签署议定书。1948 年 1 月 1 日,《关贸总协定》以 23 国签署“临时适用议定书”的方式在国际贸易组织宪章生效前临时适用,而且这一“临时”适用就适用到了 1995 年 1 月 1 日世贸组织成立。

一般来说,一种制度的设定和形成大概通过以下两种途径:或者是经过较长时间的习俗和惯例而形成;或者通过吸取经验教训和应对将来可能出现的危机与不测在短时间内由某种力量形成。应该说,战后形成的以关贸总协定为代表的早期多边贸易体制属于后一类,这本身就决定了其结构原则和运行机制的自身特征。⁴虽然关贸总协定的产生和生效十分艰难,但是,它却对症下药给处于风雨飘摇中的国际贸易博弈提供了新的规则,为其重新走上健康发展的道路提供了制度与规则条件。

关贸总协定总共 4 部分 38 条,实际上全方位规定了关贸总协定缔约方的资格、权利与义务,全方位对缔约方的国际贸易博弈行为进行了制度性的规范

化约束。

首先,通过关贸总协定的准入机制,限定了缔约方的资格条件,也就是决定了关贸总协定的缔约方都是些什么样的国际贸易主体。缔约方必须是主权国家或代表某个在对外贸易关系和本协定所规定的其他事务的处理方面享有完全主权的单独关税领土的政府,也就是说,缔约方必须是有行为能力的合法政府,然后经过一系列严格的程序,政府才能变成缔约方。具体程序如下:希望参加关贸总协定的国家或政府提出加入申请,得到理事会的无异议通过后即可成立工作组,商定工作组的职权范围,指定工作组主席。工作组成立后,申请方提交贸易制度备忘录,工作组提出疑难,由申请方进行解答,找出差距,申请方承诺采取措施履行关贸总协定的义务,然后起草工作组报告书和加入议定书,提交理事会审议,无异议通过后,交付表决,获 $2/3$ 多数票后,这个政府就成为缔约方。

其次,针对不同类型的加入方,规定不同约束措施,以保证其按照关贸总协定的规则进行国际贸易。关贸总协定将申请加入方分为市场经济的工业发达国家、发展中国家和中央计划经济国家三类。因为关贸总协定本是以市场经济标准而建立的,所以,针对不同类型的国家或地区,通过谈判设立不同的限制条件,使其行为符合关贸总协定的运行规则⁵。比如,发展中国家加入关贸总协定的谈判可适用发展中国家参加贸易谈判的非互惠原则,因而发展中国家加入关贸总协定后仍可对某些产品不减让关税;对中央计划经济国家申请加入关贸总协定,全体缔约方都要求其作出特别规定,以适应市场经济,允许市场经济国家可以在对中央计划经济国家的贸易中采取特别的保护措施。通过这些特别措施,使不同类型的缔约方都按照市场经济的规则进行国际贸易。

再次,通过各种规则约束缔约方的国际贸易行为,使其在进行国际贸易时兼顾自己的利益和各缔约方的利益(关贸总协定第38条规定中具体涉及国家国际贸易行为方式的有很多)。同时,关贸总协定是一个开放的规则体系,还包含许多后来在贸易谈判中形成的有关某个领域的规则,如《进口许可证协议》、《反倾销守则》、《政府采购协议》、《补贴与反补贴守则》、《技术性贸易壁垒协议》、《海关估价协议》等。另外,每个回合的多边贸易谈判又会以市场准入协议的形式增加一些新规则。本章限于篇幅,不可能一一进行表述,但可以从关贸总协定基本原则的角度进行分析。概括起来,关贸总协定的基本原则可以归纳为以下几条:

(1)非歧视待遇原则。关贸总协定规定,一缔约方在实施某种限制或禁止

措施时,不得对其他缔约方实行歧视待遇。

(2)最惠国待遇原则。一缔约方在现在或将来给予任何第三国的优惠和豁免,也应给予所有其他缔约方。

(3)国民待遇原则。缔约方之间相互保证给对方的公民、法人和商船在本国境内享受与本国公民、法人和商船同等待遇。

(4)互惠互利原则。缔约方相互之间给予贸易上的优惠待遇。但是对发展中国家,1965年关贸总协定增设有关条款,规定发达国家对发展中国家所作出的贸易承诺不能希望得到互惠。

(5)统一实施与透明度原则。各缔约方应该及时公开有关经济贸易的数据、法规、条例以及决定等,以保证贸易的公开、公正和在全国关税领土内统一实施。

(6)关税保护与关税减让原则。关贸总协定允许缔约方对其产业进行保护,但主要应通过关税的手段,而尽量避免使用非关税和其他数量限制措施。各缔约方要以完全贸易自由化为目标,逐步降低关税。

(7)取消数量限制原则。各缔约方要取消一切非关税壁垒,如进出口许可证、配额和外汇管制等。⁶

透明度原则是为了在国际贸易行为的源头上约束国家的极端利己行为。一个国家的贸易行为都是从计划开始的,反映这个计划的经济贸易数据公开透明就使得其他国家和关贸总协定的相关委员会及早得到信息,及早制定预防措施,及早管制违反关贸总协定协议的行为。互惠互利原则、关税减让原则和取消数量限制原则是通过减免关税和取消非关税壁垒拓展世界市场,旨在督促各缔约方实现集体生产国际贸易总得益的措施,属于国际贸易过程方面的监督措施。通过互惠基础上的开放市场,把国际贸易这个蛋糕做大,并使各缔约方分享合作的利益。非歧视待遇原则和国民待遇原则是规范各国政府国内贸易政策的原则,是互惠原则落实的具体保障措施,使市场开放真正落到实处;也是国际贸易总得益在各参与方之间公平分配的机制。最惠国待遇原则是市场开放的放大器,最大限度地促进了世界市场的开放,也使国际贸易博弈总得益的生产能力扩大到极致。总而言之,关贸总协定通过制度设计,最大限度地抵制盲动的极端利己行为,督促各缔约方参与开放市场的合作行为,最大限度地促进国际贸易总得益的生产能力,并通过制度的内在机制措施,保证总得益在各缔约方之间的公平分配,取得多赢的效果。

最后,除了国际贸易博弈的规则外,关贸总协定还制定了规则落实机制,增

加国际贸易博弈规则的效力。关贸总协定的争端解决机制就是这样一种机制。当缔约方之间发生争端时,双方先进行协商。如果协商不成,就把争端提交给缔约方全体裁决。一般情况下,当争端提交缔约方全体处理时,关贸总协定秘书处会应争端当事方的请求成立一个3~5人的专家工作小组对案情进行调查,得出结论,然后向理事会提出解决争端的建议,经理事会认可后再提交缔约方全体正式通过,形成决议,并监督争端当事双方执行。这样,关贸总协定就把监督“害群之马”的任务交给了各缔约方,特别是利益受损的缔约方,把惩戒的权利以贸易报复的形式交给了缔约方全体和个别缔约方,即:“如果你遵守协议(合作),我就将采取已商定的策略;如果你违背协议(不合作),我就将永远对你实施我的惩罚策略。”⁷各缔约方都是利己的国际贸易主体,对损害自己利益的行为比较敏感,也有监督的动力,而来自缔约方或缔约方全体的贸易报复压力也比较有威慑力,从而保证了规则约束力的有效性。

另外,关贸总协定还有一系列机构设置,也保证了各缔约方对规则的执行。比如,关贸总协定在缔约方全体或理事会下面还有对一些重大问题进行长期、系统考察的委员会,如国际收支委员会、关税减让委员会、补贴和反补贴委员会、反倾销委员会、进口许可证手续委员会、海关估价委员会、技术性贸易壁垒委员会、政府采购委员会、民用航空交易委员会、纺织品监察机构、牛肉理事会、国际奶制品理事会、贸易与发展委员会、贸易谈判委员会以及属于多种纤维协定下建立的各种常设委员会。这些委员会囊括了一系列相应领域的专家,保证了对各领域监管的准确性,也保证了争端解决的权威性,增加了对各成员规则执行情况的监督力度。

第二节 现代多边贸易体制国际贸易博弈治理的强化

前面在谈到国际贸易博弈困境的国际治理时,比较详细地阐述了早期多边贸易体制即关贸总协定,很少谈及世贸组织。其实,从体制上分析,作为关贸总协定的继承和替代,世贸组织作为多边贸易体制不仅是一种与关贸总协定宗旨和功能类似的体制,而且是“关贸总协定的更新和发展”⁸,是有效治理国际贸易博弈困境的强化方略。以此为例,进一步剖析多边贸易体制对国际贸易博弈治理的本质。

在经济全球化和一体化的开放条件下,国与国、地区与地区之间的依赖关系日益增强,国与国、地区与地区之间的经济贸易政策互相影响、互相作用。一

国制定和选择贸易政策时,不仅要考虑该政策对本国经济的影响,还要考虑别国政府和企业的可能反应,以及这种反应对本国经济的影响。因而,国与国之间贸易政策的选择具有鲜明的博弈特征。在这场博弈中,如果各国都以实现本国利益最大化为目标,非合作、非理性地选择贸易政策,必然会陷入“囚徒困境”的僵局,结果两败俱伤,双方都有社会福利损失。如果某些贸易大国通过事先声明惩罚、报复或利用恫吓等消极手段,来求得自身贸易利益的最大化,那么这种博弈结果只能是暂时的,而且也不是一种理想的博弈策略,只能实现低效率甚至灾难性的“纳什均衡”。例如,20世纪的一次世界大战和第二次世界大战所造成的悲剧就是国家之间这种政治、经济和军事非合作博弈的结果。因此,要避免这类低效率的博弈,国与国可以依托国际组织等俱乐部形式的制度安排,通过谈判签订一系列具有约束力的协定,事先制定好博弈程序、游戏规则和未来持续博弈目标,承诺并实行市场开放或自由贸易,保证每一个国家都能在国际贸易中分享自由贸易带来的好处,实现共赢性博弈。

一、国际贸易博弈方略的强化

作为关贸总协定的延续,世贸组织不仅继承了关贸总协定的规则体系,完善了其内在机制,而且更以国际组织的形式加强了规则的权威,实现了国际贸易博弈治理的实质性转折。世贸组织对关贸总协定功能的加强主要表现在以下几个方面:

1. 作为一个正式国际组织,世贸组织设有根据各成员批准的协议建立的各种功能机构,用以执行自己所承担的各种职能,强化了其规则对成员的约束能力。

2. 世贸组织不仅为国际贸易提供了普遍接受的规则,而且随着形势发展扩大了其对国际贸易的监管范围。世贸组织继承了关贸总协定的宗旨,致力于促进全球贸易发展和福利进步,强化了非歧视原则、自由贸易原则、竞争原则以及公正和透明度等原则。在对待发展中成员方面,世贸组织既强调贸易的自由化和公正性,又承认对发展中成员实施特殊措施的合理性和合法性。与关贸总协定相比,世贸组织将监管范围和自由贸易原则应用范围由传统的货物贸易扩展到新兴的服务贸易、知识产权保护和与贸易相关的投资措施等领域。

3. 世贸组织突出强调了争端解决机制的强制性。世贸组织在强调当事成员之间的磋商、谅解、斡旋、调解和调停的同时,还强调国际经济贸易仲裁的作用,建立了各种具有一定强制力的准司法效力执行手段。争端解决机构是世贸

组织的常设机构,负责成员之间争端的解决。争端解决机构有权成立专家小组,通过专家组和上诉机构的报告,监督裁决和决议的执行,并根据有关协议授权有关成员中止各项义务。值得注意的是,世贸组织引入了“一致同意反对”原则,最大限度地降低了少数大国成员凭借经济实力阻挠专家组成立及其解决方案通过的可能性;明确了争端解决的期限,加大了争端解决的力度。这些措施使世贸组织在监管成员国际贸易博弈行为方面更为平等、迅速和有效。

分析国际社会开出的治理国际贸易困境的方略内容,可以看出在原来国际贸易博弈的基础上,国际社会通过制度设计对国际贸易博弈的改造主要体现在以下几个方面:

第一,在原来的规则之外增加了一系列约束国际贸易博弈主体极端利己行为的规则,使得每个国际贸易参与方在有利于其他国际贸易博弈主体的前提下参与国际贸易博弈,这些规则都是各国贸易谈判的结晶,以协议的形式存在于关贸总协定和世贸组织协议中。体现关贸总协定 7 项规则和世贸组织规则的国际贸易行为规范都要求各贸易主体对等开放市场,取得互惠收益,杜绝损人不利己的行为,使各博弈主体在有利于其他博弈方的同时也取得有益的回报,保证国际贸易结果的多赢性。

第二,不仅增加了约束各国际贸易博弈主体行为的规则,而且还为规则的执行提供了强制性支持机制。关贸总协定保证新增规则有效执行的强制力量是建立在争端解决机制基础上的贸易报复机制,而世贸组织借助组织的力量加强了这种贸易报复机制的威力,在争端解决上还加上了最后期限。即使恶虎也难抵挡群狼的围攻,所以,建立在专家组调查权威基础上的贸易报复机制使限制国际贸易博弈极端利己行为的规则或者协议获得了一定的强制力。

第三,为国际贸易主体的生存设置了底线,解除了国际贸易主体是否能够生存的后顾之忧,为国际贸易合作打开了方便之门,也为国际贸易博弈总得益的生产扫除了障碍。国际贸易博弈主体之所以虎视眈眈地守护着自己的市场而不敢大胆开放的原因,在于害怕其他缔约方的优势产品冲击自己国际贸易的根基——生产力,也就是李斯特在其名著《政治经济学国民体系》里论述的国家财富的根基。关贸总协定里有关保护弱势缔约方的规则和针对特殊情况的例外条款为缔约方维护国家经济安全提供了制度保障。关贸总协定第 19 条第 1 款规定:“如因意外情况的发展或因一缔约方承担本协议义务(包括关税减让在内)而产生的影响,使某一产品输入到这一缔约方领土的数量大为增加,对这一领土内相同产品或与它直接竞争产品的国内生产造成重大损害或产生重大的

威胁时,这一缔约方在防止或纠正这种损害所必需的程度和时间内,可以对上述产品全部或部分地暂停实施其所承担的义务,或者撤销或修改减让。”⁹ 这样,在遇到国际竞争压力超出缔约方承受力的情况时,缔约方可以不承担相应的义务,而采取保护自己的特殊政策。因此,缔约方可以放心地以国家的承受力为底线参与国际贸易博弈,而由此引起的竞争压力也给缔约方提高自己的生产效率提供了更强的动力,为国际贸易博弈总得益的最大化提供了基础。冷战时期,关贸总协定缔约方与经互会成员国的经济效率之比较就为此作了很好的注脚。

总而言之,国际贸易博弈治理方略的本质就是给原来的国际贸易博弈加了一个具有约束力的协议,变无序国际贸易博弈为有序国际贸易博弈;变双边体制为有约束力协议约束下的多边贸易体制,使各国际贸易博弈主体追逐自己利益的行为合乎一定的规则。¹⁰ 这个规则体系的本质要求就是博弈主体在追求自己利益的同时,也要兼顾其他国际贸易博弈主体的利益,体现了人类文明由功利主义向国际道义的进步。也就是说,对国际贸易博弈困境进行国际治理的本质,在于通过较为严格的制度设计把非合作的一般博弈变成合作的共赢性博弈。

二、WTO 实现共赢性博弈的基本规则

作为全球多边贸易体制的主要代表,WTO 是一套被世界绝大多数国家或地区所普遍接受的国际贸易行为准则,它既推动了成员达成协议,并监督协议的执行,又对现行协议实施中的问题和未来贸易自由化的新议题提供了持续谈判的程序和安排,以求得各成员均从中获益的共赢结果。所以说,以 WTO 为代表的多边贸易体制无论从价值理念、程序规则,还是从贸易自由化谈判以及谈判成果的实施和分配来看,都是一种比较典型的通过更积极手段来实现共赢博弈的游戏规则体系。WTO 成员间的博弈是一种制度性合作博弈。WTO 所具有的制定规则、贸易谈判、争端解决、政策评审的四大基本功能,充分说明 WTO 使各成员政府放弃独立的、单边的、“非合作”的理性行动而寻求统一的、多边的“游戏规则”,以分享多边贸易体制下国际贸易博弈所带来的共同利益。换言之,WTO 旨在使成员之间博弈实现制度性合作,以摆脱非合作博弈情况下“囚徒困境”。这套制度安排确保所有 WTO 成员能够实现共享国际贸易成果的谈判理念、谈判策略、谈判过程和谈判结局,即“共赢性博弈”。

凝聚在 WTO 诸多协议中的一系列基本规则构成了这套制度安排的核心。

这些基本规则包括:非歧视性规则(最惠国待遇和国民待遇)、贸易自由化规则(关税减让和取消非关税壁垒)、公平贸易规则(互惠和公平竞争)、透明度规则、争端解决机制规则、允许灵活例外和保障措施规则以及发展中成员优惠待遇规则。其中,非歧视性规则、公平贸易规则是实现共赢性博弈最根本的约束机制;贸易自由化规则是实现共赢性博弈的具体途径和手段;透明度规则和争端解决规则是维持共赢性博弈长期持续存在的制度性安全保障;灵活例外和保障措施规则以及对发展中成员优惠待遇规则可以理解为是 WTO 基于动态贸易环境和各成员参与博弈能力上的差别考虑对实现共赢性博弈条件的一种修订和补充,其目的同样是为了使共赢性博弈长期持续存在。WTO 谈判机制显然可以看作是对 WTO 多边贸易体制不断完善和发展的机制,充分反映了 WTO 这套保证成员合作博弈制度安排的完美和严谨。为保证所有博弈方达到共赢, WTO 这套独特的制度安排的运作机理可以形象地表示为图 6-1。

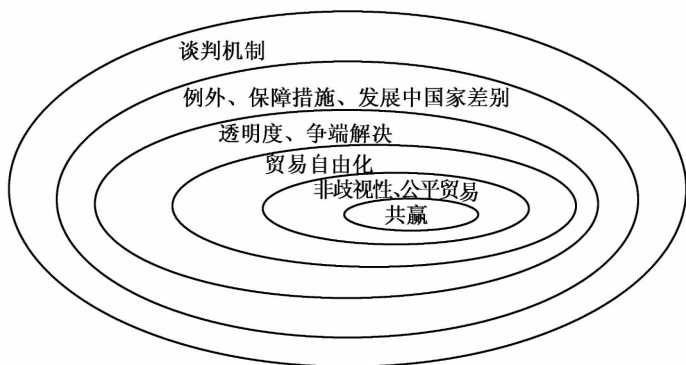


图 6-1 WTO 多边贸易体制实现共赢的机理分析

三、WTO 实现共赢性博弈的运作机制

下面以实例具体说明 WTO 基本原则实现共赢的运作机理。如图 6-2 所示,假设有两个国家(A 国与 B 国),都以实现本国利益最大化为目标,在贸易自由化问题上,都有两种选择,即减让关税和不减让关税。如果两国都选择减让,两国面临的收益为 $(-1, -1)^{11}$;如果两国都选择不减让,收益为 $(-8, -8)$;如果 A 国选择不减让, B 国选择减让,则收益为 $(0, -10)$;反之为 $(-10, 0)$ 。显然这构成一个标准的“囚徒困境”博弈。根据博弈论,如果两国都不是 WTO 成员,即两国缺乏制度合作的约束,“纳什均衡”为 $(-8, -8)$ 。然而,如果两国都

是 WTO 成员,依据非歧视和互惠原则,两国都必须接受 WTO 协议的约束,相互给予对方以贸易上的优惠待遇,互惠互利地减让关税以实现自由贸易,从而使得“纳什均衡”变为 $(-1, -1)$ 。显然,这是一个通过 WTO 提供的制度安排将非合作博弈转变为合作博弈,最终实现两国共同获益的过程。在新的“纳什均衡”下,虽然两国收益仍然为负数,但如果考虑到两国之间合作的长期性以及关税减让所必然带来的贸易扩大效应,经过多次重复博弈之后两国社会福利水平最终会整体提高。这同时也证明了,在单边贸易体制下,任何一国如果总是为了寻求自身贸易条件最优而征收“过高”关税,其结果必然是双方福利损失,而互惠协定则能够有效地摆脱这种“以邻为壑”的战略,使博弈均衡点从非合作、无效率“纳什均衡”点向合作、高效率的最优点方向移动,直至达到“帕累托最优”。

		B 国	
		减让	不减让
A 国	减让	$(-1, -1)$	$(-10, 0)$
	不减让	$(0, -10)$	$(-8, -8)$

图 6-2 两国“囚徒困境”贸易博弈模型

事实上, WTO 成员的博弈并非两者之间的博弈,而是 147 个成员的多边博弈,以上两者之间博弈所达到对各方都有利的“纳什均衡”是否同样适用多边博弈后情形呢?显然,如果没有进一步的合作制度约束的话,是很难实现的。以三者博弈为例,如果 A 国和 B 国、B 国和 C 国以及 A 国和 C 国都达成互惠关税减让协议,存在三个“纳什均衡”。但是如果 A 国与 B 国达成的协议比 A 国与 C 国达成的协议更优惠,从而损害 C 国的利益,必然造成 C 国对 A 国的报复或惩罚,从而使得 A 国与 C 国之间的“纳什均衡”遭到破坏。同理, A 国与 B 国、B 国与 C 国之间的“纳什均衡”都有遭到破坏的可能,这就是所谓的“双边机会主义的威胁”。倘若要避免这种“双边机会主义的威胁”,使得多边博弈也能够实现合作、有效、共赢的“纳什均衡”,就必须存在另外一种制度,以约束博弈方,消除在其他博弈方之间的歧视待遇,以确保双方“纳什均衡”转化为多边“纳什均衡”。显然, WTO 最惠国待遇原则使得这一愿望成为可能。因为根据 WTO 协议,最惠国待遇原则就是一种旨在要求 WTO 成员实施任何贸易政策对其他所有成员都必须一视同仁,而不能把成员分为三六九等,厚此薄彼。在最惠国待遇原则的约束下,处于“纳什均衡”状态下的任何一个博弈方如果实施

差别待遇,意味着它必须要向所有 WTO 成员做出补偿,显然这一做法所支付的代价要远远超过其从实施差别待遇中的获利。这也从另外一个侧面说明,在最惠国待遇原则的约束下,任何一个 WTO 成员都愿意维持互惠协议下的双边博弈均衡;如果所有 WTO 成员都这样的话,所有这些双边博弈“纳什均衡”将同时适用于多边博弈。因此,只有当最惠国待遇和互惠待遇原则同时存在时,WTO 成员的多边博弈才能长期稳定和共赢。¹²

四、WTO 实现共赢性博弈的约束机制

当然,根据一般博弈论的观点,上述互惠原则和最惠国待遇原则在实际实施过程中将面临一个严重的合作信心问题。也就是说,任何一个 WTO 成员都有可能通过欺骗和隐瞒等手段采取高于纳什均衡状态下的关税,借此获得额外的贸易收益。怎样防止 WTO 成员单方面的这种机会主义情形呢?WTO 多边贸易体制并不是借助于外部力量的监督和处罚,而是借助于成员之间的自我约束机制——贸易政策审议机制(透明度原则)和争端解决机制(争端解决原则)。前者旨在防止成员采取“暗箱操作”或歧视性的贸易政策,以保障博弈共赢的均衡结局不被侵蚀和破坏。后者可以看作是保障合作博弈的一个“触发器”策略,即任何一方如果擅自单方面地背离合作协议,WTO 授权遭受损害的一方可以采取报复等补救措施。更为重要意义的是,裁决是自动生效的,而且采取“一致同意反对”(即只要有一方同意,就要进入专家组程序,争端解决机制就会自动启用)的通过原则,争端解决的权威和效率得到大大维护。用博弈论的语言来描述,即大大强化了博弈方之间威慑和约束的“可置信性”,在中止减让义务和贸易报复等补救措施的授权下,WTO 成员合作能够永远实现,因而,无效率的“纳什均衡”能够长期避免,互惠原则也能够得到顺利执行。

不仅如此,WTO 争端解决机制的作用还体现在以下两点:

1. WTO 鼓励协商、调停、调解和斡旋等政治手段,而且在整个争端解决过程中可应争端方的要求随时达成庭外解决,显示了其“二次谈判”的性质。用博弈论的原理来说就是确保成员不背离最优贸易策略组合。

2. WTO 采取赔偿和授权报复两种选择方法作为最后强制执行的手段,充分体现了该机制的最重要功能,即主张成员在寻求最终多边救济方式之前努力排除任何单边行动,因为单边行动会使各成员退回到纳什均衡的低效率福利水平。

五、WTO 实现共赢性博弈的促进机制

由于贸易政策审议和争端解决等约束机制的存在,应该说 WTO 多边贸易体制为其成员实现多边合作的共赢性博弈提供了一个大舞台。在这个舞台上,各个成员通过协商一致达成协议,减让关税,取消非关税壁垒,开放新的产业领域,实现贸易自由化。然而,WTO 并非不惜一切代价地支持自由贸易。WTO 所提供的一套制度安排要真正实现“共赢”,还必须考虑到遵循“情势变迁”的法律规则,对各成员因取消保护而受到的冲击进行适当的补偿,否则 WTO 成员就可能因无法达成协议,回归到非合作博弈下的“纳什均衡”状态。因此,WTO 例外和保障措施规则为 WTO 成员提供了在必要时违背非歧视和互惠自由化承诺的途径。¹³最常见的情况就是随着现实贸易环境的不断变化,某一成员因承诺降低关税导致进口在短期内激增,为了避免对国内同类产业造成严重损害或威胁,WTO 允许其暂时撤销或停止履行规定的正常义务。从这层意义上来说,WTO 例外和保障措施可以看作是既维护合作博弈又体现适应环境变化的灵活性而采取的一个“安全阀”机制,这也正是 WTO“规则中有例外,例外中有规则”的真正原因之所在。与此同时,WTO 这套“安全阀”机制也为其成员刻意寻求保障以达到自私自利的目的提供了便利,因此,为防止 WTO 成员的滥用,WTO 一方面对这些例外和保障措施的使用规定了严格的条件,另一方面还严格规定了临时保护的使用期限,并要求实施方给其他成员造成的损害提供补偿。

同样,对发展中成员的差别待遇规则也可以看作是对 WTO 成员多边博弈以达到“共赢”条件的弥补¹⁴。在 WTO 多边博弈中,大成员和小成员、发达成员和发展中成员之间博弈能力是不平衡的。在博弈均衡状态下所达成的贸易自由化承诺,在发达成员方和发展中成员之间的利益分配也是不均衡的。显然,要维护共赢性博弈的长期存在,就必须考虑发展中成员尤其是最不发达成员履行合作协议的实际能力,通过实施差别性的待遇来安抚它们,以推动贸易自由化进程。否则,WTO 无法增强其对发展中国家的吸引力,也将会丧失其世界贸易组织的世界性质,有成为“富人俱乐部”之虞。

通过对多边贸易体制下国际贸易博弈的分析,我们可以看出,有约束力的协议保证了各国际贸易博弈主体按照有利于其他国际贸易博弈主体的前提下获取自己有益得益的逻辑参与国际贸易博弈。在有关得益的评估视角下,多边贸易体制下的国际贸易博弈就是参与各方都能够取得有益得益的博弈,即共赢性得益。

六、WTO 实现共赢性博弈的收益扩大机制

在多边贸易体制下,有约束力的协议和灵活例外规则的共存催生了两个得益增生机制。

(一)市场扩大机制

市场扩大机制是由有约束力协议直接带来的。各国际贸易博弈主体自愿达成的有约束力协议给各国际贸易博弈主体开放自己的市场提供了生存保障机制,灵活例外规则则使国际贸易博弈主体在国民经济遇到严重威胁时可以解除自己所承担的义务,解除了各国际贸易主体参与国际贸易的后顾之忧;有约束力协议的存在提高了各国际贸易博弈主体对其他国际贸易博弈主体市场行为预期的准确性,有利于各国际贸易博弈主体理性地开放自己的市场;在谈判机制约束下,使得各国际贸易博弈主体只有自己市场开放较大时才能期待其他国际贸易博弈主体对你开放更大的市场,国际贸易主体趋利的本性与这种机制相结合就会形成尽可能开放市场的行动;最惠国待遇规则又成为这种机制成果的放大器,使市场开放的成果惠及所有成员;市场开放给各国际贸易博弈主体带来的利益又吸引多边贸易体制外的市场加入,最终促成了世界市场最大化。

关于市场扩大与政治的意义,如果从国际政治经济的互动机理中则看得更加清楚:其一是市场经济增长的政治根源及作用;其二是经济变化与政治变革的内在关系;其三是国际市场对国内政治经济的重要意义。事实上,上述3个层面归结为一点就是国家与市场的关系。对民族国家和政府来说,领土边界是国家主权和政治统一的重要基础;对贸易和市场而言,消除包括领土边界在内的一切阻碍物流、资金和价格机制运行的政治因素是最为迫切的。这两种决定人类社会命运的根本对立方式,极为深刻地影响着国际社会的历史进程。¹⁵应该说以关贸总协定和WTO为代表的多边贸易体制,比较理性、有效和科学地协调了国家与市场、政府与贸易、权力与权利等政治与经济利益在国际层面上的对立与矛盾。多边贸易体制利用有约束力的协议,同时辅以灵活例外规则和争端解决机制,基本上实现了既关注各成员的政治立场与内政利益,又解决了市场扩大与增进贸易的经济利益问题。这也是多边贸易体制的向心力、凝聚力和吸引力之所在。

(二)效率促进机制

市场开放的结果使得各博弈主体的市场连成一体,形成规模经济效应。各博弈主体一方面面临自己的产业被其他博弈主体挤垮的危险,迫使各博弈主体

为了生存加大科技投入,提高企业素质和效率,增强国民经济竞争力;另一方面,各博弈主体的牟利本性也使得它们在保证自己生存的前提下尽最大可能提高自己企业的效率,增强国民经济的国际竞争力。因为有约束力协议的存在切断了各博弈主体通过掠夺增强自己竞争力的可能,各成员取得竞争优势的惟一出路就是练内功,提高自己企业的效率,增强国民经济的竞争力,否则只能被淘汰。加大科技投入、提高创新能力就成为走出优胜劣汰困境的必然选择,这也是 20 世纪 60 年代以来各种类型科技立国计划不断出笼的原因。在市场扩大机制和效率增进机制的推动下,世界市场上的各博弈主体开足马力进行生产,其结果就是国际贸易博弈的社会总得益最大化,为各国际贸易博弈主体的共赢性博弈奠定了坚实的基础。

除了宏观上生产出尽可能多的国际贸易社会总得益外,多边贸易体制的有约束力协议还设定了使国际贸易各博弈主体都能分享总得益的机制。首先,灵活例外保障机制和争端保障机制就把各国际贸易博弈得益的保护权交给了各个博弈主体,出于牟利的本性,各博弈主体对保护自己的利益有充足的动力;双边市场准入谈判也为各博弈主体立足自己国民经济实力,在保障自己获得得益的前提下,对自己的义务作出承诺提供了保障。其次,争端解决机制为各博弈主体保护自己的利益提供了有效的渠道,而对侵权方的贸易报复机制也具有有效的威慑力,促使各方合乎规则地参与博弈,为各博弈主体的利益获得提供了保障。再次,有约束力协议规定的对弱势博弈主体的额外保护条款,也有利于弱势博弈主体在多边贸易体制下获得自己的得益。

多边贸易体制的一系列有约束力的协议及其制度设定的内在机制,既保证了各博弈主体社会总得益的最大化,也保证了在总得益增加的基础上,各博弈主体都获得尽可能多的得益。所以,多边贸易体制下国际贸易博弈的结果是各博弈主体都能够获得得益,是一种共赢的局面。总而言之,多边贸易体制下的国际贸易博弈是一种具有典型代表意义的共赢性博弈。

第三节 共赢性博弈论的提出及其主要内涵

多边贸易体制及其贸易谈判的共赢性博弈属性,已经为越来越多的人所认识、所认同。笔者对这个问题的认识和探索早在 20 世纪 90 年代之初撰写《互补性竞争论》时就开始了,可以说经历了一个长达十几年不断反复、不断琢磨和不断完善的心路历程,总体表现为一个由浅入深、由感性实践到理性思考的认

识过程。

一、WTO 中政治与经济互动的“共赢性博弈”

在多边贸易体制下,各成员的国际行为实际上包括两方面的事情:一是国际贸易谈判的宏观行为,制定不同时期的国际贸易规则;二是按照规则进行国际贸易的微观行为,实现价值,创造财富。这些行为都受 WTO 协议的制约,无论是贸易谈判,还是国际贸易本身。在这个体制下,所有的贸易都能够带来社会总得益,也能够为各成员带来得益,所以,多边贸易体制下的贸易行为毫无疑问是一种理性的经济活动。同时,多边贸易体制下的贸易谈判与贸易交往涉及到遵守什么规则,涉及到社会总得益如何分配,各方各得多少份额,如何协调国内外利益与国际利益,需要各成员的代表去玩智者的游戏,去争取和维护自己的利益,因此,多边贸易体制下的贸易行为又是政治活动。经济完成得益的生产,政治通过制定规则和折中妥协完成得益的分配,多边贸易体制下的国际贸易博弈是政治与经济的统一体,具有浓厚的国际政治经济学涵义。

为了充分说明多边贸易体制中的政治与经济的互动形式、互动机制及其互动涵义,在此有必要简述一下有关国际政治经济学的最新定义。无论是美国国际政治经济学代表人物吉尔平(Robert Gilpin)的综合说,还是欧洲国际政治经济学的掌门人斯特兰奇(Susan Strange)的分析框架说,两大家对国际政治经济学下定义时虽然立足点和角度各有侧重,但其思想的基本内涵是一致的,即国际政治经济学是研究国际关系中的政治与经济相互作用、相互影响也就是研究国际关系中的政治与经济互动、互触和互利的新兴学科。在国际关系中,国际国内政治好比是纵轴,国际国内经济好比是横轴,国际政治经济学学科的任务就是解出这一纵一横两个坐标上的各种参数是如何结合、如何影响、如何变化的。¹⁶

关于国际政治经济互动的形式与内在机理,美国国际政治经济学创始人之一的斯佩罗(Joan E. Spero)对此有经典的表述,她认为国际政治经济互动不外乎 3 种方式:一是国际政治框架制度决定国际经济制度和利益分配;二是国际政治的关注与关切常常决定国际经济贸易政策的制定;三是国际经济本身就是国际政治关系。¹⁷这 3 种互动方式说明斯佩罗把政治因素导致的经济结果称为国际经济学的政治原动力,以此类推,在政治权力后面隐藏着的经济利益则是国际政治学的经济原动力。就一个民族国家或地区来说,其政治权力是由经济贸易实力所决定,既为经济利益集团所分享,也必然为经济贸易和商业利益集

团所服务。

国际政治经济学的另一个重要代表人物金德尔伯格(Charles P. Kindleberger)则从另一角度阐述了国际政治与国家经济的互动关系与内在机理。金氏将国际关系中的政治与经济相互关系分解为3组相对独立的关系:(1)国内经济与国际政治是相互影响、相互作用的,国际政治经济学要研究各国国内经济与国际政治之间的相互关系;(2)国内政治与国际经济同样是相互影响、相互作用的,所以国际政治经济学应研究国内政治与国际经济之间的相互关系;(3)国际政治与国际经济自然也是相互影响、相互作用的,因此,国际政治经济学也必须去研究国际政治与国际经济之间的相互关系。¹⁸应该说,这以上3种互动方式和3对独立关系的提出及涉及的研究领域几乎涵盖了当代国际关系中所有重大的政治经济问题的主要方面,对全面深入了解多边贸易体制本身的运行及其多边贸易谈判中的政治与经济的互动、互融关系,十分有益。

由于各方在多边贸易体制下都能够通过博弈得到各自应得的收益,这其中自然充满了治国理政、策略选择的斗智斗勇与折冲樽俎,所以,多边贸易体制下充满政治与经济的碰撞、互动、谐振和融合。

多边贸易体制下的政治就是如何有效进行国际贸易谈判。贸易谈判的目的是削减贸易壁垒,达成行为规范,解决争端。贸易谈判就好比是个市场,通过这个市场各国建立并修改规范成员行为的准则,互相给予对方自由化的承诺。但是,事情并不那么简单,它本质上是一个利益折中、调和、妥协的场所。削减贸易壁垒就是确定按照什么条件开放自己的市场,按照什么条件进入对方市场。确定什么水平的关税是削减关税的关键,实际上是在确定各方之间利益分割的比例;消除贸易壁垒实际上是在确定拆除各国保护幼稚产业的篱笆的条件,涉及到如何处置各国贸易的根本——生产力。确定行为规范是一个利益分配的战略问题,因为形成的行为规范是一个结构性限制因素,对所属类型行为相关的利益分配形成制约,影响深远。解决争端,更是利益受损方与利益侵害方的利益较量,其背后则是政治势力之间实力的对比。总而言之,国际贸易谈判解决的是与市场相关的利益分配问题,关乎国际贸易博弈的目的,所以,这是典型的政治。

多边贸易体制下的经济就是国际贸易按照达成的协议付诸实施。一国由于获得了别国的市场,就可以扩大生产,满足扩大的市场需求。这个国家由于多生产和销售了商品,就会回收更多的利润,增加财富。由于市场开放是相互的,同样的事情也会发生在其他国家。这样,也就导致整个社会总财富的增

加。也就是说,国际贸易展开的直接结果就是增加了社会财富,那么,国际贸易本身自然是经济。

在多边贸易体制约束下,各国的政治活动反映了经济的要求,而经济的要求又影响国家的政治活动。在服务贸易市场谈判这个具体问题上,发达成员与发展中成员的立场分歧就反映了这一点。由于服务贸易是国民经济结构高级化以后的产物,属于第三产业,只有具备了高度发达的农业、工业以后才会有服务业的高度发达。与发展中成员相比,服务业是发达成员的优势产业。对于发展中成员来讲,由于经济结构落后,服务业恰恰是需要保护的幼稚产业。如果开展服务贸易,发展中成员得到的益处也比较少。因为服务业经济地位的不同,导致在服务贸易上的政治立场不同。于是,出现了贸易谈判中的一幕活剧。1986年确定乌拉圭回合议程的部长级会议之前及其间,许多发展中国家提出不应将有关服务业的谈判纳入乌拉圭回合多边贸易谈判议程。许多较大的、具有影响力的发展中国家(如阿根廷、巴西、埃及和印度)组成10国集团旗帜鲜明地拥护这个立场。而美国和几个小的开放经济体(经济合作与发展组织成员和新兴工业化国家如新加坡)服务业发达,它们从一开始就赞成按照GATT的路子达成1个具有普遍约束义务和覆盖所有服务部门的多边协议。欧盟最初的谈判立场是为了实现“有效”的市场准入,将服务贸易定义为包括一个部门所有可能发生的交易形式。欧盟建议设立一个“规章委员会”来决定规章的“合适性”,判断“合适性”的标准则通过谈判加以确定。对不合适的措施应逐步进行自由化,目标是使所有缔约方在每个部门上实现“可比较”的市场准入。任何框架协议应只包含具有一般约束性的有限义务,特别是国民待遇应仅仅是一个目标,这意味着任何约束性的承诺只在具体的部门水平上适用。在发达国家的压力下,发展中国家虽然无法阻止服务贸易被纳入多边谈判议程,却设法将服务贸易的谈判纳入一个单独的谈判渠道,以防止传统的GATT问题与服务议题交叉挂钩。在最初的谈判过程中,发展中国家提出,由于缺少服务贸易的具体数据,因而要把涉及外国服务提供者设立机构的服务交易排除在任何可能协议之外,并取得了联合国贸发会议的支持。最终,欧盟和发展中国家要求一个松散协议的倾向占了上风。¹⁹可见,经济决定政治立场。

从更一般的意义上看,如果以国家福利为衡量标准,那么无法操纵世界价格的小国若实行贸易限制政策,无疑就会遭受损失,而各国达成的削减贸易壁垒的多边协议则会使其享受“搭便车”之利而无任何损失。所以小国家就应当坚定不移地奉行贸易自由化政策。与此相反,大国由于占市场的份额比较大,

具有左右市场的能力。它可以通过限制贸易而改变自己的贸易条件,比如商品的进、出口价格,进而从中获利。可是,一个或多个国家实行贸易限制政策,将会缩小世界市场的规模,导致全世界的福利变小。于是,大国贸易政策的选择就面临一个个体理性与集体理性的悖论:从本国自身利益(事实上很可能是某一既得利益集团的利益)出发,国家就应当实行贸易限制政策;从所有国家整体利益出发,国家就应当实行自由贸易政策。在多边贸易规则的约束下,大国可以用从别国市场开放中获得的利益补偿因实现自由贸易政策而引起的机会成本。这样,各国就会因此都愿意进行合作,实行自由贸易政策,使贸易各方实现共赢,取得一个皆大欢喜的结果。

多边贸易体制下的国际贸易博弈就是政治和经济的统一。国际贸易博弈通过贸易谈判达成市场开放的协议,为经济生产活动的展开奠定基础,反映各国经济生产承受的能力;同时,经济生产活动的成果又为生产成果在各博弈主体之间的分配提供保障,决定利益分配所能实现的程度。在多边贸易体制下,经济决定政治,而政治又反过来影响经济,但博弈各方都能够取得收益,政治与经济相互作用、融为一体。所以,多边贸易体制下的国际贸易博弈是政治与经济的谐振式互动。正是这种“谐振式的辩证互动”,才能使各国际贸易主体在现代多边贸易体制中得以实现共赢性博弈的国际贸易治理效果。

二、从互补性竞争论到共赢性博弈论

1994年4月15日,乌拉圭回合部长级会议的帷幕在马拉喀什刚落下,历时两年的世贸组织与关贸总协定的新旧多边贸易体制交替就开始了。与此同时,世界范围内的区域经济合作高潮迭起,来势迅猛,大有冲击多边贸易体制之势,多边贸易体制前途扑朔迷离,似乎不确定性、不稳定性增大。在这种背景下,区域合作与多边贸易体制的关系及其协调与发展问题,就成了国际社会关注和讨论的热点,诸多观点一时甚嚣尘上。笔者当时根据多年跟踪区域经济集团与多边贸易体制关系发展变化所掌握的情况,进行了认真研究和分析,发现区域经济合作与WTO代表的多边贸易体制在推动全球贸易自由化、经济全球化与一体化进程中,存在一种既相互补充又相互竞争的关系,形成了一股互补中有竞争、竞争中有互补的动态兼容的驱动力,进而加快了贸易自由化的速度,拓展了贸易自由化的广度,继而推动了经济全球化和一体化向纵深发展。基于这种认识,笔者提出了包含“双赢”与“调和”理念的“互补性竞争”的观点。区域集团与多边贸易体制的“互补性竞争”关系主要归纳为以下几方面:

1. 区域集团与多边贸易体制一个时期内的主导关系为竞争,一个时期内的主导关系为互补,而不是两者之间某些方面存在互补关系,某些方面存在竞争关系。

2. 没有竞争就没有互补,竞争扩大了互补内涵,互补关系的发展又进一步扩大了竞争的层次和范围,进而形成一个竞争与互补关系相互转化的“互促互容”的动态发展局面。

3. 多边贸易体制的规则与纪律及其审议报告程序,可借助于两步宽容、双重成员资格、动态规模效应、第三国反应、趋同性和优势互补等主观与客观因素的作用,加以制约区域集团排他性贸易保护主义倾向的形成和发展,进而遏制“没有互补”的竞争关系的产生。

4. 互补与竞争关系的相互转化,为贸易自由化的整体发展注入了生机与活力。

5. 互补性竞争推动和加速了区域集团与多边贸易体制的“最终汇合”,因而,使得基于全球贸易自由化的经济全球化和一体化得以实现。在此经济格局中的世贸组织势将成为协调、管理和规范“全球自由贸易区”的真正意义上的多边贸易体制。²⁰

如前所述,这是从宏观层次上对多边贸易体制前景所作的探讨,为中国当时处理入世与参与区域经济合作之间的关系的抉择提供了智力支持。20世纪90年代中期后的世界经济发展实际,说明了“互补性竞争”的论点的科学性、现实性。由于多边贸易体制对区域集团表现出极强的兼容性,而区域贸易集团相对多边贸易体制又具有先行先试的特点,故两者自WTO生效后进入协同发展时期。结合入世谈判的过程,笔者开始思索多边贸易体制生存发展的原动力问题,是什么赋予了多边贸易体制如此之强的生命力?后来对博弈论的深入探讨引发了对复关入世谈判的联想,如果说多边贸易体制与区域集团之间存在互补竞争关系,那么,多边贸易体制下国际贸易主体之间又是什么关系呢?多边贸易体制的本质是什么?发展前景怎样?继续深入地探讨,再加上复关入世谈判经历的佐证,使笔者进一步明白了多边贸易体制生命力的内在原因,认同、认可于国际政治经济大师们制度设计的智慧,也使笔者深刻认识到这种成果对入世过渡期内和之后的中国所具有的重要意义。

所谓“共赢”是对“双赢”的进一步表述。“双赢”就是“对博弈双方都有力的行动与结果”,是“‘两人非零和博弈’中的一种状态。在这种状态下双方获利未必完全相等,但它不是双方两败俱伤,也不等同于‘两人零和博弈’或‘全赢全

输’博弈”。²¹

国际多边贸易是多个主体参与的博弈,其意义超出了“双赢”的内涵,但基本的含义是一致的。具体来讲,作为对多边贸易体制及其国际贸易博弈的本质概括,共赢性博弈论的内涵主要包括以下几点:

(1)多边贸易体制下国际贸易博弈本质上是以规则和外交为基础的合作性和规则性博弈。

(2)多边贸易体制下国际贸易博弈存在总得益最大化的趋势。

(3)多边贸易体制下各国际贸易博弈主体之间互补性竞争关系日益强化,各博弈主体的得益存在着不小于零的保障机制。

(4)多边贸易体制的自由贸易理念、共同利益的价值意识存在全球扩张和拓展的趋势。

(5)多边贸易体制下国际贸易博弈的生命力在于博弈规则的性质及其效力保障机制。

(6)各博弈主体的谈判策略与政策选择越来越受制于对方的策略选择与政策行为,相互作用、相互影响、相互牵制、互相兼容和相辅相成的趋势已逐渐成为主流。有约束力协议是多边贸易体制下博弈由非合作博弈转变成合作博弈的关键,是制度设计成功的关键。笔者提出共赢博弈论,也为中国参与多边贸易体制进行和谐制度建设、遵循和而不同外交理念和谋求和平发展的最佳策略选择,提供了理论依据。

注释:

1 Robert I. Lawrence. *The World Trade and Investment System and Developing Countries*, *The New Globalism and Developing Countries*[M]. Edited by John H. Dunning and Khalil A. Hamdani. United Nations University Press, 1977:55, 58,70,71.

2 [美]约翰·H. 杰克逊著,张乃根译. 世界贸易体制——国际经济关系的法律与政策[M]. 上海:复旦大学出版社,2001:39.

3 刘光溪. 中国与“经济联合国”——从复关到入世[M]. 北京:对外经济贸易出版社, 1998:3—7.

4 Gilbert R. Winham. *The Evolution of International Trade Agreements*[M]. Tonoto: University of Tononto Press,2002:45—46.

5 Nicholas R. Lardy. *China in the World Economy*[M]. Washington D. C: Institute for International Economics(IIE), 2004:45.

6 刘光溪. 中国与“经济联合国”:从复关到入世[M]. 北京:对外经济贸易出版社,1998:

8—10.

7 姚海鑫. 经济政策的博弈论分析[M]. 经济管理出版社, 2001:71.

8 樊勇明. 西方国际政治经济学[M]. 上海: 上海人民出版社, 2001:199.

9 张培田. 关贸总协定概要及规范释义[M]. 北京: 中国政法大学出版社, 1993:327.

10 Keneth W. Dam. *The Rules of the Global Game—A New Look at US International Economic Policy Making* [M]. Chicago and London: The University of Chicago Press, 2004:95—97.

11 括号中的前一个数字表示 A 国收益, 后一个数字表示 B 国收益, 但这些数字并非实际收益的量化。实际上, 实际收益到底为多少, 是无法作准确统计和计量的, 这里仅仅是为了研究方便, 假定了一个具体的量, 这对研究的结论没有太大影响。而且, 这里收益为负, 实际上表明是一种损失, 这基本符合一国降低关税是以让渡某些收益为代价的客观事实。

12 刘光溪. 入世 博弈 共赢——互补性竞争与规则性合作[M]. 上海: 上海财经大学出版社, 2003:8—22.

13 WTO 例外和保障措施主要包括 GATT1994 第 20 条“一般例外”、第 21 条“安全例外”、第 12 条“国际收支例外”、第 8 条“取消数量限制例外”、第 14 条“非歧视原则例外”、第 15 条“外汇平衡例外”、第 24 条“关税同盟例外”以及第 19 条“紧急措施例外”, 最后再加上《保障措施协议》。

14 WTO 对发展中国家差别待遇主要体现在 GATT1994 第 18 条“经济发展例外”、第四部分“贸易与发展”以及其他 WTO 协议中, 如 TRIPS、TRIMS 和 GATS 等。

15 [美] 罗伯特·吉尔平著, 杨宇光译. 国际关系政治经济学[M]. 北京: 经济科学出版社, 1998:8—9.

16 樊勇明. 西方国际政治经济学[M]. 上海: 上海人民出版社, 2001:2—3.

17 Joan E. Spero. *The Politics of International Economic Relations* (Fifth Edition) [M]. New York: St. Martin's Press, 1997:4.

18 [美] 查尔斯·P. 金德尔伯格. 权力与金钱: 国际政治的经济学与国际经济的政治学[J]. 世界经济与政治, 1988, 10.

19 [英] 伯纳德·霍克曼、迈克尔·考斯泰基著, 刘平等译. 世界贸易体制的政治经济学[M]. 法律出版社, 2000:134—135.

20 刘光溪. 互补性竞争论——区域集团与多边贸易体制[M]. 北京: 经济日报出版社, 1996:9.

21 贾继峰等. 重构优势: 入世后中国外贸的国际竞争力[M]. 上海: 上海社会科学院出版社, 2001:1.



第七章

共赢性博弈实现的内外条件

每个事物都有其形成、存在与发展的前提条件。在多边贸易体制形成之前的非合作性国际贸易博弈有其存在的合理条件,而多边贸易体制下基于规则和制度安排的共赢性博弈也自然有其存在的土壤。国家政府作为国际贸易谈判的主体,要顺利实现共赢性博弈,必须具备一些内在的条件,如协调国内利益与国际战略矛盾、博弈主体的行为能力与利益联系、规则与法律保障机制以及外交整体战略考虑等方面。同时,要实现共赢性博弈还应具备外在的客观条件,包括博弈主体关系的理顺、共同奉行市场规则的制度条件、科技发展的动力条件以及相互依存的客观条件等。深入了解多边贸易体制下共赢性博弈得以实现的这些主观与客观、内在与外部条件,有利于更好地把握整个多边贸易体制运行的内在规律和发展趋势,有利于调整自己的谈判策略与博弈行动,有利于提高进行共赢性博弈行动的效果。

第一节 实现共赢性博弈的内生条件

一、从双重博弈到共赢性博弈的基本条件

通过对中国复关入世谈判历史进程的博弈分析,不难看出,要想将这种复杂的双重博弈转化为制度合作的共赢性博弈,须具备必要的条件。不管是双边贸易谈判还是多边贸易谈判,就某一具体谈判方来看,都面临如何协调、平衡和调和国内利益集团的贸易保护主义呼声,以及与其对手谈判有关开放市场和贸易自由化要求两个层面(两个战场,两条战线)的博弈问题。事实上,在任何国际和国家政府层面,贸易决策过程均是一个平衡和折中国内与国际利益关系的复杂较量。¹ 因为竞争是经济关系的根本,不合作是绝对的,合作是相对的,这就

需要必要的条件和有约束力的规则予以配合制约。一般而言,从双重博弈转变为共赢博弈受以下几个条件的制约。

(一)信息分布的对称性

实际上,经典博弈理论都有个不言而喻的假设,即博弈各方信息完全并且信息对称。但现实中,WTO 谈判博弈的信息不完全、不对称性是毋庸置疑的。如中国复关入世谈判中,双方都在认同中国最终入世的前提下,尽可能多地掌握与谈判对手有关的信息,以制定出有利于自己的谈判策略。但对于 WTO 谈判,作为局中人的谈判一方,不仅要对手的各种信息以及与之相关联的类型空间上的概率分布做尽可能精确的估计,而且还要对自己将要影响谈判的有关信息以及相关的可能类型空间被对手所估算的概率分布做恰当估计,即双方只有在保持信息分布对称的前提下,才能真正实现共赢性博弈均衡。在双重博弈中,谈判方通过和国内众多利益集团与国外谈判对手间的重复的讨价还价,即从各自的出价、还价的过程中使上述两大估计逐渐精确化,从而达到信息分布的对称性,以最终实现共赢性博弈,即博弈是学习过程,博弈主体的行动和策略是信息动态积累和筛选中的稳定。这就要求谈判各方建立起完善的信息收集、整理、分析、发布和保密系统。

(二)谈判主体间的良好互信度

谈判对手之间经过多轮磋商建立起契约(条约),即一组承诺的集合。此是签约方在签约时做出的,并且预期在未来能够被兑现。但由于签约方在事前对未来所做的预期仅是建立在双方的主观评估或者默契上,未来所面临的不确定性在本质上是不可预期的,因此,现实中绝大部分契约是不完全信息的。不完全契约面临的一个核心问题是由于缔约方采取冒险行为导致的资源配置帕累托无效。为了减少这种无效行为,谈判双方须对承诺的履行程度做出预期,而此种预期只能理性地建立在对以前谈判对手已达成契约的履行情况的分析基础上,即对谈判对手可信度基础上,其两者之间呈现正比例关系,即对手可信度越高,对手履行本契约的可能性就越大,从而自己能从中获得的收益就越有保证,双方取得共赢性博弈结果的可能性就越大,即双重博弈转变为共赢博弈的可能性就越大。此亦符合 R. J. 巴罗和 D. B. 戈登(1983 年)运用信誉均衡模型进行分析比较,得出“政府应该重视并建立信誉而不是偏离已公布的政策”的重要结论。

(三)国外谈判主体的国内贸易派与产业派的理性关系

根据经典博弈理论,博弈的结果取决于双方的谈判能力,亦可理解为威胁

点(Threat Point)。但现实博弈过程中的威胁点往往是既定的,这就使得只需将关注焦点集中于博弈各主体的谈判能力。如前所述,双重博弈论的核心概念是“获胜集合”,而“获胜集合”的范围以及重合集大小的决定因素之一就是 L2 选民间的权力分布、偏好和可能的联盟,即国内贸易派和产业派的关系状况、沟通情况和力量对比。其间的关系状况、沟通情况和力量对比会影响到各国的“获胜集合”,从而影响到“重合集”,最终影响到博弈结果,是无功而返、零和博弈,还是双赢博弈。因此在贸易政策博弈的得益函数中不仅要考虑贸易条件和贸易量对国民经济的影响,还要考虑政治或不同利益集团对贸易政策的影响——贸易政策的收入再分配效应或“社会转移效应”。在自身利益的驱使下,不同的利益集团会对不同的贸易政策采取游说活动,从而成为参与谈判国家支付函数中的一个重要变量,进而影响谈判结果。正如施蒂格勒(1971 年)所述,规则由行业谋取,并根据其利益被设计和运用。

笔者亲历 13 年复关入世谈判的最大感受,除了一些主要谈判国家疑虑、刁难、刻意阻挠外,中国贸易谈判代表在谈判中面临的最大问题不是与谈判对手间的讨价还价,而是与国内各利益集团间的协调和磋商以及国内具体政策的多变性,故而在较大程度上削弱了中国谈判代表的谈判能力,使得中国错过了几次谈判有望成功的良好机会,延迟了入世时间,蒙受了无形的、额外的政治经济损失。

(四) 博弈的重复性与游戏规则权威性

根据博弈论,一次性博弈往往导致非合作纳什均衡,即“囚徒困境”,此亦是个体理性(Individual Rationality)导致集体非理性的典型状况。走出“囚徒困境”的方法就是增加博弈的次数,实现在尽可能完全信息的条件下进行国际贸易博弈。谈判过程正是双方通过多次讨价还价而逐步达成协议的重复博弈过程,而且 WTO 多边谈判机制的一大特点就在于其随着时代的发展而不断进行新回合谈判以保持与时俱进,即无论从每轮谈判还是从整个 WTO 谈判体制来看,其都具有重复博弈的特点。在重复博弈过程中,投机行为会招致其他当事人的报复,从而抑制某些当事人的投机行为。因此要达到共赢性博弈,就必须使用惩罚机制,以促使参与主体积极保持合作,而避免非合作均衡解的出现。此外,还须保证惩罚威慑是可信的,即赋予规范游戏过程的游戏规则适当的权威性(如赋予 WTO 以法律地位),且具有可实施和可执行性。任何违背此权威性的投机行为都应受到处罚,从而推动非合作博弈向理性合作共赢性博弈转变。建立多边贸易体制的目的正是通过抑制投机行为,推动合作,最终实现有

效率的合作均衡。在双重博弈中,各国政府都是从自身角度对谈判策略进行规划,并且对对方遵守和执行协议的可信度(即投机可能性)缺乏必要的信息(即信息分布不对称或信息不完全),因此就需提高游戏规则权威性(威慑的可信性),以降低投机的概率,实现共赢性博弈。在重复博弈中,博弈主体间的合作是通过威胁要惩罚任何背信行为(即可信性威慑)来维持的,因为当博弈重复多次时,人们往往更关注长期利益而采取合作均衡。

(五)外部经济环境的变化

博弈的均衡结果意味着博弈的内生变量即策略决策组合和参与人预期相互强化和同步稳定的过程,而策略决策组合和参与人预期都会受到外界经济环境的影响。从国际贸易实践看,20世纪90年代以来,世界经济出现了一体化、全球化、贸易自由化和区域集团化的趋势,各国政府均希望从国际贸易(自由贸易)中获利。而以奉行非歧视性、降低和最终取消贸易壁垒和充分磋商调解为原则,并以建立一个各国都遵守的国际贸易“游戏规则”、消除“个体理性所导致的集体非理性”弊端为目标的WTO,作为协调各国贸易政策和经济关系的国际条约、国际贸易协调与谈判机构,在国际贸易中发挥日益显著的作用,从而使得入世并签订多边贸易协议成为各国获取国际贸易利益的必然方式。此亦是中国人世的根本原因所在。另一方面,随着世界经济的衰退、中国经济的迅速增长,中国在世界经济中的地位、影响得以提升,使得各国认识到没有中国的入世,WTO将失去其世界性,世界经济的和平发展离不开中国,因此,各国在积极支持中国入世这一根本问题上逐步形成共识。但各国由于受到世界经济形势和中国入世的影响、冲击不同,故对中国的具体要价又有诸多差异。

(六)谈判主体之间政府领导层的政治意愿

如前所述,影响双重博弈核心概念“获胜集合”以及博弈结果的又一因素,就是政治家的偏好和L1谈判者采取的策略。据此可推断出,谈判双方所在政府领导的政治意愿的方向和强度亦是实现从双重博弈转向共赢性博弈所需条件之一。1999年11月15日,中美由于江泽民主席和克林顿总统的积极推动,才使得谈判被注入新的政治推动力,促使双方最终达成共赢性协议。因此,各利益集团可能通过游说等措施促使政府改变其政治意愿,从而获取私利,导致帕累托无效。对此,政府必须兼听则明,考虑所有各方利益,包括潜在利益集团的利益,以平衡自我选择集团的利益;必须从全局出发,考虑宏观经济利益和政策的“溢出效应”——某一领域的政策变革会推动变革向相关领域拓展,最终实现政策的全面变革。因为要实现更有效率的、稳定的博弈均衡结果,就必须进

