

WTO与中国经济的

Case Study of WTO and China's Economy

第1辑

案例研究

主编 盛洪 陈宪



世纪出版集团
上海人民出版社

WTO与中国经济的

Case Study of WTO and China's Economy

第1辑

案例研究

主编 盛洪 陈宪



世纪出版集团
上海人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

WTO 与中国经济的案例研究. 第 1 辑/盛洪, 陈宪主编.
上海: 上海人民出版社, 2007
ISBN 978-7-208-06688-5

I. W... II. ①盛...②陈... III. 世界贸易组织-
规则-影响-经济-研究-中国 IV. F12

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 148561 号

责任编辑 林 芸
封面装帧 郑京春 刘 婧

WTO 与中国经济的案例研究(第 1 辑)

盛 洪 陈 宪 主编

出 版 世纪出版集团 上海人民出版社
(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

出 品  上海世纪出版股份有限公司高等教育图书公司
www.hibooks.cn
世纪高教 (上海福建中路 193 号 24 层 021-63914988)

发 行 世纪出版集团发行中心
印 刷 上海商务联西印刷有限公司
开 本 787×1092 毫米 1/16
印 张 21
字 数 442,000
版 次 2007 年 1 月第 1 版
印 次 2007 年 1 月第 1 次印刷
ISBN 978-7-208-06688-5/F·1519
定 价 35.00 元

关于 WTO 的中国故事

——为《WTO 与中国经济案例研究》序

盛 洪 陈 宪

一、讲故事，悟道理

毫无疑问，中国加入 WTO 是一个重大事件。但如果把这一事件仅仅看作是一国政府皈依“自由贸易”信条，就过于简单了。经济体系是一个复杂系统，全球经济就更为复杂，一个有若干限定的理论如果能作通盘解释，倒是很奇怪了。

由于一国的国际贸易政策事关其他国家，因而国际贸易政策的变化会改变国与国的经济关系，进而改变整个全球经济这个复杂系统。要想理解这一极端复杂的全球经济的变化又将是艰难之至。其实经济学从来就没有那样自负。自魁奈和斯密以来的主流经济学的哲学传统，就是怀着一颗谦卑之心看待世界的。对于一个复杂系统，经济学从来不想做全称判断。经济学承认理性是有限的，因而采取经验主义的态度对待复杂系统，小心翼翼地避免陷入难度过大从而易于混乱的探究之中。聪明的做法，是进行讲故事式的、经验的、局部的和案例的分析和探索，并保守地将结论的适用范围限定在很小的领域中，只有在确定具有一定条件时，才谨慎地向一般性推进。

因此，讲故事的方法，即案例研究自有其方法论上的优势。局部均衡和一般均衡通常被看作是经济学的两种不同的分析技术，其实它们也代表了两种看待世界的哲学观。一般均衡的哲学观将世界看作是一个或多个（多于两个）元素或子系统互相关联和作用的系统，其中任何一个元素发生变化都会影响到其他所有元素的状态。因此认为只有将所有元素都考虑进来，才能正确理解每个局部从而整个世界。而局部均衡的哲学观则假定，在互动着的两个元素之外的世界与它们无关，因而我们只要弄清这两个元素的互动，然后猜测其他的元素也如此互动就够了。

这两种哲学观都有道理，只是对应于不同的情况。局部均衡哲学观对应的情形要更为普遍。这正是复杂系统内部的一种特点，也是它解决自身问题的超级智慧，即当一个系统太过复杂了以后，最好的方法就是系统的中心放弃对较小单元或子系统的控制，让它们“自治”。^①而自治意味着自己决定，其前提是它的决定在大多数情况下不会伤及

^① 阿尔贝·雅卡尔：《自由的遗产》，广西师范大学出版社，第 71—90 页。

他人以至整个系统。正因为自治的存在,系统才解决了过于复杂的问题。复杂导致自治,自治解构复杂。循着这样一个特性去分析问题,我们才会更接近真实。而在较少的情况下,一个自治单位的决定有可能伤及他人或社会,这时如果没有对所有个体和整个社会的考虑和分析,就可能判断错误。这时就适用一般均衡的方法。案例研究作为一种局部均衡的分析方法,它在假定案例之外的事物与本案例无关以后,能够在案例分析中得出互动双方及其均衡的信息,而这些信息在大多数情况下能够说明整个系统,只在较少情况下会有误差。对比一般均衡的分析方法,案例研究因其简单又适用广泛而更有优势。

在表达方面,讲故事的方法也比一般均衡的数学形式更具优势、更通俗易懂、更能广泛传播。迄今为止为各种文明奠基的重要文献,如《论语》、《庄子》、《圣经·旧约》、《薄伽梵歌》和《六祖坛经》等,都是以讲故事的方式或风格阐发道理的。这种讲故事的风格使一般人能够掌握基本的文化原则,不致陷入复杂的谬误中,也给人以开放的想像空间。即使在强调逻辑的现代,这种方法也经常被运用。在美国的法学院和工商管理学院,案例教学是主要的讲学方式。曾在芝加哥法学院任教的罗纳德·科斯教授又将案例研究方法引入经济学,从农夫和牧人的故事中推导出了后来著名的科斯定理。

