

中共广东省委党校学历培训系列教材

张海梅◎编著

# 国际贸易要论

中共广东省委党校教材编审委员会组织编写



广东人民出版社

中共广东省委党校学历培训系列教材

# 国际贸易要论

中共广东省委党校教材编审委员会组织编写

张海梅 编著

广东人民出版社

---

## 图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易要论/张海梅编著. —广州:广东人民出版社, 2003.6

(中共广东省委党校学历培训系列教材)

ISBN 7-218-04309-7

I. 国… II. 张… III. 国际贸易-党校-教材  
IV. F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 039572 号

---

责任编辑	钱 进
封面设计	张竹媛
责任技编	黎碧霞
出版发行	广东人民出版社
印 刷	广东求知印刷服务中心
开 本	850 毫米 × 1168 毫米 1/32
印 张	9.375
字 数	220 千字
版 次	2003 年 6 月第 1 版 2003 年 6 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-218-04309-7/F·585
定 价	17.80 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

## 目 录

导论 .....	1
第一节 国际贸易学的研究对象与任务 .....	1
第二节 国际贸易的特点与作用 .....	3
第三节 国际贸易分类与统计指标 .....	9
<b>第一篇 国际贸易理论</b>	
<b>第一章 国际贸易的产生与发展 .....</b>	<b>19</b>
第一节 国际贸易的产生及发展阶段 .....	19
第二节 战后国际贸易的发展 .....	24
<b>第二章 国际分工与国际贸易 .....</b>	<b>44</b>
第一节 国际分工概述 .....	44
第二节 当代国际分工的格局与影响因素 .....	49
第三节 国际分工对国际贸易的影响 .....	55
<b>第三章 世界市场与国际商品交换 .....</b>	<b>58</b>
第一节 世界市场概述 .....	58
第二节 世界市场的构成与商品交换方式 .....	60
第三节 国际价值与国际市场价格 .....	73
第四节 价值规律与国际商品交换 .....	81

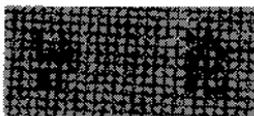
<b>第四章 西方国际贸易理论</b> .....	89
第一节 重商主义的国际贸易理论 .....	89
第二节 古典国际贸易理论 .....	91
第三节 现代国际贸易理论 .....	103
第四节 新国际贸易理论 .....	122

## 第二篇 国际贸易政策论

<b>第五章 国际贸易政策</b> .....	137
第一节 对外贸易政策 .....	137
第二节 对外贸易政策的历史演变 .....	142
第三节 对外贸易政策的新发展 .....	156
第四节 当代发展中国家的对外贸易政策 .....	165
<b>第六章 关税措施</b> .....	171
第一节 关税概述 .....	171
第二节 关税的种类 .....	175
第三节 关税的征收 .....	185
第四节 关税的经济效应和有效保护率 .....	190
<b>第七章 非关税措施</b> .....	196
第一节 非关税措施概述 .....	196
第二节 非关税措施的主要种类 .....	197
第三节 非关税措施的经济效应 .....	211
<b>第八章 出口管理措施</b> .....	215
第一节 鼓励出口措施 .....	215
第二节 出口管制措施 .....	223
第三节 经济特区措施 .....	228

## 第三篇 国际贸易体制论

第九章 贸易政策的国际协调	237
第一节 国际贸易条约协定与组织概述	237
第二节 国际贸易条约、协定与组织的种类	244
第十章 关贸总协定与世界贸易组织	248
第一节 关税及贸易总协定	248
第二节 世界贸易组织	257
第十一章 区域经济一体化	268
第一节 区域经济一体化概述	268
第二节 区域经济一体化组织	274
第三节 西方区域经济一体化理论	279
第四节 区域经济一体化对国际贸易的影响	287
参考文献	292
后记	294



## 第一节 国际贸易学的研究对象与任务

### 一、国际贸易学的研究对象与任务

#### (一) 国际贸易的含义

国际贸易 (International Trade), 是指国际间的商品交换活动。

国际贸易由世界各国 (地区) 的对外贸易构成, 是世界各国对外贸易的总和。对外贸易 (Foreign Trade) 亦称“进出口贸易”, 在英国、日本等海岛国家, 也常称之为“海外贸易” (Overseas Trade)。一个国家 (地区) 与其他国家 (地区) 之间的商品交换活动, 就是该国家 (地区) 的对外贸易。

国际贸易是世界各国经济在国际分工的基础上相互联系、相互依赖的主要形式, 是国际经济关系的主要组成部分。

#### (二) 国际贸易学的研究对象

国际贸易学的研究对象, 是商品的国际交换关系及其规律性。包括: ①一国的对外交换关系及其规律性; ②各种不同类型国家之间的交换关系及其规律性; ③从世界经济整体考察的国际交换关系及其规律性。

### (三) 国际贸易学的任务

国际贸易学是研究国际贸易产生、发展和贸易得益 (Gain from Trade), 揭示其中的特点与运动规律的学科。国际贸易是一类部门经济学, 是经济学中不可缺少的组成部分, 是国际经济学的重要内容, 是社会生产发展的必然产物。国际贸易学主要在历史分析的基础上, 进行比较研究, 揭示国际贸易的运动规律和特点, 使其更好地为社会经济发展服务, 使世界各国人民都从中受益。从它本身的特点来看, 国际贸易学也是一门理论性、政策性、社会实践性均很强的课程。

## 二、国际贸易学的研究方法

### (一) 马克思主义的辩证唯物主义和历史唯物主义的研究方法

辩证唯物主义和历史唯物主义是研究一切社会科学的方法。辩证唯物主义和历史唯物主义的各项原理也完全适用于国际贸易学科的研究。即以马克思主义的世界观和方法论为指导, 分析、批判地吸取各个时代、各种经济类型国家的国际贸易理论中一切有价值的成分, 为己所用。

### (二) 理论与实践相结合的方法

研究国际贸易问题既要重视理论研究, 又要重视实践研究, 两者不可偏废。具体来说, 就是要对国际贸易的一般原理、基本概念、基础知识、基本规则进行了解、研究, 同时, 又要对实际情况进行深入、细致、客观的分析研究, 这样才能洞察和剖析国际经济贸易关系中的各种复杂现象和发展趋势, 以指导贸易实践。

### (三) 系统论与价值论的方法

从系统论的角度分析, 国际贸易是一项复杂的系统工程。运用系统论的方法分析国际贸易, 可以看出它是一个多层次、多环节的复杂系统。它既包括国际经济贸易全局的宏观系统, 需研究

其运行的宏观规律，以把握国际经贸发展的大方向；也包括一国对外贸易的中观系统，应研究其规律，以制定本国的对外贸易战略和策略；还包括一国内部以管理贸易活动为中心，以取得最佳经济效益为目的的微观系统。在各系统内，又有各个不同的决策层次和子系统。运用系统论的方法研究国际贸易问题可以把握全局，抓住重点，收到实效。

国际贸易与其他经济活动一样，目的都在于以一定的投入取得最大的经济效益。运用价值论的方法研究国际贸易，就紧紧抓住了国际贸易活动的根本问题，即利益或价值的增值，这是国际贸易活动的目的，也是我们研究的出发点和归宿。

## 第二节 国际贸易的特点与作用

### 一、国际贸易的特点

国际贸易与国内贸易都属于流通领域，都是商品的交换，都使商品从生产领域向流通领域转移，交易过程大体相同，经营的目的都是取得利润或经济效益。但是国际贸易是不同国家之间进行的商品交换，这就使国际贸易与国内贸易无论在性质上还是在业务上都有区别，具有它自己的特点。

#### （一）国际贸易的困难性

1. 贸易障碍多。国际贸易涉及国家间的重大经济利益。为了争夺市场，保护本国民族工业和国内市场，各国往往采取关税壁垒和非关税壁垒的政策和措施来限制外国商品的进口。此外，许多国家还采取外汇管制，实行进口外汇审批制度，限制外国商品的进口。所有这些都给国际贸易增加了困难。

2. 语言、法律、风俗习惯不同。在国际贸易中，由于各国

语言的不同，为了使交易顺利进行，必须采用一种共同的语言。现在国际贸易中最通行的商业语言是英语；有些地区如东欧、北欧通常使用的是德语；法国及中西非国家通行的是法语；而西班牙及大部分中南美洲国家通行西班牙语。所以要使交易顺利进行，就必须克服所遇到的语言上的困难。在国际贸易中，由于各贸易国的商业法律不一致，在买卖合同、运输合同、保险合同等方面，一旦发生纠纷，就要根据某些国际惯例进行仲裁，这比解决国内贸易纠纷的困难要大。此外，各国风俗习惯、宗教信仰的不同，也给国际贸易带来许多困难。

3. 对国际市场和贸易对手的资信情况调查不易。国际市场变幻莫测，要作出正确的决策，在经营上取得更大的经济效益，就必须对国外市场进行周密的调查研究。但国外市场情报的收集比国内市场困难得多，同时国际贸易交易额大，买卖双方都要调查对方的资金和信用情况，而这种调查十分困难，往往只能委托征信所调查，虽然情况比较详细，但费用较多。

4. 交易技术困难较多，交易接洽不便。国际贸易所遵循的一些国际贸易惯例不是国际条约，在法律上不具有强制力和约束力，因此具有很大程度的任意性和不稳定性。一旦出现货物品质、规格、数量、交货日期、包装等与条件不符而产生的纠纷，不容易得到解决。另外，国际贸易中交易双方往往以电报、信函往返接洽交易，所费时日较多，当面洽谈，旅途往返也费时间，还不一定能顺利成交。

## （二）国际贸易的复杂性

1. 使用的货币与度量衡标准复杂。在国际贸易中，各国所使用的货币与度量衡制度有所不同，所以，在贸易中采用哪个国家的货币作为计价结算工具，不同国家的货币如何兑换，在度量衡不同时，贸易中以哪种计量为准，不同的计量单位如何换算，凡此种种，都比国内贸易复杂。

2. 国际贸易所遇到的商业惯例及贸易法规情况复杂。各国商业习惯的不同及海关制度、贸易法规的不同,使国际贸易的进行比国内贸易复杂得多。

3. 国际贸易中的国际汇兑复杂。国际贸易是国家之间的交易,很难做到货款当面收付。由于各国的货币制度、外汇管理制度及汇率制度不同,买卖双方结算还需要通过银行或其他金融机构,所以国际汇兑也是一个十分复杂的问题。

4. 国际贸易中货物的运输和保险情况复杂。国际运输距离长,中间环节多,涉及面广,情况复杂多变,所以需要解决的问题多,要考虑运输合同的条款、承运人与托运人的责任、办理装货提货手续、发生问题时的索赔与仲裁等等。为了保障货物在运输过程中受到损失时能得到经济上的补偿,还需要对运输的货物加以保险,而国际贸易中办理货物的运输保险也比国内复杂。

### (三) 国际贸易的风险性

1. 信用风险。在国际贸易中,买卖双方从开始接洽到报价、还价、确认而后订立合同,再到卖方交货,买方支付货款,需要经过相当长的一段时间。在此期间,买卖双方的财务和营业情况可能发生比较大的变化,有时会危及合同的履行,出现信用风险。

2. 商业风险。在国际贸易中,因货样不符、交货期延误、单证不全等给进口商和出口商造成了商业风险。

3. 运输风险。由于国际贸易中货物运输里程遥远,所以在运输过程中发生的风险也会随之增多。承担风险的有卖方、买方及保险公司,有些风险可由保险公司承担,有些风险却无法由保险公司承担。

4. 价格风险。贸易双方签约后,货价可能上涨或下跌,也为双方造成风险。

5. 汇兑风险。在国际贸易中,交易双方必有一方要以外币

计价。而外汇汇率不断变化，信息不灵就会出现风险。

6. 政治风险。一些国家对外贸易政策与措施的变化或国内政局的变动，使国际贸易承担许多国内贸易不必负担的风险。

因此，经营对外贸易，需具有如下的条件：远大的眼光，良好的商业信誉，熟练的外语，各种专业理论与知识，灵通的商业情报，雄厚的资金和完备的组织机构等等。

## 二、国际贸易的作用

### (一) 国际贸易在国际经济发展中的作用

1. 国际贸易加强了世界各国之间的经济联系。随着世界经济的发展，世界市场的形成，生产和交换日益越出国界，使经济生活向国际化的方向迈进。国际贸易加强了世界各国之间的相互依赖关系。而各国之间的相互依赖、相互往来更加密切，也要求各国之间加强经济联系，合理地进行国际交换与国际分工。

2. 国际贸易有利于生产力的发展。通过国际贸易引进先进技术和设备，可以促进科学技术进步，提高劳动生产率，加速生产力的发展。随着科学技术的发展，一项基础技术的发明，从科研、试验到成批投产的周期已大大缩短。在这种情况下，任何一个国家要想不落后，就必须对引进先进的科学技术给予极大重视，即使生产发展水平很高的国家也必须如此。而国际贸易是世界各国进行技术交流的主要渠道，所以，它对生产力的发展起着重大的推动作用。

3. 国际贸易有利于充分发挥分工的经济效益。国际贸易是国家之间的商品交换。而商品经济比自给自足的自然经济进步，就在于它能发挥分工的作用，使商品交换双方不仅能得到自己所需要的商品，而且可以用同样的劳动为社会生产出更多的产品，用同样的交换价值能得到更多的自己所需要的产品。国际贸易也是商品交换，所以，国际贸易有利于充分发挥分工的经济效益，

使参加贸易的各国，能用同样的劳动为国际市场生产更多的商品，用同样的交换价值，从国际市场上取得更多的产品。

4. 国际贸易可从经济利益上促使整个世界不断提高劳动生产率。在国际贸易中，商品的价值是按国际价值计算的。如果出口国出口的商品，其国内价值低于国际价值，则能在国际交换中取得更大的利益。出口商品的国内价值低于国际价值的差额越大，获得的利益就越多。而要使出口商品的国内价值低于国际价值，就必须提高生产出口商品的劳动生产率。一个国家要想从国际贸易中获得更多的经济利益，最根本的办法就是提高本国出口商品生产的劳动生产率。所以，国际贸易有利于从经济利益上促使各贸易国不断提高劳动生产率，从而提高整个世界的劳动生产率。

## (二) 对外贸易在国民经济发展中的作用

对外贸易属于流通范畴，是一国的对外商品流通。它在社会再生产中处于中介地位，是联结国内外经济的桥梁和纽带，对推动国家经济发展起着重要的作用。

1. 资源补充的作用。通过国际贸易可以使各种类型的国家，尤其是发展中国家获得扩大再生产所必需的物资，如资本商品、机器设备、原料及半成品材料以及技术知识。这样，通过补充本国稀缺的生产资源可以带动经济发展，促进劳动生产率的提高。同时，通过引进先进技术和设备，迅速发展国民经济，可以争取时间，节省资金，少走弯路，加速经济发展。

2. 提高资源使用效率的作用。根据比较优势原理，如一个国家具有比较优势的产品得以发展，该种商品所需资源为基础的商品出口就会扩大，由此会引起人均国民收入和国民生产总值有较高的增长，以前闲置的和未被发现的资源能够被利用，可以使国内一些资源从低价值变成高价值的物品。同时，通过对外贸易，可以把国内产品转换成使用价值不同的外国商品，使商品数

量增多，使用价值多样化，从而提高资源的使用效率。

3. 带动与示范作用。一个国家具有比较优势的商品出口部门往往是这个国家的主导经济部门，如果出口增长迅速，就会使国民经济以较快速度增长，并带动其他相关部门发展。国际贸易是国家之间需求传递的重要渠道。一个国家由于进口贸易，带来了国内没有的新商品，消费者的偏好便开始逐渐向这些新进口的现代化商品转移，从而产生新的需求。这些新的需求，将成为国内生产扩张的刺激因素。当前，国际贸易的这种示范作用使资本主义生产方式传入到发展中国家，也使资本主义消费方式传入发展中国家，从而使发展中国家可能出现“早熟性”消费和投资。

4. 提高利润率及增加外汇收入的作用。由于对外贸易，使企业可能从国外购买比较便宜的原料和食品，促使生产费用降低。通过对外贸易，可以引进高效率的机器设备，采用新材料和新工艺，更有效地使用固定资金和流动资金，提高劳动生产率。同时，扩大产品出口可以使企业组织大规模生产，实现规模经济，而大规模生产使采用新技术变得更有效益，并提高设备利用程度，从而降低单位产品的成本。即通过对外贸易，可以提高利润率。国家通过对进出口商品征收关税，可以增加外汇收入。随着一国国际贸易水平的提高，海关征收的关税额就越高，成为国家财政收入的来源。

5. 扩大就业及满足人民生活需要的作用。一国通过出口可提高有效需求水平，并通过乘数作用产生一轮又一轮的连锁反应，使国民收入和国内就业量相应地增加，这是扩大就业机会的重要手段。一国所能生产的产品，要受其物质资源、生产条件及技术水平的限制。一些国家由于经济发展相对落后及资源拥有量的限制，无论在产品的质量和数量上都满足不了人们日益增长的需要。因此，需要通过对外贸易进口人们所需要的物质和文化产品来调剂国内市场，以满足人民生活的需要。

### 第三节 国际贸易分类与统计指标

#### 一、国际贸易分类

##### (一) 出口贸易、进口贸易与过境贸易

按照商品移动方向的不同，可以划分为三种贸易：

1. 出口贸易 (Export Trade)。将本国生产的商品运往他国市场销售或向他国提供有偿劳务，称为出口贸易或输出贸易。

2. 进口贸易 (Import Trade)。将外国商品输入本国市场销售，或由外国向本国提供有偿劳务，称为进口贸易或输入贸易。

3. 过境贸易 (Transit Trade)。凡是两个国家之间进出口的商品经过第三国国境，对第三国而言就是过境贸易。

输入本国的商品再输出时，称为再出口或复出口；输出国外的商品再输入时，称为再进口或复进口。

##### (二) 总贸易与专门贸易

按照国境和关境的不同，可以划分为两种贸易：

1. 总贸易 (General Trade)。一些国家统计对外贸易时以本国国境为界，凡是越过国境线的商品，均为总贸易。其中，进入国境的商品，称为总进口；离开国境的商品，称为总出口。两者之和称为总贸易额。

2. 专门贸易 (Special Trade)。一些国家统计对外贸易时以本国关境为界，凡是越过关境的商品，均为专门贸易。其中，进入关境的商品，称为专门进口；离开关境的商品，称为专门出口。两者之和称为专门贸易额。

由于国境与关境往往并不一致，故总贸易与专门贸易的数值也会不一致。

### (三) 有形贸易与无形贸易

按照贸易对象分类,可以分为两种贸易:

1. 有形贸易 (Visible Trade)。是指以实物形态表现的实物商品的进出口贸易。它是无形贸易的对称。实物商品贸易的收支为贸易收支,是国际收支中的重要部分。1974年联合国《国际贸易商品分类》将有形商品分为10大类、63章、233组、786个分组和1924个基本项目。这对规范各国商品分类起到了积极的作用,也便于进出口商进行海关报关、统计分析。这10类商品分别是:①食品及主要供食用的活动物;②饮料及烟类;③燃料以外的非食用粗原料;④矿物燃料、润滑油及有关原料;⑤动植物油脂及油脂;⑥专列各化学品及有关产品;⑦主要按原料分类的制成品;⑧机械及运输设备;⑨杂项制品;⑩没有分类的其他商品。在国际贸易统计中,通常把1到5类商品称为初级产品,把6到9类商品称为制成品。

2. 无形贸易 (Invisible Trade)。是指一切不具备物质自然属性的商品或称无形商品的国际交易活动,亦称服务贸易。无形贸易主要包括:①伴随着实物形态的商品和劳动力的国际间移动而产生的服务收支,如货物运输费、保险费、客运费、旅游费等;②由资本的国际间移动而产生的投资收益项目,如利润、利息、汇率、租金等;③驻外机构经费、侨民汇款、专利使用费等其他收支项目。

有形贸易与无形贸易的区别在于:前者经过海关手续,表现在海关的贸易统计上;而后者不经过海关手续,通常不显示在海关的贸易统计上,但显示在一国国际收支表上。

国际贸易中的技术商品是一种特殊商品,技术贸易也是一种较特殊的贸易。因为技术商品既属于无形商品,又属于有形商品。技术贸易的方式主要有两种:一种为软件交易,即专有技术、专利技术和商标使用权的买卖;另一种为硬件交易,即成套

设备和器材的买卖。前者属于无形商品贸易，后者属于有形商品贸易。而在一笔技术贸易中往往既有软件交易，又有硬件交易，二者是结合在一起进行的。因此，技术贸易既属于有形商品贸易又属于无形商品贸易。

#### (四) 直接贸易、间接贸易与转口贸易

按照是否有第三国参加，可以划分为三种贸易：

1. 直接贸易 (Direct Trade)。商品生产国与其消费国之间直接买卖商品，称为直接贸易。商品贸易从生产国直接输出到消费国，对生产国来说，是直接出口；对消费国来说，是直接进口。两者都是直接贸易。

2. 间接贸易 (Indirect Trade)。商品生产国与其消费国通过第三国进行的商品买卖活动，对买卖双方来说是间接贸易。

3. 转口贸易 (Entrepot Trade)。商品生产国与其消费国通过第三国进行的贸易，对第三国来说，则是转口贸易。即商品的生产地与消费地均不在贸易发生地的商品贸易。

#### (五) 陆路贸易、海路贸易、空运贸易与邮购贸易

按照商品运送方式的不同，可以划分为四种贸易：

1. 陆路贸易 (Trade by Roadway)。通过陆路运输方式运送国际间买卖的商品，称为陆路贸易。

2. 海路贸易 (Trade by Seaway)。通过海上运输方式运送国际间买卖的商品，称为海路贸易。

3. 空运贸易 (Trade by Airway)。通过空运方式运送国际间买卖的商品，称为空运贸易。

4. 邮购贸易 (Trade by Mailorder)。通过邮政的方式寄送国际间买卖的商品，称为邮购贸易。

#### (六) 自由结汇贸易与易货贸易

按清偿手段的不同，可以划分为两种贸易：

1. 自由结汇贸易 (Free-Liquidation Trade)。以国际货币为

清偿手段的国际贸易，称为自由结汇贸易。

2. 易货贸易 (Barter Trade)。通过商品计价相互作为清偿手段 (即以物易物) 的国际贸易，称为易货贸易或换货贸易。

### (七) 单证贸易和无纸贸易

依交易手段的不同，可以划分为两种贸易：

1. 单证贸易 (Trade with Documents)。是指以纸面单证为基本手段的贸易。

2. 无纸贸易 (Trade without Documents)。是指以电子数据交换 (electronic data interchange, EDI) 为内容的贸易，即贸易伙伴之间按协定通过电子计算机通信网络传递规范化和格式化的商贸数据和信息而进行的贸易。

无纸贸易 (EDI) 最大的特点是将商业文件标准化，使之能够被不同的电子计算机系统所识别并自动处理，将合同签订、商检、银行汇兑、保险、货物托运以及海关申报等商业过程全部采用“电子数据”通信方式完成。

在国际贸易中使用 EDI 技术，可以利用电子计算机将贸易资料从一方传递到另一方，而无需传统的纸面贸易文件和单证。所以，采用 EDI 技术进行的贸易称为“无纸贸易”。

## 二、国际贸易中的常用统计指标

### (一) 贸易额

贸易额 (Trade Value) 也称贸易值，是一定时期内 (如一年) 以货币表示的贸易金额。由于美元是战后使用最广泛的国际货币，为了便于比较，很多国家和国际组织都习惯以美元表示其对外贸易额。目前联合国规定的国际贸易值统计，是以离岸价格 (F.O.B) 计算。

一国的对外贸易额由出口额和进口额组成。出口额通常是指一国在一定时期内向外国出口商品和劳务的全部金额。进口额通

常是指一国在一定时期内从国外进口商品和劳务的全部金额。从国际范围来看，一国的出口即为另一国的进口，若把世界各国的进出口额相加作为世界贸易额就包含重复计算，因此，一般把各国的出口额相加作为世界贸易额。

由于世界市场上商品的价格和国际货币汇率经常波动，贸易额不能正确反映出国际贸易的实际规模，因此，需要以贸易量指标来反映国际贸易的规模。

## (二) 贸易量

贸易量 (Trade Quantity) 是指一定时期内以数量、重量等计算单位表示的国际贸易规模。即一定时期各国进出口实物量的总和。但是，参加国际贸易的商品种类繁多，计量标准各异，就一种商品而言，用计量单位表示贸易规模十分容易，但就一国全部进出口商品来说，就无法用计量单位来表示。为了反映对外贸易的实际规模，通常以贸易量指数来表示，即按不变价格计算的国际贸易值。其计算办法是将一定时期世界各国的出口额之和除以出口价格指数。

$$\text{国际贸易量} = \frac{\text{出口额}}{\text{出口价格指数}}$$

即按一定时期的不变价格为标准来计算各个时期的贸易额，得出按不变价格计算的贸易额，就是贸易量；然后以基期的贸易量与各个时期的贸易量相比较，就能得出比较正确地反映贸易实际规模变动的贸易量指数。由于剔除了国际市场价格变动的影响，可以反映国际贸易的实际规模，并可作历史比较，所反映的发展规模和趋势较接近于实际。目前，采用国民收入核算体系的国家，以及联合国、世界贸易组织等国际组织都采用这种办法计算贸易量。贸易量指数不仅可以比较确定地反映出对外贸易的规模，便于把不同时期的对外贸易额进行分析比较，而且还可以此计算各个时期定期的或环比的物量指数。

### (三) 贸易差额

贸易差额 (Balance of Trade) 是指一国在一定时期内出口额与进口额相比较的差额。出口额大于进口额时, 相差之数叫做贸易顺差或称出超, 有时也称为贸易盈余; 反言之, 当进口额大于出口额时, 相差之数叫做贸易逆差或称入超, 有时也称贸易赤字; 出口额与进口额相等叫做贸易平衡。贸易差额是衡量一国对外贸易状况的重要指标。贸易顺差表明一国在外贸上收入大于支出; 贸易逆差表明一国在外贸上收入小于支出。由于贸易收支是国际收支的重要组成部分, 故贸易差额的状况是影响一国国际收支平衡的重要因素。

### (四) 贸易条件

贸易条件 (Terms of Trade) 又称进出口比价。即出口价格与进口价格的比率。它通常是用出口商品单位价格指数与进口商品单位价格指数的对比值来表示的。它反映了一定时期内, 一个国家一定数量的出口商品可以换回的进口商品数量的动态变化。其计算公式为:

$$\text{贸易条件指数} = \frac{\text{出口商品单位价格指数}}{\text{进口商品单位价格指数}} \times 100$$

如果贸易条件指数大于 100, 说明出口商品价格上涨幅度快于进口商品价格上涨幅度, 报告期同样数量的出口商品能比基期换回更多的进口商品, 如果其他条件不变, 意味着该国从对外贸易中获得的利益增多, 贸易条件得到改善; 相反, 如果贸易条件指数小于 100, 则表示出口同样多的商品在报告期比基期换回较少的进口商品, 或者说进口同样数量的商品要比以前付出的更多, 如果其他条件不变, 则该国从对外贸易中获得的利益减少, 贸易条件恶化。

### (五) 对外贸易依存度

对外贸易依存度又称对外贸易系数 (Ratio of Dependence on

Foreign Trade), 是指一国的对外贸易额占其国民生产总值 (GNP) 或国内生产总值 (GDP) 的比重, 它是反映对外贸易在一国国民经济中所处地位的重要指标。其计算公式为:

$$\text{外贸依存度} = \frac{\text{对外贸易额}}{\text{GNP (或 GDP)}}$$

外贸依存度越大, 表明该国对国际经济的依赖程度越深, 同时外贸依存度也表明对外贸易在该国国民经济发展中的地位与作用。外贸依存度可分成出口依存度和进口依存度。出口依存度是指一国在一定时期内的出口贸易额占 GNP (或 GDP) 的比重; 进口依存度是指一国在一定时期内进口贸易额占 GNP (或 GDP) 的比重。

#### (六) 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, 即某大类或某种商品进出口贸易与整个进出口贸易额之比, 以比重表示。

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, 即各大类商品或某种商品贸易额与整个世界进出口贸易额之比, 以比重表示。为了便于分析比较, 世界各国和联合国均以联合国《国际贸易商品标准分类》(SITC) 公布国际贸易和对外贸易商品结构。

一国对外贸易商品结构可以反映出该国的经济发展水平、产业结构状况和科技发展水平等。国际贸易商品结构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。

#### (七) 对外贸易地理方向与国际贸易地理方向

对外贸易地理方向 (Direction of Foreign Trade) 又称对外贸易地区分布或国别结构, 是指一定时期内各个国家或国家集团在一国对外贸易中所占有的地位, 通常以它们在该国进出口总额或

进出口总额中的比重来表示。它能指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或国家集团之间经济贸易联系的程度。同时它通常受经济互补性、国际分工的形式与贸易政策的影响。

国际贸易地理方向亦称“国际贸易地区分布”(International Trade by Region)，用以表明世界各洲、各国或各个国家集团在国际贸易中所占的地位。计算各国在国际贸易中的比重，既可以计算各国的进出口总额在世界进出口总额中的比重，也可以计算各国的进出口总额在国际贸易总额(世界进出口总额)中的比重。

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国家分类结合起来分析研究，即把商品结构和地理方向的研究结合起来，对于查明一国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，具有重要意义。

第一篇

国际贸易理论



## 第一章

## 国际贸易的产生与发展

## 第一节 国际贸易的产生及发展阶段

## 一、国际贸易的产生

国际贸易属于历史范畴，是人类社会发展到一定历史阶段的产物。

在原始社会初期，人类处于自然分工状态，生产力极度低下，人们只能在共同劳动的基础上获取有限的生活资料，没有剩余产品，因而没有交换。没有国家的出现，也就没有对外贸易。

原始社会经过了人类历史上第一次社会大分工，即畜牧部落从其他部落中分离出来以后，促进了社会生产力的发展，产品开始有了少许剩余。这时在氏族公社之间、部落之间出现了原始的剩余产品的物物交换。后来，随着生产力的发展，出现了第二次社会大分工，即手工业从农业中分离出来，此时便产生了直接以交换为目的的商品生产和以货币为媒介的商品流通。随着社会分工、商品流通与货币形态的发展，便产生了专门从事贸易的商人，出现了第三次社会大分工。在原始社会末期出现了阶级和国家，商品流通超出国界产生对外贸易。

因此，国际贸易的产生，必须具备以下两个条件：一是有剩

余产品可作为商品进行交换；二是商品交换要在各自为政的社会实体之间进行。即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。

## 二、奴隶社会的国际贸易

奴隶社会时期，自然经济占统治地位，生产的目的是为了直接消费，奴隶主阶级所需要的宝石、装饰品、各种织物、香料等奢侈品和奴隶是国际贸易中的主要商品。当时欧洲希腊的雅典是奴隶贩卖中心之一。由于生产技术落后，交通运输工具简陋，进入交换领域中的商品极为有限，对外贸易的范围受到很大的限制。对外贸易在奴隶社会经济中地位虽不重要，但它促进了生产的发展，特别是促进了手工业的发展，促进了商品经济的扩大。

当时欧洲兴起贸易的民族主要有腓尼基、希腊、罗马等。中国在夏商时代已进入奴隶社会，贸易主要集中在黄河流域一带。

## 三、封建社会的国际贸易

封建社会时期，随着商品生产的发展，劳役和实物形式的封建地租转变为货币形式的地租，更促进了商品生产的发展，于是对外贸易也得到了进一步发展。随着城市手工业的兴起，西方国家以呢绒、酒换取东方国家的丝绸、香料、珠宝等。亚洲各国之间的贸易由近海扩展到远海。中国的丝绸、茶、火药、罗盘以及较为先进的手工业技术通过对外贸易输往欧洲和亚洲各国。这进一步促进了手工业的发展，促进了资本主义因素在封建社会内部的生长。但由于自然经济在当时仍占统治地位并受生产方式和交通工具简陋的限制，当时对外贸易的范围、商品及其活动都有很大的局限性，奢侈品仍然是对外贸易中的主要商品。

在封建社会时期，西方的贸易中心曾发生多次转移。起初，

国际贸易中心在地中海东部。到 7—8 世纪时，阿拉伯成为主要的贸易民族。11 世纪以后，随着意大利北部和波罗的海沿岸城市的兴起，国际贸易的范围便扩大到地中海、北海、波罗的海和黑海等沿岸。中国封建社会持续时期很长。早在公元前 2 世纪的两汉，我国就开辟了从新疆经中亚通往中东和欧洲的“丝绸之路”。中国的生丝、茶叶、瓷器通过“丝绸之路”输往欧洲。到了明朝，郑和 7 次率领船队下西洋，又扩大了海上贸易。通过对外贸易，我国把“四大发明”传播出去，同时把欧亚各国的物产等输入我国。

在资本主义以前的各种社会形态下，由于社会生产力水平仍然较为低下，自然经济仍占统治地位，国际贸易在社会经济发展中并不重要，贸易商品品种和范围都很有有限。国际贸易获得广泛的发展并且真正具有国际性，是在资本主义生产方式确立以后才实现的。

#### 四、资本主义社会的国际贸易

资本主义时期的国际贸易包括资本主义生产方式准备时期、自由竞争时期和垄断时期的国际贸易，垄断时期属近代国际贸易。总的来说，在资本主义生产方式下，由于大机器工业的建立，实现了生产社会化，促进了工业、农业、矿业的社会分工，生产力迅速提高，社会产品大大增加，为国际贸易的发展提供了空前丰富的物质基础。交通运输和通讯工具的巨大发展和广泛应用，把世界各地都卷入到商品流通的旋涡之中，打破了过去各国那种孤立的、自给自足的和闭关自守的经济体系，把世界各国联成一个整体，国际贸易额急剧增大，国际贸易活动遍及全球，贸易商品种类日益繁多，成为资本主义扩大再生产的重要组成部分。

16 世纪至 18 世纪中叶，是资本主义生产方式准备时期。这

是资本原始积累和工场手工业大发展时期，也是新航路发现和世界市场开始产生的时期。工场手工业的发展，促进了商品生产和商品交换的扩大，因而需要扩大市场为商品寻找销路。1492年哥伦布发现美洲；1498年达伽马从欧洲绕过非洲好望角到达印度。新航线的开辟把各大洲连接起来，产生了世界市场，这就扩大了国际贸易的范围，促进了国际贸易的发展。资本主义生产方式准备时期的国际贸易，反映了资本原始积累的一些特征，即为资本主义生产提供劳动力、资本和市场。这时期的国际贸易，主要是殖民地宗主国对殖民地国家掠夺式的贸易。

18世纪后期至19世纪中叶是资本主义自由竞争时期。这一时期英国、法国、德国、美国先后完成了产业革命，建立起资本主义的大机器工业。大工业建立后，生产力迅速提高，社会产品大大增加，国际分工开始形成。它们为国际贸易的发展提供了空前丰富的物质基础。同时，大机器工业引起交通运输工具的改进以及通讯联络工具的发展，使得国家间的距离大为缩短。这一方面扩大了各国间的经济联系，其中包括贸易联系的可能性；另一方面，加强了由于国际分工的深化和工业国家对进口原料、粮食的需求增长而发展国际贸易的必要性。从此，国际贸易成为资本主义国家国民经济中一个不可缺少的组成部分。

19世纪70年代至第二次世界大战结束，是资本主义自由竞争时期过渡到垄断时期。而在这一时期中，第一次世界大战前是资本主义由自由竞争向垄断过渡的时期。这一时期欧洲和美国都发生了第二次工业革命，人们称之为“钢和电的革命”。钢铁工业、电力工业的迅速增长，带动了一系列新兴工业部门的快速发展，如汽车工业、化学工业、电气工业等，并引起了生产和资本的集中，出现了垄断组织。在大多数国家中，垄断组织的出现是与拒绝自由贸易、加强保护主义相联系的。保护主义的加强在一定程度上抑制了国际贸易的发展。但由于经济发展的客观需要，

国际贸易额却持续增长，国际贸易系数（即国际贸易在世界生产中所占的比重）也持续增长。在这一时期，国际贸易额增长了4倍多。国际贸易系数的显著增长，表明了世界各国在经济上更加相互依赖和更多的国家卷入了世界商品交换的潮流中。这一时期，英国在国际贸易中的地位下降了，而其他西欧、北美、非洲等国家在国际贸易中的地位上升了。

两次世界大战期间是资本主义垄断时期，即帝国主义时期。帝国主义国家为了争夺销售市场、原料产地和投资场所而发动的第一次世界大战，导致了世界经济体系的崩溃。紧接着发生了1920—1921年的经济危机，惊人的通货膨胀引起了各国汇率的紊乱，破坏了正常的贸易秩序，国际贸易额减少了1/3以上。1924年后，局势才逐渐趋于稳定。除英国外，主要资本主义国家的经济都得到了恢复与发展。资本主义国家的生产能力扩大了，但却没有相应的国内与国际市场，从而酝酿了资本主义世界另一次更深刻的危机。1929—1933年，资本主义世界爆发了空前严重的经济危机。因此，资本主义世界再次陷入生产与贸易普遍下降、金融混乱与崩溃之中，极其严重地危及了国际贸易。在这次危机和危机之后的长期萧条时期，各国政府在贸易上纷纷采取“奖出限入”政策，以保护自己的工业和市场。这就引起了贸易保护主义的爆发，所有国家的关税都急剧提高。但是，由于价格暴跌，关税也不能有效制止外国商品的进入。于是，进口数量限制等非关税措施得到了广泛推行。在这种情况下，国家直接干预对外经济关系以限制商品的进口。1937年，资本主义世界进入了新的经济危机，摆脱危机是在第二次世界大战爆发的条件下才实现的。结果，在两次世界大战之间的20多年中，资本主义世界贸易不仅没有增长，反而低于1913年的水平。这一时期，欧洲在国际贸易中的比重下降，而美国的比重却有较大的增长，亚洲、北美和拉丁美洲等经济不发达国家在国际贸易中的比重也

有所上升。另外，这一时期国际贸易中出现了一个值得注意的现象，就是经济不发达国家的贸易条件持续恶化。

## 第二节 战后国际贸易的发展

### 一、战后国际商品贸易的发展

第二次世界大战结束后，世界经济形势发生了巨大的变化。随着劳动生产力的迅速提高，信息革命的出现，国际分工和国际贸易进一步向深度和广度发展。跨国公司的迅速发展更进一步推动了生产与资本的国际化。交通、通讯手段的发展，既使世界地理范围大大变小，又使世界市场的空间范围变大。世界各国在经济上的相互依赖日益紧密，各国经济生活的各个环节都越来越具有国际性。世界从此进入了现代国际贸易时期。

战后国际商品贸易的发展呈现出新的特点，主要表现为：

(一) 国际商品贸易发展迅速，在世界经济中的重要性得到增强

第二次世界大战结束以后，国际商品贸易呈迅速发展的趋势，增长速度超过了世界生产的增长速度。70年代以来，世界经济进入衰退，继而是全面而漫长的调整阶段，生产和贸易增长率不断下降。但是，国际贸易的增长始终超过世界生产的增长。世界生产每增长1%，世界贸易量在1960—1969年、1970—1979年、1990—1994年之间分别增长1.42%、1.25%、2%。<sup>①</sup>货物贸易额增长速度非常快，1950年仅为607亿美元，2000年

<sup>①</sup> 参见佟家栋的《1996年世界经济发展报告》，第39页，山西人民出版社1997年版。

超过了 60000 亿美元。1990—1995 年间平均增长 8%，而同期生产的增长只有 1.5%，GDP 的增长则更低，只有 1%，制成品贸易的增速更高于世界产出，而且有加速度的趋势。尤其是 1994 年和 1995 年，贸易增长率均为同期世界生产增长率的两倍以上。

同时，世界市场容量的扩大超过了各国国内市场的扩大速度。国外市场对经济增长的推动作用比国内市场的力量更大，有很多国家和地区的经济增长是在出口贸易的带动下发展起来的，世界经济日益结合为一体。从 50 年代开始到 1980 年，世界出口系数逐步上升，到 1980 年已达 17.1%。如以 1990 年为 100，那么 1950—2000 年间，世界出口额从 2 增加到 181，出口量也从 9 提高到 196，而同期的世界工业生产和世界各国 GDP 总和（即 GWP）分别从 13 和 19 增加到 130 和 125。可见，无论是国际贸易值还是国际贸易量，其增长速度均大大超过世界工业生产以及整个世界生产总值的增长速度。从 20 世纪 90 年代以来的情况看，这种态势依然存在。1990—2000 年，世界货物出口额年均增长 7.0%，其中制成品出口年均增长 7.5%。而同期世界货物生产及世界生产总值却分别仅增长 2.5% 和 2.0%。世界贸易的高增长率是科技进步、生产力提高、国际分工深化的结果，同时它又促进了国际生产。各国生产的扩大是以提高世界市场份额为导向的，这种世界生产对贸易的依赖，表明国际贸易在世界经济中的重要性得到增强，同时说明了国际经济互补性的增长，即国际分工已成为一个国家国民经济运转的一个必要条件，国际经济联系已成为许多国家再生产过程的重要环节。

但从 20 世纪 70 年代至现在，国际贸易的发展处于动荡不稳的状态。从 70 年代中期开始，世界经济进入了缓慢增长时期，与此相适应，国际贸易增长率大幅度下降，1973—1981 年，国际贸易年均增长率较 1948—1973 年减少了一半，只达到 3.6%。80 年代初，由于受到战后以来最严重的经济危机的影响，国际

贸易出现 1981 年的零增长和 1982 年的负增长。1983 年后，随着西方国家经济的回升，国际贸易增长率有较大的提高，1983—1989 年国际贸易年均增长率提高到 6.2%。进入 90 年代以来，国际贸易的增长速度加快，达 10% 左右，但 1996 年又降至 6.7%。国际贸易的这种不平稳发展状态是与世界经济的发展紧密相连的，但其增长速度一直高于世界经济的增长速度。

## （二）国际贸易的商品结构和地理方向发生变化

第二次世界大战后，国际贸易的商品结构出现了巨大变化，工业制成品在国际贸易中所占的比重逐步上升，而食品和原料等初级产品的份额显著下降，新商品大量涌现。工业制成品所占比重从 1953 年开始超过初级产品的贸易比重。20 世纪 80 年代制成品占世界贸易的 70%，居绝对优势。进入 20 世纪 90 年代以来，制成品地位继续有所上升，成为世界贸易赖以发展的基础。1993 年以来，各工业化国家制成品出口的增速都高于全部货物出口的增速，这说明世界市场对传统初级产品的需求增长已十分有限，制成品尤其是高技术产品的国际需求将大大增加。造成这一现象的主要原因是科技的迅猛发展、生产力水平的提高以及初级产品贸易条件的恶化。

随着世界制成品贸易量的迅速增长，工业制成品及初级产品贸易本身的结构也出现了变化。在工业制成品贸易中，劳动密集型的轻纺产品的比重下降，而资本和技术密集型产品的增长加快，化工产品、机械和运输设备等的贸易比重增长也较快。在未来的 5~15 年中，技术密集型产品尤其是高附加值的成套设备和高科技产品将成为出口增长最快、贸易规模最大和发展后劲最足的支柱商品。在初级产品贸易中，石油贸易增长迅速，而原料和食品贸易发展缓慢。另外，初级产品贸易的变化还表现在：发展中国家不仅在食品、饮料和烟草类产品出口中落后于发达国家，而且在农业原料和矿产原料的出口方面也落后于发达国家，

发达国家间初级产品的相互出口额已超过发展中国家对发达国家的初级产品出口额。另外，在制成品贸易中，各种制成品的相对重要性有了变化。非耐用品，如纺织品和一些轻工业产品的比重下降，而资本货物、高技术产品所占的比重上升。技术贸易等无形贸易及军火贸易迅速增长。

国际贸易的地理方向表现为发达国家仍占支配地位，其出口和进口约占世界总出口和进口的 2/3 以上。发达国家和地区在国际贸易中的比重由 1948 年的 62.9%，上升到 1973 年的 70.8% 和 1993 年的 72.0%，2000 年为 65.5%。在发达国家中，日本和欧洲的贸易地位相对上升较快，美国的贸易地位逐渐下降，但美国目前仍为世界第一出口大国。具体来说，西欧在国际贸易中的比重由 1948 年的 31.5% 上升到 1973 年的 45.4%，2000 年为 39.5%；北美由 1948 年的 27.3% 逐步下降到 1983 年的 15.4%，但近 10 年来有所回升，1993 年和 2000 年分别为 16.8% 和 17.1%；日本则由 1948 年的 0.4% 迅速上升到 1993 年的 10.0%，但近年来，由于经济不景气，日本在国际贸易中的地位有所下降，2000 年其出口额占世界出口总额的 7.7%；澳大利亚和新西兰在国际贸易中的地位呈逐步下降趋势，由 1948 年的 3.7% 下降到 1973 年的 2.1% 和 2000 年的 1.2%。

总体而言，发展中国家在国际贸易中的地位，1973 年以前逐步下降，1973 年以来有所回升，2000 年为 30.1%。但不同国家和地区的贸易发展也处于不平衡状态。拉美和非洲在国际贸易中的地位逐步下降：拉美的比重由 1948 年的 12.3% 下降到 2000 年的 5.8%；非洲则一直处于下降趋势，由 1948 年的 7.3% 下降到 2000 年的 2.3%。第二次世界大战后特别是 20 世纪 70 年代以来，亚洲发展中国家和地区在国际贸易中的地位逐步提高，尤其是东亚及东南亚地区，东亚 6 个贸易体及中国的出口总额占整个世界出口总额的比重，由 1948 年的 3.9% 和 1973 年的 4.4%

迅速上升到 2000 年的 14.5%。与此同时，WTO 成员在国际贸易中的比重日趋提高，1948 年为 60.4%，1973 年为 81.8%，2000 年则进一步达到 90.7%；经济贸易集团（如欧共体/欧盟、北美自由贸易区和东盟等）内部各成员国的贸易发展十分迅速，成为战后世界贸易发展的一个重要特征。

### （三）跨国公司在国际贸易中的作用进一步加强

第二次世界大战后，资本在国际范围内的扩张，导致国际直接投资迅速增长，在国际贸易领域，就表现为跨国公司的地位和作用迅速加强。目前，全球跨国公司的销售额已占世界出口额的 70%，美国出口总额的 3/4 控制在其本土的跨国公司母公司手中。如果把国外的跨国公司计算在内，则美国的跨国公司出口比重大约占全美国出口额的 87%~90%。目前世界的原料、燃料贸易绝大部分控制在跨国公司手中，世界技术贸易的 60%~70%、发展中国家技术贸易的 90% 也为跨国公司所控制。今后，由于资本集中和跨国兼并的进一步发展、技术贸易的增长以及跨国公司经营中非股权形式的加强等诸多因素的共同作用，跨国公司在国际贸易中的作用将会进一步加强。

### （四）国际贸易政策和体制发生了很大的变化

20 世纪 50 年代到 60 年代贸易政策和体制总的特征是自由贸易，但 20 世纪 70 年代以来，贸易政策有逐渐向贸易保护主义转化的倾向，国际贸易体制从自由贸易逐步走向管理贸易。这其中，GATT 的缔结和 WTO 的建立，对战后国际贸易政策和体制的调整，对贸易自由化的推动和多边贸易体制的确立，均起了十分重要的作用。此外，第二次世界大战以后，特别是 20 世纪 80 年代以来，生产资本国际化发展迅速，其主要标志是跨国公司的兴起并成为影响国际分工和国际贸易的一个重要力量。在国际贸易中，跨国公司的内部贸易约占国际贸易额的 1/3 以上。

综观第二次世界大战后国际贸易政策与体制的演变与发展，

自由贸易成为国际贸易的主流，但是保护主义有所抬头。经济全球化趋势使生产要素在全球间更加自由地流动和有效配置，限制性的各种壁垒不断减少甚至逐步消除，自由贸易已是不可逆转的基本潮流。但是经济区域化和集团化的加剧，尽管推动了北美自由贸易区、欧盟、亚太经合组织这些区域合作圈内部自由贸易的较快发展，也导致了区域组织对非成员国的贸易壁垒。尤其值得注意的是，WTO 诸协议在为自由贸易运作提供制度保证的同时，它所允许的诸如反倾销、反补贴、技术标准、环境标准等规则，也为发达国家对发展中国家实施歧视性的贸易政策助威增势，诱发了新一轮的贸易保护主义。发达国家以保护本国夕阳工业为主要目的的反倾销、反补贴及贸易保障措施声浪迭起；纷繁芜杂的技术贸易壁垒层出不穷，打着可持续发展旗号的绿色贸易壁垒悄然耸立。这些都成为发达国家限制发展中国家产品进口的屏障。不仅如此，发达国家还迫不及待地将贸易与环境保护、贸易与劳工标准、贸易与竞争政策等新贸易问题，提上 WTO 的议事日程，他们以抵制环境倾销、绿色补贴、不公平竞争等为由对发展中国家的贸易制裁，以其名义上的合理性、形式上的合法性、保护内容的广泛性及保护方式的隐蔽性，将成为国际贸易“自由化”发展中的障碍。

#### （五）发达国家的贸易增长快于发展中国家

战后国际贸易还有一个特点就是发达国家的贸易增长快于发展中国家，而且它们之间的相互贸易大大增加。由于发达国家的贸易增长快于发展中国家，它们在世界贸易中的地位不断上升，而发展中国家的地位不断下降。20 世纪 70 年代以来，发展中国家所占的比重略有提高，但总的格局没有变化。

发达国家贸易增长快于发展中国家的一个重要原因就是它们战后相互之间的贸易，特别是制成品的贸易迅速增长，出现了所谓的产业内贸易的新现象。

## 二、战后国际服务贸易和技术贸易的发展

### (一) 国际服务贸易的含义、特点及分类

1. 含义。国际服务贸易 (International Trade in Service) 是指国家间各种服务的提供与接受。贸易的一方向另一方提供服务, 并获得外汇收入的过程称为服务出口或服务输出; 与此相对应, 购买或接受服务并付出外汇的过程称为服务进口或服务输入。

2. 特点。同有形商品贸易相比较, 服务贸易除了具有商品贸易的共性外, 还有其本身的特点。

(1) 服务贸易属于无形商品贸易。各种服务的基本特征是其产出的无形性。与有形商品贸易不同, 服务贸易不是物与货币的交换, 而是提供的劳务服务 (即劳动活动) 与货币的交换。

(2) 服务贸易中劳动活动的提供与接受多是同时发生, 即具有“兼容性”和“不可储存性”。服务既是劳动活动, 在其履行的瞬间即消失, 不能储存也不能运输。在时间上, 服务的生产与消费是不能分开的同一过程, 在出口国来说是生产过程, 而在进口国就是消费过程。

(3) 服务贸易不经海关监督, 所以服务贸易在各国国际收支统计表中显示, 而在各国海关统计上没有显示。

3. 国际服务贸易的分类。国际服务贸易的分类, 依据不同的标准, 可分为不同的种类。

乌拉圭回合达成的《服务贸易总协定》以部门进行分类, 将服务贸易分为 12 类: 商业性服务 (专业性服务, 计算机及相关服务, 研究与开发服务, 不动产服务, 设备租赁服务, 其他服务); 通讯服务; 建筑服务; 销售服务; 教育服务; 环境服务; 金融服务; 健康及社会服务; 旅游及相关服务; 文化、娱乐及体育服务; 交通运输服务; 其他服务。

国际货币基金组织按照国际收支统计将服务贸易分为：民间服务（货运、客运、港口服务、旅游、所有权收益、其他民间服务）；投资收益；其他政府服务和收益；不偿还性的转移（汇款、年金、赠与）。

按照服务贸易中生产要素的密集程度进行划分，服务贸易可分为：资本密集型服务贸易，如航运、通讯、建筑等；技术及知识密集型服务贸易，如金融、法律、银行、信息服务等；劳动密集型服务贸易，如旅游、建筑、维修等。

根据服务与生产过程之间的内在联系，服务贸易可分为：生产前服务（主要涉及市场调研及可行性研究等）；生产服务（主要包括在产品生产或制造过程中为生产过程的顺利进行提供的服务，如企业内部质量管理、人力资源管理、软件开发等）；生产后服务（如广告、营销策划等）。

不难发现，无论采取何种划分标准，国际服务贸易均涉及人员、资本、信息等以不同的形式发生的跨国界移动，或在一定形式下存在于商品跨国界移动中。

## （二）国际服务贸易的方式

1. 单纯的服务贸易。服务进口方在接受服务出口方的服务后，以双方约定的货币支付服务费用。在这种方式下，贸易双方可以是企业或团体，也可以是个人。如货运服务、厨师、保姆、提供生产与管理等服务。就提供服务的地点来看，有的须在进口国，如工程承包、跨国用工、艺术演出等；有的则可在出口国，如旅游服务、来料加工和来件装配、接受国外患者就医等。

2. 服务贸易与商品贸易相结合。这种方式下，服务的进口方在接受服务出口方服务的同时，也进口一定数额的商品货物；或是服务进口方用商品支付服务出口方的服务费用。前者如工程承包、工程设计；后者如中东石油输出国对外国建筑承包公司承包工程的服务费，部分用现汇支付，部分用石油支付。

3. 服务贸易与信贷或投资相结合。如服务进口国对外国公司承包的工程延期付款, 或者外国承包公司提供贷款, 或外国承包公司带资投标, 补偿贸易中的服务补偿等。

### (三) 当代国际服务贸易迅速发展的原因及特点

1. 国际服务贸易迅速发展的原因。当代国际服务贸易迅猛发展的根本原因是人类生产力的发展。直接原因是第三次科技革命为基础的信息革命浪潮的推动。

伴随着人类科学技术的发展, “知识”日益社会化了, 资本和劳动力开始从物质生产领域和流通领域向服务领域转移, 以电子计算机和卫星通讯为基础的数据及信息服务, 已成为人类社会第四次社会大分工的标志。服务业由此从传统的第一、第二产业中分离, 独立为一个新的产业——服务业。

具体讲, 国际服务贸易的发展主要有以下几个方面的原因:

(1) 在第三次科技革命的推动下, 服务业在各国经济中地位的迅速上升是国际服务贸易发展的主要原因。首先, 战后日新月异科技革命, 新的发明和发现、新技术、新工艺不断出现, 这些新技术在国际间的转让、软件开发咨询、技术服务、现场技术指导等已形成一个独立的技术贸易部门。其次, 先进科技的出现形成新的服务部门。在计算机和通讯技术基础上发展起来的情报信息业, 以信息资料的搜集、储存、整理、交换为主要服务内容, 其规模和应用范围越来越大。信息部门已成为服务业中重要的分支, 在国际服务贸易中占有越来越大的份额。再次, 新技术的广泛应用, 使运输、通讯、金融、保险等传统服务的服务范围有所扩大, 过去不能开展的业务, 现在可以办到了。

(2) 国际经济技术合作方式的多样化使服务业日益专业化。伴随着国际分工的深化, 各国经济相互联系和依赖的加深, 形成了种类繁多的国际经济技术合作方式。而国际经济技术合作方式的多样化, 又为国际服务业的合作制造了条件。诸如: 国际投资

合作、国际信贷合作、国际保险合作、国际科技合作、国际服务合作、国际信息合作、国际税收合作和各种国际经济援助。在各种合作方式中，合作项目、种类日益增多，这些形式的经济交往，既促进了输入国经济的发展，也为服务提供国增加了外汇收入。所以，目前国际服务合作已成为各国进行经济交往的一个重要形式。

(3) 国际贸易的增长和贸易自由化促进了国际服务贸易的发展。国际商品贸易的空前增长，导致对各种为商品贸易服务的需求不断扩大。与商品贸易有关的运输、保险、金融、通讯、信息、法律等服务业迅速发展。例如，1994年国际运输业的年收入已超过2600亿美元，约占国际服务贸易出口额的1/4。

(4) 跨国公司的迅速发展，加强了服务的国际化。发达国家的跨国公司，通过国际直接投资，在国外设立附属公司，从而形成一个从国内到国外、从生产到销售无所不包的超国家的独特的企业经营体系。随着世界市场竞争的加剧，跨国公司由传统的商品输出为主，变成以资本输出为主，并以直接投资方式，绕过贸易保护壁垒，在国外建立生产和销售网络。目前，跨国公司对外直接投资创建新企业的部门，以及收购兼并东道国现有企业的部门已经转向了服务业。同时，它们全球性的投资活动、技术转让和国际性生产专业化过程，促进了专家、技术人员和劳动力的国际流动，带动了金融、法律、技术服务、计算机服务、保险、运输、工程咨询等服务业的发展。

(5) 各国政府的大力支持是国际服务贸易迅速发展的催化剂。第二次世界大战以来，国际服务贸易在一国国民经济及对外经贸关系方面日益上升到重要的地位。这一现象，引起了各国政府的重视。像政府干预货物贸易的行为一样，第二次世界大战后的各国政府也普遍采取了各种政府行为，来大力扶植服务业，采取了许多政策措施来保护国内服务市场、拓展本国在国际服务市

场上的份额。目前,发展服务贸易已经成为发达国家平衡外汇收支、降低资源消耗和减少环境污染方面的重要的对外经贸政策。

## 2. 当代国际服务贸易发展的特点。

(1) 国际服务贸易增长迅速,领域不断拓宽。进入 20 世纪 80 年代,发达国家服务贸易年均增长为 11%,高于同期货物贸易 8% 的年均增长率。国际服务贸易额占世界贸易总额的比重也在迅速增长,国际服务贸易额占世界贸易额的比重已由 1982 年的 18% 增至 1994 年的 26.6%。

第二次世界大战前,服务贸易主要是劳工输出,由于电讯事业不发达,这方面的服务提供甚少,运输与金融服务发展速度也不快。第二次世界大战后,旅游、运输、金融、建筑承包市场日趋繁荣,信息、知识产权等服务也进入国际市场。众多的知识、智力、技术、资本密集型的新型服务行业不断涌现,而且发展迅速。

(2) 发达国家与发展中国家的服务出口结构不同。发达国家最大的服务出口项目是“其他私人服务”,它包括金融、保险、建筑、工程承包、咨询、数据整理等等,其次是运输,再次是旅游。而发展中国家最大的服务出口项目则是旅游,其次是劳务人员输出。总之,发达国家主要发展技术、知识和资本密集型服务出口,而发展中国家则主要进行劳动密集型服务出口,劳动力输出是其最主要的服务出口项目。

(3) 国际服务贸易的地理分布不平衡。这种不平衡主要表现在工业发达国家和新兴工业化国家与地区服务贸易发展迅速并且占据明显优势。其中北美洲和亚洲是世界服务贸易最活跃的地区,非洲、拉丁美洲和中东地区由于商品价格的上涨和债务危机,在商品贸易额下降的同时,服务贸易额也下降了。这种不平衡的发展主要是由于现代许多服务贸易是资本密集型和知识、技术密集型的,对于已进入服务社会的发达国家而言必然占据优势。

同时，发展中国家在服务贸易结构上存在着明显的劣势。到目前为止，发展中国家在服务贸易中仍然主要是靠旅游、运输等传统的服务业。尽管包括新型服务业的“其他民间服务”在发展中国家服务贸易中所占比重有所上升，但进入 20 世纪 80 年代以来，该项目在发展中国家服务进口中比重的增长快于在服务出口中比重的增长，这说明了发展中国家对“其他民间服务”进口的依赖程度在增加。可以说，发展中国家与发达国家在服务贸易中差距最大的领域是“其他民间服务”。而这一项包括了银行、保险、通信服务、数据处理、技术服务、咨询、广告等服务中与当今科技和物质生产结合最紧密的部分，是国际服务市场上有广阔发展前景的行业。这些服务行业发展最快，国际化倾向最强，也最易受贸易自由化的影响，在这些领域中国际竞争力的强弱关系着一国在未来国际服务贸易格局中的地位。而发展中国家由于经济发展水平远远低于发达国家，在这些知识、技术和资本密集型服务领域中，尚难以与发达国家匹敌。

(4) 国际服务市场日趋多元化。由于世界经济和技术的迅速发展，服务输入的国家越来越多，对国际服务的需要越来越大，国际服务贸易的地理分布越来越广。战后初期，西欧各国处于经济恢复时期，需要输入大批外籍劳工；北美在战时积压的需求一下释放出来，也需要大量的外国服务，因此西欧和北美成为战后初期最主要的服务输入市场。70 年代两次石油危机后，中东和北非几个主要产油国家每年都吸收大量外籍工人，成为世界最大的承包劳务市场。80 年代以来，亚洲、非洲、美洲一些国家和地区经济迅速发展，对服务需求不断增加，使世界服务市场不再集中于西欧、北美，呈现出多元化发展趋势。此外，跨国公司的迅速发展，也大大促进了服务贸易市场的多元化和服务贸易的国际化。

