

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

中国贸易改革：政策与进程



前言

中国经济已经深深地卷入与世界经济一体化的进程之中。中国已经成为世界贸易中的重要一员并且在国际经济中发挥着日益重要的作用。

中国于 1986 年 7 月正式提出重新加入关税与贸易总协定(GATT)的申请。为实现这一目标并以此来推动国内的经济体制与贸易体制的改革,中国在过去的 10 年期间做出了不懈的努力。这些努力包括坚持实行对外开放的方针与发展战略,分阶段改革贸易体制和外汇管理体制,逐步完善对进出口的宏观调控机制,改革外贸企业经营机制,加快引进外资的步伐,大幅度降低关税,进一步放开进出口商品经营,加强外贸立法,提高贸易政策与法规透明度等。近年来,中国在保护知识产权方面也做出了巨大的努力并取得了显著的成绩。所有这些政策措施都使中国的贸易体制更加向国际贸易规则靠拢,并加深了中国参与国际分工的程度。

与此同时,中国经济也面临着结构性变革的挑战。这种由结构性变革所带来的对经济的冲击、对不同的部门的影响也有所不同。自然,它会引起人们的广泛关注。

与之相应,有关“复关”的讨论在学术界、政府部门和企业界充分展开。讨论的核心是“复关”的利与弊,以及如何迎接“复关”所带来的机遇与挑战。本书是回答上述问题的又一个尝试。其突出的特点是,较为全面地涉及贸易体制改革与贸易自由化进程的方方面面,并在几个不同层次上,论述贸易政策的调整及其影响;充分肯定中国迄今为止在贸易体制改革与贸易自由化进程中所取得的成绩,分析取得这些成绩的基础与条件,指出存在的问题,并提出相应的政策建议。书中有关不同产业部门方面的分析表明,贸易体制改革对不同产业部门的影响也有所不同。因此,在推进改革时,应充分考虑到这一特点,在政策上要有所兼顾。在涉及到国有企业的贸易改革时,有的文章特别强调,同中国经济体制改革所采取的方式一样,贸易体制改革也应采取“渐近式”的方式。

许多研究结果表明,虽然中国在贸易体制改革和对外经济与贸易发展方面已经取得了相当的成绩,但是,我们应当清醒地认识到,新贸易体制的建立是一个相当长的过程。中国加入世界贸易组织,有利于推动这一进程,也有利于维护国际贸易体制的稳定。从长期发展战略的角度来看,继续进行贸易体制的改革和贸易政策的调整,无疑将有利于中国经济的持续增长、国民福利的增加,以及世界经济的稳定与发展。

我们仍希望本书能够对目前国内有关加入世界贸易组织和贸易体制改革方面的讨论有所帮助。我们也希望同国内有关方面的专家和研究人员进行交流,共同把这方面的研究推向深入。

编者

编者的话

中国的经济体制改革举世瞩目，中国的社会经济发展日新月异。与此同时，各种矛盾、问题也不断出现。人们的视点聚焦于中国的改革道路、中国农业、国有企业改革、对外贸易关系、市场开放、财政、税收、金融、人口、就业，等等，关系社会经济发展的若干重要问题。

冷静、客观、全面地审视中国社会经济面临的各种问题，寻求解决这些问题的方法，探索有中国特色的社会主义现代化道路，是极其艰辛又意义深远的事情；而真实地记录、反映中国改革开放的历史趋势和思想轨迹，亦是十分必要的。为此，我们愿注入一腔热忱，出版“焦点问题论丛”系列，承担一份社会责任，促进改革开放和思想进步。

“焦点问题论丛”收录社会各界人士对国内外普遍关注的若干热点问题所发表的见解，并邀请有关专家、学者展开深入讨论。在坚持党的四项基本原则的基础上，倡导“百花齐放，百家争鸣”；注重理论联系实际，主张从中国的实际出发，切实研究问题，提出解决问题的办法；力求把深奥的理论问题用深入浅出的写作方式，精练活泼的语言予以表达；努力将严谨的治学态度和现代精品意识结合起来。我们企望奉献给广大读者的是一套思想新颖的高质量、高品位的“焦点问题论丛”。

应该说明的是，本套丛书所涉及的观点并不表明我们是赞同或反对，收录国外学者的观点，也仅供读者了解某种观点的背景。“实践是检验真理的唯一标准”，各种观点都将在实践中接受检验。

“天下兴亡，匹夫有责”，我们愿和广大作者、读者一道，为了中国现代化的明天，为了中国思想和学术的繁荣，付出全部智慧和力量，并希望通过“焦点问题论丛”唤起更多的人对“焦点问题”的关注。

中国贸易改革政策与进程

中国经济的进一步开放和由复关提供的更稳妥地进入国际市场的利益结合在一起，将有助于解决改革中的深层问题。

90年代中国的贸易政策

彼得·德赖斯代尔 宋立刚

中国的复关和加入世界贸易组织的谈判已历时 10 年。中国希望尽快成为世界贸易组织 (WTO) 的成员国并非仅具有象征性的意义。中国旨在建立市场经济体制的改革已进入到必须优先考虑贸易自由化的阶段。同样重要的是，中国已发生的变革规模和继续变革的势头表明，从此中国与世界上其他地区的贸易关系，不仅对其自身产业转型具有深远的影响，而且对国际经济和政治体制也产生深远的影响，特别是在亚大地区，这一影响更为深远和广泛。

为什么复关和加入世界贸易组织对中国如此重要？为什么在限定的时间内中国在关贸总协定和世界贸易组织中取得平等地位，会对中国的主要经济伙伴和国际贸易体系如此重要？

按中国可接受同时又满足中国贸易伙伴利益的条款复关，并不是中国贸易政策史的结束。实施中国复关协议书需要时间。中国经济和贸易的规模与结构的迅速变化，将继续要求在一个框架下进行精心的政策管理，然而框架的基础还没有完全确定下来。中国的这些变化对国际市场的影响，以及对包括美国和亚大地区的中国贸易伙伴在内的特定国家的贸易调整的影响，需要一个详尽的合作的政策战略，而后者的构架还没有制订出来。

一、中国复关的关键所在

中国已经是世界上最大的贸易国之一（表 1）。自 70 年代末推行现代化和开放的经济政策以来，中国的商品贸易规模显著增长。最近几年，随着改革的深化，中国在世界贸易中的位次迅速上升。1993 年，中国占世界进出口总额的份额达到 2.4%，成为世界上第 11 位的贸易大国。而在 1980 年，其出口排在第 25 位，进口排在第 24 位（按表 2a、2b 排列）。如果把欧洲联盟（EU）视作一个整体，中国位于欧洲联盟、美国、日本、加拿大和香港之后，居第 6 位，已经超过了韩国和台湾。从贸易占国民生产总值的份额和占世界贸易的份额看，中国已经深深地与世界经济一体化了（表 3）。

然而，中国还游离在决定多边贸易体制的规则和安排的重要全球性组织之外。中国还无法以 WTO 成员的身份，就贸易合作事务和它所制订的贸易规则的应用发表意见，或参与调解贸易争端。就像我们在 1994 年初非常明显地看到的那样，中国在国际事务中的政治权威和在双边经济安排中的多重利益实力，使它在同国际贸易伙伴甚至美国打交道时具有影响力。但是，同其他在国际贸易中重要性相似的国家相比，中国在处理这些事务时远不是游刃有余。

这是中国要求成为世界贸易组织成员国的关键所在。

对正在试图成功地进行现代化建设和经济改革的中国来说，复关和加入世界贸易组织还面临着第二个更具重要性的问题，即表 1 太平洋和世界经济中的中国

国家与地区	人口(百万)	国民生产总值(10亿美元)	土地面积(先千平方公里)	人均国民生产总值(美元)
中国	1162.6	432.9	9597	371.0
香港	5.8	95.9	1	16513.3
台湾	20.8	211.0	36	10165.2
韩国	43.7	293.7	99	6729.5
东盟(包括新加坡)	327.9	379.1	3048	1157.5
日本	124.5	3702.8	378	29788.5
东亚	1684.9	5115.5	13159	3028.7
澳大利亚	17.5	282.5	7687	16107.9
北美	282.8	6444.1	19349	22805.3
新西兰及其他太平洋地区	8.7	44.	40977	5121.3
太平洋地区	1994.0	11886.4	40977	5949.8
西欧	760.6	7524.8	4748	9893.1
世界其他地区	2683.5	2438.0	88266	170.5
世界	5438.1	21849.2	133891	1280.6

续表

国家与地区	人均国民生产总值 (Atlas方法)(美元, 现价)	人均土地面积 (平方公里)	技能结构(%)	占世界国民生产总值和贸易份额		
				民生产总值	出口	进口
中国	380	0.008	5.1	2.0	3.6	2.0
香港	15370	0.000	8.2	0.4	0.9	3.3
台湾	6790	0.002	6.9	1.0	2.2	1.7
韩国	28220	0.002	6.3	1.3	2.2	2.2
东明 (包括新加坡)						
日本	0.008	0.002	3.45	1.7	5.1	5.1
东亚	17070	0.009	10.2	17.0	9.6	6.3
澳大利亚		0.003	12.8	23.4	23.5	20.5
北美		0.438	5.23	1.3	1.1	1.1
新西兰及其他太平洋地区						
太平洋地区		0.068	14.3	0.2	29.5	15.5
西欧		0.090	13.3	54.4	0.3	0.3
世界		0.020		34.4	40.5	4.02
其他		0.006		11.2	47.6	47.2
地区		0.006		100	11.6	12.6
世界		0.008			100	100

对关税与贸易总协定(GATT)的规则承诺和满足GATT主要缔约方已经达成的贸易政策行为标准。虽然这些在现实中常常是不适宜的,但它们意味着中国要把进一步作出巨大的经济政策体制调整,作为达到改革目标的必要步骤,复关和履行其必须承担的国际义务,可能大大有助于中国对改革过程的管理。中国逐步扩大贸易自由度,将会通过更有效的资源配置和资源利用来对生产力施加影响,从而获得巨大收益。但是,在调整过程中也要付出一定的代价,而且对这种调整的政治阻力并非无关宏旨。中国经济的进一步开放和由复关提供的更稳妥地进入国际市场的利益结合在一起,将有助于解决

改革中的深层问题。由于切实执行乌拉圭回合将导致控制纺织品贸易的多种纤维协定安排的实质性开放，而这是中国贸易增长的一个关键领域，所以乌拉圭回合取得的良好结果大大提高了中国复关的经济和政治利益。

续表 1 太平洋和世界经济中的中国

国家与地区	收入与出口的年平均增长率(%)			占太平洋地区的贸易份句	
	实际人均国民生产总值中国(1980-1992)年	实际出口(1980-1992)	出口占国民生产总值的份句	出口	进口
中国		11.3	29.5	80.1	84.2
香港	6.5	11.2	31.5	73.9	84.9
台湾	7.7	10.3	37.3	75.5	81.5
韩国	7.2	11.0	26.0	67.9	68.5
东盟(包括新加坡)	8.5	8.9	47.6		73.4
日本	3.7			74.7	
东亚		4.9	9.2	66.2	63.2
澳大利亚	3.7	6.0	16.3	71.5	73.4
北美	3.4	7.0	13.5	71.9	68.1
新西兰及其他太平洋地区	1.4	5.8	8.6	57.8	62.7
太平洋地区	1.6				
太平洋地区	-0.3	2.8	24.5	70.0	4.8
西欧		2.7	12.1	66.2	68.4
世界其他地区	2.1	4.4	22.4	14.1	18.4
世界	2.1	19.3	17.3	40.6	37.8
	24.3	13.6	16.2	38.4	40.9
	16.8				

资料来源：各种资料综合，澳大利亚国立大学国际经济数据库。表 2a 1980 年主要出口和进口国家与

出口国家和地区	出口量	份额	进口国家和地区	进口量	份额	国家和地区	进出口总量	份额
世界	2007.9	100.0	世界	2069.1	100.0	世界	4076.9	100.0
美国	220.8	11.0	美国	257.1	12.4	美国	477.9	11.7
联邦	192.8	9.6	联邦	188.0	9.1	联邦	380.8	9.3
德国			德国			德国		
日本	130.4	6.5	日本	141.3	6.8	日本	271.7	6.7
法国	116.0	5.8	法国	134.9	6.5	法国	250.9	6.2
英国	110.1	5.5	英国	115.7	5.6	英国	225.8	5.5
沙特	103.4	5.2	意大利	99.5	4.8	意大利	177.2	4.4
阿拉伯								
意大利	77.7	3.9	荷兰	78.1	3.8	荷兰	151.9	3.7
荷兰	73.9	3.7	比利时卢森堡	71.8	3.5	比利时卢森堡	136.5	3.4
加拿大	67.7	3.4	加拿大	67.1	3.2	加拿大	134.8	3.3
比利时卢森堡	64.6	3.2	苏联	45.8	2.2	沙特阿拉伯	133.5	3.3
苏联	48.4	2.4	瑞士	36.4	1.8	苏联	94.2	2.3

续表

出口国家和地区	出口量	份额	进口国家和地区	进口量	份额	国家和地区	进出口总量	份额
伊拉克	31.3	1.6	西班牙	34.1	1.7	瑞士	66.0	1.6
瑞典	30.9	1.5	瑞典	33.4	1.6	瑞典	64.3	1.6
瑞士	29.8	1.5	沙特阿拉伯	30.2	1.5	西班牙	54.8	1.3
尼日利亚	26.2	1.3	新加坡	26.5	1.3	新加坡	46.9	1.2
利比亚	22.3	1.1	巴西	24.9	1.2	巴西	45.1	1.1
澳大利亚	22.0	1.1	奥地利	24.4	1.2	澳大利亚	44.3	1.1
印度尼西亚	21.9	1.1	香港	22.4	1.1	伊拉克	44.3	1.1
阿拉伯联合酋长国	21.8	1.1	澳大利亚	22.3	1.1	奥地利	41.9	1.0
科威特	20.8	1.0	韩国	22.3	1.1	香港	41.7	1.0

续表

出口国家和地区	出口量	份额	进口国家和地区	进口量	份额	国家和地区	进出口总量	份额
西班牙	20.7	1.0	波兰	21.2	1.0	尼日利亚	40.7	1.0
新加坡	20.4	1.0	台湾	20.2	1.0	台湾	40.0	1.0
巴西	20.1	1.0	中国	19.8	1.0	韩国	39.8	1.0
台湾	19.8	1.0	墨西哥	19.5	0.9	中国	39.3	1.0
中国	19.5	1.0	丹麦	19.4	0.9	波兰	38.6	1.0
香港	19.3	1.0	挪威	16.9	0.8	丹麦	36.4	0.9

资料来源：联合国贸易数据，澳大利亚国立大学国际经济数据库表 3 1970 年 ~ 1972 年中国进口额占世界进口总额及国内生产总值的份额（10 亿美元）

二、世界其他地区的利益所在

中国的贸易伙伴所关心的是中国尽快确定其拆除阻碍贸易自由化的樊篱的改革时间表，在谈判中对此设置时间限制无疑是使中国加入世界贸易组织的安排陷入僵局的根源。确定中国加入世界贸易组织的条件时，必须牢牢记住两个合乎情理的要素：即只能要求中国承担与在世界贸易中的重要性和经济发展阶段相似的其他 GATT 成员国相一致的权利和义务；只能确立一个与中国按市场原则发展现代经济的取向相一致的目标。

然而，化解这两个原则之间冲突的办法远还没有找到。从中国对世界贸易体制影响的规模看，没有适用中国的先例来确定其进入的标准。决定进入的条件需要很大程度的信任和理解，因为它涉及到中国要对一个完全按照 GATT 和它的一些自愿协定和协议的改革计划承担义务。1994 年头几个月在信任和理解上的重大冲突，部分是由于克林顿政府在最后时刻前坚持延长中国最惠国待遇要附加政治条件所引起的争吵；部分是因为谈判的动力不足。

目前中国在 GATT 中的伙伴在重新建立复关所需的信任和理解上有足够的激励，再也不会这么有一个有利于将中国复关应履行义务的谈判与其宣布的改革议程联系起来的时候了。中国在遵循国际义务方面有很好的记录，所以，人们所期望的一个完全符合关贸总协定的改革规划的协定是能够实现的。由于保障措施的选择性应用不仅对中国进入新市场产生严重的不利，也违背了 GATT 的无歧视的基本准则，所以中国的伙伴并没兴趣向中国强加严重损害其利益、因而其不能接受的特别保障措施，而这正是谈判中的主要症结。对该问题的任何忧虑可以在中国与主要伙伴的双边协议中分别加以解决。

在成员资格协议中，中国的伙伴不应从 GATT 的第 35 条款（该条款允许对新成员分别和差别对待）寻找理由。若中国是恢复其在 GATT 的缔约国地位，就不能应用有可能限制中国在 GATT 权利的第 35 条款。这也是为什么中国强调它是恢复成员国地位的原因之一。在中国看来，这一成员资格被无效地空缺了（Jacobson & Oksenberg，1990 年）。这一理由有相当假设性，因为现有的 GATT 成员都不认为可以在没有继承协议书实质性再谈判的情况下让中国复关。然而，如果现有成员坚持对中国应用第 35 条款，即对世界上最大的、加速开放贸易的国家之一引入了系统的歧视，国际贸易体制的性质就将发生根本性的变化。它将导致中国寻求复关目标的逆转和国际贸易体制的动摇，它的反响将是相当难以预料的。第二次世界大战以后日本加入 GATT 时在上述条件上的先例并不适用于中国，因为前一情形下有美国通过废除第 35 条款的否决权和向日本稳定延长条款 1 的居先谈判（旧金山的和平条约和与盟国的战时相互援助协定）给予日本有力的庇护。

这里的目的是不是详细地评述为保证复关对中国和世界其他地区都有利而需要迅速解决的所有问题，而是概述要取得成功必须满足的主要原则。中国坚持开放对世界其他地区的利益是非常大的。确实，在今后 10 年内，没有任何一项贸易政策能比中国复关带来更大的利益了。这个利益的大小可以通过估计中国过去的经济和贸易改革的影响度量出来。这种估计是，1992 年中国的进口与过去 10 年没有实行经济和贸易改革的情形相比高出 92% 或 360 亿美元。它表明中国大大促进了这一时期国际贸易的发展，而且今后 10 年与复关相联系的开放所诱发出贸易的进一步增长很可能更快。

三、贸易战略与经济改革

复关和成为世界贸易组织成员国的目标,是中国 90 年代贸易政策的关键因素。但是,这需要在贸易战略和经济改革的关系等更广泛的背景下来理解。

同 1986 年 7 月中国首次申请复关时相比,中国的贸易和经济政策已经更适应 GATT 的原则了(Li, 1987 年)。中国在 80 年代进行了实质性的经济改革,1989 年以后又加快了改革进程。虽然国有企业部门享受着大量直接和间接的支持,例如仍保留着一系列包括直接控制和补贴等与 GATT 的条文及精神不一致的措施,但是,现在已进入在限定时间内满足 WTO 成员资格目标的步伐大大加快的阶段。1994 年 5 月颁布的贸易法为确保贸易政策透明度和一致性,规避贸易管理中的行政干预和有利于市场措施,打下了适宜的基础。虽然服务部门(包括金融和运输)仍保留着保护,但商品和技术贸易将转向遵循市场原则,服务部门的对外开放近年来已提到改革日程上来,并进行了尝试,例如金融、保险业方面的试验。

实际上,贸易政策战略和改革过程的其他方面,诸如外汇改革、国有企业改革、金融体制改革和宏观经济政策改革,有着解不开的联系。

与复关和加入世界贸易组织相联系的贸易开放政策,实际上推动着其他方面的改革进程,特别是国有企业和金融市场管理方面的改革。国内外的决策者都急切希望加速这个步骤。作另一选择将意味着改革进程和产业转型势头的损失和导向的错误。一种潜在的可能性就是保持和增加补贴及国家控制,实行成本高昂的进口替代战略,放弃出口导向或开放市场的战略。以复关或相似的手段推进贸易自由进程,将会通过出口部门的正面影响促进企业制度的改革和增强市场规则对产业活动的约束。

在农业中这种利害关系正日趋显著。1994 年中国已由对农业征税的经济转变为向农业提供补贴的工业化经济(Garnaut, Huang 和 Cai, 1994 年)。除非现在就通过谈判形成一个相对开放的贸易体制;否则,农业保护的负担将会越来越重,农业问题将越来越难以解决。

国外的保护主义舆论和中国的保守观点在强调避开出口导向型发展战略和强调利用巨大的国内市场自我维持增长上持同一观点。这种想法源于对东亚经济工业化经验的不正确的理解(Lau, 1994 年)。中国经济现代化不是一个孤立的事件。在东亚经济中,国内市场增长以及同国际市场规则接轨,是它们发挥动态比较优势和成为国际上有竞争力的经济实体的关键所在。中国还远远没有将对外经济活动的潜力发挥出来,仍能继续通过贸易、投资和技术流动以及国际经济一体化进程而获得更大的利益。

四、相关的亚太贸易政策

目前中国的贸易和对外经济关系主要集中在亚太地区（表 4）。中国所有最重要的贸易伙伴，包括美国和日本，都是亚太经济合作组织（APEC）的成员。中国同它们的贸易量占其进出口总额的 80% 以上。虽然同美国的关系并非没有问题（人权问题、武器交易、知识产权、非法纺织品中转和美国产品的市场进入），同日本的关系也有历史上的阴影，然而与其他贸易国相比，中国经济若仅同亚太经济之间具有更多的共同利益。所以尽管在贸易上存在某些障碍，但地区内的贸易联系迅速增长。中国与美国日益加深的贸易和商业关系已发展到要限制双边关系中造成不和的因 4 中国贸易的地理结构

伙伴	出口份额					进口份额	
	1970年	1980年	1985年	1990年	1993年	1970年	1980年
新兴工业化经济	31.2	24.5	33.7	48.0	30.9	1.9	3.8
香港	24.6	22.4	26.2	42.9	24.2	0.6	2.9
台湾				1.2	1.1		
韩国				0.7	3.1		
东盟 (不包括新加坡)	5.7	4.0	2.72. 9	2.7	1.2	2.3	2.1
日本	13.4	20.7	22.3	14.6	17.3	32.4	26.1
东亚	50.3	49.3	58.7	65.5	50.8	35.5	32.3
澳大利亚	2.1	1.2	0.7	0.7	1.2	7.4	5.4
北美	1.1	5.8	9.4	9.1	19.9	7.7	23.5
新西兰及其他太平洋地区	0.5	0.3	0.2	0.1	0.2	0.9	0.4
太平洋地区	53.8	56.5	68.9	75.5	72.1	50.8	62.1
西欧	21.8	14.3	9.4	10.3	13.9	29.9	17.7
世界其他地区	24.4	29.3	21.7	14.2	14.1	19.2	20.2

续表

素，鼓励共同消除对抗倾向之战略的阶段。亚太经济合作组织的成员国直接地和不同程度地享受着中国经济增长的好处，是中国在国际经济外交中的天然盟友。

太平洋经济合作委员会（PECC）开创性的努力，环太平洋贸易关系的紧张局势，进展缓慢的乌拉圭回合和欧洲的统一市场运动，都对发起亚太经济合作组织产生了影响（Elek，1992年）。1990年，中国大陆、台湾和香港应邀参加了在新加坡举行的亚太经济合作第二次部长级会议。1991年11月，三者都参加了在汉城举行的亚太经济合作第三次部长级会议。1993年11月，在美国西雅图召开的亚太经济合作组织领导人非正式会议，为亚太经济合作组织确定了新的目标。而后几年中的茂物、大坂和苏比克 APEC 最高领导人会议，又为亚太地区的贸易与投资自由化确定了具体的目标和行动计划。

亚太经济合作组织的框架以四种主要方式为中国对外经济关系提供了有用的工具。

首先，亚太经济合作组织为中国经济在地区性的经济合作中寻求共同利益，提供了一个有益的论坛。第二，亚太经济合作组织强调开放不能有益于其他经济的目标和原则，有助于中国在国际贸易体系中，特别是在亚太经济合作组织成员国中，获得最惠国待遇。第三，亚太经济合作组织旨在促进贸易和其他国际交易的目标以及支持这一目标的地区性的基础，为次级地区经济在合乎地区开放指导原则的基础上实现一体化提供了支持。避免保护、歧视和形成次级地区市场，对于中国能否驾驭它与东北亚经济（主要是香港、台湾和韩国）的一体化和发展与东盟及印度支那国家的关系是重要的。除非中国与其邻国的关系是地区内开放的贸易和经济体制的组成部分；否则，这些关系的不对称就有可能陷入矛盾僵局。中国的亚大地区关系同它对马来西亚的东亚经济核心体（EAEC）建议作出的反应是相关的。中国经济若仅局限于东亚（甚至包括日本）地区，将会因观念和现实皆不和谐而充满经济和政治上的矛盾。中国已经是一个具有较强实力的经济大国，它与那些较小的经济和政治主体之间的关系越是开放的，就越能游刃有余地驾驭这种关系。最后，也最为重要的是，APEC 在中国寻求并预测其在全球体系中的利益方面，也起着重要作用，APEC 的框架为中国和亚太地区主要伙伴（美国和日本）之间建立一种建设性的和合作的伙伴关系提供了机会。这种作用对中国改革与发展的宏伟目标的实现十分有利。此外，APEC 还起到了增进世界范围内的和平、稳定与繁荣的作用。

五、战略问题

贸易自由化和贸易改革是中国整个经济改革和现代化规划的关键部分。对中国来说，通过复关和加入世界贸易组织而加快贸易和经济改革步伐，是一个重要的和稍纵即逝的机会。但是，复关协议书必须允许中国有时间通过政策调整来充分实施 GATT 原则和确定调整时间表中的主要内容。只有这样，才能让复关既能促成改革目标的实现又能满足中国主要经济伙伴的要求，即保护转向市场经济体系的势头。美国的主要兴趣在农业上，其他国家则担心旨在反对市场混乱的保障措施。除了 GATT 条款的规定和第 35 条款下选择性待遇应用外，中国正当地拒绝了保护措施的选择性应用。选择性待遇将伤害中国复关的根本利益，并会对体现在第 1 条中的 GATT 的核心原则形成严重的打击。

避免歧视性待遇的问题，是中国在地区经济外交中利益的核心。围绕着北大西洋自由贸易区 (NAFTA) 的形成和超出乌拉圭回合框架考虑亚大地区贸易政策战略，来自美国的此类歧视性贸易政策战略，对于中国贸易政策战略时间表来说，犹如喉中之鲠 (Bergsten, 1994 年)。它们也阻碍了中国成功地进入国际经济体系。既然美国也不能接受中国的完全自由贸易作法，中国不可能在该地区的一个有差别的自由贸易协议中提供互惠；中国已是一个庞大的经济和政治实体，不可能甘心进入非全球性的贸易协定中。随着中国的经济增长和经济结构的变化，特别是对进出口市场的全球性影响将是非常大的。这些调整将最大限度地与世界贸易组织新框架下的全球性的安排相协调。

亚太经济合作组织 (APEC) 为地区经济事务合作与协商所提供的框架，对中国大陆和台湾都是适用的。亚太经济合作组织的框架是一个有益的安全网，在这个网络中，双方都能促进其经济进一步的、迅速的一体化。

世界贸易组织的主要成员国是否以共同的愿望和努力来达成中国加入世界贸易组织的协议，无疑将影响到各方的直接利益。尽快解决这一问题，是加速中国经济改革，增进地区与世界贸易的发展和维持世界贸易体制稳定具有战略意义的一步。

(李周译，蔡昉校)

中国对外贸易数量的迅速增长，仍含有计划经济的痕迹，结构变化才能适应市场经济的需要。

关于中国贸易自由化的若干思考黄卫平

中国对外贸易在改革开放后的一些变化是显著的，然而，尚有诸多影响中国未来对外贸易进一步发展的重要因素。其中包括：（1）中国贸易自由化的市场背景，中国的市场经济在贸易自由化发展较快的东部沿海大约只中断过 30 年，具有迅速恢复的可能性；（2）改革开放以来的经验表明，对外贸易数量的巨大变化在很大程度上适应的是计划经济需求的增长，而对外贸易结构的变化才能够最终适应市场经济需求的增长；（3）在改革开放初期进口数量愈大的产品部门，今天却成了中国生产能力大、产品出口竞争能力强的生产部门；（4）中国对外贸易的迅速增长导致了中国与其他发展中国家在第三国市场上竞争的加剧，尤其是与周边国家和地区在产品市场、引进技术和资金竞争的加剧，这对中国近期对外贸易增长将产生巨大的影响；（5）中国对外贸易的迅速增长，导致了发达国家对中国经济发展潜力的关注，遏制便成为话题，随着中国经济进一步发展，政治压迫的无效将转化为经济的遏制；（6）中国对外贸易利益的分配格局中，无论从世界的角度还是从中国经济的角度看，都有着不利于经济进一步发展的因素，需要我们去克服。分析以上情况的目的在于说明，进一步深化改革开放，体制因素可以使动态比较优势转化成为优势产业并促进经济发展。

一、贸易自由化的市场背景

中国对外贸易的自由化经历过从被迫到主动的演变，这种变化从中国经济史的角度来看，是与中国国内市场的被动与主动开放分不开的。1840年的鸦片战争使得中国的大门被迫打开，向列强开放，但由于这种开放一方面属于被迫，另一方面中国的经济结构尚未产生根本性的转变，因此中国的对外贸易增长很慢，从1876年到1913年期间，中国的出口量年增长率为2.3%，进口则为2.8%，37年间增长缓慢，这主要是因为自给自足的经济对于对外贸易有着重要的影响。1918年至1929年期间随着中国资本主义市场经济的发展，各方面市场力量的加强等因素，中国的进出口发生了长足的变化，出口年增长率为3.2%，进口年增长率达到了7%，“是有统计数字可查的中国对外贸易史上增长速度最快的时期”。从中国经济史中可以看到，这一阶段除了各个帝国主义国家忙于自己的战后恢复之外，中国这时的市场得到长足发展也是重要的原因之一。历史的看，中国在本世纪30年代后由于战争和冷战等原因，使得我们的研究失去了基础，但中国的完全计划经济大约只持续了30年，市场易于恢复，市场化比较容易进行，这给中国对外贸易的自由化和快速发展提供了有益的空间，只有国内市场得到较程度的发展，各种产品的价格决定机制从市场中产生，才会有益于国内、国际两个市场的接轨，贸易也才具备了自由化的基础和迅速发展的基础。但是有一点值得在这里提出的是：中国对外贸易额在世界贸易中的比重从1876年的近1.5%，到1950年的0.9%，1970年的0.7%，1980年的0.9%，1990年的1%和1995年的1.2%，事实上并没有很大的变化，尽管中国对外贸易的绝对量按当时价格计算比清王朝有了成千倍的增长，比1980年也有了7倍~8倍的增长。这反映出在我国对外贸易高速增长的同时，世界贸易也在迅速增长。

二、外贸结构变动中的主动与被动

计划经济在对外贸易方面的体现是尽力追求各种指标的完成，为了完成这些指标（如创汇指标）而较少地去考虑经济效益等问题。在计划经济的时代，国家对专业外贸公司下达各种经济指标，专业公司必须对这些计划指标负责，完成这些指标。自从1978年改革开放开始之后，市场导向在经济的各个领域不断地占有越来越大的份额，中国的对外贸易也同样，专业公司在外贸中的地位在下降，而全国具有外贸经营权的公司数目不断增加，各种改革举措不断实施，对外贸易自由化有了一个良好的开端。但是，如果从另外的角度来分析，就会发现，在对外贸易的领域中，进出口数量增长得非常快，1990年~1995年间进出口年平均增长率为19.5%。但是、对外贸易的快速发展中隐含着这样的情况：中国对外贸易结构中劳动密集型产品占的比重很大，这与我国的产业比较优势结构有关，如轻工业、纺织业等。在经济迅速发展的条件下，中国的外汇缺口较大，发展国民经济急需外汇的要求，尤其是地方发展经济的外汇需求，促使我国在出口中以追求外汇数量为中心。为完成创汇计划，各地方、各公司不得不努力去组织货源，加大出口力度，甚至在承包盈亏的情况下，地方政府为获得所需要的外汇，不得不从地方财政中予以补贴以使外贸公司完成创汇计划。从另一方面看，各种计划建设项目的上马，以及上马后物资的保证，甚至投产后生产所需的原、辅料，急需进口，且随经济发展、项目投产增加，这方面的进口必须同步增长，这不仅促进了进口的增长，而且为保证进口所需外汇的硬约束，又从另一方面逼迫出口在经济效益不好的情况下，不仅要去做，而且在价格下降时反而要靠加大出口量来达到创汇计划，以保证外汇的使用。

经济发展的历史表明，任何国家的比较优势都是动态的，中国也不例外。市场的变化体现着经济发展的主要方面。变化着的市场需求，不仅在短期，而且在长期决定着一个国家的产业结构。国际市场也在发生着变化，在大工业基础上发展起来的高、精、尖产业，就是在国际市场变化的条件下发展起来的，今天的国际市场，具有高质量、高技术含量、有特色和使用方便、安全的产品是发展的方向，适应国际市场的需求，生产适销对路的产品是占领市场的重要手段，在此基础上才能具有引导市场需求，创造市场容量的现实可能。根据IMF和WTO的统计，1990年~1995年期间，全部初级产品的价格仅上涨了1%，其中还包含了石油、矿物及非铁金属连续几年价格的强劲上扬，而制成品价格与初级产品价格相比较，在国际市场中却一直处于优势，主要经营国在市场中往往也占据着主导地位。从中国对外贸易发展的角度和中国经济改革、发展的全局来看，中国的外贸结构一方面必然会随着国内产业结构的变化而变化，另一方面国际市场的需求的变化也会迫使它发生变化，因此变化是必然的。在中国对外贸易结构的变化中，存在着主动与被动两种情况：主动变化是指无论从宏观还是从微观的角度，国内的外贸企业、生产厂家，积极适应国际市场的需求变化，主动地重新配置资源，有效地抓住生产和营销的各个环节，动态地调整结构，最终在国际商潮中得到主动，在 market 的基础上求生存、求发展；被动变化是指国内的外贸企业、生产厂家只是在市场变化的逼迫下，消极地以小的方面的变化去保护原有的市场，以原有的生产能力求生存，以静态的生产适应市场，企业基本不去追踪适应宏观情况的变化，简言之，企业缺乏具有上进精神的企业家。

在中国对外贸易适应国际市场的过程中，深化改革和促进贸易自由化，是使得外贸企业、生产厂家进入市场的海洋，学会搏击的一服最好的催化剂。从产权的角度来看，大型外贸企业、大型生产厂家基本为国有，各级政府的“父爱”，很难下决心使它们真正到市场的海洋中去显现自己的真实功夫，深化改革和促进贸易自由化却可以使得每一个企业在市场面前向着人人平等的方向发展，最终完成经济类型的转化。

三、开放政策的收益远大于闭关锁国

根据德国经济学家李斯特的看法，一个国家生产财富的能力要比财富本身更为重要，在经济发展的特定阶段，如在“起飞”的初期，实行全面的开放政策的收益要远大于闭关锁国，因为这时的国内产品与进口产品之间并未形成竞争，进口竞争态势没有出现，开放可以引进必要的商品和先进的生产力。当一国经济已经有了一定程度的发展，国内进口竞争行业具有了一定的基础时，便要国内市场进行分阶段、有重点和有时间限制的保护。最后，当一国经济有了长足发展后，就需要实行全面的开放政策，一方面可以有利于该国进入国际市场，另一方面也会有利于该国利用竞争促进本国经济的进一步发展。中国的某些重要产业的发展印证了李斯特的看法。

中国目前一些重要的制造业部门，如电视机、洗衣机、录音机、电冰箱等，已经成为国民经济的重要部门，并带动着相关部门的发展。但是，在改革开放的初期，在这些部门产品的市场上，日本进口产品却占据着主导地位，垄断着中国的市场。日本厂家将其成熟的产品大量向中国市场倾销，而中国市场被改革开放扩大的容量，无声无息地消化了几乎所有这些进口产品，在买方出现了购买竞争，而这时的国产产品在市场上几乎是不存在的。国内市场超乎寻常的需求和人们手中的货币购买力，在那一阶段，给日本的厂商带来了巨大的利润，同时也为国内的厂家提供了导向。

从现在的观点来看，中国家用电器生产规模的急速扩大，确实是中国经济中最先出现的具有实际意义的市场导向的情景：利润驱动使各部门、各个地区争相上家用电器项目，引进国外的生产线，一时间全国处处有生产。随后，市场的变化在这些生产者之中以看不见的手进行了淘汰，虽然存在着资源的浪费，但最终形成了目前中国家用电器的生产格局。中国现在以几乎占世界 1/3 的普及型家用电器的生产能力和具有相当开发能力的厂商队伍，不仅基本满足了国内的大部分需求，而且在国际市场中也开始崭露头角。1996 年中国彩色电视机工业的价格调整，与国外产品进行经济而非行政命令的角逐，完全说明了中国的彩色电视机工业已经具备了在一定层次上、一定范围内与国外同类产品进行竞争的能力，已经摆脱了幼稚行业的怯弱，可以准备进入国际市场进行搏击了。

另外，可能不那么恰当的案例是中国的汽车工业。中国在 50 年代便有了自己的汽车工业，改革开放之后，曾经有过一段时间大量外国车的涌入，随之而来的是有组织、无组织的大讨论，题目具有非常重要的意义——中国汽车工业向何处去？开始了坐而论道。在时间过了 5 年~7 年之后，人们发现空谈谈不出国产车，于是在重新认识自力更生的基础上，引进国外技术和设备，购进国外零部件，重走组装、国产化、自行设计和制造的道路，这样才又出现了几大几小的生产格局，有了尽管在世界上不很先进，但在国内却很不错的国产车。但是，事情过去之后，却很少有人从经济上探讨浪费掉的时间价值几何，探讨应该如何在新的世界经济的环境下，从较高层次上更深刻地理解自力更生的含义——国力强盛的发达国家在工业领域尚且要利用各自的比较优势进行合作生产，产品日渐国际化，这并未被说成是放弃自力，为什么中国人反而要自缚手脚，在错误理解的基础上，片面地强调自我生产呢？这是放大的大而全、小而全，是计划经济的痕迹，并不是真正意义上的自力更生。

总之，从改革开放的事实和现象出发，我国发展快、为国际同行所瞩目的产业，基本是那些进口产品多、开发早的行业，进口刺激了国内厂家的生产欲望，以进口替代为动力大量引进先进技术，最终形成了世人不敢小视的生产能力。

四、中国对外贸易的比较优势还存在吗

中国对外贸易的迅速增长，在国际经济领域，尤其是与周边国家的关系上产生了巨大的影响。改革开放十几年的情况表明，在中国与工业发达国家的经济交往中，由于和它们在经济结构、劳动生产率、商品需求弹性、科技水平、商业运作惯例等方面的差异，各自拥有对方相对稀缺的资源 and 要素的事实，以及各自国内社会经济生活中存在的矛盾和困难，使得双方结成了基于比较优势的互补关系和一定程度的相互依存关系。当然，在这种互补和相互依存关系中存在明显的不对称，即中国对于发达工业化国家的依存程度（在商品、资金、技术方面），大于对方对于中国的依存程度。但是，从另外的方面看，中国与发达工业化国家在各方面的差异，尤其在经济结构方面的差异（彼此间最根本的差异），使双方间经济关系的主导方面是互补，而依存、互补产生了彼此均能受益的经济关系格局。从中国方面来说，通过开放从发达工业化国家获得的外部资金、技术、设备和市场，不仅要比全靠自力更生节约时间，节省成本，而且为中国积累了日益增强的实力，给中国日后的发展奠定了新的基础。从目前的情况看，这一趋势在本世纪最后的几年不会发生根本的转变，只要中国与发达工业化国家之间的依存、互补关系仍然具有不对称的性质，双方间互补性就会大于竞争性，尽管相互间会有这种或那种矛盾、冲突的发生，合作将是彼此经济关系的主要方面，竞争则是服从的方面。

在与发展中国家和地区的经济往来中，中国和它们之间的比较优势差异，使得彼此间在商品、资金、技术等方面的交流经历了很好的发展，双方也均有受益。但是，由于中国本身就属于发展中国家的一员，因而总体上，与其他发展中国家在经济结构、资源禀赋、要素存量、需求层次、科学技术等方面的差异，相对于发达工业化国家来说，要小得多，互补、依存的不对称性较弱，由此在彼此之间除了利益交叉而存在的合作之外，还存在着在引进外部资金和技术、争取国际援助，尤其在获得出口市场方面的利害冲突与竞争。随着中国经济的发展，以及与其他发展中国家之间差异程度的减弱，彼此竞争的态势将越来越明显，这方面的情况正在成为影响中国进一步发展对外贸易的重要因素。

首先，世界市场吸纳来自发展中国家商品的能力是有限的，但随经济发展，这些国家向国际市场供给商品的能力却似乎正在向无限的方向发展。1995年世界商品出口总值大约为48750亿美元，其中来自OECD发达工业化国家的出口占了近70%，为33843亿美元，剩下的部分则为一百几十个发展中国家去分配，而其中6778亿美元又是由中国、新加坡、香港、韩国和台湾出口的，因此给其他发展中国家剩余的部分就更为有限了。出口导向性经济在过去一段时间中的成功，给大多数后来者以强烈的示范作用，形成了众人过独木桥的现象，中国不进一步努力的话，有被挤下桥之虞。

其次，中国与发展中国家中的大多数，尤其与周边的发展中国家或地区，出口结构类似，出口市场趋同，在第三国市场上的竞争已经日趋紧张。进入90年代以来，中国与周边发展中国家或地区的出口市场趋向集中，出口产品结构虽然有差异但基本属于一类，美国、东南亚、日本和西欧是大家主要的出口市场，而且新市场拓展也大多以拉美国家为主。在这些市场上彼此商品相互“撞车”的现象极为普遍，尔之所失便是我之所得，多家竞争，难于相

让。这种竞争格局的根本原因在于：中国与发达工业化国家在产业结构方面互补性好，而与其他发展中国家经济结构相似，要素优势相近，但水平层次的合作不发达，因而竞争性明显。