行制度变迁和制度创新——制度规定的变化将影响博弈双方的收益矩阵或目标函数,进而影响对弈者的策略选择行为。

中国入世的根本目标是为中国经济在新世纪腾飞争取更好的发展环境,为此中国必须有选择地接受约束性承诺,即放弃部分权利,来交换具有全面和普遍意义的良好发展环境;而在具体问题上是否接受约束或接收到什么程度就需考虑其成本,如国内相关利益集团的影响、体制与制度的变迁成本等。此就要求中国在复关入世谈判的国内、国际两个层面的动态博弈过程中都达成合作均衡解。中国经过长达 15 年的碰撞、融合和发展,逐渐从非合作、信息不对称走向合作、信息对称,最终在两个层次上实现了合作均衡,成为 WTO 的正式成员。中国入世以来的实践亦充分证明:只有积极参与合作、消除贸易壁垒、进行平等自由贸易,才能给各方带来更多利益,才能使成员有机会平等参与国际竞争,此亦是各国积极参与 WTO 的真正原因之所在。因此中国在制定贸易政策时,应当根据国情,在国际贸易战或谈判中学会运用博弈,创造条件使非合作博弈转变为共赢互利的合作博弈,即消除个体理性导致集体非理性的非合作博弈所产生的帕累托无效的纳什均衡,真正实现互利共赢。

可见,对于国际贸易这种双重博弈,能否达成共赢性博弈受到很多因素的制约,是多元变量函数。多边贸易体制的作用就在于通过制度设计约束各博弈主体的行为,对各变量的取值范围进行限定,提高各变量的确定性,提高它们的心理预期,促成共赢性博弈的达成。

二、共赢性博弈主体的行为能力基础

按照关贸总协定和关于建立世贸组织协定的规定,参与多边贸易体制博弈的主体是主权国家的政府或某一单独关税区的政府,所以,概而言之,多边贸易体制的博弈主体应当是管辖某个经济体的政府。应该说,WTO 各成员政府是所有贸易博弈存在的前提条件,当然也是多边贸易体制下国际贸易博弈存在的前提条件,是多边贸易体制下共赢性博弈存在的微观基础。

(一)必须符合理性经济人假设

作为国际贸易的博弈主体必须具备正确的判断能力,能够对自己的商品结构和性质及其生产能力有准确的把握,能够把握自己市场的结构和需求及其容量,并在此基础上准确把握自己的利益诉求所在;还要对世界市场的结构和需求结构、其他博弈主体的市场结构和需求结构及其利益诉求有清楚的把握,并能在此基础上找到实现自己利益的正确途径。只有这样,国际贸易博弈才能正

常进行,多边贸易体制下的共赢性博弈才能正常运作。否则,国际贸易博弈主体经常出现判断失误,甚至无法认定自己的利益,那么,这样的国际贸易主体也就失去了行动的目标甚至行为能力,听从别的博弈主体摆布,博弈就不成其为博弈了,而成为单个博弈主体的独断专行了。而且,这样的国际贸易主体将无法与其他博弈主体交往,也无法完成贸易谈判,更谈不上进行共赢性博弈了。在申请加入多边贸易体制时,缺失行为理性的主体将无法完成申请程序,多边贸易体制也将无法运作。多边贸易体制下对最不发达成员的例外条款以及各种发展援助,就是在培养这种理性和行为能力,培养合格的国际贸易博弈主体。所以,具备理性的博弈主体是国际贸易共赢性博弈存在的首要前提。

(二)必须具有经济结构之间的关联性和互补性

经济结构就是一个国家或地区经济的组成结构,表现为不同门类的经济部门组成。不同的经济结构就意味着不同的产业结构和商品结构,各博弈主体不同的商品结构就意味着不同的市场结构。反过来,不同的市场结构意味着不同的市场匮乏结构,也意味着这个市场需要进口的商品结构。如果一个国际贸易博弈主体的市场匮乏某种商品,而另一博弈主体的市场正好过剩这种商品,两个博弈主体的经济结构存在一定程度的差别错位,是一种关联互补关系,这两个博弈主体之间就存在国际贸易的可能性。如果两个国际贸易博弈主体经济结构雷同,两者之间发生贸易的可能性就小得多,只能在产业内进一步寻找两国经济之间的互补性。也就是说,各国际贸易博弈主体分工越明确,互补性就越大。例如,发达国家与发展中国家的经济结构差别较大,这两者之间就存在经济结构的互补性。随着产业内分工的发展,发达国家产业内部的分工也越来越细,使得发达国家产业内贸易剧增。国际贸易博弈主体经济结构的关联性、互补性决定了各博弈主体之间合作的必要性,是国际贸易发生的前提,也是多边贸易体制下共赢性博弈存在的前提。

(三)必须有建立在利益之上的竞争关系

国际贸易博弈主体之间一方面存在共同生产变和利益的生产关系,这个利益的大小取决于生产要素的组合方式,也就是各博弈主体参与市场开放的方式;另一方面,各国际贸易主体从这种合作中取得利益的大小取决于它们参与生产的方式及投入,而这种由参与生产的方式决定的分配格局对各博弈主体以后的安全和行为成本都会构成深刻的直接影响,更重要的是对其国民的福利产生巨大的影响。正是这种利益的诱惑以及国民生存和发展对这种利益的需求,塑造了国际贸易博弈主体追逐这种利益的动力,形成各国际贸易博弈主体都想

尽可能多分得利益的竞争局面。要想在利益分配中取得较大份额,需要首先把这种利益生产出来,所以,各国际贸易主体参与生产的积极性也就激发出来。而国际贸易博弈分配方式和生产要素组合这种在国际贸易谈判中产生决定影响的机制,使得市场准入协议决定了各国际贸易博弈主体可以获得国际贸易利益的多少,也决定了它们各自参与下一轮国际贸易合作的方式,因此,“纸上谈兵”有时显得十分重要,国际贸易谈判的博弈色彩日趋浓厚,利益争夺白热化,成为国际贸易主体之间政治、经济力量较量的主战场。所以,国际贸易博弈主体之间利益的竞争性也是它们参与国际贸易利益生产的动力来源,决定了国际贸易博弈能否发动。因而,国际贸易主体之间的利益竞争性是多边贸易体制下共赢性博弈存在的前提条件。

总之,作为多边贸易体制下共赢性博弈的行为能力基础,国际贸易主体首先要具有基于自己生存和发展需要的利益和行为的理性;其次,各博弈主体经济结构之间还要具有关联性与互补性;再次,博弈主体之间要具有基于各自利益诉求和行为理性的利益竞争性。利益诉求和行为理性是博弈主体参与博弈的原动力,而各自利益之间的竞争性使这种原动力变成现实,它们经济结构之间的关联性、互补性和依赖性为国际贸易主体实现共赢性博弈提供了现实的行为基础。

三、共赢性博弈的规则约束基础

国际贸易行为主体是有理性且基于自己生存和发展需要的利益基础的,也建立起它们之间的利益竞争与合作关系,只能说具备了一般国际贸易博弈的必要条件,还不能说已经具备共赢性博弈的充分条件,因为共赢性博弈是经过改造和完善了的一般国际贸易博弈。没有有约束力的制度和规则约束,极端利己行为又会使国际贸易博弈陷入博弈困境。所以,共赢性国际贸易博弈的实现还必须具备另一个重要条件——制度安排,即共赢性博弈的规则基础。

在博弈时,一套制度性安排极其重要。因为,即使各博弈方都具有“诚信、合作和共赢”的理念,而没有支持这种理念的制度基础,没有一套具有强制性约束力的制度安排作保障,这种合作将会失去长期存在的基石。即使合作,也是短暂和不稳定的,因为至少有一个博弈方可能出于自身利益的考虑而违背这种合作,以获取额外的机会主义收益。但是,一套制度性安排要发生效力(即所有博弈方都自觉、自愿地遵守),还必须保证博弈能达到“纳什均衡”,否则,至少会有一个博弈方不遵守(甚至退出博弈),从而使博弈走向破产。概言之,建立一

套能够实现“纳什均衡”的制度性安排是规范博弈主体行为、保证博弈能够进行的基础,也是实现多边贸易体制下共赢性博弈的关键条件。

具体来讲,多边贸易体制下共赢性博弈的规则实际上应当包括三套规则:潜规则、明规则、强制约束规则。

首先,潜规则就是各博弈主体都默认的规则,或者说作为一般知识背景大家都应该知道的规则,即博弈信息里面的“共同知识”。多边贸易体制是建立在市场经济基础上的体制,那么,博弈主体的市场经济属性(即规则、法制、信用等理念)是一个潜在的前提条件。因此,国际贸易博弈主体的利己属性、竞争属性、理性经济人属性就是不言而喻的潜规则。按照这些规则行事,大家才会感觉到是合情合理的,感觉到真实可信,其他博弈主体才不会感到遇到了异类,也才能够取得其他博弈主体的认同。这些规则作为背景知识存在是十分重要的一类规则,是基础规则。了解和认识并身体力行地实践这些规则对中国这样一个从计划经济转型过来的国家特别重要,不然,老让发达国家感到怪异,心存疑惑。

其次,明规则就是具体写进协议里面的规则,包括关贸总协定和建立世贸组织协议规定的条文和原则,以及附件里的有关规定、贸易谈判议定书里面各博弈主体义务和权利的规定、减让表里规定的义务和权利等。另外,特别值得一提的是,对于新加入的博弈主体,其加入议定书、工作组报告以及附件,特别是里面针对新加入方的特殊规定,都属于这种类型的规则。这些规则就是各博弈主体参与国际贸易博弈的行为规则,明文规定了各博弈主体的行为方式,是多边贸易体制下国际贸易规则的主体。

再次,还有一类规则,就是确保国际贸易规则实施的准司法规则,规定了对违反规则的博弈主体的处罚方式以及在处罚犯规者的情况下各博弈主体的行为规则。这种规则给博弈主体的主要规则的落实提供强制力保证,可以称之为强制约束规则。这种规则实际上已经超出一般规则的意义,与共赢性博弈的其他结构一起构成强制性保障机制。

多边贸易体制下的共赢性博弈是制度约束下的博弈,这些规则有的是市场经济本身就有的,为大家不自觉地采用的规则,更多的规则是为了保证博弈朝着有利于各博弈主体的方向发展而人为设计的。正是这些规则给各博弈主体解决了如何行为、何时行为的问题,为共赢性博弈的展开提供了制度性的规则基础。

四、共赢性博弈的法律保障机制

多边贸易体制为各博弈主体提供了保证共赢的规则体系。如果按照这些规则博弈,结果就是对各博弈主体都有利的共赢结局。但是,由于市场的惯性,各博弈主体都有利益最大化的机会主义冲动,一旦这种行为付诸实施,就会打乱博弈的共赢机制,导致整体利益的萎缩,使国际贸易博弈陷入囚徒困境。所以,多边贸易体制设立的强制保证机制是整个共赢性博弈得以顺利运转的基石,是多边贸易体制下实现共赢性博弈的前提条件之一。

多边贸易体制下的强制保障机制按照保障威慑力的大小可以分为以下几个层次:行为鉴定威慑机制、磋商协调机制、争端解决机制、惩罚报复机制。

首先,行为鉴定威慑机制是由关贸总协定和 WTO 下设的各种监督委员会组成,各种委员会都有某个专门领域的专家组成,能够对各国际贸易博弈主体行为给予权威、准确的定性。依靠专业权威迫使各博弈主体不要出于机会主义的利益冲动,企图蒙混过关、破坏多边贸易规则。同时,这一机制也是争端解决的第一步。

其次,磋商协调机制是在行为鉴定的基础上通过磋商,当事各方协商解决存在的问题,损害方对造成的损害做出赔偿并纠正自己的违规行为。

再次,争端解决机制在磋商协调仍不能解决问题的情况下,受到违规行为影响的各博弈主体把争议提交 WTO 争端解决机构(关贸总协定下是代表缔约方全体的理事会),由其对争端作出裁决,并按其提出的解决方案解决争端。

最后,如果违规博弈主体不改正错误,赔偿损失,那么,在 WTO 争端解决机构(关贸总协定下是缔约方全体)的支持下,对违规博弈主体实施贸易报复,迫使它改正错误,赔偿损失。

多边贸易体制通过这些强制保障机制,确保多边贸易规则的落实,对多边贸易实施有效的国际管理,维护各博弈主体的利益,是多边贸易体制下共赢性国际贸易博弈顺利运作的强制性法律保障。

五、共赢性博弈的利益保障机制

以强制保障机制为基础的国际贸易规则为国际贸易博弈沿着共赢的道路发展奠定了制度基础。但是,制度规则的基础是经济,要真正解决共赢性博弈的根本问题,使各博弈主体自觉地去执行规则,则必须在经济上做文章,使各博弈主体的利益格局处于纳什均衡状态。多边贸易体制通过内在机制安排为国

际贸易博弈的共赢运作奠定了利益保障基础。

一项博弈要实现持续稳定的运作,除了建立系统的制度安排外,还必须构建一套有效的结构性利益平衡机制,以实现博弈收益在各博弈主体之间的分配,并能够形成一些例外,协调因博弈能力差异而造成的获益不公平带来的矛盾。多边贸易体制安排是对国际贸易博弈困境实施国际治理的结果,是对原来自然状态下国际贸易博弈的改造,既利用了原来机制的长处,又利用新机制剔除了原来国际贸易博弈的弊端。

多边贸易体制的结构性利益平衡机制表现为宏观和微观两个方面。从微观上看,多边贸易体制安排继承了原来自然状态下国际贸易博弈的基本博弈架构、收益分配机制和效率推进机制。

(1)多边贸易体制安排保留了原来自然状态下国际贸易博弈的基本博弈框架。各博弈主体扮演类似市场主体——企业的角色,为自己利益的最大化而与其他博弈主体展开竞争。游戏规则的基础框架还是市场经济下的竞争规则。

(2)在利益分配机制方面,多边贸易体制安排把利益的获取权交给了各博弈主体。利益的保有者是各博弈主体,利益的取得方式是通过博弈主体与其他博弈主体谈判,利益的分配格局在生产之前就通过谈判基本定局。当然,在利益的生产过程中,各博弈主体也可以通过提高自己的生产效率以占领更大市场份额而取得更多利益,但这对总体的利益分配影响不大。这种利益分配模式也类似于原来自然状态下国际贸易博弈条件下博弈主体获得收益的模式,所不同的是,这种分配是在贸易谈判所得到的市场准入协议的框架下进行的。

(3)多边贸易体制安排继承了原来自然状态下国际贸易博弈的效率推进机制——通过利益引导的竞争推动各博弈主体效率的提高。各博弈主体通过提高自己的国民经济素质,提高企业的生产效率,降低商品的成本,从而占领更多的市场份额,也就达到了获取更多收益的目的。在这个逻辑链条中,科技创新扮演了极为重要的角色。

总之,多边贸易体制安排的主体框架照搬了市场经济体制的基本框架,是在对原来自然状态下国际贸易博弈基本架构继承的基础上,对某些细节和环节进行了一定程度的改造。

从宏观的角度看,多边贸易体制安排在原来自然状态下国际贸易博弈基本架构的基础上,增加了市场开放保障机制和极端利己行为惩戒机制,以维护市场正当竞争造成的利益均衡。首先,市场开放保障机制促使各方尽最大可能开放市场。一方面,根据市场经济的要求,多边贸易体制安排把保障自己经济安

全的权利交给国际贸易博弈主体,让博弈主体根据自己的利益诉求和自己国内市场的承受能力确定与其他博弈主体谈判时的开价。这样,根据自己的利益最大化的诉求,国际贸易博弈主体就会在本国市场承受力的范围内最大限度地开放市场。因为自己利益的实现是由其他博弈主体开放市场的程度决定的,而其他博弈主体市场开放的程度又决定于自己对其他博弈主体开放的程度。所以,这种机制解除了各博弈主体的后顾之忧,使得它们都在自己市场能够承受的范围内最大限度地开放市场。多边贸易体制安排把国际贸易博弈的秩序设计成重复博弈,允许博弈方能够根据每次博弈的结果重新调整和完善自身决策,以使自己获益更优。在重复博弈的过程中,博弈方还可以通过各种渠道和途径获悉其他博弈方的决策信息,从而准确地依据对方的决策做出自身最优的判断。因此,重复博弈提供的机会能够促使博弈主体有足够耐心进行长期博弈,增强博弈方为了长期利益而放弃谋取短期利益动机的可能性,使各博弈主体的国际贸易行为倾向于长期博弈,保证了世界市场的稳定扩大。

另一方面,多边贸易体制安排利用一些例外,对弱势博弈主体进行保护,促使它们也最大可能地开放自己的市场。如果弱势博弈主体长期被动地接受那种明显利益分配不均的博弈均衡,面对博弈场上的其他巨头,它们要么会因为丧失继续博弈的兴趣和信心,要么会因为丧失继续博弈的能力而退出博弈,从而缩小世界市场。这种客观情况要求强势博弈主体必须给予弱势博弈主体某种利益上的让渡和照顾,否则,国际贸易博弈将受到市场缩小的威胁。多边贸易体制安排通过一些例外,使受到意外冲击的博弈主体获得了免除其所承担义务的权利,也提供了一系列关于弱势博弈主体的优惠规则,以区别对待不同的博弈主体。这套利益平衡机制有效消除了博弈环境和条件变化对博弈主体安全的负面影响,解除了各博弈主体参与国际贸易博弈的后顾之忧,有效地促进了世界市场的扩大。² 从而在宏观上保证了国际贸易总收益的最大化,为共赢性博弈的实现奠定了坚实的经济基础。

其次,极端利己行为是国际贸易博弈陷入博弈困境的根源,多边贸易体制安排利用可信的、有威慑力的惩戒机制,保证国际贸易规则的落实,堵塞漏洞,防止多边贸易体制因极端利己行为扩散而逆向演化。要实现共赢性博弈,就必须在博弈主体之间建立一个有效的“触发器”,或称“激励相容”机制。它是一种通过报复或惩罚的约束来维护长期合作的行之有效的做法,实行你对我开放市场,我就对你开放,你不对我开放,我将更大程度地对你关闭市场的对等开放策略,在重复博弈的基础上建立相互开放市场的合作关系,确保博弈主体共同遵

守“游戏规则”，而不至于违反博弈规则，旨在维护共赢性博弈的长期稳定。多边贸易体制安排设置的贸易争端解决机制通过多边贸易体制内设的委员会和各博弈主体的相互监督，发现违反规则的极端利己行为，然后通过协商或协调使这种行为受到惩戒和纠正，否则就会使有这种行为的博弈主体面对众多博弈主体对其关闭市场的局面，即贸易报复。这种惩戒方式的有效性是建立在利益平衡机制基础上的。博弈主体极端利己行为的出发点就是为了获得利益，而这种贸易报复机制不仅使这个博弈主体保不住已经得到的利益，还要付出其所无法承受的损失。正因为如此，这种惩戒机制对各博弈主体是有约束力的，有效地堵塞了漏洞。

总之，多边贸易体制安排通过一系列基于市场经济原理的制度安排，利用各博弈主体的逐利本性，构筑了一套赋予规则强大约束力的利益保障机制。利益保障机制是多边贸易体制下共赢性博弈得以实现的前提条件之一。

六、共赢性博弈的外交战略考虑

国家参与国际行动的目的在于维护和增进国家利益。国家利益是“制约、影响国家在国际关系中的行为的根本因素”。就其内容来说，“凡是满足国家生存和发展需要的便是国家利益”³。按照国家利益的基本要素，可以分为安全利益、经济利益、政治利益。国际贸易所体现的就是国家经济利益。国家参与国际行动时所依据的是国家的国际外交战略。所以，国家的国际外交战略对国际贸易博弈产生很大的影响，是共赢性博弈实现的一个重要的政治变量。

国家的国际外交战略与国际贸易是一个整体与部分的关系，国际外交战略决定和影响国际贸易博弈的进程、策略选择和结果。国际外交战略是一个国家为实现国家利益在一定历史时期对自己的国际行动所做出的部署，其中，以国家利益为内容的战略目标居于核心位置，起到统领全局的作用。而国际贸易是一个国家的对外经济关系，是国家经济利益的一个来源，是国家对外行动的一部分，不能把国家的经济利益等同于国家利益。所以，国际贸易服从国家国际外交战略安排，体现国际外交战略意图，是实现国际外交战略目标的工具。国家国际外交战略对多边贸易体制下国际贸易博弈产生很大的影响。

（一）外交战略决定多边贸易体制下国际贸易博弈的进程

根据国际环境的变化以及国家内部利益集团的利益诉求，国家整合出一定历史时期的国际外交战略目标，然后把这个战略总目标分解成各个方面的分目标，并制定实现这些分目标的方法步骤以及先后次序，并围绕这些目标和步骤

配置所需人、财、物等资源,形成国家某个时期的国际外交战略。国际贸易博弈就是这个国际外交战略的一部分,国际外交战略与国际贸易博弈存在内在的关联性,国家可以把国际贸易博弈作为外交战略工具帮助实现国际战略总目标,所以,国家的国际战略可以决定国家在多边贸易体制下的国际贸易博弈进程。最明显的例子就是美国在 1989 年政治风波以后在中国复关谈判中的表演。在这场政治风波之前,美国的国际战略总目标是推动社会主义阵营的和平演变,把中国作为社会主义国家改革转型样板,诱导社会主义国家发生演变,同时拉住中国抗衡苏联。于是,美国在中国复关谈判问题上对中国大开绿灯,一路放行,以至于人们普遍认为中国复关在 1989 年内就能解决。但是,政治风波之后,美国认为中国不可能为苏东国家树立和平演变的样板,于是,改变原来支持中国复关的立场,带头对中国实行制裁。苏东剧变之后,美国更是把国际外交战略目标定位在促使中国发生类似的苏东剧变上。于是,美国变本加厉地向中国施压,千方百计阻挠中国复关,中国复关问题成为美国向中国施压的外交工具,这种局面一直持续到世贸组织成立之后。可见,国家的国际外交战略能够对多边贸易体制下的国际贸易博弈进程产生影响,甚至决定博弈进程。

(二)外交战略影响多边贸易体制下国际贸易博弈的策略选择

既然国家国际外交战略对国际贸易博弈具有支配地位,那么,在战略目标确定的情况下,国家就可以改变多边贸易体制下国际贸易博弈的策略选择。还是以中国复关入世谈判中的事件为例。1989 年政治风波之后,中国从切身经历中体会到复关入世的政治和经济意义,复关入世成为中国国际外交战略的主目标。在政治风波之前,中国复关入世的总策略就是依托美国在关贸总协定中的影响及其对中国的支持实现这一战略目标。但政治风波以后,美国不但不支持中国复关入世,反而千方百计地设置障碍,美国在关贸总协定中的影响力成为中国复关入世的不利条件。特别是在 1991 年元月,台湾当局提出加入关贸总协定之后,中国政府经过深思熟虑后改变了中国复关入世谈判的策略,变等待为有原则地主动出击,自主推进改革开放的进程,赢得关贸总协定缔约方的认可,但是,始终坚持中国复关入世三原则,只是在一些技术问题上做出灵活处理。同时,中国外交对复关入世谈判作出战略策应,中国领导人多次开展复关入世游说公关外交,做美国利益集团的工作,分化美国反华势力,推动美国高层战略转变,最终完成了中国复关入世的战略目标。美国在政治风波前后对华复关入世政策上的变化并非其外交战略目标的变化,而是对多边贸易体制下的国际贸易博弈策略做出的具体调整,与中国上面的调整具有异曲同工之妙。所有

国际贸易策略的调整都是为国家国际战略目标服务的。所以,国际外交战略可以改变多边贸易体制下国际贸易博弈策略,使其为战略目标的实现做出配合。

(三)外交战略左右多边贸易体制下国际贸易博弈的结果

因为国家的国际外交战略在国家的对外活动中处于主导地位,而多边贸易体制下的国际贸易博弈处于从属地位,所以,只要国家的国际外交战略需要,国家就会投入资源改变国际贸易博弈的结果。1995年11月,当时的中国国家主席江泽民在亚太经合组织大阪非正式首脑会议上宣布,从1996年起,中国将大幅度降低进口关税的总水平,降幅不低于30%,涉及中国6 000种进口产品中约4 000多种。另外,中国还将取消174种产品的配额和许可证。这是中国复关入世征途中未经贸易谈判就做出的重大开放举措,在客观上都是为了实现复关入世的战略目标。所以,国际外交战略的需要可以改变多边贸易体制下国际贸易博弈的结果。这都是为了实现一个更为重要的目标所做出的权衡轻重的取舍。所以,作为多边贸易体制下国际贸易博弈的总纲,国家外交战略对国际贸易博弈具有巨大的影响力,是实现共赢性博弈在政治上的一个前提条件。

第二节 实现共赢性博弈的外部条件

所有的博弈都是在具体的环境下进行的,环境条件的变化必然通过影响各博弈主体而影响到整个博弈进程。共赢性博弈与外部环境之间更是存在着一种密不可分的关系。外部环境特别是国际环境关系格局的变化与调整,往往决定共赢性博弈的实现与否,对博弈结局产生重大影响。

中国复关入世实质性谈判启动之际,也正值第二次世界大战后形成的两强对峙的冷战国际关系格局瓦解和“一超多强”国际关系格局形成之时,经济全球化发展迅速,政治多极化在曲折中演变,全球范围内的市场化改革已成为主流,国际贸易的博弈环境已进入后冷战时代。与以往相比,今天的国际环境发生了很大变化,这些变化与国际贸易博弈有着十分密切的联系,意味着国际贸易博弈环境的积极变化,世界已进入后冷战时代,必将对今天的国际贸易博弈特别是共赢性博弈的实现产生深远的影响。

一、后冷战时代国际格局变化形成的环境条件

人类历史上曾经交替出现过两种类型的国际格局,即均势格局和金字塔形霸权格局。第二次世界大战以后,美苏两国在战争的基础上分别建立起以自己

为霸主的国际体系,世界分裂为两个各自独立的部分。每个部分又都是一种小金字塔形的国际体系格局。随着历史的发展,两个体系都出现松散化的倾向,两个体系先是逐渐解体,然后出现融合的现象,最终以苏联的解体宣告两个体系合二为一,世界进入后冷战时代。在后冷战时代的国际关系格局里,虽然美国实力仍然高出其他国家许多,可以称为世界的霸主,但是俄、英、法、德、日、加以及一些新兴工业化国家利用科技发展的平台期逐渐缩小了与美国的差距,出现了赶超的迹象,世界正处在由单极向多极的转变之中,均势格局初现端倪。

首先,由于科技革命进入平台期,后发国家借助后发优势快速追赶发达国家,出现了各个国家发展的不平衡,使得美国与其他发达国家、其他发达国家与新兴工业化国家之间的实力差距迅速减小,出现了综合国力匀质化现象。国际事务的主导权开始由美国一家向美、欧盟、日、俄和中等国家手中转移。

其次,在全球范围内,全球均势出现多元化倾向。全球均势多元化总体上表现为:全球范围的多层次均势,包括地理上的欧、亚、美三大板块之间的均势;军事上的美、俄两强之间的均势;经济上的美元、欧元、日元三极之间的均势;政治上的美、俄、欧、中四极之间的均势。

与全球均势相适应,这种总体均势表现为全球均势与地区均势并存。在东北亚、东南亚、中东、南亚等地区性政治舞台上,出现地区内主要国家相互牵制、相互斗争形成的地区均势结构。在欧洲地区有欧、美、英、法、德,欧、美、俄之间的均势;东亚地区有中、美、日、东盟均势;东北亚地区内部有朝鲜半岛南、北均势,外部有美、俄、中、日之间的均势;南亚地区有印、巴之间的均势;中东地区有阿、以,美、俄、欧之间的均势。

虽然美国的霸权在衰落,但所有这些均势都受到美国霸权的深刻影响。冷战结束后,美国大战略在总体上表现为霸权均势战略,即在新现实主义指导下的新均势战略和在新自由主义指导下的制度霸权战略,极力维护其霸权地位。这种均势战略目标主要是防范欧亚大陆的挑战国,并以结盟政策作为基础,体现了政治多极化对美国霸权的挑战。霸权战略主要针对“多极化世界”,往往运用于各领域,如文化霸权、金融霸权等,反映了美国对经济全球化的把握。⁴ 美国学者认为,美国的霸权均势战略表现为均势和霸权的并用:均势表现为维持均势的孤立主义、塑造均势的接触政策、软均势的合作安全、反均势的优势战略;霸权表现为实力霸权、制度霸权和文化霸权。⁵

再次,全球实力分布出现从单极向多极过渡的态势。这种趋势表现为在霸权均势下发展的多极化。美国作为惟一超级大国的地位虽然有所式微,但整体

实力和态势未变。事实上,政治多极化仍在曲折中发展,主要表现为五大力量中心在调整、发展和形成。日本已成为世界金融中心,又是亚洲地区经济发展的主导力量。德国成为欧洲最重要的政治大国和经济大国,没有德国强有力的支持,欧洲的统一和团结是虚弱的,它的政治和经济实力左右着欧盟在世界上扮演的角色。中国正在和平发展,综合国力日益增强。俄罗斯也度过了转型的徘徊期,走上逐步复兴的道路。政治多极化还表现在两个层次的齐头并进:全球层面上,五个常任理事国继续在国际安全事务中起主要作用,但也受到“入常国家”的挑战,八国集团在协调处理世界重大事务方面的作用有所上升。即使美国企图撇开国际组织行事,强大的牵制力量更加彰显多极化的态势。地区层面上,两个地区的多极化进一步向前推进。亚太地区已形成以美、日、中、俄、东盟和印度为主要力量中心的多极结构体系雏形,欧洲地区已经逐渐形成美、欧、俄三大力量以及英、法、德三大国家逐渐制约美国在欧洲事务上的主导权。多极化孕育着规则和约束霸权均势的各种力量,形成全球层次均势和地区层次均势两种均势间的相互制约,美国保守政府发动的第二次伊拉克战争就是美国的霸权卫冕战的精彩表演。这一切都表明,国际格局正处在转型期,正处在重大变革的前夜。

当然,在后冷战时代,除了国际格局的这些总体变化之外还有许多国家集团的变化也应引起我们的注意。例如,从南北关系看,它已从全球化走向了区域化。第二次世界大战后,发达国家与发展中国家之间泾渭分明,广大发展中国家的起点相差不大,在谋求共同利益的原则下,它们进行着全球范围内的合作,所以当时的南南合作与南北关系更多表现为全球性。例如,从20世纪60年代初期到70年代末,近120个发展中国家分别聚集在不结盟国家运动和七十七国集团的旗帜下。两个集团的利益几乎完全一致。但经过战后的几十年,尤其是20世纪80年代以来的不平衡发展,南方国家和北方国家各自内部的差距已经拉开,在国际经济事务中集团内部的意见分歧日益明显。如发展中国家已较为明显地分为五组:经济规模国家,新兴工业化国家,中等收入国家,石油输出国家,低收入国家。⁶ 由于各国所面临的问题有很大差异,到20世纪90年代,各国在经济优先的思想支配下,积极参与本地区地缘集团化组织的发展,从而打破了传统的南北关系的利益格局。南、北方各国都更加关注其所在集团的利益,而不是全球性的共同利益。这样,区域经济体之间的矛盾和对立很大程度上取代了原有的南北矛盾冲突,冲淡了南北之间的带有全球性的经济利益上的对立和矛盾。甚至有些发展中国家开始根据自己的利益,寻求强国的庇护,

从而动摇了其代表发展中国家说话的立场。它们更多地站在其所在区域集团的立场上发言,以谋求在区域内要求发达国家作出一些让步,获得经济实惠。

后冷战时代国际关系格局的这种变化以及原来集团内部的变化,动摇了多边贸易体制下由国家在旧国际体系里原来的政治地位所决定的国家依附关系,使国际关系民主化的要求成为国际社会主流意识,必然导致国家追逐利益的行为方式发生改变。这意味着国际贸易博弈不会再像以前那样那么明显地受到某一大国的摆布,意味着国际贸易博弈的结果更是各国协调合力的结果,一国国际战略左右国际贸易博弈结果的难度加大了,成本增加了。这样,现代多边贸易体制下的国际贸易博弈更接近理性状态,逐渐摆脱了强势力量对国际贸易博弈结果的扭曲,弱化了强权意志,致使国际贸易谈判和运行逐步从“实力和炮舰为基础”转向“规则和外交为基础”。各博弈主体可以更理直气壮地追求自己应得、能得和易得的利益,有利于国际贸易实现共赢性博弈。

二、全球市场化改革形成的制度条件

在后冷战时代世界经济出现的重大变化中,最令人瞩目的现象是市场化改革席卷全球,几乎世界上所有国家和地区都实行了不同程度的市场导向改革,使世界经济真正变成了市场经济。

市场源于分工和交换,作为一个经济体制确实经历了一个漫长的过程。当代世界市场经济体系的形成,更是经历了一个漫长的发展过程,它是国家经济市场化和世界经济体系全球扩张趋势发展到一定程度的必然产物。市场经济是建立在商品经济基础之上的,因此,它最早产生于资本主义社会的母体内,并在资本主义国家市场经济的基础上形成并扩展开来。400多年前,市场经济就在欧洲各国确立,并冲破国家和民族的界限,形成了欧洲范围内的市场,此后随着殖民体系的建立进一步向全球扩展。以后的民族解放浪潮中,许多国家继承了原来宗主国移植进的市场经济体系。然而,很长的一段时期内,市场经济在发展中国家没有得到充分的发展,一是由于经济发展水平的限制,商品经济不发达,因而市场难以进一步发展;二是有一些国家,如大多数社会主义国家,一直因资本主义市场经济引发的社会弊端把市场经济视为违反人类道义的罪恶制度加以否定。因此,在这些国家中,市场经济也就失去了其存在的合法性,遭到围追堵截,难以发展。其实,所谓市场经济只是经济运行中的一种较优的资源配置的手段而已。“市场经济”一词从一开始就是经济运行的调节方式,即资源配置方式。它无非是货币经济或商品经济从资源配置方式角度看的另一种

说法。⁷可见,市场经济作为一种良好的社会生产资源配置的方式,是人类社会发展的共同文明成果,具有普适性价值,任何国家都可以运用,并不存在社会政治制度属性问题,显然,也绝不是资本主义社会所特有。

由于各国在权衡效率和公平两种价值的基础上,迫于国家综合国力竞争的压力,最终都选择了强调效率的治国方略,即“效率优先,兼顾公平”。所以,自20世纪80年代起,世界各国都进行了不同程度的市场化改革。这种改革在欧美发达国家表现为货币主义学派和供应学派等新自由主义思想指导的“私有化”改革,进一步削减国有经济的成分,使资本主义市场经济更加市场化、自由化;在社会主义阵营中,各国从实践中认识到,国家经济市场化是谋取国内经济繁荣和发展的必由之路,市场经济是实现本国经济与世界经济对接的体制基础和接轨通道。否则,国家就会在日益激烈的综合国力竞争中被淘汰,民族经济 and 世界经济都难以发展。在这种背景下,社会主义阵营内也开始出现了以市场化为取向的经济体制转型尝试,一股经济和社会改革浪潮开始出现,各国把培育、建立和完善市场经济体制作为这场改革的主要目标,以不同的改革方式在自己国内建立起市场经济体制。广大发展中国家为改变经济长期落后的被动局面,迅速走上富强之路,纷纷放弃传统的国家计划经济模式而转向市场型经济。它们对内放松对经济生活的严格控制,对外改变闭关锁国政策,积极参加国际分工,融入世界市场,推进本国经济与世界经济的接轨。也就是在这个时候,中国加快了向市场经济转型的进程,并明确提出了建立“社会主义市场经济”的总目标,采取了一系列稳步渐进的具体政策和措施,积极推进国内经济与世界经济的接轨。这是变计划经济体制为市场经济体制的改革,可以说是更完整意义上的市场化。其他国家则不同程度地受到这个市场化改革的影响,先后走上市场化改革的道路。总之,当今世界,除极个别国家以外,基本上采取了以市场为取向的经济体制,市场经济从此越出资本主义世界范围走向全球,成为世界普遍适用的全球性经济体制,为世界经济全球化和一体化的纵深发展奠定了坚实的制度基础。今天,这种改革已经成为国际社会发展进程中的主流,这种市场化改革通过改变博弈主体的内部结构对国际贸易博弈产生的影响是深远的。

正如沃勒斯坦所预测的那样,世界经济体系处在不断的扩张之中,市场经济已经成为全球性的经济体系,达到了它扩张的极限。首先,从空间上讲,市场经济已经扩展到全球的各个角落。市场经济作为一种经济体制,风行全球,扩展到世界各国,成为一种国际性经济体制。其次,从各市场经济体之间的内在

联系来讲,市场经济出现一体化的融合现象。在国际经济市场化的基础上,各国市场经济系统彼此向对方延伸,形成你中有我、我中有你的格局,世界范围内的各国市场经济的内在运行机制的外在连接形成,逐渐出现了彼此融合的趋势,这是市场经济全球化深化的一个方面。这一进程的交织与融合,是经济国际化进入到全球化阶段的具体表现和结果。国家经济市场化与市场经济全球化两种趋势并行发展,相互促进,逐渐汇合,形成由国家、地区和全球三个不同层面组成的当代世界市场经济体系。

总起来看,鉴于各国改革的起点、历史和文化背景等方面的差异以及经济发展所处的不同发展阶段,各国所采用和选择的市场经济模式存在很大差异。根据各国市场经济发育的程度来划分,当今世界市场经济体制大致可以划分为三个层次:以发达资本主义国家为代表的发达市场经济、以部分发展中国家为代表的发达市场经济和转型市场经济。独联体国家、中东欧国家、中国和一些发展中国家属于转型中的市场经济。当然,这种划分也不太准确。其实,即使处在同一类别中的市场经济国家或地区,所采用的市场经济模式也不尽相同。比如美国、英国都属于高度开放型的“自由经济”市场模式;德国实行的是“社会市场经济”模式,奉行市场运作为主,国家适度干预的经济政策;日本和新加坡、韩国等则是典型的“混合经济”模式,奉行市场和国家干预并重的经济政策。处在转型中的市场经济国家,由于国情不同也存在着与发达国家类似的情况。比如,中国选择的是具有中国特色的“社会主义市场经济”模式。这表明当代世界各国市场经济模式的多样性,但市场经济模式的多样性并不意味着市场经济核心价值理念的多样性。事实上,市场经济的灵魂和理念诸如法治、规则、信誉、效率、公平、民主、透明、自由、契约等则是共同的。尽管目前世界上极少数国家经济体制改革的取向尚不明朗,但整个世界要走向市场经济体制则是大势所趋。不同国家所推行的千差万别的市场化改革对国际贸易博弈的影响是多方面的。

首先,市场化改革使得国际贸易博弈主体通过结构性调整提高了自身参与博弈的能力和效率,为国际贸易博弈社会总得益的提高奠定了基础。市场经济体制运作的主体是企业,按照现代企业制度组织自己,具有自己的私利。各企业是为自己的生存和发展而参与市场竞争,具有内生的生产动力,所以生产效率明显高于依靠国家计划驱动的计划经济体制下的企业。同时,鉴于率先采用先进技术的企业能够获取超额剩余价值,所以,市场经济体制本身天生就有利于技术创新和应用,这也提高了整个社会的生产效率。由这种企业整合成的各

博弈主体生产效率也会高于原来的博弈主体,从而有利于国际贸易博弈总得益的增加。

其次,鉴于各国际贸易博弈主体市场化基础上的实现模式多样化,也增加了国际贸易博弈主体之间的博弈的复杂性,这是由各国内部利益集团的复杂多样性决定的。国际贸易博弈主体复杂多样性的增加给国际贸易博弈的影响是两方面的。一方面,多样性的博弈主体加入,增加了博弈主体谈判合作的难度。因为新的博弈主体适应新体制需要一个适应过程,新博弈主体固有的防范心理、新博弈主体内部利益集团整合的难度等都会增加国际贸易博弈的难度;新博弈主体原有的政治经济集团联系,容易造成多边贸易体制内部的集团分化,危及多边贸易体制。其实,这也是美国在中国复关入世谈判中抬高门槛、设置障碍所考虑的一个因素。另一方面,新博弈主体与其他博弈主体的固有联系也给国际贸易博弈平添了许多变数。由于原来的亲近感,这可以有利于国际贸易博弈主体之间的合作;同时,由于原来的敌对情绪,也可以无形中增加合作的难度。

再次,国际贸易博弈主体的增多和差距的拉大,也增加了博弈的复杂性。落后博弈主体的增多,增加了享受例外条款的主体数目,增加了发达成员的负担,这样,就会影响到发达博弈主体承担责任的决心,影响到多边贸易体制例外条款的有效性。博弈主体发达程度差距的拉大还会影响到落后博弈主体参与博弈的积极性和信心,危及多边贸易体制的稳定性,影响到世界市场规模的扩大。

总之,市场化改革通过对博弈主体结构的改变进而对国际贸易博弈造成的积极影响是多方面的。但总体来讲,它为实现共赢性博弈提供了必要的制度基础,其积极影响是决定性的。博弈主体参与国际贸易博弈时要学会实事求是、具体问题具体分析,采取符合实际情况的博弈策略维护多边贸易体制,谋取自己的利益。

三、科技创新与产业结构调整形成的动因条件

20 世纪四项基础理论成果奠定了后来科学技术突飞猛进的基础,其价值是无法估量的。第一项是爱因斯坦于第二次世界大战之前提出的“相对论”,奠定了现代物理学的基础,开拓了现代物理学发展的理论空间。第二项是德国人海森伯、奥地利人薛定谔等在 20 世纪 20~30 年代创建的量子力学,解决了原子结构以及原子中电子运动的问题。量子力学与狭义相对论结合孕育了原子弹、

氢弹、核电站的理论基础。而且,量子力学还为电子技术、半导体技术、激光技术等奠定了理论基础。第三项是 20 世纪 40~50 年代形成的分子生物学,它是物理学、化学和生物学相结合的一门交叉生物科学,通过对生物体中的蛋白质、酶、核酸等大分子的结构和运动规律的研究,探讨生命现象的本质。第四项是 20 世纪 40 年代发展起来的包括控制论、信息论、系统论在内的系统科学,为解决错综复杂的系统问题提供了理论工具。

以这些基础理论为基础,第四次科技革命爆发,呈现出“高速度、宽领域、综合性和国际化”⁸ 的特征。20 世纪 70 年代以来,科技革命的重心变为以微电子和信息技术为中心的新技术革命。内容涉及电子技术、光纤通信、生物技术、新材料技术、新能源技术、海洋开发技术和空间技术等。这些技术及其相应的新产业相互渗透、相互促进,构成了新技术革命的主要内容。如果当时人们还只是预测它的影响的话,那么今天它的效果已经显现出来,而且对国际贸易博弈的影响也是显而易见的。

1. 由新技术革命引发的世界性产业结构调整,放大了各国国民经济结构的错位,增加了国际贸易博弈主体之间的互补性竞争关系。因为各国与科技革命发生国的关系有远近,所以,各国分享科技革命成果有多有少、有先有后。这种局面造成各国吸纳科技革命成果改造本国经济结构有先后,受益有多有少。先得科技成果的国家捷足先登,越来越集中于发展知识和技术密集型产业,而把劳动密集型产业和污染环境的机械、化工产业转移到别的国家,促使本国农业、工业比重下降,第三产业比重上升,信息产业等高新技术产业发展迅速,成为国际产业转移的源头。而产业转移的下一等级在接受到新技术以后,也进行类似前者的产业结构改造。如此类推,各国纷纷卷入国际产业结构调整的浪潮。这种产业结构调整的结果就是增加了产业结构的层次,比如,服务业在最近几年才变成引人注目的产业,从而导致国民经济结构的差异性增加,也就增加了各国际贸易博弈主体之间的互补性;科技应用带来的生产效率提高也引发了各国之间的市场竞争。所以,后冷战时代的今天,各国际贸易博弈主体的互补性竞争压力比以往任何时候都高。

2. 新技术革命给后冷战时代的遗产,就是重新调整了世界分工格局。

(1) 传统的世界工厂和世界农村的分工格局逐渐削弱。发展中国家制造业有了发展,在世界农产品出口总额中比重下降,一些新兴工业国家开始向发达国家出口制成品,而发达国家反倒成为世界农产品的主要出口国。

(2) 出现了新兴部门与传统部门的分工,深化了产业内分工。各国际贸易

主体之间的分工已经深入到产业内部,出现了零部件之间的国际分工。

(3)劳动力素质的差别成为国际分工的重要因素。如发达国家将一些劳动密集型工业转移到发展中国家,形成了制造业的资本密集型和劳动密集型、高精尖工业和一般工业的特殊分工,出现了制造业内部的世界工厂和世界农村的格局。这种分工领域的变化通过改变国际贸易主体所关注的谈判内容,改变国际贸易博弈主体定位,也就改变市场准入协议等博弈规则的内容,导致各国际贸易主体之间的竞争更加全方位,更加激烈。

3. 由于新产业的出现和各国产业结构的调整,引起国际贸易的深刻变化。

(1)改变了国际贸易产品的内容,高技术产品在国际贸易中所占地位越来越重要,初级产品在国际贸易中的地位不断下降,价格疲软,有的甚至降到第二次世界大战结束后的最低水平。

(2)以高技术转让为主要内容的技术贸易迅速发展,成为国际贸易的一种重要形式,从而改变了国际贸易的结构。

(3)新技术革命使市场竞争手段发生巨大变化,出现了新的交易方法,如电子商务。

(4)出现了新形式的贸易壁垒。随着科技的发展,发达国家出现了新形式的贸易壁垒,如电子通关壁垒、绿色壁垒、标准化壁垒等。这些贸易壁垒是建立在科技进步基础上的,对落后国家的威胁很大。这些变化一定程度上改变了国际贸易博弈的方式和方法,甚至竞争策略选择。

4. 深刻地改变着国际贸易博弈主体之间的关系。新技术革命对国家实力变化产生巨大影响。在新科技革命到来的时候,一些抓住机会的博弈主体在较短的时间内,通过利用科技革命成果改造国民经济,提高经济效率,迅速增强自己的实力,使国际关系力量对比发生重大变化,从而很快提高自己的国际地位。而那些没能及时抓住新技术革命机会的博弈主体则正好相反,国际地位相对迅速下降。博弈主体实力的这种升降必然引起国际格局的惊人变化。这种变化的结果就是国际贸易博弈的现状深刻改变着国际贸易主体的地位。

新技术革命的物化就是今天的通讯网络——空间信息高速公路。所谓空间信息高速公路,就是空间技术与计算机融合成跨越时间与空间的信息基础结构。其中,卫星、光纤以及其他通讯手段算是“公路”,而以集电脑、电话、电视、传真等为一体的多媒体就算“汽车”,这两者组合成的通信网络就是信息高速公路。信息高速公路是促进社会经济发展的基础设施。它不仅是地面光缆数字通信网络系统,而且还包括通信卫星、卫星定位系统和环境、灾害监测技术系

统。此外,还有不断更新的社会、经济统计数据库和自然资源数据系列,以及宏观调控、规划决策和工程设计服务及知识库、逻辑推理机等人工专家系统等,能有效地以信息交流代替人流、物流与能量流。

信息高速公路提供了前所未有的通讯手段,大大密切了国际间的联系、交往和了解。随着航天技术的发展,全方位、多层次、高分辨的电子侦察系统形成了现代化的侦察情报网,对各国军队、武器系统的部署、调动、试验情报的掌握已达到极其精确的程度。计算机网络和全球卫星通讯网络使人们可以随时了解发生于全球的各种事态。依靠信息高速公路,使全球性国际金融市场成为现实,对国际经济产生巨大影响。总而言之,通过科技革命成果的物化,今天的地球变得“透明”起来,信息不对称现象变少了,根本改变了国际贸易博弈中的信息环境。

5. 由于原创理论的停止,使得科技革命暂时处于平台期,这就使得各国贸易产品的差异性逐渐缩小,降低了各国际贸易主体之间的博弈互补性,增加了博弈的难度。因为产品源于技术,而技术源于原创理论,理论创新的暂时停止或缓慢必然影响到新产品的开发、新产业的出现。而信息技术的发达必然加快新技术扩散的速度,使得国际贸易主体产品迅速趋同,这样也就减少各国际贸易主体的互补性,从而增加竞争的激烈程度,增加博弈的难度。

总之,“第四次科技革命对世界经济的影响是非常深远的,它不仅加深了国际分工,促进了生产国际化,使世界上不同类型国家的生产有步骤、有秩序地联结起来,而且促进了交换和消费的国际化,扩大了世界市场的广度和各国贸易往来的深度”。⁹ 因此,“经济全球化是科学技术的要求和结果”¹⁰,科技革命的现状对后冷战时代的国际贸易博弈的影响是全方位的,各国际贸易主体应当根据这个现实适时调整自己在多边贸易体制下的博弈战略。

四、国家利益重新定位与主权让渡形成的心理条件

“国家利益”一词最早出现在古希腊罗马帝国兴盛时期,当时可以在政治家的演说中经常找到它的影子。那时的统治者就经常以国家利益为理由,号召本国公民投入对邻国的战争。但在民族国家产生之前即前资本主义时期,不存在严格意义上的国家利益。因为在这一时期的国家里,君主制政体占主导地位。“朕即国家”的思想往往使一个政治共同体或国家的利益等同于其统治者或君主、王朝的利益。国家利益总是通过君主个人或是贵族利益集团表现出来的。此时各个政治共同体或国家进行交往、联系或冲突、战争时,保护和维护君主或

王朝的利益就是保护和维护国家利益。

当民族国家出现之后,亦即现代意义上的国际政治关系出现后,人们才愈益关注民族国家的利益,而且在一定程度上将民族国家的利益与统治者的利益结合起来。此时,国家主权成为国家利益的最核心的问题。所谓主权,是指统治者或国家的最高权力,它具有最高性、普遍性、终极性和自主性等特征。它具有对内的最高统治权和对外的独立自主权,其对外独立性是其对内最高性的派生物。在欧洲民族国家产生之前,主权概念就已存在,但并没有进行系统的理论说明。让·博丹是最早较为系统地论述国家主权理论的,他把主权定义为一个国家中不可分割的、统一的、持久的、凌驾于法律之上的权力。博丹的国家主权理论主要是指国家内在主权的内容,如立法、宣战、媾和、任命官吏、最高裁判、造币和课税等权力。他同时也认为,一个君主或国家必须建立强大的武装力量,才能抵御外来威胁,这是保障国家绝对主权的必要条件。国际法之父、荷兰学者胡果·格劳秀斯第一个系统论述了国家对外主权。他认为,所谓主权,就是说它的权利不受另外一个权力的限制,所以它的行为不是其他任何人类意志可以任意视为无效的。国家是在法律上有效力的、独立的自由民的集合体,以享有法律的利益和共同的利益为目的的联合。

随着国家间的接触和相互作用的日益频繁,国家利益的内容也日益丰富。《威斯特伐利亚和约》之后,国家主权作为国家利益已成为人们的共识。18世纪以后,特别是法国大革命之后,国家理由或国家存在的理由也成为国家利益的必要条件。德国历史学家德利希·迈内克指出,国家存在的理由是国家行为的第一运动法则,它告诉统治者如何保持国家力量的强大。由于国际社会的无政府状态,国际间彼此互不信任,各国都在追求自己的权力和利益,使得国家存在理由变得更为充分和必要了。为了实现国家的利益,国家必须为其自身创造自己想像的权利和存在的必要性,因为没有其他权威能够代表它来创造这种权利和存在的必要性。此外,与国家理由相联系并且流行于欧洲国家的另外一个名词“国家荣誉”也进入国家利益的概念。美国学者查尔斯·比德认为,虽然人们对“国家荣誉”没有明确的定义,但它为维护经济或政府利益提供了一种便利的策略基础。

国家利益实际上是进入20世纪之后才被世界各国所广泛使用的一个概念,有着不同的涵义。现实主义学派的奠基人汉斯·摩根索认为:“国家利益概念包括两重因素:一个是逻辑上所要求的,即在逻辑意义上是必不可少的;另外一个是由环境决定的是可变的。因此,前者有相对永恒存在的必然性,后者则

依环境的变化而改变。”其中“生存是根植于国家利益概念内的仅存的内涵”，还“包括国家领土、政治制度和文化的完整性”。¹¹“国家利益是指一切满足民族国家全体人民物质和精神的東西。”¹²其实，对于任何一个概念的定义，都可以根据实践的需要，从不同方面揭示其本质。列宁指出：“所有定义都只有有条件的、相对的意义，永远也不能包括充分发展的现象的一切方面的联系。”¹³因此，国家利益是指满足一个国家生存和发展的各种因素的综合。为了明确不同矛盾的性质和内容，国家利益还可以从不同的角度来认识和理解。在简明不列颠百科全书中，把主权分为国内和国际两个方面。对内主权“是一种国家决策过程中的最终负责者或权威”；对外主权“就是一个国家不受外来控制的自由”，“意味着国家的自主或独立”。¹⁴根据利益的内容分类，国家利益可分为经济利益、政治利益、安全利益和文化利益等；根据利益的重要程度分类，国家利益可分为最高利益、战略利益和战术利益等；根据利益的时效性分类，国家利益可分为长期利益、中期利益和短期利益等；根据利益主体的范围分类，国家利益可分为普遍利益和特殊利益等。¹⁵

传统上分析国家利益采取的是“行为体”取向的方法，即从“行为体”的微观总和中推出宏观上的政治结果，假定国家需求权力、安全和财富，国家利益分析把国内利益偏好进行加总，把国家视为一个有理性的经济人，追求利益（包括权力）最大化。它认为主权原则是绝对的，它具有不可分割性、不可共享性、不可转让性。假设国家知道自己的需求，偏好为国家本身所固有，是由国家内的物质情况所决定的，它强调国家追求效用最大化，协调行为和帕累托最优，这样国家偏好就直接或间接地来源于国内，通过对社会不同阶层、不同利益集团的偏好进行汇总来确定国家利益。大致说来，国家利益主要包括以下几个方面：领土完整、主权不受侵犯、有利于经济发展的和平周边环境与国际环境、对战略资源的稳妥获得、加入国际社会的权力、国际航道的畅通等。随着全球化、一体化和区域化的进一步发展，世界越来越相互依存，越来越认识到实际上国家主权可以分为核心主权和非核心主权。核心主权，如领土权、国防主权、外交主权等，涉及到国家安全和领土完全的主权不能让渡；而非核心主权，如关税税率的确定、涉外经济政策的制定、外国飞机过境等，可以部分让渡。“国家享有主权”这一论断，是建立在“各国均接受国际法约束”规则的基础之上，没有国际法的权威，国际秩序就会混乱，各国就无法享有主权。¹⁶而“国家让渡主权在某种程度上是牺牲暂时的、局部的利益，但让渡主权的目的是为了维护和增进长远的、整体的利益”。¹⁷所以，应该区分主权让渡与主权割让的不同。主权让渡国是在遵守国

际法的基础上,通过自愿的方式将自己的一部分主权与其他国家共享,不会导致这部分主权的丧失,在适当的时候,本国还能重新收回这部分主权,如退出某个组织或协定。而主权割让意味着国家在被迫的情况下导致主权的丧失,它往往是由于一国对另一国的侵略所致,这就不符合国际法的要求了。

随着经济全球化的发展,各国的经济活动相互渗透、相互融合,在全球化条件下许多问题单靠一个国家的力量无法解决,这就需要加强合作,必须要求各国的让步和妥协。因此,经济全球化的推进必然要求协调全球经济运行,而国际协调的超国家性质往往构成对有关方面主权的约束,甚至让渡部分经济主权,一部分经济主权的让渡会从别国部分主权的约束或让渡中得到补偿,这可以说是一种主权共享。经济全球化的这种“无国界”趋势并没有模糊国家主权利益,相反更加剧了国家主权利益的争夺,实际上表现为各个国家在国际市场上所占份额和在国际分工协作中所处地位的竞争。

因此,“在全球化进程中,国家是否让渡主权以及让渡主权的程度,在根本上取决于国家利益。只有在坚持维护和增进国家利益的前提下,国家才有让渡主权的可能”。¹⁸对国家利益内涵的思考应从一个新的视角出发,国家需加入国际社会,就会“嵌入”国际社会关系网中,而这又加深了国家与世界的相互认识,提高国家在世界中的地位。国家利益不是国内集团需求的结果,而是由国际共享的规范和价值所塑造的结果,规范和价值构成了国际政治生活的重要内容。国际体系之所以重要,是因为国际体系能约束甚至改变国家行为,能改变国家的主权利益所在。它不是通过改变具有既定偏好的国家的行为,而是通过影响改变偏好进而影响国家行为。国际组织通过创立游戏规则,交流信息,提高透明度,促成国家互动。加入一个国际组织就不得不接受共同约束。因此在定义国家利益时,应采取动态、开放的眼光,如对某些国家利益的让渡,当然核心利益是决不能放弃的。在这一过程中,国家被国际社会社会化,也即国家通过国际组织接受新的规范、价值和利益观念,社会化的过程实际上也是国家利益变化的过程,国际社会规范可以产生平等的结构,促使国家遵守相同的约束,寻求共同利益。但其内容不会完全一致,任何国家的特定形式都是国际和地区因素共同作用的结果。

从国家利益内涵的演变可以看出,后冷战时代,国家利益已经被分为核心利益和非核心利益。前者是国家独享的利益,不容其他国家染指;后者就是可以让渡而得到补偿的利益,是可以分享的利益。这种国家利益的定位实际上承认了国家之间利益的交织和关联,一定程度上模糊了国家利益的楚河汉界,同

时也体现国家利益融合的现实。事实上,这些都对国际贸易博弈主体实现共赢性博弈在国内国际创造了良好的心理条件和社会舆论氛围。

五、经济全球化深入发展形成的客观条件

在世界经济发展过程中,“生产者和投资者的行为日益国际化,世界经济是由一个单一市场和生产区组成,而不是由各国经济通过贸易和投资流动连接而成,区域或国家只是分支单位而已”。¹⁹世界经济呈现“你中有我,我中有你”的局面,这就是一部分学者眼中的经济全球化现象。其实全球化的内涵到底是什么,大家意见不一。有人认为,全球化就是世界贸易的一体化。有人认为,是“跨国公司进行世界范围的产品和服务的生产和销售”,²⁰也就是说,经济全球化等同于世界生产的一体化。有人认为,全球化就是指“跨国商品与服务交易及国际资本流动规模和形式的增加,以及技术的广泛迅速传播使世界各国经济的相互依赖性增强”。²¹有人认为,经济全球化就是世界各国贸易投资自由化。有人认为,国家间经济不能等同于全球化经济,在这种经济中,在民族国家经济层面决定的过程仍然居于支配地位,国际现象是从民族国家经济的独特和不同的表现中产生的。国家间经济是以国家为落脚点的种种职能的总和,²²从而把经济全球化归结为世界各国经济联系程度的提高、经济体制和政策的趋同以及国际经济协调机制的强化。笔者比较认同中国复关入世首席谈判代表龙永图部长关于经济全球化的定义:以市场经济为基础,以科技创新为驱动力,以跨国公司为行为主体,在全球范围内进行的产业结构大调整的客观发展趋势。²³总之,作为一个客观的历史进程,经济全球化是“以市场为纽带,使世界各国和各地区在经济上不断地相互交织、融合,逐渐组成相对统一的整体,实现生产要素在全球范围内自由流动和重新配置的过程”。²⁴经济全球化具体表现为以下四个方面:

