

徐建炜

Alicia Garcia-Herrero

英国“脱欧”公投会影响中欧贸易吗？¹

徐建炜, Alicia Garcia-Herrero²

¹ 本文的部分内容取自于 *Bruegel* 的研究报告: “What consequences would a post-Brexit China-UK trade deal have for the EU?”。

² 徐建炜,北京师范大学经济与工商管理学院 副教授
Alicia Garcia-Herrero, 布鲁盖尔高级研究员, 前欧洲中央银行执行董事会顾问

摘要

英国是欧盟诸国之中坚定的中欧自由贸易协定的支持者，尽管欧盟整体对此始终保持犹豫。在英国公投“脱欧”之后，许多人都乐观地认为英国可能会与中国建立自由贸易协定，进一步推动中欧之间的贸易合作。然而，我们的研究指出，即便中英双方都愿意推动自由贸易协定，具体达成这一协议可能会困难重重。第一，从现实性角度来看，在英国脱欧之后，当务之急仍然是重塑与欧盟的贸易伙伴关系以及重启世贸组织谈判，在此之前很难与任何第三方进行谈判。第二，中英之间的贸易协定，不可能赋予中国企业利用英国平台进入欧洲的机会，甚至许多企业会从英国撤资从而转向其他欧盟国家；第三，从利益角度，中英贸易结构与中国和其他欧盟成员国的特征有所不同，中英的互补性明显高于中国与绝大多数的欧盟国家。因此，英国“脱欧”给中国对外贸易的好处可能是非常有限的，在短期内不大可能推动与中国的实质性贸易谈判。

1. 引言

许久以来，英国都有与中国建立自由贸易协定（FTA）的设想。2013年12月，在正式访华期间，英国总理大卫·卡梅伦就曾经善意的表示，愿意促成中国与欧盟之间签署自由贸易协定。然而，这一表态在欧盟总部布鲁塞尔却是遭到冷遇，欧盟目前仅仅在中欧双边投资协定之间存在兴趣，而并不愿意过早与中国洽谈贸易协定，甚至连赋予中国“市场经济地位”的问题都诸多搪塞。在此背景下，如果英国仍然是欧盟的成员国之一，那么实际上是并没有办法独立与中国进行自由贸易谈判。但是，英国的退欧公投显然从某种程度上改变了这一僵局，摆脱欧盟控制的英国现在可以经营自己独立的贸易政策，这为英国和中国之间可能的自由贸易协定的谈判打开了方便之门。

然而，问题有如此简单吗？在英国脱欧以及重新确立与欧盟正式关系之前，存在诸多的不确定性。如果考虑诸多现实以及利益纠结之后，不难发现，过于乐观于中英自由贸易协定是不现实的。英国或许很难与中国在短期内签订任何自由贸易协定，即便签订协议，对目前的中、英、欧贸易格局的影响也非常有限。

2. 为什么自由贸易协定可能在短期内难以出台？

如果仔细分析英国目前的困局以及世界贸易组织的相关规定，就会发现，英国目前或许很难在确定与欧盟关系之前与任何第三方国家洽谈贸易协定，包括中国在内。

首先，作为欧盟成员国的英国，可以直接享受欧盟在世界贸易组织（WTO）中的商品优惠计划，但是一旦脱欧，英国虽然仍然是世界贸易组织的成员国，却不得不与所有的其他国家——包括欧盟——进行双边贸易谈判，以确定新的最惠国税率。即便英国想保有原来作为欧盟成员国期间的最惠国税率，也需要进行漫长的再次谈判。事实上，鉴于英国的经济体量仅为欧盟剩余部分的五分之一，“脱欧”后的独立谈判能力减弱，很难保证某些世贸组织成员国不会“趁火打劫”，要求更优惠的双边税率条件。更重要的是，世贸组织的谈判本身是需要花费大量时间的，而其他所有的双边自由贸易协定通常都建立在世贸组织协定基础上，如果没有世贸谈判，英国恐怕没有办法与任何国家进行双边谈判。

其次，即使英国能解决与世贸组织之间的谈判障碍，然后与中国顺利展开自由贸易协定的谈判，但与此同时，英国还需要维持与欧盟其他国家的之间的贸易关联。毕竟，欧盟是英国目前最大的贸易伙伴，重要性远远超过美国和中国。基于中国与欧盟目前密切的贸易关系，双方在与英国进行贸易谈判的时候，都势必会考虑到第三方的可能影响。如果英国贸然与中国签订自由贸易协定，那一定会影响它与欧盟的谈判。从现实的层面来看，在中欧之间并没有达成贸易协定之前，英国与中国签署的自由贸易协定覆盖面越广，那么就会在与欧盟进行自由贸易协定谈判的时候遭遇更多的挑战。不应该忘记，即使是那些争取让英国脱欧的人，也希望能通过自贸协定维持英国在欧盟市场的一席之地。所以，从现实的角度来看，英国在对外贸易协定谈判的时候，势必会优先进行与欧洲的谈判为主，推迟与中国的谈判。

