

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

国际贸易


内网资料 非商业

前 言

第二次世界大战结束后的 40 多年，国际贸易迅速发展，世界贸易的增长速度大大超过世界经济的增长速度。中华人民共和国成立以来，特别是实行改革开放以来，中国对外贸易的发展速度又大大超过了世界贸易的发展速度。随着我国对外贸易的迅猛发展，外贸工作者和其他经济界人士，急需进一步掌握国际贸易知识、理论和政策，了解当前国际贸易发展的特点。同时由于我国对外贸易教育事业的相应发展，对国际贸易学科用书的需求也大为增加。本书就是为了适应这些情况而编写的。内容包括：国际贸易基础知识和基本理论、国际贸易政策措施、关贸总协定与“世界贸易组织”，以及当代国际贸易发展的情况和特点等。可供经济贸易科研业务人员、高等院校经济贸易专业及高等教育自学考试有关专业使用。广东省自学考试委员会指定本书为广东省高等教育自学考试国际贸易专业《国际贸易》课教材。

本书由广州对外贸易学院张作乾教授任主编。各章编写者如张作乾教授撰写第十二章、第十三章和第十四章；何元贵讲师撰写第一章、第六章和第七章；卢立岩讲师撰写第三章、第八章和第十一章；刘贵鸿讲师撰写第二章、第四章和第五章；潘秀英讲师撰写第九章和第十章。

由于编者的学识和水平所限，错漏和不足之处，敬请读者批评指正。

编 者

1995 年 1 月

内容简介

本书由广州对外贸易学院外贸经济系的教授、讲师们撰与。它在吸取国际贸易发展和国际贸易学科发展的最新成果的基础上，既系统又简明地介绍了国际贸易的基础知识和基本理论、国际贸易政策措施，关贸总协定与“世界贸易组织”、当代国际贸易发展的基本情况及其特点等。每章末均附有思考题。可作为高等院校、成人教育经济贸易专业的教材，也可供有关企业、外贸公司业务人员作为学习用书。本书被广东省自学考试委员会指定为广东省高等教育自学考试国际贸易专业《国际贸易》课教材。

国际贸易系列丛书

序 言

随着我国改革开放的深入发展，社会各界对国际贸易知识的需求日益殷切，希望有系统地介绍国际经济贸易各门学科的丛书问世。正是为了满足上述需求，我们决定组织教师编写这套国际贸易系列丛书。作者们在编写过程中，按照理论与实际相结合的原则，注意运用最新的材料和事例，以适应迅速发展的形势。

本丛书除可用作高等院校、成人教育有关专业的教材外，还可作外贸公司业务人员等实际工作者学习、参考之用。

广州对外贸易学院
国际贸易系列丛书编委会
1995年1月

国际贸易

第一章 国际贸易概述

第一节 国际贸易课的任务与对象

国际贸易 (International Trade) 是指世界各个国家 (地区) 之间商品与劳务的交换活动, 是各国之间分工的表现形式, 反映了世界各国或地区在经济上的相互依赖与联系。

国际贸易作为一门学科, 主要是研究国际贸易的产生、发展与贸易利益以及一些经济学家关于国际贸易的基本理论, 揭示国际贸易的特点及其运动规律。

具体而言, 国际贸易的研究对象包括以下四个方面:

一、各个历史阶段, 特别是资本主义阶段国际贸易的规律及特点

国际贸易是个历史范畴, 它是社会生产力发展到一定阶段的必然结果, 并且随着社会生产力的发展而发展。

本书就是对从原始社会后期, 国际商品交换的产生, 到封建社会时期的发展特别是资本主义社会以及第二次世界大战后国际贸易发展的规律及其特点进行深入研究。

二、国际贸易理论与学说

西方经济学家和马克思主义经典作家一直注意研究探讨国际贸易中的各种问题与规律。资本主义原始积累时期的重商主义研究对外贸易如何带来财富; 资本主义自由竞争时期, 英国杰出的古典学派代表人物亚当·斯密和大卫·李嘉图, 探讨了国际分工形成的原因和分工的依据, 论证了国际分工和国际贸易的利益; 20 世纪以来, 瑞典经济学家赫克歇尔和俄林提出按生产要素禀赋进行国际分工的学说, 他们和亚当·斯密及大卫·李嘉图都主张搞自由贸易; 而自由竞争时期的德国历史学派的先驱李斯特和近代的英国著名经济学家又适时提出了保护贸易理论。

这些经济学家的理论观点在本书中分别作了一定介绍。

三、国际贸易政策与措施

国际贸易直接涉及各国的经济发展和财富的积累。因此, 各国政府都会根据本国的经济实力和当时的世界经济及国际贸易状况制订适合于自己的对外贸易政策与措施。尤其是第二次世界大战以后, 随着对外贸易在各国国民经济中的重要性的不断提高, 经济的停滞、膨胀以及跨国公司在世界范围内垄断力量的加强, 各国政府更加注重外贸政策的制订及实施有力的对外贸易措施。

本书将介绍的对外贸易措施主要包括: 关税方面的措施、非关税壁垒措施、鼓励出口的措施及出口管制方面的措施。

四、关税与贸易总协定和世界贸易组织

关税与贸易总协定是 1948 年 1 月 1 日临时生效的一个多边国际贸易条约与协定, 现有缔约方 124 个。它从诞生至今已举行过八轮多边国际贸易谈判, 制订了一系列国际贸易的“交通规则”, 从而对国际贸易的过去和将来产生了并将继续产生极为重要的影响。国际社会公认关税与贸易总协定和世界银行、国际货币基金组织一起构成调整当代世界经济、国际贸易和国际金融关系的三大支柱。关税与贸易总协定的第八轮谈判结果决定, 从 1995 年 1 月 1 日起, 世界贸易组织取代关税与贸易总协定。

第二节 国际贸易的基本概念

一、国际贸易与对外贸易

国际贸易(International Trade)是指世界各国(或地区)之间商品与劳务的交换活动。

对外贸易(Foreign Trade)是指一国或地区与其他国(或地区)之间商品与劳务的交换活动。

二、有形(商品)贸易与无形(商品)贸易

传统的商品交换活动主要是指具体的有形商品的进出口贸易,即有形贸易(Tangible Goods Trade)。国际贸易中的有形商品种类繁多,为便于统计,联合国秘书处起草了1950年版的《联合国国际贸易标准分类》(standard International Trade Classification, SITC)。在其1974年修订本里,把国际贸易商品共分为10大类、63章、233组、786个分组和1924个基本项目。这10类商品基本为:食品及主要供食用的活动物(0),饮料及烟类(1),燃料以外的非食用粗原料(2),矿物燃料、润滑油及有关原料(3),动植物油脂及油脂(4),未列名化学名及有关产品(5),主要按原料分类的制成品(6),机械及运输设备(7),杂项制品(8),没有分类的其他商品(9)。在国际贸易中,一般把0到4类商品列为初级产品,把5到8类商品列为制成品。

随着生产力的发展、社会分工的进步和商品交换的发展,交换的范围不断扩大,商品的涵义也不断扩大。广义的商品不仅包括有形商品,也包括那些看不见、摸不着的无形商品。无形商品包括与进出口有直接联系的运输、保险、通讯和金融等业务,还包括旅游、信息、知识和咨询服务等。这些劳务的提供与接受,被称为无形商品贸易(Intangible Goods Trade)。

无形贸易常被人等同为服务贸易。但事实上它们只是大致等同,从严格意义上讲,无形贸易比服务贸易范围更广,除了包括服务贸易中的所有项目外,国际直接投资收支、捐赠侨汇,赔款等也都包括在无形贸易中。

无形贸易是随着有形贸易的发展而发展的,而且,无形贸易的发展还会促进有形贸易的发展。近年来,无形贸易的增长速度远远超过有形贸易的增长速度,规模迅速扩大。1993年世界无形贸易出口总额达到创纪录的2.4亿美元,大有追赶和接近有形贸易之势,无形贸易出口额排在前几位的国家依次是:美国、日本、法国、英国和德国。其中美国1993年的出口额达1868亿美元之无形贸易的迅速发展,使得它在一些国家,尤其是西方发达国家的国民生产总值中占有举足轻重的地位。如美国1993年无形贸易顺差达557亿美元,而有形贸易逆差达1157亿美元,显然,无形贸易的顺差使得美国总体贸易逆差减少了一半,使美国的日子好过得多。又如,比利时和卢森堡是西欧的两个小国,它们在1992年的无形贸易出口竟高达1267亿美元,占两国国民生产总值的55.3%)还有12个国家的无形出口额已超过其国民生产总值的10%以上,它们依次为:丹麦、奥地利、荷兰、瑞士、英国、挪威、法国、爱尔兰、希腊、冰岛、瑞典和葡萄牙。

综观全世界无形贸易的发展状况,工业发达国家的水平较高,竞争力很强。而大多数发展中国家则相对落后,竞争力较差。

三、进口和出口

各国（或地区）在作对外贸易统计时，不是把所有运出国境或关境的商品，都列为出口；也不是把所有运入国境或关境的商品，都列为进口。列入进、出口的货物，只包括因外购和外销而运进和运出国境或关境的货物。换句话说，凡是不以买卖为目的而运出和运入的货物，都不包括在进出口统计之列。如外交机构所用的物品、出国访问团体所携带的礼品、旅客行李和自用物品、免费赠送的货样等等。对停泊在港口内的外国船只补给自用食品和燃料等，有的国家也不列入进出口统计。

关于进出口货物的统计计算标准，世界各国不尽相同，但绝大多数国家是按国境或关境交货价格计算的。出口货物按出口国离岸价格（FOB）计算；进口货物按进口国成本加运费价格（CIF）计算。因此，同一批货物，出口国在出口时计价通常低于进口国在进口时的计价，二者差额即该批货物的保险费与运费。

四、复出口和复进口

外国商品进口以后未经加工制造又出口，称为复出口或再出口（Re-Export）。在欧洲大陆和拉丁美洲一些国家，复出口是指外国商品输入本国来经加工也未进入市场，又输往国外。但在英美等国，复出口还包括进口商品虽已进入本国市场，但只要未经加工又运往国外的商品。复进口常与经营转口贸易有关。

复进口是指本国商品输往国外，未经加工又输入国内，也叫再进口（Re-Import）。复进口多因偶然原因，如出口退货等。近年来我国出口到香港的产品重新进口的现象经常发生，美国、日本等也有类似情况。

五、净出口与净进口

一国往往在同一种商品上，既有出口又有进口。在一定时期内（如半年或一年），将该商品的出口数量与进口数量相比较，如出口数量大于进口数量，其差额叫净出口（Net Export）；反之，如果进口数量大于出口数量，其差额叫净进口（Net Import）。

净出口反映出一国生产的某种商品，除本国消费外，尚有剩余用来出口，即处于出口国的地位。净进口反映出某些商品仅靠本国生产尚不能满足国内消费，还须从国外进口，即处于进口国的地位。

例如，我国1989年出口大米33.92万吨，进口101.23万吨，即净进口67.31万吨，说明我国当年自产大米不足国内消费。而1991年我国出口大米69.16万吨，进口4.57万吨，净出口64.59万吨，说明我国大米当年产量甚丰，大量出口。

又如美国，在第二次世界大战前，石油的出口数量一直大于进口数量，是个石油净出口国家。战后以来，由于消费数量激增，国内生产数量越来越不能满足消费需要，进口数量大大超过了出口数量，已成为石油净进口国家。这说明美国在石油贸易上日益处于不利地位。

六、直接贸易与转口贸易、间接贸易

在国际商品交换中，商品一般都是由生产国直接卖给消费国，或由消费国直接向生产国购买，因此，生产国就是出口国，消费国就是进口国。这样的国际商品交换即直接贸易（Direct Trade）。

如果生产国不是把货物直接卖给消费国，而是先卖给第三国，然后再转卖给消费国。消费国不是直接向生产国购买，而是向第三国购买，再由第三国将其从生产国所购买的商品转卖给消费国。这时，第三国虽是出口国，却

不是生产国，虽是进口国，却不是消费国。生产国与消费国之间通过第三国所进行的贸易对第三国而言，即是转口贸易（Entrepot Trade）。而生产国与消费国之间的贸易就成了间接贸易（Indirect Trade）。

对一些经济特区，尤其是自由港，转口贸易是其一个重要的业务。如世界最大的自由港香港，转口贸易在其对外贸易中占约 1/3 的比重，有着举足轻重的地位。1992 年香港贸易总额为 2410 亿美元，其中转口贸易额为 885.7 亿美元，1993 年 1—7 月，香港贸易总额为 1515.7 亿美元，其中转口贸易额为 579.8 亿美元。

七、过境贸易

凡甲国通过乙国向丙国转运商品，对乙国来说就是过境贸易（Transit Trade）。过境贸易并没有商品买卖行为，只不过是运输上的过境或转口，所以又被称为转口运输（Transshipment）。

须注意的是，转口贸易不一定是转口运输，也可以是直接运输，而直接贸易也可以转口运输。

八、自由结汇方式贸易和易货方式贸易

在国际贸易中，如果是以货币作为清偿工具的，叫做自由结汇方式贸易。在当今国际商品交换中，能作为支付工具的货币主要是美元、英镑、马克、法郎等。

在国际贸易中，如果是以货物经过计价作为清偿工具的，叫做易货方式贸易。它大多数起因于某些国家外汇不足，无法以正常的自由结汇方式与他国进行交易。其特点是：把进出口直接联系起来，双方有进有出，进出口基本平衡。互换货物要品种相当。

在国际商品交换中，自由结汇方式贸易多于易货方式贸易。

九、贸易额、对外贸易额和国际贸易额

贸易额是以货币表示的贸易金额。各国都用自己国家的货币来表示本国的贸易额。第二次世界大战后，美元成为资本主义世界的国际货币，所以，不少国家除了用本国货币来统计其贸易值外，还公布以美元计算的贸易额。

一定时期内（月、季、年），以货币表示的一国进出口额之和称为该国的对外贸易额（Value of Foreign Trade）。如美国 1993 年的对外贸易额即是出口 4650 亿美元加上进口 6030 亿美元，为 10680 亿美元。

一定时期内（月、季、年），以货币表示的世界各国或地区出口额之和称为国际贸易额（Value of International Trade）。之所以只计算各国的出口额，是因为从国际范围看，一国的出口就是另一国的进口，如果将各国的对外贸易值相加作为国际贸易额，就出现了重复计算。

十、对外贸易差额（Balance of Foreign Trade）

一国在一定时期（如半年、一年）内，出口额与进口额之差，叫做对外贸易差额，简称贸易差额。如果出口额大于进口额，称为出超，或贸易顺差（Favourable Balance of Trade）。如果进口额大于出口额，称为入超，或贸易逆差（Unfavourable Balance of Trade）。如果进、出口额相等，称为贸易平衡。

贸易差额是衡量一个国家对外贸易收支状况的一个重要标志。在一般情况下，贸易顺差反映一个国家在对外贸易收支上处于有利地位，表明它在世界市场的商品竞争中处于优势；贸易逆差则反映一国在对外贸易收支上处于不利地位，表明它在世界市场上的商品竞争中处于劣势。

从长期趋势看，一国的进出口贸易额应该保持基本平衡。但实际上，参加世界贸易的大多数国家，往往出现长期贸易逆差或顺差的局面。如发展中国家为了发展本国工业，大量进口机械设备和原料，多数长期处于逆差状态。世界头号贸易大国——美国近一二十年也是逆差不断且逆差额不断增大，1993年美国贸易逆差为1380亿美元。而日本则是世界头号贸易顺差国，1993年贸易顺差高达1200亿美元。

十一、国际收支 (Balance of Payments)

国际收支是指一个国家的贸易收支、非贸易收支和资本移动而发生的收支状况的总和。一国在一定时期内其收入大于支出，叫做国际收支顺差 (Favourable Balance of Payments)；支出大于收入叫做国际收支逆差 (Unfavourable Balance of Payments)；收入与支出相等，叫做国际收支平衡。

贸易收支是国际收支的一项重要项目，它同非贸易收支一起，构成经常项目 (Current Account)。如一国贸易收支为逆差，而非贸易收支为顺差，即可用非贸易的顺差抵偿贸易逆差。抵偿有余，即为经常项目的顺差；如抵偿不足，则是经常项目的逆差。在相反的情况下，即可用贸易的顺差来抵偿其非贸易逆差，而发生经常项目的顺差或逆差。如一国经常项目为逆差，可用资本项目的顺差来抵偿；如经常项目为顺差，则可用来抵偿资本项目的逆差。

一国的国际收支顺差时，表明收进黄金、外汇，黄金外汇储备增加；国际收支逆差时，则付出黄金、外汇，黄金外汇储备就减少。黄金外汇储备不足，就须向外国借钱。当一国的国际收支发生长期的巨额逆差，而又无力进行偿还时，便会发生国际收支危机。

十二、贸易量与国际贸易量

贸易量就是用数量、重量、长度、面积、体积等等计量单位所表示的进出口商品的多寡。它只适用于统计同类商品的贸易数量。

国际贸易量与贸易量是两个完全不同的概念。

国际贸易量 (Quantum of International Trade) 指以一定时期的不变价格为标准计算的各个时期的国际贸易额，也即用进出口价格指数去除进出口值，便得出国际贸易量。

计算国际贸易量的主要特点是采用固定价格 (即不变价格)。这是因为国际贸易领域中的商品包罗万象，不仅价值大小悬殊，而且计量标准也各不相同，既不能简单地把它们加在一起，也不能笼统按重量来衡量，因此只能以一定时期的价格作为固定价格，来计算国际贸易量。由于国际市场物价的经常波动，用货币表示的国际贸易额的增长，往往不能反映出国际贸易的实际规模，而按固定价格计算的国际贸易量则剔除了价格变动的因素，可以较实际地反映出国际贸易的发展和变化。因而统计资料中往往同时载有国际贸易额和国际贸易量两种数字，供人们对照和参考。

十三、国际贸易商品结构

商品结构是指各类商品的组成情况。一个国家对外贸易的商品结构是指各类商品在该国的进出口贸易中所占的地位；国际贸易的商品结构是指整个世界进出口贸易的商品是如何构成的。

在国际贸易中，根据《联合国国际贸易标准分类》，通常把商品分为初级产品 (Primary Products) 和工业制成品 (Manufactured Goods) 两大类。

初级产品是指没有经过加工或加工很少的农、林、牧、渔和矿产品。工业制成品主要是指经过机器完全加工的产品。

从一国的进出口商品结构，可以看出该国的经济发展水平和其在国际分工中所处的地位。

在一般情况下，工业发达国家在其对外贸易活动中，出口以工业制成品为主，进口以初级产品为主。而工业不发达国家在其出口贸易中，则以初级产品为主，进口中以工业制成品为主。近年来，随着民族经济的发展，一些发展中国家的对外贸易商品结构发生了很大变化，出现了初级产品在出口中所占比重迅速降低的趋势。如我国，解放以后几十年间，初级产品在出口中所占比重不断下降，到 1993 年，我国出口中工业制成品已占到 79%。

从整个世界贸易商品结构的变化状况，可以看出世界工业生产水平和经济的发展水平。

十四、国际贸易地理分布（地理方向）

就一个国家说，对外贸易地理分布又称国际贸易地理方向，是指该国对外贸易总值、出口值、进口值的地区分布和国别分布情况，它表明该国同世界各个地区、各个国家的经济贸易联系的程度。

从国际范围看，国际贸易地理分布表明各洲、各个国家或地区在国际贸易中所占的地位。由于政治经济发展不平衡，各洲和各国在国际贸易流通中所占地位很不一样。欧洲是资本主义国家发展最早、最集中的地区，工业发达，各国之间经济联系密切，对外有广泛的经济贸易联系，在国际贸易地理分布中一直居于首位。美洲因有世界第一号对外贸易大国——美国，占第二位。以下依次是亚洲和拉丁美洲。非洲因长期遭受帝国主义、殖民主义的侵略和掠夺，经济不发达，名列最后。

就国际贸易的国别分布来说，几个主要资本主义国家（美国、德国、日本、法国、英国）经常占国际贸易值的一半左右，比其余 100 多个国家的总值还要大，这表明它们在国际贸易中处于垄断地位。

我国近 10 来年对外贸易增长迅速，在国别贸易的国别分布中排名不断靠前，从 1992 年开始跃到第 11 位，1993 年保持这一地位，占全球贸易的 2.6%，1994 年我国仍保持第 11 位。

思考题

1. 什么是国际贸易？
2. 对外贸易额与国际贸易额有何不同？
3. 试比较有形贸易与无形贸易的异同。
4. 转口贸易与过境贸易是否同一种贸易？
5. 什么是国际贸易商品结构和地理分布？

第二章 国际贸易的产生、地位与作用

第一节 资本主义前生本方式下的对外贸易

一、对外贸易的产生

对外贸易既是一种经济现象，也是一种历史现象，它是人类社会发展到一定阶段的必然产物。

如前章所述，对外贸易是指一个国家或地区与别的国家或地区之间进行的商品和劳务交换活动。因此，对外贸易的产生，必须具备两个最基本条件：一是育可供交换的剩余产品；二是国家（或各自为政的社会实体）的出现。从根本上说，社会生产力的发展和社会分工的扩大是对外贸易产生和发展的基础。

原始社会初期，人类处于自然分工状态，社会生产力极度低下，只能依靠集体劳动来获取有限的生活资料，然后按照平均的原则在公社成员之间进行分配。因此，没有剩余产品，没有私有制，没有阶级和国家，也就不存在对外贸易。

原始社会的进一步发展，出现了人类历史上第一次社会大分工。农业与畜牧业的分离，促进了社会生产力的发展，产品开始有了少许剩余，于是在氏族公社、部落之间出现了剩余产品的交换。虽然这种剩余产品的交换是极其有限的，但是在当时的经济社会条件下，这种交换带有了对外的性质。另外，氏族公社、部落之间的简单物物交换往往由首领或酋长直接进行，交换所得也被他们占有，这便产生了私有制。社会分工和私有制促进了交换，而交换反过来又推动了社会分工和私有制的发展。

随着社会生产力的继续发展，以手工业从农牧业中分离为特征的人类社会第二次大分工，大大促进了劳动生产率的提高，加速了生产资料的私有化和商品生产的发展，氏族公社、部落之间的商品交换日益成为经常的现象。

手工业的出现，意味着产生了直接以交换为目的的生产商品生产。随着商品生产和商品交换的不断扩大，产生了货币，商品交换由物物交换变成了以货币为媒介的商品流通。商品流通的进一步扩大，产生了专门从事贸易的商人，从而出现了人类历史上第三次社会大分工。原始社会末期产生了阶级和国家，商品流通也扩展到更大范围，并超出国界，对外贸易便应运而生了。

二、奴隶社会的对外贸易

奴隶社会是以奴隶主占有生产资料和奴隶为基础的社会。在奴隶社会里，出现了真正意义上的国家，国家之间的商品交换也就随之发生。

奴隶社会由于大规模地利用奴隶劳动，使社会生产力比原始社会前进了一大步。奴隶和他们创造的物质财富构成了奴隶社会商品交换的基本内容，而对外贸易也是在这一基础上进行的。但是，在奴隶社会里，自给自足的自然经济占统治地位，商品生产在整个社会生产中微不足道，进入流通领域的商品数量很少。同时，由于生产技术落后，交通工具简陋，对外贸易的范围也受到很大限制。

奴隶社会里，对外贸易的商品主要是王室和奴隶主阶级所追求的奢侈品，如宝石、香料等。对外贸易的国家在欧洲主要有希腊、罗马等，其中希腊的雅典是贩卖奴隶的中心。中国在夏商时代已进入奴隶社会，贸易多集中在黄河流域各奴隶制国家。

三、封建社会的对外贸易

封建社会是以封建地主占有土地，但不直接占有生产者——农民为基础的社会。与奴隶社会比较，封建社会由于劳动同劳动者的切身利益有直接联系，从而促进了生产力的发展，使社会产品有了增加。特别是家庭手工业产品的显著增加，有力地推动了商品经济的发展，给对外贸易的开展创造了有利条件。但是，就整个社会经济结构而言，自然经济仍占统治地位，对外贸易的发展仍有很大局限性。

封建社会早期，封建地租采取劳役和实物形式，进入流通领域的商品数量不多；封建社会中期，随着商品生产的发展，封建地租由劳役和实物转变为货币形式，商品经济得到进一步发展；到了封建社会晚期，随着城市手工业的发展，商品经济和对外贸易都有了较大的发展，资本主义因素开始逐渐成长起来。

封建社会里，奢侈品仍然是对外贸易的主要商品。西方国家用呢绒、酒等换取东方国家的丝绸、香料和珠宝等。

在封建社会，对外贸易的地域范围不断扩大。欧洲封建社会的早期，国际贸易中心位于地中海东部。阿拉伯民族是公元7—8世纪的贸易民族，他们贩运非洲的象牙、中国的丝绸、远东的香料、宝石等。公元11世纪以后，随着意大利北部和波罗的海沿岸城市的兴起，国际贸易的范围扩大到地中海、北海、波罗的海和黑海沿岸。国际贸易的发展，促进了资本主义因素在欧洲各国的迅速发展。

中国封建社会持续时期很长。早在公元前2世纪的西汉，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，郑和七次率领船队下西洋，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。

第二节 对外贸易与资本主义生产方式

自从有了剩余产品，有了私有制，有了阶级和国家，也就有了对外贸易。随着社会生产力的发展和社会分工的扩大，对外贸易在社会经济中的地位日益增强，特别是到了资本主义时代，对外贸易与资本主义生产方式的建立和发展紧密联系在一起了。马克思曾经指出：“对外贸易的扩大，虽然在资本主义生产方式的幼年时期是这种生产方式的基础，但在资本主义生产方式的发展中，由于这种生产方式的内在必然性，由于这种生产方式要求不断扩大市场，它就成为这种方式本身的产物。”马克思这一科学论断，揭示了对外贸易与资本主义生产方式之间的本质联系。

一、对外贸易促进了资本主义生产方式的产生

资本主义生产方式到来以前的几千年里，对外贸易就已存在，但始终在社会经济生活中不占重要地位。只是到了欧洲封建社会后期，在资本主义因素不断扩大的情况下，对外贸易加速了资本的原始积累，促进了资本主义生产方式的产生。

资本主义生产方式的确立，在经济上必须具备三个基本条件：一是有大

量一无所有的劳动力；二是有大量的货币资本；三是有广阔的商品销售市场。对外贸易对资本原始积累的作用正具体表现在这三个方面。

首先，从提供劳动力来说，资本主义初期各国都以不同方式，直接从农民手中夺去生产资料——土地，把农民变为除出卖劳动力以外一无所有的“自由”工人。这种剥夺过程往往同对外贸易的发展密切相关。例如，15世纪前后发生在英国的“圈地”、“清地”运动，把大量农民从土地上赶走，使之流离失所，沦为雇佣劳动者。耕地被改建成牧场生产羊毛，出现了“羊吃人”的现象。其重要原因便是因为羊毛与毛织品是当时英国的主要出口商品，销路旺盛，价格上涨，使生产羊毛比生产粮食可以取得更大的利润。这种把耕地变为牧场的剥夺农民土地的过程，也就是为工业资产阶级提供劳动力的过程。另外，对外贸易的发展大大促进了商品经济与货币交换的发展，加速了手工业等小生产者的两极分化。他们中的一部分人上升为工业资产阶级，大部分人则日益破产，沦为劳动力的出卖者，也为资本主义生产方式的确立提供了劳动力。

其次，对外贸易提供了大量货币资本。地理大发现以后，欧洲的新兴资产阶级通过掠夺、欺诈等卑劣手段，抢劫土著居民，贩卖黑人奴隶，进行垄断贸易，从世界各地牟取大量金银货币，从而加速了资本的原始积累过程。仅从16世纪到18世纪，欧洲资产阶级从世界各殖民地运回的黄金就达200吨，白银12000吨，其中大部分转化为货币资本。

第三，对外贸易开辟了广阔的海外市场。从16世纪到18世纪，欧洲殖民主义者先后发动了一系列商业战争，不仅扩大了殖民统治范围，而且扩大了海外市场。亚洲、非洲和拉丁美洲广大地区都被卷入到世界市场中来，既成为资本主义国家的商品销售市场，又成为它们的原料供给地。

应该指出，对外贸易作为资本主义生产方式的前提的作用，只是就它推动封建社会向资本主义社会过渡，提供过渡条件，加速过渡时间而言。决不能由此得出结论，对外贸易是资本主义生产方式确立的决定因素。因为决定资本主义生产方式产生的因素，只能是社会生产力的发展和生产关系的变化。

二、对外贸易推动了资本主义生产方式的发展

资本主义生产方式确立以后，由于这种生产方式的内在要求，又决定着资本主义国家必须有对外贸易。

马克思指出：“生产剩余价值或赚钱，是这个生产方式的绝对规律”，这个绝对规律制约着资本主义生产发展的一切主要方面和过程。

（一）对外贸易可以提高利润率

1. 通过对外贸易可以降低生产成本。资本家通过对外贸易从国外获得廉价的原料、燃料、辅助材料、机器设备等，降低了不变资本的费用。同时，通过对外贸易还可以使可变资本转化的必要生活资料变得便宜。

2. 通过对外贸易取得规模经济利益。通过对外贸易，扩大出口，使生产规模扩大，提高劳动生产率，降低生产成本。

3. 通过对外贸易取得超额利润。这种超额利润一部分来自高于其他国家的劳动生产率，一部分则来自对国际市场的垄断。

发达资本主义国家劳动生产率高，生产某种商品实际消耗的劳动时间大

大少于国际社会必要劳动时间。因此，该商品在国内市场没有作为质量较高的劳动来支付报酬，在国际市场上却被作为质量较高的劳动来出售。这种差额便成了资本家的超额利润。由于生产力水平的提高需要较长的时间，所以发达国家的资产阶级可在较长时期内占有这种超额利润。此外，发达资本主义国家通过对国际贸易的控制和垄断，或借助“援助”等手段，在国际市场上贱买贵卖，进行不等价交换，获取更多的超额利润。

4.通过资本输出，就地设厂，提高利润率。第二次世界大战以后，由于科技革命的推动，国际专业化分工与协作的加强，各国之间的经济联系更加密切，资本输出、科技交流和经济合作的数量和程度都大大超过战前。特别是跨国公司的大量出现，他们通过“全球战略”，利用各个国家经济发展的不平衡、自然资源的差异和廉价的劳动力，与其较高的技术水平、经营管理能力结合起来；绕过关税与非关税壁垒，利用各国的销售渠道；以“转移价格”方法扩大从发展中国家的价值转移；通过环境污染严重的工厂的外迁，节省大量环保费用；……这些都大大提高了利润率。

（二）通过对外贸易，取得国外市场

列宁在同俄国民粹派进行论争时，提出了资本主义国家需要国外市场的三个论断。

“第一，资本主义只是广阔发展的、超出国家界限的商品流通的结果。因此，没有对外贸易的资本主义国家是不能设想的，而巨的确没有这样的国家。

“第二，……彼此互为‘市场’的各种工业部门，不是均衡地发展，而是互相超越着，因此较为发达的工业就需要国外市场。……

“第三，……资本主义生产的规律，是生产方式的经常改造和生产规模的无限扩大。……资本主义企业必然超出村社、地方市场，地区和国家的界限。因为国家的孤立和闭关自守的状态已被商品流通所破坏，所以每个资本主义工业部门的自然趋向使它需要‘寻求’国外市场”。

列宁的第一个论断从资本主义与商品流通之间的关系指出国外市场的重要性。资本主义不仅是商品流通的结果，而且以更高的形式继续扩大着商品的生产，使资本主义在广度和深度上继续发展。资本主义商品生产越发展，流通的范围越要扩大。因此，在资本主义生产方式建立以后，对外贸易势必继续扩大和发展。离开了对外贸易和国外市场，资本主义的商品生产便很难进行。因为对外贸易已成为资本主义生产过程中的必不可少的重要环节。

列宁的第二个论断从资本主义不平衡发展指出对外贸易和国外市场的重要性。从资本主义再生产过程的内在要求来说，它需要各个生产部门之间保持一定的比例关系。但资本主义生产方式下的发展不平衡规律作用的结果，使各种工业部门不是均衡地发展着，而是互相超越着；社会生产各部门之间（在价值形态和实物形态上）的比例，经常遭到破坏。有的部门发展较快，有的部门发展较慢。发展较快的部门，为了追求利润，决不能等待发展较慢的部门赶上后再出售商品、购买原料进行再生产，而需要到其他国家地区寻找市场。这就是说，需要对外贸易，需要国外市场，暂时克服生产与市场之间的矛盾。对外贸易、国外市场对于资本主义国家的必要性，随着资本主义发展不平衡而日益加剧，几乎一切生产部门都在不同程度上与世界市场直

接相关。

列宁的第三个论断从资本主义生产无限扩大的倾向指出对外贸易和国外市场的重要性。无限扩大生产的倾向是资本主义产业的一个特点。资本家为了获取高额利润，迫使自己降低成本，提高生产率，扩大销路，以战胜竞争对手，争夺市场。其结果，无限扩大的生产和贸易便和有限的国内市场相矛盾，必然需要扩大国外市场。这就驱使他们奔走于全球各地，到处落户，到处创业，到处建立联系，使他们的市场不断扩大，使他们的生产和销售活动超出了地理的、民族的和国家范围的限制。

（三）对外贸易有助于社会产品的实现

1. 对外贸易与社会两大部类的平衡。在资本主义条件下，生产资料 and 消费资料这两大部类的生产经常处于不平衡发展的状态，第一部类中的社会产品超过（或少于）两大部类中固定资本更新和扩大所必需的生产资料，而第二部类中创造的社会产品不能满足（或超过）社会生活必要的消费资料。资本主义国家往往通过出口（进口）过剩（或不足）的第一部类社会产品，进口（或出口）必要的消费资料，以解决两大部类的不平衡发展问题。

2. 对外贸易与产品的实现。资本主义社会总产品的实现问题是指社会总产品各个部分的价值补偿和实际补偿。对外贸易在解决和缓和资本主义国家社会总产品的实现上起着很大的作用。主要表现力：对外贸易扩大了市场，解决了相当一部分产品的实现问题；对外贸易有助于实际形态的补偿；通过对外贸易转嫁经济危机和通货膨胀。

（四）对外贸易促进劳动生产率的提高

1. 对外贸易刺激着资本家提高劳动生产率。在国际贸易中，在商品式样、包装等一致的情况下，价格在竞争中起着重要作用。

为了在国际竞争中取得高额利润，“产业资本家总是面对着世界市场，并且把他自己的成本价格不仅同国内的市场价格相比较，而且同全世界的市场价格相比较，同时必须经常这样做”。国际贸易中的激烈竞争，迫使资本家千方百计地提高劳动生产率，降低成本，打败竞争对手。

2. 对外贸易给资本家提高劳动生产率提供了重要途径。通过对外贸易，普及了科学技术，带动了世界经济的发展。第二次世界大战后日本和德国经济迅速增长的重要原因之一就是结合本国实际，大量引进欧美国家的先进技术。据推算，日本战后工业生产的增长中，约有 1/3 来自引进的先进技术。另外，通过对外贸易，参加国际分工，可使贸易参加国发挥优势、扬长避短，节省开发费用或弥补资源的不足，节省社会劳动，取得经济效益。

（五）对外贸易可以带动相关经济部门的发展

一个国家整体国民经济的各个部门总是相互联系、互为市场的。对外经济部门的扩大会对其他经济部门产生后连锁的和前连锁的效应。所谓后连锁是指由别的部门来供应本部门所投入的生产要素。所谓前连锁是指本部门以其产品供应别的部门的需要。一个国家对外经济部门越发展，对国民经济中其他经济部门的带动作用就越大。

三、对外贸易成为资本主义经济体系的重要组成部分

（一）对外贸易使资本主义形式的商品生产具有普遍的、世界的性质，使商品生产的主要范畴获得充分发展

对外贸易不仅把商品生产发展水平很高的国家互相联系起来，而且通过对外贸易把生产发展水平低的国家和地区也卷入到交换领域中来，使作为一般等价物的货币深入到它们的经济生活中，使这些国家和民族的劳动产品日益具有商品和交换价值的性质，价值规律逐渐支配了它们的生产。随着各个国家的商品流通发展成为普遍的、全世界的商品流通，作为一般商品的货币获得了充分的发展，作为世界货币的黄金和白银的职能也增长了，其作为真正的一般的社会抽象劳动的代表者的作用，也充分发挥出来。

对外贸易的进一步发展使黄金作为世界货币的职能的发挥更加充分。黄金白银除具有货币一般购买手段之外，还被用来作为国际支付、国际清算和国际信用的手段。这样，它又推动了国际交换领域的进一步扩大，促进了国际贸易的发展。随着黄金白银变成世界货币，产生了形成商品的世界价格的可能性。世界价格的形成，表示价值规律作用扩展到世界市场，为各国商品的生产和交换条件进行比较建立了基础，促进了世界生产和贸易的进一步发展。

对外贸易促进了资本主义经济范畴（商品、货币和信用）的全面发展，为资本主义生产方式各种规律发挥作用开辟了场所，使资本主义进一步发展，并且为资本主义在世界的扩张奠定了基础。

（二）对外贸易的发展，商品货币关系在世界范围内的扩大，同时也就是资本主义生产关系在世界范围内的扩展，从而促进了资本主义世界体系的形成。通过对外贸易，资本主义“把一切民族甚至最野蛮的民族都卷到文明中来了。它的商品的低廉价格，是它用来摧毁一切万里长城、征服野蛮人最顽强的仇外心理的重炮”。原来还处于原始或自然经济状态下的国家和民族，被卷入到国际商品交换的领域中，并且日益成为发达工业国家的原料供给地和产品销售地，最终形成了资本主义世界经济体系。

第三节 国际贸易是世界各国

对外经济关系的基础一、国际贸易是世界各国对外经济关系的核心

（一）国际贸易在国际经济关系中仍居重要地位

当今世界，国际间的经济关系已从单纯的货物买卖发展成为多方面的经济合作，从商品关系演变到劳务交易，从提供满足人类物质享受的产品到开展满足人类精神享受的旅游。尽管如此，对外贸易在国际经济关系中仍居重要的地位。对外经济关系以对外贸易为核心。劳务和科学技术的交流，资本的流动，都以对外贸易为活动中枢。一国利用外资的能力取决于该国的偿还能力，出口收汇在偿还外债中占绝对比重。

（二）国际贸易是国际经济中“传递”的重要渠道

“传递”是指一个国家经济的盛衰如何对另一国发生影响。世界各国在经济上相互依靠，一国经济的增长或衰退都会影响其余国家。国际贸易是各国经济活动相互传递的重要渠道。

各国经济通过对外贸易“传递”的过程是：世界市场价格变动—国内开放部门（经营对外贸易部门）—国内非开放部门价格变动。国内价格变动—产量与就业变动。产量与就业变动—整个经济的变动（上升或下降）。

影响“传递”的因素包括：一国经济的开放程度；一国进出口在世界总进口值与总出口值中的比重，以及一国对某些世界性商品的供求在该种商品的世界总供给量和总需求量中的比重；双边贸易关系；各国经济政策。

在历史上，英国经济的迅猛发展通过对外贸易的“传递”，带动了美国、加拿大等国的经济发展。随着资本和生产的国际化，这种“传递”作用正在日益加强。

（三）国际贸易是各国进行政治斗争的重要手段

对外贸易已成为各国对外政治活动的重要内容，对外贸易政策成为各国对外政策的组成部分。具体表现为：

1. 通过对外贸易，维护本国的社会制度。
2. 建立经济贸易集团，提高竞争和谈判能力。
3. 坚持正义，维护世界和平。通过对外贸易制裁那些违背联合国宪章的行为；制裁违反人权、实行种族歧视的国家。
4. 通过对外贸易，扩大相互作用，促进相互的经济合作，改善国际环境，为经济发展创造良好的外部条件。

二、国际贸易对发展中国家经济发展的作用

国际贸易对发展中国家经济发展的作用，既有有利的一面，也有不利的一面。

（一）有利的方面

1. 国际贸易既是社会生产力发展的必然结果，也是社会生产力进一步发展的重要条件。发展中国家生产力水平低，更应当重视利用对外贸易，引进先进适用的技术、设备和管理方法，进口本国短缺的、发展生产所必需的各种物资。而要扩大进口能力，要偿还为发展经济而引进的外资，又必须积极扩大出口。因此，对外贸易是发展中国家引进先进技术、利用外资、提高本国经济发展水平的重要途径和根本保证。

2. 通过国际贸易，可以为发展中国家的经济建设积累资金。出口外汇收入是发展中国家经济建设所需资金的重要来源甚至是主要来源。对某些商品生产能力超过本国国内市场容量的发展中国家来说，只有通过商品的出口，才能收回资金并获得利润，否则可能连简单再生产都难以维持。此外，发展国际贸易，还可获得关税收入、转口贸易收入以及运输、仓储、保险等服务收入，并带动与国际贸易有关的各行业的发展。

3. 发展中国家可以通过国际贸易改善本国经济结构，壮大经济实力，逐步实现经济独立。发展对外贸易，就要使更多的商品进入国际市场，参与国际竞争。竞争的过程，就是不断降低产品成本、提高商品质量、改进包装装潢的过程。这个过程本身要求生产企业不断提高科技水平，广泛采用先进技术和科学管理方法。这无疑会促进各发展中国家经济结构的优化。

4. 通过发展国际贸易，发展中国家的劳动生产率可以逐步得到提高。这是因为，通过增加大规模生产的产品出口，可以获得规模经济效益；产品参加国际市场竞争，可以感受到更大压力，从而促进劳动生产率水平的提高；在国际市场上还可获得更多新的有用的信息，也有助于提高生产技术、经营管理、产品开发和服务水平。

5. 国际贸易是广大发展中国家互助合作的重要领域。发展中国家之间互通有无，扬长避短，相互帮助，并协调一致地与发达资本主义国家谈判，对

于维护自身正当权益不受侵害，增强自力更生的能力，争取国际贸易乃至国际经济新秩序的建立，都具有重大意义。

（二）不利的方面

1. 由于旧的国际贸易秩序依然存在，国际市场仍被发达资本主义国家所垄断，发展中国家在国际贸易中大多处于不利地位，在与发达资本主义国家开展贸易时不同程度地受它们的支配和剥削，影响本国经济增长。

2. 发展中国家初级产品的出口价格往往被发达资本主义国家压低，制成品出口又往往受后者保护贸易措施的限制，导致经济结构转变的困难较大，使相当一部分发展中国家的单一经济状况仍未根本改变，经济上仍依附于工业发达国家。经济不独立，政治也是难以真正独立的。

3. 发展中国家在国际贸易中的被动地位，加剧了这些国家经济的不稳定性。当发达国家在经济危机中向它们倾销过剩产品时，对外贸易给它们带来的是民族经济衰落和大批工人失业；当发达国家发生通货膨胀，与之贸易往来密切的发展中国家也会输入通货膨胀；当发达国家调整外汇汇率时，本国货币相对贬值的发展中国家偿还外债负担加重，本国货币相对升值的发展中国家则产品出口更为困难。

三、国际贸易对社会主义国家经济发展的作用

社会主义制度是适应人类社会生产力进一步发展要求的、具有巨大优越性和生命力的新型社会制度。社会主义国家与资本主义国家在社会制度上是对立的，但这并不排斥两种不同制度的国家之间的经济往来。社会主义国家不仅有可能、而且有必要与资本主义国家展开贸易交流，这时社会主义国家的经济建设具有重要意义。社会主义制度下对外贸易发展的必然性和必要性表现为：

1. 社会主义基本经济规律的客观要求。在社会主义初级阶段，社会主义的经济也是市场经济。社会主义的根本任务就是发展社会生产力，就是要使社会财富越来越多地涌现出来，不断地满足人民日益增长的物质和文化需要。对外贸易是社会主义国家实现社会主义基本经济规律的重要途径，对外开放是实现社会主义根本任务的必由之路。

2. 社会化大生产发展的客观要求。社会主义生产是社会化大生产。社会化大生产的一个根本特点是分工的深化和交换的扩大。这种扩大不仅使国内各地区、各部门及各企业之间的相互联系日益密切，而且必然超出国家和民族的界限，参与国际交换。一个社会主义国家的经济发展，离不开同其他国家的经济交流。

3. 参加国际分工的客观要求。国际分工是国际经济联系的基础。在平等互利的基础上，社会主义国家参加国际分工，能以较少的劳动耗费取得较多的劳动成果。由于任何社会主义国家都不可能拥有现代化生产所需的各种要素，不可能以最佳规模生产现代化产品，这就决定了社会主义发展专业化分工和协作的必要性，此外，通过国际分工，进行对外经济技术交流与合作，能更多更好地利用外国的资金、资源和技术，吸收和借鉴他国的先进经营方式和管理方法。社会主义经济越发展，分工越要扩大，越需要参加国际分工。

4. 发展对外关系的客观要求。社会主义经济是世界经济的组成部分，它的巩固和发展决不可能孤立地进行，而必须在加强同世界各国经济的联系中才能实现。积极发展同世界各国的贸易经济关系，可以促进社会主义国家同世界各国友好的政治关系；反过来，国家间正常的政治关系又可以保证经济贸易

关系的顺利发展。

思考题

1. 对外贸易是如何产生和发展起来的？
2. 为什么说对外贸易是资本主义生产方式的基础与产物？
3. 对外贸易在国际经济关系中处于什么地位？
4. 为什么社会主义国家需要对外贸易？

第三章 国际分工与国际贸易

第一节 国际分工的形成和发展

一、国际分工的含义

国际分工是世界各国之间的劳动分工。它是社会分工发展到一定阶段，超出国家界限的结果。国际分工是国际贸易和世界市场的基础。

二、国际分工的形成和发展

国际分工属于历史的范畴。它是人类社会发展到一定阶段，社会生产力发展到一定水平时才出现的。因此。它的发展经过了萌芽、形成和发展以及深化这几个阶段。

（一）国际分工的萌芽阶段

在资本主义生产方式准备时期，国际分工开始进入了萌芽阶段。

在资本主义生产方式确立以前的原始社会、奴隶社会和封建社会，由于生产力水平的低下，自给自足的自然经济占统治地位，商品生产和商品经济极不发达，因此只有极不发达的社会分工和地域分工。

在进入资本主义生产方式的准备时期后，由手工业向工场手工业的过渡，使劳动生产率得到了极大的提高，分工也进一步发展。与此同时，西欧国家还积极地推行殖民政策，这就使国际分工进入了萌芽阶段。

在这一时期，殖民主义者用暴力的手段和超经济的强制手段，在亚洲、非洲和拉丁美洲进行掠夺。他们开发矿山、建立农作物的种植园，为本国生产和提供其不能生产的农作物原料。同时，扩大本国工业品的生产和出口，从而出现了殖民地宗主国与殖民地国家之间的分工这种最初的国际分工形式。

（二）国际分工的形成阶段

在资本主义自由竞争时期，国际分工进入了形成阶段。

资本主义自由竞争时期，资产阶级革命和产业革命的胜利，大机器工业的建立，使资本主义制度得以完全确立。

大机器工业的建立，使社会分工得到了巨大的发展。社会生产的各个领域、各个部门和各个单位之间的相互依存空前加深，最终形成了资本主义的社会化大生产。在社会化大生产基础上建立起来的分工体系，既包括了行业的分工，也包括了区域的分工，这种分工是不受国界的限制的，当分工超出国家、民族的范围，便形成了工业国与农业国之间、工业国与工业国之间、农业国与农业国之间的分工。于是，各国的国内分工便发展成为国际分工。因此，在资本主义自由竞争时期，由于大机器工业的建立，生产力水平的提高，国际分工便最终形成了。

（三）国际分工的发展阶段

在 19 世纪末和 20 世纪初，出现了第二次产业革命，生产力进一步提高，国际分工进一步发展，形成了国际分工体系。

在此阶段，由于第二次产业革命的出现，大大促进了资本主义生产力的迅速增长，同时，由于资本的积聚与集中，从而导致了垄断的加强。垄断的出现，代替了自由竞争，成为这一时期的重要经济特征。垄断的进一步加强，造成了大量的资本过剩，从而促进了资本输出的发展。帝国主义国家通过资本输出把资本主义生产日益扩大到殖民地半殖民地，造成殖民地经济的单一

化和畸型化，从而使殖民地宗主国与殖民地国家之间、发达的工业国与初级产品生产国之间的国际分工日益加深，相互之间的依赖关系也日益加深，从而最终形成了国际分工体系。

（四）国际分工的深化发展阶段

第二次世界大战后，出现了以原子能和电子技术的推广和应用为标志的第三次科技革命。它的出现，大大提高了劳动生产力，也产生了大量的新型工业部门，从而使国际分工的形式发生了重大的变化，也使国际分工进一步深化发展。

这一时期国际分工的深化发展主要表现在：

1. 国际分工的形式发生了重大变化。二次大战前，国际分工的形式以工业制成品生产国与初级产品生产国之间的分工为主，而二次大战后，工业制成品生产国之间的分工形式，成为战后国际分工的主要形式。

2. 国际分工的部门发生了重大变化。二次大战前，国际分工以部门之间的分工为主。而二次大战后，随着科学技术的发展，生产力水平的提高，分工的进一步深化，部门内部的分工占据了主导地位。

3. 参加国际分工国家的经济所有制形式发生了变化。二次大战前，参加国际分工的国家主要是以私有制经济为主的资本主义国家。二次大战后，随着一批社会主义国家的成立，使资本主义生产关系一统国际分工的时代结束了。社会主义国家也广泛深入地加入到国际分工的行列中。

4. 各国参加国际分工的方式发生了变化。二次大战前，大多数国家以垂直型方式参加国际分工。而战后随着国际分工的形式和内容的变化，越来越多的国家改用水平型的方式参加国际分工。

第二节 影响国际分工发展的各种因素

影响国际分工发展的因素有很多，但最主要的有社会生产力、自然条件、国际生产关系和上层建筑，其中社会生产力的发展是决定性因素。

一、社会生产力是国际分工形成和发展的决定性因素。国际分工的产生和发展，最主要的是取决于社会生产力的发展

1. 国际分工是社会生产力发展的必然结果。国际分工的发展，是社会生产力发展的必然结果。其中科学技术的进步起到了主要的作用。科学技术的发展，是提高生产力的一个重要源泉。而生产力的提高，则会导致生产的扩大、生产协作的加强和分工的深化，从而导致国际分工的发展。

2. 一国生产力水平决定其在国际分工体系中的地位。一国生产力水平的高低，决定了该国在国际分工中的地位。如产业革命开始得最早的英国，当时生产力水平高居世界各国之首，在当时的国际分工中，便处于主导地位。而广大发展中国家，由于种种原因，生产力水平一直较低，他们在国际分工中就一直处于较为不利的地位。

3. 生产力的发展决定了国际分工的产品内容。在国际贸易中，随着生产力水平的提高，国际贸易商品结构中工业制成品比重不断提高。过去，发达国家的生产力水平都较高，他们在国际贸易中，便以出口高、精、尖的工业制成品为主，而生产力水平一直都比较低的发展中国家，在国际贸易中，则以出口低附加值的工业制成品和初级产品为主。

4. 生产力的发展决定了国际分工的形式、广度和深度。如前一节所述，

第二次世界大战前及战后国际分工的形式有了很大的变化，这种变化。主要是由于战后科学技术的发展，生产力水平的提高，造成生产协作的发展的结果。

二、自然条件是国际分工产生和发展的基础

马克思说过：劳动是财富之父，土地是财富之母。自然条件对于国际分工来说是非常重要的，特别是对于一些特殊商品如矿产、某些种类的植物等。只有具备这些条件的国家，才能在国际分工中承担起生产这些商品的责任。因此，自然条件是国际分工产生和发展的基础。

但是，随着科学技术的发展，各种合成原材料的出现，使得人们可以用人工生产的原材料代替天然原材料。如用人工橡胶代替天然橡胶，从而使自然条件对国际分工的影响不断下降。即便如此，由于人类目前还不能百分之百地用人工合成的产品来代替天然产品，因此，自然条件对国际分工的影响仍然是存在的。

三、国际生产关系决定国际分工的性质

国际分工的发展与一定的国际生产关系有着密切的联系，国际生产关系的性质决定了国际分工的性质。

国际分工从其产生至今，一直生存于资本主义生产关系之下，它必然受到这种生产关系的影响和制约，使它具有两重性。一方面资本主义国际分工打破了民族的闭关自守，消除了民族之间的隔阂，把各国家、各民族在经济上联合起来，促进了世界生产力的发展，因此有其积极的一面；另一方面，由于资本主义生产关系本身所具有的特点，又使资本主义国际分工带有剥削性和不平等性这消极的一面。因此，国际生产关系决定了国际分工的性质。

四、上层建筑影响国际分工的形成与发展

上层建筑对国际分工的形成和发展可起到促进或延缓的作用。各国政府所采取的不同的贸易政策和措施，可直接或间接地影响国际分工的发展。政府针对不同的经济状况，采取有利于生产力发展和积极参加国际分工的政策措施，就会促进国际分工的发展。相反，采用不利于生产力发展和闭关自守等政策措施，便会对国际分工的发展起延缓作用。

