

CHINA'S ECONOMIC DIPLOMACY 2010

《中国经济外交》年度报告为政府制定经济外交政策提供信息，也为企业制定国际化战略提供依据，还为研究经济外交提供资料，使中外各界人士了解中国经济外交的发展，提高中国政、商、学各界的经济外交素养。

中国经济外交

2010

清华大学经济外交研究中心 / 编

CHINA'S ECONOMIC DIPLOMACY 2010

《中国经济外交》年度报告为政府制定经济外交政策提供信息，也为企业制定国际化战略提供依据，还为研究经济外交提供资料，使中外各界人士了解中国经济外交的发展，提高中国政、商、学各界的经济外交素养。

中国经济外交 2010

清华大学经济外交研究中心 / 编

常州大学图书馆
藏书章

图书在版编目 (CIP) 数据

中国经济外交. 2010 / 清华大学经济外交研究中心编. —北京:
世界知识出版社, 2010.12

ISBN 978-7-5012-3987-0

I. ①中… II. ①清… III. ①对外经济关系—研究报告—中国—
2010 IV. ①F125

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第247205号

责任编辑
责任出版
责任校对
封面设计

侯奕萌
刘 喆
陈可望
吉 吉

书 名

中国经济外交2010
Zhongguo Jingji Waijiao 2010

编 者

清华大学经济外交研究中心

出版发行
地址邮编
网 址
电 话
印 刷
经 销
开本印张
字 数
版次印次
标准书号
定 价

世界知识出版社
北京市东城区干面胡同51号 (100010)
www.wap1934.com
010-65265923 (发行) 010-65233645 (书店)
北京京科印刷有限公司
新华书店
787×1092毫米 1/16 22 $\frac{3}{4}$ 印张
420千字
2011年1月第一版 2011年1月第一次印刷
ISBN 978-7-5012-3987-0
48.00元

版权所有 侵权必究

《中国经济外交》年刊得到清华大学王雪莲教育基金资助

《中国经济外交》(2010)编辑委员会

指导委员会委员

张宝文 李连仲 阎学通 李向阳 刘江永 李 彬 孙 哲
史志钦 张利华 邢 悦 陈 琪 孙学峰 陈懋修 漆海霞
张传杰 张 锋 张 菲 吴嘉小文 杨怀旺 吴 红 王建敏

主 编 何茂春

副主编 王雪莲

执行主编 张 菲

撰稿人

周宝根 赵 毅 张旭东 吴 彤 陈思玉 林成红 夏亚敏
马婧姝 高 蒙 王慧彬 岑妮琦 王江昊 徐 策 包家赫
张 迪 刘 启 杨 霄 孙 爽 马 君 陈春阳 林炳录
康炫珠 王 研 何茂春 等

《中国经济外交》年刊编辑部成员

主 任 焦 晨 张冀兵

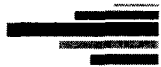
成 员 徐 策

中国加入WTO以来在国际争端中最大的胜利是“双赢”，余者输多。这并不可怕，中国企业只要重新熟悉游戏的规则，玩好规则的游戏，终可在摩擦中扭转不利态势。

一、游戏的规则

不断崛起的中国正面临急剧增多的贸易摩擦问题。由于不熟知贸易自由化规则，中国涉外经济每年损失惨重。人民币顶住压力不升值的必然结果也将是摩擦遽增，且争端解决难度加大。当前，许多国家仍然面临着经济艰难复苏、失业率高居不下等问题的困扰，主动或被迫采取形形色色的贸易保护政策。中国自金融危机以来遭受国外贸易救济调查的案件数量和涉案金额每年都达到了历史最高。中国外贸出口每年退货率高达3%—6%，贸易摩擦每年直接涉案金额达数十亿、上百亿美元之巨，间接损失数倍于此；中国涉外合同履行率不足50%；海外华商因为涉案被罚的至少有10万起。中国贸易摩擦带来的损失几乎让少得可怜的外贸赢利半数化为乌有，这就是外贸企业工人12年工资上涨不到一成的主要原因。加入WTO已经9年，加入WTO前后热闹一阵后，加入WTO文件便尘封墙角。WTO知识普及力度不够，认识没有深度，注重形式，轻视承诺，结果一次又一次被诉，一次又一次败诉。现在中国成了国际争端最大当事国、最大反倾销对象国，还是比例最大的败诉国，这除了国外针对迅速崛起的中国红眼和歧视之外，就是中方对游戏规则依旧的无知。

比无知更严重的是轻视。以中国为例，就在中国还在争论“anti-dumping”怎么翻译的时候，针对中国的反倾销调查已经开始；电视机案不应诉，丢了欧洲十多年的市场机遇，打火机案不应诉，丢了美国20年市场……就在中国国内专家（包括作