(5) 国际服务贸易竞争加剧、保护主义盛行。由于服务贸

易的迅速发展及其多元化、国际化趋势的加强，更由于服务贸易对世界各国经济重要性的日益提高，使国际服务市场的竞争加剧。

服务贸易壁垒难于列表和分类。最普遍的是影响各种服务贸易的一些限制——电信技术（穿越国界的数据交流）限制、通货限制和移民限制。这三种普遍的限制对服务生产者和消费者的影响是一样的，服务生产者很可能难于获得进行有效经营所必须的信息，难以购买需要的物品或将利润汇回本国，难于使人员跨越国境等。服务消费者则可能难以获得有关竞争性服务产品的信息，难于用其他货币或在其他国家购买服务，以及难于离开自己的国家或者难于进入其他国家等。

#### （四）国际技术贸易的含义及特点

1. 含义。国际技术贸易（International Technology Trade）是指不同国家的公司、企业、团体或个人，在一定条件下转让或许可使用技术的行为，即转让或许可知识产权的财产权的行为。它包括技术输出和技术引进两个方面，是国际技术转让（International Technology Transfer）的重要组成部分。

技术转让是指技术供应方通过各种方式，将其拥有的生产技术、管理技术或销售技术以及有关的权利转让给技术接受方的行为。技术转让的范围如超越国界，即称之为国际技术转让。国际技术转让一般分为商业性的技术转让（Commercial Technology Transfer）和非商业性的技术转让（Non-commercial Technology Transfer）两种形式。前者是按一般商业条件，以不同国家或地区的企业作为交易的主体进行的技术转让，即有偿的技术转让，亦即国际技术贸易；后者是指以政府援助、交换技术情报、学术交流、技术考察等形式进行的技术转让，这种转让通常是无偿的，或转让条件极为优惠。

技术是一种智力产品，有不同的载体，既可以存在人们的头

脑之中，也可以以书面表达或凝聚在机器设备之中。因此，国际技术贸易可以是软件技术买卖，或者是聘用掌握技术的科技人员，或者是购买含有软件技术的机器设备。

2. 特点。由于技术这一商品本身的特殊性，使技术贸易与商品贸易相比具有明显的区别，具有其自身的特点：

(1) 交易对象是无形的技术知识。商品贸易是以有形的商品作为交易对象，这种商品是看得见摸得着的、能够直接满足人们某种需要的物品。而技术贸易则是以无形的技术知识、经验、技能作为交易对象，它没有固定的形状，可以表现为图纸、资料、口头传授、示范操作等。

(2) 所有权与使用权相分离。一般商品贸易是商品所有权的买卖，并且随着商品的所有权从卖方转移到买方，其使用权同时转移；而技术贸易一般只是使用权的转让，很少发生所有权的转移。技术所有者转让技术之后，仍可以继续使用该项技术，并且可以继续转让。技术受让方在达成交易后，只得到了技术的使用权，只能在规定的限度内使用该项技术，不能擅自将引进的技术转让、出租或赠予任何第三方。

(3) 边际成本等于零。一般商品贸易中，卖方每售出一单位商品，其生产成本也随之增加一个单位。而在技术贸易中，一项技术可以多次转让而不必增加成本。因此，理论上讲，技术的边际成本等于零。

(4) 以利润分成作为作价原则。一般商品的价格，由生产成本加上一定的利润构成；而技术价格并不等于研究开发费用加上预期利润。技术受方通常采用一种利润分成原则来制订价格，即技术使用费与受方使用该技术后的经济效益、利润成正比。在实际技术贸易中，技术的价格由三部分组成：一是直接费用，即技术供方为完成技术转让过程而实际消耗的费用，如资料费、派遣谈判人员费用等；二是间接费用，即分摊一部分研究开发费用；三

是利润补偿，即供方从受方使用该项技术的经济效益中分得的份额，这是技术价格的主体，决定技术价格的高低。

(5) 交易双方保持较长时间的合作竞争关系。一般商品贸易中，交易双方是互通有无的关系，卖方交货、买方付款后双方的合同义务关系即告结束。技术贸易中，双方不是简单的买卖关系，他们之间既有合作，又有竞争。技术的交付，不是双方关系的终结，而是双方关系的开始，他们之间构成较长时间的合作关系。但由于技术贸易的双方通常是同行，因此他们之间存在着利益冲突。

(6) 适用法律较多。一般商品贸易主要涉及国内外的货物买卖法和合同法。技术贸易除此之外，还要受到各国的工业产权法、专利权法、商标法等法律的约束。

#### (五) 国际技术贸易的对象及方式

1. 国际技术贸易的对象。国际技术贸易的主要对象是专利、商标和专有技术。

(1) 专利 (Patent)。专利是一国政府有关机构 (通常是政府专利部门，即专利局) 根据申请人就某项技术发明所提出的申请，经审查，认为符合有关法律规定的条件，而在一定期限内给予申请人 (发明人) 独占该项发明的权利。

专利一般有三种：①发明专利，即国家将发明 (包括产品发明和方法发明) 作为保护的专利；②实用新型专利，即对物的形状、构成或其组合作出的革新设计而获取的专利；③外观设计，即对产品的形状、图案、色彩或者其结合所作出的富有美感并适于工业上应用的新设计。专利必须具有新颖性、创造性和实用性。

(2) 商标 (Trade Mark)。商标是工商企业为区别商品而在其商品上所加的一种特殊标记或符号。其形式可由文字、数字、字母、图形和颜色等因素构成。

从商标的所有人角度，商标可分为四类：第一类是制造商标，指生产商品的企业使用的商标。第二类是商业商标，指销售商品的企业使用的商标。同一商品可以同时印有制造商标和商业商标。第三类是服务商标，指服务行业使用的服务标志。如航空公司在旅客行李上加贴的标签，汽车公司在其汽车上印刷的标记，宾馆、饭店在其用具上贴印的标记等。但是，由于服务商标大多与饭店、宾馆等各种服务部门的名称相近，因此许多国家在商标法中不予以保护。第四类是证明商标，指商标使用者为了证明商品具有优良的质量而使用的商标。

在技术贸易中，商标的转让有两种做法：一是商标使用权的转让；二是商标所有权的转让。

(3) 专有技术 (Know How)。专有技术又叫技术秘密、技术诀窍、专门知识，是指为制造某一特定产品或使用某一特定的工艺所需要的有关知识、经验和技能，包括各种工艺流程、加工工艺、产品设计、图纸、技术资料、配方、技术规范等秘密的技术知识及其应用于工、商、管理和财务等方面后所取得的知识与经验。

专有技术是保密的，没有法律保护期限，一旦泄密，则专有性会丧失。专有技术不是工业产权，通常是在转让中由买卖双方协议中按规定予以保护。

2. 国际技术贸易的方式。随着国际技术贸易的发展，国际技术贸易方式也出现了多样化，主要有以下几种：

(1) 许可证贸易 (Licensing)。许可证贸易又称许可贸易，是技术许可方将其交易标的物的使用权通过许可证协议或合同的方式转让给技术接受方的一种贸易方式。

许可证贸易的标的物可以包括专利技术、商标和专有技术三方面中的一项、两项或全部项目。国际许可证协议主要有：

① 独占许可证协议。即技术的接受方在协议有效期内特定

地区内对许可证协议规定的技术拥有独占的使用权；同时技术的许可方不得在该地区使用该技术制造和销售商品，更不能把该技术又再授予该地区的任何第三方。正因为如此，技术的接受方付出或支付的技术转让费较大。

②排他性许可证协议。即技术的许可方和接受方在许可证协议有效期内特定地区对许可证项下的技术都有使用权，许可方不得将此种权利给予该地区的任何第三方，不得与第三方签订该技术的许可协议。但是排他性许可证协议与独占许可证协议相比较，接受方所付的使用费也相对较低。

③普通许可证协议。技术接受方在许可证协议项下在规定的地区内使用所转让的技术，但对许可方无任何限制，它仍可以在该地区使用或转让该技术的使用权给任何第三方。

④分许可证协议。在许可证协议的有效期内，技术的接受方有权以自己的名义把协议项下的技术转让给第三方。这类许可证也属普通许可证协议。普通许可证协议所索取的技术使用费比独占许可证协议和排他性许可证协议更低。

⑤交叉许可证协议。许可证协议的双方当事人以各自拥有的技术相互进行交换，一般不收取使用费。

(2) 技术咨询和技术服务。技术咨询(Technical Consulting)是雇主与工程咨询公司签订合同，由咨询公司负责对雇主所提出的技术课题提供建议或解决方案。服务的内容很广，如项目的可行性研究、技术方案的设计和审核、招标任务书的拟定、生产工艺或产品的改进、设备的购买、工程项目的监督指导等。

咨询公司掌握丰富的科学知识和技术情报，可以协助雇主选择先进适用的技术，找到较为可靠的技术供方，以较合理的价格获得质量较好的机器设备。咨询费一般可以按工作量计算，也可采用技术课题包干定价。一般所付的咨询费相当于项目总投资的5%左右。

在技术转让中，尤其是那些很难用书面资料表达出来的经验和技巧，必须通过言传、示范等传授方式来实现。所以，技术服务与协作（Technical Service and Assistance）是技术转让交易中必不可少的环节。它可以包括在技术转让协议中，也可以作为特定项目，签订单独的合同。技术服务与协作的方式有两种：由受方派人到供方的工厂或使用其技术的工厂培训实习；由供方派遣专家或技术人员到受方工厂调试设备、指导生产、讲授技术。

（3）合作生产。合作生产（Production Cooperation）是两个不同国家的企业之间根据所签协议，在某一项或某几项产品的生产、销售上采取联合行动，通过合作的过程，由技术上较强的一方将有关该产品的生产技术知识传授给另一方。

合作中通常采取的方式有：分别生产不同的部件，由一方或双方组装成完整的产品出售；分别生产对方所需的部件，各自组装成完整产品出售；由一方按另一方要求进行生产。合作的过程也就是转让技术的过程。

（4）工程承包。工程承包（Turn Key Project）或称“交钥匙”项目，是委托工程承包人按规定条件包干完成某项工程任务，亦即负责工程设计、土建施工、提供机器设备、施工安装、原材料供应、提供技术、培训人员、投产试车、质量管理等全部过程的设备和技术。工程承包是综合性的国际经济合作方式，也是国际劳务合作的一种方式，其中包括大量的技术转让内容，因此成为国际技术贸易的一种方式。

#### （六）当代国际技术贸易迅速发展的原因及特点

##### 1. 当代国际技术贸易迅速发展的原因。

（1）科技进步是推动技术贸易迅速发展的原动力。第三次科技革命的突飞猛进，使世界许多国家，特别是发达国家的新兴工业（如原子能工业、半导体工业、电子计算机工业、家用电器工业、高分子合成工业、宇航工业等）蓬勃发展，促进产业结构的

不断升级。但是，由于各国的科学技术基础、自然资源及经济实力等条件不同，在新兴工业技术层次上各有优劣，彼此需要相互利用，取长补短。因此，必须积极进行国际技术交流和贸易，广泛吸收其他国家的先进技术。

(2) 技术输出国可以通过技术输出获得很大的经济利益，这也会促使技术拥有者对技术贸易持积极态度。这是因为：①当代科技研究费用很高，通过技术输出获取盈利，可以补偿其日趋膨胀的科技开发费用；②在世界科技迅速发展的情况下，技术更新速度加快，产品转换周期缩短，因此，发达国家在不失去自己竞争优势的前提下，加强技术输出，可以延长技术的寿命；③技术输出能获得较高的外汇收入，有利于国际收支平衡，因此常得到政府的支持与鼓励，以美国为例，其每年商品贸易的巨额逆差，有相当一部分靠技术贸易的顺差来弥补。

(3) 对技术的进口方而言，引进技术有利于加速国内经济和科技的发展，因此同样得到积极的响应。因为：①可以节省研制费用，虽然引进现成的技术要购买技术专利，但费用要比自己从头研制省得多；②可以节省掌握先进技术的时间，引进现成的技术就不必重复别人已经做过的研究开发工作，能直接掌握应用这一技术，一般来讲，购买一项技术，只需要2~3年就可以完全掌握，而如果要从头开始立项研究，大约需要10年；③可以提高国内生产发展水平，扩大生产能力，从而有利于提高劳动生产率，增加产品产量，降低成本，提高质量，增加花色品种，增强出口竞争能力，扩大出口；④引进先进技术，通过对共吸收、消化和创新，可以推动本国科技进步，培养和壮大技术力量，提高自主开发能力。

## 2. 当代国际技术贸易发展的特点。

(1) 发达国家在国际技术贸易中占据绝对优势。长期以来，国际技术转让活动主要是在发达国家之间进行，它们之间的技术

贸易额占国际技术贸易总额的 80% 以上，而且又主要集中在美国、德国、日本、英国和法国等少数几个国家，这 5 个国家的技术贸易额就占发达国家技术贸易总额的 90% 以上。

(2) 跨国公司在国际技术贸易中起着巨大作用。国际技术贸易不仅集中在少数几个发达国家，而且被这些国家的跨国公司所控制。据统计，西方国家的跨国公司控制着发达国家技术贸易的 80% 和发展中国家技术贸易的 90%。当前，国际上 500 家大型跨国公司就垄断和控制了资本主义国家技术贸易的 70%。

(3) 软件技术在国际技术贸易中的比重日益提高。20 世纪 80 年代以前，国际技术贸易主要是通过引进和输出先进设备等硬件来进行，以软件为交易对象的交易较少，进口国往往是以购买设备等硬件为目的兼买软件。80 年代以后，以许可贸易形式进行的软件交易占了主导地位，进口国往往为了购买某项专利或专有技术而附带进口一些设备。尤其是发达国家间的技术贸易，软件技术的转让已占其技术贸易额的 80% 以上。近年来，发展中国家开始注重技术引进的效益，减少硬件技术的引进，软件技术正逐渐成为其技术引进的主要标的。

(4) 国际技术贸易方式日益多样化，但许可证贸易仍占主导地位。以许可证贸易形式成交的技术贸易约占发达资本主义国家技术贸易的 80%。此外，较常用的技术贸易方式还有技术咨询与服务、合作生产、交钥匙工程等。同时，随着国际交往方式的增多，技术转让与其他形式的国际交往、合作在更大的范围内融合渗透，使得越来越多纯粹的技术买卖关系扩展为以技术商品为中心的复合型国际经济技术合作。

## 第二章 国际分工与国际贸易

### 第一节 国际分工概述

#### 一、国际分工的含义

国际分工 (International Division of Labour) 是指世界各国之间的劳动分工。它是社会分工发展到一定阶段的产物, 是国民经济内部的分工超越国家界限而进一步扩展的结果。

#### 二、国际分工的形成与发展

##### (一) 资本原始积累时期的国际分工

早在原始社会末期就出现了三次社会大分工。到奴隶社会和封建社会, 在地中海沿岸国家和一些亚洲国家内部的社会分工已相当发达, 局部地区已出现超越国界的分工。15 世纪的地理大发现和 16—17 世纪手工业向工场手工业过渡, 为国际分工的萌发创造了有利条件。15—17 世纪是资本原始积累时期, 同时也是国际分工的萌芽阶段。

地理大发现后, 葡萄牙人和西班牙人是第一批殖民者。他们以各种强制手段, 在亚洲、非洲和美洲进行掠夺。他们不仅以极低的价格收购西欧所没有的香料、茶叶、可可、丝绸、象牙、宝

石等产品，而且迫使当地人民开采矿产和开垦土地，为其提供贵金属和农产品。在17世纪，荷兰、英国、法国也相继走上殖民掠夺的道路，他们在亚、非、拉地区的残酷掠夺同西班牙和葡萄牙相比，有过之而无不及。同时在客观上也促成了宗主国与殖民地国家之间的国际分工。当时盛行一时的三角贸易，即由西非提供奴隶劳动力，由西印度群岛生产并出口蔗糖和烟草，由英国生产并出口工业品，这是宗主国与殖民地之间分工的一种表现形式。

## （二）第一次产业革命时期的国际分工

从18世纪后半叶到19世纪前半叶，资本主义世界发生了第一次产业革命，主要标志是蒸汽机的发明及其广泛应用，形成了大机器工业，这为国际分工的发展奠定了物质基础。首先，大机器工业迅速提高生产力，使产品数量猛增，国内市场显得十分狭小，要求开辟海外市场；其次，大机器工业空前扩大了对原材料的需求量，要求从海外寻找新的原材料来源；再次，大机器工业的建立极大地改进了交通运输工具，为国际间的原材料和制成品的输送创造了条件；最后，英国等西欧国家首先完成产业革命，建立起大机器工业，廉价的产品成为开辟国外市场的武器，也成为这些国家按照自己意志来实行国际分工的有力手段。正如马克思所说：“由于机器和蒸汽的应用，分工的规模已使脱离了本国基地的大工业完全依赖于世界市场、国际交换和国际分工。最后，机器对分工起着极大的影响，只要任何物品的生产中有可能用机械制造它的某一部分，这种物品的生产就立即分成两个彼此独立的部门。”<sup>①</sup>

这一时期国际分工的一个显著特征是以英国为中心。由于英国首先完成产业革命，其工业品不仅占领了殖民地国家的广大市

<sup>①</sup> 《马克思恩格斯选集》第1卷，第166页，人民出版社1995年版。

场，而且大量销往产业革命起步较晚的资本主义国家。到 19 世纪中叶，英国一半以上的工业品靠在国外市场上销售，成为世界各国工业品的主要供应者；同时，国内消费的大部分原料又要靠国外来供应，许多国家在不同程度上成为英国的原料供应地。

第一次产业革命时期的国际分工体系是世界城市与世界农村对立的分工体系的开始。

### （三）第二次产业革命时期的国际分工

从 19 世纪 70 年代到 20 世纪前叶，资本主义世界又发生了第二次产业革命，最主要的标志是电的发明及广泛运用。在这个时期，资本主义由自由竞争阶段发展到垄断阶段，国际分工体系、世界市场和世界经济体系最终形成。

在第二次产业革命的推动下，主要资本主义国家的生产社会化、国际化程度进一步提高。电力、汽车制造、钢铁、化工等工业的迅速发展，对橡胶、铜、石油等产品产生了巨大需求，把亚、非、拉国家急剧地卷入国际分工浪潮之中。交通运输工具的发展和铁路航运费用的下降在国际分工体系形成中起了重要作用，陆上铁路和海洋航线把各国国内市场连成一体，汇合而成为世界市场。资本输出是垄断资本主义的基本经济特征之一，它把资本主义生产日益扩大地移植到殖民地、半殖民地国家中去，从而使资本主义国际分工的主要形式，即宗主国与殖民地间的分工、工业发达国家与初级产品生产国之间的分工更加深化。

同第一次产业革命时期的国际分工相比，第二次产业革命时期的国际分工中心已由英国一个国家变为一组国家，包括美国、日本和西欧资本主义国家。在这些国家与其殖民地之间分工加深的同时，它们之间也形成了以经济部门为主的国际分工关系。例如，比利时生产钢铁，挪威生产铝，芬兰发展木材加工业，荷兰、丹麦则以农业为主，美国则成为世界谷物生产大国。随着资本输出规模不断扩大，亚、非、拉殖民地与半殖民地国家作为发

达资本主义国家的原料产地和商品销售市场的作用，比以前更加重要，并且进一步成为资本主义国家互相争夺的有利的投资场所，被完全纳入到资本主义体系之中。无论发达资本主义国家，还是经济落后国家，对国际分工和国际贸易的依赖性都比过去大为增强。

国际分工体系的形成是生产力发展的结果，同时又进一步推动世界范围内生产力的发展。但是这种国际分工具有不平等性质，在很大程度上阻碍了殖民地、半殖民地国家经济的发展。换句话说，在这种国际分工体系中，少数资本主义国家经济的发展，在很大程度上是以牺牲殖民地、半殖民地国家的利益为代价的，只不过这种牺牲为表面上的等价交换所掩盖。

资本主义国际分工一方面把食品和原料的生产集中在占世界人口大多数的亚、非、拉国家，另一方面又把工业生产集中在占世界人口少数的欧洲、北美和日本，从而造成了世界农村与世界城市分工对立的局面。

#### （四）第三次科技革命时期的国际分工

第二次世界大战之后，在世界范围内发生了规模空前巨大、影响极其深远的第三次科技革命。它不仅在科学理论上有着重大突破，在生产技术上发生了全面革新，而且随着科学技术的进步，出现了一系列新兴工业部门，如原子能工业、电子工业、新材料工业、宇航工业、生物工程、海洋工程、激光和光纤通讯工业。这场科技革命尚在继续，它给整个世界带来深刻变化，使国际分工在广度和深度上都大大向前跨进。

首先，从国际分工的广度来看，战后不仅发达资本主义国家之间的分工合作进一步加强，而且原来一些殖民地半殖民地国家纷纷独立，以主权国家身份参与国际分工。战后还曾出现资本主义与社会主义两大阵营对峙的局面，在这两大阵营的国家之间存在一定的分工关系。20世纪80年代以来，社会主义遭受严重的

挫折，东欧国家在政治上发生剧变，前苏联解体；中国等社会主义国家则走上改革开放的道路，在国际分工体系中的作用不断增强。如果说，在第二次世界大战前尚有一些国家游离于国际分工体系之外，那么第二次世界大战之后，国际分工体系已囊括了世界上的所有国家。

其次，从国际分工的深度看，传统的以自然资源为基础的分工逐步发展为以工艺、技术为基础的分工，各产业部门之间的分工逐步发展为各产业内部的分工，进而发展到以产品专业化为基础的分工，沿着产品界限所进行的分工发展到沿着生产界限所进行的分工，从物质产品生产的分工发展到劳务合作（包括技术知识、科研、旅游等）分工。所有这些，都反映了战后的国际分工空前深化。虽然在前两次产业革命中形成的世界城市与世界农村的分工依然存在，但已大为削弱。

最后，从国际分工的动因来看，在第二次世界大战前的国际分工主要由市场自发力量决定，少数资本主义国家经常利用战争和其他暴力手段来实行不平等的国际分工；战后的国际分工越来越向由跨国公司和国家所组织的分工方向发展。在资本主义国民经济体系中的分工，除了受市场的自发调节之外，企业主对所属公司内部的分工作起着重要调节作用。随着跨国公司的发展，公司内部分工就在某些方面超越国界，成为一种国际分工。与此同时，发达的市场经济国家加强了国内宏观调控和国际经济合作，也直接影响国际分工。在国家的支持下，跨国公司已成为世界范围内进行生产力配置和国际专业化生产的主要推动者。

应当指出，战后的国际分工虽然在广度和深度上都有很大发展，但仍然存在着严重的不合理现象。广大发展中国家不甘心充当“世界农村”的角色，力图改变自己在国际分工和世界经济中的地位，取得了一定的成效，但要从根本上改变在旧的国际分工和国际贸易中所处的不利地位，还要付出艰苦的努力。

## 第二节 当代国际分工的格局与影响因素

### 一、当代国际分工的格局

#### (一) 国际分工的类型

在国际分工的形成和发展过程中，先后出现过多种类型的分工形式，如前所述的宗主国与殖民地国家之间的分工、发达资本主义国家之间的分工等。第二次世界大战以后，随着科学技术的进步和生产力的提高，各国参与国际分工的形式日益多样化，按照各国参与国际生产过程的情况来划分，国际分工主要可以分为垂直、水平和混合三种类型。

1. 垂直型国际分工。垂直型国际分工是经济发展水平高低显著不同的国家之间的分工。其中发达国家大量进口原材料，出口制成品；落后国家大量出口原材料，进口制成品。第一次产业革命时期的国际分工就是垂直型分工。

2. 水平型国际分工。水平型国际分工是经济发展水平大致相同的国家之间的分工。即国家之间实行生产专业化与协作。目前这种形式的国际分工主要发生在发达国家之间。第二次产业革命时期，在垂直型分工继续发展的同时出现水平型分工。

3. 混合型国际分工。混合型国际分工即垂直型分工和水平型分工交叉并存。原联邦德国就处于典型的混合型分工之中，它同其他发达国家之间存在水平型分工，又同一些发展中国家之间存在垂直型分工。第二次世界大战以来的国际分工类型总的来看是混合型分工。

#### (二) 当代国际分工的特征

1. 在国际分工格局中，发达国家之间的分工占主导地位。

第二次世界大战前，工业制成品生产国与初级产品生产国之间的分工占主导地位，其次才是工业发达国家之间的分工。战后科学技术和经济的迅速发展改变了战前的国际分工格局。国际分工从经济结构和技术基础不同的工业国与农业国间的分工发展为经济结构相似，技术水平接近的工业国家之间的分工。

当前，在发达国家之间进行着广泛的资本、技术和知识密集型产品生产的国际分工。这主要是由于现代科学技术日新月异的发展，发达国家在尖端工业生产方面需要大量的智力与资本的投入以及各种新技术的研究和发展，这就迫使发达国家之间实行分工与协作。

2. 各国间工业部门内部分工有逐步增强的趋势。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个国家的不同工业部门之间的分工。如钢铁、冶金、化学、机械制造、汽车、造船、纺织等工业部门间的分工。战后，由于科学技术的进步出现了工业部门内部不同产品之间交换增长的趋势。随着社会分工的发展，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，越来越多的次部门跨越国界，形成为国际间的部门内的分工。以产品为界限的国际分工逐渐转变为以生产要素为界限的国际分工。部门内部分工主要形式有：①同一产品不同型号、不同规格的专业化；②零部件的专业化；③工艺流程的专业化。

3. 国际分工与协作方式日益多样化。第二次世界大战以后，由于科学技术的飞速进步和世界生产力的发展以及跨国公司的大量涌现，国际分工进一步向纵深方向发展。其特征之一是国际分工和协作的方式出现了多样化的发展趋势。传统的国际分工主要表现在国际间的商品贸易方面，而第二次世界大战后却出现了众

多的国际经济合作方式，如国际间的合资经营、合作经营、合作开发、补偿贸易、加工贸易、国际租赁、劳务合作、技术转让等。尤其是在发达国家与发展中国家之间，这些方式被广泛采用。这是因为：发达国家一般拥有较多的资本和技术设备，需要寻求更好的出路和技术转让途径，以获得充分有效的利用；一些发展中国家和地区拥有较丰富的自然资源和廉价、充裕的劳动力，为了发展经济，需要引进国外的资金和技术。而众多新的国际经济技术合作方式能够使双方扬长避短、取长补短，因而正在被广泛地运用。

4. 科学技术的高度发展使国际分工从垂直型分工向水平型分工过渡。传统的国际分工体系已经和正在发生变化。以自然资源为基础的分工已逐步让位给以科学技术、现代生产工艺为基础的分工；产业部门间的分工已让位于产业内部的分工；市场力量自发调节的部门、各企业间的分工，已发展成为由跨国公司所协调的企业内部的分工，并从垂直型分工过渡到水平型分工。这一切都说明国际分工的发展进入了一个新阶段。

## 二、影响国际分工的因素

### （一）自然条件是国际分工产生和发展的基础

自然条件包括地理环境、气候、地上和地下资源、国土面积等。任何经济活动都必须以一定的自然条件为基础，国际分工也不例外。如矿产品只能在拥有大量矿藏的国家生产和出口，某些种类的作物如天然橡胶、咖啡、树木、茶叶等因需要特殊气候而只能在特定的地区种植。同时，一个国家的自然条件状况，会在一定程度上决定其在国际分工中的地位和作用。例如，中东地区埋藏着丰富的石油资源，因而当地产油国成为世界石油市场的主要供应者；日本的矿产资源较为贫乏，难以成为矿产品输出国。具体来说，自然条件主要从两个层次的意义影响国际分工：一

是为各国生产活动提供必要的物质基础，在此基础上才有可能进行国际分工；二是当生产力水平一定时，自然条件的差异直接影响各国之间的分工状况。

必须指出，自然条件对国际分工的发生和发展的确很重要，但绝不是决定因素。自然条件只提供进行生产和国际分工的可能性，并不提供现实性，要把可能性变为现实性还需要一定的条件。离开了一定的社会经济条件，单纯的自然条件只能存在于社会之外，当然也就谈不上影响国际分工。一般来说，在生产力水平较低时，自然条件对社会分工和国际分工的作用较大。随着科学技术的发展，自然条件的作用相对下降了，但它仍然是国际分工的必要基础。

## （二）社会生产力是国际分工形成和发展的决定性因素

如前所述，国际分工是社会生产力发展到一定水平的结果。正是由于生产力的发展，各种自然资源才能被开采出来，并把它加工成各种消费品；正是由于生产力的发展，社会经济达到一种规模，在这种规模上国内原材料已经不够供应，而国内市场也难以容纳其产品，因而不得不到国外寻找新的原材料供应地和产品销售市场；正是由于生产力的发展，各国之间的联系日益密切，交通运输越来越发达，为国际分工与合作创造了有利的条件。

值得特别强调的是，科学技术作为第一生产力，对现代生产中的国际分工发挥着越来越大的作用。首先，各国科学技术水平高低是其生产力水平高低的首要标志，直接影响其参加国际分工的能力和条件，决定其在国际分工中的地位和作用。其次，科学技术的推广应用，大幅度地提高了劳动生产率，提高了资源利用率，加速了各国生产社会化和国际化，这促使各国必须在更大范围内参与国际分工，否则其国内经济也难以发展。再次，科学技术的发展带动了一大批新兴产业的建立，引起国际间的产业结构

调整,使一些传统产业从一个国家或地区转向其他国家或地区,从而直接导致国际分工结构变化。而这些新兴产业内部分工更加细密,往往超越国界,形成新的水平型分工,而新兴产业和传统产业之间则又形成某种垂直型分工。最后,科学技术的发展使各国之间的通讯和交通运输更加方便,地球上的空间距离相对缩短,这使国际贸易更加便利,反过来又使国际分工向广度和深度进一步发展。

(三) 人口和市场的规模以及国际资本移动是国际分工发展的重要条件

人口的多寡直接影响劳动力的供给,因而影响国际分工。世界各国人口分布的不平衡,使分工和贸易成为必要。例如,人口稠密的国家和地区,一般可以发展劳动密集型产品与别国产品相交换,而人口稀少、自然资源或资本资源丰富的国家则可用这两类资源密集型的产品与前一类国家产品相交换。

国际分工的实现和发展还受制于市场的大小。世界市场几乎与国际分工同步发展。在一个国家和地区,市场规模越大,该国参与国际分工的可能性越大,实现国际分工的程度也越高。

国际资本移动会带动其他生产要素随之流动,会对一个国家和地区的经济的发展起到巨大的促进作用,从而加速当地的专业化分工。19世纪末以来,资本输出成为重要的经济现象,尤其是第二次世界大战后跨国公司的兴起使资本输出的规模加大。跨国公司通过对外投资把生产过程分散到世界各地。资本在国际间不断流动,对国际分工的深化起了重要作用。

(四) 国际生产关系决定国际分工的性质

既然国际分工是社会分工超出国家界限的结果,那么社会生产关系超出国界必然形成国际生产关系。国际生产关系的内容包括生产资料所有制形式,各个国家或民族在世界物质资料生产、分配、交换和消费中的各种关系。其中所有制形式是国际生产关

系的基础。

资本主义国际分工带有强制、畸形和剥削的性质与特征，这同资本主义国家内部的经济关系一样，是建立在生产资料资本主义私人占有、工人阶级与资产阶级的阶级对立基础之上，伴随着国际资本对国际工人阶级的剥削。

在水平型国际分工中，从表面上看是资本与资本之间的分工，但实质上却包含着各国垄断资本与工人阶级之间的对立，或者说是国际资产阶级与国际工人阶级之间的对立，前者剥削后者创造的剩余价值。当然，由于参加水平型国际分工的国家生产力水平大体相近，他们在国际分工中也有相互合作的关系。

在垂直型国际分工中，由于发达国家和落后国家之间的生产力水平差别较大，一方面这种分工带有互补互利的性质，虽然发展中国家参加这种国际分工在一定程度上是被动的，但也是必要的，比他们完全不参加这种分工还是要有利一些。另一方面，这种垂直型分工包含着双重剥削和掠夺：一是发达国家资本对落后国家民族的剥削，二是发达国家资本和落后国家资本对其劳动人民的剥削。这种双重剥削在第二次产业革命及其以前的国际分工中的表现是十分残酷的，在当代国际分工中不仅没有消除，某些方面甚至更加复杂和沉重，广大发展中国家所面临的外贸条件变化问题就是其突出表现之一。

#### （五）上层建筑也是影响国际分工的一个重要因素

上层建筑是在一定的经济基础之上产生的政治、法律制度及相应的意识形态。军队、警察、法庭、政府部门、党派等国家机器都属于上层建筑。从当代国际分工的现实来看，上层建筑的影响不是削弱了，而是有所加强，主要表现在以下两个方面：

首先，第二次世界大战之后，各国政府广泛加强了对本国经济的宏观调控，政府运用经济、法律手段干预经济，包括调整产业结构，支持跨国经营，不可避免会影响国际分工。例如，第二

次世界大战后日本通过实行强有力的产业政策，建立起具有竞争力的国际化产业体系。80年代以来由于日元升值，日本与主要贸易伙伴之间的贸易摩擦不断升级，因此日本政府开始实行以国际协调为目标的调整政策，逐步开始由出口导向型向扩大内需的方向变化。这反映了政府行为对国际分工的影响。

其次，随着世界经济中区域一体化和全球一体化的发展，政府组织间的联系日益密切。西方七国首脑定期举行会议，欧共体国家、独联体国家、东盟国家以及其他区域一体化组织的活动日趋频繁，对这些国家之间的分工合作也产生了不同程度的影响。

此外，在当代国际分工中使用军事手段虽然受到国际社会的普遍反对，但有些国家仍然使用或威胁使用这种手段来维护其既得利益。总之，上层建筑对国际分工的影响是不可忽视的。

### 第三节 国际分工对国际贸易的影响

#### 一、国际分工是国际贸易的基础

社会分工是商品经济的基础，也就是交换的基础。通过频繁的交流，各个生产者之间和各个地区之间建立了经常性的市场联系。没有分工，就没有交换，也就没有市场。交换的深度、广度和方式都取决于生产的发展和分工的发展水平。同样，国际分工也是国际贸易的基础，在国际商品交换的背后，隐藏着各国商品生产者之间的分工。如果没有国际分工，就没有国际贸易。国际贸易是随着国际分工的发展而发展的。但也必须指出，国际商品交换的种类、数量、方式等对国际分工有重大影响。国际贸易的发展对国际分工起着强有力的推动作用。

## 二、国际分工推动国际贸易的发展

### (一) 国际分工的扩大加快了国际贸易的发展速度

国际分工的发展与国际贸易的发展是成正比的。在国际分工发展较快的时期，国际贸易发展也较快；相反，在国际分工发展缓慢的时期，国际贸易发展也较慢，甚至处于停滞状态。第二次世界大战后，国际分工的加速发展，把世界各个角落的国家卷入国际商品交换，使国际贸易成为一种经常的广泛的交换活动，并随着国际分工的扩大日益向广度和深度发展。这主要是由于参加国际分工的国家在一些生产领域愈走向专业化，就愈增强了其对国际市场的依赖，促使他们不断扩大国际贸易来获得资源和消费品。应该说，这是人类社会和世界经济进步的表现。

### (二) 国际分工影响国际贸易的地理方向

国际分工的形式、深度及广度影响着国际贸易地理方向。19世纪，与殖民主义宗主国和殖民地国家之间的垂直型分工相应的国际贸易关系主要是宗主国与殖民地落后国家之间的贸易。第二次世界大战后，随着国际分工由垂直型向水平型转变，发达资本主义国家间的贸易占据了主要地位，而发达资本主义国家与发展中国家的贸易退居次要地位。

国际分工对国际贸易地理方向有影响，而且对一国的对外贸易地理方向同样有重要的制约作用。各贸易国在国际市场上的地位与其在国际分工中所处地位紧密相关。一般在国际分工中处于中心地位的国家，在国际贸易中也占主要地位。第一次产业革命，英国处于国际分工的中心地位，它在资本主义世界对外贸易中一直独占鳌头。第二次产业革命，美国、英国、德国和法国在国际分工中处于优势，1928年四国对外贸易额占世界贸易总额的43%。第三次产业革命以来，发达资本主义国家成为国际分工中的中心国家，他们在国际贸易中一直居于支配地位。

### （三）国际分工改变了国际贸易的商品结构

国际分工的发展，使国际贸易商品结构与各国的进出口商品结构不断变化。第二次世界大战后，这种变化表现在：一是工业制成品在国际贸易中所占比重超过初级产品所占的比重；二是发展中国家对外贸易商品结构中工业制成品的比重不断增加；三是中间性机械产品的比重不断提高；四是服务贸易发展迅速。

### （四）国际分工影响了国际贸易的利益分配

通过国际分工，可以使全世界的资源开发得到合理的配置，提高劳动生产率。各国按比较优势进行生产，通过国际贸易，各国都会因劳动的节约而获得贸易利益。

但各国在国际分工体系中的不同地位使其在国际贸易中获得利益也大为不同。由于国际分工的形成与发展是在资本主义生产方式内进行的，一方面它代表了生产力发展的进步过程，另一方面也体现了资本主义社会的生产关系。传统的国际分工虽然在殖民主义国家间的分工比较平等，但在殖民主义国家与殖民地半殖民地、落后国家间的分工却是不平等的中心与外围的关系。前者控制，后者被控制；前者剥削，后者被剥削；前者通过这种不平等的分工关系占去大部分贸易利益。第二次世界大战后，随着世界政治经济环境的变化，发展中国家政治上获得了独立，民族工业不断发展，在国际分工中的地位有所改善，贸易利益随之增加。

## 第三章 世界市场与国际商品交换

### 第一节 世界市场概述

#### 一、世界市场的含义

世界市场 (International Market) 是指世界范围内商品和劳务等交换活动的场所。它是人类的商品交换关系突破国家和地区界限的结果。

世界市场是在各国国内市场的基础上形成的。但是,世界市场并不是各国国内市场的简单总和,两者之间既有不可分割的联系,又有十分明显的差别。世界市场这一概念,可以从其内涵与外延两个方面来理解。世界市场的内涵,是指国际商品经济关系的总和,包括商品交换背后的生产者之间的关系。世界市场的外延,是指它的地理范围,其地理范围要比一国的市场范围大,前者包括世界各国之间的商品交换,后者只包括一国疆域之内的商品交换。在世界市场的内涵和外延两方面中,其内涵决定世界市场的经济本质。

世界市场的形成和发展是近代生产力发展的必然结果,是与国际分工、科技进步紧密相连的。

## 二、世界市场的形成与发展

16世纪初至18世纪60年代，是世界市场萌芽时期。在地理大发现前，国际上仅限于以地中海、波罗的海为中心的贸易，以及中国同邻国间的贸易，彼此用来交换的商品也极其有限，不存在世界市场。15世纪末和16世纪的地理大发现，把区域性市场推进到美洲、大洋洲的许多国家，结束了新大陆和旧大陆之间隔绝的市场格局。这是世界商业史上的一场大革命。由于地理大发现而在国际间扩大了的市场，是世界市场的萌芽。

18世纪60年代至19世纪70年代，是世界市场初步形成时期。18世纪60年代英国发生产业革命，建立了大机器工业，确立了资本主义生产方式。生产力的巨大发展，产生了工农业的国际分工，加入国际交换的纺织品、轻工业品、粮食、原材料大量增长。产业资本取代商业资本在国际市场上占据了统治地位。这时期，主要形成了四个区域性的大市场：西欧和东欧的市场，波罗的海沿岸和俄国的市场，北大西洋沿岸的市场，远东、南亚和东南亚地区的市场。这表明，世界市场已初具规模。

19世纪70年代至20世纪初，是统一的世界市场最终形成时期。在此期间，发生了以电力的发明与广泛应用为标志，以建立重工业、化学工业为中心的第二次产业革命，引发了以产业内部为主要内容的国际分工，资本主义也从自由竞争进入垄断。冶金、机械、运输、通讯、染料、化工、矿砂、石油、煤炭等工业制品、原材料和燃料也成为了国际贸易的重要商品。海运、铁路、邮电、保险、银行的国际业务迅速扩大，形成了各类服务业的世界市场。大量商品与资本输出，激起垄断资本进一步夺取殖民地和势力范围的狂潮，世界上几乎所有落后国家都被拖进各个帝国主义国家的殖民体系，使商品与劳务的交换场所真正具有了世界意义。19世纪下半期，交通和通讯条件的革命使商品生产

和流通达到全球化，由国际价值决定的统一的世界市场价格也已形成。规范的和便于交易的商品交易所、拍卖行、博览会等大型的固定市场在世界商品主要集散地已经建成。同时，主要资本主义国家的国际金融制度改革，确立了以金本位为基础的世界货币和多边支付体系，大大方便了国际经济交流。由此可见，世界市场必须具备三个基本条件：①支持多边贸易的多边支付体系；②支持各国货币可转换的国际货币制度；③支持国际交易的储运、保险、结算等机构和设施。具备了这三个条件之后，表明一个统一的世界市场最终形成。

20世纪初至第二次世界大战结束，世界市场处在不断发展和调整过程之中。在这一时期，资本主义经济危机不断加深，资本主义世界矛盾加剧，爆发了两次世界大战，殖民体系也开始崩溃。经济增长缓慢影响到国际贸易的发展。在30年代特大经济危机发生之后，国际贸易增长几乎停止。在1913—1938年间，世界贸易量的年增长率为0.7%，世界贸易额因30年代价格猛跌而下降了32%。由于私人垄断和国家垄断的发展，统一的世界市场价格遭到破坏，形成了不同地区存在不同价格的局面，各国间的价格差距拉大。在30年代特大危机的冲击下，金本位制彻底崩溃，形成多个中心的多边支付体系。

## 第二节 世界市场的构成与商品交换方式

### 一、世界市场的构成

第二次世界大战以后，随着生产国际化和专业化程度的提高，国际经济贸易关系得到了进一步发展，世界市场继续扩大和发展，世界市场构成日益复杂，特征日益明显。

### （一）国家构成

第二次世界大战前，世界市场的国家构成较为单一，并由少数资本主义国家主宰世界市场。战后，殖民体系瓦解，一大批亚、非、拉的发展中国家以独立主权国家的身份参加了世界市场活动。因此，战后的世界市场是一个由各种经济类型的国家组成的既统一又对立的复合体，发达的市场经济国家、东欧国家、亚洲社会主义国家、发展中国家和地区在统一的世界市场上并存，相互依赖，又相互矛盾。

### （二）订约人构成

当代世界市场的订约人既有以追求商业利润为目的而进行经济活动的企业，也有为促进私营企业扩大出口而建立并代表企业家集团利益的企业主联合会，还有经政府授权进行外贸活动的国家机关（政府各部和各主管部门）和机构。活动目的和性质互不相同的三类订约人在世界市场上组成国家间商品和服务交换的主体。

### （三）商品构成

当代世界市场上的商品包括有形商品、无形商品和服务性商品。第二次世界大战后，在第三次科学技术革命的推动和其他因素的作用下，世界工农业生产有了较大增长，世界有形商品贸易随之迅速增长。世界市场上工业制成品所占比重不断上升，初级产品所占比重不断下降，有形商品构成的这种变化趋势将随着知识经济时代世界范围内产业结构的智能化、高级化而不断增强。

随着有形商品贸易的迅速增长和各种生产要素在各国之间流动的不断加强，无形商品和服务性商品贸易迅速发展。在未来的世界市场上，与高科技相适应的新型服务贸易项目的发展速度将超过传统的服务贸易项目；高级人才、高素质的劳务人员的跨国流动将越来越成为主流。

#### (四) 商品市场构成

从世界商品市场的特征看，第二次世界大战后，既有以自由竞争为特征的开放性市场，也有买方与卖方有组织上联系、受垄断组织控制的封闭性市场，还有以商业一次性合同为基础的市场，同时，有以国际专业协作化及长期的大规模联系为基础的市场，有以区域经济一体化为模式、以经济集团为基础的市场。

从世界商品市场的组织形式看，既有有固定组织形式的国际商品市场，也有无固定组织形式的国际商品市场。

#### (五) 商品销售渠道构成

销售渠道是指商品从生产者到消费者手中所经过的路线。世界市场上的销售渠道通常由三部分构成：第一部分为出口国的销售渠道，包括生产企业或贸易企业；第二部分是出口国和进口国之间的销售渠道，包括贸易双方的中间商；第三部分是进口国国内的销售渠道，包括经销商、批发商和零售商。随着互联网的发展及其在国际贸易中的日益广泛使用，直接贸易越来越成为主要贸易方式，销售渠道也将随之改变，中间商将会减少。

#### (六) 运输网络构成

世界市场上的运输网络是由铁路运输网、公路运输网、水上运输网、管道运输网等组成的。第二次世界大战后，在国际贸易货物运输中，水上运输占了第一位，铁路运输占第二位。可见，水上运输网和铁路运输网尤为重要。

#### (七) 信息网络构成

信息网络是世界市场的中枢。它由电话国际网、大众交流工具（印刷品、电话、电报、电传、电视、广播等）、通讯卫星系统、计算机互联网络组成。第二次世界大战后，世界市场信息网络手段不断多样化和现代化，信息网络机构不断增加和专业化，信息系统日益国际化。

## 二、世界市场的类型

世界市场的类型十分复杂，可以按不同的划分标准分类。

按地理方向划分，世界市场可以按地区分为西欧市场、东欧市场、北美市场、非洲市场、东南亚市场等等；也可以按国别分为美国市场、日本市场、德国市场、英国市场、中国市场等等；联合国在有关的统计中常把世界市场划分为发达国家市场、发展中国家市场和中央计划经济国家市场三大类。

按经济集团划分，世界市场可分为欧共体市场、北美自由贸易区市场、亚太经合组织市场、东盟市场等。

按照垄断与否和垄断程度划分，世界市场可分为垄断市场、半垄断市场、非垄断市场和自由竞争市场。

按市场对象划分，世界市场可分为商品市场、货币市场和劳务市场。其中商品市场是主体。也可以按商品结构分为制成品市场、半制成品市场和初级产品市场。还可以按大类划分为纺织品市场、机械市场、化工市场等，并可以在此基础上进一步细分。

按消费者的性别、年龄、收入和职业等划分，世界市场可分为妇女用品市场、儿童用品市场、劳保用品市场等等。

由于世界市场有其显明的地理特性，因此在各种类型的世界市场中，区域市场对整个世界市场的影响较大，且世界各区域市场各有其特点，对区域经济，乃至世界经济都产生了重大影响。

世界区域市场是同一地区若干国家为了达到对内加强合作，对外增强竞争力的目的，通过贸易协定、条约等形式组成的经济利益共同体。它是在世界经济区域集团的基础上形成和发展起来的。各个区域市场都以一个或几个核心国为依托，成员国都处于同一地区。

世界区域市场大致是以地理概念来划分的。目前世界上较为

成形的区域市场有西欧市场和北美市场，其次是略具雏形的亚太市场，此外还有拉美的、非洲的、东欧及独联体的以及大洋洲的市场。

### （一）西欧市场

西欧市场的地域是指除前苏联、东欧以外的欧洲部分，包括北欧、中欧和南欧连成一片的欧洲大陆。西欧市场在世界市场中占有举足轻重的地位。1993年11月，欧洲共同体12国成立欧洲联盟。1994年1月，欧洲共同体12国和欧洲自由贸易联盟6国组成欧洲经济区，在成员国之间实现商品、人员、资本和劳务的自由流动。1995年1月，欧洲自由贸易联盟中的3个国家（芬兰、瑞典、奥地利）正式加入欧洲联盟，欧盟成员国增至15国，成为拥有3.7亿消费人口，占全球贸易量43%的世界最大的自由贸易区。

西欧市场是世界最大的商品销售地，是世界最大的贸易中心。西欧市场的进出口商品结构以工业制成品为主，其中资本密集型的中技术产品是优势产品，在国际市场上有较强的竞争力，而高技术产品则比美国和日本落后。西欧各国对外贸易主要在工业化国家间进行，其中又以区域内部贸易为主。

### （二）北美市场

北美市场由美国、加拿大和墨西哥三国市场组成。三国的经济相互依存，货物、资本和技术在三国间自由流动，会产生强大的规模效应。1988年1月美、加自由贸易协定签订。1992年8月美、加、墨三国成立北美自由贸易区，这是当前世界上最大的自由贸易集团。美、加是发达国家，墨西哥是发展中国家，这三国市场各有自己的特点。

美国市场是世界上容量最大，同时又相对开放的市场。它对商品质量要求高，市场变化快，销售季节较强，销售渠道复杂，重视广告宣传。制成品的进出口有较大增长。美国对发达国家的

贸易占相当大的比重。加拿大经济发达，外国资本投资巨大，对美国市场依赖性大，出口贸易基本上属于资源产品输出型，对美国的进出口额占全部进出口额的4/5左右。墨西哥是新兴工业化国家，市场潜力大，但人均生活水平不高，市场上流行的产品主要属中价范围。出口以初级产品为主，进口以工业制成品为主，但近年来工业制成品出口的比重有很大提高。墨西哥对外贸易的2/3是同美国进行的。

### （三）亚太市场

亚太地区主要包括东亚（东北亚、东南亚、南亚）和澳新太平洋国家。亚太地区内的国家和地区社会经济制度不同，经济发展水平不一，市场容量不同，经济合作有一定难度，但这一地区有极强的互补性。亚太地区的小范围经济合作有较大发展，统一的亚太市场正在孕育之中。

东亚市场在亚太市场中占据重要地位。东亚市场的范围，是西太平洋的亚洲地区，包括东亚和东南亚。在东亚市场中，国际贸易高速发展，进口额占世界进口额的比重快速上升。在出口商品结构中，初级产品出口比重下降，工业制成品出口比重上升。但是，东亚各国和地区的产业结构与商品结构差异较大。长期以来东亚国家主要同美国和欧洲进行贸易，80年代以来东亚内部的贸易有较大增加，贸易方向趋于多元化。

### （四）拉美市场

拉美是指除美国和加拿大外的美洲大陆地区，包括北美洲的墨西哥、中美洲、南美洲和加勒比海地区。拉美地区自然资源丰富、经济发展水平较高。拉美市场的商品出口，初级产品所占比重较大，平均在70%以上，主要有石油、咖啡、糖、矿产品等。进口商品中，原料、中间产品和建筑材料增长最快，目前占40%左右。消费品进口呈下降趋势。拉美市场的主要贸易对象是本地区以外的工业化国家，如西欧、北美等。

### （五）中东与非洲市场

中东市场主要在亚洲西部和非洲北部。该市场容量大，对外依赖性强。出口商品以石油及石油制品为主，出口量约占世界石油总出口量的 2/3。进口商品主要是工业制成品、粮食、活牲畜等。中东市场的主要贸易对象是发达国家。由于石油与工业制成品价格相差极大，使该地区进出口处于不利地位。进入 20 世纪 80 年代以后，该地区与发达国家进出口贸易量逐渐减少，而与发展中国家的贸易量大幅度上升。中东市场还是世界上最大的国际承包工程及劳务输入市场。

非洲经济发展在世界上最为落后，多数国家处在贫困之中。非洲市场较封闭，对外依存度低。出口产品以初级产品为主，包括可可、咖啡、棉花、除虫菊、棕榈油等农产品和天然钻石、黄金、铂、铜、铁等矿产品。进口产品约一半是消费品，多数来自西欧。非洲在 20 世纪 60 年代开始建立区域性经济一体化组织，它们在很大程度上带有民族独立、摆脱对原宗主国依赖的特点。

### （六）东欧、独联体市场

长期以来，东欧、前苏联市场的对外贸易 70% 左右在经互会内部进行。1989—1990 年初，东欧剧变，苏联解体。1991 年 6 月经互会宣布解散，原经互会成员国之间的贸易逐步减少，同西方发达国家的贸易额逐步增加，市场正向多元化方向发展。现在东欧、独联体市场上，西方发达国家的商品明显增多。但是，从目前和今后较长时间看，俄罗斯在东欧、独联体经济中仍起着重要作用，在对外贸易中俄罗斯仍占主导地位。

## 三、世界商品市场的交易方式

世界市场包括商品市场、服务市场、技术市场和资本市场等。这里只讲述商品市场。

世界商品市场可分为有固定组织形式的市场和无固定组织形式的市场两类。在这两种类型的市场上，进行商品买卖活动的交易方式也是多种多样、各不相同的。

### （一）有固定组织形式的市场交易方式

1. 商品交易所。商品交易所本是一种特殊的大型现货和期货市场。早在 17 世纪阿姆斯特丹便设立了第一个商品（粮食）交易所。19 世纪 60 年代以后，由于期货合同的格式化、规范化，商品交易所逐渐演变为在一定时间和地点，按一定规则买卖特定商品的期货合同的有组织的市场。与一般现货市场相比，商品交易所具有以下特点：第一，买卖双方的交易通过经纪人或交易员进行，由交易所对买卖双方统一结算；非交易所会员或经纪人不能在场内直接交易。第二，在交易所进行交易的商品主要是初级产品，包括有色金属、粮食、农副产品、纺织原料和矿产品等等。目前全世界约有 50 多种商品在交易所交易。第三，交易所的期货合同是标准化的合同，它规定统一的品质、数量和包装要求，以及其他交易条件。买卖双方的交易实际上是期货合同所有权的转移，而不涉及商品本身所有权的转移。第四，由于交易所集中了有关商品的大宗交易，因此，其交易牌价一般可作为交易所外进行交易的定价依据，从而被称为代表性价格。世界最大的交易所贸易中心是纽约和伦敦，它们既有一般的交易所如纽约交易所，又有专业的交易所如伦敦五金交易所。

在交易所买卖的商品，往往具有同质性，即特征一样，质量相同。它们主要有：有色金属、谷物、纺织原料、食品和油料等。在纽约商品交易所进行有色金属、橡胶、咖啡、食糖、可可、棉籽油等商品的交易，在棉花交易所出售棉花。在伦敦商品交易所，进行可可、咖啡、椰干、毛皮、橡胶、食糖等的交易。

2. 拍卖。拍卖是指由专营拍卖业务的拍卖行接受货主的委

托，在一定的地点和时间内依照一定的规章，以由买主公开叫价竞购的方法，最后由拍卖人把货物卖给出价最高的买主的一种现货交易方式。在国际上进行拍卖的主要商品有茶叶、烟草、木材、毛皮、纸张、艺术品、羽毛、香料和花卉等。进行拍卖的商品品质大多是不易标准化，或难以久存，或如艺术品等在历史上有拍卖习惯的商品。

在拍卖交易中出售的商品具有单批的性质，它不能代替成批的名称相同的商品。这是因为这些商品质量、外形、味道有所不同。因此，在拍卖前，买主须进行验看。事先验看是拍卖贸易的必要条件，因为，在拍卖以后无论是拍卖的举办人，还是卖主，对商品的服务都不接受任何索赔（隐蔽缺点除外）。

3. 国际博览会。国际博览会是一种展销结合的贸易方式。它是指在一定的地点、规定的时间和期限内，由各国商人参加，陈列样品并可同时进行交易的商品贸易方式。

国际博览会有综合性和专业性两种。综合性博览会又被称为“水平型博览会”，特点是会期长，规模大，产品种类多；专业性博览会又被称为“垂直型博览会”，展销的是某类专业性产品。发达工业国家举行的国际博览会数量多、影响大且较为著名，如德国的莱比锡国际博览会，法国巴黎、里昂国际博览会，意大利米兰国际博览会，等等。

另外，与国际博览会这一贸易方式相近的还有国际展览会或商品交易会，它们也是一种展销结合的贸易方式，但与博览会不同的是，它们一般是不定期举行的。目前，我国较多采用商品交易会这一形式，如广州的春季和秋季交易会，哈尔滨的夏季交易会，上海的华东出口商品交易会等等，它们在国际上的影响也越来越大。

## （二）无固定组织形式的市场交易方式

### 1. 单纯的商品购销方式。

(1) 买卖双方直接磋商后达成的交易。这是在国际商品市场上使用最多、交易量最大，也是最通行的一种贸易方式，可随时随地进行。其特征是买卖双方根据有关的信息或中介人的介绍，自由地选择交易对方，并就有关的交易条件进行磋商和谈判，取得一致意见后达成交易。

通过磋商而达成的交易，买卖双方均应严格地按照合同的要求履行义务，否则就会引起贸易纠纷，造成不必要的损失。

(2) 包销与经销。包销是指出口企业和国外包销商达成书面协议，把某一种商品或某一类商品在一定期限和地区的独家经营权给予包销商，由其在该地区内进行推销。建立包销关系的双方是一种买卖关系，包销协议则是规定卖主和包销商二者之间权利和义务的重要法律性文件。包销协议本身不是买卖合同，就每笔具体的交易而言，卖主和包销商须通过另行签订合同来进行。

经销是指出口企业在同一地区选定多家客户与之签订经销合同，将同一商品分配给他们经营的一种贸易方式。经销方式下，出口人与经销商之间是买卖关系，出口人对经销商在价格、支付条件或折扣上给予一定的优惠，但经销商不具有销售的专营权。经销方式常被用来作为挑选包销人的过渡手段。

(3) 代理。所谓代理，是指代理人按照委托人（货主或生产厂家）的授权，代表委托人与第三人订立产品销售合同或履行其他法律行为。委托人与代理人之间是一种委托代理关系，因此，代理人按有关代理协议与第三人所签订的合同应由委托人与第三人共同履行。一旦发生纠纷，也应由委托人与第三人直接联系加以协商或通过其他途径解决。代理人不承担与此合同履行的有关义务。

代理可分为独家代理和非独家代理两种方式。独家代理是指代理人接受委托人的授权，作为某项或某类商品在一定地区内的

独家推销商。除非代理协定另有规定，委托人不得将该项（类）商品直接或间接地推销至该地区的其他买主，或将代理权再授予其他人。非独家代理则没有这些规定。代理在当代国际贸易中使用得非常广泛。当前世界各地的贸易有很大一部分是通过代销商这条渠道进行的。

(4) 寄售。这是指寄售人（出口商）先将有关商品运至国外某地，委托当地代销商按照寄售协议规定的条件和办法代为销售的方式。

寄售人（委托人）与代销商之间是一种委托与代售关系。代销商只能根据寄售人的指示和授权范围代为处置货物。代销商不承担任何风险，只收取佣金作为报酬，对商品能否售出不负责，寄售期满有权退回未售出商品，交易盈亏由寄售人负责。寄售协议则规定寄售人与代销商之间的权力与义务。

(5) 国际招标与投标。这实际上是国际商品市场上的一种贸易方式的两个方面。该贸易方式的主要做法是：由招标人编制招标单（标书），刊发招标公告，邀请各国厂商参加投标，并对投标人进行资格预审；投标人则根据标书编制投标书，向招标人缴纳保证金并递交投标书；然后由招标人开标，根据投标人提出的交易条件，进行比较，选择最为有利的投标人作为中标人；最后，招标人与中标人签订合同，从而达成交易。招标可分为公开招标与不公开招标两种形式。国际招标与投标这一贸易方式，多用于大宗商品的交易活动，如大宗的物资器材、机械设备、工程项目等等。

2. 与其他因素结合的商品购销方式。这种贸易方式主要有对等贸易、加工贸易和租赁贸易。其特点在于进口与出口相结合，进出口与商业信贷相配套，是发展中国家使用较多的贸易方式。

(1) 对等贸易。又称对销贸易或反向贸易。一般又可看作是

一种以货物（也包括服务和技术）作为偿付货款手段的一种贸易方式，亦即贸易双方中，一方既向对方出口商品，又向对方进口基本等值的商品。因此，交易双方互有进出，且进出口额基本平衡。

对等贸易的形式有以下五种：

①易货贸易。传统的易货贸易是指贸易双方签订一份包括相互换货、相互抵偿的货物合同，以货换货而不用外汇收付；现代易货贸易主要采用对开信用证的方式。

②回购。它又叫互购、反向购买，是指贸易双方签订两个合同，即一方签订一个进口合同，并规定货款以现汇支付的同时，又与另一方签订一个出口合同，货款数额与进口应付额相等或占一定比例，待该方出口后收进现汇。

③补偿贸易。它又叫产品返销，是指贸易的一方向另一方提供机器设备（也包括技术和服务），而另一方则按照对等的金额，以使用该机器设备所生产的直接产品或相关产品提供给对方，以偿付货款。

④记账贸易。它是由一国政府或外贸公司与另一国政府或外贸公司商妥的贸易方式。通过双方记账的方式综合平衡，即货款通过双方国家政府或外贸公司指定的银行开立的账户集中结算和支付，其结算差额将按有关协议处理。

