

隐形 贸易战

赵应宗 阮建女 著



中国科学技术出版社

隱形貿易戰

趙應宗 阮建女 著

中國科學技術出版社

• 北 京 •

图书在版编目(CIP)数据

隐形贸易战 / 赵应宗, 阮建女著. —北京: 中国科学技术出版社, 2008. 12
ISBN 978-7-5046-5372-7

I. 隐… II. ①赵…②阮… III. 对外贸易—研究—中国 IV. F752
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 212928 号

自 2006 年 4 月起本社图书封面均贴有防伪标志, 未贴防伪标志的为盗版图书。

责任编辑: 郑洪炜 陈 君

封面设计: 世纪佳想

责任校对: 凌红霞

责任印制: 王 沛

中国科学技术出版社出版

北京市海淀区中关村南大街 16 号 邮政编码: 100081

电话: 010-62103210 传真: 010-62183872

<http://www.kjpbooks.com.cn>

科学普及出版社发行部发行

北京长宁印刷有限公司印刷

开本: 787 毫米×1092 毫米 1/16 印张: 21 字数: 460 千字

2008 年 12 月第 1 版 2008 年 12 月第 1 次印刷

定价: 38.00 元

ISBN 978-7-5046-5372-7/F·631

(凡购买本社的图书, 如有缺页、倒页、
脱页者, 本社发行部负责调换)

前 言

中国加入世界贸易组织后,国内、国外成为统一的大市场。国际市场的风云变幻无时不在影响着中国的经济和贸易。在挑战与机遇并存的市场竞争中,不仅存在关税、非关税壁垒等公开的贸易壁垒和摩擦问题,还存在许多由各种不确定因素造成的隐形贸易战问题。

所谓隐形贸易战,是指除了公开的贸易纠纷之外的贸易争端问题。或者说,就是指那些隐藏于商品和服务贸易背后的贸易争端问题。它的总体类型与商品贸易战一样,有宏观和微观之分。但是,隐形贸易战的战略、策略、方式、方法和手段却往往与商品贸易战大相径庭,并不能运用现有的国际贸易理论、政策、法规和方法来解决。由于隐形贸易战采取的是一些非常规的策略,所以必须运用国际经济与贸易、管理学、心理学、国际公共关系学等多学科知识来识别和化解。

目前,对于显在的商品贸易争端问题,主要通过国际磋商、国际贸易的有关法规、惯例以及根据 WTO 原则及其争端解决机制来处理,有关理论、政策措施和方法基本成熟和系统化。但是,隐形贸易战问题涉及多学科知识,而贸易经济学科与其他学科分属不同的专业研究领域,以致很少有人进行跨学科的系统研究。所以,尽管隐形贸易战是客观存在的,有时甚至在国际贸易中起着举足轻重的作用,但至今还没有人对此进行系统的专门研究。希望这本书能对这方面的研究起到抛砖引玉的作用。

本书共计 14 章,其中 1~7 章是从宏观上对隐形贸易战进行战略分析。内容包括国际经贸“大三角”问题,国际商业文化战、竞争法、汇率变化、能源战略、反倾销模式偏向、社会责任标准以及贸易“奇正术”等问题的解析。第 8~14 章是对隐形贸易战的微观分析,内容包括价格的“八阵图”、广告的“特异功能”、国际商业贿赂以及资信、运输、货款等贸易欺诈和国际商务信息战问题。对某些看似国际贸易实务方面的操作问题,

本书通过相关策略和心理分析方法,试图“以小见大”或“见微知著”地揭示它的隐形贸易战实质。因此,本书绝不是按照现有国际贸易理论和实务框架“对号入座”地进行实证分析,更不是那种常见的“案例分析”。每一章都包含有作者提出的独特理论模型和分析方法。

本书约 46 万字,其中赵应宗撰写 26 万字,阮建女撰写 20 万字,是理论与实践结合共同研究的成果。在写作过程中,笔者使用了长期教学、科研和实践所积累的大量资料,也参阅和引用了一些公开的与不公开的实践性资料和数据,在此特向这些作者和贸易工作人员表示感谢。为帮助读者理解问题的本质,书中运用了许多典故和例证,对看似枯燥的理论模型进行了形象生动的比喻和分析,力求深入浅出、简明易懂,以便在雅俗共赏中给人以启迪。