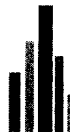
者本人) 论证反补贴和反倾销不可能同时运用的时候, 针对中国的“双反”接二连三地奔来眼底; 就在国内许多人认为知识产权暂不必当真时, 中国侵权者已经有数百人因为侵权而在国外坐牢。轻视规则的后果远远不止这些。国际责任法在国外实行多年, 国内学术界大多认为这些新规则不符合中国国情, 可以置之不理, 结果让中国企业丢掉大批订单, 还让许多企业上了黑名单, 许多企业本应获得市场经济待遇而未得到。

比轻视更严重的是偏见。他国对中国崛起的偏见是普遍存在的, 同样的偏见是国人对国际大家庭规则的漠视。加入WTO前, 人们认为加入WTO和加入联合国一样, 联合国宪章“不符合中国国情”的原则, 就可以不遵守, 世界贸易组织的也一样。“入了再说”的偏见与误解弥漫。加入WTO后, 加入WTO文件和承诺表就因某些条款不公平便束之高阁, 有些人压根就不知加入WTO文件说了什么就上阵交涉, 结果争权无望。

比无知、轻视和偏见更可怕的是误导。2007年中国加入WTO“过渡期”结束后, 中国已经是转型中经济体、新兴国家和“中等收入国家”中的低收入国家, 从法理上看, “过渡期”结束后的中国已经基本上不再享受WTO“发展中国家”的许多优惠、保护政策了。可是中国主流媒体仍然片面地坚持宣传中国的“发展中国家”地位, 受误导的企业以“受保护”企业或“幼稚产业”自居, 结果一次又一次遭受损失。一些传媒机构未能及时跟踪外部世界的变化, 国际摩擦肇起之时, 盲目护短、未战言胜于诉前, 有责不咎、胡乱点评于败后。没有任何人为被误导的企业埋单。还有, 国内企业宣传歌颂上面的“好政策”扶助出口企业时, 不知正好为国外“反补贴”授之以柄; 一家媒体反复宣传某企业曾经在一个月之内高质量仿造出在战场上缴获的武器, 这家企业立即上了全球侵害知识产权的黑名单。该企业领导人出国落地将会被捕! 国内高调宣传外贸出口两位数增长时, 大概根本不了解加入WTO承诺中的确有“特保”限制(也就是某些产品的出口每年不得超过7.5%, 否则就是对别国市场的骚扰)。

规则意识差不仅让中国经济损失惨重, 而且让不少国家认为“中国式的傲慢”故态复萌。国家与民族形象没有获得同崛起而相匹配的提高, 富起来的中国人没有盼来应有的正视和景仰。

国无信不立。“有约必守”(pacta sunt servanda) 是一条很古老的经济外交原则。中国在1971年加入联合国就“入世”了, “入世”可不是2001年加入世贸组织才“入”的。当今国际政治的最低行为标准就是联合国宪章和世界人权宣言, 当今世界经济的最基本的游戏规则就是WTO的基本原则。这些普世竞争规则是人类经过几千年的



贸易、战争与和平后总结出来的，最能代表今日生产力要求和未来人类前进方向的政治经济游戏规则。

不遵守规则会受到规则的惩罚。受到实质性惩罚的是企业，不是那些高喊规则不公平可以不遵守的评论家和未判称胜的不懂事的媒体。各国经验证明，规则一旦形成，无论公平与否，在新规则没有产生之前，都要全面遵守。WTO成立以来，数百个已经生效的判例证明，国家不分强弱，规则的严肃性不容置疑。大国、强国、富国输理照样败诉受罚，小国告败大国的案例比比皆是。到目前为止，美国在WTO当输家的次数远远多于中国。

中国必须增强国际规则意识和守法意识，才能让企业免遭许多损失，才能让诚信立国的中华文明获得他人由衷的敬佩。

二、规则的游戏

如果说经济外交的基本功是“游戏的规则”，那么经济外交的艺术性就是“规则的游戏”了，即规则的适应、规则的利用、规则的完善和规则的重立。

规则的第一个游戏是适应规则。主动适应比被动适应要好，早适应比晚适应要好。任何规则再不公平，也有对强弱双方的约束，尤其是对强方的约束。适应人类任何最不公平的法则也比适应“丛林法则”容易。无论多么不合理的规则都有一定的正义性和合理性。非理性打破旧规则对谁都不利，尤其是对弱者不利。以WTO规则为例，所有弱国都知道这些规则不尽公平，但都能从贸易自由化中获得不同的好处。可以说，发展中国家不一定获得比发达国家更少的好处。至今，没有加入WTO的人口不到人类5%，没有加入WTO的国家多数还在积极申请中。而加入的成员方没有一个要退出的。适应了不合理竞争的新兴经济体正在大踏步迈向发达国家行列，这本身就是另一个最有力的证据，证明适应新规则有得有失，越快适应，越有可能得大于失。适者生存，适者强大。承诺遵守规则后又抗拒规则、一味抱怨规则不合理而不遵守规则，最后又被规则惩罚，被惩罚后不知反思而只知阿Q式批评，是真的懦弱。