3. 中国出口商能够透过“英国”渗透欧盟市场吗？

很多人乐观地认为，只要中国与英国签订自由贸易协定，同时英国又能与欧洲国家建立海关同盟，那么即便是没有中欧双边自贸协定，中国出口商也利用英国“后门”间接地进入欧盟市场。稍加分析就可以看出，这种想法过于天真。第一，“脱欧”时

代的英国需要重新与欧盟建立双边合作关系，从目前的欧洲-瑞士、欧洲-加拿大协定等先例来看，英欧自由贸易协定可以在法律有效限制中国企业进入欧洲市场；第二，即便有方法帮助中国企业绕开管制而间接进入欧洲市场，这种方法带来的成本——至少运输和装卸成本——也是难以承受的。

如果英国能够充分保持在欧盟的单一市场地位，实际上几乎没有对从英国转移到欧盟其他国家的产品的监察。在这种情况下，一个顺利的中英自由贸易协定将成为中国产品进入欧盟市场的真正的后门。但是，具有讽刺意味的是，英国急于与中国达成协议这一推动因素，可能实际上让英国重获充分进入欧盟单一市场的权利更加困难，并造成另一个结果——欧盟会重新建立海关体系以审查英国产品，其代价可能比从与中国的自由贸易协定中获得的利益更高。这一点，不妨看看瑞士的例子。在欧洲自由贸易联盟（EFTA）的背景下，作为不是欧盟成员国的瑞士，已经与欧盟成员国达成了一定数量的自由贸易协定。同时，瑞士也与包括中国在内的 38 个欧盟之外的国家建立了自由贸易协定。为了防止非欧盟成员国通过瑞士进入欧盟市场，欧洲自由贸易联盟的成员如瑞士，为了享受关税优惠，必须执行原产地规则，出示某件产品于多大程度上在欧洲经济区（EEA）内生产和加工，否则只能申请普通的关税。同样类型的规则也出现在欧盟和加拿大之间尚未生效的全面经济和贸易协定（CETA）中。有了这些先例，欧盟很可能对英国和欧盟间的产品流执行原产地规则。这些措施将为中国企业利用英国后门进入欧盟市场带来困难。

退一步讲，即便是批发或者零售商有办法绕开管制，帮助中国产品进入欧洲市场，这也会受到许多成本限制。一个最典型的例子是运输成本。从中国发货到欧洲的商品主要通过海洋运输，海运方式占据了百分之六十的国际贸易。不同于空运或者陆路运输，长途海运必须按照特定的路线以最优化距离和时间。基于中国海洋船运公司（COSCO）提供的数据，我们可以看出中国前往欧洲的货物运输都会经过安特卫普，汉堡和鹿特丹，只有少部分会经停英国的菲力斯杜港和南安普顿。欧洲港口忙碌指数（busiest index）显示，这两个英国港口仅仅排名第七位和第十一位，它们的货物吞吐量是相对有限的。鉴于欧洲平均的最惠国（MFN）关税已经低至百分之一，而运输成本占整个生产成本的比例已经超过 4%，绕道英国产生额外的运输成本将可能会得不偿失，或至少在一定程度上抵消掉额外的关税的节省。除此之外，通过英国运输到其他欧盟国家也可能在两个不同的港口导致“双处理成本”，进一步降低了中国企业

通过英国绕道欧洲市场的激励。因此，中国企业基本不会因为中英贸易协定而间接进入欧洲的货物市场。

表 1: COSCO 欧洲和跨大西洋服务路线 (27/09/16)

| COSCO 主要航线的服务代码 | 欧洲港口 |
|-----------------|------------------------------------|
| 亚洲--地中海航线 | |
| AMX8 | 马耳他, 里耶卡, 科佩尔, 的里亚斯特, 突尼斯 |
| BEX | 裴拉乌斯, 安巴里, 康斯坦策, 敖德萨 |
| FEM | 裴拉乌斯 |
| AMX1 | 拉斯佩齐亚, 热那亚, 福斯, 巴伦西亚 |
| MD1 | 比雷埃夫斯, 热那亚 |
| MD2 | 拉斯佩齐亚, 热那亚, 福斯, 巴伦西亚 |
| MD3 | 马耳他, 拉斯佩齐亚, 热那亚, 巴伦西亚 |
| MEX1 | 马耳他, 福斯, 巴塞罗那, 巴伦西亚 |
| 亚洲--北欧航线 | |
| AEX1 | 费利克斯托, 鹿特丹, 汉堡 |
| FAL1 | 阿尔赫西拉斯, 敦刻尔克, 南安普敦, 费利克斯托, 鹿特丹, 汉堡 |
| FAL3 | 勒阿弗尔, 安特卫普, 鹿特丹, 汉堡, 费利克斯托 |
| NE2 | 比雷埃夫斯, 安特卫普, 鹿特丹, 汉堡, 费利克斯托 |
| NE3 | 安特卫普, 鹿特丹, 汉堡 |
| NE5 | 鹿特丹, 汉堡, 费利克斯托 |
| NE6 | 阿尔赫西拉斯, 鹿特丹, 汉堡 |
| NE7 | 比雷埃夫斯, 安特卫普, 鹿特丹, 汉堡, 费利克斯托 |