五、国际资本移动是国际分工深入发展的重要条件

随着科学技术的发展和垄断的不断加强，国际资本移动成为战后世界经济的一个重要现象，并对世界政治、经济产生越来越重要的影响。

通过国际资本移动，把各种不同的产业根据较优的组合在世界各国进行重新设置，从而提高劳动生产力，促进国际分工的进一步发展。例如，战后由于科学技术的发展，发达国家在国际分工中越来越多集中于技术、资本密集型产业的生产，而把劳动密集型的产品生产，通过国际资本移动，转移到发展中国家进行生产。因此，战后国际分工的深化发展，是与国际资本移动的发展分不开的。

第三节 国际分工与国际贸易

国际贸易是世界各国间商品和劳务的交换活动，属于流通领域。按照马克思的观点，生产决定流通，流通领域的发展，有赖于生产领域为它提供一个雄厚的物质基础。因此，国际分工的发展是国际贸易发展的基础。

一、国际分工促进了国际贸易的发展

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，国际贸易也发展较快。相反地，在国际分工发展缓慢的时期，国际贸易的发展也较缓慢。例如，在资本主义自由竞争时期，由于产业革命的胜利，劳动生产力的提高，国际分工有了很大的发展。这一时期，国际贸易也进入了一个高速发展的时期，其增长速度超过了世界工业生产增长的速度。

二、国际分工影响国际贸易的地理分布

国际贸易地理分布的变化，与国际分工有极大的关系。例如，第二次世界大战后，国际分工由垂直型向水平型转变，使发达资本主义国家间的贸易占主要地位，而发达资本主义国家与发展中国家的贸易则退居次要地位。

三、国际分工的发展会导致国际贸易商品结构及各国对外贸易商品结构的改变

随着国际分工的不断深化发展，尤其是国际分工形式、内容的变化，使国际贸易商品结构及各国对外贸易商品结构不断发生变化。具体表现为：

（一）二次战后，在国际贸易中工业制成品比重超过初级产品比重

二次战前，国际分工以殖民地宗主国与殖民地国家之间的分工为主，分工的内容也以工业部门和农业部门之间的分工为主，这使初级产品在国际贸易中占有很大的比重，以致在二战前初级产品的比重一直高于工业制成品的比重。

二次战后，由于国际分工的形式以发达工业国之间的分工为主，分工的内容也由战前的部门之间的分工为主转向部门内部分工为主。使工业制成品在世界商品生产中所占比重迅速增加，从而改变了以往的国际贸易商品结构的状况，使工业制成品的比重超过了初级产品。

（二）二次战后，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

二次战前，发展中国家在国际分工中主要从事初级产品部分的生产。因此，在国际贸易商品结构中，初级产品占了很大的比重。

二次战后，发达国家与发展中国家之间的分工，出现了以资本密集型产品生产和劳动密集型产品生产新的分工，发展中国家不再单一生产初级产品而更多地生产低附加值的工业制成品，从而在其对外贸易商品结构中，工业制成品的比重不断增加。

（三）二次战后，在国际贸易商品结构中，中间性商品比重不断提高

由于国际分工的形式由战前的垂直型转向了战后的水平型，使发达工业国之间、发达工业国与发展中国家之间的协作化生产大大加强，从而导致了在国际贸易中，大量的中间性产品的出现。

四、通过国际分工，可以取得贸易利益

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。

第四节 西方经济学家关于国际分工的学说

西方经济学家关于国际分工的学说很多，在此主要介绍古典学派的亚当·斯密的“绝对成本说”，大卫·李嘉图的“比较成本说”和现代学派的赫克歇尔—俄林的“要素比例说”这几个最基本也最重要的理论。

一、亚当·斯密的“绝对成本说”

“绝对成本说”也称为“地域分工说”。这一理论是由资产阶级产业革命前夕，资本主义工场手工业时期的英国古典学经济学家亚当·斯密所创立的。其代表作是《国民财富的性质和原因的研究》，简称《国富论》。他在该书中提出了“绝对成本说”这一理论。

亚当·斯密学说的中心思想是“自由放任”。他主张一个国家的政府和管理经济事务中应实行自由放任政策，尽可能少干预。他认为，在自由竞争的经济制度下，每个人都追逐着个人利益，这种个人利益的追逐在整个社会中会自动形成社会资源的有效配置，就好像有一只看不见的手在冥冥中支配着一样。

“绝对成本说”认为：由于各国所处的地位不同，自然条件不同，使各国在生产某种商品时形成了生产成本的绝对差异。各国应集中生产并输出本国生产成本绝对低的商品，输入成本绝对高的商品，这样，各国按成本优势分工生产，可提高劳动生产率，实现国民财富增值，通过交换，双方都可获得利益。

亚当·斯密在论证其理论时，采用了由个人和家庭推及国家的方法。他认为，如果一个家庭购买一件东西所付的代价比在家中制作的费用少，就不会在家中制作；裁缝要向鞋匠买鞋，鞋匠要雇裁缝制衣。因为他们都知道，如果把自己的全部劳动时间用于生产一种产品，并且用这种产品来交换自己所需要的其他产品，便可提高劳动生产率，增加财富收入，因而是有利的。而对个人或家庭来说是合理的事情，对整个国家来说也是合理的。

为了说明问题，亚当·斯密把一个复杂的经济情况简化了。他假定世界上只有两个国家和两种商品，并以生产中所投入的劳动量来表示单位产品的生产成本，而所有的劳动都是同质的，没有熟练与不熟练之分。同时还假定贸易是按物物交换的方式进行，交换比率为1:1。在此条件下，假定两个国家为英国和法国，两种商品为布和酒，分工前单位产品的生产成本如表3—1：

表 3-1 单位产品的生产成本

商品 \ 国别	布	酒
英国	100	120
法国	110	80

很明显，分工前英国生产单位布的生产成本绝对地低于法国（可少投入10人的劳动量），而法国生产1个单位酒的生产成本也绝对低于英国（可少投入40人的劳动量）。在此情形下，按照亚当·斯密的理论，英法两国应按其绝对优势进行分工，即英国应集中力量生产和输出成本绝对低的布，而不生产和输入成本绝对高的酒。法国则相反。

因此分工后，英国用220人生产布而不生产酒；法国则用190人生产酒而没有人生产布。根据其劳动生产率，英国100人生产1单位布，220人便能生产2.2单位的布；而法国80人生产1单位酒，190人便能生产2.375单位的酒。从世界布和酒的总产量来看，由于有了分工，资源得到了合理的配置，布的总产量由分工前的2单位变为分工后的2.2单位，增加了0.2单位；酒的总量由分工前的2单位变为分工后的2.375单位，增加了0.375单位。因此，分工对整个世界来说是有利的。

那么对分工各国来说是否同样有利呢，答案是肯定的。分工后，英国可以将1单位布与法国交换1单位的酒，双方交换后，英国便有1.2单位的布和1单位的酒，比分工和贸易前增加了0.2单位的布；法国便有了1.375单位的酒和1单位的布，比分工和贸易前增加了0.375单位的酒。而英国和法国在分工后通过贸易所增加的布和酒的单位数量，便是亚当·斯密在其理论中所说的通过分工和贸易所获得的贸易利益。

因此，亚当·斯密主张进行国际分工和国际贸易。通过分工，提高劳动生产率，通过贸易，实现价值的增值，使贸易双方得到好处。但他强调，只有在自由贸易的条件下，这种贸易利益才可以获得。否则，因提高劳动生产率而获得的贸易利益，就会因关税的征收而抵消。

亚当·斯密以自由贸易为基础的“绝对成本说”成为英国工业资产阶级反对封建残余、发展资本主义的有力工具，在历史上起到进步作用。但他的理论只强调自然条件对国际分工的决定作用，忽视了生产力、生产关系的发展对国际分工的真正决定性作用。

二、大卫·李嘉图的“比较成本说”

“比较成本说”的创立者大卫·李嘉图是产业革命深入发展时期的英国古典经济学家。他的代表作是《政治经济学及赋税原理》。

“比较成本说”是在“绝对成本说”的基础上创立的。大卫·李嘉图在对亚当·斯密的理论进行研究时发现，亚当·斯密在其理论中忽视一个极为重要的可能性，就是当一国生产商品没有绝对优势时，只要存在着相对的优势，通过分工和贸易同样可以得到好处。因此，他发展了亚当·斯密的理论，创立了“比较成本说”。

“比较成本说”的主要内容是：由于各国的自然条件不同，劳动生产率不同，会造成生产成本的相对差异。一国即使生产不出成本绝对低的商品，即两种商品都处于劣势，而另一国都处于优势。如果在优势中取最优者，在劣势中取较轻者分工，进行专业化生产，同样可使国民财富增值，通过贸易双方也都可以得到好处。因此，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或不利较小的商品。这样形成的国际分工对贸易各国都有利。

为了简单起见，大卫·李嘉图在论述其理论时，也采用了两个国家两种商品的假设，同样也是假设以生产中投入的劳动量来表示单位产品的生产成本，贸易按物物交换的方式进行，交换比率为1:1。他还假定生产要素（劳动力）充分就业，并且他们在国内是完全流动的，但在国际间是完全不能流动的。

在此前提下，他也采用了如亚当·斯密一样的模式，见表3—2。

表3—2 单位产品的生产成本

商品 国别	布	酒
英国	100人	120人
法国	90人	80人

在此成本构成上，我们不难发现它与绝对成本说的成本构成有根本的差别。在这里，英国无论在布还是酒的生产上，成本都高于法国，而法国两者都低于英国。那么，英、法两国在这种状况下能否通过分工而获得利益呢，“绝对成本说”解决不了这个问题，而“比较成本说”则可以。大卫·李嘉

图认为，在这种状况下，只要存在比较成本差异，分工和贸易仍是有利可图的。

在表 3—2 中，可以看出英国生产 1 单位布，其成本是法国的 1.1 倍，而酒的生产成本是法国的 1.5 倍。虽然英国在布和酒的生产上成本都高于法国，但布只高 0.1 倍，而酒高 0.5 倍。因此，比较成本的差异是存在的。

再看法国，生产 1 单位布的成本是英国的 0.9 倍，生产 1 单位酒的成本是英国的 0.67 倍。虽然法国在布和酒的生产上成本都低于英国，但布的成本只低 0.1 倍，而酒低 0.33 倍。因此，比较成本的差异也同样存在。

按照大卫·李嘉图的理论，在比较成本差异存在的状况下，只要两劣取其次劣、两优取其最优进行生产，通过分工和贸易仍可得到好处。在这里，英国应取成本较低的布进行生产，而法国应取成本最低的酒进行生产。分工生产后，其结果是：英国用 220 人生产出 2.2 单位的布，而不生产酒；法国则用 170 人生产出 2.125 单位的酒，而不生产布。这样，对整个世界来说，分工后世界布和酒的产量便分别由分工前的 2 个单位增加到 2.2 个单位和 2.125 个单位。因此对整个世界来说是有利的。

而对英国和法国来说，英国在 2.2 个单位布中拿出 1 个单位与法国交换酒；法国则在 2.125 个单位酒中取出 1 个单位与英国交换布。交换后，英国有 1.2 个单位布和 1 个单位酒，比分工和交换前多了 0.2 单位的布；法国则有 1 个单位的布和 1.125 单位酒，比分工和交换前多了 0.125 单位的酒。英国和法国分别所增加的 0.2 单位布和 0.125 单位酒，便是按比较成本优势进行分工和交换后获得的贸易利益。大卫·李嘉图的理论同样也是主张实行自由贸易的。他也认为，只盲在自由贸易的基础上，因分工提高劳动生产率而获得的贸易利益也才能得到实现。因此，大卫·李嘉图的“比较成本说”促进了自由贸易政策在西方一些国家的实施，大大推动了资本主义生产力的发展，对促进世界经济贸易的发展起到了积极的作用。

但是，大卫·李嘉图的理论也同样有它的缺陷。和亚当·斯密的理论一样，李嘉图的理论也是片面强调了自然条件对国际分工的影响和作用，而忽视了生产力、生产关系对国际分工、国际贸易的决定作用。同时，“比较成本说”未能揭示出国际商品交换所依据的规律，即价值规律的国际内容。

三、赫克歇尔—俄林的“要素比例说”

“要素比例说”也称为“资源赋予说”或“生产要素秉赋理论”。这一理论是在本世纪 30 年代由瑞典经济学家赫克歇尔—俄林在“比较成本说”的基础上创立的。

赫克歇尔于 1919 年首先在他的著作里提出了通过各国劳动要素的差别来解释比较成本差异存在的原因。之后，其学生俄林接受和发展了他的理论，并在 1933 年发表了《域际贸易和国际贸易》这一名著。俄林的这一著作被认为是现代国际贸易理论的最重要著作。并由于他在这本书中作出了开创性的研究，于 1977 年获得了诺贝尔经济学奖。由于赫克歇尔和俄林的贸易理论关系非常密切，所以后人一般都把它们结合起来进行介绍和分析，并把它们合称为赫克歇尔—俄林理论。

“要素比例说”的主要内容是：各国商品价格的差异是国际贸易的直接基础。商品价格的差异来源于生产成本的差异，而生产成本的高低则是由生产要素价格和生产要素结合比例决定的。所以，一国出口的，应是它丰富要素密集的产品，进口的应是它稀缺要素密集的产品。在自由贸易的条件下，

国际间的商品交换，等于生产要素的转移。这样，生产要素在世界范围内，可以得到合理的配置，通过交换，双方都可因生产要素的合理配置而获得好处。

对于这一理论的含义，俄林首先在他的代表作《域际贸易与国际贸易》中有清楚的表述。他说：“贸易的首要条件是有些商品在某一地区比在其他地区能够更便宜地生产出来。一个地区的出口商品含有相对大量的、比其他地区便宜的生产要素，而进口的是其他地区能够更便宜地生产的商品。总之，进口的是使用高昂生产要素比例大的商品；出口的是使用低廉生产要素比例大的商品。”按现在流行的说法就是：劳动力要素丰富的国家应集中生产并出口劳动密集型的商品；资本要素丰富的国家应集中生产并出口资本密集型的商品。

因此，从这一理论的内容我们不难看出，和“比较成本说”一样，这一理论仍然认为比较优势的存在是贸易产生的根本原因和条件。但是，这两个理论在解释造成成本差异的原因时，则是完全不同的。李嘉图的理论认为造成比较成本差异的根本原因在于各国所处的地域不同、自然条件不同而引起的劳动生产率的差异导致了各国生产成本的不同；俄林的理论则认为各国要素赋予的不同和生产中使用要素比例的不同是形成比较成本差异的根本原因。即使是在劳动生产率一致的情况下，一国某种生产要素的供给相对地大于其他生产要素的供给，这种生产要素的价格必然比较低廉，这个国家就能以较低的成本生产那些需要大量使用这种廉价生产要素的商品，这种商品的价格也就相应地比较低廉。相反的，如果这个国家另一些生产要素比较稀缺，需要大量使用这种稀缺生产要素的商品，其成本和价格必然比在其他国家里更为昂贵，因此，在自由贸易的条件下，各国充分利用本国相对丰裕的生产要素来生产并出口成本较低的商品，通过贸易，便可获得贸易利益。

赫克歇尔—俄林的“要素比例说”与大卫·李嘉图的“比较成本说”相比较，在作为各国参加国际分工、进行专业化生产的依据上，更为深入和更为全面，也更具有现实的指导意义，对促进国际分工、国际贸易的发展起到了积极的作用。同时，它还指出了生产要素在各国进出口贸易中的重要地位。但是，这一理论和亚当·斯密及大卫·李嘉图的理论一样，未能真正揭示出国际分工、国际贸易形成的真正原因，掩盖了资本主义对外贸易的剥削性质。

思考题

1. 试述国际分工的含义，它发展的几个阶段及特点。
2. 试述影响国际分工的主要因素及其对国际分工的影响情况。
3. 试述国际分工对国际贸易的作用。
4. 试述“绝对成本说”、“比较成本说”及“要素比例说”的主要内容及你对它们的评价。

第四章 世界市场

第一节 世界市场的含义及其形成

一、世界市场的含义

(一) 世界市场的概念

市场、世界市场，既是一个地理概念，也是一个经济概念。

市场是社会分工和商品交换的必然产物，也是商品经济顺利发展的重要条件。从狭义上说，市场是指从事商品和劳务交换的场所或领域。从广义上说，市场则是指超出单纯商品买卖场所范围，在流通领域内各种交换关系的总和。因此，市场是一个经济的范畴。

世界市场是世界各国进行商品和劳务交换的场所，是世界范围内通过国际分工联系起来的各国市场以及各国之间市场的总和。具体地说，世界市场不仅包括一般的商品买卖活动的运动空间，还包括与对外贸易有关的货币结算、货物运输、货物保险等内容。在世界市场，商品是交换的主体，其他活动都是为商品交换服务的。

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之和，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。

世界市场的含义还体现在以下三个方面：第一，各国国内市场的形成是世界市场形成的前提，只有各国国内市场发展到一定程度，商品交换突破国家界限而扩大到世界范围，世界市场才能真正形成。第二，世界市场是以国家为媒介并超越国家界限而形成的商品交换关系的反映。第三，世界市场受各国经济和政治关系的制约和影响。

(二) 世界市场的分类

世界市场的构成十分复杂，可以按不同的标准进行分类。

1. 按地理方向划分。世界市场按洲别或地区可以划分为西欧市场、东欧市场、北美市场、非洲市场、东南亚市场等等；也可以按国别划分为美国市场、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各国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。

2. 按市场对象划分。世界市场可以划分为商品市场、货币市场和劳务市场。其中商品市场是主体。也可按大类划分为纺织品市场，粮油市场、机械市场、化工市场等；还可按品种细分为小麦市场、咖啡市场、茶叶市场、汽车市场等等。

3. 按消费者划分。可按性别、年龄、收入和职业等划分，如妇女用品市场、儿童用品市场、劳保用品市场等等。

二、世界市场发展的几个阶段

世界市场是与资本主义生产方式密切联系在一起的，随着资本主义生产方式的演变而经历着不同的发展阶段。

（一）世界市场的萌芽时期（16世纪初至18世纪60年代）

国际贸易虽然在公元前就已经出现，但在相当长的历史时期内，由于社会生产力水平低下，商品经济落后，交通不发达，因而并不存在世界性的市场。

15世纪末至16世纪初的地理大发现，对西欧经济的发展产生了巨大的影响，为世界市场的形成准备了条件。地理大发现之前，世界上只存在若干区域性的市场。地理大发现之后，区域性市场逐渐扩大为世界市场。新的世界市场不仅包括欧洲原有的区域性市场，而且包括亚洲、美洲、大洋洲和非洲的许多国家和地区。这一阶段，世界市场中处于支配地位的是前资本主义的商业资本。这是萌芽时期世界市场的主要特点。

（二）世界市场的发展时期（18世纪60年代至19世纪70年代）

18世纪中叶以后，英国和欧洲其他国家先后进行了产业革命，建立起机器大工业。在机器大工业的推动下，国际贸易发生了根本性的变化，促进了世界市场的迅速发展。

这一阶段，世界市场的范围不断扩大，中欧、东欧、中东以及印度洋沿岸的广大地区都成为世界市场的组成部分，南太平洋和远东的澳大利亚、日本和中国等也开始进入世界市场。同时，国际商品流通的基础已不再是小商品生产者的工场手工业品，而是发达资本主义国家（主要是英国）的工业制成品与经济落后国家的食品、原料的交换。世界市场上主要的经济联系是工业国家和农业国家之间，而各工业发达国家之间的贸易联系也大大加强。这一时期世界市场的主要特点是：产业资本取代商业资本而占据了统治地位。

（三）统一的世界市场的形成时期（19世纪70年代至第二次世界大战前）

19世纪70年代，发生了第二次科技革命。这次科技革命，一方面促进了社会生产力的极大提高，使工农业生产迅速增长和交通运输业发生了革命性的变革，大大改变了欧洲经济的面貌，也改变了世界的经济面貌。尤其是交通运输业的革命，成为19世纪末世界经济、世界市场发展的主要推动力。另一方面，第二次科技革命也推动了资本主义生产关系由自由竞争向垄断阶段的过渡，资本输出急剧扩大并具有特别重要的意义。资本输出使生产社会化 and 国际化逐步实现，并与商品输出相结合，从而加强和扩大了世界各国间的商品流通。

这一阶段，国际贸易把越来越密的经济网铺到了整个地球的各个角落，世界各国从经济上互相联结起来了。这样，在世界历史上第一次实现了一个统一的世界市场。统一世界市场的主要特点是：垄断资本在世界市场占据了统治地位。

统一的无所不包的世界市场形成的标志有：

1. 多边贸易和支付体系的形成。由于国际分工的发展，世界城市和农村的出现，西欧大陆和北美一些经济发达国家从经济不发达的初级产品生产国购买了越来越多的原料和食物，出现了大量的贸易逆差。与此同时，英国继续实行自由贸易政策，从西欧大陆和北美新兴工业国输入的工业品持续增长，经常呈现大量的逆差。但英国又是经济不发达国家工业品的主要供应国，呈现大量的贸易顺差。这样，英国就用它对经济不发达国家的贸易顺差所取得的收入来支付对其他经济发达国家的贸易逆差。而经济不发达国家又用对西欧大陆和北美的贸易顺差来弥补对英国的贸易逆差。英国此时成为多边支

付体系的中心。这个体系为所有贸易参加国提供购买货物的支付手段；同时，使国际之间债权债务的清偿，利息、红利的支付能够顺利完成，有助于资本输出和国际间短期资金的流动。

2. 国际金本位制度的建立与世界货币的形成。世界市场的发展与世界货币的形成是紧密联系在一起的。只有在世界市场充分发展以后，黄金作为世界货币的职能，才能充分地展开。在这一时期，建立了国际金本位制度。它也是世界多边贸易和支付体系发挥作用的货币制度。这个制度的作用，主要表现在两个方面：一是给世界市场上各种货币的价值提供一个互相比较的尺度，并能使各国货币间的比价（汇率）保持稳定；二是给世界市场上各国的商品价格提供一个互相比较的尺度，从而使各国的同一种商品的价格保持一致，把各国的价格结构联系在一起。

3. 形成了比较健全固定的销售渠道。大型的固定的商品交易所、国际拍卖市场、博览会形成了；航运、保险、银行和各种专业机构健全了；比较固定的航线、港口、码头建立了。这一切都使世界市场有机地结合在一起。

第二节 当代世界市场的主要特征

第二次世界大战结束以来，在各国经济较快增长的基础上，世界市场迅速扩大，并出现了一些新特点：

一、世界市场上国家类型的多样化

第二次世界大战前，少数帝国主义国家在国际贸易中占统治地位，广大殖民地落后国家的对外贸易几乎由这些宗主国主宰。虽然前苏联已存在，但贸易额很小，所起作用不大。世界市场是资本主义的一统天下。二战后，一批社会主义国家出现在世界市场上，结束了资本主义经济成分一统天下的世界市场格局。100多个亚非拉的发展中国家以独立主权国家的身份参加到世界市场，成为世界经济中一股强大的力量。因此，世界市场变成由各种经济类型国家组成的复合体。

但是，社会主义国家和发展中国家的兴起，只是打破了发达资本主义国家对世界市场的垄断，当代世界市场的主体仍然是发达资本主义国家。虽然在世界市场上，发展中国家和地区的贸易额已占20%—30%，但发达资本主义国家所占比重一直在60%—70%之间。国际商品流向的基本趋势是：发达资本主义国家在工业制成品的贸易方面，出口大于进口，是工业制成品的净出口国；发展中国家和地区在初级产品的贸易方面，出口大于进口，是初级产品的净出口国。表4-1列出了1990—1993年工业发达国家和发展中国家在国际贸易中所占的比重。

表4-1 1990—1993年各种类型国家在国际贸易中的比重
(单位：100亿美元)

	1990		1991		1992		1993	
	出口	进口	出口	进口	出口	进口	出口	进口
世界	342	343	353	355	376	378	375	370
工业发达国家	245	257	250	259	265	270	256	253
	72%	75%	71%	73%	70%	71%	68%	68%
发展中国家	97	86	103	96	111	108	119	117
	28%	25%	29%	27%	30%	29%	32%	32%

资料来源：根据国际货币基金组织有关资料整理

二、国际贸易方式越来越多样

第二次世界大战后，特别是 60 年代爆发的以微电子、生物工程和新材料为特征的第三次科技革命，使人类对天体宇宙、基本粒子、生命起源的认识和研究都取得了前所未有的极其辉煌的成就。随着世界科学技术日新月异的进步，社会生产力水平的迅速提高，国际分工进一步向深度和广度发展。现代化大生产要求资金、技术、劳务和知识产权进行国际间的联合，共同开发市场。当今世界没有任何一个国家的大企业能在没有外部合作的情况下，单独承担众多耗资巨大、需要依靠各种新技术的研究和开发项目。这就迫使各种类型的国家相互间在投资、科研等方面进行国际经济合作。

国际经济合作形式的多样化大大促进了国际贸易方式的多样化。二战后，出现了许多新的贸易方式，如：补偿贸易、租赁贸易、对外加工装配贸易等。

三、国际贸易商品结构发生了重大变化

1. 工业制成品在国际贸易中所占的比重超过初级产品。第二次世界大战前，初级产品与工业制成品在世界贸易中所占比重基本保持在 60% 以上与 40% 以下。二战后，工业制成品在世界贸易中所占的比重逐步上升，而初级产品所占比重逐步下降。造成这一现象的原因主要有：世界农业、矿业发展速度落后于制造业的发展速度。由于国际分工的深化，国际贸易中的中间产品大大增加。发达资本主义国家推行农业保护政策和农业工业化，使粮食自给率提高。合成代用品的大量出现。原料使用率的提高，废料回收与利用能力的加强。初级产品价格偏低。

2. 燃料在初级产品贸易中所占比重急剧上升。二战以后，在世界初级产品贸易中，燃料所占比重一值上升。其主要原因是：战后能源结构的变化和石化工业的发展，合成材料代替了天然原料和 1973 年以后世界石油价格的急剧提高。

3. 在工业制成品贸易中，机械产品在各大类商品中增长最快。二战以后，机械产品在世界出口总值中所占的比重大大提高，而化工产品和纺织品所占比重稍有提高，钢铁及有色金属所占比重呈下降趋势。造成这种现象的主要原因有：战后世界工业结构中，石化工业和金属制成品工业的重要性加大；中间性机械产品在国际贸易中的增加；新机械产品的大量出现；居民对耐用消费品需求的急剧增加。

4. 技术贸易的发展速度超过商品贸易的速度。1965—1985 年间，民办技术贸易的年均增长率超过 15%，远远高于同期世界有形商品贸易的增长速度。战后技术贸易蓬勃发展的主要原因，首先在于新科技革命带来的差异性和层次化，因此各国必须在不同的产业领域、同一类型产业部门的不同层次上互相交流，发展技术贸易；其次，当代科技研制费用剧增，促使人们不得不加强国际技术合作和交流；第三，现代科技开发应用周期日益缩短，迫使各国在技术交流中寻求出路。

6. 劳务贸易发展迅速。二战后，由于世界经济尤其是发达国家第三产业的兴起，各种生产要素在国家间流动的加强，使劳务在世界范围内正经历着国际化和互相渗透互相依赖的过程，从而导致世界劳务贸易的迅速发展。

四、世界市场上的垄断与竞争更为剧烈

第二次世界大战后，世界市场由卖方市场转向买方市场，垄断进一步加

强，使市场上的竞争更为激烈。各国为了争夺市场，采取了各种各样的方法。

1. 通过跨国公司打进他国市场。在经济贸易集团分割市场的情况下，主要资本主义国家都通过跨国公司，进行大规模资本输出，绕过他国的关税和非关税壁垒，从内部控制市场。跨国公司利用雄厚的资本，先进的科学技术，强大的研究与发展能力，遍及世界的推销网和信息网，高超的组织管理技能；通过横向和纵向垄断，限制性商业惯例，内部订价等办法进行竞争，在国际贸易中的垄断地位不断加强。

2. 各国积极参与世界市场的争夺。为了争夺市场，各国通过各种办法参与世界市场的竞争，其主要措施有：制订奖出限入的对外贸易政策；通过关税和非关税壁垒限制外国商品的进口，同时采取各种措施鼓励出口，通过对外援助带动商品的出口。

3. 从价格竞争到非价格竞争。所谓非价格竞争是指通过提高商品的质量和性能，更新花色品种，改进包装装潢，改善售前售后服务，加强广告宣传等手段和方法，来提高产品的素质、信誉和知名度，以增强商品的竞争力。一位经济学家曾对美国 250 多家公司在国外的销售情况作了调查，其结果表明，把价格政策作为重要竞争手段的不到 100 家，其余 150 多家则是把非价格竞争放在重要位置，成为最有效的手段。

4. 出口市场多元化。由于世界市场竞争激烈，市场单一化承担的风险越来越大。为了减少政治经济上的风险与损失，许多国家广泛开辟新市场，努力实现出口市场多元化。

五、区域贸易集团化趋势日益加强

区域贸易集团的大量出现是战后国际贸易的一个显著特征，它与经济的国际化同时并进，对世界市场格局产生了重大影响，已成为各国政府制定国际经济贸易政策必须考虑的一个重要因素。所谓区域贸易集团是指同一区域的一些国家在维护共同利益的基础上加强经济合作，通过某种形式如条约、协定或其他组织方式组成贸易集团，其目的是巩固和扩大集团内部市场，增强经济实力，加强对外部世界的竞争。区域贸易集团对世界市场的影响主要表现为：

1. 集团内部贸易量不断扩大。由于贸易集团采取“内外有别”和“联合对外”的贸易政策，有效地提高了集团内部商品的竞争力。成员国可以从统一市场内部获得进口商品，同时出口许多过去难以销售到国际市场的商品，从而使集团内部贸易额迅速增长，在世界贸易总额中的比重显著提高。从 1960—1985 年，发达国家贸易集团内部贸易额从 212 亿美元增加到 5619 亿美元，25 年间增长了 25.5 倍。而同期世界出口额从 1291 亿美元增加到 19304 亿美元，仅增长 14 倍。内部贸易占集团出口总额的比例从 34.6% 提高到 48.4%。目前，各类贸易集团之间的贸易占世界贸易的 40% 以上。

2. 集团成员国对外贸易商品结构变化迅速。特别是对发展中国家，区域集团的建立，可以充分利用现有的资金、技术、设备和各种资源，发展规模较大、技术水平较高的联合企业和新兴工业部门，迅速改变单一的经济结构和出口商品结构。

六、“自由市场”缩小，“封闭市场”扩大

随着区域贸易集团的不断组成，跨国公司的大量出现，世界市场的垄断性进一步加强。特别是贸易集团和跨国公司内部贸易在各国出口贸易和世界贸易中的比重不断增大，因此，世界市场上通过“自由市场”进行的贸易相

对减少，而通过“封闭市场”所进行的贸易日益扩大。

所谓“自由市场”是指以自由竞争为特征的开放性市场。如商品交易所、拍卖行、招标处和以商业合同一次性为基础的商品市场。所谓“封闭市场”是指以经济一体化措施为媒介的商品市场。如欧共体市场，垄断组织、跨国公司占主导地位的市场和以长期的大规模联系为基础的商品市场。

跨国公司内部贸易在各国出口贸易和世界贸易中的比重不断增大。跨国公司以全世界为基础进行生产和销售。随着跨国公司内部专业化分工的扩大，其内部贸易母公司和子公司及子公司与于公司之间的交易不断增大，在各国出口贸易和世界贸易中占有举足轻重的地位。例如，美国和英国 80%—90% 的出口是跨国公司完成的。1985 年日本九大综合商社的进出口贸易占日本对外贸易总额的一半。1980 年发展中国家农产品出口约有 80% 是在跨国公司控制之下。1966 年跨国公司内部贸易占世界贸易的 22%，1980 年上升到 25%。目前，跨国公司已控制了世界贸易的 50%—60%。

在国际市场的大宗商品交易中，传统的短期商业性合同逐渐被长期合同代替。长期合同包括补偿贸易、合资经营、国际分包合同等的供销、价格相对稳定，而短期合同供销关系变动常常受行情变化影响，因此，许多商品是以长期合同为主。例如，石油贸易 90% 以上是通过国际石油公司长期合同供应的，现货市场交易仅占 5%—10%。

区域贸易集团内部贸易量的扩大也是“封闭市场”扩大的表现。

第三节 世界市场的运销渠道与信息网络

一、世界市场的运输渠道

世界市场的商品运输渠道主要有：陆上运输包括铁路和公路运输，水上运输包括内河运输、沿海运输和远洋运输，航空运输管道运输，集装箱运输，以及各种多式联运等。这些铁路干线、高速公路、河道、港口、海运航线、航空线和管道等构成了世界市场的运输网。

铁路运输的特点是牵引力大，运输能力强，速度快，具连续性、时间性，能耗较小，成本较低。至今在世界各国运输网中，特别是在内陆国，铁路运输仍起着骨干作用，也是国际贸易货物流转的重要工具。目前，世界铁路总里程已达 140 多万公里，铁路运输在国际贸易货物运输中占第二位。

公路运输担负着为海运和铁路集散客、货的任务，而且在实现“门到门”、“门到场”、“门到站”的运输中，起着十分重要的作用。公路运输不仅对自然条件有较强的适应性、灵活性和机动性，而已汽车本身不需集结编队，货物损耗较小，速度快，加之高速公路的广泛兴建和发展，为实现流量大、安全、经济以及联合运输创造了良好条件。公路运输在短途运输中起着骨干作用。

水上运输是运送大宗货物的最经济的运输方式。其特点是不仅载量大、投资省和运费低，而且线路分布广，劳动生产率高，其中海上运输是发展国际贸易的强大支柱。目前国际贸易货物运量的 2/3 以上是通过海运来完成的。

航空运输是最快的运输方式，对旅客及贵重物品、急需货物的远程运输，有着特殊的意义。航空运输担负着国际间的快速客运、报刊、邮件等货物的运输重任。

管道运输是新型的最经济的运输方式之一。它主要用于运输液体原油、成品油、气体天然气、煤气等货物，也可运输固体物质，如煤炭、矿石等。

集装箱运输是 60 年代末兴起的运输方式，它将杂货在发货地装进标准规格的“集装箱”内，运至专用的“箱运码头”，再以“箱运设备”装上“集装箱轮船”，运至目的地，再运至储存地点。目前世界已有集装箱航线 500 多条，已连成的集装箱港口 300 多个，已形成一个世界性的集装箱运输体系。它在世界海运杂货运输上已占支配地位。在 60 年代末兴起的另一种运输方式是大陆桥运输 LandBridge Transport。大陆桥是指把海与海联结起来的横贯大陆的铁路。大陆桥运输则是利用大陆桥进行国家集装箱海陆联运的一种运输方式。目前广泛使用的大陆桥有西伯利亚大陆桥和北美大陆桥包括美国大陆桥和加拿大大陆桥。多式联运是在集装箱运输的基础上产生并发展起来的新型的运输方式，也是近年来国际运输发展较快的一种综合连贯运输方式。国际多式联运一般以集装箱为媒介，把铁路运输、公路运输、内河运输、海上运输、航空运输等传统的单一的运输方式有机地结合起来，化为一体加以有效地综合利用，构成一个连贯的过程，来完成国际间的运输任务。国际贸易对运输的要求是综合而全面的，不仅要求载量大、成本低、投资少、速度快，而且要求运输的安全性和连续性。但各种运输方式对这些技术经济指标的满足程度各有不同，所以如何选择运输方式至关重要。

二、世界市场的销售渠道商品从生产者到消费者之间的渠道，称为销售渠道。世界市场的销售渠道通常由三个部分构成：第一部分是出口国的销售渠道，包括生产企业和贸易企业；第二部分是出口国与进口国之间的销售渠道，包括贸易双方的中间商；第三部分是进口国的销售渠道，包括经销商、批发商和零售商。

国际销售渠道的一般类型如下：

出口国	进口国
1. 出口企业.....	国外顾客
2. 出口企业..... 出口商... 进口商.....	国外顾客
3. 出口企业... 中间商... 出口商... 进口商.....	零售商..... 国外顾客
4. 出口企业... 中间商... 出口商.....	批发商... 零售商..... 国外顾客
5. 出口企业... 中间商... 出口商... 进口商... 批发商... 零售商.....	国外顾客
6. 出口企业... 中间商... 出口商.....	零售商..... 国外顾客
7. 出口企业.....	零售商..... 国外顾客

第 1 种是国内生产企业自行出口，到进口国则直接卖给用户。例如企业接受国外顾客订货并以邮寄方式交货。第 2 种是国内生产企业避开中间商直接卖给出口商出口到进口国；进口国也避开批发，零售等中间商直接卖给用户。这种渠道多见于大宗商品交易，因为这类商品均有国际市场价格，而且买主与卖主都比较集中，不宜太多的中间商插手分享利润。第 3、4、5 种类型大多适用于消费品，为便于销售一般通过中间商，但使用的多寡视具体商品而定。第 6、7 种类型一般适用于出口国与进口国的大百货公司、超级市场、连锁商店等。

随着国际贸易的扩大，世界上许多大城市出现了各种不同类型的国际贸易中心，它们也成为重要的世界市场销售渠道。

国际贸易中心是集结着国际商品和贸易机构的地方。它一般包括两种类型：一种是以交通枢纽、地理位置等优越条件而形成的国际商品集散中心，通常是国际港口和铁路枢纽；另一种是为开展国际贸易提供交易场所的中心

城市，设有国际商品交易所、国际博览会和国际拍卖中心等。

(一)国际商品交易所

国际商品交易所是一种有组织的固定商品市场，是世界市场上进行大宗商品交易的特殊场所。商品交易所与普通市场不同，其区别主要在于其经营活动是根据交易法和交易所的条例进行。商品交易所的交易一般有以下特点：必须在规定的时间与地点进行；必须通过交易所直接进行交易；通常是根据商品的品级标准或样品进行交易；成交后，一般无需交割实物，卖方只把代表商品所有权的证件转让给买方。

国际商品交易所的交易一般分为现货交易与期货交易两大类。

1.现货交易 Spot Trading，又称实物交易，是指实际商品的即期交割。这种交易与一般贸易做法没什么区别，交易的目的是买卖实物。交易所只是为这种交易提供场所和各种合同格式，并协助解决交易纠纷等事项。现货交易不是交易所的主要业务。

2.期货交易 Future Trading，是买卖双方在商品交易所内按照一定的规则，用喊叫并借助手势进行讨价还价，最后达成交易的一种贸易方式。双方成交后，要经过一段时间才进行交割。实际上，期货交易并没有真正实现实物交割，买卖双方只是支付或者取得签订合同之日起与履行合同之日的价格差额。即在合同到期前，买方就卖出原先所买的、卖方就买进原先所卖的“期货合同”，两相冲销，以赚取买进卖出或卖出买进之间的差价。期货交易是商品交易所的主要业务，故又称交易所为期货市场。交易所为期货交易备有标准期货合同，具体规定了商品的品级、数量、交货期、保证金等条件。

商品交易所的期货交易一般有两种不同性质的做法，一种是“买空卖空”，一种是“套期保值”。

“买空卖空”是利用期货合同作为赌博筹码，根据不同时期的价格涨落，买进或卖出期货合同来赚取价格差额。这是一种纯投机性质的活动。投机者在行市看涨时，大量买进期货合同，待价格上涨后再抛售出去，这种做法是买空，俗称“多头”；反之，在行市看跌时，则大量卖出期货合同，待价格下跌后再补进，这种做法是卖空，俗称“空头”。如果行市正如投机者所料，便可大获其利，否则将适得其反。

“套期保值”又称“海琴” Hedging，是指从事实物交易的人在买进或卖出实际货物的同时，在交易所卖出或买进同等数量的期货，以转移现货的价格风险。由于实际货物与期货价格的变动趋势往往一致，故这种等量的对立的买和卖，就可避免或减少价格发生不利变动的损失，使实际货物买卖可能的亏损能从期货买卖的盈利中得到补偿。海琴业务实际上是双重交易。实际货物卖出，在期货市场保值买进的做法叫买期保值；而实际货物买进，在期货市场保值卖出的做法叫卖期保值。需要特别指出的是，套期保值主要用于转移实物交易价格发生不利变化可能带来的风险。如果实物交易价格趋势向有利方向发展，则做套期保值不仅不起作用，反而还会起负作用，使实物交易因为价格有利变动而带来的好处，为期货交易的亏损所抵销。

商品交易所主要设在发达国家的中心城市。交易所交易的商品主要是大宗初级产品，如谷物、棉花、食糖、油料、黄麻、橡胶、羊毛、茶叶，可可，咖啡、有色金属等。国际上有 50 多种农产品和原料是在交易所进行交易的，其成交额约占世界出口贸易总额的 15%—20%。世界上最早的交易所是 1531 年在比利时的安特卫普建立的。现在世界上最大的商品交易所设在纽约和伦

敦。

(二) 国际博览会

国际博览会又称国际集市，是开展国际贸易和经济技术交流的重要场所。主办国将本国商品带到博览会展出，同时也邀请其他国家和地区参加，借此宣传和推销商品，促进国际贸易的发展。国际博览会有综合性和专业性两种。综合性的博览会各种商品均可展出与交易，专业性的博览会只限某些商品的展出与交易。

1851年夏天，英国伦敦举行了第一次世界博览会。100多年来，国际博览会有增无减，展出面积不断扩大；由商品展出发展到技术成果、专利的展出。世界上已有数百个城市举行定期或不定期的国际博览会。世界著名的国际博览会城市有英国的伦敦，法国的巴黎、里昂，德国的莱比锡、法兰克福、慕尼黑和科隆，美国的纽约、芝加哥和旧金山，奥地利的维也纳，意大利的米兰，热那亚，瑞士的日内瓦、巴塞尔，比利时的布鲁塞尔，荷兰的乌德勒支，西班牙的马德里，加拿大的蒙特利尔，日本的东京、大坂和濑户，澳大利亚的悉尼，巴拿马的巴拿马城，叙利亚的大马士革，阿尔及利亚的阿尔及尔，智利的圣地亚哥，哥伦比亚的波哥大，中国的广州等。

(三) 国际商品拍卖中心

国际商品拍卖是指经过专门组织的、在一定的时间和地点举行的商品交易。在拍卖中心出售的商品在拍卖前，买主须进行验看。在商品拍卖后，拍卖的举办人、卖主，对商品的质量都不接受任何索赔。

拍卖一般有三种出价方式：

1. 增价拍卖，又称淘汰式拍卖，这是一种买方叫价拍卖。即拍卖人宣布预定的最低价格，由竞买者竞相加价，直到出价最高时由拍卖人接受而达成交易。增价拍卖是最常见的拍卖方式。

2. 减价拍卖，又称荷兰式拍卖，这是一种卖方叫价拍卖。即拍卖人先开出最高价，然后逐步降低叫价，直至有人接受而达成交易。这种方式常用于拍卖鲜活商品，如水果、蔬菜、鲜花等。

3. 密封递价拍卖，又称招标式拍卖。即由拍卖人事先公开某批商品的估价，然后竞买者将自己的出价密封寄交拍卖人，由拍卖人进行审查比较，选择出价最高者表示接受而达成交易。

国际拍卖是一种竞买方式。在国际贸易中，通过拍卖进行交易的商品大都是一些品质不易标准化，或难以长期储存，或历史上有拍卖习惯的商品，主要有：毛皮、原毛、鬃毛、茶叶、烟草、蔬菜、水果、花卉、观赏鱼、热带木材、牲畜主要是马。

国际上进行拍卖的商品大都有自己的拍卖中心。如水貂皮的主要拍卖中心是纽约、蒙特利尔、伦敦、哥本哈根、奥斯陆、斯德哥尔摩。羊羔皮的主要拍卖中心是伦敦。茶叶的拍卖中心是加尔各答。烟草的拍卖中心是纽约、阿姆斯特丹。蔬菜和水果的拍卖中心是安特卫普和阿姆斯特丹。马匹的拍卖中心是多维尔、伦敦、莫斯科。

三、世界市场的信息网络

世界市场的信息网络是世界市场的有机组成部分，是世界市场活动的神经中枢。当代世界市场信息网络具有以下主要特点：

一世界市场信息网络手段的现代化

1. 电话国际联网。现在世界上电话机的总数已超过4亿台，许多国家建

立了直接拨号自动电话交换系统连接网，每年通话次数约为 5000 亿次。

2. 通讯卫星系统的建立。全球区域或国际范围的通讯卫星系统已达 30 多个，成为通讯社、报刊、广播、电视、电话和电信，以及贸易、银行、航空、航海、气象各业的重要组成部分。

3. 电子计算机的广泛运用。用脉冲传输信息使最初安装在大型中心机构的计算机系统逐步扩大了工作范围。它们先是用地面连接同轴电缆和无线电通讯线路，后来又通过围绕地球的卫星发生作用。多路终端使各种形式的远程信息处理已成为可能；计算机互联的不断增加数据传输，使计算机网或计算机系统进入了国际市场信息交流领域。

二世界市场信息网络系统的国际化

当今世界以微电子和计算机为核心的电子技术的迅猛发展，不仅使国际市场信息传递和交换日臻现代化，而且使以电子数据交换 EDI 为内容的贸易在世界范围内兴起。

EDI 是英文 Electronic Data Interchange 的缩写，译为“电子数据交换”。国际上对 EDI 的定义是：按照协议，对具有一定结构的标准经济信息，经过电子数据通讯网络，在商业伙伴的电子计算机系统之间进行交换和自动处理。这一定义包括了三个方面的含义：EDI 是用电子技术在计算机与计算机之间直接传递具有一定结构的贸易数据。因此，EDI 所传递的信息不是杂乱无章的任何数据，而是根据合同所产生的、有一定结构的信息数据格式。EDI 所传递的信息是交易伙伴在交易过程中产生的商业信息或商业数据。因此，EDI 可用在生产、销售、运输、保险、金融等一切行业，包括行政事务处理的各个环节。EDI 绝不等同于电脑制单、电脑处理办公事务。因为 EDI 传递的信息的最终用户是计算机的应用软件系统，由该软件系统自动处理各种贸易数据，中间不需要人工干预。

EDI 起源于 60 年代末的西欧和北美。最早仅在个别行业的少数企业之间应用，以后逐步扩展到全行业和跨行业的开发与应用。经过 20 多年的发展和完善，目前世界已经形成一种应用 EDI 的时代潮流，这是国际分工、国际贸易和高科技向纵深发展的必然结果。

三世界市场信息网络机构不断增加

为了发展对外贸易，在世界市场竞争中处于优势地位，各国政府、跨国公司，洲际银行、高等学校和研究机构等有关部门，都直接从事市场信息情报的搜集、分析和处理工作，并对外提供咨询服务。

思考题

1. 什么是世界市场？统一的世界市场形成有何标志？
2. 当代世界市场的主要特征是什么？
3. 国际贸易商品结构发生重大变化的原因是什么？
4. 世界市场的运销渠道有哪些？
5. 什么是 EDI Electronic Data Interchange？

第五章 商品的国际价值与国际市场价格

第一节 商品的国际价值

一、商品的国别价值和国际价值

一国际价值的形成

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。

商品是用来交换的劳动产品，具有使用价值和价值两重性。就其质的规定性来说，商品的价值是凝结在商品中的抽象的一般人类劳动。各种商品虽然在使用价值上是千差万别的、不可比的，但它们的价值却是同质的，正是在这个共同的基础上，才能按照一定的量的比例关系相互进行交换。商品的价值量是由生产商品所耗费的社会必要劳动时间决定的。“社会必要劳动时间是在现有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”。商品应按社会必要劳动时间决定的价值量进行等价交换。

任何国家所生产的商品的价值，都是由抽象的社会劳动决定的。当资本主义破坏了分散的自然经济，并把地方市场结合成全国市场，随后又结合成世界市场之后，社会劳动便获得高度的全面发展，它不仅是作为个别国家的国内劳动，而且是作为世界市场上参加贸易的一切国家的共同劳动。当商品交换变成世界性交换，社会劳动便具有了普遍的国际性质。“所以，真正的价值性质，是由国外贸易才发展的，因为国外贸易才把它里面包含的劳动，当作社会的劳动来发展。”因此，国别劳动具有世界劳动的资格，即国别价值转化为国际价值，最重要的条件就是以国际分工为联系的世界市场的发展和形成。

二国别价值和国际价值质的同一性和量的差异性

商品的国际价值是在国别价值的基础上发展起来的，它是国别价值在商品经济发展的较高阶段上的转变形式。商品的国别价值和国际价值作为一般人类劳动的凝结物，所包括的内容在本质上是完全相同的，两者的差别主要表现在量的方向。在世界市场上，“国家不同，劳动的中等强度也就不同；有的国家高些，有的国家低些。于是各国的平均数形成一个阶梯，它的计量单位是世界劳动的平均单位。”这个平均的劳动单位就是在世界经济的一般条件下生产某种商品时所需要的特殊的社会必要劳动时间。国别价值量由一国生产该商品的社会必要劳动时间所决定，而国际价值量则由世界劳动的平均单位决定。这样，同一种商品它的国别价值量和国际价值量是不同的。

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，商品普遍地展示它们的价值。因此，商品的国际价值是直接世界货币表示的。

二、影响国际价值量变化的主要因素

一国际分工的广度与深度

马克思：《资本论》第1卷，第52页。

马克思：《剩余价值学说史》第3卷，第294页。

马克思，《资本论》第1卷，第614页。

在资本主义生产方式前和资本主义社会初期，随着地区性对外贸易的发展，已出现了地区性的国际价值。随着广阔的资本主义世界市场的形成，国际贸易的巨大发展，形成了世界性的国际价值。随着战后国际分工广度和深度的发展，资本国际化、生产国际化和跨国公司、跨国企业的大量出现，国际价值直接在生产中取得愈来愈重要的地位。

二 劳动生产率

国际价值量随国际社会必要劳动时间的变化而变化，国际社会必要劳动时间是随着世界各国的社会必要劳动时间的变化而变化的，假如各国的社会必要劳动时间缩短了，则国际社会必要劳动时间也随之缩短。各国生产商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、原料和零部件的优劣，以及各种自然条件等。在不同的部门和企业中，上述每一因素对其劳动生产率的影响程度是不相同的。

如在农业和采矿业，劳动生产率受自然条件的影响比较大，而一般的加工工业受这一因素的影响就比较小。

劳动生产率的变化，必然会引起生产商品的社会必要劳动时间的变化，从而引起商品价值量的变化。劳动生产率越高，单位时间内生产的商品越多，则生产单位商品所需要的社会必要劳动时间便越少，单位商品的价值量便越小。反之，劳动生产率越低，单位时间内生产的商品越少，则生产单位商品所需要的社会必要劳动时间便越多，单位商品的价值量便越大。正如马克思所指出：“商品生产的一般规律是：劳动生产率和劳动创造的价值成反比。”

三 劳动强度

国际价值量还受各国劳动强度的影响。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例的。假若所有国家的劳动强度同时均等地增进了，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。

四 贸易参加国的贸易量

国际社会必要劳动时间的形成与参加国际贸易的国家的贸易量有密切关系。主要包括三种情况：

1 如果绝大多数国家贸易商品是大致相同的正常国别社会必要劳动时间下生产出来的，则国际社会必要劳动时间就是生产该商品各个国家的社会必要劳动时间。在这种情况下商品国别价值与国际价值基本上是一致的。

2 假定投入国际市场上的该商品的总量仍旧不变，然而在较坏条件下生产的商品的国别价值，不能由较好条件下生产的商品的国别价值平衡，导致在较坏条件下生产的那部分商品，无论同中间生产条件生产的商品相比，还是同较好条件下生产的商品相比，都构成一个相当大的量。那么，国际价值就由在较坏条件下生产而出口的大量商品来调节。

3 假定在高于中等条件下生产的商品的出口量，大大超过在较坏条件下生产的商品的出口量，甚至同中等条件下生产的商品的出口量相比也构成一个相当大的量。那么，国际价值就由在最好条件下生产的那部分商品来调节。

第二节 商品的国际市场价格

一、国际价值是国际市场价格变动的基础和中心

价格是价值的货币表现，商品的国际价格是国际价值的货币表现，商品的国际价值是国际价格变动的基础和中心。

资本主义生产方式建立以前，在国内商品交换中，商品是直接按照其价值进行交换，价值一直是价格运动的中心。随着资本主义的发展，利润转化为平均利润，商品价值也随之转化为生产价格。在以各国市场组成的世界市场上，随着商品国别价值向国际价值的转变，世界市场上的商品交换也不是直接以国际价值而是以各国平均生产价格的国际生产价格进行交换了。商品国际生产价格成为国际市场商品价格变动的基础和中心。

在世界市场上，商品按照国际生产价格出售，不是对价值规律的否定，而是价值规律发生作用的形式起了变化。因为国际生产价格的变动，归根到底取决于商品国际价值的变动，而且两者的变动方向是一致的，如果生产商品所耗费的国际社会必要劳动时间减少，商品的国际价值就会降低，商品的国际生产价格也会随之下降；反之，如果生产商品所耗费的国际社会必要劳动时间增加，商品的国际价值就会增大，商品的国际生产价格也会随之提高。