1. 世界经济全球化表现为各博弈主体在全球范围内合理配置生产要素的一种趋势以及产品生产的多主体联合

冷战结束后,现代化的交通运输工具以及以“信息高速公路”为代表的信息网络正把世界连成一体,为经济全球化提供了物质基础;以信息技术为支撑的全球金融市场的形成,为国际资本流动提供了依托;自由贸易体制的形成和强化为商品、人员、服务的自由流动提供了制度保障,所有这些都为市场主体在全球范围内配置生产要素提供了现实条件。因此,经济全球化加速发展就成为世界经济发展中最重要的趋势之一。跨国公司就是顺应生产国际化发展的需要

而产生和壮大的,它出于利益最大化的内在需求,积极向全球各个角落扩展业务,使生产要素得以在全球范围内实现合理配置。跨国公司意味着很难确认国际贸易主体的国籍,出现了博弈主体的模糊。许多高科技产品不可能由某一个国家的企业全部完成,出现了各国企业联合生产的世界产品。如巨型飞机、新型汽车、航天器、大规模集成电路等,这些产品单靠一个国家无法完成,需要许多国家资源、资金和技术的配置。这样使得国际市场上销售的商品无法区分它的国籍,出现了商品生产主体多元化现象。经济全球化还表现为投融资的国际化。现代世界国际资本输出剧增,一个项目的资金可以来自多个国家,多个国家的公司也可以联合投资某个项目,出现了项目资金来源多元化和投资主体多元化现象。

2. 经济全球化表明世界各国际贸易博弈主体之间决策依赖度日益提高

由于上面提及的你中有我、我中有你局面的出现,导致各国际贸易博弈主体决策对象的关联性增加,使得各国际博弈主体决策会影响其他博弈主体的内部事务,而博弈主体自己的内部事务也无法摆脱其他博弈主体决策的影响。这样,针对关联性强的决策,各博弈主体出现了联合决策的现象,有的就干脆成立国际组织,把相关问题的决策权让渡给国际组织代为管理。这种现象的出现实际上干扰了国际贸易博弈主体决策的独立性,使得多边贸易体制下的博弈复杂性增加,难度增加,甚至改变了博弈的性质和结构。

3. 经济全球化说明政策规则一体化,即国际贸易主体内部趋于一致

经济全球化的基础是与市场化改革浪潮紧密相连的,是市场化改革的必然产物。由于市场机制是内生驱动力推动的经济生产模式,市场主体追求自我利益的渴求是其运作的基础,所以,市场经济体制与其他经济体制相比具有效率方面的优势。各国际贸易主体为生存和发展计都谋求综合国力的优势,从而导致各国际贸易主体争相采用市场经济体制组织自己内部的生产,所以,市场经济体制成为各国际贸易主体普遍采用的体制。既然经济体制都是市场的,那么,调控和管理市场经济的手段也就趋于一致,国际贸易主体内部的规则最终也趋于一致,进一步导致国际范围内的规则与多边贸易体制规则根本一致,出现国际范围内的管理规则一体化的现象。

4. 经济全球化意味着全球经济治理结构不断强化

与全球规则的一体化相适应,管理手段的趋同必然要求执行管理的结构优化价值取向相一致,而优化价值的一致决定了最优治理结构的趋同,最终导致国际贸易主体治理结构的趋同。市场经济以经济利益为最高目标的价值取向,

促使各国际贸易主体为获取经济利益的最大化而进行合作管理,把自己主权范围内的权利让渡给特定的国际组织去行使。所以,国际范围内出现了国际组织权利增大和各种国际组织迅速增生现象,也就是全球经济治理结构不断强化的现象。多边贸易体制由关贸总协定这种制度安排或协议转变为世贸组织就是这种现象的一个表现。

六、经济全球化中的国际关系新发展形成的积极条件

总体来看,后冷战时代国际贸易现实存在的生产、商品、投资等领域的融合,各国际贸易主体之间决策依赖度日益提高,国际贸易主体内部规则趋于一致,全球经济治理结构不断强化等,都给以成员政府为主体的国际多边贸易实现共赢性博弈产生了积极影响。

(一)对国家主权观念的冲击改变着国际贸易博弈主体

经济全球化使得世界经济组织和跨国公司的作用不断增强,势必在一定程度上导致超越国家主权,同国家主权发生矛盾。有的学者将经济全球化条件下对国家主权的超越概括为两种主要表现形式,即有形的主权转移和无形的主权销蚀。²⁵所谓有形的主权转移,是指主权国家为了促进多边经济贸易组织或区域性经济组织的形成和有效运行,把国家主权(迄今为止主要是经济领域的权力)部分地转移给某些国际性多边经济组织和区域性经济组织。其中较为典型的例子是,欧盟成员为形成在统一市场、统一货币基础上的欧洲统一大市场,做出了一系列涉及国家经济主权的重大决定,以实现经济主权的共享。所谓“无形的主权销蚀”,是指经济全球化对行使国家主权的潜在干扰和影响。它与有形的主权转移的差别在于,前者是各主权国家的自觉行为,而后者并非如此。例如,由于跨境国际资本流动的加剧,几乎使得世界众多国家的货币政策不再拥有绝对的自主性。再如,由于当今跨国公司活动领域的不断扩展,对其所投资国家的产业政策和区域政策也相应地构成一定的制约与影响,从而对国家主权形成一定的“销蚀”。这种对国家主权观念的冲击都对国际贸易博弈主体的双重博弈结构、决策模式以及行为模式产生影响,促使国际贸易主体适应变化的国际环境。

(二)国家权力的分散与弱化

由于经济全球化导致世界各国相互依存关系的加深,这种日益增强的相互依存在国与国之间、国家与国际组织之间形成纵横交错的关联和制约关系。不管主观意愿如何,各国已不能像经典著作所诠释的那样享有对内最高、对外独

立的绝对权威。也就是说,国家在处理国内外事务时越来越多地受到来自外部的牵制。这就必将导致权力的分散。这种掣肘包括政府间的国际组织对世界和地区事务越来越广泛的影响和介入。如联合国派驻在一些国家的机构所掌握的权力早已凌驾于当地政府和各派别力量之上。跨国公司凭借其雄厚的科技和经济实力,影响乃至左右东道国政府的决策。其他一些国际间的非政府组织(如宗教团体、政党联盟、工会组织等)在适宜的条件下,也会对某些主权国家施加影响。这种国家主权的弱化现象实际上改变了国际贸易博弈主体的双层决策机制,增加了许多国际影响因素,从而深刻地影响着国际贸易博弈。

(三)国家处理国际事务更多地采取合作与协调的方式

由于经济全球化导致国际政治关系相互依存的趋势加强,这使得妥协、合作、共存成为国际关系的大趋势。因为世界经济和政治发展的规则不再表现为传统的“零和”,而是由“双赢”取而代之。一国的安全不再以他国的不安全为前提,一国的富强也不需要建立在他国羸弱的基础之上。因此,在经济全球化的环境中,不仅要加强合作,建立行之有效的国际合作机制,而且应该懂得国际经济中的有效合作是建立在合理妥协的基础上的,因为必要的妥协和让步是最有效的国际合作的前提。所以国际政治中的合作与妥协正在慢慢替代冲突与争斗而成为处理当前国际关系的主要手段。这种决策主体的融合现象使得国际贸易主体合作的倾向增加,有利于国际贸易主体之间的沟通与合作,有利于国际贸易博弈社会总得益的增加。

(四)经济全球化条件下市场力量与国家干预的冲突和矛盾

经济全球化的发展使人们对市场的力量有了更清晰的认识,此时市场的作用不再仅仅是一种外在的力量,即只是通过商品输出、国际贸易对他国的经济产生影响,而是成为一种内在的、几乎是“万能”的力量,它指挥着数以千亿计的资本在全球范围内流动,对全球的资源和劳力进行着最佳的配置,调动各国的企业、人员、设备为满足世界市场的需求而日夜忙碌,权威极大增加。世界市场确实为推动全球经济的发展发挥了积极的作用,给整个世界带来丰裕的商品以及巨大的社会财富。但是,这决不意味着各国政府将真的逐渐减少甚至放弃国家干预,只不过这些干预的领域和方式随着整个世界经济客观要求发生了重大变化。建立一个有效的国家宏观调控体系,引导国民经济健康、快速地向发展,已成为越来越多的国家的共识和自觉行动。

世界银行发表的以《变革世界中的政府》为题的1997年世界发展报告,突出地强调了当前新的时代背景条件下政府的作用和功能。报告认为,政府的功

能是随着时代的变迁不断变化的,不同国家政府的功能和作用存在一定的差异。但是,随着全球经济的发展和社会力量的改变,重新重视政府的功能和作用显得尤为重要和紧迫。一方面,政府仍需保留提供公共物品方面的独特作用,它可以推动经济和社会的稳步发展,而市场失灵则为政府干预提供了强有力的经济论据,纠正市场失灵的方式是政府与市场形成合作关系,而不是政府取代市场。另一方面,公平也仍然是政府所关注的中心问题。经济增长与社会公平间存在矛盾,这是客观事实,但通过政府积极有效的税收调节,可以在一定程度上使这一矛盾得以缓解。通过总结几个世纪以来的经验教训,报告认为现代政府主要具有三大功能和作用:一是提供一种稳定的宏观和微观经济环境,从而为有效的经济活动设定正确的激励机制;二是提供能促进长期投资的机构性基础设施——财产权、和平、法律与秩序及规则;三是确保提供基础教育、医疗保健以及经济活动所必需的物质基础设施,并保护自然环境。

世界不同国家的政府在这方面也做了许多调整或改革。1998年英国新任首相布莱尔在其施政纲领中提出,为了适应信息时代发展的要求,必须以改革、现代化与合作的精神应付全球化带来的挑战和变化,其中之一就是大力加强国家对经济的调控引导,实行国家宏观调控的新混合经济。美国总统克林顿则在争取连任的竞选报告中告诫美国人,不要完全迷信市场,因为“市场并不能给我们安全的街道、清洁的环境、平等的教育机会、贫穷婴孩的健康孕育以及健康而可靠的晚年”,²⁶政府必须对社会和经济承担起干预的责任。中国有的学者认为,世界各国政府对经济进行干预的特点,突出地表现在三个方面:保护“弱点”,扶持“强点”,填补“白点”。也就是说,迄今为止,世界上还没有一个国家不保护它的相对薄弱的经济部门的;也没有一个国家不在做出极大努力,以扶持、促进和发展对国家前途关系重大的经济部门,包括已经具有相对强大竞争优势的高新科技部门;更没有一个国家不去做除了政府而其他人都不愿做的事情,如不断完善国家的经济基础设施和社会文化教育设施,以培育决定未来国家命运的高级知识分子和提高作为民族繁荣昌盛根本保证的全体公民的科学文化素质,所有这些将直接关系到一个国家在全球经济中的地位和作用,因此必须由政府来填补。可以说,将市场的力量与政府的干预紧密地结合起来,进而为本国经济发展创造一个良好的社会环境,是当今世界经济发展的一种趋势。“全球治理不仅意味着正式的制度和组织——国家机构、政府间合作等——制定(或不制定)和维持管理世界秩序的规则和规范,而且意味着其他所有组织和压力集团——从多国公司、跨国社会运动到众多的非政府组织——都追求对跨

国规则和权威体系产生影响的目标和对象。很显然,联合国体系、世贸组织以及各国政府的活动是全球治理的核心因素,但它们绝不是惟一的因素。”²⁷ 这种国家政府、超国家政府、市场之间权利的分工表明,新形势下由于全球经济治理结构不断强化导致第三个管理者的出现引发三者各自角色的重新定位和权利在世界范围内的创新分配,必然引发国际贸易博弈的相应调整。这实际上折射出世界政府出现之前国际社会结构的调整。

(五)经济全球化对国际政治格局产生影响

国际政治格局是主权国家和国家集团在一定时期所形成的结构状态。这种结构状态反映出国家和国家在政治上的相互关系,维持着世界政治体系的稳定。国际政治格局一般包括一极格局、两极格局、多极格局。经济全球化时代会导致以下几种变化:

1. 决定格局变动的因素发生变化

一般认为决定国际政治格局变动的因素在于实力地位的变化和经济发展不平衡规律的作用。在全球化时代,除上述两种原因外,国际道义在国际生活中所起的作用比过去要大得多。这里的国际道义是指越来越为世界各国普遍接受的国际行为准则,如国际正义、和平、反对侵略、反对种族歧视、反对恐怖、维护世界环境安全和国际社会稳定等。在今天,衡量一个国家在国际格局中的作用或能否成为重要一极不能只看经济实力或军事实力,还要看是否能在国际事务中维护国际道义。

2. 国际政治格局所面临的任务是不同的

两极格局时代的主要问题是超级大国试图取得对另一个超级大国的军事和政治优势,控制世界政治的主导权。而在经济全球化时代,世界政治格局面临的主要任务将是解决全球问题,如环境、安全、污染、控制核武器扩散等。因为没有任何一个超级大国能独自解决这些问题。这就要求世界政治格局是建立在多极合作基础上的。如果说两极格局中对抗多于合作,那么在全球化时代则是合作多于对抗。

3. 全球化中区域经济一体化的蓬勃发展必然导致多极化

虽然目前对国际政治格局的认识有所不同,有五极论、三极论、无极论等,对何为“一极”的看法也不尽相同,但是总体来说都认为国际政治格局的总特征和趋势是多极化。由于全球范围内生产、贸易、金融网络的形成,所有国家都卷入其中,每个国家都面临着同样的机遇和挑战,从而使国际舞台上主角(也就是极)增多,又由于世界经济日益紧密地联系在一起,发展中国家在发达国家社会

发展战略中的地位提高,南北矛盾有所缓和、南北差距逐步缩小,一些发展中国家会脱颖而出成为政治格局中的重要一极。还由于经济全球化推动了经济一体化,各种地区性、区域性组织的出现也增加了国际政治格局多极化的色彩。

值得注意的是,在经济全球化发展趋势的强大影响力的作用下,市场经济体制已为各国接受,实行计划经济体制的国家先后开始了向市场经济体制的转化,形成了世界性的浪潮。俄罗斯等独联体国家和中东欧国家实行了向以私有化为核心的市场经济的转化,中国实行了向多种所有制经济共同发展的社会主义市场经济的转化,还有一些发展中国家进行了建立资本主义市场经济的改革。它们的目标是,顺应经济规律的要求,建立以市场为导向的市场经济体制,并使国内市场与国外市场协调发展;完善市场机制,促进生产要素自由流动;建立保证市场公平竞争的法律体系。即使是传统的市场经济国家,也都在不断改革和完善本国的市场经济体制,以适应变化着的新形势。尽管存在着不同的市场经济体制模式,但市场经济体制已为绝大多数国家接受,市场经济在各国的经济发展中发挥着基础性的作用。

随着上述趋势的发展,世界经济协调日趋加强。在经济全球化和地区经济一体化蓬勃发展的条件下,各国仍然是经济行为主体,各国或集团都从各自利益出发,越来越追求自身经济的发展,必然导致经济摩擦和矛盾日益增多。为了避免因这种矛盾和冲突的恶性发展损害各自利益,制度化的协调机制逐步地建立和完善起来。诸如,WTO取代GATT以后,不仅扩大了合作领域,而且加强了贸易争端的解决机制。地区经济一体化组织是一种制度化协调程度较高的国际组织,要求合作成员对某些经济主权进行自愿的、对等的约束和相互让渡。作为经济全球化和地区经济一体化的必然结果,协调机制的制度化体现了国际经济关系中的一种新的合作精神,有利于世界的和平与发展。但是,由于发达国家的经济实力在世界经济中仍处支配地位,这种约束力有时可能具有偏袒发达国家的倾向,因此发展中国家应该积极参与国际组织讨论和制定协调机制制度化的过程,争取发展中国家的平等权利。而协调机制并不能消除矛盾,只能适当地减轻矛盾。不过在当前,由于矛盾双方都不愿因矛盾而使自己的经济利益受到损失,仲裁和协调比以往更容易取得成效。例如,在目前国际金融领域,越来越多的国家为降低金融的管理成本,把放松金融管制作为本国金融体制改革和开放金融市场的主要目标。金融全球化的进程将进一步加快。在这种趋势下,各国的金融制度和市场结构将进一步趋同,各国的金融制度结构、监管体制和会计制度中的特色成分将不断减少。同时,国际性金融机构制定的

法规和监管准则及同行业间跨国签订的行业管理规范,越来越成为国际金融体系运转的基础;越来越多的金融机构进行跨国经营,经营方式越来越多。从未来的角度看,本国的金融市场将日益成为国际市场的组成部分,并与国际市场联成一体。金融市场的国际化和全球化,加上高科技的应用,必然导致全球一体化金融市场的形成。然而亚洲金融危机的事实证明,随着金融国际化和全球化的进展,对于日益增多的跨国金融活动和一体化的市场,单靠个别国家的政策干预,难以实现国际间的调整和监管,因此将更多地通过国际间协调和合作方式来进行。各国将更多地依靠政府间的政策协调和合作,依靠国际性和地区性金融机构的作用,依靠国际性的行业组织的规则。这种形势对于金融体制改革起步较晚的国家是一种很大的压力。事实证明,金融体制改革对于一国经济的发展具有重要的意义。

在一个特定的博弈均衡条件下,博弈主体最优策略下的得益也可能会随着外部环境和条件变化而呈现递减趋势,得益有时甚至还可能变为负值,导致博弈主体利益受损。这是由于外部环境的变化降低了博弈效率,导致各博弈主体利益受损。在这种情况下,博弈主体就可能会退出低效博弈而加入另外一个高效博弈以获取利益。比如,20世纪90年代中期,虽然多边贸易体制完成了新旧交替,世贸组织正式成立,但也出现了区域贸易集团迅速增生的现象。这是因为全球贸易保护主义再度抬头,使得多边贸易体制大环境发生了很大变化,各博弈主体在多边贸易体制下得益减少。因此,各国就把寻求贸易合作的目光投向周边国家。由于相邻国家之间存在诸如运输距离小、经济关系紧密、语言容易相通、文化习俗比较接近、人际容易沟通等优势,降低了各国贸易成本,提高了博弈效率。所以,以关税同盟或自由贸易区名义出现的区域贸易集团迅速增加。虽然集团内的国家没有退出多边贸易体制,但事实上它们参与多边贸易的量减少了许多。当然,你也可以把这种现象看成多边贸易体制内贸易主体的区域聚集现象,但实质就是多边贸易环境的变化导致其博弈主体部分地转移了博弈阵地。所以,外部环境变化必然影响共赢性博弈的形成,是共赢性博弈实现的一个重要条件与变量。

外部环境对共赢性博弈所起作用是通过利益驱动下的博弈主体转移实现的,外部环境的变化实际上提供了一个低效博弈淘汰机制。效率低的博弈随着博弈主体的减少,有的就消失,有的通过调整内部机制提高效率,总体上提高了博弈效率的水平。这种机制对各博弈主体都是有利的。因此,在博弈制度设计或改进原来博弈时,一定要设计一套相当于退出机制的利益调和机制,允许博

弈主体暂时改变决策,以缓和外部环境条件变化对自身利益的冲击,也可为低效博弈向高效博弈的演进留下空间。随着博弈进程的不断深入,通过不断丰富、制定和发展原有制度安排,各种各样的博弈模式就会出现,博弈主体退出机制的存在就为高效博弈存在和脱颖而出提供了舞台,满足博弈主体追求高效率的需求,使共赢性博弈的效率不断提高,使各博弈主体得益。总之,经济全球化的发展使得国际贸易博弈形式发生了很大变化,经济全球化的发展要求多边贸易体制下的国际贸易博弈适应世界经济的形式作出适应性调整,博弈主体由刚性主体向弹性主体过渡,有助于博弈规则的调整与完善,并为实现共赢性博弈创造了诸多积极条件。

注释:

- 1 Robert S. Walters, *Talking Trade: U. S. Policy in International Perspective* [M]. Westview Press, 1993: 133.
- 2 David Robertson, *GATT Rules For Emergency Protection* [M]. Harvester Wheatsheaf, A Division of Simon & Schuster International Group 1992: 27.
- 3 张季良. 国际关系学概论[M]. 世界知识出版社, 1989: 54—55.
- 4 倪世雄、王义桅. 霸权均势: 冷战后美国的战略选择 [J]. 美国研究, 2000, 1: 22.
- 5 Christopher Layne, Rethinking American Grand Strategy: Hegemony or Balance of Power in the Twenty-first Century? [J]. *World Policy Journal*, Summer 1998: 8—28.
- 6 李琮. 当前南北差距的变化问题[J]. 世界经济, 1995, 6: 1.
- 7 吴敬琏. 通向市场经济之路[M]. 北京: 北京工业大学出版社, 1992: 49.
- 8 张小飞. 现代科技革命与社会变迁的间距及伦理困境[J]. 西南民族大学学报, 2005, 7: 304.
- 9 赵景峰. 科技革命在资本主义世界经济体形成中的作用 [J]. 重庆工商大学学报, 2005, 15(3): 6.
- 10 王述祖. 经济全球化与发展中大国的经济发展战略[M]. 北京: 中国财政经济出版社, 2003: 28.
- 11 Hans J. Morgenthau. *Dilemmas of Politics* [M]. Chicago, University of Chicago Press, 1958: 66—99.
- 12 阎学通. 中国国家利益分析[M]. 天津: 天津人民出版社, 1997: 10.
- 13 《列宁选集》第二卷[M]. 北京: 人民出版社, 1972: 651.
- 14 《简明大不列颠百科全书》第九卷[M]. 北京: 中国大百科全书出版社, 1986: 533.
- 15 饶银华. 论国际政治中的国家利益[J]. 贵阳建筑大学学报, 2003, 12: 19.
- 16 王逸舟. 当代国际政治析论[M]. 上海: 上海人民出版社, 1995: 75.

- 17 高凜. 全球化进程中国家主权让渡的现实分析[J]. 山西师范大学学报, 2005, 32(3): 60.
- 18 高凜. 全球化进程中国家主权让渡的现实分析[J]. 山西师范大学学报, 2005, 32(3), 60.
- 19 [巴西]鲁本斯· 瑞库佩罗. 全球化和自由化: 在两大潮流下谋求发展[M]. 联合国TD/366 号文件, 1996: 12.
- 20 [英]阿兰· 鲁格曼. 全球化的终结[M]. 北京: 三联书店, 2001: 7.
- 21 国际货币基金组织. 世界经济展望[M]. 北京: 中国金融出版社, 1997, 5: 45.
- 22 [英]保罗· 赫斯特, 格雷厄姆· 汤普森. 质疑全球化[M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2002: 12.
- 23 刘光溪. 经济全球化丛书[M]. 中国社会出版社, 1999: 2—5.
- 24 周春明. 经济全球化与中国的战略选择[M]. 中国方正出版社, 2000: 1.
- 25 [英]苏珊· 斯特兰奇. 全球化与国家的销蚀 [A]. 见: 王列等编译. 全球化与世界[M]. 北京: 中央编译出版社, 1998: 110.
- 26 [美]比尔· 克林顿著, 金灿荣等译. 希望与历史之间[M]. 海南: 海南出版社, 1997, 1.
- 27 [英]戴维· 赫尔德等著. 全球大变革: 全球化时代的政治、经济与文化[M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2001: 70.

第八章

共赢性博弈论的理论与现实意义

共赢性博弈论可以说是对多边贸易体制及其贸易谈判特性的最新概括,深化了对多边贸易体制本质的认识,为探索发展和完善多边贸易体制提供了理论基础,具有较大的理论意义。同时,共赢性博弈论揭示了多边贸易体制的本质,对国际贸易博弈主体如何在多边贸易体制下更好地生存和发展具有较高的指导作用,因而共赢性博弈论具有较深远的现实意义。当然,在目前 WTO 多哈回合谈判面临僵局、处在攻坚阶段的时候,各类区域经济合作如双边、次多边自由贸易区、关税同盟等发展迅速,层出不穷,似乎危及 WTO 生存。甚至有些媒体大肆渲染,声称“多哈回合谈判破裂”,“WTO 即将死亡”,“区域经济合作将取代 WTO”等。那么“共赢性博弈论”有关 WTO 多边贸易体制的性质及其对未来发展的若干积极、乐观的分析,是不是与当前的形势相符合,其现实意义将打折扣。事实上,关于区域经济合作与多边贸易体制在推动全球贸易自由化和经济全球化与一体化进程中的关系,笔者通过提出“互补性竞争”之论观予以作了详实的论述和解答。至于“多哈回合破裂”、“WTO 将死亡”等说法,不是媒体危言耸听、吸引眼球,就是大家对 WTO 的性质及其多边贸易谈判的内在规律缺少了解所致。这也正是本书提出“共赢性博弈论”来系统分析 WTO 体系及其多边贸易谈判博弈规律的另一层现实意义之所在。

第一节 共赢性博弈论对完善多边贸易体制的理论意义

作为对多边贸易体制性质及贸易谈判特点的系统思考和理论升华,共赢性博弈论从一般博弈论视角为全面、系统和多视角研究多边贸易体制的性质特点、价值观念、运行机理及发展方向等开拓出一片新的天地,其理论意义主要表现在对多边贸易体制本质认识的突破、对如何完善多边贸易体制理论研究方向

的影响、从国际治理的角度对国际贸易博弈规则探讨的出发点等几个方面。

一、动摇了非合作博弈的主流地位

共赢性博弈论的提出突破了对多边贸易体制非合作博弈认定的界限。正如在导论中所指出的,对于国际贸易博弈的认定,人们都停留在从体制内部对其界定、评述和诠释的水平上,不自觉地重复着先辈们的“经典”论述。在这种视野下,国家依据自己的狭隘视野把财富的增进手段定位为最大可能地打开别国的市场而最大可能地保护自己的市场,从而尽最大可能地占有世界市场份额。国际贸易的实质就是国家之间分割市场,就是你死我活地争夺市场。把国际贸易定位为零和博弈,你之所得就是我之所失,导致市场的强力分割、强权政治和炮舰政策盛行。依据这种逻辑,国家精英理所当然地把利用信息的不对称分布谋取世界市场的最大份额作为自己驰骋的疆场,即利用保密制度造成的市场信息的不对称形成有利于自己的“市场价格”,把精力主要放在市场份额的争夺上,把军事文化奉为主臬,从而也把国家财富的增长降格为市场的争夺,忽视了隐藏在“树叶”之后的“泰山”。究其原因,就是没有认识到国际贸易博弈不仅仅是市场分割和占领的过程,也是国际总财富生产和分配的过程,而且在有约束力的协议的规范下,国际贸易还可以实现共赢性博弈。管中窥豹,只见一斑,把市场分割这一斑绝对化,才出现了各国在国际贸易博弈中舍“财富生产”之本、逐“市场争夺”之末的现象。

共赢性博弈论站在国际政治经济关系格局变化、调整与完善以及多边贸易体制有效运行这个高度上,不仅把握到国际贸易博弈所处的国际社会总财富生产的本质,而且也对市场分割的作用进行了恰如其分的定位,为国际贸易博弈找到了合作的基础。这是共赢性博弈论与国际贸易主流理论区别的根本之点,也是共赢性博弈论突破国际贸易博弈非合作博弈认识的逻辑起点,从而也就找到了从为争夺而争夺的军事逻辑中突围的路径。如果没有因生产而导致的财富的增加,将蛋糕做大,再争夺也只是财富在不同的所有者之间的转移,也无法提高人类整体的福利水平,实现生存战略的升级。

从学理的角度看,共赢性博弈论认识到了国际贸易博弈的“财富生产”本性,着力强调财富生产的重要性。在共赢性博弈论的视野下,国际贸易博弈不仅仅是商品和服务的跨国流动,而且更为主要的是国际贸易主体之间依托自己的资源联合生产国际社会总财富的过程。在这个国际大生产的循环过程中,每个国际贸易主体投入自己的生产要素,比如市场、资金、先进生产技术等,联合

把国际社会总财富生产出来,然后,依据自己投入资源的多少和质量分享国际财富。当然,由于国际社会没有掌管国际财富分配的“世界政府”,国际贸易博弈主体又都是独立的经济体,所以,分配过程与生产过程是通过市场准入谈判同时进行的,即在国际社会总财富生产出来之前,国际社会总财富依据市场准入协议就已经分割完毕。由于国际贸易博弈主体追逐的目标是国家财富的增加,而国家财富的增加量又受到生产出来的国际社会总财富多少的限制,所以,如何把国际社会总财富这个蛋糕做大就成为解决所有问题的关键。由于国际社会总财富生产的多少与受各国际贸易主体投入资源的量、国际贸易生产的技术制约,所以,共赢性博弈论把多边贸易体制的制度安排理解为促进各国际贸易主体最大限度地投入各自拥有的资源、最大限度地提高生产技术的国际机制。通过这些机制,各国际贸易主体积极主动地为最大限度地生产国际贸易总财富而尽最大可能地投入资源、最大可能地提高生产技术,也就自动导致国际社会总财富数量最大化,为国际贸易主体之间的合作性博弈奠定经济基础。既然国际贸易主体按照这种逻辑能够达到自身财富最大化的目的,甚至能够获得比强力分割市场还要多的财富,各国际贸易博弈主体就没有必要通过市场争夺追求次佳的结果。从而为各国际贸易博弈主体改变博弈逻辑、选择合作模式铺平了道路。同时,共赢性博弈论通过对降低财富稀缺性途径的分析也找到了缓解国际贸易主体之间因财富而引起的竞争张力的方法,真正达到一种通过共赢性博弈的国际贸易而实现你中有我、我中有你、相互交融、相互依存的政治经济一体化的阶段,为人类和平理想的实现奠定经济基础,正所谓“贸易产生和平”。

另外,共赢性博弈论还通过对多边贸易体制下国际贸易利益分配机制的研究揭示了国际贸易博弈的多赢格局。多边贸易体制通过其规则体系保证了各国际贸易博弈主体得益不一定均等,但最低得益不小于零,从而确保多边贸易体制下的国际贸易博弈的共赢性质。

总之,共赢性博弈论利用整体系统分析的方法找到了国际贸易博弈非合作性博弈误区的根源,论证了多边贸易体制下国际贸易博弈的特殊性——合作性博弈:合作生产国际社会总得益,共享增加了的国际社会总得益,突破了对多边贸易体制非合作博弈认定的界限,为各国际贸易博弈主体改变思维习惯、确立积极向上和乐观稳重的外交哲学观、走合作博弈的道路提供了理论基础。

二、为完善多边贸易体制提供了新的理论方向

共赢性博弈论的提出对如何完善多边贸易体制的理论与法理研究指出了

方向。国际贸易博弈的动力在于国际贸易博弈主体理性地寻求自己利益最大化的本性;如果没有制度的约束,国际贸易博弈主体在其本性的驱动下为达到自己的博弈目的必然不择手段,这种努力发展到极端必然导致博弈主体之间的相互残杀,最终由经济恶性竞争引发政治冲突——世界大战。只要通过制度安排把博弈主体的竞争程度限制在一定的范围之内就能够避免悲剧的发生,改变博弈的结局。所以,完善多边贸易体制的理论研究需要做的最重要的任务就是寻找能够有效约束国际贸易主体竞争行为的规则。这种规则包括四类:一是保障国际市场不断扩大的规则;二是保证生产效率提高的规则;三是限制恶性竞争的强制保障规则;四是保障国际贸易主体最低生存线的规则。四者缺一不可,因为没有市场的扩大和生产效率的提高,国际贸易博弈主体的福利提高就失去了经济基础,国际博弈主体就失去了继续博弈的兴趣,人类文明也就失去了前进的动力;没有最低生存线的保障,国际贸易博弈主体就会因人人自危而不愿参与国际贸易博弈,一切腐朽的东西又会死灰复燃,军事战略与炮舰政策又会派上用场,重新回归恶性竞争。当然,对这些规则最起码的要求就是有效和有约束力,因为无效和无约束力的规则看起来再完美也等于没有,这就要求从经济领域寻找规则约束的有效性。解铃还须系铃人。既然恶性竞争是由经济引起的,那么避免恶性竞争的钥匙还要在经济中寻找,实行釜底抽薪才能从根本上止沸,特别是在世界政府还没有真正产生的今天,更应如此。

当今的多边贸易体制就是按照这个思路在与联合国贸发会议、联合国工发组织以及苏联领导的经互会等其他多边经济组织的竞争中延续其竞争优势的。

第一,通过例外保障条款和对弱势博弈主体的照顾规则,多边贸易体制保障了意外情况下的博弈主体采用特殊方式摆脱困境,保障陷入困境博弈主体的经济安全;通过对弱势博弈主体的照顾条款,多边贸易体制解除了以发展中国家为主体的弱势群体的后顾之忧,使之积极参与多边贸易体制下的国际贸易博弈,保证它们分享国际贸易博弈的基本收益。这样,就保证了国际市场的不断扩大,为国际社会总得益的增量生产奠定了基础;也保证了弱势群体在福利水平不断提高基础上的生存。

第二,在多边贸易体制下,与经互会模糊产权的社会主义大家庭制不同,各博弈主体维护国家主权的产权分立原则,调动了各博弈主体为取得竞争优势而竭尽全力通过科技和创新提高本国企业竞争力的积极性,为国际贸易博弈效率的提高提供了内在竞争机制,为国际贸易博弈效率的提高奠定了坚实基础。

第三,多边贸易体制通过基于市场经济基础的强制保障机制,为遏制国际

贸易博弈主体的恶性竞争行为提供了“尚方宝剑”，违反多边贸易规则必然遭到受损一方或多方的集体贸易报复，使其为取得非法利益的努力得不偿失。这样，一方面保证了国际贸易博弈主体按照规则进行国际贸易；另一方面，也保证了国际贸易博弈稳定、连续、有序进行，避免因争端而引发武装冲突。多边贸易体制已经由一般松散机制进化到国际组织，这个开放的体制下一步面临的问题就是规则建设问题。国际贸易博弈的后来者就可以按照这个思路积极参与国际贸易博弈体制的制度建设，在完善多边贸易体制的同时保障自己权益的有效实现。所以，共赢性博弈论的提出实际上为如何完善多边贸易体制的理论研究指明了方向，为国际贸易博弈主体如何参与多边贸易体制建设提出了较为切实可行的理论方案。

三、为制定国际贸易新规则的出发点明确了定位

共赢性博弈论的提出对新的国际贸易博弈规则探讨、研究、制定与完善的出发点进行了明确定位。共赢性博弈论明确提出了多边贸易体制存在的目的，即遏止恶性竞争，提高博弈效率，保障国际贸易主体的共赢。也就是说，对国际贸易规则进行探讨的目的是对国际贸易博弈困境进行有效的国际治理。所以，探讨国际贸易规则站在任何博弈主体的立场上都无益于多边贸易体制的发展，必须站在整个多边贸易体制的全局立场上。因为如果研究者站在任何国际贸易博弈主体的立场上进行多边贸易体制规则的探讨，必然戴上这个博弈主体利益的有色眼镜，为这个博弈主体谋取基于本身冲动的利益，从而打破多边贸易体制的综合均衡，失去公平性。这样，抱着军事战略思维提出的多边贸易体制制度建设的若干建议必然不能得到其他博弈主体的赞成，引发无谓的争执，必然处处碰壁，不利于国际贸易困境的国际治理。因此，研究者一定要区分多边贸易体制制度建设研究和多边体制下博弈主体利益最大化研究的不同，摆正和找好自己的位置。做多边贸易体制制度建设研究就要把多边贸易体制整体效率优化作为出发点；做多边体制下博弈主体利益最大化研究，就以多边贸易体制框架为约束条件，探索博弈主体最大化的战略，即使利用多边贸易体制的灰色区域“打擦边球”也未尝不可，因为毕竟你还是遵守多边贸易体制规则的，其他博弈主体也无法指责，只能通过研究加强制度建设缩小多边贸易体制的灰色区域，堵塞漏洞。所以，共赢性博弈论的提出实际上对国际贸易新博弈规则探讨和制定的出发点进行了明确定位，为研究者参与多边贸易体制制度建设指出了较好的路径。

第二节 共赢性博弈论对健全国际贸易 博弈主体人格的现实意义

共赢性博弈论的提出不仅对完善多边贸易体制具有一定的理论意义,而且对指导各国际贸易博弈主体在多边贸易体制中如何进一步规范与完善各自的国际贸易博弈行动具有较深的现实意义。

一、为国际贸易博弈主体基于市场法则完善自我指明了方向

第四章考察了国际贸易思想的发展演进过程,简要回顾了国际贸易博弈主体参与国际贸易的内在动力。国际贸易主体都以追求自己财富的增加为己任,这也正是国际贸易主体参与国际贸易的动力所在。在多边贸易体制形成之前,各国际贸易主体都凭着自己的自然冲动追逐着自己的目标,并不顾忌其他主体的得失,遵循的是弱肉强食的“丛林法则”,以自我为中心摆布周围的一切,满足自己的功利需求。在这种以自我为中心的“狼”群中,为了获取存在于对方体内的利益,“狼”之间就不断地扯咬,最终导致几乎毁灭整个“狼”群的两次世界大战。在反思的基础上,以关贸总协定为代表的早期多边贸易体制得以逐步形成。多边贸易体制在此后的国际贸易中扮演的角色就是通过博弈规则改变“狼”实现目标的方式,以和平、互利、共赢的方式替代原来的坚船利炮与武力冲突等实力外交。也就是说,多边贸易体制给国际贸易带来的改变只有一点,就是国际贸易博弈主体之间博弈的方式和遵循的规则,采用和平的方式利用对方的市场,而没有改变国际贸易主体追逐利益的本性。所以,通过共赢性博弈论的研究,就可以把握国际贸易博弈主体在多边贸易体制下完善自身的方向。具体来讲,体现在国家以市场规则和规律为基础的经济、政治和文化建设等各个方面。

(一) 经济文明建设是完善博弈主体的基础

就经济文明建设来讲,国际贸易主体应当是具有自己利益追求的复合博弈主体。在多边贸易体制下,国际贸易主体应当大胆地承认和追求自己的利益。私利是所有主体的共性,自私不是什么见不得人的事,没有自己私利的主体是不能成其为主体的。所以,各国际贸易主体要毫不顾忌地承认自己的私利,并培养起国民的国家利益观念。共赢就是各博弈主体都要在国际贸易博弈中有所收获,获得应得和能得的利益是国际贸易博弈主体理性选择的目标。传统的那

种视市场竞争为弱肉强食、视追求利益为惟利是图的观念,已经不适合多边贸易体制的价值取向和文化意识的要求。为此,各博弈主体必须转换思维方式和价值观念,由区域性思想观念走向全球性思想观念,由单极主体性观念走向多极主体性观念,学会在“与狼共舞”中谋求自己的利益,从单一利益追求走向双赢、多赢和共赢。

具体来说,共赢性博弈论对博弈主体国内经济文明建设的意义主要表现在以下几个方面:

1. 促使国家认识到要在激烈的国际竞争中实现共赢性博弈,维护自身的正当利益,必须从国家系统论的角度,以经济建设为中心,尽最大努力提高国民经济的核心竞争力。国家不仅仅是双重的博弈主体,而且还是由六个子系统组成的系统整体。¹所谓系统,是“‘相互作用的’部分构成的实体”,是“‘有组织的复合体’”,各个组成部分之间存在“非线性的相互作用”。²在国际政治的视野中,国家是由多个子系统组成的复杂系统。这些子系统各自具有自己的结构以及相应的功能,但又相互联系、相互作用,共同构成具有国际政治行为能力的国家,参与国际合作和竞争,维护国民的生存和发展。

根据各子系统在国家中扮演的角色以及发挥的功能不同,可以把国家分成六个子系统:

(1)资源、环境子系统。以国土为依托的资源、环境共同构成一个相互依赖、相互影响的子系统。从产生的那天起,人类就不断通过劳动从自然界获取自己所需的能量和物资。从系统论的角度看,人类社会这个远离平衡态的自组织系统一经产生,就不断通过劳动实现社会与自然之间的物资、能量交换,排出熵,抵御无序化倾向,保持自己的有序性。资源、环境满足了国民对物质资料、环境的需求以及国家建设、安全保障的需求,是国家生存和发展的基础和立足点。

(2)生产子系统。国家的生产系统包括两个部分:国民自身的种族繁衍和物质资料的生产。前者是国家组成的硬件,是国家必不可少的部分。后者为前者的存在提供基础,是整个国家得以生存的物质基础。生产子系统沟通了自然与社会的物流、能流和信息流,是国家其他各子系统生存和发展的物资来源。

(3)科教子系统。科技开发和教育是国家组成中的两个辅助系统。科技开发一方面提高了生产系统的效率,另一方面满足了人的需求,并依托新产品的高附加值迅速聚集巨大财富。教育系统的主要功能在于提高国民的素质和能力,为科技系统提供智力支持,为生产系统提供合格的劳动者,加速国家财富的

创造和积累。在科技日新月异的今天,通过改变生产系统中生产工具、劳动者、劳动对象等各要素的组合方式,科教子系统能够优化物资资料生产系统,推动国民经济不断由低级向高级发展。因此,科教系统对国家综合国力和国际竞争力的增加具有巨大的影响,是国家的重要组成部分。

(4)整合子系统,主要是指政府系统。在政党政治开始以后,政党也是国家整合系统的重要组成部分。通过整合系统,国家的各个子系统才能协调发展,保证国家的健康成长;国家协调自然与社会的关系,实现人与自然的协调发展;根据国家生存和发展的需要,统筹生产系统,控制人口生产处于适度状态;协调社会内部各阶层之间的关系,保持社会的和谐稳定;协调生产与消费的关系,协调生产资料生产与消费资料生产的关系,协调国内消费与国际贸易的关系,统筹地区发展的不平衡;协调产业政策,实现国民经济的整体优化;通过外交努力,整合与其他国家和国际组织的关系,维护和创造国家生存和发展的良好外部环境等,保证国家的生存和良性发展。

(5)保卫子系统。国家的保卫系统包括司法和军队两大子系统。前者通过自己的活动,塑造国内稳定秩序,清除国内不安定因素,维护正常秩序;后者用于抵御和消除外来及内部的暴力威胁,为国内和平建设提供支持。同时,通过参与国际和平环境的营造,构筑国际和平大环境。

(6)社会子系统。市民社会由阶层和组织构成,它们相互作用、相互影响就构成了社会系统。其中,决定社会子系统运作稳定与否的关键在于其各组成部分之间的关系。社会子系统是其他各子系统存在的基础,也是其他子系统存在的目的和归宿。没有社会子系统和谐运作,国民的生存和发展都会受到威胁,且进一步影响国家其他子系统的正常运作,国家安全就会受到来自内部的威胁。国家六大功能子系统的主体是生产子系统;基础是社会子系统;科教子系统是辅助子系统,是生产子系统功能的倍增器;保卫子系统保障整个国家安全运作。

国家不仅由各子系统构成,而且各子系统之间存在独特的运作机制。³国家的发展就是自身实力的增强、自身结构的优化和功能的提高、生存能力和国际行为能力的增强,集中表现为国民生活水平和安全感的提高。

从国内层面来讲,国家各系统运作的本质就是,生产系统把资源环境子系统的物资能量转化为国民能够利用的物资能量,满足国民生存和发展的需要以及各子系统正常运作的需要。这个过程就是:国民通过生产工具把自然环境中的物资和能量加工成人可以利用的物资和能量,并通过再分配满足科教子系

统、整合子系统、社会子系统、保卫子系统等各子系统的需要。在这些人工能量和物资的支持下,各子系统相互作用,协同发展。生产子系统把转化来的物资和能量提供给其他子系统,废弃物回归物资环境子系统,构成一个循环。如果生产的物资和能量与国家整体消费的正好相等,也没有超出资源环境子系统的供应量和负荷量,国家就会处在相对静止的良性循环状态;如果在科教子系统的支持下,生产系统不断升级,提高物资和能量转化的效率,产品有剩余,而资源环境子系统没有因环境污染破坏或资源不足而消耗掉过剩产品,国民和各子系统就会得到更多用于生存和发展的物质和能量,国家各系统就会进入真正的良性发展状态。

从国际层面来讲,决定国家发展的因素就增加了一个,即国家在产业转移链中的位置。在国际政治视野中,国家是国际体系的一个组成部分,主要通过产业转移链连接在一起。国家利益的实现不只决定于国家自己经济规模的大小,而且还决定于国家在国际产业转移链中的位置,国际体系的经济剩余要在全球范围内再分配。在国际产业转移链中位置越高,分得利益越多。在国际体系中,产业是随着生产技术的扩散,由一国向另一国转移。技术的发明国在产业转移链中的位置最高,以此类推。处于产业转移链高端的国家由于拥有知识产权或拥有效率优势,能够获得超额利润,因而也就获得更多的利润分成。在经济全球化的今天,各国都把注意力瞄准了经济剩余积累,“世界主战场转向经济领域”⁴。在国际经济战中获取更大份额的最佳办法就是进行新技术和产品的开发。因此,现在各国都充分重视科教系统的地位,加强自主知识产权开发,“抢占科技制高点”⁵,顺应国际利润分配的“无形之手”,实现经济剩余的高速积累,从高端保证国家建设进入良性循环状态。

总之,“以教育为先行,科技为先导,经济为基础,国防为后盾,资源和外交为保障的原则”⁶是国家发展战略的通则,能够保障积累国家发展的硬件。

2. 国家贸易博弈主体要在复杂多变的国际政治经济关系中实现共赢性博弈,促进国际经济社会的和平、民主与发展,其共同的制度基础就是市场经济体系及其法则。所以,国际贸易主体要依据国家系统组成和各部分相互作用的规律,加紧市场经济的培育和建设,力争取得国民经济素质的比较竞争优势。具体来讲,就要做好以下几个方面的工作:

第一,生产力是社会发展的决定力量,各博弈主体要把发展生产力作为生存发展的第一要务。每个国际贸易博弈主体都是镶嵌在复杂多变的国际经济关系网络中的一员,不同利益主体要和而不同地求生存、求发展。所以,每个国

际贸易博弈主体必须在互补性竞争基础上奉行共赢性博弈理念,通过发展教育为科技创新提供基础,培育自己内生的经济增长点,通过与外部世界的联系获得各子系统发展所需的“经济剩余”,整体推进以国民经济素质提高为基础的竞争力的提高。

第二,要发展现代社会生产力,还必须全面建立市场经济及其规则体系。多边贸易体制是以市场经济机制为基础的体制,这种体制通过优胜劣汰的竞争为企业创新和提高生产效率提供原动力,从而推动社会生产力的发展。而且,这种具有内生原动力的市场经济体制是国际主流社会所认可的,能够减少管理成本以及国际社会接轨的成本,是国家发展的最优战略。所以,国际贸易主体要根据自己的实际情况积极稳妥地推动建立自己的市场经济体制。

第三,根据“互补性竞争”原理,实现与世界经济体的错位接轨。如前所述,1995年10月,笔者基于对多边贸易体制与区域经济合作的关系进行的长期跟踪研究,提出了颇有一些国际影响的“互补性竞争”的观点,认为“合作与竞争是互为前提和互为基础的,是一对有机的整体。没有合作的竞争,这种竞争必然是‘内耗式’、‘拆台式’竞争,最终导致事物发展的灭亡。同样,没有竞争的合作,这种合作将会失去事物前进的必要动力,结果导致事物发展‘停滞不前’、‘因循守旧’和‘故步自封’,因此,竞争和合作之间是互补性的关系”。⁷

3. 单就中国这一博弈主体人格的完善与健全来言,基于“互补性竞争”这一观点而提出的“共赢性博弈论”,不仅为中国科学地制定参与WTO与区域经济合作的战略方案提供了建设性意见,而且也国际多边合作、区域合作、次区域合作和双边合作实现双赢或共赢奠定了重要的理论基础。按照这一理论逻辑,构建国内区域经济合作(如目前在国内日益显著的城市群经济的发展),进行资源整合的最终目的是为了在区域内部建立一种基于区位优势基础上的“互补性竞争”合作关系,从而实现优势互补,发挥整体优势。而维系和巩固这种关系的载体是各种生产要素资源的互通和流动,包括有形的和无形的。在市场经济的条件下,前者表现为物流、人流,后者则更多地表现为资金流、信息流。在信息时代的今天,信息资源整合的核心就是建立跨区域的信息共享机制。因此,构建城市群经济无外乎就是将某一区域中分布不平衡的资源,加以统筹配置安排,基于区位优势,建立区域经济发展的互补关系。各博弈主体所要做的就是依据这个原理建立内部各区域之间的产业错位关系,而且依据世界市场产业分布情况建立与世界经济体的错位关系,为建立与世界经济的互补性竞争关系奠定基础,实现最大限度的国际贸易合作。

就经济文明建设来讲,国际贸易主体实现利益的方式还要符合国际贸易博弈规则。所谓“君子爱财,取之有道”,国际贸易主体在取得自己利益的时候也要遵循一定的“道”,即多边贸易体制的游戏规则。多边贸易体制是世界各国由非合作博弈走向共赢性博弈的产物,其游戏规则就是约束各成员国际贸易行为以实现共赢性博弈的制度安排。在多边贸易体制制度约束下,各成员之间的博弈才能够实现共赢。在经济全球化的今天,国际贸易博弈主体之间相互联系、相互制约、相互依存的程度日益增强,体现了极强的基于互补性竞争关系的共赢性博弈特征。在这种博弈中,如果国际贸易博弈主体采取“以邻为壑”的博弈战略,就会遭到其他博弈主体的贸易制裁和报复,不仅经济上得不偿失,政治上也会因信誉不佳而遭受重大损失。

(二)通过强化政治文明建设为完善博弈主体提供制度条件

就政治文明建设来讲,就是要建设与市场经济相适应的基于民主的法治社会。正如前面所分析的,国际贸易博弈主体不仅是一个具有系统性质的经济体,也是一个双重博弈主体。与双重博弈主体的性质相适应,国际贸易主体内部必须建立以民主为基础的法治社会。

首先,要构建法治社会的微观基础,建立具有独立产权的现代企业制度,使国际贸易决策建立在生产主体的民主决策基础之上。这样,就要在社会内部尽快落实产权制度,形成产权明晰的多元经济社会,反对经济社会生活中的垄断现象。垄断现象的出现是国际贸易决策一边倒、倾向保守的社会基础,也是国际贸易中极端利己主义思潮的社会基础,所以,反对垄断是民主决策良性运作的必然要求。

其次,落实和保障人民的民主权利,实行法治治理。民主与法治的基本含义是:充分地自由表达自己的利益、意愿、意志和意见;有效地相互沟通,平等地协商,明智地妥协,心悦诚服地接受通过规范程序表达的协议。只有长期的民主与法治体制运作,才能培育出社会的互信;只有具有民主与法治的社会环境和文化氛围,才能培育出与别的博弈主体和平共处的价值取向,做到自己得利的同时不损害其他博弈主体利益,实现真正的共赢;才能培育出民主体制所需的联系、沟通与协商网络。

再次,要建立法治社会。只有实行法治,国际贸易博弈主体才能建立与多边贸易体制接轨的机制,因为多边贸易体制本身就是以法治理念为基础的市场经济制度设计;只有实行法治,也才能使政府从繁重的事务中解脱出来,集中精力协调宏观调控与多边贸易体制之间相互适应关系;才能增加透明度,一视同

仁,保障国民待遇的落实。

(三)建设商业文化,形成可持续的价值理念

就文化建设来讲,国际贸易博弈主体就是要营造与市场经济体制相适应的文化氛围。市场经济必然要求与之相适应的商业文化,以保证自己的顺利运转。商业文化就是建立在市场经济基础上的价值观和信念。与农业经济相适应的军事文化相反,商业文化注重兼容、沟通和信誉,互利合作,尊重个性,讲究法则,主张你活我也活而非你死我活、和谐相处而非不共戴天、求同存异而非针锋相对、和而不同而非同而不和、进取开放而非因循守旧。有几种价值观是国际贸易博弈主体在文化建设中值得引起注意的。

首先,公平和效率是商业文化的主流价值观。公平是商业交易的价值和结果,市场经济下的各行为主体都是平等的,这是市场经济运作的基础。所以,与市场经济相适应的商业文化的基本价值观就是平等,排斥任何特权意识。效率是各市场主体获取超额剩余价值的法宝,每个市场主体都力求依靠提高效率来奠定自己生存和发展的根基。因此,效率也是商业文化根深蒂固的价值观念。

其次,基于商业的基本需求,信誉也是商业文化的基本价值。丧失信誉的市场主体也就无法生存,所以,商业文化下的市场主体都十分注意自己的信誉,强调树立自己的品牌。

再次,就是合作意识。市场经济主体的经营活动讲究比较优势,一项活动很少是单个主体单独完成的,多是与其他主体合作完成,在现代分工发达的市场条件下,更是如此。所以,这种活动的特性培育出深入人心的合作理念。这也是发达国家组织能力强的一个社会原因。这些价值观是与市场经济体制相适应的,国际贸易博弈主体在文化建设中要注意培育合作意识,夯实自己作为强有力的国际贸易博弈主体的文化理念基础。

总之,共赢性博弈论探讨了建设和完善国际贸易博弈主体的基础、制度和理念等基本条件,为国际贸易博弈主体完善自身指明了方向,即按市场经济规律的本质要求加强自身的经济、政治和文化建设。

二、有助于提高国际贸易博弈主体的谈判能力

从最近几轮多边贸易谈判的情况来看,虽然各谈判方在WTO规则的约束下兼顾到弱势方的利益,但仍然难以抑制住个体利益的冲动,暴露出了许多“急功近利”行为,对发展中成员的利益保护设置的例外性规定并不充分,政治宣言与表述的内容存有缺陷和漏洞。这也就说明了为什么发展中成员在与发达成

员进行多边贸易体制谈判时总是表现出许多顾虑和不安。毕竟面临个体利益的强大冲击,发展中成员只有一道防护网,缺少建立在自己经济基础上的防火墙。在诸如谈判多边投资协定(MAI)等敏感问题上,甚至发达成员内部都存在着许多争议,所以,发展中成员更应提高自己的谈判能力,加装防火墙,尽力缩短与发达成员之间的距离。

无论发展中成员政府在中多边谈判中的谈判和要价“天赋”如何,提高政府谈判能力总是必不可少的一个重要环节。静态的结构主义理论从谈判能力禀赋上的讨论和博弈论在谈判双方动态关系上的研究,都提供了对于发展中成员增强其自身谈判能力的素材。在本节中拟将两者与共赢性博弈论结合起来,探讨提高谈判能力的途径。

(一) 短期内变劣势为优势,增加提高谈判能力的路径选择

一个国家谈判能力的大小与自身经济的素质和规模有关,因为它们决定了谈判方之间相互依赖的性质。一个国家谈判能力的大小还与该国影响对方组成结构的能力大小、左右对方谈判能力发挥的能力大小有关,也与该国利用国际环境资源的能力大小有关。

针对由先天经济素质和规模决定的谈判能力,国家首选的就是要不断提高国家的经济素质,尽快扩大经济规模。但是,这种努力不可能在很短的时间内见效,只可作为国家战略努力的重点,所以,国家可以采用变化谈判方组合的方式在很短的时间内改变自己的弱势。

1. 发展中成员需要与适当的第三方建立适宜的关系来增强自己的谈判能力。这种方式实际上是以集体的力量改变自己力量的不足,达到增强自己谈判能力、最终达到谈判目标的目的。关贸总协定发展的历史清楚地表明,增强发展中成员谈判能力的最有效的方式是与合适的第三方建立支持性关系。例如,战后日本加入关贸总协定就是得到了美国强有力的支持,基本上扫除其他缔约方谈判带来的障碍,才在门槛很低的前提下加入的,也为日后日本经济的腾飞开拓了巨大的市场。中国在入世的过程中,通过自己的努力获得了新西兰、日本甚至欧盟的支持,实行“越岛战术”,才最终克服了美国设置的重重障碍,完成了入世的愿望。在很多情况下,一个有支持性的关系可以对谈判对手发挥影响。然而选择合适的、能够提供支持性关系的第三方具有非常严格的要求。由于不存在漠视自身利益的国家或集团,因此,在发展中成员与发达成员的博弈中,如果有很多带有自身利益保护或追求倾向的第三方加入,则会使得博弈更加复杂,从而也为发展中成员寻求增强其谈判能力设置障碍。也就是说,选择

的第三方不应该是谈判的“破坏者”。

2. 发展中成员力求以集体的面目参与多边贸易谈判,即用一个声音说话。发展中成员结成统一的谈判集团,可以避免在与发达成员就某一问题进行谈判时,在集团内部发生争执,从而给发达成员利用这种纠纷,各个击破;发展中成员之间形成统一的谈判目标,还可以使得发达成员惯用的通过缔结双边条约的形式以实现其目的的方式较难施行。例如,在关于多边投资公约的签订问题上,美国所倡导的将国民待遇从开业权扩大到准入权的关于保护外资的条件在多边公约的层面上由于反对者众多,阻碍较大,而难以施行;而在美国与许多发展中成员所缔结的双边条约中,很多条款得到了贯彻。通过一个所谓的双边条约的网络,美国正在向全世界推行着其国内的对于国际投资保护的理念,并在一定实践的基础上,为多边投资条约的签订铺平了道路。追求统一目标是作为一个谈判整体出现在多边贸易体制谈判中的前提。因此,发展中成员集团的谈判代表不仅要与发达成员的谈判代表进行谈判,还要与其他发展中成员的谈判代表就某一问题进行协商,彼此之间达成一致,更要与各自国内的利益集团进行谈判,最终将谈判结果固定化。这种复杂的博弈结构要求发展中成员在多边贸易谈判中抛弃“搭便车”的思想,积极谋求在发展中成员内部形成统一的谈判目标,通过集体的力量增强其谈判能力。

第二次世界大战后存在着许多发展中国家联合一致从而实现保护发展中国家在国际政治经济新秩序的构建中所应有的利益的先例。例如,在联合国所通过的诸如《关于自然资源之永久主权宣言》、《建立新的国际经济秩序的行动纲领》和《各国经济权利和义务宪章》等一系列与国际投资有关的重要决议中,发展中国家由于相对一致的谈判目标和行动,使得这些文件不仅一般地确立了新的国际经济秩序的基本原则,也创立了关于国际投资方面的重要国际准则。

(二)增加博弈主体重构“获胜集合”的可能性,从而提高谈判能力

谈判主体可以通过改变对手“获胜集合”的方式,增强自己的谈判能力,达到自己的谈判目的。虽然双重博弈是有关国际谈判中国内政治和国际政治间互动关系的理论,但其对处理一国贸易谈判、增强自己的谈判能力亦具有一定借鉴意义。如日本在处理美日贸易摩擦中积极寻求利用公关活动改变美国国内“获胜集合”的方法,实行釜底抽薪,进而取得了事半功倍的效果。

既然“获胜集合”受到政治家偏好和国内政治制度的制约,因此可以利用其国内政治制度改变政治家偏好的方式来重构对手国内的“获胜集合”,以促使谈判结果朝有利于自己的方向转变。比如,美国法律允许外国政府和外国民间社