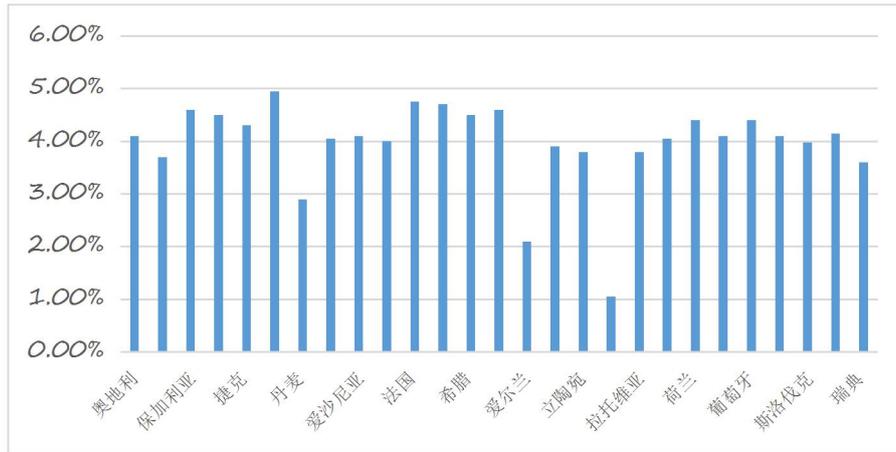
数据来源: Bruegel based on China Ocean Shipping Company (COSCO), <http://www.coscon.com/>, as of 27 September 2016.

表 2: 欧洲主要港口的忙碌指数

| 欧洲排名 | 港口 | 国家 | 1000 TEU (20 英尺集装箱计算单位, 2014) |
|------|-----------|-----|-------------------------------|
| 1 | 鹿特丹 | 荷兰 | 12,298 |
| 2 | 汉堡 | 德国 | 9,729 |
| 3 | 安特卫普 | 比利时 | 8,978 |
| 4 | 不莱梅港 | 德国 | 5,796 |
| 5 | 阿尔赫西拉斯 | 西班牙 | 4,555 |
| 6 | 瓦伦西亚 | 西班牙 | 4,442 |
| 7 | 费利克斯托 | 英国 | 3,700 |
| 8 | 比雷埃夫斯 | 希腊 | 3,585 |
| 9 | 安巴里/伊斯坦布尔 | 土耳其 | 3,600 |
| 10 | 焦亚陶罗 | 意大利 | 2,970 |

数据来源: Report from the Port of Rotterdam. <https://www.portofrotterdam.com/en/files/top-20-european-container-ports>.

图 1：国际运输成本、总对外投资份额



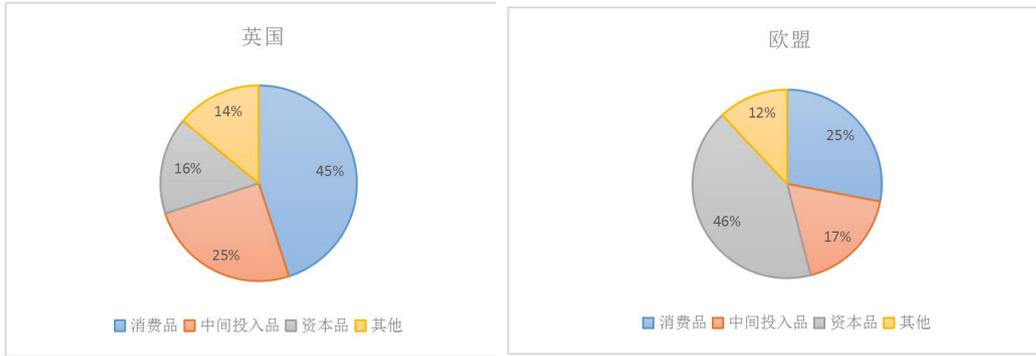
数据来源：Bruegel. 基于 WIOD 数据的计算

3. 货物贸易分析

目前，中国是欧盟和英国的最大的贸易伙伴国之一。如果中国-英国自贸协定达成，相对其他国家而言，英国将毫无疑问地获得进入中国市场的竞争优势。但是，这有可能会改变中国、英国以及欧盟之间的货物贸易格局呢？