垄断价格的出现没有也不可能使国际市场价格长久地背离国际价值。这是因为垄断并没有消灭竞争，而是使竞争在更加激烈的基础上进行。这首先是由于任何一个国家的生产部门都不可能全部被垄断，总有个别或少数企业不参加垄断组织而成为局外企业。所以无论垄断组织的力量如何强大，总有局外企业作为竞争者经常存在，并力图破坏其垄断价格。其次，一个生产部门也不可能只有一个垄断组织存在，垄断组织之间的竞争也会导致垄断价格的破坏。第三，垄断组织内部存在着尖锐的斗争。第四，不同生产部门之间的竞争也会破坏垄断价格。如代用品的出现往往导致原自然产品垄断价格的破坏。马克思说过：“某些商品的垄断价格，不过是把其他商品生产者的一部分利润，转移到具有垄断价格的商品上。剩余价值在不同生产部门之间的分配，会间接受到局部的干扰，但这种干扰不会改变这个剩余价值本身的界限。”

二、国际市场价格与供求关系

一国际市场的供求关系确定国际市场价格

前面的分析，为了清晰地从纯粹概念上认识国际价值的形成，是假定市场供给与需求是一致的。事实上，国际间的商品供求平衡只是一种偶然的现象，大量的最常见的现象则是商品的供求不平衡。由于供求关系的作用，商品的国际市场价格会围绕国际价值上下波动。商品国际市场价格是由国际市场上的供求关系决定的。国际市场的价格波动同样是通过竞争来实现的，这种竞争包括三个方面，即卖方之间的竞销，买主之间的竞购，买主和卖主之间的竞争。当商品供过于求时，买方在竞争中处于优势，卖方则处于劣势，引起卖方竞相求售，而买方必将一致对付卖方，共同压低价格，结果，迫使价格可能跌落到价值以下；反之，当商品供不应求时，卖方在竞争中处于优势，买方则处于劣势，引起买方竞相求购，而卖方则必将一致对付买方，待价而沽，结果迫使价格可能上涨到价值以上。

供求关系的变化会引起价格的变化，而价格变化又会反过来影响供求的

变化。一般地说，在其他条件不变的情况下，如果价格上升，则供给量会增加，而需求量会减少；如果价格下降，则供给量会减少，而需求量会增加，即价格同供给量是同方向变化，同需求量呈相反方向变化。但是，不同商品的供求变动对价格变动的反应程度是不同的，有的商品价格稍有变动，供求的变化就会很大，有的商品价格虽然有变动，但供求变化很小。供求弹性就是用以衡量一种商品的供求随价格变动而增减变化的反应程度。抛开垄断等其他因素，一般来说，农产品的供给和需求都缺乏弹性，价格呈现长期变动的趋势；轻工业品的供给和需求弹性都很大，价格呈现短期内的剧烈波动；重工业品的供求弹性较小，使得其供需量不会很快对价格的变动作出相应反应。

二影响供求关系的因素

1. 垄断。第二次世界大战后，随着主要资本主义国家生产和资本的垄断程度的加深和对国际市场争夺的加剧，垄断组织日益向国际化发展。垄断组织为了获取最大限度的利润，采取各种办法操纵市场，以控制国际市场价格。

1 直接的方法：瓜分销售市场、规定国内市场的商品销售额、出口额，甚至减产；降低商品价格，使竞争者破产，然后夺取这些市场并规定这些商品的垄断价格；用夺取原料产地的方法垄断原料市场，并按垄断价格出售原料；获取国家订货，并按垄断价格出售这些订货；直接调整价格，即规定一定的价格，低于这一价格便不出售商品；跨国公司内部采用划拨价格，公司内部相互约定的出口和采购商品和劳务所规定的价格。

2 间接的方法：限制商品生产额和出口额，限制开采矿产和妨碍新工厂的建立，在市场上收买“过多”商品并出口“剩余”产品。

2. 经济周期。经济周期即资本主义再生产从一次危机开始到另一次危机开始之间的时间，一般由危机、萧条、复苏和高涨四个阶段构成。经济周期的变动，会引起各阶段供求关系的变化，从而引起国际市场价格变动。

在危机期间，由于生产过剩，社会购买力急剧下降，大批商品找不到销路，库存增加，一般地说，价格会下跌。危机过去后，开始进行大规模的固定资产投资和更新，生产逐渐上升，就业人数增多，社会购买力开始扩大，价格又开始逐步上涨。

3. 各国政府采取的政策措施。为了加强本国产品在国际市场的竞争力，许多国家推行奖出限入的政策措施，如支持价格政策、出口补贴政策、进出口管制政策、外汇政策、税收政策、战略物资收购及抛售政策等。所有这些政策措施对国际市场的价格变动都有很大的影响。

4. 商品的质量和包装。虽然国际价格是国际市场价格形成的基础，但并不意味着商品的使用价值对价格没有影响。在国际市场上，一般而言，商品都是按质论价，次质次价，优质优价。除了商品的质量外，包装装潢也是一个不可忽视的因素，如果没有便于商品运输、陈列、展销、携带和使用的良好的包装装潢，按质论价就会受到很大影响。

5. 商品销售中的各种因素。这些因素包括：地理位置的远近；成交数量的多少；付款条件的难易；选用的货币；运输交货的适时；销售季节的赶前和错后；市场消费的习惯和爱好；广告宣传的效果；名牌与否；售后服务是否周到等等。

6. 自然灾害、政治动乱和战争等。比如，由于自然灾害使某一主要粮食出口国的粮食减产，必然会造成国际市场粮食供给的减少，在需求不变的情

况下，就会引起粮食价格的上涨。

三、国际市场价格种类

商品的国际市场价格按其形成条件、变化特征分为以下两类。

一世界“自由市场”价格

世界“自由市场”价格是指在国际间不受垄断或国家垄断力量干扰的条件下，由独立经营的买者和卖者之间进行交易的价格。国际供求关系是这种价格形成的客观基础。

“自由市场”是由较多的买方和卖方集中在固定的地点，按一定的规则，在规定的时间内进行交易，尽管这种市场也会受到国际垄断和国家干预的影响。但是，由于商品价格在这里是通过买卖双方公开竞争而形成的，所以它常常较客观地反映商品供求关系的变化。联合国贸易发展会议所发表的统计中，把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。

二世界“封闭市场”价格

它是买卖双方在一定的约束关系下形成的价格。商品在国际间的供求关系，一般对它不会产生实质性的影响。世界“封闭市场”价格一般包括以下几种：

1. 调拨价格。又称转移价格，是指跨国公司为了最大限度地减轻税赋、逃避东道国的外汇管制等目的，在公司内部规定的购买商品的价格。

2. 垄断价格。它是指国际垄断组织利用其经济和市场控制力量决定的价格。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。前者是高于商品的国际价值的价格，后者是低于商品的国际价值的价格。在两种垄断价格下，均可取得垄断超额利润。垄断价格的上限取决于世界市场对于国际垄断组织所销售的商品的需求量，下限取决于生产费用加国际垄断组织所在国的平均利润。由于垄断并不排除竞争，故垄断价格也有一个客观的界限。此外，在世界市场上，各国政府通过各种途径对价格进行干预，出现了国际垄断价格或管理价格。

3. 区域性经济贸易集团内的价格。二次大战后，许多区域性的经济贸易集团纷纷成立。在这些经济贸易集团内部，形成了区域性经济贸易集团内部价格。如欧洲联盟的共同农业政策中的农产品价格，主要内容有：联盟内部农产品实行自由贸易；对许多农产品实行统一价格来支持农场主的收入；通过规定最低的进口价格来保证农产品价格稳定，并对内部生产提供一定优惠幅度；征收进口差价税以保证最低价格的实施；以最低价格进行农产品支持性采购；对过剩农产品采用补贴出口和加速国内消费。

4. 国际商品协定下的协定价格。国际商品协定通常采用最低价格和最高价格等办法来稳定商品价格。当有关商品价格降到最低价格以下时，就减少出口，或用缓冲基金收购商品；当市价超过最高价格时，则扩大出口或抛售缓冲存货。

四、国际市场价格发展的总趋势

第二次世界大战以后，随着世界经济的发展，国际经济技术合作的兴起和范围的不断扩大，国际分工进一步深化，大大促进了统一的无所不包的世界市场的发展，价值规律在世界市场上的作用在日益加强。随着各种生产要素在国际间相互流动的加速，价格统一的程度也越来越大，开始出现了“一

个价格”的现象。尽管在世界市场上有各种因素导致国际市场价格的多样化，但总的发展趋势仍是趋同性与统一性。

第三节 价值规律在国际贸易中的作用

价值规律在国际贸易中的作用是通过国际市场价格波动而实现的。世界市场上商品的价格是其国际价值的货币表现。国际商品价格通过国际市场上的竞争和供求关系的变化，环绕着商品的国际价值上下波动，从而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还具体表现在：

一、促进世界范围内各种生产要素的合理配置

由于商品的国别价值与国际价值存在的“比较差异”，于是在国际贸易中出现了“比较利益”，在正常的、平等的贸易条件下，国际贸易的双方都有可能获取利益。同时由于贸易参加国的各种条件限制，经济发展存在着不平衡的状况，各国经济互补性不断加强，由贸易带来的相互利益也在不断扩大，更加需要通过价值规律这只“无形的手”进行协调，予以实现。

价值规律的这些作用使得世界市场的各贸易国家大力调整本国的产业结构，合理使用资源，发挥优势，扬长避短，在世界范围内进行各种生产要素的合理配置。

二、调节国际分工，并使其不断优化

价值规律在国际分工的形成和发展中起着不可忽视的调节作用。这种调节作用对参加国际贸易的任何类型的国家，不论是资本主义国家还是社会主义国家都具有重要意义。

一对资本主义国际分工的调节

1. 对发达国家与发展中国家之间的国际分工起着重要作用。

在资本主义发展的初期，建立了采用蒸汽发动机和机器技术的大工业的国家，其劳动生产率大大提高，工业品的价值大大低于发展中国家手工制造的产品价值。这样，发达资本主义国家利用其“价廉物美”的工业品，冲破一切经济不发达国家的“万里长城”，使这些国家的农民与手工业者破产，被迫从事工业国所需要的农业、矿业生产，仅生产几种原料，食品或矿产品，形成“单一经济”。二次大战以后，随着生产和资本国际化过程的加强，发达国家与发展中国家的国际分工形式发生了变化。发达国家通过高度发达的科学技术的应用，发展那些高精尖、用料少、污染轻的“资本集约”工业，而把一般用料多、污染重的工业放到第三世界国家。其重要原因是前者的国际价值量远远高于后者，从两者交换中可以得到更多的利益，这就刺激了新型分工的形成。所以，在发达国家通过各种办法把发展中国家纳入资本主义国家分工体系的过程中，价值规律起了极为重要的作用。

2. 调节着发达国家之间的分工。在资本主义各国，产业资本家总是面对着世界市场，并且把自己的成本价格不仅同国内市场价格相比较，而且同全世界的市场价格相比较。比较的结果会出现以下几种情况：当他的成本价格低于国际市场价格时，无疑他会继续生产该种商品；当他的成本价格高于国际市场价格时，则会通过改进生产技术，提高劳动生产率，使其生产成本等于或低于国际价格；科学技术高度发达的国家生产那些高精尖的所谓“资本集约”和“知识集约”型产品；资源比较丰富的国家则从事各种“资源集约”型产品的生产。利用各自的长处，相互分工协作，从事投资巨大、

技术复杂的项目的研究和开展，把各产业部门之间的分工向产业部门内部的分工推进，取得规模生产、节约时间的经济效果。

二对社会主义国际分工的调节

价值规律是社会主义国家参加国际分工的重要理论依据。因为社会主义国家参加国际分工时，既要从宏观经济的角度考虑其利益，也要从微观经济角度重视其利益，这就是要考虑对外贸易的盈利性。考虑这种盈利性的重要依据就是本国出口商品的国别价值与国际价值之间的比例关系。生产效率大于国际水平的本国劳动在世界市场上被看作是比较集约的劳动，即在单位时间内能创造更大数量的价值的劳动。出口这种产品的数量和比重越大，其国别价值越是小于国际价值，则通过对外贸易实现社会劳动的节约就越大。就进口而言，只有在进口商品的国际价值小于该商品的国别价值时，才能取得社会劳动的节约。因此，社会主义国家在参加国际分工时，要充分考虑价值规律的作用。

三、刺激贸易各国改进生产和销售技术

对外贸易的最终目的在于通过商品交换，从国外取得更多的经济资源。而取得资源的多寡，又主要取决于在价值规律下，出口商品劳动生产率的变化而带来的贸易条件的变化，它直接影响各国的贸易利益。因此，贸易参加国为了获得更多的利益，便采用各种方法，提高劳动生产率，降低生产成本，并在竞争中立于不败地位。

同时，各贸易国为了打败竞争对手，除了通过提高劳动生产率降低国别价值外，还会在商品质量、外形、档次、包装装潢以及销售条件等方面下功夫，其结果必然会逐渐改进国际交换手段，提高销售技术水平。

此外，由于国际市场价格是受供求关系的影响而不断上下波动的，因而各贸易国为了掌握有利的贸易机会和价格，必然十分重视国际市场信息的收集、传递和反馈，采用各种先进的技术手段，从而促进了信息产业的发展，加速了生产和销售的现代化。

四、调整贸易各国的对外贸易政策

商品国际价值的形成，价值规律的作用，使各国对外贸易具有了特殊职能。各国通过对外商品交换，不仅可以获得一般的经营利润，而且可以从国别价值和国际价值的“比较差异”中获得更多的社会劳动的节约，促使贸易各国制订以此为目的的对外贸易政策、奖出限入的进出口措施和与此相适应的国内经济、金融等政策。

不仅如此，商品国别价值与国际价值的差异直接影响到贸易各国的竞争能力。商品的竞争能力与该产品所包含的国际价值量即该商品国内价值被国际承认的价值量成正比。在世界市场上，商品竞争能力弱的国家多倾向采用自由贸易政策，反之，则多倾向采取保护贸易政策。以英国为例，产业革命以后，其成为“世界工厂”后，就扔掉保护主义重商主义，鼓吹和执行自由贸易政策。20世纪初，由于资本主义政治经济发展不平衡，英国出口商品竞争能力减弱时，就被迫逐步放弃自由贸易政策。

五、加深了世界各国之间经济发展的不平衡

由于地理、社会以及历史上的种种原因，发展中国家经济比较落后，劳动生产率低，生产出来的产品劳动耗费大，在国际市场竞争中处于不利地位。而发达国家的工农业生产高度发达，劳动生产率高，所生产的商品耗费劳动少于发展中国家，在世界市场上处于十分有利的地位。因此，价值规律

在国际贸易中作用的结果，是扩大了发展中国家与发达国家的贫富差距，使二者间经济的发展不平衡。

此外，价值规律在国际贸易中使用的结果，还加深了发达国家之间经济的不平衡发展。因为尽管发达国家的劳动生产率普遍较高，但是，由于各国发达国家的技术水平、生产状况、原料供应、对国际市场供求变比的适应能力和对外贸易政策等的不同，使它们生产的出口商品具有不同的国别价值，竞争能力各异。这就必然会影响它们在国际贸易中的地位和加深经济的不平衡发展。

第四节 国际贸易中的不等价交换

一、不等价交换的含义

国际贸易中的等价交换，就是等值交换，即按照商品的国际社会必要劳动量进行交换。在这种交换中，贸易双方用以交换和由交换所得到的物化劳动量是相等的。反之，不等价交换就是不等值交换，即不按照国际社会必要劳动量而进行的交换。在这种交换中，贸易双方用以交换和由交换所得到的物化劳动量是不相等的。

在资本主义市场上，特别是经济发达国家与不发达国家的商品交换中，价值规律正是通过不等价交换的形式体现出来的。就贸易双方来说，总价值与总价格仍然一致，价值和剩余价值自身的限界仍然不变。

二、不等价交换形成的原因

国际贸易中不等价交换的产生，是由于交易的一方凭借其在政治和经济上的优势地位，使国际市场上商品的价格背离商品的国际价值。

在政治上，发达资本主义国家通过“军援”、“经援”强迫接受援助的国家以高于国际市场的价格购买其产品，以低于国际市场的价格出售自己的产品。

在经济上，发达资本主义国家则通过垄断进行不等价交换。在资本原始积累时期，英国、荷兰的垄断组织利用其政治和经济的垄断地位对殖民地进行不等价交换。例如，马克思在论及英国东印度公司对印度实行殖民掠夺时曾揭露说：“大家知道，英国东印度公司除了在东印度拥有政治统治外，还拥有茶叶贸易、同中国的贸易和欧洲往来的货运的垄断权。而印度的沿海航运和各岛屿之间的航运以及印度内地的贸易，却为公司的高级职员所垄断。对盐，鸦片、槟榔和其他商品的垄断权成了财富的取之不尽的矿藏。

这些职员自定价格，任意勒索不幸的印度人”。到了垄断资本主义时期，资本家垄断同盟利用自己在不发达国家市场上的绝对垄断地位，来保证其与不发达国家贸易中最有利的交易条件，从而使它们之间贸易中的不等价交换不断扩大和进一步加深。

发达资本主义国家通过价格垄断进行不等价交换的方法主要有：垄断不发达国家进出口贸易商品的价格，不断扩大工业品和农矿产品价格的剪刀差。垄断组织以垄断高价向不发达国家销售工业制成品，并以垄断低价购买后者的原料和食品。垄断不发达国家进口物资的批零价格和出口物资的收购价格，实行中间剥削。垄断经济不发达国家进口货物的运价。

三、不等价交换的计算

计算不等价交换时，一般把贸易条件作为衡量不等价交换的极为重要的指标。在国际贸易中，贸易条件共有四种计算方法。

一净贸易条件商品贸易条件 N

它是出口价格指数与进口价格指数之比。其计算公式是：

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

其中 P_x 代表出口价格指数； P_m 代表进口价格指数。

举例：假定某国净贸易条件以 1950 年为基期，即为 100。到 1990 年，该国出口价格指数下降 5%，为 95；进口价格指数上升 10%，为 110。那么，这个国家 1990 年的净贸易条件为：

$$N = 95 / 110 \cdot 100 = 86.36$$

这表明该国从 1950 年到 1990 年的 40 年间，净贸易条件从 1950 年的 100 下降到 1990 年的 86.36。1990 年与 1950 年相比，贸易条件恶化了 13.64。

二收入贸易条件购买力贸易条件 I

它是在净贸易条件的基础上，加入贸易量后所得的结果。其计算公式是：

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

其中 Q_x 代表出口数量指数。

仍以上例说明。在进出口价格指数相同的条件下，该国的出口数量指数从 1950 年的 100 提高到 1990 年的 120，则该国 1990 年的收入贸易条件为：
 $I = 95 / 110 \cdot 120 = 103.63$

这说明该国尽管净贸易条件恶化了，但由于出口数量的上升，进口能力 1990 年比 1950 年增加了 3.63，也就是收入贸易条件好转了。

三单项因素贸易条件 S

这是在净贸易条件的基础上，考虑到出口商品劳动生产率提高或降低后贸易条件的变化。其计算公式为：

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

其中 Z_x 代表劳动生产率指数。

同上例，在进出口价格指数相同的条件下，该国出口部门的劳动生产率由 1950 年的 100 提高到 1990 年的 130，则该国的单项因素贸易条件为：
 $S = 95 / 110 \cdot 130 = 112.27$

这说明，从 1950 年到 1990 年期间尽管净贸易条件恶化，但此期间出口商品劳动生产率提高，不仅弥补了净贸易条件的恶化，而且使前项因素条件好转。它说明出口商品劳动生产率提高在贸易条件改善中的主要作用。

四双项因素贸易条件 D

这个贸易条件不仅考虑到出口商品劳动生产率的变化，而且考虑到进口商品劳动生产率的变化。其计算公式为：

$$D = P_x / P_m \cdot Z_x / Z^m \cdot 100$$

Z^m 代表进口商品劳动生产率指数。

假定上例中进出口价格指数不变，出口商品劳动生产率指数不变，而进口商品劳动生产率的指数从 1950 年的 100 提高到 1990 年的 105，则双项因素贸易条件为：

$$D = 95 / 110 \cdot 130 / 105 \cdot 100 = 106.92$$

这说明，如果出口商品劳动生产率指数在同期内高于进口商品劳动生产

率指数，则贸易条件仍会改善。

贸易条件的变化只是在一定条件下作为反映不等价交换的一个重要指标，而不是唯一的指标。因为，即使贸易条件不变，甚至在贸易条件发生了有利于发展中国家的变化时，也并不意味着不等价交换的不存在。

发达国家与发展中国家地区贸易条件比较见表 5-1。

表 5-1 发达国家与发展中国家地区贸易条件比较

1980—100 1980=100

1960—1991 年发达国家与发展中国家地区净贸易条件								
1960	1965	1970	1975	1981	1985	1990	1991	
发达国家	117	120	122	109	98	101	111	113
发展中国家地区	45	40	38	73	100	96	77	73

1960—1991 年发达国家与发展中国家地区收入贸易条件								
1960	1965	1970	1975	1981	1985	1990	1991	
发达国家	28	41	66	80	100	119	168	179
发展中国家地区	21	26	37	64	103	90	113	122

资料来源：联合国贸发会议，《国际贸易和发展统计手册 1991》。

第 46—47 页。

思考题

1. 国际价值是如何形成的？它与国别价值有何异同？
2. 国际市场价格与国际价值是什么关系？
3. 影响国际市场价格的因素有哪些？
4. 价值规律在国际贸易中起什么作用？
5. 什么是不等价交换？

第六章 国际资本移动与国际贸易

第一节 战后国际资本移动迅速发展的原因与特点

一、战后国际资本移动迅速发展的原因

国际资本移动是指资本从一个国家或地区向别的国家或地区转移进行生产和金融方面的投资活动。它是资本主义发展到垄断阶段后的重要经济现象，在当代世界经济中占有十分重要的地位。

国际资本移动早在本世纪 20 年代就开始了，但真正迅速发展是在第二次世界大战后。这是因为：

一生产国际化的发展，各国经济相互依赖性加强参阅本书第三章国际分工这是战后国际资本移动特别是对外直接投资迅速增长的客观基础。

二科学技术进步的迅速发展和新技术革命的兴起大大加速了国际资本移动

1. 科学技术进步引起资本主义国家产业结构的变动和调整。

一些传统工业部门、劳动密集型、污染较重的行业向发展中国家转移，从而带动了对那里的资本输出。

2. 资本主义各国科学技术发展的不平衡。有的国家的一些工业部门，如美国的化学、轻工、机械制造甚至电子等部门已失去对西欧和日本的技术优势，后者得以向美国这些部门进行资本渗透。科学技术的不断发展以及各国技术优势不同是发达资本主义国家资本互相渗透加强的主要原因之一。

3. 科学技术的进步导致现代通讯、运输、信息网络的高速发展，从而为国际资本移动的扩大及深入发展提供了基础与手段。

三市场争夺的激化，保护贸易主义抬头

第二次世界大战后，尤其是 70 年代以后，保护贸易主义抬头，西方各国采取关税及越来越多的非关税壁垒措施限制进口，而对外直接投资能使商品出口绕过别国的关税与非关税壁垒，因而刺激了对外投资的迅速增长。

四国家资本输出促进了私人资本输出

一方面，政府通过对外“援助”和贷款迫使受援国打开商品和资本市场，允许外国资本在那里自由投资；另一方面，把“援助”与贷款投入私人资本不愿或不被允许进入的交通、通讯等公用事业部门，为私人资本的输出创造有利的投资环境。

五跨国银行和一些区域性金融机构兴起，促使国际资本市场进一步扩大，为资本在各国间移动提供了便利

跨国银行通过在国外的分行、附属机构、代表办事处、参股银行以及国际联合银行等形式，经营国际性的金融投资业务。在各国跨国银行的国际经营业务中，国际联合银行的建立分散了独家从事大规模国际借贷活动的风险，它是由一国以上的银行组成的银团对某一国或某一项目提供巨额贷款，这就在更大程度上扩大了国际资本移动的规模和活动范围，大大促进了国际资本移动。

六货币的升值影响国际资本移动

日本连年贸易顺差，近几年每年顺差都在千亿美元以上，已成为世界上最大的债权国。日元的升值加强了其海外投资及国际资本移动的影响，日本的对外直接投资占全球对外直接投资的比重不断提高参见本书第 83 页表 6-

3。

近年来日元对美元的汇率一直处于上升状态。仅 1993 年日元就对美元升值 20%，1994 年 6 月，美元更是跌破 100 日元大关，创第二次世界大战以后的最低纪录。日元的坚挺已使日本的汽车、电子和钢铁等制造业蒙受重大的打击。以本田汽车为例，日元每升值一元以美元对日元的 105 点为基础，其出口利润则遭受 60 亿日元的损失。制造视听电子设备的先锋电子公司估计，日元每升高一元，其损失就达 11 亿美元，这一估计是建立在美元对日元 103 点水平上而言的。面对这样的局面，为了日本产品的竞争力，日本必然努力削减成本，把生产大量转移到海外。仅 1993 年一年，松下电器产业公司就宣布在中国设立 8 个新厂；索尼公司亦打算把海外生产的比例从目前的 35% 提高到 50%；三洋电器公司 40% 的电视机是在日本境外制造的，三洋还打算把这个比率提高到 90%。

日本作为世界头号贸易顺差国，日元在今后相当长时期还会继续坚挺，所以日本的产业海外转移还将继续下去。

七、资本主义国家经济发展的不平衡

第二次世界大战后初期，美国积聚了世界大部分财富，在对外资本输出中处于遥遥领先的位置。但随着战后恢复时期的过去，西欧国家和日本进入了经济迅速发展阶段，经济实力不断增强，与美国的差距不断缩小，日本和原联邦德国尤其明显。这样，它们就开始大量输出资本，用资本移动的方式去争夺已经失去的市场并争取新市场，包括美国市场。正因此，出现了西方发达国家相互投资及近年来在亚洲国家争相投资的局面。

八、一些发展中国家和地区经济实力的增强和南南合作的发展，促进了发展中国家和地区的资本输出

60 年代后期以来，亚洲“四小龙”及南美的巴西、阿根廷等发展中国家和地区作为新兴工业化国家和地区，经济实力迅速提高，在一定程度上具备了参加国际投资活动的资本与技术能力。例如，台湾省到 1994 年 8 月，已拥有 904 亿美元的巨额外汇储备，在全世界仅次于日本而排名第二。事实上，台湾已成为世界主要资金供应地之一。新兴工业化国家和地区近年来积极寻求比较优势，加强了对其他国家尤其是生产成本较低的发展中国家的资本输出，将其部分劳动密集型产业转移出去。

另外，70 年代的两次石油提价，使石油输出国组织成员手中积累了巨额资本。但由于这些国家本身不具备大规模投资的条件与环境，国内无力吸收这些短时期内积聚起来的巨额“石油美元”，而只能使之投入资本移动，一部分流入到国际金融市场投资于证券，一部分贷给西方工业国和非产油的发展中国家和地区。

二、战后国际资本移动的特点

20 世纪初，国际资本移动就大大发展起来。第一次世界大战前夕，英国、法国和德国是三个主要的资本输出国；到了第二次世界大战以前，主要资本输出国是英国和美国。它们投资的主要对象是殖民国家的海外领地和亚非拉落后国家，主要投资部门是采掘业和农业。

第二次世界大战以后，国际资本移动出现了新的现象，具有以下几个主要特点：

一、对外直接投资占主要地位，且发展迅速

在战后的国际资本移动中，对外直接投资占主要地位，这与战前相比发

生了很大变化。1914年，国际资本移动的90%是以间接投资方式进行的。而二战后，主要工业发达国家国际资本移动的75%是对外直接投资。

二战后，对外直接投资增长很快，年平均增长速度超过工业增长速度。这一特点在70年代以后表现得更加明显。1973年至1979年，发达国家工业年平均增长率为2%，而同期对外直接投资的年平均增长率则为18%。进入80年代以来，对外直接投资的年平均增长率仍保持在两位数字的水平，1979年至1980年和1980年至1981年分别为11.6%和11.7%。1980年发达国家对外直接投资额达5250亿美元，1987年则已达10000亿美元，1992年达19490亿美元参见表6-1和表6-2。但进入90年代后，由于受经济衰退等因素的影响，多数国家对外直接投资的增长速度放慢，甚至负增长参见表6-3，如日本、法国、德国、英国等。

表 6-1 1960—1980 年资本主义国家海外直接投资

单位：亿美元

输出国	1960	1967	1971	1975	1978	1980
发达资本主义国家 660	1141	1681	2650	3803	4975	
美国	328	566	828	1241	1627	2156
英国	108	175	237	301	507	742
荷兰	70	110	138	190	284	397
联邦德国	8	30	73	160	286	376
日本	5	15	44	159	268	371
瑞士	20	50	95	176	278	330
法国	41	60	73	111	149	200
加拿大	25	37	65	104	136	190
瑞典	4	17	24	41	60	72
比—卢	13	20	21	36	54	69
意大利	11	21	30	33	54	69
其他发达资本主义国家	27	40	50	72	100	124
发展中国家	7	30	40	81	125	140
总计	667	1171	1721	2711	3928	5115

表 6-2 五强和世界对外直接投资流出存量 1987—1992

单位：亿美元

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
法国	410	560	750	1100	1340	1510
德国	910	1040	1220	1400	1690	1860
日本	780	1120	1560	2040	2350	2510
英国	1350	1720	2080	2260	2440	2590
美国	3390	3530	3790	4080	4380	4740
世界	10000	11690	13820	16160	17990	19490

表 6-3 五强对外直接投资流出量 1987—1992

国别	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1981-85	1986-90	1991	1992	1981-85	1986-90	1991	1992
	亿美元					在总额中的百分比%					增长率%			
法国	90	140	190	350	240	170	6	10	13	11	-17	45	-31	-29
德国	90	130	100	280	210	170	9	9	12	11	13	27	-24	-19

日本	200	340	440	480	310	160	11	19	17	11	8	32	-36	-48
英国	310	370	350	180	180	150	19	17	10	10	-2	2	2	-17
美国	260	140	260	290	290	360	23	13	16	24	-5	16	-0.4	24
合计	950	1120	1420	1580	1230	1010	68	68	67	57	0.01	23	-22	-18

二国际资本移动中的主体仍是发达资本主义国家，但发展不平衡

二战前，发达资本主义国家几乎垄断了国际资本移动；战后，它们仍居领先地位。目前，美国、日本、英国、德国和法国五个国家约占世界对外直接投资的约70%参见表6—3。

美国是战后最大的对外投资国。第二次世界大战后，它利用战胜国的有利地位加紧对外扩张，很快由第二对外投资大国上升为最大的对外投资大国。美国对外直接投资累积额从1960年的328亿美元，迅速增加到1980年的2156亿美元、1990年的4080亿美元和1992年的4740亿美元参见表6—1和6—2，总量遥遥领先于其他国家。

英国长期以来是第二大对外直接投资大国，但近年增长速度放慢，被日本所取代，处于第三位。日本是发达国家的后起之秀，对外直接投资增长最快。

70年代以来，欧洲资本主义小国，如瑞士、荷兰、瑞典、比利时和意大利等国对外直接投资的增长十分迅速。

三国际资本移动的国别地区的流向发生了很大变化

从二战后到60年代，国际资本移动主要是单向型。战后初期，发达资本主义国家对外直接投资的主要对象是发展中国家和一些前属领地。50年代到60年代，主要是西欧国家。60年代末70年代初以来，国际资本移动的这种流向有了很大变化。发达资本主义国家之间相互投资发展迅速，国际资本移动呈对流型参见表6—4。

表6—4 世界对外直接投资流出与流入量 1987—1992

国别 地区	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1981-85	1986-90	1991	1992	1981-85	1986-90	1991	1992
	亿美元						在总额中的百分比%				增长率%			
发达国家														
流入	1090	1320	1670	1720	1080	860	74	83	74	68	0.2	24	-37	-20
流出	1320	1620	2030	2250	1770	1450	98	97	97	97	3	24	-21	-18
发展中国家														
流入	250	300	290	310	390	400	261	726	32	-4	14	21	3	
流出	20	60	100	90	50	50	2	3	3	3	33	45	-39	0
世界总计														
流入	1350	1620	1960	2030	1490	1260	100	100	100	100	-6.5	22	-27	-15
流出	1350	1680	2130	2340	1830	1500	100	100	100	100	4	24	-22	-18

*1992年系初步数字。

资料来源：UNCTAD, World Investment Report 1993.P.18。

美国对发达国家及地区的直接投资占其对外直接投资总额的70%以上。1984年达74.6%，1987年达75.57%，1988年达75.22%，1989年达74.73%，1990年达75.02%，1991年达74.51%。而同时，70年代以后，外国在美国的直接投资急剧增加，在1984年其累积额就达1596亿美元。

但进入 90 年代后，美国吸收资金的速度放慢。事实上，美国从 1991 年起已由直接投资的净流入国变为净流出国。美国吸收的外资中，有 85% 来自发达国家。

西欧国家之间以及西欧和其他发达国家之间资本移动也呈对流型。60 年代末以后，西欧各国对外直接投资迅速增长，并且主要转向发达国家和地区，首先是西欧各国相互之间直接投资的数额增长最快，70 年代中期，曾占 40% 以上。进入 80 年代，由于对美国及某些发展中国家投资的增加，西欧国家之间相互投资占其全部对外投资的比重有所下降，但仍保持在 30% 以上。

日本国际资本移动的地区流向与上述情况有所不同。其资本输出“均衡”地流向美欧和发展中国家两类地区。70 年代初日本对外直接投资中，发展中国家和美欧国家之比为 49:51，基本各占一半。1984 年，二者之比为 53:47。80 年代后期日本对外直接投资中发达国家所占比重不断提高，1989 年最高达 79%，1991 年也达 75.7%。但值得注意的是，东亚地区是近年日本颇为重视的地区，所吸收的日本直接投资越来越多。

事实上，近年来由于亚洲不少国家的经济增长迅速，故在发达国家对发展中国家的对外直接投资中所吸收资本的增长速度是最快的见表 6-5。尤其值得一提的是中国，1993 年中国吸引外资已占世界第二位，仅次于美国，接受的境外投资达 257 亿美元，位于发展中国家之首。

表 6—5 发展中国家对外直接投资流入量 1980—1989

	1980-84	1985-89	1988-89	1980-84	1985-89	1988-89
	亿美元			在世界总额中的%		
所有发展中国家和地区	125	222	292	25.2	18.6	16.9
其中：						
非洲 12 国	26	32	2.4	2.2	1.9	
拉丁美洲	61	83	100	12.3	7.6	5.8
东亚、南亚、东南亚	47	107	152	9.4	9.0	88
大洋洲	1.3	1.42	0.3	0.1	0.1	
西非	3.7	4.0	5.4	0.8	0.3	0.3
其他发展中国家和地区	0.4	0.3	0.5	0.07	0.03	0.03
最不发达国家和地区	1.9	1.5	1.7	0.4	0.1	0.1

资料来源：UNCTC17thSessionDocuments, E/C10/1991/2P.9.

四国际资本移动的部门结构有了重大变化

战前和战后初期，发达资本主义国家的对外直接投资大部分投入资源开发，如采掘工业，以及公用事业。60 年代中期以来，越来越多的发达国家重视在制造业、商业、金融、保险等行业的对外直接投资，而且主要集中在一些发展迅速、以高技术为特征的新兴工业部门。服务业是越来越重要的投资部门见表 6—6。

表 6—6 五强对外直接投资外流的投向产业结构

	1981—1984	1985—1989	1981—1984	1985—1989
	年均流出量本国货币 亿		在本国流出量中的%	
美国美元亿				
服务业	59.8	102.8	52	57
非服务业	54.3	78.0	48	43
合计	114.1	180.8	100	100

法国法郎亿				
服务业	80.3	292.1	41	49
非服务业	114.6	307.9	59	51
合计	194.9	600.0	100	100
日本日圆 亿				
服务业	52.8	267.2	61	73
非服务业	34.4	97.7	39	27
合计	87.2	364.9	100	100
英国英镑亿				
服务业	13.9	56.9	35	38
非服务业	26.5	93.6	65	62
合计	40.4	150.5	100	100
德国马克亿				
服务业	84.1	61.1	55	64
非服务业	68.6	34.5	45	36
合计	152.8	96.1	100	100

资料来源：UNCTC, TNC and International Economic Relations 1991 P.14。

五发展中国家或地区对外资本移动的发展

从 60 年代后期起，一些发展中国家和地区在积极引进外资和先进技术的基础上，大力发展民族经济，使本国或本地区经济实力得到了很大的增强。在此基础上，他们开始涉足国际资本移动领域，对外直接投资不断增长，打破了长期以来一直由发达国家一统国际投资市场的局面。特别是 70 年代以来，新兴工业化国家和地区的对外直接投资增长速度，如香港、印度、韩国、新加坡、巴西，阿根廷、墨西哥及我国的台湾省，都是发展中国家和地区中对外投资的佼佼者。其中，尤以台湾和香港为甚。

从投资流向来看，大部分是投向其他发展中国家和地区。

发展中国家对外投资主要集中于制造业。从制造业内部行业看，又主要集中在纺织、服装、家用电器、塑料制品、玩具、一般机械或部件及某些电子产品等部门。发展中国家和地区对美国的直接投资增长迅速。80 年代以来，发展中国家资本移动和地区在美国的直接投资已占各国对美直接投资的 15%。

六国家垄断资本在国际资本移动中发挥了重要作用

第二次世界大战以前，发达资本主义国家输出的资本都是私人资本。二战以后，发达资本主义国家通过政府“援助”大规模地输出国家资本，资本输出成为国家垄断资本主义的重要组成部分。70 年代中期以来，石油输出组织在提供官方援助的国际资本移动中也颇为活跃。

第二节 国际资本移动的主要形式

国际资本移动按资本持有者的性质，可分为国家资本移动和私人资本移动两大类；按投资期限的长短，可分为长期资本移动和短期资本移动；按投资方式，则可分为对外直接投资与对外间接投资两种形式。

一、对外直接投资 Foreign Direct Investment—FDI

对外直接投资是指一个国家的投资者输出生产资本直接对另一个国家的

厂矿企业进行投资，并由投资者直接进行该厂矿企业的经营与管理。

对外直接投资的形式主要有以下四种。

一开办独资企业

开办独资企业包括设立分支机构、附属机构、子公司等，这些企业或机构的外资股份为百分之百。它可以通过收买现有企业或建立新的企业来进行。

二收买并拥有外国企业的股权并达到一定比例

按国际货币基金组织的定义，拥有 25% 投票权的股东，即可视为直接控制。美国规定，凡拥有外国企业股权在 10% 以上者，均属对外国企业直接控制。

三同投资所在国合办合资企业

指两国或两国以上的投资者在一国境内根据投资所在国东道国的法律，通过签订合同，按一定比例或股份共同投资建立、共同管理、分享利润、分担风险的股权式企业。一般为有限责任制企业即股份有限公司，并具有法人地位。

四投资者利润额的再投资

投资者在国外企业获得的利润不汇回本国，而用于对该企业进行再投资，也是一种对外直接投资。

此外，对外直接投资又可分为垂直型与横向型两种。

垂直型对外直接投资，一种是指一国投资者为了在生产的不同阶段实行专业化而将生产资本直接输出到另一国进行设厂或建立企业的投资活动。这在资源的开采、提炼、加工和制成品制造过程中采用较多。例如，美国铝钒土公司，就专门把生产资本输出到铝钒土资源丰富的国家，在那儿投资设立附属公司，进行铝钒土资源的开采，然后将开采出来的铝钒土运到其他附属公司进行提炼和加工。另一种垂直型对外投资，是指将劳动密集型产品的某些生产阶段安排在劳动力成本较低的国家或地区进行。例如，电子元件和产品的设计、制造由美国或日本的公司进行，然后将其运到在香港、韩国和我国的台湾省的附属公司进行组装。这种垂直型对外直接投资一般是根据每一生产阶段的特点和要求，利用有关国家和地区的资源、加工等有利条件而进行的。

横向型对外直接投资一般是指一国的公司企业作为投资者直接将生产资本输出到另一国，在那里设立子公司，从事某种产品设计、规划、生产和销售等全部经营活动。

二、对外间接投资 Foreign Portfolio or Indirect Investment

对外间接投资包括证券投资和借贷资本输出，其特点是不直接参与投入这些资本的企业的经营管理。

一证券投资

证券投资是指投资者在国际证券市场上购买外国企业和政府的中长期债券，或在股票市场上购买上市的外国企业股票的一种投资活动。它同直接投资的区别在于，证券投资者一般只能取得债券、股票的股息和红利，对投资企业并无经营和管理的直接控制权。

二借贷资本输出

借贷资本输出与证券投资一样，可以取得利息收入，但又不大相同。借

贷资本输出是以贷款或出口信贷的形式把资本借给外国政府和企业。

借贷资本输出一般有以下几种形式：

1· 政府援助贷款。政府援助贷款是指各国政府或政府机构之间的借贷活动。这种贷款往往带有援助性质，一般是指发达资本主义国家对发展中国家或地区提供的贷款。这种贷款利息较低约 3%，还款期较长可达二三十年，有时甚至是无息贷款。这种贷款一般有指定用途，如用于支付从贷款国进口的各种货物，或用于某些开发援助项目。有些国家，如美国，其政府对外援助贷款中，军事和粮食援助占了 50% 以上，其余投放在公用事业和农业等方面。

2· 国际金融机构贷款。国际金融机构一般包括“国际货币基金组织”、“世界银行”、“国际开发协会”、“国际金融公司”、各大洲的银行和货币基金组织以及联合国的援助机构等。来自国际金融机构的贷款条件一般比较优惠，但并不是无限制的。如世界银行只贷款给会员国政府或由政府担保的项目。贷款用途的重点是发展公用事业、教育和农业，贷款必须专款专用，并接受世界银行的监督。国际开发协会的贷款一般只向较不发达的发展中国家的会员国发放。

3. 国际金融市场贷款。一般是指中长期贷款。国际金融市场上的商业银行贷款，其贷款期限可长达 10 年，但贷款利率较高，可用于借款国的任何需要。

4. 中长期出口信贷。出口信贷是指出口国政府为了鼓励成套设备、船舶等产品的出口，指定一专门银行对本国出口厂商或国外进口厂商提供的贷款。这种贷款一般金额都比较大，期限较长。

第三节 国际资本移动对国际贸易的影响

国际贸易中商品的输出和资本的输入是不同的。一个是商品在国际间的移动；另一个是资本在国际间的移动。资本输出是在商品输出的基础上发展起来的；反过来，资本输出又促进了商品输出。

一、第二次世界大战前国际资本移动与国际贸易

第二次世界大战前，发达资本主义国家向亚洲、非洲和拉丁美洲经济落后国家和地区输出的资本促进了它们之间贸易的发展。发达国家之间的资本输出，一方面带动了机器设备和消费品等商品的出口，另一方面也增加了工业原料和食品的进口。

二、第二次世界大战后国际资本移动与国际贸易

一资本输出加速了战后国际贸易的发展

资本输出带动了商品输出，这是战后国际贸易迅速发展的一个重要原因。它表现在几个方面：

1. 战后初期，经济实力雄厚的美国开始向在战争中国民经济受到摧残的西欧国家和日本进行国家资本输出，由于贷款必须“专款专用”——用于购买美国产品，自然就扩大了美国的出口。西欧和日本的经济恢复后，以美国为榜样，如法炮制地对其他国家尤其是发展中国家进行“援助”，从而加速了国际贸易的发展。2. 战后，出口信贷作为一种扩大出口的手段被广泛采用，其结果是扩大了大型机械和成套设备、飞机、船舶等的出口。

3. 资本输出成为确保原料进口的手段。战后，发达资本主义国家的跨国

公司同一些发展中国家建立合资企业或者订立生产技术和管埋合同，通过产品分成等办法获得原料供应。有的发达资本主义国家的跨国公司与东道国作出某种投资安排，然后签订长期贸易合同，保证投资者在较长时间内得到稳定的有保证的原料供应。这些都促使世界原料贸易的增长。4.随着跨国公司的发展，西方跨国公司的产业向海外转移越来越多，甚至工业出现“空心化”现象，这必然加剧发达国家对转移出去的产业的产品的进口，这一点在劳动密集型产业上尤其明显。近年来，西方一些重要产业也相继外移，如日本的电子业、汽车业等。正因此，日本 1993 年彩色电视机的进口量大于出口量，成为净进口国。

二资本输出对国际贸易地理方向和商品结构的影响

资本输出，尤其是水平型式的资本输出加剧了发达资本主义国家在经济上的相互依赖，各发达资本主义国家企业之间或垄断组织内部各企业之间的各种产品，尤其是中间产品的国际交换在迅速扩大，即发达资本主义国家的相互贸易占世界贸易比重不断增长。

另外，发达资本主义国家的资本输出到发展中国家，客观上促进了发展中国家工业化的进程，发展中国家通过利用外资，加强了其制成品的出口，丰富了其进出口商品结构。

三资本输出加强了国际贸易中的竞争与垄断

资本输出的动机之一便是争夺国外市场，而其结果是加剧了对世界市场的争夺与垄断。从客观效果看，资本输出的确有利于企业争夺国外市场，这表现在以下几个方面：

1. 便于商业情报的收集。在当今信息社会中，迅捷的信息是商业成功的一个重要前提。而跨国公司广布世界各地的分支机构无疑会更容易、准确、及时地获得当地市场的商业情报。这对于企业适时地采取恰当的生产 and 销售措施，推出合乎世界各地消费者口味的新产品是大有裨益的。跨国公司部深谙此理，注重收集情报，尤其是日本的公司。日本九大商社遍布全球的分支机构每天收到的情报信息量是日本外交部每日所收信息量的 3 倍、新闻通讯社的 2 倍。日本跨国公司在 70 年代后的迅速发展是与此分不开的。

2. 有利于提高产品竞争力。通过对外直接投资就地生产就地销售或辐射到周边地区销售的产品，减少了运输成本和其他费用，有利于提高其产品的价格竞争力。另外，还可以使产品更好地适应当地市场的消费习惯和爱好，缩短了交货期，并且易于提供销售服务和咨询。例如，我国健力宝集团在进军美国这个饮料生产王国的试销过程中，处处受阻。于是，为了适应美国消费者要求，健力宝集团先将饮料改为瓶装，在标签上印上条形码，注明原料成分、规格和使用日期等。另外，还针对美国人热衷减肥、喜好低糖饮料的特点，分两次降低含糖量，最后降至 8.5%，使其低于可口可乐含糖量 10.5% 的水平。经过改进后的健力宝，立即吸引了不少美国消费者。

3. 作为抢先占夺市场的手段。跨国公司往往利用其技术上的领先地位，通过对外直接投资在国外建立使目新技术生产新产品的企业，在其他企业仿造或制造出类似产品之前就取得生产和销售上的垄断。例如，中国实行改革开放后，面对 11 亿人口的庞大消费群以及诱人的产品缺乏，美国两大饮料生产巨头百事可乐和可口可乐公司率先在中国生产及销售其产品，迅速占领了中国饮料市场，使随后而来的国产饮料及其他外国公司独资或合资生产的饮料均感难以匹敌。

4. 绕过各种贸易壁垒，进入输入资本国并可利用其贸易渠道扩大出口。在当今国际贸易中，各国都存在着或多或少的关税壁垒和非关税壁垒，藉以保护本国产品的生产和市场，减少外国产品的进口或削弱它们的竞争力。利用对外直接投资在当地市场生产和销售，就能绕过这些贸易壁垒，使投资者和东道国的企业在同样的条件下进行竞争。另外，有些经济贸易集团内部产品自由流动，如欧洲联盟、北美自由贸易区，对外实行统一的关税或其他非关税壁垒措施，非成员国可以在那儿直接投资设厂，使其产品在其内部自由流动。1994年1月1日北美自由贸易区的宣布成立，导致墨西哥吸收外资的规模空前扩大，即是典型一例。

此外，在国外投资设厂不仅便于进入当地市场的销售渠道，而且可以利用当地的对外贸易渠道扩大对其他国家的出口才。比如，香港及台湾在中国大陆及其他亚洲国家的投资，原因之一就是它们自己在普惠制中已经毕业或面临毕业，或者它们的某种产品已被某进口国征收了反倾销税，故转移到中国大陆和其他国家生产，从中国大陆和其他国家出口。

四资本输出导致新的贸易方式产生

传统的贸易方式是由商人作为生产者和用户或消费者的中介人，在国际贸易中则由进出口商作为国家间商品买卖的媒介，专业的进出口贸易公司占有较重要的地位。战后，跨国公司在海外广泛设立自己的贸易机构或建立自己的贸易分公司经营进出口业务。更重要的是，跨国公司的内部贸易比率越来越高，使得贸易中间商、代理商的地位相对降低。因此，传统的单一贸易显然不够用，于是产生了一些新的贸易方式：加工贸易、补偿贸易、国际分包合同、特许经营等。

五资本输出对战后国际贸易政策的影响

战后对外直接投资的发展加速了生产的国际化。跨国公司在世界各地组织生产，同时其内部贸易也不断扩大。因此产品的国际间自由移动对于跨国公司的经营活动是十分必要的，这种切身利益决定了跨国公司支持贸易自由化的态度。跨国公司的发展对战后的贸易自由化起了一定的推动作用。

六资本输出影响资本主义国家对外贸易发展的不平衡

资本主义对外贸易发展不平衡是由多方面造成的，对外直接投资是其中一个重要因素。因为它不仅影响到生产结构的变化和经济发展的规模，而且影响到各国在世界市场上的竞争能力。例如，日本汽车能在美国市场上取得成功，很重要的一个原因就是日本大量对美国进行直接资本输出，设厂生产汽车，在不断提高汽车质量的基础上降低了成本，从而获得目前在美国市场23.5%的占有率。1991年，日本汽车在美市场占有率曾达最高，为26%。而在美国销售的日本牌汽车有60%包括零配件都是在美国生产的，随着日元的升值，这一比例到1996年可能会达到75%。

资本输出对资本主义国家对外贸易的不平衡发展的影响，我们还可以从对表6-3“五强对外直接投资流出量”的分析中得到一些启示：排在前五名的五个国家的对外直接投资占到全世界的67%，它们的出口额也就占到一个重要的比例，约占全世界的43%。

思考题

1. 战后国际资本移动的国别地区的流向及流入部门结构发生了哪些变

化？

2. 战后国际资本移动发展的主要原因是什么？
3. 什么叫对外直接投资？有哪些形式？它与对外间接投资有什么区别？
4. 战后国际资本移动对国际贸易的影响主要表现在哪几个方面？
5. 为什么战后的资本输出是以对外直接投资为主？
6. 哪些国家是战后主要的资本输出国？

第七章 跨国公司与国际贸易

第一节 跨国公司的形成与发展

一、跨国公司的定义与性质

跨国公司 Transnational Corporation, 又称多国公司 Multi-national Enterprise、国际公司 International Firm、超国家公司 Supranational Enterprise 和宇宙公司 Cosmo-corporation 等。70 年代初, 联合国经济及社会理事会组成了由知名人士参加的小组, 较为全面地考察了跨国公司的各种准则和定义后, 于 1974 年作出决议, 决定联合国统一采用“跨国公司”这一名称。

跨国公司主要是指发达资本主义国家的垄断企业, 以本国为基地, 通过对外直接投资, 在世界各地设立分支机构或子公司, 从事国际化生产和经营活动的垄断企业。

联合国跨国公司委员会认为跨国公司应具备以下三要素: 第一, 跨国公司是指一个工商企业, 组成这个企业的实体在两个或两个以上的国家内经营业务, 而不论其采取何种法律形式经营, 也不论其在哪一经济部门经营; 第二, 这种企业有一个中央决策体系, 因而具有共同的政策, 此等政策可能反映企业的全球战略目标; 第三, 这种企业的各个实体分享资源、信息以及分担责任。

二、跨国公司的产生与发展

跨国公司是垄断资本主义高度发展的产物。它的出现与资本输出密切相关。19 世纪末 20 世纪初, 资本主义进入垄断阶段, 资本输出大大发展起来, 这时才开始出现少数跨国公司。当时, 发达资本主义国家的某些大型企业通过时外直接投资, 在海外设立分支机构和子公司, 开始跨国性经营。例如, 美国的胜家缝纫机器公司、威斯汀豪斯电气公司、爱迪生电器公司、英国的帝国化学公司等都先后在国外活动。这些公司是现代跨国公司的先驱。

在两次世界大战期间, 跨国公司在数量上和规模上都有所发展。

第二次世界大战后, 跨国公司得到迅速发展。美国跨国公司的数目、规模、国外生产和销售额均居世界之首。据联合国贸易与发展会议公布的《1993 年世界投资报告》中对全球跨国公司的排名, 前十名依次是英荷壳公司 Royal Dutch Shell, 美国的 Ford、GM、Exxon、IBM, 英国石油 British Petroleum, 瑞典及瑞士合资的 Asea Brown Boveri, 瑞士的 Nestle, 荷兰的飞利浦, 美国的 Mobil。前十名中美国占了五名。这是按公司海外资产进行的排名。

若按销售额排列, 美国依然居前列。1987 年按销售额排列的世界最大跨国公司的金字塔, 在高踞塔尖的 23 家中, 美国占了 10 家, 平均每家年销售额高达 250 亿美元。在紧接塔尖之下的 52 家中, 美国占了 21 家, 平均每家年销售额达 100 亿美元。1987 年 600 家世界最大跨国公司的销售总额高达 4 万亿美元, 其中美国占 42%, 西欧占 32%, 日本占 18%, 发展中国家和地区仅占 2%。

