

## 中印贸易有望“破千亿”说明啥

中国社科院亚太与全球战略研究院副研究员 刘小雪

中印两国政治关系自去年边境冲突之后一直徘徊在低谷，两国经济也在疫情冲击下各自走过一段过山车似的行情，在这样的背景下，两国贸易却在今年上半年扭转了 2020 年同期大幅下滑的趋势，还较疫情前的 2019 年增长了近 30%，全年贸易额有望首次破千亿美元大关。这曾是两国 11 年前共同提出的一个目标，却在当下看似最不可能的时刻即将达成，着实令人感到意外。

在边境冲突后，印度媒体还曾掀起过一波“抵制中国货”的浪潮。实际上，每逢两国政治关系有波动，“抵制中国货”就成为印度媒体必定跟进的节目。在 2017 年 6 月洞朗对峙发生后，印度媒体和民间就曾发起“抵制中国货”运动，结果当年两国贸易较上年增长了 20.3%，2018 年双边贸易也实现了 13.2% 的增长，来自中国的风投也纷纷试水印度。如此看来，中印两国经贸关系与政治关系走向的分野似乎早已有之。

在印度民间“抵制”声浪、官方“脱钩”论调不绝于耳的情况下，两国贸易为何能逆势而上？究其原因，印度与中国经济保持距离并不容易。

首先，想要与中国经济保持距离，印度要么能够在短时间内建立起自己的生产能力，并能保证提供具有竞争力的价格，要么就是在世界其他地方找到能够取代中国的供应商，但这两个选择都不容易。

2019 年，印度进口的十大类产品中，中国是其中四类商品的第一大进口来源地，分别是电信设备（来自中国大陆的进口占印度总进口的 41.39%，如果加上香港地区，这一比重超过 60%）、电子零部件（来自中国大陆的占 36.9%，来自香港地区的占 23.7%）、有机化学（25.2%）、机械设备（30.7%），另外，中国还是印度进口钢铁的第二大来源国。

2020 年印度的制造业占 GDP 比重仅为 13%，莫迪从 2014 年上台就开始推动“印度制造”，几年过去了，印度制造业的比重却无明显变化。中国制造业比重虽比最高时降了近 10 个百分点，但仍然高达 26%，而且在很多资本品和消费品的生产领域仍在世界范围保有绝对的优势，比如光伏组件、原料药、电子零部件、电力设备以及很多家用电器产品。印度也明白，若用贸易手段制裁中国，它自己遭受的损失只会比中国更大。所以，虽然 2020 年以来印度政府增加了对中国投资的额外审查，也封禁了印度市场上中国投资的 App，但对来自中国的商品却并未增设更多关税和非关税壁垒。

其次，印度被紧密地嵌入以中国为核心的国际供应链中。过去五年中，印度对华出口有三年高于进口，特别是 2020 年受疫情影响，中印贸易整体下滑 5.6%，中国对印出口下降 10.8%，印度对华出口却实现了 16% 的增长。具体来看，增长主要是从 2020 年下半年开始并且延续到 2021 年上半年，原因是随着中国生产活动的大规模恢复，以及全球疫情蔓延导致大量订单流向中国，带动中国的原材料进口，其中就包括对印度铁矿石、烟煤、棉花等中间物资和原材料的需求。虽然一些印度精英想要与中国经济保持距离，但实际上印度在不知不觉中被更深地包裹在以中国为核心的国际供应链中。

此外，疫情也为一些印度产品进入中国提供了契机。例如印度一直推动中国从印度进口更多大米，而中国也在前几年陆续授予更多印度大米厂商出口中国的资格认证，但两国的大米交易未有明显起色。去年由于中国传统的大米进口国受疫情影响无法保障供应，中国因此增加了从印度的进口，进口量从 2019 年不到 800 吨增加到 2020 年的 33 万吨，而 2021 年预计将超过百万吨。还有，最近印度仿制药龙头企业瑞迪博士已获批在中国市场上推出它的一款抗癌药。这也说明，

中国并没有因为边境冲突而延迟对印度开放市场的承诺。

在国际关系的实践中，政治和经济不同轨是常有的事。像边界问题等事关国土安全和主权尊严的政治问题，没有哪个政治家敢用经济利益的得失去衡量，但当他们面对投资和消费等低度政治领域的决策时，往往又会重新做回理性人，“物美价廉”成为主要追求。尽管泛政治化现象越来越严重，“生意就是生意”越来越难，但经济规律仍然在展现其基础性作用。