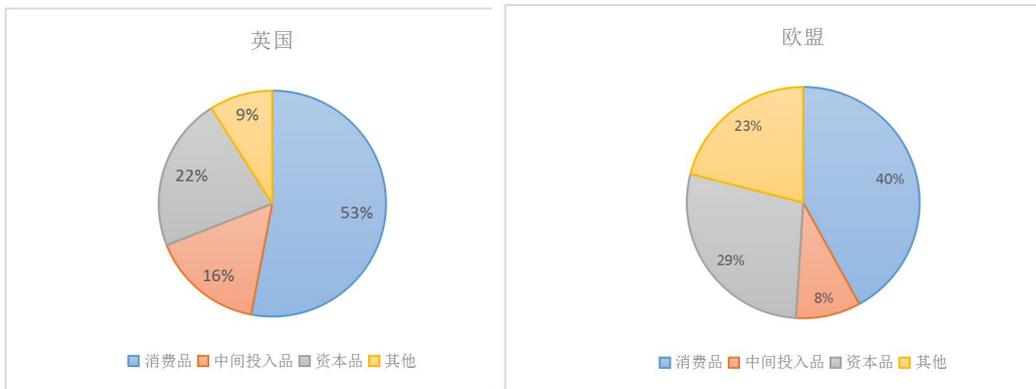
事实上，从用途来看，英国向中国出口以及进口的产品都是以消费品为主，而欧盟其他国家虽然从中国进口大量消费品，却是以向中国的出口资本品为主。图 2 将英国的出口分解为资本品、消费品、中间品和原材料，并将它们与欧盟的出口产品进行比较。消费品构成了英国出口到中国的最大份额（45%），其次是中间产品（25%），而消费品占欧盟出口的份额是 25%以及中间品的份额仅 17%。欧盟主要出口资本品到中国，占总出口的 42%，但资本品仅构成英国总出口的 16%。从这个意义上说，英国向中国的出口更加倾向于消费品。相较欧洲其他国家，英国从中国的进口绝大部分也集中在消费品上。在欧盟范围内，英国是继德国后第二大最终消费品进口国。从贸易额来看，英国对中国的消费品进口占据了总进口额的一半以上（53%）。除此之外，资本品和中间品的价值分别占英国进口的 22%和 16%，低于欧盟其他国家的平均水平。这一特征事实也在另一层面反映，许多欧洲的重点产品——尤其是汽车，都会在英国进行装配，然后再向其他国家出口。因此，一旦“脱欧”，英国首先需要担心的是如何留下本国的跨国公司生产基地，否则生产的竞争优势将会大幅度受损。

图 2：中国与欧盟在中国的出口产品构成



数据来源：Bruegel.

图 3：英国和欧盟从中国进口产品构成



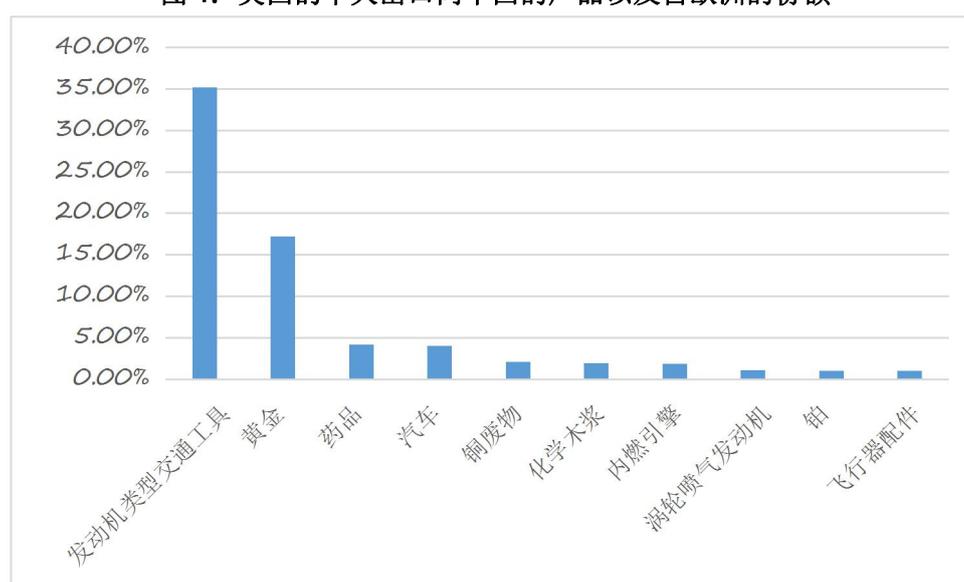
数据来源：Bruegel.