团在法律许可的范围内进行影响美国对外政策的活动,所以,外国政府不仅可以通过正式外交途径,亦可仿效美国利益集团的行为方式进行院外游说活动来影响美国的对外政策,外国的特别利益集团亦可以同样方式进行院外活动来影响美国的对外政策。进行院外活动以影响美国的对外政策已成为诸多国家或地区的重要选项,更多的国家或地区是为增加对美出口而进行院外活动的。在这方面做得最好的恐怕要数日本。在双重博弈理论的指导下,当日美爆发贸易摩擦时,日本一方面在谈判桌上与美国周旋,另一方面加强对美公关游说活动的力度。在这些活动中,日本将重构美国“获胜集合”的重点摆在通过游说美国政府、议会而改变政治家偏好方面。而对美国政府、议会的公关游说活动的最有效突破口就是寻找有影响力的代理人或 Lobbyist(院外活动集团的成员,专门受雇对议员或政府官员进行疏通的人)。如 1988 年的轻型卡车关税贸易摩擦案便是一例。1981 年以来,美国轿车进口关税为 2.5%,轻型卡车关税则为 25%;1987 年日元升值,使得越来越多的美国人将轻型卡车作为家庭用车,致使其需求量日渐增多,而 25%的关税显然不利于日本增加对美轻型卡车的出口。于是,日本将轻型卡车当作轿车的“再分类”,按 2.5%的关税率支付进口关税。1988 年美国关税局注意到此情况,开始对其进行调查。与此同时,受聘于日本企业的 Lobbyist 亦立即开展活动。当年夏季,由共和党议员詹姆斯执笔、30 名众议院和 11 名参议员共同署名的反对美国关税局将日本轻型卡车当作卡车来征税的信件寄到了关税局局长的手中,以对其施加压力。此外,共和党议员詹姆斯还亲自请关税局长解释重新审查轻型卡车关税的原因,并请其对此不再加以追究。日本还在 1989 年 1 月召开的七国财政部长会议上,请联邦德国出面与美国财政部长商议此事,致使美国财政部长答应重新考虑关税局于 1989 年 1 月下达的轻型卡车不能作为轿车分类的文件。结果使得该文件在其下达后的第 9 天就被冷落一旁而无法实施。但日本并不满足于此,要求永远废除此份对其不利的文件。为日本服务的 Lobbyist 继续展开活动,与美国的通商代表、财政部官员举行了一系列会谈。与此同时,美国汽车贸易商也以关税局提高轻型卡车关税损害消费者利益为由,纷纷向政府提出抗议。最终,财政部撤销了关税局的决定,使得自此以后日本轻型卡车与轿车一样以 2.5%的低关税进入了美国市场,每年节约 5 亿美元关税,远远高于游说成本 300 万美元。

鉴于国内层次 L2 选民间的权力分布、偏好也是决定“获胜集合”大小的因素之一,日本政府于 20 世纪 80 年代加强了对美国公众的公关攻势,这也是由当时政治经济环境所决定的。当时,电子、半导体领域的日美贸易摩擦问题已

发展成为政治问题,院外活动已经无法取得显著效果,促使日本政府活动越出议会和联邦政府的范围,向美国全国各地延伸。日本只有与州和地方城市建立密切关系,才能使日本企业真正涉足于美国经济、政治的决策阶层。为适应此发展趋势,日本电子机械工业会探索出新的公关策略:开展一种自上而下、以美国民众为对象的公关活动。首先,日本在已具备公关活动条件的田纳西州进行试点,创建了由州政府、州日本中心(学术团体)和日本田纳西协会组成的“田纳西—日本商业友好协会”,并随之在该州的三大城市举行了三场研讨会。同时,由于田纳西州议员团体在联邦议会上反对制裁东芝,使得联邦议会讨论的结果有利于日本。新公关策略在田纳西州的成功推动了在其他州、市公关活动的展开:日本通产省以日本贸易振兴会的名义在美国建立了8个事务所,每年投入巨额经费;日本在美国九大城市的领事馆官员亦积极参与公关活动,以帮助本国企业充分涉足美国社会;日本企业以日本政府的名义邀请美国中、小学教师访问日本,费用由日本负担,但其回国后需将访日感想发表在地区杂志或报纸上;日本企业界还积极筹划由美国经济学者、政治分析家、日本问题研究专家通过专题电视节目来论述日本,从而改变美国国民对日本的想法。毫无疑问,这些公关努力取得了显著效果,如1989年经济同友会与美国经济开发委员会共同发表的报告书将美日贸易赤字的原因归咎于美国的贸易保护主义,反对强迫日本开放市场,更反对美国采取报复措施,从而抑制了美国对日贸易摩擦的烈度。

就这样,日本针对美国政治经济制度的特点,充分利用公关游说等手段有效地重构了美国国内“获胜集合”,使得日美贸易摩擦朝有利于日本的方向发展,扭转了日本在谈判桌上的被动局面。可见,通过利用对方政治经济体制的特点、展开重构对手国内“获胜集合”的方式也能够提高自己的谈判能力。有时,釜底抽薪的方式更有利于谈判问题的解决。

(三)有助于引发高层政治意愿,增强对潜在谈判能力的乐观预期

多边贸易谈判理论的启示是,博弈双方所依据的决定自己行为的因素并不一定现实地存在着。谈判实际上就是谈判主体根据自己所拥有的资源提出自己的要价并使对方接受的过程,是一种综合收益比较的结果。根据自己对对手的观察以及自己的权衡、分析和归纳所得出的有关对手的情况,谈判方采取改变对方收益的谈判方案,提出甚至不存在现实基础的措施(当然,对手应认为是现实的),迫使对手选择有利于我方的协议。因为谈判方总是力图通过改变谈判对手的决定,使其按照自己所希望的方向发展,所以,重要的是理解谈判对手

是如何理解、感知和权衡自己在谈判中的行动的。很多国家采取的是就某一问题进行谈判时,设立专门的委员会,并在谈判前进行大量的调查,充分掌握谈判对手的谈判能力和要价范围,并在谈判中表现出积极主动的谈判姿态。这些谈判技巧的运用都是增强自身在谈判对手所意识到或感觉到的谈判能力。在中国复关入世谈判中,美国动辄以延迟中国复关入世相要挟,就是意识到了中国早复关入世对促进中国国内改革和扩大对外开放有重大现实意义的情况。但是,在中国“不急不躁,顺其自然,因势利导,水到渠成”的十六字谈判方针面前,美国的要挟策略也大打折扣。

此外,发展中成员在与发达成员进行谈判的时候必须取得发达成员政治高层领导的注意,这对于增强谈判能力也是很重要的。谈判桌上的谈判人员实际上是在执行国家最高决策层的决策,是在按照国家的议事日程进行谈判,涉及日程改变非惊动决策层不可。

例如,在签订美加自由贸易区协议的谈判过程中,加拿大为增强其谈判能力而采取了取得美国高层领导注意的措施。在美加自由贸易协议的谈判过程中,加拿大暂时宣布退出了谈判,因为感觉美国并没有认真地与他们进行谈判。这一行动使得美国的高层官员开始重视其与加拿大之间的谈判,并亲自参加谈判。中国在复关入世的谈判过程中也采取过类似的措施。例如,1994年11月28日,为了迫使主要缔约方(特别是美国)放弃幻想,中国政府郑重对外宣布在年底之前解决中国的复关问题,超过这一时限后中国将不再作新的努力。年内结束实质性谈判的时限宣布以后,包括美国在内的各主要缔约方普遍感到了压力,一改过去拖拖拉拉、蓄意拖延谈判的做法,开始与中国谈判代表展开了紧张的双边实质性谈判。虽然在WTO生效之前未能解决复关谈判,但为后来的人世谈判注入了新的政治推动力。

谈判中能否引起谈判对手政治高层注意是一个谈判对手谈判能力的重要标志,表明自己在对手心目中的位置。高层对谈判对手缺乏注意力可以表现在很多方面,例如在谈判中,将谈判权赋予较低一级的行政官员,这些行政官员无法获得充足的谈判授权,也无法真正与其高层官员接触。为获得谈判对手的注意和重视,可以采取诸如退出谈判、中止谈判、宣布类似最后通牒的时限等措施。发展中成员谈判能力比较弱,尤其要注意这些策略的运用,尽力提高谈判能力,以推动谈判的进行。

(四)充分利用存在的矛盾和分歧,提升自身的谈判能力

发达成员内部利益集团的利益冲突和争议为发展中成员增强其谈判能力

提供了良好的机会。发达成员内部利益集团并非铁板一块,由于其政治决策程序的特点和局部利益的不一致,使得在很多情况下国内利益集团围绕谈判和谈判结果的争吵非常激烈。这些利益、关系和谈判参加人员的多重性为发展中成员利用对方内部矛盾提高自身谈判能力提供了机会。在谈判博弈中,发展中成员完全可以利用发达成员的利益集团为自己提供丰富的信息,同时也可以利用这些利益集团为自己向发达成员游说,以争取后者在谈判中作出对自身有利的决策。

与谈判能力相关因素的价值往往会随着时间的发展而变化,因此发展中成员应该等待合适的时机进行谈判,以充分利用自己现有的有限谈判资源。这样,有利于自己谈判能力的提高。国际环境的变化可以给发展中成员谈判能力的提高产生影响,这在上面对谈判理论中已经谈过。国际环境是公共资源,不需要自己付出代价,发展中成员要充分了解到国际市场和国际环境的变化,提高自己谈判的能力。发展中成员要不断对国际局势进行评估,确定国际环境的变化在何时及在何种程度上增强自己的谈判能力,因为国际环境分析是各国对外决策的基础。博弈的定义很清楚地表明了环境的重要性。博弈即一些个人、队组或其他组织,面对一定的环境条件,在一定的规则下,同时或先后,一次或多次,从各自允许选择的行为或策略中进行选择并加以实施,各自取得相应结果的过程。这其中,环境条件和规则都影响谈判方可能或实际作出的决策。20世纪六七十年代,发展中成员集体倡导了建立国际政治经济新秩序。这种通过集体行动促进发展中成员和发达成员就多边贸易体制谈判的环境和规则根本变化的努力其实就是在为发展中成员增强谈判能力创造条件。

(五) 激发博弈主体采取主动积极的姿态,争取“先行与先发”优势

在第三章第五节有关复关入世谈判的秩序调整特点的分析中曾说明,谈判能力也可以通过在谈判中采取积极主动的方式而得到增强。

“在博弈理论中有关于‘先行优势’的论述,这与谈判中的先发优势理论不谋而合。”⁸所谓“先行优势”,是指在谈判中先行为的博弈方可能利用先行之利获得优势,后行者可能会处于被动。同样在谈判中,议案的提出者往往可以主导谈判的进程和谈判发展的方向,从而获得利益。这一理论对发展中成员的启示是,尽管发展中成员面临着谈判能力较弱的不利局面,但如果能在一些问题上采取主动,积极对谈判的发展加以影响,这种不利局面是可以消除的。这在若干联合国的决议中表现得非常清楚。例如,在关于自然资源永久主权和国家的经济权力等问题上,联合国作出的决议是偏向于保护发展中成员的利益的。

这一条同样适用于世贸组织及其多边谈判进程。⁹

作出谈判对手所必须回应的谈判提议,是增强发展中成员谈判能力的方式之一。加拿大在与美国的自由贸易协议的谈判中,一开始就采取主动,这种谈判姿态在很大程度上增强了加拿大的谈判能力。在现阶段的多边贸易体制的谈判过程中,发展中成员很少采取主动提出谈判提议的方式,在大多数情况下,往往是由发达成员发起就某一个问题的谈判,并确定了谈判的步骤、框架,发展中成员被动接受。发达成员通过在谈判中采取主动,获得了许多先发优势,并使得多边贸易体制谈判在整体上按照发达成员的意愿和设想去发展。

第三节 共赢性博弈论对完善多边贸易体制的现实意义

一、为多边贸易体制进一步完善明确了方向

作为多边贸易关系的一套制度安排,WTO 为各成员多边博弈提供了一个大舞台。在这个舞台上,各成员通过消除贸易壁垒、开放市场、进行平等的自由贸易,分享国际贸易带来的利益。但是,这个国际贸易博弈平台并不是一成不变的,时刻处在不断的发展变化之中。比如,每个回合的国际贸易谈判都通过市场准入协议丰富发展着多边贸易体制的规则体系,不断把新的项目纳入多边贸易体制的管辖体系。不过,无论怎样变化,都离不开有约束力协议和遏制极端利己行为这个主题。每个新的贸易项目,比如,与贸易相关的投资政策的出现,都要围绕这个项目配置相关的有约束力规则。因为多边贸易体制就是由于有约束力协议这个核心构建,才使国际贸易博弈由非合作性博弈变成了合作性博弈,有约束力协议是治理国际贸易博弈困境的良方。所以,只要抓住有约束力协议这个根本,就等于抓住了多边贸易体制演化的方向。正是因为如此,我们说共赢性博弈论的提出为多边贸易体制进一步完善指明了方向。

二、为实现世界经济一体化提出了新的路径

在人类历史的长河中,大同社会一直是人类追求的一个梦想,在东方有桃花源的描述,在西方有人类共同体和太阳岛的论述,马克思则从经济学的角度描绘了自由人的联合体的人类发展远景。但是,人类已有的历史却向人们展示了一个充满冲突的画卷,毕竟人类冲突的时间多于和平的时间。所以,伴随着人类大同社会的憧憬,各种形式的冲突论也不断出现。就在世纪之交的今天,

西方还盛行“文明冲突论”。其中,有代表性的就是美国人塞缪尔·亨廷顿在其《文明的冲突与世界秩序的重建》一书中鲜明表达的观点。他认为:“冷战后时代的世界是一个包含了七个或八个文明的世界。文化的共性和差异影响了国家的利益、对抗和联合。世界上最重要的国家绝大多数来自不同的文明。最可能逐步升级为更大规模的战争的地区冲突是那些来自不同文明的集团和国家之间的冲突。”¹⁰也就是说,冲突的根源主要是文化的,而不是意识形态和经济的。西方和非西方文明间的冲突将主宰全球政治,文明间的断裂带上发生的地区冲突最有可能升级为大规模战争。如果说还会有一场世界大战的话,那将是一场文明间的战争。

这一观点看似十分新颖,但仔细推敲却有一些破绽。从共赢性博弈的观点出发来分析,结论则并非如此。

1. 宇宙间一切事物都是在对立统一中发展变化的,文明也是这样。一切文明都有自己的独特性,因而不同文明之间有差异性,差异就是矛盾。有矛盾就可能有冲突。文明之间的冲突不绝于历史,现实中也经常发生。但问题在于,不同的文明既有相异性、独特性,也有相通性、统一性和普适性。从根本上说,既然都是人类的文明,是和野蛮相对的文明,它们在最高最深处就必定是相通的和统一的。事实上,不同文明间的交流和通融比它们之间的差异和冲突更带根本性。假如现实中暴露出文明冲突的一面正确的话,不同文明之间接触、碰撞以致融合与共同发展还是一个进行时,历史还在发展,下结论还为时尚早。

2. 文明是动态的,不断发展的。但任何一种文化的发展都不是孤立的,而是在和其他文化对立统一、冲突交融中展开的。各种各样的文明在历史上兴起衰落,此消彼长在时间的长河之中。为什么有的文明兴起了,有的文明衰落了,有的文明消失了?历史告诉我们,各种文明处于共存共荣和不断融合成更高级共同文明的状态之中,碰撞、摩擦只是融合的一种表现形式,每个文明都在为人类未来共同的文明做出贡献。从日本人的认真、勤奋和服从,到美国人的竞争、热情、英雄主义和个性崇拜;从德国人的精密、严谨和质量第一,到印度人的哲学爱好和抽象思维,都是人类未来共同文明借鉴的元素。自我封闭,对其他文明采取排斥对立态度的民族,迟早要葬身在历史长河之中。只有那些开放的、善于从其他文明中吸取营养的民族,才有长久旺盛的生命力。各种文明只有在共存的基础上互相借鉴和吸收先进的东西,才能最终融合成人类整体的文明。共赢性博弈论告诉我们,各种文明之间是共存共赢的关系,每个民族的文化进步都必须在开放条件下通过取长补短才能实现。如果抱着你死我活的冷战思

维不放,也只能抱残守缺,杞人忧天,也只能称为麻烦的制造者,凭空给人类制造诸多麻烦。

三、为“和谐社会”理念运用于国际关系提供理论线索

国际贸易博弈主体在共存的基础上展开的多边贸易体制博弈促使各博弈主体走上市场化的道路,而这个道路的最终结果就是人类大同社会或称“和谐社会”或者“和谐世界”。

1. 多边贸易体制对各博弈主体自我完善提出了市场化的要求。多边贸易体制是以市场经济理念为基础的体制,只有市场经济主体才在这种体制中具有竞争优势。所以,顺应这个要求,在利益诉求的驱使下,各博弈主体都会争相进行市场经济改革,以更好地实现自己的生存和发展。这个结论已经为起始于 20 世纪 80 年代的市场化改革潮流所证实。

2. 作为博弈主体自我完善的一部分,经济的市场化必然推动与市场经济相适应的上层建筑的构建。经济决定上层建筑,有什么样的经济基础就会有怎样的上层建筑与之相适应,所以,经济的市场化必然带动与市场经济相适应的政治和文化的出现,也就是民主政治、法治国家的出现,也就是与市场经济相适应的价值观的建立。这也为今天的民主化浪潮和世俗文化流行所证实。

3. 各博弈主体在多边贸易体制下的博弈要求在促成了微观基础和上层建筑趋同的基础上,必然带来宏观经济政策的趋同,必然带来其他政策的逐渐趋同。在经济一体化的推动下,出现了我中有你、你中有我的现象,迫使各国际贸易博弈主体采用相似的政策管理自己内部的事情,而市场经济政策的国际大环境促使国际贸易主体内外政策的市场化接轨,形成国家主权的侵蚀现象。

现代多边贸易体制的内在机制造就了国家融合的态势,其根本的原因就是有约束力的协议为各博弈主体融入这个体制提供了基础,通过有效治理国际贸易困境,破解了人类彼此对立的樊篱。共赢性博弈论已敏锐地和前瞻性地论证了多边贸易体制带来的这一历史性变化,深刻地把握了这个变化的内在意义,明确指出了人类大同社会的道路。这个道路的发现就为各国际贸易博弈主体顺应历史潮流,制定发展战略,在谋取自己利益的同时为推动人类融合的历史进程提供了理论基础。

注释:

1 徐长春等. 国家建设的国际政治视角[J]. 理论前沿, 2005, 24: 32.

- 2 [奥]L. 贝塔兰菲. 一般系统论[M]. 北京: 社会科学文献出版社, 1987: 16.
- 3 徐长春等. 国家建设的国际政治视角[J]. 理论前沿, 2005, 24: 32—33.
- 4 颜声毅主编. 当代国际关系[M]. 上海: 复旦大学出版社, 1996: 171.
- 5 颜声毅主编. 当代国际关系[M]. 上海: 复旦大学出版社, 1996, 245.
- 6 黄硕风. 论国家盛衰[M]. 长沙: 湖南出版社, 1996: 66.
- 7 刘光溪. 碰撞 融合 发展[M]. 上海: 上海人民出版社, 2001: 336—337.
- 8 刘光溪. 试析多边贸易体制谈判中的博弈战略问题[J]. 复旦学报, 2004, 3: 77.
- 9 刘光溪. 中国与“经济联合国”——从复关到入世[M]. 北京: 中国对外经济贸易出版社, 1998: 66—81.
- 10 [美]塞缪尔·亨廷顿著, 周琪等译. 文明的冲突与世界秩序的重建[M]. 北京: 新华出版社, 2002: 8.

第九章

入世过渡期内中国调整 适应 WTO 的战略选择

国际贸易主体是双重博弈主体,影响国际贸易主体博弈效率的因素除国际环境之外,还包括国内制约即国内利益集团整合以及国家决策的国内因素。国际贸易环境进入后冷战时代,也正值中国复关入世谈判曲折进行并最终成为 WTO 正式成员的时期,从此开始,中国进入入世后过渡期。如何基于对中国复关入世谈判历程的博弈分析和国际贸易博弈有效治理的论述,根据共赢性博弈论,全面系统地探讨中国在入世过渡期内,如何做好适应 WTO 的战略选择问题,这样一则可以弄清楚中国自身在入世过渡期内所面临的复杂国内环境,毕竟国内整合是国际贸易主体参与国际贸易共赢性博弈必不可少的一环;二则可以以为下一章深入分析中国在入世过渡期全部结束后,如何做好国家和平发展的一系列战略选择问题打下理论与实践基础。本章主要考察入世后过渡期中国所面临与 WTO 调整适应的战略问题。

中国虽然已经入世,成为多边贸易体制的一个正式成员,但是,中国这个国际贸易博弈主体与有竞争力的博弈主体的距离还比较远。具体表现为:国内对 WTO 的认识滞后甚至混乱,影响到国内利益集团的有效整合,进一步影响到国家的国际贸易博弈能力;面对 WTO,无所适从,不知如何实现与 WTO 的调整适应;WTO 的文化背景是与中国的文化背景十分不同的,文化是博弈主体解读环境信息的工具,影响到国际贸易主体的国际贸易博弈能力,所以,源于农业文明的中国文化面临着与 WTO 文化接轨和调整适应的问题;基于计划经济基础的对外谈判体制面临如何适应现行市场经济体制、进行改革的问题;如何处理由经济全球化和区域化两种趋势引发的区域合作与多边贸易体制关系问题;如何对多边贸易体制下的中国经济进行战略管理的问题;等等。这些问题在中国入世以后已经成为制约中国有效进行国际贸易博弈、捍卫国家利益的瓶颈,值

得深入探讨。

第一节 中国与 WTO 整体关系的战略认识问题

中国是多边贸易体制的创始者,但在相当长的时间内中国实际上也是多边贸易体制的局外人,长期的计划经济体制更加剧了这种隔阂。所以,中国面对多边贸易体制有很多的困惑和不解,有很多的担心和迷惑。虽然中国名义上已经在 WTO 门槛之内,但是思想还游荡在 WTO 之外,严重制约了中国参与国际贸易博弈的强度和广度。笔者在复关入世谈判期间就提出:“中国要入世,政府首先要入世”;入世前夕又提出:“政府要入世,观念入世最重要”;结合入世应对的实际,现在又提出:“观念要入世,思维方式的转变是前提”¹。入世前和入世后国内流行的与 WTO 相关的观点和误解很多,概而言之,主要涉及以下几个方面:中国入世所做出的巨大牺牲、让步究竟换来了什么利益;入世意味着中国引狼入室,国门大开,洋货泛滥,民族工业毁于一旦;入世等于自找麻烦、惹火烧身,危及经济安全;入世将受制于人,主权受损;中国现在入世过早、超前,条件不成熟,再拖几年也不迟;等等。

一、权利与义务主要含义的澄清²

关于入世的权利与义务关系问题似乎是简单的、一目了然的,其实不然。至今国内各界尚对入世的权利和义务认识不明,思路不清,甚至存在一些偏见,混同于一般法律意义上的权利和义务关系。这种思想混乱严重影响了中国参与国际贸易博弈。简要回顾关贸总协定与其缔约方和 WTO 与其成员的关系发展史,不难发现,所谓入世的一般权利,就是某一成员在履行了自身市场开放和建立规范的市场经济的义务的同时,该成员的产品与服务提供者能够享受一视同仁、公平竞争地进入其他成员市场的权益。所谓的一般义务,就是为了获得能够进入其他成员市场的权利而履行自己在 WTO 协议项下所做出的减少干预、开放市场的承诺。这里所讲的权利与义务主要是从市场准入和市场开放而讲的。如果再具体一点讲,入世的权利还包括一成员的出口商、服务业提供者和投资商在其他成员关税领土内,要求当地政府的涉外经贸政策与法规(属于 WTO 协议管辖内的),符合一视同仁、公平竞争、公开透明、统一管理原则的基本权利,要求在当地进行司法审查、行政复议,并对损害自身经贸权益的当地政府的行政行为,通过本国政府寻求争端解决的权利,以及本国的生产商、进口

商和中介组织,按照 WTO 协议的相关规定寻求贸易救济(反倾销、反补贴、保障措施、灵活例外、豁免等)的权利和本国政府要求在 WTO 协议规定框架下进行磋商、谈判的权利。所谓再具体一些的义务,就是为获得上述具体的权利本国政府所履行的相应承诺。至于国际贸易中发生的单纯民事与商事主体之间的权利与义务,并非属于入世权利与义务关系的范畴。简言之,一成员的权利就是其他成员的义务,一成员的义务就是其他成员的权利,是一枚硬币的两面。

基于以上对入世权利与义务的分析与认识,我们发现 WTO 体系下各成员之间所形成的权利与义务关系框架,是在半个多世纪以来的一系列双边、诸边和多边谈判与博弈中,不断地碰撞、摩擦、折中、妥协积累而成的,特别是经过 8 轮大规模的多边关税与市场准入谈判而奠定的。如果 WTO 成员们要求那些后加入的或迟加入的申请方,在入世谈判中一次性地做到权利与义务的平衡是非常困难的,对那些由计划经济向市场经济转型的国家或地区来讲更是难上加难(这也是为什么中国复关入世谈判长达 15 年的深层次原因)。所以说,后入世的和迟入世的成员,无论做出多么大的努力,也无论其他成员的要价压力有多大,事实上在该成员入世时和入世后的相当长的一段时间内,其所享受的权益往往是大于或远大于它所承担的义务。在开放经济、开放市场这一巨大的系统工程中,其他 WTO 成员需要十几年、几十年才完成的任务和义务,而对后入世和迟入世的新成员来讲,是怎么做也不可能在短短的几年内就能完成的,这就是为什么在入世谈判中要谈诸多个不同的过渡期和时间表的缘由。谈判过渡期和时间表同样是整个入世谈判中最实质性也是最难的谈判过程。

对照以上分析,关于中国入世权利与义务关系的片面认识和误区主要表现在以下几个方面:

一是认为中国在入世谈判中,迫于主要成员的压力做出的许多承诺是义务大于权利的,而且有些义务超出了中国现实的承受力。这种对入世权利与义务关系的认识显然是片面的。如果说入世谈判中的某些承诺和义务超出了中国现实的经济发展和承受力,这只能相对于中国尚待规范或尚不规范的市场经济体系和具有浓厚政府干预与保护色彩的行政管理体制而言的。而且,多边贸易体制是以市场经济为基础的体制,中国只有承诺进行市场经济改革才能加入。从动态、全面的角度和国际规范的视野来分析,所谓超出承受力和经济发展水平的承诺是不存在的。

至于说义务大于权利的不平衡承诺,这个结论就下得过于草率。目前,中国经济体制模式尚处于经济转型阶段,国有经济改革面临诸多困难;关税总水

平比 WTO 成员关税总水平尚高出 6 个百分点,各类非关税措施在 2005 年才予以取消。这些现实情况表明义务大于权利的结论是站不住脚的。准确的想法是,我们所享受的入世权益在当前和今后一个时期将等于或大于所履行的义务。这类情况的出现并不奇怪,因为其他 WTO 成员(特别是发达成员)无论是市场经济的规范程度还是市场的开放程度都整体上领先于中国,这是不争的事实。入世元年中国外贸出口高速增长,突破 3 000 亿美元的大关,就或多或少地说明了这类情况的存在。外贸出口的高速增长并非得益于什么“奖出限入”的行政鼓励政策,而主要归功于入世后我们赢得了一个非歧视的、日益改善的海外市场环境。

二是认为入世谈判中的若干承诺(特别是在服务业领域)大大走在了其他发展中成员的前面。诚然,如果用百分比来粗略分析,中国在服务业领域里的市场开放承诺大约有 15% 的内容领先于其他发展中成员。但不应忘记,我们在货物贸易的市场开放承诺,仅就关税总水平而言至今尚比发展中成员低 2 个百分点,更不用说我们依然保留的各类形形色色、系统庞杂的非关税措施了。所以综合平衡下来,我们入世承诺的总水平基本上与广大发展中成员持平。

三是认为中国基本上是以发展中国家地位入世的,不仅对许多行业谈成了长短不同的过渡期和时间表,而且还保留了所谓国营贸易、核定经营和法定商检等特有措施,这些都是通过艰苦谈判所赢得的来之不易的权利。那么试问这些权利的代价是什么呢?是谁履行了义务让我们享受这些所谓的权利,而我们自己又履行了什么承诺而享受这些权利呢?实际上谁也没有对此履行义务,所以这些所谓的权益和权利是不存在的。如果真有的话,这些过渡期、时间表以及所保留的与市场经济和 WTO 不相符合的东西,只能说是 WTO 成员的一种忍让、同情、照顾和让步,而有些是中国的经济体制所特有的。³

四是套用一般法律意义上(民法、商法等)的权利和义务概念,来认识中国入世的权利和义务的涵义,认为中国每履行一项承诺和义务就先要看一下会带来哪些相应的权利,如同货物买卖中“一手交钱、一手交货”所产生的权利与义务。事实上,对 WTO 和入世谈判的性质和特征稍加研究就会发现,入世的权利和义务是不同于一般法律意义上的权利和义务概念的,特别是对中国的转型发展经济而言,入世的权利不见得就是我们所享受的利益,有些很可能会转化成制约我们深化改革和扩大对外开放的障碍,特别是那些保留和例外;入世的义务和承诺不见得就是一种负担、包袱,很可能正是我们所需要的动力和激励,而且大部分承诺和义务正是我们深化改革、扩大开放和建立市场经济所需要采

取的举措和步骤,不过是在入世议定书和承诺表中白纸黑字地罗列出来而已⁴。所以说,履行入世的义务和承诺,必须建立在符合我们自身经济发展利益基础之上,同时又能够从其他成员那里获得上面所提及的诸多真正的权利。

有鉴于此,在入世过渡期内的应对工作中所流行的什么“权利和义务失衡”、“让步太多”、“牺牲太多”,什么“入世超前了”,“入世承诺是紧箍咒,是自套枷锁”,甚至什么“过渡期、时间表完了再争取延长”等言论和认识,不能不说是片面、不准确的,是不利于开展积极有效应对工作的。这就是笔者早在 1999 年就提出“入世不存在什么义务大于权利的失衡”、“入世不是让步是进步,不是牺牲是贡献,不是超前是补课”;“入世承诺不是负担是动力,不是拖累是推动”等诸观点的认识背景。⁵

二、机遇与挑战内涵的全面反思⁶

中国入世既有机遇,又有挑战;既有利、又有弊;既有得、又有失;既有赢,又有输;既有成功,又有失败。这种一分为二的论点似乎是对中国入世影响最正确、最权威、最主流的分析,同样也是万无一失、永远正确的分析。但这样万无一失、永远正确的分析对实际应对入世工作所起的指导作用以及所提供的可操作性方案似乎并不那么万无一失、永远正确。但是,基于这些分析所形成的类似于“八股文”的什么调研报告、行动计划、应对方案、战略对策等卷帙浩繁;基于这种观念的什么机遇挑战研讨会、专题会、应对会、高层论坛层出不穷。这种对外来新生事物影响的“不是机遇、就是挑战”、“不是利就是弊”、“不是得就是失”的所谓一分为二的分析,实际上把辩证法庸俗化了,忽视了全面、联系、发展、动态的观点,忘记了抓主流、抓主要矛盾和抓主要矛盾主要方面的哲理,构成我们借助多边贸易体制尽快实现自身发展的障碍。

中国国内从改革开放之初,就开始了机遇与挑战关系的讨论,一直贯穿于改革开放的全过程。关于入世机遇与挑战的争论自然也贯穿了复关入世 15 年谈判的始终。在谈判过程中经常听到这样的说法:“你连复关的机遇是什么、挑战是什么都没搞清楚,还忙活什么复关谈判”;“入世究竟有什么利,到底是利大,还是弊大,是说不清楚的”;“你看看,那么多国有企业亏损,那么多职工下岗,那么多深层问题尚未解决,这不都是入世谈判造成的”;“新中国成立以来,没有参加关贸总协定不是照样挺过来了;改革开放以来,没有复关入世,还不是照样取得了伟大的成就。非要闹着入世,这是何苦来着”;“入世近期看,挑战大于机遇,中期看挑战和机遇差不多,长期看自然是机遇大于挑战”;不胜枚举。

其良苦用心自然可以理解,但由于对多边贸易体制缺乏基本的了解,给中国抓住机遇发展自己造成的危害是令人痛心的。

这些关于机遇与挑战、利与弊内涵与评判的标准不仅因人而异,因部门而异,而且将机遇与挑战人为地分割开来,还渗透着浓厚的部门意识、传统意识和守旧意识。任何打破已有权力平衡、利益格局和习惯势力的举措都被看作是挑战,并受到严厉质疑和审视,并使其执行步履维艰。时至今日,这场讨论还不绝于耳,并频频见诸报端。所以说,对这个看似简单和常识性问题,有必要理一理、清一清,以便能客观准确地把握这两者之间的关系。

1. 所谓“机遇”,多指有利的境遇、时机和条件,入世的机遇就是能够将有利的境遇、时机、条件和因素充分把握、充分发挥,或将一时不利的条件、不利的因素转变为有利的条件、有利的因素。所谓“挑战”,是指“挑逗对方出来应战”,其喻意则是强势一方对另一方所形成的压力、困难和不利的境遇与条件。入世的挑战就是通过全方位对外开放,打破既有的利益平衡格局、习惯势力现状和思维定势以及封闭、人治状况而形成的新环境、新要求、新压力和新问题,致使既有行为方式、观念、思维、处理机制一时无法应对新环境、新要求、新压力和新问题。就是说,如何在全方位开放(易于受外来影响和制约)和按照国际规则(有了国际监督)以及两个市场整合(国际市场更深入地与国内市场结合在一起)的情况下进行改革、发展、稳定和建设的问题。毫无疑问,这对我们提出的要求就更高了,任务就更艰巨了,面对的新问题、新情况就更多了,思想舆论就更活跃了,发展参照的质量标准就更不同了,执政兴国的管理水平就更要符合国际标准了。“在社会主义条件下发展市场经济,是前无古人的伟大创举……”⁷入世后,在遵守国际规范、相互尊重和相互依存的全面开放背景下,进行经济建设和构建市场经济,无疑对全党和全国人民是一次更为全新和严峻的考验。考验我们的学习能力、组织能力、合作能力、协调能力、创新能力以及迎接挑战性机遇的能力。所以说,机遇中有挑战,挑战中也存在着机遇,机遇与挑战的关系是你中有我、我中有你的相互兼容的关系,既不能机械地分割,也不能“一分为二”地对待,应该用变化、发展的眼光来处理。

2. 机遇与挑战是对立统一、相互转化的关系。对立的程度、时间,统一的程度、时间,相互转化的速度和质量不是取决于带来机遇与挑战的外在客体,而是取决于面对机遇和挑战的主体,取决于主体的条件、能力和态度。机遇面前人人平等,成员之间也平等;挑战面前人人平等,成员之间也平等。虽说中国入世后,通过“参政议政”可以在程序、规则的制定上尽量考虑我们自身的利益,反映

我们自身的关切,但 WTO 协议、框架、规则程序的折中性、妥协性和平衡性是不可能有很大变化的,这是必须要面对的严酷事实,更何况中国在 WTO 中是个新成员。所以说,入世后机遇和挑战的相互转化主要在于中国经济的自身,不能过分强调外在的因素和变量。在同样的世界经济发展的国际环境中,虽然不同的国家、不同的民族有不同的政治、经济体制以及社会制度,有不同的自然地理条件和社会经济发展水平,但有的国家能积极面对机遇和挑战,通过变法维新,走向了富民强国之路;有的国家或地区能充分利用入关、入世的条件和因素求得了对外开放后的经济良性发展;有的国家却白白地呆在关贸总协定内一味地对抗、斗争而耽误了自身经济的开放和发展⁸。这些足以证明了能否把握和利用好机遇与挑战的相互转化、对立统一的关系,关键在于自己如何作为。

3. 加快推动入世机遇和挑战从对立走向统一、实现相互转化的动因是行动,是实践,而不是单纯的什么应对政策、讨论、分析和寻求万无一失的预案。“我们一定要适应实践的发展,以实践来检验一切……”⁹与其坐而论道,不如起而行动。只有行动和实践,才能把握和处理好机遇与挑战的转化关系。我们讨论了 100 年的机遇和挑战的关系,为什么我们的各行各业到现在面临的还主要是挑战、不足和巨大差距呢?关键在于缺少理性的实践、行动,采取工具主义思维方式处理问题,大部分时间花在文字游戏和笔墨官司上了。事实上,多边贸易机制运转半个多世纪以来,无论国家或地区大小,还没有哪一个是复关、入世后因为挑战大于机遇而造成经济崩溃和经济混乱的。看准了就要大胆地试,大胆地闯,关键是抓住机会,发展自己,发展经济。挑战本身并不可怕,可怕的是惧怕挑战;挑战本身并不可怕,最可怕的是不准备、不行动。最可怕的东西是可怕本身。

4. 不能误认为什么都准备好了,什么条件都成熟了再入世,就会机遇大于挑战,实际上单纯的机遇是不存在的,单纯的挑战也不存在。任何事物的发展所形成的机遇和挑战就如同“一枚硬币的两面”,是统一在事物的整体中的。同样,没有机遇的挑战和没有挑战的机遇都是不存在的。只有把机遇看作是挑战,即挑战性机遇;把挑战看作是难得的机遇,即机遇性挑战,才是一个自强不息的民族应有的态度和眼界¹⁰。正是因为处在发展阶段,处在尚未准备好的阶段,处在尚未成熟的阶段,才需要挑战所形成的压力、动力和冲击来予以应战,使其转化为推动社会经济全面发展的机遇。如果说中国经济尚在转型和发展中,市场经济、法治经济和开放经济体系尚在构建完善中,在此情况下,入世后面临的压力、冲击和挑战会大一些,严峻一些,这是一种科学的认识态度;如果

认为中国准备好、条件成熟后再入世,这无异于一种空想。机遇之所以称为机遇,正是因为机遇转瞬即逝的珍贵性和不可再获性。因为“入世不是一个终点,而是起点;入世不是万事大吉,而是百业待兴”。¹¹我们虽然不能说“让入世的冲击来得更猛烈些”,但至少可以说,在中国入世后的征程上,可以经过奋发努力、励精图治,把由此所产生的外来压力、冲击、不适应、不习惯以及新规则和新意识等各类挑战转化为推动中国建立市场经济体制、全面建设小康社会的内在动力。基于一套文明的贸易规则、一套规范的市场经济体系以及一套比较充分的国际监督机制,我们可以更好把握建立以法治为基础的市场经济体制的路径。“没有规矩,何以成方圆”;“没有外逼,何谈从沉睡中苏醒”。大概就是这个道理。

5. 如果把机遇等同为利、得,把挑战看作为弊、失的话,那么入世对中国这样一个由计划经济向市场经济、由人治社会向法治社会转型的发展中大国来讲,对谁有利、对谁是得、对谁是弊、对谁是失,这是公开透明、有目共睹的事情。很显然,入世对深化改革、扩大开放、融入世界,对遵守规则、规范市场、完善市场经济,对依法行政、建立行政法治、重新界定政府与市场、企业、社会的平等关系,对贯彻“三个代表”重要思想、实事求是、解放思想、与时俱进和开拓创新,对开发民智、发挥民能、关注民生和构建民本,对维护经贸权益、提升参政议政能力和国际地位等而言,无疑是最大的机遇、最大的利、最大的得;而对遗留的计划经济、官僚经济、垄断经济和权力经济的利益,对官商结合、权力寻租和暗箱操作的做法,对外贸、外资的优待、特权;对传统守旧、习惯势力、封建家长式的落后意识,对条块分割、部门分割、城乡分割和诸侯经济派生的利益,对夜郎自大、盲目排外的民粹主义等,无疑是最大的挑战、最大的弊、最大的失。入世后的初步实践已说明,我们将逐步得到的是我们早就企盼得到的东西,我们失去的和将要失去的是我们早该失去和力图通过改革加以改掉和革掉的东西。

三、学会面对而不是应对入世¹²

置身于入世后的新形势、新环境,只有积极地面对,才能正确地应对。“面对”的字面意义是直面正视、敢于对待,那么面对入世,就是敢于直面正视和敢于对待且迎接入世后的新挑战和新任务。这是基于对 WTO 的性质、特征和职能以及入世所带来的影响与变化的正确认识与科学判断而形成的一种积极心态与应变能力。只有这种积极的心态和应变能力才能做出对入世影响的因应对策,才能有理、有利、有效、有力地制定出应对入世的各项具体措施,而不是人

心惶惶、谈虎色变,更不是什么作秀和表演。

那么,何谓对 WTO 这一国际经济俱乐部的正确认识?那就是认识到 WTO 协议是文明之国家、文明之民族所普遍接受和尊重的一套国际经济贸易的规范,是各国、各地区经贸交往、互利合作日益加深后赖以遵守的共同纪律,是人类社会先进生产力和先进文化发展的产物,是以规则、谈判、折中和市场经济为基础的国际组织,而不是什么麻烦、异物和洪水猛兽。基于对 WTO 的这种认识,对中国入世的进程和影响就会得出科学的判断:中国入世是自主的正确选择,而不是外来力量强加的;是中国改革开放事业顺利发展的客观选择,而不是什么自寻烦恼;是中国建立以法治和开放为基础的社会主义市场经济的必然选择,而不是什么节外生枝,多此一举;是中国经济融入世界的制度化桥梁,而不是什么权宜之计;是中国维护自身经贸权益、参与多边贸易体制的战略选择,而不是什么身不由己、走投无路。

基于这种正确认识和科学判断,反观入世以来的各项应对工作,在充分肯定成绩的同时,不能不认识到尚存在以下亟待澄清的问题和误区:

其一,入世应对是因应对待,而不是应付、对付,更不是什么规避、逃避。应对的主体,主要是中央政府各部委,即按照入世的各项承诺,通过政策、法律的调整与修改来履行承诺,开放市场,转变政府职能,实现依法行政,把履行承诺与市场经济的培育结合起来。至于地方各级政府应对入世的工作,主要体现在落实中央政府履行各项入世承诺后的实际行动上,而不是把大量的精力用在搞什么应对调研、应对报告、应对计划和应对纲领等文字游戏上,重要的是培育市场、维护市场、依重市场、依靠市场、发展市场,为工商企业的发展、生存与壮大提供良好、优质的公共服务与公共产品。如果地方各级政府通过群众化的运动,对待入世只是作些表面的文字报告、行动计划,热潮过后束之高阁,这不是因应对待,而是因潮应付。所以说应对入世的主体应是中央政府履约,地方政府行动、干活。

其二,应对入世的内涵的关键是各级政府部门和官员的思维方式与执政观念的根本转变。如同十六大报告所讲,一切妨碍发展的思想观念都要坚决冲破,一切束缚发展的做法和规定都要坚决改掉,一切影响发展的体制性弊端都要坚决革除。如果基于长期权力本位意识而形成的思维方式与执政观念没有根本转变,没有确立“民贵官轻”和立党为公、执政为民的现代政治文明理念,要想从根本上转变行政管理职能并走向依法行政之路是不可能的。所谓的行政管理体制改革与职能转变也只能停留在清理多少内部文件、取消多少行

政审批权、修改多少个法律条文、精简多少政府机关人员、撤并多少个部委办局等治标的层面上。这也是我们 20 多年体制改革之后市场化管理比重依然只停留在 55% 上下的水平,尚处在半透明、半市场经济的转型阶段的原因。

其三,应对入世的制度保证是建立以法治、企业主体和企业家本位为基础的市场经济。入世通俗地讲就是“入市”,就是融入了市场机制管理社会经济生活的主流意识。所以说加快经济体制转型,尽快确立市场经济配置资源的主体地位,是应对入世的最有效的制度保证和制度举措。无论是行政体制改革,还是法制构建,也不论是中介组织的完善,还是对外开放措施的制定,都应该毫不犹豫地围绕着如何培育和建设发达成熟、运转灵活、调控有效的市场经济来进行。世界经济的历史充分证明,在信息不对称和人尚不是“超人”的情况下,市场经济的灵魂远胜过人的灵魂,市场经济那只看不见的“手”远胜过政府干预的这只看得见的“手”¹³。我们对市场经济的不信任、不重视,甚至怀疑、抵触,是源于长期以来深受经典的条条框框和本本主义的束缚,而这类对市场经济的批判、讽刺、控诉不是书本上的,就是道听途说、扭曲捏造的。市场经济的竞争与效率决定了市场经济本来就是这样的,而不应是另一个样子。

我们应该好好地利用十六大召开和入世带来的思想解放、实事求是和与时俱进的春风,全新梳理和澄清根植于我们心灵深处的落后观念和守旧意识。“自觉地把思想认识从那些不合时宜的观念、做法和体制的束缚中解放出来,从对马克思主义的错误和教条式的理解中解放出来,从主观主义和形而上学的桎梏中解放出来。”¹⁴“还市场经济个清白,还市场经济个本来,心无旁骛地回归市场经济,真正实现“官”(庞大的行政体制)落“市”(市场经济)出,不应再摸石头,只可大胆地过河,聚精会神搞建设,一心一意谋发展。

长期以来,什么“市场导向改革”,什么“市场趋向改革”,什么“市场化改革”,什么“市场为基础的改革”,什么“国有经济与市场经济可以结合”等表述和论点,足以看出我们对市场经济的不信任、不放心。

市场经济的构建来不得半点虚伪,来不得半点马虎,来不得半点做作,也来不得半点假冒。市场经济就是市场经济,市场经济就是法治经济,市场经济就是开放经济,市场经济就是人本经济,不过是在自由化和竞争的度上有量的区别,但没有质的不同。市场经济有其内在的、客观的、自然的和普适性的规律,既不能发明,也不能创造,但只有政府过多干预可以扭曲它、破坏它、压制它,甚至可以暂时地取缔它。在由计划经济向传统的自然经济过渡比由自然经济向计划经济过渡、由计划经济向市场经济过渡比由市场经济向计划经济过渡均数

倍之难的认识背景下,我们需要的不是一味地强化宏观调控,不是什么不信任、不放心,不是什么引经据典、旁征博引的瞻前顾后,更不是什么防、堵、守和保,而应是放手大胆地营造鼓励人们干事业、支持人们干成事业的良好社会氛围,放手让一切劳动、技术、知识、管理和资本的能力竞相迸发,让一切创造社会财富的源泉充分涌流,真正营造一个开发民智、发挥民能、调动民资、支持民营、反映民意和注重民生的充满生机活力的创业环境,由权力本位、官本位走向企业本位、企业家本位。所以说在中国目前和今后一个相当长的时间内,无论是从应对入世、参与国际竞争与合作的角度,还是从富民强国,奔全面的、高水平的和惠及绝大多数人的小康社会而言,培育和构建社会主义市场经济体系,将是我们改革的目标和目的,而不应简单地在理论上看作是手段。只有这样我们才能耐得住寂寞,本着“两个务必”的精神,扎扎实实、认认真真、一步一个脚印地构建符合国际规范的中国现代市场经济。

其四,应对入世不单单是为了履行谈判下来的承诺,树立“重诺守信、言行一致”的形象,不是为了应对而应对,更不是做做样子,摆摆架势,修修补补。应对入世的主要目标是为了我们自身的经济发展,壮大和发展一大批参与国内外市场竞争的企业群和企业家队伍,尽快完成经济转型与发展的双重任务,早日实现由大变强、由穷变富和由富变美的奋斗目标。入世谈判的承诺主要是基于中国改革开放已有的成果和现实面临的困难与阻力而谈成的,虽然涉及面比较广泛,但有些改革开放的内容,特别是经济变化和前进中的诸多方面,不会也不可能全面涵盖,这就需要在履行入世承诺和应对工作过程中有一个与时俱进、开拓创新的问题。正如十六大报告提出的:“世界在变化,我们改革开放和现代化建设在前进,人民群众的伟大实践在发展,迫切要求我们党以马克思主义的理论勇气,总结实践的新经验,借鉴当代人类文明的有益成果,在理论上不断扩展视野,做出新概括。”重要的是因时制宜,因势而变,因条件成熟而推进,因抓先机而行动,因求发展而敢为天下先,不能本本教条式地受制于入世谈判承诺的框框而循规蹈矩、按部就班,甚至左右攀比,忘记了“发展是硬道理”,发展才是真的,发展了是自己的。所以,当前在履行入世承诺的各项应对工作中,存在的那种“承诺了就做,没承诺就不做;过渡期到的就实施,过渡期不到的就不实施;能拖的就拖;能不做就不做;WTO 涉及的就做,没涉及的不做;能规避的就规避,能逃掉的就逃掉,能凑合的就凑合,能应付的就应付”等观点、论调和做法是极其有害的。这似乎以为是在为人家做的,为人家作嫁衣裳。没有认识到履行入世承诺,甚至有些条件成熟的提前履行承诺,是与我们改革开放、建

立市场经济和谋求经济发展的目标相吻合的,是为我们的自身利益而履行、而实施,并非是不得已而为之。至于那些“做”和“实施”、“提前做”和“提前实施”,有危我们的根本利益,那自然是不能做,不能实施,更不会“提前做”和“提前实施”了,关键要看是否符合我们改革开放和经济发展的大业。

总而言之,这些观念根深蒂固地存在于我们思想意识的深处,严重影响着中国多边贸易体制成员身份的到位,制约着中国参与国际贸易博弈的积极性,制约着国家利益的实现,是中国在多边贸易体制下生存发展的绊脚石,是一个值得引起重视的战略问题。我们应当从总体上把握整个多边贸易体制,把握中国在其中的角色定位,甩掉思想包袱,尽快进入角色,利用多边贸易体制提供的大好平台加快发展速度,为国民谋取更大福利,尽早跻身世界强国之林,为人类大同世界的到来作出自己的贡献。

第二节 入世后改革开放与安全关系的战略认识问题

安全是一个国家最重要的战略问题,制约着国家其他战略的制定和执行。正因为对改革、开放对国家安全影响的认识不清,导致了另一个与 WTO 相关的认识误区,形成另一个制约中国在 WTO 下生存发展的战略问题。

一、改革与开放的辩证互动¹⁵

入世应对中,关于改革和开放关系的认识,主要是指如何看待“内因与外因”、“内力与外力”和“内醒与外逼”之间的相互作用、相互影响的问题。在中国入世之前,我们认为改革和开放的关系主要是通过国内的体制改革来推动对外开放,是内部自发自主的体制改革来促动对外开放各项工作的开展和外向型经济的发展,同时在注重对外开放的同时也必须对内搞活,为对外开放事业的发展提供强有力的推动力,似乎改革占据主动、主导地位,开放处在被动的地位。这种情况主要是说明改革先从农村开始,然后转向城市改革,先从简单到复杂,先从非国有到国有,先从外围到核心,走了一条先易后难、“摸着石头过河”的增量改革之路。然后,迫于国内改革深化的需要,必然涉及外贸、外资、技术引进以及特区、开发区建设等问题,其中包括一些与涉外经济贸易相关的政策法规,也是改革进行了几年以后陆续出台并加以完善的,而且外贸的地位也逐步由以往的“调节余缺”、“可有可无”转向了“经济增长的推动器”和“国民经济发展的重要组成部分”;外资企业逐步成为中国外贸增长、推动国民经济健康发展的生

力军。所以这个时期是由改革来推动开放,就是先有具体的改革政策、步骤与法规,然后再推及开放领域。改革在先,开放稍有滞后。这一时期的对外开放格局在很大程度上受制于国内改革的步骤和进程,主要沿袭了梯度推进、层级开放、由点到面的策略,先特区后沿海,然后向中西部推进。

在对外层面上,由于不是 WTO 成员,不仅在海外出口市场上受到各种歧视性限制,而且在主要双边经贸关系和国际经贸规则的制定中也常常处于被动的地位。人家提出什么问题,我们临时准备什么材料进行交涉解答;人家提出要开放哪个领域,规范哪个行业,我们被迫进行紧急研究、商讨,制定应对方案。在一定程度上有一点零打碎敲,疲于应付,类似于“挤牙膏”。但不可否认的是,这种情况也起到了以外促内、加速国内体制改革的作用,而且有些方面还为中国入世谈判的完成奠定了基础。

入世后改革和开放的关系会发生很大变化。入世标志着中国改革开放迈入一个新的历史发展阶段。十六大报告对此作了精辟的概括:“适应经济全球化和入世的新形势,在更大范围、更广领域和更高层次上参与国际经济技术合作和竞争,充分利用国际国内两个市场,优化资源配置,拓展发展空间,以开放促改革和发展。”不仅在工业、农业领域,而且在服务业领域也要进行大规模对外开放,其中还要涉及政策法规的调整、修改与完善,以及涉外行政管理体制的制度创新。入世后,我们的对外开放格局将出现 5 个方面的重大转折:一是由过去有限范围、局部领域的开放转向全方位的对外开放;二是由以往以试点、试验和特区为基础的开放转向 WTO 框架下的整体推进的对外开放;三是由以往以计划控制和政府主导型的开放转向以市场经济和民间主导型的对外开放;四是由以往廉价劳动力、自然资源和生产制造为导向的合资、合作型的经济开放转向以资金、技术、管理、市场和服务生产导向的股权、产权并购型的多元对外开放;五是由以往自我单向的对外开放转向按世界经济发展普遍规律的双向对外开放¹⁶。对外开放格局出现这 5 个重大转折标志着中国由改革推动开放迈向了开放促改革、促发展的新阶段。

由改革推动开放转向开放促改革的新阶段,必须正确对待改革与开放的关系及其相互作用和影响,进行科学分析,不能失之偏颇,陷入误区。在新的发展阶段,开放促改革、促发展和拓展经济发展空间的新论断的主要内涵应该从以下几个方面来把握和认识:

1. 要真正实现开放促改革、促发展,实现开放和改革两者间相互推动、相互影响、相得益彰的目标,必须认识到改革特别是国内行政管理的制度创新是第

一位的。只有深化经济体制改革,完成制度创新,才能实现国民经济的可持续发展。对外开放的一系列重大举措,如果没有内部充满生机和活力的体制创新、制度创新和观念创新,要持续地实现开放促改革、促发展的目标是不可能的。因为没有了前提,没有了动因,何谈其结果。“皮之不存,毛将焉附。”实际上,入世谈判中的一系列对外开放的承诺本身就是国内体制改革的具体步骤,不过是将其拿来作为入世谈判的承诺和成果而已。这些谈判方案和承诺无一不是国内各部门之间事先艰苦协调、折中、妥协(除与 WTO 成员进行谈判外,这是另一种形式的“谈判”,即笔者提出的“双层谈判”¹⁷)的产物,有些承诺是正在做的、实施的,有些是国内改革日程上即将要实施的,还有些是将来时机、条件成熟时再实施的改革步骤。所以从这个意义看,改革就是开放,开放就是改革。不能机械地将两者割裂开来,否则会把开放放在第一位,改革次之。这样会出现改革被动地等待开放压力的误导,似乎改革的任务已是万事大吉,一劳永逸,好像改革能否深化完全取决于对外开放的行动和效果。这种认识对处在攻坚阶段的改革进程是极为有害的。

2. 必须认识到 WTO 不是万能的, WTO 不是一个超国家、超政府的组织,不可能凌驾于任何成员政府之上发号施令,指手画脚。WTO 归根结底是一个相对比较松散的、以游戏规则和成员驱动为基础的国际经济俱乐部。它既不是一个自行决策、自行制定规则的权力组织,也不是一个具有绝对法律强制力(只具有准司法效力)的“国际法院”。WTO 就是一个通过成员议事、决策、谈判、折中、协调以及尊重等手段来施加影响的国际组织。要从国际组织的一般性质来认识 WTO,不能患有完全依靠、依托 WTO 的幼稚病。说得白一些, WTO 是一个为各成员的贸易部长、谈判代表、大使提供协商、磋商和谈判的程序、服务、记录、文字整理、法律咨询与场所的秘书班子。所以说, WTO 的构成、作用和职能发挥及其命运完全取决于成员政府的尊重程度,掌握在各成员政府的手中。

基于对 WTO 的这种认识,再反观我们在入世谈判和后续谈判所作出的一系列承诺及其实施,虽然这些承诺的履行和实施会受到 WTO 秘书处特别是 WTO 主要成员的监督、制约,甚至有时可能是质疑、抱怨和申诉,但履行承诺的诚意、能力和利益与价值判断始终牢牢掌握在中国的手中,这是包括 WTO 及其成员在内的国际经贸社会不容置疑的问题。所以说,能否让开放举措和履行承诺的实践化为推动国内改革深化的驱动力,并不在于 WTO 和开放本身,而在于国内改革进程能否有与之相配套、相呼应的具体步骤,在于改革的思想、观念和力度,能否对开放事业的发展做出及时的反应和反馈,与之并驾齐驱,与之

同步俱进。否则两者之间出现的脱节越大,矛盾、阻力和障碍就会越大。如果国内改革(特别是市场经济的制度创新步伐),严重滞后于开放的速度,那么对外开放事业的政治、经济风险自然就会越高,其后果很可能是以牺牲开放速度,来保全国内步履蹒跚的体制改革,甚至会导致开放逆转。这对入世后迈向新阶段的对外开放格局的构建自然是有害的。

3. 有些国内改革虽然与对外开放有联系,但却具有相对的独立性,例如党政关系、国有资产管理、财政制度、社会保障体系、城乡统筹和住房制度改革等。这类改革的深化和完善是很难凭借开放和外力完成的,说到底主要靠内生力量推动制度创新和变迁。所以这类改革只有充分依靠和挖掘内力,构建和培育内因,外力和外因才能起到催化、助推的作用。

二、开放与安全关系的全新认识¹⁸

关于对外开放和经济安全关系的争论,不仅贯穿了中国改革开放的全过程,而且也贯穿了复关入世谈判的全过程。这种情况不足为怪,也没有多少特别的,因为不是只有我们关注开放和安全的关系问题。世界经济发展史告诉我们,任何一个主权国家和关税自主的地区政府都会关注、关心开放和安全关系的平衡,决不会以牺牲经济安全来换取对外开放。开放不是目的,而是在推动经济发展中维护经济安全的重要途径。但问题的关键是,不能先制定一个安全的框框,来套住对外开放的发展,更不能先通过人为地制造危言耸听、捕风捉影的舆论,名则维护经济安全、国家安全,实则保全和维护各种既得利益、垄断利益、传统利益、世袭利益、权利本位利益以及计划经济遗留利益,来抑制对外开放的扩大和体制改革的深化。

安全只有在开放和发展中获得,封闭、落后就无从谈得上经济安全,就更谈不上国家安全了。并非中国入世本身就带来了不安全,就是中国不入世,同样存在一个开放和安全的平衡问题,除非回到自给自足、闭关锁国的老路上去。实际上,“老路上”的安全是内部宣传出来的,人为制造出来的,是一种“鸵鸟政策”式的自欺欺人的安全,这种安全不仅不稳固,还会不攻自破,内部自行瓦解。所以说,没有开放的安全是来自封闭的假安全,没有发展的安全是自我陶醉的暂时安全。就如同建在沙堆上的楼阁,靠不住,也经不起风吹雨打。

有些关于开放和安全关系的论点,大多援引墨西哥、东南亚和阿根廷等国家或地区发生的金融危机作为例证。孰不知稍加分析,就会发现这种论点颠倒了内因和外因、内力和外力的哲学关系。事实上,这些国家或地区发生的金融