因此,用简单方法分析复杂之事,用案例研究的方法揭示中国加入 WTO 所带来的复杂系统的一系列变化,也许是明智之举。这既能用较低的“成本”明白较深较多的道理,还能使读者见仁见智,启发出许多创见。

二、贸易政策是一个国际政治经济学问题

当我们说一个问题是“政治经济学问题”时,就意味着存在着一种市场规则之外的收入分配情形,互动的一方会以其他方的损失为代价获取收益;从而在决定分配结构的过程中必含有互动各方之间为争夺更多利益在市场之外的较量,以及在较量中所使用的强制力。而由于没有一个世界政府维护全球市场秩序,“国际经济问题”经常就是“国际政治经济学问题”。

证明“自由贸易好”的理论在逻辑上是成立的,并且符合我们的理论审美。不幸的是,它的成立需要建立在一些假设上。例如“规模报酬不变”。如果存在着规模经济性,虽然自由贸易从静态看能够带来贸易红利,但不能达致“要素报酬均等化”,即不能使不同国家的同一要素(如土地、劳动力或资本)所有者的收入趋同,因而并非对所有国家都有好处。所以如果不加上“世界政府”和“自由迁徙”的条件,“自由贸易”理论近乎意识形态的宣传。因为如果没有世界政府,国与国之间的贸易纠纷不见得都能通过双边谈判加以解决;又由于国家规模大小和工业化早晚不同,以及人们对工业品与农产品需求的收入弹性不同,国与国之间的贸易不见得会平衡,持续的贸易赤字国有可能在自由贸易中衰落下去;如果没有自由迁徙作为补充,自由贸易不会使所有国家皆大欢喜。

基于这种理解,一个在产业上的后发国家,最好实行重商主义政策。这第一利于培

育本国的产业,第二会带来货币供给的增加,第三又可以将新增财富集中在政府手中,用于军事力量。而在没有世界政府的国际社会,军事力量是获得更好贸易条件和贸易垄断权的重要因素。在 19 世纪中叶开始走向自由贸易之前的至少两个世纪,英国一直奉行重商主义政策。即使如此,如果不是通过武力扳倒传统世界贸易中的两个超级大国印度和中国,英国也不具备向自由贸易政策转变的实力和条件。美国自立国以后就一直采取贸易保护主义,直到 20 世纪 60 年代以后才逐渐转变为自由贸易政策,时间也长达两个世纪。

然而,当一国在产业上处于优势,继续实行重商主义政策就可能适得其反。凯恩斯指出:“故设重商主义政策推行过度,则不利影响之由来,不仅起于国内之成本上涨、利率下降,亦起于国外之成本下降、利率上涨。”^①也就是说,由贸易保护主义而产生的持续的贸易盈余,会因这种政策实行得太长,而最终使一个国家的国际贸易竞争力下降。这就是今天在日本和亚洲四小龙身上发生的事情。在日本,物价高企使许多产业缺乏国际竞争力,资本过度充裕导致利率过低,既无法吸引投资,也没有货币政策的调整空间,因而出现了长达十多年的经济低迷。

因此,对于一个国家而言,最好的贸易政策莫过于在恰当的时候从重商主义政策转变为自由贸易政策。关键在于,判断什么是“恰当时机”并不容易。对于中国而言,持续的高速成长只有 20 余年的时间,与英国和美国实行了 200 多年的重商主义相比要短得多,与日本在战后的经济高速成长期的 30 余年相比也较短。美国在 20 世纪初就已经成为世界第一工业国,但直到 60 年后才走向自由贸易。中国在此时走向自由贸易,是否为时过早?

问题在于,既然贸易保护政策在一定时期内对一国经济有好处,就有可能对其他国家产生负面影响,因为它阻碍了其他国家向该国的出口,也使其他国家的产业处于不利地位,更有持续的贸易逆差会影响其他国家的货币供给。因而一国的贸易保护主义政策会引发其他国家也采取类似的政策。如果全世界都采取贸易保护政策,该政策不仅没有意义,而且还会降低整个世界的福利。只有有些国家采取贸易保护政策,而有些国家不采取,贸易保护政策才会起作用。这就需要在市场之外的角力。近代早期西方国家的贸易保护主义主要是针对中国和印度的,因为当时这两个文明在贸易上过于强大而没有相应的贸易保护政策,再后来又为西方列强武力征服,丧失了关税自主权,完全开放了自己的市场。当英国尤其是美国成为世界头号强国后,因自己的竞争优势而逐渐放松了贸易保护,又因美国的货币成为世界货币,一定程度的贸易逆差可成为发行美元的手段之一,而又可以容忍贸易政策的不对称。

