

陷阱止於智者 才是中美關係正道



鄭宏泰

香港中文大學全球中國研究計劃聯合召集人、
社會與政治發展研究中心聯席主任

陸觀豪

退休銀行家、香港中文大學香港亞太研究所
名譽研究員、工商管理學院客座教授

- ◆ 在關稅持續下，貿易談判刀來劍往，可能仍有中興、華為，甚至其他針對中國著名企業的檢控或是非，但相信不會改變中美關係大勢。
- ◆ 在爭拗不斷下，中國對美貿易盈餘自然會下降，這發展最後或會減少中國的美元積累及回流美國，左右其金融體制，亦削弱中國的外匯儲備。
- ◆ 90天後可能仍有更多類似的90天，揭示英諺的「Agree to disagree」，說明彼此看到利益糾纏，內心其實應該不想掉進「修昔底德陷阱」的敵對泥沼。

剛 閉幕的G20峰會並沒如一些人預期般的刀光劍影，反而有了不少妥協，儘管妥協中折射很多「尚未解決問題」，但氣氛畢竟緩和下來，其中備受注目的則非中美貿易談判達成初步共識，美國不會在1月1日起如早前決定般向中國指定進口產品徵收關稅，而是延長90天，讓雙方繼續談判，尋找最大公約數，化解矛盾。

可是，這一良好氣氛只維持了短短數天而已，不久便爆發了華為太子孟晚舟事件，不少人旋即聯想起早前的中興事件，以及那個甚囂塵上的希臘歷史學家眼中的「修昔底德陷阱」(Thucydides trap)，滬港、紐約，甚至全球股市自然應聲下挫。

所謂修昔底德陷阱，其實就如民間諺語「一山不能藏二虎」的「叢林法則」，帶出來的問題是新崛起國家挑戰現存主導國際秩序國家的問題，關鍵又與發展過程存在一方獨贏，另一

方則沒甚獲益有關。1914及1939年英法聯手對抗德國便是最好例子，反而美蘇「冷戰」雖常被引用的，但本質不同，並在後者的背景下催生了由GATT (General Agreement on Tariffs and Trade, 即關稅及貿易總協定) 到世貿組織(WTO)的自由貿易體系，惟情況與當前中美關係呈現一些本質上的差異。

美元獨步全球 擁天時地利人和

美國自二戰結束後能夠獨步全球，有其多層面的優勢，金融則是其中之一。回頭看，若戰後國際貨幣制度不是採取了「布雷頓森林黃金滙兌本位制度」(Bretton Woods Gold Exchange Standard)，以金本位滙率標準，美元不會雀屏中選成為關鍵貨幣。更為重要的是，若然布雷頓制度不能成功運作，世界各國便不會在70年代將本身貨幣掛鈎美元，即是採取了「史密遜美元本位制度」(Smithsonian Dollar Standard)，然後有了美元在國際上獨一無二地位。

全球化帶動貿易與工業的範式轉移，美國資本流出，大舉投資新興經濟體，然後吸引大量價廉物美貨品輸入，收到了自由貿易的利己利人效果，第一波受益於這種發展模式的國家是美國、日本和亞洲四小龍，第二波是美國、中國和東盟，當中尤因中國享有規模經濟之利而獲益更大，並可逐步發展為全球第二大經濟體。一個重要特點是：新興經濟體總會直接或間接把本身貨幣掛鈎美元，而且會將從國際貿易中獲得的貿易盈餘，回流美國，購入美國政府債券，作為自身儲備。

華持大量美債 中美榮枯與共

在這種發展格局下，過去數十年間，美國國際收支平衡乃出現巨大轉變，簡單而言是不斷擴大的經常帳(貿易)赤字因資本帳盈餘攀升回流美國而抵銷，惟這樣又令美國財政赤字只升不跌，而且居高難下。

當前中國成為美國政府債券最大持有者的

情況，既顯示中國融入了全球貿易及貨幣體系，亦反映中國只是沿着過去發展中經濟體的軌跡，因其力度和規模遠比其他國家巨大而已，與美國之間其實有了更多榮枯與共的關係。

具體來說，當前波譎雲詭的貿易爭拗，是美方指摘中國沒有向其完全開放市場，侵犯其知識產權及盜取其高新科技，中方當然否認，亦多次作出反駁，但特朗普政府則採取了強硬手段，不斷擴大關稅規模及徵收比率。可以預見，在可見未來，若關稅持續的情況下，一方面是貿易談判仍刀來劍往，另一方面可能仍有中興、華為，甚至其他針對中國著名企業的檢控或是非，藉以衝擊中國企業形象，但相信不會改變中美關係的大勢。