⑤国际贸易证书贸易。这种贸易方式于1984年由美国一公司率先推出，简称ITC。它是指出口商销售产品收取货款后，签发给国外进口商一份由出口国政府或中央银行认可的证书，同意该证书的持有人有权向出口国返销一定金额的规定范围内的回头商品。

(2) 加工贸易。加工贸易是一种生产和销售相结合的贸易方式。它是指贸易的一方利用外国厂商的技术设备、原材料、零部件和元器件，或自身进口原材料，运用本国的技术、劳务或生产

设备，将上述原材料、零部件和元器件加工组装成制成品后再出口的贸易方式。加工贸易包括下列几种方式：

①来料加工。即由国外厂商提供设备和原材料、零部件、元器件，由国内企业按合同规定加工成制成品后交付给对方，收取一定的加工费。

②来样加工。即由国外厂商提供图纸或样品，由国内企业生产成品后交付对方，收取原材料费和加工费。

③来件装配。即由国外厂商提供装配半成品或整体所需的零部件或必要的技术设备，由国内厂商按合同规定组装后交付对方，收取一定的加工装配费。

④进料加工。即进口方进口有关的原材料、零部件和元器件，并加工为制成品后出口。

(3) 租赁贸易。它是把商品购销与一定时间出让使用权相联系的购销方式。这是指出租人把商品租给承租人在一定时期内使用，承租人要付与出租人一定数额的租金。租赁贸易依租期分为长期租赁（3~5年或15~20年），中期租赁（1~2年）和短期租赁（几小时到1年）。长期租赁比较盛行。

租赁贸易于20世纪50年代起源于美国，其后不断发展。现代租赁主要以企业为主，租赁的商品通常是标准的工业设备和产品，诸如工厂、成套设备、筑路机械、起重运输设备、航空发动机、船只、汽车、集装箱、电子计算机、通讯卫星等。

与直接购买商品相比，租赁贸易具有如下优点：由于承租人实际上只是购买使用权，可以节约直接购买商品本身的资金，又可使用比较先进的机器和运输等设备；可以缩短供货期限，解决季节性或急需性的生产设备；由于出租人始终对商品拥有所有权，故承租人往往不负责租用商品的维修与保养，还可避免因设备快速更新而遭受的无形损失。

## 第三节 国际价值与国际市场价格

### 一、国际价值

#### (一) 国际价值的含义

国际价值是商品在世界范围内的市场价值。它是随着世界市场的形成而形成的，是由各国国内价值转化而来的。

价值是凝结在商品里的抽象劳动。价值量由社会必要劳动时间决定。“社会必要劳动时间是在现有的社会正常的生产条件下，在社会平均的劳动熟练程度和劳动强度下制造某种使用价值所需要的劳动时间。”<sup>①</sup>“社会必要劳动时间”也叫做“平均必要劳动时间”。

某种商品的国内价值量，由国内社会必要劳动时间决定。国内社会必要劳动时间是国内生产该种商品的各个生产者个别劳动时间的平均数。各国国内社会必要劳动时间决定的价值是不同的，我们也可将之称为商品的国别价值。由于不同的国家在资源、技术和劳动等方面都有很大的差别，各国生产同一种商品的劳动生产率各不相同，同一种商品在不同国家里有不同的国别价值量。在国内市场上，商品按照国内价值进行交换。

商品的国际价值是在国别价值的基础上形成的，是国别价值在商品经济发展到较高阶段上的转变形式。在世界市场上，商品必须按国际价值进行交换。

在本质上，商品的国别价值和国际价值是完全相同的，都是一般人类劳动的凝结物。两者的差别主要表现在量的方面。商品

<sup>①</sup> 马克思：《资本论》第1卷，第52页，人民出版社1975年版。

的国际价值量，是由世界社会必要劳动时间决定的。世界社会必要劳动时间是全世界生产该种商品的各个生产者个别劳动时间的平均数，“它的计量单位是世界劳动的平均单位”<sup>①</sup>。

商品的国别价值和国际价值在表现形式上也是不同的。国别价值是以该国货币表示的。而在世界市场上，商品要普遍地展示它们的价值。因此，商品的国际价值是直接与世界货币表示的。

## （二）影响国际价值量变化的因素

1. 劳动生产率。劳动生产率可用同一劳动在单位时间内生产某种产品的数量来表示。同一时间生产的产品数量越多，则表明劳动生产率越高。劳动生产率也可用生产单位产品所需的劳动时间来表示。生产单位产品所需的劳动时间越少，则表明劳动生产率越高。

国际价值量随国际社会必要劳动时间的变化而变化，而国际社会必要劳动时间是由世界各国的社会必要劳动时间决定的，而各国生产产品的社会必要劳动时间是随着劳动生产率的改变而改变的。劳动生产率的高低，取决于多种因素，其中主要影响因素有：劳动者的熟练程度、生产资料特别是生产工具的技术水平、劳动组织和生产组织的状况、科学技术发展和应用的程度，以及各种自然条件等。

各国劳动生产率的变化，必然引起世界劳动生产率的变化。世界劳动生产率是指在全世界范围内劳动者生产某种产品的平均效率。既然国际价值量是由世界劳动的平均单位时间决定的，因此世界劳动生产率越高，全世界生产单个产品所需的劳动时间则越少，单个商品的国际价值量也就越少。单个商品的国际价值量与世界劳动生产率成反比。世界劳动生产率提高，单个商品的国际价值量会减少。

<sup>①</sup> 马克思：《资本论》第1卷，第614页，人民出版社1975年版。

2. 劳动强度。劳动强度是指劳动的紧张程度，也就是指同一时间内劳动力消耗的程度。单位时间消耗的劳动多，劳动强度就大；反之，则小。所以，劳动强度与价值量是成正比的。如果所有国家的劳动强度同时均等地提高，新的较高的劳动强度就会成为普遍的社会劳动标准强度，从而也影响国际上的劳动标准强度，进而影响国际价值量。

3. 主要供货国生产条件。主要供货国生产条件的差异，会导致不同国家出口的该种商品的数量在世界总出口量中所占的比重不同，从而对国际价值量也会产生不同的影响。大体上有以下几种情况：

(1) 如果各国的商品出口量在该商品总出口量中所占份额相差不大，则单个商品的国际价值量由各国商品的国别价值量的平均值决定。

(2) 如果世界市场的某种商品，大量的是由多数具备平均生产条件的国家生产出来的，少量商品是由较佳或较劣生产条件的国家生产的，那商品的国际价值量就只能根据多数平均生产条件的国家所生产的国内价值来确定。

(3) 如果世界市场的某种商品，大量的是由生产条件较差的国家提供的，尽管也有少量商品是由生产条件较好或处于平均水平的国家生产和出口的，但国际上还是要根据生产条件较差的国家的国内价值来调节。

(4) 如果世界市场的某种商品，大量的是由生产条件较好的国家提供的，则国际价值就会受生产条件较好的国家的国内价值所支配。

## 二、国际市场价格

### (一) 国际市场价格的含义和特点

国际市场价格是指在世界市场上进行交换的商品价格，它以

世界货币（如美元、日元、英镑、德国马克等）作为其表现形式，并反映着商品的国际价值。由于国际间的商品交换绝大部分是以单纯的经过磋商达成交易的方式进行的，且各国商品的国内价值并不能等同于国际价值，因此，在国际市场上个别进行交换的商品的价格，往往是参照那些大宗交易的价格而决定的。所以，国际价格通常又是指在国际市场上某一时期内形成的具有代表性的价格。

国际价格具有不同于国内价格的特点。

1. 国际价格完全由市场本身的力量来调节。即使在西方市场经济发达国家，国内商品的定价完全由市场调节的也只占80%左右，非市场性的政府指导定价仍占相当比重。而在世界市场上，不论交易主体是属于市场经济体制类型国家的企业，还是计划经济体制类型国家的企业，进行交换的商品价格的决定都必须服从市场定价的原则，即必须遵循国际价值规律，受世界市场的供求关系调节。

2. 国际商品的价格构成项目较多。相比较而言，同一商品的国际价格要高于国内价格。国内商品的价格是由生产成本和盈利以及必要的流通过费用组成的，但在国际市场上，商品的价格除了上述几部分外，还包括关税、国际运输和保险等费用。

3. 国际价格的表述一般使用价格术语。国内价格的表述包括计量单位、单位金额、货币名称三部分，例如大米价格可表述为每吨400美元。而在国际市场上，商品价格的表述则包括四部分，前三部分与国内价格一致，第四部分则为价格术语。亦以大米价格为例，在国际贸易中，进口大米到达上海的价格，表达为每吨420美元CIF上海。

所谓价格术语，一般是指用三个英文字母的缩写来表示价格的构成以及交易双方在有关手续、费用和风险方面的责任划分。在三个英文字母后面必须标明装运港（启运地）或目的港（目的

地)以构成一个完整的概念。在国际贸易中,目前已形成了较为规范的价格术语及其惯例。例如: CIF (目的港), 是到岸价格, 表示价格由成本、保险费、运费构成; C&F (装运港), 是离岸价格, 表示价格不包括货物装船后的费用。

## (二) 决定和影响国际市场价格的因素

### 1. 决定国际价格的基本因素。

(1) 国际价值。国际价值是国际价格的基础, 决定着国际价格的长期变动。在世界市场上, 一个普通汽车玩具不论需求如何大大超过供给, 其价格也不会高于一辆汽车的价格, 因为生产汽车所耗费的世界社会必要劳动时间大大超过玩具。当一种新产品在世界市场刚刚出现时, 由于还在实验阶段, 或是小批量生产, 耗费的世界社会必要劳动时间较多, 包含的国际价值较高, 所以价格昂贵。随着劳动生产率的提高和批量生产, 商品的国际价值降低了, 价格就便宜了。

(2) 供求。供求是国际价格的直接决定因素, 决定着国际价格的短期变动。在世界市场上, 某种商品当供不应求时, 其国际价格则偏高; 当供过于求时, 其国际价格则偏低。供给减少, 需求增加, 都会引起国际价格上升; 供给增加, 需求减少, 都会引起国际价格下跌。

### 2. 影响国际价格的因素。

(1) 价格弹性。价格弹性是价格变动对供求影响的程度。弹性大表示影响大, 弹性小表示影响小。在世界市场上, 价格弹性有两种: 一种是需求弹性, 也叫进口弹性, 即价格变动引起进口量变动的程度; 另一种是供给弹性, 也叫出口弹性, 即价格变动引起出口量变动的程度。价格弹性大的商品, 其价格变动容易引起供求变动, 从而又反过来引起价格变动。价格弹性小的商品, 其价格变动难以引起供求变动, 从而供求也难以影响价格。因此, 需求弹性大或供给弹性大的商品, 其国际价格容易自行调

节；需求弹性和供给弹性都小的商品，其国际价格难以自行调节。

(2) 垄断。垄断分为卖方垄断和买方垄断。卖方垄断是垄断组织利用其卖主的垄断地位，以垄断高价出售商品，主要是工业品，特别是一些新的或享有专利权的产品。买方垄断是垄断组织凭借买主的垄断地位，以垄断低价购买商品，特别是发展中国家生产的初级产品。某种商品在世界市场上如果是卖方垄断，其价格会偏高；如果是买方垄断，其价格会偏低。垄断组织操纵国际价格的手段是多种多样的，例如：建立国际卡特尔，规定商品的出口量和价格；规定共同减少商品供应，维持垄断高价。也有出特定公司担任价格领导，率先变更价格，其他公司跟随行动的。

(3) 国家对进出口贸易的干预。政府通过实行价格支持、增加出口补贴、提供优惠出口信贷、实行减免税等办法，扩大商品出口，会使出口商品的价格降低。政府通过征收高额关税、实行配额制和许可证制等办法，抑制商品进口，会使进口商品价格上涨。

(4) 经济周期。经济周期包括危机、萧条、复苏和高涨四个阶段，每一阶段的供求变化各不相同，因而不同的阶段国际价格也相应起伏变化。在危机阶段，大批商品找不到销路，价格下跌；在萧条阶段，价格较低；在复苏和高涨阶段，价格持续上升。

(5) 币值变动。币值是指货币代表的价值，它表现为购买力。进出口商品的计价货币贬值，会引起商品价格上升；反之，计价货币升值，会引起商品价格下跌。第二次世界大战后，西方国家普遍存在通货膨胀、货币贬值。尽管战后科学技术迅速发展，劳动生产率明显提高，单位商品的国际价值大大减少，但国际价格从总体上看仍是上涨的。

### （三）国际市场价格种类

在资本主义自由竞争时期，价格的形成取决于市场，世界上一种商品只有一种价格。在当代，由于垄断、国家垄断和超国家经济组织的存在和发展，世界市场已分化为垄断性领域、国家或超国家垄断调节领域和世界“自由市场”领域。与此相适应，国际市场价格出现了多元化，世界市场上有了四种不同的价格，即调拨价格与垄断价格、国家干预价格或管理价格、区域性经济集团内部价格和国际“自由市场”价格。

1. 调拨价格与垄断价格。在当代国际贸易中有相当一部分受到国际垄断组织的控制。在世界市场的垄断领域里，跨国公司及其他垄断组织对其内部交易采用调拨价格，而对其外部交易则实行垄断价格。

（1）调拨价格。这是跨国公司对其内部交易（母公司与子公司之间及子公司之间的交易）所规定的价格，旨在最大限度地减轻其全球性税赋、增加利润、转移款项、扶植子公司，控制市场竞争。调拨价格属于“封闭市场”价格，带有明显的武断性质，它掩盖了国际市场的真实价格。

（2）垄断价格。这是国际垄断组织参考世界市场上的供需情况，以获取最大限度的垄断超额利润为原则，凭借其经济力量和市场控制力量所确定的对外交易的特种价格。在世界市场上，国际垄断价格有两种：一种是卖方垄断价格；一种是买方垄断价格。卖方垄断价格往往高于商品的国际价值，买方垄断价格经常低于商品的国际价值。按垄断价格进行交易，国际垄断组织可获得垄断超额利润。由于垄断并不排除竞争，垄断价格也有一定的界限。其上限取决于世界市场对国际垄断组织所销售商品的需求量，下限则取决于生产费用加国际垄断组织所在国的平均利润。

2. 国家干预价格或管理价格。国家干预价格或管理价格

是在国家机构或超国家机构的干预措施的影响下形成的。农产品和战略物资是发达国家进行国家干预的最主要领域。对于农产品，发达国家普遍实行国内的价格支持与收入支持政策和对外的保护贸易政策，这些政策的实施虽保护了其国内农业和生产者，却严重扭曲了农产品的国际市场价格和贸易格局——压低了农产品国际价格，减少了农产品国际贸易量。对于战略物资，发达国家则从自身的利益着眼进行屯储和抛售，影响商品市场。

发展中国家也建立了一些管理机构和销售机构，或设立稳定基金，以干预或管理特定商品的市场和价格。

此外，一些国家还通过签订政府间贸易协定（如易货贸易协定、国际商品协定等）来管理和干预特定商品的市场和价格。例如，国际商品协定通过规定最低限价和最高限价及其他办法来稳定商品价格。当有关商品价格降到最低限价以下时，便减少出口或用缓冲基金从市场上收购商品支持市场；当商品市价超过最高限价时，则扩大出口或抛售缓冲存货以压低市价。

3. 区域性经济集团内部价格。第二次世界大战后，随着区域性经济贸易集团的相继建立，内部统一价格在一些经济贸易集团内得以形成。欧共体（欧盟）共同农业政策中的共同价格即属此类价格。

4. 国际“自由市场”价格。国际“自由市场”价格是指在不受垄断或国家干预的条件下，由国际间独立经营的买者和卖者进行交易的价格。它是在世界“自由市场”领域里（以现货市场和期货市场为代表）通过买卖双方公开竞争而形成的，因而能较为客观地反映商品的国际供求关系。联合国贸发会议所发表的统计中，将美国谷物交易所的小麦价格、玉米（阿根廷）的英国到岸价格、大米（泰国）的曼谷离岸价格、咖啡的纽约港交货价格等 36 种初级产品的价格列为世

界“自由市场”价格。

## 第四节 价值规律与国际商品交换

### 一、价值规律是国际商品交换的基本规律

价值规律是指价值、交换价值（价格）和社会必要劳动时间之间的必然联系。价值规律的基本内容是，商品的价值量由社会必要劳动时间决定，商品交换价值（价格）以价值为基础。

价值规律是商品生产和交换的基本规律，无论在国内市场或世界市场，都必然发生作用。不过，由于国际与国内条件的差异，其作用也发生一定的变化。在一国范围内，商品交换是等量劳动的交换。在世界市场上，商品的价值具有二重性：一方面，由于生产要素在国际间缺乏流动性，导致各国国民经济的相对孤立性，使各国有着相对独立的民族市场和商品的国别价值；另一方面，它们又被国际分工、世界市场联系在一起，从而形成了商品的国际价值。由于各国间的劳动强度和劳动生产率是有差异的，因而商品的国际价值与国别价值也存在差异，而在世界市场上商品的交换只能按照国际价值进行，于是便出现了马克思所说的一国三日劳动同另一国一日劳动相交换的情形，即不等量劳动相交换，这正是价值规律在世界市场上的作用与它在一国国内市场上的作用区别所在。这并不是对价值规律的否定，恰好是价值规律在世界市场上发挥作用的表现。

### 二、价值规律在国际商品交换中的作用

商品的国际价值同商品的国内价值一样，总是要通过价格表

现出来。因此，在国际贸易中，按照价值规律的要求，国际商品交换要以国际价值为基础，进行等价交换。但是，由于世界市场上供给与需求的不一致，商品买卖的价格与国际价值很少相符。实际上，经常表现为国际市场价格高于或低于国际价值，完全一致的情况只是一种偶然的暂时的现象。这种价格围绕价值的上下波动，绝非对价值规律的否定，正好是价值规律在世界市场上的表现形式，使价值规律的作用得以实现。价值规律在国际贸易中的作用具体表现在以下几个方面：

#### （一）在世界范围内自发地配置资源与调节经济比例

价值规律的这个作用是通过国际价格围绕国际价值上下波动实现的。当某种商品在世界市场上供不应求时，其价格高于国际价值，供给者得到更多利益，就会增加资源投入，从而增加生产，增加在世界市场上的供给；当供过于求时，其价格低于国际价值，供给者利益受损失，就会减少资源投入，从而减少生产，减少在世界市场上的供给。这样，价值规律就像一只“看不见的手”，在世界范围内自发地配置资源，促使经济比例由不协调转向协调。

#### （二）促进国际分工的发展

在世界市场上，商品交换的基础是国际价值。因此，一国的国别价值如果低于国际价值，便可通过对外贸易实现社会劳动的节约并盈利。世界各国正是根据价值规律所决定的各种商品的国际市场价格来安排生产和开展对外贸易的。价值规律就是这样在世界市场中不断地调节国际分工和国际贸易。目前，拥有高科技和丰富资本资源的国家专门发展“技术密集型”和“资本密集型”产品的生产和出口，而劳动力资源较丰富的国家发展“劳动密集型”产品的生产和出口，自然资源相对丰富的国家则发展“自然资源密集型”产品的生产和出口，这都是国际价值规律作用的结果。

(三) 刺激贸易各国提高生产技术和管理水平, 降低成本, 推动世界经济的发展

价值规律的这个作用产生于国际价值量由世界社会必要劳动时间决定的客观必然性。如果一个国家生产某种商品的国内社会必要劳动时间少于世界社会必要劳动时间, 或者出口商品生产企业的个别劳动时间少于世界社会必要劳动时间, 在世界市场上按国际价值(世界社会必要劳动时间)出卖商品, 就会得到更多利益。如果一个国家生产某种商品的国内社会必要劳动时间多于世界社会必要劳动时间, 在世界市场上按国际价值出卖商品, 利益就会受到损失。因此, 国家和企业如果要想在世界市场的竞争中获得较多利益, 避免遭受损失, 就必须通过提高技术和管理水平来提高国内劳动生产率和企业劳动生产率, 从而使国内社会必要劳动时间和企业的个别劳动时间减少。这样, 价值规律就自发地推动各国经济和世界经济发展。

(四) 加深了国际间经济发展的不平衡

一方面, 加深了发达国家和发展中国家的两极分化。这是因为发展中国家经济技术落后, 劳动生产率低, 生产单个商品所耗费的劳动量大, 在世界市场竞争中处于不利地位, 影响资金积累与民族经济发展; 而发达国家生产力发达, 劳动生产率很高, 生产单个商品所耗费的劳动量远远少于发展中国家, 能获得大量利润, 促进经济迅速发展。这样, 就会拉大二者经济发展的差距。

另一方面, 也会加深发达国家之间的发展不平衡。在价值规律的作用下, 在一定时期不同发达国家会具有完全不同的经济发展速度, 有些国家甚至会出现跳跃式的发展。原来相对落后的发达国家会一跃而超过相对先进的另一个发达国家, 历史和现实都充分证实了这一点。

### （五）影响各国对外贸易政策的制定和调整

由于各国生产力水平不同和国际价值规律的作用，各国产品的国际竞争力强弱不均。为了发挥优势，弥补劣势，各国政府往往采取不同的对外贸易政策。商品竞争能力强的国家，往往采取自由贸易政策，让有竞争力的商品打入国际市场。而商品竞争能力弱的国家，则执行保护贸易政策，通过各种奖出限入的政策措施来扩大本国产品的出口和限制别国产品的进口。当一国产品的国际竞争能力发生了变化，该国政府便会相应地调整其对外贸易政策。同时，各贸易参加国政府也尽力制定相应的对外贸易政策，以及相应的国内经济、金融等政策，采取奖出限入的进出口措施，促进本国具有比较优势的产业成熟与发展，并保护和扶持自己不具比较优势的产业，以便在国际贸易中获得更多利益，并防止经济利益被侵害。

## 三、国际贸易中的不等价交换

### （一）不等价交换的含义

在国际市场上，商品按照相等的生产商品的国际社会必要劳动量，即相等的国际价值进行交换，就是国际等价交换。在这种交换中，贸易双方用以交换和由交换所得的物化劳动量是相等的。从全球范围和历史发展来考察，在世界市场发展的初级阶段，商品交换是以国际价值为基础的，相应地，商品按照相等的国际价值量进行交换，也就是等价交换。

所谓国际不等价交换，即在国际市场上商品不按照国际社会必要劳动量相交换，交换双方用以交换和由交换所得到的物化劳动量不相等。由于种种原因，在世界市场上，大量存在不等价交换，特别是经济发达国家与不发达国家之间的商品交换，价值规律往往是通过不等价交换体现出来的。

## （二）不等价交换形成的原因

在国际贸易中，不等价交换的形成，既有政治方面的原因，也有经济方面的原因。

在政治上，发达资本主义国家主要通过暴力和所谓的“援助”，如“经援”、“军援”，迫使发展中国家以低于国际价值或国际市场价格的价格出售自己的产品，以高于国际价值或国际市场价格的价格购买他们的产品，使商品交换在这两类国家中不等价进行。

在经济上，由于生产要素在国际间缺乏流动性，因而不存在按照各国国民经济的需要在世界范围内分配社会劳动的机制，使得由各国间劳动强度和劳动生产率的差异引起的国际价值与国别价值的差异普遍存在，在世界市场上按照相同国际价值进行的交换，实质上是不等国别价值的相交换，即不同国家不等量社会必要劳动的交换。此外，发达资本主义国家还通过垄断控制某些商品的国际市场价格，使价格长期地偏离国际价值，使交易双方从交换中所得收益同所付出劳动量不一致。具体表现在：发达资本主义国家以垄断高价向这些国家销售工业制成品，以垄断低价购买这些国家的原料和食品。发达资本主义国家甚至垄断不发达国家进口物资的运价、批零价格和出口物资的中间价格，实行中间剥削。第二次世界大战后，不少发达国家就是依靠在国际市场上的垄断地位，实行垄断价格，在同发展中国家的不等价交换中，用剥削的方式支持了本国经济的增长。这种不等价交换，是许多发展中国家长期贫困落后的一个重要原因。

## （三）不等价交换的形式

1. 超经济形式。超经济形式是以暴力或强制手段，实现贱买贵卖。这种方式是资本主义原始积累时期商业资本掠夺财富的主要手段之一。地理大发现后，西欧各国的新兴资产阶级以“力和剑”肆意掠夺美洲、非洲和亚洲国家，以少量的欧洲产品，换

取这些落后地区的贵重产品，并强迫其成为欧洲的原料供应地。

在资本主义进入自由竞争阶段后，虽然各独立国家之间的商品交换大部分采取了等价交换的形式，但宗主国同殖民地附属国之间的商品交换仍然是强制性的不等价交换。英国的机器纺织在摧毁了印度的手工纺织之后，强迫其成为英国的纺织品市场；英国侵占埃及后，又强迫埃及成为英国的棉花供应地。资本主义进入垄断阶段后，更是凭借自己的经济和军事实力，通过“经援”或“军援”等手段，强迫被占领国或受援国以低于国际市场价格出售自己的产品，以高于国际市场价格购买帝国主义国家的产

2. 垄断形式。在资本主义原始积累时期，英国和荷兰的垄断组织利用其政治和经济上的垄断地位对殖民地进行不等价交换剥削。如英国东印度公司垄断了同东印度和中国的贸易，他们白定价格，任意勒索印度人和中国人。在资本主义垄断时期，资本家垄断同盟利用自己在不发达国家市场上占绝对优势的垄断地位，硬性规定垄断高价，以此向不发达国家销售工业制成品。同时规定垄断低价，进口不发达国家的原料和食品，从而攫取不发达国家的财富。

3. 不等量劳动交换的形式。按照生产商品的国际社会必要劳动量，即国际价值进行交换是国际等价交换。而国际社会必要劳动时间或国际价值是对各国国别价值，对世界各国国民劳动的加权平均化。因此，任何一个国家国别价值的变化都会影响国际价值的量。但是，对各国国民劳动加权平均化的过程是一个通过市场竞争使参加贸易的有关国家的国民价值转化为国际价值的自发过程，而不是人为的统计和计算过程。因此，任何一个国家由于劳动生产率的提高而引起的国别价值的降低对国际价值的影响都是滞后的，都不会立即使国际价值以及国际价格发生变化，因为该国只要没有竞争对手，就决不会因为劳动生产率的提高而自

动地降低其产品的出售价格。第二次世界大战后，随着第三次科技革命的爆发，各国都大大地提高了劳动生产率，促进了世界经济的发展。但是，由于发达国家在资本、技术等方面的优势要远远超过发展中国家，因此其劳动生产率的提高要比发展中国家快得多，其生产商品的劳动耗费要比发展中国家少得多，其国际贸易中以较少的劳动量能换取较多的劳动量。这显然是不平等交换。在这种交换中，以统一的国际价值或国际价格的尺度衡量所有参与国际贸易的国家，表面上贸易双方在统一的价格面前是平等的。但是，这种表面上的相对的平等与合理，却掩盖着事实上的绝对的不平等与不合理，表面的公平掩盖着事实上的剥削，这是在等价交换掩饰下的不等量劳动的交换。

#### （四）不等价交换的计算

贸易条件是国际不等价交换的量化指标。它反映了一个国家在对外贸易中，进出口商品价格对该国是否有利，因而也反映了一个国家在对外贸易中是否受到剥削，并能反映出其受剥削的程度。在国际贸易中，贸易条件有四种计算方法，第一种本书《导论》中曾作简单介绍，为了便于比较、掌握，在此一并列上。

1. 纯贸易条件（纯贸易条件指数、商品贸易条件）（ $N$ ）。纯贸易条件（ $N$ ）是出口商品的价格指数（ $P_x$ ）与进口商品价格指数（ $P_m$ ）之比：

$$N = P_x / P_m \cdot 100$$

如果与基期相比， $N$  的数值增大，说明该期输出商品价格相对上涨，可以换取更多的输入商品，这就表示该期的贸易条件得到了改善；否则， $N$  的数值减小，表示该期的贸易条件恶化。

2. 收入贸易条件（ $I$ ）。它表示一国在一定时期的出口收入总额能够换取的进口商品的总量，它是在纯贸易条件的基础上再把出口量考虑进来。其计算公式为：

$$I = P_x / P_m \cdot Q_x$$

式中， $Q_x$  是出口商品数量指数。

3. 单因素贸易条件 (S)。它是在纯贸易条件的基础上，再把出口商品的劳动生产率考虑进去而得到的贸易条件，其计算公式为：

$$S = P_x / P_m \cdot Z_x$$

式中， $Z_x$  是出口商品的劳动生产率指数。

4. 双因素贸易条件 (D)。它是在纯贸易条件的基础上，同时再考虑出口商品和进口商品的劳动生产率而得到的贸易条件。其计算公式为：

$$D = (P_x / P_m) \cdot (Z_x / Z_m) \cdot 100$$

式中， $Z_m$  为进口商品的劳动生产率指数。

在国际贸易中，国际剥削是相对剥削，是使不发达国家相对贫困化的根源。按照比较成本论，生产效率低的国家也能获得贸易利益，但生产效率高的国家获利程度总是大于生产效率低的国家。因此，不发达国家在国际贸易中既获利又受剥削，长此下去，必然导致不发达国家的相对贫困化。因此，不发达国家只有不断提高自己的劳动生产率，同时反对国际不等价交换，积极参加改善国际经济新秩序的斗争，才有利于提高自己在国际分工和国际贸易中的地位。而要完全消除国际剥削，在商品经济条件下是不可能的。因为，国际等价交换所掩盖的不同劳动量的交换是商品经济条件下价值规律的特有表现。

## 第四章 西方国际贸易理论

### 第一节 重商主义的国际贸易理论

15—17 世纪出现的重商主义学说，是最早的西方国际贸易理论。那时，商品货币关系在自然经济的母体内有了空前的发展，货币具有了至高无上的权威，被认为是财富的代表形态，成为人们竭力追求的东西。当时，商业资本在流通领域取得了统治地位，而大工业尚未建立。在没有金银矿藏的国家，商业资本家就希望利用对外贸易，通过多出少进来积累货币，发财致富。

重商主义就是当时那种社会思潮在理论上的表现和反映，它代表了商业资本的利益。该学说认为，货币（金银）即财富，一国拥有的货币越多，财富也就越多。除了开采金银矿之外，只有通过对外贸易，多出少进，才能真正增加一国的货币量，从而增加国家的财富。因而，对外贸易是利润和财富的源泉。为了保证贸易出超和金银进口，国家应当干预经济生活，发展对外贸易，奖励和监督工业生产等。重商主义在英国、法国、意大利、西班牙等国都曾风行一时。

重商主义学说及其政策经历了两个历史阶段。

第一个阶段称为早期的重商主义。大约在 15 世纪到 16 世纪中叶，英国最早的代表人物是约翰·海尔斯（？—1571）和威廉·

斯塔福德（1554—1612），他们的代表作是1581年以W.S. Gentleman的笔名出版的《对我国同胞某些控诉的评述》。该书主张“多卖少买或不买”，反对铸造不足值的货币，防止货币流出国外，提倡实行保护关税政策等。法国早期的代表人物是安徒安·德·孟克列钦（1575—1622），1615年他发表了《献给国王和王后的政治经济学》。在这本著作中，他研究了商业、工场手工业、航海业、国家政策等问题。这一阶段重商主义学说的中心思想是货币差额论。早期重商主义者主张严禁金银出口，在外贸上奉行绝对的“少买多卖”的原则。他们反对输入，认为一切输入都会减少货币，从而减少国家财富；同时主张多出口，认为出口越多，从国外吸收的货币越多，从而国家的财富也就越多。因此，他们把就地增加国内货币积累，防止货币外流视为对外贸易政策的指导原则。

第二个阶段称为后期的重商主义。大约为16世纪下半叶到17世纪下半叶。英国主要代表人物是托马斯·孟（1571—1641）。他原是伦敦的丝绸商人。曾任东印度公司的董事长和政府贸易委员会委员。1621年他出版了《论英国与东印度的贸易》一书。此书后来经他改写，在他死后以《英国得自对外贸易的财富》命名于1664年出版。该书是晚期重商主义的划时代著作，是针对早期重商主义者对东印度公司在对外贸易中输出大量货币<sup>①</sup>的责难而写的，书中提出了贸易差额论的原理。

这一阶段重商主义学说的中心思想是贸易差额论。由于早期重商主义的政策窒息了对外贸易，妨碍了货币的流入，才出现了后期的重商主义。后期重商主义者认为，增加一国货币的手段是

---

①：当时东印度公司获得一种特权，即该公司每艘船出航一次可以出口价值3万镑的金银，条件是6个月内再进口同量金银。（参见贝罗尔的《经济思想史》，第76页，商务印书馆1981年版。）

发展对外贸易，但必须遵循每年出口大于进口的原则，要发展对外贸易，就不能把货币囤积起来，而应把它们投入与殖民地的转运贸易中；投入流通的货币越多，对外贸易也就越发展，只要保持对外贸易的顺差，输入的货币也就越多。为了保证对外贸易顺差，就应该尽可能地减少进口和增加出口，减少可供出口的本国产品的国内消费，增加可供出口的产品的生产。多出少进以获取贸易顺差，是后期重商主义者所提出的基本原则。他们认为，只有这样，才能从国外取得更多的货币，从而增加国家的财富。

重商主义的国际贸易理论，适应了资本主义生产方式酝酿萌生阶段积累资本的需要，促进了资本的原始积累，从而促进了资本主义经济的形成和发展，具有其历史进步意义。但随着资本主义生产方式的确立和发展，产业资本在经济生活中日益占据统治地位，重商主义的缺陷也就日益明显；货币固然可以是财富的代表，但财富却不能仅仅归结为货币；流通是利润实现的途径，但不是利润产生的源泉；对外贸易能实现价值，却不能直接创造价值 and 财富。在此背景之下，大致在 18 世纪下半叶和 19 世纪初期，古典经济学派的比较利益理论，成了西方国际贸易理论的主流，并一直继续到今天。

## 第二节 古典国际贸易理论

英国古典经济学派的理论基础是劳动价值论，认为劳动才能创造价值，劳动是衡量一切商品交换的真实尺度，从而是剩余价值亦即财富的源泉。因此，他们把经济理论研究的重心从流通领域转入生产领域，使之具有科学性质——这给国际贸易理论的真正发展提供了比较深厚的基础。

古典经济学派的国际贸易理论，把国际贸易与国际分工联系

起来，通过各国之间生产成本、劳动生产率的比较，来确定各国生产在国际分工体系中的位置，从而论证各国发展国际贸易的必然性。在他们看来，一国生产什么、出口什么，取决于该国同别国相比较而存在的绝对利益或相对利益的优势。在合理分工基础上进行的国际贸易，对各参与国都有好处。因此在政策上，必须以自由贸易取代重商主义的保护贸易。

### 一、亚当·斯密的绝对成本说

亚当·斯密（Adam Smith, 1723—1790）是英国资产阶级古典政治经济学的杰出代表人物。斯密的经济理论集中体现于他的最主要著作《国民财富的性质和原因的研究》（简称《国富论》，The Wealth of Nations）中。在这部著作中，他提出了国际分工与自由贸易的理论，并以此作为反对重商主义的“贸易差额论”和贸易保护主义的政策主张，对国际分工—国际贸易理论做出了重要贡献。

斯密所生活的年代是18世纪初到18世纪末。18世纪60年代开始，英国开始了对世界发展影响深远的产业革命。英国产业革命的发展，使资产阶级要求扩大对外贸易，以获得工业生产所需的廉价原材料，同时向海外推销工业产品，扩大海外市场。但是，当时重商主义的理论和政策却严重地阻碍了英国工业资产阶级向海外的发展。这就要求从时代发展的角度来回答国民财富及积累问题。这个问题体现在国际贸易领域则是一个国家出口什么商品、进口什么商品，才能更有效地积累财富和发展经济的问题。斯密代表产业资本的利益，他在《国富论》一书中，对重商主义理论进行了批判，提出了“地域分工”的理论，后人称之为“绝对成本说”。

斯密认为提高劳动生产率是增加国民财富的重要条件之一。他认为分工能大大提高劳动生产率，其理由有三：第一，分工能

使劳动者的熟练程度增进，故可以提高劳动生产率。第二，分工使每人专门从事某项作业，可以节省对生产没有直接关系的时间。第三，分工使专门从事某项作业的劳动者比较容易改良工具和发明机械。

斯密指出，每个人都有其擅长生产与不擅长生产的東西。如果某种东西自己所费较多而向人购买所费较少的话，精明的人就不应自己生产而应向他人购买。比如裁缝擅长做衣，鞋匠擅长制鞋。裁缝做一件衣服需费一天时间，而制一双鞋则需费两天时间。而鞋匠则相反，做一件衣服需两天而制一双鞋仅需一天。在这种情况下，若两人自给自足、各自消费一件衣服和一双鞋就各需花去三天劳动时间。但若两人分工专门生产自己所擅长生产的東西，然后互相进行交换，花费同样的劳动时间就可以消费更多的产品。比如裁缝和鞋匠各自劳动三天，做了三件衣服和三双鞋，并以其中一件衣服交换一双鞋，则此时裁缝可以消费两件衣服和一双鞋，比原来多一件衣服，而鞋匠则可消费一件衣服和两双鞋，比原来多一双鞋。

斯密把关于个人分工的分析推广到国家之间的分工。认为这样各国的劳动生产率就会提高，成本会降低，劳动和资本得到正确的分配和运用，通过自由贸易用较少的花费换回較多的东西，这样就增加了国民财富。他认为英国当时限制从外国输入本国能够生产的货物的政策是于国不利的政策。他主张如果外国的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，而不要自己去生产。在他看来，每一个国家都有其适宜于生产某些产品的绝对有利的条件。如果每一个国家都按照其绝对有利的生产条件去进行专业化生产，然后彼此进行交换，则对所有交换国家都是有利的。各国都按照各自的有利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。

斯密按各国绝对有利的生产条件进行国际分工和国际交换，实际是按照绝对成本的高低进行分工。也就是说，一个国家的对外贸易出口什么，进口什么，要看生产成本是处于绝对优势还是处于绝对劣势。如果一国在某种商品的生产成本方面相对于对方国家的同样商品处于绝对优势，那么就生产并出口这种商品；如果一国在另一种商品的生产成本方面相对于对方国家的同样商品处于绝对劣势，那么就不要再生产，而进口这种商品。这样对贸易双方都会有利。因此，斯密理论的中心是经济自由主义，他是主张自由贸易的。

斯密的理论对当时西方国家产业革命的开展与传播起到了积极的作用，对后世的影响也极大。他的许多正确见解如国际分工的必要性、国际贸易与国际分工的关系等，至今仍具生命力。但是，其理论也存在着一些重大缺陷，如：为了论证分工的必然性，把交换说成是人类天性固有的倾向，不仅堕入了不可知的虚无论，而且颠倒了分工引起交换的真实关系。

## 二、李嘉图的比较成本说

大卫·李嘉图 (David Ricardo, 1772—1823)，是著名的英国经济学家，资产阶级古典政治经济学体系的完成者。其代表作有《政治经济学及赋税原理》(1817)。李嘉图提出的比较利益理论，是李嘉图经济理论中的奇葩，是对国际贸易发生的原因的出色论述，一个多世纪以来一直为经济学家们所交口称誉，几乎成了一切国际贸易理论的基石。比较利益说的前身是斯密的绝对利益说。

比较成本说是在英国工业资产阶级争取自由贸易的斗争中产生和发展起来的。1815年英国政府为维护土地贵族利益而修订实行了“谷物法”。“谷物法”颁布后，英国粮价上涨，地租猛

增。昂贵的谷物，使工人货币工资提高，商品成本增加，利润减少，削弱了工业品的竞争力。同时，昂贵的谷物，也增加了英国各阶层的吃粮开支，减少了对工业品的消费。“谷物法”还招致外国以高关税阻止英国工业品对他们的出口。总之，“谷物法”大大伤害了英国工业资产阶级的利益。出于发展资本、提高利润率的需要，英国工业资产阶级迫切要求废除“谷物法”，从而与土地贵族阶级展开了激烈的斗争。

为了废除“谷物法”，工业资产阶级在全国各地组织“反谷物法同盟”，广泛宣传“谷物法”的危害性，鼓吹谷物自由贸易的好处。而土地贵族阶级则千方百计维护“谷物法”。他们认为，既然英国能够自己生产粮食，那就根本不需要从国外进口，所以，反对在谷物上自由贸易。

这时，工业资产阶级迫切需要找到谷物自由贸易的理论依据。李嘉图适时而应，他认为，英国不仅要从外国进口粮食，而且要大量进口，因为英国在纺织品生产上所占的优势比在粮食生产上的优势要大，故英国应放弃粮食生产，专门发展纺织品生产。为此，李嘉图提出了比较成本说。

李嘉图的比较成本说是在亚当·斯密绝对成本差异基础上发展起来的。斯密认为国际分工应按由地域、自然条件不同而形成的商品成本绝对差异而分工，即一个国家输出的商品一定是生产上具有绝对优势、生产成本绝对低于他国的商品。李嘉图发展了这个观点，认为每个国家不一定生产各种商品，而应集中力量生产那些利益较大、风险较少的商品，然后通过对外贸易交换，在资本和劳动不变的情况下，使生产总量增加。如此形成的国际分工对贸易各国都有利。

李嘉图在阐述比较成本说时，采用了由个人推及国家的方法。他举例说：如果两个人都可以制造鞋和帽，其中一个人在两种职业上都比另一个强一些，不过制造帽时只强  $1/5$  或 20%，

而制造鞋时则强  $1/3$  或  $33\%$ ，那么这个较强的人专门制鞋，而那个较差的人专门制帽，它不是对于双方都有利么？李嘉图认为，国家间也应按此原则进行分工。他以英国和葡萄牙均生产毛呢和酒为例说明：英国的情形可能是生产毛呢需要 100 人一年的劳动，而如果要酿造葡萄酒则需要 120 人劳动同样长的时间。因此英国采取对自己有利的办法是输出毛呢以输入葡萄酒。而葡萄牙生产葡萄酒可能只需要 80 人劳动一年，而生产毛呢却需要 90 人劳动一年。因此，对葡萄牙来说，输出葡萄酒以交换毛呢是有利的。虽然葡萄牙能够以 90 人的劳动生产毛呢，但它宁可从一个需要 100 人的劳动生产毛呢的国家输入。因为对葡萄牙来说，与其用种葡萄的一部分资本去织造毛呢，还不如用资本来生产葡萄酒，因为由此可以从英国换得更多的毛呢。

按李嘉图的上述含意可列出表 1。

表 1 分工产生的利益

		美 国	葡 萄 牙	合 计
分 工 前	毛 呢	100 人劳动 1 年生产 1 单位	90 人劳动 1 年生产 1 单位	2 单位
	葡萄酒	120 人劳动 1 年生产 1 单位	80 人劳动 1 年生产 1 单位	2 单位
分 工 后	毛 呢	220 人劳动 1 年生产 2.2 单位 ( $220 \div 100$ )	—	2.2 单位
	葡萄酒	—	170 人劳动 1 年生产 2.125 单位 ( $170 \div 80$ )	2.125 单位

从表 1 可知，葡萄牙生产酒和毛呢各一个单位所需要的劳动

力均少于英国，但酒少 30 人，而毛呢仅少 10 人。因此，英国生产毛呢和酒所需的劳动力都多于葡萄牙即处于不利地位。但毛呢的不利程度较酒的不利程度为小，故英国专门生产毛呢，以其出口换取酒的进口仍属有利。故李氏学说的核心是“两利取重，两害取轻”。按此原则分工，则可发挥两国长处，增加产品数量。从表 1 可知，分工后两国所费劳动人数较分工前并未增加，但酒从 2 单位增加到 2.125 单位，增加了 0.125 单位；而毛呢从 2 单位增加到 2.2 单位，增加了 0.2 单位。葡英两国进行交换，均有利可图。

李嘉图认为，在资本与劳动力在国际间不能自由移动下，按照比较成本说的原则进行国际分工，可使劳动配置合理，增加生产总量，对贸易各国均有利。但其前提是完全的自由贸易。

李嘉图的比较成本说更新了国际贸易理论中的狭隘观念，拓宽了这一领域的研究视野，为自由贸易政策提供了强有力的理论根据，科学地揭示了国际经济领域中扬长避短的基本原则和“两优相较择其重，两劣相较取其轻”的比较利益法则，从而在理论上说明了经济发展程度不同的国家应该怎样参与国际分工，把各种生产要素投放到能够取得较多经济效益的生产部门，以促进社会生产力的发展。同时它所显示的优美逻辑和撇开生产的社会性，仅仅致力于生产物质性研究的方法，一直被视作实证经济学的典范。但在一片赞扬声中，它的下述主要缺陷被掩盖了：

第一，将两国间自然条件和劳动生产率的差异作为既定不变的前提，同时为保证这一前提，假定资本与劳动力在国际间不能自由流动，这就使比较成本说成为一种静态分析，不能说明在技术进步的条件下，在各国劳动生产率不断变化、资本和劳动力在国际间愈来愈自由流动的情况下，比较利益如何保持和体现的问题。

第二，与亚当·斯密的绝对成本说一样，李嘉图的理论“见

物不见人”，抽象了国际分工和国际贸易过程中国际关系的因素，仿佛只要顺应“自然的优势”，一切就都是和谐的。事实上，人与人之间、国与国之间的不平等关系，都会严重影响国际间的分工和贸易。而且，即使是发挥“自然优势”的生产，在不合理的国际经济秩序下，也不见得一定有利于所有生产国，情况有可能恰恰相反，当时殖民地、半殖民地和附属国的情景就是如此。

第三，这一学说用了静态分析法，只强调眼前利益，忽视了长期的经济发展利益；只强调商品进出口的微观效益，忽视了国民经济的宏观效益。因而这一学说带有片面性，甚至会导致片面不合理的国际分工，使落后国家长期依附于发达的工业国家。

第四，李嘉图非历史的、超阶级的观点，掩盖了资本主义国际分工的阶级实质以及生产社会化、国际化趋势同资本主义私有制之间的内在矛盾，因而包含着庸俗的成分，美化了当时以英帝国主义为中心的国际分工—国际贸易体系。

因此，对于李嘉图的比较成本说，既要肯定和吸收其合理的科学成分，有条件地利用它来发展我国的对外经济关系，又要抛弃其错误的和不科学的成分。

### 三、陶西格的贸易条件理论

陶西格(F.W.Taussig, 1859—1940)是19世纪末到20世纪上半叶的著名美国经济学家，哈佛大学教授，曾任美国政府关税委员会主席和美国经济季刊主编。其代表作《国际贸易论》是世界上第一本较系统的国际贸易理论专著。该书综合了前人的主要研究成果，并就贸易条件等问题提出了自己的独特见解。

陶西格把互相交换的的商品的量的关系，如美国10码麻布交换德国14磅铜的关系，称之为物物贸易条件。他将物物贸易条件分为两种贸易条件：一种是总物物贸易条件，这是指进出口货物的总量；另一种是纯物物贸易条件，这是指货物与货物交换数

量，而为其他目的支付的货币，则不计在内。例如，美国为购买德国 100 万美元的铜而支付同值的麻布，又因美国须付德国 50 万美元的岁贡，且岁贡也是用麻布支付，于是 100 万美元的铜与 150 万美元的麻布的交流条件，称为总物物贸易条件；100 万美元的铜与 100 万美元的麻布的交流条件（岁贡 50 万美元不计在内），则称为纯物物贸易条件。这两种贸易条件有其重要性：关于贸易的发生，则以纯贸易条件为决定的因素，而在讨论一国贸易得利时，则以总贸易条件为依据。

陶西格在考察贸易条件变动的时候仍引用进出口物价指数。他认为，根据进出口物价指数，可以知道某年进出口物价较基础为高还是为低。若进出口货币价值相等，则价格的变动即表示货物数量有变动；反之，若物价上涨，定量的货币价值表示减少货物的交易量。故在输出的货币价值等于输入货币价值的假定下，进出口物价的变动，即表示货物交易量的变动。物价的变动既能表示交易量变动的方向，也能表示纯贸易条件的变化。若出口货物价格下落，出口实物必定有所增加；进口物价上涨时，则进口实物量减少。

陶西格还认为，在判断一国在国际贸易中所获利益时，须考虑总贸易条件，而不能考虑纯贸易条件。因为在国际贸易的实际过程中，一国的国际收支不止包括货物与劳务的支出，尚有其他单边项目，因此会出现出超和入超。同时，还必须考虑货币经济因素。他认为在货币经济中，所谓总贸易条件，就是输出的总货币价值与输入的总货币价值的比例。但是必须用物价指数修正其原来数字，以冲销由纯进出口物价变动而引起的变动。又由于现代国家进出口的货币价值不相等，因此纯贸易条件是一种假定，实际上遇到的只是总贸易条件。他还认为这种总贸易条件是可以计算出来的，进而可以计算纯贸易条件。陶西格在著作中计算了 19 世纪末 20 世纪初英国的贸易条件。

在陶西格看来，贸易条件的变动，还必须看需求的情况。若美国对德国每年无偿支付定量的货币，贸易条件即变为对美国不利。若德国的需求弹性小于1，美国的需求弹性大于1，则贸易条件对美国更为不利。若德国的需求弹性很大，则贸易条件对美国不利的程度减低。

陶西格的贸易条件理论，坚持以劳动价值论为基础，在分析贸易条件时，引入了进出口物价指数和货币因素，对于分析一国的出口企业的生产与销售总劳动生产率以及其他国家某一指标的相对变动情况有一定的作用。同时，我们也必须看到，陶西格在讨论国际贸易利益时，用总贸易条件代替纯贸易条件，把一切出超和入超同样看待，其研究方法有些不当。如第一次世界大战后德国因偿付赔款而发生的出超，与美国因国外贷款发生的出超，就不是一回事。因对外贷款而发生的出超，就不能都认为是有利的表现。

#### 四、汉密尔顿的保护贸易理论

亚历山大·汉密尔顿（Alexander Hamilton，约1757—1804）是美国独立运动时期的政治家，曾任第一届美国政府的财政部长。促进美国工业的发展，是其经济理论的主要目标。

古典经济学派的自由贸易理论，反映了英国工业资产阶级的利益要求。当时，英国工业发展居世界绝对领先的地位，其机器大工业产品的比较成本很低，可以在世界其他地方与当地以较低劳动生产率生产出来的产品竞争。这种明显向国际市场扩张的理论，遭到一些经济较为落后的国家的反对。这些国家工业革命发生较晚，新工业正在成长之中，比较利益优势还不明显。在这种情况下，如果听任英国产品在自由贸易的旗号下占领本国市场，必将导致新兴工业的夭折，使本国经济难以发展。因此，这些国家客观上需要抵制自由贸易的“入侵”。这种需要就反映在一些

国家流行一时的保护贸易理论上。保护贸易理论反映的是工业发展比较晚的国家产业资本的利益要求。它主张利用国家力量来保护本国在国际贸易中的地位，以促进本国经济的成长。18世纪末到19世纪初，保护贸易理论在美国、德国等国比较流行，而且成为制定外贸政策的理论依据。

汉密尔顿认为，政府不能对经济发展放任不管，必须采取积极干预的态度。汉密尔顿在国债、赋税制度和中央银行等方面，提出了一系列的政策和建议，旨在强化国家经济职能，增强政府实力，使之能够保护和促进美国工业的发展。在此基础之上，他将国家的作用延伸到对外贸易领域，提出了以保护关税为核心的保护贸易主张，以推进本国工业的发展。

汉密尔顿认为，一个国家如果没有适当的工业基础，在经济和政治上就不可能强大。由于英国大工业建立得较早，其产品比美国新建工厂生产的产品便宜，因而需要建立一种利用国家力量保护美国工业的制度。他在著名的《制造业报告》中建议：国会通过一项关税法令，用以保护美国的新兴工业；限制重要原材料的出口；政府以贷款支持私营资本，提高其竞争力；用津贴奖励必需的工业；发放旨在促进工业成长的奖金；对极端必需的原料免税；限制改良了的机器输出；等等。可见，汉密尔顿保护贸易主张的目的是为了发展美国制造业，其基本手段是国家干预，政策思路是以一系列政府调节限制国际贸易中的市场自由调节。而且，在理论上，他指出了英国古典学派自由贸易理论的片面性，认为落后国家面对先进国家的全面优势，其比较利益是虚幻的，是无法按照最终有利于本国的方式实现的。在此，他把发展水平差异的因素，引入了国际贸易利益与政策的思考范围。

应该看到，被汉密尔顿作为保护贸易的理论基础的政府干预，事实上不可能是随心所欲的，它不可能取代经济规律成为决定性力量。另一方面，保护贸易对本国工业的成长也是有利有

弊，特别是从长远看，保护贸易不可能扶植起真正有竞争力的工业。

### 五、李斯特的保护贸易理论

李斯特（Friedrich List, 1789—1846）是德国资产阶级经济学家，德国保护关税政策的首创者。他以独特的生产力理论，作为其保护贸易理论的基础。英国古典学派把交换价值的研究放在十分重要的位置，李斯特则把生产力研究放在首要地位。他关心的首先不是价值、价值规律和利润，而是提高生产力。他认为，财富的生产力比之财富本身，不晓得要重要多少倍。它不但可以使已有的和已经增加的财富获得保障，而且可以使已消失的财富获得补偿。

根据这一生产力理论，李斯特主张德国和其他一些经济落后国家应实行保护贸易政策。他指出：在自由竞争下一个无保护的国家要想成为一个新兴的工业国已经没有可能。因为比较落后的国家将普遍屈服于工商业与海军强国的优势之下。强大的英国工业资本已无须国家的扶持，而德国的幼稚工业则需要这种扶持，以便在国内和世界市场上站稳脚跟，否则德国的工业必然为英国的廉价商品所摧毁。因此，德国在国内允许自由竞争，而在对外贸易中应实行保护主义。

他承认，在阻止英国廉价商品进口以后，德国国内的产品价格将提高，因而在价值方面会有所损失，国民生产率会有所降低。但是他认为，必须牺牲眼前利益，使将来的利益获得保障。保护关税如果使价值有所牺牲的话，它却使生产力有了增长，足以抵偿损失而有余。由此使国家不但在物质财富的量上获得无限增进，而且一旦发生战争，可以保存工业的独立地位。

李斯特的保护贸易理论符合德国工业资本积累的需要，因而在德国工业与经济发展过程中起过积极作用。而且，在理论和政

策上，它对后世在国际贸易中落后国家如何保护自己的利益方面，也产生了较大的影响。

从保护贸易理论与自由贸易理论的产生与发展来看，任何国际贸易理论都有其特定的历史背景，服从于一定的利益动机，因而很难用一种抽象而永恒的标准来评判各自的优劣是非。当然，这并不是说，李斯特的保护贸易理论没有可以批评之处。事实上，该理论从其基础到论证的范围，都有不少值得商榷的地方。从渊源上说，他深受汉密尔顿的影响，也继承了一些不合理的东西。

### 第三节 现代国际贸易理论

#### 一、赫克歇尔—俄林的生产要素禀赋说

伯尔蒂尔·俄林（Bertil Ohlin，1899—1979）是瑞典著名经济学家，斯德哥尔摩经济与企业管理学院教授，1977年诺贝尔经济学奖获得者。其主要著作作为《地区间贸易和国际贸易》（1933年）。正是通过该书，俄林创立了自己的贸易学说。他的学说的建立被誉为西方国际贸易理论从古典和新古典发展到现代的标志。他的理论模式称为生产要素比例模式，与李嘉图的比较成本说模式并列为国际贸易中两大基本模式，而他本人则为当代资产阶级国际贸易理论的开拓者之一。

俄林的生产要素禀赋说，实际上是继承其老师赫克歇尔（E.F.Heckscher，1879—1952）的观点。赫克歇尔在解释李嘉图比较成本说时指出，比较成本差异存在的前提条件是：①两个国家存在不同的生产要素拥有量和分布量；②两个国家生产的不同商品所使用的生产要素比例不一样。俄林是赫克歇尔在瑞典斯德

哥尔摩大学的研究生，他在阐述生产要素比例理论时承袭了赫克歇尔的主要观点。因此，俄林的生产要素禀赋说又被国际贸易学术界称为“赫克歇尔—俄林模式”。

生产要素禀赋是赫—俄理论中一个重要的概念。所谓生产要素禀赋，指的是生产要素在一个地区中的供给状况。俄林把生产要素分为三大类：自然资源（含土地）、资本和劳动。自然资源又分为五小类：农业和林业用资源、渔业和狩猎用资源、矿产资源、水力发电用资源以及运输用资源。资本分为两小类：短期资本和长期资本，或安全资本和风险资本。劳动又分为：不熟练工、熟练工和技术工。他认为，即使是同一类劳动或同一类自然资源，在不同地区由于素质上的差异，还可以进一步分下去。这样，如果把生产要素的类别分得越细，地区的范围也就可以划分得越小。因此，俄林认为整个世界可划分为若干个“大地区”和“次地区”，还可逐级划分下去，而划分的标准始终是生产要素禀赋。比如，如果将整个东南亚视为一个劳动力生产要素禀赋丰裕的大地区，那么日本就可看作是这个大地区中技术劳动禀赋丰裕的次地区，而诸如韩国、菲律宾等则可看作是熟练劳动禀赋丰裕的小地区。

赫—俄模式的基本内容主要由两部分构成，前一部分是关于国际贸易发生的原因，后一部分是关于国际贸易产生的结果。

俄林认为各国所生产的同样产品的价格绝对差是国际贸易的直接原因，即国际贸易的产生是由于价格的差异。在许多情况下，一国能够生产出与进口商品质量同样的商品，但必须支付高昂的代价，结果该国就会放弃生产而从他国进口。俄林进而认为，同样的商品在不同国家会有不同的价格，这是因为不同国家生产同一种商品的成本存在绝对差异。造成商品成本绝对差异的原因是因为同样的商品在各国具有不同的相对成本。

假设甲、乙两国有 A、B 两种商品，其成本如表 2。

表 2 两种商品成本表

I	甲国	乙国	II	甲国	乙国
A 商品 (元)	1.00	3.00	A 商品 (元)	1.00	3.00
B 商品 (元)	2.00	1.00	B 商品 (元)	2.00	6.00

在第 I 种情况下, A、B 两种商品的成本比例在甲国为 1:2, 在乙国为 3:1, 这里相对成本不同, 将发生贸易。在第 II 种情况下, A、B 两种商品的成本比例在甲国为 1:2, 在乙国为 3:6 (= 1:2), 这里相对成本相同, 这时只能发生暂时贸易。因为这时 A、B 两种商品都单向地从甲国流向乙国, 乙国外贸入超, 引起甲、乙两国的货币汇率调整。当甲与乙的货币汇率变为 1:3 时, 按甲国货币计算 (或按乙国货币计算) 的甲国两种商品的单位成本就会完全等于乙国的单位成本, 结果贸易关系停止。

那么, 商品的相对成本差异又是由什么引起的? 俄林认为, 这是由于各国的生产要素具有不同的相对价格, 而生产要素的相对价格不同, 又由生产要素禀赋的不同所引起。甲国如果劳动资源丰富, 资本资源稀缺, 劳动要素的价格在甲国就会相对便宜, 资本要素的价格则相对昂贵; 相反, 如果乙国的劳动要素稀缺, 资本要素丰富, 乙国的劳动价格就会相对昂贵, 而资本要素的价格则相对便宜。这样, 根据不同商品具有不同的要素密集性质的观点, 劳动密集型商品的成本在甲国就会相对低廉, 而在乙国相对昂贵; 资本密集型商品的成本在甲国则相对昂贵, 在乙国相对低廉。结果甲国就会向乙国出口劳动密集型商品, 而乙国则向甲国出口资本密集型商品。就这样, 商品价格差异——生产成本差异——生产要素价格差异——生产要素禀赋差异, 这些因素环环相扣、互为因果, 生产要素禀赋差异则处于最重要的地位, 由此导致国际贸易的发生。

国际贸易发生以后其结果又会怎样呢？赫—俄论认为，国际贸易使各种生产要素价格在国际间趋于一致。这就是赫克歇尔—俄林定理，又由于萨缪尔逊对赫—俄理论进一步推论也得出同样命题，因此又称为赫—俄—萨（H—O—S）定理，即生产要素价格均等化定理。俄林认为，由于生产要素在国际上不能自由移动，而生产要素禀赋的差异在各国又很大，造成了生产要素价格在各国有很大差异，这种差异可以通过商品贸易得到缓和。仍以以上例为例，甲国劳动相对丰富，生产劳动密集型商品即A商品，乙国资本相对丰富，生产资本密集型商品即B商品。两国进行贸易后，甲国A商品出口到乙国，乙国B商品出口到甲国。两国贸易的扩大将会使各自的生产要素禀赋发生变化。甲国A商品出口，使国内对劳动需求增加，劳动资源由原来的丰裕变为稀缺，劳动要素价格上升；甲国B商品进口则会使国内对资本需求缓和，资本资源由原来的稀缺变为丰裕，资本要素价格下降。乙国B商品出口，使国内对资本需求增加，资本资源由原来的丰裕变为稀缺，资本要素价格上升；乙国A商品进口则会使国内对劳动需求缓和，劳动资源由原来的稀缺变为丰裕，劳动要素价格下降。这样，赫克歇尔和俄林都认为国际贸易使生产要素的国际价格趋于相等，并认为要素价格均等化是一种趋势，这对贸易各方和全世界都有好处。萨缪尔逊也认为在特定的条件下，国际要素价格均等化是必然的。