最后，中国与其他发展中国家在争取外部资源流入方面也存在着冲突和矛盾。中国是个发展资源缺口比较大的国家，其他发展中国家在这方面，除了少数之外，也在尽力争取外部资源的流入，以促进本国的经济发展，且大家对于条件优惠的国际经济机构和官方双边援助表现出了极大的兴趣。这样，便产生了基于争取外部资源的相互矛盾，而且这一矛盾很难在短期内得到彻底解决。

五、中国对外贸易面临的“遏制”

作为综合国力的一个重要方面，中国的对外贸易自改革开放以来以非常快的速度在增长，对于某些国家和国家集团在双边贸易往来中，体现了持续存在的贸易顺差，仅双边长期贸易的不平衡，就已经使中国的贸易对手产生了心理和其他方面的障碍，造成了双边其他关系的进展困难。

80年代后期和90年代前期，中国的综合经济实力常常被国外夸大。当时中国人曾经为此高兴过，但也对这种夸大的动机有某种的怀疑。到90年代中期，这种夸大的后果日益明确：中国人得到的不是实惠，而是在国际社会中需要承担更多义务的要求；外部援助的减少，加入国际经济组织难度的加大，以及国际社会中一些国家对于中国进行遏制的行为和潜行，更有甚者是中国威胁论的叫嚣。应该指出的是，尽管从表面上上述情况大多属于发达工业化国家的做法，但在实践中，我们的周边国家也有这样的看法，有时甚至语言相当激烈。

在我国进行恢复关税及贸易总协定创始缔约国地位和加入世界贸易组织（WTO）的谈判中，我国被认定为“发达国家”，条件相当苛刻。经过多方努力，现在的所谓松动也只是“基本上是发达国家，但具有某些发展中国家的特点”。谈判非常艰苦。美国代表在双边谈判中，更是霸气凌人，曾经发生过在华盛顿当面摔水杯，在北京谈判不辞而别的极其不礼貌的行为，并且拿中国顾全大局当软弱，得寸进尺，总想在谈判内外以势压人，得到其本不该得到的东西。从目前来看，美国是世界上唯一的超级大国，而中国则是坚持走社会主义道路的发展中国家，政治分歧、经济利益的争斗，美国在政治上压中国，希望中国让步是很明显的。加之两国之间贸易差额问题长期存在，且短期内无望解决，更加剧了双边经济往来中的复杂性。美国用政治压力的手段解决经济矛盾，用经济方面的利益配合政治目标的达到的意图十分明显，但在现实中，对中国的政治施压以达到经济目的应该说是占主导地位的。

随着中国经济实力的进一步加强，政治斗争策略的进一步成熟，发达工业化国家对中国实行以政治压力促成经济目的的达到将越来越困难。下一步将会采取经济手段来达到经济目的的做法。中国对外贸易的迅速增长，在世界经济地位的提高，发达工业化国家将会在国际经济组织内部，在国际市场上利用自己强大的实力，从资源流向的控制、汇率的确定、国际市场价格的形成、主导产业的国际转移等各个方面来遏制中国经济的顺利发展，以达到它们自己的目的。这种倾向将会随着时间的推移，中国经济的发展，发达工业化国家内外矛盾的深化而日益明显起来，因此研究经济领域中采用经济手段制造摩擦、控制一国经济发展的课题和世界已经有过的案例将会是十分重要的。

六、中国在对外贸易利益的分配格局中能否获利

由于中国对外贸易商品结构、地区结构等方面的差异，中国对外贸易利益的分配存在着某些不利于经济进一步发展的情况。从宏观角度来看，中国的贸易商品从总体上讲因属于竞争型，即大多数其他发展中国家都在进行生产的类型，故在出口方面存在着严重的挑战，如玩具、服装、纺织、鞋类、小家电、文具用品等，目前“四小龙”、东亚新兴发展中国家、拉美国家都在积极发展这些产品出口，竞争迫使中国在很多情况下只有以价格取胜，以牺牲应得的经济利益来换取生产份额。在牺牲的经济利益中，第一部分是给作转口贸易的商人。以香港为例，据WTO估计，1995年的1738亿美元的出口中，当地出口额仅为299亿美元，1439亿美元均为转口收入，其中相当一部分是中国大陆经香港出口到世界各地去的，此中自然有一部分价值转化成了香港的国民生产总值。第二部分是世界各国与中国作生意的进口商们，他们的利益中属于超额利润的部分，应该说是从价格转让中得来的，除了超额利润外，他们在与中国作生意的过程中，总有正常利润的存在，这也是对我国出口产品价值的一种分配。第三部分是外国商业渠道中的批发商，他们从本国进口商处获得中国产品，然后在自己的渠道中进行分配，并通过这种业务获得自己应得的利润。第四部分是国外零售商所得，即国外的零售渠道应得的利润，这部分利润在整个商业环节中占的比重很大，实际上也是中国商品价值的一部分。最后则是国外消费者获得的消费者剩余，即国外消费者通过价格得到的实惠。通过对中国商品的“五马分肥”，中国在对外贸易中的获益已经大打折扣，根据笔者在国外市场的实际考察，中国的贸易利益大约只能占商品总利益的1/10，这个问题在改革开放的初期，伴随加工贸易的发展，各地方从中确实得到了实惠，促进了各地经济的一定发展，但在今天，这种情况却对我国进一步发展对外贸易产生了不利的影响，如何重新通过各种途径分配贸易利益，调整格局，使我国在贸易利益分配格局中能够占有更多的份额。……

对外贸易自由化在中国应该与中国的对外贸易改革开放结合起来考察，进一步分析中国对外贸易自由化中存在的问题和值得注意的方面，得出合理的结论，对于我国对外贸易政策的思考是十分有益的。 —

由于企业改革滞后而要求关税保护，最终只能是保护落后：如果把关税预算收入作为免税政策的龙头，必然会使税率扭曲。

我国关税改革的政策分析

裴长洪

一、关税改革的政策含义

我国关税改革的性质，是以建立社会主义市场经济体制和适应国际经济通行规则为依据的。从我国渐进式的改革方针出发，通过一系列关税政策调整，逐步逼近改革的目标。在此过程中，不同时期的政策调整，需要与相关的改革开放措施相协调，总起来看，关税政策调整的含义基本体现为：

第一，加速我国对外经济管理从计划体制转向市场体制。从理论上说，关税如同利息、汇率的杠杆作用一样，具有经济调节功能，它使货物在跨国界流动中发生价格变动，从而调节供求。因此，在对外经济管理中发挥关税调节功能，对计划体制是一种改革。

在计划体制下，当进出口贸易大量采用计划控制手段时，关税即便有，也形同虚设，起不到调节进出口贸易数量与结构的作用，过去在一些计划经济国家，甚至干脆取消关税，进出口贸易直接由计划控制。改革开放以后，我国逐步改革了进出口贸易管理体制，出口贸易已基本放开经营，进口贸易的计划控制也已压缩到较小范围，从而为关税调节创造了条件。关税政策调整正是为了适应这种新形势的需要，显然。关税政策的进一步调整，也要求进一步弱化计划控制才能得以实现。

在计划体制下，由于关税形同虚设，事实上不发挥调节进出口贸易的功能，因此有极大的随意性，可以任意减免，甚至废弃，从而使关税征管复杂化，内行人说不清，外行人搞不懂，政策透明度很低。在转向市场体制以后，要求关税具有法律的严肃性，使税制、税目具有法制地位，不能随意更改，税制法制化的前提是合理性和科学性，一旦制订颁布，就不能随意用各项临时政策措施去更改和修正它，更不能轻易制定与已颁布实施的税制、税率相抵触的临时政策来实际变更税制，这样才能保证我国关税政策的稳定性和透明度。而修改税制、税目、税率要按有关程序进行。可见，关税政策调整的一个重要含义是使关税走向科学化、法制化。

第二，配合外贸企业改革的深入进行。1991年~1993年年间我国外贸企业实行第二轮承包，其中头两年完全取消了中央财政对出口商品经营亏损的补贴，但对国家定价的若干种进口商品的经营仍给予一定补贴。这是鉴于这几类进口商品对国内物价影响较大而不得不采取的措施。从1993年1月1日起，我国出台新的外贸体制改革措施，其中有逐步取消木浆、化肥、粮食等8种进口商品财政补贴的决定。因此从1993年1月1日起，这8种进口商品取消补贴，实行代理进口或代理作价，用户自负盈亏。这意味着外贸进口经营将完全依据进口商品成本来制定国内销售价格，而高关税率将增加进口商品成本，推动国内物价上涨。尤其这8种进口品基本是原料产品，物价上涨的连带效应强，波及面广。为了顺利推进外贸企业在进出口经营中实现自主经营、自负盈亏，同时兼顾国内消费者对物价上涨的承受能力，降低关税率的政策调整是必要的策应措施。

第三，促进国内价格体系与国际市场价格体系接轨。关税率事实上也是

影响国内价格与国际市场价格接轨的一个重要因素。过高的关税税率不仅会扭曲国内产品与进口品价格的比较，不利于按比较利益原则进行国际交换，而且，过高的关税税率是支撑国内价格由国家定价而导致价格水平低于国际价格水平的重要因素。由于高关税率的贸易壁垒，一些产品缺乏国际市场价格的参照，从而有助于这些产品脱离商品价值和供求关系而执行国家计划价格。国家不合理的计划定价不利于合理配置资源，但在高关税形成的两个市场隔绝情况下，人们难以进行两种价格体系的比较，从而不利于加快价格改革的过程。因此，为了加快国内价格改革，进一步实现国内外价格接轨，减少高关税率对进口品价格的扭曲因素具有重要的改革意义。

第四，协调进出口贸易管理体制改革的过程。到 1994 年国家取消出口规模的指令性计划以后，出口体制已基本处于市场调节，但在进口管理中仍有不少计划控制措施。进出口贸易管理体制改革的差距，不仅会影响进出口贸易的平衡发展，而且还会影响出口体制改革的巩固和深化。只取消出口计划控制而保留进口计划控制就难以建立公平合理的外贸市场秩序及其管理规则、管理体系。因此加快进口体制改革势在必行，在加快进口体制改革中，降低关税税率和取消非关税限制措施应同时进行，但相比较而言，降低关税税率的难度要稍小一些，而且改革的行为也更加透明，因此降低关税税率就成为这几年进口体制改革的重要内容。

第五，加快与国际多边经贸体制接轨，兼顾贸易伙伴的共同利益。在封闭经济条件下，关税作为国家主权的体现，可以强烈体现一个国家的独立意志；而在开放经济条件下，关税要兼顾世界贸易和世界经济一体化成员的共同利益，在互相尊重各国国家主权的前提下，关税成为互相让渡一部分国家主权的协商产物。二次大战以后，在世界经济一体化发展趋势中，国际经济协调的力度日益加强，参与区域集团化和世界经济一体化的各个国家，为了实现协调的共同目标，必须各自让渡一部分国家主权，关税谈判就是这种让渡的最典型表现。关税减让促进了国际交换和生产国际化的进一步发展。欧共体、北美自由贸易区、亚太经济合作、关贸总协定谈判，这一系列表明，当代关税已日益成为各个主权国家相互让渡一部分国家主权的产物。我国国民经济已日益融入国际分工体系，参加了乌拉圭回合谈判，表明了支持贸易自由化的原则立场，对实行贸易自由化应尽的义务和责任作出了庄严的承诺。从 90 年代以后，我国多次降低关税并削减非关税措施，这说明，我国关税制度和政策的制订，不能不受到世界经济一体化和国际规范的约束和影响，封闭型的关税体制和政策正逐渐被开放型的关税体制和政策所取代。

第六，使名义关税税率与实际关税征收水平靠拢，使关税税率水平名符其实。我国关税高，实际是名义税率高，而实际征收水平不高，这不仅严重削弱了关税的调节贸易的功能，而且还使我国背了一个高关税壁垒的帽子。按算术平均关税税率衡量，我国属于高关税，但实际征收到的关税金额 1994 年 ~ 1995 年分别只有 272.7 亿元和 291.8 亿元人民币。如果用实征关税额除以我国进口总额，并按当年官方汇率折算，1991 年 ~ 1995 年，我国实际税率依次是：5.6%、4.9%、4.3%、2.9%和 2.7%；由于进口中包含加工贸易的保税物料，加工后还要复出口，因此可不视同减免税，如果扣除这部分贸易额来计算实际征收水平，实际关税水平依次是：9.2%、8.0%、6.6%、

4.9%和 4.7%，只比发达国家略高一些。我国之所以出现名义税率高而实征关税少，主要是关税随意减免非常严重，挤占了正常进口的征税范围。这不仅影响了关税作为贸易调节杠杆功能的发挥，而且造成地区间、企业间的不公平竞争，不利于我国对外经济与国际规范制度的衔接，也不利于改革的深化。因此，关税政策调整必然包括大幅度降低关税率和清理废止不合理的减免关税政策两方面，从而才能使关税率与实际征收名实相符。

上述说明，我国的一系列关税政策调整，特别是 1992 年~1996 年多次大幅度降低进口关税率，其政策含义是多元的，主要是依据我国改革开放的进程和客观要求来制订的。西方某些舆论认为我国降低关税率主要是由于关贸总协定主要缔约方的压力而作出的让步，纯粹为了复关的需要，这种看法并不全面。不管我国是否复关，关税改革都是要继续深化进行的，这是由我国改革开放的自身要求决定的。

二、现行关税职能的政策定位

中国在全面降低关税过程中，实行扩大税基的方针，其具体措施就是清理和取消一部分过时或不合理、不规范的减免关税优惠政策，其中一个目的就是为了使在降低关税后不减少实际关税收入。因此，中国降低关税并不意味着实际减少关税收入水平。而且事实上，随着国家对外贸易规模的扩大，关税收入逐年增加，已成为国家，特别是中央财政的一项重要财源。从而使要求增加关税收入的决策倾向对关税政策调整和改革具有重要影响。形成这种倾向的原因一方面来自中央财政的客观需求；另一方面也来自计划体制残留的习惯影响。

首先，从 1994 年国家实施国内新税制以后，完善新税制的征管需要一个过程，因此造成国家财政对关税收入的依赖性加强，关税的财政职能突出出来。从历史习惯来看，我国中央财政对关税收入的依赖性一直较大。1985 年关税收入占中央财政收入比重高达 29.4%，1990 年降至 11.7%，1993 年又上升至 15.3%，1994 年仍达 11.4%，相比之下，我国关税收入占中央财政收入比发达国家要高许多，比一些发展中国家也高。例如，1994 年韩国关税收入占其中央财政收入比重为 4.8%，新加坡 1992 年为 1.64%，白俄罗斯 1992 年为 4.42%，保加利亚 1993 年为 9.12%，埃及 1992 年为 9.95%，伊朗 1993 年为 7.63%，巴西 1992 年为 1.51%，智利 1993 年为 9.89%。关税收入在中央财政收入中比重过高，从而突出了关税的财政职能，这种结果往往使决策者在降低关税率的政策调整中要反复权衡是否带来减少关税收入的不利影响。

其次，在计划经济条件下，海关税收可以按计划征收，由于在计划控制下，进出口贸易的数量和结构都用计划管理办法，关税只是一种简单的加价，因此关税收入是一种简单的价格转移方式。关税征收可以按计划执行，按计划上缴。换言之，关税收入可以预先确定，在国家财政的预算收入中是能够预先确定的来源项目。但在市场经济条件下，进出口贸易是根据市场供求来调节的，关税作为调节进出口贸易的经济杠杆之一，是通过不同的税率来实现的。不同的税率和不同的贸易流量、结构发生联系，这与预先确定关税收入的计划管理方式必然发生矛盾。在市场经济条件下，关税收入的规模只能是依率计征的结果，而不可能预先确定下来，而税率的制订要服从于贸易政策和国民经济宏观调控。如果把关税预算收入作为关税政策的龙头，必然会使税率扭曲。目前，我国关税收入按计划管理征收，以国家财政预算收入进行编列的形式下达任务给海关执行的方式依然保留下来，而没有随着关税政策的调整和关税率的降低而加以改革。尽管计划征收在一定速度上也考虑到关税率下调的因素，但这样一来，关税率下调的幅度也必然要考虑计划征收能否实现，这就使关税政策调整和改革明显受到关税计划征管体制的制约和影响。

财政性关税的政策倾向性，其根本原因是来源于理论上的认识误区。长期以来，对当代关税的理论认识，滞后于改革开放新形势的现象是很普遍的，许多观点还停留在计划经济和封闭经济的旧认识上。有些观点虽然并非完全

关税收入包括进口环节税。

引自 IMF：《Government Finance Statistics Yearbook 1994》。

过时，但也有片面性，其中一个突出观点是认为关税的属性与国内税相同，关税的基本职能是组织税收。这种观点至少在发达国家已经过时，在一部分发展中国家也已经得不到实践的支持。因此，重新审视我国关税的财政性功能，使之在关税经济职能中占据合理地位，是关税政策调整和改革不容回避的问题。

关税政策调整和改革受到另一种政策倾向的影响是关于关税的产业保护职能，从新中国成立到改革开放初期的三十多年间，我国实行的是高关税保护政策。调低关税率后，关税的保护职能已经明显弱化，但一般人对关税职能的认识还滞后于改革开放实践，主张通过关税手段保护本国产业的看法在关税政策制订中也还有一定影响。这种倾向性一方面是由于国内内资企业改革滞后，从而要求关税调整减速所形成，另一方面是认识上的片面性造成的。

由于企业改革滞后而要求关税保护，最终只能是保护落后，我国许多产业已有很长的发展历史，需要通过竞争刺激来焕发新的生机，提高效率，不应该无限期保护下去。一些关系国计民生的战略产业，需要适当保护，但也不能完全排斥竞争，改革恰恰就是要引进竞争机制。所以，针对国有企业改革滞后，适当降低关税率正是促进其改革的有效办法。

对关税保护寄托过高希望的认识片面性来自三方面：一是对国内市场的实际开放情况认识不清。由于外商投资企业在中国大量建立，许多产品在国内市场上已占有很高份额，国内市场在高关税下也已经大大开放，国际资本流动和生产国际化的发展已经使关税保护在相当程度上丧失有效性，在这种情况下，高关税保护的并不是内资企业，而只能保护的外商投资企业。二是对产业保护的手段缺乏全面认识。当代各国对幼稚工业的保护，都是以产业政策手段为主，关税手段为辅。这样可以增强幼稚工业的竞争能力，而不是让幼稚工业在无竞争环境下成长。三是对产业保护的主体有扩大化的片面理解。一些幼稚工业在其成长期间，需要给予一定保护，但并不是所有工业都具备幼稚工业的条件，它要求被保护的幼稚工业具有成长的潜力，而且只是短期保护，从而使保护的代价有可能是短暂的。

上述说明，片面强调关税的财政职能和产业保护职能是影响当前和今后关税政策调整和改革进一步深入的两个主要因素。因此，对我国关税职能定位的探讨是深化关税改革的理论认识前提。

关税职能的定位，既要从我国实际出发，又要符合国际惯例，各国经济史表明，关税的职能不是一成不变的。它随着一国社会经济条件以及外部环境的变化而变化。欧美各国在 1870 年以前，关税具有财政性倾向。1870 年至二次大战结束，欧美各国普遍实行高关税的产业保护政策。二次战后，各国多次进行关税减让谈判，关税的财政职能和产业保护职能明显弱化。在发达国家中，调节对外经贸关系日益成为关税的主要职能；在发展中国家，用关税调节进出口贸易结构，对国内产业实行适度保护，既适应了当代世界经济一体化和降低关税的发展潮流，又兼顾了本国经济发展的特殊需要。

我国在扩大对外开放的新形势下，关税调节对外经贸关系的职能日益突出，关税的各项经济职能有的正在强化，有的面临调整。各项经济职能的发挥，既需要统筹兼顾，又要适应开放的形势，才能合理、有效地发挥其应有作用。从当前我国的实际出发，我国关税经济职能的合理定位应是：发挥关税的宏观调控作用，以调节进出口贸易和国际经贸关系为主，兼顾增加中央财政收入和保护幼稚工业的职能。

三、关税改革的政策目标

中国实行关税改革并推进贸易自由化是从本国改革开放的大局和总体设计出发的，因此不会受外界的干扰而中断。“九五”期间我国关税政策调整和改革的内容与目标大体上应包括以下几方面：

1. 继续降低关税总水平，优化关税结构。

我国已不需要太多时间就可以把关税总水平从现在的 23% 降至 15% 而且这已经不是很大的难题。关键是关税总水平降至 15% 以后，我国还会依据国家产业政策的要求随时对关税结构进行调整，这将是今后调整关税率的主要工作和政策目标。根据有效保护理论和国际经验，我国优化关税结构的政策目标将从我国产业发展的实际出发，运用关税手段保护我国不具有比较优势的那些产品或产业，而不是所有产品和产业。继续降低投入品和一部分中间产品的关税税率，对制成品也将根据其在国际竞争中的比较优势状况实行不同的合理税率，从而形成原料品、中间产品、最终制成品；比较优势明显产品、比较优势不明显产品、不具有比较优势产品由低到高的梯形的关税结构。我国是缺乏资源的大国，人均耕地很少，初级农产品和矿物、非矿物原料产品今后应继续降低关税税率，经过 1996 年 4 月的降税，我国农产品进口关税平均水平仍达到 32.6%，这不符合合理关税结构的要求，应有较大幅度降低。我国轻纺工业，特别是劳动密集型产品，以及家用电器产品，都具有劳动密集型的比较优势，也应进一步降低关税税率。在资本货物产品中，理顺原料品、中间品和制成品的关税结构，也还有许多问题要研究，有许多工作要做。

在运用关税手段保护本国产业中还应注意做到，保护本国产业应以产业政策为主，关税手段为辅。在当代条件下，关税并非保护本国产业的主要手段，更不是唯一手段，关税政策应服从于产业政策。一国制订的产业政策，一般包括了对幼稚工业的扶持和保护。通过产业政策引导，对某些部门给予投资、信贷、技术改造等方面的扶持，是比关税保护更积极主动的措施。因此，对优化关税结构所能达到产业保护的效果，应有合理的预期，应在健全完善的产业政策手段下配合使用。

2. 清理税收减免，统一税收，公平税赋，扩大税基。

这不仅是建立社会主义市场经济体制的要求，符合国际通行规则，而且也是真正发挥关税作为主要调节手段的必要条件。当然也要保留一部分减免税政策，不可能全部取消，例如残疾人办的企事业，对其进口的关税仍有必要予以减免。

1996 年 4 月对外商投资企业进口设备的免税优惠予以取消，既是统一税政、公平税赋的需要，也是逐渐对外商投资企业实行国民待遇，使之与国内其他企业公平竞争的需要。在改革开放的初期阶段，由于计划体制在相当程度上还在经济生活中发挥作用，国内民族企业既受其约束，同时又享受计划在物资供给、价格、市场销售方面的保护，因此给予外商投资企业以若干优惠待遇，正是为了使外商投资企业能与民族企业公平竞争。现在改革已进行了 17 年，计划体制发挥作用的范围已经极其有限，国内民族企业已基本面临市场环境。在这种情况下，外商投资企业仍然享受的优惠待遇就成为不平等竞争的主要矛盾。例如 1995 年我国进口的机电产品中约有 80% 左右得到关税和增值税减免，而国内机电企业进口设备、原材料、关键零部件都要照缴

进口关税，产品出厂要缴增值税。两种不同的税负待遇和进口成本，势必造成产品价格上的不平等竞争，使国内一些机电企业如机床、工程机械等企业产品销售困难，生产下降，经济效益严重滑坡。因此，今后我国在深化改革中，一方面要逐步弥补对外商投资企业给予国民待遇不足的部分，另一方面也要逐步把给予其超国民待遇的部分减少下来或同样也给予国内其他企业。

加工贸易政策的调整，也是统一税收、扩大税基、加强税收征管的一项重要内容。1995年加工贸易进出口值已占我国外贸进出口总额的47%以上，其中进口占进口总额的44%。按现行规定，海关对加工货物实行保税政策，加工出口产品免征关税和进口增值税，加工贸易的进口料件免领进口配额、许可证，同时允许转厂加工、委托加工、再加工装配，因此容易形成“飞料”，造成偷漏税并冲击国内市场。另外，由于进料加工实行出口退税，来料加工免税不退税，所以大量存在以来料加工冒充进料加工骗取退税。针对这些问题，加工贸易政策调整的主要措施是实行银行保证金台帐制度，其主要内容是指加工贸易合同在主管海关登记备案以后，经营加工贸易的单位，凭外贸主管部门批准的加工贸易合同的批准文件，凭海关核准的手续，按照合同备案料件金额，向指定的中国银行申请设立加工贸易料件保证金台帐，在规定期限内加工成品全部出口的，经过海关核销以后，由银行核销保证金台帐，由于保证金台帐并不真正收取保证金，只是“空转”，因此其目的主要是加强银行监督。另外对加工贸易范围重新界定为来料加工、进料加工、外商投资企业从事的加工贸易业务这三方面。

对加工贸易加强监督有助于堵塞“飞料”漏洞，稳定税基，扩大关税杠杆调节的范围。但考虑到我国加工贸易继续发展的趋势，加工贸易进口到本世纪末可能会占进口总额的50%~55%，因此关税税基扩大的余地也不会很大。近一二年可能从13%~14%扩大到18%~20%；到本世纪末可能扩大到35%左右。

3. 继续减少进口贸易中的非关税限制措施。

在复关谈判中我国已经承诺要在复关以后8年时间内取消绝大多数的配额许可证管理，仅仅保留七十多项配额，主要是汽车，还有一些产品如天然橡胶、化肥、橡胶轮胎、羊毛等。不管我国复关和加入世界贸易组织的目标在何时实现，我国继续减少配额许可证管理的品种中范围的努力将不会停止。在本世纪末，我国应从现有399项配额许可证管理的品种减至200项左右，而且在实行配额许可证管理的品种中将扩大实行招标方式，增加配额许可证管理的透明度。目前399项配额许可证管理的商品，其进口金额约占全年进口金额的20%~25%，削减至200项商品以后，占进口金额的比重也将随之下降至10%~12%左右。

开放市场同时必须把握好两个“度”，一是要“适度”，二是要有“梯度”。

市场开放与民族工业发展

马继宪

一、我国市场开放取得显著成就

长期以来，我国对国内市场实行保护政策，在进口管理上实行严格的进口审批制度和高关税壁垒。1992年，我国实行进口配额、许可证和进口控制的税目共计1247项，约占进口总税目的20%，涉及进口金额367亿美元，占进口总额的46.7%。同时，关税算术水平高达42.5%。这种体制不但与国际惯例相去甚远，而且使国内企业在高度保护下缺少竞争力。

为了适应建立社会主义市场经济的需要，同时和国际惯例接轨，近几年我们对进口体制进行了重大改革，减少了进口审批目录，简化进口手续，降低关税，放宽了进口限制，使我国实行配额、许可证等进口管理的税目减少到目前的390余项，只占进口总税目的5%，进口自由化比率已达到95%左右。这个水平相当于80年代初日本的市场开放水平。但是须知，我国经济发展水平只相当于日本60年代高速增长时期的水平。同时，关税算术水平由1992年的42.5%降至1996年的23%，接近发展中国家平均水平。我国市场开放程度已大大提高。世界银行研究报告曾指出，在某些方面，中国的市场开放程度已超过了一些发达国家。这个评价并不过份。

市场开放措施促进了我国进口贸易的发展，“八五”期间，我国进口总额达4000多亿美元，年均增长20%，比“七五”期间翻了一番。其中，1995年进口总额为1320亿美元，进口依存度（进口占国内生产总值的比重）达20%。

国内市场的开放，进口贸易的发展对国民经济发挥了重要作用。首先，外国产品的进口促进了竞争，增强了国内企业的质量观念，增加了竞争意识，对提高我国产品质量发挥了重要作用；其次，引进了国外先进技术和关键设备，有利于优化调整产品结构，提高产品竞争力；再次，带来了先进的管理经验，对市场经济的发育和完善，起了催化作用；第四，加快了与国际经济接轨，使我国经济逐步融入国际经济体系，有利于我国利用国际国内“两个市场”、“两种资源”。可以说市场开放成就有目共睹，已经并必将对我国经济发展产生积极推动作用。

但是，我们也应当看到，市场的开放、外国产品的大量涌入，也对我国民族工业产生冲击。突出表现在：（1）长线产品过量进口冲击国内工业；（2）外国产品低价倾销，抢占市场不择手段；（3）利用加工贸易走私内销紧俏产品时有发生；（4）非法走私冲击国内市场等。有些行业，国内产品市场占有率不断下降，外国进口产品和三资企业产品已占据垄断地位。例如，我国进口机床已从1991年的5.11亿美元激增至1995年的22亿美元，国产机床市场占有率从1990年的76%下降到1995年的33%。而1995年进口的机床有11亿美元是国内可以生产制造的普通机床。在外国产品大量进口和三资企业产品内销的双重挤压下，国内企业市场占有率下降，库存积压增加，开工严重不足，经济效益滑坡。

二、正确处理市场开放与保护民族工业的关系

目前情况下，是否要继续实行开放政策呢？答案无疑是肯定的。开放市场首先是建立社会主义市场经济体制的需要，市场经济本身就是开放经济，充分利用好两个市场、两种资源。其次是同国际惯例接轨的需要。当前，国际经济一体化趋势加快，区域化、集团化势头明显。我国已是 APEC 成员，并积极参加亚欧经济合作，中国加入 WTO 的谈判仍在继续进行，这些都要求逐步实施贸易自由化。事实说明，闭关锁国只能是死路一条，对外开放才是民族振兴的必由出路。

但要强调一点，不能把对外开放简单地理解为开放市场，对外开放就是要使我国经济同世界经济接轨，善于学习、借鉴世界各国包括资本主义国家的成功经验和做法，为我所用；积极参与国际分工与交换，既要引进国外资金和技术，又要注意输出我国产品，开拓国际市场，促进国内经济的发展。

开放国内市场要强调两点原则。一是要平等互利。市场开放要有利于引进技术，提高国内经济发展水平，不能也不应该以牺牲民族工业发展为代价。二是以我为主。对于关系国计民生的支柱产业和垄断性行业不宜由外商控股，外资起补充作用为宜。

开放市场同时必须把握好两个“度”。一是要“适度”，开放市场要考虑我产业承受能力，市场开放程度要同我经济发展水平相适应。应当看到，由于我国经济发展水平、产业承受能力、产品竞争能力、市场成熟程度等同发达国家，甚至是新兴工业化经济都存在相当大差距。因此，必须采取“逐步开放市场”的政策。二是要有“梯度”，我国应采取“先国内、后国外”的梯度开放策略。在向外资全面开放前，国内首先应打破垄断，使国有企业之间、国有企业与非国有企业之间先形成竞争，提高竞争水平和适应能力，再向外资开放更为稳妥，以减缓外资冲击。例如，外贸经营权在向外资开放时，首先应加快赋予国内企业特别是国有大中型企业进出口权，以便和外资企业平等竞争。我国金融、保险、电讯、旅游等领域开放也应采取类似的措施。

民族工业是否要保护呢？答案也是肯定的。开放市场同保护民族工业相辅相成，不能分割。不能把开放市场同保护民族工业对立起来，甚至把保护民族工业指责为“保守”、“不开放”等。其实，这是形而上学的表现，也是幼稚的表现。世界贸易组织协议一方面要求各成员国开放国内市场，同时也允许对幼稚工业进行合法保护。对此，关贸总协定第 18 条、19 条都有具体规定，这被称之为开放市场的“安全阀”。道理很简单，一个国家如果无限度地开放市场，一旦冲垮国内工业，其结果不是开放市场，而是关闭市场。受损的也不仅是发展中国家，对发达国家同样不利。墨西哥金融危机就证明了这一点。世界各国在开放市场的同时，也在对民族工业进行形形色色的保护。即使最发达国家无不如此。例如，美国从 60 年代中期对纺织品进口实行严格的配额限制，至今已实行三十余年。即使乌拉圭回合后，仍将保存 10 年配额限制。美国 1992 年以前对日本汽车进口实行所谓“自愿出口限制”，规定日本每年出口美国汽车为 203 万辆，后来调减为 196 万辆。欧盟至今对我国七大类出口商品单方面设立进口限制，欧盟每年同日本谈判允许日本出口欧盟汽车 200 万辆左右。综观世界各国，无不以对民族工业保护为己任。中国作为发展中国家，没有理由不对民族工业给予适度保护。当然，我们也

不能保护落后。保护的重点应是刚刚发展起来尚不具备竞争能力的新兴工业，特别是高新技术产业和支柱产业。

三、保护民族工业要符合国际惯例

由于国际贸易自由化步伐加快，非关税壁垒将逐步减少是大势所趋。因此，保护国内工业不可能恢复进口审批制度，必须有新思路，要采用国际通行做法。为此，建议：

1. 合理确定进口总量，着力调整进口结构。

加强进口总量管理。对于实行进口配额许可证的商品，要根据国内生产总量和市场需求，合理确定进口总量，严格执行，不能突破。进口总量的确定和进口结构的调整应由国家计划部门和经济运行综合部门共同负责，使进口管理同工交生产、经济运行结合起来。

要充分发挥关税调节作用，加强对进口结构的引导。为装备国有生产部门，提高企业生产效率和产品质量，需要制定相应政策鼓励进口高新技术和关键设备。除降低关税外，可考虑采取适当减免进口环节增值税措施。其做法是，国家有关部门可列名鼓励进口的高新技术和关键设备目录，凡达到 90 年代国际先进水平的，可以减半征收或全免增值税。

2. 建立产业损害调查制度，运用反倾销、反补贴等手段保护国内产业。

对于外国产品过量进口或低价倾销对我国工业造成损害的，要采取限制进口或征收反倾销税等措施。低价倾销是指以低于成本价格销售，是抢占市场的不公平竞争做法，不仅为各国立法所禁止，也不符合 WTO 协议。对于低价倾销我们完全可以发起反倾销调查，如果查实有倾销行为，并对我国相关产业造成损害，即可征收反倾销税。反倾销税有的高达 100% ~ 1000%，足以使外国产品退出中国市场。但我国目前尚无反倾销法，无章可循，当务之急是尽快出台有关法律。

3. 研究采用技术标准管理进口。技术壁垒是管制进口的新方式，符合国际惯例和 WTO 协议，欧盟现有技术标准 10 万多个。凡进入美国市场的电器必须符合 UL 标准。在乌拉圭回合农产品谈判中，日本被迫承诺开放大米市场，但代之以严格的检验标准，除检测水分、杂质外，还要检查农药残留量、重金属含量等共 53 项指标。因此，我们也要研究采用技术标准管理进口，特别是对于涉及安全、环境、健康的产品，可以用技术标准限制或禁止进口。

4. 全面推行银行保证金台帐试点，严格台帐核销制度。银行保证金台帐制度试点是成功的，1996 年下半年全面推行。但台帐制度需要进一步完善。一是要加强对加工贸易合同的审批，防止“三无”企业和超加工能力大量进口。同时，对粮食、植物油、食糖等极易走私内销的敏感商品严格限制从事加工贸易。二是加强海关监管和核销工作，特别是加强加工贸易手册管理，杜绝倒卖和相互借用。三是要将银行协助扣款措施落到实处，这是台帐制度成功的关键。从今后长远看，应考虑用保税区、保税工厂规范加工贸易，保税区、保税工厂以外的来、进料加工可采用“先征后退”办法，即进口加工料件时征收关税和进口环节税，复出口时再核查退税，从根本上解决加工贸易“飞料”走私问题。

5. 坚决打击走私行为。首先，要建立地方首长负责制，坚决打破地方保护主义，要从保护国家民族工业的高度来认识打私问题。其次，要适当降低税率偏高、国内外差价较大的商品的关税，减弱走私利益驱动，消除走私动机。再次，要加强对国内市场的整顿。现在一些走私产品，特别是走私家电，“登堂入室”，大行其道，令人费解。今后应加强国内市场的净化和整顿，

建立进口产品国内市场准销证制度，无准销证的视为走私产品处理。这虽然会麻烦一些，但可以有效打击走私。

6. 采取切实有力措施，大力扶植发展民族工业，增强国有企业竞争力，从根本上建立抵御外国产品进口冲击的屏障。保护是暂时的，发展才是永恒的。要通过扩大采用高新技术和加大投资力度；组建集团公司等方式，实行国际化、集团化经营。加强技术改造、技术引进、技术开发力度，进行产品更新换代。采取切实有效措施，鼓励企业产品出口，积极占领国外市场，实现市场对等开放，充分利用好国内、国外两个市场。

7. 加强投资宏观调控。对于国内市场已经饱和或者供需基本平衡的长线产品，要严格控制国内新开工项目建设，也要严格限制外资进入，防止过度竞争和投资浪费，避免盲目建设和重复引进。已承诺外销比例的三资企业，政府有关部门要监督其执行。

8. 加强宣传工作，提倡使用国货。首先，教育国民树立正确的国货意识，改变“月亮总是外国的圆”的陈旧观念。事实上，近几年国产品质量提高很快，进口产品也并非广告所标榜的那么好，有些洋货，例如电池、洗衣粉、灭蚊剂等，价格高昂，质量却不如国货。其次，政府机关应率先垂范，各级政府机关采购办公用品、接待外宾用品应提倡使用特色国货。再次，我们应下决心建立一批中国自己响 的名牌产品和深受老百姓喜爱的国货精品。

（本文原载《中国经贸》画报创刊号）

用计量模型对中国在贸易自由化进程方面的许诺进行模拟，这种尝试本身具有极真深远的意义。对模拟结果的分析更是一项极富挑战性的工作，为人们提供了一个全新的探讨空间。

贸易自由化与部门战略调整

冯 雷

从 1986 年中国提出恢复在关贸总协定创始缔约国地位以来，中国贸易自由化的进程已经持续了 10 年，并取得了令世人瞩目的成就。在 1995 年 APEC 大阪会议上，中国提出在 1996 年 4 月 1 日，使现行关税水平下降的程度不低于 30%，把关税总水平降至 23%。本文以此为前提，通过一般均衡模型，对中国的这一承诺所引导的局面以及国内各产业部门所受到的影响进行了模拟分析，并在此基础上对部门发展战略的调整提出一些个人的看法。

一、关于 GTAP 模型

本文的分析所依据的数据是通过 GTAP 模型模拟的结果。GTAP 模型是由赫泰尔建立的，在 1996 年又重新进行了调整。它属于一种比较静态的、多地区的、电算化的一般均衡模型，适宜进行贸易政策分析，优点在于它既保持了揭示经济活动主要发展趋势的特点，又简化了客观经济活动的过程，具有为决策提供战略性建议的特点。选择这一方法对中国削减关税对部门发展的影响进行模拟分析主要是基于以下三点理由：首先，削减关税涉及到整个国民经济的各个方面，必然会对国内外的生产与贸易产生全面而深远的影响，GTAP 模型作为一种一般均衡模型具有对这种贸易政策的调整进行模拟的功能。其次，GTAP 模型是一种实现了电算化的一般均衡模型，具有对这种模拟贸易政策调整引发的复杂连锁影响所产生的大量数据进行处理的能力。第三，也是比较重要的一点，在对政策调整的事前预测与事后分析方面，受资料收集和处理手段的制约，我们较少采用这种能够在历史资料的基础上对政策变动进行定量分析的方法，因此，利用 GTAP 模型分析削减关税的作用，可以说是一种为政策调整提供建议和补充措施的新手段。

然而，应该看到，GTAP 模型也有它的局限性。这种局限性主要表现在它是一种比较静态的一般均衡模型，它所分析的是两种状态之间的比较关系，并假定新旧均衡状态的转化是一个平稳的过程，同时也不考虑时间因素，即对新旧两种均衡状态所需要的时间跨度没有任何提示，也就是说完全不揭示从一种均衡状态转换成另一种均衡状态的中间过程。这就使人们无法了解这一转换过程，不论是在实际过程上还是在所需的时间上，是否能够为特定的社会经济体所承受或接受。因此，在利用它为政策选择提供建议的时候，必须十分注意这一局限性，并把政策建议限定在对目标状态的直接判断范围之内。

二、模拟条件的设计

在运用 GTAP 模型对中国贸易开放所产生的影响进行模拟的过程中,选择了三个变量,关税削减、劳动生产率提高和其他国家或地区贸易政策的调整,并对这三个变量进行了如下的组合。中国削减关税总水平 30%;假定中国制造业劳动生产率的提高速度快于其贸易伙伴大约一个百分点,这种假定是基于中国在过去十几年间的经济发展速度明显高于所对比的国家或地区这样一种客观现实;在中国削减关税和劳动生产率较快增长的条件下,中国的贸易伙伴国(这里指 APEC 各经济体)对外贸易政策的相应调整,对中国削减关税或多或少地采取了相应的贸易自由化措施。显然,中国加大对外开放的力度,是以国内经济体制改革的成果为基础的,同时也必然会对国际间经济贸易关系产生深远的影响。因此,有必要把削减关税和较高的劳动生产力发展水平以及贸易伙伴的政策调整联系起来共同考察。

在利用 GTAP 模型对中国削减关税等一系列因素变动的效果进行模拟过程中,选择的国家或地区为:澳大利亚与新西兰、北美、欧洲联盟、日本、亚洲新兴工业化诸经济、东南亚联盟国家(不包括新加坡和越南)、中国、南亚、拉丁美洲、世界其他国家和地区;选择的商品为:农产品、矿产品、加工食品、纺织品、服装、钢铁运输设备、机器设备、其他制造品、服务产品等十大类;对模拟结果显示的百分比变动,只保留了小数点后的 2 位数字。

表 1 所选国家或地区与部门的代码说明

代码	国家或地区	代码	部门
ANZ	澳大利亚与新西兰	AGR	农业
NAM	美国和加拿大	MNG	采矿业
E—U	欧盟	PFD	加工食品
JPN	日本	TXL	纺织业
NIE	亚洲新兴工业化国家	CLG	服装业
ASN	东南亚国家联盟国家	I—S	钢铁制造业
CHN	中国	M—E	机器设备制
SAS	南亚地区国家	TRE	运输设备制造业
LTN	拉丁美洲国家	OMN	其他制造业
ROW	世界其他国家与地区		
	SER 服务业		

