

国际贸易理论与政策措施

王 铮 编著

 北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易理论与政策措施 / 王铮编著. —北京: 北京大学出版社, 2005. 8
(高职高专国际商务系列教材)

ISBN 7-301-08813-2

. 国… . 王… . 国际贸易—经济理论—高等学校: 技术学校—教材 国际贸易
政策—高等学校: 技术学校—教材 . F74

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第099272号

书 名: 国际贸易理论与政策措施

著作责任者: 王 铮 编著

责 任 编 辑: 何耀琴

标 准 书 号: ISBN 7-301-08813-2/F·1078

出 版 发 行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路205号 100871

网 址: <http://cbs.pku.edu.cn> 电子信箱: em@pup.pku.edu.cn

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752926

排 版 者: 灵智工作室

印 刷 者:

经 销 者: 新华书店

787毫米×960毫米 16开本 19.5印张 420千字

2005年8月第1版 2005年8月第1次印刷

定 价: 26.00元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有, 翻版必究

内容简介

《国际贸易政策与措施》是高等院校涉外经济专业的重要专业基础课程之一。随着经济全球化和我国加入 WTO 后的进一步扩大开放，国际贸易的重要性与日俱增，迫切需要一批具备涉外经济理论知识和实际运用能力，熟悉国际贸易规则的高素质人才。本教材适用于高等职业教育国际经贸和国际商务专业的国际贸易教程。根据高等职业教育的特点，本教材在介绍国际贸易理论知识的基础上，着重阐述国际贸易政策和措施的运用，并跟踪当前国际经济发展的新动态，特别是国际贸易领域的最新动态和发展变化，设计更新案例，使之更有利于学生掌握和灵活运用国际贸易的基本原理政策及措施。

本教材共分为三部分内容。第一部分为国际贸易基本理论，主要介绍国际贸易的基本理论、学说和基本概念；第二部分为国际贸易政策与措施，重点介绍二战后国际贸易政策的发展变化，以及各国为贯彻对外贸易政策所采取的各种具体措施，该部分是整个教材的重点；第三部分是当代国际贸易的基本规则及国际贸易的现状和特征，主要介绍 WTO 规则及二战后国际贸易的突出特点和重大问题。本教材在内容上强调简洁、实用，并兼顾基础性、前沿性和时代性三者的有效结合，在资料更新上也下了大量的工夫。

作者简介

王铮，女，1965年9月出生，江苏省江都县人。1995年获吉林大学经济学硕士学位，1996年任教于北京市经济管理干部学院，从事成人教育、国民教育、高级管理干部培训等各种层次的国际贸易课程的教学和培训工作，有关课程已被评为校级精品课程。2000年参加世界银行重点课题项目，本人主笔成果《中国的教育与培训公共支出》项目验收获“优秀”评价。2001年任副教授，参加了十多个大型企业的调研工作以及调研报告的撰写。

高等职业教育是我国高等教育体系的重要组成部分。深化高职教育改革，以服务为宗旨，以就业为导向，以培养高技能人才为目标，是满足社会发展和经济建设需要，促进高职教育持续健康发展的关键环节。为此，教育部启动了“新世纪高等教育教学改革工程”，在高职高专教育中开展专业教学改革试点工作，并分两批组织实施了《新世纪高职高专人才培养模式和教学内容体系改革与建设项目计划》。北京市经济管理干部学院的国际商务专业是北京市高职高专教育教学改革试点专业，也是教育部《新世纪高职高专教育人才培养模式和教学内容体系改革与建设项目计划》第二批批准立项的《高职高专教育财经类专业人才培养规格和课程体系改革、建设的研究与实践》（15—1）项目中重点研究和推广的优秀专业。“高职高专国际商务系列教材”正是几年来该试点专业根据高职教育培养目标的要求，在实践中进行教学内容和课程体系改革的成果。

“高职高专国际商务系列教材”的编写，坚持以就业为导向，以职业能力为本位，按照岗位要求设置课程、整合教学内容的指导思想，力求在建立完善的基本理论知识体系的同时，强化智能结构、知识结构对开发学生潜能的影响。该系列教材涵盖了国际商务及相关专业的骨干课程，旨在构建以核心职业能力培养为主线的理论与实务相结合的特色鲜明的课程教材体系。该系列教材在体例上力图新颖，各章前设“导读”，中间设“思一思”、“议一议”，章后设“本章小结”、“案例分析”、“思考与练习”、“技能实训”；在内容上，充分反映时代特点及国外同类教材之优点，并将学习、探究、实训、拓展有机结合，使大学生在学习知识的同时，自主学习能力得到提高。

“高职高专国际商务系列教材”是身处教学改革第一线的教师们，在深入研究高职教育思想，广泛汲取国内外优秀教材精华的基础上，以创新的意识和大胆改革、勇于实践的精神，经过集体研讨、反复试验而编写完成的。我们期待着这一成果能为推动高职教改作出贡献。我们国际商务高职试点专业的教学改革还在不断深入进行，这一系列教材能否得到广大老师和学生的认可，还有待在实践中检验。我们真诚地欢迎老师和同学们提出宝贵意见。

本系列教材不仅可作为高职高专财经类专业的教材，也可作为高职高专财经类大学生的自学用书。

课题组
2004年12月

国际贸易是人类社会发展到一定历史阶段的产物。虽然人类早在奴隶社会和封建社会时期就已经出现了局部的、地区性的贸易活动，但事实上，直到第一次产业革命开始，资本主义生产方式真正确立后，国际贸易才由原来局部的、地区性的贸易活动转变为全球性的贸易活动，真正意义上的国际贸易才最终形成。至今，真正意义上的全球贸易已有两百多年的历史，而新中国真正融入全球性的国际贸易却仅有二十多年的时间，如今已成为国际贸易中举足轻重的一员。2001年12月11日，中国正式成为世界贸易组织成员后，中国的对外贸易又进入了一个新阶段。2003年，中国已成为全球第三大进口国，第四大出口国，成为名副其实的贸易大国。2004年，我国对外贸易总额又超过日本，跃居世界第三。面对经济全球化不断发展的国际形势和国内进一步扩大开放的浪潮，中国二十多年的外贸摸索，与发达国家两百多年的丰富贸易经验相比，差距是可想而知的。因此，学习和掌握国际贸易的专业知识已成为国内各行各业的迫切需要。对于高校来说，则迫切需要培养出一批具备涉外经济理论知识及运用能力，熟悉国际经济和贸易运行规则的高素质人才。

国际贸易学是研究国际贸易政策产生与发展变化规律的学科，而国际贸易理论和政策措施是这一学科的基础，是目前高等院校涉外经济专业的专业基础课程。本书是结合高等职业教育的培养目标和培养特点，专门为高等职业院校涉外经济专业的教学编写的教材。目的是通过系统地介绍国际贸易理论、政策和措施，使学生全面认识国际贸易和对外贸易对一国宏观经济和微观经济的影响，掌握分析国际贸易相关问题的基本方法；通过跟踪当前国际经济特别是国际贸易领域的最新动态和发展变化趋势，进一步拓展学生的知识面、提高运用知识的能力，为学生进一步学习其他知识打下坚实的基础。

本书在编写过程中根据学生的职业需要，侧重用大量的实证说明来分析问题，并注重实证资料的新颖性，改变了以往相关教材理论部分偏多的特点以及资料陈旧的弱点。在整体结构上注重简洁，并将部分文字较多的资料以附录的形式置于书后，便于教学过程中使用。这些方面的变化也是对高等职业教育教学方式的一种探索。当然，由于作者水平有限，书中难

免会有不当之处，敬请各位同仁批评指正。

本教材在编写过程中参考了国内外多种论著和资料，获得了大量相关信息，并得到了北京大学出版社编辑的热心帮助，在此，谨向有关作者及辛勤的编辑工作者表示衷心的感谢！

参加本教材编撰的人员有：王铮、韩玉珍、陈丕西、魏彩慧、安徽、王惠敏。

王 铮

2005 年 7 月于北京

目录

第一部分	国际贸易基本理论	1
第一章	国际贸易引论	3
第一节	有关国际贸易的基本概念	5
第二节	国际贸易的产生与发展	14
第三节	二战后国际贸易的发展	21
第四节	国际贸易对经济发展的作用	29
第二章	国际贸易理论与政策	35
第一节	国际贸易理论产生的基础	37
第二节	国际贸易理论	42
第三节	国际贸易政策概述	61
第四节	国际贸易政策的演变	64
第五节	发展中国家的外贸发展战略	70
第二部分	国际贸易政策与措施	77
第三章	进口关税措施	79
第一节	关税概述	81
第二节	进口关税种类及应用	86
第三节	海关税则与关税征收	103
第四节	关税水平与关税保护	109
第四章	进口非关税措施	119
第一节	非关税措施概述	121
第二节	非关税壁垒种类及应用	122
第三节	非关税壁垒分析	142

第五章 出口管理措施	149
第一节 出口鼓励措施	151
第二节 出口管制措施	164
第三部分 当代国际贸易的基本规则与发展	179
第六章 GATT与WTO	181
第一节 GATT的产生和运行	183
第二节 《建立世界贸易组织协定》的主要内容	190
第三节 WTO规则的基本原则	196
第四节 WTO与发展中国家	206
第五节 中国的“复关”与“入世”	220
第七章 国际贸易自由化实践	231
第一节 经济一体化概述	233
第二节 主要地区经济一体化组织现状与发展	240
第三节 地区经济一体化对国际贸易的影响	264
第四节 地区经济一体化发展趋势	267
第五节 当代国际贸易发展特点与趋势	272
附录一：世界贸易组织法律文本目录	285
附录二：中国加入世界贸易组织法律文本目录	287
附录三：中国加入工作组报告书节选(一、二)	289
参考文献	301



第一部分

国际贸易基本理论

国际贸易 引论

| 第一章 |

【导读】国际贸易是人类社会发展到一定历史阶段的产物。虽然人类在奴隶社会和封建社会时期就已经出现了局部的、地区性的贸易活动，但事实上，直到第一次产业革命开始，在资本主义生产方式真正确立后，国际贸易才由原来局部的、地区性的贸易活动转变为全球性的国际贸易，真正意义上的国际贸易才最终形成。至今，全球意义上的国际贸易已有两百多年的历史，然而，新中国真正融入全球性的国际贸易仅仅二十多年的时间，因此国际贸易在我国尚属一门较年轻的学科。如果在讲授这一学科的专业知识过程中直接应用一些专业名词，可能会影响学生的理解，为便于对后面专业知识的理解和掌握，本章将首先对国际贸易相关的基本概念加以介绍。

第一节 有关国际贸易的基本概念

一、国际贸易与对外贸易

国际贸易(International Trade)亦称“世界贸易”或“全球贸易”,是指世界上各国(或地区)之间进行的货物和服务的交换活动。

对外贸易(Foreign Trade)是指一个国家(或地区)与其他国家(或地区)之间的货物和服务的交换,即从某一个国家(或地区)的角度看待其与他国(或地区)发生的交换。另外,一些岛屿国家,如英国、日本、菲律宾等国,也常用“海外贸易”来表示它们的对外贸易。因此,国际贸易与对外贸易既有角度上的区别,也有范围上的联系,国际贸易是由各国(或地区)的对外贸易构成的,它是世界各国对外贸易的总和。



资料卡

国家类型

世界贸易组织(WTO)将参加国际贸易的国家分为发达国家、发展中国家和转型国家三种类型。其中,发达国家通常是指经济合作与发展组织(OECD)成员中的24个成员国。转型国家主要是指由计划经济向市场经济转轨,并且经济发达程度明显高于发展中国家的中东欧及独联体国家。发展中国家则包括较高收入、较低收入和最不发达三种类型国家。目前,全球共计247个国家和地区。

经济合作与发展组织

经济合作与发展组织(OECD)是由发达国家组成的经济合作组织,俗称“富国俱乐部”,1961年成立。其宗旨是在成员国中实现最高速度的持续经济增长和就业,不断提高各成员国的生活水平。同时,帮助发展中国家改善经济状况,促进非成员国的经济发展。目前其成员有:

奥地利、比利时、加拿大、丹麦、西班牙、美国、法国、希腊、爱尔兰、冰岛、意大利、卢森堡、挪威、荷兰、葡萄牙、德国、英国、瑞典、瑞士、土耳其、日本、芬兰、澳大利亚、新西兰、墨西哥、捷克、匈牙利、波兰、韩国和新加坡。其中主要发达国家为:美、日、德、英、法、加、意,俗称“G7”。

需要注意的是,国际贸易与对外贸易有广义和狭义之分。广义的国际贸易与对外贸易,其贸易的对象包括有形商品货物和无形商品服务;狭义的国际贸易与对外贸易的贸易对象仅指有形商品货物,而不包括服务。由于目前国际贸易中仍以货物贸易为主,因此本书中所出现的国际贸易与对外贸易如未加特殊说明,均使用其狭义概念。

二、货物贸易与服务贸易

广义的国际贸易中按照商品形态的不同，可分为货物贸易和服务贸易。

货物贸易(Goods Trade)又称“有形贸易”(Visible Trade)，指可以看得见的有形实物的进出口贸易。国际贸易中的有形商品种类繁多，为便于统计，联合国秘书处于1950年起草了联合国《国际贸易标准分类》(Standard International Trade Classification, SITC)，并分别在1960年、1974年和1994年进行了修订。在后两次的修订本里，均把国际贸易的有形商品分为10大类，这10类商品分别为：(0)食品及主要供食用的活动物；(1)饮料及烟类；(2)燃料以外的非食用粗原料；(3)矿物燃料、润滑油及有关原料；(4)动植物油脂及蜡；(5)未列名化学品及有关产品；(6)主要按原料分类的制成品；(7)机械及运输设备；(8)杂项制品；(9)没有分类的其他商品。其中，(0)到(4)类商品通常被称为初级产品，即未经加工或只进行过简单加工的农矿产品；(5)到(8)类商品通常被称为工业制成品(简称制成品)，即在工业企业内已完成全部生产过程，可供销售的合格产品；(9)类在国际货物贸易中所占比例很小，被归纳为其他。

服务贸易(Service Trade)又称“无形贸易”(Invisible Trade)，是指不同国家之间所进行的无形商品的交易活动。根据关税与贸易总协定(General Agreement on Tariffs and Trade, GATT，简称关贸总协定)乌拉圭回合达成的《服务贸易总协定》，国际服务贸易有4种提供方式，包括“从一缔约方境内向任何其他缔约方境内提供服务(过境交付)；在一缔约方境内向任何其他缔约方的服务消费者提供服务(境外消费)；一缔约方的服务提供者在任何其他缔约方境内以商业存在提供服务(商业存在)；一缔约方的自然人在任何其他缔约方境内提供服务(自然人流动)”。上述服务所涉及的服务部门包括：商业性服务、通信服务、建筑及有关工程服务、销售服务、教育服务、环境服务、金融服务、健康与社会服务、旅游及有关服务、娱乐、文化与体育服务、交通运输服务及其他。

货物贸易即“有形贸易”，因要办理通关手续，故其金额显示在一国的海关统计上；服务贸易即“无形贸易”，不经过海关办理手续，其金额不反映在海关统计上，而显示在一国国际收支表上。

在国际贸易中，知识产权贸易被作为专门一类贸易行为进行规范，但由于作为商品的知识产权，其表现形态仍具有服务的非实物性的特征，因此国际贸易中的无形商品范畴包括知识产权。

三、总贸易体系与专门贸易体系

总贸易体系和专门贸易体系是贸易国家(或地区)记录货物进出口和编制海关统计的两种统计方法。这两种体系的区别在于货物进出口是以国境还是以关境为界线。一般说来，关境和国境是一致的，但有些国家在国境内设有自由港、自由贸易区和出口加工区等经济特区。这些地区不属

于关境范围之内，这时关境小于国境。有些资本主义国家缔结成关税同盟，参加关税同盟的国家的领土即成为统一的关境，这时关境大于国境。

总贸易体系(General Trade System)也称一般贸易体系，是以国境为标准划分货物进出口的统计方法。凡进入国境的商品一律列为进口；凡离开国境的商品一律列为出口；总进口额加上总出口额就是一国的总贸易额。美国、中国、日本、英国、加拿大、澳大利亚等国对进出口都采用这种统计方法。

专门贸易体系(Special Trade System)也称特殊贸易体系，是以关境为标准划分货物进出口的统计方法。只有从外国进入本国关境的商品以及从本国保税仓库中提出后进入关境的商品才列为进口；当外国商品进入国境后，暂时存放在保税仓库，未进入关境，不列为进口；从国内运出关境的本国产品，以及进口后经加工又运出关境的商品，列为出口；专门进口额加专门出口额称为专门贸易额。德国、法国、意大利等国采用这种进出口统计方法。

四、对外贸易值与对外贸易量

对外贸易值(Value of Foreign Trade)也称对外贸易额，是用货币金额表示的一国一定时期内的进出口规模，是衡量一国对外贸易状况的重要指标。具体包括出口贸易值(额)、进口贸易值(额)、进出口贸易总值(额)。一定时期内一国从国外进口的商品的全部价值，称为进口贸易总额或进口总额；一定时期内一国向国外出口的商品的全部价值，称为出口贸易总额或出口总额；两者相加即为该国进出口贸易总额或外贸总额。贸易值一般用国际上通用的货币表示，也可以用本币表示。联合国编制和发表的世界各国对外贸易值的统计资料是以美元表示的，中国也用美元表示。把世界上所有国家的进口总额或出口总额用同一种货币换算后加在一起，即得出世界进口总额或世界出口总额。需要注意的是：统计整个国际贸易或世界贸易规模时，不能简单地把世界各国和地区的出口额和进口额相加。因为，就国际贸易来看，一国的出口就是另一国的进口，如果把各国进出口值相加就会出现重复计算。因此，一般是把各国的出口值相加，作为国际贸易值。由于各国一般都是按 FOB 价格(即启运港船上交货价，只计成本，不包括运费和保险费)来计算出口额，按 CIF 价格(即成本加保险费加运费价)来计算进口额，因此，世界出口总额略小于世界进口总额。

由于对外贸易值经常受到价格变动的影 响，因而，当国际市场商品价格发生明显变化时，贸易值经常无法准确地反映一国对外贸易的实际规模，更不能使不同时期的对外贸易值直接进行比较。例如，1993—1994 年，日本向美国出口某种小轿车情况如表 1-1 所示：

表 1-1 日本向美国出口小轿车的状况

时间(年)	价格(万美元/辆)	贸易数量(辆)	贸易额(万美元)
1993	6.7	1 000	6 700
1994	5.8	1 100	6 380

从贸易额变化看,1994 年日本向美国出口的该种小轿车比上年减少了 320 万美元,但从出口的实际数量看,1994 年日本向美国出口的该种小轿车实际增加了 100 辆。可见,当进出口商品价格发生变化时,贸易值不能真实反映贸易规模。

为了反映进出口贸易的实际情况,通常用引入价格指数的方法来表示贸易规模,即对外贸易量。

对外贸易量(Quantum of Foreign Trade)是以一定时期的不变价格为标准来计算的对外贸易值。其计算方法是以一定时期的不变价格为标准来计算各个时期的贸易值,即用进出口价格指数除贸易值,得出按不变价格计算的贸易值。具体计算公式是:

$$\text{对外贸易量} = \frac{\text{贸易值}}{\text{进出口商品价格指数}} \times 100$$

其中,进出口商品价格指数是把基期价格作为 100,表示计算期价格的相对数。基期是指作为比较标准的某固定时期,该时期的价格即为基期价格。计算期价格是指欲计算的某时期的价格。进出口商品价格指数的计算公式为:

$$\text{进出口商品价格指数} = \frac{\text{计算期进出口商品价格}}{\text{基期进出口商品价格}} \times 100$$

可见,进出口商品价格指数剔除了价格影响因素,使对外贸易量能够更准确地反映一国对外贸易的实际规模和变化情况。由于贸易量的计算公式中,分子仍然是贸易值,而分母是相对数,因此贸易量仍然是一个用金额表示的贸易指标。所以贸易量实际是消除了价格影响因素的贸易值。由于计算贸易量既解决了不同计量单位商品无法相加的问题,又避免了贸易值受价格变动影响的弊病,所以西方国家和 WTO 在表示贸易规模时,除了统计贸易值外,都有专门计算贸易量的变化指标。

五、贸易差额与净出口和净进口

国际贸易差额(Balance of Trade)是指一国在一定时期内(如一年、半年、一季、一月)出口总值与进口总值之间的差额。当出口总值与进口总值相等时,称为“贸易平衡”;当出口总值大于进口总值时,出现贸易盈余,称“贸易顺差”或“出超”;当出口总值小于进口总值时,出现贸易赤

字，称“贸易逆差”或“入超”。贸易顺差通常以“+”表示，贸易逆差以“-”表示。一般认为一国贸易差额处于顺差比较好，但并不是顺差越大越好，最适的状态应保持为平衡并稍有顺差。

中国自改革开放以来，对外贸易差额变化较大，整个 20 世纪 80 年代长期逆差，90 年代后开始转为顺差，见图 1-1，2003 年中国货物贸易顺差为 156.3 亿美元。但中国服务贸易长期呈逆差状态，并有继续扩大的趋势。

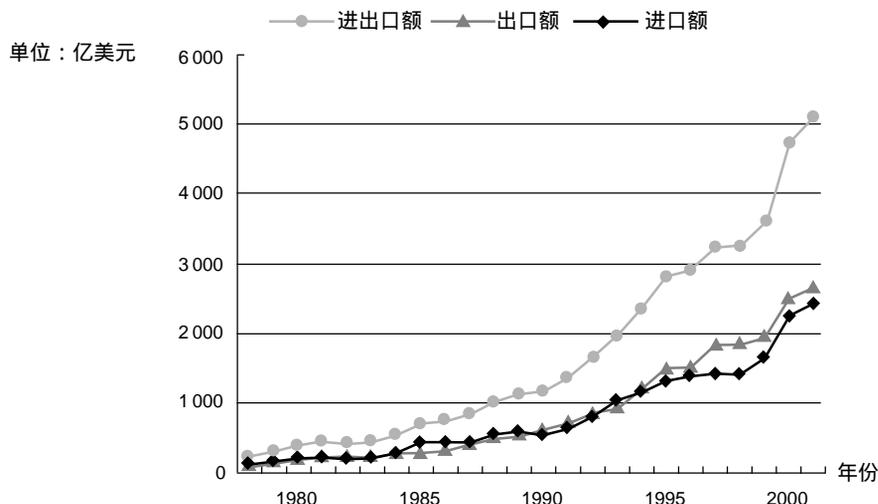


图 1-1 1978 年以来中国进出口额曲线图

资料来源：中华人民共和国商务部，www.mofcom.gov.cn。

在国际贸易中，一国或地区在同一种商品上往往既有出口又有进口。在一定时期内，如果该商品的出口额(或数量)大于进口额(或数量)，则称该商品在该时期为净出口(Net Export)；如果该商品的进口额(或数量)大于出口额(或数量)，则称该商品在该时期为净进口(Net Import)。一国某类(或某种)商品如果在一定时期内持续呈现净出口，则表明该国该类(或该种)商品在国际市场竞争中处于相对优势。否则，就处于相对劣势。根据表 1-2，可以大致判断 2003 年我国各大类商品在国际市场上的竞争地位。

表 1-2 2003 年中国货物贸易进出口情况

商品构成(按 SITC 分类)	出口额(亿美元)	进口额(亿美元)	净出口/净进口
一、初级产品	348	728	净进口
0 类 食品及活动物	175	60	净出口
1 类 饮料及烟类	10	5	净出口

(续表)

商品构成(按 SITC 分类)	出口额(亿美元)	进口额(亿美元)	净出口/净进口
2类 非食用原料(燃料除外)	50	341	净进口
3类 矿物燃料、润滑油及有关原料	111	292	净进口
4类 动植物油、脂及蜡	1	30	净进口
二、工业制品	4 036	3 401	净出口
5类 化学成品及有关产品	196	490	净进口
6类 按原料分类的制成品	690	639	净出口
7类 机械及运输设备	1 879	1 929	净进口
8类 杂项制品	1 261	330	净出口
9类 未分类的商品	10	13	净进口

资料来源：中华人民共和国商务部，www.mofcom.gov.cn。

六、直接贸易与间接贸易

直接贸易(Direct Trade)是“间接贸易”的对称，是指商品生产国与商品消费国直接买卖商品的行为。对生产国而言，是直接出口；对消费国而言，是直接进口。

间接贸易(Indirect Trade)是“直接贸易”的对称，是指商品生产国与商品消费国通过第三国或地区进行买卖商品的行为。在这一过程中，对生产国来说是间接出口；对消费国来说是间接进口；对第三国或地区来说则是转口贸易(Entrepot Trade)。

转口贸易是商品生产国与商品消费国因某种原因不直接进行商品买卖，而是通过第三国或地区进行商品的买卖活动。这里的第三国或地区不仅是中介人的身份，而且也是货主，要通过此类交易获取利润，这种形式就是转口贸易。第三国或地区参与此类活动，必须经过商品的价值转移活动——买和卖，但不一定要经过商品的实物转移，可以不经本国或地区而对商品进行生产国与消费国之间的直接运输。目前，中国与主要贸易对象的进出口很多是通过香港地区转口实现的。例如，中国销往美国的产品有 50% 以上是通过香港地区转口的，中国与日本的进出口贸易近 30% 是通过香港地区转口的。因此，转口贸易在中国对外贸易中有着重要的影响。

七、对外贸易商品结构与国际贸易商品结构

对外贸易商品结构(Composition of Foreign Trade)是指一定时期内一国进出口贸易中各种商品的构成，即某类或某种商品在国际贸易中所占的地位，通常以各类商品在一国外贸中所占的比

重来表示。包括出口商品结构、进口商品结构和进出口商品结构。

国际贸易商品结构(Composition of International Trade)是指一定时期内各大类商品或某种商品在整个国际贸易中的构成,用以反映各类商品在国际贸易中所占的地位,通常以各类商品在国际贸易中所占的比重来表示。即各大类商品或某种商品的出口额与整个世界出口贸易额相比,通常是以初级产品和工业制成品两大类分别占世界贸易额的比重来表示。为便于分析比较,世界各国和联合国均以联合国《国际贸易标准分类》为货物分类标准对国际贸易和对外贸易商品结构进行分析比较。见表 1-3。

表 1-3 2003 年中国货物贸易商品结构

商品构成(按 SITC 分类)	出口商品结构(%)	进口商品结构(%)	进出口商品结构(%)
总值	100.0	100.0	100.0
一、初级产品	7.9	17.6	12.6
0 类 食品及活动物	4.0	1.5	2.8
1 类 饮料及烟类	0.2	0.1	0.2
2 类 非食用原料(燃料除外)	1.1	8.3	4.6
3 类 矿物燃料、润滑油及有关原料	2.5	7.1	4.7
4 类 动植物油、脂及蜡	0.0	0.6	0.4
二、工业制品	92.1	82.4	87.4
5 类 化学成品及有关产品	4.5	11.9	8.1
6 类 按原料分类的制成品	15.7	15.5	15.6
7 类 机械及运输设备	42.9	46.7	44.7
8 类 杂项制品	28.8	8.0	18.7
9 类 未分类的商品	0.2	0.7	0.3

资料来源:中华人民共和国商务部, www.mofcom.gov.cn。

一国对外贸易的商品结构可以反映出该国经济发展水平、产业结构状况、科技发展水平等情况,国际贸易商品结构则可以反映出整个世界的经济发展水平、产业结构状况和科技发展水平。二战后,伴随着科技革命的发展,国际贸易商品结构发生了重大变化,工业制成品所占比重逐渐上升,初级产品所占比重日趋下降。例如,1957 年中国第一个五年计划完成时出口商品为工业制成品占 36.4%,初级产品占 63.6%;1987 年工业制成品比重上升至 61.2%,初级产品则下降至 38.8%;到 1997 年工业制成品比重则上升至 86.9%,初级产品下降至 13.1%;2003 年工业制

成品更是升至 92.1%，初级产品降至 7.9%，如表 1-3 所示。

如果按照广义的商品概念看，国际贸易商品结构还可以按照货物贸易与服务贸易的分类来统计。二战后货物贸易一直在全球贸易中占主导地位，目前约占 80%，服务贸易在 20 世纪 70 年代后曾有较快发展，目前稳定在 20% 左右。我国服务贸易在整个对外贸易中的比重还较低，2003 年服务贸易占我国整个对外贸易的 10.4%。在服务贸易的构成中，运输和旅游是我国国际服务贸易的主要项目，占我国服务贸易总量的 64%。

八、对外贸易地理方向和国际贸易地理方向

对外贸易地理方向(Direction of Foreign Trade)，又称“对外贸易地区分布”(Foreign Trade by Regions)，是指一定时期内各个国家、地区或区域集团在一国(或地区)对外贸易中所占的地位，通常以它们在该国进出口额中所占的比重来表示，包括对外贸易进口地理方向、出口地理方向和进出口地理方向。对外贸易地理方向可以表明一国出口商品的去向和进口商品的来源，从而反映一国与其他国家、地区或区域集团之间经济贸易联系的程度。如图1-2、图1-3、图1-4所示。

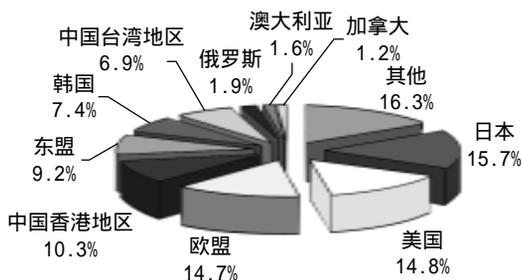


图 1-2 2003 年中国前 10 位贸易伙伴

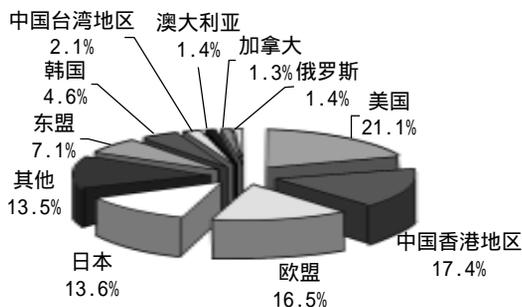


图 1-3 2003 年中国前 10 位出口市场

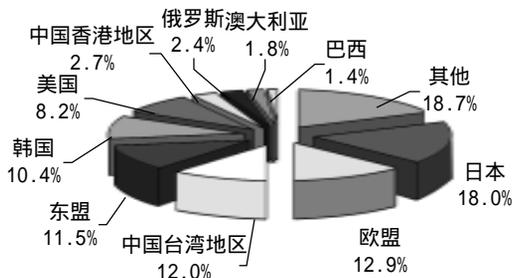


图 1-4 2003 年中国前 10 位进口来源地

资料来源：中华人民共和国商务部，www.mofcom.gov.cn。

国际贸易地理方向(Direction of International Trade), 又称“国际贸易地区分布”(International Trade by Regions), 是用以表明世界各洲、各国或各个区域集团在国际贸易中所占地位的指标。通常用各国、各区域集团或各洲的对外贸易额在世界贸易额中占的比重来表示, 包括国际贸易进口地理方向、出口地理方向和进出口地理方向。如表 1-4 所示。

表 1-4 2002 年贸易额位居世界前 10 名的国家和地区

排名	出口国	占世界出口份额(%)	进口国	占世界进口份额(%)	进出口国	占世界进出口份额(%)
1	美国	10.8	美国	18.0	美国	14.5
2	德国	9.5	德国	7.4	德国	8.4
3	日本	6.5	英国	5.1	日本	5.7
4	法国	5.1	日本	5.0	法国	5.0
5	中国	5.1	法国	4.9	中国	4.7
6	英国	4.3	中国	4.4	英国	4.7
7	加拿大	3.9	意大利	3.6	意大利	3.8
8	意大利	3.9	加拿大	3.4	加拿大	3.7
9	荷兰	3.8	荷兰	3.3	荷兰	3.5
10	匈牙利	3.3	中国香港	3.1	中国香港	3.1

资料来源：据 www.wto.org 统计数据计算。

由于对外贸易是一国与别国之间发生的商品交换, 因此, 把对外贸易按商品分类和按地理方向分类结合起来分析研究, 即把对外贸易的商品结构和地区分布的研究结合起来, 可以查明一国或地区出口中不同类别商品的去向和进口中不同类别商品的来源, 这对一国或地区制定有效的对外经济政策具有重要意义。

九、外贸依存度

外贸依存度(Ratio of Dependence on Foreign Trade)亦称“外贸系数”, 是表示一国国民经济对外贸的依赖程度的指标, 一般用对外贸易进出口总值在国民生产总值(GNP)或国内生产总值(GDP)中所占比重来表示, 其公式为:

$$\text{外贸依存度} = \frac{\text{一国一定时期进出口总额}}{\text{该国该时期的 GDP 或 GNP}} \times 100\%$$

一国国民经济对外贸的依赖程度还可以分别通过出口依存度和进口依存度来表示:

$$\text{出口依存度} = \frac{\text{一国一定时期出口总额}}{\text{该国该时期的 GDP 或 GNP}} \times 100\%$$

$$\text{进口依存度} = \frac{\text{一国一定时期进口总额}}{\text{该国该时期的 GDP 或 GNP}} \times 100\%$$

一国外贸依存度的变化意味着对外贸易对该国国民经济影响程度的变化，往往会给国内经济带来不稳定。

十、贸易条件

贸易条件(Terms of Trade)又称交换比价或贸易比价，即出口价格与进口价格之间的比率，就是说一个单位的出口商品可以换回多少进口商品。它是用出口价格指数与进口价格指数来计算的。计算的公式为：

$$\text{贸易条件} = \frac{\text{出口价格指数}}{\text{进口价格指数}} \times 100$$

以一定时期为基期，先计算出基期的进出口价格比率并作为 100，再计算出比较期的进出口价格比率，然后将之与基期相比。如大于 100，表明贸易条件比基期有利；如小于 100，则表明贸易条件比基期不利，交换效益劣于基期；如等于 100，表示贸易条件与基期相比没有发生变化。

第二节 国际贸易的产生与发展

国际贸易是在一定历史条件下产生和发展起来的。从国际贸易概念本身不难看出，国际贸易的产生必须具备两个前提条件：一是要有可以用作交换的剩余产品；二是商品交换要在各自为政的社会实体国家之间进行，即国家的产生。

一、国际贸易的产生

社会生产力的发展和社会分工的扩大是国际贸易产生和发展的基础。

在原始社会初期，人类处于自然分工状态，生产力水平很低，人们在共同劳动的基础上获取有限的生活资料，仅能维持本身生存的需要。因此，没有剩余产品，更没有私有制、阶级和国家，也就不可能存在国际贸易。

国际贸易的产生是与人类历史上三次社会大分工密切相关的。第一次社会大分工将畜牧部落从其他部落中分离出来，牲畜的驯养和繁殖使生产力得到了发展，产品开始有了少量剩余，于是在氏族公社之间、部落之间出现了剩余产品的交换。这是最早发生的交换，这种交换是极其原始

的、偶然的物物交换。随着生产力的继续发展，手工业从农业中分离出来，出现了人类社会的第二次大分工。手工业的出现，使直接以交换为目的的商品生产成为可能。商品生产和商品交换的不断扩大，产生了货币，于是商品交换逐渐变成了以货币为媒介的商品流通。随着商品货币关系的发展，产生了专门从事贸易的商人，于是出现了第三次社会大分工。

生产力的发展，交换关系的扩大，加速了私有制的产生，从而使原始社会日趋瓦解，为过渡到私有制的奴隶社会打下了基础。在奴隶社会初期，由于阶级和阶级矛盾的形成，产生了国家。国家出现后，商品交换超出国界，便产生了国际贸易。

二、奴隶社会的国际贸易

奴隶社会时期，社会再生产是在奴隶主占有生产资料的基础上进行的，建立在这种生产关系基础上的国际贸易，也必然反映出这一制度的特点。从当时贸易的商品结构来看，主要商品一类是奴隶，另一类是贵族和奴隶主享用的奢侈品，如宝石、象牙、金银饰物、各种织物、香料、毛皮等。由于奴隶社会是自给自足的自然经济，生产技术落后，商品生产在整个社会中是微不足道的，因而进入交换领域的商品十分有限。同时，由于当时的交通运输工具十分简陋，因而这一时期的国际贸易无论在内容还是在范围上都受到了很大的限制。从这一时期参加国际贸易的国家和地区看，贸易的地理范围主要集中在地中海沿岸，如欧洲的腓尼基（现在黎巴嫩境内）、希腊、罗马等地。我国奴隶社会的对外贸易主要集中在夏商时代的黄河流域。

三、封建社会的国际贸易

封建社会取代奴隶社会后，尤其是封建社会中期开始，实物地租转变为货币地租，商品生产得到了一定程度的发展，国际贸易也因而获得了发展。但从生产力发展水平看，当时在世界各国自然经济仍占统治地位，农业在各国经济中仍占主导，商品生产仍处于从属地位，因而国际贸易的规模仍十分有限。这一时期国际贸易的主要商品仍然是奢侈品，如西方国家的呢绒、酒等，东方国家的丝绸、香料、珠宝等。不过，这一时期国际贸易的地理范围已比奴隶社会有了相当程度的扩大。在西方，国际贸易的中心起初在地中海东部，11世纪以后，随着意大利北部和波罗的海沿岸城市的兴起，国际贸易范围扩大到地中海、北海、波罗的海和黑海的沿岸。在东方，中国、印度、伊朗等国家的对外贸易发展突出。中国在公元前2世纪的西汉时代，就开辟了通往中东和欧洲的“丝绸之路”；明朝郑和7次下“西洋”，向亚洲等许多国家传播了中国的火药、指南针和手工业等技术，同时，也把这些国家的土产、优良种子等输入我国。

在封建社会末期，随着城市手工业的进一步发展，资本主义因素已经开始孕育和生长。16—18世纪中叶，是世界市场开始产生的时期，也是资本主义的资本原始积累时期。公元1492年，热那亚人哥伦布从西班牙出发，经大西洋发现了美洲；1498年葡萄牙人达·伽马，又从欧洲绕过非

洲南端的好望角到达了印度，这就是人类著名的“地理大发现”。“新大陆”、“新航线”的发现使人类生存和发展的空间连成了一片，全球的概念真正形成，人类的商业活动第一次具有了全球性。

15—16 世纪，随着“新大陆”、“新航线”的发现，欧洲国家便开始对殖民地采取暴力、掠夺、欺骗和奴役等方式进行贸易。在对殖民地的贸易中，16 世纪初，西班牙和葡萄牙占有统治地位，前者垄断了美洲、欧洲的贸易，后者则独占了非洲和亚洲的市场。殖民者在非洲的大西洋沿岸、亚洲和南美等地发展了以奴隶劳动为基础的种植业。他们将大米、烟草、甘蔗、香料等产品输往欧洲出售，而殖民地农业的发展也增加了对欧洲工业品的需求。因而，对欧洲国家来说，殖民地作为欧洲国家工业发展的原料来源和商品销售市场的意义日益重要。于是，为占领殖民地和争夺国际贸易的霸权，欧洲国家之间开始了长期的战争。从 16 世纪开始，西班牙、葡萄牙、荷兰、英国、法国等欧洲主要国家为了争夺海上航线的控制权，互相袭击和抢劫对方的商船，进行了连年的战争。到了 16 世纪后半期，西班牙和葡萄牙逐步丧失了国际贸易上的优势地位。17 世纪末叶，荷兰和英国取得了国际贸易的霸权。16 世纪至 17 世纪的 200 年间，荷兰的商船队吨位增长了 10 倍，达到了 50 万吨；英国在 16 世纪上半叶每年出口的毛织品达到 5—15 万吨，17 世纪达到 25 万吨；1600 年英国东印度公司成立，1610—1640 年，英国的对外贸易额增长了 10 倍。随着国家贸易实力的此消彼长，国际贸易中心也发生了相应的变化，荷兰的阿姆斯特丹、法国的巴黎、马赛和英国的利物浦、伦敦等城市先后成为国际贸易中心。

这一时期的国际贸易同以往相比，有了较大的发展。但是由于资本主义的机器大工业尚未建立，交通工具还不完善，因此国际贸易的规模、范围和商品品种等仍受到很大的限制。直到第一次产业革命，资本主义的机器大工业建立起来后，国际贸易才获得了广泛的发展。

 资料卡

丝绸之路

丝绸之路是我国古代文明向西方传播的重要渠道，是中西方经济文化交流的桥梁。

人们通常所说的丝绸之路是指西汉由张骞开辟的东起长安、西到罗马的大陆通道。这条大陆通道有南北两条支线，南道由敦煌出阳关西行，沿昆仑山麓过葱岭，西达大月氏（今新疆和阿富汗东北一带）、安息（今伊朗）、条氏（今阿拉伯半岛），最后到达罗马帝国。北路由敦煌出玉门关西行，沿天山南麓过葱岭，经大宛、康居（均在今俄罗斯境内），再向西南行与南道汇合。这两条线路通称“陆上丝绸之路”。

另外，还有两条丝绸之路却鲜为人知。一条是“西南丝绸之路”。它由四川经云南过伊洛瓦底江，至缅甸北部的孟拱，再渡亲敦江到达印度东北的莫帕尔，然后，沿恒河流域转入印度西北，至伊朗高原。这条丝绸之路比陆上丝绸之路还要早，据考古工作者考证，距今约三千多年。还有一条丝绸之路，是从广州乘船经满刺加（今马六甲）海峡，到锡兰（今斯里兰卡）、印度、东非。

米歇尔·博得，《资本主义史 1500—1980》，东方出版社 1986 年版，第 21 页。

这条通道人称“海上丝绸之路”。据东非索马里等地出土文物证实，这条“海上丝绸之路”大约形成于我国宋朝。据史料记载，当年马可·波罗就是经“海上丝绸之路”来中国的。回国时，也是经此路由福建泉州上船回到家乡威尼斯的。

四、资本主义生产方式确立后的国际贸易

以 18 世纪 60 年代在英国开始的产业革命为标志，人类社会中的资本主义生产方式正式确立，从此形成了国际贸易和世界市场中资本主义国家一统天下的格局。

资本主义生产方式确立后的国际贸易发展可以分为四个阶段：资本主义自由竞争时期；向垄断资本主义过渡时期；两次世界大战时期；二战后至今。由于二战后国际贸易发展发生了诸多变化，为便于展开论述，二战后至今的国际贸易发展将在下一节中专门论述。

(一) 资本主义自由竞争时期

这一时期开始于 18 世纪 60 年代前后的英国产业革命，完成于 19 世纪 70 年代前后欧美国家工业社会的形成，经历了大约一百年的时间。在这一百年中，发生了以蒸汽机的发明和应用为主要标志的工业革命，完成了工场手工业向机器大工业的过渡，使人类生产力出现了一次质的飞跃，是人类迄今为止经历的一场最伟大的社会经济变革。随着机器大工业的建立，人类生产力突飞猛进，社会产品大大增加，从而为国际贸易的发展提供了空前的物质基础。同时，蒸汽机技术在铁路、轮船上的运用也使交通运输业获得了空前发展，相对“缩短”了国际间的距离，大大推动了国际贸易的发展。从这一时期开始，国际贸易、世界市场才真正形成。

1. 国际贸易规模的变化

大机器工业的建立，生产规模的空前扩大，引起了国际贸易额的迅速增长。这一时期的贸易规模，无论从贸易额还是贸易量来看，都有较大增长。从贸易量来看，在 1840 年以前，绝大多数年份的世界工业生产增长速度都超过世界贸易的增长速度。但自 1840 年起，情况则发生了相反的变化，世界贸易的增长速度超过了世界工业生产的增长速度。见表 1-5。

表 1-5 世界贸易和工业生产的年均增长率

年 份(年)	世界贸易增长率(%)	世界工业增长率(%)
1720—1780	1.10	1.5
1780—1820	1.37	2.6
1820—1840	2.81	2.9
1840—1860	4.84	3.5
1860—1870	5.53	2.9

资料来源：W.W. Rostow, *The World Economy: History and Prospect*, University of Texas Press, 1978.

2. 国际贸易地理格局的变化

这一时期，英国、法国、美国和德国在国际贸易中占主要地位，但英国一直处于贸易的中心地位。作为产业革命先驱，英国最早建立起机器大工业生产体系，到 19 世纪 30—40 年代英国基本完成了产业革命，不仅成为工业强国，而且成为“世界工厂”，垄断了世界贸易。一位英国学者这样描述英国当时的地位：“事实上，世界的 1/5 是我们的自愿进贡者。北美大平原和俄国是我们的谷物种植园；芝加哥和敖德萨是我们的谷仓；加拿大和波罗的海诸国是我们的森林；我们羊群的牧场在澳洲；我们的牛群在美洲；秘鲁把它的白银提供给我们；加利福尼亚和澳洲把自己的黄金提供给我们；中国人为我们种茶；印度把咖啡、茶叶和香料运到我们的海岸；法国和西班牙是我们的葡萄园；地中海沿岸是我们的果园；我们从北美合众国以及其他国家获得棉花。”英国就这样成为当时“农业世界的伟大工业中心，工业太阳，日益增多的生产谷物和棉花的卫星围绕着它运转”。整个世界成了英国大工业的销售市场和原料来源地。但到了 19 世纪中叶，其他资本主义国家先后发展起来，开始与英国展开激烈的竞争。19 世纪前半期，法国的工业生产和对外贸易在欧洲大陆国家中已占重要地位；19 世纪后半期，特别是 1861—1864 年美国南北战争结束后，美国国内工农业生产得到迅速发展，在国际贸易中成为英国的主要竞争对手；而 1870—1871 年的普法战争结束后，德国工业获得了迅速的发展，使德国在世界贸易中的比例很快超过了法国。尽管如此，英国作为世界贸易中心的地位仍没有动摇，见表 1-6。

表 1-6 主要资本主义国家在世界贸易中的地位

年份 国家	1750 年 (%)	1780 年 (%)	1800 年 (%)	1850 年 (%)	1870 年 (%)
英国	13	12	33	21	22
法国	10	12	9	11	10
德国	11	11	10		13*
美国		2	5	10	8

*为 1872 年数据。

资料来源：1750 年、1780 年、1800 年数据来源于 W.W. Rostow, *The World Economy: History and Prospect*, University of Texas Press, 1978.

1850 年、1870 年数据来源于梵亢等编《主要资本主义国家经济简史》，人民出版社 1973 年版，第 351 页。

3. 国际贸易商品结构的变化

以蒸汽机技术为标志的第一次产业革命引发了纺织业为主导的产业发展，从而使这一时期的纺织品贸易迅速增长。18 世纪时，纺织品贸易中主要是欧洲国家输入东方国家手工生产的布匹，

转引自陈同仇，张锡澍 编著，《国际贸易》，对外经济贸易大学出版社 1998 年版，第 49 页。

《马克思恩格斯选集》第四卷，人民出版社 1972 年版，第 279 页。

而到了 19 世纪则是英国和其他欧洲国家大量输出机器生产的棉布和毛纺织品；同时，由于蒸汽机技术在铁路、轮船上的广泛运用，使国际贸易的运输条件大为改善，运费降低，从而使 18 世纪还不太发达的谷物贸易在这一时期变成了国际贸易中的大宗商品；随着资本主义大机器生产的发展，国际贸易中的其他商品种类也越来越多。由于机器大工业生产需要大量的原料，因而这一时期的国际贸易商品结构中，初级产品的贸易量超过了制成品。

（二）自由资本主义向垄断资本主义过渡时期（1870—1914 年）

从 19 世纪 70 年代开始，资本主义世界发生了以电力发明和应用为主要标志，以重化工业兴起为中心的第二次产业革命。这次革命使主要工业的生产规模空前扩大，导致了生产和资本的积聚和集中，为自由资本主义过渡到垄断资本主义奠定了物质基础。

1. 国际贸易规模的变化

1870—1913 年期间，国际贸易继续增长，但与自由资本主义竞争时期相比，增长速度明显下降。如 1840—1870 年，国际贸易量增长了 3.4 倍，而 1870—1900 年国际贸易量只增长了 1.7 倍，1900—1913 年则仅增长了 62%。自由资本主义时期，国际贸易的增长速度超过了世界工业生产的增长速度，但在 1870 年后，国际贸易的增长速度却开始落后于世界工业的增长速度，见表 1-7。这一变化表明，世界市场的发展已赶不上世界工业生产发展的需要，第二次科技革命带来的急剧扩大的生产能力和市场之间的矛盾日益尖锐化，主要资本主义国家争夺市场的斗争日益加剧，从而使大规模争夺海外市场的战争不可避免。

表 1-7 世界贸易与世界工业生产年均增长率

年份(年)	世界贸易(%)	世界工业(%)
1870—1900	3.2	3.7
1900—1913	3.8	4.2

资料来源：1750 年、1780 年、1800 年数据来源于 W.W. Rostow, *The World Economy: History and Prospect*, University of Texas Press, 1978.

2. 国际贸易地理格局的变化

这一时期，国际贸易地理格局的突出变化是英国在世界贸易中的地位逐渐下降，其他欧洲、北美、非洲、拉丁美洲国家在世界贸易中的比重在增长。1870 年，英国在世界贸易中所占的比重为 22%，到 1880 年已下降到 16%，1913 年更下降到 13%。但截至 1913 年，英国的贸易量仍占国际贸易的第一位，欧洲国家在世界贸易中仍占控制地位。1913 年，欧洲占世界出口量的 59%，世界进口量的 65%，而欧洲以外的国家对欧洲市场的依赖仍然很大。19 世纪 80 年代，美国 4/5 的出口输往欧洲，到 1913 年虽然对加拿大、拉丁美洲和亚洲的出口有所增加，但对欧洲的出口仍占美国出口的 60%；拉丁美洲的对外贸易有 2/3 是对欧洲国家的贸易；非洲和大

洋洲的对外贸易中，欧洲也占很大比重。

3. 国际贸易商品结构的变化

这一时期，国际贸易商品结构的特点是初级产品和制成品在国际贸易中所占的比重持续稳定，但初级产品内部结构和制成品内部结构有所变化。1876—1913年，世界初级产品贸易增加了2.1倍，制成品贸易增加了2.2倍。在制成品的生产和出口中，纺织品的生产和出口所占的比重都有所下降，而金属产品的生产和出口有了较大幅度的增长，化学品、纸张、木制品、陶土制品和玻璃器皿的生产和出口也有所增加。在初级产品的贸易中，随着发达资本主义国家对矿产原料需求的增加，矿产原料在初级产品贸易中所占的比重上升，而食品和农业原料的比重在下降。这种变化是发达资本主义国家在第二次产业革命中工业化的结果。

(三) 两次世界大战时期的国际贸易(1914—1945年)

这一时期垄断代替了自由竞争，垄断资本主义国家为了争夺销售市场和原料产地，在20世纪上半叶发动了两次世界大战。从第一次世界大战爆发到第二次世界大战结束的32年中，世界经济和国际贸易的增长一直为战争和危机所困扰。其中，两次世界大战为12年，经济混乱和恢复为3年，三次危机和萧条为11年，经济高涨仅为6年。把上述各个阶段综合起来考察，这一时期的世界经济和国际贸易的增长，几乎处于停滞状态。

1. 国际贸易规模的变化

1914—1918年，第一次世界大战期间，国际贸易缩减了40%；20世纪20年代，随着战争的结束和世界生产的周期性高涨，国际贸易有了大幅度增长，1929年国际贸易量比1913年增长了30%；但紧接着，发生了1929—1933年的资本主义世界经济大危机，大危机期间，国际贸易水平大幅度下降，甚至低于二战前水平，整个30年代，国际贸易量一直没有达到过1929年的水平；1939—1945年，第二次世界大战期间，世界贸易量又缩减了17%。

总的来看，两次世界大战期间国际贸易的增长极慢，大大落后于世界工业生产的增长，甚至出现停滞。1913—1938年，国际贸易量年平均增长率仅为0.5%，而世界工业生产的年平均增长速度为2.5%。尽管世界工业生产的增长速度较二战前大为降低，但却是国际贸易增长速度的5倍，表明这一时期世界市场容量在相对缩小，生产与市场的矛盾问题日益尖锐，再次爆发世界战争在所难免。

2. 国际贸易地理格局的变化

两次世界大战期间，欧洲在国际贸易中的比重显著下降，而美国的比重却有较大的提高。1913年，欧洲在国际贸易中的比重曾近2/3，而到1937年却下降到了1/2；1913年，北美在国际贸易中所占的比重为13.2%，1937年则增加到15.5%；亚洲、非洲、拉丁美洲经济不发达国

池元吉、赵凤彬主编，《新编世界经济概论》，吉林大学出版社1996年版，第39页。

家在国际贸易中的比重由 1913 年的 20% 上升至 1937 年的 24%。二战开始之后，美国利用其优势大发战争横财，截至 1945 年，美国向盟国提供了 500 多亿美元的物资，从而使其在国际贸易中的地位不断上升，而受战争拖累的欧洲国家在国际贸易中的地位则进一步下降。

3. 国际贸易商品结构的变化

两次世界大战期间，国际贸易商品结构中初级产品所占比重仍高于制成品比重，并保持相对稳定，但初级产品内部结构和制成品内部结构继续有所变化。其中，初级产品贸易中矿产原料和石油的比重明显增加，而食品和农业原料的比重继续下降；在制成品贸易中则表现为机械产品和武器贸易比重增加，纺织品贸易比重继续下降。这种变化主要源于这一时期的战争需要。

第三节 二战后国际贸易的发展

第二次世界大战后，国际贸易得到了迅速的发展。其发展过程可分为三个阶段：以 1973 年为界，1973 年以前是迅速发展阶段；1973—1990 年间为缓慢发展阶段；1990 年以后的国际贸易则进入了一个新的发展阶段。

一、二战后国际贸易规模的变化

(一) 国际贸易迅速发展阶段(1945—1973年)

第二次世界大战后，国际贸易发展异常迅速。1950—1973 年的 23 年间，国际贸易从 600 亿美元增加到 5740 亿美元，增长了 8.5 倍，年平均增长率为 10.3%，这一增长速度为资本主义历史上前所未有的，不仅高于 1913 至 1938 年的贸易量平均增长 0.9% 的速度，而且也高于资本主义上升时期年均增长 5.8% 和 4% 的速度。

国际贸易增长速度超过世界工业生产增长速度，是这一时期国际贸易增长的另一显著特点。在 19 世纪 40 年代以前，世界贸易的增长一直落后于世界工业生产，此后进入世界市场迅速扩大时期，世界贸易的年均增长率大幅度超过了世界工业生产。但是，从 1870 年起到 1948 年长达近八十年的时间里，世界贸易的增长相对于世界工业生产一直处于落后状态。直到第二次世界大战后，世界贸易的增长速度才再一次超过世界工业生产的水平。1950—1973 年，世界工业生产年平均增长率为 5.2%，明显低于同期世界贸易量的年均 10.3% 的增长率。

国际贸易的上述变化主要基于以下原因：

首先，二战后科技革命的兴起和世界经济的高速发展，是二战后国际贸易迅速增长的重要原因。科学技术革命必然带动整个国民经济的迅速发展，并导致国际贸易的不断扩大。尤其是西方发达国家经济的持续增长，为二战后国际贸易的迅速发展奠定了基础。发达资本主义国家的工业生产占资本主义世界生产的 85% 以上，它们的对外贸易占资本主义世界贸易的 80%。随着这些

国家工业生产的发展，日益需要从国外进口大量的原料及燃料，因此带动了国际贸易中初级产品贸易的大量增长。另一方面，二战后初期发达资本主义国家经济的迅速恢复和发展，也需要进口和更新大量作为固定资本的机器和设备以及其他工业制成品，这又使工业制成品的贸易额不断增长。

其次，国际分工和生产国际化的深入发展，扩大了国际贸易的商品流量。二战后的国际分工日益朝着产品、零部件的专业化和工艺过程的专业化方向发展，同一类型的产品或零部件往往需要在几个甚至十几个国家进行协作生产，结果贸易流转的中间产品增多，商品往返运输增加，导致国际贸易量扩大。同时，生产国际化使跨国公司获得了迅速发展，其内部贸易和外部贸易成为世界贸易的一个重要组成部分。到 20 世纪 70 年代末，跨国公司内部贸易已占世界贸易的三分之一左右，跨国公司在世界范围内依据企业内国际分工的原则进行商品生产和销售，有力地推动了国际贸易的增长。

再次，发展中国家和原经互会 成员国家经济的发展，对国际贸易规模的扩大也起了一定的推动作用。二战后，广大发展中国家取得政治独立后，为谋求经济发展，大力引进发达国家的资金、技术和机械设备，同时还不断扩大原料、燃料及工业制成品的出口，从而在一定程度上扩大了国际贸易的规模。另外，一些国家先后走上社会主义道路，特别是当时的东欧社会主义国家，为迅速发展经济组成了经互会，使成员间的贸易大幅度增长。20 世纪 60—70 年代，原经互会成员国家的外贸增长速度超过了内贸的增长速度，70 年代末，原经互会成员国家的出口贸易曾一度占世界出口贸易总额的 10% 以上。

 资料卡

经互会

1949 年 4 月，以苏联为首的社会主义国家，为了在经济上与西方资本主义国家抗衡，并加强社会主义国家彼此间的经济合作，苏联、保加利亚、匈牙利、波兰、罗马尼亚、捷克斯洛伐克 6 国代表在莫斯科举行会议，成立经济互助委员会（简称“经互会”），总部设在莫斯科。此后民主德国、蒙古、古巴、越南先后加入。经互会宗旨是在平等互利的基础上进行经济互助，技术合作，交流经验。初期活动主要在流通领域，50 年代中期扩大到生产领域。1989 年东欧剧变，经互会走向解体。

最后，二战后国际货币体系和关贸总协定的建立，对国际贸易发展也起了积极的促进作用。二战后建立了以美元为中心的国际货币制度，实行固定汇率，从而保证了各国货币币值的相对稳定，为国际贸易的增长提供了有利条件。1947 年关税与贸易总协定签订后，缔约国就相互降低关税、减少贸易限制举行了多次谈判，使关税税率降低的范围扩大到六万个税目以上，涉及的商

经互会是经济互助委员会的简称，详情见资料卡“经互会”。

品占世界贸易额的一半以上。这种减税措施对二战后国际贸易的发展起了很大的促进作用。

但是，自 1973 年底爆发世界经济危机后，上述刺激国际贸易增长的有利因素，因经济环境的恶化，作用大大减弱了。西方主要发达国家普遍陷入“滞胀”困境，整个世界贸易的增长速度开始下降和停滞。



资料卡

“滞胀”现象

滞胀(Stagflation): 是指较高的失业率、经济增长停滞和通货膨胀并存的经济现象。20 世纪 70 年代爆发的石油危机，引发了资本主义世界的经济危机，西方发达国家普遍出现了失业率上升、经济增长停滞和通货膨胀的“滞胀”现象。

(二) 国际贸易缓慢发展阶段(1973—1990年)

1973 年以后，国际贸易的增长速度明显减缓。1975—1980 年，世界出口贸易量年均增长率只有 4%，大大低于 70 年代以前的增长水平。进入 80 年代，国际贸易的发展则呈现前半期增长缓慢，后半期迅速恢复的特征，整个 80 年代世界商品贸易量年均增长 5%。

20 世纪 80 年代上半期，国际贸易的发展因受世界经济衰退的严重影响，基本上处于下降或停滞状态。1980 年世界出口额为 20340 亿美元，1983 年下降到 18460 亿美元，1985 年略有回升，但也只有 19540 亿美元，仍低于 1980 年的水平。国际贸易萎缩波及所有主要资本主义国家，即使新兴工业化国家和地区也未能例外，从而改变了二战后二十多年来国际贸易增长速度一直明显高于经济增长速度的局面。1980—1985 年，世界经济增长率为 2.8%，而贸易年均增长率仅为 2.2%。

在此期间，国际贸易停滞不前的主要原因：一是 1980—1982 年发达资本主义国家发生了严重的经济危机，生产大幅度下降，投资减少，消费需求不振，原材料及能源需求下降。二是发达国家为抑制通货膨胀，实行高利率和紧缩银根政策，导致商品价格急剧下跌，初级产品价格下跌尤甚。价格下跌一方面降低了世界出口额，另一方面大大削弱了对初级产品出口依赖程度高的发展中国家的出口能力。此外，80 年代前半期，美元汇率不断上涨也使以美元计价的商品市场价格降低，导致世界出口额下降。

80 年代后半期，国际贸易迅速恢复增长。1985 年后随着西方国家的经济复苏，尤其是美国经济的强劲增势，带动了整个世界进出口贸易的回升。1986—1989 年，国际贸易量以年均 6.8% 的速度递增，使之成为二战后国际贸易增长最快的时期之一。这一阶段国际贸易增长是以西

“World merchandise exports by region and selected economy, 1980-2002”, International Trade Statistics Section, Economic Research and Statistics Division, WTO.

“World merchandise export volume by country and region, 1981-2002”, International Trade Statistics Section, Economic Research and Statistics Division, WTO.

欧、日本增加进口，美国急剧扩大出口为突出表现；欧共体国家一改多年复苏缓慢状态，投资增加成为带动出口的主要动力；日本由于日元升值和向内需经济结构转型，进口大幅增加。据统计，在 1988 年世界进口增加额中，欧共体占 51.7%，日本占 15.3%。

（三）20 世纪 90 年代以来，国际贸易保持高增长势头

进入 20 世纪 90 年代后，由于世界格局发生了巨大变化，国际贸易的增长波动也较大，见图 1-5。但总的来看，90 年代后的国际贸易仍处于一个新的增长期，截至 2003 年底，除 2001 年外，国际贸易的增长速度一直高于世界经济的增长速度。

20 世纪 90 年代，国际贸易的基本走势是初期缓慢增长，中后期增速加快。1994 年以后世界贸易恢复较快增长，主要是受到以下 3 个因素的影响：其一，西方国家经济全面复苏，其出口贸易的年增长率从 1993 年的 2.4% 增加到 1994 年的 6%；其二，发展中国家经济保持旺盛增长势头，特别是东亚地区，贸易增长率一直居世界首位，成为世界贸易中的一支生力军；其三，关税与贸易总协定多边贸易谈判的胜利结束，北美自由贸易区的正式生效，欧洲联盟的扩大，亚太经合组织《茂物宣言》的发表，美洲国家首脑会议达成的建立美洲自由贸易区协议等，都对世界贸易的发展产生了重要影响。

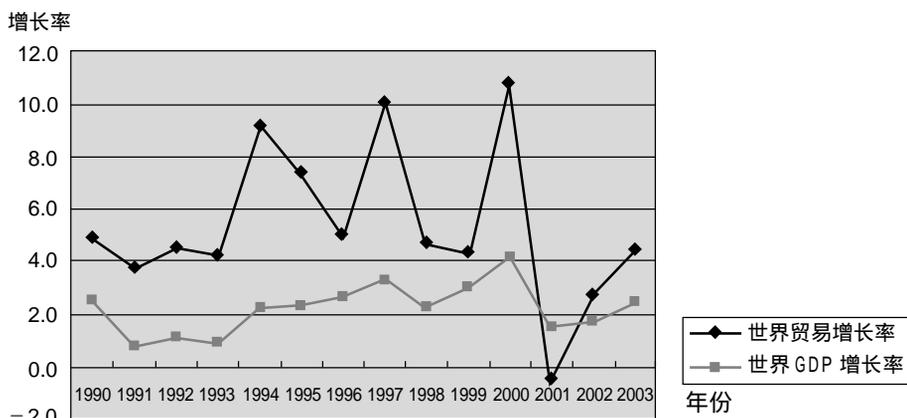


图 1-5 1990—2003 年世界贸易与世界经济增长率

资料来源：世界贸易组织，www.wto.org。

但进入 21 世纪以来，世界贸易增长却出现了明显的不稳定。近年来由于世界经济增长乏力，全球外国直接投资(FDI)大幅度下降，主要国际货币汇率波动加大，加上恐怖主义威胁对国际交易的影响，全球贸易环境更加复杂。自 2000 年以美国为首的西方国家泡沫经济崩溃以后，全球经济一直处于衰退和低速增长状态。据世界银行统计，2001 年、2002 年全球经济增长率分别为 1.5% 和 1.8%，远低于 20 世纪 90 年代 3—4% 的增长速度。受此影响，国际贸易的增长速度大幅降低，2001 年、2002 年世界商品出口量增长率分别跌至 -0.5% 和 2.7%。2003 年，在亚洲

和美国好于预期的经济增长推动下，世界贸易增长明显回升，达到了 4.5% 的增长速度。WTO 预测 2004 年的全球贸易增长将达到 7.5%。

二、国际贸易地理格局的变化

二战后国际贸易地理方向发生了很大变化，主要表现在以下几个方面：

1. 发达国家所占的比重不断上升，发展中国家所占比重不断下降

二战后以来，由于工业发达国家对外贸易增长速度超过发展中国家，它们在世界贸易中所占的比重也发生了很大变化，如图 1-6。1950—1973 年，工业发达国家在世界出口总额中所占比重，从 63% 上升到 71%，而同期，发展中国家所占比重却从 30.8% 下降到 19.2%；1974 年后，由于石油价格提高，石油输出国出口增加，使发展中国家在世界出口中所占的比重回升；进入 80 年代，由于初级产品价格不断下跌，制成品价格上升，这一升一跌，使发展中国家的贸易条件明显恶化，贸易地位下降，从 1980 年的 29.6% 下降至 1990 年的 23.0%，而发达国家的贸易比重则从 62.3% 上升为 72.4%，目前，发达国家的贸易比重基本稳定在 65% 左右。可见，二战后发达国家作为一个整体在世界贸易中占据主导地位，对世界贸易发展起着主要推动作用。

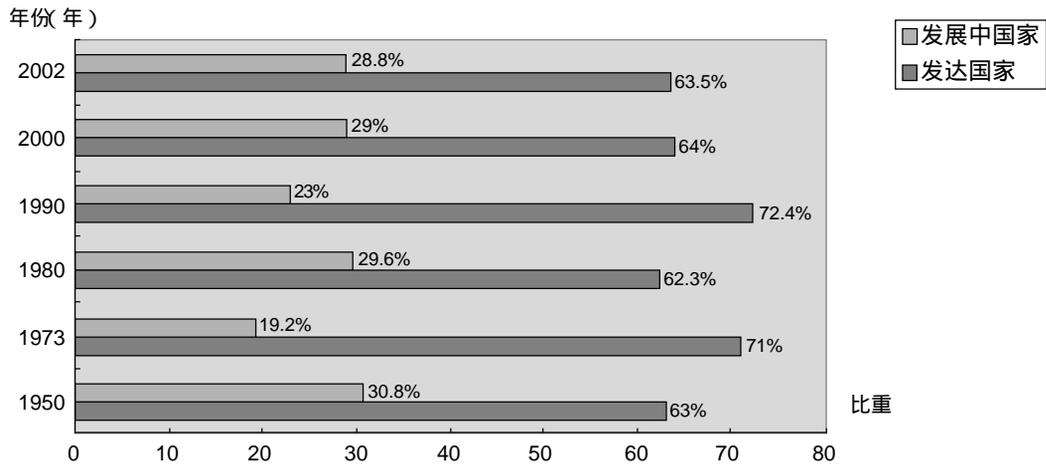


图 1-6 二战后国际贸易地理方面的变化

2. 在发达国家中，美国的贸易地位虽有衰落，但始终是全球最大的贸易国

二战后初期，美国在国际贸易中处于绝对优势。1947 年，美国的出口占世界出口总额的 32.5%，而当时的德国和日本仅占世界出口总额的 0.5% 和 0.4%。进入 50 年代后，美国贸易地位逐渐衰落，1960 年，美国进出口贸易占世界进出口总额的比重下降到 18.1%，1970 年又降至 15.5%，1990 年进一步降到 11.4%，2000 年继续降至 10.7%。而同期，联邦德国的进出口额占

世界进出口总额的比重则分别上升至 10%、10.9%、12.1% 和 9.5%；日本分别上升至 3.6%、6.2%、8.3% 和 6.5%。但到目前为止，在世界进出口贸易总额中美国始终是最大的贸易国（见表 1-8）。

表 1-8 1950—1995 年主要资本主义国家在世界出口中所占比重

年份(年)	世界出口额(亿美元)	美国(%)	英国(%)	德国(%)	法国(%)	意大利(%)	日本(%)
1950	607.00	16.7	10.0	3.3	5.0	2.0	1.4
1960	1278.70	11.6	8.0	8.9	5.4	2.0	3.0
1970	3120.70	12.5	6.2	10.3	5.7	4.2	4.9
1980	19 942.87	10.7	5.6	9.4	5.4	3.8	6.3
1989	31 000.00	11.8	4.9	11.0	5.8	4.6	3.9
1992	37 000.00	12.1	5.2	11.6	6.4	4.7	9.2
1995	50 200.00	11.6	4.8	10.1	5.7	4.7	8.8
2002	64 329.00	10.8	4.3	9.5	5.1	3.9	6.5

资料来源：联合国贸易与发展会议《国际贸易与发展统计手册》（1993 年），第 2 页；关税与贸易总协定 1988 年、1989 年、1992 年度报告；世界贸易组织秘书处 1995 年 4 月 4 日报告。

3. 在发展中国家里，石油输出国和新兴工业国（或地区）外贸增长突出，中国成为发展中国家的第一大贸易国

据统计，1950—1978 年，石油输出国出口平均年增长率为 12.3%，其他发展中国家为 7.5%。在世界出口总额比重中，石油输出国由 1950 年的 7.3% 上升到 1980 年的 15.9%，而其他发展中国家由于初级产品价格的下降和发达国家贸易政策的影响，比重由 29.8% 降为 16.7%。新兴工业国（或地区）是发展中国家对外贸易中的另一支重要力量，特别是亚洲的“四小龙”（新加坡、韩国、香港和台湾），1988 年亚洲“四小龙”占世界出口总值的 7.8%，位居世界第四位，在世界进口总值中占 6.7%，仅次于美国、德国、英国，位居世界第四。进入 90 年代后，亚洲“四小龙”外贸增长速度进一步加快，1994 年，世界贸易年增长率为 7.2%，而新加坡则高达 18%，韩国为 12%，中国台湾和中国香港也在 7% 左右。从国别看，目前，中国已成为发展中国家最大的贸易国。1978—2003 年，中国出口年平均增长速度为 16%，自 1997 年以来，一直是发展中国家最大的贸易国，2004 年外贸进出口总额超过日本，成为全球第三大贸易国，仅次于美国和德国。



资料卡

石油输出国与新兴工业国或地区

石油输出国组织（OPEC），1960 年成立，总部设在奥地利首都维也纳，成员包括伊朗、伊拉

克、科威特、沙特阿拉伯和委内瑞拉。1973年，卡塔尔、印度尼西亚、利比亚、阿联酋、阿尔及利亚、尼日利亚、厄瓜多尔、墨西哥和加蓬加入，目前共14个成员。OPEC的石油蕴藏量占世界总储量近80%。

新兴工业国或地区(NIEs)是指20世纪70年代工业已达到一定水平，并在世界工业制成品出口中比重迅速增长的一些发展中国家或地区。据OECD1979年报告，将新加坡、韩国、中国香港、中国台湾、巴西、墨西哥、西班牙、葡萄牙、希腊、南斯拉夫等列为新兴工业国或地区。

4. 地区贸易集团地位不断加强

区域经济集团化是二战后世界经济格局的一个显著变化。20世纪50和60年代曾出现大批经济贸易集团，如1952年成立的煤钢共同体、1960年成立的欧洲自由贸易联盟和中美洲共同市场、1967年成立的东南亚国家联盟(简称东盟)等。进入70年代和80年代前半期，贸易集团化发展开始处于停滞状态，接着从80年代中期开始，世界范围内又重新掀起贸易集团化热潮，并持续至今。随着贸易集团化趋势的加强，国际贸易越来越集中在集团内部进行。例如，欧共体的区内贸易比重从1958年的34.1%上升到1990年的59.1%，1993年演变为欧盟后，内部贸易进一步加强，2004年欧盟东扩成为25个成员后，其内部贸易已占其整个对外贸易总额的80%。北美自由贸易区的内部贸易比重也达46%。集团内部贸易的快速发展，必然导致区域贸易集团在整个国际贸易中的地位不断提高。目前，欧盟、北美自由贸易区和亚太经合组织在世界贸易中正形成三大区域性贸易圈。其中，欧盟和亚太经合组织在世界出口总值中各占40%左右，北美自由贸易区占近20%的比重。

5. 东西方贸易从停滞走向活跃

随着冷战的结束，东西方关系趋于缓和，中国、俄罗斯以及东欧国家实行开放经济政策，东西方经济交往增多，贸易往来趋向活跃。1992年，匈牙利同西方的贸易已占其贸易总额的70%；1993年，波兰、捷克、匈牙利、罗马尼亚和保加利亚同欧洲自由贸易联盟成员国签署了多边贸易协定，互相给予贸易优惠；2004年5月1日，捷克、斯洛伐克、波兰、匈牙利、爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛和斯洛文尼亚已正式成为欧盟一体化的成员；目前中国同西方国家的贸易也已占其对外贸易的48%。

三、国际贸易商品结构的变化

二战后国际贸易商品结构的变化，既表现在工业制成品和初级产品两大部门产品贸易的相对比重的升降上，同时也表现在工业制成品和初级产品贸易的内部结构上。

1. 工业制成品在国际贸易中所占的比重日益明显地超过初级产品所占的比重

二战前，工业制成品和初级产品在国际贸易中所占比重变化缓慢，基本保持在初级产品约占

60%，工业制成品占 40% 的比例上。但从 1953 年起，这种情况发生了逆转，工业制成品所占比重开始超过初级产品比重，并在此之后一直稳步上升。1960 年，工业制成品比重上升为 55%，1970 年更增至 65%，而初级产品比重则下降至 35%。进入 70 年代，由于两次石油价格大幅度提高，使初级产品比重回升，制成品贸易比重上升趋势受到抑制，工业制成品比重一度从 1970 年的 65% 下降到 1975 年的 57%。但 80 年代后，在科技进步和产业结构调整的影响下，国际贸易商品结构进一步走向高级化，向更能满足消费者需求的附加价值高的深加工产品发展，从而使制成品的商品种类不断增多，规模不断扩大，制成品在国际贸易中的比重重新呈上升趋势。

上述变化的主要原因是：第一，由于第三次科技革命的兴起，发达资本主义国家的工业有了较快的发展，新兴工业部门出现，大量新产品涌现并投入世界市场；第二，科技的进步，使原材料的使用更为经济有效，节约了原材料的使用，导致了初级产品贸易的相对下降；第三，合成材料工业有了迅速发展，减少了天然原材料的使用率；第四，发展中国家工业的发展，增加了制成品的出口量，减少了初级产品的出口量；第五，发达资本主义国家实行农业保护政策和鼓励国内农业发展的政策，提高了农产品的自给率，减少了对农产品的进口需要；第六，随着经济的发展，人们对消费品的需求不断增长，尤其是对工业制成品的需求更大，增加了工业制成品的国际交换。

然而，造成在世界贸易中初级产品所占比重下降和工业制成品所占比重不断上升的一个更重要的原因是，初级产品的世界市场价格不断下降，而工业制成品的世界市场价格不断上升，从而出现了初级产品所占比重日益下降的趋势。

2. 初级产品贸易内部的商品结构变化不稳定

二战后初级产品的贸易发展很不平衡。由于能源结构变化和石化工业的迅速发展，以及 1973 年和 1979 年世界市场原油价格两次大幅度上涨，燃料在初级产品贸易中所占比重急剧上升，其比重从 1955 年的 22.2% 上升到 1979 年的 49.4%，几乎占世界初级产品贸易的一半。而石油以外的一些产品，如食品、农矿原料等初级产品比重则明显下降。其中，食品在初级产品中的比重已从二战前的 23% 下降到 12%，农矿原料的比重下降幅度最大，已从二战前的 30% 下降为 2002 年的 7.2%。二战后石油价格的变化一直是影响初级产品贸易内部商品结构变化的主要原因，进入 21 世纪后仍然如此。

3. 工业制成品贸易内部的商品结构发生显著变化

二战后，制成品贸易内部的商品结构也发生了明显的变化。机器设备在世界制成品贸易中的比重不断提高，机器设备产品已成为西方发达国家贸易出口结构中最重要商品类别，约占西方国家出口总额的 1/3；另外，化工产品贸易也在迅速增长；而纺织品、服装等轻纺产品在出口贸易中的比重则在下降。这一变化的主要原因是：第一，世界工业结构变化巨大，重工业比重不断上升，轻工业比重下降；第二，国际专业化生产的发展，机器设备专业化生产协作日益加强，

使这些产品在国际贸易中的数量和比重大大增加；第三，随着各国经济的发展，居民对汽车、家电等机电产品的需求增大。

如果按照广义的商品概念，国际贸易商品结构还可以按照货物贸易与服务贸易所占的比重来划分。二战后，货物贸易一直在全球贸易中占主导地位，目前约占 80% 左右；服务贸易在 20 世纪 70 年代后曾有较快发展，目前稳定在 20% 左右。在国际服务贸易中，旅游和运输占主要地位，90 年代以来，一直占 50%—60%。我国服务贸易在整个对外贸易中的比重还较低，2003 年服务贸易仅占整个对外贸易的 10.4%。在服务贸易的构成中，运输和旅游是我国国际服务贸易的主要项目，占我国服务贸易总量的 64%。

第四节 国际贸易对经济发展的作用

任何商品社会的再生产过程都包括生产、分配、交换和消费四个环节，它们既相互联系，又相互制约。但是，生产始终居于支配地位，起着决定性的主导作用。就生产和交换的关系而言，如果没有生产，也就没有交换，有什么样性质的生产，就有什么样性质的交换，交换的规模和方式也都取决于生产。但是，交换并不是消极的因素，它对生产具有反作用，能够推动或延缓生产的发展。国际贸易是各国的对外商品交换，它和经济发展的关系就是上述交换和生产的辩证关系。对外贸易是一国国民经济的有机组成部分，是国民经济中不可缺少的重要环节，随着社会经济变革，国际贸易对经济发展的作用已变得越来越大。

一、互通有无，协调国民经济发展

一个国家的产品，是由其物质资源和生产条件以及技术水平决定的。由于各国的物质资源、生产条件、技术水平不同，因而其产品无论在数量还是品种上都不能充分满足国民的物质文化需要。通过国际贸易可以进口国民经济各部门所需要的物资和服务，出口国内相对剩余的产品，调剂国内市场，繁荣国内商业。这是国际贸易产生的最初原因，也是最基本的作用。

二、有利于生产要素的充分利用

社会资源有限与人类需求无限之间的矛盾是经济学研究的基本出发点，因而资源的有效配置是经济学的永恒主题。生产要素的优化配置是资源有效配置的核心，从中长期看，一个经济体的经济增长水平是由资本积累、劳动力在数量和质量上的提高以及资本和劳动力等生产要素的配置和使用效率决定的。由于各国本身所拥有的生产要素丰裕程度不同，因而，局限于本国国内的生产要素配置必然导致生产要素使用的浪费和低效。通过国际贸易可以充分利用各国丰裕的生产要

素，节省稀缺要素的使用，使各国的生产要素在世界范围内实现资源的合理配置，共同获取最大的经济效益，推动经济的发展。

三、促进劳动生产率的提高

在市场竞争条件下，企业为了生存和发展，会千方百计地追求高额利润，而国际贸易则使企业不得不面对更多的竞争对手。为了在竞争中取胜，企业对自己产品的价格、质量、性能等不仅要与国内市场相比较，而且要与世界市场相比较，从而迫使企业千方百计地改进技术、提高劳动生产率，以降低成本，提高产品竞争力。

国际贸易不仅可以刺激企业提高劳动生产率，同时也为各国提高劳动生产率提供了途径。通过国际贸易引进先进的技术和设备，一方面可以利用新技术、新工艺提高经济效益，另一方面还可以争取时间，节省资源，少走弯路。二战后，日本和德国经济迅速增长的重要原因之一就是结合本国情况，大量引进欧美国家的先进技术。日本二战后工业生产的增长中，约有三分之一来自引进的先进技术。可见，正是国际贸易为先进技术在各国间的普及提供了途径。

四、扩大资本积累

经济发展主要是通过生产要素，尤其是资本要素的积累来实现的。对外贸易对经济发展的积极贡献，在于它为经济结构、产业结构的调整提供了大量的资本。16—18 世纪的国际贸易为资本主义生产方式的确立提供了资本原始积累，成为资本主义生产方式产生的基础。随着资本主义经济的发展，不断增加投资，尤其是增加对国民经济发展具有重要战略意义产业的投资，成为保持经济稳定发展的基础。加速资本积累是实现投资增长的前提条件，通过国际贸易扩大货物或服务的出口，可以更多更快地获得国内经济发展所需要的资金。同时，国际贸易中关税的征收，增加了国家财政收入，也增强了政府调控经济的能力。

五、取得国外市场，保证再生产的顺利进行

资本主义大生产是为了适应世界市场的需要而产生和发展起来的，因而其生产不是仅以国内市场为界限，而是以整个世界市场为目标，它所需要的原料，也不是国内市场所能满足的，需要从国外购进。在资本主义生产方式下，社会生产各部门之间的比例经常遭到破坏，有的部门发展较快，有的部门发展较慢，发展较快的部门，为了追求利润，会到其他国家和地区寻找市场。规模经济的作用，使无限扩大生产成为企业经营的特点，其结果是，无限扩大的生产和有限的国内市场相矛盾，这必须通过扩大国外市场加以解决。可见，资本主义大生产需要国际贸易为其提供更广阔的国际市场，没有国际贸易资本主义再生产过程就无法顺利进行。

六、传递和带动经济增长

20 世纪 30 年代，美国经济学家 D. H. 罗伯特逊(D. H. Robertson)提出了“对外贸易是经济增长发动机”(Engine For Growth)的学说。50 年代，R. 纳克斯(R. Nurkse)通过对 19 世纪英国与新殖民地区经济发展原因的分析，对这一学说又进行了进一步的充实和发展。他认为：19 世纪英国与新殖民地区经济的迅速发展是通过对外贸易把中心国家的经济成长传递到其他国家的结果，即中心国家经济迅速增长引起对发展中国家初级产品的大量需求，从而引发了发展中国家的经济增长，因此说，对外贸易是经济增长的发动机。

根据这一学说，在出口贸易的带动下，一个工业部门的发展可以带动一系列工业部门的发展，从而各种各样的从属工业部门都建立起来，因为在经济运行中，各产业之间呈现出各种联系。所谓“联系”，是指一个部门在投入和产出上与其他部门之间的联系。这种联系有两个方面：一是后向联系，即某个部门同向它提供投入的部门之间的联系；二是前向联系，即某个部门同吸收它的产出的部门之间的联系。如果出口产业是“联系效应”大的主导产业，就可取得很大的“乘数效果”，带动其他一系列部门的发展，从而循环反复地连续推动国民收入和就业量的增加，进而推动经济的持续发展。

七、有利于产业结构的优化

产业结构的优化和升级来自技术进步、要素生产率的提高以及产业政策所形成的优惠条件等。对外贸易有助于实现技术进步，提高各种生产要素的生产率，对于经济发展具有重要意义。对外贸易促进产业结构的优化有两种意义：一种是经济结构的多样化，即从农业或采矿业的单一经济结构向轻工业、重化工业、高技术产业、服务业的多样化产业结构类型发展；另一种是效率化结构变动，即在各产业部门采用高效率的生产方法，使产业实现现代化。这两种意义的实现，会使产业结构优化的同时，货物和服务的进出口商品结构也得到优化，而新的进出口商品结构又将推动产业结构的进一步优化。

产业结构的优化和转变对发展中国家尤为重要，因为发达国家现有的技术水平、市场配置资源和资本的形成能力、成熟的市场调节功能等，都为产业自身的升级和转换创造了内在的条件，而这些条件在发展中国家却显得很不足。

本章小结

根据国际贸易客体对象的特点，国际贸易可分为有形贸易和无形贸易或货物贸易和服务贸易。一国在记录货物进出口时，有总贸易体系和专门贸易体系两种统计方法可以选择。

反映或分析一国外贸基本状况的指标通常有：对外贸易值与对外贸易量、贸易差额、

净出口和净进口、直接贸易与间接贸易、对外贸易商品结构、对外贸易地理方向、外贸依存度、贸易条件等。

虽然在奴隶社会时期就已经有了商品跨国交换的现象，但真正意义上的国际贸易却是在第一次产业革命时期开始形成的。二战后国际贸易获得了空前的发展，并在贸易格局和贸易的商品结构方面发生了重大变化。

国际贸易可以协调一国国民经济发展，有利于其生产要素的充分利用，促进劳动生产率的提高，扩大资本积累，传递和带动经济增长。二战后，随着国际贸易给各国经济发展所带来的积极作用不断显现和增强，越来越多的国家开始调整自己的外贸政策，不断融入全球贸易。

案例 分析

案例分析 1-1：中美贸易摩擦中的转口贸易问题

1979 年中美两国建交以来，双边贸易发展非常迅速，但双边贸易差额状况在双方统计上却存在明显差异。根据中国方面统计，1979—1992 年的 14 年中，中方一直逆差，1993 年中方转为顺差。而按照美方统计，1979—1982 年美国对华贸易为顺差，1983 年出现逆差，比中方统计中出现的顺差整整早了 10 年，而且美方逆差数额巨大。据美方统计，2003 年美国经常项目赤字达到 5 500 亿美元，其中，与中国贸易逆差创造了最高记录，达到近 1 240 亿美元。而据中国海关提供的最新统计数字显示，2003 年中美双边贸易额达到 1 263 亿美元，其中中国对美国的贸易顺差为 586.1 亿美元。

问题：

1. 导致中美贸易统计差异的主要原因是什么？
2. 排除统计差异因素后的双边贸易差额状况如何？试分析原因。

思考题

1. 如何正确看待一国对外贸易地理方向的集中与分散？
2. 国际贸易在促进各国经济发展中起了哪些作用？
3. 一国外贸依存度不断增大表明什么？外贸依存度过大会带来哪些问题？
4. 二战后，国际贸易商品结构发生了什么重大变化？其主要原因是什么？

练习题

1. 判断并改错
国际贸易、世界贸易、全球贸易、对外贸易、海外贸易这几个概念看起来相似，但实际有

着本质的区别。

SITC 是 WTO 对服务贸易进行分类的标准。

目前主要发达国家是指美国、日本、德国、英国、法国、意大利、加拿大和俄罗斯八国。

直接贸易是指货物出口国与货物进口国直接的贸易行为。

一定时期内某种商品呈现净出口意味着该时期该商品只有出口没有进口。

2. 选择题

下列()是发达国家组成的经济合作组织。

- A. OPEC B. APEC C. OECD D. NIEs E. ASEAN

目前世界贸易的进出口商品结构呈现出()的特征。

- A. 制成品和初级产品各占 50% B. 制成品比重高于初级产品比重
C. 发达国家占主导地位 D. 初级产品比重高于制成品比重

一国贸易差额的最适状态是()

- A. 顺差 B. 平衡 C. 平衡并稍有顺差 D. 逆差

我国内地出口一批货物给香港地区某公司,该香港地区公司又将这批货物转卖给美国某公司,这个贸易现象对于香港地区而言称为()

- A. 间接进口 B. 间接出口 C. 转口贸易 D. 易货贸易

在专门贸易体系中,作为进出口统计标准的是()

- A. 海关结关 B. 货物通过国境 C. 交纳税费 D. 订立合同

2002 年,美国的进出口额约 2 万亿美元,GDP 约为 10 万亿美元,因此,美国当年的对外贸易系数约为()

- A. 2% B. 4% C. 10% D. 20%

二战后,国际贸易的地理格局发生了()的变化。

- A. 发达国家所占的比重不断上升 B. 发展中国家所占比重不断下降
C. 美国的贸易地位开始衰落 D. 地区贸易集团地位不断加强

当一国一定时期内的出口总额大于其进口总额时,称为()

- A. 对外贸易净出口 B. 对外贸易净进口
C. 对外贸易逆差 D. 对外贸易顺差

出口商品结构不断优化是指()

- A. 初级产品在出口中的比重不断上升 B. 制成品在出口中的比重不断提高
C. 高附加值产品在出口中的比重不断上升 D. 高附加值产品在进口中的比重不断上升

在封建社会,国际贸易的主要商品是()

- A. 奢侈品 B. 农产品与原材料 C. 农产品与工业品 D. 矿产品

3. 计算题

1990 年世界货物贸易出口额为 34 490 亿美元，2000 年上升为 64 450 亿美元。已知 1990 年世界货物贸易出口价格指数为 100，2000 年为 92，试比较 1990 年与 2000 年世界贸易量的变化情况。

技能实训

1. 查找近 5 年我国海关商品进出口数据，举例说明我国目前对外贸易的主要优劣势产品。
2. 查找最新数据，计算我国目前的出口商品结构和出口国别结构，并加以分析。

国际贸易理论 与政策

| 第二章 |

【导读】国际贸易理论是对国际贸易现象和规律的系统解释，是各国政府制定外贸政策的科学依据。国际贸易政策在不同历史时期发生的重大变化正是受不同国际贸易理论影响的结果。二战后，在关贸总协定和世界贸易组织的作用下，国际贸易不断朝着贸易自由化的方向发展，但同时，保护贸易的现象也不断出现。因此本章将以自由贸易理论和保护贸易理论体系为框架介绍目前已比较成熟的国际贸易理论学说，进而阐明国际贸易政策的选择和制定方法。由于国际分工是国际贸易的基础，因此对国际贸易理论学说的阐述应从国际分工入手，事实上最初的国际贸易理论正是基于国际分工理论。

第一节 国际贸易理论产生的基础

一、国际分工是国际贸易的基础

国际分工(International Division of Labor)是指世界上各国之间的劳动分工。它是社会分工发展到一定阶段,国民经济内部分工超越国家界限发展的结果,是国际贸易产生的基础。

我们知道,分工是一种社会范畴,最早、最简单的分工形式是按性别和年龄进行的自然分工。随着生产力的发展,出现了社会分工,特别是在资本主义工业革命后,社会分工进一步发展为国际分工。因此,国际分工是生产力发展到一定水平后,一国国内社会分工的延伸,并表现为生产的国际化和专业化。

国际分工的产生和发展,不是一蹴而就的,它经历了漫长的发展过程,大致可以分为以下几个阶段:

(一)地理大发现开始了国际分工的萌芽阶段(16世纪到18世纪中叶)

在资本主义以前的各个社会经济形态中,由于自然经济占主导地位,生产力水平低下,商品经济不发达,各个民族、各个国家的生产方式和生活方式差距不大。但15世纪末到16世纪上半期的“地理大发现”和随后的殖民地开拓,使当时的市场大大地扩展了,从而促进了传统手工业向工场手工业的过渡,这种过渡也体现了社会分工水平的进一步提高。从此,进入了资本主义的资本原始积累时期。在这个时期里,西方殖民主义者用暴力和超经济的强制手段,掠夺亚、非、拉美殖民地的人民。他们开发矿山,建立甘蔗、烟草等农作物的种植园,为本国生产和提供不能生产的农作物原料,从而为后来的工业革命准备了物质基础。

(二)第一次产业革命开始了国际分工的形成阶段(18世纪60年代到19世纪60年代)

18世纪60年代发生的第一次工业革命,使国际分工进入到发展与形成的新阶段。

产业革命首先发生在英国,蒸汽机的发明和使用是它的起点。当时,在棉纺织业中,手工劳动仍居统治地位,生产效率很低,远远不能适应市场的需要。飞梭和“珍妮机”的发明,使棉纺织业的手工工具变为机器,大大提高了生产效率;水力纺纱机出现后,建立起了世界上第一个棉纱厂,突破了手工工场的规模;而蒸汽机的发明更具有历史意义,它使工业摆脱了地理环境和季节的限制,使工厂制度得以迅速确立起来,大大加速了产业革命的进程。在棉纺织业的带动和刺激下,英国的毛织、麻织、丝织以及其他轻工业部门,也从工场手工业逐步向机器大工业过渡。轻工业部门的机器发明和广泛使用,又推动了重工业和交通运输业的技术革新。到19世纪30—40年代,英国已基本完成了产业革命。继英国之后,法、美、德、俄等国大体上从19世纪50年代末到80年代末,都先后完成了产业革命,日本在19世纪60年代末才进入产业革命时期,到20世纪初,也基本上完成了产业革命。

产业革命完成的主要标志，是以使用机器生产为基础的近代工厂，取代了以手工劳动为基础的手工作坊和家庭手工业。这次产业革命带来了人类社会的第一次高速发展，从生产到社会生活都出现了质的改变，也划定了今天我们所谓的工业发达国家与不发达国家的格局。

产业革命使英国成了世界上最先进的资本主义工业国，使法国经济进入空前繁荣的时期，使美国工业以空前的速度扶摇直上，使德国的社会生产力飞速发展。1850年，英国在世界工业总产值中的比重已超过 2/5，在世界贸易总额中所占的比重也超过 1/5，成为了名副其实的“世界工厂”；1850—1870 年的 20 年间，法国的国民收入增加了 1 倍，工业总产值几乎提高 2 倍；美国在产业革命之前，近代工业很不发达，而在 1810—1860 年的 50 年间，工业总产值增加了将近 9 倍，并开始与英、法这两个先进的资本主义国家争夺经济霸权；在 1850—1870 年的 20 年里，德国的工业生产大约翻了两番，很快赶上了先进资本主义国家。

由于英国首先完成了工业革命，其竞争力大大加强，在国际经济中处于绝对优势地位。因此，英国开始通过其经济力量、贸易实力，将亚、非、拉美国家落后的农业经济逐步拉入国际分工和国际贸易的漩涡中。随着国际分工的发展，世界市场上交换的商品种类发生了变化，那些满足地方贵族阶级和商人阶级需要的奢侈品，已被国际贸易中的大宗商品所代替。这些商品有小麦、棉花、羊毛、咖啡、铜、木材等。在 19 世纪中期以后，这些大宗商品在世界市场上的流转额迅速增长。

（三）第二次产业革命开始了国际分工的发展阶段（19 世纪中叶到第二次世界大战）

19 世纪 70 年代资本主义世界发生了以电的发明和应用为主要标志的第二次产业革命，从而使人类开发和完善了钢铁、化工和电力生产三大技术，这一切使生产力的发展实现了又一次飞跃，并使交通运输和通讯业发生了真正的革命。特别是苏伊士运河（1869 年）和巴拿马运河（1913 年）的建成，电报、海底电缆的出现，都大大促进了资本主义生产的迅速发展，促进了新的国际分工体系的迅速发展。在这个时期，国际分工的中心从英国变为一组国家，它们之间也形成了不同经济部门之间的国际分工关系。例如，挪威专门生产铝；比利时专门生产铁和钢；芬兰专门生产木材和木材加工产品；芬兰和丹麦则专门生产农产品（主要是肉类和乳品）；美国则成为谷物的生产大国。而这一时期的亚、非、拉美国家却变为畸形的、片面的单一经济，其主要作物和出口商品只限于一两种或两三种产品，这些产品绝大部分被销售到工业发达国家的市场上。

随着国际分工体系的形成，参加国际分工的每个国家都有许多生产部门首先是为世界市场而生产的，而每一个国家所消费的生产资料和生活资料，都全部或部分地包括着许多国家的劳动者的劳动。这种国际分工的结果，大大加强了世界各国间经济的相互依赖，也使国际贸易在各国经济中的地位越来越重要了。

（四）国际分工的深化阶段（二战后至今）

第二次世界大战后，兴起了以原子能、电子技术为标志的第三次产业革命，出现了电子、信

息、服务、软件、宇航、生物工程和原子能等新型产业，并渗透到经济生活的各个方面，从而使国际分工发生了重大变化，主要表现为以下特点：

1. 在分工的格局上，工业国与工业国的分工居于主导地位

第二次世界大战前的一二百年间，以工业国与农业国间的分工居于主导地位，其次才是经济结构相似、技术水平接近的工业国间的分工。但是，二战后科学技术和经济的进一步迅速发展，改变了二战前的国际分工的格局，国际分工在工业国家之间得到更迅速的发展。传统的以自然资源为基础的分工逐步发展为以现代化技术、工艺为基础的分工，因而形成了以工业国之间的分工占主导地位的国际分工格局。

2. 在工业部门分工上，各国间工业部门内部分工逐步增强

第二次世界大战前，在工业国之间的分工中，占主导地位的是各国之间不同工业部门之间的分工。例如，在钢铁、冶金、化学、机械制造、汽车、造船、造纸、纺织等工业部门间的分工。二战后，随着科学技术的进步和社会分工的发展，原来的生产部门逐步划分为更多、更细的部门。在越来越多的生产领域中，以国内市场为界限的生产已经不符合规模经济的要求，因此，在一国国内，部门之间的分工向部门内部分工发展的同时，越来越多地跨越国界，形成为国际间工业部门内部分工。如不同型号、规格产品的专业化分工，零配件和部件生产的专业化分工，工艺过程的专业化分工等。

3. 在不同类型国家间的分工上，垂直型分工日益向水平型分工过渡

按照参加分工的各国经济发展水平，国际分工可分为以下三种类型：

(1)垂直型国际分工(Vertical International Division of Labor) 即经济发展水平不同的国家之间的纵向分工，主要指发达国家与发展中国家之间制造业与农、矿业的分工。19 世纪的垂直型分工主要表现为：少数欧美国家是当时的工业国，而绝大多数亚非拉地区的国家则沦为殖民地、半殖民地，成为农、矿业国。二战后，这种垂直型分工发生了较大的变化。