从利润收益来看, 1980—1987 年美国跨国公司的利润在平均水平以上, 而日本跨国公司则在平均水平以下。这可能与日本为了加强竞争, 在这段时期内大量投资进行科研创新活动有关, 而美国跨国公司的研究开发费用在销

售额中的比重在这一时期都下降了。

据联合国有关机构 1993 年的统计，目前世界上共有 37000 家跨国公司，其海外附属公司总计达 17 万家。37000 家母公司中，90% 是西方国家的，这 90% 中又约有一半属于美国、日本、德国、荷兰、意大利五国。属于发展中国家和地区的跨国公司只有 2700 家。

在跨国公司的发展中，美国占有绝对重要的地位和比重，而日本作为后起之秀穷追不舍，亦不可小看。据权威杂志《幸福》评选的 1993 年全球最大跨国公司排名以销售额为序，1993 年全球 500 家最大工业企业中，美国独占鳌头，有 159 家上榜，其中通用汽车、福特汽车和埃克森名列前三名；日本紧随美国之后，有 133 家企业入围。另外上榜的有：英国 41 家，德国 32 家，法国 26 家，韩国 12 家，瑞典 12 家，澳大利亚 10 家，瑞士 9 家。在全球最大 500 家服务公司中，美国占 136 家，英国和德国各 43 家，日本 40 家其中三井公司名列榜首，法国 29 家，加拿大 17 家，意大利 15 家，西班牙 14 家。

三、战后跨国公司迅速发展的原因

一大量的“过剩”资本，要求寻找市场

第二次世界大战后，美国一跃而成为世界头号经济强国，其聚积的财富甚丰，黄金储备占到资本主义世界的 3/4，在此情形下，美国的对外直接投资迅速扩大，使其跨国公司的规模和垄断力量得到极大的扩大和增强。同时，由于战后有 20 多年的经济发展黄金阶段，各国致力于经济建设，其他发达国家的跨国公司为维护自己的利益，打击排挤竞争对手，也不断扩大“过剩”资本的输出，以寻找更有利的投资场所。而通常跨国公司也能找到相对有利的投资场所。据美国商务部估计，战后美国公司投资于国内机器制造业，平均利润率为 17%；若在美国以外的发达国家，平均利润率为 18%；若投资于发展中国家，平均利润率则可达 29%。

二战后跨国公司迅速发展是生产国际化和资本国际化发展的必然结果

战后，以电子计算机、宇航、原子能以及合成材料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，使得社会生产和资本都更加国际化，水平型的分工成为国际分工的主要形式。例如，美国波音公司生产波音 747，需有 400 万个零部件，这些零部件由分布在 65 个国家的 1500 个大企业和 15000 多家中、小企业参加协作生产而成。

事实上，海外生产经营比重不断提高是当代跨国公司的一大特征，如美国的可口可乐公司已在全世界拥有 1000 多家装瓶厂生产可口可乐，生产经营规模的扩大使得跨国公司迅速膨胀。

三国际贸易竞争的日益尖锐促进了跨国公司的发展

战后，各国为扩大自己在市场上的份额，竭力限制外国商品进口，设置了各种关税壁垒和非关税壁垒，或者组成欧洲联盟和北美自由贸易区这样的区域性贸易集团。在此情形下，跨国公司为保持原来的市场份额或扩大其垄断力量，就采取对外直接投资方式，在原先商品输出受阻的市场上就地生产、就地销售或分头销售，避开或绕过贸易壁垒，以一个所在国“公民”的身份，直接插入当地市场。例如，日本的汽车工业。日本对美国连年有巨额贸易顺差，日美贸易摩擦加剧、美国不仅设置进口障碍，而且在政治上对日施加压力，包括迫使日元升值，这造成日本汽车对美出口困难很大，于是纷纷到美国设厂生产。1983 年本田公司 Honda Motor Co. 在俄亥俄州的 Marysville 设厂；1984 年日产公司 Nissan 在田纳西州的 Smyrna 设厂；1984

年丰田公司 Toy-ota 与美国通用汽车公司在加利福尼亚州的 Fremont 合资设厂；1987 年马自达 Mazda 在密歇根州的 Flat Rock 设厂。

四国家垄断资本主义支持和鼓励跨国公司向外扩张

在跨国公司的发展过程中，发达资本主义国家政府为跨国公司创造有利的国外投资气候；为跨国公司的出口和对外投资提供出口信贷和出口信贷国家担保业务；为跨国公司提供税收和财政优惠；国家直接参与跨国公司的投资活动；由国家出面建立各种国际性组织，为跨国公司国外业务活动创造有利的条件；国家利用其在关税与贸易总协定中实力较强的地位，在第八轮谈判“乌拉圭回合”中提出与贸易有关的投资措施等有利于跨国公司扩张的新议题。

五各种类型的国家倾向执行开放的政策

二战后 20 多年的时间内，整个西方经济增长率较高，又未发生大的经济危机，这就促使各种类型的国家都倾向执行开放的政策，从而为跨国公司的迅速发展提供了宽松的投资环境。

第二节 跨国公司的经营特点

一、跨国公司具有全球战略目标和高度集中统一的经营管理

跨国公司作为在国内外拥有较多分支机构、从事全球性生产经营活动的公司，与国内企业相比较，是有其一些区别的。这些区别表现在：

1. 跨国公司的战略目标是以国际市场为导向的，目的是实现全球利润最大化，而国内企业是以国内市场为导向的。

2. 跨国公司是通过控股的方式对国外的企业实行控制，而国内企业对其较少的涉外经济活动大多是以契约的方式来实行控制。

3. 国内企业的涉外活动不涉及在国外建立经济实体问题，国内外经济活动的关系是松散的，有较大偶然性，其涉外经济活动往往在交易完成后就立即终止，不再参与以后的再生产过程；而跨国公司则在世界范围内的各个领域，全面进行资本、商品，人才、技术、管理和信息等交易活动，并且这种“一揽子”活动必须符合公司总体战略目标而处于母公司控制之下，其子公司也像外国企业一样参加当地的再生产过程。所以，跨国公司对其分支机构必然实行高度集中的统一管理。

二、跨国公司从事综合多种经营

一跨国公司搞综合多种经营的形式

1. 横向型水平型多种经营。此类公司主要从事单一产品的生产经营，母公司和子公司很少有专业化分工，但公司内部转移生产技术、销售技能和商标专利等无形资产的数额较大。

2. 垂直型多种经营。此类公司按其经营内容又可分为两种。一种是母公司和子公司生产和经营不同行业的、但却相互有关的产品。它们是跨行业的公司，主要涉及原材料、初级产品的生产和加工行业，如开采种植 提炼 加工制造 销售等行业。另一种是母公司和子公司生产和经营同一行业不同加工程度或工艺阶段的产品，主要涉及汽车、电子等专业化分工水平较高的行业。如美国的美孚石油公司就是前一种垂直型的跨国公司，它在全球范围内从事石油和天然气的勘探、开采，以管道、油槽和车船运输石油和天然气，经营大型炼油厂，从原油中精炼出最终产品，批发和零售几百种石油衍生生产

品。而法国的珀若—雪铁龙汽车公司则是后一种垂直型的跨国公司，公司内部实行专业化分工，它在国外的 84 个子公司和销售机构，分别从事铸模、铸造、发动机、齿轮、减速器、机械加工、组装和销售等各工序的业务，实现了垂直型的生产经营一体化。

3. 混合型多种经营。此类公司经营多种产品，母公司和子公司生产不同的产品，经营不同的业务，而且它们之间互不衔接，没有必然联系。如日本的三菱重工业公司即是如此。它原是一家造船公司，后改为混合多种经营，经营范围包括：汽车、建筑机械、发电系统产品、造船和钢构件、化学工业、一般机械、飞机制造业等。

二 跨国公司重视搞多种经营的原因

1. 增强垄断企业总的经济潜力，防止“过剩”资本形成，确保跨国公司安全发展，有利于全球战略目标的实现。

2. 有利于资金合理流动与分配，提高各种生产要素和副产品的利用率。

3. 便于分散风险，稳定企业的经济收益。

4. 可以充分利用生产余力，延长产品生命周期，增加利润。

5. 能节省共同费用，增强企业机动性。

三、以开发新技术推动跨国公司的发展

战后以来，全世界的新技术、新生产工艺、新产品，基本上都掌握在跨国公司手中，这是跨国公司能够几十年不衰反而不断发展壮大的根本原因之一。通常跨国公司都投入大量人力物力开发新技术、新产品。例如，80 年代中后期，美国电话电报公司研究与开发中心平均每年的研究经费高达 19 亿美元，并聘用了 1.5 万名科研人员，其中 2100 人获博士学位，4 人曾先后获得 4 项诺贝尔物理奖。又如，著名的 3M 公司，1994 年夏季就新上市近 400 种半组合式五金类用品，其新产品层出不穷，其原因用 3M 加拿大分公司 DIY 产品部门行销经理的话解释为：该公司每年营业额的 7% 用在研制新产品上，业务宗旨是每年必须有 30% 的销售收入来自 4 年前尚未上市的新产品。由此可见其研究的超前。

跨国公司不仅注重开发新技术，而且非常善于通过对外转让技术获得高额利润及实行对分、子机构的控制。

四、非价格竞争是跨国公司争夺和垄断国外市场的主要手段

在国际贸易中，传统的竞争手段是价格竞争。即指企业通过降低生产成本，以低于国际市场或其他企业同类商品的价格，在国外市场上打击和排挤竞争对于，扩大商品销路。

而今，由于世界范围内尤其是发达国家生活水平的提高、耐用消费品支出占总支出比重的增大，及世界范围内的持续通货膨胀造成物价持续上涨，产品生命周期普遍缩短等因素影响，价格竞争已很难为跨国公司争取到最多的顾客，取而代之的是非价格竞争。事实证明，非价格竞争是当代跨国公司垄断和争夺市场的主要手段。

非价格竞争是指通过提高产品质量和性能，增加花色品种，改进商品包装装潢及规格，改善售前售后服务，提供优惠的支付条件，更新商标牌号，加强广告宣传和保证及时交货等手段，来提高产品的素质、信誉和知名度，以增强商品的竞争能力，扩大商品的销路。目前，跨国公司主要从以下几方面提高商品非价格竞争能力：提高产品质量，逾越贸易技术壁垒；加强技术服务，提高商品性能，延长使用期限；提供信贷；加速产品升级换

代，不断推出新产品，更新花色品种； 不断设计新颖和多样的包装装潢，注意包装装潢的“个性化”； 加强广告宣传，大力研究改进广告销售术。

五、跨国公司经营方式多样化

和一般的国内企业或一般的涉外公司相比较，跨国公司的全球性生产经营方式明显较多，包括进出口，许可证、技术转让、合作经营、管理合同和在海外建立子公司等。其中，尤以在海外建立子公司为主要形式开展和扩大其全球性业务。

第三节 跨国公司在世界市场上的垄断与竞争

一、利用资本输出，垄断与争夺世界市场

资本输出对西方跨国公司来说，是增加利润和阻止利润率下降的工具，是垄断与争夺世界市场和绕过贸易保护主义的有效手段，又是适应世界经济形势的不断变化和对外经济联系的结构变化的桥梁。

随着跨国公司实力的增强，争夺世界市场的斗争由商品出口转向国外投资生产，具体表现为由跨国公司的子公司就地生产，就地销售；争夺专业化生产部门的主导权；控制主要技术和工艺部门。

例如，日本公司在西欧投资建造许多从事组装的“螺丝、起子”工厂，然后将限制不太严的半成品送往那里装配为成品，就地供应市场，以此避开了关税壁垒。近十年来，日本、韩国和中国台湾积极向东南亚国家直接投资，在那里建立起元件厂和装配厂，就是为了利用当地的廉价劳动力和其他优越条件，以在国际竞争中处于有利地位。另外，日本为了跟踪和寻觅最新电子工业技术，在美国的电子技术发源地“硅谷”附近投入大量资本，建立自己的子公司或收购当地的小公司。

享有盛誉的美国国际商业机器公司 IBM 在国内市场取得垄断地位后，也是通过直接投资向海外扩张。目前它在海外设有 70 多家子公司、33 个制造厂，其销售网点遍及 125 个国家，早在 1983 年，其海外收益就占公司总收益的 42.5%。

二、实行限制性商业惯例，加强国外市场的垄断与竞争

跨国公司凭借其经济实力和垄断地位，在国际贸易中，广泛地采用限制性商业惯例，打击局外企业，加强在国外市场的垄断和竞争，保证谋取垄断利润。

一 限制性商业惯例的定义

限制性商业惯例 Restrictive Business Practice—RBP 又称限制性商业做法。1980 年 4 月联合国贸易与发展会议达成的《管理限制性商业惯例的一套多边协议的公平原则和规则》，对限制性商业惯例所下的定义为：

凡是企业具有下述的行为和行动，即通过滥用或谋取和滥用市场力量的支配地位，以限制进入市场或以其他方式不适当地限制竞争，从而对国际贸易，特别是对发展中国家的国际贸易及其经济发展造成或可能造成不利影响；或通过企业之间正式的或非正式的、书面的或非书面的协议或安排，造成同样的影响的都称之为限制性商业惯例。

二 限制性商业做法的主要内容

限制性商业做法名目繁多，内容广泛。在国际上流行的各种限制性做法，有规定生产设备和原材料的购买来源，规定产品生产的种类和数量，限制产

品的出口量，规定出口价格，划分销售市场和规定销售渠道等。跨国公司的国外子公司在购买生产设备、原料和零部件时，一般不能随意行事，多数必须按总公司的意图，从本公司的其他单位购买。

跨国公司与发展中国家的企业签订的技术合同是控制后者的对外贸易的一个手段。因为在所签订的技术许可证协议或技术转让协议中，往往附有限制性的采购条款。即规定技术接受方必须向技术供应方购买使用该项技术所需要的生产设备、中间产品和其他零配件。

跨国公司与发展中国家签订的直接投资协议也是控制后者的出口的重要手段。

操纵调拨价格也属于限制性商业做法的一种形式。在跨国公司内部贸易不断扩大的情况下，公司内部的调拨价格越显重要。由于这类贸易是跨国公司的决策机构制定的，母公司完全可以操纵它与子公司以及子公司与子公司之间交换商品和劳务的价格。其目的在于尽量增加其全球性的垄断力量和整个公司的利润。

调拨价格通过以下几种方法使用：第一，通过控制零部件在不同东道国的子公司之间的内部销售价，转移产品价格；第二，过高或过低规定子公司折旧费以转移产品价值；第三，通过专利出口、技术和咨询服务、管理、租赁商标等劳务费用，影响子公司的成本和利润；第四，通过提供贷款和利息的高低，影响产品的成本费用；第五，利用产品的销售，给予子公司系统销售机构以较高或较低的佣金、回扣，以影响子公司的收入；第六，通过向子公司收取较高或较低的运输、装卸、保险费用，影响子公司的成本；第七，通过向子公司索取过高的管理费用，或将总公司管理费用计入子公司产品成本，以转移产品价值；第八，在母、子公司间人为地制造呆帐、损失赔偿等，以转移资金，等等。

三、跨国公司之间既竞争又联合，形成相互交叉渗透的错综复杂的局面

一 各国跨国公司通过兼并，增强竞争能力

跨国公司为了增强竞争能力，在很大程度上通过企业兼并的方式，从外部来达到扩大资本的目的。企业兼并的方式，有横向兼并，即同行业企业的兼并；有纵向兼并，即同一生产过程前后企业的兼并。60年代以来，更多地采用综合兼并，即跨行业兼并。

1994年初，设在纽约的企业研究机构——会议委员会对美国、加拿大、墨西哥和欧洲350名公司总裁所作的调查表明；30%的美国、加拿大公司与北美以外的公司结成了联盟，23%的欧洲公司与欧洲以外的公司结成了联盟。联盟的形式多种多样，包括：兼并、合并、建立合资企业、有限伙伴关系、市场联合、许可证协议以及技术交换等。其中使用最普遍、成功率也最高的形式是兼并。该报告指出，结盟的动机各不相同。对美国公司来讲，最重要的目标是地域扩张，加拿大和墨西哥公司最关心的是市场份额，而对欧洲公司来讲则是两种目标的结合。

二 美国公司采取“夺取领先地位”或“首先推向市场”的进攻策略来垄断和争夺世界市场

这一进攻策略具体表现为：大力发展风险投资，公司注重投资于风险较大的新产品的研制，这正是美国具有开拓精神的表现之一；善于利用新技术，分阶段推行不同措施，获得全球最大利润。这通常表现为新专利技术

先以产品形式在世界市场销售，然后以技术转让的形式出现在国外市场上，尤其是其子公司所在国的市场，以此扩大销售，增加利润。

三西欧和日本的跨国公司采取不同的战略参与世界市场的垄断与竞争

西欧各国是搞水平型国际分工的典型，它们争夺市场的主要方式是分工协作，欧共体在 1985 年就已开始实施联合新技术攻关的“尤里卡计划”。

日本跨国公司则以汽车和电子产品为先寻加紧向国外市场扩张，并以资本大量输出的方式来代替出口，由“产在日本，卖在欧美”逐步转向“产在欧美，卖在欧美”。90 年代后又迅速增加对东南亚等邻近发展中国家输出直接投资，以降低成本提高产品竞争力，并抢占东南亚市场。同时，日本庄重花重金购买美欧先进技术，使日本企业的技术力量在 80 年代后迅速提高，并且日本在将进口技术消化后又向外输出，采取“从欧美买进，向亚洲卖出”的方式。所以，近年来日本技术贸易逆差幅度虽每年在扩大，但技术出口额也在增加。1992 年日本技术出口额为 36.6 亿美元，比 1982 年度增加 1 倍；技术进口额为 40.1 亿美元，比 1982 年度增加 0.5 倍。

第四节 跨国公司的的发展对国际贸易的影响

一、跨国公司的的发展，促进了国际贸易和世界经济的的增长

1993 年，全球跨国公司已达 37000 家，其海外附属公司总计达 17 万家。自 1982 年以来，跨国公司成长非常迅速，至 1992 年底止，全球海外直接投资额累计达 2 兆美元，其中三分之一掌握在排名前 100 名的大的企业手中。1992 年全球跨国公司海外销售额总计达 5.5 万亿美元，比商品出口额高出 1.5 万亿美元。由此可见，跨国公司的海外投资在世界经济中发挥着比国际贸易更大的作用。事实上，跨国公司已成为当代国际经济、科学技术和国际贸易中最活跃最有影响力的力量。而这种力量随着跨国公司投资总体的呈上升趋势还会得到增强。

二、跨国公司对发达国家对外贸易的影响

跨国公司的的发展对战后发达国家的对外贸易起了极大的推动作用。这些作用表现在，使发达国家的的产品能够通过对外直接投资的方式在东道国生产并销售，从而绕过了贸易壁垒，提高了其产品的竞争力；从原材料、能量的角度看，减少了发达国家对发展中国家的依赖；也使得发达国家的的产品较顺利地进入和利用东道国的对外贸易渠道并易于获得商业情报信息。

三、跨国公司对发展中国家对外贸易的影响

1. 跨国公司对外直接投资和私人信贷，补充了发展中国家进口资金的短缺。

2. 跨国公司的资本流入，加速了发展中国家对外贸易商品结构的变化。战后，发展中国家引进外国公司资本、技术和管理经验，大力发展出口加工工业，使某些工业部门实现了技术跳跃，促进了对外贸易商品结构的改变和国民经济的发展。

3. 跨国公司的资本流入，促进了发展中国家工业化模式和与其相适应的贸易模式的形成和发展。战后，发展中国家利用外资，尤其是跨国公司的投资，实施工业化模式和与其相适应的贸易模式，大体上可分为：初级产品出口工业化、进口替代工业化和工业制成品出口替代工业化三个阶段。

进口替代工业化是指一国采取关税、进口数量限制和外汇管制等严格的

限制进口措施，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政策。实行这项政策的目的在于用国内生产的工业品代替进口产品，以减少本国对国外市场的依赖，促进民族工业的发展。

出口替代工业化是指一国采取各种措施促进面向出口工业的发展，用工业制成品和半制成品的出口代替传统的初级产品出口，促进出口产品的多样化和发展，以增加外汇收入，并带动工业体系的建立和经济的持续增长。

四、跨国公司控制了许多重要的制成品和原料贸易

目前，跨国公司控制了许多重要的制成品的贸易。跨国公司 40% 以上的销售总额和 49% 的国外销售集中在化学工业、机器制造、电子工业和运输设备等四个部门。

五、跨国公司控制了国际技术贸易

在世界科技开发和技术贸易领域，跨国公司，特别是来自美国、日本、德国、英国等发达国家的跨国公司，发挥着举足轻重的作用。目前，跨国公司掌握了世界上 80% 左右的专利权，基本上垄断了国际技术贸易；在发达国家，大约有 90% 的生产技术和 75% 的技术贸易被这些国家最大的 500 家跨国公司所控制。许多专家学者认为：跨国公司是当代新技术的主要源泉，技术贸易的主要组织者和推动者。

西方跨国公司操纵技术转让，主要采取以下三种方式：

1. 由母公司向国外子公司进行技术转让。在这种转移方式下，关键技术仍控制在母公司手里，只是将部分技术转移给国外的子公司。这样，既可以保持母公司对技术的垄断权，又可以通过向子公司出售技术和工艺获得收益，增加利润。

2. 公司通过技术许可贸易向外转让技术。国际贸易中技术许可贸易主要由三部分内容组成：一是技术专利使用权的转移；二是技术诀窍的转移；三是商标使用权的买卖，跨国公司通过技术许可贸易，有助于打入直接投资无法进入的市场和部门。

3. 公司向合资经营企业转让技术。跨国公司也向其国外合营企业提供技术转让，这样既可获得技术使用费收入，还可从合营企业的盈利中获得分成，甚至可获得东道国的一些优待。有时，跨国公司与东道国组成的合资企业本身就是以技术折价入股的。

思考题

1. 什么是跨国公司？跨国公司通常有哪些特征？
2. 战后西方跨国公司为什么会得到迅速发展？
3. 跨国公司有哪些经营特点？
4. 发展中国家利用外资，实施的工业化模式及与其相适应的贸易模式是指什么？有几种？
5. 战后跨国公司主要以什么手段争夺世界市场？
6. 试述战后跨国公司的发展对国际贸易的影响。

第八章 对外贸易政策

第一节 对外贸易政策概述

一、对外贸易政策的含义和性质

对外贸易政策是一国在一定时期内对进口贸易和出口贸易所实行的政策。

一个国家的对外贸易政策是这个国家整个经济政策和对外政策的重要组成部分，是为它的经济基础服务的。资本主义国家的对外贸易政策是为了资本主义的经济基础服务的；社会主义国家的对外贸易政策是为社会主义的经济基础服务的。因此，一个国家的对外贸易政策首先体现了这个国家的经济利益。同时，作为一国对外政策的重要组成部分，一国的对外贸易政策又不得不要受到这个国家的对外总政策以及对各国政治关系的制约和影响。一国的对外贸易政策还反映了这个国家在世界市场上的实力和地位，以及与其他各国之间的关系和矛盾。

二、对外贸易政策的目的与构成

一国制定对外贸易政策的主要目的在于：保护本国市场和产业。在保护贸易政策下，通过制定各种关税或非关税壁垒措施，限制或禁止外国商品进入本国市场，以保护本国的市场或产业；扩大本国产品的出口市场，在保护贸易政策下通过采取各种鼓励出口的措施，扩大本国产品的出口，占领国外市场；促进本国产业结构的改善。根据本国经济结构、国内市场状况而制定相应的进出口商品政策，从而促进本国产业结构的改善；积累资本或资金，通过采取适当的对外贸易政策，鼓励出口，限制进口，增加收入，减少支出，从而达到积累资本或资金的目的；维护本国对外的政治关系，根据本国对外政治、经济关系而制定相应的差别对外贸易政策，以维护本国对外的政治关系。

一国对外贸易政策一般由以下三方面内容构成：对外贸易总政策；进出口商品政策；国别对外贸易政策。

三、对外贸易政策的类型与演变

对外贸易政策属于历史的范畴。它是随着国际贸易和各国对外贸易的不断发展而不断地演变和发展的。在不同的历史时期，由于各国的经济状况、市场状况及对外关系状况的不同，会采取不同的对外贸易政策。但不管怎样变，各国在不同时期里所采取的不同的对外贸易政策一般都离不开两种基本的政策类型：自由贸易政策和保护贸易政策。

自由贸易政策的主要内容是：国家取消对进出口贸易的限制和障碍，取消对本国进出口商品的各种特权和优待，使商品自由进出口，在国内外市场上自由竞争。

保护贸易政策的主要内容是：国家广泛利用各种限制进口的措施保护本国市场免受外国商品的竞争，并对本国出口商品给予优待和补贴，以鼓励商品出口，即奖出限入。

对外贸易政策的演变，主要经历了以下的几个阶段：

15—17 世纪资本主义生产方式准备时期，西欧各国实行重商主义下的强制性的保护贸易政策。

18—19 世纪资本主义自由竞争时期，是自由贸易政策与保护贸易政策并

行的时期。这一时期，以英国为代表的资本主义工业国极力推行自由贸易政策，而以美国和德国为代表的经济起步较晚的国家则主张实行保护贸易政策。

19世纪90年代至二次大战结束以前的垄断资本主义前期，主要发达资本主义国家实行了超保护贸易政策。而在政治上走向独立的广大发展中国家则实行了保护贸易政策。

二次战后至70年代中期以前，贸易趋向自由化。之后，出现了新贸易保护主义浪潮，并出现了管理贸易政策。

第二节 各时期对外贸易政策的主要内容及特点

一、资本主义生产方式准备时期的对外贸易政策

在资本主义生产方式准备时期，欧洲正处于资本原始积累阶段。海外贸易的范围空前扩大。西欧对亚洲、非洲、美洲的殖民掠夺，使大量金银流入西欧，促进了商品货币经济的蓬勃发展。社会财富的重心由封建地主所有制的土地转向金银货币。人们认为金银货币是财富的唯一形态，一切经济活动的目的就是为了攫取金银货币。这种社会经济的剧烈变化反映到经济思想方面，就是重商主义。

重商主义代表了当时新兴的商业资本的利益。它的传播使保护贸易政策在西欧得以普遍推进，加速了资本的原始积累，促进了资本主义生产方式的建立，在一定历史时期起了进步作用。但它对社会经济现象的探索只局限于流通领域，而未深入到生产领域，这是其根本性的错误。到了17世纪中叶，当工业资本的发展逐渐超过了商业资本的时候，重商主义的理论，特别是主张国家干预经济和垄断对外贸易的经济政策，便成了资本主义经济进一步发展的障碍，从而重商主义体系逐步解体。

二、资本主义自由竞争时期的对外贸易政策

进入资本主义自由竞争时期，英国资产阶级革命和产业革命的胜利，开创了蒸汽机和大机器工业的时代。生产力迅速发展，资本主义生产方式开始确立。英国工业生产在世界市场上的霸主地位已经确立并得到巩固。它需要世界其他国家为它提供大量的工业原材料和粮食，也需要世界其他国家为它提供一个广阔的工业品销售市场。而重商主义的保护贸易政策则成了这一切的障碍，严重阻碍英国新兴工业的发展。因此，英国新兴的工业资产阶级迫切要求废除重商主义时代所制定的限制性的对外贸易政策和措施。

这一时期，英国自由贸易政策的胜利主要表现在：

1. 废除了谷物法。如马克思所说，英国谷物法的废止是19世纪自由贸易所取得的最伟大的胜利。

2. 关税税率逐步降低，纳税商品数目减少。从1825年开始，英国开始简化说法，废止旧税率，建立新税率，大大减少了纳税商品的数目，减低了税率。

3. 废除了航海法。英国从1824年开始逐步废除航海法，把英国的沿海贸易和殖民地全部开放给其他国家。

4. 取消特权公司。废止了东印度公司对印度和中国贸易的垄断权，把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。废止了对殖民地的特惠税率，对殖民地的

贸易采取自由放任态度。

6. 与外国签订贸易条约。签订了一系列以自由贸易为宗旨的贸易条约，从而促进了自由贸易的发展。

自由贸易政策鼓励自由贸易，取消贸易限制，有利于贸易的发展，对促进国际贸易的迅速发展起到了积极的作用。

在资本主义自由竞争时期，在以英国为首的资本主义工业国家大力推行自由贸易政策的同时，以美国和德国为代表的一些工业还不发达的国家，则大力推行保护贸易政策，以保护本国的幼稚工业不受打击，并促进其迅速发展。当时美国和德国保护本国幼稚工业最主要的措施是提高关税，通过大大提高进口关税来限制外国商品的进口和竞争。

保护贸易政策在当时作为一种保护幼稚工业的手段，对促进美国和德国工业的迅速发展起到了积极的促进作用。

三、帝国主义前期的对外贸易政策

在帝国主义前期，各资本主义国家都相继采取了超保护贸易政策。在这一时期，爆发了两次世界大战及世界性的大经济危机。

其结果是使全世界的政治、经济形势发生了重大的变化。英国在世界政治经济中的霸主地位动摇了，取而代之的，美国成了世界最大的工业国，在世界政治、经济中占据了主要的地位。因此，在此期间，英国为了缓解市场矛盾，改善经济，不得不放弃自由贸易政策转而实行保护贸易政策。美国为了巩固其在世界市场上的地位，也加强了保护贸易政策的实施。而其他的资本主义工业国，由于世界经济的普遍恶化，也都相继实行了保护贸易政策。

值得注意的是，在这一阶段各资本主义国家所实行的保护贸易政策与资本主义自由竞争时期美国、德国所实行的保护贸易政策有着不同的特点。具体表现在：

1. 国家类型变了。这一时期实行保护贸易政策的国家不仅是工业后进国家，而且是工业先进的帝国主义国家。

2. 保护的目的是变了。这一时期的保护贸易政策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. 保护的主体扩大了。这一时期的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落的垄断工业。

4. 保护的阶级利益变了。这一时期的保护贸易政策从保护一般的工业资产阶级的利益转向保护大垄断资产阶级的利益。

5. 从保护转入进攻。这一时期的保护贸易政策是在垄断国内市场的基础上对国外市场采取进攻性的扩张，而不只是防御性地限制进口。

6. 保护的措施多样化。这一时期的保护贸易政策，保护措施已不再是传统的关税措施，而是除关税外，还有其他各种各样的奖出限入的措施。

因此，这一时期所实行的保护贸易政策与自由竞争时期所实行的保护贸易政策有着极大的区别，它更具有侵略性和扩张性，因此也被称为超保护贸易政策。

四、二次战后的对外贸易政策

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

1. 战后初期至 70 年代初，世界贸易趋向自由化的主要原因是：

1 世界政治、经济环境的改善。首先，世界各国饱受两次大战之苦，无论是战败国还是战胜国，战争期间经济都受到了严重的打击。因此，它们认识到，一个和平的环境有利于经济的发展。它们也就不愿意再用战争的手段来解决问题，转而在磋商、协商的方法来进行。这样，通过协商，在互利的情况下，共同发展经济。其次，战后初期经济的恢复，需要利用国外的资源和资金，因此世界各国也要放宽贸易限制。第三，经过战后初期短短几年的经济恢复期，主要资本主义国家的经济有了很大的发展。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，各国都需要有一个更为广阔的市场进行发展，这就使世界贸易趋向自由化。

2 美国的倡议。二战后，美国在世界经济中占有重要地位。它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。所以它极力推行贸易自由化。

3 生产国际化的加强。战后随着国际分工的进一步深化和科学技术的进一步发展，发达国家之间的协作化生产越来越多。严格的贸易限制不适合于这种分工和协作的发展，所以它们也要求搞贸易自由化。

2. 战后初期至 70 年代初世界贸易自由化的趋势主要表现在以下两个方面：

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原因主要有：关贸总协定的签订；欧洲经济共同体的建立；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，所以，它们是导致战后关税大幅度下降的主要原因。

2 降低或撤销非关税壁垒。二战后，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. 战后贸易自由化的主要特点。二战后出现的贸易自由化与资本主义自由竞争时期的自由贸易相比较，有着不同的特点，主要表现在：

1 反映的经济基础不同。战后贸易自由化发展的主要原因包括了生产国际化和资本国际化的发展；跨国公司的大量出现；经济贸易集团的大量出现等。它们反映了世界经济和生产力发展的内在要求。而资本主义自由竞争时期的自由贸易只是反映了英国工业资产阶级一国资本自由扩张的利益与要求。

2 代表的阶级利益不同。战后贸易自由化反映的主要是垄断资产阶级的利益。而资本主义自由竞争时期的自由贸易则代表了工业资产阶级的利益与要求。

3 采取的方式不同。战后贸易自由化主要通过多边国际协定和国际经济一体化来实现。而资本主义自由竞争时期的自由贸易，主要通过一国国内降低关税和取消贸易限制来实现。

4 战后贸易自由化发展不平衡。资本主义自由竞争时期实行自由贸易的

国家主要是工业水平较高的英国和法国。而战后贸易自由化普遍存在于世界各国，但发展不平衡。发达资本主义国家之间的贸易自由化超过它们对发展中国家和社会主义国家的贸易自由化；区域性经济集团内部的贸易自由化超过集团对外的贸易自由化。在商品上的贸易自由化范围也不一致：工业制成品的贸易自由化超过农产品的贸易自由化；机器设备的贸易自由化超过工业消费品的贸易自由化。

二新贸易保护主义

战后在贸易自由化的总趋势下，从 70 年代中期开始，贸易保护主义又有所抬头，出现了新贸易保护主义，并在此基础上出现了管理贸易政策。

管理贸易政策的主要内容是：国家对内制定各种对外经济贸易法规和条例，加强对本国进出口贸易有秩序地发展的管理；对外通过协商，签订各种对外经济贸易协定，以协调和发展缔约国之间的经济贸易关系。

1. 新贸易保护主义出现的主要原因：

1 主要资本主义国家经济出现“滞胀”。70 年代中期以后，由于两次石油危机的冲击，使西方主要资本主义国家的经济受到了重大打击，由战后以来的高速发展期转入了一个低经济增长率、高失业率的“滞胀”阶段。为了解决国内的就业问题及摆脱经济不景气的状况，各国便又重新起用了贸易保护主义。

2 主要工业发达国家对外贸易发展的不平衡。从 70 年代中期开始，由于受到两次石油危机的影响，美国经济出现了严重问题，其在国际贸易中的霸主地位受到了动摇，对外贸易逆差也不断加重。相反，日本和原联邦德国的对外贸易顺差不断增大，尤其是对美国的顺差更是越来越大。为了减少逆差，改善国际收支和国内经济状况，美国一方面迫使日本和原联邦德国向它开放市场，另一方面加强制定报复性的进口限制措施。这样，使美国成为了新贸易保护主义的重要发源地。

3 发展中国家的经济状况恶化。一直以来，初级产品价格在市场上不断下降，贸易条件不断恶化，加上发达国家贸易保护主义的影响，发展中国家的外汇收入减少，形成债务危机。因此，为了改善国内的经济和国际收支状况，发展中国家也采取贸易保护主义。

4 政治上的需要。在资本主义国家，高失业率、工会力量的强大、党派斗争和维护政府形象等，大大加强了贸易保护主义的压力。

5 贸易政策的相互影响。世界经济相互依赖的加强，使贸易政策的连锁反应更为敏感。当一国对另一国采取了限制性措施后，受制裁的国家马上会作出反应，予以报复。这样，新贸易保护主义得以蔓延和扩张。

2. 新贸易保护主义的主要特点：

1 被保护的商品不断增加。在新贸易保护主义下，被保护的商品越来越多。除了传统工业产品和农产品外，还包括高级工业品，如汽车、家用电器，以及劳务产品，如对航运的保护、对高技术转让的保护等。

2 贸易保护措施多样化。这一时期实行的新贸易保护主义，保护措施越来越隐蔽。其中包括：按照有效保护税率设置阶梯关税；加强了“反贴补税”和“反倾销税”的征收；非关税壁垒的种类不断增多；强调管理贸易，违背关贸总协定的基本原则，搞“灰色区域”措施。

3 从贸易保护制度转向更系统化的管理贸易制度。

4 各国保护贸易措施的重点从限制进口转向出口，加强了从财政、组织

和精神上促进出口的措施。

3. 新贸易保护主义对国际贸易的影响：

1 在一定程度上阻碍了国际贸易的发展。在新贸易保护主义下，由于受限制商品的范围越来越大，种类越来越多，在一定程度上限制了贸易的开展，阻碍了国际贸易的发展。

2 保护措施扭曲了贸易流向。数量限制影响了产品贸易的性质，改变了进口的地理方向。为了打破出口数量的限制，出口国家努力在受限制的商品组中扩大市场，从而扩大了数量固定下的贸易额。

3 贸易限制推动价格上涨。歧视性的数量限制给被保护的市场产生了价格提高的压力。进口成本的提高，使进口商品价格上涨；而进口商品价格的上升则成为同类产品生产厂商的重要的“价格保护伞”。

4 新贸易保护主义伤害了发展中国家和社会主义国家。主要表现在：它们受到的非关税壁垒的影响程度超过发达国家；贸易保护主义也加重了发展中国家的债务负担。

第三节 自由贸易政策的理论基础

自由贸易政策有比较系统完整的理论基础。它包括了法国的重农主义和英国学者休谟的自由贸易学说，英国古典经济学家亚当·斯密和大卫·李嘉图的“绝对成本说”和“比较成本说”，以及本世纪30年代瑞典经济学家赫克歇尔—俄林的“生产要素禀赋理论”。其中最有影响的是“绝对成本说”、“比较成本说”和“生产要素禀赋理论”。

这些理论，分别从不同的角度论述了自由贸易的重要性，以及自由贸易政策对促进国际贸易发展的重要意义。从而在不同的历史阶段起到了积极的作用。

亚当·斯密的“绝对成本说”，是资本主义生产方式准备时期英国工业资产阶级反对封建残余、发展资本主义的有力工具，它促进了资本主义生产方式的确立和国际贸易的发展。

大卫·李嘉图的“比较成本说”，是资本主义自由竞争时期英国等工业大国实行自由贸易政策的重要理论依据。这一理论比亚当·斯密的“绝对成本说”更为严谨和周密地论述了自由贸易的重要性。从而促进了自由贸易政策在某些国家的实施，大大推动了资本主义生产力的发展，对促进世界经济贸易的发展起到了积极的作用。

赫克歇尔—俄林的“生产要素禀赋理论”，则从不同的角度论述了自由贸易的重要性。它对各种资源在世界范围内的有效配置和流动，提高劳动生产率，促进生产和贸易的发展起积极作用。这一理论成为了战后贸易自由化的重要理论依据。

上述这些理论成为各历史时期自由贸易政策的主要理论根据，在不同程度上对促进国际贸易的发展起到了积极的作用。

第四节 保护贸易政策的理论基础

保护贸易政策的理论基础主要由重商主义学说、保护幼稚工业理论和超保护贸易理论所构成。

一、重商主义学说

重商主义学说是欧洲资本原始积累时期代表商业资本利益的贸易理论。

重商主义学说认为金银货币就是财富，它是贵卖贱买的结果，即财富是在流通中产生的。一国要致富，必须通过国家的干预来保证对外贸易的顺差，以便吸引金银从国外流入，并把它保存在国内，从而增加一国的财富。

重商主义分为早期重商主义和晚期重商主义。早期重商主义以“货币差额论”为中心，只着眼于货币，主张严禁金银出口，在对外贸易上奉行绝对的“少买多卖”原则，以求增加顺差，换回更多的金银。在贸易政策上，它强调采取直接的强制措施来取得和保存金银。因此，早期重商主义也被称为“重金主义”。

晚期重商主义则以“贸易差额论”为中心。晚期重商主义开始认识到货币运动与商品运动的联系，已不再简单地窖藏金银，而主张把货币与作“诱饵”放出去，以便吸引更多的货币回来。在贸易政策上，采取国家扶持经济的措施，如保护关税、振兴出口产业等，来实现整个对外贸易的顺差，使更多的金银流入国内。因此，晚期重商主义也叫做“重工主义”。晚期重商主义的主要代表人物是英国的托马斯·孟，他的主要著作是《英国得自对外贸易的财富》，这被认为是重商主义的圣经。

重商主义学说在历史上起过进步作用。它们促进了资本的原始积累，推动了资本主义生产方式的建立与发展。但它们对社会经济现象的探索只局限于流通领域，而未深入到生产领域，因而它们的经济理论是不科学的。

二、保护幼稚工业理论

保护幼稚工业理论是19世纪资本主义自由竞争时期，以美国的汉密尔顿和德国的李斯特为代表的保护贸易学说。当时，英国的工业水平已相当发达，商品极具竞争力。因此，大力推行自由贸易。但同时，美国和德国属于起步较晚的工业国，其工业还极其薄弱。为了保护其工业，两国先后实行了保护贸易政策，并提出了保护幼稚工业理论作为其政策依据。

保护幼稚工业理论最早由美国当时的财政部长汉密尔顿所提出。他认为亚当·斯密的自由贸易理论不能运用于美国。因为美国还不可能同欧洲的先进国家在平等的条件下进行贸易，必须对国内新建立的幼稚工业予以特别的保护和奖励。在保护国内工业期间，产品的价格可能上涨。但在幼稚工业成熟以后，价格自然会下跌。其主要手段是不断提高进口商品的关税，使国内工业得以顺利发展。

德国经济学家李斯特发展了汉密尔顿的保护幼稚工业学说，使其成为完整的理论体系。

李斯特的保护幼稚工业理论认为：财富的生产力比之通过比较利益所获得的财富更为重要。因此，国家应干预对外贸易，通过关税措施保护本国工业，发展生产力。保护应该是有阶段的，有条件的。一国经济的发展一般分为五个阶段，即原始未开化阶段，畜牧阶段，农业阶段，农工阶段，农工商阶段。农业阶段应实行自由贸易，以推动本国农业发展；农工阶段工业还很幼稚，需要进行保护。但这种保护只有在幼稚工业处于国外强有力的竞争下才需要，在没有强有力的竞争者时，幼稚工业也不需要保护；农工商阶段工业已具有国际竞争能力，应实行自由贸易，以刺激本国工业进一步发展。保护幼稚工业应有时限，保护期以30年为最高期限，过期则撤销保护以鼓励其自立与竞争。

李斯特对国际贸易的分析方法，从古典经济学派的静态发展为动态，从短期观点发展为长期观点。他的保护主义理论和政策的实施使德国的工业获得了巨大的发展。这个理论对于发展中国家的对外贸易政策也有很大的影响。

但是，李斯特的理论也有许多缺陷。他错误地理解了生产力的概念，对影响生产力发展的各种因素的分析也很混乱。另外，他以经济部门为划分经济发展阶段的基础也是错误的。

三、超保护贸易理论

在帝国主义前期，垄断代替了自由竞争，世界经济恶化，市场矛盾进一步尖锐，各国竞相采取了超保护贸易政策。作为这一政策的理论依据，出现了以凯恩斯为代表的超保护贸易学说。

凯恩斯是英国的经济学家，其代表作是《就业，利息和货币通论》。

超保护贸易理论是以对外贸易乘数理论为核心的，而对外贸易乘数理论则是在凯恩斯的投资乘数理论上发展起来的。

投资乘数理论认为，投资增长和国民收入扩大之间是相互依存的。这种依存关系便是乘数或倍数。投资的增加会引起对生产资料需求的增加，从而引起生产资料部门人们收入的增加；他们收入的增加，又引起对消费品需求的增加，从而导致从事消费品生产的人们收入的增加；如此推演循环下去，会最终导致国民收入的增加。

在投资乘数理论的基础上，凯恩斯的追随者们引伸出对外贸易乘数理论。这一理论认为，出口和国内投资一样，有增加国民收入的作用。一国的商品和劳务出口的增加，会使出口产业部门的收入增加，消费也增加，这样，必然引起其他产业部门的生产增加，就业扩大，收入和消费增加；如此循环往返，将最终导致国民收入的增加。与此相反，进口的增加，会导致进口部门的收入减少，消费也减少，从而导致失业增加，收入和消费减少，而最终导致国民收入减少。因此，政府必须干预对外贸易，采取奖出限入的措施，保证对外贸易的顺差，以有利于国民收入的增加。

超保护贸易政策理论为发达资本主义国家实行奖出限入的保护贸易政策以缓和危机提供了理论根据。但这个理论本身有很大的局限性，尤其是它主张保护贸易的结果，必将导致阻碍国际贸易的发展。

思考题

1. 什么是对外贸易政策？
2. 对外贸易政策由哪几部分构成？
3. 对外贸易政策主要包括哪两种政策类型？
4. 简述对外贸易政策的演变过程。
5. 简述各时期对外贸易政策的主要特点。
6. 简述保护贸易政策的理论基础及这些理论的主要内容。

第九章 关税方面的措施

第一节 关税概述

关税 Customs Duties, Tariff 是进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所征收的税收。

关境 Customs Territory 又称税境或关税领域,是一个国家的关税法令完全实施的境域。一个国家的关境与其国境是一致的。但如果一国有自由港和自由贸易区,或者加入关税同盟时,则关境与国境就不一致。自由港和自由贸易区虽然是在国境之内,但进出此区域的进出口商品都不用交纳关税,因此它处于该国的关境之外,这时该国的关境就比国境要小。当几个国家结成关税同盟,参加关税同盟的国家的领土即成为统一的关境,成员国之间逐步削减甚至完全取消关税,对成员国外的商品逐步实行统一关税,这时,关境就大于其成员国各自的国境。

海关是设立在关境上的国家行政管理机构,它是一个国家执行该国的有关进出口政策法令和规章的重要工具。其任务是根据这些政策,法令和规章对进出口货物、货币、金银、行李、邮件、运输工具等实行监督管理,征收关税,查禁走私货物,临时保管通关货物和统计进出口商品等。海关还有权对不符合国家规定的进出口货物不予放行、罚款,甚至没收或销毁。

关税是国家财政收入的一个组成部分。它与其他税收一样,具有强制性、无偿性和预定性。强制性是指税收是凭借法律的规定强制征收的,而不是一种自愿献纳,凡要交税的都要按照法律的规定无条件地履行自己的义务,否则就要受到国家法律的制裁。无偿性是指征收的税收,除特殊例外,都是国家向纳税人无偿取得的国库收入,国家不需付出任何代价,也不必把税款直接归还给纳税人。预定性是指国家事先规定一个征税的比例或征税数款额,征纳双方必须共同遵守执行,不得随意变化和减免。

关税与其他国内税收又有所不同,可以从以下几方面来看:

一、关税的性质

关税主要是对进出口商品征税,其税负由进出口商垫付,但进出口商都会把它作为成本的一部分而加在货价上,在货物出售给买方时收回这笔垫款;关税到最后是由买方或消费者承担。所以,关税属于间接税。

二、关税的税收主体和客体

各种税收按纳税人与课税货物的标准,可分为税收主体和税收客体。税收主体 Subject of Taxation 也称为课税主体即负担纳税的自然人和法人,也称为纳税人 Taxpayer; 税收客体 Object of Taxation 也称为课税客体或课税对象,如消费品等。

关税的税收主体是本国的进出口商。当商品进出关境时,进出口商根据海关法规向当地海关交纳关税,他们是关税的纳税人。关税的税收客体是进出口货物。根据海关税收法和有关规定,对各种进出口商品都制定不同的税目和税率,征收不同的税收。

三、关税对进出口贸易的调节作用

关税是调节进出口贸易的一项措施,许多国家都是通过低税、免税和退税来鼓励商品出口。而在进口方面,则通过提高或降低税率来调节商品进口。其调节作用,主要表现在如下几方面:

1. 对国内能大量生产或者暂时不能大量生产但将来可能发展的产品征收较高的进口关税，以保护国内同类产品的生产和发展。

2. 对于非必需品或奢侈品的进口征收更高的关税，以达到限制甚至禁止进口的目的。

3. 对本国不能生产或生产不足的原料、半制成品、生活必需品或生产上的急需品的进口，制订较低税率或免税，鼓励进口，以满足国内生产和生活需要。

四、关税是对外贸易政策的重要手段

一国的关税措施往往体现一国的对外贸易政策，关税税率的高低，也影响着一国经济和对外贸易的发展。资本主义国家特别是帝国主义国家通过关税措施垄断国内市场和争夺国外市场，对国内外人民进行剥削。发展中国家的关税措施是维持和发展本国民族经济和防御发达资本主义国家的经济侵略的手段。社会主义国家的关税措施是促进本国经济的增长和发展平等互利的对外经济贸易关系以及防止资本主义经济侵略的重要措施。

第二节 关税的主要种类

关税的种类很多，按照不同的标准可分为以下几类：

一、按照征收的对象或商品流向，关税可分为进口税、出口税、过境税

一进口税 Import Duties

进口税是进口国家的海关在外国商品输入时，对本国进口商所征收的关税。这种进口税在外国货物直接进入关境或国境时征收，或者在外国货物由该国自由港、自由贸易区或从海关保税仓库提出来运往进口国的国内市场销售时，在办理海关手续时征收。

进口税主要可分为最惠国税和普通税两种，最惠国税主要用于与该国外签订有最惠国待遇的国家和地区的进口商品，而普通税则适用于与该国外没有签订有这种贸易协定的国家和地区的进口商品。第二次世界大战后，许多国家都加入了关税与贸易总协定。由于总协定规定成员国之间都要提供最惠国待遇，所以最惠国税率一般称为正常关税。

对进口商征收进口税最终会被作为成本而加在进口商品的销售价格上，所以会削弱进口商品在进口国国内市场上的竞争能力，从而起到限制进口的作用。人们通常所讲的关税壁垒，就是指高额进口税。

进口税率的高低，一般来说是随着加工程度的提高而提高，如：对工业制成品，特别是一些非必需的奢侈品征收较高关税；对半制成品收较低关税；对原料的进口税率最低或免税。有些发展中国家为了人民生活和发展经济的需要，对一些国内暂时不能生产或供不应求的生活必需品和生产设备征收较低的进口税甚至免税进口。进口税不仅可以被利用作为限制进口的手段，而且可以作为贸易谈判时逼对方让步的手段。

二出口税 Export Duties

出口税是出口国家的海关在本国产品输往国外时，对出口商所征收的关税。

现在资本主义国家一般都不征收出口税，因为征收出口税势必提高出口商品的销售价格，削弱出口商品在国际市场上的竞争能力，对扩大出口不利。

战后，征收出口税的国家主要是发展中国家和地区，它们征收的目的有的是为了财政收入，有的是为保证国内的生产需要或国内的市场供应。也有一些原料生产国，由于本国工业生产也需要该种原料，而且供量有限，为了阻碍其出口而征收出口税，例如北欧的瑞典、挪威，为了保护国内的纸浆和造纸工业，而对木材出口征收出口税。

三、过境税 Transit Duties

过境税又称通过税。它是一国对于通过其关境的外国货物所征收的关税。在封建时期，一些欧洲国家为了增加财政收入，广设关卡征收过境税。进入资本主义时期后，随着交通运输的发展以及保税仓库日兴，各国在运输和仓储方面的竞争激烈，从 19 世纪后半期起，都相继废除了过境税。

二、按照征税的目的，关税可分为财政关税和保护关税

一、财政关税 Revenue Tariff

财政关税又称收入关税，是以增加国家的财政收入为主要目的而征收的关税。财政关税的税率一般按国库的需要和影响贸易的数量来定。税率要适中，不宜订得太高，否则将会阻碍进口而达不到增加财政收入的目的。征税的进口货物。一般是国内不能生产而又有较大的消费需求，无代用品而必须从国外进口的商品。现在，财政关税在大多数国家的财政收入中已不再占重要地位，取而代之的是以限制进口、保护国内生产和市场为目的的保护关税。

二、保护关税 Protective Tariff

保护关税是指以保护本国工业或农业为主要目的而征收的关税。保护关税的税率越高，进口商品在国内的销售价格也就越高，就越能达到保护本国生产的目的。保护关税的税率有时竟会高达百分之几百，使之实际上起到禁止进口的作用。保护关税最初是以保护本国的幼稚产业为目的，后来，则成为资本主义国家保护贸易政策的重要措施之一，也是帝国主义在贸易中实行歧视政策的重要工具。第二次世界大战后，经过关贸总协定的七轮关税谈判，成员国的关税不断削减，关税对进口国市场的保护作用已大大缩小，起而代之的则是名目繁多的非关税壁垒。

三、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、特惠税和普遍优惠税

一、进口附加税 Import Surtaxes

资本主义国家对进口商品，除了征收一般进口税外，还往往根据某种国的，例如应付国际收支危机，维持进出口平衡；或防止外国商品倾销；或对国外某个国家实行歧视或报复而再加征额外的关税，就叫做进口附加税。

进口附加税通常是一种特定的临时性的措施。如 1971 年上半年，美国出现了 1887 年以来首次贸易逆差，国际收支恶化。美国总统尼克松为了应付国际收支危机，实行“新经济政策”，在 1971 年 8 月 15 日宣布对外国商品的进口一律征收 10% 进口附加税，即在一般的进口税上再加收 10% 的附加税，以限制商品进口。但由于这一政策遭到各国的强烈反对，因此于同年 12 月 20 日被迫宣布取消。

