

Book

# 中美经贸纷争背后的政治逻辑

◎汪晓波

我常常以为,两个国家之间,正如两个家庭一样,为了各自的利益需要,经常会吵吵闹闹,同样也因为利益驱动,又往往会修复关系,重归于好。中美两国的经贸纷争,似可作如是观。但国与家不同的是,小家的利益主体多为一元,但大国的利益主体却十分盘杂。

今年3月以来,从食品安全问题开始,到中国出口的玩具等用品召回等事件持续发生,中美经贸关系中的复杂性一览无余。各方利益集团的要求,美国选举政治的惯性、贸易保护主义的抬头,美国国会议员的个人利益等因素纠缠在一起,把中美利益体之间的争执与矛盾揉搓成一团死结。“中国制造”所遭遇的难题,背后有着错综复杂的政治逻辑。

从中国的角度看,总体而言,无论是民间还是政府,都相当重视个别出口产品出现的质量问题。这种重视,与目前国内宏观经济的失衡是密切相关的,当然也反映出中国政府负责任的态度。3月份以来,中国启动了一系列质量检查、各类标准的对标工作,在海外市场上,中方和当地消费者以及相关人群的沟通解释也明显增多。在政府力量之外,国内相关利益集团,新闻媒体等也参与到事件的关注与解决当中。

而从美国方面看,其内部并非铁板一块。每一个争执事件的发生,

不同利益主体都会从最有利于自己的角度去诠释和发挥。那些处在选战前沿的候选人,几乎都将现实的中国议题纳入其全盘的策略当中;美国的舆论,则激烈地对商品质量问题作出反应;华尔街利益的代言人,尽管与贸易不直接相关,但很自然地将这些议题兜在怀里,以此作为靶子要求中国进一步开放金融市场,从而得到他们想得到的东西;美国一些国会议员,在“中国制造”的问题上表现相当活跃,一些相关提案在国会获得通过,便是议员们为其选民服务的有效方式;当然,美国国内反对贸易保护主义潮流的清醒者也大有人在,前些时候,就有包括数名诺贝尔奖得主在内的千名经济学家集体签名,反对部分议员们主导的贸易保护行为。

显然,理清中美经贸纷争背后的政治逻辑是很有意义的,这不仅对于现实的中美经贸关系有着理论上的指导意义,更可以让人们前瞻双方迂回曲折的关系究竟会有怎样的走向;这不仅有助于突破思考两国经贸关系时传统的简单片面的思维定式,更能够帮助人们厘清不同利益集团从中的受益情况,从而更坚定对自由贸易精神的张力和支持。

北京大学国际政治经济学系王勇的新作《中美经贸关系》,为揭示中美经贸纷争的政治逻辑,提供了非常好的视角。对于纷繁复杂的中美之间经贸关系,具有相当的解释力。

从国家和市场角度入手,来剖析国际政治经济命题,路径并没有错。但是,日益的全球化已经给国际关系和人类社会带来的深刻变化。在国家之间的经济贸易关系当中,作为政治体制核心的国家以及市场主体依旧发挥着重要作用,但是,包含了公共利益集团和私人利益集团的社会行为也越来越扮演着重要的角色。忽略社会行为主体的利益诉求显然是偏颇的,也就无法全面地看待跨越国家界线的经贸关系。王勇博士很清楚地看到了这一点,并将国家、市场与社会“三维”互动的分析框架作为整本著作的理论起点。换言之,中美经贸关系成为这个新分析框架的试验场。

应该说,王勇博士的试验是相当成功的。其一,尽管这不是一本有关中美经贸关系的历史著作,但该书同样体现出历史的纵深感,或者说,有一种清晰的脉络感。这有助于读者从整体上把握中美经贸关系的复杂性;其二,尽管这是一本纯学术著作,但包含于国家、市场与社会“三维”分析框架中的血肉,新鲜而丰富。作者一路梳理下来,将许多最近发生的案例纳入书中,甚至将具有新闻性的中美经济战略讨论的内容也写入其中,读来让人感到很有时效上的贴近性;其三,无论是中国“人世”与PNTR的政治经济学,还是出口管制问题,或是炙热的人民币汇率问题上的利益之战,对于不



