

目录

001	序 新帝国主义在中国
012	第一部分 现代琦善的故事
014	第一章 轮胎特保案答辩：为什么惨败于美国
014	一、美国为什么要对中国轮胎征惩罚性关税
015	二、美国工会提出的事实是否属实
016	三、美国工人失业的罪魁祸首：美国资本家
018	四、我们的对手到底是谁
019	五、掌握游戏规则才能做出有力反击
021	六、报复性关税弊大于利
024	第二章 水价合同谈判：为什么惨败于法国
024	一、城市水价涨声一片
025	二、兰州模式注定涨价宿命
026	三、威立雅合同陷阱
028	四、将来我们会喝不起水吗
031	第三章 力拓铁矿石谈判：为什么惨败于美澳日
031	一、“力拓事件”折射国际铁矿石交易控制权
033	二、铁矿石价格由谁决定
034	三、华尔街有最终的定价权
035	四、日本钢企的情况
036	五、日本钢企积极参与铁矿石开发投资
037	六、中日钢企的差别
040	第二部分 现代东印度公司：孟山都+四大粮商+华尔街
042	第四章 大豆大战：我们为什么惨败
042	一、国际大豆价格波动
045	二、中国压榨企业纷纷破产
046	三、四大粮商
048	四、四大粮商都控制了什么
049	五、炒蛋的油将由华尔街来定价
051	第五章 玉米大战：难逃惨败的厄运
051	一、中国也对美国产品反倾销？
053	二、玉米与石油挂钩
054	三、如果中国开放玉米进口
055	四、即使中国不开放玉米进口
056	五、孟山都的玉米中到底藏着什么
059	第六章 棉花大战：毒手已开始操纵
059	一、中国的棉花市场已经被全面操纵了
060	二、孟山都的转基因棉花产品
062	三、登海公司的遭遇和孟山都的做法
063	四、面对美国政府的棉花高补贴率，中国怎么办
064	五、中国农业怎么办：其他农牧产品也难逃毒手
066	第三部分 揭开新帝国主义的“画皮”
068	第七章 从汇源谈起：外资收购中国企业的真面目
068	一、避开德隆系
069	二、这只是外资大规模收购的尾声
070	三、惊人的外资企业覆盖率
071	四、有人想过外资大量收购的后果吗
073	五、如何应对外资的大规模收购
074	六、警惕不公平收购
077	第八章 从沃尔玛谈起：外资整合中国产业链的真面目
079	一、沃尔玛的思维高度
081	二、沃尔玛拿什么来整合产业链
083	三、沃尔玛军团为什么能压缩成本
085	四、沃尔玛这条贪吃蛇的七寸在哪里
086	五、沃尔玛与万达：四年间从牛气冲天到被抛弃
087	六、成也物流，败也物流：为什么传统优势让沃尔玛在中国头痛不已
089	七、青出于蓝？
089	八、沃尔玛的出路
091	第四部分 新帝国主义的真面目
092	第九章 看现代欧美帝国主义如何掠夺非洲：索马里海盗的真正原因
094	一、与世无争的古国：索马里
096	二、索马里灾难的开始
097	三、从渔民到海盗：他们为何铤而走险
098	四、他们没有明天
101	第十章 看现代欧美帝国主义如何掠夺非洲：外媒批评中国非洲战略的真正原因之一
102	一、独立，并不意味着摆脱帝国主义
103	二、第一个圈套：比较优势
104	三、第二个圈套：私有化
105	四、军事行动为经济利益服务
106	五、里应外合，他们将非洲洗劫一空

109	第十一章 看现代欧美帝国主义如何掠夺非洲：外媒批评中国非洲战略的真正原因之二
109	一、西方视角看中非关系
113	二、中国威胁欧洲在非利益？
114	三、中国对非政策遭遇妖魔化
116	四、中国破坏了西方的利益格局
119	第五部分 美国到底在干什么
121	第十二章 要了解美国，就要先了解奥巴马：我们应该怎么看他
121	一、传奇的黑人总统
122	二、奥巴马的标志：改变
124	三、奥巴马旋风对中国意味着什么
125	四、奥巴马班底中的精英们
127	五、奥巴马能否力挽狂澜
129	第十三章 欧洲人怎么看他：诺贝尔和平奖，怎么就是奥巴马？
130	一、核心原则：感动挪威的“年度”国际人物
131	二、勃兰特：跪一次，得个奖
132	三、戈尔：拍个电影，得个奖
132	四、基本标准：北欧价值观的代言人
134	五、此“和平”非彼“和平”
138	第十四章 奥巴马如何对付中国：解读奥巴马访华的三个礼物
138	一、上海引进迪士尼是个荒谬计划
140	二、第一个礼物：汇率大战
141	三、第二个礼物：贸易大战
143	四、第三个礼物：成本大战
144	五、美国的国家战略绝不会因为迪士尼而改变
145	六、美国人的逻辑思维平台
145	七、美国人对付中国动用了创造思维
146	八、中国经济的潜在困境
147	九、面对危机，不同选择不同结果
149	十、中国会陷入长期经济停滞吗
151	十一、中国会陷入通货膨胀吗
151	十二、落井下石：美国将如何算计中国经济

序

新帝国主义在中国

如果必须给帝国主义下一个尽量简短的定义，那就应当说，帝国主义是资本主义的垄断阶段。

列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》

人民出版社2001年4月第3版，第77页。

在本书付梓之前，出版社的编辑建议我研究一下列宁的“帝国主义论”（列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，人民出版社出版），以提升本书的理论高度。好，那就让我们来看看，列宁当年是如何概括帝国主义的特征的：

- (1) 生产和资本的集中发展到这样高的程度，以致造成了在经济生活决定作用的垄断组织；
- (2) 银行资本和工业资本已经融合起来，在这个“金融资本的”基础成了金融寡头；
- (3) 和商品输出不同的资本输出具有特别重要的意义；
- (4) 瓜分世界的资本家国际垄断同盟已经形成；
- (5) 最大资本主义大国已把世界上的领土瓜分完毕。

一针见血！列宁的这些论述，足以让我们看清今天的国际经济本质，足以让我们厘清本次国际金融危机的本质。本轮金融危机开始时，记得媒体报道过《资本论》在欧洲脱销的消息。其实在我看来，欧洲人应该大买特买列宁的“帝国主义论”才对。马克思的《资本论》，说的是自由竞争时代的资本主义的本质；而列宁的“帝国主义论”，分析的就是当代资本主义的本质。列宁告诉我们，垄断是今天国际经济的常态，金融寡头统治着今天的全球经济，资本家国际垄断同盟已经或者正在瓜分全球的市场。这就是列宁告诉我们的，今天我们要面对的经济生态。

我想，我们内地的读者，只要高中毕业，为了应付各种考试，都曾熟练背诵过列宁的这些论述。我奉劝各位读者，结合你的经济生活，回过头来，再好好思考一下列宁的这些论述。

现在，帝国主义以新的面目出现，我姑且称之为“新帝国主义”。按照列宁的思路来分析，这里的“新”主要体现在：

(1) 垄断组织今天发展得更强大，不仅仅通过控制全球的产业链，在经济生活中起决定作用，而且在政治文化上也起着某种程度的决定作用。君不见，某些帝国主义大国的总统、首相、议会，不就是这些垄断组织的跟班吗？各位读者如果好好看看本书中沃尔玛的案例，就会明白，沃尔玛以“贪吃蛇”的方式，是如何整合和控制产业链，并形成巨大的垄断组织的。

(2) 今天，帝国主义的金融寡头，已由传统的银行转变为现代的“投资银行”了。他们不仅仅与产业资本融合，而且与传统的银行资本融合；这种融合已经不是简单的合作，而是通过各种金融工具，控制产业资本和传统的银行资本。不仅如此，他们还充分利用他们的“聪明才智”，发明了各种金融产品和杠杆工具，撬动全球全社会的资本，呼风唤雨，为一己私利，牢牢控制全球的经济资源。他们不仅能使某个产业破产，还能做到使某个国家破产。本书中所谈到的所有案例，都有现代金融寡头的影子。

(3) 今天已经不是简单的资本输出的时代了，而是资本自由化的时代。资本自由流动的力量，已经今非昔比。请各位读者好好思考一下今天的金融危机，回头再看看南美金融危机和亚洲金融风暴，就会明白金融寡头的“资本输出”战略，是如何利用资本自由化规则，来搞垮一个国家或者一个地区的。我们的“秀水街模式”，是很难与金融寡头操纵的“华尔街模式”对垒的，用“产品输出”来和“资本输出”竞争，输赢一开始就已见分晓。

(4) 本书中的案例足以证明国际垄断组织已经形成强大的同盟，也就是说，通过产业链高效整合的形式，牢牢控制着某个行业或者产业。这些国际资本垄断同盟，已经超过了枪炮的力量。关于资本国际垄断同盟，请各位读者好好看看本书中“孟山都、四大粮商和华尔街”的案例，就会知道，他们是如何形成国际垄断同盟，并操控全球农业的。

(5) 今天最大的帝国主义大国，已经不满足于瓜分土地了，而是通过资本来瓜分世界市场。过去主要是通过战争来瓜分土地从而占领市场，现在省事多了，通过资本或者垄断联盟来直接瓜分国际市场，以实现资本的目的。也就是说，过去的“瓜分

土地”已经变成现在的“经济殖民地”了。请各位读者看看本书第三部分，就会知道外资是如何瓜分市场，进而控制一个国家或地区的经济命脉的。

从以上分析我们可以看出，新帝国主义不仅仅是一个学术和政治概念，它已经严重地影响了我们每一个人现在的生活，以及未来的生活。

看我们中国，我要告诉各位读者，帝国主义从来就没有离开过中国，而是借尸还魂，以我们不知道的面目再度出现了。本书就是要揭开新帝国主义的真面目。根据列宁的定义，帝国主义的核心，不在于“国”，而是在于其背后的“垄断组织”。新帝国主义，其帝国主义的本性并没有变。产业资本、金融资本和国家之间配合得更加娴熟和默契。它们利用资本和军事实力，创建所谓的游戏规则，设置圈套，套牢弱势国家和民族。新帝国主义不仅仅是要自然资源，而是要牢牢控制从农业到工业到各种可能牟利的产业，最终实现从思想上控制一个国家和民族，在产业上让你完全依附宗主国。这就是我们现在看到的帝国主义的新本质。

本书取名“新帝国主义在中国”，并不是危言耸听，更不是为了激起所谓的极端民族主义情绪，而是要警示国人，尤其是政府部门和民族企业，彻底丢掉幻想，在认清帝国主义新本质的前提下，与之进行有效的竞争和合作！在当下的全球性时代，力争成为游戏规则的制定者之一，才是我们的理性应对之道。

本书在叙述以及对每一个案例的解读中，虽然没有明确按照列宁关于帝国主义的五个特征的论述去分析，但是各位读者可以根据自己的理解去分析和体会。

第一部分 现代琦善的故事

一百多年前，大清王朝靠茶叶出口源源不断地创造着贸易顺差，英国人因此不得不从墨西哥筹措白银，才能持续向中国采购茶叶。全球范围内的这么折腾，到头来还要把白银源源不断地运到中国，英国人当然不甘心，于是他们搞出了一个两步走的计划。

首先，从东南亚搞到鸦片，然后走私到中国，通过鸦片贸易把中国人的白银再赚回去，从此就再也不用费劲去墨西哥挖银矿了。最后搞得中国白银大量外流，林则徐上书说这样不行，再这么下去就要亡国了，于是道光派他去广东调查。林则徐到了广州以后，新官上任三把火，第一把火就把烟馆烧了，第二把火烧了烟枪，第三把火就把鸦片给烧了。英国人不爽了，于是派舰队来，来了不跟林则徐过招，直接开到南京，把京杭大运河给封锁了，这下北京城里的粮食供应就断了，最后大清王朝派出首席谈判代表琦善签订了《南京条约》。

《南京条约》一共四条：割地、赔款、开放通商口岸、协定关税。当时道光皇帝看了这四条，不是勃然大怒，也不是觉得愧对祖宗，而是大发感慨：琦善呀，你这个首席谈判代表太有才了，这么几个条款就把那么多总兵都赶不走的英国人送走了。于是道光即刻下令，林则徐退休，琦善封赏。

为什么道光皇帝觉得很划算呢？

第一条，他一看英国人要的不过是一个从来没听说过的小岛，叫香港岛，比今天的香港小多了，只不过是一个小岛。当时的对外通商城市是广州，香港岛不过是个不毛之地，算得了什么？我泱泱大国，送给他就是了。

第二条，赔款。这也无所谓，才二十多万，摊派给广州十三行就是了，十三行的老板个个身家都上千万两白银。

第三条，通商口岸多开放几个就是了，反正广州开放了一百多年也没出什么大事儿。

第四条，也是我们今天看起来最为痛心疾首的，为什么呢？中国自己生产的产品承担的各种苛捐杂税非常高，而根据这个条约，外国货以后只需要承担百分之十几的统一税率，从此以后，中国的企业家就注定要面临先天严酷的经营环境。更要命的是，这个固定税率以后如果要改的话还得跟英国人商量，这不就相当于把关税都交给外国人控制了嘛！可是道光不这么看，当时的情况是清朝的官员腐败不堪，中央规定的税率其实不到5%，可是地方海关盘剥的各种手续费、红包等等，加在一起就有20%，这样统一规定之后，朝廷拿到的钱反而更多了，所以这事儿让道光很高兴，一直搞不定的收税和反腐败问题也一并解决了。

可以看出，真正的不平等条约都不是人家逼迫你签的，我们中国人这点骨气还是有的。可是帝国主义深知我们的弱点，那就是皇帝未必知道首席谈判代表都干了什么蠢事，而这个首席代表根本不管本国企业的死活。谁叫你笨呢？当年签订条约的时候，满朝文武都觉得割了老祖宗留下来的江山，颜面扫地，却不知道协定关税才是真正要命的。等到发现不对劲的时候，再想补救为时晚矣。

本书的第一部分要请各位读者讲一下现代琦善的故事，我们会发现，我们首席谈判代表的水平一百多年来似乎没什么长进。一百多年后的今天，帝国主义亡我之心仍然不死，也是因为我们内部一直有形形色的首席谈判代表在帮忙，类似协定关税的条款，我们真的没少签。

第一章讲述现代琦善之一——轮胎特保案首席谈判代表徐文英女士发挥了琦善的水平，提出了几条既无理又无据的无知辩驳，花了不少钱去美国游说谈判，最后惩罚性关税一点也没少，还把人都得罪了。更要命的是轮胎特保案谈判彻底失败之后，导致了一连串的贸易大战，再想补救为时晚矣！

第二章讲述现代琦善之二——兰州市政府首席谈判代表更是彻底发挥了琦善的水平，跟法国威立雅签订了丧权辱“市”的水价合同。威立雅不投资，不建管网，收购兰州市水务公司的第二年就要求涨价4%。当兰州市民在听证会上要求威立雅提供财务数据时，威立雅露出了帝国主义的真面目——“悍然拒绝”，同时威胁兰州市政府，如果不涨价就上法庭。在兰州市丧权辱“市”的合同推动之下，中国各地水价全面上涨。

中国招商引资不应该什么都签，什么都卖，更不能热衷于靠卖公用事业赚钱，现在很多公用事业被不断贱卖，这事全世界都罕见。除水之外，最近法国威立雅集团还在各处收购中国公交系统，梦想重演兰州水务模式。控制了水，就控制了中国老百姓的命脉，涨不涨价就由威立雅说了算；如果公交系统被它控制，威立雅就控制了中国人的双腿，涨价又是必然的。

这种无知、无能、无德的做法，损害的是老百姓的根本利益，如果因此而引发民怨，再想补救为时晚矣！

第三章讲述现代琦善之三——铁矿石首席谈判代表中国钢协在完全不懂由美、日、澳所定的铁矿石定价游戏规则的情况下，仓皇出战澳洲力拓，最后谈判不成，丢盔弃甲，惨败而归，水平还不如琦善。而后钢协再次发挥中国人走后门、挖墙脚的本领，转而勾搭巴西淡水河谷，哪知再次让人打了一耳光，惨败而归。最后我们不得已，只好以现货价格进口铁矿石，到2009年11月已经造成了接近30%的损失。钢协这批首席谈判代表前前后后大概给我们国家造成了超过7000亿的损失，再想补救为时晚矣！

第二部分 现代东印度公司的故事：孟山都+四大粮商+华尔街

经过这么一折腾，英国人发现鸦片贸易不是长久之计，于是就开始琢磨第二步了。1848年，东印度公司派经验丰富的皇家植物园温室部主管罗伯特·福琼前往中国。这家伙能说一口流利的中文，他说他是苏格兰植物学家和探险家。我们当时愚昧无知啊，也搞不懂这个苏格兰跟和我们签订《南京条约》的英格兰有什么关系，于是这家伙就堂而皇之地进入了中国内地，深入福建山区，拿到了我们严加看管的茶叶种子，考察记录了茶叶的栽培方法。最后，他带回去了2万株小茶树和大约1.7万粒茶种，并带走了8个中国的茶叶工人和茶农。此后，印度的茶叶开始取代中国的茶叶登上贸易舞台。到1890年，印度茶叶占据了英国国内市场的90%。中国在这场贸易战和商业间谍战中完全落败，成为彻底的看客。

我们总认为东印度公司是过去的故事了，哪里知道现代东印度公司已经重现江湖，那就是孟山都+四大粮商+华尔街。

当年英国的东印度公司派人来中国偷茶叶，今天的美国孟山都公司如出一辙，来中国偷大豆，第四章就讲述这个故事。孟山

都拿到这颗大豆之后，回去就通过他们最尖端的调研，从大豆中找到了高产以及抗病毒的基因。

2000年，孟山都在全球包括中国在内的101个国家申请了64项专利。

2003年之后，通过美国政府强迫我们进口这颗大豆的子子孙孙，从而淘汰了中国的大豆。而现代东印度公司的其他成员——华尔街开始拉抬大豆价格，直到4400元一吨，而后再打压到2000元一吨，从而导致了中国70%油脂压榨工厂的倒闭。现代东印度公司的另外一个成员——四大粮商趁此良机进入中国，低价收购了这些倒闭的工厂，从而使得现代东印度公司掌控了中国粮油市场85%的份额。

旧帝国主义还得派人乔装打扮，从中国挖走8个高级工程师，在印度、斯里兰卡做了几十年试验之后才能偷走我们的东西。相比之下，新帝国主义更加可怕，只需要拿走一颗种子，一个人都不用挖走，在实验室做一下分析和试验，就可以申请64项专利了！旧帝国主义只能让贸易顺差慢慢消失，新帝国主义却让我们非但不能继续出口，反而要大量进口！过去他们是为了买茶叶，跑到墨西哥去挖银矿，现在却是把大豆种子卖给阿根廷和巴西，然后再把大豆卖给我们。

现代东印度公司在大豆战中尝到了甜头，于是继续开打第二个战争——第五章所讲的玉米大战。他们延续大豆战的思路，继续向中国出口。首先，他们趁着中国玉米及其加工品（如淀粉、饲料等）价格倒挂的良机进入中国。由于我们的贸易加工商、饲料商等在价格倒挂之下遭受亏损，因此他们和东印度公司的成员之一四大粮商的愿望是一致的。四大粮商希望中国开放玉米进口，是因为它们控制了全世界90%的玉米交易量，中国的企业也希望开放玉米进口，以弥补价格倒挂所造成的亏损。最后在双重压力之下，我们很有可能真的开放进口。由于美国政府在过去10年对玉米补贴了290亿美元，因此美国玉米特别便宜。一旦我们开放进口，美国玉米就会横扫中国市场，像大豆一样，立刻淘汰中国玉米，从而掌控饲料价格，进而掌控家禽家畜及其衍生产品包括蛋奶类的市场。

如果中国政府不开放进口呢？其实对现代东印度公司而言这样更好，出口多累啊，现代东印度公司的另外一个成员孟山都干脆把种子送给我们，在广西种植迪卡007号和008号美国玉米，向太平天国学习，从广西开始北伐，淘汰东北大米。现代东印度公司的手法可谓更上一层楼了。

还可以再上一层楼，到了第六章的棉花大战，现代东印度公司一想，也别像大豆那样越洋折腾了，也别像玉米那样把种子送给广西农民耕种，干脆把棉花种子直接卖给我们算了，用我们自己的土地来进攻我们自己的市场。现代东印度公司成员之一孟山都非常聪明，它知道它带进来的棉花种子转基因抗虫棉33B一定会被抄袭，那怎么办呢？他们安置了一颗定时炸弹，真是聪明啊，简直令人拍案叫绝。结果就是抗虫棉33B生产出来的棉花在前三年没有问题，三年之后，如果你不继续向它买种子的话，你种出来的棉花就会一代不如一代。所以到了2009年，我们的棉花缺口高达200万吨。

他们也不用像大豆和玉米战那样，强迫我们开放进口了，因为我们现在再种棉花也来不及了，这么大的缺口只能依靠进口，所以我们会乖乖地开放进口而开放进口的必然结果就是重蹈大豆和玉米的覆辙，美国棉花将立刻淘汰中国棉花，因为美国政府对棉花也进行了大量的补贴，美国棉农每种植100美元棉花，美国政府补贴89~129美元。

现代东印度公司从大豆的强迫进口，升级到在中国种植玉米，再升级到中国自愿进口美国棉花，手段真是高明啊，佩服，佩服。

第三部分 揭开新帝国主义的“画皮”

第三部分将为各位读者剥开外资的“画皮”。核心的转变在于过去他们只是进口商，现在他们既是进口商也是出口商，并且更进一步利用自己强大的产业链整合能力，控制了整条产业链，从而操控了整个产业。为了详细说明新帝国主义的产业链整合思维，第七章和第八章将分别介绍两个案例。

第七章从汇源收购案谈起，看外资收购中国企业的真面目。对于可口可乐来说，汇源可以收购，也可以不收购。为什么这么说呢？因为汇源拥有的只是制造环节和销售环节，而对于可口可乐来说，这些都不重要。可口可乐在中国有完整的灌装线，有完整的配送体系，至于销售攻势和品牌塑造方面，它更是中国饮料业的老师。汇源最有价值的资产其实是上游的桔园，可口可乐可以由此嫁接美国的经验，或者转手卖给美国的新奇士。所以，折腾了半天，汇源收购案其实已经是尾声。可口可乐如果能够收购汇源，就省些事儿，不用自己做了，不能收购也无所谓，不过就是稍微晚一点儿才能征服中国市场。

第八章从沃尔玛谈起，看外资整合中国产业链的真面目。首先我想通过这个案例向读者提出一个问题：我们为什么那么害怕外资？如果百度一下“外资并购”，就会发现互联网上对于外资的态度，不是大声疾呼的，就是耸人听闻的。可是这种疾呼和敌视说明了什么？说明的不是外资真的有多可怕，而是我们其实根本不知道外资究竟在做什么。其实，沃尔玛在中国真正的竞争优势就是它的产业链整合。沃尔玛就像一条贪吃蛇一样，吃完下游吃中游，吃完中游又扶植属于自己的上游，外资这种收购整条产业链的做法值得我们关注和学习。

第四部分 新帝国主义的真面目

有些人可能会说，今天的情况不同了，帝国主义不再那么赤裸裸了吧？你想知道答案吗？那就让我们把目光投向非洲，看看新帝国主义是如何嚣张依旧。欧美过去是如何掠夺非洲的，今天非但没有停止，反而愈演愈烈。

索马里海盜劫持我们的船只之后，才让我们警醒，意识到事态的严重。第九章将为读者揭示现代欧美帝国主义如何掠夺非洲，从而造成了索马里的船盜的猖獗。从1887年开始，索马里成为英国和意大利的殖民地。一直到1960年，英国和意大利才从索马里退出，索马里成为索马里共和国。但是这才是索马里灾难的开始，英国和意大利离开之后仍然在当地扶持自己的代理人，目的就是掠夺索马里的财富。结果搞得索马里一穷二白，连年饥荒。到了20世纪80年代，美国和意大利开始染指索马里，这两个国家投入的援助加起来已经是索马里GDP的一半，可是索马里由于连年战乱，军阀割据，因此腐败横行，所以这些援助大部分都进了私人的口袋。很多美国援助的物资都被拿到黑市去卖，索马里老百姓的生活更艰难了。

今天的索马里为什么成了“海盜王国”？美军的干预不仅导致了电影中描绘的“黑鷹墜落”，更导致了一场国际性的灾难。由于索马里处在无政府的状态，所以欧美各国的船队大量进入索马里，他们做了两件事，第一件是灭绝性捕撈，第二件是倾倒核废料。索马里的独立新闻媒体瓦德赫新闻曾经对海上武装劫持国际船只的行动进行过民意调查，结果发现70%以上的沿海居民都支持他们的行动。为什么？索马里老百姓说，抓你是活该，你们把我们的鱼虾全都捕撈光了，一点都不留给我们，我们活不下去，你们还把核废料都倒在我们的海滩上，不抓你抓谁？其实，欧美船只被劫是咎由自取，那是他们百年来掠夺非洲的报应，而我们的船只被劫，才真的是替罪羔羊。

除了索马里之外，第十章介绍了另外一个可怜的非洲国家——科特迪瓦，也叫象牙海岸，以前是法国的殖民地，直到今天仍然遭受着新帝国主义的严重剥削。

新帝国主义亡我之心不死的另一个表现就是挑拨中非关系，如第十一章所讲述的，新帝国主义简直无法容忍中国以任何形式染指他们的非洲大陆。他们对我们的批评总结起来就是：中国有背景的矿业公司，以每天不到一英镑的工资雇用当地人采矿，这些资源用中国的汽车、通过中国的公路运输，最后经由中国建的铁路运到中国援助的海港，然后交给中国的远洋公司运回中国，这背后还有中国的军火贸易撑腰。妖魔化不可怕，拿有组织的产业链来妖魔化是最可怕的，因为你很难用数据或者例子驳倒对方。这就好像有人诽谤你偷了一辆自行车，你出示证据说我当时不在现场就可以证明自己的清白了。可是现在却有人说你偷了自行车，说你的几个朋友偷自行车都是你组织和策划的，你再说你不在现场就不够了。现在西方就是这么指责我们，他们说，那几个人是你的朋友吧？你说，是的。他们说，他们把自行车放到你家里了吧？你说，是的。他们说，一个人不太可能买三四辆自行车来自己骑吧？你说，不可能。于是他们就得出一个结论：你知道你的朋友偷了自行车，还帮他们窝藏这些自行车。你怎么反驳？这就是西方人的强盗逻辑。我们必须跳出新帝国主义给我们设下的圈套据理力争，彻底

地剥开新帝国主义的真面目。

第五部分 美国到底在干什么

我们现在谈到如何走出危机时，总是会提到罗斯福新政，而且很多人幻想奥巴马也搞个新政，顺着把中国也带出危机。可是本书第四部分分析得很清楚，新帝国主义的本质并没有改变，我们一定要先了解在奥巴马领导下的美国新帝国主义是怎么回事，千万不要抱有切实际的幻想，否则只会赔了夫人又折兵。

过去，在小布什总统时代，美国只承认非黑即白，也就是——不是敌人就是朋友，这就是单边主义。在第十二章中我们可以看到，奥巴马是美国历史上少数承认灰色地带的总统，他因此放弃了单边主义。但是就算放弃了单边主义，美国对中国的敌意也是不可能改变的。我认为奥巴马会以非常灵活的外交辞令，避重就轻地给我们中国面子，而他们则取得所有的“里子”。

奥巴马出人意料地获得了诺贝尔和平奖，我们是不是应该对他有另外的评价，他会不会是一个追求和平而放弃对抗的总统呢？其实我们很大程度上跟北欧人（包括挪威人）差不多，对奥巴马并不太了解。第十三章就来谈一谈诺贝尔和平奖到底是是怎么回事。简单来说，因为这个家庭型的男人放弃了美国一贯的单边主义，感动了北欧人，所以挪威就凭着感觉把诺贝尔和平奖送给奥巴马了。我们绝对不要因此而期望奥巴马会改变对中国一贯的敌意。

美国当年走出大萧条靠的是罗斯福新政，而罗斯福新政的另一面就是中国的白银危机和严重的经济危机。美国经济从1929年的“黑色星期四”开始崩塌，其后四年惨不忍睹。1933年4月，罗斯福接替焦头烂额的胡佛担任美国总统。他以“看得见的手”推出了众多强势的国家干预政策，包括禁止私人储存黄金和黄金证券、使美元贬值40.94%以及加大重工业和基础设施的投资等等，把美国经济拉出了泥潭，这就是著名的“罗斯福新政”。新政中很重要的一项暂时放弃金本位，这直接导致了世界白银市场的价格大涨，白银每盎司价格从1932年的0.27美元上涨到1933年4月的0.45美元，到1935年更升至0.67美元。罗斯福的政策刺激了美国经济的复苏，却“意外”地伤害到了大洋另一端脆弱的中国经济。白银涨价让中国的银元快速增值，这和我们现在人民币升值的意义是一样的，直接导致中国商品在国际市场上的价格优势顿失，商品出口大幅减少，而在国内则诱发了金融和工商业动荡，大量白银外流、原材料价格跌落、消费市场陷入低迷。而且当时包括美国在内的许多国家都在实行贸易保护政策。民国经济学家刘大钧提供的数据反映了当时的景象：中国商品的净出口从1931年的14.17亿元猛降到1934年的5.35亿元，棉纱出口从1929年的34万担降到1935年的24万担，生丝从42万担降到18万担，茶叶从94万担降到63万担。出口萎缩首先影响到农产品价格，从1931年到1934年，全国国民生产总值中的农业产值竟下降了47%，农村一片萧条景象。

总结起来，罗斯福新政的第一手就是汇率大战，第二手就是贸易大战。80年后的今天，奥巴马所领导的美国新帝国主义，就像我所说的，绝不可能改变对中国的敌视。根据本书第十四章的分析，表面上奥巴马总是以圆滑的手段、技巧的方式，不痛不痒地对付我们，因为他要在表面上给足中国面子。而实际上，奥巴马不但继承了罗斯福的两手——汇率大战和贸易大战，而且还加上了第三手——成本大战。美国新帝国主义所发动的前所未有的三大战争对于中国而言到底有多大的杀伤力，值得我们认真分析。

我相信在读完本书后，各位读者会理解，帝国主义从来没有消失过，他们只是以不同的形态借尸还魂罢了。那么，我们该怎么办呢？毛主席的一句话非常具有指导意义：丢掉幻想，准备斗争！

第一部分

现代琦善的故事

列宁

帝国主义是资本主义的最高阶段

现在，垄断已经成了事实。……事实证明：某些资本主义国家之间的差别，例如实行保护主义还是实行自由贸易，只能在垄断组织的形式上或产生的时间上引起一些非本质的差别，而生产集中产生垄断，则是现阶段资本主义发展的一般的和基本的规律。

列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》

人民出版社2001年4月第3版，第14页

第一章

轮胎特保案答辩：为什么惨败于美国

郎言郎语：

中国企业不过是跨国企业可以利用的棋子，现在这些国际资本家却在听证的时候悄悄躲起来，让中国轮胎企业去冲锋陷阵，去跟美国工会对着干。

中国方面根本不了解美国的游说体制，整个组织抗辩的过程，从听证、发言到证人都是错的。

是谁在游说？游说组织跟奥巴马是什么关系？游说组织究竟代表谁的利益？

报复性关税弊大于利，对农产品和汽车进口采取限制将会是无谓的牺牲，橡胶工业协会的这一建议纯粹是为了一己之利。

一、美国为什么要对中国轮胎征惩罚性关税

2009年9月12日中美轮胎特保案发生之后，媒体的分析大部分都是在说我们的出口会怎么样，我们的企业究竟会受到多大冲击等，或者单纯从美国的政治角度来看，认为关税是奥巴马的政治筹码，并对此大发感慨。可是，在我们分析之前，能不能先知已知彼，换位思考一下？

轮胎特保案最后的结果是中国橡胶工业协会一败涂地，而我们却没有人好好地去思考一下，美国是如何走过一步步决策流程，最终决定对中国轮胎采取措施的。这就好像在美国打官司，最后输得一塌糊涂，而我们还没有弄明白美国的抗辩程序是什么，更没弄明白原告为什么要起诉我们。你连原告为什么要起诉你都不知道，更不知道自己为什么输了官司，就跳出来表示不满，还威胁人家说以后不跟人家做生意了。这不是很可笑吗？

我们先来看一下美国的证据：

第一，过去四年里中国轮胎在美国的市场份额跃居第一名。2004年至2008年，中国对美国轮胎出口数量上涨215%，金额上涨295%，2008年中国产乘用车轮胎出口美国4600万条，金额逾17亿美元。

第二，同期，美国轮胎产量下降25%，美国国内企业的份额由63%下降到不足50%。

第三，同期，美国轮胎行业有4400人失业，预计2009年失业人数还会增加2400人。

美国由此得出的结论是中国的出口搅乱了美国的市场，造成了美国工人大批失业，而出口里面排第一名的就是中国轮胎企

业。所以，我要告诉你。非常简单直接的逻辑！

二、美国工会提出的事实是否属实

而我们中国方面是如何回应的呢？2009年7月17日下午，商务部公平贸易局负责人发表声明称，美国国际贸易协会（ITC）报告“事实认定错误、缺乏逻辑，不足以作为对中国轮胎采取限制措施的依据”。美国工会提出了两个事实：第一，四年之内美国轮胎市场突然乱了，进口产品大量挤占本土企业的市场份额，本土工厂大量关闭和裁员；第二，进口中份额最大的是中国产品，中国的份额从5%飙升到17%。因此得出结论：中国的出口搅乱了美国市场。而我们却在事实和逻辑都站不稳的基础上，就匆忙发表声明。这正中美国工会的下怀！不客气地说，我们的声明才是没有事实根据，更没有逻辑推理。

为什么说没有事实根据？商务部没有指出美国工会所提出的两个事实究竟哪里认定有误，实际上两个事实都没有错误，这就是美国工会的高明之处，两个事实都是数字，数字本身通常都没什么问题，即便有问题，那也是美国工会调查数据时手法的问题。其实真正的问题我们没有指出来，仔细读一下美国工会的报告，你会发现，按照他们的统计，美国对中国的轮胎进口量在过去8个月仍是大幅上涨，而中国方面统计的出口量却是在下降。所以，这里的事实如果有什么问题，商务部应该有针对性地指出来，对方才能心服口服。但是商务部没有这样做，而只是笼统地说“事实认定错误”，你在国内审核反垄断的时候可以这样做，但是在美国人看来，你这就是不讲道理嘛！

美国工会主席针对这一点是怎么游说的呢？他的原话是：“The basic facts in this case cannot be denied or erased.”翻译成中文就是：这个案件中的基本事实是绝不能被否认或者涂改的。这句话的核心是两个词，第一个是“不能”，与这个词对应的往往是“不容”。所以，他这句话给人造成这种印象：中国的企业和政府是不讲道理的，辩来辩去都是情感上“不容”怎样，而不是道理上“不能”怎样。第二个是“被”，被谁呢？就是中国政府、中国轮胎企业，以及跟它们利益一致的美国进口商。美国工会在媒体面前这么一渲染，中国方面的抗辩再有为也没用，人家已经不相信我们说的话了，他们认定了我们所说的话背后都是有利益驱动的，并且这个利益是跟美国老百姓的利益相冲突的。我们还能说什么呢？越解释越被动。既然认定了我们受利益驱动，美国记者自然会对我们有所偏见，因此不管我们说什么，人家也不会报道了。我们被人家扣上了这么大的帽子还不知道，找证人、组织游说机构的时候，找的都是什么人？不是在中国制造轮胎的，就是在美国卖中国轮胎的，比如中国橡胶工业协会找的是美国进口商行业协会。这不是正中下怀，又是什么呢？

三、美国工人失业的罪魁祸首：美国资本家

在事实方面我们没有给出有力的回击，那么逻辑方面呢？我们把美国工会的话简化一下就是：第一，进口产品所占市场份额比本土企业多；第二，来自中国的进口产品比其他国家都多。结论就是：来自中国的进口产品太多，导致了本土工厂的大量关闭和裁员。其实这里是有逻辑问题的，这两个事实并不能推出这个结论。这两个都是事实，没错，但是这里能够得出的结论只能是：来自中国的轮胎进口数量很大，应该对美国市场有一定的影响。可是仔细想一想，中国产品的份额不过17%，还不到美国本土厂商的1/3，而且中国的轮胎商是高度分散的，并没有一家独大。而且中国轮胎商没有自己的销售网络，销售网络其实还是在美国人手里。美国本土工厂关闭尽管是事实，但是这跟中国轮胎商并没有什么必然的联系。

实际上，美国轮胎市场可以划分为汽车制造商市场（OEM market）和替换胎市场（replacement market）两个细分市场。其中后者又可以进一步细分为三个市场：由一流尖端品牌构成的高端市场（又称“一级梯队市场”）、由次要品牌构成的中端市场（又称“二级梯队市场”），以及由其他众多较低知名度品牌构成的低端市场（又称“三级梯队市场”）。美国国内绝大多数制造商（虽然不是全部）在中国对美出口涉案产品前就放弃了三级梯队市场，并谋求在一级梯队市场和二级梯队市场获取更高的利润。

那么究竟是谁关闭了美国的本土工厂？是资本家，而不是代表劳动者的工会！是美国的资本家决定关闭美国的工厂，把工厂搬到中国来，从而既占有美国的高端市场，又利用中国的廉价劳动力。截至2006年底，外资在华轮胎企业有19家，共36个工厂。而在2005年全国轮胎产量已达到3.18亿条的基础上，轮胎企业又展开了新一轮投资热。而据权威机构预测，2010年，中国轮胎市场的总需求只能达到3亿条，中国轮胎市场产能过剩的苗头已经出现。2008年，我国轮胎出口占总产量的63.8%，2009年前5个月占42.8%，是对国外市场依赖最大的行业之一。

美国工会针对的问题是本土的失业和裁员，而真正造成美国工人失业的其实是跨国企业，也就是这些美国资本家。可是中国企业自我辩护时并没有分析这些问题，中国企业再大，市场份额也没有跨国企业大，17%的份额中相当大的一部分都是外资在中国设立的企业；而就算是纯粹的中国企业，营销网络等产业链的其他六个环节包括产品设计、原料采购、仓储运输、订单处理、批发和零售也都在人家手里。所以，中国企业不过是跨国企业可以利用的一枚棋子，而这些国际资本家却在听证的时候悄悄躲起来，让中国轮胎企业去冲锋陷阵，去跟美国工会对着干。