三、模拟结果与分析

1. 国内市场可供量的变化。

国内市场上某一商品的可供量是由三个变量决定的，国内产出量、进口量和出口量。削减关税等因素对市场可供量的综合影响分别表现在这三个组成部分上。

表 2 中国国内市场分行业可供量的变化（变动百分比）

	AG R	MNG	PFD	TXL	CLG	TRE	M — E	OMF	SER	
QO	— 0. 58	— 5.3 0	0.0 0	0.8 6	28. 91	— 3. 21	10. 17	— 2.5 9	— 0.4 6	1.1 6
QI M	27 .5 4	17. 80	46. 09	40. 29	104 .04	12. 19	19. 65	20. 75	22. 42	6.0 7
QE X	— 9. 11	— 11. 63	— 1.9 4	24. 52	45. 97	12. 03	60. 91	21. 13	11. 06	— 6.9 2

注： QO 为国内产出量， QIM 为进口量， QEX 为出口量。

资料来源：模拟结果。

削减关税等因素对国内不同行业产出量的影响是不同的。从行业整体所受影响性质来看，产出量的升降基本上是一半对一半，服装业、纺织业、运输设备和服务等行业的产出量增加了，加工食品业保持原状，农业、采矿业、钢铁、机器设备和其他制造业等行业的产出量下降了。似乎存在着一种潜在的倾向，即产出量上升的行业主要是轻工业和第三产业，产出量下降的行业主要是国民经济中的基础性行业和重工业。

从行业所受影响力度来看，以正面影响为大，服装业产出量的增长达到了 28.91%，运输设备制造业产出量的增长达到了 10.17%，受负面影响最大的三个行业是采矿业、钢铁制造业和机器设备制造业，产出量下降的百分比分别为 5.3%、3.21%和 2.59%。

削减关税等因素使进口量全面增长，这是可以预见到的。其中以服装业进口量的增长幅度最大，达到了 104.04%。增幅在 40%~50%之间的行业有食品加工工业和纺织业，在 20%~30%之间的行业有农业、机器设备制造业和其他制造业，在 10%以下的行业有采矿业、钢铁制造业和服务业。

除了农业、采矿、加工食品和服务部门之外，其他各个行业的出口量受削减关税的连锁影响都有所增长，其中以交通运输设备和服装业的出口量增长最为显著，分别达到了 60.19%和 45.97%，表明中低档的交通工具和服装业是我国出口商品中的强项。

与中国各行业的进口变化相对应，各国家或地区对中国的出口变动如下表 3 国家或地区对中国出口量的变化（变动百分比）

	AGR	MNG	PFD	TXL	CLG	1-S	TRE	M-E	OMF	SER
ANZ	21.	77.	25.9	-	74.6	9.38	131.	-	25.7	4.3
	34	84	7	26.5	0		76	4.8	9	7
NAM	20.	3.2	87.7	-	83.0	10.7	-	-	1.82	8.9
	63	5	7	3.65	7	1	107.	0.6		8
E-U	17.	42.	69.9	44.9	77.8	19.6	49.6	36.	40.6	4.7
	69	40	4	5	5	4	8	13	8	9
JPN	58.	16.	43.4	46.1	80.7	11.6	53.7	18.	40.7	2.4
	77	63	7	6	7	9	6	77	1	5

续表

	AGR	MNG	PFD	TXL	CLG	1-S	TRE	M-E	OMF	SER
NIE	72.	-	74.4	43.9	109.	12.0	53.	22.	29.	-
	54	5.18	8	8	43	1	26	44	46	1.9
ASN	34.	-	42.1	19.9	80.0	10.5	128	41.	19.	0.1
	74	4.55	6	5	7	8	.69	05	19	5
SAS	56.	-	17.9	6.48	75.7	1.71	-	-	10.	5.7
	81	4.12	0		0		42.	2.7	93	2
LTN	37.	21.4	11.6	12.8	69.4	21.6	83.	14.	-	4.1
	26	5	4	6	5	7	80	58	4.1	1
ROW	45.	-	56.6	6.09	75.4	1.10	-	-	13.	6.5
	63	2.31	8		2		43.	3.3	82	6
							44	0		

资料来源：模拟结果。

其他国家或地区向中国出口量的变化构成了中国进口的总量变化，同时也反映了中国进口总量的地区分解。不同国家或地区受中国削减关税等因素的影响，或从中所得到的损益是不同的。从国家或地区的角度来看，对中国出口全面增长的有欧盟和日本，以增长为主流的有澳大利亚与新西兰、北美、亚洲新兴工业化经济、东盟国家和拉丁美洲地区，而南亚地区和世界其他国家则以 3 个~4 个行业的出口量下降显示出对中国削减关税等因素的不适应。从行业的角度来看，各国在农业、食品加工业、服装业和钢铁制造业等方面对中国的出口量全面增长。在这四个行业上，除了钢铁制造业方面，中国的进口量增长都很高，可以说，世界各国的这些行业都从中国的贸易自由化政策以及其他一些因素变动中得到了好处。

中国农业部门将受到世界各个国家和地区向中国出口大幅度增长的冲击。一些主要的出口国或地区，如北美和澳大利亚，虽然只有 20% 的增长，但是肯定会造成绝对数量上的巨大冲击。一些周边国家或地区，如亚洲的新

兴工业化日本和南亚国家，向中国出口农产品的增长都在 50% 以上，尽管其出口基数较小，但也会造成一定程度上的冲击。

中国服装业所面临的情况较为独特，一方面是国内产量的大幅度增长，另一方面是进口规模的急剧扩大，分别达到了 28.91% 和 104.04%，各国对中国的服装出口量的增长基本都在 70% 以上，甚至超过了 100%，这显示出中国服装市场的巨大潜力。同时服装出口增长超过了 45%，显示出中国服装行业在国际市场上的竞争力也十分强大。贸易政策的调整为服装行业的发展提供了有利的条件。

在中国进口量增长较快的纺织业方面，支撑这种局面的主要是欧盟、日本、亚洲新兴工业化经济和东盟国家。换句话说，就是上述国家或地区的相应行业是中国贸易政策趋于自由的主要受益者。而澳大利亚和新西兰是主要的受损者，向中国出口纺织品的规模缩小了 26% 以上。

有趣的是对中国出口量增长与下降百分比最大的都在交通运输设备制造业上，澳大利亚与新西兰对中国出口量增长了 131.76%，东盟国家增长了 128.69%；北美下降了 107.45%，其次是南亚国家和世界其他国家和地区，下降了 40% 以上。虽然我们很难解释下降超过 100% 的现实含义，但是，在理论分析上，至少可以认识到对这些地区该行业的冲击是引人注目的。

2. 国内市场需求量的变化。

国内市场需求量可以被分解为两个部分，一是政府部门，一是私人部门，即除了政府以外的其他一切部门。

表 4 中国政府部门与私人部门的需求变化（变动百分比）

	AGR	MNG	PFD	XL	CLG	I-S	TRE	M-E	OMF	SER
QG	1.28	3.35	2.95	9.00	8.70	4.23	10.44	7.2	5.2	2.3
QP	1.22	3.83	3.12	5.01	4.95	3.48	4.87	4.93	5.58	4.86

注：QG 为政府部门的需求，QP 为私人部门的需求。

资料来源：模拟结果。

政府部门和私人部门的需求变化呈现普遍增长的态势。然而，政府部门需求增长的特点是行业间的不均衡，私人部门需求的增长在行业间的分布则比较均衡。见政府与私人部门需求变化图。

{ewc MV IMAGE, MV IMAGE, !06300260_0054_1.bmp}对于纺织、服装、交通运输设备制造和机器设备等行业来说，政府部门需求的增长比率要远远大于私人部门的增长比率；对于农业、矿产、加工食品、钢铁和其他制造行业来说，两大部门的增长保持着基本相同的比率；对于服务业来说，私人部门的增长比率要超过政府部门的增长比率。

3. 国内市场销售量的变化。

加工食品和服务产品的国内销售有小幅度的增长，其他行业则呈普遍下降的趋势。

表 5 国内销售的变化（变动百分比）

	AGR	MNG	PFD	TXL	CLG	I-S	TRE	M-E	OMF	SER
QD	-	-	0.13	-	-	-	-	-	-	1.3
S	0.2	3.9		3.90	7.93	4.27	40.4	10.	4.1	7
	3	2					0	71	0	
QI	27.	17.	46.0	40.2	104.	12.1	19.6	20.	22.	6.0
M	54	80	9	9	04	9	5	75	42	7
QEX	-9.11	-	-1.94	24.52	45.97	10.03	60.91	21.13	11.06	-6.92
		11.63								

注： QDS 为国内销售，QIM 为进口量， QEX 为出口量。

资料来源：模拟结果。

就加工食品和服务产品而言，国内销售的增长可能解释为，存在着一种长期的发展特点或趋势，即消费习惯和生活方式的变化使对加工食品的需求量上升，服务产品在生活水平达到一定高度时和经济活动更加社会化的条件下会适应这种消费结构发生变化而迅速增加。这种需求增长的压力，使供求关系发生变化，甚至出现短期或局部的短缺，从而使价格上涨，从两方面促使国内销售的增长。

如果把进出口变化之间的关系考虑进来，对某些具体的行业就可能会有更好的解释。交通运输设备的出口增长比率大大地超过了进口增长比率，而使国内的销售急剧下降。加工食品和服务产品的需求在一定程度上得到了进口产品的满足，抑制了价格的上涨，其增长幅度就显得不像人们想象的那样大。也就是说，上述情况，加工食品和服务产品销售的实际增长可能会比销售数字所反映出来的更大。

对于进口增长比率高于出口增长比率的行业来说，竞争程度可能是一个关键的因素。纺织与服装行业的激烈竞争会使价格下降对销售变动的作用超过数量增加对销售变动的作用。

4. 国内变化与区域性或国际性变化的关系。

一国的贸易政策与劳动生产率水平的变化总是会对其他国家或地区的经济发生各种各样的影响。中国削减关税，发展生产力也必然对世界上其他国家，尤其是对贸易关系较为密切的国家或地区产生深远的影响。

(1) 进出口的总量变化。

表 6 各国家或地区进出口总量的变化（变动百分比）

	ANZ	NAM	E-U	JPN	NIE	ASN	CHN	SAS	LTN	ROW
QEXR	3.1	3.27	-0.03	1.72	4.28	3.39	18.4	-	0.17	-0.15
EG	3						9	0.40		
QIMREG	3.45	2.25	0.66	2.81	3.84	3.23	23.39	-0.06	0.39	0.01

注：QEXREG 为分地区出口总量，QIMREG 为分地区进口总量。资料来源：模拟结果。

从一个国家或地区的角度来看，中国进出口总量增长的比率在所考察的国家或地区中位居第一，分别为出口增长 18.49% 和 23.39%，远远超出其他国家或地区的增长水平。亚洲新兴工业化经济、东盟国家、澳大利亚与新西兰、北美地区和日本保持了进出口的同步增长。欧盟和世界其他地区的进口

略有增加，出口出现负增长。只有南亚地区国家的进出口均有下降。从进出口之间的关系来看，新的贸易环境对东盟、亚洲新兴工业化经济和北美地区国家出口的促进要大于对进口的促进，显然有利于这些国家或地区改善其贸易状况，而对中国、日本、澳大利亚与新西兰和拉丁美洲出口的促进要小于对进口的促进。

在行业方面，首先要注意进出口贸易变化的总体平衡。贸易政策的调整使中国的进口增长比率要高于出口的增长比率，这一点对日本、欧盟、澳大利亚与新西兰、拉丁美洲和世界其他地区的贸易调整同等重要。

表 7 全球分商品进出口总量与总值的变化（变动百分比）

	AGR	MNG	PFD	TXL	CLG	I-S	TRE	M-E	OMF	SER
QEX COM	3.98	0.29	2.67	5.79	9.39	2.00	2.12	2.40	2.21	0.03
QLM COM	3.98	0.35	2.71	5.79	9.26	2.00	2.30	2.35	2.22	0.04
VEX COM	4.24	0.44	2.77	5.20	8.27	2.07	2.04	2.32	2.19	0.16
VIMCOM	2.82	0.37	2.03	3.65	7.46	1.54	1.69	1.60	1.64	0.15

注：QEXCOM 为商品出口总量，QIMCOM 为商品进口总量，VEXCOM 为商品出口总值，VIMCOM 为商品进口总值。

资料来源：模拟结果。

上述模拟结果显示，在进出口总量上来看，中国及其贸易伙伴国的贸易自由化政策使世界各国或地区十大行业的进出口总量都增加了。领先的是服装、纺织和农业等行业；加工食品、机器设备制造业、交通运输设备、其他制造业和钢铁业等行业居中；矿产业和服务贸易的增长最低。从进出口总值上来看，出口值增长的比率明显而普遍地高于进口值增长的比率。

对比中国分行业进出口总量的增长比率，可以看出，进口比率的增长明显高于世界整体的增长比率；出口发展的优势则主要集中在交通运输设备（以中低档的交通工具为主）、服装和纺织等轻工行业方面；钢铁、机器设备和其他制造业的出口增长比率超过了世界的总水平；农业、矿产品、服务产品和加工食品的出口出现负增长。

（2）价格变化。

表 8 中国国内市场价格与进口商品市场价格及出口价格指数变化（变动百分比）

	AGR	MNG	PFD	TXL	CLG	I-S	TRE	M-E	OMF	SER
PM	2.18	1.39	0.62	-3.36	-3.95	-0.89	-3.24	-1.94	-1.04	-
PIM	-3.43	-2.71	-9.07	-13.41	-16.67	-3.84	-9.01	-7.56	-6.92	-0.62
PEX	2.18	1.39	0.62	-3.36	-3.95	-0.89	-3.24	-1.94	-1.04	1.04

注：PM 为国内市场价格，PIM 为进口商品的市场价格，PEX 为出口价格指数。

资料来源：模拟结果。

由于关税税率的下调，进口商品在中国国内市场上销售价格的下降是可以预见的。受关税下调影响最大的是服装、纺织和交通运输设备等三个行业，

国内市场价格下降幅度分别为 3.39%、3.36%和 3.24%；机器设备制造、其他制造业和钢铁制品的价格也呈下降趋势。在市场价格上升的行业中，农产品居领先地位，达到 2.15%，其次依次为矿产品(1.39%)和加工食品(0.62%)。

进口商品价格受关税税率下调的影响呈全面下降的趋势，而国内市场价格则有升有降，二者之间同升同降的有纺织品、服装、钢铁制品、交通运输设备、机器设备和其他制造业产品；相反的有农产品、矿产品和加工食品。从理论上讲，市场供应量的增加（一方面是国内产出量的增加和另一方面是进口量的增加），国内需求相对变化较小，又有进口价格的下降拉力，国内价格应该下降。纺织、服装和交通运输设备等行业价格变动是符合这一规律的。这三个行业的国内需求都有较大幅度的增长，但是国内市场价格仍然下降，说明需求的增长不足以抵消可供量和进口品价格下降的拉力。对国内价格与进口价格反向运动的商品，有多种解释，一是进口品价格只是由于关税下调而降低，市场供给总量仍然不足，进口品价格降低不足以抵消这一差距。一是国内需求的增长以及国内需求的基数大小，如农产品，国内需求基数很大，小幅度的增加和国内产出量的小幅度下降，足以抵消进口品价格下降和进口数量大幅度增加对国内市场价格的作用。

表 9 全球商品进出口价格指数（变动百分比）

	AGR	MNG	PFD	TXL	CLG	I-S	TRE	M-E	OMF	SER
PEX-COM	0.26	0.14	0.10	-0.59	-1.13	0.07	-0.07	-0.09	-0.02	0.12
PIM-COM	-1016	0.02	0.02	-2.13	-1.80	-0.46	-0.61	-0.75	-0.59	0.12

注： PEXCOM 为全球分行业商品出口价格指数， PIMCOM 为全球分行业商品进

口价格指数。

资料来源：模拟结果。

从行业的角度结合进出口总量或总值的变化，考察进出口商品价格指数的变化，可以看出，贸易开放政策使进口商品的价格全面下降，其中下降幅度最大的是纺织品，达到 2.13%；在出口方面，价格则是升降参半，有农产品(0.26%)、矿产品(0.14%)、加工食品(0.10%)和服务产品(0.12%)；纺织、服装、交通运输设备和机器设备等行业的出口商品价格则呈下降趋势。

四、结论：部门战略调整

首先，从总体上看，国内的基础行业和重工业（如农业、采矿业、钢铁、机器设备制造）的产出量下降，需要政策对这些行业适当地采取倾斜政策，以促进这些行业的调整与发展；轻工业的产出量上升，说明贸易政策调整等一系列因素为其提供了较好的发展环境，要抓住时机，扩大生产，同时也应看到，进口的增加提高了这些行业的竞争程度，发展过程是相当艰难的；作为我国出口优势行业的机器设备制造业的产出量下降，应引起必要的注意。

其次，从行业的角度来看，农业是一个在政策调整过程中值得十分重视的行业。农业产出量下降对中国（人口大国）是一个潜在的问题：进口的增长主要来源于北美等一些世界出口大国，同时，一些周边国家，如亚洲新兴工业化经济、日本和南亚等国家或地区对中国出口增长的比例较大；出口下降对中国的创汇前景并不十分严峻，相反却有可能对国内对农产品需求的紧张状态有所缓解。作为国民经济的基础，对农业要采取有效的政策措施，控制耕地面积的减少，鼓励资金与技术的投入，提高单产水平，努力保证主要农产品总量的国内基本平衡。

与农产品密切相关的加工食品行业，其发展意味着生活水平的提高和消费方式的改变。在新的均衡条件下，进口加工食品迅速增长，为了积极地适应这一变化，需要采取积极的对策，迅速提高国内生产加工食品的水平与档次，提高市场竞争能力，十分重要。

对于具有竞争优势的，如服装、纺织和运输设备等行业，一方面要注意在出口竞争中避免产生过多的贸易摩擦，另一方面要适当调整国内的产业政策，控制出口的过度增长，防止出现出口增长贫困化的现象（出口价格指数在纺织、服装、交通运输设备、机器设备、其他制造业和钢铁等行业均有不同程度的下降）。

采矿、钢铁、机器设备和其他制造业等行业似乎面临着较大的结构调整或品种结构的国际间的相互补偿，这表现为，一方面是国内产出量的下降，另一方面是进口量的增加。这种情况也存在于纺织、服装和运输设备等三个行业中，其特点是进口增长快于产出的增长，预示着不同档次的国际交流与互补。面对这一局面，这些行业就要以国际间的资源交流为依托，对产业结构和产品结构进行优化选择，在政策上鼓励发展优势品种，压缩劣势品种。

第三，国内私人部门对服务产品的需求增长明显地超过了政府部门，形成了一定的市场压力，要求服务业市场化的进度快于其他传统的国民经济部门。服务业涉及的范围十分广泛，其中包括对经济发展至关重要的金融部门，有必要加快改革开放的速度，以适应市场需求增长的趋势。

第四，对于大多数行业来说，国内销售的下降，价格因素的影响在相当大的程度上发挥着作用。在这些国内销售下降的行业中，有些在今天已经是放开的竞争性行业，如服装和纺织品，市场价格的变动对行业的发展起着信息指导作用，行业政策的调整可以集中在规模控制、企业重组等方面。对于其他行业，如农业和钢铁，市场化程度还不充分，对这些行业来说，面对数量与价格这两个变量，对市场价格变动的有效利用在一定条件下还有待于政府的宏观调控，因此，对 market 价格的变动采取有效的政策措施也将是关键性的。从发展的角度来看，价格政策的走向将是逐步放开的，因而，这些行业要对价格的开放做好充分的准备。

参考文献：

1. “江泽民在亚太经合组织领导人非正式会议上的讲话”《经济日报》1995年11月20日。
2. Feng, LandHuang, Y, 1996“ A general equilibrium analysis of China's further trade liberalisation” An international conference paper, August 28, 1996 in Canberra.
3. Hertel, T. ed, 1996 (manuscript), Global Trade Analysis Using the GTAP Model, Cambridge: Cambridge University Press.

“复关”将对国有企业产生冲击还是推动效率改进？增强抗冲击能力需要企业和政府两方面共同努力。

加入世界贸易组织对国有企业的影响：冲击与对策

江小涓

有关加入世界贸易组织对国内企业特别是国有企业的影响问题，是近些年国内的“热点”问题之一。的确，人们有理由担心，尚未加入世界贸易组织，近些年国有企业就已经出现较大范围的亏损问题，如果中国加入世界贸易组织，大幅度降低保护程度，国有企业还能够承受由此带来的剧烈冲击吗？

本文讨论加入世贸组织对国有企业的影响问题，文章的主要的观点是：

——为了争取加入世界贸易组织，我国的关税水平大幅度降低，但由于减免政策的取消，国有企业受关税政策调整的负面影响最轻，受到的冲击程度有限。与贸易的开放相比，国有企业受外商直接投资的影响更为明显。

——加入世界贸易组织在冲击国内企业的同时，也会为国内企业的发展带来有利因素。但是，对于一些特别困难的国有企业来说，难以享受开放带来的利益，经营状况难以改善。

——无论是推动国有企业的改革还是减弱加入世界贸易组织带来的冲击，都需要企业和政府共同努力；否则，对社会稳定问题的担心有可能使进一步的改革和开放过程速度减缓。

一、降低关税对国有企业的影响有多大？

外贸体制改革之前，我国的进口全部受指令性计划控制，关税的作用是增加财政收入。随着进口指令性计划的减少，关税开始发挥保护国内产业的作用。据世界银行计算，1986年，中国未加权的名义关税率为38.4%，此外，还有约占进口总额30%的进口商品受进口许可证的管理（世界银行1989年，附件二）。此后几年，进口关税未作大的调整，但对一些商品增设了进口调节税，使关税水平略有上升，许可证管理的范围时有变化。

中国的“复关”努力虽然从1986年就已开始，但实质性的关税减让谈判从1992年才开始。1991年底的关税率是我国与GATT及世界贸易组织进行谈判时的基准税率。此后，中国三次较大幅度地降低税率，使算术平均关税率从1991年底的43%降至1996年4月1日的23%。受非关税措施限制的商品从1530个税目下降到约500个税目。可以预期，为了争取加入世界贸易组织，中国还将进一步推动贸易与投资体制的自由化。较大幅度的关税减让对国内企业特别是国有企业会产生什么样的影响呢？

毫无疑问，通过关税减让进一步开放国内市场，将对国内企业产生许多积极影响：有利于企业引进先进技术和设备；有利于吸引掌握着先进技术跨国转让主要份额的跨国公司前来我国投资；有利于进口一些国内短缺的原材料和能源；有利于出口企业国际环境的改善；有利于缓解人民币升值的压力；特别重要的是，有利于促进市场体制的形成，强化竞争环境，促使国有企业提高竞争力。

当然，扩大开放也会对国内企业带来一些冲击：企业必须面对更多进口商品和国外投资者的竞争，一部分不具备竞争力、不能迅速进行调整的企业将陷入困境，甚至被迫关闭、破产。本节的重点是扩大开放对国有企业的影响，要阐述的主要观点是：第一，企业受冲击的程度与关税下调幅度相比要小得多；第二，国有企业受冲击的程度与其他类型企业相比要小得多。

1. 国内企业受冲击的程度明显小于关税下调的幅度。

虽然中国以往是一个法定关税率较高的国家，但关税的实际征收水平要低得多。这是由于我国一直存在着各种各样的关税减免规定，而且这些规定对关税实际征收水平的影响在逐年加大。按海关实际征收的关税额和进口总额计算，1985年我国关税实际征收率为16.2%，1995年已降为2.7%。

从1996年4月1日起实行的关税政策调整，在降低关税率的同时，取消了大部分关税减免政策，取消的主要优惠政策有：对外商投资企业进口设备和原材料的关税减免，重点建设项目和技术改造项目进口设备的关税减免，经济特区、开发区、开放城市等特定区域部分进口物资的关税减免，易货贸易、捐赠等关税减免等。此外，还加强了加工贸易项下的进口管理。这些减免政策的取消和管理手段的加强，会使大部分进口商品实际征收关税的水平上升。以1994年为例，仅加工贸易、外商投资企业进口、易货贸易、无

目前关税与非关税措施的情况由中国海关提供。

根据《中国统计年鉴1986》和《中国统计摘要1996》中的数据计算，中国统计出版社1986年版、1996年版。

偿捐赠等项下享受免税的进口额就达 735.7 亿美元，占进口总额的 63.6%。据计算，如果这些免税项目再加上一般贸易中重点建设项目、技术改造项目和到特定区域的关税减免部分，1994 年全国进口贸易总额中，征收关税的贸易额仅占 15.8%（刘克崧等，1996 年）。总之，综合考虑此次关税政策调整的两个方面——下调关税税率和取消大部分优惠政策，关税水平的下调对进口商品价格的影响并不会太大，甚至取消减免政策的影响能够抵消税率下调的影响而有余，因而对国内企业的冲击不会太大。

2. 对国有企业的影响明显小于对其他经济类型企业的影响。这次取消的进口税收减免政策，以往主要由外商投资企业、加工贸易企业和经济特区、沿海开放城市的企业所享受，其主体是非国有企业，国有企业实际上处于相对关税水平较高的受歧视地位。因此，取消优惠政策意味着国有企业的竞争优势相对增强。以 1995 年为例，在免税进口额最大的“进料加工贸易”项下的 421.4 亿美元进口额中，国有企业的进口额只有 73.9 亿美元，占此项进口的比重仅为 17.5%。而在免税比例较低的“一般贸易”项下的 433.7 亿美元的进口额中，国有企业的进口额为 371.7 亿美元，所占比重高达 85.6%。

3. 国有企业较为集中的行业，关税下调幅度较小。

最近几次关税税率下调，消费品的下降幅度最大，资本品次之，中间投入品的下降幅度最小。以加权平均关税为例，消费品的加权平均关税从 1992 年的 64.4% 降到 1996 年 4 月 1 日后的 29.9%；资本品从 35.3% 降到 20.5%；中间投入品从 21.9% 降至 14.1%。（李善同等，1996 年，表 1—1）。而国有企业在资本品和中间投入品行业中的比例较高，在消费品行业中的比例较低，因此，受关税下调的影响相对较轻。更为细划的分析表明，关税下调幅度最小的是能源、原材料行业和飞机、铁路运输设备、船舶、仪器仪表等行业，而这些行业正是国有企业最为集中的行业。

根据《海关统计》1994 年第 12 期中表 5 的数据计算，中华人民共和国海关总署编辑。

根据《海关统计》1995 年第 12 期中表 7 的数据计算，中华人民共和国海关总署编辑。

二、与进口冲击无关：国有企业困境的结构因素

改革开放以来，我国国有企业的经营状况一直不佳，而且有继续恶化的趋势。1996年1月~4月，国有企业首次出现净亏损局面，净亏34亿元。为什么国有企业的经营状况持续不佳，许多分析正确地指出了技术与产品落后、管理不善、体制不顺等因素的影响。因此，通过扩大对外开放，引进先进技术、强化竞争机制和推动体制改革，对国有企业的改革会有一些的推动作用。

但是，对于扩大开放对国有企业状况改善的期望不应过高。对相当一部分亏损状况持续时间长、亏损程度特别严重的国有企业来说，其经营状况不佳，并不主要是体制、技术等方面的影响，结构因素的影响可能更为显著。

国有企业的困境有着明显的行业特征，下面表1、表2和表3是按不同方法计算的近些年国有企业亏损最为严重的4个行业。

下面三张表显示，国有企业亏损较为严重且持续时间较长的行业，主要是一些传统行业（例如煤炭、纺织行业）和政策性亏损行业（例如1994年以前的石油、烟草行业）。这几个行业都属于受进口商品冲击相对最弱的行业，因此国有企业的亏损与外部冲击相关性不强，主要受结构与政策因素的影响。表1 1990-1994年国有企业亏损最严重的4个行业（按亏损额计）

	行业			
1990年	煤炭	石油	电力	机械
1991年	煤炭	石油	机械	纺织
1992年	煤炭	石油	机械	纺织
1993年	纺织	煤炭	机械	化学
1994年	纺织	煤炭	机械	食品

资料来源：国家统计局提供的数据

表2 1990-1994年国有企业亏损最严重的4个行业（按亏损额计）

	行业			
1990年	煤炭	石油	木加工	煤气
1991年	煤炭	烟草	纺织	煤气
1992年	煤炭	煤气	石油	木加工
1993年	纺织	煤炭	石油	食品
1994年	纺织	煤炭	食品	饮料

资料来源：国家统计局提供的数据

表3 1990-1994年国有企业亏损最严重的4个行业（按亏损额计）

	行业			
1990年	煤炭	石油	木加工	纺织
1991年	烟草	石油	纺织	煤炭
1992年	石油	煤炭	烟草	纺织
1993年	皮革	纺织	食品	煤炭
1994年	纺织	煤炭	食品	饮料

更能说明国有企业亏损主要受结构性因素影响的事实是，国有企业亏损特别严重的行业，非国有企业的亏损问题同样严重甚至更严重。下面表 4 和表 5 以纺织行业为例，比较国有企业的亏损状况与全行业的亏损状况。其中表 4 是纺织系统内企业的情况，表 5 是全国纺织行业的情况。

表 4 全国纺织系统及其中国有企业的效益状况（亿元，%）

指标	1991 年			1992 年			1993 年		
	全系统	其中国有企业	国有企业占全系统比重	全系统	其中国有企业	国有企业占全系统比重	全系统	其中国有企业	国有企业占全系统比重
企业数	6207	3762	60.61	5899	3682	62.41	5721	3530	61.7
其中亏损企业	2604	1555	59.71	2305	1360	56.74	2570	1671	65.0
亏损企业比重	41.95	41.33	—	39.1	36.9	—	44.9	47.3	—
销售收入	1670.7	1406.3	83.8	1731.6	1456.0	84.1	2102.2	1726.5	82.1
利润（亏损）总额	11.6	13.0	112.1	15.5	15.2	98.1	-6.2	-10.0	161.3

资料来源：纺织工业总会——《纺织工业统计资料汇编》，1992 年度、1993 年度；

《全国纺织工业企业主要财务指标》，1994 年度。

“纺织系统内企业”指以往受纺织工业部和各地方纺织工业局管理的企业，这些企业目前仍向纺织总会提供统计报表，因此在纺织工业总会编辑的《纺织工业统计资料汇编》和《全国纺织工业企业主要财务指标》的范围内。“全国纺织行业”除“系统内”企业外，还包括“系统外”的纺织企业，主要是其他行业和地方自行投资建立的纺织企业，其统计不进入纺织总会业务统计范围之内，只向统计局提供报表。目前全国纺织工业中，“系统内”和“系统外”的企业约各占一半。

	全行业百元销售国有企业百元销售收入实现的利润	国有企业百元销售收入实现的利润
1991 年	0.00	0092
1992 年	0.92	1.04
1993 年	-0.13	-0075
1994 年	-0016	-0.11

从下面两张表中可以看出，对纺织企业来说，陷入困境的是整个行业，而不仅仅是国有企业。国有纺织企业的效益状况较差，但是，非国有纺织企业也处在效益不佳的状况中，国有企业的经营状况至少处在整个行业的平均水平。因此，如果只考虑国有企业较高比例的亏损问题，并将其主要归为体制问题是不恰当的，这种思路无法解释大量非国有企业也同样存在的低效益问题。

资料来源：《中国统计年鉴》1992年、1993年、1994年；纺织工业总会——《纺织工业统计资料汇编》，1992年度、1993年度；《全国纺织工业企业主要财务指标》，1994年度；1995年的数据由纺织工业总会提供。

上述传统产业处于困境主要受以下几个方面因素的影响。第一，随着收入水平的提高，消费结构发生变化，一些新行业发展迅速，同时有些老行业的地位相对下降。第二，随着经济发展，一些老工业区进入衰退期，特别是一些老矿区进入衰竭期。第三，随着对外开放度的扩大，一部分不具备国际竞争力的行业，会很快地陷入困境。第四，随着经济增长，某些要素的相对价格会明显变化，影响着相关产品在国际市场上的竞争力，例如棉花价格的上升和劳动力成本的上升，直接影响棉纺织品在国际市场上的竞争力。对这类行业来说，要从结构上进行根本性的调整，否则，无论是扩大开放还是进行体制改革，对其状况改善的影响都是很有限的。

为了说明问题，可以看看其他国家的经验，日本的情况就很典型。从50年代后期开始，日本的纺织工业、煤炭工业、冶金工业、造船工业、机床工业等行业相继进入比较困难的时期，企业严重开工不足，在某些年份内甚至全行业亏损，成为当时严重的经济和社会问题。但人们主要从产业结构变动的角度而不是从体制或贸易政策的角度来看待这些问题和寻求解决问题的途径。

虽然国有企业在加入世界贸易组织后受到进口商品的冲击较弱，但是，来自外商投资企业的冲击对国有企业的影响却特别明显。当然，对于一部分国有企业因外商投资企业的冲击而陷入困境的现象，应正确分析和看待。在激烈的市场竞争中，一些新企业成长起来，一些老企业竞争失利，这是不可避免的，更何况一些在计划经济时期靠垄断地位生存的国有企业，虽然规模较大，产品和技术水平也相对较高，但用市场经济的标准衡量，却很可能是一个效率很低、不具备市场竞争能力的企业，这种企业在开放过程中垮掉了，不足为奇，也不足为惜。

但是，外商投资企业的确也对一些机制已经明显转变、市场适应性和竞争能力不断增强的国有企业造成冲击。中国是一个大国，国内市场竞争激烈，以往10多年中，一些国有企业在体制转轨的同时，通过引进技术，在国内市场激烈竞争的推动下，产品的技术档次和质量水平迅速提高，有较强的技术和产品开发能力，在国内外市场上都有较强的竞争力。当然，由于发展时间较短和国内经济体制的约束，即使是国内的优势企业，与国外大跨国公司相比，竞争力仍有差距。目前中国正处在高速增长时期的一个调整阶段，国内企业两极分化明显，一部分行业有望通过再次优胜劣汰的生产集中过程，使一些具有优势的国有企业的规模、市场份额和技术水平再上新台阶。然而，由于国内市场对外资大规模开放，一些竞争力差、本已退出市场或准备退出市场的企业靠引进外资，有望较快地扩大生产能力和进行产品与技术的更新，对本已在竞争中占居优势的企业形成冲击，打断了正在进行的产业重组

对导致国有企业困境的结构原因较为详细的分析，可参见《经济研究》1995年第2期。

日本当时的情况见 J.Vestal：“planningforChange”

IndustrialPolicyandJapaneseEconomicDevelopment1945—1990”，Oxford，ClarendonPress，1993.和小宫隆太郎：《日本的产业政策》，国际文化出版公司1986年版。

过程。

三、加入世界贸易组织后国有企业的调整与政策支持

从前面的分析中可以得出两点结论：第一，中国扩大对外开放，对国内企业来说是挑战也是机遇，但对国有企业来说，利弊两方面的影响都相对弱一些。第二，国有企业目前的困难有体制原因也有结构原因，要促进国有企业整体效益状况的好转，使其在开放的环境中具备竞争力，需要制定针对不同原因的对策。

对于竞争性行业中已居优势地位的国有企业来说，其优势主要来自较大的企业规模、较为先进的技术水平、较高层次的技术与管理人才、有一定影响力的产品与企业品牌等。因此，面对不断开放的国内市场，国有企业应该充分利用上述优势，尽快使自己的竞争实力再上新台阶。当然，无论制定什么样的竞争战略，都不能绕过进一步深化体制改革这个关键问题。只有按照市场经济的要求，实现转机建制，使企业真正成为自主经营、自负盈亏、自我发展、自我约束的法人实体和市场竞争主体，企业才有在开放条件下长期不懈地寻求发展的内在激励。只有在保证国有资产保值增值的前提下，进一步打破条块分割，解除对国有资产产权重组的不当限制，促进资源按照市场原则合理流动，形成一批有国际竞争力的大企业，才能具备在开放条件下的竞争实力。因此，加快企业改革和完善配套措施，是国有企业在开放条件下竞争与发展的内在要求，也是减弱开放冲击的根本性措施。

对于传统产业中的国有企业来说，摆脱困境需要政府给予必要的援助。这些行业由于以下两个方面的原因，主要依靠自身进行调整难度较大。第一，资产、技术和技能的专用性较强，存量资产向其他行业转移存在障碍，若要“转产”，几乎等于全部放弃老企业和重建新企业，例如煤炭工业、纺织工业、冶金工业向其他行业转产谈何容易。第二，这些行业往往集中于某些地区，在这些地区经济中占有主导地位，若进行大范围调整，会在当地引起严重的社会问题。因此，这类企业若不能得到政府特殊政策的帮助，调整过程可能迟迟不能进行。

在这里特别要强调一点，不要认为市场经济国家的政府碰到由于结构变化、区域调整和外部冲击等原因造成较多企业面临倒闭、大量工人面临失业等问题时，都是完全通过市场机制来解决问题，事实上，二战以后，一些工业化国家的政府对这类问题的处理慎之又慎，一般都是在较长时期的维持努力之后，提出一整套援助政策，推动调整过程。因为无论哪国政府，都很难承受由此带来的社会与政治问题。可以考虑的政策有：（1）政府出资和以优惠政策吸引包括外资在内的各类投资者，将老矿区和老工业区开发成为对投资者有吸引力的新工业区，然后以各种优惠政策吸引新的投资者前来建企业。（2）当企业进行结构调整即从传统产业中退出和进入其他行业时，政府应给予鼓励和支持。例如企业若封存和淘汰设备，在开发新产品进入投资时，就可以按比例得到优先或优惠贷款或采用特别折旧率。（3）启动再就业工程，

例如西欧各国和日本，都曾对传统产业的调整给予多种形式的优惠政策。西欧各国的情况可参见：OECD（1983a）：“positiveAdjustmentPolicies：ManagingStructuralChange”，Paris，OECD。OECD（1983b）：“transparency for Positive Adjustment—IdentifyingandEvaluat-ing GovernmentIntervention”，Park，OECD。日本的情况可参见：J.Vestal：“Planning for Change：Industrial PolicyandJapanese Economic Devdop-ment1945—1990，Oxford，clarendon Press，1993。小宫隆太郎：《日本的产业政策》，国际文化出版公司1986年版。

在传统产业密集的地区，由政府设立或资助职业介绍机构和职业培训机构；前来投资并录用传统行业失业职工的企业，可以享受政府的特别补贴；雇用传统行业失业职工达到一定比例的企业，还可享受贷款、税收方面的优惠；延长失业保险和增加失业补助金额；采用提前退休制；政府出资和支持的公用服务企业的招标与雇用退出企业职工相结合，特别是老工业区向新工业区的转变过程中，要进行大量的基础设施建设，应着重吸收当地的失业人员参加。

最后需要强调的是，在扩大开放时期，政府的宏观经济政策和产业政策也应及时进行调整，适应新的形势。第一，在减弱贸易保护政策的同时，通过产业政策，支持一些重要战略行业和企业的发展。第二，平等对待外资与内资企业，与外商合资中的做法、经验，国内企业相互间合资、合作、兼并、收购时可以借鉴，给外商的优惠政策，可以给有实力的国内企业，这样我们就能够在开放过程中使有竞争力的国有企业得到同样的发展机会。第三，加快建设能够增强国内企业竞争力的生产支持体系，包括各类基础设施和生产服务行业，这种体系能使国内企业降低成本、有利于它们及时调整生产结构以适应新的竞争态势。第四，加强法律手段对国内产业的保护，主要通过反倾销、反补贴法减少不正当的进口。第五，保持宏观经济形势的稳定性，物价上升会损害我国产品在国际市场上的价格竞争力，国内需求过热会造成企业出口动力下降，通货膨胀和汇率波动会引起外币投机行为，这些都会影响中国继续扩大对外开放的信心和进程。

对农业征税和对农业实行保护的政策，都是扭曲的败策。中国必须避免的是一种既对农业实行保护，同时又保护不足的局面。

农业保护政策：国际经验与中国的现实

蔡 昉

一、农业保护政策的由来

现代经济活动中配置资源和分配产品最有效的方式是利用价格机制，相对价格作为一种引导信号，既是由资源或产品的供求所决定的，也可以调节这种供求，一旦人为干预价格的形成，就为当事人提供一种错误的信息，使当事人的活动和努力朝向相反的方向。我们把这种政策干预视为政策扭曲：政府使用强制政策手段，人为将生产要素和产品的价格偏离市场均衡的水平。

从农业政策的扭曲来看，一个明显的事实是，几乎所有的发展中国家的政策都倾向于对农业的剩余进行剥夺；而在发达国家，则倾向于对农业进行补贴（Olson，1996年）。或者说，发展中国家的农业政策是对农业征税的政策，发达国家的农业政策是补贴农业的政策。在征税的场合，农民从事生产活动、出售农产品所能获得的收入低于按照市场原则情形下所应获得的；在补贴的场合，农民生产、销售活动的收入高于按照市场原则所应获得的。

既然对农业征税的政策和对农业进行保护的政策都是扭曲的政策，其对于农业发展的实际效果，固然会在短期内或表面上达到某种政策初衷，如在发展中国家达到了从农业转移资源的目的，在发达国家达到了保护农民收入的目的，但归根结底会伤害国内的农业发展，也会造成对世界经济的不利后果（Cai，1996年）。

政策不是中性的，即不会是对所有人或所有集团一视同仁的。因此，预期会受到一种政策影响的个人或集团就会千方百计地影响政策的制定，目的是使政府选择的政策对自己有利。哪些人或哪些集团最终对政策制定的影响力大，取决于他们的谈判地位。具体到农业政策的选择，与之相关的至少可以划分为两个大的利益集团，一个是作为农业生产者的农民，另一个是非农产业的生产者暨农产品消费者。

我们首先要明确的是，政治家或政策制定者在实施一项政策或取消一项政策时，是如何权衡得失的。在经济学中，政府或政府的人格化代表政治家（官员）也是与生产者、消费者等相同的一个经济当事人，也有自身的利益最大化目标。政治家或决策人所提供的服务是政策等公共产品，只有在其职位上他或她才能实际提供这种服务。所以，政治家或决策者的利益目标是执政机会的最大化，即尽可能得到人民或社会的支持，使自己的在位时间尽可能地长。对于这个利益目标来说，他们所提供的服务可能起积极的作用，可以视作政治家在政治市场上的收益，但某些政策可能对其利益目标起消极的作用，则构成政治家在政治市场上的成本。显然，为了达到利益最大化，政治家力图提供这样的政策，使其政治成本最小，而政治收益最大。