我们下一步考察英国出口的产品结构和欧盟其他国家产品出口结构的对比。图 5 汇报英国出口到中国排名前十的产品。这些产品构成了 70%英国到中国的出口。在表 3 中，我们在英国最多的出口项上，把英国和它在欧盟的主要竞争对手进行比较。为了看中国-英国自贸协定的潜在影响，我们还报告了目前这类产品的最惠国待遇关税。首先，英国到中国的最大出口产品是摩托车、汽车等交通工具，占据了英国出口到中国的 35.2%，其主要竞争对手是德国和斯洛伐克。德国的汽车产品出口占欧盟出口总额的 50%以上。汽车产品对斯洛伐克的总量虽然仅仅占到整个欧洲的 5.23%，但它是真个斯洛伐克最大的产业，占其 GDP 的百分之十二。目前，中国汽车产品进口的最惠国率是 25%，一旦英国与中国成功签署自贸协定，英国出口商在这一类别上将预期到双边关税的大幅削减。然而，这种贸易利益可能不如看起来那么有前景。英国的汽车制造业大部分是外资所有，其能否持续存在可能非常依赖于英国能否维持其单一市场

的成员关系。如果英国退出单一市场，这些外国投资者可能会将投资转移到其他欧盟国家，从而减少中英自贸协定的影响。相反，如果英国继续获得单一市场，中英自由贸易协定将损害其他欧盟国家在汽车部门的竞争力，尤其是德国和斯洛伐克。从这个角度来看，英国维持单一市场地位的可能性很低。

英国出口到中国另一个潜在的重要产品类别是“内燃机”，它是英国出口到中国市场的第七大商品。在这个领域，英国和德国的竞争非常激烈，各自占领欧盟出口到中国的40%以上份额。鉴于这个产品的最惠国关税率为8.26%，一个可能的中国-英国自贸协定将促进英国在中国的竞争力并对德国产生负面影响。其他产品的溢出效应预计将很小。英国的第二大出口品是黄金，占据英国出口到中国17%以上的份额。然而，由于该产品在中国的最惠国关税为零，已经没有进一步降价的余地。第三大产品类别是“药物”，构成了英国出口到中国的4.51%。尽管有几个国家在这类产品上竞争，包括比利时（8.47%）、德国（23.41%）、法国（10.11%）、意大利（10.20%）和瑞典（12.75%），但是目前的最惠国关税率仅为5.11%，降低关税的空间有限。这样，中国-英国自贸协定对这类产品将只有有限的影响。排名第四、五、六位的产品是“原油”、“铜废碎料”和“化学木浆”，构成了英国出口到中国的巨大份额。然而，最惠国关税率也是零，所以就没有因中英自贸协定带来的溢出效应。对于英国的其他主要出口产品，最惠国关税率也很低，因此可能的自贸协定对在中国市场上的英国公司几乎没有任何裨益。

图 4：英国的十大出口向中国的产品以及占欧洲的份额



数据来源: Bruegel 基于海关数据库的计算

表 3:英国出口到中国的主要产品并比较英国和它在欧盟的主要竞争对手

| | 汽车 | 黄金 | 药物 | 原油 | 废铜和其他 废料 | 化工木浆 | 内燃机 | 涡轮喷气发 动机和涡轮 螺旋桨发动 机 | 白金 | 气圈配件, 飞机, 航 天器 |
|-----------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------------------------|---------------|-------------------|
| 比利时 | 4.10% | 0.00% | 8.47% | 0.00% | 5.92% | 6.76% | 0.57% | 1.08% | 5.57% | 0.79% |
| 德国 | 51.67% | 0.10% | 23.41% | 0.00% | 20.71% | 3.07% | 40.10% | 8.57% | 42.22% | 54.85% |
| 西班牙 | 0.04% | 0.00% | 2.71% | 0.00% | 7.04% | 7.62% | 0.15% | 0.13% | 0.00% | 0.92% |
| 法国 | 0.57% | 0.03% | 10.11% | 0.00% | 5.45% | 5.80% | 2.25% | 61.76% | 0.01% | 20.69% |
| 英国 | 29.21% | 99.87% | 17.54% | 99.98% | 22.66% | 45.82% | 44.80% | 14.51% | 46.04% | 18.74% |
| 意大利 | 3.11% | 0.00% | 10.20% | 0.00% | 6.75% | 11.49% | 3.60% | 6.01% | 6.04% | 0.92% |
| 荷兰 | 0.47% | 0.00% | 2.92% | 0.00% | 19.03% | 17.05% | 0.46% | 2.80% | 0.02% | 0.74% |
| 斯洛伐克 | 5.23% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.10% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.01% |
| 瑞典 | 0.85% | 0.00% | 12.75% | 0.00% | 1.92% | 0.03% | 4.50% | 0.80% | 0.07% | 0.04% |
| 最惠国待遇关税 | 25.00% | 0.00% | 5.11% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 8.26% | 2.67% | 0.75% | 0.75% |