本书可供从事国际经贸教学和研究者参考,也可以作为涉外工作人员、国际经贸类专业本科以上学生的学习参考书。由于作者是在筚路蓝缕中探索和研究隐形贸易战问题,对有关内容的阐述虽力求创新性,却难免捉襟见肘,甚至有偏颇之处,敬请有关同仁和读者不吝赐教。

作 者

2008 年 9 月于中国浙江省台州市

目 录

前言

第一章 悬权伏机 胜在无形

——隐形贸易战概述	1
-----------------	---

第二章 “隐弹”攻破坚固的贸易壁垒

——国际贸易中的商业文化策略	23
----------------------	----

第三章 “非法”的贸易法与国际公共关系

——国际贸易竞争法与公关战策	41
----------------------	----

第四章 “美元香蕉”与“欧洲香蕉”的形象战

——欧美隐形贸易战掠影	57
-------------------	----

第五章 隐匿于汇率变化中的贸易战

——金融自由化问题解析	77
-------------------	----

第六章 倾斜贸易的校正与“多米诺骨牌”的遏制

——由模式偏向引发的贸易战	97
---------------------	----

第七章 隐形贸易战的怪招

——不可忽视的 SA8000 标准	117
-------------------------	-----

第八章 防不胜防的贸易战“地雷”

——由环境标准引发的贸易战	135
---------------------	-----

第九章 国际商业贿赂与隐形贸易战

——国际贸易中的潜规则及其对策	157
-----------------------	-----

第十章 破解“潘多拉盒子”的贸易秘密

——国际贸易欺诈概述	179
------------------	-----

第十一章 炫目的国际贸易“谜环”

——资信的欺诈及其防范	211
-------------------	-----

第十二章 刻意潜藏的“暗礁”

——国际海运中的欺诈与防范	235
---------------------	-----

第十三章 差之毫厘,失之千里

——国际货款支付的欺诈与防范	263
----------------------	-----

第十四章 波谲云诡的国际贸易信息战

——国际贸易中的情报与间谍战	299
----------------------	-----

后记

第一章 悬权伏机 胜在无形

——隐形贸易战概述

本章导读

● 序言

国际贸易始于古国腓尼基,该国利用航海通商富国,却又随着国际贸易的兴起而衰亡,表明国际贸易也具有一定的反作用。

● 《天方夜谭》新篇与预言家的遐想

经贸规律是一只“无形之手”,它是一根能够“撬动地球”的“杠杆”。

● 驱动“无形之手”的作用力是什么

驱动经贸规律的作用力并非上帝之手,也不完全由客观环境来决定,而是自然社会各种因素的相互作用。

● 悬权伏机,胜在无形

国际贸易结果需要通过“悬权”(移动秤砣)来衡量有形的利得,更需要利用隐形的策略(伏机)来创造更大的无形财富。隐形贸易战就是“无形之手”在贸易中的具体化形式。

● 隐形于“国际经贸大三角”中的贸易战

当今的“国际经贸大三角”是通过既竞争又合作的国际经贸关系构成的,其发展形态可用“认知体系平衡论”来解析。

● 从双边到多边经贸发展的“三角”变换

在经贸关系的认知体系中存在同化判断与异化判断,必须通过有形之手(即一定的社会经济组织的干预)与“无形之手”的共同作用来处理隐形贸易战问题,从而推动国际经贸由混沌走向有序。

早在公元前 10 世纪左右,在地中海东岸,大约是现在的黎巴嫩和叙利亚一带,有一片森林茂密的沃土,活跃着一个名叫腓尼基的善于经商的民族。腓尼基国借地中海之便,利用木材造船,发展航海技术。他们将载满货物的商船驶向塞浦路斯、西西里岛、撒丁岛、法国、西班牙及非洲北部,用金属和玻璃制品向这些国家换取象牙、谷物和奴隶,并且用经商所得的财富购买成片的土地,拉开了国际贸易的序幕。腓尼基人还沿水道与内陆国家接触,他们进入底格里斯河与幼发拉底河的两河流域,同这些国家的人民进行商贸接触。同时,又将贸易触角远远地伸展到非洲南部的好望角,成为世界上国际贸易发展最早、规模最大的古国。