对比一下就明白了，美国四大轮胎企业中只有固铂站出来，为什么呢？固铂轮胎公司投资人关系部主任史尼克拉斯（Curtis Schneekloth）说得非常清楚：“我们之所以第一个站出来（在美国轮胎企业当中），是因为我们处在一个特别的位置上，我们在中国以外的低成本国家没有生产基地。我们的竞争对手（固特异、米其林、普利司通）在中国以外的低成本国家还有生产基地。”史尼克拉斯同时透露，固铂在美国原定的关厂计划将按照计划进行（2008年12月，该公司宣布将关闭一家位于美国佐治亚州的轮胎生产工厂），工厂预计在2010年第一季度关闭，目前该公司在美国有4家工厂。目前，固铂轮胎在华共有两家合资公司，其中固铂成山（山东）轮胎有限公司年产超过1000万条，供应国内及国外各大市场；另外一家为固铂建大（昆山）轮胎有限公司，位于江苏省昆山市，由美国固铂轮胎橡胶公司和台湾建大轮胎合资于2007年初建厂，年产超过300万条轿车轮胎，全部用于出口北美市场，目前占美国同类产品市场份额15%。

四、我们的对手到底是谁

闹了半天，最可笑的是我们自始至终都没有搞清楚是谁在告我们。是谁在整我们？我们的媒体都是怎么报道的呢？我们的媒体都在说，提出特保调查的是美国钢铁工人联合会。各位读者不觉得丈二和尚摸不着头脑吗？钢铁工人联合会，跟轮胎行业有什么关系啊？不是没事找事吗？

这就是可笑之处。这个工会的全称根本不是钢铁工人联合会，而是“The United Steel, Paper and Forestry, Rubber, Manufacturing, Energy, Allied Industrial and Service Workers International Union”。如果逐字翻译过来，就是“钢铁工业、纸业和林业、橡胶工业、制造业、能源等联合工业和服务业工人国际联合会”。实际上，这不仅仅是美国的工会，同时也联合了加拿大乃至加勒比地区的工会，而且除了名字里包含的几个工业，还涵盖了有色金属冶炼、公共事业、集装箱工业、制药行业乃至呼叫中心等服务行业。因此这个工会在规模上相当于美国的“中华全国总工会”。

至于这个工会的权力就更是不得了。2006年美国国会中期选举，这个工会的政治诉求就是让美国众议员汤姆·迪莱（Tom Delay）下台，结果4月份，这位众议员自己就宣布退出选举了。更重要的是，这个团体是亲民主党的，2008年5月份，奥巴马正在跟希拉里争夺民主党总统候选人提名，选战在北卡罗来纳州和印第安纳州打得难解难分。这个工会通过他们支持的北卡罗来纳州民主党参议员爱德华兹（John Edwards），公开宣布支持奥巴马，后来的结果是奥巴马在两个州都战胜了希拉里。在这种背景下，美国工会怎么处理轮胎特保案呢？他们非常精通美国法律，当初中国加入WT.的时候跟美国签订了一个双边协议，根据这个协议和2000年中美关系法案，在美国《1974年贸易法》中补充写入一个条款，即第421条。这个条款给了美国国际贸易委员会一项重要的授权：美国国际贸易委员会如果发现中国的生产商导致或者威胁导致美国生产同样产品的厂商陷于市场混乱或者竞争无序，就有权向美国的厂商提供救济。具体操作上就是美国国际贸易委员会介入调查并最终做出裁决，

随后根据这个裁决向美国总统提交一份具体的救济办法的草案。美国工会就是遵循美国《1974年贸易法》第421条，向国际贸易委员会提出申请，要求审查中国的轮胎进口。实际上，这本来是美国劳资双方的冲突问题。美国四大轮胎商中排名第四的晶牌也能占到美国市场15%的份额，它们在中国都有工厂，这些工厂半数以上的产能都是面向美国市场出口。而中国出口到美国的轮胎总共才占17%的份额，换言之，其中大部分份额都是美国四大轮胎商自己占有的，余下的部分中国企业也只是做制造，产业链的其他六个环节都是由美国企业控制的。美国工人的失业是怎么造成的呢？因为这四大轮胎商的资本家关掉美国工厂，跑到中国，利用中国廉价的土地和劳动力，生产之后再卖给美国市场。所以，美国工会愤怒了，利用中国入世时跟美国签订的协议，起诉这些伪装成中国厂商的美国资本家。当然，由于法律程序的问题，他们不能直接告美国资本家。而且他们认为美国资本家之所以搬到中国来，就是因为中国给美国资本家提供了不公平的条件，比如便宜的土地、劳动力等等，所以干脆就把中国的所有轮胎出口企业都给告了。而现在美国三个最大的轮胎企业都理亏，不吭声，中国的企业反倒大张旗鼓地通过橡胶工业协会和商务部跟美国工会对着干。

五、掌握游戏规则才能做出有力反击。现在各位读者明白了吧？这场官司跟以往的贸易纠纷不一样。第一，这次找中国企业麻烦的不是外国的制造商，而是工会；第二，这次不是技术壁垒之类的贸易纠纷，而是美国劳资冲突引起的官司；第三，这次美国告中国企业的重点不是说我们倾销、补贴，或者知识产权问题，而是说这个行业的中国出口增长速度太快，以至于影响了美国的市场秩序。

所以，我们要迎战的话焦点应该是什么呢？应该首先从法律上反驳。因为美方整个行动的基础就是能够确认中国企业真的搅乱了美国轮胎市场，可是你仔细想一想，怎么才能确认这一点？什么叫市场混乱？翻开美国《1974年贸易法》，美国人的定义也很含糊。他们做出判断要看两个条件：第一，进口增长速度惊人；第二，也是最关键的，这是对本国产业构成实质损害或者威胁的“显著原因”。这里的关键就在于什么叫“显著原因”。美国贸易法对此规定了两个条件：第一，是对本国产业实质上构成了重大伤害；第二，这个原因不一定要比其他原因的后果更严重。

简单来说，美国工会必须举证说明中国进口轮胎严重伤害了美国轮胎产业。可是我前面说过了，进口不是关键，因为进口并没有改变美国市场的竞争格局。更为重要的是，来自中国的进口轮胎相当大的一部分就是美国四大轮胎商在华工厂制造的，而即便不是中国制造的，产业链其余六个环节也基本上都在美国企业手中。所以，最关键的结论就是“没有显著伤害”，因此中国进口轮胎不构成“显著原因”，整个官司乃至后续行动都是不合法的。

可是，我们的橡胶工业协会和商务部是怎么辩护的呢？我们派出的代表徐文英反复强调的又是什么呢？“不是我们中国轮胎出口影响了美国轮胎工人的就业问题，而是全球经济下滑导致美国的一些轮胎企业关闭。”然后呢？为什么不进一步引申到法律问题呢？众所周知，全球经济下滑是从2008年开始的，而美国工会提出的证据是从2004年到2008年中国轮胎进口影响美国市场，这个回答简直牛头不对马嘴。

更致命的错误是我们的代表直接批评美国国际贸易委员会。这既是法律上的无知，也是政治上的错误。前面我说过了，美国工会就是遵循《1974年贸易法》第421条款，向国际贸易委员会提出申请来审查中国的轮胎进口。说到底，这是商务部的前身——对外经贸部跟美国签订的协议中规定的。你现在却不断地批评美国国际贸易委员会。要知道，这个部门是1916年美国国会授权成立的，下面专门设有一个机构来收集和分析贸易数据，用于白宫和国会决策参考。不光是中国贸易问题，美国国会已经把所有对外贸易问题的调查权都授予了这个部门。在辩护过程中批评美国国际贸易委员会，就好像你向商务部申请反垄断审查，却公开批评商务部下设的主管部门，你还想获得通过吗？另一方面，对美国国际贸易委员会的批评也缺乏政治上的考虑。要知道，美国国际贸易委员会中大部分投票成票的委员都是民主党人，而且其现任主席阿拉诺夫（Shara L. Aranoff）来自国会参议院金融委员会，是一个彻底的民主党人。在一个民主党的总统面前批评其资深同党并不可取。

其实也难怪徐文英，她不是学法律的，也不是学国际贸易或者国际政治的，而是学橡胶工业的。这就不难理解她的一些看法和行为了。在问答环节，徐文英在语言方面的困难开始暴露出来。当美国财政部代表米尔斯（Timothy Mills）代表审判席提出第一个问题时，徐文英发现自己不能完全听懂他的提问，只好请“考官”重复一次问题。最终，随同作证的中方委托律师司布纳代为回答了美国财政部的提问和此后的大部分提问。所以，就算是第二重要的问题——政治问题，徐文英也没说到点子上。对于判定该特保案十分关键的一点——实施特保措施能否增加美国就业，徐文英也许并不认为是关键问题。徐文英答辩的最后一点是临时加上去的。她说，在目前经济萧条和失业率攀升的情况下，如果提高中国轮胎的价格，只能使美国消费者推迟更换轮胎，从而增加高速公路上的安全隐患。这种水平的回答也真是让人叹为观止了。更令人无法理解的是，她在听证中竟然提到中国政府鼓励合资轮胎公司产品出口，这不是给美国提供中国搞不公平贸易的口实吗？看来学橡胶工业出身的徐副会长，对听证中什么该讲什么不该讲的确有很独特的见解。

六、报复性关税弊大于利

如果你是奥巴马，看到正反双方的上述辩论，会做出什么决定呢？一方面，正方代表是全美最大的工会，提请贸易主管部门审查，并且说这关系到几万美国人的就业问题，这个工会当年大选时还公开力挺你；贸易主管部门的审查结果是证据确凿，建议你签署命令，征收惩罚性关税；与此同时，工会5万多名会员向白宫和国会写信要求你签署，国会的一大堆议员也致信希望你签署，而美国舆论也是一边倒站在这边。

另一方面，反方代表批评完美国工会，又批评贸易主管部门，而这个部门的六名委员大部分都是跟你一样同属于民主党。在答辩过程中，要么不解释，直接给你扣上“事实错误、缺乏逻辑”的帽子；要么解释的道理根本讲不通，动不动还要威胁你一下，如果签署会导致你们国家高速公路事故增多，会导致你的国家好几万人失业。最后你发现，站在这边的，不是中国政府，就是中国企业，再就是销售中国产品的美国贸易商。就算是在中国有工厂的美国四大轮胎商，也只有老四站出来反对。于是，毫无悬念，奥巴马站在了正方一边。

轮胎特保案通过后，中国橡胶工业协会会长范仁德对媒体说：“我们能够在农产品和汽车进口方面，对美国采取措施。”凭什么？你凭什么把农产品和汽车工业拖进来？你跟全国的农民兄弟、全国打算买车的老百姓乃至汽车工业联合会商量过吗？

报复性关税不是随便选个行业就可以实施的。美国报复我们，人家有这个资本，人家可以不用中国的轮胎，反正美国有大量生产线闲置，就算进口轮胎也完全可以其他国家进口。实际上，这几年泰国等国对美国出口也是大幅上升，谁让人家泰国产橡胶呢。所以对中国一个国家的惩罚性关税并不会大幅推升美国的国内价格，这样的报复并不会导致最终让国内消费者买单。

中国可以这样做吗？不买美国大豆，中国人炒菜就不能放油了，难道要求全国人民改变饮食习惯吗？我们征收报复性关税的结果，最后买单的是全国老百姓，美国最多明年少种点大豆就是了，反正价格推高了，正好抵消销量下降带来的损失，所以美国粮商还是可以高枕无忧。可是中国呢？猪肉价格上涨一点就民怨沸腾了，对美国农产品的关税你敢涨多少？

汽车行业呢？开玩笑，中国汽车工业浪费了多少口舌才取消了对整车的高额税率？现在又要涨回来？那样做的结果也很明显，外国厂商做好零件，甚至将主要零件都组装完，就是不做成整车，然后零税率出口给国内的合资工厂，这样合资工厂能做的就永远都是最简单的组装。美国人本来就不想把汽车的核心技术，也就是核心组件的生产放在中国，你一征收惩罚性关税，他们就更不会这么做了。如果连带零部件一起征税，世贸组织怎么裁决我们先不管，中国这么多打算买车的人怎么办？要知道，中国汽车工业是高度依赖原装关键部件的，这样最终高额关税都得我们老百姓买单。这不是把经济刺激方案全给毁了吗？

结论非常简单，轮胎特保案的首席代表谈判失败不但不以为耻，反而基于一己之利提出不合理的建议，完全没有顾及所提到的两个行业的消费者和企业的安危，并且进一步损害国家利益。更重要的是这一次的轮胎特保案不但失败，而且后患无穷。本书最后一章将会讨论这次特保案的失败将如何带来一系列的国际贸易制裁。

列宁

帝国主义是资本主义的最高阶段

资本家的垄断同盟卡特尔、辛迪加、托拉斯，首先瓜分国内市场，把本国的生产差不多完全掌握在自己手里。但是在资本主义制度下，国内市场必然是同国外市场相联系的。资本主义早已造成了世界市场。所以随着资本输出的增加，随着最大垄断同盟的国外联系、殖民地联系和“势力范围”的极力扩大，这些垄断同盟就“自然地”走向达成世界性的协议，形成国际卡特尔。

列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》

人民出版社2001年4月第3版，第58页

第二章

水价合同谈判：为什么惨败于法国

郎言郎语：

我想请问一句：凭什么？各地政府有什么理由说涨就涨？

威立雅出价的17亿元是净资产的4倍溢价。它要怎么赚回来？

按照这个公式，兰州水务公司要按照当地的物价水平和收入水平上调水价，而不是根据成本上调。

既不投资又不赚钱，那你的资产是怎么增加的？

他们下了不少工夫，我不知道是怎么增加的，这些人造假的能力绝对在我们之上。

纵观我们中国五千年来的历史，当然有时候非常凄惨，老百姓经常吃不上饭，可是老百姓因为水价过高而喝不上水，我们历史上还没出现过这种现象。

一、城市水价涨声一片

水对我们来说有多重要，我想不需要多说了。这一章来谈谈最近国内各大城市上调水价的问题。据报道，全国35个大中城市当中，有一半的城市将在2009年完成水价上调，而且还有1/3的城市准备在2010年上调水价。兰州市宣布从11月起将居民生活用水每立方米再上调0.3元，哈尔滨的水价也将上涨，根据报道，哈尔滨供排水企业希望上调水价的幅度在百分之百以上。

我们的水价要上涨了，我想请问一句：凭什么？各地政府有什么理由说涨就涨？水可是我们时刻都离不开的，不像牛奶或者牛肉面，价格涨了我们可以不吃，改吃别的东西。水这东西再涨价你也得喝，水是民生必需品，是战略物资。你说涨就涨，各地地方政府好大的胆子！在这里我要替全国老百姓出一口气，来谈一谈你凭什么涨价。

我们的研究结果是，这么多年来某些地方政府为了政绩，大力招商引资，结果招来了几只会吃人的老虎，它们掌控了我们的供水系统。它们是谁？法国的威立雅水务集团、中法水务局，它们到了中国，掌控了我们中国的供水系统，然后要求涨价。更令人气愤的是，我们研究了它们当时签订的合同，简直是丧权辱国，这就是我的结论。某些地方政府签订了不平等的水务合同之后，现在要由我们全体老百姓买单。而我们的学者更有意思，比如某些地方涨价听证会请学者来发言，我们的学者竟然同意政府涨价，而且认为涨得还不够，应该多涨一点。你是代表老百姓吗？我们为什么不去研究水价为什么涨？

这是一个很大的问题，我想从兰州模式开始谈起。因为兰州市已经宣布了，将居民生活用水每立方米上调0.3元，我就来谈谈兰州水价为什么要上调。当然，像兰州一样的城市有很多，不止它一个，我们来看一下水价到底为什么要上调。

有些网友说，无论召开多少场听证会，在这场游戏中，市民的意见都微不足道。按照兰州市和法国威立雅水务集团两年前所签订的合同，如果水价不上调，威立雅公司就可以以不履行合同为由，将兰州市政府告上法庭。所以只要兰州模式仍然存在，各城市水价就会一轮一轮不断地上涨。

二、兰州模式注定涨价宿命

我相信各位读者看到这里心中都有一个大问号，怎么回事？还有一个有趣的现象，两年之前，兰州市以招商引资的名义引进了一只老虎，叫做法国威立雅，引进之后，除了原来兰州供水集团的名字换成了兰州威立雅水利集团之外，办公楼和楼内的装修都是两年前的样子。取水、处理水的绝大部分设施，都是2007年公司被收购以前的资产，有的还保持着20世纪50年代修建时的模样。而且党委、武装部等机构一切如故，什么都没改变。根据兰州威立雅公司党群工作部部长田华强所说的，除了几位高管来自威立雅公司之外，其他的都没什么变化。也就是说，威立雅来了以后什么事都没干。

这个什么事都没干的威立雅，在合资后的第二年就提出，目前的水价低于供水成本，申请水价上调40%。为什么呢？威立雅说，目前企业供水成本已经上升到1.95元每立方米，与现行1.45元每立方米的价格倒挂，所以要求将水价上涨0.7元每立方米，达到2.16元每立方米。更有趣的是什么呢？你要调价，你说成本已经上升到1.95元，那你把你的成本数据拿出来，结果威立雅就像150年前的帝国主义一样，悍然拒绝我们的要求。你能相信吗？这都什么时代了？

威立雅拒绝提供成本费用增加的相关数据，甘肃省物价局对它的调价申请做过调查，把成本从3.46亿元下调到3.42亿元，对其申报的总成本也从4.09亿元下调到3.61亿元，审核掉了4856万元。但是甘肃省物价局的处长王辛承认，所有的数据都来自威立雅公司。既没有第一手财务资料，也没有聘请第三方会计师事务所进行审计，而老百姓就得负担成本。各位读者能相信吗？

我还看到一件有意思的事情，2009年7月20日，听证会的代表向威立雅质询，为什么2008年折旧了5000万？通常来说，某水务公司收购一个城市供水公司之前，该城市供水管道折旧是一公里一年8分钱。外资进入之后，将折旧年限从80年降低到10年，于是折旧就提高到6倍，也就是每年每公里折旧5毛钱。为什么提高？因为目前法规没有具体规定，所以这些外资公司就钻了这个空子。通过折旧来提高费用，然后让老百姓来付费。当初怎么会签这样一个合同呢？

我们研究了当时的合同，发现当时有三家公司报价。威立雅报价17亿元购买兰州水务公司，它的竞争对手中法水务报价4.5亿元，首创水务报价2.8亿元。法国威立雅的报价足足高了几倍，这几倍的差价人家难道不想赚回来吗？你怎么敢卖呢？你把我们老百姓的命脉给卖了！当时兰州供水集团的净资产是9.5亿元，威立雅买了45%的股权，也就是4.27亿。计算下来，威立雅出价的17亿元是净资产的4倍溢价。它要怎么赚回来？你有没有想过，它是要报复的？你以为法国人傻吗？法国公司在国外的收购都是政府行为，你知道吗？

这就是国家的战略行为。我们允许家乐福来中国开超市，可是如果我们要去法国开超市，只要超过300平方米，都必须经过法国中央政府的批准。我们为什么允许它这样无礼的进来？因为我们不懂游戏规则。

三、威立雅合同陷阱

威立雅花了17亿元购买我们的水厂，合同里有什么陷阱呢？

第一，规定水价上涨的公式，而且这个公式和成本无关。如果说你一立方米水的生产成本是5毛钱，成本涨到6毛钱的话要加价，这还可以理解，因为你的成本上升了。但事实不是这样，按照这个公式，兰州水务公司要按照当地的物价水平和收入水

平上调水价，而不是根据成本上调。各位读者能相信吗？当地的收入和物价水平是不是真实的数据我们都不知道。我们怎么会知道这些？由于水价上调遭遇舆论压力，威立雅非常气愤地公布了这个合同。按照合同条款，兰州市必须涨价，否则萨科齐就会打电话，法国人就是这么可恶。

第二，兰州供水集团的土地本来要卖8.37亿元，但是兰州市政府考虑再三，决定不将其计入转让资产，也就是说免费给威立雅。

第三，兰州市供水改造潜力很大，因为兰州市工业用水和生活用水没有分开。工业用水对水的品质要求比较低，脏一点没关系，因为只是用于冷却机器。但是由于兰州市没有把工业用水和居民用水分开，因此工业用水用的也是自来水，这种事情我还是第一次听说。而且整个兰州市的管网漏水率高达50%以上，相当于一半的水都白白流掉了。而且威立雅并不负责维修管网，它只需要做一件事，那就是支付17亿元，之后什么都不需要做，只要根据物价和收入水平就可以实施调价。整个兰州市这么大、这么复杂的水网，这是成本最高的一部分，由谁负责？兰州市政府。如果兰州市政府不做，要威立雅去做呢？威立雅说了，所有改造管网的成本全部反映在水价上。这样一来兰州市政府压力就大了，如果要威立雅来做的话，反映在水价上，就要翻两三番了，老百姓还不闹事吗？所以兰州市政府只好忍气吞声，自己全干了。威立雅干什么呢？它只来赚钱，它的17亿就是这么收回来的。

总结一下，按照市值来计算，水务工厂价值19亿元，我们17亿元就卖掉了。虽然这个价格跟净资产相比是4倍的溢价，可是按照我的算法，市场价值应该是19亿元。转让价格比市场价值低了2亿元，兰州市政府还免费送给威立雅8.37亿元的土地使用权。而且转让之后水价不是根据成本调整，而是根据物价和收入水平不断地上涨，否则兰州市就是违约。如果兰州市违约，法国公司就会打着中央政府的旗号到处起诉兰州市政府，把钱要回来。而且，转来转去，最后我们发现，转让的都是盈利的业务，而真正需要投资建设的水网，要么是兰州市政府自己做，要么是以水价上涨的方式补贴给威立雅，让它来做。而且，两年之前签的合同，到今天我们发现水价每年都在涨，可是威立雅公司既没有投资建设水管网络，也没有引进技术；既没有派专家来，也没有聘请专业经理人，整个企业原班人马一点没变。只是在财务报表上下了不少工夫，通过会计操作把财务报表搞成了亏损，然后要求涨价。至于是怎么亏损的，成本是怎么核算的，威立雅悍然拒绝我们调查，不把资料给我们，好像回到了150年前的大清王朝。

当然了，威立雅说，你不想涨价也可以，兰州市政府必须再把这个工厂买回去。而要买回去的话，就要按照威立雅所提供的资产负债表来谈价格。威立雅的资产负债表细节是不公布的，但是我们发现，他们下了不少工夫，虽然实际上没有做任何投资，却增加了资产，我不知道是怎么增加的，这些人造假的能力绝对在我们之上。资产增加只有两个办法，第一个是增加投资，第二个是未分配的利润转成资产。按照威立雅的说法，它是年年亏损，而且根据我们的观察，它一毛钱都没有投资。既不投资又不赚钱，那你的资产是怎么增加的？

四、将来我们会喝不起水吗

这种转让给外资的手法实在是恶劣之极，外资的蛮横简直是不可想象的。如果要回购的话，就要以威立雅没有任何投资却不知道该怎么增加的资产价格来回购，这就是我们签的合同。所以兰州现在开始上调水价，每立方米涨3毛钱。

我们的学者在这种时候也没少干坏事，他们讲了很多问题，帮助各地政府找理论依据，这是我们这些学者最喜欢做的事。只要某些地方政府想干什么，不管对与错，找来一群学者，他们就会帮你找理论依据。这次兰州要上调水价，我们的学者就找来了一些理论依据：第一，调整水价其实对有钱人的伤害是最大的。这句话我听不懂，我想不出来他们为什么这么说。他们说，因为有钱人家里有游泳池，还要去洗桑拿，所以他们的用水量是普通老百姓的100倍以上，如果涨价的话，他们每个月要多付3000块钱，所以他们的负担是非常大的，而一般老百姓可能每个月只多付30块钱。拿3000块跟30块相比，可见有钱人受到的伤害是比较大的。

这是什么逻辑？对于中国那些暴富的企业家来说，3000块钱算什么？去夜总会一晚上的消费都不止3000块，他们根本不在乎。可是对于我们普通的老百姓来说，每个月水费增加30块，他们就要少吃三顿饭，因为大部分人是非常贫穷的。所以，你要涨价可以，对这些企业，尤其是国企涨价，对有钱人，那些家里有游泳池的、洗桑拿的，对他们涨价，对他们涨价10倍，普通老百姓减一半。我们老百姓很可怜，我们的抽水马桶水箱上那个抽水的按钮都有两个，一个圆圈切成两半，小半是冲小便的，大半是冲大便的，我们老百姓用水已经很节省了，还要涨价？真正用水多的是桑拿，是游泳池，那都不是我们老百姓用的，是企业家的，因此，要涨价就对他们涨，涨10倍，我们减一半。如果这样涨价的话，我相信威立雅事件会得到非常好的解决。

第二，我们的学者说了，世界银行测算出来的“3%”原则，也就是说水费占居民收入的3%是最合理的。以深圳为例，按照这个标准来计算的话，深圳的水价应该是每吨15元。目前当然还远远不到这个水平，所以他们推断，水价上涨的空间非常巨大。你是怎么算的？美国是什么水平？人家人均收入一年几万美元，我们连几千都不到。我们绝大多数老百姓人均储蓄才6000块，我们这么贫穷的国家，你用美国的标准来算，这不是笑话吗？美国人用水的范围跟我们不同，他们要自助洗车，家庭草坪也要经常灌溉，跟我们完全是两码事。你还要照搬世界银行的“3%”原则，简直是胡扯。

北京缺水情况很严重，所以搞了南水北调工程。按照专家测算，南水北调之后，居民用水成本预计会增加到每立方米6元，这比刚刚经过第一轮调整的北京水价整整高出2元。而且某些专家测算，这个价格没有足够压缩的能力，所以将来的缺口还是很大，因此有可能要把水价提高到每立方米8元附近。水价提高到8元，再加上北京市不断飙升的房价，老百姓还要不要过日子？纵观我们中国五千年来的历史，当然有时候非常凄惨，老百姓经常吃不上饭，可是老百姓因为水价过高而喝不上水，我们历史上还没出现过这种现象。

如果水价涨到每立方米8元的话，我都喝不起了。当然啦，请各地政府不要自己对号入座，我说的是非常少数的某些地方政府，有兰州模式的嫌疑，为了招商引资，把我们老百姓的命脉都卖掉了，而且是高价拍卖。而高价拍卖的结果，外资一定会通过合同方式补回来。最后还是由我们的老百姓来买单。

我们中国一向是一个尊重合同的国家，你既然已经跟中法水务或者威立雅等公司签订了不平等合同，我们也没什么话可说，签都签了，还能怎么办呢？既然如此，能者多劳，我们的企业家们赚这么多钱，能不能取之于社会，还之于社会呢？所以，最后再一次建议，请给他们涨10倍，我们老百姓减一半。

列宁

帝国主义是资本主义的最高阶段

最新资本主义的基本特点是最大企业家的垄断同盟的统治。当这种垄断组织独自霸占了所有原料产地的时候，它们就巩固无比了。我们已经看到，资本家国际同盟怎样拼命地致力于剥夺对方进行竞争的一切可能，收买譬如蕴藏铁矿的土地或石油资源等等。……资本主义愈发达，原料愈感缺乏，竞争和追逐全世界原料产地的斗争愈尖锐，抢占殖民地的斗争也就愈激烈。

列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》

人民出版社2001年4月第3版，第72页

第三章

力拓铁矿石谈判：为什么惨败于美澳日

郎言郎语：

全球最大的铁矿石消费国，在谈判桌上为何没有话语权？

我们跟其中任何一家谈判时，他们的态度之强硬是你无法想象的，就算我们的需求量这么庞大也不管用。

世界上的铁矿石难道越来越稀缺吗？

只要做过铁矿石生意的人都知道，铁矿石或者叫铁矿砂之多啊，我甚至怀疑跟海边的沙子一样多。

全球需求低迷时刻，面对中国大单，谁让铁矿石企业态度如此强硬？

这就是为什么澳大利亚的公司谈判的时候如此的财大气粗，寸步不让。

资源小国日本如何掌控全球矿业命脉？

因此日本人根本就不太在意铁矿石价格涨不涨，你要涨就涨，它根本就不在乎。

一、“力拓事件”折射国际铁矿石交易控制权

根据2009年8月9日保密局披露的信息，在跟力拓关于铁矿石的交易谈判方面，中国大约损失了7000亿元，这个金额是非常庞大的。那么我们在与外资谈判时为何处于如此的下风？这已经不是一个购买的问题了，也不是一个简单的谈判的问题了。我认为问题的症结在于我们不解铁矿石，或者说国际大宗物资的游戏规则。

背景提示

2008年2月，中铝公司闪电参股矿业巨头力拓集团英国公司，震动全球。这项预计总额高达195亿美元的协议，仅仅4个月后就威力被撕毁。2009年7月，在中钢协与全球三大矿业巨头旷日持久的谈判陷入僵局之际，力拓集团驻上海办事处胡士泰等4人因涉嫌窃取国家机密被上海市国家安全局拘捕。8月，案件移交公安机关，罪名为涉嫌侵犯商业秘密罪与商业贿赂犯罪。作为铁矿石消费头号大国，中国钢铁业每年要消耗世界铁矿石产量的一半，因此需要澳大利亚优质可靠的矿石供应。与此同时，作为世界最大的铁矿石出口国，在全球经济一片惨淡之中，澳大利亚铁矿石企业理应需要中国。然而，在中国与力拓的交往当中，一切似乎并没有按照正常的商业规则运转。那么，在谍影舞动的背后，是什么左右着铁矿石的价格，谈判桌的下面又隐藏着怎样的较量呢？

对于国际大宗物资，包括石油、铁矿石、农产品、有色金属等等，它们的定价机制是非常复杂的，根本不是一个简单的供需原理就能决定的。我看到最近钢铁协会的报道，说在谈判的时候我们是购买者、需求方，我们购买的量这么庞大，我们应该有话语权。结果最后发现，我们不但没有话语权，而且别人简直是予取予求。我所谓的别人就是指力拓、必和必拓以及淡水河谷，这是目前全世界最大的三大铁矿石供货商。

我们跟其中任何一家谈判时，它们的态度之强硬是你无法想象的，就算我们的需求量这么庞大也不管用，它们理都不理，该怎么办怎么办。它们甚至不惜冒着谈判破裂的危险，就是不改变规则，这是为什么？

首先要搞清楚一个最重要的问题，那就是铁矿石的价格到底是怎么决定的。你认为是由供需决定的吗？需求上升，价格上涨；供给上升，价格下降，是这样吗？在2008年8月份、9月份之前，我们也经历过可怕的国际通货膨胀，铁矿石连续三年以百分之七十几、百分之九十几的速度狂涨；石油价格从2004年的38美元一桶，涨到了2008年下半年的147美元一桶；农产品价格也在狂涨。

你认为这是由供需决定的吗？只要做过铁矿石生意的人都知道，铁矿石或者叫铁矿砂之多啊，我甚至怀疑跟海边的沙子一样多。我就从来没见过它缺货。那这个价格是怎么决定的呢？我认为我们宝钢的几位领导人最近几次发言还是比较到位的，他们慢慢理解了，这一切都是华尔街的操纵。各位读者知道吗？真正赚了大头的是华尔街，这一切的现象，一切大宗物资价格的大涨大跌，基本上都受制于华尔街。

其实我们走出去的例子已经有不少了，像湖南的华菱钢厂曾经收购过澳大利亚FMG铁矿，它以平均2.48澳元的价格收购了FMG铁矿17.4%的股权，等到收购完成之后，我相信他们一定会发现，铁矿石的价格不是FMG所能决定的。这次跟力拓谈判铁矿石价格，也是同样的，铁矿石价格也不是力拓能够决定的，证据呢？

二、铁矿石价格由谁决定

背景提示

全球铁矿石供应商主要有三家，即澳大利亚的两大巨头力拓公司、必和必拓公司以及巴西的淡水河谷公司。在2008年，澳大利亚第三大铁矿石供应商FMG公司也参与到铁矿石谈判中。中国华菱钢铁集团即为FMG集团第二大股东。2009年8月17日，中钢协正式与FMG签订了为期半年的协议。按照这份协议，粉矿价格降幅为35.02%，比力拓公司和必和必拓公司与日本、韩国钢企年初达成的价格低3%。然而分析认为，FMG只是规模较小的供货商，这份更像是一个权宜之计的六个月合同，作用到底如何还有待观察，中钢协与国际矿业巨头的谈判仍将继续下去。很多人把中钢协谈判的希望寄托在2009年下半年国际铁矿石供过于求的局面，那么根据对历史的分析，谁有着决定铁矿石价格的力量呢？

我们来看一下图3-1，图中显示了原油价格、波罗的海综合指数（所谓波罗的海综合指数就是运费的指数）以及铁矿石现货价格。我们可以发现，铁矿石价格把原油价格和波罗的海船运指数价格全部包括在内了。也就是说铁矿石价格那条线是由原油和波罗的海指数两条线支撑起来的，只要这两条线往下走，铁矿石价格的线就会跟着往下走。如果这两条线升起来，就把铁矿石价格的线给推高了。也就是说，铁矿石的价格基本上是由波罗的海指数和原油价格共同决定的。

图3-1 铁矿石价格、波罗的海综合指数以及原油价格

讲到这里，我相信各位读者都懂了。你想谈判什么？你要谈判一个比较低的价格。那么，只要波罗的海指数下跌，原油价格下跌，铁矿石价格就会下跌。

三、华尔街有最终的定价权

原油价格和波罗的海指数是由谁决定的？是由华尔街决定的。如果你想得到便宜的铁矿石，那就必须找高盛，拜托它们把价格拉低，只要把原油价格和波罗的海指数价格拉低了，铁矿石价格必然降低，这就是游戏规则。

背景提示

2009年2月11日，波罗的海指数一举突破2000点，达到2055点。相比2008年12月5日创下的指数低点663点，仅两个多月就翻了3倍多。在全球经济一片萧条的景象中，这一强势翻转立即被找到了答案，那就是运往中国的铁矿石。而对于铁矿石与其他能源矿产的关系，全球最大矿业集团必和必拓CEO高瑞思日前表示，国际铁矿石传统长协价机制迟早会被取代，铁矿石交易价格应过渡到市场定价，就像石油和煤炭一样。不难看到，在今天，各种国际经济指数与大宗物资之间的彼此关联程度越来越高，与我们的关系也越来越密切。那么，这些大宗物资与经济指数背后又是谁在呼风唤雨呢？

我曾经告诉过华菱钢厂的人，我说你们收购FMG公司17.4%的股权，这非常好，这也可以说是我们国家走出去战略成功的一部分。可是问题是，你们有什么好处？他们告诉我，他们可以派一名董事。我说一名董事是没有用的。那么我们走出去到底有什么好处呢，我们为什么要走出去呢？如果价格不是由你决定的话，你会发现，你收购力拓也好，收购FMG也好，到最后价格还是由图3-1决定的，而这一切的背后是美国政府。

因此，你会发现这个谈判是非常艰难的。因为铁矿石的价格取决于石油价格和波罗的海指数，真正能够决定石油价格和波罗

的海指数的是华尔街，而华尔街的背后就是美国政府。这就是为什么澳大利亚的公司在谈判的时候是如此的财大气粗，寸步不让。因为这是战略物资，美国政府不可能让它市场化，不可能让你随便谈判谈出价格，这一定都是国际列强角力的最终结果，这是必然的。

所以今天的钢协谈判不是一个简单的供给跟需求的问题，铁矿石价格通常都是通过波罗的海指数和石油价格来操纵的，而在背后支持澳大利亚的是美国政府。那么请你告诉我，你要怎么谈？媒体还告诉我说，郎教授，这次的铁矿石价格谈判，我们取得了进展，过去的长协议都是一年期的，而这次签订的是半年期的合同，半年之后，我们就又可以谈判了。我说，你相不相信，它跟你签半年期合同的原因就是半年之后铁矿石价格必涨。结果没过多久，石油价格涨到80美元一桶了，波罗的海指数也翻番了，铁矿石价格也狂涨了。你不是半年之后再签吗，再签就是个涨价的合同。这一切完全操控在对方的手中，你毫无办法。

为什么？因为你不懂游戏规则。那么我们有没有别的方法解套呢？我觉得日本的例子可以给我们一些参考，接下来我想谈一谈最需要钢铁的日本是怎么进行谈判的。

四、日本钢企的情况

背景提示

一年一度的铁矿石价格谈判最早开始于1981年。这一谈判过程是供应商和消费商协商后，双方确定一个财政年度的铁矿石价格。根据历年传统的谈判习惯，国际铁矿石市场分为亚洲市场和欧洲市场，并分别确定亚洲价格和欧洲价格。亚洲市场主要以日本为用户代表，欧洲则以德国为用户代表。2009年5月26日，澳大利亚力拓公司宣布与日本新日铁达成2009年度全球铁矿石谈判首发价，其中粉矿降价32.95%。而在中国，自2008年11月开始的谈判，一直僵持；到了2009年6月30日，在2009年铁矿石谈判的最后截止日，国际铁矿石三巨头最终也没能接受中钢协降价40%的要求。为何力拓与日本的谈判如此顺利，日本钢铁企业又是怎么谈判的呢？

日本跟我们不一样，我们是大小钢厂一大堆，前三名的钢厂只占市场份额的15%；韩国前三名的钢厂占全部市场份额的89%；而日本的前三大钢厂占的市场份额是67%。而且韩国只有一家钢厂可以进口，叫做浦项钢铁厂，日本也就是五个钢厂。而我们有很多钢厂，不但有很多大钢厂，还有很多小钢厂，有38家小钢厂绕过了钢铁协会，自己跑去谈判，这就是我们做的事，这也不奇怪，因为我们不懂游戏规则。

我前面已经解释了定价过程，那么我请问，在了解了定价过程之后，你该怎么做？这已经不是继续与澳大利亚谈判这么简单的问题了，我希望保密局公布的间谍案确实是实情，否则后果将让我们极其难堪。但这不是一个间谍案就能够解决的问题，而是在这种机制下我们该如何自保的问题。