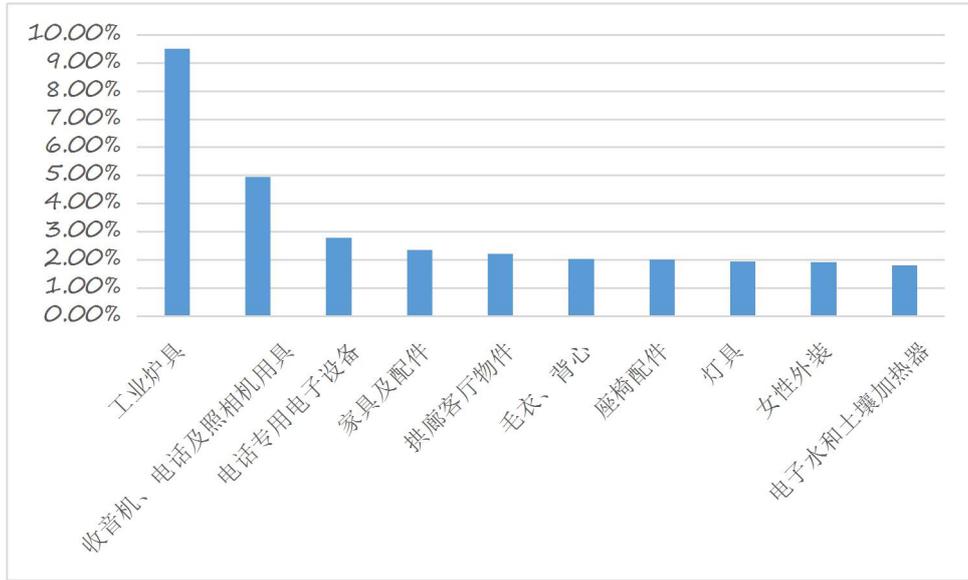
数据来源: Bruegel.

在进口方面, 虽然英国的进口商更依赖从中国进口消费品, 但这些消费品的分布是广泛的: 即使是其中最大的消费品类别——“家具及其零件”, 也仅占中国出口到英国的 2.36%。因此消减关税对于不同的消费品将有不同的影响, 这取决于产品收取的具体关税。表 4 的第二栏汇报了英国从中国进口的前五大商品的最惠国关税税率。目前受影响最大的将是“羊毛衫、套头衫和背心”, 因为它目前的关最惠国税率接近 12%。但其他行业最惠国关税税率相当有限, 因而中国从中英自贸协议中获得的出口收益很小。例如, “灯及灯具配件”类别, 关税已经是零, 因此自贸协议不会对其有任何影响。

相比之下, 英国从中国进口的资本商品的分布更为集中。图 5 显示了英国从中国进口的前三大资本品类别: “工业炉及烘箱、非电子产品”(9.51%), “收音机设备, 电话, 相机”(4.96%), “电话的电子设备”(2.78%)。然而这三类产品的平均最惠国关税税率分别为 0%, 2.9%和 0%, 意味着这些主要资本品的关税几乎没有进一步降低的潜在空间。在中间品方面, 关税减免的效果预期也很小。英国对中国的进口只有 8%的产品属于中间品类别, 所以最终效果预计会很小。表 4 的最后一栏显示了英国进口最多的中间品的最惠国关税。可以看出, 大多数类别的最惠国待遇关税已经非常低了。即使有某些类别的率非常高, 如针织和钩编织物, 这类产品的贸易额太低, 不到英国总进口量的 1%。尤其对于零部件和汽车配件, 关税低至 3.81%。在此背景下, 即使中国与英国成功地对中间品达成了零关税协议, 对于最终产品价格的影响将远小

于 4%。因此，对于中国出口到英国市场而言，中英贸易协定的影响也是非常有限的。

图 5：英国从中国进口商品前十名占从中国总进口的百分比



数据来源：Bruegel.

