


别看特朗普嚷得厉害，其实白旗已经准备好了

-  **阿纳托莱·卡列茨基** 龙洲经讯首席经济学家，《资本主义 4.0：新经济的诞生》

2018-12-01 08:18:56 来源：观察者网

https://www.guancha.cn/AnatoleKaletsky/2018_12_01_481723.shtml

【文/ 阿纳托莱·卡列茨基】

许多人认为近期中美的接触将决定未来世界经济和金融市场的生死存亡。但实际上，即使双方未能达成任何协议，我们仍然有四大理由期待美中美关税战降温。

第一，近来美国政治话语风向发生了改变，不再聚焦于美国就业问题，而明确提出“遏制”中国这一反华目标，试图阻止中国发展科技实力，进而挑战美国的全球霸权。中国领导人已经意识到，当前一整代人要与遏制中国的势力展开抵抗斗争，因此中国无法承受在这场冷战 2.0 的遭遇战中落败。

中国政府手中掌握着许多政策工具，可以确保中国经济免受美国关税严重损害。在关税降低出口的情况下，中国政府和央行可以通过刺激内需来抵消外部经济冲击。

今年中国经济增速减缓几乎完全是人为调控的结果，中国在权衡之后决定金融体系需要去杠杆化，地方政府要减少借贷，基础设施投资过热需要降温，以及高涨的房价需要通过收紧货币政策来抑制。这一系列紧缩政策可以随时调整力度甚至扭转方向。

如果说此前人们还有些怀疑中国政府调整经济政策的意愿，不相信政策导向会从紧缩转向刺激，那么过去几周的种种迹象已经可以打消这种怀疑。包括最高领导人在内的中国决策层已经明确表示，即使预算赤字增加、去杠杆减缓和货币紧缩放松，也不允许中国明年的经济表现进一步疲软。

我一直强调，中国必然会调整政策方向。就好比打起仗来，政府才不会担心负债占 GDP 比例或银行资产负债状况等技术细节。



第二，既然习近平主席已经展露出保卫中国经济增长的能力和意愿，那么特朗普的政治考量必然会发生改变。

如果特朗普希望在与中国的贸易较量中“大获全胜”，使其有资本在 2020 年大选中吹嘘一番，那么他需要在比较短的时间内与中方达成协议。因为一旦贸易战打到下一个阶段，也就

是当美国对华关税从 10%增加到 25%并覆盖所有中国产品时，贸易战将不再受到美国选民的支持，其对美国经济前景造成的损害将远甚于当下这场雷声大雨点小的“假打”。

届时，美国经济面临的主要风险不是中国可能对美国农民或跨国公司采取反制举措，而是来自关税的凯恩斯效应。

在特朗普看来，美国征收关税相当于直接对中国出口商征税，同时还在美国创造就业岗位。这样的观点在经济萧条和大规模失业的时期或许是有道理的，但当下美国就业充分，国内生产没有明显可取代中国进口的空间。这意味着关税非但难以打击中国经济活动和就业，其成本反而将主要落在美国消费者和进口商头上，推高美国通胀和利率。

第三，在特朗普此前的地缘政治谈判中，并非没有提前鸣金收兵的先例。从特朗普面对的各种重大外交冲突中——包括朝核问题、美墨边境以及《北美自贸协定》修订等——可以看出，他的惯用手法是抛出侵略性言论，待其几乎到了战争边缘的时候突然以谈判取得战术撤退的结果。最近一个令人大跌眼镜的例子是他放宽了对伊朗的制裁，以防止油价涨破 80 美元。

我给特朗普的谈判风格取了个名字，叫作“大声嚷嚷，袖藏白旗”。他的做法虽然看起来不着调、不诚实，但其实对他个人甚至美国国家利益而言是相当成功的。他打着“让美国再次伟大”的幌子，展现出比往届总统更积极进攻的样子，一方面既激励了硬核民族主义者，另一方面又没有真正承担任何军事或经济风险，避免美国选民付出任何严重代价或牺牲。



如果中美两国能在近期达成协议，那便延续了上述规律。但即便双方在布宜诺斯艾利斯不欢而散，美国短期内继续征收反华关税，然后在数周或数月之后，美国仍会借某个时机发起敦刻尔克式的“胜利大撤退”。

最后，尽管中国绝不接受在中美冲突首回合就遭遇失败，但这并不意味着特朗普必须被视作失败者。从以往经验来看，不仅中国完全可以接受平局或休战的结果，特朗普也必然会感到满意。如果中国能在意愿范围内做出某些面子上或实质性的让步，使两国在贸易平衡、知识产权保护、市场开放等问题上达成协议，这将有利于特朗普的个人声誉。

事实上，在美国今年早些时候提出的 142 项贸易要求清单中，中国已经同意满足其中约 40%，并可以就另外 40%进行谈判，至于剩下的 20%对中国来说是不可谈判的，它们涉及科技和产业补贴。当然这部分政策正是鼓吹军事反华的美国鹰派所强烈反对的，因为它们将使中国在本世纪下半叶有能力挑战美国的科技和军事霸权。

但特朗普真的在乎 2050 年以后的事吗？他更关心的是 2020 年，因为他必须再次面对美国选民。如果把握住这一点，那么他结束与中国的对抗便不再遥不可期。

（观察者网凌子奇译自《世界报业辛迪加》）