赫克歇尔—俄林的要素禀赋理论既有其明显的独到之处及合理性，也有很明显的缺陷。

第一，在客观上俄林坚持了比较成本说的基本思想。虽然俄林为了反对劳动价值论，用各种生产要素的货币价格来计算商品成本。但是他认为相对成本差异决定绝对成本差异，并主张根据生产要素禀赋和商品要素密集性在各国进行专业分工，以此提高各国的劳动生产率，使各国通过贸易相互得到利益。这些都反映

了比较成本说的基本思想。

第二，俄林首次将产业区位论结合于国际贸易理论，不仅比较细致地分析了影响国际分工的许多重要因素，并且强调了生产力合理布局的重要性。只有在包括运输成本在内的生产成本最低的地点设置产业基地，才能使经济效益最优化。

第三，俄林国际贸易学说是一种主张自由贸易的学说。这对于反对贸易保护主义，促进国际分工和合作的进一步发展，以及通过分工和贸易使经济得到增长都起到了一定的积极作用。从这个意义说，他的学说在当代国际贸易中仍然具有一定现实意义。

第四，俄林理论中的缺陷也是十分明显的。与比较成本说一样，这一理论是建立在一系列假定条件基础之上的，如自由贸易、完全竞争、两国的技术水平相同、生产要素在国内能自由流动而在国际间不能流动、同种生产要素具有同样的劳动生产率等等，这些假定与现实都有一定距离，这影响到其对现实的国际贸易现象和问题的解释力。而其中最为突出的两点：一个是关于国际贸易结果的矛盾。俄林认为，“区域贸易的后果是生产要素的价格趋于均等化”<sup>①</sup>，这一结论与俄林的理论有着明显的逻辑矛盾。因为俄林理论的立足点，是生产要素禀赋不同引起生产要素价格差异进而导致生产成本不同乃至商品价格差异，正是由于价格差异，国际贸易才得以发生。现在，贸易的结果却是价格均等，既然如此，如何再发生贸易呢？于是贸易的结果倒可能是消除贸易了。另一个是其他验证所发现的矛盾。霍德（Hold）在1967年2月的《经济学》杂志上发表题为《对赫—俄模式的一个经验性验证》的论文，考察了美国与英国之间贸易流向的商品结构，指出美英两国相互间都出口资本密集型产品，这与赫—俄模式的一般结论又不相符。最重要的矛盾莫过于著名的“里昂惕

<sup>①</sup> 俄林：《地区间贸易和国际贸易》，第30页，商务印书馆1986年版。

夫之谜”。

## 二、“里昂惕夫之谜”

里昂惕夫 (W.W. Leontief, 1906—?) 是出生在俄国的当代著名美国经济学家, 投入产出经济学的创始人, 1973 年诺贝尔经济学奖获得者。其代表作是《投入产出经济学》。第二次世界大战后, 国际贸易迅速发展, 贸易结构和地区分布等发生了很大变化, 传统的国际贸易学说、俄林的生产要素禀赋说和其他的一些国际贸易理论都无法解释国际贸易中出现的一些新现象, 结果引起了经济学家们对已有学说的怀疑。“里昂惕夫之谜”就是里昂惕夫根据俄林学说对美国相关经济行业进出口贸易进行验证而产生出来的。

根据俄林的生产要素禀赋说, 各国都应该根据本国丰裕生产要素的优势, 生产密集型出口产品, 进口那些本国较缺乏的生产要素的产品, 根据比较利益进行交换, 贸易双方国家都会相互有利。里昂惕夫根据赫—俄模式理论, 收集了 1947 年美国 200 种产业部门中有关出口价值 100 万美元以上的出口产品, 与同期进口商品相比较, 研究有关资本与劳动两种生产要素的比率后, 发现美国进口商品偏重于资本密集型产品, 而美国出口产品却偏重于劳动密集型产品。这与赫—俄理论的结论相反, 引起了西方学术界很大的震动及其研究兴趣。里昂惕夫的调查数字见表 3。

表 3 美国价值 100 万美元以上的出口商品与进口替代商品所需用的资本与劳动力数额 (1947) 单位: 美元

	出口	进口
劳动力 (每人每年)	182313	170004
资本	2550780	3091339
资本/劳动 (每人每年)	13.991	18.183

上述结果表明，美国出口商品中含有较少的资本和较多的劳动，进口替代商品中含有较多的资本和较少劳动。这与人们根据赫—俄模式所一直广泛持有的看法即美国在生产那些需要较多资本和较少劳动的商品方面占有比较优势，在生产那些需要较少资本和较多劳动的商品方面处于劣势，因而应当主要出口资本密集型商品，进口劳动密集型商品的观念恰恰相反。

里昂惕夫根据上述数字，认为美国参加国际分工，是建立在劳动密集型产品专业化的基础上的，美国这样做是为了通过对外贸易来节约资本和安排剩余劳动力。这一结论显然与赫—俄模式的理论不相符，因而提出疑问。这一问题被称为“里昂惕夫之谜”，或称为“里昂惕夫反论”。

里昂惕夫的发现对西方国际经济学术界震动不小。当时就有人指责里昂惕夫所用的1947年美国贸易结构数据不具有典型性，因为第二次世界大战结束后不久，贸易模式很可能遭到歪曲。于是里昂惕夫又用1951年美国贸易商品结构的数据再次作了计算，结论仍然相同。后来鲍德温（Baldwin）用1958年和1962年的数据再作计算，结论与里昂惕夫的仍是一样，其他经济学者再检验别国的贸易商品结构，不少人得到了与“里昂惕夫之谜”同样的结论。于是，这个“谜”引起了西方国际经济学界的极大兴趣。围绕这个“谜”，他们提出了各种各样的解释。

### 三、由“里昂惕夫之谜”引发的学说

西方经济学家对“里昂惕夫之谜”进行了广泛探讨和深入研究，提出了一系列学说，试图将谜解开。而围绕“里昂惕夫之谜”所进行的研究和解释又导致了战后初期国际贸易理论的发展。有代表性的学说主要有以下几种：

#### （一）熟练劳动说

熟练劳动说（Skilled Labor Theory）又称劳动效率说，还有

的称要素非同质说，最先由里昂惕夫自己提出，后来经美国经济学家基辛（D.B. Keessing）加以发展。里昂惕夫认为，各国的劳动生产率是不同的，1947年美国工人的劳动效率大约是中国其他国家的3倍，因此，在计算美国工人的人数时应将美国实际工人数乘以3倍。这样在劳动以效率单位衡量的条件下，美国就成了劳动力丰富而资本相对短缺的国家。但是，一些人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（Krelnin）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，里昂惕夫自己也否定了这种解释。

之后，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，将美国企业职工分为熟练和非熟练劳动两大类。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产品，资本较缺乏的国家倾向于出口非熟练劳动密集型产品的结论。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。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优势，而发展中国家生产含有较少熟练劳动的商品方面具有比较优势。因此，劳动熟练程度的不同是国际贸易产生和发展的重要因素之一。

## （二）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，用人力投资的差异来解释“谜”的产生。他们认为，用在国际贸易商品生产中的资本，既包含有形资本（实际是物质资本），也包含无形资本，即人力资本。所谓人力资本，指的是用于职业教育、技术培训等方面的资本投入，其作用是能使劳动力的技能得到提高，从而提高其劳动的效率。

美国正是由于投入了较多的人力资本而拥有更多的技术劳动力。因此，对于美国的生产投入一个单位的劳动力，实际上还投入了一定数量的人力资本。而在里昂惕夫的统计中却忽略了这至关重要的一项。

凯南认为，在计算资本密集度时必须把美国熟练技术工人的收入高出非熟练工人的收入部分予以资本化，将其视为一种物质资本 (Physical Capital)，与有形的物质资本相加，然后作为资本—劳动比率 ( $K/L$ ) 的分子，这样就能把里昂惕夫反论颠倒过来 (“里昂惕夫之谜”就会消失)。因为美国的出口商品生产中含有大量的技术劳动，而进口商品生产中却主要是非技术劳动，所以，从广义资本意义上讲，美国仍然是出口资本密集型产品。

### (三) 需求偏好说

需求相似论 (Theory of Demand Similarity) 又称偏好相似论 (Theory of Preference Similarity)，是著名瑞典经济学家林德 (S.B. Linder) 在 1961 年出版的《贸易与变化》一书中提出的。他一反传统的由供给方面寻找国际贸易的根源而转从需求角度入手来分析国际贸易的流向。

林德认为，不同国家由于经济发展水平不同，需求偏好也不相同。要素禀赋论只适用于解释初级产品贸易，而制成品贸易则需从需求方面去研究。国际间制成品贸易的发生，往往是先由国内市场建立起生产规模和竞争能力，而后再拓展国外市场，因为厂商总是出于利润动机，首先为他所熟悉的本国市场生产新产品，当发展到一定程度，国内市场有限时才开拓国外市场。因此，两国的经济发展水平越接近，人均国民收入越接近，需求偏好越相似，相互需求就越大，贸易量也就越大。相反，世界上国家间人均国民收入的参差不齐反而成了阻挡国际贸易的障碍。例如，一国根据本国国内需求开发生产出的产品，但由于别的国家收入水平较低而对该产品缺乏需求，或者由于别的国家收入水平

过高而对此产品不屑一顾，彼此间的贸易自然无法进行。

需求偏好相似论得出的结论是：工业制成品的贸易在具有相同或相近发展水平的国家间更易于开展。

这一理论是战后解释工业国家间贸易的著名理论。与要素禀赋论、比较成本论等不同，它从需求角度解释国际贸易产生的原因。

#### （四）技术差距说

技术差距论（Technological Gap Theory）是由美国经济学家波斯纳（M.A.Posner）于1961年在《国际贸易与技术变化》一文中提出来的。

技术差距论把国家间的贸易与技术差距的存在联系起来，认为当一国通过技术创新研究开发出新产品后，它可能凭借这种技术差距所形成的比较优势向其他国家出口这种新产品，这种技术差距将持续到外国通过进口此新产品或技术合作等方式逐渐掌握了该先进技术，能够模仿生产从而减少进口后才逐步消失。而创新国由技术优势所获取的垄断利润的消失促使其不断地改进技术、工艺，开发出新产品，创造出新一轮的技术差距。这种技术差距表现为拥有新技术的国家能在一段时间垄断出口，这个时间段称为“仿效差距”，即新技术被外国仿效的时间。一种新产品出现后到被外国消费者所接受，也会有一段时间间隔，这叫做“需求差距”，从新产品进口到本国开始模仿生产，又有一段时间间隔，称为“反应差距”。这两个差距之间的时间差异，决定了国际贸易利益。需求差距越短，反应差距越长，技术创新国获得的贸易利益就越大；反之，贸易利益就小。由此可见，技术差距也是导致国际贸易中比较优势甚至出口垄断优势的原因。需求差距和反应差距的长短主要取决于规模利益、关税、运输费用、国外市场容量和居民收入水平等因素。如果进口国的关税及运输成本较低，国内市场容量较小，居民收入水平较低，反应差距就会

较长，技术创新国的优势就能维持较久。

技术差距论证明：即使在要素禀赋和需求偏好相似的国家间，技术领先也会形成比较优势，从而产生国际贸易。这也较好地解释了实践中常见的技术先进国与落后国之间技术密集型产品的贸易周期。但它只解释了技术差距会随时间推移而消失，并未解释其产生和消失的原因，因而该理论还需进一步发展。

#### （五）产品生命周期说

产品生命周期理论是由美国哈佛大学费农教授受林德的启发，于1966年在《产品周期中的国际投资和国际贸易》一文中提出的。后经威尔斯（L.T.Wells）等人不断予以发展和完善。

费农注重强调技术革新的时机及规模经济效益，而不是比较利益。从这一角度出发，费农把由于新技术生产的产品生命周期分为三个阶段。

第一阶段为新生儿期，是新产品的发明和研制阶段。此时期需要大量开发费用及技术。所以，新产品的发明大多是拥有丰富物质和人力资本的发达国家。

第二阶段为成长期。随着新产品的开发和生产，生产技术逐渐扩散，吸引了大量国外消费者，从而为一些发达国家厂商提供了生产这种产品的前提条件。这时候，如何提高经营管理水平和销售技巧则成为能否产生比较优势的重要条件。这一时期，尽管国外也有生产，但相对而言，规模较小，而开发国由于市场广阔、规模经济致使成本低，仍然有很强的竞争力和比较优势。因此，这一阶段应注意用低成本的产品开拓更多市场。

第三阶段为成熟期。在这一阶段，生产技术已经成熟，生产已达到适当规模。国外也因实现了规模经济而使产品成本下降，并彼此展开竞争，逐渐使原新产品厂商失去技术优势。由于此阶段是以低工资的非熟练劳动为比较优势的重要条件，因此，这种新产品的生产转移到具有一定工业化基础的发展中国家。而原发

明厂商又开始了另一种新产品的研制和生产。可见，费农强调的是技术、产品规模的动态变化因素在国际贸易中的重要作用。

1968年威尔斯在《国际贸易中有一个产品生命周期》一文中，以美国为例，将产品生命周期分为四个阶段。

第一阶段是创新国新产品出口垄断时期。创新国一般是最发达的工业国，比如说美国。由于有较多的科研与发展费用的投入，又有较高的收入支持的市场，因此能不断地推出新产品。当这种新产品试制成功并生产出来以后，创新国（美国）享有了出口垄断优势。由于新产品的设计和设计的改进要求靠近市场和供应者，因此新产品必然在创新国本土产生。这时成本问题对于厂商来说不是最重要的，因为没有其他的竞争者。新产品一旦制造出来，创新国厂商就垄断了这种产品的世界市场。

第二阶段为外国生产者模仿生产时期。创新国新产品在国外打开销路，扩大市场以后，吸引了其他发达国家或次发达国家的大量消费者。潜在的市场为这些国家的厂商提供了开始生产这种产品的前提条件。它们不需要像创新国进口货那样支付国际间的运费和缴纳关税，也不需要像创新国那样花费大量的科技研发费用，在这些方面的成本显然要比创新国厂商的低。因此，它们的产品价格极有可能比创新国进口货的价格便宜。

第三阶段是国外生产者大量增多，参与出口市场的竞争时期。由于实现了规模经济，成本降低，从而在与美国产品的竞争中逐渐占优势，出口大量增加，致使原创新国——美国的出口不断下降，但国内市场因为关税的保护作用，仍然被美国厂商所垄断。

第四阶段是外国生产者的产品开始进入美国市场，使美国由出口国变为进口国，使美国的出口减少到几乎没有的程度。至此，这种产品的周期在创新国（美国）的生命周期便告结束。这种产品周期虽然在美国结束了，但在开始生产该产品的国家还在

进行，并可能处于第二或第三阶段上。正是由于这种技术的传递和扩散，使各国处于产品周期的不同阶段，在国际贸易中的地位也随之变化。例如，新技术新产品的创新首先在美国出现，后传递到西欧发达国家，再扩散到世界其他国家如发展中国家。这种新技术和新产品的转移、扩散像波浪一样，不断地向前传递和推进。

#### （六）原料周期说

第二次世界大战后，合成代用品不断涌现，原料贸易的流向受到了经济学家们的关注。1978年，经济学家梅旨(S.P.Majee)和罗宾(N.L.Robin)提出了原料周期说。

梅旨和罗宾根据一些初级原料发展的历史，将初级原料产品周期划分为三个阶段：第一阶段为“派生需求繁荣”阶段；第二阶段为“供应和需求来源替代”阶段；第三阶段为“合成代用品和/或研究与开发的介入”阶段。在第一阶段，工业生产的发展使对原料的派生需求急剧增加，价格急剧上涨。在第二阶段，由于初级原料供应来源的增多和使用相对便宜的产品，初级原料价格上升势头减弱甚或价格下降。在第三阶段，研究开发的介入，新的合成代用品的形成或节约使用原料的科学方法的发现，将初级原料推向生命末期。

在原料产品周期的不同阶段，各类国家在原料的国际贸易中所处的地位是不同的。在原料周期的早期，发展中国家凭借其自然资源优势，在原料的国际贸易中占据十分重要的地位，是原料产品的主要出口国。但随着发达国家以先进技术生产合成代用品，使该项初级原料进入后期阶段，发展中国家在该原料贸易中的优势丧失，而发达国家在该原料的合成原料贸易中占据优势，它们不仅减少了初级原料的进口，而且开始出口合成原料。

近百年来，世界主要原料贸易的发展基本上都经历了上述演变过程。以橡胶为例，第一阶段(1885—1910年)，汽车工业发

展使天然橡胶价格在1900—1910年的10年间上升了78%，巴西和一些非洲国家供应的橡胶占世界市场橡胶供给量的61%。第二阶段（1910—1940年），传统的供应者逐渐丧失控制世界橡胶市场的能力，到了1930年，后起的马来西亚、斯里兰卡和印度尼西亚控制了世界橡胶市场的92%，这时期天然橡胶消费量增加了10倍，价格却逐渐下降。第三阶段（1940年后），人工合成橡胶出现并很快替代了天然橡胶，1940年合成橡胶仅占世界橡胶消费量的20%，到1962年达50%，1970年已超过70%。

“里昂惕夫之谜”是西方国际贸易理论发展的里程碑。里昂惕夫对赫—俄原理的验证在国际经济学领域所产生的影响远远超出他本人的预料。他的验证结果表明了传统贸易理论与国际贸易实践的背离，推动了国际贸易理论在战后的迅速发展。“里昂惕夫之谜”是国际贸易理论发展史上的重大转折点。

纵览“里昂惕夫之谜”及由此发生的理论演变，我们可以看到，首先，“里昂惕夫之谜”虽然揭示出了赫—俄模式中最大的内在矛盾，但它本身据以分析的理论基础，又完全是赫—俄模式的原理，即仅从一国本身要素禀赋的多寡来断定该国的相对优势与相对劣势所在。其次，这些解“谜”的学者，虽然都未能对现代国际经济关系作出令人人都满意的解释，大多限于对具体影响贸易模式因素的罗列，但他们的具体分析中却有不少合理及启迪人之处，即他们的论述从另一角度揭示了随着国际商品交换的发展和科学技术的进步，影响贸易分工格局的具体因素将越来越多。因此对国际经济关系的理论分析标准也应该适应现代国际经济关系的现实，站在科学的理论角度上进行深入考察和研究，并恰如其分地阐明当今的国际经济关系。

#### 四、普莱维什的中心—外围说

劳尔·普莱维什（Raul Prebisch, 1901—1986），当代著名

的阿根廷经济学家，第一届“第三世界基金奖”获得者，曾任阿根廷政府财政部长、农业财政问题顾问、中央银行总裁和联合国拉丁美洲经济委员会执行书记、贸易与发展会议秘书长等职。其主要著作及论文有《拉丁美洲的经济发展及其主要问题》、《欠发达国家的贸易政策》、《我的发展思想的五个阶段》等，其中《拉丁美洲的经济发展及其主要问题》被誉为“拉美经委会宣言”。

普莱维什的中心—外围说的产生是与战后国际政治经济格局的变化密切相关的。战后，在社会主义和民族解放运动推动下，一大批殖民地或半殖民地国家在政治上赢得了独立。为了巩固这种独立，它们迫切要求大力发展民族经济，实行经济自主。然而，旧的国际经济秩序严重地阻碍了发展中国家的经济发展。普莱维什为此提出了中心—外围说。

古典学派等研究国际贸易把世界当作一个整体来看，李斯特则强调国家的重要性，普莱维什的看法与他们不一样。他以为，世界分为两大体系：中心体系和外围体系。中心体系由发达资本主义国家构成，外围体系由发展中国家构成。他提出，中心和外围是两个技术结构极其不同的体系。中心是技术的创新者和传播者，外围则是技术的模仿者和接受者；中心能独立自主地发展自己的经济，外围则由于受中心控制，只能顺应中心的经济而发展；中心处于主宰地位，外围则处于依附地位；中心生产和出口制成品，进口原料、燃料和农产品等初级产品，外围则生产和出口原料等初级产品，进口制成品；中心国家可享受技术进步的全部成果，外围不仅得不到中心的技术进步成果，反而连自己的技术进步成果也几乎被中心掠夺殆尽；中心实行霸权主义政策，不但拒绝改变其本身及其与外围的关系现状，而且反对外围内部改变现状，外围则迫切要求废除旧的国际经济秩序，建立新的国际经济秩序，但它们的这种要求受到中心霸权的严重压制。总

之，中心体系是主宰，外围体系是附庸，在这样一种极不对称、极不谐调的世界经济结构中，自由贸易理论所鼓吹的种种好处在中心和外围之间根本是不可能公平分配的。

普莱维什研究了1876年到1938年间英国的进出口商品情况，认为英国进口的是初级产品，出口则是制成品。进出口价格比例下降表明同量的制成品可以交换到更多的初级产品，即贸易条件对初级产品出口国和制成品进口国——发展中国家更不利。这就是说，在中心与外围的贸易交往中，贸易条件越来越有利于中心，越来越不利于外围，这就是著名的“普莱维什命题”。

究竟是什么原因使得外围国家贸易条件恶化呢？他认为有三个原因。首先是技术进步利益分配不均；其次是进口品的收入需求弹性不同；最后是经济周期的影响。中心国家不断发生周期性经济波动。当经济高涨时，初级产品和制成品的价格都会上涨；但当经济衰退时，由于制成品市场具有垄断性质，其价格下跌幅度就小于初级产品。

基于上述理由，普莱维什认为，传统的国际贸易—国际分工理论虽然从逻辑上说是正确的，但其前提条件与实际不相吻合，因而只能适用于中心国家之间，不能适用于中心国家与外围国家之间。因此，根据传统理论建立起来的国际贸易和国际分工，格局是不合理的，这个格局必须被打破。

要打破这种格局，普莱维什提出了自己的政策建议。其一，外围国家必须实行工业化，独立自主地发展自己的民族经济。但是，在生产成本大大高于中心的情况下，如何来发展工业呢？在他看来，首先要发展扩大初级产品的出口。若这种出口扩大引起价格下跌，其损失超过国内工业生产成本而造成收入损失，则应选择进口替代工业。这样可以避免把多余的生产资源配置到初级产品生产，并将其转向工业生产，从而抵消了贸易条件恶化的趋

势。<sup>①</sup>其二，主张中心应对其贸易政策作出重大改革，强调开明的金融和技术资源结构的必要性，并以为保护主义的合理化是发展中国家健康发展的必要条件。第三，加强计划化。他认为之所以要这样做，一方面是工业化引起的结构变化的要求，政府为了保证在工业、农业和其他部门间取得合理的关系，就要计划化；另一方面，通过适当的刺激和政府措施可以加快国内资本积累的速度。此外，计划化还有助于取得国际财源，并认为计划化和市场以及私人的主动性是可以共存的。

### 五、超保护贸易论

超保护贸易论在第一次世界大战与第二次世界大战之间盛行。第一次世界大战结束后，国际经济状况发生了巨大变化。其中，最值得重视的是美国取代英国，成为世界最大的债权国家。但美国不但未放宽其传统的保护贸易措施，反而加强了实施。英国在国际经济巨大变动中，实施自由贸易政策，遭受很大的困难，最终不得不放弃自由贸易，转而实行超保护贸易政策。

在超保护贸易论的发展中，各国经济学者提出了各种支持超保护贸易政策的理论根据。其中有重大影响的是凯恩斯主义的国际贸易理论。凯恩斯（1883—1946），英国经济学家，是凯恩斯主义的创始人。他在英国政府历任经济方面的职务，一生著述很多，其代表作是1936年发表的《就业、利息和货币通论》。

尽管凯恩斯主义没有一套完整的国际贸易“理论”，凯恩斯本人也没有一本全面地系统地论述国际贸易的专门著作，但是其有关国际贸易方面的观点和论述却对国际贸易政策，尤其是对超保护贸易论提供了重要的理论依据。也被称为“新重商主义”。

<sup>①</sup> 参见杰拉尔德·迈耶、达德利·西尔斯编的《发展经济学先驱》，第181页，经济科学出版社1988年版。

在当时各国相继放弃自由贸易政策的情况下，凯恩斯的学说企图“扩大出口，限制进口”的超保护贸易政策提供“理论”依据。

凯恩斯主义主张贸易顺差，认为传统的国际贸易理论已不适用于当代资本主义社会，对古典学派国际贸易理论提出了批评与修正。认为：首先，古典学派贸易理论的前提条件中“充分就业”实际上是不存在的，现实社会存在大量失业现象。所以，古典学派贸易理论不适用于当代资本主义。如果本国的就业水平很高，则“进口是由出口来偿付的”这一简单论证是正确的；但恰恰相反，现在资本主义就业水平低，有大量失业。其次，古典学派自由贸易理论只用“国际收支自动调节说”来说明贸易顺、逆差最终均衡的过程，忽略了在调节过程中对一国国民收入和就业所引起的影响，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。凯恩斯认为，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。关于国际贸易中，贸易顺、逆差与国内经济盛衰的关系，凯恩斯曾作过说明：总投资包括国内投资和国外投资。国内投资额由“资本边际效率”和“利息率”决定，对外投资量由贸易顺差大小决定。贸易顺差又为一国带来资金，可以扩大支付手段，压低利息率，刺激物价上涨，扩大投资。这有利于国内危机的缓和与扩大就业量。他认为，高的投资率可以保持国内就业，那种投资可以是国内投资，也可以是国外投资。当时的国外投资率决定于出口与进口的差额，即是由有利的差额的大小来决定的。无论是出口增加的形式或进口减小的形式，有利的差额会增加就业和国内投资会增加就业一样。而贸易逆差会造成资金外流，使物价下降，招致国内经济趋于萧条，增加失业人数，没有好处。他甚至认为，贸易若为逆差，则可能很快就会产生顽固的经济衰颓。

因此，凯恩斯主义赞成贸易顺差，反对贸易逆差。贸易顺差

可提高国内的有效需求，缓和危机和增加就业。极力提倡国家干预对外贸易活动，运用各种保护措施，扩大出口，减少进口，以争取贸易顺差。

对外贸易乘数理论是凯恩斯的乘数理论在对外贸易中的应用。

根据对外贸易乘数理论的计算，他们认为贸易顺差越大，则本国国民收入的增加越大，解决失业和危机问题的作用越大。一个国家通过贸易顺差所得到的好处与贸易顺差量成正比，所以，一个国家越是扩大出口，越是限制进口，对本国的好处越大。由此出发，凯恩斯主义大力鼓吹“奖出限入”的贸易政策，为超保护贸易政策提供理论根据。

与以前的保护贸易论相比，超保护贸易论有以下特点：①保护的对象扩大。超保护贸易政策不但保护幼稚工业，而且更多地保护国内高度发展或出现衰退的垄断工业。②保护的目的是发生变化。超保护贸易论的目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。③保护转入进攻性。以前贸易保护主义是防御性地限制进口。超保护贸易主义要在垄断国内市场的基础上对国内外市场实行进攻性的扩张。④保护的阶级利益从一般的工业资产阶级利益转向保护大垄断资产阶级的利益。⑤保护的措施多样化。保护的措施不仅有关税和贸易条约，还有其他各种各样的“奖出限入”的措施，实行“按倾销价格输出”的制度。⑥组成货币集团，划分世界市场。1931年英国放弃了金本位制，引起了统一的世界货币体系的瓦解，主要经济发达国家各自组成排他性的相互对立的货币集团。1931年以后，世界的货币集团计有英镑集团、美元集团、金集团及以后的法郎集团、德国双边清算集团及日元集团，等等。在各个货币集团内部，各国彼此间的汇率保持稳定，分别以英镑、美元、法郎、马克等作为各自的主要外汇储备和主要的国际支付手段。这样就使各个主要

经济发达国家在各自的金融势力范围内，能够排挤其他国家，并加强自己与集团内部其他国家的贸易关系。其后果是超保护贸易主义盛行，世界经济秩序混乱，世界贸易规模不断缩小。

## 第四节 新国际贸易理论

### 一、产业内贸易理论

产业内贸易理论 (Intra-industry Trade Theory) 是 20 世纪 60 年代以来在西方国际贸易理论中产生和发展起来的一种解释国际贸易分工格局的理论。其主要代表人物是美国经济学家格鲁贝尔 (Herbert G. Grubel) 和劳尔德 (P.J. Loyld) 及格雷 (Gray)、戴维斯 (Devies)、克鲁格曼、兰卡斯特 (Lancaster) 等人。

他们认为，当代国际贸易从产品内容上看，大致可分为两种基本类型：一种是产业间贸易 (Inter-industry Trade)，也称部门间贸易，即一国出口和进口属于不同产业部门生产的商品；另一种是产业内贸易 (Intra-industry Trade)，也称部门内贸易，即一国既出口同时又进口某种或某些同类产品，或者说，贸易双方交换的是同一产业所生产的产品，例如，美国、日本和一些西欧国家相互之间输出汽车、电脑、饮料和食品等。同类产品指的是那些消费时可互相替代的产品，它又有同质和异质之分。同质产品指的是能够完全互相替代的产品，异质产品指的是不能完全互相替代的产品。

国家间要素禀赋的差异以及比较成本的差异是产业间贸易发生的基础和原因。国家间的要素禀赋差异愈大，产业间贸易量便愈大。这是传统的贸易理论对产业间贸易的解释。国际贸易中的

产业内贸易现象显然不能用传统的贸易理论来解释，因为传统贸易理论有两个重要假定：一是假定生产各种产品需要不同密度的生产要素，而各国所拥有的生产要素禀赋是不同的，因此，贸易结构、流向和比较优势是由各国不同的要素禀赋来决定的；二是假定市场竞争是完全的，在一个特定产业内的企业，生产同样的产品，拥有相似的生产条件。而这些假定与现实相差甚远。产业内贸易形成和发展的原因及主要制约因素比较复杂，大体上有以下几点：

第一，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，同类产品可以由于质量、性能、规格、商标、牌号、款式、包装装潢等方面的差异而被视为异质产品，即使实物形态相同，也可由于信贷条件、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消费者的需要，从而导致不同国家和地区之间产业内贸易的发生与发展。

第二，规模经济或规模报酬递增与不完全竞争是产业内贸易的重要成因。规模经济或规模报酬递增是指厂商进行大规模生产，使成本降低，报酬递增。对一厂商而言，规模经济有外部的和内部的。前者不一定带来市场的不完全竞争，后者则将导致不完全竞争，如垄断性竞争（Monopolistic Competition）、寡占（Oligopoly）或独占（Monopoly）。这是因为国际贸易开展后，厂商面对广大的市场，生产规模可以扩大，规模经济使扩大生产规模的厂商的生产成本和产品价格下降，生产相同产品而规模不变的其他国内外厂商将因此被淘汰。因此，在存在规模经济的某一产业部门内，各国将各自专于该产业部门的某些差异产品的发展，再相互交换，即开展产业内贸易，以满足彼此的多样化需求。国家间的要素禀赋愈相似，愈可能生产更多相同类型的产

品，因而它们之间的产业内贸易量将愈大。

第三，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，产业部门内异质性产品的生产规模也就越大，产业部门内分工就越发达，从而形成异质性产品的供给市场。同时，经济发展水平越高，人均收入水平也就越高，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。如前所述，发达国家间产业结构相似，它们之间的分工大多是产业部门内分工。它们收入水平相近，消费结构大体相同，对对方产品形成广泛的需求。

产业内贸易理论认为，国际贸易中出现异质产品的买卖，并不能否定传统的比较利益理论，即如果我们把异质产品的“特色”也看作是一种比较优势的话，比较利益原理便又能在产业内异质产品的贸易方面运用自如了。

那么，对于同质产品的国际贸易又如何解释呢？该理论认为：第一，许多同质产品如水泥、砖瓦等，单位价值很低，运输费用对需求者来说是总成本中的较大部分，因此，有时本国同样的资源，但厂商却可能到邻近的或运输条件便利的国外去购买。第二，供求的季节性和其他突变因素有时会使一些国家进口那些在其他时间出口的产品。比如，一些产品如新鲜的水果和蔬菜等具有较强的季节性，各国生产季节的差异可能导致一国对这些产品时而进口，时而出口。第三，由于信息、政策以及历史原因障碍导致一些国家和地区开展大量转口贸易，其进出口商品势必雷同。

以上所列举的几种论点表明，产业内贸易的产生和发展源于多方面因素，其中也不乏一些简单因素，诸如运输成本、季节性

差异、国内价格扭曲等，但从经济学分析的角度来看，这些带有特殊性和偶然性的因素尚不足以充分说明国际贸易中为什么会大量存在产业内贸易这一现象的原因。相对而言，产品异质性、需求偏好的相似性、规模经济、技术差距这些论点在对产业内贸易产生原因的理论分析和阐述方面较为深入，且与产业内贸易实践较为贴近。需要强调的是，要真正理解产业内贸易现象，还必须将供求两个方面结合起来加以系统分析。同时也要注意，各国企业的特定优势或产业竞争力对于产业内贸易的格局起着决定性的作用。

## 二、国家竞争优势论

国家竞争优势论（The Theory of Competitive Advantage of Nations）是美国经济学家迈克尔·波特（Michael E. Porter）1990年在《国家竞争优势》一书中提出的。

迈克尔·波特以《竞争战略》、《竞争优势》和《国家竞争优势》三本书震动了西方学术界和企业界。前两本书主要研究产业竞争优势的创造，而《国家竞争优势》则提出：一国兴衰的根本在于能否在国际竞争中赢得优势，而取得国家竞争优势的关键在于国家是否有合适的创新机制和充分的创新能力。

波特在《国家竞争优势》一书中，把他的国内竞争优势理论运用到国际竞争领域，提出了著名的国家竞争优势理论。波特研究该理论的逻辑顺序是：国家竞争优势取决于产业竞争优势，而产业竞争优势又决定了企业竞争战略。他站在产业（中观）层次从下而上，即从企业（微观）层面上扩展到国家（宏观）层面上。这是对国际贸易研究方法的一种扩展。因为以往国际贸易理论的立足点大多侧重于贸易活动，即从贸易研究入手，把产业研究仅作为一个附属领域，而波特的研究视角则是从产业经济入手，再去探讨它对企业乃至国家对外贸易的决定作用。据此，波

特指出，一国的竞争优势，就是企业、行业的竞争优势，也就是生产力发展水平上的优势。一国兴衰的根本在于能否在国际竞争中赢得优势，而取得国家竞争优势的关键在于国家是否有合适的创新机制和充分的创新能力。他从微观、中观和宏观三个层面对创新机制做了阐述。

**微观竞争机制。**国家竞争优势的基础是其企业内部的活力。企业缺乏活力不思进取、不想创新，国家整体竞争优势就如无源之水。企业经济活动的根本目的在于使其产品的最终价值增值，而增值要通过研究、开发、生产、销售、服务等环节才能实现。这就要求企业重视各个环节的改进和协调，在加强管理、研究开发、提高产品质量、降低成本等方面实行全面改革，以迅速适应市场变化的需要，加快产品更新换代，提高竞争能力。

**中观竞争机制。**中观层次的分析从企业转向产业、区域等范畴。从产业看，单个企业最终产品的价值增值不仅取决于企业内部要素，而且依赖于企业的前向、后向和旁侧关联产业的辅助与支持；从空间看，各企业为获得理想的利润和长期的发展，就要在制定空间战略时，合理分布企业的各个部门，如把企业的研究开发部门设置在交通方便、信息灵通的大城市，而将生产部门转移到劳动力成本低廉的地区，以起到充分利用空间因素即价值链的空间差，达到降低成本、提高应变能力之功效。

**宏观竞争机制。**国家竞争优势并非个别企业、产业竞争优势的简单加总。国家整体竞争优势的获得取决于四个基本因素和两个辅助因素的综合作用。其中，生产要素，需求因素，相关和支持产业以及企业战略、组织结构、竞争状态等“四要素”环境是产业国际竞争力的最重要来源。波特在其“国家竞争优势四要素”模型（因其形状犹如一个菱形，人们称之为波特菱形）中详细分析了四要素对产业国际竞争优势的影响。如图1所示。

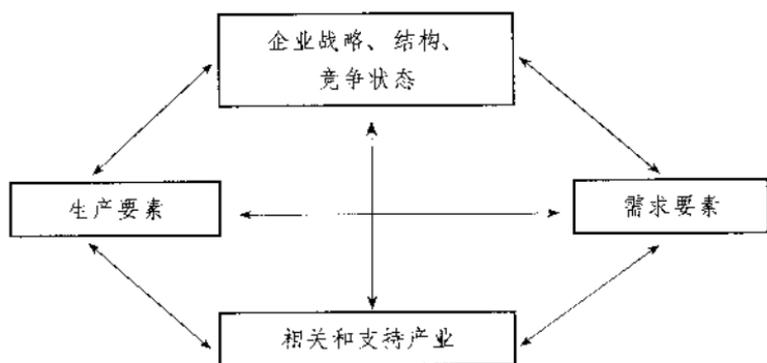


图1 国家竞争优势的决定因素

资料来源：Michael E. Porter, “The Competition Advantage of National”, Harvard Business Review, March-April 1990, P. 72.

生产条件因素包括自然资源、人力资本和基础设施。根据它们的产生机制和所起作用，可分为基本因素和推进因素。前者系指一国先天拥有或不需太大代价便能得到的要素（如自然资源、地理位置、非熟练劳动力等），后者是指需通过长期投资和培育才能创造出的要素（如高质量的人力资本等）。对于国家竞争优势的形成而言，后者更为重要。在特定条件下，一国某些基本因素上的劣势反而可能刺激创新，使企业在可见的瓶颈、明显的威胁面前为提高自己的竞争地位而奋发努力，最终使国家在推进因素上更具竞争力，从而创造出动态竞争优势。但这种劣势向优势的转化是有条件的：其一，要素劣势刺激创新要有一定界限，如果企业各方面都处于劣势，则会使企业在过大竞争压力下被淘汰；其二，企业必须从环境中接受到正确信息，从而知道挑战的严重性；其三，企业要面对一个相对有利的市场需求、国家政策及相关产业条件。

相关和支持产业主要指作为生产原料和中间产品供应者的国内企业。其重要性不仅在于它们所提供投入品的价格直接关系到主导产业的生产成本，而且，它们与主导产业在空间分布上的邻近将有助于它们之间的信息传递、技术交流，从而有力促进企业的科技创新，形成良性互动的“地方化经济”、“集团化经济”。

需求因素主要指国内市场的需求状况。本国市场的需求大，将有利于企业迅速达到规模经济。更重要的是，如果本国消费者特别“挑剔”，要求复杂且标准很高，便会使本国企业努力提高产品质量和服务水平，从而取得竞争优势。

企业战略、结构与竞争状态对国家竞争优势的形成也有很大影响。现实经济生活中，企业皆有各自的规模、组织形式、产权结构和竞争目标，它们构成企业的管理机制。企业要在竞争中赢得优势，必须根据内部条件和外部环境做出合适的选择。波特强调，强大的本地、本国竞争对手是企业竞争优势产生并得以长久保持的最强有力的刺激。他反对“国内竞争是一种浪费”的传统观念，认为国内企业之间的竞争在短期内可能损失一些资源，但长远看则是利大于弊的。国内竞争对手的存在，会直接削弱国内企业相对于外国企业所可能享有的一些优势，从而迫使它们苦练内功，努力提高竞争能力。另外，国内的激烈竞争还迫使企业向外部扩张，努力达到国际水准，占领国际市场。

除上述四个基本因素外，一国所面临的机遇和政府所起的作用对国家整体竞争优势的形成，也具有辅助作用。所有这些因素构成一个系统，以整合的方式对国家竞争优势的形成发挥影响。国家竞争优势本身也具有系统性，不同产业依靠产业间联系和空间上的集聚可形成自己特有的优势。

上述所有这些因素组合成一个类似“钻石圈”的系统，以整合的方式对国家竞争优势的形成发挥影响。国家竞争优势本身也具有系统性，不同产业可依靠产业间联系和空间上的集聚以形成

特定的优势。

总之，国家竞争优势论超越了传统理论对国家优势地位形成的片面认识，首次从多角度、多层次阐明了国家竞争优势的确切内涵，指出国家优势形成的根本点就在于竞争，在于优势产业的确定，而这些是由四个基本因素和两个辅助因素协同作用的结果。

综上所述，我们不难看出，波特的国家竞争优势理论，是对传统的国际贸易理论的一个超越，以竞争优势为出发点的国际贸易和产业政策比较优势更具有战略眼光，也比较接近当代国际贸易的现实。波特第一次明确地论述了竞争优势的内涵。他关于竞争优势来源的论述，以及关于取得或保持竞争优势途径的探讨等观点，对任何一个国家、行业和企业都具有特别重要的借鉴意义。

但是该理论也存在着一些局限性。这主要表现在三个方面。

一是在产业的选择上，竞争优势中的产业选择是基于已经存在的产业而言的，是对已结构化或未完全结构化产业进行的选择，这样使企业在所选择的产业中取得领先地位是相当困难的。在一个已结构化的产业中，企业生存发展的空间十分有限。因为产业结构化程度越高，产业内的竞争强度就越大，企业选择的余地（即竞争空间）就越小，且边际产出递减。二是其理论没有多少实质性新意，逻辑性也不是很强。波特的竞争优势理论尽管研究的角度新、理论框架较为完整，但基本上是一般经济学原理的重现组合，实质性新意不多，逻辑性也不是很强，如波特的注意力都集中在探讨成本量、顾客服务、营销等竞争优势上，而对企业“为什么”的问题反而忽略了，即：为什么有些企业能不断开创新局面而有些企业却停滞不前。三是波特的竞争优势理论过多地强调了企业和市场的作用，而对政府在当代国际贸易中所扮演的角色的重要性认识不足，仅把政府的作用作为一个辅助的因素。

### 三、战略性贸易政策理论

战略性贸易政策理论 (The Theory of Strategic Trade) 是由美国著名经济学家克鲁格曼 (P. Krugman) 在 20 世纪 80—90 年代提出的。

战略性贸易政策是指一国政府为了增强国家竞争力, 对某些具有战略意义的产业采取生产补贴、出口补贴、关税等措施进行扶持, 以增强其在国际市场竞争力的政策。

战略性贸易政策理论不同于传统贸易理论, 克鲁格曼也称之为“新贸易理论”, 它建立在规模经济和不完全竞争基础之上, 在理论上三个方面的重要突破, 成为战略性贸易政策理论的基础。一是把产业组织理论引入贸易理论, 使贸易理论摆脱完全竞争和不变规模报酬的束缚, 引入不完全竞争和规模经济报酬的假设。二是把专业化分工的基础从单一的比较成本说 (或比较利益说) 扩大到比较成本与收益递增并存。比较成本是产业间贸易的基础, 而收益递增是产业内贸易的基础。在当前产业内贸易占主体的情况下, 收益递增是主要的分工基础。三是强调外部经济的重要性。外部经济分为水平外部经济和垂直外部经济。前者是指同一类产业相互创造的外部经济; 后者是指不同产业通过投入产出的关系形成上下游产业群产生的外部经济, 它对提升产业的竞争力格外重要, 更需要政府的关心。

该理论认为, 政府实施战略贸易政策必定优于自由贸易政策。

出口鼓励型的战略贸易政策。出口鼓励型的战略贸易政策是指政府通过出口补贴或出口税收优惠等出口鼓励的政策措施使本国企业在国际竞争中获胜。加拿大经济学家詹姆斯·本兰德 (James A. Brander) 和巴巴拉·斯潘塞 (Barbara J. Spencer) 在 1985 年首先提出, 在市场失灵即不完全竞争下, 政府对国内企

业出口补贴可以帮助其在国际竞争中获胜，并使企业获得的利润大大超过政府所支付的补贴，称之为“以补贴促进出口说”。以美国波音公司与欧洲空中客车公司的竞争为例，表4是无补贴时的两大企业竞争收益。在国际市场上，若波音公司首先进入该市场，则博弈的结果必选择表中右上角，即波音公司生产而空中客车公司不生产；若空中客车公司首先进入，则选择左下角；若同时进入，则选择右下角，均退出市场；若双方都生产，则每生产一架飞机各自损失5万美元。

表4 无补贴的两企业竞争收益

		空中客车公司	
		生产	不生产
波音公司	生产	-5	0
	不生产	0	0

如果欧洲政府采取战略贸易政策，向空中客车公司每生产一架飞机补贴10万美元，则将改变市场博弈规则。如表5所示，若波音公司首先进入市场，开始时如右上角，空中客车公司不生产，但由于欧洲政府补贴，空中客车公司选择生产，转向表5中的左上角，波音公司在短期内还能以亏损维持竞争，但长期不能维持，博弈竞争的结果是选择左下角，空中客车公司生产而波音公司退出市场，空中客车公司每生产一架飞机的利润110万美元远远超出政府补贴的10万美元。政府补贴可以通过税收回收，而政府帮助空中客车公司占领了国际市场。可见，政府的出口鼓励型战略贸易政策可以使本国企业获取国际竞争优势，这是有效

的。不过，该战略成功的条件是，对手国政府不采取同样的措施，两家竞争企业的实力必须大致相当，若竞争实力相差太大，补贴也无济于事。例如，两家公司同时生产时，每架飞机波音公司有 5 万美元的利润，而空中客车公司有 5 万美元的亏损，则空中客车公司接受每架飞机 10 万美元的补贴只能维持与波音公司在短期内平分市场，却难以长期获得补贴而生存。

表 5 有补贴的两企业竞争收益

生产每架飞机的利润 (万美元)		空中客车公司	
		生产	不生产
波音公司	生产	5	0
	不生产	110	0
		-5	100
		0	0

进口限制型的战略贸易政策。进口限制型的战略贸易政策是指政府通过关税或非关税等限制进口的保护措施分享外国企业的垄断利润，以使国家福利增加，以及以生产补贴等方式扶植国内企业获取竞争优势的产业政策相配合的贸易政策。

克鲁格曼认为，在寡头垄断市场和存在规模经济的条件下，进口限制型的战略贸易政策可以使受保护的企业在保护的条件下获取规模经济效益，不断降低生产成本，增强在国内外市场上的竞争能力，最终达到促进出口的目的，称之为“以进口保护促进出口说”。

日本从 20 世纪 70 年代中期开始，鼓励一系列新兴产业的发展，如半导体等高技术产业，通过政府对企业研究与开发活动的适当补贴，以及鼓励企业与政府的联合研究开发，在贸易政策上

采取关税与非关税的保护。日本以半导体产业作为目标的战略贸易政策是成功的，这种成功从不完全竞争和外部经济角度分析战略贸易政策的理论依据是有一定道理的，实践也证实，20世纪70年代中期前美国企业占有的半导体垄断优势，在70年代中期后逐步被日本企业所替代。

印度政府在20世纪90年代初制定的重点开发计算机软件的战略决策以及战略贸易政策也是成功的。印度政府设立高科技园区，免除进入高科技园区的公司进出口软件的双重赋税，放宽中小企业引进计算机技术的限制，允许外商控股100%，免除全部产品用于出口的软件商的所得税等。这些优惠政策措施的力度较大，经过10多年的发展，印度已经成为仅次于美国的世界第二计算机软件大国，并带动信息业等新经济产业的崛起。1985年，印度的软件出口价值低于1000万美元；10年后的1996—1997年，软件出口价值超过11亿美元；2000—2001年的出口目标是40亿美元。其成绩是惊人的。这证明发展中国家也可以利用战略贸易政策来发展战略高科技产业，以赶超发达国家。

战略贸易政策虽然具有积极的一面，但在理论上还是不成熟的。该理论的核心认为政府通过干预对外贸易，扶植战略性产业的发展，是一国在不完全竞争和规模经济条件下获得资源次优配置的最佳选择，对于一国经济发展并参与国际竞争具有积极作用。但是，该理论也有消极的一面。作为零和博弈，一国的成功以牺牲别国利益为代价，这就容易引发贸易保护主义抬头以及遭遇别国的报复。



# 国际 贸易 政策 论

本书共分八章，第一章为国际贸易理论，第二章为国际贸易政策，第三章为国际贸易谈判，第四章为国际贸易法，第五章为国际贸易组织，第六章为国际贸易实务，第七章为国际贸易地理，第八章为国际贸易展望。



## 第五章 国际贸易政策

### 第一节 对外贸易政策

#### 一、对外贸易政策的内容和目的

国际贸易政策是各国在一定时期内对商品和服务进出口贸易所实行的政策的总称，由各国对外贸易政策（International Trade Policy）所组成。

##### （一）对外贸易政策的内容

在当今世界经济中，对外贸易政策与措施在各国经济增长和经济发展中起着重要的作用，它已成为国际贸易环境的重要组成部分。对外贸易政策是各国在一定时期内对进口贸易和出口贸易所实行的政策，是各国总的经济政策的组成部分，是为各国经济基础和对外政策服务的。

对外贸易政策的主要内容有：①对外贸易总政策，其中包括进口和出口总政策。它是一国从整个国民经济出发，在一个较长时期内实行的政策，也是一国发展对外经济关系的基本政策。②进出口商品政策。它是根据对外贸易总政策和经济结构、国内市场状况而分别制定的政策。其基本原则是对不同的进出口商品实行不同的待遇。主要体现在关税的税率、计税价格和课税手续

等方面的差异。③国别对外贸易政策。它是根据对外贸易总政策，依据对外政治和经济关系的需要而制定的国别和地区政策。对不同国家规定差别关税税率和差别优惠待遇是各国国别对外贸易政策的基本做法。欧共体向参加洛美协定的非洲、加勒比和太平洋地区的发展中国家单方面提供的特惠税就属于欧共体的国别对外贸易政策的范畴。

### （二）对外贸易政策的目的

各国的对外贸易政策因各国的经济体制、经济发展水平和其产品在国际市场上的竞争力而有所不同，并且随其经济实力的变化而不断变换，但就其制定对外贸易政策的目的来说大体上是一致的：作为一种经济政策，其目的是为了巩固国内市场，扩大国外市场，发展本国民族的经济。具体体现如下几个方面：①保护本国的市场；②扩大本国产品的出口市场；③促进本国产业结构的改善；④积累资本或资金；⑤为本国的对外政策服务。

### （三）对外贸易政策的基本类型

对外贸易政策主要有三种基本类型，即自由贸易政策、保护贸易政策和管理贸易政策。在不同时期、不同国家或地区表现程度有所不同。

影响一个国家对外贸易政策的因素是多方面的，有经济方面的因素，也有社会政治方面的因素。一个国家可以为增加财政收入而对进出口货物征收关税、附加税、许可证费用等；为减少国际收支逆差而限制进口，奖励出口；为扶持国内新建工业，发展民族经济而管制进出口；为保证国内某些紧缺原材料的供应而限制这些商品的出口；为维持衰退工业，减轻这些部门或有关地区的失业现象而限制同类商品的进口；为保障社会利益和增加财政收入的双重目的而对某些商品的进口征收高关税；为增加本国国防力量或防止敌对国家增强国防力量，而保护本国生产战略物资的产业，使其免受外来竞争，限制战略物

资的出口；等等。

一个国家的对外贸易政策又是对外政策的一个组成部分，因此不能不受到这个国家对外总政策以及与各国政治关系的制约和影响。尽管影响一个国家对外贸易政策的因素是多方面和错综复杂的，但就长期和整体而言，对外贸易政策归根到底还是要服从于这个国家的经济利益。

一个国家的对外贸易政策反映了这个国家在世界市场上的实力和地位，以及和其他各国之间的关系和矛盾。经济实力较强的国家在世界市场上有较强的竞争能力，一般都要求减少或取消贸易限制；经济实力较弱的国家在世界市场上竞争能力较弱，一般都需要对贸易进行限制。各国从本国的利益出发，采取不同的对外贸易政策，既有斗争，又有协调。

## 二、对外贸易政策的制定与执行

### （一）对外贸易政策的制定

对外贸易政策属于上层建筑，是为经济基础服务的，它既反映了经济基础与当权阶级的利益与要求，同时又反过来维护和促进经济基础的发展。各国在制定贸易政策时，主要考虑以下因素：

1. 国内外经济实力的对比。一般来说，经济比较发达、国际竞争力较强的国家，总体上倾向于自由贸易政策，反之则倾向于保护贸易政策。

2. 本国的经济结构与比较优势。一般国家对本国具有比较优势和在国际市场上具有一定竞争力的产业部门，相对采用自由贸易政策。而对本国的幼稚的战略产业，则倾向于采用保护贸易政策。

3. 本国产品在国际市场上的竞争能力。本国产品在国际市场上总体竞争力较强的国家会相对主张在世界范围内进行自由贸

易，反之则主张保护贸易。

4. 本国与别国在经济、投资方面的合作情况。与别国经济合作程度较深的国家往往倾向于相对自由的贸易政策。

5. 国际政治经济环境和一国的外交需要。为了配合一定的政治与外交需要，对某些国家在一定时期内采取相对自由或相对歧视的政策，也是制定对外贸易政策时应考虑的因素。

6. 本国国内市场的商品供求状况。本国国内市场上商品的供大于求，则应适当限制过量进口，反之则可以采取相对自由的贸易政策措施，适当增加国外商品进口。

7. 本国生态平衡和文化遗产的保留情况。对本国的生态平衡和文化遗产进行保护时采取保护贸易政策也是国际贸易惯例。

8. 本国的国际收支及贸易差额状况。本国的国际收支出现大量逆差时，往往倾向于更多地采用贸易保护的措施，反之则倾向于实行贸易自由化。

9. 本国在多边或双边协议中所应享受的权利和应尽的义务。为了履行本国在多边或双边协议中所承担的义务，同时享受相应的权利，是影响当今各国和地区对外贸易政策制定的重要现实因素。

10. 各国政府领导人的思想和贸易理论。通过研究历史我们也可以发现，政府领导人的不同，其所持的政策主张不同，往往各国和地区不同时期的对外贸易政策也不同。由此可见，各国政府领导人的思想和贸易理论也是影响对外贸易政策的不可忽略的因素。

各国对外贸易政策的制定与修改是由国家立法机构进行的。最高立法机关在制定和修改对外贸易政策及有关规章制度前，要征询各个经济集团的意见。如发达资本主义国家一般要征询大垄断集团的意见。各垄断集团通过各种机构，与企业主联合会、商会的领导人经常协调，确定共同立场，向政府提出各种建议直至

派人参与制订或修改有关对外贸易政策的法律草案。

最高立法机关所颁布的对外贸易各项政策既包括一国较长时期内对外贸易政策的总方针和基本原则，又规定某些重要措施以及给予行政机构的特定权限。如美国国会往往授予美国总统在一定的范围内制定某些对外贸易法令、进行对外贸易谈判、签订贸易协定、增减关税、确定数量限额等权力。

各国政府都设置有监督管理进出口事务的海关机构，代表国家政府管理进出口。

## （二）对外贸易政策的执行

各国对外贸易政策一般是通过以下方式执行的。

1. 通过海关对进出口贸易进行管理。海关是国家行政机关，是设置在对外开放口岸的进出口监管机关。海关一般设置在陆地边境和沿海口岸。由于近代航空运输和铁路运输的发展，对外贸易的货物、进出境人员的行李物品等，可以从国外直达内地。因而在开展国际航空、国际联运、国际邮包邮件交换业务，以及其他有外贸业务的地方也设置海关机构。它的主要职能是：对进出国境的货物和物品及运输工具，进行实际的监督管理，计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，都要在进出国境时向海关申报，接受海关检查后放行。

2. 国家广泛设立各种机构，负责促进出口和管理进口。在西方国家，对外贸易政策是按照分权制衡的原则来管理和实施的。具体来说，就是通过国家立法机构制定或修改对外贸易政策，而由有关的行政机构来监督和管理对外贸易。各国管理对外贸易机构有的是综合式的，有的是归口管理，其他部门配合。如美国根据联邦宪法规定，美国对外贸易的国家调节职权属于国会，联邦政府则根据国会立法制定和执行外贸政策。其实美国在制定和执行对外贸易政策方面的职权很大程度上分散于政府很多

部门：出口管理工作的职能由商务部、国防部、能源部等分别执行，进口管理的权限属于联邦政府商务部国际贸易委员会。英国对外贸易管理机构集中在贸易部；法国管理对外贸易的机构有总统领导的国际委员会，以及外贸部、经济部共同领导的对外经济关系司等；德国政府中主管对外经济贸易的是联邦经济部，其次还有外交部、财政部、食品和农林部；日本通产省是日本政府制定外贸政策和管理外贸的主要部门。我国的对外经济贸易由对外经济贸易部统一归口管理。

3. 国家政府出面参与各种国际经济贸易等国际机构与组织，进行国际经济贸易等方面的协调工作。这些机构和组织主要包括：第一，与联合国有关和下属的一些国际组织，如世界贸易组织、国际货币基金组织、世界银行、联合国工业发展组织、联合国粮农组织等；第二，种类繁多的双边的或多边的经济贸易集团，如欧盟、北美自由贸易区等；第三，政府间建立类似于卡特尔的国际组织来管理共同的对外贸易行为，如石油输出国组织（OPEC）；第四，对某些种类的商品进出口所采取的管理和约束的国际间商品协定，如多种纤维协定（MFA）等。

## 第二节 对外贸易政策的历史演变

一国的对外贸易政策应随着世界政治经济形势及国际关系的变化，本国在国际分工体系中地位的变化，以及本国商品在国际市场上竞争能力的变化而不断调整。因此，不仅在同一时期的不同国家往往实行不同的对外贸易政策，而且在不同时期的同一国家也往往实行不同的对外贸易政策，从而使对外贸易政策的演变与发展具有明显的阶段性。

## 一、自由贸易政策与保护贸易政策

### (一) 自由贸易政策

自由贸易政策 (Free Trade Policy) 的含义是, 政府通过立法和对外签订贸易条约等减少或废除对进出口的各种限制和障碍, 取消对本国出口商品及企业的各种特权和优惠, 使商品自由进出口, 在国际市场上自由竞争。

1. 自由贸易政策产生的主要原因。英国从 18 世纪中叶开始进入产业革命, 资本主义制度和机器大生产的结合, 有力地推动了生产力的发展, 使其逐步取得“世界工厂”的地位。现代化大生产的维系和扩大, 一方面取决于原料、燃料等源源不断的供应, 另一方面取决于产品市场的不断扩大, 这些都是英国国内所不能满足的。而英国的工业制成品物美价廉, 不怕外国商品的竞争。英国在经济上的绝对优势以及对外经济扩张的需要, 为其自由贸易政策的产生奠定了坚实的物质基础。

但是, 英国的自由贸易主张和对外扩张的欲望面临着重重障碍, 其中最主要的障碍就是重商主义。亚当·斯密和大卫·李嘉图的“地域分工论”和“比较成本说”成为反对重商主义的有力武器, 为英国的自由贸易政策提供了理论基础。

正是在以上背景下, 英国工业资产阶级展开了声势浩大的自由贸易运动。这场运动既对国内地主贵族阶级的利益, 也对欧洲各国的保护贸易政策提出了挑战。

自由贸易政策是一个历史范畴, 在以英国为代表的早期发达资本主义国家的自由贸易运动中, 这种对外贸易政策得到充分的体现, 但传统自由贸易政策并未完全体现自由贸易政策的全部内涵。

### 2. 英国自由贸易政策的主要内容。

(1) 废除谷物法。1833 年英国棉纺织业资产阶级组成“反

谷物法同盟”，然后又成立全国性的反谷物法同盟，展开了声势浩大的反谷物法运动。经过斗争，终使国会于1846年通过废除谷物法的议案，并于1849年生效。

(2) 关税税率逐步降低，纳税商品数目减少。在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1163种减少到1853年的466种，1862年减至44种，1882年再减至20种。所征收的关税全部是财政关税，税率大大降低。禁止出口的法令被完全废除。

(3) 废除航海法。航海法是英国限制外国航运业竞争和垄断殖民地航运事业的政策。从1824年逐步废除，到1849年和1854年，英国的沿海贸易和殖民地全部开放给其他国家，至此，重商主义时代制定的航海法被全部废除。

(4) 取消特权公司。在1813年和1814年，东印度公司对印度和中国贸易的垄断权分别被废止，从此对印度和中国的贸易开放给所有的英国人。

(5) 对殖民地贸易政策的改变。在18世纪，英国对殖民地的航运享有特权，殖民地的货物输入英国享受特惠关税和待遇。在英国大机器工业建立以后，英国不怕任何国家的竞争，所以，对殖民地的贸易逐步采取自由放任的态度。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关系，英国不再加以干涉。