表 4：英国从中国进口的前五名消费品、资本品和中间品的最惠国待遇关税

| 消费品 | | 资本品 | | 中间品 | |
|-----------------|---------|---------------|---------|---------|---------|
| 产品 | 最惠国待遇关税 | 产品 | 最惠国待遇关税 | 产品 | 最惠国待遇关税 |
| 家具及其配件 | 1.66% | 工业或实验用炉（非电） | 0.00% | 节日艺术品 | 2.03% |
| 用于商场、餐桌或客厅游戏的物品 | 3.70% | 收音机、电话和照相机器件 | 2.90% | 钢铁零件 | 0.00% |
| 毛衣、套头衫、背心 | 11.91% | 电话的电子器件 | 0.00% | 钢铁平辊 | 0.00% |
| 座椅及其配件 | 11.91% | 半导体设备，发光二极管等 | 0.00% | 针织或钩编织物 | 14.50% |
| 灯具及照明配件 | 0.00% | 打印机及其他办公室电脑配件 | 0.33% | 杆或棒 | 0.00% |

数据来源：Bruegel.

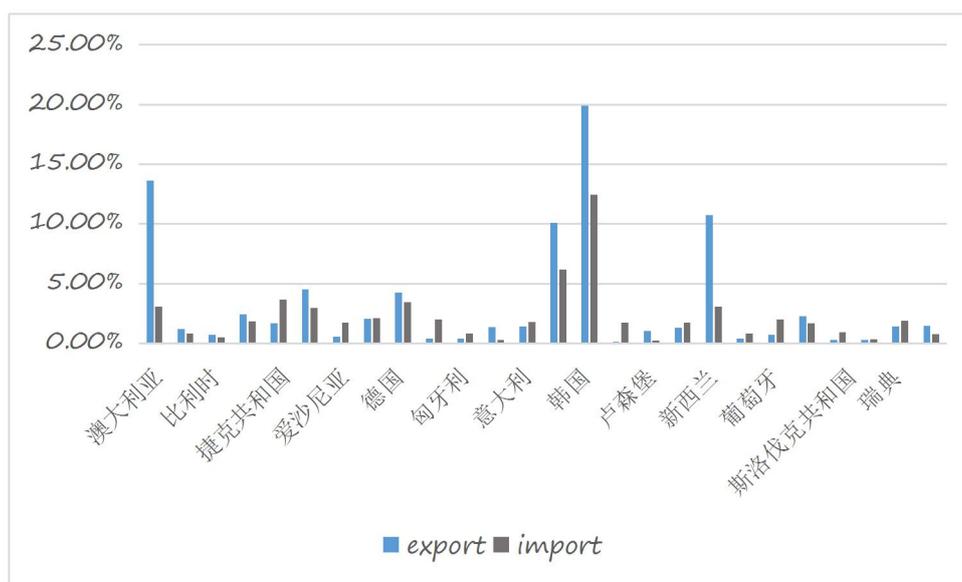
总之，如果英国能够以某种形式保持与欧盟的单一市场现状，中英自贸协定可能会为英国的“汽车和交通工具业”进入中国市场带来巨大利益，同时会对德国和斯洛伐克对中国的汽车出口带来显著的负面影响。此外，德国出口的“内燃机”类别也会受到危及。但也正是这种背景，英国如果真的在确定对欧关系之前与中国签订自由贸易协定，必然会对之后的英欧谈判造成不利，而后者对英国的利益来说更加重要。这一点再次证明本文一开始的观点，即英国极有可能是在重新确立对欧关系之后才会思考全球化问题。

3. 服务贸易分析

除了货物贸易之外，英国在国际贸易中的另一个重要优势是服务贸易。2014年的数据显示，英国的服务贸易出口和进口分别占到英国GDP的12%和7%，大约占到整个英国对外贸易的40%。而同期欧盟其他国家的服务贸易仅仅占到全部贸易的21%。由此可见，英国在与中国洽谈自由贸易协定的时候，必然会涉猎服务贸易问题。

从目前来看，中国与英国、欧盟其他国家之间的服务贸易非常小。图3列出了世界26个主要国家的对华服务贸易平均占整体对华贸易的比例。除了澳大利亚、新西兰、日本和韩国之外，几乎没有国家在对华的服务贸易中能够超过百分之五。澳大利亚和新西兰在华的服务贸易收入主要来源于旅游收入，而日本韩国则是源于旅游以及交通运输服务。欧洲在华服务贸易出口收入最高的是德国和丹麦，但也仅仅占到百分之三左右。为什么中国的服务贸易以旅游贸易为主导？原因在于，中国目前的服务业发展滞后，政府需要一定的产业政策以支持国内服务业发展，因此会对进口服务贸易进行一定的限制。事实上，根据欧盟中国商会最新的在华经营环境报告，服务业准入始终是欧洲企业在华经营最头疼的问题之一。显然，服务贸易偏低的一系列结构性问题，并不是通过建立自贸协定就能够解决的。

图6：世界26个主要国家对华服务贸易占贸易总额的比例(2014年)



数据来源: *OECD Trade in Service Database*.