政治家实施一项政策的成本和收益可以用由此政策所导致的支持票数的增减来反映，由于很少有哪种政策可以同时取悦于所有的利益集团，所以一项政策的出台，总是会一方面得到一些集团的支持，另一方面受到一些集团的反对。这种政治上的支持或反对，反映在政治过程中，就是前者以投支持

票的形式支持该政治集团的继续在位，构成这项政策的政治收益，后者以投反对票的形式反对该政治集团的继续在位，构成这项政策的政治成本。

政策实施中的成本和收益，并非仅通过支持或反对票数得以反映。事实上只要在位的政治集团具有竞争者，或面临着潜在的替代者，他们就会在乎这种成本和收益。既然政治家提供政策的激励取决于他们由此得到的相对支持或反对，那么，在一个贫困的国家里，农民人数众多，为何剥夺农业的政策倾向占主导，而在农民人数大大减少的发达国家里，保护农业的政策倾向又占了主导呢？我们接下来就要解释为何会形成这个“数量悖论”。

一个社会中的利益集团对于特定政策的支持或反对，要想变成对政策的实际影响，必须通过一定形式的行动才会发生，这就是所谓的集体行动（Olson，1980年）。与个人行动不一样，集体行动要取得成功则需要相应的条件，即在采取集体行动的集团内部要达到认识和行动的一致。要达到一致，首先需要沟通和交换意见。为此，居住的集中程度和通讯联络手段就是至关重要的。其次需要有足够的激励。为此必须使“免费搭车”现象减少到最低程度。现实中，人数上占优势的利益集团，恰恰在这两个条件上占了劣势。集团规模越大，沟通的难度越大，越难避免“免费搭车”的现象。

具体来说，在不发达的经济中，农民占人口的比重最大，然而却居住相当分散，沟通、联络要更强地依赖于通讯手段的发展，而不发达的重要特点之一又恰恰是交通、通讯手段的落后。另一方面，要使诺大的人口形成集体行动，意味着当某些人出面进行组织活动时，他们个人要承担活动成本和不成功的风险，一旦成功却要与整个集团分享收益。所以，贫困经济中农民的集体行动十分困难。面对不利于农业的发展战略和扭曲激励的农业价格政策，农民表现出束手无策。

相反，贫困经济中城市工业企业家和城市居民虽然占人口的较小比重，但他们的组织能力较之农民却强得多。这些利益集团居住集中，联络便利。由于规模较小，免费搭车的现象不如在农村那么严重。此外，城市居民的集体行动也最容易对政策产生影响，因而他们具有较强的游说能力。另一个原因是，贫穷经济中食品支出占生活费用支出的比重很高，为了保持工业发展的低成本，工业企业家希望维持农产品低价格，而领取低工资的城市工人，也不能忍受食品高价格。

在富裕经济中，农民人数大大减少，城市人口比重提高；农村的交通、通讯条件也改善了，农民组织集体行动的成本相对降低，免费搭车的程度也相应减低。这时，农民组织起来对政策施加影响的能力就增强了。更重要的是，随着经济发展和人均收入的提高，城市居民生活费用支出中用于食品消费的比重大大降低，因而无论是工业企业家还是普通城市居民，对于食品价格提高不再给予过分的抵制。因此，对农业征税的政策有可能转变为对农业进行保护的政策。

以上仅仅是从集体行动的特点出发解释所谓的“数量悖论”，要解释在贫困国家和富裕国家实际发生的政策偏向，还需要考察不同利益集团在不同经济发展水平上寻求政策支持的动力。如果在贫困国家实行歧视农业的政策使非农利益集团所得高于农民所失，或者在实行保护农业的政策使农民所得高于非农利益集团所失，则可以令人信服地揭示出不同经济中所具有的游说激励类型。一项最近的经济研究，恰恰揭示出这样的现实（安德森、速水，1996年）。

在富裕国家与贫困国家中农业政策会产生不同激励效果的原因，在于两种类型的经济具有的一些十分不同的特征。第一是消费类型的不同。在贫困国家，农产品消费占家庭支出很大的比重。而在富裕国家，该比重则小得多。相反，在后一场合，制造业产品和服务等非贸易品占绝对多数的比重；第二是农业在产出和就业中所占地位的不同。贫困国家中农业的产出比重和就业份额都占很高比例，而富国的这两个比例都已降低到较小的水平；第三是所购买的投入品和资本品的不同。贫穷的农业经济中农民很少购买中间投入品和使用资本，而富裕经济中的农民强烈地依赖购买的中间投入品和物质资本；第四是税收方面，贫困国家中农民通常不缴纳所得税，因此较小的城市部门的实际收入，对于所得税的需求变化，比在富国更加敏感。

经济学模拟结果（安德森、速水，1996年）表明，由于贫困国家与富裕国家以上几个方面的差异，形成在两种类型国家截然不同的游说激励类型。例如，在贫困国家，实施农业出口税会导致的农产品价格相对降低，但每降低10%所减少的农民收入不到4%，却可以使工业企业家的收入增力40%，其他部门企业家和工人收入也可以提高3%左右；另一方面，工业品价格的上涨，对工业企业家的收入具有巨大的正面效果，对农民的负面效果却很小，对其他部门企业家和工人几乎没有影响。

在富裕国家，农产品价格每上涨10%，可以提高农民收入23%，却只减少工业企业家收入的3%，减少其他部门企业家和工人的收入不到1%；工业品价格的上涨对农民的伤害几乎是对工业企业家帮助的5倍，其他部门企业家和工人则基本不受影响。

这种模拟结果有力地解释了，为什么贫困国家的工业企业家和富裕国家的农民具有相对强大的游说激励：贫困国家农业利益集团寻求农业价格支持和反对工业保护的激励只是富裕国家相应集团的1/9至1/6；贫困国家剥夺农业的政策给工业企业家带来的收益，比之带给农民的损失高出九倍多；富裕国家农民需求保护所得到的收益比工业企业家的损失高4倍以上。

至此，我们可以比较完整地解释对待农业的政策倾向的变化机理。即在贫困国家，由于农民组织集体行动的成本较高而激励较小，同时由于城市企业家和居民组织集体行动的成本较低而激励较大，所以，集体行动和政治家追求利益最大化的结果是形成歧视农业、保护工业的政策倾向。在富裕国家，由于农民组织集体行动的成本降低而激励提高，同时由于城市企业家和居民组织集体行动的激励相对减小，所以，集体行动的结果是使政治家转而对农业进行保护。

二、中国比较优势和政策环境的变化

1978年至1994年期间，中国小麦的收购价格以每年9%的平均速度上升，水稻收购价格的年均上升速度为10.9%，玉米则为10.3%。与此相应，小麦、水稻和玉米同一时期的年均产量增长速度仅分别为3.9%、1.6%和3.7%。也就是说，以如此大幅度的价格上涨，并没有能够刺激起粮食生产的同比例增长。这种情形意味着有一种力量，以较之价格刺激强度更大的程度影响中国农业和粮食经济的发展前景。这个与价格刺激方向相反的力量，就是农业和粮食比较优势的下降。

经验表明，一个国家越是缺乏耕地资源，经济增长越迅速，其农业比较优势的下降也就越快（安德森、速水，1996年）。从80年代初开始，中国经济的增长速度达到前所未有的水平，也是世界经济历史上所少见的。在这个过程中，耕地稀缺的资源禀赋特征显得越来越突出。于是，中国已经具备了农业比较优势迅速下降的条件。事实也正是如此，表1中列出了1978年以来主要粮食和经济作物的显示性比较优势指数。从表中所反映数字来观察，小麦和水稻已经失去了比较优势，玉米的比较优势十分不稳定，较高的出口份额可能并不意味着比较优势仍然保持。即使像油料、棉花和麻类这样的使用较多劳动力和较少耕地的经济作物，比较优势也大大降低了。

表1 农业的显示性比较优势指数

年份	小麦	水稻	玉米	油料	棉花	麻类
1978	0.04	13.36	0.14	1.17	0.25	3.47
1980	0.00	4.46	0.15	1.88	0.21	12.54
1982	0.00	3.87	0.10	2.13	0.18	9.89
1984	0.00	2.84	0.51	2.87	3.07	2.50
1986	0.01	2.89	3.24	3.60	6.14	6.33
1988	0.03	1.19	1.11	2.57	4.28	3.61
1990	0.00	0.71	0.62	2.31	1.15	3.54
1992	0.00	0.51	2.99	1.48	1.07	1018

资料来源：澳大利亚国立大学国际经济数据库。

作为一个决定性的因素，农业比较优势的降低通常导致一种新的政策扭曲，即实行农业保护政策。在条件成熟的情况下，从对农业征税的扭曲政策，到实行保护农业的扭曲政策，中间的政策跨度只是一步之遥。是否迈出这一步，什么时候迈出这一步的关键，在于政治决策者对政治收益与成本的权衡。从有关的因素分析，可以判断中国农业保护政策的实行已迫在眉睫。

首先，城市居民生活支出中食物比重下降，其中用于粮食消费的比重已经降到较低的水平。1982年在城市职工家庭的生活费支出中，用于食品的支出比重为58.7%，用于粮食的比重为12.9%。1994年这两个比重已经分别降到49.9%和7.1%。虽然这两个指标的下降幅度并不是十分显著，并且与发达国家相比仍然是较高的水平。但已经发生的变化无疑会在一定程度上减弱城市居民对于食品价格和粮食价格上涨的抵制。与此相应的是，农民则因农业和粮食比较优势的下降，以大为高涨的激励寻求提高农产品价格的政策。80年代后期以来，城市居民收入增长速度大大高于农民的事实，进一步加大城市居民与农民之间寻求有利于自身政策的激励的不对称。

其次，在中国，粮食历来被看作关系国计民生的头等重要产品，是国家经济安全的基本象征。在立足于粮食自给自足的政策前提下，宏观层次供给的不稳定，导致从上到下各级政府都把粮食在区域自给自足作为基本战略。由于地区利益的差别和国内农产品统一市场发育水平较低，国家层次的农产品自给自足必然要通过每个地区的自给自足政策来保障。为达到这一目标，除了采取各种控制手段之外，还要借助于一系列刺激办法，从而加强了对农业的保护力度。

从国际经验看，对于食品安全的重视程度，倾向于使一个国家或地区承受更高的农业保护水平。一项计量经济学研究揭示出(安德森、速水，1996年)，像瑞典、瑞士这样的欧洲非军事同盟国家，需要主要依赖于自身的生产能力来维持食品安全，所以心甘情愿地承担较高的农业保护费用，以保持和提高食品自给水平。由于中国具有的庞大人口总量，在国际农产品市场上举足轻重。所以，粮食供给越是不稳定的预期，政府对农业保护的政策倾向就越强烈。

最后，政府仍然希望通过提高对农产品的价格支持或其他直接补贴，增加农民的收入。迄今为止农业收入仍然占到农户生产性纯收入的68%，提高农产品价格仍然不失为一种提高农民收入水平的有效途径。整个社会的稳定与农村的稳定，在很大程度上取决于农民收入的稳定。因此，重视农村、重视农业、重视粮食的呼声总能够得到较多的附应。实际上，近年来这样的呼声，大多表现为直截了当地要求实行农业保护政策。

以上这些条件的变化所导致的结果，就是农业保护水平的提高，或者说农业政策从征税转向保护。由于粮食生产的比较优势下降特别快，所以粮食价格保护程度提高得也特别快。1993年小麦、大米和玉米的国内市场价格还普遍低于国际市场水平，1995年就全面超过了国际市场水平(表2)。

表2 国内集市粮价与国际市场之比(%)

	小麦	大米	玉米
1993年	76.23	65.50	80.64
1994年	112.34	55.58	114.70
1995年	115.48	109.41	157.27
1996年	107.02	113.65	103.09

注：1995年为年底数，其他为5月份数。

资料来源：Garnaut et al, 1996；郭玮，1996年。

仅仅从价格角度进行的比较，在假设不存在其他政策扭曲时才有意义。事实上，除了通过价格扭曲来对农业进行征税或保护外，各种类型的补贴也可以起到同样的征税或保护效果。为了更全面地衡量农业所得到的保护程度，我们将价格因素、国家财政投入、包括利率补贴在内的各种补贴综合计算，可以得出反映农业保护水平的一个指标——“农业生产者补贴等值”(英文简称为PSE)。

农业生产者补贴等值为负数的情况下，意味着农业仍然处于被征税的状态。而当取正值时，意味着农业已经受到保护。在1986年~1993年期间，该指标始终为负数，对农业征税的比率最高时于1988年达到65%。到1994年，虽然该指标仍然为负数，但已经趋近于零，即对农业的征税水平大大降低，仅为2%。这个结果表明，尽管中国农业还没有到达保护阶段，也已经

十分接近。从趋势上看，这个转折点无疑即将来临（表3）。

表3 中国农业的实际保护水平（亿元，%）

	1986	1988年	1990年	1992年	1994年
农业生产总值	4010	5870	7660	9090	12800
生产者补贴等值	-1620	-3790	-1970	-1480	-240
PSE 占产值的比重	-40	-65	-26	-16	-2

资料来源：Garnaut et al, 1996年。

三、不完全保护的“非帕累托性质”

最终判断农业是否受到保护，还要与非农产业的保护程度一同考察。归根结底，对一个产业是征税还是保护，是一个相对的概念，即相对于其他产业而言，这个产业的收入是净流出还是净流入。因此，即使从有关的指标，可以观察到农业受到越来越少的征税，但是如果与农业相对应的制造业受到的保护更多，则相对而言，农业还是处于较强的被征税状态。虽然没有足够的资料来说明，但从经验中观察也可以确定，相对于农业，制造业显然享受着高得多的政策保护。可见，作出农业保护程度已经大大提高，并将继续提高的判断不无依据，可是预期农业保护会在较近的将来达到很高的水平，恐怕不是很有说服力的。相反，中国农业保护可能达到的一种境界，将会是既有保护，又保护不足。

对许多国家和地区从对农业征税到保护农业的转变时间进行分析，可以发现：平均而言，那些保持食品自给自足的国家地区，从对农业征税转变为保护农业的时间，是其人均收入为世界平均水平的 2.6 倍时；而仅仅保持 65% 的食品自给率的国家地区，从对农业征税转变为保护农业的时间，是其人均收入达到世界平均水平时（Anderson，1994 年）。这就是说，实行彻底的农业保护政策，迄今为止是富人俱乐部的专利。以食品自给自足为目标，需要付出更高的代价才能达到农业从征税到保护的转折点，因而必须当其人均收入水平更高时，才能承受得起。

实行农业保护政策的一个重要条件，是一个国家的农业劳动力比重已经降到很低的水平。这意味着，一个较大比例的人口来补贴或保护一个较小比例的人口。反过来，如果在农业劳动力比重仍然很大的情况下实行农业保护，较小比例的人口保护较大比例的人口，经济负担之重，是不足以承受的。目前，中国农村人口比重高达 71%，农业劳动力的比重为 54%，显然不具备对农业实行全面保护的条件。

可见，在中国目前的情形下，最可能出现的将会是一种既对农业实行保护，同时又保护不足的局面。其含义就是国内农产品价格超过国际市场水平，同时又没有达到农业生产者所寻求的支持水平，结果可能是付出更高的政策代价。

一方面，农民不能从保护政策中得到足够的补偿。农民寻求较高的国内农产品价格，是因为农业比较优势的下降和生产成本的提高，使其生产既定数量的产品难以赢利。在有所保护的条件下，虽然农产品的国内价格已经提高，但又不足以使农业生产者获得相应回报，就仍然不能调动农民的生产积极性。于是，要想保障市场的需求，单单靠价格刺激就不够了，还需要政府对农产品生产的数量作出强制的规定，就要借助于传统的控制手段。也就是说，由于不完全的农业保护，农业经济中资源的市场配置就成为一具空文。

另一方面，在国内价格高于国际市场的情形下，消费者则要支付较高的价格来满足食品需求。也就是说，即便农产品价格仍然没有达到农民愿意充分供给的水平，但是以国际市场价格作为参照系，消费者为消费一定量农产品，已经从腰包里多掏了一笔钱。这种不完全的农业保护的后果是既伤害农民，又伤害消费者，政府也不能从中获益。这样的游戏，由于没有赢家，显然是一种“非帕累托改进”。在未能预见到这种结果的今天，农民以为争取保护的可以努力可以得到回报。而一旦这种结果出现，农民既不能得到充分的补

偿，又失去了调整结构的良机。所以，如果说以前的分析告诉我们实行农业保护政策的危险性的话，这里则揭示出不完全的农业保护更不可取。

另一种可供选择的政策是：发挥比较优势，规避资源劣势，面向国际市场解决粮食问题。这不仅会通过降低粮食需求满足的成本而增进我国整体福利，同时也通过降低可能的世界粮食市场保护水平，使包括粮食出口国家在内的许多国家和地区获益。一项研究表明，仅仅日本、韩国和台湾三个国家和地区，就因实行农业保护政策，其一，使国际大米贸易量减少了45%，使国际肉类贸易量减少了55%；其二，使玉米、家禽和猪肉的国际市场价格降低了2%~3%，使大米和牛羊肉的国际市场价格分别降低了6%和9%；其三，使大米、小麦和牛羊肉的国际市场价格不稳定程度提高了15%（安德森、速水等，1996年）。由此而使世界上那些拥有农业比较优势因而出口农产品的国家受到严重的福利损失。

近年来，出现了不少对于全球农产品贸易自由化后，各个地区可能受到的福利影响的数量模拟。较有代表性的三种结果列于表4。其中第一种模拟因是1990年所做，当时中国国内农产品价格仍然较大幅度地低于国际市场，因此估计中国会因全球农业贸易自由化后，农产品世界市场价格上涨而有福利损失。其他的估计都得出了积极的结论，即全球农产品贸易自由化后，无论中国、发展中国家、发达国家，还是全世界作为一个整体，都将增进经济福利。这种模拟结果的具体数量虽然未必可以作为依据，但其基本道理是与比较优势理论的预期相一致的。

表4 农业贸易自由化的福利影响（亿美元）

	中国	发展中国家	OECD 国家	全世界
第一种模拟 (1990年)	-0.76	20.60	330.65	351.25
第二种模拟 (1992年)	129.00	334.00	733.00	1064.00
第三种模拟 (1993年)	241.32	591.52	734.25	1390.61
第四种模拟 (1993年)	814.57	1309.61	649.72	2029.41

资料来源：Huang，1994。

农业贸易自由化所获得的福利收益不仅仅来自于贸易利益本身。扭曲政策的矫正还会通过扩大市场机制的作用提高资源配置效率。也就是说，这样的过程还是一个产业结构优化，实现现代经济增长的过程，同时是农民追求资源边际报酬最大化的过程。农民可以通过实行符合比较优势的专业化生产增加收入。表4中第四种模拟把生产率提高因素考虑在内，估计的农业贸易自由化福利效果就大为提高，中国福利所得约为国内生产总值的7%。实际上，如果全球农产品贸易不能真正实现自由化，中国进口更多的粮食只能获益更丰。

参考文献：

Olson，Mancur（1986），The Exploitation and Subsidization of Agriculture in Developing and Developed

Countries, Maund and Renborg (eds), Agriculture in A Turbulent world Economy, Gower Publishing Company Limited. Olson, Mancur (1980), The Logic of Collective Action: public good and the Theory of Groups, Harvard University Press.

Garnaut, Ronald, Fang Cid, and Yuhong Huang (1996), Agricultural Policy and Agricultural Development, Garnaut, Ronald, and Ma (eds.), The Third Revolution in the Chinese Countryside, Cambridge University Press.

曹由, Fang (1996), Comparative Advantage and International Trade, Garnaut, Ronald, and Ma (eds.), The Third Revolution in the Chinese Countryside, Cambridge University Press. Huang, Yuhong (1994), Agricultural Protection, memo. Australian Journal of Agricultural and Resource Economics, vol. 18, no. 2 (May).

安德森、速水等：《农业保护的政治经济学》，天津人民出版社 1996 年版。

郭玮：《农业保护：是该考虑的时候了》，《经济学消息报》1996 年 9 月 20 日。

中国在比较优势转移上具有与其他发展中经济非常不同的特点，这种特点决定了未来中国出口潜力是巨大的。

贸易改革与商品结构变化

宋立刚

中国自改革开放以来，贸易商品结构的变化，是其贸易形式向由市场决定的比较优势趋同的结果；这种趋同主要是由旨在引进市场机制的经济体制改革特别是贸易体制改革造成的。中国未来的出口潜力在很大程度上取决于贸易体制改革与贸易自由化进程的进一步深化，这一进程将导致中国比较优势的动态变化。这种变化将进一步推动中国经济的增长并改变中国在世界贸易格局中的地位。

一、体制变迁，贸易改革和贸易形式之间的关系

体制变迁，贸易改革与自由化同贸易形式之间有着密切的联系。根据国际贸易理论，一国与其他国家的相对要素的丰裕程度在很大程度上决定着该国在国际贸易中的比较优势。然而，体制因素可以割断这种贸易形式与比较优势之间的联系。一个典型的例子是在一个中央计划体制下，一国的贸易形式可以在很大程度上背离其由要素禀赋所决定的比较优势。这是因为，在这种体制下，贸易主要被用来服务于计划，而不是作为一种获取利益或好处的源泉。

中央计划体制对经济活动特别是对外经济活动的限制使其无法充分获取来自贸易的好处。原因是，受计划制约的生产与贸易活动缺乏降低成本的动力。因此，建立在资源有效配置基础上的比较优势也就无法实现。

从理论上讲，伴随着市场化的经济体制改革可以改变贸易形式与资源结构的背离，使两者逐步趋同，其速度和规模将会受到市场化程度的影响，而这又同经济体制改革的步伐相联。由于贸易形式与资源结构的结合或趋同一定会导致贸易量的增加，以及贸易结构的改变。因此，可以说，市场化程度同经济的国际化程度是紧密相联的。

中国因经济体制改革而导致的市场化的提高可以被概括为如下几个方面：（1）通过市场进行交易的产品份额增加，而由计划安排的产品份额逐步缩小；（2）经济中所有制成分多样化；（3）政府调整和干预经济活动特别是宏观经济活动的机制发生变化；（4）与市场经济相适应的法律及管理条例的颁布。

市场化的加深从根本上改变了企业和个体的行为。市场竞争，成本与经济效益已逐渐成为经济活动的准则。当这一准则被应用于对外经济活动中时，便有了前面所提到的贸易形式与资源结构之间趋同的基础。这种由体制改革而导致的激励机制的变化对贸易活动产生了深刻的影响。这在很大程度上解释了中国自改革开放以来对外贸易迅速增长的原因。

然而，这种由体制改革所导致的激励机制的变化仅仅是贸易形式与资源结构之间趋同的先决条件之一。另外一个重要条件是与上述变化相适应的贸易体制和贸易政策的改革与调整，这就是我们所说的贸易自由化的内容。

有了因体制改革而产生的激励机制，为什么还要实行贸易自由化呢？因为，对一个具有高度保护的国家来说，由保护所造成的市场扭曲妨碍了该国丰裕要素向其国际比较优势的转化，从而也妨碍了该国从国际贸易中获取最大程度的好处。

中国的贸易自由化是伴随着复关和加入世界贸易组织(WTO)的进程而不断深入的。在这个进程中，中国的关税保护程度逐步降低，平均关税率从1992年前的47.2%降低到1992年底的36.4%，而后又降低到1994年的35.6%和1995年的35.3%。从1996年4月开始中国的总关税水平进一步降低到23%。保护程度的降低起到了两种作用：一是促进了竞争机制的确立；另一个是减少了国内价格同国际价格之间的差距，从而降低了市场扭曲程度，增加了市场化程度。这两种作用使资源得到了更为有效的利用，从而增加了经济效益；反映在对外贸易上，则为产品的竞争能力的提高和产品市场份额的扩

大。这主要是因为，这时的贸易商品的构成更加如实地反映了国内的要素或资源结构。这就是上述贸易形式与比较优势趋同的含义。由贸易形式与资源结构趋同所导致的实际比较优势的实现给中国经济带来了如下好处：（1）贸易数量与市场份额迅速增加，贸易依存度（进出口在国内生产总值中的比重）也迅速增加，中国经济与国际经济一体化程度进一步加强；（2）由贸易发展所带来的国民福利迅速增加；（3）满足了由于国内经济高速增长所产生的日益增长的国内需求。这有助于缓和国内通货膨胀的压力；（4）比较优势的实现还使中国成为对外资极具吸引力的国家之一；（5）对外贸易的发展还促进或带动了经济的增长（其贡献约两个百分点），有助于经济效益的提高和经济结构的调整，这同更为有效的资源配置有着直接的关系；（6）贸易的发展对经济还产生着重要的“间接”影响，这主要表现为，采取国际通行惯例对企业的经营管理等方面的积极影响，如改变人的素质和实行现代化的管理等。

上述好处主要是由体制变革，贸易改革与自由化所产生的结果。

二、市场化程度与渐近式贸易改革

中国自 70 年代末期以来采取了一种“渐近式”的改革方式。这种改革方式有其经济的、社会的、体制的和文化上的背景，同时也决定了中国所采取的渐近式贸易改革的方式。采取这种贸易改革方式的一个重要考虑是市场化程度问题。可以说，体制改革促进了市场化程度的提高，市场化进程又在一定程度上制约着改革的深入。贸易可以在缺乏市场条件下发生，但是这种贸易一定是缺乏效率的。不仅如此，市场化程度低，市场不完全或市场扭曲还会对贸易政策的制定与实施产生影响，因而决定着贸易改革与贸易自由化的进程。

具体来说，关税、配额、外汇管制、出口补贴等贸易政策都是市场不完全或市场扭曲的结果（主要指商品市场）。换句话说，由于市场不完全，企业缺乏平等竞争的条件，因此要求政府的干预和保护。保护性贸易政策又在客观上起到了一种维持市场扭曲的作用。当然政府有其理由对某些行业实施一定程度的保护。与此同时，保护性贸易政策还会影响到出口产品的构成，这种影响是通过贸易体制与政策对要素市场的作用而实现的。

由贸易体制与政策所维持的商品市场的扭曲必然要影响到要素市场的运行。国内与国际价格体系之间的联系由于关税或其他限制贸易的措施而削弱了。这种价格上的背离影响到有关行业的要素密集度，相对要素价格以及相对要素之比（比如劳动力对资本之比），从而影响着产品和贸易构成，以及生产技术的选择。

在这种条件下，我们所观察到的贸易产品中所含的要素密集度恰恰是被扭曲了的要素市场的结果。因此，贸易商品构成也就没有反映出真实的国际比较优势。

此外，市场的扭曲不仅仅影响到产品和要素的相对价格，它还影响到要素在生产部门之间的流动。这自然妨碍了资源或要素在生产部门之间的有效配置。

因此，贸易体制和贸易政策的改变将会影响到商品市场和要素市场的运行。通向贸易自由化的政策和改革措施将使市场化程度不断提高。提高市场的开放使企业在更加平等的市场上进行竞争，其结果必然使国内市场价格逐步接近国际市场价格。价格结构的日趋合理将导致产业结构和产品结构特别是贸易产品结构的改善与效益的提高，这同前面所讲的贸易商品形式同资源结构之间趋同的描述是一致的。

中国社会主义市场经济体系的建立是一个长期过程，从而决定了贸易体制改革与贸易自由化进程中的渐近式特点。尽管如此，中国到目前为止所进行的改革，已经使其贸易数量、构成以及市场份额，发生了世人瞩目的变化。

三、比较优势与商品结构变化

我们用近年来中国贸易发展的数据，简要地说明一下我国自改革开放以来，比较优势的变迁与商品结构的变化。

表 1 列举了按产品种类区分的出口与进口形式。表中数据显示，自 70 年代末期以来，中国的贸易商品构成发生了显著的变化。

商品份额表示某类产品在总出口和进口中的份额，市场份额表示某类产品的出口与进口在世界同类产品总出口与总进口中的份额，RCA 为贸易分工指数，或可显示比较优势指数，它由商品份额对世界平均商品份额之比来表示。

1978 年，中国出口商品份额最高的产品为农业密集型产品（36.1%），其次为劳动密集型产品（15.2%）。那时，制造业产品只占中国总出口的 49.3%。

到 1993 年，中国出口商品份额发生了重大的变化。农业和矿业产品的份额大幅度下降，而劳动和资本密集型产品份额迅速上升（分别为 56.8% 和 28.8%）。其中制造业产品出口已占总出口的 87.9%，接近或超过许多新兴工业化经济或中等发展中国家的水平。

同期的市场份额也发生了显著的变化。中国的劳动密集型产品占世界同类产品总出口的比重从 1978 年的 2.2% 上升到 1993 年的 17.4%，资本密集型产品从 0.2% 到 2.1%。整个制造业产品的份额从 0.6% 上升到 4.8%。

在这段时期内，进口商品份额也发生了很大的变化。农产品份额大幅度下降，劳动密集型产品的份额先升后降。最为突出的是资本密集型产品，其进口商品份额从 1978 年的 59% 上升到 1993 年的 72.1%，占整个制造业产品进口总份额的 81.5%。

最值得注意的是服装业（SITC84）的出口，其份额从 1965 年的 3.1%，上升到 1975 年的 4.5%，而后再上升到 1985 年的 13.3% 和 1992 年的 20.5%，名列出口榜首。而粮食（SITC04）的出口份额，则从 1975 年的 8.9%，下降到 1992 年的 1.2%，反映了上述比较优势变化的趋势。

从进口产品份额变化的情况来看，到 90 年代初期为止，在中国进口中占有较高份额的主要是一些附加值较高的产品，如机器，运输设备等。

贸易分工指数（RCA）也清楚地显示出在这段时期内中国贸易形式的变化。结果表明，中国正逐步丧失在农业和矿产密集型产品上的比较优势，迅速地获得在劳动密集型产品上的比较优势。值得注意的是，中国在资本密集型产品上的比较优势也呈上升的趋势，尽管就指数来说，仍然是较低的。这一点还将在下面涉及到。

四、比较优势的变迁和中国出口潜力

中国未来出口潜力主要取决于以下几个因素：（1）经济体制改革与贸易自由化的进程；（2）经济自身的发展及其贸易导向；（3）国际市场条件；（4）由资源结构所决定的比较优势的变化。

中国经济体制改革,特别是自 80 年代中期以来的贸易自由化进程是同中国复关和加入世界贸易组织 (WTO) 的努力并行的。除开政治因素外,按照 GATT/WTO 所要求的原则和规则进行贸易体制改革和推进贸易自由化进程将有利于中国对外贸易的发展和经济的增长。

此外,中国还积极参加地区范围内贸易自由化进程,如亚太经济合作 (APEC)。由于指导原则上的一致性,地区型和多边贸易自由化进程是可以互相促进的。对于中国来说,积极利用这些机会将有助于加快国内贸易体制的改革,因而有利于贸易的发展。

中国经济自改革以来以世人瞩目的速度增长,对外贸易也以高于世界平均增长的速度发展。预计这种增长趋势还会持续下去。结果是中国对外贸易依存度迅速增加 (见表 2)。对于一个内需潜力极大的经济来说,贸易依存度是否会在达到一个高点后继而下降,并稳定在一个较低的水平上 (如美国所经历的那样)。根据本文贸易形式与资源结构趋同的观点,中国的出口潜力还远未发挥出来。即使对外贸易依存度会稳定在一个水平上,其进出口的绝对数量也会相当大的。

中国未来的出口潜力将会受到国际市场条件的制约,特别是来自发达国家贸易保护措施的制约。从这个角度来看,加入世界贸易组织,积极参与多边的和地区的贸易的自由化进程是符合中国长远利益的。进一步开放国内市场也是十分重要的。

一国资源或要素结构不是一成不变的,而是随着积累不断变化的。这种积累可以由内部产生,如资本和劳动力的增长,新资源的开发等。对于一个开放经济来说,积累也可以来自外部,如外资的流入等。事实上,外资企业在近年来我国新增出口中的比重已高达 40% 左右。因此,比较优势应是一个动态的概念。也就是说,贸易形式与资源结构之间关系的演变是动态的。本文中所述的趋同趋势,也应当在这种动态关系中来加以把握。

就中国经济而言,贸易形式与资源结构之间的这种动态关系还受到另外一个重要因素的影响。这一因素就是国内的地区性差别。这种地区性的差别表现在诸多方面,如要素与资源结构,工业结构,收入与发展水平和地理位置等。

由于地区性差别,中国可利用资源也会使之在传统的劳动密集型产品上较长时间地占有比较优势。因此,这种地区性差别构成了决定中国出口潜力的一个重要因素。

中国经济的这一特点也会影响到其比较优势的变迁,即随着生产要素的积累,特别是资本和人力资本 (包括教育程度和技能) 的积累,中国的比较优势一定会由目前占主导地位的劳动密集型产品,向资本密集型乃至技术密集型产品方面转移,出口商品结构也会相应地发生变化。这些因素的共同作用将使中国的出口潜力进一步扩大。表 3 和表 4 的数据表明,中国的要素结构正在朝这一方向发展。例如,中国的资本与劳动力之比 (人均资本量) 从 1965 年的 0.1 上升到 1988 年的 1.4; 其资本在世界总资本的份额也从 1965

年的 1.1 % 上升到 1988 年的 6.6%。在此期间，中国劳动力在世界总劳动力中的比重也有所增加（从 36.3% 上升到 38.4%）。表 5 列举了中国和其他亚太经济对亚洲及世界的制造业产品的净出口。这些贸易上的数字也表明中国目前的贸易结构和出口潜力，即劳动密集型产品仍占主导地位；资本密集型产品仍为净进口，但其数量已较少；但在机器工业以及化工方面中国仍需大量进口。

从日本和亚洲“四小”的数字来看，除了香港以外，几乎全部为制造产品净出口型。随着中国经济的高速发展，外资的不断流入和与国际经济一体化的进一步提高，资源或要素结构的变化一定会使中国的产业和贸易结构不断向附加值更高的资本及技术密集型方向方展。这是决定中国出口潜力的最为重要的因素。

上述两种因素使中国比较优势转移上具有与其他发展中经济非常不同的特点。这种特点决定了未来中国出口潜力是巨大的。当然，这一潜力的实现，还要依赖于经济体制改革和贸易自由化的不断深入，这是本文的主要观点。下一步的研究将集中探讨中国比较优势的转移及其地区性特点，以及由此而产生的对中国经济和国际经济的影响。

参考文献：

张卓元：《论中国价格改革与物价问题》，经济管理出版社
续表

	1990 年			1993 年		
	商品 份额	市场 份额	RCA	商品 份额	市场 份额	RCA
出口						
农业密集型产品	12.4	2.4	0.93	9.2	3.0	0.71
资源密集型产品	9.4	1.6	0.61	4.7	1.6	0.38
劳动密集型产品	50.8	10.3	4.02	56.8	17.4	4.13
资本密集型产品	26.8	1.2	0.47	28.8	2.1	0.49
全部制造业产品	80.1	2.8	1.08	87.9	4.8	1.14
进口						
农业密集型产品	16.2	1.6	1.20	10.7	1.7	0.61
资源密集型产品	5.1	0.4	0.31	6.5	1.3	0.49
劳动密集型产品	16.0	1.7	1.29	12.7	2.5	0.93
资本密集型产品	60.8	1.5	1.09	72.1	3.4	1.24
全部制造业产品	82.1	1.5	1.13	88.5	3.2	1.16

注：商品份额表示该类产品在总出口中的份额；市场份额表示该类产品在世界总出口进口中的份额；RCA 表示可显示比较优势或出口专业化分工指数。

全部制造产品含劳动密集型产品和资本密集型产品。

资料来源：根据澳大利亚国立大学国际经济数据库中联合国贸易数据计算。

表2 中国贸易进出口依赖度 单位：(10亿美元, 百分比)

年份	国内生产总值	出口总值	进口总值	出口依存度	进口依存度	出口增长率	进口增长率
1970	93.24	2.31	2.28	2.47	2.44	-5.03	18.86
1975	160.26	7.69	7.93	4.80	4.95	8.17	1.73
1976	148.84	6.94	6.66	4.66	4.47	-9.70	-15.97
1977	169.42	7.52	7.15	4.44	4.22	8.31	7.33
1978	145.86	9.75	10.89	6.68	7.47	29.61	52.33
1979	173.40	13.66	15.67	7.88	9.04	40.13	43.90
1980	199.55	18.27	19.55	9.16	9.80	33.75	24.76
1981	189.41	22.01	22.02	11.62	11.63	20.47	12.64
1982	198.21	22.32	19.29	11.26	9.73	1.41	-12.39
1983	222.57	22.23	21.41	9.99	9.62	-0.41	10.95
1984	248.64	26.14	27.41	10.51	11.02	17.59	28.04
1985	291.08	27.35	42.25	9.40	14.52	4.61	54.15
1986	281.05	30.94	42.91	11.01	15.27	13.13	1.55
1987	253.39	39.44	43.21	15.56	17.05	27.46	0.70
1988	289.47	47.52	55.26	16.42	19.09	20.49	27.89
1989	323.75	52.54	59.14	16.23	18.27	10.55	7.01
1990	355.22	62.09	53.35	17.48	15.02	18.18	-9.80
1991	378.28	71.84	63.79	18.99	16.86	15.70	19.58
1992	418.71	84.94	80.59	20.29	19.25	18.23	26.32
1993	425.14	91.74	103.09	21.58	24.25	8.01	27.92

资料来源：表中数据根据澳大利亚国立大学国际经济数据库中世界银行世界表中数据计算而得。国内生产总值、进出口总值均按美元现值计算。

表3 亚太经济中资本与劳动的相对丰裕度(1965年)

国家与地区	K_T/L_T	K_i/L_i	K_i/K_w (%)	L_i/L_w (%)	Y_i/Y_w (%)
阿根廷	-4.5	10.8	1.6	0.7	1.2
澳大利亚	-3.5	19.9	1.9	0.5	1.3
巴西	-0.7	2.5	1.1	2.2	1.3
加拿大	0.6	19.9	2.6	0.6	2.9
中国	-0.5	0.1	1.1	36.3	4.3
香港	-29.9	6.0	0.2	0.1	0.1
印度	-0.4	0.5	1.7	18.6	2.9
印度尼西亚	16.1	0.4	0.3	3.6	5.1
日本	-47.2	9.2	8.8	4.8	5.2
韩国	-0.1	1.1	0.2	0.9	0.2
马来西亚	-1.2	2.9	0.1	0.2	0.2
墨西哥	13.0	4.6	1.0	1.1	1.1
新西兰	0.2	15.3	0.3	0.1	0.3
菲律宾	-0.4	1.3	0.3	1.1	0.3
新加坡	6.1	4.4	0.0	0.0	0.1
台湾	-0.8	1.8	0.1	0.4	0.2
泰国	-0.3	0.6	0.2	1.4	0.2
美国	1.8	19.8	27.6	6.9	39.5

注： K_T/L_T 和 K_i/L_w 分别表示净出口和生产中资本与劳动之比含量：

K_i/K_w 、 L_i/L_w 和 Y_i/Y_w 分别表示资本、劳动力和收入在世界总量中的份额
(百分比)

表4 亚太经济中资本与劳动的相对丰裕度(1988年)

国家与地区	K_T/L_T	K_i/L_i	K_i/K_w (%)	L_i/L_w (%)	Y_i/Y_w (%)
阿根廷	18.4	10.5	0.9	0.7	0.5
澳大利亚	-1.5	29.1	1.7	0.5	1.5
巴西	-0.7	4.9	1.9	3.1	2.1
加拿大	-0.2	30.4	2.9	0.8	2.9
中国	0.9	1.4	6.6	38.4	2.3
香港	2.5	20.2	0.4	0.2	0.3
印度	0.2	0.9	2.0	18.2	1.6
印度尼西亚	1.7	2.3	1.2	4.0	0.5
日本	0.2	37.1	16.8	3.6	17.7
韩国	23.-0	9.2	1.2	1.1	1.0
马来西亚	6.8	7.2	0.4	0.4	0.2
墨西哥	6.5	7.3	1.6	1.7	1.0
新西兰	-2.3	24.6	0.3	0.1	0.2
菲律宾	0.4	1.9	0.3	1.3	0.2
新加坡	-6.6	28.9	0.3	0.1	0.2
台湾	3.9	9.6	0.6	0.5	0.8
泰国	0.4	201	0.4	1.7	0.4
美国	3.2	24.1	21.5	7.1	30.1

注： K_T/L_T 和 K_i/L_i 分别表示净出口和生产中资本与劳动之比含量：

K_i/K_w 、 L_i/L_w 和 Y_i/Y_w 分别表示资本、劳动力和收入在世界总量中的份额
(百分比)

表5 对亚洲与世界的制造业产品的净出口(1994年)

国家与地区	劳动密集型产品		资本密集型产品		机器制品		化工产品	
	亚洲	世界	亚洲	世界	亚洲	世界	亚洲	世界
中国	14.21	48.52	-1.03	-1.84	-4.09	-15.52	-4.71	-4.69
香港	-27.62	-21.98	-1.99	-4.76	-22.35	-45.86	-3.03	-7.09
印度尼西亚	0.52	6.44	-0.33	-1.69	-0.99	-11.04	-0.70	-3.13
日本	-12.78	-15.25	9.46	14.65	77.48	218.59	8.42	6.14
韩国	3.61	13.80	2.50	1.38	8.00	7.26	2.85	-1.59
马来西亚	-0.51	1.44	-0.40	-2.67	1.51	-6.31	-0.29	-1.73
新加坡	-1.54	-0.80	0.37	-2.09	3.37	3.22	2.00	0.23
泰国	0.36	6.18	-0.64	-4.36	0.70	-11.19	-0.41	-2.90
台湾	4.83	9.94	0.87	1.97	5.54	-9.11	1.81	-2.63
澳大利亚	-1.99	-2.75	0.40	-0.46	-1.84	-18.09	0.03	-1.58
美国	-37.60	-47.74	-4.53	-15.94	-20.02	-70.50	4.49	7.06

注：劳动密集型产品由标准国际贸易分类(SITC)中的65(纱,布等),84(服装)和85(鞋)构成；资本密集型产品由标准国际贸易分类(SITC)中的67(钢铁)和69(金属制品)构成；机器制品由71(非电子机械),72(电子机械)和73(运输设备)构成；化工产品由51(化工品),53(染料)和58(塑料)