货币危机,究其根源还是出在自身的内部制度安排上,不过是外力起了推波助澜的作用。试想,一个国家、一个地区,如果有成熟发达的市场经济体系、反应灵敏的预警机制、民主法制健全的政治制度,何惧外力、外因和所谓经济全球化的推波助澜¹⁹。正所谓“任凭四路来,我只一路去”。更何况“危机”中有机遇!有些国家不正是由于出现了危机,才得以从根本上解决制度安排上存在的问题,才能利用危难中出现的机遇而获得了基于市场机理的经济管理制度的新生。正是由于危机的突发性到来,才猝不及防地摧毁了旧体制遗留的各种利益集团,冲破了各种所谓盘根错节和深层次体制性弊端的束缚和桎梏。

很显然,要科学地处理开放和安全的关系,就须对世界大势和大环境有一个正确的认识。虽然影响和平和发展的不确定因素在增加,世界尚不很安宁,人类正面临许多严峻挑战,但“和平与发展仍是当今时代的主题。维护和平,促进发展,事关各国人民的福祉,是各国人民的共同愿望,也是不可阻挡的历史潮流。世界多极化和经济全球化趋势的发展,给世界的和平与发展带来了机遇和有利条件。新的世界大战在可预见的时期内打不起来。争取较长时期的和平国际环境和良好周边环境是可以实现的”²⁰。经济全球化是社会化大生产和市场经济大发展,冲破民族疆域的客观经济规律是不以任何国家、政府和民族的主观意志为转移的,其内在的驱动力在于资本、价值和资源优化配置规律所支撑的趋利本性使然,是经济开放国家、文明民族之间相互依存、相互依赖、你中有我、我中有你的关系,是日益加深而共同推动使然。这其中自然有主角、配角、跑龙套和扛大旗的。如果在经济全球化这幕戏中,不想做旁观者,只能先从跑龙套做起,通过磨炼、观摩、洗礼、苦练内功,逐步成为主角。当然这并不排除大部分国家或地区永远处在配角、跑龙套的位置。任何时代的竞争从来都是实力的角逐,关键是自身的修炼。问题不是谁是主角,有几个配角,问题是有没有优胜劣汰的进化机制,有没有轮流坐庄的均等机遇。

基于以上粗线条的认识和分析,我们应从以下几个方面来把握开放和安全的平衡关系:

1. 要学会在开放中寻求经济安全,在扩大开放的实践中寻求安全防范机制的建立。如果靠缩小开放范围,控制开放内容,甚至脱离开放事业生动活泼的社会实践,来搞所谓的事先的、理论的、计划的、假定的预防安全机制和措施。所以,十六大报告强调,“在发展中解决发展中的问题”,不能闭门造车、更不能因噎废食。在扩大开放、参与国际经贸大循环的过程中,进来几只苍蝇、蚊子(甚至有时进来几只大苍蝇、大蚊子),无碍大局。面对人心凝聚的力量,发展的

力量,开拓创业的力量,全面建设小康社会的力量,究竟能掀起多大的波澜,其结果很可能是“飞蛾投火”。我们不妨回忆邓小平两次到深圳特区时,所讲的几句很有分量的话:“深圳的发展证明,试办特区的政策是正确的”;“深圳的发展证明,试办特区的政策是成功的”;“我看是社会主义的”等。

2. 要树立在经济发展中寻求经济安全、在加快经济发展的实践中构建经济安全预防机制的观念,增强在涉外经济事务中的经济安全意识。只有在经济发展的实践中构建经济安全机制,才是符合实际的、有效的、起作用的、与时俱进的。为了经济安全而放慢经济发展,或者以牺牲经济发展去追求绝对的万无一失的经济安全,这是极不可取的,也是事与愿违的。事实上,经济发展了,国力增强了,解决经济安全问题的能力自然会增强。“发展是硬道理”,发展也是维护经济安全的根本。没有发展,没有创业,没有创新,丧失信心,缺少凝聚力,才是最大的经济不安全。

3. 开放和安全的不是彼此消长的反比例关系,更不是互相替代的关系,而是一个正比例的关系。世界各国、各地区经济发展的实绩已充分证明这一点。从经济开放和发展是最大的经济安全这一观点出发,我们不妨援引一份调查报告。1987年世界银行针对41个发展中国家或地区进行了一次有关开放度和经济发展实绩之间关系的调查分析,其结论是坚定的外向型、经济全面开放的国家或地区,如新加坡、韩国、中国香港,其经济发展实绩(包括GDP增长率、实际GDP人均增长率、资本产出增长比率以及制造业就业人数比率等)最好;一般外向型,如巴西、以色列、马来西亚、泰国等经济发展实绩比较好;一般内向型,如玻利维亚、肯尼亚、菲律宾、墨西哥、南斯拉夫等经济发展实绩一般;坚定的内向型,如孟加拉、印度、土耳其、苏丹、智利、乌拉圭、赞比亚、朝鲜等经济发展实绩最差。我们再从该项调研以后的十几年中上述有关国家或地区发展的实践来看,印度、土耳其、智利和乌拉圭四国,从20世纪80年代末陆续由内向转到外向,其十几年的经济发展取得了令世界瞩目的成绩,也证明了开放和发展与安全的正比例关系。

4. 从开放的实质内涵来看,我们目前主要集中在货物贸易和服务贸易相关的竞争领域。实际上,中国的开放度并没有像一些统计数据所说的那样高,而且贸易依存度、外资依存度只是开放度的重要指标之一,并非是惟一的指标。经济全球化条件下的开放度,其全面意义还应包括经济管理制度、法律制度、外部经济环境、市场自由度、文化教育体制以及人文社会的软环境等方面。如果把这些方面包括进去,中国的开放度不仅大大落后于发达国家,而且也落后于

一些发展中国家或地区。目前不过是处于起步、扩大阶段,全方位对外开放的格局仅是在构建、推进之中。所以说,从发展是执政兴国的第一要务来讲,扩大开放、实施全方位开放战略始终还是当务之急。

事实上,有些事关安全的问题,如政党建设、国防、外交、动植物和卫生检疫,以及有些事关国计民生的非竞争领域,如粮、棉、油、糖、化肥、成品油、原油、烟草等8大类产品 and 某些自然垄断的基础能源领域,按照WTO一般例外和安全例外的规定,并未在入世谈判中提出对外开放的时间表。而且有些问题如政党建设、意识形态和税收体制(除关税以外)、国防工业和外交政策,也不是WTO所管辖的内容。更何况中国封建、封闭、专制的历史很长,有着深厚的防外、惧外、排外、斥外的传统和意识,而且还有预防经济安全的天然屏障和遗留的制度体系,如广大农村普遍存在的自给自足的自然经济和小农经济意识,严格的条块分割体系尚未打破,由计划经济向市场经济尚在转型和依然庞大的国有经济等。这些天然屏障和遗留的制度安排,不仅在很大程度上阻碍了对外开放进程,也对某些人所希冀的那种“经济安全”起到了天然的预防作用。改革开放的实践也昭示,有形的门打开比较容易,而无形的心扉要敞开则是难上加难。入世前后出现的各种思想、观念的激荡、碰撞、摩擦和博弈,也说明了这一点。

5. 要对经济安全的概念有一个正确的认识。当然,经济安全的评价指标和量化指标,至今在国际上并没有形成一个公认的、统一的标准体系。这就要求我们在评估经济安全时特别慎重和冷静,不能随意下结论,干扰对外开放事业和应对入世工作的正常开展²¹。入世承诺涉及的与开放相关的经济安全,主要包括产业安全、市场安全、金融安全、信息安全等。有人评价说,入世以来,出口环境、海外市场环境并未趋好,反而趋坏。主要根据是WTO成员对我出口产品不仅实施了越来越多的反倾销、特别保障等贸易补救措施,而且还歧视性地采取了形形色色的卫检、动植物检疫、绿色环保以及质量安全等技术性贸易壁垒,因而贸易争端、摩擦和纠纷日益增多。对此,我们理应采取以牙还牙的贸易报复措施,加大对进口产品实施反倾销、反补贴的立案审查工作,加快构筑中国自成体系的技术性贸易法规体系。进而认为中国的经济、贸易安全已受到危及,或面临受到危及的威胁。不能否认,此类说法的出发点是好的,但问题是把一般性的正常贸易摩擦、纠纷和争端上升到事关经济安全的高度,这就难免有些片面和言过其实了。更何况对华反倾销和保障措施的案子从实际贸易量来看,无论从何种统计口径,只涉及中国出口总额的很小比例,而且技术性贸易壁垒大多是海外对我出口产品实施的,何谈事关中国的经济安全问题。

如果理性、冷静地分析贸易摩擦增多的情况,我们应该认识到,摩擦、纠纷的增多正说明我们正在扩大与世界经济的接触、联系和融合的范围,说明中国经济发展开始对世界各国和地区经济有了一些影响。不开放,何谈接触;不接触,何谈碰撞;不交往,何谈摩擦;不贸易,何谈纠纷;不参与,何谈争端;不融入,何谈影响;不入世,何谈入流;不合作,何谈理解;不发展,何谈安全。现在有一种误导,似乎一谈 WTO,一谈入世应对,就是如何如何规避,如何如何挡堵,如何如何实施反倾销、反补贴。似乎 WTO 没有别的,就是一个反倾销、反补贴,这是少见多怪。实际上,反倾销、反补贴作为贸易救济措施,在 WTO 整个协议框架内只占一小部分的内容。而且, WTO 也认为反倾销、反补贴等措施,无论是从福利经济学,还是竞争政策的角度,均是一种不得已而为之的消极措施,其在贸易救济领域里的寿命是有时限的,待 WTO 规范的竞争政策多边协议形成时,其历史使命也就完成了。

国家安全确是一个统帅全局的战略问题,我们应该高度关注。但是,我们不能因噎废食,因害怕危及国家安全而停止改革、开放,而要在改革、开放的推进中实现国家安全,实现建立在多边贸易体制下强势国家基础上的国家安全。这就要求我们扩大开放,推进建立市场经济体制的改革,因为通过多边贸易体制实现强国梦是变防御性国家安全为进攻性国家安全拐点的基础。改革、开放与国家安全的关系是一个战略问题,应当引起我们的高度关注。

第三节 中国与 WTO 法律调适的战略认识问题²²

在入世应对工作中,如何妥善处理 WTO 协议与国内法的关系问题,即中国法律(包括立法、执法及司法解释)如何对照 WTO 协议(包括 WTO 设立法及其附件协议和作为 WTO 协议有机组成部分的其他有效文件,包括加入议定书、部长宣言、谅解和决定等,两个诸边协议除外)和中国的对外承诺,进行相应的调整(包括修改、废止与增补),并使之与 WTO 协议相适应,这直接关系到中国履行 WTO 义务的能力和享受与之相对应的权利问题。同时,也直接关系到维系 WTO 成员对中国改革开放信心的重大问题。因为信心事关一个国家、一个民族对外经济关系的生命。如果国际工商界对中国没有信心,那么贸易要下降,投资要锐减,开放要萎缩,体制创新、技术创新和产业结构调整也就无从谈起。所以,处理与 WTO 法律调适问题是一个关系全局的战略问题。

入世后,中国法律与 WTO 协议的关系问题在中国法律界引起了广泛的讨

论,这些讨论逐步形成了两种观点。一种观点认为,既然中国入世是对 WTO 协议的全面认可,那么 WTO 协议就应自动适用(或“直接适用”)中国法律。其主要依据是中国《民法通则》(还有《民事诉讼法》和《海商法》),明确规定中国法律与中国缔结或加入的国际条约有冲突的,国际条约优先适用,声明保留的除外。另一种观点目前居于主流地位,认为 WTO 协议只能通过国内立法机关的“转化”(或叫“转承”和“嫁接”),纳入国内法院可以直接适用的法律。其主要依据是 WTO 协议属于国际公法范畴,规范的主要是成员的政府行政行为,不能直接适用国内法律,国内法院也不能直接适用 WTO 协议所包含的法律规则。前一种观点可称为“直接适用”论,后一种观点则可相应称为“间接适用”论。

笔者凭着自己 13 年从事复关入世谈判和长期与 WTO 交道的实际工作经历,再看一看多边贸易体制与其缔约方和成员半个多世纪的发展历程,既不同意“直接适用”论,也不赞成“间接适用”论。

一是两论的大前提不符合国家或地区申请入世的实际情况,并不是 WTO 协议如何与成员法律相适应,而是入世后成员法律如何与 WTO 协议调整适应的问题。一成员的法律从来都是其他成员挑战和质疑的对象,从来不是 WTO 所适应的法律标的。

二是两论均不符合国际政治经济的关系现实,直接适用论类似一种“乌托邦”式的理想主义,“间接适用”无异于一种“无事生非”的自扰论。

三是两论均未能正确、客观地反映并说明成员与 WTO 在法律层面的基本关系内涵。事实上既不存在 WTO 协议自动或直接适用成员内法律的问题,也不存在把 WTO 协议“转化”(再次确认)为成员法律的问题,只存在入世后成员如何根据多、双边谈判谈成的加入条件和议定书与三个减让表中的承诺,使自己的法律同 WTO 协议协调、调整与适应的问题。当然那些个别保留、例外、灵活、豁免以及差别更优惠待遇等方面暂不或不在协调、调整和适应的范围。

此外,直接适用论很显然把 WTO 协议误认为是国际“私”法类条约(这些条约包括海商、海事、国际货物买卖、国际贸易价格术语等方面,一般应直接适用国内民事商事法律),甚至把 WTO 协议说成是“老子法”,成员法律为“儿子法”(这等于把 WTO 看作是一个凌驾于成员政府之上的、具有绝对司法效力的超国家组织)。此论受到法律界的质疑和否定。间接适用论由于崇尚转化嫁接,似乎比较客观、中庸、平和,有成主流之势。不知道此论为什么坚持中国入世后非要把 WTO 协议转化为国内法律,转化为人民法院能直接适用的国内法律,非要尽其他成员从来没有尽过也没有必要尽的义务?为什么要通过转化再

次确认已经通过申请、签署、批准三次确认的 WTO 法律规范？成员履行 WTO 义务，一切是按 WTO 协议的有关规则、规范和精神来进行的，并非按成员的法律来进行；再者 WTO 争端解决机制解决的是与贸易（包括服务和智慧贸易）政策、法律制定和实施有关的政府行为所引起的纠纷和争端（并不解决民事、商事主体之间发生的纠纷和争端，这由私法来处理），而且争端解决是按照 WTO 争端解决的规则与谅解程序和相关协议进行的，与成员内法律和人民法院基本上是不相干的。如果人民法院受理了国际贸易的行政案件，而且该案与 WTO 协议有关，这类案件的审理如果出现法律适用冲突问题，作为 WTO 成员，自然会主动适用 WTO 相关协议。

事实上，国家或地区只要申请入世，说明一开始就基本认可了 WTO 体制及其协议的积极性和权威性，这算是第一次确认；通过政府代表最后签署入世议定书，这是第二次确认；通过议会或国会或立法机关批准入世议定书等一揽子文件，这等于是对政府前两次行政确认的法律确认，也是对 WTO 协议的第三次确认。所以说基于三次正式确认而成为 WTO 正式成员后，似乎没有必要也没有任何实际意义再多此一举进行什么转化，搞第四次确认。正如前面提及，根据 WTO 与其成员法律关系的理论与实践，无论哪一国家或地区入世后，只存在该成员如何根据谈成的入世条件、议定书和三个减让表的具体规定和 WTO 协议第 16 条的要求，使自己的法律同 WTO 协议调整适应（或者称为“转换适应”）的问题。既然是“调整适应”，那就存在一个调整适应的背景，调整适应的动因，调整适应的原则与内容，调整适应的步骤（如何调整适应）以及调整适应的结果的问题。这一过程绝非一朝一夕、一步到位和一蹴而就所能为，而且调整适应的结果也只能是基本适应而非完全适应。所以笔者在 2001 年 7 月就提出并坚持“调整适应”论²³。按照调整适应的观点，妥善处理 WTO 协议与国内法的关系主要体现在以下几方面：

一、认清调整适应的现实背景

背景之一是，GATT 作为组织被 WTO 所取代，并不意味着 147 个成员的法律，在无保留、无选择地接受之时，已完全与 WTO 协议相一致。在 WTO 取代前，缔约方与 GATT 的法律关系除了 GATT 第一部分和第三部分要无例外地临时适应外，第二部分的实质性内容则做了很大的保留，“即在不违背国内现行立法的最大限度内临时适用”，这就是“祖父条款”（又称“现行立法条款”）。在 GATT 临时适用的 47 年中，它之所以由小到大，由弱变强，由不完善到完

善,并发挥了事实上的国际贸易组织的作用,这充分说明“原则中有例外,例外中有原则”,“灵活实施”等原则在其中发挥的重要作用。因为各缔约方在政治经济体制和价值理念等方面千差万别,甚至变化无常,再者贸易在发展,多边贸易体制在变化,GATT不面对现实不行。同时也说明,不论市场经济多么成熟的缔约方,也不论怎么倡导和奉行贸易自由化的缔约方,其国内现行立法不可能 GATT 完全适应。自然会有许多立法,有的不一致,有的相违背,这样的例子比比皆是,如美国 1974 年贸易法中的 301 条款。这种情况到 1995 年 1 月 WTO 取代 GATT 后,即使各国和地区签署“最后文件”,并在入世时无选择、无保留(当然 WTO 附件协议中规定的例外、灵活和差别待遇除外)地一揽子接受 WTO 协议(两个诸边协议仅适用签字国),并得到各国议会和立法机构的批准(按照 WTO 设立协议第 16 条 4 款的规定,已没有“祖父条款”),但这不等于说,WTO 各成员法律和政策瞬间就与 WTO 协议适应一致了。这既不符合实际,也不可能做到。这一点不用说发展中成员和转型经济成员,就连财力和 WTO 专业人才雄厚的发达成员也不可能做到,这就是各成员法律与 WTO 协议关系的实际情况。

背景之二是,WTO 通过倡导贸易自由化来实现各成员经济的可持续发展,推动多边经贸关系从“实力基础走向规则基础”。既然是“走向”,那么现实离“规则基础”的目标尚存较大的距离。实力在 WTO 活动中依然发挥重要的作用,大国操纵多边贸易谈判、操纵决策和规则制定的局面并未发生根本的转变。实力基础的基础是贸易大国的巨大市场和发达的经济,也就是说发展中成员需要发达成员的市场远大于发达成员需要发展中成员的市场。

二、正确认识调整适应的法律动因

一是认真对待成员政府对 WTO 的两次确认和立法机关的法律确认,并根据自己的对外承诺履行 WTO 协议所规定的一系列义务。

二是每一成员都有维护 WTO 体制和规则权威的义务,都有巩固和强化多边贸易体制的责任。因为近现代史证明,以邻为壑、你死我活、你输我赢的外交哲学和策略只能导致战争和停滞,无益于世界的和平与发展。基于共同义务、共同责任和相互信任、彼此协商的和平与发展才是人类社会进步的共同愿望。

三是每一成员的信任、尊重是构筑 WTO 权威和准司法效力的基础。WTO 自身不可能派生出什么决策的权力,也不可能派生出制定规则的权力,它的一切权力归根结底来源于成员政府,又服务于成员政府。成员信任和尊重 WTO

体制与规则的具体表现,就是使国内法律与 WTO 协议调整适应。

四是调整适应本身符合成员内的经济发展和对外合作目标,特别是对那些正在进行转型和实施市场取向改革的国家或地区,调整适应的动因就更明显和强烈。因为这不仅可以推动和加速经济体制转型,而且能够有效遏制利益集团对深化改革和扩大开放的阻挠。此外,主动调整法律可以确保 WTO 协议在中国得到有效统一实施,提高履行 WTO 义务的能力。

五是树立负责任国家的形象。一个国家或地区通过入世,遵守 WTO 规则并相应地开放市场,其经济发展和贸易扩大对其他成员就不是威胁而是机遇,那么,该成员自然在国际上树立起了遵守通行国际规则和惯例的负责任形象。负责任形象是一个国家在国际舞台和世界市场上赖以成长与发展的“生命线”。中国是世界上负责任的发展中大国,中国履行国际义务、信守国际条约的历史记录在国际上一直是好的。

三、明确调整适应的原则与内容

一是与国防、外交、意识形态和公共道德等有关法律不在调整适应的范围之内。WTO 协议关于一般例外、安全例外都有明文规定,而且如国防、外交、人权等领域也不属于多边贸易体制所管辖的领域。

二是即便与贸易有关的所得税法律体系和立法机关的抽象立法与司法行为也不属于多边贸易体制管辖,因而也没有义务和责任进行调整适应。这就是说,并不是与贸易有关的所有法律都要与 WTO 协议调整适应。

三是属于 WTO 协议所规定的与贸易(服务贸易、智慧贸易)有关的法律如进出口管理法、贸易法、外资法、海关法、商检与动植物卫检法以及知识产权保护法等才属于对照 WTO 协议和对外承诺进行调整适应的范畴。

四是按照建立 WTO 设立协议第 16 条的规定,申请入世的国家或地区应无选择、无保留地一揽子接受 WTO 协议(对 WTO 16 条设立协议应绝对无选择、无保留地接受,至于 WTO 的附件协议,应根据每个协议的例外和灵活规定来处理),并确保其法律、法规和行政程序符合 WTO 协议所规定的义务。这一规定有两层涵义:第一证明 GATT 原有的“祖父条款”已不复存在;第二说明,与 WTO 协议“所规定的义务”相关的成员法律、法规和行政程序才属于调整适应的范围,并非要求所有的法律、法规和行政程序全部与 WTO 协议完全一致才能入世。WTO 既然取消了“祖父条款”,面对 WTO 创始成员的许多国内法律与 WTO 协议并非协调一致的历史现实,WTO 各个附件协议中又分别规定

了一些特殊的例外和灵活规定,并针对发展中成员和最不发达成员规定了一些特殊和差别待遇。依据这些例外、灵活和特殊与差别规定,中国同样可以依据自己的对外承诺并考虑自身改革开放的实际需要,区分轻重缓急,按照不同的时间表和过渡期进行分门别类的转换、调整 and 适应。

四、制定调整适应的步骤

关于调整适应的步骤,就是那些与 WTO 不完全一致的法律、法规和行政程序应该修改;违背 WTO 的应该废止;没有的尽快增补,也就是改、废、立的问题。总起来说就是一个立法工作,具体来讲基本上有四个步骤:

一是在清理、清查的基础上对现行法律和法规以及行政规章进行审查、评估和判定,那些与 WTO 协议冲突不大的要进行修改和调整(如知识产权保护的时间与范围以及三资企业法中的外汇平衡、技术转让要求等要进行修改,后者已做了修改);那些与 WTO 协议明显相冲突的,要废止;那些尚为空白的,要尽快对照 WTO 协议的规则进行增补。

二是在做好上述工作的同时,司法机关和执法部门需要调整、修改和废止与 WTO 协议不大一致和相冲突的司法解释。因为立法机关制定的一些法律若要修改和废止,依照这些法律的司法解释,也应做相应的调整和废止。

三是那些属于地方政府制定的一些带有明显的诸侯经济色彩以保护地方、部门和垄断利益的行政规章和行政命令,直接导致市场和条块分割与不公平竞争,阻碍统一大市场的建立,应尽快修改和废除。这一调整适应步骤对建立统一大市场的意义不容低估。

四是加强立法监督和行政诉讼与行政复议工作。立法监督就是一套纠正机制,下级法规有问题,上级机关有权纠正它;上级法律有问题,应由全国人大代表来行使有关修改、调整和废止的提案权;下级机关的一些工作人员与上级政府依法行政行为不一致的,由行政诉讼和行政复议来予以纠正。从 WTO 争端解决机制和政策审议机制的实际运行来看,大部分的贸易争端都来自成员立法本身,具体到法律、法规实施过程出现的争端和纠纷,因为有“当地救济用尽”原则的限制,所以关于成员司法与执法的争端与纠纷在 WTO 中相对较少。不难看出,加强立法监督与纠正机制,无论对维护国家法制统一,还是确保 WTO 协议的有效实施,避免招惹贸易纠纷与争端,均具有重要现实意义。事实上,这也是调整适应的重要组成部分,不可忽视。

五、现实地对待调整适应的法律成果

从 WTO 与其成员关系的发展实践来看,无论一个成员政府的政治意愿有多么强,权威有多么高,做出多么大的努力,该成员的国内法律不可能与 WTO 协议完全或永远一致。美国、日本、加拿大、澳大利亚、挪威、新西兰和欧盟等发达成员概不例外。经过调整适应,国内法律能达到与 WTO 协议基本一致的成员也为数不多。所以说,调整适应和一致永远是一个动态、相对和较为漫长的过程,很难达到一个终点。如果到了一个圆满的终点,WTO 存在的必要性也就不复存在了。

“中国经济法将承担着创新经济领域行政许可制度的重任。在面向现代化、市场化、国际化的政府经济管理体制中,经济法在功能、内容和效力等方面都与 WTO 规则存在密切的契合性。而成熟的经济法也必然是能将 WTO 规则与中国实际密切结合、灵活应对的经济管理法律体系。”²⁴而与 WTO 法律关系的调适问题不仅关系到我们的现实利益,而且对未来也产生深远的影响,我们要高度重视这个战略问题。

第四节 中国与 WTO 体制调适的战略认识问题

在新形势下,中国既是一个独立的国家,又是多边贸易体制的成员,许多国家利益已经国际化,要靠与世界经济的联系取得。所以,中国经济管理的战略也要进行调整,关键就是处理好宏观管理与微观搞活的关系以及国内贸易与国际贸易的关系。

一、宏观调控与微观搞活的协调²⁵

在高度垄断的计划经济体系中,既谈不上什么宏观调控、宏观管理和宏观经济,更谈不上什么搞活微观基础、发展民营经济。宏观经济调控和微观经济搞活的关系问题,只是到了改革开放以后,特别是确立了社会主义市场经济为体制改革的目标以后,才浮出了中国经济的水平面。因为在一切都是被计划、被控制、被统购统销统派的计划经济体系中,生产单位的产供销、人财物均由中央直接控制,有的只是中央政策、行政命令、年度计划、五年计划,既不需要宏观调控,也不存在搞活微观厂商,更谈不上有什么企业法人存在,每一个生产单位不过是国家这个大工厂的一个生产车间而已。即使在改革开放刚开始的 14 年

内,在有计划的商品经济体系下,我们所说的宏观调控也不过是沿用了“统与放”的做法,即面对投资饥渴、经济过热是一统就死,面对经济持续下滑是一放就乱,所以也不是什么市场经济意义上的宏观调控。即使到了社会主义市场经济培育建立了10年后的今天,我们的宏观经济政策对经济生活的调控依然难以发挥预期的作用。

人类社会市场经济培育、形成和发展的一般规律是,先有独立自主的生产和交易体系,自然、自发地培育无政府干预的自由市场经济;随着自由市场经济的进一步发展,再有政府干预的出现以纠正市场机制的偏差,然后再加以完善。也就是说资本力量在先,行政力量在后,行政力量的存在是为资本力量的发展铺路筑桥,提供便利和公共服务。而中国市场经济的培育、形成和发展则正好相反,即庞大的行政力量在先,资本力量严重滞后。这就有必要对25年来一再强调加强宏观调控的主导思想,作一认真分析。

不难发现,中国25年的改革开放之所以没有市场经济意义上的宏观调控体系,之所以中国特有的宏观调控政策能大力实施,难以达到预期的效果,是因为没有以市场经济为基础的微观管理体系,是因为没有独立自主的企业和以企业家为本位的社会环境。很显然,没有独立自主的企业,机动灵活地接受宏观调控的政策信号并作出及时的反应,再系统完备、再威力无比的宏观调控措施也无济于事。其结果只能是,庞大的行政官员队伍忙活着一级一级地向下传达、贯彻,以会议贯彻会议,以命令贯彻命令,以政策贯彻政策,等轮到法人和自然人去接受、反应、反馈时,不仅大大滞后,走了样,而且反应不反应、反馈不反馈都是一个样。所以说,针对中国目前转型发展的经济环境,要加强的不是什么宏观调控,要加强的的是尽快铲除条块分割和行业主管所产生的众多的宏观经济政策与信号的“二传手”(也就是诸多“婆婆”);要盘活的不单纯是国有经济,要盘活的是整个微观经济,即真正的企业群²⁶。只要有了能自主接受市场信号的微观企业,接受合理、科学的宏观经济政策信号也是没有问题的。再加上我们天然具有管人财物的特殊禀赋,要建立发达成熟、运作有效的宏观调控体系,不能说易如反掌,至少是顺理成章。关键之关键、根本之根本是有没有一大批充满生机活力、创业创新的企业群。

再者,没有真正意义上的企业群,宏观调控调谁、控谁都没了对象,剩下的只是些散兵游勇的、无财无力的自然人。所以说,在由计划经济向市场经济转型的中国,现在暂时放一放所谓的宏观调控,就是为了明天建立真正的宏观调控体系。省出时间、集中精力、万众一心,搞活微观经济、盘活民营经济,激活民

间活力、营造创业环境,尽快建立起有规模的大、中、小关联的企业群。有了真正的企业群,不光培育了真正的市场经济,同时也就自然有了承担某些中观管理的中介组织。这才是入世后认真分析和妥善处理宏观调控与微观搞活关系的正确理念和态度,也是应对好入世的最具现实意义的基础性工作。事实上,笔者早在 20 世纪 90 年初,在驻美使馆经商处工作期间,就对比着美国政府与企业的和谐关系,提出了“在中国目前没有宏观调控的问题,只有一个微观经济如何搞活的问题”的观点。²⁷

这里不是为了论证笔者 10 多年前上述观点的正确性、客观性,因为我们与美国市场经济发展的历史背景在某些方面不具有多少可比性,但另外为从中琢磨点什么,汲取点什么,从大胆吸收和借鉴人类社会创造的一切文明成果,包括当今发达的资本主义国家一切反映现代化生产规律的先进经营方式和管理经验的角度,我们不妨粗线条地分析一下美国政府是如何进行宏观经济调控和搞活微观经济的。

(一)美国的宏观调控和微观搞活

1. 美国宏观调控的基本理念和目标

美国是一个经济自由度很高的社会,市场机制在资源配置(全部资源的配置)中发挥核心主导作用,但它并不排斥政府的作用,因为市场经济并不能解决一切问题。由于垄断、公共产品和外部不经济影响等因素的存在,仅凭市场经济的自发作用不能实现经济资源配置的最优化。除此之外,对于经济总量问题,市场经济有时也无能为力,所以政府还要在经济运行中发挥某些重要的宏观调控作用。

美国政府调控经济的主要目标有四个,即物价稳定、充分就业、收支平衡和经济增长。但因为这四个目标之间存在一定的冲突,所以政府只是力图采取各种宏观调控政策,来平抑经济发展的波动,以寻求四个目标的最佳结合点,并将政府宏观调控的成本降至最低。纵观美国经济发展史,美国政府的宏观调控目的基本上是以以上四个目标为主,只是在不同的经济发展时期实施的宏观调控政策不同,调控的侧重点也有所不同。

2. 美国宏观调控的手段和方式

美国政府宏观调控的手段和方式主要有经济政策手段、法律手段和行政手段。

首先是经济政策手段,主要包括财政政策、货币政策、收入政策和价格政策。财政政策是指国家根据既定目标,通过财政收入和支出的变动影响宏观经

济活动水平的经济政策,这是美国宏观调控的主要手段,其目标在于调节社会总需求以影响国民收入、就业和物价等经济总量指标的水平。当社会总需求不足、失业增加时,采取扩张性的财政政策,通过扩大商品和劳务的政府采购和政府个人的转移支付来增加政府支出,并减低税收以刺激社会总需求,制止经济衰退和失业。当社会上出现需求过度、价格水平持续上升时,就采取紧缩性的财政政策,减少政府支出,抑制总需求,以解决经济过热和通货膨胀问题。所以财政政策被形象地称为“逆风向调节”。

货币政策是指政府根据既定目标,通过中央银行对货币供给的管理来调节信贷和利率水平,来影响宏观经济活动水平的经济政策。在相当长的时间(从1933年罗斯福新政开始)里,美国把宏观经济政策的重心放在财政政策上,将货币政策作为补充。直到20世纪80年代里根执政后,货币政策才受到充分的重视,与财政政策一起在经济调节中发挥重要作用。其主要内容是联邦储备系统通过调节货币供给,从而影响利率的变动来调节总需求。当总支出不足、失业增加时,央行通过增加货币供给刺激总支出,以解决经济衰退和失业问题。当总支出过多、物价持续上涨时,央行通过减少货币供给来抑制总支出,以解决通货膨胀和经济过热问题。美国货币政策的长期目标是:保持较高的就业率,提高收入水平,保持物价稳定,保持适当的利率水平;短期目标在于稳定货币。为实现货币政策的目的,采取的主要手段有:

(1)公开市场业务。指央行在公开市场上买进或卖出政府债券以增加或减少商业银行储备金的一种手段。

(2)贴现率。央行给商业银行的贷款必须以商业银行的商业票据或政府债券作担保。通常把中央银行给商业银行的贷款利率叫做贴现率。央行的贴现率的变动是货币当局给银行界和公众的重要信号,贴现率下降表示货币当局要扩大货币和信贷供给,贴现率上升表示货币当局要收缩货币和信贷供给。

(3)存款准备金率。存款准备金率是银行储备金对存款的比例,央行通过法律规定了存款准备金率的最高限和最低限,央行通过控制各州银行存款准备金的数额,来控制经济社会中的货币供应量和信用供给。

收入政策是指政府为了降低一般价格水平上升速度,采取的强制性或非强制性的限制货币工资和价格的政策。其目的在于影响或控制价格、货币工资和其他收入的增长率,是政府采取的货币和财政措施以外的另一种调节手段。通过市场机制的作用,财政货币政策和价格、工资水平是相互影响、相互作用的。如当政府采取扩张性的财政货币政策来解决失业问题时,往往会造成通货膨胀

的压力,而通货膨胀又会进一步影响财政货币政策作用的发挥,这时政策的效果就要大打折扣,不能有效地解决失业问题。因此,政府在实施扩张性财政货币政策时,往往用收入政策来抑制货币工资和价格的上升,以提高财政货币政策的实施效果。

价格政策是市场经济中主要的信息载体。在市场机制下,价格机制体现了信息结构和动力结构的本质,价格既具有提供经济信息的功能,又是市场主体利润的来源。因此,价格机制既是协调决策的机制,又是分配经济资源的机制,它影响着人们收入的分配和宏观资源的配置。要正常发挥价格机制的作用,要求价格反映的信息必须准确,不应扭曲,能够向每个市场参与者表明他面临的各种机会、各种制约因素和行为的可能后果。否则,价格机制的扭曲可能破坏资源的最优配置,引起经济资源的浪费。所以,除了战争时期美国政府实行过价格控制,以及 20 世纪 70 年代初尼克松政府做过为期 90 天的价格和工资管制外,一般不对价格进行限制。但为了经济的长期稳定发展,对于某些特殊行业和个别产品,美国政府会颁布一些价格管制的措施和法令,如为了稳定农业生产,调节农产品市场供需矛盾,促进农业现代化的发展和劳动生产率的提高,实行农产品支持价格。

其次是法律手段,主要是指现代市场经济实质上是法治经济,需要一套健全的法律制度来保证市场经济的正常运行。美国是一个法治比较健全的国家,用法律来规范经济行为和经济秩序,是美国的一贯传统,法律在调节社会经济活动方面起重要的作用。美国的经济立法大致体现在四个方面:一是调整和处理国家经济关系方面的法律,这些法律明确规定了政府的经济职责,从法律上赋予政府管理整个国民经济的广泛的权利。二是调整和处理企业之间关系的法律,主要是为了维护市场的公平竞争和限制市场垄断。三是调整劳资关系的法律,对最低工资、最高工时、限制雇佣童工和工会在劳资谈判中的地位做了规定。四是保障社会利益的法律,旨在保证社会的整体均衡利益,使市场经济能够在一个协调的环境中运行。这些法律的制定和实施,保证了市场经济的正常运行,也使政府的监督和调控得以实现。

最后是行政手段,这是对法律手段的重要补充。美国实行的是三权分立的政治制度,政府、立法和司法部门相互牵制、相互制约,要通过一项法律所以进展非常缓慢。而行政政策的制定不需要烦琐的程序,通常也不受立法和司法部门的制约,具有很强灵活性,可以弥补法律调节手段的不足之处。如美国政府在谢尔曼法通过约 25 年后开始意识到单靠法律手段来调控反竞争行为还不

够,必须用行政监督作为加强法律的力量,这条路线一直延续至今。因为法律手段本身具有无法克服的局限性,如时间上的滞后性和范围上的局限性,所以,政府的行政干预手段得到了市场参与主体的认可。为预先知道其行为是否违法,企业家们赞同建立联邦贸易委员会(FTC),来指明其活动是否合法。当然,政府在颁布行政命令干预经济之前,还须倾听各种利益集团的意见,以达到干预的最佳效果。

3. 美国宏观调控的演变发展

在自由竞争时期,虽然美国政府奉行的是不干预政策,但是当出现与制度弊端或制度供给相连的问题时,或者经济个体很难解决或不愿直接出面解决的问题时,政府便会介入经济活动,直接进行干预。当时政府的干预没有系统性和长期性,但这种干预在一定程度上对美国市场经济的成熟和发展起到了不可忽视的推动作用。当时美国宏观调控主要表现在以下几个方面:

(1)发展科学研究和教育事业,为社会进步和经济发展创造文化条件,并且利用科技进步来提高工农业劳动生产率,利用教育完善劳动力素质。

(2)介入劳资纠纷的处理。为了维持社会秩序,确保经济运行不致停顿,美国政府甚至不惜动用警察和军队压制罢工,以保护雇主阶层的利益,使社会投资不致下滑。全国各州从税收、对资源的利用、法律和投资等方面给予投资者诸多优惠措施,借以发展当地经济。

(3)对银行业的管理。从1840年到南北战争期间,联邦政府取消了对全国银行业的监督管理。因此,地方银行业日益繁荣。但进入19世纪60年代以后,货币制度和银行资金往来业务显现了新的高度复杂性,银行经营分散性和不稳定性的弊端逐渐暴露出来。在这种背景下,政府于1863年将国家银行法令上升为国家法律,1864年又对该法令进行了修正。这是银行业管理的一项重大改进。当时美国政府已开始利用货币政策调节经济,比如采取紧缩政策抑制需求过度膨胀,对稳定经济发展起到了一定的积极作用。

4. 当代美国宏观调控的新发展

由于市场机制本身具有的不可克服的缺陷,在调节经济的过程中不可避免地导致经济波动,并且导致阶级矛盾逐步激化,既造成了较大的经济损失,也引发了社会动乱,尤其是1929~1933年的资本主义经济大危机。当时,急需一种新的经济理论来解释经济危机,并为摆脱危机提供理论基础。凯恩斯主义的诞生为美国政府全面系统干预经济提供了新的依据。根据凯恩斯主义的政策主张,美国政府建立了完整的宏观调控体系和政策法规体系。根据美国经济发展

的不同阶段和美国宏观调控的不同侧重点,大概可以分为以下几个阶段:

第一阶段是 20 世纪三四十年代。由于 20 世纪 30 年代初的经济大危机,美国政府转变了政府调控的政策,由过去的放任自流开始对经济实行调控。第二次世界大战后,政府成立了诸多经济委员会和经济管理机构,开始系统地利用宏观调节来引导市场运转。这些机构一方面分析经济形势,另一方面实施宏观调控,提出了在低通货膨胀条件下实现经济增长的思路,实现了对国民经济的有限干预。

第二阶段是从第二次世界大战结束到 20 世纪 70 年代末。美国宏观经济调控的目标一直是解决总有效需求不足问题。为此,美国政府采取了“相机抉择”的财政货币政策:当总有效需求不足、失业率居高不下时,采取赤字财政和通胀型货币政策,解决需求和就业不足问题;当经济出现过热和通胀时,则采取紧缩性财政货币政策,来抑制通货膨胀。当时,人们普遍认为,通胀与失业之间有相互替代关系,只要通过合理的需求管理政策,就能够把失业率保持在自然失业率水平(5%~5.5%),把 GDP 保持在潜在增长率水平(2.5%)。这套政策组合虽然保证了美国经济在 20 世纪 50~60 年代的稳定增长,却无法解决美国生产率增长缓慢、竞争力日益低下的供给问题。由于政府干预扰乱了经济内在稳定机制,到 60 年代末和整个 70 年代,美国经济陷入“滞胀”,通胀与失业的相互替代关系消失了。

第三阶段是 20 世纪 80 年代初期里根政府的经济调控措施。80 年代初期,美国宏观调控的重点从扩大有效需求转向了反通胀,同时实施了由需求管理政策向供给管理政策的转变,即由政府干预经济的凯恩斯信条转向促进生产力增长,加快供给结构调整。为此,里根政府采取了一系列结构调整政策,包括:大幅度调减税赋,改变高税赋对生产、投资和消费者产生的激励机制扭曲,使劳动者、投资者和消费者有更多税后收入用于储蓄、资本积累和长期消费,从而刺激私人投资和消费大幅度上升,使供给与需求在更高层次上实现协调增长;大幅度削减社会福利开支,减少人们对政府公共支出的依赖,在公平和效率的政策导向上向效率倾斜;对电信等自然垄断行业引入竞争对象,扩大市场竞争机制的作用范围,提高整个经济体系的运作效率;政府增加对研究与开发投入和国防投资,促进军用高技术向民用领域转移,鼓励技术创新和扩散,为高技术产业发展提供创新基础和创业环境;学习日本扶持出口的政策,从贸易立法和贸易规则制定等方面鼓励出口,打开国外市场;确定以技术领先产业为核心的竞争力提升战略。这一系列供给管理措施奠定了 20 世纪 90 年代美国的整体竞争

优势。

第四阶段是 20 世纪 90 年代克林顿政府的宏观调控政策。进入 20 世纪 90 年代,美国经济陷入停滞境地,尽管政府采用了多种措施,效果仍不理想。自 1992 年克林顿上台后,推行克林顿经济学,既反对完全自由放任,又反对过度干预,其宏观经济政策的重点不仅考虑总量平衡,更为注意对结构的调整。在克林顿政府执政的 8 年期间,始终把消灭财政赤字作为解决结构性问题的主攻方向,把降低失业率作为头等大事来抓。在货币政策方面,克林顿政府坚决反对通货膨胀,并将其消灭在萌芽状态之中。加强科技政策的制定和协调,将科技工作重点从军用转向民用,大力发展信息高速公路等知识经济时代的支柱产业,并提出了“以技术促经济”的美国新科技政策。克林顿政府强化外贸政策,前所未有地把开拓国外市场、扩大对外贸易置于对外战略的优先地位,制定了美国有史以来的第一个“国家出口战略”,并对外贸政策进行重大调整。

第五阶段是当前布什政府的减税政策及其对经济的影响。布什入主白宫后立即提出了 16 200 亿美元的 10 年减税计划。国会最终批准了 13 500 亿美元的 10 年减税方案。布什减税的主要原因是美国已经并将继续出现巨额预算盈余。据国会预算管理办公室估计,今后 10 年美国联邦预算盈余将高达 56 000 亿美元。布什政府实施减税政策的目标是增加纳税者可支配资金,从而刺激消费,拉动需求,使经济增长持续下去。

5. 美国政府与企业的协调关系

现代企业从 1840 年以后开始在美国出现,并在 20 世纪 20 年代达到其成熟期。现代企业组织的最初形式是个体小企业,在这种小公司中,所有者同时又是经理,在作出经营决策时,只对其本人负责,这种单一持有者的产权的特性只适合于独自经营的小企业。随着市场经济的发展,经过激烈的市场竞争,企业会按照优胜劣汰的原则发展下去,强者愈强,弱者愈弱,竞争力强的企业规模逐渐发展壮大,逐渐发展成为大型股份有限公司这一现代企业最普遍的组织形式,并且导致了经营权和所有权的分离。现代股份公司仍保留着企业作为市场经济系统基本单位所具有的独立性和趋利性,它仍是一个在经济性原则驾驭下、以追求利润最大化为目的的企业形态。但在新的市场经济环境下,又有其新的属性,传统企业的利润最大化目标已经逐步让位于“适度利润目标”,即经理阶层用自己的目标取代了所有者的利润最大化目标,以提高效率、减少交易费用、通过创新追求长期最大利益和稳定成长作为现代企业的宗旨²⁸。而且,随着企业生产的外部成本的存在和增加,传统微观经济学对企业目标的界定受到

冲击,社会责任客观地融入了现代企业目标序列之中。

市场经济的关键在于企业,现代工商企业作为社会经济活动的细胞、经济系统的基本单位,对美国市场经济的发展起着越来越重要的作用。20 世纪 90 年代美国新经济之所以兴起,其中美国现代企业的创新和发展起了重要的作用。美国政府与企业关系的协调主要体现在:

(1) 为企业发展创造一个公平有序的竞争环境

企业作为市场主体,要想最大限度地发挥其潜能,必须要有一个对于市场参与者来说公平的市场竞争环境,即市场活动的所有企业、个人能够以平等的身份进行竞争。虽然在资本主义制度下,真正意义上的公平竞争是不可能实现的,但如果没有一个相对公平的竞争环境,不可能有长期稳定的经济发展。按照一般均衡理论,在自由竞争的市场环境下,生产要素可以自由流动,任何产业获得的超额利润不可能长期存在,通过市场上各主体的自由竞争,从而使各产业的利润率趋于相等,最终实现经济的均衡。所以,创造公平有序的市场竞争环境是竞争机制产生的必要条件。在这种市场环境下,才可以保证各市场主体自由进入和退出,从而避免市场垄断的产生和经济资源配置的扭曲,提高市场的运行效率,并且对各市场竞争主体形成一定的约束。美国政府和美国社会一直在它的制度范围内,尽量维持公平竞争,创造公平竞争的环境,如实行统一税制、税率;建立统一的国内市场体系;制定相应的产业政策和法规,防止某些利益集团形成垄断,给企业创造良好的市场竞争环境。

(2) 大力增加研发投入,促进高新技术产业的发展

高新技术产业是美国经济结构调整中重点扶持的对象和中心环节,20 世纪 90 年代美国经济增长主要来自于高新技术工业的强大支撑。据统计,1994 年高新技术工业占制造业增加值的 24.2%。在以信息技术为中心,包括新材料、生物工程、航天航空等高技术的开发和应用上,尤其是在计算机及其网络化方面,美国处于世界领先地位,信息技术日益广泛地应用于各个经济领域,信息化程度大大提高。高新技术工业的长足发展,使美国占据了 21 世纪国际竞争起跑线的有利位置。新一轮有关休闲产业和生物医药产业正在培育和发展中,很可能在今后几年内兴起。

(3) 加强对传统产业的技术改造,促进企业的创新与重组

随着高新技术产业的飞速发展,美国企业采用高新技术特别是信息技术对各传统产业部门(如钢铁、汽车产业)进行技术改造及管理体制的改革,使其产品性能和生产工艺的自动化程度大大提高,从而提高了产品的质量和效益,增

强其竞争力。另外,政府推动企业兼并重组,实现产业组织的合理化。从 20 世纪 80 年代中期开始,美国企业掀起了 20 世纪以来的第四次(1982~1988 年)和第五次(1993 年至今)兼并浪潮。在这两次兼并浪潮中,热点行业有航空、通讯、交通、国防工业等各个部门。兼联合促进了资源的优化配置,甩掉了许多赢利欠佳的企业,进一步增加了美国企业的规模和实力。美国宏观经济结构的调整为企业内部的结构调整创造了条件,使美国企业成功地对其内部结构进行了调整。与此同时,为企业创造宽松的宏观管理环境。政府放松管制有利于企业组织制度的创新,在放松管制的背景下掀起的企业并购浪潮使得企业之间的合作更加密切,企业组织更加灵活,大大降低了交易成本和生产成本,推动了经济增长。

(4) 注重培育政府与企业的和谐关系

在美国经济发展过程中,政府和企业分别扮演不同的角色,政府基本上扮演企业的“守夜人”,企业则是经济发展的动力和主角,政府对企业的发展不进行直接管理,而是为企业的发展扫清障碍,必要的时候还会加以适当的扶持。政府与企业的和谐关系的建立首先表现在相互重视和相互影响。一方面,政府的某些行为如政府支出、采购、转移性支付、补贴、贷款、税收与管制政策,都会直接或间接影响企业的决策和运行。政府对企业的干预一般是间接的,主要通过金融和财政手段以及立法,为企业创造较好的投资环境。对企业的直接干预主要是在反托拉斯、涉及国家安全的出口控制、自然垄断行业的价格以及强制性的公民健康保险、劳动安全保险和环境保护等方面。另一方面,企业也非常关心政府的政策变化,争取参与、影响政府决策。由于政府主要通过法律来监督企业的活动,有关规定一经通过,企业必须严格遵守,所以企业特别是一些大公司都十分重视参与国会的立法活动,并派出专门代表到华盛顿设立办事处,进行有关法律草案的研究与游说活动,包括评估某一法案的通过、修改或否决对本企业的影响,并提出相应的对策。通过各种方式,影响议员提出或更改某一法案,影响某一法案的通过。由于在立法过程中,允许不同利益集团进行游说、陈诉、相互影响、斗争和妥协,国会最终通过的法律一般都能兼顾各方利益,从而较好地保证了法律的稳定性和企业经营管理的连续性。与此同时,政府与企业的和谐关系则体现为相互制衡、相互依存。政府与企业的关系从以往收税与纳税、监督与被监督的关系,正向相互依存、相互制衡的关系转化。政府和企业法律规定的权利与义务内各负其责。政府对企业采取平等相待的原则,把经济发展的具体决策权与经济发展方向的选择权留给企业。由于企业和政府

面临的一系列共同的问题,如全球经济竞争、科技发展、劳动就业和能源供应等,企业更加主动积极地治理污染,保护生态环境,处理好与当地居民和有关社会团体组织的关系。以往在企业的目标序列中,盈利是其惟一的目标,如今处理好社会关系成为企业家的一项重要任务。同时,在政府的各项政策中,经济任务占据首要位置,国家对外竞争也迫切需要企业提高竞争力,从而提高整个国家的综合国力。目标上的一致性使得双方相互依存,在行动上更容易找到共同点。

(5) 大力发展教育产业,为企业发展输送大量高素质人才

美国的教育体系包括初等教育、中等教育和高等教育等不同的层次,对受教育者培养的具体目标各不相同,但这些不同层次的教育都有一个共同的思想和原则,即要培养具有开拓性、能适应社会、有竞争力的人。美国的教育同社会实践紧密相连,反映社会实践的最新成果,所以能够培养出高素质的人才和适应能力强的劳动者。另外,美国政府一直把积极吸引国外科技、管理、经营等各方面人才作为一项基本国策。较大数量的优秀的各类外国人才的引进,进一步增强了美国的竞争力,是使美国能够保持竞争力的重要力量,也是美国企业具有高度创新能力的重要原因。

在美国企业与政府的关系中,有两个不变的东西:一是企业的相对自由特性保持不变。私人资本作为积累主体,具有对自身资本的自主权,即私人资本经营过程中获取的利润再转化成资本,是由私人资本根据企业盈利前景或企业发展前景自由决定的,不受国家的制约。二是政府在经济竞争中主要扮演裁判员的角色,这一点始终没有变。虽然在不同的历史时期,美国政府的作用范围有所不同,但总体来看,美国遵守的原则是,政府只在个人力量和市场力量所达不到的领域起作用,而绝不是相反,由个人和市场力量来补充政府管不住的地方。

(二) 美国宏观调控和微观搞活对中国经济转型的启示

基于以上对美国宏观调控与微观搞活关系的综述与分析,面对中国转型发展的环境,我们应从中得到某些启示。

1. 发达、完善、系统的调控体系的建立是随着市场经济的发展逐步建立起来的,应该先有独立自主的企业和市场,后有宏观调控,而不是相反。这样宏观调控才是连接美国政府意图和市场运作关系的纽带,它基本上能够保证宏观经济运行在长期内不致偏离社会整体利益的要求,不是只单纯为某一部分人的利益服务。对于市场和企业来说,美国政府更像是市场和企业的守夜人,而不是

主人,对他们的行为起到应有的协调和监督作用,并使企业 and 市场按照客观的规律来遵守游戏规则,保证整个经济体系的正常运行。

2. 宏观调控的方式与手段主要通过市场机制而不是行政体制来影响经济过程。国家作为一个外生的经济变量,不应直接控制经济过程,政府的一切干预行为应限于外部条件,并且以公民认可的方式进行。如通过制定相应的法规、法律规范市场秩序,以保证各类经济主体在市场竞争活动中有法可依、有则可循,知道自己的行为范围和手段利用边界,明白在市场中享有的权利和承担的义务。政府对市场竞争起到监督作用,确保市场竞争在规范化的基础上有序进行,减少市场自发竞争的负效应;提供基本的公共服务,如经济发展所必需的基础设施建设,发展教育为经济发展提供人力资源。

3. 从政府与市场、企业和谐关系上确定宏观调控的职能。随着市场经济发育程度的不同和生产力发展水平的变化,政府干预经济的范围也应有所不同。在市场化早期发展阶段,政府应发挥“拐杖”的作用,加快市场体系的培育和发展;在市场化得到一定发展的情况下,政府的调控职能和范围应逐步转换,调控的侧重点和调控方式随着市场化程度的不同而不同,主要是为市场机制发挥作用创造外部环境和条件。无论政府调控政策如何变化,经济运行始终坚持了以市场机制为基础,不损害市场竞争的基本规律。因为政府的宏观经济管理职能和经济政策都要通过市场机制发挥作用,所以国家发挥作用的机理必须与市场经济内在的客观规律和法则相吻合,政府才能发挥正确的干预作用,否则政府与市场的功能发生冲突,会导致政府干预的失败和市场秩序的紊乱²⁹。当前,“要把促进经济增长,增加就业,稳定物价,保持国民收支平衡作为宏观经济调控的主要目标”。³⁰

中国入世后,不光是各产业面临激烈的竞争,政府职能也需要按照 WTO 的规则进行调整和重新定位。中国要融入全球经济,成为国际竞争的主导力量,除了要加强对外经贸往来,更多地参与世界经济分工,更重要的是与国际经济规则接轨,在法律、法规的制定和政府职能的界定等方面,结合中国国情加以清理、修改、完善并使之调整适应。尤应指出的是,我们面对的不是经济的放任所带来的经济发展的无序和痛苦,而是计划经济治理下的宏观微观交汇、政企不分、政事不分、条块分割以及政府对经济管得过多过细的长期束缚。因此,对中国来说,减少政府不必要的干预,清理各种不合理的隶属关系,打破条块分割,实现城乡统筹,在入世后按照国际规范实行全面对外开放的大环境下,重塑政府的有限职能以及政府与企业、市场的和谐关系是一项长期而又紧迫的

任务,关系到中国经济发展的速度、质量和可持续性。

二、内需驱动与外需拉动主次关系的配合³¹

关于内需与外需的关系,不仅仅是涉及到谁为主、谁为次的问题,更为重要的是触及到一些指导或主导思想与观点的转变问题。近几年来,我们虽然一再强调扩大内需的重要性,但实际上大部分的注意力和精力还是投入到了如何扩大出口、完成出口指标等上面去了。因为出口指标的完成不仅关系到各级地方政府负责人的政绩,而且也事关地方政府的开放形象。事实上,扩大内需只是中央政府关心,而地方政府依然故我地重视完成出口任务、出口创汇,扩大内需的方针政策缺少实施机构和力度,所以大部分只停留在文字或口头上。

5年来一直推行积极的财政政策,取得了一些积极的成果,但从扩大内需的作用看,效果和力度是有限的。原因是积极的财政政策主要偏重于国债资金的投放,没有税收体制的改革,特别是缺乏以减税为主的税制改革与之配合,反而出现了国债投放量的逐年递增和效应的逐年递减,既造成了经济增长率的提升,越来越依赖于国债投放量的增加,同时也减弱了国有经济和国有企业改革的实绩,致使经济布局、产业结构、区域布局、二元经济结构以及重复建设等结构性问题出现了严重的固化、僵化倾向。

长期以来,我们一直宣传“出口是拉动经济增长的发动机”;“扩大一份出口,就创来一份外汇,拓展一份海外市场,减轻一份国内市场的压力”;“进出口贸易不再是调节余缺,而是国民经济发展的的重要组成部分”等主导思想。在改革开放的头十年,这些思想无疑是正确的,特别是刚从高度垄断的计划经济摆脱出来,忽然认识到外贸对国民经济发展的重大意义的时候。随着改革开放的全面推开,严重的二元经济和落后的产业结构日益成为制约中国国民经济持续、健康和稳定增长的新瓶颈。中国作为一个发展中的经济大国,越来越凸现出通过结构调整,来培育内需、启动内需、发展内需和扩大内需,以驱动国民经济发展。正如十六大报告所指出的:“扩大内需是中国经济发展长期的、基本的立足点。”这不等于是说扩大外需就不重要了,但不能忘记的是内需,特别是广大农村、农民、农业的需求,是中国国民经济健康发展的原动力,是确保惠及绝大多数人的发展而不是贫困化增长的第一前提条件。而且,过分依赖外贸、外资和基建投资的国民经济高速增长是难以为继和不可持续的。

我们不妨回顾一下近几年外贸出口对拉动国民经济增长和出口创汇(而不是出口创效益)对外汇储备增长的贡献的情况,就不难发现一些观念亟待转变,

一些问题亟待妥善解决。

2005 年中国外贸出口突破了 7 500 亿美元, 占国民生产总值的 50%, 对国民经济增长的贡献率为 26%。这两个比率在世界大国经济中都是最高的, 这“两个最高”反映出以下三个问题:

(1) 作为一个有 13 亿人口的经济大国, 其内需的驱动力是弱之又弱, 国内市场的有效需求(投资和消费需求)存在严重不足。这不仅说明中国离一个经济强国还有很长的路要走, 其结果是作为一个净出口大国, 在国际上说话的分量是有限的(你需要的是人家的市场, 你是卖主), 而且也证明我们实行的扩大内需的方针政策尚未落到实处。

(2) 一旦国际市场出现风吹草动, 外贸出口出现滑坡, 这对国民经济的健康发展势将带来严重影响, 易受制于人。

(3) 我们对外开放的内涵依然局限在外贸出口增长比率的高低上, 尚未转向基于经济管理体制、法制构建和人文环境等的整体对外开放。而且对“两个市场”的整合, 也停留在文字的理解上, 尚未认识到位。既然入世后国内市场成为国际市场, 世界市场成为国内市场, 那么占领了国内市场不就是占领了世界市场, 难道自己家门口的市场不占领, 等待实现“以市场换技术”、“以市场引外资”和“以空间换时间”的战略不成? 难道非要把产品装上船远渡重洋, 运到鹿特丹、长滩才算是出口? 在经济全球化迅猛发展、全球采购风起云涌的今天, “产品离开了厂门就是离开了国门”。

至于出口创汇对外汇储备贡献率的急剧增加, 说明的问题更为严峻。

中国外汇储备的高速增加一直是从正面来讲的。官方外汇储备 2005 年底达到 8 199 亿美元, 超过中国 GDP 的一半还多。日本当年的外汇储备是 9 000 亿美元, 相当于 GDP 的 11%。从占 GDP 的比重来讲, 中国的外汇储备可谓世界第一。假定人民币足够坚挺, 似乎找不出什么更好的理由维持这么高的外汇储备。另外, 2005 年外汇储备的增量是 2 089 亿美元, 相当于银行 2005 年新增基础货币的 120%, 也就是说, 2005 年外汇储备的增长完全由人民银行的货币政策统起来了。为了维持这么高的外汇储备, 央行被迫买进外汇, 买进就要投放人民币, 投放的人民币如果超过市场需要量, 则只好通过市场进行反向操作, 如卖出国债、金融债券等, 把多余的流动性人民币吸收回来。这就使得人民银行的货币操作出现问题, 导致货币政策出现严重支持外贸出口创汇而不是出口创效益的倾向, 对扩大内需、驱动经济发展显然是不利的。