如果我问哪一个国家是资源贫穷国，我相信各位读者的直觉肯定认为是日本。那么请各位读者想一想，连你都认为是日本，日本人自己会不知道吗？如果日本知道自己是资源贫穷国，那么日本会怎么做？40年前，投资矿山有非常大的风险，因为东西方两大阵营主要在各自的地盘之内进行贸易交易，譬如说苏联集团和美国集团，它们之间互不相交易，各自在东西两大阵营之内交易。但是西方各国在40年前发展已经到了尽头，该建的高速公路也建了，该建的铁路也建了，该建的轮船也都建了，所以它们对于矿产资源已经没有需求了。因此当时的情况是谁拥有矿山，谁就有最大的风险。因为第一没有什么需求；第二路途极其遥远，你能不能想象在40年前，你要到澳洲去开矿，那是什么概念？那远得都无法想象了，而且澳洲工人又喜欢罢工，麻烦得很。又没有市场需求，工人又喜欢罢工，路途又遥远，开采又困难，简直是自找麻烦。

所以那个时候投资资源，包括铁矿石，是一个风险非常大的行业。因此在那个时候选择投资矿山，没有冒险精神的企业是不敢做的，而日本就在那个时候出击了。

五、日本钢企积极参与铁矿石开发投资

日本是一个矿产资源贫乏的岛国。根据相关数据显示，日本有储量的矿种只有12种，但作为一个经济大国，日本大多数矿产品的需求量却都排在世界前几位。许多重要矿产，日本都是世界第一或第二大进口国。日本在铁矿石谈判中也拥有极其特殊的优越地位。分析认为，日本今天在全球矿产界的地位，与其长达40年的海外资源开发政策有关，这一政策不仅长期稳定，周期长，而且组织严密。那么，日本又是如何展开这一开发计划的呢？

根据日本三井物产株式会社网站上的资料，从20世纪60年代，也就是四五十年前开始，三井物产株式会社就积极参与投资开发铁矿石资源。就在投资矿产风险这么大的时候，它已经开始开发了。为了获得长期稳定供应的铁矿石，2003年，三井物产株式会社收购了世界最大铁矿石巴西淡水河谷的母公司15%的股权，并且还持续扩大了与澳大利亚力拓以及必和必拓之间合作铁矿石的事业。基于三井物产拥有的股权比例，它目前控股的产量已经跃居世界第四位。也就是说，在四五十年之前，当西方需求开始狂跌，大家普遍认为矿山毫无经济价值的时候，日本人已经开始进入这个市场了。日本人开始大量收购铁矿石，其实也不是收购这么简单，而是与当地政府合作，共同开发，共同获益。

那么我们是从什么时候开始的？我们从2002年才开始购买国外的铁矿石。澳大利亚前总理霍华德每次访华的时候，都带着铁矿石的厂商，希望我们中国政府买他们的铁矿石。当时我们是自给自足，不太需要进口，可是2002年之后，情况就不一样了。

我们中国由于成为制造业大国，对于铁矿石的需求陡然上升，因此，我们就开始进入这个市场，而且由于我们不了解游戏规则，遭受了很多损失，比如力拓的例子，我们损失7000亿元。可是我们2002年进入铁矿石市场的时候，完全不了解这些，不要说当时不了解，我们到今天还是不了解。再看看日本人，日本人在四五十年之前，当矿山资源属于萧条产业的时候就已经进入了。那么日本是什么战略呢？

六、中日钢企的差别

背景提示

由于日本钢铁企业早已通过参股等方式，与世界主要的铁矿石生产商建立了利益共同体般的紧密联系，因此，近几年铁矿石价格的不断上涨，作为铁矿石进口国的日本甚至扮演了推手的角色。反观中国，作为世界第一产钢大国，不仅铁矿石谈判过程艰难，最终钢厂的平均成本也要比日本和欧洲高出50%。那么，日本面对涨价又是怎么化解成本问题的？在谈判机制上，中日之间又有什么差别呢？

日本的战略是这样的，他们有五家冶炼厂的钢铁企业，但是请注意，他们是谁谈判？钢厂不谈判，商社谈判。有两家商社，一家就是刚才说的三井物产，另外一家是伊藤忠商社。由三井物产和伊藤忠商社负责跟力拓、必和必拓谈判，也是三井跟伊藤忠负责销售。钢铁企业只负责生产，这有什么好处呢？三井和伊藤忠已经控制了上游的铁矿石的价格，而且还负责下游的销售，很大一部分的钢材，叫做特殊钢，都卖到中国来，这就是上游、中游、下游产业链的高效整合。如果铁矿石价格上涨，三井和伊藤忠赚钱，它们会从上游让一部分利给钢厂，不会让钢厂亏损。然后通过下游的销售，把那些我们做不出来的高技术含量的产品，比如特钢，卖给中国，把部分钢厂损失转嫁到下游。它们就是通过这种方式进行整合。也就是说，日本的商社和钢铁企业之间是一个联盟。如果铁矿石价格下跌，钢铁企业赚钱，商社损失，那怎么办呢？由钢铁企业来补贴商社。如果铁矿石价格上涨，商社赚钱，则由商社来补贴钢铁企业。通过集团内部的互相补贴，保证每一个成员都不会遭受损失。因此日本人根本就不在乎铁矿石价格涨不涨，你要涨就涨。而且根据1981年确定的全球铁矿石的定价机制——我不知道这个机制是谁规定的，不过我现在觉得这是一个极大的阴谋，根据这个定价机制，从每一年的第四季度开

始，世界主要铁矿石供应商与客户谈判，只要一家钢厂达成协议，谈判就结束。而且我们的数据显示，通常首先达成协议的都是日本的企业。

譬如说2005年2月22日，日本的新日铁和淡水河谷单方面达成协议，铁矿石涨价71.5%，谈判结束，全世界包括中国在内的钢厂都要根据这个协议提高价格。2008年2月18日，新日铁又与淡水河谷达成了涨价65%的协议，再次迫使中国企业接受了如此巨大的价格增幅。他们通过铁矿石涨价，商社赚钱，补贴钢厂的损失；日本的很多特钢是卖给我们的，他们通过下游销售的提价，把成本转嫁给中国，这就是他们做的事。所以他们根本就不在乎涨不涨价，因为他们早在四五十年之前已经建立起这个联盟，通过商社跟钢厂之间的互相补贴，安然度过每一次涨价。铁矿石价格涨也好，跌也好，他们都是赚钱的。这是日本在四五十年前勾画出来的战略。

我们呢？我们的钢协代表大钢厂，另外还有几十家小钢厂各自为战。钢厂负责谈判，钢厂负责销售，负责谈判的不懂游戏规则，不知道铁矿石价格是怎么决定的，甚至不知道美国是背后最大的控制者。所以谈不下来，铁矿石涨价，我们钢厂的成本上升，而我们生产的钢大多是中低级钢，没有什么技术含量，也就没有议价能力，对下游的销售很难提价，所以到最后遭受了损失。

我们是完全被动的，因为我们没有形成像日本这样的机制。为什么没有形成机制呢？因为我们一直陶醉于我们的资源大国的美名，自认为我们地大物博，从来没有想到走到今天，真正的资源匮乏国家是中国而不是日本。若非如此，这次谈判我们怎么会这么被动？一个小小的力拓怎么会让我们中国损失了7000亿？

按照惯例，2008年第四季度力拓和新日铁达成降幅33%的基准价，全世界包括中国在内的钢厂都要接受这个降价。但是钢协其后的谈判对于力拓降低33%的基准价决定不满，认为应该对中国降低更多才对，因此在不懂游戏规则的情况之下竟然一赌气不谈判了，所以我们一直用现货价格进口铁矿石。而且我们的钢协还发挥了我们中国人走后门、挖墙脚的本领，竟然绕过力拓，直接找到巴西淡水河谷购买铁矿石。这又是懂游戏规则的做法，请各位读者想一想，力拓、必和必拓和淡水河谷的立场当然是是一致的，怎么可能允许我们走后门呢？最后，淡水河谷通过媒体公然给了钢协一个耳光，宣布不接受钢协的谈判，真是丢人丢到家了。

2009年11月10日，力拓指出，中国现货价格已经高出基准价27%，这一事实将成为明年谈判的基础。这个信号再度证实了之前有关三大巨头要求铁矿石谈判涨价30%的说法，再次打了钢协第二个耳光。我想质问钢协，是谁给了你们赌气不谈判的权力，从而造成我们国家巨大的损失？

第二部分

现代东印度公司：孟山都+四大粮商+华尔街

列宁

帝国主义是资本主义的最高阶段

金融资本造成了垄断组织的时代。而垄断组织则到处实行垄断的原则：利用“联系”来订立有利的契约，以代替开放的市场上的竞争。……在这种情况下，特别大的企业之间订立的契约，按照施尔德尔“婉转的”说法，往往“接近于收买”。

列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》

人民出版社2001年4月第3版，第56页

第四章

大豆大战：我们为什么惨败

郎言郎语：

2004年，一场大豆危机令大批中国压榨企业破产。

为什么要在2004年3月底以这么高的价格-4300元购买800万吨大豆呢？就是笨。

大豆价格暴跌，世界四大跨国粮商开始大规模圈地运动。

它们趁机低价收购中国破产的压榨企业，然后参股多家大豆压榨企业。

四大跨国粮商都是谁？它们在中国都做了什么？

这四家公司英文名字很有意思，在国际上就叫做ABCD。

四大跨国粮商攻城略地，究竟意欲何为？

大豆价格提高了，金龙鱼油价提高了，然后赚你5%-10%的利润，就这么简单吗？

一、国际大豆价格波动

中国大豆价格是由谁控制的？在这里我告诉各位读者，这就是以华尔街为首的国际金融炒家的所作所为。这一群人也可以简单地叫做金融资本，他们已经完全控制了我国大豆的价格。当初这个事件是怎么发生的？为什么国际大豆价格一上升，我们的粮油价格就跟着上升？

背景提示

2009年5月11日，中国海关总署发布预警称，今年一季度，我国大豆进口量超过1000万吨，累计进口1015万吨，与去年同期相比增长30.4%。作为国产大豆主产区之一的黑龙江，一季度进口同比增幅达到了84.5倍。海关总署称，目前转基因大豆产品在黑龙江省的市场份额迅速扩大，其中豆油占黑龙江市场份额的80%，豆粕市场则有90%左右是转基因豆粕，与2008年年初非转基因产品占大部分的形势相比刚好相反。那么，美国转基因大豆为何可以打败国产大豆？这一事件的发生又有着怎样的根源呢？

我要告诉各位读者一个令人震惊的消息：美国的大豆为什么有如此高的出油量？美国大豆的品质为什么这么好？美国的大豆甚至还特别抗疾病，为什么呢？

中国拥有世界上野生大豆品种的90%以上，所以中国其实是真正控制了大豆品种的。然而，一件愚蠢的事情发生了，美国有一家种子企业叫做孟山都，它没有这么好的大豆品种，于是在2000年到中国来访问中国农科院生物技术研究所。这就是所谓的友好访问。有人来访问，我们都会对他们很友善，请他们吃饭，请他们喝五粮液、茅台，宾主尽欢。孟山都对中国人讲究“对等”的劣根性了如指掌，什么叫“对等”？比如一个正部级的官员来访问，我们就派正部级官员迎接，这就是为什么北大一位副教授（暂隐其名）的名片上写着（副局级），同时也解释了为什么我出差访问从来没有人接我，因为我是“个体户”教授，没级别。访问结束之后大家相互赠送礼品，孟山都送我们农科院一颗多油的大豆，你知道我们农科院送他们什么吗？我们竟然讲究“对等”，送他们一颗大豆种子。他们拿到这个大豆兴奋得不得了，立刻珍藏起来，拿回国做科研。我相信我们农科院当时拿到大豆就丢掉了，或者拿回家炒菜了，我们是不会拿回去做科研的。

背景提示

孟山都成立于1901年，以制造硫酸等工业化学药品起家。经过一个世纪的发展，这家普通的化学公司已经成为国际农业垄断

巨头之一。早在20世纪90年代，孟山都就控制了美国一大半的农业种子市场。1998年时，孟山都提供了全美88%的基因改造农作物种子。今天的孟山都，既是全球第一大种子公司，也是世界上头号转基因公司。巴西和印度最大的种子公司也都归于孟山都旗下。

孟山都所梦想建立的是一个整合“世界三大产业”——农业、食品和健康的“商业帝国”。那么，这一“商业帝国”在中国究竟做了些什么呢？

2001年，世界绿色和平组织披露了一份资料，孟山都拿到这颗大豆之后，回去就通过他们最尖端的调研分析大豆的基因，结果从大豆中找到了高产量以及抗病毒的基因。2000年，孟山都在全球包括中国在内的101个国家申请了64项专利。本来这是我们中国自己的大豆，现在我们要用自己的大豆转基因的话还要付专利费，因为我们自己没有申请专利。我们很生气，农科院生物基因研究所的某研究员是这么说的，我们中国人很气愤地质问孟山都，你为什么拿了我们的大豆去抢注专利呢？孟山都说，是谁告诉你我拿过你们的大豆？你有证据吗？没有，对不对？按照国际惯例，我可以申请专利，我们在中国已经申请了专利，中国人以后用的任何转基因大豆都离不开我们的64项专利，都要向我们付专利费，否则我们就要全世界地告你，我们有101个国家的专利权。

这就是我们做的蠢事，我们现在吃的大豆就是这么来的。我为什么要讲孟山都的这个故事呢？因为后面的故事太可怕了，而且都跟它有关，我想通过这本书向我们全国老百姓，包括我们的政府和企业介绍这家公司，它是个恶魔，是现代东印度公司的成员之一。

大豆危机是怎么开始的？一般来说，美国大豆的质量比我们东北黄金大豆的质量要好。根据我们的研究结果，孟山都偷的那一颗大豆的子孙孙出油率大概要比我们自己的大豆高出1/6。在2003年之前，它的到岸价格甚至比我们的东北黄金大豆便宜10%，而且还抗病毒。因此一旦开放大豆进口，东北黄金大豆就将被洗劫一空，完全没有生存的可能。这场大豆危机是非常重要的危机，接下来我们就看看美国政府和华尔街是如何搞这场阴谋的。华尔街也是现代东印度公司的成员之一。

背景提示

据史书记载，中国人在黄帝时代就开始种植大豆，中国人种植的大豆曾经比全世界其他地区种植的总量还要多。大豆过去是中国在国际市场上最具竞争力的农产品。1995年以前，中国一直是大豆净出口国；2000年中国大豆年进口量首次突破1000万吨，成为世界上最大的大豆进口国，此后几年，中国的大豆进口额连续攀升；最近10多年里，中国大豆产量由原来的世界第一，退居为继美国、巴西和阿根廷之后的世界第四。为什么我们国家的大豆产量十分丰富，却需要进口“洋大豆”呢？为什么国际大豆价格调整，我们的粮油价格就发生变化呢？这一切都要从几年前的一场大豆危机开始说起。

2003年8月份，美国农业部说天气不好，所以大豆产量要调低——美国农产品生产配额是由美国农业部决定的。大豆产量降低那还得了，于是美国的金融炒家就开始进入芝加哥期货交易所，猛炒大豆期货，芝加哥期货交易所的大豆交易价格从2003年8月份的最低点540美分一路涨到了2004年4月份的1060美分，涨得非常快。

因为美国政府要求美国的大豆产量降低，导致大豆价格从540美分涨到了1060美分，创下了2003年之前30年的新高。这样的涨幅换做在中国的话，相当于每吨大豆从2300元涨到4400元，就是这么快。你知不知道这都是阴谋？第一，美国农业部为什么要调低大豆的产量？第二，国际金融炒家为什么在这个时候拉抬大豆的价格，而且拉抬得这么快？他们的目的是什么？就是让中国70%的大豆压榨工厂全部破产。由于中国压榨企业的恐慌心理，于2004年3月在一吨4300元的历史高价下，抢购了800多万吨大豆。

二、中国压榨企业纷纷破产这种情况

跟我们钢铁工业的处境是一模一样的。2008年我们的钢铁工业也因为同样的原因而陷入全面的困境，做钢材的人没有吸取大豆的教训。2004年3月底，为什么要以这么高的价格4300元购买800万吨大豆呢？就是笨，中了华尔街金融资本的计了。当时国际金融炒家在中国散布谣言，赶快买，赶快买，要涨到5000元一吨，你再不买就要涨到6000元一吨，因为美国政府说大豆不能增产。美国政府这么说，国际金融家通过中国的媒体到处发言，到处忽悠，结果造成中国很多压榨企业的恐慌，因此在4300元的高价位大量抢购大豆，抢购了800多万吨。

背景提示

实际上，在2003年以前，小包装食用油在市场推广后，在中国形成了一个规模达200多亿元的食用油市场，全国各地分布了上百家压榨企业。同时，这个市场以每年20%-25%的速度快速发展。然而好景不长，2003年全行业全年实现利润21.89亿元的食用油行业，突然在2004年进入冰封期。而标志事件正是让国内大豆压榨企业记忆犹新的“2004年大豆危机”。

2004年，美国农业部率先调低大豆产量，导致芝加哥期货交易所大豆价格连续上涨，涨幅近一倍。与此同时，不少大豆加工企业集中采购美国大豆。后来，美国农业部又调高产量数据，国际金融资本紧跟着反手做空，大豆价格突然直线下滑。于是，巨大的价格落差一下子将众多中小企业逼向绝境。一般情况下，大豆压榨企业的资金大约有95%将用于原材料的采购。因此，大豆价格至为关键。在“2004年大豆危机”之后，国内压榨企业损失惨重，有近70%的企业停产，大量企业倒闭。而这一切与国际金融炒家的运作不无关系。那么，国际金融炒家是如何一步步设下陷阱的呢？它们又有怎样的图谋？

各位读者还记得2008年我们钢铁行业的情况？你看华尔街就是这么厉害，我们一定是在最高价抢购完成，然后华尔街才让价格下跌。还不能先跌，必须等你买了以后再开始狂跌。这些国际金融炒家在芝加哥期货交易所抛售大豆，结果导致价格狂跌了一半。这是从什么时候开始的？从2004年4月份开始，3月份我们以一吨4300元的高价收购之后没多久，一个月之内国际金融炒家就开始在芝加哥期货交易所狂抛大豆，导致价格下跌了50%。各位读者知道，我们国内的压榨企业95%的成本用于原材料，以大豆压榨来说就是95%的成本来自于大豆，就是这么高的成本。由于大豆价格大跌，结果损失惨重，有70%的压榨企业破产出局，大量企业倒闭。

背景提示

2009年8月中旬，美国大豆协会等农业机构在对中国大豆主产区黑龙江省深入考察时提出建议，劝说黑龙江放弃榨油生产。这一建议遭到黑龙江大豆协会的否定。自取消大豆的进口关税和配额限制之后，还不到10年时间，我国就从大豆出口大国变成世界上最大的大豆进口国。目前我国每年消费大豆约5000万吨，其中70%-80%均为进口大豆，主要来自美国和南美洲国家。在瞄准原料生产的同时，国外粮油企业也将目光投向了中国的油脂加工业。那么，它们又是怎么做的呢？

我在山东日照演讲时也谈到这个话题，当地的几个油脂压榨工厂沉痛地说，郎教授，你就是你讲的样板，我们日照某压榨工厂刚刚建好还没开工，就在4300元一吨的价位从美国进口了一船大豆，大豆船还没靠岸，就跌到了2000元，我们还没开工就倒闭了。

而在这个时候，你们知不知道有国际四大粮商这个说法呢？很多人可能不知道。

三、四大粮商

在全世界控制着粮食生产运销的只有四家欧美公司，它们也是现代东印度公司的成员，它们趁机低价收购中国破产的压榨企业，参股多家大豆压榨企业。世界四大粮商进场收购了我国70%以上的停工企业，从此中国的大豆市场受制于四大粮商，而四大粮商和美国政府以及华尔街之间关系暧昧，在此得到了完全的证实。那么，这四大粮商是谁？

这四家公司的英文名字很有意思，在国际上叫做ABCD。第一家ADM (Archer Daniels Midland)，所以叫做A；第二家邦吉 (Bunge) 是B开头的，叫做B；第三家嘉吉 (Cargill)，C开头的，所以叫C；第四家，路易达孚 (Louis Dreyfus)，所以叫D。四大粮商的名字合在一起就叫做ABCD。四大粮商是干什么的呢？它们在中国做了什么？

“2004年大豆危机”发生后，国内大量压榨企业倒闭，这时候世界四大粮商开始攻城略地。在整个大豆产业链上，四大跨国粮商不仅控制了我国大豆70%的实际加工能力，而且已经渗入种植、贸易、流通等各个领域。那么，这四大粮商是如何一步步垄断市场，取得定价权的呢？这四大粮商的真实面目又是怎样的呢？

先看A，与新加坡丰益集团共同投资组建了益海嘉里集团，这个益海嘉里非常重要，有很多跟益海有关的故事，就是A公司创造出来的。金龙鱼就属于A，它在国内控股的工厂和贸易公司已经高达38家，还参股了鲁花等国内著名的粮油加工企业，工厂遍布全国，堪称全国最大的粮油加工集团。

再来看B，2000年正式进入中国，已经成为中国最重要的大豆和油籽供应商，目前该集团在中国已经运营三个大豆加工工厂，并且正在广州兴建另外一家工厂。

C在中国20个省市投资了34家独资以及合资企业，在华投资项目包括饲料、蛋白、植物油、动物饲料和化肥等等。

第四家D，从中国出口玉米的业务持续增长，在美国的棉花公司已经是中国最大的棉花供应商。2003年，在中国的销售额就已经超过了16亿美元。

除此之外，最近A通过旗下和新加坡丰益集团合资的益海，全资收购了此前象征性参股的川粮益海粮油有限公司。而丰益国际就是益海不惜巨资挺进东北的大豆根据地。D重金招聘副总经理，负责东北地区大豆粮仓的谈判与大豆采购业务。B宣布收购山东三维集团旗下一家位于日照的油厂。C在干什么？在江苏南通联合一家韩国企业新建了一家大规模的大豆压榨工厂。这是我查到的一些资料，还有很多是我查不到的。

经过这轮洗牌之后，逐步形成了四大粮商控股或参股金龙鱼、福临门、鲁花等主要品牌的局面。是不是不可想象？各位读者现在买的各种食用油，包括鲁花、金龙鱼都是外资的。我们中国粮油85%都是外资。为什么呢？因为我们在2004年的时候，已经败于美国政府和华尔街联合发动的一场大豆金融战。失败的结果就是我们现在连每天食用的油都要看华尔街的脸色，它看不顺眼就抬高价格，你就得多付钱。你能不能想象我们连吃的油都要受人家控制，炒个荷包蛋都不容易，这年头，日子怎么过？

四、四大粮商都控制了些什么

背景提示

简称“ABCD”的四大跨国粮商——ADM、邦吉、嘉吉和路易达孚，常常被称为国际粮食市场的“幕后之手”。它们垄断了世界粮食交易量的80%，自然也是包括大豆等大宗农作物的定价者。它们最擅长的手段就是利用资金优势，通过资本运作消灭对手，垄断市场，从而操控价格，牟取巨额利润。来中国之前，它们已经用这样的办法控制了拉美等地的粮食市场。那么，四大粮商在中国通过并购、参股、合资等形式控制国内油脂企业后，还将有怎样的行动呢？

你以为它们收购金龙鱼就是为了赚你买金龙鱼的钱吗？比如大豆价格提高了，金龙鱼油价提高了，然后赚你5%~10%的利润，就这么简单吗？我告诉你，你太小看它们了。各位读者知不知道跟美国政府和国际金融炒家关系密切的ABCD在做什么？它们在做全球产业链的整合。

对于ABCD这四大粮商，我需要再给各位读者介绍一下，前面说的是它们在中国的情况，我们需要了解它们在国际上是什么样的企业。它们做的是产业链的整合——上游控制，下游控制，中间通过物流大幅降低成本。请注意，A在做什么？A的长项是从事与仓储运输有关的行业，专门做中间的物流，而且非常注重研发，几乎在生物燃料出现之初，它就已经成为美国最大的生物乙醇生产商。不但搞中间的物流，同时还搞产品研发，未来玉米等农产品所生产的乙烯、乙醇都是它制造的，也就是说未来的新能源掌控在它的手中。

B在干什么？它注重从农场到终端的全部产业链，在南美拥有大片的农场，一边向农民卖化肥，一边收购农民的粮食再出口到中国深圳进行加工，然后全球营销。这就是我所说的整条产业链的整合。

C在干什么？它特别注重物流环节，拥有400条平底运粮拖船和2000辆大货车。

最后是D，它非常重视农产品的期货买卖。

也就是说，产业链的几大环节，生产由B控制，产品设计是A控制的，原料采购由ABCD一起控制，仓储运输和订单处理也是ABCD一起控制的，批发零售也是它们控制的。而且它们非常低调，从来不接受记者的采访。我们的研究助理花了非常多的精力才得到这些资料。

五、炒蛋的油将由华尔街来定价

背景提示

从四大跨国粮商对整条产业链的整合中，我们可以看出，它们控制中国的大豆定价权实际上并不是仅仅为了获取加工利润这么简单，而是在做一个非常庞大的全球战略布局，在世界范围内形成一个原料在国外、加工在中国的布局。所以各国政府纷纷采取行动保护本国的粮食安全。从2007年开始，我国有关部门也多次出台政策保护农民的利益，维护国家的粮食安全。但是面临复杂的局面，稳定市场粮价、健全和完善粮食宏观调控体系仍然任重道远。

这话不能光由我讲，我们还有很多政府官员和企业领袖也看清了形势。国务院发展研究中心农村经济部副部长徐小青同志是这样说的：经过整合，现在整个大豆行业几乎已经被四大粮商控制了。中储粮的定位不是为了营利，国家不可能让它跟外资合作，因此中粮还是一个独立的国有企业，如果连它都被收购的话，我们就什么都没有了，这是最后一个堡垒。按照徐小青的话，中储粮还没有被收购，因为这是国家的政策，这值得庆幸。

九三油脂有限公司的总经理田仁礼说，外资粮商的参股行为，就是为了让参股企业购买进口大豆，以稳定它们对中国的出口，它们并不关心产品的终端价格和参股企业的利润。这就是它们所遇到的困难。

中国社会科学院曹建海说，四大跨国粮商近来的动作纷纷指向粮食流通与粮食加工，它们控制上游，控制下游，在流通环节压缩成本。中国担负着流通和加工两大环节的运作，在中国既要完成加工，又要完成流通。尤其是收购地方粮仓的行为，更是足以彰显跨国粮商卡位流通领域的野心。

列宁

帝国主义是资本主义的最高阶段

帝国主义，或者说金融资本的统治，是资本主义的最高阶段……金融资本对其它一切形式的资本的优势，意味着食利者和金融寡头占统治地位，意味着拥有金融“实力”的国家处于和其余一切国家不同的特殊地位。

列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》

人民出版社2001年4月第3版，第51页

第五章

玉米大战：难逃惨败的厄运

郎言郎语：

既然建鸡舍的成本不低，人工成本不低，孵小鸡的成本也不低，而且美国养鸡需要更大的空间，那么美国的鸡肉为什么这么

便宜呢？

从1998年到现在，美国政府对于玉米的补贴金额已经高达290亿美元。290亿美元是什么概念？换算成人民币差不多是2000亿元。你现在不是准备对美国的鸡肉进行反倾销报复吗？那你就必然要碰到玉米，想象一下，如果你是美国人的话，你会怎么反制？

下一步就要开始操纵中国的玉米市场，要让大豆的故事在玉米市场重新翻版一次。

一、中国也对美国产品反倾销？

背景提示

随着轮胎特保案的发生，以及我国商务部对于美国进口鸡肉的“双反”调查展开，中美贸易的焦点将由轮胎转向饲料以及玉米。由于美国政府对玉米种植给予高额补贴，这就使得美国玉米在全球市场中拥有了极强的价格竞争力，同时又以新能源的名义让这种补贴有了一个道德制高点，那么，由此引发的玉米大战又将朝着何种方向发展呢？

美国总统奥巴马在2009年9月12日签署轮胎特保案之后，我们决定对美国的鸡肉进行反倾销调查。因为美国鸡肉卖到中国来特别便宜，我们不是它的对手，因此我们要反倾销，提高关税。那么请各位读者考虑一下，美国的鸡肉为什么这么便宜呢？第一，养鸡是不是要建鸡笼、建鸡舍？你觉得在美国建一个鸡舍比在中国便宜吗？不会吧？美国的原料这么贵，美国人建鸡舍的成本比中国高。第二，你是不是需要雇人去照顾这些鸡？在美国雇个人照顾鸡，成本也比中国高。第三，孵小鸡的方法都是一样的，所以美国的成本也不比中国低，因为孵小鸡也没有别的技术。第四，美国人养鸡是人道式的养鸡，鸡与鸡之间有很宽敞的空间用来活动，所以美国鸡可以伸伸腿、散散步，不像我们养鸡是没有空间感的，鸡都挤在一起，蹲都没办法蹲，这么看来在美国做鸡还是比较幸运的。

那么请问，既然建鸡舍的成本不低，人工成本不低，孵小鸡的成本也不低，而且美国养鸡需要更大的空间，那么美国的鸡肉为什么这么便宜呢？因为饲料便宜。饲料是用什么做的？玉米。所以，鸡肉的问题牵扯到的其实是一场玉米大战。那么美国玉米为什么特别便宜呢？

来看几个数据，美国政府对玉米给予大量的补贴。比如一个1500英亩的农场，产值是50万美元，美国政府给予7.5万美元的补贴，基本上相当于这个农场的利润。从1998年到现在，美国政府对于玉米的补贴金额已经高达290亿美元。290亿美元是什么概念？换算成人民币差不多是2000亿元，这种大手笔实在惊人。所以美国的玉米非常便宜，用玉米做的饲料当然也就很便宜。

再来看一个数据，中国玉米的年产量是1.61亿吨，美国是3.68亿吨。美国要这么多玉米做什么？除了做饲料，美国还要用玉米生产乙醇，也就是新能源。2004年美国全部玉米产量的11%用于生产新能源乙醇，到了2008年，这个数字增加到了33%。美国玉米产量的33%是多少呢？差不多相当于中国的产量，1.6亿吨左右。相当于中国一年全部产量的玉米都被美国人烧掉，去做乙醇了。你知道这件事有什么意义吗？那就是美国找到了一个非常好的理由来补贴它的玉米——开发新能源，环保，他们站在了道德制高点上去补贴玉米。要替全世界开发没有污染的、绿色的新能源乙醇，这个补贴是不是应该的？因为成功之后，研发的成果可以推广到全世界，让全世界都得到绿色、环保的能源。你看，通过新能源的开发，美国站在了道德制高点上继续补贴，而且是合理合法的补贴，你怎么制裁它？

这样一来，其他的玉米产地，包括巴西和阿根廷心里就不爽了，你补贴这么多怎么行？于是巴西和阿根廷告到世贸组织去，两三年之后判下来，美国说好好好，我降低补贴金额，降低10%。巴西还是不满意，不满意就再告，又是三四年之后才有结果，美国再降低2%。还不满意？那你就继续告，看谁拖得起。这是美国人做的事，它就是补贴，才不管你怎么说。所以美国的玉米是最低价，做的饲料非常便宜，因此美国的鸡肉非常便宜。你现在不是准备对美国的鸡肉进行反倾销报复吗？那你就必然要碰到玉米，想象一下，如果你是美国人的话，你会怎么反制？你敢制裁美国的鸡肉，美国就敢通过玉米来制裁你。你不是要打仗吗？那就打吧，看谁有实力。根据我所搜集的资料，目前事态正在按照我所说的方式发展。

二、玉米与石油挂钩

背景提示

美国是全球最大的玉米种植国，同时也是全球最大的玉米出口国，其产量占全球40%以上，出口量占全球市场的60%以上。2009年3月，美国农业部的一项调查结果显示，美国今年玉米种植面积估计将高达9045.4万英亩，创下自1944年，也就是65年来的新高。市场分析人士称，尽管产量创下新高，但玉米价格仍有望升至创纪录，原因就是美国政府将玉米用于新能源，也就是乙醇加工，那么，美国玉米用于新能源除了可以为本国的玉米价格补贴提供借口之外，还有着什么特殊的意义呢？

下一步是什么呢？我注意到了，当石油价格高的时候，就会有很多人或者企业转用乙醇，因为乙醇比较便宜，而很多人转用乙醇的结果就是导致乙醇价格上升。当石油价格低的时候，大家就用石油，不用乙醇了，于是乙醇价格就会降低。最后，美国的这个做法使得乙醇的价格和石油价格挂钩了，由于玉米可以用来生产乙醇，所以玉米也就跟石油挂钩了。也就是说，美国政府的做法使得玉米和石油价格挂钩，由于石油价格是由美国操纵的，因此它也就决定了玉米价格。一旦美国决定了玉米价格，各位读者知道有多可怕吗？玉米要做成饲料，拿去喂鸡、喂鸭、喂牛、喂猪、喂羊、喂鱼，因此中国的猪肉、牛肉、羊肉、鸡肉、鸭肉、鱼肉以及衍生产品包括乳制品、蛋类等等食品，还有前面讲的粮油价格全部都要受到美国人的控制。所以美国政府只要操纵石油价格就操纵了玉米价格，操纵了玉米价格就操纵了中国的大部分食品价格，而食品价格占中国CPI（消费者物价指数）的比例高达34%。

所以，美国接下来要做什么？下一步就要开始操纵中国的玉米市场，要让大豆的故事在玉米市场重新翻版一次。因为只有全线操纵玉米，才能够通过玉米操纵饲料，通过饲料操纵食品，通过食品操纵CPI。因此我预计下一步就是玉米大战即将展开，怎么开始呢？

三、如果中国开放玉米进口

背景提示

在美国政府的鼓励下，2009年美国用于新能源的玉米将由去年占总产量的20%增加到25%。据联合国有关专家测算，50升替代燃料能加满一辆汽车的油箱，加工它所需要的玉米为232公斤，相当于一名儿童一年的口粮。玉米价格的上涨，不仅使得依赖进口粮食的国家、特别是贫困国家遭遇沉重一击，而且也将引发肉、蛋、奶产品价格上涨的连锁反应，因此引起各国的高度重视。那么，国内玉米市场的状况又是如何呢？

2009年，因为经济萧条导致零售价下跌，我们国家为了保障农民权益，提高了收购价格，这样一来，中间的贸易商、加工商不都死光了吗？举个例子，玉米淀粉的价格原来是2400元一吨，跟玉米的差价应该是500~700元，这样才有利润。2009年下半年，玉米淀粉的价格降到了2000元一吨，跟玉米的差价变成100元了，生产淀粉的工厂全部亏损。生产饲料的也一样，价格倒挂的结果就是所有的贸易加工业、饲料业处境艰难，包括新希望在内，最近新希望集团提出希望开放玉米进口。

一旦我们开放玉米进口，在美国这样大肆补贴的情况下，下一步会怎么样？就像大豆一样，全线淘汰中国的玉米。美国从1998年到现在对玉米进行了290亿美元的补贴，我们中国哪有这种实力，花这么多钱补贴一个产品？290亿美元可以造多少导弹、多少航空母舰？像美国这样财大气粗，这么大规模的补贴，大量便宜玉米一旦进入中国，中国玉米必将重蹈大豆的覆辙，全部被淘汰。那么，我们以后就都要用美国的玉米了，而美国的玉米价格又跟石油挂钩，因此美国如果想造成通货膨胀，只要拉抬石油价格，玉米价格就会上涨，中国的饲料价格就会跟着上涨，然后中国的农产品、食品价格全都会跟着上

涨，中国的CPI指数自然也会上涨。就这么简单，这就是美国的反制手段。而我们的贸易加工商、饲料商，它们跟四大粮商的愿望是一样的。四大粮商希望中国开放玉米进口，因为它们控制了全世界90%的玉米交易量，如果中国开放玉米进口，四大粮商可以获利。中国的贸易加工厂和饲料厂也希望开放玉米进口，因为中国价格倒挂，它们无利可图。在这种情况下，四大粮商也希望开放，中国的企业也希望开放，最后在双重压力之下很可能真的开放进口。美国政府一定会在这个时候出手，迫使中国政府开放玉米市场，如果我是美国政府，我一定会这么做，而且这也是中国企此家的期望。

四、即使中国不开放玉米进口

背景提示

由于种业涉及国家粮食安全，世界上很多国家就是因为被孟山都占据市场，所以在定价等方面受制于这些跨国公司，比如巴西、阿根廷等国家。因此一般分析都认为，孟山都如果直接要求中国开放市场，肯定以碰壁告终。何况在大豆问题上，中国已经有了前车之鉴。因此在国际市场上极其强势的孟山都要想在中国打开玉米市场，将是一件很难的事情。那么，孟山都将会怎么做呢？

但是中国政府未必会听美国的。中国的玉米一半产在东北，仅黑龙江就有5900万亩玉米，政府对于玉米的生产是非常重视的，监管非常严格。如果中国政府不开放进口呢？美国会怎么做？中国政府非常重视粮食安全，我们已经汲取了大豆的教训，如果现在坚决不开放进口呢？想象一下，美国人可能会怎么做？

那就干脆从敌人内部攻克堡垒，直接杀人中国，在中国生产美国的玉米。这个道理很简单，日本过去向美国出口很多汽车，所以美国设置了各种贸易障碍，以高关税来加以限制，最后日本做了什么呢？日本把丰田和本田开到美国去，变成美国本土的汽车厂，在美国聘用本土的工人，增加美国的就业量，美国对日本也无可奈何。现在玉米的情况是一样的，你不开放进口，我就像本田和丰田一样，到中国来种美国的玉米。

事实上他们已经开始做这件事了。黑龙江不是有5900万亩玉米吗，东北是中国玉米的重镇，是最重要的生产基地，所以美国人不去东北，去一个我们想都想不到的地方，一个根本不产玉米的地方——广西。根据我的数据显示，到2009年的年中为止，广西已经有1026万亩种植玉米，是黑龙江的1/5；亩产463公斤，比中国的平均亩产量高73公斤。他们生产的玉米叫做迪卡007号，是由谁开发的种子？又是孟山都。