但容忍是有限度的。一是对其他国家较好的贸易政策是一种政治资源,它应该分配给在国际政治上合作的国家,比如在冷战时期的日本和亚洲四小龙,以及后来的中国。另一方面,贸易逆差过大,导致美元作为世界货币发行得太多,也会危及美元的币

^① 凯恩斯:《就业、利息和货币通论》,商务印书馆 1977 年版,第 286 页。

值稳定。因此也要对不对称的贸易政策进行把握。尤其是中国这样一个贸易伙伴,因其规模巨大而有着超出一般发展中国家的竞争力和贸易规模,成为美国贸易逆差的重要原因,因而要求中国实行“自由贸易”就是美国保证自己的经济平衡的重要政治要求。应该承认,如果没有美国压力,中国不会这么早走向自由贸易。

明白了国际贸易是国际政治经济学问题,我们就不会奇怪,即使中国加入了 WTO,国与国之间在市场之外的较量仍然不会停止,况且在 WTO 框架之内,也还有可能使用其他的手段。如反倾销诉讼和保障措施的启动。在本书中,宋和平的“中国钢铁保障措施案”,黄少卿和李正全的“WTO 规则体系下行业协会反倾销应诉策略与集体行动——温州烟具行业协会 2002 年应诉欧盟反倾销案例研究”描述和分析了中国与相应的外国采用反倾销诉和保障措施的政治互动。这些研究告诉我们,中国加入 WTO 以后不是一马平川,政治的和法律的手段也是国际贸易的一部分。

三、贸易政策也是国内的政治经济学问题

尽管降低关税率在方向上是一致的,自由贸易政策也不会对国内所有产业都同等有利。由于国际贸易的基础之一还是比较优势,在实行自由贸易政策以后,必然会有一些产业因具有比较优势而受益,而有些产业因处于劣势而萎缩。如果将生产者和消费者划分为两个利益集团,自由贸易政策更有利于消费者,而不利于生产者。因此,从贸易保护政策转向自由贸易政策也意味着国内财富的重新分配。这种转变就和国内不同利益集团的政治较量有关。当初英国废除《谷物法》,就是资产阶级和工人阶级对地主阶级的胜利。

我们可以猜想,在中国申请加入 WTO 的过程中,在国内曾经有过一系列政治过程。各种利益集团都会利用自己的政治资源申张自己的利益。但最有政治力量的无疑还是中央政府。对于中央政府来说,最大的利益就是中国的发展;最直接的利益就是中央政府的财政收入。经济发展依赖于经济战略和制度变革。而是否适时走向自由贸易政策就是最大的战略,如果判断时机适宜,加入 WTO 就符合中国的最大利益;WTO 原则中所包含的经济自由主义取向与中国推行 20 多年的市场化改革也相吻合,可以起到促进这一制度变迁过程的作用。然而,也毋庸讳言,财政收入的硬指标对中央政府的决策有着至关重要的影响。因为加入 WTO 意味着中国政府要履行降低关税率的承诺,这是否会影响中央政府的税收?

吴家煌和宋君涛在“中国关税收入的拉弗曲线存在吗——中国关税税率下降对关税收入影响的实证分析”的案例研究中指出,自加入 WTO 以来,我国的关税收入的增长速度甚至超过了加入世界贸易组织之前,达到每年 21.7%;进口环节增值税和消费税更有大幅增长。其主要原因,除了中国有较高的经济增长速度外,与关税率降低有关。关税率降低不仅刺激了更多的进口需求,而且使人们调整了应税产品与非应税产品的比例。走私大幅度减少了,各级政府的减免税产品种类也减少了,使得关税收入大

增。由于增值税和消费税的税率并未降低,进口增加又会引致海关税收的总收入的增加,甚至一旦关税继续下降导致关税收入的负增长,也不会使海关税收总收入下降,不会对中央政府的财政收入产生负面影响。就这样,由于存在着关税收入的拉弗曲线,中国可以在不减少中央政府财政收入条件下,实现关税率的降低,自由贸易政策就能得到中央政府的最强有力的支持。

虽然没有中央政府的政治影响力,其他在自由贸易中获得好处的利益集团也可以在现有法律框架下维护自由贸易原则。例如,甘思德在“漏洞百出的中国保护主义:贸易政策的政治经济学演变”一文中指出,外国企业在应对中国企业提出的反倾销诉讼时,胜诉的几率比预料的要高,这不仅因为中国的政府官员和知识精英中坚持自由贸易原则的人在起作用,更是因为外国进口商的中国用户在发挥政治影响力,最后使得贸易保护主义的努力时有失败。这种中国用户的力量会随着自由贸易的推行越来越壮大,反过来使自由贸易政策得到更多支持。

四、交换商品,互动制度

像所有的自愿交易一样,自由贸易中交换的不仅是商品,而且是交易方式。交易方式会随着交易的发展而演变。狭义地讲,交易方式就是合同方式。在交易中双方不仅要就商品的价格和数量达成一致,还要就货币形式、交货地点、付款方式、风险分担安排和纠纷处理安排达成一致。所有这些方面又有多种不同选择。一般而言,交易双方会在不同的交易方式中选择交易费用更低的一种,这就使交易更有效率。