资料来源：表中数据根据澳大利亚国立大学国际经济数据库中联合国贸易数据计算而得。

每个五年计划的中期，机电产品进口都有较大幅度上升，末期又有明显下降，从而使我国机电产品进口随各个五年计划的交替而呈周期性波动。

我国机电产品贸易的 现状与发展趋势

朱立南

一、我国机电产品贸易的现状

1. 规模。

机电产品一直是我国第一大类贸易物品，在我国全部外贸中的比重呈上升趋势。1995年，机电产品出口第一次超过纺织品成为我国第一大类出口商品(见表1)。在机电产品贸易总额中，出口所占比重呈不断上升趋势。1985年机电产品出口占全部机电产品贸易的比重仅8.4%，1995年已达到42.6%。不过，目前进口仍在机电产品贸易中占有优势地位。

2. 发展速度。

自1985年我国实施扶持机电产品出口的发展战略以来，我国机电产品出口一直以大大快于同时期全部外贸出口的速度增长，出口额从1985年的16.8亿美元增长到1995年的438.57亿美元。

表1 1985年—1995年我国机电产品贸易(亿美元)

	进出口 总额	占全部 外贸%	出口	占全部 出口%	进口	占全部 进口%
1985年	199.68	28.7	16.8	6.14	182.88	43.28
1986年	218.5	29.6	24.8	8.01	193.47	45.09
1987年	212.48	25.7	38.6	9.79	173.88	40.24
1988年	268.58	26.1	61.6	13	206.98	37.45
1989年	308.19	27.60	83.2	15.84	224.99	38.04
1990年	325.21	28.17	110.88	17.86	214.33	40
1991年	391.68	28.86	141.22	19.64	250.46	39
1992年	544.44	32.87	195.5	23	348.9	43.28
1993年	721.62	36.87	227.06	24.74	494.56	47.58
1994年	892.40	37.70	320.0	26.44	572.40	49.48
1995年	1030.34	36.7	438.57	29.48	591.77	44.80

元，10年中增长了25倍，年平均增长43%，是同时期全部外贸出口平均增长速度的2.3倍。不过，随着出口额的增加，出口增长速度呈下降趋势。与出口相比，我国机电产品进口的增长速度要低得多，且增长颇不均衡。观察表1可以发现一个规律：每个五年计划的中期(中间2年~3年)，机电产品进口都有较大幅度上升，末期又有明显下降，从而使我国机电产品进口随各个五年计划的交替而呈现周期性波动。

3. 商品结构。

机械类产品在我国机电产品进出口中占有重要地位，尤其是在进口中占有压倒的优势。电子和轻工产品在出口中的地位优于进口。值得指出的是，电子类产品出口近年来增长较快，已超过机械产品成为第一大类机电出口商品(表2)。

	进口额	进口比重	出口额	出口比重
机械类产品	382.19	64.58	159.88	36.5
电子类产品	161.15	27.23	163.35	37.4
轻工机电类产品	48.50	8.20	115.42	26.3

4. 贸易的地理方向。

亚洲、北美和欧洲是我国机电产品出口的传统市场，其中香港、美国、欧盟、日本和东盟是我国机电产品出口的重点市场，近年来对这五大市场的出口占我国全部机电产品出口的比重稳定在 80% 左右。对亚洲其他国家如韩国、印度、巴基斯坦、缅甸和越南的出口增长速度明显高于全部机电产品出口的增长速度。由于实施市场多元化战略，对非洲、南美市场的开拓也已起步，1995 年对两大洲的出口合计将近 20 亿美元，在我国全部机电产品出口中占 4.54%。但总的来说，对这两大洲的出口还很有限，市场开拓的潜力还很大。上述主要出口市场中的美国、欧盟、日本和香港，同时也是我国机电产品进口的主要来源。

5. 贸易方式。

一般贸易和加工贸易是我国机电产品贸易的两种主要方式，其中加工贸易在我国机电产品出口中占有压倒的优势（表 3）。近年来加工贸易出口（含来料加工和进料加工）在我国全部机电产品出口中的比重稳定在 70% 左右。1993 年～1995 年一般贸易出口所占比重虽略有上升，但从 1995 年起，一般贸易出口增幅已逐季递减，到 1996 年第一季度更出现 34.79% 的负增长，致使一般贸易出口在全部机电产品出口中的比重由 1995 年第一季度的 33% 下降到 20.84%，加工贸易出口所占比重则由 65.31% 上升至 77.18%。

加工贸易在进口中尚不占优势，一般贸易仍是我国机电产品进口的第一大贸易方式（占 1/3 强）、但进口中有相当一部分（30% 左右）是外商作为投资进口的，这部分进口与加工贸易进口合在一起，约占我国机电产品进口的 55% 左右。由此可见，一般贸易方式在进口中也处于明显的劣势。

表 3 我国机电产品贸易的主要方式（%）

	1994 年		1995 年	
	进口	出口	进口	出口
一般贸易	30.8	27.7	35.57	28.4
加工贸易	22.59	71.1		69.8
来料加工	7.89	23.5		19.4
进料加工	14.7	47.6	24	50.4
外商投资 进口设备	35.4		31.7	

6. 贸易收支。

我国机电产品贸易长期存在巨额逆差。“七五”期间逆差呈缩小之势，但近年来随着国民经济的发展对进口机电产品需求的增加，“八五”期间逆差又出现大幅度回升，1995 年才又降了下来（表 4）。

表 4 我国机电产品贸易收支结构（亿美元）

	1993	1994	1995
全部机电产品	-268.5	-252.4	-153.2
机械类		-287.4	-222.31
电子类		-15.5	2.2
轻工业机电类		50.4	66.92

二、我国机电产品贸易的政策环境

(一) 进口管理体制。

我机电产品进口管理的基本原则是：(1) 鼓励进口先进技术设备、高科技产品，不鼓励进口一般加工设备和高档消费品；(2) 根据国家产业政策和行业发展规划，对国内相关工业进行适度保护；(3) 根据国民经济需要和外汇支付能力，按进出口基本平衡的原则，对年度进口总规模进行宏观指导。为达到上述目标，我国对机电产品进口实行关税和非关税措施两类管理手段。

1. 关税及其减免。

我国机电产品进口的平均关税一直低于工业品和全部商品的平均水平，并处于不断降低的过程中。1992 年我国关税总水平为 43.1%，工业品为 42%，机电产品平均税率只有 32.9%；1996 年 4 月 1 日起执行的新关税，关税总水平为 23%，工业品为 21%，机电产品只有 18%。但是机电产品内部各类产品的关税水平差别悬殊。汽车、钟表、空调器等商品税率远高于机电产品的平均水平，如汽车调税前税率为 110%~150%，调税后为 100%~120%（交通工具调税前平均为 43.6%，调税后平均为 33%）；钟表调税前为 52%，调税后为 41%；空调器调税前为 70%~100%，调税后为 40%。机械产品（不含汽车）、仪器仪表的平均税率则低于机电产品的平均水平，二者调税前的税率分别为 21.73% 和 23%，调税后的税率分别为 15.8% 和 17%。另有一些国内建设急需，但我国尚不能制造或技术水平达不到要求的先进技术设备，如核反应堆、航空器发动机、船舶发动机、涡轮喷气发动机等，二直实行 3%~9% 的低税率，以利于引进。

但是由于存在大量的减免税，上述税率形同虚设。1996 年关税体制改革以前，我国进口总额的 85% 左右属于减免税的范围，其中大部分为机电产品，主要包括：(1) 加工贸易进口原材料、零部件。1994 年以此方式进口的机电产品为 129.5 亿美元，占当年机电产品进口总额的 22.6%。(2) 加工贸易和补偿贸易进口加工设备，1994 年此项进口为 11.76 亿美元，占当年机电产品进口总额的 2.05%。(3) 资企业作为投资进口的设备与物品，1994 年进口额为 181.45 亿美元，占当年机电产品进口额的 31.70%。(4) 企业技术改造引进设备（数额未详，估计 20 亿美元左右）；(5) 国家重点建设项目进口设备；(6) 特区自用物资进口。1994 年四个经济特区共进口机电产品 69.61 亿美元，占当年我国机电产品进口总额的 12.16%。仅上述 5 项（不包括第 5 项）合计，金额就达 412.32 亿美元，占当年我国机电产品进口总额的 72.03%。1996 年我国大幅度降低了包括机电产品在内的 4900 多种商品的关税，同时取消了上述第 2 项~6 项减免税措施，并实行加工贸易保证金台帐制度。上述措施，将使我国机电产品进口的实际关税与名义关税趋于一致。

2. 非关税措施。

根据 1994 年 1 月 1 日起实行的《机电产品进口管理暂行办法》，我国对机电产品进口的非关税措施包括配额管理与非配额管理两类，其中非配额管理又包括特定产品目录管理和自动登记管理。此外，我国还对部分机电产品进口实行许可证管理。

(1) 配额和许可证管理。配额管理适用于以下产品的进口：尚需适量进

口以调节市场供应，但过量进口会严重损害国内相关工业发展的机电产品；直接影响进口结构、产业结构调整机电产品；以及可能危及国家外汇收支地位的机电产品。目前（1996年）我国对汽车及其关键件、摩托车及其发动机和车架、彩色电视机及其显像管、收、录音机及其机芯、电冰箱及其压缩机、洗衣机、录像设备及其关键件、照相机及其机身、手表、空调器及其压缩机、录音录像磁带复制设备、汽车起重机及其底盘、电子显微镜、气流纺纱机、电子分色机等15种146个税目的产品实行配额管理（1994年为18种196个税目），1995年上述配额产品共进口41.5亿美元，占全部进口的7.0%。据悉，1996年的配额数量将在1995年的基础上增长25%，以满足国家重点建设项目和企业技术改造的需要。

每年的配额品种和数量由国家机电办会同有关行业主管部门（如机械工业部、电子工业部等）提出方案并经国家计委综合平衡后，报国务院批准后实施。进口单位凡进口受配额管理的机电产品，需向本地区、本部门机电产品进口管理机构提出申请，报国家机电办审批，发给配额证明；外经贸部凭配额证明发给进口许可证，海关凭进口许可证验放。1996年有28种商品实行配额管理。

（2）特定产品目录管理。对国内已开发或引进生产技术、尚处于工业生产起步阶段、国家需要加速发展的机电产品，列入特定产品目录管理。对特定产品的进口主要实行公开招标（一部分不实行招标的产品须由国家机电办审批），国家机电办按中标结果发放进口证明，海关凭进口证明验放。1994年列入特定产品目录的机电产品有171种，其中规定必须实行公开招标的90种，由国家机电办审批的81种。1995年，我国共进口特定目录产品54.47亿美元，占全部进口的9.21%。1996年列入特定产品目录管理的机电产品缩减为99种。

（3）自动登记管理。实行自动登记管理的产品范围很广，原则上除国家已公布实行配额和特定产品目录管理的品种以及国家政策有特殊规定的情况外均实行自动登记。各进口单位应按规定向本地区、本部门机电产品进口管理机构登记有关进口品种、数量、金额、国别等内容，如10日内上述管理机构未提出异议，则视为自动准予登记，海关凭准予登记的登记表放行。1995年，我国自动登记进口的机电产品为219.86亿美元，占全部机电产品进口的37.15%。

（4）非配额进口许可证管理。许可证管理与配额管理的产品范围有交叉。配额机电产品的进口必须同时申领进口许可证；此外还有一小部分机电产品的进口只受许可证管理而不受配额管理，即非配额的许可证产品，包括未装有制冷装置的空调器、除小汽车以外的汽车车身、装有差速器的驱动桥、复印机等4种，1995年进口金额不过6000多万美元。1996年这部分产品已取消许可证控制。

1996年我国实行进口配额管理的商品共28种，其中机电产品占15种；实行许可证管理的商品共34种，其中机电产品15种，实行特定登记管理的普通商品共14种，列入特定产品目录的机电产品则有99种。

需要指出的是，上述非关税管理措施并没有覆盖所有机电产品进口。1995年我国共进口机电产品571.99亿美元，实行配额、许可证、特定产品目录和自动登记管理的产品316.5亿美元，占53.48%。其他游离于政府控制之外的产品主要包括：（1）外商投资企业投资和自用进口的机电产品；

(2) 加工贸易项目进口直接用于生产返销或出口的机电产品； (3) 华侨、港澳台同胞捐赠和使用国外无偿援款进口的机电产品。按照规定，上述产品不属于有关管理措施的管理范围。

(二) 我国出口鼓励政策。

1. 国家为支持机电产品出口直接向企业 (包括生产企业和外贸、工贸企业，下同) 提供 3 类贷款：机电产品技术改造专项贷款；出口用进口料件外汇贷款；出口买方、卖方信贷。

2. 设立中央外贸发展基金，每年将从中拿出一定比例用于扶持机电产品出口 (包括开拓海外市场、在国外设立分店和展销中心、支持反倾销应诉及宣传机电产品等)。

3. 赋予重点机电外贸企业对外融资权。1995 年，经国家外汇管理局批准，已赋予中技、中航技、北方、机械设备、中机等 5 家机电外 (工) 贸公司对外融资权，可在年度控制指标内自主在境外筹措短期流动资金。

4. 国家税务总局根据国务院领导的指示，于 1995 年 9 月正式下发文件，明确规定优先办理机电产品出口退税。1996 年 6 月，国家税务总局又一次发出紧急通知，要求加快出口退税进度，尤其是纺织、机电、丝绸货物的出口退税要优先办理。

5. 放宽自营企业经营范围。凡固定资产在 1 亿元人民币以上、前一年自营出口创汇达 1000 万美元以上的机电自营出口生产企业或企业集团可申请经营非本企业生产的同类或相关产品，并可成立独立的有限责任进出口公司；凡具备上述条件且生产和出口成套设备主机、大型设备或其他技术含量高且需要售后服务的机电产品的企业，可申请获得与出口产品相关的工程承包权和外派劳务权。

6. 国家规定，支持机电出口企业在境外设点办厂，对符合规定条件的企业，有关部门应简化审批手续，适当放宽限制并给予主办单位以积极支持；重点机电产品出口企业可根据业务实际需要，选定一定数量的出口推销服务人员，经审批后一年内可多次出国。

7. 中国进出口银行开办结构融资、福费庭、对外担保等业务，利用境外资金促进我国机电产品出口。

三、贸易自由化对我国机电产品贸易的影响

近年来，根据加入国际贸易组织的要求和国内经济改革与发展的需要，我国政府采取了一系列贸易自由化措施，主要包括：大幅度降低包括机电产品在内的各种产品的进口关税，同时取消各种减免税措施；放松对机电产品进口的配额、许可证等非关税管理措施；实行中外合资外贸企业试点等。这些措施将对我国机电产品贸易产生深远影响。

（一）降低进口关税及取消进口关税优惠对机电产品进口的影响。

从1996年4月1日起，我国大幅度降低了包括机电产品在内的4900多个税目商品的关税水平，机电产品总体关税从26.2%降至18.4%，降幅为30%，其中机械产品（不含汽车）降至15.8%，仪器仪表降至17%。与此同时，我国还取消了一系列进口关税减免政策，其中包括对外商投资企业进口原材料和设备、技改项目和重大建设项目进口设备、特区自用进口物资以及加工贸易、补偿贸易项目进口加工设备等的税收减免优惠，并分别规定了1年~2年的宽限期。这两大改革意图不同，作用方向相反，对我国机电产品贸易将产生不同影响。

这次降税幅度比较大的机电产品有下列几种情况：（1）相当一部分工业加工设备这次降税幅度较大。如各种纺织机械、金属加工机械、包装机械等，降税幅度大都在30%~50%左右，甚至在50%以上。（2）某些国内建设急需、而国内又不能生产或不能满足需求、目前主要依靠进口的重要产品，如水轮机、涡轮喷气发动机等，原来税率就比较低（6%左右），这次又调低到原来的一半左右。（3）引进技术或自行设计的产品国内不能提供的关键零部件，如各种集成电路的税率由15%~20%降至6%，4层及以上印刷电路由34%降至14%，4层以下印刷电路由21%降至12%。水轮机零件由15%降至6%等。此外，一些走私或非正常进口严重的热点产品，主要是一些高档耐用消费品和办公设备，如窗式或壁式空调器、家用全自动洗衣机、真空吸尘器、复印机等，降税幅度均在一半左右。这些产品进口关税的削减，有利于抑制走私和非正常进口。增加正常进口。上述产品进口关税的大幅度削减，将相应降低企业引进技术、更新设备的成本。不过，实际从降低关税中获益的只是原来没有享受减免税优惠的那部分企业和进口商，主要是内资企业中的中小企业和内陆地区的企业。这部分企业虽然数量庞大，但过去在机电产品进口中的份额却很小。降税以后，大量中小企业和中西部地区的企业可能加入进口者的行列或增加已有的进口业务，从而引起我国机电产品进口规模的扩张。

取消减免税优惠使我国机电产品进口关税明降暗升，受影响的主要是过去享受减免税优惠的外商投资企业、列入技改项目的国有大中型企业、国家重大建设项目、特区进口单位（含企事业单位和政府）、从事加工贸易和补偿贸易的企业等。它们过去都是机电产品进口的大户。不过，从总体来看，取消减免税优惠并不会造成这些企业进口的明显萎缩。这是因为：

1. 取消关税减免优惠倾向于缩减新设外商投资企业的数量（据港报分析，将使新合资企业成本增四成左右），但对外商实行其他国民待遇（如进一步开放国内市场，放宽对外商投资企业产品外销比例的要求，银行对外商投资企业实行结售汇，年内实现人民币经常项目可兑换等），又有利于外资流入的增加，其综合结果将不会是外资流入总额的减少，而更可能是流入外

资类型的转变，即以优惠政策为导向、以加工贸易为主要业务的中小外资企业的减少和以占领我国国内市场为目标的大型跨国公司数量的增多。据统计，1996年1月~6月份，我国批准外商直接投资项目14061个，比上年同期下降10.67%，但协议金额456亿美元，比上年增长46.3%，实际利用外资金额增长了20.18%。

另一方面，关税政策调整会对外商投资的价值结构产生影响，即降低投资总额中设备和物品的比重（“八五”期间这一比重平均为42.4%），提高现金和技术的比重，并相应增加对国产设备的购买。

2. 取消税收优惠将大幅度增加国有大中型企业技术改造的成本，降低企业进行技术改造的能力和意愿。1994年，沿海地区进口设备关税、增值税由全免改为减半，加上汇率并轨等因素，使沿海地区企业技术引进成本猛增80%左右，当年1月~8月技术引进成交额就曾因此锐减一半左右。但从1996年上半年的技术引进形势看，此次取消减免税优惠并未产生像1994年那样剧烈的影响。1996年上半年，我国技术引进合同数887个，比上年同期增加4.54倍；引进金额25.79亿，比上年同期增长13.16%。分析其原因，可能有三方面：一是年初国家大幅度增加了对国有重点企业的信贷资金支持；二是一批中小企业加入了引进行列；三是在市场经济环境下，企业把引进先进技术设备作为自主发展的重要条件，不再容易受国家政策的左右。

3. 取消进口关税优惠将增加国家重点建设项目的引进成本，但关税收入的增加以及充足的外汇储备完全有能力支撑这部分引进，故不会影响到引进计划。

4. 对特区自用物资进口关税优惠的取消由于有长达5年的过渡期，故这部分进口近期内也不会有明显的缩减。

取消关税减免优惠虽然对我国实际关税水平和有关单位进口成本有较大影响，但由于这些单位对进口设备的需求缺乏弹性，同时由于其他相反方向的措施或补偿措施的作用，这部分进口的数量将不会受到大的影响。另一方面，大幅度降税虽则能够吸引一部分过去未享有减免税优惠的企业增加进口，但降税后我国机电产品进口的激增也是不大可能的。这是因为，进口数额的高低除与进口成本有关外，同时还受到国内经济形势（主要是宏观经济政策）、国际收支（它决定了进口可动用的外汇）等因素有关；更重要的是，国家在降低关税和放松配额、许可证限制后，仍然拥有反倾销和反补贴、保障和自卫条款、技术和环境卫生标准等国际通行的手段来有效阻止进口的突然增加，而且不排除在必要时重新提高某些产品进口关税的可能。故减税与取消减免税优惠的综合作用使我国机电产品进口总量的平稳增长，全年增速将超过1995年的3.38%。

国务院已决定，今后两年内将逐步把我国关税水平降到发展中国家的平均水平（15%左右），使关税收入占中央财政的比重从目前的30%降至15%左右。显然，降税还将继续。对于未来两年中我国机电产品进口关税的变化，我们认为，其总体水平不大可能再大幅度下降，可能只进行微调和部分调整。这是因为，一方面，目前我国机电产品进口关税总体水平已降到18%，低于全国关税总水平23%和全部工业品的平均水平21%，已呈倒挂之势，并已接近发展中国家的平均水平，再全面降税的余地不大。其中机械产品（不含汽车）关税已降至15.8%；仪器仪表降至17%；倒挂之势更加明显。这两部分产品的关税显然不应该也不大可能再降，否则不但不利于我国民族工业

的发展，而且也不利于关税收入的提高。对此，业内人士和有关政府官员已有呼吁。但另一方面，目前尚有一些高税商品，主要是小汽车、家用电器、办公设备和一部分电子产品，这次降税，或者幅度较小，或者幅度虽大，但原来基数较高，因而降税后税率仍偏高，从 40% 到 100%（甚至以上）不等。这部分商品不但提高了全部机电产品的平均关税水平，而且过高的关税保护也不利于民族工业提高技术水平和竞争力，并且容易诱发走私和非正常进口，因而进一步降税的余地和可能性都比较大。基于上述分析，我们认为，今后两年我国机电产品降税的重点将是目前的一些高税商品。这部分商品降税有可能引起其进口的大幅度增加，因为这些商品主要是高档消费品，需求的价格弹性较高。

在继续降低关税并放松配额、许可证管理的同时，国家将加强使用反倾销、反补贴、保障措施、技术标准等方式管理进口，以阻止进口的大幅度增加。

（二）放松进口配额、许可证管理的影响。

近年来，我国连续几次削减配额、许可证等非关税措施。到 1996 年，我国机电产品配额和许可证管理种类从 1994 年的 18 种、196 个税目减少到 15 种、146 个税目，非配额的许可证管理品种已完全取消，特定产品种类从 1994 年的 171 个税目减少到 99 个税目。根据我国外贸体制改革的方向，今后上述非关税控制措施还将进一步削减。

进口配额、许可证管理的放松从两个方面有利于进口：一方面，企业进口商品的资格和进口数量不再受限制，从而扩大了潜在的进口企业范围和进口数量；另一方面，取消了配额和许可证管理的一系列手续，降低了企业进口的交易成本。

（三）允许中外合资外贸公司进入机电产品贸易领域的影响。

1995 年底，作为贸易自由化的一项措施，我国宣布将逐步允许外资企业进入外贸领域。目前已经在上海浦东进行试点。举办合资外贸公司对我国机电产品贸易将产生下列影响：

1. 将给我国机电外贸企业带来先进的营销方法、管理技术和经验，有利于促进我国外贸企业市场营销和经营管理水平的提高；

2. 利用合资方（外方）既有的营销渠道，可以扩大我国机电产品在国际市场上的销路，进入一些以前无法进入的市场，或扩大在现有市场上的份额；

3. 将加剧机电外贸领域的竞争，对原有国有大型专业外贸企业构成严重威胁。在此压力下，国有大型外贸企业将被迫加快建立现代企业制度和转换经营机制的步伐。同时，合资试点普遍推广后，可能出现专业外贸公司与外商合资的热潮。

4. 将加剧经营秩序的混乱。

5. 将加快我国外贸管理体制改革的步伐。对合资企业显然已不可能再像对待国有外贸企业一样使用行政管理和计划手段进行约束，而主要应转向经济和法律手段。而应用于合资企业的管理办法一定时期以后也将自然扩展至内资企业，从而引起整个外贸管理体制的变革。

综上所述，允许外资进入外贸领域对我国外贸企业有利有弊，有机遇也有威胁。扬利除弊的关键，一是选择好合资伙伴，即选择那些在国际上有声誉、有实力、在国际市场上有广泛营销渠道和丰富营销经验的大型跨国公司

或综合商社作为合作伙伴；二是借与外国公司合资的机会学习先进的经营管理经验，彻底转换经营机制，增强开拓国际市场的本领。

四、我国机电产品贸易的发展趋势

(一) 我国机电产品出口的资源、基础和环境条件。

我国机电产品出口发展到今天，已经具备了较好的资源条件和基础，包括：

1. 机电工业的可观实力。经过 40 多年的建设，特别是经过改革开放 17 年来大规模的技术引进和改造，目前我国已建成了相当完备的机电工业体系，大部分技术能够满足国内市场需要，相当一部分技术达到国际先进水平。“九五”期间，我国机电工业还将有长足发展。国家已确定机电工业为我国今后 5 年~15 年着力振兴的支柱产业，机械、电子、汽车三大支柱产业都明确了一批扶持和开发重点，机械工业部署了产品质量翻身、组织结构优化、开发能力提高的“三大战役”，届时不论是产品质量、性能、规格、品种还是技术水平都将有大幅度改善和提高，从而增加对出口产品的有效供给。

2. 机电产品出口的已有基础。目前我国机电产品出口市场已遍布世界主要国家和地区，1995 年出口超 1 亿美元的市场已达到 37 个。除了欧美日发达国家市场和周边国家市场，对非洲、拉美和俄罗斯、东欧国家市场的开拓已初见成效。出口商品中技术和资本比较密集的机电仪设备已占有 85% 以上，汽车、飞机、船舶等大型机电产品以及工业、能源等成套设备和计算机、通讯设备等高新技术产品已占有 1/4 左右的比重。更重要的是，机电产品出口的长足发展培养、造就了一批熟悉国际市场、有丰富实战经验、有一定国际商誉的机电外贸企业和营销人员。1995 年，我国从事机电产品出口的企业近两万家，其中国有企业 7193 家，外商投资企业 11 838 家，集体企业 512 家。国有企业中自营出口的生产企业 1600 余家。这些企业中，出口额超 1 亿美元的 46 家，超 5000 万美元的 121 家，超 1000 万美元的 734 家。专业外贸（工贸）公司、有自营权的国有生产企业、外商投资企业成为我国机电产品出口的三支主力。我国机电产品出口已渡过了艰辛的市场开拓阶段，正面临巩固和扩展的有利时机。这是今后发展我国机电产品出口的良好基础。

3. 国家政策的有力支持。发展机电产品出口已成为从中央到地方各级政府的共识。“九五”期间，国家将加大对机电产品出口的扶持力度，主要是运用国际通行的出口信贷、出口信用保险等手段促进企业扩大机电产品出口。

4. 与汽车、机电等支柱产业的发展同步，能源、交通运输、原材料等基础产业也被列入了发展重点，这些产业的发展将为我国机电工业的发展提供基础，从而有力支撑我国机电产品的出口。另外，我国的资源和人力优势在掌握和利用科学技术水平不断提高的条件下也将发挥更大的作用。

5. 世界经济持续增长，国际政治局势保持稳定，发达国家继续进行产业结构调整，发展中国家加快工业化步伐。这些因素将引起国际市场对机电产品的旺盛需求，有利于我国企业开拓国际市场。据 OECD 和世界银行预测，今后 10 年全球将保持 3.3% 的经济增长率，略高于目前的水平，其中发达国家增长率平均为 2.8%，发展中国家平均为 5.2%。特别是发展中国家的经济增长将引起对机电产品的旺盛需求。另据预测，到 2000 年，世界机电产品贸易总额将达到 24 000 亿美元，占世界出口总额的比重将达到 45%；到 2010 年，上述数额将分别达到 44 000 亿美元和 51%。我国目前机电产品的出口额不过 400 多亿美元，在世界机电产品出口中的比重不过 2% 多一点，进一

步发展的潜力很大。

当然，未来的环境和资源条件中也有一些不利因素。就国内条件而言，适度从紧的财政和货币政策使资金紧张仍将是困扰我国企业的一大难题，通货膨胀压力则随时使企业面临原材料、劳动力成本的困境，人民币汇率基本稳定、出口退税率偏低使出口受到一定程度的抑制。国际范围内，以美国为首的西方国家对我国的战略遏制，各区域经济集团贸易保护主义倾向加强以及世界市场上竞争的日趋激烈都会影响到我国的机电产品出口。这些不利因素，主要要靠企业自身经营机制的转换、经营管理水平的提高以及我国政府在国际上有理、有利、有节的斗争来克服。

（二）我国机电产品出口的发展趋势。

根据以上对我国机电产品出口内外部条件的分析，可以对我国机电产品出口发展趋势作出如下预测：

1. 总量增长。

1986年～1995年十年间我国机电产品出口增速的变化趋势是，出口增长速度随着出口绝对额的增加逐渐下降。“七五”期间机电产品出口平均增速为46.2%，“八五”期间降至32.0%。1993年，机电产品出口增速已降至16.14的低点，1994年、1995年又出现大幅回升。但1994年出口的高速增长得益于汇率并轨、人民币较大幅度贬值带来的出口竞争力的提高，1995年是受出口退税率调低的促动，都有临时性因素，不足以代表长期增长趋势。扣除上述临时性因素的影响，这两年的正常增长速度估计均不过20%左右。我国机电产品出口额1995年已攀升至438.57亿美元的高峰，在此基础上很难再有高速增长。1996年出口额为482.1亿美元，增长9.9%，成为近年来机电产品出口增长的一个低谷。从1996年开始，我国机电产品出口将进入调整、提高时期，一方面，企业将逐步适应新的经济形势和出口鼓励体制，比如，企业将不再把出口退税作为计算出口成本的依据，而将更多地通过改善经营管理和提高产品质量和档次增加出口收益等，因此增速有望逐步回升并保持平稳；另一方面，由于宏观经济环境趋紧和出口扶持政策规范化，过去支撑机电产品出口高速增长的一些经济和政策因素，如人民币汇率的贬值、较高的出口退税率、技改项目进口设备减免税等将不复存在，企业将主要依靠自身实力和政府的适度支持增加出口，再加上出口总额日益在高位上运行，今后不大可能再有过去那种20%以上的高速、超高速增长。预计1997年～2000年将出现10%～15%左右的中速增长。照此估计，到2000年，我国机电产品出口总额有望达到800亿美元左右，在全部出口中所占比重将达到40%。

2. 结构变化。

在总量增长的同时，我国机电产品出口的一些结构性因素，如产品结构、市场结构、贸易方式结构、贸易主体结构等也将发生变化。

1. 产品结构的变化。受国家倾斜政策的引导，近年来我国机电产品出口中大型、成套设备和高新技术产品的比重不断增加。今后预计这一趋势还将持续下去。“九五”期间，国家重点鼓励15种产品的出口，其中一半以上是技术比较密集、附加值较高的大型和成套设备及高新技术产品，包括成套设备、船舶及船用机电设备、飞机及航空机电设备、通信设备、自动数据处理设备、电子元器件、视听产品、汽车（含摩托车）等，到2000年计划将这些产品在全机电产品出口中的比重提高到30%左右。

2. 市场结构的变化。近年来我国加紧实施市场多元化战略，在巩固美国、欧共体、日本和香港等传统市场的同时积极开拓拉美、非洲和亚洲周边国家等新兴市场。虽然目前对这些国家和地区的出口还很有限，特别是对拉美、非洲的出口还微不足道（1995 年对两大洲的出口合计不到 20 亿美元，在我国全部机电产品出口中占比重不到 5%），但发展势头较好。我国领导人对发展与非洲、拉美的经贸关系十分重视，政府间的友好往来频繁；中国进出口银行的第一个海外分支机构就设在了非洲（中西非代表处），第一笔大额出口买方信贷贷给了秘鲁。对这些国家和地区出口的一个重要方式是援外与出口相结合，通过对这些国家提供政府贴息优惠贷款促进我国机电产品的出口。政府的这些努力为商家开拓这些地区的出口市场奠定了较好的基础。

3. 贸易方式结构的变化。由于国有企业一般贸易出口因出口退税拖欠、出口成本上升等因素而大幅下滑，1996 年第一季度一般贸易出口在全部机电产品出口中比重比上年同期大幅度下降（由 33% 降至 20.84%），加工贸易出口比重大幅上升（从 65.31% 上升至 77.18%），加工贸易出口不但一直是外商投资企业的主要出口方式，而且第一次成为国有企业的第一大出口贸易方式。近期内，加工贸易出口的比重有继续增加的趋势。

4. 贸易主体结构的变化。到 2000 年，我国将完全放开外贸经营权，越来越多的生产企业、科研院所、市县外贸公司、乡镇企业甚至私营企业将进入机电外贸领域，贸易主体将日趋多元化。与此同时，机电外贸领域企业大型化、集团化、国际化的趋势也将日益加强。国家鼓励企业走工贸结合、技贸结合、跨国经营、规模经营的道路，“九五”期间将重点扶持若干个出口规模达数十亿美元的大型跨国机电企业集团，企业集团的起点既可以是已有一走实业基础的大型外贸企业，也可以是已自主进入国际市场的国有大中型生产企业。若此类企业集团获得成功发展，将有望改变我国目前机电外贸领域经营分散、经营规模过小、经营秩序混乱的状况。在此期间，与国有企业（含外贸和生产企业）构成竞争或合作关系的还有两类外资企业，即机电工业领域的外商投资企业和经营机电产品贸易的中外合资外贸公司。国家鼓励外资进入机电工业，特别是鼓励与现有国有企业合资；中外合资外贸公司已开始试点，估计本世纪末将在全国普遍展开。因此，外资大量进入机电外贸领域是不可避免的。外商熟悉国际市场，在国外有较广泛的营销渠道，营销管理经验丰富，它们的经营必然对国有企业造成严重冲击，在我国机电产品出口中所占有有可能继续上升。另一方面，对于那些准备并能够与外商合资的生产企业或外贸公司来说，外资的大量进入又是难得的机遇。

5. 出口增长方式的转变。过去我国机电产品基本上走的是一条靠增加资源投入的粗放型增长道路。随着“以质取胜”战略的提出和实施，出口增长方式的转变已成为政府和企业界的共识。可以预料，在“以质取胜”战略思想的指导下，随着出口产品的质量、技术、附加值档次和售后服务水平的不断提高，出口的经济效益也将得到根本改善，这将有利于我国机电产品出口战略目标的实现。

（三）我国机电产品进口的发展趋势。

“九五”期间，国民经济的高速发展（预计年均增长 8%~9%）仍将产生对进口资本货物的强劲需求，固定资产投资率将按 30% 来安排，因此将引起机电产品进口的继续增长。需求将主要来自以下几个方面：（1）重大建设项目的引进需要。“九五”期间国家将开工一大批重大建设项目，以缓解能

源、交通、通信紧张状况，并提高支柱产业的开发能力。其中，电力工业，每年新增装机容量 1600 万千瓦，所需设备的一半左右(45.9%)已安排进口。其他领域项目的建设也都需要大量引进。(2)企业技术改造对引进技术和设备的需要。据有关部门估计，我国现有的 1.5 万家国有大中型企业有 1/3 需要进行技术改造。(3)引进外资对进口机电设备的需要，“八五”期间，我国利用外资金额的 40% 左右是以进口设备作价的。“九五”估计这一比重虽会有所降低，但幅度有限。(4)加工贸易进口加工设备和料件，这也是很大的一个进口项目。1994 年来料加工装配贸易、进料加工贸易共进口料件、设备 141.26 亿美元，占当年我国机电产品进口总额的比重高达 24. 68%。加工贸易出口的高速增长必将引起这部分进口的持续增加。此外，进口关税的降低，进口控制的放松，都会引致进口的增长。从历史上看，国民经济的发展对进口机电设备的需求有递增之势。“七五”期间机电产品进口年平均增长只有 3.74%， “八五”期间跃升到 23.41%。考虑到“九五”期间我国自主开发能力的增强以及已建成项目对进口产品的替代，以及取消进口减免税优惠对进口的抑制作用，预计“九五”期间我国机电产品进口年平均增长 10% 左右是有可能的。按此增长速度，到 2000 年，我国机电产品进口将达到 950 多亿美元，在全部进口中的比重在 47% 左右。进出相抵，仍将有 100 亿美元左右的逆差。

贸易自由化不仅会增强中国在对抗反倾销等指控方面的讨价还价能力，而且更重要的是维持中国纺织品和服装出口的竞争力。

乌拉圭回合之后中国的
纺织品和服装出口
钟传水杨永正

自 70 年代末实行经济改革以来，中国的纺织品和服装出口迅速增长，到 1994 年，中国崛起为世界第一大服装出口国和第二大纺织品出口国。出口的这一迅速扩展是在多种纤维协议（以下简称 MFA）对中国出口的限制越来越严重的情况下实现的。

乌拉圭回合多边贸易谈判的结束标志着世界纺织品和服装政策环境的重大变化。依本回合达成的纺织品和服装协议（以下简称 ATC），MFA 下的配额限制将在 10 年过渡期内逐步取消（1995 年 1 月 1 日至 2004 年 12 月 31 日），在过渡期结束时，纺织品和服装部门将全面纳入关贸 1994 年的规定。ATC 还规定在过渡期内加速配额的的增长速度。此外，西方国家（美国、欧盟、日本和加拿大）的纺织品和服装的关税将会进一步降低，而且，在乌拉圭回合中，大部分发展中国家也承诺了显著的关税减让和约束。MFA 的取消和关税减让的实施无疑会促进世界纺织品和服装贸易。关税和贸易总协定（以下简称关贸）（1993 年）估计，乌拉圭回合贸易自由化带来的世界贸易增加最多的是在纺织品和服装部门，如果 MFA 取消，则中国在发展中国家中可望获益最大（Whalley, 1992）。然而，中国能否获得取消 MFA 的潜在的利益存在着不确定性。中国最终在多大程度上受益将会受许多因素的影响，包括中国加入世贸组织谈判的结果，日益增长的区域主义，越来越多的国外反倾销行动和美国改变原产地规则等。

从长期来看，在 MFA 配额取消后竞争加剧的情况下，中国纺织品和服装出口的前景越来越取决于中国维持其在本部门竞争优势的能力。在这方面，两个因素应予以考虑，一是中国连续快速的经济增长导致的比较优势的变化，另一个是世界其他地区新的纺织品和服装出口国的崛起。

本文是钟传水 1995 年 11 月 ~ 1996 年 2 月在澳大利亚国立大学澳日研究中心作访问学者时开始进行研究的，作者感谢澳日研究中心为本文提供的资助，并感谢中心主任 Peter Drysdale 教授和澳大利亚国立大学经济系部若素教授对研究的指导和帮助。

一、中国的纺织品和服装出口

自 70 年代末 80 年代初以来,中国的整个贸易发展一直引人注目。从 1980 年到 1994 年,以名义价格表示的商品贸易总值从 380 亿美元增长到 2370 亿美元,增长六倍多,同一时期,出口从 180 亿美元上升到 1210 亿美元。到 1994 年,中国已崛起为世界第六大贸易国(欧盟作为一个贸易实体),而 1980 年时只占第 26 位。中国在世界总出口值中的份额也从 1980 年 0.9% 跃升到 1994 年的 2.9%。纺织品和服装出口的增长一直是促使中国出口剧增的推动力。从 1980 年到 1994 年,纺织品和服装出口从 44 亿美元上升到 355 亿美元,上升八倍多。纺织品和服装在商品出口总值中的比重也从 1980 年的 24% 上升到 1994 年的近 30%,考虑到同一时期商品出口总值的迅速增长,这一上升是显著的。事实上,从 1986 年到机械和电子产品转而领先的 1995 年,纺织品和服装一直是最重要的单一出口产品大类。中国在世界服装出口中的份额从 1980 年的 4.4% 上升到 1994 年的 17%,纺织品从 1980 年的 4.6% 上升到 1994 年的 9.2% (世贸组织 1992 年)。表 1 中国的纺织品和服装出口 (10 亿美元)

纺织品	服装
2.8	1.7
3.2	2.1
7.0	6.8
11.8	23.