表 6: 典型国家对华服务贸易的主要类别

| 国家 | 对华贸易主要类别 | | |
|------|--------------|-------------|--------------|
| 澳大利亚 | 旅游 (86.2%) | 运输 (4.7%) | 金融服务 (4.5%) |
| 丹麦 | 运输 (85.1%) | 知识产权 (5.0%) | 旅游 (2.7%) |
| 德国 | 知识产权 (19.0%) | 运输 (18.1%) | 技术服务 (9.0%) |
| 日本 | 旅游 (32.5%) | 运输 (27.8) | 知识产权 (26.1%) |
| 韩国 | 旅游 (41.9%) | 运输 (35.3%) | 知识产权 (9.1%) |
| 新西兰 | 旅游 (88.0%) | 运输 (6.4%) | 商业服务 (4.4%) |
| 英国 | 旅游 (47.8%) | 运输 (18.5%) | 政府服务 (3.0%) |

数据来源: *OECD Trade in Service Database*.

与英国相似, 瑞士也是服务业贸易为重点发展的国家。瑞士在 2014 年曾经与中国签署自由贸易协定, 但是那一次协定仍然是以商品贸易为主。瑞士的对华货物贸易在 2013 年激增, 翻了近一倍。但是仔细研究发现, 接近 91% 的瑞士对华出口增加都是黄金产品。由此可见, 瑞士在与中国签订自由贸易协定的时候仍然重点是着力于黄金、手表等传统制造业产品。在服务贸易方面, 其实瑞士与中国的双边贸易协定在世贸组织的基础上突破很小, 很难借此真正渗透中国市场。相信这一点, 英国也不例外。

目前英国最有希望与中国达成的其实是旅游贸易收入。目前制约这一点的主要是签证问题, 中英双方的签证手续繁琐、价格偏高, 极大束缚了中国到英国的旅游人群

以及学生读书，尽管英国是中国目前在外留学第二受欢迎的国家，仅次于美国。如果能够放宽短期签证，那么英国有可能在服务贸易方面对华取得进一步的突破。

6. 结论与政策建议

自从英国公投决定“脱欧”之后，中英自由贸易协议已经受到了广泛的讨论。许多脱欧的支持者认为，英国重获与其他合作伙伴达成贸易协议的主动性，特别能和有这样的经济规模的中国，将是脱欧之后的重要的优势之一。然而，我们的分析表明，中英自贸协定的签署并不像脱欧支持者们所描绘的那样轻松和大有裨益。首先，在与欧盟建立新的脱欧后合作关系之前，英国将很难与中国开展实质性谈判。在此之前，英国需要与世贸组织的其他成员国单独就最惠国关税待遇进行谈判，其中具有太多不确定性，而且会消耗相当长一段时间。这个过程需要时间和精力。

英国从现实角度出发，与中国进行自由贸易协定谈判的积极性可能并不会像大家想象那么高。首先，只要稍加法律限制，英国几乎不可能提供中国产品和服务进入欧盟市场的平台，反倒是大量的投资可能会从英国迁移到欧洲其他区域。其次，英国和其他欧盟经济体在对华进出口结构上显著不同，因此产生的代替效应非常有限。最典型的例子是摩托车、汽车等交通工具，尽管英国占据极其重要的出口位置，但是几乎全部英国的汽车厂商都是外资所有，仅仅是在英国装配而已，因此英国的收益会很小。第三，中国向英国的出口可能也不会有明显的改善。中国出口到英国的产品以消费品这一类别，但是根据我们的分析，可能仅仅只有少数产品会从中英关税减免中获利，考虑到目前的最惠国待遇关税已经很低，获利的服务也是非常有限的。

因此，中国方面不应对英国政府脱欧之后的贸易格局变动抱有太大期望。英国不会在此之前轻易进行与中国的实质性贸易谈判。对于英国而言，在英国-欧盟关系明朗之前，任何提前性的行动都可能是冒进的。中国外贸部门的当务之急，应该是观察英国与欧盟在“脱欧”程序正式启动之后的变化，尤其是英国是否能够从欧盟延续单一市场地位，亦或是签订类似瑞士-欧盟、挪威-欧盟的贸易协定。中国的主要贸易企业应该根据自身的供应链特征，做好将投资从英国转向欧洲去其他国家的准备，一旦

英国-欧盟的贸易关系出现实质性变故，可以迅速调整供应链以最大化程度避免损失。与此同时，中国政府应该持续加强与欧盟的沟通，在双边投资谈判的基础上，开展包括服务贸易在内的谈判，这一点可以优先于与英国的自由贸易谈判。

免责声明：

本报告为非成熟稿件，仅供内部讨论。版权为中国社会科学院世界经济与政治研究所经济发展研究中心、国际经济与战略研究中心所有，未经本中心许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、上网和刊登，如有违反，我们保留法律追责权利。

联系邮箱：haobo.jin@hotmail.com