进口附加税除对所有进口商品征收外，还往往针对个别国家或个别商品征收，这主要有以下两种：

1. 反补贴税 Counter-vailing Duties。反补贴税又称抵销税或补偿税或反贴补税。它是对于直接或间接地接受任何津贴或贴补的外国商品在进口时所征收的一种进口附加税。

凡是进口商品在生产、加工、买卖、输出过程中所接受的直接或间接津贴都构成征收反补贴税的条件，不管给予这种津贴的是外国政府还是垄断组织或同业公会。通常，直接的补贴是指直接付给出口商的现金补贴。间接的补贴是指政府对某些出口商品给予财政上的优惠。

无论出口商品是受到出口国直接的或间接的补贴，都会使出口商品的价格降低。所以，进口国可以针对进口商品所受到的补贴来征收反补贴税，抵销其所享受的补贴金额，削弱其竞争能力，使其不能在本国市场与本国的同类商品进行低价竞争或进行倾销，以保护本国的商品生产和市场。

《关税与贸易总协定》第6条就有关反贴补税作了规定，主要有以下几点：反补贴税一词应理解为：为了抵销商品于制造生产或输出时所直接或间接接受的任何奖金或贴补而征收的一种特别关税；贴补的后果会对某项已建的工业造成重大损害或产生重大威胁或在严重阻碍国内某一工业的兴建时，才能征收反补贴税；反补贴税的征收不得超过“贴补数额”；对于受到补贴的倾销商品，进口国不得同时对它既征收反倾销税又征收反补贴税；在某些例外情况下，如果延迟将会造成难以补救的损害，进口国可以在未经缔约国全体事前批准的情况下，征收反补贴税，但应立即向缔约国全体报告，如未获批准，这种反补贴税应立即予以撤销；对产品在原产国或输出国所征的捐税，在出口时退还或因出口而免税，进口国对这种退税或免税不得征收反贴补税；对初级产品给予补贴以维持或稳定其价格而建立的制度，如符合若干条件则不应作为造成了重大损害处理。

2. 反倾销税 Anti-dumping Duties。反倾销税是对于实行商品倾销的进口货物所征收的一种进口附加税。其目的在于抵制商品倾销，保护本国产品的国内市场。

《关税与贸易总协定》第6条对于倾销与反倾销税的规定主要有以下几点：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，如因此时某一缔约国领土内已建立的某项工业造成重大损害或产生重大威胁，或者对某一国内工业的兴建产生严重阻碍，这种倾销应该受到谴责；缔约国为了抵销或防止倾销，可以对倾销的产品征收数量不超过这一产品的倾销差额的反倾销税；“正常价格”是指相同产品在出口国用于国内消费时在正常情况下的可比价格。如没有这种国内价格，则是相同产品在正常贸易情况下向第三国出口的最高可比价格；或产品在原产国的生产成本加合理的推销费用和利润；不得因抵销倾销和出口补贴，而同时时它既征收倾销税又征收反贴补税；为了稳定初级产品价格而建立的制度，即使它有时会使出口商品的销售价格低于相同产品在国内市场销售的可比价格，也不应认为造成了重大损害。

1964年，关贸总协定的“肯尼迪回合”法定了一个《国际反倾销法》，反倾销的一些条款较原来的《关税与贸易总协定》第6条更为严谨，内容更为详尽。1979年的“东京回合”又对《国际反倾销法》作了修改，制订了《实施〈关贸总协定〉第6条规定》。1986年的“乌拉圭回合”，又达成新的反倾销协定，该协定强化了“东京回合”的反倾销协议。

二 差价税 Variable Levy

差价税又称差额税。当某种本国生产的产品的国内价格高于同类的进口商品的价格时，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之间的差额征收关税，就叫差价税。由于差价税是随

着国内外价格差额的变动而变动的，因此它是一种滑动关税 Sliding Duty。

对于征收差价税的商品，有的规定按价格差额征收，有的规定在征收一般关税以外另行征收，这种差价税实际上属于进口附加税。

西欧共同市场为了保护内部农业，对某些农产品如粮食、猪肉、禽肉、蛋品等征收差价税。西欧共同市场征收差价税的办法比较复杂。例如谷物进口的差价税分为以下三步骤：首先是由欧洲经济共同体委员会对有关谷物按季节分别制订统一的“指标价格”Target Price。“指标价格”是西欧共同市场内部，以生产效率最低而价格最高的内地中心市场的价格为难而订的价格。此价格一般比世界市场的价格要高。为了维持这种价格水平，还确定了干预价格。一旦中心市场的实际市场价格跌到了干预水平，有关机构便从市场上购进谷物，以防止价格继续下跌。其次，确定入门价格 Threshold Price，即从“指标价格”中扣除有关谷物从进口港运到内地中心市场所付的一切开支的余额。这种价格是差价税估价的基础。最后，确定差价税额，它是由有关产品的进口价格与“入门价格”的差额所决定的，这个差额的大小就决定差价税的高低。

三特惠税 Preferential Duties

特惠税是指某一国家或某一经济集团对某些国家的所有进口商品或一部分商品在关税方面给予的特别优惠待遇。这种关税优惠待遇有的是互惠的，有的是非互惠的。

目前较有代表性的特惠税是西欧共同市场国家给予非洲、加勒比和太平洋地区 60 多个发展中国家和地区的非互惠的特惠关税。由于这一优惠关税协定是在西非多哥首都洛美签订的，所以又叫做“洛美协定”。该协定于 1975 年 2 月 1 日缔结，当年 7 月执行给予免税待遇。规定为期 5 年，到 1980 年 3 月 31 日到期。1979 年 10 月 31 日，这些国家和地区在多哥洛美签署了第二个“洛美协定”，有效期为 5 年，即从 1980 年 4 月起至 1985 年 3 月 31 日上。1984 年 12 月 8 日它们又签定了第三个“洛美协定”，有效期仍为 5 年，1988 年又签订了第四个“洛美协定”，有效期 10 年。

“洛美协定”关于特惠税方面的规定主要是：这 60 多个发展中国家和地区的全部工业产品和 99.5% 的农产品进入共同体给予免税待遇第一个“洛美协定”中除工业品全部给予免税外，农产品则规定 96% 的产品可享受免税。建立“稳定出口收入制度”，共同体给予这些国家和地区由于一些主要农产品跌价或减产而遭受损失时的补偿。第一个“洛美协定”规定共同体对 18 类农产品和铁矿砂共计 34 种商品实行补偿制度，而第二个“洛美协定”又增加了橡胶、胡椒、棉籽等 10 种产品。这样，总共有 44 种产品列入补偿范围之内。此外，“洛美协定”还规定了共同体与这些国家和地区之间的经济合作。

“洛美协定”国家间实行的这种优惠关税是目前世界上最优惠的一种关税，它优惠商品的范围很广，优惠幅度也大，而且是非互惠的单向优惠关税，使得参加协定的发展中国家和地区受惠很大，给它们的经济发展带来较大的好处。

四普遍优惠制 Generalized System of Preferences——GSP

普遍优惠制是发展中国家在联合国贸易与发展会议上进行了长期斗争在 1968 年通过建立普惠制决议之后取得的。在该决议中，发达国家承诺对从发

展中国家和地区输入的商品，特别是制成品和半制成品，给予普遍的、非歧视的和互惠的优惠关税待遇。

普惠优惠制是目前在世界范围内实行最广的优惠关税制度，目前实施普惠制的工业国家即给惠国共有 27 个，它们是：欧洲经济共同体 12 国，奥地利、瑞士、芬兰、挪威，瑞典、美国、加拿大、日本、澳大利亚和新西兰。此外，还有前苏联、波兰、前捷克斯洛伐克、匈牙利、保加利亚。而受惠国家多达 170 多个发展中国家和地区。

普惠制的主要原则是普遍的、非歧视的、非互惠的。所谓普遍的，是指发达国家应对发展中国家或地区出口的制成品和半制成品给予普遍的优惠待遇；所谓非歧视的，是指应使所有发展中国家或地区都不受歧视、无例外地享受普惠制的待遇；所谓非互惠的，是指发达国家应单方面给予发展中国家或地区提供关税优惠，而不是要求发展中国家或地区提供反向优惠。

普惠优惠制的目标是扩大发展中国家工业制成品和半制成品出口，增加外汇收入；促进发展中国家的工业化以及加速发展中国家的经济增长率。

实施普惠制的国家即给惠国都有各自的普惠制方案除西欧共同体一个方案外，一般都有下列内容：

1. 对受惠国家和地区的规定。虽然普惠制决议的一个主要原则是非歧视的，但各给惠国往往都从各自的利益出发，对受惠国或地区进行限制，如对某些发展中的社会主义国家和石油输出组织的成员。

2. 对受惠商品范围的规定。受惠商品范围就是指哪些商品可享受普惠制待遇。在各个方案中都有其受惠商品的清单。一般说来，农产品受惠较少，工业品受惠较多，而敏感性商品如纺织品、石油制品、鞋类及皮革制品往往被排除在外，有的即使列入受惠商品，但也受到一定的限制。

3. 减税幅度的规定。普惠制的优惠幅度取决于最惠国税和普惠制税率之间的差额，普惠制税率比最惠国税率低得越多，优惠幅度就越大。一般来说，工业品减税幅度较大，农产品减税幅度较小。

4. 保护措施的规定。保护措施是给惠国为保护本国某些产品的生产和销售，在普惠制方案中规定的措施，是给惠国执行普惠制的安全阀。主要有以下三种：

- 1 免责条款 *Escape Clause*，当给惠国认为受惠国产品的进口数量会对本国的同类产品的生产造成或可能造成重大损害时，给惠国有权全部或部分取消关税优惠待遇。如加拿大曾对橡胶鞋及彩电停止使用普惠制税率，而按最惠国税率征收进口税。

- 2 预定限额 *Prior Limitation*。这一措施是指对受惠商品顶先规定限额，超过限额的进口按规定征收最惠国税率。

- 3 竞争需要标准 *Competitive Need Criterion*。即对来自受惠国的某种进口商品，如超过当年所规定的进口额度，则取消下年度该种商品的关税普惠待遇。

5. 对原产地的规定。各给惠国对原产地的规定一般都十分认真，这是为了优惠能真正给予受惠国，以达到促进发展中国家工业发展的目的。它规定，享受普惠制的产品必须全部产自受惠国或地区；或者产品中所包含的进口原料或零件经过高度加工后，发生实质性的变化。关于实质性变化有以下两个标准：

- 1 加工标准 *Process Criterion*。它规定，受惠国进口的原料或零件的

税目和利用这些原料或零件加工后的商品税目发生变化，就可以认为已经过高度加工，发生了实质的变化，即可享受关税优惠。目前西欧共同市场、日本、挪威、瑞士等采用这项标准。

2 增值标准 Value-added Criterion，也称为百分率标准。它规定，只有进口原料或零件的价值没有超过出口商品价值规定的百分比，这种变化才能作为实质性的变化，享受关税优惠待遇。如澳大利亚、新西兰、波兰、匈牙利等，都规定进口原料的价格不超过出口商品总值的 50%，即可作为发生了实质性的改变；加拿大则规定不能超过 40%。

各给惠国对受惠产品还有运输上的规定，即“直接运输规则”。即规定受惠国商品一般须直接运到给惠国，方可享受普遍优惠制待遇。如果由于地理上的原因或运输上的需要，受惠产品也可以通过第三国，但必须置于海关的监管之下。

此外，受惠国必须向给惠国提交为原产地和托运的书面证书，才能享受关税优惠待遇。

普惠制从 1971 年实施以来，在一定程度上改善了发展中国家的产品进入发达国家市场的条件，对促进和扩大发展中国家的出口起到一定的积极作用。但是，发达国家为了其自身利益，在普惠制方案中又设置了一系列的限制性措施，使普惠制的作用受到削弱。因此，发展中国家还需进一步加强团结，为争取真正普遍的、非歧视的、非互惠的关税优惠待遇而努力。

四、按照征税的一般方法或征税标准，可分为从量税、从价税、混合税和选择税

一从量税 Specific Duties

凡是以货物的计量单位，如重量、数量，体积，长度等，作为征税标准而征收的关税，称为从量税。例如美国对青豆罐头规定的进口关税，普通税率为每磅 2 美分，优惠税率即最惠国税率为每磅 1 美分。从量税额的计算公式：

从量税额 = 商品数量 × 每单位从量税

征收从量税一般应注意的是商品重量的计算，一般有两种标准即毛重和净重。毛重 gross weight 指商品本身的重量加包装材料的重量。净重 net weight 则指商品本身的重量，而不包括外面包装材料的重量。有的国家按毛重，也有些国家按净重来征税，依各国计算的标准而定。在征收从量税的情况下，从量税额与商品数量的增减成正比关系，与商品价格无直接关系。在商品价格下降的时候，按从量税方法征收进口税时，关税的保护作用会加大；相反，在商品价格上升的时候，关税的保护作用会削弱。二战前，资本主义国家普遍采用从量税的方法计征关税。战后由于商品种类规格日益繁杂和通货膨胀，大多数资本主义国家普遍采用从价税的方法计征关税。

二 从价税 Ad Valorem Duties 凡以货物价格作为征税标准的关税称为从价税。从价税的税率表现为货物价格的百分率。例如美国进口关税规定蘑菇罐头的普通税率为 45%，最惠国税率为 14%；日本进口关税规定丝绸的普通税率为 25%，最惠国税率为 12.5%。从价税额的计算方法：

从价税额 = 商品总值 × 从价税率 征收从价税的一个重要问题是确定商品的征税价格或称完税价格 Dutiable Value，一般国家确定完税价格大致有以下三种方法：出口国离岸价格 F.O.B.，进口国到岸价格 C.I.F.和进口国规定的官定价格。所谓官定价格，是指在货物进口时，进口国海关如认为发票

价格低于正常价格指在自由竞争条件下的成交价格，则由海关重新估定价格作为完税价格，故也称为海关估价。

各国对海关估价的方法评定不一。为了使各国的估价方法得以统一，在1979年的关税与贸易总协定的“东京回合”中，经过反复磋商，缔约国达成《关于实施关贸总协定第7条的协定》，也称为《新估价法规》。该法规采用“成交价格”作为估价的主要依据。“成交价格”是指出口货物买卖双方在没有规定中指出的从属关系的公开市场上成交的已付的或应付的价格。它基本是以具体成交的合同价格或发票价格为准，同时也规定了该价格中应包括的费用和不应包括的费用。该法对完税价格以到岸价格为依据，允许各国根据自己的立法加以规定。该法规已被欧洲共同体和美国从1980年7月1日开始采用，发展中国家可延至1986年使用个别条款可在1989年使用。

三混合税 Compound Duties

混合税又称复合税，是指对某种商品既征收从量税，又征收从价税。混合税有时以从量税为主，如美国规定对羊毛手套征收的进口关税，普通税率为每磅50美分，加50%的从价税；最惠国税为每磅37.5美分，加18.5%的从价税。有时则是以从价税为主。

四选择税 Alternative Duties

选择税是指对同一进口商品既规定从量税又规定从价税，征税时选择其税额高的一种征收。例如，日本对进口坯布规定的关税为：基本税率10%，或7.5%加每平方米2.6日元，征收其中高者；协定税率7%，或5.5%加每平方米1.9日元，征收其中高音。如果当某些国家的政策是鼓励某些商品进口时，则也会选择较低的一种来征收。

五、按照关税保护的程度和有效性，可分为名义保护关税和有效保护关税

一名义关税 Nominal Tariff

名义关税是指某种进口商品进入该国关境时，海关根据“海关税则”所征收的关税税率。在其他条件相同和不变的条件下，名义关税税率愈高，对本国同类产品的保护程度也愈高。

二有效关税 Effective Tariff

有效关税是指对某种工业单位产品“增值”部分的从税率，代表着关税对本国同类产品的真正有效的保护程度。例如棉布的名义关税税率为30%，而纺织业的最终产品“增值”部分为40%，则该种产品的有效关税保护率应为75%。其计算公式为：

$$E = T/V$$

其中：E = 有效关税保护率；

T = 进口最终产品的名义关税税率；

V = 该业的最终产品的增值比率。

如果一个进口国由于本国原材料不足，而必须进口原料加工制造成最终产品，在这种情况下，进口原料的名义关税税率高低及其在最终产品中所占比重也影响着有效关税保护率，这可以用以下公式计算：

$$E = \frac{T - P_t}{1 - P}$$

$$1 - P$$

其中：E = 有效关税保护率；

T = 进口最终产品的名义关税税率；

t = 进口原料的名义关税税率；

P = 原材料在最终产品中所占比重。

按照以上公式，有效关税保护率将会根据最终产品的名义关税税率和原材料的名义关税税率的变化而发生以下几种变化：

1. 当进口最终产品的名义关税税率高于所用的进口原材料的名义关税税率时，有效关税保护率将超过最终产品的名义关税税率，即 $E > T$ 。例如，如果我国对棉纱进口征税 10%，原棉进口免税，而原料占成品的比重，即原料投入系数是 75%，则棉纱的有效保护率为：

$$E = \frac{0.1 - 0.75 \times 0}{1 - 0.75} = 0.4 = 40\%$$

2. 当进口最终产品的名义关税税率等于所用的进口原材料的名义关税税率时，有效关税保护率将等于最终产品的名义关税税率，即 $E = T$ 。沿用上例，如果原棉也征收 10% 的税收，则有效关税保护率为：

$$Z = \frac{0.1 - 0.75 \times 0.1}{1 - 0.75} = 0.1 = 10\%$$

3. 当进口最终产品的名义关税税率小于所用的进口原料的名义关税税率时，有效关税保护率可能大大低于最终产品的名义关税税率，即 $E < T$ ，甚至出现负有效关税保护率，即 $E < 0$ 。沿用上例，如果对进口棉纱仍征收 10% 的名义关税，而对进口原棉则征收 20% 的名义关税，则有效关税保护率为：

$$F = \frac{0.1 - 0.75 \times 0.2}{1 - 0.75} = -0.2 = -20\%$$

在这种情形下，出现了负保护，它意味着进口原棉加工成棉纱将无利可图。

第三节 海关税则与通关手续

一、海关税则

海关税则 Customs Tariff 又称关税税则。它是一国对进出口商品计征关税的规章和对进出口的应税与免税商品加以系列分类的一览表。海关凭此征收关税，是关税政策的具体体现。

海关税则一般包括两部分：一部分是海关课征关税的规章条例及说明；另一部分是关税税率表。

关税税率表主要包括，税则号列 Tariff No, 或 Heading No, 或 Tariff Item, 简称税号；货物分类目录 Description of goods；税率 Rate of Duty 三部分。各国海关税则的商品分类方法不尽相同，大体上主要有按货物的自然属性、加工程度、货物成分、货物用途来分类。

为了解决各国在海关税则商品分类上的矛盾，欧洲关税同盟研究小组于 1952 年 12 月拟定了“关税税则商品分类公约” Convention on Nomenclature for the Classification on Goods in Customs Tariff, 并设立了海关合作理事会。它制订了“关税合作理事会税则目录” Customs Co-operation Council Nomenclature- CCCN, 因该税则目录是在布鲁塞尔制订的，故又称“布鲁塞尔税则目录” Brussels Tariff Nomenclature — BTN。除了美国、加拿大，已有 100 多个国家或地区采用。

“关税合作理事会税则目录”把所有贸易商品分为 21 类 Section, 99 章 Chapter, 1015 个税则号 Heading No。其中前 4 类 1—24 章为农产品，5

至 21 类第 23—99 章为工业制成品。各类商品的税则号通常用四位数表示，中间用圆点隔开，前两位数表示所属章次号，后两位数表示所属该章以下的税则号。例如猪鬃属第 5 章第二项，关税合作理事会税则号则为 05.02。这个税则目录的分类原则是按照商品的原料组成为主，结合商品的加工程度、制造阶段、最终用途、使用目的来划分。

第二次世界大战后，各国普遍采用的商品分类除了“关税合作理事会税则目录”外，还有联合国经济理事会下设的统计委员会于 1950 年编制并公布的《国际贸易标准分类 Standard International Trade Classification——SITC》，于 1950 年 7 月 12 日被联合国经济理事会正式通过。这个目录在 1960 年和 1972 年先后两次修订。1972 年的修订本把国际贸易商品分为 10 类 Section，63 章 Division，223 组 Group，786 个分组 Subgroup，其中 435 个分组又细分为 1573 个子目 Subsidiary Heading，其余 351 个分组不分子目，合计共有 1924 个统计基本项目，各国可以根据需要增设子目。

由于以上两种商品分类目录在国际上同时并存并使用，使很多情况下存在一定的不便。于是，海关合作理事会于 1970 年决定成立研究小组探讨是否可能建立一个同时能满足海关税则进出口统计、运输和生产等各部门需要的商品列名和编码的“协调制度”目录。其后，成立了“协调制度”委员会和各国代表团组成的工作团。1981 年“协调制度”委员会完成了制订协调制度商品目录的准备工作。1983 年，海关合作理事会通过了《协调制度公约》，提供各国签署。“协调制度”目录在至少 17 个国家签约后一年的 1 月 1 日开始使用，但不能早于 1987 年 1 月 1 日。该“协调制度”目录已于 1988 年 1 月 1 日开始使用，从而取代了“关税合作理事会税则目录”。到 1991 年 11 月已有 83 个国家采用。关贸总协定关税减让，也以“协调制度”目录统计的数据为谈判基础。

“协调制度”目录分为 21 大类 Section，96 章 Chapter，1241 个项目 Heading，5019 个子目 Subheading。

商品项目的号列编号仍为四位数字，前两位为章的顺序号码，第三、四两位数字为每章内的项目位置。项目以下，第五位数字为一级子目 One-Dash Subheading，表示在项目中的位置，第六位数字为二级子目 Two-Dash Subheading 编码。各缔约国可以在子目之下增设分目 Additional Subheading。

海关税则一般可分为单一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，一个税目只有一个税率，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如委内瑞拉、巴拿马、冈比亚等实行单式税则。

2. 复式税则 Complex Tariff。复式税则又称多栏税则。这种税则，在一税目下订有两个或两个以上的税率。对来自不同国家的进口商品，适用不同的税率。现在绝大多数国家都采用这种税则。这种税则有二栏、三栏、四栏等。

在单式税则或复式税则中，依据制订税则的权限，又可分为自主税则和协定税则。

1 自主税则 Autonomous Tariff。自主税则又称国家税则，是指一国立法机构根据关税自主原则制度，不受对外签订的贸易条约或协定约束的一种税

率。

自主税则可分为自主单式税则和自主复式税则。前者为一国对一种商品自主地制定一个税率，这个税率适用于来自任何国家或地区的同一种商品；后者为一国对一种商品自主地制定两个或两个以上的税率，分别适用于来自不同国家和地区的同一种商品。自主复式税则又可分为最高和最低税则 Maximum and MinmumTariff。前者适用于来自未与该国签订贸易条约或协定的国家或地区的商品；后者适用于来自与该国签订贸易条约或协定的国家或地区的商品。

2 协定税则 Conventional Tariff。协定税则是指一国与其他国家或地区通过贸易与关税谈判，以贸易条约或协定的方式确定的关税税率。这种税率是在本国原有的国定税则以外，另行规定的一种税率。它是两国通过关税减让谈判的结果，因此要比固定税率低，协定税则不仅适用于该条约或协定的签字国，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。这样形式的复式税则，叫做自主—协定税则或固定—协定税则。

二、通关手续

通关手续又称报关手续，是指出口商或进口商向海关申报出口或进口，接受海关的监督与检查，履行海关所规定的手续。通关手续通常包括申报、验货和放行三个基本环节。当办完通关手续，结算清应付的税款和其他费用时，经海关同意，货物即可通关放行。

第四节 关税对国际贸易的影响

关税对国际贸易的发展和变化有着重大的影响。这种影响主要表现在以下几方面：

一、对世界贸易发展的影响

从国际贸易发展的过程来看，在其他条件不变的情况下，世界市场上主要国家的关税税率的增减程度与国际贸易发展速度成反比关系。例如，在 1929 年到 1933 年的世界性经济危机时期，发达资本主义国家都相继提高关税，高筑关税壁垒来限制商品进口，如美国就把当时的关税提高到平均 53% 的水平。这些措施带来的后果就是使国际贸易量急剧下降。从 1929 年到 1933 年期间，国际贸易额下降了 2/3，国际贸易量减少 1/3。而二战后，特别是 50 年代至 70 年代，发达国家推行贸易自由化，再加上关贸总协定谈判所达成的关税减让，大大促进了国际贸易的迅速发展。从 1950 年到 1973 年，国际贸易额年均增长率为 10.3%，国际贸易量年平均增长 7.2%。

由此可见，当关税在国际范围内普遍降低的时候，国际贸易的发展速度将趋向加快；反之，当关税在国际范围内普遍提高时，国际贸易的发展速度将趋向下降。

二、对国际贸易商品结构与地理方向的影响

关税还在一定程度上影响国际贸易的商品结构和某些国家或地区的对外贸易地理方向的变化。战后关税下降的总的趋势是：发达资本主义国家对工业制成品进口关税下降幅度超过农产品，发达国家之间的关税下降幅度超过它们对发展中国家和社会主义国家的下降幅度，经济集团内部关税下降幅度超过其对集团外的下降幅度。这种下降幅度的差异，使战后工业制成品贸易

的增长超过农产品贸易，发达国家之间的贸易增长超过它们与发展中国家和社会主义国家之间的贸易，某些经济集团内部贸易的增长超过食对集团外的贸易增长。

三、对贸易差额与国际收支的影响

关税对一国的贸易差额与国际收支也有影响。当一国出现严重的贸易入超和同际收支逆差时，如果广泛采取提高进口关税等限制进口措施，可能会暂时抑制进口，缩小贸易逆差和改善国际收支。但从长期来看，提高进口关税是否确实可起到这种作用，则难以定论。因为征收高额的进口税，会限制国外商品进口，引起国内价格上涨，从而造成某些产品的生产成本提高，削弱出口产品的竞争能力，使出口能力下降。这样，难以从根本上改善国际收支逆差和贸易逆差。

此外，由于一国提高关税，将可能引起有关国家的连锁反应。竞相提高关税，高筑关税壁垒，限制对方的商品进口，结果相互抵销关税对于缩小贸易入超和改善国际收支的作用。

四、对商品价格和销售的影响

关税与商品的价格和销售也有着密切的关系。一般来说，进口货物课征关税后，会导致其在进口国的国内价格上涨，进口数量下降，起到了保护和促进本国产品的生产和销售的作用。这一点，可以用图 9—1 来加以说明。图中的 D 和 S 是 I 国对产品的需求和供给曲线，P 是“世界价格”，即从别国进口的价格。从价格线上 I 国的供给曲线的相交处中看出 Q 为 I 国生产量，I 国的消费量是 Q₃，而 Q₃—Q 是 I 国的进口量。

现在假设 I 国对每单位课征关税 PPI，进口商除了必须按世界价格付款外，还需加上关税，因此，该国进口商不得在 I 国国内按 P₁ 出售产品。通过 D 曲线发现，I 国对该产品消费从 Q₃ 降到 Q₂。而该国生产从 Q 增加到 Q₁，这就显示了关税对商品价格和销售的一般影响。

当然，关税的影响程度如何，还须看关税税率之高低，以及进、出口国的价格变化。通常，进口关税税率越高，进口商品在国内市场价格也越高，限制进口的作用将越大。在征收关税的条件下，国内外价格变化对商品进口也有不同的影响。在进口国征收关税以后，会使国内价格和国外价格发生差异。如果这种价格差异大于关税税额，则输入该商品仍有利可图，进口商将继续增加该商品的进口；反之，如差异之数小于关税税额，则输入该商品的进口商将蒙受损失，便会减少商品进口甚至不进口。这种价格的差异，是由国内价格上涨与国外价格下跌所造成的，在某种特定的情况下，也可能是单方面的，即由国内价格上涨或国外价格下跌所造成。

综上所述，关税是影响国际贸易的重要因素之一。但必须指出，上述的各种影响是在假设其他条件相同或不变的情况下发生的，如果其他条件不同，或情况发生变化，关税对国际贸易的影响也随之发生变化。

思考题

1. 什么是关税？关税按照不同标准可分为哪几类和哪些税种？
2. 什么是进口附加税？反贴补税与反倾销税有何异同？
3. 什么是普遍优惠制？它的主要原则及方案的主要内容是什么？
4. 名义关税和有效关税有何区别？如何计算有效关税？

5. 征收关税的方法主要有哪些？如何计算应征的税额？
6. 简要说明关税对国际贸易的影响。

第十章 非关税壁垒

第一节 非关税壁垒概述

非关税壁垒 Non-Tariff Barriers-NTBS 是指关税以外的一切限制进口的各种措施。它是与关税壁垒相对而言的。

随着关税与贸易总协定缔约方进口关税税率的下降，贸易壁垒的重点从关税壁垒转向非关税壁垒。从数量上来看，非关税壁垒措施从 60 年代末的 850 多项增加到 70 年代末的 900 多项，目前已达到 1000 多项；从受影响的商品范围来看，已从农产品蔓延到工业品，从劳动密集型产品延伸到技术密集型产品；从受限制的国家来看，受到限制的不仅有发展中国家和社会主义国家，还有发达的资本主义国家。

一、非关税壁垒的分类

一从对进口限制的作用上分类

从对进口限制的作用上，非关税壁垒可分为直接的和间接的两大类。前者指进口国直接对进口商品规定进口的数量和金额或迫使出口国按规定的出口数量或金额限制进口。如进口配额制、进口许可证制和“自动”出口限制等。后者指进口国未直接规定进口商品的数量或金额，而是对进口商品制订种种严格的条例，间接地影响和限制商品进口。如进口押金制、最低限价制、海关估价制、繁苛的技术标准、卫生安全检验和包装标签规定等。

二 从对进口的不同法令和实施上分类

从对进口的不同法令和实施上，非关税壁垒可分为以下几类：1. 从直接限制进口数量和金额的实施上，有进口配额制、“自动”出口配额制、进口许可证制等。

2. 从国家直接参与进出口经营上，有进出口国家垄断、政府采购政策等。

3. 从外汇管制的实施上，有数量性外汇管制和成本性外汇管制等。

4. 从海关通关程序上和对进口价格的实施上，有海关估价制、繁琐的通关手续、征收国内税和进口最低限价等。

5. 从进口商品的技术、卫生检疫等标准上，有进口商品技术标准、卫生安全检疫规定、商品包装和标签规章等。

二、非关税壁垒的特点

非关税壁垒与关税壁垒都有限制进口的作用。但与关税壁垒比较，它有以下特点：

一非关税壁垒比关税壁垒具有更大的灵活性和针对性

一般来说，各国关税税率的制定，都要经过立法程序，并像其他立法一样，要求具有一定的延续性。如果调整和更改税率，要经过繁琐的法律程序和手续。这种立法程序与手续，往往迂回迟缓，在需要紧急限制进口时难以适应。再加上在同等条件下，关税还受到最惠国待遇条款的约束，从有协定的国家进口的同种商品适用同样的税率，因而关税壁垒的灵活性和针对性相对较小。而实行非关税壁垒措施时，通常都采用行政程序，手续比较简捷，制定程序也较简单，可随时针对某国的某种商品采取或更换相应的限制措施，较快地达到限制进口的目的。

二非关税壁垒比关税壁垒更能达到限制进口的目的

关税壁垒是通过关税税率以达到限制进口的目的，如果出口国以出口贴

补、商品倾销等办法降低出口商品价格，关税往往难以起到限制商品进口的作用。而一些非关税措施如进口配额等顶先规定进口的数量和金额，超过限额就直接地禁止进口，就可把超额的商品拒之门外，达到关税未能达到的目的。

三非关税壁垒比关税壁垒更具有隐蔽性和歧视性

一般说来，关税税率确定后，往往以法律形式公布于众，依法执行，进出口商通常容易了解有关税率。而一些非关税壁垒措施往往不公开，或者规定极为复杂的标准和手续，使进出口商难以对付和适应。以技术标准而论，一些国家对某些商品的质量、规格、性能和安全等规定了极为严格和特殊的标准，检验手续繁琐复杂，而且经常变化，使外国商品难以适应，往往由于某一个规定不符便使商品不能进入市场。同时，一些国家还常常针对某个国家采取相应的限制性的非关税壁垒措施，更加强了非关税壁垒的差别性和歧视性。

第二节 非关税壁垒措施的主要种类

非关税壁垒措施有很多，现就其主要几种阐述如下：

一、进口配额制 Import Quotas System

进口配额又称进口限额，是一国政府在一定时期如一季度、半年或一年以内，对某些商品的进口数量或金额加以直接的限制。在规定的期限内，配额以内的货物可以进口，超过配额不准进口，或者征收较高的关税后才能进口。它是限制进口数量的主要手段之一。

进口配额制主要有以下两种：

一绝对配额 Absolute Quotas

绝对配额是指在一定时期内，对某些商品的进口数量或金额规定一个最高数额，达到这个数额后，便不准进口。这种进口配额又可分为以下两种：

1. 全球配额 Global Quotas, Unallocated Quotas。它属于世界范围的绝对配额，对于来自任何国家或地区的商品一律适用，也就是说，对进口商品的来源没有限制。主管当局一般是按进口商的申请先后或按过去某一时期的进口实际额批给一定的额度，直至总配额发放完为止，超过配额则不准进口。

2. 国别配额 Country Quotas。即在总配额内按国别和地区分配给固定的配额，超过规定的配额便不准进口。为了区分来自不同国家和地区的商品，在进口商品时，进口商必须提交原产地证明书。实行国别配额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配不同的额度。国别配额又可分为自主配额和协议配额。自主配额是指由进口国单方面规定在一定时期内从某个国家或地区进口某些商品的配额；协议配额是由进口国与出口国双方通过谈判达成协议规定的某种商品的进口配额。国别配额的分配往往可以体现进口国与出口国之间的经济关系，也可以作为在贸易谈判中迫使对方让步的武器。

二关税配额 Tariff Quotas

关税配额是对商品进口的绝对数额不加限制，而对在一定时期内，在规定配额以内的进口商品，给予低税、减税或免税的待遇；对超过配额的进口商品则征收较高的关税，或征附加税或罚款。这种配额是与征收关税直接结

合起来的。例如，澳大利亚从 1979 年 3 月 1 日起对中国进口呢绒实施关税配额，全毛精纺呢绒的年度限额为 200 万平方米，混纺呢绒为 150 万平方米，超过这个限额后仍允许进口，但得征收高关税。

关税配额按商品进口的来源，可分为全球性关税配额和国别关税配额。前者对于进口商品来源地无限制，后者则规定了进口商品的来源地，在进口商品时进口商必须提交原产地证明书。按征收关税的目的，可分为优惠性关税配额和非优惠性关税配额。前者是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，超过配额的进口商品才征收原来的最惠国税率；后者是在关税配额内仍征收原来的进口税，超过配额的进口商品，就征收极高的附加税或罚款。

关税配额与绝对配额的区别在于：关税配额在超过配额后仍可进口，但得征收较高的关税；绝对配额在超过配额后则一概不得进口。

二、“自动”出口配额制 “Voluntary” Export Quotas

“自动”出口配额制又称“自动”限制出口，是指出口国或地区在进口国的要求和压力下，“自动”规定某一时期内，一般为 3—5 年，某些商品对该国的出口限制，在限定的配额内自行控制出口，超过配额即禁止出口。

“自动”出口配额制主要有以下两种形式：

1. 非协定的“自动”出口配额，指出口国迫于来自进口国方面的压力，自行单方面规定出口配额，限制商品出口。

2. 协定的“自动”出口配额，指由进出口双方通过谈判签订“自限协定”或“有秩序销售协定”。在协定中规定的有效期内某些商品的出口配额，出口国应根据配额实行出口许可证或出口配额签证制，自行限制这些商品出口。

“自动”出口配额与绝对进口配额在形式上略有不同。绝对进口配额是由进口国用直接控制进口配额来限制商品的进口，而“自动”出口配额是由出口国直接控制这些商品对指定进口国家的出口。但是，就进口国方面来说，“自动”出口配额像绝对进口配额一样，起到了限制商品进口的作用。

“自动”出口配额制是 60 年代以来非关税壁垒中很普遍采用的一种形式，几乎所有先进工业发达国家在各种长期贸易项目中都采用了这种形式。目前最大的“自动”出口配额是多种纤维协定 Multi-Fibre Arrangement—MFA，有 41 个出口和进口国家参加，它允许西方发达国家政府对来自第三世界的纺织品施以配额限制。

三、进口许可证制 Import Licence System

进口许可证制是指商品的进口，必须由进口商向国家有关机构提出申请，经过审批并发给进口许可证后，才可以进口；没有许可证，一律不准进口。

从进口许可证与进口配额的关系上看，进口许可证可以分为两种：一种是有定额的进口许可证。即资本主义国家的有关机构预先规定有关商品的进口配额，然后在配额的限度内，根据进口商的申请，对于每一笔进口货物发给进口商有关商品一定数量的进口许可证。一般说来，进口许可证是由进口国有关当局向提出申请的进口商颁发的。但也有将这种权限交给出口国自行分配使用的。另一种为无定额的进口许可证，即进口许可证不与进口配额相结合。资本主义国家有关政府机构预先不公布进口配额。颁发有关商品的进口许可证，只在个别考虑的基础上进行。因为它是个别考虑的，没有公开的

标准，因而就给正常的贸易活动造成更大的困难，起到更大的限制进口的作用。

从进口商品的许可程度看，进口许可证一般又可分为两种。一种为公开一般许可证，又称公开许可证或一般许可证。凡属于公开一般许可证的商品，进口商只要填写公开一般许可证后，即可获准进口。因此这类商品实际上是“自由进口”的商品。另一种为特种进口许可证，进口商必须向政府有关当局进口申请，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。

四、外汇管制 Foreign Exchange Control

外汇管制，是一国政府通过法令对国际结算和外汇买卖实行限制来平衡国际收支、维持本国货币的汇价的一种制度。

在外汇管制之下，出口商必须把它们出口所得到的外汇收入按官定汇率 Official Exchange Rate 卖给外汇管制机关，进口商必须在外汇管制机关按官定汇价申请购买外汇。本国货币的携出入国境也受到严格的限制。这样，国家机构就可以通过官定汇价，集中外汇收入和控制外汇供应数量的方法来达到限制进口商品的品种、数量和控制进口国别。

外汇管制的方式极为复杂，一般可分为以下几种：

一数量性外汇管制

数量性外汇管制是指国家外汇管理机构对外汇买卖的数量直接进行限制和分配，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，往往规定进口商必须获得进口许可证后，方可得到所需的外汇。

二成本性外汇管制

成本性外汇管制是指国家外汇管理机构对外汇买卖实行复汇率制，利用外汇买卖成本的差异，间接地影响不同商品的进出口。

所谓复汇率制，是指一国货币的对外汇率有两个以上的汇率。其目的是利用汇率的差别，限制和鼓励某些商品进口或出口。一般来说，各国复汇率制的主要原则如下：

1. 进口方面：对于国内需要而又供不应求或不生产的重要原料，机器设备和生活必需品，给予较为优惠的汇率；对于国内可大量供应和非重要的原料与机器设备，适用一般的汇率；对于奢侈品和非必需品只适用最不利的汇率。

2. 出口方面：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；对于其他一般商品出口适用一般汇率。

三混合性外汇管制

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

五、进口和出口的国家垄断

进出口的国家垄断是指资本主义国家对某些商品的进出口规定由国家直接经营，或者把某些商品的进口或出口的垄断给予某个垄断组织。

主要资本主义国家进出口的国家垄断主要集中在三类商品：第一类是烟和酒，这些国家的政府机构从烟和酒的进出口垄断中，可以取得巨大的财政收入。第二类是农产品，这些国家把对农产品的对外垄断销售作为国内农业政策措施的一部分。第三类是武器，资本主义国家的武器贸易多数是由国家

垄断。

六、歧视性政府采购政策

歧视性政府采购政策是指资本主义国家制定法令，规定政府机构在采购时必须优先购买本国产品，从而导致对国外产品歧视的做法。例如，英国政府规定其机构使用的通讯设备和电子计算机必须是英国产品。日本有几个省规定，政府机构需用的办公设备、汽车、计算机、电缆、导线、机床等不得采购外国产品。美国的《购买美国货法案》则规定，凡是美国政府要采购的货物，应该是美国制造的，或是用美国原料制造，只有在美国自己生产的数量不够，或者国内价格过高或者不买外国货就会损害美国利益的情况下，才可以购买外国货。美国国防部和财政部往往采购比国外货贵 50% 的美国货。

七、各种国内税

资本主义国家，特别是西欧国家，广泛利用国内课税制度来限制进口。这是一种比关税更加灵活和更易于伪装的贸易政策和手段。因为国内税通常不受贸易条约或多边协定的限制，国内税的制定和执行是属于本国政府机构有时甚至是地方政府机构的权限。

许多资本主义国家利用征收国内税的办法来抵制国外商品。例如法国曾经对引擎在 5 匹马力的汽车每年征收养路费 12.15 美元，而对引擎在 16 匹马力的汽车每年征收养路费 30 美元，当时法国生产的最大型汽车为 12 匹马力。所以，实行这种税率的目的旨在抵制进口汽车。还有一些资本主义国家的消费税，对本国商品和进口商品有很大区别，如美国、瑞士和日本对进口酒精饮料的消费税都大于本国制品。

八、最低限价 Minimum Price 禁止进口 Prohibitive Import

最低限价是指进口国对某些进口商品规定最低价格，如果低于这一价格，就征收附加税或禁止进口。而进口国定出来的最低限价经常是根据某一商品生产国在生产水平最高的情况下生产的价格而订出的。例如，西欧共同市场 1978 年起对钢材规定最低限价，这一价格是根据日本生产钢材最高水平而制定的；凡低于该价格的，就要征收差价部分的附加税。美国也从 1978 年起对钢材全面实行最低限价，以削弱进口钢材的竞争能力，限制外国钢材的大量进口。当最低限价还不足以起作用时，某些国家政府往往会颁布法令禁止某些商品的进口。

九、进口押金制度 Advanced Deposit

进口押金制度又称进口存款制度，它要求进口商在进口商品时，必须预先按进口金额的一定比率和规定的时间，在指定的银行无息存放一笔现金。这样就增加了进口商的资金负担，从而起到限制进口的作用。

十、海关估价 Customs Valuation

有些资本主义国家专断地提高进口商品的海关估价，来提高进口商品的关税负担，以此阻碍商品的进口。

例如，美国海关曾对如煤焦油产品、胶底鞋类、哈肉罐头、毛手套等产品，依“美国售价制”这种特殊估价标准进行征税。如某种煤焦油产品的进口税率为从价的 20%，它的出口价格为每磅 0.50 美元，应缴进口税每磅 0.10 美元，而这种商品的“美国售价”每磅为 1.00 美元，按同样税率，每磅应缴进口税则变为 0.20 美元，其结果是实际的进口税率不是 20%，而是 40%，即增加了 1 倍。这就可以限制外国商品的进口。“美国售价制”曾引起了其他国家的强烈反对，直到关贸总协定“东京回合”签订了“海关估价准则”

后，美国才不得不废除这项制度。

十一、复杂、苛刻的技术标准、卫生检疫规定以及商品包装和标签规定

近年来，随着资本主义国家争夺市场斗争激化，资本主义国家往往以保护生产和人身安全与健康、保护环境、保护消费者利益为由，广泛采用复杂、苛刻的技术标准、卫生检疫及包装和标签规定。这些规定十分复杂，有的十分不合理，而且经常变化，使出口方难以适应，从而达到限制进口的目的。

一技术标准方面的规定

在技术方面，资本主义国家对于许多制成品规定了极为严格、繁琐的技术标准，进口商品必须符合这些标准才能进口，其中有些规定往往是针对某些国家的。例如，前联邦德国禁止在国内使用车门从前往后开的汽车，这种汽车正是意大利菲亚特 500 型汽车的式样。法国禁止含有红霉素的糖果进口，从而有效地阻止了英国糖果的进口，因为英国的糖果制造是普遍使用红霉素染料染色的。

二卫生检疫方面的规定

在卫生检疫方面，资本主义国家的规定就更为广泛，要经过卫生检疫的商品越来越多，规定也越来越严，例如，花生：日本、加拿大、英国等要求花生油黄曲霉素含量不超过百万分之二十，花生浆不超过百万分之十。茶叶：日本对茶叶农药残留量规定不超过百万分之零点二至零点五。美国对其他国家和地区输往美国的食品、饮料、药品及化妆品规定，必须符合美国的“联邦食品”、药品及化妆品法，否则不准进口。

三商品包装和标签的规定

许多资本主义国家对于在国内市场上销售的商品，规定了种种包装和标签条例。这些规定内容复杂，手续麻烦。进口商必须符合这些规定，否则不准进口或禁止在其市场上销售。许多外国产品为符合有关国家的这些规定，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。影响了商品销路，如日本禁止用聚氯乙烯的塑料包装食品。

第三节 非关税壁垒对国际贸易的影响

非关税壁垒名目繁多，涉及面广，所以，它对国际贸易和有关的进出口国家的影响较难估计，但可以从以下几方面来看：

一、对世界贸易的影响

一对国际贸易发展的影响

非关税壁垒对国际贸易发展起着很大的阻碍作用。在其他条件不变的情况下，世界性的非关税壁垒加强的程度与国际贸易增长的速度成反比关系。例如，在第二次世界大战后的 50 年代到 70 年代初，关税有了大幅度的下降，同时，各发达国家还大幅度地放宽和取消进口数量限制等非关税措施，因而在一定程度上促进了国际贸易的发展，从 1950 年到 1973 年间，世界贸易量平均增长率达到 7.2%。相反，在 70 年代中期后，许多国家采取了形形色色的非关税壁垒措施，影响了国际贸易的发展，从 1973 年到 1979 年，世界贸易量年均增长为 4.5%，1980 年到 1985 年，更降为 3% 左右。

二对商品结构和地理方向的影响

非关税壁垒还在一定程度上影响着国际贸易商品结构和地理方向的变

比。二战后，受非关税壁垒影响的产品的总趋势是：农产品贸易受影响的程度超过工业品，劳动密集型产品贸易受影响的程度超过技术密集型产品，而受影响国家则是发展中国家和社会主义国家比发达国家要多，程度也更严重。这些现象，都严重影响着国际贸易商品结构与地理方向的变化，使发展中国家和社会主义国家对外贸易的发展受到重大损害。

二、对进口国的影响

非关税壁垒对进口国来说，可以限制进口，保护本国的市场和生产，但也会引起进口国国内市场价格上涨。例如，如果进口国采取直接的进口数量限制措施，则不论国外的价格上升或下降，也不论国内的需求多大，都不增加进口，这就会引起国内外之间的价格差异拉大，使进口国内价格上涨，从而保护了进口国同类产品的生产，这在一定条件下可以起到保护和促进本国有关产品的生产和发展的作用。

但是，非关税壁垒的加强会使进口国消费者要付出巨大的代价，他们要付出更多的金钱去购买所需的商品，国内出口商品的成本与出口价格也会由于价格的上涨而提高，削弱出口商品的竞争能力。为了增加出口，政府只有采取出口补贴等措施，从而增加了国家预算支出和加重人民的税收负担。

三、对出口国的影响

进口国加强非关税壁垒措施，特别是实行直接的进口数量限制，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或出口数量的减少和出口价格下跌。

一般来说，如果出口国的出口商品的供给弹性较大，则这些商品的价格受进口国的非关税壁垒影响而引起的价格下跌将较小；反之，如果出口国的出口商品的供给弹性较小，则这些商品的价格受进口国的非关税壁垒影响而引起的价格下跌将较大。由于大部分的发展中国家的出口产品供给弹性较小，所以，世界性非关税壁垒的加强使发展中国家受到严重的损害。

思考题

1. 什么是非关税壁垒？相对于关税壁垒，非关税壁垒有何特点？
2. 什么是进口配额制？绝对进口配额与关税配额、“自动”出口配额的主要区别是什么？
3. 进口许可证主要有哪些分类？
4. 外汇管制主要分哪几种？它如何起到限制进口的作用？
5. 资本主义国家如何利用技术标准达到限制进口的目的？
6. 简要说明非关税壁垒对出口国和进口国有何影响。

第十一章 鼓励出口和出口管制方面的措施

第一节 鼓励出口的措施

一国在实行保护贸易政策时，其具体措施包括了限制进口和鼓励出口两个方面。前两章介绍了限制进口方面的主要措施，本章介绍各国鼓励出口的主要做法。在当今的国际贸易中，各国鼓励出口的做法很多，涉及经济、政治、法律等许多方面，既有微观的方面，又有宏观的方面。在这里，主要从国家宏观经济政策方面，论述政府如何运用各种经济手段和政策工具来鼓励和刺激商品的出口。

一、出口信贷

出口信贷是一国为了鼓励商品出口，加强商品的竞争能力，通过银行向本国出口厂商或外国进口厂商提供的信贷资助。

出口信贷按不同的方法有不同的分类。

一出口信贷按时间长短的分类

出口信贷按时间长短可分为三种形式：

1. 短期信贷。一般是指期限在半年以内的贷款。多用于鼓励原料、消费品及小型机器设备的出口。

2. 中期信贷。一般是指期限为1—5年的贷款。这种贷款多用于鼓励中型机器设备的出口。

3. 长期信贷。一般是指期限在5年以上的贷款。这种贷款多用于鼓励大型成套设备、船舶等金额较大的商品的出口。

二出口信贷按借贷关系的分类

出口信贷按借贷关系又可分为两种形式：

1. 卖方信贷。这是出口国银行向本国出口厂商即卖方提供的贷款。这一形式多用于成套设备、船舶等大型商品的出口上。这一类商品，普遍成交金额较大，交货期较长，一般都采用延期付款方式进行。这就使出口厂商在资金周转方面遇到困难。为促进这类商品的出口，国家便以卖方信贷的方式，帮助出口厂商解决资金周转的问题。因此，在卖方信贷下，出口厂商、进口厂商和出口国银行三者之间的关系是：由出口厂商以延期付款的方式向进口厂商提供商业信用，而出口方银行则以卖方信贷的方式向出口厂商提供银行信用。

2. 买方信贷。这是出口国银行直接向进口国银行或进口厂商即买方提供的贷款。买方在进口大型成套设备时，投资数额大，一般不能立即付清贷款。他们往往通过自己的往来银行或直接从出口国的银行获得贷款，作为支付进口的机器设备之货款。因此，在买方信贷下，进、出口厂商和出口国银行的关系是：进口厂商以即期付款的方式支付货款给出口厂商，而出口国银行则以买方信贷的方式向进口厂商提供银行信用。

买方信贷是一种约束性贷款，规定所贷款项必须用于购买债权国的商品，以促进商品的出口。

3. 买方信贷与卖方信贷相比较，具有以下特点：

1 出口与贷款并无直接联系。在买方信贷的条件下，卖方只负责按合同规定交货，收受货款，对贷款机构不负任何责任，贷款是贷款银行同买方或买方银行的另一项交易。反过来，便于经营核算，与出口商进行讨价还价。

2 贷款虽然是给予外国进口厂商或银行，但贷给的款项是在国内按卖方指示即期付给买方，因此可使出口商较快地得到货款和减少风险。

由于以上特点，使得在国际贸易中使用出口信贷时，越来越多的人采用买方信贷的方式进行。

二、出口信贷保险和出口信贷国家担保制

一出口信贷保险

出口信贷保险是指保险公司对本国出口厂商或银行向外国进口厂商或银行提供的出口信贷进行保险，在出口厂商或银行不能收回货款时，补偿他们的损失。

出口信贷保险业是随着短期及中长期信用业务的开展而出现的，在出口信贷业务开展以后，由于资本主义固有的基本矛盾与自由竞争规律的影响，使得资本主义国家企业和银行倒闭成风。这样，出口厂商或银行对进口厂商或银行提供的信贷，常因进口企业倒闭或丧失支付能力，不能收回贷款而遭受损失。为了使这些出口厂商或银行的损失得到补偿，一些保险公司就开始经营国际信贷保险业务。这时，出口信贷保险业就出现了。

但是，随着资本主义国家内部矛盾的日益激化，企业间的相互吞并和倒闭越来越严重。同时，由于资本主义国家争夺市场的斗争越来越尖锐，进口限额制和外汇管制的普遍推行，使进口厂商或银行常可以根据国家限制进口或外汇管制的政策条文来拒绝偿还贷款。这样，国际贸易中提供出口信贷的风险越来越大。当这种风险成为一种经常性行为后，私人保险公司也不愿意或没有能力继续承保这一险别。

二出口信贷国家担保制

为了解决利用出口信贷促进出口和出口信贷风险增大之间的矛盾，确保出口的扩展，发达资本主义国家便成立了专门的政府出口信贷担保机构，由国家承担出口信贷的风险，以鼓励出口厂商或银行继续以出口信贷的方式鼓励商品出口。因此，在私人出口信贷保险的基础上，便产生了出口信贷国家担保制。

出口信贷国家担保制就是国家为了扩大出口，对于本国出口厂商或银行向外国进口厂商或银行提供的信贷，由国家设立的专门机构出面担保。当外国债务人拒绝付款时，这个国家机构即按照承保的数额给予补偿。