然而,到了公元前 8 世纪初期,国际商贸活动经过 2000 年的发展已经越来越活跃,可原来财通四海的腓尼基却从地球上消失了,难道腓尼基像传说中的亚特兰蒂斯国那样沉入大西洋海底了吗?实际上,腓尼基古国的地理位置及其土地仍然存在,只是其行政区划消除了,民族也不存在了。它的消亡,既不是大自然变迁等天灾影响,也不是战争等祸端造成的毁灭,而是国际贸易发展的结果。这个民族的商人富裕之后,一批又一批的精英移居到海外的殖民地生活,进而逐渐融入到当地民族之中。于是,原本强盛的腓尼基国逐渐衰亡,腓尼基土地也相继附属于亚述、巴比伦、波斯、马其顿等国家,最终从地球上抹去了它的国名。

历史的辩证法启示我们:国际贸易不仅存在促进经济发展的正向作用,而且存在一定的反向作用。贸易能够立国、强国,同时,贸易带来的潜在的反向作用也在不断积累,财富的攫取者和财富拥有者在发展取向上的一致性产生了生产要素移动的偏向,正是这种容易被人忽视的无形的移动偏向,最终产生了由量变到质变的结果:精英带着财富迁移了,原本富裕的腓尼基国也随之消亡。腓尼基国的消亡不是商战失败造成的,而是没有注重潜在的、无形的贸易战的结果。

一、《天方夜谭》新篇与预言家的遐想

伟大的科学家阿基米得有句响彻宇宙的名言:“如果给我一个支点,我就可以撬动地球!”人们不禁要问:撬动地球干什么?即使存在这么一个支点,哪来一只撬动宇宙杠杆的巨手呢?其实,杠杆可以用有形材料制成,也可以利用无形的自然或社会经济规律形成。阿基米得的名言不只是揭示了物理学上的真理,同时也表达了人类期待利用自然、社会规律推动地球进化和发展的热切愿

望。地球总是在按照宇宙发展的规律运动着,而地球上的人类社会,则以经济为杠杆,在一只看不见的巨手操纵下发展着。直到 1776 年,英国著名的经济学家亚当·斯密才发现了这个秘密,他明确指出:这只看不见的手就是“经济规律”。也可以这样说:以经济为杠杆,就能“撬动”地球!

经济规律的外在表现形式之一就是商贸活动。经济活动伴随着人类文明而诞生,商业随着人类社会第三次大分工而出现,并且成为推动人类文明和社会发展的发动机。它又像海绵吸水一样汲取科学技术发展的最新成果,再源源不断地为世界面貌的改变而注入活力。它还具有磁石般的魅力,像磁石吸铁一样引动政治、军事、文化的指针,一次又一次移动着人类历史的发展重心。

英国世界历史学家阿诺德·托因比曾经提出这样的论点:人类历史的重点在几千年过程中日益由东向西转移。它起源于亚洲的内陆草原,然后移到底格里斯河与幼发拉底河的两河流域,又越过希腊和罗马,向西北欧推移,最后在 2000 年前跨过大西洋。今天,历史的重点将再次向西移动,即从北美移向太平洋——亚洲地区。

宇宙的引力使地球由西向东转动,经济发展的“动力”却使人类历史的重心由东向西移动,自然和社会这一对相反相成的作用力,奇妙地推动着人类社会的发展而形成上升的螺旋。当我们研究国际贸易问题时,必然要探索它的社会规律,但同时也要注意研究其中可能存在的自然法则。

有位精明的商人发现了这样一个奥妙:在我们生活着的空间里,充满着无形的空气,人类所必需的氧气只占其中 22% 左右。世界上的财富堆积如山,但它基本上集中在大约占总人口数 22% 的少数富人手里。正因为如此,只有少数人才可能拥有珠宝,虽然价格昂贵,却能使经营者生意兴隆。

商战中也存在自然法则,乍听起来似乎是新的《天方夜谭》。商业经济的发展推动了文化事业的繁荣。当欧亚商道经过两河流域时,很快繁荣了古巴比伦的文化。后来,由于商道的改变,古巴比伦文化也随之衰落,开始向南移动到天方国(现在的沙特阿拉伯一带),并且在这条商道上绽放了与商贸内容有关的一千零一夜奇葩——《天方夜谭》。

中国古代所称的“天方”,就是今天位于沙特阿拉伯的圣城麦加。《天方夜谭》的故事,把神奇的想象和当时阿拉伯的现实结合起来,那时候许多国家都是由于海上贸易而发达起来的,传说反映了许多至今都值得称颂的智慧、冒险精神,特别是航海者的勇敢。