(2)水平型国际分工(Horizontal International Division of Labor) 即经济发展水平基本相同的国家之间的横向分工，主要指发达国家之间在工业部门上的分工。从历史上看，这些国家的工业发展有先有后，技术水平存在着差异，工业部门发展不平衡等，因而形成了这种类型的分工。二战后，由于科技进步与工业迅速发展，这种类型的分工也进一步发展。

(3)混合型国际分工(Mixed International Division of Labor) 即垂直型与水平型混合起来的国际分工。例如，德国是典型的混合型国际分工的代表，它对发展中国家是垂直型，而对其他发达国家是水平型。

二战前，殖民主义宗主国主要从事工业制成品的生产，而殖民地、附属国和落后国家则主要从事以自然条件为基础的农业或矿业的生 产。但二战后的科技革命和跨国公司的经营活动，使某些工业产品的生产从发达国家向发展中国家或地区转移，加上许多发展中国家或地区扶植民族工

业的发展，从而导致了发达国家与发展中国家或地区之间工业部门分工的发展，即从垂直型国际分工向水平型国际分工过渡。其主要表现为：高新尖的复杂加工工业与简单的加工工业（如食品工业、胶合板工业、工艺品工业、农矿原料的初步加工工业等）的分工；资本技术密集型制成品生产与劳动密集型制成品生产的分工；资本技术密集型零部件生产或工艺与劳动密集型零部件生产或工艺之间的分工。例如，在彩电、摄像机、计算机等产业的生产过程中，技术产权为发达国家所控制，产品设计、技术装备、关键零部件一般也限制在发达国家生产，而将简单零部件的生产和组装工序扩散到发展中国家。

4. 在商品形式上，国际分工出现了有形商品与无形商品相互结合、相互渗透的趋势

二战后，随着科技进步和各国经济的相互依赖加强，推动了服务业国际分工的发展，使国际分工从有形商品生产分工向服务业分工扩展。各国经济发展水平不仅在商品生产上表现出差异，也在服务业上表现出差异。发达国家知识技术密集型服务业发展迅速，因而以高技术、资本密集型服务参加国际分工，发展中国家劳动密集型服务业发展较快，因而以建筑工程承包、劳务输出等劳动密集型服务参加国际分工。

随着科技发展和各国产业结构的调整，服务几乎渗透到社会再生产过程的各个领域，因而促进了生产国际化和服务国际化交织发展，出现了商品生产的国际分工和服务业国际分工相互结合、相互渗透的趋势。

二战后，国际分工的上述重大变化说明国际分工的发展已进入一个新的阶段，生产力已大大超出了国家界限，在世界范围内更加灵活地发展，并将进一步影响国际贸易的发展。

二、国际分工对国际贸易的影响

国际分工是国际贸易产生和发展的基础，因此国际贸易的发展必然受国际分工的影响。

（一）国际分工影响国际贸易的发展速度

从国际贸易发展速度来看，在国际分工发展快的时期，国际贸易也发展迅速；相反，在国际分工缓慢发展时期，国际贸易也会发展较慢或处于停滞状态。因此，国际分工是当代国际贸易发展的主动力。例如，资本主义自由竞争时期，是以英国为中心的国际分工体系，其“世界工厂”作用的变化必然影响整个国际贸易的增长速度；1913—1938年间，国际分工的中心已从英国变为一组国家，由于这一时期的战争和资本主义世界普遍的经济危机的影响，主要国家生产发展缓慢，使国际分工处于停滞状态，国际贸易量在这个时期的年平均增长率只有0.7%；二战后，国际分工又有了飞速的发展，而这时期的国际贸易发展速度则快于以前各个时期。

（二）国际分工影响国际贸易的地理方向

国际分工发展的过程表明，在国际分工处于中心地位的国家，在国际贸易中也占据主要地位。例如，18世纪到19世纪末，英国一直处于国际分工中心国地位，这一时期它在资本主义

世界对外贸易中一直独占鳌头。随着其他国家在国际分工中地位的提高，英国地位逐步下降，从19世纪末以来，整个发达资本主义国家成为国际分工的中心国，同时它们在国际贸易中的地位也一直居于支配地位。发达资本主义国家在世界出口中所占比重1950年为60.8%，1980年为62.6%，1991年又上升到72.4%，2002年仍然达63.5%。

(三) 国际分工影响国际贸易的商品结构

随着国际分工的发展，国际贸易的商品结构不断发生变化。二战后，这种变化主要表现在以下几个方面：

1. 工业制成品在国际贸易中所占比重超过初级产品所占比重

二战前，由于殖民主义宗主国与殖民地落后国家的国际分工以垂直型分工为主，故初级产品在国际贸易中的比重一直高于制成品。二战后由于国际分工转向以发达国家间的水平型分工为主，因此工业制成品贸易在国际贸易中所占比重超过了初级产品贸易所占比重。到1990年，工业制成品所占比重已达到71%，而初级产品所占比重则下降到29%。

2. 发展中国家出口中的工业制成品增长

由于二战后发达国家与发展中国家间的分工上，工业部门分工在逐步发展，工业国与农业国、矿业国的分工在逐步削弱，因此发展中国家出口中的工业制成品不断增加，制成品所占比重从1970年的18.5%提高到1990年的54.0%。同时，发展中国家出口的制成品在世界贸易中所占比重也在增长。

3. 中间性机械产品的比重提高

由于二战后各国间部门内部分工逐渐加强，从而使工业内部、跨国公司内部贸易增加，中间性机械产品在整个机械工业制成品贸易中的比重不断提高，在各主要发达国家制成品贸易中约占70%以上。

(四) 国际分工影响国际贸易利益分配

国际分工可以扩大整个国际社会劳动的范围，发展社会劳动的种类；可以使贸易参加国扬长避短，发挥优势，更有利于世界资源的合理配置；可以节约全世界的劳动时间，从而提高国际社会的生产力。因此，国际分工的发展是人类生产力发展和进步的过程。由于国际分工的产生与发展是在资本主义生产方式内进行的，因而它体现了资本主义社会的生产关系，进而也体现国际贸易的利益分配关系。

在资本主义国际分工体系中，发达国家间的分工是比较平等或平等的关系。但是，在帝国主义国家与殖民地、半殖民地、落后国家间的分工却是中心和外围的关系，两者之间是控制与被控制、剥削与被剥削的关系，这种不平等的分工关系决定了殖民地、半殖民地、落后国家不利的利益分配地位。帝国主义国家凭借自己在市场上的垄断地位，在国际贸易中高价卖出，低价买进，进行不平等交换；通过对外贸易转嫁经济危机，把国际贸易中的利益大部分，有时甚至是全部占

为己有，使殖民地、落后国家的贸易条件不断恶化，大大影响了这些国家的经济发展。

二战后，随着发展中国家在政治上取得独立，民族工业不断发展，在国际政治经济舞台上的不断斗争，发展中国家在国际分工中的地位有所改善，贸易利益随之增多，但是贸易利益的地位还未发生根本性、实质性的变化。2004年6月12日联合国秘书长安南在“77国集团”成立40周年纪念大会上说：“今天的世界比40年前更加不平等。”安南说，在最近的几十年中，一些发展中国家在经济方面取得了“非常显著的进展”，但是发达国家与发展中国家之间的差距已经越来越大，人们需要克服更多的障碍才能让这个世界成为一个更为公平的地方。

第二节 国际贸易理论

从经济学说史上看，国际贸易理论可追溯到15世纪末16世纪初主张严格贸易保护的‘重商主义’学说。18世纪60年代第一次产业革命开始后，亚当·斯密和大卫·李嘉图主张自由贸易的绝对成本学说和比较成本学说应运而生。从此，自由贸易理论与保护贸易理论一直相伴相生，逐渐成为观点对立的两大理论体系，并不断产生各自新的学说。自由贸易理论体系主张国家应取消对进出口贸易的限制和优惠，保护贸易理论体系则主张国家对出口实行奖励，对进口实行限制。

一、自由贸易理论

(一) 亚当·斯密的绝对成本说

亚当·斯密(Adam Smith, 1723—1790年)是英国资产阶级政治经济学古典学派的主要奠基人之一，也是国际分工和国际贸易理论的创始者。他处在西方经济社会从工场手工业向大机器工业过渡的时期。在其代表作《国富论》中，他提出了关于国际分工与自由贸易的绝对成本理论(Theory of Absolute Cost)，并以此作为他反对重商主义“贸易差额论”和保护贸易政策的重要武器。

斯密首先分析了分工的利益。他认为分工可以提高劳动生产率。原因是：分工能提高劳动的熟练程度；由于分工使每个人专门从事某项作业，可以节省与生产没有直接关系的时间；

分工有利于发明创造和改进工具。在斯密看来，适用于一国内部的不同职业之间、不同工种之间的分工原则，也适用于各国之间。他主张如果外国产品比自己国内生产的便宜，那么最好是输出本国在有利生产条件下生产的产品去交换外国的产品，而不要自己生产。他举例说，在苏格兰，人们可以利用温室生产出很好的葡萄，并酿造出同国外进口的一样的葡萄酒，但要支付高出进口葡萄酒30倍的代价。他认为如果苏格兰人真这么去做，那就是明显的愚蠢行为。

斯密认为，每一个国家都有其适宜于生产的某些特定的产品，即绝对优势产品。如果每个国

家都按其绝对有利的生产条件(即生产成本绝对低于贸易国家的条件)法进行专业化生产,然后彼此进行交换,则对所有交换国家都有利。各国按照各自绝对有利的条件进行分工和交换,将会使各国的资源、劳动力和资本得到最有效的利用,将会大大提高劳动生产率和增加物质财富。因此,斯密这一理论也被称为绝对利益理论。为了具体说明这个理论,可举例如下:

假定在国际分工以前,英国、葡萄牙两国都生产葡萄酒和毛呢两种产品,各自的生产情况如表 2-1 所示。在国际分工发生前,英国和葡萄牙所使用的劳动时间各为 200 天,两国总劳动时间为 400 天,酒的总产量为 100 吨,毛呢的总产量为 40 匹。而进行国际分工后,两国所消耗的劳动时间仍为 400 天,但酒的总产量增加到 125 吨,毛呢的总产量增加到 60 匹,这就是国际分工的利益所在,如表 2-2。斯密认为两国在上述国际分工的基础上,再进行国际交换,结果对两国都有利,如图 2-1。

表 2-1 英国、葡萄牙分工前生产情况

国家 \ 生产情况	酒		毛呢	
	劳动日数(日)	产量(吨)	劳动日数(日)	产量(匹)
英国	150	50	50	20
葡萄牙	100	50	100	20
合计	250	100	150	40

表 2-2 英国、葡萄牙分工后生产情况

国家 \ 生产情况	酒		毛呢	
	劳动日数(日)	产量(吨)	劳动日数(日)	产量(匹)
英国			150	60
葡萄牙	250	125		
合计	250	125	150	60

按照上述两国生产情况,英国和葡萄牙两国酒的劳动生产率之比为 2/3,毛呢的为 2/1。为便于计算,假定英国每天生产 8 单位酒,14 单位毛呢,葡萄牙每天生产 12 单位酒,7 单位毛呢。按照斯密的绝对成本理论,一国应生产并出口具有绝对优势的产品而进口具有绝对劣势的产品,结果对双方都有利。那么,英国和葡萄牙进行表 2-2 的国际分工后,英国应出口其绝对优势产品毛呢(14 单位)至葡萄牙,并在葡萄牙境内按照毛呢与酒 7/12 的交换比例进行交换,得到 24 单位的酒,然后再将 24 单位的酒进口到英国。因为酒是英国的绝对劣势产品,应进口而不需生产。而葡萄牙则应出口其绝对优势产品酒(12 单位)至英国,并在英国境内按照酒与毛

呢 8 : 14 的交换比例进行交换, 得到 21 单位的毛呢, 然后再进口到葡萄牙国内, 因为毛呢是葡萄牙的绝对劣势产品, 应进口。结果, 英国通过对外贸易以 14 单位的毛呢, 换回了 24 单位的酒, 葡萄牙通过对外贸易则以 12 单位的酒, 换回了 21 单位的毛呢, 这要远比它们在国内交换的收益大。

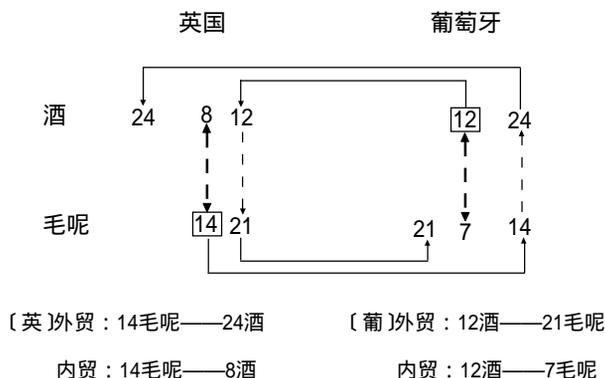


图 2-1 按照绝对成本理论贸易的结果

可见, 按照绝对成本理论进行分工和贸易后对贸易国双方都有利, 但贸易利益实现的前提必须是自由贸易。因此, 绝对成本说主张各国政府应采取自由贸易政策。

(二) 大卫·李嘉图的比较成本说

大卫·李嘉图 (David Ricardo, 1772—1823 年) 是英国工业革命深入发展时期的经济学家, 是当时代表英国工业资产阶级的思想家。为了英国工业的进一步发展和维护工业资产阶级的利益, 李嘉图在废除“谷物法”的论战中, 提出了比较成本学说 (Theory of Comparative Cost) 以支持自由贸易的理论和政策。

李嘉图的比较成本说是在亚当·斯密绝对成本理论的基础上发展起来的。根据斯密的观点, 国际分工应按地域、自然条件及绝对的成本差异进行, 即一个国家输出的商品一定是在生产上具有绝对优势、生产成本绝对低于他国的商品。李嘉图进一步发展了这一观点, 他认为每个国家不一定要生产各种商品, 而应集中力量生产那些利益较大或不利较小的商品, 然后通过国际贸易, 在资本和劳动力不变的情况下, 生产总量将增加, 如此形成的国际分工对贸易各国都有利。

为了说明这个理论, 李嘉图沿用了英国和葡萄牙的例子, 但对条件做了一些变化, 如表 2-3 所示:

表 2-3 比较利益理论举例

国家	酒产量(单位/天·人)	毛呢产量(单位/天·人)
英国	13	14
葡萄牙	12	11

从 2-3 表中可以看出,在毛呢和酒两种商品生产中,英国均居于有利地位,而葡萄牙均居于不利地位。根据斯密的绝对成本理论,两国之间不会进行国际分工和贸易。而李嘉图认为,英国毛呢的劳动生产率水平比葡萄牙高 3 单位,而生产酒只高出 1 单位,显然,英国生产毛呢比生产酒更具有优势。葡萄牙生产两种产品都处于劣势,但生产酒的劣势较小一些,即生产酒具有相对优势。根据李嘉图的比较成本理论,应“两利取重,两害取轻”。即英国生产两种产品虽都处于绝对有利地位,但应取有利较大的酒进行生产;葡萄牙两种商品生产虽然都处于绝对不利地位,但应取其不利较小的酒生产。按这种原则进行国际分工,两国产量都会增加,进行国际贸易,两国都会得利,如图 2-2。

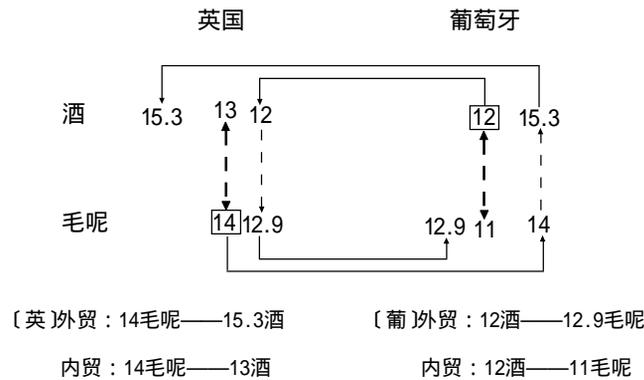


图 2-2 按照比较成本理论贸易的结果

按照李嘉图的比较成本理论,一国应生产并出口具有相对优势的产品,而进口具有相对劣势的产品,结果对双方都有利。那么,英国和葡萄牙按照各自的相对优势进行国际分工后,英国应出口其相对优势产品毛呢(14单位)至葡萄牙,并在葡萄牙境内按照毛呢与酒 11:12 的交换比例进行交换,得到 15.3 单位的酒,然后将该数量的酒进口到英国,因为酒是英国的相对劣势产品,应进口而不需生产。而葡萄牙则应出口其相对优势产品酒(12单位)至英国,并在英国境内按照酒与毛呢 13:14 的交换比例进行交换,得到 12.9 单位的毛呢,然后再进口到葡萄牙国内,因为毛呢是葡萄牙的相对劣势产品,应进口。结果,英国通过对外贸易以 14 单位的毛呢,换回了 15.3 单位的酒,葡萄牙通过对外贸易则以 12 单位的酒,换回了 12.9 单位的毛呢,两国通过

国际交换都获得了比它们在国内交换大的收益。

李嘉图认为，在资本与劳动力在国际间不能自由流动的情况下，按照比较成本理论的原则进行国际分工，可使劳动配置更合理，可增加生产总额，对贸易各国均有利。但其前提必须是完全的自由贸易。因此，比较成本说进一步支持了自由贸易政策。

（三）赫克歇尔-俄林的要素禀赋说

古典学派的国际分工和国际贸易理论在西方经济学界占支配地位达一个世纪之久，到了 20 世纪 30 年代，才受到两位瑞典经济学家的挑战。他们就是赫克歇尔(Heckscher, 1879—1952 年)和他的学生俄林(Ohlin, 1899—1979 年)。俄林的代表著作是《域际和国际贸易》(*Interregional and International Trade*)，他曾于 1977 年获诺贝尔经济学奖。由于他采用了其导师赫克歇尔的主要观点，创立了较完整的要素禀赋学说(Factor Endowment Theory)，因此该理论又叫做赫克歇尔-俄林原理(The Heckscher-Ohlin Theorem)，或简称赫-俄原理(H-O 原理)。

古典学派认为，商品的价值是由生产商品所花费的劳动时间决定的。而以俄林为代表的新古典学派则反对这一学说。他们用在互相依赖的生产结构中的多种生产要素的理论代替了古典学派的单一生产要素的劳动价值理论。李嘉图认为国内价值的决定不能适用于国际贸易，而俄林则把国内价值理论扩大到区际贸易和国际贸易上。

古典学派认为国际贸易发生的原因是各个国家在生产各种商品时劳动生产率的差异，而且各国劳动生产率及其差异都是固定不变的。俄林则在他的生产要素禀赋理论中，假定各个国家在生产商品时所使用的生产技术是一样的，因而排除了各国劳动生产率的差异。其要素禀赋学说的三个主要结论是：

(1) 每个区域或国家利用它的相对丰富的生产诸要素(土地、劳动力、资本等)从事商品生产，就处于比较有利的地位，而利用它的相对稀少的生产诸要素从事商品生产，就处于比较不利的地位。因此，每个国家在国际分工和国际贸易体系中应生产和输出大量使用其丰裕生产要素的产品，进口大量使用其稀缺生产要素的产品。

(2) 区域贸易或国际贸易的直接原因是价格差别，即各个地区间或国家间商品价格不同。

(3) 商品贸易一般趋向于(即使是部分地)消除工资、地租、利润等生产要素收入的国际差别，导致国际间商品价格和要素价格趋于均等化。

该理论明确指出了生产要素在各国对外贸易中的重要地位。在各国对外贸易竞争中，土地、劳动力、资本、技术等要素的结合起着重要的作用，它们结合构成的价格，对一国对外贸易起着重要的作用。该理论认为，国际分工和国际贸易最重要的利益是各国能更有效地利用各种生产要素。在国际分工条件下，各种生产要素的最有效的利用将会比在闭关自守的情况下得到更多的社会总产品。国际生产要素不能充分流动使生产达不到理想结果，但是商品的流动在一定程度上可以弥补国际间生产要素缺乏流动性的不足，即通过国际贸易可以部分地解决国际间要素分配不均

的缺陷。因此，要素禀赋理论再次从更深的层面上指出自由贸易的重要性。

要素禀赋理论在二战后各国间的互补性贸易中得到了广泛验证。例如，目前中美两国迅速发展双边贸易中，劳动密集型产品和资本密集型产品的互补性一直十分明显，即中国向美国大量出口劳动密集型产品，而从美国进口大量的资本、技术密集型产品。

中国和美国是两个生产要素禀赋差异很大的国家，中国是一个劳动力资源丰富而资本稀缺的国家，美国则是劳动力相对缺乏，而资本丰富的国家。按照要素禀赋理论，一国在国际分工和国际贸易体系中应生产和输出大量使用其丰裕生产要素的产品，而进口大量使用其稀缺生产要素的产品。那么，中国则应大量生产和出口劳动密集型产品(如纺织品、服装)，而进口资本密集型产品(如钢铁、汽车)，美国则正好相反。在自由贸易条件下，会导致两国间相关商品价格和要素价格趋于均等，如图 2-3。

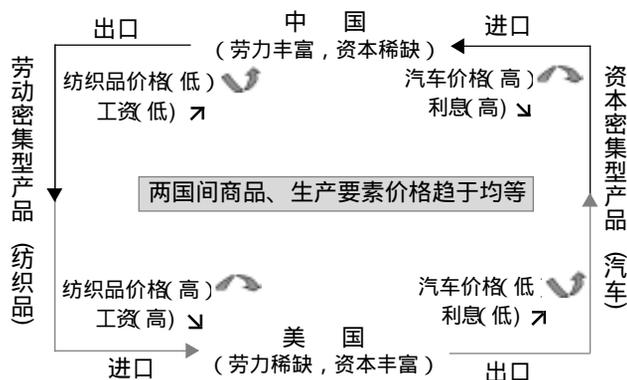


图 2-3 按照要素禀赋理论贸易的结果

(四) 里昂惕夫反论与要素禀赋理论的扩展

1. 里昂惕夫反论

里昂惕夫(Vassily W. Leontief)是美国著名经济学家，1973年因其投入—产出分析法对经济学的杰出贡献，获得了诺贝尔经济学奖。里昂惕夫对赫-俄原理确信无疑，按照赫-俄原理，一个国家拥有较多的资本，就应该生产和输出资本密集型产品，而输入需要较多使用国内稀缺要素的产品(如劳动密集型产品)。基于以上的认识，里昂惕夫利用他的投入—产出分析方法对美国的对外贸易商品结构进行具体计算，其目的是对赫-俄原理进行验证，使其更有说服力。他把生产要素分为资本和劳动力两种，对 200 种商品进行分析，计算出每百万美元的出口商品和进口替代商品所使用的资本和劳动量，从而得出美国出口商品和进口替代商品中所含的资本和劳动的密集程度。其计算结果见表 2-4。

表 2-4 美国进出口商品的要素含量

	1947 年		1951 年	
	出口	进口替代	出口	进口替代
资本(美元)	2 550 780	3 091 339	2 256 800	2 303 400
劳动(人年)	182.313	170.004	173.91	167.81
年平均年资本量(美元)	13 991	18 184	12 977	13 726

资料来源：Peter B. Kenen, *The International Economy*, Cambridge University Press, 1994.

从表 2-4 可以看出，1947 年平均每人进口替代商品的资本量与出口商品的资本量相比是 $18\ 184 \div 13\ 991 = 1.30$ ，即高出 30%，而 1951 年的比率为 1.06，即高出 6%。尽管这两年的比率的具体数字不同，但结论基本相同，即这两个比率都说明美国出口商品更具有劳动密集型特征，而进口替代商品更具有资本密集型特征。这个验证结论正好与赫-俄原理相反。正如里昂惕夫的结论所说：“美国之参加国际分工是建立在劳动密集型生产专业化基础上，而不是建立在资本密集型生产专业化基础上。”

里昂惕夫发表其验证结论后，使西方经济学界大为震惊，一时成为学术界的不解之谜，因而也称为里昂惕夫之谜或里昂惕夫反论(The Leontief Paradox)，从此，掀起了一个验证和探讨里昂惕夫之谜的热潮。一些经济学家仿效里昂惕夫的做法对一些发达国家的对外贸易状况进行验证发现，一些国家也存在着这个“谜”。

2. 对里昂惕夫反论的解释及有关的学说

对于里昂惕夫反论，西方经济学界提出了各种各样的解释，并在一定程度上带来了二战后西方的国际分工和国际贸易理论的发展。有代表性的学说主要有以下几种：

(1) 劳动熟练说

劳动熟练说(Skilled Labor Theory)又称人类技能说(Human Skill Theory)或劳动效率说，最初是里昂惕夫自己提出，后来由美国经济学家基辛(D. B. Keasing)加以发展，并用劳动效率和劳动熟练或技能的差异来解释里昂惕夫之谜。

里昂惕夫认为，“谜”的产生可能是由于美国工人的劳动效率比其他国家工人高所造成的。他认为美国工人的劳动生产率大约其他国家工人的三倍。因此，在劳动以效率单位衡量的条件下，美国就成为劳动要素相对丰富、资本要素相对稀缺的国家。这是里昂惕夫本人对这个“谜”的解释。但是，一些人士认为里昂惕夫的解释过于武断，一些研究表明实际情况并非如此。例如，美国经济学家克雷宁(Kreinin)经过验证，认为美国工人的效率和欧洲工人相比，最多高出 1.2—1.5 倍，因此，他的这个论断，通常不为人们所接受。

后来，美国经济学家基辛对这个问题进一步加以研究。他利用美国 1960 年的人口普查资料，

将美国企业职工区分为熟练劳动和非熟练劳动两大类。熟练劳动包括科学家、工程师、厂长或经理、技术员、制图员、机械工人、电工、办事员、推销员、其他专业人员和熟练的手工操作工人等。非熟练劳动指不熟练和半熟练工人。他还根据这两大分类对 14 个国家的进出口商品结构进行了分析，得出了资本较丰富的国家倾向于出口熟练劳动密集型商品，资本较缺乏的国家倾向于出口非熟练劳动密集型商品的结论。例如，在这 14 个国家的出口商品中，美国的熟练劳动比重最高，非熟练劳动比重最低；印度的熟练劳动比重最低，非熟练劳动比重最高。在进口商品方面，正好相反，美国的熟练劳动比重最低，非熟练劳动比重最高；印度的熟练劳动比重最高，非熟练劳动比重最低。这表明发达国家在生产含有较多熟练劳动的商品方面具有比较优势，而发展中国家在生产含有较少熟练劳动的商品方面具有比较优势。因此，熟练劳动程度的不同是国际贸易发生和发展的重要因素之一。

(2) 人力资本说

人力资本说 (Human Capital Theory) 是美国经济学家凯南 (P. B. Kenen) 等人提出的，他们用人力投资的差异来解释美国对外贸易商品结构是符合赫-俄原理学说的。他们认为，劳动是不同质的，这种不同质表现在劳动效率的差异上，这种差异主要是由劳动熟练程度所决定的，而劳动熟练程度的高低，又取决于对劳动者进行培训、教育和其他有关的开支，即决定智力开支的投资，因此，高的熟练效率和熟练劳动，归根到底是一种投资的结果，是一种资本支出的产物。凯南认为，国际贸易商品生产所需的资本应包括有形资本和无形资本，无形资本即人力资本，主要是指一国用于职业教育、技术培训等方面投入的资本。人力资本投入，可提高劳动技能和专门知识水平，促进劳动生产率的提高。美国由于投入了较多的人力资本而拥有更多的熟练技术劳动力，因此，美国出口产品含有较多的熟练技术劳动。如果把熟练技术劳动的收入高出简单劳动的部分算做资本，并同有形资本相加，经过这样的处理之后，美国仍然是出口资本密集型产品，这个结论是符合赫-俄原理的，从而把里昂惕夫之谜颠倒过来，这就是所谓的人力资本说。

(3) 技术差距说

技术差距说 (Theory of Technological Gap) 又称技术间隔说，是美国经济学家波斯纳 (Posner) 提出的，格鲁伯 (W. Gruber) 和弗农 (R. Vernon) 等人进一步论证了该理论。波斯纳认为，人力资本是过去对教育和培训进行投资的结果，因而可以将其作为一种资本或独立的生产要素，而技术是过去对研究与发展进行投资的结果，也可以作为一种资本或独立的生产要素。但是，由于各国对技术的投资和技术革新的进展不一致，因而存在着一定的技术差距。这样就使得技术资源相对丰裕的或者在技术发展中处于领先地位的国家，有可能享有生产和出口技术密集型产品的比较优势。

为了论证这个理论，格鲁伯和弗农等人根据 1962 年美国 19 个产业的有关资料，进行统计分析，其中 5 个具有高度技术水平的产业 (运输、电器、工具、化学、机器制造) 的科研和发展

经费占 19 个产业全部科研和发展经费总数的 89.4%；5 个产业中的技术人员占 19 个产业总数的 85.3%；5 个产业的销售额占 19 个产业总销售额的 39.1%；5 个产业的出口量占 19 个产业总出口量的 72%。这种实证研究表明，美国在上述 5 个技术密集型产品的生产和出口方面，确实处于比较优势。因此可以认为，出口科研和技术密集型产品的国家也就是资本要素相对丰裕的国家。根据上述统计分析，美国就是这种国家。从这个意义上说，技术差距论是完全可以与赫-俄原理相衔接的。

（4）产品周期说

产品周期说 Theory of Product Cycle 又称产品生命周期理论，由美国经济学家弗农提出，并由威尔士(L. T. Wells)等人加以发展。弗农在论述技术差距说的基础上，将一种国内市场营销学的概念引入国际贸易理论，认为许多新产品的生命周期将经历三个时期：

产品创新时期。少数在技术上领先创新的国家在新产品开发出来后便在国内投入生产，这是因为国内拥有开发新产品的技术条件和吸纳新产品的国内市场。新产品不仅满足了国内市场需求，而且出口到与创新国家收入水平相近的国家和地区。在这时期，创新产品几乎没有竞争对手，企业竞争的关键也不是生产成本。同时，由于还没有生产该产品，国外对该新产品的需求完全靠创新国家的出口来满足。

产品成熟时期。随着技术的成熟，生产企业不断增加，企业之间的竞争性增强了，对企业来说，产品的成本和价格变得日益重要。与此同时，随着国外该产品的市场不断扩展，出现了大量仿制者。这样一来，创新国家企业的生产不仅面临着国内原材料供应相对或绝对紧张的局面，而且还面临着产品出口运输能力和费用的制约、进口国家的种种限制以及进口国家企业仿制品的取代。在这种情况下，企业若想保持和扩大对国外市场的占领，就必须选择对外直接投资，即到国外建立子公司，当地生产，当地销售，在不大量增加其他费用的同时，由于利用了当地各种廉价资源，减少了关税、运费、保险费用的支出，因而大大降低了产品成本，增强了企业产品的竞争力，巩固和扩大了市场。

产品标准化时期。在这一时期，技术和产品都已实现标准化，参与此类产品生产的企业日益增多，竞争更加激烈，产品成本与价格在竞争中的作用十分突出。在这种情况下，企业通过对各国市场、资源、劳动力价格进行比较，选择生产成本最低的地区建立子公司或分公司从事产品的生产活动。此时，往往由于发达国家劳动力价格较高，生产的最佳地点从发达国家转向发展中国家，创新国的技术优势已不复存在，国内对此类产品的需求转向从国外进口，创新企业若想继续保持优势，选择只有一个，即进行新的发明创新。

从产品的要素密集性上看，不同时期，产品存在不同的特征。在产品创新时期，需要投入大量的科研与开发费用，这时期的产品要素密集性表现为技术密集型；在产品的成熟时期，知识和技术的投入减少，资本和管理要素投入增加，高级的熟练劳动投入越来越重要，这时期的产品要

素密集性表现为资本密集型；在产品的标准化时期，产品的技术趋于稳定，技术投入更是微乎其微，资本要素投入虽然仍很重要，但非熟练劳动投入大幅度地增加，产品要素密集性也将随之改变。在产品生命周期的各个时期，由于要素密集性不同、产品所属类型的不同、技术先进程度的不同以及产品价格的不同，使得各种不同类型的国家在产品处于不同时期时所具有的比较利益不同，因而比较利益也就从一个拥有大量熟练劳动力的国家转移到一个拥有大量非熟练劳动力的国家，产品的出口国也就随之转移。

可见，产品生命周期说是一种动态经济理论。从产品要素的密集性上看，在产品生命周期的不同时期，其生产要素比例会发生规律性变化。从不同国家的角度来看，在产品生命周期的各个时期，其比较利益将从某一国家转向另一国家，这就使得赫-俄静态的要素比例说变成一种动态要素比例说。

(5) 需求偏好相似说

需求偏好相似说 (Theory of Demand Preference Similarity) 又称偏好相似说或收入贸易说 (Income Trade Theory)，是由瑞典经济学家林德 (S. B. Linder) 提出的。他认为赫-俄原理只适用于工业制成品和初级产品之间的贸易，而不适用于工业制成品间的贸易，因为前者的贸易发展主要是由供给方面决定的，而后者的贸易发展主要是由需求方面决定的。

林德认为，工业制成品生产的初期是满足国内的需求，只有当国内市场大到可以使工业获得规模经济和有竞争力的单位成本时，才会想到扩大销售范围，将产品推向国际市场。由于该产品是为满足国内市场喜好和收入水平而生产的，故该产品较多的是出口到那些喜好相似的国家。这些国家的需求结构和需求偏好越相似，其贸易量就越大，如果这些国家的需求结构和需求偏好完全一样，一国可能进出口的商品，也就是另一国可能进出口的商品。

那么，影响一国需求结构的因素是什么呢？林德认为主要是人均收入，一国的需求结构和人均收入是直接相关的。人均收入越相似的国家，其消费偏好和需求结构越相近，产品的相互适应性就越强，贸易交往也就越密切。

林德认为，人均收入水平和消费品、资本品的需求类型有着紧密的联系。人均收入水平较低的国家选择的消费品质量也较低，因为它要让有限的收入满足多样化的需求；同时，为了实现充分就业和掌握生产技术，也只能选择通用的、技术简单的资本设备，这又导致了这些国家消费品结构的低级化。人均收入水平较高的国家，其选择的消费品质量与档次较高，而资本设备需求结构也必须更先进、更高级。因此，人均收入水平相同的国家之间的贸易范围可能是最大的，而人均收入水平的差异却是贸易发展的潜在障碍。这就是说，即使一个国家拥有比较优势产品，但由于其他国家的收入水平与它不同，而对其产品没有需求，这种比较优势的产品就不能成为贸易产品。

(6) 产业内贸易说

美国经济学家格鲁贝尔(H. G. Grubel)等人在研究共同市场成员国之间贸易量的增长时发现,发达国家之间的贸易并不是按赫-俄原理进行的,即工业制成品和初级产品之间的贸易,而是产业内同类产品的相互交换。因而他们对产业内贸易进行研究,提出了关于产业内同类产品贸易增长特点和原因的理论。

他们认为,从当代国际贸易中的产品结构上看,国际贸易大致可分为产业间贸易和产业内贸易两大类。前者是指不同产业间的贸易,后者是指产业内部同类产品之间的贸易,即一个国家同时出口和进口同类产品,例如美国和日本之间相互输出汽车。一般说来,产业内贸易具有以下几个特点:它与产业间贸易在贸易内容上有所不同,是产业内同类产品的相互交换,而不是产业间非同类产品的交换;产业内贸易的产品流向具有双向性,即同一产业内的产品,可以在两国之间相互进出口;产业内贸易的产品具有多样化,这些产品中既有资本密集型的,也有劳动密集型的,既有利用高技术的,也有利用标准技术的;产业内贸易的商品必须具备两个条件,一是在消费上能够相互替代,二是在生产中需要相近或相似的生产要素投入。

产业内贸易形成的原因比较复杂,大体上有以下几点:

同类产品的异质性是产业内贸易的重要基础。他们认为,从实物形态上,同类产品可以由商标、牌号、款式、包装、规格等方面的差异而被视为异质产品,即使实物形态相同,也可以由于信贷条件、交货时间、售后服务和广告宣传等方面的差异而被视为异质产品。这种同类的异质性产品可以满足不同消费心理、消费欲望和消费层次的消费需要,从而导致不同国家之间产业内贸易的发生与发展。

规模经济收益递增是产业内贸易的重要成因。他们认为,生产要素比例相近或相似国家之间能够进行有效的国际分工和获得贸易利益,主要原因是其企业规模经济的差别。一国的企业可通过大规模专业化生产,取得规模节约的经济效果,其成本随着产量的增长而递减,使生产成本具有比较优势,打破各生产企业之间原有的比较优势均衡状态,使自己的产品处于相对的竞争优势地位,在国际市场上具有更强竞争力,扩大了产品出口。这样,产业内部的分工和贸易也就形成了。例如,二战后日本汽车、彩电进入欧美市场,就是有力的证据。

经济发展水平是产业内贸易的重要制约因素。他们认为,经济发展水平越高,产业部门内部异质性产品的生产规模越大,内部分工也就越发达,从而形成异质性产品的供给市场。同时,经济发展水平越高,人均收入水平也越高,较高人均收入层上的消费者的需求会变得更加复杂、更加多样化,呈现出对异质性产品的强烈需求,从而形成异质性产品的需求市场。当两国之间人均收入水平趋于相等时,其需求结构也趋于接近,产业内贸易发展倾向就越强。

二、保护贸易理论

(一)重商主义

重商主义是资本主义生产方式准备时期，代表商业资本利益的经济思想，是在国际贸易萌芽时期产生的最早的国际贸易思想，但当时并没有形成完整的理论。重商主义思想追求的目标就是在国内积累货币财富，把贵重金属留在国内。

重商主义分为早期和晚期。早期重商主义又被称为“重金主义”，英国人威廉·斯塔福(W. Stafford, 1554—1612年)为代表，他们认为国家的财富就是黄金，要保证国家财富的增加，黄金就只能增加不能减少，因此，绝对禁止贵重金属外流。他们认为一切进口都会减少贵金属货币，而货币的减少对本国是有害的，因此，对外应该少买或根本不买。同时他们主张鼓励出口，应该多向国外销售，销售得越多越好，因为出口越多，从国外吸收的货币越多。这样，他们就把增加国内货币的积累，防止货币外流视为对外贸易政策的指导原则。

晚期重商主义也称“贸易差额论”。16世纪下半期，商业资本高度发展，工场手工业已产生，信贷事业开始发展，商品货币经济迅速发展。但当时的重金主义思想大大限制了工业生产和商业资本的发展，于是，出现了晚期重商主义的“贸易差额论”。晚期重商主义思想的最重要代表人物是英国的托马斯·孟(Thomas Mun, 1571—1641年)，他的主要著作是1644年出版的《英国得自对外贸易的财富》(*England's Treasure by Foreign Trade*)，被认为是重商主义的“圣经”。托马斯·孟认为增加英国财富的手段就是发展对外贸易，但是必须遵循一条原则，就是卖给外国人的商品总值应大于购买外国人的商品总值，从每年的进出口贸易中取得顺差，增加货币流入量。他反对早期重商主义者禁止金银输出的思想，他把货币与商品联系起来，指出“货币产生贸易，贸易增多货币”，只有输出货物，才能输入更多的货币。为了保证有利的贸易差额，托马斯·孟主张扩大农产品和工业品的出口，减少外国制品的进口，反对英国居民消费英国能够生产的外国产品。他还主张发展加工工业和转口贸易。

(二)保护幼稚工业理论

当第一次产业革命在英、法等国深入发展时，欧洲其他国家和美洲的经济并不发达，其资本主义工业尚处于萌芽状态，这一时期的美国和德国正是如此。为了保护本国成长中的资本主义工业，美国和德国在英国极力推行自由贸易的同时明确提出实行贸易保护，减少外国商品的进口。

1791年，美国第一任财政部长汉密尔顿(A. Hamilton, 1757—1840年)代表独立发展美国经济的资产阶级的要求，在《制造业报告》中提出，美国要想继续保持独立就必须保护本国民族工业。其依据是：新的工业在发展早期效率不高，不能和经验丰富的外国生产商进行竞争，而需要用关税壁垒进行保护，直到效率提高得可以在免税基础上与外国同类商品进行竞争的水平。因此，他认为当时的自由贸易理论不适用于美国。英、美两国经济情况不同，不能在平等基础上进

行贸易，美国如实行自由贸易政策，将会严重损害其经济。“财富的创造力比财富本身更重要”是汉密尔顿这一时期的著名思想。

德国在 19 世纪 70 年代以后，为避免外国工业品对新兴产业的冲击，使本国产业能充分发展，也不断实施保护贸易措施。1879 年，俾斯麦改革关税，对钢铁、纺织品、化学品、谷物等征收进口关税，并不断提高关税税率，与法国、奥地利、俄国等出现关税竞争。而采取这些措施的重要依据就是德国李斯特的保护幼稚工业理论。

李斯特 F. List，1789—1846 年)是德国历史学派的先驱者，早年提倡经济自由主义。自 1825 年出使美国以后，受汉密尔顿的影响，并亲眼见到美国实施保护贸易政策的成效，转而提倡贸易保护主义。他在 1841 年出版的《政治经济学的国民体系》一书中，系统地提出了保护幼稚工业的学说。他认为：

1. “比较成本说”不利于德国生产力的发展

李斯特认为，向外国购买廉价的商品，表面上看是要合算一些，但这样做的结果是德国的工业会长期处于落后和从属于外国的地位。如果德国采取保护关税政策，一开始会使工业品的价格提高，但经过一段时期，德国工业得到充分发展，生产力将会提高，商品生产费用将会下降，价格甚至会低于外国进口的商品价格。

2. 古典派自由贸易学说忽视了各国历史和经济上的特点

古典派自由贸易理论认为，在自由贸易下，各国可以按地域条件和比较成本形成和谐的国际分工。李斯特认为，这种学说是一种世界主义经济学，它抹杀了各国的经济发展和历史特点，错误地以“将来才能实现”的世界联盟作为研究的出发点。李斯特根据国民经济的完善程度，把国民经济的发展分为五个阶段，即“原始未开化时期、畜牧时期、农业时期、农工业时期、农工商业时期(前三个时期统称为农业阶段)”。他认为，各国在不同的经济发展阶段，应采取不同的贸易政策。处于农业阶段的国家应实行自由贸易政策，以利于农产品的自由输出和工业产品、工业意识的引进，以促进本国农业的发展，培育工业意识，形成工业基础；处于农工业阶段的国家，由于本国已有工业发展，但尚未发展到能与外国产品相竞争的程度，故必须实施保护关税制度，使它不受外国产品的打击；而处于农工商业阶段的国家，由于国内工业产品已具备国际竞争能力，国外产品的竞争威胁已不存在，故应实行自由贸易政策，以享受自由贸易的最大利益，刺激国内产业进一步发展。

李斯特认为英国当时已达到最后阶段(农工商业时期)；而法国在第四阶段与第五阶段之间；德国与美国均处在第四阶段；葡萄牙与西班牙则在第三阶段。因此，李斯特主张当时德国应实行保护工业政策，促进德国工业化，以对抗英国工业产品的竞争。

3. 国家应主动干预对外贸易

自由贸易理论视国家为“被动的警察”(Passive Policeman)，李斯特则把国家比喻为国民生活

中如慈父般的有力指导者。他认为，国家的存在比个人之存在更为重要，国家的存在，是个人与人类全体的安全、福利、进步以及文化等的第一条件。因此，个人的经济利益应从属于国家的真正的财富的增进与维持。他认为，国家在必要时得限制国民经济活动的一部分，以保持其经济利益。他以风力和人力在森林成长中的作用比喻国家在经济发展中的重要作用。

4. 农业不需保护，保护幼稚工业的时间不超过三十年

李斯特认为着重农业的国家，人民精神萎靡，一切习惯与方法偏于守旧，缺乏文化福利与自由；而着重工商业的国家则不然，其人民充满了进取心。因此，他提出保护对象的条件是：农业不需保护。只有那些刚从农业阶段跃进的国家，距离工业成熟尚远，才适宜于保护；一国工业虽然幼稚，但在没有强有力的竞争者时，也不需要保护；只有刚刚开始发展且遇到强有力外国竞争者的幼稚工业才需要保护，而保护期限不应超过 30 年。

5. 禁止输入和提高关税是主要的保护手段

为保护幼稚工业，李斯特认为，当一国工业尚无力和外国竞争的时候，如果实行自由贸易政策，则该国必然会因工业被挤垮而灭亡。一国应根据经济发展的不同的历史阶段确定自己的外贸政策，而不应固定不变。他认为，国家的富强不在于现有财富的多少，而在于将来能创造多少财富，而能创造财富的是生产力，所以生产力比财富本身更重要。

(三) 超保护贸易理论

1929—1933 年，资本主义世界发生了空前严重的经济危机，市场问题进一步尖锐化，从而使保护贸易政策发展到空前的规模。在大危机以后，许多资本主义国家都提高了关税，实行外汇限制、进口数量限制等政策，同时，积极采取鼓励出口的措施。但与第一次世界大战前的贸易保护主义相比，这一时期的保护贸易不仅保护幼稚工业，而且更多地保护国内高度发达或出现衰落的垄断工业；保护的目标不再是培养自由竞争的能力，而是巩固和加强对国内外市场的垄断；保护的方式从防御性地限制进口，转向对国内外市场进行进攻性的扩张。这种贸易保护现象被称为超保护贸易。

超保护贸易政策的理论根据主要来源于凯恩斯主义的和有关学说。

1. 凯恩斯主义对古典派自由贸易理论的批评

凯恩斯(John Maynard Keynes, 1883—1946 年)是英国资产阶级经济学家，是凯恩斯主义的创始人，他的代表作是 1936 年出版的《就业、利息和货币通论》(*The General Theory of Employment, Interest and Money*)。凯恩斯并没有一本全面系统地论述国际贸易的专门著作，但是，他和他的弟子们有关国际贸易方面的观点与论述却为对外贸易政策，尤其是超保护贸易主义提供了重要的理论根据。

1929—1933 年的“大危机”以前，凯恩斯是一个自由贸易论者。当时，他否认保护贸易政策会有利于国内的经济繁荣与就业，但在大危机以后，凯恩斯改变立场，转而推崇重商主义。他认

为重商主义的保护贸易政策确实能够保证经济繁荣，扩大就业。

凯恩斯与其追随者认为，传统的外贸理论已经不适用于现代社会。古典派的自由贸易理论是建立在国内充分就业的前提下，他们认为国与国之间的贸易应当是进出口平衡，以出口抵偿进口，即使由于一时的原因或由于人的力量使贸易出现顺差，这也会由于贵金属移动和由此产生的物价变动得到调整，进出口仍归于平衡，故主张自由贸易政策，反对人为的干预。凯恩斯与其追随者认为古典派自由贸易理论过时了。首先，20世纪30年代大量失业的存在，使自由贸易理论“充分就业”的前提条件已不存在；其次，凯恩斯及其追随者认为，古典派自由贸易论者虽然以“国际收支自动调节说”说明贸易顺、逆差最终均衡的过程，但忽略了在调节过程中对一国国民收入和就业所产生的影响。他们认为应当仔细分析贸易顺差与逆差对国民收入和就业的作用。他们认为贸易顺差能增加国民收入，扩大就业，而贸易逆差则会减少国民收入，加重失业。

2. 超保护贸易学说——对外贸易乘数理论

对外贸易乘数理论 (Foreign Trade Multiplier) 是凯恩斯投资乘数在对外贸易方面的运用。

为证明增加新投资对就业和国民收入的好处，凯恩斯提出了投资乘数理论。他把反映投资增长和国民收入扩大之间的依存关系称为乘数或倍数理论。意思是说，新增加的投资引起对生产资料的需求增加，从而引起从事生产资料的人们（企业主和工人）的收入增加；他们收入的增加又引起对消费品需求的增加；进而又导致从事消费品生产的人们收入的增加。如此推演下去，结果由此增加的国民收入总量会等于原增加投资量的若干倍。凯恩斯认为，增加的倍数取决于“边际消费倾向”。如果“边际消费倾向”为零，就是说，人们将增加的收入全部用于储蓄，而一点也不消费，那么，国民总收入就不会增加。如果“边际消费倾向”为1，即人们把增加的收入全部用于消费，一点也不储蓄，那么，国民收入增加的倍数将为 $1+1+1+1+\dots$ ，到无限大。如果“边际消费倾向”介于0与1之间，即人们将增加的收入以 $1/2$ 或 $1/3$ 或 $1/4$ 用于消费，则国民收入增加的倍数将在1和无限大之间 ($0 < \text{倍数} < \infty$)。其计算公式是：

$$\text{国民所得的增加}(Y) = \text{乘数}(K) \times \text{投资的增加量}(I)$$

在国内投资乘数理论的基础上，凯恩斯的追随者们引申出对外贸易乘数理论。他们认为，一国的出口和国内投资一样，有增加国民收入的作用；一国的进口，则与国内储蓄一样，有减少国民收入的作用。当出口商品劳务时，从国外得到的货币收入，会使出口产业部门收入增加，消费也增加，它必然引起其他产业部门的生产增加，就业增多，收入增加……如此反复下去，收入增加量将为出口增加量的若干倍。当进口商品劳务时，必然向国外支付货币，于是收入减少，消费随之下降，与储蓄一样，成为国民收入中的漏洞。他们得出结论，只有当贸易为出超或国际收支为顺差时，对外贸易才能增加一国就业量，提高国民收入，此时，国民收入的增加量将为贸易顺差的若干倍。这就是对外贸易乘数理论的含义。

(四)其他支持超保护贸易的观点

1. 国内市场扭曲的超保护论贸易观点

该观点主张,当国内市场由于外部经济、工资差额、生产要素的非移动性等‘扭曲’的存在,价格机制未能充分发生作用,而出现阻碍资源最佳利用的状态时,根据‘次佳原理’(Second-best Theory),采取保护措施。换言之,当‘扭曲’已经存在,而又不能避免时,以人为的‘扭曲’抵消原来‘扭曲’产生的不良影响,提高经济福利。故在国内市场存有‘扭曲’时,采取关税等保护贸易措施,比实行自由贸易为宜。

2. 维持高水平工资的超保护贸易观点

在各国工资水平不同的状态下,一些工资水平高的国家认为:经济发展比较落后而劳动力相对丰富的国家的工资水平较低,故其生产成本也较低,如自由进口这些国家的产品,则本国产品势必难以与它竞争,结果会使本国难以维持较高的工资水平与生产水平。为了维持本国较高的工资水平,避免廉价劳工产品的竞争,必须实施保护关税。

3. 反倾销的超保护贸易观点

所谓倾销是指以低于正常价格或不合理的低廉价格向外出口。该观点认为,以倾销方式增加出口本身是一种不公平的贸易行为,这种行为将破坏国际市场的正常价格秩序,并可能对进口国造成不同程度的损害。因此,当进口国发现本国产业由此而受到实质性损害时,应对此类外国产品课征关税,以抵消其倾销效果,保护国内产业。

4. 作为报复手段与谈判手段的超保护贸易观点

该观点认为,当一国的出口由于其他国家实施高关税或其他保护措施而受到损害时,为了保护本国利益,应对实施高关税或其他保护措施的国家实行贸易报复,即实施相应的贸易限制措施,以使对方国家了解贸易保护对相互贸易的损害,从而促使彼此取消或减让贸易保护,即把报复措施作为谈判的手段。

5. 国防或国家安全的超保护贸易观点

该观点主张,一国为了国防或国家安全应实行相应的超保护贸易政策和措施。主要理由是:自由贸易使各国在经济上相互依存,一旦战争发生,致使国外供给剧减或断绝时,本国国防力量必大受影响。因此,对有关生产战略物资的产业,要加以保护,以加强国防力量,维护国家的安全。

三、协调管理贸易理论

进入 20 世纪 70 年代,以 1974—1975 年世界经济危机为转折点,资本主义经济陷入了‘滞胀’的困境。在这种背景下,主要资本主义国家的对外贸易政策也发生了变化。

（一）协调管理贸易出现与兴起的原因

传统自由贸易理论是建立在一系列假设条件基础上的，而这些条件往往与国际贸易竞争的现实不相符，因此各国都不可能实行纯粹意义上的自由贸易，不可能通过无任何限制地允许货物或服务自由进出口，来获得比国内更多的贸易利益。自由贸易在人类漫长的经济发展过程中，只能是人们的理想与追求。

与此相反，传统的贸易保护主义理论则具有很大程度的歧视性。在鼓励出口，占领别国市场的同时，却采取各种措施限制其他国家的货物或服务进入本国市场，形成以邻为壑、损人利己的贸易政策。尽管这种政策在短期内可以起到保护本国利益的作用，但在相对较长的时期内，必然会导致国与国之间的贸易摩擦、冲突甚至战争，所以过度的贸易保护主义也不可取。由此，一种新的国际贸易理论和政策随之诞生，这就是协调管理贸易，也称管理贸易。

协调管理贸易是以协调为中心，以市场竞争为主导，以磋商谈判为轴心，对一国在国际经贸关系中的权利与义务进行规范、协调和管理的一种国际贸易理论和政策。它之所以在 20 世纪 80 年代开始兴起，有一定的现实和历史原因。

第一，世界各国经济相互依赖的程度加强。20 世纪 80 年代以来，在世界生产力和科学技术迅速发展的基础上，生产和经济国际化的步伐加快，各国的相互依靠与影响均在加强。在此情况下，各国在制定自己的经贸政策时，势必考虑他国的反应与动向，故需要通过国际协调，以实现经济发展的目标。

第二，国际政治经济关系的深刻变化。20 世纪 80 年代后期以来，随着苏联和东欧的巨变，延续四十多年的美苏两极格局终结，经济问题成为许多国家尤其是各大国的国家战略和国际关系的重点，竞争的主战场转向经济领域，贸易和投资成为经济竞争中的前沿阵地。

第三，美国自由竞争优势的不平衡发展。二战后，美国在货物贸易上借助强大的竞争优势，鼓吹自由贸易。但随着竞争力的下降，尤其 20 世纪 70 年代以来，美国变成了世界上最大的贸易逆差国，于是国内开始出现强劲的保护贸易势力。与此同时，美国在服务贸易、知识产权上有着强大的竞争优势，但受到他国服务贸易保护的有力抑制，美国又需要“自由贸易”。

第四，地区经贸集团的迅速发展。20 世纪 80 年代后期以来，欧共体发展成为欧洲联盟；北美自由贸易区宣告成立；亚太地区一体化提上日程；发展中国家经济一体化也得到加强。结果是，经贸集团的谈判能力、竞争能力均在加强，贸易保护与贸易自由成为一块硬币的两面。

第五，跨国公司的迅猛发展。迄今为止，全球跨国母公司已达到 3.7 万家，其分支机构遍及整个世界，其销售额已相当于世界国民生产总值的 40%。20 世纪 80 年代以来，在其新战略部署下，跨国公司加速了生产的国际化、资本的国际化、技术的国际化，使国际分工向广度与深度方向发展，追求全球利益最大化的动机迫使它们要求贸易、投资等进一步自由化。

第六，世界环保意识的加强，要求对贸易进行协调管理。贸易自由化对世界环境有着双重作

用：一方面，贸易自由化有利于国际分工的发展、全球劳动生产率的提高、世界资源的合理配置；另一方面，贸易利益的追求又使贸易厂商忽视环保，且通过贸易相互转嫁环保危机。把贸易利益的追求与环境保护良好结合的压力迫使各国对国际贸易进行管理。

(二) 协调管理贸易的表现形式

协调管理贸易是通过国际会议、经贸集团、国际经贸组织与协定、国际商品协定、国家间双边贸易协定来实现的。但因其机制、组织职能不同，对贸易管理的形式、作用也有不同。

1. 通过国际会议对贸易进行意向性的管理

迄今为止，对贸易管理有较大作用国际会议有：联合国贸易与发展会议、西方 7 国首脑会议、联合国关于环境和发展会议、亚太经合组织经济领导人非正式会议等。国际上通过这些会议调整发达国家与发展中国家，地区各国之间的经贸关系。它们对贸易的管理主要起导向和意向性作用，不带有强制性，但其作用不可低估。

2. 通过经贸集团对地区贸易进行管理，以维护成员方之间的贸易关系

地区经贸集团主要通过签订条约，规定和建立超国家的管理机构，协调和统一成员国之间的贸易政策；规范成员国的贸易行为和做法；促进经贸集团内部的货物、服务等自由化；对集团外成员提高谈判能力，争取良好的经贸环境。地区经贸集团对贸易管理的成效高于国际会议。当然，经贸集团管理贸易的实效与其构成基础、发展程度成正比。一般而言，发达市场经济国家组成的经贸集团，如欧盟、北美自由贸易区对贸易管理的有效度高于发展中市场经济国家组成的经贸集团。

3. 通过多边的政府间贸易协定与组织对缔约方和成员方之间的贸易关系进行有效的管理

二战后，在关贸总协定主持下，各缔约方举行了 38 次多边贸易谈判，为缔约方之间的贸易关系达成了共同准则、例外待遇、约束和争端解决程序等，对国际贸易管理的规范化起了不可低估的作用。在关贸总协定乌拉圭回合中达成的建立世界贸易组织的协议，又使国际管理贸易向更高层次发展。

4. 通过商品协定和生产国组织对具体商品的产、销价格等进行相当有效的实际管理

迄今达成的国际初级产品协定有：橄榄油、小麦、咖啡、可可、食糖、锡和天然橡胶协定。在 1976 年 5 月第四届联合国贸发会议上通过建立“商品综合方案”的决议，把十几种初级产品结合在一起，以共同基金资助协定规定商品的储存，对买卖双方的供销作出中期或长期的安排；生产国组织如石油生产国组织(OPEC)，通过限产保价，保护石油的收益；发达国家与发展中国家的纺织品进出口国，先是通过纺织品贸易的短期安排，后又通过《多种纤维协定》协调管理国际间纺织品与服装贸易；自 20 世纪 80 年代中后期开始，美欧之间在各种汽车、半导体、计算机、微电子技术、通讯及空间技术上达成了多项正式与非正式的协议。

5. 通过标准化，对国际贸易行为、商品规格、质量进行管理

随着国际分工向广度与深度发展，国际组织对国际贸易的手段、商品规格、质量的管理趋势在加强。如国际商会根据国际贸易形势发展的需要，推行‘电子数据交换’(Electronic Data Interchange, EDI)，并于1997年11月6日通过了《国际数字保证商务通则》(GUIDEC)；1980年、1990年、2000年，国际商会先后三次修订了《国际贸易术语解释通则》，为国际贸易中最通用的贸易条款的解释提供了更完善的国际通则；国际商会还为国际贸易单证不断推出标准格式，如《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》；国际标准化组织(ISO)于1987年发布了ISO 9000贸易管理和质量保证的系列标准，各国生产出口商品的企业，只有迅速贯彻ISO 9000系列标准，建立起适合国际市场要求的质量体系，才能取得‘国际贸易的通行证’；1993年ISO又制定了系列环境管理国际标准ISO 14000，使国际标准化范围进一步扩大。

6. 通过双边的政府贸易协定或协议，协调、管理国家间的贸易关系

它们包括：通商航海条约、贸易协定、贸易议定书等。

7. 通过加强本国对外贸易管理的法制化、系统化，协调对外贸易关系

各国一方面通过经贸法规与国际相关法规接轨，协调贸易管理方式与做法；另一方面通过国内贸易立法，约束他国的贸易行为，如美国通过‘超级301条款’管理协调与别国的贸易关系，以实现‘公平贸易’，通过‘超级301条款’保护美国的知识产权，协调管理侵权行为。

此外，经合组织(OECD)、国际货币基金组织(IMF)、世界银行(WB)、联合国粮农组织(FAO)等对国际贸易的管理均有一定的影响。而今后，取代关贸总协定的世界贸易组织在世界经贸管理中将发挥更重要的作用。

(三) 协调管理贸易对世界经贸发展的影响

管理贸易的目标是在自由贸易原则基础上，协调相互之间的贸易关系，均分贸易利益，以有利于相互发展。它不同于纯粹的自由贸易，而是有管理的自由贸易。这种贸易体制对世界经贸的发展将产生重大的影响。

1. 纯粹的自由竞争让位于有组织的自由竞争或不完全自由竞争

协调管理贸易的发展将使国家之间的贸易关系，包括货物贸易、服务贸易、与贸易有关的投资、与贸易有关的知识产权等方面的贸易措施，具体的贸易行为和方式，均受到多边、双边的协议或协定的约束，因而各国将在接受约束的基础上展开自由竞争。

2. 协调管理贸易规则的运用既存在普遍性又存在差异性

管理贸易是以双边或多边国家政府通过磋商或协商达成协议或协定的方式实现的，其基础是权利与义务的平衡；但各国又因经济发展水平的差异，在权利与义务的平衡上有差别待遇。从协议或协议的文字上看，贸易各方是平等相待的，但在把文件上的义务与权利变成现实时，又受制于其经济发展水平和竞争能力，因此，在实施这些协议与协定时，又出现了不平等。结果是，发达市场经济国家在享受权利与履行义务的能力上都大大强于发展中市场经济国家，尤其是那些经

济结构呆滞、决策僵化、改革滞后的国家。因此，协调管理贸易并不能保证贸易双方与各方均能享受同等的贸易利益。

3. 管理贸易体制的主动接受与被动接受

在管理贸易产生与发展中，一部分国家或地区积极参与、主动接受、认真研究、充分利用；一部分国家则排斥、拒绝；还有一部分国家随大流，接受管理贸易体制，但不积极主动研究、利用。其结果是，前者受益匪浅；中者经济停滞落后；后者发展不快。关贸总协定或世贸组织中各缔约方的经济发展与其对该组织与协定的参与、研究与利用的程度基本上成正比。主动且积极地参与、研究与利用管理贸易体制，将使贸易机遇增多，应付风险能力增强；而排斥、拒绝管理贸易体制，将被动地受其影响，且贸易利益又得不到正当的保护。

4. 使世界经济运行的同步性加强

管理贸易趋势的加强，国际经贸协调机制的形成，会加速世界经济一体化，使世界分工向纵深方向发展，使国际价值规律在更广阔的范围内发生作用。结果是，世界经济运行机制的同步性加强，国家之间的相互影响与作用加深。第一，在发达国家经济高速发展时，通过对外贸易等渠道，迅速传递到发展中国家，从而带动其经济发展，这是正传递。第二，发达国家经济出现经济衰退时，也会通过对外贸易等渠道迅速传递到发展中国家，从而伤害后者的经济发展，这是负传递。第三，在国家间相互依赖日益加强的情况下，众多的发展中国家的经济发展与困难也会以同样方式反馈到发达国家。因此，如何利用正传递、应付和摆脱负传递，已经成为各国政府面临的重大课题。

第三节 国际贸易政策概述

广义的国际贸易政策是指各国政府在一定时期对进出口贸易实行管理的原则、方针及措施的总称。但在专业学习和研究中，我们习惯将各国的进出口管理措施单独列出。因而本教材中将采用国际贸易政策的狭义概念，即国际贸易政策是指各国政府对进出口实行管理的原则和方针的总称。

一、国际贸易政策的目的和构成

国际贸易政策的构成是由各国制定对外贸易政策的目的决定的。由于各国制定对外贸易政策的实质都是为本国统治阶级利益及本国的经济发展服务，因此，各国制定外贸政策的目的具有一致性。

(一) 国际贸易政策的目的

各国制定外贸政策的目的在于：

- (1) 保护本国市场免受外国商品的冲击；
- (2) 扩大本国产品的出口；
- (3) 积累资本或资金；
- (4) 有利于本国产业结构的调整；
- (5) 维护本国对外经济、政治关系。

(二) 国际贸易政策的构成

与各国制定外贸政策的目的相对应，各国对外贸易政策通常由以下几方面构成：

1. 对外贸易总政策

为保护本国市场和扩大本国产品的出口，各国政府首先会制定相应的进口总政策和出口总政策，二者并称外贸总政策。它是从整个国民经济出发，在一个较长时期内实行的政策，因而具有一定的稳定性。

2. 进出口商品与服务政策

它是根据外贸总政策和国家经济结构调整的需要、国内市场变化等状况，针对不同商品或服务所制定的政策，具有较强的针对性和变动性。

3. 对外贸易国别政策

它是根据外贸总政策和对外政治、经济关系，针对不同国家或不同类别国家所制定的贸易政策。例如，美国一直对高技术出口实行严格限制，根据意识形态、经济制度、与美国的关系和科技实力等因素，将世界上的国家分为 7 个级别的组。限制最严格的是 Z 组，即全面禁运，以下依次是 S 组、Y 组、W 组、Q 组、T 组和 V 组。1949 年，新中国成立时被列入 Y 组。朝鲜战争爆发后，美国将中国列入 Z 组。

二、国际贸易政策的类型

各国政府制定的对外贸易政策，往往要根据不同历史时期国内经济和国际经济、政治形势的变化而调整 and 改变。但从国际贸易政策演变的总体过程来看，可以归纳为三种基本类型：自由贸易政策、保护贸易政策和协调管理贸易政策。

自由贸易政策是指国家取消对进出口贸易的限制和障碍，取消对本国进出口商和进出口货物与服务的一切特权和优待，让货物及服务自由进出口，在国内外市场上自由竞争的一种政策体制。

保护贸易政策是指国家广泛利用各种法规与措施，限制外国商品与服务的进口，以保护本国市场免受外国商品与服务的竞争，并对本国出口商品和服务给予优待和津贴来鼓励出口，即“奖出限入”的政策体制。

协调管理贸易政策是指国家对内制定一系列的贸易政策、法规，以加强对国内进出口商的管

理；对外通过谈判签订双边、区域及多边贸易条约或协定的方式，以协调与其他贸易伙伴在经济贸易方面的权利与义务的一种国际贸易政策体制。即在协调的基础上，以政府干预为主导，以磋商谈判为手段，对本国进出口贸易关系进行干预、协调和管理的政策体制。

三、国际贸易政策的制定与执行

国际贸易政策属于经济政策范畴。对一个国家来说，对外贸易管理属于一国宏观经济管理的一部分，但由于其区别于国内经济部门，并在国民经济中具有特殊的意义和地位，因而，各国政府在宏观经济政策制定中都专门设立部门制定和执行对外贸易政策。如我国的商务部、美国的贸易代表办公室、日本的经济产业省(原称通产省)都是负责制定对外贸易政策和进行外贸管理的政府机构。

(一) 国际政策的制定

各国在制定贸易政策和措施的过程中，通常经过以下步骤：

1. 确定本国经济目前的发展状况

要从总体发展水平和目前市场变动状况两方面准确把握本国经济发展实力和现状。需要掌握的因素包括：国民经济总量和人均水平；产业结构状况；国际收支状况；参与国际经济竞争的能力；当前国内市场物价、就业状况；经济变动周期等。

2. 确定对外贸易在经济发展中的地位与目标

需要考虑的因素包括：政府领导人的经济思想与贸易理论；本国经济结构与比较优势；本国与他国的政治经济关系等。

3. 制定外贸总政策和现期措施

这是指首先依据本国经济发展的总体水平确定本国对外贸易总政策，再针对国内市场和产业目前的变动情况制定进出口管理的具体措施或临时措施。需要考虑的因素包括：本国与别国贸易、投资的合作情况；本国产品在国际市场上的竞争能力；外国产品对本国同类产业的影响；本国在世界经济和世界贸易组织中享受的权利与应尽的义务等。

(二) 对外贸易政策一般的执行方式

1. 通过海关对进出口贸易进行直接管理

海关是国家行政机关，是设置在对外开放口岸的进出口监督管理机关。其主要职能是：对进出关境的货物和物品、运输工具进行实际的监督管理，稽征关税和代征法定的其他税费，查禁走私。一切进出国境的货物和物品、运输工具，除国家法律有特别规定的以外，都要在进出关境时接受海关检查(查验)。

2. 国家广泛设立各种机构，负责促进进出口和管理进口

如美国负责贯彻和执行国家贸易政策和协定的是商务部；而日本负责具体制定进出口对策和

方案的则是经济产业省下设的通商振兴局，其外贸政策协调机构则是日本贸易会议；我国负责促进进出口和管理进口的主要政府机构是商务部下属的对外贸易司及其他相关机构。

3. 政府出面协调

国家政府出面参与各种有关国际经济贸易的国际机构与组织，进行国际经贸方面的协调工作。如参加地区一体化组织；执行一体化组织成员间的贸易协定；加入 WTO 全球性贸易组织；执行 WTO 的有关规则等。

第四节 国际贸易政策的演变

随着国际贸易的出现，各国为了维护自身的利益，开始对进出口贸易实行干预，进而制定出各自的对外贸易政策，并随着经济发展的不同历史阶段而发生着改变。从这些变化来看，大致经历了四个阶段。

一、资本主义前期的重商主义政策（15—17 世纪）

15—17 世纪，欧洲正处于资本原始积累时期，而这一时期的地理大发现更为欧洲殖民主义者提供了海外掠夺和扩张的机会。于是，西欧对亚洲、非洲、美洲殖民地开始进行大肆掠夺，大量金银流入西欧。然而在对外贸易政策上，由于重商主义思想的影响，这一时期强制性的保护贸易政策却在西欧得到普遍推行，并以英国最为彻底。重商主义思想分为早期的“重金主义”和晚期的“贸易差额论”，因而对应产生了早期重商主义和晚期重商主义的贸易政策。

（一）早期重商主义政策

早期的重商主义又被称为“重金主义”，主张绝对禁止贵金属外流。为此，当时执行重商主义政策的国家禁止货币（金银）出口，由国家垄断全部货币贸易；规定本国出口商每次对外交易所得中，必须把一部分外国金银运回本国；外国人来本国进行贸易时，必须将其销售货物所得的全部款项，用于购买本国货物。

（二）晚期重商主义政策

晚期重商主义思想认为，流通中的资本可以不断增值，国家对货币不应过分加以限制，于是，管理货币进出口的政策变为管制货物的进出口，力图通过“奖出限入”，保证贸易出超，达到金银流入的目的。为此采取的贸易措施包括：

1. 限制输入政策

- （1）禁止若干国外商品，尤其是奢侈品的进口。
- （2）课征保护关税，限制国外商品的进口。

2. 促进进出口的措施

(1) 对本国商品的出口, 给予津贴。

(2) 出口退税。对出口商原征的捐税在出口后, 把原征税退给出口厂商。

(3) 禁止重要原料的出口, 但许可自由输入原料, 加工后再出口。

(4) 降低或免除出口关税。

(5) 实行独占性的殖民地贸易政策。设立独占经营的殖民地贸易公司(如英、法、荷等国的东印度公司), 在殖民地经营独占贸易与海运, 使殖民地成为本国制成品的市场和本国原料的供应地。

3. 其他措施

(1) 保护农业。英国在 1660—1689 年间, 通过若干法令限制谷物的进口, 产生了《谷物法》。

(2) 1651 年, 英国通过重要的《航海法》。按该法案规定, 一切输往英国的货物必须用英国船只载运或原出口国船只装运, 对亚洲、非洲及北美的贸易必须利用英国或其殖民地的船只。

(3) 奖励人口繁殖, 以扩大劳工来源, 降低劳工成本。

二、自由资本主义时期的两大贸易政策并行 (18—19 世纪)

(一) 英国的自由贸易政策

18 世纪 60 年代, 在英国开始的第一次产业革命使其生产力迅猛发展, 到 1820 年, 英国工业生产已占全球工业生产的 50%, “世界工厂”的地位已经确立并获得巩固, 这时的英国迫切需要更广阔的国际市场。而当时各国的重商主义保护贸易政策却严重阻碍了国际贸易的发展, 成为英国经济发展和工业资产阶级对外扩张的一大障碍。因此, 英国新兴工业资产阶级强烈要求废除重商主义时代所制定的一些外贸政策和措施, 在世界市场上实行无限制的自由竞争和自由贸易; 他们要求其他国家供给英国粮食、原料和市场, 而由英国向其他国家提供工业制品。19 世纪 20 年代, 英国工业资产阶级经过不断的斗争, 最后终于战胜了地主、贵族阶级, 使自由贸易政策逐步取得胜利。具体表现为:

1. 废除《谷物法》和《航海法》

《谷物法》是英国重商主义时期通过的限制谷物进口的政策法规。1838 年, 英国资产阶级成立了全国性的反谷物法同盟, 展开了声势浩大的反谷物法的自由贸易运动, 经过斗争, 终于使国会于 1846 年通过废除《谷物法》的议案。1849 年又废除了实行近二百年的《航海法》。

《航海法》是英国 1651 年通过的限制外国航运业竞争和垄断殖民地航运事业的政策法规。宣布该法案废除后, 英国的沿海贸易全部对其他国家开放, 1854 年英殖民地的海运与贸易也全部开放。至此, 重商主义时代制定的《航海法》被全部废除。

2. 降低关税税率, 减少纳税商品数目

到 19 世纪初, 经过几百年的重商主义实践, 英国有关关税的法令达 1000 件以上。1825 年

英国开始简化税法，废止旧税率，建立新税率。进口纳税的商品项目从 1841 年的 1 163 种减少到 1853 年的 466 种，1862 年又减至 44 种，1882 年再减至 20 种。所征收的关税全部是财政关税，并且税率大大降低。禁止出口的法令则被完全废除。

3. 取消特权公司

1813 年和 1814 年英国东印度公司对印度和中国贸易的垄断权分别被废止，从此将对印度和中国的贸易开放给所有的英国人。

4. 对殖民地贸易政策的改变

1849 年航海法被废止后，殖民地已可以对任何国家输出商品，也可以从任何国家输入商品。通过关税法的改革，废止了对殖民地商品的特惠税率，同时准许殖民地与外国签订贸易协定，殖民地可以与任何外国建立直接的贸易关系，英国不再加以干涉。

5. 与外国签订互减关税条约

1860 年，英国与法国签订了《科伯登条约》。根据这项条约，英国对法国的葡萄酒和烧酒的进口税予以降低，并承诺不禁止煤炭的出口；法国则保证对从英国进口的一些制成品征收不超过从价 30% 的关税。《科伯登条约》列有最惠国待遇条款，到 19 世纪 60 年代，英国已缔结了 8 项这种形式的条约。

(二) 美国和德国的保护贸易政策

当产业革命在英、法等国深入发展时，欧洲其他国家和美洲的经济并不发达。资本主义工业尚处于萌芽状态的一些国家的工业资产阶级则要求政府保护其幼稚工业，减少外国商品进口，以保护本国成长中的资本主义工业，美国和德国在这一时期的贸易政策尤为典型。他们认为，当一国工业尚无力与外国竞争的时候，如果实行自由贸易政策，则该国家必然会因工业被挤垮，而导致灭亡。因此，美国和德国在这一时期大量采用高关税和禁止进口的办法来限制外国商品的进入，以保护幼稚工业的发展；对于复杂机器则采取免税或征收轻微进口税的方式鼓励进口。于是，在自由资本主义时期，西方主要国家间形成了自由贸易政策与保护贸易政策并存的局面。

这一时期，美国独立后第一届财长汉密尔顿的保护贸易主张对美国经济发展及随后的产业革命都起到了积极的作用，对美国后来的贸易政策也产生了很大的影响。

19 世纪 70 年代以后，德国新兴资产阶级为避免外国工业品的竞争，使民族工业能充分发展，便不断要求政府实施贸易保护。于是，1879 年，俾斯麦改革关税，对钢铁、纺织品、化学产品、谷物等征收进口关税，并不断提高关税税率；1898 年，议会又通过《修正关税法》，成为欧洲高度贸易保护国家之一。

三、垄断资本主义前期的超保护贸易政策（两次世界大战期间）

19 世纪末 20 世纪初，自由竞争的资本主义完成了向垄断资本主义的过渡，垄断代替了自

由竞争。垄断资本主义国家为了争夺销售市场和原料产地，在 20 世纪上半叶发动了两次世界大战。从第一次世界大战爆发到第二次世界大战结束的 32 年中，垄断资本主义国家超保护贸易政策盛行。

超保护贸易政策的基本特点是：不仅保护本国幼稚工业，而且更多地保护国内高度发展或出现衰落的工业；保护的不再是培养自由竞争的能力，而是巩固和加强对国内外市场的垄断；保护策略从防御性的限制进口，转向在垄断国内市场的基础上对国外市场实行进攻性扩张。

随着自由竞争资本主义向垄断资本主义的过渡，资本主义国家的垄断资本不仅要垄断国内市场，而且还要垄断国外市场，因而使主要资本主义国家争夺海外市场的斗争加剧。1929—1933 年，席卷整个资本主义世界的空前严重的经济危机，使资本主义国家的市场矛盾进一步尖锐化。主要垄断资本主义国家为了保护本国市场免受其他国家垄断资本的冲击，开始积极干预对外贸易。一方面，通过提高关税、实行外汇限制、进口数量限制等保护措施限制进口，以保护国内衰落工业的生存和幼稚工业的发展；另一方面，又积极采取措施鼓励出口，支持国内垄断资本占领国外市场，从而使这一时期超保护贸易盛行。

四、垄断资本主义后期的贸易政策（二战后至今）

由于战争对国内经济的破坏，垄断资本主义前期的超保护贸易一直延续到二战后初期，此后，随着经济的迅速恢复和发展，发达资本主义国家都在不同程度上放宽了进口限制，并开始提倡贸易自由化。但进入 20 世纪 70 年代，以 1973 年末爆发的世界经济危机为转折点，资本主义国家的贸易保护重新抬头，致使贸易国之间报复与反报复的现象不断出现。为了避免持续的贸易摩擦导致两败俱伤，在自由贸易原则基础上建立起来的协调管理贸易应运而生。其目标是协调贸易国之间的相互关系，均分贸易利益，有利于相互发展。它不同于纯粹的自由贸易，而是有管理的自由贸易。

（一）50—70 年代初的贸易自由化政策

从 20 世纪 50 年代到 70 年代初，发达资本主义国家在“贸易自由化”的口号下，加强相互市场的渗透。首先是美国为打入西欧和日本市场，提出了“贸易自由化”，接着西欧各国随着经济的恢复和发展，也开始实行“贸易自由化”。资本主义国家之间普遍采取了降低关税，减少进口数量限制、外汇管制等非关税措施。到 60 年代初，OECD 成员国之间的进口数量限制已取消了 90%，在不同程度上放宽或解除了外汇管制，恢复了货币自由兑换，实行外汇自由化。

在这一时期与发达国家相反的是，二战后走上政治独立的广大发展中国家，由于经济的落后和不稳定，普遍实行贸易保护主义。新生的社会主义国家为了发展民族经济，也实行了国家统治下的贸易保护主义。许多发展中国家在贸易保护中积极采取进口替代和出口替代的贸易战略。所谓进口替代战略，就是通过建立和发展本国的制造业和其他工业，替代过去的制成品进口，以带

动经济增长，实现工业化，纠正贸易逆差，平衡国际收支。所谓出口替代战略，就是使本国的工业生产面向世界市场，并以制成品出口逐步代替过去的初级产品出口，这种贸易发展模式也叫出口主导型贸易，其主要目的是利用扩大出口来积累资金，带动整个工业和国民经济增长。

虽然发展中国家数量众多，但在国际贸易中始终占主导地位的发达资本主义国家的贸易政策仍决定着国际贸易政策的主流和方向。

(二) 70—80 年代的新贸易保护

70 年代的国际贸易，对发达国家和发展中国家来说都具有特别的意义。1973 年和 1979 年的两次石油危机，使发展中国家真切体会到自身在国际贸易中的影响力，而发达国家则深深受到来自发展中国家的压力和风险。

1973 年中东战争前，主要石油输出国原油价格一直受发达国家控制，价格变动很小。1945—1970 年 25 年间，中东轻质原油的价格仅上涨了 71%，从 1.05 美元/桶涨至 1.80 美元/桶。1973 年 10 月中东战争后，OPEC 收回原油定价权，大幅度提高油价，使国际市场原油价格从 1972 年的每桶 2.64 美元上升到 1974 年的每桶 11.65 美元，结果导致 1973 年末爆发世界性经济危机。1979 年 2 月 OPEC 第二次提高油价，达到每桶 20.13 美元。两次石油危机使原油主要消费国的经济备受打击，从 1973 年末开始，主要资本主义国家出现了经济停滞、失业率增高与严重通货膨胀并存的“滞胀”现象，并延续 10 年之久。在世界经济危机的冲击下，资本主义国家的贸易保护主义重新抬头。

二战后，美国依靠其在货物贸易方面的强大优势曾长期主张无条件的自由贸易。然而，当进口迅速增长，当美国公司第一次在国内面临激烈的外国竞争时，尤其是进入 80 年代中后期，当美国贸易地位迅速衰落时，美国政府不得不重新审视其贸易政策。1980—1988 年间，美国占世界进口份额从 13% 迅速增长到 16%，而出口则在 11% 左右徘徊，结果导致美国经常项目从 1980 年的 20 亿美元顺差变为 1988 年的 1200 亿美元逆差。同期，欧洲国家也发生了类似的现象。于是美国和欧洲市场的贸易保护要求爆发，使 70 年代以来的新贸易保护主义愈演愈烈。主要表现为：限制进口措施的重点从关税壁垒转向非关税壁垒；对工业产品保护程度降低，但对农产品的保护程度提高；“奖出限入”的重点从限制进口转向鼓励出口；贸易壁垒从国家壁垒转向区域性贸易壁垒。发达国家贸易保护不断抬头的同时，发展中国家则在继续奉行其进口替代战略，并更积极地实施出口替代战略。

各国愈演愈烈的贸易保护严重阻碍了国际贸易的正常发展，并有悖于关贸总协定的宗旨，破坏了国际贸易秩序，使各国之间的贸易摩擦与冲突不断加剧。于是，新的贸易政策——协调管理贸易政策应运而生。

(三) 90 年代以来的协调管理贸易政策

进入 90 年代后，由于国际市场竞争激烈，工业国家争夺市场份额的斗争越来越尖锐，对资

本主义世界经济体系形成强烈的冲击。有关国家出于经济利益的相关性，都认识到加强国际经济协调的重要性，从而使协调管理贸易在 90 年代得到迅速发展。

协调管理贸易政策是一种在协调的基础上，以政府干预为主导，以磋商谈判为手段，对本国进出口贸易关系进行干预、协调和管理的国际贸易政策体制。它与自由贸易政策和保护贸易政策的主要区别在于：第一，自由贸易政策是国家对进出口不进行干预，凭借企业自身的竞争优势在国内外市场上与他国商品展开自由竞争；而协调管理贸易政策是在考虑双方贸易利益、通过协商达成协议的基础上，进行自由竞争。第二，保护贸易政策是国家通过立法干预进口贸易，阻碍商品进口与出口，保护本国市场；而协调管理贸易政策是通过贸易各方的协商，允许贸易各国采取必要的保护措施，允许例外；保护措施生效后，仍要向自由贸易原则靠拢与“回归”。第三，自由贸易政策和保护贸易政策制定的主要依据是本国企业竞争力的强弱；而协调管理贸易政策则是贸易各国在透明的基础上，通过谈判，在权利与义务平衡的原则下制定的，受到双方或多边贸易利益的约束。因此，协调管理贸易政策是介于自由贸易和保护贸易之间的一种新型贸易政策体制，其实质是通过各国间的协调，既达到保护本国利益的目的，又遵从不断开放、自由的原则，亦即“协调性保护”、“管理性自由”。

从协调管理贸易的发展历程来看，美国的贸易制度是协调管理贸易的典型范式，其协调管理贸易具有法律化、制度化和系统化等特征；日本为缓和巨额贸易顺差而引起的贸易摩擦，也实施了将贸易政策与产业政策相结合的协调管理贸易；进入 20 世纪 90 年代以来，越来越多的西方发达国家，甚至一些发展中国家也纷纷仿效，实行不同程度的协调管理贸易政策。



思一思：

主要发达国家的外贸政策史

西方发达国家不断地向发展中国家兜售贸易自由化的药方，但是它们自己并不是靠自由贸易政策发展起来的。第一个现代工业化国家——英国就是靠保护贸易发展工商业的。

英国转向自由贸易政策是在 19 世纪上半期，那时英国早已坐稳了世界第一经济强国的宝座。而在此之前，当英国的制造业还落后于其他国家时，英国政府一直采用各种贸易保护主义的手段扶植本国的制造业。

直到 15 世纪末和 16 世纪初，英国仍然是个相对落后的国家，经济上也落后于海峡对岸的尼德兰，当时英国生产并出口羊毛，主要供应佛兰德尔的毛织业；到 16 世纪中叶，为了促进英国毛织业的发展，1614 年英国政府完全禁止未加工的羊毛的出口，促使 17 世纪初羊毛加工业在全英国普遍盛行，并使英国变为毛织品的出口国；16 世纪下半期，英国禁止进口金属制品、皮革制品以及其他许许多多工业品；1688 年后，英国完全停止进口法国和荷兰的毛织品；直到 18 世纪初，印度、伊朗和中国产的棉织品在价廉、美观和牢固上都还

超过英国产品，1700年，英国议会禁止从印度、伊朗和中国进口棉织品，一直到1812年，英国还对从印度进口的花标布征收高达71.7%的进口税。

英国的产业革命正是在棉纺织业中发生的。1733年凯伊发明了飞梭之后，18世纪下半期英国人发明了各种纺纱机、织布机、蒸汽机，从此人类社会进入了使用机器生产的工业化时代。靠着首先完成使用机器生产的“产业革命”，英国成为世界上制造业第一大国、第一经济强国。到1820年，英国已经占世界工业总产量的一半，到1850年仍占39%。

尽管英国经济学家极力鼓吹实行自由贸易，但是英国只是在完成了产业革命并成为世界第一经济大国之后才真正转向自由贸易政策的。19世纪20年代，英国与各主要国家订立了互惠关税协定，把工业品的进口税率降低到平均30%的水平，废止了所有对输出品的限制。1841—1846年间，英国又取消了605种商品的进口税，降低了1035种商品的进口税，1849年废止了实行近二百年的航海条例。到1853—1860年，英国才最后消除了保护关税的残余，成了实行自由贸易政策的国家。

第五节 发展中国家的外贸发展战略

在发展中国家实现工业化的过程中，通常使用的外贸发展战略是进口替代战略和出口导向战略，不同发展战略指导的外贸政策会产生不同的效果。

一、进口替代战略及其影响

(一) 进口替代战略及政策措施

1. 进口替代战略

进口替代战略是指通过建立和发展本国的制造业和其他工业，替代制成品进口，以带动经济增长，实现工业化，纠正贸易逆差，平衡国际收支的外贸模式。为实现进口替代的目标，一般采取贸易保护和鼓励出口的政策。

2. 政策与措施

(1) 实行进口限制是实现进口替代的一项基本政策。其内容包括：对制成品特别是消费品进口通过高关税、进口附加税和非关税手段加以限制，直至完全禁止某些外国工业品的进口。但针对不同的货物应实行有差别的保护。对本国进口替代工业产品的贸易保护程度较高，而对其他部门产品的贸易保护程度较低。对进口替代工业的最终产品保护程度较高，而对发展这类工业所需要的原材料、燃料、机器设备和零配件进口，则保护程度较轻。

(2) 实行比较严格的外汇管制，以便将有限的外汇用于经济发展最急需的一些领域。在汇率

方面，通常实行币值高估的汇率制度。所谓币值高估，即对本国货币规定较高的兑换他国货币的比率，以利于进口替代工业所需的原材料和机器设备的进口。但它不利于这些国家的产品出口，也使关税保护部分地失去作用。

(3) 实行优惠的投资政策。为加速国内资金积累，国家在财政、税收、价格和信贷等方面给予进口替代工业以特殊优惠，以促进它们的发展。

(二) 进口替代战略对经济发展的影响

1. 积极作用

(1) 由于提供了一个有保护的、有利可图的市场，使这些国家的工业特别是制造业得到了发展。据计算，1950—1960年，亚非拉国家制造业年平均增长率为6.9%，1960—1970年为8.1%。工业，特别是制造业的增长，成为这些国家经济发展的主要推动力量。

(2) 进口替代促进了这些国家经济结构的改造，单一畸形的经济结构有了一定程度的改变。表现在：国内生产总值中，工业，特别是制造业的比重上升较快，而农业的比重相对下降；在制造业内部，那些侧重基础工业替代的国家，重工业的增长速度大大快于轻工业。

(3) 进口替代加强了一些发展中国家的经济自立程度。具体表现在：进口制成品在国内总供给中的比重大大下降，一些国家的设备自给率提高了。

2. 消极影响

(1) 忽视基础工业及农业的发展。由于贸易保护政策着眼于进口替代工业特别是制造业的发展，而对电力、能源和基础设施常常重视不够，许多国家更忽视农业的发展，并形成国内制成品保护高价，而把农产品价格压在很低的水平上，使工农产品的剪刀差不断扩大。这一切都严重损害了这些国家的农业和粮食生产，损害了广大农民的利益，使粮食自给率下降。

(2) 没有从根本上改善国际收支。进口替代固然使国外工业消费品的进口大大减少，从而节约了外汇。但是机器设备、中间产品和原材料的进口急剧上升。同时，贸易保护措施和汇率措施，使工业品成本高、质量低而缺乏出口竞争能力；传统的初级产品出口也因本币高估而受到影响。结果，进口替代没有缓和国际收支上的困难，相反使情况日趋恶化。

二、出口导向战略及其影响

(一) 出口导向战略及政策措施

1. 出口导向战略

出口导向战略是使本国的工业生产面向世界市场，并以制成品出口逐步代替过去的初级产品出口。这种贸易发展模式也叫出口主导型贸易发展模式，其主要目的是通过扩大出口来积累资金，带动整个工业和国民经济的增长。

2. 政策与措施

实行出口导向的发展战略的关键是提高出口货物的竞争能力，开拓和扩大国际市场。为此，实行这一贸易发展战略的发展中国家相应采取了一系列不同于进口替代的政策与措施。

(1) 在外贸政策上，主要是放松贸易保护，大力鼓励出口。采取的措施有：对出口制成品减免关税；实行出口退税；对出口给予补贴；对产品出口提供信贷和保险及各种优惠；对出口所需的原材料、零配件和机器设备进口减免关税或减少进口限制。

(2) 在外汇汇率政策上，除给出口企业和出口商优先提供外汇或实行外汇留成、出口奖励等措施外，还拟定合理的汇率，以改变本币高估，不利于本国产品出口的情况。为此，在此期间许多国家都实行了本币对外贬值的办法。

(3) 在投资政策上，对面向出口的企业提供减免企业所得税、营业税等方面更大的优惠。此外，一些国家对出口工业还规定加速折旧，对这些企业优先提供原材料、土地、基础设施和其他服务。

(4) 在外资政策上，为解决资金和技术的缺乏，吸收外国先进管理经验，打开国际市场销售渠道，一些国家和地区先后实施了有吸引力的鼓励外国投资的政策，给外国投资者提供各种优惠和方便等。

(二) 出口导向战略对经济发展的影响

出口导向发展战略对推动一些发展中国家和地区的对外贸易和国民经济的发展，起了积极作用，使其成为新兴工业化国家。

1. 积极作用

(1) 对外贸易增长较快，出口货物中制成品所占比重迅速上升。由于吸引了国外资金、技术和采取一系列鼓励出口的政策，实行出口导向发展战略的国家，制成品尤其是劳动密集型产品如纺织、服装、玩具、制鞋、电子电器等，逐渐在世界市场上打开了销路。这些国家和地区的对外贸易发展迅速，制成品在出口中所占比重迅速提高。

(2) 增加了资本积累，使国民经济出现较快的增长。新兴工业化国家制成品出口增长，不仅为这些国家和地区积累了资金，为提高国内投资率和扩大国外机器、设备及原材料进口提供了可能，同时也直接推动了与出口工业有关的经济部门的发展，带动了国民经济的增长。

(3) 制造业在国内生产总值中所占比重显著上升。由于鼓励出口政策主要针对制成品出口，带动了制造业的迅速发展，使制造业在国内生产总值中所占比重显著上升，一些国家已接近发达国家的水平。

(4) 工业化进程快于其他发展中国家和地区。在几个工业化指标中，实行出口导向战略的国家和地区的制造业价值增值占国内生产总值的比重，从 1963 年的 20.1% 提高到 1985 年的 23.0%，而内向型经济国家仅分别为 15.2% 和 15.2%。

2. 存在的问题

(1) 容易受到国际市场波动的影响。在出口导向战略下建立起来的工业，主要是为了出口，这使这些国家和地区的经济严重依赖于世界市场。由于这些国家的制成品大多是轻纺产品，市场竞争比较激烈，只要西方发达国家市场出现较大波动，就会直接影响这些国家的出口和经济发展。20 世纪 70 年代中期，随着西方发达国家新贸易保护主义的兴起，使这些国家制成品生产和出口遇到了严重困难。

(2) 新建工业自主性差。为了吸引外商投资，实行出口导向战略的发展中国家往往采取外资进出自由的政策，结果是为这些国家带来资金和技术的同时，也使国内一些重要工业部门，特别是机械、化工、电子电器、医药、汽车等新兴工业，程度不同地为外商所控制，资金和技术上缺乏自主能力。另一方面，许多出口工业部门成为加工装配型的“孤岛型”工业，生产的“前向”和“后向”连锁作用薄弱，从而加强了对国外技术和原材料的依赖，导致工业的自主性差。

三、正确看待出口鼓励与进口限制措施

(一) 过度鼓励出口会造成较严重的扭曲，经济运行效率提高受挫

不论是本币贬值的汇率政策，还是出口补贴、用汇优惠、生产扶持等政策，共同特点都是使生产企业在不变的或者有所提高的本币收入下扩大产品的生产与出口。这些鼓励政策不是政府向企业让利，就是使进口利益向出口转移，使非贸易部门的利益和国内消费者的利益向出口产业转移。由于出口企业本币收入不变或只略有增加，部分利益流向国外，从而使国民财富受损。在无扭曲条件下这种结果不会发生；在扭曲程度较小的情况下，出口流失的价值可以在进口中得到超额补偿，政策激励是有益的；但长时期过度的扭曲就不能得到补偿，从而激励转为不利。

(二) 长期实施劳动密集型发展战略会抑制资本积累

许多发展政策具有鼓励劳动密集型产业发展的特征，这种战略短期内会增加出口，并有利于国内就业问题的解决。但也应看到这种劳动密集型导向政策下的负效应。资本的积累是经济发展的重要因素之一，如果劳动密集型产业的过度发展大到抑制投资激励的程度，那么投资的相对不足就抑制了长期的经济发展。投资激励的不足会导致对新技术、高技术利用的不足，最终影响经济发展。

(三) 保护导致的低效率抑制资本产出率的提高

资本产出率的提高是经济发展的重要因素，它主要来自于整个经济效率的提高。过度的出口激励政策减轻了出口生产效率提高的压力，进口产品价格的提高降低了国产替代品的竞争压力。如果低效率使用资本的企业也获得出口机会，必然对经济发展造成抑制。

(四) 市场价格机制作用的长期抑制会导致实际生产力的下降

对于一个有效运行的市场来说，干预是对市场机制的破坏。如果政策干预下资源配置更合理，那么干预是有效的。这种有效性基于两个条件：一是干预通过价格机制进行，而不是违背价

格机制；二是适度的，即在资源配置可能调整的范围内进行激励。如果不符合这两个条件，那么干预会降低生产要素的利用水平，抑制经济发展，形成对增长与发展的负面效应。

（五）因干预政策而付出的社会成本反过来抑制了政府对发展的激励能力

干预政策中的政府成本，如退税让利、低价的基础设施服务等，使政府财力下降，政府对整个经济的调控、投资能力减弱，进而在经济发展中的作用减弱。基础设施的低价服务使之失去了自我发展的功能。地区性特殊政策的鼓励会造成地区间发展不平衡，也限制了政府财力，使许多应由中央政府进行的投资无法进行。

总之，激励政策与保护是必要的，但必须是适度的，超过一定的‘度’就会产生负面影响，反过来制约经济发展。

本章小结

国际分工是国际贸易的基础，它在不同历史阶段的发展特点从根本上影响着国际贸易的发展规模和速度、国际贸易的地理方向和商品结构，最终影响国际贸易的利益分配。

国际贸易理论是各国政府制定对外贸易政策的重要依据。从理论内容上看，传统的国际贸易理论可以分为自由贸易和保护贸易两大理论体系：前者主要包括‘绝对成本说’‘比较成本说’和要素禀赋说等理论；后者主要有重商主义学说、保护幼稚工业理论和外贸乘数理论等学说。进入 20 世纪 90 年代，随着世界经济和国际贸易形势的变化，在国际贸易两大理论体系中间，出现了一种折中的贸易理论类型——协调管理贸易理论，并在学术领域和实践中逐渐得到了一定程度的认同。

国际贸易政策是各国政府在一定时期内对进出口贸易实行管理的原则和方针。不同历史阶段出现的不同的国际贸易政策，取决于各个历史时期不同国家的经济社会发展水平，并受各个时期的经济思想和贸易理论的影响和指导。从国际贸易政策演变的总体过程来看，可以归纳为三种基本类型：自由贸易政策、保护贸易政策和协调管理贸易政策。在发展中国家实现工业化的过程中，通常使用的外贸发展战略是“进口替代战略”和“出口导向战略”，这两种不同发展战略指导的外贸政策会产生不同的效果。