(6) 与外国签订贸易条约。1860年签订了英法条约，即《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减低，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30%的从价关税。《科伯登条约》

是以自由贸易精神签订的一系列贸易条约的第一项，列有最惠国待遇条款。在19世纪60年代，英国就缔结了8项这种形式的条约。

## （二）保护贸易政策

保护贸易政策（Protective Trade Policy）是和自由贸易政策相反的一种对外贸易政策。它的含义是：国家广泛利用各种限制进口的法规和措施限制商品的进口，保护本国市场免受外国商品的竞争，同时对本国商品的出口给予补贴和优待，以鼓励出口。保护贸易政策的实质是“奖出限入”。

1. 保护贸易政策产生的历史原因。保护贸易政策产生于19世纪的美国和德国，当时，两国面对的国际环境和国内的政治、经济形势都非常相似，所以两国实行的对外贸易政策也如出一辙。

美国于1776年宣告独立，德国直到1848年革命才结束封建割据局面，完成政治上的统一。在经济上，18世纪末19世纪初，美国仍然是一个农业国，工业基础相当薄弱。德国于19世纪30年代进入产业革命，1835年才建成第一条铁路；到1848年革命爆发时，它基本上还没有建立起自己的机械制造业。因此在国际市场上，两国还没法与英、法、荷等先进国家分庭抗礼。

正是在这样的背景下，美、德两国先后提出保护贸易的主张。1791年，美国财政部长汉密尔顿向国会递交了《关于制造业的报告》。这份报告提出了一系列加强国家干预、保护本国制造业的政策措施。德国实行保护贸易政策的时间要晚得多，但相比之下，德国不但出现了系统的保护贸易理论，其保护贸易的政策也远比美国完善。主要是李斯特提出的保护幼稚工业论。

2. 保护贸易政策的主要内容。汉密尔顿提倡的保护贸易政策主要包括：向私营工业发放政府信用贷款，为其提供发展资金；实行保护关税制度，以高关税来限制外国工业品输入；限制

重要原料出口，免税进口必需原料；为必需品工业发放津贴，给各类工业发放奖励金；限制改良机器输出；建立联邦检查制度，保证和提高制品质量；等等。美国实行该政策以后，于1890年工业产值超过农业产值，并超过了英国，跃居世界首位。直到今天，美国人民一直认为，美国的经济腾飞始于汉密尔顿时代，美国人民非常感激他，在他的200年诞辰时举行了隆重纪念活动。

李斯特根据国民经济发展的程度，将经济的发展分为“原始未开化时期”、“畜牧时期”、“农业时期”、“农工业时期”和“农工商时期”等五个阶段。他主张处于农业阶段的国家应实行自由贸易的政策，以利于农产品的自由输出，从而促进农业的发展并培育工业基础；处于农工业阶段的国家，由于本国工业尚未发展到能与外国产品相互竞争的地步，故应对本国的工业实行保护，实行保护贸易政策；而处于农工商阶段的国家，由于国内工业品已具备国际竞争能力，故应实行自由贸易政策，以刺激国内产业进一步发展。李斯特认为德国当时处于农工业阶段，应在国家干预下对本国幼稚工业实行保护，实行保护贸易政策。选择保护对象的原则是：①刚刚开始发展并有发展前途的幼稚工业，经过一段保护时间，到成熟阶段就不再保护，保护时间以30年为最高期限；如果在保护期内，被保护的幼稚工业还扶植不起来，就停止给予保护。②趋于衰退但仍有存在价值的工业，需要给予一定的保护。③虽然是幼稚工业，但没有强有力的竞争者时，不需要保护。④农业不需要保护，随着工业的发展，农业自然随着发展。关于保护的主要手段，他提出通过征收高关税和禁止输入的办法来保护幼稚工业，以免税或征收轻微进口税方式鼓励复杂机器的进口。

概而言之，保护贸易政策的主要措施体现在两个方面：①关税措施。主要包括通过立法规定较高的进口关税税率，实行歧视

性的复式税则，经常性地征收惩罚性的临时附加税等措施来限制进口。例如美国在《1878年关税法》中规定的从量税率平均高达45%。<sup>②</sup>非关税壁垒措施。传统保护贸易政策的主要措施是高额进口关税。李斯特曾主张对某些工业品可以实行禁止输入，或拟定的税率事实上等于全部或至少部分地禁止输入。可以看出，传统保护贸易政策运用的非关税壁垒的灵活性和隐蔽性也远不及现在。

### （三）自由贸易政策和保护贸易政策简析

自由贸易政策和保护贸易政策各有利弊，采用何种政策取决于本国的经济发展需要和国际经济环境状况。

从经济发展的内在规律来说，自由贸易政策可以减少甚至消除由于人为干预对经济的扭曲，注重价格机制对经济自发地调节，因而从理论上说更利于资源在世界范围内的有效配置，形成互相有利的国际分工，扩大世界各国的国民真实收入，有助于参加贸易各国和世界整体福利的增加，总体上来说更符合经济发展的内在规律。同时对一国来说，在自由贸易条件下，可以自由进口廉价商品，从而减少国民开支，提高利润率，促进本国的资本积累。因而从全球经济角度来说，条件允许的话，各国应积极推行自由贸易政策，以促进世界经济的更快增长。

当然自由贸易并不是完美无缺的，自由贸易论者的严密理论抽象很多时候并不能满足现实社会的多方面的需要。如从各国的局部利益来说，由于各国经济发展的不平衡，自由贸易给各国带来的得失有较大差距，发达国家获益较多，而发展中国家在国际分工中处于不利地位，可见自由贸易的实行并不是无代价和无条件的。

但是，自由贸易理论掩盖了发达资本主义国家对外扩张的实质。事实上，自由贸易政策并非适用于所有的国家，一个国家不可能永远实行自由贸易政策。自由贸易论以各种诱饵，使各国服

从发达国家对外扩张的需要。李嘉图就曾一语道破天机，他说：如果外国认识了自由的原则，这就毫无疑问，英国所获得的利益，将倍于任何别的国家可以从这一规则得到的利益。

从经济史上看，作为自由贸易对立面的保护贸易的产生就是为了解决自由贸易所不能解决的有关经济发展的现实问题，所以保护贸易政策虽然从长远来看不利于本国和世界的贸易和经济发展，但基于以下一些特殊原因在特定国家和特定时间有实行的必要。究其原因是多方面的，有代表性的包括：①促进发展中国家的生产力的发展和经济增长。②保护本国的幼稚产业，改善国内的经济结构。③改善国际收支和增加就业。④反对倾销和补贴，维护公平贸易原则。⑤改善贸易条件。

贸易保护主义的政策主张，也包括为了达到一些非经济目标，譬如为了保障国家安全，保护本国人民健康等。基于此类原因对某些战略产品，如军备物资、先进技术和粮食等以及有关人民身体健康的食品、生活消费品和医药产品等，实行进出口的严格限制，也是为现行国际贸易规则所认可的实行保护贸易政策的理由。除此之外，还有保护生态环境、维护社会公平和民族自尊等。

但是，保护贸易政策不能滥用，保护贸易政策是一把双刃剑。它既用来保护幼稚产业，也可以用来保护落后产业；既可以用来增强本国产业的竞争能力，也可能引发其他国家的恶性报复。保护贸易措施的运用也是有限的。李斯特认为在一般情况下，如果某些产业不能用比原来高 40%~60% 的进口税率建立起来，并在 20%~30% 的进口税率下生存下去，这种产业就缺乏保护的基本条件，这些产业只有在条件成熟的情况下才需要保护。保护贸易政策的最终目的是取消保护。当受保护的产业具有国际竞争能力时，国家就应及时地取消对该产业的保护。一般来说，保护的最高期限是 30 年。传统保护贸易政策的理论基础也

有严重的缺陷。李斯特的保护理论体系的主要缺陷有两点：一是对生产力的理解是十分错误的，对影响生产力发展的各种因素的分析也混乱不堪；二是他以经济部门作为划分经济发展阶段的基础也是极端错误的，歪曲了社会经济发展阶段的真实过程。

从以上的分析可知，自由贸易虽然更符合经济发展规律，但出于种种理由，采取保护贸易的措施来达到一定的目的，仍是国际贸易中的普遍现象。正如自由贸易理论和保护贸易理论既对立又互补一样，自由贸易政策和保护贸易政策也具有兼容的一面。两者之间既相互对立、相互排斥，又相互统一、相互协调，从而形成一个对立统一的政策体系。而且实际中，目前各国和地区所实行的对外贸易政策均是两者不同程度结合的统一体，即两种政策的组合，只不过是不同时期根据不同的经济条件和经济目标有所侧重而已。因此，任何国家和地区在实行自由贸易政策或保护贸易政策的时候，关键是如何把握一定的度。发展中国家在实行保护贸易政策的同时，也不应排斥自由贸易，应在逐渐提高经济实力的同时，逐步扩大自由贸易的程度和范围，逐步降低贸易保护。而发达国家更不应该滥用保护政策，也不应该利用自己的优势地位强迫其他国家实行自由贸易政策。

## 二、超保护贸易政策

从19世纪70年代到第二次世界大战结束，世界又掀起两次保护贸易的高潮。从参加贸易国家之多，保护程度之深看，两次世界大战期间的贸易保护主义尤为突出。

### （一）超保护贸易政策产生的历史原因

超保护贸易政策产生的原因主要是19世纪末资本主义由自由竞争向垄断过渡，到20世纪初，垄断组织占统治地位，加强了对外的侵略性和掠夺性，垄断组织之间争夺世界市场由霸权斗争代替了自由竞争。1929—1933年资本主义世界发生了严重经

济危机，使资本主义国家陷入萧条之中，争夺世界市场的斗争进一步尖锐化。在这种情况下，自由贸易政策和原有的保护贸易政策已经不适应了，用亚当·斯密的自由市场理论，用“看不见的手”怎么调整也不见效，而代表垄断资产阶级的超保护贸易政策的理论便应运而生。这个理论的主要代表人物是英国的凯恩斯。

## （二）超保护贸易政策的主要内容

凯恩斯在他的主要代表作《就业、利息和货币通论》（1936年）中，把对外贸易与“有效需求”理论结合在一起，从而形成了凯恩斯的超保护贸易理论。这种理论主张国家积极干预对外贸易，实行“奖出限入”政策和措施，从而达到垄断国内外市场、获取超额利润的目的。

凯恩斯认为，资本主义的经济危机、大量失业是因为社会有效需求不足造成的。有效需求，由消费需求和投资需求构成，增加消费需求的办法是要人们多花钱、少储蓄，鼓励高消费，以刺激生产的发展。解决投资需求的办法是由国家投资，通过征税，发行债券等筹集资金。这样可以解决经济危机和失业。他认为，投资增加与国民收入增加之间有依存关系，增加投资可以引起生产资料需求的增加和引起从事生产资料生产的人（企业主和工人）收入的增加，从而引起对消费资料需求的增加，进而引起从事消费资料生产的人（企业主和工人）收入的增加。如此反复下去，其结果是：增加的国民收入总量会等于原增加投资量的若干倍，他把这种依存关系称之为“乘数理论”。如纳克斯就曾提出下列贸易乘数公式：

$$\Delta K \text{ (贸易乘数)} = \frac{1}{\frac{\Delta M}{\Delta Y} \text{ (进口增量)}}$$

假如储蓄和投资不变，增加的国民收入用于消费和购买进口品，则边际进口倾向的倒数就等于出口乘数。可以看出，边际进

口倾向越小，它的倒数就越大，它对国民收入增加的倍数效应也越大；反之，边际进口倾向越大，它的倒数就越小，它对国民收入增加的倍数效应也就越小。因此，贸易顺差和增加投资对国民收入的影响是近似的。

概括来说，该理论认为：一国的出口和进口波动对国民收入产生倍数效应；本国商品、劳务出口的增加，会使外汇收入增加，可以引起出口部门收入的增加，从而引起出口部门消费的增加，引起对生产资料 and 消费资料需求的相应增加，进而引起其他部门生产、收入、就业的增加，如此反复下去，收入的增加量将为出口量的若干倍；反之，本国商品、劳务进口的增加，向外支付货币增加，于是收入减少，消费随之也减少，成为国民收入中的漏洞，造成投资、生产的不景气。结论是：贸易顺差有益，逆差有害。只有顺差才能增加国际收入量和就业量；反之，逆差造成国民收入量和就业量减少。

超保护贸易政策与垄断前资本主义时期的保护贸易政策有许多不同：一是其保护的对象不仅是国内的幼稚工业，而且包括高度发展的垄断工业；二是其目的不仅保护国内市场和培养自由竞争的能力，而且要占领国外市场，巩固和加强对国内外市场的垄断；三是其性质不是防御性的，而是进攻性的；四是其手段不仅是提高关税，还包括种类繁多的非关税壁垒；五是不仅限制外国商品进入本国市场，以维持商品的垄断高价来保持高额利润，同时，还将部分垄断高额利润作为补贴，以倾销价格向国外进行倾销，占领国外市场，将生产扩大到最大限度。总之，这种保护贸易政策已成为争夺世界市场的手段，成为进攻而不是防卫的武器。可见，进攻性和侵略性是超保护贸易政策的突出特征。

不可否认，对外贸易顺差在一定条件下可以增加国民收入、增加就业。但如果为了追求贸易顺差，不加节制地实行“奖出限入”政策，势必导致关税、非关税壁垒盛行，使贸易障碍增多，

发生各种贸易战，从而阻碍整个国际贸易的发展。因此，超保护的贸易政策不可避免地存在其局限性。在国内已经处在充分就业状态时，出口的继续增加意味着总需求的进一步增加，从而会出现过度需求，引起通货膨胀。因为出口所形成的过度需求不像增加投资一样形成生产能力，并不能扩大社会总供给水平。另外，从世界的角度出发，假定其他一切条件不变，这时，除非降低出口商品的价格，否则出口将无法继续增加。

### 三、贸易自由化与新贸易保护主义

第二次世界大战结束以后，世界政治、经济形势发生了重大变化。在此期间，以发达资本主义国家为主的国际贸易政策先后出现了两种主要的倾向：一是从 50 年代至 70 年代初，世界贸易趋向自由化；二是 70 年代中期至今，新贸易保护主义抬头。

#### （一）贸易自由化

战后，从 50 年代到 70 年代，出现了全球范围的贸易自由化。它是指国家之间通过多边或双边的贸易条约与协定，削减关税壁垒，抑制非关税壁垒，取消国际贸易中的障碍与歧视，促进世界产品的交换与生产。

#### 1. 贸易自由化产生与发展的原因。

（1）战后美国对外经济扩张的需要。第二次世界大战后，美国在世界经济中占有重要地位。为了不断扩张和巩固自己的实力，迫切要求扩大国外市场，尤其是打入欧洲国家和日本的市场，因此极力推行贸易自由化。

（2）世界经济的恢复与发展。主要资本主义国家的经济经过战后几年的恢复，有了很大的发展。尤其是第三次科技革命的出现，使劳动生产力水平得到极大的提高，产品极大地丰富，交通运输工具和通讯设备大大改良，各国都需要一个更为广阔的市场进行发展，使得世界贸易趋向自由化。

(3) 生产的国际化与资本的国际化。战后随着国际分工的进一步深化和科技的进一步发展，发达国家之间的协作化生产越来越多，国际资本流动的数量越来越大，速度越来越快，跨国公司蓬勃发展。严格的贸易限制不适于这种生产与资本的国际化趋势，所以它们也要求贸易能够自由化。

(4) 各国经济相互联系、相互依赖的加强。战后初期经济的恢复，需要利用国外的资源和资金，同时，由于国际分工向纵深发展，以及生产与资本国际化的发展趋势，使各国经济更加相互依赖。因此世界各国也要放宽贸易限制。

2. 贸易自由化的主要表现。战后至 70 年代初世界贸易自由化倾向主要表现在两个方面：

(1) 大幅度削减关税。战后初期至 70 年代初，世界各国作为限制进口主要手段的关税税率都大幅度降低，主要资本主义国家的平均关税水平已由 50% 左右下降到 5% 左右。造成关税大幅度削减的主要原因有：①关贸总协定的签订；②欧共体的建立；③普惠制的实施。这些贸易协定和经济同盟的建立，是以关税减让为前提的。

(2) 降低或撤销非关税壁垒。第二次世界大战后，在贸易自由化趋势下，各国除大幅度降低关税外，还在不同程度上降低或撤销了非关税壁垒。包括放宽进口数量限制，扩大进口自由化，增加自由进口的商品，放宽或取消外汇管制，实行货币自由兑换，促进贸易自由化的发展等等。

3. 贸易自由化的主要特点。

(1) 第二次世界大战后，美国成为资本主义世界经济最强大的国家。为了对外经济扩张，美国积极主张削减关税，取消数量限制，成为贸易自由化的积极推行者。

(2) 战后贸易自由化席卷全球。除去美国对外扩张，还有更重要的原因，诸如生产的国际化、资本的国际化、国际分工的纵

横发展、西欧和日本经济的迅速恢复和发展、跨国公司的大量出现，它们反映了世界经济和生产力发展的内在要求。而历史上的自由贸易则反映了英国工业资产阶级资本自由扩张的利益与要求。

(3) 战后贸易自由化是在国家垄断资本主义日益加强的条件下发展起来的，它主要反映了垄断资本的利益；而历史上的自由贸易则代表了资本主义上升时期的工业资产阶级的利益与要求。

(4) 战后贸易自由化主要是通过多边贸易条约与协定即关贸总协定和世贸组织在世界范围内进行的。此外，区域性关税同盟、自由贸易区、共同市场等地区性经济合作，也均以促进国际商品的自由流通、扩展自由贸易为宗旨。

## (二) 新贸易保护主义

所谓新贸易保护主义，是指 20 世纪 70 年代中期以来在国际贸易中世界各国，尤其是发达资本主义国家政府采取的一系列改变商品相对价格和外贸流量的政策和措施。70 年代中期以来的贸易保护主义与传统的贸易保护主义和超保护贸易政策相比，在产生的时期、保护的對象、保护的措施和目的等方面都有明显的不同。

1. 新贸易保护主义出现和加强的原因。20 世纪 70 年代国际经济环境发生了很大变化。第一，1973—1974 年和 1979—1982 年发生了两次由石油危机演变成的世界性经济危机，发达国家的经济普遍陷入了滞胀和衰退，就业压力增大，使它们对于世界市场的争夺更为激烈，市场矛盾更为突出。因此，国内的许多产业垄断资产阶级和劳工团体，纷纷要求政府采取保护贸易政策措施来保护国内市场，减缓失业压力。第二，主要工业国的发展很不平衡，美国的经济地位相对下降，贸易逆差迅速上升，其主要工业产品如钢铁、汽车、电器等不仅受到日本、西欧等国的激烈竞争，甚至面临一些新兴工业国以及其他出口国的竞争威

胁。在这种情况下，美国一方面迫使拥有贸易顺差的国家开放市场，另一方面加强对进口的控制。因此美国成为新贸易保护主义的重要策源地。由于美国率先采取贸易保护措施，引起其他各国纷纷效仿，致使新贸易保护主义得以蔓延和扩张。

2. 新贸易保护主义的特点。新贸易保护主义还是以凯恩斯的经济理论为依据，但它主要是以保护国内充分就业和维持国际收支平衡为中心。其政策目标是通过推行保护主义措施摆脱经济滞胀困境，促进经济繁荣。比较有影响的人物是高德莱，他是英国剑桥经济政策团体成员。他的观点是：从一国宏观角度来看，国际贸易业绩对于总需求和就业具有不可替代的作用。他认为，保护贸易并不一定缩减世界总贸易量和生产量，反而会导致世界总产量和总贸易量的增加。

新贸易保护主义是相对于以往的贸易保护主义而言的。其特点主要体现在：

(1) 受保护的品种日益增多，保护面不断扩大。70年代中期以来，被保护的品种既包括传统的工业品和农产品，也包括高科技产品和劳务。陷入结构性危机但又有生存价值的产业部门和尖端科技产品成为保护贸易的重点。

(2) 保护的品种多样化。非关税保护措施增多，并且成为保护贸易的主要手段。70年代末，非关税壁垒有800种，80年代初增至1000多种，目前已多达1100多种，而且具有不断增多的趋势。

(3) 各国“奖出限入”的重点从限制进口转向鼓励出口。在经济上，对出口贸易实行资助和担保，给出口企业以各种补贴和奖励，向国外提供“发展援助”等。实行外汇倾销、商品倾销、外汇管制及许可证制度。设立有权威的综合协调机构，表彰出口成绩显著的企业以及对各种有助于在国际市场上增加销售的活动提供各种服务等。

(4) 保护制度转向更系统的管理贸易制度。一方面,发达国家实行的保护贸易措施,随着政府管理贸易活动而不断充实和调整,并成为其对外贸易体制中的重要组成部分;另一方面,通过贸易立法,把外贸政策法律化,使贸易保护主义披上法律的外衣。

### 第三节 对外贸易政策的新发展

20世纪70年代中期以来,世界产业结构和贸易格局发生了重大变化,新贸易保护主义盛行。在此背景下,一些经济学家力图从新的角度探寻政府干预对外贸易的理论依据,提出了战略性贸易政策论和管理贸易论等国际贸易新理论政策。

#### 一、管理贸易政策

##### (一) 管理贸易政策的含义

20世纪70年代中期以后,出现了世界范围的新贸易保护主义。在新贸易保护主义的基础上,形成了管理贸易(Managed Trade)或称“有组织的自由贸易”(Organized Free Trade)。管理贸易政策(Managed Trade Policy)是指一国政府采取的以协调为原则,以磋商谈判为手段,以政府干预为主导,对本国与他国之间的双边贸易关系进行协调和管理的一种对外贸易政策。它旨在既维护本国利益,又兼顾他国利益,达成双方均能接受的贸易折中方案,避免经济关系的极端冲突。它的实质是协调性的保护。

管理贸易政策产生于20世纪70年代以来新贸易保护主义盛行的时期,成熟于80年代,90年代则达到登峰造极的地步。是介于自由贸易和保护贸易之间,兼有两者特点的新贸易理论。

管理贸易的本质特征表现在两个方面：一是兼容性，即从性质上看，管理贸易实质上是介于自由贸易和保护贸易之间并兼有二者特点的贸易政策；二是协调性，即从方式上看，管理贸易实质上是一种对国际贸易进行协调管理的贸易政策行为。兼容性是基本特征，它说明了管理贸易是自由贸易和保护贸易的矛盾统一体；协调性是兼容性特征的派生特征，因为要解决各国对自由贸易和保护贸易的双重需要的矛盾，推动其经济贸易的发展，就只能借助于协调管理的办法。单纯的自由贸易（如英国式单方面自由贸易）和纯粹的保护主义（如 20 世纪 30 年代初及其以前的保护主义）都是不需要国际协调的。

管理贸易政策有别于传统的自由贸易政策和保护贸易政策。

管理贸易政策与传统的自由贸易政策的区别在于：管理贸易论者认为自由放任、自由竞争是有前提的。亦即政府必须始终采取或明或暗的手段，以经济的、法律的、政治的、外交的和技术的干预手段贯穿于对外贸易的整个过程。基于此，两者在贸易自由的方式、程度和范围等方面存在着很大的差异。

管理贸易政策与传统的保护贸易政策的区别在于：保护贸易的着眼点是保护国内某些集团的利益和某些产业部门的发展；而管理贸易的着眼点是实现国民经济的均衡增长和国际经贸关系的协调发展。具体表现在：首先，保护贸易下的干预措施是一国很少考虑或根本不考虑外部环境而单独武断地作出的；而管理贸易下的干预措施是以国民经济相互依存为前提的“协调性的保护”政策。其次，保护贸易政策往往是采取一味地限制、封锁的“奖出限入”的政策；而管理贸易则是既限制进口又限制出口，既鼓励出口又鼓励进口。再次，管理贸易政策中的保护主义极具隐蔽性，多采用非关税壁垒形式。最后，管理贸易政策的保护范围比传统的保护贸易扩大了。管理贸易政策把贸易保护的范围扩大到了服务贸易、技术贸易等新领域，同时，在国家贸易壁垒的基础

上，贸易保护由国家规模扩展为区域集团规模，由国家主义发展到地区主义，即把以国家为主体的小双边管理贸易演变为以区域集团为主体的大双边管理贸易。

## （二）管理贸易政策产生的原因

1. 世界的多极化和美国在世界经济贸易中地位的下降是国际管理贸易产生的基本原因。GATT 所倡导的贸易自由化为世界的多极化奠定了基础。贸易自由化促成了西欧和日本的崛起，并造就了一批新兴的国家和地区。相应地，美国的经济地位和经济霸权受到严重削弱。世界的多极化、美国左右世界市场的能力的下降，使美国不愿再实际奉行自由贸易政策了，转而寻求以“公平贸易”为幌子的管理贸易政策。

2. 世界经济一体化程度的加深，是管理贸易成为国际贸易机制的重要原因。战后初期的世界经济体系，是以美国为中心的单向依赖的世界经济体系。而随着全球贸易自由化的推进，各国经贸相互依靠、互为市场的相互制约的关系不断得到加强，在多中心化基础上形成了一体化的世界经济体系。在相互经贸关系中，既有相互依靠、互为市场的一面，又有贸易利益分配失衡的一面。所以，在对外开放的同时，贸易保护也成为一种客观需要。而在当代世界一体化经济体系中，采取制裁式的单方面贸易保护措施不仅达不到目的，反而还会伤害保护者或制裁者自己。所以，谈判与协商就成为新的世界经济体系中解决国际贸易纠纷的重要机制。

3. 区域集团化高潮，直接导致了双边管理贸易政策的升级。区域经贸集团虽然对内实行自由贸易，但它在客观上形成了对内的保护性和对外的排他性。20 世纪 80 年代初，GATT 在制止不断加剧的新贸易保护主义上的失败，导致了新一轮的大规模的区域集团化高潮。欧共体发展升格为欧盟，建立了欧洲统一大市场；美国也一改过去反对区域保护的立场，转而采取区域保护政

策，签署了美、加、墨北美自由贸易协定，以与欧盟相抗衡。欧洲统一大市场的启动和北美自由贸易协定的生效，直接表现为以区域保护为特征的管理贸易的升级。

4. 水平型国际分工的深化，使世界贸易取向由自由贸易转向管理贸易。战后发达国家间的水平型分工的形成和不断深化，加剧了它们之间的竞争和贸易保护，从而动摇了自由贸易的基础。但GATT所倡导的贸易自由化已深入人心，因此各国只能在自由贸易政策和保护贸易政策之间寻求平衡，把管理贸易作为现实的对外贸易政策。

### （三）管理贸易政策的执行

管理贸易政策是以国内贸易法律、法规、法令和国际贸易条约与协定约束贸易行为。对内，各国管理贸易政策通过以下方式进行：设立外贸管理机构；制定外贸管理法规，以及进出口许可证和配额、外汇、税收、信贷、海关等管理措施；进出口商品质量管理等。管理贸易政策对外则主要是通过以下方式进行的：

1. 国际贸易组织和多边贸易协定使缔约国贸易行为受到约束，使之规范化。关贸总协定和八轮多边贸易谈判所达成的协议已成为缔约国贸易行为的准则。乌拉圭回合进一步涉及服务贸易的行为准则。在关贸总协定及后来的世界贸易组织的主持下，举行了各种商品的贸易协定的谈判。

2. 区域性经济贸易集团通过协议取消内部的关税壁垒，对外关税政策趋同化。各种经济贸易集团对成员国的贸易行为与方式管理正在深化。

3. 通过政府间的卡特尔控制和管理某种商品的生产数量与价格。诸如：石油输出国组织、钢出口国政府间委员会、铁矿砂出口协会、国际铝上协会、钨生产者协会、天然橡胶生产者协会。这些协会主要是通过对某项商品的供应的控制来管理国际贸易。其中，石油输出国组织管理比较出色。

4. 通过协定管理安排初级产品和制成品贸易。在国际贸易领域中,商品综合方案、国际商品协定、国际纺织品协定、多种纤维协定、“自动”出口限制协定、有秩序的销售安排、发达国家的进出口管制、欧盟的共同农业政策等都是管理贸易措施的具体反映。

5. 西方发达国家定期举行首脑会议,就国际经济、贸易与金融等问题进行研究,采取对策进行管理。

近年来,管理贸易在国际贸易中的比重不断增加,已经成为一种重要的贸易形式。它虽然起源于发达国家,但也被发展中国家所采用。它在一定程度上反映了国际贸易发展的现实,具有很强的政策借鉴意义。

## 二、战略性贸易政策

### (一) 战略性贸易政策的含义

所谓战略性贸易政策,是指一国政府通过生产补贴、出口补贴、关税等措施,扶持本国特定产业的成长,鼓励其产品出口,增强其在国际市场上的竞争能力,从而谋取规模经济之类的额外收益,并借机劫掠他国的市场份额和分享他国企业的垄断利润,使专业化分工朝着有利于自己的方向转化的政策。简单地说,战略性贸易政策就是通过政府政策干预把市场竞争构造成市场博弈。<sup>①</sup>

### (二) 战略性贸易政策论的主要论点

传统贸易理论认为,市场竞争是完全的,而且不存在规模经济。在这一理论假设基础上,传统贸易理论提出了政府不干预的自由贸易政策。但20世纪80年代初,战略性贸易政策论者对传统贸易理论提出了质疑和挑战。他们认为:市场不完全竞争和规

<sup>①</sup> 参见罗肇鸿的《国际经济学概论》,第41页,华东师大出版社2000年版。

模经济是现实经济中普遍存在的现象。在寡头市场中，如果某国政府补贴该国企业的出口，则该国企业在另一国竞争性的国内市场中的份额就会增加。尽管增加出口数量导致国际市场价格下降，某国贸易条件恶化，但某国用对本国企业补贴的方法扩大出口量，压低出口价格，在这样的国际市场价格条件下，其他国家的潜在竞争对手因无利可图，预期在如此低价格下收益不足以弥补生产成本就会放弃投资。在不完全竞争的情况下，某国出口价格高于出口企业的边际出口成本，随着某国企业在国际市场上垄断竞争地位的确立，其国民收入将得到增加。他们还认为，在某项技术的研究与开发阶段就对本国的企业给予补贴，使本国企业在技术竞争中处于优势，就可能增强商品的市场竞争能力，扩大出口，提高市场份额，增加国民收入。由于不完全竞争和规模经济的存在，市场份额对各国厂商变得更为重要，市场竞争变成了少数几个厂商之间的博弈，一些产品特别是高科技产品具有“领先一步”的优势，谁能赢得主动，谁就能赢得市场，从而获得超额利润。在这场博弈中，政府能够通过提供补贴或关税保护来帮助企业在国际竞争中获胜。这里，贸易政策通过影响本国厂商及其竞争对手的决策行为而产生了转移经济利益和扩大本国市场份额的效果，政府的政策起到了如同许多寡头竞争模型中的战略行动相同的作用，因此称之为“战略性贸易政策”。

### （三）战略性贸易政策的扶持对象

战略性贸易政策只对具有市场垄断和规模经济效益的产业有效，因此，在现实经济中，其扶持对象也基本局限于高科技产业。高科技产业通常具有如下特点和优势：

1. 外溢效应。在供给方面，高科技产业通过产品和人员的流动可将先进科技传播到整个社会，从而使整个社会都能从某一个或某几个高科技产业的发展中获益；在需求方面，高科技产业的发展将带动产业界对科技人才及研究成果的需

要，进而带动对教育的投资。而教育所带来的技术及劳动素质的提高是一国贸易条件改善的基本决定因素之一。高科技产业的这种外溢效应是政府实施战略性贸易政策的一个主要原因。企业在追求利润最大化的目标中，往往不考虑产业的外溢效应，即使其预见到高科技产业的外溢效应，也可能因为风险的考虑而不进行实际投资。因此，政府要实施战略性贸易政策来扶持高科技产业的发展。

2. 规模经济。高科技产业的平均成本往往具有随生产规模的扩大而下降的特点，即经济学上的“规模经济效应”。

3. 易于形成“自然垄断”。高科技产业的这一优势是由该产业的规模经济特点所决定的。规模经济意味着企业的利润会随生产规模的扩大而增加，先进入该产业从事生产经营的企业会获得较高的利润，而且比后进入者更有成本竞争优势，因而在自由竞争的市场上，先进入者很容易垄断市场。如果我们将先进入者的定义由个别厂商推广为国家，那么一国率先在某一高科技产业投资，在各国都实行自由贸易政策的情况下，该国就容易形成自然垄断。在这种情况下，如果后进入国不对该产业实施保护和补贴措施，那么它将很难获得发展。这也是高科技产业需要政府实行战略性贸易政策保护的主要原因之一。

#### (四) 对战略性贸易政策论的评价

##### 1. 主要贡献。

(1) 战略性贸易政策论是国际贸易新理论在国际贸易政策领域的反映和体现。与正统的自由贸易政策理论不同，该理论论证了在现实经济与自由贸易理论前提相背离的情况下，政府干预对外贸易的必要性，并强化了政府干预的理论依据，它对发达国家和发展中国家的贸易和产业政策都产生了较大的影响。美国当代的对外贸易政策就是战略性贸易政策，许多发展中国家的贸易保护也从该理论中得到一定启示。

(2) 战略性贸易政策理论广泛借鉴和运用了产业组织理论与博弈论 (Game Theory) 的分析方法和研究成果, 特别是博弈论的运用, 应该说是国际贸易理论研究方法上的突破。

## 2. 主要缺陷。

(1) 该理论未就政府的干预给出任何总的通用的解决方法, 其成立亦依赖于一系列严格的限制条件。如战略性贸易政策的实施除了必须具备不完全竞争和规模经济这两个必要条件外, 还要求: 政府拥有齐全可靠的信息, 对实行干预可能带来的预期收益心中有数; 接受补贴的企业必须与政府行动保持一致, 日能在一个相对较长的时期内保持住自身的垄断地位; 产品市场需求旺盛, 被保护的目标市场不会诱使新厂商加入, 以保证企业的规模经济效益不断提高; 别国政府不会采取针锋相对的报复措施。一旦这些条件得不到满足, 战略性贸易政策的实施就不会取得理想的效果, 甚至无效。

(2) 战略性贸易政策常会因为贸易报复而导致两败俱伤。即使该政策充分有效, 它也只是一方得益而另一方受损, 其结果只是全球福利分配的再调整, 而不是世界总福利水平的绝对增加。

(3) 该理论背弃了自由贸易传统, 采取富于想象力和进攻性的保护主义者加以曲解和滥用的口实, 恶化国际贸易环境。因此, 许多严肃的经济学家, 包括国际贸易新理论学派的一些学者都指出, 对这一政策必须深刻理解和正确把握, 切不可片面夸大或曲解其功效, 以防贸易保护主义泛滥。

## 三、当前国际贸易政策的特点

近年来, 发达国家的对外贸易政策具有一些新的特点, 这些特点是在发达国家进行经济和政策调整过程中逐渐形成的, 并对全球贸易的进程产生重大影响。

### （一）保护贸易措施已经制度化

过去，保护贸易措施是针对某些进口商实施的限制性措施，这些措施彼此之间是互不关联的，其形式和内容也有不确定的特点，往往是一些临时性的保护贸易措施。近年来，发达国家的保护贸易措施已经制度化，即随着政府管理贸易活动的加强而不断充实和调整，并且这些措施相互关联，彼此相互配合，具有综合性、系列化特点，形成了一个比较完整的管理贸易体系。

### （二）管理贸易的法律已与其他国内法规形成统一整体

发达国家管理贸易的法律已由原来单一的法律发展成为以对外贸易法规为中心，与其他方面的国内法规相配合的统一整体。管理贸易法律的整体化主要表现在涉及范围广并且有一定的弹性，如西方国家用法律条款规定处理不同国别、地区和多边贸易关系的准则以及进出口贸易的管理和控制、外汇管理、对外经济援助、技术转让等。各发达国家一方面用反倾销、反补贴法限制竞争对手，另一方面又以法律形式确立各发达国家之间适当开放市场或控制出口方面的承诺。这种弹性政策便于各发达国家更有效地施用保护贸易政策措施。

### （三）经济一体化组织内部贸易和投资更加自由化

经济一体化迅猛发展，成为全球浪潮，推动了经济一体化组织内部贸易、投资的自由化。无论是欧洲的经济一体化，还是美洲的经济一体化都迅速发展，推动了成员国贸易和投资的发展。

### （四）以世界贸易组织为核心的多边贸易体制不断得到增强

以世界贸易组织为核心的多边贸易体制不断得到增强，贸易自由化和开放贸易体制成为全球贸易的主流，发达、发展中国家都努力地实施世界贸易组织的各协议、协定。并以世界贸易组织协议、协定为核心，协调本国贸易政策，以便推动贸易与投资的自由化，促进全球贸易发展。

## 第四节 当代发展中国家的对外贸易政策

第二次世界大战以后，发展中国家的绝大多数陆续取得了政治独立和经济自主。为了保护民族经济发展，实现工业化，大部分国家的对外贸易实行保护贸易政策，严格控制商品进口。但是，面对国际分工纵深发展，生产国际化和资本国际化，世界各国经济相互联系和相互依赖日益加强的形势，发展中国家必须参与国际分工和贸易，才能获得经济的快速发展。因此，一些发展中国家或地区在参与国际分工和贸易方面，根据本国或地区具体情况采取了一些特殊政策。

### 一、发展中国家对外贸易政策的基础及目标

#### (一) 发展中国家制定对外贸易政策的基础

发展中国家众多，尽管不同国家和地区在资源状况和政治经济独立程度方面存在差异，但从总体上看，作为贸易政策选择的基础条件是相似的。这主要表现在如下几个方面：

1. 生产力水平落后，产品缺乏国际竞争力。从殖民体系刚解放出来的发展中国家经济单一，几乎没有工业可言。即使是农矿业生产手段也极其落后，主要是凭借天赋资源和传统（殖民体系下）的销售链，向发达国家供应廉价原料。由于生产力落后，实现真正的经济独立尚缺乏坚实的物质基础。它们想发展自己的工业，实现工业化，又缺乏资金和技术。由于产品缺乏国际竞争力，国际收支严重失衡。

2. 经济体制呈二元特征。发展中国家在摆脱了帝国主义国家的政治控制以后，经济上的依附性在经济体制上的表现依然突出。一方面是发达资本主义控制的垄断经济，另一方面是落后的

小农经济。当这些国家将殖民地宗主国手中所控制的垄断经济收归国有的时候，形成了特有的国家垄断经济成分。尽管大多数发展中国家在经济发展过程中基本接受了市场经济模式，但这种市场经济是极不完善的。因此，国内的经济主要还是通过政府行为影响，而政府经济管理部门的经济调节难以有效地运作。

3. 在国际经济关系中处于被动地位。首先，在旧的国际分工中，贸易利益的分配明显不利于发展中国家，致使发达国家与发展中国家经济差距越来越悬殊，资源的流向也对发展中国家不利。其次，由于发展中国家在国际贸易关系中主要是以初级产品与发达国家的工业品相交换，由于经济的单一性及初级产品收入弹性比较低等原因，与工业品相比，贸易条件趋于恶化。加之初级产品国际市场价格的不稳定，使发展中国家的国际收支恶化，国内经济的不稳定性十分严重。

## （二）发展中国家对外贸易政策的目标

基于上述情况，发展中国家在建立自主贸易政策的同时，其主要目标为：①促进本国的工业化进程，建立民族工业，真正实现经济独立。为建立本国的工业，这些国家需要开放的国际市场，特别是发达国家开放市场吸纳它们的工业制成品。②改善国际收支和贸易条件。一方面通过发展工业和多样化经济增强经济实力，同时通过贸易政策措施改善贸易条件，并通过稳定初级产品国际市场价格，促进国际经济秩序和贸易利益分配的合理化。③消除贫穷、扩大就业和促进收入公平分配。通过政府的调节干预，改善由于市场机制不完善所出现的收入不公平分配。

## 二、发展中国家对外贸易政策的种类

### （一）初级产品出口政策

初级产品出口政策是指出口食品、农产品、矿物原料和燃料等初级产品，进口工业制成品。这往往是经济发展水平较低时采

取的一种对外贸易政策，发展中国家中有许多国家，其中绝大多数是非洲国家，至今仍采取这种政策。它们的初级产品出口占出口总额的比重达 90% 以上。通过初级产品出口，赚取外汇，对引进先进技术、进口必需品、带动经济发展有重要作用。但是，由于发达国家控制国际市场，千方百计压低初级产品价格，提高工业制成品价格，使初级产品出口国家的外汇收入日益受到损害，因此，它在经济发展中的作用越来越小。有些发展中国家，由于具有生产某些初级产品的明显优势，成本低、产量高，生产和出口对经济发展有利时，才鼓励初级产品出口。

## （二）进口替代政策

所谓进口替代政策，就是一国采取高关税、进口数量限制和外汇管制等措施，严格限制某些重要的工业品进口，扶植和保护本国有关工业部门发展的战略。其目的在于用国内生产的工业品代替进口产品，以减少本国对外国产品的依赖，减少外汇支出，平衡国际收支，促进民族工业的发展。它是一些拉美国家和亚洲主要是东亚国家为实现工业化而实施的经济发展战略。

由于发展中国家各国的具体条件不同，因此实施进口替代的进程有些差异，但一般经过两个阶段：首先，以建立和发展一般消费品工业为主，如自行车、一般家用电器、食品加工、饮料、纺织、服装、鞋类工业等。在这一阶段初期，由于生产最终消费品所需的中间投入品和技术需要进口，加上缺乏管理经验，生产规模狭小等原因，往往出现产品成本高、质量低、价格高等问题。其次，以建立和发展国内急需的中间产品和资本品的生产为主，如机器制造、机械、机床设备、石油提炼、炼钢轧钢等工业，在这一阶段，进口的材料和机械设备逐渐减少，甚至停止进口，全部自己生产，自力更生能力不断增强，进口替代工业日趋成熟。这些产业的发展带动了国内一批相关产业的兴起和发展，从而为全面工业化奠定了基础。

进口替代政策的出台与战后发展中国家的贸易条件恶化有关。在殖民时期，由于殖民政策的影响，殖民地国家严重地依赖宗主国的工业产品。第二次世界大战后，初级产品对制成品的比价下降，这就迫使发展中国家必须以更多的出口商品（初级产品）来换取进口品（制成品），国际收支逆差与年俱增。于是广大发展中国家改变单一经济、发展民族工业、利用国内的工业制成品来替代同类的进口产品的进口替代政策应运而生。

进口替代政策对于一些发展中国家的进口替代工业部门的发展起到了一定的作用。但是，随着世界科技的迅速发展，到了20世纪60年代中期，一些发展中国家或地区实行进口替代出现许多困难。如：在进口替代政策保护下发展的工业，与发达国家同类工业产品相比，成本高，效率低，缺乏竞争力；大量进口机器设备和中间产品，引起外汇和国际收支发生困难；进口替代往往不能充分参与国际分工，从而不能发挥自己的优势。因此，许多实行进口替代政策的发展中国家或地区，特别是新兴工业化国家或地区纷纷调整或放弃这一政策，转而实行出口导向政策。

### （三）出口导向政策

出口导向政策是指一个国家采取放宽贸易政策，鼓励扩大出口，同时，积极引进外国资本和先进技术，充分利用本国的优势条件，大力生产和出口在国际市场上有竞争能力的工业制成品，逐渐以国产的工业制成品出口替代初级产品出口，以精加工制成品出口替代粗加工制成品出口，增加外汇收入，并以出口为动力带动国内工业和经济的发展。

由于各国和地区的具体条件不同，实施这一战略的政策措施也不一致。大体看来，有三种表现类型：一是拉美国家如巴西、墨西哥、阿根廷等国，一般是在原进口替代的基础上发展出口替代工业，即把出口替代与进口替代结合起来。二是原来出口初级

产品的国家如马来西亚、泰国、科特迪瓦等，日益增加对初级产品的加工出口，提高附加值。三是亚洲“四小龙”，因地域狭小，矿产资源贫乏，就充分利用劳动力资源较为丰富的优势发展劳动密集型的加工装配工业。

出口替代 (Export Substitution) 的政策工具主要是出口补贴，既有针对出口进行的补贴，也有对出口品生产提供的补贴，还有出口退税、信息的出口信贷以及对出口工业投入品实行优惠供给价格等扶持措施。而且，出口替代政策下的平均关税水平较低，以利于出口工业低价进口所需投入品，降低生产成本，同时也使低效率的进口替代工业不能在过高的保护下发展。

出口替代政策对一些发展中国家，特别是新兴工业化国家和地区工业化和工业制成品的出口起了一定的积极作用。

但是，实行出口导向政策对经济发展也有不利的方面。由于生产以出口为导向，加深了对外依赖性，一旦世界出现经济危机，国际市场需求减少，产品价格波动等都会严重影响生产的发展；同时，以出口为导向，也容易形成国民经济结构的不平衡性。这些问题在 1997 年东南亚经济危机中已经暴露出来，引起经济学界和各国政府的高度重视，大家共同认识到一个国家或地区完全坚持出口导向，一切工作的开展都围绕出口是不可取的。

#### (四) 进口替代与出口导向相结合的对外贸易政策

发展中国家和地区一般从实行进口替代政策开始，建立和发展民族工业，在民族工业壮大后，逐步转向实行出口导向政策。但有的发展中国家实行进口替代和出口导向相结合的政策，就是在积极扩大国内市场需求的基础上，不断扩大进口替代的广度和深度，与此同时，不断扩大对外开放，鼓励扩大出口，打入国际市场。因此，根据国内各个工业部门发展的不同情况，采取不同的对外贸易政策措施：对发展水平较低的工业部门实行进口替代政策，对发展水平较高的工业部门实行出口导向政策。

### 三、发展中国家对外贸易政策的改革

20世纪80年代中期以来,广大发展中国家进行了以贸易自由化为特征的对外贸易政策改革,并取得了一定成效,每个国家的关税、非关税壁垒和外汇市场及出口障碍都发生了不同程度的变化。

拉丁美洲在贸易自由化的进程中成效突出,既减少了数量限制和关税,又减少了对外汇市场的干预和出口直接阻碍。世界银行对发展中国家贸易自由化的一项研究表明,拉美国家贸易自由化水平正迅速向东亚新兴工业化国家靠拢。

南亚(斯里兰卡除外)在减少数量限制方面取得了一些进展,但改革较慢,直到1991年才开始降低关税,且采取出口鼓励措施,未取消直接抑制进口的措施。与其他地区相比,南亚地区的进口壁垒仍维持在较高水平,其改革是走向中性化而非自由化。不过,南亚地区目前的改革是迅速且有力的。

非洲各国首先改革外汇市场,其目的是使实际汇率大幅度地贬值。数量限制随后也同时减少。但关税水平无多大变化,甚至外汇改革也是不完整的,且许多非洲国家的贸易改革停滞不前,甚或倒退。

东亚在20世纪80年代中期是发展中国家和地区中最开放的区域。近期的贸易自由化优先强调中性化而后才是自由化。改革首先采取的是实际汇率贬值、直接鼓励出口等方式,随后降低最终产品进口的数量限制和关税。第一阶段改革取得了很大成效,现已进入了第二阶段。

总之,通过改革,贸易自由化在发展中国家和地区到处可见,尤其是在南亚、非洲、拉丁美洲和东亚。

## 第六章 关税措施

### 第一节 关税概述

#### 一、关税的概念

关税 (Customs Duties, Tariff) 是进出口商品经过一国关境时,由政府所设置的海关向其进出口商征收的一种国家税收。

关税很早就已出现,但是作为一种完整的商业制度却是在近代才形成的。近代关税制度的一个基本特点是国境关税制,即进出口货物统一在一国国境上一次性征收关税,而在同一国境内不再重征。英国最早实行这种统一的国境关税制,以后逐渐为世界各国所普遍采用,一直沿袭至今,成为现代国际商业制度的一个重要方面。

#### 二、关税的特点

##### (一) 关税的征收是通过海关来执行的

海关是设在关境上的国家行政管理机构,是贯彻执行本国有关进出口政策、法令、规章的重要工具。海关的主要职能是对进出关境(或国境)的货物、货币、金银、证券、行李物品、邮递物品和运载上述货物、物品和旅客进出境的各种运输工具进行监

督管理。监督管理的主要内容包括：征收关税、代征法定的其他税费，查禁走私，临时保管通关货物和统计进出口商品、人员等。海关一般设在沿海有关港口、内陆边境进出口通道附近地区、开辟国际航线的飞机场、收寄国际邮包的邮局，以及靠近豁免关税的经济特区边境等关境内。

### （二）货物的进出口是由海关来控制的

为此，海关需要规定一个地域界限，货物进入这个地域时作为进口，离开这个地域时作为出口，这个地域界限称为关境。关境（Customs Frontier）亦称“海关境域”或“关税领域”。它是海关所管理和执行有关海关各项法令和规章的区域。一般说来，一国的关境与其国境（包括领陆、领水、领空）的范围是一致的，关境即国境。但也有许多国家和地区两者并不一致。在设有自由港、自由贸易区、保税区等经济特区的国家，自由港、自由贸易区、保税区置于关境范围之外，这些国家的关境小于国境。相反，有些情况下则关境大于国境。如有些国家相互缔结关税同盟，参与同盟的国家，其领土成为统一的关境，这时这些国家形成的统一关境就大于国境。有关关境的法律条文一般在海关法中订明其关境范围。有些国家虽未在海关法中订明，但如该国海关在全国各地设有机构，且其执行海关法的职能不受限制，亦应认为其关境与国境是一致的。

### （三）关税与国家凭借政治权力规定的其他税赋一样，具有强制性、无偿性和固定性

强制性是指关税由海关依法征收，纳税人必须无条件服从；无偿性是指关税由海关单方面从纳税人方面征收，而国家不需要给予任何补偿；固定性是指关税根据预先规定的法律与规章加以征收，海关与纳税人双方都不得随意变动。

### （四）关税与其他国内税收相比又有区别

首先，关税是一种间接税。间接税即由纳税人依法纳税，但

可通过契约关系或交易过程将税负的一部分或全部转嫁给他人的税。其次，关税具有涉外性。进出口商品不仅与国内经济和生产有着直接关系，而且与世界其他国家或地区的政治、外交、经济、生产和流通等方面也有密切关系。对于主要的贸易伙伴和经济关系密切的国家更为重要。关税措施体现一国对外贸易政策，也是国与国之间政治经济关系的纽带或斗争的武器。

### 三、关税的作用

对一个具体的贸易国来说，对进出口货物征收关税可以起到以下三方面的作用：

#### （一）增加该国的财政收入

关税是海关代表国家行使征税权而征收的国家税收，因此，关税的收入便成为国家财政收入的一个来源。关税的征收，其最初的目的主要是为了获取国家财政收入。这种以增加国家财政收入为主要目的而征收的关税，称为财政关税（Revenue Tariff）。财政关税征收的一般原则是：征收对象应是进口数量多、消费量巨大、税赋力强的商品，这样有比较充足和稳定的税源，而且应该是非生活必需品和非生产必需品，征税后不会过多地影响国内生产和人民生活。此外，关税税率要适中或较低，如税率过高将阻碍进口，达不到增加财政收入的目的。

现在，由于国际贸易和世界各国经济的发展，财政关税的意义已大为降低。主要是由于国际市场的竞争日益激烈，关税已被世界各国普遍地作为限制外国商品进口、保护国内产业和国内市场的一种手段来加以使用。但是，对于许多经济不发达国家来说，财政关税仍然具有相当的作用，是国家财政收入的一个重要来源。

#### （二）保护国内的产业与市场

这主要是对进口贸易而言的。关税的设置限制了外国商品的

自由进入，尤其是高关税已成为一种贸易的壁垒，提高了进口商品的成本，削弱了它与本国商品的竞争能力，大大减少了有关商品的进口数量，以保护本国同类产业或相关产业的生产与市场。同时，对出口贸易而言，对出口商品征收关税，可以抑止这些商品的出口，使国内市场得到充分供应，防止本国自然资源大量外流。这种以保护本国的产业和市场为主要目的而征收的关税，称为保护关税 (Protective Tariff)。从理论上讲，保护关税税率一般等于或略高于进口商品成本与本国同类商品成本的差额。但税率不宜过高，过高会引起有关出口国的关税报复。

### (三) 调节进出口贸易

一个国家可以根据本国的实际需要，通过关税税率的制定和调整，控制进出口商品的数量和品种，调节进出口贸易，平衡国际收支。

关税对进出口商品的调节作用主要表现在以下几方面：

1. 在进口方面。对于国内能大量生产或暂不能大量生产但有发展前途的产品，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市场；对非必需品和奢侈品的进口制定更高的关税，达到限制甚至禁止进口的目的；而对于本国不能生产或生产不足的原材料、半制成品、生活必需品或生产必需品的进口，制定较低税率或免税，鼓励进口以满足国内生产和生活的需要。

2. 在出口方面。通过低税、免税和退税等优惠关税措施，促进商品出口；而对国内短缺的商品制定较高的出口税，以保证国内生产和生活的需要。

3. 通过关税调整贸易差额，达到贸易平衡和国际收支平衡。当一国贸易逆差过大时，可以通过提高进口关税税率和加征进口附加税的方法，减少进口数量，减少贸易逆差；当贸易顺差过大时，则可通过减免关税，鼓励进口，缩小贸易顺差，以缓解与有

关国家的贸易摩擦和矛盾。

## 第二节 关税的种类

关税的种类繁多。按照不同的标准可以分为以下几类：

### 一、按征收的对象分类，可分为进口税、出口税、过境税

#### (一) 进口税

进口税 (Import Duties) 是进口国的海关在外国商品输入时对本国进口商所征收的关税。进口税是关税中最主要的一种。这种进口税在外国货物直接进入关境或国境时征收。或者外国货物由自由港、自由贸易区或海关保税仓库等提出运往进口国的国内市场销售时在办理海关手续时征收。

进口税按税率的征收幅度一般又可分为最惠国税和普通税两种。

最惠国税适用于与该国签订有最惠国待遇原则的双边或多边贸易协定的国家或地区进口的商品，税率较低。普通税适用于来自与该国没有签订贸易协定的国家或地区的进口商品，税率较高。

第二次世界大战后，大多数国家都先后加入了关税及贸易总协定，或者签订了双边的贸易条约或协定，相互提供最惠国待遇，享受最惠国税率。因此，正常进口税通常指最惠国税，称作正常关税 (Normal Tariff)

征收进口税的主要目的在于提高进口商品的价格，削弱这些进口商品在本国市场的竞争能力，影响外国商品的进口数量。高额的进口税往往是国家限制进口的重要措施。但使用过高的进口税，会对进口商品形成壁垒，阻碍国际贸易的发展。因此，通常

所说的“关税壁垒”，便是指高额进口税。

进口国家并不是对所有进口商品都征收相同的关税。一般来说，对工业制成品的进口征收较高关税；对半制成品的进口税率次之；而对原料的进口税率最低甚至免税。目的是为了保护本国制成品的生产及销售，鼓励进口原料在国内进行加工后出口。进口税税率随产品本身的加工程度而提高，称为“关税升级”。

## （二）出口税

出口税（Export Duties）是出口国的海关在本国产品输往国外时，对本国出口商所征收的关税。出口税目前不是各国主要关税种类。发达资本主义国家一般都不征收出口税，因为征收出口税会提高商品的出口价格，削弱本国商品同别国同类商品的竞争能力，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。征收出口税一般是由于以下原因：

1. 为了增加本国的财政收入。作为征收出口税对象的商品一般是本国资源丰富、出口量大的商品，或是在世界市场有独占性的出口商品。对这些商品征收出口税后不致过多地影响其在国内外的销售数量，以达到增加财政收入的目的。财政性出口税的税率一般不高，例如拉丁美洲一些国家的出口税一般在1%~5%之间。

2. 为了保护国内生产。以保护本国生产为目的的出口税，通常是针对某些出口的原料进行征收，以保证国内生产对这些原料的需求。同时，也可以利用出口税调节出口流量，以便在国际市场上争取有利的价格。也有一些国家为了维护本国经济权益，用出口税来抵制跨国公司在当地低价收购初级产品。

3. 为了保障国内市场供应，稳定物价。以保障国内市场供应为目的的出口税，主要是对本国生产不足而需要量又很大的生活必需品征收，以减少出口需求，保障国内供给，平稳这些商品的国内市场价格，稳定国内经济。

### (三) 过境税

过境税 (Transit Duties) 又称通过税。它是一国对于通过其关境的外国货物所征收的关税。按规定外国过境货物在过境期间, 货物不得进入过境国国内市场销售或使用, 一般只是利用该国的运输通道和运输工具。历史上征收过境税的目的主要是为了增加国家财政收入。这种税在重商主义时代的欧洲各国曾盛行一时。因此, 19 世纪后半期各国相继取消了过境税。1921 年西方许多国家在巴塞罗那签订了一个自由过境公约。第二次世界大战后, 关贸总协定中有关条文再一次明确规定“各缔约国禁止对过境货物征收关税或过境税”。因此, 目前大多数国家在外国商品通过其领土时都不征收过境税, 而只收取少量的准许费、印花费、登记费和统计费等。

## 二、按照差别待遇和特定的实施情况, 可分为进口附加税、差价税、特惠税和普遍优惠制

### (一) 进口附加税

进口国家对进口商品, 除了征收一般进口税, 还往往根据某种目的再加征进口税。这种对进口商品除一般关税以外再额外加征的关税, 就叫做进口附加税 (Import Surtaxes), 又叫做特别关税。

进口附加税通常是一种特定情况下的临时措施。征收进口附加税的目的主要有: 应付国际收支危机; 维持进口平衡; 防止外国商品低价倾销或短期内大量进口对国内同类产品生产造成重大威胁或损害; 对其他国家采取报复或歧视行为; 增加财政收入; 等等。

进口附加税是限制商品进口、保护国内相关产业的重要手段。除可对所有进口商品征收进口附加税外, 有时还可针对个别国家和个别商品征收进口附加税。进口附加税最常见的有反补贴

税和反倾销税。

1. 反补贴税 (Counter Vailing Duty)。反补贴税又称反津贴税、抵消税或补偿税。它是对在生产、加工及运输过程中直接或间接地接受任何奖金和补贴的外国进口商品所征收的一种进口附加税。直接补贴是指直接付给出口商的现金补贴；间接补贴是指政府对某些出口商品给予财政上的优惠，如减免出口税或某些国内税，减免运费，对于为加工出口而进口的原料、半制成品实行免税或退税等。反补贴税的税额一般按奖金或补贴的数额征收。征收反补贴税的目的在于增加进口商品的价格，抵消其所享受的补贴金额，使它不能在进口国市场上与本国同类商品进行低价竞争，以保护本国生产和市场。

但是，目前发达国家有滥用反补贴税来限制国外产品进口的倾向，故为了避免有关国家以反补贴的名义实行进口限制和过度报复，《关税及贸易总协定》（以下简称《关贸总协定》）就反补贴税作了相关的规定。主要有以下几点：

(1) 反补贴税的定义。按照《关贸总协定》第六条第三款的规定，所谓反补贴税，是指进口国为了抵消某种进口商品在制造、生产或出口时所直接或间接接受的任何奖金或补贴而征收的一种特别关税。

(2) 征收反补贴税的条件。按照《关贸总协定》第六条第六款的规定，如果某缔约国对某种出口产品实施补贴的行为，对该种产品进口国某项已建立的工业造成重大损害或产生重大威胁，或严重阻碍国内某一工业的新建，如市场占有率的急剧下降、企业倒闭等，才能征收反补贴税。另外，《关贸总协定》第六条第四款、第五款还规定，出口退税和出口免征捐税不得征收反补贴税；对于同一进口产品，不得既征反补贴税，又征反倾销税；对初级产品的补贴，不得征收反补贴税。

(3) 征收反补贴税的数额。按《关贸总协定》第六条第三款

规定，反补贴税的征收数额，不得超过该产品所直接或间接接受的奖金或补贴的估计数额。

2. 反倾销税 (Anti-Dumping Duty)。反倾销税是对实行倾销的进口商品所征收的一种进口附加税。其目的在于抵制外国商品的倾销，保护本国产品 and 市场。

所谓倾销是指一种产品通过正常的商业渠道，以低于正常价值的价格向另一国出口。反倾销税是当倾销的进口产品对进口国生产相似产品的工业造成损害，或损害威胁，或阻碍进口国生产相似产品工业的建立时，进口国依法对倾销的进口产品征收的除正常关税以外的一种特殊关税。为协调反倾销税引起的各种贸易矛盾，《关贸总协定》对倾销与反倾销税也作了相应的规定。主要有以下几点：