当世界经济贸易重心移向地中海时,世界经济贸易展开了古希腊、古罗马

称霸的画卷,频繁往来的商船破开了地中海上的层层波涛,文化巨匠依天仗笔,饱蘸历史的狂澜写下了最为瑰丽的篇章——《荷马史诗》。几千年过去了,今天的人们已经很难发现古老兵战中的商战背景,但是,《荷马史诗》中海神波塞冬的名字,却饶有兴味地成了商家创造国际服装的商标:波司登(或称为“波塞冬”)品牌。

继之而起的是大西洋的航海时代。1492年,哥伦布发现美洲新大陆,欧洲殖民者借此攫取了大量金银。巨大财富的诱惑开阔了人们童话般的想象,也引起政治家、思想家的深思,于是诞生了以积累金银为目的的“重商主义”经济思想。这种经济思想的巨大历史局限性早已受到严厉的批判,但运用它能从局部上给某些国家带来经贸利益,所以这个经验至今仍在影响着国际贸易,并且演变成拼命追求贸易顺差的新重商主义。

历史重心的每一次移动,都要建立一种与之相适应的经济秩序。重商主义遭到谴责时,英国经济学家亚当·斯密等人相继提出了自由贸易的主张,强调通过国际分工和国际贸易推动经济发展。但是,德国的经济学家李斯特等人则认为,当一个国家存在幼稚工业时,自由贸易不但不能带来利益,反而会给该国的生产力带来很大的危害。因此,他提出“幼稚工业保护论”,强调要保护幼稚工业,一国只要不存在幼稚工业,那就应该实行自由贸易。

到了20世纪中期,大名鼎鼎的凯恩斯又将保护贸易扩大化,推行超贸易保护主义。其后,以美国为首的国家便时断时续地举起新贸易保护主义的盾牌……到底是实行自由贸易,还是实行保护贸易?人们对此争论不休,各有各的道理。因此,自由与保护总是相生相克或者相反相成,从而交织成形形色色的有形和无形贸易战的花絮。

现在,人类已经进入21世纪,一些未来学家纷纷对世界经济的发展作出总结和预测。一位日本经济学家预言:19世纪是轻工业时代的经济秩序,以英国作为代表;20世纪是重工业时代(又称后工业主义)的经济,由德国发起,美国完成,日本加以补充才得以最后形成;21世纪的经济秩序,将由以中国和印度为首的亚洲国家建立。这位预言家推断的根据在哪里?概括起来,也许只有两大要素:一是经济增长的速度,二是广大的国内外市场。然而,以一定理论和要素为架构的经济秩序,却是在一场场商战中建立起来的。商战本身包含着许多不确定因素,一次大的商战失误就可能改变经济秩序的进程。所以预言家的话只展示了一种可能性,我们不能陶醉在对未来的美妙向往中,应该认真研究各种具体的商战问题,不断开拓国际市场,搞好资源配置,推动技术进步,让预言

变成现实,用现实写下《天方夜谭》的新篇章。

二、驱动“无形之手”的作用力是什么

亚当·斯密提出的“无形之手”,就是经济活动的规律。那么,究竟是什么作用力在驱动这只“无形之手”呢?亚当·斯密认为“劳动价值”是驱动无形之手的作用力,不同国家的商品会因生产成本不同产生不同价值,两个国家只要根据各自优势进行专业化生产,再进行交换,就会使双方都获得更多的利益。斯密的理论后来经过另一位经济学家大卫·李嘉图的发展,成为至今仍具有指导意义的“比较利益论”,但是,在商品的国际交换价值上,却出现了理论与实际不符的问题。

在中国历史上的战国时期,秦国的国王为了得到赵国的一块美玉——和氏璧,竟然要拿 15 座城池相换,加工一块玉石能与建造 15 座城池的劳动价值相等吗?“劳动力价值论”显然不是操纵这种“无形之手”的作用力。

用货币来衡量交换价值也会出现问题。中国古代有一则“转运汉巧遇洞庭红”的故事,说是一位穷书生搭乘一条做生意的船出海考察,船上载满了洞庭湖一带产的橘子。一天,船主和船工到一座海岛上办事时,海上突然刮起风暴,一下将船和那位穷书生刮到另一个遥远的海岛上。岛上人见橘子既好看又好吃,纷纷拿出当地产的金银来交换,结果,那位穷书生由不幸转为大幸,一船橘子换来满船的金银财宝。