出口信贷国家担保制的主要内容包括：

1. 担保的项目与金额。通常包括私人保险公司不承保的出口风险项目。一般分为政治风险和经济风险两大类。政治风险主要是指发生政变、战争、政府实行禁运等由于政治原因所造成的损失。承保金额一般为合同金额的 85%—95%，经济风险是指由于进口厂商或银行破产倒闭，无力偿付借款，或通货膨胀等经济原因所造成的损失。承保金额一般为合同金额的 70%—80%。

2. 担保对象。主要分为两种：一是对出口厂商的担保。这类担保有的出口厂商可直接把提供的出口信贷向国家担保机构申请担保，但有的国家不直接对出口厂商提供的出口信贷进行担保，只是为出口厂商取得出口信贷提供有利条件。二是对银行的直接担保。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。

3. 担保期限与费用。出口信贷的期限分为短期、中期和长期几种。因此，担保的期限也相应地分为短期、中期和长期，在实行短期信贷担保时，为了

简化手续，一般出口厂商或银行一年只要办理一次投保，就可承保在这期间对海外的一切短期信贷交易。一旦外国债务人拒付时，即可得到补偿。对于中长期信贷，由于其金额较大，付款期较长，所以一般要逐笔审批才进行担保。

实行出口信贷国家担保制，主要目的在于担保出口厂商或银行在海外的风险，以扩大商品出口。因此，所收的费用一般不高，以减轻出口厂商和银行的负担。通常保险费率根据出口担保的项目、金额大小、期限长短和输往的国别或地区的不同而有所不同。但一般不高于投保金额的2%。

三、出口补贴

出口补贴又称出口津贴。它是指一国政府为了降低出口商品的价格，加强其在国外市场上的竞争能力，在出口某种商品时给予出口厂商的现金补贴或财政上的优惠。

出口补贴有两种形式。一种是直接补贴，即在出口某种商品时，政府直接给出口厂商予现金补贴。另一种是间接补贴，即政府对某些出口商品给予财政上的优惠。

间接补贴的具体形式多种多样，但基本有以下的方式：刺激出口的外汇留成方案或类似的政府行为；政府给予出口物资优惠运输待遇的政策；

政府给予进口的用于生产出口产品的商品或服务项目的条件；政府减免或退还生产出口产品的税收，或社会保险费的征收；

在计算征收标准时，政府允许企业在交纳税务时扣除出口产品部分或扣除与出口有关的费用；在生产或销售方面，政府免除或退还对出口产品所征收的间接税；政府减免、退还或缓征与出口有关的累计间接税；政府提供出口贷款、出口保险，以防止出口产品成本提高或外汇汇率变动等；政府向生产出口产品的企业提供低息贷款，利息低于向其他企业提供贷款的水平。

四、商品倾销

商品倾销是指在控制国内市场的条件下，以低于国内市场的价格，甚至低于商品生产成本的价格，在国外市场抛售商品，打击竞争者以占领市场。

一商品倾销的形式

商品倾销一般有以下几种形式：

1. 偶然性倾销。这种倾销通常是因为销售旺季已过，或因公司改营其他业务，在国内市场不能售出的货物，以倾销方式在国外市场抛售。这种倾销的主要目的是在国外市场上推销过剩的产品。由于这种倾销时间一般较短，进口国对此较少采用反倾销措施。

2. 间歇性倾销或掠夺性倾销。这种倾销的方法是以低于国内市场的价格甚至低于成本的价格在国外市场销售商品，在夺取和垄断市场后再提高价格。这种倾销的目的是占领、垄断和掠夺国外市场，以获取高额利润。因此，它会严重地损害进口国的利益，因而许多国家都采取反倾销税等措施来进行抵制。

3. 长期性倾销。这种倾销是长期地以低于国内市场的价格在国外市场销售，其目的在于通过规模经济效益来降低生产成本。

二商品倾销亏损的补偿

商品倾销是以低价在国外市场上销售商品，因此，倾销商品可能会使企业利润暂时减少甚至亏本，对于这种情况，实行倾销的企业一般会通过以下

的办法对亏损进行补偿：

1. 以国内高价，补国外低价，在控制国内市场的条件下，通过人为地提高国内市场价格，来补偿在国外低价倾销造成的损失。

2. 通过取得出口补贴进行补偿。有些国家为了支持本国企业扩大出口，争夺国外市场，对在国外倾销商品的企业给予直接或间接的补贴，以补偿他们在倾销过程中遭受的损失。

3. 在国外市场上，先低价，后高价。进行商品倾销的企业，为了占领市场，打击竞争者，往往以较低的价格在国外市场上销售商品，在完全占领并控制了市场以后，再抬高价格，把低价倾销时的损失补回来。

商品倾销在关贸总协定的基本原则中被视为一种不公平的贸易行为，是应该受到谴责和抵制的。所以，现在实行商品倾销的国家或企业，往往会遭到进口国的抵制和报复，各国也越来越多地把反倾销税的征收作为一种限制进口的重要手段来使用。

五、外汇倾销

外汇倾销是指出口企业利用本国货币对外贬值的机会，降低本国商品的对外销售价格，扩大商品出口的做法。

当一国货币对外贬值时，用本国货币表示的进口商品价格会上升，而用外国货币表示的出口商品价格则会下降。因此，外汇倾销不但可起到扩大出口的作用，还可起到限制进口的作用。这是外汇倾销与商品倾销最大的区别之处，即它不只是扩大出口，还可以限制进口，外汇倾销具有双重作用。

值得注意的是，外汇倾销不能无限制和无条件地进行，只有在具备以下条件时，外汇倾销才可起到扩大出口的作用。

1. 货币贬值的程度要大于国内物价上涨的程度。一国货币的对外贬值必然会引起货币对内也贬值，从而导致国内物价的上涨。当国内物价上涨的程度赶上或超过货币贬值的程度时，出口商品的外销价格就会回升到甚至超过原先的价格，即货币贬值前的价格，因而使外汇倾销不能实行。

2. 其他国家不同时实行同等程度的货币贬值，当一国货币对外实行贬值时，如果其他国家也实行同等程度的货币贬值，这就会使两国货币之间的汇率保持不变，从而使出口商品的外销价格也保持不变，以致外汇倾销不能实现。

3. 其他国家不同时采取另外的报复性措施。如果外国采取提高关税等报复性措施，那也会提高出口商品在国外市场的价格，从而抵销外汇倾销的作用。

六、促进出口的组织措施

1. 设立专门组织，促进出口，许多国家成立专门组织，研究与制定出口战略，扩大出口。如美国在 1960 年成立的“扩大出口全国委员会”，1973 年成立的“出口委员会”，1979 年成立的“总统贸易委员会”等组织，都属于促进出口的一些专门性组织。

2. 建立商业情报网。许多国家都设立了官方的商业情报机构，在海外设立商业情报网，向出口厂商提供所需的情报，加强商业情报的服务工作，使出口厂商掌握最新的国外市场情况，以扩大出口。

3. 组织贸易中心和贸易展览会。贸易中心是长期固定的设施，在中心内提供陈列展览的场所、办公地点及咨询服务等。贸易展览会是短期的流动性展出，许多国家都十分重视这项工作，有些国家一年可多至几十次组织到国外展出，费用由政府予以补贴。

4. 组织贸易代表团和接待来宾。许多国家为了发展对外贸易，经常组织贸易代表团出访，其出国的费用大部分由政府津贴。许多国家还设立专门机构接待来访团体，专门接待官方代表团和协助公司、社会团体接待来访工商界，从事贸易活动。

5. 组织出口商品的评奖活动。

七、促进对外贸易发展的经济特区措施

经济特区，是指一个国家或地区在其关境以外划出一定的区域，在这区域内适用免除关税等特殊的优惠政策，以促进对外经济贸易的发展。

各国或地区设置的经济特区名目繁多，规模不一，主要有以下几种形式：

一自由港和自由贸易区

自由港、自由贸易区是指划在关境以外，对进出口商品全部或大部分免征关税，并且准许在港内或区内的商品自由储存、展览、改装、重新包装、整理、加工和制造等业务活动，以便于本地区的经济和对外贸易的发展，增加财政收入和外汇收入。

各国对自由港、自由贸易区都有特殊的规定，一般包括以下几个方面：

1. 关税方面的规定。对于允许自由进出自由港或自由贸易区的外国商品，不必办理报关手续，免征关税。少数已征收进口税的商品如烟、酒等的再出口，可退还进口税。但是，如果港内或区内的外国商品转运入所在国的国内市场上销售，即必须办理报关手续，交纳进口税。

2. 业务活动的规定。对于允许自由港或自由贸易区的外国商品，可以储存、展览，也可以拆散、分类、分级、修理、改装、重新包装、重新贴标签、清洗、整理、加工和制造，还可以销毁或与外国的原材料或所在国的原材料混合，再出口或向所在国国内市场出售。

3. 禁止和特别限制规定。许多国家通常对武器、弹药、爆炸品、毒品和其他危险品以及国家专卖品如烟草、酒、盐等禁止输入或凭特种进口许可证才能输入；有些国家对少数消费品的进口要征收高关税；有些国家对某些生产资料在港区内使用征收关税；有些国家还禁止在区内零售。

世界各国设立的自由港和自由贸易区，一般具有以下的便利之处：

1 自由贸易区商品进口、存放、加工、展销及再出口均不交纳关税，不受配额限制，不受外汇管制，可免除大多数的统计中报，不受保护消费者利益立法的限制。

2 自由贸易区一般都设在近海港的城市内，给外商提供接近终点市场的商品储存与加工基地，然后转口销出。

3 自由贸易区也是商品的展销窗口，通过它便于进一步进入当地市场。

4 厂商可在合适的免税区从事加工装配工作，既可省去税捐，又能降低成本、运费、厂房租金、工资及保险费等。

二出口加工区

出口加工区是一个国家或地区在其港口或邻近港口、国际机场的地方，划出一定的范围，新建和扩建码头、车站、道路、仓库和厂房等基本设施以及提供免税优惠待遇，鼓励外国企业在区内进行投资设厂，生产以出口为主的制成品的加工区域。

出口加工区主要有两种类型：综合性出口加工区，即在区内可以经营多种出口加工工业；专业性出口加工区，即在区内只准经营某种特定的出口加工产品。

出口加工区是在自由港、自由贸易区的基础上派生出来的，但它与自由港、自由贸易区又有一定的区别。一般来说，自由港、自由贸易区以发展转口贸易、取得商业方面的收益为主，是面向商业的。而出口加工区以发展出口加工工业、取得工业方面的收益为主，是面向工业的。

为了发挥和提高出口加工区的经济效益，吸引外国企业投资设厂，许多国家或地区制定了具体的措施，包括在进口关税、国内税等方面的优惠，放宽外国企业投资比率及外汇管制的规定，以及投资保证的规定等。同时，也制定了一些对外国投资者的限制性规定，包括对投资项目的规定，对投资审批的规定，对产品的销售市场的规定以及时在区内招工和工资的规定等方面。

三 保税区

保税区是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存的区域。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。货物存放期限各国有所不同，逾期即以放弃货物论，并由海关拍卖，所得货款除抵偿关税、仓租及其他杂费外，余额发还货主。

设立保税区，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。

四 自由边境区

自由边境区是指设在本国的省市地区的边境地区，按照自由贸易区或出口加工区的优惠措施，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，但商品从边境区进入海关管辖区，则必须照章纳税。

五 过境区

过境区是指沿海国家为了便利内陆邻国的进出口货运，开辟某些海港、河港或国境城市作为货物过境区。过境区对过境货物，简化海关手续，免征关税或只征小额的过境费用。过境货物一般可在过境区内作短期储存，重新包装，但不得加工。

出口管制是指国家通过法令和行政措施对本国出口贸易所实行的管理与控制。许多国家，特别是发达国家，为了达到一定的政治、军事和经济的目，往往对某些商品、尤其是战略物资与技术产品实行管制、限制或禁止出口。

一、出口管制的目的

1. 政治与军事的目的。通过限制或禁止某些可能增强其他国家军事实力的物资、特别是战略物资的对外出口，来维护本国或国家集团的政治利益与安全。同时，也通过禁止向某国或某国家集团出售产品与技术，作为推行外交政策的一种手段。

2. 经济的目的。对出口商品进行管制，可以限制某些短缺物资的外流，有利于本国对商品价格的管制，减少出口需求对国内通货膨胀的冲击。同时，出口管制有助于保护国内经济资源，使国内保持一定数量的物资储备，从而

利用本国的资源来发展国内的加工工业。

二、出口管制的商品

出口管制的商品主要可分为以下几类：

1. 对战略物资及其有关的先进技术资料出口的管制。
2. 对国内生产所需的原材料、半制成品及国内市场供应不足的某些必需品的管制。
3. “自限”协定管制下自行控制出口的商品。
4. 为了有计划安排生产和统一对外而实行出口许可证制的商品。
5. 因对某国实行经济制裁而限制甚至禁止出口的商品。
6. 某些重要的文物、艺术品、黄金、白银等特殊商品。

三、出口管制的形式

出口管制主要有以下两种形式：

1. 单边出口管制。它是指一国根据本国的出口管制法律，设立专门的执行机构，对本国某些商品的出口进行审批和发放许可证。单边出口管制完全由一国自主决定，不对他国承担义务与责任。

2. 多边出口管制。它是指几个国家的政府，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的清单，规定出口管制的办法，以协调彼此的出口管制政策与措施，达到共同的政治与经济目的。

1949年11月成立的输出管制统筹委员会即巴黎统筹委员会，也叫巴统组织，就是一个典型的国际性的多边出口管制机构。

思考题

1. 简述鼓励出口的主要措施。
2. 什么是出口信贷？它包括哪两种主要形式？
3. 什么是出口补贴？它有哪些主要形式？
4. 什么是外汇倾销？它对一国对外贸易可起什么作用？
5. 什么是经济特区？它主要有哪几种形式？
6. 自由贸易区与出口加工区有何区别？
7. 什么是出口管制？出口管制的商品主要有哪些？

第十二章 贸易条约和协定

第一节 贸易条约和协定的概念及内容

一、贸易条约和协定的概念

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为确定它们之间在经济、贸易关系方面相互间的权利和义务而缔结的各种书面协议。

贸易条约和协定按照参加缔约国的多少，可分为双边贸易条约和协定与多边贸易条约和协定。前者是两个主权国家之间所缔结的贸易条约和协定，后者是两个以上主权国家共同缔结的贸易条约和协定。在国际经济关系中，由于各国的社会经济制度和政治经济实力对比关系的差异，它们之间所缔结的贸易条约和协定的内容和作用也有所不同。在贸易条约和协定的条款中，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和协定中得到的好处是不一样的。资本主义国家之间的贸易条约和协定，表面上是在“公平”、“平等”的口号上签订的，但实际是它们相互勾结、相互争夺的手段。帝国主义国家与经济不发达国家之间的贸易条约和协定，往往成为帝国主义国家对经济不发达国家控制掠夺的工具。第二次世界大战后，许多发展中国家在平等互利的基础上与其他国家签订一些贸易条约和协定，是为了维护国家主权和保护民族经济的发展。社会主义国家根据独立自主的原则，也在平等互利的基础上与许多国家签订了贸易条约和协定，目的是为了加强同世界各国的经济贸易关系，增进与各国人民的友好往来，促进对外贸易及社会主义经济建设的发展。

二、贸易条约和协定的主要内容

国际上的各种贸易条约和协定各有其特点，内容不尽相同，但概括来说，一般由序言、正文和结尾三个部分组成，序言是一些原则性的规定，通常载明缔约双方发展经济贸易关系的愿望及缔结条约或协定所遵守的原则。正文是贸易条约和协定的主要组成部分，规定有关缔约各方的具体权利和义务。结尾部分包括条约和协定的生效、有效期、延长或废止的程序、份数、文字等内容，以及签订条约和协定的地点及双方代表的签名，贸易条约和协定一般用缔约各方的文字写成，并且规定两种文本具有同等的效力。

第二节 贸易条约和协定所适用的法律原则

在国际上，贸易条约和协定中所适用的法律原则主要有二：一是最惠国待遇原则，一是国民待遇原则。

一、最惠国待遇原则 Most-Favored Nation Treatment，简称 MFNT

最惠国待遇是贸易条约和协定的一项重要条款。它的基本含义是：缔约国一方现在和将来所给予任何第三国的一切特权、优惠及豁免，也同样给予缔约对方，也就是缔约国一方在缔约国另一方享有不低于任何第三国享有的待遇。

最惠国待遇分为无条件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，立即自动地、无条件地、无补偿地同样给予缔约国的另一方。有条件的最惠国待遇即指，如果缔约国一方给予第三国的优待是有条件的，则缔约国另一方必须提供同样的条件才能享受这种优待，当前，国际贸易条约和协定普遍采用无条件最惠国待遇原则，有条件的最惠国待遇原则已极少采用。

最惠国待遇适用的范围有大有小，既可以适用于缔约国经济贸易关系的各个方面，也可以只在贸易关系中某几个具体问题上适用，在贸易条约和协定中，往往把最惠国待遇适用的范围加以规定，一般包括以下几个方面：

有关进口、出口、过境商品的关税及其他各种捐税；有关商品进口、出口、过境、存仓和换船方面的海关规则、手续和费用；进、出口许可证发给的行政手续；船舶驶入、驶出和停泊时的各种税收、费用和手续；关于移民、投资、商标、专利及铁路运输方面的待遇。

在上述规定中，最主要的适用对象是进出口商品的关税待遇。

在具体签订贸易条约和协定时，缔约双方可以根据两国的关系和发展贸易的需要，在最惠国待遇条款中具体确定其适用的范围。

在贸易条约和协定中，一般都规定有适用最惠国待遇的限制或例外条款。

最惠国待遇条款适用的限制是指将适用范围限制于若干具体的经济和贸易方面。例如，在关税上的最惠国待遇只限于某些商品，或最惠国条款只包括缔约国的某些地区等。

最惠国待遇条款适用的例外是指某些具体的经济和贸易事项不适用于最惠国待遇。在现代的贸易条约和协定中，最常见的最惠国待遇的例外有以下几种：边境贸易；关税同盟成员国之间免减关税待遇；沿海贸易和内河航行；区域性特惠条款；其他例外。例如，工业发达国家给予发展中国家的普遍优惠制的关税优惠待遇等。

二、国民待遇原则 Principle National Treatment

在贸易条约和协定中，也常订有缔约双方相互给予国民待遇的条款。国民待遇原则是指缔约一方保证缔约另一方的公民、企业和船舶在本国境内享受与本国公民、企业和船舶同等的待遇，国民待遇条款一般适用于外国公民或企业的经济权益。如外国产品所应缴纳的国内税捐、利用铁路运输和转口过境条件、船舶在港口的待遇、商标注册、著作出版及发明专利的保护等。但是，国民待遇条款的适用是有一定范围的，并不是将本国公民所享有的一切权利都包括在内，如沿海航行权、领海捕鱼权、购买农村土地权等，通常都不包括在国民待遇条款的范围之内。

国民待遇原则在形式上是相互的、平等的，一国国民在外国的市场上可以获得与该国民同等的竞争条件，改变外国人所处的不利地位，但有的是片面的、不平等的。帝国主义国家利用国民待遇原则可以把它的商品和资本自由无阻地渗入到对方国家中去，而不发达国家则不容易来这样做。

第三节 贸易条约和协定的种类

一、贸易条约 Commercial Treaty

贸易条约 Commercial Treaty 的名称很多，如“通商条约”、“友好通商条约”，“通商航海条约”、“友好通商航海条约”等。

贸易条约的内容比较广泛，常涉及缔约国经济和贸易关系的各方面问题。一般说来，这种贸易条约包括的主要内容有以下几方面：

1. 关于缔约国双方的进出口商品的关税和通关的待遇问题；
2. 关于缔约国双方公民和企业对方所享有的经济权利问题，如财产购买权、经常工商权、征收捐税的待遇和移民权等。
3. 关于船舶航行和港口使用问题，即船舶进入对方港口的港口捐税和手续等的最惠国待遇和国民待遇问题；
4. 关于铁路运输、转口和过境问题，即双方在运送旅客、货物及办理铁路运输手续方面应相应给予的待遇；
5. 关于知识产权的保护问题，即双方公民和企业对方境内享有利用专例权、商标权、版权等项问题；
6. 商品进口的国内税捐问题；
7. 进出口数量限制问题；
8. 关于仲裁裁决的执行问题等等。

贸易条约按照参加国的多少，分为双边贸易条约与多边贸易条约两种。双边贸易条约一般是缔约国双方相互承担义务或相互给予优惠待遇的条约。但是帝国主义国家与弱小国家签订的双边条约具有很大的不平等性。如 1946 年签订的“中美友好通商航海条约”就是表面上“互惠”而实质上极端不平等的条约。多边贸易条约是由两个以上的主权国家共同缔结的条约。如关税与贸易总协定就是多边贸易条约。

贸易条约一般是由国家首脑或其特派的全权代表来签订，并经最高权力机关批准才能生效。有效期限也较长。

二、贸易协定和贸易议定书

贸易协定 Trade Agreement 是两个或几个国家之间调整它们之间的相互贸易关系而签订的书面协议。与贸易条约比较，贸易协定所涉及的面比较窄，内容比较具体，有效期较短，签订的程序也较简单，一般只须经签字国的行政首脑或其代表签署即可生效。

贸易协定按参加国多少分，可分为双边贸易协定和多边贸易协定；按时间分，可分为年度贸易协定和长期两年以上贸易协定。一般他说，签订双边的、年度的贸易协定比较多，多边的和长期的比较少。

一贸易协定的内容

1. 最惠国待遇条款。贸易协定中通常规定最惠国待遇条款及其适用范围和例外，以便减少和避免缔约国双方在执行过程中的分歧。

2. 进出口商品货单和进出口贸易额。有的协定的规定比较原则，只对双方进出口商品和贸易额的增长，表示一种愿望。有的协定具体规定在协定有效期内双方的进出口货单和贸易额。

3. 作价原则和使用货币的规定。作价原则是指确定双方交易的货物价格的原则。通常规定签订合同时以该种商品在国际市场上有代表性的价格作为基础，由双方进出口贸易公司协商确定。使用货币指进出口双方在业务中产生的债权和债务的清偿所使用的货币，有的协定作具体规定，有的未作具体规定，由双方贸易公司在合同中自行确定。

4. 支付和清偿办法的规定。关于支付与清算办法有不同的规定，有的贸易协定采用记帐结算或双边清算办法进行结算；有的规定部分货款采用记帐结算，部分采用现汇支付的办法；有的规定货款都用现汇支付。在贸易协定

中各种条款都包括在内，这种协定就成为贸易与支付协定。

5. 优惠关税的规定。有些协定中规定了优惠关税条款。主要有两种：直接订明具体商品的优惠关税税率，即两国间通过协商确定一部分具体商品的进口优惠税率，其中包括商品税目、商品名称和优惠的税率；间接确定适用某种关税税率，即在协定中只规定某些商品能享受免税或最低税率的待遇，这些免税或最低税率的具体内容，在协定中并无规定。

6. 其他事项规定。有些贸易协定根据需要还订有其他规定，如商品检验、仲裁、设立商务机构、举办展览、广告宣传和保障条款等。

二 贸易议定书 Trade Protocol

贸易议定书是指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。这种贸易议定书往往是作为贸易协定的补充、解释或修改而签订的。有的贸易议定书是协定的附件，有的则不作为附件。在国际贸易中，在签订长期贸易协定时，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。贸易议定书的签订程序和内容比贸易协定更为简单，一般由签字国有关行政部门的代表签署后即可生效。

三、支付协定 Payment Agreement

支付协定是两国间关于贸易和其他方面债权、债务结算办法的一种书面协议。它的内容通常包括下列几方面：

1· 清算机构的规定。通常双方都指定它们的中央银行作为清算的负责机构，处理双边的清算工作。

2· 清算帐户规定。清算机构办理清算业务是通过清算帐户进行的。清算帐户主要有两种：单边帐户 Single Account，即只在缔约同一方的中央银行开立清算帐户，双边帐户 Bilateral Account，即缔约国双方的中央银行互为对方国家开立清算帐户。目前绝大多数的清算帐户都是双边帐户。

3· 清算项目与范围的规定。清算项目与范围是指两国间的贸易和非贸易往来应通过清算帐户进行结算的项目与范围。除了进出口贸易外，还包括进出口贸易的从属费用，如运费、保险费、佣金等。

4· 清算货币的规定。在单边帐户下，用开立清算帐户国家的货币记帐和进行支付；在双边帐户下，使用的货币分为记帐货币和支付货币两种。记帐货币可以用一方的货币，也可以用第三国的货币，用何种货币记帐由双方谈判后在协定中确定。而双方的债权人和债务人，在具体办理收付时，则应分别使用本国的货币。

5· 清算方法的规定。缔约国双方的债务人，主要是进口商，要用本国货币把应付款项，通过指定银行，交入负责清算的本国中央银行，记入对方国家的清算帐户，结清所欠的债务；而缔约国双方的债权人，主要是出口商，也应通过指定银行，从本国中央银行的清算帐户领取本国的货币，收回货款。

6· 清算帐户的差额处理。支付协定都规定有效期，协定到期时，协定所规定的清算项目仍可进行一段时间，一般为3个月到4个月。清算的帐户差额才进行总结算，至于清算帐户差额的处理方法，主要有以下四种：在一定期限内由债务国向债权国输出商品；用双方同意的可兑换的货币或黄金支付；用双方同意的其他不可兑换的货币支付；将金额转入下年度清算帐户内。

支付协定绝大多数是双边支付协定，也有多边支付协定，例如1950年签

订的欧洲支付协定。

支付协定是外汇管制的产物。在外汇管制的情况下，一种货币往往不能自由兑换成另一种货币，对一国所拥有的债权不能用来抵偿对第三国的债务，这样，结算就只有在双边的基础上进行，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办法。这种通过相互抵帐来结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1929年至1933年世界经济危机发生后，签订支付协定的国家日益增多，其中绝大部分是双边支付协定，但自1958年以来，发达资本主义国家相继实行货币自由兑换，放松外汇管制，双边支付清算逐渐为多边支付清算所代替，它们已不需要签订支付清算协定。至于一些仍然实行外汇管制的发展中国家，有时还需要采用支付协定来清算对外债权和债务。

四、国际商品协定 International Commodity Agreement

国际商品协定是指某项商品的生产国出口国与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。

国际商品协定主要对象是发展中国家所生产的初级产品。这些产品由于受到资本主义经济动荡不定、行情变化异常的影响，价格经常变动。发展中国家为了保障它们的利益，希望通过协定维持合理的价格。作为主要消费国的工业发达国家则持另一种态度，在价格偏低时，它们对签订协定并不感兴趣，只有当价格上涨时，才想通过协定保证价格不致涨得太高，并保证供应，才有签订协定的要求。因此，在谈判和签订协定过程中，生产国和消费国之间充满着矛盾。在第二次世界大战以前，这种协定只有小麦1933年签订和糖1937年签订两种。第二次世界大战后，国际商品协定的数目有所增加，共签订了糖1953年签订、锡1956年签订、咖啡1962年签订、橄榄油1958年签订、小麦1949年签订、可可1973年签订、天然橡胶1979年签订七种国际商品协定。

国际商品协定的内容一般包括序言、宗旨、经济条款、行政条款和最后条款等部分，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两项主要的条款。

一经济条款

经济条款是确定各成员国权利和义务的依据。它关系到各成员国的具体权益，是国际商品协定中最重要的内容。由于商品不同，有关经济条款的内容也不尽相同。从目前的国际商品协定来看，经济条款有以下四种：

1. 缓冲存货 Buffer Stock 的规定。缓冲存货是协定的执行机构建立缓冲库存包括存货与现金两部分，并规定最高、最低价格。当市场价格涨到最高限价时，就利用缓冲库存抛出存货；当市场价格落到最低限价时，则用现金在市场上收购，以达到稳定价格的目的。国际锡协定就是采用这种办法。按照锡协定规定，如果锡价低于锡理事会规定的最低限价时，锡的缓冲存货机构就从市场上买进锡，支持市场；如果锡价高出最高限价时，就从缓冲存货中抛出锡，以压低市价。这种规定，必须由协定成员国提供大量资金和存货，否则难以起到应有的调节作用。

2. 多边合同 Multilateral Contracts 规定。这种条款规定，进口国在协定规定的价格幅度内，向各出口国购买一定数量的有关商品；出口国在协定规定的价格幅度内，向各进口国出售一定数量的有关商品。当进口国在完成所应进口的数量后，可在任何市场、以任何价格购买任何数量的有关商品。

出口国在完成所应出口的数量后，可在任何市场、以任何价格出售任何数量的有关商品。因此，它实际上是一种多边件的商品合同，属于这种类型的是国际小麦协定。

3. 出口限额的规定。这种条款规定一个基本的出口限额，每年再根据市场需求和价格变动，确定当年平均的年度出口限额。年度出口限额按固定部分和可变部分分配给有基本限额的各出口成员国，固定部分占全部年度限额的70%，可变部分占30%。可变部分按出口成员国的库存量占全体出口成员国总库存量的比例进行分配。国际咖啡、糖的协定就是采取这种办法。

4. 出口限额与缓冲存货相结合的规定。这种规定就是同时采用出口限额和缓冲存货两种办法来控制市场和稳定价格。即协定规定最高和最低限价，然后通过出口配额和缓冲存货来调节价格，使价格恢复到最高限价和最低限价的幅度内。国际可可协定就是采取这种办法。

二行政条款

国际商品协定中的行政条款主要是涉及权力机构和表决票的分配。商品协定的权力机构有理事会、执行委员会和监督机构。虽然名称不一，但都是协定的最高权力机构的常设机构。由于权力机构关系到协定的履行和管理，涉及各方面的切身利益，因而职位的分配往往是各出口国和各进口国成员所关心的重要问题。各权力机构达成的协议，除采用协商一致的办法外，一般要通过表决决定。表决方式可根据情况需要，分别采用简单分配多数、三分之二分配多数、特别表决等。各成员国对重大问题进行投票表决，是参加协定成员的一项基本权利。因此，各协定对表决票的分配及其使用有具体的规定，以保证每个成员国享有一定的表决权。

三最后条款

国际商品协定中的最后条款主要是规定协定的签字、批准、生效、有效期、加入、退出等具体程序和手续。

国际商品协定在执行过程中，对稳定商品价格和生产国的出口收益、适当满足消费国的需要起到一定的作用。但由于少数发达资本主义国家的干扰，特别是在资本主义经济危机时，这种协定往往不能起作用。因此，发展中国家提出建立商品综合方案的主张，用综合的办法来解决世界商品贸易问题。

五、商品综合方案 Integrate Programme for Commodities

商品综合方案是发展中国家在1964年4月第六届特别联合国大会会议提出，于1976年5月联合国第四届贸易和发展会议上正式通过的。这项方案的主要内容有以下几方面：

1. 建立多种商品的国际储存或称“缓冲存货”，以稳定商品价格和保证正常的生产和供应。国际储存的商品选择标准有以下两条：这项商品对发展中国家具有重要利害关系；这项商品便于储存，国际储存的主要商品有：香蕉、咖啡、可可、茶、糖、肉类、植物油、棉花、黄麻、硬纤维、热带木材、橡胶、铝、铁、锰、磷、铜和锡。

2. 建立国际储存的共同基金 Common Fund。共同基金是综合商品方案的一种国际基金，用来资助这些国际初级产品的缓冲存货和改善初级产品市场结构，提高初级产品的长期竞争性，如开发研究、提高生产率、改进销售等。初步提出的金额为60亿美元。

3. 商品贸易的多边承诺。参加方案的各国政府，承诺在特定时间内各自

出口和进口某种商品的数量，以稳定市场和价格。

4. 扩大和改进商品贸易的补偿性资金供应 Compensatory Financing。当出口初级产品的发展中国家的出口收入剧减时，国际货币基金将给予补偿性贷款。

5. 扩展初级产品的加工和出口多样化。为此目的，要求发达资本主义国家降低或取消对来自发展中国家初级产品的加工产品的进口关税和非关税壁垒，并采取促进贸易的措施等。

商品综合方案是发展中国家为了打破旧的国际经济贸易秩序，建立新的国际经济贸易秩序所采取的一个重要步骤。但由于触动了发达资本主义国家在世界市场的垄断地位和利益，因此，要将方案的内容变成现实，还须经过长期艰苦的斗争。

思考题

1. 什么是贸易条约和协定？主要有哪些内容？
2. 什么是最惠国待遇原则和国民待遇原则，它们适用的范围怎样？
3. 什么是支付协定？通常包括哪些内容？
4. 什么是国际商品协定？其经济条款主要有哪些？
5. 商品综合方案包括哪些主要内容？

第十三章 关税与贸易总协定和世界贸易组织

关税与贸易总协定是于 1948 年作为一项临时性的多边国际协定而建立的。当时议定，在建立国际贸易组织的《联合国国际贸易组织宪章草案》Suggested Charter for the International Trade Organization of the United Nations 被各国政府批准后，就用国际贸易组织取代关贸总协定。但是，由于《国际贸易组织宪章草案》未获各国政府批准，关贸总协定就一直作为一个独立的国际多边协定而存在，并主管世界贸易事务 40 多年。在 1986 年举行的“乌拉圭回合”谈判中，建立国际贸易组织的问题引起了普遍关注并提出了不少关于建立世界贸易组织的建议。经过长期的讨论，终于达成了关于建立世界贸易组织的协定，并已于 1995 年 1 月 1 日生效。

第一节 关税与贸易总协定概述

关税与贸易总协定 General Agreement on Tariffs and Trade — GATT 简称“关贸总协定”或“总协定”，是一项调整和规范缔约国之间关税水平和经贸关系方面的相互权利和义务的多边国际协定。

第二次世界大战结束，美国由于发了战争财，经济急剧膨胀。为了扫除其商品出口的障碍，利用其经济实力，在全球竭力推行“贸易自由化”，要求世界主要国家普遍降低关税，减少贸易障碍，为其出口商品提供市场。1945 年 12 月，美国向联合国经济及社会理事会建议召开世界贸易和就业会议，并建立国际贸易组织，1946 年 2 月，联合国经社理事会通过了美国的建议，并为此成立了筹备委员会，1947 年 4 月，由美国、英国、法国、中国、印度、澳大利亚、比利时、巴西、缅甸、锡兰斯里兰卡、智利、古巴、原捷克斯洛伐克、黎巴嫩、卢森堡、荷兰、新西兰、挪威、巴基斯坦、南罗得西亚津巴布韦、叙利亚、南非联邦和加拿大等 23 个国家参加的世界贸易和就业会议的第二次筹委会谈判草拟国际贸易组织宪章。在这次会议上同时进行首轮关税减让谈判，各国共达成了 123 项有关关税减让的双边协议。这些双边关税减让协议，通过无条件的最惠国待遇原则自动地适用于全体参加国。这次谈判涉及 45000 项商品的关税减让，使占进口值 54% 的商品平均关税降低 35%，影响世界贸易近 100 亿美元，大约相当于世界贸易的 1/5。

1947 年 10 月，联合国贸易和就业会议在哈瓦那举行，会上审议通过了《国际贸易组织宪章草案》，简称《哈瓦那宪章》Havana Charter。宪章的主要目的是：通过促进国际贸易的发展，稳定生产和就业，鼓励落后地区的经济发展，为世界范围内提高生活水平做出贡献。但《宪章》要送各国政府审批，这就需要时间。为了使这次关税减让的成果尽快履行，原来的宪章起草委员会遂将各国在关税减让谈判中达成的协议和《哈瓦那宪章》中有关贸易政策的内容台在一起，形成《关税与贸易总协定》。同时，上述 23 国于 1947 年 10 月 30 日在日内瓦达成并签署了《关税与贸易总协定临时适用议定书》，宣布在国际贸易组织宪章生效之前临时适用《关税与贸易总协定》，并于 1948 年 1 月 1 日开始临时实施。后来，《国际贸易组织宪章草案》没有被有关国家批准，半途而废，国际贸易组织也夭折了。于是，《关税与贸易总协定》就作为缔约国共同遵守的调整国际经济关系和对外贸易政策与措施的重要国际法规沿用下来。

关贸总协定的宗旨，正如关贸总协定的序言中所述：“缔约国各国政府认为在处理它们的贸易和经济事业的关系方面，应提高生活水平，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，切望达成互惠互利的协议，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。”可见，关贸总协定就是要通过多边贸易谈判，达成互惠互利的协议，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，促进自由贸易，充分利用世界资源发展商品生产和商品交换，保证充分就业，保证实际收入和有效需求的巨大持续增长，以达到提高生活水平，加速世界经济发展的目的。

关贸总协定从成立至今已 40 多年，加入总协定的国家和地区越来越多，其成员缔约方已由最初的 23 个发展到目前的 118 个，另有 25 个原为缔约宗主国的殖民地、现已获得民族独立的国家，属于“实际适用关贸总协定”。还有 14 个国家包括中国正在申请加入或恢复缔约国地位。目前总协定缔约方之间的贸易额已占世界贸易额的 90% 以上，也就是说，目前世界贸易额有 90% 以上是在关贸总协定成员之间进行的。同时，40 多年来，关贸总协定成员的成分也发生很大的变化。总协定成立的一个相当长时期，发展中国家力量较弱，发达国家居于主要地位。但随着世界经济贸易关系的发展变化，目前已有 80 多个发展中国家和地区加入总协定，占成员总数 2/3 以上。发展中国家在总协定的地位日益提高，它们的发言权越来越多，它们的利益也逐渐受到重视。关贸总协定已由最初被少数西方大国控制的“富人俱乐部”，逐步转变为发达国家与发展中国家、不同经济制度的国家在世界贸易领域进行实质性权利义务谈判和缔约国之间解决贸易争端的重要场所。

关贸总协定成立以来，已进行了八轮全球多边贸易谈判。过去的七轮谈判从关税减让到降低非关税壁垒，都达成相应的协议付之实施。特别是第八轮的“乌拉圭回合”全球多边贸易谈判，参加谈判的国家和地区达 124 个，比过去历次都多。谈判的范围和拟订的多边规则又进了一步，从传统的关税和非关税措施领域扩大到服务贸易、知识产权和投资措施等新领域。其谈判结果将对国际经济与贸易产生深远的影响。由此可见，关贸总协定已成为当今世界涉及范围最广、影响最大的多边贸易协定，它的主要原则和规则，已在国际经贸关系中被广为承认和适用，即使非缔约国的贸易行为也在不同程度上受到总协定有关规则的制约和影响。关贸总协定既是一套关于关税和贸易方面的国际法则，又是进行多边贸易谈判和调解国际经贸争端的国际机构。它被誉为对世界经贸发展起重要作用的“经济联合国”。它与世界银行和国际货币基金组织一起构成当今世界经济体系的三大支柱。任何国家要广泛地参加国际分工，加强国际经济合作，发展对外经济贸易，加快本国经济的发展，在客观上就存在着全面参与关贸总协定多边贸易体制的必要。

第二节 关税与贸易总协定的主要内容及基本原则

一、关税与贸易总协定的主要内容

关贸总协定产生以来，经过了几次重大的修订，其全部内容由序言和四个部分组成，共有 38 条，另附九个附件和一份“关税和贸易总协定临时适用议定书”。各部分内容简介如下：

一序文部分的主要内容

这一部分简要概括阐明了参加关贸总协定谈判的创始国的政府达成关贸总协定的宗旨以及实现这个宗旨的手段。首先，序言按英文字母顺序列出 23 个创始缔约国，即澳大利亚联邦、比利时王国、巴西联邦共和国、缅甸、加拿大、锡兰、智利共和国、中国、古巴共和国、捷克斯洛伐克共和国、法兰西共和国、印度、黎巴嫩、卢森堡大公国、荷兰王国、新西兰、挪威王国、巴基斯坦、南罗得西亚、叙利亚、南非联邦、大不列颠及北爱尔兰联合王国，以及美利坚合众国。接着，序言申述这些国家的政府“认为在处理它们的贸易和经济事业的关系方面，应提高生活水平，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。”“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，以对上述目的作出贡献。”

二第一部分的主要内容

这一部分包括第 1、2 条。第 1 条规定了缔约国之间在关税和贸易方面相互提供无条件最惠国待遇。

无条件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利益、优待、特权或豁免，立即无条件地自动适用于对方。本条文还规定最惠国待遇适用的范围及例外条款。

第 2 条是关税减让表和一些说明条款。缔约国之间双边关税减让谈判达成的减让产品名单及减让税率，列表送关贸总协定历次的谈判委员会列入这条的减让表，作为关贸总协定的一个组成部分。

减让表分三部分：第一，所有各缔约国之间实施多边最惠国待遇的关税减让项目和税率，即普遍适用的最惠国关税减让部分，也是最主要的內容。第二，保留一些宗主国与殖民地、附属国或属地之间的特惠关税幅度。但由于大多数原殖民地、附属国已相继独立，中止了这种权利，因此这部分已逐渐失去它的意义。第三，特别关税表，其中包括发展中国家之间谈判达成的优惠关税率，仅适用于发展中国家之间。

根据第 2 条第 1 款 2 的规定，总协定缔约国不对减让表中的产品征收超过规定税率的关税或其他费用，对产品不征收高于该国减让表上规定的关税承诺或保证，按总协定的行话，叫做税率“约束”，据此承诺的税率叫做约束税率。这就使各国关税谈判达到的减让结果以条约法律形式固定化。

从 1980 年开始减让表采用活页形式，以便增减，经常保持现行有效。每个缔约国都可以从这个减让表中，发现本国所作的减让与其他缔约国所作的减让，其结果是否达到得失大体平衡。

三第二部分的主要内容

这部分从第 3 条到第 23 条。总的是调整和规范缔约国关税以外的贸易政策和措施，其中大部分是对非关税措施的约束，内容较多，主要是：

1. 规定国内税和国内规章的国民待遇。国民待遇是指缔约国一方保证缔约国另一方的公民、企业和船舶在本国境内享受与本国公民、企业和船舶同等的待遇。国民待遇条款一般适用于公民或企业经济利益。

总协定的国民待遇原则要求缔约国对进口商品给予不低于相同的本国产品的待遇。这些待遇包括国内税及影响产品的国内销售、推销、购买、运输、分配或使用的政府法令、条例和规定等方面。

2. 规定取消数量限制和各种非关税措施，以及关于实施数量限制的例外等。

3. 有关反倾销和反补贴措施。关贸总协定规定，缔约国可以个别地对由于出口国实行商品倾销或进行出口补贴而给本国同类产品的产业造成严重损害的国家的产品征收反倾销税或反补贴税。同时规定了征收反倾销税和反补贴税的原则。

4. 关于海关估价和输出入手续的规定。海关估价制度 Customs Valuation System 是指进口地海关对进口货物的价格估算，并以此价格作为计算应付关税税款基础的制度。关贸总协定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，而不得以本国产品价格或者以武断或虚构的价格，作为计征关税的依据。

关贸总协定又规定对输出入货品除关税和国内税外，其他费用应尽量减少，输出入手续和单证应尽量简化。

因为总协定是“临时”实施的，它要求每一缔约国应在不违背其加入时存在的国内立法的最大限度内适用总协定第二部分。

四第三部分的主要内容

这一部分从第 24 条至 35 条，主要是规定关贸总协定的各项规定适用的领土范围各缔约国本国的关税领土；对边境贸易、关税联盟和自由贸易区的例外；总协定的最高权力代表——缔约国全体；缔约国对关贸总协定的接受、生效、登记和退出；缔约国的停止；关税谈判、减让的停止或撤销，减让表的修改；关贸总协定与“哈瓦那宪章”的关系，关贸总协定的修订；非缔约国的申请加入总协定以及缔约国间互不适用总协定等。

五第四部分的主要内容

这部分从第 36 条到 38 条。它是在发展中国家强烈要求下，于 1965 年增加的。它以“贸易和发展”为题，专门处理发展中国家的贸易和发展问题。

在关贸总协定的原来条文中，只有第 18 条以“政府对经济发展的援助”为题的规定是与发展中国家的特殊情况有直接关系的。该条规定，发展中的缔约国“为了实施目的在于提高人民一般生活水平的经济发展和政策，有必要采取影响进口的保护措施或其他措施”，“享受额外的便利，使他们甲在关税结构方面能够保持足够的弹性，从而为某一特定工业的建立提供需要的关税保护；乙在充分考虑它们的发展计划可能造成的持续高水平的进口需要的条件下，能够为国际收支目的而实施数量限制”。但是，条文中对实施这些优惠又设置严格的限制条件和繁琐的程序，结果发展中国家能采用和享受者不多。

总协定增加的第四部分比原来第 18 条前进了一大步。首先，承认发展中国家在经济上与发达国家有很大的差距，在国际贸易中应当适用不同的待遇。其次，明确关于发达国家为促进发展中国家的贸易与发展而采取的行动作为特殊条款。再次，确立了非互惠的原则，即发达的缔约国给予发展中的缔约国优惠，不能希望得到互惠。现就第四部分的内容简述如下：

1. 在题为“原则和目的”的第 36 条中，较重要的内容是：

1 认为需要采取单独和联合行动以促进发展中的缔约国的经济发展，提高其生活水平。

2 要使发展中的缔约国的出口收入迅速和持续地增长。

3 保证发展中的缔约国在国际贸易中能占有与其经济发展需要相适应的份额。

4 尽最大可能对发展中的缔约国的初级产品进入世界市场提供更为有利

和满意的条件，采取旨在稳定和改善这些产品在世界市场的状况的措施，包括为这些产品出口获得稳定、公平和有利价格的措施。

5 尽最大可能增加与发展中的缔约国目前或潜在的出口利益特别有关的加工品或制成品进入市场的机会。

6 发达的缔约国对它们在贸易谈判中对发展中的缔约国的贸易所承诺的减少或撤除关税和其他壁垒的义务不能希望得到互惠。这就确定了非互惠原则。

2. 第 37 条以“义务”为题，明确规定发达国家承诺的义务，重要的有：

1 优先降低和撤除与发展中的缔约国目前或潜在的出口利益特别有关的产品壁垒，包括其初级产品和加工产品之间的不合理的差别关税和其他限制。

2 对与发展中的缔约国目前或潜在的出口利益特别有关的产品。不建立新的关税或非关税进口壁垒，或加强已有的这些壁垒。

3 不实施新的财政措施，优先放宽和撤除财政措施，如果这些财政措施会阻碍或已阻碍那些完全或主要来自发展中的缔约国领土的未加工或已加工的初级产品消费的显著增长，并且系针对这些产品而实施的。

4 发达的缔约国应当积极考虑采取措施，为扩大从发展中的缔约国进口提供更大的范围，并为此在有关的国际活动中予以合作。

5 在考虑采取本协定所许可的其他措施以解决某项特殊问题时，特别注意发展中缔约方的贸易利益如征收反倾销税或反补贴税。

3. 第 38 条：“联合行动”。这条是规定各缔约国为促进第四部分目标的实现而采取的联合行动的形式及建立某些必要的机构。

根据这些规定，缔约方全体于 1965 年成立了一个“贸易和发展委员会”来监督本协定第四部分的实施。“贸易和发展委员会”是专门处理发展中国家的贸易和发展问题的机构，其职责是：审议各缔约国对总协定第四部分条款的执行情况；审议涉及发展中国家利益的其他问题；通过总协定秘书处，向发展中国家提供援助。1980 年，该委员会成立一个贸易保护措施分委员会和一个最不发达国家贸易分委员会，来审查发达国家对发展中国家采取的贸易保护措施和最不发达国家的贸易问题。

六总协定的九个附件

主要是对协定中的某些条款作一些注释说明和补充规定。

七关贸总协定《临时适用议定书》

关税与贸易总协定《临时适用议定书》是当时参加讨论、起草关贸总协定最后文件的 23 个国家，在 1947 年 10 月 30 日签署总协定文件的同时签署的另一文件，目的是使关贸总协定及第一轮关税减让谈判取得的成果尽快实施。《临时适用议定书》很重要的内容，是要求 23 个创始国根据它所规定的时间表签署，以使关税与贸易总协定于 1948 年 1 月 1 日起临时生效。并规定缔约国于 1948 年 1 月 1 日起“临时适用关税与贸易总协定的第一部分和第三部分”，并且“在不违背现行立法的最大限度内适用总协定的第二部分”。

《临时适用议定书》还明确总协定适用的范围：不仅适用于 23 个创始国，而且适用于后来根据加入议定书而加入总协定的缔约方。

二、关贸总协定的基本原则

关贸总协定涉及国际经贸关系的诸多方面，内容繁多，但从其 38 项条款和历次全球性多边贸易谈判所达成的协议中，以及从 40 多年来总协定的各项

活动中，可以看出关贸总协定是建立在下列几项基本原则的基础上的。

一非歧视原则

非歧视原则 Rule of Non-Discrimination 是关贸总协定中最重要的原则，是关贸总协定的基石。这个原则是通过关贸总协定的最惠国待遇条款和国民待遇条款来体现的。在总协定中的第 1 条“一般最惠国待遇原则”、第 2 条“关税减让表”和第 3 条“国内税和国内规章的国民待遇”以及其他有关条款中，都反映了非歧视原则，按照非歧视原则，各缔约国之间在无歧视的基础上进行贸易，相互间的贸易关系中不存在差别待遇。

1. 关贸总协定的无条件多边最惠国待遇，关贸总协定的最惠国待遇是无条件多边最惠国待遇。总协定第 1 条规定：“缔约国对来自或运往其他国家的产品所给予的利益、优待、特权或豁免，应当立即无条件地给予来自或运往所有其他缔约国的相同产品。”这个条款要求每一缔约方应该在进出口贸易等方面以同等的条件和方式对待所有其他缔约方，而不应采取歧视待遇。一缔约方给另一缔约方以优惠待遇例如降低关税，该缔约方必须无条件、自动地提供相同的优惠给所有其他缔约方。反过来也是一样，即一缔约方也可以根据总协定中的最惠国待遇条款，无条件地享受任何缔约方通过谈判达成的所有关税减让和其他贸易上的优惠待遇。这样关贸总协定的最惠国待遇条款就突破了传统的双边互惠形式而推广到多边互惠形式。

传统的双边最惠国待遇是在两国之间发生的最惠国待遇的权利和义务关系，而多边最惠国待遇是在 3 个以上国家之间相互建立最惠国待遇的权利和义务关系。根据总协定的多边最惠国待遇原则，在缔约方之间除互不适用关贸总协定的例外，相互给予无条件最惠国待遇。任何一个缔约方给予任何第三国产品的优惠待遇，其他缔约方的同类产品均有权享受，而无需重新谈判。任何一个缔约方既是其他缔约方的给惠者，同时又是其他缔约方的受惠者。只要加入关贸总协定成为缔约方，就可以自动地无条件得到所有缔约方的最惠国待遇，即所有缔约方都可相互享受最惠国待遇。

关贸总协定多边最惠国待遇原则的适用范围非常广泛，包括进出口关税和其他税费的征收方式，对国际贸易支付征收的费用，对进出口产品征收的国内税费，对进口产品销售、运输、分配和使用过程中所适用的法律规章和要求，对产品征收的过境费用和适用的规章程序，进口许可程序，海关估价，政府采购以及进出口检验标准等方面。

此外，总协定还规定一般不得对缔约方的进出口采取禁止或限制措施，在特殊情况下如采取数量限制，也须在非歧视基础上同样实施于任何第三国的同类进口产品，即采取消极的最惠国待遇方式。

过去，总协定的多边最惠国待遇主要在商品进出口贸易方面，在“乌拉圭回合”多边贸易谈判中，将多边最惠国待遇扩展到服务贸易。“乌拉圭回合”通过的《服务贸易总协定》是现代第一个关于服务贸易规则的多边协议。该协议的基础原则之一就是多边最惠国待遇。该协定规定，各缔约方应立即和无条件对其他缔约方的服务和服务提供者给予最惠国待遇。这就使关贸总协定的多边最惠国待遇原则扩展到服务贸易领域。

2. 关贸总协定最惠国待遇的例外。为使多边最惠国待遇原则具有适用的灵活性，总协定对多边最惠国待遇原则附加了种种例外和限制，其中主要有以下几种：

1 一般例外。总协定第 20 条规定了 102 项例外，它们是：为维护公共

道德所必需的措施； 为保障人民、动植物的生命或健康所必需的措施； 有关输出或输入黄金或白银的措施； 为保证某些与本协定的规定并无抵触的法令或条例的贯彻执行所必需的措施，包括加强海关法令或条例，加强根据本协定第 2 条第 4 款和第 14 条而实施的垄断，保护专利权、商标及版权，以及防止欺骗行为所必需的措施； 有关监狱劳动产品的措施； 为保护本国具有艺术、历史或考古价值的文物而采取的措施； 与国内限制生产与消费的措施相配合，为有效保护可能用竭的天然资源的有关措施； 为履行符合总协定原则的国际商品协定所承担的义务而采取的措施； 为保证国内加工工业对某些原料的基本需要而采取限制这些原料出口的措施； 对普遍或局部供应不足的产品的取得和分配而采取的措施。