在這種爭拗不斷下，中國對美貿易盈餘自然會下降，而這種發展勢頭最後或會減少中國的美元積累及回流美國，既影響中國盈餘回流美國，左右其金融體制，亦削弱中國的外匯儲備，進而可能窒礙以人民幣作滙兌一帶一路地區的發展。

打擊華貨 美貿易逆差也難改變

所以，若理性地以當前供應鏈高度全球化的情況看，貨品的生產不再以原產地為依據，原始設備生產(又稱代工生產，OEM, Original Equipment Manufacturer, 指由採購方提供設備和技術，由製造方負責生產、提供人力和場地，採購方負責銷售的一種現代生產方式)的美國品牌乃最好說明。以蘋果手機生產為例，58%屬專利品牌，35%源於非中國生產組件，2%乃中國勞工成本，餘下5%乃包括中國毛利在內的其他成本，而一般情況下是零售價乃成本的三倍，揭示一來在這個由生產至零售的過程中，美國其實獲益最多，二來是徵收關稅未必影響銷售，三來是若然關稅影響中國貨品，最直接的做法當然轉向其他國家入口，惟這不會改變美國長期出現的貿易逆差問題。

自加入WTO後，中國迅速發展成全球OEM中樞，一帶一路的出台，既有分享發展經驗和輸出產能色彩，亦有協助發展中經濟體和

開拓新興市場的考慮，這其實甚有「馬歇爾計劃」戰後扶助歐洲重建，同時又為美國資本及企業覓得出路 and 市場，並可強化與歐洲關係等一舉多得的影子；而一帶一路經濟體若能崛起，其實亦有利歐美等經濟體，所以若然他們以有色眼鏡或雙重標準看待問題，尤其從「修昔底德陷阱」角度看，最後亦不利他們自身發展。

一帶一路經濟體崛起 也利歐美

坦白說，認為人民幣可自由兌換，成為國際貨幣，與美元並駕齊驅，從而挑戰美國主導地位，亦不切實際。美元能取代黃金，成為國際儲備及結算貨幣，實因前文提及天時地利、政通人和歷史條件使然，人民幣想踏上同樣道路，則明顯欠缺相似的天時、地利、人和條件。

更重要的是，中國大力發展經濟，甚至希望推動人民幣國際化，其實並非想取代美元，與其等量齊觀，中國亦非立心於推翻那套由美國建立的國際秩序與遊戲規則，另成體系。現實上，中國其實只想乘搭美元主導世界金融的便車，因為這樣更有利其繼續發展，亦可更好地支持一帶一路建設，因為人民幣緊掛美元，便有更強後盾，對任何參與一帶一路建設的國家都有利。

儘管中美核心矛盾尚未解決，甚至有了一波未平一波又起的情況，未來亦可能是折磨多、爭拗不斷，類似香港前民政事務局長何志平、中興、華為等事件或者成為常態，但能在G20峰會期間爭取兩國領導人坐下來談，並能得出延長90天徵收關稅的決定，讓雙方繼續談判，爭取求同存異。在過了90天後可能仍有更多類似的90天，揭示英諺的「Agree to disagree」，說明彼此看到利益糾纏，內心其實應該不想掉進「修昔底德陷阱」的敵對泥沼之中。

全球化年代 口水戰勝兵戎相見

誠然，不少美國人會視中國的持續發展為威脅，就如戰後視蘇聯為威脅一樣，孟晚舟一事又添加了不少變數。但彼一時、此一時也，在全球化年代，又處於經濟衰退時期，中美貿易、生產、投資，甚至人民交往又相互糾纏的年代，大動干戈的結果必然是「殺敵一千，自傷八百」，況且美方是中美貿易的得益一方，顯示理性探討化解分歧，讓陷阱止於智者，才是正道。

套用前英國首相邱吉爾名句，則是「口水戰總好過兵戎相見」(to jaw-jaw is always better than to war war)。



在中美核心矛盾尚未解決，爭拗不斷，類似中興、華為等事件或者成為常態，藉以衝擊中國企業形象，但相信不會改變中美關係的大勢。(路透社資料圖片)