更广义地看,法律制度和行业惯例也应包含在交易方式之中。因为不是所有的双方自愿交易都会成功;并且也不是所有的双边交易都会带来社会福利的净增量。例如信息不对称会给有信息优势的一方带来好处,但因会导致交易失败而使社会受损。又如就野生动物的交易虽然是双方同意的,但可能导致该野生动物的灭绝。法律的统一还可以使远程交易的成本降低。我们也可以推想,一种法律比另一种法律会更能促进贸易。

在贸易保护主义的情况下,国与国之间的贸易受到限制,各国会形成自己独特的交易方式,包括商业惯例和法律制度。自由贸易使国际贸易增多,各国不同的交易方式也会出现碰撞。这使交易双方都面临着交易方式的新的选择。当美国朗讯公司到中国来以后,发现若要在中国电信设备市场中取胜,就必须遵循中国的“行业惯例”,即向相关公司的负责人行贿,而这又违反了美国于 1977 年颁布的《反海外腐败法》。虽然朗讯在 21 世纪的最初几年表现不俗,赢得了中国市场的最大份额,其中国区高层领导人于 2004 年却因涉嫌贿赂而遭解雇。薛荣久和樊瑛在“从朗讯(中国)‘贿赂事件’看加入 WTO 后中国市场规则的完善”一文中,对这一事件进行了描述和分析。

这一案例提出的问题是,我们应该承认,美国的《反海外腐败法》是一个更优的法律,它的实施能够保证交易的公平性,从而也能提高交易效率。但美国只是国际贸易中

的一个成员,它如单方面实施这一法律就会使美国企业面对囚徒困境。在商业贿赂成为惯例的国家中,不行贿就可能失去订单,即使产品质量好、成本低也有可能在竞争中失败。只有当中国的商业惯例发生变化,法律制度对商业贿赂更为严格时,有着《反海外腐败法》的国家的企业的企业才不会受到不公平竞争的损害。由于保证公平竞争会给世界带来更高的效率,这一财富增量可以由国际贸易的当事国和企业分享,所以尽管朗讯贿赂事件看起来是一起美国企业内部的事件,它终将影响到中国的商业惯例和法律制度。到了 2006 年,中国政府开始作出反应。温家宝提出“要把开展治理商业贿赂专项工作作为今年反腐倡廉的重点”;由中共中央纪委起草,中共中央办公厅和国务院办公厅共同印发了《关于开展治理商业贿赂专项工作的意见》;由中纪委牵头,22 个国务院部委联手成立“反商业贿赂领导小组”;也有人大代表和政协委员建议制定《反商业贿赂法》。应该说,这是在国际贸易中,中国与外国制度互动的结果。

从制度经济学的角度看,企业也是一种合同形式,有关企业的法律,如《公司法》则一是将公司这种合同形式标准化,二是解决那些平等谈判解决不了的问题,三是规定企业与政府之间的关系。企业内部的治理效率固然与企业的具体的合同形式有关,也与法律有关。当“中银香港”有限公司在香港上市之初,我们对这一结论也许还缺乏理解。“中银香港”是中国银行在香港的分支机构,同时也整合了中国大陆其他银行在香港的分行,总体来讲是一个典型的国有企业,有着国有银行的特点与问题。如小金库问题、腐败贷款问题、人浮于事问题和效率低下问题。田利辉在“‘中银香港’的海外上市和制度跃迁”一文中发现,由于香港法律制度的约束,“监管环境的强制和海外市场竞争的诱致”,“国家绝对控股的‘中银香港’成功地实现了内部制度根本变迁,摆脱了传统国有银行的弊病,显著提高了企业的竞争力。”这是开放的又一制度结果。

五、既定制度下的博弈

虽然在交易过程中,各国的制度会互相影响,如上述美国的《反海外腐败法》对中国的冲击那样,但在大多数情况下,由于历史和环境不同,不同国家的制度结构存在差异是必然的。当一个企业进入到另一国去进行贸易和投资时,不仅要利用自己的技术和管理优势,还要利用该国的制度结构,包括法律体系,政治安排,商业惯例等来最大化自己的利益,或避免对自己利益的侵害。尤其是规模巨大具有垄断地位的企业,更有与外国政府(更不用说外国企业)博弈的实力和手段。

例如柯达公司。这个生产感光材料的庞然大物,在中国市场的占有率已达 50%。这不仅归因于柯达产品的质量,还应归因于它 1998 年在中国的大手笔——进行了全行业的并购,收购了除乐凯公司外几乎所有中国感光材料生产厂家;到 2003 年又参股乐凯。宋才发和李磊的“跨国公司并购国内企业的经济分析及其法律规制——以柯达并购中国感光材料企业案为例”一文对这一案例进行了讨论。令人关注的,是柯达何以能够收购一个非常重要和敏感的行业,又何以能够全盘收购。除了我们可以猜测的柯达