案例分析

案例分析 2-1：日本外贸政策的历史

近二百年来成为世界经济强国的西方发达国家，如英国、法国、美国、德国、日本，在历史上都曾经是工商业落后于别国的“发展中国家”。当它们奋起直追发展自己的工商业时，都对自己的新兴产业实行了严格的保护，而且一般都是在自己成为世界第一（至少是第一流）的经济强国之后才转而实行自由贸易的。日本是一个典型的例子。

欧洲开始产业革命的时候，日本经济还很落后。明治维新之后的初期，为了鼓励私人向现代工业投资，日本政府兴办了许多官营模范工厂，给私人资本树立榜样。当这些企业能够进行生产经营之后，日本政府就逐步将它们廉价转让给了特权商人。这些转让给私人所有的官办工厂，主要限于那些在日本有比较有利的发展条件的产业，以及私人企业即使面临外国竞争也能生存下去的产业。这些政府转让的企业是日本财阀发展的基础之一。而政府兴办之后再廉价转让给私人的企业，实际上就是政府对工业发展的补贴。

除此之外，日本政府在明治维新之后的四十多年中一直维持了对经济的很高的直接投资。在 1895 年的甲午战争前后，日本政府支出了巨额的战费，甲午战争后日本从中国获得了两亿两白银的战争赔款。这些资金都被投入了军事部门，促进了以军事工业为中心的重工业和交通运输业的发展。一直到第一次世界大战爆发之前，日本政府对工业部门的直接投资一般都超过私营部门的投资。日本的重工业和交通运输业是靠着政府的这些直接投资而发展起来的。日本政府的这些直接投资是对发展日本的幼稚产业的最直接补贴。

第二次世界大战后，当日本在私营经济的基础上重建和高速发展经济时，它实行的是高度保护的对外贸易政策。在 20 世纪 60 年代中期以前，日本政府采取了严格限制进口的政策，重点扶植重工业和化学工业的发展。而这个时期正是日本经济取得超高速增长的时代，这种超高速增长创造了所谓的“日本经济奇迹”，但这绝不是自由贸易政策的成功。

在 1960 年以前，日本政府对外汇和外贸实行直接管制，利用对外汇、配额的管理来贯彻其对外贸易方针。经过 10 年的经济恢复和连续 5 年的经济超高速增长，直到 1960 年，日本才开始逐步实行贸易自由化。

问题：

1. 试用国际贸易理论分析日本二战前和二战后外贸政策变化的原因。
2. 结合主要发达国家对外贸易政策的历史，从理论上评析中国目前外贸政策的取向。



思考题

1. 假设世界上打字最快的打字员恰好是个律师，请问他应该自己打字还是应雇佣一个秘书？请予以解释。
2. 要素价格均等化能够实现吗？请说明能或不能的理由。
3. 实行自由贸易对一个发展中国家来说可能带来哪些利弊？
4. 实行保护贸易对一个发展中国家来说可能带来哪些利弊？



练习题

1. A 国与 B 国同时生产玉米和自行车，A 国在生产玉米上比 B 国的生产成本低 $1/4$ ，在生

产自行车上低 $2/3$ ，按照李嘉图的比较优势理论，在其他条件一样时，A 国应该生产什么？B 国应该生产什么？

2. 选择题：

(1) 按照赫克歇尔-俄林的生产要素禀赋理论，一国在国际贸易中应进行()的国际分工。

A. 生产并出口具有绝对优势的产品 B. 生产并出口大量使用其丰裕生产要素的产品

C. 生产并出口具有相对优势的产品 D. 进口大量使用其稀缺生产要素的产品

(2) 保护幼稚工业理论认为：一国对幼稚工业的保护期应不超过()。

A. 50 年 B. 30 年 C. 20 年 D. 10 年

(3) 凯恩斯主义的贸易理论是()。

A. 自由贸易理论 B. 超保护贸易理论 C. 关税同盟理论 D. 内部化理论

(4) 需求偏好相似说是由()提出的。

A. 基辛 B. 凯南 C. 林德 D. 格鲁贝尔

技能实训

1. 进一步查找其他主要发达国家的外贸政策历史，总结主要发达国家对外贸易政策演变的一般规律。

2. 根据本章阐述的国际贸易理论，总结自由贸易理论与保护贸易理论的主要分歧表现在哪里？

3. 了解中国对外贸易政策的演变。



第二部分

国际贸易政策与措施

| 第三章 |

进口关税 措施

【导读】为了实现对外贸易的有效管理，各国政府在制定外贸管理总原则和方针的基础上还必须实施具体的进出口管理措施，以达到其政策目标。以下章节将从进口管理和出口管理两方面介绍各国通常所采用的措施。在进口管理措施中，将分关税措施和非关税措施两个章节分别阐述。在这两章中，根据世界贸易组织的关税保护原则和一般禁止数量限制原则，将用较大篇幅更为详细地对关税措施进行阐述，对非关税措施则在第四章中侧重介绍其主要种类和应用，以突出其不同于关税措施的特点。

第一节 关税概述

一、关税的产生和发展

关税(Customs Duties 或 Tariff)是进出口商品经过一国关境时,由政府设置的海关向其进出口商所征收的一种税赋,是国际通行的税种。关税是随着商品交换和商品流通领域的不断扩大,以及国际贸易的不断发展而产生和逐步发展的。

关税最早产生在欧洲。公元前五世纪,希腊成为地中海、爱琴海沿岸的强国。这个地区的经济在当时已比较发达,商品贸易往来很普遍,雅典成为当时的贸易中心。外国商人为取得在该地的贸易权利和受到保护,便向领主送贡礼。后来,雅典以使用港口的报酬为名,正式对输出入的货物征收 2% 至 5% 的使用费。其后,罗马帝国征服了欧、非、亚的大片领地,欧洲经济也有了进一步的发展,海上和陆地贸易昌盛,各地区之间和各省之间的商业往来发达。早在罗马王政时代,就对通过海港、道路、桥梁等的商品课税 2.5%,其后关税就作为一种正式的间接税征收,对进出境的一切贸易物品(帝国的信使除外)均征收进出口税,正常税率是 12.5%,有的地区还按商品分类征税,对不同地区的进口货物税率也有差别。例如,针对来自印度和阿拉伯的货物,在红海口岸的征税高达 25%。罗马帝国内曾形成很多关税势力圈,在各自边界上征税。另外,很多都市对食品还征收入市税。征税的目的主要是为了增加财政收入。

关税在英文中还有一个术语名称是 Tariff。据传说,在地中海西口,距直布罗陀 21 英里处,古时有一个海盗盘踞的港口名叫塔利法(Tariffa)。当时,进出地中海的商船为了避免被抢劫,被迫向塔利法港口的海盗缴纳一笔买路费。以后 Tariff 就成为关税的另一通用名称,泛指关税、关税税则或关税制度等。

封建社会后期,出现了资本主义生产方式,新兴资产阶级为了发展资本主义生产和商品交换,便极力反对封建制度对商品生产的束缚,极力冲破封建特权所分割的国内市场,争取国内的自由贸易和商品的自由流通。当资产阶级掌握政权后,就废除了因封建割据而形成的关卡林立的内地关税,实行统一的国境关税,进出国境的货物统一在边境口岸交纳一次关税,在同一国境内不再重征关税。

英国是最早实行统一国境关税制的国家。1640 年,英国资产阶级通过革命首先取得政权,建立了资产阶级掌权的近代国家,它立即开始实行了这种国境关税,废除了内地关税;法国于 1660 年开始废除内地关税,至 1791 年初才完全实行了国境关税;比利时、荷兰受法国影响,相继使用统一的国境关税;其后,世界各国开始普遍实施关税制度。

近代国家出现后,关税成为国家税收中的一个单独税种,并具有了它自己的特性。它除了有增加财政收入的作用外,更重要的是成为执行国家经济政策的一种重要手段,用以调节、保护和

发展本国的经济和生产。

进入 20 世纪以后，尤其是近几十年来，科学技术迅速进步，社会生产力不断发展，国际贸易大量增加，国际间的经济斗争和国际间的经济分工与合作的形势趋于复杂。为了减少关税对国际贸易和经济发展的障碍，自由港、自由区等大量出现，几个国家和地区组成的区域性经济一体化组织、关税同盟的成立，成为国际新潮流。目前，国际上，国境关税与关境关税同时并存。

有人把关税的历史发展分为三个阶段。我国对关税发展的阶段划分，一般也接受这一观点。

第一阶段：使用费时代。因为使用了道路、桥梁、港口等设施得到了方便，货物和商人受到了保护，向领主交纳费用作为报偿。

第二阶段：国内关税时代。封建领主在各自的庄园或都市领域内征税，除了有使用费的意义外，也具有了强制性、无偿性的税收特征。关税的征收也从实物形式逐渐转变为货币形式。这时在一国境内征收的关税与对进出其国境货品征收的关税并存。

第三阶段：国境关税或关境关税时代。近代国家出现后，不再征收内地关税。这一时期的关税仅以进出国境或关境的货品为课税对象。

二、关税的特点及作用

(一) 关税的主要特点

1. 关税是对外贸易政策的重要手段

关税是一个国家的重要税种。国家征收关税不单纯是为了满足政府财政上的需要，更重要的是利用关税来贯彻执行统一的对外经济政策，实现国家的政治经济目的。长期以来，关税一直是各国对外贸易政策的重要手段。第二次世界大战后，特别是在 20 世纪 50 年代到 70 年代初，发达资本主义国家的关税有较大幅度的下降，但关税仍然是这些国家限制某些商品特别是纺织品、轻工产品和农产品进口的重要手段。

2. 关税是一种间接税

关税属于间接税。因为关税主要是对进出口商品征税，其税负可以由进出口商垫付税款，然后把它作为成本的一部分加在货价上，在货物出售给买方时收回这笔垫款。这样，关税负担最后便转嫁给买方或消费者承担。

3. 以进出国境或关境的货物和物品为征税对象

关税的征税对象是进出国境或关境的货物和物品。属于贸易性进出口的商品称为货物；属于入境旅客携带的、个人邮递的、运输工具服务人员携带的，以及用其他方式进口个人自用的非贸易性商品称为物品。关税不同于因商品交换或提供劳务取得收入而课征的流转税，也不同于因取得所得或拥有财产而课征的所得税或财产税，而是对特定货物和物品途经海关通道而征收的税。

4. 以货物进出口统一的国境或关境为征税环节

关税是主权国家对进出境或关境的货物和物品统一征收的税种。在封建社会里，由于封建割据，导致国内关卡林立，重复征税，所以那时的关税主要为国内关税或内地关税，它严重地阻碍着商品经济的发展。资本主义生产方式取代封建生产方式之后，新兴资产阶级建立起统一的国家，主张国内自由贸易和商品自由流通，因而纷纷废除旧时的内陆关税，实行统一的国境或关税，并由海关机构代表国家征收。

（二）关税的主要作用

1. 维护国家主权和经济利益

对进出口货物和物品征收关税，表面上看似似乎只是一个与对外贸易相联系的税收问题。其实，一国采取什么样的关税政策直接关系到国与国之间的主权和经济利益。历史发展到今天，关税已成为各国政府维护本国政治、经济权益，乃至进行国际经济斗争的一个重要武器，因此，我们又常常把关税措施叫做关税壁垒。关税是贯彻对外经济贸易政策的重要手段。它在调节经济、促进改革开放方面，在正确保护民族企业生产、防止国外的经济侵袭、争取关税互惠、促进对外贸易发展、增加国家财政收入方面，都具有重要作用。

2. 保护和促进本国工农业生产的发展

一个国家采取什么样的关税政策，是实行自由贸易，还是采用保护关税政策，是由该国的经济发展水平、产业结构状况、国际贸易收支状况以及参与国际经济竞争的能力等多种因素决定的。国际上许多发展经济学家认为，自由贸易政策不适合发展中国家的情况。相反，这些国家为了顺利地发展民族经济，实现工业化，必须实行保护关税政策。

3. 调节国民经济和对外贸易

关税是国家的重要经济杠杆，通过升降关税税率和关税的减免，可以影响进出口规模，调节国民经济活动，如调节出口产品和出口产品生产企业的利润水平，有意识地引导各类产品的生产；可以调节进出口商品数量和结构，以促进国内市场商品的供需平衡，保护国内市场的物价稳定。长期以来，许多国家都把关税作为调节对外贸易的最重要手段，通过制定和调整关税税率来调节进出口贸易。例如，关税对进口商品的调节作用，通常采取：对于国内能大量生产或者暂时不能大量生产但将来可能发展的产品，规定较高的进口关税，以削弱进口商品的竞争能力，保护国内同类产品的生产和发展；对于非必需品或奢侈品的进口制定更高的关税，以达到限制甚至禁止进口的目的；对于本国不能生产或生产不足的原料、半制品、生活必需品或生产上的急需品的进口，则制定较低税率或免税，以鼓励进口，满足国内的生产和生活需要；当贸易失衡时，即逆差过大或顺差过大时，则通过提高关税或减免关税的措施，增强对进口商品的限制以缩小贸易逆差或促进进口以缩小贸易顺差，从而减缓与有关国家的贸易摩擦。

4. 筹集国家财政收入

从世界上大多数国家尤其是发达国家的税收结构来分析，关税收入在整个财政收入中的比重

不大，并呈下降趋势。但是，一些发展中国家，其中主要是那些国内工业不发达、工商税源有限、国民经济主要依赖于某种或某几种初级资源产品出口，以及国内许多消费品主要依赖于进口的国家，征收进出口关税仍然是它们取得财政收入的重要渠道之一。我国关税收入是财政收入的重要组成部分，新中国成立以来，关税为经济建设提供了可观的财政资金。目前，发挥关税在筹集建设资金方面的作用，仍然是我国关税政策的一项重要内容。

三、关税种类的划分

依据不同的标准，关税可以划分为不同的种类。

(一)按货物经过海关的目的分

按照货物经过海关的目的，关税可分为进口关税、出口关税和过境税。

1. 进口关税

进口关税(Import Duties)是指进口国海关在外国货物进口时，向本国进口商征收的关税。进口关税通常在外国货物进入关境或国境时征收。现今世界各国的关税，主要是征收进口税。征收进口关税的目的在于保护本国市场和增加财政收入。

2. 出口关税

出口关税(Export Duties)是指出口国海关在本国货物出口时，向本国出口商征收的关税。为了降低出口货物的成本，提高本国货物在国际市场上的竞争能力，世界各国一般少征或不征出口税。但为了限制本国某些产品或自然资源的输出，或为了保护本国生产、本国市场供应和增加财政收入以及某些特定的需要，有些国家也征收出口税。第二次世界大战后，征收出口税的国家主要是发展中国家。征收出口税的目的，或者是为了增加财政收入，或者是为了保证本国的生产或本国市场的供应。

3. 过境税

过境税(Transit Duties)又称通过税，是对外国货物通过本国国境或关境时征收的一种关税。过境税最早产生并流行于欧洲各国，主要是为了增加国家财政收入而征收的。后由于各国的交通事业发展，竞争激烈，再征收过境税，不仅妨碍国际商品流通，而且还减少港口、运输、仓储等方面的收入，于是自19世纪后半期起，各国相继废止征收过境税。1921年资本主义国家在巴塞罗那签订《自由过境公约》后，便废除了过境税。

第二次世界大战后，大多数资本主义国家都不征收过境税。《关税与贸易总协定》第5条明文规定：“缔约国对通过其领土的过境运输……不应受到不必要的延误或限制，并应对它免征关税、过境税或有关过境的其它费用。但运输费用以及相当于因过境而支出的行政费用或提供服务的费用，不在此限。”这项规定在世界贸易组织建立后继续有效。目前大多数国家在外国商品

李仲周等主编，对外贸易经济合作部国际经济关系司译，《世界贸易组织乌拉圭回合多边贸易谈判结果法律文本》，法律出版社2000年版。

通过其领土时只征收少量的准许费、印花费、登记费和统计费等。

(二) 按征收目的分

按关税征收的目的划分, 有财政关税和保护关税。

1. 财政关税

财政关税 (Revenue Tariff) 又称收入关税, 是以增加国家财政收入为主要目的而征收的关税。财政关税的税率比保护关税低, 因为过高就会阻碍进出口贸易的发展, 达不到增加财政收入的目的。随着世界经济的发展, 财政关税的意义逐渐减低, 而为保护关税所代替。

2. 保护关税

保护关税 (Protective Tariff) 是以保护本国经济发展为主要目的而征收的关税。保护关税主要是进口税, 税率较高, 有的甚至高达百分之几百。通过征收高额进口税, 使进口商品成本提高, 从而削弱它在进口国市场的竞争能力, 以达到保护本国经济发展的目的。保护关税是实现一个国家对外贸易政策的重要措施之一。

(三) 按关税制定方法分

按照制定关税税率的方法划分, 有自主关税和协定关税。

1. 自主关税

自主关税 (Autonomous Tariff) 又称国定关税, 是一个国家基于其主权, 独立自主制定的并有权自主修订的关税, 包括关税税率及相关法规、条例。实行自主关税的国家, 可同时对缔结有贸易协定、在自愿对等基础上相互减让关税的国家实行协定关税。自主关税税率一般高于协定关税税率, 适用于没有签订贸易协定的国家之间。

2. 协定关税

协定关税 (Bound Tariff) 又称约束关税, 是两个或两个以上的国家, 经过谈判达成协议而固定下来的关税。协定关税有双边协定税率、多边协定税率和片面协定税率。双边协定税率是两个国家达成协议而相互减让的关税税率。多边协定税率, 是两个以上的国家之间达成协议而相互减让的关税税率, 如关税与贸易总协定中的相互减让税率的协议。片面协定税率是一国对他国输入的货物降低税率, 为其输入提供方便, 而他国并不以降低税率作为回报的税率制度。

(四) 按关税保护程度分

按照关税保护程度分, 包括名义关税和有效关税, 其详细内容见本章第三节中关税的名义保护与有效保护率。

(五) 按关税征收方法分

依照关税的征收方法或征收标准分, 关税可分为从量税、从价税、混合税和选择税。其具体内容将在本章第三节中关税的征收方法中介绍。

在以上关税种类的划分中, 按照货物经过海关的目的划分的进口关税和出口关税, 是各国政

府和企业最直接涉及的问题，也是最直接体现政府外贸管理政策和措施的地方。因此本章将着重介绍进口关税，出口关税将在第五章出口管理措施中加以阐述。

第二节 进口关税种类及应用

进口关税的种类通常是按照差别待遇和特定的实施情况划分，分为普通税、最惠国税、特惠税、普遍优惠税(制)、差价税和进口附加税。

一、普通税

普通税(General Tariff, GT)并不是目前被各国普遍实施的进口关税。它是在大多数国家之间没有签订官方贸易协定时被各国普遍采用的进口关税，因而被称为“普通”税，名称沿用至今。第二次世界大战后，随着关贸总协定和世界贸易组织的建立，以及政府间双边贸易协定的签订，目前大多数国家之间都签有贸易协定。因此普通税目前只适用于少数没有签订贸易协定的国家或地区之间，其税率很高，一般比正常税率高 1—20 倍，是一种带有禁止进口性质的关税税率。因此现在仅有个别国家对其他极少数国家的进口商品实行这种歧视性关税税率。

二、最惠国税

最惠国税(Most-Favoured-Nation Duty, MFN)是对签有最惠国待遇条款的贸易协定国家或地区实行的进口关税。最惠国待遇(Most-Favoured-Nation treatment, MFNT)是指缔约的一方现在或将来给予任何第三方的所有优惠、特权和豁免，将立即无条件地给予缔约的另一方。各国政府间的贸易协定中均有“最惠国待遇”条款，该条款规定：缔约方之间的贸易互相采用“最惠国税”。

最惠国税率比普通税率低很多，两者税率差幅往往很大。例如，美国对羽绒制品的进口征收最惠国税率为 3.7%，普通税率为 60%；欧盟对地毯进口的最惠国税率为 8.9%，普通税率为 40%；我国对玩具进口征收的最惠国税率为 10%，普通税率为 180%。二战后，由于大多数国家都加入了关税与贸易总协定或者签订了双边贸易协定，相互提供最惠国待遇，享受最惠国税率，因此这种关税已经成为国际贸易中的正常关税，世贸组织和各国计算关税平均水平时都使用最惠国税。2005 年我国平均关税总水平降至 9.9%，其中农产品平均税率降到 15.3%，工业品降低到 9.0%；欧盟 2002 年所有产品平均关税税率为 6.4%，其中非农产品平均关税税率为 4.1%，农产品平均关税税率为 16.1%。

资料卡

杰克逊-瓦尼克修正案

美国在 1937 年给予了苏联最惠国待遇,但到了 1951 年,美国国会要求从所有由世界共产主义控制或主导的国家撤回最惠国待遇。1972 年美苏首脑会晤以后,美国总统宣布,不久将与苏联开始谈判,签订包括最惠国待遇的互惠贸易协定。就在此时,发生了一件事情:苏联对申请移居国外的人收取 5 000—30 000 美元的费用,作为在苏联接受‘免费教育’的赔偿。许多人认为,此项政策是针对苏联的犹太人的。此举引起了美国犹太人社会有组织的报复行动。参议员杰克逊和众议员瓦尼克等人主张,应将贸易和移民结合起来,并提出了法律修正案,这就是有名的‘杰克逊-瓦尼克修正案’,该修正案最终成为了法律。在 1974 年的贸易法中,这一内容见于第 402 节,所以又称‘402 条款’。1998 年 5 月,经总统提案,国会对‘402 条款’进行了修改,将‘最惠国待遇’改为‘正常贸易关系’,因为有些人认为,最惠国待遇一词容易引起误解,似乎是一种特殊的、最优惠的待遇。

三、特惠税

特惠税 (Preferential Duties), 又称优惠税。它是指对某个国家或地区进口的全部商品或部分商品, 给予特别优惠的低关税或免税待遇。但它不适用于从非优惠国家或地区进口的商品。特惠税有的是互惠的, 有的是非互惠的。

特惠税开始于宗主国与殖民地附属国之间的贸易。第二次世界大战后, 西欧共同市场与非洲、加勒比和太平洋地区一些发展中国家之间签署的《洛美协定》, 实施了较广泛的特惠税。

(一) 宗主国与殖民地附属国之间的特惠税

英国、法国、葡萄牙、荷兰、比利时、美国等与其殖民地附属国之间都实行过这种关税, 目的在于保证宗主国在殖民地附属国市场上的垄断地位。最有名的特惠税是英联邦特惠税(1932 年英联邦国家在渥太华会议上建立), 它是英国确保获取廉价原料、食品和销售其工业品, 垄断其殖民地附属国市场的有力工具。1973 年 1 月英国正式加入西欧共同市场后, 英国与其英联邦国家之间的特惠税从 1974 年 1 月起至 1977 年 7 月 1 日逐步取消。此后, 实行西欧共同市场的共同对外关税。

资料卡

香港地区与英联邦特惠税制

1932 年, 英联邦成员国签订《渥太华协议》, 规定凡是采用英联邦原材料或劳工超过半数的制成品, 在英联邦范围内可以享受特惠税优待, 这就是帝国特惠税制(后改称联邦特惠税制)。

香港地区是个弹丸之地, 工业品的外销对于香港地区工业来说是生死攸关的。当时香港地区

织造业大量采用印度孟买棉纱作为原料，树胶业所用橡胶多产自马来亚，而手电筒业的原料黄铜、铝、马口铁等则主要来自英国等地，这样，香港地区出产的棉纺织品、胶鞋、手电筒等产品在输出到英联邦成员国时均获得了特惠税的好处，销路大增，英联邦各国因而成为香港地区产品的主要销售市场。仅以对南非市场的开拓为例，1938年，香港地区运销南非的织造品总值为76万元，1939年增加到256万元。树胶业1938年667万元的出口总值中，运销英国的达393万元，如果再加上英属西印度及马来亚等地，则超过500万元。由于香港地区树胶产品大举进军英国市场，英国厂商深感威胁，曾于1939年初派代表来港，商讨自动限制胶鞋出口及统制价格事宜。

（二）《洛美协定》国家之间的特惠税

1975年2月28日，非洲、加勒比海和太平洋地区46个发展中国家（简称非加太地区国家）和欧洲共同体9国在多哥首都洛美开会，签订贸易和经济协定，简称《洛美协定》或《洛美公约》，有效期5年，此后每5年续签一次。根据协定内容，欧共体国家将向非加太地区国家单方面提供特惠税。当时特惠税方面的规定主要有以下三点：

（1）西欧共同市场国家将在免税、不限量的条件下，接受这些发展中国家全部工业品和96%农产品进入西欧共同市场，而不要求这些发展中国家给予“反向优惠”（Reverse Preference）。

（2）西欧共同市场对从这些国家进口的牛肉、甜酒和香蕉等作了特殊安排。对这些商品进口每年给予一定数量的免税进口配额，超过配额的进口要征收关税。

（3）在原产地规定中，确定了“充分累积”（Full Cumulation）制度，即来源于这些发展中国家或西欧共同市场国家的产品，如这项产品在这些发展中国家中的任何其他国家内进一步制作或加工时，将被视为原产国的产品。

1989年12月15日第四个《洛美协定》在多哥续签，有效期延长为10年。截至1999年底，《洛美协定》签字国已达86个，其中，欧洲联盟15国，非加太地区71国。同时，该议定书首次将民主和人权问题与欧盟援助挂钩。2000年初，欧盟与非加太地区国家在布鲁塞尔重开谈判，非加太地区国家在人权、贸易优惠制等问题上作出重大让步，双方遂于2000年2月3日就签署第五个《洛美协定》达成协议。协定有效期20年，其主要规定是：民主、人权、法制和良政作为执行该协定的基本原则，欧盟有权中止向违反上述原则的国家提供援助；欧盟逐步取消对非加太地区国家提供单向贸易优惠政策，代之以向自由贸易过渡，双方最终建立自由贸易区，完成与世贸规则的接轨；欧盟将建立总额为135亿欧元的第九个欧洲发展基金，用于向非加太地区国家提供援助，并从前几个发展基金余额中拨出10亿欧元用于补贴重债穷国等。

目前，我国对原产于老挝、柬埔寨、缅甸、孟加拉国、非洲部分国家等最不发达国家的部分商品实行特惠税率。

四、普遍优惠制

普遍优惠制(Generalized System of Preferences, GSP),简称普惠制。是发达国家给予发展中国家出口制成品和半制成品(包括某些初级产品)一种普遍的、非歧视的和非互惠的关税优惠制度。所谓普遍的,是指发达国家应对发展中国家或地区出口的制成品和半制成品给予普遍的优惠待遇;所谓非歧视的,是指应使所有发展中国家或地区都不受歧视,无例外地享受普惠制的待遇;所谓非互惠的,是指发达国家应单方面给予发展中国家或地区关税优惠,而不要求发展中国家或地区给予同等优惠。实施普惠制的目的是:通过给惠国对受惠国产品给予减免关税的优惠待遇,增加发展中国家或地区的外汇收入,促进发展中国家或地区工业化,加速发展中国家或地区的经济增长速度。

(一)普惠制的产生与概况

第二次世界大战以后,大批殖民地、半殖民地国家经过斗争,赢得了政治上的独立,强烈要求发展民族经济,改善人民生活。但是,在国际经济贸易交往中,它们深感其脆弱的经济很难打破森严的关税壁垒,导致本国贸易逆差骤增,国家债台高筑,人民生活贫困。这些发展中国家大都参加了关税与贸易总协定,在关税上与发达国家享受同样的最惠国待遇。它们从实践中发现,这种形式上是平等、公平的关税待遇,实际上是不平等、不公平的。正如联合国贸易和发展会议(下称贸发会议)首任秘书长、阿根廷经济学家普利毕什(Prebish)所说的“在水平不同国家之间讲平等待遇,实际上是不公平的”,这与不同性别、不同体重的举重运动员,使用同一标准进行比赛是不公平的道理一样。根据这一新理论,发展中国家提出一种要求在关税上享有与发达国家不同的、有差别和更加优惠的待遇的构思。

1964年,在发展中国家的倡议和推动下,联合国贸发会议第一届会议在日内瓦召开。会上,77个发展中国家(即“77国集团”)发表联合宣言,要求发达国家对发展中国家给予普遍的关税优惠待遇,使它们的出口产品处于更有利的竞争地位,能够更多地进入发达国家市场。但发达国家强调,实行普遍优惠,会破坏国际贸易中最惠国待遇的原则,予以拒绝。会后,发展中国家采取一致立场,与发达国家多次磋商,致使1968年3月在印度首都新德里召开的第二届贸发会议通过了《对发展中国家出口至发达国家的制成品及半制成品予以优惠进口或免税进口》的第21(11)号决议,确立了普惠制的原则、目的和实施期限,并成立优惠问题特别委员会,对普惠制的具体实施进行协调和监督。

但是,第21(11)决议的执行又遇到新的障碍。发达国家强调各自的困难,不愿意执行一个统一的普惠制计划,一再推迟决议的执行。直至1970年10月,优惠问题特别委员会才就普惠制的技术、组织、法律方面的问题,作出了一些“相互可以接受”的安排,决定由各发达国家制订各自的普惠制实施办法——给惠方案,每个给惠方案的有效期为十年。同时,《关税与贸易总协

定》缔约国于 1971 年 6 月作出决定，允许发达的缔约国在给予发展中国家原产品以关税优惠待遇的十年期间，放弃总协定第一条有关最惠国待遇条款的规定。于是，欧洲经济共同体于 1971 年 7 月 1 日第一个执行其普惠制方案。随后，其他西方给惠国也先后在 1971 年至 1976 年间，开始实施各自的给惠方案。此外，苏联和一些东欧国家也曾于 1970 年发表联合宣言，宣布为帮助实现第 21(11)号决议的目标，它们将采取的措施。即在这些国家中，有海关税则的国家将实行关税优惠，没有海关税则的国家，则将采取其他经济和外贸措施，从而达到从发展中国家扩大优惠进口的目的。至此，普惠制全面实施了。

根据联合国贸发会议的决定，普惠制的实施期限以十年为一个阶段。每个阶段结束时，联合国贸发会议都要对普惠制进行全面审议，以确定下一阶段的实施方案。截至 2003 年底，世界上已有 32 个给惠国实施 17 个给惠方案。它们是：欧盟 15 国(英国、法国、德国、意大利、荷兰、比利时、丹麦、卢森堡、希腊、爱尔兰、葡萄牙、西班牙、瑞典、芬兰、奥地利)以及土耳其，它们实施一个统一的给惠方案。挪威、瑞士、日本、加拿大、澳大利亚、新西兰、俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯、捷克、斯洛伐克、哈萨克斯坦、波兰、匈牙利、保加利亚和美国 16 个国家，分别实施各自的普惠制方案。

(二) 普惠制的给惠方案

普惠制给惠方案(GSP Scheme)，是各给惠国政府或国家集团为实施普惠制而制定的具体执行办法，定期或不定期地修改，并以政府法令的形式公布。各给惠方案的内容不尽相同，但均包含六个基本要素，即受惠国家(或地区)名单、受惠产品范围、受惠幅度、原产地规则、保护措施、方案有效期。

1. 受惠国家或地区名单

普惠制在原则上应对所有发展中国家或地区都无歧视、无例外地提供优惠待遇，但有的给惠国从自身的经济和政治利益出发，把某些受惠国或地区排除在受惠国名单之外，如美国公布的受惠国名单中，不包括某些发展中的社会主义国家、石油输出国组织成员以及某些敌对国。

目前全世界的受惠国家和地区有一百七十多个，如“77 国集团”的成员国、亚洲和美洲的绝大多数国家、非洲国家和东欧的一些国家，其中又区分出最不发达国家。各给惠国按其自身的政治态度和发展中国家的经济状态选择受惠国。有些国家，例如希腊、西班牙、葡萄牙、匈牙利、波兰、白俄罗斯和保加利亚，它们既是给惠国，又是受惠国。



资料卡

“洛克比空难”事件终于完结

1988 年，因“洛克比空难”事件，美国将利比亚列入支持恐怖主义的国家名单。经过若干年的纠葛，2003 年 8 月，利比亚承认对 1988 年的美国泛美航空公司飞机爆炸事件负责，并达成协议，同意向洛克比空难遇难者家属提供 27 亿美元赔偿。以此为契机，利美双方于 2004 年 6

月恢复了中断 24 年的外交关系。

根据协议，利比亚在瑞士一家银行开了专门账号，存入 27 亿美元，承诺给 270 名洛克比空难遇难者家庭各 1000 万美元的赔偿金，并分 3 次付清：2003 年 9 月联合国取消对利比亚的制裁后，向每个遇难者家庭支付首笔 400 万美元的赔偿金；一年后，即美国取消对利比亚的经济制裁后，再向遇难者家庭支付第二笔 400 万美元的赔偿金；美国将利比亚从支持恐怖主义的国家名单中剔除后，利比亚将支付最后一笔 200 万美元的赔偿金。

2. 给惠产品范围

普惠制原则上应对受惠国或地区的制成品和半制成品普遍实行关税减免，而实际上许多给惠国都不是这样，往往随着给惠国的经济贸易政策的需要而有所增减。各给惠方案都列有给惠产品清单或排除产品清单。需要注意的是，按照给惠国受惠产品范围的规定，出国展品不受受惠产品范围的限制。只要在 GSP 有关证明上注明是展品，就可享受给惠国的优惠待遇。

根据美国现行的普惠制法案，约四千六百五十个税目项下的产品可享受美国的普惠制待遇。

2005 年，由于担心中国和印度这样的纺织大国可能会将一些生产能力小的国家排挤在欧洲纺织品市场的竞争之外，欧盟决定提前实施新的普惠制安排，于 2005 年 4 月 1 日开始实行。按照新的做法，受普惠制保护的惟一条件是进入欧盟产品所占的市场份额。这个额度被基本定在 15%，但对纺织品的要求更为苛刻，界限为 12.5%。超出这一界限的国家，自动被排挤出普惠制的保护之列。中国的纺织品和服装在欧盟的市场份额已经超过 30%。欧盟规定，非优惠的供应方在向欧盟出口纺织品和服装时需要按以下最惠国税率缴税：原料平均税率为 0.7%，纤维和纱线平均税率为 5.3%，织物和成品平均税率为 6.3%，服装平均税率为 11.9%。也就是说，中国纺织品服装的普惠制被取消后，所缴纳的关税税率将由原来的平均 9% 上升至 12%。

资料卡

出国展品如何享受普惠制？

我国江苏省外贸局曾组织各进出口公司参加在德国汉堡举办的国际博览会，有关公司对参展商品都申领了普惠制原产地证书，在德国报关时都获得了关税减免。惟有土产公司参展的一批地毯，没有办理普惠制产地证书，需交纳关税后才能入境参展。有关人员立刻急电国内申请补办了普惠制产地证书，在德国海关获得了原先缴纳的 1500 马克的退税。

3. 受惠产品减税幅度

普惠制关税的减免，系指在最惠国税率的基础上再进行减免。减税幅度又称普惠制优惠幅度，是最惠国税率与普惠制税率的差额。大多数给惠国对进口的农产品实行减税，对工业产品实行免税或减税。例如，日本对进口香蕉征收的最惠国税为 40%，普惠税为 10%；欧盟对进口地毯的最惠国税为 8.9%，普惠税为 0；美国对进口玩具的最惠国税 6.8%，普惠税为 0。可见，普

惠制一般对农产品的减税幅度小，工业品的减税幅度较大。但也有例外，如美国按照一定的标准，对受惠的农产品和工业品均给予免税。

为了削弱某些受惠产品的竞争能力，有些给惠国按各类受惠国产品分别规定不同的减税幅度。如 1995 年，欧盟的普惠制把受惠国工业产品分为非常敏感、敏感、半敏感、非敏感 4 类，分别按照不同的幅度给予关税优惠。并决定将逐步取消对非常敏感和敏感商品的关税优惠。欧盟对“非常敏感产品”，如丝、毛、棉等纺织品和部分铁合金，GSP 的优惠幅度为 15%；对“敏感产品”，包括化工、鞋、电器和机动车辆的优惠幅度为 30%；对“半敏感产品”，如陶瓷、玻璃制品、照相器材、钟表等的优惠幅度为 65%；对“非敏感产品”免征关税。

4. 原产地规则

原产地规则(Rules of Origin)是普惠制的主要组成部分和核心内容，由于篇幅较大，将在本节“原产地规则”中专门叙述。

5. 对给惠国的保护措施

为避免受惠国的产品大量涌入对给惠国的同类产业造成冲击，各给惠国一般都在其方案中规定保护措施，以保护本国生产者的利益。保护措施通常有：

(1) 免责条款(Escape Clause)。又称例外条款，是指当受惠国产品的出口量增加到对给惠国同类产品或有直接竞争关系的产品的生产者造成或即将造成严重损害时，给惠国保留对该产品完全取消或部分取消关税优惠待遇的权利。

(2) 预定限额(Prior Limitation)。指预先规定在一定的时期内某项受惠产品的关税优惠进口限额，对超过限额的进口按规定恢复征收最惠国税率。预定限额包括：全球性限额、单一受惠国限额、国家最大额度，等。欧洲联盟、日本和澳大利亚实行预定限额，它们分别事先规定限额，采取日管理、旬管理、月管理、季管理以及灵活管理的方式，通过统计监督加以控制。

(3) 竞争需要标准(Competitive Need Criterion)。又称竞争需要排除。美国采用这种标准。规定在一个日历年内，对来自受惠国的某项进口产品，如超过竞争需要限额或超过美国进口该产品总额的一半，则取消下一年度该受惠国或地区这项产品的关税优惠待遇。如该项产品在以后年进口额降至上述限额内，则下一年度仍可恢复关税优惠待遇。

(4) 毕业条款(Graduation Clause)。美国从 1981 年 4 月 1 日起采用这项规定，欧洲联盟从 1995 年 1 月 1 日起也实施这项办法。即当一些受惠国或地区的某项产品或其经济发展到较高的程度，使它在世界市场上显示出较强的竞争力时，则取消该项产品或全部产品享受关税优惠待遇的资格，称之为“毕业”。这项条款按适用范围的不同，可分为“产品毕业”和“国家毕业”。前者指取消从受惠国或地区进口的部分产品的关税优惠待遇；后者指取消从受惠国或地区进口的全部产品的关税优惠待遇，即取消其受惠国或地区的资格。

从 1996 年开始，欧盟相继三次较大规模减少中国的受惠产品。2005 年 1 月 1 日起，中国 16

大类 50 章产品将全部从欧盟实行的普惠制待遇产品类别中被取消。目前只剩下 11 大类 44 章产品继续享受普惠制待遇。已被列入欧盟普惠制“毕业产品”待遇的中国产品包括：化学品、皮革及毛皮制品、服装、鞋、玻璃及陶瓷制品、贱金属、家具、玩具、游戏及运动用品等；乳制品、蛋制品和天然蜂蜜等；塑料和橡胶产品，纸制品，机电产品，光学、照相和电影器材，计量、检验和精密仪器，医疗和手术器械及设备，钟表、乐器及其零件和附件。尚能享受欧盟普惠待遇的中国产品包括：活动物、植物产品（油籽，工业及医用植物除外）、动植物油脂及其分解制品、农产品、纺织品（服装制品除外）、贵金属及首饰、交通工具及其设备。

欧盟改革普惠制，离不开欧盟对外贸易的整个背景。20 世纪八九十年代中国在国际贸易中的影响力不断增强，尤其是对欧洲出口竞争力的提高，导致欧盟贸易逆差增加。据欧盟方面统计，2003 年，中欧贸易顺差达到了 550 亿美元，比 1999 年的 88 亿美元增长了 5 倍。此次促成欧盟改革普惠制的另一个重要因素是，全球纺织品配额将于 2005 年 1 月 1 日取消。截至 2004 年底，欧盟纺织品行业已连续 6 年亏损，从业人数缩减了 60%，在这种背景下，欧盟必将进一步严格执行给予中国的普惠制。

6. 有效期

各国给惠方案的有效期一般为十年，期满时进行全面审议，再确定新的方案。此外，在十年有效期中，给惠国政府常以法令形式对其加以修改。有些给惠国的给惠方案有效期为一年或数年。

(三) 原产地规则

原产地规则是衡量受惠国出口产品是否取得原产地资格、能否享受优惠的标准。其目的是确保发展中国家或地区的产品利用普惠制扩大出口，防止非受惠国的产品利用普惠制的优惠扰乱普惠制下的贸易秩序。如果仅在受惠国进行轻微的加工，或经受惠国转运，一般是无资格享受普惠制待遇的。各给惠国的普惠制方案中的原产地规则，一般包括原产地标准、直接运输规则和原产地证明文件三部分。

1. 原产地标准

原产地标准 (Origin Criterion) 是各给惠国分别为原产品概念所下的定义。原产地标准把原产品分为两大类：一是完全原产品，即全部使用本国的原材料、零部件，完全由受惠国生产、制造的产品。二是含有进口成分的原产品，即全部或部分使用进口（包括原产地不明）的原材料、零部件生产制造的产品。这些原材料、零部件在受惠国经过充分加工、制作，其性质和特征达到了实质性改变的程度。此时，这种含进口成分的产品，应视为该受惠国的原产品。“实质性改变”是进口成分的产品取得原产品资格的必要条件。衡量“实质性改变”的标准有两个，一个是加工标准，一个是百分比标准。

(1) 加工标准 (Process Criterion)。含进口成分的制成品经过加工是否发生实质性改变的标

准，称为加工标准。一般规定进口原料或零部件的税则税号和利用这些原料或零部件加工后的制成品的税则税号不同，其税号发生了变化，就可以认为经过充分加工，发生了实质性的变化，该产品就符合原产地标准，具有了原产地资格。这里所说的税则税号指海关合作理事会税则目录(CCCN)或协调制度(HS)的四位数字级税号，其中任何一位数字的变化都算是税号的变化，但这种税号的变化并不是在所有情况下都准确地反映进口成分有了实质性变化。因此，使用加工标准的给惠国又规定了附加的具体条件作为这一规则的例外，分别列出附加清单，区别对待。一般都列有两张清单：清单A，又称为否定清单，产品中进口成分的税则号虽然改变了，但进口成分未达到实质性变化的程度，不符合加工标准的产品，除非它符合一些附加的加工条件，发生了实质性变化，才能取得原产地资格；清单B，又称肯定清单，产品中进口成分经加工后已发生实质性变化，但其税则号仍未改变，该种进口成分只要符合加工标准，即可取得原产地资格。采用加工标准的给惠国有19个，它们是：欧盟15个成员国，以及土耳其、挪威、瑞士、日本。

(2) 百分比标准(Percentage Criterion)。以进口成分(或本国成分)的价值占制成品价值的百分比率，确定进口成分是否达到实质性改变的标准，称为百分比标准，也称增值标准。采用百分比标准的国家有13个，它们是：加拿大、澳大利亚、新西兰、波兰、俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯、捷克、斯洛伐克、匈牙利、哈萨克斯坦、保加利亚和美国。这些国家的百分比规定各不相同。

加拿大规定：进口成分的价值不得超过包装完毕待运加拿大的产品出厂价的40%；澳大利亚和新西兰规定：产品的最后加工工序必须在该受惠国内进行，本国成分的价值不得小于产品出厂成本的50%；波兰、俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯、捷克、斯洛伐克、哈萨克斯坦、匈牙利、保加利亚规定：进口成分价值不得超过产品离岸价的50%；美国规定：本国成分价值不得低于产品出厂价的35%。

原产地标准除了上述规定外，给惠国还程度不同地采用了原产地累计制(Cumulative Origin System)。原产地累计(Origin Cumulation)的基本概念是：在确定受惠国产品原产地资格时，把若干个或所有受惠国(地区)视为一个统一的经济区域。在这个统一的经济区域内生产、加工产品时所得的增值，可以视为受惠国的本国成分加以累计。原产地累计，可分为：全球性原产地累计。即把世界上所有的受惠国(地区)视为一个整体，产品中所含的任何一个受惠国(地区)的原材料或劳务的价值，都可视为出口受惠国的本国成分加以累计。区域性原产地累计。即把若干个受惠国(地区)视为一个统一的经济区域，它们之间的原料和劳务的价值可互相累计。给惠国原产地累积。即允许受惠国使用某个给惠国生产的原料、零部件，并全部计入该受惠国原产品的价值中，也可视为该受惠国原产品成分的一部分，如再出口到该给惠国时，可给予普惠制原产地累积待遇。

目前，加拿大、澳大利亚、新西兰、波兰、俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯、捷克、斯洛伐克、

哈萨克斯坦等国家实行全球性原产地累计。欧盟 15 国，以及日本、加拿大、澳大利亚、新西兰、波兰、俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯、哈萨克斯坦、捷克、斯洛伐克等实行给惠国原产地累积。

2. 直接运输规则

直接运输规则(Rule of Direct Consignment)是指受惠产品必须从该受惠国直接运到进口给惠国。但是，由于地理原因或运输需要，受惠产品也可通过第三国或地区的领土运往进口给惠国。但必须置于海关监管之下，并向进口给惠国海关提交过境提单、过境海关签发的过境证明书等，才能享受普惠税待遇。

直运规则与产品原产地并无直接联系，但它是一个必要的技术手段，以确保运至进口给惠国的产品就是出口受惠国发运的产品，避免在运输途中可能进行的再加工或被调包。

加拿大政府于 1982 年 4 月正式通过一项对中国放松直运规则的普惠制待遇，但必须符合两项条件：产品必须是中国原产，并持有中国签发的 Form A 证书及海关发票，这些单证随货物所有权的转移而转移；产品应从中国香港直接运至加拿大港口，送加方收货人。经中国政府与欧盟委员会协商，中国出口至欧盟成员国的货物在香港地区转运时，香港地区中间商应持已签发的中国 Form A 证书，向香港中国检验有限公司申请签发“未再加工证明”，但已持有中国境内签发的提单的，可不受此约束。这一规定从 1996 年 4 月 1 日起实施。

3. 原产地证书

出口商品要获得给惠国的普惠制待遇，就必须持有能证明其原产资格和符合直运规则的证明文件。证明原产资格的文件就是原产地证明书(Certificate of Origin)。目前，绝大多数给惠国都接受普惠制原产地证明书格式 A(Gsp Form A)。加拿大、澳大利亚和新西兰现已不要求提供 Form A 证书。符合直运规则的证明文件则有在出口受惠国签发的直运提单、联运提单和过境地海关签发的证明，证明货物名称、卸货及装货日期、船名、起航日期及在过境地停留的情况。

格式 A 的全称是《普遍优惠制原产地证明书(申报与证明联合)格式 A》，英文为：Generalized System of Preferences Certificate of Origin(Combined Declaration and Certificate)Form A，它是受惠产品享受普惠税待遇的官方凭证，是受惠产品获得受惠资格的重要证明文件。格式 A 证书相当于一种有价证券，因而贸发会议优惠特委会规定，仅证书的正本有效。证书正本必须印有绿色纽索底纹，以便于识别任何机械或化学方法进行的涂改或伪造，其规格为 297 mm×210 mm，与国际通用规格 A4 的文件相同。证书只能使用英文或法文填制。

格式 A 证书由受惠国的出口商填制并申报，受惠国签证机构审核、证明及签发。签证机构还负责对已签证书的事后查询工作，答复给惠国对已签证书的查询。签证机构必须是受惠国政府指定的，其名称、地址、印模都要在给惠国注册登记，向联合国贸发会议秘书处备案。在我国，各地进出口商品检验局是签发普惠制产地证的唯一机构。格式 A 的有效期一般为 10 个月。

其他的普惠制证明文件还有：格式 APR 证书，其全称是《邮政条例规定的格式 A 证书》，

它是限定金额内的小额邮寄商品享受普惠制待遇的凭证。欧盟成员国、瑞士和挪威接受这种证书，它由出口商自行签发，由受惠国签证机构办理复查事宜。格式 59A 证书，其全称是《输往新西兰货物原产地证明书》，是享受新西兰普惠制待遇的证明文件之一，由出口商自行签发。

简易的原产地证书，产品输往澳大利亚时使用，它有两种形式：一种是出口商自行签发未印底纹的格式 A 证书，另一种是在商业发票正面由出口商自行填写两句固定的证明用语。

自普惠制实施以来，受惠国和地区积极利用普惠制，取得了不同程度的成效。其中，亚洲的新加坡、韩国、中国香港和台湾地区利用得最好。它们的经济都是在 20 世纪 70 年代得到飞速发展的，而它们的经济起飞，与普惠制有密切的关系。它们在充分利用普惠制扩大出口，增加外汇收入，加速经济发展方面取得了显著的成效。



资料卡

日本海关的普惠制

日本于 1971 年开始实施普惠制，1980 年起中国开始享受日本的普惠制。

根据《海关合作理事会商品分类目录》，日本实行普惠制的情况如下：

1. 对农、水产品(除个别类别外):原则上不提供普惠待遇；
2. 对工矿产品：基本上都提供普惠待遇；
3. 对进口工艺品：采取全球最高限定额和国家最大额度的方式进行管理。

(1) 全球最高限额

把所有给惠的工艺产品分成 196 个产品组，每个产品组可能涉及一个税则号项下的产品(全部或部分)或几个税则号项下的部分产品。各种商品均定有给惠最高进口限额，按产品金额或数量来计算。最高限额实行‘先来先得’的原则，一定时期内某一产品组进口金额或数量达到最高限额后，无论此后的进口对象国是否为受惠国，都要征收正常关税。

(2) 国家最大限额

国家最大额度即自每一受惠国进口某类商品不得超过其最高限额的 50%，超过后则取消该国该产品的优惠待遇，恢复正常关税。

五、差价税

差价税(Variable Import Levies)又称差额税。当某种本国生产的产品国内价格高于同类的进口商品价格时，为了削弱进口商品的竞争能力，保护国内生产和国内市场，进口国按国内价格与进口价格之间的差额征收的关税，就叫差价税。由于差价税是随着国内外价格差额的变动而变动的，所以它是一种滑动关税(Sliding Duty)。差价税多用于进口农产品，如 1968 年前欧洲共同体为推行农业保护政策，一直对非成员国谷物进口征收差价关税。为建立农产品统一市场、统一

价格，还对成员国相互谷物贸易征收一种差价关税，以消除成员国之间的谷物差价。对于征收差价税的商品，有的规定按价格差额征收，有的规定在征收一般关税以外另行征收。例如，欧盟对冻牛肉进口首先征收 20% 的一般进口税，然后根据每周进口价格与欧盟的内部价格变动情况征收变动不定的差价税。这种差价税实际上属于进口附加税。

六、进口附加税

进口附加税(Import Surtaxes)是指进口国海关对进口的外国产品在征收一般进口关税之外，出于某种特定的目的而额外加征的关税。它不同于上文所介绍的普通税、最惠国税、特惠税、普惠税等一般进口关税。一般进口关税的税率是在一国海关税则中或有关贸易协定中正常公布的税率，其变动要受多边贸易协定或双边贸易协定的约束。而进口附加税则是根据特定需要，除按正常公布的税率征收进口税外，再按照临时公布的税率另外加征的关税，是一种特定的临时性措施。其目的或者是为应付国际收支危机；或者是为了防止外国实行商品倾销；或者是对某个国家实行歧视或报复政策。常见的进口附加税主要有反补贴税和反倾销税。

(一)反补贴税

反补贴税(Counter-vailing Duty)又称抵消税或补偿税，是进口国对于直接或间接地接受奖金或补贴的外国进口商品所征收的一种进口附加税。其目的是增加进口商品的成本，以抵消其享受补贴所导致的低价竞争和倾销作用。

世界贸易组织(WTO)在《补贴与反补贴措施协定》中对“补贴”的定义是：补贴是指一成员方政府或任何公共机构向“某些企业”提供的财政捐助以及对价格或收入的支持，以直接或间接增加从其领土输出某种产品或者减少向其领土内输入某种产品，或者对其他成员方利益形成损害的政府性措施。在我国，《中华人民共和国反补贴条例》对补贴的定义为：外国政府或者公共机构直接或者间接地向产业、企业提供的财政资助或者利益，为补贴。

由于上述补贴破坏了国际市场上的正常价格秩序，导致国际贸易的不公平和对进口国利益的损害。因此，关贸总协定和世贸组织都允许进口国对享受这种补贴的进口产品征收反补贴税。但为了防止进口国为达到保护本国市场的目的，滥用反补贴税，损害其他国家的利益，关贸总协定和世贸组织都对征收反补贴税的条件进行了规定。规定：征收反补贴税的前提是进口商品已接受补贴，并对进口国同类产品造成重大损害，且二者之间存在因果关系。故此，进口国在征收反补贴税之前必须对进口产品进行充分调查，有关调查程序和征收条件，WTO 的《补贴与反补贴措施协定》及有关协议均有具体规定。主要内容有以下几方面：

1. 补贴的类型

可分为以下三种：

(1)禁止使用的补贴(Prohibited Subsidy)，又称禁止的补贴(俗称“红箱政策”)，包括：在

法律上或事实上视出口业绩为惟一条件或多种其他条件之一而给予的补贴，即出口补贴。在协议中还列出了具体的出口补贴示范清单，有关的项目可参见本书第五章第一节中的出口补贴。

国内含量补贴，即视产品使用国产成分为惟一条件或多种其他条件之一而给予的补贴。

(2)可申诉的补贴(Actionable Subsidy, 俗称“黄箱政策”),指政府通过直接转让资金、放弃财政收入、提供货物或服务及各种收入支持和价格支持,对某些特定企业提供特殊补贴。这种特殊补贴实际上就是指一国政府实施有选择的、有差别的或带有歧视性的补贴。如果这种特殊补贴造成其他缔约方国内有关工业的重大损害时,该国可诉诸争端解决机制加以解决。

(3)不可申诉的补贴(Non-actionable Subsidy, 俗称“绿箱政策”),指普遍性实施的补贴和在事实上并没有向某些特定企业提供的补贴。包括:不属于特殊补贴的补贴,即属于普遍性的补贴。扶植企业的科研活动、更高水平的教育或建立科研设施所提供的补贴,但属于工业科研项目的扶植不得超过其成本的75%或其竞争开发活动成本的50%。扶植落后地区的经济补贴。为适应新的环境保护要求,扶植改进现有设备所提供的补贴,但这种补贴仅限于改造成本的20%。上述这些补贴不可诉诸争端解决,但要求缔约方将这类补贴情况提前及时通知各缔约方,如果有疑义,也必须磋商解决。

2. 反补贴的调查

协议规定,成员国必须按照规定的程序发起调查,才可征收反补贴税。一般应根据受影响的工业部门或以受影响的工业部门的名义提出书面要求,发起调查,以确定所称补贴的存在、程度和影响情况。书面要求包括以下实质性的证据:(1)所涉及的补贴的存在和性质;(2)对进口国同类产业造成的实质损害;(3)补贴的进口品与所称损害之间存在着因果关系。

在特殊情况下,如有关当局在没有接到工业部门要求调查的书面请求的情况下决定发起调查,他们必须占有上述(1)至(3)项的充分证据才可进行调查。如调查机构确信不存在补贴或者所称补贴工业的影响并未引起损害,该调查即应中止。除特殊情况外,调查应在发起后一年之内结束。无论在发起调查之前,还是调查的过程中,都应向产品受调查的成员国提供适当的机会,进行磋商,澄清事实真相,以达成双方同意的解决办法。不论调查结果是肯定还是否定的,都应该发布公告,并把公告送达该调查结论涉及产品的签字国和有关的出口商。

3. 关于损害确定

协议规定,“损害(Injury)一词除另有规定外,是指对某种国内工业造成的实质损害(Material Injury),对某种国内工业有实质损害威胁,或者对建立此种工业有实质妨碍。损害的确定应包括以下两方面的客观审查:补贴进口的数量及其对国内市场同类产品价格的影响;这些进口商品对国内同类产品生产者所带来的影响,如产量、销售、市场份额、利润、生产率、投资利润和设备利用等。由于其他原因造成的损害不应归咎于补贴的进口货物。

4. 反补贴税的征收程序

协议对征收反补贴税程序作了具体规定：申诉和调查；举证，即所有利害关系方提供书面证据；当事双方磋商解决问题；如果磋商后补贴方愿修改价格或作出其他价格承诺，补贴诉讼可暂停或终止；如承诺无实际行动，可继续调查，算出补贴数额，征收反补贴税；

日落条款，即规定征收反补贴税的期限不得超过 5 年，除非国家负责部门在审定的基础上认定，取消反补贴税将导致补贴和损害继续或再现。协议还规定，在满足一切征税条件的情况下，是否要征收反补贴税，由进口国的机构作出决定，但反补贴税的额度不得超过已查明的补贴数额。

5. 对发展中国家特殊优惠规定

主要包括：对禁止使用的出口补贴对最不发达国家以及那些人均国民生产总值不足一千元的发展中国家不适用，其他发展中国家则应在 8 年内逐步取消这类出口补贴；发展中国家达到出口竞争标准的产品，在 2 年内逐步取消补贴；原产于发展中国家的产品，其总补贴额不超过单位产品金额的 2%，或者该产品不足同类产品进口总额的 4%，或者所有发展中国家的所有该种产品加起来不足同类产品进口总额的 9%，则对该产品的补贴调查应立即终止。

此外，从计划经济向市场经济过渡的转型经济国家的出口补贴，应在 7 年内逐步取消。

另外，WTO《补贴与反补贴措施协议》还要求各成员国严格履行通知义务，保证补贴政策的透明度。但迄今为止，一些成员并没有认真遵守。如美国只公布联邦及州的一部分补贴措施。欧盟也利用各种原因给予区内某些行业高额补贴。长期以来，欧盟坚持对农业及煤炭业的补贴政策，2000 年的补贴总计为 979 亿欧元。



资料卡

最不发达国家

1971 年，联合国大会正式通过了把“最不发达国家”作为国家类别的 2678 号决议。按照人均 GDP 100 美元(1968 年美元)或以下、工业生产占 GDP 的 10% 或以下、成人识字率占 20% 或以下的标准，当年 24 个国家被列为最不发达国家。1981 年按照联合国新的标准，最不发达国家扩大为 39 个。1991 年，联合国对最不发达国家的划定又作出新的规定。这一规定把最不发达国家定义为那些长期遭受发展障碍的低收入国家，特别是人力资源开发水平低和有严重结构性缺陷的国家，并将其衡量标准调整为：人均国内生产总值在 600 美元以下；人口不超过 7500 万；扩大的实际生活质量指数(包括预期寿命、人均摄取热量、入学率、识字率等)不超过 47 点；经济多种经营指数(包括制造业、工业就业比重等)不超过 22 点。

根据这 4 条现行标准，目前全世界经联合国批准的最不发达国家已增至 48 个，其中非洲 33 个，亚洲 9 个，大洋洲 5 个，美洲 1 个。

1994 年，最不发达国家的人均国内生产总值仅为 319 美元，尚不到全球发展中国家平均数的 1/3。

(二)反倾销税

反倾销税(Anti-dumping Duty)是对于实行商品倾销的进口商品所征收的一种进口附加税。其目的在于抵制商品倾销,保护本国的市场与工业。

1. WTO 关于倾销与反倾销的规定

关于倾销的定义,WTO的《关于实施1994年关税与贸易总协定第6条的协定》(又称《反倾销协议》)的第二条规定,“如一产品自一国出口至另一国的出口价格低于在正常贸易过程中出口国供消费的同类产品的可比价格,即以低于正常价值的价格进入另一国的商业,则该产品被视为倾销”。在我国,《中华人民共和国反倾销条例》规定,“倾销是指在正常贸易过程中进口产品以低于其正常价值的出口价格进入中华人民共和国市场”。

由于倾销与补贴一样,破坏了国际市场上的正常价格秩序,导致国际贸易的不公平和对进口国利益的损害,关贸总协定和世贸组织都允许进口国对有倾销行为的进口产品征收反倾销税。但为了防止进口国为达到保护本国市场的目的,滥用反倾销税,损害其他国家的利益,关贸总协定和世贸组织都对征收反倾销税的条件进行了规定,即征收反倾销税的前提是进口商品已存在倾销行为,并对进口国同类产品造成重大损害,且二者之间存在因果关系。因此,进口国在征收反倾销税之前必须对进口产品进行充分调查,有关调查程序和征收条件,WTO的《关于实施1994年关税与贸易总协定第6条的协定》及有关协议均有具体规定,主要包括以下几点:

(1)用倾销手段将一国产品以低于正常价格的水平挤入另一国贸易时,如因此对某一缔约国领土内已建立的某项工业造成重大损害或产生重大威胁,或者对某一国内工业的新建产生严重阻碍,这种倾销应该受到谴责。

(2)缔约国为了抵消或防止倾销,可以对倾销的产品征收数量不超过这一产品的倾销差额的反倾销税。

(3)“正常价格”是指相同产品在出口国用于国内消费时在正常情况下的可比价格;如果没有这种国内价格,则是相同产品在正常贸易情况下向第三国出口的最高可比价格;或产品在原产国的生产成本加合理的推销费用和利润。

(4)不得因抵消倾销或出口补贴,而同时对它既征收反倾销税又征收反补贴税。

(5)为了稳定初级产品价格而建立的制度,即使它有时会使出口商品的售价低于相同产品在国内市场销售的可比价格,也不应认为造成了重大损害。

1947年的《关税与贸易总协定》第6条在统一缔约国的反倾销规定方面曾起到了一定作用,但这个条款存在着简单、笼统和约束力不强的问题。因此,乌拉圭回合制定了《关于实施1994年关税与贸易总协定第6条的协定》,从而完善了反倾销的制度规范。主要内容包括以下几方面:

(1)反倾销调查与有关事项。协定规定,如果倾销对某些协议签字国的国内工业造成重大损害,那么受到影响的工业可提出书面要求,要求当局发起调查,以确定所称倾销的存在、程度和

影响情况。这种书面要求应包括下列实质性的证据： 倾销存在； 对进口国同类产业造成的实质损害； 倾销进口货和所称损害之间存在着因果关系。有关当局在接到这些有足够证据的书面要求后方可发起调查。在特殊情况下，如有关当局未收到这种书面要求，但掌握了有关上述至各点的足够证据，也可进行调查。在调查的过程中，进口国应向受调查的外国出口商和有关的当事方提供充分的机会，以便他们能够提出一切有用的书面和口头的证据进行磋商，澄清事实真相。只有经调查后确定了符合征收反倾销税的条件，方可征收反倾销税。

(2) 对倾销的确定。在有关倾销的确定上，新协议进一步限制了使用国内销售价作为正常价格的场合，必要时可更多地使用向第三国出口价格或构成价格来计算正常价格。新协议正式明确了将低于成本的销售视为倾销。如果进口国主管当局认为，被指控倾销产品或与其相似的产品在出口国国内市场上在一个持续的期间内虽有大量销售，但是其价格却不能弥补合理期间内的所有成本，则这种低于单位生产成本的销售价格可不被视为正常贸易做法情况下的销售，该价格也不能用来作为正常价格。在这种情况下，进口国可用该相似产品出口到一个适当的第三国的、有代表性的价格作为正常价格或者用构成价格的方法来推算出正常价格。

(3) 损害的确定。根据协议规定，损害的确定应以无可辩驳的证据为依据，并须对下列两点进行客观审查： 倾销的进口货的数量及其价格对国内同类产品的影响； 这种进口货对国内同类产品生产者的影响。如果国内工业所受的损害是倾销以外的其他因素所造成的，则不应归咎于倾销的进口货。

(4) 反倾销税的征收。根据协议，“对任何产品征收反倾销税时，应在非歧视的基础上，对所有经查明进行倾销并造成损害的进口货征收适当数额的反倾销税”。“但反倾销税不应超过确定的反倾销差额”。同时，如果出口商作出价格保证，即修改价格或停止按倾销价格向有关地区出口，有关当局确信倾销的损害性影响已经消除，则可在不征收反倾销税的情况下终止诉讼。

(5) 对发展中国家的特殊优惠规定。在对发展中国家的特殊待遇方面，重申对发展中国家予以特别照顾。例如，在倾销调查中，若倾销幅度为 2% 以下，以及来自一国的倾销产品的数量不足进口国同类产品的 3%，则终止倾销调查，不征收反倾销税。但若数个这种不足 3% 的单个国家的产品，共占进口国同类产品的 7% 时，则倾销调查要继续进行。

虽然《反倾销协议》规定了对发展中国家应给予一定的特殊优惠待遇，但在执行中，一些国家仍主要依赖于国内立法的规定，因而各国在实施反倾销上有很大的随意性。从发达国家的反倾销案的实际情况看，被指控倾销的出口国家大多数是发展中国家。例如，美国在确定进口商品价格是否低于“公平价格”标准时，将商品出口国家分成两种类型： 对市场经济国家的出口商品价格，采用该出口国国内市场价格作为确定公平价格标准的基础； 对所谓“非市场经济国家”，则采用替代计算法，即由美国商务部选定一个与该“非市场经济国家”在经济发展水平上相似的市场经济国家作为替代国，以该替代国的国内市场价格作为确定公平价格标准的基础。结果，往往

使一些发展中国家的正常价格构成倾销或扩大倾销差额幅度，严重损害了这些国家的利益。

1996—2002年，WTO成员共发起2144起反倾销调查，排在前10位的是印度313起、美国292起、欧盟262起、阿根廷183起、南非160起、澳大利亚156起、加拿大108起、巴西105起、墨西哥60起、印度尼西亚57起，这10个国家发起的反倾销案件数量占全球总数的80%。中国是遭遇反倾销最多的国家，1995—2004年，中国已连续9年成为全球遭受反倾销最多的国家，其次是韩国和日本。

2. “非市场经济国家”问题

《关税与贸易总协定》第六条及《关于实施1994年关税与贸易总协定第6条的协定》，都对反倾销问题作出了专门规定。但这些规定中没有对“非市场经济国家”作出任何指导性的界定，也没有对涉及这些国家的倾销问题作出特别规定。解释性的注解经常对关贸总协定第6条进行补充。这些注解解释说，“来自这些非市场经济国家的产品价格不具有可比性”。其中第二个注解解释道：“来自那些贸易完全由国家垄断或实质上由国家垄断的进口产品，在对其价格比较时，存在特殊的困难。在这样的情况下，进口方必然会考虑到和这些国家的国内价格作严格的比较是不合适的。”虽然以上的解释性注解强调了对来自“非市场经济国家”的进口产品的价格与国内价格作比较时存在潜在的困难，但是这一注解并没有建议采用其他的标准来作为计算正常价值的基础。然而正是这一规定，在一些国家的反倾销政策中被用来作为排除许多国家适用通常正常价值规则的理论根据。

我国的单个企业可能容易证明自己完全在市场经济条件下经营，但要证明整个产业都是在市场经济条件下经营是很难的。而在整个入世议定书和工作组报告中都没有明确规定什么是“市场经济”，这又给了其他成员方很大的自由裁量权，可以自己设立标准认定中国是“非市场经济”。我国“入世”谈判中这些法律上的缺陷，给“入世”后带来不少问题。

目前，美国商业部在决定某“非市场经济国家”的产品是否存在倾销时，采用两种方法：一是成本利润加成法。即该国的生产者提供其制造产品的投入情况，商业部用第三国市场价格决定这些投入品的价格，在计算直接成本基础上，加上管理、销售、其他费用和合理利润，就构成了该国出口产品的正常价值。二是替代国价格方法。即如果某国产品的投入情况不真实，商业部可以直接用与该国经济水平相似的第三国作为“替代国”，用替代国的产品价格作为正常价值进行比较。

欧盟实施反倾销措施时，也首先区分来自市场经济国家的产品和来自“非市场经济国家”的产品，因为它们适用不同的规则。对于来自市场经济国家的产品，欧盟委员会对不同公司的产品分别计算正常价值和出口价格，因而针对不同的出口商分别计算倾销幅度，征收各自的反倾销税。但是，对于“非市场经济国家”，欧盟委员会则通常对所有进口同一产品的进口商征收统一的反倾销税，不考虑个案情况而是选择一个市场经济国家作为计算正常价值的基础。而欧盟对“非市场经济国家”这一概念并没有作出界定，这就为处理来自“非市场经济国家”的进口产品的倾销案

件，在计算正常价值时提供了广泛的自由裁量权。相比之下，美国的反倾销法是这样定义“非市场经济国家”的：“所谓‘非市场经济国家’是指由美国商业部确定的那些不按成本和价格结构的市场原则运作，商品在该国的销售不反映其公平价值的国家。”美国商业部在判定一个国家是否是“非市场经济国家”时考虑到以下因素：货币与其他国家货币的可转换程度；企业与劳工通过自由谈判确定工资率的程度；允许外国公司在国内举办合营企业或进行其他投资的程度；政府对企业价格、产量决定权等的控制程度；政府对生产资料、企业决策的控制程度。

在我国遭遇反倾销的历史上，印度、泰国、印度尼西亚、韩国，甚至美国、澳大利亚等国家都曾被选择作为中国的替代国。这些国家中有的人均收入是中国人均收入的几十倍，相关产品和原材料的价格自然很高，这会使计算出的中国产品的正常价值非常高，很容易判定中国产品存在倾销。



资料卡

中国遭遇反倾销的数据

1979年8月欧共体起诉我国出口的糖精钠倾销，这是我国出口产品首次遭遇反倾销。1980年7月美国起诉我国出口的薄荷醇倾销。这两起案件拉开了世界各国对华反倾销的序幕。1993年以前，遭到国际反倾销投诉最多的国家是日本，1993年之后日本就把这个“桂冠”让给了中国。至今，中国已连续10年成为全球遭受反倾销最多的国家。

据WTO秘书处统计，20世纪80年代各国对我国的反倾销案件共64起，年均6.4起，占世界反倾销案件总数4.6%；90年代各国对我国反倾销案件共306起，年均30.6起，占世界总数的13.2%；2000—2003年各国对华反倾销案187起，年均46.8起，占总数的16.4%。从1995年世贸组织成立到2003年底的9年里，世界各国反倾销立案总共2416起，其中对华反倾销案竟高达366起，占14.7%，而我国1995年出口额仅占世界总出口额的3.0%，2003年也只占到5.9%。从1979年8月到2004年6月底世界各国对华反倾销案件累计高达584起，影响了我国数百亿美元的出口。

截至2004年上半年，对我国反倾销最多的国家和地区依次为：美国110起，占18.8%；欧盟104起，占17.5%；印度72起，占12.5%；阿根廷41起，占7.2%；澳大利亚40起，占7%。以上五方总计367起，占584起案件的62.8%。

第三节 海关税则与关税征收

一、海关税则

海关税则(Customs Tariff)又称关税税则，是一国制定和公布的对进出其关境的货物征收关税的条例和税率系统分类的一览表，是由海关征税规章和关税税率表两部分组成的法律文件，是

海关执行日常征税任务的具体依据，也是政府关税政策的具体体现。它同时也反映一国商品的分类制度。

以往各国海关税则的商品分类方法各不相同，这给国际贸易的交易和管理带来了很多困难，为此，二战后有关国际组织开始着手建立一个国际统一标准的海关商品分类目录。目前，大多数国家海关税则的结构都是根据海关合作理事会编写的《商品名称及编码协调制度》制定的，其关税税率表由三部分组成：税则号列(Tariff No. 或 Heading No. 或 Tariff Item)，简称税号；货物名称(Description of Goods)；税率(Rate of Duty)。

(一) 统一税则的来源

二战后时期经济重振的热潮及争取更大贸易自由的愿望为海关税则的标准化创造了有利条件，人们再次提出了拥有一个国际认可的统一目录的要求。

(1) 《海关合作理事会税则目录》

1948年，欧洲关税同盟研究小组开始为制定一个能为所有参加国使用的共同海关税则目录而展开工作。研究小组首先完成了一个包括品目和子目的目录草案，并认为该目录的品目应由一个公约确定下来(子目可由各国自己制定)，于是目录草案经删节简化，编入1950年12月15日的《海关税则商品分类目录》的《布鲁塞尔公约》，并与《成立海关合作理事会的公约》同时开放供各国签字。1952年海关合作理事会成立；1955年目录修订本获得通过；1959年9月11日《布鲁塞尔公约》正式生效。目录修订本最初被称做《布鲁塞尔税则目录》(Brussels Tariff Nomenclature, BTN)，但为明确负责目录的国际组织，1974年又将其命名为《海关合作理事会税则目录》(Customs Cooperation Council Nomenclature, CCCN)。

截至1987年，已有52个国家成为目录公约的缔约方。实际上已有150多个国家和地区将CCCN作为其海关税则的基本目录。

《海关合作理事会税则目录》的商品分类的划分原则，是以商品的自然属性为主，结合加工程度等来划分的。它把全部商品共分为21类(Section) 99章(Chapter) 1015项税目号(Heading No.)。其中1—24章(前4类)为农畜产品，25—99章为工业制成品。税目号都用四位数表示，中间用圆点隔开，前两位数表示商品所属章次，后两位数表示该章项下的某种商品的税目号。例如，男用外衣属于第61章第1项，其税目号为61.01。按分类目录解释规则的规定，税则目录中的类、章、项这三级的税目号排列及编制，各会员国不得随意变动，对项下的细目编制，各会员国有一定的机动权。

《海关合作理事会税则目录》由英法两种文字合并而成。按章目的数字排列，即从01.01直到99.06。正文部分分三栏：第一栏为税目号；第二栏为联合国《国际贸易标准分类》目录号；第三栏为商品名称。该税则目录中之所以要设有相应的国际贸易标准分类号，是为了保证这两种分类体系对应的互换关系和协调统一。为此，联合国和海关合作理事会一致建议各国采用这两种体

系的分类办法：《海关合作理事会税则目录》用于海关管理，《国际贸易标准分类》用于贸易统计。

(2) 商品名称及编码协调制度

为了使 CCCN 和 SITC 这两种国际贸易商品分类体系进一步协调和统一，以兼顾海关税则、贸易统计与运输等方面的共同需要，1970 年初，海关合作理事会根据本身需要和其他国际组织的要求设立了一个协调制度委员会，经过 13 年的努力，最终完成了《商品名称及编码协调制度》(Harmonized System, HS)，简称《协调制度》，并为其实施制定了一个新的国际公约。1983 年 6 月《协调制度公约》获得了海关合作理事会的批准，并开放供各国签字，在获得规定数目缔约方的签字后，《协调制度公约》及其附件《协调制度》于 1988 年 1 月 1 日正式生效。截至 2000 年底，该公约的缔约方总数已达 102 个，使用《协调制度》的国家和地区达 179 个。我国于 1992 年 6 月 23 日正式成为《协调制度公约》的缔约国，但 1992 年 1 月 1 日起，我国就已经正式实施以《协调制度》为基础的新的海关税则了。

《协调制度》是一个新型的、系统的、多用途的国际贸易商品分类体系。它除了用于海关税则和贸易统计外，对运输商品的计费与统计、计算机数据传递、国际贸易单证简化以及普遍优惠制的利用等方面，都提供了一套可使用的国际贸易商品分类体系。

《协调制度》将商品分为 21 类 97 章(第 97 章留空备用)，章以下设有 1241 个四位数的税目，5019 个六位数的子目。四位数的税目中，前两位数表示项目所在的章，后两位数表示项目在有关章的排列次序。例如税目为 01.04 是绵羊、山羊，前两位数表示该项目在第一章，后两位表示该商品为第一章的第四项。六位数的子目，即表示包括税目下的子目，例如 5202 为废棉，5202.10 为废棉纱线。

我国海关在《协调制度》目录的六位数编码基础上，加列了 1828 个 7 位数子目和 298 个 8 位数子目。这样，我国新的海关税则的总目数达 8871 个，但归类时实际使用的商品组会随着外贸商品的变化有所变动。2005 年我国进出口税则的税目总数从 2004 年的 7475 个增加到 7550 个，从税则角度讲，就是 7550 个带税率的税目。目前我国进口关税税率总水平为 9.9%。

(二) 单式税则和复式税则

按照同一税号下所带的税率种类的多寡，海关税则可分为单式税则和复式税则两种。所谓单式税则，是指一个税号下只有一个税率，适用于来自任何国家同类商品的进口，没有差别待遇。复式税则是指一个税号下有两个或两个以上税率，对来自不同国家的进口商品，使用不同税率。在第二次世界大战结束以前，各国都使用单式税则。二战后，随着各国贸易对象的不断增加，为了使国际贸易更有利于本国外贸政策和外交政策目标的实现，各国纷纷在关税上实行差别待遇，而改用复式税则。目前，只有少数发展中国家还在使用单式税则，绝大多数国家已采用复式税则。各国复式税则一般设有普通税率、最惠国税率、协定税率、特惠税率等，一般是普通税率最高，特惠税率最低。

二、关税的征收方法

关税的征收方法通常是按照进口关税的征收标准来划分的。目前世界各国采取的征税方法主要有从量征税和从价征税，另外还有混合征税和选择征税，是在前两种方法基础上衍生出来的征税方法。

(一) 从量征税

从量征税系指依照进口货物的数量、重量、容积、面积、体积或长度等计量单位计征关税的一种方法。其特点是，每一种货物的单位应纳税额固定，不受该货物价格的影响。因此从量征税的优点是：计算简便，通关手续快捷，并能起到抑制低廉商品或故意低瞒货物价格的进口。但是，由于应纳税额固定，物价涨落时，税额不能相应变化，因此，在物价上涨时，关税的调控作用相对减弱。我国目前对原油、啤酒和胶卷等四十多种进口商品实行从量征税。从量征税的计算公式为：

$$\text{从量税额} = \text{商品数量} \times \text{每单位从量税额}$$

各国实行从量征税的进口商品中，以重量单位计量的商品比较多。例如，美国对进口薄荷脑的普通税为每磅 50 美分，最惠国税为每磅 17 美分；欧盟对一些水果、蔬菜或园艺产品按重量征收从量税；我国对进口整只冻鸡最惠国税为每公斤 1.6 元，普通税为每公斤 5.6 元。但各国对应纳税的商品，重量计算的方法各有不同，在贸易中应引起注意。一般有以下三种：

1. 毛重法

毛重法又称总重量法，即按包括商品内外包装在内的总重量计征税额。

2. 半毛重法

即按商品总重量扣除外包装后的重量计征税额。这种办法又可分为两种：(1) 法定半毛重法。即从商品总毛重中扣除外包装的法定重量后，再计征其税额。(2) 实际半毛重法。即从商品总毛重中扣除外包装的实际重量后计算其税额。

3. 净重法

净重法又称纯重量法，即按商品总重量扣除内外包装的重量后计算其税额。这种办法也有两种：(1) 法定净重法。即从商品总重量中扣除内外包装的法定重量后，再计算其税额。(2) 实际净重法。即从商品总重量中扣除内外包装的实际重量后，再计算其税额。

第二次世界大战以前，资本主义国家普遍采用从量征税的方法计征关税。二战后由于商品种类、规格日益繁杂和通货膨胀加剧，大多数资本主义国家开始普遍采用从价征税的方法计征关税。

(二) 从价征税

从价征税是以进口商品价格为标准计征关税的方法。从价征税是采用从价原则，按价格的一

定百分比征税，税额随价格的上升而增加，随价格下跌而减少，关税收入直接与价格挂钩。其计算公式为：

$$\text{从价税额} = \text{商品总值} \times \text{从价税率}$$

从价征税一般有以下几个优点：对于同种商品，可以不必因其品质的不同，再详加分类，同时又能达到同等数量税额有别；税率明确，便于各国比较；税收负担较为公平，因从价税额随商品价格与品质的高低而增减，较符合税收的公平原则。目前，我国海关计征关税的方法主要是从价征税。

但在从价征税过程中，较为复杂的问题是，如何确定进出口商品的完税价格。完税价格是经海关审定作为计征关税依据的货物价格，是决定税额多少的重要因素。因此，如何确定完税价格是从价征税的关键。资本主义国家所采用的完税价格标准很不一致，大体上可概括为以下三种：（1）以成本、保险费加运费价格（CIF）作为征税价格标准；（2）以装运港船上交货价格（FOB）为征税价格标准；（3）以法定价格作为征税价格标准。

由于资本主义国家对海关估价的方法长期争吵不休，于是《关税与贸易总协定》第7条对比作了具体规定：“海关对进口商品的估价，应以进口商品或相同商品的实际价格，而不得以国内产品的价格或者以武断的或虚构的价格，作为计征关税的依据。”实际价格（Actual Value）是指“在进口国立法确定的某一时间和地点，在正常贸易过程中于充分竞争的条件下，某一商品或相同商品出售或兜售的价格”。当实际价格无法按上述的规定确定时，“海关估价应以可确定的最接近于实际价格的相当价格为依据”。为了进一步统一各国的海关估价方法，关贸总协定1973年在“东京回合”的多边贸易谈判中，又订出了《海关估价协议》，该协议已于1981年1月1日生效。目前，许多资本主义国家都以商品的实际价格，即在某一时间和地点，在正常的贸易过程中，在自由竞争条件下，商品成交的价格作为完税的价格。

（三）混合征税

混合征税又称复合征税，是对某种进口商品，既定有从量征税标准，又定有从价征税标准，按两个标准同时征收的一种方法。复合征税既可发挥从量征税抑制低价进口货物的特点，又可发挥从价征税税负合理、稳定的特点。其计算公式为：

$$\text{混合税额} = \text{从量税额} + \text{从价税额}$$

例如，美国对每磅价格在18美元以上的男式开司米羊绒衫混合征税，从量征税标准为每磅37.5美分，从价征收标准为15.5%；日本对每只价格在6000日元以下的手表混合征税，从价标准为15%，从量标准为每只150日元；我国对非特种用途的广播级电视摄像机每台完税价格高于5000美元的，每台从量税额17500元，再加上3%从价税。

（四）选择征税

选择征税是对某一种进口商品同时定有从价和从量征税两种标准，在征税时选择其税额较高

的一种征税。例如，日本对进口坯布的征税标准定有从价税率 7.5% 或每平方米 2.6 日元，征收时择高而征。但有时为了鼓励某种商品进口，一些国家也会选择其中税额低者征收。

在国际贸易实践中，各国海关在征收关税时方法各有差异，一般以征收从价关税为主，再考虑其他几种方法。目前，我国海关计征关税主要是从价征税，另外有少数商品实行从量征税和混合征税。

三、通关手续

通关手续又称报关手续，是指出口商或进口商向海关申报出口或进口时，接受海关的监督与检查，履行海关规定的手续。通关手续通常包括货物的申报、审单、查验、征税放行四个环节。现以进口为例来说明。

(一) 货物的申报

货物的申报是指货物运抵进口国的港口、车站或机场时，进口商向海关提交有关单证和填写由海关发出的表格，向海关申请进口。在这一环节，进口商要提供的单据，除进口报关单(Import Declaration)、提单、商业发票或海关发票外，往往还需要根据海关特殊或临时规定，提交原产地证明书、进口许可证或进口配额证书、品质证书和卫生检疫证书等。

(二) 单证的审核

进口商提交有关单证后，海关须按照海关法令及相关规定，审核有关单证，审核内容包括：

- (1) 应交验的单证必须齐全、有效；
- (2) 报关单填报的内容必须正确、全面；
- (3) 所报货物必须符合有关政策与法规的规定。

审核单证发现有不符合上述各项规定时，海关应通知申报人及时补充或更正。

(三) 货物的查验

货物的查验是通过对进口货物的检查，核实单货是否相符，防止非法进口。查验货物一般在码头、车站、机场的仓库、场院等海关监管场所内进行。

(四) 货物的征税与放行

海关在审核单证、查验货物无误后，照章办理收缴税款等费用。进口税款通常用本国货币缴纳，如使用外币，则应按本国当时汇率折算缴纳。如货物到达时，发现货物“缺失”(Short Landed)一部分，海关将扣除缺失部分的进口税。上述一切海关手续办妥以后，海关即在提单上盖上海关放行章以示放行，进口货物就此通关。

货物到达后，通常进口商应在货物到达后所规定的工作日内办理通关手续。如果进口商对于某些特定的商品，如水果、蔬菜、鲜鱼等易腐商品，要求货到时即刻从海关提出，则可日后再正式结算进口税。如果进口商想延期提货，则可在办理存栈报关手续后将货物存入保税仓库，暂时

不缴纳进口税。在存放仓库期间，货物若再行出口仍不必缴纳进口税，但如要运往该国内非保税区市场销售，则应在提货前办妥通关手续。

货物到达后，进口商如在规定的日期内未办理通关手续，海关有权将货物存入候领货物仓库，一切责任和费用均由进口商负责。如果存仓货物在规定期间内仍未办理通关手续，海关有权处理该批货物。

许多国家的通关手续往往十分繁杂。为了及时通关提货或出货，一些进出口商常常委托熟悉海关规章的报关行代为办理通关手续。



资料卡

日本的关税制度

1. 关税税率

日本的关税税率分为三类：固定税率、协定税率和优惠税率。固定税率依据《关税法》和《关税临时措施法》制定；协定税率根据双边或多边协议制定；优惠税率适用于日本自行指定的优惠商品、优惠国家和地区。

在一般进口关税之外，还征收特殊形式的关税和特种关税。前者包括差额关税、季节关税及关税配额。后者包括紧急关税和其他特种关税，如报复关税、抵消关税、反倾销关税和对抗关税等。

2. 关税征收方式

- (1) 从价征税：日本对 93% 的进口商品实行从价征税。
- (2) 从量征税：日本对食糖、酒类及食用油等少数商品实行从量征税。
- (3) 混合征税：日本对毛织品、蛋黄、鱼油、铝合金等少数商品实行混合征税。
- (4) 选择征税：日本对坯布等少数商品实行选择征税。

3. 缴纳关税

日本对进口关税的申报规定了两套体制，一是自我估价纳税制度，纳税人应根据进口申报主动自行算出应缴关税并向海关纳税；二是审定纳税制度，由海关将纳税通知书发给纳税人，纳税人按海关通知交付税款。

第四节 关税水平与关税保护

一、关税水平

关税水平是指一个国家的关税平均进口税率，用以衡量或比较一个国家进口关税对国内产业的一般保护程度。在关税与贸易总协定以及世界贸易组织的关税减让谈判中，关税水平被作为削减关税的指标。

关税水平有不同的计算方法。最简单的一种是算术平均法，即以一国税则中所有税目中税率（最惠国税率）相加的总和，除以所有税目的总数，求出其税率的平均值。其公式是：

$$\text{平均关税率} = \text{所有税率之和} \div \text{所有税目数之和}$$

这种计算方式的不足是：有的税目税率很高，是禁止性的关税，实际很少进口；有些贸易中的重要税目（如汽车）和不太重要的税目（如汽车座椅、安全带等）作为同样分量的两个税目计算；从量税要换算成从价税率才能相加，折算也有困难。因此，在实践中这种平均法很少使用。

另一种是加权平均法，即以进口商品的数量或价格作为权数，进行平均。由于统计的口径不同，进行比较的范围不同，又可分为全额加权平均法和取样加权平均法两种。

（1）全额加权平均法是按一个时期内所征收的进口关税税款总额占所有进口商品价值总额的百分比计算。它有两种计算公式：

$$\text{关税水平} = (\text{进口关税税款总额} \div \text{所有进口商品总价值}) \times 100\% \quad (1)$$

$$\text{关税水平} = (\text{进口关税税款总额} \div \text{有税进口商品总价值}) \times 100\% \quad (2)$$

因为各国都有很多免税的进口商品，因此（2）式要比（1）式计算出来的百分比值高一些，而算术平均率的百分比数值最高。

由于各国税则并不相同，税则下的商品数目众多，因而全额加权平均法使各国关税水平的可比性相对减少。因此若各国选取同样的代表性商品进行加权平均，就可以对各国的关税水平进行比较。这种方法比全额加权平均更为简单和实用。在关贸总协定肯尼迪回合的关税减让谈判中，各国就是使用联合国贸易与发展会议选取的 504 种有代表性的商品来计算和比较各国关税水平的。其计算公式为：

$$\text{关税水平} = (\text{若干种代表性商品的进口关税总额} \div \text{若干种代表性商品的进口总值}) \times 100\%$$

有时要求比较精确的计算，还会把临时减免税税款也加在税款金额之中。在关贸总协定的 8 轮关税减让谈判后，各国的关税水平大大降低，发达国家的平均关税水平已由以前的 40% 以上降低到 4% 左右，发展中国家的平均关税水平仍比较高，大约在 12% 左右。



资料卡

2003—2004 年中国关税政策比较

2003 年中国进口税则新增 129 个税目，税目总数达 7 445 个。调整后关税总水平为 11%，其中，农产品平均税率由 18.1% 降低到 16.8%，工业品平均税率由 11.4% 降低到 10.3%。

2003 年，将对 200 多种商品实行年度进口最惠国暂定税率；继续对小麦、豆油等 12 种农产品和磷酸二铵等 3 种化肥实行关税配额管理，其配额外税率比 2002 年有不同程度的降低；继续对冻鸡、啤酒、摄像机等商品实行从量税、复合税；对新闻纸实行单一的从价税率，不再实行滑准税（为稳定某一产品的国内市场价格，根据进口商品的完税价格不同，关税税率在一定区间内变化）；对原产于韩国、斯里兰卡、孟加拉国和老挝的 755 个税目的商品实行《曼谷协定》税

率，对原产于孟加拉国的 20 个税目的商品实行特惠税率。

2004 年 1 月 1 日起，我国进口税则的税目总数由 2003 年的 7 445 个增加到 7 475 个。同时，降低进口税则中 2 414 个税目的最惠国税率，调整后关税总水平由 11% 下降至 10.4%；进口税则普通税率不变。

2004 年我国继续对部分商品实行区域性或双边协议税率。在《曼谷协定》框架下，对原产于韩国、印度、斯里兰卡、孟加拉国和老挝 5 国的 902 个税目的进口商品实行《曼谷协定》税率。在此框架下，对原产于孟加拉国的 20 个税目的进口商品实行特惠税率。根据《中国-巴基斯坦优惠贸易安排》，上述《曼谷协定》税率适用于原产于巴基斯坦的进口商品。同时，根据《中华人民共和国与东南亚国家联盟全面经济合作框架协议》，2004 年对原产于越南、泰国、新加坡、马来西亚、印度尼西亚、文莱、缅甸、老挝、柬埔寨等东盟 9 国的若干商品实施中国-东盟自由贸易区“早期收获”税率。但各国的商品范围和税率不尽相同，而自 2003 年 10 月 1 日开始实施的《中泰蔬菜水果零关税安排》也已并入其中。在此框架下，对原产于老挝、柬埔寨和缅甸若干进口商品实行特惠税率，税目分别为 238、330 和 131 个。

针对 2004 年 1 月 1 日起实施《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》及《内地与澳门关于建立更紧密经贸关系的安排》，首批适用税率商品税目分别为 374 个和 311 个。此外，还规定了对 12 个非全税目信息技术产品继续实行海关核查管理、执行国家有关进出口关税减征政策等。

新修订的《中华人民共和国进出口关税条例》于 2004 年 1 月 1 日起施行，全国海关将以此为契机，依法完善关税征管，提高关税征管水平，确保应收尽收。

二、关税的保护程度

一般说来，关税水平的高低可以大体反映一国对国内生产和市场的保护程度，但关税水平与保护程度并不能完全划等号。

(一) 名义保护率

根据世界银行的定义，名义保护率(Nominal Rate of Protection, NRP)是指由于实行保护而引起的国内市场价格超过国际市场价格的部分占国际市场价格百分比。由于在理论上，国内外商品的价格差与国际市场价格之比就等于关税税率，所以在不考虑汇率的情况下，海关根据海关税则征收的名义关税税率一般就可看做是名义保护率。名义关税税率是指某种进口商品进入一国关境时，海关税则所规定的税率。在其他条件相同和不变的条件下，名义关税税率愈高，对本国同类产品的保护程度也愈高。名义关税税率或名义保护率反映的是本国产业受保护的一般程度。例如，A 国进口一辆价格为 10 000 美元的汽车，征收 1 000 美元的关税，其名义关税税率为 10%；B 国进口同样的汽车，每辆征收 2 000 美元的关税，其名义关税税率为 20%。可见，B 国

对汽车制造业的一般保护程度高于 A 国。

名义保护率考察的是关税对某些进口制成品价格的影响。征收名义关税的目的是为了提高国外商品在国内的销售价格，以削弱其在进口国国内市场的竞争力，从而达到保护国内生产的目的。这对于保护完全采用本国原料生产的商品是适用的，但对于用进口原料生产的制成品则不能完全适用。因为名义关税税率并没有将国内生产同类制成品所用进口原料的进口关税包含在考察范围之内，而有效保护率则很好地考虑了这个问题。

(二) 有效保护率

有效保护率(Effective Rate of Protection, ERP)也称有效关税税率，是指对某个工业每单位产品‘增值’部分的从价税率，其税率代表着关税对本国同类产品的真正有效的保护程度。对某种产品的有效保护率(ERP)用公式表示为：

$$ERP = \frac{\text{国内加工增值} - \text{国外加工增值}}{\text{国外加工增值}} \times 100\%$$

$$\text{或 } ERP = \frac{V' - V}{V} \times 100\%$$

式中，ERP 为有效保护率； V' 表示保护贸易条件下生产过程的增值； V 表示自由贸易条件下生产过程的增值。

在现实生产中，由于一个产业部门的投入要素是多种多样的，因而，有效保护率也常用下列公式计算：

$$ERP = \frac{T_n - a_i \times T_i}{1 - a_i}$$

式中， T_n 为进口最终产品的名义关税税率； T_i 为进口投入品的名义关税税率； a_i 为进口投入品在最终产品中所占的比重； a_i 为各种进口投入品在该产品中所占的比重之和。

根据上述公式计算，有效保护率将会出现以下变化：(1) 当进口最终产品的名义关税税率高于所用的进口原材料的名义关税税率时，则有效保护率超过最终产品的名义关税税率，即 $ERP > T_n$ ；(2) 当进口最终产品的名义关税税率等于所用的进口原材料的名义关税税率时，有效保护率将等于最终产品的名义关税税率，即 $ERP = T_n$ ；(3) 当进口最终产品的名义关税税率小于所用的进口原材料的名义关税税率时，并且所用的原材料价值在最终产品中所占的比重很小时，则有效保护率可能大大低于最终产品的名义关税税率，即 $ERP < T_n$ ，甚至出现负有效保护率，即 $ERP < 0$ 。

由此可见，有效关税保护率受到进口国最终产品的名义关税税率、进口原材料的名义关税税率和所用的原材料在最终产品中所占比重大小的影响。因此，各种进口商品的名义关税税率虽然相同，但这些进口商品的有效保护率则有所不同。因此，在关税谈判中，什么商品可以减税，减

税幅度多大，如何不影响对本国加工制造业的保护而又达到相互减让关税的目的，注意有效保护率的提高是关键。

以服装和纺织品为例，根据乌拉圭回合关税减让结果，中国对非针织男式西服套装和合成短纤维机织物都征收 36% 的进口关税，而美国分别征收 25% 和 17% 的进口关税。按纺织品占服装价值的 80% 测算，中国的有效关税保护率为零，而美国的有效关税保护率却达 40%，比名义关税率要高出许多。有效关税理论的实践告诉我们，发达国家一般对工业制成品的进口税率最高，对半制成品次之，对初级产品最低或免税，进口税率随加工程度的提高而提高。在 20 世纪 60 年代，发达国家平均名义保护关税率在第一加工阶段的产品是 4.5%，第二加工阶段的产品是 7.9%，第三加工阶段的产品是 16.2%，第四加工阶段的产品是 22.2%；而有效保护关税率分别是 4.6%、22.6%、28.7%、36.4%。经过历次关税多边谈判，发达国家平均关税水平已有较大的降低，但第四加工阶段产品的税率降低最少。

三、关税措施将继续发挥重要作用

二战后，关税水平呈现明显的下降趋势。目前，发达国家工业品关税已降到 3%—4%，发展中国家则降到 12%—13%，贸易保护的重点逐渐从关税壁垒转向非关税壁垒。但这并不能说明关税在当前国际贸易中的作用已经无足轻重。因为还存在以下现象：

第一，关税较低的平均水平掩盖了某些商品的高关税。如美国工业品的平均关税虽然只有 3%，但有些敏感工业品的关税却高达 30%—40%。

第二，名义关税的较低税率掩盖了关税的有效保护率。在对最终产品和中间产品都征收关税的现实情况下，关税的有效保护率和对最终产品的名义保护率是不同的。日本关税的有效税率约为名义关税率的 2 倍至 2.5 倍。20 世纪 60 年代初，美国进口生铁的名义税率为 2%，关税的有效保护率却为 9%，服装的名义税率为 2.5%，有效保护率却为 36%。

第三，较低的正常进口税率掩盖了较高的进口附加税。当一个国家进口商品时，除了按照正常公布的税率征收进口税外，在需要时，还按照临时公布的税率另外加征一部分进口税。1971 年 8 月 15 日，美国为了减少进口，解决它的国际收支危机，实行“新经济政策”，宣布征收 10% 的进口附加税，使许多国家的出口受到重大影响。这也为后来其他国家效仿提供了“示范”。

第四，实行反倾销税是目前国际上广泛使用的限制进口手段。反倾销是关税与贸易总协定和世界贸易组织允许成员国采取的保护本国产品和市场的一种手段，但是，由于得益于高关税和严格的配额、进口许可证等壁垒，一直到 20 世纪 60 年代，反倾销很少被使用。到 80 年代中期以前，反倾销基本上是发达国家的专利，国际上绝大多数反倾销案是由美国、欧共体、澳大利亚和加拿大发起的。但到了 90 年代中后期，发展中国家的立案数量迅速增加。据 WTO 秘书处的统计，目前，发达国家的反倾销立案占世界各国反倾销立案比重已经从 80 年代占 97% 下降到了

60% 左右，而发展中国家的反倾销立案比例由原来的不到 3% 快速上升到 40% 左右。

90 年代以来，中国成为国际反倾销的最大受害者，有的进口国对我国实行的反倾销税率超过 100%。如 1994 年美国对我国 100 家蒜农征收 376.6% 反倾销税，1993—1994 年，墨西哥对我国 10 大类 4 000 多种商品征收所谓反倾销税竟达 16%—1 105%，1995 年欧盟对我国 1 800 家鞋生产商征收 100%—200% 反倾销税。

第五，随着经济区域集团化趋势的发展，关税成为参加关税同盟的国家对非成员国商品实行进口限制的手段。参加关税同盟或经贸联盟的国家，如欧洲联盟成员国，对内实行自由贸易，对外征收关税时实行统一税率。

第六，目前世界上征收出口关税的国家虽不多，但出口关税仍是一些国家保护本国资源，限制跨国公司在当地低价收购原料和初级产品的一种手段。例如瑞典、挪威对木材实施出口征税，以保护其纸浆和造纸工业。

可见，关税在当前国际贸易中仍然起着重要作用。特别是许多发展中国家，由于缺乏构筑技术和绿色壁垒的能力，关税甚至还是它们保护民族工业和国内市场的主要手段。而发达国家更隐蔽的有效关税保护措施，则更证明了关税措施的重要性。

资料卡

美国海关的行政处罚权

美国海关法赋予美国海关和法院广泛的权力，它包括：

- (1) 强行复制进口商的账册权。如果进口商不能按照海关要求提供有关账册，有关当事人会失去进口特权和司法蔑视援引权，同时要受到经济处罚。
- (2) 强行命令有关当事人出庭和提供证词。
- (3) 对同进口有关的人、运输工具、航空器、车辆和商品进行扣留和搜查。
- (4) 在特定条件下，对美国海关水域、某些海关水域毗邻域海关，有权登船检查。
- (5) 依照搜查证有权对监管物和其他设施进行搜查并没收违反法律的进口商品。
- (6) 有权对违反海关法而应受到处罚的财产予以没收。如果商品价值为 1 万美元或不足 1 万美元金额的，确定属于违禁范围的，可按照简化诉讼程序予以没收充公。

本章小结

关税是进出口商品经过一国关境时，由政府设置的海关向进出口商征收的一种税赋。进口关税措施是各国政府在执行对外贸易政策过程中普遍采取的重要手段，它可以起到保护和促进本国工农业生产的发展、维护国家主权和经济利益、调节国民经济和对外贸易、筹集国家财政收入的作用。

根据差别待遇和特定的实施情况，进口关税的种类通常分为普通税、最惠国税、特惠

税、普遍优惠税、差价税和进口附加税。其中，最惠国税是国际贸易中运用最普遍的进口关税；普遍优惠税则是发展中国家可以充分利用的一种优惠关税；进口附加税中的反补贴税和反倾销税成为贸易摩擦中进口国政府对出口国商品进行有效限制的手段。

海关税则是一国制定和公布的对进出其关境的货物征收关税的条例和税率系统分类的法律文件，是海关执行日常征税任务的具体依据，也是政府关税政策的具体体现，它同时也反映一国商品的分类制度。二战后，随着贸易自由化进程的发展，海关税则的标准化显得越来越重要。于是，海关合作理事会先后编制了国际统一的海关税则《海关合作理事会税则目录》和《商品名称及编码协调制度》。

按照海关税则，征收关税的方法通常有从量征税和从价征税两种。此外，还有混合征税和选择征税，是在前两种方法基础上衍生出来的征税方法。

通关又称报关，是指货物、物品或运输工具出入境时，接受海关的监督与检查，履行海关规定的手续的过程。通常包括申报、审单、查验、征税放行四个环节。

在关贸总协定和世贸组织的关税减让谈判中，关税水平被作为削减关税依据的重要指标。关税水平是指一个国家的关税平均进口税率，用以衡量或比较一个国家进口关税对国内产业的一般保护程度。目前各国普遍使用联合国贸易与发展会议选取的 504 种有代表性的商品，按照取样加权平均法，来计算和比较各国的关税水平。

案例 分析

案例 3-1：中国冷轧硅钢片反倾销案

一、案由及背景

硅钢片是电力工业、机械制造、家用电器、电讯仪表等行业不可缺少的一种软磁材料。由于我国电力工业的发展以及电器消费品的崛起，迫切需要大量、多种高质量的冷轧硅钢片。冷轧硅钢片属于高技术、高附加值产品，是我国亟待发展的重点产业。武汉钢铁(集团)公司为顺应国家产业的发展，先后两次引进成套技术和设备，不断扩大冷轧硅钢片的品种和生产规模。仅第二期引进技术和必要的工艺设备投资就达到 32 亿元。但自 1996 年以来，由于国内大量进口来自俄罗斯的硅钢片产品，导致国内硅钢片市场供求关系逆转，给武汉钢铁(集团)公司的硅钢片的生产与销售带来极大的冲击。作为当时国内冷轧硅钢片的惟一生产者，武汉钢铁(集团)公司代表国内产业于 1997 年委托北京市环中律师事务所和武汉市武钢律师事务所作为其全权代理人，向我国有关部门提起反倾销调查申请。

二、审理过程

外经贸部经商国家经贸委后，于 1999 年 3 月 12 日正式公告立案，决定开始对原产于俄罗斯进口到中国的冷轧硅钢片进行反倾销调查，调查期为 1998 年 1 月 1 日至 1998 年 12 月 31 日。

1999年3月12日,外经贸部约见俄罗斯驻华使馆官员,向他们正式递交了立案公告和公开部分申请书,同时通知了申请人和已知的俄罗斯生产商、出口商。4月6日至20日,外经贸部分别向俄罗斯政府和报名应诉的俄生产商、出口商发放了反倾销调查问卷。在答卷截止之日前,外经贸部共收到两家俄罗斯公司的答卷。

同时,国家经贸委会同有关部门组成冷轧硅钢片产业损害调查小组,对产业损害及损害程度进行调查:1999年5月19日向国内相关生产企业和进口商发放了损害调查问卷,答卷在规定时间内全部收回;6月和8月国家经贸委分别收到两家俄罗斯应诉企业关于损害问题的答辩书和补充证据及说明;8月31日至9月2日调查小组于武钢(集团)公司进行了实地核查。

1999年12月30日,外经贸部公布初裁结果:原产于俄罗斯的进口冷轧硅钢片存在倾销,国内相关产业存在实质损害,并且二者之间存在因果关系。决定自1999年12月30日起对原产于俄罗斯的进口冷轧硅钢片开始实施临时反倾销措施。进口经营者在进口俄罗斯的冷轧硅钢片时,必须向海关提供11%—73%的现金保证金。

初裁后,应涉案利害关系方申请,外经贸部于2000年3月30日召开了本案倾销部分的听证会。2000年4月28日,国家经贸委应俄罗斯应诉企业的请求,依法召开了产业损害裁定的听证会。应俄两家应诉公司的邀请,外经贸部和海关总署组成核查小组,于4月17日至4月28日赴俄罗斯新利佩茨克钢铁股份有限公司和俄罗斯联邦维茨钢铁有限公司进行了实地核查。

三、审理结果

2001年9月11日,外经贸部发布终裁公告:外经贸部最终裁定存在倾销,国家经贸委最终裁定存在实质损害且损害由倾销造成,经国务院关税税则委员会批准,决定自1999年12月30日起,对原产于俄罗斯的进口到中国境内的冷轧硅钢片(进口税则号:72251110/1190/1910/1990、72261110/1190/1910/1990)征收6%—62%的反倾销税。

税率分别为:

新利佩茨克钢铁股份有限公司:6%

其他公司:62%

反倾销税的计征公式为:反倾销税税额=海关完税价格×反倾销税税率。

实施期限:反倾销税的实施期限自1999年12月30日起,为期5年。

问题:

1. 试分析武汉钢铁(集团)公司胜诉的主要原因。
2. 面对其他外国在华倾销产品的现象,相关企业应从该案件中受到哪些启发?