制图 陈茜



## 《中美经贸关系》

王勇著  
中国市场出版社  
2007年6月出版

同利益集团之间的博弈,作者都有着出色的叙述和分析。

就拿对人民币汇率问题的探讨来看,本书的特点和优点在这一章节中体现得很鲜明。无疑,汇率深刻影响着经贸利益。中美两国的国家利益固然与汇率问题不能分开,市场主体——包括中美实业界、金融界在内,亦有着复杂的博弈过程,而对于汇率问题,学界的声音也是不断,加上舒默等知名美国议员的种种表现,可以说,围绕人民币汇率问题,各方主体上演了一场情节曲折的大戏。在作者看来,美国“光叫不咬”的政策是尤其需要看清透的,因为华盛顿催促人民币升值根本用意还在于迫使中国更多开放市场,特别是金融市场,而在中国应对金融危机能力并不充分的条件下,激进开放金融市场,显然并非最好的选项。

## 商人逐利合乎美德 伦理责任不能逃避

◎秋 风

“商人为什么需要哲学?”安·兰德,一个坚定地给商人辩护的公共知识分子、哲学家,对商人提出了这个问题。

哲学,在古希腊人那里,就是“爱智慧”。商人当然需要智慧,尤其需要对于自己、对于市场、对于社会的智慧。兰德的看法是:只有借助哲学,商人才能够拨开人文知识分子所散布观念迷雾,正确地认识到并承担其自己的天职。

在兰德看来,西方,甚至在商业气氛最浓厚的美国,已经形成了一种根深蒂固的反商业、反商人、反自由市场、反资本主义的伦理观念和文化气氛。众所周知,大学教授,除了少数例外,几乎都是自由市场的怀疑者和反对者。笔者也曾经编译过那些支持自由市场的学者思考这一现象的文章(见吉林人民出版社2003年版《资本主义与历史学家》、《知识分子为什么反对市场》两书)。

仅仅指出人文知识分子为什么反对市场是不够的。兰德更进一步指出,在这样的精神气氛中,商人自己甚至也认同了这些知识分子对自己的认知。大约正是鉴于这种局面,兰德提出了她的一整套哲学体系,这套以伦理学为核心的思想体系旨在论证,商人追求自己利益的行为是合乎美德的,且在现代社会,商人具有最高美德。相反,知识分子、政客才是寄生虫。

此处所谓的“商人”,毋宁是说“企业家”,或者说是“企业家精神”(entrepreneurship)。奥地利学派经济学家,从米塞斯、熊彼特到当代的 Israel Kirzner,还有现执教于台湾逢甲大学的余赴礼教授等,对于企业家及企业家精神作过全面讨论。他们认为,企业家是经济发展的动力,是市场的驱动力量,是社会财富创造过程的核心。从这个角度看,兰德的伦理学是以奥地利学派经济学为基础的,尽管更多只是得自她那伟大的直觉,就像她的伦理学也更多地得自她的直觉一样。

兰德的很多著述,都在思考这些承担责任的巨人不被理解的症结。既然企业家是罗马神话中以自己的肩膀支撑天穹的巨人(Atlas),是“伟大的解救者”,让整个社会就应当尊敬他们,甚至应当感激他们。社会当然并未如此。在兰德笔下,这些巨人不被世人理解。怎么办?兰德的哲学告诉这些巨人,他们必须忍受世人的愚蠢和无知。他们必须孤独地面对自己的责任,因为,力量越大,责任越大。最低限度上,企业家自己必得正确地认识到自己的角色。因此,商人需要哲学,需要自己的哲学。

接下来,就是用你的哲学去战胜那些尽管很流行但却错误的哲学,然后,就像兰德最重要的阐释者伦纳德·佩科夫所说的,理性地捍卫你自己的权利:“如果政府推行一种试行方案,以便以公共利益的名义征用或控制所有超过1000万美元的工业财产,你有两种可能的方式去抵抗。你可能坚持原则——在这种