上述这些都不适用最惠国待遇原则。

2 安全例外。总协定第 21 条规定，对为保护国家基本安全利益，以及为维护国际和平与安全而制定的规定和采取的行动，均作为例外。

3 边境贸易、关税同盟和自由贸易区的例外。总协定第 24 条规定，最惠国待遇不适用于“任何缔约国为便利边境贸易对毗邻国家给予某种利益”。这一条款还规定，对于关税同盟或自由贸易区成员国之间相互给予的优惠，关贸总协定其他缔约方不能自动获得。因此欧洲共同体及北美自由贸易区等就利用这一例外保留其成员国之间的统一关税和便利。

4 对发展中国家的特殊优惠待遇的例外。总协定第 18 条规定，不发达国家可以为某种特定工业的建立提供需要的关税保护，也可以为国际收支目的而实施数量限制。总协定第 36 条规定：“发达的缔约各国对它们在贸易谈判中对发展中缔约各国的贸易所承诺的减少或撤除关税和其他壁垒义务，不能希望得到互惠。”总协定第 37 条规定：发达缔约国对发展中缔约国应尽可能实施减税和放宽限制，“不建立新的关税和非关税进口壁垒或加强已有的这些壁垒。”

此外，“东京回合”多边贸易谈判还通过了“授权条款”，授权缔约国无需解除义务即可给予发展中国家普遍优惠制待遇。而普遍优惠制待遇是发达国家单方面给予发展中国家的关税优惠，是非互惠的，发达国家不能享受，因此，属于最惠国待遇原则的例外。另外，发展中国家相互之间给予的贸易优惠也可以不扩及发达缔约国。

关贸总协定对最惠国待遇原则的例外，除上述各项外，还有：关于在特殊情况下可以在一定时间内暂时免除缔约国在总协定所承担的某项义务第 25 条；允许缔约国为保持国际收支平衡而采取的进口限制措施第 12、18 条；允许缔约国家为保护国内工业而对某些产品采取紧急措施第 19 条，以及允许征收反倾销税和反补贴税等。

3. 关贸总协定的国民待遇原则。总协定第 3 条就是国民待遇条款。该条规定：“一缔约国领土的产品输入到另一缔约国领土时，不应对它直接或间接征收高于对相同的本国产品所直接或间接征收的国内税或其他的国内费用。”该条款还规定：“一缔约国领土的产品输入到另一缔约国领土时，在关于产品的国内销售、推销、购买、运输、分配或使用的全部法令、条例和规定方面，所享受的待遇应不低于相同的本国产品所享受的待遇。”

根据这条条款，关贸总协定国民待遇规则的范围也很广，它适用于各种国内税收和其他国内费用，涉及产品在国内市场上的买卖、运输、分销或使用的各种法令、条例和规定。它要求每一缔约国对任何缔约国的产品进入本

国市场时，在上述各个方面应享受与本国产品同等待遇，不应受到歧视，避免用国内税和商业规章来抵销关税减让的效果，以保证进口产品与国内产品在国内市场上以同等的条件进行竞争。在“乌拉圭回合”的谈判中，把国民待遇原则扩展到服务领域。服务贸易谈判参加国在日内瓦进行了逐国的初步承诺谈判，就各个服务部门的市场准入和国民待遇问题作出承诺。

4. 关贸总协定国民待遇原则的例外。关贸总协定对国民待遇原则也作了例外规定，例如为维护公共道德，为保障人民、动植物的生命或健康对进口产品实施有别于本国产品的待遇。又例如，“在国内原料的价格被压到低于国际价格水平，作为在政府稳定计划的一部分的期间内，为了保证国内加工工业对这些原料的基本需要，有必要采取限制这些原料出口的措施。”

关贸总协定的最惠国待遇条款和国民待遇条款都体现非歧视原则，二者的区别在于：最惠国待遇条款是使来自不同国家的进口产品在一个缔约国的市场上处于同等的竞争地位；而国民待遇条款则是使进口产品在一个缔约国的市场上与其国内产品处于同等的竞争地位。

二关税保护和关税减让原则

关税是关贸总协定允许的唯一保护形式，总协定明确规定缔约国为对国内产业进行保护，主要通过关税的手段，尽量减少非关税措施。目的是使保护的程序有最大的透明度，容易对各国的保护水平进行比较，在关税减让谈判中有明显的衡量作用，以确保各国贸易条件的公平。

关贸总协定的主要目标之一是通过举行关税减让的谈判逐步降低关税。在总协定中，关税减让可以分为四种形式： 削减关税并约束削减后的税率水平； 约束现有的关税税率： 最高限约束，即将关税约束在高于现行税率的某一特定水平，承诺即使提高税率也不超过该特定水平； 对免税待遇加以约束，即承诺税率保持于零。

关贸总协定的关税减让谈判是在互惠的原则基础上进行的。第一轮到第五轮的五轮多边贸易谈判，关税减让都是各参加方就产品有选择地、逐项地进行谈判，即采用“产品对产品”谈判方式。谈判在双方提交“索要清单”及“提供清单”后列出减税产品项目表，然后汇总制成一份在谈判各参加国之间达成一致的关税减让表，作为关贸总协定多边关税贸易谈判所达成的总体协议的组成部分，通过最惠国待遇原则无条件地自动地适用于全体缔约方，从而使双边谈判结果为多边适用。从第六轮多边贸易谈判“肯尼迪回合”开始，关税减让采用公式减让按拟订的公式计算削减税率和有选择地逐项产品谈判两种方式同时进行。公式减让把多边谈判引入了关税减让谈判中，用简明的公式、快捷的程序解决。而传统的“产品对产品”的谈判方式，则在部分产品方面有着密切联系的缔约方相互之间的减让谈判。多边公式减让多用于工业品，以大幅度削减此类产品的贸易障碍。双边产品对产品的减让在税差较悬殊、敏感性产品的谈判中适用。

关税减让原则自关贸总协定成立至今，一直被作为重要原则之一适用于历届多边贸易谈判，而且自1947年的第一轮多边贸易谈判至1961年结束的第五轮“狄龙回合”，关税减让都是唯一的议题。自“肯尼迪回合”开始，由于关税大幅度削减，关税的保护作用削弱，一些缔约方相继加强了非关税措施，缔约方开始考虑将关税减让谈判与非关税壁垒的消除或减少的谈判并列举行。这一趋势在以后的多边贸易谈判中越来越明显。即使如此，关税减让仍然是国际贸易领域中很受重视的课题之一。

关于关税减让的修改和撤回，关贸总协定第 28 条第 1 款规定，在缔约国承诺关税减让后的 3 年期间内，原则上不允许修改与撤回，只有在 3 年有效时间结束后，准备修改和撤回减让的缔约国才可以提出要求，但有两个条件：必须与有关缔约国谈判；必须提供相应的补偿。例如，如果有关产品进口剧增，使缔约国的同类产品受到重大损害或重大威胁时，该进口国可与有关的缔约国重新谈判给予对方适当补偿后，才可修改或撤销其原来的关税减让。

三取消数量限制原则

数量限制是一个国家在一定时期内对某些商品进口的数额加以限制。在非关税壁垒中，数量限制最为普遍。限制的方式方法，一般有进口配额、进口许可、自动出口配额、禁止进口等。

1. 关贸总协定关于取消数量限制的规定。关贸总协定从创建起就将取消数量限制作为一项重要原则。总协定第 11 条在题为“数量限制的一般取消”中规定：“任何缔约国除征收税捐或其他费用外，不得设立或维持配额、进出口许可证或其他措施以限制或禁止其他缔约国领土的产品输入，或向其他缔约国领土输出或销售出口产品”。包含数量限制在内的非关税措施，在“东京回合”上第一次被列为多边贸易谈判的专门议题，并达成了《进口许可证手续协议》。该协议规定进口许可证的种类、进口许可证的管理和发放的手续等事项。

“乌拉圭回合”又把限制非关税壁垒列入 15 个谈判议题之中，谈判结果是签订了《进口许可证程序协议》。

2. 关贸总协定关于取消数量限制原则的例外。关贸总协定考虑到数量限制在国际贸易中的实施由来已久，一时难以完全取消，因此，又规定了一些例外条款：

首先，规定缔约国之间如确需实施数量限制，应在非歧视基础上实施。总协定第 13 条规定：“除非对所有第三国的相同产品的输入或对相同产品向所有第三国的输出也同样予以禁止或限制以外，任何缔约国不得限制或禁止另一缔约国领土的产品的输入，也不得禁止或限制产品向另一缔约国领土输出。”

其次，关于农、渔产品的进口数量限制的例外。总协定第 11 条规定，缔约国为防止或缓和输出粮食或其他必需品的严重缺乏而临时实施的禁止出口或限制出口，以及为实施其农业计划、稳定农产品市场而对任何形式的农渔产品有必要实施进口限制，都不适用于取消数量限制的规则。

第三，为了保障本国的国际收支平衡的例外。总协定第 12 条规定：“任何缔约国为了保障其对外金融地位和国际收支，可以限制准许进口的商品数量或价值。”但这种限制是临时性的，国际收支恢复平衡后须即行取消。

第四，有关发展中国家实施数量限制的例外。总协定在取消数量限制例外的规定中，对发展中国家比对发达国家更为宽松。总协定第 18 条规定，发展中国家为发展国民经济，提高人民生活水平，加速某些特定工业的建立，以及为应付国际收支逆差，可以实施数量限制。

总协定规定，实施上述数量限制必须通过协商程序，并需国际货币基金组织评价认为有关缔约国国际收支确有困难，才可实施进口数量限制。

四透明度原则

关贸总协定第 10 条规定：“缔约国有效实施的关于海关对产品的分类或

估价，关于捐税或其他费用的征收率，关于对进出口货物及其支付转帐的规定、限制和禁止，以及关于影响进出口货物的销售、分配、运输、保险、存仓、检验、展览、加工、混合或使用的法令、条例与一般援用的司法判决及行政决定，都应迅速公布，以使各国政府及贸易商对它们熟悉。一缔约国政府或政府机构与另一缔约国政府或政府机构之间缔结的影响国际贸易的现行规定，也必须公布。”

关贸总协定透明度原则也有例外。总协定第 10 条规定，透明度原则并不要求“缔约国公开那些会妨碍法令的贯彻执行，会违反公共利益、或会损害某一公私企业的正当商业利益的机密资料”。

在上面一至四项中，我们可以看出，总协定在一些条款往往同时规定了正反两方面的相互制约的限制。如总协定第 11 条第 1 款规定了一般取消数量限制，但是。同条第 2 款立即又规定了对粮食和农渔产品进出口可加限制的例外。在关贸总协定中，这种情况不少。可见，如何运用总协定中有关各种例外和限制的规定，值得有关方面注意。

三、缔约国的权利与义务

一关贸总协定缔约国享受的主要权利

1. 享受其他缔约国有关方面的最惠国待遇和国民待遇，以及取消或减少歧视性数量限制和其他限制的优惠。

2. 发展中国家可以在一定条件下享受特殊优惠。

3. 可以获取其他缔约国的对外贸易政策、措施及统计资料。

二缔约国的主要义务

1. 根据关贸总协定有关规定给予其他缔约国以最惠国待遇和国民待遇。

2. 承担关税减让或增加进口的义务，并不得使用歧视性进口数量限制等非关税措施。

3. 向其他缔约国提供有关本国的对外贸易政策、措施和统计等方面的资料。

4. 交纳会费。

第三节 关税与贸易总协定的前七轮多边贸易谈判

关税与贸易总协定成立以来的主要活动，是根据世界经济与贸易发展的形势，组织和安排全球性的多边贸易谈判 Multilateral Trade Negotiation，而关税与贸易总协定的条款也根据历次多边贸易谈判所达成的协定进行补充和修改，使关贸总协定能适应世界经济与贸易形势变化的情况而日臻完善，要研究关税与贸易总协定，必须认真了解历次多边贸易谈判的情况及其重要协议。

从关税与贸易总协定创立至今，由关贸总协定主持进行了八轮多边贸易谈判，谈判议题和范围已从最初的关税减让，增加到非关税措施，第八轮谈判又扩大到服务贸易、知识产权和投资措施等新领域。由于第八轮谈判内容较多，影响也大，作单独一节阐述。现将前七轮多边贸易谈判简要介绍如下。

一、第一轮至第五轮多边贸易谈判

第一轮多边贸易谈判关贸总协定第一轮多边贸易谈判于 1947 年 4 月至 10 月在瑞士日内瓦举行。参加的是关贸总协定的 23 个创始国。这次谈判是根据有选择的产品对产品以及互惠互利的原则进行的。谈判在主要供应国之间展开。谈判规则规定，谈判参加一方只需考

虑在另一方提出要求减让的主要产品部分予以减让关税。第一轮多边贸易谈判共达成了 123 项双边关税减让谈判协议，制定了包含关税减让和关税约束的两份减让表并绘制成总表。这轮谈判所达成的关税减让协议及制定的减让表共涉及 45000 项商品，使占进口值 54% 的应税商品平均降低税率 35%，涉及的商品贸易额达 100 亿美元，占当时世界贸易总值的一半。这些在双边基础上达成的关税减让协定，通过无条件最惠国待遇原则自动地适用于全体参加国，从而使这轮谈判成为有史以来最大规模的多边关税减让谈判。这些减让的实施，有力地促进了战后资本主义经济贸易的恢复和发展。而关贸总协定也随着这轮谈判的成功和临时适用议定书的签订而诞生。

二 第二轮多边贸易谈判 第二轮多边贸易谈判于 1949 年 4 月至 10 月在法国安纳西举行。参加国由第一轮的 23 国增加到 33 国。这轮谈判主要是为解决原接受或提供关税减让国变更或撤销其减让项目以其他项目替换或用作补偿，及新加入国以关税减让或其他方式作为加入关贸总协定的“入门费”等问题。谈判结果共达成的双边关税减让协议 147 项，涉及关税减让商品 5000 种，使占应税进口值 5.6% 的商品平均降低关税 35%。

三 第三轮多边贸易谈判

第三轮多边贸易谈判于 1950 年 9 月至 1951 年 4 月在英国托奎 Torquay 举行。共有 39 个参加国，它们的贸易额分别占世界进、出口贸易总额的 80% 和 85% 以上。通过谈判共签订了 150 项关税减让协议，涉及关税减让商品 8700 个，使占应税进口值 11.7% 的商品从 1948 年的水平平均降低关税 26%。

四 第四轮多边贸易谈判

关贸总协定第四轮多边贸易谈判于 1956 年 1 月至 5 月在日内瓦举行。由于美国国会对其政府授权有限，影响了这轮谈判的规模。参加谈判的只有 28 个国家，新减让关税商品 3000 个，但仅涉及 25 亿美元的贸易额，使占进口值 16% 的商品平均降低关税 15%。

五 第五轮多边贸易谈判

第五轮多边贸易谈判于 1960 年 9 月至 1962 年 7 月在日内瓦举行。这轮谈判是应美国副国务卿道格拉斯·狄龙 Douglas Dillon 的建议而举行的，故亦称“狄龙回合”Dillon Round。参加这轮谈判的共 45 个国家，就约 4400 项商品达成关税减让，减让关税所涉及的贸易额约有 49 亿美元，使占进口值 20% 的商品平均关税降低 20%，农产品和一些敏感产品除外。这轮谈判对欧共体六国统一对外关税也达成减让，平均税率降低 6.5%。

二、第六轮多边贸易谈判

第六轮多边贸易谈判于 1964 年 5 月至 1967 年 6 月在日内瓦举行。这次谈判是由当时美国总统肯尼迪提议召开的，因而又称“肯尼迪回合”Kennedy Round。参加这轮谈判的国家达 54 个。它们的贸易额约占世界贸易总额的 75%。谈判结果达成关税减让商品达 60000 项之多。工业品进口关税按减让表约束，自 1968 年 1 月 1 日开始，每年降低 1/5，五年完成。到 1972 年初，工业品进口关税率下降了 35%，涉及商品贸易总额达 400 亿美元。

第六轮多边贸易谈判出现了下列几个特点：

第一，这轮谈判第一次涉及非关税壁垒的范围，通过了第一个反倾销协议，即关贸总协定第 6 条的实施细则。美国、英国、日本等 21 个国家签署了该协议。该协议于 1968 年 7 月 1 日生效。

第二，在这次谈判过程中，关贸总协定新增第四部分：“贸易与发展”，这部分包含第 36 条、37 条和 38 条。这是由于 60 年代以来，不少发展中国家先后加入关税与贸易总协定后，广大发展中国家不懈努力的结果。它标志着关贸总协定新的转折点，使总协定承认发展中国家在国际经济贸易中应适用于与发达国家不同的待遇。

第三，这轮谈判开创了让波兰作为一个“中央计划经济国家”参加关贸总协定多边贸易谈判的先例。

三、第七轮多边贸易谈判

关贸总协定第七轮多边贸易谈判于 1973 年 9 月至 1979 年 4 月在日内瓦举行。这轮谈判是由美国总统尼克松和欧共体在与日本多次协商后提议举行的，因而也曾被称为“尼克松回合”。同时这轮谈判是在 1973 年 9 月在日本首都东京举行的部长级会议上发动的，故又通称“东京回合”。这轮谈判除缔约国外，还对非缔约国开放。参加的国家共有 102 个，其中非成员国 29 个。会议结果是 102 个国家的与会代表一致通过了《东京宣言》。宣言明确表示，“东京回合”多边贸易谈判的最终目标是“促进国际贸易的扩大化和前所未有的自由化，特别是要逐步消除贸易障碍”。

“东京回合”谈判比以往历次谈判的内容更为广泛和丰富，谈判范围包括削减或取消关税和非关税壁垒，以及任何妨碍或破坏工农业产品世界贸易的其他措施。其中，非关税壁垒的谈判占有重要地位，且取得显著成果。

“东京回合”的主要成就是 11 项独立协议的谈判，其中九项协议全部或部分地与非关税壁垒有关，两项是关于关税壁垒的。有六项关于非关税壁垒的具体协议，它们是：进口许可证手续协议、补贴和反补贴守则、反倾销守则、政府采购协议、海关估价协议、关于贸易的技术壁垒协议，另外三项非关税协议是具体部门的协议，即关于民用航空器贸易协议、牛肉协议和国际奶制品协议等。

一关税减让

“东京回合”的关税减让采取公式统一削减方法与传统的“产品对产品”方法同时进行，数以千计的工业品和农产品的关税得以削减。关税的减让和约束涉及的贸易额达 3000 多亿美元，使世界上九个主要工业国市场上制成品的加权平均关税率平均关税与实际贸易流量之比，从 7% 降至 4.7%，其中欧共体为 5%，美国为 4%，日本为 3%，总的削减幅度为 35%。经过这七轮贸易谈判，各缔约国的平均进口最惠国税率已从原来的 50% 下降到 5% 左右。

二进口许可证手续协议

这主要是在承认签字国可使用进口许可证来实施根据总协定有关规定而采取的措施的同时，协议希望使用国简化有关管理手续和做法，使之具有透明度、公平性和合理性，以防止由于使用国不适当地实施进口许可证手续而阻碍国际贸易的发展。

三补贴与反补贴守则

这一守则的正式命名是“关于解释和适用总协定第 6 条、第 16 条和第 23 条的协议”。它澄清和发展了总协定第 6 条和第 16 条关于补贴和反补贴措施的规定，目的是确保签字国在使用补贴时不会影响或损害其他签字国的贸易利益，也不利用反补贴措施来不合理地妨碍国际贸易。

四反倾销守则

这一守则的正式命名为“关于实施关税和贸易总协定第 6 条的协议”，

它取代了“肯尼迪回合”达成的反倾销守则，实际上是总协定第6条关于反倾销部分的实施细则。它对倾销与反倾销有关事项作了详细的规定。具体包括倾销的定义、如何确定倾销和损害的存在、“国内工业”的定义、反倾销调查行动的开始及进行、证据问题、价格承诺、反倾销税的征收和期限、临时反倾销措施、反倾销措施的追溯力、代表第三国采取的反倾销行动以及发展中国家条款。

五政府采购协议

这次达成的政府采购协议的目的，是确保签字国有关政府采购的法律、规章、程序和措施具有透明度和非歧视性，从而不致把这种政府采购活动作为保护国内产品或国内供应商的手段。协议第一次将最惠国待遇和国民待遇原则引入政府采购领域，要求参加国在有关政府采购的法律、规章、程序和措施方面，对来自另一参加国的产品和产品供应者提供不低于本国产品和供应者以及任一其他参加国的产品及其供应者享受的待遇。但此规定不适用于进口关税、与进口有关的费用及其征收方法或其他进口条例与手续。

六海关估价协议

这一协议全称为“关于实施关税和贸易总协定第7条的协议及议定书”。其目的是确保各国建立一个公平的、统一的和不偏不倚的海关估价制度，杜绝使用武断的或虚假的海关估价，强调海关对进口货物进行估价的依据主要应是货物的成交价格。

七贸易的技术壁垒协议

这一协议的目的是“确保技术条例和标准，包括包装、标记和标签的要求以及用于证明符合这些技术条件和标准的方法不会给国际贸易造成不必要的妨碍”。鼓励各国采用国际标准和证书制度。协议要求各参加国在制订和实施技术条件和标准及证书制度时，遵守国民待遇、最惠国待遇和透明度等原则。协议还规定要给予发展中国家差别和更优惠的待遇。

八民用航空器贸易协议

这一协议的宗旨是通过取消有关关税和尽最大可能减少或消除有关限制性因素，以实现民用航空器、零件及有关设备的最大限度的贸易自由化。

九牛肉协议

这是“东京回合”达成的一个有关特定商品的协议。目的是通过在总协定内设立“国际肉类理事会”，增强各国在牛肉和活动物贸易中的国际合作，以稳定和扩大这些产品的世界贸易，提高其自由化程度；并且，通过增加发展中国家参与上述产品贸易的可能性，尤其是通过长期稳定这些产品的贸易价格，使这些国家从中得到更多的好处。

十国际奶制品协议

这是“东京回合”中产生的另外一个商品协议。其目的是“在市场条件尽可能稳定的条件下，在进出口国互利的基础上，扩大世界奶制品贸易，实现奶制品贸易不断自由化”和“促进发展中国家的经济和社会发展”。

除上述内容外，“东京回合”还达成给予发展中国家享有特殊优惠待遇的“授权条款”，即授权缔约的发达国家无需申请解除义务，即可给发展中国家普惠制待遇而不受关贸总协定第1条最惠国待遇条款的约束。另外，在这轮谈判中，许多发展中国家以其进口关税实行减让和约束39亿美元的形式，在削减关税方面作出承诺。

关贸总协定经过这七轮多边贸易谈判，使30年代大萧条时期构筑起的高

关税壁垒大为削减。根据有关资料，前七轮谈判使关税平均降低 28%左右，涉及 10 万项左右的商品税目。到第七轮多边贸易谈判达成的关税减让协议实施完毕，发达国家的工业制成品关税平均降至 5%左右。高关税的降低为战后国际贸易的迅速发展起了重要作用。

第四节 关税与贸易总协定的第八轮多边贸易谈判——“乌拉圭回合”

关税与贸易总协定主持的第八轮全球多边贸易谈判是在乌拉圭埃斯特角城发动的，故称“乌拉圭回合”。

一、“乌拉圭回合”简要回顾

80 年代以来，在国际贸易中，以非关税壁垒为主要手段的新贸易保护主义盛行一些国家甚至采用歧视性的进口限制措施，或绕过关贸总协定以范围广泛的“灰色区域措施”，以名目繁多的各种手段限制进口，严重地恶化国际经济贸易关系，阻碍世界贸易的发展，使国际贸易一度陷于停顿和萎缩，使战后 40 多年来推行的关税与贸易总协定的原则和规则遭受严重的侵蚀和严峻的挑战。同时，随着战后新技术革命的兴起，技术贸易和与之相适应的服务贸易在世界贸易中占有越来越重要的位置，但是这一部分的贸易不在关贸总协定规则管辖之内，因而在服务贸易中占有绝对优势的发达国家极力主张将它纳入多边贸易体制。

在这样的形势下，关贸总协定经过长时间悉心研究，并在作了较充分准备后，于 1986 年 9 月在乌拉圭埃斯特角城举行部长级特别缔约方大会，发表了《部长宣言》，正式发动第八轮多边贸易谈判。目的是制止和扭转贸易保护主义对国际贸易的扭曲；维护关贸总协定的基本原则，进一步推动关贸总协定目标的实现；建立一个更加开放的具有生命力和持久的多边国际贸易体制，以促进国际贸易的发展。

“乌拉圭回合”部长宣言将这轮多边贸易谈判分为货物贸易和服务贸易两个部分，共 15 个议题，并建立 15 个议题谈判组，它们是：关税；非关税措施；热带产品；自然资源产品；农产品贸易；纺织品和服装；关贸总协定条款；保障条款；多边贸易谈判协议与安排；补贴和反补贴措施；(11)争端解决；(12)关贸总协定体制的作用；(13)与贸易有关的知识产权及冒牌货贸易；(14)与贸易有关的投资措施；(15)服务贸易。这 15 项议题按性质归纳大致可分为四类。

1 有关市场进入的议题，即农产品，热带产品、纺织品和自然资源产品的议题，最终归结到关税和非关税壁垒的减让谈判。关税减让重点是强调对高税率的关税进行全面的约束和缩小关税升级。贸易谈判委员会的中期审议确定了平均降低关税大约 30% 的目标。非关税壁垒，目标是减少或取缔包括数量限制这类措施。

2 有关国际贸易竞争规则的议题，即保障条款、反倾销、反补贴、原产地规定、装船前检查和总协定有关条款的修改谈判议题。

3“新领域”的议题，即服务贸易、与贸易有关的知识产权和投资措施等。

4 有关多边贸易体制和程序的议题，即争端解决程序和建立“多边贸易组织”以及实行贸易政策审议制度等问题。

“乌拉圭回合”是关贸总协定 40 多年来，历史上空前复杂艰巨的一次多边贸易谈判，参加方达 117 个，大大超过过去历次多边贸易谈判；谈判议题

涉及范围之广，矛盾之多，难度之大，也是前七轮谈判无法比拟的。这次谈判本拟 4 年即 1990 年底结束，但谈判错综复杂，一波三折，跌跌宕宕，一延再延，历时 7 年多，直至 1993 年 12 月 15 日才结束。

“乌拉圭回合”谈判过程各方矛盾很多，发达国家之间的矛盾是主要的矛盾，而发展中国家与发达国家之间的矛盾也很尖锐。

对发达国家来说，在“乌拉圭回合”中，除传统议题之外，它们特别重视“新领域”的议题，因为它们在这方面有相对的优势。美国和西欧国家的主要目标之一，就是要在服务贸易、知识产权和投资措施等方面制订具有约束力的多边规则，借以打进国际市场，特别是发展中国家的市场。

关于农产品贸易问题，在“乌拉圭回合”谈判过程，自始至终是一个主要矛盾，是这次谈判最棘手和最难解决的问题。在这个问题上，美国、西欧和日本之间，矛盾错综复杂，其中主要矛盾又在美国和西欧。美欧在农产品贸易和补贴上的深层矛盾与尖锐抗争一直是贯穿整个“乌拉圭回合”的主要障碍。

战后，在国际上，农业政策一直被排除在关贸总协定规则之外，不受任何约束。而美欧农产品贸易之争，由来已久。过去欧共体曾是美国农产品的销售市场，但欧共体成立以来，长期实行浓厚保护主义色彩的农业政策，一方面通过征收农产品进口差价税保护其内部市场；另一方面通过生产补贴和出口补贴向国际市场倾销农产品。欧共体过去每年用于这两种补贴达 1000 亿美元左右。在共同农业政策的作用下，欧共体不仅实现了农产品自给，还跃为农产品出口大国，这就使美国不但失去了欧共体这一大农产品市场，在其他国际农产品市场上也备受排挤。为加强农产品在国际市场与欧共体的竞争，美国也采取巨额出口补贴办法，其过去每年用于农业的补贴也达 350 亿美元左右。欧美长期维持高额农产品财政补贴，造成了世界市场农产品价格的严重扭曲，这不仅使中小农产品出口国叫苦不迭，而且美欧双方也越来越不堪重负。

在“乌拉圭回合”谈判中，美国一开始就把限制农业补贴问题作为其主攻目标。1987 年 7 月在日内瓦会议上，美国即提出“零点方案”，主张到 2000 年全部取消农产品补贴和贸易壁垒，遭欧共体强烈反对。此后就农产品贸易问题，双方进行讨价还价，很长时间未能达成协议。1990 年 12 月 3 日，原本决定结束“乌拉圭回合”谈判的各参加方部长级布鲁塞尔会议，也因美欧双方在农产品补贴问题上的严重分歧，使终期会议陷入僵局，“乌拉圭回合”谈判不能依期结束。由于在这个问题上达不成协议，“乌拉圭回合”谈判先后于 1990 年、1991 年及 1992 年三度被迫延期。1992 年 11 月 20 日，美欧农业谈判在剧烈争吵之后在美国布莱尔宫达成协议——布莱尔宫协议。根据这个协议，欧共体承诺从 1994 年起 6 年内把受补贴的粮食出口量削减 21%，油料面积减少 15%。但协议一出台，就遭到欧共体头号农业大国法国的坚决反对。直至 1993 年 2 月 7 日，在艰难冲刺的布鲁塞尔会议上，美国在欧共体库存农产品的销售、市场开放及减少农产品补贴的参考年度问题上都作了让步，双方才就农产品贸易问题最后正式达成新的协议。由于美欧就农产品问题达成协议，有力地缓和了“乌拉圭回合”谈判的气氛，使其他各项谈判朝着好的方面发展。这是“乌拉圭回合”能在 1993 年 12 月 15 日结束的关键因素。

在“乌拉圭回合”整个谈判过程中，美欧一方面吵得难解难分，另一方

面又难舍难离。种种因素使它们不得不加强协调，寻求妥协，同其他缔约方一道促使谈判达成协议。首先，减免关税，拆除非关税壁垒，逐步走向世界贸易自由化，已是大势所趋，人心所向。各国越来越认识到，历次谈判的成果都促进世界贸易自由化，符合它们发展经济的根本利益，谁也不敢轻易冒天下之大不韪而使谈判破裂。其次，美欧关系密切，美国出口的 25%、海外工业投资的 50% 以上在西欧，而西欧的海外重要投资则在美国，若谈判失败，无疑是两败俱伤。再次，从美欧来说，都迫切需要从改善世界贸易中寻找出路。谈判成功，美欧是最大的获利者，谈判失败则经济损失难以估量。

“乌拉圭回合”117 个参加方中，发展中国家和地区有 88 个，占了 75%。中国也全面参加了这次谈判。发展中国家和地区之多，力量之强，也是空前的。在谈判过程中，它们的通力合作，为建立相互尊重、平等互利的国际贸易体制所进行的不懈努力，也是促使谈判达成协议、成功结束的一个重要因素。

二、“乌拉圭回合”最后文件的主要内容

1993 年 12 月 15 日，“乌拉圭回合”117 个参加方的代表在日内瓦一致通过了“乌拉圭回合”最后文件。1993 年 4 月 12 日—15 日，代表 124 个参加“乌拉圭回合”谈判的政府和欧洲共同体，在摩洛哥马拉喀什举行贸易谈判委员会部长级最后一次会议，正式签署了最后文件。在《马拉喀什宣言》中声明签署最后文件，开始接受世界贸易组织协议，贸易谈判委员会的工作就此终止，“乌拉圭回合”正式结束。该文件将由各缔约方提交各自的立法机构核准，已于 1995 年 1 月 1 日正式生效。

“乌拉圭回合”多边贸易谈判达成的最后协议文本共有 450 页，由 45 个独立文件组成，包括有关各种贸易领域的协议、声明和决定，共有 21 项内容，还有诸多附件，仅新关税表就达 2000 余页。最后文件的主要内容是。

1. 在市场准入方面。根据各参加方市场准入报价的初步估计，减税产品涉及的贸易额高达 1.2 万亿美元，减税幅度近 40%，并在近 20 个产品部门实行了零关税，工业品方面进口关税总水平削减 40%，发达国家的关税税目约束比例由“乌拉圭回合”前的 78% 扩大到 97%，加权平均税率水平由 6.4% 降为 4%；发展中国家同期的税目约束比例则由 21% 剧增到 65%。就农产品而言，发达国家将在 6 年内将进口农产品的关税削减 36%，发展中国家在 10 年内削减 24%；发达国家的税目比例由 58% 提高到 99%，发展中国家则由 17% 猛增到 89%。在非关税壁垒方面，农产品的非关税措施全部予以关税化并进行约束和削减。纺织品的歧视性配额限制在 10 年内逐步取消；服务贸易作了开放市场的承诺；修改和完善了 GATT 和“东京回合”守则中的非关税措施协议。

2. 在达成的纺织品及服装协定中，很重要的是改变目前纺织品和服装贸易大部分是根据约束纺织品贸易的《国际纺织品贸易协定》多种纤维协定的歧视性配额限制的做法，将其纳入关贸总协定的管理范畴。过渡期为 10 年，即从 1995 年 1 月 1 日至 2005 年 1 月 1 日。规定在 10 年内纺织品和服装将经过以下几个阶段纳入关贸总协定体系：首先，1995 年 1 月 1 日，每一个缔约方须将其不低于 1990 年进口总数的 16% 的进口品协定中列明具体清单纳入 GATT，即这些产品的贸易按 JATT 一般规则进行。其次，1998 年 1 月 1 日，第二阶段开始，不少于 1990 年进口值的 17% 的产品纳入 GATT。2002 年 1 月 1 日，不少于 1990 年总进口值的 18% 的产品纳入 GATT。剩下的全部

产品将在 2005 年 1 月 1 日，过渡阶段结束的时候纳入。纺织品和服装协定的主要内容，是要求在纺织品和服装行业已丧失竞争力的发达国家工业国，在 10 年内逐步取消对从发展中国家进口纺织品和服装的配额制度，并将关税降低 22%。发展中国家则减少贸易壁垒，从而使纺织品和服装贸易最终纳入关贸总协定，实现贸易自由化。

3. 达成的“农产品协议”，首次将世界贸易规则延至农产品，它在朝农产品贸易进一步向市场比方向转变走出了决定性的一步。协议规定农产品非关税保护措施全部予以关税化并进行约束和削减。发达国家将在 6 年内平均降低关税 36%，发展中国家将在 10 年内平均降低关税 24%。不要求最不发达国家降低关税。并规定目前市场准入量不足国内消费量 3% 的，确定最低准入关税配额，并逐步增加到 5%。在出口补贴上，要求在协议实施的 6 年期间，主要是直接的出口补贴金额比 1986—1990 年水平减少 36%，补贴出口的产品数量减少 21%。发展中国家不削减。发展中国家在某些条件下，为了降低农产品出口营销成本，或出口产品的国内运费、保险费而提供的补贴也不作承诺。

4. 在新的反倾销协定关于关贸总协定第 6 条反倾销的执行协定中，强化了原“东京回合”的反倾销协议，不仅时间程序更加严格，而且加严了对规避的纪律，并使得反规避等一些新措施正式成为国际规范。协定条款为决定一种产品是否属于倾销，倾销进口引起对国内工业的伤害确定的标准，为发起和进行反倾销调查及实行步骤，为反倾销措施期限及执行提供了更明确和详尽的规定。对以低于成本价格对外出口，倾销产品的行为实行更严格的纪律制裁。

“补贴与反补贴协议”明确合法的和非法的补贴，一些补贴遭禁止，一些补贴不合理，但不禁止。协议引进了“毕业”的概念，即规定凡人均年国民生产总值达到 1000 美元的发展中国家不再有权继续对其出口商品实施补贴，对于那些正在由计划经济向市场经济过渡的国家，协议允许它们在过渡期内实施补贴。

5. “贸易技术壁垒协定”，扩展并澄清了“东京回合”达成的贸易技术壁垒协定，寻求确保技术谈判和技术标准以及检验和证明程序不会对贸易造成不必要的障碍。它认为各国有权按它们认为合适的标准建立保护措施，鼓励各国采用适当的国际标准，但不要求它们因标准而改变保护水平。同时要求各国应采取一切合理的措施在国内设立一个或一个以上的咨询点，负责回答其他国家有关当事方提出的一切合理的询问及提供有关资料。

6. “进口许可证程序协定”，强化了关于进口许可制度使用者的纪律，增加了透明度和可预见性。要求各国应当以公开而又可预见的方式实施进口许可证，并确保实施时的公正与平等。它把进口许可证分为两种：一种为自动的，即有关商品进口业务的任何个人、企业和机构，只要按要求提交申请，均应予以批准，它对进口没有限制作用。另一种为非自动的，申请人按要求申请，但政府根据一定理由如实施配额限制的商品可以拒绝批准。

7. “乌拉圭回合”首次将世界贸易规则扩大至服务业，达成“服务贸易总协定”GATS。“服务贸易总协定”的宗旨是实现全球服务贸易的自由化，要求各缔约方对外国的服务和服务提供者给予最惠国待遇和国民待遇。对最惠国待遇义务规定，任何一方“将向任何其他方的服务和服务提供者立即无条件提供优惠待遇，其优惠程度不低于它向任何其他国家的类似服务和服务

提供者提供的优惠待遇”。国民待遇条款包含这样的义务：对外国服务提供者和国内服务提供者应一视同仁。同时还要求各缔约方具体承诺开放服务业市场的业务，允许缔约方根据其国内的政策目标和经济发展水平，逐步地开放全部或个别服务部门，并对发展中国家给予适当的灵活性，允许他们比发达国家少开放一些部门。“服务贸易总协定”还将银行、保险、通讯和航空等服务业贸易纳入关贸总协定贸易规则的管辖范围。

8. 与贸易有关的投资措施协定，要求各缔约方通报其与贸易有关的投资措施中所有引起贸易限制或扭曲作用的规定包括当地成分、出口要求和外汇平衡要求等，任何缔约方不能实行任何与关贸总协定第 11 款国民待遇和第 3 款禁止数量限制内容相悖的与贸易有关的投资措施。为此，协定附有一个不符合关贸总协定的投资措施 TRIM 的说明性目录。并要求发达国家在 2 年内，发展中国家在 5 年内，最不发达国家在 7 年内，将其消除。

9. 与贸易有关的知识产权包括冒牌货贸易的协定确定了以关贸总协定基本原则和有关知识产权国际公约的基本原则为基本原则，要求对版权、商标、专利、工业设计、集成电路的外观设计等知识产权实行充分有效的保护。并承诺国民待遇义务，即在知识产权方面，必须给予其他方国民不低于本国国民的优惠待遇。它还包含一项最惠国待遇条款，根据这一条款，一方给予别国国民的优惠待遇，必须立即无条件地扩及所有其他国的国民即使这种待遇比它给予本国国民的待遇更优惠，也必须这样做。同时，要求各缔约方根据其各自的特点，对其保护期限作不同的规定。规定版权的保护期限为作者有生之年加上作品准予出版之年底算起的至少 50 年。商标的保护期限则为至少 7 年，而且允许商标无限期地展期。对工业设计的保护期限规定为不得少于 10 年。专利的保护期限自登记之日起不少于 20 年等。知识产权协议把化工、医药和食品纳入保护范围，还规定了严格的实施标准。要求各缔约方的国内立法或行政程序同本协议保持一致。还规定司法当局有权命令当事方停止对知识产权的侵权行为，特别是禁止那些对知识产权构成侵权行为的进口商品进入商业渠道。司法当局还有权采取及时有效的临时措施。对于发展中国家和处于经济体制转型的国家，协议规定它们有权延迟 4 年适用与贸易相关的知识产权协议。

10. 关于对发展中国家区别对待和优惠待遇。“乌拉圭回合”首次明确地考虑了发展中国家的利益，这是历史的一个巨大进步。在“乌拉圭回合”的一些主要条款和实施规则中，都明确规定了发展中国家采取区别对待和更加优惠的规定，尤其注意到了最不发达国家的特殊情况。概括起来主要有：

1 可承诺较低的义务。补贴协议规定在进行反补贴调查时，发展中国家的补贴总量不超过该产品价值的 2%，应中止调查发达国家为 1%。农产品协议规定，各国农产品关税平均削减 36%，国内支持削减 20%，出口补贴削减 36%，但发展中国家可以在这 3 项作不低于协议规定的 2/3 的较低减让承诺；最不发达国家则免除减让。

2 享有较低的过渡期。农产品协议规定发达国家要在 6 年完成协议规定的减让义务，发展中国家为 10 年，最不发达国家则不承担减让义务。

3 享有某些程度上的灵活性和优惠待遇。争端解决协议规定，如发展中国家发生争端，经当事发展中国家要求，仲裁组至少包括一名来自发展中国家的成员。有关贸易政策审议的协议规定，对发展中国家进行贸易政策审议有较长的时间间隔。4 要求发达国家对发展中国家承担义务。知识产权协议

要求发达国家鼓励其企业向发展中国家转让技术；反倾销协议要求发达国家在征收反倾销税前，应探讨其他“建设性补救办法”，以免损害发展中国家的根本利益。

5 对发展中国家提供各项技术援助。这些援助包括装船前检验、贸易技术壁垒、卫生和植物卫生、争端解决等协议的执行方面。

尽管“乌拉圭回合”一些协议对发展中国家采取了某些差别优惠待遇，但发展中国家能够得到的却比他们所希望得到的少得多。发展中国家代表普遍认为，“乌拉圭回合”最后文件没有充分重视发展中国家的利益，尤其是发展中国家特别关注的市场准入、纺织品贸易自由化等方面远未能达到他们的要求，而在发展中国家处于劣势的服务贸易、知识产权保护、投资措施等领域，他们却不得不承担许多新的义务。

11. 建立世界贸易组织 World Trade Organization—WTO 的协议是要建立一个拥有更为严格执法权力而统管世界贸易事务的全球性的多边国际组织——世界贸易组织，以代替第二次世界大战后存在了 40 多年的关税与贸易总协定详见下节。

12. 除上述各项外，“乌拉圭回合”还就海关估价、原产地规则、保障措施、政府采购、国际贸易、关贸总协定体制的作用等作出了一些新规定，签订了协议。

三、“乌拉圭回合”的影响

“乌拉圭回合”最后文件的一揽子协议是在世界经济长期不景气，新贸易保护主义盛行，多边贸易受到严峻的挑战的关键时刻达成的。“乌拉圭回合”的成功，正如部长会议《马拉喀什宣言》中所说，是“历史性的成就”。这些成就将壮大世界经济，扩大世界贸易和投资，增加就业和投入。这不仅对短期的 90 年代的世界经济和国际贸易起着促进作用，而且将会对跨世纪的世界经济、贸易的发展产生重大、深刻的影响。

第一，“乌拉圭回合”在规则体制方面确立了一套完整的国际贸易规则体系，强化了国际贸易的纪律，改善了解决贸易争端的机制，使作为自由化基石的世界多边贸易体制恢复活力，给 80 年代初以来日益增长的贸易保护主义以沉重的打击，为世界贸易的稳定增长创造良好的国际环境；同时，随着协议的逐步实施，世界贸易自由化的加强，也必然促进世界经济的增长；从而为大多数国家创造十分可观的经济效益。经济学家认为，“乌拉圭回合”自由化措施将使全球每年收入增长约 6 万亿美元，其中欧洲联盟年收入将增加的净收入为 1640 亿美元，美国为 1220 亿美元，日本为 270 亿美元，整个发展中国家总收入将增加 1160 亿美元。

第二，“乌拉圭回合”的结果，将使关税大力降低，减税商品大为增加，有些实行零关税。同时非关税壁垒也受到约束和减少，无疑将大大改善产品进入市场的条件，必然有力促进国际贸易的发展。据关贸总协定专家的估计，“乌拉圭回合”的成果将使世界商品贸易额在 1995 年 7 月 1 日协议生效后的 10 年中增长 12%，即增加 7450 亿美元 1992 年美元价。增值最快的贸易项目将是纺织品及农产品，这些是世界贸易中最受保护的项目，据估计到 2005 年农产品贸易额增长可达 30%—40%。

第三，“乌拉圭回合”顺应世界经济贸易发展的大趋势，不仅把农产品和纺织品贸易纳入全球多边贸易体制，而且将全球贸易体制统辖的范围扩大到服务贸易、国际投资和知识产权等新领域。因为当代国际贸易的结构已发

生重大变化，服务贸易异军突起，现已占世界贸易的 1/4 以上；国际资本流动加快，国际投资活动对国际贸易和经济活动的影响越来越大；知识产权对国家经济发展也日益重要，其法律保护更为迫切。随着商品、服务、投资等方面的市场进一步扩大，各国、地区之间的生产要素的流动将加速，世界经济全球一体化的进程将进一步加快，国际价值规律就能更好地发挥作用，从而促进世界经济贸易的发展。

第四，世界贸易组织的建立，对规范和管理未来的世界经济贸易和推动全球贸易在更大程度上和更大范围内的自由化将产生巨大而深远的影响。世界贸易组织继承并发展了关贸总协定所代表的开放和合作的多边贸易体制，加强了国际贸易规则的形象和作用，进一步确定了公开的贸易制度，将有助于维护国际贸易在正常的秩序下进行。而由世界贸易组织具体组织实施的“乌拉圭回合”贸易自由化措施将使世界各国市场更加开放，对促进国际贸易和经济增长，增加各国的就业机会无疑是十分有益的。

第五，世界贸易组织的争端解决机制，将更加快捷而有效地调解国际贸易争端，并在一定程度上减少某些贸易大国的单边贸易报复行为，也有利于国际贸易的发展。

第五节 世界贸易组织

1993 年 12 月 15 日，参加“乌拉圭回合”谈判的 117 个国家和地区在日内瓦达成了关于《建立世界贸易组织的协定》草案，1994 年 4 月 15 日在摩洛哥马拉喀什举行关贸总协定部长级会议，这些国家和地区的代表又分别代表本国政府在“乌拉圭回合”最后文本和世界贸易组织协定上签字，并在《马拉喀什宣言》中声明：签署“乌拉圭回合多边贸易谈判结果最后文件”，通过部长级有关决定，是关税与贸易总协定向世界贸易组织过渡的开始。为此，他们还特地组建了筹备委员会，为世界贸易组织生效铺平道路，并承诺要采取一切必要措施，使世界贸易组织于 1995 年 1 月 1 日或在这之后尽早生效。由于各方的努力，一个前所未有的崭新的世界贸易组织即将问世，已于 1995 年 1 月 1 日在日内瓦正式成立。它将作为一个正式的国际组织，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，这标志着世界经济和贸易进入一个新的发展时期。

一、世界贸易组织协定的主要内容

世界贸易组织协定草案的主要内容包括序言、条款和附件三个部分：

1. 序言部分，主要是阐述世界贸易组织协定的宗旨和目标。

2. 条款部分：规定世界贸易组织提供的共同机构框架是为了处理世界贸易组织成员国之间的贸易关系；规定世界贸易组织的职能、管辖范围；规定世界贸易组织结构；规定世界贸易组织各级人员的任命和组成；规定世界贸易组织协定的创始成员国和各方加入和退出；规定世界贸易组织在履行职能和任务时与关贸总协定的规则、决定和习惯的关系，所有成员国国内法应如何与国际贸易组织协定的协调以及综合性争端解决协议运用问题等。

3. 附件部分。世界贸易组织协定有四个附件。附件 1，包括“乌拉圭回合”的全部成果、“东京回合”五个非关税措施的守则和协议、服务贸易总协定及其有关法律文件、与贸易相关的知识产权问题包括冒牌货贸易的协

议。附件 2，是综合性争端解决协议。附件 3，是贸易政策审议机制。附件 4，包括“东京回合”另外四个多项贸易协议。根据有关规定，以上四个附件均是世界贸易组织协定的组成部分。附件 1 的多边贸易协议的任何条款均不允许提出保留，附件 4 的协议仅可以根据那些协议的有关规定提出保留。在加入世界贸易组织协定时尚未签署附件 4 中某项协议的任何成员国，都被鼓励成为该项协议的签字国。

二、世界贸易组织的体制框架

根据“乌拉圭回合”达成的《关于建立世界贸易组织协定》草案的内容，世界贸易组织的体制框架是：

一世界贸易组织的宗旨和目标

在《世界贸易组织协定》的序言中，规定世界贸易组织的宗旨和目标是：

1. 全体成员国在处理贸易和经济领域的关系时，应以提高生活水平，确保充分就业，大幅度地增加实际收入和实际需要，在可能的水平上充分开发和利用世界资源，增加产量与货物及服务贸易量为目的。

2. 必须积极努力，确保发展中国家在国际贸易增长中得到与其经济发展相适应的份额。

3. 通过签订旨在大幅削减关税和其他贸易壁垒和在国际贸易关系中取消歧视待遇的议定书和互惠安排，为这些目标做出贡献。

4. 维护关贸总协定的基本原则和进一步完成关贸总协定的目标，发展一个综合性的、更加有活力的、持久的多边贸易制度。

二世界贸易组织管辖的范围

根据《世界贸易组织协定》的规定，世界贸易组织管辖的范围包括经过修改的关贸总协定和它主持下达成的守则与协议，以及“乌拉圭回合”多边贸易谈判的全部成果，主要有下列几个方面：

1. 关贸总协定已有的和经“乌拉圭回合”修订后的货物贸易方面的规则 GATT 规则。

2. “乌拉圭回合”谈判中新制定的一整套服务贸易方面的规则服务贸易总协定—GAST。

3. 与贸易有关的投资措施规则投资措施协议—TRIMs。

4. 与贸易有关的知识产权包括冒牌货贸易协议——TRIPS。

5. 关于《争端解决规则和程序的谅解协议》DSU 及有关争端解决文件。

6. 有关贸易政策审议机制的协议 TPRM。

三世界贸易组织的职能

根据《世界贸易组织协定》的规定，世界贸易组织的职能是：

1. 对世界贸易组织协定及其附件中的协议进行管理。

2. 为实施世界贸易组织协定附件中各项协议和主持以后多边协议谈判提供一个框架。

3. 为其成员国根据部长级大会决定就多边贸易关系举行进一步谈判提供场所。

4. 管理综合性争端解决制度和贸易政策审议机制。

5. 与国际货币基金组织和世界银行及所属机构进行合作，以协调全球经贸政策。

三、世界贸易组织的组织结构

世界贸易组织协定对世界贸易组织的组织机构作了如下的规定。

一部长大会

部长大会是世界贸易组织的最高权力机关和决策机构，它将取代关贸总协定的关贸总协定缔约方全体。部长会议至少每两年召开一次，主要职责是对重大问题作出决策。

二总理事会

部长大会下设总理事会，任务是履行世界贸易组织的职能，监督各项协议和部长会议所作决定的贯彻执行。总理事会下建立一个贸易政策审议机制和若干附属机构。

三秘书处和总干事

总理事会下设立国际贸易组织秘书处，处理日常工作。由总理事会任命一名总干事担任世界贸易组织秘书处的首长。总干事的权力职责、服务条件与任期由总理事会决定。总干事根据总理事会批准的规则任命秘书处的工作人员，规定其职责与服务条件。

在世界贸易组织和总理事会正式生效时，原关贸总协定的秘书处、总干事将分别自动成为世界贸易组织的秘书处、总干事。

四分理事会和专门委员会

总理事会下设立3个分理事会：货物贸易理事会 Goods Council、服务贸易理事会 Services Council 和知识产权理事会 TRIPs Council，它们将分别监管货物贸易、服务贸易和知识产权协议的贯彻执行，并履行由总理事会所赋予的其他职责。此外，总理事会下还要建立若干负责处理相关事宜的专门委员会，如预算委员会、贸易与发展委员会、国际收支委员会、与贸易有关的投资措施委员会等，以及像“十八国协商集团”和国际贸易与环境措施工作组这类相对独立的机构。

五次一级专门委员会及临时性机构

按规定，在3个分理事会下还可按需要设立相应的附属机构——次一级的专门委员会，以处理有关方面的专门问题和监督相关协议的执行情况。如货物贸易理事会下可设立关税委员会、海关估价委员会、反倾销委员会、补贴与反补贴委员会、原产地规则委员会、装船前检验委员会、贸易技术壁垒委员会、卫生与植物卫生措施委员会、农业委员会、许可证程序委员会和纺织品监督机构等。服务贸易理事会下可设立金融服务、电讯服务和运输服务委员会等。在知识产权理事会下可设立专利、商标和版权等方面的委员会。此外，总理事会、分理事会或委员会亦可为处理一些特殊问题而设立临时性的工作组或专家小组等。

六世界贸易组织的加入与退出

根据《世界贸易组织协定》的规定：

1. 接受世界贸易组织协定和多边贸易协议的关贸总协定缔约方和欧共体包括按关贸总协定议定条件接受者，为世界贸易组织创始成员国。

2. 凡是接受世界贸易组织协定和附件1、2、3中的多边贸易协议者，均可根据它与总理事会议约约定的条件加入世界贸易组织协定。

3. 世界贸易组织协定的开放签字，直到从本协定生效之日算起满两年时为止。

4. 世界贸易组织的任何成员国均可退出世界贸易组织协定，一旦退出本协定即不再是世界贸易组织的缔约方。

四、世界贸易组织的特点

从世界贸易组织协定的文本来看，与原来的关税与贸易总协定相比，世界贸易组织具有以下特点：

一管辖的范围扩大

原来的关贸总协定管理的只有货物贸易，而且农产品和纺织品是作为例外处理。世界贸易组织所管理的范围比关贸总协定要宽广得多。包括原来关贸总协定文本，还增加了经过“乌拉圭回合”修改和新制定的规则，如“东京回合”的5个守则、装船前检验协议、原产地规则协议、与贸易相关的投资措施协议、与贸易相关的知识产权协议和服务贸易总协定。长期游离于关贸总协定基本原则之外的农产品和纺织品贸易也纳入全球多边贸易体制中。