规则的第二个游戏是利用规则。规则有实体法如贸易法、投资法等，也有国际程序法如国际组织法、国际仲裁法和争端解决法等，还有制定规则的规则、执行规则的规则和监督规则的规则，使游戏的规则变得日趋合理。只有深入了解规则，才会了解规则背后的规则，才会利用规则维权。奋发的弱者拿起规则的武器打败强者先例不胜枚举：美国崛起时运用规则胜欧洲、日本崛起时运用规则胜美国的众多

案例充分证明了规则一旦生效，就看谁能充分利用了。规则的利用还包括对规则的“漏洞”的利用和对潜规则、反规则的规避等。以反倾销为例，发起反倾销调查的一方胜诉率只有一半左右，但为什么仍然乐此不疲？明眼人一看便知：反倾销不是180天诉讼期结束后裁决后才生效的，一立案就让被调查方失去了多半预期的订单。所以，被调查者往往即使赢了官司，也会丢了商机。

规则的第三个游戏是不断的合法修改、完善旧规则体系。规则一经形成便成为旧秩序、旧法规。规则总是某一个时间强弱各方力量平衡的静态妥协，所以规则向来是不固定、不完善和不尽公平的，每个规则的形成都有进一步完善的余地。以反倾销、碳排放、社会责任、技术壁垒和知识产权保护为例，这些都是发达国家推动的新规则，而制定规则的强弱各方是不断变换角色的，也就是说：法律是相对稳定的，法的主体却是不断变化的。历来强弱地位是可以互换的，没有永久的强者，也没有永久的弱者。强者制定的规则开始对强者有利，强者因而不思进取、竞争力下降者不在少数；弱者面对不合理的规则努力适应、后来居上者数不胜数。旧强者制定的规则后来自己都不适应了的现象极为常见；新强者适应了旧规则，从不满规则变为捍卫规则的现象更是抬眼见例：多年来东亚国家和地区对贸易自由化规则从被迫适应到坚定捍卫的变化，令欧美国家刮目相看。

国际社会民主化和法治化是规则公平合理的前提，所以规则与制定规则的规则都必须不断利用时机重立新规则，这是规则的第四个游戏。对于每一个经济体来说，可以全面利用这个规则的改革，积极参与规则的修订，不失时机地为国争权。布雷顿森林体系建立以来，WTO成立以来，主导游戏规则制定的强弱力量不断变化，G8正在让渡给G20。2009年以来，中国等新兴国家在国际货币基金组织、世界银行和世贸组织中话语权、决策权的不断增加，也充分证明规则的游戏是可以实现角色转换的。以中国为例，30年来，她从被动地适应规则到主动地利用规则，终于迎来了参与修改、完善和重立规则的新时代。

不过，操控规则的游戏的前提是熟知并遵守游戏的规则。这里要提醒一下企业，两国出现经贸争端时，各国政府都说自己有理，但究竟谁有理，国际法庭和国际组织说了算。所以，在裁决之前，不可听自己政府发言人一面之词。这不是政府撒谎，而是诉讼策略，也是规则的游戏，各国皆然。

众所周知，大自然所有的规则都是强者制定、由强者推动、对强者有利的。表面看来，似不公平合理，但反过来想，如果所有的规则由弱者制定、由弱者推动、对弱者有利，自然的进化结局该有多么糟糕。比较理想的“制定规则的规则”是强



者有道、弱者参与、强弱兼顾地制定一套相对公平合理的规则体系。从弱方来看，适应规则、利用规则最终是有机会修改规则、重立规则的。

经济外交，霸道不可持久，哀求难得同情，经济外交工作大多不依赖诘屈又聱牙的理论，也不怜悯内衣换飞机的悲情，除了凭借实力度权量能，就是借助规则实现在规则范围内的有限的经济外交利益目标。