五、孟山都的玉米中到底藏着什么

背景提示

孟山都之所以可以成为全球种子帝国的霸主，其拿手好戏之一就是政府游说。为了在尽量多的国家，尽量多的传统农作物耕地上播种转基因品种，孟山都设在世界各地的办公室都尽已所能，通过政府公关和政策游说以克服当地的监管。孟山都今天在中国所使用的“伎俩”只不过是再在世界其他各国的翻版。那么，孟山都的游说为什么在全球都能成功呢？在孟山都攻无不克的玉米种子当中到底包藏着什么秘密呢？

现在他们开发了迪卡007号玉米，又是孟山都在广西种植的。他们要做什么呢？培养“北伐”的力量，从广西开始“北伐”。它的产品价格非常便宜，已经不需要靠开放进口了，我们广西政府也非常配合，当地政府甚至用红头文件全面推广孟山都的迪卡008号玉米。在我们的农科院还没有研究出迪卡008号的基因的情况下，我们就敢推广，你知不知道它的特性是什么？成本低，产量大。更可怕的是我们发现了一件事，他们在广西竟然不收取种子专利费，很便宜地卖给我们，比中国的种子还要便宜，简直相当于送给我们。

孟山都刚到阿根廷的时候，也是非常仁慈的，对于黑市交易的盗版种子不闻不问，对于农民私藏种子来种植下一代也假装看不见，就跟现在在中国的做法一样。直到他们的玉米市场份额占到了99%，全面控制阿根廷的玉米市场之后，他们才开始跟阿根廷农民打官司。那么大的公司对个人提起诉讼，个人哪里是对手呢？孟山都在美国曾经针对美国的150个农民提起诉讼，你以为被判罚款了事了吗？错了，平均八年徒刑。为了一个种子坐八年牢？这就是孟山都，它在美国都能让美国农民因为种子专利费被判八年徒刑，再加上专利费几十倍金额的赔偿，这就是可怕的孟山都。就是偷我们大豆的那个孟山都，虎狼一般啊，我们还跟它来往得挺密切。

阿根廷农民最后不但要为基因改造的大豆支付附加费用，还要被罚款，陷入长期的、昂贵的法律诉讼泥沼。不仅阿根廷不是它的对手，就连科技发达的西欧也被孟山都攻陷了。现在三大外资种子子公司——美国的孟山都、杜邦和德国的巴斯夫——已经控制了西欧80%的玉米种子市场。

孟山都现在的策略就是不收专利费，基本上相当于免费发放种子给广西农民种植，这个迪卡007号产量高、成本低，而且特别抗病虫害，农药使用量也大幅降低了，所以农民很欢迎，地方政府才会发红头文件推广迪卡008号。请你想一想，孟山都有这么简单吗？你知道迪卡008号里面有什么东西吗？我虽然不是农业专家，但是对这些东西也有所了解。迪卡008号是转基因的，农民种植之后，把生产出的下一代种子再拿来种，第三代之后产量就会大幅下降。而且迪卡008号第一代特别抗病毒，但是有一个潜在的问题，病毒有很多种，它抗了第一个最重大的病毒A之后，B、C、D、E病毒就开始扩大了。为什么A病毒现在最严重呢？因为其他病毒的毒性没有它强，但是等你把A控制之后，B、C、D、E病毒就都起来了。所以一旦种植迪卡008号你就会发现，前一两年可以抗A病毒，可是两三年之后B、C、D、E病毒全都起来了，所以三年之后不但产量大幅下降，而且还要买更多的农药来杀病毒。那么用什么农药才能杀B、C、D、E病毒呢？我做了个调研，能够生产杀B、C、D、E等病毒的特效药的，全世界只有两家公司，一家是孟山都，另外一家是它的姐妹企业，德国的巴斯夫。各位读者都明白了吗？

我们不是喜欢剽窃吗？我们自己栽种我们的迪卡008号，没问题，生产两三代之后，产量下跌，B、C、D、E病毒都出来了，怎么办呢？只有两个选择：第一个选择，去向孟山都买农药；第二个选择，再去向它买种子。你看，不但种子钱赚回来了，还多了一项农药的收入，孟山都又赚了一笔。但是你要注意，最后这些玉米的产品全部都是孟山都的，孟山都通过这种方法套住了广西农民，想走也走不了。三年之后，你还希望孟山都能像过去一样不收专利费，免费让我们用它的种子，让我们去赚更多的钱。人都是贪婪的，三年之后你还是离不开孟山都，要么向它买农药，要么向它买种子。这就像吸鸦片一样，你永远摆脱不了，只是过去是真正的鸦片，今天是鸦片的变种，叫转基因鸦片，农产品。等到广西农民尝到甜头之后，富裕了，我相信贵州、云南等地都会开始种植这个迪卡008号，最后中国西南部就会成为世界最大的玉米产地。

因此美国不需要通过出口，就可以直接从中国的内部攻破我们的玉米市场。最后我们发现，中国的玉米都是美国玉米了。到这个时候，跟大豆的故事结局是相同的，只是路径选择不一样。因为我们汲取了大豆的教训，我们不会再轻易进口玉米，但是他们选择从我们的内部攻破，从广西开始“北伐”。这已经不是理论了，他们已经开始做了，目前种植了1026万亩玉米。如果我们的玉米全部被攻陷会是什么结果呢？

列宁

帝国主义是资本主义的最高阶段

译成普通人的语言，这就是说：资本主义已经发展到这样的程度，商品生产虽然依旧“占统治地位”，依旧被看作全部经济的基础，但实际上已经被破坏了，大部分利润都被那些干金融勾当的“天才”拿去了。这种金融勾当和欺骗行为的基础是生

产社会化，人类历尽艰辛所达到的生产社会化这一巨大进步，却造福于……投机者。
列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》
人民出版社2001年4月第3版，第20页

第六章

棉花大战：毒手已开始操纵

郎言郎语：

棉花大国遭遇棉花之痛。

为什么在2009年中国的棉花产量和质量大幅下滑？

出口支柱产业，面临冲击来势汹汹。

2005年的7月到8月份，美国棉花被大量运往中国的保税区，价格在中国倾销。

迎接挑战，将用何种姿态面对？

你如果打击美国的玉米，打击美国的棉花，你到WTO去告它，告成功的话，你对美国的打击之大，它会害怕的。

一、中国的棉花市场已经被全面操纵了

我最近对农业问题进行了大量的调研，发现了一些非常有趣的问题。在前面的章节中，已经讨论过大豆和玉米的问题，那么，中国的纺织品出口是不是最重要的出口？既然如此，如果美国人想大赚一笔的话，怎么可能不对纺织品下手呢？想想看，连轮胎这么小的金额它都要插一脚，何况纺织品？如果我是美国人的话，肯定要打中国纺织品的主意。怎么做呢？冬天到了，要穿棉衣，就从棉花下手好了。这原本是我的推测，我认为美国一定会对纺织品的原材料进行攻击，所以我们花了很长的时间去研究。结果让我大吃一惊，他们不是刚开始，而是已经快结束了，美国已经全面操纵棉花市场，我们未来的棉花将不再是我们自己的了。

背景提示

2009年10月27日，中国纺织工业协会指出，受金融危机影响，2009年1-8月，中国纺织行业出口额为1075亿美元，同比增长-1.78%。但在美国、欧盟以及日本三个主要贸易伙伴的市场份额却呈现上升趋势。其中在美国市场占有率由36%上升至37.5%，欧盟市场情况与美国类似，而日本服装进口总量中超过87%是中国服装。然而，由于全球消费下滑严重，中国纺织行业与其他出口外向型行业一样，面临着产业升级的挑战。在整个纺织的产业链当中，棉花位于产业下游，是纺织行业的基础。那么，这一基础产业的状况到底如何，棉花市场的变化又将怎样影响中国纺织行业呢？

二、孟山都的转基因棉花产品

背景提示

根据国家棉花市场监测系统2009年9月发布的全国棉花长势调查报告显示，2009-2010年度，全国棉花总产量将较上年度下降12.4%，为700万吨，这是2000年以来棉花产量的最大降幅，市场缺口约为200万吨。与此同时，几年来棉花价格从全球市场到国内市场，一直波动剧烈，难以捉摸，直接影响了国内棉农的种植选择，为此，国家每年都会不断出台调控手段以稳定棉花市场。那么，棉花市场的问题到底又是怎样出现的？是谁引发了棉花种植的一系列问题呢？

棉花又是谁在搞？又是孟山都，它开发了一个转基因的棉花新产品，叫做转基因抗虫棉33B。那么为什么这个棉花有机可乘？举个例子，2009年9月28日媒体报道，在全中国最大的棉纺基地之一山东德州，纺织企业已经开始使用木浆来弥补棉花不足的缺口。2009年中国的棉花消费量是900万吨左右，缺口大约是200万吨。这还不是最可怕的，我们再往下看，2005年棉花需求是950万吨，而我们的生产量只有570万吨，所以当时大约是40%的缺口，现在是30%的缺口。

2009年9月28日，根据中国棉花协会网站上公布的中国棉花形势的月报，预计进入新年度之后棉花需求将有所回升，而产量下降已成定局，棉花供需缺口将有所扩大，具体扩大多少，没有数据。就在9月27日，发改委副主任张晓强在2009年全国棉花工作电视电话会议上说，从2009年全年来看，纺织行业生产和出口将逐步回暖。请注意，纺织行业的出口和生产将逐步回暖，这意味着棉花需求增长将稳步回升，棉花产需的缺口将比上年度有所扩大。扩大多少不知道，可是2009年全国棉花种植面积大约是7592万亩，比2008年减少了1000万亩，减幅在10%以上，这是目前的形势。发改委是比较乐观的，预计今年的消费量不是900万吨，而是800万吨。这有些过于乐观了，因为2009年前8个月的棉花消费增速已经超过了去年同期，所以这个数字很可能要超过900万吨。按照我们的预计，供需缺口大概会达到两三百万吨。

除此之外，我们还发现了其他的现象。以德州为例，根据媒体报道，9月上旬连续五天的阴雨天气，使得棉花质量和产量大受影响，减产20%以上，更重要的是棉花质量也大幅下降。这让我们感到很意外，为什么2009年中国的棉花产量和质量都大幅下降？报道中没有提到原因，我觉得很好奇，于是我们就开始做调研。结果发现衣分率下降到了34%。什么叫衣分率？农民种出来的棉花里面是有棉籽的，叫做籽棉，不能直接用来纺纱，要转化成皮棉以后才能纺纱。100斤的籽棉能够转化成多少斤皮棉，这个比例就叫做衣分率。中国的标准衣分率应该是37%左右，可是今年的衣分率只有34%。棉花的单位产量下降，质量下降，衣分率也下降了，这是怎么回事呢？棉花平均质量下降10%，单产量下降10%，耕地面积减少10%，这就是目前的状况。变化这么大，我感到非常好奇，经过调查发现，这一切的问题都是从孟山都开始的。

1997年我们从美国孟山都引进了转基因抗虫棉33B。我们发现这个品种有一个好处，由于它抗棉铃虫，因此从2001年到2004年，我们的棉花种植中农药使用量下降了50%~60%，因此使得种植成本下降了25%，每亩产量提高了20%，衣分率也提高到了42%。从各项数据来看，从2001年到2004年期间情况是非常好的。可是孟山都非常清楚地知道，中国的农科院或者农民都会自己繁殖他们的这种抗虫棉，然后自己生产种子，生产自己的棉花。它知道我们会这么做，但是它没有告我们。为什么不告呢？因为在中国有一个很有趣的现象，你告不了。

三、登海公司的遭遇和孟山都的做法

背景提示

农产品质量安全一直受到各国高度关注，一些国家甚至将其视为与人口、资源、环境相提并论的第四大社会问题。对于中国来说，在加入WTO后，一方面农业生产面临巨大压力，另一方面，农业科技领域的知识产权薄弱状况也面临严峻挑战。尽管目前中国已成为全球最大的棉花生产国、消费国和进口国但长期以来，“世界棉花形势看中国，国际棉价看美国”，美国牢牢掌控着国际棉花定价权。那么，作为科技实力雄厚的美国农业公司，又是怎样使用自己的科技力量，转基因的美国棉花在国内扎根又会产生怎样的影响呢？

有一个案例非常有意思，山东有一家登海公司起诉山东莱州农科所，说它生产的种子登海9号被莱州农科所抄袭，抄袭之后变成了汇元53号。经过北京市农林科学院玉米研究中心鉴定，结果认定是抄袭，因为汇元53号的基因确实来自于登海9号。因此最高人民法院在2004年公布了一个判例，指导类似案例的审理，只要基因相同都叫抄袭，因此判决莱州农科所败诉。

后来同样的事情又发生了一次，还是这家公司的产品，叫做登海1号，被金山种子公司抄袭，变成金山2号。登海公司携上一次胜诉的余威，去内蒙古的某中院起诉金山种子，结果败诉。败诉的理由非常可笑：北京市农林科学院玉米研究中心不具备公证处的功能，它的公证结果不予采。北京市农林科学院玉米研究中心可是中国农业部推荐的，全世界都没一个公开认

证的机构可以做这项评估，都是由政府推荐一个国有的机构，作为一个中立机构进行评估。结果我们的法院竟然以此为理由，判决登海公司败诉。

登海公司本来有机会成为像孟山都一样掌控种子工业的大型企业，是中国对于知识产权的保护一向不太完善，所以中国不会出现孟山都，而给了孟山都一个极好的机会进入中国，席卷中国市场。孟山都进入中国之后，我们发现它完全没有对手。孟山都非常聪明，它知道它带进来的棉花种子转基因抗虫棉33B一定会被抄袭，它也知道起诉的结果很可能是败诉，所以它根本不去起诉。那怎么办呢？其实它的抗虫棉33B跟我们前面所讲的玉米存在同样的问题。这个转基因的棉花在前三年没有问题，三年之后，如果你不继续向它买种子的话，你种出来的棉花就会一代不如一代。所以到了2009年，我们的棉花产量下降10%，质量下降10%，更可怕的是衣分率从过去的42%跌到了34%，比我们以前的传统棉花还要差。这就是孟山都的高明之处，它为了掌控中国的棉花市场，发展出这么一个特殊的抗虫棉33B，保证三年之后一代不如一代，而且更可怕的是它们对棉铃虫有防疫能力，可是在棉铃虫被消灭之后，从2006年开始，蚜虫出来了，红蜘蛛出来了，烟粉虱也出来了，各种各样其他的害虫都出来了。这就导致了更严重的恶果，中国棉花的质量大幅下滑。

现在，我们中国的棉农面临几个选择，跟玉米的选择是一样的。你现在要杀蚜虫、红蜘蛛和烟粉虱，就要买农药，农药只有两个公司能提供，一个是孟山都，一个是它的合作企业，德国的巴斯夫，你要买农药的话它们可以赚一笔。要不然种子就不能再用了，因为衣分率也降低了，产量也降低了，你有什么办法呢？那就向它买种子吧，它又赚一笔。到最后你发现，除此之外还有一个更可怕的现象，那就是中国棉花两三百万吨的缺口怎么办？现在再种棉花是来不及了，这么大的缺口只能依靠进口。

四、面对美国政府的棉花高补贴率，中国怎么办

美国政府为了让美国的玉米出口到中国，进行了大量的补贴。对于棉花也是一样的，1999年8月到2003年7月，美国的棉花生产者总共得到了124亿美元的补贴，而同期美国棉花的产值只有139亿美元，补贴比率高达产值的89%。也就是说美国农民每种植一美元的棉花，美国政府就给他们0.89美元的补贴。到了2001年和2002年，美国的棉花产值是30亿美元，美国政府进行了40亿美元的补贴。也就是说每生产一美元的棉花，美国的棉农可以得到1.29美元的补贴。另外还有数据显示，中国每进口一吨美国的棉花，美国政府给予美国农民相当于人民币600元的补贴。2005年的7月份到8月份，美国棉花被大量地运往中国的保税区，以很低的价格在中国倾销。

背景提示

早在2005年12月6日，香港乐施会的一份调查报告就显示，享受高额补贴的美国棉花将使中国数百万农民面临被挤出国际棉花市场的命运。按照农业部农村经济研究中心2006年的估算，从2001年加入WTO以后，6年之中，进口棉花夺走了我国农民250多亿元人民币，相当于每个种植棉花的农民损失了250元收入。一方面，高额的政府补贴使得美国棉花的价格平均每吨比国产棉花低2000元左右；另一方面，美国各大棉商依仗其成熟的营销服务手段，极力游说企业使用它们的棉花，在中国推广“美棉”标志。棉花产业涉及种植、收储、纺织、印染及服装等多个环节，产业链长，产业规模庞大，而且是我国外贸出口和经济增长的主要支撑点，美国棉花的冲击对于整个中国纺织行业又会产生怎样的影响呢？

美国政府就是这样补贴的，所以美国的棉花非常便宜。我现在都不知道我们该怎么办了，两三百万吨的缺口已经是既成事实，怎么办？冬天要到了，你要换棉衣，怎么换呢？你只要进口美国的便宜棉花，一定会重演大豆和玉米的故事，中国的棉花将再无竞争余地。我们过去还是引进孟山都的抗虫棉33B自己生产，可是一旦开始进口美国棉花，中国的棉花市场将继大豆和玉米市场之后沦陷。而且这一次沦陷的后果更加严重，大豆沦陷之后影响的是粮油，玉米沦陷之后影响的是家畜、家禽和衍生产品包括蛋、奶制品，进而影响到中国的食品，影响到中国的消费者物价指数。可是一旦棉花被控制的话，中国出口的最重要的大宗产品，即纺织品的原材料就要受到美国的控制。

到最后会是什么结果呢？中国的纺织业是专门做制造的，那就要买原材料，向谁买？向美国买，现在棉花的定价权在美国手中。我们的纺织品要出口到美国，由于我们只做制造，产业链的其他六大环节全部都由美国掌控，所以我们的纺织品的定价权也是由美国掌控。原材料的定价权由美国掌控，出口销售价格也是由美国掌控，中国的纺织品制造企业既不掌控原材料定价权，也不掌控销售定价权，制造环节放在中国还要破坏我们的环境，浪费我们的资源，剥削我们的劳工。我们辛辛苦苦创造出的利润，就这样被美国全部吸光了。中国的纺织行业将来会非常艰辛，辛辛苦苦地工作，却连一毛钱利润都赚不到。最后，中国出口越多，美国越富裕。

五、中国农业怎么办：其他农牧产品也难逃毒手

背景提示

美国棉花的竞争优势得益于美国政府的高额补贴，这不仅扭曲了国际棉价，同时也对各棉花生产国构成了极大的压力，直接影响棉农的种棉收益。2009年10月19日，应美国国家棉花总会邀请，由棉农、棉花专业合作社、棉花贸易企业、棉纺企业代表组成的中国棉花协会棉业高级代表团赴美考察交流。代表团一行分别赴美国东南、中南、西南棉区进行考察交流。有关分析认为，中国棉花协会在这个国内棉价动荡、新棉减产的非常时期访美，此行目的应不仅仅是考察交流。近来，国家棉花相关部门活动频繁，究竟还有怎样的大动作还有待观察。那么，面对美国政府对棉花的高额政府补贴，我们的态度又应该是什么呢？

除了前面讲的大豆、玉米和棉花之外，其他的农产品也难逃毒手。以中国最重要的主食——大米和小麦为例，目前我们政府在终端零售方面打压价格，不准涨价；另一方面收购农民的大米和小麦又要求高价收购，这种倒挂现象粮仓怎么扛得起呢？收购时要高价收购，卖的时候要低价卖，这就必然亏损。结果部分粮仓经营困难，负债沉重。这个时候，面对实力雄厚的外资四大粮商抛来的绣球，不少基层粮仓认为那是解困良方，于是被大量参股或收购。根据媒体的报道，山东菏泽、兖州、梁山，以及河北沧州的粮仓都是益海参股或控股的。具体有多少粮仓被收购？我们的研究助理到各地调研时，各地粮仓以粮食机密为由，拒绝透露被外资收购细节，从而保护了外资。而我们不知道有多少粮仓被收购这一事实就是一颗定时炸弹。

我们另外一个重要的农产品——蔬菜又是什么情况呢？根据我们调研的结果显示，三大外资种子公司——美国的孟山都、杜邦和德国的巴斯夫已经控制了我国中国蔬菜种子50%的市场份额。

中国人最重要的食品——猪肉也正在被华尔街的高盛收购，养猪的产业链也正在被华尔街的高盛收购。2004年高盛收购了猪肉下游加工厂雨润集团，2006年高盛以20亿元的价格收购了猪肉下游加工厂河南双汇。搞定了下游再搞定上游，于是高盛在2008年以3亿美元的价格收购了湖南、福建等省的几十个养猪工厂。搞定上下游之后，在2009年又建立了中游的渠道，从而完成了养猪产业链的整合。掌控了整条产业链就大幅降低了成本，从而以最低的成本掌控了猪肉的定价权，而不需要全面收购中国的猪肉行业。

我们还有什么农牧产品没被收购？鸡鸭可能还没有被收购。不过，如果连我都能想到鸡鸭还没有被收购，那可能已经被收购了，只是我们还不知道。我们还没有反应过来，等到反应过来就来不及了。

既然我们连最起码的危机意识都没有，反而把整个农牧产业拱手让给以孟山都为首的欧美利益集团——现代东印度公司，包括四大粮商和华尔街的金融资本，那么我们中国未来的粮食安全应该怎么办？

揭开新帝国主义的“画皮”

列宁

帝国主义是资本主义的最高阶段

现在已经不是小企业同大企业、技术落后的企业同技术先进的企业进行竞争。现在已经是垄断者在扼杀那些不屈服于垄断、不屈服于垄断的压迫和摆布的企业了。

列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》

人民出版社2001年4月第3版，第19页

第七章

从汇源谈起：外资收购中国企业的真面目

郎言郎语：

汇源收购案，《反垄断法》让可口可乐出局。

很多专家学者在讨论我们该不该用《反垄断法》来封杀可口可乐收购汇源。这有什么好讨论的？

形势出人意料，汇源背后外资凶猛。

汇源果汁收购案已经是外资大量收购中国企业的尾声了。

交锋中国市场，怎样的规则可以应对挑战？

如果沃尔玛拖欠供货商的钱，会是什么结果？

一、避开德隆系

汇源果汁的总裁朱新礼在2003年的时候听过我的课，当时汇源果汁是被德隆控股的。德隆是我在2001年就批评过的企业，我对它进行过非常详细的调查研究——我给它取了个名字叫做“德隆系”。德隆当时控制了汇源果汁51%的股权。

2003年的时候，朱新礼来听我讲课，我就把德隆系的整个战略思维讲了一遍。他听了以后非常担心，回去就和德隆系谈判。他接受了我的建议，提出要么他把德隆的51%股权买回来，要么就把自己的49%股权卖给德隆系。总之他不跟德隆合作了。当时德隆的领导人唐万新还跟他说，不要听郎咸平的，他胡说八道，我们还是没有问题的，我升你做副董事长，我们继续合作。

不过朱新礼坚持要跟德隆分手，最后好像是多付了百分之几十的代价把德隆手中51%的股权买回来，汇源果汁成为朱新礼全资控股的公司。好了，这一次他突然要把自己百分之百的股权卖给可口可乐。

背景提示

2008年9月3日，汇源果汁发布公告称，可口可乐将以每股报价12.2港元，合计179.2亿港元全资收购汇源。这一价格几乎相当于汇源3倍的企业总资产。消息一出，在香港上市的汇源果汁股价立即从4港元冲到了10港元之上。而汇源果汁这一民族品牌是否会消亡引起了社会各方关注。有专家一针见血地指出，这是国外公司在用天价并购考验中国的反垄断。力主本次收购的，就是汇源果汁精明过人的掌门人朱新礼。此前，在汇源与数个竞争对手的交手中，朱新礼从未败下阵来。这一次他又是怎么想的，在可口可乐收购汇源的背后又有着什么样的博弈呢？

二、这只是外资大规模收购的尾声

可口可乐犯了什么错？它太牛了。它不该收购汇源百分之百的股权，如果它稍微聪明一点，收购汇源80%的股权或者合资都没有问题，再过两年悄悄把朱新礼踢开，我们就感觉不出来了。可是它太急于求成了，所以它要大力出击，一次性收购百分之百的股权，结果被判定违反了《反垄断法》，因此被取消。关于这个结果有很多争议，可是我要告诉各位读者，不要因为这个事件而对《反垄断法》有什么看法，也不要批评我们的政府。我们不仅不应该反对，事实上，我们做得还不够。因为汇源果汁已经是外资大量收购中国企业的尾声了，其实我们从一开始就应该注意外资收购中国企业的问题。关于这一点，我有很充分的证据。

背景提示

可口可乐收购汇源的消息传出，国内舆论一片哗然，无论是网民还是专家，几乎呈现出一边倒的声讨。多家企业准备联名上书商务部反对此次收购，理由是可口可乐和汇源合并之后，将垄断一半以上的渠道，加上可口可乐的财力支持，其他企业基本没有生存空间。与此同时，可口可乐大举公关，而朱新礼则态度坚决，很多人没过多久就把这场收购当做了事实。在美加净、活力28、乐百氏、苏泊尔、中华牙膏、南孚电池、小护士、大宝等一个个民族品牌被收购之后，汇源有什么理由独善其身呢？然而，这一次可口可乐却遇到了前所未有的麻烦，它必须通过商务部的反垄断审查。2009年3月18日，商务部表态，否决可口可乐收购汇源，汇源果汁案成为中国《反垄断法》颁布后第一例遭否决的并购案例。那么，究竟是什么原因导致可口可乐未能通过商务部的审查呢？

根据国务院研究发展中心的报告，在中国已经开放的产业当中，每个产业排名前五位的企业都是外资企业，这意味着什么？

举例来说，玻璃行业，最大的五家企业全部是合资企业；电梯行业，占全国产量80%以上的最大的五家厂商全部是外资控股；家电行业，18家国家级定点企业中有11家与外资合作；医药行业，20%掌握在外资手中。国内市场汽车销售额的90%来自于国外品牌。更可怕的是中国28个主要产业中有21个被外资控制多数资产，也就是说外资是最大的股东。

还有，我相信有很多读者喜欢喝青岛啤酒，你们真的以为青岛啤酒是国有企业吗？没错，至少在我讲这个话题的一刻它还是国有企业，青岛国资局控股30%，以前的第二大股东是百威英博公司，控股27%，他们只要在H股市场多收购4%的股份，就可以取得青啤的控制权。现在几经转手，朝日啤酒成为青岛啤酒第二大股东。你们心目中的国有品牌转眼就会变成外资企业。其实我们如果用《反垄断法》的话，很多企业都该上黑名单，但是来不及了，因为它们都被收购了。

三、惊人的外资企业覆盖率

背景提示

2008年8月31日，朱新礼在汇源果汁与可口可乐的收购协议上签字。而就在当月的第一天，《中华人民共和国反垄断法》正式颁布实施。汇源果汁与《反垄断法》之间似乎存在着一种微妙的缘分。按照国家发改委有关负责人的说法，之所以出台《反垄断法》是因为“随着改革开放30年来的快速发展，中国经济的格局也在悄然发生变化，在各个领域出现了一批足以左右行业发展的的大公司、大企业。这些企业中不仅有大型的国内企业，也有跨国公司”，那么，这些跨国公司正在怎样影响着我们的生活呢？

不仅如此，中国进出口贸易中55%是外资，其中高科技出口的87%是外资。还有，根据工商总局的数据，轮胎行业的80%是外资，汽车零部件行业75%是外资，整车品牌的80%和销量的90%是外资或者合资。平板电视行业~70%是外资，电视机的利润大部分都来自于平板，那是最重要的利润来源。外资合资药业占27%，但是在高端市场，外资在医院和零售市场分别占据了47%和52%的份额。其中，降压药的前10名中数量过半、销售额7成左右是外资。再看啤酒行业，中国有多少家啤酒厂？到处都是啤酒厂，只有两个品牌没有外资注入，其他你能想象到的品牌都有外资注入。外资保险业开业三年便占据了中国市场的10%。在上海，外资银行开业三年便占据了17%的市场。计算机操作系统95%是外资，英特尔的CPU占据了85%的市场份额，思科占据了

企业无线网络60%的市场份额。快递行业20%是外资。水泥行业30%是外资。高端酒店中30%是外资。外资还控股了没有什么科技含量的食用油，占了85%。高档胶印机70%~80%是外资，装载机的三四成、工程机械的一半是外资。这些还不算什么。我们连养猪都是外资，现在已经转型的高盛，以前是家投资银行，它不光养猪，还收购了养猪的整条产业链，包括运销、仓储、终端零售、批发、养猪。我们的农民是光养猪，而高盛技高一筹，不但生产猪，而且后续一条龙全都有，这就是外资做的事。所以我看到很多媒体的报道就生气，很多专家学者在讨论我们该不该用《反垄断法》来封杀可口可乐收购汇源果汁。这有什么好讨论的？你看看这些数据，我们还有必要讨论吗？让我告诉你，我们做得太晚、太不够。

四、有人想过外资大量收购的后果吗

背景提示

20世纪80年代中后期开始，我国就采取激励政策加大对外资的吸引力。在税收、金融、土地等方面给予外资诸多优惠条件。1992年以后，尤其是中国加入WTO后，外资在中国出现两次高速增长。巨大的中国市场使各国投资者分享着中国经济快速发展带来的各种利益。从1990年到2004年，外来投资者从中国汇出利润达2506亿美元，约70%的美国公司在华盈利，约42%的公司在中国利润率超过其全球的平均利润率。据世界银行2008年估算，由于引进外资数量大，我国GDP总量中近40%是外资企业创造的。既然外资企业对中国经济发展功不可没，那么，为什么又要对这些企业保持高度警惕呢？

既然外资企业效益这么好，它们在中国开设工厂对我们也是有利的，不但聘用我们的工人，还增加消费，那么我们何必排斥外资？原因很简单，我举个例子，著名咨询公司麦肯锡发表的研究报告指出，在未来三五年中，中国零售市场的70%~80%将为外资所席卷，包括沃尔玛、家乐福等等。各位读者也许觉得没什么不好，反正家乐福也不错，场地人，产品种类齐全，服务态度又好，不像我们的小商店，产品种类不齐全，对顾客还爱理不理的。所以外资要来就来，有什么不好呢？有这么简单吗？

关于这个问题，我也讲不清楚，我今天请一位农民朋友来讲课，这位农民就叫虚拟农民，我就问我们的农民朋友，请他告诉我怎么进行灌溉。农民朋友说，灌溉很简单，把水闸打开，就可以开始灌溉了。但是你在灌溉之前，要先挖个沟渠，这样水闸打开之后，让水顺着沟渠流到需要水的农田，这就叫灌溉。

如果你傻不啦叽地向他，兄弟，如果你打开水闸之前忘了挖沟渠怎么办？那你肯定要挨骂了，你是傻帽儿吗？居然忘了挖沟渠，那水闸一打开不就淹了大地？现在我告诉你，我为什么反对？只有一个原因，这么多外资进入中国，我请问你，我们挖过沟渠没有？没有，我们没有挖过沟渠。

深圳的家乐福和沃尔玛，供货商供货，它们不付钱，东扣西扣，这个费那个费的扣光了。这样的事情很多。我还记得深圳有个供货商卖了38万元大米给家乐福，到了结账的时候不但没有收回38万元，还倒欠8000元。为什么？假日费、节庆费、通道费、渠道费……这个费那个费的，全部给你扣光了，你能怎么样呢？我们的供货商很可怜，只能跳楼自杀。你跟人家打官司？你凭什么打官司，人家财大气粗的，你打官司也打不赢。问题出在哪里？就是因为我们没有挖过沟渠。

如果真的像麦肯锡所预言的，三五年之后外资零售业席卷中国，它们不会相互竞争，互相厮杀是中国人喜欢做的事，外国人不会这么蠢的。等到那天来临，它们一旦占领中国80%的市场以后，它们会联合垄断，然后上抬消费价格、下压供货价格剥削供货商，将利润合法地汇出中国。为什么它们可以这么做呢？因为我们没有挖过沟渠，最大的受害者是我们的老百姓。这就是我反对外资并购的理由。你可能要问，什么叫沟渠？沟渠就是法制化的游戏规则。

五、如何应对外资的大规模收购

沃尔玛在美国是绝对不敢克扣供货商的货款的，因为美国挖过沟渠。举个例子，按照美国《破产法》第11章的规定，只要沃尔玛连续欠三名供货商超过5000美元，任何一名供货商都可以到美国的联邦破产法院宣布沃尔玛破产。不是宣布自己破产，不是自己跳楼，而是宣布沃尔玛破产。所以沃尔玛在美国根本不敢欠钱，三个月之内一定准时付款。

外资不可怕？外资并不可怕，可怕的是我们没有挖过沟渠。我最近看了很多媒体的报道，连法律的基本精神都没搞清楚。说什么对可口可乐事件没有根据法条逐条判，去你的，美国有吗？美国连法条都没有。美国法律属于英美法系，是没有法条的，他们凭什么判案？凭感觉。我们的海尔想收购美泰，人家连法案都没告诉你，就是不准，少啰嗦，滚回去，然后让别人收购。我们中海油想收购美国的尤尼科油田，人家根本不用给你判，国会就不准。你能怎么样呢？我们有没有这么蛮横？从来没有过。我们是敞开大门请你进来收购，你走出去收购美国，看看是什么下场。你甚至到不了法院，行政命令就不准，不需要用《反垄断法》制裁你。

背景提示

美国在19世纪80年代爆发了抵制托拉斯的大规模群众运动。反垄断思潮导致1890年《谢尔曼法》的诞生，这部法律被称为世界各国反垄断法的源头。此后美国又颁布了《克莱顿法》和《联邦贸易委员会法》，以这三个法律为基础，以若干单行法和大量判例为依托，构成了今天美国的反垄断“沟渠”。如今，经济合作与发展组织，即OECD的所有成员国都有《反垄断法》。与发达国家不同，发展中国家在20世纪80年代初还普遍对《反垄断法》不感兴趣，这是因为政府急于快速发展本国经济，常采用有损竞争的措施。而20世纪80年代后期以来，发展中国家开始意识到建立维护自由竞争的法律制度的重要性。沟渠，也就是规则意识终于苏醒。那么，沟渠究竟是怎么发挥作用的呢？

我对我们的很多媒体包括境外媒体的看法是完全反对的，我想通过本书给我们的政府打一剂强心针，我们做得还不够。下次我们也凭感觉判案，下次你再收购我们的什么公司，我们也找我们的人大，就一句话——不可以，没有什么理由，就是不高兴。这么做的最终目的是保护我们国家的企业，因为这些企业真的很可怜。

六、警惕不公平收购

浙江有一家电器制造企业叫做正泰，德国的施耐德公司想收购它，如果是在美国的话，说不让收购就不让收购了，可是在中国，施耐德想收购正泰，正泰不愿意被收购，你知道施耐德做了什么？到处告，在北京告，在美国也告，在欧洲也告，告正泰仿冒。结果正泰要花40%的经营时间去上法庭打官司，准备各种材料应付施耐德。它们就是采用这种策略，聘请庞大的律师团队、最厉害的律师到处跟你打官司，等到把你打烦了，说不定你就卖了。不过好消息是正泰的南存辉终于扛住了没卖，而且还打赢了官司。可是另外一家同样著名的电气公司德力西以19亿人民币的价格卖给外资了。为什么外资在中国这么嚣张呢？因为我们没有挖沟渠。

背景提示

发展中国家的企业在成长与全球化过程中逐渐具备了法制与规则意识，然而，这些蹒跚学步的企业要彻底掌握规则并不容易，因为站在它们对面的跨国企业与它们在经济形态上并不平等。在大资本的庇护之下，与跨国企业之间的竞争、合作就像一场险象环生的游戏，在对规则的探索过程中，规则背后常常暗藏杀机，不可言说的博弈惊心动魄。那么，这样的博弈又是怎样进行的呢？

我在各种场合一直推动政府的法制化建设，就是为了防止这种现象发生。事实上，这几年我们的政府也在推动法制化建设，像这次推动《反垄断法》的实施，第一次就撤销了可口可乐的收购，你看看遭到了多大的压力。为什么会有压力？因为我们的学术界还没有搞清楚状况。如果能够像我讲得这么透彻的话，大家就都听懂了。我们为什么要保护我们的国内企业？不是我们不喜欢国际化，也不是我们不欢迎外资企业收购，而是因为目前的收购是不公平的收购。

什么叫不公平的收购？举个例子，德国的博世收购无锡的威孚，其实很多类似的收购，包括可口可乐收购汇源都有一定的模式。什么样的模式？一开始，外方出钱，中方出厂房、土地批文，股权各占一半。你认为这公平吗？如果你以为公平的话就太小看老外了，你要注意，我们中国的工厂是纯制造，像博世、可口可乐这些公司，它们收购国内企业的时候是用制造企业来收购我们的制造企业，可是它们还掌控着其他所有环节，包括原料采购、仓储运输、批发零售等整个链条。所以收购完成之后，成立了双方各占50%的合资企业，它们就会通过价格转移支付体系把收购来的制造环节的利润全部转移到销售环节去，比如转到仓储、物流、批发、零售等环节。虽然对于这家公司的整体财务报表而言数字是相同的，利润也是一样的，可是对于分割的企业而言，由于把制造环节合资部分的利润全部转移到了非合资的部分，因此造成合资部分亏损。连亏三年，然后双方注资，外资一注资就是20亿美元，中方没钱，怎么办呢？中方股权就被稀释掉了，50%的股权就被稀释成了2%。它们就是利用这种方法一步步把中资吃掉。

这就是目前外资企业收购国内企业的常用手法，一开始看起来都是公平的，最后通过一些财务技巧把中方一脚踢开，它们就可以为所欲为。这一切就是因为我们缺乏法制化的游戏规则，缺乏沟渠。

所以，对于《反垄断法》，我的观点和其他学者的完全一样，这是中国进入法制化游戏规则沟渠的第一步。我认为我们做得还不够好、还不够多，我们应该有更多的类似法律，我甚至不排除凭感觉判案，美国可以，我们也可以。