## 《商人为什么需要哲学》

(美)安·兰德等著  
吕建高译  
华夏出版社 2007年1月出版

在兰德看来,在市场制度还没有建立起来的社会,商人的伦理责任尤其重大。因为,在这个过程中个人坚持原则,要冒非常大的风险。主流经济学家告诉商人,碰到政府的管制,用金钱去贿赂,不仅可以实现自己收益最大化,甚至也算是社会进步呢。可以以利益为追求目标的商人,其实根本没有认识清楚自己的正确利益何在。

情况下,按期私有财产权和个人权利的原则——并拒绝妥协,你可能是为了权利而坚决斗争到底……可选择的另一种做法就是妥协,而这样做的结果将是你失去曾经拥有的一切。

兰德的伦理学确实是一种精英的哲学:它赞美企业家,也因此,它要求企业家必须正确地认识到自己的权利和利益,并且坚守原则,“在采取行动时要正直,而不是自觉有罪和胆怯”。如果不能做到这一点,那他们就不配赞美。

其实,在市场制度相当稳固的社会,商人所要坚持的原则,其实并没有多大风险,也许通过哲学的教导,就会承担起自己的伦理责任。但在市场制度还没有建立起来的社会,商人的伦理责任就重大得多。因为,他们需要建立这样的制度,而在这个过程中个人坚持原则,要冒非常大的风险。

可以设想,大多数企业家恐怕会怯于接受这种伦理学。毕竟,如果普通人连自由都要逃避,那企业家当然也愿意逃避原则和伦理责任。商人们似乎更愿意与权力调情,做管制的同谋。而主流经济学家告诉这些商人,这种逃避是理性的。主流经济学家教导企业家,碰到政府的管制,用金钱去贿赂,不仅可以实现自己收益最大化,甚至也算是社会进步呢。至于原则,在中国主流经济学家的辞典里,压根儿就没有这个词。他们的辞典里只有两个字:利益。

兰德一定会认为,如此仅以利益为追求目标的商人,完全忘记了个人的伦理责任,根本算不上一个自私的人,也不具备理性,因为他没有认识清楚自己的正确利益何在。这也正是中国的商人需要阅读兰德的哲学的原因。

## ■投资原典

# 本质为王 简单制胜

——读劳伦斯·坎宁安《巴菲特致股东的信》

◎中道巴菲特俱乐部 陈 理

巴菲特每年都要给伯克希尔的股东写一封信,其初衷是以管家的身份“尽力向他们提供如果我们将角色对换时我们认为有用的信息”,谁也没有料到,这一封貌似平常的信,却使巴菲特成为有史以来全球最伟大的教师。

美国卡多佐法学院教授劳伦斯·坎宁安按照公司治理、公司财务与投资、普通股、兼并与收购及会计与纳税等专题,将巴菲特历年致股东的信信精整理成书,使巴菲特的投资哲学和经营之道广为传播,真是功德无量。

笔者认为,公司研究需坚持的“第一信息源原则”,同样适用于巴菲特研究。本书的最具价值之处,正在于通篇都是巴菲特本人原汁原味的言论和思想,符合第一信息源的原则,大大减少了信息失真和误解的产生。

美国卡多佐法学院和其他法学院、商学院关于公司治理的专门课程都将本书列为标准教科书。不过对广大投资者尤其其巴菲特迷来说,或许格雷厄姆的《证券分析》是《旧约全书》,巴氏此书则是《新约全书》。

千万别以为这些讨论投资、经营等严肃话题的信枯燥乏味,非但不枯燥,甚至可以说是妙语连珠、兴味盎然呢。其中包含的智慧和幽默,让人忍俊不禁。略举数例如下:

**塞缪尔·约翰逊的马:**一匹能数到10的马是杰出的马——但不是杰出的数学家。”类似地,一家能在行业有效分配资产的纺织品公司是杰出的纺织品公司——但不是杰出的公司。——关键要上对船,即选好行业,选好公司。

**宝马赠英雄:**优秀的骑手会在好马,而不是在衰弱的马上充分发挥。——在买进公司或普通股时,应该寻找有一流管理人员的一流公司。

**泰德·威廉姆斯式的纪律:**他把棒球场的击球区切割成77个格子,只有当棒球在他的“最佳”格子中时,才能使他打出0.400的击球率。换言之,等待合适的抛球,将意味着步入名人堂。——耐心等待目标公司正好落入“幸运区”的机会才挥棒投资。

**鲜花与杂草:**如果拥有管理优秀的杰出公司的股份,我们喜爱的持股期是永远。我们反对在公司表现良好时忙于抛售股票,兑现盈利,却死抱住令人失望的公司的人。彼得·林奇曾恰如其分地形容这种行为,是在铲除鲜花,浇灌杂草。——长期持有杰出公司股份,存优汰劣。