资料来源：中国纺织总会和历年“中国海关统计”。

中国引人注目的出口表现是在工业国家越来越严厉的 MFA 限制下取得的。与其他出口者相比 (主要是新兴工业经济体), 中国与美国、欧共体和加拿大的早期双边协议在配额增长率方面对中国还算很慷慨,但近来的双边协议限制越来越严厉,表现在受限产品范围、增长率、和有关转口的规定方面。在美国市场上配额平均年增长率从第一个中美纺织品协议 (1980 年 ~ 1982 年) 的 4.6% 降到 1995 年协议的 1%。同样,在其他配额市场上 (欧盟和加拿大), 配额增长率也都不同程度地降低了。在配额增长率下降的同时,配额的产品覆盖面却扩大了,第四个中美双边协议对中国的单限产品类别达 94 个。对中国最初的配额限制主要涉及棉纺织品和服装,后来,限制范围逐步扩大到包括化纤、羊毛和丝织品。

中国纺织品和服装出口的增长主要是供给驱动的。促进这一增长的有几个因素。在经历了 60 年代和 70 年代的大部分时间里极其内向的经济发展战略以后,在 70 年代末,中国转向了出口导向型的发展战略。自此,纺织品和服装的出口增长一直被置于优先地位。

这一决定是有着很好的经济学道理的。一般来说,在不存在严重扭曲的情况下,一个人口密集的国家,例如中国,在工业化的初期阶段倾向于更多地从事于出口劳动密集型的制成品——如纺织品和服装 (Anderson k, 1980 年; Anderson 和 Smith 1981, 1983 年)。日本的和新兴工业经济体

包括大量的出口加工贸易。

的经历很好地证明了这一点。此外，中国自 30 年代以来在纺织部门一直保持着大规模的生产能力。即使在“文化大革命”期间（1966 年～1976 年），该部门也保持着很大的规模，与其他工业相比效率也比较高。60 年代和 70 年代，当其他轻工业的发展被严重忽视的时候，纺织业却一直保持了合理的增长率。

80 年代初开始的农村经济制度的改革大大促进了中国纺织品和服装出口。80 年代初中国棉花产量的急剧提高为纺织品和服装生产提供了充足的原料供应。1979 年至 1984 年间，棉花产量几乎增长了 3 倍，从 2200 000 吨增长到 6300 000 吨（中国国家统局）。

乡镇企业的崛起既是经济改革分权化的结果，又是推动经济朝分权化方向改革的动力。作为一项城市工业结构调整政策（主要是针对国有企业），政府一直鼓励劳动密集型的生产从城市转移到乡村地区，这就进一步增加了劳动密集型生产的成本优势。与国有企业相比，乡镇企业在生产和管理方面更加灵活，其生产成本往往低于相应的国有部门。

外国直接投资在中国的纺织品和服装出口中也起了重要作用。70 年代末以来，外国直接投资一直迅速地流向中国。从 1979 年～1994 年期间，在中国的实际外国直接投资总额达 955 亿美元（经贸部，1994 年～1995 年）。90 年代初开始，外国直接投资流入中国的步伐进一步加快。仅 1994 年一年，外国在中国的直接投资就达 322 亿美元，仅次于当年在美国的外国直接投资。投资的很大一部分流向了纺织品和服装这样的劳动密集型部门。1994 年，外资企业占中国总出口中的比重占到了 28%，在出口增加额中更占到 61%。

外资企业对中国纺织品和服装出口的贡献怎么说也不过分。设想一下，在生产率低下的情况下，劳动成本低并不总是意味着出口有竞争力。而外国投资带来的不仅是物质资本，还有技术、管理和销售技巧，以及更好的出口渠道。中国纺织品和服装工业的外资主要来自香港、台湾和南朝鲜这样一些新兴工业化经济体（NIES）。

纺织品和服装出口为中国带来了不可或缺的外汇收入。从 1979 年到 1994 年，纺织品和服装累计获得了 1600 多亿美元的贸易顺差，而同期，其他产品上的贸易赤字是 400 多亿美元。这一巨大顺差通常被用来支付技术、机械和设备的进口。由于纺织品和服装部门的极其重要性，1986 年，原纺织工业部（现中国纺织总会）提出一项优先发展纺织品和服装出口的战略，并自此采取了一系列措施促进纺织品和服装的出口。

保持原材料，主要是棉花的低价是政策目标之一。棉花是中国的主要消费纤维，其价格一直通过维持一种国家定购价和垄断性的销售制度保持在低水平，同时，政府对化肥和农药等生产投入进行补贴。尽管从效率上说，这一制度有可质疑之处，但它确实使纺织工业获了益。

当其他产品如石油、谷物、植物油和化工产品的出口生意仍由国家垄断时，纺织品和服装的出口在 80 年代中期就大大放开了。地方、乡镇和外资企业在纺织品和服装出口方面都有很大的参与。

1992 年以前的很长时间，国家对国有外贸企业都有强制性出口计划。这与各种各样的优惠是联系在一起的。外汇留成制度允许出口企业保留其一定

比例的外汇收入以作更灵活的使用或在外汇调剂市场上以高于官方汇率的价格卖出。外汇留成制度已于 1994 年取消。1986 年，政府还专门建立了纺织品和服装出口基金以支持纺织品和服装的出口。更重要的一项政策则是对出口纺织品和服装（其他产品也一样）退还增值税的政策。增值税曾一度达 17%。1995 年的出口退税的延滞和税率的降低被普遍认为是该年纺织品和服装出口下降的主要原因之一（1995 年的增长率为 7%，而 1994 年则为 31%）。

二、纺织品和服装协议

纺织品和服装一直是许多发展中国家主要的出口制成品。但是，二十多年来，工业进口国一直根据它们与发展中出口国谈判达成的 MFA 对其出口进行限制。MFA 是背离关贸规则的主要安排之一。本来，其目的是通过发展中出口国“有秩序”的出口增长来为北美和西欧的纺织工业提供暂时的缓冲，但 MFA 却延长了 5 次，并越来越成为保护主义工具。它不仅限制了世界贸易，也拖延了工业化国家纺织部门的结构调整。1986 年，在埃斯特角城发动关贸乌拉圭回合的部长级会议期间，经过工业进口国和发展中出口方激烈的讨价还价，纺织品服装才包括进了乌拉圭回合的谈判日程。各方达成的谈判目标是在加强关贸规则和纪律的基础上制订使这一部门最终纳入关贸的模式。在之后延续近八年的谈判中，纺织品服装一直是阻碍乌拉圭回合早日结束的僵持点之一。可以说，没有与服务和知识产权等部门的“交换”，纺织品和服装这一部门的成就也许会非常有限。

ATC 是纺织部门贸易自由化向前迈进的重大一步，ATC 是一个过渡协议，它为在 10 年内（1995 年 1 月 1 日~2004 年 12 月 31 日）取消 MFA 限制规定了法律框架。过渡期之后，纺织品和服装的贸易将适用和其他货物部门同样的规则。ATC 还要求，凡与关贸不一致的 MFA 以外的限制要么使其与关贸一致，要么取消。此外，ATC 还规定，在过渡期内仍受限制的产品，其配额增长率在原有增长率的基础上有进一步提高，即“增长率的增长”。

取消 MFA 配额（即与关贸一体化）的过程分为三个阶段。在第一阶段（1995 年 1 月 1 日~1997 年 12 月 31 日），施限国家就将不少于其 1990 年进口量 16% 的产品与关贸一体化。在第二阶段（1998 年 1 月 1 日~2001 年 12 月 31 日），应将不少于 1990 年进口量的 17% 的产品与关贸一体化。在第三阶段（2002 年 1 月 1 日~2004 年 12 月 31 日），一体化的比例不少于 1990 年进口量的 18%。总体来讲，到 2004 年底，应有不少于 1990 年贸易总量 51% 的产品被一体化。从 2005 年 1 月 1 日起，其他仍受限制的产品将一次性一体化。各阶段一体化的产品必须包括毛条和纱、织物、纺织制成品和服装。

很明显，一体化任务集中在过渡期的后期。即使是 51% 的一体化，也是一种夸大的贸易自由化程度。必须看到，每个阶段一体化的百分比都是以 1990 年所有纺织品和服装的实际进口数字为基础，不论其所包括的产品是否受到限制，而不是仅仅以受到限制的产品为基础。由于目前并不是所有的产品都受 MFA 限制，进口国可以首先选择未受限制的产品进行一体化，拖延受限制产品一体化进程，直至过渡期结束前为止。根据联合国贸发会议（UNCTAD，1995a）的分析，这类未受限产品在 1990 年占加拿大总进口的 47%，占欧盟总进口的 34%，占美国总进口的 37%，挪威则更高达 83%。这样，发达纺织品进口国就得以在过渡期结束前不必进行实质性的贸易自由化。

对第一阶段一体化方案的调查结果显示，美国、欧盟、挪威和加拿大在第一阶段一体化的产品没有一项是目前受限制的产品（UNCTAD 1995a；国际纺织品服装局〔ITCB〕1995）。从产品价值上看，被一体化的产品占欧盟总进口的 8.7%，占美国总进口的 6.9%。换句话说，尽管 16% 进口量的一体化要求得到了满足，但被一体化的大多是低价产品。在以后的阶段中进口国（美国除外）将把什么样的产品纳入一体化还有待观察。根据规定，这些国

家应在每个阶段开始前 12 个月向纺织品监督机构通报将被一体化的产品（ATC 第 2 条 11 款）。美国已公布其第二和第三阶段的一体化方案，据此估计，在第二和第三阶段，一体化的产品只分别占到美国 1990 年总进口值的 11% 和 9%。这就是说，到 2004 年底以前，超过其 1990 年总进口值 70% 的产品不会被一体化。

根据 ATC 第 2 条的规定，在上述三个阶段，MFA 项下的双边配额应予扩大。在第一阶段，在配额原有增长率的基础上再增加增长率的 16%。在第二阶段，在第一阶段增长率的基础上进一步提高 25%。在最后一个阶段，则在第二阶段增长率的基础上进一步提高 27%。

由于配额的加速增长是基于 1994 年 12 月 31 日有效的配额增长率，因而最初的配额增长率对于确定配额扩大的程度非常关键。此外，随着配额增长率的加速增长，绝大部分的配额增长发生在第二和第三阶段中。这种配额加速增长的方式意味着较高的初始增长率会导致配额总量有更实质的增加。例如，如果某出口国目前的配额增长率是每年 6%，那么到配额加速增长的最后一个阶段，其配额将增加 134%；而如果没有配额的加速增长，其配额总量只会增加 79%。对于一个有着 6% 初始年增长率的配额来说，其配额量的扩大几乎是一个有着 3% 年增长率的配额扩大量的 3 倍。不同出口国初始配额增长率的巨大差异会导致其配额量的差距不断加大。测算结果表明，由于配额的加速增长，使北美和欧盟内各出口方配额量的标准差在北美市场上增加了 50%，在欧盟市场上增加了 57%。

配额加速增长计划不仅加大了不同出口国的配额差距，而且会增加不同产品配额量的差别。由于敏感性产品在双边协议下有着较低的增长率，其在过渡期内的相应配额量将会进一步降低，从而使得这些产品上的自由化程度更低，造成更大程度的资源配置的扭曲。

ATC 第 6 条中规定了过渡期内的特殊保障机制（即“过渡保障条款”）。这一条款保留了 MFA 第 3 条和第 4 条保障条款的部分内容。根据第 6 条，世贸组织的成员因某一产品的进口数量增加对其国内生产相同或直接竞争产品的产业造成严重损害，或实际的严重损害的威胁时，可以对该产品适用保障措施，实施进口限制。与 MFA 不同的是，ATC 的保障条款摒弃了 MFA 中极不严格的扰乱市场概念，代之以严重损害或严重损害的威胁；同时，价格在确定严重损害或严重损害的威胁中不再是重要或主要因素。

保障措施可以在成员对成员基础上使用，即只限制一个或几个而不必限制所有国家的产品，也即可以在成员之间实行歧视。但实施保障措施只能针对未与关贸 1994 年一体化、且未受到数量限制的产品。保障措施最长可实施 3 年，或至产品与关贸一体化为止，以早者为准。ATC 允许所有的世贸组织成员采用特殊保障机制，只要这些成员表示保留使用该机制的权利。最终有 49 个成员表示了保留这项权利的意愿（世贸，1996 年）。这就可能使更多的国家在过渡期内能使用这一原来只适用于少数 MFA 进口国的歧视性机制，更让人不安的是，一些发展中国家越来越多地对其他发展中国家采用反倾销措施之类的手段，且数目有不断增多的趋势。

在 ATC 于 1995 年 1 月 1 日生效后仅几个月，美国就根据新的特别保障条款向发展中纺织品和服装出口国提出了 24 次磋商要求（ITCB），涉及发展中国家范围很广的出口纺织产品。伴随着其他手段（如反倾销）的实施，在既得利益集团强有力的保护主义压力下，一些国家的政府很可能越来越经常

地采用特别保障机制，以及反倾销手段。

ATC 的另一个值得提及的方面是，它要求“所有”世贸成员都作出具体承诺削减和约束纺织品及服装部门的关税或放松非关税措施，从而改善纺织品和服装部门的市场准入，并将一体化进程的实施和“所有”成员在其他方面作承诺确立了明确的联系。谈判历史表明，这反映了原 MFA 下的发达纺织品进口国对发展中纺织品出口国进一步开放纺织品和服装市场的要求。简而言之，如果发展中出口国要被给予 ATC 待遇，作为交换，它们必须承诺纺织品和服装部门的自由化以实现进一步的市场准入。事实上，许多发展中国家确实在这方面作出了实质性的自由化承诺。

纺织品和服装部门的关税远远高于其他部门的关税。在工业化进口国，纺织品和服装的关税突出地表现为关税高峰（15%以上）；在发展中国家，纺织品和服装的关税水平就更高。然而，四方国家的平均关税削减仅为 22%，使其成为唯一没有实现 1/3 削减目标的部门。相比之下，发展中国家的削减却更为实质。

表 2 一些发展中国家在乌拉圭回合（UR）中的关税削减

	束(进口百分比)		贸易加权平均关税		削减百分比
	UR 之前	UR 之后	UR 之前	UR 之后	
阿根廷	1	100	32.1	35.0	na
巴西	5	100	77.4	32.3	na
智利	100	100	34.9	24.9	29
中国	0	100	58.9	30.0	na
印度	0	61	127.9	61.1	52
印度尼西亚	0	100	27.8	39.9	na
马来西亚	0	98	26.2	19.4	na
秘鲁	5	10	45.1	30.0	na
菲律宾	0	100	38.1	27.5	na
泰国	0	94	59.3	28.9	na

说明：中国的数据根据中国在世贸组织加入谈判中的出价作了更新；na 即不适用或没有有关数据。

资料来源：摘自 UNCTAD 文件（1995b），关贸秘书处估计。

三、中国纺织品和服装出口面临的机遇和挑战

许多研究表明，中国将从 MFA 的逐步结束中得到实质性的好处（Trela 和 Whalley1990；将要出版的 Yang, Martin 和 Yanagishima 的文章）。所有这些研究都基于一种假设：中国能够充分得到因 MFA 配额全部取消（包括那些施加于中国的配额）而带来的潜在好处。

中国受益于 ATC 的程度因中国加入世贸组织谈判的不确定性而蒙上了阴影。根据美国和欧盟实施乌拉圭回合的立法，非世贸组织成员不能享受 ATC 的好处，即使中国曾是原 MFA 的成员（UNCTAD, 1995b）。此外，非世贸组织成员的出口甚至可能受到新的限制。如果中国身处世贸组织之外，中国在与贸易伙伴的经济和贸易关系中可能会出现更多的摩擦，例如，墨西哥近来曾对中国纺织品和服装征收 54%~500% 的反倾销税。由于中国不是世贸组织成员，只能依靠双边努力来解决这些难题。

美国最近关于纺织品和服装进口的原产地规则很可能对中国的出口产生不利的影响。根据美国“乌拉圭回合协议法案”（《乌拉圭回合实施法案》）第 334 节，原产地规则的变化将影响范围很广的产品（T 恤、短裤和上衣）。在大多数情况下，新的规则视产品的缝制国为原产地，并在进口時計扣该国配额。这一变化将使中国这样的严重依赖加工贸易的国家受到的影响最严重。世贸组织的成员可以根据世贸组织的协议（包括 ATC）得到补偿，而中国却不能。

另外一个不利因素是，中国的加入议定书中很可能包含一个特殊保障条款，根据这样一个特殊保障条款，即使中国在不久的将来成为世贸组织成员，中国的出口仍有可能受到歧视性限制。这一特殊保障条款与 ATC 中的过渡性保障条款不同。由于美国和欧盟仍视中国为计划经济国家，在生产和贸易中存在着广泛的政府干预，因此，一直坚持要将这样一个特殊保障条款纳入中国的加入议定书。这一条款将允许其他世贸组织成员在确定从中国的进口剧增，且对进口国相关产业造成严重损害或严重损害的威胁时专门对中国实施数量限制。这一机制类似于 MFA 中基于市场扰乱概念基础上的保障机制。美国和欧盟关于特殊保障条款的建议还包含有一个第三国追索机制，即如果中国的出口因其他国家援引特殊保障条款实施限制而转向它们的市场并发生出口剧增，则该第三国也可引用特殊保障条款，对中国的出口实施限制。

无疑，这一机制会被主要用于针对中国最具活力的劳动密集型产品如纺织品和服装的出口。此外，世贸组织的任何成员，无论是发展中国家还是发达国家，都可以采用该机制。因此，有理由怀疑，即使中国早日加入世贸组织，仍可能继续面临 MFA 式的限制。

反倾销是中国关注的另一个问题。由于确定倾销幅度时采用的是第三国参考价格，因而不顾中国出口产品的实际生产成本。尽管在世贸成员资格谈判中，中国对此强烈反对。这一做法还是一个有待于进一步谈判的问题。

不断增长的区域化和优惠贸易协议是不利于中国的另一发展趋势。在某种程度上，中国担心自己被排斥在外。即使是全球性的优惠安排如普惠制（GSP），中国在其最大的出口市场——美国市场上也没有享受到。在纺织部门，近来的许多发展变化都会进一步影响中国：北美自由贸易区的形成（NAFTA）；奥地利、瑞典等加入欧盟；欧盟与土耳其（一个快速发展的纺织品服装出口国）的优惠协议（从 1996 年 1 月 1 日起取消其所有配额限制）；

以及欧盟与中欧和东欧国家间的优惠协议（从 1998 年 1 月 1 日起取消其所有配额限制）（ITCB1995 年）。瑞典已于 1991 年取消了 MFA 配额，其加入欧盟意味着这一市场再一次受到了配额限制。

近来另一个重要的趋势是日本对中国纺织品和服装出口施加数量限制的意图。日本还从未对发展中国家施加过 MFA 限制。日本在 19 世纪 70 年代以前是一个很大的纺织品和服装的出口国，至今也仍是纺织品的重要出口国。然而，20 世纪 60 年代和 70 年代，在新兴工业化经济体（后来是中国）越来越强烈的出口竞争下，日本渐渐从一个大的纺织品服装出口国转变为一个大的服装净进口国和重要的纺织品进口国。其国内市场上日益加剧的竞争导致过去 10 年中日本纺织产业重大的结构调整。

美国和欧盟市场不断增多的限制导致中国出口迅速转向日本市场。近年来中国产品在日本纺织品和服装总进口中所占份额显著增多。其中，中国纺织品的份额从 1992 年的 24.6% 上升到 1994 年的 32.4%，服装的份额从 1992 年的 43.3% 上升到 1994 年的 53.8%（世贸组织 1995 年）。日本成为 1994 年中国最大的纺织品和服装出口工业化市场。

不断增强的进口竞争引起日本国内纺织工业日益高涨的进口保护呼声。从 1994 年 10 月开始，应日本政府要求，中日间就对中国的部分纺织品进行“自主出口限制”问题进行了多轮磋商，并终于于 1996 年在中国承诺“自主出口限制”的情况下，日本政府决定不实施单边限制。新兴工业化经济体也有可能步日本后尘对中国实施这样的限制，从而威胁中国纺织品和服装出口到这些新的市场。这一趋势对中国有着很深远的影响，它意味着针对中国的灰区安排可能会蔓延。世贸组织对如何处理涉及非世贸成员的这类安排仍有待作出明确的规定。

四、对 ATC 的数量分析

我们采用 GTAP (全球贸易分析项目 Global Trade Analysis Project 的缩写) 模型来测算 MFA 改革所带来的影响。整个 GTAP 模型(第二版)涵盖了 24 个区域, 37 种产品。在该项研究中采用的版本是 10 * 10 版本(10 种产品 * 10 个区域)。即:大洋洲(澳大利亚和新西兰)、北美洲(美国和加拿大)、欧盟、日本、新兴工业化经济体(香港、新加坡、韩国和台湾)、中国、南亚(孟加拉、不丹、印度、马尔代夫、尼泊尔、巴基斯坦和斯里兰卡)、拉美、及世界其他国家和地区(ROW)。

由于 MFA 逐步取消的任务过于集中在后期,在配额被全部取消以前很可能感受不到改革所带来的全部影响。此外,在测算 MFA 改革对中国的影响时要考虑到中国经济的快速增长和经济结构的可能变化。因此,世界经济测算到 2005 年乌拉圭回合改革将已经充分实施,再对改革的影响作比较静态分析测算是以 Hertel et al 模型的基础上进行的。在对中国的劳动力作测算时作了一些修改,主要是本文所假设的劳动力水平要远高于 Hertel et al (1995 年)的水平。这是基于这样一种观点,即在中国城市和农村存在大量失业人口和不充分就业人口,因此会出现有效劳动力在 1992 年~2005 年间的增长远远快于人口增长的情况。根据测算结果,中国的劳动力增长将与南亚一样快,尽管中国的人口增长要慢得多(表 3)。

表 3 要素禀赋和实际 GDP 的测算变动值
1992 年~2005 年(百分比)

	人口	劳动	资本	实际 GDP
澳大利亚	10	8	31	37
北美	10	13	43	41
欧盟	2	2	19	33
日本	4	-2	52	39
NIEs	12	13	122	122
东盟	23	32	134	135
中国	18	36	216	203
南亚	26	36	144	93
拉丁美洲	25	32	17	59
ROW	18	36	37	37

资料来源:根据 Hertel et al. (1995)。

说明: NIEs 是指新兴工业化经济体(韩国、台湾、新加坡和香港)。

ROW 是世界其他国家和地区,即“Rest of the World”。

测算结果表明,中国在 1992 年~2005 年间的资金积累和 GDP 增长速度最快。这反映出其过去 10 年的强有力增长和对未来经济稳定性的乐观预期。如果中国继续其改革计划,那么,9%的年增长率并非不现实。资金的快速增长意味着中国的资本将越来越丰富,而劳动力却会越来越相对短缺。

GTAP 模型是在 Purdue 大学的 Thomas Hertel 领导的全球贸易分析项目(GTAP)下开发出来的。
更详细的讨论见 Yang 和 Zhong (1996)。

在测算一直到 2005 年的世界经济时,仍然假设现有的 MFA 配额限制保留着。MFA 配额的测算增长率是基于 Hertel et al (1995) 和联合国贸发会议 (1995a)。一般来说,中国配额的预计增长率要比其他大多数发展中国家低。既然对北美和欧盟的出口是外定变量,则配额的出口税收等量允许随着时间的推移而变化。以反映 MFA 限制程度的变化。

按 Hertel et al (1995) 的方法,在测算模拟中,GTAP 模型中的贸易弹性值加倍了。此外,与 Hertel et al 不同的是,在随后进行的比较静态模拟中也应用了更高的弹性。这一改变主要基于这样一种看法,即在使用原先的 GTAP 弹性时,对贸易弹性的影响对小国经济来说大得有点不现实。

尽管贸易条件在恶化,但中国在取消 MFA 中估计可获得多达 86 亿美元的好处(以等差计算,见表 4)。这些好处来自于纺织品和服装出口的实质性增长,这将导致纺织品和服装产业生产的扩大。然而,由于现行 MFA 配额对服装出口的限制比对纺织品出口的限制严厉得多,服装产业的扩张将会大于纺织产业。因此,贸易自由化对服装产业的推动作用要高于纺织产业。

中国从 MFA 改革中获取的社会福利收益将会占到其从乌拉圭回合贸易自由化中得到的全部好处的大约三分之二。MFA 的取消还会显著地有利于国内生产总值、实际工资和贸易的增长。乌拉圭回合非 MFA 改革会进一步加强 MFA 改革的影响。根据完整的乌拉圭回合改革设想,纺织品和服装生产的扩大程度会大于仅仅根据 MFA 改革得到的扩大程度,关税的削减将会引起纺织品和服装进口的显著增长。纺织品关税的减少将会刺激服装生产,因而进一步刺激其出口。

表 4 乌拉圭回合 (UR) 贸易自由化的影响 2005 年 (百分比)
表 4 乌拉圭回合(UR)贸易自由化的影响

2005 年(百分比)			
	取消 MFA 本身	整个 UR	面临 MFA 限制
宏观经济影响：			
等差 (10 亿美元)	8.6	13.1	-7.2
实际 GDP	0.9	1.8	-0.3
实际工资	0.4	1.0	-0.1
出口	8.6	21.1	-1.5
进口	5.9	17.8	-1.5
贸易条件	-0.8	-2.1	-0.3
对纺织品的影响：			
产出	13.8	9.1	-0.8
出口	22.8	29.3	6.1
进口	19.0	46.5	-3.6
对服装的影响			
产出	62.5	76.0	-12.7
出口	115.8	142.4	-26.8
进口	9.5	72.9	-3.3

资料来源:GTAP 模型模拟结果。

如果 MFA 对其他发展中国家都已失效,却唯独对中国保留,那么将对中国产生非常不利的影响。中国是否继续面临 MFA 的限制会为中国带来近 160

亿美元的福利差别。中国继续受到 MFA 限制的不利影响将在很大程度上来自于其他发展中国家日益加强的竞争（其 MFA 配额已被取消）。中国被排除在 MFA 改革之外也将使北美和欧盟受到相当的损失，而其他发展中国家却会当然地受益。

五、结构变化对纺织品和服装的影响

中国的纺织品和服装出口能否继续快速增长不仅取决于需求情况，也取决于供应潜力。决定中国纺织品和服装出口长期增长的两个重大因素。第一是持续的经济改革。在标准新古典经济分析中，改革只会有一次性效应，不会加速经济的长期增长率。但是，越来越多的文献指出，开放会提高长期增长率（Edwards 1992年）。

第二个主要的因素是在世界纺织品和服装部门比较优势的变化。由于纺织品和服装，尤其是服装，是劳动密集型的。因此，中国在纺织品和服装方面的比较优势主要在其丰富的非熟练劳动力供应方面。在过去15年中，随着经济的迅速增长，这一点开始变化。在一些沿海地区，出口的迅速增长导致非熟练劳动力的短缺，因此，尽管有移民方面的限制仍吸引内陆地区大量移民。同时，沿海地区的租地成本也在上升，进一步促使生产设施西移。

由于在中国不同地区劳动力成本的巨大差异，在中国出现全面的劳动力短缺还要有很长的一段时间。在农村大部分地区的大量的失业和不充分就业人员为沿海地区提供了几乎取之不尽的劳动力资源。旨在降低从西向东移民成本的政策将使中国能够利用这些巨大的人力资源。尽管户籍制度正在逐渐失去对农村人口的控制，但仍是对移民的一个重大限制。其他几项政策也阻碍了城市地区有效地使用移民资源。例如，移民很少能享受到政府的住房，医疗和教育方面的福利。对国有企业雇佣农村移民仍有重大限制。对移民能在城市哪些地方居住也有限制，一些城市还对移民征收增容费。

更好地利用中国人力资源的另外一个可选择的政策是改善内陆地区的基础设施。这样，在农民选择向东移民时，这就会降低移民成本，而且如果移民决定留在西部时，这还会为内地工业发展起来提供必要的条件。同时，这还会吸引企业家向内陆移动。滴入效果（trickle-down effect）很可能会缩小自70年代末改革开始以来一直在增加的东西收入不平衡。

随着经济的迅速增长，资本积累也将会继续迅速增长。事实上，测算得出的资本增长要比收入增长快。这也可以通过吸引更多的外国投资，也可以通过增加国内储蓄来实现，就像过去的经验那样。在测算期中，土地资源假定不变。这样，农业产出的增加将只能通过提高生产率来实现。

在以上假设情况下，这里给出了两种情况下的测算结果（表5）。第一种情况下把因乌拉圭回合贸易自由化而产生的贸易政策的变化考虑在内了。经济增长由要素积累和贸易自由化两种因素共同驱动。模拟结果表明，在该时期内，资本较密集的部门比劳动密集型部门增长得快。加工食品、纺织品、钢铁、其他制成品和服务比整个经济的增长要慢得多。这些部门较为缓慢的增长可部分归因于这些部门较低的需求弹性而导致的相对低的需求增长。服装生产的迅速增长主要是由于MFA的废除。如括号内的数字所表明的，没有乌拉圭回合贸易自由化，服装生产的增长将减少一倍还多，增长速度比整个经济的增长速度慢得多。一般来说，工业国家对劳动密集型产品的限制比资本密集型产品的限制要严厉一些。因而，乌拉圭回合贸易自由化有利于发展中国家的劳动密集型产业。

由于中国迅速的资本积累，不管有没有乌拉圭回合，中国的纺织品生产都将会比其他亚洲国家的慢（南亚除外）。尽管有MFA改革的推动，中国的服装生产将比其他亚洲发展中国家增长得慢，但比新兴工业化经济体增长得

要快。但是，在没有改革的情况下，中国服装生产的增长将超过南亚，但速度低于新兴工业化经济体和东盟国家。

表 5 一些发展中经济体生产的累积变动测算结果

表 5 一些发展中经济体出口累积变动测算结果

1992 年—2005 年（百分比）

	中国	NIES	东盟	南亚	拉美
农业	66 (65)	7 22	58 (63)	60 (59)	28 (24)
采矿	61 (67)	13 (14)	45 (62)	64 (82)	-19 (-18)
加工食品	102 (108)	72 (67)	69 (76)	83 (86)	44 (44)
纺织品	110 (96)	127 (94)	264 (160)	105 (74)	32 (36)
服装	282 (124)	84 (130)	533 (210)	207 (82)	43 (54)
钢铁	135 (152)	107 (106)	136 (168)	83 (97)	33 (29)
运输设备	505 (664)	162 (165)	256 (259)	120 (157)	92 (89)
机械设备	235 (263)	115 (119)	202 (226)	96 (108)	41 (48)
其他制成品	116 (127)	67 (61)	98 (111)	79 (86)	31 (34)
服务	147 (219)	125 (92)	311 (124)	96 (95)	60 (50)
GDP	203	122	135	93	59

说明：数字是有贸易自由化情况下的结果，不带括号的数字是没有贸易自由化情况下的结果。

GDP：国内生产总值。

资料来源：GTAP 模型模拟结果。

出口增长表现出相同的趋势（表 6）。由于资本越来越丰富，中国的资本密集型产品的出口将比劳动密集型的出口增长得要快。即使没有 MFA 改革，纺织品的出口也很可能比整个出口增长得要慢得多。对服装来说，取消 MFA 会使其增长高于平均速度。而没有 MFA 改革的情况下，服装出口的增长甚至还赶不上整个出口的增长速度。

尽管 MFA 的取消将在十年间完成，但其大部分影响只有到过渡期后期才能看得出来，一旦 MFA 改革的效果充分体现出来，那么，纺织品出口将很可能会恢复其长期的趋势。在没有乌拉圭回合的情况下做的测算较有可能代表这种长期趋势。这样，中国的纺织品出口的增长速度相对要低，而服装的出口在 MFA 改革的一次性效应结束后其增长速度甚至可能低于整个出口的增长速度。这在很大程度上取决于劳动和资本的相对增长速度。即使在有丰富的劳动力供应的情况下，只要能维持迅速的经济增长，中国仍会转向更为资本

密集型产品的出口。由于纺织品和服装出口量非常大，纺织品和服装在将来很长的一段时期内仍将是整个出口中的重要部分。

表 6 一些发展中经济体出口累积变动测算结果

表 6 一些发展中经济体出口累积变动测算结果

1992 年—2005 年 (百分比)

	中国	NIES	东盟	南亚	拉美
农业	-90 (-90)	-21 (-53)	3 (-9)	4 (-27)	13 (-24)
采矿	-53 (-54)	-44 (-44)	29 (40)	43 (66)	-58 (-59)
加工食品	-37 (-27)	88 (19)	24 (34)	21 (33)	23 (12)
纺织品	106 (67)	177 (106)	204 (155)	161 (62)	36 (16)
服装	365 (102)	51 (125)	860 (263)	389 (71)	-44 (-8)
钢铁	217 (152)	254 (229)	155 (166)	159 (172)	108 (60)
运输设备	776 (765)	9 (218)	545 (333)	454 (614)	265 (141)
机械设备	225 (246)	17 (118)	203 (224)	147 (247)	37 (37)
其他制成品	86 (87)	71 (50)	86 (92)	87 (111)	16 (9)
服务	11 (7)	15 (16)	75 (91)	66 (99)	7 (8)
所有商品	156 (113)	84 (74)	150 (128)	131 (82)	23 (8)

说明：带括号的数字是有贸易自由化情况下的结果，不带括号的数字是没有贸易自由化情况下的结果。

资料来源：GTAP 模型模拟结果。

1992 年 ~ 2005 年 (百分比) 说明：带括号的数字是有贸易自由化情况下的结果，不带括号的数字是没有贸易自由化情况下的结果。

资料来源：GTAP 模型模拟结果。

六、结论

纺织品和服装是中国工业化的先驱产业，即使在改革之前也保持了快速增长。经济改革把该部门放在了出口导向型增长方式的前沿。国内经济环境的全面改善使纺织品和服装出口的迅速增长。特别是，农村改革、外资和乡镇企业的崛起均提高了中国出口产品的竞争力。旨在促进纺织品和服装出口的具体政策也许起到了有益的作用，但其影响的程度很可能是有限的。多年来建立起来的巨大的生产能力和很高的劳动密集程度使纺织品和服装部门享有比其他部门更好的出口优势。乌拉圭回合贸易自由化既给中国提供了机会，也为中国带来了挑战。如果中国能够获得取消对其产品配额的好处，则其纺织品和服装出口将会大大受益。如果在取消 MFA 后中国仍然受配额的限制，则中国的纺织品出口将会受到严重打击，其在北美和欧盟市场上的份额将会减少。早日进入世贸组织将会使中国更好地享受 ATC 的好处，但这在很大程度上取决于中国的加入议定书中包含什么内容。目前有关中国的加入谈判存在着这样一种危险，即针对中国的系统的歧视很可能会被合法化。

ATC 能否导致世界纺织品和服装贸易自由化现在仍然不清楚。除了经常借助于 ATC 的特殊保障条款来实施进口限制这种潜在的可能外，进口国还有可能越来越多地使用反倾销、反补贴和其他保障措施来代替 MFA。对经济的广泛的政府干预使得中国很容易成为这些措施针对的对象。

但是，需求方面的不确定性不应过分夸大。过去，中国已经表明，它能够在国外保护主义增加的情况下保持出口的高速增长。这种持续增长的关键就是经济改革。贸易自由化不仅会增强中国在对抗反倾销等指控方面的讨价还价能力，而且更重要的是维持中国纺织品和服装出口的竞争力。中国逐步取消与关贸不符合的政策，以及原材料，尤其是棉花，成本的增加将会为各方创造一个公平竞争的环境。结果会是，以世界价格获得进口投入品将对中国的纺织品和服装出口越来越重要。

随着经济的迅速增长以及相应的资本积累，中国的比较优势正在转向资本更密集的产品。取消 MFA 将对今后十年的出口起一次性的促进作用，但这不大可能会扭转结构变化的长期趋势。内陆地区巨大的未利用的人力资源意味着，只要有相应的政策来促进全国性的要素流动，在今后很长的一段时间内，中国的纺织品和服装出口仍能保持竞争力。迅速的技能积累将使沿海地区在一些制造业中转向生产附加值更高的产品，而传统的劳动密集型产品的生产仍能吸收农村地区的大量的非熟练劳动力。

参考文献：

Anderson, Kym and Ben Smith (1981) : " Changing Economic Relations between the Asian ADCs and resource -Exporting Advanced Countries of the Pacific Basin. in Wontack Hong and Lawrence B. Krause (ed5) Trade and Growth of the Advanced Development Ccountries in the pacific Basin, Korea Development Institute, seoul.

Bagchi, 3., 1994. on of the textile trade into 关贸' , ournalofwoTldTf86e, 28 (6) : 31—42.

《中国统计年报》(1985) 统计出版社 1985 年版。

中国纺织总会 (China National Textile Council)

C1he, w. R, , 1995. Ev8h 砒 hg = heUruguayROun1, Tbe Wofldeconomy ,

18 (1)] 1—23。

Edwards, S., 1993. Openness, trade and growth in developing countries, *Journal of Economic Literature*, 31 (3) : 1358—93.

Garnaut, Ross and Kym Anderson: "ASEAN Export Diversification and the Evolution of Comparative Advantage in the Western Pacific Region," in R. Garnaut (ed.), *ASEAN and the Pacific and the Economy of Australia*, North University Press.

Hertel, T., (ed.), *Global Trade Analysis Using the GTAP Model*, Cambridge University Press.

Hertel, T., Martin, W., Yanagishima, K. and Dinlarani, B., 1995. "Liberalising manufactures trade in a changing world economy," paper presented at the conference "The Uruguay Round and the Developing Economies", the World Bank, Washington, D. C., January 26—27, 1995.

ITC (International Textiles and Clothing Bureau), 1995.

UNCTAD, 1994. *China's Foreign Trade*, (1986, 1987), Textile Industry Press.

Moore, L., 1995. The competitive position of producers of textiles and clothing, *World Textiles*, 18 (4) 2583—602.

Taylor, J., 1990. Effects of developed country trade restrictions on textiles and apparel, *Economic Journal*, 100 : 1190—205.

Whalley, J., 1992. The Multifibre Arrangement and China's growth prospects, in K. Anderson (ed.), *China's Trade and the World Textile Markets*, Cambridge University Press, Cambridge.

WTO, 1995. *International Trade: Trends and Statistics*, WTO, Geneva.

WTO Focus, December 1995, No. 7. UNCTAD, 1995a. *An Analysis of Trading Opportunities*

Resulting from the Uruguay Round in Selected Sectors: agriculture, textiles and clothing, and other industrial products, UNCTAD, Geneva.

UNCTAD/ITD/17: *Preliminary Analysis of Opportunities and Challenges Resulting From the Uruguay Round Agreement on Textiles and Clothing*, 1995b.

Yang Y., 1992. *The Impact of the Multifibre Arrangement on World Clothing and Textile Markets with special reference to China*, PhD dissertation, The Australian National University, Canberra.

..... 1995a. *Sustaining China's remarkable exports and growth performance*. in Garnaut, R., Crill, E. and Riedel, J. (eds.), *Sustaining Export-oriented Development: ideas from East Asia*,

Cambridge University Press , Cambridge.

- 1 995b. China's textile and clothing exports : challenges in the postMFA period', National Centre for Development Studies, The Australian National University, Canberra. (mimeo.)

..... 1996. Safeguarding the future of world trade in textiles and clothing', paper presented at the International Symposium on Anti dumping and Safeguard Systems, February 28 ~ 29, 1996 . Taipei.

Yang, Martin, W. , and Yanagishima, K. , 1996. Evaluating the benefits of MFA liberalization in the Uruguay Round' , in T. Hertel (ed.) , Global Trade Analysis Using the GTAP Model , Cambridge University Press.