列宁

帝国主义是资本主义的最高阶段

自由市场愈来愈成为过去的事情，垄断的辛迪加和托拉斯一天天地缩小市场……

列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》

人民出版社2001年4月第3版，第73页

第八章

从沃尔玛谈起：外资整合中国产业链的真面目

郎言郎语：

我们为什么那么害怕外资？

首先是因为有些事情我们觉得无法理解，在我们的能力和认知范围内这种事情绝对不可能做到。

其实，沃尔玛在中国竞争，我们不怕它提高价格。

整合完成以后，真正的竞争手段并不是像我们某些专家说的先垄断后提价，而是先垄断后降价！

沃尔玛就像一条贪吃蛇一样，吃完下游吃中游，吃完中游又扶植属于自己的上游。

天天平价策略决定了沃尔玛的一个致命弱点：对运营成本的高度敏感。

一听到“外资”这两个字，很多人的耳朵就会不自觉地竖起来，就好像每当有老外在大街上溜达，总会引起路人围观一样。

如果你百度一下“外资并购”，就会发现互联网上对于外资的态度，不是大声疾呼的，就是耸人听闻的。可是这种疾呼和敌视说明什么？说明的不是外资真的有多可怕，而是我们其实根本不知道外资究竟在做什么。就好像人们害怕鬼神一样，其实并不是真的有三头六臂的妖怪，而是因为人们自己愚昧无知，把不能理解的事情当做鬼神作祟。我们私底下管外国人叫什么？叫洋鬼子，就是因为这个原因。

背景提示

美国零售业的传奇人物山姆·沃尔顿1962年在阿肯色州成立了沃尔玛公司。今天的沃尔玛在全球16个国家开设了超过7800家商场，每周接待顾客1.76亿人次，从而成为世界上最大的连锁零售商。在1996年进入中国之后，沃尔玛在深圳开设了第一家沃尔玛购物广场和山姆会员商店。经过13年的发展，沃尔玛在全国89个城市开设了146家商场，其中沃尔玛购物广场138家、山姆会员商店3家，社区店2家，同时拥有好又多35%的股权和好又多102家门店。这一数字超越了比沃尔玛早一年进入中国的家乐福136家的店面数量。2008年，沃尔玛明显加快了在国内二、三线城市开店布点的步伐。分析认为，沃尔玛加快战略布局，将导致中国零售市场份额进一步向外资零售企业转移。那么，13年来沃尔玛在中国扩张的策略是什么，今天的沃尔玛到底又在做些什么呢？

我们为什么那么害怕外资？其实也是一样的道理。首先是因为有些事情我们觉得无法理解，在我们的能力和认知范围内这种事情绝对不可能做到。比如2009年5月27日，沃尔玛在福建长乐开了中国第148家分店。而中国的企业呢？我们做个对比，看一下北京华联，这是商务部重点扶持的15家全国大型零售企业之一，在全国算是数一数二的中资零售企业了。可是跟沃尔玛相比如何呢？华联在全国1万平方米以上的大型综合超市才不过80家。这还是重点扶持的结果，要是没有政府扶持会是什么样呢？看看餐饮业吧，肯德基在中国有2100多家分店，麦当劳也不相上下，而小肥羊在全国只有130家自营餐厅以及246家特许经营餐厅。更不要说绝大部分的中国企业还做不到小肥羊的水平。

我们中国企业也没有必要惧怕外资，其实最重要的是惧怕或者蔑视外资，而是要知己知彼，了解外资的竞争手法。其实我们中国的企业家，无论是对行业的热爱、对技术的执著，还是对营销手段的娴熟、对员工的“剥削”，很多方面都远在国外同行之上。但是，外资企业的优势在于管理，更在于思维！

就是思维！最可怕的是如果你想到的都是错的！从表面上看沃尔玛的口号是天天低价，你就觉得沃尔玛是在打价格战；表面上沃尔玛说自己一直在亏损，你就觉得沃尔玛不懂中国国情，这套商业模式根本不值得学习研究；表面上看沃尔玛不许成立工会，你就觉得外资企业真是糟糕，这样下去早晚得失掉人心，甚至会激发出内心深处的民族自卑感；表面上看到沃尔玛大举收购了好又多，你就觉得沃尔玛在搞收购战，于是你认为这绝对是个威胁，沃尔玛是在用价格战来垄断市场，将来要大举提价。

错的！全是错的！只要是你想到的都是错的！其实，沃尔玛在中国竞争，我们不怕它提高价格，因为这样它就会失去竞争力，就打不过我们中国企业了。你要知道中国的消费者是非常“唯利是图”的，就算抵制也就是两三天而已，最后还是哪儿便宜去哪儿买东西。事实上，沃尔玛究竟在做什么，我可以百分之百地断定，我们的专家们甚至国内的企业家们一定都不知道，也绝对想不到。

一、沃尔玛的思维高度

背景提示

2008年10月，沃尔玛在北京公开表示将通过直采农场项目，使100万中国农民在2011年时受惠。仅仅2个月后，辽宁省瓦房店市“沃尔玛万亩绿色水果转换有机水果直接采购基地”就举行了揭牌仪式。沃尔玛明确表示，他们将建立一条涵盖供应商、配送中心、卖场等所有环节的“绿色供应链”。也许在沃尔玛购物的消费者会看到环保和经济的水果，而在经济学家眼中看来，沃尔玛这条“绿色供应链”却让人感到紧张，这又是为什么呢？

我们中国的企业只会制造加工这个环节辛苦地挨日子，而沃尔玛却是在利用自己供应链的强大优势。所以，表面上看好像都是价格战，可是中国食业往往是赔钱赚吆喝，而沃尔玛非但不会赔钱，反而扩大了销量，提高了库存周转率，自然就会赚钱。

本来上游有三个环节，现在沃尔玛直接接触甚至扶植最上游的种植环节；另一方面下游本来有三个环节，现在沃尔玛直接推

出自有品牌的产品。举个例子，以前一包菜卖10块钱，从批发商那里进货是8块钱，这样沃尔玛只能赚2块钱，现在沃尔玛绕过批发商，直接找农户，而且专门到那种交通发达但有大片便宜土地的地方，以3块钱一包的价格进货，运输也是自己做，直接从菜地运到城市，这样流通环节的成本就从5块钱降到了2块钱。这样沃尔玛的成本价是多少呢？只有5块钱！即便打九折，以9块钱一包的价格来卖，沃尔玛的利润却翻了一番，变成了4块钱！

具体来说，在上游，沃尔玛最近就在进行紧密的部署：选一个物价低的地方，大量种植指定的蔬菜品种，然后利用物流的优势，低价配送到大城市。2008年9月，沃尔玛在贵阳设立了蔬菜直采基地，这里种植的蔬菜通过沃尔玛的供应商裕东农业批量运送到沃尔玛西南区的17家超市。类似的，在华北和东北市场，2008年12月底，沃尔玛与大连兴业源公司合作，在辽宁省瓦房店市挂牌成立了“沃尔玛绿色水果转换有机水果直接采购基地”，对当地5000亩果园的绿色水果进行有机转换，并直接供应沃尔玛华北地区的店面。你知道这整个计划有多大吗？到2011年，沃尔玛中国计划让100万农民参与到“农超对接”的项目中。目前已经有10万农民、25550英亩农田和果园参与这一“农超对接”项目。

那么在下游呢？早在2006年，沃尔玛超市里已经有40多种自有品牌，主要集中在服装和食品方面，沃尔玛希望到2010年其自有品牌占有率从当时的2.5%提高到20%。目前，沃尔玛主要有三个自有品牌：Great Value（惠宜）、Mainstays和Simply Basic，共5250个自有品牌产品，占其全部25000种商品的比例超过5%。通常情况下，自有品牌的价格比全国性品牌低5%~20%，部分产品甚至低30%-50%。2009年至今，沃尔玛已经推出了80种新产品，从3月份开始，沃尔玛还销售其他自有品牌产品，其中包括Ol' Roy狗食和Equate健康美容产品。

沃尔玛就这样整合了产业链的上游和下游。而整合完成以后，真正的竞争手段并不是像我们某些专家说的先垄断后提价，而是先垄断后降价！从2008年年底，沃尔玛开始了有史以来最大的降价活动，涉及商品的降价幅度大部分可达20%，部分商品降幅甚至超过40%，并且未来每个月都有主题促销活动。沃尔玛的降价幅度和频率直逼所有零售商的心理底线。我们前面所讲的蔬菜的例子可以在各种产品上加以翻版。表面上是消费者受益了，因为终端的价格下降了，而且农户也得到了好处，因为业务规模不断扩大。然而实际上沃尔玛把中国产业链中间环节的企业都给逼垮了，而这还只是第一步！

第二步，当没有其他的大型中间商和零售商时，沃尔玛和供应商的关系就变了。这时候不再是沃尔玛求供应商，而是供应商为了规模，不得不向沃尔玛供货。据亚光家纺有限公司老板郭彪透露，该公司主要做外单，在国内跟沃尔玛合作多年，但每年向沃尔玛的供货量大概是总销量的14%~15%，“我们的毛巾外销价格较高，是主要的利润来源”。“现在很多工厂不景气，一些工厂甚至不到订单被迫停产，只要有订单，保本就做。”一位沃尔玛食品供应商说：“就算是大企业，在目前的消费形势下都会有库存、有闲置生产能力，如果沃尔玛促销能解决这些问题，也是愿意的。”

沃尔玛还没有公布其第三步计划，但是读完以上的分析之后，各位读者能猜到吗？没错，我们发现至少还有一个环节没有被沃尔玛吃掉，那就是最上游的种植环节。这是为什么呢？这是由于我们国家有个政策，农业土地不允许流转，不允许抵押拍卖。因此沃尔玛只能跟农民签合同，向他们采购自己土地上种出来的菜。可是现在存在一个风险，国家出于种种考虑，特别是为了保障农民利益，正在逐步放开这个控制。一旦完全放开会是什么结果呢？就是沃尔玛把钱借给蔬菜供应商，供应商出面把地买下来，然后再交给农民种。从而重演南美洲和非洲种植园的历史，连种植这个环节的利润都被完全吃掉。沃尔玛现在在做的一些事在客观上也能实现这种过渡，比如沃尔玛正在尝试帮助供应商寻找不同的银行，以提供资金投入的贷款，这样沃尔玛、供应商与银行三方合作，沃尔玛给供应商长期合作订单，供应商和银行进行资金贷款合作。

二、沃尔玛拿什么来整合产业链

以上这个商业模式中最重要的是什么？就是沃尔玛如果自己做的话，真的可以把流通环节的成本“从5块钱降到2块钱”。这对中国企业来说简直就是天方夜谭，事实上就算是对美国的其他零售企业来说也是非常困难的。经济学家斯通博士在对美国零售企业的研究中发现，在美国的三大零售企业中，商品物流成本占销售额的比例在沃尔玛是1.3%，在凯玛特是8.75%，在西尔斯则为5%。换句话说，就是在美国，沃尔玛只花不到2块钱，凯玛特就得花8块钱，而西尔斯得花5块钱。假设年销售额都是250亿美元，沃尔玛的物流成本要比凯玛特低18.625亿美元，比西尔斯低4.25亿美元，其差额大得惊人。这个差额就是沃尔玛打价格战的第一个资本。

背景提示

2004年12月11日，中国全面开放零售业市场，外来零售业巨头因此大举扩张，沃尔玛与家乐福就是其中最具有代表性的两家。市场的开放让中国零售业呈现出高速发展的局面，普通消费者更是体验到了大型超市带来的实惠与便利。然而，普通消费者可能很少去想，在“天天低价”后面所发生的是一场空前激烈并且影响深远的商业竞争。那么，我们究竟应该如何审视这样一场零售业的开放，又应该怎样看待沃尔玛的商业策略呢？

具体是怎么做的呢？沃尔玛不要供应商上门送货，而是自己在郊区的高速公路附近建一个非常大的物流中心，然后以此为据点，向方圆320公里的商圈内的所有分店配货，而这个物流中心里的货都是直接来自全球各地成本最低的地方。

我们中国企业的做法如何呢？我们是完全相反，希望最好都是供应商送货上门，这样连物流投资的钱都省了。然后靠什么赚钱呢？不是靠零售的产品本身赚钱，而是靠向供应商收取渠道费来赚钱。

这两个商业模式哪个更简单呢？显然是第二个。在沃尔玛出现之前，美国零售商基本上也都是这样做的，一半的货都是由供货商提供物流。第一个模式多麻烦啊，必须建立大型的数据库，还要安排全球的供应链，又要买很多卡车，又要雇很多卡车司机。在第二个模式中超市就是仓库，而在第一个模式中，沃尔玛反而要建立一个中央物流仓库，然后频繁地补货。想想都觉得麻烦，如果采用第二个模式，你作为大老板能管好十来个人就可以经营好一家超市了，而按照沃尔玛这种做法，一个超市配备的人手就得上百个。

那么沃尔玛的优势从何而来呢？以最近开的福建长乐店为例，沃尔玛一次就要招聘500个左右的员工，启动资金是一般超市的十几倍。可是你要知道，这500个人可不得了，有了这500个人，沃尔玛在方圆320公里范围内想多开一两家店简直就是易如反掌。因为每个新店都能得到这个中心的强大支援，比如说，商品价格怎么定？直接把以前那家店里面负责这项工作的人调过来就行了。再比如说，当地老百姓是喜欢豆油还是喜欢菜籽油呢？问问以前那家店的人就行了。还有，在当地什么报纸上做广告最有效呢？以前那家店的店早就知道了。

换句话说，你不要看沃尔玛现在好像不怎么赚钱，也没怎么攻城略地，占领我们的市场份额，就以为沃尔玛不值得一提。实际上，人家集结号还没吹响呢，现在人家做的只是占领一个个据点，而且现在招募的人全都是军官。这就好像第一次世界大战后的德国，当时德国必须裁军，德国的策略就是只裁士兵，不裁军官，这样虽然达到了停战条约规定的裁军人数，但是部队建制仍然是完整的。等到第二次世界大战开始，一个军官招募几百个士兵，整个部队就迅速恢复起来了，而且作战指挥能力还是一样优秀。换句话说，现在也许只有一个连的人马，却能瞬间变成一个军团。这就是沃尔玛的真正实力。

对比一下今天沃尔玛在中国和美国的情况就清楚了。现在沃尔玛在全中国只有140多家店，其中还有100多家是从好又多整合过来的，沃尔玛自己其实也就是40来家。这个数字也就相当于十几年前沃尔玛美国本土配货中心的数目。在美国，沃尔玛的物流配送中心一般设立在100多家零售店的中央位置，也就是说配送中心设立在销售主市场。这样一个配送中心就可以满足周边城市100多个销售网点的需求，运输的半径比较短并且比较均匀，基本上是以320公里为一个商圈建立一个配送中心。沃尔玛各分店的订单信息通过公司的高速通讯网络传递到配送中心，配送中心整合后正式向供应商订货。供应商可以把商品直接送到订货的商店，也可以送到配送中心。有人这样形容沃尔玛的配送中心：“这些巨型建筑的平均面积超过11万平方米，相

当于24个足球场那么大；里面装着人们所能想到的各种各样的商品，从牙膏到电视机，从卫生巾到玩具，应有尽有，商品种类超过8万种。”沃尔玛在美国拥有62个以上的配送中心，服务4000多家商场。这些中心按照各地的贸易区域精心部署，通常情况下，从任何一个中心出发，汽车可在一天内到达它所服务的商店。

更重要的是沃尔玛的策略是大军团作战，而中国的企业只是小打小闹，连游击战都算不上，因为你根本就无处躲藏，你能活多久就取决于人家几时把店开到你对面。说沃尔玛是大军团绝对不是夸张，实际上沃尔玛配送中心的效率真的不比美国陆军低多少！

配送中心的一端是装货平台，可供130辆卡车同时装货；另一端是卸货平台，可同时停放135辆卡车。配送中心24小时不停地运转，平均每天接待的装卸货物的卡车超过200辆。沃尔玛用一种尽可能大的卡车运送货物，大约有16米加长的货柜，比集装箱运输卡车更长或者更高。在美国的公路上经常可以看到这样的车队，沃尔玛的卡车都是自己的，司机也是沃尔玛的员工，他们在美国各个州之间的高速公路上行驶，而且车上的每立方米都被填得满满的，这样有助于节约成本。沃尔玛的6000多辆运输卡车全部安装了卫星定位系统，每辆车在什么位置、装载什么货物、目的地是哪里，总部都一目了然。因此，在任何时候，调度中心都可以知道这些车辆在什么地方、离商店有多远，也可以了解某个商品运输到了什么地方、还有多少时间能运输到商店。对此，沃尔玛精确到小时。如果员工知道车队由于天气、道路等某种原因耽误了到达时间，装卸工人就可以不用再等待，而是安排别的工作。

三、沃尔玛军团为什么能压缩成本

背景提示

沃尔玛之所以能够成就今天的商业地位，与企业一贯奉行的近乎严苛的成本控制密切相关，也由此引发了企业利润与员工福利之间的问题。2006年4月26日，代表600万美国劳工的美国胜利联盟在全美35个城市组织集会活动，抗议沃尔玛的无医疗保险、低工资等政策。近年来，美国工会组织已多次就非洲、亚洲、拉丁美洲的类似问题发起对沃尔玛的诉讼。对于商业零售业来说，压缩成本与商业竞争力之间有着最为直接的关系，这一点不仅表现在员工福利开支上，也体现在物流的中间环节上。那么，沃尔玛的物流成本压缩到底达到了怎样的水平呢？

如果你去问一个小超市的老板：你知道你的店每天卖出多少瓶酱油吗？他肯定回答不上来。为什么？你怎么会知道你的小区里今天谁家没酱油了。你问他一个月能卖掉几瓶，他可能也说不清楚。可是如果你在全市有100家店呢？你会惊奇地发现这个总量是有规律的！这就是统计学里所说的大数法则。当你的规模足够大的时候，很多随机的变量就会有一些规律性的特征了。这样沃尔玛就有优势了，因为它不用把钱压在货上了。一个小超市一个月只能卖掉一箱酱油，假如一箱500块钱的话，一年才能卖6000块钱的货。而沃尔玛一天就可以卖一箱酱油，压在货上500块钱，一年就能赚18万块钱。就算大家都不打价格战，利润率都是10%，如果你把500块钱投给小超市，一年只能赚600块钱，而如果投给沃尔玛的话却能赚1.8万块钱。这就是差距！这里的关键就是货物的周转率，也就是说在库存上压的钱转得有多快。沃尔玛的这个能力是美国竞争对手的五倍左右，在中国因为现在分店还没建起来，所以暂时低一点，但是客观地估计，这个能力大概是中国竞争对手的十几倍甚至几十倍。

我们就这个例子再多想一步。如果沃尔玛说，我不要这么多钱，我把价格定低一些，利润率降低一半，还是能轻松赚到9000块钱。沃尔玛再仔细盘算一下，会发现大规模进货的议价能力非常高，以前一箱酱油要500块钱，这是供货商负责送货的批发价，如果你自己去工厂大批量进货，价格一下子就可以降到290块钱。再加上自己做物流，成本很低，可能只有不到10块钱，就算利润的一半都拿出来建物流系统和IT系统，你还是有5000多块钱的利润。而你超市里卖的酱油现在可以打六六折！

这个物流成本数据并不是我们随便想出来的。沃尔玛的配送成本占销售额的2%，是竞争对手的一半。对比在中国的调研数据，一般来说物流成本占整个销售额的10%左右，有些食品行业甚至达到20%或者30%。所以现在中国一箱货物如果零售价是500块的话，其中大概有100~200块是物流成本，如果把搬运工的工资和库存管理的成本都算进去，可能就要200~250块。这部分成本是供货商原厂价格所不包括的。而沃尔玛的2%是什么概念呢？就是价格乘以2%，所以10块钱可能都说多了。

为什么这样说呢？因为沃尔玛的搬运工成本非常低，而且是800名员工24小时倒班装卸、搬运、配送。沃尔玛的工人工资并不高，因为这些工人基本上都是初中生和高中生，只是经过了沃尔玛的特别培训。正因为这些工人学历低，所以沃尔玛敢欺负员工，不给员工交保险。在美国，雇主不给员工交医疗保险简直是不可想象的。可是沃尔玛呢？沃尔玛目前在美国有3700家分店，员工人数为130万，2009年1月份的数据显示，仅有61万名员工享受医疗保险，占沃尔玛全美员工的49%。沃尔玛在华盛顿州的员工中，仅有20%领取公共医疗保险援助，其他员工不得不自掏腰包缴纳医疗保险等费用。沃尔玛海外的40多万名员工更难享受这种福利。所以你不要以为外资企业的福利就一定好，其实外资企业在这方面可能更凶残。你不要一听说沃尔玛不愿意在中国成立工会，就满腔的民族自卑感，沃尔玛在美国也坚决反对成立工会，最重要的原因就是工会每年有2%的工会费。那么为什么它现在同意在中国成立工会了呢？不是因为怕中国政府，它连美国政府都不怕呢！真正的原因是它发现中国的工会费其实都通过活动或福利的形式返还给工人了，而且中国的工会并不像美国工会那样，比如美国工会2007年在全美35个城市搞大罢工，还会代表工人与雇主谈判工资等等。

四、沃尔玛这条贪吃蛇的七寸在哪里

沃尔玛这样大手笔地搞收购、开分店，它哪儿来的那么多钱？其实这些钱跟它赚的钱比起来不过是九牛一毛16000多辆运输卡车、62个面积相当于24个足球场的配送中心又算什么呢？且不说沃尔玛拥有自己的卫星和遍布全球的大型服务器，仅仅是沃尔玛的每一台货物运输车辆上都拥有卫星移动计算机系统这一点，我国企业就难以效仿。同样，维持这一庞大网络的IT投入和升级管理费用也不是大多数企业能够承担的。门槛越高，将来被中国企业反超的机会就越小！所以我说，中国的企业都醒醒吧，别只看人家表面的东西了，想想人家背后的功夫吧！

这个功夫说到底是什么？孙悟空降妖除魔靠的是七十二变，他的战略就是灵活多变。比如跟二郎神斗法，没有别的，就是不停地变，技术和战略相得益彰，所以百战百胜，直到遇到了以不变应万变的如来佛祖。那么，沃尔玛中国呢？说到底，卫星、服务器和车队，都是同一种技术——供应链管理。所以，最好的战略应该是把供应链优势发挥到极致。也就是以高效的周转率抵消低毛利率的影响，以供应链优势贯彻大大平价的策略。所以沃尔玛就像一条贪吃蛇一样，吃完下游吃中游，吃完中游又扶植属于自己的上游。这个策略在美国可谓以不变应万变，直到遇到了以万变应不变的中国市场。天天平价的策略决定了沃尔玛的一个致命弱点：对营运成本的高度敏感。

这个弱点不幸在中国遭遇了前所未有的三大挑战：第一，地租不再友好；第二，居高不下的物流成本；第三，竞争对手青出于蓝而胜于蓝。

五、沃尔玛与万达：四年间从牛气冲天到被抛弃

沃尔玛初到中国时真是牛气冲天。当然，它是有资本牛气的，毕竟直到今天沃尔玛还是金融海啸以来标准普尔500指数里硕果仅存的不跌反涨的成分股之一。2000年，万达与沃尔玛谈判，以为大局已定，可以签合同了，沃尔玛却只肯出一封信，意思是“我们对你的项目感兴趣”。万达只能捏着这封信，按照沃尔玛的苛刻要求施工建造。等到沃尔玛验收完项目，要正式签合同了，万达才发现原来这个合同是美国总部开出的条件，各项条款都非常苛刻，而且没有任何讨价还价的余地。

这还只是态度问题，态度背后的真正关键是地租。沃尔玛的模式是超大型卖场，所以土地租金是最敏感的问题。这在美国当然没有问题，家家都有两三部车，而且地广人稀，在城郊的高速公路进出口附近很容易找到面积庞大、地租便宜的地块。但是在中国不同，沃尔玛面对的一般消费者大多数是没有私家车的。所以，这种量贩店肯定不如社区店，或者说至少在数量

上,量贩店的发展空间相对有限。这还不是最要命的,最关键的是在美国这种郊野外的地方地租通常十几年都不变,反正这种地块多得是。沃尔玛初到中国的时候都是美国总部越洋指挥,而且董事会里一个在远东地区做过商业的董事都没有,所以,他们想当然地以为中国跟美国一样。而在当时,沃尔玛可以选择的合作伙伴很多,而且开出来的租金条件都非常优惠。比如沃尔玛与万达合作的最早的六个项目,都是半年的免租期,算下来每平方米每月的租金大概也就20元。可是今天呢?就算万达对主力店的租金要求非常低,平均地租也已经涨到了每平方米每月50元。但是,万达的这种合作是有它的考虑的,就是主力店必须给自己的商业地块带来足够多的客流,这样就会把主力店周围的地租和房价带上去,从而给万达带来更大的收益。不过,很快万达就发现了,沃尔玛也许做不到这一点,或者说不是做得最好的。所以,2004年初,万达开始跟沃尔玛的竞争对手——家乐福进行接触。于是就出现了戏剧性的一幕,头一天万达和家乐福接触,第二天沃尔玛就主动向万达发函谈合作事宜。在哈尔滨,万达选择了与大润发合作,沃尔玛被抛弃了。如果要留下来也不难,反正免租期已经过了,优惠期也过了,那就按市价交租吧。沃尔玛不愿意也没关系,万达2007年开“万商会”,来报到的超市就有30多家,沃尔玛不愿意不要紧,有那么多企业排着队希望入驻呢。毕竟是当年按照沃尔玛的苛刻要求定制的卖场,硬件和细节设计都是超一流的,再加上沃尔玛在那里培育多年的商圈和客流量,也难怪会有那么多企业垂涎欲滴。

六、成也物流,败也物流:为什么传统优势让沃尔玛在中国头痛不已

很多调查数据显示,在北京,沃尔玛的人气显然不如家乐福。问题出在哪里?选址?恐怕不是。问题并不复杂,总结起来就是一道妇孺皆知的话:不了解客户。要了解中国消费者的习惯,的确比在美国困难,而且困难得多。在美国的大卖场里,食物和熟食制品通常只占店面的10%以下;而在中国的超市里,这个比例要在50%左右。小习惯,大问题,就这一点让沃尔玛在中国成也物流,败也物流。

美国人吃饭简单得很,初到北美的中国人恐怕会被吓到。他们的早餐非常简单,就是牛奶麦片。差别很小,最多就是燕麦片或者玉米片、燕麦方脆和即冲麦片的差别。牛奶更是简单,也就是脱脂牛奶和全脂牛奶的差别。正餐呢?你问问同样在NBA打球的麦蒂和姚明就知道这差别有多大了。麦蒂最喜欢吃的是老妈煮的意大利面,要是能配上奶奶做的酱汁,他就激动得眼泪都下来了。姚明呢?当然是上海菜,最喜欢的是老火靚汤。

这一点个人的讲究对于消费者来说不算什么过分的要求,但是对于沃尔玛来说就头痛了。在美国还好办,麦片的保质期都很长,而且消费者买的最多的就是那几个牌子。在中国就麻烦了,姚明妈妈今天煮的可能是鱼汤,明天煮的可能是冬虫夏草,后天煮的可能是老鸭汤……一个星期每天都不重样。而且每次都要选一大堆配料,哪一样没有,姚明妈妈干脆就一样都不买了,改用另一个菜谱了。问题是上海、北京有千千万万个家庭,每天的菜谱都要看心情,既没法预测,也没法准备。沃尔玛说,那我就只进货消费最多的那几样好了。对不起,姚明妈妈一样也不买了,去隔壁的家乐福买,或者宁可多走几步去菜市场了。

沃尔玛最擅长的是什么呢?就是统计和预测全美国的麦片消费有多少,精确到每周甚至每天的消费量,然后跟生产商协商在全球哪个工厂定多少生产计划,再运到美国的几个配货中心,频繁地为各分店补货。这样有什么好处呢?一家沃尔玛分店的麦片销量是不太稳定的、波动的,但是一个州几十家店的总销量由于彼此之间抵消了这种不确定性,因而往往非常稳定,是可以预测的,这在统计学里叫做大数法则。因此配货中心的每种商品需求是非常稳定的,总库存非常低。个别分店断货不要紧,因为两天之内配货中心就补货到位了。由于节省了大量的订货款和库存,所以整个企业的存货周转率、资金周转率乃至资产周转率都非常高。而且一旦形成了规模,基本上就可以所向披靡。在这种情况下,由于沃尔玛的订单规模本来就很大,这样就可以把成本压得很低,再加上周转率高,一个百分点的毛利率就够沃尔玛赚的了。而其他竞争者呢?订单规模没有这么大,周转率也没有这么高,这就好像跷跷板一样,要想维持跟沃尔玛一样的资本回报率就只能靠提高毛利率,而这样做的结果是价格上永远无法跟沃尔玛竞争。如果反过来,要跟沃尔玛定价一样的话,企业就只能亏损,而且是规模越大亏得越惨,最后只能关门倒闭。

然而沃尔玛的这套东西在无数个跟姚明妈妈一样的中国消费者面前遇到了前所未有的挑战。你能准确预计上海每天会消费多少条鱼吗?就算你能,那么你怎么能确定今天姚明妈妈是想煮鲫鱼,还是鲈鱼?是在你这里买,还是去对面买呢?说到底,我们是“民以食为天”的国度,消费需求太细化了。美国人吃牛肉无非就是牛排,而中国人却要分成牛眼肉、牛腩、牛尾骨等等部分。猪肉就更是麻烦,我们要分成里脊、排骨、鲜肉、五花肉、后臀尖、猪头肉、猪舌头、猪耳朵、猪软骨、猪下水等等,不新鲜肯定没人买,可是分得这么细,得有多少货品要因为过期被处理掉?别的不用说,光跟美国总部汇报怎么解决跟猪肉相关的进货问题就得翻译半天,因为美国人没有这种习惯。所以,中国人这种孜孜不倦的饮食艺术,几乎要了沃尔玛模式所依赖的大数法则的命。更要命的是,超市里的货品一半都是食品,食品里又有一半是鲜活的,这就必须依靠短途供应链,配货中心的效率反而不如供货商提供的物流有效。你想想双汇冷鲜肉,就是这么回事。

七、青出于蓝?

沃尔玛解决不了的问题,却难不倒中国的本土企业。现在几个内资超市的鲜活产品的确做得比沃尔玛好,集外资和本土经验于一身的合资超市更是独占优势,大润发、好又多都是其中的代表。而且沃尔玛的高调进入还给大家提供了难得的借鉴学习的机会。以前大家可能不知道沃尔玛的物流系统是怎么搭建的,也不清楚沃尔玛的配送频率是什么样的,现在好了,沃尔玛开在你对面了,天天盯着看也能学个八九不离十了。不知道怎么培训中层管理人员?等沃尔玛培训好了,挖过来就是了。最难的应该是沃尔玛灵魂的IT系统,不过这也难不倒中国本土企业。外资IT咨询公司也跟着进入中国了,成套系统买过来就是了。于是几乎在一夜之间,我们发现中国大大小小的超市都开始用货架而不是柜台了,开始用扫码器来结账了,开始跟银行合作搞购物卡了,开始统一形象、统一服装了,客户服务部的态度也越来越好了。沃尔玛和家乐福一样,都是鲑鱼,激活了市场,却没有吃掉整个市场。

八、沃尔玛的出路

那么,沃尔玛该怎么办?只能针对这三个问题做出必需的调整。而调整的基础自然要立足于沃尔玛现有的优势:第一,沃尔玛的物流管理系统仍然独具优势,只是现在适合中国人饮食习惯的物流问题没有解决;第二,沃尔玛作为标准普尔500指数中为数不多的抗金融危机绩优股,其融资成本非常低。

既然物流成本降不下来,那么就只能有两个出路。第一个是横向并购,以扩大规模,重新拾回大数法则的利器。这就是为什么沃尔玛要收购整合好又多。第二个是纵向并购,把其他环节的物流成本都省下来,这样全产业链竞争,充分分摊物流管理成本。考虑到外资企业并购的诸多不便,沃尔玛改为扶持自己可以控制的合作伙伴,从而实现向上游的扩张。这时,沃尔玛的融资成本优势就显示出来了。试想一下,如果一家国内的超市企业决定贷款融资来组建自己的物流企业,新业务至少要取得6%的投资回报率才可行。而沃尔玛呢?2009年沃尔玛发行11亿日元的浮息债券,融资成本仅仅是伦敦浮息利率加上60个基点。以9月份的平均伦敦日元浮息利率估计,这个融资成本仅为0.8%。换言之,新业务只要取得1%的投资回报率,沃尔玛就赚了。同样一个超市集团,现在可以用来支付利息的现金流是1亿元,假设融资方要求的覆盖率都是2倍,如果你是中国企业,最多只能融资8.3亿元(有兴趣的读者可以用1亿元除以2再除以6%就可得出8.3亿元);而如果你是沃尔玛呢?你最多可以融资62.5亿元(用1亿元除以2再除以0.8%就可得出62.5亿元)。何况沃尔玛的融资方并不会要求那么高的覆盖率。说得简单一点,对着烧钱,烧到10个亿的时候你已经破产了,根本没有现金周转了,而沃尔玛手里还握着50个亿没动呢,正好把你低价买下来。

这样总结起来，你才会发现沃尔玛的可怕。你不要忘了，到今天为止，中国市场在沃尔玛的全球总销售额中不过是可有可无的一部分，可以赔钱也可以赚钱，可以收购也可以卖掉。实际上沃尔玛已经退出了德国市场，收回来的钱用来拓展中国市场和拉美市场。而对于中国本土企业而言，你如果丢掉了这个市场，就什么都没有了。

第四部分 新帝国主义的真面目

列宁

帝国主义是资本主义的最高阶段

……其中要包括帝国主义的如下五个基本特征：（1）生产和资本的集中发展到这样高的程度，以致造成了在经济生活中起决定作用的垄断组织；（2）银行资本和工业资本已经融合起来，在这个“金融资本的”基础上形成了金融寡头；（3）和商品输出不同的资本输出具有特别重要的意义；（4）瓜分世界的资本家国际垄断同盟已经形成；（5）最大资本主义大国已把世界上的领土瓜分完毕。

列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》
人民出版社2001年4月第3版，第78页

第九章

看现代欧美帝国主义如何掠夺非洲：索马里海盗的真正原因

郎言郎语：

海盗猖獗，引发全球深度思考。

请大家想一想，索马里海盗为什么会成为海盗？

黑鹰坠落，到底是谁改变了索马里？

美国的一支部队和索马里人交战，索马里首都全城出动攻打美国人。

海盗问题，为何根源在海洋之外？

索马里的民意调查发现70%以上的沿海居民都支持他们的行动。为什么？

2009年上半年，奥巴马在国际上大出风头，因为他派美国海军陆战队救出了被索马里海盗俘虏的美国轮船的船长。这个新闻在全世界播出后，美国的大国、强国风范表现得淋漓尽致，全世界为之叫好。同时，全世界包括联合国在内，一致谴责索马里海盗的恶劣行径，很多西方媒体的报道把索马里海盗形容成十恶不赦之徒。而2009年下半年，中国远洋运输公司的船只被劫持又让索马里海盗事件在中国备受关注。

索马里海盗已经绑架了无数的船只，也赚了不少钱，目前可能已经赚了接近2亿美元。对索马里人而言，这绝对是个“高科技”行业，从业人口从100人增加到1000人，对他们来说是非常好的事情。那么，实情究竟如何？当你看到全世界都在谴责索马里海盗的时候，当你看到威风凛凛的美军几枪就把索马里海盗打死的那一刹那，请各位读者想一想，索马里海盗为什么会成为海盗？他们为什么会走到今天这一步？

背景提示

2009年10月19日，中国籍货轮“德新海”号连25名船员在印度洋遭海盗劫持。索马里海盗团伙一名成员说，是索马里海盗劫持了这艘货船。遭劫货轮属青岛远洋运输公司。中国海上搜救中心总值班室接到青岛远洋运输公司的报告说，货轮由南非开往印度途中，在塞舌尔岛东北320海里（592公里）、摩加迪沙东南980海里（1815公里）处的印度洋上向公司报告有武装海盗登船，随后失去联系。中国外交部副部长何亚非2008年12月16日在安理会索马里海盗问题部长级会议上发言表示，仅2008年就有6艘中国籍或中方租用船只在索马里海域被海盗劫持。至今仍有1艘船只、17名中国公民未被释放。

一、与世无争的古国：索马里

非洲人民是非常好的。我之所以这么说，是由于我的亲身经历。我在沃顿商学院念书的时候，班上有个同学，是非洲的一位酋长，名字叫做马泰其卡翁达（Mathias Chi kaonda）。整个中南部的非洲都属于祖鲁族，而祖鲁族有八个部落，因此有八个酋长，他就是其中一个部落的酋长，他的属地就在今天的马拉维共和国。他们都是非常善良的人，这些人一直过着与世无争的日子，在非洲大陆上优哉游哉。

我的这位同学告诉我，他们常常出去打猎、耕种。我说，如果碰到野兽怎么办？他说他们有应付的办法，比如说，如果遇到大象来抓你的话，你就要走直角，因为大象转不了直角，大象总爱绕圈子。由于害怕碰到豹子，他们每次出游，脖子上都会裹着兽皮，以防止被豹子咬断喉管。他说他的亲叔叔就碰到过豹子，跟豹子打得昏天暗地，由于叔叔的脖子上缠着兽皮，所以虽然受了重伤，但还是平安归来。如果碰到豺狼通常没事，因为豺狼不会攻击比它长得高的动物。如果小孩子碰到豺狼怎么办呢？他说就要马上找一块木头放在头顶上，只要比豺狼高，豺狼就不敢攻击你。

背景提示

索马里位于非洲大陆最东端的索马里半岛上，北临亚丁湾，东濒印度洋，处于亚、非、欧三大洲，以及太平洋、大西洋、印度洋三大洋的交通要冲。据统计，每年通过苏伊士运河的船只大约有1.8万艘，其中大多数都要经过亚丁湾。世界石油运输的30%也要通过这里。600年前，明代郑和第五次远航曾登陆过索马里，今天的索马里境内，仍有一个名叫“郑和村”的地方。然而，索马里周边这片曾经传递友谊的水域再次进入我们的视野，却是因为海盗猖獗。根据国际海事局统计数据，在2008年的293起海盗事件或海上武力抢劫事件中，有111起发生在索马里海域，这个数字是2007年的两倍。索马里附近海域已成为世界上最危险的海域之一。那么，索马里究竟是一个什么样的地方，索马里海盗又是一群什么样的人呢？