(1) 倾销损害的标准。用倾销手段将一国产品以低于正常价格的办法挤入另一国市场时，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，或对某一国内工业的新建产业有严重阻碍，这种倾销应受到谴责，进口国可对其采取反倾销措施。

(2) 正常价格的确定。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，即国内价格。如果没有这种价格，则可视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，即第三国价格。或产品在原产国的生产成本加合理的推销费用和利润，这叫做构成价格。

(3) 征收反倾销税的条件和要求。第一，必须确定其产品存在以低于正常价格的水平进入另一国家的事实。第二，必须确定该种行为已对进口国的某些工业造成重大损害或产生了重大威胁，或严重阻碍了进口国某项工业的建立。有关损害程度的经济指标主要有：①来自某一国的进口产品的进口年增长率迅速增加，市场份额扩大；②进口产品削价或进口产品使国内同类产品

承受削价的压力；③影响国内工业，如生产下降，库存增加，失业增多，销售减少等。第三，征收反倾销税的数额不得超过该产品的倾销差额，即出口价格与正常价格之间的差额。第四，不得因抵消倾销或出口补贴而对同一产品既征反补贴税又征反倾销税。

### （二）差价税

差价税 (Variable Levy) 又称差额税。它是指某种本国生产的商品国内价格高于同类进口商品的价格时，为了削弱进口商品的竞争能力，保护国内生产和国内市场，按国内价格与进口价格间的差额征收的关税。差价税是欧共体农业政策的产物，是欧共体对从非成员国进口的农牧产品征收的农业保护关税。这种差价税实际也属于进口附加税。由于差价税是随着国内外价格差额的变动而变动，因此它是一种滑动关税 (Sliding Duty)。

差价税的征收有两种形式：一是以进口税的形式来征收，即对进口农产品只征收差价税；另一种是以进口附加税的形式来征收，即对进口商品除征收正常的进口税以外，同时还对其征收差价税。如欧共体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共体的内部价格变动情况征收变动不定的差价税。欧共体所征收的差价税的税额是欧共体所规定的“门槛价格”与实际进口的货价加运保费 (CIF 价) 之间的差额。所谓“门槛价格”是欧共体境内该进口商品最短缺地区公开市场上可能出售的价格 (即境内该商品最高价格) 减去该商品从进口港运到该地区市场的运杂费、保险费和销售费用后所规定的价格。所征税款全部上交共同体农业基金，用以支持和干预共同体内部的农产品价格，保持其稳定的高价，以鼓励共同体各国农牧业的持续发展。

### （三）特惠税

特惠税 (Preferential Duties) 又称优惠税。它是指一国对来

自特定国家或地区的全部或部分进口商品，给予特别优惠的低关税或免税待遇。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。目的在于保护宗主国在殖民地附属国市场上占据的优势。

目前最有影响的特惠税是“洛美协定”（Lome Convention）。“洛美协定”是“欧洲经济共同体—非洲、加勒比和太平洋地区（国家）洛美协定”的简称。它是一种非互惠的优惠关税。“洛美协定”由欧共体向参加协定的非洲、加勒比和太平洋地区的一些国家单方面提供特惠税。参加协定的国家主要是欧共体的前殖民地国家，其他国家是无法获得这些优惠的。“洛美协定”单方面给予受惠国的全部工业品和大部分农产品免税，不限量地进入欧共体市场。

#### （四）普遍优惠制

普遍优惠制（Generalized System Preferences, GSP）简称普惠制，是发达国家对来自发展中国家或地区的某些产品，特别是工业制成品和半制成品给予的一种关税优惠待遇制度。

普惠制有三个原则，即普遍的、非歧视的、非互惠的。所谓普遍的，是指所有发达国家对所有发展中国家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和地区出口商品在关税方面的优惠，而不要求发展中国家和地区提供反向优惠。普惠制的目标有三项：扩大发展中国家向发达国家工业制成品和半制成品的出口；增加发展中国家的外汇收入，以改善其国际收支；促进发展中国家的工业化和经济增长。

普惠制是经济不发达国家在联合国贸易与发展会议上经过长期斗争，在1968年通过建立普惠制决议之后取得的。1971年7月1日欧共体首先制定了普惠制方案并开始实施，美国于

1976年开始实施。目前已有31个国家实行了17个普惠制方案，它们是：欧盟15国、日本、新西兰、挪威、瑞士、加拿大、美国、澳大利亚、捷克、斯洛伐克、保加利亚、匈牙利、波兰、俄罗斯、哈萨克斯坦、乌克兰和白俄罗斯。受惠国达190多个。在发达国家中只有美国未给我国普遍优惠制。根据1979年中美贸易关系协定，美国只给予我国最惠国待遇，而未给予普遍优惠制。美国在《1974年贸易法》中对普遍优惠制作出如下规定：共产主义国家只能在下列条件下享受普遍优惠制：其一，该国被美国总统指定为发展中国家；其二，该国的产品享有非歧视性待遇；其三，该国为GATT的缔约国；其四，该国为国际货币基金组织（IMF）的成员；其五，该国不受国际共产主义控制。从这些条件来看，我国坚持以发展中国家的身份“入世”，不仅是符合我国国情的，而且放弃这一原则，我国不仅不能得到美国给予的普遍优惠制，还将失去其他发达国家给予我国的普遍优惠制。

普遍优惠制的给惠国，在提供普惠税待遇时，是通过普惠制方案来执行的。这些方案的主要内容如下：

1. 对受惠国家或地区的规定。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，但有的给惠国从各自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，如美国把某些发展中的社会主义国家、石油输出国组织成员国排除在外。

2. 对受惠产品范围的规定。一般来说，在公布的受惠商品清单中，农产品的受惠产品较少，工业品的受惠商品较多。少数敏感性产品，如石油产品被排除在外。

3. 对受惠产品减税幅度的规定。受惠产品减税幅度的大小取决于最惠国税率和普惠制税率之间的差额：最惠国税率越高，普惠制税率越低，差额越大；反之，差额越小。一般来说，农产

品的减税幅度小，工业品的减税幅度较大。

4. 对给惠国的保护措施规定。各给惠国一般都在方案中规定保护措施，以保护本国某些产品的生产和销售。①免责条款又称例外条款，是指受惠国产品的进口量增加到对其本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，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预定限额指预先规定在一定的时期内，某些受惠产品的关税优惠进口限额，对超过限额的进口受惠产品按规定恢复征收最惠国税率。③竞争需要标准又称竞争需要排除，美国采用这种标准，它规定在一年内，对来自受惠国的某些进口产品，如超过竞争需要或超过美国进口该项产品总额的一半，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，如该项产品在以后进口额降至上述限额时，则下一年度仍可以恢复关税优惠待遇。④毕业条款。美国从1981年4月1日起采用这项规定，欧盟从1995年1月1日起也援引这项条款。即当一些受惠国或地区的某些产品或其经济发展到较高的程度，在世界市场上显示出较强的竞争力时，给惠国将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。

5. 对原产地的规定。又称原产地规则，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。

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、直接运输规则和产地证明文件三部分。①原产地标准：普惠

制的原产地标准分为两大类：一是完全原产地的产品，指完全用受惠国的原料、零部件并完全由其生产或制造的产品，它是一个非常严格的概念；另一类是非完全原产地的产品，又称含有进口成分的原产地产品，指全部或部分地使用进口原料或零部件制成的产品，这些原料或零部件经过受惠国或地区充分加工或制造后，其性质和特征达到了“实质性变化”的程度，变成了另外一种完全不同的产品，才可享受关税优惠待遇。②直接运输规则：指受惠产品必须从该受惠国直接运到进口给惠国，由于地理原因，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未投入当地市场销售或再加工，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。③原产地证书：指的是出口商品要获得给惠国的普惠制关税优惠待遇，必须向进口给惠国提交出口受惠国政府授权的签证机构签发的普惠制原产地证书格式 A 和符合直运规则的证明文件，作为享受普惠税待遇的有效文件。格式 A 的全称是《普遍优惠制原产地证书格式 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必不可少的重要文件。对于我国来说，原产于我国内地的皮革及毛制品、服装、玻璃及陶瓷与部分贱金属等，仍不属于欧盟 GSP 范围，但纺织品、电子消费品、机电产品、珠宝及贵金属、光学仪器和钟表则享有欧盟 GSP 优惠。

普遍优惠制自诞生以来，对促进和扩大发展中国家或地区的出口起到了一定的积极作用，从而间接带动了发展中国家经济的发展。但由于普惠制方案的规定十分复杂，而且附加了一些保护措施，使普惠制的实施大打折扣，没有达到预期目的。1976 年联合国第四届贸发会议将原定于 1980 年到期的普惠制延长 10 年，1990 年又再延长 10 年。欧盟实施的 GSP 以 10 年为 1 个周期，现行制度始于 1995 年，至 2004 年期满。

### 第三节 关税的征收

#### 一、海关税则

各国征收关税的依据是海关税则 (Customs Tariff)。

海关税则是指一国对进出口的商品计征关税的规章及各类商品分类及税率一览表,是海关征收关税的依据。海关税则由国家立法部门批准,是一国关税政策的具体体现。

海关税则一般包括两个部分:一部分是海关征税规章;另一部分是关税税率表。

关税税率表主要包括税则号列 (Tariff Item)、货物分类目录 (Description of Goods) 和税率 (Rate of Duty) 三部分。

##### (一) 海关税则商品分类目录

海关税则中对各种不同进出口商品进行分类、组合、排列,把种类繁多的商品归纳成类、章、组和税目的分类体系,称为海关税则商品分类目录 (Tariff Nomenclature)。目的在于根据不同税目分别制定不同的税率,作为征税的依据。

欧洲关税同盟研究小组于 1952 年 12 月制订了《海关合作理事会税则目录》(Customs Cooperation Council Nomenclature, CCCN),称为《布鲁塞尔税则目录》(Brussels Tariff Nomenclature, BTN)。除美国、加拿大外,已为 100 多个国家和地区所采用。我国 1985 年实施的《海关进出口税则》也采用了这个税则分类目录。

CCCN 的商品分类划分原则是以商品的自然属性为主,结合加工程度等来分类的。它把全部商品共分为 21 类,99 章,1011 项税号。1~24 章为农畜产品,25~99 章为工业制成品。税目号

用四位数表示，前两位数表示商品所属章次，后两位数表示税目号，中间用圆点隔开。

从1988年1月1日开始，主要西方国家采用《协调制度》作为海关税则的商品目录，以取代CCCN。《协调制度》(Harmonized System, HS)是由海关合作理事会于1983年主持制定的一部新的、系统的、具有多功能的商品分类目录。其全称为《商品名称及编码协调制度》。截至1991年10月，已有88国在其税则中正式采用《协调制度》目录。我国于1992年1月1日正式采用以《协调制度》目录为基础编制的新的《海关进出口税则》和《海关统计商品目录》。

《协调制度》目录仍分21大类，章则改为97章，项目则增至1241个，项目增设子目共5019个。《协调制度》是国际上多个商品分类目录协调分类的产物，其最大特点是适合与国际贸易有关的统计、原产地证明书、海关、进口许可证等各方面的需要，成为国际贸易商品分类的一种“标准语言”。它是一部完整、系统、通用、准确的国际贸易商品分类体系。

## (二) 海关税则的种类

1. 按同一税目下税率的数目，海关税则分为单式税则和复式税则两类。

(1) 单式税则 (Single Tariff)。单式税则又称一栏税则。这种税则，一个税目只制定一个税率，适用于来自任何国家的商品，没有差别待遇。现在只有少数发展中国家采用此种税则，如巴拿马、乌干达、冈比亚、委内瑞拉等国。随着国际贸易的复杂化，这种税则无法实行差别待遇和歧视待遇，或争取关税上的优惠，因而各国都普遍采用了复式税则。

(2) 复式税则 (Complex Tariff)。复式税则又称多栏税则。这种税则，在一个税目下有两个或两个以上的税率。对来自不同国家的同一进口商品，适用不同的税率，目的是实行差别待遇。

如欧共体的海关税则有五栏，分别为：普通税率、最惠国待遇税率、普惠税率、协定国税率、特惠税率。其中普通税率是最高税率，特惠税率是最低税率。目前，绝大多数国家都采用这种税则，但各国所采用的栏数不尽相同。如美国对进口税采用三栏税率，日本则采用四栏税率。

这种多栏式税率是体现对外贸易中的国别待遇的重要手段，往往是处理国际贸易关系中的重要谈判内容。如中美之间关于最惠国待遇的谈判，就是美国利用最惠国税与普通税的不同税率对中国实施压力的重要内容。

2. 依照制订税则的权限（或者说按照制订者的不同），又可将海关税则分为国定税则和协定税则。

(1) 国定税则，又称自主税则（Autonomous Tariff），就是一个国家独立制定并有权加以变更的税则，一般适用于没有签订双边或多边贸易条约或协定的国家。国定税则有自主单式税则和自主复式税则之分。

(2) 协定税则（Conventional Tariff），就是一国与其他国家通过贸易谈判，以条约或协定方式制定的关税税则，一般适用于协定的商品。协定税则是在本国原有的国定税则以外另行规定的一种税则。协定税率比国定税率低。协定税率除了适用于该条约或协定的签字国以外，某些协定税率也适用于享有最惠国待遇的国家，对于没有减让关税的商品或不能享受最惠国待遇的国家的商品，仍采用自主税则，这样形成的复式税则，称作自主协定税则或国家协定税则。

## 二、通关手续

通关手续又称报关手续，是指进出口商向海关申报出口或进口，接受海关监督和检查，履行海关规定的手续。当办完通关手续，结清应付的税款和其他费用，经海关同意，货物即可通关放

行。通关手续通常包括申报、验货、征税和放行四个基本环节。

### 三、关税的征收方法

按照关税的征收标准可分为四种方法：从量税、从价税、复合税及选择税。其中主要的是从量税和从价税两种。

#### (一) 从量税

从量税 (Specific Duties) 是以课税对象的计量单位作为标准而计征的关税。计量单位包括重量、长度、面积、体积、容积等。而以重量单位为标准计征关税较为常见。

从量税税额的计算公式为：

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

从量税的优点是计税手续简便，能控制质次价廉的商品进口，保护作用较强。但在货币贬值、物价上涨时，如税率不能及时调整，则其保护作用和财政收入都会相对降低，就会呈现出物价上涨时，税负相对减轻，物价下跌时，税负反而加重的不合理现象。历史上从量税曾为各国普遍采用。目前由于商品的品种和规格越来越复杂，以及货币贬值等原因，完全使用从量税的国家较少。

#### (二) 从价税

从价税 (Ad Valorem Duties) 是以课税对象的价格作为标准而计征的关税。在关税中，其课税标准为进出口货物的价格，其税率表现为价格的百分率。

从价税税额的计算公式为：

$$\text{从价税税额} = \text{完税价格} \times \text{从价税率}$$

这里所谓“完税价格”，即海关审定的作为计征关税依据的货物进出口价格，也称为“海关价格”或“海关估价”。在征收从价税时，较为复杂的问题是确定进口商品的完税价格。各国所采用的完税价格标准并不一致，但大体可概括为以下三种：

- (1) 以成本加运费和保险费的 CIF 价格。
- (2) 以装运港船上交货价格的 FOB 价格。
- (3) 以法定价格作为征税价格标准。

由于各国在使用海关估价时，往往高估完税价格，以便多征进口税，作为一种非关税堡垒的手段，《关贸总协定》第七条对此作了原则性的规定：“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价格或虚构的价格，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”。为了统一各国海关的估价方法，1973 年在东京回合的多边贸易谈判中订立了《海关估价协议》。1993 年 12 月结束的乌拉圭回合多边贸易谈判，又进一步就海关估价问题达成了一项新的《海关估价协议》，该协议于 1995 年 1 月 1 日正式生效。

### (三) 复合税

复合税 (Compound or Mixed Duties) 又称混合税，是对某种进口商品同时制订有从价和从量两种税率，并同时征收的一种关税。在征收时两者分别计算，相加后同时征收。复合税额的计算公式为：

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

使用复合税目的在于减少物价涨落对税负的影响和防止质次价廉的货物进口，同时可以综合从价税和从量税各自的优点，更好地平衡税负。两种税率可以有主次之分，或以从量为主，或以从价为主，因而在实行中有一定灵活性。

### (四) 选择税

选择税 (Alternative Duties) 是对某种商品同时制订有从价

和从量两种税率，征税时由海关根据规定选择其中一种税率计征的关税。使用选择税通常是为了克服从价税和从量税各自的缺点，根据需要选择其中一个有利的税率计征。一般各国都选择其中税率高的一种征税。当为鼓励进口时，也可以选择较低的一种税来征收。

## 第四节 关税的经济效应和有效保护率

### 一、关税的经济效应

关税的高低直接影响各国进出口商品的价格，进出口商品价格的变化又直接对国内外市场商品的供求产生影响，进而对国内外的生产和消费产生影响。关税对进出口国经济的多方面影响称为关税的经济效应。其中，对价格的影响称为价格效应；对贸易条件的影响称为贸易条件效应；对进口国国内经济的影响称为国内效应。

#### （一）关税的价格效应

由于进口税是由本国进口商缴纳的，因此，进口商在向海关缴纳关税后，总是要相应提高进口商品的国内售价，以补偿缴纳关税的损失。由此，关税引起了价格变动，即关税的价格效应。即征收关税的直接后果就是提高了国内市场进口商品的价格，从而削弱了进口商品的竞争能力，影响了出口国的利益，最终导致出口国减少商品的出口。

进口国和出口国负担进口关税的比例，取决于商品的类型和国家需求情况。例如，假定美国向巴西进口咖啡并征收进口关税，导致美国国内咖啡价格上涨。由于咖啡价格上涨，消费者减少了咖啡的消费量，或改用其他饮料，因而国内咖啡需求减少，

进口也减少。这就产生连锁反应，使国际市场咖啡需求量随之减少，国际价格下跌。这样可使进口国的国内价格上涨，出口国的国内价格下跌。两国价格上涨和下跌的部分加在一起则等于进口关税税额。这就是说，巴西出口价格下跌的损失量，就是负担美国咖啡一部分进口关税的量。因此，美国进口关税并不是由美国人全部负担，而是由美国人和巴西人共同负担。巴西负担的部分是价格机制起作用的结果。但这种情况的出现，是以进口国是一个贸易大国，而且它对该进口商品的需求量占该商品生产国家出口量的相当比重为前提的。因为此时，该进口国就成为该商品的垄断买者，或接近垄断买者，从而具有影响进口商品国际价格的能力，能向出口国转嫁关税负担。如果进口国是一个贸易小国，那么它的进口量可能只占世界进口量的很小一部分，不至于影响该种商品的国际价格，因此，将关税负担转移一部分给出口国的可能性很小，全部关税将由进口国自己负担。同时，贸易大国能否将一部分关税转嫁给出口国，还要看进口商品涨价时，国内需求减少的程度。如果进口商品价格上涨，消费者立即作出反应，或有大量的替代商品可供消费者选择，那么该商品的国内需求就会大幅度减少。减少的幅度越大，就越能压低进口商品的国际价格，将关税更多地转嫁给出口国。

## （二）关税的贸易条件效应

贸易条件是一种交换条件，用出口价格指数与进口价格指数的比率来表示。当出口产品能交换到更多的进口产品时，表明贸易条件改善；反之，则表示贸易条件恶化。如果一国的出口价格不变，而由于对进口商品征收关税，使消费需求减少，迫使国际市场价格下跌，由此该国出口与进口价格指数的比率上升，该进口国的贸易条件得到改善。而对于出口国来说，假定进口价格不变，由于出口价格下跌，出口与进口价格指数比率下降，贸易条件则趋于恶化。

### （三）关税的国内效应

关税的国内效应表现为消费效应、税收效应、保护效应和再分配效应。

1. 消费效应。消费效应是指关税对消费者的影响。对进口商品征收关税，会直接损害进口商品消费者的利益。一方面，它迫使进口商品消费者的支出增大；另一方面，迫使消费者减少其他商品的消费。不仅如此，还使国产有关商品的价格上升，迫使这些国产商品消费者的支出增大。因此，在收入一定的条件下，消费者的实际消费水平会下降。

2. 税收效应。税收效应是指征收进口关税对国家财政收入的影响。征收关税的目的之一是增加国家的财政收入。只要关税不至于高到禁止全部商品进口，它就会给国家带来财政收入。

3. 保护效应。保护效应主要是指关税对本国工业的保护作用。一方面，它可以保护并促进本国生产的发展。如对某些进口商品征收进口税后，其价格往往会远远高于国产同类商品，购买本国货的国内消费者可能增加。这就使国内生产者因对进口商品征收关税而获得额外销售量和较高的价格利益，从而使国内生产增长，达到保护国内工业的目的。另一方面，它能促进本国加工技术水平的提高。如果根据进口商品加工技术层次的高低，有目的地相应提高某些进口商品的进口税，可以使本国同类加工技术层次较高的商品生产者受到的保护程度也较高，获利较多，从而达到促进本国加工技术水平提高的作用。

4. 再分配效应。再分配效应是指征收关税所引起的收入转移。首先，征收关税后，这部分商品的购买者收入的一部分通过税收转移到国库。其次，征收进口税还会使国产有关商品价格上涨，使这些商品的消费者收入的一部分通过价格上涨转移给生产者。再次，在关税可以影响到进出口贸易条件的情况下，某些商品的进口大国征收进口税，迫使出口国不得不降低该商品的价

格时，出口国生产者的部分收入就会转移到进口国，因为出口国间接分担了进口国的一部分进口税。

## 二、关税的有效保护率

一国的关税水平直接影响着该国经济的方方面面。关税水平 (Tariff Level) 是指一个国家的平均进口关税税率，即：

$$\text{关税水平} = \frac{\text{进口税额总额}}{\text{进口总额}} \times 100\%$$

百分数越大，表明一国的关税水平越高，进口关税越高，保护性就越强。当然，关税水平的数字虽能比较各国关税的高低，但它不能完全表示保护的程度。

对关税保护程度强弱的衡量是个复杂的问题，是一国关税的制定及关税法制的必要依据。目前，各国一般以名义保护率和有效保护率来表示对某种或某类商品的保护程度。

### (一) 名义保护率

名义保护率 (Nominal Rate of Protection) 是指一国实行关税保护使某商品的国内市场价格提高部分与国际市场价格的比率。用公式表示为：

$$\text{名义保护率} = \frac{\text{国内市场价格} - \text{国际市场价格}}{\text{国际市场价格}} \times 100\%$$

由于一国除关税以外的贸易壁垒难以估算，在理论分析时，一般只考虑关税的作用。因此，由以上定义可见，名义保护率实际等于从价税税率，故名义保护又通常称为名义关税 (Nominal Tariff)。

### (二) 有效保护率

有效保护率 (Effective Rate of Protection) 又称实际保护率，是指各种保护措施可能给被保护产业的生产过程带来的价值增值的增加量与自由贸易条件下增值的百分比，用公式表示为：

$$\text{有效保护率} = \frac{\text{国内加工增值} - \text{国外加工增值}}{\text{国外加工增值}} \times 100\%$$

该公式亦可表示如下：

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

式中：ERP 为有效保护率；V' 为被保护产品生产过程的增值，即国内加工增值；V 为自由贸易条件下该生产过程的增值，即国外加工增值。有效保护不但注意关税对成品价格的影响，也注意原材料或中间产品由于征收关税而提高的价格。

例如在自由贸易条件下，1 千克棉纱的到岸价格为人民币 20 元，其投入的原棉价格为 15 元，占其成品（棉纱）价格的 75%，余下的 5 元是国外加工增值额。如果我国进口原棉在国内加工棉纱，原料投入系数同样是 75% 时，依据对原棉和棉纱进口征收不同关税而引起的有效保护率如下：

①如果我们对棉纱进口征收 10% 的关税，原棉免税，则国内棉纱市价应为  $20 \times 110\% = 22$ （元）。其中原棉费用仍为 15 元，则国内加工增值额为  $22 - 15 = 7$ （元）。按上式一计算，棉纱的有效保护率为：

$$\begin{aligned} ERP &= \frac{V' - V}{V} \times 100\% \\ &= \frac{7 \text{元} - 5 \text{元}}{5 \text{元}} \times 100\% = 40\% \end{aligned}$$

②如果对棉纱进口征税 10%，其原料原棉进口也征税 10%，则有效保护率为 10%。这是因为国内棉纱市价为 22 元，而其原料成本因原棉征税 10% 而增加为  $15 \times 110\% = 16.5$ （元），国内加工增值成为  $22 - 16.5 = 5.5$ （元），国外加工增值仍为 5 元。则其有效保护率为：

$$\begin{aligned} ERP &= \frac{V' - V}{V} \times 100\% \\ &= \frac{5.5 \text{元} - 5 \text{元}}{5 \text{元}} \times 100\% = 10\% \end{aligned}$$

③如果原棉进口征税为 20%，棉纱仍征 10%，其余条件不

变，则其原料成本增加为  $15 \times 120\% = 18$ （元），增值  $22 - 18 = 4$ （元）。棉纱有效保护率为：

$$\begin{aligned} ERP &= \frac{V' - V}{V} \times 100\% \\ &= \frac{4 \text{元} - 5 \text{元}}{5 \text{元}} \times 100\% = -20\% \end{aligned}$$

其结果出现了负保护。负保护的意义是指由于关税设置不合理，使国内加工增值低于国外加工增值。

因此，有效保护率的含义在于：当最终产品名义税率一定时，对所需的原材料征收的名义税率愈低，则最终产品名义税率的保护作用愈大。西方国家常常采用这样的关税结构：对原料进口几乎完全免税，对半制成品进口征收适度关税，但对制成品，特别是劳动密集型的制成品征收较重的关税。这种结构说明，它对制成品的有效保护比名义税率所显示的要高得多。这种关税结构对发展中国家是不利的，它吸引发展中国家扩大原料和半制成品的出口，而影响制成品的出口，影响发展中国家的工业化。

## 第七章 非关税措施

### 第一节 非关税措施概述

#### 一、非关税措施的含义

非关税措施又称非关税壁垒 (Non-Tariff Barriers), 是指除关税以外的一切限制进口的措施。它是相对于关税措施而言的。关税的主要效果是增加进口产品的成本, 国内产品则不必缴纳关税, 因此使国内产品处于有利的竞争地位。除关税以外, 保证国内生产商和国内产品处于优于进口产品地位的法律、法令和政策统称为非关税壁垒。目前, 非关税壁垒已越来越成为国际贸易中的重要障碍。

近年来, 随着国际贸易的发展, 非关税措施的种类越来越多, 加之世贸组织对进口关税水平约束的不断加强, 经过 GATT 主持的八轮谈判, 其缔约国的平均关税水平有了相当大的下降, 关税已经不再成为国际贸易中的主要障碍。非关税措施已经日益成为主要的贸易保护手段, 在国际贸易中起到越来越重要的作用。扩大出口、限制进口是世界上大部分国家制定贸易政策的基本原则, 除了关税以外, 还有很多其他限制进口的方法, 非关税措施中的一些形式, 如进口配额、进口许可证、外汇管制等已在

国际贸易中得到广泛的应用。

## 二、非关税措施的特点

非关税措施与关税措施同为限制进口的措施，但是，与关税措施比较，非关税措施具有以下特点：

### （一）非关税壁垒具有更大的灵活性与针对性

关税的制定必须通过立法程序，具有一定的稳定性与延续性。而非关税壁垒花样繁多，可以根据具体需要，随时采取相应的措施。在制定和实施非关税措施时常采用行政程序，出台迅速，程序简单，而且可以随时调整。

### （二）非关税壁垒更具强制性

关税对进口商品的限制仅是一种间接手段，出口国可以采用提高竞争能力、出口补贴等方法抵消关税的作用。而某些非关税壁垒可以对进口商品的数量和金额实行直接限制，把超额的商品拒之门外。

### （三）非关税壁垒更具隐蔽性和歧视性

关税税率一经确定，都以法律的形式公布于众。但是非关税壁垒种类繁多，有些公开，有些不公开，有些甚至无法判定其是否属非关税壁垒，使得出口商难以对付。此外，一些国家往往针对某个国家采取相应的限制性的非关税壁垒，结果，大大加强了非关税壁垒的差别性和歧视性。

## 第二节 非关税措施的主要种类

国际贸易中的非关税壁垒名目繁杂，主要有以下几种措施。

## 一、进口配额制

进口配额又称进口限额，是一国政府在一定时期内，对某项商品进口的数量和金额的直接限制。进口配额制（Import Quotas System）的具体做法是政府预先制定某种商品在一定时期内（如一季度、一年等）的进口数量或金额，在规定的期限内，配额以内的货物可以进口，超过配额的货物禁止进口或征收较高的进口附加税或罚款后才能进口。

进口配额制又分为绝对配额与关税配额两种。

### （一）绝对配额

绝对配额（Absolute Quotas）是指在一定时期内，对某些商品的进口数量和金额规定一个最高额度，达到这个额度后就不准进口。

绝对配额在实施中又可分为全球配额、国别配额和进口商配额三种方式。

1. 全球配额（Global Quotas）。全球配额是属于世界范围的配额，对来自任何国家或地区的商品一律适用。主管当局通常按进口商的申请先后或过去某一时期的实际进口额批给一定的额度，直至总额发放完为止，超过总配额的部分不准进口。

由于全球配额不限定出口国别和地区，在当年配额数公布后，进口商争取到配额后可以从任何国家和地区进口，相邻的国家和地区就占有有利条件，而距离较远的国家则处于不利地位。这种措施难以贯彻国别政策。

2. 国别配额（Country Quotas）。即在总配额内按国别和地区进行分配，超过规定的配额便不准进口。为了区分来自不同国家或地区的商品，实行国别配额制一般规定在商品进口时必须提交原产地证明书。实行国别配额是实行国别待遇的有效方法，可以使进口国家根据它与有关国家或地区的政治经济关系分别给予

不同的额度。

国别配额又分为自主配额和协议配额。

(1) 自主配额 (Autonomous Quotas)。也称单方面配额,是由进口国完全自主地、单方面强制规定在一定时期内从某个国家或地区进口某种商品的配额。这种配额不必征得出口国的同意。自主配额一般参照某国过去某年的实际输入额,按一定比例确定新的进口数量或金额。由于各国或地区所占比重不一,得到的配额有差异,所以进口国可以用这种配额贯彻国别政策。

(2) 协议配额 (Agreement Quotas)。又称双边配额,是由进口国家和出口国家之间协商确定或两国民间、团体之间通过协议确定的配额。协议配额一般需要在进口商和出口商中进行分配。目前,大多数配额制都是协议配额制。相比之下,自主配额容易引起贸易摩擦;而协议配额可以获得出口国方面谅解和配合,执行起来比较容易。

3. 进口商配额 (Importer Quotas)。进口商配额是指将某些商品的进口配额直接分配给本国的进口商。进口国为了加强垄断资本在对外贸易中的垄断地位和进一步控制某些商品的进口,将某些商品的进口配额在少数进口商之间进行分配。例如,日本食用肉的进口配额就是在 29 家大商社间分配的。

## (二) 关税配额

关税配额 (Tariff Quotas) 是指对进口商品的绝对数额不加限制,对在一定时期内所规定的配额以内的进口商品,给予低关税甚至免税的优待,而对超过配额的进口商品则征收较高的关税、附加税或罚款。

按征收关税的目的,关税配额可分为优惠性关税配额和非优惠性关税配额。

1. 优惠性关税配额。是指对关税配额内进口的商品,给予较大幅度的关税减让,甚至免税;而对超过配额的进口商品,则

征收原来的最惠国税率。

2. 非优惠性关税配额。是指在关税配额内仍征收原来正常的进口税，一般为最惠国税；超过配额的进口商品则征收较高的附加税或罚款，以限制和禁止超过配额的商品进口。如欧共体在实行普遍优惠制时，所采取的配额就属于优惠性关税配额。澳大利亚曾规定进口男衬衫超过配额的部分征收高达 175% 的进口附加税。

关税配额按商品进口的来源，可分为对来源国没有限制的全球关税配额和对来源国有限制的国别关税配额。

由上可知，关税配额与绝对配额的主要区别在于：关税配额在超过配额后仍可进口，但要征收较高的关税，而绝对配额在超过配额时就不能再进口。如澳大利亚从 1973 年 3 月起对我国呢绒出口实施关税配额，年度配额是全毛精纺呢绒 200 万平方米，混纺呢绒 150 万平方米，超过上述配额后仍允许出口，但要征收较高的关税。

总的来看，进口配额作为一种贸易壁垒，最初是作为一种贸易防御手段，到后来便发展成为一种进攻性的贸易手段。在进行贸易谈判时，配额是一种经常被使用的谈判筹码。

## 二、“自动”出口配额制

“自动”出口配额制（“Voluntary” Export Quotas）又称“自动”限制出口，简称“自限”制。它是出口国在进口国的要求或压力下，“自动”规定在某一时期内（一般为 3~5 年），对于向对方出口的某些商品加以限制。在限定的配额内，出口国自行控制出口，超过配额即禁止出口。

“自动”出口配额制在限制商品进口的实际作用上与进口的绝对配额制相比，只是形式上有所不同，前者表现为出口国方面的限制，后者表现为进口国方面的控制。而且“自动”也仅是形

式上的自愿，实际上是被迫的，具有强制的性质。进口国往往以商品大量进口使其有关工业受到严重损害，造成所谓“市场混乱”为理由，要求有关国家出口实行“有秩序地增长”，“自动”限制商品出口。所以，“自限”制往往是出口国在面临进口国采取报复性贸易措施的威胁时所作出的一种选择。

“自动”出口配额制一般采取以下两种形式：

#### （一）非协定的“自动”出口配额

即在进口国的压力下出口国单方面自行规定出口配额，限制商品出口。这种配额有的是由政府规定配额并予以公布，出口商必须向有关机构申请配额，领取出口授权书或出口许可证后才能输出。如 20 世纪 50 年代日本政府“自动”规定某些棉纺织品对美国出口的限额，就属于这种形式。有的单方“自动”出口配额是由出口国的出口商或同业公会根据政府的政策意向来规定的。例如 20 世纪 70 年代日本的钢铁输欧的“自限”配额，就是由日本六家大钢铁厂规定的。

#### （二）协定“自动”出口配额

即由进口国与出口国双方通过谈判签订“自限协定”（Self-Restrict Agreement）或“有秩序销售协定”（Orderly Marketing Agreement）。在协定中规定一定时期内某些商品的限额，出口国据此实行出口许可证制或出口签证制（Export Visa），自动限制这些商品的出口；进口国则根据海关统计来进行监督管理。目前，“自动”出口配额大多数采用这一形式。

协定“自动”出口配额是进出口国相互妥协的产物，可以在一定程度上避免极端的贸易摩擦，因此被各国普遍采用。目前除了双边谈判确定“自动”出口配额外，国际上还出现了多边自限协定。例如 1986 年 8 月通过的第四个多边纤维协议就是一个多边自限协定。根据这个协议，估计有 80% 的国际纺织品和服装贸易受到抑制，覆盖面占发展中国家向发达国家工业

品输出的 40%。

### 三、进口许可证制

进口许可证制 (Import Licence System) 是一种凭证进口的制度。是指进口商要从国外输入商品, 必须事先向国家有关主管机构申请, 并取得许可证方可进口的制度。许可证制与配额制一样, 是一种进口的数量限制, 是对贸易的一种行政管理措施与直接干预。

实行进口许可证制, 可以较具体地管理每一笔进口商品。许可证内容一般有进口商品的种类、数量、金额、进口国家或地区等。由于许可证都附有有效期, 且有效期一般较短, 分为 3 个月、半年、一年等。领取许可证要缴纳一定的手续费, 在一定程度上也可以达到限制进口的目的。

(一) 进口许可证根据其有无配额可以分为有定额的进口许可证和无定额的进口许可证

1. 有定额的进口许可证。即国家有关当局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每一笔进口货发给进口商的具有一定数量或金额的进口许可证。配额用完即停止发放许可证。例如, 德国对纺织品进口实行许可证制度, 有关当局每年分三期公布配额数量。然后根据此配额对进口商的申请发放许可证, 获得许可证后即可进口。当进口配额用完后即不再发放进口许可证, 也就是不准进口。进口许可证一般是由进口国有关当局向提出申请的进口商颁发的, 但也有将此权限交由出口国方自行分配使用的。

2. 无定额的进口许可证。即国家有关当局预先不公布进口配额, 发放有关商品的进口许可证只是在个别考虑的基础上进行, 而没有公开的配额数量根据。由于这种制度没有公开的标准, 有关当局在执行上具有很大的灵活性, 因而也就

给正常贸易的进行造成更大的困难，起到更大的限制进口的作用。

(二) 进口许可证根据其来源国有无限制又可分为公开的一般进口许可证和特种进口许可证

1. 公开的一般进口许可证。又称为公开进口许可证或一般许可证。即对进口国别或地区没有限制。凡列明属于公开一般许可证商品，进口商只要填写一般许可证后，即可获准进口。因此，这一类商品实际上已是“自由进口”的商品，填写许可证只是为了履行报关于手续，供海关统计和监督的需要。

2. 特种进口许可证。即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。为了区分这两种许可证所进口的商品，有些国家往往定期公布商品项目，并根据需要随时进行调整。

#### 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以平衡国际收支和维持本国货币稳定的一种制度。

实行外汇管制的国家，出口商必须把出口所得的外汇，按官定汇率卖给外汇管制机关指定的专业银行，进口商必须向外汇管制机关指定的专业银行，按官定汇率申请购买外汇。本国货币携带出入国境也受到严格的管理和限制。这样，国家可在国际收支不平衡时，通过官定汇率，集中外汇收入，控制外汇供应，以达到限制进口数量、控制进口国别的目的。有些国家往往将外汇管制与进口许可证制、进口配额制结合使用。

外汇管制的方式较为复杂，各国管制外汇的方法也有很大出入，而且随着经济的发展也经常调整。外汇管制一般可以分为三

种基本方式:

### (一) 数量性外汇管制

即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,其目的在于集中外汇收入,控制外汇支出,实行外汇分配,以达到限制进口商品品种、数量和国别的目的。一些国家实行数量性外汇管制时,往往规定进口商品必须获得进口许可证后,方可得到所需外汇。实行数量性外汇管制实际上也是一种直接限制进口的措施。

### (二) 成本性外汇管制

即国家外汇管理机构对外汇买卖实行复汇率制度,利用外汇买卖成本的差异,间接影响不同商品的进出口。

所谓复汇率是指一国货币的对外汇率不只有一个,而是有两个或两个以上的官定汇率。其目的是利用汇率的差别达到限制和鼓励某些商品进口或出口。

#### 1. 在进口方面。

(1) 对于国内需要而又供应不足或不生产的重要原材料、机器设备和生活必需品,适用较为优惠的汇率。

(2) 对于国内可大量供应和非重要的原材料和机器设备适用一般汇率。

(3) 对于奢侈品和非必需品适用最不利的汇率。

#### 2. 在出口方面。

(1) 对于缺乏国际竞争力但又要扩大出口的某些出口商品,给予较为优惠的汇率。

(2) 对于其他一般商品出口适用一般汇率。

### (三) 混合性外汇管制

即同时实行数量性和成本性的外汇管制,对外汇实行更为严格的控制,以影响控制商品进出口。

## 五、进口押金制

进口押金制 (Advanced Deposit) 又称进口存款制, 或进口担保金制。它是指进口商在进口商品前, 必须按进口商品金额的一定比例在指定的银行无息存入一笔资金, 在规定期限届满后解冻的制度。进口押金制实质上是政府从进口商那里得到一笔无息贷款, 同时增加了进口商的资金负担, 从而起到限制进口的作用。

虽然进口押金制对别国的出口是一种限制措施, 因为进口押金所造成的利息损失, 相当于进口商品的价格上加了一种进口附加税, 但出口国家可以采取一些灵活的办法。如出口商或出口方银行对进口商提供商业信用或银行信用, 或者当国外出口商为了保证销路而愿分担押款金额时, 这种进口押金制的作用就会减弱, 甚至消失。

## 六、政府采购政策

政府采购政策 (Government Procurement Policy) 即国家通过法令, 规定政府机构在采购时要优先购买本国产品的做法。这种做法相对地就是歧视外国产品, 从而起到限制进口的作用。例如, 美国从 1933 年开始实行《购买国货法》, 后于 1954 年和 1962 年两次修订。该法规定: 凡美国联邦政府所要采购的货物, 应是美国制造或用美国原料制造的, 并规定商品成分有 50% 以上是国外生产的, 就算外国货。本法还规定, 只有在美国自己生产数量不足, 或是国内价格过高, 或是不买外国货有损美国利益的情况下, 才可以购买外国货。优先购买的美国货, 其价格往往要高出市场价格的 6%~12%, 有时所购买的本国货要高出国际市场价格的 50%。这实际上是对美国企业的一种变相价格补贴。该法案直到关贸总协定“东京回合”美国签订了政府采购协议后

才废除。

除美国外，英国、法国、日本等许多国家都有类似制度。

### 七、进出口国家垄断

进出口的国家垄断 (State Trade) 又叫国营贸易，是指在对外贸易中国家对某些商品或全部商品的进出口，规定由国家专营机构经营，或国家授权的某些企业经营。因此，进出口的国家垄断又叫做国营贸易。国家对贸易的垄断主要是通过设立全权受理某项产品的贸易公司来进行。

各国的进口和出口的国家垄断主要集中在五类商品上面：第一类是烟和酒，这是固定财政收入的一个重要来源；第二类是武器军火，这有关国家的防务安全和外交政策；第三类是农产品，这是不少国家特别是欧美农业政策的一个方面；第四类是石油，除石油输出国家外，目前很多石油进口国也设有国营石油公司；第五类是尖端科技产品。不少发展中国家也在不同程度上实行进出口的国家垄断。

### 八、进口最低限价和禁止进口

进口最低限价 (Minimum Price) 又称启动价格。即一国政府规定某种进口商品的最低价格。如果进口商品的价格低于这一限价就要征收附加税或禁止进口。最低限价往往是根据某一商品生产国在生产水平最高情况下生产出的价格制定的。例如，欧洲经济共同体 1978 年起对进口钢材规定最低限价，这一价格就是根据日本生产钢材的最高生产水平而订立的。凡低于该价格的进口钢材，就要征收差额部分的差额税。

禁止进口 (Prohibited Importation) 即一国政府为了达到一定的目的，规定禁止从国外或指定的某个国家和地区进口某种商品。如禁止进口的商品运抵国境，即由海关扣留和没收。禁止进

口是数量限制的极端形式。禁止进口的原因很多，除了为保护国内市场实行禁止进口外，还涉及国际关系中的许多问题。为了实行禁止进口，一些国家通常事先公布禁止进口货单。

### 九、各种国内税

即指用征收国内税 (Internal Taxes) 的方法来限制外国商品的进口。即有些国家在进口商品进入关境以后的运输、销售、购买、使用等环节，对其征收各种国内税来限制进口。这是一种比关税更灵活和易于伪装的贸易政策。国内税的制定和执行都属于本国政府权力，有时甚至是由地方政府制定和执行的，其他国家很难通过贸易协定与其进行谈判，如养路费、消费税、增值税等。例如，法国曾对引擎功率为 3672.5 瓦特 (5 马力) 的汽车每辆征收 12.15 美元的养路费，而对于引擎功率为 11768.0 瓦特 (16 马力) 的汽车每辆征收养路费高达 30 美元。当时法国生产的最大型汽车是 8826.0 瓦特 (12 马力)，实行这种税率的目的显然是针对进口汽车的。

### 十、海关壁垒

海关除了征收关税以外，还可以通过本身对进口商品的监督管理功能，利用法律条文的弹性，增加对进口的阻碍。其方法主要有海关估价、产品归类和海关手续的繁琐拖延等。

#### (一) 海关估价

海关估价 (Customs Valuation) 是指海关为了征收关税，确定进口商品的价格的制度。即有些国家专断地提高进口货的海关估价，以提高进口货的关税负担，阻碍商品的进口。

如美国的“美国售价制” (American Selling Price System) 就是实行海关估价限制进口的一个典型。该制度规定，当海关对进口商品按照通常的海关估价计征进口税仍不足以制止该种商品大

量进口时，就以美国国内批发价格作为估价标准计征进口关税。按照这种标准估价的商品通常都是在美国国内售价很高的商品，如煤焦油、胶底布鞋、蛤肉罐头、毛手套等。其目的在于提高进口商品的纳税额，以限制或禁止其进口。实际上这种估价标准等于是一种禁止性关税。“美国售价制”引起了许多国家的强烈反对，直到东京回合签订了《海关估价准则》后，美国才将此制度予以废止。

为了有利于国际贸易的发展，防止利用海关估价提高进口商品税额，作为一种非关税壁垒手段，《关贸总协定》第七条规定：海关估价的依据应该是商品的实际价格，即该商品在充分自由竞争下正常交易中的实际售价。1979年关贸总协定在东京回合谈判中，又进一步制定了《关于实施关税及贸易总协定第七条的协议议定书》，即“新估价法规”。该协议规定以货物的成交价格作为海关估价的主要依据，并作了一些具体的说明，各发达国家在80年代初即开始实行，发展中国家也陆续在80年代后期实行。

## （二）海关产品归类

即有些国家把进口商品尽可能归入税率较高的一栏，以提高商品的实际关税，阻碍商品的进口。

由于各类商品的税率不一，海关在进口商品的分类上大有文章可做。而进口商品归在哪一个税则号内是具有一定的灵活性的，海关对此有相当的机动权。具体的确定是在海关现场决定，一般是就高不就低。这既增加了进口关税的负担，又增加了不确定性，增加了交易的困难，从而起到限制商品进口的作用。如美国海关把日本卡车的驾驶室和底盘由“部件”归入“装配车辆”，就可把税率由4%提高到25%；法国把影视产品划到普通商品以外，视为特殊的“文化产品”，从而可以对美国的影视产品采取特殊的限制措施。

### （三）海关程序

进口商品经过海关时，一般要经过非常繁琐的清关手续。一些国家为限制进口，往往会在其中故意制造麻烦，增加进口阻力。

例如各国海关对报关的文件和单据要求非常繁杂，填写要求很高，有些国家还会增加一些特别的文件（如领事馆发票等），大大增加了进口难度。一些国家甚至把一些企业淘汰下来的人员安排在海关工作，故意降低海关的工作效率，拖延进口。法国曾于1982年9月突然宣布所有日本录像机必须经普鲍埃梯斯（Poitiers）海关。该镇距法国最近的港口数百英里，海关设于一间窄小昏暗的房子内，加上一些老迈的工作人员，使得日本录像机进口量由原来的每月6万多台锐减至不足1万台。日本曾允许美国运动员免税带进口产品，但是，海关要求他们一一开包检查，使美国运动员不胜其烦，宁可不带。

### 十一、复杂苛刻的技术标准

在国际贸易中，不少国家特别是发达国家以维护生产、消费安全以及人民健康为理由制定了一些繁杂苛刻的规定和标准，并且经常变化，使国外产品难以适应，从而限制了外国产品的进口与市场销售。这些规定已愈益成为西方国家限制进口的技术贸易壁垒。

#### （一）技术安全标准

主要适用于工业品。即进口商品必须符合一些极为严格、复杂的技术及安全标准才能进口，其中有些往往是针对某一国家的。如德国禁止在国内使用车门朝后开的汽车，而这种汽车恰好是意大利菲亚特500型汽车的式样；法国禁止含红霉素糖果进口，而红霉素正是英国普遍使用的染色染料。这些技术标准不仅条文本身限制了外国产品的销售，而且在实施过程中也对外国产

品的销售设置了障碍。由于这些规定是根据发达国家本国企业的技术标准制定的，这些企业的技术水平可能要远远高于发展中国家的生产技术水平，使得发展中国家很容易受到限制。即使这些国家改进生产，由于生产成本的提高，商品在国际市场上也会失去竞争能力。目前，资本主义国家对这种技术安全标准的规定，已广泛运用到汽车、电机、家用电器、纺织服装、日用工业品等方面，并有不断严格的趋势。这些标准不仅难以达到，而且使产品成本提高，从而影响了出口。特别是对于经济不发达国家的出口很不利。

### （二）卫生检疫规定

主要适用于农副产品及其制品。随着国际贸易摩擦的加剧，不少国家尤其是发达资本主义国家广泛采用卫生检疫规定来限制外国商品的进口，涉及的商品越来越多，规定也越来越严格。例如：日本、加拿大、英国等要求花生中黄曲霉素的含量不得超过20/100万；日本规定茶叶中农药残留量不得超过0.2/100万~0.5/100万；加拿大规定陶瓷制品的含铅量不得超过7/100万；澳大利亚规定陶瓷制品的含铅量不得超过20/100万；等等。

美国从其他国家和地区输入的食品、饮料、药品及化妆品，必须符合美国的《联邦食品、药品及化妆品法》，进口货物通过海关时均须经美国食品药品监督管理局（FDA）的检验。如发现与规定不符，海关将予以扣留，并有权进行销毁，或按规定的日期装运再出口。

### （三）商品包装和标签的规定

该规定的适用范围很广。许多国家对于在国内市场上销售的商品，规定了种种包装与标签的条例。这些规定内容复杂、手续麻烦，进口商品必须符合这些规定，否则不准进口或禁止在其市场上销售。许多外国产品为了符合有关国家的一些规定，不得不重新包装和改换商品标签，因而费时费工，增加商品成本，削弱

了商品的竞争能力。加拿大于 1975 年 3 月 1 日与 9 月 1 日开始实施关于进口食品和食用消费品包装与标签的规定。按照新规定的要求，供应加拿大消费者的进口商品，必须以法文和英文标明品名，并在商品的明显地方标明商品的重量、名称、外国生产者或加拿大进口商名称和地址。此外，一些发达国家对于包装材料、罐型、瓶型等均有具体的规定与要求，这些都限制了外国商品的进口。

#### （四）环保标准

该规定的适用范围很广。当今世界，保护环境、保护资源和保护人类自身的健康，已成为一种世界性的发展趋势，越来越引起各国政府和人民的高度重视，并把它作为实现经济发展目标的主要任务之一。就这本身来说是无可非议的，但问题在于一些发达资本主义国家蓄意提出了一些过高的环保标准，使发展中国家的许多产品因无法达到其标准而不能进入发达国家市场。以美国为首的西方发达国家，包括美、日、欧共体、澳、加等国均为 WTO 中“贸易与环境委员会”的重要成员，如果绿色保护主义在上述国家和地区通过 WTO 不断将其与贸易挂钩，对非 WTO 成员国的出口将造成很大的困难。

### 第三节 非关税措施的经济效应

非关税措施与关税措施在本质上是一样的，对国际贸易的影响本质上也是一样的，都是为了提高进口商品的成本，削弱进口商品的竞争能力，从而达到限制进口的目的。由于非关税措施大都表现在数量控制上，这就改变了供求关系，使在自由贸易条件下获得的比较利益受到损失。但非关税措施所涉及的范围非常广，除涉及外贸政策外，还涉及国家经

济体制、外汇体制、国内税收体制，甚至于国内的一些经济发展政策也会造成对进口的限制。各种非关税限制措施的影响有所不同，而且经常变化，因此非关税措施对国际贸易的影响比关税措施更为复杂。

### 一、对进口国的影响

在实行关税壁垒的情况下，国内外价格仍维持着较为密切的联系，进口数量将随着国内外价格的涨落而有所不同。但是，如果进口国采取直接进口数量限制的非关税措施，情况就不同了。实行进口数量限制，就固定了进口数量。当国外该种商品价格下降时，进口国的进口数量不会增长。在限制进口引起进口国国内物价上涨时，进口数量也不会增长，以减缓价格的上涨。因而国内外市场价格的差距可能会扩大。

因此，与关税一样，进口数量限制等非关税措施会导致国内价格上涨，从而成为保护国内生产的重要措施，而且比关税的保护程度更大一些。如美国通过“自愿协定”限制日本汽车的进口，结果在美国市场上每辆日本汽车价格在1981年到1983年三年间分别提高了185美元、359美元和831美元。美国三大汽车公司（福特、通用、克莱斯勒）1987年的利润总额达76亿美元，而在1980年美国与日本自愿出口限额协议签订以前，则有40亿美元的亏损。

非关税壁垒还会产生较强的收入再分配效应。如在实行进口许可证制的情况下，有幸取得许可证的企业将取得较高的超额利润，而消费者的损失就更大一些。如1985年，农产品贸易管制使美国消费者损失了57亿美元。同时，由于数量的限制，导致国内价格的上涨，其出口的商品成本（换汇成本）与价格也相应提高，削弱了出口商品的竞争能力。

## 二、对出口国的影响

由于进口国实行非关税措施，特别是实行直接进口数量限制，固定了进口数量，将使出口国的商品出口数量和价格受到严重影响，造成出口商品增长率下降或出口数量的减少。而由于各出口国的经济结构和出口商品结构不同，其出口商品受到数量限制的影响程度也不同。

发展中国家经济结构以单一或少数商品为主，由于出口依赖于个别商品，当出口数量减少时，就会造成收汇减少，价格下跌。如我国出口结构中纺织品的出口额占我国出口总额的25%以上，每年达数百亿美元，而纺织品的出口限额受多种纤维协定限制而不能增加，这对我国的出口是有很大影响的。

同时，各种出口商品的供给弹性不同，其价格所受的影响也不同。发达国家的许多出口商品供给弹性较大，这些商品的价格受到进口数量限制引起的价格下跌较小。而许多发展中国家由于出口商品的供给弹性小，其引起的价格下跌将较大。因此，发展中国家受到数量限制而引起的损失要比发达国家大，对整个经济的影响程度也比发达国家大。

出口国家受数量限制的影响，还取决于配额的分配数量和分配方式。如果进口国家实行全球性进口配额，则与进口国邻近国家的出口就处于较为有利的地位，可以增加这种商品的出口；而距离较远的国家则处于不利的地位，可能会减少出口。如果进口国实行国别配额，分配的方法和数量不同，各出口国的商品出口所受的影响也不同。因为各国的生产能力与出口能力与其在全国经济和出口中所占的比重不同，所以出口能力大而分到配额相对少的影响就大一些。发达国家的国别配额还往往采取歧视性的数量配额，而这种配额往往用于发展中国家和社会主义国家。

同关税一样，出口国对实行限额的进口国也会采取报复性的

非关税限制措施，会使双边或多边贸易关系受到严重的影响。

### 三、对国际贸易商品结构和地理方向的影响

第二次世界大战以后，特别是 70 年代中期以来，农产品受非关税壁垒的影响程度超过工业制成品，劳动密集型产品贸易受到非关税壁垒的影响程度超过技术密集型产品；发展中国家和社会主义国家受非关税壁垒的影响程度超过发达资本主义国家。这种情况扭曲了国际贸易商品结构和贸易的地理方向，使资源配置效益下降，世界各国贸易摩擦冲突加剧，世界经济中的南北矛盾更加突出。

当然，非关税措施也有有利的一面，如：非关税措施可以培养本国幼稚产业的发展，增强其竞争能力；一些有关卫生安全、环保方面的规定也有保护国内消费者利益的作用；等等。但相比之下，非关税壁垒的负效应远远超过其正效应。

## 第八章 出口管理措施

### 第一节 鼓励出口措施

鼓励出口措施就是指出口国政府，为增强本国出口产品的国际竞争力，促进本国商品的出口，开拓和扩大国外市场而采取的经济、行政和组织等方面的各种措施。

在国际贸易中，许多国家利用关税和非关税措施限制进口的同时，还采取各种鼓励出口的措施。一方面，可增强本国产品在国际市场上的竞争能力，扩大商品出口，争夺国外市场，增加外汇收入，以保持国际收支平衡；另一方面，可扩大对外经贸往来，以巩固本国在国际经济贸易关系中的地位。

鼓励出口的措施很多，目前大多数国家采取的措施主要有以下几方面：

#### 一、出口信贷

出口信贷(Export Credit)是一个国家的银行为了鼓励商品出口，加强商品的竞争能力，对本国出口厂商或国外进口厂商提供的贷款。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、期限较长如成套设备、船舶等出口的一种手段。出口信贷一般低于相同条件资金贷放的市场利率，利差由

国家补贴，并与国家信贷担保相结合。

(一) 按借贷时间，出口信贷可分为短期信贷、中期信贷和长期信贷

1. 短期信贷 (Short-term Credit)。短期信贷一般不超过 1 年，主要用于原材料、消费品及小型机器设备的出口。

2. 中期信贷 (Medium-term Credit)。中期信贷为期 1~5 年，常用于中型机器设备的出口。

3. 长期信贷 (Long-term Credit)。长期信贷通常是 5~10 年，甚至更长时间，用于成套设备和大型船舶、飞机等运输工具的出口。

(二) 按借贷关系，出口信贷可分为卖方信贷和买方信贷

1. 卖方信贷 (Supplier's Credit)。它是出口银行向出口厂商 (即卖方) 提供的贷款。这种贷款合同由出口厂商与银行之间签订，卖方信贷通常用于成套设备、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。故卖方信贷是银行直接资助出口厂商向外国进口厂商提供延期付款，以促进商品出口的一种方式。

2. 买方信贷 (Buyer's Credit)。它是出口方银行直接向进口厂商或进口方银行提供的贷款。其附带条件就是贷款必须用于购买债权国的商品，因而起到促进商品出口的作用，这就是所谓约束性贷款 (Tied Loan)。当出口方银行直接贷款给国外进口厂商时，进口厂商用自有资金，以即期付款方式向出口厂商缴纳买卖合同金额 15%~20% 的订金，其余货款以限期付款的方式将银行提供的贷款付给出口厂商，然后按贷款合同所规定的条件向供款银行还本付息。当出口方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。至于进口厂商与本

因银行的债务关系，则按双方签订的协议在国内结算清偿。买方信贷不仅使出口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，便于与出口厂商进行讨价还价。故这种方式在目前较为流行。

为了搞好出口信贷，发达国家一般都设立专门银行，办理此项业务。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。这些专门银行除对成套设备和大型运输工具的出口提供出口信贷外，还向本国商业银行提供低息贷款或贷款补贴，以资助其出口信贷业务。

## 二、出口信贷国家担保制

出口信贷国家担保制 (Export Credit Guarantee System) 就是国家为了扩大出口，对于本国的出口商或商业银行向国外进口商或银行提供的信贷，由国家设立的专门机构出面担保。当外国债务人由于政治原因（如进口国发生政变、革命、暴乱以及政府实行禁运、冻结资金或限制对外支付等），或由于经济原因（如进口商或借款银行因破产倒闭无力偿付，货币贬值，通货膨胀等）拒绝付款时，这个国家机构即按照承保的数额给予补偿。这项措施是国家替代出口商承担风险，是扩大出口和争夺国外市场的一个重要手段。出口信贷国家担保制能使银行减少或避免贷款不能收回而蒙受的损失，有利于银行扩大出口信贷业务，促进商品输出。这是一种提高商品非价格竞争力的重要手段。对经济风险的承保金额一般为合同金额的 70%~80%。

出口信贷国家担保制的担保对象主要有两种：①对出口厂商的担保。出口厂商输出商品时所需的短期或中长期信贷均可向国家担保机构申请担保。有些国家机构本身不向出口厂商提供出口信贷，但可为出口厂商取得出口信贷提供有利条件。如有的国家采取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，一旦债务人不能按时还本付息时，银行可直接从担保机构获得补偿。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。

对出口信贷进行担保往往要承担很大的风险。由于该措施旨在为扩大出口提供服务，收费并不高，以免加重出口商的成本负担，因此，往往会因保险费收入总额不抵偿付总额而发生亏损。因此，对出口信贷进行担保只能由政府来经营和承担经济责任。目前，世界上有的发达国家和许多发展中国家都设立了国家担保机构，专门办理出口信贷保险业务。

### 三、出口补贴

出口补贴 (Export Subsidies) 又称出口津贴，是指政府或同业公会为降低出口商品价格，提高产品在国际市场上的竞争能力而对出口厂商在商品出口时给予现金补贴或政策上的优惠待遇。

出口补贴的方法，包括直接补贴和间接补贴。

#### (一) 直接补贴 (Direct Subsidy)

主要指国家或同业公会给出口商的现金补贴，主要来自财政拨款。其目的是为了弥补出口商品国内价格高于国际市场价格所带来的亏损，或补偿出口商所获利润率低于国内利润率所造成的损失。有时候，补贴金额还可能大大超过实际的差价或利差，这实质上就是出口奖励。现在直接补贴的商品一般是农产品，当国内农产品价格比国际市场价格高的时候，按国际价格出口便会亏损，这部分亏损由政府予以贴补。