的成功战略,即以低价进入,占领市场,将中国的竞争对手逼到亏损境地以外,也和中国的法律制度和政府结构有关。由于中国当时既没有反倾销法也没有反垄断法,柯达实行低价战略以及实行全行业并购就没有法律上的障碍,这两个法律漏洞被柯达及时地利用了。而在另一方面,只要获得行政部门的同意,采取如此引人注目的并购行动就可以畅通无阻。因而在这方面,采取恰当的政治和法律手段,不能不是柯达成功的重要因素。然而从结果看,柯达的成功只是它自己利润的增长,对中国未必有利。柯达公司于2006年4月宣布它的产品价格全面上涨,似乎说明它开始摘取垄断果实了。这个案例从反面揭示,我国的法律制度和政府结构还需改进。

有时跨国企业虽然已很强大,还要借助于本国政府。英特尔在中国比柯达更为成功,它占有中国市场80%的份额,但它还要借助于美国政府的力量。白玫在“英特尔CPU的‘中国制造’”一文中明确指出,在外国市场中,一个强有力的本国政府的支持,比摩尔定律更重要。虽然英特尔曾经遭受中国政府支持本国芯片生产的政策的阻击,但它依赖于美国与中国政府交涉,其结果是中国政府取消了支持本国芯片产业的“18号文件”。从表面看,18号文件确实违反了WTO原则,但由于中国没有一部反垄断法,使中国官员缺少对付英特尔的武器。英特尔公然采取歧视性定价,这本是断定英特尔垄断行为的明显证据;但面对垄断,中国官员竟哑口无言。美国政府可以指责中国政府违反WTO原则,而中国政府却无法指责英特尔垄断。

实际上,即使面对同一法律,政府官员也会有很大的自由裁量空间。美国本是一个对垄断很反感的国家,有着反垄断的法律传统,但美国司法部照样批准了波音公司与麦道公司的合并,运用的是一个反垄断法的豁免条例,即为挽救一定快要倒闭的企业。事实上是美国政府愿意帮助美国企业获得更多的垄断力量,以在全球市场上获胜。美国政府对英特尔的支持也超出对公平竞争原则的遵循。垄断受到了经济民族主义的庇护。很显然,在英特尔的问题上,中国政府官员的努力不够。尽管英特尔还是作出了很大的妥协,将自己更为“中国化”,但正如白玫分析的那样,这主要是中国在成本和市场上的巨大优势使然。它在政治上打赢了。

六、挑 战 垄 断

面对跨国公司这样的庞然大物,我国企业一般既不是市场上的对手,也不是法庭上的对手。由于世界各国普遍有着反垄断的法律安排,垄断力量能够发挥作用的地方一般并不是在最终产品的市场中,而多与知识产权有关。

知识产权的实施一般表现为专利保护。专利不仅是排他的,而且是垄断的。一般而言,有关知识产权的垄断是有限的。一方面是有时间限制的;另一方面,也受到知识产权拥有者本身市场地位和能力的限制,受知识产权的兼容性的影响。兼容性越大,网络外部性越强,用户越要购买和使用市场份额较大的企业的产品,这种企业越有垄断地位,甚至可能赢者通吃。尤其到了信息技术时代,信息产品的兼容性就会越强,对相关

的知识产权的拥有就意味着更强的垄断性。这是在技术开发和知识产权方面较为落后的中国企业面临的复杂问题。

说复杂,是因为“保护知识产权”是有着政治正确性的,但在新的市场环境中却有可能变成一种垄断手段。如何应对这样的问题,不仅对中国企业来说,而且从世界范围来说,都是较新的课题。对中国企业来说,“DVD 专利纠纷”和“思科诉华为”是两个广为人知的案例。寇宗来和张弘在“中国企业走向世界的知识产权壁垒——对‘DVD 事件’和‘思科诉华为’的比较研究”一文中对两个案例进行了分析。由于 DVD 影碟机有着较强的兼容性,或称网络外部性,生产 DVD 影碟机的企业可以有多家,但有关 DVD 的技术标准可以很少,甚至只有一个。这种标准就可能从简单的知识产权变为具有较强垄断性的资源,保护知识产权的性质就会发生变化。然而无论如何,在理论上,仍有可能存在着与 DVD 竞争的技术标准,因而掌握着 DVD 核心技术的国际巨头还是言之有据。

到了“思科诉华为”案,问题被推向了极端。本案涉及的知识产权是思科拥有的路由接口私有协议。由于思科已在市场中占有 70% 以上的份额,它的私有协议就变成了一个实际上的公共标准,别的企业产品如果不采用这一标准就无法接入到网络中来。因而这一协议的知识产权就几乎具有自然垄断性质,思科也可以打着保护知识产权的旗号行垄断之事。这一诉讼案以和解结束,其中包含了国际政治经济学的因素和国内政治经济学的因素。但不容否认的是,这一案例引起人们对“保护知识产权”和“反垄断”之间冲突的关注,并寻求解决冲突的方案,最终会对有关法律安排有所影响。对于中国人来说,这两个案例告诉我们,国际市场中的竞争已经走向了标准竞争这种高端竞争,这种竞争最终可能以一种标准一统天下告终。因为统一的标准比多个标准竞争更有效率。这时就会碰到标准的自然垄断问题。而这种问题在国际市场中还没有被现有的法律制度覆盖,所以要防备技术标准的拥有者将其作为一种竞争手段。“DVD 事件”和“思科诉华为案”都是前车之鉴。