我问他如果碰到狮子怎么办，他说那就等着被吃掉吧，完全没办法，狮子太厉害了，因此狮子也就成为祖鲁族的崇拜神祇。更有意思的是祖鲁族的每一个酋长都有一个权杖。权杖顶端是用狮子的毛编织成的一个鸟巢，里面放着一个狮子的“嘟噜”。我好奇地问他什么是嘟噜，他说狮子之所以可怕是因为它的喉管附近有一个类似软骨的组织，叫做嘟噜，大约是手指长度的一半，就是这个嘟噜让万物对狮子产生畏惧。而要取得这个嘟噜是非常困难的，必须由巫师带领着族人亲手杀死狮子，狮子在死前的那一刹那，就会把嘟噜吐出来，巫师就会在狮子尸体附近仔细寻找这个嘟噜。他说当他拿着这个放有嘟噜的权杖时，他惊奇地发现，他的族人全都惊恐地看着他，就像他们看到了狮子一样，实在太神奇了。

我跟这位同学相处了几年，我从他那儿学到了不少东西。非洲人的习惯跟我们完全不同，但他们却是非常善良的人。我的同学从沃顿商学院毕业之后就回到马拉维共和国准备当总统去了，他的第一份工作是马拉维中央银行的总裁，下一步就要当马拉维的总统。因为在非洲这么高学历的人是非常少的，这就是非洲的酋长制。

索马里有五个部落，所以他们的国旗图案是五角星。他们也一直过着与世无争的日子，并且具有非常悠久的历史，跟我们中国一样，都是文化古国。公元一世纪，他们就有港口了，那时就开始跟罗马和希腊进行海上贸易。那个时候我们还没有海上贸易，我们是纯粹的大陆国家。公元七世纪，阿拉伯的商人大量涌入索马里，当索马里人跟阿拉伯人进行交易的时候，他们

发现阿拉伯人非常有道德，交易非常公平，从来骗他们。索马里人认为这是由于阿拉伯人信仰伊斯兰教，所以具有很高尚的道德情操。因此从七世纪开始，索马里就接受了伊斯兰教。

12、13世纪之后，开始形成城邦，当时的情形类似于我们的战国时代。到了15世纪，郑和第五次下西洋的时候，就到了他们的首都，当时叫木骨都束，今天叫做摩加迪沙，是一个历史悠久的古城。

二、索马里灾难的开始

背景提示

在联合国统计的全世界最不发达国家中，索马里以人均GDP不足150美元；位列倒数第一，据国际救援组织的不完全统计，在索马里全国900多万人口中，目前需要救助的人数超过320万，占全国人口的1/3。从过去对这个国家民众的描述中我们不难看出：这里的居民待人彬彬有礼，言谈举止讲究礼貌，社会交往注重礼仪，具有强烈的民族感情。在社会交往场所，索马里人非常讲究自己的着装，约会守时，热情好客……那么，这样一个追求礼仪、道德的人群又怎么会变得如此贫穷，他们中又为什么会有一些横行海上、公然劫掠的海盗呢？

到了19世纪，索马里的噩梦开始了。1887年，索马里北部被英国占领，成为英属索马里。1925年，索马里南部被意大利占领，成为意属索马里。一直到1960年，英国和意大利才从索马里退出，索马里成为索马里共和国。但是这才是索马里灾难的开始，英国和意大利离开之后仍然在当地扶持自己的代理人，目的就是掠夺索马里的财富。结果搞得索马里一穷二白，连年饥荒。我相信各位读者看到这里就能理解索马里人为什么这么痛恨欧洲人和美国人了。到了20世纪60年代，索马里的不满情绪已经非常严重，因为英国和意大利撤出的时候随意划疆界。索马里周边有两个邻国——埃塞俄比亚和肯尼亚，埃塞俄比亚有一块领土原来是索马里的，肯尼亚也有一块领土原来是索马里的。当时由于帝国主义只占据索马里的一小块，因此就把其余的领土送给埃塞俄比亚和肯尼亚了。索马里独立之后就希望把这些领土要回来，因为这原本就是他们的，只是被帝国主义给划分出去了。为此，从1960年开始打了不少仗。

1963年，当时的苏联替索马里组织了1万人的军队，到了1964年，索马里开始进攻埃塞俄比亚，结果打了败仗，一直到了1978年，索马里全线溃败，到了这个时候，索马里不听苏联老大哥的，想投奔美国了。

到了20世纪80年代，美国开始染指索马里，美国总共投入8亿美元的援助，意大利投入了超过10亿美元的援助。这两个国家投入的援助加起来已经是索马里GDP的一半，可是索马里由于连年战乱，军阀割据，因此腐败横行，当他们拿到18亿美元的援助之后，大部分钱都进了私人的口袋。很多美国援助的物品都被拿到黑市去卖，索马里老百姓生活更艰难了。一直到20世纪80年代末期，冷战结束，美国开始对索马里的土地失去兴趣，皮正也不打仗了，也不跟苏联对抗了，何必再援助你们呢？因此美国撤出，索马里全线崩溃，变成了一个无政府的国家，内部更是由于连年战乱，老百姓民不聊生。

所有你能想象到的可怕的情况在索马里都出现了。到了1992年，联合国派维和部队去索马里维持治安，已经维持不住了。到了1994年，发生了一件事情。美国的一支部队和索马里人交战，索马里首都全城出动攻打美国人，美国军队惨败，直升机也被索马里人击落了。美国人也很感兴趣，关于那场惨败，他们毫不掩饰，还拍了一部电影，叫做《黑鹰坠落》。

1994年美军这场战役打败之后，克林顿总统下令撤出。1995之后，外国势力完全撤出的结果是留下了一个权力真空的索马里。五大部落自相残杀，征战不休，搞得民不聊生，简直是人间地狱。在这个时候，由于整个司法系统解体，所以伊斯兰教就负责维持当地的治安，以伊斯兰律法为基础的宗教法庭取代了政府。这个宗教法庭不但维护老百姓，防止抢劫、贩毒，同时也担负起教育、卫生等工作。这个时候，美国人做了什么？就因为美国人不喜欢伊斯兰教，所以美国竟然在2006年向埃塞俄比亚提供武装，让他们进入索马里攻打伊斯兰法庭联盟的军队。

埃塞俄比亚在美国人的支持之下，连战皆胜，最后把索马里的伊斯兰法庭联盟彻底击溃了。我们可以看到，帝国主义从1887年开始一直到2008年，从来没有停止过凌辱这个国家。老百姓日子过不下去了，于是去当海盗。

三、从渔民到海盗：他们为何铤而走险

背景提示

在2006年之前，索马里海域还是世界上最安全的航道之一。2006年，索马里大部分地区被教派武装控制，他们制定了严格的法律，海盗这个职业是绝对不允许的。如有违反，必定受到法规的惩罚。国际海事局官员指出，这种法规很有效，“2006年的整个夏季几乎没有海盗袭船事件发生”。而美军的干预不仅导致了“黑鹰坠落”，更导致了一场国际性的灾难。按照广泛流传的描述，在船上吃烤山羊，嚼阿拉伯茶叶，同时熟练使用定位仪和卫星手机以及AK47……这就是今天索马里海盗的标准形象。可是很少有人去想，购置这些海盗装备的钱本来是当地渔民用于生产与生活的。那么，生活富足的当地渔民又为何要购买武装，铤而走险呢？

索马里有长达3300公里的海岸线，当地渔产丰富，整个非洲最大的渔场都在这里。盛产金枪鱼、对虾和龙虾等，是非常好的一块地。可是由于索马里处在无政府的状态，所以欧美各国的船队大量进入索马里，他们做了两件事，第一件是灭绝性捕捞。什么叫灭绝性捕捞？通常在捕捞的时候，比如说捕捞阿拉斯加螃蟹，按照美国自己的规定，螃蟹捕捞上来以后要用尺子量一下，看够不够标准。所谓够标准就是要长大的螃蟹，比如说长度超过20厘米的螃蟹才能送到市场，20厘米以下的要放回海里，让它们长大、繁殖，这样才能连续捕捞。你不能把小螃蟹都捕捞光了，如果你把小螃蟹和母螃蟹都捕捞光了，明年就没有螃蟹了。

美国人在自己的渔场捕捞时严格执行这个法律，可是当欧美国家的船进入索马里捕捞的时候，却完全不顾及这一点，全部捕捞光，连最小的螃蟹都捕捞走，完全不给索马里渔民任何生存的机会。索马里的渔民被逼得活不下去了，于是组织自卫队，叫做索马里海防志愿者，目的就是驱赶这些渔船。如果赶不走，就把人抓起来，让他们交赎金，补偿灭绝性捕捞的代价。你们觉得索马里做错了什么？在一个无政府的时代，帝国主义这么欺压它，灭绝性的捕捞让索马里的渔民无法生存，这些渔民组织海防志愿队去保护自己的权益，驱赶外国灭绝性捕捞的船队，他们做错什么了？他们并没有做错。

其实灭绝性捕捞还不是最可恨的，更可恨的是核辐射，他们把化工原料的废料全都倒在索马里海滩上，根据我们的资料显示，2005年就有300多人死于无名的毒症。追溯这些毒物的来源，基本上都是欧洲的化工厂跟医药机构，还有意大利前殖民者。意大利黑手党经营的最重要的业务，也是利润最丰厚的业务，就是处置有毒物质，包括核废料。他们负责运输，索马里就是他们的垃圾场，把这些从美国、欧洲运来的核废料直接倒在索马里的海滩上。这就是我看到的索马里。

四、他们没有明天

背景提示

关于索马里，新华社在相关报道中曾经使用了这样一段话来描述：“在许多索马里人的心中，昨天是黑暗的，充满饥饿、恐惧与失去亲人的痛苦；明天是空洞的，没有希望和目标的只有今天，要想想方设法地生存，哪怕铤而走险。”为了应对索马里海盗，已经有多个国家向索马里海域派出了护航舰船。然而，美国第五舰队发言人简·坎贝尔却说出了另外一段耐人寻味的话：“尽管各国军舰的到来产生了一定作用，但我们仍然要说，仅靠海军力量永远无法彻底解决问题。这个问题来源于岸上。”

索马里的独立新闻媒体瓦德赫新闻曾经对海上武装劫持国际船只的行动进行过民意调查，结果发现70%以上的沿海居民都支持他们的行动。为什么？就是因为前面所说的，抓你是活该，你们把我们的鱼虾全部捕捞光了，一点都不留给我们，我们活不下去，你们还把核废料都倒在我们的海滩上，不抓你抓谁？他们还举了一个例子，在美国独立战争时期，由于当时美国没有海军，美国革命的先驱者乔治·华盛顿和他的同志们也采用海盗的方式阻挡侵入领海的外国船只。所以美国的国父华盛顿也

干过索马里海盗干的事，他也是拿过赎金的人，否则怎么养活美国的军队？就因为华盛顿是美国人，所以被当成民族英雄，索马里人却当成海盗打死。这公平吗？华盛顿的爱国行为受到美国人民的赞扬，对于索马里今天的局势也应该如此理解。这是索马里人自己讲的。我们也曾经遭受过帝国主义无情的侵略，现在我们终于站起来了。可是，不是每一个国家都站起来了，今天海盗横行的索马里就没有站起来。它从1887年开始，甚至早在1846年，就一直受到帝国主义的侵略，直到今天，还是没有摆脱噩梦。

列宁

帝国主义是资本主义的最高阶段

对自由竞争占完全统治地位的旧资本主义来说，典型的是商品输出。对垄断占统治地位的最新资本主义来说，典型的则是资本输出。

列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》

人民出版社2001年4月第3版，第53页

第十章

看现代欧美帝国主义如何掠夺非洲：外媒批评中国非洲战略的真正原因之一

郎言郎语：

什么叫帝国主义？帝国主义就是不仅要自然资源，而是从农业到工业到各种可能牟利的产业，都要牢牢控制在自己手里。

真正的帝国主义不是控制产业，这种水平太初级了，真正的帝国主义是从思想上控制一个国家和民族，在产业上让你完全依附宗主国。

如果可可或者咖啡的国际价格大幅下挫，或者国际粮食价格大幅上涨，那么科特迪瓦就没有足够的外汇从美国、欧洲或者澳洲购买粮食，这样国内就会发生饥荒和动乱。在这种情况下，你敢不依赖宗主国吗？

为什么让小密特朗来非洲？长期殖民非洲的法国在非洲有着庞大的政治、经济和军事利益，和当地的利益集团有很多不能见天日的暗箱交易。

2009年11月8日下午，在埃及沙姆沙伊赫，温家宝在中外记者会上被记者问道：“中国只对非洲的自然资源感兴趣，您怎么看？”温家宝回答道：中国到非洲是掠夺资源、搞所谓的“新殖民（帝国）主义”，这种论调由来已久，其实不值一驳。温总理这个回答姿态是非常高的，也是跟他的大国总理身份相称的。

那么，我作为一个经济学家，如果在国际货币基金组织或者世界银行开会的时候也被人问到这个问题，该怎么办呢？我金邦重其事地回答道：是的，我们真的只是对自然资源感兴趣，而且不好意思，我们的野心可能还没有你说得那么大，其实，自然资源都谈不上，我们主要就是非洲的能源和矿产资源感兴趣，而且愿意用非洲同意的价格来购买这些资源。那么请你告诉我，你们这些帝国主义国家是怎么掠夺非洲的呢？

什么叫帝国主义？帝国主义就是不仅要自然资源，而是从农业到工业到各种可能牟利的产业，都要牢牢控制在自己手里，比如对非洲的农业产业进行毁灭式操纵。而我们绝不会这样做，我们只是平等地与非洲朋友做贸易，贸易的价格不是我们操纵的，而是双方平等协商的。

一、独立，并不意味着摆脱帝国主义

我举个例子帮大家理解一下什么是真正的帝国主义。有一个国家叫科特迪瓦，以前是法国的殖民地。其实这个国家的名字就是法国人起的，在法语中的意思是象牙海岸，因为当年法国人从非洲猎取的象牙就是从这里起运到欧洲的。虽然现在殖民制度早已消亡，但是法国在科特迪瓦的势力仍然不容小觑。关系国计民生的电力、电信、能源等行业仍然由法国资本垄断着。例如，科特迪瓦电信的控股方就是法国电信，前者旗下的ORANGFI、AVIS0等公司选用的都是法国产品，从而给其他国家的

产品设置了门槛，像我国的华为公司这样的通讯设备提供商，在开拓科特迪瓦市场时就遇到了很大困难。真正的帝国主义不是控制产业，这种水平太初级了，真正的帝国主义是从思想上控制一个国家和民族，让你在产业上完全依附宗主国。因此，法国统治者在思想上推行两个基本政策，一是同化（assimilation），二是关联（association）。同化就是在殖民地各个领域都优先使用法语，在体制、法律和社会管理的各个方面都沿用法国的制度。关联就是指在涉及本地人的各个方面，只有在与法国利益一致的前提下，才能保留本地的惯例和风俗。

就算到了战后，法国意识到科特迪瓦独立已经很难避免，于是戴高乐政府决定有计划地让科特迪瓦独立。这样形式上独立之后，殖民地仍然会最大限度留在法国的政治和文化影响范围之内。因此，法国的“教化使团计划”（mission civilisatrice）就担负着在非洲传播文化的重任。这背后是什么心理？就是法国人对自己那套文化非常高的自尊心！法国人在这方面是出了名的，如果你在巴黎旅游，用英语问路是行不通的，不是因为法国人听不懂英文，你问他们，他们都会回答，但是全都用法语回答，所以他们其实明明就是听懂了，但是就是不肯低下他们高傲的头颅，用英语回答。

思想是基础，经济才是真正的要害。实际上，科特迪瓦这个国家是非常有意思的，20世纪60年代独立之后反而更依赖法国了，独立前科特迪瓦不过有3万多法国人，独立之后反而有了6万多法国人。要知道，当时整个科特迪瓦的人口才1000万左右，而这些法国人大多数都是律师、教师、管理人员，还有经济和技术顾问等，换句话说，整个科特迪瓦的管理层几乎全是法国人。大量法国公民继续供职于科特迪瓦的公共机构，特别是一些与经济有关的职位。独立后仅仅数年之内，在科特迪瓦工作的法国人就超过了殖民地时期的任何时候。

那么法国人是怎么做的呢？搞出口导向型经济！法国人把科特迪瓦的可可生产和出口做成了世界第一，把咖啡生产做成了非洲第一，世界第四。实际上，科特迪瓦当年的经济也跟今天的中国一样风光，它在20世纪60年代年均GDP增长率是6.17%，70年代更是达到了13.67%的高水平。但是很快20年过去了，80年代以后每年也就是两个百分点左右的增长，赶上个什么危机还得倒退不少。

这不是很奇怪吗？对欧洲人和美国人来说，他们对咖啡的依赖，就跟依赖中国生产的便宜袜子差不多，袜子还不用天天买，咖啡可是每天都必须喝的。同样，可是制造巧克力的必需原料，欧洲人根本离不开这东西，那么为什么科特迪瓦还会这么被动？

二、第一个圈套：比较优势

比较优势是国际贸易理论中最重要的概念，简单来说就是：与其你我都生产苹果和梨，不如我生产成本比较低的苹果，而你生产成本比较低的梨，然后我们拿苹果和梨进行交换，这样大家吃到的苹果和梨都更便宜。这个理论很动听，但是却被帝国主义国家扭曲了。

然而，现实的世界经济格局却是：美国、欧洲和日本这三个经济体都是以工业补贴本国的农业，特别是粮食、棉花的种植，以及类似牛奶这样的准粮食农产品，因此他们的成本很低。这样非洲国家只能被迫去种经济作物，因为如果非洲国家种小麦的话，价格肯定竞争不过获得大量补贴的美国小麦或者澳洲小麦。在所谓比较优势的教条之下，科特迪瓦只能种植成本低的可可和咖啡了。最后的结果就是可可和咖啡的种植面积占全国可耕地面积的60%；从事与可可和咖啡经营相关活动的人员有400多万人，占全国人口的25%；年产值占国内生产总值的10%；全国税收的30%~40%来自可可和咖啡牛产业；两者的出口收入占国家出口总额的42%。

这样会带来什么问题？可可和咖啡产业在科特迪瓦经济中占有举足轻重的地位，它们的盛衰牵动着科特迪瓦整个经济的脉搏。换句话说，如果可可或者咖啡的国际价格大幅下挫，或者国际粮食价格大幅上涨，那么科特迪瓦就没有足够的外汇从美国、欧洲或者澳洲购买粮食，这样国内就会发生饥荒和动乱。在这种情况下，你敢不依赖宗主国吗？你不敢！

三、第二个圈套：私有化

那么，如何让可可或者咖啡的国际价格非正常的突然大幅下挫呢？办法就是去游说非洲国家搞改革，打着发展经济的幌子搞私有化，然后再利用国际制裁的手段来控制非洲国家的进出口，从而控制价格。

科特迪瓦独立之后，政府就建立了一个名叫“全国支持农业生产稳定价格基金”的组织来管理全国的农业。有了这个组织，种植者们就丧失了生产和定价的自主权，而政府却可以凭借垄断获取大量的资金。这个“基金”管理的时期，其实就是前面所说的科特迪瓦GDP增速最快的时期。探究其中的原因，就是因为政府垄断了采购和进出口。但实际上，这个时期也制造了很多的社会问题，那就是大多数的财富都流入了政府官员之手，被拿去腐败了，国民根本没有得到所谓“经济增长”带来的好处。

这些问题随着时间的推移逐步暴露出来，于是种植者就提出要求了，他们呼吁改革。而这个时候，国际上也掀起了一股私有化的浪潮，于是科特迪瓦政府被迫放松了对可可和咖啡的国家垄断。到了1999年，国际货币基金组织更是对科特迪瓦实行了制裁，迫使科特迪瓦政府搞改革。当然了，改革的结果就是政府把可可和咖啡的管理权交还给种植者，而政府仅仅征收两种捐税：一个是统一税，可可的税率是220非郎/公斤，咖啡的税率是10非郎/公斤；另一个是登记税，可可和咖啡的税率都是5%。

接下来就是外资企业打着私有化的旗号大张旗鼓来到科特迪瓦，它们轻而易举控制了科特迪瓦的可可业和咖啡业。科特迪瓦的可可工厂只有4个，而且全都是外资的，加工能力大概只有可可产量的18%。科特迪瓦的咖啡加工厂更少，只有1个，也是外资的，加工能力大概只有咖啡产量的12%。

以下是科特迪瓦的可可加工企业名单：

1. SACO公司，隶属于瑞士BARRY-CALLEBAUT集团，有3个加工厂，年加工能力大约100 000吨可可豆；
2. UNICAO公司，隶属于四大粮商之一的美国ADM集团，有1个加工厂，年加工能力大约90 000吨可可豆；
3. MCAO公司，隶属于四大粮商之一的美国CARGILL集团，有1个加工厂，年加工能力大约100 000吨可可豆；
4. CEMICI公司，隶属于法国CEMI集团，有1个加工厂，年加工能力大约60 000吨可可豆。

以下是科特迪瓦的咖啡加工企业名单：

5. CAPRA/NESTLE公司，隶属于瑞士雀巢集团，有1个加工厂，年加工能力大约30 000吨咖啡豆。

四、军事行动为经济利益服务

可是，为什么这些外资企业在科特迪瓦能有这么大的影响力呢？他们首先是安排了大量的经济顾问和政治顾问去直接参与科特迪瓦的政府运作。一旦科特迪瓦政府不听话，就扶植亲法的反政府力量。如果反对派不能推翻现政府，干脆就直接派兵解散政府。各位读者看看以下的真实事件就清楚了，这就是2004年科特迪瓦冲突内幕。

科特迪瓦总统巴博搞了一个“青年爱国军”，用来做什么呢？一是抗议希拉克支持反对派武装，二是恐吓那些在科特迪瓦的法国侨民。这个“青年爱国军”趁反对派内部闹分歧的时候，对反动派发动了空袭。法国知道以后大为恼怒，就等一个动手的借口。

2004年11月6日，这个借口终于等到了。当天下午，科特迪瓦政府120军袭击了反政府武装控制区的一个法军阵地，结果有9名法国人和1名美国人死亡。这一来，法国军队二话不说，击落了科特迪瓦政府军的四架战斗机、五架武装直升机和一架运输直升机，彻底摧毁了科特迪瓦的空军力量。紧接着，法国又向国际社会宣布“科特迪瓦形势日益紧张，为保护法国公民的安全，将三架幻影F1战斗机部署到了加蓬首都利伯维尔的法国空军基地”。法国国防部随即又向科特迪瓦派遣了300多名军人增援当地的法国维和部队。2004年11月8日，法国武装就占领了科特迪瓦总统府周围地区。

我们再来看看2008年10月6日法国巴黎刑事法院开审的所谓“安哥拉门”事件，这进一步向我们揭示了法国是如何操控前殖民地国家的。在这个所谓的“安哥拉门”事件中，有40多名被告涉嫌在20世纪90年代安哥拉内战期间向安哥拉走私军火。

这个案件的被告名单中有一连串的大人物，例如：雅克·阿塔克，密特朗和萨科齐的顾问；阿尔卡迪·盖达马克，国际军火捐客；皮埃尔·法尔科内，法国富商，曾是安哥拉最大石油公司的董事长，也是国际军火捐客；查尔斯·帕斯瓜，前内政部长；保罗·鲁普·苏利泽尔，法国作家。当然了，这个名单中有一个人，那更是引人注目，他就是密特朗的儿子、曾任爱丽舍宫非洲事务顾问的让·克里斯托弗·密特朗（也就是小密特朗）。

五、里应外合，他们将非洲洗劫一空

1973年，27岁的小密特朗以法新社记者的身份被派到西非，他在西非一待就是9年，混成了一个“非洲通”。到了1981年，密特朗当选法国总统，两年后，他就安排儿子担任总统非洲事务顾问佩恩的助手。1986年，他更是一脚踢开佩恩，让儿子取而代之。从1986年开始到1992年，小密特朗毫无疑问地成为非洲政治舞台上的重要人物。

为什么让小密特朗来非洲？长期殖民非洲的法国在非洲有着庞大的政治、经济和军事利益，和当地的利益集团有很多不能见天日的暗箱交易，因此，法国总统都是任用亲信来充当自己在非洲的代言人。到了小密特朗的时候，他胆子大，什么都敢做，凡事又都有“我老爸说了”做盾牌，20世纪八九十年代法国在非洲的许多重大行动，像帮助扎伊尔蒙博托政府对付古巴雇佣军、帮助乍得哈布雷政府对付利比亚军队，无一没有这位小密特朗的重要参与。

他与军火商的搭线，先是通过前内政部长的顾问马尔齐亚尼结识了法尔科内，随后又认识了盖达马克。而这几位早在20世纪80年代就开始在安哥拉走私军火。有着特殊身份的小密特朗被拉下水之后，就利用职务为非法军火交易大开方便之门。在1993年和1994年两年间，他就拿到了安哥拉政府180万美元的回扣。据专家称，这些非法军火交易中的雷管和地雷，就足以带来内战战火中的安哥拉50万到100万的人口死亡，这其中，大多数都是战区的无辜平民。还有1990年的卢旺达内战，那里的军火交易也同样充斥着这位小密特朗的身影。

说了小密特朗，还有一位也不得不提，那就是撒切尔夫人的儿子小撒切尔。他在2004年8月25日因涉嫌参与赤道几内亚政变在南非被捕。据《卫报》的资料说，1985年小撒切尔就在英国政府和沙特政府200亿英镑的军火交易中充当了中间人。此事被披露之后，撒切尔夫人让儿子否认了和交易有关的所有指控，安排他辗转移居到了南非，继续他那奢华的生活。

所以，如果我有机会回答本章开关西方记者提出的那个问题的话，我还会补充一句：我们不会像西方前辈那样，看非洲什么值钱就把什么掠走，只留下一片赤贫的大陆。我们为了实现我们的价值观——通过分享经济发展的成果，彻底改善当地人民的生活状况，我们会把从当地赚的钱拿出来，用来修公路、建医院、办学校，一句话，回馈非洲人民，而不是腐败的官员。我们认为，这样让非洲老百姓切切实实得到发展的红利，会比西方国家动辄禁运制裁，还要附加不切实际的政治条件甚至武力干涉更为有效。

列宁

帝国主义是资本主义的最高阶段

输出资本的国家几乎总有可能获得一定的“利益”，这种利益的性质也就说明了金融资本和垄断组织的时代的特性。

列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》

第十一章

看现代欧美帝国主义如何掠夺非洲：外媒批评中国非洲战略的真正原因之二

郎言郎语：

“新殖民主义”指责源于何处？

2009年，中国与非洲双边贸易突破1000亿美元。欧洲还能坐得住吗？再这么下去，中国迟早要取而代之！

欲加之罪，何患无辞！

对于在非洲一直有极强传统利益的欧洲国家来说，就是不可容忍的“侵略”，他们称之为“中国大收购”、“中国入侵非洲”。

他们搞了半天制裁，就是为了增加跟苏丹谈判的筹码，廉价拿下苏丹的油田，可是中国人的到来却破坏了这种游戏规则。

这就注定了我们一进入苏丹就会遭到美国嫉恨。

一、西方视角看中非关系

近年来，中国对非政策频频遭遇西方媒体的妖魔化。在上一章中曾经提到，2009年11月8日下午，在埃及沙姆沙伊赫，温家宝总理在中外记者会上再次被问及这一问题。

如果说中美轮胎战中，列数据、讲事实就有可能扭转局面的话，温家宝总理现在面对的就是更加复杂的局面：不管我们怎样回答，西方媒体都一定会根据他们的需要进行重新解读。

背景提示

2009年11月8日，国务院总理温家宝在埃及沙姆沙伊赫出席中非合作论坛第四届部长级会议时，公开回应西方对中国“新殖民主义”的攻击。他表示，“中非贸易合作是建立在互利共赢、开放透明的基础之上的，中国对非洲的支持和援助过去没有、将来也永远不会附加任何政治条件”。温家宝反问西方记者：“为什么只对中国加以指责？这究竟是非洲人的意见，还是西方人的意见？”那么，为何西方记者会指责中国？西方记者代表的到底是谁的意见呢？

根据温总理的回答，“如果熟悉历史就会知道，中国同非洲的关系不是从现在开始，而是从半个多世纪以前就开始了”。这话是事实，然而西方感兴趣的却是1999年以前，非洲的经济增长与中国几乎没有任何关系，而在这之后，非洲经济的增长或萧条都跟中国息息相关，如图11-1所示。特别是美国和欧洲经济在科技网络泡沫破灭以及“9·11”事件后都有一定的停滞，但是非洲几乎没有受到影响，走势反而跟中国一样了。

背景提示

非洲是人类文明的发源地之一，然而非洲大陆并没有沿着自己的社会轨迹演化发展，其原因就是西方殖民者的入侵。从15世纪开始，非洲的黄金、象牙，包括非洲的人口都成为被劫掠的对象。19世纪70年代以后，西方列强掀起了瓜分非洲的浪潮，仅用了30多年，就将非洲瓜分殆尽，非洲由此成为了西方列强的原料基地。20世纪以后，西方各国大量向非洲投资，利用当地充足的原料和廉价的劳动力攫取高额利润。在投资的浪潮下，非洲原有的产业结构遭到了破坏。那么，今天控制非洲经济的是谁？谁占据对非洲贸易的最大宗呢？

简单来说，中国加入WTO以来，非洲对中国经济逐渐产生了非常强烈的依赖，尤其是在2000年之后，非洲的经济增长几乎完全与中国同步。

这些我们认为成就是成就，可是对于在非洲一直有极强传统利益的欧洲国家来说，就是不可容忍的“侵略”，他们称之为“中国大收购”、“中国入侵非洲”。

图11-1 1980年以来中国与非洲经济走势比较

从图11-2可以看出，在非洲对各贸易国的进出口中，欧洲毫无疑问是最大头。本来中国在非洲大陆的出口市场是无足轻重的，欧盟十五国牢牢控制了非洲五成以上的出口市场，就算是美国都要对欧洲敬畏三分。要知道，这片大陆已经被上帝遗忘五六十年了，可就在短短五六年间，中国的进出口大幅增长，几乎占据了新份额的一半以上，从图11-3可以看出，非洲对中国的出口几乎是呈指数型飙升的。而从对非洲经济成长的贡献来看，对中国的出口贸易已经占据了举足轻重的地位。“如果熟悉历史就会知道，中国同非洲的关系不是从现在开始，而是从半个多世纪以前就开始了”。西方人怎么看呢？半个多世纪以前，中国跟非洲的双边贸易少得几乎可以忽略不计。在西方人看来，中国当时是希望重返联合国，所以才搞对非援助项目。在西方的解读中，当时是政治问题，现在则是赤裸裸的经济侵占，是更可怕的“静悄悄的革命”。

图11-2按贸易伙伴划分的非洲进出口情况

图11-3非洲与中国的贸易差额

对于西方媒体的片面解读，温家宝总理则以全面分析予以回应：中国不仅对非投资，还帮助非洲建学校、医院和疟疾防治中心等民生项目，受益人群以亿计，并且中国从来坚持对非援助的原则是不附加任何政治条件。

温家宝反问西方媒体：为什么只对中国加以指责？这究竟是非洲人的意见，还是西方人的意见？

他用一句诗来结束回答：故交如真金，百炼不回色。

温家宝总理的回答很好地驳斥了西方媒体的片面解读，同时体现出中非友谊是真正的友谊，是经得住时间考验的，不像西方对非洲的关系是建立在掠夺基础上的。

西方势力会因此而放弃片面解读，放弃妖魔化中国吗？

二、中国威胁欧洲在非利益？

对于我们在非洲的所作所为，欧洲人的看法为什么总是令我们不解？全世界的目光先是被“9·11”吸引，然后美国攻打阿富汗、攻打伊拉克，围绕着伊拉克有没有大规模杀伤性武器以及美国是不是师出有名，欧洲跟美国吵了个天翻地覆，其实本质还是中东的石油利益冲突。等它们吵够了，坐下来休息的时候，惊奇地发现本来牢牢控制在自己手中的非洲大陆上，短短几年内中国的利益已经无法忽视了。从图11-4可以看出，以前美国对非洲的进口还不到欧洲的一半，在促进非洲经济成长方面，美国也不如欧洲，而在这两方面，中国的影响力连美国的1/6都不到。短短几年之内，中国就打破了半个多世纪以来的均衡状态。2006年，中国在非洲的影响力差不多是美国的一半，而到2009年，中国与非洲双边贸易突破1000亿美元。欧洲还能坐得住吗？再这么下去，中国迟早要取而代之！

图11-4非洲的主要出口对象国及其对非洲出口增长贡献

我们帮非洲建了坦赞铁路、派了大批医疗队员，我们没从非洲要过一滴油、一吨矿石。然而，从欧洲视角来看，中国当时做的买卖是“援助换选票”，因为当时中国还没有开始搞改革开放，对自然资源的需求并没有那么强烈，所以没有要过一滴

油、一吨矿石。可是，欧洲不是要跟我们算老账，他们是要跟我们算新账，你中国为什么悄悄地从我控制的非洲大量购买资源？

以下的数据最能说明欧洲和美国对中国产生恐慌的原因，从1998年到2006年将近10年之间，非洲对欧盟十五国的出口不过增长了139%，对美国增长了402%，而对中国却增长了2126%。从份额上来看，2000年，中非贸易总额刚突破100亿美元，只不过是5%左右的份额，2005年就增长到了10%的份额。2009年，中非贸易总额已经突破了1000亿美元。问题在于，中国大量进口的都是什么东西呢？

从图11-5可以看出，非洲向中国出口的产品半数以上是能源，其次是矿产，或者初级加工品，基本上就是把原材料稍微提纯一下，这样才能方便远洋运输。换句话说，中国在以年均32%以上的增速从非洲采购能源、原材料和粗加工产品，这三项加在一起就占了从中国从非洲进口的92%，所以欧洲人说“中国只对非洲的自然资源感兴趣”。

图11-5非洲向中国出口产品分布

三、中国对非政策遭遇妖魔化

毕竟西方媒体的话语权还是牢牢地掌控在他们手中，所以他们妖魔化中国，说中国在非洲有一条完整的掠夺链：经济为主，文化为辅，兼有军事援助。我们的表述是“实施一揽子经济交换计划，包括对非洲的大坝、公路铁路建设以及电厂等的投资”。但西方怎么妖魔化我们呢？

他们说，你看看，你们提供贷款和工程了吧！“中国帮助非洲建设了那么多学校、医院和疟疾防治中心”。那么，你们的目的是什么呢？就是给政治家提供贷款和形象工程，取得大型矿山以及大型建设工程，而那些腐败的当地政府官员肯定没少从这些工程和援建贷款中获益。

背景提示

早在第一次世界大战结束后，西方国家就纷纷派遣勘探队，全面普查非洲大陆的矿产，探明了黄金、钻石、铜、煤、锡、白金、锰、铁等大量资源。在第二次世界大战之前，非洲的黄金、钴、铁矿石的产量分别占全球产量的46%、75%和40%，列世界各洲之首。但矿产的开发并没有带给非洲各国好处，西方国家将矿物原料运回欧美，加工之后再以高价向殖民地倾销，非洲国家则形成了严重依赖单一初级产品出口的畸形经济模式，同时对于西方国家的资本形成了依附。那么，建立在这样一种经济关系上的西方媒体会产生什么样的思维逻辑呢？

他们说，你看看，你们没少给非洲投资吧！“受金融危机影响，世界范围内投资普遍下滑，但今年中国对非投资仍在增加”。那么，你们的目的是什么呢？就是养活中国的国有企业和劳动力，你看看，承包工程和开发矿场的都是中国的建筑公司，而且大都是国有背景的公司，并且这些工程背后都有中国金融机构的巨额低息贷款。

他们说，你看看，你们就是不在乎资源，而不在乎当地的人权和发展嘛！“中国从来坚持对非援助的原则是不附加任何政治条件”。在西方人看来，就像冲突地区的钻石被称为“血钻”而不应该进口一样，冲突地区的石油也不应该无条件开采，或者至少应该想办法确保卖石油的钱没有被拿来购买武器。而我们恰好在达尔富尔内战不休的时候进去开采石油。

他们说，你看看，你们就是不在乎资源，而不在乎当地人民的死活嘛！“安岳江”号在不恰当的时候出现在非洲，正好给了西方指责中国的口实。2008年4月，一艘中国货船“安岳江—广州号”运往津巴布韦的武器由于被怀疑会被罗伯特·穆加贝政府用于镇压反对派，而被南部非洲各国拒绝靠岸，最终被迫返航，从而引发了一场外交风波。津巴布韦总统罗伯特·穆加贝自1987年就任总统以来，被国际社会广泛批评其执政人权记录恶劣，通货膨胀严重。

2008年津巴布韦大选中，反对派领袖摩根·茨万吉拉伊领导的民主改变运动夺得国会一半的议席，打破穆加贝政权在国会长期的垄断；而3月举行的总统选举中，茨万吉拉伊声称自己高票获胜，然而穆加贝政府却一次又一次地推迟公布结果。政府被指控操控选举，并镇压反对派，试图拒绝交出政权。正在这个节骨眼上，发生了“安岳江”号事件，西方媒体将其解读为中国向穆加贝提供补给。

所以，他们总结起来就是：中国国有背景的矿业公司，以每天不到一英镑的工资雇用当地人采矿，这些资源用中国的汽车、通过中国建的公路运输，最后经由中国建的铁路运到中国援助的海港，然后交给中国的远洋公司运回中国，这背后还有中国的军火贸易撑腰。妖魔化不可怕，拿有组织的产业链来妖魔化是最可怕的，因为你很难用数据或者例子驳倒对方。这就好像有人诽谤你偷了一辆自行车，你出示证据说我当时不在现场就可以证明自己的清白了。可是现在却有人说你是组织犯罪，说你的几个朋友偷自行车都是你组织和策划的，你再说你不在现场就不够了。现在西方就是这么指责我们，他们说，那几个人是你的朋友吧？你说，是的。他们说，他们把自行车放到你家里了吧？你说，是的。他们说，一个人不太可能买三四辆自行车来自己骑吧？你说，不可能。于是他们就得出一个结论：你知道你的朋友偷了自行车，还帮他们窝藏这些自行车。你怎么反驳？