1995 年的大阪会议标志着亚太地区实现贸易和投资自由化不再是一个遥远的梦，而是一个即将实现的目标。

贸易投资自由化与中国汽车工业的发展

卢圣亮

在 1994 年的茂物会议上，亚太经济合作组织成员的领导人共同签署了关于 2020 年的亚太自由贸易协定。该协定规定了亚太地区在 25 年内实现贸易投资自由化的目标：工业化成员最迟在 2010 年实现贸易和投资的自由化；发展中成员最近在 2020 年实现贸易和投资的自由化。江泽民主席代表我国在协议上签了字。在 1995 年的大阪会议上，各成员的领导人又共同签署了《行动宣言》，并通过了《行动议程》，为亚太地区实现贸易和投资自由化制定了具体的行动议程。这标志着在亚太地区实现贸易和投资自由化不再是一个遥远的梦，而是一个即将实现的目标。亚太地区贸易和投资自由化正在向我们走来。在亚太地区贸易和投资自由化即将到来的情况下，我国汽车工业应该采取怎样的政策呢？

一、我国汽车工业的现状

1. 生产规模小。我国的汽车工业虽然创建于 50 年代初，至今已有 40 多年的历史，但是一直发展很慢，特别在改革开放以前，发展得尤其缓慢。在 70 年代，我国的汽车年产量长期徘徊在 10 多万辆的水平。在 80 年代，我国的汽车工业开始发展较快。1990 年，我国的汽车产量为 54.1 万辆。“八五”期间是我国汽车工业发展最快的时期。1991 年，我国的汽车产量达到 71.3 万辆，比 1990 年增长 35%，其占当年世界汽车总产量的比重还不到 1.5%。1992 年，我国的汽车产量突破了 100 万辆。“八五”期间，我国共生产各种汽车 587 万辆，是“七五”期间汽车产量的 2.3 倍，年平均增长速度为 23.3%。其中，小轿车的产量为 102 万辆，占我国建国以来轿车总产量的 85.3%，年平均增长速度为 47.9%；客车的产量为 143 万辆，年平均增长速度为 23.8%；载货车的产量为 341.7 万辆，年平均增长速度为 18.1%。1995 年，我国的汽车产量达到 145 万辆，在世界生产汽车的各个国家中排名第 11 位。其中，小轿车的产量约为 30 万辆，客车的产量约为 37 万辆，载货车的产量约为 78 万辆。

2. 汽车生产企业过多，且单个企业的生产规模过小，虽然我国的汽车产量小，但是，我国汽车生产企业的数量却很多，可以算得上是世界之最。70 年代末，我国就有 55 家汽车生产企业。进入 80 年代，汽车生产企业更是在全国遍地开花。1985 年，我国的汽车生产企业增至 114 家，增加了一倍多，此后，国家有关部门采取了一些措施，汽车生产企业的数量有所减少。但是，到 1991 年，我国的汽车生产企业又增至 125 家，甚至超过了 1985 年的汽车生产企业数。全国的汽车产量本来就少，而生产企业却那么多，使我国的汽车生产企业都不能达到规模产量。在 125 家汽车生产企业中，100 多个企业的年产量还不足 5000 辆，有的企业的年产量甚至更低。1996 年 1 月~4 月，全国 114 家汽车生产企业中，已经停产的有 19 家，产量在 10 辆以下的有 6 家，产量在 10 辆~100 辆的有 18 家，产量在 100 辆~500 辆的有 37 家，这些中小汽车企业共计 80 家，占我国汽车生产企业的 70%。

3. 生产技术水平低，产品档次低、质量差、价格高。我国的汽车生产技术水平较低，与国际先进水平相比，大约有 10 年~20 年的差距。由于生产规模小，从而使我国的汽车生产企业在产品、科研开发、技术更新、工艺、装备、生产方式和管理方式等方面同国外汽车生产企业相比显得很落后，从而我国汽车的质量差、成本高就成为不可避免的了。国产汽车的新车首次故障间隔里程达到 3000 公里就算是优质产品了，其标准同国外有很大的差距。至于汽车价格，我国市场上的汽车价格，除中型载货车外，都比国际市场高，尤其是轿车，国内市场价格更是比国际市场价格高出很多。

二、我国目前汽车市场的现状

1. 汽车需求量下降。导致我国目前汽车需求量下降的原因主要有四个：
(1) 固定资产投资的增长速度进一步大幅度回落。1996年1月~5月，国有单位的固定资产投资规模比上年同期增长16.5%，而1993年、1994年、1995年同期同比增长率分别为69.3%、34.2%和28.1%。可见，1996年的固定资产投资规模增长速度是在过去2年大幅度回落的基础上继续大幅度回落。其中，对汽车需求量影响最大的基本建设投资的增长速度回落更大，比上年同期回落18个百分点。(2) 工业增长速度进一步回落。1996年1月~5月，我国的工业增加值比上年同期增长13.3%，比上年同期的同比增长率下降了0.7个百分点，而且是在过去2年回落的基础上的继续下降。(3) 企业经济效益持续下降，购车资金紧张。由于许多企业的经济效益不好，它们为了节约开支，不得不封存甚至转让了部分车辆，尤其是轿车，而将有限的资金用于优先保证职工工资的发放和其他必要的开支。很多企业都将压缩购车费用作为节省开支的主要措施之一。(4) 汽车的需求弹性高。在经济景气处于扩张期时，汽车需求的增长率会高于经济增长率；在经济景气处于收缩期时，汽车需求增长率的下降幅度会大于经济增长率的下降幅度，甚至出现汽车需求的负增长。

2. 生产微增，销售疲软，库存急增。(1) 汽车生产量微增。1996年1月~5月，我国的汽车总资源为67.2万辆，比上年同期增加1.3万辆，其中，各类国产汽车的生产量为62.9万辆，比上年同期增加1.7万辆。(2) 汽车销售量下降。1996年1月~5月，国产汽车的销售量为59.6万辆，比上年同期下降0.35%。从国产汽车的不同品种来看，重型货车、中型货车、轻型汽车和轻型客车四大车型的销售量出现下降，降幅最大的中型货车销售量比上年同期下降25.7%。进口汽车的销售量继续下降，比上年同期下降8.8%。(3) 汽车库存量急增。到1996年5月底，仅生产厂家的库存就比上年底增加3.3万辆。据调查，汽车经销商的新增库存远大于这一数字。

表1 1996年1月~5月各类国产汽车产销量(单位:辆)

车型	累计销售量	同比增长率%	累计生产量	同比增长率%
重型货车	10424	-14.6	10489	-15.94
中型货车	95999	-25.72	99508	-26.85
轻型货车	132093	-10.38	137795	11.21
微型汽车	48688	10.45	51655	20.01
客车	160419	5.43	169.413	11.46
大型客车	1239	2.14	1338	7.47
中型客车	6628	4.43	7042	8.06
轻型客车	80337	-7.12	85114	-1.86
重型客车	72215	24.32	75889	31.97
轿车	148094	31.04	159677	41.54
总计	596019	-0.35	628830	2.82

3. 汽车价格大幅度下跌。1996年以来，各个汽车生产厂家相继宣布降低汽车销售价格，引发了一场汽车价格战，尤其以轿车价格战最为激烈。 1

月 8 日，一汽率先宣布降低小红旗的销售价格，降价 1.7 万元，降价幅度大约为 7%，从 1996 年 1 月 1 日起生效。1 月 18 日，上汽公司宣布桑塔纳 2000 的最低批发价下调 2 万多元，下调 9.4%，金属漆桑塔纳的价格下调 1.62 万元，下调 10.4%，也从 1 月 1 日起开始生效，并对 1 月 15 日前执行合同的销售商实行价格补贴。2 月 1 日，一汽又将捷达的批发价降低：1.1 万元，降价 7.2%。天津汽车公司也于同日将夏利轿车的批发价降低 500 元。广州标致汽车公司曾于 1995 年 11 月中旬小幅度下调了标致普通型和豪华型轿车的批发价，1996 年 3 月 1 日又大幅度降低标致轿车的价格，标致豪华型轿车的最低批发价下调 3.52 万元，降低幅度高达 15.2%。东风汽车公司于 1996 年 4 月 15 日起将富康轿车的销售价格下调到 14.3 万元，降价 1.9%。表 2

国产轿车最低批发价变动情况 (单位：元)

车型	变动前价格	变动后价格	变化率 (%)	开始执行日期
小红旗	244998	227916	-6.97	1996 年 1 月 1 日
标致 505GL	154800	150900	-2.52	1996 年 3 月 1 日
标致 505SX2	191600	177600	-7.31	1996 年 3 月 1 日
标致 505SX2EXE	232000	196800	-15.17	1996 年 3 月 1 日
捷达	150270	139464	-7.19	1996 年 2 月 1 日
桑塔纳普通型	146343	135425	-7.46	1996 年 1 月 1 日
桑塔纳金属漆	155461	139293	-10.40	1996 年 1 月 1 日
桑塔纳 2000	213546	193470	-9.40	1996 年 1 月 1 日
夏利 TJ7100	82220	81720	-0.61	1996 年 2 月 1 日
夏利 TJ7100PJ	70700	70500	-0.28	1996 年 2 月 1 日
夏利 TJ7100U	95860	95360	-0.52	1996 年 2 月 1 日
江北奥拓	67650	64500	-4.66	1996 年 1 月 1 日
富康普通漆	145314	142630	-1.86	1996 年 4 月 15 日

资料来源，《车手》1996 年第 2 期。

三、贸易自由化对我国汽车工业的影响

1. 我国汽车进口的状况。截至 1994 年底，我国共进口了各类汽车 241 万辆，其中，大多数是在改革开放后进口的。在 1978 年至 1994 年的 17 年间，我国共进口各类汽车 208 万辆，占全部进口量的 86.3%。据统计，到 1994 年底，我国进口汽车的保有量大约为 180 万辆，占全国民用汽车保有量的 19%。尽管进口汽车的数量较多，但是，目前我国进口汽车的市场占有率仍然基本上维持在 80 年代的水平。80 年代是我国进口汽车的高峰时期，进口汽车的市场占有率为 19.4%。在 90 年代前 4 年，其市场占有率下降到 18%。1994 年和 1995 年，受国内需求的影响，进口汽车的数量呈现下降趋势。

2. 我国汽车的出口状况。由于我国汽车工业的生产水平较低，国际竞争力较差，所以，我国的汽车出口量和出口额都较低。在汽车出口中，我国主要出口一些竞争力相对较强的汽车零部件，整车出口的比重较小。但是，近几年来，随着我国汽车工业的迅速发展，我国的汽车出口增长较快。

3. 贸易自由化对我国汽车工业的影响。由于汽车工业被列入我国跨世纪的支柱产业。但属于我国的幼稚产业，因此，我国将会在较长时期内对汽车工业实行保护政策，包括征收较高的进口关税、实行配额管理和牌照管理等。“九五”期间乃至更长一段时间将成为国产汽车发展的有利时机。据有关部门规划，到 2000 年，我国将形成年产 300 万辆汽车的能力，其中，轿车年产能力争取达到 130 万辆~150 万辆。但是，从更长一些时间来看，我国对进口汽车的关税限制和非关税限制也会逐步降低和减少，这对我国汽车工业来说，既是一个发展的机遇，又是一个严峻的考验。（1）它促使我国汽车生产企业提高生产技术和产品质量，提高生产规模，降低生产成本，增强企业的竞争力和产品竞争力。（2）它有助于加快我国汽车生产企业的兼并进程。那些竞争力较差的中小企业在进口汽车的冲击下，将会很快破产，那些经济实力相对雄厚的大企业就能把它们兼并过来，从而扩大生产规模，进一步地增强同外国汽车厂商竞争的能力。（3）它有可能对国产汽车造成严重的市场冲击。一些价廉物美的外国汽车可能长驱直入，占领我国较大的汽车市场份额。

四、投资自由化对我国汽车工业的影响

1. 我国汽车工业引进外资的概况。

从 1983 年 5 月 5 日北京汽车制造厂与美国汽车公司合资经营“北京吉普汽车有限公司”起，我国汽车工业开始直接利用外资。截至 1995 年底，我国汽车行业已与 20 个国家（地区）的企业建立了 381 家三资企业。其总投资规模为 105.13 亿美元，其中，注册资本总额为 48.72 亿美元。外商协议投资总额为 22.92 亿美元，外商实际到位资金总额为 18.32 亿美元。

（1）外资项目规模结构。投资规模在 3000 万美元以上的大项目有 45 个，占项目总数的 11.58%，其中，整车项目 17 个，零部件项目 18 个，摩托车项目 9 个。44 个大项目的投资规模为 79.64 亿美元，占汽车行业三资企业总投资的 75.75%。投资规模在 1000 万~3000 万美元的项目有 84 个，占项目总数的 22.11%，其中，整车项目 12 个，零部件项目 61 个，摩托车项目 10 个。这 84 个项目的投资规模合计为 17.73 亿美元，占汽车行业三资企业总投资的 16.86%。投资规模在 1000 万美元以下的项目有 252 个，占项目总数的 66.14%，其中，整车项目 33 个，零部件项目 181 个，摩托车项目 11 个。这 252 个项目的投资规模合计为 7.76 亿美元，占汽车行业三资企业总投资的 7.38%。

（2）资企业的投资方式结构。中外合资企业有 324 家，占三资企业总数的 82.56%；中外合作企业有 46 家，占三资企业总数的 12.10%；外商独资企业有 11 家，占三资企业总数的 2.63%。

（3）三资企业的股比结构。中方控股的有 214 家，占三资企业总数的 56.32%；外方控股的有 106 家，占三资企业总数的 27.89%；中外双方的股份比例各为 50% 的有 60 家，占三资企业总数的 15.79%。

（4）资企业的投资结构。整车项目（包括改装车、专用车）有 62 个，占全部项目的 16.27%，投资额为 60.85 亿美元，占总投资的 57.88%；零部件项目有 260 个，占全部项目的 68.24%，投资额为 32.03 亿美元，占总投资的 30.47%；摩托车项目有 30 个，占全部项目的 7.87%，投资额为 9.13 亿美元，占总投资的 8.68%；其他项目（包括维修、服务等项目）有 29 个，占全部项目的 7.35%，投资额为 3.12 亿美元，占总投资的 2.97%。

（5）资企业的生产经营状况。据不完全统计，1995 年，135 家合资企业的销售收入为 436.85 亿元，约占我国汽车行业销售收入的 20%；出口创汇额为 2.19 亿美元，占我国汽车行业出口创汇总额的 30.76%。在我国的八大轿车生产基地中，有五家属于中外合资企业。在我国目前的小轿车市场中，三资企业的市场占有率高达 70% 左右。

表 3 汽车行业引进外资概况（截至 1995 年）

单位：万美元

类别	总投资额	注册资本额	外商协议投资额	外资实际到位额
整车	608519.28	221521.71	84697.56	67330.95
零部件	320293.87	180169.80	89355.60	65399.81
摩托车	91297.41	55006.70	28452.47	24387.39
其他	31230.03	30470.86	26671.29	26153.28
总计	1051340.59	487169.07	229176.92	183271.43

资料来源：机械工业部。

资料来源：机械工业部。

表 4 汽车行业外商投资方式

类别	中外合资	中外合作	外商独资	合计
整车	59	3	0	62
零部件	214	38	8	260
摩托车	25	3	2	30
其他	26	2	1	29
总计	324	46	11	381

资料来源：机械工业部。

表 5 汽车行业三资企业中外股分比例 单位个

类别	外资控股	中资控股	中外股份相等	合计
整车	10	41	11	62
零部件	83	141	36	260
摩托车	10	12	8	30
其他	4	20	5	29
总计	107	214	60	381

2. 外商投资对我国汽车工业发展的积极作用。

(1) 提高了我国的汽车生产能力。长期以来，我国由于资金短缺，对汽车工业的投资有限，所以，我国的汽车产量一直徘徊不前。改革开放以后，我国的汽车产量从 80 年代初的 22 万辆到 1992 年突破 100 万辆，再到 1995 年的 145 万辆，增长幅度惊人，与大量外资投资我国汽车工业不无相关。

(2) 促使我国汽车的产品结构日趋合理。在汽车产品结构上，我国长期处于缺重少轻、几乎没有轿车的状况。通过引进外资和国外先进技术，加大对轿车的投资，逐步改变了这种状况，轿车产量逐步增加，轿车产量占各种汽车的比重不断上升。到 1995 年，我国的轿车产量已达 32 万辆，占汽车总产量的比重达到 22.1%，轻型货车产量已占货车总产量的 41%，重型货车产量在货车总产量的比重为 5%，汽车产品结构日趋合理。

(3) 外资带来了国外的先进技术，使我国的汽车生产技术在较短的时间内实现了巨大的飞跃，汽车质量明显提高，也增加了一些新的汽车品种，我国的汽车完全上了一个新的档次。

(4) 外资带来了国外的先进管理经验，使我国汽车生产企业的经营管理水平明显提高。

(5) 中外合资企业还培养了我国大批的汽车专业人才。中外合资经营，增加了国际间的交往，通过请进来、走出去，锻炼和培养了我国大批的汽车专业人才。

3. 汽车行业引进外资存在的问题。

(1) 外商对一些热门产品投资过多，导致其生产能力过剩。对于一些市场短缺的产品，外商看好中国市场，成为外商投资的热点。我国当然应该在宏观上控制对它们的投资总量，以免投资过多。事实上，我国政府有关部门也采取了一些措施。然而，一些地区只考虑局部利益，没能兼顾全局利益，越权审批，导致全国对这些热门产品的重复建设，使其生产能力超过了国内

的市场容量，造成了新的产业结构失衡的现象。如轻型车项目，我国目前的年生产能力已高达 70 万辆，远远超过了国内的市场容量，而且有的项目的规模还在增加。又如汽车用空调器项目，截至 1994 年底，就已签约了 5 个合资合同。如果按合同条款执行，其生产能力将大大超过国内市场的容量。但是，目前还有人在洽谈合资项目。

(2) 外资欲垄断我国一些市场前景看好的产品。对于一些市场前景看好的产品，国外著名的跨国公司纷纷利用其资金、技术的优势，同时与国内该行业的几个生产规模较大的生产企业洽谈合资事宜，而且都要求控股，欲达到其垄断我国市场的目的。如转向器，美国 DELPHI 公司同时与国内该行业排名前 4 名的企业洽谈合资事宜，并且都要求控股。

(3) 三资企业的自主开发能力普遍较弱，没有形成独立自主的产品开发能力。合资企业在引进资金的同时，也引进了国外的产品。对于引进产品的生产，合资企业有一个消化吸收及国产化的过程。但是，由于部分合资企业的技术力量不足，它们对很多国外的先进技术无法消化吸收。即使有的合资企业有一定的技术力量，但是，由于合资企业的产品照搬国外车型，消化吸收以及国产化的速度远远跟不上国外产品的更新速度，因此，合资企业在产品开发上陷入了引进、再引进的被动地位，只能在别人后面亦步亦趋，被别人所控制。

(4) 多国多车型的引进，造成零部件的多品种、多规格、多系列，给我国汽车零部件的标准化、系列化、通用化带来了很大的困难，也为汽车零部件的国产化、批量生产、等效替代等带来了一定的困难。

(5) 有些外资项目没有达到规模经济的要求。有的外资项目的投资规模偏小，生产规模小，不能达到规模经济的要求。如轻型车项目，18 个项目的投资额总计 7.56 亿美元，每个项目的平均投资规模仅为 0.42 亿美元，远远低于规模经济的要求。

(6) 多层次重复引进，重复建设。主机厂引进外资和技术后，为其配套的零部件生产企业以及原材料生产企业也在各自的配套范围内进行第二层次、第三层次的引进。由于社会化分工程度不高和专业化协作差，加上条块分割，出现了重复分散引进的现象，各个企业的生产规模也难于达到规模经济水平，造成投资、外汇及其他资源的浪费。

(7) 部分项目外商投资不规范。有的项目外商仅以软件作价入股投资，没有现金投入，有的软件费占出资额的 50%，不符合我国中外合资企业法的要求。

五、中国汽车工业发展对策

1. 积极促进企业合并，在汽车行业建立大企业体制。汽车行业是一个对资金要求较多的行业，对生产规模的要求较高。国际汽车行业都是大企业体制。而我国汽车行业却恰恰相反，生产企业众多，而每个企业的生产规模均很小，不能取得规模经济的效益。这种生产体制当然是难以同资产规模、生产规模巨大的国外汽车公司竞争的。我国应借鉴日本的经验，积极促进汽车企业的合并。不仅是鼓励经济实力相对较强的大企业兼并那些经济实力较弱的小企业，而且更要积极促进大企业之间的合并。1961年6月，日本产业合理化审议会提出了轿车工业集团化的设想，计划在日本轿车生产中组建三个集团、即大批量生产普通轿车的集团、专门生产高级轿车和赛车的特殊轿车集团、小型车集团，每个集团由2家~3家公司组成，在专业化分工的基础上建立大规模生产体制。为此，日本政府积极促进汽车生产企业之间的合并。1996年，在日本政府的行政指导下，日产汽车公司同普林斯汽车公司实现了合并。我国应把汽车行业改造为以三四大企业为支柱的寡头体制，其他中小企业均成为大企业的配套企业。只有这样，我国的汽车工业才能经得起贸易和投资自由化的冲击。

2. 提高我国汽车生产企业的技术开发能力。这是提高我国汽车生产企业的竞争力、抵抗贸易和投资自由化的冲击的关键。只有提高我国汽车企业的技术开发能力，才能从根本上保证我国汽

车企业生产水平的提高。想通过从国外引进技术是不可能从根本上解决我国汽车生产技术落后的问题的。拥有先进生产技术的国外汽车公司为了保持其生产技术在国际上的领先地位，它们是不会轻易转让其先进的生产技术的。它们一般是把即将被淘汰的生产技术转让给别人，而对其最先进的技术实行垄断。如果我们不重视提高我国汽车企业的技术开发能力，那么，我国的汽车生产企业将会长期在技术上依赖国外的汽车公司，只能在国外的汽车公司后面亦步亦趋，是根本不可能同外国汽车公司竞争的。我国应借鉴日本在60年代为提高企业技术开发能力而制定的鼓励政策，如对试验研究的减税制度、对技术出口收入的减税制度、对企业为采用先进技术而购买的机器设备加速折旧等。我国还可以硬性规定汽车企业用于技术开发的费用占销售额的比例必须达到一定的标准。应该指出，企业的技术开发能力与企业的经济实力密切相关，企业的经济实力强，才可能有较强的技术开发能力。我国汽车企业的技术开发能力差，与我国分散的汽车生产体制有关，我国汽车生产企业众多、而规模偏小，不能取得规模经济效益，它们是不可能取得强大的技术开发能力的。同时，大量的中小汽车企业进行重复的技术开发，也是一种社会浪费。可见，提高我国汽车企业的技术开发能力与在我国汽车行业建立大企业体制必须同步进行。

3. 将汽车行业的外资政策与产业政策结合起来，使汽车行业的外资投向符合我国汽车工业的产业政策。“八五”期间，我国汽车零部件工业比过去改观很多，但是发展速度仍落后于整车，还不能适应整车发展的需要。“九五”期间，我国汽车工业的发展重点是汽车零部件，我国应将外资引导向汽车零部件工业。一方面，这将有利于我国汽车零部件质量的提高，从而促进我国汽车整车质量的提高；另一方面，这将有利于加快我国汽车工业的国产化进度。此外，汽车零部件出口的难度比汽车整车出口的难度要小得多，将

外资引导向零部件工业会有利于扩大我国汽车零部件的出口，从而有利于实现汽车行业的外汇平衡。

在外国直接投资在中国经济中所占的比重越来越大，影响越来越深的今天，对它们的引弓规范的需求就更为迫切了。

中国大陆出口港台韩转移因素及其影响

陈文鸿 朱文晖

一、理论背景与国际经验的简要回顾

60年代以来，特别是在80年代，西方经济学一般都是把外国直接投资当做促进发展中国家经济增长的积极因素，一方面在于它提供的额外资金可以填补国内储蓄增长的缺口；另一方面则是因为所提供的额外资金基本上是外国货币，或甚至是国际通行的强势货币，这些资金可以用作进口，从而克服国内资源（原材料、机器设备等）供应不足的限制。除了资金供应外，由于外国直接投资涉及生产领域，包括外商直接参与生产的经营管理等，因而投资更会进一步带来各种生产和经营技术的转移，并通过生产的派生需求，对当地经济和产业产生出关联效应，在较长时期中和较大的范围内起作用，推动当地经济的工业化进程。

外商直接投资与其他形式的外国资金投入（如政府援助、商业贷款等）相比，其不同之处在于前者可以直接进入生产领域的各个环节，后者则可能仅停留在流通领域，或者只是被当做贸易支付手段，对资金输入国的生产及其经济的长期国际竞争能力和国际收支平衡不一定会起到积极的作用。

从发展中国家的经验来看，外商直接投资，特别是属于制造业范畴的直接投资，往往与出口导向型的工业化进程结合起来。因为进口替代的工业化战略，基本以进口生产资料和替代进口消费品为主要出发点，侧重于考虑本国内部需求，在初期常常会出现国际收支的不平衡，其吸收外资的方法亦倾向于单纯的外汇资金投入（如借款），以填补收支平衡的缺口为目的，并不注重吸收外来直接投资。不过，出口导向型的工业化，也并不必然依赖外商直接投资。

中国大陆80年代开始引入外商直接投资，沿海地区的情况与新加坡颇为相近，都是全力鼓励外商投资于制造业来建立起国际竞争能力较强的出口工业。二者的差别只是新加坡的引进对象是大型跨国公司，且出口工业差不多全部由外商所垄断；中国则除了90年代有一些跨国公司的投资外，外商一直以中小企业为主，而在中国的出口贸易中，也并未完全依赖外资企业，本国企业对出口的作用长期大于三资企业所起的作用。

80年代中期以前，中国大陆的出口中初级产品占有重要地位，其中石油一直是中国最主要的外汇收入来源；在大陆出口的工业制成品中，低加工的纺织、织物、制成品及有关产品（相当于国际商品分类SITC第65项）又占有重要地位。中国的出口结构层次较低，仅仅是利用了自己的资源而已，并未发挥出劳动力的比较优势。1985年，这种出口结构的发展趋势达到了极大点，当年初级产品出口占总出口的50.58%，石油出口占总出口的24.6%（见表1）。此后，中国大陆的出口结构出现了新的变化趋势，逐渐走上了一条发挥劳动力优势、出口劳动密集产品的道路。

在其后的8年里，中国大陆的出口取得了长足的进步。这种进步主要来源于两方面的因素，一是中国国内的经济体制改革的因素，二是外来直接投资带来的出口转移效应。在1989年以前，国内的因素起主要作用；1989年

以后，随着外来投资的增加，后者逐渐取代了前者的作用，但前者仍可以通过改革的深化继续发挥作用(如1994年)。在美国和日本等主要出口市场上，香港、台湾和韩国的许多出口通过中国大陆的转移而实现，大陆产品迅速挤占了它们原来的份额。外来投资带来的出口对大陆经济有积极的作用，

表1：80年代以来中国大陆出口结构变化

表1 80年代以来中国大陆出口结构变化 (单位：亿美元)

年份	1981	1984	1985	1986	1991	1993	1994	1995
出口总额	181	261	274	309	719	918	1210	1488
初级产品	91 (50.3%)	119 (45.7%)	138 (50.6%)	113 (36.4%)	162 (22.5%)	167 (18.2%)	197 (16.3%)	215 (14.4%)
其中：矿物燃料 润滑油及有关原料	43 (23.8%)	60 (23.7%)	71 (26.1%)	37 (11.9%)	48 (6.7%)	41 (4.5%)	41 (3.4%)	53 (3.6%)
其中：石油石油产品及有关原料	N . A N . A	57 (21.8%)	68 (24.6%)	32 (10.4%)	40 (6.5%)	32 (3.5%)		
工业制成品中：轻纺产品橡胶制品及矿冶产品及其制品	40 (22.1%)	51 (19.3%)	68 (16.4%)	59 (19.0%)	145 (20.1%)	164 (17.9%)	232 (19.2%)	322 (21.6%)
杂项制品	28 (15.5%)	47 (18.0%)	35 (12.5%)	49 (16.0%)	166 (23.1%)	388 (42.3%)	499 (41.2%)	545 (36.6%)
其中：服装及衣着用品	N . A N . A	27 (10.1%)	21 (7.5%)	29 (9.4%)	- -	183 (19.9%)	221 (18.3%)	- -

注：括号内数字为该项产品占出口总额的百分比,由于统计年鉴统计口径不同,有些年份的资料无法获得。

资料来源：《中国统计年鉴》各年版。

(单位：亿美元)

注：括号内数字为该项产品占出口总额的百分比，由于统计年鉴统计口径不同，有

些年份的资料无法获得。

资料来源：《中国统计年鉴》各年版。这早为人们所认识；但它带来的消极影响，却常常被人们所忽视。

目前，这些消极影响已经显露出来，并有继续恶化的趋势。

二、推动中国大陆出口增长的因素

1985 年以来,中国大陆的出口量有了显著的增长。从 1979 年到 1993 年,出口的年平均增长率为 14.5%,中国出口额在世界的排名由 1984 年的第 17 位跃居 1993 年的第 11 位, 1994 年的出口额达 1210 亿美元,成为世界贸易大国。出口的大幅度增长,反映出大陆出口竞争能力的加强。从大陆的出口经历看,其竞争能力的加强,主要来源于两个方面的因素。

1. 促进出口增长的内部因素。

中国国内自身出口条件的改善,是促进出口增长的内部因素。1983 年以前中国大陆的出口,基本上是服务于进口的需要,出口在很大程度上是为了获得进口所需要的外汇。由于国内价格体系和国际价格体系的分割以及垄断性的外贸公司中存在对不同商品的交叉补贴等因素,中国的出口反映出的是一种以国内价格和补贴后再与国际价格比较形成的比较优势(见表 2)。

表 2 中国大陆出口产品的赢利和亏损情况(1983 年)

表 2 中国大陆出口产品的赢利和亏损情况(1983 年)

行业和产品	赢利或亏损 (百分比)	赢利或亏损 (百分比)
黑色金属	-0.006	-1.7
有色金属	-0.166	-11.8
电力	-	-

注:赢利(亏损)是出口商从出口中获得的人民币(通过内部结算价获得)与该商品的国内 FOB 价格的差别,国内 FOB 仅由出厂价加上到中国出口港的运输成本形成(这一价格可能比国内的销售价低,因为它并没有考虑其他流通费用、利润以及税收等)。国内 FOB 价应该能较好反映外贸的赢利状况因为它衡量了国际贸易商品的机会成本。表中的百分比指的是绝对赢利(亏损)额占该类商品出口总收入中的比重(根据海关统计,按官方汇率折算)。

资料来源 Nicholas R. Lardy *Foreign Trade and Economic Reform in China 1978~1990*, Cambridge 原出处为中国国家统计局(1985 年)。

1983 年中国大陆的出口商品中,17 大类中有 14 类是亏损的,赢利的仅为石油、煤炭和建筑材料三类。这可能反映出这些商品在国内的计划价格体系中价格被压低,从而使外贸公司能在很大程度上据此确定自己的出口比较优势,资源性产品被大量出口。相反,那些劳动密集型的轻工业产品却无法形成比较优势,在出口时只能接受出口补贴来弥补亏损。

大量出口资源性产品,没有反映出中国在国际贸易和国际分工中真正的比较利益——丰富的劳动力资源。随着 1984 年加快开放政策的实施,中国进行了外贸体制改革,下放了进出口贸易经营权,实行较大幅度的外汇留成(意味着出口商可以从差别汇率中得到利益),推行外贸承包制,激发了外贸企业和地方的活力。同时,从 1981 年起,不断对原来高估的人民币汇率进行下调(见表 3),并对一部分重要的出口商品进行了出口补贴(1990 年取消,

但各种或明或暗的补贴可能没有完全被取消，例如中国银行对外贸企业大量无法回收的到期贷款和利息，即 1988 年开始实行的所谓“三不政策”）。这一系列措施，在加速国内价格体系改革的宏观经济背景下，极大的调动了大陆企业的出口积极性，使大陆在国际贸易中的比较利益迅速体现出来，中国产品低成本的优势得以迅速而充分地发挥，中国价格低廉的劳动密集型产品，大量进入国际市场。国内外贸体制改革因素对出口的促进作用，在 1989 年以前表现得甚为突出。大陆本地企业的出口占出口总额的绝大部分，出口的增长，基本上是本地企业推动所致（见表 3 和表 4）。

表 3 1979 年 ~ 1996 年大陆本地企业外贸概况

(单位：亿美元) N0168.TXT/PGN>

年份	本地企业出口	本地企业进口	平均官方汇率 (买入价) ¹ 美元 合人民币	GNP 增长率 (百分比)
1979	136.6	156.8	1.50	7.60
1980	181.2	200.2	1.50	7.90
1981	220.1	220.2	1070(2.85)	4.40
1982	223.2	192.9	1.89(2.85)	8.80
1983	222.3	213.9	1.97(2.85)	10.40
1984	261.4	274.1	2.32(2.85)	14.70
1984	273.5	422.5	2.93	12.80
1986	302.6(97.80%)	n.a.	3.44	8.10

续表

年份	本地企业出口	本地企业进口	平均官方汇率(买 入价) ¹ 美元合人 民币	GNP 增长率 (百分比)
1987	384.4(97.46%)	n.a	3.72	10.90
1988	450.6(94.82%)	n.a.	3.72	11.30
1989	476.4(90.67%)	.503.5(85.14%)	3.76	4.40
1990	543.1(87.47%)	410.4(85.14%)	4.77	4.10
1991	599.1(83.31%)	468.6(73.44%)	5.31	7.70
1992	676.4(79.57%)	569.2(70.62%)	5.51	12.80
1993	665.3(72.50%)	621.2(59.76%)	5.76	13.40
1994	863.3(71.32%)	627.6(54.25%)	8.62	11.80
1995	1018.9(68.5 [^])	691.4(52.3%)	8.35	10.20
1996(上半 年)	379.5(59.2%)	308.4(48.8%)	8.35	9.60

注： 1985 年以前的本地企业进出口贸易额由总进出口贸易额代替；括号内为本地企业出（进）口占总出（进）口的比例； 1981 年 ~ 1984 年汇率一列括号内数字为内部交易汇率，该汇率 1985 年取消。

资源来源：《中国统计年鉴》各年版。

China's Latest Economic Statistics Various Issues Cerd, Hong K0ng.

结合表 1 可以看到, 1981 年~1985 年中国大陆的出口基本处于停滞阶段。1985 年出口增长减缓, 如果扣除石油产品的出口增长部分, 当年出口实际上是零增长; 工业制成品中的矿冶产品、橡胶产品和杂项制品都出现了负增长; 这或许是因为内部经济过热, 内部需求挤占了出口物资。经济过热挤占出口, 反映出中国的出口依赖初级产品和半成品, 也反映出当时中国国内的市场供应不足, 即使在最终产品方面, 国内消费和出口都有很强烈的竞争关系。

1985 年以后, 随着外贸体制进一步改革, 在 1985 年~1989 年长达 4 年的经济增长高峰期, 本地企业的出口增长迅速, 除了 1989 年有特殊的政治因素冲击增幅下降外, 其后直到 1992 年本地企业的出口增长都在 2 位数, 1987 年更达到 27% 的最高峰 (见表 3)。在这段时间里, 一方面人民币汇率稳定下贬, 刺激了出口增长; 另一方面出口补贴亦同时逐步削减, 又抑制了出口增长。两种因素互相抵消之后, 更能反映出本地企业出口增长的主要原因, 即外贸体制改革发挥了大陆劳动力资源丰富的比较优势, 提高了大陆产品的国际竞争能力。

外贸体制改革的因素, 突出表现在中国大陆出口商品的构成上, 1985 年, 中国出口中初级产品的比重为 50.6%, 1988 年降低到 30.3%, 1993 年进一步下降到 18.2%, 此时中国传统的出口产品石油已经下降到出口总额的 3.5%, 出口的主力代之以最能反映劳动力优势的国际商品分工中的杂项产品, 1993 年该产品占出口总额的比重为 42.3%; 其中服装及衣着类产品占了近 20% 的比重。1994 年以后, 中国的出口结构优化, 技术和资本含量较高的机电产品出口增长逐渐超过纺织品和服装, 成为第一大类出口商品。因此, 正是从 1985 年以后中国商品才在真正意义上进入国际市场。

但是, 在这个出口增长的过程中, 1989 年似乎是一个转折点。随着经济的紧缩, 出口增长率下降, 本地企业的出口增长率大幅度下跌。1990 年的 14%, 仅是在 1989 年较低的基础上取得的; 1991 年的 10.31% 和 1992 年的 12.90%, 在国际上虽然是一个骄人的成绩, 但与 80 年代相比, 与 90 年代的出口总增长率相比, 已经是很大的回落了。这反映出大陆本地企业的出口竞争能力有了下降的趋势。最明显的例子是 1993 年, 在总出口量比上年同期增长 7.96% 的前提下, 大陆本地企业的出口却缩减了 1.64%。这种现象, 是改革开放以来所仅见, 而且在 1993 年, 调剂市场汇率有显著的贬值, 出口不但不因此增加, 反而减少; 虽然可以认为 1993 年经济的高速增长带来的强劲内需对出口的增长有一定的抑制作用, 但这种抑制作用似乎不足以抵消人民币贬值对出口的促进作用, 因为同是在经济快速增长的 1987 年~1988 年, 本地企业的出口增长是最快的。所以, 有理由认为这种现象反映出了 1992 年~1993 年中国国内本身的条件已不足以推动出口的增长。

不过, 1994 年是中国改革之年, 体制改革在中国的出口中又一次发挥出巨大威力。通过人民币大幅度贬值, 实现汇率并轨, 通过结汇售汇制取消外汇留成; 配合增值税改革, 对出口实行退税制度。在退税方面, 一般而言, 对出口商品的平均退税率达到 14.2%, 而平均征税率只有 11.2%, 实际是给了出口产品 3 个百分点的出口补贴。1994 年的财税一揽子改革给出口企业带来的好处是显而易见的。据估算, 当年仅汇率贬值给企业带来的汇兑

收益就近百亿元，出口增长幅度达到 32%，成为世界上出口增长最多的国家。在汇率贬值 50%和少征多退约 3 个百分点的出口退税政策刺激下，1994 年中国的出口增长又出现巨大变化。与 1990 年的治理整顿的效果类似，1994 年的宏观调控又一次带来了出口，包括本地企业出口的大幅度增长，以及国际贸易顺差的出现。1994 年中国本地企业出口比上年增长了 29.76%，相应地，本地企业的总体出口增长的贡献改变了 1994 年的负效应，占到了出口增长总量的 65.57%，本地企业占总出口的比重，亦改变大幅度下降的趋势，仅从 1993 年的 72.50%下降到 1994 年的 71.32%。

1994 年出口的高速增长是大幅度贬值和过高出口退税共同刺激的结果，虽然带来了出口的高速增长，但其不利之处同样巨大。由于出口赢利大增，外贸企业对内抬高收购价，对外压低出口价的现象十分严重。据估计，1994 年出口商品的平均收购价上升了 30%以上，造成当年 1 美元的换汇成本由 7 元左右上升到 8.4 元。由于出口高速增长和结汇售汇制的推行，大量外汇迅速集中到中央银行，加上当年进入的巨额外商直接投资，使中国的外汇储备猛然增大，造成外汇市场供过于求，人民币对美元的汇率从年初的 1 美元兑换 8.7 元上升到年末的 1 美元兑换 8.3 元左右。汇率逆转，使外贸企业只能靠 14.2%的出口退税率来获利（这仍属于一个不低的利润率）。但高速增长出口，3 个百分点的额外退税率，加上因管理不善而出现的大面积巨额骗税行为，令国家财政难以为继。财政便一方面继续拖欠退税。一方面从 1995 年 7 月 1 日起，将平均出口退税下调到 11.2%；1996 年 1 月 1 日，平均出口退税率又被进一步下调到 8.2%。结果，1995 年下半年，出口增长率逐月下降，到 11 月份出现负增长，这种趋势一直延续到 1996 年 6 月份。从 5 月份开始，政府才在一定程度上恢复对出口的鼓励政策（包括加快出口退税进度和增加贷款）。另一方面，为了配合银行体制改革，从 1996 年 1 月 1 日起，银行体系决定取消“三不政策”，将出口信贷的利率上调，对逾期贷款的加息办法改为按日记息，令外贸企业的利息负担骤然加重。因此，到 1996 年初，中国对外贸企业、特别是对外贸出口的所有优惠政策几乎全部取消（而且由于进口不振，外贸企业用进口利润弥补出口亏损的机会也没有了）。不仅如此，这时候的外贸政策还带有一定程度的限制出口和让出口为宏观经济牺牲的性质，如 8.2%的出口退税率等于征了 3 个百分点的出口税，各地税务机关经常有意无意地拖欠企业的退税款。在这种情况下，外贸企业面临的经营环境一下逆转，从原来的国家政策扶持变为外贸企业不得不为过去的优惠而付出代价，外贸企业在高速发展中被长期掩盖的矛盾充分暴露：只讲创汇、不讲效益，多头对外、恶性竞争，利用外贸盈利盲目发展房地产和职工福利，不计成本、铺张浪费，等等缺陷，一下涌现出来。绝大多数的外贸企业经营陷入亏损境地。1994 年~1995 年出口高增长的后果是，1996 年上半年出口，主要是受政策影响的本地企业的出口大受打击，下降幅度接近 30%，这种局面一直持续到 1996 年下半年。

2. 外来直接投资与出口增长。

中国大陆的出口竞争能力，除了本地的条件之外，外国直接投资带来的技术（包括生产技术，管理经验，市场网络等）的转移和示范效应亦是一个极其重要的因素，而且，这一因素似乎正在起越来越大的作用。外资对中国

出口最主要的作用在于沟通国际国内的联系，以海外华人在西方市场传统的营销渠道，与中国的比较优势结合，引发了 10 多年的中国出口增长奇迹。

表 4 1986 年 ~ 1995 年大陆的出口情况

(单位： 10 亿美元)

年份	总出口	三资企业出口	本地企业出口
1986	30.94(+13.13%)		30.02(+12.03%)
1987	39.44(+27.47%)	1.0(47.08%)	38.44(+27.03%)
1988	47.52(+20.49%)	2.46(+146.0%)	45.06(+17.22)
1989	52.54(+10.56%)	4.90(+99.19%)	47.64(+5.73%)
1990	62.09(+18.18%)	7.78(+58.78%)	54.31(+14.00%)
1991	71.91(+15.82%)	12.0(+54.24%)	59.91(+10.31%)
1992	85.00(+18.20%)	17.36(+44.17)	67.64(+12.90%)
1993	91.77(+7.96%)	25.24(+45.39%)	66.53(-1.64%)
1994	121.04(+31.89%)	34.71(+37.6%)	86.33(+29.76%)
1995	148.77(22.95%)	468.8(+35.06%)	101.89(+18.02%)
1996 上半年	64.06(-8.2%)	261.5(+38%)	37.91(-25.42%)

注：括号内为对上年增长率。

资料来源：《中国统计年鉴》各年版：樊勇明，《中国的工业化与外国直接投资》，上海社会科学出版社 1992 年版，第 113 页。

China's Latest Economic Statistic Vatbus Issues, Hbng Long.