这个问题既是实践的前沿问题,又是理论的尖端问题。如果我们能够探究出“保护知识产权”和“反垄断”之间的合理边界,将会在将来为解决这类冲突提供原则,并形成新的有关法律的基础。

七、结 语

中国加入 WTO 不仅是自由贸易理论的又一次印证,它打破了原有的全球经济体系的平衡,带来了一系列深远的后果。这些后果超出了比较优势带来的福利增量的范围,出现了用传统贸易理论无法解释的现象;这些后果也超出了贸易红利的范围,对中国的制度安排,中国的贸易伙伴的制度安排,以及国际贸易秩序产生影响;用政治经济学和制度经济学的方法方可解释。

结集成书的这些案例研究从有限的几个角度向我们展开了这些后果。除了上述讨论的几个案例外,韩太祥的“跨国企业竞争行为、技术溢出与自主创新——来自轿车制

造业外商直接投资的案例”一文告诉我们,对于中国这样一个巨大国家来说,跨国企业在中国的直接投资的结果,可能不是遏制了而是促进了中国汽车工业的自主创新。郑江淮和江静的“行业特质性资源、激励差别化和行业发展秩序——反贸易壁垒诉讼中江苏省紫菜协会运行和功能演变”一文,则描述了外国贸易保护政策的压力是怎样促使中国的行业协会的制度发展的。程大中、祝艳华和吴丽霞的“加入 WTO 与中国服务价格的变化”一文则指出,自由贸易不仅通过对可贸易品的生产率和可贸易品与不可贸易品的资源配置的影响而影响服务业价格,而且在中国这个转型国家中,也通过对中国服务业市场化的影响而使其与可贸易品的相对价格发生变化。

全球化不是一句口号,而是一个互动过程。这一过程的内容极为丰富,其中包括各个国家的不同制度如何整合成一个全球秩序的过程,这是经济学家和其他社会科学学者难得的近距离观察制度变迁的极好时机。它提出的问题将启迪我们的理论创新灵感,它提供的思维素材将增进我们对经济复杂系统的理解。我们的这组案例研究只是为了抓住这个机会,因此仅仅是开始。我们将继续关注这个主题,并用案例分析这种方法展开长久的研究,去探寻随着这一过程不断展现的以贸易为形式的人与人之间互动的奥秘。

目 录

加入WTO 和跨国公司的变化与发展案例研究:英特尔 CPU 的“中国制造”

.....	白 玫	1
专家点评 1	卢 锋	18
专家点评 2	何 帆	20
加入 WTO 与中国服务价格的变化	程大中 祝艳华 吴丽霞	22
专家点评 1	何 帆	49
专家点评 2	赵 农	51
漏洞百出的中国保护主义:贸易政策的政治经济学演变.....	甘思德	53
专家点评 1	韩朝华	76
专家点评 2	左大培	79

跨国企业竞争行为、技术溢出与自主创新

——来自轿车制造业外商直接投资的案例	韩太祥 任剑婷 张敏燕	80
专家点评 1	赵 农	118
专家点评 2	姚战琪	120

WTO 规则体系下行业协会反倾销应诉策略与集体行动

——温州烟具行业协会 2002 年应诉欧盟反倾销案例研究		
.....	黄少卿 李正全	121
专家点评 1	陈 宪	135
专家点评 2	余 晖	137

中国企业走向世界的知识产权壁垒

——对“DVD 事件”和“思科诉华为”的比较研究	寇宗来 张 弘	139
专家点评 1	郑成思	160
专家点评 2	程 炼	165

跨国公司并购国内企业的经济分析及其法律规制

——以柯达并购中国感光材料企业案为例·····	宋才发 李 磊	167
专家点评 1 ·····	盛 洪	188
专家点评 2 ·····	莫世健	190
中国钢铁保障措施案·····	宋和平	195
专家点评 1 ·····	张曙光	216
专家点评 2 ·····	张汉林	217
“中银香港”的海外上市和制度跃迁·····	田利辉	219
专家点评 1 ·····	朱武祥	243
专家点评 2 ·····	杨如彦	245
中国关税收入的拉弗曲线存在吗		
——中国关税税率下降对关税收入影响的实证分析·····	吴家煌 宋君涛	247
专家点评 1 ·····	张曙光	265
专家点评 2 ·····	平新乔	267
从朗讯(中国)“贿赂事件”看加入 WTO 后中国市场规则的完善		
·····	薛荣久 樊 瑛	269
专家点评 1 ·····	盛 洪	296
专家点评 2 ·····	茅于軾	298
行业特质性资源、激励差别化和行业发展秩序		
——反贸易壁垒诉讼中江苏省紫菜协会运行和功能演变		
·····	郑江淮 江 静	300
专家点评 1 ·····	余 晖	319
专家点评 2 ·····	程 炼	321