#### (二) 间接补贴 (Indirect Subsidy)

即由政府以各种财政优惠的方法鼓励出口。通常采用的方法

有：退还或减免出口商品所缴纳的销售税、消费税、增值税、所得税等国内税；退还或减免出口税以及进口原料或半制成品时缴纳的进口税；对出口商品实行延期付税；减低运费；提供低息贷款以及对企业开拓出口市场提供补贴；等等。

应当承认，出口补贴行为会扭曲商品在国际市场上的价格，易于在价格竞争中获取一定优势，甚至会对进口国的商品或同类商品的生产造成损害。从这点而言，出口补贴行为显然是国际贸易中的不公平行为。然而，对经济落后的发展中国家来说，给予某些出口工业制成品以适度的补贴，仍旧是减少其国际收入逆差的重要一环。鉴于此，世界贸易组织在原则上反对出口补贴行为的同时，还是允许某些发展中国家在特殊情况下可以适度运用这种做法。

#### 四、商品倾销

商品倾销 (Dumping) 即一国以低于国际市场的价格，甚至低于生产成本的价格在国外市场抛售商品，挤出竞争者以占领市场。

商品倾销通常由私人垄断企业进行，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。

按照倾销的具体目的和时间的不同，商品倾销可分为以下几种：

##### (一) 偶然性倾销 (Sporadic Dumping)

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，在国内市场上不能售出剩余货物，而以倾销方式在国外市场抛售。这种倾销当然会对进口国的同类生产造成不利影响，但由于时间短暂，进口国家通常较少采取反倾销措施。

## (二) 间歇性或掠夺性倾销 (Intermittent or Predatory Dumping)

即以低于国内价格甚至低于成本的价格,在某一国外市场上暂时出售商品,以把该国的竞争者逐出该国市场,然后以垄断力量提高价格,弥补过去低价出售时的损失。

## (三) 持续性倾销 (Persistent Dumping) 或国际价格歧视

即通过竞争独占了一国市场以后,在该国市场以高于国际市场的价格出售商品,扩大总利润额。

要使倾销发生作用,出口国家必须设法不使倾销的商品重复进口,回流到本国市场;要设法不受到进口国家的报复。

实行商品倾销,势必使出口厂商的利润暂时减少乃至亏损。这可通过下述办法得到补偿:①在贸易壁垒的保护下,维护国内市场的垄断高价,获取高额利润;②国家提供出口补贴;③挤垮竞争对手、占领和垄断国外市场以后,再抬高价格,攫取垄断超额利润。

## 五、外汇倾销

外汇倾销 (Exchange Dumping) 是指出口企业利用本国货币贬值的机会,向国外倾销商品争夺国际市场的一种手段。当一国货币贬值后会产生两种效应:一方面,出口商品以外国货币表示的价格降低,提高了该产品的竞争能力,从而扩大出口。另一方面,在货币贬值后,货币贬值的国家进口商品的价格却上涨了,从而削弱进口商品的竞争力。故货币贬值起到了促进出口和限制进口的双重作用。

但外汇倾销不能无限制和无条件地进行,只有具备以下条件才能起到扩大出口的作用。

### (一) 货币贬值程度大于国内物价上涨程度

一般来说,本国货币贬值必然引起国内物价上涨,如果货币

贬值幅度等于物价上涨幅度时，外汇倾销的条件不复存在。但一国货币贬值后，国内的物价和出口价格的上涨并不是同步的，而应该有个过程，在这段时间内，外汇倾销才能发挥作用。

(二) 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

如果一国宣布货币贬值时另一国也同时实行同幅度贬值，那么两国的汇价仍处于贬值前的水平，外汇倾销无法进行。而国外如采取提高关税等限制进口的措施也会抵消了外汇倾销的作用。另外，当国际市场已经饱和或世界经济严重不景气时外汇倾销的作用也是十分有限的。

但是，国内物价上涨也好，其他国家采取报复措施也好，都要有一个过程。因此，在一定时期内，外汇倾销还是能够起作用的。不过必须注意，本币贬值不但有损于本国货币的国际地位，而且会因为国内物价上涨造成生产成本提高，从而削弱出口商品的竞争能力。

## 六、促进出口的组织措施

第二次世界大战后，许多国家为了促进出口贸易的扩大，在制定一系列的鼓励出口政策的同时，还不断加强出口的组织措施。主要有：

(一) 成立专门组织，研究和制定出口战略

例如，美国在1960年成立了“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；1973年成立了“出口委员会”和跨部门的“出口扩张委员会”；1979年成立了“总统贸易委员会”；1992年成立了国会的“贸易促进协调委员会”；1994年又成立了第一批“美国出口援助中心”。这些组织主要是为美国制定外贸政策、扩大出口服务的。欧盟国家和日本也都有类似组织。

## (二) 建立商业情报网，加强国外市场情报服务工作

许多国家都设立官方的商业情报机构，并在海外建立商业情报网，负责向出口厂商提供所需的情报。例如英国设立的“出口情报服务处”，由英国 220 个驻外商务机构提供情报，并用计算机进行分析，整理出近 5000 种商品和 200 个国家或地区市场情况的资料，供有关出口厂商使用，以促进商品出口。又如日本政府出资设立的日本贸易振兴会（其前身是 1951 年设立的“海外市场调查部”），就是从事海外市场调查并向企业提供信息服务的机构。

## (三) 设立贸易中心，组织贸易博览会

贸易中心是永久性的设施，可举办贸易展览会、进行咨询服务等，贸易博览会是流动性的展出，这些工作可使外国进口商更好地了解本国商品，从而起到促销的作用。

## (四) 组织贸易代表团出访和接待来访

许多国家为了推动和发展对外贸易，经常组织贸易代表团出访，其费用大部分由政府支付。例如加拿大政府组织的贸易代表团出访，大部分费用由政府支付。许多国家还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，并协助本国公司、社会团体接待来访的外国工商界人士，以促进对外贸易。

## (五) 组织出口厂商的评奖活动

为了促进出口，形成出口光荣的社会风气，许多国家都实行表彰出口有功企业或个人的制度。例如，英国从 1919 年起实行“女王陛下表彰出口有功企业的制度”，并规定受表彰的企业在 5 年之内可使用带有女王名字的奖状来宣传自己的产品。又如，日本自 20 世纪 60 年代开始实行“出口有功企业命名制度”，即每年在“贸易纪念日”（6 月 28 日）由通产大臣命名一批企业、商社为“出口有功企业”，并颁发奖状、奖旗、奖牌予以表彰，同

时在税收等方面给予一定的优待。法国、美国等国家也都实行类似的表彰制度。

#### (六) 利用法律手段维持出口秩序

利用法律等手段维持出口秩序，防止出口商的过分竞争，是一些国家谋求出口稳定扩大的重要措施。在这方面最典型的例子是日本。日本政府早在 20 世纪 50 年代就专门制定“进出口交易法”，规定出口企业可以不受“禁止垄断法”的约束而组织“出口组合”，即通过组织出口卡特尔来维持出口秩序，防止过分竞争。

#### (七) 其他措施

其他出口鼓励措施主要有外汇分红、出口奖励证制和进出口连锁制等。外汇分红是指政府允许出口厂商从其所得的出口外汇收入中提取一定百分比的外汇用于进口，以提高其出口积极性。出口奖励证制（即外汇留成制）则是指政府对出口商出口某种商品以后发给一种奖励证，持有该证就意味着获得了进口一定数量外国商品的权利，该证也可以在市场上自由转让或出售，持证者便可从中获利。进出口连锁制是将进口与出口联系起来，达到有进有出，以进带出，扩大出口的目的。具体做法就是政府规定进出口商必须履行一定的出口义务，方可获得一定的进口商品的权利。但在 GATT 及 WTO 中，此类措施已被列入成员方应禁止的政策措施。因此，当前该类措施的运用大为减少。

## 第二节 出口管制措施

出口管制 (Export Control) 是指国家通过法令和行政措施，对本国出口贸易加以管理和控制，以达到一定的经济、政治或军事目的。

世界各国政府除了采取限制进口和鼓励出口的措施，以促进和保护国内生产，扩大出口，增加本国福利之外，还可能会采用一些其他的国际贸易政策措施以达到其特定的经济或政治目的。

### 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. 战略物资及其有关的先进技术资料。如武器、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。这些商品必须领取出口许可证，方能出口。

2. 国内生产所需的原料、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、日本对肥料、某些食品，瑞典对金属、生铁等都控制出口。许多国家为了有计划安排生产，满足国内需求，统一对外，常采用出口许可证的形式。

3. 在进口国要求下的某些“自动”限制出口商品。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。如发展中国家根据纺织品“自限协定”自行控制纺织品的出口。

4. 为了实行经济制裁而对某国或地区限制甚至禁止出口的商品。如美国长期对古巴实行经济封锁，不准向古巴出运物品，美国也曾对前苏联实行粮食控制出口。

5. 特殊商品。某些重要的文物、艺术品、黄金、白金等特殊商品，大多数国家都规定需特许方能出口。

6. 在国际市场上具有垄断优势和出口量大的商品。对发展中国家来讲，对这类商品实行出口管制尤为重要。因为很多发展中国家出口商品单一，出口市场集中，出口商品价格容易出现大起大落的波动。当国际价格下跌时，发展中国家应控制该商品的

过多出口，以促使其国际价格提高，效益增加，否则会加剧世界市场供大于求对本国不利的形势，使本国遭受更大的损失。如石油输出国组织（OPEC）对其成员国的石油产量和出口量实行控制，以稳定石油价格和增加利润。

## 二、出口管制的形式

出口管制的形式主要有两种：

### （一）单方面出口管制

即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理局，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。1985年，美国国会通过《出口管制法1985年修正案》，放宽了某些相对低技术的产品和技术资料的出口限制，以拓宽商品出口的渠道。1995年，美国又推出了新的出口控制法案，比以往更为宽松，但主要规定不变。除美国之外，其他资本主义国家也有类似的法案。

### （二）多边出口管制

即几个国家政府，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出口管制国别，规定出口管制的办法等，以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月在美国倡议下成立的输出管制统筹委员会（The Coordinating Committee on Export Control, COCOM）就是最著名的国际性的多边出口管制机构。COCOM是根据1949年11月22日英、美、法三国秘密达成的协定，于1950年1月1日成立，由17个成员国（美国、英国、法国、意大利、比利时、卢森堡、荷兰、丹麦、葡萄牙、挪威、联邦德国、希腊、西班牙

牙、加拿大、澳大利亚、日本、土耳其)所组成,其总部设在巴黎,故而得名巴黎统筹委员会,简称“巴统”,是未经签订条约而成立的一个专门针对当时的社会主义国家(主要是前苏联和中国)的非正式国际组织。其成立的目的是共同防止和限制西方的战略物资和先进技术输出到社会主义国家(主要是前苏联、东欧国家和中国),以遏制其发展。后来,随着国际形势的变化,巴统逐渐放宽了对社会主义国家的出口管制,其作用日渐减小,由于苏联的解体和冷战的结束,这种多边管制已不适用,1994年4月1日巴统正式解散。但以先前的17国为主建立了一个“新机制”,继续对其确定的所谓危险地区、敏感地区、核不扩散地区、遭受国际贸易制裁的国家和地区实行高、精、尖技术及设备的出口管制。

### 三、出口管制的机构与措施

一般说来,西方国家出口管制的程序是,执行出口管制的机构根据出口管制的有关法案,制定管制货单(Commodity Control List)和输往国别分组管制表(Export Control Country Group),然后采用出口许可证制具体办理出口申报手续。现以美国为例加以说明。

美国商务部贸易管理局是办理出口管制工作的具体机构。

首先,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。

其次,美国出口受管制的商品时,出口商必须向商务部贸易管理局申请出口许可证。美国的出口许可证分为两类:

(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,如属于普通许可证项下的商品,即按一般出口许可证的程序出口。这类商品的出口管理很松。为了

便于出口，规定出口这类商品，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普通许可证编号，经海关核实，就作为办妥出口手续。一般许可证也称普通许可证。

(2) 特种许可证 (Validated License)。根据管制货单和输往国别分组管制表，如属于特种许可证出口的商品，出口商必须向商务部贸易管理局申请特种许可证。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。此外，还要附上其他有关证件一起送上市批，经批准后，方能出口。特种许可证也称有效许可证。

西方国家采取的出口管制措施在不同时期、不同国家各不相同，但概括起来，除了出口许可证制之外，主要有以下几种。

国家专营。即某些贸易商品的生产与交易由政府指定机构和组织直接掌握。通过国家专营贸易达到控制一些敏感性商品或重要物资的出口。国家专营的商品主要集中为三类：第一类是烟酒。烟和酒的税一般很重，政府从生产和贸易中可获得巨大的财政收入。第二类是农产品，一些国家常将农产品的对外专营作为国内农业政策措施的一部分。第三类通常是武器。

出口税。用出口征税的办法可以影响商品的价格和出口量。

出口配额。政府有关部门对某些商品的出口规定一个最大数额，超过数额不予出口。出口配额一般与出口许可证结合在一起。有些国家用出口配额的方法来影响该商品的国际市场价格，如巴西的咖啡占世界 23% 的供给量，限量出口后，对世界咖啡价格产生了很大的影响。

出口禁运。出口禁运的产品主要是原材料和初级产品，如不少国家都对废钢铁的出口实行出口配额或禁运，目的在于保证国内钢铁业能得到低于国际市场价格的原料供应。

### 第三节 经济特区措施

许多国家或地区，为了促进经济和对外贸易的发展，还采取了建立经济特区措施。经济特区（Special Economic Zone）是指一个国家或地区在其管辖的地域内划出一定非关境的地理范围，实行特殊的经济政策，以吸引外商从事贸易和出口加工等业务活动。其目的是为了促进对外贸易的发展，鼓励转口贸易和出口加工贸易，繁荣本地区和邻近地区的经济，增加财政收入和外汇收入。

#### 一、经济特区的发展历史及特点

经济特区的发展已有很长的历史。它与资本主义国家对外贸易的发展有着密切的关系。早在 1228 年，法国南部马赛港就已在港区之内开辟自由贸易区，以便让外国货物在不征收任何捐税的情况下进入港口特定区域，然后再向外输出。可见，自由港或自由贸易区的雏形，早在封建社会的后期便已出现。后来伴随资本主义的发展，自由港与自由贸易区不断涌现。从 17 世纪到 19 世纪，在国际贸易中占有优势地位的国家如荷兰、英国等，为了扩大贸易，增加外汇盈利，相继设立了一系列自由港。1704 年英国把它的殖民地直布罗辟为自由港，开展转口贸易活动。尔后从地中海经波斯湾、印度洋到东南亚及远东地区，一些被西方殖民主义者占领的重要港口，都先后成了自由港或自由贸易区。

自由港与自由贸易区在美洲大陆的出现，较之其他地区要迟得多。1923 年乌拉圭建立的科洛尼亚自由贸易区，是美洲大陆较早建立的自由贸易区。美国到 1936 年才建立起第一个自由贸易区，称为对外贸易区。

进入20世纪40年代，自由港或自由贸易区在国际贸易中担当起越来越重要的角色。第二次世界大战以后，在世界重要航线上，建立了一批新的自由港或自由贸易区，南美最大的自由贸易区巴拿马科隆自由贸易区即为一例。50年代末60年代初，一批新型的自由贸易区——出口加工区开始出现。爱尔兰于1959年在香农国际机场兴建的自由贸易区，便是当今世界第一个出口加工区。1965年世界上第一次以出口加工区命名的经济特区在我国台湾高雄兴建起来。自此以后，出口加工区这类新型的经济特区，便在发展中国家和地区迅速地涌现。

在出口加工区迅猛发展的影响下，传统的自由港或自由贸易区也发生了一些新的变化。设区国为了使自由港或自由贸易区产生新的活力，也注意吸引外资到港区来发展装配制造工业。如德国的汉堡、不莱梅两个传统自由港近十多年来分别设立新港区，加工生产轻工业品并发展修造船业。

70年代末80年代初，世界经济特区继续发展并出现了一些新趋向。出口工业由劳动密集型向技术知识密集型过渡，甚至设置专门特区，引进技术与知识密集的工业。如爱尔兰的香农自由贸易区，近年来特别强调以高级技术工业作为引进对象，而那些低技术工业则在向外转移或淘汰。

据有关资料统计，当今世界上的经济特区已达900多个，分布于近100个国家和地区。这些特区的分布，虽然在洲际之间尚属均匀，但在各国之间却相差悬殊。例如美国一国就有130多个，毛里求斯80多个，而加拿大只有几个，澳大利亚一个也没有。

经济特区的特点主要有：

1. 以扩大出口贸易，开发经济和提高技术水平为目的。各国建立经济特区，首要目的就是扩大出口，增加外汇收入。在此基础上，通过发展出口加工业，吸收外资和引进先进技术设备，开发本地区和邻近地区的经济，提高国内生产的技术水平。

2. 有一个开放的投资环境。经济特区大都提供优惠待遇,同时,国家还采取财政措施等对特区的生产经营进行扶持,并简化各种行政手续,为外商投资提供方便。

3. 具有一定的基础设施。这些基础设施主要包括:水电设施,交通运输设施,仓储设施,通讯邮电设施,生活文化设施等。

4. 具有良好的社会经济条件。一般来说,经济特区都有较丰富的劳动力资源,文化教育程度较高,技术力量和管理能力也较强。

5. 有良好的自然条件。经济特区大都设在地理位置和自然环境较好的地区,交通运输方便,资源丰富或易于获得,气候温和,风景秀丽。

## 二、经济特区的类型

世界上的经济特区种类很多,从形式上看,主要有以下几种:

### (一) 贸易型的经济特区

即划在关境以外的,准许外国商品豁免关税自由进出口的自由港和自由贸易区。一般设在一个港口的港区或邻近港口的地区,其主要目的是为对外贸易提供各种方便。它一般分为两种形式。

1. 自由港 (Free Port)。自由港又称自由口岸,指全部或绝大多数外国商品可以豁免关税自由进出口的港口。这种港口划在一国关境以外,外国商品进港口时免缴关税,还可以在港内自由改装加工、制造、长期储存或销售。外国商品只是在进入所在国海关管辖区时才纳税。但外国船舶进出港时仍须遵守主权国家的有关卫生、移民、治安等政策和法规。

最完整形态的自由港是自由港市,它包括了港口及其所在的城市地区。自由港市把港口的全部地区都划为非关税地区,外商

可以自由居留和从事有关业务，所有居民和旅客均享受关税优惠，如新加坡。但有些自由港仅包括港口或其所在城市的一部分，而且不像自由港市那样允许外商自由居留，有人称其为“自由港区”，如汉堡。

自由港的特点是：它必须是港口或港口的一部分；其开发目标、营运功能和港口本身的集散作用密切结合；组织与管理工作的比较复杂。

2. 自由贸易区 (Free Trade Zone)。指划在关境以外，准许外国商品豁免关税自由进出口的地区，一般设在一个港口的港区或邻近港口的地区。它实际上是采取自由港政策的关税隔离区。

自由贸易区可分为商业自由区和工业自由区。前者不允许货物的拆包零售和加工制造，后者允许免税进口原料、元件和辅料，并指定加工作业区，但所有进口部件和运出区外的成品均须按海关规定记账，以供查核。

自由贸易区的主要特点是：自由贸易区从自由港发展而来；其主要的目的是方便转口和对进口货物进行简单加工，并以转口邻近国家和地区为主要对象，自由贸易区多设在经济发达国家。

### (二) 工业型的经济特区

即出口加工区 (Export Processing Zone)，又称加工出口区。一般是在港口、机场附近交通便利的地方特设一个区域，通过优惠措施吸收外资、引进技术和设备，发展在国际市场上有竞争力的加工出口工业，以发展本地区的对外贸易，促进经济发展。

同自由贸易区相比，其主要特点有：利用外资，发展外向型经济；发展速度比较快，收益都比较大。迄今为止，全世界大约有 40 个国家和地区建立了 170 多个出口加工区。

出口加工区有综合型和专业型两种。前者在区内可经营多种出口加工工业，如菲律宾的巴丹出口加工区即属此类；后者在区

内只许经营某种特定的出口加工产品，如印度孟买的圣克鲁斯电子工业出口加工区，专业发展电子产品的生产和出口。目前世界各地的出口加工区大部分是综合型出口加工区。

### （三）综合型的经济特区

经济特区随着国际经济关系，特别是国际贸易、金融和经济技术交流的发展而以各种不同形式发展，并出现向综合化发展的趋势。综合型的经济特区是在上面两种形式的基础上发展起来的。它兼有两种职能：既提供了自由贸易区的某些优惠待遇，又提供了发展工业生产所必需的基础设施，是二者的结合体。在这种特区中，还可以发展商业、金融、旅游业等各种事业，如新加坡的裕廊工业区。

### （四）科学型的经济特区，即科学工业园区

科学工业园区（Science-Based Industrial Park）是一种以加速新技术研究及其成果应用、服务于本国或本地区工业的现代化并便于开拓国际市场，通过多种优惠措施和方便条件，将智力、资金高度集中，专门从事高新技术研究、试验和生产的新兴工业开发基地。是一种科技型经济特区。它的通称还有工业科学园、科研工业区、新产业开发区等。

世界上第一个科学工业园区，是1951年正式创立于美国加利福尼亚州的“斯坦福科研工业区”，后发展成为“硅谷”。世界上较有影响的科学工业园区还有：日本的“筑波研究学园都市”和九州“硅岛”、英国的“剑桥科学公园”以及我国台湾的“新竹科学工业园区”，等等。

科学工业园区的主要特点：有充足的科技和教育设施，以一系列企业组成的专业性企业群为依托；区内企业设施先进、资本雄厚、技术密集程度高；园区地址一般选在靠近信息渠道通畅和交通网络发达的大城市附近，优惠政策更加完善，并注重形成创新和创业的环境。

### (五) 其他类型的经济特区

为了发展落后地区，或便利货物过境、存储，又出现了几种形式的经济特区。

1. 自由边境区 (Free Perimeter)。指设在本国的省市边境地区或边远的某一地段，按照自由贸易区或出口加工区的优惠政策及措施，吸引国内外厂商投资，以开发边区经济为目的的自由区域。凡是区内使用的机器、设备、原料和消费品，都可以免税或减税进口，但商品从边境进入海关管辖区，则必须照章纳税。

2. 过境区 (Transit Zone)。过境区又称中转贸易区，指某些沿海国家为便利内陆邻国的进出口货运，根据双边协定，指定某些海港、河港或国境城市作为过境货物自由中转区，对过境货物简化海关手续，免征关税或只征小额的过境税。过境货物可短期储存和重新包装，但不得加工制造（它同自由港明显不同）。

一般过境区都提供保税仓库设施。亚洲泰国的曼谷、印度的加尔各答，拉丁美洲阿根廷的布宜诺斯艾利斯和巴西的圣多斯，等等，都是以中转贸易为主的过境区。

3. 保税区 (Bonded Warehouse)。指经主权国家海关批准，在其海港、机场或其他地点设立的允许外国货物不办理进口手续就可连续长时间储备的区域。在储存期间，进口货物暂不缴纳关税，如再出口，可免纳关税；一旦货物进入海关管辖区，则应在货物离开保税仓库时照章纳税。一般的自由港和自由贸易区中都设有保税仓库（区），并独立存在。有的国家还设有保税工场 (Bonded Factory) 专供外国货物进行加工之用。设立保税仓库（区），主要是为了发展转口贸易，增加有关各项费用收入，同时给予贸易商以经营上的便利。



第三篇

国际贸易体制论



## 第九章

## 贸易政策的国际协调

## 第一节 国际贸易条约协定与组织概述

国际经济竞争加剧，必然引起国际贸易的不平衡，各国相互之间的贸易政策措施的不协调和贸易活动的纠纷在所难免，这对世界贸易和世界经济的健康发展是很不利的。因而就有必要加强国际间的磋商与协调，制定出各国都能遵守的国际贸易准则，以减少和平息各种贸易纠纷。

当今社会，各国贸易政策措施的国际协调主要是通过两条渠道：一是签订双边或多边贸易条约和协定来进行；二是通过建立世界贸易组织来进行。特别是世界贸易组织，它对调整与规范各国和地区的经贸政策与措施起着极其重要的作用。

## 一、国际贸易条约和协定的概念和特征

## (一) 概念

贸易条约和协定 (Commercial Treaties and Agreements) 是指两个或两个以上的主权国家 (地区) 为了确定彼此间在经济、贸易方面相互间的权利和义务而缔结的各种书面协议。

贸易条约与协定按照参加国的多少，可分为双边和多边贸易条约与协定两种。前者是在两个主权国家之间缔结的，后者是由

两个以上主权国家共同缔结的。

贸易条约与协定是国际条约与协定的一种，是国家间经济贸易往来的法律文件形式和法律依据之一。作为反映并巩固国家之间在国际上经济力量、政治力量对比关系的一种法律形式，贸易条约与协定必然反映缔约国对外政策和对外贸易政策的要求，并为缔约国实行对外政策和对外贸易政策的目的服务。贸易条约与协定的条款，通常在形式上是平等的，但事实上，缔约国在经济上的利益，往往是靠缔约国的政治、经济实力来保证的。因此，缔约国之间从贸易条约与协定中得到的好处是不一样的。

贸易条约与协定是国际条约与协定的一种。但贸易条约与协定同其他政治性的国际条约与协定相比又有其一定的特殊性。从内容上，贸易条约与协定主要是确定缔约国之间的经济和贸易关系。从国际法角度上，贸易条约与协定往往订入和遵守某些国际法通用的法律条款，如最惠国待遇条款和国民待遇条款等。从国际惯例上，贸易条约与协定既可在建立正式外交关系的国家之间签订，也可在没有建立正式外交关系的国家之间签订；既可在不同国家的政府之间签订，也可在不同国家的政府与民间团体之间或双方的民间团体之间签订。但政治性的国际条约与协定一般只能在建立正式外交关系后由有关国家的政府签订。

## （二）特征

根据贸易条约与协定的定义，它具有下列几个基本特征：

1. 贸易条约与协定的主体（即“缔约方”，英文称“Contracting Parties”）必须是国际经济法的主体。其中，主要是主权国家，还包括一些有独立缔约能力的国际经济组织和特定地区。

2. 贸易条约与协定的内容必须符合公认的国际经济法原则和规则。贸易条约的基本内容就是主权国家（地区）之间在贸易问题上规定的权利和义务关系。这些内容均必须遵循公认的国际经济法的原则和规则，尤其是要符合国际经济主权平等这一根本

原则。

3. 贸易条约与协定必须是书面形式的协议。贸易条约可以是一个单独的文书，也可以是两个或两个以上有关的文书，但都必须以书面形式订立。

## 二、贸易条约与协定的结构

贸易条约一般由序言、正文和结尾三部分组成，有时还有附件。

序言主要载明缔结条约的宗旨、目的和基本原则。本部分所述的宗旨和基本原则以及有关声明，对条约的解释具有重要意义。

正文（也称约文）是有关缔约各方权利、义务的具体规定，是条约的主要条款。不同种类的贸易条约，其正文所包括的具体条款和内容也有所不同。

结尾的内容主要包括条约的生效和有效期、延长或废止的程序、条约的份数、使用的文字以及订约地点和各方代表的签名。

附件一般是对有关技术性细节的说明或对条约的补充规定。

## 三、贸易条约与协定中所依据的法律原则

任何国际贸易条约或协定以及依据条约成立的国际经济贸易组织，都应当以国际法为准则，即必须符合国际法。否则，条约以及组织对其成员国就不具有法律上的约束力，就不能起到有效协调国际经济贸易关系、规范国际贸易行为的作用，因而也失去缔结国际条约、创建国际组织的意义。

贸易条约与协定所依据的法律原则主要分为两类：

一类是国际社会公认的基本法律原则。主要有经济主权原则、公平互利原则、全球合作原则、有约必守原则等。无论是贸易条约的缔结和履行，还是有关国际经济贸易组织的创建和运

作，都应当贯彻和遵循这些原则。在实践中，这些原则主要在贸易条约协定中的序言部分加以阐明，一般不作具体规定，但其意义和作用都相当重要。

另一类是贸易条约与协定中特有的具体法律原则，其中主要有最惠国待遇原则和国民待遇原则。这类原则，是前一类基本原则在贸易条约中最重要的表现形式，不仅要在特定的贸易条约上载明，而且往往还作为贸易条约与协定正文部分的主要条款，并作出较为详细和具体的规定。

#### （一）最惠国待遇原则

最惠国待遇原则（Most-Favored Nation Treatment, MFNT）是贸易条约或协定中最普遍和最重要的法律原则。最惠国待遇的基本含义是：缔约国一方（授予国或给惠国）现在和将来给予任何第三国的一切特权、优惠和豁免，必须同样给予缔约国对方（受惠国）。最惠国待遇原则的基本要求是：缔约一方在缔约另一方享有不低于或不少于任何第三国所享有的待遇。

最惠国待遇可分为无条件的最惠国待遇和有条件的最惠国待遇两种。无条件的最惠国待遇，是指缔约国一方现在和将来给予任何第三国的一切优待，立即无条件无补偿地、自动地给予对方。有条件的最惠国待遇，是指如果缔约国一方给予第三国的优惠是有条件的，则另一方必须提供同样的补偿，才能享受这种优待。无条件的最惠国待遇是英国首先采用的，故又称“欧洲式”最惠国待遇；有条件的最惠国待遇是美国最先采用的，故也叫“美洲式”最惠国待遇。现在的国际贸易条约与协定普遍采用无条件的最惠国待遇原则。

最惠国待遇一般是相互给予的，即互惠的，并通过贸易条约与协定明文加以规定。条约与协定规定这种待遇的条文称为“最惠国待遇条款”。

最惠国待遇原则适用的范围很广。在贸易条约与协定中，适

用的范围一般包括以下几个方面：①有关进口、出口、过境商品的关税和其他捐税；②有关商品进口、出口、过境、存仓与换船方面的海关规则、手续和费用；③进出口许可证的发给和行政手续。在通商航海条约中，最惠国待遇原则的适用范围更广，船舶驶入、驶出和停泊时的各种税收、费用和手续等也包括在内。

在贸易条约与协定中，一般都规定有适用最惠国待遇的限制和例外条款。如缔约国一方给予邻国边境贸易方面的特惠待遇，关税同盟的成员之间或在特定国家之间的特惠待遇，多边贸易条约或协定的成员国所享有的权利等均不适用最惠国待遇。

## （二）国民待遇原则

国民待遇原则（National Treatment）也是贸易条约或协定中重要的法律原则。其基本含义是：缔约国之间相互保证给予另一方的公民、企业和船舶在本国境内享有与本国公民、企业和船舶同等的待遇。也就是说，在同等条件下，要求一国以对待本国国民之同样方式对待外国人，使外国人享有与本国国民同等的权利（也相应承担与本国国民同等的义务），可以与本国人在同等的经济条件下竞争。

在国际经济交往中，国民待遇原则主要适用于国际投资与国际贸易两大领域。在国际贸易领域，它主要被用于调整进口商品与本国商品（包括有形商品和无形商品）在国内市场上的关系，目的在于限制和消除国内行政措施和法规对进口商品的歧视。

国民待遇原则的适用有一定范围，在有些方面的适用还带有一定的条件。在国际贸易条约中，一般只规定适用于外国国民和企业某些经济权利、国内税收、船舶在港口的待遇、铁路运输和转口过境的条件、知识产权保护、民事诉讼以及某些与贸易有关的政策措施和法规。因此，国民待遇原则并不是要求把本国国民和企业所享有的一切权利都包括进去，本国人所享有的某些权利，如领海捕鱼权、沿海和内河航行权、土地所有权、批发贸易

权以及充当某些经纪人等，一般不属于国民待遇原则的适用范围。同时，各缔约国之间通常还根据互惠、对等的原则相互给予国民待遇。

#### 四、国际贸易组织的概念、特征和职能

##### （一）概念

国际贸易组织（International Commercial Organization）是指三个或三个以上国家（地区）为了协调各国贸易关系，依据一定形式的国际贸易条约（或其他有关的正式法律文件）建立的具有常设机构和固定职能的组织。国际贸易组织也有广义与狭义之分。广义的国际贸易组织包括若干国家政府或民间团体所设立的机构；狭义的国际贸易组织仅限于若干国家政府间的组织。以下所述的“国际贸易组织”是狭义的。

国际贸易组织，是经济性国际组织的主要类型之一，它是国际政治与经济关系发展到一定阶段的产物。20世纪前半叶的两次世界大战以后，双边条约及其有关国家的协调适应不了一系列新的经济贸易关系发展的需要，各国便开始缔结大量的多边贸易条约或协定，伴随着一些多边贸易条约或协定的生效，各种类型的国际贸易组织也大量出现。

##### （二）特征

1. 国际贸易组织的成员（Members）一般是主权国家，但在某些特殊情况下，非主权的政治实体也可以成为一些国际贸易组织的正式成员或准成员。

2. 国际贸易组织是国家间的组织，而不是超国家的组织。国际贸易组织的所有权力都是由其成员国通过缔结条约授予的，它不具有凌驾于其成员国之上的权力。同时，成员国之间主权平等，构成国际贸易组织的最重要的原则。

3. 国际贸易组织必须具有条约基础和常设机构。这是国际

贸易组织能够成立的两个必备条件。国际贸易组织的创建及其运作，必须依据成员国共同签署的多边国际条约（具体名称常用“宪章”、“协定”或“决议”等）。这类条约一般阐明该组织的宗旨、奉行的原则，规定该组织的职权、政策和措施以及有关的组织程序。同时，为了保证成员国在国际贸易组织范围内进行合作，实现该组织的宗旨，还需要建立比较完整的常设机构体系。国际贸易组织的常设组织机构体系一般由三级主要机构组成：权力机构，一般称为会员大会、议会等；执行机构，一般称为理事会、委员会等；行政机构，一般称为秘书处。有的组织还设有专门问题委员会或小组。

### （三）国际贸易组织的主要职能

1. 制定和统一国际贸易法律规范、规则的职能。国际贸易组织依据各成员国赋予其的权力，可以采取多种措施，参与制定和统一国际贸易法律规范和规则。一方面，它可以直接召开会议，主持制定、补充和修改一些多边贸易条约、公约或协定；另一方面，它可以通过作出某些重大决议，要求国际社会特别是成员国制定和修订有关的国内法规。

2. 协调各成员国相关的经济贸易政策的职能。一个多边国际贸易组织活动的成果，往往从它是否成功地协调各国经济贸易政策、规范各国的贸易行为这一点上集中反映出来。因此，通过各种渠道和措施协调各成员国的经济贸易政策成为国际贸易组织的最基本的职能。

3. 行政与执行的职能。国际贸易组织通过其各级机构行使其职权，通过各成员国的直接行动和配合行动贯彻落实权力机构所作的立法性或建议性决定。因此，国际贸易组织的行政与执行职能主要表现为对其各级机构和成员国的行动进行监督和检查

4. 解决国际贸易争端的职能。这是国际贸易组织重要的固定职能之一，通常还被称为司法职能或准司法职能。在国际经济

贸易交往中，各成员国之间难免产生各种利益冲突，引发争端，这就需要有关的国际贸易组织特设的解决国际争端机构进行调解或裁决。

## 第二节 国际贸易条约、协定与组织的种类

### 一、国际贸易条约和协定的种类

#### (一) 贸易条约

这里所说的贸易条约 (Commercial Treaty)，是狭义上的概念，又称通商航海条约 (Treaty of Commerce and Navigation)，是全面规定缔约国之间经济、贸易关系的条约。其内容相当广泛，涉及缔约国经济、贸易、航海等各个方面的问题，主要包括：关税的征收及海关手续的规定，船舶航行与使用港口的规定，关于缔约双方的公民和企业组织在对方国家所享受待遇的规定，有关知识产权保护的规定，关于进口商品征收国内捐税的规定，关于铁路和过境的规定，关于仲裁的规定等等。

由于贸易条约的内容关系到国家的主权与经济权益，因此，这种条约是以国家或国家首脑的名义签订的，由国家或国家首脑特派全权代表签订。双方代表在条约上签字之后，还需按有关缔约国的法律程序完成批准手续，缔约国间互相换文后才能生效。有效期限一般比较长。

#### (二) 贸易协定

贸易协定 (Trade Agreement) 是缔约国间为调整和发展相互间经济贸易关系而签订的书面协议。其特点是，与贸易条约相比，所涉及的面比较窄，对缔约国之间的贸易关系往往规定得比较具体，有效期较短，签订程序也较简单，一般只需经签字国的

行政首脑或其代表签署即可生效。

贸易协定的内容通常包括贸易额、双方出口货单、作价办法、使用的货币、支付方式、关税优惠等。对贸易额和双方出口货单的规定往往不是硬性的，在具体执行时还可以通过协商加以调整。

### （三）贸易议定书

贸易议定书(Trade Protocol)是缔约国就发展贸易关系中某项具体问题所达成的书面协议。这种议定书往往是作为贸易协定的补充、解释或修改而签订的，内容较为简单，如用来规定有关贸易方面的专门技术问题，或个别贸易协定中的某些条款，有时也用来规定延长条款或协定的有效期。在签订长期协定时，关于年度贸易的具体事项，往往通过议定书的方式加以规定。也有在两国尚未达成贸易协定时，先签订议定书，暂时作为进行贸易的依据。贸易议定书有的是作为贸易协定的附件而存在；有的则是独立文件，具有与条约、协定相同的法律效力。其签订程序比贸易协定更为简单，一般经签字国有关行政部门的代表签署后即可生效。

### （四）支付协定

支付协定(Payment Agreement)大多为双边支付协定，是规定两国间关于贸易和其他方面债权债务结算方法的书面协议。其主要内容包括清算机构的确定、清算账户的设立、账户的支付范围、清算货币、清算办法、余额结算办法的规定等。

支付协定是外汇管制的产物。在实行外汇管制的条件下，一种货币不能自由兑换成另一种货币，对一国所具有的债权不能用来抵偿对第三国的债务，结算只能在双边基础上进行，因而需要通过缔结支付协定来规定两国间的债权债务结算方法。这种通过相互抵账来清算两国间的债权债务的办法，既有助于克服外汇短缺的困难，亦有利于双边贸易的发展。

自 1958 年以来，西方一些主要资本主义国家相继实行货币自由兑换，双边支付清算逐渐为多边现汇支付清算所代替。但对于一些目前仍实行外汇管制的发展中国家，往往还签订支付协定。

### （五）国际商品协定

国际商品协定（International Commodity Agreement）是某项商品的主要生产国（出口国）和消费国（进口国）就该项商品的购销、价格等问题，经过协商达成的政府间多边协定。其主要目的在于稳定该项商品的价格和供销，消除短期和中期的价格波动。因此，尽管发展中国家和发达国家之间存在利益矛盾，而且目标也各不相同，但签订国际商品协定则是共同的愿望。

现行的国际商品协定主要有：国际天然橡胶协定、国际糖协定、国际可可协定、国际小麦协定、国际橄榄油协定、国际咖啡协定、国际热带木材协定、国际黄麻及其制品协定等。此外，国际锡协定已于 1985 年废止，国际奶制品协定和国际牛肉协定（二者均于 1979 年在日内瓦签署，经 1994 年修改后纳入 WTO 法律结构中）也于 1997 年底废止。

从结构上看，国际商品协定一般由序言、宗旨、经济条款、行政条款和最后条款等部分构成，并有一定的格式。其中经济条款和行政条款是国际商品协定中的两项主要条款。

## 二、国际贸易组织的种类

国际贸易组织一般可分为下列三种类型。

### （一）世界性国际贸易组织

世界性国际贸易组织主要有“世界贸易组织”和“联合国贸易与发展会议”。这些国际贸易组织的成员资格向世界各国开放。其成员国众多，在国际经济贸易领域中发挥着极其重要的作用。

### (二) 区域性国际贸易组织

主要有：欧洲共同体、北美自由贸易区、东南亚国家联盟、亚太经济合作组织等。这类组织的成员资格，一般向特定区域的国家开放。其主要目的是依靠区域性集团力量实现各国单独难以实现的贸易和投资自由化。

### (三) 专业性国际贸易组织

主要有初级产品出口国组织（如“石油输出国组织”等）和国际商品组织（如“国际锡协定”、“国际小麦协定”等）。这类组织的成员资格一般只对特定的国家开放。其特点是根据某项国际商品协定的经济目标和内容开展工作，具有较强的专业性和业务性。例如，有关该项国际商品的货源、购销渠道及其价格政策等专门问题的国际协调。

## 第十章 关贸总协定与世界贸易组织

### 第一节 关税及贸易总协定

《关税及贸易总协定》（General Agreement on Tariff and Trade, GATT），简称《关贸总协定》，是1947年10月30日由23个国家在日内瓦签订的关于关税与贸易政策的一项多边协定，1948年1月1日正式生效。同时它又是一个国际组织，1995年1月1日被世界贸易组织所取代。关贸总协定的总部设在日内瓦，其组织机构主要有缔约国大会、代表理事会、委员会、工作组和专家小组、18国咨询组、总干事和秘书处等。

#### 一、关贸总协定的产生

第二次世界大战给除美国以外的发达资本主义国家的经济发展带来极大损失，战后各国均致力于医治战争的创伤，重建本国的经济。在恢复国民经济的过程中，各国面临着国际经济关系中三个亟待解决的问题：①国际金融方面，重建国际货币制度，以维持各国汇率的稳定和国际收支的平衡；②国际投资方面，创立处理长期国际投资问题的国际组织；③国际贸易方面，重建国际贸易秩序，促进国际贸易自由化。美国在第二次世界大战中大发横财，战后初期已处于世界领先地位，为了对外经济扩张和担当

重建世界经济的领袖，积极倡导和推动了上述三大问题的解决。国际货币基金组织（International Monetary Fund, IMF）和国际复兴开发银行（International Bank for Reconstruction and Development, IBRD，通称世界银行）的建立，解决了前两个问题，由于拟议中的国际贸易组织（International Trade Organization, ITO）夭折而由关贸总协定代行职责。

国际贸易组织的构想是由美国国务院提出的。1946年2月，联合国经济与社会理事会通过决议，决定召开联合国贸易与就业会议，负责国际贸易组织的筹建和宪章的起草工作。1947年4月在日内瓦举行的第二次筹备会议上通过了《国际贸易组织宪章》草案，并达成了123项双边关税减让协议。之后，参加国将这些协议与草案中有关贸易政策的部分加以合并，经修改后称为《关税与贸易总协定》，并将其作为一项过渡性的临时协议来处理各国在关税和贸易方面的问题，待《国际贸易组织宪章》生效后就用宪章的有关部分代替它。同年10月30日，23个国家签署了《关税与贸易总协定临时适用议定书》，并于1948年1月1日起临时生效。

1947年11月，在哈瓦那召开的世界贸易和就业会议上通过了《国际贸易组织宪章》（即《哈瓦那宪章》）。但由于美国国会对其他国家提出的修正案不予批准，其他国家也持观望态度，《哈瓦那宪章》没有得到必要数量国家的批准，因而成立国际贸易组织的计划未能实现。《关贸总协定》就成为各缔约国在贸易政策方面确立某些共同遵守的准则，推行多边贸易和贸易自由化的一项惟一的、带有总括性的多边协定，一直沿用至世界贸易组织正式成立，才结束其临时性地位。

由于《关贸总协定》只是一个临时性的多边贸易协定，最初其影响面极小，法律体系也不规范，因此在运作过程中不断得到补充和完善，缔约方亦不断增加。随着国际经济贸

易形势的变化,《关贸总协定》所涉及的范围不断扩大,并签订了许多单独的协议,缔约方亦由1947年的23个增加到了1994年底的128个,逐步发展成为协调国际贸易政策和措施的“经济联合国”。

## 二、《关贸总协定》的宗旨、内容及基本原则

### (一)《关贸总协定》的宗旨

在《关贸总协定》的序言中阐明了它的宗旨:“缔约各国政府认为,在处理他们的贸易和经济事业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的生产与交换为目的。”为实现这个宗旨,提出办法是“切望达成互惠互利协议,导致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”。

### (二)《关贸总协定》的主要内容

其主要内容大致可以分为两类:

1. GATT 条文本身。条文由序言和四个部分组成,共38个条款:第一部分是核心条款,规定了无条件最惠国待遇原则和关税减让表;第二部分是关于缔约方贸易政策的规定,包括国民待遇原则、反倾销、反补贴、保障措施、一般取消数量限制、法规透明度、国营贸易公司和磋商程序等规定;第三部分是对加入和退出GATT的程序规定;第四部分是1965年增加的、专门处理发展中国家的贸易与发展问题,即特殊差别待遇问题。

2. 历次多边贸易谈判达成的一系列协议,也称分协定或守则,作为对总协定条款的补充和细则。这类协议有:反倾销守则、补贴与反补贴守则、技术标准守则、政府采购守则、民用航空器协议、国际乳制品协议、牛肉协议和国际纺织品协议。这些协议可供选择参加,非缔约方也可以单独参加这些协议。

### (三)《关贸总协定》的基本原则

《关贸总协定》的基本原则可归纳为以下几条：

1. 非歧视原则。这是总协定最为重要的原则，通过无条件的最惠国待遇条款和国民待遇条款体现。

2. 关税保护和关税减让原则。总协定只允许缔约国通过关税来保护国内某些产业，且要求缔约国之间通过关税减让谈判逐步降低关税。总协定原则上不允许采用非关税壁垒进行保护。

3. 一般取消或禁止数量限制原则。总协定原则上禁止采用进出口数量限制。但是，为了稳定农产品市场或/和改善国际收支或/和促进发展中国家的经济发展，可在非歧视的基础上实施或维持数量限制。

4. 公平贸易原则。总协定反对倾销和出口补贴等不公平贸易行为，并授权缔约国在其某项工业由于倾销或出口补贴受到重大损害或受到重大威胁时，可征收反倾销税或反补贴税予以抵制。

5. 豁免与采取保障措施原则。总协定规定，当某缔约国因承担义务使某种产品进口大量增加而严重损害或严重威胁国内同类产品的生产时，可以全部或部分地暂停实施其所承担的义务，或者撤销或修改关税减让，但在采取该保障措施行动之前，必须与受影响的缔约国磋商，否则受影响的缔约国有权暂停实施大体上对等的关税减让或其他义务。

6. 磋商调解原则。总协定规定了磋商调解和解决贸易争端的程序和办法。在总协定范围内，大部分贸易争端通过有关缔约方直接协商解决，经缔约方协商未能解决的问题，总协定理事会可设立独立专家小组来审查，寻求双方均满意的解决办法。

7. 给予发展中国家特殊优惠待遇原则。总协定规定了给予发展中国家的贸易与经济发展方面以关税和其他特殊优惠待遇，如：允许发展中国家之间进行有限的关税减让，而不必对发达国

家实行对等的减让；允许发展中国家进行有限的出口补贴；发展中国家可享受普遍优惠制；等等。

8. 贸易政策法规在全国统一实施和透明原则。总协定原则上要求缔约方提前公布所有的贸易政策法规，使其他缔约方在其实施前有一定时间熟悉之。但总协定不要求公开那些会妨碍法令的贯彻执行、会违反公共利益或会损害某一企业的正当商业利益的机密资料。

### 三、关贸总协定的职能、作用与局限性

#### (一) 关贸总协定的职能

GATT的宗旨主要通过其职能来实现。其主要职能有：①组织多边贸易谈判，尽力消除各种贸易壁垒；②协调缔约方之间的贸易关系，解决各种贸易纠纷；③根据国际贸易发展的新情况，制定国际贸易的新规章；④研究和促进各缔约方经济和贸易的发展。

#### (二) 关贸总协定的作用

1. 促进了世界贸易自由化的发展。在总协定的主持和推动下，经历了多次贸易谈判，关税有了大幅度的削减。发达国家的平均关税税率从1948年的36%降低到1994年初的4.7%；发展中国家和地区的平均关税税率也在同期下降到13%。非关税壁垒受到抑制。在东京回合和乌拉圭回合上将“非关税措施”列入议题，达成了一系列协议来限制非关税壁垒。这样，逐步扫除贸易多重障碍，促进了贸易自由化，推动了世界贸易的发展。

2. 形成了一套国际贸易政策的规章。总协定的基本原则，以及在历次多边贸易谈判所达成的一系列协议，形成了一套指导各缔约方贸易政策的行动准则。这些规则一是各缔约国制定、修改对外贸易政策和措施的依据，二是各缔约方进行对外贸易活动的依据。GATT提供各缔约方解决矛盾和纠纷的场所，并规定了

一套调和、处理各缔约方之间争端的程序和方法，保证了各缔约方的合法利益，缓和了缔约方之间的矛盾。

3. 发展中国家的利益逐步受到重视。GATT 历来有“富人俱乐部”之称，随着发展中国家在关贸总协定中的增多以及他们的不断斗争，其贸易地位和利益逐步受到了重视，GATT 采取了一些措施，有力地推动了发展中国家的贸易发展，在一定程度上维护了发展中国家的利益。

4. 促进了国际服务贸易、知识产权和投资的发展。乌拉圭回合谈判范围除了传统的货物贸易外，还涉及服务贸易、知识产权和投资三个新领域，并达成了协议，使 GATT 协调的范围扩大到国际经济贸易关系的各个领域，从而也推动着世界贸易朝新的方向发展。

### （三）关贸总协定的局限性

由于 GATT 本身的“先天不足”以及国际经济形势的重大变化，GATT 存在着许多缺陷或局限性。其中主要有：

1. 关贸总协定的许多规则不严密，执行起来有很大空隙，有些则缺乏法律约束力。有些重要规则规定得既宽松又含糊，一些国家按照各自的利益理解总协定条文，并各取所需采取行动时，总协定又缺乏必要的核查和监督手段；同时，条文中的“例外”之多，在国际条约中实属罕见。例外过多和例外条款的滥用，已导致很多法律原则无法很好地应用。

2. 关贸总协定历届多边谈判被某些大国政策左右的局面长期未能得到根本改变。长期以来，历届多边谈判一直是以少数大国特别是美国国内政策和法律为主导的。一些重要决议取决于美国和欧共体。因此，从 40 年代到 70 年代，GATT 基本上是少数发达国家调整贸易政策、索取其更大利益的场所。

3. 关贸总协定日益受到区域经济集团化的严峻挑战。区域性集团化发展势头有增无减，这些区域性集团，一般实行对内自

由、对外保护的区域保护主义政策，大大削弱了 GATT 多边体制的功能。

4. 关贸总协定原有多边体制框架，适应不了世界新技术革命和国际分工的进一步深化的新形势。激烈的国际竞争和现代科技的发展对现代国际分工提出了极高的要求。20 世纪 80 年代以来，一些新的贸易形式以及服务、投资、无形资产的国际间流动的规模越来越大，急需相应的各种多边规则对它们加以规范。

因此，在这样的形势下，原本就先天不足的 GATT 已完成其历史使命，世界迫切需要建立一套更新、更全面、更系统的多边贸易规范以及一个更正规、更有权威性和代表性的国际贸易组织。这也就是具有划时代意义的乌拉圭回合多边贸易谈判以及世界贸易组织诞生的背景。

#### (四) 关贸总协定的历次多边贸易谈判

##### 1. 乌拉圭回合前历次贸易谈判。

第一轮谈判于 1947 年 4 月—10 月在瑞士日内瓦举行，包括中国在内的 23 个国家参加。主要议题是关税减让谈判，达成了关税减让协议 123 项，涉及商品税目 45000 项，使占应征税进口值 54% 的商品平均降低关税 35%。这是第一次实施关税及贸易总协定的规则，也是有史以来最大规模的多边关税减让谈判。另一个成果是决定 GATT 于 1948 年 1 月 1 日生效。

第二轮谈判于 1949 年 4 月—10 月在法国安纳西举行，有 33 个国家参加，谈判议题是关税减让，达成了双边减税协议 147 项，涉及关税减让商品 5000 多项，使占应征税进口值 5.6% 的商品平均降低关税 35%。

第三轮谈判于 1950 年 9 月—1951 年 4 月在英国托奎举行，有 39 个国家参加，达成 150 项双边减税协议，涉及关税减让 8700 项，使占应征税进口值 11.7% 的商品平均降低关税 26%。

第四轮谈判于 1956 年 1 月—5 月在日内瓦举行，有 28 个国

家参加，谈判的主要议题是关税减让。有近 3000 项商品达成关税减让协议，使占应征税进口值 16% 的商品平均降低关税 15%。

第五轮谈判于 1960 年 9 月—1961 年 7 月在日内瓦举行，有 45 个国家参加。这次谈判又称“狄龙回合”。谈判议题是关税减让，达成近 4400 项商品的关税减让协议，使占应征税进口值 20% 的商品平均降低关税 20%。

第六轮谈判于 1964 年 5 月—1967 年 6 月在日内瓦举行。因美国总统肯尼迪提议召开，又称“肯尼迪回合”。共有 54 个国家参加。这次谈判除了历次会议的关税减让，还有新的进展。第一，谈判首次涉及非关税壁垒，制定了第一个反倾销协议。第二，总协定文本增加了第四部分，即“贸易和发展”，在一定程度上维护了发展中国家在国际贸易中的利益。第三，首次允许“中央计划经济国家”参加关贸总协定多边谈判。当时的波兰被接纳为正式成员。

第七轮谈判于 1973 年 9 月—1979 年 11 月在日内瓦举行，因开始在日本，故称为“东京回合”。这次谈判是前七轮谈判中范围最广泛，而且目标最庞大的贸易谈判，参加者除缔约方，还对非缔约国开放，共有 99 个国家参加了谈判。主要成果：第一，在关税减让议题下，通过谈判，以一揽子关税减让方式达成协议，使关税税率平均水平下降 35% 左右。第二，减少非关税壁垒谈判成为本次谈判的主要议题，达成了 9 个协议。第三，达成了进一步给予发展中国家优惠的“授权条款”，授权范围包括普遍优惠制和其他特殊待遇。“授权条款”的达成表明贸易优惠政策合法化。

2. 第八轮谈判——乌拉圭回合与世界贸易组织的建立。1986 年 9 月 15 日—20 日，GATT 缔约方部长级会议在乌拉圭埃斯特城召开。经过多天激烈的谈判，终于在会上通过了《乌拉圭回合部长宣言》，从而拉开了 GATT 历史上规模最大、议题最多

的一轮谈判的帷幕。该宣言确定了谈判范围为货物贸易和服务贸易两大类，共涉及 15 个议题，其中包括知识产权、服务贸易、与贸易有关的投资措施三个新议题。

此后，经过了所谓中期评审阶段（1988 年 12 月—1989 年 4 月）、僵持阶段（1990 年 12 月—1991 年 12 月）以及最后冲刺阶段（1992 年 1 月—1993 年 12 月）等过程，最终于 1993 年 12 月 15 日在日内瓦宣布基本结束谈判。

1994 年 4 月 15 日，GATT 乌拉圭回合在摩洛哥的马拉喀什举行最后一次部长级会议，参加乌拉圭回合的 124 个国家和地区的代表参加了这次会议，并对《马拉喀什宣言》和《乌拉圭回合最后文件》作了签署。我国政府也派代表团出席了会议，并参加了各项议题的谈判。至此，举世瞩目、旷日持久的乌拉圭回合谈判终于宣告正式结束。几经修改的乌拉圭回合谈判最后文本厚达 450 页，包括 21 个内容的 45 个独立文件。产生了一揽子协议，也包括建立世界贸易组织协议。最后，文件签署后各国将其提交各自立法机构批准，于 1995 年 1 月 1 日生效，世界贸易组织也同时成立。

3. 乌拉圭回合的成果。乌拉圭回合谈判是 GATT 有史以来议题最多、范围最广、规模最大的多边贸易谈判。其所取得的成果，将对世界 90 年代乃至 21 世纪扩大世界贸易和投资，增加就业和收入等方面做出历史性的贡献。

其主要成果可以概括为以下几个方面：

(1) 为国际贸易制定了更明确、具体和有效的法律框架。

(2) 关税全面降低 40%，货物贸易方面有关市场开放的范围更广，有利于贸易自由化发展。

(3) 成功地扩大了全球多边贸易体制的内涵。不仅把长期游离于自由贸易体制之外的农产品和纺织品纳入 GATT 体制（主要提出了自由化时间表），而且将全球多边贸易体制的范围扩大

到了服务贸易、知识产权、国际投资等重要领域。

(4) 通过了建立世贸组织的协议，使 GATT 包括在 WTO 中（即从 GATT1947 转变为 GATT1994），对确保乌拉圭回合谈判成果的全面实施提供了更完整的监督和实施机制。

乌拉圭回合的成功对世界贸易和经济的发展产生了重大影响。

## 第二节 世界贸易组织

### 一、世界贸易组织的产生

世界贸易组织（World Trade Organization, WTO），简称世贸组织，它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》（以下简称《WTO 协定》）于 1995 年 1 月 1 日成立的正式国际经济组织，它在组织形式上完全取代了 GATT。WTO 是规范国际经贸规则的多边经济组织，是当今世界上惟一处理国与国之间贸易规则的国际组织，也是独立于联合国的永久性的国际组织。

如前所述，早在关贸总协定成立以前，已有一个国际贸易组织的意念，借以处理国际间各项影响贸易的因素。而《关贸总协定》只是一份临时起草的协议，为的是在国际贸易组织正式成立之前，能尽快推行贸易自由化。后因美国国会未批准成立国际贸易组织，关贸总协定便成了国际贸易谈判的场所，但始终处于临时性的地位，其权威性不强。

关贸总协定发动乌拉圭回合以来，建立国际贸易组织问题引起了普遍关注。但建立世界贸易组织与世界贸易组织协议的达成，可谓是乌拉圭回合多边贸易谈判的一项重大意外成果。

1990年,加拿大、瑞士、欧共体和美国等先后提出成立世界贸易组织的设想,由此,成立世界贸易组织成为乌拉圭回合的一项议题。1990年12月,乌拉圭回合布鲁塞尔部长会议作出决定,责成GATT体制职能小组负责“多边贸易组织协议”的谈判。1991年12月形成一份有关草案。经过两年多的修改、商讨,终于在1993年11月,乌拉圭回合结束前达成了《建立世界贸易组织协定》,宣布成立世界贸易组织,取代GATT,并规定1995年1月1日起正式成立和运行。世界贸易组织同世界银行和国际货币基金组织一起成为世界经济的三大支柱。

## 二、世界贸易组织协议的主要内容

《WTO协定》是由其本身16条案文和4个附件组成。其中案文只是就世贸组织的组织结构、决策过程、成员资格、接受、加入和生效等程序作了原则性规定,其中并未涉及规范和管理多边贸易关系的实质性规定,而一些实质性规定都体现在4个附件中,这4个附件包括13个多边货物贸易协议。

附件1包括:①货物贸易协定;②服务贸易总协定及其附录;③与贸易有关的知识产权,包括冒牌货物贸易;④与贸易有关的投资措施。计4个重要文件。附件2是关于处理贸易争端规则和程序的备忘录。附件3是关于贸易政策评审机制协议。附件4是关于4个多种贸易协议,即关于民用航空器贸易协议,关于政府采购协议,关于国际奶制品协议和关于牛肉协议。

### (一) 世界贸易组织的宗旨与目标

《WTO协定》的序言部分,规定了WTO的宗旨。该宗旨基本上承袭了GATT的基本宗旨,但又随着时代的发展而作了适当的补充和加强。概括起来,有以下几点:

(1) 提高生活水平,保证充分就业,大幅度稳步地提高实际收入和有效需求。

- (2) 扩大货物与服务的生产和贸易。
- (3) 持续发展,合理地利用世界资源,保护环境。
- (4) 保证发展中国家(或地区)成员贸易、经济的发展。
- (5) 建立一体化的多边贸易体制。

WTO 的目标是建立一个完整的包括货物、服务、与贸易有关的投资及知识产权等更具活力、更持久的多边贸易体系,以包括 GATT 贸易自由化的成果和乌拉圭回合多边贸易谈判的所有成果。

## (二) 世界贸易组织的职能与机构

1. 职能。WTO 作为一个专门性的国际组织,有其特有的工作范围和职能。根据《WTO 协定》第 3 条,WTO 作为一个正式国际组织,为处理和协调成员方之间的多边贸易关系提供了一个重要的完整的机制。其职能概括起来主要是:

(1) 组织实施 WTO 负责管辖的各项贸易协定、协议,积极采取各种措施努力实现各项协定和协议的目标,促进 WTO 协定和多边贸易协定的切实执行、统一管理和有效运作,这是 WTO 最主要的职能。