思考题

1. 什么是最惠国待遇?最惠国税与普通税有什么区别?

2. 我国虽然不是《洛美协定》的签字国，但我国与欧盟签有贸易协定，那么根据‘最惠国待遇’条款，我国是否可以要求欧盟国家向我国提供特惠税？为什么？
3. GSP 的基本原则是什么？实施 GSP 方案通常包括哪些主要内容？
4. 美国至今尚未向中国提供普惠制待遇的原因是什么？是否合理？

练习题

1. 2005 年中国平均关税总水平将降至 9.9%。其中，农产品平均税率将由 15.6% 降低到 15.3%；工业品平均税率将由 9.5% 降低到 9.0%。以上所说的税率指的是哪种进口关税？与普通税有何区别？
2. 如牙买加某产品出口至英国，该产品 80% 以上的价值是由巴拿马和法国的原料和配件构成，是否能享受欧盟的特惠税？为什么？
3. 下列补贴属于 WTO‘红箱’政策的是()，属于‘绿箱’政策的是()。
 - A. 出口退税 B. 出口补贴 C. 出口免税
 - D. 国内含量补贴 E. 扶植落后地区的经济补贴
4. WTO 统计各国平均关税水平时采用的是()的平均值。
 - A. 普通税 B. 普惠税 C. 最惠国税 D. 所有关税

技能实训

1. 查找 1995 年我国‘入世’谈判以来关税水平的变化，并作简单分析。
2. 上网浏览目前中国主要贸易对象的海关税则，并选取主要商品进行比较。

| 第四章 |

进口非关税 措施

【导读】在一个相当长的时期中，关税是各国设置贸易壁垒的主要形式。二战后，在关贸总协定的主持下，各缔约方进行了多次减税谈判，无论是发达国家还是发展中国家的关税平均水平，都在大幅度下降，而与此同时，非关税壁垒却得到加强。据关贸总协定统计，20 世纪 70 年代初，世界各国实行的非关税壁垒约有五百三十种，但到乌拉圭回合多边贸易谈判开始时，已发展到两千五百多种。本章将对诸多的非关税壁垒进行归类介绍。

第一节 非关税措施概述

非关税措施，被自由贸易论者称为非关税壁垒(Non-tariff Barriers, NTBs)。其广义概念是泛指一国政府为了调节、管理和控制本国的对外贸易活动，而采取的除关税以外的各种行政性、法规性措施和手段的总和。狭义的非关税措施是指除关税以外的一切限制进口的措施。本章所涉及的非关税措施内容采用的是狭义概念。

一、非关税壁垒的现实成因

从历史上看，早在重商主义时期，限制和禁止进口的非关税壁垒就开始盛行。1929—1933 年大危机时期，西方发达国家就曾一度高筑非关税壁垒，推行贸易保护主义。尽管如此，“非关税壁垒”这一术语却是在关贸总协定建立以后才逐渐产生的。真正把非关税措施作为保护贸易政策的主要手段开始于 20 世纪 70 年代。其原因是多方面的。

首先是各国经济发展的不平衡，这是非关税壁垒迅速发展的根本原因。美国的相对衰落，日本和欧洲各国的崛起，特别是 20 世纪 70 年代中期爆发的经济危机，使得市场问题显得比过去更为严峻，以美国为首的发达国家纷纷加强了贸易保护手段。其次，二战后在 GATT 的努力下，关税大幅度减让之后，各国不得不转向用非关税措施来限制进口，保护国内生产和国内市场。第三，非关税措施本身具有隐蔽性，不易被发觉，而且在实施中往往可找出一系列理由来证明它的合理性，从而使受害国据此进行报复。最后，各国在实施非关税措施时相互效仿，也使这些措施的影响迅速扩大。

经过多年的演化发展，20 世纪 90 年代以来，非关税壁垒呈现出形式更加隐蔽、技巧更高的特点，以至于很难区分其保护是否合理。具体来看，大致有以下几方面变化：第一，传统制度化的非关税壁垒不断升级。如反倾销的国际公共规则建立后，在制度上削弱了反倾销作为贸易壁垒的作用，但频繁使用反倾销手段又使其演化为新的贸易壁垒。第二，技术标准上升为主要的贸易壁垒。由于各国的技术标准难以统一，使技术标准成为最为复杂的贸易壁垒，并常常使人难以区分其合理性。第三，绿色壁垒成为新的行之有效的贸易壁垒。一些国家特别是发达国家往往借环境保护之名，行贸易保护之实。第四，政治色彩越来越浓。发达国家甚至利用人权、劳工标准等形成带有政治色彩的贸易壁垒，大肆推销其国内人权标准，干涉别国内政。

二、非关税壁垒的特点

无论非关税壁垒如何变化，与关税措施相比，它均具有以下几个明显的特征：

1. 有效性

关税措施主要是通过影响价格来限制进口，而非关税措施主要是依靠行政机制来限制进口，

因而它能更直接、更严厉且更有效地保护本国生产与本国市场。

2. 隐蔽性

与明显地提高关税不同，非关税措施既能以正常的海关检验要求和进口的有关行政规定、法令条例的名义出现，又可以巧妙地隐蔽在具体执行过程中而无须作出公开规定，人们往往难以清楚地辨识和有力地反对这类政策措施，因而增加了反贸易保护主义的复杂性和艰巨性。

3. 歧视性

一些国家往往针对某个国家采取相应的限制性非关税措施，更加强化了非关税壁垒的差别性和歧视性。

4. 灵活性

关税是通过一定立法程序制定的具有一定延续性的贸易政策，在特殊情况下作灵活性调整比较困难。而制定和实施非关税措施，通常可根据需要，运用行政手段作必要的调整，具有较大的灵活性。正因为如此，非关税壁垒已逐步取代关税措施，成为各国所热衷采用的政策手段。

第二节 非关税壁垒种类及应用

一、非关税壁垒的分类

为了更深刻地认识非关税措施的特征以及积极应对其不利影响，我们有必要对繁多的措施进行区别和归类。站在不同的角度，非关税措施大致可以归纳为如下几种类型：

第一类：从制定主体的角度，可分为内生性非关税壁垒与外生性非关税壁垒。其区别在于是本国自主决定还是由外界压力或通过谈判达成协议决定。如 1981 年美国单方面规定从中国进口的羊毛衫配额为 18.73 万打，即为自主配额，属于内生性措施。目前，大多数“自限协定”或“有秩序销售协定”均是通过谈判达成的，就属于外生性的措施。

第二类：从实施手段的特性的角度，可分为制度性非关税措施与技巧性非关税措施。前者如利用进口配额、许可证、反补贴、反倾销、海关估价、原产地规则、政府采购等制度，形成制度性壁垒，后者如利用技术标准、质量标准、环境标准、劳工标准、商品检验、包装、标签等形成技巧性壁垒。技巧性壁垒的隐蔽性极高，看上去似乎并不违背国际贸易的公共规则，但内容却变幻莫测，行之有效，使人防不胜防。它不仅直接阻碍了来自别国商品的进口，还使出口国为适应其看似合理的要求，不得不对生产要求、技术标准、产品规格等作出一系列的调整，增加了不合理的成本和费用负担。

第三类：从影响方式及程度的角度，可分为直接影响性、间接影响性以及溢出或旁及性非关税措施。此种分法是联合国贸发会议在 20 世纪 80 年代所做出的。直接影响性的非关税措施，

是出于保护国内产业、加强国内产业在国外市场的竞争力的考虑，而采取的对外国进口方面限制和对本国出口进行限制或激励的措施，如配额、许可证、进口押金制等。这类措施对贸易的限制很明显，亦比较直截了当。间接影响性措施从表面上看是出于其他目的而制定的，比较含蓄，不易发现，但仍被怀疑具有隐藏的限制贸易动机，如质量标准、广告数量、海关程序等。溢出或旁及性措施是指并非主要针对贸易，却不可避免地导致国际竞争条件失常，从而对贸易发生影响的一些非关税壁垒措施。这类措施有政府对某种或某类商品在生产、销售和分配方面的垄断，影响贸易的产业结构和地区发展政策，政府特定的国际收支政策措施、关税制度的不同，国家社会保险制度的不同，折旧限制制度的不同，政府资助的防卫、航天和非军事采购引起的需求变动，国家标准和规定及做法的变动，国外运输费和国家批准的国际运输协定，结构成本等。

第四类：从实施目的或作用机制的角度，可分为数量限制型与成本价格型非关税壁垒。这是联合国贸发会议在上述分类中的进一步解释。前者是通过直接限制进口商品的数量或进口金额从而达到有效限制进口的目的，如配额、许可证、国内采购法规、国内含量规定等。后者是通过直接影响进出口商品或国内产品的成本进而削弱外国商品的竞争力来达到限制进口的目的，如运费差别待遇、海关估价做法、环境标准、劳工标准等。

二、非关税壁垒的主要形式及应用

(一) 进口配额

进口配额 (Import Quotas) 又称进口限额，是进口国政府在一定时期 (如一季度、一年) 内，对于某些商品的进口数量或金额加以直接限制。在规定的期限内，配额以内的货物可以进口，超过配额不准进口，或者征收较高的关税或罚款。它是进口国实施数量限制的最主要手段之一。根据控制的力度和调节手段，进口配额可分为绝对配额和关税配额两种类型。

1. 绝对配额

绝对配额 (Absolute Quotas) 是指在一定时期内，进口国对某些商品的进口数量或金额规定一个最高限额，达到这个数额后，便不允许进口。在具体实施过程中它又有三种方式：

(1) 全球配额 (Global Quotas)，它属于世界范围的绝对配额，对来自任何国家或地区的商品一律适用。进口国主管当局通常按进口商的申请先后或过去某一时期的进口实际额批给一定的额度，直至总配额发放完为止，超过总配额就不许进口。

(2) 国别配额 (Country Quotas)，即在总配额内按国别和地区分配给固定的配额，超过规定的配额便不准进口。实行国别配额可以使进口国家根据它与有关国家和地区的政治经济关系情况，分别给予不同的配额。国别配额又分为单方面配额和协议配额。单方面配额又称自主配额，是由进口国单方面规定在一定时期内从某个国家或地区进口某些商品的配额；协议配额是由进口国与出口国双方通过谈判达成协议规定的某种商品的进口配额。

(3) 进口商配额(Importer Quotes), 进口国政府把某些商品的配额直接分配到进口商。发达国家政府往往把配额分给大型垄断企业, 中小进口商却难以分到或分配的数量甚少。发展中国家则往往将配额指定给少数大的国营贸易公司。

2. 关税配额

关税配额(Tariff Quotas) 是对商品的进口绝对数额不加限制, 而对在一定时期内, 在规定的配额以内的进口商品给予低税、减税或免税待遇, 对超过配额的进口商品则征收较高的关税或进口附加税甚至罚款。

进口绝对配额在理论上有一席之地, 但在实践中, 还是大量采用了关税配额形式。因为进口绝对配额在国际贸易中完全取消了价格机制的作用, 保护过于明显。将关税与配额结合起来使用的关税配额则显得较为温和, 因此被大量采用, 同时关税配额还成了非关税壁垒关税化的一种过渡形式。1999年11月15日, 中美达成的《中国加入WTO的双边协议》中, 有关农产品的安排是: 中国承诺取消所有农产品方面的数量限制, 对于那些特别敏感的商品, 如大米、小麦、玉米和豆油等, 中国采取了关税配额制度, 即对配额量以下的进口征收最低关税(大约在1%到3%左右), 配额量以上的部分征收较高的关税, 如表3-2为2002年中国农产品进口关税配额商品税目、税率表, 目前我国仍然对小麦、豆油等10种农产品和磷酸二铵等3种化肥实行关税配额管理。

20世纪90年代以来, 关税配额的使用更加普遍。如1999年, 美国对来自澳、新的羊肉实行关税配额, 配额外征收9%, 配额外征收40%的高关税; 美国除对部分农产品实行关税配额外, 从2002年起, 还对进口钢丝进行关税配额管理; 2000年12月16日至2001年12月31日, 俄罗斯对原糖进口实行关税配额, 配额外征收5%的关税, 超过额度部分征收30%的关税; 2002年4月, 日本开始对从中国进口的大葱、鲜香菇及灯心草3种农产品实施“紧急限制进口措施”, 在限制进口量以内的产品征收3%—6%的关税, 超过限量部分则征收106%—266%的关税; 2003年欧盟委员会决定对原产于中国等国家的橘子罐头采取关税配额形式的临时保障措施, 中方在154天临时保障措施期间的配额为11397吨(按年配额约27000吨计算得出), 超过此配额的橘子罐头将被征收每吨155欧元的从量税。

表3-2 2002年中国农产品进口关税配额商品税目、税率表

序号	商品类别	税则号列	货品名称	税率(%)		
				配额外		配额内
				最惠国	普通	
1	小麦	1001.1000	硬粒小麦	71	180	1
		1001.9010	种用小麦	71	180	1

(续表)

序号	商品类别	税则号列	货品名称	税率(%)		
				配额外		配额内
				最惠国	普通	
2	玉米	1005.1000	种用玉米	28	180	1
		1005.9000	其他玉米	71	180	1
		1102.2000	玉米细粉	56	130	9
3	稻谷和大米	1006.1011	种用籼米稻谷	71	180	1
		1006.1099	其他稻谷	71	180	1
4	豆油	1507.1000	初榨豆油及分离品	52.4	190	9
		1507.9000	精制的豆油及其分离品	52.4	190	9
5	棕榈油	1511.1000	初榨的棕榈油及其分离品	52.4	60	9
6	菜籽油	1514.1110	初榨低芥子酸菜籽油及其分离品	52.4	170	9
7	糖	1701.1100	未加香料及着色剂的甘蔗原糖	65.9	125	20
8	羊毛	5101.1100	未梳的含脂剪羊毛	38	50	1
9	毛条	5105.1000	粗梳羊毛	38	50	3
10	棉花	5201.0000	未梳的棉花	54.4	125	1

资料来源：根据 www.mofcom.gov.cn 资料整理，具体税号未全摘录。

(二) 自愿“出口限额

“自愿”出口限额“Voluntary”Export Quotas 又称“自动”出口配额，是 20 世纪 60 年代以来非关税壁垒中很流行的一种形式。几乎所有发达国家在长期贸易项目中都采用了这种形式。具体是指在进口国的要求或压力下，出口国“自动”规定某一时期内某些商品对该进口国的出口限制，在限定的配额外自行控制出口，超过配额即禁止出口。

1. “自愿”出口限制的原因

“自愿”出口限额通常是两个政府之间谈判的结果，双方达成协议，由出口国当局限制某种商品向进口国的出口供给。这种协议从字面上来看并不是自愿的，但与进口国或明或暗地威胁使用的贸易壁垒相比，它是出口国所乐于接受的一种转化形式。其原因有以下几点；

(1) 出口国若不接受此项措施，可能会遭到进口国更加严厉的报复。如进口国实施进口配额，征收反倾销税，或被排除在某个组织或协议之外等。对于进口国来说，通过“自愿”出口限额

限制出口，可以避免与它们所签署的 WTO 规则文件的冲突。当然，实际上“自愿”出口限制从根本上仍然是与 WTO 的精神相违背的。从这一点上来讲，WTO 对传统贸易保护主义手段的限制，从某种程度上刺激了新手段的出现，只是新手段更加间接和温和了。

(2) 自愿出口限制会像出口税那样发挥作用，全部“税金”都被转移到出口国，所以自愿出口限制会提高出口国的福利，有时甚至还会提高同类产业出口企业的利润。因为出口数量的限制，一般会导致该产品进口国国内市场价格的上漲，出口商就有可能采取提价和出口高附加价值的该类商品，进而获得比不受限制更多的利润。例如，1981 年美国与日本签订了汽车“自愿”出口协议，规定日本每年向美国出口汽车 168 万辆，结果是每辆汽车平均比以前加价 400 美元。这项协议实施后，日本每年可增加利润达 43 亿美元。

(3) 自愿出口限制在出口国形成了一个特殊的利益集团。这个集团对出口国可能会是一个施加压力的团体，其目的在于保持其得自持续的自愿出口限制的“税金”收入。在这种方式下，转移到出口国的“税金”能够削弱出口国政府对自愿出口限制措施的反対，从进口国的角度来看，“税金”转移削减了报复的风险和对外政策的摩擦。

(4) 出口国偏爱自愿出口限制是因为这种协议提供了一种每隔几年就可以与进口国讨价还价的机会，或者至少改变或放宽自愿出口限制种类的定义，使之更好地符合出口国的出口产品组合。这当然可能是一柄双刃剑，可能会使限制更为繁杂。

由于上述原因，因此，尽管“自愿”出口限制是出口国迫于进口国的压力做出的，但有人认为出口国对这种“自愿”出口限制或多或少地有一点自愿性。

2. 配额的协商

目前各种“自愿”出口限制协定(以下简称自限协定)内容不尽相同，一般包括以下几方面的主要内容：

(1) 配额水平

配额水平(Quota Level)是指协定有效期内出口方各年度“自动”确定出口限额。通常以协定缔结前一年的实际出口量，或以原协定最后一年的配额为基础进行协商，确定新协定第一年数额，然后再确定其他年的年增率。随着市场竞争加剧，进口方往往竭力压低年增率，以减少商品进口。例如，1986—1991 年为期 5 年的美国与中国香港纺织品协定，规定中国香港对美纺织品出口的年增率仅为 0.75%，与以往协定的年增率 2—5% 相比，下降了许多。“自愿”出口限制的配额主要有以下几种：总限额，即协定商品“自动”出口的总额数；组限额，即把不同类别的商品分为若干组，分别规定不同的额数；个别限额，即将组内一些所谓敏感性产品作为特别项目另行规定额数；磋商限额，即对个别限额外的某些产品在原则上规定一定的额数，如出口超过该额数，双方按一定程序进行磋商谋求解决，在双方未达成一致意见之前，进口国可单方面实施进口限制。

(2) 限额的融通

限额的融通是指协定各种自限商品限额相互融通使用的权限，主要可分为水平融通和垂直融通两种。水平融通是指在同一年度内组与组之间、项与项之间在一定百分率内互通使用的权限。在协定中，通常规定替换率(Shift Rate)，即某组或某项的配额拨给另一组或另一项的使用率。协定所规定的替换率一般较低，而且各类不同，一般在1%—15%，有的品种甚至禁止调用，以达到严格限制出口的目的。垂直融通是指上下年度内组与组之间、项与项之间的留用额(Carry-over)和预用额(Carry-in)。前者又称留用权，即当年未用完的配额拨入下年度使用的额度或权限；后者又称预用权，即当年配额不足而预先使用下年度的额度或权限。

(3) 保护条款

保护条款是指进口国有权通过一定程序，限制或停止进口某些‘扰乱市场’或使进口国生产者蒙受损害的商品。这实际上进一步扩大了进口国单方限制商品进口的权限。美国和欧洲经济共同体国家在对外签订‘自限协定’时，力图加入这项条款。这种条款对出口国极为不利，往往遭到出口国的反对。

(4) 出口管理规定

既然自限协定规定自限商品由出口方按协定的配额自行控制出口，因此，在协定中应规定出口方对自限商品执行严格的出口管理，以保证出口不超过限额水平和尽量按季度均匀出口。为了确保‘自限协定’顺利进行，协定还要求双方互相提供有关资料。在协定有效期内，双方每年至少举行一次会议，磋商解决有关问题。

(5) 协定的有效期限

自限协定的有效期限有长有短，有效期限长短各有优势，长的好处是出口数量具有稳定性，出口厂商可以预先计划其生产和出口，坏处是数量长期被固定后，难以随市场需求进行调整。目前自限协定有效期限一般为3—5年。缔约国一方如有必要可终止协定，但该缔约国一般应提前60天通知对方，方可终止。

自限协定有时还以所谓‘有秩序销售安排’(Orderly Marketing Arrangement, OMA)的形式达成协定。如美国与日本在1977年谈判‘有秩序的销售安排’时，由政府首脑出面，要求日本减少彩电、收音机、电炉等的出口，并规定日本到1980年对美出口彩电175万台，比1979年减少40%。

由于进口国的压力，目前我国对30种出口商品实行‘被动出口配额’，包括向美国、欧盟、加拿大、挪威出口的纺织品；向美国出口的钢材；向欧盟出口的鞋类、蘑菇罐头、木薯干、红薯干、自行车、医疗器械、玩具等。

(三) 进口许可证制

进口许可证制(Import License System)是指进口国家规定某些商品进口时必须事先领取许可

证，才可进口，否则一律不准进口。

1. 进口许可证种类

从与进口配额的关系上看，进口许可证可分为两种。一种是有配额的许可证，即政府有关机构预先规定有关商品的进口配额，然后在配额的限度内，根据进口商的申请对于每一笔进口货发给进口商一定数量或金额的进口许可证。另一种是无配额的进口许可证，即进口许可证不与进口配额相结合。进口国政府不预先公布进口配额，颁发有关商品的进口许可证，只在个别考虑的基础上进口。因为它是个别考虑的，没有公开的标准，因而就给正常的贸易活动造成更大的困难，起到更大的限制进口的作用。

按照对进口许可的程度来分，进口许可证一般有两种。一种是自动进口许可证，它又称一般进口许可证，凡是列明属于自动进口许可证的商品，进口商只要填写一份自动进口许可证后，即可获准进口，因此，这类商品实际上是“自由进口”的商品。另一种是非自动进口许可证或称特种进口许可证，进口商必须向政府有关当局提出申请，经政府有关当局逐笔审查批准后才能进口。这种进口许可证，多数都指定进口国别或地区。

2. 进口许可证发放的规范

第二次世界大战前，进口许可证制在一些西欧国家曾被广泛采用。二战后初期，大多数国家仍继续实行进口许可证制度，20世纪60年代后发达资本主义国家的进口许可证制有所放松，70年代中期进口许可证制又重新加强，如美国至今仍对奶酪、牛奶、黄油、奶油、活畜、家禽、鸡蛋、哺乳动物及其制品、生物制品、武器、弹药、天然气、鱼、野生动物、植物及植物制品、放射性物质及核设备等进口产品实行进口许可证制度。一些国家还通过烦琐复杂的申领进口许可证的程序和手续，阻碍商品进口。为此，关税与贸易总协定在“东京回合”多边贸易谈判中，制定了《进口许可证手续协议》(Agreement on Import Licensing Procedures)，目的是为了简化国际贸易中所运用的管理手续和做法，使之具有透明性，并确保公平合理地应用和施行这些手续和做法。其主要内容有以下几方面：

(1) 进口许可证的管理和发放手续

协议指出，进口许可证是进口国海关管辖地区的行政管理手续，这种手续应以公平合理的方式进行管理，各签字国应尽可能简化申请表格、展期表格、申请手续和展期手续。同时，签字国应尽快公布有关提出申请手续的规则及其他一切资料，确保进口许可证发放程序的透明度，以便各政府和商人对此有所了解。

(2) 进口许可证的种类

协议将进口许可证分为自动进口许可证和非自动许可证两种。前者是指有关管理机构应进口商的申请，毫无限制地签发给申请人的一种进口许可证。这种许可证本身只作为统计进口的依据。因此，在实施自动进口许可证手续时，不得使属于这种许可证的进口货物受到限制性的影

响。后者是指有关管理机构为实行进口数量限制而签发的一种许可证。协议规定，这种许可证除了实施许可证限制所造成的影响之外，所采用的发放进口许可证的手续和做法不应对进口贸易起到限制作用。

(3) 设立进口许可证委员会

协议规定，这种委员会的职责是为该协议的实施或促进其目标的实现提供进行磋商和解决争端的机会。

(4) 有关发展中国家优惠待遇规定

协议规定，应确保合理地向所有进口者发放许可证，尤其要考虑到原产地是发展中国家的产品的进口者。

“乌拉圭回合”谈判在上述协议基础上，达成了《进口许可证程序协议》，协议由 8 条组成。该协议强调那些仍保留着进口许可证的缔约国，在申请自动和非自动许可证的程序方面所作的任何变化，都必须在实施这些程序变化之前至少 21 天公布；对于发放非自动许可证的程序必须加强旨在为实施这些程序而制定的措施，除非绝对必要，不得在行政上增加任何累赘；进口许可证申请人应与无须申请进口许可证的企业一样可以得到支付所需的外汇；进口许可证的申请，只能由一个行政机构归口管理，最多不得超过三个行政机构；接受或加入该协议的各国或地区政府，应保证在本协议生效前，使其国内有关立法和规则与本协议规定相一致。

按照中国的入世承诺，2005 年 1 月 1 日前取消全部进出口许可证。2002 年起，我国实行特种进口许可证管理的商品不断减少，由 2002 年的 12 种降到 2003 年的 8 种，2004 年仅剩光盘生产设备、汽车及其关键件、可作为化学武器的化学品、易制毒化学品、消耗臭氧层物质 5 种。

(四) 外汇管制

外汇管制(Foreign Exchange Control)是一国政府通过法令对国际结算和外汇买卖实行限制来平衡国际收支和维持本国货币汇价的一种制度。在实行外汇管制的国家，进口商必须向外汇管制机关申请，并按官定汇价购买外汇。出口商也必须把出口所得到的外汇按官定汇率卖给外汇管制机关。按照外汇管制对进口的限制方式，可分为数量性外汇管制、成本性外汇管制和混合性外汇管制。

1. 数量性外汇管制

所谓数量性外汇管制，是指国家外汇管理机构对外汇买卖的数量直接进行限制和分配。以达到控制外汇支出，限制进口商品品种、数量和国别的目的。一些国家往往将外汇管制与许可证制度结合起来使用来控制进口商品品种、数量和进口国，从而达到平衡国际收支、保护国内市场的目的。

2. 成本性外汇管制

所谓成本性外汇管制，是指国家外汇管理机构对外汇买卖实行复汇率制度(System of Mul-

multiple Exchange Rates), 利用外汇买卖成本的差异, 间接地影响不同商品的进出口。而所谓复汇率制, 是指一国货币对另外一种货币的汇价不只有一个, 而是有两个或两个以上的汇率。其目的是利用汇率的差别来限制某些商品的进口。如对于国内需要而又供应不足或不生产的重要原料、机器设备和生活必需品进口时, 外汇管理机构对进口商换汇采用较为优惠的汇率; 对于国内可大量供应和非重要的原料和机器设备进口时, 适用一般的汇率; 对于奢侈品和非必需品的进口则适用最不利的汇率。

3. 混合性外汇管制

所谓混合性外汇管制, 是指同时采用数量性和成本性的外汇管制, 对外汇实行更为严格的控制, 以影响或控制商品进出口。

1931 年资本主义世界金融危机爆发后, 许多资本主义国家实行了外汇管制。第二次世界大战后初期, 由于国际收支长期失衡, 黄金外汇储备短缺, 许多资本主义国家不得不继续实行外汇管制。进入 50 年代后半期以后, 发达资本主义国家的国际收支平衡有所改善, “美元荒”日趋缓和, 各国逐步放宽了外汇管制, 最后实行了货币自由兑换。近年来, 由于货币金融危机不断加深, 某些国家的外汇又显不足, 进口外汇管制又有逐渐加强之势。

中国自 1994 年实行外汇体制改革以来, 取消了原来人民币官方汇率和外汇调剂市场汇率制度, 实行汇率并轨, 外汇管理实行了单一的、有管理的、浮动的汇率制度。1996 年 11 月 27 日又宣布, 接受国际货币基金组织第八条规定的义务, 取消国际收支经常性交易方面的外汇限制, 实现货币的自由兑换, 但资本项目下仍实行一定程度的外汇管制。

(五) 对外贸易国家垄断制

对外贸易国家垄断制(Foreign Trade under State Monopoly)又称进出口国家垄断, 是指国家规定对某些或全部商品的进出口由国家直接经营, 或者是把某些商品的进出口垄断权给予某个垄断组织。发达国家对商品贸易的国家垄断主要体现在以下三方面:

第一类是对烟和酒贸易的垄断。烟和酒目前是很多国家财政收入的重要来源, 但同时它又常常成为威胁人们健康的主要商品。为此各国通常都把烟和酒作为一类特殊商品加以控制, 在烟和酒的进出口方面大多数国家实行国家垄断, 以防止烟酒大量进口影响国内烟酒业带来的巨大财政收入和威胁国民的身体健康。

第二类是对农产品贸易的垄断。为了保护农民利益, 维持农业的稳定, 国家往往把对农产品的对外垄断销售作为国内农业政策措施的一部分, 以防止大量廉价农产品冲击国内市场, 损害农民利益。如美国的农产品信贷公司, 就是资本主义世界最大的农产品贸易垄断企业。

第三类是对武器贸易的垄断。武器的滥用会直接威胁各国的社会稳定和国家安全, 因此各国在国内都规定有严格的武器管理法令, 武器贸易更成为各国政府关注的问题。为了防止进出口商追求武器贸易的高额利润, 不顾国家利益和安全, 各国都对武器贸易实行国家垄断, 以限制武器

进口。

还有一些发展中国家为了打破外商在对外贸易上的垄断，成立国营贸易机构，直接控制进出口业务和主要进出口商品的品种和数量。有些发展中国家对其他国家国营贸易机构的贸易往来，采取了由国营贸易机构直接经营的办法。

(六)歧视性的政府采购政策

歧视性的政府采购政策(Discriminatory Government Procurement Policy)是一些国家通过法令，规定政府机构在采购时必须优先购买本国产品，从而对国外进口产品形成歧视，减少进口。如美国1962年修改的《购买美国货物法》规定，凡本国产品的价格不超过进口产品价格的50%，国防部和财政部采购的就必须是本国货(凡产品的成分30%以上在海外生产的都视为外国产品)；1982年法律规定，国内高速公路、桥梁的新建或者修理所使用的钢材必须是本国产的；1985年规定，美国联邦政府的发电厂所使用的发电机，只要国产价格不超过进口价格的25%，就必须购买本国产品；同年，美国国会又要求，战略储备物资必须是国产的；1988年的《综合贸易法案》还规定，《购买美国货物法》可以用来对那些歧视美国商品的国家进行报复。其他发达国家也都有过类似的规定，如英国限制政府从外国采购通讯设备和电子计算机；日本有几个省规定，政府机构所需的办公设备、汽车、计算机、电缆、导线、机床等不得采购外国产品。

(七)歧视性的国内税

国内税(Internal Taxes)是指在一国的国境内，对生产、销售、使用或消费的商品，纳税人所应支付的捐税。征收国内税本身是一种很正常的政府行为，并不构成限制进口的非关税措施。但是一些国家利用国内税制度，对进口商品实行歧视性政策来限制进口，则构成非关税措施。如美国、瑞士、日本对进口酒精饮料征收的消费税高于本国同类品；1992年前我国对进口商品进入国内市场后一律征收一种“进口商品调节税”，但对国产商品并不征收调节税；近年来，美国海关未使用完的港口维护税额居高不下，2000年达到22亿美元左右，这表明港口维护税的收费水平超过美国海关提供相关服务所需的成本。可见，歧视性国内税是指进口国对产品在本国内流通领域发生的税费，专门针对进口产品征收或对进口产品征收的国内税高于本国产品的做法。

因为国内税通常不受贸易条约或多边协定的限制，国内税的制定和执行是本国政府机构有时甚至是地方政府机构的权限，因此它是一种比关税更加灵活和更易于伪装的贸易壁垒手段。

(八)最低限价

最低限价(Minimum Price)是指进口国对某一商品规定最低价格，进口价格如低于这一价格就征收附加税。最低限价往往是根据某一商品生产国在生产水平最高的情况下生产产品的价格而制定的，以防止廉价进口商品对国内同类产业的严重冲击。例如，欧洲共同体1978年起对钢材规定了最低限价，这一价格是根据日本生产钢材的最高生产水平制定的，凡低于该价格的，就要

详细论述可参阅：赵春明，《非关税壁垒的应对及运用》，人民出版社2001年版，第422—441页。

征收差额部分的附加税；美国为抵制西欧和日本的低价钢材和钢制品进口，在 1977 年也实行过类似的保护制度；1985 年智利对绸坯布进口规定每公斤最低价为 52 美元，低于此价的进口将被征收进口附加税；2001 年阿根廷对从巴西进口的鸡肉设定了进口最低限价为 0.98 美元/公斤，低于此限价，阿根廷将征收差额附加税。

(九) 专断的海关管理

正常行使对进出口商品的监管、征税，是海关的正当职权，并不构成限制进口的非关税措施。但如果海关利用这种制度在商品进口环节中专断地增加进口商负担，则构成非关税措施。

1. 专断的海关估价制度

海关征税时确定进口商品价格的制度，称为海关估价制度。如果制度规定中专断地提高进口货物的海关估价，即为专断的海关估价制度。实施这项措施以美国最为突出。

长期以来，美国海关是按照进口商品的外国价格(即进口货在出口国国内销售市场的批发价)和出口价格(进口货在来源国市场供出口用的售价)两者之中较高的一种进行征税，这势必提高大部分商品(从价征税商品)交纳关税的税额。为防止外国商品与美国同类产品竞争，美国海关当局还曾经对煤焦油产品、胶底鞋类、蛤肉罐头、毛手套等商品，依“美国售价制”(American Selling Price System)这种特殊估价标准进行征税。例如，某种煤焦油产品的进口税率为从价 20%，它的进口价格为每磅 0.50 美元，应缴进口税每磅 0.10 美元。而这种商品的“美国售价”每磅为 1.00 美元，按同样税率，每磅应缴进口税为 0.20 美元，结果是使每磅焦油的进口税增加了 1 倍，这便有效地限制了外国产品的进口。

2. 专断的海关归类

进口商品的税额取决于进口商品的价格大小与税率高低。在海关税率已定的情况下，税额大小除取决于海关估价外，还取决于征税产品的归类。海关将进口商品归在哪一税号下征收关税，具有一定的灵活性。进口商品的具体税号必须在海关现场决定，在税率上一般就高不就低。这就增加了进口商品的税收负担和不确定性，从而起到限制进口的作用。例如，美国对一般打字机进口不征收关税，但如归为玩具打字机，则要征收 35% 的进口关税。

3. 烦琐的通关手续

例如，美国海关部门在进口产品通关时要求出口商提供所有的附加单证及相关信息，对某些进口产品还提出了更多的要求，远远超出正常通关的需要。这些手续非常烦琐且费用昂贵，对新出口商和小出口商构成了壁垒。特别是进口纺织品、服装及鞋类的通关手续极为烦琐，且美国海关要求进口商或出口商提供的信息中很多都与通关或贸易统计无关。

20 世纪 80 年代，日本的录像机大量进入法国市场，给法国录像机产业带来很大冲击。于是，1982 年 10 月，法国政府宣布，凡录像机进口都必须经过一个叫普瓦蒂埃(Poitier)的口岸办理各种清关手续。乍看之下，这是个普普通通的海关决定，实际上却是一项严厉的保护措施。普

瓦蒂埃是一个名不见经传的内地小镇，离最近的港口有数百英里。该镇的海关人员很少，海关手续又特别复杂。大批录像机被海关人员搬出箱子，查对序号，查看使用说明书是否为法文，结果极大地延迟了过关的时间。据当地海关负责人说，在此以前，一个上午可以清关一卡车录像机，现在要用两至三个月才能完成。加上要求在该口岸过关的消息是在一个不为人注意的小报上公布的，许多外国出口商没有读到这条消息，结果把货物还是运到了原来的口岸，再转运到普瓦蒂埃，浪费了大量的时间和金钱。

(十) 进口押金制

进口押金(Advanced Deposit)又称预先进口存款。这种制度规定进口商在进口时，必须预先按进口金额的一定比率和规定的时间，在指定银行无息存放一笔现金，从而增加了进口商的资金负担，达到限制进口的目的。例如，二战后意大利政府曾规定某些进口商品无论从任何一国进口，必须先向中央银行交纳相当于进口货物价值半数的现款押金，并无息冻结6个月；巴西规定，进口商必须按进口商品CIF价格交纳与合同金额相等的为期360天的存款方能进口；芬兰、新西兰等国也实行过这种制度。

(十一) 技术性贸易壁垒

所谓技术性贸易壁垒，是指通过颁布法律、法令、规定，建立技术标准、认证制度、检验制度等方式，对外国进口商品制定的技术、卫生检疫、商品包装和标签标准，从而提高产品技术要求，增加进口难度，最终达到限制进口的目的。换言之，技术性贸易壁垒就是指那些强制性或非强制性确定商品某些特性的规定、标准和法规，以及旨在检验商品是否符合这些技术法规和确定商品质量及其适应性的认证、审批和试验程序所形成的贸易障碍。它实际上是一些发达工业国家，利用其科技上的优势，通过商品法规、技术标准的制定与实施，通过商品检验及认证工作，对商品进口实行限制的一种措施。它是一种无形的非关税壁垒，是目前国际贸易中最隐蔽、最难对付的非关税壁垒之一。

技术性贸易壁垒的框架体系主要表现为技术法规与技术标准、包装和标签要求、商品检疫和检验规定、环境壁垒和信息技术壁垒，我们可以将之概括为技术壁垒和绿色壁垒。

1. 技术壁垒

所谓技术壁垒(Technical Barriers to Trade, TBT)，就是指那些能够起到限制进口作用的技术法规和技术标准。由于这些技术法规和标准往往极为严格、烦琐，使出口国很难适应，而进口国又往往规定进口商品必须符合这些法规和标准才能进口，因此，这些技术法规和技术标准就构成了壁垒。

技术法规是指由进口国政府制定、颁布的有关技术方面的法律、法令、条例、规则和章程，它具有法律上的约束力。技术法规所涉及的范围包括环境保护、卫生与健康、劳动安全、节约能源、交通规则、计量、知识产权等方面，对商品的生产、质量、技术、检验、包装、标志以及工

艺流程进行严格的规定和控制,使本国商品具有与外国同类商品所不同的特性和适用性。对于出口国厂商来说,向国外出口商品时必须考虑并严格遵守进口国制定的技术法规,否则,进口国就有权对违反技术法规的商品限制进口,甚至扣留、销毁直至提起申诉。

技术标准是指由公认的(规定产品或有关生产工艺和方法)规则指南或机构所核准,供共同和反复使用的、不强制要求与其一致的一种文件。传统的标准和标准化活动,被认为是企业组织生产的技术依据,是企业生产技术诀窍的载体。而如今,标准化作为加速复杂产品贸易的一种不可缺少的语言和工具,已被公众广泛承认。出口商品只有符合进口国规定的标准,才会被准予进口,从而达到进口国限制或阻止商品进口的目的。美国、欧盟、日本等国家和地区利用它们在科学技术方面的优势,直接制定了有关技术的贸易保护法规和标准。

美国联邦政府各部门颁布的直接或间接与进出口贸易有关的技术法规比较健全。例如,美国人所共知的食品药品监督管理局(Food and Drug Administration, FDA),是美国联邦政府的一个主要职能部门,其主要使命是执行政府有关食品药品等方面的法令、法规,确保消费者的健康、安全。FDA所遵循的有关政府法令主要有:联邦食品、药品及化妆品法案;合理包装及标记法案;控制辐射、确保健康安全法案;营养标签法案。在美国关税表上,与FDA有关的商品编号约有3944个。FDA从保护美国广大群众的健康、安全和消费利益的立场上出发,实施一系列的技术法规,其原则要求是确保消费者所享用的食品必须是纯正的、干净的,在卫生的条件下出产的、安全无虑的。药品及医疗用品必须是安全的、有疗效的。化妆品必须是安全的、由许可的配料制成的。具有放射性的器具必须合乎规定标准等。对于活畜、肉类、禽类、畜产品、兽用药物和新鲜农产品等方面的贸易,美国农业部制定了一些强制性标准,肉禽必须附有证书,证明符合美国标准后方可进入美国市场。汽车的进口基本是受'排烟标准'及'安全标准'双重法规的管制。海关则对进口汽车执行上述两政府职能部门的决定,任何进口汽车若不能符合美国的排烟标准或安全标准,均不能进入美国市场。

欧盟共有十多万个技术法规和标准,不少都比较苛刻复杂。除了技术条文本身外,其实施过程和认证措施,也常常是国际贸易的障碍。1985年5月欧盟在一项决议中决定,在有关的行政法规中参照使用欧洲标准的原则,从而铺平了欧洲标准化和行政法规'新方法'的道路。欧盟将不再采用为解决一个个贸易问题而制定指令的老方法,而是制定涉及统一市场内一个个技术领域的指令。行政管理指令不必很详细,只包括一般的基本要求,详细的技术参数和要求应符合欧共体标准化委员会(CEN)和欧洲电工标准化技术委员会(CENELEC)制定的标准。进入欧盟市场的商品符合了相应的标准,就视为达到了指令的基本要求。自1970年以来,欧盟委员会已发布了三百五十多个法令以协调其成员国有关机动车辆的各项指标,并在1987年形成了一系列法规,促进其成员国生产和销售车辆,限制非成员国车辆进入欧盟市场。例如,1987年6月25日,欧盟颁布了87/358/EEC指令,对轮胎统一发放CE(欧盟安全认证标志)标志,如检测数据不符合

该指令的要求，就要禁止该类轮胎在统一市场上销售，并撤销 CE 标志；2002 年，欧洲标准化委员会又公布了要求价格低于 2 欧元的打火机须加装“CR (防止儿童开启装置)的标准。中国是世界最大的打火机生产国之一，也是欧盟市场重要的打火机供应国，而中国对欧盟出口的打火机绝大多数价格低于 2 欧元。此标准在事实上构成了对中国打火机产品和产业的歧视，将会阻碍中国打火机产品对欧盟的出口。

日本也是技术法规繁多的国家，在这方面制定的法规有：《外汇及外贸管理法》、《进出口贸易管理令》、《出口交易法》、《关税法》、《出口检验法》及《外汇管理令》等。日本规定从 1995 年 1 月 1 日起加强对成衣进口审查，以消除童装、内衣中有毒染料、残留断针现象。在日本名目繁多的技术法规与标准中，只有极少数是与国际标准一致的。当外国产品进入日本市场时，不仅要求符合国际标准，还要求与日本标准相吻合。而且日本对很多商品的技术标准是强制性的，并通常要求在合同中体现，还要求附在信用证上，进口货物入境时要由日本官员检验是否符合各种技术性标准。最典型的案例是‘垒球棒’事件，日本消费品安全法引用的强制实施的金属垒球棒 JIS 标准，通过对球棒材料的规定，曾长期把美国的铝制垒球棒挡在了日本的国门之外。

在技术法规和标准的基础上推行合格认证制度，即借助合格证书或合格标志证明某项产品或服务是符合规定的标准或技术条件的活动。按照技术法规和标准的规定，对企业生产、产品、质量、安全、环境保护及其整个保证体系，进行全面的监督、审查、检验，合格后授予国家或国外权威机构统一颁发的认证标志。一般来说，许多产品没有取得认证就无法进入这些国家的市场。认证工作涉及生产、流通、消费领域，是一项复杂的系统工程，对大多数发展中国家的企业来说，要获得国际著名机构的认证是相当困难的。目前，国际上著名的认证有 ISO 9000 系列认证，IEC 电气设备安全标准认证，英国劳氏船舶等级社 LR 认证，欧盟 CE 认证及美国 UL 认证等。各国不同的检验标准、方式以及低效率的工作过程，甚至人为的破坏、阻挠都会造成实质上的技术壁垒。例如，日本对外国同类商品的不同时间的进口，规定每次都要有一个检验过程，而对本国同类商品，只需一次性对生产厂家作检验就可以了，这是明显的歧视性待遇。

2. 绿色壁垒

20 世纪 90 年代以来，贸易壁垒方面的一个重要变化是，以保护有限资源、环境和人类健康为名，制定一系列苛刻的标准，限制国外产品和服务的进口。WTO 的有关协议明确规定，不得阻止任何国家采取必要的措施来保护人类、动物或植物的生命和健康，保护环境。但发达国家却以此作为构筑绿色壁垒的借口。目前，发达国家实施的绿色壁垒主要有环境贸易壁垒、卫生检疫壁垒、包装和标签壁垒等。

(1) 环境贸易壁垒

由于‘环境贸易壁垒’是以保护环境的名义构筑的，它常常和‘绿色技术标准’联系在一起。如根据《维也纳公约》和 1990 年 7 月《蒙特利尔议定书》关于保护臭氧层的约定条款，欧盟决定自

2001年1月1日起停止生产和消费含氯氟烃的产品，禁止进口此类产品和使用该类产品的空调、冰箱、制冷机器设备等。

20世纪90年代末，在汽车生产和出口大户欧盟、美国和日本之间展开了明显带有绿色倾向的贸易壁垒新较量。由于日本轿车在美国和欧盟市场上长期受到顾客的欢迎，日本轿车在欧美市场的份额是欧美企业在日本市场份额的好几倍。欧盟试图通过制定和实施新的汽车排放标准来限制日本汽车在欧洲市场的增长。欧盟新的环境保护标准要求，到2008年，欧洲市场销售的所有轿车，其二氧化碳排放量要比1995年下降25%，德国则要求在2005年前就把二氧化碳排放量至少降低25%。这些规定都明显有限制日本和韩国汽车进口的目的在内。因为在欧洲市场出售的日本轿车以高级休闲车和大型轿车为主，其平均的二氧化碳排放量比当地生产的车要高出10%以上。面对欧盟的限制，日本则在节能问题上大做文章，从1999年4月起，日本开始实施歧视性的《节能修正法》新法案。具体规定是：两人（按110千克）乘坐时总质量在1250—1499千克的轿车，到2010年要比1995年的车型节能30%以上，以减少废气的排放。为此美国政府于1999年3月向WTO递交了一份意见书，指出日本单方面提高汽车节能标准是直接阻碍国外小汽车进口的不正当行为，要求WTO正式调查。

2000年，欧盟在“环境贸易壁垒”方面采取了一个重大行动，即出台了关于废旧家电、电子产品和通信用品回收的具体规定。它将于2006年1月正式开始执行，有关的标准分为10大类：其中冰箱、洗衣机、洗碗机、微波炉等家用电器的回收再生率要达到75%；吸尘器、电熨斗、烤面包片机、煮咖啡用具、电动剃须器、电动牙刷等家庭小型电器的回收再生率要达到60%；计算机机身、打印机、键盘、复印机、打字机、传真机、电话机、手机等的回收再生率要达到75%；收音机、电视机、摄像机、录像机、录音带、录像带等的回收再生率要达到60%；工具、玩具的回收再生率要达到60%；照明器材要达到80%；医疗仪器类、控制器械仪表类要达到70%；自动售货机要达到75%。上述物品的回收再生率凡低于规定比率的，统统不许出售和进口。

与此相联系的是，20世纪80年代末以来，美国和欧洲等发达国家和地区开始盛行一种所谓的“绿色设计”，又称“为拆卸而设计”。它要求设计的产品可以拆卸和回收，使拆卸下来的零部件可以重新使用或安全地处理掉而不造成环境污染。比如照相机，80年代西方流行过一种拍完就扔的一次性相机，一时销路很好，但因易对环境造成污染，受到环境保护主义者的反对。1990年底，柯达公司将这种相机改为可回收相机，用过后由柯达公司的回收中心回收，内芯经过测试可重复使用10次以上，塑料零件被压碎后可重新制造相机。目前，发达国家在“绿色设计”方面虽然还没有制定出什么统一的法规和标准，但据专家估计，到21世纪头10年末，发达国家生产的所有产品都将按照“绿色设计”来生产。随着这种思潮在世界各地的推广，它将相应地改变人们的思想、生产和生活，成为一种客观存在的绿色壁垒。不按照这种思想设计的产品，将

被越来越多的公众拒绝。到那时，虽然没有政府或企业推行的技术标准，也将有一道无形的绿色壁垒在阻碍不符合这一要求的外国产品进入市场。某种程度上说，这种无形的绿色壁垒在限制产品进口方面，比某一个具体的技术标准所起的作用更大，也更为严格。

（2）卫生检疫壁垒

海关卫生检疫制度一直存在，但发达国家对食品的安全卫生指标十分敏感，尤其对农药残留、放射性残留、重金属含量的要求日趋严格。

例如，1993年4月第24届联合国农药残留法典委员会大会上，讨论了176种农药在各种商品中的最高残留量、最高再残留量（指现已禁用的但仍在食品中残留的农药含量）和指导性残留限量。因此，欧盟对在食品中残留的22种主要农药制定了新的最高残留限量，即从严控制其在食物中的残留限量；在日本，有关农药残留限量方面的标准多达6000多个，可想而知，企业过这些关口要付出多大的代价；2001年，美国加利福尼亚州政府认定原产于中国的110多种中药和中成药的重金属含量超过加州饮用水标准，因此要求从2001年9月1日起所有在加州销售的上述中药和中成药必须以中英文标明“含毒”字样。2002年1月到3月，中国沿海地区出口至美国的货物被美国药物管理局扣留产品累计896批次，中国成为美国用绿色贸易壁垒限制进口最多的国家。

欧盟规定，食品生产过程中禁止使用氯霉素；英国等要求花生黄曲霉素含量不超过百万分之二十，花生酱不超过百万分之十，超过者不准进口，对进口肉类食品，不但要求检验农药的残留量，还要求检验出口国生产厂家的卫生条件。目前，针对不同产品的要求，欧盟制定了8种统一的合格评定基本模式，但欧盟成员具体执行标准和程序不尽相同。

日本对海外进入其境内的农产品、畜产品及食品类产品实行严格的检疫、防疫制度，对于入境的农产品，首先由农林水产省属下的动物检疫所和植物防疫所从动植物病虫害角度进行检疫，同时，由于农产品中很大一部分用做食品，在接受动植物检疫之后还要由日本厚生省属下的检疫所对具有食品性质的农产品从食品的角度进行卫生防疫检查。自1994年以来，日本对进口美国苹果实施检疫限制，防止梨火疫的传入，限制措施包括禁止从任何有梨火疫的果园进口苹果，每年3次对美国出口果园进行有无梨火疫发生进行检查，如在某一果园周围500米的缓冲区发现有梨火疫疫情则取消该果园对日本的苹果出口，以及出口苹果在采摘后要用氯处理的要求等。

随着环境污染物的变化，各国制定的相关检疫标准以及检疫对象也在发生变化。如早期残留物检验主要以“六六六”、“滴滴涕”为主要对象，后来发展到放射性污染，现在则更多要求测定多氯联苯和“二恶英”。前者主要由变压器油造成污染，后者曾经在20世纪70—80年代造成极大的影响，因为环境中除草剂的光合成和有机氯废料的焚烧等产生“二恶英”，可使人患癌症、突发病，也可导致胎儿畸形。近几年，国际上发现鸡肉中残留“二恶英”，使“二恶英”问题又重受世人关注，“二恶英”成了许多发达国家环境监测和一些食品检测的重大项目。令人谈“牛”色变的

“疯牛病”，更使各国加强了对进口牛肉的检验，甚至出现了禁止进口病源国的牛肉的现象。2003年，美国发现“疯牛病”后，二十多个国家宣布禁止进口美国牛肉，占美国当时牛肉出口的95%以上。



资料卡

日本近年对华的“卫生检疫壁垒”

2001年6月，日本根据韩国发现的一例中国鸭子有问题便全面禁止中国禽肉进口。

自2002年1月起，日本实施对中国产蔬菜检查强化月，对中国保鲜菜实施100%检查；3月20日开始对中国18种加热后冷冻菜实施农药残留检查；7月10日又扩大到全部冷冻蔬菜，检验项目多达43项。

自2002年2月起，日本对中国产活鳗鱼及冷冻白烧鳗鱼实施11项抗生素检测，包括一些从不用于鳗鱼的抗生素。4月24日开始对中国产活鳗实行机场吊水48小时以上药残检验。

从2002年3月20日起，日本依据新鲜菠菜的标准对从中国进口的冷冻菠菜进行抽检（主要检验毒死蜱残留），目前日方实施进口强制检查的冷冻菠菜99%以上来自中国。由于日方目前没有为冷冻菠菜规定毒死蜱残留限量标准，因而是参照新鲜蔬菜的农药残量标准掌握。而通常几公斤鲜菠菜才能加工一公斤冷冻菠菜，将新鲜菠菜的残留标准套用在冷冻菠菜上是不合理、不科学的，而且日本菠菜毒死蜱的残留限量也严于国际标准。日本公布的农药残限量标准表中，菠菜毒死蜱限量是0.01mg/kg；而欧盟菠菜的毒死蜱限量为0.05mg/kg；美国的菠菜毒死蜱最严限量也为0.05mg/kg。

2002年9月7日，日本开始实施新的《食品卫生法》修正案，根据该法相关规定，可对发现有残留农药超标问题的食品预先禁止进口。违反进口禁令的商家将被处于6个月以下劳教或30万日元以下罚款，这对许多进口商产生了极大的威慑作用。而根据原来的《食品卫生法》，在进口检查中发现有违规食品时，政府只能对进口商同时期进口的食品采取废弃措施。

日本厚生劳动省医药局食品安全部监视安全课，2004年6月17日通知各地检疫所，从即日起对中国产粉丝实施“过氧化苯甲酰”项目命令检查，检查频度为100%，检查标准为“不得检出”，检出限界值为0.30g/kg。

(3) 包装和标签壁垒

一些国家往往从包装材料对环境所造成的负面影响和标签给社会带来的危害方面考虑，对二者作出严格规定。这是一种常见的绿色技术壁垒，设置的国家利用这种壁垒能够有效地防止出口国的病虫害传入，保证货物和使用者的安全和便利。但过分苛刻的要求就会大大增加出口商品成本，成为贸易的障碍。

所谓绿色包装，目前尚无一个统一的定义和明确的范围，通常人们认为绿色包装是指包装材料节省资源，用后可以回收利用，焚烧时无毒害气体产生，填埋时少占地，并能生物降解和分解

的包装。西方有人形象地把绿色包装归纳为“4R”，即 Reduce——减少材料消耗量；Refill——大型容器再填充使用；Recycle——可循环使用；Recovery——可回收使用。20世纪80年代以来，在环境保护浪潮的推动下，很多国家都以立法形式规定生产者必须使用绿色包装。德国1986年就制定了《废物回收与处理法案》，规定废物回收优于废物处理，以后又颁布了一些包括回收废物的法令，特别是1993年6月通过了《德国包装废弃物处理法令》，该法令明确规定，包装必须对环境无害而且所用包装能再利用和回收；奥地利在其1993年生效的《包装法令》中明确要求在流通中的每家企业收回其产品产生的全部包装；英国政府要求到2000年实现50%—70%的包装废弃物再回收；瑞典1996年10月实施《包装法》，强制包装必须再使用；欧盟1992年议会通过了有关包装、包装废弃物指令，为包装材料及包装废物的回收利用制定了一个目标，到1999年要有50%—65%的包装废弃物（按重量计）被再利用，要达到包装废品中的25%—45%的包装材料被再回收，实现每种材料至少回收15%，从2001年1月1日起从市场上停止销售不可回收的包装。在改进包装质量方面，欧盟规定，限制包装材料的重金属含量，以及限制其他构成部分如油墨、染料、粘合剂、瓶盖、纤维等，限制卤素及其他危险物质，指令特别规定了有毒金属铅、镉、水银等在包装材料中的密度不得超过下列数据：指令实施后2年、3年和5年分别为600 ppm、250 ppm和100 ppm；包装材料由溶剂类向水基类转移；限制使用由氯漂白的包装材料。1993年，日本《能源保护和促进回收法》生效，包装是该法的一个重要组成部分，强调有选择地收集包装废弃物，生产可回收的包装产品，后又发布《回收条例》、《废弃物清除条例修正案》，并且强制执行。美国目前尚无一个统一的联邦包装法规，但每个州却有自己的相关规定，如在缅因州，不允许生产铝铂饮料包装盒。

除包装之外，各国还对商品标签制定严格的法规。在标签规定方面，美国是全世界的领头羊，尤其是在食品标签法规方面，号称世界最完备、最严谨、最领先的国家。美国的食品标签在1992年12月12日实施，新的食品标签于1993年开始出现，而从1994年5月起，美国所有包装食品，包括全部进口食品都必须强制使用新的标签，但新鲜肉类、家禽、鱼类和果菜可不受其限。食品中使用的食品添加剂（防腐剂、品质改良剂、合成色素等）必须在配料标示中如实标明经政府批准使用的专用名称。1995年9月，FDA颁布正式法令对《联邦法典》中强化食品营养标签一章作出修改，要求销售的强化食品应按规定加附营养标签。营养标签上的信息包括：食品单位，使用与该食品形态相应的词语（如块、胶囊、包或勺）；每盒份数；膳食成分信息，如日参考摄入量或日参考消耗量。修改后的法规对强化食品标签的形式、字体的大、小线条的精细等都作了明确具体的规定。FDA要求大部分食品必须标明至少14种营养成分的含量，仅仅是在这一领域处于领先地位的美国制造商为此每年就要多支出10.5亿美元，由此可以想像其他落后国家出口商的成本压力。据统计，我国从1987年以来，每年被美国海关扣留的食品批次中，25%左右是由于标签不合格。

欧盟规定，自 2003 年起，市场所有零售食品均将实行产品追踪标签制。即在外包装标签上要注明经销商、进口商、出口商、包装商、生产商及确切种植地和加工工厂，以便在发生问题时可以从销售商一直追踪到产地的中间各环节。目前，第一批实行产品追踪标签制的商品是水果和蔬菜，然后进一步扩大到所有食品，今后凡向欧盟供货的供应商必须照此要求做，否则将失去订单。欧盟还对纺织品等进口产品要求加贴生态标签，目前在欧盟最为流行的生态标签为 OKO-TEX Standard 100，这是纺织品进入欧洲市场的通行证。

随着转基因食品的出现，各国又专门为此制定法律，1998 年欧盟颁布了《新食品法》，要求转基因食品加贴特殊标签；同年，日本农林渔业部宣布了关于对含有转基因成分的食品加贴标签的计划；俄罗斯 2000 年通过法令，规定上市转基因食品应在包装上做出提醒性标记，让消费者能够判断出，哪些是转基因食品。

我国是服装、农产品和家用电器的出口大国，目前我国 60% 的出口企业遇到过技术性贸易壁垒。尽管我国出口茶叶因农药残留量超标而被退回，出口的花生因黄曲霉素含量超过标准而遭销毁，一次性餐具因无“环境”标志而被拒绝进口的事，已时有发生，但总的来说，我国出口厂商的环保意识仍然不足，对国外的绿色壁垒缺乏了解和认识。在“入世”后的近两年中，绿色壁垒对我国出口的影响已经变得更加严峻。



资料卡

WTO 成员间的技术性贸易壁垒

根据 WTO 有关规定，成员在实施 TBT(技术贸易壁垒)或 SPS(动植物及其产品的检验检疫措施)具体措施前，有义务向 TBT 委员会或 SPS 委员会通报。

1995—2001 年间，WTO 已有 64 个成员提出过 TBT 通报，75 个成员提出过 SPS 通报。其中发达国家 TBT 通报 2 429 件，占总量的 56.21%，而发展中国家通报 1 892 件，占 43.79%(但自 1999 年以来，发展中国家的 TBT 年通报量已超过发达国家)。与此同时，发达国家 SPS 通报共 1 516 件，占总量的 54.99%，发展中国家通报共 1 241 件，占 45.01%。发达国家 SPS 的年通报量迅速增长，大大超过发展中国家。发达国家的 TBT 和 SPS 通报合计 3 945 件，占总量的 55.74%，发展中国家为 3 133 件，占 44.26%。

2002 年 3 月 22 日，WTO 官方网站公布了由我国提交的文件号为 G/SPS/NCHN/1 的 SPS 通报(紧急通报)，主要内容为中国为防止松材线虫的侵入，要求韩国输华的木质包装在装运前进行热处理。这份通报是“入世”以后，我国按 WTO/SPS 协定的规定，通过 WTO 秘书处向其他成员发布的第一号通报。据悉，通报发出后，美国、加拿大、新西兰等国陆续与我 SPS 咨询点联系，索取通报中所涉及的 SPS 措施的全文。咨询点已按照 SPS 协定的要求向对方提供了相关文件。

（十二）劳工标准与贸易挂钩

关于“劳工标准”，目前尚无统一的精确的定义。总的来讲，它是由国际劳工组织的基本公约或核心标准构成，主要包括劳动者的权利（如结社自由权、罢工权、集体谈判权）、人格尊严（如禁止强迫劳动等）、禁止劳动歧视（如男女同工同酬、禁止就业和职业方面对不同种族、肤色、宗教等的歧视）、下一代成长（规定准许就业的最低年龄标准以及禁止童工劳动）、工人工作条件（如工作环境要符合健康安全的标准）等有关人权方面的问题，以及与贸易效益相关的社会福利待遇标准（如制定工人的最低工资标准、保障工人的合理收入、维持工人的基本生活等）。由于它有深厚的经济、社会和法律渊源，故有众多提法。如“核心劳工标准”、“人权—社会条款”、“贸易—社会保障标准”、“人权国际法”、“贸易—社会联系”、“贸易—劳工标准联系”等。

把劳工标准与贸易挂钩就可形成贸易壁垒。早在 19 世纪上半叶，发达国家在“以道德为由调节国际贸易”的基调下对此问题作了规定。1890 年，美国率先禁止进口囚犯生产的产品，1930 年禁止进口的范围扩大到所有强制性劳工生产的产品。进入 20 世纪 20 年代，几个欧洲国家对进口“低劣雇佣条件”下生产的产品征收特别关税，同时很多国家也禁止进口劳改产品。1953 年，美国向关贸总协定缔约方建议，GATT 应采用更一般的手段来处理包括囚犯劳动在内的不公平的工作条件问题，这种不公平的工作条件被界定为“低于生产力水平允诺的水准”。在 1971 年实施普惠制（GSP）方案时，欧美等国家和地区在其各自的普惠制方案中均对受惠国的劳工标准作了规定，以此作为获得优惠的条件。GATT 第七轮多边贸易谈判期间，美国又倡议建立相关的多边协定，但因发展中国家的抵制和部分发达国家的反应冷淡而未得逞。1988 年，美国出台的《贸易与竞争综合法案》中首次将“持续否定工人权利的行为模式”列入不合理外国贸易做法清单。1992 年，美、加、墨达成《北美自由贸易协定》，该协定要求成员国必须在国内立法中加入保障结社自由、集体谈判等原则，强调成员国加强合作，通过技术援助和信息交换来改善三国的劳工标准，从而将劳工标准列入区域性法律框架。1995 年美国总统经济报告宣称：本届政府要在国际上推动劳工标准方面有所建树。欲将北美自由贸易区的劳工合作协定模式推广到 WTO 的多边体制之中。1995 年，欧盟开始执行一项新规则，规定对那些执行明确劳工标准的国家在适用普惠制时，给予额外优惠。

世贸组织成立以后，发达国家伺机将“劳工标准”问题多边化。1996 年 12 月在新加坡召开的 WTO 首届部长级会议上，以美国为首的发达国家在维护人权、保证公平竞争的借口下，坚持核心劳工标准的讨论。核心劳工标准是指，当进口国家发现其进口产品是由被剥夺公认权利和低于公认标准工资的工人生产时，有权对该产品征收关税或限制进口。尽管发展中国家担心此举偏离会议原议程，予以广泛抵制。但在发达国家成员方的坚持下，以妥协的方式把核心劳工标准

王冉冉，《新贸易保护主义的利剑——试论 WTO 议题新焦点“劳工标准”》，《对外经贸实务》2000 年第 4 期。

作为“新题目”讨论，并且放在“部长宣言”的显著位置。

1999年12月2日，克林顿在西雅图召开的WTO部长级会议上发言，声称要将不符合劳工标准国家生产的产品排除在美国市场之外。会议之后，各国都认识到了在国际贸易关系中劳工标准问题的严重性，在2000年2月19日闭幕的联合国贸易与发展会议第十届大会上，发展中国家对劳工标准达成了重要共识，拒绝把劳工标准纳入国际贸易制度中，发展中国家必须团结协作，共同努力建立“公平、公正、安全”和非歧视的多边贸易体制。而发达国家也在进行紧密磋商，力求协调立场、统一行动，向发展中国家进一步施加压力。在2001年11月WTO卡塔尔多哈部长会议之前，发达国家仍然坚持将劳工标准问题多边化。但发展中国家认为，WTO新加坡会议已就此达成协议，不应再提此事。一些区域组织甚至采取统一立场，与发达国家针锋相对。

劳工标准与贸易挂钩的实质是人权与贸易挂钩，这是贸易壁垒政治化的表现。

2000年初，欧盟和非加太地区国家就《洛美协定》续签问题在布鲁塞尔重开谈判，非加太地区国家在人权、贸易优惠制等问题上作出重大让步，双方遂于2000年2月3日就签署第五个《洛美协定》达成协议。协定规定：民主、人权、法制和良政为执行该协定的基本原则，欧盟有权中止向违反上述原则的国家提供援助。

2003年7月中旬，美国国会两院以缅甸的所谓“内政问题”为由，先后通过一项对缅甸实施新的制裁的法案，欧盟成员国和日本政府同时也加大了对缅甸的制裁力度。美国对缅甸制裁的内容包括：禁止进口缅甸产品；冻结缅甸军政府在美国的各种资产；禁止向缅甸政府官员发放前往美国的签证；禁止在缅甸投资和向其政府提供贷款和技术援助。据缅甸商会公布的统计数字，缅甸生产的服装80%出口到美国，其余20%出口到欧盟国家。由于美国禁止进口包括服装在内的缅甸产品，缅甸的服装厂将被迫关闭，数十万名服装工人将面临失业。

可见，这种将劳工标准与贸易挂钩的新型非关税壁垒方式的出现，预示着国际贸易的非关税壁垒向更隐蔽、更政治化、社会化方向发展。

第三节 非关税壁垒分析

一、进口配额与关税的比较分析

配额与关税的经济效应有相似之处，但是也存在着许多重要差别，主要表现在：

1. 配额容易导致垄断

当征收关税时，国内市场价格为国际市场价格加关税，因此国内市场价格仍然是由国际市场的供求决定的，国内产业无法形成垄断；而当实行配额时，国内厂商可以垄断除配额外的国内市场，此时国内市场的价格由垄断厂商的利润最大化原则决定，而与国际市场价格无关。当国内市

场呈垄断状态时，还会产生由垄断造成的额外损失，而这种损失在关税情况下是没有的。

2. 配额的管理效率低

配额一般以非价格竞争方式(如直接颁发和申请颁发)进行分配，容易导致如下问题：如果以生产能力作为颁发标准，则可能助长企业盲目扩大设备投资和生产能力，从而造成生产过剩和资源浪费；如果政府产生判断失误或存在某种偏好，则会破坏市场的公平竞争；非价格竞争方式透明度低，容易产生官员的寻租行为；烦琐的行政程序会造成资源浪费等。例如，根据安妮·克鲁格(Anne Krueger)的估计，进口权分配程序的成本占1964年印度国民生产总值的7.3%，占1968年土耳其国民生产总值的15%。

3. 配额的限制作用强于关税

关税与配额对供求变动的反应不同。征收关税时，国内价格与国际价格的差距是既定的(相当于税率)，而且国内价格是固定的。当需求发生变动时，进口量仍然会相应改变，如果消费者愿意支付较高价格，进口可以继续增加，进口状况不易确定。关税的经济效应取决于本国进口需求和外国出口供给的弹性，由于它们不易测定，关税效应难以预知。

而在进口配额下，进口量是被限定的，无法增加，所以进口需求的增加只会导致价格的变化，不改变进口量。由此可知，配额对进口的限制更强，保护效果更好，而且是确定的。但配额下国内价格与国际价格的差价，从理论上说可以是无限制的。

4. 其他差异

进口配额与关税措施相比除存在上述主要差异外，还包括：在把配额改换为进口税时，并不能保证进口量总能与配额相等，即使最初可以做到这一点。其原因在于税率不能经常调整，进口量随本国进口需求与外国出口供给的变化而改变，而这种变化是不确定的。对进口投入要素实行配额管理将提高生产成本，使利润下降。但征收关税时，如果实行出口退税，则所征进口税对生产和利润并无影响。配额易于管理和实施，适合于应付紧急情况。关税的调整比较复杂，不够灵活。关税会扭曲价格机制，但并不抹杀价格机制的作用。配额却使国际市场或国内市场的价格机制对进口完全失效。

WTO特别规定，禁止采用违背《1994年关税与贸易总协定》第19条规定的诸如“自愿”出口限制、有秩序销售安排等单边、双边或多边的限制贸易措施。但是，WTO也允许有例外情况。若某成员认为存在以下两个条件，就可以采取进口限制措施，其形式既可以是关税类型的措施，如进口附加税、差价税、提高关税等，也可以是进口数量限制。这两个条件是：进口已增长，这种增长既可以是相对于过去进口量的实际和绝对增长，也可以是相对于国内生产的增长；这种进口增长正在对国内产业造成严重损害，或者存在严重损害的威胁。由于进口数量限制具有

彼得·林德特，《国际经济学》，经济科学出版社1992年版，第191页。

直接性、确定性、有效性和快速性的特点，在实施保障措施时，会被经常采用。因此，进口数量限制仍然不会完全消失。

二、技术性贸易壁垒盛行的原因

据统计，在 20 世纪 70 年代，在非关税壁垒中，国际贸易技术性壁垒约占 10%—30%。进入 20 世纪 90 年代，这一比例更是有了较大幅度的提高，已成为非关税壁垒中最隐蔽、最难对付的一种。究其原因有：

1. 科技水平的差异导致技术性贸易壁垒的强化

技术密集型产品占世界贸易额的比例进一步上升，国际贸易中所涉及的各种技术问题变得更加复杂。毋庸置疑，科学技术发展的结果，导致工业发达国家技术法规、标准、认证制度及检验制度等的制定水平和内容居于领先地位。高灵敏度检测技术的发展，给发达国家限制商品提供了快速、准确的数据，它们在激烈的国际市场竞争中，凭借其先进的技术法规、产品标准等，不断地生产和出口具备先进性、科学性、经济性、适用性、可靠性、竞争性的商品，因而在国际贸易中始终占据主导地位。由于发展中国家科技发展水平远落后于发达国家，技术法规、标准、检验制度等的制定水平和内容与发达国家相比存在很大的差距，出口商品往往达不到发达国家的规定，从而容易受技术性贸易壁垒的影响。

2. 关税的大幅度削减及传统数量限制措施被抑制促使技术性贸易壁垒成为贸易保护主义的新式武器

“乌拉圭回合”谈判成功地签署了一揽子协议，进一步强化和完善了非关税壁垒的约束机制。尤其是传统的限制类措施被规定了削减或取消时间表，在这种情况下，进口国如再设置高关税、数量限制等障碍，以达到保护本国市场、限制商品进口的目的，必将招致有关国家的谴责和反对，甚至贸易报复。所以，世界各国特别是发达国家纷纷高筑技术性贸易壁垒这种无形的非关税壁垒。

3. 消费观念和保护意识的增强亦促使技术性贸易壁垒“合法”地存在

产品的品质直接影响消费者的利益，随着消费者自我保护意识的增强，要求制定相应技术标准的呼声越来越强烈。消费者对商品的选择性强，对质量要求高，对款式变化敏感，对卫生、安全指标的要求严格，相应地促使贸易中的技术性贸易壁垒成为合理合法的存在。目前世界上许多国家对外国产品进入本国市场都有严格的质量把关，如美国规定进入该国市场的电气用品必须通过 UL 标准。一旦产品在进入美国市场前被检验出不够安全，或产品在销入美国市场后出现安全问题造成事故，美国政府在调查时必须以 UL 所规定的安全标准为衡量尺度，因此，UL 标准似乎可被视为“非联邦法规的公认法规”；欧盟则要求销往欧盟的大部分商品必须经过 ISO 9000 系列的认证。

4. 世界贸易组织某些协议中的例外规定给技术性贸易壁垒的设置大开方便之门

《技术性贸易壁垒协议》中虽然规定，要保证技术法规及标准，包括包装、标志和标签要求，以及按技术法规、标准评定的程序都不致给国际贸易造成不必要的障碍，但也允许各参加方为提高产品质量、保护人类健康和安全、保护动植物生命和安全、保护环境或防止欺骗行为等，可以提出一些例外规定。在服务贸易协定、农产品协定和贸易有关的知识产权协定等中都有类似的例外规定。凡此种弹性规定，实际上都给技术性贸易壁垒的设置提供了法律借口，也使得发达国家往往打着维护人类健康和安全、维护动植物生命和安全以及环境保护等旗号，制定出严格、繁多、苛刻的技术法规和标准等，名正言顺地达到既有利于扩大本国商品出口，又有利于限制别国商品进口的双重目的。

本章小结

进口非关税措施是指一国政府为了调节、管理和控制本国的对外贸易活动，而采取的除关税以外的一切限制进口的措施。与进口关税措施相比，非关税措施具有灵活性、针对性强、限制力度大、隐蔽性强、强化差别性和歧视性的特点。

二战后，在关贸总协定和世贸组织的作用下，关税大幅度减让，使关税措施对进口的限制作用越来越有限，因此各国不断地转向用非关税措施来限制进口，以保护国内生产和国内市场。加上非关税措施本身具有隐蔽性，不易被发觉，而且在实施中往往可找出一系列理由来证明它的合理性，因而二战后非关税措施迅速扩大。非关税措施主要有：进口配额（又称进口限额）、“自愿”出口限额、进口许可证制、外汇管制等。

在各种进口非关税措施中，技术性贸易壁垒、劳工标准与贸易挂钩等新型非关税壁垒方式，将成为今后国际贸易壁垒的主要手段。

案例分析

案例 4-1：纺织品环保技术标准

随着各国环保和健康意识的普遍提高，特别是欧美国家越来越重视纺织品的环境技术要求，严禁任何威胁人体健康的产品入境，尤其是对丝绸的化学成分有明确的规定和严格的检测手段。如果纺织品含有或超过某一限量的可能对人体产生危害或不安全的物质，就可以拒绝产品进入本国市场。如欧盟在 1992 年就开始禁止含有 51 种化学物质棉布制造的服装，1994 德国联邦健康委员会制定了保护消费者健康的“一揽子”计划，其中包括禁止一些有可能致癌的偶氮染料加工的纺织品进入德国市场（偶氮是一种化学试剂品，它能增强纺织品色彩效果。含有偶氮成分的产品长期与皮肤接触，会分解出 20 种致癌的芳香胺化合物）。

欧盟 1996 年开始效仿德国的规定，也开始禁止含偶氮的纺织品进入其统一大市场，并在欧

盟各国推行。美国、西班牙等国甚至提出纽扣也只能使用天然材料制成。拉链、别针等金属配件都应使用不锈钢合金制成，不能电镀。

值得关注的是，对纺织品环保要求的检验标准也越来越高，欧美对服装按照环保纺织品要求共提出了七项理化性指标，分别是：酸碱度、甲醛、重金属(包括砷、镉、钴等十种)、杀虫剂、五氯苯、偶氮染料、颜色牢固度。并将每项分为不直接与皮肤接触、直接与皮肤接触及儿童服装三类，对每类制定了不同的限值。

我国纺织行业近年来受发达国家绿色技术标准影响颇大。从 1996 年开始，我国对欧洲的服装出口开始减缓，主要原因是相当一部分服装残留污染物不符合其环保要求。我国苏南一家服装厂出口的服装因拉链用材“含铅过度”，白白损失 10 多万美元，最终导致企业破产。从 1994 年起，德国、法国、荷兰和日本相继颁布法规，禁止偶氮染料的服装和纺织品进口，使我国正在使用的 104 种偶氮染料的纺织品的出口中断。

问题：

1. 你如何看待欧美国家的纺织品环保标准？
2. 作为世界上最大的纺织品生产国，中国政府和相关企业应如何应对？

思考题

1. 非关税壁垒有哪些特点？与关税措施相比有哪些缺点？
2. 20 世纪 90 年代以来，技术性贸易壁垒为何在发达国家盛行？
3. 你如何看待 WTO 发展中国家成员的技术性贸易壁垒的增加？

练习题

1. 下列各国贸易做法属于哪种非关税措施？
 - (1) 美国、瑞士、日本对进口酒精饮料征收的消费税高于本国同类产品。
 - (2) 美日汽车贸易战中，美国迫使日本自动限制对美国出口汽车的数量。
 - (3) 2002 年 4 月 23 日，日本开始对从中国进口的大葱、鲜香菇及灯芯草三种农产品实施“紧急限制进口措施”，在限制进口量以内的产品征收 3%—6% 的关税，超过部分则征收 106%—266% 的关税。
 - (4) 韩国政府要求：2000 年起在韩国销售化妆品必须贴条形码。
 - (5) 美国海关对来自日本的带有卡通图案的普通打字机，按玩具打字机的进口关税，征收 35% 的关税。
2. 判断：2002 年，中国为防止松材线虫的侵入，要求韩国输华的木质包装在装运前进行热

处理，这一做法按照 WTO 的有关规定应向 TBT 委员会通报。

 技能实训

在 www.wto.org 网站上查找一个 TBT 或 SPS 案例，翻译并解释之。

出口管理 措施

| 第五章 |

【导读】出口管理措施与进口管理措施是一国执行外贸政策的两套相辅相成的制度手段，二者缺一不可。各国的出口管理措施通常以鼓励出口为主，但特殊情况下，出于本国社会、经济或军事方面的原因，也会对出口采取必要的限制，甚至禁止。因此，本章将从鼓励出口和出口管制两方面介绍各国通常采取的出口管理措施。

第一节 出口鼓励措施

一、出口信贷

(一) 出口信贷的概念

出口信贷(Export Credit)是一个国家为了鼓励商品出口,通过银行对本国出口厂商或国外进口厂商提供贷款的做法。它是一国的出口厂商利用本国银行的贷款扩大商品出口,特别是金额较大、期限较长的商品,如成套设备、船舶等出口的一种重要手段,是各国普遍采用的鼓励出口办法。一些国家还对农产品提供出口信贷,如美国。

(二) 出口信贷的种类

按不同的划分标准,出口信贷有不同的种类,我们通常按照信贷关系或信贷期限来划分。

1. 按借贷关系划分

按照信贷关系划分,出口信贷可分为卖方信贷和买方信贷。

(1) 卖方信贷(Supplier's Credit)是指出口方银行向本国出口厂商(即卖方)提供贷款。这种贷款协议由出口厂商与银行之间签订,通常用于机器设备、船舶等的出口。由于这些商品出口所需的资金较大、时间较长,进口厂商一般都要求采用延期付款的办法,出口厂商为了加速资金周转,往往需要取得银行的贷款。出口厂商付给银行的利息、费用、有的包括在货价内,有的在货价外另加,最终转嫁给进口厂商负担。因此,卖方信贷是银行直接资助本国出口厂商向外国进口厂商提供延期付款信用,以促进商品出口的一种方式。

在采用卖方信贷的条件下,通常在签订买卖合同后,进口厂商要先支付货款的5%—15%的订金,作为履约的一种保证金,在分批交货、验收和保证期满时,再分期支付10%—15%的货款,其余的货款在全部交货后若干年内分期摊还,并付给延期付款期间的利息。出口厂商把所得的款项与利息按贷款协议的规定偿还给本国的供款银行。所以,卖方信贷实际上是出口厂商从供款银行取得贷款后,再向进口厂商提供延期付款的一种商业信用。

(2) 买方信贷(Buyer's Credit)是指出口方银行直接向外国进口厂商(即买方)或进口方的银行提供贷款。其附带条件是贷款必须用于购买债权国的商品,从而起到促进商品出口的作用,这种信贷也称约束性贷款(Tied Loan)。

在采用买方信贷条件下,当出口方供款银行直接贷款给外国进口商时,进口厂商须先用本身的资金,以即期付款方式向出口厂商交纳买卖合同金额15%—20%的订金,其余货款以即期付款的方式将银行提供的贷款付给出口厂商,然后按贷款协议所规定的条件,向供款银行还本付息。当出口方供款银行贷款给进口方银行时,进口方银行也以即期付款的方式代进口厂商支付应付的货款,并按贷款协议规定的条件向供款银行归还贷款和利息等。至于进口厂商与其本国银行

的债务关系，则按双方商定的办法在国内结算清偿。买方信贷不仅使出口厂商可以较快地得到货款和减少风险，而且使进口厂商对货价以外的费用比较清楚，便于其与出口厂商进行讨价还价。因此，这种方式在目前较为流行。

2. 按信贷期限划分

按信贷期限划分，出口信贷一般分为短期信贷、中期信贷和长期信贷。

(1) 短期信贷通常指 180 天以内的信贷，有的国家规定信贷期限为一年。原料、消费品及小型机器设备的出口适用短期信贷。

(2) 中期信贷通常指为期 1—5 年的信贷。中型机器设备多利用中期信贷。

(3) 长期信贷通常是 5—10 年，甚至更长时期的信贷。大型成套设备与船舶等经常需长期信贷。

(三) 出口信贷的主要特点

无论是买方信贷还是卖方信贷，无论是中长期信贷还是短期信贷，其贷款过程都具有以下特点：

(1) 出口信贷必须联系出口项目，即贷款必须全部或大部分用于购买提供贷款国家的出口商品。

(2) 出口信贷利率低于国际金融市场贷款的利率，其利息差额由出口国政府给予补贴。

(3) 出口信贷的贷款金额，通常只占买卖合同金额的 85% 左右，其余 10%—15% 由进口厂商先支付现汇。

(4) 出口信贷的发放与出口信贷担保相结合，以避免或减少信贷风险。

为了做好出口信贷，发达资本主义国家一般都设立专门银行，办理此项业务。例如美国的“进出口银行”、日本的“输出入银行”、法国的“对外贸易银行”等，除对成套设备、大型交通工具等商品的出口提供国家出口信贷外，还向本国私人商业银行提供低利率贷款或给予贷款补贴，以资助它们的出口信贷业务。目前我国办理此项业务的银行主要是 1994 年成立的“中国进出口银行”。

第二次世界大战后，随着资本主义国家“贸易战”的加剧，国家出口信贷业务也呈逐步扩大的趋势。许多发达资本主义国家以延长出口信贷期限、降低贷款利率等措施，进行“信贷战”。为了缓和它们在发放出口信贷上的矛盾，1976 年西方 7 国在巴黎举行首脑会议，达成了一项出口信贷“君子协定”，1977 年底，OECD 把该协定用于协调会员国的出口信贷条件，对成员国出口信贷的最低利率、信贷期限等作了统一的规定和调整。1981 年以来，OECD 成员国对出口信贷利率进行了多次调整。从 1988 年 1 月 15 日起，对穷国（人均 GNP 在 681 美元以下）提供的中长期贷款利率为 8.00%；对中等国家（人均 GNP 在 681-4 000 美元）2—5 年的贷款利率为 8.85%，5 年以上的贷款利率为 9.35%；对富国（人均 GNP 在 4 000 美元或 4 000 美元以上）2—5 年的贷款利率

为 10.15%，5 年以上的贷款利率为 10.40%。

可见，“君子协定”所规定的最低利率是根据不同类别的国家和信贷期限的长短而有所不同，期限越长，接受出口信贷的国家人均 GNP 越高，利率越高；反之，期限越短，接受出口信贷的国家人均 GNP 越低，利率越低。

1983 年“君子协定”所规定的最低利率与市场利率挂钩，使最低利率水平接近于市场利率，这样就在一定程度上减少了发达国家对出口信贷的补贴。

二战后，一些发达国家还使用“福费廷”(Forfaiting)来鼓励大型生产设备等的出口。所谓“福费廷”是指在延期付款的大型生产设备贸易中，出口商把经进口商承兑的、期限在半年以上到五六年的远期汇票，无追索权地售予出口商所在地的银行或大金融公司，提前取得现金的一种资金融通的形式。由于它不受“君子协定”的约束，又满足了进出口双方的需要，因此，在国际贸易中这种方式也日益流行。

二、出口信贷国家担保制

出口信贷国家担保制是指国家为了扩大出口，对本国出口厂商或商业银行向外国进口厂商或银行提供的信贷，由国家设立的专门机构出面担保，当外国债务人拒绝付款时，由这个国家机构按照承保的数额给予补偿。其主要内容如下：

(一) 担保的项目与金额

通常商业保险公司不承保的出口风险项目，都可向担保机构进行投保。担保项目一般可分为两类：

1. 政治风险

是指进口国发生政变、暴乱、战争以及政府实行禁运、冻结资金或限制对外支付等政治原因所造成的损失，可给予补偿。这种风险的承保金额一般为合同金额的 85%—95%。

2. 经济风险

是指进口厂商或借款银行因破产倒闭无力偿付、货币贬值或通货膨胀等经济原因所造成的损失，可给予补偿。担保金额一般为合同金额的 70%—80%。为了扩大某些项目的出口，有时也会对出口项目的承保金额达到 100%。

(二) 担保对象

担保对象主要为出口厂商和提供出口信贷的银行。

1. 对出口厂商的担保

出口厂商输出商品时提供的短期信贷或中、长期信贷可向国家担保机构申请担保。有些国家的担保机构本身不向出口厂商提供出口信贷，但它可以为出口厂商取得出口信贷提供有利条件。例如，有的国家采用保险金额的抵押方式，允许出口厂商所获得的承保权利，以“授权书”方式转

移给供款银行而取得出口信贷。这种方式使银行提供的贷款得到安全保障，一旦债务人不能按期还本付息，银行即可从担保机构得到补偿。

2. 对银行的直接担保

通常银行所提供的出口信贷均可申请担保，这种担保是担保机构直接对供款银行承担的一种责任。有些国家为了鼓励出口信贷业务的开展和提供贷款安全保障，往往给银行更为优厚的待遇。例如，英国出口信贷担保署对商业银行向出口厂商提供的某些信贷，一旦出现过期未能清偿付款时，该署可给予 100% 偿付而不问未清付的原因，但保留对出口厂商要求偿付的追索权。如果出口厂商不付款的原因超出了它所承保的风险范围，该署可要求出口厂商偿还。这种办法有利于银行扩大出口信贷业务，从而促进商品输出。

(三) 担保期限与费用

根据出口信贷期限，担保期限通常可分为短期、中期和长期。短期信贷担保为 6 个月左右，承保范围往往包括出口厂商所有海外的短期信贷交易。为了简化手续，有的国家对短期信贷采用综合担保的方式。出口厂商只要一年办理一次投保，就可承保在这期间对海外的一切短期信贷交易。一旦外国债务人拒付时，即可得到补偿。至于中、长期信贷担保，由于金额大、时间长，因而采用逐笔审批的特殊担保方式。中、长期担保时间通常为 2—15 年。承保时间可从出口合同成立日起到最后一笔款项付清为止，也可以从货物装运出口直到最后一次付款为止。

出口信贷担保机构的主要目的在于担保出口厂商与供款银行在海外的风险，以扩大商品出口，因此所收的费用一般不高，以减轻出口厂商和银行的负担。通常保险费率根据出口担保的项目、金额大小、期限长短和输往的国别或地区而有所不同。此外，各国保险费率也不一样，英国一般为 0.25%—0.75%，联邦德国为 1%—1.5%。

随着资本主义出口信贷业务的发展，发达资本主义国家出口信贷担保制也日益加强。为此许多国家设立专门机构，例如英国的出口信贷担保署、法国的对外贸易保险公司、联邦德国的信贷保险公司都从事这项业务。我国目前从事这项业务的是 2001 年成立的中国出口信贷保险公司。

三、出口补贴

出口补贴(Export Subsidies)又称出口津贴，是一国政府为了降低出口商品的价格，加强其在国外市场上的竞争能力，在出口某种商品时给予出口厂商的现金补贴或财政上的优惠待遇。尽管出口补贴是被世贸组织视为不公平的贸易行为而禁止使用，但由于其对促进出口的作用明显，目前仍然有很多国家在直接或间接地使用，从而不断引起各国间的争端。为此，乌拉圭回合谈判中达成的《补贴与反补贴协议》将补贴分为禁止使用补贴、可申诉补贴和不可申诉补贴，并规定除农产品外几乎任何出口产品的补贴均属于禁止使用的出口补贴。因而，近些年各国对工业品的出口补贴明显减少，但农产品的出口补贴却堂而皇之地成为发达国家普遍采用的手段。

(一) 农产品出口补贴

目前,共有 40 个 WTO 成员对 353 种农产品使用出口补贴。包括(括号内为补贴产品品种数量):澳大利亚(5)、巴西(16)、保加利亚(44)、加拿大(11)、哥伦比亚(18)、欧盟(20)、冰岛(2)、印度尼西亚(1)、以色列(6)、墨西哥(5)、新西兰(1)、挪威(11)、巴拿马(1)、罗马尼亚(13)、南非(62)、瑞士(5)、土耳其(44)、乌拉圭(3)、美国(13)、委内瑞拉(72)。其中欧盟的补贴几乎涉及所有产品分类,是全球最大的出口补贴使用者。1995—1998 年,欧盟年均出口补贴支出约 60 亿美元,占全球出口补贴支出的 90%。瑞士是第二大出口补贴使用者,补贴份额约占 5%。美国是第三大出口补贴国,补贴份额不到 2%。欧盟、瑞士、美国和挪威四个 OECD 成员的出口补贴占到了全球的 97%。

从数量上看,出口补贴最多的产品是粮食。从价值上看,出口补贴最多的产品是牛肉和奶产品。从实际补贴数量上看,单项最大补贴产品是小麦和面粉以及粗粮,年均实际补贴量都在 1000 万吨以上,其他实际补贴较多的产品(100 万吨以上)依次为:水果和蔬菜、糖、其他奶产品、牛肉。从承诺完成情况看,较多依赖补贴(承诺完成率超过 50%)出口的产品主要是奶产品和肉蛋产品,包括:其他奶产品、乳酪、脱脂奶粉、蛋、牛肉、禽肉,其中 1998 年蛋和猪肉的补贴超过了承诺水平,粮食的补贴水平则依国际市场状况波动较大。以欧盟为例,补贴价值最大的单项产品是牛肉,占实际补贴支出的 22%。美国传统的出口补贴主要用于小麦、粗粮和奶类,1995—1998 年,95% 的支出用于奶类(78% 补贴脱脂奶粉),其余用于禽肉。