加入 WTO 和跨国公司的变化与发展 案例研究:英特尔 CPU 的“中国制造”

白 玫

(中国社会科学院工业经济研究所)

一、引例:英特尔 CPU 的“中国制造”

全球最大的芯片制造商英特尔公司的 CEO 贝瑞特(Craig Barrett)于 2003 年 5 月 15 日宣布,正式开始向全球销售在中国封装的最新奔腾 4 电脑芯片,这批产于中国的“奔腾 4”处理器将打上“中国制造”的标记(贾中山,2003)。

按说,CPU 最后是在中国出厂,打上中国制造并没有什么特别之处,也合情合理。然而,有一点让我们感到蹊跷,那就是英特尔 CPU 始终标记的都是“美国制造”,过去从没有过美国本土以外制造的英特尔 CPU,这次中国制造了英特尔 CPU,是英特尔 CPU 制造转移到了中国,还是别的什么原因?

CPU 的生产有三个主要环节,核心是 CPU 的设计,其次是 CPU 的制造,再次是 CPU 的封装。英特尔将其 CPU 产业在全球范围内布局:CPU 的设计,也就是 CPU 的核心部分,布局在美国本土;CPU 制造厂共有 16 家,分布在美国本土、爱尔兰和以色列,其中 4 家在爱尔兰,2 家在以色列,其余 10 家全部位于美国本土,亚洲没有 1 家;5 家封装测试厂,分布在菲律宾、马来西亚、哥斯达黎加和中国。其中,菲律宾、马来西亚和哥斯达黎加各 1 家,另外 2 家在中国的上海和成都。以往,尽管英特尔 CPU 的最后一道工序始终是在美国本土以外的菲律宾、马来西亚或哥斯达黎加完成的,但从没见过菲律宾制造、马来西亚制造或哥斯达黎加制造的英特尔 CPU;尽管其加工制造环节也是全球布局,但我们也没有见过以色列制造、爱尔兰制造的英特尔 CPU。不过,当英特尔 CPU 在上海完成其最后一道工序封装测试后,便改变了血统,成了“中国制造”。显然,CPU 的封装测试地不是英特尔作出如此改变的主要原因,甚至制造地也不是决定 CPU 制造国的因素。那么,是什么导致英特尔公司在中国发生如此巨大的变化,作出与以往如此不同的决定呢?

实际上,打“中国制造”概念的不仅仅是英特尔。AMD 也宣称要在 2005 年实现 AMD 芯片的“中国制造”,AMD 的中国工厂将生产 AMD 第七代电脑芯片,出货量将占全球的 25%。我们想要知道的是:是什么导致“中国制造”如此受跨国芯片提供商的

追捧和青睐?

二、英特尔的中国战略遭阻击

就英特尔公司在中国的战略布局而言,它成功地在中国取得了计算机芯片行业垄断地位。但随着中国 IC 行业的高速发展,一方面其他竞争对手相继进入中国与之展开直接的市场竞争,另一方面中国企业从未放弃在这一领域的技术研究,并取得了明显突破。这些都对英特尔目前的垄断地位带来巨大的挑战,如何保持自身在未来全球芯片行业的领导地位,在中国这一潜力巨大的市场中获取高额利润成为英特尔需要认真思考的战略问题。为了更好地保持垄断优势,英特尔全面调整了其战略:把更多的精力放在新兴 PC 市场,主要是中国市场和印度(新闻报道,2002a)。英特尔进行战略重点调整的原因主要有两点:其一,在芯片市场上实施成本领先战略,以保持其全球芯片业的领先地位;其二,中国是英特尔保持全球芯片业领先地位的最重要的市场。

第一,在芯片市场上实施成本领先战略。因为芯片市场上通过技术的差异化战略越来越困难,英特尔想保持技术领先越来越困难,同时经济全球化为跨国经营提供了条件。通过经营空间的选择,来获取价格竞争优势已是越来越多的跨国公司的空间战略选择。英特尔调整了其战略:专注于它的核心芯片市场,把更多的精力放在新兴 PC 市场——中国市场和印度市场。英特尔加强该战略的重点是成本领先。

