中國最大的戰略失誤(上)

重新整理自：《中國的選擇:挑戰美國的強權領導(HAS CHINA WON？)》

馬凱碩(新加坡Kishore Mahbubani)著，英文版，2020。

中文版，全球化智庫(CCG)譯，中信出版集團，2021。

 中國最大的戰略失誤是：沒有對潛在的後果深思熟慮，就疏遠了美國的幾大支持者群體。美國知名的漢學家謝淑麗教授就指出：當美中出現貿易磨擦後，為什麼沒有人公開為中國辯護？當美中走到實質性敵對關係的邊緣時，沒有哪個群體真正挺身而出維護二國關係、沒有企業界人士、沒有學者、沒有國會中的任何人出來幫中國說話。相形之下，在20世紀90年代，當美國試圖取消給中國的「最惠國待遇」時，卻有一群商界人士對此抗議。

 理論上，既然美國商界人士已經從中國市場上賺得了鉅額利潤，那麼他們應該強烈的擁護良好的中美關係。就商界人士而言，他們都不會對意識型態感興趣，只會重視公司經營的盈虧。的確有許多美國公司已經從中國市場獲利，當川普挑起中美貿易摩擦時，為什麼沒有哪家公司為越來越重要的中國市場辯護？要理解美國商界對中國的這種疏離感，可以從一些美國公司在中國的故事講起。書中以實際數據整理了波音、通用等美國大型公司，是如何在中國發展壯大並大賺的。

 由於美國對中國有長期的貿易逆差，當川普發起了對中國的貿易戰時，他不但得到了二黨廣泛且深度的支持(也許他自己都會吃驚)，甚至學界和美國商會也給予了支持。美國人反對的中國不公平貿易政策有：中國沒有遵守規則、中國政府的政策傾向本土企業、中國的監管環境缺乏透明度、知識產權保護和執法不力、未獲得必要的許可證、數據安全和商業秘密保護是監管方面的最大障礙、隨著《中國製造2025》和其他政策將優先購買國貨變得制度化、跨境投資缺乏互惠性、在具有戰略意義的商業領域強制技術轉讓來換取進入中國市場、設置非關稅壁壘、採取國家資助的產業政策……等等。美國輿論也支持川普對中國的指責，這種強烈的共鳴，有力地證實了中國出現了嚴重的戰略失誤。

 問題出在哪裡？馬凱碩認為至少有三個主要因素引發這種疏離感：一是省級和市級領導的相對政治自主權；二是2008-2009年金融危機後中國的自大傲慢；三是21世紀前十年中央領導相對放權的領導風格。21世紀初，中央並沒有認真查核各省市對待外國投資者的方式，因而發生就算簽署了約束性明文的協議也遭撕毀，告上法院也沒用的案例。再者，2008年的博鰲亞洲論壇上，中國一改過去的態度，現在官員傳遞出的訊息是：「你們有你們的道路，我們有我們的道路。我們的道路是正確的！」且有官員對國際評級機構在金融危機中扮演的角色，提出批評！2011年，一位英國外交官到中國出差時被告知：「你得記住，你來自一個弱小、正在衰落的國家。」他可是第一次遇到有人跟他說這種話。在金融危機後，西方外交官注意到在與中國人打交道時，變得越來越不愉快和困難，尤其是歐洲國家。同時，在南海問題上也看到了中國的積極開始填海造島，成為美國反華人士很好的宣傳題材。

 中國在2001年加入世界貿易組織之後，進入了爆炸性的經濟成長期，以購買力平價計算的人均收入從2000年的2900美元(與巴基斯坦相近)，達到了2015年的1.44萬美元，經濟總量也從全球第6躍升到美球第2。由於進步實在太大、體量也實在太大，中國還聲稱自己是發展中國家，要求享有WTO特別條款保護時，在別人看來，這顯然是不公平的。因為這些規則本來是為貧窮的發展中國家制定的，中國躲在規則背後，不但仍未向外國競爭者開放經濟、對合資企業的限制仍然存在以外還存在技術標準、政府補貼、辦理許可證和監管等非關稅壁壘，難怪國際社會不能接受。

 為什麼那些最了解中國，在那裡工作、經商、賺錢的美國商界，也會對華看法負面化？那是因為過去20年來，中國在公平競爭和對外開放方面進展緩慢，讓美國商界備感挫敗，有些公司被迫接受以犧牲未來的競爭力為代價，以求當下的收益最大化。更糟糕的是，中國企業在海外享有的競爭環境要比中國為在華外資企業提供的競爭環境更好。與此同時，外國公司在中國本土，無法使用中國公司在其他國家可以使用的經營方式！然而，當中國組織高層的論壇，並邀請西方主要集團的首席執行官參加時，他們都會出席，所以，中國官員聽說西方商界在與中國打交道面臨的擔憂時，會很驚訝且不理解。中國應該要做出高層決策，採取重大調整，以贏回西方商界的信任和信心，這樣才是明智的。