**公主之吻:**遭到监禁的潇洒王子被美丽公主的一吻从癞蛤蟆的身体中解脱出来,在易受影响的童年时代,许多管理人员显然对这样的童话故事印象深刻。结果,他们确信他们的管理之吻可以对收购公司T(Target,目标)的盈利能力带来奇迹。……我们已经观察了许多吻,但没有什么奇迹。然而,许多负责管理的“公主”仍然平静地相信她们的吻的未来潜能——甚至在她们们的公司后院已经深陷在毫无反应的癞蛤蟆之后。——警惕对于企业购并的乐观主义和对股东带来的伤害,毕竟癞蛤蟆太多而奇迹太少。

**病马之卖:**有人带病马去看兽医:“您能帮助我吗?我的马有时勉强能走,但有时却一瘸一拐。”兽医答:“没问题——在它勉强能走的时候,卖了它。”在收购与兼并的世界中,这匹马会被当作是塞克拉泰瑞特叫卖。——路遥知马

## 《巴菲特致股东的信》

——股份公司教程

(美)沃伦·巴菲特著 劳伦斯·坎宁安编  
陈鑫译  
机械工业出版社 2004年1月出版

力,日久见人心;收购企业要看其有无持续稳定的经营历史。

**四条腿:**考虑会计问题的经理永远不应忘记亚布拉罕·林肯喜欢的一则谜语:“如果称尾巴是腿的话,一只狗会有几条腿?”回答是:“四条腿,因为称尾巴是腿并不能使尾巴成为腿。”即使审计师愿意证明尾巴是腿,经理们也应牢记亚布拉罕的正确答案。——真的假不了,假的真不了。

人们常说“简单制胜”,按笔者理解,并不是因为简单本身决定胜利,而是因为简单的东西往往符合事物的本质,本质的东西通常都是简单的,所以“简单制胜”,其实是“本质制胜”。

格雷厄姆很早就告诉巴菲特:“最聪明的投资方式,就是把自己当成持股公司的老板。”巴菲特认为,“这是有史以来关于投资理财最重要的一句话。”巴菲特在实践格雷厄姆思想的过程中,吸收了费舍、芒格等人的思想,逐步洞悉了投资的本质,而且执行得够彻底,坚持得够长久。

巴菲特投资方法的核心(注意:不是全部),就是以企业主的心态,低价买进、长期持有少数杰出企业的部分或全部股权,即以合理的价格,将资本集中投向拥有一流管理人员的一流企业,分享优秀企业的经营成果,这不仅完全符合股票市场的本质,而且起到优化资源配置的作用。巴菲特其实没有秘密,他每年都无私地将他的思想和大家分享;如果非要说有秘密,笔者认为那一定是他的投资返朴归真,是一种符合市场本质的投资,是一种本质投资,他就是靠本质制胜,本质为王的。

格雷厄姆和巴菲特都反对以市场价格波动为中心的顺势投机。投机是非本质的,是一种异化。历史和现实都证明,投机者鲜有大成就者,格雷厄姆在《证券分析》一书中说:“从本质上看,只有少数投机者能保持常胜不败,而且没有人有理由相信在其他多数同道都将失败的情况下,他自己却总是能成赢家。所以,在投机方面的培训,无论多么精妙多么全面,对个人来说都是埋下不幸的根源。许多人都是被由此引入市场,初期小有收获,最终几乎人人惨败。”巴菲特则将投机者的武器——技术分析讽刺为“图表巫术”。

本质为王的真理,并非仅仅在投资界生效,在其他各行各业也都普遍适用。以可口可乐为例:很多人认为可口可乐的成功靠的是神秘配方,其实不然。在一次测试中,可口可乐的总裁居然无法正确区分正宗的可口可乐和几个中学生配置的可乐,因而引发了一场风波,还好可口可乐的这位总裁解释得很巧妙:消费者买的是水,而我们卖的是品牌。这个例子说明,碳酸饮料行业的本质并非配方消费,而是品牌消费。可口可乐正是因为正确地把握了其行业本质,才得以称霸全球。