二体制的统一

原来的关税与贸易总协定体制包含两个方面：其一是关贸总协定文本和前七轮多边贸易谈判达成的关税减让表；其二是多种纤维协定和9个“东京回合”守则。多种纤维协定采用背离关贸总协定规则的管理方法，“东京回合”守则采取自由选择参加方法，这就导致关贸总协定体制本身的分化和参加总协定缔约方在总协定体制内权利和义务的不平衡。而世界贸易组织体制所管理的协议，除民用航空器贸易协议、国际奶制品协议、牛肉协议和政府采购协议等4个“东京回合”守则外，其他协议必须一揽子参加，不允许保留，这就确保世界贸易组织体制的统一性。

三法律健全的国际组织

世界贸易组织是一个法律健全的国际组织，它和关税与贸易总协定在性质上也有所不同。关税与贸易总协定从法律上说，并不是一个组织，只是一项临时生效的契约；而世界贸易组织是一个正式的国际组织，从法律上说，是一个具有法人地位的国际机构，对其所有成员都具有严格的法律约束力。

四完善了争端解决机制

关税与贸易总协定虽然也建立了一个争端解决机制，但不完善。缺陷是专家小组权限小，争端解决时间长，监督后续行动不力。在“乌拉圭回合”决定建立的关于综合争端解决规则与程序谅解协议，则是一套完善的机制，它将对下列问题订有明确的条款：一般条款，磋商，专家小组组成，多边控告程序，通过专家小组报告，受理上诉审议，理事会决定期限，对实施建议和裁决的监督，补偿和中心减让等等。这些争端解决机制，比关贸总协定的争端解决机制既严密完善又强有力。这就较有效地保证多边贸易规则的遵守和执行。

五建立贸易政策审议机制

这是首次建立的贸易政策审议机制。世界贸易组织建立贸易审议机制，就可以对各成员的贸易体制和贸易政策进行审查、评议和有效的监督，不但可促进各缔约方政策透明，且有利于缔约方之间改善关系，有助于世界贸易组织在整个国际经济贸易领域发挥重大的作用。

五、世界贸易组织对国际多边经贸合作的作用

就世界贸易组织协定所规定的内容看，世界贸易组织对国际多边经贸合作的作用主要是：

1. 世界贸易组织是一个正式的国际组织，是国际法的主体，且有法人的地位，其官员及各参加方代表享有外交特权与豁免。在执行已达成的协议或协定、推动多边合作方面有更大的权威性和相对的公正性。这样一个较关贸总协定更为强大、更加完善和更强有力的多边贸易体制——世界贸易组织的

建立，必将大大增强世界贸易的稳定性，对遏制贸易保护主义，实现贸易自由化，促进世界贸易的合作，加强全球经济一体化，必将有积极的深远的影响。

2. 世界贸易组织作为一个常设性的国际组织，有权对已达成的各种协议作出迅速、明确和权威的解释，世界贸易组织总理事会是负责统一解决争端的机构，对国际经贸争端和其他贸易纠纷及时进行调整解决，对各种争端的裁决具有法律效力，避免更多更广的摩擦，使国际贸易得以正常发展。

3. 世界贸易组织管辖的范围扩展至服务贸易及与贸易有关的知识产权和投资措施。这就促进服务贸易的进一步自由化，为知识产权领域和国际投资提供保障，从而扩大技术贸易和国际投资。

4. 世界贸易组织作为一个正式的国际组织，更便于同其他国际组织合作，如与国际货币基金组织、世界银行等的合作，使全球性的经济贸易政策更能协调一致，促进多边合作，从而更有效地促进世界经济贸易的发展。

5. 世界贸易组织的建立，标志着世界经济合作进入新的发展时期，它将推动世界经济贸易的巨大增长。从关贸总协定到世界贸易组织，不仅意味着世界从此拥有一套范围更广、效力更大和更为完备的多边贸易规则，而且意味着世界将拥有一个能使这套规则更有效地贯彻执行和发挥作用的更强有力的多边贸易体制，它必将推动世界经济贸易的巨大增长。据关税与贸易总协定 1994 年 11 月 10 日发表的报告估计，“乌拉圭回合”协议的全面实施，将使全球每年收入增加 5100 亿美元，其中美国年收入增加 1220 亿美元，欧洲联盟增加 1640 亿美元，日本增加 270 亿美元，发展中国家和经济转轨国家增加 1160 亿美元。如果到 2005 年“乌拉圭回合”协议能够按期得到全面实施，全面商品贸易将增加 24%，其中美国的商品出口估计将增加 21.7%，欧洲联盟国家商品出口量将增加 19.4%，日本将增加 18.3%，发展中国家和经济转轨国家总共将增加 36.7%。

第六节 历次多边贸易谈判的特点

关贸总协定成立以来，一共举行了八次全球性的多边贸易谈判，各次谈判都取得了一定的成果，对世界经济和国际贸易的发展都起了积极的作用。概括起来，历次多边贸易谈判具有以下特点。

一、历次谈判都是在美国策动下进行的

关贸总协定成立后，美国一直企图通过总协定去削弱和摧毁其他国家的贸易壁垒。以便美国垄断资本无限制地对外进行经济扩张，因此它积极策动关贸总协定组织多边贸易谈判。关贸总协定主持的第一至第七轮多边贸易谈判都是由美国策动的。第八次多边贸易谈判虽然是在 1986 年 9 月总协定举行部长级会议后发动的。但美国从 80 年代初起，已竭力倡导召开新一轮多边贸易谈判，以迫使其他国家进一步开放市场，特别是农产品市场和服务贸易市场。同时，美国在历次谈判中，一方面胁迫其他国家降低关税，削减非关税壁垒，为其商品倾销打开大门；另一方面对自己竞争力弱的商品却尽量不列入进行谈判减让的货单，并实行各种保护。

二、多边贸易谈判的内容和范围日益扩大

随着世界经济与国际贸易的发展，关贸总协定主持的多边贸易谈判内容和范围日益扩大。在第 1 次至第 5 次的谈判内，都是以传统的货物贸易谈判，

特别是关税谈判为主。第六次谈判除了关税外扩大到非关税壁垒范围，通过了第一个反倾销协议。第七次“东京回合”，谈判之重点已从过去降低关税转向限制非关税措施上来。这次达成六项关于非关税的具体协议。第八次的“乌拉圭回合”是全面处理国际贸易问题的多边谈判，不仅包括关税和非关税措施，更突破了总协定传统的货物贸易谈判的格局，扩展到服务贸易、知识产权、投资措施等领域，多年来未获解决的农产品和纺织品贸易问题也列入议题，并取得成果。

三、历次谈判结果发达资本主义国家总是多占便宜，发展中国家获益较少

在总协定成立以来的历次谈判中，参加的发展中国家日益增多，发展中国家的利益也逐步受到重视和一定程度的照顾。但历次谈判的主动权几乎始终掌握在发达资本主义国家特别是美国、欧洲共同体和日本的手中，它们竭力维护本身的利益，因而谈判的主要受益者是发达资本主义国家，发展中国家获益较少。参加“乌拉圭回合”的发展中国家和地区达 80 多个，超过总数的 2/3，它们积极参加这次谈判并为谈判的成功做出了贡献，它们的利益也获得重视，在某些协议上它们的利益也获得一定的照顾。但从谈判过程和结果来看，不少协议的达成都取决于发达国家之间的妥协，特别取决于美欧、美日之间的双边贸易谈判。因此，最终的受益者首先是西方发达国家，而广大发展中国家的利益仍未能获得充分的重视和照顾。

四、在多边贸易谈判中，发达资本主义国家经常坚持己见，争吵不休，矛盾重重

在历次的多边贸易谈判中，发达资本主义国家为了争取订立对他们有利的协议和条款，经常在谈判中争吵不休，矛盾重重。过去第一次至第七次的谈判是这样，“乌拉圭回合”的谈判更是如此。

由于这次谈判涉及范围更广，发达资本主义国家之间矛盾错综，美国与欧共体之间在农产品贸易方面的矛盾更为突出，由于美欧在农产品方面的分歧，致使“乌拉圭回合”多次中断和几度延期，历时达 7 年之久才能结束。

第七节 关税与贸易总协定在国际贸易中的作用

关税与贸易总协定建立的 40 多年来，主持了八轮的全球性多边贸易谈判，开展了各项有关削减关税、消除非关税壁垒、取消贸易中的歧视待遇、解决国际贸易争端等活动。取得了卓有成效的成果，对促进国际贸易和世界经济的发展起了重要的作用。

一、促进国际经济贸易的发展

1. 通过历次的多边贸易谈判。大幅度地降低了世界各国进口关税水平。据有关资料统计，到 1988 年止，发达国家工业品的平均关税已从 40 年前的 40% 下降至 4%—5%，发展中国家的平均关税水平也降到 13%—15%。“乌拉圭回合”又确定关税全面降低 40%，并在近 20 个产品部门实行了零关税。

2. 关贸总协定的前七轮多边贸易谈判对限制非关税壁垒也先后达成了：海关估价标准、反倾销守则、贸易技术壁垒协议、补贴与反补贴守则、进口许可证程序等多项协议。“乌拉圭回合”也广泛制定和加强限制非关税壁垒的各项协议。

大幅度地降低关税以及对一些非关税壁垒的约束，促进了世界贸易的自

由化，有力地促进了国际贸易的发展。

3.总协定谈判议题不断扩大，从开始时单一的关税减让，扩展到非关税壁垒的限制，进而到“乌拉圭回合”把服务贸易、知识产权、投资措施以及纺织品贸易、农产品贸易都纳入关贸总协定的规则，并协议成立一个具有全球代表性的世界贸易组织负责管理世界经济和贸易秩序，这将更有利于国际贸易的发展，并将为经济全面合作开创新纪元。

二、调整和规范缔约方对外贸易活动和政策

关贸总协定规定了有关国际贸易政策的各项基本原则，如非歧视原则、关税保护和关税减让原则、禁止采用进口数量限制原则、禁止倾销和限制出口补贴原则等，加上总协定在历次多边贸易谈判中又达成了一系列协议，形成了一套关于关税和贸易政策措施的国际法规。并要求各缔约方在从事对外贸易活动和制订或修改对外贸易政策与措施，以及处理缔约国之间的经济贸易关系等方面，遵循这些法规。这些法规已成为调整和规范缔约方对外贸易活动和政策的依据，是对缔约方最具有权威性和约束力的国际贸易法律准则，在一定程度上起了世界性的国际贸易法的作用。

三、为缔约方提供谈判和解决矛盾的场所

总协定为各国在经济贸易上提供谈判和对话的场所。总协定还成立调解争端的专门机构、仲裁委员会和调解小组，对国际贸易矛盾进行磋商、调解或仲裁。特别是“东京回合”，通过了关于通知、磋商、监督和解决争端的谅解协议，为解决缔约方之间的争端提供必不可少的程序框架，从而建立和逐步完善解决争端的政策审议与监督机制。这个机制的特点是：“以调停为主，采取报复为辅”，从而减少国与国之间的贸易摩擦。40多年来，总协定协调和解决了许多有关国际贸易的纠纷和争端。

在历次的多边贸易谈判中，虽然缔约方特别是发达资本主义国家之间经常争吵不休，相互指责，甚至扬言要对某些国家采取报复手段。但往往经过长期的谈判，采取了磋商、调解的方法，解决了某些争端，达成了一些协议。这些协议事实上是缔约国之间暂时妥协的产物。

可见，关贸总协定为各国提供了经济贸易谈判场所，解决贸易争端，暂时缓和缔约方之间在贸易上的某些矛盾，为国际贸易发展创造一个较为稳定和宽松的外部环境，对促进国际贸易发展起了重要的作用。

但是，应该指出，总协定及其达成的协议绝不能从根本上解决发达资本主义国家之间的矛盾。在总协定及其协议不符合它们的利益时，它们往往采取总协定的“例外”规定或要求修改某些条款，甚至采取某些办法背离总协定的某些原则，这又加剧了它们之间的矛盾。

四、有利于发展中国家对外贸易的发展

在关税与贸易总协定建立之初，其成员已包括一些只能维持低生活水平、经济处于发展初期阶段和一般发展阶段的发展中国家。因此，总协定在第18条规定：这些缔约国可以享受某些特殊的优惠。例如在关税结构方面准许对某些特定工业的建立提供需要的关税保护；为国际收支目的而实施数量限制和暂时背离总协定其他各条的规定。

到了50年代末和60年代，一大批独立的发展中国家出现，加入总协定的发展中国家越来越多。为适应这一情况，关贸总协定于1964年11月26日通过了题为“贸易与发展”的总协定第四部分。在这部分明确规定对发展中国家的差别和更为优惠的待遇，并规定“发达的缔约方对它们贸易谈判中

对发展中缔约方的贸易所承诺的减少或撤除关税和其他壁垒的义务，不能希望得到互惠”的非互惠原则。到了“东京回合”结束时，总协定又作出关于“对发展中国家的差别和更为优惠的待遇及互惠更充分参与问题”的决定，这就从法律上确认发展中国家地区在现行贸易体制下。出于维护本国经济发展、财政金融稳定及贸易基本平衡之目的，应享受差别和更为优惠的待遇。

关贸总协定 1964 年新设置的第四部分，对发展中国家而言，这种设置本身就反映了发展中国家地位的提高。更重要的是确认了非互惠原则，为发展中国家初级产品进入世界市场提供了有利条件和稳定、公平、有利的价格，为发展中国家某些加工品或制成品尽最大可能增加进入市场的机会以及扩大优惠范围等，并为以后的普遍优惠制的建立提供了法律依据。

1971 年 6 月，关贸总协定缔约国大会批准发达国家对从发展中国家进口的制成品和半制成品实行普遍优惠制。普遍优惠制待遇是发达国家单方面给予发展中国家的关税优惠，是非互惠的，也不及于发达缔约国。该项批准是基于关贸总协定第 25 条规定的内容：“在本协定其他部分未作规定的特殊情况下，缔约国全体可以解除某缔约国对本协定所承担的某项义务。”这个决定指出：“在不损害总协定其他条款的前提下，十年内放弃总协定第 1 条的规定，允许友国累按规定的程序，给予发展中国家的产品，以本决定前言中所述的优惠关税待遇，其他缔约方的类似产品不得享受同样待遇。”1979 年 11 月 28 日“东京回合”中，缔约方又通过了“授权条款”，即授权缔约发达国家无需申请解除义务，就可给发展中国家普遍优惠制待遇，而下受关贸总协定第 1 条最惠国待遇条款的约束。

“乌拉圭回合”结果的一些协定中都规定了对发展中国家采取区别对待和更为优惠的待遇，尤其注意到了最不发达国家的特殊情况，在一些主要条款的实施规则中，都明确地规定了发展中国家和最不发达国家更长的履约时期和承诺较低水平的义务或减免某些义务，目的是采取各种措施，使这些国家的经济和贸易有进一步的发展。

第八节 中国和关税与贸易总协定的关系

一、中国与关贸总协定关系的回顾

一中国是关贸总协定的创始国之一

1946 年 12 月 6 日，在筹建“国际贸易组织”时，美国邀请了 15 个国家进行关税减让谈判。当时的国民党政府代表中国接受邀请参加了谈判。

1947 年 4 月至 10 月联合国经济社会理事会在日内瓦召开了国际贸易与就业会议筹备会第二次会议，中国政府派代表参加了会议，并参加了第一轮多边减税谈判。当时，中国与美国、英国、德国、荷兰、比利时、卢森堡等 18 个国家达成了关税减让协议。在当时的 672 个税则号列中，中国就 188 个税号的商品项目主要是制成品作了减让，减让最多的是五金机械、化工原料等商品。美国和英国及其他国家对中国所作减让商品多为钨、丝、锑、茶、桐油和蛋品等。在中国的 188 项减让商品税号中，美国占 80 项，英国占 29 项，法国占 30 项，荷兰、比利时、卢森堡共 26 项，其他占 23 项。中国在这次会议上又与其他国家一道参加了拟订《关税与贸易总协定》的工作，并于 1947 年 10 月 30 日签署了《关税与贸易总协定》。

1948 年 3 月 24 日，中国在古巴哈瓦那召开的联合国世界贸易和就业会

议的最后文件上签字，从而成为国际贸易组织委员会执行委员会的成员。同年4月21日，根据关贸总协定“临时适用议定书”第3条和第4条乙款所规定的程序，作为最后文件签字国之一的中国政府签署了议定书，在议定书签署后第30天，即5月21日，中国成为关贸总协定创始缔约国。

1949年4月至8月，关贸总协定在法国安纳西举行了第三届缔约国大会并进行了关贸总协定的第二轮多边贸易谈判。当时的中国政府又派代表参加，并且同新加入谈判的丹麦等六国进行了关税减让谈判。在第二轮多边贸易谈判中，中国又对66个税号的商品项目作了关税减让。

二 中华人民共和国建国后与关贸总协定的关系

中华人民共和国成立后，台湾当局继续留在关贸总协定内，直至1950年3月6日台湾当局通过其当时“常驻联合国代表”以“中华民国”的名义照会联合国秘书长，决定退出关税与贸易总协定。次日，联合国秘书长致函总协定执行秘书长1965年改为总干事称，他已答复台湾“外交部长”，退出于1950年5月5日生效，并用电报向关贸总协定缔约国分别作了通报。

台湾退出后不久，与中国进行过关税减让谈判的15个国家按总协定第27条的规定，先后撤回了它们对中国所作出的关税减让。根据国际法，1949年10月1日中华人民共和国成立并未改变中国作为国际法主体的地位，被推翻的国民党政府自中华人民共和国成立时起已无权代表中国，因此台湾当局宣布的退出是非法的和无效的。1965年1月，台湾当局又非法取得关贸总协定的缔约国大会“观察员”的地位，列席了关贸总协定缔约国第22届大中华人民共和成立初期，中国受到美国策划的经济封锁等国际环境的影响，未能参加总协定的活动，中国同关贸总协定的关系长期中断。另外，由于对关贸总协定缺乏了解，而恢复在总协定缔约国地位又涉及一系列实质性权利义务问题，需作全面统筹研究，因此中华人民共和国从未在关贸总协定问题上作过表态。

1971年10月，联合国恢复中国席位，关贸总协定按照在政治问题上服从联合国决议的原则，于同年11月取消台湾当局的“观察员”资格。接着，由于中国成为联合国贸发会议和总协定下属机构国际贸易中心的成员，而逐步恢复与关贸总协定的联系。1980年8月，中国派代表出席了国际贸易组织临时委员会执委会会议，参加选举了该委员会的执行秘书，即前一任关贸总协定总干事阿瑟·邓克尔 Arthur Dunkee 先生。1981年中国代表列席了总协定纺织品委员会主持的第三个国际纺织品贸易协议的谈判会议。1984年1月中国政府正式签署了该协议并成为总协定纺织品委员会的成员。中国还在不损害自己作为缔约国地位的前提下，于1982年11月首次派代表团以观察员身份列席总协定第38届缔约国大会，并与总协定秘书处就中国恢复总协定缔约国席位问题交换了意见。嗣后，中国政府代表列席了总协定历届缔约国大会及特别会议，并于1984年11月获得列席总协定理事及其下属机构会议和参加各项有关活动的资格，1985年4月，中国成为总协定内发展中国家非正式磋商成员，参加非正式磋商会议。国际舆论普遍认为，中国这些活动，是中国恢复总协定缔约国地位的重要步骤。

二、中国恢复总协定缔约国地位谈判概况

随着中国对外开放政策的贯彻和对外经济贸易关系的发展，中国与关贸总协定的联系和交往明显增加，中国与关贸总协定各成员国之间的贸易已占其对外贸易总额的85%以上，关贸总协定的原则和规章对中国进出口贸易的

影响日益加深，中国重返关贸总协定已显得十分重要。

1986年7月11日，中国驻日内瓦联合国常驻代表照会关贸总协定总干事阿瑟·邓克尔，正式提出中国政府关于恢复关贸总协定缔约国地位的申请。照会说，中国政府忆及中国是关贸总协定创始国之一，现决定申请恢复它在关贸总协定缔约国的地位，并准备就此问题同关贸总协定缔约各方进行谈判。照会阐明了中国政府对恢复缔约国地位的三项原则：第一，以恢复的方式重新获得总协定缔约国地位；第二，承担以关税减让为基础而进行的实质性谈判所商定的义务；第三，要求享受与其他发展中缔约国相同的待遇。照会还指出：中国实行对外开放、对内搞活的经济政策，并将继续坚持这一政策，中国的经济改革进程，将有助于扩大它同缔约各方的经济贸易关系，中国作为关贸总协定缔约国参加关贸总协定的工作，将有助于促进关贸总协定宗旨的实现。

中国进入关贸总协定的问题，在国际上引起了各缔约国的高度重视。关贸总协定则作为重大任务来抓，并由秘书处迅速将照会转发给缔约各方。

关贸总协定第八轮多边贸易谈判“乌拉圭回合”1986年9月在乌拉圭举行缔约国部长级会议，中国代表团列席了会议，并表示希望充分参与这一轮多边贸易谈判，以便为推动世界贸易自由化的进程和世界经济贸易的发展作出应有的贡献。这次会议的部长宣言正式宣告新一轮多边贸易谈判“乌拉圭回合”的开始。根据该宣言第六点“参加范围”的规定，中国成为“乌拉圭回合”的全面参加国。于是中国全面参加了“乌拉圭回合”各谈判组的谈判，并就有关的谈判议题提出建议性的意见。1993年12月15日，中国代表和其他参加方共117个代表在日内瓦一致通过了“乌拉圭回合”最后文件，历时7年3个月之久的“乌拉圭回合”多边贸易谈判结束。7年多来，中国自始至终积极参与该轮谈判，对谈判的成功作出了应有的贡献。1994年4月12日至15日，124个参加“乌拉圭回合”谈判的国家和地区的代表在摩洛哥拉喀什举行贸易谈判委员会部长级最后一次会谈。中国代表同其他代表一起在“乌拉圭回合”最后文本和世界贸易组织协定上签了字。

根据关贸总协定的有关规定，中国提出申请恢复关贸总协定缔约国地位后，于1987年2月13日向关贸总协定提交了“中国对外贸易备忘录”The Memorandum on China's Foreign Trade Regime。1987年6月关贸总协定成立了“中国的缔约国地位工作组”，开始审议中国的申请。1991年10月15日，中国又根据缔约国所提的问题提交了中国对外贸易制度补充文件。在1992年2月第10次工作组会议上，基本结束了对中国外贸制度的审议，开始进入到有关中国恢复关贸总协定议定书内容的实质谈判阶段，但是到1994年7月第18次的工作组会议仍未能达成协议。

中国提出恢复关贸总协定缔约国地位，时间已8年多，中国在“复关”谈判中作出了巨大的努力，表现了极大的诚意。中国政府根据关贸总协定的原则和“乌拉圭回合”一揽子文件并考虑到其中有关发展中国家的明确规定，作出了许多承诺。在对外贸易体制方面又作了世人共知的各项重大改革，大幅度降低关税，大大减少了非关税措施的数量，极大地改善了中国的市场准入状况。中国经贸体制现已基本上符合关贸总协定的国际规范。目前，关键的问题是个别缔约国带头对中国提出了难以承受的要价，有意为中国恢复关贸总协定缔约国地位设置障碍。

中国是一个拥有众多人口具有巨大市场潜力的国家，不仅中国需要关贸

总协定，关贸总协定也需要中国。早日恢复中国关贸总协定缔约国的地位，既有利于中国进一步改革开放和经济的发展，也有利于增强国际多边贸易体制和促进世界经济的发展。如果把中国这样一个有着广阔发展前景的国家排除在世界贸易组织之外，这一组织乃至世界自由贸易体制都将是不完整的。

思考题

1. 什么是关税与贸易总协定？其宗旨是什么？
2. 简述关贸总协定的主要内容及基本原则。
3. 关贸总协定前七轮多边贸易谈判的主要成果有哪些？
4. 简述“乌拉圭回合”的主要成果及其对世界经贸的影响。
5. 试述世界贸易组织协定的主要内容及世界贸易组织的体制框架。
6. 简述世界贸易组织的特点及其在国际多边经贸合作中的作用。
7. 简述中国与关贸总协定的关系。中国申请“复关”的三个原则是什么？

第十四章 当代国际贸易的发展

第一节 当代国际贸易发展的几个阶段

第二次世界大战后的近 50 年,国际贸易随着世界政治经济形势的变化而发展。国际贸易 40 多年的发展过程大体上可以分为三个阶段:

一、第一阶段

从第二次世界大战结束到 1973 年,是国际贸易高速发展阶段。这一阶段国际贸易发展速度之快,在历史上是空前的。其主要表现是:第一,世界贸易额一直高速增长。据统计,1950 年世界贸易额为 571 亿美元,1973 年增至 5242 亿美元,23 年间增长 8.2 倍,年均增长 10.1%。第二,战后世界贸易量的增长速度大大超过战前。从 1950 年到 1973 年世界贸易量的年均增长速度为 7.2%,而战前从 1913 年到 1938 年世界贸易量的年均增长率仅为 0.7%。第三,战后世界贸易量的增长速度超过世界生产增长速度。从 1950 年到 1973 年世界生产的年均增长率为 5.4%,低于同期世界贸易量 7.2% 的增长速度。第四,世界贸易值在世界国民生产总值所占比重以及各国对外贸易值在各国国民生产总值所占比重不断提高。1950 年世界贸易值在世界国民生产总值的比重为 5.5%,1973 年升至 11.5%。同期美国的出口贸易值在其国民生产总值的比重由 3.6% 升至 5.5% ;原联邦德国的出口贸易值在其国民生产总值的比重由 8.5% 升至 19.4%。一些发展中国家和地区的出口值占其国民生产总值的比重也不断提高。这反映对外贸易在各国经济中的地位日益重要,也表明各国在经济贸易领域的相互依存不断加强。

这一阶段国际贸易高速发展的主要原因是:

1. 战后初期世界经济迅速恢复发展和第三次科技革命。战后发达资本主义国家经济恢复发展很快,1948 年它们的工业生产已超过了战前的 1938 年的水平,从 1948 年到 1973 年底,世界经济一直迅速发展,世界生产总量平均增长率都大大超过了战前。60 年代以来,随着第三次科技革命的兴起和发展,工业迅猛增长,农业也加速现代化,这些都为国际贸易的高速发展提供了物质基础。

2. 国际分工和生产国际化的加深和扩大,跨国公司的发展。战后,随着科学技术的进步,跨国公司的发展,国际分工进一步深入和扩大,其主要表现是:第一,发达国家和发展中国家在战前的工业国与农业国分工的基础上,出现了“资本技术密集型产业”与“劳动密集型产业”的分工。第二,国际分工由部门间的分工,产业部门的专业化,发展到部门内部的分工。第三,欧洲经济共同体和前经互会内部国家的分工,使国际分工具有区域的性质。第四,社会主义国家积极参加国际分工,使国际分工生产国际化更广泛发展。国际分工和生产国际化的进一步深化与扩大,有力地促进了国际交换的发展,无疑是国际贸易迅速发展的重要因素。

3. 国家加强对对外贸易发展的干预。战后各国政府无不把扩大对外贸易作为振兴经济、创造就业的战略。他们设立各种专门机构管理对外贸易,采取各种鼓励出口的措施和以国家出面签订双方或多边贸易条约和协定,为本国企业争夺国外市场提供有利条件。

4. 战后世界经济区域集团化,国际金融贸易组织的建立,贸易方式多样化,贸易手段现代化,世界服务贸易的迅速发展以及经济生活水平的提高,

也促进国际贸易的发展。

二、第二阶段

从 1973 年到 1985 年，是国际贸易由迅速发展转向缓慢发展，甚至停滞的阶段。它主要表现在以下三个方面。第一，世界出口贸易量的增长速度放慢，甚至停滞。从 1973 年到 1985 年，世界出口贸易量的年平均增长率为 2.4%，较 1950 年到 1973 年世界出口贸易量的年均增长率 7.2% 下降了一半以上。其中，有的年份不但没有发展，而且出现了负增长。1981 年世界出口贸易比上年就下降了 0.3%，1982 年又下降了 2%。第二，出口贸易量的增长速度低于工业生产的增长速度。1973 年到 1985 年世界工业生产的年平均增长率为 2.9%，高于同期世界出口贸易量的增长率 2.4%。第三，出口贸易值增长起伏较大。世界出口贸易值在 1973 年以后有较大的增长，并于 1980 年达到最高点为 20014 亿美元。但自此以后世界出口贸易值逐年下降，1983 年降到最低点为 18066 亿美元。1983 年以后，随着工业发达国家的经济复苏，世界出口贸易值虽然开始回升，但一直到 1985 年仍然没有恢复到 1980 年的水平，这年世界出口贸易额只有 19570 亿美元。

这个阶段国际贸易增长速度缓慢，甚至停滞的主要原因，首先是 70 年代资本主义世界经济危机和能源危机，世界经济进入了漫长的‘滞胀’局面。80 年代初又遭到战后最严重经济危机的侵袭，世界经济一直处于低速增长和动荡不稳的局面。其次是 70 年代中期以后贸易保护主义的盛行，特别是非关税壁垒的多样化，严重影响了国际贸易的发展。

三、第三阶段

80 年代后半期至现在，是国际贸易发展速度的回升阶段。它主要表现在以下三个方面：第一，世界出口贸易量的增长速度开始回升。1986 年世界出口贸易量增长速度为 4%，1987 年和 1988 年增长速度分别为 5.5% 和 8.5%，1989 年和 1990 年增长速度分别为 7% 和 5%，1991 年至 1993 年各年的增长速度也都在 3% 以上。上述增长速度大大超过前一阶段出口贸易量年均增长 2.4% 的水平。第二，出口贸易值增长迅速。世界出口贸易值在 1986 年便超过了 1980 年的水平，达到 21200 亿美元，1987 年继续增长，1990 年高达 34700 亿美元，1993 年更超过 37000 亿美元。从 1986 年至 1993 年的 7 年间平均每年递增 8.3%。第三，这个阶段世界出口贸易量的增长速度超过世界经济增长速度。80 年代世界经济年均增长率为 2.9%。90 年代的前四年世界经济则在 1% 的低水平徘徊，都低于世界出口贸易量的增长速度。

第三阶段国际贸易发展速度回升的主要原因是：第一，科学技术的进一步发展，社会生产力极大提高，使世界经济增长从外延型、数量型、粗放型向内涵型、质量型、效益型转变。随着高科技产业的发展，高科技产品贸易大幅度增长。至 1992 年，世界电子产业的市场销售额已达 7600 亿美元，预计本世纪末世界电子产业的市场销售额将达 2 万亿美元。第二，跨国公司的全球销售额与内部贸易不断扩大。1992 年跨国公司的全球销售额高达 5.5 万亿美元，大大超过了世界贸易总额。据联合国跨国公司中心估计，美国至少有 80% 的贸易与跨国公司有关，其中大约 1/3 为跨国公司内部贸易。第三，80 年代以来，特别是冷战结束后，几乎所有大国都把对内、对外政策重点转向经济领域，作为振兴经济的手段，千方百计提高其产品在国际市场的竞争力，扩大对外贸易。第四，这时期世界贸易集团化趋势的加强，资本进一步国际化，贸易方式多样化，贸易手段现代化以及服务贸易的发展，也是这个

阶段国际贸易发展的原因。

第二节 各类国家在世界贸易

地位的变化第二次世界大战后，随着各种不同类型国家经济实力的消长，其在国际贸易中的地位也发生变化，贸易发展不平衡加剧。

一、发达国家与发展中国家在世界贸易地位的变化

战后发达国家与发展中国家在世界贸易中的比重 %

年份	1953	1960	1970	1979	1989
工业发达国家	65	67	71	66	71
发展中国家	25	22	18	26	19

战后上述两类国家在世界贸易地位的变化主要是：

第一，发达国家在世界贸易比重不断上升，长期以来它们占去了世界贸易额的 2/3，在世界贸易中一直占支配地位，而且这种支配地位不断加强。

第二，在世界贸易发展中，80 年代以前，发展中国家所占比重，除 70 年代由于石油价格猛涨，比重稍微上升外，其余大多数年份都呈下降趋势。出现这种情况的原因，主要是南北经济差距扩大，发展中国家中除中国及几个新兴工业国家和地区经济发展较快外，大部分经济发展缓慢，有的外债负担沉重，经济情况日益恶化。同时，在此期间的多数年份，发展中国家的主要出口商品——初级产品的国际市场价格下降，出口收入减少。

第三，进入 90 年代，发展中国家经济明显好转，外贸呈现活跃。90 年代开始，西方国家出现经济衰退，1990—1993 年连续四年经济增长率都在 1% 上下。但发展中国家经济增长率依次为 3.4%、3.4%、4.9% 及 5%，大大高于发达国家。这几年，作为一个整体，发展中国家经济增长占世界经济增长的大部分，其进口增长占全球进口增长的 1/4 以上，是近年来世界贸易增长对经济增长弹性系数上升的原因之一。由于许多发展中国家成功地实行改革开放政策，大量吸引外资，引进先进技术，促进了经济的发展，提高了它们的一些产品在国际市场的竞争力，使得外贸得以较快发展。在世界工业品出口市场，发展中国家工业品占的份额从 1970 年占 3% 跃升至 1993 年的 22%。据国际货币基金组织估计，1993 年发展中国家进出口量的增长分别为 9.3% 和 9.5%，为世界总增长的 3 倍以上。在发展中国家中，亚洲发展中国家和地区，尤其是东亚发展中国家和地区，利用国际分工，密切地区的经济合作，其经济贸易的发展更是举世瞩目。中国、“四小龙”和东盟国家，1992 年经济平均增长率达 8.6%，1993 年也达 8%，远远高于世界的平均增长率，其外贸的发展也相应迅速，大大超过世界的水平。中国和香港这几年对外贸易都有两位数字的增长。中国对外贸易额 1992 年比上年增长 10.8%，1993 年又增长 18.2%，其世界贸易的地位由 1989 年的第 14 位上升至 1993 年的第 11 位。香港 1991 年外贸额比 1990 年增长 20.45%，1992 年及 1993 年又分别增长 21.7% 和 12.69%，其世界贸易的地位由 1989 年的第 11 位跃升至 1993 年的第 8 位。此外，拉美国家由于经济的适度发展，对外贸易也有相应的增长。1993 年拉美地区的进、出口贸易额分别增长 8% 和 9%。

这时期，发展中国家对外贸易能有较好的表现，主要原因是：实施改革开放的国家日渐增多，并已取得显著成效。发展中国家间的贸易迅速增

加。联合国贸发会议估计，1993年的世界贸易量的增长。主要原因是发展中国家间贸易迅速增长，从而减轻了西方经济波动及市场保护所造成的影响。

发展中国家工业的发展，使其外贸商品结构中工业制成品比重日益提高，传统初级产品比重明显下降。国际资金的流入量增加。据国际金融公司1994年的研究报告，从1985年至1992年间流向发展中国家的资金从84亿美元大幅度增加至363亿美元，平均每年增长23%，其中1991年增加37%，1992年又增加33%。又据联合国贸发会议发表的1994年世界投资报告指出，1993年外国直接投资为1950亿美元，其中发展中国家吸收了800亿美元，占40%。仅中国就占260亿美元，是全世界仅次于美国的第二大吸收外国投资的国家。

二、各发达国家在世界贸易地位的变化

战后以来，各发达国家对外贸易发展不平衡，其在世界贸易中的地位也发生很大变化，美英两国在世界贸易地位削弱，西欧、日本则相对加强，世界贸易出现美、德、日三足鼎立之势。

战后初期，美国由于发了战争财，经济急剧膨胀，1947年它的出口占世界出口额比重为32.5%，居世界各国之首。当时的联邦德国及日本分别仅占0.5%和0.4%。50年代以后，由于美国商品在世界市场竞争力日趋削弱，其世界贸易的比重不断下降。而原联邦德国和日本，随着其经济的恢复和迅速增长，其商品的竞争力增强，对外贸易随之迅速发展，贸易增长速度一直超过美国，其世界贸易的比重不断上升。至70年代末的1979年，原联邦德国和日本在世界贸易的比重分别升至11%和6.6%，美国则下降至11.4%。这期间，原联邦德国和美国在世界贸易中的比重基本持平，它们在世界市场的地位也几乎不相上下。进入80年代，这种趋势继续发展，但在1985年以前，美国仍一直保持其世界最大的贸易国地位。至1986年，情况发生变化，该年美国在世界贸易的比重下降至11.1%，而原联邦德国所占比重则上升至12.2%。战后美国一直保持了长达40年的出口大国的地位，终于为原联邦德国所取代。从1986年起至1988年，原联邦德国一连三年一直占据世界最大出口国的宝座。至1989年，由于美国农产品出口大幅度增加，其出口总值在世界出口贸易的比重上升至11.7%，再超过原联邦德国，恢复其世界最大出口国的地位，而且近几年来比重有所上升，1992年美国在世界进出口贸易总值的比重为13.3%，而德国是11.1%，日本是7.6%；1993年美国所占比重再上升至14.2%，德国是9.6%，日本是8%，他们之间的差距又拉大了。

战后，发达国家对外贸易收支严重失衡，也是他们在世界贸易地位变化的反映。美国自1971年上半年出现1978年以来首次贸易逆差后，逆差额逐年扩大。进入80年代情况更严重。1979年逆差额为300亿美元，1987年高达1700亿美元，以后虽稍有减少，但大多数年份逆差额都超过1000亿美元。1992年逆差额为1050亿美元，1993年达1410亿美元。原联邦德国和日本的情况则相反。原联邦德国从1952年起，外贸一直是顺差，而且顺差额不断扩大。1970年顺差额是44亿美元，1978年已跃升至214亿美元，1989年更高达714亿美元。原联邦德国和民主德国合并后，贸易顺差额有所减少，1992年顺差额为210亿美元，1993年为310亿美元。日本战后的对外贸易大多数年份是顺差，特别是80年代以来，顺差额大幅度增加，1986年顺差额高达832亿美元，1992年增加到1070亿美元，1993年再增

至 1190 亿美元，顺差额为德国的 3 倍多，是世界头号贸易顺差国。

第三节 国际贸易区域集团化的出现与发展

随着世界经济区域集团化的产生，国际贸易区域集团化在战后 50 年代已出现。欧洲经济共同体作为一个经济贸易集团是战后国际贸易区域集团化的标志。50 年代和 60 年代涌现了一大批经济贸易集团；80 年代以来，越来越多的国家卷入到经济贸易区域集团化的潮流中；90 年代后，随着世界两极格局的结束，多极化的形成，世界经济区域集团化已成为一种全球趋势，遍布欧洲、北美、拉美、非洲、大洋洲和亚洲，至今已有 20 多个，包括约 120 个国家和地区。

一、原有的经济贸易集团日益巩固壮大，新的经济贸易集团不断涌现

1. 欧洲经济共同体自 1958 年建立后，30 多年来经济和贸易迅速发展。1993 年 1 月 1 日，共同体宣布欧洲统一大市场正式成立，欧共体统一大市场正式运转，商品、资本、人员和劳务在 12 个成员国间自由流动。同年 11 月 1 日，建立欧洲经济与货币联盟和政治联盟的“马斯特里赫特条约”正式付诸实施，欧洲共同体向实现“欧洲联盟”的方向又跨出了一大步。1994 年 1 月 1 日，欧洲货币联盟进入第二阶段，其目标是在本世纪末建立欧洲中央银行和发行统一货币，这无疑将推动共同体内部贸易的发展。

欧共体与欧洲自由贸易联盟中的 5 国奥地利、瑞典、挪威、芬兰、冰岛于 1993 年 12 月 14 日签署的“欧洲经济区条约”，于 1994 年 1 月 1 日正式生效。在这个由 17 个国家、3.8 亿人口、国内生产总值高达 6.8 万亿美元的统一大市场中，商品、资本、人员和劳务也将实现自由流动，其经济实力与北美自由贸易区相当。这又将进一步促进西欧内部贸易的发展。

2. 由美国、加拿大和墨西哥签署成立的“北美自由贸易区”拥有 3.7 亿人口和 6.5 万亿美元的国内生产总值，经济实力与欧洲经济区相当，它将在 15 年内实现商品在 3 国间的自由流通。目前，中美、南美甚至一些东亚国家都表示希望参加这个自由贸易区。美国则有意将北美自由贸易区扩大到南美洲，形成一个“西半球自由贸易区”。

3. 其他经济贸易集团。战后以来，除了西欧和北美这两大经济贸易集团外，其他经济贸易集团也在蓬勃发展。发展中国家经济贸易集团方兴未艾。其中进展较快的是南美国家、中美国家、东盟和独联体国家的经济贸易集团。第 25 届东盟经济部长会议于 1993 年 10 月 8 日宣布将从 1994 年起降低成员国之间贸易的关税，并在 15 年内建成自由贸易区。独联体国家也在 1993 年 6 月宣布建立“独联体经济联盟”，规定成员国将实行商品、劳务、资本的自由往来。

特别应该提出的是环太平洋经济合作，近年已揭开了新的篇章。1993 年 11 月亚太经济合作组织 APEC 在美国西雅图召开了部长级会议，同时召开了亚大经济合作组织领导人非正式会议，具有重大的时代意义。第一，占世界人口 40% 和世界国民生产总值 50% 的亚太经济合作组织 15 个成员一致同意加强这一地区的经济合作，表明这一地区正在成为世界经济中一支举足轻重的力量。第二，亚大经济合作组织部长级会议通过了“贸易投资框架宣言”，亚太经济合作组织领导人非正式会议发表了《经济展望声明》，两个文件就

今后的亚太经济合作确定了方向。今后 15 个成员的领导人将加强对话与磋商，协调这一地区的经济合作。第三，中美两国领导人在西雅图会议期间举行了正式会晤，两个最大的亚太国家的关系出现了引人注目的改善。中美两国在基于共同利益基础上的合作，必将大大推动环太平洋地区的经济合作。

二、国际贸易区域集团化的发展，改变了世界贸易格局，对世界贸易产生了不可低估的影响

1. 国际贸易区域集团化的建立和发展，成员国之间相互削减甚至取消关税和非关税壁垒，这无疑对世界贸易的增长起重要作用。

1 区域集团贸易在世界贸易中的地位不断提高。目前，各个区域集团贸易额占世界贸易额的 80% 以上。欧共体在世界出口贸易中的比重 1958 年为 31%，1980 年上升至 34.1%，1989 年再上升至 37%。欧共体各成员国之间的贸易在世界贸易中的比重也从 1985 年的 18.8%，提高到 1989 年的 22.2%。

2 区域集团内贸易大发展，占其总贸易额比重迅速扩大。欧共体内贸易占其总贸易额比重已从 1986 年的 54%，升至 1991 年的 67%；亚洲发展中国家地区区内贸易占其总贸易额比重也从 1988 年的 23.5% 升至 1992 年的 37%；拉丁美洲国家区内贸易额自 1985 年以来，持续增长，1992 年区内贸易已占其总贸易的 20%。有人认为区域集团内贸易大发展是近年世界贸易增长快于经济增长的一个重要因素，不无道理。

2. 国际贸易区域集团化的加强，区域集团对外的排他性，既抑制集团与非集团国的贸易，又势必加剧集团间贸易的矛盾、摩擦和对抗，甚至会导致原来国家之间的正常贸易关系的破坏，并可能使国家之间的贸易战转为集团之间的贸易战，这又不可避免地影响世界贸易的正常发展。但也应该看到，区域集团间的对抗，并不等于区域集团的封闭，而各经济集团之间相互交流、渗透的趋势将继续发展并日趋加强。因此。只要集团之间相互取消贸易壁垒，并对其他集团或集团外国家不增设贸易壁垒，总体上就有利于世界贸易的发展。

第四节 国际贸易商品结构的变化

战后国际贸易商品结构发生了巨大的变化，其主要表现是：

一、工业制成品在世界出口所占比重越来越大地超过初级产品所占比重

1. 战前，在国际贸易商品的结构中，初级产品所占比重一直高于工业制成品所占比重。战后，从 50 年代中起，工业制成品所占比重便超过了初级产品，而且这一趋势日益发展。工业制成品与初级产品之比 1960 年是 55 : 45，1979 年为 60 : 40，80 年代末至今工业制成品所占的比重一直超过 70%，初级产品比重一直低于 30%。

2. 在世界工业制成品贸易中，高技术产品贸易增长最快，目前已占据主要地位。目前，在发达国家制成品出口中，高技术产品高达 60%。而机电产品的贸易在世界商品贸易中居第 1 位，是战后以来世界市场交流最活跃、成交最大宗、发展最快的商品。1979 年世界机电产品出口额仅为 5000 亿美元，1990 年增加到 12370 亿美元，占世界贸易比重高达 35.7%，10 年间增长 1.5 倍，年均递增 9.5%，大大超过世界贸易的增长水平。

3. 在世界初级产品贸易中，燃料贸易额虽然仍很大，但其比重显著下降，由 70 年代末的 20% 左右下降至 80 年代末的 11% 左右。原料和食品贸易增长最快。

二、技术贸易日益发展

技术贸易迅速发展是当代国际贸易中的一个重要特点。由于科学技术的迅速发展和各国之间科技发展的不平衡，科学技术研究的专业化和协作化的国际分工逐渐形成，许可证贸易的出现和增多，世界技术贸易迅速发展。60 年代以来，许可证贸易的增长速度一般都超过商品贸易增长速度。目前，由技术、信息和智能构成的“软技术”，已成为国际贸易中的独立贸易商品。60 年代中期，世界技术贸易总额为 25 亿美元，70 年代中期增加到 110 亿美元，80 年代中期又突破 500 亿美元，平均每 10 年翻两番。

三、服务贸易大大发展

战后，服务贸易发展很快，1970 年世界服务贸易额为 710 亿美元，1987 年增加至 5420 亿美元，1993 年更增至 10300 亿美元。从 1970 年至 1993 年的 23 年间增长了 13.5 倍，平均每年递增率高达 12.3%。在国际服务贸易中，发达国家占绝对优势，均占世界服务贸易总值的 80%。

第五节 世界性贸易保护主义加强，贸易战加剧

第二次世界大战以后，70 年代初以前，随着世界经济的恢复和发展，生产国际化和资本国际化的扩大，在国际贸易中出现了世界范围的贸易自由化。70 年代中期以后，由于资本主义世界经济危机及能源危机，西方资本主义国家经济长期陷于滞胀局面，同时由于各主要发达国家在世界市场竞争力量的变化，美国在国际经济贸易中的地位下降，日本和西欧国家的地位相对上升，加之西方国家产业结构的调整以及发展中国家与地区某些产品在国际市场竞争力的加强，打破了原有的国际贸易格局。在国际贸易中，贸易自由化向非贸易自由化发展，出现了新贸易保护主义。

80 年代以来，世界性的贸易保护主义日益加强。发达资本主义国家限制进口及鼓励出口的措施日益增多，它们为了抵销战后以来大幅度降低关税的影响，特别加强了非关税壁垒方面的措施，各种非关税壁垒越筑越高，受非关税壁垒保护的的商品越来越多。70 年代末，资本主义国家实行的非关税壁垒措施 900 多种，现在已达 2500 多种，受保护的的商品从传统的钢铁、纺织品和各种农产品，扩展到汽车、电子产品和新兴工业产品，从劳动密集型产品扩大到技术密集型产品。目前，世界贸易中有接近一半受到非关税壁垒的影响。此外，近些年来，欧美国家还特别加强反倾销措施，反倾销案件大大增加，反倾销调查日益频繁。

80 年代美国在加强贸易保护主义方面尤为突出。目前，美国的进口商品中有 57% 受到非关税壁垒和“自愿限制”的约束，纺织品和服装类产品的进口，约有 80% 受到所谓“配额”限制的约束。1988 年 8 月，美国具有浓厚保护主义色彩的《综合贸易法案》生效。美国为此采取了一系列的保护措施，对其所谓“不公平”贸易加强了单方面的报复行动。1988 年美国综合贸易法的“超级 301 条款”就是以立法形式加强单方面行动的具体表现。根据该条款，美国可以对那些限制美国商品进口、进行“不公平”或“不合理”贸易的国家实施报复措施。这项条款生效后，曾使美国打开了日本的半导体、

林业加工以及卫星设备市场，并威胁了其他一些国家撤除了对美国商品的进口障碍。

随着贸易保护主义的加强，欧美、美日、欧日贸易战日益加剧，贸易摩擦范围更大，层次更高，国际市场竞争更加激化。

80年代以来，由于美国对日本贸易逆差不断扩大，好些年份逆差额都在500亿美元上下，1992年逆差额为444.6亿美元，1993年逆差额高达593亿美元，均占美国该年贸易逆差总额的42%强。由于美国对日本的贸易逆差长期居高不下，令美国愤愤不平，贸易摩擦越演越烈。过去他们的贸易摩擦大多围绕农产品和一般工业品，如牛肉、柑桔、钢铁、纺织品等，80年代以来已扩展到彩色电视机、汽车、半导体、计算机等，近几年更扩展到高技术领域，如超导研究、通讯设备、巨型计算机等。过去他们的纠纷是围绕某一具体商品，现在是“全方位”、整体型的“复合摩擦”，从流通、投资领域扩展到知识产权、投资方式、工程承包等。最近日美首脑及其贸易代表曾多次就双方贸易问题进行会谈，但都未获成果。

美欧的贸易摩擦由来已久，80年代更尖锐化。美国对西欧的贸易从1983年起由过去的一贯顺差变成逆差。1986年逆差额曾高达327亿美元，这就加剧了他们之间的贸易战。美欧贸易矛盾最主要是在农产品贸易上。美国是世界最大的农产品出口国。西欧在70年代以前，一直进口美国粮食，后来却成为美国在国际农产品市场的竞争对手。据有关资料反映，24个西方工业化国家资助农业总额超过2000亿美元，其中欧洲国家最多。欧共体农业收入将近一半是国家补贴的。世界市场上所有农产品价格都比欧洲便宜，但欧洲向第三世界销售过剩农产品时，它们的要价都低于世界上任何竞争对手。美国虽然对其农产品也实行补贴，但欧共体的高额补贴，低价倾销农产品，严重损害美国的利益，因而美国对此一直持反对态度。关贸总协定的“乌拉圭回合”谈判就因为美欧农产品补贴问题迟迟达不成协议，影响整个谈判，一延再延。除农产品的矛盾外，美欧的贸易摩擦还有飞机、信息技术和通讯领域。在世界民航机市场上，美国的波音公司和麦克唐纳·道格拉斯公司，过去曾囊括世界民航机贸易的90%，但由于西欧的竞争，其市场日趋缩小，因而“飞机战”越演越烈。

80年代末，由于东欧剧变，前苏联解体，政治冷战结束，西方发达国家，在民族利己主义驱使下，经济热战不断升温，争夺市场的斗争更趋白热化。美欧的贸易摩擦由农产品、飞机扩大到汽车制造业、公共采购及钢铁产品等领域。1993年1月27日，美国宣布对来自欧共体在内的19个国家的进口钢材征收高达109%的反倾销税，立即引起有关方面的强烈反应，他们声称要采取报复措施。在汽车领域，不但美日争夺剧烈，欧美争夺也日趋激化。由于日本汽车大举向美欧进攻，夺取他们一部分市场，他们要日本“自动”限制汽车对其出口。在其他经济领域，特别是高技术经济领域，西方大国也争得难解难分，斗得你死我活。另外，发展中国家也正在崛起，发展中国家经济已开始成为世界经济的一支不可忽视的力量，在国际竞争中也日益成为西方国家的强有力的竞争对手。面临全球性竞争加剧，世界各国特别是西方大国都在从结构到政策进行适当的调整，力图在竞争中压倒对方。

但80年代末以来，世界市场的争夺，却朝着有利于美国的方向发展。美国在1989年重新取得作为世界最大出口国传统后，由于其经济生产能力出现了长期的结构变化，据经济合作组织估计，美国人工成本比外国加权平均水

平低约 30%，国际竞争力在不断增强。美国在一些领域，如电子产品已夺回优势，汽车工业竞争优势已形成，制成品出口占工业国这类产品出口比重已从 1986 年的 14% 升至 1992 年的 18%，据《世界经济论坛》1994 年 9 月 6 日的一份研究报告显示，美国经济当前在各国中最具竞争力，而原来长期居于首位的日本退居第三。同时，近年来日元大幅升值，导致日本出口商品竞争力下降，一些拳头出口产品遇到了对手挑战、电子产品已丧失往日雄风，国际市场率屈居美国之后，汽车业也面临失去优势的危险。一些家电产品正受到来自东亚其他地区产品的竞争，现在日本出口已面临挑战，今后贸易顺差增长率将有所放缓。

思考题

1. 试述当代国际贸易发展几个阶段的情况。
2. 简述战后各类国家在世界贸易地位的变化情况。
3. 国际贸易区域集团化的出现与发展对国际贸易的发展有什么影响？
4. 战后国际贸易商品结构发生哪些变化？
5. 简述战后世界性贸易保护主义加强的表现。