(二) 农产品出口补贴的影响

出口补贴是扭曲国际农产品价格最重要的政策工具之一。目前,富裕国家每年支付给本国农民高达约 5000 亿英镑的农业补贴。据世界银行估算,如果这些补贴能减半,贫穷国家因此得到的利益将是现在给它们的直接援助资金总额的大约三倍。这是因为发展中国家农产品的价格受到来自美国和欧洲国家粮食作物的冲击。让发展中国家感到愤怒的是,富裕国家曾经承诺要分阶段取消农业补贴,但美国后来却出台了一个新的农业补贴计划。在欧洲,取消补贴的建议还受到了法国政府和其他一些国家的强烈抵制。

据估计,出口补贴对全球农产品价格扭曲的贡献率为 13%。在乌拉圭回合《农业协定》达成以前,欧盟和美国是两个最大的出口补贴使用者,补贴主要用于粮食和奶产品。1995 年 WTO 成立以后,欧盟成为全球最大的出口补贴使用者。目前,在农产品中,奶产品是最大的出口补贴产品。OECD 国家 2/3 的奶产品出口需要补贴;1/2 的肉、蛋产品出口需要补贴;1/3 的果、菜产品出口需要补贴;粮食的补贴则根据国际市场情况,波动较大。如 1995 年,国际粮价较高时,补贴的出口数量只有 1/3;到 1998 年,粮食价格下降时,补贴的出口数量增加到近 2/3。

由于美国和欧盟在全球农产品出口中位居前两名,出口份额占世界市场的 35% 以上,因此,它们的农产品出口补贴对国际市场价格有着重要的影响。从几种主要补贴产品看,美国和欧盟的

小麦出口占世界市场的 44.2%(美国 29.8%，欧盟 14.4%，1995—2000 年市场年度平均)，粗粮出口占 65.7%(57.8% 和 7.9%，1995—2000 年市场年平均)，脱脂奶粉出口占 30.3%(5.1% 和 25.2%，1995—1998 年度平均，以下数据来源同此)，黄油出口占 27.2%(2.6% 和 24.6%)，乳酪出口占 45.4%(3.2% 和 42.2%)，牛肉出口占 32.9%(15.8% 和 17.1%)，猪肉出口占 47.6%(15.6% 和 32.0%)，禽肉出口占 61.9%(45.3% 和 16.6%)，果菜出口占 28.7%(17.2% 和 11.5%)。换句话说讲，补贴较多的产品通常也是它们拥有较大国际市场份额的产品，显然，这会对粮食、奶产品、畜产品和园艺产品的国际市场价格有不同程度的扭曲作用。

(三) 农产品出口补贴的规避

世界贸易组织《农业协定》第 10 条规定，不得通过出口信贷和食品援助来规避出口补贴减让承诺，并要求按一定的纪律来管理出口信贷和食品援助。但是，到目前为止，在上述两方面，各成员还没有“经过共同努力”达成“国际间议定的纪律”。这也为出口补贴的规避留下了许多充满争论的话题。

1. 出口信贷

一般来说，出口信贷包括以下几种形式：贷款担保、贴息、延期或缓期还款、承担运费。出口信贷既能缓解进口国外汇和财政的约束，又能起到价格“打折”的作用，从而影响国际贸易流向和世界市场价格。因此，在出口补贴受到限制的情况下，出口信贷的使用日益广泛且呈增加之势。鉴于出口信贷可能和直接的出口补贴一样对贸易产生影响，要求审查和监督出口信贷使用的呼声越来越高。据估计，全球农业出口信贷已从 1995 年的 110 亿美元增长到 1998 年的 180 亿美元。美国是最大的出口信贷提供者，年提供 30 亿美元。美国不同意把出口信贷归类为出口补贴，但同意以新的纪律对其进行约束。

2. 食品援助

在很多情况下，食品援助已和商业性出口难以区分，成为经过乔装改扮的出口补贴新形式。

2004 年，世界贸易组织高级官员制定出了一个蓝图，旨在取消引起争议的农产品出口补贴。该组织建议说，147 个成员国应取消农产品出口补贴。取消农产品出口补贴是许多发展中国家提出的主要要求之一。这些发展中国家认为，富有国家这种不公平的做法已经严重损害了发展中国家农民的利益。

2004 年 6 月 12 日，在“77 国集团”成立 40 周年纪念大会上，“77 国集团”一致批评发达国家在国际贸易中采取的出口补贴制度，要求发达国家取消农业补贴，实现农产品贸易自由化。



资料卡

中国国有企业改制中的“补贴”问题

国家对国有企业提供的财政资助，通常在一定的期限内分摊。在该期限内出口的产品，往往被进口国征收反补贴税。如果在该期限内原国有企业实施了改制，改制后的企业生产的出口产品

是否继续被征收反补贴税，则取决于改制是否按照市场原则进行，卖方和买方之间是否存在关联关系(即是否是独立交易)，买方支付的价格是否是公平的市场价值。如果对上述问题不能得出肯定的回答，则很有可能原来的补贴会转移到改制后的企业上，该企业生产的出口产品继续被征收反补贴税。随着中国市场经济建设的逐步深入，反补贴问题有可能困扰中国的出口产品。而中国已经进行和正在进行的国有企业的股份制改造，如操作不当，可能为改制后生产的产品的出口留下隐患。在股份制改造中，如果没有或没有完全按照市场价值进行，无偿划拨或低价转让资产，都可能使原来的国家资助全部或部分转移到改制后的企业中，其出口产品势必会引起进口国的反补贴措施限制。

2004 年开始，加拿大首先对我国的烧烤货架、钢制紧固件、复合地板提起反补贴诉讼，今后一段时间内我国产品遭遇的反补贴调查将可能增加。

四、商品倾销

商品倾销(Dumping)是指以低于正常价值的价格在国外销售的出口行为。商品倾销通常由私人企业进行，但是随着国家垄断资本主义的发展，一些国家设立专门机构直接对外进行商品倾销。例如美国政府设立商品信贷公司，以高价在国内收购农产品，而按照比国内价格低一半的价格在国外倾销农产品。商品倾销方式通常有以下几种：

(一)偶然性倾销

这种倾销通常是因为销售旺季已过，或因公司改营其他业务，在国内市场上难以迅速售出“剩余货物”，而国外的销售季节差异或价格差异，得以使一些国内企业可以倾销方式在国外市场实行抛售，迅速处理大量“剩余货物”。这种倾销对进口国的同类生产当然会造成不利的影响，但由于时间短暂，进口国家通常较少采用反倾销措施。

(二)间歇性或掠夺性倾销

这种倾销的方法，是出口厂商以低于正常价格甚至低于成本的价格，在某一国外市场上倾销商品，在打垮了或摧毁了所有或大部分竞争对手，垄断了这个市场之后，再提高价格。这种倾销的目的是占领、垄断和掠夺国外市场，获取高额利润。由于这种倾销严重地损害了进口国家的利益，通常倾销持续时间也比较长，因而很容易遭到进口国的反倾销措施抵制。

(三)长期性倾销

这种倾销是长期以低于正常价格，但不低于成本的价格，在国外市场出售商品。这种倾销具有长期性，利润率较低，即坚持所谓“薄利多销”的销售原则。因此，倾销者往往采用“规模经济”，扩大生产以降低成本。有的出口厂商还可通过获取本国政府的出口补贴来进行这种倾销。

这种倾销由于倾销时间较长，价格低，极易对进口国同类产业造成影响，因此，很容易被进

口国征收反倾销税。

五、外汇倾销

(一) 外汇倾销的含义

外汇倾销(Exchange Dumping)是指以本国货币对外贬值的方式促进出口的手段。当一国货币对外贬值后,出口商品以外国货币表示的价格就会降低,从而提高了该商品的出口竞争优势,有利于增加出口。

例如,我国国内某种钢材价格为 1600 元/吨,目前人民币汇价为 1 美元约等于 8 元人民币,那么,这种钢材的出口价格就为 200 美元/吨。假定一个月后人民币对外贬值为 1 美元等于 10 元人民币,那么在该种钢材国内价格不变的情况下,出口价格会变为 160 美元/吨。即由于本币对外贬值,使出口商品价格大大降低,从而增加出口。相反,在本国货币对外贬值的同时,货币贬值国家的进口商品价格却会上涨,从而削弱了进口商品的竞争力。例如,在上述汇率变化中,国际市场上 500 美元的电视机,在 1:8 的汇价下,国内市场售价为 4000 元/台,一个月后则变为 5000 元/台,不利于进口。因此,本币对外贬值可以起到促进出口和限制进口的双重作用,但发挥这种双重作用需要具备一定的条件。

(二) 外汇倾销促进进出口的条件

外汇倾销的同时,国内市场的商品价格也会有所变动。例如上例,假定一个月后人民币对外贬值为 1 美元等于 10 元人民币的同时,国内钢材价格也涨了,假定上涨 50%,即 2400 元/吨,那么,这时的出口价格就不再是 160 美元/吨,而是 240 美元/吨,与一个月前的出口价格相比,不但没有降低,反而升高了。可见,外汇倾销不是在任何条件下都能起到扩大出口的作用,需要具备一定的条件。

1. 本币对外贬值的程度大于国内物价上涨的程度

通常情况下,本币对外贬值会很快引起国内物价上涨的趋势。当国内物价上涨程度赶上或超过货币对外贬值的程度时,外汇倾销对出口的促进作用就会被抵消,甚至抑制出口。如上例中,由于人民币对外贬值幅度只有 25%,而国内物价上涨了 50%,因此,不但没有使出口价格降低,反而升高了。但是,由于国内价格与出口价格的上涨总要有个过程,并不是本国货币对外一贬值,国内物价就立即相应上涨。在一定时期内国内物价总是落后于货币对外贬值的程度,上述例子的情况并不常见。即使出现上述情况,出口国政府也通常会采用使本币进一步对外贬值的方法,消除汇率对出口的抑制。因此外汇倾销比较容易具备这一条件,而起到促进出口的作用。

2. 其他国家不同时实行同等程度的货币贬值和采取其他报复性措施

例如上例,如果一个月后人民币对外贬值 25% 的同时,美元也实行同等程度的贬值,那么两国货币贬值幅度就会相互抵消,汇价仍处于贬值前的水平,而得不到货币对外贬值的利益。因

此，通过外汇倾销实现扩大出口还必须具备其他国家不实行同幅度货币贬值的条件。另外，如果外国采取提高关税等其他限制进口的报复性措施，也会起到抵消外汇倾销的作用。



资料卡

人民币该不该升值？

作为经济全球化最直观的案例，麦当劳公司把自己的连锁店开到了世界上 120 多个国家。随便走进北京一家分店，你花 10 元钱就可以买一块叫巨无霸的汉堡包。而同样是一块巨无霸，在美国你要花 2.9 个美元。简单计算一下，1 美元的购买力相当于 3.45 元人民币，而按照我国外汇市场的汇率 1 美元可兑换 8.27 元人民币。从这一点来看，人民币币值存在 57% 的低估。这就是按照所谓“巨无霸购买指数”（也称“巨无霸购买力平价”）得出的结论。

假如按照巨无霸购买力平价把中国的 GDP 转化成美元，那么中国的经济总量就比按照市场汇率转换的数值大 2.5 倍，如果使用国际货币基金组织更为复杂而周全的购买力评价估计方法，中国的经济总量要做更大幅度的上调，GDP 将位居世界第二，仅次于美国。而按照目前我国的市场汇率换算，我国经济总量 GDP 仅居世界第七。

因此，日本、美国甚至 IMF（国际货币基金组织）纷纷对中国施加压力，要求人民币升值。指责中国的矛头主要有两个：一是按人民币购买力估算，它的名义汇率被严重低估，使中国出口具有不合理的价格优势；二是目前中国拥有 6000 亿美元的巨额外汇储备和较大的外贸顺差，由此反证人民币汇率不合理。

但中国专家认为这两点指责都难成立。一是认为用巨无霸单一产品衡量极其复杂的汇率，这种做法荒唐可笑；二是世界银行实际调查表明，越是低收入的发展中国家，本国汇率越低于购买力平价，原因就在于廉价的劳动力和资源。所以以购买力平价批评人民币汇率严重低估，逻辑起点就错了；三是巨额的外贸顺差和外汇储备，并不能完全代表中国经济的实力，因为我们在事实上贯彻“多出口、少进口”的政策，出口创汇必须卖给国家，海外投资购汇又受到限制，所以贸易顺差和外汇储备都有被夸大的成分，以此来推定要求人民币升值，理由并不充分。

民间有很多评论认为，美日迫使人民币升值怀有“特殊目的”。作为前车之鉴，20 世纪 80 年代美国利用“广场协议”迫使日元升值，结果导致日本出口受阻，经济衰退。

六、促进进出口的行政组织措施

为了扩大出口，许多国家在行政组织方面采取了各种措施。

（一）设立专门组织

例如，为了研究与制定出口战略，扩大出口，美国在 1960 年就成立了“扩大出口全国委员会”，其任务就是向美国总统和商务部长提供有关改进鼓励出口的各项措施的建议和资料。1978

年又成立了出口委员会(Export Council)和跨部门的出口扩张委员会(Inter-agency Committee on Export Expansion), 附属于总统国际政策委员会。为了进一步加强外贸机构的职能, 集中统一领导, 1979年5月成立了总统贸易委员会, 负责领导美国对外贸易工作。此外, 还成立了一个贸易政策委员会, 专门定期讨论、制定对外贸易政策与措施。欧洲国家和日本为了扩大出口都成立了类似组织。我国尚未建立类似的专门的行政组织。

(二) 建立商业情报网

为加强商业情报的服务工作, 许多国家都设立了官方的商业情报机构, 在海外设立商情网, 负责向出口厂商提供所需的情报。例如, 英国设立出口情报服务处, 装备有计算机情报收集与传递系统。情报由英国220个驻外商务机构提供, 由计算机进行分析, 分成近5000种商品和200个地区或国别市场情况资料, 供有关出口厂商使用, 以促进商品出口。目前我国类似的官方商业情报网已经开始建立, 正在不断完善中。

(三) 组织贸易中心和贸易展览会

贸易中心是永久性的设施。政府出资建立贸易中心, 并在贸易中心内提供陈列展览场所、办公地点和咨询服务等, 为出口企业提供展示自己的窗口。贸易展览会是流动性的展出, 许多国家都十分重视这项工作。有些国家一年组织15—20次国外展出, 费用由政府补贴。例如意大利对外贸易协会对它发起的展出支付80%的费用, 对参加其他国际贸易展览会的公司也给予其费用30%—35%的补贴。

(四) 组织贸易代表团出访和接待来访

许多国家为了发展对外贸易, 经常组织贸易代表团出访, 其出国的费用大部分由政府津贴, 例如加拿大政府组织的代表团出访, 政府支付大部分费用。许多国家设立专门机构接待来访团体, 例如英国海外贸易委员会设有接待处, 专门接待官方代表团和协助公司、社会团体接待来访工商界, 从事贸易活动。2004年中法文化年, 法国总统带领几十人组成的贸易团访华, 签订了价值40亿欧元的合同, 该贸易代表团被新闻界戏称为“推销员”; 同年, 马来西亚总理巴达维, 选择中国作为他上任后出访的第一站, 有800多名企业领导人随同他前往中国访问, 以促进马来西亚对华出口。

(五) 组织出口商的评奖活动

第二次世界大战后, 许多国家对出口商给予精神奖励的做法日益盛行。对扩大出口成绩卓著的厂商, 国家授予奖章、奖状, 并通过授奖活动推广它们扩大出口的经验。例如美国设立了总统“优良”勋章和“优良”星字勋章, 得奖厂商可以把奖章样式印在它们公司的文件、包装和广告上。日本政府把每年6月28日定为贸易纪念日, 每年在贸易纪念日, 由经济产业省大臣向出口贸易成绩卓著的厂商和出口商社颁发奖状。

七、建立经济特区

建立经济特区是指一国或地区在其领土内划出一定范围，在其中建筑或扩建基础设施，实行免除关税等优惠待遇，以吸引外国企业从事贸易与出口加工等业务，促进对外贸易发展和繁荣本地区经济，增加财政收入和外汇收入的贸易措施。

经济特区的发展已有很长的历史，从 1547 年意大利在里窝那建立的世界上第一个自由港算起，至今经济特区已有近 460 年的历史。到第二次世界大战前，全世界有 26 个国家，共设立了 75 个经济特区，而二战后，据不完全统计，目前世界上各种类型的经济特区已经达 800 多个，遍布 120 多个国家和地区，其中 1/3 在发达国家。从各类经济特区贸易额占世界贸易总额的比重看，1977 年仅占 7.7%，1985 为 20%，1994 年达 35% 以上。可见，二战后许多国家和地区已把建立经济特区这项措施作为促进经济和对外贸易发展的重要手段。

目前，各国和地区设置的经济特区名目繁多，各种特区的经营范围、职能、性质等均有不同。目前对经济特区最基本的分类方法是按照其功能划分，分为自由港、自由贸易区、出口加工区、科学工业园区和多元化的综合型经济特区。

(一) 自由港或自由贸易区

1. 自由港

自由港又称自由口岸，是指一国(地区)划定的、置于海关辖区以外的特别区域。在此，外国船只可自由进口，但必须遵守当地有关卫生、移民、治安等政策法规的规定，全部或绝大多数外国商品可以豁免关税进口。商品免税进口后，可在港内储存、分类、包装或进行简单加工，而后免税出口。

自由港依港口开放地区的范围，可分为两类：一是将港口及所在城市完全划为自由港，如中国香港地区。此类为数极少。二是将港口或毗邻港口的一小块区域辟为自由港，如汉堡等。此类为数众多。依海关管制范围和贸易管制程度区别，又有完全自由港和有限自由港之分。完全自由港对一切外国商品均可免税进口或出口，在港内的一切作业均不受海关的监管。有限自由港是只对少数指定的进出口商品征收关税或实施不同程度的贸易管制，其他商品均可享受免税待遇。

与其他经济特区相比，自由港的自由领域更广，商品进出口的自由度更大。在港内有贸易自由，即没有贸易管制；外汇可自由兑换；资金可自由出入与转移；有投资自由，即投资不因国别差异而带来行业限制与经营方式的限制，包括自由投资、自由雇工、自由经营等；有运输自由，船舶入港可免办海关手续，边防海关人员不上船检查等。

世界上的自由港很多，各港口发展历程、经营特色、政策措施、在各国(地区)以及世界经济发展中的地位，都不尽相同。我国拥有世界上最大的自由港——香港。

香港全部领土由香港岛、九龙半岛、新界及附近小岛组成，总面积 1096 平方公里。1840

年英国占领香港岛，1841年6月正式将其宣布为自由港，至今已有160多年历史。香港在与世界的交往中，一直保持着自由港的功能，这是由其所处的环境和地位决定的。香港土地面积狭小，生活用品、能源、工业原料等均基本上依赖进口，外资是经济发展的重要支柱，转口贸易始终是香港对外贸易的重要组成部分，对大部分商品豁免关税，自由开放的经济政策大大增加了对外资的吸引力和对外贸易的竞争力。自20世纪70年代以来，香港地区经济获得迅速发展，成为亚洲著名的“四小龙”之一。

1997年香港回归祖国后，仍作为单独关税区保留其自由港地位，成为我国通向世界各地的门户。2001年，弹丸之地香港对外贸易进出口总额达3930.8亿美元，位居世界第10位。其中出口1910.7亿美元，占世界的3.1%；进口2020.1亿美元，占世界的3.14%。

香港是目前世界上最大、最具吸引力的自由港。它是世界三大金融中心之一；是仅次于纽约和伦敦的全球第三大商贸中心；是继伦敦和苏黎世之后的世界第三大黄金自由市场；是世界航运业的重要中心，近十年来的集装箱吞吐量均居世界首位；是世界著名的国际经济活动中心。

2. 自由贸易区

自由贸易区是以贸易为主、工业兼营的多种功能的经济特区。它与自由港的区别在于：

第一，自由贸易区的自由度相对低些。自由港内的居民与游客，不论其是否从事经营活动，都可享受豁免海关限制的待遇，而在自由贸易区只有从事经营活动者才能取得豁免海关限制的待遇。

第二，就商品关税的豁免而言，自由港只对少数进口商品征收关税或实施不同程度的贸易管制（如烟、酒），而自由贸易区在一般情况下，对所有生活用品的进口，都实行征税和贸易管制。

1948年，巴拿马政府颁布法令，在巴拿马最大港口克里斯托帕尔附近建立科隆自由贸易区。当时占地面积仅50公顷，区内企业仅10家。经过50多年的发展，科隆自由贸易区现已成为一个占地240公顷，有2000多家企业的特区，成为西半球最大的自由贸易区之一，与世界上120多个国家和地区有贸易往来。

（二）保税区

有些国家，如日本、荷兰等，没有设立自由港或自由贸易区，但实行保税区制度。保税区又称保税仓库区，是海关所设置的或经海关批准注册的，受海关监督的特定地区和仓库。外国商品存入保税区内，可以暂时不缴纳进口税；如再出口，不缴纳出口税；如要运进所在国的国内市场，则需办理报关手续，缴纳进口税。运入区内的外国商品可进行储存、改装、分类、混合、展览、加工和制造等。此外，有的保税区还允许在区内经营金融、保险、房地产、展销和旅游业务。

因此，许多国家对保税区的规定与自由港、自由贸易区的规定基本相同，起到了类似自由港或自由贸易区的作用。我国提出保税区的设想是1984年，进入90年代，我国沿海地区逐步建

立起保税区。1990 年我国决定开发上海浦东时，确定在上海外高桥设立中国目前最开放、规定最优惠的保税区，1992 年又批准在大连、海南省的洋浦等地设立保税区。目前，我国共设有 15 个保税区。这标志着保税区在我国对外经济贸易中的地位越来越高、作用越来越大。

（三）出口加工区

出口加工区是一个国家或地区在其港口或邻近港口、国际机场的地方，划出一定的范围，新建和扩建码头、车站、道路、仓库和厂房等基础设施以及提供免税等优惠待遇，鼓励外国企业在区内投资设厂，生产以出口为主的制成品的加工区域。

出口加工区是二战后出现的一种经济特区形式。1959 年，爱尔兰在香农创办了世界上第一个出口加工区，当时的名称为“香农出口自由贸易区”，这是出口加工区的雏形。世界上正式采用出口加工区这一名称，始于 1966 年我国台湾地区的高雄出口加工区。此后，各种形式的出口加工区相继在亚、非、拉许多国家出现，20 世纪 70 年代是其发展的黄金时期。

出口加工区脱胎于自由港或自由贸易区，采用了自由港或自由贸易区的一些做法，但它又与自由港或自由贸易区有所不同。一般说来，自由港或自由贸易区以发展转口贸易、取得商业方面的收益为主，是贸易型经济特区，而出口加工区，以发展出口加工工业、取得工业方面的收益为主，是生产型的特区。

虽然出口加工区与自由港、自由贸易区有所不同，但是由于出口加工区是在自由港、自由贸易区的基础上发展起来的，因此，目前有些自由港或自由贸易区以从事出口加工生产为主，但仍然袭用自由港或自由贸易区这个名称。如爱尔兰“香农出口自由贸易区”，马来西亚开辟的一些以出口加工为主的区域也称为自由贸易区。

（四）科学工业园区

科学工业园区是以开发、生产和经营高科技产品为基本职能，知识、人才、技术高度集中，融科研、教育、生产经营、贸易为一体的新型经济特区。设区国家提供比出口加工区更优惠的条件。

科学工业园区最早形成于 20 世纪 50 年代的美国，即美国的“斯坦福科学工业园区”。它位于美国西海岸加利福尼亚州的斯坦福地区，这里有美国高水平的大学和科研机构，荟萃了一批高科技优秀人才，集中了一些新兴工业企业。

目前，世界上已建成的各种科学工业园区有三百多个，初具规模的占 70%，主要分布在欧美和亚洲一些国家或地区。例如我国台湾地区的新竹科学工业园区，其电子产品出口占台湾地区电子产品出口的 30%—35%。

（五）综合型经济特区

综合型经济特区是经济特区中最特殊的一种。它是指一个国家或地区在其特定地区，划出一定范围的土地，新建或扩建基础设施，并提供优惠政策，吸引外资发展各种产业，包括工业、农

业、贸易、金融、保险等。这种特区的主要特征是规模大、经营范围广、功能多、行业之间可提供更多的服务。综合型经济特区有利于部门间的协作配合，有利于提高特区的经济效益，有利于特区发挥更大的作用。从 1979 年以来，我国先后在深圳、珠海、汕头、厦门和海南省设立这种经济特区。

第二节 出口管制措施

贸易壁垒既可用于进口，以限制外国商品的输入；也可用于出口，以限制某些商品出境。一些国家，出于一定的社会、政治、军事和经济目的，对某些商品实行限制出口或禁止出口，被称为出口管制。出口管制主要通过制定管制商品货单和设定管制形式来实施。

一、出口管制的商品

出口管制的商品主要可分为以下几类：

1. 受保护的自然资源、战略物资及其有关技术资料

如某些矿产和珍稀动植物资源、武器、军事设备、军用飞机、军舰、先进的电子计算机及有关技术资料等，大多数国家对这类商品与技术资料均严格控制出口，甚至禁止出口。例如，美国以保护自然资源为由限制阿拉斯加石油直接出口到日本，迫使其通过巴拿马运河运往海湾沿岸，使每桶石油成本比直接出口增加 3.7 美元；中国目前禁止出口虎骨、犀牛角、麝香、麻黄素、原木、发菜、铂金和部分木炭；日本禁止出口硅砂、鲸鱼肉、原木等；越南、印度尼西亚等国也都禁止出口原木；对有关先进技术的出口，2002 年我国颁布了《禁止出口、限制出口技术管理办法》。

2. 国内生产所需的原材料、半成品及国内市场供应不足的某些必需品

如英国对某些化学品、石油、药品、活牛、活猪，日本对矿产品、肥料、某些食品，瑞典对废金属、生铁等控制出口；我国对锌矿砂、钨矿砂、钛矿砂、矾土、原油、煤炭、稀土金属等限制出口。

3. “自动”控制出口的商品

为了缓和与进口国在贸易上的摩擦，在进口国的要求或压力下，“自动”控制出口的商品也是出口国管制的主要对象，如发展中国家根据纺织品“自限协定”自行控制出口的商品；目前我国对纺织品、钢材、鞋类、蘑菇罐头、木薯干、红薯干、自行车、医疗器械、玩具等三十多种商品出口实行“被动出口配额”。

4. 为维护正常出口价格秩序而实行的主动限制商品

如我国为防止出口企业低价竞销，破坏正常的市场价格秩序，目前对活畜及肉类、玉米、大

麦、大米、茶叶等商品实行出口许可证管理。

5. 实行经济制裁而对某国或地区限制甚至禁止出口的商品

如 1959 年古巴革命胜利后，美国政府对这一新生政权一直采取敌视态度，1960 年，美国宣布对古巴实行除食品和药品之外的经济禁运。1991 年 4 月，针对伊拉克入侵科威特，联合国决定对伊拉克实行严厉的经济制裁，禁止各国向伊拉克出口除食品和药品之外的商品。

6. 特殊商品

如某些重要的文物、艺术品、黄金、白银等特殊商品，大多数国家都规定需特许才能出口。

二、出口管制形式

(一) 征收出口关税

出口关税是出口国家的海关对本国产品输往国外时，对出口商所征收的关税。目前大多数国家对绝大部分出口商品都不征收出口关税。因为征收这种税势必提高本国商品在外国市场上的销售价格，降低商品的竞争能力，不利于扩大出口。第二次世界大战后，征收出口税的国家主要是发展中国家，征收出口税的目的，或者是为了增加财政收入，或者是为了保证本国的生产或本国市场的供应。但进入 20 世纪 90 年代后，出口关税越来越受到各国的重视和利用。

1. 环境保护和国内生产的需要

随着全球环保意识的增强，尤其是发展中国家，在工业化过程中，由于利益的驱动，自然资源被过度开采和破坏，已经给人们的生存环境带来了严重威胁。因此，目前越来越多的国家开始适度限制资源性产品的出口，对其征收出口关税是一种较温和的限制措施。可见，越来越多的国家征收出口关税的目的不再是为了增加财政收入，而是为了限制出口，以防止过度出口对环境的破坏，同时也可保证本国的生产或本国市场的供应。如俄罗斯近年不断提高石油的出口关税，由原来的 41.6 美元/吨，提高到 69.9 美元/吨、87.9 美元/吨，2004 年 12 月已提高到 101 美元/吨。

以保护本国生产为目的的出口税，通常是对于出口的原料征税。其目的在于保障国内生产上的需要和增加国外产品的生产成本，以加强本国产品的竞争能力。例如瑞典、挪威对于木材出口征税，以保护其纸浆及造纸工业。中国为了鼓励出口以促进经济增长，曾于 2000 年宣布取消铜、铝和镍等的出口关税，结果目前却必须面对运力不足及能源短缺的尴尬局面。这些原材料在中国都比较短缺，我们需要把它们留在国内。但同时我们也必须从工业和商业角度进行考虑，因为中国是铜和镍的净进口国，却是全球铝的主要出口国，全年将约五分之一的铝产量用于出口，因而对铜、铝和镍征收出口关税将带来不同的影响。中国政府已决定自 2005 年 1 月 1 日起，将对铜、铝和镍等资源性产品恢复征收出口关税，税率为 2%—10% 不等。

2. 维护贸易规则的需要

出口关税成为限制出口的重要措施的另一重要原因在于，征收出口关税是在符合 WTO 的基本原则的条件下实行的贸易限制。《关税与贸易总协定》第 11 条“普遍取消数量限制”中的第一款规定：“任何缔约方不得对任何其他缔约方领土产品的进口或向任何其他缔约方领土出口或销售供出口的产品，设立或维持除关税、国内税或其他费用外的禁止或限制，无论此类禁止或限制通过配额、进出口许可证或其他措施实施。”因此，对某些出口商品征收出口关税，更符合世贸组织的原则和精神。随着 2005 年全球纺织、服装贸易配额的取消，一些国家夸大中国纺织品的出口能力，担心配额取消后，中国的纺织品和服装会大举冲击国内相关产业的生产和就业，一直在设法制定苛刻而又不合理的原产地规则及特别保障措施等新的贸易壁垒。为了实现对出口秩序的维护和协调，为出口产品建立长期稳定的符合 WTO 规则的保障支持体系，我国政府决定从 2005 年 1 月 1 日起到 2007 年 12 月 31 日止，对向全球出口的外衣、裙子、衬衫、裤子、睡衣、内衣等 6 类纺织品，33 个敏感类别的 148 个服装税号，从量征收出口关税。此举不仅完全符合 GATT/ WTO 规则对于现行贸易的处理，还有利于提高出口价格，尽量避免出口“量增价跌”的现象。同时，这也有利于消除一些国家的疑虑，创造自由、宽松的良好贸易环境。

（二）单方面出口管制

单方面出口管制是指一国根据本国的出口管制法案，设立专门的执行机构对本国某些商品出口进行审批和颁发出口许可证，实行出口管制。例如美国政府根据国会通过的有关出口管制法在美国商务部设立贸易管制局，专门办理出口管制的具体事务，美国绝大部分受出口管制的商品的出口许可证都在该局办理。

1. 出口管制依据

多数国家实施的单方面出口管制，是根据国内制定的有关出口管制法案和规定进行的。例如，美国受亚历山大·汉密尔顿思想的影响，很早就制定了出口管制法。汉密尔顿认为，国外供应可能会在政治冲突和战争中被中断，为避免对国外供应的依赖，美国应通过贸易保护政策建立起一个国内加工生产体系，同时也认为对于重要的原料、战略物资的出口要进行限制。从而形成了早期的进出口管制思想，自此，美国通过了一系列的出口管制立法与法规，具体包括：1917 年通过的《与敌国贸易法》，该法案授权美国总统“禁止所有私人与美国敌人及其同盟者，在战时或国家紧急时期进行财政金融和商业贸易上的贸易”；1940 年 7 月 2 日通过的美国公法 703 号，授权总统管制战时重要军事物资和技术出口，授权总统禁止或削减军事设备、军品、零部件或机器、工具、材料，以及一切制造业所需产品、技术和服务等的全部商业性出口；二战后，为了对社会主义国家实行出口管制，1949 年正式制定了第一部专门的出口管制法《1949 年出口管制法》，授权总统对当时的社会主义阵营国家实行“禁止和削减”全部商业性出口（全部商业性出口是指通过贸易渠道的全部商品和技术资料出口）；《1969 年出口管理法》，该法案在一定程度上放宽了对苏联和东欧国家输出战略物资的出口管制，简化了出口许可证颁发手续，并将“管

制'改为'管理'(即把 Control 改为 Administration); 1979 年、1981 年、1985 年,国会又对《出口管理法》进行过三次修订,1988 年通过了《美国出口管理法修正案》,并使用至今;另外,还有一些具体的条例和规定,如《出口管理条例》、《国际武器交易规定》等。除美国以外,其他国家也有类似的法案。

2. 出口管制程序

出口管制的一般程序包括:政府制定管制货单和输往国别分组管制表;出口商申请出口许可证;有关管理机构审批和颁发出口许可证。现以美国为例加以说明。

美国出口管制由总统指令美国商务部执行,商务部设立贸易管理局具体办理出口管制工作,对不同国别实行出口差别待遇和歧视政策。

(1) 制定出口管制货单和输往国别分组管制表

贸易管理局根据有关法案和规定,制定出口管制货单和输往国别分组管制表。在管制货单内,列有各种需要管制的商品名称、商品分类号码、商品单位及其所需的出口许可证类别等。在输往国别分组管制表中,美国根据意识形态、经济制度、与美国的关系和科技实力等因素,将世界上的国家分为 7 个级别的组,限制最严格的是 Z 组,即全面禁运,以下依次是 S 组、Y 组、W 组、Q 组、T 组和 V 组。1949 年,新中国成立时被列入 Y 组,朝鲜战争爆发后,美国将中国列入 Z 组,苏联和除波兰、罗马尼亚、南斯拉夫以外的东欧国家被列为 Y 组,1972 年 2 月美国商务部宣布对中国出口也由 Z 组划为 Y 组。对 Y 组国家输出的非战略物资可按一般出口许可证输出,但对于所谓战略物资,则需按特种出口许可证出口。1979 年,随着中美恢复外交关系以及苏联入侵阿富汗,当时的卡特政府开始放宽对华技术出口限制,于 1980 年单独为中国建立一个“P 组”,以示与苏联有所区别。1983 年,里根政府又将中国的管制等级调至 V 组,进入美国技术出口管制中限制最弱的一组。

1989 年,中美关系再次进入低潮,美国中止了放松对华出口管制政策的审议。20 世纪 90 年代,由于美国国会会在美对华出口管制问题上的压力加大,克林顿政府在对中国的技术转让问题上一直裹足不前。布什政府上台后,进一步实施对中国的技术出口限制。

(2) 申请出口许可证

美国的出口许可证可以分为两类:

(1) 一般许可证(General License)

根据上述的管制货单和输往国别分组管制表,如属于一般许可证项下的商品,即按一般出口许可证的程序办理出口。这类商品的出口管理很松。为了便于出口,规定出口商出口这类商品,不必向商务部贸易管理局提出申请,只要在出口报关单上填明管制货单上该商品的一般许可证编号,经海关核实,就作为办妥出口许可证手续。

(2) 有效许可证(Validated License)

根据管制货单和输往国别分组合管制表，如属于该种许可证项下的出口商品，出口商必须向商务部贸易管理局申请有效许可证。出口商在许可证上按管制货单的项目填写商品名称、数量、商品管制编号，并详细说明输出商品的最终用途。如再出口，须注明再出口国家名称和输往目的地的说明。此外，还要附上其他有关证件一起送上审批，经批准后，方能出口。

在其他证件中与买方有关的证件，主要有两种：进口证明书。即对于一些极为重要的战略物资，进口商必须提交这种证件，以证明这种商品确实输往该进口国。进口商除了提供进口证明书外，还必须向美国出口商提出交货证明书，证明这些货物确实输往所批准的国家的目的地。其目的在于防止这些商品转移到美国禁止输出的国家去。最后承销人和买主的交易说明书。即对于某些设备，规定进口商必须在说明书中填写该项设备的安装地点及其所生产的产品，必须允许卖方定期进行检查等，以及美国对这些设备和产品的用途进行监督。

(3) 贸易管理局审批和颁发出口许可证

贸易管理局根据有关法案和规定，并参照当时的对外政策进行审批。如果要出口一项被列为较高限制级别的高科技产品，则必须取得美国国务院、国防部和商务部三个部门跨部审批后颁发的出口许可证。当申请书获得批准后，申请书即作为有效许可证，出口商凭此证向海关报关出口。如未能批准，商务部以“拒发出口许可通知”驳回，禁止出口。

(三) 多边出口管制

多边出口管制是指两个以上的国家或地区，通过一定的方式建立国际性的多边出口管制机构，商讨和编制多边出口管制货单和管制国别，规定出口管制办法等的管制措施。其目的是协调彼此的出口管制政策和措施，达到共同的政治和经济目的。

1949年11月在美国推动下成立的输出管制统筹委员会(Coordinating Committee for Export Control, COCOM)即巴黎统筹委员会，就是一个国际性的多边出口管制机构。这个委员会的主要工作是：编制和增减多边“禁运”货单，规定受禁运的国别或地区，确定“禁运”审批程序，加强转口管制，讨论例外程序，交换情报等。该委员会的决策机构由参加国政府派高级官员参加，组成咨询小组，主要商讨他们对当时的社会主义阵营国家的出口管制问题。1950年初，这个小组下设调查小组，主管对苏联、东欧和中国等国家和地区的“禁运”，当时的多边禁运货单项目达300项之多。1952年该委员会又增设一个所谓的“中国委员会”，以加强对中国的贸易“禁运”。

巴黎统筹委员会(以下简称“巴统”)在1949年创立时，有美国、英国、法国、意大利、加拿大、比利时、卢森堡、荷兰、丹麦、葡萄牙、挪威和联邦德国12个国家参加。后来，日本在1952年加入，希腊和土耳其在1953年加入，澳大利亚在1989年加入，到1994年该委员会解体时，共有16个国家为该委员会成员。

美国为了迫使其他国家对主要社会主义国家实行“禁运”，1951年5月操纵联合国通过了对中国与朝鲜实行所谓“贸易禁运”的美国提案；1951年10月美国国会又通过了所谓《巴特勒法案》，

授权美国总统随时可以对不遵守巴黎统筹委员会协议的国家停止“援助”。随着国际形势的变化，尤其是 1990 年苏联解体后，由于冷战时期的结束，这种多边管制已经不再适用，于是“巴统”于 1994 年 4 月宣布解散。此后，为了应对后“冷战”时代的武器及军事技术贸易问题，1996 年，在荷兰通过的《瓦圣纳协议》生效，根据该协议，美国、英国等 33 个国家不可向共产主义国家、中东及第三世界国家扩散有潜在军事用途的技术。

《瓦圣纳协议》是第一个涵盖传统武器和敏感性军民两用商品及科技的全球性多边出口管制协议。其设立的主要目的：一是通过建立透明的协商机制，采取适当的多边限制，以预防在局势紧张的地区因武器与技术的累积所造成的不稳定；二是对武器及与武器有关的技术出口通过多边管制，处理一些诸如伊朗、伊拉克、利比亚及朝鲜等国家引起严重关切的行为举止；三是为会员国提供一个有利的讨论场所，以讨论有关出口管制政策的发展，规定武器制造商的行为准则和控制高科技武器的扩张。

《瓦圣纳协议》目前的成员为：美国、加拿大、英国、法国、德国、意大利、荷兰、卢森堡、比利时、西班牙、希腊、葡萄牙、爱尔兰、丹麦、瑞典、芬兰、奥地利、捷克、斯洛伐克、斯洛文尼亚、匈牙利、波兰、保加利亚、罗马尼亚、土耳其、瑞士、挪威、俄罗斯、乌克兰、澳大利亚、新西兰、阿根廷、日本、韩国、阿根廷等。

虽然多边出口管制是由多边出口管制机构统一负责编制、修订和审批多边出口管制货单，但有关出口管制的商品的具体管理程序和出口申报手续仍由各参加国自行办理。因此其办理程序类似单方面出口管制程序，只是对属于《瓦圣纳协议》管制的商品，参加国必须提交该机构进行批准。

另外有一些国际公约，虽不以多边出口管制为主要目的，但在实施过程中明显具有多边出口管制的作用，如《禁止生物武器公约》、《关于禁止发展、生产、储存和使用化学武器及销毁此种武器的公约》（禁止化学武器公约）、《不扩散核武器条约》、《全面禁止核试验条约》等。

《禁止生物武器公约》是全面禁止大规模杀伤性武器的首个国际条约，其主要内容是：缔约国在任何情况下不发展、不生产、不储存、不取得除和平用途外的微生物制剂、毒素及其武器；也不协助、鼓励或引导他国取得这类制剂、毒素及其武器；缔约国在公约生效后 9 个月内销毁一切这类制剂、毒素及其武器；缔约国可向联合国安理会控诉其他国家违反该公约的行为。该公约于 1972 年分别在华盛顿、伦敦和莫斯科签署，并于 1975 年 3 月 26 日生效，迄今已有 146 个国家批准了该公约，中国于 1984 年加入该公约。

《禁止化学武器公约》的主要内容是签约国将禁止使用、生产、购买、储存和转移各类化学武器；将所有化学武器生产设施拆除或转作他用；提供关于各自化学武器库、武器装备及销毁计划的详细信息；保证不把除莠剂、防暴剂等化学物质用于战争目的等。条约中还规定由设在海牙的一个机构经常进行核实。这一机构包括一个由所有成员国组成的会议、一个由 41 名成员组成的

执行委员会和一个技术秘书处。该公约签字仪式于 1993 年 1 月 13 至 15 日在巴黎联合国教科文组织总部举行，包括中国在内的 130 个国家签署了该公约，1997 年 4 月 29 日该公约正式生效，至 2002 年，已有 174 个国家和地区签署了该公约，共有 145 个国家批准了该公约。1997 年 4 月 7 日，中国批准了《禁止化学武器公约》，成为该公约的原始缔约国。

《不扩散核武器条约》，亦称《防止核武器扩散条约》，其主要内容包括：1967 年 1 月 1 日前制造并爆炸核武器或其他核爆炸装置的国家为核武器国家；有核武器缔约国不得向任何国家转让核武器或其他核爆炸装置及控制权，也不以任何方式协助、鼓励或引导无核武器国家制造或以其他方式取得上述武器或制造上述装置或取得其控制权；无核武器缔约国不得从任何让与国接受核武器或其他核爆炸装置及此种武器或装置的控制权，不制造也不要求任何人提供这方面的帮助；缔约国承诺，谈判制定关于早日停止核武器竞赛与核裁军的有效措施，以及在国际监督下普遍彻底裁军的条约；本条约不影响各缔约国为和平用途而研究、生产和使用核能的不可剥夺的权利，但在进行一切和平核活动中，均应依据和遵守国际原子能机构的规约和安全保障制度，以防止核能由和平用途移作核武器或其他核爆炸装置。该条约 1968 年 6 月 12 日在联合国大会通过，7 月 1 日在莫斯科、伦敦和华盛顿开放签署，1970 年 3 月 5 日生效，有效期 25 年。1995 年 5 月 11 日，《不扩散核武器条约》审议与延期大会决定条约无限期延长，至 1995 年 5 月，共有 179 个国家批准或加入。

《全面禁止核试验条约》于 1996 年 9 月 10 日在联合国大会上获得通过，并于 1996 年 9 月 24 日开放供签署。该条约要求所有缔约国不进行任何核武器试验爆炸或任何其他核爆炸，不导致、鼓励或以任何方式参与任何核武器试验爆炸。条约规定，只有所有 44 个有核能力的国家批准条约，条约才能生效。迄今为止，美国、印度等 13 个核国家尚未批准条约。中国是条约的首批签字国，1999 年，中国政府完成了对《全面禁止核试验条约》的政府审议程序，将条约提交给全国人大。目前，全国人大正在根据有关法律程序履行批约的必要步骤，中国政府将继续积极推动全国人大早日批准《全面禁止核试验条约》。美国政府在将条约提交国会审议后，1999 年 10 月被国会拒绝。

中国政府一贯主张防止大规模杀伤性武器的扩散和反对恐怖主义，并已在核领域、生化领域以及导弹领域颁布了一系列出口管制法规，在对外商务中一贯严格遵守《中华人民共和国导弹及相关物项和技术出口管理条例》及相应的《出口管制清单》。2004 年 1 月 1 日，商务部和海关又联合颁布了《敏感物项和技术出口许可证暂行管理办法》和《敏感物项和技术出口许可证目录》。

三、美欧对中国的出口管制

(一) 美国对中国的出口管制

美国对中国的歧视性出口管制政策是影响双边贸易平衡的主要障碍。人们看到，1979 年中

美建交以来，美国逐步放松了对华出口管制，先后将中国划入“P”组和“V”组。但是，在美国的政策规定和执行过程中，仍保留有许多歧视性规定，使中国未能真正享受到“V”组国家的待遇。中国加入WTO后，美国对中国禁止出口的商品目录依然长达数千多页，中国急需的很多高新科技产品仍被美国纳入禁止出口的范围。

美国对华出口管制政策大致可分为四个阶段：1949年到1970年的全面封锁禁运阶段；1970年到1979年同苏联享有同等待遇阶段；80年代里根任期内对中国的逐渐放松管制阶段；1989年以后的暂时停滞阶段。

1. 全面禁运封锁阶段

新中国刚成立时，中美仍保持贸易关系。在出口管制组别中，1949年我国处于美国出口管制国别的Y组。随着冷战的加剧，美国对共产党国家采取敌视的态度，转而对我国实行“巴统”出口管制。1950年10月8日我志愿军开始抗美援朝，美国总统杜鲁门于11月17日宣布全国处于紧急状态，财政部冻结了美国在中国的财产和资金。1950年12月，美国商务部把我国划到Z组，并宣布我国为“敌对国家”，依《1949年出口管制法》下令禁止对我国的一切出口，也禁止我产品进入美国市场。在美国的操纵下，联合国大会1951年5月通过了对中国“禁运”的决议。1952年“巴统”成立“中国委员会”，并决定对我国的禁运项目扩大，受禁运项目是苏联的两倍。至此中美贸易处于冻结期。

1961年英国不顾美国强烈反对，率先向我国出售6架飞机，日本也同我国开始贸易往来。同年，肯尼迪重新评估对共产党国家的贸易政策，试图改善同社会主义国家的贸易关系。但在国会强大的压力下未见成效。1966年，美国放松了到共产党国家访问的限制，约翰逊总统在一次电视演讲中说：“与中华人民共和国的最终和解是必要的。”尼克松政府时期，积极致力于改善双边关系，1969年7月21日美国主动宣布准许美旅客和海外居民购买价值100美元的中国商品，同年12月9日又允许美商人与中国进行非战略性物资的贸易，这宣告了美对华“封锁禁运”的结束，双边贸易关系逐渐恢复。

2. 20世纪70年代与苏联享受同等待遇阶段

1969年8月、1970年9月，尼克松先后访问罗马尼亚、南斯拉夫；1972年2月，对我国进行访问，双方联合发表《上海公报》，指出“双方将贸易关系看做是另一个可带来互利的领域，并一致认为平等互利的经济关系符合两国人民的利益”。公报确定了中美贸易的基本原则，我国又重新被列为Y组。1979年1月1日中美正式建交，1月两国签订科技合作协定；1979年7月7日双方签订了《中美贸易协定》，并于1980年1月1日正式生效。中美贸易关系迅速发展。

尽管中美双边贸易关系发生了以上变化，但在尼克松到卡特政府期间，有关出口管制方面，美国对中、苏采取了不偏不倚的态度。对华出口管制被看成是美苏关系的一种反映，服务于对苏战略要求。中、苏均被列为Y组，出口某些先进技术也采取一视同仁的态度。福特和卡特政府

基本上采取尼克松的平衡政策。但在 1979 年 12 月苏联入侵阿富汗后，这一均衡状态被打破。1980 年 4 月 25 日卡特宣布将我国列为 T 组，以示与苏区别。在逐项审查基础上开始向中国出售军民两用产品与技术。

3. 20 世纪 80 年代逐渐放松的新政策阶段

随中美关系进一步发展，美也开始不断地放松对华出口管制。1980 年 4 月作为对苏入侵阿富汗的反应，美把我国单列为 P 组，并宣布对苏粮食禁运。1981 年里根入主白宫后，出于政治、经济及其全球战略需要，积极大胆地放松对华出口管制并对政策进行重大调整，主要标志是 1983 年将我国升至 V 组；同年，宣布对我技术转让新政策开始生效，公布新的“对华出口指导原则”和 7 类电子产品对华出口的技术界限，确定对华出口技术和产品分类（即红、黄、绿三区），并表示要简化和加速出口许可证审批程序。这是美国政府为改善两国关系所采取的一个重要行动。至此，形成了对华出口管制的“双倍政策”（the Double Thresh Hold Policy），即允许美出口商向中国出口技术和产品的技术水平是对苏出口的两倍，并宣布所有不需“巴统”审查的出口申请将由商务部审批而不需跨部门审查。在“对华出口指导原则”中将有关技术和产品分为以下三类：

（1）绿区（Green Zone），绿区的技术和产品项目出口申请审批手续简单，不需跨部审查，由商务部直接批准。属该区的共七类：电子测试设备、硅半导体生产设备、微电路、计算机、记录设备、示波器、计算机控制测试设备，中国申请的进口技术近 75% 属此类。由于不需跨部审查，出口许可证申请可缩为 30—60 天，大大加快了发放速度。

（2）黄区（Yellow Zone），属高技术，需由国防部及其他部门跨部审查。一般除非申请项目明显地构成对美国国家安全形成威胁，大部分都能获批准。

（3）红区（Red Zone）包括最先进技术，能直接用于先进的军事系统，被认为是有重要军事用途，除非特殊原因，一般申请均遭拒绝。

这一政策变化大大提高了可向中国出口的技术和产品的技术水平，使要求对华出口的申请也潮水般涌向商务部、国防部，使其无能力迅速处理这些申请，“巴统”在审批中也不得不拖延时间。仅 1983 年商务部收到的有关中国的案子申请就有 4000 多份，1984 年达 9600 多份，送往国防部审查的军民两用产品与技术案也急剧增加，结果申请项目大量积压，审批时间大大拖延。绿区产品在 1984 年初至少需 6 个月才能由商务部批准，中间区产品与技术则需 9 个月。而“巴统”在 1984 年关于中国的案子也高达 4000 多个，占有案子的 80%。在这种情况下，美国和其他“巴统”成员国于 1985 年 2 月成立了“中国问题特设委员会”，研究加速对华出口申请办案程序，审批时间从原 12 周缩短为 8 周。同年 9 月，“巴统”内部达成了简化对华出口程序的协议，依此协议，“巴统”接受了美国提出的绿区范围，并将范围由 7 类扩大至 27 类。由此，自 1985 年 12 月起，允许“巴统”成员国向中国出口包括电子计算机、通讯设备、激光器、机器人和数控机床在内的 27 类技术产品，只要其技术水平在一定限度内，出口国政府可自行决定出口，不再

送‘巴统’审批，只需备案即可。但要求我方承担以下‘义务’：向出口国政府提交该进口部门为中国最终用户的最终用户证明。必要时应出口国政府要求，由该进口部门向出口国政府提交产品已送达最终用户的证明，以证实产品或技术确实抵达最终用户而没转口到其他目的地。当时，我国经贸部技术进出口司承担了以上义务。1985年12月27日，美依据‘巴统’协议宣布对这27类绿区产品的审批由商务部负责，审批时间由60—150天缩短为3周左右。

20世纪80年代中期美国贸易逆差剧增，尤其在1986年，其占有优势的高技术领域也首次出现贸易赤字，国内一片哗然。出口商纷纷抱怨出口管制过严，使美国的商品与技术出口竞争力削弱。为此，美国政府决心调整出口管制政策，改革出口管制体系。1987年4月美国商务部公布对华出口绿区调整范围，包括电子元器件制造测试设备、无线电中继设备、激光系统、无线电示波器、数控机床、微电路、音像设备等；6月，第二次调整绿区范围中的4类，并新增光敏元件、照相器材、复合材料3类产品；11月，再次调整19类产品，增加导航定向设备，机载通讯设备，紫外、红外和超声波通讯、监测、跟踪器材。1988年初，对华绿区技术扩大到32类。出口管制的放松加速了美对华技术出口，1988年申请对华高技术出口急剧增加。据美方统计，1988年申请对华出口高技术的商品报告共6900份，出口额达30亿美元。1989年美苏首脑对华访问，更加速了美国放松对技术出口管制的步伐。1989年2月，美与‘巴统’成员国就提高准许向我国出口的商品与技术级别达成协议，决定电信设备、数控机床、化学和石油、电力及发电、一般工业设备、运输设备、电子及精密仪器、化学品类金属制品、石油产品和有关材料适用于该协议。同年3月，我经贸部与美商务部签署了《关于向中国发放分销许可证协议》。可见，这一阶段美国在对华出口管制上，放松高技术出口管制最突出，使我国能进口大量先进设备，加速了双边技术贸易的发展。对我国经济发展和产业结构优化、技术改造都起到了很好的作用。

4. 1989年以后的重新严格阶段

1989年以后，美国率先对我国实行制裁而使对华出口管制重新严格起来。1989年6月5日，布什签署暂停对华运送武器的命令，这危及到我国用美国电子设备更新的歼-8战斗机价值5.021亿美元的交易；7月14日、15日，美国参众两院通过一系列提案，敦促布什对我国实施更严厉的措施，重新研究对华高技术输出及产品出口，冻结对华技术出口已给予的优惠待遇；同时，宣布中止与中国的政府间军售和商业性军售，暂停美中军事技术合作项目的进行。据美方报道，由于禁运商业性武器出口的政令，至少中断300项对华出口许可，一些违反政令的出口，则被实施严厉的惩罚。例如：

2000年，美商务部就麦道公司1994年违反美出口管制法，对华出口军用设备一事作出处罚，决定对其处以210万美元的民事罚款。

2002年12月26日，美国国务院向联邦法院提交了一份长达32页的‘指控信’，指控休斯公司和波音公司涉嫌非法向中国转让敏感的航天技术，认为两公司违反了《武器控制出口法》和《国

际武器交易规定》，并列违规处达 123 项之多。2003 年 3 月 5 日，美国政府对波音公司和休斯公司处以 3 200 万美元的罚款。



资料卡

考克斯报告与“中国卫星案”

1996 年，在中国“长征”火箭两次发射卫星失败后，美国劳拉公司（劳拉太空及通信公司）和休斯公司的专家前往中国进行调查，并在调查结束后，在未经五角大楼及国务院批准的情况下，把调查报告的副本交给了中国方面，此后，中国在卫星发射方面再也没有发生过类似事故。于是，美国国会在 1997 年提出要对相关事件进行调查，1999 年 5 月 25 日，美国国会众议院公布了调查结果——《关于美国国家安全以及对华军事及商业关系的报告》，即著名的“考克斯报告”（因该报告来自众议员克里斯托弗·考克斯领导的调查小组而得名）。调查小组一致断定，从 20 世纪 70 年代到公布报告之前，中国一直有计划地窃取美国核子弹头和导弹的技术情报。该报告与所谓的“中国卫星案”有关的内容是：1995 年 1 月 26 日中国长征二号捆绑式火箭发射亚太二号卫星和 1996 年 2 月 15 日长征三号乙火箭发射国际通信 708 卫星的两次故障调查过程中，中国通过故障调查，“窃取”或“非法获得”了美国的航天技术。国会方面指称劳拉和休斯公司违反了出口管制法，该结论得到了美国政府的认同。

2002 年 1 月，为避免可能旷日持久的法律诉讼，劳拉公司首先与政府方面达成了一项和解：劳拉公司承认向中国不当地转让了卫星发射技术，同意支付 1 400 万美元罚款，同事答应拿出 600 万美元来调整内部管理，以更严格地控制向海外转移技术，以此换取美国政府不对该公司提出指控。

休斯公司 2000 年 10 月被波音公司收购，美国国务院认为波音公司对休斯以前的行为负有责任，因此对两家公司一并提出指控。2002 年 12 月 26 日，美国国务院正式向联邦法院指控休斯公司和波音公司涉嫌非法向中国转让敏感的航天技术。如果美国联邦法官认定这个指控成立，这两家公司就可能要缴纳高达 6 000 多万美元的罚款，并会受到 3 年内不得向国际市场出售控制技术的处罚。对于波音和休斯来说，如果陷入官司，中断了出口，损失将是非常巨大的。于是，2003 年 3 月，休斯和波音最终与政府达成“和解”，两公司主动接受处罚，罚金只有预计罚金的一半。

美国出口管制的另一个关键部分是以终端用途和终端用户为基础对项目实行管制。根据《出口管理条例》的总管制规定，出口或再出口受《出口管理条例》管制的项目，如出口商或再出口商已知有关项目将用于某些国家，并与大规模杀伤性武器或者导弹有关的活动，必须持有许可证。总管制规定还禁止美国人支持某些核、导弹、化学或生物项目终端用途的某些活动，不论这样的支持是否涉及受《出口管理条例》管制的出口或再出口项目。此外，涉及两用物品出口管制的

机构已经在商务部的实体名单上登入一些受到注意的终端用户，因为进入这些实体的项目具有被用于或转用于扩散活动的不可接受的危险。如美国出口到中国的高科技产品必须指定最终用途或最终用户，并且美国方面可以对该技术或产品的最终用途和最终用户进行现场核查。

（二）欧盟何时解除对华军售禁令

20 世纪 70 年代中美关系解冻后，西欧国家随即陆续与中国建交，在 70 年代至 80 年代期间，中国从欧共体国家引进了一大批先进的军民两用军事技术和装备。进入 80 年代中期后，“巴统”对中国先后放宽总计约 48 种“绿区”技术产品出口审批程序。其后，“巴统”又决定对中国实行自由出口，出口审批权下放给各成员国，不再逐项报批，对华出口管制极为优惠。但 1989 年以后，欧共体首脑会议作出决定，禁止对华军售，“巴统”也随即终止对华放宽尖端技术产品出口的计划。

随着冷战的结束，以及近年中欧经贸关系的不断发展，2003 年中国正式提出希望欧盟早日解除对华军售禁令，并得到欧盟内绝大多数国家的响应和支持。2003 年 12 月，欧盟首脑会议作出决定，重新审议已执行 14 年之久的“对华军售禁令”。2004 年中欧峰会前夕，欧盟各方均已不同程度允诺解禁。但在美国的重压下，欧盟近期对华解禁的“时间表又变得复杂”，扑朔迷离，欧盟如何处理解禁问题令世人再度关注。

欧盟国防工业发达，英国、法国、德国、瑞典等国都是武器生产大国，但内部需求不大，惟有努力向外开拓市场，以求生存。欧盟实行对华军售禁令严重地制约了欧洲军工企业的正常发展和对外科技合作的正常进行。

从现实情况看，尽管欧盟没有否定解禁立场，但在美的强劲干预下，加上欧盟内部反对派的反对，尤其是欧洲议会的消极作用，这将可能迫使解禁的时间表延长。但解禁是大势所趋，走向解禁的大方向并没有发生实质性改变。



资料卡

“东芝事件”

1979 年，苏联技术机械进出口公司副总经理奥波夫向日本人透露，苏联想进口能加工大型船舶螺旋桨的机器。1980 年 1 月，东芝公司代表赴莫斯科同披着外贸官外衣的克格勃人员特罗茨基会谈，特罗茨基非常内行地提出要购买型号是 MBP-110 的铣床。东芝代表明白：这种机器带有九轴同步数控装置，在电脑控制下能将产品加工到任何精度，这类机器是“巴统”严格禁止出口的项目。但是，日本人经不住巨利的诱惑，于是双方经过秘密磋商，于 1981 年 4 月 24 日签订了一份东芝公司向苏联出售 TDP70/110 双轴同步铣床的协议，这种铣床不属于“巴统”禁运项目，而实际上双方早就签订了另一份秘密协议书，交易额达 37 亿日元。1981 年 5 月 19 日，东芝公司的申请得到了日本通产省的批准。1983 年秋，大型电脑控制铣床分批运往列宁格勒波罗的海造船厂。苏联就是用这些机器生产出了高精度的螺旋桨，装备在他们的核潜艇上，以致美

国海军再也无法跟踪监测苏联核潜艇的活动了。

1985年12月，东湖小役公司驻莫斯科事务所所长熊谷同自己的上司发生纠葛，向“巴统”揭露了本公司曾促成东芝公司与苏联交易的丑闻。“巴统”要求日方调查，美国国防部也再度要求日本通产省调查。1987年，日本警方调阅了东芝公司的全部案卷，终于把东芝公司同苏联秘密交易的实情揭出来。当年日本通产省决定：从1987年5月22日起，东芝公司一年之内不得向社会主义国家销售任何产品；对有关商业机构也给予处分；对通产省主管官员给予严厉批评。美国参议院则通过了制裁东芝公司的法案，禁止该公司2—5年内向美国出售任何产品。中曾根首相向美国方面表示了深深的歉意，认为“东芝事件”直接危害了美日两国的共同安全利益。其后，日本通产省更加严格地审查对社会主义国家的出口，并设有专门管制机构。

本章小结

在鼓励出口方面，各国通常采取的措施包括出口信贷、出口信贷国家担保制、出口补贴、商品倾销、外汇倾销、促进出口的行政组织措施、建立经济特区等。长期以来这些鼓励措施有力地促进了各国的出口增长和外汇收入的增加。

出口管制是指，一些国家出于一定的社会、政治、军事和经济目的，对某些商品实行限制出口或禁止出口的行为措施。出口管制主要通过制定商品管制货单和设定管制形式加以实施。

出口管制的商品主要包括受保护的自然资源、战略物资及其有关技术资料，国内生产所需的原材料及国内市场供应不足的某些必需品，“自愿”出口配额限制出口的商品，为维护正常出口秩序而主动限制的商品，因实行经济制裁而限制或禁止出口的商品，某些重要的文物、艺术品、黄金、白银等特殊商品。出口管制的管制形式主要有征收出口关税、单方面出口管制、多边出口管制。

案例分析

案例分析 5-1：美国的《外销公司法》

2002年8月30日世界贸易组织宣布，由于美国的《外销公司法》违反了世贸组织有关公平竞争的规则，允许欧盟对美国出口产品征收高达40.43亿美元的惩罚性关税。

欧美这场贸易争端的核心是美国自20世纪70年代开始执行的出口补贴制度。其主要内容是，美国公司在本土以外销售的服务和产品，其海外销售收入可以享受免税待遇。关贸总协定于1976年和1981年两次裁定该项政策属“变相补贴”。随后，美国于1984年通过《外销公司法》，继续沿用这一政策。

进入20世纪90年代，随着美国通过《外销公司法》向出口企业提供补贴的规模越来越大，欧美的这一争执更趋激烈。1997年，欧盟就此问题向世贸组织提出申诉。1999年10月，世贸

组织争端解决机制作出裁决，认定《外销公司法》实行了“非法出口补贴”。美国不服，向世贸组织上诉机构提出上诉，但上诉机构宣布维持争端解决机制的裁决，并要求美国于 2000 年 10 月 1 日前取消这一法案。

2000 年 11 月，美国国会通过《外销公司替代法》，以取代《外销公司法》。但欧盟认为新法“换汤不换药”，于 2000 年 11 月 17 日再次向世贸组织争端解决机制提出控告，并要求对美国出口产品征收总额高达 40.43 亿美元的惩罚性关税。2001 年 8 月，世贸组织调查小组发表报告，宣布支持欧盟的申诉。

在美国表示不服后，世贸组织上诉机构又于 2002 年 1 月最终裁决维持调查小组的结论。但这一裁决的最终报告直到 2002 年 8 月 30 日才公布。

问题：

1. 美国的《外销公司法》在哪些方面违反了世贸组织的有关规定？
2. 你认为根据世贸组织的裁决，欧盟会对美国立刻采取惩罚性措施吗？为什么？

思考题

1. 面对人民币升值压力，如果人民币大幅度升值会给我国外贸带来什么影响？
2. 你如何看待中国在加入世贸组织时的“取消所有商品出口补贴”的承诺？

练习题

1. 美国的对华出口限制是否合理？为什么？
2. 试分析欧盟拒绝取消禁售武器制裁的原因？
3. 作为邻国，我国对下述情况可以如何利用？

2003 年 7 月中旬，美国国会两院以缅甸的所谓“内政问题”为由，先后通过一项对缅甸实施新的制裁的法案，欧盟成员国和日本政府同时也加大了对缅甸的制裁力度。美国对缅甸制裁的内容包括：禁止进口缅甸产品；冻结缅甸军政府在美国的各种资产；禁止向缅甸政府官员发放前往美国的签证；禁止在缅甸投资和向其政府提供贷款和技术援助。

技能实训

1. 近年来，我国出口信贷和出口信贷国家担保措施的实施情况有何变化？
2. 比较近两年人民币的汇率变动幅度与通货膨胀的变动幅度。
3. 浏览 www.wassenaar.org，了解《瓦圣纳协议》签字国武器及相关产品出口情况。



第三部分

当代国际贸易的基本
规则与发展

|第六章|

GATT与WTO

【导读】GATT 和 WTO*的建立是 20 世纪人类社会的重大历史事件之一，它标志着国家之间的经济竞争在很大程度上将从无序走向有序的阶段。它要求各成员国家(地区)在逐步扩大竞争领域(市场准入)的同时，按照相应的竞争规则从事各种商品与服务的对外贸易，从而谋求全球范围内经济资源的合理配置、充分就业以及社会福利的提高。它具有制定规则、开放市场、解决争端等重要职能，已成为世界多边经济体系中独立于联合国的一个最重要的全球性国际组织，被形象地誉为“经济联合国”。

* 为简便起见，本章使用关税与贸易总协定的英文缩写 GATT，世界贸易组织的英文缩写 WTO。

第一节 GATT 的产生和运行

一、GATT 产生的背景

1. 理论背景

从理论上讲，除生产扩大之外，一国可以通过对外贸易和对外掠夺增进本国的福利。由于后者必然采取战争的形式，而战争的代价又极为高昂，当交易产生的净利益超过战争带来的净利益时，理性的国家就会放弃旨在直接掠夺他国财富的战争（负和博弈），而采取交易的方式（正和博弈）。工业文明扩大了生产与交易的总量，为放弃和结束把战争掠夺作为一国改善福利的手段奠定了客观基础。然而，以经济竞争（生产和交易）取代战争掠夺，并不意味着战火由此而永久熄灭。生产效率赖以提高的分工与规模经济取决于市场的扩大，而交易所创造的净福利的分割又取决于彼此的贸易条件。在世界近代史上，由于缺乏竞争规则及其履行能力，强国以武力或以武力相威胁，迫使弱国单边开放市场并接受不利的贸易条件，从而实现“独吞”交易净利益的企图，这种“间接掠夺”的事例屡见不鲜；同时，强国在“瓜分”全球市场的过程中，不可避免地会发生各种摩擦与争端，由此引发了两次规模巨大的世界战争。

制度或规则是人类理性的产物，而这种理性又来源于行为主体的利害权衡。对于某些情形下非合作博弈严重后果的不断反思，有可能产生合作的意愿与行为。从这种意义上讲，制度或规则往往是“博弈”出来的。

2. 现实背景

第二次世界大战后期，美国及其他国家的思想家和政治领袖们认识到：以往那种以邻为壑的政策带来了各国经济和政治上的损失，两次大战间隙期间的贸易保护主义不仅导致了经济灾难，也带来了国际性战争，而无论是战争的胜利者还是失败者都无法承担战争给人类带来的巨大痛苦。因此，战争结束后，必须建立一种世界政治经济新秩序，必须创造出反对经济民族主义和减少贸易管制性限制的国际机制，国家间必须进行国际合作和政策协调，建立一个开放的贸易体系，以防止国家间矛盾激化导致战争再度发生。为此，战争后期，在旧金山会议上，51个国家签署了《联合国宪章》，1945年10月24日，肩负维持世界政治秩序使命的联合国正式成立。接着，各国政府便开始起草和平时期的国际贸易和国际货币支付的自由化计划。尤其在美国，信奉自由贸易的国务卿霍尔认为，自由贸易将会带来经济繁荣和国际和平。他关于建立一个更加开放的体系的理论被引用到美国国务院的政策中，美国国务院的备忘录中写道：“二战后国际贸易的健康发展，对于维护美国和其他地区充分和有效的就业，对于保护私人企业，对于成功地建立起一个防止将来战争爆发的国际安全体系都极为重要。”1941年，美英两国在《大西洋宪章》中写道：“希望达到各国在经济方面的充分合作，致力于促进所有国家，不论大小、战胜或战败，在

同等条件下，都享受进行贸易或获取用以促进经济繁荣所需原料的途径。”为创建并维持一个相对自由的经济体系，各国达成共识，决定从金融、投资、贸易三个方面重建国际经济秩序。1944年7月，美国、英国等44个国家在美国新罕布什尔州的布雷顿森林召开会议，讨论国际货币金融体系问题，签订了《国际货币基金组织协定》和《国际复兴与开发银行协定》。1945年12月，以稳定国际金融、间接促进世界贸易发展为目标国际货币基金组织和国际复兴与开发银行正式成立，并分别于1947年成为联合国的两个专门机构。

二、GATT 的产生过程

为了在贸易方面重建国际经济秩序，美国首先提出设想，拟设立一个处理国际贸易与关税的专门组织，以铲除贸易限制和关税壁垒，促进贸易自由化。1945年11月美国提出了一个计划，计划缔结一个制约和减少国际贸易限制的多边公约，以补充布雷顿森林会议决议。该方案被称为“扩大世界贸易与就业方案”。该方案计划确定国际贸易所有方面的各项规则，包括关税、优惠、数量限制、补贴、国营贸易企业、国际商品协定等；方案还计划成立国际贸易组织，作为贸易领域中与国际货币基金组织、国际复兴与开发银行相对应的组织。1946年2月，美国改变单纯依靠自己召开国际贸易与就业会议的做法，以上述方案为基础，正式拟定《国际贸易组织宪章草案》，并提请联合国经济与社会理事会第一次会议通过此决议。联合国将该草案印刷并向各国散发，1946年10月，正式组织召开国际贸易与就业会议，会议邀请了包括当时中国政府在内的19个国家，即美国、英国、苏联、中国、法国、澳大利亚、比利时、荷兰、加拿大、巴西、卢森堡、古巴、捷克斯洛伐克、印度、挪威、智利、南非、新西兰、黎巴嫩共同组建一个筹委会。筹委会于1946年10月至11月和1947年1月至2月分别在伦敦和纽约，两次共13周，讨论、修改和审议了《国际贸易组织宪章草案》。1947年4月至10月，23个国家在双边谈判基础上，签订了123项双边关税减让协议，并把这些协议与联合国经社理事会第二次筹备会通过的《国际贸易组织宪章草案》中有关商业政策的部分加以合并。为区别于上述的双边协议，将合并修改后的协议取名为“关税与贸易总协定”，简称“关贸总协定”，英文缩写GATT。1947年10月30日，23个缔约国在日内瓦正式签订了《关税与贸易总协定》，GATT就此诞生。

1947年11月，56个国家的代表团抵达古巴首都哈瓦那，召开联合国国际贸易和就业会议，目的是讨论、修改国际贸易组织宪章《日内瓦草案》并最终签署了该草案，但由于宪章涉及经济发展、国际投资、就业等国内外经济问题，使缔结国际贸易新秩序的协议比缔结国际金融秩序的协议要困难得多。宪章虽体现了美国的意志，但却无法将自己的计划强加于其他国家。如英国坚持大英帝国“特惠制条款”；其他欧洲国家则坚持国际收支问题的保障条款；不发达国家又要求有保障经济发展的条款。结果导致了一个冗长的、拖延的国际谈判。会议经过4个月的讨论，收到602份修正案，经所有参加者或多或少的让步，于1948年3月24日结束，53个国家签署了《国

际贸易组织宪章》(又称《哈瓦那宪章》),但仍要由各国议会批准才能生效。

鉴于《国际贸易组织宪章》生效之日尚不可知,1947年11月15日,美国便联合英国、法国、比利时、荷兰、卢森堡、澳大利亚、加拿大8国,签署了《关贸总协定临时适用议定书》,同意从1948年1月1日起,在上述8个国家领土范围内提前实施GATT的条款。同年,又有15个国家签署了该议定书,使签署国达到23个。这23个国家就成为GATT的创始缔约方,各缔约方均同意,在《国际贸易组织宪章》生效之前,由GATT代之临时实施。

然而,在宪章洽谈期间,美国国内的政治天平开始向右倾斜。1946年选出的由共和党占多数的第80届国会,高举贸易保护主义的大旗,认为《哈瓦那宪章》在自由贸易的道路上走得太远。虽然民主党认为宪章在自由贸易的道路上走得远远不够,但由于政府担心工商集团的抵触等原因共同交融在一起,在美国国内形成了反对美国自己提出的宪章的强大力量。在拖延了3年以后,杜鲁门政府于1949年决定不再将《哈瓦那宪章》提交国会讨论,因为国会通过已不可能。为此,《哈瓦那宪章》胎死腹中。美国国内反对《哈瓦那宪章》,却不反对GATT,因为在GATT法律义务的条款中,很多条款的目的有利于美国与其他国家双边贸易协议中所规定的关税减让目标的实现。

于是,1948年1月1日起临时实施的GATT,便一直执行其“临时”使命,直到1995年1月1日世界贸易组织(WTO,简称世贸组织)成立。至此,GATT共存续了47年。

尽管GATT作为临时性协议而实施,但在WTO没有正式成立前,GATT在国际上提供了一整套调整国际贸易关系的规划和程序,并对其缔约方之间的权利和义务作了具体规定。在近半个世纪的历程中,几经修订和充实,演变成为一个事实上的经济贸易组织,并同IMF(国际货币基金组织)和IBRD(国际复兴开发银行)共同成为当代世界经济的三大支柱。

三、GATT的宗旨与职能

GATT各缔约方政府认为,在处理它们的贸易和经济事务的关系方面,应以提高生活水平,保证充分就业,保证实际收入和有效需求的巨大持续增长,扩大世界资源的充分利用以及发展商品生产与交换为目的,大幅度地削减关税和其他贸易障碍,取消国际贸易中的歧视待遇,以对上述目的作出贡献。这就是GATT的宗旨。其具体职能可归纳为:

(1) 组织缔约方之间的多边贸易谈判,通过大幅度地削减关税、取消一般的数量限制以及对非关税壁垒进行控制,形成一套一致同意的管理政府贸易行为的多边规则,实现或促进缔约方之间的贸易自由化,继而推动全球贸易自由化和经济发展。

(2) 作为贸易谈判场所,通过开放国内市场,强化和延伸规则的适用范围、管辖范围,从而使贸易环境自由化且更具有可预见性。具体通过无条件最惠国待遇条款的实施,消除国际贸易中的歧视,允许在区域经济一体化以及发展中国家的特殊和更优惠待遇问题的适用上,有一定的灵

活性，以适应不断变化的世界经济贸易环境。并力图为世界贸易的发展提供一个稳定的基础，保证贸易环境最大限度的稳定性和透明度。

(3) 作为各国政府借以解决与其他贸易伙伴争端的国际法院。通过磋商和争端解决程序，比较公正、合理地解决缔约方之间的贸易矛盾和纠纷，避免危害缔约方的贸易利益，避免贸易战的爆发。

四、GATT 主持下的多边贸易谈判

自 1948 年 1 月 1 日临时实施至 1995 年 1 月 1 日世界贸易组织成立，在 47 年的历程中，GATT 主持了 8 轮多边贸易谈判，使其缔约方之间的关税与非关税水平大幅度下降。

(一) 第一轮多边贸易谈判

GATT 第一轮多边贸易谈判，即 1947 年 4 月至 10 月在瑞士日内瓦举行的 23 个创始缔约方进行的关税减让谈判，并正式创立了 GATT。第一轮谈判共达成双边减让协议 123 项，涉及应税商品 45 000 项，影响近 100 亿美元的世界贸易额，使占进口值约 54% 的商品的平均关税降低了 35%。

(二) 第二轮多边贸易谈判

GATT 第二轮谈判于 1949 年 4 月至 10 月在法国的安纳西进行。29 个国家参加了此轮谈判。在谈判期间，瑞典、丹麦、芬兰、意大利、希腊、海地、尼加拉瓜、多米尼加、乌拉圭、利比亚等国就其加入关贸总协定进行了谈判，9 个国家加入 GATT。谈判结果达到了 147 项双边协议，增加关税减让 5 000 多项，使占应税进口值 56% 的商品平均降低关税 35%。

(三) 第三轮多边贸易谈判

第三轮多边贸易谈判于 1950 年 9 月至 1951 年 4 月，在英国托奎举行，共 32 个国家参加。又有 4 个国家加入 GATT。黎巴嫩、叙利亚及利比里亚不再是 GATT 缔约方。通过谈判共签订 150 项关税减让协议，使占进口值 11.7% 的商品平均降低关税 26%。

(四) 第四轮多边贸易谈判

第四轮多边贸易谈判于 1956 年 1 月至 5 月在瑞士日内瓦举行，日本加入了 GATT。由于美国国会认为，在前几轮的谈判中，美国的关税减让幅度明显大于其他缔约方，因此对美国政府代表团的权限进行了限制，使谈判受到严重影响。参加谈判国减少到 33 个，所达到的关税减让只涉及 25 亿美元的贸易额，共达到 3 000 多项商品的关税减让，使应税进口值 16% 的商品平均降低关税 15%。

(五) 第五轮谈判

第五轮多边贸易谈判于 1960 年 9 月至 1961 年 7 月在日内瓦举行，共 45 个国家参加。因为建议发动本轮谈判的是美国副国务卿道格拉斯·狄龙，故这轮谈判后来被称为“狄龙回合”。谈判

结果达到了 4 400 多项商品的关税减让，涉及 49 亿美元贸易额，使占应税进口值 20% 的商品平均降低关税税率 20%。

(六) 第六轮谈判

第六轮多边贸易谈判于 1964 年 5 月至 1967 年 6 月在日内瓦举行，共 54 个国家参加，而实际在该轮谈判结束时参加方达到 74 个。由于该轮谈判是当时美国总统肯尼迪根据《1962 年美国贸易扩大法》提议举行的，故称“肯尼迪回合”。这轮谈判确定了削减关税采取“一刀切”的办法，在 OECD 成员间工业品一律平均削减 35% 的关税，涉及贸易额 400 多亿美元，对出口产品较集中、单一的国家，如加拿大、澳大利亚、新西兰等作出了特殊安排。

这轮谈判中，由于 GATT 缔约方的组成已发生了较大变化，发展中国家和最不发达国家缔约方占了大多数。有鉴于此，GATT 正式将给予发展中国家的优惠待遇纳入其具体条款中，列在 1965 年 GATT 的第四部分，并命名为“贸易与发展”，旨在通过给予发展中国家一定的贸易优惠待遇而促进其贸易和经济的发展。

该轮谈判还首次涉及非关税措施的谈判。在海关估价制度方面，美国承诺废除《美国售价制》。在反倾销措施方面，美国、英国、日本等 21 个国家签署了《反倾销协议》，并于 1968 年 7 月 1 日生效。

(七) 第七轮多边贸易谈判

第七轮谈判是 1973 年 9 月在日本东京举行的部长级会议上发动的，故又称“东京回合”，1979 年 11 月谈判结束。99 个缔约方和 29 个非缔约方参加了谈判。通过谈判关税进一步下降，从 1980 年 1 月 1 日起 8 年之内，全部商品的关税平均下降约 33%。减税的范围从工业品扩大至部分农产品。其中美国的关税平均下降 30%—35%，欧洲共同体关税平均下降 25%，日本关税平均下降 50%。此外，纺织品、鞋类、皮革制品、食品等劳动密集型产品仍然以“敏感性”为理由继续排除在减税范围之外，但这类例外处理的产品已比过去有所减少。该轮谈判还达成了一系列具体的协议，包括使给予发展中国家的和发展中国家之间的优惠关税和非关税措施待遇合法化，以及一系列关于非关税措施或具体产品的守则。守则涉及：补贴与反补贴措施；贸易的技术性壁垒（产品标准）；政府采购；海关估价；进口许可证程序；修订“肯尼迪回合”反倾销守则。另外还达成牛肉协议、奶制品协议、民用航空器协议。

(八) 第八轮多边贸易谈判

1986 年 9 月在乌拉圭的埃斯特角城举行了关贸总协定部长级会议，决定进行一场旨在全面改革多边贸易体制的新一轮谈判，故命名为“乌拉圭回合”。参加谈判的国家和地区从最初的 103 个，增加到 1993 年底的 117 个和 1994 年初的 128 个。经过 7 年多艰苦的谈判，谈判各方于 1994 年 4 月 15 日在摩洛哥的马拉喀什草签了乌拉圭回合最后文件和建立世界贸易组织的协议，谈判宣告正式结束。

乌拉圭回合谈判取得了重要成果。谈判的结果使发达国家和发展中国家平均降税 1/3，发达国家工业制成品平均关税水平降为 3.5% 左右；农产品和纺织品重新回到 GATT 贸易自由化的轨道；创立了世贸组织，并将 GATT 的基本原则延伸至服务贸易和知识产权领域，达成了《服务贸易总协定》和《与贸易有关的知识产权协定》；修订和完善了东京回合的许多守则。谈判结果采取“一揽子”方式加以接受。

五、GATT 的作用与局限性

（一）GATT 的积极作用

GATT 从 1948 年开始至 1995 年正式结束的 47 年内，其内容及活动范围不断扩大，正式缔约方不断增加，截至 WTO 成立前，正式缔约方已达 128 个。GATT 在国际贸易领域内的积极作用为各国普遍认同，主要表现在以下几个方面：

1. 对二战后国际贸易的发展起到了积极的促进作用

在 GATT 主持下，经过 8 轮贸易谈判，各缔约方的关税均有了较大幅度的降低。发达国家加权平均关税从 1947 年的平均 35% 下降至 4% 左右，发展中国家的平均税率则降至 12% 左右。在第七、八轮谈判中，还就减缓非关税壁垒达成某些协议。这些都对贸易自由化和国际贸易的发展起到了积极的促进作用，国际贸易规模从 1950 年的 607 亿美元，增加至 1995 年的 43700 亿美元，平均增长速度超过世界生产的增长速度。

2. 形成了一套各国共同遵循的国际贸易政策和措施的规章

在一定程度上成为缔约国制定和修改对外贸易政策和措施及从事对外贸易活动的主要法律依据。GATT 规定了有关国际贸易政策的各项基本原则，如非歧视待遇原则、关税保护和关税减让原则、公平竞争原则、一般禁止数量限制原则、解决争端原则等。同时，在多边贸易谈判中又达成了一系列协议，形成了一套国际贸易政策与措施的规章和法律准则。这些原则和协议对于各缔约方具有一定的约束力。GATT 要求有关缔约方，在从事对外贸易活动和在制定或修改它们的对外贸易措施以及处理缔约方之间的经济贸易关系方面，均应遵循上述原则与协议。因此，在一定条件下，这些原则和协议成为 GATT 各缔约方制定和修改对外贸易政策和措施及从事对外贸易活动的主要法律依据。

3. 缓和了缔约方之间的贸易摩擦和矛盾

GATT 及其达成的各项协议，是各缔约方特别是发达国家之间暂时妥协的产物。在历届多边贸易谈判中，虽然缔约方，特别是发达资本主义国家之间经常争吵不休，相互指责，甚至扬言要对某些国家采用报复手段，但往往经过长期的谈判，都采取了磋商、调解的方法，解决了某些争端，达成了某些协议。这些协议对于暂时缓和或推迟它们之间在贸易上的某些矛盾起到了一定的作用。当然，GATT 及其协议并不能从根本上解决缔约方之间在贸易上的矛盾。

4. 对维护发展中国家利益起到了积极作用

GATT 最初的许多条款是维护发达资本主义国家利益的，但是，随着发展中国家的壮大和纷纷加入，GATT 的缔约方成分发生了较大变化，到第八轮谈判开始时，发展中国家缔约方席位已占 77%。因此，通过谈判，总协定也增加了某些有利于发展中国家的条款。例如肯尼迪回合专门增加了有利于发展中国家的条款，并作为 GATT 的专门组成部分。同时，GATT 也为发达国家与发展中国家在贸易上提供了对话的场所，为发展中国家维护自身利益和促进其对外贸易发展起到了一定的作用。

(二) GATT 的局限性

GATT 运行四十多年来，人们对它的评价毁誉参半。由于其产生背景的特殊性，在运行过程中不可避免地存在以下局限：

1. 组织地位不高

GATT 仅仅是根据《关贸总协定临时适用议定书》生效的临时协议，并不是正式生效的国际公约。从传统的法律和组织来看，GATT 是众多国际机构中级别较低的一个，没有自己的组织基础，仅是一个政府间行政协议。

2. 法律约束力不强

GATT 各缔约方同意临时接受 GATT 的法律义务，并且还同意“在不违背国内现行立法的最大限度内临时适用总协定第二部分（即关于国民待遇、取消数量限制等规定）。那些不能完全遵守关贸总协定第二部分的国家在“临时”的基础上遵守 GATT 规定，而不需要改变其现有的国内立法。这使一些国家以此为理由在贸易立法或政策制定中时常偏离 GATT 的基本义务，削弱了 GATT 的权威性。

GATT 是各缔约方在经济贸易利益关系调整过程中妥协的产物，它是由一些“原则”和一系列的“例外”所组成。正如一位 GATT 的研究学者所说：“最好将关贸总协定最恰当地看做一个软法律文件，一个充满‘假设’、‘但是’及漏洞的折中产物。”这种先天不足使各缔约方在援引例外条款时的“越轨行为”难以很好地得到约束。

3. 管辖范围过窄

GATT 仅管辖货物贸易，对服务贸易、与贸易有关的投资等没有作任何规定，而且农产品和纺织品、服装还不受 GATT 的约束。这与世界性产业结构向第三产业服务业转变，国际服务贸易及投资的迅速发展不相适应，也同与贸易有关的知识产权保护的要求不适应。可见，GATT 只是着重考虑到成立之初的国际经济环境，而不能适应国际经贸环境的巨大变化，尤其是经济全球化和知识经济发展的要求。

4. 争端解决机制低效

GATT 的争端解决机制要求所有缔约方“完全协商一致”才能作出裁决，即只要有一个缔约

方不同意争端解决专家小组的仲裁结果，则该争端解决专家组报告就不能通过。因此，使 GATT 的执行机构很难有效地按照其本身的规则约束各缔约方的贸易行为。加之美国始终视 GATT 为一个政府间的行政协议，采取实用主义的做法，当贸易争端解决对其不利时，就会反对通过争端解决专家小组的裁决报告。这极大地降低了 GATT 的权威性，削弱了其解决贸易争端的能力。

总之，四十多年来，GATT 在促进国际商品贸易发展等方面起到了一定的积极作用，但是，由于它的法律地位、职权范围和管辖内容方面的局限性，使它的作用难以进一步扩大。

第二节 《建立世界贸易组织协定》的主要内容

一、WTO 的成立及其特点

(一) WTO 的成立

20 世纪 80 年代和 90 年代，世界经济贸易的情形与 GATT 成立之初大不相同。科技革命形成的强大生产力推动了世界经济的迅速发展。新技术的发展一方面促进了新兴产业部门的兴起，另一方面促进了传统产业的现代化。这使传统的贸易结构发生了很大的变化。服务贸易在整个对外贸易中所占的比重迅速提高。显然，四十多年前 GATT 的法律框架不能适应新形势的需要，应加以修改、完善。

早在乌拉圭回合筹备阶段，各缔约方就广泛地讨论了重新启动《国际贸易组织宪章》的问题，但四十多年时过境迁，各国无意简单套用原宪章内容，因此，在乌拉圭回合多边谈判中，各方同意先谈判实质内容，建立组织机构问题留待后期解决，终于在乌拉圭回合主要协议谈判结束后，通过了《建立世界贸易组织协定》(Agreement Establishing the World Trade Organization)。

WTO 是根据乌拉圭回合多边贸易谈判达成的《建立世界贸易组织协定》于 1995 年 1 月 1 日正式成立的，其任务是取代 GATT，并以乌拉圭回合多边谈判达成的最后文件所形成的一整套协定和协议的条款作为国际法律规则，对各成员之间的贸易行为进行监督和管理。

(二) WTO 的主要特点

世界贸易组织是在 GATT 的基础上建立的，并形成了一整套较为完备的国际法律规则，与 GATT 相比，主要具有以下特点：

1. WTO 更具法律的权威性

GATT 与 WTO 的协定都是国际多边协定，但从法律程序和依据上有所不同。GATT 是通过行政程序，由有关国家的行政部门签订的一项临时性协定，并未经过其签字国的立法机构的批准。1947 年 23 个创始国政府达成的《临时适用议定书》便是其法律依据。议定书既然无须各国立法机构通过，就是一种规格和权威性较低的外交文件。因此，关税与贸易总协定作为国际多边

协定，从法律的角度上是不完整的，一般将其视为行政性协定，而非公约。

世界贸易组织协定则要求各国代表在草签后，还须通过立法程序，经本国立法机构批准，才能生效。1994年4月15日在马拉喀什会议上，有7个国家，包括美国、日本因国内立法程序的限制，不能当场草签，直到1994年底美国等国家的议会才通过和生效，因而使世界贸易组织协定更具完整性和权威性。

2. WTO 作为国际组织的法人地位明确

GATT 最初并不是一个组织，也没有常设机构，到1960年才有代表理事会，在全体缔约方大会休会期间，事务由代表理事会处理，由此陆续设立了其他有关机构。学术界至今仍有一种观点，认为 GATT 不是一个正式的国际经济组织，甚至关税与贸易总协定的小册子也写明：“关贸总协定是由一个临时委员会管理的多边条约。”根据《联合国宪章》第57条和第63条，GATT 不是联合国的专门机构，只能算是一个“联系机构”(Related Agency)，因此，GATT 所设立的组织机构的法律地位始终是暧昧不清的，它设在日内瓦的总部和秘书处及有关人员，是由瑞士政府参照联合国正式机构的情况，授予外交特权和豁免。

WTO 的成立，改变了关税与贸易总协定临时适用和非正式性的状况，根据这个协定，建立起一整套的组织机构，使 WTO 成为具有法人地位的正式国际经济组织。从法律地位上看，它与国际货币基金组织、世界银行具有同等地位，都是国际法主体，其组织机构及有关人员，均享有外交特权和豁免，无须再经瑞士政府授予。

3. 管辖内容更广泛

GATT 的多边贸易体制及其所制定的一整套国际贸易规则，适用于货物贸易。

WTO 的多边贸易体制，不仅包括已有的和经乌拉圭回合修订的货物贸易规则，而且还包括服务贸易的国际规则、与贸易有关的知识产权保护的规则、与贸易有关的国际投资规则，这一整套国际规则涉及货物贸易、服务贸易、知识产权保护和投资措施等领域，这些表明 WTO 所管辖内容更为广泛。

4. 权利与义务的统一性

GATT 体制基本上是以关税与贸易总协定文本为主的协议，对有关缔约方权利和义务方面作了规定和安排，但在1979年东京回合谈判中达成的9个协议以及多边纺织品协议却是选择性的，即这些协议可由 GATT 缔约方和非缔约方自行选择签署参加，如果不参加便无须履行该协议的义务，因而缔约方在 GATT 中的权利与义务就不尽平衡。

WTO 要求缔约方必须无选择地以“一揽子”方式签署参加乌拉圭回合达成的所有多边协议，因为《乌拉圭回合最后文件》包括了东京回合及其他有关协议的内容，因此，它们是完整的、不可选择的、不可分割的统一体，权利和义务的平衡是在所有协议的基础上达成的，从而加强了缔约方的权利和义务的统一性和约束性，维护了多边贸易体制的完整性。

5. 争端解决机制更趋有效

GATT 原有的争端解决机制实行“完全协商一致”，导致争端解决的时间拖得很长，专家小组的权限很小，监督后续行动不力等。WTO 的争端解决机制改变了 GATT 的做法，实施了综合争端解决机制，与原 GATT 的争端解决机制相比，具有更快、更有自动性的特点，不易受到争端当事方的影响，争端解决裁决的实施更容易得到保证。WTO 的争端解决机制程序和规则如下：

(1) 协商

如有争端，应先行协商，在一方提出要求后的 30 天内，必须开始协商。如 60 天后未获解决，一方可申请成立专家小组，WTO 的争端解决机构(Dispute Settlement Body, DSB)在接到申请后的第二次会议上必须作出同意或不同意的决定。只有当争端解决机构全体反对，专家小组才能成立。这意味着在 WTO 体制下较 GATT 体制下更容易成立专家小组，因为在 GATT 体制下，可以“协商未完”为借口拖延专家小组的成立。

(2) 专家小组

专家小组由 WTO 秘书处向争端双方推荐三人组成，如双方在 20 天内对人选未能达成一致意见，则由 WTO 总干事同争端解决机构和有关委员会的领导协商后确定，以免延误。专家小组按有关规定所授予的职权接管案件，必须在 6 个月内完成最终报告，即作出裁决。如情况紧急，则应在 3 个月内完成，最长不得超过 9 个月。最终报告送交争端解决机构后，通常在 60 天内对该报告作出通过和否决的决定。这样就对作出裁决的期限作了约束，有利于争端解决。而在 GATT 中，往往用“合理的时间”等作为要求，拖延最终裁决，使案件旷日持久，不得解决。

(3) 上诉审查

如有一方对最终报告的裁决不服，可以上诉。在争端解决机构内有常设的受理上诉团，由 7 人组成，通常在 WTO 成员国的代表中选出。该团须在 60 天(最多不得超过 90 天)内复审完毕，予以公布并送交争端解决机构审核，该机构在 30 天作出同意或否决复审结果。这个程序在一定程度上维护了争端当事人的合法利益和裁决的公正性。

(4) 裁决的执行

复审结果通过后，争端双方应无条件接受。如有一方不愿遵照执行，则可商定一个双方都能接受的补偿办法。如 20 天后仍未达成补偿办法，则投诉方可申请争端解决机构授权，对另一方中止履行已承诺的义务。如另一方又表示反对，则交付仲裁，可由原来的专家小组仲裁，也可由 WTO 总干事所指定的小组仲裁。仲裁应在 60 天内完成，仲裁结果是最终的，不得再上诉并必须遵照执行。这些规定不仅提高了仲裁的权威性，而且加强了仲裁决议的履行的有效性。值得指出的是，任何一方“中止义务”，通常应在与案件直接有关的领域中实施，但经争端解决机构同意，也可在其他领域实施，这称为交叉报复或称跨部门报复(Cross Sectoral Retaliation)。

6. 与有关的国际经济组织决策的一致性

WTO 还有一项职能：它应协调与国际货币基金组织、世界银行的关系，以保障全球经济决

策的一致性。因此，它将与这两个国际组织在决策方面加强合作和协调，为国际经济和贸易的发展创造更为有利的条件。

可见，WTO 并不是 GATT 的简单扩大，它不仅完全替代了后者，而且具有更全面、更强有力、更完善的特征，从完备的组织结构、强有力的管理职能以及广泛的协调内容来看，WTO 已成为名副其实的“经济联合国”。WTO 总部设在瑞士的日内瓦，截至 2004 年底，WTO 已拥有 147 个成员。

二、《建立世界贸易组织协定》的主要内容

（一）WTO 的职能

《建立世界贸易组织协定》以下简称《协定》序言中指出：各成员应以提高生活水平、保证充分就业、保证实际收入和有效需求的大幅稳定增长以及扩大货物和服务的生产和贸易为目的，同时应依照可持续发展的目标，考虑对世界资源的最佳利用，寻求既保护和保护环境，又以与它们各自在不同经济发展水平的需要相一致的方式，加强为此采取的措施，并作出积极努力，以保证发展中国家，特别是其中的最不发达国家，在国际贸易增长中获得与其经济发展需要相当的份额，期望通过达成互惠互利安排，实质性削减关税和其他贸易壁垒，消除国际贸易关系中的歧视待遇，从而为实现这些目标作出贡献。为此，《协定》赋予 WTO 如下职能：

（1）制定多边贸易规则，促进 WTO 目标的实现，监督和管理其统辖范围内的各项协议的贯彻实施；

（2）组织实施各项多边贸易协议，为各成员方提供多边贸易谈判的场所，按争端解决规则与程序，主持解决各成员方之间的贸易纠纷；

（3）按照有关贸易政策审议机制，负责定期审议各成员方的贸易制度和与贸易相关的国内经济政策；

（4）协调与国际货币基金组织和世界银行的关系，以保障全球经济决策的一致性；

（5）编写年度世界贸易报告和举办世界经济贸易研讨会；

（6）向发展中国家和转型经济国家提供必要的技术援助。

（二）WTO 的组织机构

为了保证 WTO 履行其职能，《协定》决定设立相应的组织机构，并规定了各主要机构的职责权限，主要包括：

1. 部长会议

它是 WTO 的最高权力机构和决策机构，由 WTO 成员方的外交部长和外贸部长组成，取代了 GATT 的缔约方全体大会。部长会议至少每两年召开一次，有权对该组织管辖的重大问题作出决定。