清华大学经济外交研究中心

何茂春

目 录

前言 游戏的规则和规则的游戏.....	7
一、游戏的规则.....	7
二、规则的游戏.....	9

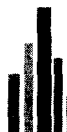
第一部分 总论

第一章 2009年世界经济简况.....	3
一、世界经济贸易形势.....	3
二、世界经济贸易中的热点与焦点.....	8
三、国际商品市场走势.....	12
第二章 2009年中国经济与对外贸易.....	19
一、2009年中国宏观经济概述.....	19
二、2009年中国对外贸易发展概况.....	23
三、2009年中国服务贸易状况分析.....	33
四、2009年中国国际收支概况.....	36
五、结语.....	38

第三章 2009年中国财金外交	40
一、对外财政合作.....	40
二、对外金融合作.....	46
第四章 2009年中国涉外投资	54
一、利用外资.....	54
二、海外投资.....	61

第二部分 2009年双边经济贸易关系

第五章 2009年中国两岸四地经贸关系	71
一、大陆与台湾的经贸关系.....	71
二、内地与香港的经贸关系.....	80
三、内地与澳门的经贸关系.....	84
第六章 2009年双边经济贸易关系	89
一、2009年中国与日本的经贸关系.....	89
二、2009年中国与东盟的经贸关系.....	96
三、2009年中国与中亚各国的经贸关系.....	111
四、2009年中国与西亚各国的经贸关系.....	117
五、2009年中国与南亚各国的经贸关系.....	135
六、2009年中国与俄罗斯的经贸关系.....	139
七、2009年中国与独联体其他国家的经贸关系.....	145
八、2009年中国与东欧国家的经贸关系.....	150
九、2009年中国与欧盟的经贸关系.....	152



十、2009年中国与非欧盟成员的西欧国家的经贸关系	156
十一、2009年中国与美国的经贸关系	162
十二、2009年中国与加拿大的经贸关系	170
十三、2009年中国与拉美国家的经贸关系	175
十四、2009年中国与非洲国家的经贸关系	190
十五、2009年中国与大洋洲国家的经贸关系	202
十六、2009年双边自由贸易区进展	204
第七章 2009年多边经济外交	212
一、2009年中国与WTO	212
二、2009年中国与八国集团	215
三、2009年中国与联合国	216
四、2009年中国与世界银行	219
五、2009年中国与国际货币基金组织	222
六、2009年中国与世界经济论坛	224
七、2009年中国与其他国际经济组织	226

第三部分 深度分析

中国对非援助如何吸取西方的教训

——西方学者对非援助研究的启示	233
一、西方对非援助效果欠佳的原因分析	234
二、中国从中吸取的教训和援非策略	236
三、结语	239

2009年中国对外经济合作概况分析	240
一、2009年中国对外经济合作发展概况.....	241
二、中国对外经济合作面临的重要问题及思考.....	246
论贸易保护——GATT和WTO的视角	250
一、贸易保护理论的演进和沿革	251
二、关贸总协定和世贸组织对贸易保护的规定.....	253
三、余论.....	256
论贸易保护与贸易保护主义	257
一、国际贸易中的保护与自由之争	257
二、贸易保护主义的特征	259
三、贸易保护.....	262
四、结论.....	265
论国际经济贸易争端及其解决	266
一、国际经济贸易争端的主要形式	266
二、国际经济贸易争端的主要解决途径.....	269
三、国际贸易争端解决机制及平台	271
四、结语.....	274
美国在国际环境合作上的政策变化	
及其原因分析 (2001—2010年)	275
一、布什政府在国际环境合作上的消极表现.....	275
二、奥巴马政府在国际环境合作上的积极态势.....	278
三、奥巴马政府环境合作政策展望	282



冷战后美国能源政策发展变化的议题网络分析.....	284
一、美国能源政策中的议题网络概况.....	284
二、从老布什到奥巴马时期的能源议题网络.....	286
三、冷战结束以来美国能源议题网络变化的原因分析.....	290
欧盟拒绝承认中国市场经济地位原因分析.....	294
一、欧盟贸易决策机制及影响因素.....	294
二、市场经济问题中的成员国因素.....	297
三、欧盟成员国的差异化问题.....	300
四、欧盟成员国在“市场经济地位问题”上对决策的影响.....	305
五、结论.....	308
美国出口管制政策的变迁——兼论对华出口管制.....	309
一、引言.....	309
二、美国出口管制政策的变化及其原因.....	313
三、美国对华出口管制政策的分析.....	318
中韩FTA的可行性及对策.....	322
一、中韩建立FTA的进程.....	322
二、建立中韩FTA的阻碍因素与推动因素.....	324
三、中韩FTA建立后的经济效应.....	325
四、建立中韩FTA的对策.....	326
附 录 2009年国内外经济大事记.....	328

第一部分

总论