第二,对英特尔而言,中国是一个非常重要的市场,主要表现在三个方面。其一,中国是英特尔除美国之外的第二大市场,预计到 2010 年中国市场超越美国市场将成为英特尔最大的市场。从 2002 年第三季度开始,中国已超过日本成为英特尔的第二大市场。此后,中国作为英特尔产品销售第二大市场的地位越发巩固,目前中国市场的销售量已经达到了除日本之外亚太市场销售量的一半以上。英特尔在亚太市场的销量占公司总销量的 20%—30%,中国市场的销量占公司总销量的 10%—15%,而日本的这一数据是 9%。另外我们知道英特尔对中国市场的预期是:“尽管已经达到了相当的规模,但还将继续发展。”(程程,2003)其二,英特尔在中国可获得更多的歧视性垄断利润。除了正常通过扩大市场规模在中国获得收益外,英特尔在中国还获得了每年 5 亿美元的额外收益。这 5 亿美元来自于歧视性的价格差。据透露,通常情况下英特尔在中国售出的 CPU,单价比国外市场高出约 10 美元。例如,英特尔提供的最新 CPU 产品,给清华同方的单价比给惠普的高出 50 美元。另外,据赛迪数据,2002 年中国 CPU 市场总销售量为 935.2 万片,其中英特尔的 CPU 市场份额约为 84%。从第三方的评测结果看,两家公司的全系列 CPU 产品基本处于同一档次,但市场价格却相差近 600 元——接近一倍。按照这一价差计算,英特尔每年在中国市场攫取的垄断利益为:785.568 万片 $\times$ 600 元,约为 46 亿元(互联网实验室,2004)。可见,对英特尔而言,中国市场的钱要更好赚。其三,中国 IC 市场增长迅速。截至 2003 年,中国

半导体行业的规模达到 350 亿元人民币,过去 4 年来的年平均增长速度都超过了 30%,高于全球半导体行业平均增长的 3—4 倍。中国已成为仅次于美国、日本的第三大芯片市场,2003 年的市场需求高于 2 000 亿元,而国内的产值规模只有 350 亿元。IC 市场 70%的需求是来自 PC 和手机。中国是世界最大的手机市场,同时也是 PC 消费增长最快的国家。

然而,英特尔中国战略的实施并不一帆风顺。

首先,AMD 突破英特尔“三围”立体封锁,英特尔芯片产业链垄断被动摇。英特尔最强大的竞争对手是 AMD,为保持垄断英特尔建立了 Wintel 联盟+“三围”产品结构的全面垄断战略体系。在过去 10 年时间里,英特尔通过 Wintel 联盟,利用“三围”产品结构(指桌面台式电脑、笔记本、服务器芯片),实施对上游板卡厂商的广告支持(提供 50%以上的广告费用),以及控制招标,成功地封锁了竞争对手的渗透,实现芯片产业链的垄断地位(见图 1)。“三围”产品体系封锁了整机企业与 AMD 合作的可能,使得 AMD 只能在 DIY 市场上生存。英特尔通过帮助下游整机制造商从三大领域全线竞争,增加了 PC 企业市场能力,也增强了自己在整机市场的立体封锁。由于 AMD 只有供桌面台式电脑使用的 CPU,于是任何一个想用 AMD 芯片的客户都要考虑,如果得罪了英特尔,是否会影响笔记本和服务器两大市场的合作。

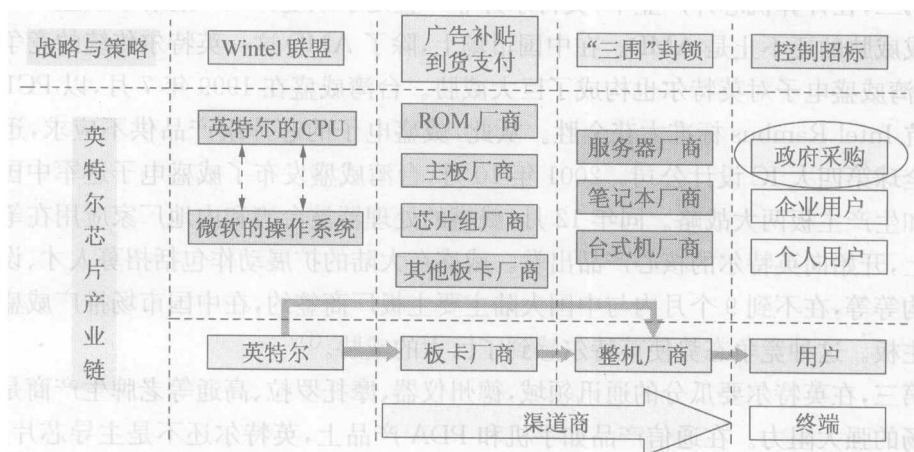


图 1 英特尔芯片产业链垄断示意图

资料来源:作者整理归纳。

但是这一局面正在发生着变化。自从 AMD 公司推出雷鸟(Thunderbird)和钻龙(Duron),钻龙的超高性价比与雷鸟的超频性能双双赢得了用户的厚爱;在 64 位处理器的争夺战中,AMD 再获成功,2004 年 AMD 首颗服务器 CPU 一举拿下 10%的 PC 服务器市场。这些“微不足道”的业绩,宣告一个新的竞争时代的来临,原有的英特尔芯片产业链垄断格局被打破,多家电脑厂商先后背叛英特尔。2004 年联想、浪潮这两家以往惟英特尔马首是瞻的中国 PC 制造商推出了装有 AMD 的 CPU 的电脑;清华同方等