这就是西方的强盗逻辑。

四、中国破坏了西方的利益格局

这些工程中我们被攻击最多的是哪一个？就是苏丹达尔富尔地区开采石油的问题。这个油田其实不是中国人发现的，而是美国人发现的。20世纪60年代初，美国雪佛龙石油公司进入苏丹，早期的勘探作业集中于红海，在苏丹港附近苏阿金（SUAKIN）发现天然气田，随后雪佛龙石油公司在苏丹南部进行了长达10年的勘探开发，发现了几个大型油田。但是，在南方发现石油的次年，三名雇员遭反政府游击队杀害，雪佛龙公司开始撤离苏丹，最终放弃了开采。1997年美国制裁苏丹，禁止美国公司同苏丹做生意。苏丹实在没有办法了，才跟中国协商，请我们去开采。因此，这就注定了我们一进入苏丹就会遭到美国嫉恨。

背景提示

西方各国不仅控制了非洲的矿业，而且还彻底改变了非洲的农业格局。进入非洲的西方殖民者强迫非洲农民放弃种植传统的农作物，转而大量种植专供出口的经济作物，非洲的大部分耕地被迫用于种植少数几种经济作物，以至于在第二次世界大战前期就形成了非洲单一经济作物的局面，如东非主要种植棉花、咖啡、烟草和亚麻，西非主要种植花生、可可、棉花、棕榈等，原料提供成为非洲生存的支柱，因此也形成了非洲对于西方国家在金融、财政、贸易各方面的依赖关系。如果有西方以外的国家与非洲进行合作，必然触及西方各国的利益，各种带有偏见的声音出现也就不足为奇了。

对于西方国家来说这意味着什么呢？他们搞了半天制裁，就是为了增加跟苏丹谈判的筹码，制裁封锁上十年八年的，到时候苏丹连合资的资本都没有了，他们就可以廉价拿下苏丹的油田，可是中国人的到来却破坏了这种游戏规则。中国人的做法是用贷款把工程谈下来，同时要求苏丹政府用美元定额分月偿还中方投资本金、利息和投资回报，并以其出口原油的外汇收入做担保。

在项目开发过程中，中国人的做法更是让他们火冒三丈，我们搞的是从上游到中下游的全产业链开发，西方人认为连骨头都让中石油或者中国方面的相关企业吃掉了，西方国家连汤都喝不到，他们能恨我们吗？在这个项目中，中方工程承包额约9亿美元，可获利润1亿多美元；炼油厂承包项目金额5.3亿美元，也可获利1亿多美元。工程承包又带动了国产的机电产品出口，如长输管道的20万吨钢管用材由中国宝钢生产，由中石油四家管厂在国内卷制。另外，国内的石油技术服务如钻井、物探、测井及试油都参与了项目的技术服务承包。最让西方受不了的是，他们认为工程承包还带动了大量劳务出口，仅这个项目就用了不下6000人的中方施工人员。

西方记者的提问很明显是给我们下的套，他们问的是“你们是不是只在乎资源”，换言之就是不在乎人权，更不在乎当地人民的福祉和生活条件，如果我们只是围绕资源谈，我们提出的所有证据都会被他们重新解读，炮制出符合他们利益的新闻报道。

背景提示

20世纪60年代后，非洲各国纷纷发起独立解放运动，殖民主义从形式上退出了非洲。但与中国恪守互不干涉内政等“和平共处五项原则”不同，西方国家一直对非洲施加着自己的政治影响，它们向非洲各国渗透、扩张、干涉，甚至通过维和活动实现自己的政治目的。时至今日，随着非洲各国日益追求和平稳定，西方各国也在不断调整着它们的策略，那么，今天的西方国家又是通过怎样的规则来玩游戏的？我们又该如何打破西方偏见媒体的话语权呢？

如何传递中国的声音？核心就是要了解西方国家的根本意图，把握西方媒体的惯用思维和惯用手法，用我们对非交流的全面性对抗西方对我们的片面性解读，用历史和现实结合的思维破解西方媒体的断章取义，用我们的正义对抗西方的心怀不轨，更为核心的是，我们要发展我们自己，只有我们更加强大，才能争取国际话语权，发出自己的声音。

我们要表达我们不是只在乎非洲的资源，实际上，我们更在乎的是怎样改善当地的环境，与当地居民一起分享经济成长的福利！正是2000年以后，中非双边贸易迅速扩大以来，非洲的GDP方持续突破4%的年增长率，甚至逐步达到6%的水平，这在非洲此前的20年历史上是未有过的。正是因为有了我们这个坚强的、坚定的、不附加任何政治条件的朋友，非洲经济才取得了自第二次世界大战以来、自民族解放和独立以来从未有过的繁荣和发展。比如说喀土穆炼厂自1998年开始建设以来，一直严格执行国际通行的环保管理体系，严格控制“三废”排放，在厂区周围建成了一条长达10公里的绿化带，并投资88万美元修建了4个氧化塘，将生产废水处理变成了24万平方米清澈的人工湖。炼厂周边大气污染、烟尘、噪音等指标全部达到环保标准，对当地的环境保护做出了积极的贡献。

我们为了我们的价值观——通过分享经济发展的成果，彻底改善当地人民的生活状况，付出了不菲的代价，我们曾经有九名员工遭到绑架，其中五名更为此献出了宝贵的生命。非洲朋友：你们没有被上帝遗忘，我们想通过我们的实际行动告诉我们可以真正平等而坦诚地分享经济成长的成果！

我们的对外交流，不管是官方还是民间，都有传播正确观点的义务，要传播中国的大爱文明，要研究西方为什么妖魔化中国对非关系。不要浮光掠影，不着边际，不要犯我在《郎咸平说：谁在谋杀中国经济》一书中所讲的对外宣传的毛病。

第五部分

美国到底在干什么

列宁

帝国主义是资本主义的最高阶段

危机（各种各样的危机，最常见的是经济危机，但不是只有经济危机）又大大加强了集中和垄断的趋势。我们知道，1900年的危机，是现代垄断组织史上的转折点。

列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》

人民出版社2001年4月第3版，第22页

第十二章

要了解美国，就要先了解奥巴马：我们应该怎么看他

郎言郎语：

一位充满传奇的美国总统登上历史舞台。

其实奥巴马是一个非常深奥的人，我们把他看得太简单了。如果他没有当选总统的话，你知道他最适合做什么工作吗？

竞选之路如何遭遇坎坷？

他曾经遭到一个最大的挫败。

美国执政党背后玄机重重。

在民主党时代从4万变成20万，到了共和党时代，从20万变成10万。

历史轮回，美国面临变局。

上万亿美元的赤字，又靠同样一批人挽救局面。

一、传奇的黑人总统

时至今日，传奇的黑人美国总统奥巴马依然吸引着全球的目光。不过，我们很多人对于奥巴马的关注，更多的可能是由于他的肤色。其实奥巴马是一个非常深奥的人，我们把他看得太简单了。举个例子，不知道各位读者有没有注意到，奥巴马从竞选的第一天开始，一直到他当选总统赢得欢呼的那一天为止，我始终没有看到他笑过，也没有看到他哭过。也就是说他喜怒不形于色，个性非常稳定。当他受到别人攻击的时候，包括别人攻击他的牧师时，他的那种反应简直让我感到震惊。像他这种冷酷的性格，如果他没有当选总统的话，你知道他最适合做什么工作？他做基金经理是最合适的。

背景提示

他出生的时候，还没有宪法投票权；他父母结婚的时候，宪法还没有授予黑人和白人结婚的权利……可是，这个拥有黑色皮肤、流淌着非裔血液的平民小子只用短短7年从政史，便被推举到了美国政坛的巅峰。他所高举的旗号——改变，已成为他的标志。奥巴马，这位在改变中胜出，成为221年来首位黑人总统的美国新领袖将如何改变美国呢？

奥巴马不仅冷酷，而且还很幽默。上次他去美国南达科他州参观总统山，那里有四个美国总统的雕像，记者问他，你想不想当第五个雕像？他想了半天说，不行，我的耳朵太大，可能挂不住。

奥巴马竞选过程中曾经遭到一个最大的挫折，他的一个黑人牧师曾经发表过一些对其竞选不利的偏激言论。这个牧师跟奥巴马关系非常好，奥巴马的两个女儿信基督教的时候，也是这个牧师替她们洗礼的。可是这个牧师非常痛恨美国白人，他说非洲的艾滋病是美国人带去的，还说“9·11”事件是上帝对美国的诅咒，等等。等到奥巴马出来竞选总统的时候，就被对手抓住把柄，把这些事情宣布出来。奥巴马的好朋友是这种人，一个痛恨美国的人，怎么能让他当选呢？那么，奥巴马是怎么处理这个问题的？

二、奥巴马的标志：改变

奥巴马怎么处理这个问题？这个人太厉害了，从他处理这个问题的方式，我们可以想象，他将会是一个什么样的总统。如果换做我们一般人的话，可能会说，我错了，我道歉，对不起，那个牧师我本来就讨厌他，我不理他了，不跟他玩了。可能就是这样的，向全美国老百姓道歉，痛骂牧师一顿，跟他断绝关系，划清界限。全世界都认为他会开记者会道歉，结果不是这样。

背景提示

赖特问题是奥巴马竞选之路上遇到的最为棘手的问题之一，这位66岁的黑人牧师曾引领奥巴马成为基督教徒，成为奥巴马22年的精神导师，他为奥巴马主持婚礼并为其两位女儿进行了洗礼，但也是这位牧师，公然发表对奥巴马竞选不利的种种激烈言辞，陷奥巴马于窘境之中。是割袍断义，还是不离不弃，对于奥巴马来说，都是很难做出的选择，因为无论怎样选择，影响都可能是负面的。那么，奥巴马怎么处理赖特问题呢？

2008年3月18日，奥巴马在费城发表演讲“一个更完美的联邦”，第一句话就是：对不起，我不能跟那个黑人牧师断绝关系。此话一出，全场都愣住了。所有人都期待他骂人，结果他没骂。他说，正如同我不能断绝我和我的白人外祖母的关系是一样的，我从小父母离异，爸爸是黑人，妈妈是白人，我的外祖母从小把我带大，她是一个白人，她将一生的爱都倾注在我身上。可是我的外祖母也告诉过我，她最害怕上街的时候有黑人从她旁边走过，她怕黑人抢她，我的外祖母也常常告诉我她有多痛恨黑人。因此，我要接受我的外祖母，就要接受我的牧师，因为那就是美国的一部分，是我不能脱离的。但是这个牧师犯了一个错误，不是他偏激的种族言论，这不是他最大的错误，他最大的错误是他忘了美国是一个不断进步的国家，美国是一个会改变的国家。而“改变”这个词就是他竞选的纲要。

奥巴马的演讲获得了全世界的赞赏，大家甚至认为“一个更完美的联邦”跟林肯的就职宣言同样伟大。这篇宣言完全征服了美国人的心，而且他最后说他的牧师犯的最大错误，就是不理解他的竞选纲领。他的竞选口号就是“改变”，由于他的牧师不懂得他的口号，因此把美国看成是一个停滞不前的美国。黑白对立是一个现实的情况，我不可能脱离，因为这就是美国，但是我的理想就是改变，我的牧师和我的外祖母的抱怨和批评都会在我的统领之下有所改变。奥巴马太聪明了。他的演讲非常精彩，其中有一段更是令人印象深刻，他讲到一位亚特兰大的女性选民，库伯女士，她已经106岁了，是一位黑人女性。在美国黑人是很受歧视的，女人更受歧视，女人受歧视的程度甚至比黑人还要严重。美国是1870年允许黑人投票的，到1920年之后才允许妇女投票。所以在美国当黑人妇女是很倒霉的事。但是奥巴马在演讲中说，你看，106岁的黑人妇女走到今天，终于投下神圣的一票，在今天这一刻把过去对女人、对黑人的歧视完全改变了，所以我才能当总统。而且他说，虽然我只获得了52%的选票，还有48%的选民没有选我，可是我就是你们的总统，虽然你没有选我。霸气十足！

三、奥巴马旋风对中国意味着什么

背景提示

雄辩、霸气、才华横溢，奥巴马在美国掀起的“奥巴马旋风”，很快便吹向全球各个角落。那么，全球超级大国形象的美国再加上这样一位强势形象的总统，对于世界局势将产生怎样的影响？奥巴马一直宣称的保护美国经济，对于中国又意味着什么呢？

奥巴马上任伊始，将面临一系列艰难、复杂的问题。除了百年一遇的金融危机以外，阿富汗、伊拉克、俄罗斯、伊朗、巴基斯坦、朝鲜等等一个个国际问题都在考验这住美国新总统，而这位新总统也以一轮电话外交，开始了自己的表演。2008年11月6日至8日，他按照不同战略关系，分先后四个批次跟各国通话，像中国与俄罗斯这样的重要国家，奥巴马放到了第三批，这样的安排体现出奥巴马怎样的想法呢？

由于奥巴马强调保护经济，他一直认为人民币汇率被低估，从而造成我们的出口旺盛，在一定程度上降低了美国的就业率。所以很多人担心奥巴马上任之后会不会对中国的经济造成一定的影响。其实之所以有这样的担心，是由于我们太不了解奥巴马这个人了。他会怎么做，我们当然不知道。你要想了解美国总统下一步做什么，就要了解他的意识形态和思想。他是怎么看问题的，这一点非常重要。

我记得有一次在美国总统辩论赛上，奥巴马跟麦凯恩辩论。主持人问道，你要如何对付邪恶？麦凯恩桌子一拍，我打败它。轮到奥巴马，奥巴马说，我们当然应该对抗邪恶，可是你要知道，很多邪恶的产生就是由于我们过去自以为是地对抗邪恶，因此在我们对抗邪恶的过程当中，首先要反省自己。这话什么意思？那就是包括小布什总统在内的共和党的总统都有一个毛病，非黑即白，要么是美国的盟友，要么是美国的敌人，没有中间地带。在当时的辩论中主持人问到对伊朗的态度，麦凯恩桌子一拍，伊朗是个邪恶的国家，因此我要对抗它，我要和美国的友邦组成一个民主同盟来对抗伊朗。奥巴马说，我不能赞同你这么做的，因为你这种非黑即白的思想把中国跟俄罗斯排除在外了。而你只要把中国跟俄罗斯排除在外，你对付伊朗的工作就不可能取得成效，你要联合俄罗斯跟中国，不能非黑即白，要联合其他意识形态不一样的国家，合作才有可能成功。这就是奥巴马的睿智，过去在伊拉克战争期间，法国、德国或者英国常常跟美国吵架，我不赞成你这样做，我不派兵等等。它们跟美国吵架没关系，跟中国和俄罗斯就不行。对于美国总统而言，处理跟社会主义国家的关系是非常敏感的。不像欧洲，大家都是同盟，无所谓，吵了架大不了两天不說話，第三天又和好了。但是跟中国和俄罗斯的关系不同，对于小布什时代那样一个非黑即白的政府而言，跟中国和俄罗斯的关系一旦处理不好就会变成黑，甚至导致冷战。共和党过去的意识形态就是非黑即白，也就是说你不是美国的朋友就是美国的敌人，你不帮我，就是我的敌人，这也就是所谓的美国单边主义。但是从奥巴马的这些话中我们可以发现，这位美国新任总统打破了过去非黑即白的传统，转而承认灰色地带。所以他会用最大的弹性来处理灰色地带，而不像过去一样。当他承认有灰色地带的时候，他就打破了美国单边主义的传统，转而提出“巧实力”，也就是用更为“巧（妙）”（也就是弹性）的方式处理国际关系，但是美国的“实力”仍然是不可挑战的。至于他的“巧实力”的态度是否对中国有利，那就不一定了，不过我觉得他应该只会表面上给我们面子，这就是“巧”的实际意义。但是为了维护民主党的民意基础，维护美国的实力，他绝不可能改变美国对付中国的传统国策。

四、奥巴马班底中的精英们

背景提示

奥巴马为自己搭建了一个强大的施政班底，财政部长蒂莫西·盖特纳、国家经济委员会主任劳伦斯·萨默斯、白宫经济顾问委员会主任克里斯蒂娜·罗默、商务部长理查森、司法部长霍尔德和国务卿希拉里，这个班子的组建有什么奥妙之处吗？奥巴马曾宣称，将手扛民主和共和两党旗帜迈向白宫。而郎咸平教授认为，在共和党和民主党执政问题的背后还另有玄机。那么，郎教授所说的这一玄机又是什么呢？

奥巴马这个人非常有弹性，非常灵活，而且非常聪明，更重要的是奥巴马的团队非常优秀，他选拔的财经班子尤其杰出。奥巴马财经班子早的很多人，包括新任财政部长盖特纳在内，以前就在财政部任职。而当时财政部长是谁呢？克林顿总统时代先是鲁宾，也就是高盛的董事长，鲁宾当了几年财政部长，然后是萨默斯。这两个人在克林顿总统时期是非常重要的，对我个人的财富也有着重大的影响。我1994年离开美国，刚好是克林顿总统上任的第二年，我在美国存了4万美元的退休金，实在不好意思，太少了。到了2000年，也就是克林顿快离任的时候，五年时间，我的退休金从4万美元变成了20万美元。所以我太喜欢他们这届政府了，太喜欢萨默斯和盖特纳了。可是等到民主党下台之后，换成共和党执政，我忘了把钱取出来，再过八年之后，20万美元不但没有增长，反而跌到了10万美元，后来又涨到16万美元，我就把所有钱都取出来了。为什么共和党执政时期会有这么大的区别？

这个问题就有意思了。从1929年到2009年，总共80年间，共和党执政40年，民主党执政40年。假设你有1万美元做投资，如果你全部投资在民主党执政时期，投资40年可以获得30万美元的回报，很丰厚。如果你把钱都投资在共和党执政的40年时期的话，你的回报就是1773美元。简直是天壤之别。而且这次金融海啸是谁搞出来的？是共和党。1929年的金融危机呢？当时的胡佛总统也是共和党人，共和党是一个非常讲究自由经济的党，而且它认为自由经济对于有钱人是最有利的，所以比较放

任，同时比较偏向于利益团体，对于普通投资者的股票市场并不是很关注。克林顿总统在我看来是美国最伟大的总统之一。我认为在20世纪，很少有人能够超过他。他不仅长得英俊，能力极强，而且口才极佳，就像奥巴马一样。他也跟奥巴马一样，承认黑跟白之间还有个灰色地带，所以奥巴马的意识形态跟克林顿是有传承的，我认为他们两人非常相似。而克林顿总统时代，美国跟中国的关系是最好的，也是在他那个时代提出中国是美国的战略盟友，而不是战略竞争者。所以，奥巴马选择的这个财经班子，很多是克林顿时代的精英。我认为这是有必要的，如果换做是我，我也会这么做。因为时间太紧急，如果处理不好就要付出非常大的代价，所以最好找一批意识形态相同，而且又非常有能力、有经验的人，这是非常重要的。而且这几个人，在他们当财政部长的时候，从老布什总统手上接下烂摊子，也是非常大的赤字，可是经过这些人八年的整治之后，美国不但没有了赤字，还出现了盈余。这个盈余交到老布什的儿子小布什的手上，又被他挥霍光了，又留下了一个烂摊子，又是一大笔赤字，上万亿美元的赤字，又靠这同样一批人挽救局面。

五、奥巴马能否力挽狂澜

背景提示

2008年12月6日，奥巴马在全国广播和网络讲话中，透露了他所提倡的“经济复兴”计划部分细节。这一计划包括实现学校硬件现代化、普及宽带网以及对公共建筑进行节能改造。奥巴马说，他的“经济复兴”计划将启动美国自20世纪50年代以来规模最大的基建投资，创造和保住总共250万个工作岗位。那么，这位充满进取精神的美国新总统能够对美国经济起到力挽狂澜的作用吗？

一个最现实的问题马上摆在眼前。美国三大汽车工厂——福特、通用跟克莱斯勒宣告破产，你知道如果它们破产会产生什么后果吗？这三大汽车公司雇用的员工人数高达24万人，相关产业的雇用人数高达400万人，不要说三大汽车厂全部倒闭，只要倒闭其中一两家，失业工人就是250万人。奥巴马不是说要创造250万个就业机会吗？那首先就要想到，三大汽车厂只要倒掉一两家的话，失业人口就是250万人，所以先解决这个问题才是最重要的。这也是为什么奥巴马对人民币汇率问题这么关注。他认为人民币汇率被低估了，所以中国商品大量出口到美国，造成美国工人的失业。民主党对于失业问题是非常重视的，尤其是蓝领工人，因为他们这个党基本上都是蓝领阶级的代表。虽然美国长期对付中国的决心是不会改变的，但是我相信奥巴马会像克林顿总统时代一样，手段非常圆滑，非常有技巧地跟中国周旋。由于我们中国就是个要面子不要里子的民族，所以我认为奥巴马表面上会给我们面子，而他们则尽量取得里子的实惠。

列宁

帝国主义是

资本主义的最高阶段

总之，20世纪是从旧资本主义到新资本主义，从一般资本统治到金融资本统治的转折点。

列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》

人民出版社2001年4月第3版，第38页

第十三章

欧洲人怎么看他：诺贝尔和平奖，怎么就是奥巴马？

郎言郎语：

难道奥巴马就是个追求和平而不再打仗的美国总统吗？那他为什么在2009年年底又决定对阿富汗增兵两三万人呢？

大家通常以为这个奖是和平奖，但它其实是一个类似于“感动中国的年度人物”的奖项，说到底，这是个年度“选秀”大奖。

我们的人民解放军感动了多少中国老百姓啊，绝对是今年全世界范围内最大规模的人道主义救援。为什么不颁奖给我们的子弟兵呢？

这个和平奖就是要在国际政治中传达来自北欧的声音。为了这个目的，他们甚至可以公然违反自己定下的原则。

诺贝尔和平奖基本上是一个符号化的大奖。跟着感觉走，看谁说出了北欧的声音，谁的影响切实推广了北欧价值观。

奥巴马之所以得奖就是因为他是一个挪威人所喜欢的家庭型的男人，他爱老婆，爱子女，愿意奉献自己的时间从事公益性质的活动，而且不像克林顿总统那样搞婚外情。

一、核心原则：感动挪威的“年度”国际人物

奥巴马当选诺贝尔和平奖引起了很大的争议，难道奥巴马就是个追求和平而不再打仗的美国总统吗？那他为什么在2009年年底又决定对阿富汗增兵两三万人呢？得了诺贝尔和平奖的奥巴马在与中国的交往上是不是更希望双方合作而不再搞对抗了呢？我们又该如何通过这次诺贝尔和平奖的颁奖来了解美国的忠实盟友——欧洲人是怎么看奥巴马的？

大家通常以为这个奖是和平奖，但它其实是一个类似于“感动中国的年度人物”的奖项，这是由诺贝尔和平奖特殊的评奖程序决定的。每年的2月1日之前诺贝尔评奖委员提交提名，这个评奖委员的范围是非常广的，基本上挪威的社会各界人士都包括在内，这一轮就像超级女声的海选，没有任何要求，只要你手里有一票，就可以提名一个你认为值得的人。这是与诺贝尔物理学奖等其他奖项截然不同的地方。而且，提名之后不是由诺贝尔委员会来决定谁获奖，而是由挪威议会选出五个议员组成一个特别委员会，最终从这些被提名的人中确定一位获奖者。这个决定从根本上来说是完全政治化的，代表了挪威议会的国际政治和外交立场。

这样一来就很容易理解了，只有两种人会获得提名。第一种是当年做出了某些事情让挪威各界人士印象深刻；第二种就是代表挪威议会的一贯立场，评出一个“终身成就奖”，针对一个特别重要的议题，让全世界听到来自北欧的声音。

说到底，这是个年度“选秀”大奖。所以，这个奖每年都是争议不断，就像很多人质疑为什么2005年的超女冠军是李宇春，为什么2009年的快女冠军是江映蓉一样。而这种争议，恰恰就是挪威这个北欧国家所需要的。为什么呢？如果每年都是实至名归，毫无悬念，大家就不会再讨论这个诺贝尔和平奖了。而北欧国家其实都是政治上的小国，既没有美国那样的全球军事实力，也没有英国乃至法国和德国的经济实力，它们要立足于国际社会，并且保证其国家利益，就要发出它们的声音，来自诺贝尔和平奖的声音。

因此，这个和平奖就是要在国际政治中传达来自北欧的声音。为了这个目的，他们甚至可以公然违反自己定下的原则。比如说，1961年，达格·哈马舍尔德在获得提名后、距颁奖数月前逝世，和平奖仍将奖项授予哈马舍尔德，这样哈马舍尔德就成了唯一死后获奖的诺贝尔和平奖得主。他们历史上1917年、1944年和1963年三次颁奖给国际红十字会，这不是很矛盾吗？如果诺贝尔和平奖是终身成就奖，你之前不是已经肯定过了吗？还需要一再肯定吗？还有联合国难民署，这个组织的目的就是帮助难民，可是他们却在1954年和1981年两度颁奖给联合国难民署。如果这个应该颁奖的话，那么今年也应该给我们人民解放军颁奖了。我们的人民解放军感动了多少中国老百姓啊，绝对是今年全世界范围内最大规模的人道主义救援。为什么不颁奖给我们的子弟兵呢？因为这个奖无法传递北欧的声音。

二、勃兰特：跪一次，得个奖

前西德总理勃兰特是这方面的一个典型例子。勃兰特的任期非常短，1969年才上台，1971年就得奖。为什么？并不是因为他做了什么实质性的事情，而是因为他1970年在华沙跪一下，不是向任何人下跪，而是向一块纪念碑下跪。什么纪念碑呢？华沙犹太区起义纪念碑。注意，这还不是犹太人罹难纪念碑，也不是第二次世界大战中纳粹集中营里的犹太死难者纪念碑。在纪念碑前敬献花圈后，勃兰特突然自发下跪，为在纳粹德国侵略期间被杀害的死难者默哀。这一举动引起了德国国内乃至世界各国的震动。无可否认，华沙之跪极大地提高了勃兰特和德国在外交方面的形象，华沙之跪也被当成了战后德国与东欧诸国改善关系的重要里程碑。但是如果仔细想一想，勃兰特其实三年之后就下台了，换句话说真正给外交关系带来的改变其实并不多。更重要的是，其实这完全是他自己的个人行为，在其国内也并没有非常强的民意基础。德国《明镜》杂志随后做了民众调查访问，48%的德国人认为他的行为太出格，41%的人认为很恰当，11%的人中立。要知道，当时不过是1970年，距离柏林墙被推倒还有将近20年呢。

我们可以发现，其实诺贝尔和平奖是非常脸谱化的，他们选择的也就是年度最应该铭记的一个人，至于这个人实际上做了什么并不是最重要的。而当他们找不到年度感动人物时，才会退而求其次，颁发终身成就奖。毕竟，终身成就奖晚给一两年无所谓，而勃兰特的华沙一跪，一年以后可能就被大家淡忘了。而且，你想想，这些提名的评委，他们会提名谁呢？你只能提名一个人，但是只要你没死，以后每年都还有机会再提名别人，所以你今年写下的肯定是给你留下印象最深的年度人物。这样一来，你再重新读一读诺贝尔评审委员会的话就明白了，“很少人能像奥巴马那样吸引全球的注意，并带给世人未来会更美好的希望。”40年前，勃兰特也是这样吸引了全球的目光，并给世人带来未来会更美好的希望，所以勃兰特得奖了，尽管他其实没做什么。

三、戈尔：拍个电影，得个奖

更有意思的是美国前副总统戈尔，他跟政府间气候变化专门委员会（IPCC）在2007年同时获奖。他做了什么？如果说是应对全球变暖，他做的肯定没有克林顿多，克林顿自从卸任总统后就开始四处募集资金，也就是有名的克林顿基金会，然后在全球各地深入社区，致力于环保、防治艾滋病和普及教育的活动，而且每年都组织全球峰会，把各国领导人聚在一起讨论这方面的议题。可是戈尔却比克林顿先拿到了诺贝尔和平奖。为什么？

看一下另外一个同时获奖者就明白了。政府间气候变化专门委员会本身并不进行研究工作，也不会对气候或其相关现象进行监察。其主要工作是发表与执行《联合国气候变化框架公约》有关的专题报告，通过这个报告来达成《京都议定书》的目标。而且他们并不做调研，而是主要根据成员互相审查对方报告及已发表的科学文献来撰写评论。换句话说，如果以实际做过什么的标准来评判的话，还不如颁奖给我们的国家安监局。国家安监局还切实关闭了不少小煤窑，他们却颁奖给一个空口说白话的机构。

所以，诺贝尔和平奖最核心的原则不在于你做了多少，而在于你影响了多少。戈尔做了什么？拍了一部电影，或者准确地说，是参与拍摄了一部电影，他连导演都不算。但是他的确通过这部电影以及幕后更多的工作，唤起了人们对全球变暖问题的重视。这样一来，北欧的声音就被大家听到了。

四、基本标准：北欧价值观的代言人

说了这么多，诺贝尔和平奖基本上是一个符号化的大奖。跟着感觉走，看谁说出了北欧的声音，谁的影响切实推广了北欧价值观。那么什么是北欧价值观呢？

最核心的就是要适合人类的生活和发展。因此，2005年，英国《经济学人》杂志根据国民收入、健康、失业率、气候、政治、工作保障、性别平等、自由、家庭和小区生活等指标，选出全球最适合居住国家，北欧的挪威、瑞典、丹麦、冰岛都入围前十名，芬兰排名第二。看看知名瑞典品牌宜家（IKEA）的创始人坎普拉德就明白了。即使身为世界大富翁之一，他出门旅行仍然坐经济舱，在公司自掏腰包吃工作午餐。我们对比五幕场景，就能明白什么叫北欧价值观了。

第一，晚上7点到10点，你在哪里？

我们：人们多在KTV唱歌、打牌、吃大餐、交际应酬、逛街……很少在家（即便在家，也是上网、看电视）。

北欧：此时是Family time，不开电视机的家庭时间。北欧的商店晚上6点钟就打烩（有时更早），大家都回家晚餐、聚会，很少有人在外流连。

第二，早餐时间，你在哪里？

我们：年轻父母经常是前一天晚上加班加得太晚，早上起不来，更别说吃早餐了；小孩多半就在路口转角的早餐店解决，有了零用钱，不怕饿肚子。

北欧：父母百分之百一定跟小孩一起吃早餐，至少会有一个人陪孩子。

第三，孩子度假时，你在哪里？

我们：大人带着小孩参加宴会，常任由他们跑来跑去，在极其无聊的情况下，调皮捣蛋的孩子们总是挨骂。长大后便认定，通常父母约他们八成没好事。

北欧：父母约孩子出门是欢天喜地的事，即使80岁的北欧老父母打电话给60岁的孩子，也能相约出游。北欧的父母亲如果带小孩出门，必定以小孩为中心安排行程内容，否则宁可不带在身边，单独赴约。因此，北欧的孩子知道，只要父母约他们一定是好事。

第四，半夜时分，你在哪里？

我们：多数人加班的方式很悲惨，朝九晚九，将工作摆在第一的结果就是晚归晚起，爸爸晚上回家的时候孩子通常已经睡了，早上起床小孩又已经上学。同住一个屋檐下，一个星期有五天无法见面好好说话，已经成为我们家庭的生活常态。

北欧：即使要加班，也以不影响家庭时间为准，例如父亲宁可选择凌晨3点钟去加班，家里至少还有母亲可以陪小孩吃早餐，父亲也只损失早餐的1小时相聚时间。凌晨加班听起来匪夷所思，但的确为北欧爸爸们增加了3小时的晚餐家庭相聚时光。

第五，帮孩子买房子？还是一起买房子？

我们：许多父母经常掏腰包替孩子买车或付房子的首付，要不然就是要求孩子干脆和父母一起住，省下房租及贷款。

北欧：若要替孩子买车，会让孩子从上初中开始打工攒钱，父母亲以渐进式赞助资金，与孩子一起买3辆中古车，到孩子上大学需要用车时，双方一起将3辆中古车的好零件凑在一起组合成一辆好车，这是北欧入送车给孩子的方式。等孩子要结婚时，做父母的通常会算算自己有多少钱、孩子有多少钱，然后双方合资买一块地，齐心合力盖新房，这是经营亲子关系的基本模式。

五、此“和平”非彼“和平”

这个标准，克林顿符合吗？完全不符合。他不仅有桃色新闻，还在任内宣战。所以不管他卸任后做什么，他也很难改变留给北欧人的恶劣印象。而奥巴马呢？完全符合标准。奥巴马曾经放弃了高薪的律师工作，回到芝加哥黑人社区做社会工作。而且，奥巴马不管选举有多忙，都会把孩子带在身边。

所以，说到底，这个和平奖的核心就是“和平”两个字，这就反映了北欧价值观跟我们有多大的差别。我们中国人一说和

平，一定是国家的事儿、天下的事儿，而且可以为了国家的事牺牲自己，牺牲自己的家庭。但是北欧人不这么看，他们观念中的Peace，更强调的是和谐。最重要的是生活很平和、很平等、很公平，这样一切就很平静、很美好。一个例子就是2006年颁奖给穆罕默德·尤努斯和孟加拉乡村银行，这个例子在国内也掀起过一次讨论的热潮。我们讨论的重点是什么呢？是乡村银行怎么做，也就是国家的事儿、金融的事儿。在我看来这个所谓的孟加拉乡村银行其实就是个放高利贷的地下钱庄，我们学者没搞清楚状况就瞎讨论，简直像一群傻子一样。可是诺贝尔委员会是怎么说的呢？是“为表彰他们从社会底层推动经济和社会发展的努力”，在我看来应该是“为表彰他们（通过高利贷的地下钱庄）从社会底层推动经济和社会发展的努力”才对。仔细想一想，农村有没有银行，跟世界和平有什么直接关系？但是这却恰恰是和谐生活最重要的方面，所以尤努斯才会得奖。之前尤努斯默默无闻地做了很多年，经过诺贝尔和平奖这样一“炒作”，全世界都知道了他的成就和成功模式。这样看来，诺贝尔和平奖要的是什么？绝不仅仅是一个激励个人的终身成就奖，而是希望通过颁奖让大家讨论：这个人是谁？怎么没听说过？怎么就获得认可了呢？这样不知不觉的，北欧价值观就得到了宣传和认同。也正是由于北欧价值观对和平的独特理解，他们自然而然就会颁奖给从事环境保护的人和组织，也自然而然地不希望有核武器扩散。而且他们认为在国际社会上，不论经济和军事实力强弱，地位都是平等的。2005年年初，美国一度嫌国际原子能机构总干事巴拉迪对伊朗“太软弱”，想撵走他。但当年9月挪威就颁奖给巴拉迪，随后国际原子能机构第49届大会通过对巴拉迪的第三次总干事任命，这样北欧的声音实际上得到了国际社会的认同。所以诺贝尔和平奖的颁奖时间也很有意思。实际上，在巴拉迪的斡旋下，2003年12月，伊朗签署了《不扩散核武器条约》附加议定书。但是诺，贝尔奖并没有在2004年颁给巴拉迪，2004年挪威选择的是肯尼亚的社会活动家旺加里·马塔伊，她是绿带运动和非洲减债运动联盟的发起人。

到这里我们就看出来：北欧的声音有一个重要的特点就是反对美国的单边主义。这就跟前面提到的几幕场景一样，在家庭中大家的关系应该是平等互助的。在调查伊拉克是否拥有大规模杀伤性武器问题上，巴拉迪对美国提供的情报提出质疑。伊拉克战争爆发前，巴拉迪曾两次向联合国安理会明确报告，表示核查人员并未在伊拉克境内发现大规模杀伤性武器，要求安理会将核查时间延长。而在美国攻打伊拉克后，他又公开批评美国的做法错误。北欧会出来干涉这些事情吗？不会的。因为北欧既没有这个实力，也不喜欢激烈的对抗。这也是北欧国家跟法国和德国的不同之处。

也正是由于特殊的北欧价值观，所以诺贝尔和平奖其实在历史上没少发生例外。比如说，我们前面提到了达格·哈马舍尔德。他是在1961年获提名后、距颁奖数个月前逝世，但是诺贝尔评奖委员会还是破例给他追授了诺贝尔和平奖，因为他的传奇人生实在是太符合北欧价值观了。不说别的，他为什么突然离世？不是因为身体不好，而是他身为联合国秘书长，代表联合国，不带任何军队去刚果调停冲突，途中座机在赞比亚不幸遇难，与他同时殉职的没有一兵一卒，只有15名陪同和机组人员。就是这个联合国秘书长职位，今天被各国争来争去，又要平衡各大洲的利益，又要规定必须是小国家出生的。为什么？因为有实权。可是哈马舍尔德1953年赴任的时候什么都没有，只有他一个人。他就任后就开始建立一个由4000名管理人员组成的秘书处，建立了一套体系来定义每个人的责任范围。他坚持联合国秘书长在紧急情况下可以在没有获得安全理事会或联合国大会批准的情况下采取行动。为什么？因为他代表了北欧的价值观，不要超级强权，而要平等相处。他的这种精神简直无处不在，在1951年进入瑞典内阁时，他竟然不属于任何党派，而且也不担任任何部长职务，甘心做一个“不管”部长。

同样，以北欧价值观来看亚洲的时候，例外就更是层出不穷了。比如，在印度历史上唯一一个获得诺贝尔和平奖的人竟然不是圣雄甘地，而是特蕾莎修女。这是为什么呢？因为从北欧视角来看，甘地虽然名义上是非暴力不合作，但实际上在南非搞民族独立，在印度搞反殖民独立运动，实在是破坏社会和谐。在他们看来，英国的殖民输出的是文明和法治，你这个印度人却在那里引导人民搞独立运动，搞国货运动。所以，虽然甘地五次被提名，但是始终没有获得诺贝尔和平奖。同样搞非暴力不合作的昂山素姬却在1991年获得诺贝尔和平奖。这又是为什么？因为昂山素姬反对的是军人独裁政府。同样例外的是，在日本历史上只有佐藤荣作获得了诺贝尔和平奖。这个人其实并不那么和平，任内跟尼克松发布公报时公开宣扬台湾才是日本安全的重要考虑，在美国恢复跟中国的邦交之后，他仍然在联合国对中国恢复联合国席位投了否决票，最后他下台就是因为外交方面搞得太差了。为什么佐藤还能拿到诺贝尔和平奖呢？就是因为他在任内最后一年签署了《不扩散核武器条约》。虽然中国和法国在1992年也签署了这一条约，但是影响不一样。