又如,据郎咸平教授指导的一个课题组研究,英国的尼路咖啡站在巨星巴克的肩膀上,更好地掌握了咖啡连锁的行业本质:体验消费,正在快速崛起并赶超星巴克。

## ■新书过眼

### 《经济学家是我的敌人》

——周洛华金融随笔



周洛华 著  
上海书店出版社  
2007年6月出版

周洛华的金融随笔就像他为人一样有股大侠之风,畅言无忌、单刀直入,常有神来之笔,却总收放自如,并坚守自己的判断,一以贯之。他在美国受过系统、完整的金融学训练,又有国内国外多个金融机构的多年历练,这给了他足够的底气从来不说“非常玄妙而又摸棱两可的话”。在今日纸媒和网络纷纷扬扬的财经专栏文字中,他的随笔算得上是另类。你可以不同意他的观点,但不能不认同他论证逻辑的严密。这本集子所收的文字大部分是过去一年间他在本报“乱弹”专栏发表的文章,或许可以把“经济学不能解释金融学的许多问题”作为贯穿全书的主题。他想尽他的所能消除那些似是而非的观念给读者造成的认识混乱;三个或多个经济实体之间的利益分配,只能由金融学去思考和解决,比如资产价格应由该资产的预期收益和风险决定,而与“供求关系”、“资金成本”、“历史数据”、“统计规律”无关。

### 《1979—2006中国金融大变革》



李利明 曾人雄 著  
上海人民出版社  
2007年9月出版  
世纪出版集团  
北京世纪文景  
文化传播有限公司出品

去年12月11日,中国入世过渡期结束,金融业正式对外开放全面开放。此时,距1979年10月邓小平同志提出“要把银行真正办成银行”的中国金融业改革起步刚好27年。回顾这27年,我们其实一直试图在不改变国有金融垄断的前提下,寻找一组既能妥善理顺委托——代理关系链又能可靠执行金融契约的制度安排。但我们已经越来越清醒地了解到,国家拥有银行和证券市场会带来太多的道德风险与利益扭曲,虽说由国家信用作金融后盾能提供一时之便,但它会窒息金融业的创新,阻挡金融所需要的制度变革。环顾全球,没有民间金融的自由发展空间,就没有现代法治,更难以有现代金融。经历了无数的成功和失败,当我们的金融体系正日趋完善的时候,该怎去面对“有限责任”、“非人格化”的现代金融大挑战呢?

### 《科学败给迷信?》



江晓原 刘兵 著  
华东师范大学出版社  
2007年8月出版

本书是《我们的科学文化》系列出版物之第一本。这套丛书的主旨,似乎可以用“换一种眼光看科学”来概括。因为在中国,用传统的概略看科学的人仍然占绝大多数。有人则认为,因为中国的科学技术还不够发达,所以还没有到用现代眼光看待科学的时候,这样的意见无非是说我们还没有到告别对科学迷信的时候。但事实上,这种必要性和科学技术发达的程度之间没有必然联系。更重要的是,用新的眼光看科学,对科学技术的发展是有好处的。本书前三部分分别是学术研究、学术评论和文本探索,收集了刘华杰、田松、江晓原、钮卫星等人的学术论文,探讨了“科学”决定论的终结、对中医学的理解、科学与迷信的战争等话题,第四部分是科幻电影讨论,学人们推荐了他们最喜欢的25部科幻电影,并分别给出理由。

### 《财富的诞生》

——现代世界繁荣的起源



(美)威廉·伯恩斯坦 著  
晖 译  
中国财政经济出版社  
2007年7月出版

类经济增长的曲线,根据这条曲线,在1820年前后,人类经济呈现出爆发性的增长。伯恩斯坦试图揭示引发这一经济腾飞的文化、历史、法律、技术等因素。他认为,可靠的财产权,科学理性主义,现代资本市场,与通信技术四大要素或称四种制度是实现经济增长的前提条件。