(2) 为成员方提供处理各协定、协议有关事务的谈判场所,并为 WTO 发动多边贸易谈判提供场所、谈判准备和框架草案。

(3) 管理实施争端解决机制的规则与程序,解决成员间发生的贸易争端,避免和限制贸易摩擦和贸易战,以利于贸易的平衡和公平发展。

(4) 管理实施贸易政策的评审机制,对各成员的贸易政策与法规进行定期审议。

(5) 协调与国际货币基金组织、世界银行等影响国际贸易政策的国际经济组织的关系,以保障全球经济决策的凝聚力和一致性,避免政策冲突。

2. 机构。世界贸易组织机构分为三个层次:(1) 部长会议。

部长会议下设三个委员会，即贸易发展委员会、国际收支限制预算委员会、财政和管理委员会。这是各成员方最重要的谈判场所，是世贸组织最高决策机构，拥有对重大事务的决策权。但它不是一个常设机构，只是一个由各成员方部长参加，定期举行的会议（至少每两年召开一次）。（2）总理事会。由所有成员方代表组成的一种会议制度。它是世贸组织除部长会议之外的最高权力机构。它负责监督各项协议和部长级会议所作决定的贯彻执行情况，同时它本身也作为统一的争端解决机构和贸易政策评审机制发挥作用。它下设货物贸易、服务贸易和知识产权三个分理事会，负责监管各自领域内协议执行情况，并履行总理事会赋予的其他职责。（3）各专门委员会（Committee）。总理事会下设若干个专门委员会，以处理特定贸易问题。主要有5个：①贸易与环境委员会；②贸易与发展委员会；③国际收支限制委员会，负责审议以国际收支困难为理由而采取的贸易限制措施；④区域贸易协定委员会；⑤预算、财务与行政委员会。此外，在货物贸易理事会上就具体贸易问题还分设若干委员会（4）秘书处和总干事。秘书处由总理事会设立，以处理WTO的日常事务，秘书处由总干事负责。总干事的权限、任期由总理事会决定。

### （三）世贸组织的决策制度与法律地位

世界贸易组织决策制度对有关事项作出决定时应予遵循的程序规则：①意思一致原则，它改变了GATT必须一致通过的方式。一般情况下，世贸组织的各项决定均应以意思一致的方式作出，即当有关机构就提交的事项作出决定时，如果出席会议的成员方未正式提出反对所建议的决定，则视该机构已以意思一致作出决定。②简单多数规则。若某一决定无法取得意思一致时，则由投票决定，在部长会议和总理事会上，WTO的每一成员方有一票投票权，决定应以多数表决通过。③四分之三通过规则。部长级大会与理事会对WTO协定及多边协定的解释和决议，须经

四分之三以上票数通过。①豁免原则。会员国如欲豁免 WTO 协定及多边协定义务，必须在 90 天内以理事会全体同意的方式达成协议。

根据《WTO 协定》第 8 条规定，WTO 具有法人资格，在行使有关职责时享有必要的特权和豁免权，即 WTO 官员及成员代表拥有外交豁免权。WTO 与 IMF 和 IBRD 不同，它不是联合国的专门机构，其成员不仅包括主权国家，也包括单独关税区。

### 三、世界贸易组织的基本原则

世界贸易组织适用的基本原则主要来自于 1994 年的关税与贸易总协定、服务贸易总协定以及历次多边贸易谈判，特别是乌拉圭回合谈判达成的一系列协定。它由若干规则和一些规则的例外所组成。

#### （一）无歧视待遇原则

这是总协定最基本的原则之一，无条件地适用于所有缔约方。它要求一缔约方给予其他缔约方以平等待遇。该原则体现在总协定的最惠国待遇条款和国民待遇条款中。最惠国待遇体现于不得针对不同出口国的商品实施歧视待遇，目的是使来自不同国家的进口商品在一缔约方的市场上处于同等地位，不受歧视。国民待遇体现于不得在国产商品和进口商品之间实施歧视待遇，目的是使进口商品在一缔约方的国内市场与其本国商品处于同等竞争地位，不受歧视。

#### （二）贸易自由化原则

所谓贸易自由化原则，从本质上来说，就是限制和取消一切妨碍和阻止国际间贸易开展与进行的障碍，包括法律、法规、政策和措施等。总协定的这一原则，在其进行的八轮多边贸易谈判以及在与贸易保护主义的斗争中，不断得到进一步加强和更广泛的发展。总协定的贸易自由化从根本上来讲，是通过削减关税、

弱化关税壁垒以及取消和限制形形色色的非关税壁垒措施来实现的。因此，这一原则又是通过关税减让原则、互惠原则以及取消非关税壁垒原则（如一般取消数量限制原则）等来实现的。

但这一原则也有一定的例外。这些特定的例外主要是：缔约方为了稳定本国农产品市场，可以对农、渔产品的进口实行数量上的限制；为了保障本国的对外金融地位，维持国际收支平衡，可以在短期内对进口数量加以合法限制；发展中国家为了进一步发展经济，加快某类特定工业的建立，可采用政府援助形式的数量限制；对尚有经济、贸易和金融结构方面现实问题的缔约国，允许其为国际收支目的实施数量限制。

一般取消数量限制原则还要求在实施允许使用的数量限制时，应非歧视地实施数量限制。总协定的第十三条对此作出了规定。

### （三）透明度原则

透明度原则是指缔约方正式实施的有关进出口贸易的政策、法律、法规、法令、条例以及签订的有关贸易方面的条约等都必须予以正式公布，否则不得实施。其目的是防止缔约方之间进行不公开的贸易，从而造成歧视性的存在。透明度原则要求：①缔约方在互惠的基础上迅速公布现行有效的有关贸易法律、法规、条例和条约等；②缔约方采取的提高进口货物关税或其他费用征收的方式以及限制或禁止普遍适用的措施，非经正式公布，不得加以实施；③缔约方应以统一、公正和合理的方式实施所有应予以公布的法律、法规、条例等。

### （四）市场准入原则

所谓市场准入，是指一国允许外国的货物、劳务与资本参与国内市场的程度。市场准入原则旨在通过增强各国对外贸易体制的透明度，减少和取消关税、数量限制和其他各种强制性限制市场进入的非关税壁垒，以及通过各国对开放本国特定市场所作出

的具体承诺，切实改善各缔约国市场准入的条件，使各国在一定的期限内逐步放宽市场开放的领域，加深开放市场的程度，从而达到促进世界贸易的增长，保证各国的商品、资本和服务可以在世界市场上公平自由竞争的目的。

#### （五）公平解决贸易争端原则

公平解决贸易争端原则是指缔约方之间一旦出现贸易争端，应通过公正、客观、平等和友好的方式使有关贸易争端能得到妥善的解决。世贸组织争端解决机制的公正、平等原则主要体现在以下几个方面：实行调解制度、建立上诉机构、从全体一致通过机制到全体一致否决机制的转变、对发展中国家及最不发达国家的特殊规定及世界贸易组织的道义压力。

#### （六）给予发展中国家和最不发达国家优惠待遇原则

这项原则是对关贸总协定该原则的进一步加强。世界贸易组织除了继续对发展中国家的贸易与经济发展方面实行关税和其他特殊优待之外，还在以下几个方面给予发展中国家一定的优惠待遇：①允许发展中国家用较长时间履行义务，或有较长的过渡期；②允许发展中国家在履行义务时可有较大的灵活性；③规定发达国家要向发展中国家提供技术援助，以便发展中国家更好地履行义务。

### 四、世界贸易组织的特点

#### （一）体制统一

GATT 体制由两层结构组成：一层是总协定文本和前七轮多边贸易谈判达成的关税减让表；另一层是多种纤维协议和九个东京回合守则。多种纤维协议采用背离总协定的管理方法，东京回合守则采取自由选择参加方法，这样就导致 GATT 体制本身的分化。世界贸易组织体制所管理的协议，除政府采购协议、牛肉协议、民用航空器贸易协议、国际奶制品协议等四个东京回合守

则外，其他协议必须一揽子参加，确保了世界贸易组织体制的统一性。

### （二）管辖范围广

根据协定规定，WTO的管辖范围除了货物贸易外，还包括原来不受GATT管辖的农产品、与贸易有关的投资、知识产权以及纺织品和服装贸易等。

### （三）法律健全

GATT从法律上讲不是一个组织，而是一项临时生效的契约。而世界贸易组织的体制不但把总协定临时适用变为正式适用，而且建立了一整套组织机构。这样，世贸组织将与其他国际组织在法律上处于平等地位，具有法人资格。作为正式国际组织，它享有特权和豁免，是国际法主体。由于它不是联合国专门机构，也不隶属于联合国体系，因此可避免联合国的各种影响，比较符合发达国家特别是贸易大国的愿望。

### （四）建立了贸易政策审议机制

为了加强对缔约方是否严格维护关贸总协定的情况进行监督，许多国家要求通过乌拉圭回合建立贸易政策审议机制。经过两年谈判，各参加方在1988年底达成了关于建立贸易政策审议机制的协议。《WTO协定》规定：对贸易额占世界前4名的国家的贸易政策每两年审议一次，排名5至20名的国家每4年审议一次，20名以后的成员国或地区每6年审议一次，以监督缔约方是否严格维护WTO协定秩序。贸易政策审议机制的建立不仅增强了各国贸易政策的透明度，还有利于缔约方之间改善关系，有利于WTO在国际经济贸易领域内发挥重大作用。

### （五）完善了争端解决机制

GATT的争端解决机制不够健全。WTO的综合争端解决机制健全了各种程序，特别是对实施裁决的监督。为确保WTO组织规则的严格遵守和世界贸易组织体制的正常运作，综

合争端解决机制适用该体制所管理的一切协议和决定。

#### (六) 加强了全球经济决策的协调

世界贸易组织通过加强其与国际货币基金组织和世界银行之间的联系，使它们在全球经济决策过程中加强协调，以使政策和行动更加和谐一致，发挥更大的作用。

### 五、世界贸易组织的影响

世界贸易组织与国际货币基金组织和世界银行并列为世界经济贸易的三大支柱，作为全球贸易活动的管理机构和多边贸易体制的核心，世界贸易组织对世界各国的贸易政策、贸易活动和整个经济活动产生直接而深远的影响。

#### (一) 促进世界经济进一步走向国际化

世界贸易组织建立以后，其成员不断增加，许多国家和地区正在积极申请加入，成员方的贸易额已占全球贸易总额的90%以上，这表明世界贸易组织正在发挥着经济联合国的作用。世界贸易组织所主持的农产品、服务贸易以及信息技术贸易谈判，扩大了世界各国经济贸易和科学技术交流，促进了世界经济的国际化。

#### (二) 加快世界贸易自由化的进程

贸易自由化是世界贸易组织的一项基本原则。根据乌拉圭回合达成的协议，世界贸易组织成立后，各成员方将按照承诺逐步降低关税，工业品关税的削减在5年内完成，农产品关税的削减发达国家成员在6年内、发展中国家在10年内完成。1997年3月26日，占世界信息技术产品贸易总量92.5%的40个参加方政府签署了《信息技术协议》，决定在2000年1月1日前分期削减信息技术产品关税。并且，世界贸易组织成员方的关税约束比例将大幅提高，极大地增强了现行关税的约束性，使各成员方关税保持“只降不升”的良好态势。同时，各成员方的非关税壁垒

将逐步消除。

### （三）保障世界经济贸易的正常展开

世界贸易组织通过完善而有效的贸易政策审议机制和争端解决机制，大大减少了各成员方对贸易活动的保护和干预及各成员方之间的贸易矛盾与冲突。到2000年底，世界贸易组织已经对发达国家成员和发展中国家成员进行了几十次贸易政策评审，评审范围扩大到了乌拉圭回合所涉及的服务贸易、知识产权、投资等领域，共受理了200多件贸易争端诉讼案，为世界经济贸易的正常展开创造了良好的条件。

### （四）维护发展中国家的利益

世界贸易组织体制对发展中国家在国际贸易和世界经济中的地位 and 作用给予了特别的关注，主张通过实际有效的计划来确保发展中国家在国际贸易增长中的份额，以与它们的经济发展相适应。为此，世界贸易组织将在较大程度上遏制各种贸易保护主义势力，尤其是来自发达国家的贸易保护主义行为，促进发展中国家的贸易和经济发展。例如，发展中国家深受其害的多种纤维协定将从1995年7月1日起的10年里逐步废除，届时，发达国家对发展中国家的纺织品和服装出口所规定的配额将不复存在。这将使发展中国家受益匪浅。

值得注意的是，世界贸易组织体制运行过程中出现的一些不正常现象对世贸组织作用的充分发挥产生了一定的消极影响。自世界贸易组织开始运作以来，大国操纵多边决策现象依然存在。例如，1999年底在西雅图召开的世贸组织第三届部长会议上，美国、欧盟等发达国家针对发展中国家的廉价劳工这一主要有利条件，企图把贸易与劳工标准问题挂钩，由于发展中国家成员的坚决反对，才使他们的图谋暂未得逞，但发达国家与发展中国家的矛盾难以调和，却导致了西雅图会议无果而终——会议结束时仍未能就启动新一轮多边贸易谈判达成一致。另外，世贸组织在

实施某些规则时忽略成员方经济水平的差异，接纳新成员谈判的内容与世贸组织协议的规定相脱节等等，也影响了世贸组织的正常运行。

同时，WTO 还受到新的贸易保护主义的挑战。近年来，由于世界经济景气状况欠佳，越来越多的 WTO 成员大量运用反倾销手段与贸易保障措施寻求贸易保护，这其中实际上有相当一部分措施是对 WTO 规则的滥用，具有严重的贸易保护主义色彩。同时，WTO 在环境保护、竞争政策和劳工标准等领域即将进行的谈判能否有效地避免产生新的贸易保护措施，也是 WTO 成员特别是发展中国家和地区成员非常关注的问题。如果处理不好，不仅会影响发展中国家和地区的积极性，还会导致新的贸易保护主义的盛行，阻碍贸易自由化的进程。

此外，区域经济一体化是当今世界经济发展的基本趋势之一。但区域集团的利益措施常与多边贸易体制不相协调，规则不尽一致，对多边贸易体制构成了严重的挑战。因此，世贸组织应采取有效措施制止和纠正各种不正常现象，解决所存在的种种问题，使世贸组织体制按既定目标正常运行，以促进贸易、投资自由化发展，最大限度地推动世界经济贸易的发展。

## 第十一章 区域经济一体化

### 第一节 区域经济一体化概述

#### 一、区域经济一体化的含义及特点

经济一体化 (Economic Integration) 目前主要表现为区域经济一体化 (Regional Economic Integration), 是指地理区域上比较接近的两个或两个以上的国家, 为了维护共同的经济和政治利益, 实现专业化分工和进行产品交换, 采取共同的经济政策, 一致对外, 形成排他性的经济集团甚至政治联合。

经济一体化不是按通常的双边或多边协定进行的国际经济合作和经济协调, 它要求打破国界, 实行紧密的国家合作和国际调节, 并必须建立起一整套共同机构。

概而言之, 区域经济集团的特点主要表现为:

(1) 地区性。即同一地区内一些国家联合起来组成国际协调组织或超国家的共同机构。

(2) 利益的共同性。区域经济一体化的目标是建立统一的地区市场, 因此, 一般先从关税优惠开始, 然后逐步发展, 以求得经济贸易效益的最大化。

(3) 政治和军事战略上的相似性。这也是一体化的主要基

础，否则难以实现经济上的联合、维持和发展。

(4) 与其他国际组织相区别。一体化组织与部分商品或部门的国际联合有区别，也与跨国公司不同，区域经济一体化组织是打破国界，实行紧密的国家合作和国际调节。

## 二、区域经济一体化产生的原因

第二次世界大战后从 50 年代初开始，经济一体化在资本主义国家，特别是在西方发达国家获得迅速发展。究其原因，概括有以下五点：

### (一) 社会生产力的高速发展

第二次世界大战后，以原子能工业、电子工业和高分子合成工业为标志的第三次科技革命，极大地促进了社会生产力的发展，也日益扩大了发达国家之间国际分工的范围，越来越多的商品、资本、劳动力、信息需要在国际间流通交换，然而这一经济生活国际化的发展趋势却受到各个国家关税与非关税壁垒的限制，阻碍了其进一步发展的可能。所以生产力的发展日益要求打破传统的国家疆界，在国与国之间进行经济协调和联合。

### (二) 加强对外谈判力量，提高国际地位的需要

由于经济一体化组织各成员国的利益联系在一起，因而在世界市场上和各种经济贸易组织谈判中能发挥集体效应，大大加强了为争取自身的利益和地位的谈判力量，改善其在世界经济贸易中以及世界政治舞台上的地位。事实证明，欧盟的成立与发展确实增强了他们在国际舞台上的力量，促进了他们的经济与政治地位的提高。

### (三) 全球性国际经济调节的局限性

生产国际化的深入和国家垄断的调节的国际化，出现了世界范围经济一体化的发展趋势。世界贸易组织、国际货币基金组织及经济合作和发展组织等，就是一种世界范围或资本主义世界范

围的国际经济调节形式。但是世界各国民族利益的矛盾，以及经济政治发展不平衡规律的作用，使得全球性国际经济调节有很大的局限性：①由于这种全球国际经济调节涵盖整个世界或资本主义世界，是一种松散的、约束性不强、一体化程度不高的方式；②往往只是单一经济领域的国际经济调节，如贸易、金融的调节；③这种国际经济调节组织内部各个组成部分之间的经济实力、水平差距太大，往往形成不同的利益集团，而实力最大的几个国家可以操纵整个组织来谋取自身的利益，从而使其调节作用大为降低。

上述局限性说明，在资本主义占主导地位的世界，不可能实现真正的全球经济一体化。但生产国际化的发展又要求有某种国际经济一体化，于是区域性国际经济一体化应运而生。

#### （四）世界经济政治发展不平衡

区域性国际经济一体化组织的产生和发展，除了有其内部动力外，还有其外部压力。资本主义政治经济发展不平衡加强了区域经济一体化集团的向心力，欧洲经济共同体的成立是个很好的例证。另外，发达国家与发展中国家之间的发展不平衡在当代尤甚，造成了南北鸿沟的加深。在这种情况下，广大发展中国家若是一盘散沙，很难增强自己的经济政治实力地位，缩小同北方的差距，增强同北方竞争抗衡的能力，因此客观上要求发展中国家联合起来。区域经济一体化就是这种联合的最便捷、最重要的方式。

#### （五）地理、社会、文化的条件

经济一体化，除了经济政治特征外，其“区域性”具有鲜明的地理特征。它们是以地理疆域连接或相邻为条件组成的。如西欧共同体、东非共同体等，都鲜明地反映了这些共同体的地理特征。一体化集团之所以以地理疆界相邻为特征是因为：首先，与地理相连、相近的国家搞一体化是一体化进程自然的出发点。由

近及远，由小到大，只有先把地理上相连、相近的小地区一体化组织形式巩固了，才有了该一体化外延上扩大的基础。第二，地理上连接、相近的国家便于把市场连成一片，实行经济一体化。第三，地理疆域连接或相近，其历史、文化关系也悠久、密切，这也是一体化所不可缺少的条件。

文化传统相似、价值观念相近、宗教信仰相同等等，也为区域经济一体化提供了条件。如阿拉伯共同市场的一个特征，是其成员国的阿拉伯文化、伊斯兰宗教。

此外，政治上的需要，调整区域内部的资源配置以降低成本、提高竞争力，以及打开一些一贯封闭保守的国家的市场以降低两国间贸易差额等等，亦是区域经济一体化组织形成不可忽视的原因。

### 三、区域经济一体化的形式

目前存在的区域经济集团组织，无论从内容还是层次来看差异都很大。从不同角度可以分为不同的类型。

(一) 根据区域经济集团的目标、发展阶段、程度来划分

1. 特惠关税区。特惠关税区又称优惠贸易安排 (Preferential Trade Arrangements)。其特点是其成员国相互给予第三国不能享受的减免关税的特别优惠待遇，其税率比最惠国税率还低，是市场经济一体化最低和最松散、最易行的形式。优惠贸易安排成员国间通过协定或其他形式，对全部商品或一部分商品规定其特别的关税优惠。如“美加汽车产品协定”、“非洲木材组织”以及战后初建的东南亚国家联盟等就属此种经济一体化。

特惠关税区是经济一体化的最低级形式，以至于许多区域经济一体化并不以此为初始形式，而是一开始就从“自由贸易区”的形式做起。

2. 自由贸易区。自由贸易区 (Free Trade Area) 的特点是，

组成自由贸易区的国家取消了它们之间的商品贸易关税。但各成员国仍按照各自的标准对非成员国征收关税。这是一种松散的经济一体化形式，其基本特点是用关税措施突出了成员国与非成员国间的差别待遇。如欧洲自由贸易联盟与拉丁美洲自由贸易协会（Latin America Free Trade Association, LAFTA）及北美自由贸易区（NAFTA）等。

3. 关税同盟。关税同盟（Customs Union）的特点是，两个或两个以上国家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率而缔结的同盟。缔盟的主要目的在于使参加国的商品在统一境内的市场上处于有利地位，发展成员国之间的商品贸易和限制非成员国的商品进口，开始带有超国家的性质。如非洲的东非共同市场（East African Economic Community, EAEC）。

关税同盟不仅对内取消关税，而且还对外实行统一关税，因此是比自由贸易区一体化程度更高的形式。然而关税同盟与自由贸易区一样，都只是商品贸易领域中的一体化形式。

4. 共同市场。共同市场（Common Market）是在关税同盟的基础上进一步的经济一体化。其特点是，除了取消成员国之间的关税，对外实行统一的关税外，还要取消对生产要素移动的一切限制。即：共同市场在成员国之间不仅商品可以自由流通，而且劳动力、劳务和资本也可以自由转移。因此它是经济一体化程度较高级的组织形式。目前真正达到这种一体化程度的，是欧洲经济共同体（European Economic Community, EEC），它在1970年时就已接近此阶段。

5. 经济同盟。所谓经济同盟（Economic Union），就是成员国间不但商品与生产要素可以完全自由流动，建立对外共同关税，而且要求成员国制订和执行某些共同经济政策和社会政策，逐步废除政策方面的差异，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，形成一个庞大的经济实体。如1949年成立，1991年6月解散的经济互助委员会（CMFA）。

6. 完全经济一体化或政治同盟。这是目前全球一体化的最高形式。完全经济一体化（Complete Economic Intergration）又称政治同盟（Political Union），它不仅包括经济同盟的全部特点，而且各成员国还统一它们的经济政策，如财政政策、货币政策、福利政策、农业政策、贸易政策，建立完全统一的市场，在各成员国之间完全消除商品、资金、劳动力等自由流动的人为障碍，并由其相应的机构（如统一的中央银行），执行共同的对外经济政策。这样，该集团相当于具备了完全的经济国家地位。完全经济一体化和以上几种一体化形式的主要区别在于：它拥有新的超国家的权威机构，实际上支配着成员国的对外经济主权。1993年欧洲统一大市场以及欧洲联盟的建立，就标志着欧共体迈进了完全经济一体化的阶段。

### （二）根据区域经济集团的范围来划分

1. 部门一体化（Sectoral Integration）。指区域内各成员国的一种或几种产业或商品的一体化。如1958年建立的欧洲原子能共同体就属此类。

2. 全盘一体化（Overall Integration）。指区域内各成员国的所有经济部门都一体化，如欧洲经济共同体（欧洲联盟）。

### （三）根据区域经济集团参加国的经济发展水平来划分

1. 水平一体化（Horizontal Integration）。又称横向一体化，是由经济发展水平大致相同或接近的国家所形成的经济一体化形式。从区域经济一体化的发展实践来看，现存的一体化大多属这种形式，如欧共体、中美洲共同市场等。

2. 垂直一体化（Vertical Integration）。又称纵向一体化，是由经济发展水平不同的国家所形成的一体化。如北美自由贸易区，这样使一体化参加国之间在经济上有较大的互补性。

## 第二节 区域经济一体化组织

经济一体化的发展，出现了各种区域性经贸集团。其中欧洲联盟（前身为欧洲共同体）、北美自由贸易区影响较大，亚太地区也在积极进行经济合作。

### 一、欧洲联盟

欧洲联盟（European Union, EU）是目前世界上一体化程度最高的经济一体化组织，其对外贸易总额占世界贸易总额的40%左右，出口贸易额约占世界出口总额的20%。

欧洲联盟的前身是欧洲共同体（European Communities, EC），又叫欧洲共同市场。1957年3月25日，法、德、意、荷、比、卢六国签订《罗马条约》，决定在欧洲煤钢共同体的基础上，建立欧洲经济共同体和原子能共同体。1967年6月六国再次决定将三个机构合并，统称欧洲经济共同体（EEC）。70年代以后，欧共同体成员不断增加：先是英国、爱尔兰和丹麦于1973年1月正式加入；后来希腊、葡萄牙和西班牙于80年代被吸纳；1995年，奥地利、芬兰、瑞典又成为新成员。到1995年底欧盟已包括15个成员国，人口近4亿。1997年，塞浦路斯等国又被列入接纳对象国。目前，欧洲许多国家仍纷纷表示希望参加欧洲统一大市场，欧盟的扩大已是必然趋势，估计到21世纪初，成员将达20多个。

欧共同体最初属于关税同盟，进入80年代以后，其一体化程度开始加快。其中最引人注目的有两件事：一是1993年1月1日建立了欧洲统一大市场，实现了其成员国之间商品、劳务、人员和资本的自由流动；二是1992年2月当时12个成员国通过的

《马斯特里赫特条约》，要求到 20 世纪末欧共体最终实现经济、货币及政治联盟。《马约》于 1993 年 11 月 1 日生效，欧洲联盟自此时正式诞生。1995 年 12 月 15 日，欧盟首脑马德里会议决定未来欧洲以统一的货币“欧元”取代各国货币，并于 1999 年 1 月 1 日在欧盟 11 个国家中首先实施，这是世界经济发展史上的一大尝试，使欧盟朝经济货币联盟迈出了重要一步。2002 年 1 月 1 日，欧元正式流通。1999 年 11 月欧元区 11 国财长会议决定，将双币流通期由原来的 6 个月缩短为 2 个月，即到 2002 年 3 月 1 日，欧元成为欧元区的惟一合法货币。

欧元的诞生，不但对欧盟内部的经济的发展起着巨大的推动作用，而且对整个世界也具有重要影响，因为占世界 GDP1/5 的欧元地区的经济增长将成为世界经济增长的重要推动力。并且，欧元作为与美元相抗衡、相竞争的国际货币出现，对稳定世界金融市场有很大好处。欧元产生之前，美元是世界上最主要的硬通货币，国际贸易与金融都过多地依赖美元，因此一旦美国经济发生波动，世界金融市场就会出现不稳定。而欧元的诞生可以分解美元波动所带来的不稳定，有助于世界金融市场的稳定。

在贸易领域，欧共体实行统一的外贸政策（主要是进口政策），有关贸易政策、法规、制度、条例和办法由欧共体统一制定，对外谈判也由欧共体统一进行。自 1958 年成立至 1993 年建成统一大市场，欧共体一方面不断协调成员国间的贸易政策，逐步减少并彻底消除自由贸易区内的贸易障碍，以便最终实现成员国间的自由贸易；另一方面，欧共体不断统一和完善对自由贸易区外进口商品的限制，使保护主义色彩不断加深，并形成统一的贸易保护政策。它是当今世界上保护力量最强大、保护措施最完善的区域一体化组织。

## 二、北美自由贸易区

北美自由贸易区 (North American Free Trade Area) 是 1992 年由美国、加拿大、墨西哥三国政府正式签订《北美自由贸易协定》，并于 1994 年 1 月 1 日正式生效后成立的。《北美自由贸易协定》是在 1988 年 2 月签署的《美加自由贸易协定》的基础上，吸纳墨西哥而形成的。但在一些方面比《美加自由贸易协定》更严格。

北美自由贸易区是一个拥有 3.6 亿多人口、国民生产总值达到 6 万多亿美元、贸易总额高出欧共体 25% 的全球最大的贸易集团。该集团是一个典型的南北经济区域集团化模式，开创了发达国家和发展中国家贸易集团化的先河，在世界上引起很大反响，并对亚洲国家产生了很大的震撼。

《北美自由贸易协定》除总则及商品贸易、劳务、投资、知识产权等有关分则外，还对敏感的农产品贸易、汽车贸易、纺织品贸易以及能源、运输、环境等问题制定了实施细则。其主要内容包括逐步取消关税壁垒和对进出口的数量限制、开放金融服务市场、保护知识产权及对原产地的特别规定等。作为全球最大的区域性贸易集团，北美自由贸易区的建立，不仅对美、加、墨之间的经济发展具有推动作用，而且对世界经济和贸易也产生了很大影响。北美自由贸易区对那些以美国为主要出口市场、以劳动密集型产品为主要出口产品的国家，其中主要又是亚太地区特别是东南亚和中国等发展中国家的负面影响最大，因这类产品的出口将有部分被墨西哥取代。例如，1996 年墨西哥就取代中国，成为向美国出口纺织服装最多的国家，加拿大位居第二，中国由第一退居第三。欧盟和日本的输美产品由于短期内墨西哥不可能替代，因而受到的冲击不大。

### 三、亚太经济合作组织

亚太经济合作组织（Asia Pacific Economic Cooperation, APEC）的雏形可追溯到1980年9月成立的太平洋经济合作会议（PECC），它是由来自中国、日本、韩国、东盟6国、中国台湾省以及美国、加拿大、新西兰和澳大利亚等国家和地区的产业界、学术界和政府官员以个人身份参加的民间探讨和协调经贸合作的一个重要论坛。这一非官方组织虽然起着在亚太各国和地区间交流资料、沟通信息、协调看法及通过民间渠道反映政府观点的作用，但因它只是一个民间论坛，作用极为有限。1989年1月，澳大利亚建议召开亚太地区部长级会议，讨论加强区内经济合作问题。经过磋商，该会议于1989年11月在澳大利亚的堪培拉召开，澳大利亚、美国、加拿大、日本、韩国、新西兰和东盟6国共12个国家的主管经济、贸易的部长参加了会议。会上，亚太经济合作组织宣告成立，从此拉开了亚太地区广泛开展区域经济合作的序幕。

1991年11月，在韩国汉城举行的亚太经合组织第三届部长会议通过了《汉城宣言》，正式确定亚太经合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。该组织成立以来，每年举行一次部长年会，还可就某一专题举行部长级特别会议。自1993年以来，该组织级别有所提高，其成员国领导人每年定期举行非正式会议，磋商区内重要问题。特别是1994年11月在印度尼西亚茂物召开的第二次成员国首脑非正式会议上，通过了《茂物宣言》，规定最迟不晚于2020年实现亚太地区的贸易和投资自由化，其中，发达国家不迟于2010年，发展中国家不晚于2020年。其后的大阪会议、马尼拉会议和温哥华会议又作了进一步的规定，并有选择地率先在某些部门由成员国（或地区）自愿实行自由化，

备受世人瞩目。

经过与亚太经济合作组织方面反复磋商，在“一个中国”和“区别主权国家和地区经济”的原则基础上，中国于1991年11月与中国台北和香港同时加入该组织。1993年11月墨西哥和巴布亚新几内亚加入该组织。1994年智利成为该组织的成员。秘鲁、俄罗斯和越南在1998年11月的第七届部长会议和第六次领导人非正式会晤后成为APEC的新成员。到2000年底，APEC的成员已增加到了21个，它们是：澳大利亚、文莱、加拿大、智利、中国、中国台北、中国香港、印度尼西亚、日本、韩国、马来西亚、墨西哥、新西兰、巴布亚新几内亚、秘鲁、菲律宾、俄罗斯联邦、新加坡、泰国、美国和越南。

然而，亚太地区要实现合作目标，障碍依然很多，路途还很遥远。亚太区域广大，各国经济政治制度差异明显，这就决定了这种经济合作不可能像欧盟和北美自由贸易区那样紧密，而只能是一种建立在共同利益上的松散合作。

#### 四、其他地区的经济一体化

在非洲，区域经济一体化始于20世纪60年代。1964年成立了中非关税和经济同盟，1967年成立了东非经济共同体。近年来，非洲大陆各种一体化组织发展迅速，经济合作逐步加强。据不完全统计，全非已有40多个地区性经济合作组织和8个经济一体化组织。1991年6月，非洲32个国家的元首、政府首脑及其代表签署了建立“非洲经济共同体”的条约，规定到2025年间，分六个阶段逐步建成一个“非洲经济共同体”，最终在非洲实现商品、资金和劳务的自由流动，并建立统一的中央银行，发行非洲统一货币。当然，由于历史、政治和经济等方面的诸多原因，其实际进程可能较为艰难坎坷。但面临着沦为“第四世界”的巨大压力和其他地区经济集团化的严峻挑

战，21世纪初，“非洲经济圈”的建设有可能获得比较顺利的进展。

中亚和独联体国家的经济一体化目前也在迅速发展。原苏联在解体后四分五裂，却依然建立起独联体，这本身就说明在经济一体化的世界潮流中，大多数原苏联加盟共和国同样需要某种一体化形式来加强彼此间的经济联合。但从长远看，“独联体”这种形式还不足以帮助他们解决各自的经济问题，因而他们会参与其他各种形式的地区经济一体化。其中俄罗斯联邦共和国在将来的世界经济合作中，较大可能是其亚洲部分进入东亚经济集团或西太平洋经济区，其欧洲部分和另一些地处欧洲的独立共和国逐步纳入欧洲经济圈。而中亚的一些独立共和国将进而参加土耳其、伊朗等筹划的黑海和里海经济区，如1992年成立的“黑海经济合作区”。此外，西亚经济合作运动一度陷于沉默，近年又发出新的声音。例如海湾合作委员会各国在1992年底达成协议，宣布从1993年起建立共同市场，统一进口关税，以保证进口货物在沙特、科威特、巴林、卡塔尔、阿曼和阿联酋6国间的自由流动。不过要看到，西亚地区多为阿拉伯国家，在经济上与北非的阿拉伯国家关系密切，与欧洲国家有着传统的经济联系。所以，西亚各国在未来的经济一体化进程中，一种可能是会加强区域内的合作，另一种可能则是“各奔前程”，各自向欧洲经济区和非洲经济区靠拢。

### 第三节 西方区域经济一体化理论

第二次世界大战后，经济一体化现象引起广泛注意。许多西方经济学家对其进行研究、探讨，形成了一些理论。其中比较有代表性的是关税同盟理论和协议性国际分工原理。

## 一、关税同盟理论

对关税同盟理论研究较多的西方学者有维纳 (J.Viner)、李普西 (R.G.Lipsey)，他们的主要观点如下。

### (一) 关税同盟的静态经济效应

关税同盟形成后具有以下静态经济效应：

1. 贸易创造效应 (Trade Creation Effect)。贸易创造是指关税同盟内部取消关税、实行自由贸易后，关税同盟国国内成本高的产品被同盟内其他成员国成本低的产品所替代，从成员国进口产品，新的贸易得以创立。以图 2 加以说明。

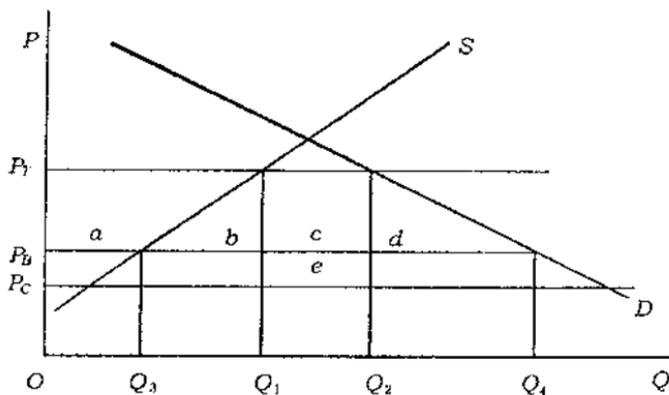


图 2 贸易创造效应

设 A、B、C 分别代表三个国家，我们来看一下 A 国与 B 国组成关税同盟所带来的贸易创造效应。在图 2 中，纵轴 P 表示价格，横轴 Q 表示数量，S 和 D 分别表示 A 国国内的供应曲线和需求曲线。 $P_C$  表示 C 国的价格， $P_B$  表示 B 国的价格。A 国与 B 国在组成关税同盟前，A 国从 C 国进口商品，进口价格是  $P_C$ ，加上关税  $P_C P_T$ ，A 国的国内价格为  $P_T$ 。在国内价格为  $P_T$  条件

下,国内生产供应量为  $Q_1$ ,国内需求量为  $Q_2$ ,供需缺口为  $Q_1Q_2$ ,也就是进口数量。A国与B国组成关税同盟后,相互间实行自由贸易,若他们共同对外关税与A国参加关税同盟前的关税相同,显然,A国贸易商从B国进口所实际支付的要比从C国进口所实际支付的要低。因此,A国不再从C国进口,而改为从B国进口。由于从B国进口的价格  $P_B$  比组成关税同盟前的进口支付  $P_T$  要低,导致国内价格下降至  $P_B$  水平,国内生产供应量缩减至  $Q_3$ ,国内需求增加至  $Q_4$ 。因此,A国增加进口  $Q_1Q_3$  和  $Q_2Q_4$ 。这就是贸易创造效应。

2. 贸易转移效应 (Trade Diversion Effect)。贸易转移是指由于关税同盟对内取消关税,对外实行统一的保护关税,关税同盟国把原来从同盟外非成员国低成本生产的产品进口转换为从同盟内成员国高成本生产的产品进口,从而发生了贸易转移。我们仍以图2来加以说明。

在图2中,A国与B国组成关税同盟后,由于从B国进口比从C国进口的支付减少,因此,A国不再从C国进口,而改为从B国进口,即  $Q_1Q_2$  的商品数量原来从C国进口,组成关税同盟后改为从B国进口。这就是贸易转移效应。

3. 贸易扩大效应 (Trade Expansion Effect)。贸易扩大效应是指在组成关税同盟后,在贸易创立和贸易转移的综合影响下,产生贸易总量增加的结果。在图2中,A国与B国组成关税同盟后,A国的贸易创造  $Q_1Q_3$  和  $Q_2Q_4$ ,加上贸易转移  $Q_1Q_2$ ,大于组成关税同盟前A国的贸易量  $Q_1Q_2$ ,这就说明A国的贸易由于参加关税同盟而扩大了。

4. 社会福利效应 (Social Welfare Effect)。关税同盟不仅对成员国的对外贸易产生影响,而且对成员国的社会福利变化产生影响。我们仍用图2来加以说明。组成关税同盟后,导致A国内价格下降,消费需求扩大。因此,A国的消费者剩余增加为

$a + b + c + d$ ，这是A国的福利所得。但是，A国国内价格下降导致国内生产供应缩减，因此，A国的生产者剩余减少  $a$ ，从B国进口不可征收关税导致政府关税收入减少  $c + e$ ， $a + c + e$  是A国的福利所失。其中，生产者剩余损失的  $a$  和关税损失的  $c$  与消费者剩余所得中的  $a$  和  $c$  相抵。这样，消费者剩余中还剩  $b$  和  $d$ 。现在要把  $b$  与  $d$  之和的福利所得与关税收入损失  $e$  的福利所失进行比较。如果  $b + d$  大于  $e$ ，则A国的福利得到净增加；反之，则A国的福利得到净减少。

5. 贸易条件效应 (Trade Term Effect)。关税同盟的贸易条件效应是指组成关税同盟后，同盟成员国与同盟外国家的进出口价格之比所发生的变化。由于关税同盟的贸易转移效应减少了从同盟外国家的进口，因此，同盟外世界市场的供应价格就会下降。如果同盟成员国向同盟外国家的出口价格不变，同盟成员国的贸易条件就会得到改善。这可以用图3来加以说明。 $D_{cu}$ 是关税同盟内部的需求曲线， $S_{cu}$ 是关税同盟内部的供应曲线，外部世界市场的供应价格为  $P_w$ 。如果没有关税，同盟内供应为  $OQ_1$ ，需求为  $OQ_6$ 。当关税同盟建立了共同对外关税后，关税同盟内的价格应该上升到  $P_{w+T}$ ，关税同盟内的供应应从  $OQ_1$  扩大到  $OQ_3$ ，需求则应从  $OQ_6$  缩减至  $OQ_4$ 。同盟的进口应为  $Q_3Q_4$ ，即同盟外部供应者的出口量从  $Q_1Q_6$  下降到  $Q_3Q_4$ 。但是，实际情况是同盟外部供应者为了阻止出口量的下降，会把价格降低至  $P_w^*$ 。这意味着其出口量可维持在  $Q_2Q_5$  的水平。这样，关税同盟进口的价格比以前便宜了，同盟内的价格实际为  $P_{w+T}^*$ 。假定关税同盟的出口不变，那么，关税同盟的贸易条件得到了改善，关税同盟的社会福利也相应地发生了变化。关税同盟的得益部分为  $CEIH$ ，损失部分为  $ABC + EFG$ 。如果  $CEIH$  大于  $ABC + EFG$ ，则意味着有净得益；反之，则意味着有净损失。

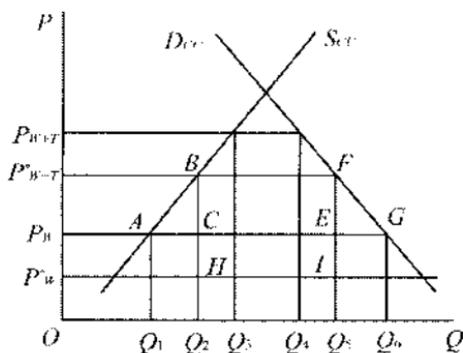


图3 贸易条件效应

## (二) 关税同盟的动态经济效应

关税同盟的动态效应主要是分析、考虑关税同盟对成员国就业、产出、国民收入、国际收支和物价水平的影响，又称之为次级效应 (Secondary Effect)。

1. 关税同盟使成员国之间的竞争加强，专业化程度加深，资源使用效率提高。西托斯基 (T.Scitovsky) 认为关税同盟建立后，促进了商品流通，可以加强竞争，打破独占，经济福利因此可以提高。但是，有人持相反的看法，认为消除贸易壁垒，市场扩大，容易获取生产的规模经济，反而容易产生独占，而使经济福利下降。

2. 获取规模经济效益。关税同盟成立以后，成员国成为一体，自由市场可以扩大，因而可以获取专业与规模经济的利益。巴拉萨 (B.Balasa) 认为形成关税同盟可以使生产厂商获得重大的内部与外部规模经济之利。但金德伯格 (C.P.Kindleberger) 认为欧洲经济共同体原成员国厂商的原有生产规模已经很大，关税同盟成立后生产规模再扩大不一定更为有利。因为生产规模太大，效率反而会下降。

3. 刺激投资。关税同盟成立后市场的扩大，风险与不稳定性

降低，会吸引成员国新的厂商增加投资。关税同盟成立后，商品的自由流通，会使竞争程度加强。为提高竞争能力，将促使关税同盟成员国原有厂商增加投资，以改进产品品质，降低生产成本。关税同盟成立后，成员国之间关税完全免除，对外统一关税，其结果，会吸引关税同盟以外的国家到盟内设立避免关税工厂，以求获得豁免关税的利益。这被认为是欧洲经济共同体成立后，美国到欧洲共同体国家投资激增的主要原因。但是，也有人认为关税同盟成立后，成员国之间彼此侵占对方的市场，一国遭受贸易创造效应打击的产业（就是由于进口增加，进口替代业受到不利的影 响）将会减少投资；关税同盟非成员国到成员国内投资，将会使成员国投资机会减少，使关税同盟内厂商受到不利影响。因此，关税同盟成立后，关税同盟成员国的投资不一定会增加。

4. 促进技术进步。关税同盟组成后，由于市场扩大、竞争加强、投资增加、生产规模扩大等因素，均使得生产厂商愈加愿意投资于研究和发展计划，导致技术不断革新。

5. 提高要素的流动性。关税同盟成立后，市场趋于统一，生产要素可在各成员国间自由移动。因此提高了要素的流动性，促进了要素的合理配置，降低了要素闲置的可能性。

6. 加速经济成长。如果以上各有利之点均能成立，则关税同盟建立后，成员国的经济必可加速成长。

## 二、协议性国际分工原理

日本教授小岛清在考察经济共同体内部分工的理论基础以后，在其著作《对外贸易论》中，提出了分工的新的理论依据。

许多学者都以李嘉图提出的比较优势理论中的分工原理为基础，把比较优势原理同“规模经济”和“竞争激化”并列。小岛清认为，光靠作为竞争原理的比较优势原理不可能完全实现规模

经济的好处。完全依靠这一原理，可能导致各国企业的集中和垄断，影响经济共同体内分工和谐的发展和贸易的稳定发展。为了使经济共同体内经济、贸易健康地发展，小岛清提出了在经济共同体内实行协议性国际分工的原理。

他认为，以前的国际经济学所讲的只是在成本递增下通过竞争原理达成国际分工和平衡，而对成本递减（以及成本不变）的情况却没有论及。然而，需要说明的正是这种成本递减的情况。这是因为，经济一体化的目的就是要通过大市场化来实现规模经济，这实际上也就是成本长期递减的问题。下面以图4说明成本递减下进行协议性国际分工的必要性与方法。

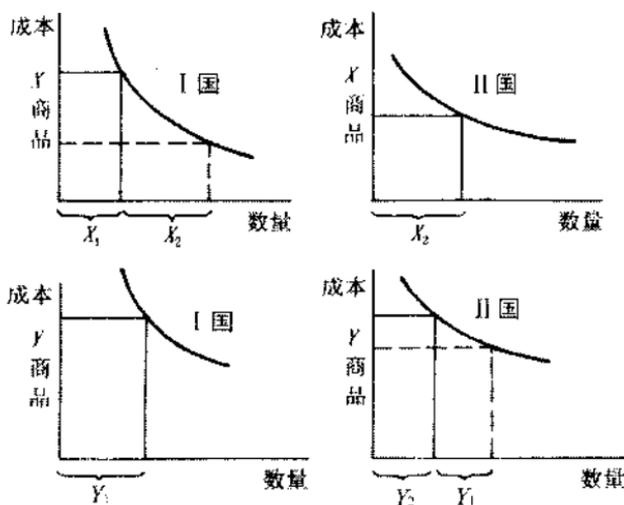


图4 成本递减对国际分工的影响

图4所示为I国和II国X、Y两种商品的成本递减曲线，实线的高度表示两国分别生产两种商品时的成本。现在假定X商品全由I国生产，并把II国 $X_2$ 量的市场提供给I国；另一方面，

Y 商品全由 II 国生产，并把 I 国  $Y_1$  量的市场提供给 II 国。两国如此进行集中生产，实行专业化之后（如虚线所示），两种商品的成本都明显下降。这只是每种商品的产量与专业化前两国产量之和相同时的情形。如果把随着成本、价格的下降两国需求会随着增加的情况考虑进去，实际效果肯定更大。

在这里重要的问题是，I 国要把 Y 商品的市场，II 国要把 X 商品的市场，分别提供给对方，即必须达成互相提供市场的协议，也即必须实行协议性国际分工。达成协议的条件如下：

第一，必须是两个（或多数）国家的资本劳动禀赋比率没有多大差别，工业化水平和经济发展阶段大致相等，协议性分工的对象商品在哪个国家都能进行生产。在这种状态之下，在互相竞争的各国之间扩大分工和贸易，既是关税同盟理论所说的贸易创造效应的目标，也是协议性国际分工理论的目标。而在要素禀赋比率和发展阶段差距很大的国际之间，由于某个国家可能陷入单方面的完全专业化或比较成本差距很大，还是听任价格竞争原理（比较优势原理）来调节为宜，并不需要建立协议性的国际分工。

第二，作为协议分工对象的商品，必须是能够获得规模经济的商品。因此产生出如下的差别，即规模经济的获得，在重工业中最大，在轻工业中较小，而在第一次产业中几乎难以得到。

第三，不论对哪个国家生产 X 商品或生产 Y 商品的利益都应该没有很大差别。也就是说，自己实行专业化的产业和让给对方的产业之间没有优劣之分，否则就不容易达成协议。这种利益或产业优劣主要决定于规模扩大后的成本降低率和随着分工而增加的需求量及其增长率。

从第三个条件可以得出如下的结论：协议性分工是同一范畴商品内更细的分工。

上述三个条件表明，经济一体化或共同市场必须在同等发展阶段的国家之间建立，而不能在工业国与初级产品生产国这种发

展阶段不同的国家之间建立；同时也表明，在发达工业国家之间，可以进行协议性分工的商品范畴的范围较广，因而利益也较大。另外，生活水平和文化等方面类似、互相接近的地区，容易达成协议，并且容易保证相互需求的均等增长

#### 第四节 区域经济一体化对国际贸易的影响

全球性的区域经济一体化发展趋势充分反映了现代生产力发展和经济生活国际化的要求，体现了通过国际经济合作发展经济，提高经济效益，维护区域政治权益的愿望。因此，无论什么样的经济一体化，都会对国际贸易产生这样或那样的影响，所不同的只是影响程度而已，而影响程度的大小则取决于不同集团的经济一体化的发展程度。从目前世界现存的各种类型的经济一体化的实践来看，它对国际贸易既有积极的影响，又有消极的影响。主要有以下几个方面。

##### 一、促进了区域内部贸易的迅速增长

区域经济一体化组织成立后，通过消除关税和非关税壁垒，形成区域性的统一市场，加强了区域内商品、劳务、技术和资本等生产要素的自由流动，加深了成员国在经济上的相互依赖程度，也使成员国之间商品的销售条件比非成员国有利得多。同时区域内的国际分工使销售渠道稳定，这就使组织内成员国之间的贸易往来迅速增长，区域内部贸易在成员国对外贸易总额中所占比重显著提高。整个发达国家的区域经济一体化组织（如欧共体、欧盟等）相互贸易占整个对外贸易的比重由1960年的34.6%提高到1985年的48.4%。到1992年仅欧共体年进出口总额约3万亿美元，占世界进出口总额的40%左右。据有关专家

统计，欧洲经济共同体成员国因取消彼此间贸易障碍而使相关的成本降低 20% ~ 30%。

## 二、改变了国际贸易的地区分布

区域经济一体化改变了国际贸易的地区分布，使贸易更多地趋向于区域内部。在一体化组织内部贸易迅速增加的同时，成员国减少了与区外非成员国的贸易。

如欧共体对美国的贸易占其贸易总额的比重 1985 年为 11.4%，1987 年下降至 8.6%；欧共体对发展中国家的贸易占其贸易总额的比重则由 1985 年的 30.3% 下降到 1987 年的 20.4%。

## 三、促进了区域内部国际分工、生产专业化及国际技术合作的发展

经济一体化组织的建立有利于成员国之间科学技术上的协调和合作。在欧共体共同机构的推动和组织下，成员国在一国力量难以胜任的许多重大科研项目，如原子能利用、大型电子计算机等方面进行协调和合作。这些措施无疑推动了国际分工和生产专业化及技术合作的发展，改善了各国的产业结构，从而推动各国经济的共同发展。

## 四、促进了区域内部的贸易自由化及整体贸易地位的提高

通过关税同盟和签订优惠贸易协定等措施，在不同程度上扩大了各成员国对外贸易自由化。以欧共体为例，《欧洲经济共同体条约》规定，以关税同盟为基础，对成员国之间分阶段削减直到全部取消工业品关税和其他进口限制，实现工业品的自由流通。在农产品领域实行共同农业政策，规定逐步取消内部关税和统一农产品价格，实现产品的自由流通。同时，在对外贸易方面，欧共体通过签订优惠贸易协定等，也扩大其自由化。

经济一体化组织的建立，对成员国的经济发展起到了一定的促进作用，区域经济一体化使得原来一些单个经济力量比较薄弱的国家以整个组织的形式出现在世界经济贸易舞台上，其经济实力大大增强，经济地位明显提高。由于其地位的提高和竞争能力的加强，加重了这些国家在国际贸易谈判桌上的分量，在一定程度上维护了本身的贸易利益。以欧共体为例，1958年成立时，6个成员国的国内生产总值之和仅相当于美国的40%，黄金外汇储备只有美国的55%，出口贸易与美国相近。但到1979年时，欧共体9国的GDP超过美国的23480亿美元，黄金外汇储备比美国多5倍多，出口贸易额是美国的2倍以上。随着欧盟在世界经贸中的地位的提高，其辐射能力也明显加强。目前，欧洲自由贸易联盟、东欧，甚至中东的不少国家受欧盟的吸引，先后提出了加入欧盟的申请。

### 五、加速了区域内部的资本集中和垄断

第一，关税同盟的结果，使关税与非关税壁垒取消或减少，加强了成员国间商品的直接竞争，优胜劣败，一些中小企业受到强烈的竞争，有的要被淘汰或被兼并。第二，大企业在市场扩大和竞争加剧的刺激下，力求扩大生产规模，增加资本实力，因而趋向于结成或扩大一国的或跨国的垄断组织。第三，在激烈竞争下，为了加强本国企业的竞争力量，成员国政府也都运用国家垄断资本主义的政策措施，在资本供应、税收政策等方面提供优惠，以促进企业规模的扩大和企业之间的合并。第四，一体化组织的建立，便利和促进了成员国之间的资本流动，各国大企业通过在邻国组织公司收买企业或收购股票以及建立合营企业等方式，使区域内部资本积聚，从而加速了资本集中和垄断。第五，在第三国资本，特别是在美国资本大量输入的情况下，为了加强竞争能力，组织内成员国和共同体机构也鼓励成员国之间的公司

合并，联合起来进行竞争。

#### 六、在一定程度上扩大了发达国家与发展中国家之间甚至发展中国家与发展中国家之间的差距

目前世界上比较有影响的一体化组织主要集中在发达国家之间。发达国家本身就具有资金、技术等方面的优势，加入一体化组织后，互相间逐步消除了各种壁垒，生产要素的流动更为便捷。各种资源的利用和配置更趋合理，以及组织间相互投资、渗透和未加入区域组织的发达国家为了进入这一区域而进行投资等等，都造成有利于发达国家进一步发展的态势，从而进一步拉大发达国家与发展中国家之间的差距。

经济一体化对发展中国家之间也造成了一定的影响。在由发达国家和发展中国家混合组成的区域性一体化组织中，发达国家的资金、技术首先流向组织内的发展中国家，其次才是组织外的发展中国家。如北美自由贸易区内，美国和加拿大的资金和技术将会大量流向墨西哥；同时墨西哥的劳动密集型产品将因为各种优惠而增加对美、加的出口，这势必会影响其他生产同类产品的发展中国家对美、加的出口。而且，北美自由贸易区有严格的原产地规划，那些想进入美、加市场的外国企业会更多地考虑在墨西哥投资，把墨西哥作为进入美、加市场的立足点。所有这些都将有损于墨西哥的发展而造成了它与其他发展中国家的不同的发展机会。

#### 七、区域经济一体化具有不同程度的保护性和排他性，影响多边贸易体系正常运行

经济一体化组织内部实行贸易自由化，生产要素流动障碍的逐步消除客观上形成了保护性与排他性，出现以下几种趋势：第一，经济一体化组织内部贸易发展速度超过对非成员国家的贸易发展速度。1980—1990年欧共体出口贸易量的年均增长速度为5.2%，而世界贸易年均增长速度仅为1.6%。第二，对发展中

国家不利影响较大。大多数发展中国家的出口商品结构还比较落后，竞争能力不强，进入西欧、北美更加困难。经济一体化导致直接投资流向在大的发达国家的经贸集团之间进行，流入发展中国家的直接投资相对减少。第三，经济一体化的浪潮，为加强和扩大区域贸易安排作出的努力，将使若干个实力相当或相近的区域性经济一体化组织出现在世界经济大舞台上。可以预计，在它们之间合作与竞争并行不悖。这样，现在的国与国之间的协调，将转化为区域与区域之间的国际经济协调。相比之下，由于经济一体化组织具有错综复杂的利益格局，而任何一种国际协调都不可能完全符合各国的经济利益，因此，国际协调将受到重重阻力，不能完全或顺利地贯彻，不利于多边贸易体系的改善，影响世界贸易的宏观环境。

总之，区域经济一体化具有双重性质，它以对内自由贸易，对外保护贸易为基本特征。对内，由于取消关税和非关税壁垒，促进了内部贸易的自由化，使区域内各国间的生产专业化和国际分工更为密切和精细，从而使内部贸易迅速增长。这种经济形式对成员国的经济发展和外贸推动是利大于弊，同时也使得非成员国的对外贸易面临着目前国际规则认可的新的障碍和限制，从这一意义上说，它是走向世界经济一体化的一个阶梯，使世界各国的经济变得更加难以分割。对外，由于贸易保护的加强，区域内部同外部国家间的贸易相对减弱，从而使本来很紧密的世界经济分成若干相对立的区域，又不利于世界经济一体化的发展。因此，世界各国应达成共识，以全球贸易自由化为目标制定贸易政策，并通过世界贸易组织采取有效措施，规避区域经济一体化的消极影响，充分发挥其积极作用，努力将区域经济一体化汇入全球贸易自由化的潮流之中。

## 参考文献

1. 栗丽主编：《当代国际贸易》，中国对外经济贸易出版社 1997 年版。
2. 黎孝先、刘舒年主编：《国际贸易与国际金融》，中国人民大学出版社 1998 年版。
3. 陈宪等编著：《国际贸易——原理·政策·实务》，立信会计出版社 1998 年版。
4. 叶耀明主编：《新编国际贸易理论与实务》，科学技术文献出版社 1999 年版。
5. 张海梅、钟庆才主编：《国际贸易》，华南理工大学出版社 1996 年版。
6. 武振山著：《国际技术贸易》，东北财经大学出版社 1998 年版。
7. 张锡淑编著：《国际贸易》，对外经济贸易大学出版社 1995 年版。
8. 刘家顺、张知宝主编：《现代国际贸易》，机械工业出版社 1995 年版。
9. 姚贤镐、漆长华著：《国际贸易学说》，中国对外经济贸易出版社 1990 年版。
10. 许罗丹、陈平主编：《新编国际贸易》，中山大学出版社 1995 年版。
11. 张作乾主编：《国际贸易》，中山大学出版社 1995 年版。

12. 余波、王衡生主编：《国际贸易》，中山大学出版社 1994 年版。
13. 彼得·林德特：《国际经济学》，经济科学出版社 1992 年版。
14. 小岛清：《对外贸易论》，南开大学出版社 1987 年版。
15. 陈源、高玲珍主编：《国际贸易》，北京大学出版社 1994 年版。
16. 李左东编著：《国际贸易理论、政策与实务》，高等教育出版社 2002 年版。
17. 张曙霄、李秀敏编著：《国际贸易理论·政策·措施》，中国经济出版社 2001 年版。
18. 刘立平主编：《国际贸易》，中国科学技术大学出版社 2002 年版。
19. 陈宪、韦金鸾编著：《国际贸易——原理·政策·实务》，立信会计出版社 2002 年版。
20. 彭福永主编：《国际贸易》，上海财经大学出版社 2002 年版。
21. 吴国蔚主编：《国际贸易学》，北京工业大学出版社 2000 年版。
22. 傅江景著：《国际贸易理论与政策》，中国财政经济出版社 2002 年版。
23. 薛荣久主编：《国际贸易教程》，九洲出版社 2002 年版。
24. 尹祥硕编著：《国际贸易教程》，复旦大学出版社 2001 年版。
25. 方士华主编：《国际贸易教程》，经济科学出版社 2001 年版。
26. 张海梅编著：《国际贸易》，华南理工大学出版社 1999 年版。

## 后 记

当今经济全球化正以极快的速度向前发展，世界经济日益呈现出一体化趋势。而国际贸易是世界各国经济联系的基础，在很大程度上影响着世界经济发展的走势。改革开放以来，我国对外经济贸易已成为世界经济贸易体系中一个重要组成部分，在国民经济和社会发展中发挥着极为重要的作用，我国经济开放度越来越高。加入 WTO，给我国对外经济贸易的发展开辟了更为广阔的空间，使我国与世界经济贸易的联系日益紧密，并正迅速融入全球经济一体化之中。国际贸易已成为影响我们生活的重要因素之一。因此学习和了解国际贸易知识、规则和体制，不仅是从事经济贸易工作，甚至是从事与经济相关工作的各类专业人才提高自身综合素质的内在要求。

本书正是为了适应这一需要而编写的。全书较为系统地阐述了国际贸易的基本理论、体制和政策，介绍了本学科的一些最新研究成果，同时结合 WTO 框架下国际市场的新变化、新形势，分析了国际贸易发展的新趋势。本书除可用作高等院校、成人教育相关专业的教材外，亦可供外经、外贸部门人员使用。

本书的编著过程中，参阅了大量公开出版的有关著作与资料，在此表示诚挚的谢意。国际贸易实践及理论的发展速度相当快，限于作者水平，书中疏漏之处在所难免，恳请专家和读者指正。

作者

2003 年 5 月于广州

中共广东省委党校学历培训系列教材

GuojinMaoyiYaolun

# 国际贸易要论

ISBN 7-218-04309-7



9 787218 043098 >

ISBN7-218-04309-7/F · 585

定价：17.80元