英国经济学家约翰·穆勒首先揭开了国际间的商品交换价值之谜,他指出:商品的国际交换价值,不是由生产成本来决定,而是由获得成本来决定的。所谓“获得成本”,就是为了获得某种商品而愿意付出的代价。它是根据各国需求强度大小、不断相互调节来确定的。从需求强度上看,人人都想抱“荆山之玉”,握“灵蛇之珠”。正是这种相互需求的作用力,在驱动着国际间商品交换的“无形之手”。

相互需求的平衡点常常被商战所打破,驱动“无形之手”的作用力,也在不断改变着方向。有时候它引导人们拼命追求经济利益,但追求行为的轨迹往往要画一个弧线,等到快要接近目标时,其行为轨迹却突然停止向前上方抛出的曲线,而是变成一个向后弯曲的巨大“?”。也就是说,在所追求的目标达到后,行为人的意愿就会发生改变:用越来越少的出口交换越来越多的进口。

一个组织、一个国家,可以世代富强,但任何一个组织、任何一个国家,

都不可能拥有全球的财富。在一种奇妙作用力的驱动下,“无形之手”似乎是一种令人费解的悬念。在百思不得其解之下,许多人在商战受挫时,便将雄心壮志化为宿命论,认为商战的成败都是由命运决定的,再好的谋略也改变不了命运。果真如此吗?按通常的说法,命运又是上帝决定的。避开唯心与唯物的争论,让我们来看看一位英国学生与牧师的对话。

学生:上帝是万能的吗?

牧师:当然。上帝是万能的主。

学生:他能造出大石头吗?

牧师:能,别的东西他也能造。

学生:他能造出沉重的大石头吗?

牧师:他愿意造多重,就造多重。

学生:上帝能造出一块连他自己也举不起来的大石头吗?

牧师无言以对。

如果说上帝是万能的,他却有一块大石头举不起来;如果说上帝造不出这块石头,那更说明上帝不是万能的。总之,不论上帝能否造出这块大石头,他都不是万能的。“上帝万能论”不攻自破,是因为人们都有这样的共识:“万能”必须包含客观存在,客观存在的一切并不都听命于上帝的安排。经济规律也是如此,宿命论显然是错误的,“无形之手”并不是上帝之手。

上帝不在天上,一些人就认定在地上,在人的关系中。就商战而言,人们重视市场的作用,并把顾客尊为“上帝”,于是又出现了一种偏向——“环境决定论”,认为商战的成败取决于经济环境的好坏,往往把商战失利归咎于环境条件差,进而对自己所处的环境持悲观失望态度。

提起环境决定论,不由得使人想起几百年前的一场大辩论。14世纪时,法国有个哲学家名叫布里丹,他机械地强调“人的意志是由环境决定的。”反对他的人提出了一个耐人寻味的问题:一头驴子站在两堆同样大小、同样远近的干草中间,要是由环境来决定意志,那么,这头驴子就会没法决定吃哪一堆干草而活活饿死。后来,人们常用“布里丹驴子”来批评那些环境决定论者。显然,人的意志不能完全由环境来决定,贸易上的“无形之手”也不能完全由环境来驱动。如同万有引力决定宇宙运动一样,表现经济规律的“无形之手”,是在各种因素的相互作用中被驱动着,其中有环境因素的作用,也有商家自由意志的作用……在多因素作用中,往往只有一种或几种因素起着主导作用。

在国际贸易中,出口商把进口商称为客户,客户就是通常被尊为“上帝”的

顾客,两者只是交易方式稍有不同,顾客与商家一般是在国内市场上进行面对面对面交易,而客户(进口商)与出口商的交易则包括了范围更广的国际市场。国际贸易的成败并不取决于进出口某一方的旨意,客户有客户的要求,出口商有出口商的策略,双方都存在主动权,是通过这些相互作用力来驱动“无形之手”。其中,隐形贸易战并不是辅助手段,它对国际贸易往往起着举足轻重的作用。

国际贸易是一种时空跨度大的商务活动,是一种具有一定规模的组织行为,它与个体商贩的贸易活动大相径庭,其特点是贸易额度大,市场情况复杂、多变。重大的责任和多变的环境,有时也会使商家首鼠两端,自觉或不自觉地把变成“布里丹驴子”。只有熟悉商贸规则并且对隐形贸易战问题成竹在胸的人,才会多谋善断,在贸易上产生意志的自由。