再者, 2 089 亿美元的外汇储备增量相当于 2005 年中国 GDP 增量的 90%,

即我们一年辛辛苦苦所实现的经济增长成绩,都为海外的人民提高生活水平去了,用到国内需求的部分只有 10%。换句话说,创造的国民财富并未能用于提高我们本国的生活水平和生活质量,表现出来的不过是外贸出口的增长和外汇储备的增加,只是一些数字和符号而已。纸币表现的财富不是真正的财富,只有进入生产和消费流通,才算是真正的财富。

所以说,那种把一味扩大出口、提高所谓的贸易依存度,看作是树立对外开放形象和应对入世的有效举措的做法,无疑是一种误导。扩大内需的驱动力,建立庞大的、有较强自我循环能力的国内市场,对中国这样的发展中大国经济来说,是根本的根本。这同以往奉行的“自力更生,自给自足”的经济政策,是完全不同的。

另外,面对几年来持续低迷的需求市场、困扰的通货紧缩和低水平的生产过剩,是否应该重新审视,我们坚持了 5 年的、注重需求管理的财政、货币和价格政策,类似于“头痛医头,脚痛医脚”的调控措施。中国持续几年有效需求不足的内在原因,不是缺少消费的愿望,更不是缺少投资的欲望,而是产业结构、产品结构、税收结构、金融体制、资本市场、社保体系的调整与改革严重滞后,是生产、供应出现了严重问题,是缺少了一大批开拓创业、自主创新和适应市场竞争的微观企业家。所以,我们的宏观调控如果要加强、要调整的话,需要加强的是生产供应管理政策,重要的是搞活微观经济;需要调整的是由需求管理转向供应管理,重要的是调整产业、产品结构。

入世以来,中国无论在宏观层面的行政管理体制改革、市场开放的扩大、涉外经济法律体系的调整适应方面,还是在中微观层面中介组织的建立、企业改革与企业主体的确立方面,均取得了阶段性成果。2002~2005 年外贸与外资的优良实绩也有力地支持了入世的积极效应。2005 年,中国进出口总额高达 1.42 万亿美元,实际利用外资达 645 亿美元,外汇储备已超过 8 000 亿美元。这些成果既是我们主观努力的结果,也是客观规律必然性的成分,一定程度上客观规律作用在取得这些成果中占有更大的比重(当然这一比重是难以用数理模型加以量化的)。如果冷静、客观地分析入世后的这些阶段性成果与积极影响,事实上对一个有着 27 年转型发展经验的发展中大国来讲,入世所带来的成果与影响本来就是目前这个样,而不应该是另一个样;若是另一个样,不是牵强附会,就是机械地用“利与弊”、“机遇与挑战”形而上学地分析出来的;或者还是入世前在不知道 WTO 为何物时闭门造车地预言出来的。

现在虽说入世不算长,似乎还不足以证明入世影响的真正内涵。正如一些

聪明人所言“下结论有些为时尚早”，但入世前的那些危言耸听、语重心长和耳提面命的忠言，现在看来难免有捕风捉影、“只听楼梯响不见人下来”之感。当然，对 WTO 这一多边贸易体系、游戏规则，无论其理念、意识还是原则、规范，均远离我们自己的传统文化、理念与原则，如果思维方式不转变，观念不更新，分析方式不创新，即使我们的思维、理念、方式再前卫、超前，也难以对入世的影响有一个客观、辩证的认识，并得出科学的结论。因为我们的超前、前卫并没有脱离我们所处的经济发展阶段，也无法跳出我们所置身的文化板块和传统思维定式。

在一个历经 2 500 多年小农经济意识充斥的封建社会、饱经 100 多年半殖民地半封建的内忧外患和武装斗争以及 40 多年计划经济束缚而传统文化底蕴丰厚的土壤里，我们接受起核算、效益、利润、回报、竞争、市场、厂商、民营、财富以及透明度、非歧视、法人治理、资本市场、民生民本、和谐共赢、产权保护、民贵官轻、国际规范、行政法治、民主政治、自由贸易、全球化与一体化等具有经济与社会人文普适性的概念和名词，是多么不容易，诚然不堪回首。这也难怪，复关入世谈判历经 15 年，复关入世的利弊得失之争也历经 15 年，且尚在继续。正所谓狼来之说、布满鲜花的陷阱之言、入美国人的世之意、全球化就是美国化之见、照样发展论、让步牺牲论、主权丧失论、应付入世论、入世超前论、雪上加霜论、自寻烦恼论、上当入套论、另辟蹊径论、入世时髦论、自主改革论、利弊得失论和机遇挑战论以及双刃剑之说等不一而是，充斥了国人的耳目，填满了大小报刊。时至今日这些洋洋洒洒的论点其影响依然故我，时有泛起，这不能不对正常的入世应对工作产生一些干扰和消极影响。为了正确认识和面对入世后的新形势、新环境、新任务，尽快转变思维方式与观念定式，真正做到发展要有新思路、改革要有新突破、开放要有新局面和各项应对工作要有新举措，在今后一个相当长的时期，扎扎实实地做好应对入世的工作，在各种错综复杂关系的博弈与较量中，我们必须本着共赢性博弈的理念，认真妥善地处理好面对（入世）与应对（入世）、权利与义务、改革和开放、开放与安全、内需（驱动）与外需（拉动）、WTO 协议与国内法、宏观（调控）与微观（搞活）、机遇与挑战、区域与多边以及中学与西学十方面的重要关系，以实现各方利益的共赢。

第五节 入世后涉外谈判体制改革战略认识问题

中国的复关入世是在计划经济体制上通过谈判获得多边贸易体制地位的。

现在,中国已经是多边贸易体制的合法成员,以后还要面对许多多边贸易体制下的谈判,如何根据变化了的国际国内情况适时优化自己的涉外谈判体制,为中国积极参与多边贸易体制的共赢性博弈,提供良好的制度性谈判条件,是当前中国面临的一个重要的战略问题。

如前所述,中国复关入世谈判深刻体现了“双重博弈”理论,其必将在今后的国际谈判中得到运用,并在一定程度上决定国际谈判的成败和谈判协议对谈判方造成的得失。鉴于国际谈判具有双重博弈的性质,以及以 WTO 正式成员的身份参加当前举步维艰的 WTO 新千年第一轮多边回合谈判——多哈回合,须做好以下几个方面的工作,以更好地在此轮回合谈判中发挥“参政议政”和利用多边贸易谈判达成的协议,促进国内改革开放进程和国民经济长期稳定、健康和持续发展。

1. 入世后中国代表团参加 WTO 各项谈判所制定的原则、立场、具体方案应深深扎根于中国的产业发展现状和未来发展规划,应深深扎根于中国的工商界。脱离中国的企业和企业家,不了解企业家的关切、关注和利益所在,为谈判而谈判,为原则而原则,甚至为斗争而斗争,那么中国入世对中国经济发展的积极影响就要大打折扣,而且造成各项提案成为无源之水、无本之木。要是谈判代表与中国的工商界密切相连,得到相对稳定和明确的国内“获胜集合”,实现良性互动,就需要政府和企业间建立起运作灵敏、反应迅速、急企业之所急、想企业之所想的规范而成熟的行业协会,使行业协会成为企业与政府联络与沟通的重要桥梁与纽带,并为参加 WTO 各项谈判提供第一手的基础事实和资料,从而在准确把握国内“获胜集团”的基础上,准确无误和有的放矢地制定出适合中国经济发展和工商界利益的谈判立场和方案,以使第一层次博弈顺利达成均衡和切实维护我方利益。

2. 对谈判对手提出的开价、谈判过程中形成的初步共识或达成的初步协议应及时对国内进行一定程度的公布,组织相关人员对其进行分析研究或以“听证会”形式进行研讨,以确定其合理和需改进之处,以便最终谈判成果可以在国内得到顺利批准和贯彻实施,以避免第二层次博弈对第一层次博弈成果的否定、谈判徒劳无功或对国民经济发展产生不可挽救之消极影响等局面的出现,避免只重事后评价、不重事前分析的不良习惯。如在中美入世谈判过程中,美国为了平息国内反对势力的声音,争取国会议员的支持,重构自己的“获胜集合”,美国机构和官员曾不断公布、透露谈判的进程。为了使美国国会通过中美入世协议,批准给予中国永久最惠国待遇,美国谈判代表团在谈判过程中,就经

常听取国会成员的意见,充分考虑了国会大多数成员的利益,力争达成的协议不仅使代表团感到有巨大经济价值,亦使国会议员和广大民众感到满意。

3. 在谈判的同时,应根据预计谈判的结果,积极推动国内体制改革、市场开放和各种经济政策、法规的修订,以使国内了解自身对谈判结果的可承受度,并科学地依据经验做出成本—收益分析,重构国内的“获胜集合”。避免国人只根据自身想像来评价谈判协议造成的冲击、对其心存恐惧的心理,使国人能正确地认识、分析和评价协议将会造成的影响。如在对中美协议具体内容的获知上,中美出现了“信息不对称”现象:大多数国人在很长时期内对其只有“模糊”概念;而美国驻华使馆新闻处在中美签署双边协议一小时后即发布了协议的提要,在尔后的新闻发布会上,美国谈判代表亦披露了有关内容。

4. 积极对外国相关利益团体进行游说,以对外国谈判方的国内“获胜集合”进行有利于我方的重构,从而使达成的协议有利于我方,保证我方能顺利批准和贯彻执行之。如在保障措施争端案中,对于涉案产品为投入品的下游厂商或消费者进行游说就可能有效改变国外谈判者的国内“获胜集合”,从而使最终磋商、谈判结果朝有利于我方的方向转变。此外,利用保障措施的报复性条款亦是重构外国“获胜集合”的有效手段之一。如在中日农产品争端中,中国针对日本对我部分农产品实施紧急保障措施,使我损失 60 亿日元的情况,就日本具有比较优势的汽车、手机和空调加征 100% 惩罚性关税,使其出口损失约 600 亿日元,从而重构了日本国内的“获胜集合”,使双边争端以日本取消紧急保障措施告终。

5. 在国际贸易谈判中,要注意增效性问题连接(Synergistic Issue Linkage)在一起的可能性,即一博弈谈判桌上的棋着可能促成另一博弈谈判桌上意想不到的联盟,并运用其改变谈判对手的偏好,以重构其国内“获胜集合”,使谈判进展有利于我方,因为国际压力在国内具有潜在的反响。在国际贸易谈判和磋商中,应积极寻求跨国联盟,如在 WTO 争端解决机制中被称为“第三方”的相关利益方。寻求国际联盟可以加大对贸易摩擦国的国际压力,特别是加大贸易报复的国际威胁,从而迫使其改变偏好,使摩擦解决有利于我方。

6. 由于中国现行经济决策和贸易谈判代表授权机制存在诸多弊端,使得 15 年复关入世谈判的一个极为重要的经验教训就是对外谈判(第一层次博弈)要比对内与各个权力部门和主管部门协调(第二层次博弈)容易得多。无论是短暂的中美双边市场准入、知识产权谈判,还是中欧双边纺织品谈判、复关入世多边谈判,每个主管部门派中层官员参加组团,往往不是积极配合谈判代表的

统一对外谈判,而是起一种自己人监督自己人和拼命维护自己部门权力和利益的作用,进而忽视国家整体利益,使得国内“获胜集合”变化不定和谈判代表在谈判过程中难以坚持既定策略以维护国家整体利益,最终使得国际谈判旷日持久、空耗精力,即第二层次博弈严重干扰、阻碍了第一层次博弈均衡结果的达成。为了改变中国“挤牙膏”式、零打碎敲的谈判授权机制,对外实行统一谈判和交涉,又能充分反映各行业、各产业和工商企业家的利益和要求,中国需建立“总理贸易代表制”。总理贸易代表在享有总理充分授权的同时,还必须和经济决策咨询委员会、农牧渔生产商协会、制造商协会、服务业协会等建立规范的制度化联系,以便使对外谈判、对外交涉、对外磋商和对外争端解决建立在坚实、稳固的工商企业界基础上,确保总理贸易代表知己知彼、百战不殆,并最终建立起一整套对涉外经济贸易问题(单边、双边、多边)迅速做出反应并能统一对外交涉和谈判的机制和规则化、制度化的“合理超脱、公平反应、综合平衡、客观建议、及时决策”的快速协调咨询机制,真正使国际谈判的双重博弈互动、互促和共赢。

总之,中国面对变化的内外环境,要依据双重博弈原理,适时调整自己的涉外谈判体制,为本国利益的最大化打下坚实的基础。

第六节 入世后区域合作与多边贸易体制关系的 战略认识问题³²

中国现在已经是多边贸易体制的成员,同时又面临东亚区域一体化的考验,如何选择应对来自两方面的压力是中国不得不考虑的战略问题。

这里所说的区域和多边的关系,主要是旨在基于对区域经济合作和以 WTO 为代表的多边贸易体制在推动经济全球化、一体化和贸易自由化,以及各成员经济发展的进程中为“互补性竞争”的关系的同时,如何解决好中国入世后积极参与和推动周边地区特别是东亚和东南亚区域经济合作的问题。前面提及,笔者早在 1995 年基于对多边贸易体制演变、发展和区域经济集团风起云涌的形势的跟踪和分析,提出了“互补性竞争”的观点,即 WTO 和区域集团在推动全球经济一体化和贸易自由化的进程中是一种互促互容、相得益彰、相辅相成的关系。其核心不是一种你输我赢、相互替代也不是一种竞争大于互补或互补大于竞争的“彼此消长”的关系,而是一种互补促动竞争、竞争充实互补、动态发展和相互转化的协同共荣的关系。

基于以上认识,当时进而提出了在全力加快入世谈判的同时,也要积极参与亚太经济合作,并尽快倡导建立东亚区域经济合作的政策性观点。对中国所处的地缘政治、经济格局而言,绝对不能顾此失彼,“按下葫芦又起瓢”。在中国入世后的今天,重提如何妥善处理参与区域合作和参与多边贸易体制的关系,不仅不多余,反而更具重要的战略意义。

1. 环视当今世界范围内的区域经济发展的大趋势,欧盟东扩取得实质性成功,由过去 15 国增至 25 国;囊括 35 个国家和地区的美洲(或西半球)自由贸易区(AFTA)已显雏形,而惟独亚洲的区域经济合作的形式和内容均大大滞后。尤应值得注意的是,新加入欧盟的 10 国以及即将构成美洲自由贸易区的中美洲与南美洲 32 个国家或地区的经济发展水平与阶段,包括其产业结构、产品结构和出口结构,均与中国相类似。这就说明,这些新加入国和地区的出口产品会借助于区域内市场准入的优惠条件而挤占中国在西欧和北美两大出口市场上的份额,贸易转移和替代效应会异常明显。这是中国必须认真对待的一个贸易战略问题。1994 年北美自由贸易协定生效伊始,中国输美和加拿大的纺织品与服装贸易因墨西哥的替代效应而出现大幅度下滑,致使中国苏南和浙江地区大量出口型中小企业面临着严重的生存问题,从而造成这些地区的企业改制与改革大大拖后的局面。这一类情况能否在今后避免重演似应引起足够重视。

2. 亚洲地区虽有东盟、亚太经济合作、亚欧对话合作机制、南亚、区域合作“10+1”和“10+3”以及大湄公河流域合作、上海合作组织等区域合作的新老模式,但细细分析,除了东盟的自由贸易化有一些初步的成果外,其他区域合作大部分尚停留在讨论、协商、谈判、沟通信息和增进了解的非实质性合作阶段,甚至有的像南亚区域合作几十年来已名存实亡,形同摆设。由于亚洲地区的历史、政治、文化、宗教、习俗和地缘利益的特殊性,致使国家、地区之间很难形成“心往一处想,劲往一处使”的凝聚力、协同力和包容度,缺乏加快推动本地区区域经济合作的内在动力,而且还往往受制于外来因素和外来力量的干扰。近两年来,特别是面对中国入世后的新形势、新影响,包括中国、日本和东盟 10 国在内的国家政府出现了加快本地区区域经济合作的政治意愿,谈判步伐提速,社会舆论也趋积极。但由于历史、战争、边界所遗留的诸多难题,加之经济发展水平和就业结构不是参差不齐、相差悬殊,就是替代雷同、相差无几,缺少微观经济的驱动力,致使“10+1”和“10+3”的谈判进程不仅坎坷、曲折,而且充满诸多变数。再看看亚太经济合作的 15 年历程,虽然在外交、贸易、财政、教育、电信等部门的部长会议和 1993 年以来的领导人非正式会议一年一度、热热闹闹地

举行,诚然增进了了解和信任,加强了交流和沟通,形成了一系列的部长和领导人声明,合作进程从谈原则走向了谈自由化的内容,从区域贸易自由化到部门优先自由化,从单边行动计划到集体行动方案,从经济、贸易到社会、政治问题,可谓是色彩纷呈、形式多样、包罗万象。但如果冷静、务实地分析 15 年来的 APEC,除了 1996 年马尼拉的苏比克会议上,就信息技术产品贸易自由化所作的领导人声明,后来成为推动同年 12 月新加坡 WTO 首届部长级会议达成信息技术协议(ITA)的政治基础以外,似乎还找不出任何具有实质性意义的经济、贸易与投资的区域合作成果。直至今日,APEC 尚未列入 WTO 的 168 个区域合作协议的清单,就足以说明了它的合作进程依然保留在探讨、谈判的初始阶段,远未符合 WTO 有关自由贸易区协议的基本要求,就更不用说“关税同盟”的基本条件了。APEC 这种合作模式、合作现状以及由非亚洲国家主导的做法应引起我们的高度重视³³。

3. 基于以上对亚洲区域合作现状的分析,不难发现,中国在 WTO 147 个成员中,是少数几个未参加具有实质性成果的区域合作组织的成员之一。这种情况如果在中国入世后持续存在,其弊端日益凸现:

(1)除了单纯靠 WTO 协议作为外力来推动国内改革深化和开放扩大以外,起码少了一层区域经济合作所形成的以外促内的推动力。

(2)制约中国在 WTO 框架中参政议政的力度和深度,特别是在一些事关中国和东亚切身利益的谈判领域,我们很难找到志同道合的同盟成员,只能单枪匹马、孤军奋战,成功的概率极低。

(3)我们缺了一个解决国际经济贸易问题的区域机制,少了一个缓冲、防御地带,只能由双边关系直接进入 WTO 的多边争端解决程序,就更谈不上构建一个经济贸易上的地区安保机制,这自然会使我们直接就暴露给 WTO,毫无遮拦、一览无余。

(4)中国作为亚洲一个发展中的大国,如果在推动本地区区域合作方面都难以发挥主导作用,就很难在世界经济和多边贸易谈判进程中产生重要影响。

(5)像中国这样的亚洲大国在本地区的区域经济合作中都难以有所作为,更不用说其他国家或地区了。这样就会在亚洲产生离心力,造成诸多亚洲国家采取“脱亚入欧”、“脱亚入美”的战略,从亚洲以外寻求其他大国的支持,并依附于这些非亚洲大国,甚至会留下权力的真空,让日本这样的大国逐步坐大,并成为主导亚洲区域经济合作的领导力量。从以往的历史看,这实际上是亚洲国家或地区不愿看到的情形。

(6)如果中国长期不参与主导属于自己可控的区域经济合作,特别是具有实质性成果的区域经济合作,单纯局限在 APEC 和亚欧对话合作机制中,势将面临被全球范围内迅猛发展的区域经济合作边际化、边缘化和外围化的危险。

4. 中国单纯依托 WTO 的多边合作机制,并不能解决一些双边和地区多边中的难题。因为 WTO 有 147 个成员,经济发展水平不同,利益关注领域各异,易受某些大国操纵,很多方面自然出现众口难调、谈而无果、久拖不决的情况。至于依托 WTO 来解决中国所关心的某些世界经济和国内经济问题,也将异常困难,更不用说来解决中日关系中的历史难题。中日双边关系的走向不仅关乎两国的根本利益,而且也事关亚洲地区的和平与安全。东亚地区如果没有规范、成熟和密切的区域经济合作机制,逐步实现区域内的紧密型经济合作,并从自由贸易区到关税同盟,再从共同市场逐步走向经济货币联盟,达到你中有我、我中有你的区域合作新阶段,要从根本上解决中日关系中存在的难题,消除隔阂与猜疑,这似乎是不可能的。特别是在当今日本政坛越来越由战后出生的务实、右倾意识浓厚的新生代所掌握的情况下,单纯靠政治外交,而没有建设性的经济商务外交作基础,中日关系的走向更不容乐观。无论人与人、集团与集团,还是民族与民族、国家与国家之间,如果没有深厚密切、牢不可破的经济利益来维系,所谓的和平与和谐关系只是空中楼阁,是靠不住的,也是难以持久的。因为“一无所有,也就一无所惧”。情同手足的英美关系、欧盟合作中的新型法德关系以及北美区域合作中的美墨紧密合作关系,就足以说明经济贸易合作特别是区域经济合作的重大现实意义。

总之,面对国际经济一体化和世界经济区域化的夹击,中国要慎重选择自己的应对之策,不能顾此失彼,疲于应付,而要双管齐下,以国际利益的最大化为优化标准,既有利于人类整体的经济一体化,又要得到世界经济区域化的实惠。

第七节 中国与 WTO 文化调适的战略认识问题³⁴

人们已经认识到,“人类历史上任何一次经济文明的进步,都是建立于相应的文化更新和积累的基础上。所以,民族文化更新和积累的速度,将决定人类经济文明进步的速度”。³⁵这种“软权力和硬权力同样重要。如果一个国家可以使它的权力在别的国家眼里看来是正当的,它在实现预期愿望时阻力会更小些。如果它的文化和意识形态是吸引人的,其他国家就会更愿意跟随。如果它

可以建立与其社会相一致的国际惯例,那么这种国际惯例就不太可能改变。如果它可以建立一系列的使其他国家希望开辟或限制它们的行为的组织,并且这种方式是占主导地位国家所希望的,硬权力运作的巨大成本就会被节省”。³⁶

作为软实力的一部分,战略文化是一个国家的重要组成部分。战略文化是一个行为的主流文化意识,通过影响国民的行为动机和行为模式对国家的整体行为产生作用。所以,国际贸易博弈主体的战略文化因从行为的源头上制约其行为而变得十分重要,中国的战略文化源远流长,本质上是农业文明与军事文化的综合体,与多边贸易体制的商业文化具有很大的差别。中国加入多边贸易体制意味着中国战略文化转型进入国家建设的战略视野,即需要战略转型。

从 1986 年 7 月中国提出复关申请以来,围绕着关贸总协定、世贸组织以及经济全球化与一体化的影响展开了一场场经久不衰的大讨论,可谓是一波未平,一波又起。其讨论的核心就是复关入世所带来的市场开放、体制改革对中国经济、社会和政治生活会产生什么样的冲击,造成什么样的变迁,会给我们的发展环境、建设环境、创业环境以及日常生活形成何种深层次的影响。虽说这些大讨论夹杂一些片面的认识,甚至一些不准确、不客观的议论,但正是这种百家争鸣式的思想与观念的冲撞、激荡,使我们逐步廓清了对复关入世复杂影响的认识,逐步理清了开放与改革、开放与安全的辩证关系,越来越提升了对市场经济意义的认识水准,并在全社会上下形成了一股要求政府转变职能、依法行政和政府把人民赋予的权力用来为人民谋福利的强大舆论监督。一些先进的西方文明理念如“公开透明”、“权力回归权力母体”、“民生民本”、“人权私权”、“人的全面发展”、“财产财富”、“创业创新”、“理性和谐”、“双赢共赢”、“规则意识”、“互补性竞争”等也逐步被政府认可,并频频见诸于执政党和政府的文件以及主流媒体。

以上这些讨论与争鸣所涉及的文明理念与先进思想,也在悄无声息、潜移默化地撞击着我们的传统文化、传统思维、传统意识和传统观念,甚至还在改变着我们的日常文化与生活习俗。这种撞击和影响是无形的,也是最深刻的,它所产生的积极意义远远超出了关税减让、非关税措施取消、国有企业改制、服务业和农业对外开放、知识产权保护以及体制与法制改革和调整等所带来的影响。所以入世在带来有形的门(市场)开放的同时,也促使我们无形的心扉(思想观念)对外开放。入世启动了开放促改革、促发展的新征程,同时也引发了一场有关学习和普及 WTO 规则、国际规范以及市场经济、法治经济和开放经济一般规律的启蒙教育,这其中体现着某种意义上的思想与文化

启蒙。

所谓“启蒙”，从历史发展和字面意义两方面来讲，是通过开启民智、启发性、相信科学和民主、减少懵懂、摆脱愚昧、冲破封建意识和宗教神学的桎梏和统治。由此可见，在转型发展阶段的中國，光有政治、经济体制的改革，光有市场的对外开放和外向型经济的发展，而没有先进文化的复兴和思想的启蒙，就谈不上经济振兴、民族强盛和富民强国。“民智不开，什么制度也无济于事”（严复）。人只有把人当作人来认识，社会、民生才能发展，才能进步。人的灵魂、意识、观念和思维如果不是现代的，一切的改革、发展、进步和现代化都将举步维艰。十六大报告精神和“三个代表”重要思想的一个伟大之点，就在于它充满着与时俱进地贴近生活、关注实际、尊重实践、亲近民生、关怀民本、重视发展、鼓励创业、保护财富、惠及百姓、构建和谐、开辟“四新”、倡导民主与科学的人本主义的理性光辉，是我们全面建设小康社会的指导思想和行动纲领。这也从侧面说明我们新时期的中国共产党人在日益走向成熟、务实、理性，并在经典思想上回顾了马克思关于共产主义理想描述的本来，即“共产主义是私有财产即人的自我异化的积极的扬弃，因而也是通过人并且为了人而对人的本质的真正占有；因此，它是人向作为社会的人即合乎人的本性的人的自身的复归。这种复归是彻底的、自觉的、保存了以往发展的全部丰富成果的”。“自由人的全面发展”是社会发展的核心、本质和目标。

关于中学和西学关系的讨论，始于 1840 年鸦片战争之后的洋务运动初期。西方列强的坚船利炮以及鸦片贸易，打开了中国几千年封闭起来搞建设的国门。相继发生的两次鸦片战争以中国的惨败而震惊了清政府，但未震醒四万万国人。早期受西方文明理念影响的思想家们开始以译介、办学和讲学的方式传播西方文明学说中的新理念和新思想，出现了“西学东渐”的趋势，从而引发了一场有关中国文明学说和西方文明学说谁为主的大讨论。

另外，在 1842 年 8 月不平等的《南京条约》签署后的 20 多年中，其他西方列强看到英帝国在中国获得的巨大利益而纷起效尤，相继与清政府签署了一系列名目繁多的割地赔款、丧权辱国的不平等条约，在一定程度上震醒了朝廷中的达官贵人。这才开始使有关中学与西学关系的讨论从务虚走向务实，提出了“师夷之技以制夷”的口号，以学习和引进西方列强的军事技术为突破口，来兴办洋务。

但洋务运动的兴办主要从抵御列强入侵、维护封建王朝、重新确立天朝帝国权威的工具主义出发而进行的，流行的主流官方意识自然是“中学为体、西学

为用”的“体用”之说。到了甲午海战,苦心经营的北洋水师在一周之内被东临的蕞尔小国日本全线击垮,一败涂地,清政府继而与日本签署了《马关条约》。甲午海战的惨败和《马关条约》的签署,不光震惊了朝廷,也开始惊醒某些国人,如梦初醒地认识到“地球本是浑圆物,中国并不在中央”的现实,而且“师夷之技以制夷”的洋务运动也受到了怀疑:连一个东瀛小国都制不了,何谈要制服当时已工业化了几百年的西方列强。

这样以来,有关中学与西学关系的讨论进而继续并走向深入。“维新变法、变法图强”的思想开始时兴,最终导致了“百日维新”的出现。“百日维新”虽以失败而终,但这是近代半殖民地半封建的中国第一次出现的涉及体制创新和制度创新的维新变法运动。从此之后,一些近代西学中的文明理念如民权、民主、天赋人权、平等、博爱、自由、权力制衡、君主立宪和共和行政等开始传入中国。而且中国传统文明中“民贵君轻”的思想也重新提出,这为后来的“辛亥革命”推翻封建帝制和“五四”新文化运动的兴起奠定了极为重要的思想舆论基础。

但辛亥革命的胜利主要体现在形式上,它虽推翻了 2000 多年封建王朝循环往复、一代复制一代的帝王将相体制,但并未触及封建社会的根本——封建意识与封建文化。“五四”新文化运动的前期具有明显的思想启蒙的性质,它倡导“民主与科学”,把德先生与赛先生请进国门,力主反对封建思想、封建文化和封建意识,高唱“人本主义”、“科学与民主”和“人性解放”的主旋律,打破“君权神授”的思想羁绊。遗憾的是,由于第一次世界大战结束后的不公平分赃和救亡图存的危难,致使“五四”新文化运动迅速走向了一场政治运动,承担了似乎不应承担的历史使命,造成“思想启蒙”的曙光转瞬即逝。从此以后,出现了长时间的中学与西学关系讨论的断层。相继出现的是军阀混战、8 年抗战、3 年解放战争、2 年保家卫国、27 年阶级斗争为纲与“文化大革命”。故而半个多世纪(1919~1978 年)的社会演变与进化的主旋律是暴力革命、武装斗争、阶级对抗与防止资本主义复辟。这一时期只有中学为体,何谈什么西学,更谈不上西学为用了。什么社会学、心理学、教育学、经济学、法学、人口学等,统统被取缔,不留痕迹,像割“资本主义尾巴”那样被割掉铲除了。

历史的年轮到了 1978 年,改革开放的春风吹绿江南岸。当我们打开国门,站在东方文明的岸边,面对着已汹涌澎湃了几个世纪和正在汹涌澎湃的西方国家的制度革命、产业革命、科技革命和信息革命,面对着海洋为魂的蔚蓝

色文明的持久生命力，我们不禁心潮起伏，望洋兴叹，“我们大大地落后了”。兴叹之余，改革开放事业果敢推进和兴起，从而又引发了沉寂半个多世纪的中学与西学关系的大讨论，形成了新中国成立以来首次以“真理标准”为开端的思想解放运动。由于闭关锁国、封建落后的时间过于久远，面对改革开放事业的迅猛发展，一时间什么“计划经济不坚持就是丢了老祖宗”；“开放放进了苍蝇、蚊子，放进了精神污染，放进了自由化”；什么“多一份外资，就是多一份资本主义”；“多一份民营，就少一块社会主义的阵地”；以及“姓社姓资”和“市场经济与社会主义不相容”等极左思潮沉渣泛起，“体用”之说依然是主流意识，对待西学所蕴涵的市场经济文明理念不仅戴着有色眼镜，而且抱着根深蒂固的偏见和排外意识。只有到了1992年，中国改革开放的总设计师邓小平在南方发表讲话：“计划多一点，还是市场少一点，并不是社会主义与资本主义的本质区别”。“计划经济不等于社会主义，资本主义有计划；市场经济不等于资本主义，社会主义有市场”。“社会主义要赢得与资本主义相比较的优势，就是要大胆地吸收和借鉴人类社会创造的一切文明成果，包括当今资本主义发达国家一切反映现代社会化生产规律的先进经营方式和管理经验”。这无疑是冲破中国现时的一切思想桎梏和理论禁区的战斗檄文。没有发展着的眼光和世界的视野，没有马克思主义者的理论勇气和宽阔胸怀，要形成这样客观、理性地对待西方市场经济文明成果的科学态度，似乎是不可能的。南方谈话的核心内涵在一定程度上动摇了什么中学为体、西学为用的封建思想基础，使我们真正睁大眼睛，摘掉有色眼镜，以客观、冷静、求实的态度来对待西方文明学说和价值理念。所以追溯一个半世纪以来中学与西学关系的讨论史，不管那些有识的早期思想家，还是后期的满腹西学经纶的国学大师，真正让国人睁眼看西方文明、世界文明的思想与国学大师，不是别人，而是当代中国改革开放的总设计师——邓小平。

正是邓小平的那句“社会主义有市场”与“大胆吸收和借鉴一切文明成果”的英明论断，才使中国复关入世谈判中长达8年的关于“有计划的商品经济”的答疑划上了一个句号，进而步入了有关市场开放、体制改革的实质性谈判阶段。15年复关入世谈判不光是简单地获得WTO成员资格的谈判，更为重要的是两种文明、两种理念、相互冲撞、相互激荡、彼此融合、博弈共赢的广泛深刻而又持久的一个教育过程。15年艰辛谈判为我们提供了一个赖以睁眼看清西方文明，看懂西方市场经济体系，看清西方价值理念的高而稳、位置好的瞭望台。因为没有这样一个涉及面广、涵盖内容深、持续时间长的入世谈判，仅凭礼节性的

互访、拜会、寒暄和外交辞令,我们是难以拉下脸子,抹下面子,铺下身子,宠辱不惊、摸爬滚打地与发达贸易大国进行上下周旋、博弈较量、讨价还价、唇枪舌剑、磋商谈判、折中妥协,甚至有时是剑拔弩张、刀光剑影,并最终达成一个平衡共赢的协议,由此把中国从经济上纳入了国际社会。

基于邓小平关于“市场经济”和“一切文明成果”的英明论断以及 15 年复关入世谈判的碰撞、融合与发展的学习与教育过程,我们党的第三代领导集体,适时地倡导“四个如何认识”的讨论,继而提出了“三个代表”的光辉思想,使我们进一步摆正了“中学与西学”的关系,根本上把握了“两学”的内在联系,比较准确地界定了西学的科学内涵,揭开了资本主义发展的神秘面纱。十六大报告也明确指出:“必须立足中国现实,继承民族优秀传统文化,吸取外国文化有益成果,建设社会主义精神文明,不断提高全民族的思想道德素质和科学文化素质,为现代化建设提供强大的精神动力和智力支持。”为我们入世之后大胆地吸收和借鉴人类社会创造的一切文明成果,包括资本主义发达国家围绕市场经济所形成的一切有益的管理、协调和建设文明成果,提供了重要的指导思想。

1. 入世后我们所说的西学主要界定在市场经济发展的文明成果领域,一部分是指早期资本主义制度代替封建主义制度以后所形成的一系列文明成果。从人类历史的演变来看,前资本主义社会的一个重要特征就是政治和经济一体化,即政经合一,国家政治对社会经济的一切领域无孔不入地渗透,阻碍了市场经济的正常发育过程,这不仅限制了经济的发展,同时也限制了政治民主化的进程,因此,社会陷于长期的停滞状态。资本主义生产方式的形成实现了政治和经济的二元化进程,因而极大地推动了社会、政治、经济的全面发展和人类文明的提升。在这一过程中,超经济强制为自由竞争所取代,自然经济、封建经济让位于市场经济,人类从封建的人身依附关系中解脱出来,汇成一支庞大的自由劳动者大军;资本积累的巨大能力冲破了狭隘的封建社会结构,打破了自给自足的封闭状态,开拓了世界市场,使一切国家和民族的生产 and 交换都成为世界性的,形成了各国经济相互依赖、渗透和竞争的局面。伴随这一历史的进步发展,社会把政治管理职能交给国家,而国家把经济职能归还给社会³⁷。马克思认为,这个历史过程就是国家和社会、政治和经济的二元化过程,它使社会生产力获得了前所未有的大发展。资本主义社会在培育和构建的市场经济的同时,逐步形成了一整套有关社会民主和政治进步的文明成果。以等价交换原则为基础的市场经济的迅猛发展也创造了民主政治赖以存

在的雄厚的物质基础。市场经济的等价交换原则使资本主义用自由、平等、博爱代替了“君权神授”和等级特权,建立了完备的法律体系,人道主义、个性解放和天赋人权的思想代替了蒙昧主义、禁欲主义和神学统治,从而推动了与这种经济思想相适应的政治民主体系的建立。资本主义古典经济学所倡导的自由市场经济思想,彻底冲垮了封建专制政治和重商主义的经济体系束缚,创造了资产阶级政治自由的广阔空间,建立在经济平等和经济自由基础上的政治平等与民主自由构成了资产阶级民主政治和政治文明的主要内容。正如马克思所言:“资产阶级在历史上曾经起过非常革命的作用,资本主义的产生有其历史的必然性。”

2. 入世后我们从西学中大胆吸收和借鉴文明成果,应主要集中在当代资本主义发达国家围绕现代市场经济体系的改革与完善所形成的反映社会化大生产的先进经营方式和管理经验。

一是生产力发展方面,如科技创新推动经济加速发展;经济发展的波动性减小,经济危机持续的时间越来越短,破坏力大大下降;产业结构发生了深刻变化,非物质生产部门在国民经济中的比重超过了物质生产部门;新兴产业不断涌现,并成为推动整个社会经济发展的重要力量;新生产方式与金融业态和新增长点层出不穷,现代物流、期货交易、技术交易、产权交易、衍生股票以及跨国采购大大润滑了经济发展,丰富了财富积累的内涵;股权并购、产权并购、功能并购等新的投资和企业重组方式应运而生;就业结构和阶级结构发生了变化;等等。

二是生产关系的调整方面,当代资本主义在坚持私有制不变的前提下,对财产所有进行了大幅度调整,出现了资本的社会化、职工化和国际化的趋势;采取形式多样的调整和改善劳资关系、缓和集团与阶级矛盾的措施;在坚持按资、按要素分配的前提下,采取了一系列旨在减税减息、轻徭薄赋的税制改革,对收入分配政策进行较大调整;等等。

三是上层建筑的精简协调方面,发达的资本主义国家大多本着国家与社会、政治与经济二元化发展的理念,注重确定政府与社会、市场与企业的平等关系;政府宏观调控的目的在于纠正市场经济的失偏,而不是直接去干预破坏市场经济的机理和运行基础,充分相信市场,依托市场,维护市场,市场机制能协调的政府绝不干预;市场机制无法或无力或难以协调的领域政府绝不推诿,用于填空、补缺,进而建立以企业为本位和以市场经济为主体的“小政府、大社会和多企业”的政治、经济和社会格局,极大地克服了资本主义社会经济的自发

性、盲目性、投机性、外部性和波动性等弊端,在很大程度上激活了市场经济的微观基础,激活了民间的创业创新精神,从而使其由古典市场经济形态进入了现代市场经济形态的新经济阶段。³⁸

3. 从入世对中国的传统文化、传统意识和传统观念是一个系统、深刻和全面的梳理和修理过程这一角度出发,我们从西学中大胆吸收和借鉴的文明成果重点集中在 WTO 这一庞大的法律体系中。事实上,中国既然是 WTO 的成员,就应自觉地按 WTO 的理念、规则来处理我们的对外经济贸易关系。不能否认,以关贸总协定和后来的 WTO 为代表的多边贸易体制是战后由美英倡议发起成立而逐步走向成熟完善的,其理念、规范、规则以及其运作基础和议事程序大多根植于主要发达贸易大国的市场经济、法治经济和开放经济发展的社会实践,来源于欧美的拿破仑民法典、德国民法典、美国贸易法等。入世后,我们必须以吸收和借鉴“人类社会创造的一切文明成果”的胸怀和态度来对待 WTO 协议,不能因为 WTO 根植于西方文明体系,而像以往那样将它定性为“帝国主义赖以维护不公正、不合理的国际经济旧秩序和剥削第三世界国家的有效工具”,是“富人俱乐部”。中国作为一个发展中国家,再糊涂、再功利也绝对不能加入这样一个“俱乐部”。其实,WTO 所倡导的一些规则和理念,如“一视同仁、公平竞争;公开透明,统一管理;市场开放,企业本位;减少干预,市场主体;灵活例外,合理保障”以及“协商一致、协调折中”等都是人类社会市场经济发展长期积累和创造的具有普适性的文明成果,不是哪个国家或地区的,更不是哪个民族的。

4. 在摆正“中学与西学”的关系、大胆吸收和借鉴人类社会创造的一切文明成果的同时,自然会有人担心中国文明、中国文化的前途和命运,认为这样大胆地吸收和借鉴,这样快地对外开放,这样多地吸引外资和先进管理经验,这样密切地进行科技文化交流,这样迅速地构建市场经济和法治经济,将会制约中国文明和中国文化的张扬,冲垮我们的价值规范和既有思维,有走向经济和文化殖民化的趋势。这种担心有其可惊性,但缺少客观性。如果对中华民族大一统文化的对外交流史有所了解,就会发现这种担心有些杞人忧天。试想成吉思汗和努尔哈赤各统治汉民族数百年,最终结果依然是汉文化洁身自好、岿然不动,均把异族文化同化掉了。社会发展和进化的历史告诉我们,只要是先进的、有生命力的文化和适应社会变迁的伦理习俗,自然会得到传承、张扬和光大,被淘汰、淹没的无非是那些腐朽、落后的文化、习俗和意识。“大力发展先进文化,支持健康有益文化,努力改造落后文化,坚决抵制腐朽文化……立足于改革开放

和现代化建设的实践,着眼于世界文化发展的前沿,发扬民族文化的优秀传统,汲取世界各民族的长处,在内容和形式上积极创新,不断增加中国特色社会主义文化的吸引力和感召力。”³⁹

中华文明中的中庸周全、和而不同、修身齐家、家族仁爱、仁义道德、无为而治、民贵君轻、和睦和谐、重义轻利、重本(农业)轻末(商业)、杀身成仁、劫富济贫、精忠报国、大智若愚以及位卑未敢忘忧国等思想道德和哲学思维,如果能大胆地吸收和借鉴西学中的新文明因子来重铸、构建推动“中学”走向现代化、国际化、世界化、全球化和文明化的路径,那么,在新的历史时代定会释放出持久不衰的生命力,放射出灿烂的光辉,进而承担起为人类社会发展提供新的文明典范的伟大使命。

国民要生存,人类要进步,文明要发展,中国战略文化要借助多边贸易体制的助力实现自己优秀成果基础上的后发跃迁,根据自己面临的环境实现战略转型,为尽快取得综合国力的竞争优势奠定基础。

注释:

- 1 刘光溪. 全面理解 WTO[J]. 瞭望, 2001, 18: 3—9.
- 2 刘光溪. 中国与“经济联合国”——从复关到入世[M]. 北京: 中国对外贸易出版社, 1998: 75—81.
- 3 刘光溪. 入世对 WTO 发展中成员利益格局的影响[J]. 国际内参, 2000, 1.
- 4 Supachai Panitchpakdik, Mark L. Clifford. China and the WTO—Changing China, Changing World Trade[M]. John Wiley & Sons (Asia) Pte, 2002: 142.
- 5 刘光溪. 从复关到入世——中国融入国际社会的重大步骤[N]. 国际商报, 1999, 11 (21).
- 6 刘光溪. 风物长宜放眼量——入世周年话发展[J]. 求是, 2003, 8: 35—36.
- 7 艾博特. 世界贸易体制下的中国[M]. 北京: 法律出版社, 2001, 12: 6.
- 8 Supachai Panitchpakdik, Mark L. Clifford. China and the WTO—Changing China, Changing World Trade[M]. John Wiley & Sons (Asia) Pte 2002: 48—49.
- 9 艾博特. 世界贸易体制下的中国[M]. 北京: 法律出版社, 2001, 12: 13.
- 10 刘光溪. 当前应对入世的新形势及存在的问题[J]. 国际内参, 2002, 5; 刘光溪. 入世: 加快电信业开放与发展的挑战性机遇[J]. 国际商务研究, 2002, 4: 1—12.
- 11 刘光溪. 关于中国入世的基本战略考虑和认识[J]. WTO 动态与研究, 2001, 8.
- 12 刘光溪. 学会面对入世[M]. 济南: 山东人民出版社, 2001, 12.
- 13 F. A. Hayek. The Road to Serfdom[M]. London and New York: George Routledge & Sons, 1944 : 46—47.

- 14《中国共产党第十六次全国人民代表大会文件汇编》[C]. 上海:上海人民出版社, 2002,11:13.
- 15 刘光溪. 入世:政策与实务[M]. 上海:上海书店出版社,2002,6:16—23.
- 16 Nicholas R. Lardy. China in the World Economy [M]. Washington D. C: Institute for International Economics(IIE) and London: Longman Group UK, 2004:127—128.
- 17 刘光溪. 关于中国入世的基本战略考虑与认识[J]. WTO 动态与研究,2001,8.
- 18 刘光溪. 碰撞、融合、发展——亲历 13 年复关入世谈判的思索[M]. 上海:上海人民出版社,2002,2.
- 19 Dani Rodrik. The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work. [M]. Maryland: The Johns Hopkins University Press, 1999:90—91.
- 20 艾博特. 世界贸易体制下的中国[M]. 北京:法律出版社,2001,12:45.
- 21 刘光溪. 入世:政策与实务[M]. 上海:上海书店出版社,2002,6:43—84.
- 22 刘光溪. 中国法律与 WTO 协议的“调整适应”[J]. 法学论坛,2002,17:27—30.
- 23 刘光溪. 碰撞、融合、发展——亲历 13 年复关入世谈判的思索[M]. 上海:上海人民出版社,2002,2.
- 24 程信和,霍阳. 浅论中国经济法与 WTO 规则的契合[J]. 华中科技大学学报,2004,2:75.
- 25 刘光溪. 他山之石——WTO 成员应对入世的实践及经验[M]. 上海:上海人民出版社,2003,3.
- 26 刘光溪. 建立与 WTO 规则相适应的宏观经济决策机制[J]. 中国党政干部论坛, 2002,3:4—7.
- 27 刘光溪. 美国贸易管理体制与中国进出口体制之比较[J]. 外经贸调研,1992,8.
- 28 Robert B. Reich. The Work of Nations: National Identity in a Post-Soviet World [M]. New York: Vintage Books, a division of Random House, Inc. 2002:37—38.
- 29 刘光溪. 入世与政府职能的战略转变[J]. 发展论坛,2002,1:28—29.
- 30 艾博特. 世界贸易体制下的中国[M]. 北京:法律出版社,2001,12:27.
- 31 刘光溪. 中国经济开放度是否过大[J]. 中国外资,1998,11:35—36.
- 32 刘光溪. 互补性竞争论:区域集团与多边贸易体制[M]. 北京:经济日报出版社,1996:绪论.
- 33 刘光溪. 亚洲区域经济合作新动态及中国因应策略[J]. 国际商务研究,2003,2:1—10.
- 34 刘光溪. 碰撞、融合、发展——亲历 13 年复关入世谈判的思索[M]. 上海:上海人民出版社,2002,2.
- 35 陈荣耀. 富国论——文化选择与制度创新[M]. 昆明:云南人民出版社 1998:10.
- 36 Joseph S. Nye. Soft Power, Foreign Policy[M]. Fall 1990:167.

- 37 Robert B. Reich. The Work of Nations; National Identify in a Post—Soviet World [M]. New York :Vintage Books, a division of Random House, Inc. ,2002:119—136.
- 38 刘光溪. 入世后的行政法治建设与政府职能转变[J]. 社会科学论坛,2003,5:10—16.
- 39 艾博特. 世界贸易体制下的中国[M]. 北京:法律出版社,2001,12:38.

第十章

入世过渡期后中国 和平发展的战略选择

对中国来讲,入世不仅意味着加入一个国际经济组织,更大程度上意味着国家所处国际环境的改变以及国家经济体制的根本转型。实际上这也意味着,国际贸易主体的改造和国际贸易博弈规则的改变是一个浩大繁杂的系统工程。中国的和平发展战略必须适应新的国际环境并做出新的定位,因为每个国家的发展战略都不是凭空产生的,都要体现国家所处国际环境的要求,都要体现国家拥有的战略资源,适应自己的经济体制,解决自己所面临的战略问题,完成国家在某个时期所面临的战略任务。本章拟基于共赢性博弈之论点,对入世过渡期后中国和平发展与外交博弈的战略选择进行探讨。

第一节 战略的基本内容

一、战略的基本内涵

“战略”一词最早是伴随着人类社会的军事实践而产生的¹,对其内涵的阐述多是从军事的角度进行的。中国古代的书籍记载中,直接应用战略一词的也不少,但符合战略内涵的概念多以“方略”的名目出现,就其根本的含义来讲,更是如此,如在《孙子兵法》中就有“上兵伐谋,其次伐交,其次伐兵,其下攻城”的论述。西方文明则更侧重于逻辑,注重从事物内在联系的角度论述战略。在西方文明的发展史中,战略概念最早产生于政治、经济、文化等较为发达的地中海地区²,而比较全面的论述多出现在近代以后。克劳塞维茨认为:“战略是为了战争的目的而运用于战斗的学问。”³ 利德尔·哈特认为:“战略是分配和运用军事工具,以达到政策目标的艺术。”⁴ 通过把战略概念扩展到军事领域以外,大战

略的概念随即产生。“所谓大战略——高级战略——的任务，就是协调和管理一个国家或一组国家的全部资源，以达到战争的政治目的。”⁵ 把大战略思想进一步延伸就形成国家总体战略，即“协调政治、经济和军事的政策工具”。⁶ 这样，国家政策的三个方面——对外政策、经济政策和古典意义上的军事战略，是在同一个框架之内运作，任何国家或一组国家为自己确立的目标都必须与这三个领域相一致。简而言之，这些目标必须在一个统一概念指导下，而这就是“大战略”所要表达的意思。⁷

所以，从系统论的角度看，现代战略观的逻辑包含以下几个依次深入的内容：第一，战略是关系全局的指导方针；第二，战略是实现目标的手段与途径；第三，战略的实现必须以实力和资源为条件；第四，战略是一种艺术和科学。也就是说，战略就是调动一切力量和资源以实现既定政策和目标的艺术和科学。⁸ 作为一种总体思想，“战略是在综合考虑国家长期生存利益需求、国际形势和国内局势动向及国家力量水平等多方面因素的基础上，对国家如何运转所作的筹划。其精髓在于它是对国家全局性事务的筹划”。⁹

二、战略目标的基本选择

就战略目标选择来讲，主要考虑以下几方面的内容：

首先，国家利益。国家利益就是国家生存和发展所需的条件，表现为由这个条件所决定的国家需求，主要包括安全和发展两方面内容。但是，国家都生活在国际环境之中，随着自己所处国际环境的变化，国家的紧迫需求也会变化。比如，战争临近时，安全就成为首要需求；和平时期，发展就上升为第一位的需求。为了满足自己的需求，国家就要制定相应的计划，把需求转化为某个时期的战略任务，这些体现了自己需求变化的战略任务就是不同时期的国家战略目标。

其次，国家实力和战略资源。国家虽然都有利益最大化的倾向，但是，这个最大化的需求还不是国家的战略目标。因为国家虽然有需求，但是，由于受到国家实力和战略资源的限制，国家无法实现这些需求，那么，国家只能缩小自己的期望值。这种建立在自己实力和资源基础上的需求，才是可以实现的真实需求，即现实的国家需求，这个需求的转化形式才能构成国家的战略目标。也就是说，国家战略的制定，必须考虑国家实力和战略资源的限制。实力和资源不仅是国家实现战略目标实现的支撑，还是国家战略目标理性化的依据。国家实力和战略资源是实现国家战略目标的支柱，没有它的支撑，任何国家战略目标

都是不现实的空想。

再次,国际环境作为国家战略目标的限制因素制约着国家战略目标的选择。国际社会有许多国家,每个国家都追求自己的利益最大化,在目标相同的情况下就存在着国家战略目标的冲突和竞争现象。所以,国家战略目标的实现受到其他国家以及竞争性公共资源的限制,国家战略的制定必须考虑国际环境对自己的要求。

三、国家战略制定的基本内容

国家战略的制定实际上包括国家战略目标的确定、国家战略步骤的确定、国家战略资源的配置、国家战略执行的策略选择等四步。

第一,国家战略目标的确定。在国家战略资源分析的基础上,实现国家目标与战略资源均衡。在国际环境分析的基础上,对国家战略目标进行产出投入比较分析和可行性分析,最终确定国家战略资源能够支撑的、国际环境约束较小的、最大限度满足国家需求的目标为国家的战略目标。同时,在综合平衡的基础上,确定国家战略的重点和难点。国家战略目标各组成部分的重要性和难度存在很大的差异,国家战略成功的关键是保证重点,攻克难点。所以,国家一定要找出自己战略中的重点环节,并在战略资源配置上进行倾斜,其他环节上做出战略配合,保证国家战略重点的实现。另外,对限制国家战略成功的难点进行攻关,保证国家战略不会因瓶颈而受到掣肘而全盘皆输。

第二,对最终确定的战略总目标进行分解,确定国家战略的步骤。国家战略总目标涉及到各个方面,可以分解为经济目标、政治目标、文化目标等分目标。根据轻重缓急,国家总目标可以分为近期目标和远期目标等。根据这些不同,国家要对这些分目标执行的先后进行统筹安排,对国家分目标进行统筹均衡,确定国家战略执行的步骤,以保证有条不紊地执行国家战略。

第三,根据国家战略目标和战略步骤的安排,对国家拥有的人力、物力、财力等战略资源进行配置,以保证国家战略的顺利执行。

第四,根据国家战略步骤安排以及资源配置情况,对国家战略执行的策略进行配置,确定各个战略步骤上的方针、政策,确定不同层面上国家战略执行的总原则。

这样,通过对战略目标的定位和分解,通过任务在时间和空间上的展开,通过国家战略资源在时间和空间上的配置,通过国家政策的辅助,这个国家战略也就成型,作为国家行动的总纲以指导国家战略发展。

第二节 WTO 框架下中国和平发展的角色战略选择

“市场机制已经成为经济全球化中的主要角色。”¹⁰所以,在制定自己的国家发展战略时,我们首先要明白多边贸易体制对各个博弈主体的要求,只有采取适合多边贸易体制的行动,才能减小因其他主体的掣肘而带来的行为成本,最大限度地取得自己的利益增进。行动只有符合多边贸易体制规则才能受到其他主体的欢迎,得到其他主体的支持。所以,熟悉多边贸易体制规则,做该体制下的模范“公民”即负责任的成员,就成为国际贸易博弈主体的必然选择。

作为合作性博弈,多边贸易体制最主要的是形成合作能够进行的“有约束力协议”,也就是多边贸易体制规则。理论上讲,每个成员都是在认可这些规则的基础上才加入多边贸易体制的。也就是说,在享受多边贸易体制带来的权利的时候,各成员已经承诺遵守多边贸易规则,承担相应的义务。所以,多边贸易体制对其模范“公民”是有其严格的标准的。

首先,作为多边贸易体制的负责任成员,每个国际贸易博弈主体都有自己的利益,而且都极力维护和增进自己的利益。多边贸易体制的成立事实上有一个前提假设:理性经济人假设。它假定每个成员都是理性的,能够在自立的基础上维护和增进自己的利益。这里需要强调两点:一是所谓的理性是以国际贸易博弈主体自身为参照系的,国际贸易主体为了自己的生存和发展为目标参与国际贸易博弈,而不是为了各国际贸易主体集体的利益而参与国际贸易博弈。集体利益的实现是在“有约束力协议”这个“无形的手”的调控下,在各国际贸易主体实现自己利益的基础上不自觉地实现的。也就是说,各国际贸易博弈主体追逐自己利益最大化的努力无疑促成了集体利益的实现。更直接地说,就是假设各国际贸易主体具有自私的本性。二是各国际贸易主体本身必须是自立的。各国际贸易主体具有解决自己生存问题的能力,不需要依靠其他主体的扶持或干预。这是多边贸易体制的根本之点,奠定了多边贸易体制下的一个政策价值取向,依靠国际贸易博弈主体自身的力量实现博弈,尽量减少组织对各主体的干预。即尽量发挥国际贸易博弈主体的能动性实现博弈体制的运转,尽可能减少组织对博弈干预的力度。这与市场经济的设计原理如出一辙,要求政府尽可能减少对市场的干预。多边贸易体制的这种价值取向给无政府状态下的国际贸易正常运转奠定了基础,既减少了管理成本,又增加了博弈效率。

所以,国际贸易博弈主体实际上就是具有自私本性又具有实现自己目标追

求能力的理性主体,这是作为多边贸易体制“公民”的基本条件。同时,国际贸易博弈主体追逐自己的私利被认为是正常的、理性的(理性经济人的假设是经济学成为一门独立的社会科学的首要前提)。相反,如果博弈主体本身只会追求集体的利益,则不会被认为高风亮节,恰恰会被认为不符合多边贸易体制的基本要求,是不合格的主体,或是不具备博弈能力的国际贸易博弈主体。这里,一定要搞清楚国际贸易主体私利的本性,严格把握其与舆论宣传所倡导的社会价值的区别,以便把握好自己的角色定位,使自己的博弈行为到位。无论是在市场准入谈判中,还是在实际的贸易过程中,都毫不客气地尽最大可能使自己的利益最大化。不然,别的博弈主体就会把你看成异类,认为你是不合格的博弈对象。

其次,作为多边贸易体制的负责任成员,每个国际贸易博弈主体都要自觉遵守多边贸易体制规则。多边贸易体制是基于市场经济理念的体制,本质上是一种法治体制,通过规则约束使各成员获得的最大化利益是合法利益。由于每个博弈主体都尽最大努力追求自己利益的最大化,而这个最大化可以通过合乎多边贸易体制规则的方式取得,也可以采用与多边贸易体制规则不符的方式取得。多边贸易体制的理想是要建立规则基础上的全球贸易关系,但是现实却离规则基础上的贸易关系距离较远。实力在 WTO 活动中依然发挥重要的作用,大国操纵多边贸易谈判、操纵决策和规则制定的局面并未发生根本的转变。实力的基础是贸易大国的巨大市场和发达的经济,也就是说发展中成员需要发达成员的市场远大于发达成员需要发展中成员的市场¹¹。当今世界上有说话分量的不是那些出口大国,而是那些进口大国。由于这种依赖的不对称性,导致多边贸易体制内违反规则的强权政治行为还比较多。所以,多边贸易体制就制定了一系列的规则把各博弈主体的行为限制在一定的范围之内,避免以邻为壑行为的发生。自然,多边贸易体制也就必然要求自己的成员都要遵守多边贸易规则。因此,作为多边贸易体制的“公民”,遵守多边贸易体制规则也就成为题中之义。

再次,作为多边贸易体制的负责任成员,每个国际贸易博弈主体都奉行市场经济理念。多边贸易体制是建立在商业和市场文明基础上的制度安排,所以多边贸易体制的“公民”最好要具有市场经济的体制。作为多边贸易体制的成员,国际贸易博弈主体最好经济上是市场经济、文化上是商业文化、国际贸易决策结构上是双重博弈结构,即国际贸易主体要具有与世界经济接轨的良好体制结构。既然世界经济环境是市场的、法治的,那么就便于市场经济体在其中的

生存和发展,这是不言而喻的。如果国际贸易博弈主体只是在经济架构上是市场经济的,而没有与市场经济的微观结构与之相适应的商业文化,那么,微观主体的行为就会因为行为动机的异化而扭曲,无法很好地与世界经济接轨。这不仅影响经济体的和谐运作,而且还会加大国际贸易主体之间交易的成本。国际贸易主体决策结构上的不吻合就会导致国际贸易决策机制难以与世界经济接轨,也就给世界经济向一体化的演进构成障碍。所以,国际贸易博弈的理想就是市场经济体,理想的多边贸易体制“公民”也就是市场经济体制的博弈主体。