2. 总理事会

它是在部长会议下设立的一个机构，由所有成员方的代表组成，定期召开会议。总理事会在部长会议休会期间，行使部长会议的职权和 WTO 赋予的其他权力。负责监督各项协议和部长会议所作决定的贯彻执行，总理事会下设若干附属机构，分管有关协议执行或有关事宜。总理事会还可视情况需要随时召开会议，自行拟定议事规则，履行其解决贸易争端的职责和审议成员的贸易政策的职责等。

3. 分理事会

在总理事会下分设三个分理事会：货物贸易理事会(Goods Council)，负责 1994 年关税与贸易总协定和各项货物贸易协议的贯彻执行；服务贸易理事会(Service Council)，监督执行服务贸易总协定的贯彻执行；知识产权理事会(TRIPs Council)，监督与贸易有关的知识产权(包括冒牌货交易)协议的贯彻执行。此外，总理事会下还建立若干负责处理相关事宜的专门委员会，如贸易和环境委员会、贸易与发展委员会、国际收支委员会等相对独立的机构。

4. 次一级专门委员会及临时性机构

在三个分理事会下根据需要设有相应的附属机构，即次一级的专门委员会，以处理有关方面的专门问题和监督相关协议的执行。如货物贸易理事会下设市场准入委员会、农产品委员会、卫生和植物检疫委员会、补贴和反补贴委员会、反倾销措施委员会、进口许可证委员会和海关估价委员会等。

5. 秘书处

WTO 在日内瓦设立秘书处，负责处理日常工作。它由部长会议任命的总干事领导。总干事的权力、职责、服务条件和任期由部长会议通过规则确定。总干事有权指派其所属工作人员。在履行职务中，总干事和秘书处工作人员均不得寻求和接受任何政府或 WTO 以外组织的指示，各成员方应尊重他们职责的国际性。WTO 组织结构如图 6-1 所示。

为了支持上述机构的运作，WTO 每年预算约 8300 万美元，这些预算金额，以其成员在世界贸易总额中所占份额为基础计算，由各成员分别支付。

(三) WTO 的地位

根据《协定》规定，WTO 及其有关人员具有以下法律地位：

- (1) WTO 具有法人资格；
- (2) WTO 每个成员方要向 WTO 提供其履行职责时所必需的特权和豁免权；
- (3) WTO 官员和各成员方代表在独立执行与 WTO 相关的职能时，享有每个成员方提供的所必需的特权与豁免权；
- (4) 每个成员方给予 WTO 的官员、成员方代表的特权和豁免权等同于联合国大会于 1947 年 11 月 21 日通过的特殊机构的特权与豁免公约所规定的特权与豁免权。

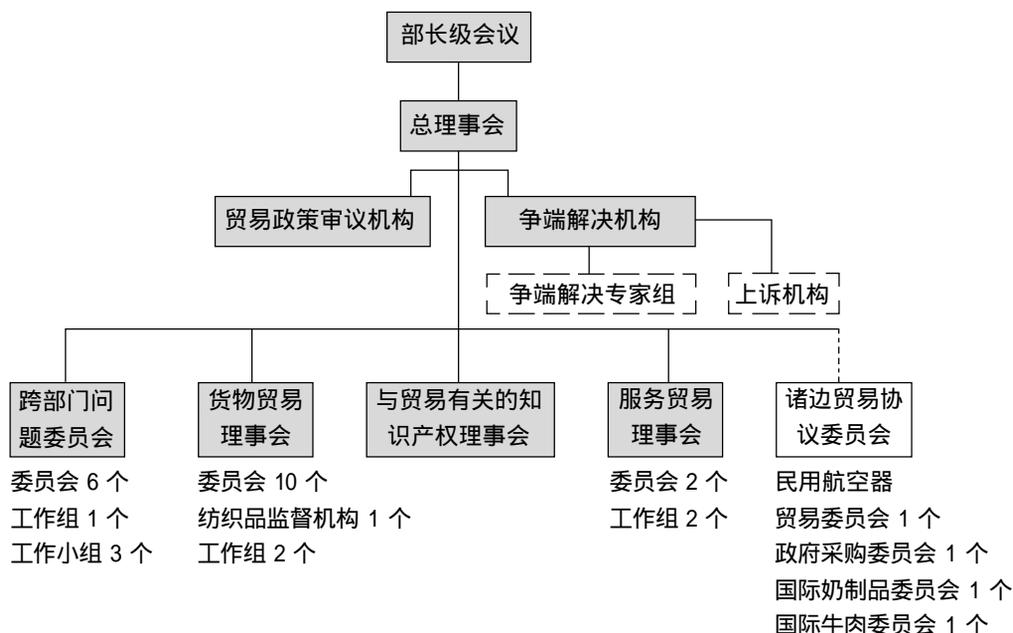


图 6-1 WTO 组织机构图

(四) 成员资格

WTO 的成员资格有两种：

1. WTO 的创始成员

根据《协定》，凡具备以下条件，即可成为 WTO 的创始成员：《协定》生效时，已是关贸总协定的正式缔约国；接受本《协定》和“一揽子”接受乌拉圭回合所有多边协议；在乌拉圭回合中作出关税和非关税减让，以及服务贸易的减让。

2. 新加入 WTO 的成员

凡在《协定》生效后，任何国家或在对外商业关系上拥有充分自主权的单独关税地区，可以向 WTO 提出申请加入，进行全面谈判，按谈定的条件加入该组织，成为一般成员。其加入须经部长会议三分之二以上多数表决通过。WTO 允许单独关税地区与国家一样，独立自行申请加入，这在国际法上是个先例。在 GATT 中，单独关税地区本身无权自行其是，必须经有关主权国家同意和推荐，方可成为成员方。

任何成员方均可退出 WTO。退出从递交退出通知被总干事接受 6 个月后生效。

(五) 决策方式

WTO 承袭 GATT 协商“一致同意”的决策方式，只有当无法达成共识时，再以投票方式进

行表决。每一个成员方在部长会议及总理事会均拥有一票，欧盟的票数则和其成员在 WTO 的成员数相同。WTO 针对不同的问题，规定不同的通过票数，具体通过票数如下：

1. 解释和决议

对任何多边贸易协议的解释和决议，须经部长会议和总理事会成员的四分之三以上多数通过。

2. 修订

对有关条款的修订，须经三分之二多数票通过。

3. 豁免

豁免某一成员所应承担的义务，须经四分之三以上多数通过。但对有的义务在规定的‘过渡期’内(如 5 年)可暂不履行，在过渡期后如要继续豁免，就须‘一致同意’才行。

(六)互不适用条款

《关税与贸易总协定》第 35 条规定，当一国加入后，另一国表示反对，则持反对立场的该国可以不对新加入的国家实施，即它们之间互不适用关贸总协定规定的权利和义务，这就称为‘互不适用’条款。引用‘互不适用’条款的前提是双方还没有进行关税减让谈判。《建立世界贸易组织协定》第 13 条也有‘互不适用’的规定，但取消了上述的前提，即两国间已进行了贸易减让谈判，有一方仍有权引用这项条款来反对另一方，可见世界贸易组织在实施‘互不适用’条款上更容易了。

第三节 WTO 规则的基本原则

WTO 规则是指乌拉圭回合谈判达成的最后文件以及之后达成的‘一揽子’多边贸易协定。目前主要包括《货物贸易多边协定》、《服务贸易总协定》和《与贸易有关的知识产权协定》三大协定下的几十个多边协议及相关的部长决定。在这些协议中都贯穿着以下几个重要的基本原则。

一、非歧视原则

非歧视(Non-discrimination)原则被誉为 WTO 规则的基石，是 WTO 最重要的原则。该原则要求一国不应在其贸易伙伴之间造成歧视。这一原则是通过各项协议中的‘最惠国待遇’条款和‘国民待遇’条款体现的。

(一)最惠国待遇原则

最惠国待遇原则本质上意味着一成员平等地对待其他成员，在不同成员之间实施非歧视待遇。这是 WTO 每个成员方处理与其他各成员方贸易关系时应遵循的基本原则。

1. 最惠国待遇的含义

最惠国待遇是指一成员方将在货物贸易、服务贸易和知识产权领域给予任何其他第三方(无论是否是 WTO 成员)的优惠待遇,立即和无条件地给予其他缔约各成员方。

在国际贸易中,最惠国待遇的实质是保证市场竞争机会均等。它最初是双边协定中的一项规定,要求一方保证把给予任何其他国家的贸易优惠(如低关税或其他特权),同时给予对方。GATT 将双边协定中的最惠国待遇作为基本原则纳入多边贸易体制,适用于缔约方之间的货物贸易,“乌拉圭回合”又将该原则延伸至服务贸易领域和知识产权领域。

最惠国待遇原则包含四个要点:

(1) 自动性。这是最惠国待遇的内在机制,体现在‘立即和无条件’的要求上。当一成员给予任何第三方的优惠超过其他缔约成员享有的优惠时,这种机制就启动了,其他成员便自动地享有了这种优惠。这第三方可以是 WTO 成员,也可以不是。

在新成员加入 WTO 时,如果已有成员和新加入成员中的一方,或两个新加入成员中的一方,宣布不与对方适用《建立世界贸易组织协定》,即互不适用,则任何一方都不能自动地享有另一方给予其他国家的优惠。

(2) 同一性。当一成员给予其他国家的某种优惠,自动转给其他成员方时,受惠标的必须相同。

(3) 相互性。任何一成员既是给惠方,又是受惠方,即在承担最惠国待遇义务的同时,享受最惠国待遇权利。

(4) 普遍性。指最惠国待遇适用于全部进出口产品、服务贸易的各个部门和所有种类的知识产权所有者和持有者。

2. 最惠国待遇原则的适用

(1) 货物贸易领域的最惠国待遇原则

在货物贸易领域,成员方给予任何其他国家产品的关税优惠,或其他与产品贸易有关的优惠、优待、特权或豁免,均应立即和无条件地给予其他成员方的相同产品。该原则的适用对象是产品,但其适用范围不仅是产品的关税税率,还适用于:与进出口有关的任何其他费用(如海关手续费);征收关税和其他费用的方式;与进出口有关的规则和程序;国内税和其他国内费用;有关影响产品销售、运输、分销和使用的政府规章和要求。

(2) 服务贸易和知识产权领域的最惠国待遇原则

在服务贸易领域,成员方给予任何其他国家的服务或服务提供者的优惠,应立即和无条件地给予任何其他成员方的相同服务或服务提供者。该原则既适用于服务,也适用于服务提供者;既适用于中央政府采取的影响服务贸易的措施,也适用于地方政府采取的影响服务贸易的措施。不管成员方是否就某个具体的服务部门作出承诺,最惠国待遇原则仍适用于该部门。

但是,服务贸易领域的最惠国待遇原则有其独特之处。它允许各成员方在进行最初承诺的谈

判中，将不符合最惠国待遇原则的措施列入最惠国待遇例外清单，附在各自承诺表之后。但这种例外不应超过 10 年。

在知识产权领域，成员方给予任何其他国家的国民有关知识产权保护的任何优惠、优待、特权或豁免，应立即和无条件地给予来自任何其他成员方的国民。

3. 最惠国待遇原则的例外

最惠国待遇原则的例外主要有四种情形：

一是以关税同盟和自由贸易区等形式出现的区域经济安排，在这些区域内部实行的是一种比最惠国待遇还要优惠的“优惠制”，区域外世界贸易组织成员无权享受。区域经济安排可以分为双边形式和区域形式。双边形式，如美国和以色列签订的自由贸易协定；区域形式，如北美自由贸易区、欧洲自由贸易联盟等。

二是对发展中成员实行的特殊和差别待遇。按照 GATT 的最惠国条款，发展中缔约方虽然形式上也享受了与发达缔约方平等的最惠国待遇，但由于竞争力悬殊，其产品仍难以进入发达缔约方市场，同时还要承担与其经济发展水平不相适应的义务，结果导致发展中缔约方和发达缔约方实质上的不平等。因此，1955 年缔约方修改了 1947 年《关税与贸易总协定》第 18 条“政府对经济发展的援助”，放宽了对发展中缔约方的要求，第一次引入了对发展中缔约方的差别待遇；1965 年，该协定中又增加了“贸易与发展”部分；1979 年，“东京回合”通过了《关于有差别与更优惠待遇、对等与发展中国家充分参与的决定》，通称“授权条款”。根据授权条款，发达国家可以通过制定“普遍优惠制方案”，对发展中国家出口的制成品、半制成品和某些初级产品，提供普遍的、非互惠的、比最惠国待遇更为优惠的关税待遇。

三是在边境贸易中，可对毗邻国家给予更多的贸易便利。在 WTO 框架下，边境贸易是指毗邻两国边境地区的居民和企业，在距边境线两边各 15 公里以内地带从事的贸易活动，目的是方便边境线两边的居民互通有无。

四是知识产权领域的例外。在知识产权领域，成员方给予任何其他国家的知识产权所有者和持有者的下述一些权利，可不适用最惠国待遇原则，即可不给予 WTO 其他成员方的知识产权所有者和持有者。

(1) 在一般司法协助的国际协定中享有的权利。

(2) 《与贸易有关的知识产权协定》未作规定的有关表演者、录音制品制作者和广播组织的权利。

(3) 在世界贸易组织正式运行前已生效的国际知识产权保护公约中规定的权利。

(二) 国民待遇原则

国民待遇原则本质上意味着一成员方平等地对待外国和本国的产品或服务，在出口成员和进口成员之间实施非歧视待遇。这是一成员方处理本国与其他各成员方贸易关系应遵循的

基本原则。

1. 国民待遇的含义

国民待遇是指一成员方对其他成员方的产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者所提供的待遇，不低于本国同类产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者所享有的待遇。

国民待遇原则包含三个要点：

(1) 国民待遇原则适用的对象是产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者，但因产品、服务和知识产权领域具体受惠对象不同，国民待遇条款的适用范围、具体规则和重要性也有所不同。

(2) 国民待遇原则只涉及其他成员方的产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者，在进口成员方境内所享有的待遇。

(3) 国民待遇定义中“不低于”一词的含义是指，其他成员方的产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者，应与进口成员方同类产品、相同服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者享有同等待遇，若进口成员方给予前者更高的待遇，并不违背国民待遇原则。

2. 国民待遇的适用与例外

(1) 货物贸易领域的国民待遇原则

货物贸易领域的国民待遇原则包含以下内容：

不对进口产品征收超出对本国同类产品所征收的国内税或其他国内费用。国内税费包括对产品征收的中央税费和地方税费。

在影响产品国内销售、购买、运输、分配与使用的所有法律、法规、规章与要求，包括在影响进口产品在国内销售、分配与使用的投资管理措施等方面，进口产品所享受的待遇不得低于本国同类产品。

成员方对产品的混合、加工或使用实施国内数量管理（即产品混合使用要求）时，不能强制要求生产者必须使用特定数量或比例的国内产品。

成员方在国民待遇原则下承担的一项重要义务是，在征收税费时不应对国内生产提供保护。这里的“国内生产”一词，不仅指国内同类产品，也包括与进口产品直接竞争或可替代进口产品的国内产品。例如，本国不生产天然橡胶，但生产人造橡胶，那么，对进口天然橡胶则应适用与人造橡胶相同的国内税收政策。又如，成员方对国产烧酒不征收从价税，而对进口威士忌和白兰地等烈酒既征收从价税，又征收从量税，并且对国产烧酒征收的从量税比进口威士忌和白兰地等烈酒征收的从量税低许多，这种做法违反国民待遇原则。因为对进口威士忌和白兰地等烈酒而言，国产烧酒是所谓的“直接竞争产品或可替代产品”，该成员方这种征税方法对国产烧酒生产提供了保护，而对进口威士忌和白兰地等烈酒造成了歧视。

在货物贸易领域，国民待遇原则是普遍适用的，但也有某些例外。

第一个例外是政府采购。未参加《政府采购协议》的成员方政府，在为自用或公共目的采购货物时，可以优先购买本国产品，但参加了《政府采购协议》的成员要遵守该协议所规定的国民待遇原则。

第二个例外是只给予某种产品的国内生产者补贴。这种补贴包括用国内税费收入，或通过政府购买国产品向国内生产者提供的补贴，但要符合《补贴和反补贴措施协议》以及《农产品协议》的有关规定。

第三个例外是有关外国电影片放映数量的规定。成员方可要求本国电影院只能放映特定数量的外国影片。

（2）服务贸易领域的国民待遇原则

在服务贸易领域，成员方给予外国服务或服务提供者的待遇，不应低于本国服务或服务提供者享受的待遇，但以该成员在服务贸易承诺表中所列的条件或限制为准，并且在成员方没有作出开放承诺的服务部门，外国服务或服务提供者不享有这种待遇。

（3）知识产权领域的国民待遇原则

在知识产权保护方面，成员方给予其他成员方国民的待遇不得低于本国国民享有的待遇，但以该成员方在现行国际知识产权协定中承担的义务为前提。国民待遇适用的对象包括享有版权、专利、商标、地理标志、工业设计、集成电路外观设计以及未公开信息等知识产权的所有者和持有者。国民待遇适用的范围是成员方所采取的知识产权保护措施，包括法律、法规、政策和措施等。成员方给予其他成员方国民在知识产权保护方面的国民待遇，以该成员方在现行国际知识产权公约（包括《巴黎公约》、《伯尔尼公约》、《罗马公约》和《关于集成电路的知识产权条约》）中所承担的义务为前提。

对于《与贸易有关的知识产权规定》未作规定的表演者、录音制品制作者和广播组织享有的其他权利，可不适用国民待遇原则。

二、自由贸易原则

WTO 倡导并致力于推动贸易自由化，要求成员方尽可能地取消不必要的贸易障碍，开放市场，为货物和服务在国际间的流动提供便利。

（一）自由贸易原则的含义

在 WTO 框架下，自由贸易原则是指通过多边贸易谈判，实质性削减关税和减少其他贸易壁垒，扩大成员方之间的货物和服务贸易。

自由贸易原则包含五个要点：

（1）以共同规则为基础。成员方根据 WTO 的协议，有规则地实行贸易自由化。

(2) 以多边谈判为手段。成员方通过参加多边贸易谈判,并根据在谈判中作出的承诺,逐步推进贸易自由化。货物贸易方面体现在逐步削减关税和减少非关税贸易壁垒;服务贸易方面则更多地体现在不断增加开放的服务部门,增加市场准入,减少对服务提供方式的限制。

(3) 以争端解决为保障。WTO 的争端解决机制具有强制性,如某成员被诉违反承诺,并经争端解决机制裁决败诉,该成员方就应执行有关裁决,否则,世界贸易组织可以授权申诉方采取贸易报复措施。

(4) 以贸易救济措施为“安全阀”。成员方可通过援用有关例外条款或采取保障措施等贸易救济措施,消除或减轻贸易自由化带来的负面影响。

(5) 以过渡期方式体现差别待遇。WTO 承认不同成员之间经济发展水平的差异,通常允许发展中成员履行义务有更长的过渡期。

(二) 减让关税

《建立世界贸易组织协定》序言中将大幅度削减关税确定为其基本宗旨之一,并且规定,取消国际贸易中的歧视待遇,以互惠互利协议的形式实现关税减让。由于关税透明度高、易衡量,因此 WTO 允许成员方使用关税措施对本国市场进行适当保护。但关税同时对进出口商品价格有直接影响,特别是高关税,是制约货物在国际间自由流动的重要壁垒。因此,WTO 在允许成员方使用关税手段的同时,要求成员方逐渐下调关税水平并加以约束,以不断推动贸易自由化进程。

根据 1947 年《关税与贸易总协定》第 2 条减让表的规定,成员方在加入时或多边贸易谈判时达成的关税减让,采用约束税率的形式来表现,载于各成员方的关税减让表中。各成员方不能对进口产品征收高于约束税率的关税。减让表中按产品逐项载明产品谈判前的税率以及经过谈判该国或地区同意约束的税率。任一成员方不得随意将关税税率提高到超过其减让表所载明的约束税率水平。约束税率是一国承诺开放本国市场的重要基础,也是一国在国际贸易中可以获取利益的重要条件。进口关税税率一旦确定,作为税则的重要组成部分,在一个相对较长的时间内将保持不变,使一国的贸易保护政策具有可预见性,有利于营造稳定的国际贸易环境,并避免随意武断地干涉进口的做法。

在 GATT 前七轮多边贸易谈判的基础上,乌拉圭回合达成长达约 23 000 页的成员方具体产品关税减让表,大幅度降低了关税水平,扩大了关税受约束的产品范围。在成员方履行了各自的关税减让承诺后,工业品的平均关税水平,发达成员由 6.3% 降至 3.8%,发展中成员由 20.5% 降至 14.4%。从 1995 年开始,工业品约束关税税号占整个税号的比例,发达成员由 78% 升至 99%,发展中成员由 21% 升至 73%,经济转型成员由 73% 升至 98%。美国、欧盟、日本、加拿大等发达成员还承诺,在药品、医疗设备、建筑机械、农业机械、家具、啤酒、蒸馏酒、纸和纸制品、钢材、玩具等 10 个领域实行零关税。

1996年12月,28个成员方签署了《信息技术协议》,同意在2000年1月1日前全部取消信息技术产品关税和其他税费,后来又有27个成员方签署该协议,同意逐步取消信息技术产品的关税。签署该协议的发展中成员方,最迟可在2005年1月1日前全部取消信息技术产品关税和其他税费。

(三)减少非关税壁垒

非关税壁垒是指除关税以外各种限制贸易的措施。随着关税水平逐步下调,非关税贸易壁垒增多,且形式不断变化,隐蔽性强,越来越成为国际贸易发展的主要障碍。

与名目繁多的非关税壁垒措施相比,关税的最大优点是公开性和透明度。进口关税的税率都是公开的,征收过程也是完全透明的,能够清楚地反映出保护的程度,从而使贸易竞争建立在较公平的基础上。还可以因此避免各成员方可能发生的贸易纠纷和争执。因此,GATT/WTO原则上允许各成员方通过关税对国内产业和市场进行保护,而禁止使用非关税壁垒作为保护手段,亦即各成员方有义务取消数量限制和其他非关税壁垒。为此,WTO就一些可能限制贸易的措施制定了专门协议。

(1)为使技术法规、技术标准和动植物检验检疫措施不对贸易构成不必要的障碍,《技术性贸易壁垒协议》和《实施卫生与植物卫生措施协议》规定,成员方应尽量以国际标准为依据确定检验和检疫标准。

(2)为防止海关任意估价,《海关估价协议》规定,海关应主要依据货物的实际成交价格来估价。如海关对进口商申报的成交价有疑问,可按该协议规定的顺序采用其他估价方法。

(3)为避免成员方制定的进口许可证使用程序影响贸易的正常运行,《进口许可程序协议》对成员方的进口许可程序进行了规范。

(4)为使原产地规则不对国际贸易构成不必要的障碍,《原产地规则协议》规范了成员方确定原产地的标准,强调应当建立公正、透明、可预见、可操作和统一的原产地规则。

(5)为使装运前检验不对贸易造成不必要的迟延和不公平待遇,《装运前检验协议》规定了使用装运前检验制度的成员方应遵循的原则与规则。

(6)为防止投资措施对贸易产生限制作用,《与贸易有关的投资措施协议》禁止成员方采取当地含量要求、贸易平衡要求、国内销售要求等投资管理措施。

(7)为防止国营贸易企业的经营活动对贸易造成扭曲影响,WTO要求成员方的国营贸易企业按非歧视原则,以价格等商业因素作为经营活动的依据,并定期向WTO通报国营贸易企业情况。

(四)服务贸易的市场准入

国际服务贸易的迅速发展,客观上要求各国相互开放服务领域。但各国为了保护本国服务业,对服务业的对外开放采取了诸多限制措施。包括限制服务提供者数量,限制服务交易或资产

总值，限制服务业务总数或服务产出总量，限制特定服务部门或服务提供者的雇用人数，要求通过特定类型的法律实体提供服务，限制外国资本投资总额或参与比例，以及国民待遇限制等，这些限制影响了国际服务业的公平竞争。

《服务贸易总协定》要求，成员方应为其他成员方的服务产品和服务提供者提供更多的投资与经营机会，分阶段逐步开放商务、金融、电信、分销、旅游、教育、运输、医疗保健、建筑、环境、娱乐等服务领域。在乌拉圭回合的谈判中，成员方就服务领域开放作出了承诺，其中发达成员承诺开放的部门占有所有服务部门的 64%，经济转型成员占 52%，发展中成员占 16%。

三、公平竞争原则

WTO 是建立在市场经济基础上的多边贸易体制。公平竞争是市场经济顺利运行的重要保障，公平竞争原则体现于 WTO 的各项协定和协议中。

(一) 公平竞争原则的含义

在 WTO 框架下，公平竞争原则是指成员方应避免采取扭曲市场竞争的措施，纠正不公平贸易行为，在货物贸易、服务贸易和与贸易有关的知识产权领域，创造和维护公开、公平、公正的市场环境。

公平竞争原则包含三个要点：

(1) 公平竞争原则体现在货物贸易领域、服务贸易领域和与贸易有关的知识产权领域。

(2) 公平竞争原则既涉及成员方的政府行为，也涉及成员方的企业行为。

(3) 公平竞争原则要求成员维护产品、服务或服务提供者在本国市场的公平竞争，不论他们来自本国或其他任何成员方。

(二) 货物贸易领域的公平竞争原则

GATT 和 WTO 始终坚持公平竞争原则。为减少关税给外国产品带来不利的竞争影响，要求成员方逐步降低进口关税并加以约束；为使外国产品与本国产品处于平等的竞争地位，要求成员方取消数量限制，实施国民待遇；为使来自不同国家的产品公平竞争，要求成员方实施最惠国待遇。即使某些产品由国营贸易企业经营，包括把经营的专有权和特权授予某些企业，这些企业的经营活动也应以价格、质量等商业因素为依据，使其他成员的企业能够充分参与竞争。

货物贸易领域的其他具体协议，如《反倾销协议》、《补贴与反补贴措施协议》、《保障措施协议》和《农业协议》等，都体现了公平竞争的原则。

出口倾销和出口补贴一直被认为是最典型的不公平贸易行为。倾销是企业以低于正常价值的价格出口产品，对进口方相关产业造成损害。出口补贴是政府对本国特定出口产品提供资助，人为增加产品竞争优势，使进口方同类产品处于不平等地位，对其产业造成损害。《反倾销协议》、《补贴与反补贴措施协议》允许进口成员方征收反倾销税和反补贴税，抵消出口倾销和出口补贴对

本国产业造成的实质损害。

但同时，WTO 也反对成员方出于保护本国产业的目的，滥用反倾销和反补贴措施，从而造成公平贸易的障碍。为此，《反倾销协议》、《补贴与反补贴措施协议》对成员实施反倾销和反补贴措施，都规定了严格的条件和程序。

保障措施是进口方在进口激增而对本国造成严重损害，或构成严重损害威胁时，所采取的保护性措施。世贸组织允许进口国在特殊情况下采取保障措施，但为防止进口国滥用保障措施，而破坏公平贸易原则，WTO 通过《保障措施协议》规范和限制成员方的贸易行为。

《农业协议》提出，农产品贸易的目标是建立一个公平的、以市场为导向的农产品贸易体制。实现这一目标的手段是，在议定的期限内，逐步对农业支持和保护进行实质性削减，具体地说，就是在市场准入、国内支持、出口竞争和实施动植物检验检疫措施等方面遵守有关协议，鼓励公平竞争。

（三）服务贸易领域的公平竞争原则

在服务贸易领域，WTO 鼓励各成员通过相互开放服务贸易市场，逐步为外国的服务或服务提供者创造市场准入和公平竞争的机会。

为使其他成员的服务或服务提供者在本国市场上享有同等待遇，进行公平竞争，《服务贸易总协定》要求成员方实施最惠国待遇，无论有关服务部门是否列入服务贸易承诺表。

为在本国市场给其他成员的服务或服务提供者创造公平竞争的环境，《服务贸易总协定》要求成员方提供的国民待遇和市场准入机会，不低于服务贸易承诺表中所作的承诺。

对于本国的垄断和专营服务提供者，《服务贸易总协定》要求成员方保证服务提供者的行为，符合最惠国待遇原则及该成员方在服务贸易承诺表中的具体承诺，不得滥用其垄断地位。

（四）知识产权领域的公平竞争原则

在知识产权领域，公平竞争原则主要体现为对知识产权的有效保护和反不正当竞争。

《与贸易有关的知识产权协定》要求成员方加强对知识产权的有效保护，防止含有知识产权的产品和品牌被仿造、假冒、盗版。无论是本国国民的知识产权，还是其他成员方国民的知识产权，都应得到有效保护。

四、透明度原则

为保证贸易环境的稳定性和可预见性，WTO 除了要求成员方遵守有关市场开放等具体承诺外，还要求成员方的各项贸易措施(包括有关法律、法规、政策及司法判决和行政裁决等)保持透明。

（一）透明度原则的含义

透明度原则是指，成员方应公布所制定和实施的贸易措施及其变化情况(如修改、增补或废

除等), 不公布的不得实施, 同时还应将这些贸易措施及其变化情况及时通知 WTO。成员方所参加的有关影响国际贸易政策的国际协议, 也在公布和通知之列。

透明度原则的主要内容, 包括贸易措施的公布和贸易措施的及时通知两个方面。

(二) 贸易措施的公布

公布有关贸易措施, 是 WTO 成员最基本的义务之一。如果不公布有关贸易措施, 成员方就很难保证提供稳定的、可预见的贸易环境, 其他成员就难以监督其履行 WTO 规定的义务的情况, WTO 一系列协议也难以得到充分、有效的实施。比如, 成员方决定对进口产品进行反倾销调查, 出口方企业需要获得该成员方有关反倾销的法律、法规及程序、计算方法等信息, 否则就无法有效应诉。因此, WTO 要求, 成员方应承担公布和公开有关贸易措施及其变化情况的义务。

公布的具体内容包括以下方面: 产品的海关分类及海关估价等海关事务; 对产品征收的关税税率、国内税税率和其他费用; 对产品进出口所设立的禁止或限制等措施; 对进出口支付转账所设立的禁止或限制等措施; 影响进出口产品的销售、分销、运输、保险、仓储、检验、展览、加工、与国产品混合使用或其他用途的要求; 有关服务贸易的法律、法规、政策和措施; 有关知识产权的法律、法规、司法判决和行政裁定, 以及与 WTO 成员签署的其他影响国际贸易政策的协议等。

关于公布的时间, WTO 规定, 成员方应迅速公布和公开有关贸易的法律、法规、政策、措施、司法判决和行政裁定, 最迟应在生效之时公布或公开, 使 WTO 其他成员和贸易商及时得以知晓。在公布之前不得提前采取措施。

成员方除了公布有关贸易措施之外, 还承担应其他成员要求提供有关信息和咨询的义务。WTO 不要求成员披露可能会导致影响法律执行, 或违背公共利益, 或损害某些企业合法商业利益的机密信息。比如, 一国汇率、利率的调整在实施之前, 通常不要求予以公布。

(三) 贸易措施的及时通知

WTO 对成员方需要通知的事项和程序作了规定, 以保证其他成员能够及时获得有关成员在贸易措施方面的信息。

WTO 关于通知的规定是在实践中不断完善的。“东京回合”通过的《关于通知、磋商、争端解决和监督的谅解》, 要求缔约方最大可能地通知所采取的贸易措施。GATT 还建立了专门的委员会进行监督, 要求东京回合守则的每个签署方, 定期向 GATT 通知有关贸易措施的制定、实施和变化情况。

乌拉圭回合的谈判结果, 进一步强化了 WTO 成员方承担的通知义务, 通知的范围从货物贸易扩大到服务贸易和知识产权领域。《关于通知程序的部长决定》作为乌拉圭回合一揽子协议的一部分, 重申了上述谅解中规定的一般性通知义务, 成立了由世界贸易组织秘书处负责的通知登

记中心，负责记录收到的所有通知，向成员方提供有关通知内容，并提醒成员方履行通知义务。

为了指导成员方履行通知义务，《关于通知程序的部长决定》附件列出了一份例示性清单，包含需要通知的 19 项具体措施和有关多边协议规定的其他措施。它们是：关税，关税配额和附加税，数量限制，许可程序和国产化要求等其他非关税措施以及征收差价税的情况，海关估价，原产地规则，政府采购，技术性贸易壁垒，保障措施，反倾销措施，反补贴措施，出口税，出口补贴、免税和出口优惠融资，自由贸易区的情况（包括保税货物的生产情况），出口限制（包括农产品等产品的出口限制），世界贸易组织限期取消的自愿出口限制和有序销售安排等，其他政府援助（包括补贴和免税），国营贸易企业的作用，与进出口有关的外汇管制，政府授权进行的对销贸易。

为便于成员方履行通知义务，WTO 相继在各种协议中制定了一百多项有关通知的具体程序与规则，包括通知的项目、通知的内容、通知的期限、通知的格式等。各项协议对通知的期限作出了不同的规定，有的要求不定期通知，有的要求定期通知。

成员方还可进行“反向通知”，监督有关成员履行其义务。反向通知是指，其他成员方可以将某成员理应通知而没有通知的措施，通知世界贸易组织。

此外，为提高成员方贸易政策的透明度，WTO 要求所有成员的贸易政策都要定期接受审议，这已成为 WTO 的一种机制，即贸易政策审议机制。贸易政策审议的内容，一般为 WTO 成员最新的贸易政策，它可从一个侧面反映出被审议成员履行 WTO 通知义务的情况。

第四节 WTO 与发展中国家

一、关于发展中国家成员的界定

（一）GATT 关于发展中国家缔约方的界定

考虑到发展中国家是一个较为宽泛的概念，GATT 并没有在其条款中规定什么是发展中国家，也没有具体判断一缔约方是否是发展中国家的标准。GATT 关于发展中国家缔约方的界定经历了以下几个阶段：

1. 1965 年前 GATT 中没有“发展中国家缔约方”这一概念

1948 年 1 月 1 日临时生效的 GATT 只有 34 条，当时 GATT 的条款中均没有使用“发展中国家”或“发展中缔约方”的概念。随着参加 GATT 国家的增多，尤其是尚未实现工业化的缔约方不断增多，在 1955 年 GATT 缔约方全体大会上，修改了《关税与贸易总协定》第 18 条“政府对经济发展的援助”，明确了“低收入国家或只能维持低生活水平国家”可以享受优惠待遇。由于按此条规定，采取有关政策措施保护国内工业的国家基本上都是发展中国家和地区，因此，此条常被认为是关于发展中国家的规定，其实该条也没有明确提出“发展中国家”这一概念。

《关税与贸易总协定》第 18 条规定了两种缔约方可以实施进口数量限制或提高关税保护国内工业。其中一种是“只能维持低生活水平、经济处于发展的初期阶段的缔约方”；另一种则是“经济处于发展过程中，但又不属于第一类型的缔约方”。这两种类型的缔约方都应被视为是发展中国家。通常 GATT 采取解释性说明的方式认定某缔约方是否处于经济发展初期阶段或只能维持低生活水平。在解释性说明中认为，在判断某缔约方是否“只能维持低生活水平”时，缔约方全体应考虑这一缔约方经济的正常状态，而不应该以该缔约方的某项或某几项主要出口产品暂时存在着特别有利条件的特殊情况作为判断的基础。即不能以一缔约方的某一项或某几项产品在世界市场上占据较大的市场份额为依据，认定该国或地区不是发展中国家或地区。“处在经济发展初期阶段”这一概念，不仅适用于经济刚开始发展的缔约各方，也适用于经济正在经历工业化的过程，以改变过分依靠初级产品出口的缔约各方。因此，从这种解释性说明中可以看出，只要一国并未实现工业化，仍然在工业化进程的初期阶段，则该国也应被视为是处于“经济发展的初期阶段”。

在援引该条的锡兰（现斯里兰卡）案中，专家小组判定斯里兰卡符合以上两个标准。一方面其经济仅能维持低生活水平，因为斯里兰卡 1955 年的人均国民生产总值估计为 125 美元，虽然这一数字高于当时印度、缅甸的人均国民生产总值，却低于希腊、古巴及多米尼加共和国，也远远低于西欧工业化国家的人均国民生产总值。另一方面，斯里兰卡是处在经济发展的早期阶段，专家小组列举了制造业、采矿业（包括属于初级产品工业的采掘业）、建筑业在其国民生产总值中的比例，这 3 个行业在国民生产总值中的比例大约为 10%，低于缅甸和希腊，更远远低于工业化国家。因而，最终判断斯里兰卡满足这两个标准，允许其在 1955—1957 年试行进口数量限制，保护国内工业。值得指出的是，《关税贸易与总协定》第 18 条允许“经济处于发展过程”中的缔约方保护国内工业，但援引此规定实施保护的案例很少，关键在于如何界定一缔约方“处于经济发展过程”之中，GATT 解释为那些国内生活标准已经较高，但仍主要依赖出口初级产品、粗加工工业品的缔约方。

2. 1965 年 GATT 提出“发展中国家缔约方”概念

20 世纪 60 年代初，越来越多的发展中国家参加了 GATT，它们普遍认为 GATT 没有考虑它们的实际利益，发展中国家在全球贸易中的份额较低，其贸易的增长远远不能满足对外汇的需求，也赶不上世界贸易的发展。因而必须有目的地、自觉地采取措施促进发展中国家缔约方出口收入的增长，主要工业化国家应该意识到发展中国家对其市场的严重依赖和它们应负的责任。为此，在 1963 年 5 月举行的第 21 届会议上，缔约方的部长们同意“在贸易谈判中，努力削减对发展中国家出口货物的贸易壁垒，而且发达国家不应希望从发展中国家获得互惠”。同时，一种新的思潮在国际社会兴起，并盛行于 60 年代，即“在不平等的国家之间的平等就是不平等”。换句话说，在关贸总协定中，让处于经济发展不同阶段的发展中国家与发达国家之间按对等互惠条件

参与国际贸易竞争是不公平的。在发展中国家的共同努力下，1964 年春，联合国贸易与发展会议召开，贸发会议的首任秘书长、阿根廷发展经济学家普利毕什在会上抨击了 GATT 不平等的贸易体制，他在提交给大会的一项报告中指出：“尽管最惠国原则在平等者之间的贸易关系中是有效的，但对经济力量极不平衡的国家之间的贸易来说，则是不可接受的概念。”在发展中国家的强烈要求下，并迫于联合国贸发会议的强大压力，GATT 缔约方于 1964 年起草了题为“贸易和发展”的关贸总协定第四部分（第 36—38 条）。同年 11 月 17 日缔约方全体召开特别会议，拟定了“修订关税与贸易总协定以接纳第四部分‘贸易和发展’的议定书”，并在 1965 年 2 月召开的第二次特别会议上通过了这一议定书，终于为 GATT 增添了新的篇章。新增加的这部分条款于 1966 年 6 月 27 日正式生效，GATT 为此专门设立了“贸易和发展委员会”。

在新增加的第 36 条中，第一次正式使用“发展中国家缔约方”的概念，但也没对“发展中国家缔约方”的判断标准作出规定。仍然采用由某一缔约方自己声明是“发展中国家”，然后由 GATT 按照某一条款关于发展中国家缔约方可以采取的措施，进一步认定该国的经济发展现状及某一产业是否需要采取保护或给予优惠待遇。从 1970 年希腊，1983 年印度尼西亚，1984 年马来西亚，1989 年韩国、巴西、以色列、印度，1992 年以色列、埃及、印度等以“发展中国家缔约方”的名义对国内工业的发展提供保护的案例中，可以看出，GATT 是采取较为务实的态度，以“个案”的形式认定某一缔约方在某一具体条款或情况下的“发展中国家缔约方”资格，并不统一规定符合什么条件的国家才是发展中国家。例如，1983 年韩国以发展中国家名义，以国际收支不平衡为由实施数量限制，保护国内工业。而 1982 年韩国国内生产总值为 723.8 亿美元，人均国内生产总值 1840 美元；第一、二、三产业就业占总就业的比重分别为 32%、27.6%、40.4%；第一、二、三产业产值占国内生产总值的比重分别为 15%、40%、45%。如果仅从国内生产总值的构成及就业组成看，它不应该被认定为“经济发展处于初级阶段、只能维持低生活水平的国家”。它的人均收入水平在当时也不算低，但是韩国的巨额国际收支逆差使关贸总协定认定它可以以发展中国家名义实行数量限制，保护国内工业。尤其是东京回合达成的《关于为国际收支目的采取的贸易措施的宣言》使越来越多的发展中国家可以借助 GATT 的规定维护自身利益。

（二）WTO 关于发展中国家成员的界定

与 GATT 不同，在 WTO 的许多协议中都有“发展中国家成员”的提法，并且有的条款是专门为“发展中国家成员”制定的。

从 WTO 的约定、协议分析，WTO 中的发展中国家成员基本上可分为三大类：

第一大类是最不发达国家和地区，其判断依据是联合国认定的最不发达国家和地区。按 1995 年世界银行标准，是指年人均国民生产总值为 765 美元及以下的国家，这样的国家有 49 个，其中 29 个是世贸组织成员。

第二大类是年人均国民生产总值低于 1 000 美元的国家，WTO 曾列举过这类国家，主要指

玻利维亚、喀麦隆、埃及、加纳、印度、印度尼西亚、肯尼亚、摩洛哥、尼加拉瓜、尼日利亚、巴基斯坦、菲律宾、塞内加尔、斯里兰卡和津巴布韦等。

第三大类是“其他发展中国家成员”，即不属于上述第一、二类的发展中国家成员。但是，WTO 没对这类成员，也没对“发达国家成员”规定判断标准。这对一些协定、协议的执行会带来不确定因素。例如，年人均国民生产总值在 3000 美元的国家可以被认定属于“其他发展中国家成员”，但年人均国民生产总值超过 1 万美元的韩国是仍属于此类成员，还是应视为是“发达国家成员”呢？这在新兴工业化国家和地区在 WTO 中的资格认定上尤显突出。

(三) 世界银行对国家的分类标准

世界银行对国家及国家经济发展不同阶段进行分类的主要标准是人均国民生产总值。在 1998—1999 年《世界发展报告》中，世界银行按 1997 年人均国民生产总值把国家划分为：

低收入国家和地区：785 美元及以下，共 61 个。

下中等收入国家和地区：786—3 125 美元，共 60 个。

中等收入国家和地区：3 126—9 655 美元，共 36 个。

高收入国家和地区：9 656 美元及以上，其中经合组织成员有 24 个，非经合组织成员有 30 个国家和地区。

该报告在其解释性说明中指出，低收入和中等收入国家有时也称为发展中国家。使用这一术语仅在于方便，而并不意味着该组别所有国家正在经历相同的发展阶段，也不意味着其他国家已达到发展的更高阶段或最终阶段。根据收入进行的划分未必反映发展的状况。

从上述分析可知，现有国际组织均没有对“发展中国家”明确地规定具体的标准，仅仅是一些参考性指标，并强调其动态变化的特点。一国是否是发展中国家要视其年人均收入及国民生产总值、三大产业及就业构成、医疗教育、生活质量及社会经济的综合指标，不能仅依一国的经济规模或进出口贸易额等一两项指标就确定一国是发展中国家或发达国家。

二、WTO 对发展中国家的影响

(一) GATT 体制下发展中国家逐渐得到重视

1. 发展中缔约方数量逐渐占优

在 1947 年 GATT 的 23 个创始缔约方中，发展中国家缔约方占了 50% 左右，由于其贸易量在所有缔约方中只占极小一部分，它们的利益没有得到普遍重视，也没有在关贸总协定条款中加以具体体现。60 年代初联合国贸易与发展会议召开之后，发展中国家要求维护自身利益的呼声日益高涨，并在一些国际组织中加强了有组织的斗争。这对 GATT 的法律构架和职能范围的转变产生了积极的影响，也推动了 GATT 的发展和壮大。1960—1969 年，共有 39 个国家加入 GATT，其中 34 个为发展中国家。到 1973 年东京回合谈判时，GATT 缔约方已有 82 个，其中

发展中缔约方已达 56 个, 超过 2/3, 占 68%。

70 年代以来, GATT 中关注发展中国家缔约方利益的条款或决定越来越多。在东京回合中许多协议或守则都包含了对发展中国家的优惠。GATT 对发展中国家的吸引力也大大增加。从 1970 到 1986 年 9 月 15 日(乌拉圭回合开始前), 先后有 16 个发展中国家和地区加入 GATT, 使其缔约方发展到 98 个, 发展中国家缔约方占 73.5%, 接近 3/4。1986 年 9 月 15 日乌拉圭回合谈判开始后, 由于全面改革 GATT 体制, 发展中国家的利益得到更进一步的重视, 更多的发展中国家和地区申请加入 GATT。经过 7 年多的谈判后, 截至 1995 年 1 月 1 日, GATT 已有 120 个缔约方, 新增的 22 个缔约方中有 20 个属发展中国家和地区, 从而使发展中国家和地区数量高达 92 个, 占总数的 78.7%, 超过 3/4。

2. 强化对发展中国家利益的保护

1965 年增加的第四部分对 GATT 的基本原则——互惠原则首次作了重大修改。第 36 条要求, 发达缔约方对它们在贸易谈判中对发展中国家缔约方所承诺的降低或消除关税及其他贸易壁垒的义务不能指望互惠, 即不能希望发展中国家缔约方在贸易谈判过程中作出与它们各自的发展、财政和贸易状况不相适应的减让。这事实上使发展中国家缔约方所要求的某种非互惠做法取得了合法地位。即通过在 GATT 体制内试行合理的差别待遇, 使贸易成为促进发展中国家经济发展的一种重要手段。

1979 年结束的东京回合谈判, 使发展中国家所要求的实行“差别和更优惠待遇”的要求在 GATT 的法律框架内取得很大的进展。最明显的就是《关于差别和更加优惠的待遇、互惠及发展中国家更充分参与的决定》(以下简称《授权条款》)的确立和通过。根据《授权条款》, GATT 中的发展中国家缔约方可以享受“差别和更优惠的待遇”, 并作为对最惠国待遇的重要例外, 而合法存在。具体体现在: 发达国家应给予发展中国家更加优惠的差别关税待遇(主要通过普惠制待遇加以体现); 发展中国家之间的优惠贸易安排可以不给予发达国家缔约方, 也不需按第 24 条规定进行审批; 发达国家应给予最不发达国家特殊优惠; 在涉及发展中国家缔约方的贸易争端时, 应充分考虑其特殊利益, 不能损害其正当的贸易利益。

在乌拉圭回合谈判中, 发展中国家的利益在几乎每个协议中都有所体现, 成为 WTO 新体制的重要特征。

(二) WTO 成员数量上发展中国家继续占优势

1995 年 1 月 1 日 WTO 成立时, 有创始成员 75 个, 发展中国家和一些转型经济国家纷纷加入 WTO, 截至 2004 年 5 月 31 日, WTO 已有 146 个成员, 发达国家成员(按 1998 年世界银行高收入国家和地区标准计算)有 33 个, 其中经合组织成员 24 个, 非经合组织成员 9 个。发展中国家成员达 113 个, 占成员总数的 77.4%, 超过 3/4。可以看出, WTO 的成员构成中, 发展中国家和地区在数量上已经占有绝对优势, 这有利于促成 WTO 更多地维护发展中成员的利益。

(三) WTO 决策形式更有利于发展中国家维护自身利益

WTO 仍沿袭 GATT“完全协商一致同意”的决策方式，如果在作出决定的会议上，没有成员反对拟议的决定，则有关机构应认为提交其考虑的有关事项已被一致通过。如果某一决定不能以“完全协商一致通过”时，应采用投票的方式决定。在部长会议和总理事会会议中，每个成员不分大小均享有一票投票权。当欧盟行使投票权时，其拥有的票数相当于 WTO 中其成员的数量，目前为 15 票。

部长会议拥有解释 WTO 协定及其管辖的有关协议的专有权，采纳某项解释的决定应由 3/4 多数成员通过。豁免某成员在 WTO 协议范围的某项义务的决定也应由 3/4 多数成员通过。有关条款修改的决定更有利于发展中国家成员：

(1) 对 WTO 管辖的有关协定及协议的条款作出修改时，要以完全协商一致通过的方式作出决定。但如果部长会议未能在限定的时间内达成一致，则将由 2/3 多数票决定是否接受修订。

(2) 除服务贸易总协定第 2 条第 1 款以外，服务贸易总协定第 1 至第 6 部分，以及相应附录的修改应于接受其修改的 2/3 多数成员通过时生效。

(3) 关于组织机构的设立、《货物贸易多边协定》的最惠国待遇和关税减让、《服务贸易总协定》和《知识产权协定》的最惠国待遇、争端解决、贸易政策审议机制、世贸组织部长会议的有关决定，所作的修改必须以完全协商一致的方式通过。

(4) 在 WTO 接纳新成员时，须由 2/3 多数赞成，方能通过。

由于发展中国家成员数量众多，如果发展中国家团结一致，这种表决机制将会使发展中国家在 WTO 的发言权和影响力大大增强。

(四) 发展中国家成员在 WTO 中的地位明显提高

WTO 发展中国家成员在世界出口中所占的比重，从 1982 年的 11%，上升到 1996 年的 19%，1998 年则达 20%。这一方面是因为 WTO 中的发展中国家成员不断增多；另一方面是因为，90 年代以来发展中国家的出口增长速度远超过发达国家。1990—1996 年，发展中国家货物出口年平均增速达 10.9%，发达国家为 6.2%，转型经济体为 5.8%。在服务贸易方面，同期发展中国家出口增长速度为 13%，发达国家为 6%，转型经济体为 4.5%。如果包括非 WTO 成员的发展中国家和地区，则发展中国家在全球货物贸易中的比重从 1990 年的 23.7%，上升到 1996 年的 28.7%；服务贸易从 1990 年的 18.4% 上升到 1996 年的 24.9%，转型经济国家相应有所下降。

(五) WTO 机构中发展中国家席位变化不大

在 GATT 时期，对一些重要的高层领导的职位，在发达国家与发展中国家成员之间几乎是平均分配的，尤其是许多常设委员会或重要工作组中，发达国家、发展中国家及转型经济体之间基本上平均分配有关职位。这一做法基本上为 WTO 所继承。例如 1997 年以来，总理事会主席由巴西人担任，货物贸易理事会主席由挪威人担任，服务贸易理事会主席由韩国人担任，与贸易

有关的知识产权理事会主席由智利人担任，争端解决机构主席由新西兰人担任，贸易政策评审机构的主席由巴基斯坦人担任。并在轮换时作相应的调整，使世贸组织成员均有机会表达自身的利益及维护其他成员的正当利益。

(六) 发展中国家成员有关 WTO 的机构得到加强

截至 1998 年初的统计分析显示，有 65 个发展中国家在 WTO 总部日内瓦派驻代表机构，WTO 中 2/3 的发展中国家成员在日内瓦有常驻代表。而发达国家除了列支敦士登和转型经济国家在 WTO 均有常驻代表。从派驻机构总人数看，发展中国家共派出 347 人，平均每国派 3.6 人，比 1982 年的 2.4 人增加了 50%；发达国家派出 168 人，平均每国 6.7 人；最不发达国家则很少在 WTO 派驻代表。另外，随着发展中国家成员认识到 WTO 对其经贸发展的重要性，逐渐加强了国内与 WTO 有关的行政及研究机构，以便更好地参与多边贸易谈判，获得更多利益。

三、WTO 对发展中国家和最不发达国家的优惠安排

WTO 体制对最不发达国家几乎不要求其承担任何义务，而可享受 WTO 成员的一切权利。对发展中国家成员的优惠安排主要体现在五个方面：较低水平的义务；更灵活的实施时间表，即较长的过渡期安排；发达国家尽最大努力对发展中国家成员开放其货物和服务市场；对最不发达国家更优惠的待遇；提供技术援助和培训人力资本。下面按主要协议分别简述。

(一) 《建立世贸组织协定》中的优惠贸易安排

在《建立世贸组织协定》中，WTO 明确指出其目标是促进所有成员的经济贸易发展。最不发达国家仅承担与其经济发展水平相当的义务；通过对发展中国家提供技术援助和培训，增强它们参与多边贸易体制的能力，并因此而获益。为此，WTO 专门设立了“贸易与发展委员会”，并与世界银行联合设立了“贸易与发展论坛”，与联合国贸发会议继续合作办好“国际贸易中心”，以便为最不发达国家和其他发展中国家提供服务。

(二) 国际收支困难时履行的低水平义务

根据《关税与贸易总协定》第 18 条第 2 项及第 12 条的规定，发展中国家成员如果出现国际收支严重不平衡或对外金融地位受到严重威胁时，可以为国际收支平衡目的采取限制。1974—1986 年间，共有 24 个发展中国家至少使用过一次，受限产品超过 3400 种。

如果实施自由化努力的发展中国家和最不发达国家引用此规定，则对其仅采用简化的磋商程序，而不使用全面磋商程序。在简化磋商程序下，实施限制的成员只需每年提交一份简要的书面报告，内容涉及国际收支困难的性质、限制的方式、影响及限制放松的可能性。不需要与全体成员进行较为深入、广泛的谈判和复杂的程序。

(三) 实施保障措施时对发展中国家的优惠安排

一成员在履行减让义务时，由于不可预见的情况出现，某种产品大量进口造成国内工业严重

损害或有严重损害威胁时，它可以实施保障措施。但是，《保障措施协议》规定，如原产于一发展中国家的产品在进口国同类产品总进口中的份额中不到 3%，而且这类发展中国家的合计进口量不超过同类产品进口总值的 9%，则对这类发展中国家出口的产品不得采取进口限制或提高关税。

如果实施保障措施的国家是发展中国家，则实施期限最高可达到 10 年。而对发达国家实施期限一般为 4 年，经授权一般也不超过 8 年。

(四) 涉及发展中国家产品反倾销时的优惠规定

《反倾销协议》规定，发达国家在实施反倾销时，对发展中国家出口的产品在特殊情况时要给予特别考虑，尤其该发展中国家成员如果主要依靠某一种或几种出口产品时，针对这些产品的反倾销措施，应当尽可能考虑采用协议规定的建设性救济措施。

针对发展中国家的产品，如果倾销幅度低于 2% 或损害是微不足道的，以及原产于一个发展中国家成员的倾销产品的数量不足进口国同类产品进口总量的 3%，则终止倾销调查，对这些产品不征收反倾销税；但是，如果由数个这种不足 3% 的单个发展中国家的产品，累积占进口国同类产品超过 7% 时，则倾销调查要继续进行。

反倾销行动对发展中国家的出口威胁较大，从以往的情况看，反倾销的主要使用者是澳大利亚、加拿大、欧盟和美国，20 世纪 80 年代以来，其他一些国家如日本、韩国也开始频繁使用。据 GATT/WTO 的调查，70 年代后期以来，GATT 缔约方发起了约 2000 起反倾销调查，其中 1985—1992 年期间就超过 1000 多起，主要的受害者是发展中国家。因此，WTO 的《反倾销协议》对进一步规范发达国家的反倾销做法起了积极作用，有利于发展中国家的出口。

(五) 对发展中国家成员在补贴与反补贴方面的优惠

《补贴与反补贴协议》规定：

(1) 如果反补贴调查发现，原产于发展中国家的受调查产品所得到的补贴不及该产品单位价值的 2% (发达国家的相应数字为 1%，最不发达国家为 3%)，或者受补贴产品的进口值不到进口国同类产品进口总值的 4%，且所有不到 4% 的发展中国家的合计进口量不及进口国同类产品进口总值的 9%，则应立即取消反补贴调查。

(2) 最不发达国家和人均国民收入不到 1000 美元的发展中国家不必取消禁止使用的出口补贴，其他发展中国家则可在 8 年时间内 (并可申请延长) 逐步取消此类补贴。

(3) 对于那些在 8 年期满之前已取消出口补贴的发展中国家，以及最不发达国家和人均国民生产总值不到 1000 美元的发展中国家，若它们对产品的补贴不及该产品单位价值的 3%，则也应立即取消反补贴调查，这项规定截至 2003 年年底。

(4) 发展中国家达到出口竞争性标准的产品 (即有较强竞争力的产品)，在 2 年内逐步取消补贴；对最不发达国家和人均国民生产总值不足 1000 美元的发展中国家，可在 8 年内逐步

取消。出口竞争性标准是指该产品连续 2 年在世界贸易中占 3.25% 及以上的份额。

(5) 对于依国内产品使用情况而定的补贴(即当地成分要求),其禁令在 5 年内不适用于发展中国家,最不发达国家为 8 年。

(六) 《与贸易有关的投资措施协议》对发展中国家的优惠安排

《与贸易有关的投资措施协议》禁止各成员使用 5 类与贸易有关的投资措施,包括:当地成分要求、贸易平衡要求、外汇平衡要求、外汇管制、国内销售要求。这 5 类措施被认为违反国民待遇和一般禁止使用数量限制的规定。协议规定给发达国家 2 年的过渡期,但过渡期对发展中国家为 5 年,最不发达国家为 7 年。过渡期满后,需视谈判情况而定,原则上发展中国家和最不发达国家期满后可申请延长。

(七) 《进口许可证协议》对发展中国家的优惠安排

《进口许可证协议》要求成员的许可证签发当局应特别考虑给新的进口商分配许可证,特别是来自发展中国家和最不发达国家的进口商。发展中国家可延期 2 年使用进口许可证中有关自动许可证的规定。

(八) 《海关估价协议》对发展中国家的优惠安排

发展中国家执行《海关估价协议》的过渡期为 5 年。到 2000 年后,海关估价委员会可能对发展中国家提出的请求和陈述合理的理由,考虑进一步延长过渡期。协议要求发达国家给发展中国家和最不发达国家提供人员培训和技术援助,加快其估价制度的转变。

(九) 《技术性贸易壁垒协议》对发展中国家的优惠安排

认识到在技术法规和标准以及在证明符合技术法规和标准的评定程序的制定和实施方面可能会遇到某些特殊困难,《技术性贸易壁垒协议》专门对发展中国家和地区成员的特殊和差别待遇作出具体规定:

(1) 各成员应考虑到发展中国家和地区成员在其境内履行相关义务在体制安排方面的特殊需要,对它们给予差别和更优惠的待遇,确保这些措施不会阻碍其出口。

(2) 各成员应向发展中国家和地区成员提供技术援助以确保技术法规、标准和合格评定程序的制定和实施不会给发展中国家和地区成员出口的扩大和多样化设置障碍。在确定技术援助的期限和条件时,应考虑到提出要求的成员,尤其是最不发达成员所处的发展阶段。

(3) 发展中国家和地区成员仍可按照它们的技术和社会经济的特殊情况制定某些技术法规、标准和合格评定程度,目的在于保持与它们的发展需要相一致的当地技术、生产方法和工艺。不应要求发展中国家采用不适合它们的发展、资金和贸易需要的国际标准作为它们自己的技术法规和标准。

(4) 发展中国家和地区成员在技术法规、标准和合格评定程序的制定和实施方面,可能会遇到特殊问题,因此,技术委员会在接到请求的情况下,可在限定的时间内全部或部分地免除发展

中国对该协议应履行的义务，尤其要考虑最不发达国家的特殊需要。

(十) 发展中国家可以依本身发展水平实施《动植物卫生检疫协议》

《动植物卫生检疫协议》规定，各成员应考虑发展中国家，特别是最不发达国家的特殊要求，给予与其有利害关系的产品较长的适应期，以维持其出口机会。并可根据它们的请求，以及其财政、贸易和发展的需要，有限期地全部或部分免除其在该协议所承担的义务，即发达国家不能以动植物检疫措施限制发展中国家和地区产品的出口，应给予其较长的过渡期。

(十一) 《农业协议》对发展中国家的优惠安排

《农业协议》充分认识到发展中国家农产品出口及补贴对其农业和经济发展的重要意义，而给予其如下优惠安排：

(1) 发展中国家履行减让义务时，具有灵活性，10 年之内在市场准入、国内支持和出口竞争三大领域内其削减的比例是发达国家义务的 2/3。即发展中国家在 10 年内将对约束关税平均削减 24%，单项产品的关税至少削减 10%，削减补贴总量的 13.33%，发展中国家对农产品的出口补贴允许有 8 年过渡期。最不发达国家免除减让。

(2) 在实施市场准入的承诺时，发达国家应充分考虑发展中国家的特定需求和条件，向发展中国家提供市场准入机会和特定农产品进入发达国家的贸易条件。

(3) 在国内支持方面，发达国家要充分认识到，发展中国家鼓励农业发展和乡村开发的政府辅助措施是其发展规划的不可分割的构成部分，并规定，免除发展中国家在以下方面的减让承诺：对整个农业的一般性投资补贴；鼓励生产者放弃种植违法麻醉物而转产其他农作物，并向他们提供国内生产支持；提供给低收入或财力匮乏的生产者的农业投入补贴。

(4) 对于粮食净进口的发展中国家，协议规定：考虑到在农产品贸易自由化过程中，粮食净进口的发展中国家和最不发达国家会受到不利的影响，因此，应建立适当的机制以提供食品援助，从而继续满足这些国家在食品方面的需求，保证任何有关农业出口信贷的协定须订立有利于最不发达国家和净食品进口的发展中国家的适当条款，以区别对待。在实施协议过程中，一些国家可能在资金上会面临短期困难，为维持这些国家商业进口的正常水平，应通过有关的国际金融组织向它们提供必要的援助。

(十二) 《服务贸易总协定》对发展中国家的优惠规定

考虑到发展中国家服务业发展较落后，而促进其服务业发展又极为重要，WTO 在《服务贸易总协定》中规定了对发展中国家和最不发达国家的一些优惠安排：

(1) 发达国家应努力促进发展中国家在世界服务贸易中更多地参与并帮助它们扩大服务的出口，帮助它们提高国内服务能力、效率和效力。

(2) 发展中国家对服务贸易实行逐步开放，允许其根据国内服务业发展状况、竞争力决定是否开放，如何开放某一服务业，并允许对服务业实行一定程度的补贴和保护。即使在开放服务市

场后，如果外国服务业大量进入造成国内服务业严重损害，也可采取保护措施。

(3) 发达国家成员及其他有能力的成员应在《服务贸易总协定》生效两年内建立咨询点，以便于发展中国家服务业提供者获得有关市场的资料。

(4) 发达国家应通过具体承诺义务的谈判，使发展中国家能在世界服务贸易中更多地参与。

(5) 考虑到最不发达国家由于其特殊的经济状况及发展、贸易和财政的需要，在接受协商、承担义务方面存在严重困难，它们可不履行任何义务。

(6) 发达国家要努力为发展中国家和最不发达国家提供技术援助和培训，促进其服务业在经济结构调整中积极作用的实现。

(十三)《与贸易有关的知识产权协定》对发展中国家的优惠

《与贸易有关的知识产权协定》在更多地反映发达国家建议的同时，也在一定程度上照顾了发展中国家的利益。如：

(1) 发展中国家在 1999 年以前可以不强制实施该协定。如果一发展中国家成员按协定有义务把产品专利保护扩大到技术领域，而协定生效时该技术领域在本国不受法律保护，则成员可再延长 5 年将专利部分的规定适用于该技术领域。

(2) 考虑到最不发达国家的特殊需要和要求，它们适用该协定的过渡期为 10 年，并还可再次延长该期限。发达国家成员应鼓励国内的企业和组织，促进对最不发达国家成员的技术转让，使这些国家建立一个稳妥可行的技术基础。

(3) 应请求或按双边达成的条件，发达国家成员应向发展中国家和最不发达国家成员提供技术和财政援助。

(4) 该协定仅规定各国在现行知识产权保护国际公约条件下，对知识产权保护的最低标准或要求，并不强制发展中国家成员必须修改其国内知识产权立法。

(十四)其他相关协议对发展中国家的优惠安排

除上述决定、协议外，WTO 的《装船前检验协议》、《争端解决谅解》、贸易政策评审机制等均规定了发展中国家和最不发达国家成员的低水平减让义务，发达国家应尽力并努力提高技术援助和人员培训，增强发展中国家利用多边贸易体制的能力，促进其经济发展。

在贸易争端解决中，当争端发生在一发展中国家和地区成员和一发达成员之间时，经该发展中国家和地区成员请求，专案组中至少应由一位来自发展中国家和地区成员的专家。如果协商中的某项措施为发展中国家和地区成员所采取，争端当事方可达成延长磋商期限的协议。如果有关期限已过，而协商中的各方又不同意结束协商，则争端解决机构主席应与当事方协商后决定是否延长有关期限，若延长，则决定延长多久。此外，专家组在调查一项针对发展中国家和地区成员的投诉时，应给该发展中国家和地区成员准备和提交其辩护的充足时间。在争端解决过程中，如果一个或多个争端当事方为发展中国家和地区成员，则专案组的报告应明确表明：它已考虑到发

展中国家和地区成员所提出的有关协议中有关对发展中国家和地区成员的差别和更优惠待遇的规定。

《争端解决谅解》规定：“应特别关注争端解决的有关措施对发展中国家和地区成员利益的影响。”如果发展中国家和地区成员已就争端裁决或建议的执行中所发生的问题向争端解决机构提出，则争端解决机构应当考虑采取适合有关情况的进一步行动，以维护发展中国家和地区成员的经济贸易利益。

《争端解决谅解》对最不发达国家成员应采取特别程序，要求在争端解决程序的各个阶段，对最不发达成员的特殊情况予以特别考虑，所有成员按这类程序在提起牵涉到最不发达成员的争端事项时应当“节制”。同样，如果利益的丧失或损害是由最不发达成员所采取的措施造成的，投诉方在要求补偿或寻求中止减让或其他义务的授权时也应“节制”。

四、WTO 为发展中国家提供的有利条件

发展中国家在积极参与 GATT/WTO 的活动中，越来越认识到，参与多边贸易体制，强化多边贸易体制的功能，可以为其获得比单边、双边及区域层次更多的发展机会和扩散效应。突出表现在：

(一) WTO 提供了成员在全球经贸中广泛合作和参与的机会

WTO 作为一个多边贸易谈判场所和论坛组织，为所有成员提供了多边合作和参与的机会。对发展中国家来说，通过这一组织，可以表达它们的要求与观点，提出它们的建议与主张；通过谈判达成的协议，使其在履行义务与承诺的同时，享受相应的权利和优惠。在这一体制内，它们可以与占世界贸易 95% 的 130 多个成员国，更广泛、更有效地开展经贸合作与交流，寻求更多的发展机会。

(二) 向发展中国家成员提供竞争规则的制定权

WTO 的各项协定、协议覆盖了世界经济贸易的众多领域，被称为“经济联合国”。在 WTO 内，在多边贸易规则的制定中，发展中国家和最不发达国家可以充分行使自己的否决权，阻止少数发达国家强行推行一些不符合发展中国家利益的协议或规则，使多边贸易体制公平、公正地维护包括发展中国家在内的所有成员的共同利益，并使其发展不致被少数成员操纵或控制，这是发展中国家长期争取建立新的国际经济秩序的重要成果。这种决策权的获得，使国际经贸竞争规则多了一些非歧视性，少了一些掠夺性、攻击性和侵略性。在一个共同议定的规则下，由于各国经贸政策变动而产生的不确定性减少，交易障碍减少，各成员企业较平等地进行市场竞争，实现互惠互利，共同发展。

(三) 争端解决机制是发展中国家对付强权、单边主义的有力武器

WTO 争端解决机制的强化和权威性的确立，为发展中国家提供了对付少数发达国家强权的

重要手段。长期以来，由于发展中国家经贸实力较弱，一直是少数贸易大国实施单边报复措施的受害者，一旦不满足这些国家的要求，就面临发达国家单方面实行的贸易报复或威胁。因为在国与国之间的双边贸易争端中，如果其中之一不是 WTO 成员，则这种争端的解决很大程度上是由双方的经济实力、报复力量决定的，是非曲直是依某一方自身的利益或标准来判断的，争端解决很难具有客观性和公正性。而参加 WTO 可以借助其争端解决机制，按 WTO 的规则而非个别国家的国内法或标准，更不是强权来解决贸易争端。这不仅仅是在双边途径之外，多了一种维护自身经贸利益的手段，而且在双边谈判不能奏效时，在面临单边主义的威胁或压力时，利用这一多边体制可以讨回公道，维护自身利益。解决争端的规则、标准是一百四十多个 WTO 成员共同谈判确定的，不是某一个国家单方面制定的，这对争端是非的判定、权利与义务的平衡至关重要，是对付国际贸易中的强权政治、霸权行径的有效途径，尤其对弱小的贸易国更是如此。

(四) 为发展中国家提供相对有利的国际经贸环境

20 世纪 70—80 年代，国际贸易中新贸易保护主义严重泛滥，各国大量使用非关税措施，滥用反倾销与反补贴，歧视性的海关估价和政府采购等措施。广大发展中国家的出口受到严重阻碍，经济及进出口结构优化和工业化的步伐放慢，极大地损害了发展中国家的利益，发展中国家成为贸易保护主义的最大牺牲者。

在以 GATT 为基础的多边贸易体制的积极推动下，各主要贸易伙伴的贸易政策又重新回到贸易自由化的轨道。特别是在强化后的多边贸易体制下，WTO 各项协议的实施，为发展中国家的出口提供了一个更加开放、稳定、公平竞争的市场环境。

1. 关税壁垒大幅降低

发达国家成员承诺大幅度降低关税壁垒，单方面向发展中国家提供普遍优惠制，其贸易行为均置于世贸组织的规范之下，使发展中国家具有重要出口利益的许多产品关税税率明显降低，许多工业品关税税率为零。

据 WTO 分析，发展中国家和地区成员向发达国家成员的出口可获得关税降低的好处。对工业制成品，有 3 大类货物关税降幅达 60% 和 60% 以上，其中包括：木材制品、纸浆、纸张、家具，金属，非电器机械设备。有 4 大类货物关税降幅近 40%，其中包括：鱼类制品，纺织品、服装，皮革和橡胶制品，运输设备。这是多边贸易体制对发展中国家有重大利益产品的最大幅度的关税削减。

对农产品，发达国家成员在世界农产品进口中约占 2/3。《农业协议》实施后，发达国家成员农产品进口关税平均下降 37%，其中接近或超过平均降幅的有：油籽油料、谷物、热带饮料、热带农产品、烟草、大米、香料、花卉等。而发展中国家成员出口的农产品中约有 1/2 是热带产品，发达国家成员对热带产品的关税降幅为 43%，为发展中国家成员热带农产品的出口扩大了机会。

2. 非关税措施的削减幅度和规范力度加大

(1)《保障协议》规定取消“灰色区域”措施。出口国的“自愿出口限制”、“有秩序的销售安排”等被迫采取的措施将取消。

(2) WTO 继承了 GATT 的“普遍取消数量限制”原则，发达国家承诺纺织品和服装的国际贸易在 1995—2004 年逐步取消进口配额限制。

(3) 农产品的各项进口限制都将被相应水平的关税所取代，即非关税措施关税化，并逐渐降低关税化后的关税水平。

(4) 发达国家承诺尽可能不对发展中国家使用新的非关税措施；对现行的非关税措施尽可能按 WTO 的新协议逐渐削减，增加透明度，防止被滥用。

(五) 为发展中国家经贸体制改革提供动力

发展中国家成员在积极推进多边贸易体制不断发展的同时，以 WTO 为基础的多边贸易体制也反过来推动了发展中国家经济与贸易体制的深刻变革与发展，形成一种制度创新的竞争环境，使制度创新带动经济发展的积极作用日益表现出来。在以 WTO 为基础的规则约束与规范下，发展中国家也走上了渐进的贸易自由化道路。为了加入这一组织，并适应其不断发展的自由化进程，发展中国家对自身的贸易政策、体制和管理方式等各个方面进行了长期的、不断深入的改革与调整，市场准入逐步得到改善。与此同时，企业也在市场竞争中得到锻炼，其参与国际竞争的意识及能力整体上在逐步提高，这对促进发展中国家的长期经济发展尤为重要。



资料卡

美国“伯德修正案”遭起诉

“伯德修正案”的正式名称是《2000 年持续倾销与补贴抵消法案》。该法案是由美参议员罗伯特·伯德作为 2001 年农业拨款议案中的一个法案提出的，因此而得名。2000 年 10 月，美国国会通过“伯德修正案”，该案成为法律。“伯德修正案”规定，通过征收反倾销及反补贴关税获得的收入应归提出申诉的美国公司所有。该法案修改了美国 1930 年关税法。根据该法案，美国政府将上一年度向外国公司征收的反倾销和反补贴税款，按比例直接分配给提起和支持反倾销和反补贴诉讼的本国公司，而不是上缴财政部。这一做法实际构成了对外国公司的双重惩罚。

于是，欧盟于 2000 年底联合日本、韩国、澳大利亚、巴西、智利、印度、印度尼西亚、泰国、加拿大和墨西哥 10 个世贸组织成员，就该法案向世贸组织争端解决机构起诉美国。这是世贸组织历史上起诉方最多的一起贸易纠纷。

2002 年 9 月 16 日，争端解决机构专家组作出裁决，认定“伯德修正案”构成“不被允许的反倾销或反补贴的具体行为”，违背了世贸组织《反倾销协定》和《补贴与反补贴措施协定》中的相关条款。

2002 年 10 月 18 日，美国向世贸组织上诉机构提出上诉。

2003 年 1 月 16 日，世贸组织上诉机构作出终裁，支持专家组裁决，要求美国在 2003 年 12 月 27 日前废除“伯德修正案”。

2004 年 1 月 15 日，因美国未能按期废除该法案，欧盟、加拿大、韩国、日本、巴西、印度、墨西哥、智利等 8 成员要求世贸组织授权它们对美国进行贸易制裁。澳大利亚、泰国、印度尼西亚则单独和美国达成了将法案废止时间延期 1 年，即到 2004 年 12 月 27 日的协议。2004 年 8 月 31 日，世贸组织仲裁组同意欧盟等 8 个成员对来自美国的部分产品征收报复性关税，并规定其数额不得超过美国根据“伯德修正案”向外国公司征收的反倾销税和反补贴税总额的 72%，约为 1.5 亿美元。2004 年 11 月 24 日，欧盟、加拿大、韩国、日本、巴西、印度、墨西哥等 7 成员请求世贸组织争端解决机构正式授权它们对美国实施贸易制裁。智利没有同时提出授权请求。美国向争端解决机构通报裁决执行情况时说，2004 年底前美国国会没有废除“伯德修正案”的计划，但政府会继续劝说国会。只有获得国会的支持，美国才能废除“伯德修正案”，上述税收减免申诉案才能撤销。

2004 年 11 月 26 日，世贸组织争端解决机构正式授权欧盟等 7 成员对美实施贸易制裁。

第五节 中国的“复关”与“入世”

中国为了真正融入全球贸易，曾经历了从“复关”到“入世”异常艰难、曲折、复杂、漫长的马拉松式谈判过程，中国为恢复 GATT 缔约国地位(简称“复关”)和加入 WTO(简称“入世”)一共进行了长达 15 年的谈判。

一、中国与 GATT 的早期关系

1947 年 10 月 30 日，当时的“中华民国政府”与其他 22 个国家在日内瓦签订了《关税与贸易总协定》。1948 年 4 月 21 日，“中华民国政府”签署关贸总协定《临时适用议定书》，并于 1948 年 5 月 21 日正式成为 GATT 创始缔约方。1950 年 3 月 6 日，台湾当局由其“联合国常驻代表”以“中华民国”的名义照会联合国秘书长，决定退出 GATT。此后，我国与 GATT 的正式关系长期中断。1965 年，台湾当局成为 GATT 的“观察员”。1971 年，联合国恢复中华人民共和国的合法席位，GATT 第 27 届缔约国大会根据联合国大会通过的 2758 号决议，取消台湾当局的缔约国大会的观察员资格。1980 年，国际货币基金组织和国际复兴开发银行分别恢复中华人民共和国的合法席位。直到 1981 年中国才重新开始与 GATT 进行接触。

1981 年，中国列席了 GATT 纺织品委员会主持的第 3 个国际纺织品贸易协议的谈判会议，并于 1984 年 1 月成为该委员会的正式成员。

1982 年 9 月，中国申请在 GATT 中的观察员地位，同年 11 月中国获得 GATT 的观察员身份，并首次派代表列席了 GATT 第 38 届缔约方大会。

1982 年 12 月 31 日，国务院批准中国申请参加 GATT 的报告。

1983 年 12 月 15 日，中国申请加入多边纤维协定，1 个月后，获准加入多边纤维协定并签署了关于纺织品国际贸易的安排。

1984 年 4 月，中国获得 GATT 特别观察员的地位，从而能够出席 GATT 代表理事会的会议。同年 11 月 6 日，GATT 理事会决定，中国可以参加 GATT 所有组织的会议。

1986 年 1 月 10 日，中国总理在会晤 GATT 秘书长时表示，中国希望恢复其在 GATT 中的席位。

1986 年 4 月 23 日，据 GATT 第 26 条第 5 款(c)的规定，中国香港地区成为 GATT 缔约方。

1986 年 7 月 11 日，中国正式照会 GATT 秘书长，要求恢复其 GATT 成员国席位。

二、中国“复关”历程

(一) 中国申请“复关”的国际背景

1986 年 7 月中国的“复关”申请是在如下的国际背景中提出的。

1. 全球经济一体化和区域经济集团化同时并存

随着全球政治态势的改变以及 WTO 的持续发展，当时各国经济之间的相互往来越来越多，相互渗透越来越深，各国经济比以往任何时候都更加相互依赖。GATT 缔约方当时的贸易总量占世界贸易总量的 85%，同时中国跟 GATT 缔约方的贸易量占中国整个进出口贸易量的 85%，这两个 85% 说明中国无论参不参加 GATT，GATT 的各种规则对我们都有直接、间接的约束力。与此同时，区域经济集团化的势头也越来越猛。已经形成和正在形成的区域集团越来越多，各种区域的经济合作组织也相继出现。虽然这些区域集团也声明对外开放，但区域集团总是以内部优惠为特点的，总具有一定的排他性。区域集团资源内向集中的结果必然会给非集团国家利用资源方面造成不利影响。中国处于亚太地区，虽然这一地区的区域经济合作的步伐明显加快，但中国当时仍处于任何集团组织之外。这一状况增加了中国充分利用国际市场和其他资源的难度。因此，中国必须积极主动地参加区域经济合作，并且应努力争取早日重返 GATT。

2. 世界贸易自由化和贸易保护主义同时并存

GATT 成立之后，一直致力于国际贸易自由化。虽然这一机构 40 多年来在削减关税和促进贸易自由化方面取得了举世瞩目的成果，但贸易保护主义仍时有抬头，各种各样的贸易战此起彼伏。为了我国同其他贸易对象之间的贸易纠纷能得到合理而公正的解决，为了使我国能够获得无条件永久最惠国待遇和普惠制待遇，为了使我国产品能够公平地进入国际市场，更为了我国能够得到一个良好而稳定的外部经济贸易环境，早日重返 GATT 更加显得重要。

3. 产业结构调整加快, 国际分工发展迅速

在高科技的推动下, 发达国家的产业结构调整加快。在它们的带动下, 新兴工业国家和地区也先后开始了产业结构的升级。经济结构的变化引起国际分工日益深入。一个多层次的、跨地区的、垂直分工和水平分工相交叉的国际分工已初具规模。当时世界产业结构调整和国际分工发展的特点是: 以美国、日本、德国等为代表的发达国家集中力量发展高科技产业, 特别是信息产业和服务业, 它们在这些领域的优势非常明显。这些发达国家在进行产业结构调整时, 将一些制造业和一些劳动密集型产业转移到以亚洲“四小龙”为代表的一些新兴工业国家和地区。随着亚洲“四小龙”的崛起, 这些新兴工业国家和地区在经济起飞的同时, 劳动力成本也随之上升, 因此它们也相继进入产业结构调整阶段, 于是在它们产业结构升级的同时, 也开始将一些劳动密集型产业向泰国、马来西亚等国转移, 并开始对这些国家和地区进行投资。由于各种原因, 中国已经错过了第一次产业调整和转移, 再不能错过第二次机会。当时中国面临着同泰国、马来西亚等同一层次国家的竞争, 争夺的对象主要是两个层次转移的产业和资金, 即吸收先进技术、引进先进设备和吸引投资。这里所说的投资很大一部分是与贸易有关的投资。中国自改革开放以来, 在引进先进技术和吸引外商投资方面成就巨大, 但是, 随着世界经济贸易形势的变化, 对技术和资金的争夺已经越来越激烈。利用国际产业结构调整的宝贵时机, 更加深入和广泛地参与国际分工和国际合作, 把中国的企业推向国际市场, 使中国的经贸体制与国际惯例接轨, 使中国经济的发展纳入世界经济发展的主流, 无疑是中国经济起飞的必由之路。在这种形势下, 中国如果继续呆在“关”外, 就得不到参与国际分工和国际合作及贸易交换的好处, 也无法在这个相互依存世界上找到一个有利的位置, 最终将失去这次宝贵的机遇。这是中国必须重返 GATT 的又一原因。

在上述背景下, 1986 年 7 月 11 日, 中国常驻日内瓦联合国代表团大使照会 GATT 总干事邓克尔, 正式提出了中国恢复 GATT 缔约方地位的申请, 同时提出了中国恢复缔约方地位的三个原则: 恢复 GATT 缔约国的席位, 而非重新加入; 以关税减让为承诺条件, 而非承担具体进口任务; 享受发展中国家待遇。

(二) 中国复关历程

从中国“复关”谈判的内容、进展和所处的国内外不同政治经济形势来分析, 大致可分为三个阶段:

1. 第一阶段(1986 年 7 月至 1989 年 5 月)

这一时期为接受审查阶段。中国向 GATT 提交了关于中国外贸体制的备忘录, 并进行了关税减让。关贸总协定 1987 年成立中国工作组, 负责中国复关谈判事宜, 主要对中国的外贸制度进行审议。这一段时期, 中国工作组先后召开过 7 次会议, 审议工作进展顺利。

2. 第二阶段(1989 年 6 月至 1992 年 2 月)

这一时期为谈判停滞阶段。1989 年以后, 以美国为首的西方国家对华实行经济制裁, 并且

把暂不同意中国复关作为其对中国经济制裁的一项主要内容。加上这时乌拉圭回合也因美欧农产品补贴问题而陷入僵局，GATT 和有关各方无心关注中国的复关谈判。此外，中美之间贸易纠纷不断，美国把双边贸易问题是否妥善解决同中国复关谈判挂钩。因此，在这一阶段，复关谈判涉及的双边磋商和以日内瓦中国工作组会议形式进行的多边谈判事实上已陷入了停顿状态，这期间召开的第 8 和第 9 次中国工作组会议，均为象征性例会，没有任何结果。

3. 第三阶段 1992 年 2 月至 1994 年 12 月)

这一阶段为实质性谈判阶段。1992 年 2 月举行的第 10 次中国工作组会议上，中国的复关谈判出现转机，谈判在重新启动后便进入到权利与义务平衡的最后攻坚阶段。从 1992 年 12 月中国工作组第 12 次会议到 1994 年 6 月中国工作组第 16 次会议，中国方面答复了由各缔约方提出的 12 大类 6000 余个问题。中国工作组从单纯审议外贸制度进入到谈判起草加入议定书和双边关税减让谈判双轨进行的阶段。1994 年 4 月 15 日，中国政府与 124 个乌拉圭回合的全部参加方一起签署了乌拉圭回合最后文件，成为新的 WTO 的实际创始者。随后，中国呈交了包含改进的关税、农产品和服务贸易三个内容的一揽子减让表，作为最后出价。但是，由于主要缔约方与中国的谈判衔接点差距过大，致使在 1994 年 12 月 20 日在日内瓦举行的关贸总协定中国工作组第 19 次会议上仍未能达成中国复关的协定，中国不能以 GATT 缔约方的地位自动成为世贸组织的创始成员。



资料卡

配合复关的国内改革

为了配合复关谈判，1988 年后，中国在原来改革开放成果的基础上，提前扩大对外开放，以适应 GATT 的要求。为此采取的措施主要包括：

(1) 进一步放开价格，加强市场对经济的调节作用。1990 年，指令性计划在工业总产值中的比重不足 17%，国家计委管理的指令性工业产品从 120 种减少到 60 种，国家统一分配的物资从 256 种减少到 27 种。在中国价格构成中，指导性价格和市场价格已占 70%。

(2) 外贸体制改革取得很大进展。外贸企业自负盈亏，取消补贴，转变外贸经营机制；加速外贸法规的制定；取消或减少了外贸指令性计划等。

(3) 加强外贸政策统一性与贸易政策的透明度，由经贸部统一发布经贸法规，并已公布了许多外贸管理内部文件。

(4) 扩大市场准入度和改革非关税措施。例如，1991 年主动降低 83 种税目关税，1992 年又降低 225 种税目关税，1993 年下降了 3371 种税目关税；1992 年 4 月 1 日取消进口调节税；减少进口许可证管理商品范围；终止进口替代措施等。

(5) 改革外汇管理和外汇政策。开放外汇调剂市场，缩小官方汇率和市场汇率之间的差幅，从 1994 年 1 月 1 日起，进一步改革外汇管理体制，实现人民币汇率并轨，实行以市场供求为基

础的、单一的、有管理的浮动汇率制。

(6) 逐步向国外开放航运、专业服务、银行、近海石油勘探、广告和旅游部门。

(三) 我国复关失败的原因

1. 历史因素

由于我国是“复关”，不是重新加入，这意味着我国可以享受相应的权利，而任何缔约方都不得援引第 35 条规定拒绝与我国建立缔约国之间相互适用 GATT 的关系，使议定书无追溯效力。对于在我国中止缔约方活动期间遗留下来的我国与其他缔约方之间的相互权利，缔约双方必须予以放弃，互不追究。由于不少国家一方面怕中国搭便车，加入总协定后利用最惠国待遇获得好处而使它们得不到回报，另一方面也想乘中国加入之机，捞取实惠，从而更大程度地进入中国具有潜力的大市场。这样就势必加大了“复关”的难度。

2. 发展中国家地位

我国坚持以发展中国家身份“复关”，实质上是争取享受 GATT 对发展中国家的优惠及特殊待遇。而以美国为首的一些国家则认为中国是一个贸易大国和经济大国，不同意中方的这一要求。如果不以发展中国家“复关”则意味着中国更进一步开放市场，并且失去经济调整的时机，这是我国所不能承受的，也是不能接受的苛刻条件。

3. 外贸体制问题

从我国当时的外贸体制和整体经济体制来看，与 GATT 的要求仍存在着较大差距，这也是一个较为突出的障碍。我国的社会主义市场经济仅仅是初步，市场经济原则在诸多经济领域尚未成为基本原则。外贸体制虽经改革，但仍存在不少计划经济的方式。根据 GATT 的规定，关税在外贸制度中应起重要作用，即主要依靠关税来调节进口，尽量减少其他非关税保护措施。GATT 认为中国仍然重复使用多种非关税限制措施，如进口计划、进口许可证、外贸经营权、透明度问题、政策统一性及实质上的出口补贴等，因此，要求中国继续进行外贸体制改革，以适应总协定的要求。

当时申请加入 GATT 的国家和地区包括中国在内共有 28 个，但中国的情况不同于其他申请者。一是中国原是 GATT 创始缔约方，是要求恢复缔约国地位，而不是重新加入；二是中国全面参与了“乌拉圭回合”各项议题的谈判，并签署了“最后文件”；三是中国通过 15 年的改革开放，经济贸易体制已发生了日益朝着成熟市场经济方向发展的重大变化，已基本符合多边贸易体制的要求，完成中国复关谈判的主客观条件已基本成熟，所以中国政府在 1994 年 11 月作出年底必须结束中国“复关”实质性谈判的重大决定。但由于个别缔约方无视中国国内为“复关”超前进行的一系列重大改革以及中国代表团在过去 13 年里作出的种种努力，脱离中国经济发展的实际水平，漫天要价，蓄意阻挠，致使 GATT 第 19 次中国工作组会议未能就结束中国复关实质

性谈判作出决定。1995 年 1 月 1 日，WTO 取代了 GATT，中国也随之将“复关”口号改为“入世”。

三、中国“入世”历程

1995 年 1 月 1 日 WTO 成立后，中国的复关谈判转为“入世”谈判阶段。“入世”谈判可以分为两个阶段：

（一）第一阶段 1995 年 11 月至 1999 年 11 月

1995 年 7 月，中国成为 WTO 的观察员。1995 年 11 月，中国政府照会 WTO 总干事鲁杰罗，把中国“复关”工作组更名为中国“入世”工作组。面对以美国为首的谈判阵营对中国“入世”不切实际的要价，中国政府在“复关”三原则的基础上，提出了“入世”新三项原则：坚持权利与义务对等原则；坚持以发展中国家的身份加入的原则；以乌拉圭回合协定为基础，承担与我国经济发展水平相适应的义务。

经过非正式谈判后，1996 年 3 月开始正式谈判。美国政府曾多次承诺，坚决支持解决中国的 GATT 缔约国地位和加入 WTO 问题，但实际行动却背道而驰。欧盟、日本也表示支持态度，然而实际要价也很高。例如，在关税方面，欧盟要求中国经过 8 年过渡期后将工业品平均关税水平下降到 7%—8%，每个部门受 15% 的上限约束，个别产品最高不超过 30%；美国要求中国加入主要发达国家参加的 10 个零关税部门和两个协调关税部门。在非关税措施方面，欧盟要求中国与欧盟对等，均在 2000 年取消大多数非关税措施，最长不超过 2005 年；美国则要求中国取消一切非关税措施。在外贸经营权上，美国、欧盟要求中国完全放开外贸经营权，包括私人企业、外商投资企业均可以经营外贸，要求中国降低国营贸易垄断程度。在服务贸易上，要求中国放宽对外资银行、保险、证券的经营范围和地域限制；开放增值电讯市场，允许外国在中国设立外国电讯公司从事增值电讯业务的经营；要求中国扩大商业零售业对外开放，开放商业和代理业务。不仅如此，美国还提出不承认中国的发展中国家的身份，并要求在中国加入 WTO 议定书中写明：“在反倾销程序中，将中国视为非市场经济国家，用第三国作为计算反倾销税率的基础。”

1996 年到 1998 年，我国连续三年单方面降低关税。1996 年关税从“入世”谈判前的 35.6% 下调到 23%；1997 年又下调至 17%；1998 年又承诺，2005 年将关税水平下调至 10% 以下。非关税措施由 1237 种减少为 380 种。尽管中国为“入世”谈判进行了大量努力，但美国的要价过高，始终是谈判的最大障碍。尽管出现了数次结束中美谈判的机会，但是由于种种原因，中美“入世”谈判曾一度陷入僵局。

1999 年是中国加入 WTO 关键的一年。因为 WTO 新一轮谈判将于 1999 年 11 月开始，谈判计划为期 3 年，在此期间一般不吸纳新成员。也就是说，如果中国在此之前不能结束实质性谈

判，中国‘入世’进程将会至少拖延 3 年。由于随着 WTO 谈判议题的增多，新一轮谈判可能会比计划持续的时间更长。于是，中国政府再次定出‘入世’的时间表：要在 1999 年 11 月前加入 WTO。

这个时期，美国政府也表现出推动中国‘入世’的积极态度，但双边谈判过程仍然复杂、曲折、耐人寻味，中间经历了若干次大的波折后，1999 年 11 月 15 日中美之间长达 13 年之久的谈判终于画上了句号，达成了《中美双边协议》。但‘入世’谈判并没有完全实现预定的目标。要求与中国举行双边谈判的 WTO 成员共有 37 个，它们包括：匈牙利、新西兰、韩国、捷克、斯洛伐克、巴基斯坦、土耳其、新加坡、印度尼西亚、日本、澳大利亚、智利、美国、加拿大、古巴、委内瑞拉、斯里兰卡、巴西、乌拉圭、秘鲁、挪威、冰岛、挪威、瑞士、菲律宾、印度、哥伦比亚、阿根廷、墨西哥、泰国、波兰、吉尔吉斯、拉脱维亚、欧盟、危地马拉、哥斯达黎加和厄瓜多尔。《中美双边协议》达成后，还要与欧盟、加拿大、墨西哥、瑞士继续进行双边谈判，虽然与这些国家的谈判障碍会少一些，但时间已到了 WTO 新一轮谈判开始的时候。1999 年 11 月 30 日，WTO 部长会议在美国西雅图召开，会议的首要任务是确定新一轮谈判的议题。结果由于各方意见分歧过大，为期四天的会议没有能就新一轮谈判的议题达成一致意见，导致西雅图会议无果而终。然而，西雅图会议的失败无形中却为中国的‘入世’谈判迎来了时间，两年一次的部长会议等于又多给了中国两年的谈判时间。

（二）第二阶段（1999 年 12 月至 2001 年 12 月 11 日）

2000 年 5 月 19 日，中国与另一重要谈判对象欧盟达成有关中国加入 WTO 的双边协议；2000 年 9 月 26 日，中国又与瑞士签署关于中国加入 WTO 双边协议；2000 年 11 月，尚未与中国就‘入世’结束谈判的只剩下墨西哥，但双方就中国加入 WTO 的谈判已在大多数问题上达成一致，不过由于在个别问题上存在分歧，未签署协议。

2001 年中国加入 WTO 的工作重点由双边谈判已转入由 WTO 中国工作组起草加入法律文件的多边谈判（与墨西哥没有完成的双边谈判基本没有影响多边谈判的开展）。世贸组织中国工作组将起草工作组报告书，连同确定我国权利和义务法律关系的加入议定书、双边谈判协议、多边谈判协议等一揽子文件提交给 WTO 总理事会，然后由 WTO 部长会议经过投票表决，如超过 2/3 的票数赞成，再由我国全国人大常委会批准，中国就可成为 WTO 的正式成员了。

2001 年 1 月中国‘入世’多边谈判在日内瓦继续进行，中国就服务业的广泛领域提出了一系列新的承诺，包括金融、保险、电信和医药服务等部门，但未能满足一些成员的要价。在涉及工业产品补贴的一些方面，双方意见更加接近，有争议的重大问题主要包括分销权、外贸经营权和农业支持。2001 年 1 月 15 日，中国‘入世’谈判因支持农业问题而搁浅。

2001 年 7 月在日内瓦召开的第 16 次关于中国加入 WTO 工作组会议就多边谈判中遗留的主要问题达成全面共识，7 月 20 日，WTO 中国工作组第 17 次会议对中国加入 WTO 的法律文件及

其附件和工作组报告书进行了磋商，并最终完成了这些法律文件的起草工作。

2001 年 9 月 13 日，中国与墨西哥结束了关于中国加入 WTO 的双边谈判。至此，中国完成了与所有 WTO 成员的双边市场准入谈判。

2001 年 9 月 18 日，WTO 中国工作组达成协议，正式通过中国“入世”议定书及附件和中国工作组报告书。至此，中国“入世”谈判工作全部结束。

2001 年 11 月 10 日，WTO 部长会议在卡塔尔首都多哈举行，会议一致通过中国加入 WTO。

2001 年 11 月 11 日，中国加入 WTO 全国人大常委会的批准书送抵日内瓦，根据 WTO 规定，收到批准书后，顺延 30 天，WTO 成员资格方可生效。

2001 年 12 月 11 日，中国正式成为 WTO 成员。



资料卡

《中美双边协议》主要内容

根据中美关于中国加入世贸组织的协议，中国将开放如下十大领域：

- (1) 削减关税。中国将全面削减关税，平均税率由 22.1% 减至 17%；对美国农产品的税项，5 年内减至 14.5%—15%；取消所有出口补贴。
- (2) 开放农产品市场。对小麦、玉米、稻米及棉花实施“关税配额制”，以便开放市场；逐渐撤销由国家控制的豆油贸易。
- (3) 限制对美国出口急增。控制中国对美国出口品在配额取消后急增的特别条款有效期为 12 年；禁止中国向海外其他国家倾销的条款有效期 15 年。
- (4) 开放零售市场。向美国公司开放更多分销权及售后服务。
- (5) 开放专业服务。向美国公司开放的专业包括法律、会计、医疗等。
- (6) 开放影音产品市场。允许更多外语片进口，每年最少 20 部，较目前增加 1 倍。
- (7) 开放汽车业。汽车关税税率由现时的 80%—100%，每年分阶段削减，2006 年为 25%，允许美国机构提供购车贷款。
- (8) 开放电信业。向美国开放电信市场，允许外商在电信服务领域持有 49% 股权，并于 2 年后增加至 50%；外商可以全面投资因特网市场。
- (9) 开放银行业。中国将在“入世”后 5 年全面开放银行业。
- (10) 开放证券业。允许外国金融公司在基金管理企业中持股 33%，3 年后增至 49%；外国股票包销商可在合资承销公司中占 33% 的股份。

本章小结

GATT(关税与贸易总协定)是在二战后建立世界经济新秩序的背景下产生的。在促进二战后国际贸易的发展，形成各国共同遵循的国际贸易规则，缓和贸易国之间的贸易矛盾，维

护发展中国家利益方面，GATT 起到了积极作用。

1995 年 1 月 1 日，WTO（世界贸易组织）正式成立。与 GATT 相比，WTO 的特点表现为：作为国际组织的法人地位明确，法律权威性强；贸易的管辖范围更广；缔约方的权利与义务更加平衡统一；争端解决机制更趋有效。