1960年和1964年，法国和中国先后成功实现核爆，引起美苏对将会有更多的国家拥有核武器的担心。而在这种情况下，日本首相佐藤提出“非核三原则”：日本不会拥有、制造、运进核武器，并且在1974年带头签署了这个条约。这个影响力就是北欧想要的，所以颁奖给他。

最后不得不提到的就是十四世达赖喇嘛，他在1990年获得诺贝尔和平奖。这在很大程度上源于他给欧洲人的印象跟给中国人的印象截然不同。在我们看来，他是政治人物，是个分裂祖国的人。而在欧洲人看来，他是东方佛教的传道者，而且致力于宗教的互相交流。在得奖之前，他跟当时罗马教廷的约翰·保罗二世教宗见过很多次面，1980年、1982年、1986年、1988年、1990年，先后五次，基本上是两年见一次面，见面不聊别的，就只聊宗教，这就是达赖喇嘛的聪明之处，全面误导欧洲人把他当成纯粹的宗教家，而掩盖了他的政治阴谋。他为什么会在1990年得奖呢？因为在挪威看来，他代表了东方，代表了中国，而且由于政治人物都比较复杂，很容易让大家误解诺贝尔奖的本意，误会挪威的政治立场，因此达赖以宗教领袖的姿态出现，从而让挪威认为选择一个他们认为相对中立而纯粹的宗教领袖是最好的，而正巧达赖喇嘛也是这样伪装自己的。这样全世界的目光都会在柏林墙倒塌之后跟着诺贝尔奖转向东方，但是这不表示挪威认同他分裂祖国的企图。

事实上，奥巴马之所以得奖就是因为他是一个挪威人所喜欢的家庭型的男人，他爱老婆，爱子女，愿意奉献自己的时间从事公益性质的活动，而且不像克林顿总统那样搞婚外情。这个男人一上任就摒弃了美国一贯的单边主义的作风，提出了以谈判代替对抗的“巧实力”的说法，从而感动了挪威人。因此，各位读者千万不要被诺贝尔奖蒙蔽了视线，美国人一如既往对付中国的决心是不会改变的。们中国是个要面子不要里子的民族，但是就像我在前一章中所言，由于我所以我认为奥巴马表面上会采取圆滑的手段，技巧地跟中国周旋，而且给我们面子，尽量取得里子的实惠。而所谓里子的实惠必定是符合民主党的执政理念，以美国蓝领阶层的民意为基础，以他们的诉求为美国的国策，通过政策打压中国对美国的出口，以保障美国蓝领工人的就业。

列宁

帝国主义是资本主义的最高阶段

集中在少数人手里的大量金融资本，建立了非常广泛而细密的关系和联系网，从而不仅控制了大批中小资本家，而且控制了大批最小的资本家和小业主，这是一方面；另一方面，同另一些国家的金融家集团为瓜分世界和统治其他国家而进行着尖锐的斗争，——这一切使所有的有产阶级全都转到帝国主义方面去了。

列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，

人民出版社2001年4月第3版，第97页。

第十四章

奥巴马如何对付中国：解读奥巴马访华的三个礼物

郎言郎语：

美国首位黑人总统访华，美国国家政策是否有变？

奥巴马来访前夕，我们仓促通过引进迪士尼表达善意。那么奥巴马给中国带来了什么？

国际贸易硝烟弥漫，访华前夕为何暗战不断？

2009年9月20日奥巴马开始对人民币施压，七大工业国接着施压，国际货币基金组织接着施压，怎么这么巧？

揭开美国式思维的秘密，到底是谁教育了美国总统？

人、大象、鱼和鸟，你认为谁最伟大？

一、上海引进迪士尼是个荒谬计划

2009年11月中旬，我们怀着无比激动的心情，迎接美国新任总统奥巴马。奥巴马是一个极具魅力的人，手下人才济济。我们希望他给我们带来双边合作，有助于两国经济发展。这个愿望是好的，但是愿望通常都会落空。我们在奥巴马来访之前两个星期仓促地通过了与迪士尼乐园的合作案。我先说明一下，我对引进迪士尼乐园这件事从头到尾都是持反对意见的，包括在香港，香港建迪士尼乐园时我也是反对的，因为这是一个荒谬的计划。我平时从来不去迪士尼乐园，为了讨论这个话题，我前几天特意去了一次香港的迪士尼乐园，一进门就看到一个老太婆在迎接我，我觉得她很面熟，到底是谁呢？原来是白雪公主，她现在应该有八九十岁的吧？而且她穿的衣服特别像夜总会的服务生，花花绿绿的。我在想，为什么要引进迪士尼乐园？

背景提示

从2009年11月12日启程出访日本开始，奥巴马踏上了他作为美国的首次亚洲之旅。作为对亚洲的首次访问，奥巴马比他的前任小布什早了三个月。不仅如此，奥巴马还成为美国历史上就任当年即出访中国的首位美国总统。按照行程安排，在日本、韩国、新加坡与中国这亚洲四国中，奥巴马在中国逗留总计四天三晚，时间最长。中国之行是奥巴马亚洲之旅的重中之重。这位美国总统曾在2009年4月就对中美关系做出了“中美关系是最重要的双边关系”的表态。而在他亚洲之旅前，中美在双边贸易、人民币汇率、新能源、美国国债等方面存在诸多有待对话的问题。因此，无论是中美双方以及全球各国，都对奥巴马的中国之行极为关注。那么，这位美国历史上首位黑人总统会给我们带来什么呢？

是为了接受美国的文化吗？美国文化是一种强势文化，它已经无处不在。美国文化靠的是什么呢？是麦当劳和可口可乐，是迈克尔·杰克逊，这才是真正的文化入侵。在这种四面八方已经被美国文化全面入侵的情况之下，我们引进迪士尼乐园的目的是什么？是要进一步接受美国文化吗？而且，最荒谬的是我们花了280亿，而根据我的测算，只能增加2000人的就业，还不如把280亿放在银行，光利息也足够养活这些人一辈子了。而且这个项目能不能赚钱都是问题，其实迪士尼是欠债的。

请各位读者思考一下，我们为什么引进迪士尼？这就是“多事”。如果你想对奥巴马表示善意的话也是多事，你以为对美国表达善意，他就会回以善意吗？那你就想得太简单了，简直把他当成我们的某些腐败官员了，以为给他一点好处，就能换来实惠。

背景提示

上海迪士尼计划是中国内地的第一个迪士尼主题公园规划。而所谓上海迪士尼是“中国给奥巴马见面礼”的说法则来自于美国《福布斯》杂志。2009年11月2日，该杂志发表文章称：“为迎接美国总统奥巴马11月中旬的首次访华，中国政府不仅安排孩子们手捧鲜花在机场迎接，更为这位特殊的朋友准备了一份厚礼——价值36亿美元的迪士尼主题公园合同。”上海方面并不赞同迪士尼项目只是给奥巴马总统面子的说法，而是认为这个项目能够增加上海作为旅游目的地的吸引力。问题在于，上海是奥巴马中国之行的第一站，从踏上中国土地的那一刻起，这位美国总统的一举一动都将带有深刻的意味。如果按照美国人将上海迪士尼看做礼品的说法，那么，奥巴马行囊里又装着什么样的礼品呢？

我们中国向来注重待客之道，有客人来一定要倒茶、拿点心招待，要请客人吃饭。所以奥巴马来访前夕，我们仓促地通过引进迪士尼来表达善意。那么，奥巴马给中国带来了什么？奥巴马表面上客客气气，把中国的地位抬得老高，还做出姿态跟大学生对话，不论大学生问的问题有多么尖锐，奥巴马总是以我前面所说的圆滑手段、有技巧的方式，不痛不痒地回答问题，因为他要在表面上给足中国面子。而且奥巴马还去参观了他根本就不想看的故宫和长城，各位读者一定觉得很奇怪，我为什么这么说？以我对美国人的了解，欧洲才是他们的心头最爱。其实我们也一样，请你想一想，如果你出去旅游，你是不是也会首选欧洲的巴黎、罗马、米兰呢？坦诚地说，我觉得奥巴马此行真正的收获其实就是在上海见到了他那位娶了河南姑娘的亲弟弟。而且我也相信，我们的某些地方官员现在正在巴结奥巴马的弟弟，不过我想告诉各级官员，你们最好别这样，奥巴马绝不会因为他同父异母的弟弟得到了我们提供的好处而改变对我们的国策，所以我们的官员最好还是多想想如何替人民做点实事，少玩这些花花肠子的游戏。

奥巴马秉承美国多年来的对华政策，带来了三个礼物。第一个礼物，贸易大战；第二个礼物，汇率大战；第三个礼物，成本大战。我相信奥巴马会拿这三个武器跟我们中国讨价还价，而到最后各位读者会发现我现在所说的都是对的。美国政府和美国总统不会因为我们的这些小恩小惠而改变他们对华的既定政策。

二、第一个礼物：汇率大战

背景提示

人民币汇率一直是中美关系中的一个焦点问题。美国总统奥巴马上台之初，一度在此问题上表现强硬，指责中国操纵人民币汇率。虽然美国财政部2009年10月15日发表报告明确承认，中国没有操纵人民币汇率，但依然指责人民币币值被低估。而最近不少西方国家也不断发表敦促人民币升值的言论。一些国家更以人民币汇率问题作为其推行对华贸易保护的借口。按照经济学的分析，美国等西方国家在这个时候炒作人民币汇率，不过是以此转移金融危机焦点，推卸自身责任，并试图通过人民币升值来扩大其对华出口。如果人民币急剧升值，无疑将损害中国经济的发展，并影响世界经济的复苏。那么，汇率之外，奥巴马还将带来什么新话题呢？

奥巴马在2009年9月20日纽约举办的20国峰会上提出所谓针对美国的贸易顺差大国的——当时他指的是中国——可持续及均衡增长框架的协议，他认为人民币币值被低估了。美国财政部还警告说，在经济刺激措施撤销及中国商品的海外需求回暖之后，人民币如果不升值的话，可能产生不良后果。我想再插一句批评我们自己的话，美国财政部长盖特纳刚就任的时候，我们的媒体欣喜若狂地说盖特纳肯定是亲华的，因为他会说中文。这种说法就太可笑了，会说中文的美国人基本上都是中国通，他们对我们的弱点了解得更透彻，打击起来更彻底。

之后，2009年10月3日，七国集团在土耳其举行财长和央行行长会议时继续向中国施压，要求人民币汇率在国际市场上更自由地浮动，并明确指出人民币要升值。接着第二天，国际货币基金组织（IMF）副总裁加藤隆俊表示，希望中国继续执行其汇率机制改革。言下之意就是强调人民币需要升值。11月3日亚太经合组织21个成员国也集体要求人民币升值。请问，从奥巴马开始一直到亚太经合组织这一连串施压，他们的政治目的是什么？

请各位读者想一想。你们以为汇率的作用就是简单的调节国际收支吗？你们是不是认为这几年人民币汇率上升很正常？因为这几年来，我们通过大量的贸易顺差，积累了大量的美元外汇，所以人民币应该升值？

这种观点是对的，但是，这是教科书的观点。如果我们国家管理汇率还需要靠教科书来指导的话，那就太可怜了。什么叫汇率？汇率的真正定义就是各国政府达到政治目的的手段。奥巴马9月20日开始对人民币施压，七大工业国接着施压，国际货币基金组织和亚太经合组织接着施压，怎么这么巧？一环扣一环。请再思考一下我刚才的问题：美国这么做的政治目的是什么？这就是奥巴马带来的第一个礼物，我们只有笑纳。

三、第二个礼物：贸易大战

背景提示

自从奥巴马上台以来，中美之间围绕着经贸问题就一直龃龉不断。就在奥巴马展开他就任总统以来首次中国之行时，中美之间的贸易摩擦进一步加剧。媒体开始用“贸易战”来形容两国之间针锋相对的贸易争端。2009年11月5日，美国商务部初步裁定对从中国进口的油井管征收最高达99.14%的反倾销税。面对美国一再施行的贸易保护主义行为，11月6日，中国商务部针锋相对，决定即日起对原产于美国的排气量在2.0升及2.0升以上的进口小轿车和越野车发起反倾销和反补贴调查。那么，在硝烟弥漫的贸易争端后面，到底还包含着哪些普通人想象不到的内容呢？

不仅如此，奥巴马还带来了第二个礼物：贸易战。2009年9月12日，奥巴马签署了轮胎特保案，对我们出[]的轮胎进行制裁。至于当时谈判失败的原因，我在第一章已经分析过了，不再赘述。总之，这场不该败的战争败了，后果不堪设想。以美国马首是瞻的全世界其他国家，将相继对中国提出特保案以及反倾销案。根据商务部的数据，2009年1月到8月，国外对我国救济调查涉案金额大约100亿美元，共有17个国家对中国发起近80起贸易救济调查，其中反倾销50起，反补贴9起，保障措施13起，特保案7起，同比分别增加16%以及121%。

对中国发起贸易救济调查案件数量最多的是印度，22起，美国14起，阿根廷10起，土耳其6起，欧盟和加拿大各10起。印度采取贸易救济措施数量最多，对农产品，尤其是奶制品以及钢铁产品和纺织品影响最为严重。这是商务部公布的数据，我们的研究团队提出了更新的数据，9月份之后的数据印证了我的判断。

9月12日，奥巴马决定对中国向美国出口的轮胎实施惩罚性关税，也就是在原先4%的基础之上，今后三年分别加征35%、30%和25%的附加关税。

10月27日，美国宣布对从中国进口的混凝土用钢绞线和钢板征收临时关税。

11月5日，美国对中国输入美国的油井管加征最高接近百分之百的反倾销税。

11月6日，美国初步裁定对进口自中国的铜版纸、焦磷酸钾、磷酸二氢钾和磷酸氢二钾征收反倾销和反补贴关税。

9月24日，也就是在轮胎特保案之后，欧盟决定对产自中国的无缝钢管和铝箔征收为期五年的正式反倾销税，税率分别高达39%和30%。

10月7日，欧盟对中国鞋类征收反倾销税，增加延长当前16.5%的反倾销税最少15个月。

还有其它国家的对华贸易保护。在中美为轮胎特保案争执不下的时候，印度已经启动了对中国轮胎特保案。巴西出台对中国进口轮胎征收附加税的措施。阿根廷宣布，参照巴西的做法对原产于中国的汽车轮胎进行反倾销调查，届时不排除效仿巴西对中国生产的小汽车轮胎征收反倾销税。阿根廷和巴西官员将一致对中国产品展开联合反倾销调查，如两国和欧盟一样对来自中国的鞋类产品设立最低参考价格的话，那就要开始打鞋类跟纺织品大战了。中国出口产品中最重要的就是纺织品和鞋类，巴西和阿根廷已经开始针对我们最大的出口进行制裁。这是从什么时候开始的？都是从9月12日轮胎特保案之后开始的，这是奥巴马送给我们的第二个礼物。

四、第三个礼物：成本大战

第三个礼物是成本大战。什么叫成本大战？我们来看一个指数，CPI，也就是消费者物价指数。我们的CPI中最大的一块是食品，占34%，其中猪肉就占了10%，另外一个大头是服装，占了9%。当然还有其他的，包括娱乐、教育、文化、居住、交通、通讯、医疗保健、个人用品、家庭设备及维修服务、烟酒等等。

我们在这里不讨论CPI的构成是否合理，我们只根据现状来进行解读。奥巴马给我们带来的第三个礼物是什么？CPI大战，也就是说，奥巴马对中国未来的通货膨胀将有更大的主导权。我们在本书前面几章中曾经针对几个领域讨论过这个话题，比如大豆，美国发起大豆战，淘汰了东北黄金大豆，当美国转基因大豆席卷中国市场之后，美国就开始控制中国的粮油价格。

此外，玉米大战已经开始了。目前我们已经给美国进口玉米提供了一个良好的环境，因为我们的玉米出现了价格倒挂现象。我们提高了玉米收购价，但是饲料、淀粉这些产品价格却无法提高，因而造成行业全线亏损。在这种大环境之下，以新希望的刘永好等人为首的加工和贸易商集体呼吁中国政府开放廉价的美国玉米进口。一旦开放美国玉米进口，这些制造商、贸易商都可以从中获利。我相信当他们获得丰厚的利润之后，明年会继续要求从美国进口玉米，于是美国会延续他们十多年来的巨额补贴，继续向中国出口便宜玉米，到最后我们必将重蹈大豆的覆辙。只要我们全面开放美国玉米进口，美国就将控制中国的饲料，控制了中国的饲料，就控制了中国的家禽和家畜的价格，同时控制了其衍生产品的价格，包括蛋类跟乳制品。如此一来，美国通过大豆和玉米就控制了我们的30%以上的CPI。当然，我们很多人可能还有点不切实际的幻想，总认为政府不一定会开放进口。不幸的是，美国已经学会了我们的毛泽东思想，学会了从敌人的内部攻破敌人的堡垒。截止到2009年11月，美国人在广西已经种植了1026万亩的美国玉米。如果广西继续扩大种植，不久的将来他们就会从广西开始北伐，淘汰中国的玉米。

不仅如此，棉花大战也即将开始。我们CPI中的9%是服装，而服装的一个重要原料就是棉花。2009年中国棉花缺口高达200万吨。从哪里进口？又是美国。同样是由于美国政府的巨额补贴，美国棉花特别便宜，只要我们开放美国棉花进口，我们的这些纺织企业和贸易商就会从中获得巨额利润，明年他们就会要求政府开放更多的美国棉花进口。等到美国棉花大量进口之后，最终将淘汰我们中国的棉花。中国的棉花被淘汰以后，9%的CPI就会受到冲击。成本大战就是奥巴马的第三个礼物，同志们，我们笑纳吧。

五、美国的国家战略绝不会因为迪士尼而改变

而我们却在不断对美国表达善意，我们甚至同意迪士尼乐园进入上海，在我看来，这本身就是一个不符合成本收益分析的结果，你需要花280亿人民币换来2000人的就业吗？我们表达善意的结果换来的是什么？美国的三大礼物。

第一，汇率大战，不断迫使人民币升值。

第二，贸易大战，以轮胎特保案作为一个起点。

请注意，轮胎特保案是七次特保案之中唯一被通过的一次。前面的六次都被美国总统否决了，当然，当时的总统不是奥巴马。有人可能认为，奥巴马通过了第七次特保案，可能是奥巴马本人对我们中国有意见。如果你这么看美国人的话，那就太单纯了。美国的国家战略绝对不会因为一个美国总统而改变，他们针对中国的野心是延续几十年、上百年的国家战略，是不可能改变的。那么，七次特保案为什么只有最后一次在奥巴马来中国访问之前通过？很清楚，这就是奥巴马的第二个礼物。

第三，成本大战。玉米也好，大豆也好，棉花也好，最近都变得特别敏感，值得思考。

六、美国人的逻辑思维平台

各位读者千万不要认为我是以小人之心度君子之腹，为什么我这么了解美国？为什么我对美国这套方法这么熟悉？因为我就是在美国接受的商学院教育，跟他们的逻辑思维方式是一样的，我的老师和同学有很多都是奥巴马团队的成员。我跟这些同学和老师有什么相似点呢？我们用一样的教科书，做一样的习题，考一样的试，经过这些训练下来，我们的逻辑思维是一模一样的。这就是为什么我对他们的战略思维这么了解。

背景提示

1998年，克林顿总统访华时在北大演讲。2002年，布什总统访华时在清华演讲。本次奥巴马的到来同样期望对于中国的年轻

人施加影响。对于年轻人来说，无论是美国还是中国，奥巴马的个人经历都具有传奇的吸引力。那么，美国人到底是如何培养奥巴马这样的总统的，决定美国政策的总统智囊又是些什么人，美国总统在国内施加自己的影响力又是通过何种方式进行的呢？

美国的教育制度跟我们最大的不同点是什么？以美国的MBA为例，除了哈佛大学和弗吉尼亚大学之外，美国其他所有大学用的都是一样的教材，他们希望通过这样的教育制度让每一个美国学生都有一个共同的逻辑思维的平台。也就是说经过这种教育之后，从美国总统到美国的政治人物，到美国的企业家，到美国的管理层，到美国的工人，到美国的学生，大家的逻辑思维都是一样的。这对于美国总统的统治具有重大意义。由于美国教育体系灌输到每一个老百姓身上的逻辑思维的共性，美国总统可以通过他个人政策的推行，或者美国政府政策的推行，迅速地由最高层一直贯彻到社会的最底层。因为全美国都是同样的逻辑思维，因此美国的政策比我们中国的政策更容易贯彻实施。

七、美国人对付中国动用了创造思维

在美国这种逻辑思维平台的共性基础之上，美国教育还特别强调创造力。什么叫创造力？举个例子，在我们很熟悉的灰姑娘的故事中，我们是不是都认为后母是个坏人？为什么？因为我们中国人的思想比较僵化，缺乏创造力。但美国人不是这么教育小孩子的，他们会问小孩子：你认为后母是坏人吗？那我问你，如果你是后母的话，你要把这个机会留给自己的女儿，还是留给小保姆？美国人一听，很有道理啊，如果我是妈妈，我肯定留给自己的女儿，不会留给小保姆。那么再请问，到了晚上12点，如果灰姑娘不离开会有什么后果？一切打回原形。所以美国老师会说，同学们，纪律很重要，守时很重要。这就是美国，是一个非常守纪律、守时的民族。最后美国老师还会说一句话，你应该挑战权威，请你想一想，到了半夜12点所有的东西都被打回原形，那只掉下来的玻璃鞋为什么还在？可见这个作者犯了一个致命的逻辑错误。他们就是通过这种教育培养美国小孩的创造力。

再比如，美国老师会出这样的考题：人、大象、鱼和鸟，你认为谁最伟大？如果是在中国的话，那答案肯定是人了，根本不用考虑，我们是有标准答案的民族。为什么有标准答案？就是因为缺乏创造力。美国学生可能会说，鸟最伟大，因为只有它会飞。有道理。另外一个学生说，鱼最伟大，因为只有它能在中下游。也对。还有一个学生说，大象最伟大，因为它最重。你看，把这个问题放到美国去，它的教育体系会强调创造力。但是请注意，这里面隐含的基础是同一个逻辑思维平台，这是不变的。在这个逻辑的固定平台上强调创造力，这就是美国。因此美国政府推动各种政策是非常容易的，而且通过发挥创造力，他们可以想出各种意想不到的花样来对付我们。这就是为什么我们拿出迪士尼乐园来欢迎美国总统，而他拿出三个礼物来送给我们，这就是美国。

八、中国经济的潜在困境

背景提示

美国总统奥巴马在中国停留了4天，短短的4天让30年来的中美关系翻开了新的一页。按照本次发表的《中美联合声明》的说法，中美两国“将采取切实行动稳步建立应对共同挑战的伙伴关系”。国债、贸易关系、新能源与气候、轮胎特保案，在这样一个特殊历史时刻，中美经济关系已经不可避免地纠缠在一起。那么，在中美新的“应对共同挑战的伙伴关系”之下，大国之间究竟会用什么方式维护自己的利益，中国经济在必然面对的纠葛中又将遇到怎样的挑战呢？

那么这三个礼物的政治目的是什么？要谈这个问题，我们就必须先谈谈中国经济。要谈中国经济，就要谈到我们中国经济的困境是什么。2009年10月底，政府公布了一项数据，我看到这个数据以后心里非常难过。2009年前三季度中国GDP当中71%是钢筋水泥，也叫做固定资产投资。什么叫固定资产投资？大部分都是高速公路、铁路等等。消费占多少呢？只有25%。

美国的GDP呢？美国的GDP跟我们不一样，其实不仅是美国，应该说是美国和其他国家，它们刚好相反，百分之七八十是消费，钢筋水泥只占百分之十几。这里面有什么差别呢？全世界其他国家消费占GDP的百分之七八十，今年要吃饭穿衣，明年还要不要吃饭穿衣呢？还要，所以明年还是百分之七八十的消费。那么钢筋水泥呢？今年建好的高速公路，明年会不会自己长出一条来？不会。所以你今年建完之后，明年就是零。而美国有百分之七八十的消费，今年消费了明年还要继续消费，这是可以持续的。

那么中国呢？2009年前三季度我们只有25%的消费，今年吃饭穿衣，明年还要吃饭穿衣，所以这个25%明年还可以持续。问题是，今年修好的高速公路呢？明年是零。今年是71%，到明年就是零，除非你再搞一次同样的建设。所以我们的危机就在这里，现在四万亿的投资也好，十大产业振兴方案也好，投了这么多钱，还有2009年上半年我们释放出来的7.37万亿信贷，其中百分之六七十都用于基础建设，加上四万亿的投资，一共有十几万亿都在做基础建设，搞得红红火火的，一片繁荣景象。问题是，建好之后怎么办？建好之后就是零，只剩下25%的消费，只有消费才能持续，钢筋水泥不能持续。所以，中国的问题会在明后年这些基础建设完成之后通通出来，GDP将存在71%的缺口，那怎么办？还要继续投入71%的钢筋水泥吗？那就是16万亿。我请问各位读者：我们还有钱吗？

九、面对危机，不同选择不同结果

我给各位读者讲一个故事，大家就会明白我们今天的困境是什么。有一个A先生挖矿赚了100块钱，他当时可以有两个选择，第一个选择是给他聘请的10个矿工每人一块钱，10个人就是10块钱，A先生还可以剩下90块揣进自己口袋里，所以他很富裕。这个一块钱是什么意思呢？也就是说这些挖矿工人只能维持温饱。这是他的第一个选择。

背景提示

实际上，奥巴马之所以比往届美国总统更早地出访亚洲，并在中国停留4天，一个重要原因就是奥巴马政府面临的国内外难题离开中国都难以解决。2009年10月，美国的失业率时隔26年后突破了10%，成为经济方面的最大课题。作为解决办法之一，奥巴马政府扩大出口的最大目标就是中国。奥巴马明确表示，“这对美国来说是就业问题”，为此他表示会敦促中国扩大内需。中国的经济振兴计划对于美国摆脱危机至关重要。那么，如何看待中国目前的经济情况，中国的经济振兴又需要克服哪些方面的问题呢？

第二个选择是给每个工人5块钱，10个工人就是50块。100块扣掉50块，A先生只剩50块可以放进自己口袋里，看起来A先生比第一个选择的结果要贫穷得多。可是第二个方案叫藏富于民。一个工人只花一块钱就可以满足温饱需求，他吃饱之后会拿出另外一块钱去买奢侈品，比如说买个皮包，买个耐克的运动鞋、运动服之类的。如果10个工人都去买的话，A先生就会突然发现他有投资机会了，他可以建一个大卖场，卖皮包，卖耐克的运动鞋、运动服。他不仅可以从中赚钱，而且为了卖这些产品，他还需要聘请10个女性售货员来卖东西。然后10个男性矿工和10个女性售货员就会结婚，结婚后就会生小孩，于是他们就有了更多的需求，要再花一块钱去买婴儿用品，去买保险套等等。于是企业家A先生发现，他又多了一个投资婴儿用品的机会，又多了一个投资保险套的机会。不仅如此，这个矿工还剩下两块钱，可以做什么呢？可以买套房子。于是A先生又发现，他不但可以做工厂，还可以做地产开发商。于是A先生开始建房，两块钱一套，卖给10个工人。

最后，金矿挖完了。由于A先生选择了第二个方案，藏富于民，他发现10个矿工加上10个售货员，再生10个小孩，小孩长大再结婚，然后再买衣服，再买其他用品，于是会产生更多投资机会，最后慢慢发展形成了一个新的城市。这就是第二个选择藏富于民的结果。

背景提示

按照国家统计局公布的数据，2009年前三季度国内生产总值217817亿元，按可比价格计算，同比增长7.7%，比上半年加快0.6个百分点。分季度看，一季度增长6.1%，二季度增长7.9%，三季度增长8.9%。因此，国家统计局新闻发言人李晓超表示，

2009年完成“保八”任务没有悬念。毫无疑问，“保八”对于维护经济稳定发挥了重要作用。那么，“保八”与郎咸平教授所讲故事中的两个方案有什么关系呢？

这也是为什么2008年10月份当政府推出四万亿投资方案的时候，也就是选择第一个方案的时候，我提出放弃“保八”，藏富于民。第一个方案意味着什么？10个工人每人拿一块钱仅够温饱，既没有能力去买皮包，也没有能力去买耐克运动鞋。所以A先生发现，他根本没有投资机会，他不可能开大卖场，开了也没人去买东西，因此他所面临的投资环境是非常恶劣的。最后金矿挖完了，10个工人都失业了。怎么办呢？不能让他们都失业啊，失业之后就会产生社会问题。

A先生没有办法，只好从口袋里再掏出40块钱，建高速公路，让这10个人就业。可是你要知道，建筑工人一个月拿多少钱？还是拿一块钱，还是仅够温饱。所以请问，高速公路建完之后怎么办？这10个人又失业了。最后你发现，整个地区都是非常漂亮的高速公路，可是路上没有汽车在跑。10个工人没有钱，他们最后都会离开。可是对A先生而言，他没有机会去开大卖场，没有机会去开保险套店，没有机会去生产婴儿用品，完全没有投资的机会，这就是我们中国企业家目前面临的第一个困境——投资环境全面恶化。A先花了10块钱支付工人的工资，又花了40块钱建高速公路，建完之后发现高速公路没有车跑，就是产能过剩的高速公路，这是我们企业家目前面临的第二个困境——产能过剩。

企业家A先生看到这种局面，他能做什么？他手里只有50块钱，在这个杳无人迹的地方，A先生只能花50块钱盖一栋豪华别墅。可是请注意，当你花50块钱盖一栋豪华别墅的时候你会发现，这是选择第一个方案的必然结果，你的房价就是50块。如果你做藏富于民的选择，你的房价只有两块钱。其实不需要讲什么高深的理论，通过这个简单的故事就可以理解了，为什么中国房价这么高，为什么我们的钢筋水泥这么多？因为我们做了第一个选择。

十、中国会陷入长期经济停滞吗

背景提示

目前中国经济出现复苏迹象，主要来自于政府果断出手，靠政策性投资拉动的结果，然而，巨大的资金投入不具有可持续性。产能过剩、通胀、房价等都是经济复苏道路上会遇到的问题，要想持续拉动中国经济，完、成中国经济“调结构”的目标，面临的考验可能比“保增长”更加严峻。

就在奥巴马访华前夕，美国《时代》杂志发表文章，认为“中国模式”对美可资镜鉴。该刊不但在封面以毛笔大书一个“五”字，而且在专题中谈及“美国可向中国学习五件事：雄心、教育、养老、储蓄模式以及和谐发展”。中国人的储蓄、养老、和谐发展等美好传统给美国人留下了良好的印象。而对中国人来说，除了美好传统之外，还要实现国家富强和民众富裕。那么，中国经济中一直谈论的三驾马车在现有条件下能否实现这样的目标呢？

A先生如果做了第二个选择，就可以通过投资大卖场、婴儿用品、保险套工厂和地产开发等所谓的民营企业来拉动经济。但是A先生做了第一个选择，它的后患是什么？那就是中国经济未来应该怎么办？很多人一直在问中国经济什么时候见底，其实这不是重点，问题是见底之后怎么办，怎么把经济拉起来。只有三个办法，也就是我们的三驾马车：消费，第一驾马车；出口，第二驾马车；政府支出，第三驾马车。我们逐一进行分析。

当我们做了第一个选择之后，出现了什么样的结果？2009年的消费只占GDP的25%，2008年的情况还好一点，有35%。请问，只占GDP百分之二三十的消费，你怎么可能通过消费拉动中国经济增长？

看一下各个媒体的报道，我们很多专家学者说了，中国是个储蓄大国，可以把储蓄转成消费拉动中国经济。我发现我们很多学者是不做研究的，是凭空想象的。不需要太复杂的理论，只需要小学二年级的水平就可以教育我们的学者了。我们来做一个简单的算术题。全中国的家庭储蓄有多少？不到26万亿。除以13亿人口，小学二年级的水平就可以算出来了，不到2万。但是我们的学者是不会算的，人均储蓄不到2万元，这也叫储蓄大国？《时代》周报2009年10月份引述波士顿咨询公司的财富报告数据指出，中国0.4%的有钱人占有全部财富的70%。如果把这些人的财富扣除的话，那么人均储蓄不到6000元，这也叫储蓄大国？

在人均储蓄6000元的情况下，父母生病怎么办？儿女交学费怎么办？你们家小孩如果有出息考上复旦大学怎么办？一学期的学费就要6000元，还不算吃住。中国99.6%人群的平均储蓄就是小孩一个学期的学费，还想买房子？就是这样的现状，消费怎么提高？难道要靠那0.4%的人？这0.4%的人钱是很多，到处花天酒地没有问题，问题是你能一天能吃几碗饭？吃12碗，吃得下吗？所以中国消费的拉动还是要靠全体社会大众，靠这99.6%的人群，可是他们太贫穷了。消费拉不动，所以第一驾马车没戏了。

第二驾马车，出口。谁拉动我们的出口？美国。美国的消费拉动中国的出口，那么美国的消费是什么消费？都是借钱来进行的超前消费，也叫做泡沫消费。2008年之前，美国人为了所谓的泡沫消费借了多少钱？占GDP的95%。所以2008年美国的人均储蓄接近于零。可是金融海啸让美国的泡沫消费就此爆破，因此2009年下半年，美国人的储蓄率变成7%，这也就意味着美国人的消费减少了同等水平。如果美国的消费减少这么多，中国的出口就会相应下降，所以中国出口将陷入长期的衰退。出口也不行了，也拉不动经济。

这就解释了政府为什么要用四万亿来拉动经济，要用2009年上半年的7.37万亿银行信贷拉动经济。因为前面两驾马车都玩不转，所以政府必须做我前面讲的挖金矿的第一个选择，把所有社会资源都用于第三驾马车，包括建铁路、公路、机场等等。从而造成前三季度71%的GDP是钢筋水泥，把消费压缩到只占25%，这就是今天的现状。我前面说过，71%的钢筋水泥建完之后怎么办？你会突然发现，第三驾马车，在建完之后就没了。也就是说，中国经济在政府支出的投资项目都建完之后，将陷入长期的经济停滞。这就是A先生第一个选择的必然结果。

我相信国务院现在也明白了这个道理，因此在2009年年底，国务院推“20条方案”鼓励民营企业投资。但是最重要的问题是当A先生做了第一个选择之后，他马上面临两大困境——投资经营环境的恶化和产能过剩，因此，民营企业根本不会投资，这也正是四万亿经济刺激计划推出之后民营企业投资没有增加的原因。

十一、中国会陷入通货膨胀吗

另外，2009年下半年，我们拨出7.37万亿的信贷，难道不怕通货膨胀吗？如果发生通货膨胀怎么办？根据国务院经济发展研究中心2009年11月份的预测，2010年通货膨胀率将高达5%。按照这个说法，我们将会面临经济停滞加上通货膨胀的局面。这两个加在一起就是可怕的“滞胀”。因此，我想告诉各位读者，“你的未来不是梦，是滞胀”。我还记得，经济学家樊纲说过，目前通货膨胀还没来，所以不用担心。我要说的是，如果通货膨胀来了，那我们就将直接进入“滞胀”，一旦发生“滞胀”，政府所有的政策都将失效。为什么中国的很多经济学家不怕“滞胀”？因为他们没有经历过“滞胀”，无知者，当然无所畏惧，也就是初生之犊不畏虎的道理。这也是为什么澳洲政府开始加息，欧美政府也开始考虑加息，因为它们胆子不够大。它们害怕“滞胀”，我们中国人是最勇敢的民族，我们不怕。

十二、落井下石：美国将如何算计中国经济

背景提示

“长城太雄伟了，让我想起了悠久的历史”，在游览了八达岭长城之后，奥巴马发出了如此感慨。虽然只有25分钟的游览时间，但此时的奥巴马已经深深体会到了东方古老文明的力量。让很多人津津乐道的是，本次奥巴马送给胡锦涛主席的礼物，是从他的出生地夏威夷定制的一副围棋。也许棋枰上的对弈更近似于大国之间的关系。那么，出于美国利益的考虑，奥巴马在经济领域又会做些什么呢？

既然连我都能得出“滞胀”的结论，奥巴马的团队会得不出来吗？如果奥巴马也得出这样的结论，那么他的三个礼物是用来

做什么的？

我们首先谈一谈经济停滞发展，然后再谈通货膨胀，你会发现奥巴马此人的确聪明。我们的三驾马车——消费、出口、政府支出，奥巴马能管哪一个？举个例子，你晚上去夜总会消费，奥巴马管得了吗？肯定管不了。我们政府要建高速公路他管得了吗？也管不了。奥巴马发现，他只能管出口。那么，如果我们面临滞胀局面，你认为奥巴马会雪中送炭，还是落井下石？我相信各位读者肯定会异口同声地说：落井下石。如果他要落井下石的话，在经济停滞方面，他会打击哪一块？他只能打击他能够打击的，他总不能不让你去夜总会吧，也不能不让我们建高速公路，所以他一定会打击出口。

怎么打击呢？他不是带来了三大礼物吗？第一个礼物，汇率大战，是打击什么的？就是打击出口的。第二个礼物，贸易大战，又是打击什么的？也是打击出口。

奥巴马的第三个礼物成本大战，是针对通货膨胀的。奥巴马通过华尔街操纵油价，拉抬国际油价的结果，造成了我们的汽油价格和其他石油相关行业包括化工产品的成本上涨，而石油价格和波罗的海国际运费指数的上升又拉抬了铁矿石的价格。

2009年12月份，各地的水价、电价、天然气价格也酝酿大幅度上升。更让我担忧的是美国继控制大豆之后，又开始操纵玉米、棉花的价格。美国通过操纵农产品和铁矿石的价格，将可以控制我们接近50%的CPI，通货膨胀会来得更快。

这就是选择第一个方案的必然结果。消费拉不动，出口拉不动，只有靠钢筋水泥拉动。可是钢筋水泥建完之后经济就将停滞发展，而7.37万亿银行信贷又造成通货膨胀，从而变成滞胀。如果奥巴马落井下石，他会通过第一个礼物和第二个礼物攻击出口，再通过第三个礼物，使我们的通货膨胀来得更快。让我们的经济更停滞。所以中国会更早地进入滞胀。你会发现，我们什么时候进入滞胀是由美国决定的。如果我们不想进入滞胀，奥巴马来会谈什么呢？讨价还价。他有非常大的空间可以谈判，我们应该怎么做？继续让步吗？继续签订丧权辱国的条约吗？