国内外商家都比较熟悉中国的几本古典名著:《孙子兵法》、《三国演义》和《西游记》,其中,尤以日本人的研究最为深刻,应用也最为灵活。他们以《孙子兵法》理论作为战略思想,从总体上把握商战大局,再按《三国演义》的故事实践制定对策措施,处理纷繁的商战关系。同时,又通过《西游记》的斗法形式,培养自己的想象力。这些中国传统文化的精粹,不仅融进了日本企业的经营管理之中,而且与西方的商业智慧融为一体,变成国际贸易的有效武器。

在西方的一些发达国家,商家除了阅读兵书战策外,还常常通过一些游艺活动来培养和训练商战技巧。他们用象棋培养自己的战略思想,通过桥牌来增长与同伴合作共求发展的才干,以打扑克来锻炼自己敢战必胜的冒险精神。外国商人好赌博,但往往不是争赌微利,而是从表面现象中发现其内在的规律。在发达国家,商战已经与工业文明融为一体,而在中国某些角落里,仍然存在着商人的铜臭与书生酸腐味的争论,有些人聚群终日,言不及义,提起商战,便是一肚子不合时宜。也许有人会说,许多兵书战策都是我们中国老祖宗研究出来的,难道我们不是天然的继承者么?其实不然。

在中国历史上,胸藏吴越兵机战策的范蠡,摇身一变,成了富甲天下的陶朱公。但是,在晋代也出现了一位将金钱视为“阿堵物”的书呆子王衍。历史已经发展到了信息化社会,改革开放已经为我们敞开观察世界的大门,如果我们还背朝门外坐坛论道,将兵书战策说得天花乱坠,转过身来面对国际商战,却又觉得眼花缭乱,无从下手,那该是多么可笑、可悲!实实在在的“书呆子”无异于笨手笨脚的竞技者,定会在国际贸易战中败北。不研究国际贸易,关起门来自说自话,或者在同室操戈中成了英雄,带着制造伪劣商品的手法和坑蒙拐骗的伎俩窜上国际舞台,自以为得志,却不知那些令他们陶醉的“兵不厌诈”的雕虫小

技也会演变成一场自食其果的悲剧!

曾几何时,有的企业曾为在国外收购某钢铁公司而自豪,后来才发觉,原来这类企业已属于“夕阳工业”,我国为此承担了许多不应有的债务。当我国一些地方工业渴求引进外资时,某些国外的投机者则可能乘虚而入,让我们不明不白地背上落后产业转移的包袱。经过多少次跌宕起伏,才换来一些成功的经验和教训。“古为今用、洋为中用”固然很好,答案却不可牵强附会、郢书燕说,不能把局部措施当做推动大局的法宝。即使是一个成功的案例,也要研究它的成功背景,并对它在理论框架中的位置作出深入思考。

三、悬权伏机,胜在无形

1. 关于“悬权”与“伏机”的辩证关系

近几年,国际贸易领域风云变幻,各国之间的贸易竞争迭起,称雄的几个经贸强国不断受到挑战,经济大国之间的争霸之势也愈演愈烈,以关税和非关税壁垒为屏障的贸易保护主义和以区域经济一体化为特征的自由贸易体系正相互对抗、此消彼长。然而,在贸易对垒的枪林弹雨中,有的国家却拥盾护身,毫无顾忌地出入各国市场,有的企业则稳操胜舵,财通四海而波澜不惊。它们取胜的奥秘在哪里?

有人认为,胜在商品质量上。“工欲善其事,必先利其器。”首先,是这些国家的企业拥有先进的技术和管理,生产出质量过硬的产品,才能为各国所欢迎,畅销国际市场。但是,人们发现,技术先进、质量过硬的产品,并非一两个国家所独有,各国在出口时都力求推出在国际市场上具有相对优势的产品,美国、欧盟和日本都拥有大批技术先进、质量过硬的各种类型产品,但这些国家的产品相遇时却如快刀碰到宝剑,贸易战的火花四处迸溅。由此可见,质量上乘并不能完全决定产品的市场占有率。

有人说,胜在服务者的笑脸上。在觥筹交错的商业交往和殷勤周到的服务中,微笑犹如春风,吹得客户心花怒放,吹得对手皱眉初展。“和气生财”早就成了商务活动的格言。但是,戴着面具的笑脸容易招人厌恶,即使是发自内心的微笑,也无力推开贸易壁垒的大门。当欧洲联盟 27 国筑起统一大市场的长城时,擅长微笑的日本商人,一遍遍诵念着“芝麻开门”的咒语,然而至今,欧盟对日商的大门也未轻易开启,日本商船只能在欧盟的壁垒之外徘徊。