WTO 规则是指乌拉圭回合谈判达成的“一揽子”多边贸易协定，包括《货物贸易总协定》、《服务贸易总协定》和《与贸易有关的知识产权协定》三大协定下的几十个多边协定及相关的部长决定与宣言。这些法律文件都贯穿着非歧视原则、自由贸易原则、公平竞争原则、透明度原则等几个重要的基本原则。其中，非歧视原则被誉为 WTO 规则的“基石”，这一原则是通过各项协议中的“最惠国待遇”条款和“国民待遇”条款体现的。

GATT 和 WTO 都专门对发展中国家提出了优惠，尤其对最不发达国家，几乎不要求其承担任何义务，而可享受 GATT 和 WTO 成员的一切权利。我国政府从 1986 年开始，为“复关”和“入世”进行了长期艰苦的努力。2001 年 12 月 11 日，中华人民共和国终于成为 WTO 的正式成员。

案例 分析

案例 6-1：中欧焦炭贸易之争

2000 年 12 月，欧盟曾对中国出口其成员国的焦炭征收 32.6 欧元/吨的反倾销税，但仅仅时隔两年，双方就都改换了立场。迫于环保压力，欧盟许多国家停止焦炭生产，转而依靠进口，尤其是中国焦炭的进口。2004 年 3 月，由于欧盟市场焦炭供不应求，欧盟决定在 9 个月内终止对中国企业征收反倾销税。但与此同时，中国也转而限制焦炭出口，于 2004 年 1 月 1 日起将焦炭的出口退税率从 15% 调低至 5%。3 月商务部又宣布 2004 年将焦炭出口配额由 2003 年的 1300 万吨，降至 900 万吨。敏感的国际市场立即作出反应，焦炭价格节节升高，2004 年 2 月底，涨至上年平均价格的 4 倍。这使严重依赖中国焦炭进口的欧盟企业备受打击。为此，欧盟出面与中国进行交涉，要求放宽焦炭出口，并称中国出口限制不符合 WTO 规则，显然违背了中国“入世”时的承诺。

问题：

1. 欧盟的要求是否合理？中国政府的行为是否违反 WTO 规则？
2. 你认为这一案例对我国政府应有何启示？

思考题

1. WTO 各项规则的基石是什么？其主要内容是什么？
2. WTO 最高权力机构和最高执行机构是什么？世界贸易组织的三大支柱是什么？

3. 你如何评价中国在 1999 年中与美国进行的双边“入世”谈判？

练习题

1. 下述做法违反 WTO 的什么原则？

(1) 对进口产品征收某种国内税(如消费税),而对同类国产品却不征收,或者在征收某种国内税时,对进口产品适用的税率高于同类国产品。

(2) 对购买国产品者提供退税或免税,而对购买同类外国产品者却无此待遇。

(3) 进口产品进入本国市场时必须通过某种检验或测试,而对同类国产品无此规定。

(4) 销售进口产品必须使用特定的批发、零售渠道或特定的运输、仓储方式,而对同类国产品无此限制。

(5) 要求国内香烟制造商必须使用一定比例的国产烟叶。

2. 列出中国“复关”与“入世”的大致历程表。

技能实训

1. 在网上查找 WTO 规则的各项协议并整理成 Word 文档。

2. 浏览 WTO 网站,查询主要国家“入世”承诺(关税减让表)。

3. 浏览 WTO 网站,选一个最新政府间贸易争端案例翻译,并用所学知识进行分析。

国际贸易自由 化实践

|第七章|

【导读】在 GATT 和 WTO 的主导下，尤其是在二者的非歧视原则影响下，各国的贸易政策不断向减少限制、扩大开放、实现自由贸易的方向发展。而在这一过程中，各国的自身经济也必然随着开放程度的加深，而增加对其他国家的经济依赖，这种依赖又会随着自由贸易的不断发展而进一步加深，最终使各国经济融为一体，这就是经济一体化。因此，自由贸易的实践过程就是经济一体化形成的过程。

第一节 经济一体化概述

一、经济一体化的含义

经济一体化(Economic Integration),目前尚无统一的明确定义。但是,经济一体化的含义有广义和狭义之分。广义经济一体化,即全球经济一体化,是指世界各国之间通过不断相互开放,消除国别之间阻碍经济贸易发展的障碍,实现全球范围内的互利互惠、协调发展和资源优化配置,最终形成一个经济上高度协调统一的、相互联系、相互依赖的有机整体的过程。狭义经济一体化,即地区经济一体化,是指区域内两个或两个以上的国家或地区,在一个由政府授权组成的并具有超国家性的共同机构下,通过制定统一的对内对外经济政策、财政与金融政策等,消除国别之间阻碍经济贸易发展的障碍,实现区域内互利互惠、协调发展和资源优化配置,最终形成一个政治经济高度协调统一的有机整体的过程。由于目前现实的经济一体化还仅存在于地区范畴内,全球经济一体化的形成尚需时日,因此本章所涉及的内容主要采用经济一体化的狭义概念。

二、经济一体化的主要形式

根据经济一体化的定义内涵,经济一体化的主要形式是按照开放程度来划分的。按照由低到高的开放程度分别是:优惠贸易安排、自由贸易区、关税同盟、共同市场、经济联盟、完全经济一体化。

(一) 优惠贸易安排

优惠贸易安排(Preferential Trade Arrangements)是经济一体化较低级和松散的一种形式,是指在实行优惠贸易安排的成员国间,通过协定或其他形式,对全部商品或部分商品给予特别的关税优惠。

如图 7-1 所示,长方形框代表某一区域,其内圆圈代表区域内各国,圆圈线的粗细表示贸易壁垒的多少。左侧是没有签订优惠贸易安排时区域内国家间的贸易关系,右侧为签订优惠贸易安排后区域内成员间的贸易关系。

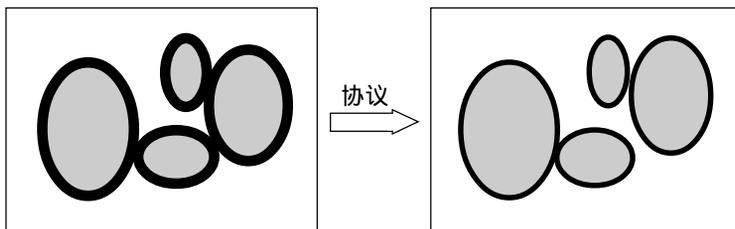


图 7-1 优惠贸易安排示意图

1932 年英国与其联邦成员国建立的“大英帝国特惠区”、1967 年建立的“东南亚国家联盟”、《曼谷协定》、“中国 - 巴基斯坦优惠关税安排”等均属此类经济一体化形式。



资料卡

《曼谷协定》

《曼谷协定》签订于 1975 年，全称为《亚太经济社会发展中成员国贸易谈判第一协定》。该协定是在联合国亚太经济社会委员会(亚太经社会)支持下，在发展中成员国之间达成的贸易优惠安排，其核心内容和目标是通过相互提供优惠关税和非关税减让来扩大相互间的贸易，促进成员国经济发展。现有成员国为印度、中国、韩国、孟加拉、斯里兰卡和老挝，中国于 2001 年 5 月 23 日加入。

《曼谷协定》成员国至今已举行了两轮谈判。至 1999 年底，成员间共相互交换了 663 个 HS 税号的优惠关税减让，并对最不发达国家提供了 74 个 HS 税号的特惠减让。

(二) 自由贸易区

自由贸易区(Free Trade Area)通常指签订有自由贸易协定的国家所组成的区域贸易集团，在成员国之间废除关税与数量限制，使区域内各成员国间的商品可自由流动，但每个成员国仍保持自己对非成员国的贸易壁垒，如图 7-2 所示自由贸易区示意图。目前全球已经有 240 个自由贸易协定，例如：

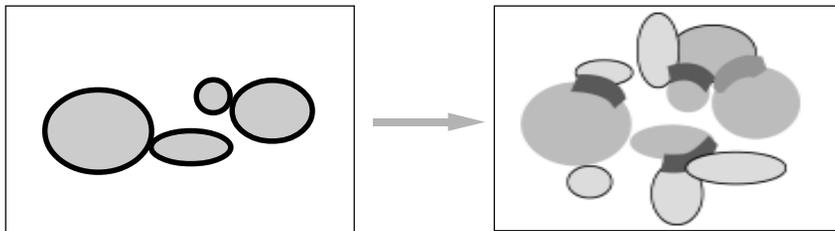


图 7-2 自由贸易区示意图

1960 年，英国、奥地利、瑞士、瑞典、挪威、丹麦、葡萄牙、列支敦士登八国成立了欧洲自由贸易联盟(European Free Trade Association, EFTA)。其宗旨是为在联盟内部实行降低关税税率直至逐步取消关税及非关税限制，各成员国仍保持各自的关税税率。

1965 年，澳大利亚和新西兰之间签订自由贸易协定，创建了新西兰和澳大利亚自由贸易区。

1991 年，欧洲共同体和欧洲自由贸易联盟签订了欧洲经济区协定，决定建立欧洲自由贸易区，同意免除成员国之间绝大部分工业品贸易和一部分农产品贸易的关税，并取消数量限制。

1992 年，美国、加拿大、墨西哥三国达成《美加墨自由贸易协定》，决定建立“北美自由贸易区”，并于 1994 年生效。协定规定，15 年内三国间实现商品自由流动。

2002 年，日本与新加坡签署了名为《新时代伙伴关系协定》的“日本 - 新加坡双边自由贸易协定”。这是亚洲的第一个双边自由贸易协定，也是日本签订的第一个双边自由贸易协定。根据该协定，新加坡出口到日本的产品中，除 10 种石油化学产品将在 10 年内逐步降低关税之外，其他 6 928 种产品都将在协定生效之日起予以免税，而日本出口到新加坡的产品将全部享受免税。

(三) 关税同盟

关税同盟 (Customs Union) 是指两个或两个以上的国家之间完全取消关税或其他壁垒，并对非同盟国家实行统一的关税税率的一体化形式。其目的在于使参加国的商品在统一关税内的市场上处于有利的竞争地位，排除非同盟国家商品的竞争。如 1826 年成立的北德意志关税同盟，第二次世界大战后的比荷卢经济联盟、欧洲经济共同体等。它是比自由贸易区更高层次的经济一体化组织。其特点是在自由贸易区的基础上，建立起对非同盟成员国统一的关税税率，如图 7-3 所示。

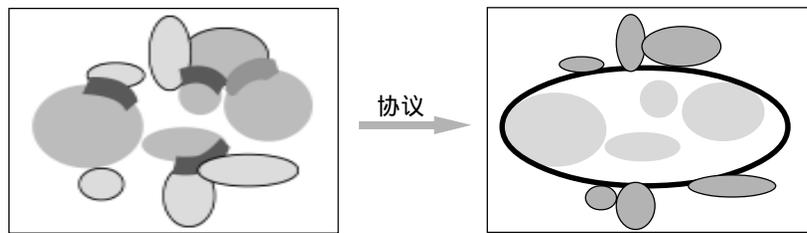


图 7-3 关税同盟示意图

(四) 共同市场

共同市场 (Common Market) 是指两个或两个以上的国家间完全取消关税与数量限制，建立对非成员国的统一关税，并在实现商品自由流动的同时，实现生产要素 (劳动力、资本) 的自由移动，如图 7-4 所示。1992 年，欧共体“统一大市场”形成，即是典型的共同市场形式。

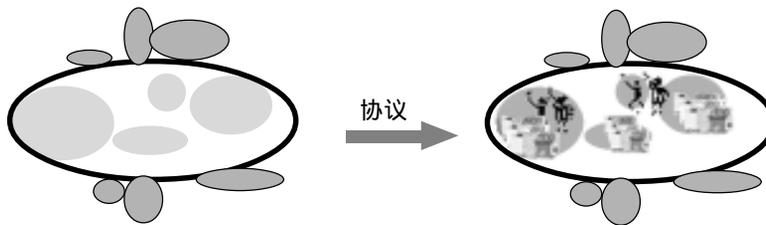


图 7-4 共同市场示意图

(五) 经济同盟

实行经济同盟 (Economic Union) 的国家间不仅实现商品、生产要素的自由流动，建立共同对外的统一关税，还在某些经济领域制定和执行统一对外的共同经济政策，逐步废除经济政策方面

的差异，使一体化的程度从商品交换扩展到生产、分配乃至整个国民经济，见图 7-5。如从 1993 年开始，代替欧洲共同体的欧洲联盟即已实现了经济同盟的一体化形式。

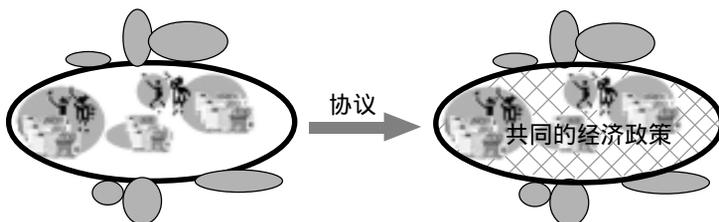


图 7-5 经济同盟示意图

(六) 完全经济一体化

完全经济一体化 (Complete Economic Integration) 是经济一体化的最高阶段。在这一阶段，区域内各国在经济、金融、财政等政策方面均完全统一，在成员国之间完全取消商品、资本、劳动力、服务等自由流动的人为障碍，如图 7-6 所示。1999 年 1 月 1 日起，欧元在欧盟 11 国范围内正式启用，标志着完全经济一体化形式正在欧盟成为现实。

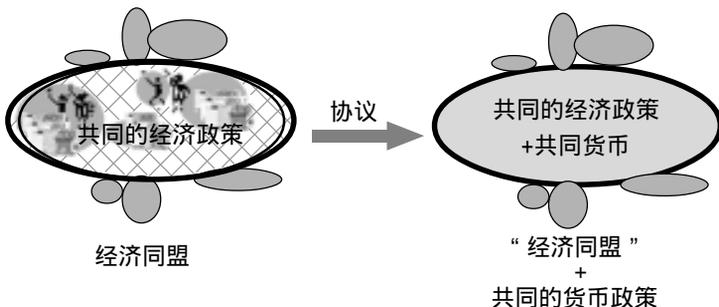


图 7-6 完全经济一体化示意图

三、经济一体化的产生和发展

最早的经济一体化组织(也称区域经济集团)要追溯到 1241 年成立的普鲁士各城邦间的“汉撒同盟”，1862 年普鲁士等德国北部邦国又在此基础上成立了“德意志关税同盟 (Zollverein)”，为 1870 年俾斯麦统一德国创造了经济基础和物质条件。1910 年，南非、博茨瓦纳、莱索托、斯威士兰等英国殖民地国家成立了“南部非洲关税同盟”。为应付 20 世纪二三十年代的世界经济危机及随之爆发的“货币战”和“关税战”，1921 年比利时和卢森堡建立了关税同盟，1932 年 8 月英联邦成员国签订了《渥太华协定》，成立“英联邦特惠关税区”。但经济一体化真正风起云涌，成

为现代经济发展中重要的经济现象，则是在第二次世界大战以后。

(一) 二战后至 70 年代的地区经济一体化浪潮

1. 发达国家和社会主义国家成立的区域经济组织

1944 年 9 月，比利时、荷兰、卢森堡三国签订《伦敦关税协定》，并于 1948 年 1 月正式成立了“比荷卢关税同盟”(Benelux Union)，这是第一个现代意义上的区域经济集团，也直接推动了第一次地区主义浪潮的兴起。

1949 年 4 月，苏联、保加利亚、匈牙利、波兰、罗马尼亚、捷克斯洛伐克等社会主义国家为打破冷战初期资本主义国家的经济封锁和巴黎统筹委员会对战略贸易的输出控制，在莫斯科成立了“经济互助委员会”(简称“经互会”)，大力发展社会主义国家间的经济贸易关系。后来，古巴、朝鲜和越南等区域外社会主义国家也先后加入，成为社会主义国家从经济上对抗资本主义的大本营。1989 年东欧剧变后，经互会走向解体。

1951 年 4 月，法国、联邦德国、意大利、比利时、荷兰和卢森堡等六国在巴黎签署《煤钢联营条约》，以防止战火刚刚熄灭的欧洲成员国利用煤钢等战略资源重整军备，从而起到安定人心、实现地区共同繁荣的作用。1952 年 7 月，“欧洲煤钢共同体”正式成立。为加快原子能等新兴技术和产业的发展，摆脱对美国经济的严重依赖，大力发展区域内贸易自由化和经济技术合作，1957 年 3 月，六国外长云集罗马，签署了《欧洲经济共同体条约》和《欧洲原子能条约》(统称为“罗马条约”)，标志着人类历史上最成功、一体化程度最高、规模最大的区域经济集团正式登上了历史舞台。1958 年 1 月 1 日，“欧洲经济共同体”和“原子能共同体”正式成立。1967 年六国又在布鲁塞尔将上述三个条约合并，宣布“欧洲共同体”(European Communities)开始启动。

为了与欧共体(欧盟前身)相抗衡，落实英国著名政治家丘吉尔首相在冷战初期提出的“三环”外交的战略构想。在英国倡导下，1960 年 1 月，英国、瑞典、挪威、丹麦、瑞士、奥地利与葡萄牙等七国正式成立了“欧洲自由贸易联盟”(EFTA)，之后又拉拢芬兰、爱尔兰、冰岛等国先后加入，拼凑了一个西欧“七小国”与“六大国”贸易对峙的短期格局。1973 年后，由于英国和丹麦加入了欧洲共同体，并退出了欧洲自由贸易联盟，于是这两个原来对立的一体化集团便结束了对峙局面，开始了逐渐融合的过程。

1965 年，澳大利亚和新西兰自由贸易区成立，之后两国又签署了《进一步密切经济关系的贸易协定》，标志着发达国家的第一次地区主义浪潮暂告一段落。

2. 发展中国家的地区经济组织

20 世纪 60 年代后，地区主义浪潮蔓延至发展中国家和地区，许多发展中国家在摆脱殖民主义，取得民族独立后，为了加强相互间的经贸往来，改变自身在旧有的政治经济格局中的不利地位，大力发展南南合作关系，先后成立了许多区域经济集团。

在拉丁美洲，从 50 年代初至 70 年代，先后形成了 4 个区域经济集团，即拉美自由贸易协

会、中美洲共同市场、安第斯条约集团和加勒比共同市场。

拉美自由贸易协会酝酿成立的时间很早，19 世纪初拉美独立运动杰出领袖玻利瓦尔就曾提出要在西属美洲殖民地完成独立运动后组建一个联邦，实现“美洲主义”理想。1959 年在阿根廷著名经济学家普雷维什的领导下，联合国拉美经济委员会正式提出“拉丁美洲需要一个共同市场”的建议，希望通过订立自由贸易和共同市场协定来摆脱拉美国家市场狭小的先天不足，进而扩大内部贸易，增强拉美工业化动力，发展民族经济。1960 年 2 月，巴西、墨西哥、阿根廷、智利、秘鲁、巴拉圭和乌拉圭 7 国于 1960 年 2 月签署《蒙得维的亚条约》，组成“拉美自由贸易协会”（LAFTA）。之后，哥伦比亚、厄瓜多尔、委内瑞拉和玻利维亚等国陆续加入，形成 11 国集团。《蒙得维的亚条约》主要通过“国家货单”和“共同货单”来推进自由贸易，并通过“工业补充协定”来协调成员国工业生产，对经济发展水平低和规模小的国家实行某些优惠待遇。但由于其没有确定关税同盟目标和区域内一些国家另起炉灶，成立了一些“次区域经济集团”，导致其相互贸易额仅由 1960 年的 60 亿美元增至 1980 年的 109 亿美元，占成员出口总额的比重也仅由 7.7% 增至 13.6%，一体化进程极其缓慢。

中美洲共同市场（CACM）成立于 1962 年 8 月，成员国包括危地马拉、尼加拉瓜、洪都拉斯、萨尔瓦多、哥斯达黎加和巴拿马。但此前哥斯达黎加、萨尔瓦多、洪都拉斯、危地马拉和尼加拉瓜等 5 国已签订了许多实行地区一体化的意向性文件，萨尔瓦多与尼加拉瓜还建立了世界上第一个双边自由贸易区。1958 年 5 国又签署了中美洲自由贸易和经济一体化多边条约及工业一体化协定。1959 年签署了关于平衡进口税协定，作为统一关税的先行步骤。1960 年 12 月上述 5 国中的 4 国在尼加拉瓜正式签署《中美洲经济一体化总条约》，1962 年 8 月随着哥斯达黎加和危地马拉的正式签字，“中美洲共同市场”正式成立。根据该条约，各成员国 90% 的对外贸易产品实行共同关税，相互间出口的初级品和制成品完全免税，对外来进口货物增收 30% 的附加税，通过人口、货物与资本的自由流动，实行完全的自由贸易，促进本地区工业化和经济发展。中美洲共同市场从关税同盟直接起步，取得了较大的成绩，1960 年至 1980 年国内生产总值年均增长 5%，出口总额由 4 亿美元增加至 45 亿美元，相互间出口占总出口比例由 7% 增至 25.4%。但由于内部市场规模有限，使合作的领域很窄，中美洲共同市场经济一体化进展在这一时期总体上还是比较缓慢的，再加上萨尔瓦多、洪都拉斯两国的边境冲突和尼加拉瓜的内乱及石油危机，到 70 年代末，中美洲共同市场逐渐陷入停滞状态。

安第斯集团（Andean Pact）是由一批不满拉美自由贸易协会现状的中小国家成立的一个次区域经济集团，萌芽于 1966 年 8 月哥伦比亚、智利、厄瓜多尔、秘鲁、委内瑞拉、玻利维亚签署的《波哥大声明》。1969 年 5 月，上述 6 国中的 5 国在卡特赫纳签署《安第斯区域一体化协定》，

苏振兴，《拉丁美洲的经济发展》，经济管理出版社 2000 年版，第 103 页。

安第斯集团正式成立。其宗旨主要是协调成员国的政策和立法，加速经济增长，建立共同关税和实行比拉美自由贸易协会更快的贸易自由化计划，并进而为《蒙得维的亚条约》所预定的一体化进程提供便利，加快拉美共同市场的建设。安第斯集团最初几年进展比较顺利，1973年委内瑞拉加入。但随着智利军政府的上台，1976年智利退出集团，一体化进程遭受挫折，各成员方意兴索然。

加勒比共同体(CARICOM)的前身是1968年成立的“加勒比自由贸易协定”。1973年，巴巴多斯、牙买加等4国签署《恰瓜拉马斯条约》，改称“加勒比共同体”，之后又有伯利兹、多米尼加等9个成员先后加入。其宗旨是消除贸易壁垒，实现区域内自由贸易和形成对外共同关税，推动成员国的协调发展和经济领域合作。由于其成员多属小国，经济结构单一，使得合作成效在80年代之前非常有效。

在非洲，区域经济集团也如雨后春笋，竞相成立。1949年，南非与罗得西亚关税同盟是发展中国家按GATT第24条款登记的第一个区域经济集团。1964年，喀麦隆、中非、刚果、加蓬、乍得和赤道几内亚等6个法语国家成立“中非关税同盟”(UDEAC)，掀起了一轮非洲国家成立区域经济集团的地区主义浪潮。1972年11月，除赤道几内亚之外的上述5个成员国又决定共同组建中部非洲中央银行，统一货币单位为“中非金融合作法郎”。1967年，肯尼亚、坦桑尼亚、乌干达三国决定成立“东非经济共同体”(EAEC)，之后三国又与苏丹、赞比亚两国成立“东非关税同盟”，并与欧洲共同体签订《阿鲁沙条约》，成为欧洲共同市场的免税成员国，享受关税特惠待遇。1970年5月，象牙海岸(科特迪瓦前身)、尼日尔、马里、塞内加尔、毛里塔尼亚等国在巴马科举行首脑会议，成立“西非国家关税同盟”。1973年上述5国和贝宁、布基纳法索等7国又根据巴马科会议精神，建立了“西非经济共同体”(CEAO)。同年，利比亚、塞拉利昂两国成立“马洛河同盟”(Moro River Union, MRU)，之后几内亚也加入该同盟。1975年5月28日，为整合CEAO与MRU两个区域经济集团及接纳尼日利亚、加蓬、赞比亚、加纳、多哥、几内亚比绍等新成员国入盟，西非15国首脑在拉各斯召开会议，签署了《西非国家经济共同体条约》，“西非国家经济共同体”正式成立，成为当时非洲最大也是最活跃的区域经济集团。1974年，刚果、布基纳法索等12国成立“马拉加斯经济联盟”。1976年，布隆迪、卢旺达和扎伊尔三国成立“大湖国家经济共同体”。

在中东地区，1965年1月，埃及、叙利亚、伊拉克、约旦、也门、毛里塔尼亚、利比亚七国组成“阿拉伯共同市场”(ACM)。

在东南亚地区，1967年8月，印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡和泰国在曼谷举行会议，发表《东南亚国家联盟宣言》(即《曼谷宣言》)，宣告东南亚国家联盟(ASEAN，简称东盟)正式成立。东盟的宗旨是在经济、社会、文化、技术和科学及行政管理等领域内促进在共同有利的事业上的积极合作与互助，通过共同努力，促进本地区经济增长、社会进步和文化发展。但在

成立初期，经济合作进展迟缓，政治意义大于经济意义，以“一个声音说话，否则就会在国际上被别的声音淹没”，1976年5国签订的《东南亚友好合作条约》就突出表明了这一点。70年代中期以后，东盟才开始经济技术合作，共同组建了多个工业企业，1977年又签订了成员国间实施特惠贸易安排的协议，并在此基础上开始发展经济一体化。

（二）80年代中期以来的区域经济一体化浪潮

20世纪70年代开始，由于各国经济普遍陷入衰退或低速增长，贸易自由化的推进受到限制，很多一体化组织陷于停滞或解体之中。但进入80年代，尤其是80年代后半期，全球区域经济一体化浪潮再度兴起。形成了以欧洲统一大市场为先导，以北美自由贸易协定和亚太经合组织为两翼，以亚非拉众多发展中国家和苏联、中东欧国家构建的中小区域集团为后续，在世界范围内掀起势头更猛、程度更深、范围更大的第二次区域经济一体化浪潮。详细内容将在第七章第二节叙述。

第二节 主要地区经济一体化组织现状与发展

20世纪80年代后半期，随着贸易自由化的重新推进，地区经济一体化进入了重新高涨并加速发展的新时期。尤其是1995年WTO的正式成立，进一步使地区经济一体化在90年代后半期以后成为世界经济的一种浪潮。随着WTO较GATT更有效地运行，自由贸易正推动着地区经济一体化朝着更成熟的方向发展。

一、经济一体化的先导——欧洲联盟

总有一天，到那时……所有的欧洲国家，无须丢掉你们各自的特点和闪光的个性，都将紧紧地融合在一个高一级的整体里；到那时，你们将构筑欧洲的友爱关系……

——维克多·雨果

欧洲联盟(European Union, EU),简称欧盟,是由欧洲共同体发展而来。1991年12月,欧洲共同体马斯特里赫特首脑会议通过《欧洲联盟条约》,通称《马斯特里赫特条约》(简称《马约》)。1993年11月1日,《马约》正式生效,欧盟正式诞生。

1. 欧盟经济一体化进程

1950年5月9日,法国外长罗伯特·舒曼代表法国政府提出建立欧洲煤钢联营倡议,认为欧洲国家煤和钢的资源应共同规划。这个倡议得到了法国、联邦德国、意大利、荷兰、比利时和卢森堡6国的响应。1951年4月18日,6国在巴黎签订了为期50年的《欧洲煤钢联盟条约》,也称《巴黎条约》。该条约于1952年7月正式生效,同年成立煤钢共同体。建立煤钢共同体的目的

是，在成员国内部取消对煤炭和钢铁的关税和进出口限制，建立煤钢共同市场，对外实行协调关税和共同贸易政策。欧洲煤钢共同体先后建立了煤、铁矿砂、废铁、生铁、合金钢和特种钢的共同市场，有力地促进了成员国煤钢的生产，对二战后西欧经济的恢复起到了重要作用。

鉴于煤钢共同体取得的巨大成功，6 个成员国决定扩大共同市场领域，将成员国的整个经济囊括到共同市场中来。1957 年 3 月 25 日，6 个国家在罗马签订了《欧洲经济共同体条约》和《欧洲原子能联营条约》，统称《罗马条约》。1958 年 1 月 1 日，《罗马条约》正式生效，欧洲经济共同体(EEC)和欧洲原子能共同体(EURATOM)宣告成立。欧洲经济共同体是三个共同体中最重要的一个，其目标是：在经济上建立关税同盟；实行共同农业政策；统一对外渔业政策；建立欧洲经济与货币联盟；逐步建立一个货物、人员、资本和劳务自由流动的大市场。1962 年，共同农业政策在成员间生效，农产品贸易坚持四大原则：成员间自由交换，统一对外价格，成员间优惠，协调金融政策。1965 年，建立铁路运输共同市场。

三个共同体独立运行若干年后，1965 年 4 月 8 日，六国签订了《布鲁塞尔条约》，决定将三个共同体的机构合并，统称欧洲共同体(简称欧共体)。三个共同体原来各自独立的执行机构理事会和委员会合并为一个理事会和一个委员会，三个共同体原来共有的欧洲议会和欧洲法院保持不变，即建立了欧共体委员会、欧共体部长理事会、欧洲议会、欧洲法院组成的欧共体四大管理机构，总部设在比利时首都布鲁塞尔。原来的三个共同体在法律上仍保持各自独立的法人资格。1967 年 7 月 1 日，《布鲁塞尔条约》正式生效，1968 年，成员间提前一年半实现了工业品自由流动，取消关税，对外实现了关税同盟，欧共体内部劳务自由流通。1972 年，为了稳定成员间货币汇率，欧共体创立了“货币蛇形浮动体系”。

1973 年，英国、丹麦、爱尔兰先后加入欧共体，成员国扩大为 9 个，基本建立起共同的外贸政策。1976 年，欧共体部长理事会确定了欧洲议会组成及议员普选制度。1979 年，欧洲货币体系取代货币蛇形浮动体系，建立欧洲货币单位。1981 年，希腊加入欧共体。1986 年，西班牙和葡萄牙先后加入，成员国扩大到 12 个。12 国间建立起了关税同盟，统一了外贸政策和农业政策，创立了欧洲货币体系，并建立了统一预算和政治合作制度，欧共体逐步发展成为欧洲国家经济、政治利益的代言人。1989 年欧共体通过专门委员会提出的分三阶段建立经济货币联盟的报告。1991 年，欧共体同欧洲自由贸易联盟达成建立欧洲经济区的协议，为实现与欧洲自由贸易联盟的整合铺平了道路。至此，欧共体的经济实力基本接近美国。1958—1991 年，欧共体占全世界出口总额比重从 31.9% 升至 39.5%，而美国则由 16.3% 降至 12.1%。欧共体内部相互进口占进口总额比重由 33.8% 升至 58.6%，成为世界经济强有力的一极。

1991 年 12 月 11 日，欧共体在荷兰马斯特里赫特召开的首脑会议上，12 国通过了以建立欧洲经济货币联盟和欧洲政治联盟为目标的《欧洲联盟条约》，亦称《马斯特里赫特条约》，简称《马约》。该条约将欧共体更名为“欧洲联盟”。欧洲联盟的宗旨是“通过建立无内部边界的空间，加强

经济、社会的协调发展，建立最终实行统一货币的经济货币联盟，促进成员国经济和社会的均衡发展。通过实行共同外交和安全政策，在国际舞台上弘扬联盟的个性”。1993年1月1日，欧洲统一大市场正式启动，12个成员国间实现了人员、货物、资本和劳务的自由流动。同年11月1日，《马约》正式生效，欧洲联盟成立。这标志着欧共体从经济实体向经济政治实体的过渡。《马约》确定了从1997年，最迟于1999年开始欧洲经济货币联盟的第三阶段建设，即实现欧洲统一货币。

1994年，欧盟与欧洲自由贸易联盟实现统一贸易区——欧洲经济区。同年，欧洲联盟自由贸易制度通过，各国自己的配额将被取消，实行欧盟共同配额。1995年，奥地利、瑞典、芬兰加入欧盟，成为欧盟成立后的第一批入盟国家，至此欧盟成员国扩大为15个。15个成员国，总面积约为323.4万平方公里，人口约3.8亿，使用11种官方语言。

1999年1月1日起，欧元(Euro)在欧洲经济货币11国范围内正式启用。按照计划进程：1999年1月1日至2001年12月31日，为欧元的三年转换过渡期，欧元代替原货币成为银行间结算的币种，但欧元现钞尚未进入流通；2002年1月1日至2002年6月30日，正式发行欧元现钞，欧元现钞与原货币的纸币和硬币可同时流通；2002年7月1日起，原货币完全退出流通，欧元将成为欧元区内的唯一法定货币。统一欧元计划成功实现。2000年6月，欧盟首脑会议批准希腊加入欧元区。这次会议还决定在2003年以前组建一支5000人的联合快速反应部队，参与处理发生在欧洲的危机和冲突。欧盟的政治联盟计划开始实施。

2002年11月18日，欧盟15国外长在布鲁塞尔举行会议，决定接受塞浦路斯、匈牙利、捷克、爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛、马耳他、波兰、斯洛伐克和斯洛文尼亚10个中东欧国家作为第二批入盟成员。2003年4月16日，在希腊首都雅典，欧盟与上述10国签署入盟协议。2004年5月1日，上述10国正式加入欧盟，这是欧盟历史上的第五次扩大，也是规模最大的一次扩大。总体面积扩大近74万平方公里，人口从约3.8亿增至约4.5亿，整体国内生产总值将增加约5%，从现在的9万多亿美元增加到10万多亿美元，经济总量与美国不相上下，欧盟的整体实力有所增强。

2003年7月，欧盟制宪筹备委员会全体会议就欧盟的盟旗、盟歌、铭言与庆典日等问题达成了一致：欧盟的盟旗仍为现行的蓝底和12颗黄星图案，盟歌为贝多芬第九交响曲中的《欢乐颂》，铭言为“多元一体”，5月9日为“欧洲日”。图7-7为新欧盟示意版图。目前，保加利亚、罗马尼亚和土耳其的入盟谈判正在进行，欧盟计划2007年将吸收保加利亚和罗马尼亚为正式成员，土耳其的入盟时间尚不明确。



图 7-7 新欧盟版图示意图

资料卡

早在 1963 年，土耳其就与欧共体(欧盟前身)签订了联系国协定。1987 年它再次申请加入欧共体，并于 1999 年获得入盟候选国资格。但包括法国在内的欧盟各国对土耳其入盟问题一直存在分歧。法国前总统德斯坦说：“土耳其不是欧洲国家，它的首都不在欧洲，95% 的人口在欧洲以外。若让土耳其入盟，摩洛哥也可以加入，那就是欧盟的终结。”法国《解放报》说：“不论拜占庭还是奥斯曼，土耳其这片土地上的历史在现代欧洲的形成过程中都没有产生过影响。”现任法国总理拉法兰说：“难道我们想让伊斯兰的河水流进世俗的河道吗？”法国前总理、议会外事委员会现任主席巴拉迪尔认为，吸收土耳其入盟要花费巨额开支。2005 年欧盟就要为准备入盟开支 2.86 亿欧元，到 2025 年土耳其入盟后，欧盟每年要向土耳其提供 280 亿欧元的财政支持，相当于目前欧盟年预算的 1/3，届时法国对欧盟财政分担额也将增加近 30%.....这些都是从地理、历史、宗教、经济等方面提出的反对理由。总体上说，法国人普遍不认同土耳其是欧洲的一部分，因为土耳其在政治、经济、文化、社会等各方面同欧洲有巨大差异。

2. 欧盟的管理机构

欧盟的管理机构——欧洲理事会(European Council)，即首脑会议，由成员国国家元首或政

府首脑及欧盟委员会主席组成。1974年12月欧共体决定，自1975年起首脑会议制度化，并正式称为欧洲理事会。负责讨论欧洲联盟的内部建设、重要的对外关系及重大的国际问题。首脑会议每半年举行一次正式会议和一次非正式会议，必要时还可召开特别会议。欧洲理事会主席由各成员国轮流担任，任期半年。顺序基本按本国文字书写的国名字母排列。现任欧盟轮值主席国为爱尔兰，任期为2004年1月1日至6月30日。欧洲理事会是欧盟的最高权力机构，在决策过程中采取协商一致通过的原则。理事会下设总秘书处。

欧盟委员会(Commission of European Union)，是欧盟的常设执行机构，总部设在比利时首都布鲁塞尔。欧盟委员会负责实施欧盟条约及欧洲理事会作出的决定；向欧洲理事会和部长理事会提出报告和立法动议；代表欧盟对外联系并负责经贸等方面的谈判；处理日常事务。

欧洲议会(European Parliament)，欧盟的议会机构。其他欧洲国家参与的组织，如北约、欧洲安全与合作组织、欧洲委员会、西欧联盟等虽然也都拥有议会，但欧洲议会的特别之处在于它的成员是由欧盟内人民直选产生的，而且拥有立法权。而其他几个组织的议会成员是由各国议会任命。欧洲议会可以2/3多数弹劾欧盟委员会，迫其集体辞职。议会大厦设在法国斯特拉斯堡，议会秘书处设在卢森堡；自1979年起，欧洲议会议员由成员国直接普选产生，任期5年。

此外，欧盟机构还包括设在卢森堡的欧洲法院和欧洲审计院。欧洲法院是欧盟的仲裁机构，负责审理和裁决欧盟和成员国在执行各项法律法规中发生的各种争执，现有15名法官和9名检察官，由成员国政府共同任命。欧洲审计院负责欧盟的审计和财务管理，审计院1977年成立，由12人组成。

2004年6月18日，欧盟25国首脑在布鲁塞尔通过了欧盟宪法文本，10月29日，欧盟25个成员国的领导人在意大利首都罗马签署了欧盟历史上第一部宪法条约。这是欧洲政治一体化进程中的重要事件，标志着欧盟建设又向前迈出了历史性的一步。条约还需各成员国根据本国法律的规定进行批准(全民公决或议会投票)。如果得到各成员国的顺利批准，该条约将于2006年11月1日正式生效。届时，欧盟现有的25个成员国将遵守共同的宪法，这必将对欧洲未来的发展和欧盟扩大的进程产生深远影响。



资料卡

《欧盟宪法条约》的主要内容

《欧盟宪法条约》由欧盟宪法、欧盟公民基本权利宪章、欧盟政策和欧盟条约基本规定四个部分组成，主要内容包括：

设立欧洲理事会主席和欧盟外交部长，组建欧盟外交部，以保持欧盟工作的连续性。欧洲理事会主席的主要职能是为欧盟首脑会议作准备，并主持首脑会议。主席由欧洲理事会(由各成员国国家元首或政府首脑、欧洲理事会主席、欧盟委员会主席和欧盟外长组成，后者没有表决权)以有效多数表决方式选举产生，任期为两年半，可连选连任一次，主席不能同时在成员国任

职。欧盟外交部长由欧洲理事会以有效多数表决方式选举产生，主要负责欧盟共同外交与安全政策，同时也是欧盟委员会副主席。

改革欧盟委员会，扩大欧洲议会的权力。宪法条约规定，条约生效后产生的第一届欧盟委员会仍然实行现行的一个成员国一名委员的制度。从第二届起，欧盟委员会委员的人数将是现欧盟成员国数目的 2/3，由各成员国轮流提名。宪法条约增加了欧洲议会同欧盟部长理事会在立法和预算方面进行共同决策的领域，赋予欧洲议会在欧洲理事会提名的前提下选举欧盟委员会主席的权力。为保障人口少的成员国的权益，条约规定欧洲议会的议员人数不能超过 750 名，每个成员国至少拥有 6 个名额，最多不能超过 96 个名额。

欧盟理事会和欧盟部长理事会的表决机制。除特别规定外，欧盟理事会和欧盟部长理事会均以“有效多数表决机制”进行决策，即通过决定只需得到 55% 的理事会成员(这些成员须来自至少 15 个成员国并代表 65% 以上的欧盟人口)的赞同。但是，如果要否决欧盟委员会或欧盟外交部长的提案，则需要有 72% 的理事会成员(代表 65% 以上的欧盟人口)的反对。

欧盟成员国必须尽其所有的军事和民用能力用于欧盟共同防务政策的实施，最终目标是发展欧盟共同防务。条约规定，一旦某一个成员国受到外来侵略或恐怖袭击，其他成员国必须提供一切资源进行援助，包括军事资源。

二、北美自由贸易区与美洲自由贸易区

(一) 北美自由贸易区

1985 年，一向推行“多边主义”、反对区域经济一体化的美国在其“自由贸易”政策转向“公平贸易”政策后，也一反常态，当年即迅速同以色列签订首个自由贸易协定。1985 年 3 月，正当欧共体积极筹建统一大市场的同时，美加两国也开始了建立自由贸易区的协商和谈判。1988 年 1 月，两国正式签署了《美加自由贸易协定》，1989 年 1 月“美加自由贸易区”正式启动。后来墨西哥也主动加入自由贸易谈判，1991 年 6 月 12 日，美国、加拿大及墨西哥在多伦多召开第一次部长级会议，经过 14 个月的谈判，1992 年三国签署一项三边自由贸易协定——北美自由贸易协定。1993 年，加拿大国会通过了该协定，同年 11 月，美国、墨西哥国会也通过了该协定。克林顿上任后积极推动北美自由贸易协定有关劳工与环保的附属条款，并于 1993 年 8 月 13 日，三国达成附属条款的协议，以保障美国劳工权与墨西哥生态环境。1994 年 1 月 1 日，该协定正式生效。协定决定自生效之日起在 15 年内逐步消除贸易壁垒，实施商品和劳务的自由流动。北美自由贸易区(North America Free Trade Area, NAFTA)拥有 3.6 亿人口，国民生产总值达 6.45 万亿美元，年贸易总额 1.37 万亿美元，其经济实力和市场规模都超过欧洲联盟，成为当时世界上最大的区域经济一体化组织。

该协定的总则规定，除墨西哥的石油业、加拿大的文化产业以及美国的航空与无线电通讯外，取消绝大多数产业部门的投资限制。对白领工人的流动将予以放宽，但移民仍将受到限制。协定规定由执行规定而产生的争执，将交付由独立促裁员组成的专门小组解决，如果大量进口损害一国国内的工业，将允许该国重新征收一定的关税。

1. 北美自由贸易协定的主要内容

(1) 贸易壁垒的降低和消除

根据协定，三国将在 10 年至 15 年的时间内逐步取消进口关税和其他非关税壁垒。

协定涉及汽车、纺织、农业、电脑与电子产品等的贸易、市场准入、投资和金融服务业方面的问题。首先，三国间 65% 的工农业产品进口关税将立即免除或在 6 年内免除。墨西哥将在 4 至 8 年的时间内取消汽车及轻型卡车的进口贸易障碍。但按照原产地原则，三国间汽车、轻型卡车的北美地区零部件自制率达到 60% 至 62.5%，才能享受关税减免及自由流通的优惠。协定还规定，凡符合北美自由贸易协定原产地规定的北美纺织品与成衣，三国间立即取消关税或分 10 年逐步取消关税。美国将取消对墨西哥纺织品的进口配额，对不符合北美原产地规定的墨西哥纺织与成衣，美国将逐步取消进口配额。

北美自由贸易协定规定，将在一个过渡期内取消三国所产商品的所有关税，为确定哪些商品可享受优惠关税待遇，必须制定原产地规则，以确保优惠只给予北美地区生产的商品而不予那些全部或大部在其他国家加工的商品。协定规定，全部在北美国家生产的商品将被视为该地区产的商品。凡含有地区外原材料或零部件的产品，只要这些材料在协定的任何一个成员国得到加工，其加工的程度足以改变其关税类别的，也被视为本地产品。在某些情况下，除需具备关税类别的条件外，商品还应含有地区成分的专门比例。协定的“最低限度”条款还规定，某一商品在其他方面不符合特定的原产地规则，但其外来材料的价值低于该商品总成本或价格的 7%，也将被视为地区内生产的商品。

(2) 服务、资本和人员流动

服务贸易方面采取了“消极清单”的做法，即各国承诺对所有服务行业实施国民待遇和最惠国待遇原则，除非在协定的国别附件中被明确列入例外或具体例外。根据协定，墨西哥将开放金融市场，允许美、加银行和证券公司在墨西哥建立独资分行或子公司。到 1995 年，美、加厂商可以自由进入潜力巨大的墨西哥电讯市场。在投资方面，也采取了类似于服务贸易的做法。协定规定，三国中的任何一方在其他两国的投资都享受国民待遇和最惠国待遇，除非在国别附件中另有规定。各国将给予成员国投资者的投资以符合国际法的合理公正的待遇、充分的安全感和保护。协定规定，将取消重要的投资壁垒，给予三国投资者以基本保障，并建立一个解决投资者和成员国之间可能发生争端的机制。协定还对商业人员、贸易商、投资商以及公司企业专业人员的临时入境问题作了自由化的规定。北美自由贸易协定发扬了美加自由贸易协定和乌拉圭回合多边谈判

中的精神，以在国际范围内制定劳务贸易规则。协定条款为方便三国间跨边境的劳务贸易，对权利和义务作了规定。协定把给予国民待遇的基本义务扩大到劳务。协定把关贸总协定的另一项基本义务，即最惠国待遇的义务也扩大到劳务，这就需要协定的各成员国给予成员国的劳务提供者不低于在同等情况下给予本国劳务提供者的优惠待遇，同时，各成员国给予其他非成员国家的劳务提供者不低于在同等情况下给予其他任何一个国家的劳务提供者的优惠待遇。三国将相互承认专业劳务人员的许可证和证书，协定生效两年后，各成员国对在其领土上工作的专业劳务人员签发许可证和证书时，将取消国籍和居住的条件。但墨西哥根据其宪法继续将其某些部门限定由其政府或墨西哥公民经营。

(3) 国内措施和法规的统一协调

协定针对补贴、反倾销法和竞争政策以及采购与环保措施等方面作了较原则的规定，如在反倾销和竞争方面，专门规定了垄断和限制性商业惯例，并相应成立了一个工作组来审查三国的反倾销法规和竞争政策。但这一方面的成就并不是很大。

2. 三国的经济实力和经济关系

从经济规模看，美国的国民生产总值占北美地区国民生产总值的 87.35%，加拿大仅占 7.67%，墨西哥只有 4.95%。从社会经济发展水平来看，墨西哥是一个发展中国家，美国和加拿大则是工业发达国家，人均国民生产总值墨西哥也大大低于其他两个国家。据调查，墨西哥 76% 的企业无力与美国和加拿大同类企业竞争。三个成员国在经济规模和生产力水平方面的巨大差别使它们之间形成了一种不对等的依赖关系。

从贸易情况看，无论是墨西哥，还是加拿大，其进出口贸易都高度依赖美国市场，60%—70% 的贸易与美国进行。但美国的进出口贸易对墨、加市场的依赖则有较大的不同。对加拿大市场的依赖相对较大，长期以来加拿大一直是美国最大的出口市场，但对墨西哥市场依赖则小得多。加拿大在美国外贸总额中的比重为 19%，墨西哥则仅为 6.5%。北美地区内的贸易，主要是美国与加拿大和美国与墨西哥之间的双边贸易，加拿大与墨西哥之间的贸易往来则十分有限，这也与两国的地理位置差异有直接关系(如图 7-8 所示)。

从投资方面来看，加拿大和墨西哥吸收的外资中 70% 以上来自美国，而美国对外投资的渠道是多元化的。1991 年美国累计的对外直接投资中加拿大占 15.2%，墨西哥仅占 2.6%，而加拿大在墨西哥外国投资中的比重仅占 1.6%。

3. 北美自由贸易区的运行

北美自由贸易协定实施 10 年来，美加两个发达国家的相互需要给双方所带来的好处自不必说。作为发展中国家，墨西哥从中得到的好处也是显而易见的：协定已使墨西哥成为世界第九大经济体、第七大出口国，人均国内生产总值达到 6500 美元。



图 7-8 北美自由贸易区版图

北美自由贸易区的运行过程中，三国领导人又提出了修改北美自由贸易协定的想法。墨西哥总统福克斯的计划是向美、加两国推销“北美变欧盟”的设想。他希望美国、加拿大、墨西哥建立像欧盟一样的“北美联盟”、“战略联盟”甚至“军事联盟”。福克斯的新想法寻求的是以欧洲一体化模式为核心，包括共同货币、人员和劳动力自由往来，而不仅限于商品和服务的交流。这一观点已被美国总统布什和加拿大总理克雷蒂安所接受，三国已就这一问题开过多次非正式会议。

2004 年 1 月，美国总统布什发表讲话，呼吁对现行移民政策进行重大修改，使目前在美务工的数百万名非法移民获得合法身份，允许墨西哥人合法进入美国寻找工作。这是为促进北美大陆进一步实现政治、经济、社会的全方位一体化而采取的一个战略性步骤。在美国看来，建立美洲自由贸易区是推行全球自由贸易、促进美国经济发展和实行外交战略的重要一环，而实现北美大陆的整合是实现建立美洲经济圈的第一步，也是最重要的一步。因此，美国、加拿大、墨西哥三国之间取消移民限制并进一步发展成为自由移民，对北美大陆的未来发展是有深远历史意义的。墨西哥非法移民问题一直是困扰墨、美两国的一大难题。据称，目前在美境内的墨西哥非法打工者已达 1 200 万之众。

美国总统布什一直重视拉美地区在美国外交战略中的地位，他主张把墨西哥摆在与加拿大和英国同等重要的地位，与墨西哥建立“特殊关系”。另外，美国还加紧同加拿大、墨西哥国防部和民航总局谈判，试图扩大三国在空中目标信息交流方面的合作，探讨在北美自由贸易区范围内，建立北美统一空中监视系统的可行性。在超越经济方面的政治、军事等领域甚至也出现了越来越一体化的趋势，如 2002 年 10 月 1 日正式成立的美国北方司令部。北方司令部负责保卫美国本土的安全，但涵盖的范围除美国外，还包括加拿大、墨西哥和加勒比地区。这个司令部的责任是在陆地、天空和海洋 500 英里的范围内保卫美洲大陆免遭攻击，阿拉斯加、加拿大、墨西哥、

墨西哥湾、波多黎各和美国的维尔京群岛都在其防御范围内。其新指挥部设在科罗拉多州彼得森空军基地。

由于北美自由贸易区吸收了墨西哥作为主要成员，使北美自由贸易协定开创了发达国家与发展中国家共同组建区域经济集团的先例，也开创了南北合作的一种新途径和新框架。虽然还不能断定美加两个发达国家与墨西哥一个发展中国家在这个组织中必定实行公平的贸易原则，但平等合作精神的确是这个区域集团首先倡导的，其框架已超出了“经济水平相近、体制相似”的传统一体化模式。

（二）美洲自由贸易区

建立北美自由贸易区仅是美国人建立“美洲自由贸易区（America Free Trade Area, AFTA）”战略构想的第一步，第二步则是建立“美洲自由贸易区”。从19世纪初《门罗宣言》发表以来，拉美一直被认为是美国人的“后院”。如今拉美是美国产品、劳务及资本输出增长最快的地方，也是美国惟一有贸易顺差的地方，建立美洲自由区必将为美国开辟新的巨大市场，为美国经济持续增长和创造更多就业机会提供良机。为此，1990年6月美国总统老布什向整个美洲国家发出“开创美洲事业”的倡议，希望通过建立自由贸易区，改善投资条件和减轻拉美债务负担，同拉美国家建立“一种新的经济伙伴关系”。1994年3月，克林顿总统再次发出倡议，并向除古巴之外的所有美洲国家发出邀请。1994年12月美洲地区34国领导人云集迈阿密，通过了《原则宣言》和《行动纲领》，确定2005年建立美洲自由贸易区的时间表。《宣言》决定，美洲各国（除古巴外）在电信、能源与交通运输等领域作出共同努力，加强合作，争取建立西半球内较先进的服务设施，以便商品、服务、资本、信息与技术能自由移动。考虑到本地区各国经济发展水平差异较大，《宣言》也规定对发展中国家及低收入发展中国家给予优惠待遇，以免受制于发达国家经济。各国还强调了环境保护的重要性。

1998年，第二届美洲首脑会议又在圣地亚哥召开，宣布关于建立美洲自由贸易区的谈判正式启动。2004年1月，美洲国家特别首脑会议在墨西哥工业城市蒙特雷开幕。其目的是加速推动落实1994年首届美洲国家首脑会议以来各国在地区重大问题上所作的承诺，争取在2005年底建立美洲自由贸易区。如果这一目标能够实现，则将在西半球出现一个世界最大的自由贸易区，其消费人口达8.5亿，购买的商品和服务将达13万亿美元。

按照克林顿政府推出的“西半球自由贸易区”计划，美洲自由贸易区的启动将是在巩固现有北美自由贸易区的基础上，先吸收智利为NAFTA的第四个成员国，再吸收阿根廷、哥伦比亚、委内瑞拉和哥斯达黎加等国，最后扩展至其他拉美国家和次区域集团而逐步完成其“南扩”战略，“收编”方式是逐个解决，所有拉美成员国都以独立身份加入北美自由贸易区。但是拉美国家，尤其是巴西等南锥体共同市场国家则主张以集团对集团方式进行谈判，保持各次区域经济集团的独立性，避免被美国各个击破。在市场开放方面，美国希望首先开放工业品和技术产品市场，南美

国家则要求优先开放农产品市场。预计，随着美欧对拉美市场争夺的加剧和美国国会保守势力顽固推行旨在封锁古巴的《赫尔姆斯-伯顿法》，创建美洲自由贸易区的道路不可能平坦，但其前景是光明的。《圣地亚哥声明》中各国领导人重申：“美洲自由贸易区将为我们各国人民，包括处于不利经济状况下的民众带来更大的开放。”

布什上台后一直重视拉美地区在美国外交战略中的地位，他提出 21 世纪是“美洲世纪”，并积极推动建立美洲自由贸易区，实现整个西半球的融合。2002 年 12 月 12 日，经过 2 年 14 轮的谈判，美国和智利达成双边自由贸易协议，这是美国第一次和一个南美国家达成全面的贸易协定。美国将通过与智利达成的协议推动与更多南美洲国家的自由贸易协作。由于北美自由贸易区的其他两国加拿大和墨西哥，早在 1995 年就与智利达成了自由贸易协定，这次美国与智利的缔约意味着建立美洲自由贸易区的计划取得了重大进展。

 资料卡

美国、智利自由贸易协议的主要内容

2002 年 12 月 12 日，美国和智利达成双边自由贸易协议。根据该协议，美国和智利双边贸易中 85% 的产品关税将在协议生效后第一年被豁免，协议实施 4 年内 97% 的产品关税将被取消，到第 12 年两国将完全实行自由贸易，免除所有进出口产品的关税。在这次谈判中，对知识产权和资本流动的控制权是双方争议较大的问题。最终，智利同意实行新规定以加强对产品专利和品牌的保护，严厉打击未经授权生产的美国专利药品。在控制资本流动方面，智利将可以在协议生效一年内对美实施限制，期间如果美国投资者认为智利政府对资本流动的限制行为影响了他们的利益，也可以寻求补偿。

美国贸易代表佐立克表示：“这是一个双赢的协议，是在当代经济中最有水平的协议。”智利总统称，与美国的这项自由贸易协议将为智利带来更多的就业、工作和发展机会。

目前，美国出口到智利的产品主要是计算机、重型机器和汽车，而智利出口到美国的产品是黄铜、纸制品和水果等。2001 年，双边进出口贸易额 88 亿美元，商品贸易占到 3/4。

三、亚太经合组织

亚太经合组织的全称是亚洲及太平洋经济合作组织(Asia Pacific Economic Cooperation, APEC)，是目前全球最大的区域经济一体化组织。

亚太经合组织酝酿的时间比较早。1966 年日本一桥大学教授小岛清发表《太平洋经济共同体与亚洲发展中国家》一文，意欲借鉴欧共体成功经验，在日本、美国、加拿大、澳大利亚和新西兰五个太平洋国家间建立自由贸易集团。之后，5 国民间成立了太平洋经济理事会和太平洋贸易与发展会议等一系列组织进行研讨，并召开著名的太平洋经济合作会议(PECC)进行半官方交流。

1989年11月，在澳大利亚总理霍克的提议下，澳大利亚、美国、日本、韩国、新西兰、加拿大及东盟6国，共12国27位外交部长和经济部长在堪培拉举行了首届“亚洲及太平洋经济合作组织部长会议”，这标志着APEC正式成立。

1. APEC 经济一体化进程

1991年11月，第三届汉城部长会议确定了APEC的宗旨、活动范围和合作方式。中国以主权国家身份，中国台北和香港（1997年7月1日起改为“中国香港”）以地区经济名义正式加入，其成员数增至15个。该组织的宗旨和目标是“相互依存，共同受益，坚持开放性多边贸易体制和减少区域内贸易壁垒”。1992年第四届曼谷部长会议明确把“开放的地区主义”作为组织原则，并成立秘书处，标志着APEC向组织化迈出了关键的一步。秘书处设在新加坡。

1993年在美国西雅图举行了第一次APEC领导人非正式会议，建立了亚太地区首脑定期会晤的机制，从而开创了一个对话和交流协商的新舞台。西雅图领导人非正式会议最后发表了一份《APEC领导人经济展望声明》，声明称，“我们召开了亚太经济合作组织领导人的没有先例的会议。在冷二战后的这个时代，我们有机会为亚洲和太平洋地区建立一种可以发挥我们这些不同成员的能量、加强合作并促进繁荣的经济基础”；“我们认识到，只有我们共同作出积极的努力来实现目标，这个设想才会成为现实”；声明重申“支持继续发展亚太经济合作组织作为一个致力于给本地区带来经济实惠的论坛”。

1994年11月，第六届新加坡部长会议及第二次非正式首脑会议通过了《茂物宣言》，确定了发达成员在2010年前，发展中成员在2020年前实现贸易和投资自由化的长远目标和时间表。为了如期实现这一目标，宣言要求亚太经合组织成员从现在起便“进一步减少相互间的贸易和投资壁垒，促进货物、服务和资本的自由流通”。这次会议还接纳了墨西哥和巴布亚新几内亚为新成员。

1995年11月，第七届大阪部长会议第三次非正式首脑会议通过了《大阪宣言》和《行动议程》，把贸易投资自由化和经济技术合作作为APEC的两大支柱，并接纳智利为新的成员。

这次会议突出了灵活性和非歧视性的原则，更强调各成员国的自主自愿，按各国国情来实施贸易自由化进程。

1996年11月，第八届苏比克部长会议及第四次非正式首脑会议通过了《从憧憬到行动》、《亚太经合组织经济技术合作原则框架宣言》及《马尼拉行动计划》三个纲领性文件，制定了成员单边和集体行动计划。自1993年西雅图会议召开以来，贸易和投资自由化一直作为APEC的首要目标和重点，经济技术合作从未被单独在会上提出过。这次会议首次单独通过一项有关经济技术合作的文件，使经济技术合作得到了应有的重视，从而充分表达了发展中成员对APEC的期望。《马尼拉行动计划》则将APEC的贸易和投资自由化、便利化目标推向实施阶段。由于各成员的利益焦点不一，在非关税领域，2/3的成员提出了减少和限制措施，一半以上成员保证提

高透明度。

1997 年 11 月，第九届温哥华部长会议及第五次非正式首脑会议发表了《联系大家宣言》，并吸收了越南、俄罗斯和秘鲁为新的成员，APEC 成员总数增至 21 个(见图 7-9)。会议宣布 APEC 进入 10 年巩固期，暂不接纳新成员。会议批准部长级会议提出的在 15 个部门中的 9 个部门率先实施自由化的建议。

1998 年 11 月，第十届吉隆坡部长会议及第六次非正式首脑会议通过了《走向 21 世纪的亚太经合组织科技产业合作议程》，为各成员今后开展经济技术规划了蓝图。

1999 年 11 月，第十一届奥克兰部长会议及第七次非正式首脑会议探讨了货币合作及建立次区域自由贸易区的可能性。



图 7-9 APEC 成员分布版图

2000 年 11 月，第十二届文莱部长会议及第八次非正式首脑会议通过了《亚太经合组织经济领导人宣言：造福社会》和《新经济行动议程》，肯定了次区域贸易协定和双边贸易协定对多边自由贸易进程的促进作用。与会各成员领导人还利用午餐会就反对恐怖主义问题交换了意见。

2001 年 11 月，第十三届上海部长会议及第九次非正式首脑会议以“新世纪、新挑战：参与、合作、促进共同繁荣”为主题，就当前世界经济形势以及“9·11”事件对经济发展带来的影响、人力资源能力建设和亚太经合组织未来发展方向等问题深入交换意见，达成了广泛的共识。通过并发表了《领导人宣言：迎接新世纪的新挑战》、《数字亚太经合组织战略》和《亚太经合组织领导人反恐声明》。

目前，亚太经合组织拥有 21 个成员，横跨太平洋，联系亚洲、北美洲、南美洲、大洋洲、欧洲五大洲，覆盖面积达 6 226.01 万平方公里，占世界陆地面积 41.05%，人口占全球 40%，GDP 占世界 56%，贸易额占全球 46%，是当今全球最大的经济一体化组织。

2. APEC一体化运行管理机构

APEC 的组织机构可分为工作会议和工作机构两部分。共有 5 个层次的运作机制。

(1) 领导人非正式会议：由各成员国首脑组成，每年下半年举行，是该组织的最高组织机构。

(2) 部长级会议：在每年的领导人非正式会议前举行，由各成员外交部长和经贸部长出席。此外，APEC 每年还举行一些专业部长级会议。

(3) 高官会议：每年举行 4 至 5 次会议，一般由各成员司局级或大使级官员组成。高官会的主要任务是负责执行领导人和部长会议的决定，并为下次领导人和部长会议作准备。

(4) 委员会和工作组：高官会下设 4 个委员会，即贸易和投资委员会(CTI)、经济委员会(EC)、高官会经济技术合作分委员会(ESC)和预算管理委员会(BMC)。CTI 负责高官会交办的贸易和投资自由化方面工作；EC 负责研究本地区发展趋势和问题；ESC 负责指导和协调经济技术合作；BMC 负责预算和行政管理等方面的问题。此外，高官会还下设 9 个工作组、3 个政策和专家小组，从事专业活动和合作。

(5) 秘书处：1993 年 1 月在新加坡设立，为 APEC 各层次的活动提供支持与服务。秘书处负责人为执行主任，由 APEC 当年的东道主指派。

3. APEC 一体化进程中的问题

APEC 自成立以来，始终强调 APEC 与 WTO 的一致性，同时 APEC 的实践是对传统的区域经济一体化理论的一次挑战，它所推动的“开放的地区主义”与 WTO 非歧视原则是一致的，凸显了经济全球化对区域经济集团的一种积极影响，并对 WTO 多边贸易自由化谈判的顺利举行提供了基础和保证。但当前，APEC 面临着来自外部和内部的巨大挑战。

从内部看，APEC 公开论坛的特点和首脑会议的非正式性使其不能把自己搞成一个贸易集团，不能用强制性措施和谈判手段来落实战略目标。同时由于 APEC 成员众多，幅员辽阔，成员国在社会制度、经济体制、发展程度、文化背景、宗教信仰等许多方面存在着巨大鸿沟。在亚洲金融危机的打击下，9 个部门提前自由化计划遭到严重挫折。从 1998 年吉隆坡会议起，APEC 非正式首脑会议的议题不再集中，开始出现向克服金融危机、恢复增长等多方面分散的趋势。这些导致各成员方单边计划始终无法有效保证集体行动计划目标的如期实现，APEC 一直维持松散的非制度性状态。

从外部因素看，地区主义浪潮在全球的再度复兴导致众多跨区域经济集团、次区域经济集团和双边自由贸易区的出现。1996 年亚欧首脑会议第一次会议的召开，表明了欧盟不甘心被排斥于亚太地区贸易投资自由化进程之外的决心。而按克林顿政府 1993 年提出的“亚太共同体”计划，美国的本意是将 NAFTA 模式在美洲推广的同时进一步“克隆”至 APEC，从而形成背靠美洲、面向亚太的全球战略。布什总统上任后更是把推动 AFTA 谈判进程当做首要任务，对 APEC 的

关注到底有多大，现在尚无法确定。

在上述内外因素影响下，日本、韩国、新加坡等国目前正在积极开拓双边自由贸易。北美自由贸易区、东盟和澳新自由贸易区等三个已存的次区域经济集团，也在积极发展双边自由贸易和跨区域经济合作。东盟 10 国加上中国、日本、韩国组成的“10+3”体制也有向“东亚经济共同体”发展的可能性。

四、发展中国家、苏联和中东欧国家一体化组织

(一) 发展中国家区域经济集团

1. 美洲地区

(1) 拉美一体化协会

1980 年 8 月，成立于 1960 年的拉美地区最大的区域集团“拉美自由贸易区”11 个成员国(巴西、墨西哥、阿根廷、智利、秘鲁、巴拉圭、乌拉圭、哥伦比亚、厄瓜多尔、委内瑞拉和玻利维亚)正式签订第二个《蒙得维的亚条约》，将自己更名为“拉美一体化协会”(LAIA)。1990 年 6 月拉美一体化协会重新确定地区关税优惠制，把优惠率从 10% 提高到 20%，并对落后国家提供更多的关税优惠和例外产品货单。1995 年 12 月，又确定该协会的基本职能是为次区域经济集团和双边自由贸易协定提供保护和方便，并促进区域内安第斯条约组织、南锥体共同市场、三国集团等次区域经济集团之间的协作，推动美洲地区一体化进程。目前，拉美一体化协会已成为面积达 1935 万平方公里，人口达 4 亿(1995 年数字)，国内生产总值达 1.4 万亿美元(1995 年数字)，包括古巴在内的 12 国经济一体化区域集团。2004 年拉美一体化协会成员国之间的贸易额达 610 亿美元，创协会成立 24 年以来的最高记录。

(2) 中美洲共同市场

中美洲共同市场成立于 1962 年，成员现包括危地马拉、尼加拉瓜、洪都拉斯、萨尔瓦多、哥斯达黎加和巴拿马。在整个 80 年代，受萨尔瓦多、危地马拉、尼加拉瓜内战的影响，加上各国间的贸易壁垒，使中美洲共同市场区域内贸易下降，从 1980 年的 11 亿美元降至 1986 年的 4.5 亿美元。随着内战的结束，中美洲共同市场各国将经济发展摆在首位。1986 年签订《埃斯基普拉斯协议》后中美洲共同市场重新焕发了生机。1990 年 6 月，第八届中美洲首脑会议决定加速地区经济一体化，通过了《安提瓜声明》和《中美洲经济行动计划》，决定从 1992 年年底起，成员国实行对外统一关税和农业行动计划，建立自由贸易区，并争取尽早建成经济共同体。为加快一体化进程，1992 年 5 月，洪都拉斯、危地马拉和萨尔瓦多三国通过《新奥特特声明》，率先决定于 1993 年 1 月建立名为“北部三角”的自由贸易区。1993 年 4 月，签署了《中美洲经济一体化条约》，并积极发展区域贸易及与美国、欧盟等国的经贸关系。1994 年 3 月 3 日，哥斯达黎加与墨西哥达成双边自由贸易协定，以此作为加入北美自由贸易区的跳板。

(3) 安第斯共同体

成立于 1969 年的安第斯集团,在 80 年代后期以来重新恢复活力,1990 年 11 月建成关税同盟,5 国商品免税流通,实行 5%、10% 和 15% 的对外共同关税。1995 年 9 月 5 日建成安第斯一体化体系,1996 年 3 月该组织更名为“安第斯共同体”(Andean Community,简称“安共体”),总部设在秘鲁首都利马,成员国为玻利维亚、哥伦比亚、厄瓜多尔、委内瑞拉和秘鲁,巴拿马为永久观察员国。2000 年 6 月在利马举行的第 12 届安第斯共同体国家首脑会议发表了旨在加快本地区一体化进程的《利马声明》,决定在 2005 年 12 月 31 日前建成安第斯共同市场。安第斯共同体五国目前总人口为 1.2 亿(2003 年 6 月),2002 年国内生产总值为 3 000 亿美元。

(4) 加勒比共同体

加勒比共同体进入 90 年代后,经济合作也渐趋活跃。1994 年 7 月在加勒比共同体基础上成立了加勒比国家联盟,共有 25 个独立成员国和 12 个非独立成员国参加。1997 年在牙买加蒙特哥贝召开的首脑会议又决定从 1999 年起开始在该地区创建统一市场。

(5) 南锥体共同市场

南锥体共同市场是进入 90 年代南美地区经济一体化的产物。1991 年 3 月 26 日,阿根廷、巴西、巴拉圭和乌拉圭四国总统在巴拉圭首都签署《亚松森条约》,宣布建立南方共同市场(South American Common Market, MERCOSUR)。因南美这四国在地理上从北向南呈锥体状,故又称为“南锥体共同市场”(简称“南共市”)。其宗旨在于:通过有效利用资源,保护环境,协调宏观经济政策,推动本地区资本、商品、劳务等生产要素的自由流通,并通过统一关税、统一的外贸政策加强彼此间的经贸合作关系,增强在国际上的地位和竞争力。由于巴西与阿根廷两国在部分敏感性商品的关税下降上存在分歧,使“南共市”只好在 1994 年 1 月 17 日的首脑会议上同意延缓全面实施共同关税期限。1994 年 12 月 17 日,四国总统在巴西欧普雷图召开的“南共市”第 7 次首脑会议上签署了《欧普雷图议定书》,确定了四国局部关税同盟和自由贸易区机制,1995 年 1 月 1 日起自由贸易区生效。目前,“南共市”成员国间 90% 以上的产品实行自由贸易,85% 的进口关税受共同对外关税制约,其余 15% 中的大部分在 2001 年纳入共同对外关税,剩余小部分将在 2006 年全部实行共同关税,即 2006 年实现关税同盟。“南共市”拥有 2 亿消费者,1 200 万平方公里区域,2002 年国内生产总值近 1 万亿美元。

1996 年和 1997 年,智利和玻利维亚分别成为“南共市”的伙伴成员国;2003 年,秘鲁也取得相同的待遇;2004 年 12 月,“南共市”又接纳墨西哥、委内瑞拉、哥伦比亚和厄瓜多尔为伙伴成员国。作为伙伴成员国,将享受“南共市”的优惠关税,但是不能享受正式成员国之间在关税上的好处,伙伴成员国可以保持自己的对外关税,不加入关税同盟。同时,在法制和教育两领域都可以享受协作利益。截至 2004 年 12 月,“南共市”已扩大为拥有 4 个成员国和 7 个联系国的地区经济一体化组织。

2003年12月,“南共市”和拉美另一经济组织安第斯共同体(安共体)签署了自由贸易协定,双方将在10年内取消绝大部分产品的关税,从而向建立南美统一大市场迈出了重要一步。“南共市”和安共体几乎涵盖整个南美,总人口逾3亿,年国内生产总值1万多亿美元。2004年12月,“南共市”又与南部非洲发展共同体之间建立关税同盟。1995年12月,“南共市”与欧盟签署了“区域合作框架协议”,计划在2005年建成跨大西洋的自由贸易区。

“南共市”的最高决策机构为部长理事会,由各成员国的外交部长和经济部长组成。理事会主席由各缔约国外长轮流担任,任期半年。共同市场每年至少举行一次成员国首脑会议,理事会负责首脑会议的筹备和组织工作,并负责制定一体化进程的政策。共同市场小组是执行机构,负责实施条约和共同市场理事会作出的决议,就执行贸易开放计划、协调宏观经济政策、与第三国商签经贸协定等提出建议;共同市场小组下设贸易事务、海关事务、技术标准、税收和金融政策、陆路运输、海上运输、工业和技术政策、农业政策、能源政策和宏观经济政策协调等10个工作组;共同市场小组行政秘书处设在乌拉圭首都蒙得维的亚。贸易委员会负责共同市场联合商业政策,监督共同对外关税的执行。联合议会委员会由成员国议员组成,职责是促进本国执行共同市场的决定。经济和社会协商论坛由成员国商业团体和工会代表组成,起顾问作用。

(6) 南美共同体

2004年12月8日,第三届南美国家首脑会议在秘鲁文化古城库斯科通过的《库斯科声明》宣布,由南美洲12个国家组成的“南美国家共同体”(简称南美共同体)正式成立。这是南美地区一体化进程中具有历史意义的里程碑事件。

南美共同体包括安共体5个成员国(玻利维亚、哥伦比亚、厄瓜多尔、秘鲁、委内瑞拉)和南锥体共同市场4个成员国(阿根廷、巴西、乌拉圭和巴拉圭),以及智利、圭亚那和苏里南。这12个成员国共拥有3.61亿人口,1700万平方公里的广袤土地以及丰富的石油、天然气和矿产资源。各国国内生产总值合计达9700亿美元,出口总额近2000亿美元。

南美共同体的产生有着十分有利的基础,即南美国家在语言、文化、历史和宗教上的相近性和作为南美共同体支柱的南锥体共同市场和安共体的一体化经验,以及它们在贸易自由化方面所取得的巨大进展。南美共同体的成立对于美洲自由贸易区的谈判也将产生极大影响。美国和南美国家此前一直存在严重分歧。巴西等国主张,南美国家为保护自身权益,应团结起来,作为一个整体与美国进行谈判,南美共同体的创建无疑为此提供了良机。

(7) “三国集团”

“三国集团”(G3)由墨西哥、委内瑞拉、哥伦比亚于1994年6月建立,根据三国签署的《卡特赫纳协定》规定,三国将在10年之内逐步减免关税,实现区内商品的自由流通,建成自由贸易区。

此外,拉美国家间双边自由贸易区在进入20世纪90年代以后也得到了迅速的发展。1991

年 9 月,墨西哥、智利两国签订了自由贸易协定。该协定规定,两国间 90% 以上的进出口商品实现互免关税,各种非关税壁垒也逐步取消,双方在海陆空运输、服务业、投资等领域也将加强合作。1994 年,墨西哥与哥斯达黎加和玻利维亚分别签订了双边自由贸易协定,确定了减免关税的日程表,之后又与尼加拉瓜、萨尔瓦多、危地马拉、洪都拉斯和欧盟分别签订了自由贸易协定,并开始进行与日本、韩国、厄瓜多尔、巴拿马和秘鲁的双边自由贸易谈判。1991 年至 1993 年,智利则与阿根廷、委内瑞拉和哥伦比亚分别签订了自由贸易协定,之后又分别与玻利维亚、厄瓜多尔、加拿大、秘鲁分别签订了双边自由贸易协定,并加快与美国、欧盟、日本、韩国的双边自由贸易谈判。此外还有巴拿马与安第斯共同体,智利、巴拿马与中美洲共同市场间的双边自由贸易谈判。这种纵横交错的双边自由贸易协定对推动整个拉美地区的贸易自由化以及地区经济合作发挥了重要作用。

2. 非洲地区

(1) 中非国家经济共同体

1983 年 10 月,“中非关税同盟”6 国和扎伊尔等中部非洲 10 国首脑在加蓬首都利伯维尔举行会议,宣布成立“中非国家经济共同体”(简称中非共同体),目前成员增至 11 国。2007 年中非共同体将成立自由贸易区。

(2) 东非合作组织

1996 年 3 月,东非经济共同体肯尼亚、坦桑尼亚、乌干达三国成立了“东非合作组织”,将工作重点放在防止冲突和扩大经济合作上,并宣布其货币可自由兑换。2000 年 7 月,三国决定对本地生产和出口的所有产品免除关税,并着手筹建“维多利亚湖经济区”。

(3) 西非国家经济共同体

西非国家经济共同体于 1973 年成立,目前成员包括科特迪瓦、尼日尔、马里、塞内加尔、毛里塔尼亚、贝宁、布基纳法、利比亚、塞拉利昂、几内亚、尼日利亚、加蓬、赞比亚、加纳、多哥、几内亚比绍等 16 国。1991 年,西非国家经济共同体要求成员国在四年时间内消除非关税壁垒,逐步取消和降低工业制成品的关税。1995 年 7 月,西非国家经济共同体决定在 2000 年建立西非关税同盟和实行统一货币,2005 年全面建成“西非经济货币同盟”。1999 年 7 月,西非国家经济共同体又决定在 16 个成员国中发行一种旅行支票,这一措施被视为统一货币开始在西非地区流通。西非国家经济共同体还建成了“西非电讯网”和“西非高速公路网”,同时出台了兴建“西非海运和航空网”计划。不仅如此,共同体还准备实行成员国公民跨国旅行免签证制度,并在各成员国的大专院校和中学开设一体化课程,宣传“西非国家经济共同体”公民意识,强化“西非人”的观念。

(4) 西非经货联盟

西非经货联盟成立于 1994 年 1 月 10 日,成员国有贝宁、布基纳法索、科特迪瓦、马里、

尼日尔、塞内加尔、多哥和几内亚比绍。其宗旨是促进成员国经济和社会发展,提高人民生活水平,加强相互间的合作,促进地区经济一体化。在联盟 7 200 万人口中,65% 的人从事农业生产,农业占联盟生产总值的 34%,因此协调联盟的农业经济政策对于搞好地区农业、畜牧业和渔业生产,减少贫困和保证经济持续发展关系重大。因此,西非经货联盟于 2000 年 1 月正式通过了在成员国内部实施农业、畜牧业、手工业和工业产品进口免征关税政策。目前,在联盟成员国登记的 419 家企业中,1 845 种工业产品享有共同体优惠价格。与此同时,联盟还建立了一个同外部其他地区进行贸易的共同关税制度。这一措施有利于扩大联盟内企业的良性竞争,避免成员国国内供求失调,同时在竞争的刺激下促进工业生产,给吸引投资带来新的机遇。

(5) 南部非洲发展共同体

成立于 1910 年的“南部非洲关税同盟”(SACU)随着南非废除种族隔离政策和曼德拉当选南非首位黑人总统后,于 90 年代重新启动。1992 年 8 月,“南部非洲协调会议”在接纳南非和毛里求斯后,更名为“南部非洲发展共同体”(简称南非共同体),成为非洲发展潜力最大和地区合作水平最高的区域经济集团。共同体 14 个成员国年贸易额超过 100 亿美元,国内生产总值达 1 760 亿美元,占撒哈拉以南非洲的 60%。2000 年 8 月,南非共同体决定自 9 月起正式实施自由贸易协议,计划在 2008 年前取消 85% 商品的关税,其余 15% 的食糖、牛肉、鱼产品等敏感性商品在 2012 年前全部取消,进而建立“南部非洲自由区”,并争取在本地区实施单一货币体制。

(6) 阿拉伯马格里布联盟

马格里布国家阿尔及利亚、突尼斯、利比亚、摩洛哥和毛里塔尼亚作为法国前殖民地,在“法阿一体化”方针下,曾于 20 世纪初与法国建立过共同关税区。进入 20 世纪 80 年代后,其贸易自由化进程加快。1989 年,5 国在摩洛哥签署条约,建立了“阿拉伯马格里布联盟”(简称“马盟”)。联盟条约规定的宗旨是:加强兄弟关系,促进社会进步和繁荣,保护本地区权益,在所有领域采取共同政策并逐步实现人员、货物、服务和资本自由流动。条约规定的实施进程模仿欧盟的进程,到 1992 年底实现自由贸易区,1995 年底实现关税联盟,2000 年底建立共同市场,最终实现共同的宏观政策和货币政策。但由于受阿尔及利亚及毛里塔尼亚国内局势的影响,1991 年决定暂缓实施这一计划,转向与欧共体合作。1995 年以来,突尼斯、摩洛哥等成员先后与欧盟谈判,建立了“欧盟与地中海自由贸易区”,并成为欧盟的伙伴国和联系国。“马盟”自 1995 年以来未举行过首脑会议,内部活动也基本陷于停顿。

(7) 东南非共同市场

1981 年 12 月,安哥拉、布隆迪、科摩罗等 19 国成立“东南非优惠贸易区”(PTA)。后来,又将该组织更名为“东南非共同市场”,成员发展到 21 个。1999 年 5 月,第四届首脑会议发表《内罗毕宣言》,要求取消边境限制和关税,实现人口、货物自由流动。2000 年 10 月,东南非共同市场在赞比亚首都卢萨卡举行特别首脑会议,决定刚果(金沙萨)、肯尼亚、毛里求斯、埃

及、乌干达、赞比亚、津巴布韦、马拉维等 9 个成员国率先建成“东南非自由贸易区”，取消关税和非关税壁垒，实现商品、资本、服务之间的自由流动，形成一个拥有 1.6 亿人口，GDP 达 1530 亿美元，贸易额达 630 亿美元，面积达 630 万平方公里的非洲第二大区域经济集团。通过“滚雪球”的方式，自由贸易区将逐渐吸纳其他成员国加入。到 2025 年，自由贸易区还将实行统一货币，建成自己的中央银行，并大力发展与其他非洲区域经济集团的经贸关系，共同组建“非洲经济共同体”，实现非洲一体化的宏伟目标。

值得注意的是，1963 年诞生的非统组织近年来也在大力倡导非洲联合。1991 年非统组织第 27 届首脑会议为此签署了《建立非洲经济共同体条约》，决定在 21 世纪以前分两阶段建成非洲共同市场，在 2001 年建成非洲联盟，通过经济一体化，迎接未来全球经济集团作战和地区主义的影响。在非统的努力下，跨区域合作也得到迅速的发展。地中海沿岸的北非国家正积极发展与欧盟的经贸关系，筹建“欧盟与地中海自由贸易区”，南非则在与印度、澳大利亚、马来西亚等国积极筹建“印度洋经济圈”。这些措施有利于非洲地区的稳定和发展，加强非洲的地位和影响。

3. 亚洲地区

(1) 东盟自由贸易区

1967 年 8 月 8 日东南亚国家联盟成立，简称东盟，英文缩写为“ASEAN”。东盟成立的宗旨虽是“提倡以平等及合作精神共同努力，促进东南亚地区的经济成长、社会进步与文化发展”，但其根本用意却是希望遏制共产主义在东南亚的扩展，政治用意甚于经济含义。后来，随着国际形势的变化，逐步转为以政治、经济合作为主的区域集团。现东盟已拥有十个成员国：印度尼西亚、新加坡、泰国、菲律宾、马来西亚、文莱、缅甸、越南、老挝和柬埔寨。东盟十国总面积约 450 万平方公里，人口约 5.3 亿，GDP 总值约 7370 亿美元（1998 年统计数字）。据预测，到 2010 年，东盟 GDP 总值可望达到 9550 亿美元。

1992 年 1 月在新加坡举行了由印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡、泰国、文莱等东盟六国参加的东盟贸易部长会议，会议签署了设立“东盟自由贸易区”的协议。主要目的在于增强东盟地区作为单一生产单位的竞争优势；通过减少成员国之间的关税和非关税壁垒，期待创造出更大的经济效益、生产率和竞争力；加强东盟区域一体化和促进盟区内贸易与投资。本次会议随即签署了代表发展东盟自由贸易区重要标志的纲领性文件：“东盟自由贸易区共同有效普惠关税方案协议”。会议确定在未来 15 年内，即在 2008 年前实现东盟自由贸易区。1995 年召开的东盟首脑会议决定加速 AFTA 成立的时间表，将原定的 15 年时间计划缩短为 10 年，即在 2003 年前成立东盟自由贸易区。

AFTA 自 1992 年提出后，由于各国意见分歧导致成立之初发展相当缓慢。在新加坡及马来西亚的积极主导下，现已逐步向较具组织化的运作模式发展，而且会员国之间经济合作范围也有日趋多元化的趋势。1999 年，在新加坡举行的第 13 届东盟自由贸易区理事会决定，将文莱、

印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡、泰国六个原始会员国贸易自由化完成的时间表提前至 2015 年，其余越南、老挝、柬埔寨、缅甸四个新加入的会员国于 2018 年达成贸易自由化的目标。同年，东盟第三届非正式首脑会议又宣布，六个原创始国将完成贸易自由化时间再提前五年，即在 2010 年之前完成；越南、老挝、柬埔寨、缅甸四国也将提前三年于 2015 年达成贸易自由化的目标。同时，预定于 2002 年将东盟区域建成为自由贸易区。

随着自由贸易区计划的逐步实施，东盟国家间平均关税已从 1993 年的 12.76% 降至 2001 年的 3.85%。虽然上述目标慢于亚洲金融危机前确定的 2003 年至 2005 年建成自由贸易区的进度，但却高于 APEC 行动计划的要求。2001 年 7 月 23 日，东盟外长会议通过《河内宣言》，希望缩小发展差别，加速一体化发展，稳定东盟与中国、日本、韩国的“10+3”框架。

值得注意的是，2001 年 11 月 5 日，中国总理朱镕基在出席文莱召开的“10+3”首脑会议时，提出的 10 年内建立起“中国-东盟自由贸易区”(CAFTA)的倡议，得到了与会各国的积极响应。“中国-东盟自由贸易区”2000 年 GDP 之和为 2 万亿美元，商品贸易额达 12300 亿美元。它的诞生，不仅意味着中国这个世界上最大的发展中国家第一次对区域经济一体化大潮作出了正面的回应，而且将开创出一个拥有 17 亿人口、规模超过欧盟和北美自由贸易区的巨大市场，这必将对世界的健康发展产生深远的影响。中国与东盟双方决定，自 2005 年开始全面启动中国-东盟自由贸易区降税进程，双方大部分产品的关税将于 2010 年降到零。同时，双方还就争端解决机制协议达成了共识。

(2) 南亚区域合作联盟

在南亚地区，1985 年 12 月，印度、巴基斯坦等七国成立了“南亚区域合作联盟”，其宗旨是改善人民福利，促进经济增长，促进成员国间的相互了解，加强同世界其他发展中国家和地区的合作。1997 年 5 月，南亚联盟会议决定，将在南亚联盟的基础上，2001 年起启动南亚自由贸易区，并积极筹建印度洋经济圈。

(3) 海湾阿拉伯国家合作委员会

在中东地区，1981 年沙特阿拉伯、阿联酋等六国在阿布扎比成立“海湾阿拉伯国家合作委员会”。1999 年 11 月，该委员会就统一进口税率达成协议，根据协议，进口商品将分成三大类：免税商品、基本商品和其他商品，税率分别为 0%、5.5%、7.5%。从 2005 年 3 月起，海湾合作委员会成员将使用统一的关税，彻底消除贸易障碍。1989 年 2 月，埃及、约旦、伊拉克、也门等 4 国率先成立“阿拉伯合作委员会”。进入 90 年代，埃及、约旦、黎巴嫩、叙利亚 4 国又在此基础上建立了“马什里克”共同市场。2001 年 1 月，埃及、伊拉克还签订了阿拉伯国家第一个双边自由贸易协定。2001 年 3 月，摩洛哥、约旦、突尼斯、埃及等国外长签署一项声明，宣布建立一个包括地中海沿岸 10 个阿拉伯国家在内的“阿拉伯自由贸易区”，并将在此基础上实现阿拉伯国家联盟在安曼首脑会议上提出的建立“阿拉伯共同市场”的目标。2001 年 6 月，叙利亚、伊

拉克、埃及、利比亚 4 国签署《实施阶段性阿拉伯共同市场》的协议，标志着它们朝阿拉伯共同市场迈出了坚实一步。

此外，亚洲地区双边自由贸易也得到了一定的进展。目前谈判最活跃的国家当属新加坡。1999 年 9 月，在出席 APEC 奥克兰非正式首脑会议期间，新加坡就与新西兰、墨西哥、美国、加拿大、澳大利亚、智利、印度、日本和韩国积极商谈双边自由贸易谈判事项，并已与新西兰、墨西哥、日本三国签订了双边自由贸易协定。韩国、日本则是另外两个积极国家。1998 年以来，韩国已选定与日本、智利、墨西哥、加拿大等国开展双边自由贸易谈判，日本则选定韩国、新加坡、美国、墨西哥等开始自由贸易谈判。此外，中国、日本、韩国双边自由贸易谈判也在积极酝酿中。以上双边自由贸易谈判均有助于解决亚太经合组织和“东盟 10+3”体制效率低下、发展缓慢的弱点，加速亚太地区的贸易自由化进程，改变东亚地区多边经济联合一直处于落后的状态，结束中国、日本、韩国三个经济大国远离地区主义浪潮和亚太地区缺少有实力的区域经济集团的状况。

4. 跨洋越洲一体化组织

印度洋沿岸有 30 个国家，总人口在世界人口总数中占 31%，国内生产总值占全世界的 11% 以上，进出口总额约占世界的 10%，因此它们有可能成为国际贸易舞台上的重要角色。20 世纪 60 年代，一些历史学家和地理学家就开始倡议在印度洋地区的国家间建立一个共同体。80 年代还出现过以一个集体防御为目标的“印度洋和平区”。进入 90 年代，随着世界政治经济格局的变化，特别是世界三大经济圈的形，环印度洋各国的合作问题被再次提上议事日程。1993 年，印度与南非复交后，南非提出了建立“环印度洋经济合作区”的建议，并得到印度响应。1995 年，澳大利亚再次提出了建立环印度洋经济合作的动议。同年，环印度洋七国，即澳大利亚、印度、肯尼亚、毛里求斯、阿曼、新加坡和南非的一些国家在毛里求斯集会，签署了《毛里求斯宣言》，宣布环印度洋的经济组织正式启动。在南非、印度、澳大利亚的积极推动下，环印度洋经济合作区发展前景令人乐观。1996 年 3 月，在毛里求斯的路易港成立了环印度洋地区合作联盟。这是一个由 14 个国家组成的新论坛，新参加的国家包括印度尼西亚、马来西亚、马达加斯加、莫桑比克、斯里兰卡、坦桑尼亚和也门。1997 年初，埃及、伊朗、土耳其、印度尼西亚、巴基斯坦、孟加拉国、马来西亚、尼日利亚成立“八国组织”，该组织中，除尼日利亚外都是印度洋沿岸国家。这是继 1995 年 4 月出现的《毛里求斯宣言》之后的又一重要动态。环印度洋地区正酝酿着更大范围的合作机制。

(二) 苏联和中东欧国家经济一体化组织

1991 年 12 月，俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯、摩尔多瓦、阿塞拜疆、亚美尼亚、哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦和土库曼斯坦等 11 个前苏联加盟共和国签署了《关于建立独立国家联合体的议定书》等 6 个文件，正式宣布独联体成立。之后，随着激进私有

化改革的推行，各国间原有的经济联系被政治独立强行割断，经济危机进一步加深，1993年，前苏联各国区域内贸易降至1990年水平的1/3，各国的国内生产总值下降三至五成。为缓解经济衰退，寻求各国在经济上的合作，1993年5月，9个成员国签署了《加速经济一体化宣言》。之后，又有11个成员国草签了建立“经济联盟”的条约，其目的是在新的市场基础上重建可以自由调配商品、劳务、资金和劳动力的统一市场。1994年又有支付同盟和关税同盟等多个一体化协定签订。1996年通过了近30项加强政治、经济一体化的协定。1998年独联体关税联盟成员国签署了《关税联盟和统一经济空间条约成员国元首莫斯科声明》，决定实施共同商品、服务、资本和劳动力计划，协调税务、信贷、金融、贸易、关税和外汇政策。

随着独联体一体化进程的加快，次区域经济集团也得到了迅速发展。1992年，阿塞拜疆、哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦、阿富汗等国加入了由土耳其、巴基斯坦、伊朗在1985年成立的“经济合作组织”，并在1995年将该组织更名为“中亚和西亚经济合作组织”。2000年6月，第六届成员国首脑会议发表《德黑兰宣言》，呼吁成员国之间加强经济、技术、科技、教育、文化以及基础设施等领域的合作，迎接经济全球化的挑战，以促进地区经济繁荣。1995年，俄罗斯、白俄罗斯和哈萨克斯坦三国组成三方关税同盟，中亚的哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、乌兹别克斯坦三国则组成“共同经济区”。1996年，俄罗斯、白俄罗斯两国签署了《建立共同体条约》，俄罗斯、白俄罗斯、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦四国则签署了《加深经济和人文领域一体化的条约》。1997年格鲁吉亚、乌克兰、阿塞拜疆、摩尔多瓦四国领导人在法国出席欧委会斯特拉斯堡首脑会议期间，决定成立一个以四国国名首字母拼成的简称为“古阿姆”的非正式地区经济联盟。1998年，乌兹别克斯坦加入。2001年6月，五国领导人签署了《雅尔塔宪章》，宣布“古阿姆”成为一个正式的地区经济联盟。2001年5月，欧亚经济共同体跨国委员会在明斯克举行第一次首脑会议，宣告“欧亚经济共同体”正式成立。

在中东欧地区，随着冷战结束和欧洲两极对垒格局的崩溃，欧盟趁势提出向中东欧地区扩展的战略意图，准备适时填补苏联解体和经互会解散后所出现的“真空地带”，从而实现统一欧洲的梦想，以便与美、日、俄、中等大国在未来的世界格局中一较长短，争夺世界政治、经济格局的主导权。1994年12月，欧盟埃森首脑会议决定加快接收中东欧、南欧及地中海地区国家的进程。1997年7月，欧盟执委会公布了“2000年议程”，决定加快同爱沙尼亚、波兰、捷克、斯洛伐克、匈牙利等前社会主义国家的关税同盟谈判。2000年2月，拉脱维亚、保加利亚、立陶宛、罗马尼亚、斯洛伐克等国成为欧盟联系国。2000年12月，欧盟首脑会议通过了几乎难产的《尼斯条约》，为权力分配和欧盟东扩进一步铺平了道路。按欧盟设想，12个入盟候选国和联系国必须先与欧盟完成自由贸易谈判，建立了多层次双边对话机制后，才能进入由欧盟和欧洲自由贸易联盟于1994年创办的“欧洲经济区”就读，进而必须使自己的经济和社会发展水平接近欧盟，才能从“欧洲经济区”这所大学“毕业”，成为欧盟的正式成员国。大多数中东欧前社会主义国家正

是抱着这种梦想，寄希望于自己能在 2010 年成为一个面积达 562 万—728 万平方公里，成员数高达 31—35 个，人口 5 亿—6 亿人的巨型区域经济集团的一分子。

中东欧地区的双边自由贸易谈判近年也在如火如荼地展开，1991 年 2 月，匈牙利、波兰、捷克、斯洛伐克建立了“维谢格拉德集团”。1992 年 6 月，希腊、阿尔巴尼亚、罗马尼亚、保加利亚、俄罗斯、乌克兰、摩尔多瓦、亚美尼亚、阿塞拜疆、格鲁吉亚、土耳其等国在伊斯坦布尔成立了“黑海经济合作区”。2001 年 1 月，以色列同罗马签订的自由贸易协定，规定在 2004 年消除一切贸易障碍，建成一个商品、劳务和生产要素均能自由流动的自由贸易区。这些必将从另一个角度加快中东欧地区的贸易自由化和经济发展进程。



资料卡

南美经济一体化行动

20 世纪 90 年代中期，南美国家在地区贸易迅速增长的鼓舞下，决定加强互信合作，共同投资，解决经济一体化过程中所遇到的基础设施落后问题。据巴西外交部估计，1995 年至 2004 年的 10 年间，南美国家仅在跨地区公路、水路和沿海航运等建设项目上的总投资就有约 550 亿美元。

巴西投资 4 亿多美元修建了圣保罗至南方边境的国道复线，又与阿根廷共同投资修建了边境大桥，从而实现了两国公路网的连接。这条号称“南共市公路”的大动脉，大大加快了南锥体共同市场成员国的货物流通，降低了运输成本。2003 年 11 月，委内瑞拉圣埃莱纳至巴西北部城市玛瑙斯，全长 972 公里的跨国公路也已开通。这条公路对于两国发展边境贸易，改变亚马逊河地区经济落后的局面将起到十分重要的作用。

此外，巴西米纳斯州经巴拉圭到阿根廷科尔多瓦，巴西库亚巴经玻利维亚至秘鲁阿里卡，巴西阿马帕至法属圭亚那的公路干线工程以及连接巴西、巴拉圭和阿根廷的“巴拉那河国际航运”工程也在加紧施工。

最近，巴西至秘鲁的“两洋通道”项目已获有关国家的批准，也将招标施工。这条通道全长 5000 多公里，是以亚马逊河水系为基础的水路公路联运网。项目总投资约为 3 亿美元，巴西、秘鲁、厄瓜多尔、哥伦比亚和委内瑞拉等国将从中受益。

除了交通外，南美跨国能源建设项目也在热火朝天地展开。最近几年，阿根廷到智利、玻利维亚到阿根廷的天然气管道已铺设并投入使用。这些天然气管道总长 1100 公里，日供气 2200 万立方米。玻利维亚至巴西的天然气管道也在加紧施工，全长 3060 公里，总投资 20 多亿美元。现在第一期工程已告竣工，玻利维亚开始日供巴西天然气 800 万立方米。工程全部结束后，日供气能力可达 3200 万立方米。同时，巴西还与阿根廷共同投资新建一条从阿根廷萨尔塔至巴西圣保罗的输气管道。

在南美经济一体化进程中，巴西发挥着核心的作用。巴西不仅领土辽阔，并与诸多南美国家

接壤，而且消费市场潜力大。卡多佐总统执政后，以南锥体共同市场为核心，大力加强与南美国家的经济一体化建设。为此，改变了过去石油进口依赖中东和欧美国家的政策。目前巴西进口的石油大部已来自南美国家，巴西还与这些国家加强了在电力、天然气和石油化工领域的合资开发。