总之,作为多边贸易体制的负责任成员,经济结构上最好是市场经济的,行为动机上最好是自私的,最重要的是它要自觉接受多边贸易体制规则的约束。

第三节 WTO 框架下中国和平发展的宏观战略选择

既然多边贸易体制下国际贸易主体的模范标准之一是追求自己利益最大化的自私性,而现实中贸易主体处于自己生存和发展的需要必然会不择手段地攫取自己生存和发展的条件,即本身就有自己利益最大化的内在冲动,所以,国际贸易主体会不择手段地谋取自己的私利。多边贸易体制的根本之处就是限制国际贸易主体的私利追求在不损害其他主体利益的前提下谋取自己私利的最大化。那么,多边贸易主体集体利益最大化的价值取向就与国际贸易主体自身利益最大化的要求之间产生了矛盾。所以,多边贸易体制下国际贸易主体的行为就要同时满足两个条件:集体利益的最大化和自己利益的最大化,即在这两个条件约束下国际贸易主体发挥自己的主观能动性谋取利益最大化,国际贸易主体追求自己利益最大化的举动在多边贸易体制下是合情、合理、合法的,问题是这种举动要符合多贸易体制规则的要求,要从国家的全局、宏观和整体利益去统筹考虑,既不能被中期选择所左右,更不能为短期微观利益所干扰。只有这样,才能在复杂的利益选择中拟订博弈主体的宏观战略,并付诸实施。¹²

多边贸易规则反对和限制的是国际贸易主体以邻为壑的行为,所有的机制都是引导国际贸易主体追求自己利益最大化的同时实现集体利益的最大化,寓国际贸易主体的集体利益于其追求自己利益最大化的私利之中。建立在这种分析的基础之上,我们就会看出,多边贸易体制下国际贸易主体利益最大化的出路就是:依靠自己博弈得益的提高在为国际社会生产出最大可能的得益的前提下取得自己最大化的私利。也就是说,多边贸易体制下如何实现自己博弈得益是国际贸易主体自身利益最大化的关键。但从伦理角度上讲,国际贸易博弈

主体获取自己利益最大化的临界点则是再获取就会损及自身利益,就会迫使对方放弃博弈,出现双输的困境。所以,博弈主体的良心谴责与自律自觉的理性意识往往是协调个体与集体利益最大化的“无形之手”。

理论上的分析如此,那么,实现国家贸易博弈主体利益最大化的现实路子在哪里呢?在国际贸易总得益一定的前提下,各主体之间分割实现得益最大化的思路就是一条死路子,我们必须放弃这种利益最大化的路子,寻找新的方法。新的方法取决于博弈主体能否有全新的思维和共赢的理念,能否区分核心利益、重大利益和一般利益。应该说,宏观战略选择就是为了维护和增进核心利益和重大利益,而不是一味追求利益最大化。

国际贸易主体本质上都是经济体,只要每个博弈主体都生产出了国际贸易产品,国际社会的总产品才能够增加;只要这种产品在世界各博弈主体之间分配相对均匀,就能够保证各博弈主体的得益增加,实现各博弈主体福利总体水平的提高。所以,多边贸易体制下国际贸易主体利益最大化的主动权在各国际贸易主体自己的手中。提高自己国民经济的素质,提高国民经济的生产效率和竞争力,是取得自己利益最大化的关键。

在分析共赢性博弈论的现实意义时曾提及,国际贸易主体是由资源环境子系统、生产子系统、科教子系统、整合子系统、保卫子系统和社会子系统六大子系统组成的巨系统。国家发展就是自身实力的增强、自身结构的优化和功能的提高、生存能力和国际行为能力的增强,集中表现为国民生活水平和安全感的提高。要实现这一目标,就必须明确各子系统之间协调运作的机制。

从国内层面来讲,国家各系统运作的本质就是,生产系统把资源环境子系统的物质能量转化为国民能够利用的物质能量,满足国民生存和发展的需要以及各子系统正常运作的需要。这个过程就是:国民通过生产工具把自然环境中的物资和能量加工成人可以利用的物质和能量,并通过再分配满足科教子系统、整合子系统、社会子系统、保卫子系统等各子系统的需要。在这些人工能量和物质的支持下,各子系统相互作用,协同发展。生产子系统把转化来的物质和能量提供给其他子系统,废弃物回归资源环境子系统,构成一个循环。如果生产的物质和能量与国家整体消费的正好相等,也没有超出资源环境子系统的供应量和负荷量,国家就会处在相对平稳的良性循环状态;如果在科教子系统的支持下,生产系统不断升级,提高物资和能量转化的效率,产品有剩余,而资源环境子系统没有因环境污染或资源不足而消耗掉过剩产品,国民和各子系统就会得到更多用于生存和发展的物质和能量,国家各系统就会进入真正的良性

发展状态。

从国际层面来讲,决定国家发展的因素还包括:国家在产业转移链中的位置。在国际政治经济关系的视野中,国家是国际体系的一个组成部分,主要通过产业转移链连接在一起。国家利益的实现不只决定于国家自己经济规模的大小,而且还决定于国家在国际产业转移链中的位置,国际体系的经济剩余要在全球范围内再分配。在国际产业转移链中位置越高,分得利益越多。在国际体系中,产业是随着生产技术的扩散和产品生命周期的推进,由一国向另一国转移。技术的发明国在产业转移链中的位置最高,以此类推。处于产业转移链高端的国家由于拥有知识产权或拥有效率优势,能够获得超额利润,因而也就获得更多的利润分成。在经济全球化的今天,各国都把注意力瞄准了经济剩余积累,“世界主战场转向经济领域”¹³。在国际经济战中获取更大份额的最佳办法就是进行新技术和产品的开发,进而形成标准化、专业化、数字化的规则体系。因此,各国都充分重视科技教育系统的地位,加强自主知识产权开发,“抢占科技制高点”¹⁴,顺应国际利润分配的“无形之手”,实现经济剩余的高速积累,从高端保证国家建设进入良性循环。¹⁵ 获取国家生存和发展所需的经济剩余是国家各子系统运作的终极目的,也就是国家利益的根本所在。

因此,如何保证国民经济的可持续发展、如何占领国际产业转移链的高端是国家发展战略的关键,两者缺一不可。国家也就是国际贸易主体获取利益最大化的最佳途径就显而易见:“以教育为先行,科技为先导,经济为基础,国防为后盾,资源和外交为保障的原则,”¹⁶ 实现国民经济的竞争优势。通过教育的发展为国家创新体系的激活提供基础,通过国家创新能力的提高为科技的发展创造条件,而科技的发展是国民经济通过优化提高竞争力的前提,也是国家贸易产品结构和竞争力提高的基础,是实现与其他国际贸易博弈主体贸易产品错位基础上的良性竞争的基础。通过这个传动链,国家就形成与其他国际贸易主体错位基础上的竞争优势,不仅取得了国民经济效率的竞争优势,而且站到国际产业转移链的顶端。由此带来的国家经济剩余的增加又会给国家各子系统的良性运作提供基础,从而形成“马太效应”,进入好了还要更好的良性循环。这也是 20 世纪 80 年代以来各种科技发展战略风行世界的根本原因。

多边贸易体制“有约束力协议”的存在堵塞了国家通过打垮对方独占收益的路子,国际贸易主体利益最大化的最佳出路就只有这一条途径,舍此别无他途。事实上,谁先认识到这个途径就取得了竞争优势,那么,谁先脚踏实地地落实了这个宏观战略也就意味着谁取得成功的成本更低,进而尽快实现全局战略

转型,为自己国家发展创造优越的条件。

第四节 WTO 框架下中国和平发展的中观战略选择： 内生型发展战略

一、内生型国家发展战略的基本原则

多边贸易体制规则对其成员的要求是：非恶性竞争基础上的合乎体制规则的竞争。而“中国的发展对外部经济的依赖度加大，世界经济周期性波动和国际市场价格的变化影响，针对中国的贸易保护主义和带有政治色彩的歧视性条款和政策等都需要我们承受风险、付出代价”¹⁷，也需要我们慎之又慎地把自己的航船。“红海战略”与“蓝海战略”对国际贸易体制下国家发展战略的要求是：以“红海战略”为基础，尽快实现从“红海战略”到“蓝海战略”的战略转移（详见本章第五节）。面向未来的国家发展战略就是在这双层条件约束下的战略。因此，中国发展战略的选择不是单纯的“红海战略”，也不是单纯的“蓝海战略”，只能是体现两者结合的内生型国家发展战略，即“由内部产生的发展，是着眼于为人类服务的发展，就是说，其目标首先是满足人民的真正需要和愿望，从而确保自身的充分发展”。¹⁸ 其基本原则和内容包括以下几个方面：

第一，中国的国家发展只能是建立在自己内部经济结构加速优化基础上的发展战略。多边贸易体制的约束使得中国不能够像西方发达国家一样依靠殖民和掠夺积累发展资金。发达国家走过的发展路子在某种程度上是建立在对其他国家特别是发展中国家掠夺基础上的。其从世界各地掠夺来的资金和强行打开的市场为自己工业化创造了无与伦比的优越条件，这些国家今天的竞争优势是建立在其他国家和民族贫弱落后的基础之上的。中国不仅没有掠夺的文化传统，现实的国际社会也已经形成对掠夺行为的有效制约。联合国等国际组织的存在、国际道义、世贸组织的规则等都构成对国际掠夺行为的有效制约，使得掠夺行为成为入不敷出的行为。中国不可能依靠从别国掠夺财富而建设自己，一砖一瓦都要依靠本国人民的辛勤劳动积累，即内生型国家发展战略。

第二，中国的国家发展只能是在对国家系统结构认识基础上的国家发展战略。国家是由六个子系统构成的巨系统，每个子系统扮演着不同的角色。在没有外来财富输入的情况下，国家的发展只能依靠各子系统之间的优化，以取得更快的建设速度。在国家产生的初期，教育子系统和科技子系统只是国家

经济子系统的附属产物,是经济子系统支持了两者的产生和发展。但是,人类社会发展到较为高级的阶段之后,经济子系统的效率越来越受到生产技术等科技含量的制约,甚至成为决定因素,出现了两者位置颠倒的现象。一个新的产业不再产生于人们的生活需要,而是一个科技发明的出现,催生出人类新的需要,从而催生一个新的产业。科技成为经济子系统优化的起点,教育也因科技的重要性而被提到史无前例的重要位置。在新的条件下,最高明、最有效率、最能提供最大限度安全的保卫是依靠先进武器系统的保卫。因而,保卫子系统等其他子系统对教育科技的依赖度增加。历史的发展实际上改变着各自系统在国家构成中的位置,使得国家结构发生了质的变化。能够及时、清醒地认识到国家结构的这种变化,才能够制定出适合时代的国家发展战略。中国的国家发展战略只能是在对国家结构这种认识基础上的国家发展战略,否则,就会因无法制定正确的国家发展战略而贻误中国发展的战略机遇,难以完成中华民族崛起的重任。

第三,中国的国家发展只能依靠现有的产业参与国际贸易博弈。任何事物的发展都有自己的根,是在根的基础上长出茎和叶,然后才能枝繁叶茂,结出丰硕的果实。中国也要依靠自己的现有产业为自己的发展奠定基础,为科技和教育的发展提供经济支持,为各子系统的优化提供经济动力。在此基础上,推动科技和教育的发展,并利用科技和教育发展的创新成果尽可能地改造传统产业,创造出具有绝对竞争力的新产业,优化国民经济的结构,提升国民经济的国际竞争力。毕竟,“一个国家的竞争优势越来越依赖于自己有效利用技术的能力。”¹⁹反过来,国民经济竞争力的提升就会创造出更多的经济成果,进一步推动科技和教育的发展,为其他子系统自身的优化提供更加坚实的经济和科技支持。从而,各子系统的发展形成良性循环,为中国进军国际体系的经济和科技中心奠定基础,为形成建立在“蓝海”基础上的综合国力竞争优势奠定基础,最终促成中华民族的和平崛起,实现先辈们的强国梦。

第四,中国的国家发展还必须培育科技等战略根基,为实现国家微观层面的“蓝海战略”准备条件。应当看到,取得竞争优势的强国梦的基础是现有产业,但是,其关键环节是建立在教育发展基础上的科技发展和应用。没有科技和教育的发展,中国的传统产业结构只能在原来的水平上徘徊,而无法实现质的升级,那么,在别国发展的背景下,就是倒退,逐渐变得落后,一如中国封建社会曾经发生过的一样。在明代以前,中华文明因科技的发达和别国的蒙昧一度是世界上最优秀的文明之一,遥遥领先于其他文明。但是,后来由于西方启蒙

运动带来的科技和经济巨大发展,中国由于排斥商业经济和对外开放,压抑科技创新,发展速度大大落后了,最终被沦落为被动挨打的对象,引来了百年耻辱。“而美国的崛起则从另一个方面说明了科技和教育的重要。美国作为一个移民国家,从一开始采用的就是当时最先进的经济体制和生产技术,宽容的文化环境以及鼓励创新的政策体制不仅鼓励了自己内部的创新,而且吸引了世界各地的优秀人才。”²⁰可以说,美国低成本的科技发展是建立在争夺其他国家花大力气培养的优秀人才的基础上的。第二次世界大战以后,与苏联的做法不同,美国采取的是引进战败国人才、吸引其他国家人才的政策,为以后第三次科技革命在美国的发生奠定了基础,可谓技高一筹。这种政策基本上奠定了两个世纪实际霸主的宏伟基业。市场经济体制便于科技向经济的转化,为美国各行各业的建设提供了充足的经济资源,也为美国称霸世界和缓和内部矛盾提供了经济基础。教育和科技领先的经济发展战略是美国的制胜法宝,也是美国采用产业更新换代的“蓝海”竞争策略的秘诀。所以,中国在新的发展过程中一定要注意科技和教育这两个薄弱环节,建立国家创新体系,建立科技向生产力转化的内在机制,建立适合自己发展的具有竞争力的战略文化,最根本的就是建立完善的、具有竞争力的、法治高效的市场经济体制,为实现建立在科技巨大差距基础上的产业领先“蓝海战略”准备条件。

二、内生型国家发展战略的内在逻辑

“中国的最高利益是和平建设,和平崛起、和平发展之路就是中华民族伟大复兴之路。”²¹既然我们表明了实现“蓝海战略”的基本原则,那么,我们就要脚踏实地规划好这个战略。下面就来论述一下中国自己的“蓝海战略”——内生型国家发展战略的内在逻辑框架。

中国的内生型国家发展战略目标定位应当是一个动态的目标、双重的目标。动态的目标就是指国家的发展目标的侧重点要根据历史条件的变化作出相应的调整,表现为目标在一定范围的变化。就近期来讲,国家应当利用现有国民经济结构、产业结构来谋求国家经济利益的最大化。中国不可能在短期内迅速实现国民经济结构的全面优化,实现产业结构的高端化。所以,国家应当把注意力集中在怎样利用现有产业最大可能地拉开与其他国家产品的距离,实现与其他国家博弈主体的互补性竞争,在与其他国际贸易主体的国际贸易博弈中积累经济剩余。中国在这方面可做的工作很多。比如,开发具有中国文化特色的传统产业,首先瞄准国际市场上对中国文化特色产品的需求,开发低端的

“蓝海”，抢占别国没有竞争优势的市场。同时，借助现代科技给这些传统产业注入活力，使传统产业现代化，开发出别国所不具有的新产品，使低科技含量的产品现代化，进军“蓝海”的高端，满足国际国内市场的需求，获取国家经济利益，实现经济剩余积累的最大化。从长远来看，国家要把重心放在利用现有产业积累的经济剩余，在保证国家基本安全的前提下推动现代科技的发展，直接介入“蓝海”高端市场的竞争，利用“红海战略”逐渐增加自己在这个市场中的份额，为国家以后把主要立足点转移到高端和现代服务业市场奠定基础。因为，历史在发展，文明在演进，现代要逐渐取代传统是历史发展的必然。只有奠定自己在“蓝海”高端市场的决定地位，国家才算占据了世界经济和科技的领先地位，本质上才把自己变成世界的科技中心和经济中心。所以，中国内生型国家发展战略的近期目标侧重于利用一切合法手段获取最大化经济利益，以经济建设为中心；远期把科技、经济中心化作为最终目标，在获取经济利益的同时注重培育国家的科技力和经济力。

双重目标就是指国家要把经济利益最大化目标和对经济、科技中心的目标追求结合起来。显性的是经济利益最大化的追求，隐性的是科技中心、经济中心的追求，把对科技中心、经济中心的追求内化在对经济利益最大化的追求之中，在近期目标的追求中逐渐实现最终目标。国家对近期目标的追求不能以牺牲最终目标为代价，要把对最终目标追求的成果变为推进近期目标的动力。比如，前沿科技成果要尽快转化成“蓝海”高端市场的产品，使中国经济竞争力的着力点逐渐向高端市场转移，最终把中国变成世界经济的中心。同时，经济利益最大化的成果要在条件允许的范围内最大可能地支持国家对科技中心目标的追求，使两者互相配合，互为支撑，成为中国和平崛起的两翼。

三、内生型国家发展战略步骤的确立

中国的内生型国家发展战略以国家科技力的发展水平为标准基本上分为三个阶段。

第一个阶段，就是现有科技和市场经济体制相对落后的阶段。在这个阶段，国家的发展主要依靠现有世界主体产业的“红海战略”带来的经济剩余，辅以少量国外科技的引进和传统产业的差别优势的“蓝海战略”带来的经济剩余，产业结构多为常规产业，高附加值产业比较少，国家总体上依托“红海”市场获得发展，是科技引进阶段。在这个阶段，市场经济体制刚开始建立，把科技成果转化成生产力的能力还处于培育阶段。

第二个阶段,就是科技在引进的基础上已经获得自主创新能力的初级发展阶段,市场经济体制也已经基本建立起来。在这个阶段,国家的自主创新体系已经建立起来,原创理论已经开始在国内产生,国家已经能够为世界科技的发展作出贡献。这个时候,国家已经在“蓝海”和“红海”两个市场上同时展开竞争,国家经济自主性增加,许多产业已经处于世界的高端,国际贸易产品中高附加值产品增加,国家获得的经济剩余大幅增加,已经具备很强的把科技成果转化成为生产力的能力。

第三个阶段,就是国家科技自主创新能力和市场经济体制都已经成熟的阶段,国家的科技竞争力已经处于世界的前沿,市场机制也已经成熟。在这个阶段,国家在科技领域处于世界的前沿,原创理论占世界科技原创理论的比重超过半数,成为世界的科技中心。由于市场机制的成熟,大大缩短了科技成果转化成为生产力的时间,产业和产品的生命周期都相对较短,国家成为向世界各国输出科技和产业的中心,在世界经济剩余分配中获得份额也已占据绝对优势。这个阶段的到来意味着国家实现了国家安全由防御性战略向进攻性战略的完全转移,国家依靠高科技维护自己的安全。由于国家威信的建立,其他国家威胁相对较少,国内由于物资条件限制很少而内部矛盾也就减少,即使存在也有了处理问题的强大物资保证。更可能的是,国民几乎不受物资条件的限制,演变成“自由人的联合体”。

四、内生型国家发展战略的战略资源配置

既然中国国家战略分为这样三个阶段,那么,在不同的阶段上就有不同的国家战略资源配置。

在第一个阶段上,由于中国在国际体系中处于劣势,对其他国际贸易博弈主体不构成任何威胁,那么,来自其他国家的威胁特别是世界大国的威胁较少,防御成本较低,国家的主要目标是为国家建设和国内矛盾的解决积累经济资本。国家应当把战略资源向经济建设倾斜,集中精力进行经济建设,积累经济剩余,为国家向下一阶段的转移打下基础。

在第二个阶段,由于国家综合国力的增长,国际利益增多,国家由于与其他博弈主体的经济联系增多而导致与世界其他博弈主体的摩擦增多。而且,由于国力的增长,世界大国也会把中国视为对自己地位的挑战而处处设置障碍。所以,国家应当把战略资源向国防和外交这两个领域适当增加,加强国防力量,保证国家经济建设有一个良好的外部环境,不被卷入地区冲突而影响国家建设所

需要的国际环境的稳定。加强外交投入,特别是经济和金融外交投入,尽最大可能通过和平手段化解与其他博弈主体的矛盾,建立起与其他国家的良好合作关系,降低发展成本,把战略资源尽可能多地用到发展自己上来,尽快度过国家发展的危险期。这个阶段处理国家发展的关键是要利用一切资源完善自己的科技体系,为国家减少对国际科技市场的依赖实现自主发展奠定基础。同时,国家要建立适合自己国情的高度完善的市场经济体制,以有利于国家经济效率提高和科技转化效率提高为优化自己市场经济体制的标准进行制度建设和创新,使自己的综合竞争力立于世界前沿。

在第三个阶段,国家通过和平发展而跻身世界强国之林,国家要把战略资源向科技和经济以及外交倾斜。国家已经成为世界的科技中心和经济中心,国际社会相互依赖的主动权已经向中国倾斜,如何保持国家科技和经济的绝对强势成为国家的首要任务,所以,国家关注的中心应当在于自己内部的建设。同时,由于以科技为基础的国防已经能够维护国家的安全,国家相互依赖的主动权落到中国的手中,国家不能够恃强凌弱,而要加强国家的外交力量,通过公平基础上的谈判解决与其他博弈主体之间的矛盾。还有,由于国家成为国际体系的强势国家,对人类整体承担的责任也就增加,国家应当投入资源维护人类的整体利益,保障世界的和平发展和人类整体福利水平的提高,并进行制度建设,促进人类大同社会的到来,共享人类文明进步的成果。

五、内生型国家发展战略的策略选择

由于在不同的发展阶段上面临不同的任务,面对不同的国际国内环境,所以,国家要根据各个阶段的历史任务、国际环境的具体特点制定相应的政策和方针,以指导国家发展战略的顺利执行。

在内生型国家发展战略执行的第一阶段,国家需要解决国内生产力落后与人民日益增长的需求之间的矛盾。所以,国家执行的政策要以“有利于生产力发展、有利于人民生活水平的提高、有利于提高中国的综合国力”为标准,实行经济体制改革,推动市场经济体制的建立,从宏观上解决束缚生产力发展的体制问题,并同步进行政治体制的改革,建立与市场经济体制相适应的政治体制,在继承中国优秀传统文化的基础上,大胆吸收和借鉴人类共同的优秀文明成果,建立与社会主义市场经济体制、政治体制相适应的战略文化,实现国家与世界经济的接轨,力争使中国成为多边贸易体制下富有竞争力的、合格的国际贸易主体,为国家参与多边贸易体制竞争奠定基础。同时,在国内改革的基础上,

回归国际社会主流,建立与国际社会的真正联系。通过开放政策的执行,为国家逐步适应多边贸易体制下的竞争提供试验田,也为国家建设寻求所需的生产资金、先进生产技术、先进管理经验以及广阔的国际市场,推动国家经济建设利用后发优势实现跨越式发展,尽快缩短与世界先进水平的差距。

在内生型国家发展战略执行的第二阶段,国家经济实力的增长一定会引发国内收入差距的出现,同时面临与其他国家矛盾的增加,可以说,这是一个由于发展引发的内忧外患阶段。国家在这个时期要对内注意执行以稳定、和谐为价值取向的政策,国家要加大治安的力度,同时利用宏观调控手段调节国民收入分配,避免“拉美化”现象的出现,极力形成“两头小、中间大”的橄榄型收入分配格局,为国家的经济建设提供良好的国内环境,使国家发展度过这个财富有了增加但还不太丰富的危险期²²。同时,针对中国区域发展不平衡的特点,协调各地区的发展进度,使国家建设整体推进,避免给国家稳定留下隐患。另外,随着经济规模的扩大,经济建设与环境的矛盾也会进一步激化,国家要运用各种手段促进经济增长方式的转变,使科技发展进一步与经济建设挂钩,实现人与自然的和谐。同时,注意解决由于经济规模扩大带来的一些具体问题,比如能源问题、市场问题等。所以,国家要通过调控保持国家各子系统在发展基础上的协调运转,保证国家建设继续快速发展,保证国民共享发展成果。除了这些消除内部隐患的政策之外,国家还必须保证教育、科技创新体系的建设,培育自己的世界级科技队伍、培育吸纳世界各国人才的机制、培育海纳百川的包容文化。为建立有竞争力的科技创新机制,国家要不惜一切代价,因为这是国家进一步发展的基石,是国家跻身世界强国的根本,是中国进军真正“蓝海”的希望。同时,针对由发展引发的外患,国家应当通过转换思维方式,以国际社会普通一员的理性心态在平等协商的基础上通过外交途径解决争端,借以培育自己的软实力。针对来自世界大国的压力,国家一定要通过外交搞好与它的外交关系,不能做首当其冲的“挑战者”,因为处于强力发展的国家在国际上还有很多,不要自以为是地把自己定位为惟一的“挑战者”。历史的经验告诉我们,在与世界前大国的争斗中,“挑战者”一般都会因耗尽国力而沦为国际体系的二等公民,得利的都是前霸主的盟友。当然,国家也不应当屈服于大国的压力,应当巩固好自己的国防,依靠国际道义维护自己的合法利益,在与大国的友好互动中实现自己的发展。只要能在与大国的磨合中实现自己的发展,国家就能够借助全球化的东风顺利实现自己的强国梦。

在内生型国家发展战略执行的第三阶段,国家的内生科技创新体系已经建

立起来,成为世界的科技中心和经济中心,而全球化的发展也使得国家之间的关系更加密切。这时的国家政策的关键就在于如何维护和巩固自己的科技中心和经济中心地位,所以,国家要适应具体环境,采取强化自己科技中心和经济中心地位的政策,特别是强化科技中心地位的政策,建立吸纳人才的社会机制。同时,那时的政治更具国际色彩,国家应当举起人类一体化的旗帜,顺应历史的潮流,极力抢占国际道义的制高点,制止由大国争夺战引发的分裂可能,圆人类的大同梦。这样,在那个背景下,国家就能够在最大限度地维护自己的利益的同时,实现人类整体的利益。

中国内生型国家发展战略是对当今国际道义作用增强、多边贸易体制约束条件以及中国自身情况做出的反应,是适应新的国际环境的和平发展战略。这个国家发展战略的内在逻辑在于利用多边贸易体制力战“红海”,在实现共赢的前提下取得自己的经济剩余,然后利用经济剩余进行再投资开发科技,通过先进科技成果武装经济,通过自身的改革,提高自己的经济效率,进军“蓝海”市场,从而实现经济剩余的高效积累,进一步实现自己的强国梦。它是强大自己、泽被世界的国家发展战略,摆脱了霸权更替的零和逻辑。

六、内生型发展战略的重点:科技创新能力培育和经济剩余实现

综观中国的内生型国家发展战略,我们不难发现,有些关键之点对国家内生型战略的实现十分重要。在入世后过渡期,中国国家建设的资源不能像西方列强一样靠掠夺取得,只能依靠自己国民辛勤劳动取得。所以,中国的国家发展战略只能是内生型的。影响中国创造这些资源的根本因素有两个:经济剩余和尽快加大经济剩余积累速度的因素即科技创新能力。中国内生型国家发展战略的重点也只能是科技创新能力的培育和经济剩余两点。

(一)获取和实现经济剩余的内涵与意义

作为中国发展战略的一个重点,实现和积累经济剩余具有十分重要的意义:

第一,在入世后过渡期,经济剩余就意味着中国发展的第一桶金,是国家参与国际贸易博弈的基础。新中国是在百年战乱的基础上建立起来的,可以说一贫如洗,国家经济活动的成果满足国民基本的生活需要都十分困难,哪里来的剩余用于国家发展。第一代领导集体通过侧重发展工业的国家发展战略积累起了一点经济剩余,建立了一个比较完整的工业体系,通过发展高精尖武器减少维护国家安全的成本。改革开放后,在参与国际贸易博弈过程中,没有经济

剩余就意味着博弈主体的破产,就会因为无法再投资而退出市场竞争。市场经济是获利经济,没有经济剩余,市场竞争主体就无法生存,所以,能否通过经济活动取得经济剩余是中国发展战略成功与否的关键。国家应当始终关注经济活动的成果,把经济剩余获取作为国家战略的重点。

第二,经济剩余是国家经济活动的成果,国民生活水平提高的所需资金需要从中支出。作为经济活动的净盈余,其大小决定国民可以用于福利提高的份额。因此,经济剩余的多少关乎国民生活水平的提高,而国民生活水平的提高程度对国民生产积极性有着直接的影响。也就是说,经济剩余的大小实际上直接决定着国民参与生产的积极性,影响到国民经济的生产效率。

第三,经济剩余还是国家各项建设的经济来源,直接关系到国家建设的速度和程度。没有经济剩余,国家建设就成了无源之水,只能在原地踏步,甚至后退。

第四,经济剩余是国家科技子系统和教育子系统发展的经济来源,没有经济剩余,国家的教育子系统和科技子系统也就无法发展。从根本上影响中国内生型国家发展战略的执行,其影响是全局性的。因此,经济剩余关乎整个国家发展的前途,通过经济活动获取尽可能多的经济剩余是每个国际贸易博弈主体的根本追求。对于没有外源性输入的国家来讲,更是性命攸关。

(二)影响经济剩余来源的主要因素

国家经济剩余来源于国家微观经济主体的经济活动,凡是影响到生产单位经济效率和规模的因素都会给经济剩余的多少带来影响。具体来讲,制约国家经济剩余获得的因素有以下几种:

第一,劳动力。企业的生产活动都是由人来进行的,劳动者的生产积极性、劳动者的素质都会影响到经济剩余的量。

第二,资金。资金是重要的生产要素,其供应量直接影响到企业生产的规模。如果说在计划经济条件下,资金的作用还不是那么明显的话,在市场经济条件下,资金直接影响到项目的成败。资金的流动直接带动产业在国际间的流动,通过经济活动在全球的配置决定国家的前途。

第三,原料,特别是能源。所有的生产都是人把原料制造成产品的过程,没有原料意味着生产无法进行,经济剩余当然也就无法生产出来。在当今世界,由于石油等动力性原料是机器驱动的原动力,所以,能源决定国家经济活动能否展开。

第四,科学技术。所有的生产都是在一定的技术条件下进行的,不同技术

的生产效率不同,原料的品种和消耗量不同,产品的质量不同。所以,生产技术直接决定生产的函数,决定生产经济剩余的规模和效率。“技术的改变正在重新塑造着全球的产业和商业。这种认识促使政界和商界精英都关注掌控技术的能力,致力于提高使用技术的熟练度,纵然不是创造者,而是作为使用者。”²³

(三)科技创新能力决定经济剩余获取与实现的效率和规模

正是由于科学技术对生产经济剩余的决定性影响,科技创新能力才成为中国内生型国家发展战略的一个重点。中国内生型国家发展战略取得成功的关键在于经济剩余获取的效率和规模,而在现在的条件下尽快取得更多经济剩余的方法无疑就是通过科技开发创新获得超额利润。所以,作为现代产业创新的源头,科技就具有了非常重要的意义。没有科技创新就没有高端产业,也就只能在“红海”中挣扎,获取血腥而又微薄的利润,是无法又快又多地获取经济剩余的。开发传统特色产业的低端“蓝海战略”,如果没有高科技的介入来提高生产效率,也是无法完成迅速积累经济剩余任务的。所有限制国家又快又多获取经济剩余的瓶颈都指向同一个目标:科学技术。所以,在中国内生型国家发展战略中,科技创新能力必然成为国家发展战略的一个重点。

影响国家科技创新能力的因素很多,关键的就是人的素质。科技创新是通过科技人员的创新劳动取得的,没有一定素质的人员是无法完成科技创新的。现代科技创新都是由有一定专业知识背景的人员来完成的。因此,人才是限制科技创新能力提高的一个重要因素,影响科技人员创新积极性发挥的体制因素是影响国家科技创新能力提高的另一个因素。科技人员即使有很强的创新能力,而缺乏进行科技创新的动力也无法把潜在的科技创新能力变成现实的科技创新能力,所以,科技体制是影响国家科技创新能力提高的一个重要因素。另外,科技交流活动的缺乏也是影响国家科技创新能力提高的一个限制因素。现代科技创新并不是某个超人闭门造车所能够完成的,而是依托某个团队或依托科技信息的交流在集体劳动的基础上完成的。能否尽快获得最新科技创新前沿信息决定了国家能否提高自己的科技创新能力,所以科技交流的多少是影响国家科技创新能力的一个重要因素。

七、中国内生型发展战略的难点:国家科技创新体系的建立

(一)国家科技创新体系的内涵

国家科技创新体系是指国家建立的激励国民从事科学研究和创新并尽可能多地生产科技成果的机制,其内容包括从事科研的人员标准体系、资格

认证体系、科研的支持体系、科研的组织管理体系、科研成果鉴定体系、科研成果的奖励体系、科技成果的转化体系等,是一个复杂的大系统。国家科技创新体系的建立要做大量的工作。

第一,要营造支持科技发展的社会环境。科技的发展是在一定的社会环境下展开的,是社会需要推动了科研的发展。认识不到生产工具和新产品的开发与科研的关系也就认识不到科技对一个社会存在和发展的重要性,也就认识不到科研人员的重要性。这样,社会也就不会给予科技及其从业人员应有的社会地位,就不会建立一套保障其权益的社会机制,就不可能调动科研人员的积极性,也就不可能形成人人争相从事科研的社会风尚。反过来,这样的社会风尚的缺失也就不会鼓励人们从事科研,造成科技人员的流失,科研人员缺乏积极性和能动性,科技创新效率低下,进一步制约整个社会的创新能力,从而在激烈的发展竞争中落伍。所以,一个崇尚科技、尊重知识、尊重人才的社会环境是科技发展的必要条件。建立这样的社会环境是一个巨大的系统工程,不是一朝一夕能够完成的,非下大力气不可。

第二,建立和完善科研的管理体系。要提高科研的效率和有效性,就必须建立一套提高效率、有一定价值取向的管理体系。既然科技最终要转化成生产力,那么,科研管理的价值取向无疑要“面向社会、面向四个现代化、面向未来”,尽力满足社会生产对科研的需求,为社会的未来发展提供支持。而科研是人的活动,所以,如何调动科研人员的积极性就是科研管理体系设计的关键。而科研人员无非都是有物质利益需求、有社会精神需求的人,所以,调动科研人员科研积极性的手段就是建立满足这些需求的激励机制,要在完善市场经济体制的前提下理顺科研与生产的关系,尽快把科研成果转化成生产力,并使得科研人员取得自己的合理报酬。同时,与这些激励相适应,建立科研活动的保障体系,在科技情报收集、科研设备等基础条件上保证科研活动的要求。

第三,建立和完善知识产权的保护体系。科研成果是科技人员的劳动成果,应在明确产权的基础上对科技人员的合法权益进行保护,使得科研人员拥有对自己劳动成果的产权,并通过市场机制获取相应的收益,调动科研人员的科研积极性,提高科研的社会地位。

第四,建立健全科技人员的监管体系。以市场经济机制为导向的科研管理、社会环境建设、知识产权制度建立以后,科技人员的社会地位就会大幅度提高,造成社会精英流向科研领域的局面。国家要建立科技人员资格认证制度、晋升制度,加强对科技人员的监管,在科研领域引入竞争机制,促使科研效率的

提高,使科研体系在自主运作的基础上为社会提供更多的产品。

(二)制约科技创新体系建立的因素

国家科技创新体系的建立,之所以成为中国国家发展战略实施的难点,主要原因有以下几方面:

第一,传统文化的影响。在中国的传统文化中存在重做官轻技术、重伦理轻效率和重农轻商的传统。中国的传统文化注重人际治理,到处充斥着官样文化,而轻视科学技术,把科学技术斥之为雕虫小技而加以轻视。重官、重伦理和重农业的价值取向就是重社会稳定,把稳定作为社会治理的首要价值,而把效率放在次要位置。岂不知,满足了社会的物质需要之后,必然减小社会内部的张力,自然而然地达到稳定的治理目标。经济基础决定上层建筑在这里也适用。中国传统的社会治理本质上走的是一条抑制人们社会需求的道路,而社会需求恰恰是文明进步的内在动力,所以,这种价值取向是一种舍本逐末或者说本末倒置的。这也是中国始终难以走出封建社会泥沼的根本原因,这种渗透进入内心深处的社会治理理念是阻碍中国进步的最大障碍。中国历史上只有宋代官府相对弱势,而那个时代却是现代中国人每每标榜自己对世界的科技贡献时必须提及的。其他的时期都是官府做大的时代,以稳定为价值取向,强调伦理道德的人际治理,把手工业者等科技人员贬为形而下的九流,压抑了人的创造能力。今天的一些人仍然深受这种文化传统的影响,争着去做官,而不愿从事科研工作。而一旦为官,就使出与这种传统文化相对应的手段加入社会竞争,多以作风问题相互攻击,陷入互相束缚创造性的泥潭不能自拔,实际上做着阳奉阴违、表里不一的事情,利用社会赋予的权力满足自己的需求而压抑他人的需求。所以,基于人满足自己需求的本性,人们选择做官的路子“曲线救国”,通过做官满足自己的需求,也就泯灭了社会创造力。这种文化传统严重影响中国科技创新体系的建立,成为中国发展的沉重包袱,严重制约了国家科技创新体系的建立。

第二,计划经济体制的影响。在计划经济体制下,国家科研部门是接受政府指令而从事科研活动的,研究课题多由政府指定。这种科研管理体制是计划经济的产物,科研工作者缺乏自觉进行科学研究的动力。另外,计划经济体制下科研单位与生产单位分割,使得科技信息交流不畅,无法形成群体效应,制约了科研的效率;使得科研与生产分离,无法直接转化为现实生产力,科技人员无法直接看到科研成果的社会功效,也使得科研人员失去进行科研的兴趣。这种体制不仅效率低下,而且也不利于科研成果转化为生产力。这种体制依然影响

着今天的科研系统,制约着国家科技创新体系的建立。

第三,知识产权保护观念的淡薄也是中国科技创新体系难于建立的一个因素。由于传统文化和计划经济体制的影响,视科技为雕虫小技,不但不会受到重视,而且也没有人保护他的产权,计划经济体制下的科研成果是集体劳动的结果也无产权可言。导致中国的一些企业不进行产品开发,缺乏自主知识产权,丧失了核心竞争力,严重制约着中国进军“蓝海”的步伐。中国虽然极力倡导建立现代企业制度,但中国的大多数企业缺少产品研发部门。所有这一切表明,中国建立自己的科技创新的路还很长,任务相当艰巨。

第四,科研基础设施落后。中国由于长期隔绝于世界经济主流,也就阻断了与世界科技前沿的联系,许多基本的科研设备都不具备,许多重大科研成果都是借用了发达国家培养出来的人才,而科研成果也正是依靠了这一批具有强烈爱国心的科研人员通过土办法制造出的设备来完成的。今天,中国的科研基础条件虽然在党和国家的关怀下有了很大改观,但与世界先进水平相比还存在很大差距,最根本的表现就是中国的科研设备制造业不仅理念落后,制造工艺也落后。科研基础条件的落后降低了中国对科研人员的吸引力,无法形成科技领域内部的竞争激励机制。像这样的限制国家科技创新体系的因素还很多,这里不再列举。所有这一切都表明,科技创新体系的建立都是中国内生型国家发展战略的薄弱环节,是一个必须克服的难点。

总之,经济剩余的获取是中国内生型发展战略实现的关键,也是一个重点;科技创新能力的提高是中国发展战略不可绕过的一个关口,是确保经济剩余获取规模与效率的支撑点,不列为国家攻关的重点不行;这个战略的难点就是以市场经济机制为导向尽快建立国家科技创新体系。

第五节 WTO 框架下中国和平发展的微观战略选择： 由“红海战略”向“蓝海战略”转变

多边贸易体制为中国提供了新的生存和发展环境,中国应当根据变化了的环境选择自己的微观发展战略,以谋取更大的国家利益,推动国民生活水平的不断提高。

多边贸易体制下中国国家发展战略只是国家战略的一种,具有更多的特殊性,我们必须针对具体情况作出周密的安排。因为多边贸易体制主要是国际社会的经济体制,而国家本质上就是一个巨型的经济体。所以,所有有关经济竞

争的战略都可以作为中国制定多边贸易体制下国家发展战略的参照系。

一、“红海战略”和“蓝海战略”的内涵与优劣比较

与国家相比,企业除了没有保卫系统之外,其他的都有相似之处,而且在市场中的地位也与在国际社会中的国家几乎处于同样的位置,双方都在寻求自身利益增长的发展战略。所以,企业发展战略就是国家发展战略的有益的参照系之一。根据现有的研究成果,企业的发展战略可以归结为两种:“红海战略”和“蓝海战略”。这两个概念是由欧洲商学院的 W. 钱·金教授和勒妮·莫博涅教授提出的。“红海”和“蓝海”都是指市场,“红海代表现今存在的所有产业,这是我们已知的市场空间;蓝海代表当今还不存在的产业,这就是未知的市场空间。”²⁴ 后者则是在对前者适应新形势的发展。所谓的“红海战略”就是传统的基于竞争的发展战略,“企业试图击败对手,以攫取更大的市场份额。随着市场空间越来越拥挤,利润和增长的前途也就越来越暗淡。产品成了货品,残酷的竞争也让红海变得越发鲜血淋漓”。²⁵ 这种“企业战略受军事战略的影响颇深”,“意味着与对手对抗,争夺有限和不变的土地”。²⁶ 首先,企业或选择“差异化”战略,或选择“成本领先”战略,通过自身的产品或服务在市场中站稳脚跟,然后打败竞争对手,最大限度地占有市场份额。然而,“差异化”战略意味着成本的增加;“成本领先”为导向的战略又限制了企业所能获取的利润率。随着市场竞争的白热化以及越来越多的企业去瓜分和拼抢有限的市场份额和利润,无论“差异化”战略还是“成本领先”战略,都无法扭转企业获利性增长空间缩小的趋势。红海战略思想的主要代表作是迈克尔·波特的《竞争战略》和《竞争优势》这两部战略管理专著,“竞争”是这个理论的主调。与此相反,“蓝海战略”就是基于创新的发展战略。企业力图通过创造新需求,在已有产业边界以外或拓展已有产业边界来开拓新市场,企业的关注点由市场供给一方转移到需求一方,实现了从沉溺恶性竞争向为买方提供价值的飞跃。通过跨越现有竞争边界看市场以及将不同市场的买方价值元素筛选与重新排序,企业就有可能重建市场和产业边界,开启巨大的潜在需求,从而摆脱“红海”——已知市场空间——的血腥竞争,开创“蓝海”——新的市场空间。通过增加和创造现有产业未提供的某些价值元素,剔除和减少产业现有的某些价值元素,企业就有可能同时追求“差异化”和“成本领先”,即以较低的成本为买方提供价值上的突破。²⁷

作为从红海中突围的选择,《蓝海战略》的作者提出了“蓝海战略”。因为“今天在越来越多的产业中,供给都超过了需求,在这种情况下,在日益萎缩的

市场中为份额而战,虽说是必要的,却不足以维持企业的上乘表现。企业需要超越竞争这一境界。它们必须开创‘蓝海’,以抓住新的利润和增长的契机”。但是,作者同时指出“能打败对手,在红海中遨游,这点永远很重要。‘红海’永远有其作用,它是商业生活中的一个事实存在。”²⁸所以,作为企业的发展战略,“红海战略”是基础战略,“蓝海战略”是战略增长点。从而,金教授和莫博涅教授通过对蓝海突围的战略分析,为企业指出了一条通向未来增长的新路。从这个意义上来说,“蓝海战略”代表着战略管理领域的范式性转变,把给定结构下的定位选择转变为改变市场结构本身,变零和博弈为正和博弈。由于“蓝海”的开创是基于价值的创新而不是技术的突破,是基于对现有市场现实的重新排序和构建而不是对未来市场的猜想和预测,企业就能够以系统性的、可复制的方式进行操作,在现有产业疆域之外或在现有的“红海”之中寻找“蓝海”。这就要求企业超越“成本优势”的境界,将精力放在为买方提供更多价值上,摆脱价格战的陷阱。同时,通过价值创新,企业可以避免“差异化”战略带来的高成本、高投入与高定价,从而实现买方与企业的双赢。企业需要做的,不是模仿现有的产业最佳实践,而是改变产业景框,重新设定游戏规则;不是瞄准现有市场中“高端”或“低端”的客户群,而是面向代表着潜在需求的买方;不是一味地瞄准各种层次的客户群的不同偏好,而是通过合并细分市场,开拓新市场,满足新需求。²⁹

“蓝海战略”是建立在创新基础上的企业竞争战略,瞄准的是市场的潜在需求,面向未来争取最早进入新的产业领域,追求一劳永逸的竞争优势,倡导谋取超额利润。这个战略的着眼点是人类生产的终极目的,有利于企业也有利于各国人民,是一个多赢的博弈战略。对作为国际贸易主体的国家来讲,这个战略意味着致力于科技开发能力的培育,开发新产业,提升国民经济的素质,拉开自己与其他国际贸易主体的产业级别,取得产业结构优化的竞争优势。这就要求国家在国际体系中追求国际科技中心、经济中心的地位,站到国际经济的制高点上。

二、“红海战略”与“蓝海战略”的启示

新企业发展战略的提出以及新旧两种战略之间的关系给中国国家发展战略的选择提出了许多有益的启示。首先,国家战略的选择要以国际竞争战略为基础战略。虽然国际贸易中的竞争日趋激烈,但是,中国经济利益的来源仍然是现有产业带来的利润。这些利润是国家建设和国民福利提高的经济来源。

所以,中国的发展必须立足现有国际贸易,在多边贸易体制规则的约束下积极参与国际竞争,力求利用与世界经济的互补性竞争关系,谋取自己利益的最大化。因为,只有在维持国家生存的基础上,国家才能够通过创新开拓新的产业领域,获得产业升级,取得超额利润。其次,中国时刻准备着向“蓝海战略”转移,并在现有基础上竭尽全力建立国家创新体系,实践“蓝海战略”。“蓝海战略”注重创新,开拓新的产业领域,作新产业的领头羊,本质上是在新产业扩散之前争取站到产业链转移高端的竞争战略,其利润量可想而知。不管怎么说,“蓝海战略”是比“红海战略”更高级的国家发展战略,能够避免低利润的恶性竞争,取得国家经济利益的最大化。所以,中国应尽可能培育国家创新体系,建立创新文化,为国家战略转移提供基础。

第六节 WTO 框架下中国和平发展的安全战略选择

国家的首要战略问题是安全问题,这是毫无疑义的。没有国家的存在何谈国家的发展。问题是如何实现国家的安全?也就是什么是国家实现安全的最佳战略,我们不能舍本逐末。所以,我们有必要区分防御性国家安全战略和进攻性安全战略。

一、军事基础上的防御型安全战略的缺失

所谓防御性国家安全战略,就是建立在军事防御基础上的传统安全战略,国家安全建立在与其他国家军事力量之间均势的基础之上,追求与其他国家的军事力量对等。这是最常规的国家安全战略,为世界上的大多数国家所采用。因为国家安全的直接威胁就是由军事力量的差异带来的,而且人类发展史就是一部人类战争冲突史。学术界流行的所谓“安全困境”理论也就建立在这个基础之上。所以,这种国家安全战略有其合理性和现实意义。但是,这种战略的意义更大程度上在国家建立的初期面对强大敌人的颠覆时更有现实意义,国家要不惜一切代价发展国家的武装力量来捍卫自己的安全。但是,国家站住脚之后,国际冲突发生的概率减小,如果再延续这种国家安全战略就谈不上最优了。因为国家武装力量的发展要依赖于国家科技的发展程度,要依托国家经济力量的支持。没有这些依托,国家军事力量的发展也就变成了无源之水而无法实现,这种战略意识也只能算是穷兵黩武。冷战时期美国之所以能够拖垮苏联,更深刻的原因也就在这里。苏联的计划经济体制无法扭转因经济规模扩大和

结构复杂化带来的经济低效,国防优先的战略也无法最大限度地推进科技发展,只能在综合国力的竞争中被美国拖进消耗国力的军备竞赛中而人不敷出,最终自行崩溃。因此,国家安全战略的根本支点应该是经济和科技,高瞻远瞩的战略意识应当是培育国家安全的战略根基:经济和科技。国际和平实际上为国家培育战略根本和积累战略资源提供了战略机遇。正是因为如此,利用战略机遇期,使用高效率的市场经济体制促进科技发展,积累经济基础,也就成为各国战略家的必然选择。也正是因为如此,防御性国家安全战略也暴露出了自己的局限性和弱点。

二、经济基础之上的进攻型安全战略的优势

进攻型国家安全战略就是在安全保障能够实现的前提下尽力培育国家安全战略基础的国家安全战略,注重利用其他手段保障国家安全的前提下着力发展经济,推进科技发展,尽力积累国家安全的战略资源,把忧患意识贯穿到平时的和平建设时期。很多世纪以来,中国一直是世界上最大的经济体。“事实上,迟至1820年,中国占据了世界经济总量的28.2%(这比美国现在所占份额还要大得多),远远领先于第二位的印度,它只占16%的份额。法国占到5.4%,是被远远摔到后面的第三。而那时的美国只处于第九,仅占全球经济总量的1.8%。”³⁰此后,由于没有搭上工业化的快车,中国的经济实力迅速下滑,成为被蹂躏的对象。而进攻型安全战略把保障国家安全和提高国民福利融为一体,同时兼顾国家安全和人类发展的总目标——人的生存和发展,彻底解决了国家永久安全的问题,也为自己给人类整体利益做贡献留出了空间,占据了国际道义的制高点。建国之初,中国适时提出了发展原子武器的战略决策,为保证中国的基本安全奠定了基础。然后,国家又适时地把目光瞄准了经济和科技的主战场。但是,由于受时代的限制,新中国的一切建设都处于探索阶段,再加上国际国内环境的影响,我们无法突破计划经济体制的限制。中国改革开放的总设计师邓小平接过第一代领导集体的旗帜,以提高综合国力和人民生活水平为目标,大胆地提出了建立社会主义市场经济体制的战略决策,实行改革开放,打通与世界经济的通道,实现了中国国家战略的转型,使中国转到依靠培育战略根基的轨道上来,为中国的和平发展与崛起奠定了重要的物质与思想基础。

邓小平国家发展战略之所以解决了国家安全问题,关键在于理顺了国家六大子系统之间的关系。首先,按照进攻性国家安全战略的逻辑,提出了教育兴国和科技立国的基本国策。既然国家由六大子系统组成,各子系统的发展都要

依靠教育和科技子系统的发展提供支持,那么,教育和科技的发展就从源头上为科技力转换为经济力提供了源泉。其次,建立社会主义市场经济体制的改革实际上优化了国民经济结构,提高了国民经济的生产效率,清除了科技向经济转化的障碍,还为国家武器系统的升级提供了科技和经济支持,使得经济力和科技力转化为国防力成为现实,而不是处于构想阶段的期望。再次,对外开放也为经济体的高效运转提供了条件。国家通过参与国际市场的竞争找到了自己的差距,获得了因竞争压力带来的动力;国际生产技术和前沿科技的流入、国外资金的注入为国家经济主体全速运转提供了基础,也为接受国际产业转移、优化产业结构提供了基础,为国内企业提供了巨大的国际市场。中国加入世贸组织更是扫清了中国平等参与国际市场竞争的障碍。总而言之,中国生产的能力得到全方位的解放,发展国防和提高人民生活水平的经济障碍就根本扫除。最后,一个隐形的影响就是潜移默化地促进了中国战略文化的转型。中国的文化传统是排斥私利的,通过参与国际市场的竞争,产权的概念也日益深入人心,法治的观念也在中国生根,使人从耻于言利转化为在合法的前提下追求自己合法利益的最大化,这就为经济效率的提高提供了原动力。这样,国家发展的障碍得到了清除,国家安全所需得到了保障。所以,这是一个既有利于国家强大又有利于国家安全的国家发展方案。

多边贸易体制限制的就是国家之间的恶性竞争,能通过生产增长、贸易扩大、强化合作来避免对抗和战争,所以,国际环境的发展趋向应当是和平、发展、合作,主流是提高人民的福利水平。在这种国际环境下,进攻性国家安全战略就更加具有价值,因为这种安全战略包含了多边贸易体制的根本价值,也解除了国家对安全问题的担忧。

总而言之,进攻性国家安全战略理顺了教育、科技、经济、安全之间的关系,兼顾了安全和民生两个目标,实现了国家各子系统之间的良性运作,是国家安全战略的最佳选择,在多边贸易体制环境下就更是如此。

第七节 WTO 框架下中国和平发展的外交战略选择

在多个约束条件下,中国发展的出路是:内生型国家发展。在入世后过渡期,中国选择的这条出路面临许多机遇和挑战。机遇就是世界经济全球化和一体化带来的世界市场的融合和产业结构大调整;面临的挑战就是基于“霸权稳定论”的威胁以及台海局势的发展给中国的影响;而需要作出的战略选择则是

经济合作基础上的共赢性博弈。

一、中国面临的重要战略机遇

我们先来考察一下中国面临的机遇——世界市场的融合。世界市场的融合不是一句空话,包含了许多深刻的内容,确实给艰难行进中的中国提供了许多难得的重要战略机遇。

第一,中国通过加入多边贸易体制而参与世界市场的融合。在这个大市场中,科学技术是流动的。由于商品和技术在国家之间的流动,中国就能够迅速获得先进的技术,来改造中国落后的产业,发挥后发优势,提高生产效率,为积累更多经济剩余提供了条件。由于商品的流动,中国在接受别国商品的同时,实际上也就接触到了生产这种产品的技术,为中国比照这种产品提升自己的生产技术提供了参照系。同时,由于面对高效率、高质量的产品竞争也以压力的形式给中国厂家改造自己提供了动力。这种局面的结果就是从整体上提高了中国企业的素质。另外,中国企业以世界先进水平为起点开发自己的产品,也就给中国利用后发优势实现跨越式发展、缩短进军“蓝海”的路程提供了契机。

第二,世界市场的融合给中国提供了无障碍的世界大市场,使得中国的“红海”面积和“蓝海”面积都无形地扩大了。这种市场的扩大也就扩大了中国企业的市场容量,为中国企业进行规模生产、实现规模效益提供了基础,也就为中国获取规模经济剩余提供了基础。同时,由于市场的扩大,也为中国的产业结构调整提供了更大的空间和更多的回旋余地,减少了调整的痛苦。

第三,由于多边贸易体制下的市场开放是双向的,中国在获得其他国家市场的同时,别的国家企业也进入到中国市场,实际上就是中国企业与其他成员的企业同在一个大市场下按照市场规则竞争。其结果则是中国的市场就是世界的市场,世界的市场也是中国的市场,占领中国的市场实际上就等于占领了世界的市场。由于中国多数企业相对落后,所以,在与其他企业竞争的同时,中国企业在熟悉规则的同时就借鉴到了先进企业的管理经验,使得中国企业在比较高的起点上参与市场竞争,并在竞争中发展自己,从而为中国国民经济素质的提高提供了机遇。

第四,由于面对许多先进企业的竞争,企业要生存和发展就必须现实地面对,而不是应对;就要迎接挑战,而不是回避。这样,由先进企业竞争带来的压力就变成了企业奋起的动力,从而加快中国现代化、国际化的步伐,为加快中国企业进步的速度提供了契机。由此,也就缩短了中国变成合格的多边贸易体制

竞争主体的时间,为中国快速实现国家发展战略注入了活力。

第五,多边贸易体制的规则约束也为中国政府加快市场经济体制的建立提供了参照系和动力,有利于中国市场经济体制的建立和完善以及与之相适应的政治体制改革和战略文化的转型,无形中推动了中国有竞争力的国际贸易竞争主体地位的确立和巩固,为加快中国内生型国家发展目标的实现提供了条件。

第六,多边贸易体制提供的稳定国际经贸环境,也为中国一心一意搞建设、协调与世界各国的关系提供了有利条件,从而降低了国家发展的成本。总而言之,入世过渡期后,由于中国入世而融入了世界经济发展的主流,使得中国获得了与市场经济相适应的好处,为加强中国国际贸易博弈主体的竞争力提供了平台,加快了中国经济剩余积累的速度,有利于中国内生型国家战略的实现。

二、中国面对前所未有的挑战

中国发展战略的执行也面临一些困难:基于“霸权稳定论”给中国的影响。对此,关键在于“霸权稳定论”所揭示的霸权更替周期以及“世界霸主”与“挑战者”的国际冲突。“霸权稳定论”认为未来的几十年是霸权更替的年代,在这个年代里将产生世界霸主的挑战者,并发生挑战者与霸主的争霸战争。这个理论在当今的世界霸主——美国很有市场,并成为美国对外政策的主要理论支柱。所以,美国在拖垮了苏联以后正在急于寻找下一个挑战者,一旦被锁定将成为美国打压的对象。从理论上分析,那些国土很大、资源丰富、综合国力迅速上升的国家很可能成为美国霸主地位的挑战者。不言而喻,正在执行改革开放政策、国力迅速上升的中国就极易被定位为挑战者。所以,中国现阶段实际上正面临来自美国的有意和无意的打压,这构成了中国发展的巨大障碍。为什么说中国坚定不移地奉行“韬光养晦、永不当头”的和平发展外交政策意义深远,原因就在这里。

总而言之,入世后过渡期给中国带来了难得的历史机遇,中国要顺应历史的潮流很好地把握机会;同时,挑战也是事实,中国不得不面对。幸运的是,我们能够认识到这些挑战,只要找到解决的应对之策就能够保证国家发展战略的顺利实施。在这一点上,我们应该认真学习邓小平有关处理内政外交和一些敏感问题的一系列讲话,牢牢把握基本路线不动摇。

三、中国实现战略突围的外交战略选择

中国面临这些挑战是每个战略家都明了的事实,如何实现中国的战略突围

是摆在我们面前的一个极其重要的课题。既然是这些挑战影响了中国发展战略的实现,构成对中国和平发展的围堵,那么,只有釜底抽薪才能从根本上止沸,中国战略突围的道路就在对这些挑战的破解之中。

对于由“霸权稳定论”引发的中美僵局,我们首先要明了事情的缘由,才能找到应对之策。根据“霸权稳定论”的逻辑,由于国家是彼此分立的主体,每个国家都谋求自己利益的最大化,在国家发展到一定程度以后,必然谋求利用国际霸主地位赋予的国际体系行为规则制定权,来谋求自己利益的最大化,导致后起的挑战者推翻霸主而自居的战争。这个战争的周期大约每一百年左右发生一次,这是从历史经验得出的结论。美国是现有体系的霸主,而且霸主更替的时间即将到来。所以,美国当今首要的任务就是定位出挑战者并阻止它的强大,避免战争的发生,保住自己的霸主地位。可以简单地这么说,指导美国对外政策的现实主义理论就是“霸权稳定论”。因此,中国面临美国压力的判断是正确的。破解美国带来的挑战的秘诀就在“霸权稳定论”的逻辑中去找,解铃还须系铃人。首先,美国“霸权稳定论”的逻辑前提是,国家是彼此分立的行为主体,彼此最终在霸权争夺中刀枪相见的原因是各自对自己利益最大化的追求。既然各国都在追求自己的利益最大化,那么,这个利益的总目标是不会变的,但是,追求利益最大化的方式却必须随着国际环境的变化而变化。第二次世界大战以后世界经济的事实则是经济的全球化,彼此已经不是彼此分立的主体,而是你中有我、我中有你的相互交融状态,无法分清哪是你的、哪是我的,自己的经济政策不仅受制于他人,而且有些甚至可能是对方制定的。既然如此,国家在开战的时候毁坏的就不纯粹是对方的利益,也必然会损害自己在对方的利益。历史的发展已经悄悄地改变了过去零和博弈的状态,国家面临新的抉择。所以,在这种情况下,国家利益最大化的方案并不一定是推翻对方,以互利共赢的合作方式协调政策更符合双方的利益,霸主和挑战者通过协调起码减少了由于战争对双方的损害。战争的结果只有利于在战争中获得了实力增长的第三者,对参战双方都没有好处。所以,冲突绝不是双方解决的最佳方案,事实是谁也不愿为第三者火中取栗。在经济全球化和一体化的推动下,国家之间通过外交途径,协调彼此的分歧,实现共赢性博弈,已经成为双方的最佳选择。“霸权稳定论”的前提经不起推敲。事实上,在美国国内,“霸权稳定论”也已经越来越受到自由主义的国际机制论的挑战。实际上,这给中国战略突围指出了一条道路:改变战略思维定式,以变化了的国际环境为依据,建立双方畅通的沟通机制,批驳“霸权稳定论”,多作美国的外交工作,加强双方的经济联系和政治

联系,增加双方的共同利益。正如温家宝总理 2005 年 12 月 14 日在吉隆坡举行的首次东亚峰会上发表讲话所指出的那样:“坚持开放包容,实现互利共赢。”³¹如果中国本着互利共赢原则处理与美国的关系,那么,美国就有劲也使不出。而且,一向势利的山姆大叔绝不会拒绝利益的。本着这个外交理念,中国的发展就不会挑战美国的霸主地位,就谈不上什么争霸战争。双方会在利益交融之中加深了解,密切交流,增进友谊,成为很好的战略合作伙伴。但是,这里应该指出的是,处理与美国的关系是建立在双赢的基础上的,绝不是说中国对美国单方面让步,以牺牲自己换取所谓的友好。

另外,还有一条战略突围的通道:避免误区,和而不同。事实上,世界范围内处于急速发展的落后国家还很多,美国眼中挑战者的候选人还很多,中国是其中的候选对象之一。在国际格局的调整进程中,霸主心目中的最终挑战者就会像走马灯一样轮番调换,中国也就在这种模糊中开拓出了自己的发展道路。当然,无论中国以什么方式参与这种战略博弈,必须把握住的一点就是必须保证国家取得经济剩余。

总而言之,由“霸权稳定论”造成的战略包围中,中国应当主动揭穿这个谎言,找到战略突破口;然后,借助经济全球化和一体化造成的战略制胜态势,主动与美国接触,寻求双赢;最后,在战略互动中,巩固中美的战略合作伙伴关系,举起人类大同的旗帜,引导人类走出战略拼杀的迷谷,在获得经济剩余的基础上冲出战略重围,实现国家的和平崛起。

总之,中国以适当的方式采取和而不同、睦邻友好、互利双赢、共同发展和和平崛起的共赢性博弈与外交战略,就能从根本上保证国家战略重点的落实,尽快获取合法的最大经济剩余,克服战略难点,构筑战略要点,抢占战略制高点,中国的内生型国家发展战略就能够得以顺利实现。所以说,“共赢性博弈”不仅在政策实施层面应成为中国参与经济全球化和一体化的重要理论指导,而且在价值理念上也应升华为中国参与国际交流与合作的外交哲学观。

注释:

1 李少军编. 国际战略报告[M]. 北京:中国社会科学出版社,2005:3.