国际贸易的胜诀究竟是什么呢?众说纷纭,概括起来不外乎两个方面:一

是有形商品的推销,二是无形财富的创造。商家们对此有着深切的感受,在销售有形商品时越来越重视创造无形财富,实施隐形贸易战的同时往往可以创造无形财富。

《孙子兵法》的《孙子·军争篇》写道:“掠乡分众,郭地分利,悬权而动。先知迂直之计者胜,此军争之法也。”这句话的大意是,掳取敌方民众和资财,要分散一定兵力;开拓疆土,也要分兵守住要地。应该权衡这些利害关系,才能处理好悬权而动的关系,获得战争的胜利。这实际上就是双方争夺制胜条件的基本原则和方法。军事家孙武的这段话,是要当事者处理好眼前利益与长远利益的关系,无论是两者兼顾,还是选择其中最重要的目标,都必须做到“悬权而动”。

“悬”就是悬挂的意思,“权”是指秤砣。“悬权”原指用悬挂的秤砣来称量东西,权衡轻重。如果把战争变为竞争,“悬权”就是权衡利弊。在国际贸易的竞争活动中,“悬权伏机”就是正确认识竞争形势,权衡利弊得失,利用非经济手段在无形之中达到贸易的目的。

“悬权”的方法有很多种,有悬挂秤砣的古老平衡测量法,有采用电子秤的精密测量法,也有调整“心理天平”的价值分析法等。在利用隐形贸易手段处理“悬权伏机”问题时,通常采用价值分析法调整各种关系,可以不经销具体商品而达到贸易的目的。隐形贸易战是在国际法规和惯例之外,利用各种合法的或不确定的因素实施策略展开的贸易竞争,它具有很强的隐蔽性和针对性。“悬权伏机”的主要方式是:以“伏机”推动“悬权”。一个悬而未决的复杂贸易问题,可以因为一个成功的策略产生效益,也可以因为一次策略失误导致巨大的损失。因此,“伏机”的意义非同寻常,要特别注重以隐蔽的策略来移动贸易天平的砝码,使之对本方有利。

国际贸易本是一种按照国际法规和惯例公开进行的交易,为什么还要强调隐含的“伏机”手段呢?因为国际市场中常常会出现许多不确定因素和难题,这些问题采用常规手段难以解决,有时就得借助于“隐形”的策略,从中找出问题的本质和解决的方案。明摆着的问题,容易被人们感受和发现,而贸易关系和方法则是隐含的,有时人们能够感觉出来,有时则因问题的错综复杂,并不容易认清或识别它。所以,围绕某些问题“悬权而动”时,机变的策略往往是隐伏着的,由此也体现出这类无形策略的特殊性。

2. 解析“悬权伏机”关系的隐形贸易战案例

在解决具体问题时,公共关系可作为隐形贸易战的武器。口头与图文信息的传播和沟通,则是这种无形之战的具体操作形式。人们常常赞誉那些在贸易

中娴于辞令的人,说他们时而呼风唤雨,时而口吐莲花,并认为商人生来就有一张能把稻草说成金条的嘴巴。人们鄙薄那些夸张性的商品推销行为,却也佩服那些为组织争取贸易利益的舌辩之士,称赞这些人舌卷狂飙,尺水兴波,口藏玄机,一言可定千钧。隐形贸易战表面上并不轰轰烈烈,但其精细微妙的手段却不断拨动着人的心理天平,有时举轻若重,有时举重若轻,一笔巨额的商品交易,往往就在谈笑之间达成了。国际贸易中常常要进行商务谈判,有时,贸易摩擦激烈,谈判形势严峻,贸易者的应变策略必须通过一定的舌辩技巧展示出来。那么,“悬权伏机”究竟是怎样扭转贸易战局的呢?法国工程师瓦列拉用一枚邮票促成修建一条大运河,就是个典型的例证。

1880年,一家法国公司在巴拿马地峡一带开掘一条大运河,打通太平洋与大西洋相连的水道。几年后,因为资金不足,这家法国公司只好放弃这项巨大的工程。巴拿马希望有人能继续完成这项工程,26岁的法国工程师菲力普·比络·瓦列拉断定富有的美国人可以继续完成这项工程,便肩负重任来到美国首都华盛顿。但是,当时的美国国会已经有了新的意向,认为从尼加拉瓜国土上开掘连接太平洋和大西洋的运河,流程短,工程量小,管理上也更经济,并且已准备在1902年就批准这项工程。