第三节 地区经济一体化对国际贸易的影响

据 WTO 统计，到 2003 年，全球 WTO/GATT 的区域贸易协议已超过 265 个，其中 190 个目前已生效，138 个是 1995 年 1 月 1 日后达成的，大部分属双边协定性质。到 2005 年，正式生效的区域贸易协议可能达到 300 个。可见，地区经济一体化对国际贸易的影响与日俱增。

一、地区经济一体化对成员国内部经贸的影响

(一) 促进了经济贸易集团内部的贸易自由化

通过签订不同形式的一体化协定，减免关税、取消数量限制、削减非关税壁垒、取消或放松外汇管制，从而在不同程度上扩大了贸易自由化。如 1957 年，欧洲经济共同体通过《欧洲经济共同体条约》，规定对区域内成员国之间分阶段削减，直至全部取消工业制成品的关税和其他限制进口的措施，实现制成品的自由移动；在农产品方面实行共同农业政策，规定逐步取消内部关税和统一农产品价格，实现农产品的自由流通。1994 年 1 月 1 日北美自由贸易协定正式生效，协定规定自生效之日起在 15 年内逐步消除贸易壁垒，实现商品和劳务的自由流通。1999 年“东南非共同市场”发表《内罗毕宣言》，要求 21 个成员间取消边境限制和关税，实现人口、货物自由流动。随着自由贸易区计划的逐步实施，东盟国家间平均关税已从 1993 年的 12.76% 降至 2001 年的 3.85%。

(二) 改变了国际贸易的地区分布

地区经济一体化组织成立后，通过削减关税或免除关税，取消贸易的数量限制，削减非关税壁垒形成区域性的统一市场，使成员国间贸易环境比区域外贸易环境好得多，从而使贸易更多地趋向于区域内部，集团内部贸易在成员国对外贸易总额中所占比重明显提高。例如，欧洲经济共同体在 1958—1969 年建立关税同盟的过渡期中，对外贸易总额平均增长 11.5%，其中成员国间的内部贸易额的增长速度达 16.5%。50 年代至 70 年代，共同体内部贸易额占成员国贸易总额的比重从 30% 提高至 50%。同期，欧洲自由贸易联盟内部贸易该数额为 19.8%—28%。80 年代，欧共体经济有较大发展，尤其在下半期，1985—1989 年期间，欧共体工业生产增长了 20%，区内贸易额比重从 1982 年的 55% 上升到 1988 年的 62%。世界银行《1991 年世界发展报告》指出：南太平洋国家协会在推动集团内部贸易方面也取得一定成效，1983 年该集团内国家的相互出口

占其总出口的 23.1%。1961年成立的中美洲共同市场相互间的贸易,从 1960 年占总贸易额的 7.5%,跃升到 1970 年的 26.8%。其他区域性贸易集团的发展也不同程度地显示出内部贸易增长迅速这一事实。

(三)促进了集团内部产业结构的优化组合

经济一体化集团的建立使生产要素能够在集团内部自由移动,各国之间的货物、资本、人员、服务可以如同在一个国家一样畅通无阻而不存在障碍,最终打破成员国民族疆界,使资源在更大范围内得以优化配置。人员、技术、资本的自由流动,有助于成员国之间科技的协调和合作。在当代世界经济的竞争中,科学技术的研究与开发成为各国竞争的焦点,通过经济一体化促进了区域内的科技一体化。如在欧共体共同机构的推动和组织下,成员国在许多单纯依靠本国力量难以胜任的重大科研项目中,如原子能利用,航空、航天技术,大型电子计算机等高精尖技术领域进行合作。1985 年 6 月欧洲理事会通过了关于“朝着欧洲技术共同目标奋斗”的备忘录,同时制定了“用新技术改造传统工业计划”等一系列科技计划,制定了内部实行的“尤里卡”计划。1988 年欧共体通过新的科技总计划,各国捐款约 60 亿欧洲货币单位,确定了 89 个研究项目。

经济一体化创造了自由贸易区和共同市场,给域内企业提供了重新组织和提高竞争能力的机会和客观条件。通过兼并或企业间的合作,促进了企业效率的提高,同时实现了产业结构的高级化和优化。

(四)增强和提高了区域集团在世界贸易中的地位和谈判力量

关税同盟和经济联盟等形式的经济一体化,加强了成员国一致对外的力量。联合起来的区域集团的经济实力大大增强。以欧洲共同体为例,1958 年建立关税同盟时,6 个成员国工业生产不及美国的一半,黄金外汇储备仅为美国的 55%,出口贸易与美国相近。但到 1979 年时,欧洲共同体 9 国国内生产总值已达 23800 亿美元,超过了美国的 23480 亿美元,出口贸易额是美国的 2 倍以上,黄金储备比美国多 5 倍多。同时,在关贸总协定多边贸易谈判中,欧共体以统一的声音同其他缔约方谈判,不仅大大增强了自己的谈判实力,也敢于同任何一个大国或贸易集团抗衡,达到维护自己贸易利益的目的。

(五)成员国(地区)经贸政策的自主权受到约束

在区域经济一体化之前,各成员的贸易政策具有自主性,完全由自己决定和实施;形成一体化集团后,区域性国际协定约束了各成员的某些经济主权。例如,区域成员的进出口管理体制、外汇体制、产业政策及其他相关政策的制定,都要遵守区域性贸易规则,承担相应的义务。随着一体化程度的不断加深,各成员经济政策的自主性将越来越低。

二、地区经济一体化的外部影响

(一) 对区域外国家有一定的排他性

由于经济一体化贸易集团的各种优惠措施都仅仅适用于区域内的各成员国，而对集团外的国家依然维持一定程度的贸易壁垒，因而构成或体现出其排他性的特征，从而影响了成员国与非成员国的贸易扩大。以欧共体为例，成员国内部贸易占其出口总额的比重从 1960 年的 36.4% 提高到 1992 年的 61.1%，与此同时，对非成员国的出口占其比重从 63.6% 降到 38.9%。

(二) 改变了国际直接投资的地区流向

由于贸易转移的影响，原来以出口方式进入市场的外国跨国公司，因受到歧视而改为以直接投资取代出口，在一体化区域内部直接生产。这样可以绕过进口国的关税和非关税壁垒，以保护从前通过出口所占领的市场。而一体化区域内外国直接投资的增加，意味着一体化区域外的投资相应减少。例如，随着欧共体一体化程度的加深，美国对欧共体直接投资的增加，恰恰与其对发展中国家的直接投资减少同步出现。

三、地区经济一体化的直接效果

地区经济一体化的直接效果有两种：一是创造贸易，二是贸易转移。

如果成员国间取消关税，导致一种商品的进口从高生产成本的非成员国转向低生产成本的成员国，或是以低成本的成员国产品代替高成本的国产品，那么会增加成员国间的贸易，使进口国的消费者获得更大的利益，是有益的自由贸易进程，是“创造贸易”。如果相反，高生产成本的成员国产品由于取消关税而享有价格优势，得以代替非成员国产品占领其他成员国市场，则进口国消费者获得的利益不是增加，而是减少了，这样的“贸易转移”是不利的自由贸易进程。由此导致外资流向低效率部门，即“投资转移”。

GATT/WTO 的最惠国待遇原则允许的例外中包括区域性贸易安排，但也对此作了一些限制性规定，目的是要确保创造贸易，而非贸易和投资转移。关贸总协定第 24 条要求区域性自由贸易区和关税同盟在一段“合理”的时间内消除“实质上全部”的区内关税和其他贸易限制，关税同盟的对外共同关税和成员国的单一关税以及其他贸易壁垒不得高于或严于关税同盟成立前的水平。但对于“实质上全部”的含义并没有达成共识，而且对于大多数此类协议包含例外商品类别的情况是否合法也存在争议。GATT 另有“授权条款”允许发达国家给予发展中国家的特惠安排可以作为最惠国待遇的例外，现在发展中国家成员将其解释为发展中国家之间的互惠安排也可以享受例外，WTO 也认可了这种解释。因此许多后来达成的区域性贸易安排在向 WTO 通报时都是援引授权条款，如 GCC 统一经济协议、安第斯集团自由贸易区协议、泰老双边协议等。

第四节 地区经济一体化发展趋势

一、地区经济一体化与全球经济一体化

实际上，经济一体化包括两种形式：一种是区域经济一体化，另一种是全球经济一体化。前者是通过地区性的优惠贸易安排和建立经济集团来实现成员国之间的贸易自由化和经济一体化，后者则是通过在全球多边贸易谈判中削减各种关税、非关税壁垒和制定多边贸易规则，来实现世界范围的贸易自由化和经济一体化，因此，两者的目的存在一定程度的重合，即都是追求一定范围的贸易自由化和经济一体化。但区域经济一体化毕竟是地区性的，地域界限必定会妨碍成员国贸易的更大发展和资源的最优配置。而全球经济一体化由于其追求的贸易自由化和经济一体化是世界范围的，可以保证各国贸易的最大发展和资源的最优配置。因此，全球经济一体化对于世界各国来说是一种最优选择。但全球经济一体化由于包括世界上所有国家，地理范围广阔，合作难度加大，比区域经济一体化更难以达到。

当某一强国的经济实力在世界上占绝对优势时，国际经济活动以全球化、多边化趋势为主；由于经济发展不平衡，当强国经济地位相对衰落，形成多个中心时，各强国就会趋向于组织区域经济集团，出现地区化为主的趋势。而其他次强国或小国，为了维护自身利益和发展共同利益，也会组织形成不同的区域集团，与其他集团抗衡。

关于地区经济一体化和全球经济一体化的关系有两种相互对立的观点。一种观点认为，地区经济一体化必然导致经济的全球化，是全球经济一体化的一种推动力量。另一种观点则认为，地区经济一体化由于其排他性和封闭性必然有碍于实现经济的全球化，应该用全球一体化的努力取代区域经济一体化。

由于经济一体化的动因在于一体化的可获利性，随着世界经济的发展，使一体化可获利的经济条件不断产生，必然导致世界经济一体化不断演化推进。但是，又由于世界经济发展的地区不平衡性以及特定时间因素的影响，一定经济领域通过一定水平的一体化获利所需要的经济条件产生并成熟的地理范围必然不同。因此世界经济的一体化将包括全球性一体化和地区性一体化两种形式并存推进的态势。

二、区域性国际经济组织与全球性国际经济组织的关系

区域性国际经济组织与全球性国际经济组织是区域经济一体化和全球经济一体化的重要产物，又是一种推动力量。全球经济政策的制定中，全球性经济组织和地区性经济组织都起着重要的作用。而各组织之间的协调与合作是重要问题。从全球性组织来看，主要有政治领域的联合国，贸易领域的世界贸易组织，金融领域的国际货币基金组织、世界银行，等。它们互相合作，

共同制定全球经济政策。全球性国际经济组织从来没有完全排斥过区域性国际经济组织。

联合国宪章不仅承认地区协定及地区组织的存在，而且积极加以利用。在联合国经社理事会上，设立了欧洲、拉美、亚洲等区域经济委员会，其任务就是在联合国体制内，研讨及解决各个地区的经济问题。

贸易一体化是全球经济一体化成就最高的领域。虽然区域性经济组织明显违背了 GATT 定非歧视和最惠国待遇的基本原则，但《关税与贸易总协定》在长期的活动中一直对区域性组织采取宽容态度。《关税与贸易总协定》第 24 条是关于区域性贸易组织的中心条款，为确定多边贸易体制与区域经济组织的基本法律关系提供了依据。该条第 4 款规定：“缔约各国认为，通过自愿签订协定发展各国之间经济的一体化，以扩大贸易的自由化，是有好处的。缔约各国还认为，成立关税联盟或自由贸易区的目的，应为便利联盟或自由贸易区的各领土之间的贸易，但对其他缔约国与这些领土之间进行的贸易，不得提高壁垒。”第 5 款规定：“因此，本协定的各项规定，不得阻止缔约各国在其领土之间建立关税联盟或自由贸易区，或为建立关税联盟或自由贸易区的需要采用某种临时协定。”《关税与贸易总协定》第 1 条提出的最惠国待遇是总协定的基本原则，它在对国际贸易有影响的义务规定方面，明确规定了所有成员国平等对待其他缔约国的义务。而第 24 条却允许关税联盟和自由贸易区以及与之有关的临时协定背离最惠国待遇，成为总协定最惠国待遇基本原则的最大例外。由于第 24 条关于临时协定的评议措辞留有较大余地，因此，第 24 条被认为是关贸总协定承认区域性组织可背离最惠国待遇原则的依据。

从《关税与贸易总协定》的史料记载来看，《关税与贸易总协定》自诞生时起就开始了对于区域组织的审议与监督工作。《关税与贸易总协定》对区域组织的审议主要分为四种方式：一是根据建立区域组织成员方的要求和《关税与贸易总协定》第 24 条的规定，审议该区域组织与第 24 条规定的一致性，如对欧洲经济共同体、美加自由贸易协定的工作组审议；二是对那些不单纯是由总协定缔约方组成的而且不完全符合第 24 条规定，但又是总协定意义上的区域组织，可依据第 24 条第 10 款予以 2/3 多数通过，如《关税与贸易总协定》在 20 世纪 50 年代对中美洲自由贸易协议的审议；三是对那些不符合《关税与贸易总协定》第 24 条规定，但在一定程度上又具有一些区域组织特征的优惠贸易安排和单项或几项产品贸易的协定，可依据总协定第 25 条第 5 款的规定给 2/3 多数通过予以免除责任，如对 1952 年欧洲煤钢联盟的审议；四是对那些完全由发展中国家组成的区域组织协议，可依据东京回合形成的“授权条款”和《关税与贸易总协定》第四部分的相关规定，由《关税与贸易总协定》贸易与发展委员会主持予以审议通过，获得免除义务的待遇，如对东盟 1991 年 1 月 28 日签署的有效共同优惠关税方案的审议。以上四种审议方式虽然不同，但结果却是一样，即区域组织获得免责或例外待遇，可背离多边贸易体制的最惠国待遇原则和其他总协义务，建立符合本地区条件的区域集团或形成跨地区的优惠贸易安排。《关税与贸易总协定》在审议各区域集团协议的过程中并未形成一套综合系统的具体实施第 24 条规定的

程序，而是在实践过程中，根据不同的地区、不同类型的区域集团协议进行个案审议。凡是通知了《关税与贸易总协定》的区域集团协议，在经过四种方式中的一种方式的审议后，如果贸易某一项未获得免责或例外待遇，即使明显与《关税与贸易总协定》第 24 条精神不符合的协议，同样可以通过审议关。

WTO 基本承袭了 GATT 对区域组织的宽容态度。区别是在涉及区域组织方面采取了把货物贸易与服务贸易分开的做法。从货物贸易角度看，WTO 在保留了包括第 24 条在内的有关条款的同时，又通过乌拉圭回合关于第 24 条的谅解作了补充和改进。从服务贸易角度看，《服务贸易总协定》第 5 条专门就服务贸易区域集团合作问题制定了类似《关税与贸易总协定》第 24 条内容的规定。知识产权协议中则未涉及区域集团化问题。另外 WTO 下新建立的争端解决机制也可能对处理 WTO 与区域集团的争端产生积极影响。WTO 还接受了欧洲联盟作为其单独成员，这是迄今为止区域组织在多边贸易体制中享有完全成员资格的惟一一例。但是虽然只有欧洲联盟一家作为完全成员参加 WTO，WTO 的大多数成员背后都有各自所在的区域组织为依托。WTO 成员差不多全部都与某个地区性经济组织有联系。

金融领域内的全球性国际经济组织没有贸易领域的配合，也不容易成功，因为国际金融事务错综复杂，各国利害关系冲突，由一个国际金融机构来推行一套统一规则相当困难。国际货币基金组织和世界银行都没有把金融的全球一体化作为近期目标，也没有对区域性组织作任何消极的规定。还有人建议将国际金融权利分散化，将世界分成若干区域组织控制的金融区，而由国际货币基金协调各区域的活动。在直接投资领域，从来没有出现过以一体化为目标的全球性经济组织及其提供的多边活动的基本准则，因此也不存在对多边活动准则的背离问题和如何协调区域一体化组织和全球性一体化组织的关系问题。所以，在直接投资领域，区域一体化组织更被承认并被看作朝着多边体系发展的建设性组织。

区域集团组织一般也在协议中对自己与全球性组织的关系问题作出规定。如亚太经合组织大阪行动议程规定的原则之一就是与世界贸易组织相协调。北美自由贸易区则规定该组织本身的争端解决机制先于世界贸易组织机制。

区域性经济组织与全球性经济组织的上述关系，造就了区域性经济组织存在和发展的现实必然性。其积极影响是明显的，具体体现在：首先，局部实现一体化相对容易，而且可以达到较高的程度，因此区域性经济组织的活动可以为全球性经济组织的发展提供参考。其次，区域性经济组织可能成为向全球性经济组织发展的过渡阶段。在世界经济全球化的大背景下，当代的区域经济组织以明显的开放性为新的特征，目标已经从单纯的巩固地区性边界，建立相对封闭的经济堡垒转向通过地区贸易的自由化增强经济实力，更多地占有国际市场。这种开放性的区域性经济组织很少会违背全球性组织的全球策略。区域一体化还可能会对非成员国产生影响，迫使它们调整政策，以与区域组织成员国相一致。对于欲参加一体化组织的国家来说，如希望参加欧洲联盟的

欧洲自由贸易联盟、中欧、东欧的一些国家，以及希望参加北美自由贸易协定的中南美国家，这尤为突出。其他国家也可能会发现，为了保持和加强与一体化地区的经济联系，有必要根据区域组织的政策标准调整自己的政策，从而朝着区域组织的政策方向前进。而且区域性组织之间的横向联合增加，各组织之间相互渗透，既竞争又妥协，组织与组织之间的谈判正在替代国与国的谈判。通过组织之间的协定，贸易壁垒在越来越广泛的范围内消除，导致整个世界经济向自由化方向发展。

任何事物的发展都有其两面性，区域性经济组织的发展对全球性经济组织确实也有一定的消极影响，主要表现在如下几个方面：首先，区域性经济组织都实行对内自由、对外保护的经济政策，这种“内外有别”的政策形成保护主义的“堡垒”，违背了全球性经济组织谋求世界各国共同遵守统一的国际经济活动原则和规范的努力方向；其次，由于区域性经济组织对内采取优惠措施，对组织外的国家形成歧视，造成损害，往往导致组织内外的经济摩擦和冲突，使全球经济组织不得不分散精力进行处理。最后，区域性经济组织把各国追求多边经济合作的目光由全球性组织转向区域性组织，不利于全球性组织体制发挥作用和进一步发展。

因此，地区经济组织如果仅以本地区利益为目的，就难免引起与其他地区经济间的冲突，进而导致更大范围的贸易报复。令人欣慰的是，20世纪90年代以来地区性经济组织的成熟表现正显示出在兼顾其他地区经济，减少地区间经济冲突和摩擦的努力，客观上也兼顾了全球的经济利益。近些年，地区经济一体化出现了一种趋势，即各区域经济集团不仅仅局限于某一地区邻近国家和地区的参加，一方面在本地区内不断延伸与扩大，另一方面也积极寻求与其他地区的一些国家或经济体加强经贸合作关系，推动经济一体化。这种现象使过去大家对经贸集团生来就具有的对集团外国家的排他性、封闭性，开始发生某种态度上的改变，并把它叫做“开放的地区主义”。人们所担心的地区经济组织的消极作用正在逐渐被这种地区经济一体化的发展趋势所淡化。

事物的发展规律是从点到面，而不是相反。事实上，地区经济一体化，是全球经济一体化在当前条件下的具体表现，全球经济一体化是地区经济一体化发展的必然趋势。

三、全球经济一体化是地区经济一体化的必然趋势

进入20世纪90年代后，地区经济一体化发展迅猛。据统计，60年代全球地区经济一体化组织有9个，70年代发展到28个，80年代有32个，而90年代后，猛增到200多个。据世贸组织的报告，目前由两个或两个以上的国家参与的各种形式的地区经济一体化组织有260多个，共有150多个国家和地区参与，世贸组织成员95%以上参加了一个或多个这样的地区经济一体化组织。国家和地区的数量是稳定的，而地区经济一体化组织在迅速增加，以致超过参与国和地区的数量，这不难得出地区经济一体化组织在向相互融合的方向发展的结论。以欧盟、北美自由

贸易区和亚太经合组织三大区域集团为代表的一体化组织正在走向成熟。

(一) 洲际经贸合作将是一体化发展的主流趋势

20 世纪 90 年代以后,特别是最近几年,世界经济区域化、集团化发展的新动向就是,由以前的次区域贸易投资自由化向整个区域,即向洲际经贸合作的方向发展。在美洲发达国家和发展中国家优势互补的前提下,近年美洲经济一体化势头方兴未艾。2001 年在加拿大魁北克召开的美洲 34 国首脑会议上,与会国家再次表明尽快组建美洲经济一体化集团的决心。34 国领导人正式确定,到 2005 年底启动美洲贸易集团。2003 年,欧盟委员会提出让俄罗斯和乌克兰及中东以色列和北非摩洛哥等欧盟周边国家和地区加入大欧洲自由贸易区的设想。2004 年 5 月 1 日,欧盟正式接纳匈牙利、捷克、爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛、马耳他、波兰、塞浦路斯、斯洛伐克和斯洛文尼亚 10 个中东欧国家为正式成员,使洲际一体化首先在欧洲成为现实。2007 年,欧盟将进一步邀请保加利亚和罗马尼亚加入。在亚洲,除了东盟自由贸易区外,还有正在进行经贸合作的东北亚地区有关国家,通过所有东亚国家的共同奋斗,在不久的将来,有望组建东亚贸易集团。东盟自由贸易区与中国、日本、韩国的“10+3”框架的形成,最终可能实现以东亚为主的亚洲自由贸易区(即亚洲贸易集团)的预期目标。

(二) 跨洋越洲经济结盟将成新趋向

在洲际经贸合作的基础上,近年来又出现了跨洋越洲经济结合的新趋向。1989 年亚太经合组织的成立,是跨洋越洲经济结盟的先导,至今 21 个成员国跨太平洋覆盖了亚洲、北美洲、南美洲、大洋洲、欧洲,成为目前最大的跨洋越洲经济结合的一体化组织。但由于 APEC 实行“开放式”的一体化原则,使这个跨洋越洲的经济结合在开始时显得松散而缺乏成效,因而在当时没有形成一种主流趋势。随着 1994 年 APEC 贸易投资自由化时间表的确立和成员间一体化的推进,以及各经济集团的发展需要,跨洋越洲经济结合重新被认同。

1993 年,印度与南非复交后,南非提出了建立“环印度洋经济合作区”的建议,并得到印度的响应。1995 年,澳大利亚再次提出了建立环印度洋经济合作的动议。同年,澳大利亚、印度、肯尼亚、毛里求斯、阿曼、新加坡和南非环印度洋七国,在毛里求斯集会,签署了《毛里求斯宣言》,宣布环印度洋的经济组织正式启动。在南非、印度、澳大利亚的积极推动下,环印度洋经济合作区发展前景令人乐观。1995 年 6 月,美国前国务卿克里斯托弗在访问欧盟主席国西班牙时,双方曾宣布在北美自由贸易区和欧盟之间建立跨大西洋自由贸易区联盟。同年 12 月,欧盟又同南锥体共同市场经过长期谈判,在马德里签署一体化协议,双方决定在 2005 年建立跨越大西洋的自由贸易区。发达国家和发展中国家各有其经济优势,通过跨洋越洲经济结合,实现优势互补,不仅可以促进发达国家和发展中国家经济贸易的相互依存,还可以在相互合作的基础上建立范围更加广泛的贸易集团。由于三个一体化组织的一体化程度都比较高,跨洋越海的经济结盟也会更容易实现和得到顺利发展。

跨洋经贸合作发展的同时，跨海越洲的经济联合也呈现出较快的发展趋势。例如，欧盟试图通过南扩，把该贸易集团的视角瞄向地中海和北非地区，进而组建“欧盟-地中海自由贸易区”。1995年以来，突尼斯、摩洛哥等马格里布成员已先后与欧盟谈判建立“欧盟与地中海自由贸易区”，并成为欧盟的伙伴国和联系国。80年代后半期以来，鉴于东亚地区已成为吸引外贸投资的有利场所，引起欧盟的密切关注。打入东亚并与该地区国家实行经济结盟，便成为欧盟对外经济战略必不可少的组成部分。而1996年3月以后接连召开的欧亚领导人会议，则使欧盟越洲经济联姻的计划成为现实。目前亚欧会议逐渐转向实质性的双边经贸合作，并为洲际间经贸合作探讨可行的道路。与之相适应，北美自由贸易区则正通过跻身于APEC的有利条件实现向亚洲地区的一体化扩展。

在上述两大趋势中，应当强调的是，一体化集团向洲际经济合作方向发展，一般是依据传统的经济一体化理论，即通过贸易投资自由化，把地理位置临近的国家或地区联合起来。而跨洋越洲贸易联盟，则是在相互间没有地理边界的条件下，纯粹是出于经济合作的客观需要，建起范围更大的经济集团。可见，跨洋越海经贸合作已突破传统一体化理论框架，是一种建立在相互依存理论基础上的全新经济合作模式。

未来的世界经济是走向全球一体化的经济，它所显示的发展方向是全球范围的商品贸易，生产要素流动，资源优化配置，金融投资的自由化，财政、金融体制的分工协调，即构成一个类似于放大的国民经济的运行体制。这就决定了全球经济一体化将面临重重障碍。在以贸易自由化为代表的全球经济一体化艰难探索的同时，以特定区域，即经济发展水平接近、文化背景相似、社会政治体制相融的地区为突破口，率先尝试建立区域的多边体制，并以此为基础不断地吸收周边国家，从而以区域的经济一体化为样板，并在全球区域经济一体化走向成熟的基础上，较为顺利地实现全球经济一体化。因此，可以说正是世界经济的发展要求在区域范围率先进行一体化经济功能和体制的培育，为全球经济一体化作阶段性准备。

第五节 当代国际贸易发展特点与趋势

二战后半半个多世纪以来，国际贸易发生了很多重要的变化，这些变化不仅将影响参与国际贸易的各国和地区的经济发展，还将进一步主导国际贸易的发展趋势。

一、当代国际贸易新变化

(一) 国际贸易主体的变化

1. 国际贸易主体多元化

在第二次世界大战以前，参与国际贸易的国家和地区数量较少，目前，有230多个国家和

地区加入国际市场竞争，不仅有主权国家，还有经济一体化组织、跨国公司以及一些单独关税区政府。它们对国际贸易和市场的影响力越来越大。过去仅由主权国家参与竞争的国际市场已经不复存在，各种不同的经济体都通过不同形式对国际贸易产生影响。

2. 国际贸易主体的所有制形式多样化

在国际市场上，参与国际贸易的国家和地区中，有的国家实行政府较少干预的自由市场经济制度，有的国家实行福利经济制度，有的国家则实行混合经济制度，有的国家实行社会主义市场经济制度。这与第二次世界大战前单一的资本主义私人所有制为主导的国际贸易主体构成有明显的不同。

(二) 国际贸易优势来源的变化

在经济全球化背景下，一国参与国际贸易的优势不仅是其所拥有的自然资源禀赋或生产要素的优势，而且在一定程度上，更主要地取决于一国利用这些优势的能力，即用这些优势参与国际市场竞争，从而获得竞争优势的能力。在一个更加开放的经济全球化背景下，一国的生产要素、自然资源及技术等的存量及流量，相互间的比例均在发生动态的变化，一国可以通过制定一系列的对外、对内的经济政策，积极协调与其他国家或地区的经贸关系，从而使本国企业可以在更广阔的市场、更大的空间和地域上充分利用其他国家或地区的生产要素、自然资源及技术等，加上企业自身拥有的竞争优势，获取规模经济的利益。所以，政府及其行为已经成为一国在国际贸易竞争中优势的重要决定因素之一，也是一国竞争优势的重要来源。

由于全球经济环境的变化，一国传统的比较优势或绝对优势很难在一个较长的历史时期内延续下去，一国的竞争优势不是继承下来的，而是其创造高级要素的能力所决定的。这种高级要素主要包括通讯、基础设施、人力资本、研究与开发设备及人才、现代化的服务业基础设施等。与诸如人口、自然气候、地理位置、自然资源等基本要素相比，高级要素是持久竞争优势的重要来源。这种高级要素是“投资”的产物，而不是“继承”的结果。因此，我们应该认识到基本要素在提供最初竞争优势方面可能会起一定的作用，但它要通过高级要素得到进一步的扩展和加强。相反，基本要素的劣势能促使对高级要素的投资，从而使一国或地区克服基本要素的不足，使其在高级要素的竞争中处于较为有利的地位。这说明高级要素与基本要素在竞争优势获得中的作用是相对复杂的，必须辩证地看待和处理这一问题。

一国企业制度及社会、经济、法律制度等的创新，即制度的变迁也会在客观上使其在国际市场竞争中处于相对有利的地位，从而获得竞争优势。另外，在政府及市场因素的双重作用下，一国还可能因其健全或相对合理的产业结构或经济结构而获取较大的市场份额和交换利益。

(三) 国际贸易的基础发生重大变化

在封闭的经济体中，一国参加国际贸易通常是出于自身利益的需要，实现资源的优化配置或调剂余缺。损人利己的交易是很难在一个较长的时期内存在的。在开放经济条件下，贸易国在实

现自身利益的同时，也使别国受益，并使贸易国各方通过贸易或与之密切相关的专业化分工及合作，都获得较封闭条件下更大的利益。这种开放的国际贸易基础使提供产品或服务的各环节都可能获益，这是贸易规模不断扩大，内部结构不断发展的重要原因，也使得贸易国反思其贸易政策制定和实施的后果。

（四）国际贸易交易成本减少

20 世纪 80 年代以来，世界各国的技术进步加快，技术进步对国民经济增长的贡献率不断提高。运输业的革命使传统的海洋运输发展到现在的集装箱运输和多式联运等。这一切均使运费及通讯费用迅猛下降。同时，也使人员、货物、服务及生产要素的流动越来越便宜和快捷，使国际贸易规模得以扩大。另一方面，技术进步和运输革命使国际贸易的交易手段、方式发生变化，无纸贸易、电子商务、网络交易已成为现实。值得指出的是，技术进步及运输革命并没有结束，它仍然在不断地迅猛发展，这必然使国家间和地区间的产品、服务及要素的可贸易性大大提高，改变国际贸易的内部结构、贸易流向和地理分布，使国际贸易的竞争加剧。

（五）国际贸易与环境可持续发展

全球问题所表现的普遍性、整体性、内在联系的深刻性，要求我们用全球意识认识当代世界。全球意识是在承认国际社会存在共同利益，人类文明现象具有共同性的基础上，超越社会制度和意识形态的分歧，克服民族国家和利益集团的限制，以全球的视野去分析、考虑、认识人类社会的生活和发展。

环境与可持续发展日益成为全球问题与全球意识。由于国际贸易对国家间经济生活的影响日益加深，尤其是对环境的影响也越来越突出，在国际贸易中，必须融入环境意识与可持续发展的理念。在主张人与自然全面依赖、和谐发展的前提下，从优先解决人与自然关系的原则出发，去认识和处理当代人类共同面临的生态环境问题及可持续发展问题。

国际贸易的上述变化，使得各国贸易政策也发生了相应的变化。在国际贸易领域，尽管长时间以来人们针对一国究竟应当推行自由贸易政策还是保护贸易政策存在着观念上的较大分歧，但从总体趋势上来看，消除关税与非关税壁垒、倡导贸易自由化已逐渐成为了一国政府在参与国际贸易活动当中努力奉行的贸易政策取向。

二、国际贸易自由化趋势与障碍

（一）贸易自由化的大势所趋

1. 关税水平大幅降低

二战后各国进口关税税率逐步降低。1948 年关贸总协定签订之前，世界各国的平均进口税率高达 40%。贸易国大都认识到这样的高税率对经济的发展起着严重的阻碍作用，因为流通的障碍必然影响到经济的发展。后来通过关贸总协定八个回合的多边关税减让谈判，各国关税水平

大幅下降。到乌拉圭回合结束时，所有工业品的加权关税水平，发达国家已降至 6.3%，发展中国家降至 15.3%。WTO 成立后，成员国关税水平进一步降低，到 2000 年，所有工业品的加权关税水平，发达国家已从 6.3% 降至 3.8%；发展中国家从 15.3% 降至 12.3%；转型国家从 8.6% 降至 6.0%。WTO 成员的对外贸易已占全球贸易的 95%，因此各成员的平均关税水平的变化代表着全球贸易的关税水平变化。除了 WTO 成员间承诺的关税水平降低以外，二战后的地区经济一体化浪潮和普遍优惠税的使用则促成了关税壁垒的进一步降低。目前，世贸组织成员 95% 以上参加了一个或多个地区经济一体化组织，发达国家则根据联合国贸发会的决定，普遍向发展中国家提供 GSP 优惠关税，但优惠关税和一体化组织内部成员间的免税或优惠关税并不记入 WTO 关税水平的统计，因此贸易集团内部实行的贸易自由化以及 GSP 的作用，都使国际贸易的实际关税水平得到了降低。

2. 非关税措施大量减少或取消

二战后初期，发达资本主义国家对许多商品进口实行严格的进口限额、进口许可证和外汇管理等措施，以限制商品进口。但美国作为二战后资本主义世界最强大的经济和贸易国家，为了对外经济扩张，则积极主张削减关税，取消数量限制。随着经济的恢复和发展，以及 GATT 一般禁止数量限制原则的实施，这些国家在不同程度上放宽了进口数量限制，扩大了进口自由化，增加了自由进口的商品，放宽或取消了外汇管制，实行货币自由兑换等贸易自由化措施。到 60 年代初，参加关贸总协定的 OECD 成员国之间的进口数量限制已取消了 90%。到 1961 年，欧洲经济共同体成员国之间已取消了工业品进口数量限制，农产品进口数量限制也随着农产品内部关税削减而逐步取消。同时，欧洲经济共同体对外部的国家和地区的一些商品的数量限制也有所放宽。随着二战后经济的恢复和国际收支状况的改善，发达国家都在不同程度上放宽或解除了外汇管制，恢复了货币自由兑换，实行外汇自由化。

但需要指出的是，二战后贸易自由化总趋势中存在着自由化不平衡的问题。表现为：

(1) 发达国家与发展中国家之间贸易自由化不平衡。发达资本主义国家之间贸易自由化超过它们对发展中国家和社会主义国家的贸易自由化。发达资本主义国家根据关税与贸易总协定等国际多边协议的规定，较大幅度地降低彼此之间的关税和放宽相互之间的数量限制。但对于第三世界发展中国家的一些商品，特别是劳动密集型产品，却征收较高的关税，并实行其他的进口限制。而发达资本主义国家对社会主义国家的关税壁垒、非关税壁垒都高于对发展中国家的关税壁垒与非关税壁垒。不仅如此，发达资本主义国家对社会主义国家还实行出口管制。

(2) 区域经济集团内部与外部贸易自由化不平衡。区域经济集团内部的贸易自由化超过集团对外的贸易自由化。以欧洲经济共同体为例，根据《罗马条约》的规定，对内取消关税与其他进口限制，商品在成员国之间自由流通，实行了完全的贸易自由化，对外则实行原有的关税。

(3) 传统产品与新兴产品的贸易自由化不平衡。表现在：工业制成品上的贸易自由化超过

农产品上的贸易自由化。二战后发达资本主义国家工业生产迅速恢复和发展，生产国际化和专业化日益加强，跨国公司迅猛发展，工业制成品的生产对国外市场的依赖性日益增长。为了促进在工业制成品和半制成品方面的贸易，它们之间便在工业制成品和半成品方面竭力推行贸易自由化。但是，在农产品方面，为了保护本国农产品生产和保护高昂的农产品价格，维护农场主的利益，许多发达资本主义国家继续对农产品实行严格的贸易保护措施。在多边的或双边的贸易谈判中，它们极力把农产品排除在贸易自由化之外，从而大大地阻碍和减缓了农产品贸易自由化的发展。机器设备的贸易自由化超过工业消费品的贸易自由化。随着二战后科学技术的发展，促使机器设备的贸易迅速发展。但是，在一些传统工业消费品方面，如纺织品、鞋、罐头食品、皮革制品等，由于失去国际市场的竞争优势，因此，一些发达国家继续采取进口限制措施，阻碍和延缓了这类产品的贸易自由化，从而损害了发展中国家的利益。

（二）新贸易保护相伴随行

拆除贸易壁垒，逐步迈向全球贸易自由化，可以说是当代不可阻挡的大潮流。但是，即使是发达国家的政府也并非一边倒地支持自由贸易。因为彻底开放市场之后，本国部分竞争力不足的工业必定会遭淘汰，工人和相关的工会坚决抗争，在政治上会向政府施加强大压力，这便是当前自由贸易的原则得到大多数国家认同，但实际上形形色色的保护主义招数却层出不穷的根本原因。

20 世纪 80 年代初以来，在国际贸易自由化的进程中兴起了新式的贸易保护主义。其目的仍是鼓励出口，限制进口。与传统贸易保护主义相比，新贸易保护主义具有名义上的合理性、形式上的隐蔽性、政治上的便利性、技术上的歧视性和实际效果的有效性等特点。主要表现在：反倾销活动加剧，非关税壁垒加深，农产品贸易长期偏离自由贸易轨道等方面。

1. 反倾销活动加剧

反倾销的概念产生于 19 世纪末。1904 年，加拿大颁布了世界第一部反倾销法。此后，新西兰于 1905 年、澳大利亚于 1906 年、美国于 1916 年先后颁布了反倾销法。但是，西方发达国家最初得益于高关税和严格的配额、进口许可证等壁垒，一直到 60 年代，反倾销还很少被使用。到 80 年代中期以前，反倾销可以说主要是发达国家的专利，国际上绝大多数反倾销案是由美国、欧共体、澳大利亚和加拿大发起的，它们是“反倾销的传统国家”，而反倾销的目标主要集中在发展中国家和日本。

到了 90 年代中后期，发展中国家的立案数量迅速增加。据 WTO 秘书处的统计，目前发达国家的反倾销立案占世界各国反倾销立案比重已经从 1980 年的 97% 下降到了 60% 左右，而发展中国家的反倾销立案比例由原来的不到 3% 快速上升到 40% 左右。据 WTO 秘书处统计，1985 年前，几乎没有几个发展中国家设有反倾销立法。但时至今日，世贸组织 147 个成员都已经出台了反倾销法律或条例。

WTO 秘书处的统计显示, 80 年代世界各国反倾销立案 1 388 起, 年均 139 起; 90 年代 2 321 起, 年均 232 起; 2000—2003 年 1 138 起, 年均 285 起。可以说, 反倾销的发展势头越来越严峻, 而之所以出现这种状况是因为关贸总协定经过八轮回合谈判, 特别是乌拉圭回合的谈判, 使得各缔约方的进口关税不断降低, 进口许可证等非关税壁垒也在逐步减少。各个缔约方已经清醒地认识到利用反倾销手段是控制外国产品的一种有效而便利的措施。

反倾销、反补贴和保障措施是关贸总协定和世界贸易组织认定和许可的贸易保护措施, 是国际通行的保护国内产业的手段。它具有形式合法、易于实施、能够有效地排斥外国产品的进口并且不易招致报复的四大特点, 因而已构成各国对外贸易政策与法律的重要组成部分, 也被世界各国视为保护本国产业部门利益的最佳手段而频繁地采用。

据 WTO 秘书处统计, 20 世纪 80 年代各国对中国的反倾销案件共 64 起, 年均 6.4 起, 占世界反倾销案件总数 4.6%; 90 年代各国对我国反倾销案件共 306 起, 年均 30.6 起, 占世界总数的 13.2%; 2000—2003 年各国对华反倾销案 187 起, 年均 46.8 起, 占总数的 16.4%。从 1995 年世贸组织成立到 2003 年底的 9 年里, 世界各国反倾销立案总共 2 416 起, 其中对华反倾销案竟高达 366 起, 占 14.7%。从 1979 年 8 月到 2004 年 6 月底世界各国对华反倾销案件累计高达 584 起, 影响了我国数百亿美元的出口。

并非中国遭受如此待遇, 处于经济高速发展期的韩国和日本都曾是反倾销的重点光顾对象。据统计, 1987—1998 年间遭受外国反倾销指控案的排序中, 中国、日本、韩国分居前三。1999 年底举行的西雅图世界贸易组织高峰会上, 反倾销问题成为与会各国普遍关注的焦点之一。欧盟、日本、印度、加拿大等国家和组织对反倾销规则进行重新研究, 日本通商产业省更将其称为“21 世纪贸易保护主义者的工具”。可见, 反倾销已成为目前 WTO 成员国用以保护本国市场的有力武器。

2. 非关税壁垒加深

(1) 绿色壁垒

工业化进程的加快, 使环境问题日益引起关注。像大气污染、温室效应、有毒废物排放、物种灭绝、资源枯竭等生态环境方面的问题日益严重, 引起了世人的高度关注。工业发达国家以生态环保为借口, 凭借其经济和技术的垄断地位, 制定了一系列苛刻的环保措施和高于发展中国家技术水平的环境质量标准, 以此作为市场准入的条件, 对本国市场和工业形成保护, 构筑了一道绿色屏障, 主要形式有:

绿色标志。又称绿标制度或环境标志制度, 是指国际间有资质的认证机构依据所谓的绿色标准对商品进行认证并颁发标志和证书的一项制度。凡没有取得绿标的进口商品将被禁止进入市场, 而加贴了绿标的则被认为是一种“环境质量信得过”的“绿色产品”。绿标制度的实施, 有利于人们环境意识的提高、价值观念的转变和防治污染能力的增强。但由于各国环境标准存在差异,

发达国家更是凭借其经济和技术优势制定了较高的环境标准，使得发展中国家处于十分不利的地位，客观上为发达国家的市场设置了贸易壁垒，从而有违公平贸易的基本准则。

绿色包装。各种与环保要求不符的包装能对环境造成严重的污染，许多发达国家通过立法对本国商品和进口商品的包装卫生和安全提出强制性的要求。概括而言，主要包括以下几方面：通过改进设计，减少包装材料的使用以节约资源；重复使用包装材料；使用再生材料制作包装；使用生物降解包装，使废弃包装在自然环境中快速腐烂。为此，一些发达国家通过产业重组和资源的重新配置形成了新的产业链，满足了包装在环境保护上的要求，促进了经济的发展；而发展中国家因技术水平、价值观念和行政管理等方面的滞后，而使得绿色包装成为其进入发达国家市场的绿色屏障。

环境成本。新贸易保护主义者认为任何产品都应将环境和资源费用计入成本，且应以国际环境标准为基准进行计算。如果忽视环境质量或降低环境标准，其出口产品实际上就具有了不公平的比较优势或环境补贴，形成了对高环境标准生产产品的不公平竞争。发展中国家在出口贸易中未计算绿色成本，是在进行环境倾销，因而应通过反倾销、反补贴措施来均衡不同环境标准下的成本差异。可以看出，对于发展中国家来说，这是经过精心设计和构筑的绿色壁垒。

(2) 技术壁垒

科学技术与管理水平的提高，使各国产品的技术规范、标准和合格评定程序日益科学与成熟，并推动经济向前发展。但发达的工业化国家依其经济和技术优势而制定的技术规范、标准和合格评定程序，以及由此而衍生的认证标准、评审程序、认证制度、认可制度等，名目繁多、复杂多变，具有强烈的主观性、目的性和苛刻性，对有关国家的产品和服务构成了技术障碍，使其难有作为。主要表现为：

市场准入。市场准入主要体现在制定严格的甚至苛刻的技术规范、标准和合格评定程序，涉及产品的适用、健康、安全或卫生等方面。有的国家还规定了许多涉及安全、健康项目的审查，使进口商品因季节需求的变化或失去商机，或无法进口。凡此种种，均对有关国家的出口贸易构成了严重的技术阻碍。

认证、认可制度。认证、认可是一种依据技术规范、标准和合格评定程序对有关产品进行认证或认可的制度。与贸易政策不同，它需要有深厚的专业背景、强有力的技术支撑和广泛的社会基础以及与之相配套的人文思想、法律制度等。认证、认可具有广泛的适用性和机会均等性，具有从更高的战略（非局部的）角度去审视经济的发展，故在推动社会进步、增强社会环保意识、规范市场行为和实现可持续发展等方面具有积极的作用。但是，此项政策所能带来的种种益处只能被那些处于同一经济发展水平的国家和地区所享受。未经认证、认可的产品和服务则被排斥在市场之外，形成事实上的市场壁垒，因而保护主义色彩更浓，保护程度也更深，对经济的影响也更具决定性，使得发展中国家的产品更难进入发达国家的市场。

(3) 贸易管理及其他

贸易管理是在新贸易理论基础上提出的一种新的贸易政策理论，是基于不完全竞争市场理论而提出的一种政策分析，尤其适用于发达国家对其战略性产业发展的保护，通过政府对贸易活动的干预，以求达到改变市场结构或环境，提高本国企业竞争能力的目的。贸易管理的政策主张大多涉及自愿限制出口、补贴、国家贸易垄断等。特别是反倾销措施，具有很强的壁垒效应，是新贸易保护主义者极力主张的政策手段之一。此外，劳工标准、区域性协议、关税升级保护、灰色区域、限制性援助或边境税调整等措施也都有很浓烈的贸易保护主义色彩。

3. 农产品保护

农产品贸易保护是世界各国为保护本国农业而使用的手段，措施主要包括边境保护和国内支持两个方面。边境保护是利用各种关税与非关税壁垒对农产品贸易进行保护；国内支持是指为保证稳定的货源、优质的农产品、舒畅的流通体系、高效的经销网络、多元化的市场结构和合理的价格体系而对国内农产品实施的生产、开发、价格和市场方面的保护，其目的在于提高本国农产品的国际市场竞争力。

(1) 农产品保护的现状和问题

虽然贸易保护在工业化时代就已经非常普遍，但为了保障工业的发展，对于农业却一直是采取剥夺的歧视态度。直至 20 世纪，随着部分国家工业化的完成，经济得到了显著发展后，政策才逐步转向有利于农业的方面，对农业的保护才真正开始，所以对农业的保护目前主要发生在发达的工业国。这些国家通过各种保护措施，扶持农业，提高本国农产品的竞争力，表现在贸易上最明显的就是“奖出限入”。虽然这种保护提高了农产品的价格，但由于在发达国家的经济中，只有很少部分的劳动力在农业中就业，并且工资收入者的实际收入受食品价格的影响大大减少，因此，对于提高农产品价格的政策，几乎不存在有组织的反对力量。从 20 世纪 30 年代美国农业的保护政策开始，到 60 年代欧共体的共同农业保护政策，以及亚洲的日本、韩国的农业保护政策，都在一定程度上提高了本国农民的收入，增加了本国农产品的供给。在国际贸易上则表现为欧美农产品大量剩余，而不断补贴出口；日本、韩国等国家农产品生产成本极高，而设置难以逾越的进口关税壁垒。这种情况在 80 年代达到了一个顶峰，对国际贸易的自由化体系造成了严重的影响。

农产品国际贸易发展缓慢。在国际贸易领域内，农产品贸易处于一个极其特殊的地位。由于农业所具有的基础性地位，涉及粮食安全、环境保护、国内政治等诸多因素，所以在 GATT 时代，虽然贸易自由化的进程不断深入，但农产品的国际贸易一直游离于国际贸易自由化的体系之外。尽管经历了长期谈判，可在农产品贸易方面的进展非常有限，因而导致了农产品的国际贸易发展相对缓慢。在过去的半个多世纪里，工业制成品的平均关税已经从 40% 降到了 4% 左右，而农产品的关税却仍然停留在 40%—50% 之间。同一时期，工业制成品贸易总额放大了近

17 倍，而农产品贸易总额却还不到 6 倍。另一方面，多边谈判的停滞不前，也使得国际农产品贸易缺乏必要的约束，各国各自为政，国际农产品市场处于无序状态。

各国间农产品贸易摩擦加剧。可以说，在 GATT 时代，各国出台的农产品贸易保护政策，基本上属于各国内部的事务。但各国的农产品保护政策交叠在农产品国际贸易的市场上时，会彼此关联、制约、影响，乃至发生冲突。由于各国的农产品贸易保护政策保护高成本的生产和替代进口，并支持不太具有竞争力的产品出口，这常会破坏出口市场的秩序，使进口市场缩小，竞争加剧，造成农产品国际贸易的摩擦。在乌拉圭协议达成之前的几十年中，大量的欧美和日美贸易政策的争端都涉及农产品。而且，一旦外部条件发生变化，就会对农产品的国际贸易秩序产生剧烈的冲击，危及一些国家农产品的供给安全。同时，实施农产品贸易保护的国家，其保护政策会使农产品的国内市场价格与国际市场价格隔离，导致国际市场价格严重扭曲，国际国内两个市场脱节，使得经济资源浪费巨大。专家测算，如果解除世界农产品价格的扭曲，将可能给世界带来 560 亿美元的福利。

农业生产效率低下。农产品应依据各国的自然禀赋进行生产，并通过国际贸易进行交换，才可能达到世界福利的最大化。但是，农产品贸易保护措施的实施，抑制了国内对农产品的消费，减小了进口，促进了出口，导致了农产品贸易流向的扭曲，并使得国际市场价格疲软且容易波动。如欧共体在成立之初，许多国家还是农产品净进口国，由于保护政策的实施而迅速地变成了净出口国。有补贴的出口压低了世界市场价格，并使未受保护的、具有生产优势国家的生产者受损，减少乃至放弃生产；而获得补贴，没有生产优势国家的农产品生产者反而会大量生产，以获取补贴。据估计，凯恩斯集团的食物生产者每年会由于工业化国家的保护而损失大约 150 亿美元。这导致了在世界范围内对资源的错误配置，对各国的国民经济造成了一定的局部损失，使得农产品的生产处于一种低效状态，而且这种状态会不断恶化，使补贴国背上沉重的财政包袱。

发展中国家利益严重受损。发达国家的农业保护政策严重地损害了发展中国家的利益。20 世纪 80 年代以前，发达国家对农业的保护，主要是制定较高的农产品价格，利用关税和非关税措施限制进口。然而，80 年代以后，由于农业保护政策加剧了农产品过剩，发达国家农业贸易保护的重点便从过去的“限入”转为“奖出”。随着世界农产品市场的恶化，发达国家的农产品保护也在不断升级。在经合组织国家中，每年政府向本国农业部门提供的支付超过非洲各国的 GDP 总值。美国、欧洲及日本对本国农业的支持占世界总额的 80% 左右。

发达国家农业保护政策的特点是，一方面通过贸易保护维持国内市场的高价格，另一方面又由于巨大的库存而向世界市场倾销剩余农产品，从而压低世界市场价格。发达国家农产品的贸易保护手段名目繁多，对发展中国家尤其不利，因为许多发展中国家的经济依赖于农业及农产品出口。这对于以农业作为主要外汇来源的发展中国家来说，农产品价格的疲软和出口量减少将使其外汇收入降低，使绝大多数发展中国家发展农业生产遇到诸多困难。据估计，若富国减少对本国

农产品的补贴，从而改变价格扭曲的状况，则穷国从贸易增加中获得的收益将三倍于它们每年得到的国际援助总额。



资料卡

凯恩斯集团

“凯恩斯集团”于 1986 年在澳大利亚的凯恩斯城宣告成立。该集团致力于建立一个公正的农产品贸易体系，在 WTO 内部坚持要求发达国家削减和取消农业补贴，改变由此造成的国际农产品贸易的扭曲状况，支持发展中国家的粮食安全和寻求农业持续发展的政策。该集团由重要的农业生产国组成，其中包括加拿大、澳大利亚、新西兰、阿根廷、巴西、泰国、印度尼西亚等 18 个成员国。成员国大部分是发展中国家，因其生产效率低和缺少资金，深受欧美发达国家农业补贴之苦，经济上蒙受严重损失。目前凯恩斯集团 18 个成员国占有世界农产品出口市场 35% 的份额。如果不是发达国家对农业的补贴特别是对出口的直接补贴，它们的出口还可以成倍增加。

(2) 农产品贸易自由化进展

随着经济的不断发展，原有的农产品贸易保护措施已渐渐不能适应形势发展的需要了。农产品的贸易保护导致了产品的结构性过剩、巨额的农产品补贴、混乱的贸易秩序，以及由此带来的愈演愈烈的贸易大战等诸多问题，使得对原有的贸易保护措施加以调整，推进农产品贸易自由化的思想应运而生，并成为各国的共识。农产品国际贸易自由化的发展趋势，并不意味着农产品自由贸易时代的来临。

作为国际贸易中焦点的农产品贸易，虽然在贸易自由化上有了一定的进展，但目前的农产品贸易自由化措施远未改变发达国家实施农产品贸易保护政策的本质，新的农产品贸易保护以反倾销、技术壁垒、使用特别保障条款等堂皇面目出现，其保护效应也在不断强化。保护与反保护的激烈争斗引发了许多摩擦与争端，使反倾销案例呈迅速增加之势。同时，为了将外国农产品拒之门外，一些发达国家打着“绿色消费”的幌子，不断强化食品监测体系，相继出台远远高于本国规定的进口食品检测标准，这使得绿色壁垒与技术壁垒问题也日渐突出。再加上在转基因产品上的激烈争论，使农产品贸易上的贸易保护呈现出新的发展趋势。另外，一些传统的贸易保护措施的作用也并没有弱化，如发达国家对农业生产者的补贴并没有出现下降。事实上，世贸组织成立后，日本和韩国的专业农民所获得的生产者补贴相等，1996—1998 年间都为 23 000 美元，不仅没有减少，反而有了大幅度增加，分别比 1991—1993 年间增加了 5 000 美元和 4 000 美元；欧盟和美国分别为 17 000 美元和 14 000 美元，都保持了与世贸组织成立之前相同的水平；澳大利亚也保持了与 1991—1992 年间相同的水平。美国众议院在 2002 年 5 月 2 日通过了一项新的农业法案，其主要内容是大幅增加对农业的补贴。在今后 10 年里，美国政府对农业的拨款将增加到 1 800 亿美元，比现有农业法规定的拨款增加了 735 亿美元。其中，对农业的补贴将比目前提高

70%，补贴的主要对象是美国农业的主体，即谷物和棉花生产农场。同时，对畜牧农场及其他农产品生产的补贴也比目前有不同程度的增加。此外，针对畜牧业、水果和蔬菜生产产业的土地保护项目的开支也增加了 80%，而这些行业过去是很少得到政府拨款支持的。这一议案的出台，引起了世界范围的强烈批评，认为这必然会严重冲击现有的国际贸易体系，是对农产品贸易自由化进程的严重打击。可以看出，发达国家依然在通过各种手段提高对本国农产品的贸易保护。虽然农产品贸易自由化成为一种发展趋势，发达国家也作出了一些让步，但其政策的实质依然是以贸易保护为核心，而且农产品贸易保护在经济衰退之际还有加强的趋势。当然，随着经济全球化程度的提高，产品贸易不可能长期成为世界贸易自由化的特例，要求减少农业保护的压力在不断增加，农产品市场准入问题已经成为目前世贸组织谈判的重点。但任何一个国家都不想单独对其农产品贸易保护体制作大幅度修改，要想通过多边谈判达成协议，在现有的农产品国际贸易体系上进一步推动农产品贸易自由化的进程，还有很长的路要走。

1999 年底，世界贸易组织在西雅图启动新一轮多边贸易谈判，即“千年回合”时，遭遇了重大挫折，未能取得任何成果。直至 2001 年年底的多哈会议上，各方才同意在 2002 年启动新一轮的多边贸易谈判，并争取在 2005 年 1 月 1 日前结束这一轮谈判。不过，新一轮的农业贸易谈判已经依据农业协定的规定在 2000 年展开。

虽然新一轮的贸易谈判应在 2005 年完成，但由于本轮谈判涉及的问题极为复杂和广泛，各方的态度、意见都有着明显的分歧，谈判必然是极为艰苦的，是否能按期结束难以预料。当然，农产品贸易自由化的趋势会在此轮中得到推进，但取得突破性进展的可能性不大。各国，特别是发达国家，在贸易保护方面不会作出太大的让步。尤其是在美国出台新的农业补贴政策之后，世界农产品贸易自由化的发展在短期内甚至有可能出现停滞乃至倒退。

在农产品贸易领域，自由化正在成为潮流，并会获得不断的发展，但目前贸易保护还是各国政策的主流。单纯地依靠贸易保护，或是一厢情愿地寄希望于贸易自由化来推进本国的农产品贸易，都是行不通的。如何把握好二者之间的关系，从中找到最佳的结合点，是各国需要长期深入研究的问题。

本章小结

国际贸易自由化实践的过程就是经济一体化形成的过程。经济一体化有广义和狭义之分，即全球经济一体化和地区经济一体化。现实的经济一体化指的是后者，即区域内两个或两个以上的国家或地区，在一个由政府授权组成的并具有超国家性的共同机构下，通过制定统一的对内对外经济政策、财政与金融政策等，消除国别之间阻碍经济贸易发展的障碍，实现区域内互利互惠、协调发展和资源优化配置，最终形成一个政治经济高度协调统一的有机整体的过程。

按照一体化程度或开放程度来划分，经济一体化的主要形式包括：优惠贸易安排、自由贸易区、关税同盟、共同市场、经济联盟、完全经济一体化。

经济一体化真正成为现代经济发展中重要的经济现象是在二战后，并经历了二战后至 20 世纪 70 年代和 80 年代中期以来的两次地区经济一体化浪潮。目前已经形成了以欧洲统一大市场为先导，以北美自由贸易区和亚太经合组织为两翼，以亚非拉众多发展中国家、苏联和中东欧地区国家构建的中小区域集团为后续的地区经济一体化态势。

地区经济一体化的发展，无论对区域内还是区域外的贸易都产生了相当大的影响，其直接效果是：一方面在区域内成员国之间创造了更多的贸易，另一方面对区域外的贸易发生了部分转移。随着地区经济一体化的洲际经贸合作的进展，跨洋越洲经济结盟的新趋向不断加强，地区经济一体化向全球经济一体化发展将成为历史的必然。

案例分析

案例 7-1：欧盟东扩的意义

2004 年 5 月 1 日加入欧盟的 10 国的国内生产总值总和，尚不及荷兰一个国家的国内生产总值，然而人口却相当于荷兰的 5 倍，10 国人口占欧盟扩大后总人口的近 20%。除了英国、爱尔兰、希腊三个国家外，其余的欧盟成员国都提出，在长达 7 年时间内禁止新成员国的加入。2004 年 6 月 18 日，欧盟 25 国首脑在布鲁塞尔通过了欧盟宪法文本，长达 300 页。其创新性内容包括：赋予欧盟以法律人格；设立欧洲理事会常任主席；设立欧洲外交部长；设立新的欧盟理事会表决机制；改革现行欧盟委员会组成方式和运作机制；扩大欧洲议会权力；明确规定欧盟公民的基本权利；明确规定欧盟宪法的优先效力。但欧盟宪法的最终实施还要等待各成员议会的批准。

问题：

1. 新扩大的欧盟在一体化形式上将有何变化？欧盟东扩的意义在哪儿？
2. 试通过欧盟宪法文本的签署，分析欧盟一体化的发展方向。

思考题

1. 经济一体化的主要形式有哪些？
2. 亚太经合组织的一体化模式与欧盟和北美自由贸易区有何不同？
3. 试分析北美自由贸易与美洲自由贸易区的关系和发展。

练习题

1. 列出欧盟经济一体化进程的大事记表。
2. 选取亚非拉地区的经济一体化组织各一个，介绍其详细情况。

3. 试对亚洲、非洲和拉丁美洲国家的经济一体化进程进行比较。

 技能实训

1. 浏览欧盟网站：<http://www.eurunion.org>，查找欧盟最新贸易措施。
2. 关注美洲自由贸易区的一体化进展。
3. 谈谈你对欧盟签订《欧盟宪法条约》的看法。

附录一：世界贸易组织法律文本目录

乌拉圭回合多边贸易谈判结果最后文件

马拉喀什建立世界贸易组织协定

—附件 1

——附件 1A 货物贸易多边协定

-----1994 年关税与贸易总协定

-----关于解释 1994 年关税与贸易总协定第 2 条第 1 款 b 项的谅解

-----关于解释年关税与贸易总协定第 17 条的谅解

-----关于 1994 年关税与贸易总协定国际收支条款的谅解

-----关于解释 1994 年关税与贸易总协定第 24 条的谅解

-----关于豁免 1994 年关税与贸易总协定义务的谅解

-----关于解释 1994 年关税与贸易总协定第 28 条的谅解

-----《1994 年关税与贸易总协定》马拉喀什议定书

-----农业协定

-----实施卫生与植物卫生措施协定

-----纺织品与服装协定

-----技术性贸易壁垒协定

-----与贸易有关的投资措施协定

-----关于实施 1994 年关税与贸易总协定第 6 条的协定

-----关于实施 1994 年关税与贸易总协定第 7 条的协定

-----装运前检验协定

-----原产地规则协定

-----进口许可程序协定

-----补贴与反补贴措施协定

-----保障措施协定

——附件 1B 服务贸易总协定

——附件 1C 与贸易有关的知识产权协定

—附件 2 关于争端解决规则与程序的谅解

—附件 3 贸易政策审议机制

资料来源：李仲周等主编，对外贸易经济合作部国际经贸关系司译，《世界贸易组织乌拉圭回合多边贸易谈判结果法律文本》，法律出版社 2000 年版。

—附件 4 诸边贸易协定

——民用航空器贸易协定

——政府采购协定

部长决定与宣言

——关于有利于最不发达国家措施的决定

——关于世界贸易组织对实现全球经济决策更大一致性所作贡献的宣言

——关于通知程序的决定

——关于世界贸易组织与国际货币基金组织关系的宣言

——关于改革计划对最不发达国家和粮食净进口发展中国家可能产生消极影响的措施的决定

——关于根据《纺织品与服装协定》第二条第 6 款通知第一阶段一体化的决定

——关于世界贸易组织—国际标准化组织标准信息系统拟议谅解的决定

——关于审议国际标准化组织 / 国际电工委员会信息中心出版物的决定

——关于反规避的决定

——关于审议《关于实施 1994 年关税与贸易总协定第 6 条的协定》第 17 条第 6 款的决定

——关于根据《关于实施 1994 年关税与贸易总协定第 6 条的协定》或《补贴与反补贴措施协

定》第五部分解决争端的宣言

——关于海关有理由怀疑申报价格真实性和准确性的情况的决定

——关于与最低限价及独家代理人、独家经销商和独家受让人进口有关的文本的决定

——关于《服务贸易总协定》机构安排的决定

——关于自然人流动问题谈判的决定

——关于金融服务的决定

——关于《服务贸易总协定》部分争端解决程序的决定

——关于海运服务谈判的决定

——关于基础电信谈判的决定

——关于专业服务的决定

——关于加入《政府采购协定》的决定

——关于实施与审议《关于争端解决规则与程序的谅解》的决定

——关于接受与加入《建立世界贸易组织协定》的决定

——关于贸易与环境的决定

——关于实施《建立世界贸易组织协定》所产生的组织与财务问题的决定

——关于建立世界贸易组织筹备委员会的决定

关于金融服务承诺的谅解

关税与贸易总协定(GATT 1947)

附录二：中国加入世界贸易组织法律文本目录

关于中华人民共和国加入的决定

中华人民共和国加入议定书

——附件 1A 中国在过渡性审议机制中提供的信息

——附件 1B 总理事会依照《中国加入议定书》第 18 条第 2 款处理的问题

——附件 2A1 国营贸易产品(进口)

——附件 2A2 国营贸易产品(出口)

——附件 2B 指定经营产品

——附件 3 非关税措施取消时间表

——附件 4 实行价格控制的产品和服务

——附件 5A 根据《补贴与反补贴措施协定》第 25 条作出的通知

——附件 5B 需逐步取消的补贴

——附件 6 实行出口税的产品

——附件 7 WTO 成员的保留

——附件 8 第 152 号减让表-中华人民共和国

——附件 9 中华人民共和国服务贸易具体承诺减让表

中国加入工作组报告书

资料来源：根据中国经济信息网，www. cei. gov. cn，相关资料整理。

附录三：中国加入工作组报告书节选(一、二)

一、 引言

在 1987 年 3 月 4 日的会议上，理事会设立了工作组，以审议中华人民共和国(“中国”)政府关于恢复其 GATT 缔约方地位的请求(文件号 L/6017, 1986 年 7 月 10 日递交)，并向理事会提交建议，其中可包括关于中国地位的议定书(草案)。在 1995 年 12 月 7 日的信函中，中国政府申请根据马拉喀什《建立世界贸易组织协定》(“《WTO 协定》”)第 12 条加入该协定。按照中国的申请并根据总理事会 1995 年 1 月 31 日的决定，原中国 GATT 1947 缔约方地位工作组自 1995 年 12 月 7 日起转为中国加入 WTO 工作组。工作组的职权范围和成员组成载入 WT/ACC/CHN/2/Rev.11 和 Corr.1 号文件。

中国缔约方地位工作组在主席皮埃尔-路易斯·吉拉德阁下(瑞士籍)的召集下，在 1987 年至 1995 年期间召开了 20 次会议。在他的召集下，中国加入工作组在 1996 年 3 月 22 日、1996 年 11 月 1 日、1997 年 3 月 6 日、1997 年 5 月 23 日、1997 年 8 月 1 日、1997 年 12 月 5 日、1998 年 4 月 8 日、1998 年 7 月 24 日、2000 年 3 月 21 日、2000 年 6 月 23 日、2000 年 7 月 27 日、2000 年 9 月 28 日、2000 年 11 月 9 日、2000 年 12 月 8 日、2001 年 1 月 17 日、2001 年 7 月 4 日、2001 年 7 月 20 日及 2001 年 9 月 17 日召开了会议。在 2000 年 11 月 9 日、2000 年 12 月 8 日和 2001 年 1 月 17 日举行的会议上，由 WTO 副总干事保罗-亨利·拉维耶担任代理主席。

(一) 提供的文件

工作组收到作为其讨论基础的《中国对外贸易制度备忘录》(文件号 L/6125)。工作组成员就中国对外贸易制度提出的问题以及中国主管机关对此所作答复。此外，中国政府还向工作组提供了大量的文件，这些文件列在 WT/ACC/CHN/23/Rev.1 号文件中。

(二) 介绍性说明

在向 GATT 1947 工作组及后来的中国加入工作组所作说明中，中国代表表示，中国为恢复其 GATT 缔约方地位和加入《WTO 协定》所作的一贯努力符合其通过经济改革建立社会主义市场经济的目标及对外开放的基本国策。中国加入 WTO 将促进其经济增长，并加强其与 WTO 成员的经贸关系。

工作组成员欢迎中国加入《WTO 协定》，认为中国的加入将有助于多边贸易体制的加强，增加 WTO 的普遍性，为中国和其他 WTO 成员带来共同利益，保证世界经济的稳步发展。

中国代表表示，中国拥有 960 万平方公里的国土面积，1998 年年末全国总人口为 12.5 亿。自 1979 年以来，中国以建立和完善社会主义市场经济为目标，逐步改革其经济体制。1994 年采

资料来源：中国贸易救济信息网，www. cacs. gov. cn，2001 年 12 月 24 日和 2001 年 12 月 23 日。

取的一揽子改革措施涵盖银行、金融、税收、投资、外汇和对外贸易等部门，使中国的社会主义市场经济取得了重大突破。国有企业按照‘产权清晰、权责明确、政企分开、管理科学’的原则进行改革，现代企业制度在国有部门得以建立，国有企业逐步走上自主经营、自负盈亏的轨道。全国统一开放的市场体系已经形成，以间接手段为主的宏观调控体系进一步完善，市场在经济管理和资源配置中发挥基础性作用。新的财税体制有效运行。中央银行的政策性金融和商业金融已经分开，目前的重点在于调控和监管。人民币汇率顺利并轨，汇价保持稳定，实现了在经常项目下的可兑换。市场价格进一步放开，大多数消费品和生产资料的价格已经由市场决定，市场机制在增加供给、满足需求方面的作用更加明显。

中国代表进一步指出，上述改革的结果是，1999 年国内生产总值达 82 054 亿元(约合 9 900 亿美元)。1998 年农村居民人均纯收入达 2 160 元(约合 260 美元)，城镇居民人均可支配收入达 5 425 元(约合 655 美元)。近年来，对外贸易发展迅速，1999 年货物进出口总额 3 606.5 亿美元，出口额 1 949.3 亿美元，进口额 1 657.2 亿美元。1998 年中国出口额占世界出口总额的 3.4%。

中国代表表示，虽然经济发展取得了重要成就，但是中国仍然是一个发展中国家，因此应有权根据《WTO 协定》，享受给予发展中国家的所有差别和更优惠待遇。

一些工作组成员指出，由于中国经济的巨大规模、快速增长和过渡性质，在确定中国援用发展中国家可使用的过渡期和《WTO 协定》中其他特殊规定的需要方面，应采取务实的方式，应认真考虑和具体处理每个协定和中国的情况。在这方面要强调的是，需要对这种务实的方式进行调整，以便适应少数几个领域中国加入的特定情况，这一点反应在中国议定书(草案)和工作组报告书所列相关规定中。注意到以上说明，成员们重申中国在加入过程中作出的所有承诺仅为中国的承诺，既不会损害 WTO 成员在《WTO 协定》项下的现有权利和义务，也不会损害正在进行的和将来进行的 WTO 谈判以及任何其他加入进程。在注意到就中国而言在少数几个领域采取了务实方式的同时，成员们还认识到《WTO 协定》所包含的针对发展中国家的差别和更优惠待遇的重要性。

应工作组中利害关系方的请求，中国代表同意，中国将就工业品和农产品及服务贸易的最初承诺进行双边市场准入谈判。

一些工作组成员表示，除在货物贸易和服务贸易方面进行市场准入谈判外，还应密切注意中国的多边承诺，特别是中国将来在多边货物贸易协定和《服务贸易总协定》(GATS)项下的义务。这对于保证中国能够尽快充分享受作为 WTO 成员的利益，以及保证所承诺的任何市场准入条件的价值不受到一些类型的非关税措施等不一致措施的负面影响而言，是至关重要的。

中国代表表示，实现权利与义务的平衡是其加入 WTO 谈判中的基本原则。

一些工作组成员对中国政府提供的贸易量/额统计信息的差异表示关注。成员们和中国在关

于出口统计数字非正式专家小组中另外探讨了这一问题。

工作组审议了中国的对外贸易制度。由此产生的讨论和承诺包含在以下第 15 段至第 342段和加入议定书(草案)(“议定书(草案)”)及其附件中。

二、经济政策

(一) 非歧视(包括国民待遇)

一些成员针对非歧视原则对于外国个人和企业(无论全部外资还是部分外资)的适用情况表示关注。这些成员表示,中国应该承诺在生产货物所需投入物、货物和服务的采购方面及生产的货物据以在国内市场和供出口的生产、营销或销售的条件方面,对所有外国个人、企业和外商投资企业给予非歧视待遇。此外,这些成员还表示,中国还应承诺在国家和地方各级主管机关以及公有或国有企业在包括运输、能源、基础电信、生产的其他设施和要素等领域所供应的货物和服务的价格和可获性方面,保证非歧视待遇。

一些工作组成员还对中国根据有关实体的国籍对其参与中国经济设立条件或设置限制的做法表示关注。这些成员特别对涉及货物和服务的定价和采购及进出口许可证分配方面的此类做法表示关注。工作组成员要求中国作出承诺,不以有关实体的国籍作为此类做法的条件。

对此,中国代表强调,其政府对非歧视原则所作承诺的重要性。但是,中国代表指出,关于对包括外商投资企业在内的中国企业及在中国的外国企业和个人给予非歧视待遇的任何承诺,均须遵守议定书(草案)的其他规定,特别是不得损害中国在 GATS、中国的具体承诺减让表或涉及与贸易有关的投资措施的承诺项下的权利。

中国代表进一步确认,中国将对包括外商投资企业在内的中国企业、在中国的外国企业和个人给予相同的待遇。中国将取消双重定价做法,并取消对于生产供在中国销售的货物和生产供出口的货物之间的差别待遇。工作组注意到这些承诺。

中国代表确认,在与中国在《WTO 协定》和议定书(草案)项下的权利和义务相一致的情况下,中国将对所有 WTO 成员给予非歧视待遇,包括属单独关税区的 WTO 成员。工作组注意到这一承诺。

一些工作组成员对中国法律、法规、行政通知和其他要求中的某些规定表示关注,这些规定可直接或间接地对进口产品造成违反《关税与贸易总协定》(“GATT 1994”)第 3 条的不利待遇。此类要求包括产品注册和认证、国内税、价格和利润控制、所有不同形式的进口许可程序以及进口货物的分销或销售。即使对国产货物也存在此类要求,但是这些成员仍然重申,对进口货物任何事实上或法律上的不利待遇必须取消,以保证完全符合国民待遇原则。

一些工作组成员请中国注意各种类型的可能违反 GATT 第 3 条的要求。他们特别提及发放营业执照的程序、收费和条件,无论是在非中国原产货物的进口、分销、再销售方面还是零售方

面的营业执照。他们还提及效力直接或间接地取决于进口或交易的货物是否原产于中国的税收和财政规定。这些成员还请中国注意其下列义务，即保证产品测试和认证要求，包括现场检查程序，对非原产于中国的货物所造成的负担，无论是财政负担还是实际负担，不得超过对国产货物所造成的负担。这些成员强调，合格评定程序和标准，包括安全和其他一致性要求，必须遵守 WTO《技术性贸易壁垒协定》(《TBT 协定》)的规定以及 GATT 1994 第 3 条。

中国代表确认，将保证所有法律、法规和行政要求自中国加入之日起全面遵守和执行在国产品和进口产品之间的非歧视原则，除非议定书(草案)或报告中另有规定。中国代表声明，不迟于加入时，中国将废止和停止实施效果与 WTO 国民待遇规则不一致的所有现行法律、法规及其他措施。这一承诺是针对最终或暂行法律、行政措施、规章和通知或任何其他形式的规定或指南作出的。工作组注意到这些承诺。

特别是，中国代表确认将在国家和地方各级采取措施，包括废止或修改立法，从而在适用于下列产品或服务的国内销售、许诺出售、购买、运输、分销或使用的法律、法规及其他措施方面，提供完全的 GATT 国民待遇：

——售后服务(修理、保养和辅助)，包括对提供此类服务适用的任何条件，如 1993 年 9 月 6 日颁布的外经贸部三号令在各种进口产品提供售后服务方面设置了强制性许可程序。

——药品，包括对进口药品实行不同的定价和分类程序和公式的法规、通知和措施，或对可获利润的幅度和进口产品设置限制，或设立可能对进口产品造成不利待遇的关于价格或当地含量的任何其他条件。

——香烟，包括统一许可程序要求，以便使单独一个许可证即可授权销售所有香烟，而不区分其原产国，并取消中国烟草总公司(CNTC)可能设置的关于进口产品销售点的任何其他限制。各方理解，对于香烟，中国可使用 2 年的过渡期，以完全统一许可要求。自加入时起立即，并在 2 年过渡期内，销售进口香烟的零售点数量在中国全部领土内将实质性增加。

——酒类，包括根据中国《进口酒类国内市场管理办法》所实施的要求，及对不同类别酒类的分销和销售实施不同标准和许可要求的规定，包括统一许可程序要求，以便使单独一个许可证即可授权销售所有酒类，而不考虑其原产国。

——化学品，包括适用于进口产品的登记程序，如根据中国《化学品首次进口及有毒化学品进出口环境管理规定》实施的程序。

——锅炉和压力容器，包括在认证和检验程序方面的待遇不得低于适用于中国原产货物的待遇，有关部门或行政机关收取的费用与对同类产品收取的费用相比，必须公平。

中国代表表示，对于上述药品、酒类和化学品，中国将保留使用自加入之日起 1 年过渡期的权利，以便修正或废止有关法律。工作组注意到这些承诺。

(二) 货币和财政政策

中国代表表示，经过 20 多年的改革开放，中国已经建立了一套符合市场经济原则的财政管理体制。在财政收入方面，自 1994 年税制改革以来，建立了以增值税为主体税种的税收制度。在财政支出方面，近年来政府按照市场经济国家普遍实行的公共财政要求，加大了支出结构调整的力度，突出公共需要，以保证政府的正常运转。

中国代表进一步表示，近年来，中国在实施积极财政政策的同时，实行了适当的货币政策，采取了下调金融机构贷款利率，改进存款准备金制度并下调法定存款准备金比率，积极增加基础货币投放，鼓励商业银行扩大信贷等一系列调控和改革措施。

对于今后的财政政策，中国代表指出，中国政府将进一步完善税收制度，并通过实施部门预算、国库集中支付制度和零基预算等改革措施，加强财政支出管理，不断地提高财政支出的效率。对于今后的货币政策，中央银行将继续实行稳健的货币政策，保持人民币币值的稳定；推进利率市场化改革；建立现代商业银行制度。

(三) 外汇和支付

一些工作组成员对中国使用外汇管制来控制货物贸易和服务贸易的水平和构成表示关注。对此，中国代表表示，中国目前是国际货币基金组织 (IMF) 成员，其外汇管理体制最近发生了迅速的变化，已采取重大措施改革、理顺和放开外汇市场。外汇调剂市场的多重汇率做法已经取消。中国已经统一其外汇市场，并已经取消对外汇使用的多项限制。

在简述中国外汇改革的历史发展时，中国代表表示，中国外汇体制改革的目的是逐步减少行政干预，增加市场力量的作用。自 1979 年起，中国实施外汇留成制度，同时外汇市场逐步发展。1994 年初，人民币官方汇率与市场汇率并轨，实行银行结售汇，建立全国统一的银行间外汇市场，实现了人民币经常项目下有条件可兑换。自 1996 年起，将外商投资企业 (FIEs) 纳入银行结售汇体系，取消尚存的经常项目汇兑限制。1996 年 12 月 1 日中国正式接受《国际货币基金组织协定》第八条的义务，取消了对经常项目交易的外汇限制，自此人民币实现经常项目下完全可兑换。国际货币基金组织在其 2000 年关于与中国的第八条磋商年度报告中确认，中国对经常项目交易不存在外汇限制。

中国代表表示，国家外汇管理局 (SAFE) 由中国人民银行 (PCB) 管理，是依法进行外汇管理的行政机关。其主要职能是对国际收支和外汇问题进行监督，并提出建议。国家外汇管理局还负责起草有关法规，并监督执行。他进一步指出，经中国人民银行批准，国内银行、外国银行和金融机构可经营外汇业务。

对于工作组成员有关提供进一步信息的请求，中国代表补充表示，对于经常项目下外汇支付，国内实体 (包括外商投资企业) 可以按照市场汇率凭相应的有效凭证直接向外汇指定银行购汇或从其外汇账户上借记。预付货款、佣金等超过一定比例或数额的支付，经国家外汇管理局进行

真实性审核后，有关实体可以在银行办理购汇。个人因私用汇，标准以内的可以凭有效凭证直接到银行办理，能够证明额外用汇需要的个人到银行购得超过标准部分。他还表示，境内机构经常项目下的外汇收入均须及时调回境内，一些可以留成，一些可以按市场汇率卖给指定银行。中国还实行了进出口收付汇核销制度。

关于汇率制度，中国代表特别指出，自 1994 年 1 月 1 日汇率并轨后，中国开始实行以市场供求为基础的、单一的、有管理的浮动汇率制。中国人民银行按照前一营业日银行间外汇市场形成的加权平均汇率，公布人民币对美元、港币、日元三种货币的基准汇率。银行间外汇市场人民币对美元买卖价可以在基准汇率上下 0.3% 的幅度内浮动，对港币和日元的买卖可以在基准汇率上下 1% 的幅度内浮动。外汇指定银行可按议定汇率，对客户买卖外汇。各银行挂牌的美元买卖汇率不得超过基准汇率上下 0.15%，港币、日元买卖汇率不得超过基准汇率的 1%。其他外国货币对人民币的汇率则根据人民币对美元的汇率及国际市场其他外国货币之间的汇率计算。买入价和卖出价之间的差额不得超过 0.5%。

中国代表进一步指出，自 1994 年 1 月 1 日起，外汇指定银行成为外汇交易的主体。1994 年 4 月 1 日，中国外汇交易中心系统在上海成立，并在若干城市设立了分中心。外汇交易中心系统实行会员制、分别报价、集中交易和外汇交易市场清算的制度。外汇指定银行根据国家外汇管理局核对的银行结售汇周转头寸限额到银行间市场进行外汇买卖，平补结售汇头寸。中国人民银行根据宏观经济政策目标，可以通过外汇公开市场进行必要的干预，以调节市场供求，保持人民币汇率的稳定。

中国代表表示，自 1996 年 7 月 1 日起，外商投资企业外汇买卖全部在银行结售汇体系进行。他进一步指出，为鼓励外国直接投资，中国对外商投资企业外汇管理实行国民待遇。允许外商投资企业在国家外汇管理局核定的最高限额内开立外汇结算账户，保留经常项目下的外汇收入，超过部分才须向外汇指定银行结汇。外商投资企业国际收支经常性交易支付和转移没有限制，外商投资企业可以持有效凭证到外汇指定银行或国家外汇管理局进行真实性核查后，购买外汇或直接从其外汇账户中对外支付。外商投资企业外方投资资本金可以开立外汇账户保留外汇，经国家外汇管理局批准后可以结汇。外商投资企业可以直接向境内外银行借款，但事后须向国家外汇管理局登记。获准支付债务或服务费用。外商投资企业中外国投资者清算后分得的外汇资金，经国家外汇管理局依法批准后可以从其外汇账户中汇出或到银行兑付。

中国代表进一步指出，以上提及的法律包括《中华人民共和国中外合资经营企业法》、《中华人民共和国中外合作经营企业法》、《中华人民共和国外汇管理条例》和《结汇、售汇及付汇管理规定》。

中国代表表示，中国将依照《WTO 协定》的规定和 WTO 有关国际货币基金组织的有关声明和决定，实施其有关外汇问题的义务。中国代表进一步忆及，中国已接受《国际货币基金组织协

定》第八条，该条规定“各会员国未经基金同意，不得对经常性国际交易的付款和资金转移施加限制”。他表示，依照这些义务，且除非《国际货币基金组织协定》另有规定，否则中国将不援用对其关税领土内任何个人或企业可获得的经常性国际交易外汇限制在与可归因于该个人或企业外汇流入有关的数量上的任何法律、法规或其他措施，包括有关合同条款的任何要求。工作组注意到这些承诺。

此外，中国代表表示，中国将提供《国际货币基金组织协定》第八条第 5 节所要求的关于外汇措施的信息，以及过渡性审议机制中被认为必要的关于其外汇措施的其他此类信息。工作组注意到这一承诺。

(四) 国际收支措施

一些工作组成员表示，中国只能在《WTO 协定》所规定的情况下方可实施国际收支(BOPs)措施，并不得作为为其他保护主义目的而对进口实施限制的理由。这些成员表示，因国际收支原因而采取的措施所产生的贸易扭曲作用应尽可能最小，且应只限于临时性进口附加税、进口押金要求或其他等效价格机制贸易措施，这些措施不应用于对特定部门、产业或产品提供进口保护。

这些工作组成员进一步表示，任何此类措施应根据《关于1994 年关税与贸易总协定国际收支条款的谅解》(《BOPs 谅解》)，在不迟于采取这些措施之时，向总理事会作出通知，同时提供取消这些措施的时间表以及关于用于恢复国际收支平衡的外部 and 国内政策措施的计划。这些成员还表示，在交存此项通知后，国际收支限制委员会(BOPs 委员会)应召开会议审查该通知。各方注意到，对于“必需品”，中国可使用《BOPs 谅解》第 4 款。一些成员表示，如中国或一 WTO 成员提出请求，BOPs 委员会应审议中国所采取的任何国际收支措施的运用情况。

其他一些工作组成员认为，对于为国际收支目的而采取的措施，中国应享受 GATT 第 18 条 B 节和《BOPs 谅解》所规定的给予其他 WTO 发展中国家成员的同权利。

对此，中国代表表示，中国认为应有权充分使用 WTO 的国际收支规定，在必要的情况下，保护其国际收支状况。他确认，中国将全面遵守 GATT 1994 和《BOPs 谅解》的规定。除遵守这些规定外，中国将优先援用《BOPs 谅解》所列的价格机制措施。如中国援用的措施不属价格机制措施，则中国会尽快将这些措施转为价格机制措施。所采取的任何措施将严格依照 GATT 1994 和《BOPs 谅解》，且不应超过处理特定国际收支状况所必需的程度。中国代表还确认，因国际收支原因而采取的措施只为控制进口的总体水平而实施，而不用于保护特定部门、产业或产品，但第 38 段所指的除外。工作组注意到这些承诺。

(五) 投资体制

中国代表表示，自 20 世纪 70 年代末实行改革开放政策以来，中国对其投资体制进行了一系列改革，传统计划经济下高度集中的投资管理模式逐步改变，形成了投资主体多元化、资金来源多渠道、投资方式多样化的新格局。政府鼓励国外投资进入中国市场，不断开放和拓宽投资领

域，同时，中国政府鼓励民营经济的发展与成长，正在加快开放民间投资领域。随着中国市场经济的建立，各类企业使用自由资本和通过企业信誉融资进行的建设项目将全部由企业自主决策、自担风险；商业银行对各种投资人的信贷活动由银行自主评估、自主决策和承担风险；投资中介机构经营活动将完全市场化，依据投资人的委托提供服务，投资中介机构与政府部门脱离行政管理关系，对政府出资项目的服务活动也要通过合同约定。

中国代表进一步表示，中国已制定投资指导目录，且中国政府正在修改和完善这些指导目录。对于某些工作组成员提出的关注，他确认这些投资指导目录及其实施将完全符合《WTO 协定》。工作组注意到这一承诺。

（六）国有企业和国家投资企业

中国代表表示，中国国有企业已基本依照市场经济规则运行，政府不再直接管理国有企业的人、财、物和产、供、销等生产经营活动。国有企业产品价格由市场决定，经营性领域的资源基本由市场配置。国有银行已经商业化，对国有企业的信贷完全按照市场条件进行。中国正在进一步推进国有企业改革，建立现代企业制度。

考虑到中国国有和国家投资企业在中国经济中所发挥的作用，一些工作组成员对此类企业在有关货物和服务的购买和销售的决定和活动方面继续受到政府影响和指导表示关注。此类购买和销售应仅依据商业考虑，不应受到任何政府影响或实施歧视性措施。此外，这些成员表示，需要中国澄清其对不属 GATT 1994 第 3 条第 8 款 a 项范围内的活动类型的理解。例如，与国有和国家投资企业进口用于货物组装而此类货物随后出口或可供商业销售或使用，或用于非政府目的物资和机器有关的任何措施，这些货物不会被视为与政府采购有关的措施。

中国代表强调了中国经济不断发展的特点及外商投资企业和私营部门在经济中的重要作用。鉴于在市场中与私营企业进行竞争不断增长的需要和可取性，国有企业和国家投资企业的决定应依据《WTO 协定》所规定的商业考虑。

中国代表进一步确认，中国将保证所有国有和国家投资企业仅依据商业考虑进行购买和销售，如价格、质量、可销售性和可用性，并确认其他 WTO 成员的企业将拥有在非歧视的条款和条件基础上，与这些企业在销售和购买方面进行竞争的充分机会。此外，中国政府将不直接或间接地影响国有企业或国家投资企业的商业决定，包括关于购买或销售的任何货物的数量、金额或原产国，但以与《WTO 协定》相一致的方式进行的除外。工作组注意到这些承诺。

中国代表确认，在不损害中国在《政府采购协定》中未来谈判权利的前提下，所有有关国有和国家投资企业用于商业销售的货物和服务的采购、用于商业销售或用于非政府目的的货物的生产或服务的提供的法律、法规及措施，将不被视为与政府采购有关的法律、法规及措施。因此，此类购买或销售需遵守 GATS 第 2 条、第 16 条、第 17 条和 GATT 1994 第 3 条。工作组注意到这一承诺。

某些工作组成员对中国影响技术转让的法律、法规及措施表示关注，特别是在作出投资决定的过程中。此外，这些成员对将技术转让作为获得包括批准投资在内的利益的条件表示关注。他们认为技术转让的条款和条件，特别是在投资的过程中，应由投资双方议定，政府不应干预。例如，政府不应将技术转让作为批准投资的条件。

中国代表确认，中国对其领土内的个人或企业只实施、适用或执行与 WTO《与贸易有关的知识产权协定》(“《TRIPS 协定》”)和《与贸易有关的投资措施协定》(“《TRIMs 协定》”)不相抵触的、与技术转让、生产工序或其他专有知识有关的法律、法规或措施。他确认，技术转让的条款和条件、生产工序或其他专有知识，特别是在投资的过程中，只需经投资方议定。工作组注意到这些承诺。

(七) 定价政策

一些工作组成员指出，中国曾经广泛使用价格控制，如在农业部门。这些成员要求中国就其国家定价制度作出具体承诺。特别是，这些成员表示，中国应允许每一部门交易的货物和服务的价格由市场力量决定，对此类货物和服务的多重定价做法应予以取消。但是，这些成员们指出，中国期望对议定书(草案)附件 4 所列货物和服务保留国家定价，这些成员表示，任何此类控制应以符合《WTO 协定》，特别是 GATT 1994 第 3 条和《农业协定》附件 2 第 3、4 款的方式保留。这些成员指出，除非在特殊情况下，并须通知 WTO 秘书处，否则不得对附件 4 所列货物或服务以外的货物或服务实行价格控制，且中国应尽最大努力减少和取消这些控制。他们还要求中国在有关的官方刊物上公布实行国家定价的货物和服务的清单及其变更情况。

一些工作组成员表示，中国的价格控制和国家定价包含“指导价”和关于企业可享受的利润范围的规定。此类政策和做法也需符合中国的承诺。他们认为，价格控制只有在非常的情况下方可采用，并应在能够证明其采用属合理的情况得到处理后尽快取消。

中国代表表示，中国目前实行宏观经济调控下主要由市场形成价格的机制。他指出，在所有进口产品的政府定价方面实施国民待遇。目前存在三种价格形式：政府定价、政府指导价和市场调节价。政府定价是由政府价格管理部门制定的价格，未经这些部门批准，不得变动。实行政府定价的产品和服务对国计民生具有直接影响，包括中国稀缺的产品。

中国代表表示，当政府定价或政府指导价需要调整和重新制定时，应由主管机关或经营者向政府价格主管机关提出申请和建议。政府定价和政府指导价的调整没有固定的期限。主管机关或经营者根据市场的变化并按照《价格法》的有关规定，向政府价格主管部门提出实施定价或对原有定价进行调整的申请或建议。政府价格主管机关根据市场供求、经营成本、对消费者的影响以及服务质量等因素确定服务的具体价格，或确定指导价格和浮动幅度，经营者可在浮动幅度内确定具体价格。政府价格主管部门在制定关系群众切身利益的公用事业价格、重要公益性服务价格、自然垄断经营的货物和服务的价格时，举行价格听证会，邀请消费者、经营者和其他有关方面提

出意见，论证价格调整的必要性及其影响。重要的服务价格还需报国务院批准。这一机制有利于显著提高政府定价的合理性和透明度。所有企业，无论其性质和所有权如何，均有权参加此类听证会，发表意见和关注，价格主管机关将对这些意见和关注予以考虑。同时，政府定价只针对产品或服务，不考虑相关企业的所有权。所有企业和个人参与政府定价和政府指导价的制定过程享受同等待遇。

中国代表补充指出，政府指导价机制是一种更灵活的定价形式。价格管理机关规定基准价格或浮动幅度。浮动幅度通常为 5%—15%。企业可在指导价的限度内，考虑市场情况，自行决定价格。对于市场调节价，企业有权在关于价格的普遍适用的法律、法规和政策允许的范围内，依据市场供求状况自主确定的价格。

中国代表表示，政府定价或政府指导价的制定考虑以下几个标准：正常生产成本、供求情况、政府有关政策和相关产品价格。居民消费品销售价格的制定还要考虑公众购买力的局限性。他指出，随着中国价格体制改革的继续深化，政府定价比重大幅下降，市场调节价比重上升；在社会商品零售总额中，政府定价比重为 4%，政府指导价比重为 1.2%，市场调节价比重为 94.7%。在农产品中，政府定价比重为 9.1%，政府指导价比重为 7.1%，市场调节价比重为 83.3%。在生产投入物中，政府定价比重为 9.6%，政府指导价比重为 4.4%，市场调节价比重为 86%。中国政府直接管理价格的比重已经大大减少。中国的价格制度已经趋于合理，为所有企业创造了比较公平的市场竞争市场。

中国代表忆及，议定书(草案)附件 4 包含目前属政府定价和政府指导价的所有产品和服务的完整清单。他表示，属政府定价的服务均按其 CPC 编码列在附件 4 中。

一些工作组成员要求提供关于属政府定价或政府指导价的具体活动的额外信息。特别是，这些成员要求提供关于专业服务、教育服务和银行结算、清算和转移服务收费的信息。对此，中国代表表示，1999 年国家发展计划委员会(SDPC)等 6 个中央政府部门颁布的《中介服务收费管理办法》，处理检验、鉴定、公证、仲裁等中介服务，这些服务因其要求特殊而供应有限。对于法律服务，国家计委和司法部联合颁布的《律师服务收费管理暂行办法》规定，从事中国法律业务的律师事务所依法提供以下活动的收费标准由国家计委审批：(1)代理民事案件，包括上诉；(2)客户抗辩行政机关的决定；(3)为刑事案件犯罪嫌疑人提供法律咨询、代理上诉或公诉、申请取保候审、担任被告人的辩护人或自诉人、被害人的代理人；(4)代理仲裁。对于中国服务贸易减让表中列明的外国法律服务提供者可以提供的服务，外国法律服务提供者可以决定适当的收费，此类收费不属政府定价或政府指导价范围。

中国代表指出，对于附件 4 包括的其他服务也有规定。政府定价和政府指导价涵盖审计服务。对于建筑服务，咨询和设计前建筑服务及合同管理活动属政府定价或政府指导价范围。对于工程服务，顾问和咨询服务、地基构筑和建筑结构的工程设计服务、建筑的机械和电子安装设计

服务、民用工程、工业加工和生产项目的建设属政府定价或政府指导价范围。小学、中学和高等教育服务属政府定价的范围。

中国代表进一步说明，附件 4 中提及的银行结算、清算和转移收费与银行为企业、个人使用汇票、托收、承兑等结算方式进行货币给付、传输及其资金清算而提供的服务所收取的费用有关。主要包括银行汇票、本票、支票、汇兑、委托收款、托收和承兑的手续费。

中国代表确认，将在官方刊物上公布国家定价的货物和服务清单及其变更情况，并公布定价机制和政策。工作组注意到这些承诺。

中国代表确认，提供价格信息的官方刊物是在北京出版的《中华人民共和国物价公报》。该公报为月刊，列出了国家定价的所有产品和服务。他进一步表示，中国将继续深化价格改革，调整国家定价目录，进一步放开价格政策。

中国代表进一步确认，价格控制将不被用于向国内产业或服务提供者提供保护的目。工作组注意到这一承诺。

一些工作组成员担心中国为限制进口可能会维持低于以市场为基础的价格。

对此，中国代表确认，自加入时起，中国将以与 WTO 相一致的方式实施其现行的价格控制和任何其他价格控制，并将考虑 GATT1994 第 3 条第 9 款所规定的 WTO 出口成员的利益。他还确认，价格控制将不具有限制或者减损中国关于货物贸易和服务贸易市场准入承诺的作用。工作组注意到这些承诺。

(八) 竞争政策

中国代表指出，中国政府鼓励公平竞争，反对各种不正当的竞争行为。1993 年 9 月 2 日制定并于同年 12 月 1 日实施的《中华人民共和国反不正当竞争法》，是中国现行的维护市场竞争秩序的基本法。此外，《价格法》、《招标投标法》、《刑法》及其他有关法律也包含了反垄断和反不正当竞争的规定。中国目前正在起草《反垄断法》。

参考文献

1. 陈同仇、张锡焜编,《国际贸易》,对外经济贸易大学出版社,1998。
2. 池元吉、赵凤彬,《新编世界经济概论》,吉林大学出版社,1996。
3. 许煜,《中国主要贸易对象的经济贸易》,对外经济贸易大学出版社,1996。
4. 张汉林编著,《国际贸易》,中国对外经济贸易出版社,2002。
5. 安民主编,《国际经济贸易理论与实务》(全国国际商务专业技术资格考试用书),对外经济贸易大学出版社,2001。
6. 王韶玲主编,《入世与中国外经贸发展战略调整》,经济日报出版社,2002。
7. 白津夫主编,《WTO 理论与实务》,中国城市出版社,2002。
8. 索必成、胡盈之译,《乌拉圭回合协议导读》,法律出版社,2000。
9. 对外经济贸易合作部国际经贸关系司译,《乌拉圭回合多边贸易谈判结果》,法律出版社,2000。
10. 王俊宜,《国际贸易》,中国发展出版社,2003。
11. 范跃进主编,《世界经济年度报告》,中国财政经济出版社,2004。
12. 陈宪、张鸿编著,《国际贸易——理论、政策、案例》,上海财经大学出版社,2004。
13. 王根蓓译,《高级国际贸易学》,上海财经大学出版社,2004。