2 军事科学院战略研究部. 战略学[M]. 北京:军事科学出版社,2001:97.

3 [德]克劳塞维茨著,中国人民解放军军事科学院译. 战争论(1)[M]. 北京:商务印书馆 1997 年版,第 103 页。

4 [瑞士]约米尼. 西方战略经典(下册)[M]. 时事出版社 2002 年版,第 967 页。

- 5 Basil Liddell Hart, *Strategy: The Indirect Approach* [M]. New York: Frederick A. Praeger, 1967: 335—336.
- 6 John Garnett, Phil Williams (eds). *Contemporary Strategy* [M]. London: Croom Helm, 1987: 4.
- 7 Helmut Schmidt. *A Grand Strategy for the West* [M]. New Heaven and London: Yale University Press, 1985: 5—6.
- 8 李少军编. 国际战略报告 [M]. 北京: 中国社会科学出版社, 2005: 29.
- 9 李继盛. 国家战略艺术 [M]. 南宁: 广西人民出版社, 1993: 29.
- 10 [美]理查德·隆沃思. 全球经济自由化的危机 [M]. 上海: 三联书店, 2002: 7—11.
- 11 刘光溪. 中国法律与 WTO 协议的“调整适应” [J]. 法学论坛, 2002, 17: 27—30.
- 12 Mohsin S. Khan, Peter J. Montiel and Nadeem U. Hague. *Macroeconomic Models for Adjustment in Developing Countries* [M]. New York: IMF, 2003: 75—76.
- 13 颜声毅编. 当代国际关系 [M]. 上海: 复旦大学出版社, 1996: 171.
- 14 颜声毅编. 当代国际关系 [M]. 上海: 复旦大学出版社, 1996: 245.
- 15 徐长春. 国家建设的国际政治视角 [J]. 理论前沿, 2005, 24: 32.
- 16 黄硕风. 论国家盛衰 [M]. 长沙: 湖南出版社, 1996: 66.
- 17 [法]埃里克·伊兹拉莱维奇著, 姚海星译. 当中国改变世界 [M]. 北京: 中信出版社, 2005: XI.
- 18 联合国教科文组织编. 内源发展战略 [M]. 北京: 社会科学文献出版社, 1988: 1.
- 19 John H. Dunning, Khalil A. Hamdani (ed). *The New Globalism and Developing Countries* [M]. New York: United Nations University Press, 1997: 260.
- 20 Laura D' Andrea Tyson. *Trade Conflict in High-Technology Industries*, Washington D. C : Institute For International Economy (IIE), and London: Longman Group UK Limited, 2002: 18.
- 21 樊体宁. 中国外交的新思维、新局面 [M]. 国际关系学院报, 2005, 1: 7.
- 22 The South Commission. *The Challenge to the South* [A]. In: *The Report of the South Commission* [M]. Oxford: Oxford University Press, 1990: 65—66.
- 23 John H. Dunning, Khalil A. Hamdani (ed). *The New Globalism and Developing Countries* [M]. New York: United Nations University Press, 1997: 261 [M].
- 24 W. 钱·金, 勒妮·莫博涅著, 吉宓译. 蓝海战略 [M]. 北京: 商务印书馆, 2005: 4.
- 25 W. 钱·金, 勒妮·莫博涅著, 吉宓译. 蓝海战略 [M]. 北京: 商务印书馆, 2005: 5.
- 26 W. 钱·金, 勒妮·莫博涅著, 吉宓译. 蓝海战略 [M]. 北京: 商务印书馆, 2005: 7.
- 27 W. 钱·金, 勒妮·莫博涅著, 吉宓译. 蓝海战略 [M]. 北京: 商务印书馆, 2005: ii.
- 28 W. 钱·金, 勒妮·莫博涅著, 吉宓译. 蓝海战略 [M]. 北京: 商务印书馆, 2005: 5.
- 29 Laura D' Andrea Tyson. *Trade Conflict in High-Technology Industries* [M]. Wash-

ington D. C : Institute For International Economy (IIE) and London; Longman Group UK Limited, 2002;256.

30 Supachai Panitchpakdi, Mark L Clifford. *China and the WTO*[M]. John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd, 2002;7.

31 http://news.xinhuanet.com/world/2005-12/14/content_3920030.htm

附件一

中国与关贸总协定的早期联系

1947年10月30日,中国政府签署了联合国贸易与就业大会的最后文件,该大会创建了关贸总协定,是中国与关贸总协定打交道的起点。

1948年4月21日,中国政府签署关贸总协定《临时适用议定书》,并从1948年5月21日正式成为关贸总协定缔约方,标志着中国加入了关贸总协定,成为关贸总协定的创始缔约方。

1950年3月6日,适应冷战的需要,台湾当局根据美国政府的授意由其“联合国常驻代表”以所谓“中华民国”的名义照会联合国秘书长,决定退出关贸总协定,中国中断与关贸总协定的联系。

1965年1月21日,台湾当局根据当时国际贸易战的形势以及自身经济发展的需要,提出观察总协定缔约方大会的申请。同年3月,第22届缔约方大会接受台湾当局派观察员列席缔约方大会。

1971年11月16日,根据联合国大会1971年10月25日通过的2758号决议,关贸总协定第27届缔约方大会决定取消台湾当局缔约方大会观察员的资格。

1982年11月,中国政府获得观察员身份,并首次派团列席关贸总协定第36届缔约方大会。此后,每年出席缔约方的年度会议,这是当时条件下中国参与关贸总协定的主要活动。

1982年12月31日,国务院批准由外经贸部草拟的中国申请参加关贸总协定的报告,中国恢复在关贸总协定中缔约方地位的活动开始在国内高层酝酿。

1986年4月23日,中国香港以单独关税地区(SCT)的形式加入关贸总协定,成为关税总协定缔约方。此后,中国正式提出恢复中国在关贸总协定中地位的申请,但随着关贸总协定被世贸组织取代,中国先后经历了复关和入世两个阶段,才完成了加入多边贸易体制的心愿。

附件二

中国复关谈判的主要历程

1986年7月10日,中国驻日内瓦代表团大使钱嘉东代表中国政府向关贸总协定总干事邓克尔正式提出申请,要求恢复中国在关贸总协定中的缔约方地位。实际上,这是中国复关入世谈判漫长征途的开始。

1987年10月22日,关贸总协定理事会成立中国复关问题工作组,并在日内瓦召开第一次会议,确定工作日程,标志着关贸总协定中国复关谈判正式启动。

1989年4月18~19日,关贸总协定中国工作组第7次会议在日内瓦举行,完成了对中国外贸制度的评估。

1989年5月24~28日,中美第5轮复关问题双边磋商在北京举行,磋商取得实质性进展,人们普遍认为中国复关谈判有望在1989年底结束。

1989年12月12~14日,由于受1989年政治风波的影响,关贸总协定中国工作组第8次会议在日内瓦举行,实际上重新开始审议中国的外贸制度,是在中国复关问题上的倒退。

1990年1月1日,台湾当局以“台、澎、金、马单独关税地区”名义申请加入关贸总协定,增加了中国复关问题的复杂性。

1991年1月11日,中国驻日内瓦代表团大使范国祥向关贸总协定总干事邓克尔递交中国政府关于中国澳门在关贸总协定缔约方地位的声明,中国澳门成为关贸总协定缔约方。这标志着中国找到了解决关贸总协定中一国四席的出路。

1991年10月,中国总理李鹏致函关贸总协定各缔约方首脑和关贸总协定总干事,阐明中国复关问题的立场,强调当务之急是立即举行工作会议,开始议定书实质性谈判,在与中国政府协商并取得一致前,不得成立中国台湾工作组。

1992年9月29日,关贸总协定理事会主席根据中国与主要缔约方谈判达成的谅解,就处理中国台湾加入关贸总协定的问题发表声明,声明基本反映中国政府关于处理中国台湾入关问题的三项原则。

1992年10月10日,经过艰苦谈判,中美达成《双边市场准入备忘录》,美国承诺“坚定地支持中国取得关贸总协定缔约方地位”,为中国复关奠定了政治基石。

1994年4月12~15日,关贸总协定部长级会议在摩洛哥的马拉喀什举行,乌拉圭回合谈判结束,与会各方签署《乌拉圭回合谈判结果最后文件》和《建立世贸组织协议》。中国代表团团长谷永江副部长率团参会并签署《最后文件》。

1994年8月底,中国提出改进后的农产品、非农产品和服务贸易减让表。作为解决复关问题的一揽子方案,并从9月至10月派出以海关总署关税司司长吴家煌为团长的市场准入代表团在日内瓦与缔约方进行了50多天的谈判。

1994年11月28日,外经贸部部长助理龙永图会见关贸总协定总干事萨瑟兰。与此同时,中国驻美国、欧共体和日本大使分别约见驻在国高级官员,通报中国政府关于复关谈判最后时限的决定,中国复关谈判进入冲刺阶段。

1994年11月28日至12月19日,龙永图率中国代表团在日内瓦就市场准入和议定书与缔约方进行谈判,谈判未能达成协议。1994年10月20日,关贸总协定中国工作组第19次工作会议在日内瓦举行。中国政府代表团团长、外经贸部副部长谷永江在会上严厉谴责少数缔约方漫天要价,无理阻挠,致使复关谈判未能达成协议,中国丧失了成为WTO创始成员的机会。1995年1月1日,世贸组织成立,从体制上取代关贸总协定。

附件三

中国入世谈判的主要历程

1995年3月11~13日,美国贸易代表坎特访华,与外经贸部部长吴仪就复关问题达成8点协议,同意在灵活务实的基础上进行中国复关的谈判,并同意在乌拉圭回合协议基础上实事求是地解决中国发展中国家地位的问题。

1995年5月7~19日,应关贸总协定中国工作组¹主席吉拉德邀请,外经贸部部长助理龙永图率中国代表团赴日内瓦与缔约方就中国复关问题进行非正式双边磋商。此次磋商被西方媒体称为中国入世的“试水”谈判。

1995年6月3日,中国成为世贸组织观察员。

1995年11月28日,中国政府照会世贸组织总干事鲁杰罗(笔者受托在WTO总部亲手转交这一外交照会),把中国复关工作组更名为中国入世工作组;与此同时,台湾当局也“照会”世贸组织,把关贸总协定中国台湾问题工作组更名为世贸组织中国台湾工作组。

1995年11月28日,美方向中国递交了一份“关于中国入世的非正式文件”,即所谓的“交通图”,罗列了对中国入世的28项要求。

1996年2月12日,中美就中国入世问题举行了第10轮双边磋商。中国对美方提出的“交通图”逐点做出了回应。

1996年3月22日,龙永图率团赴日内瓦出席世贸组织中国工作组第一次正式会议,并在会前会后与世贸组织成员进行双边磋商。

1997年8月6日,中国与新西兰在北京首先就中国入世问题达成双边协议。

1997年8月26日,中国与韩国在汉城(现在为“首尔”)就中国入世问题达成双边协议。

1997年10月13~24日,外经贸部首席谈判代表龙永图副部长率团在日内瓦与欧盟、澳大利亚、挪威、巴西、印度、墨西哥、智利等30个世贸组织成员进行

了双边磋商；与匈牙利、捷克、斯洛伐克、巴基斯坦签署了结束中国入世双边市场准入谈判协议，并与智利、哥伦比亚、阿根廷、印度等基本结束了中国入世双边市场准入谈判。

1997年10月26日至11月2日，当时的中国国家主席江泽民应邀访美，在与克林顿总统发表的联合声明中，重申加快中国入世谈判，争取尽早结束。江主席还宣布了中国参加信息技术协议(ITA)的意向。

1997年11月1~16日，随同李鹏总理访日的外经贸部首席谈判代表龙永图副部长与日本外务省副外相原口就中国入世问题发表联合声明，重申中日双方已在服务业市场准入谈判方面取得重大进展，从而表明中日两国关于中国入世双边市场准入整体谈判已基本结束。

1997年11月2日，出席渥太华亚太经合组织(APEC)部长级会议的中美高级贸易官员就中国入世问题全面地交换了意见，并一致认为双方代表团应加大力度，尽快落实中美首脑联合声明中关于加强中国入世谈判的宗旨。

1997年12月1~12日，以外经贸部首席谈判代表龙永图副部长为团长的中国代表团在日内瓦出席了世贸组织中国工作组第6次会议，就议定书和工作组报告的绝大部分内容达成了谅解，期间还与美国、欧盟、日本、澳大利亚、巴西、墨西哥等国进行了双边磋商。

1998年3月28日至4月9日，世贸组织中国工作组第7次会议召开，中国代表团向世贸组织秘书处递交了一份近六千个税号的关税减让表。中国在世贸组织问题上做出重大让步的实际行动得到了主要成员的积极评价。

1998年5月18~22日，龙永图率中国政府代表团赴日内瓦参加了多边贸易体制50周年大庆和世贸组织第2届贸易部长会议。

1998年6月17日，江泽民接受美国记者采访时提出入世三原则：WTO没有中国参加是不完整的；中国毫无疑问要作为一个发展中国家入世；中国的入世是以权利和义务的平衡为基础的。

1998年11月16日，江泽民和美国副总统戈尔在APEC吉隆坡会议上会晤，双方都表示希望在1999年早些时候结束中美双边谈判。

1998年11月27日，《人民日报》发表中国首席谈判代表龙永图副部长的谈话，龙永图说：“有人以为中国政府不再把入世当作一个优先任务，这是一种误解。我认为中国越早入世越好。”

1999年3月3日，中美高级贸易代表团就降低关税，进一步敞开农业、电信、金融和保险市场谈判至深夜。

1999年3月15日,中国总理朱镕基在中外记者招待会上说:“中国进行复关和入世谈判已经13年,黑发人都谈成了白发人,该结束这个谈判了。现在存在这种机遇。第一,WTO成员已经知道没有中国的参加,WTO就没有代表性,就是忽视了中国这个潜在的最大市场。第二,中国改革开放的深入和经验的积累,使我们对入世可能带来的问题提高了监管能力和承受能力。因此,中国准备为入世作出最大的让步和努力。”

1999年4月6~13日,朱镕基访美。4月10日,中美签署“中美农业合作协议”,并就中国入世发表联合声明,美方承诺“坚定地支持中国于1999年入世”。

1999年4月13日,克林顿与朱镕基通过电话达成一致,即双方应进行紧张的谈判来解决中美关于中国入世会谈中的遗留问题。

1999年4月底,美国首席谈判代表卡西迪率团来京,就双方遗留下来的问题继续谈判。

1999年9月6日,中美恢复谈判。

1999年9月8日,江泽民在澳大利亚重申中国入世三原则。他说:“中美双方应该根据平等互利的原则进行谈判。1997年我访问美国,1998年克林顿总统访华,双方本来是要解决中国入世问题的。但是,据说由于美国国会方面的原因没有能谈成。今年春天,美国又失去了一个很好的机会,朱镕基总理访问美国本来可以达成协议,但据说又是因为美国国会的原因没有谈成。中澳两国现已就中国入世问题达成了协议,中美之间谈得好不好,能不能达成协议,很大程度上取决于美国。”

1999年9月11日,江泽民与克林顿在奥克兰APEC第七次会议上正式会晤。江泽民说,中国对入世一直持积极态度,中国入世不仅是中国经济发展和改革开放的需要,也是建立一个完整开放的国际贸易体系的需要,我们希望谈判能在平等互利的基础上进行,争取早日达成协议。克林顿表示,美国支持中国尽早入世,希望尽快地结束同中国的谈判,希望双方能为此进一步努力。

1999年11月15日,中美双方经过六天六夜的紧张谈判就中国入世达成协议。这意味着中美两国双边谈判正式结束,中国入世道路上的最大障碍清除。

1999年11月26日,中国与加拿大签署中国入世双边协议。加拿大多伦多当地时间上午9时,中国入世代表团团长与加拿大国际贸易部长佩蒂格鲁经过最后一轮谈判后,代表两国政府签署了中国与加拿大关于中国加入世贸组织的双边协议。此前,双方在北京进行了一轮谈判。中加协议的签署标志着中国加

入世贸组织的进程又向前迈进了一步。

1999 年 12 月 6 日,中国外经贸部首席谈判代表龙永图副部长在西雅图表示,中国对中国台北以“台、澎、金、马单独关税区”入世不持异议,但是中国台湾入世后不能使用“排除条款”,必须按世贸规则落实“三通”。

1999 年 12 月 25 日,中国与古巴、委内瑞拉结束 WTO 双边谈判。

2000 年 1 月 27 日,中国与古巴签署关于中国入世双边协议。

2000 年 2 月 22 日,中国与印度结束就中国入世的谈判并签署双边协议。

2000 年 2 月 21~24 日,中欧举行为期 4 天的技术性谈判。欧盟代表团团长、贸易总司司长贝斯勒说谈判“差距已经缩小,但我们还没有走到一起”。谈判未达成任何协议。

2000 年 3 月 10 日,中国与泰国就中国入世达成双边协议。泰国对中国入世开放市场的关注点是大米、橡胶、木薯制品等。双方经过友好建设性的磋商,终于达成协议。

2000 年 3 月 17 日,中国和马来西亚 WTO 技术级谈判全面结束。马方将谈判结果报告马政府批准、确认后,双方将正式签署协议。

2000 年 3 月 28~31 日,中欧再次举行 WTO 谈判,谈判取得一定进展但未达成协议。

2000 年 5 月 6 日,WTO 入世办公室与美国、欧盟等世贸主要成员就两岸入世达成“中国内地应比中国台湾先一步入世”共识,将以“茶歇”(Coffee Break)“技术性”间隔通过两岸入世案,时间不超过 30 分钟。

2000 年 5 月 15 日,欧盟贸易专员拉米抵京,中欧入世会谈继续,双方进入第四轮谈判。

2000 年 5 月 16 日,中国与拉脱维亚就中国入世达成双边协议。

2000 年 5 月 19 日,中欧就中国入世达成双边协议,为中国入世又扫清了一大障碍。至此,中国已经与 32 个提出双边谈判要求的 WTO 成员完成了双边谈判。还有 5 个成员尚未与中国签署协议,即墨西哥、瑞士、哥斯达黎加、厄瓜多尔、危地马拉。

2000 年 5 月 25 日,美国众议院投票通过了给予中国永久正常贸易关系(PNTR)的法案。有 237 张赞成票(共和党籍议员占 164 票,民主党占 73 票)、197 张反对票和 1 张弃权票。

2000 年 6 月 21 日,印中入世全部双边谈判将结束。在世贸组织 135 个成员中,有 37 个成员要求与中国进行双边谈判,迄今为止已有包括美国和欧盟在

内的 32 个成员与中国结束谈判,并签署了双边协议。尚未达成协议的仅剩墨西哥、瑞士、厄瓜多尔、危地马拉和哥斯达黎加。中国入世还有 4 步:第一步,与最后 5 个要求和中国进行双边谈判的 WTO 成员完成谈判并签署协议;第二步,在 2000 年 7 月中旬举行的中国工作组第 11 次会议上,继续审议中国入世的议定书和报告书;第三步,等待 WTO 总理事会召开会议通过上述议定书和中国工作组报告;第四步,全国人大常委会核准中国入世议定书后,由中国政府代表将批准书交存 WTO 总干事。

2000 年 7 月 27 日,中国与厄瓜多尔签署关于中国入世的双边协议。此前,中国还完成了与危地马拉和哥斯达黎加的双边谈判。目前在与中国进行双边谈判的 37 个世贸组织成员中,只有瑞士和墨西哥尚未与中国结束谈判。

2000 年 7 月 19~27 日,中国加入世贸组织工作组第 11 次会议在日内瓦召开。工作组会议继续通过多边谈判起草中国入世的法律文件。会议取得一定进展,在许多重要的问题上正在形成一致意见。这使中国入世的多边进程向前迈出了重要的一步。

2000 年 9 月 1 日,外经贸部发表 2000 年度《中国对外经济贸易白皮书》,预测中国将在 2000 年内由世贸组织观察员成为世贸组织的正式成员。

2000 年 9 月 19 日,美国参议院以 83 票对 15 票的压倒性多数通过了给予中国永久正常贸易关系法案(PNTR)。按照此法案,在中国入世后,美国将终止按《1974 年贸易法》中有关条款对中国“最惠国待遇”(“正常贸易关系”)进行年度审议的做法。但参议院通过的议案保留了众议院文本中损害中国利益、干涉中国内政的内容。中国政府已就此向美国政府表明了中国坚决反对的严正立场。

2000 年 9 月 26 日,中国与瑞士签署关于中国入世双边协议。

2000 年 10 月 11 日,美国总统克林顿正式签署对华永久正常贸易关系法案,从而使该法案正式成为美国法律。

2000 年 11 月 9 日,世贸组织中国工作组第 13 次会议在世贸组织总部日内瓦举行。由外经贸部首席谈判代表龙永图副部长任团长的中国代表团出席了为期一天的工作组正式会议。龙永图在会议发言中表示,同意主席对此次会议成果的评价,指出中国与世贸组织各成员在这次会议中向最终全面结束谈判的目标迈进了关键的一步。中国将信守在双边和多边谈判中的承诺,为确保履行这些承诺,目前中国已经开始进行一系列的准备工作,其中包括清理和修改法律法规以及对政府官员进行培训。

2000年11月16日,中国同墨西哥就中国入世举行谈判,双方就中国入世的谈判已在大多数问题上达成一致,但由于在个别问题上存在分歧,未签署协议。

2000年12月8日,世贸组织中国工作组第14次会议在日内瓦世贸组织总部举行。会议在知识产权、服务贸易的许可程序和非关税措施等领域取得了重要的进展。

2001年1月11日,中国入世谈判在日内瓦继续进行。中国就服务业的广泛领域提出了一系列新的承诺,包括金融、保险、电信和医药服务等部门,但未能满足一些成员的要价。在涉及工业产品补贴的一些方面,双方意见更加接近。有争议的重大问题包括商业和农业。

2001年1月15日,中国入世谈判因农业支持问题而搁浅。

2001年3月4日,中国宣布将废除违反世贸组织规则的法律、法规、规章。在当天上午举行的九届全国人大四次会议首次新闻发布会上,大会新闻发言人曾建徽说,凡是违反世贸组织规则和我国承诺的法律、法规、规章将废除。曾建徽透露,目前准备修改的外贸法律、法规、规章有140多件,准备废止的有570多件。另外为适应入世的需要,根据世贸组织的规则,中国还将制定反倾销条例、反垄断条例等法律、法规、规章。

2001年3月13日,布什重申一个中国原则并欢迎中国入世。

2001年6月1日,布什支持延长中国正常贸易地位,使中国的入世气氛回暖。

2001年7月,外经贸部新闻发言人指出,6月28日至7月4日在日内瓦召开的第16次关于中国加入世贸组织工作组会议已就多边谈判中遗留的主要问题达成全面共识。这表明,中国入世的实质性谈判已经完成。将于7月16日召开的第17次中国工作组会议将审议最后形成的中国入世的法律文件——议定书和工作组报告书。

2001年7月17日,世贸组织中国工作组第17次会议在日内瓦举行。本次会议将审议中国入世议定书和中国工作组报告书。这是中国入世的法律文件。

2001年7月20日,世贸组织中国工作组第17次会议结束。会议对中国入世的法律文件及其附件和工作组报告书进行了磋商,并最终完成了这些法律文件的起草工作。工作组成员在会上纷纷表示,世贸组织已做好准备,于今年11月在卡塔尔多哈举行的世贸组织第四次部长级会议上接纳中国为世贸组织正式成员。

2001年7月26日,中墨两国就中国入世问题举行双边会谈,但这次谈判的结果不会影响中国在11月的WTO多哈部长大会上成为正式成员。墨西哥是当时惟一未与中国达成入世协议的世贸组织成员。墨西哥与中国的入世会谈尚有二、三个议题未达成协议。外经贸部首席谈判代表龙永图表示,中国入世大局已定,与墨西哥的谈判是我国谈判代表团进行的最后一次努力。这次谈判的焦点将集中在纺织、机电等劳动密集型行业上。

2001年8月14日,墨西哥经济部长德尔贝(当地时间8月13日)在墨西哥城表示,希望在未来8年内继续对从中国进口的鞋袜和纺织品征收关税,并将此条款写进墨中双方正在竭力谈判、试图达成的双边贸易协议中。德尔贝说,关税问题一直是墨中两国谈判的一个难点,墨西哥希望能对从中国进口的这两个行业的产品征收关税,以保护本国生产同类产品的企业。中国则建议,墨西哥对鞋袜和纺织品征收关税不应超过3年。

在世贸组织的成员当中,墨西哥是惟一个至今尚未与中国达成双边协议的国家,这可能将会影响到中国入世的最后进程。

2001年9月1日,中墨谈判节外生枝,中国入世进程受阻。墨西哥成为中国加入世贸组织的意外障碍,因为墨西哥制造商担心,他们无法与中国的超廉价商品竞争。

中国经十五年努力,眼看即将入世,已经克服了意料中的主要障碍。但目前与墨西哥的分歧至少会拖延中国加入世贸的进程。

2001年9月12日,因美恐怖事件WTO中国工作组正式会议推迟到17日。

2001年9月13日,日内瓦时间13日中午,中国与墨西哥结束了关于中国加入世贸组织的双边谈判。至此,中国完成了与所有世贸组织成员的双边市场准入谈判。

2001年9月15日,中国和WTO已就中国入世的所有问题达成一个非正式协议,从而为中国如期入世铺平了道路。

2001年9月15日,世贸组织中国工作组第18次会议的非正式会谈在世贸组织总部圆满结束,会议就中国加入世贸组织的法律文件达成一致。

2001年9月18日,瑞士日内瓦时间9月17日下午16:40左右,世贸中国工作组达成协议,正式通过中国入世议定书及附件和中国工作组报告书。

2001年9月19日,中国15年入世谈判画上圆满句号。作为谈判的结果,中国同意承担一系列的义务来改革开放其经济制度。这样才有利于世界经济

整体的发展,为贸易和外资提供可预测性的环境。

2001年11月10日,世贸组织第四届部长级会议以全体协商一致的方式,审议并通过了中国入世的决定。

2001年11月11日,中国政府代表签署了中国入世议定书,并向WTO秘书处递交了中国入世批准书。

2001年12月11日,中国正式成为WTO成员。

从中国复关入世谈判的宏观历史轨迹可以看出,中国的复关入世谈判进程不仅取决于具体的谈判,而且也受到国家国际战略(比如,冷战结束前后美国国际战略的变化就给中国复关入世谈判平添了许多曲折)的深刻影响,有些甚至是关键性的限制因素,也是博弈论专家所忽略的因素。

注释:

1 因1994年底中国复关谈判“冲刺”在WTO生效前未获成功,故谈判陷入僵局,鉴于当时的形势,中国未在WTO生效之前及时提出把“关贸总协定中国工作组”更名为“WTO中国工作组”的申请,直至1995年11月为止。

参考文献

一、经典著述

1. 马克思恩格斯选集[M]. 北京:人民出版社,1972.
2. [古希腊]亚里士多德 著,吴彭寿 译. 政治学[M]. 北京:商务印书馆,1965.
3. [古罗马]西塞罗 著,王焕生 译. 论共和国 论法律[M]. 北京:中国政法大学出版社,1997.
4. [意]马基雅维里 著,潘汉典 译. 君主论[M]. 北京:商务印书馆,1985.
5. [英]霍布斯 著,黎思复 译. 理维坦 [M]. 北京:商务印书馆,1985.
6. [英]约翰·洛克 著,瞿菊农 译. 政府论[M]. 北京:商务印书馆,1982.
7. [法]让·雅克·卢梭 著,李常山 译. 论人类不平等的起源和基础[M]. 北京:商务印书馆,1962.
8. [法]霍尔巴赫 著,陈太先 译. 自然政治论[M]. 北京:商务印书馆,1994.
9. [英]约翰·斯图加特·穆勒 著,严复 译. 论妥协[M]. 北京:商务印书馆,1980.
10. [德]伊曼纽尔·康德 著,沈叔平 译. 法的形而上学原理[M]. 北京:商务印书馆,1991.
11. [德]黑格尔 著,范扬 译. 法哲学原理[M]. 北京:商务印书馆,1961.
12. [英]J. 边沁 著,沈叔平 译. 政府片论[M]. 北京:商务印书馆,1995.
13. [英]约翰·密尔 著,汪瑄 译. 代议制政府[M]. 北京:商务印书馆,1982.
14. [俄]M. A. 巴枯宁 著,马骧聪 译. 国家制度和无政府状态[M]. 北京:商务印书馆,1982.
15. [德]F. 尼采 著,张念东 译. 权力意志[M]. 北京:商务印书馆,1991.
16. [德]马克斯·韦伯 著,于晓 译. 新教伦理与资本主义精神[M]. 北京:三联书店,1987.
17. [英]R. H. 托尼 著,赵月瑟 译. 宗教与资本主义的兴起[M]. 上海:上海译文出版社,2006.
18. [德]弗兰茨·奥本海 著,沈蕴芳 译. 论国家[M]. 北京:商务印书馆,1994.

19. [英]弗里德曼·奥古斯特·哈耶克 著,王明毅 译. 通往奴役之路[M]. 北京: 中国社会科学出版社, 1997.
20. 胡适. 中国哲学史大纲[M]. 团结出版社, 2005.
21. 胡适. 在国际关系中有能取代武力的道路吗? [M]. 见: 耿云志. 胡适传记作品全编(第一卷), 上海: 东方出版中心, 2002.

二、中文译著

1. [英]伯纳德·霍克曼, 迈克尔·考斯泰基. 世界贸易体制的政治经济学[M]. 北京: 法律出版社, 1999.
2. [美]迈克尔·波特 著, 李明轩 译. 国家竞争优势[M]. 北京: 华夏出版社, 2002.
3. [美]贾格迪什·巴格瓦蒂. 现代自由贸易[M]. 北京: 中信出版社, 2003.
4. [美]C. 弗雷德·伯格斯坦 编, 朱民等 译. 美国与世界经济[M]. 北京: 经济科学出版社, 2005.
5. 冯·诺伊曼, 奥斯卡·摩根斯特恩 著, 王文玉 译. 博弈论与经济行为[M]. 北京: 三联书店, 2004.
6. [美]莫里斯·戈尔茨坦, 格拉谢拉·凯宾斯基 著, 刘光溪 译. 金融脆弱性实证分析[M]. 北京: 中国金融出版社, 2005.
7. [美]托马斯·C. 谢林 著, 谢静 译. 微观动机与宏观行为[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 2005.
8. [美]斯坦利·霍夫曼 著, 林伟成 译. 当代国际关系理论[M]. 北京: 中国社会科学出版社, 1990.
9. [美]卡尔·多伊奇 著, 周启明 译. 国际关系分析[M]. 北京: 世界知识出版社, 1992.
10. [美]约翰·戈登 著, 祁斌 译. 伟大的博弈: 华尔街金融帝国的崛起[M]. 北京: 中信出版社, 2005.
11. [美]史蒂逊·施密特 著, 梅然等 译. 美国政府与政治[M]. 北京: 北京大学出版社, 2005.
12. [美]罗伯特·吉尔平 著, 杨宇光 译. 国际关系政治经济学[M]. 北京: 经济科学出版社, 1989.
13. [英]苏珊·斯特兰奇 著, 杨宇光 译. 国际政治经济学导论——国家与市场[M]. 北京: 经济科学出版社, 1990.
14. [瑞士]布鲁诺·S. 弗雷 著, 吴元湛 译. 国际政治经济学[M]. 重庆: 重庆出版社, 1987.
15. [日]山本吉宣 编, 王志安 译. 国际政治理论[M]. 上海: 上海三联出版社, 1993.
16. [日]星野昭吉 编, 刘小林 译. 变动中的世界政治——当代国际关系理论沉思录[M]. 北京: 新华出版社, 1999.
17. [美]罗伯特·基欧汉 著, 林茂辉等 译. 权力与相互依赖——转变中的世界政治

[M]. 北京:中国人民公安大学出版社,1992.

18. [美]斯塔夫里阿诺斯 著,吴象婴 译. 全球通史——1500 年以前的世界[M]. 上海:上海社会科学院出版社,1999.

19. [美]斯塔夫里阿诺斯 著,吴象婴 译. 全球通史——1500 年以前的世界[M]. 上海:上海社会科学院出版社,1999.

20. [英]汤因比 著,曹未风 译. 历史研究(上、中、下)[M]. 上海:上海人民出版社,1997.

21. [美]兹比格纽·布热津斯基 著,中国国际问题研究所 译. 大棋局:美国的首要地位及其地缘战略[M]. 上海:上海人民出版社,1998.

22. [美]莱斯特·瑟罗 著,周晓钟 译. 二十一世纪的角逐——行将到来的欧美经济战[M]. 北京:社会科学文献出版社,1999.

23. [美]米尔顿·弗里德曼 著,张瑞玉 译. 资本主义与自由[M]. 北京:商务印书馆,1986.

24. [奥]路德维希·米瑟斯 著,韩光明 译. 自由与繁荣的国度[M]. 北京:中国社会科学出版社,1995.

25. [英]罗素 著,秦悦 译. 中国问题[M]. 上海:学林出版社,1996.

26. [美]伊曼纽尔·沃勒斯坦 著,尤来寅 译. 现代世界经济体系[M]. 北京:高等教育出版社,1998.

27. [美]曼瑟尔·奥尔森 著,陈郁等 译. 集体行动的逻辑[M]. 上海:上海人民出版社,1995.

28. [英]戴维·赫尔德,安东尼·麦克格鲁 著,陈志刚 译. 全球化与反全球化[M]. 北京:社会科学文献出版社,2004.

29. [美]乔治·索罗斯 著,王荣军 译. 索罗斯论全球化[M]. 北京:商务印书馆,2003.

30. [美]斯坦利·阿罗诺维茨 编,肖维青 译. 控诉帝国:21 世纪秩序中的全球化及其抵抗[M]. 南宁:广西师范大学出版社,2004.

31. [美]亨利·基辛格 著,林添贵 译. 大外交[M]. 海口:海南出版社,1997.

32. [美]约翰·H. 杰克逊 著,张乃根 译. 世界贸易体制——国际经济关系的法律与政策[M]. 上海:复旦大学出版社,2001.

33. [美]L. 贝塔兰菲 著,秋同、袁喜新 译. 一般系统论[M]. 北京:社会科学文献出版社,1987.

34. [美]塞缪尔·亨廷顿 著,周琪、刘绯等 译. 文明的冲突与世界秩序的重建[M]. 北京:新华出版社,2002.

35. [英]阿兰·鲁格曼 著,常志霄等 译. 全球化的终结[M]. 上海:上海三联书店,2001.

36. [英]保罗·赫斯特,格雷厄姆·汤普森 著,张文成、许宝友等 译. 质疑全球化[M]. 北京:社会科学文献出版社,2002.

37. [美]比尔·克林顿 著,金灿荣等 译. 希望与历史之间[M]. 海口:海南出版社,1997.

38. [英]戴维·赫尔德 著,王志成 译.全球大变革:全球化时代的政治、经济与文化[M].北京:社会科学文献出版社,2001.
39. [美]理查德·隆沃思 著,应小端 译.全球经济自由化的危机[M].北京:三联书店,2002.
40. [德]克劳塞维茨 著,纽先钟 译.战争论[M].北京:商务印书馆,1997.
41. [瑞士]约米尼 著,范林森 译.西方战略经典[M].北京:时事出版社,2002.
42. W. 钱·金,勒妮·莫博涅 著,吉宓 译.蓝海战略[M].北京:商务印书馆,2005.
43. [法]埃里克·伊兹拉莱维 著,姚海星、斐晓亮 译.当中国改变世界[M].北京:中信出版社,2005.
44. [美]艾博特 著,李居迁 译.世界贸易体制下的中国[M].北京:法律出版社,2001.
45. 联合国教科文组织.内源发展战略[M].北京:社会科学文献出版社,1988.
46. 世贸组织秘书处.乌拉圭回合多边贸易谈判结果[M].北京:法律出版社,2000.
47. 国际货币基金组织.世界经济展望[M].北京:中国金融出版社,1997.

三、国内有关著述

1. 刘光溪.入世博弈共赢——互补性竞争与规则性合作[M].上海:上海财经大学出版社,2003.
2. 刘光溪.入世:政策与实务[M].上海:上海书店出版社,2002.
3. 刘光溪.学会面对入世[M].济南:山东人民出版社,2001.
4. 刘光溪.他山之石——WTO 成员应对入世的实践及经验[M].上海:上海人民出版社,2001.
5. 刘光溪.互补性竞争论——区域集团与多边贸易体制[M].北京:经济日报出版社,1996.
6. 刘光溪.碰撞 融合 发展[M].上海:上海人民出版社,2002.
7. 刘光溪.中国与“经济联合国”——从复关到入世[M].北京:中国对外贸易出版社,1998.
8. 刘光溪.纳税投资——藏富于民与政治文明建设[M].北京:复旦大学出版社,2004.
9. 刘光溪.经济全球化丛书[M].北京:中国社会出版社,1999.
10. 樊勇明.西方国际政治经济学[M].上海:上海人民出版社,2001.
11. 樊勇明.西方国际政治经济学理论与流派[M].上海人民出版社,2003.
12. 樊勇明 杜莉.公共经济学[M].复旦大学出版社,2001.
13. 沈丁立 任晓.现实主义与美国外交政策[M].上海:上海三联出版社,2004.
14. 王新奎.世界贸易组织与发展中国家[M].上海:远东出版社,1998.
15. 厉以宁.资本主义的起源——比较经济史研究[M].北京:商务印书馆,2004.
16. 吴敬琏.通向市场经济之路[M].北京:北京工业大学出版社,1992.
17. 赵维田.世界贸易组织的法律制度[M].长春:吉林人民出版社,2000.

18. 赵维田. 最惠国与多边贸易体制[M]. 北京: 中国社会科学出版社, 1996.
19. 薛荣久. 世界贸易组织与中国大经贸发展[M]. 北京: 对外经济贸易大学出版社, 1997.
20. 佟家栋. 发展中大国的贸易自由化与中国[M]. 天津: 天津教育出版社, 2005.
21. 罗昌发. 国际贸易法: 世界贸易组织下的法律新秩序[M]. 台北: 元照出版公司, 1999.
22. 张培田. 关贸总协定概要及规范释义[M]. 北京: 中国政法大学出版社, 1993.
23. 张汉林. 强国之路: 经济全球化与中国的战略及政策选择[M]. 北京: 对外经济贸易大学出版社, 2001.
24. 张维迎. 博弈论与信息经济学[M]. 上海: 上海人民出版社, 1997.
25. 张幼文. 2006 中国国际地位报告[M]. 北京: 人民出版社, 2006.
26. 李少军. 国际战略报告: 理论体系、现实挑战与中国的选择[M]. 北京: 中国社会科学出版社, 2005.
27. 张季良. 国际关系学概论[M]. 北京: 世界知识出版社, 1989.
28. 陈继勇. 中国入世风云录[M]. 武汉: 武汉大学出版社, 1999.
29. 尤先讯. 世贸组织法——从关贸总协定到世贸组织[M]. 北京: 立信会计出版社, 1997.
30. 谢识予. 经济博弈论[M]. 上海: 复旦大学出版社, 2002.
31. 黄仁宇. 资本主义与二十一世纪[M]. 上海: 三联书店, 2004.
32. 王逸舟. 西方国际政治学: 历史与理论[M]. 上海: 上海人民出版社, 1998.
33. 倪世雄. 当代美国国际关系理论流派文选[M]. 上海: 学林出版社, 1987.
34. 倪世雄. 当代西方国际关系理论[M]. 上海: 复旦大学出版社, 2001.
35. 都培炎. 世界政治经济与国际关系[M]. 上海: 华东师范大学出版社, 1995.
36. 冯特君. 当代世界经济与政治[M]. 北京: 经济管理出版社, 1998.
37. 冯特君. 当代世界经济与政治[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 1988.
38. 王宇编. 读史论博弈[M]. 北京: 中国三峡出版社, 2006.
39. 秦亚青. 霸权体系与国际冲突——美国在国际武装冲突中的支持行为(1945—1988)[M]. 上海: 上海人民出版社, 1999.
40. 张健. 战后日本的经济外交[M]. 天津: 天津人民出版社, 1998.
41. 陈岱孙. 从古典经济学派到马克思[M]. 北京: 北京大学出版社, 1996.
42. 俞正梁. 当代国际关系学导论[M]. 上海: 复旦大学出版社, 1996.
43. 李建德. 经济制度演进大纲[M]. 北京: 中国财政经济出版社, 2000.
44. 陈孟熙. 经济学说史教程[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 1992.
45. 李俊江. 国际贸易[M]. 长春: 吉林大学出版社, 1995.
46. 叶江. 大变局——全球化、冷战与当代国际政治经济关系[M]. 上海: 上海三联书

店,2004.

47. 徐兆宏. 世贸组织机制运行论[M]. 上海:上海财经大学出版社,1999.
48. 姚海鑫. 经济政策的博弈论分析[M]. 北京:经济管理出版社,2001.
49. 贾继峰. 重构优势:入世后中国外贸的国际竞争力[M]. 上海:上海社会科学院出版社,2001.
50. 巩小华. 中国入世全景写真[M]. 北京:中国言实出版社,2001.
51. 颜声毅. 当代国际关系[M]. 上海:复旦大学出版社,1996.
52. 黄硕风. 论国家盛衰[M]. 长沙:湖南出版社,1996.
53. 王述祖. 经济全球化与发展中大国的经济发展战略[M]. 北京:中国财政经济出版社,2003.
54. 周春明. 经济全球化与中国的战略选择[M]. 北京:中国方正出版社,2000.
55. 阎学通. 中国国家利益分析[M]. 天津:天津人民出版社,1997.
56. 陈荣耀. 富国论——文化选择与制度创新[M]. 昆明:云南人民出版社,1998.
57. 李继盛. 国家战略艺术[M]. 南宁:广西人民出版社,1993.
58. 军事科学院战略研究部. 战略学[M]. 北京:军事科学出版社,2001.
59. 王列. 全球化与世界[M]. 北京:中央编译出版社,1998.
60. 靳辉明. 当代资本主义新论[M]. 成都:四川人民出版社,2005.

四、英文著述

1. James T. H. Tsao. *China's Development Strategies and Foreign Trade* [M]. Georgetown; D. C. Health and Company, 1987.
2. Volker Rittberger. *Bringing the Second Image In; About the Domestic Source of Regime Formation* [M]. London: Oxford University Press, 1993.
3. John H. Jackson. *The Jurisprudence of GATT & the WTO—Insight on Treaty Law and Economic Relations* [M]. Higher Education Press, 2000.
4. I. M. Destler. *American Trade Politics* [M]. Washington, D. C: Institute For International Economics, New York; The Twentieth Century Fund, 1992.
5. Mats Hellstron. *A Seamless Globe? A Personal Story of the Uruguay Round in GATT* [M]. Huamlmarson & HÖgberg, 1999.
6. Supachai Panitchpakdi, Mark L Clifford. *China and the WTO* [M]. Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd, 2002.
7. John Groome. *Reshaping the World Trade System — A history of the Uruguay Round* [M]. Geneva: World Trade Organization, 1995.
8. Sylvia Ostry. *The Post-Cold War Trading System: Who's on First?* [M]. Chicago/ London: The University of Chicago Press, 1997.
9. Kenneth W. Dam. *The Rules of the Global Game, A New Look at U. S. International*

Economic Policymaking[M]. The University of Chicago Press, 2001.

10. John H. Jackson, *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*[M]. Cambridge / London; The MIT Press, 2000.

11. Gilbert R. Winham, *The Evolution of International Trade Agreements*[M]. Toronto/ Buffalo /London; University of Toronto Press, 2002.

12. Nicholas R. Lardy, *Integrating China Into the World Economic System*[M]. Washington D.C; Institute for International Economy (IIE), and London; Longman Group UK Limited, 2002.

13. Nicholas R. Lardy, *China in the World Economy*[M]. Washington D. C; Institute For International Economy (IIE), 2004.

14. Dani Rodrik, *Has Globalization Gone Too Far ?* [M]. Washington D. C; Institute For International Economics, 1997.

15. Joan Edelman Spero, *The politics of International Economic Relations* [M]. New York; St Martin's Press, 1990.

16. John V. Granger, *Technology and International Relations* [M]. San Francisco; W. H. Freeman and Company, 1997.

17. Robert L. Heilbroner , Arthur M. Ford, *Is Economics Relevant ? A Reader In Political Economics*[M]. California; Goodyear Publishing Company, Inc, 1991.

18. David A. Caputo, *The Politics of Policy Machinge in America*[M]. San Francisco; W. H. Freeman and Company, 1997.

19. Morton A. Kaplan, *Consolidating Peace in Europe , A Dialogue Between East and West*[M]. New York; Paragon House Publishers, 1987.

20. Paul Hawken, Amory Lovins, L. Hunder Lovins. *Natural Capitalism ; Creating the Next Industrial Revolution*[M]. Boston/ New York/London; Little, Vrown and Company ,1999.

21. Robert S. Walters, *Talking Trade : U. S. Policy in International Perspective* [M]. San Francisco /Oxford; Westview Press Boulder , 1993.

22. Dani Rodrik, *The New Global Economy and Developing Countries; Making Openness Work* [M]. John Hopkins University Press, Washington D. C; Overseas Development Council, 2005.

23. Laura D' Andrea Tyson. *Trade Conflict in High — Technology Industries; Who's Bashing Whom ?*[M]. Washington D. C; Institute For International Economy (IIE), 2002.

24. The South Commission, *The Challenge to the South*[M]. Oxford; Oxford University Press ,1990.

25. Kosteck M, *Trade Control Measures and Decision Making*[M]. Economical Interna-

tional, 1983.

26. John H. Dunning, Khalil A. Hamdani, *The New Globalism and Developing Countries*[M]. Tokyo: United Nations University Press, 1997.

27. B. H. Liddell Hart, *Strategy: The Indirect Approach*[M]. New York: Frederick A. Praeger, 1967.

28. Hoekman, B. *Multilateral Trade Negotiations and coordination of Commercial Policies*[A]. In: R. Stern (ed), *The Multilateral Trading System: Analysis and Options for Change*[M]. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1993.

29. John Garnett, Phil Williams, *Contemporary Strategy*[M]. London: Croom Helm, 1987.

30. Binmal Ghosh, *Gains From Global Linkage — Trade in Service and Movements of Persons*[M]. London: Macmillan Press Ltd, 1997.

31. Helmut Schmidt, *A Grand Strategy for the West* [M]. New Heaven and London: Yale University Press, 1985.

32. Peter B. Evans, Harold K. Jacobson, Robert D. Putnam, *Double-Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics*[M]. California: University of California Press, 1993.

33. C. Fred Bergsten, Bates Gill, Nicholas R. Lardy, Derek Mitchell, *China: The Balance Sheet—What the World Needs to Know Now About the Emerging Superpower*[M]. New York: Public Affairs, A Member of the Perseus Books Group, 2006.

34. Hans J. Morgenthau. *Dilemmas of Politics* [M]. Chicago, University of Chicago Press, 1958.

五、论文

1. 刘光溪. 对中国复关入世谈判最新形势的基本估计及几点建议[J]. 国际经贸研究, 1995, 5.

2. 刘光溪. 美国对我复关态度变化的主要考虑及建议[J]. 中美贸易专刊, 1993, 12.

3. 刘光溪. 美政府加快我入世谈判的态势剖析[J]. 世界经济调研, 1997, 22.

4. 刘光溪. 试析中国迟入世带来的损失[J]. 世界经济调研, 1997, 7.

5. 刘光溪. 试析多边贸易体制的谈判中的博弈战略问题[J]. 复旦学报, 2004, 3.

6. 徐长春. 国家建设的国际政治视角[J]. 理论前沿, 2005, 24.

7. 刘光溪. 全面理解 WTO[J]. 瞭望, 2001, 18.

8. 刘光溪. 入世对 WTO 发展中成员利益格局的影响[J]. 国际内参, 2000, 1.

9. 刘光溪. 从复关到入世——中国融入国际社会的重大步骤[J]. 国际商报, 1999, 11.

10. 刘光溪. 风物长宜放眼量——入世周年话发展[J]. 求是, 2003, 8.

11. 刘光溪. 当前应对入世的新形势及存在的问题[J]. 国际内参, 2002, 5.

12. 刘光溪. 入世: 加快电信业开放与发展的挑战性机遇[J]. 国际商务研究, 2002, 4.
13. 刘光溪. 关于中国入世的基本战略考虑和认识[J]. WTO 动态与研究, 2001, 8.
14. 刘光溪. 建立与 WTO 规则相适应的宏观经济决策机制[J]. 中国党政干部论坛, 2002, 3.
15. 刘光溪. 美国贸易管理体制与中国进出口体制之比较[J]. 外经贸调研, 1992, 8.
16. 刘光溪. 入世与政府职能的战略转变[J]. 发展论坛, 2002, 1.
17. 刘光溪. 中国经济开放度是否过大[J]. 中国外资, 1998, 11.
18. 刘光溪. 亚洲区域经济合作新动态及中国因应策略[J]. 国际商务研究, 2003, 2.
19. 刘光溪. 入世后的行政法治建设与政府职能转变[J]. 社会科学论坛, 2003, 5.
20. 刘光溪. 中国法律与 WTO 协议的“调整适应”[J]. 法学论坛, 2002, 17.
21. 刘光溪. 中国入世议定书表明有进展但与贸易规则有巨大差距[J]. 美国贸易代表内幕, 第 15 期.
22. 樊勇明. 探索国际关系中的政治经济互动机制[J]. 世界经济与政治, 2005, 3.
23. 樊勇明. 试论国际政治经济学的理论构建[J]. 复旦大学(社会科学版), 2003, 4.
24. 樊勇明. 全球化与国际行为主体多元化[J]. 世界经济研究, 2003, 4.
25. 樊勇明. 亚洲金融危机与相互依存理论[J]. 国际问题论坛, 2000, 1.
26. 樊体宁. 中国外交的新思维、新局面[J]. 国际关系学院报, 2005, 1.
27. 贾琳. 论多边贸易体制对限制国际贸易的公共卫生措施的约束[J]. 法治论丛, 2005, 1.
28. 曹俊. 论多边贸易体制中的投资措施问题[J]. 中国司法, 2003, 10.
29. 张斌. 多边贸易体制的变迁: 一个国际机制理论的解释[J]. 世界经济研究, 2004, 7.
30. 杨志敏. 拉美国家参与世界多边贸易体制进程浅析[J]. 拉丁美洲研究, 2003, 3.
31. 胡磊. 世界贸易组织多边贸易体制的博弈分析[J]. 国际商务, 2004, 3.
32. 倪世雄, 王义桅. 霸权均势: 冷战后美国的战略选择[J]. 美国研究, 2000, 1: 22.
33. 李琼. 当前南北差距的变化问题[J]. 世界经济, 1995, 6: 11.
34. 徐长春. 国家建设的国际政治视角[J]. 理论前沿, 2005, 24.
35. 张小飞. 现代科技革命与社会变迁的间距及伦理困境[J]. 西南民族大学学报, 2005, 28.
36. 赵景峰. 科技革命在资本主义世界经济体形成中的作用[J]. 重庆工商大学学报, 2005, 15.
37. 饶银华. 论国际政治中的国家利益[J]. 贵阳建筑大学学报, 2003, 12.
38. 高凜. 全球化进程中国家主权让渡的现实分析[J]. 山西师范大学学报, 2005, 32.
39. 程信和, 霍阳. 浅论中国经济法与 WTO 规则的契合[J]. 华中科技大学学报, 2004, 2.
40. [巴西]鲁本斯·里库佩罗. 全球化和自由化: 在两大潮流下谋求发展[R]. 联合国 TD 文件, 1996, 366: 12.
41. Joseph S. Nye. *Soft Power*[J]. Foreign Policy, 1990, Spring: 167.

42. Kostecki, M. *Trade Control Measures and Decision Making* [J]. *Economic International*, 1983, 36: 1—20.
43. Christopher Layne. *Rethinking American Grand Strategy: Hegemony or Balance of Power in the Twenty-first Century?* [J]. *World Policy Journal*, summer 1998: 8—28.

后 记

历经无数个潜思冥想的不眠之夜，历尽无数目不窥园的专心之日，终于有了这最后一稿。面对厚厚一沓的书稿，我心中有一种如释重负的轻松感：孕育、构思、升华已久的理论观点——“共赢性博弈”之哲学观，终于系统地见诸文字。同时，面对这个稚嫩的“新生儿”，也有一种惶恐和不安的感觉。我从事 20 多年经济外交工作，本书可以说是涉及多学科的一个较大工程，许多学科的知识对我来说是初入堂奥，全靠自学补足，且繁重的行政事务不断蚕食着我思考、学习的时间，书中缺失与不当之处在所难免。因此，敬请各位学长和同辈学人不吝赐教，以便使之日臻完善。

本书脱胎于我的同名博士论文，其撰写倾注了许多老师和学术好友的支持、关怀和关心。

我的博士导师樊勇明教授，在博士论文开题之前，就开始对我正在酝酿的论文题目、提纲以及与此主题相关的深层次国际关系背景、东亚政治经济形势等方面提出了许多颇有见地的意见。在写作中，樊教授针对论文有关的国际关系博弈中涉及的政治与经济、国家与市场、权利与财富、干预与自由的内涵以及论文主题的现实性和理论性等诸方面，给予了具体指导。

沈丁立教授、徐以骅教授、陈志敏教授和倪世雄教授在百忙的教学科研和社会活动之余，拨冗为我博士论文的选题、立论和分析方法等诸多方面提出了许多有针对性和中肯的指导意见。

我的前辈及学长汪道涵、张全景、李灏、丁家祧、李道豫、周小川、龙永图、谷永江、佟志广、张志刚、沈觉人、胡晓炼、吴建民、朱启桢、杨洁篪、乔宗淮、刘吉、廖晓淇、厉以宁、吴敬琏、王新奎、魏本华、王生洪、朱铁臻、谢明干、江小涓、江春泽、郭振英、燕爽、吴家煌、薛荣久、朱晓明、丁家义、林毅夫、樊纲、王超民、

付春江等在我从事国际经济学研究的 20 多年中,始终给予了一以贯之的指导、呵护和培养,我也始终是心中惶惶然而不胜感激。

尤应让我感怀心间的是,我在攻读博士学位期间,复旦大学国际关系与公共事务学院的陈友琴老师,凭着她对教育事业的高度责任心和对莘莘学子的理解与呵护之心,耐心细致地做了大量与完成学业和论文答辩相关的沟通与协调工作。可以说,陈老师的关怀、关心与关注是我目不窥园、专心致志地撰写好论文的一种无形力量。

我的学术好友徐长春和杨国庆博士有鉴于“学子识天地”的共识和对本书主要观点的浓厚兴趣,凭着他们各自在国际政治关系研究领域里丰厚的知识学养和扎实的理论功底,不仅不厌其烦地帮助我搜集和整理了许多文献资料,而且饶有兴趣地就书中所涉及的某些敏感和创新内容经常与我进行碰撞与融合式讨论。这些讨论启发了我的思维,丰富了我的论据,完善了我的论述,进而使我饱尝了一顿丰盛的“以文会友”的精神大餐。

对外经贸大学的陈泰铎和上海对外贸易学院的卫旭东、王大伟、陈文刚和辛朝阳等几位同志,也为本书提供了许多技术上的支持,做了大量的誊录和校对工作。对他们付出的辛勤劳动以示谢忱。

在本书的写作过程中参考了大量的文献,除文中列出的之外,还有一些因篇幅所限未能一一列出,在这里,我对未曾提及的但启发了我的写作思路的文献作者一并表示感谢。

在论文变成专著出版的过程中,也得到了上述多位老师和朋友的大力支持,得到了上海财经大学出版社许多朋友的帮助和支持,在此表示诚挚的感谢。

谨以此书献给所有关心过我、支持过我、帮助过我同样也期待着本成果面世的人们,同时献给所有经济外交战线上正在默默奉献的人们!

刘光溪

2007 年 2 月 1 日于北京