就在瓦列拉一筹莫展之际,尼加拉瓜附近的加勒比海上有一座火山爆发了,整个加勒比地区都笼罩在火山爆发的阴云之下。瓦列拉看准时机,立即在火山爆发对运河影响方面大做文章。尼加拉瓜政府也派人到美国参议院进行院外游说,声称尼加拉瓜境内的火山都是死火山,早就停止喷发了。游说人员还向美国政府保证,拟议中的运河水道绝不会受到火山爆发的危害。于是,巴拿马与尼加拉瓜两国围绕火山对运河开掘的利害得失关系,展开了“公关战”。

肩负重任的瓦列拉知道,只有悬起“火山爆发”之权,才能埋伏“用利害得失关系改变美国国会投资意向”之机。从哪里寻找这个“权”(证据)呢?瓦列拉苦苦思索着,忽然想起几年前尼加拉瓜政府发行过一张邮票,上面印着该国境内摩摩通博火山喷发及其烟云的图景。而摩摩通博火山就坐落在拟议中的尼加拉瓜水道路线附近。瓦列拉匆匆跑遍华盛顿的邮票市场,设法找到90枚这种印有摩摩通博火山爆发的邮票,他将这枚邮票作为活火山的见证,用信封封好。分别寄给美国国会参加投票的每个参议员。

几天后,美国国会进行投资表决,参议员们仔细审视着那张邮票,作了慎重的考虑,最后投票通过决议,改变了原定的投资意向,将运河开掘的目标从尼加拉瓜移向巴拿马。履行尚未过期的法国合同,继续开掘穿过巴拿马的大运河。

而法国和巴拿马也从几乎丧失的机遇中重新获得服务贸易的利益。

俗话说：“秤砣虽小，能压千斤。”一枚小邮票之所以能够推动一条大运河的工程转向，完全是因为它隐含着重大的利害关系。善于思考的法国工程师瓦列拉在寻找制胜之机时，始终将利害关系隐伏在“火山爆发”这个“权”上，终于找到一枚小小邮票作为证据来“悬权”，促成美国国会参议院对运河掘地的投票转向，使“伏机”变成现实，显示出“悬权伏机”所具有的“四两拨千斤”之妙。

国际贸易所拥有的是一个规模宏大、变化莫测的国际市场，任何一个企业要进入国际市场都必须面对一群又一群文化背景迥异、经济水平参差不齐的贸易对象，还必须迎接一批又一批竞争对手的挑战，复杂多变的国际贸易环境，要求“悬权”时必须先找准所需的“权”（证据），然后推敲如何“悬挂”（以利害关系移动“权”），同时要善于“伏机”（利用积极因素来化解危机，达到目的）。

“悬权伏机”只是对隐形贸易战的一种形象的说明。实际经贸活动中的隐形贸易战问题十分复杂，用“悬权伏机”并不能概括它的全部内涵，必须多角度地进行分析和扩展。隐形贸易战运用了心理学、公共关系学等理论和方法，其内涵丰富、应用性强。若运用这些知识来处理问题，必须合理地将它的科学性内涵与艺术的灵活性结合起来，使有形的“悬权”与无形的“伏机”互为表里，出人意料地施展隐形贸易战手段，既可以化解危机，又可以在战略上产生“悬权伏机，胜在无形”的效果。

经济学上的“无形之手”与国际贸易中的隐形战略和策略既有联系，又有区别。“无形之手”是指那些决定或影响社会经济发展的经济理论和规律，如价值规律、分工理论、国民经济收入的均衡理论等。隐形贸易只是“无形之手”的一个组成部分，是“无形之手”在贸易方面的具体化。隐形贸易战体现着贸易双方的互动、合作与竞争，我们既要解析其中的战略和策略，还必须善于研究和制定相应的对策，以便在复杂多变的国际贸易中立于不败之地。

四、隐形于“国际经贸大三角”中的贸易战

地球上有几十亿人，但用三个词就可以明确地包含所有人即：我，你，他。这三者组成的关系足以代表和说明数十亿人之间复杂的关系，隐藏在这些关系背后的数字“三”更是一个奇妙的数字。在几何学上，三个点确定一个平面；在物理学上，三点构成的平面最具有稳定性；地球上的人类将阳光、空气和水作为生命的三个基本要素。地球上所有的经贸关系可分成三种：南—南关系（发展