如表 4 所示， 1989 年以前，由于大陆的外来投资较少，以外来投资为主要动力的三资企业的出口占总出口的比重微不足道，均在 3% 以下，到 1988 年才上升至 5.1%。然而，从 1987 年开始，先是港资，后是台资，大量进入大陆投资生产。到 1989 年，在经济紧缩的背景下，三资企业对出口的贡献突然扩大，达到当年总出口增长量的一半，相应地其在总出口中的比重上升到 9.12%。1991 年 ~ 1992 年，随着港台向大陆投资的急剧扩张，三资企业在总出口中的比重迅速爬升， 1991 年超过 16%， 1992 年超过 20%，1993 年又超过 27%，每年上升 5 个百分点。值得注意的是， 1993 年，大陆本地企业的出口出现了下降，该年大陆出口增长的动力便完全由三资企业来承担了。大陆本地企业与三资企业的出口形成了此消彼长的局面。

1994 年，中国大陆本地企业出口大增，相对而言，三资企业的出口增幅减缓，从上两年的超过 40% 的速度回落至 37.6%。即使如此，三资企业占中国大陆总出口的比重仍有上升，从 1993 年的 27.50% 上升至 28.68%。但是，1994 年刺激中国本地企业出口的短期因素消失之后，到 1996 年上半年，三资企业在大陆出口中的比重竟然进一步上升到了 40.8%，其上升速度之快，出乎人们的意料。在外资较多的沿海地区，三资企业在出口中的比例普遍达到了 45% 左右的水平。看来，外资企业在中国整体出口中的比重达到这一水平，也只是时间问题。

三、外来投资与出口转移的关系

大陆出口增长对三资企业的依赖日益增大，间接地反映出外部对华投资的增长。但是，到 1994 年为止，大陆外来投资的主要来源仍然是香港和台湾（后者不少是以香港、美国、日本等地作为注册地区的）。从中韩建交以来，韩国开始大幅度在华投资，但由于起点较低，只能在一段时间以后才能占一定地位，但由于韩国投资与港台投资有诸多共同之处，我们也将其纳入分析之中。

1. 港台韩在华投资与三资企业出口。

港台韩企业到大陆投资和生产，除了看中大陆的市场以及文化地理因素之外，一个最重要的因素就是在于大陆的生产优势（特别是成本优势）。在国际市场上，与港台韩的同类劳动密集型产品相比，大陆产品的突出优势是成本低廉。据调查，台商在大陆的生产成本比台湾可节省 25%。同样，香港和韩国投资的节省也应在此幅度。正是因为大陆在出口方面表现出来的强大的成本优势，先是香港（在 80 年代中期，但主要是在 1987 年以后），后是台湾（从 1987 年开始，1991 年~1992 年转盛），再次是韩国（从 1991 年开始，1993 年~1994 年转旺），把出口劳动密集型产品的企业转移到中国大陆。到 1992 年底，港台韩在中国大陆的投资基本上是以生产劳动密集产品的中小企业为主，集中在玩具、鞋类、纺织、成衣、塑料、电子等行业，雇佣当地廉价劳动力，其产品多用于出口。韩国投资与港台投资的区别在于，前者除了向第三国出口外，更重要的是返销经济规模比较大的本国市场，而后者主要向美国市场出口，自用的返销很少。

台商很多采用香港下订单，台湾提供资金与技术，利用大陆的厂房和劳动力的两岸三边合作模式。台商的平均出口占产值的 80% 以上，远远高于一般外商的 27% 的比例。在台资最多的福建，1993 年外商的出口已超过总出口额的 45% 以上。

台湾中华经济研究院的陈丽瑛以广东为例（因为广东是大陆利用外资最多的地区，也是港资最多最集中的地区），研究了港资在大陆的投资模式，将其归纳为两个特色：劳动密集和出口导向。在珠江三角洲的香港公司，其产品全部用于出口的企业占 78%，其产品 40% 以上用于内销的只占 6%。港资的流入，使广东的进出口结构发生了巨大的变化。

1984 年~1991 年间，大陆国营或地方外贸公司出口在总额中的比重由 86.2% 下降为 54.6%，“三来一补”的出口比重由 10.8% 下降为 6.5%，而“三资企业”的出口比重则由 3% 上升为 38.9%。其年平均增长率分别为 19.5%、31.6% 及 84.32%。在表 5，我们列出了 80 年代以来广东省出口结构的变化情况，反映出三资企业在广东出口中的地位是呈直线上升的，并且还有继续上升的可能。

表 5 广东出口结构变化情况

年份	1980	1985	1989	1990	1991	1992	1993
出口总额	21.95	29.53	81.68	105.60	136.88	184.40	204.19
贸易出口	21.06	24.50	52.50	61.75	74.66	91.85	90.95
来料加工	(95.9%)	(83.0%)	(64.3%)	(58.5%)	(54.6%)	(49.8%)	(44.5%)
装配出口	0.82	2.73	5.78	5.83	8.00	9.99	8.78
补偿贸易	(3.7%)	(9.2%)	(7.1%)	(5.5%)	(5.8%)	(5.4%)	(4.30%)
出口	0.07	0.09	0.63	0.78	0.95	0.97	0.99
三资企业	(0.3%)	(0.3%)	(0.8%)	(0.7%)	(0.7%)	(0.5%)	(0.48%)
出口	-	2.21	22.77	37.24	53.27	81.59	103.47
	-	(7.5%)	(27.9%)	(35.3%)	(38.9%)	(44.2%)	(50.67%)

(单位：亿美元)

注：括号内为对上年增长率。

此表与表 6 相比，出口数值要小得多，是因为表 5 是由广东外贸系统计划口径统计的；而表 6 是依据海关出口统计的，后者的许多项目不包括在表 5 的统计之中。

资料来源：《广东统计年鉴》各年版。

同样，1994 年 1 月下旬香港理工学院中国商业中心对广东番禺和南海三资企业进行的调查也证实了这一结论。在番禺接受调查的 105 家三资企业中，产品全部用于出口的有 57 家，占 54.3%，产品 70% 以上用于出口的有 89 家，占 84.8%；在南海接受调查的 100 家三资企业中，产品全部用于出口的有 30 家，占 30%；产品 70% 以上用于出口的有 56 家，占 56%（南海三资企业的出口比例低于番禺，其原因在于南海有 40 多家三资企业投资于建材及半成品行业，该产品不利于出口，但番禺和南海外资投向为什么有差别的原因则有待于进一步调查与探讨）。从广东省总的情况来看，到 1993 年底，广东三资企业的出口比重已占相当大的比重。广东和福建的三资企业进出口贸易情况可以参见表 5 及表 6（因资料来源不同，表 5 与表 4 及以上引文的数值有所差别，但其基本趋势是一致的，都表明了三资企业出口在总出口中的比重越来越重要）。

表 6 1989 年以来广东三资企业进出口情况
(单位：亿美元)

年份	外商投资	出口	进口	差额	三资企业出口	三资企业进口	差额
1989	11.56	180.62	175.52	+5.10	35.33(19.6%)	48.53(28.1%)	-13.2
1990	14.60	221.26	194.97	+26.29	54.80(24.08%)	70.85(36.3%)	-16.05
1991	18.23	269.44	250.67	+18.77	79.24(29.4%)	7.32(38.8%)	-18.08
1992	35.52	333.37	314.94	+18.43	107.87(32.4%)	139.65(44.3%)	-31.78
1993	74.98	376.08	431.34	-55.26	143.67(38.2%)	197.99(45.9%)	-46.32
1994	94.63	502.02	465.33	+36.69	198.45(38.5%)	253.60(56.5%)	-55.15

注：括号内为三资企业出（进）口占总出（进）口的比重。

资料来源：《广东统计年鉴》各年版。

China's Latest Economic Statistics, Various Issues, Hong Kong.

年份	外商投资	出口	进口	差额	三资企业出口	三资企业进口	差额
1989	3.29	18.28	15.85	+2.43	4.97(27.2%)	7.58(47.8%)	-2061
1990	2.90	24.49	18.90	+5.59	9.03(36.9%)	11.45(60.60%)	-2.42
1991	6.45	31.47	26.00	+5.47	12.89(41.0%)	16.44(63.2%)	-3.55
1992	14.16	43.87	36.72	+7.15	19.34(44.1%)	25.02(68.02%)	-5.68
1993	29.06	48.32	50.88	-2.56	24.89(51.5%)	35.73(70.2%)	-10.84
1994	37.13	64.30	57.60	+6.70	28.71(44.6%)	43.46(74.5%)	-14.75

注：括号内为三资企业出（进）口占总出（进）口的比重。

资料来源：《福建统计年鉴》各年版。

China's Latest Economic Statistics Various Issues.

《经济日报》1995年1月8日。

2. 三资企业出口带来的国际竞争。

港台韩对华投资的增加，引起三资企业出口的大幅度扩张，无疑大大强化了大陆与港台韩之间在主要出口市场上原来就有的激烈竞争。从80年代前期开始，中国本地企业的产品就已在美国、日本等主要市场上挤占了不少原属港台韩的份额。但在1989年以前，大陆所得之市场份额，虽说取自港台韩，

却主要依靠本身的力量，不借外力。然而，1989年以后，随着港台韩投资的到位，大陆产品，包括越来越多的三资企业的产品，加速扩大了在美日的市场份额。港台产品纷纷转移成为大陆三资企业的产品出口。表8和表9列出了1983年以来大陆和港台韩在美国和日本部分进口市场所占的份额的变动情况。从这两个表中我们可以看到，1991年与1987年相比，无论是大陆、香港、台湾三地在美日市场的总占有份额，还是大陆与港台韩四地在美日市场的总占有份额，都没有太大的变化，但内部结构发生了改变，呈现出大陆所占份额上升，港台韩所占份额下降的趋势。而且，在这一时期中，不论美日同类产品的进口增长率是增加还是减少，其趋势都基本如此，可以说大陆对美日的出口增长不受美日国内经济周期波动的影响，这正反映出大陆出口产品竞争能力的加强。

表8 大陆、香港、台湾、韩国在美国部分进口市场所占份额
(单位：百分比)

年份	大陆	香港	台湾	韩国	大陆港台三地合计	四地合计	美国该类新产品进口年增长率
1983	1.15	1.16	5.12	4.33	7.43	11.76	-
1984	1.23	1.14	5.01	4.33	7.38	11.71	+33.45%
1985	1.33	1.16	5.44	4.34	7.93	12.27	+1.16%
1986	1.45	1.19	5.34	3.81	7.98	11.89	+4.03%
1987	1.76	1.25	7.14	3.85	10.15	14.00	+8.84%
1988	1.96	1.14	6.07	3.88	9.17	13.05	+15.15%
1989	2.21	0.97	5.38	3.37	8.56	11.93	-0.06%
1990	2.53	0.97	5.27	3.61	8.77	12.38	-2.94%
1991	3.11	0.98	5.53	3.66	9.62	13.28	-4.40%
1992	4.54	0.95	5.67	3.42	11.16	14.58	+5.02%
1993	4.27	0.80	5.30	2.90	10.37	13.27	

国际商品分类第八类(杂项工业制造新产品)

年份	大陆	香港	台湾	韩国	大陆港台三地合计	四地合计	美国该类新产品进口年增长率
1983	3.39	12.43	17.73	10.77	33.55	44.32	-
1984	3.45	12.03	17.00	10.51	32.48	42.99	+34.69%
1985	3.62	11.46	16.45	10.08	31.53	41.61	+13.84%
1986	4.97	10.26	16.98	10.47	32.21	42.68	+17.23%
1987	5.97	9.87	17.65	11.25	33.49	44.74	+14.80%
1988	6.94	9.05	15.39	11.52	31.38	42.90	+7.46%
1989	9.40	8.03	14.20	10.72	31.63	42.35	+8.48%
1990	11.80	7.61	11.73	10.03	31.14	41.17	+6.03%
1991	14.87	7.38	11.40	8.37	33.65	42.02	+2.40%
1992	17.93	6.87	9.77	6.57	34.57	41.14	13.92
1993	20.39	5.87	8.02	5.19	34.28	39.47	-

表9 大陆、香港、台湾、韩国在日本部分进口市场所占份额
(单位：百分比)

国

际

年份	大陆	香港	台湾	韩国	大陆港台三地合计	四地合计	美国该类新产品进口年增长率
1983	4.65	0.74	3.81	8.95	9.20	18.15	-
1984	5.44	0.70	3.95	8.86	10.09	18.95	+18.33%
1985	6.07	0.71	3.94	9.20	10.72	19.92	-9.06%
1986	5.87	0.92	4.38	9.95	11.17	21.12	+13.65%
1987	6.39	1.00	4.59	10.35	11.98	22.33	+47.02%
1988	6.95	0.98	4.76	10.88	12.62	23.50	+53.49%
1989	5.78	0.89	4.69	10.89	11.36	22.25	+0.47%
1990	5.35	1.04	4.50	9.21	10.89	20.10	+0.36%
1991	6.75	0.74	5.01	10.23	12.50	22.73	+2.55%
1992	7.88	0.90	5.52	10.57	14.30	24.87	-16.68%
1993	8.78	0.79	5.37	9.9	14.94	24.84	-

国际商品分类第八类（杂项工业制造新产品）

年份	大陆	香港	台湾	韩国	大陆港台三地合计	四地合计	美国该类新产品进口年增长率
1983	7.36	6.00	11.14	12.14	24.50	36.64	-
1984	7.93	6.70	12.05	14.58	26.68	41.26	+16.85%
1985	9.36	5.82	11.87	14.17	27.05	41.26	+4.10%
1986	8.32	6.13	13.32	16.09	27.77	43.86	+34.61%
1987	8.17	6.25	14.69	19.20	29.11	48.31	+51.29%
1988	9.52	5.32	12.87	20.49	27.71	48.02	+42.45%
1989	11.23	4.85	10.47	18.38	26.55	44.93	+25.64%
1990	11.36	3.85	7.50	13.68	22.71	36.39	+13.06%
1991	16.33	3.84	7.94	14.24	28.11	42.35	-2.77%
1992	23.29	3.44	7.50	12.52	34.23	46.75	+6.60%
1993	27.91	2.88	6.25	10.84	37.04	47.88	-

注：中国对日出口在 1993 年~1995 年间大幅度增长，1993 年双方已互相成为对方第二大贸易伙伴。由于缺乏详细数据，在上表中不能列入，否

则更能反映这种趋势。资料来源：OECD Foreign Trade by Commodity Variouqk IssuesPrais。通过表 8 和表 9 可以详细地看到，1987 年~1988 年是港台韩在美国的劳动密集消费品市场里所占份额最大的时期，也是美国进口增长最快的年份。不过，自此以后，这三个地区所占的市场份额迅速下降；相反地，中国大陆所占的市场份额逆向急升。1991 年大陆港台三地占美国国际商品分类第六及第八类进口商品的市场份额恢复至 1987 年的水平，究其原因却是依赖大陆出口的扩展，这种扩展不仅抵消了港台份额的下降，而且还令总体份额有所上升。日本的例子大致相同，只是在第六类商品中台韩所占的份额不变或稍有成长，大陆占的份额却没有稳定上升，原因可能是日本这类产业在台韩投资返销所致。

如上所示，从 80 年代中后期港台韩输美日产品之市场份额达到最高点之后，它们的出口开始下降，与此同时，大陆同类产品的出口扶摇直上，尤其以表 10 和表 11 所列之劳动密集型产品为甚，可以认为其中大多数是大陆产品夺取了港台韩的份额。台湾中华经济研究院的王思粤对台湾与大陆在双方主要出口市场的竞争进行了比较，发现双方 1991 年~1992 年都向美国出口的 10 万美元以上的产品中，台湾产品市场份额下降而大陆产品市场份额上升的“发生竞争”的产品共有 892 项。其中，台湾及其他地区份额下降而大陆上升的有 476 项，台湾份额下降而大陆及其他地区份额上升的有 416 项。同样，在日本市场上，双方 1991 年~1992 年都向日本出口的 10 万美元以上的产品中，台湾产品市场份额下降而大陆产品市场份额上升的“发生竞争”产品共有 449 项，其中台湾及其他地区份额下降而大陆份额上升的有 290 项，台湾份额下降而大陆及其他地区份额上升的有 159 项。这些产品中，竞争激烈者多为鞋类、纺织品、家用电器、旅行用品等。更有多项大陆产品，以高于台湾同类产品的单价，夺取了台湾产品的份额，足见大陆产品竞争力之提高。

不过，如果我们寻求大陆产品竞争力提高的原因，就不难发现是港台投资大陆的三资企业在其中起重要作用，港台企业已大幅度移植大陆，把原来向美日的出口通过大陆三资企业的转移而实现。不过，在日本市场上，大陆出口对港台只是部分替代，受影响最大的，应该是来自韩国的产品。在很大程度上，中国对日本的制成品出口是日本在中国投资的企业反销带来的，它们对台湾、香港和韩国产品的替代是一种间接替代。

由于香港企业大幅度转移到大陆，从 80 年代以来，香港的制造业逐渐萎缩，香港经济结构中服务业的比重越来越大（据香港 1994 年~1995 年财政年度收支预算案显示，1993 年香港服务业占本地生产总值的比重已达 76%），但香港经济并未因失去制造业（1993 年仅占本地生产总值的 13%）而丧失活力，其企业反而通过投资于大陆，重新赢得了成本优势。珠江三角洲星罗棋布的港资企业，为香港的服务业创造了源源不断的需求（如信息、市场、资金、技术等），给香港带来了巨大的财富，香港经济一直保持着相对的高速增长，避免了其他地区在服务业取代制造业的过程中出现的经济萧条、都市破落和大量失业现象。香港经济的持续繁荣，也可以从一个侧面反映出香港对大陆投资的增长以及由此带来的港资企业的出口增长，因为这些企业的出口往往都是通过香港的服务业体系完成的。

与香港不同，过去台湾和大陆的关系不如香港与大陆的关系密切。但是，从 1988 年两岸开始间接贸易以来，双方经贸关系迅速发展，台资步港资之

后，形成大陆热，从分散在东南亚地区迅速集中到大陆。目前，台湾对大陆的实际直接投资额已远远超过对其他地区的投资额，为了加强对大陆的投资，不少台商在台湾几乎是连根拔起，在台湾本地只剩下一个空头公司，以至于在台湾造成了产业空洞化的危险。由于大陆台商获得了成本优势，使仍留在台湾的同类企业，在国际市场上面临极大的压力，这又进一步推动这些公司赴大陆投资。因此，台湾本地的出口增长速度下降。相对于台商外销产品订单持续上升的现象，台湾出口增长的减少应该是企业在香港、台湾接单，在大陆出口，使台湾的出口转移到大陆的结果。

3. 投资升级与出口竞争的可能趋向。

1992年以来，港台投资在大陆出现了新的趋势，在中小企业继续增加投资的同时，港台的大企业集团也开始进入大陆投资，它们的投资领域扩宽到第一、第三产业，特别是投向基础设施、资源开发、房地产、先进技术项目、产品出口项目和原材料、零部件等项目，档次越来越高，技术含量越来越大。虽然这类投资多以内销为主要目的，但它们出口所产生的影响也不可忽视，尤其是对中国出口产品的结构改善意义深远。

今后，随着港台在大陆投资向较高技术的领域转移，如化学、建材、汽机车、光学仪器、个人计算机、电子部件等，以及韩国投资的增加，港台韩的出口通过大陆转移的趋势会继续发展下去。不仅是大陆的劳动密集产品会继续挤占、乃至全部取代港台韩的市场份额（这对香港产品已经很明显），而且大陆的一部分半技术密集、半资金密集产品通过合资企业的增加，也会加入进来，使大陆与港台韩在国际市场上竞争的产品种类更多，程度更激烈。如1993年，大陆通过对外加工贸易出口的机电产品达162.4亿美元，占当年机电产品出口总额的71.5%，随着来料加工和进料加工企业加速转化为三资企业，三资企业的机电产品出口在机电产品出口总额中的比例应该会大幅度超过1993年的1/3的比例。实际上，1995年机电产品能够成为中国最大的出口产品，其最主要的原因就是三资企业投资出口的增长。当年共出口机电产品438.57亿美元，其中本地企业的比重从1994年的57.3%下降至51.3%，三资企业的比重从42.7%上升到48.7%，并从年中开始在绝对数量上超过了本地企业的出口。在沿海的广东、上海、辽宁、福建、山东、天津等地，三资企业机电产品的出口都超过总额的一半以上，其中天津更高达80%。

因此，借助于外部的技术和资金，大陆的三资企业的产品会更具竞争力，其在大陆出口中的地位还会相应上升，亦即大陆出口中的港台韩转移因素会越来越重要。不过，其中的地区分布可能会有所改变。由于工业基础比较薄弱，来自港台的投资作用会逐渐较少；而来自韩国的出口替代会占有越来越大的比重。

另一方面，对目前占港台投资主导地位劳动密集型三资企业的出口加工生产来说，港台企业还只是在中国大陆利用土地、劳动力、以至出口配额等，把原来的生产体系（包括大量使用过的机器设备）转移过来，继续运作。它们一方面通过降低成本来增加利润，另一方面则借助于增强了的出口成本竞争能力以三资企业产品的形式来维持以至扩大出口市场份额，后者表现为港台等在美日进口市场的份额转移到了大陆。

可是，随着外来投资的进一步增加，外资与中国本地企业的结合程度加

深，外资便会进一步依赖或借助大陆本地企业部分技术和生产能力，这时候外资利用的就不仅只是中国大陆的生产条件中的土地、劳动力、或制度上的优惠条件了。这时的出口转移就有可能大幅度促进大陆企业技术和生产能力的提高了，从而形成一种对双方都有利的分工与合作。只是，在目前的阶段，这方面的发展还远未显著，大陆三资企业的出口增加，还仅是以把港台的原有的出口单纯向三资企业转移为主。可以说，大陆在国际分工中的比较优势还没有充分发挥，大陆可以通过国际贸易得到的比较利益也没有充分实现。但是，对这种较低层次的投资与转移，如果不加以改变，会带来一系列消极后果。这些后果对港台韩和大陆都有影响。

四、出口转移的消极影响

港台韩资本涌进中国大陆投资和生 产，扩大了大陆的出口能力，有利于增加大陆的资本积累，有利于提高大陆的生产技术和管理经验，有助于扩大就业机会，提高居民的生活水平，这些积极因素都是值得肯定的。但问题是，如果继续无限制、无规范地容许和鼓励港台韩企业依循本身追求成本优势、追求利润的目的来提高它们在大陆的投资，又不设法改变目前三资企业单纯加工装配生产的状况，会带来一些消极影响，恶化大陆经贸目前已有的结构性问题。现在，这些问题已经显露出来了。

1. 对美贸易顺差向大陆转移。

港台韩地区通过大陆的出口转移，它们过去的对美贸易顺差亦向大陆转移，使大陆在美国市场上的贸易顺差越来越高，成为美国贸易保护主义者的攻击对象，面临空前的贸易保护主义的压力。而且，这种贸易顺差有相当的复杂性，其中又涉及到日本出口的间接转移，短期内不会减少。因为过去日本、港台和美国之间存在着一种三角关系，日本供应零部件给港台，通过港台向美国出口。因此，港台的 对美贸易顺差长期存在。如今，这种三角关系发展成为四角关系，中国成为承接东亚国家对美出口的转移者，长时间里对美贸易顺差是难以减少的。

在港台韩对美出口高峰的 1987 年~1989 年，它们由于拥有高额顺差而成为美国贸易保护主义者的攻击对象，面临着大陆今天同样面对的指责与谈判。然而，90 年代以后，它们对美贸易顺差减少，而大陆对美贸易顺差大幅度上升。以中港台三地为例（见表 10），1987 年~1993 年港台两地对美顺差从 242 亿美元降为 86 亿美元，同期大陆对美顺差从 28 亿美元上升到 227 亿美元，三者平衡之后，对美顺差实际上是徘徊不前，增长有限。1993 年三地对美总顺差只比 1987 年增加 43 亿美元，扩大了 15.9%，6 年平均计算还远低于美国或三地的平均通货膨胀系数，更远远低于同期美国进口增长率。或许我们可以说，6 年来三地对美出口的总的竞争力并没有很大改善，只是把出口（在美国市场上的份额）和贸易顺差在相互之间转移而已，但美国贸易保护主义的压力却也相应地实实在在地转移到了大陆身上。美国历年对中国大陆最惠国待遇的审查，中美关于知识产权的争端都反映出中美贸易顺差问题的严重性。

表 10 1987 年~1994 年中港台与美国贸易情况
（单位：亿美元）

地区	出口	进口	顺差/逆差
一、大陆			
1987	62	34	28
1990	151	48	103
1991	190	63	127
1992	257	75	182
1993	315	88	227
1994	388	93	295
二、台湾			
1987	248	70	176
1990	225	111	114
1991	230	132	98
1992	246	152	94
1993	251	162	89
1994	267	171	96

续表

地区	出口	进口	顺差/逆差
三、香港			
1987	105	40	65
1990	95	68	27
1991	93	81	12
1992	98	91	7
1993	96	99	-3
1994	97	114	-17
大陆港台合计			
1987	415	144	270
1990	471	227	244
1991	513	276	237
1992	601	318	288
1993	662	349	313
1994	752	378	374

注：据台湾的统计，1994年台湾对美的贸易顺差仅为73亿美元。

资料来源：“GreaterChina Trade WithThe United States”，
Economic Policy Background(Usis, Amofic&nConsuliate Genera1,
HongKong) OECD Foreign Trade byCommodity October, 1993
MontmyStatistics ofForeignTtade, OECD, Paris

值得注意的是，随着1992年以后韩国和日本在大陆制造业投资的增加，尤其是一些大型的日本和韩国公司在中国设立合资企业后，韩国和日本的制造业出口也出现了通过中国转移的趋势。传统的纺织工业、家用电器、机械设备的制造，是韩国和日本在美国和欧洲市场赢得贸易顺差的重要途径。这

些工业向中国转移，结合中国原有的 80 年代建立起来的进口替代工业，加上港台投资建立的大量劳动密集加工企业，使世界上主要的中低成本产品生产都向中国大陆集中，大陆成为世界廉价产品的主要制造基地。但是，廉价工业产品往往是发展中国家在发达国家市场赢得顺差的主要工具，它们向中国转移，意味着这些国家和地区的大量顺差向大陆转移和延伸。

因此，随着香港、台湾乃至日本和韩国对大陆投资的实现和大陆总体出口能力的进一步增强，加上中国与美国等发达国家的分歧，中国与美国间贸易冲突还没有结束，而且还可能扩散到中国与其他国家之间。巨大的顺差，不仅在中国与美国之间出现，也会出现在中国与欧洲国家之间，尤其是欧盟的范围扩大，加入一批需要发展传统制造业的欠发达欧洲国家之后。更有甚者，就连日本和韩国这样的向中国大量转移出口的出口大国也承受不了从中国进口（相当一部分是三资企业的返销）增加的压力，要求中国限制出口或采取其他措施限制从中国的进口。估计如果台湾进一步开放大陆的半成品进口，台湾也会提出类似的要求。目前以至今后，中国大陆产品有可能会成为众矢之的，成为全球贸易保护主义的最大牺牲品。这个矛盾，在中国加入关税及贸易总协定（世界贸易组织）的谈判中已充分体现。

2. 三资企业带来的外贸逆差压力。

港台韩转移因素带来的出口增长和对美顺差，并不能代表大陆国际收支状况的改善。从过去经历看，大陆的经济成长有较强的依赖进口的成份，大陆的出口更有依赖进口的成份，三资企业的出口对进口的依赖就更严重了。三资企业往往从外部进口机器设备、原材料、半成品，在大陆加工，然后出口，这造成三资企业的经常项目呈现出逆差。通过对表 5 表 6 广东和福建的三资企业的进出口进行分析和对比，我们发现，从 1989 年以来，这两地的三资企业的经常项目从来就没有平衡过，而且逆差随外部投资的增加还越来越大。1993 年，广东三资企业的逆差占其三资企业总出口的 32.2%，福建的这一比例为 43.6%，这一比例在最近几年基本没有太大的改变。所以那种认为三资企业在建立初期需要大量进口机器设备而形成逆差，但随着生产能力和出口能力的形成，其经常项目会转化成顺差的观点是值得商榷的，至少在目前还未能得到证实。另一方面，即使在帐面上平衡，在实际上也未必平衡，因为在广东和福建一带出口的收汇率往往远低于创汇率。

今后，如果大陆的总出口继续变得越来越依靠三资企业的出口，大陆的国际收支平衡就会面临长期的压力。一方面，大陆的贸易项目将会因大量向港台韩进口机器设备和原材料而呈现逆差，港台韩只是把它们的对美顺差转移成对大陆的顺差，同时卸掉了美国贸易保护主义的沉重压力；作为这种被转移对象的大陆，却要承受对美顺差和对港台韩逆差的双重压力，并且顺差可能会不足以弥补逆差，90 年代以来，大陆对美贸易顺差不断增加，同时对港台韩的贸易逆差也呈扩大之势，就是这种转移的具体后果。另一方面，大陆的资本项目在近期内可能会因外部投资流入而呈现顺差，但投资实现后，外资往往会将三资企业出口所得的大部分外汇调回海外，造成利润回流，同时外资企业的内销因素也会促成利润回流。

香港理工学院中国商业中心对广东南海市三资企业的调查表明，建材和半成品行业的三资企业的内销比例非常大，在接受调查的 42 家生产建材和半成品的三资企业中，其产品 70% 以上用于内销的有 21 家，其中 5 家全部用于内销；另一个值得注意的结果是，产业层次比较高的电子行业的三资企业

的内销比例非常大，在接受调查的 6 家生产电子产品的三资企业中，有 4 家的产品 80% 以上用于内销。如果南海市能够反映大陆三资企业的内销情况，问题就相当严重了，因为投资于建材、半成品、电子等层次较高的行业，正是大陆目前和今后外资政策的鼓励方向，也是现在外资投向的发展方向，内销对提高大陆居民生活水平固然有所帮助，但另一方面，对于内销和利润回流而引起的国际收支失衡，却是不能不加以考虑的，后者可能影响到经济长期发展的潜力，这似乎是一个两难选择。实际上，目前这种利润回流的趋势已经很明显，甚至于到了相当严重的地步，例如，1993 年 1 月~11 月大陆三资企业调出外汇 87.2 亿美元，调入外汇 35.6 亿美元，净调出 51.6 亿美元，净调出额远远高于其所调入外汇额。因此，结合上述两方面因素，从长期来看，如果中国大陆本地企业出口不振，大陆经济就有可能难以实现外部平衡，影响经济的进一步增长。但是，在外来投资的竞争之下，要提高大陆本地企业的出口能力，并非易事，因为三资企业已从市场和资源两方面威胁到了本地企业的出口增长。

3. 三资企业与本地企业对出口市场的争夺。

随着外来投资的发展，三资企业开始与本地企业争夺出口市场，造成本地企业的出口份额向三资企业转移。港台韩在大陆投资的劳动密集型企业，与大陆本地企业形成了产业结构趋同化的趋势。以大陆经济的快速增长及提升，加上庞大的外来投资在中国产生的效果，这种产业结构趋同化的趋向是否有足够的国际及国内市场来支持，颇成疑问。

目前，在国际市场上，大陆的三资企业产品与本地企业产品竞争激烈，一部分本地企业的出口市场份额已转移给三资企业。以台资企业为例，据经贸部统计，台商（三资企业）出口产品与大陆本地企业产品在国际市场上正面交锋者，在美国市场上有 295 项，在日本市场上有 88 项。其竞争的结果是，一方面，双方争夺本来就不多的市场份额（如多种纤维协定 MFA 之下的纺织品与服装配额）；另一方面，双方削价竞争，如在美市场之折叠伞价格，已由 1988 年的每打 20 美元，跌至 1992 年的每打 12 美元。近年来，大陆各类报纸频频报道其出口产品在国外过度竞争和自相残杀，其中的原因，除了出口秩序混乱之外，三资企业的竞争恐怕也是一个重要因素。这种削价，极易引起进口国的反倾销行动，大陆出口已深受其害，在反倾销之后，大陆出口往往大幅度下降，甚至于完全退出该市场，而近年来大陆引进外资生产和出口的新型电子产品以及更新换代的轻工业产品，越来越成为国外反倾销的重点。在本地企业与三资企业的竞争中，由于三资企业的技术较先进，管理较好，营销渠道较佳，财税负担还较本地企业为轻，更有少部分三资企业违反当地法律，为降低生产成本而扣减工人的工资及其他福利待遇（最近这种情况屡有报道）。即使从表面上看，三资企业亏损数目与国有企业的比例接近，

《国际商报》1994 年 1 月 29 日。

目前大陆产品在美国、日本、欧洲共同体等地已受到 130 多起反倾销诉讼，其产品包括彩电、自行车、计算机软盘、运动鞋、纺织品等，其中不乏三资企业的产品，而且三资企业产品有越来越多的势头，尤其是中国近年引进外资所生产和出口的新型电子产品以及更新换代的轻工产品，是国外反倾销的重点，中国已成为国外（包括发达国家和发展中国家）反倾销的重点对象。见《国际贸易》1993 年第 8 期和第 9 期中的有关报道。

目前大陆产品在美国、日本、欧洲共同体等地已受到 130 多起反倾销诉讼，其产品包括彩电、自行车、

但其中往往包括为数众多的转移价格的假亏损现象，使三资企业在经营中再占优势。这一系列因素使本地企业在竞争中处于劣势，结果是大陆本身的出口能力下降，出口市场被夺走。

4. 三资企业与本地企业对国内出口资源的争夺。在争夺出口市场的同时，三资企业还与本地企业争夺资源，造成本地企业的出口资源向三资企业转移。应该看到，三资企业的出口增长不完全属于自身通过进口或通过较佳的生产技术和管理方式创造出来的，三资企业中包括了相当大比重的合资经营企业，也就包括了相当比重的本地企业资源，而且，三资企业往往以高薪从本地企业挖走高级技术人才和管理人才，造成本地企业，尤其是国有企业的人才流失。在某种程度上可以说，三资企业的出口增长中有一部分是由本地企业的资源转化而来的。这种转化正在加速进行，因为三资企业与本地企业并不是在同等的市场地位上进行竞争的。与本地企业相比，三资企业往往享有极大的税务和外汇供应的优惠，合资经营企业还可通过大陆的合作方享有本地企业对国内资源供应的所有优越条件。目前的情况是，由于大陆的财政（补贴）和信贷资源紧张，越来越多的本地企业与外商一起组成合资经营企业（有的甚至把资金汇出境外，再以外资的名义汇回国内作三资企业投资），以减免提交给政府的税收（有的三资企业为了获得更长时间的优惠待遇，往往在优惠期满之后关闭原企业，重新投资一个新的同类企业），使大陆本来就短缺的财政和信贷资源更加紧张。结果是余下的本地企业所必须承担的财税责任更重，同时来自政府的财政和信贷资源却减少了，这种间接的转移使两者之间的竞争优势变化更有利于三资企业。

表 11 以福建为例（福建是全国外资在经济中规模最大的省份），分析了三资企业对当地经济的贡献。福建三资企业在全省经济居于重要地位，三资企业的总产值、销售收入、利润总额等指标都已占全省的三成左右，进出口更超过四成。但与三资企业的规模不相称的是，三资企业对当地经济的贡献远远低于上述比例。在反映三资企业贡献的三个指标中，三资企业的职工人数、工资总额和税收收入都只有全省的二成不到。从福建统计数字来看，三资企业对经济的直接贡献，并没有人们想象得那么大。不过，三资企业的贡献，更重要的也许在于无形的竞争作用和示范作用。当然，对这种无形的作用需要进行进一步的评估。

从福建的例子可以看出，三资企业的财税贡献，要比当地企业小得多；反过来可以认为，当地企业的财税负担，要比三资企业大得多。由于这种负担与贡献的差别，在中国经济市场化加快的背景下，大陆本地企业与三资企业在出口增长率方面此消彼长的趋势可能会加剧，大陆本地企业的出口资源向三资企业的转移也会加速。

表 11 福建三资企业对当地经济的贡献（1993 年）

计算机软盘、运动鞋、纺织品等，其中不乏三资企业的产品，而且三资企业产品有越来越多的势头，尤其是中国近年引进外资所生产和出口的新型电子产品以及更新换代的轻工产品，是国外反倾销的重点，中国已成为国外（包括发达国家和发展中国家）反倾销的重点对象。见《国际贸易》1993 年第 8 期和第 9 期中的有关报道。

项目	单位	全省	三资企业	三资企业占全省比重
全部工业企业数 (独立核算)	个	14577	2206	15.1
亏损企业数	个	2463	760	30.9
工业总产值	亿元	855.1	308.5	36.1
产品销售收入	亿元	875.2	267.1	30.5
年末固定资产净值	亿元	342.7	101.4	29.6
盈利企业利润总额	亿元	53.6	15.3	28.5
亏损企业亏损额	亿元	10.1	3.9	38.6
进出口总值	亿美元	98.67	50.56	51.2

年末全部职工人数	万人	344.8	39.2	11.4
全部职工工资总额	亿元	116.44	18.29	15.7
税收收入	亿元	99.1	16.56	16.6

资料来源,《福建统计年鉴》1995年。

5. 中国从三资企业出口中的收益太低。

外资企业的进出口大多数以加工贸易的方式进行,这又给中国的贸易收支和国际收支平衡带来较大的影响。在国际分工中,中国并不具备自然资源的优势,其最大的优势是源源不断供应的劳动力资源。因此,加工贸易这一最能利用中国比较优势的方式逐渐成为中国最重要的贸易方式。这一点,尤其在广东的珠江三角洲等地体现最为明显。“八五”期间,加工贸易出口的年增长率为23.65%,进口年增长率为25.4%,比总出口和进口的增长率分别高4.5和5.5个百分点。1995年加工贸易总额达到1321亿美元,比1990年的433亿美元增加了2倍,在进出口中的比重由38.4%上升到47%。其中,出口总额达到737亿美元,比1990年增长1.9倍,所占比重由41.1%上升到49.5%;进口额达到584亿美元,较1990年增长了2.1倍,所占比重由35.3%提高到44.2%。

1996年上半年,中国的一般贸易出现较大下降,加工贸易继续高速增长。从总数上看,1月~6月加工贸易总额达到647亿美元,占贸易总额的50.8%,首次突破50%的关口。其中出口为361.3亿美元,增长14.6%,占出口总额的56.4%;进口为285.3亿美元,增长6.3%,占进口总额的44.4%,基本保持1995年的比重。在加工贸易最发达的广东,加工贸易占出口总额的比重已超过80%,占进口总额的比重接近70%。

加工贸易是以来件装配和来料加工为主导的贸易方式,在加工过程中,中国收取的外汇(工缴费)有限。实际上,按惯例统计往往只统计加工贸易的附加值部分,而不统计原料的进出口。但中国的统计往往是将所有的项目一并统计,由于加工贸易的比重如此之大,从而给中国的外贸增加了不少“水

分”。1995年，中国加工贸易的附加价值增值率仅为26.2%。因此，中国外贸的实际规模远远不如海关统计的数据之大（如果再扣除当年作为外商直接投资用的设备进口的187.4亿美元，中国的外贸规模就进一步缩小了）。

中国加工贸易的发展，是与外来直接投资的发展紧密联系的。以1995年为例，在1321亿加工贸易额中，外资企业的比重高达59.9%，其中出口、进口的比重分别为57.1%和63.5%；1996年上半年，这三个数字分别是66.9%、62.6%、65.4%。而三资企业的进出口，主要采用加工贸易的方式。1995年，加工贸易出口占三资企业出口总额的89.7%，进口占三资企业进口总额的58.9%；1996年上半年，这两个数字分别为86.5%和57.4%。上述进口比重较低的原因是海关统计将三资企业投资用的设备进口也计算在进口之中，如果扣除1995年的投资用设备进口187.4亿美元，则当年加工贸易占三资企业进口的比重为83.7%；同样，扣除1996年上半年的投资用设备进口96.7亿美元，则当年加工贸易进口比重为82.4%。

但是，加工贸易带给中国的只是附加价值，而三资企业从事加工贸易所带来的附加价值增值率低于中国的一般水平，也远低于中国的本地企业加工贸易的增值率。1995年，中国加工贸易的平均增值率为26.2%，而外资企业的增值率只有13.4%，相当于前者的一半。中国本地企业（主要是国有企业）的增值率却高达48.4%（由此可见中国国有企业发展加工贸易有极大潜力）。三资企业加工贸易增值率低，可能主要有两个原因。一是转移价格的因素，许多外商往往采用报高进价、报低出价的方式来获利；另一方面，很大程度上是外资利用进口原材料的免税优惠，从事走私活动，将大量原材料内销，导致加工贸易增值率降低。不过，从1996年中国实行加工贸易保证金台帐制度之后，这种活动已被有效遏制。1996年上半年，外资企业加工贸易的增值率明显提高，由原来的13.4%大幅度上升到21.3%。但与国有企业和本地企业相比，增值率依然明显偏低。

表 12 中国加工贸易构成

	全部贸易	加工贸易	外资企业加工贸易	本地企业加工贸易
1995 贸易总额	2808	1321	791.2	529.8
出口	1488	737	420.5	316.5
进口	1321	584	370.7	213.3
出口/进口	112.6%	126.2%	113.4%	148.4%
1996 年上半年 贸易总额	1273	646.6	432.7	213.9
出口	641	361.3	226.2	135.1
进口	632	285.3	186.5	98.8
出口/进口	101.4%	126.6%	121.3%	136.8%

资料来源：《中国海关统计月报》1996年6月。

中国的出口市场和资源向三资企业转移，而三资企业出口又以加工贸易为主，其中的附加价值又如此之低，意味着三资企业对中国的资源利用，乃至对整体经济利益，尤其是对出口带来的效益有较大的制约作用。在中国出口商品在国际上确立自己的地位之后，再进一步依靠三资企业出口，在利益

分配方面，对整体经济显然有一定的负面作用。

五、结 论

从理论上讲，中国的外来投资在目前阶段，特别是 1992 年以前集中于制造业，由此产生出排挤效应(Crowding Out Effect)，这种效应比较复杂，并不局限于中国的内部经济，可以体现为以下几方面。

一是出口资源，包括中国的财政、信贷资源被外资占用，这属于传统的经济内部效应。二是出口市场被外资挤占，这反映在三资企业出口增长扩展速度远远快于本地企业，三资企业在中国总出口中的地位越来越重要。这里我们所说的市场既包括现有市场，又包括潜在市场。三是主要外资来源地区——如香港、台湾、以至韩国——原来所占有的第三国出口市场被大陆产品挤占。这在 1989 年美国进口增长幅度明显下降时尤为显著，主要是因为美国进口需求不足，进口来源之间竞争加剧，加上美国政府对主要进口国实施不平等的外贸政策（原来港台韩的待遇劣于中国大陆），结果是凭着资源的差别，以及港台韩企业把出口生产能力转移到中国大陆，这些地区在美国市场原来所占有的份额被中国大陆的企业（以各自在此设立的三资企业为主）挤占。

由此产生的效应，不仅在于大陆出口增长过快会招致贸易保护主义的打击，大陆出口过份依赖三资企业，三资企业外贸赤字给大陆的国际收支平衡带来压力，大陆本地企业在国内资源和国际市场上竞争失利、利益损失等现实和趋势，而且对中国大陆与邻近地区的经济和贸易关系产生深远的结构性影响。

对邻近地区而言，一方面是出口产业和资本，以至海外市场关系、海外市场份额转移到中国大陆，引起当地经济结构的转变，如香港和台湾从制造业为主转移到以服务业为主，其中会引起产业空洞化的危机和服务业经济体系的惯性通胀问题。另一方面，中国大陆对外资的巨大吸引力，抢占了本来投入东南亚地区的外来投资，使外国投资在这些地区的模式和结构发生转变，对这些国家的经济发展带来一定的影响。

进一步看，由投资产生出来的中国大陆与邻近地区的密切贸易关系会改变这些地区的经济分工结构，使这些地区与中国大陆之间产生出密切的经贸依赖关系，左右着这些地区内部经济发展的趋势。在依赖关系最为密切的地区，如香港和台湾，产业结构升级的压力越来越紧迫，经济转型很容易引发结构性经济困难。

实际上，中国出口剧增产生的影响并不仅仅波及附近地区。出口的增加会带来中国与其他发展中国家的矛盾。进入国际市场，是发展中国家经济起飞的关键，亚洲四小龙及东南亚国家的快速发展，都说明了这一点，问题在于，发展中国家可以利用的中低档产品的市场毕竟是有限的（当然会有增长）。当享有巨大成本优势的中国商品进入国际市场时，从长期看，能与之抗衡的，恐怕只有目前尚未开放的印度、孟加拉国和巴基斯坦等南亚国家的劳动力资源（现在中国的纺织品出口已经感到了来自南亚国家的竞争），拉丁美洲国家、东欧、东南亚国家、包括最近出口剧增的越南都无法长期维持这种极低的劳动成本。例如，尽管中国大陆的通货膨胀率较高，但广东珠江三角洲等地的外来劳工的工资一直维持在较低的水平（因为外来劳工基本可以保持无限供应。它们的工资与当地快速增长的经济不挂钩），从而给这一带的加工企业提供了足够的成本优势。在这种情况下，其他国家的出口商品

在价格上肯定竞争不过中国商品。因此，中国出口的过度膨胀会排挤其他发展中国家的出口以至在本国的市场份额，有可能妨碍成为其他发展中国家通过出口突破发展瓶颈的阻力。近来墨西哥等一些拉丁美洲国家对中国产品的反倾销措施或许可以看出打破这种阻力的行动，因为墨西哥征税的产品中有许多中国根本就没有向其出口，但这些产品却是中国有竞争力的出口商品。反倾销行为在国际市场上往往具有连锁反应，如果中国产品在某个国家被征收了反倾销税，不仅在这个国家会延续5年或更长的时间，其临近国家或进口类似产品的国家也会受到影响，甚至可能采取同样的措施，使中国出口商品在短时间里失去一大片市场。由此可以反映出—个矛盾，就是中国如何协调与其他发展中国家的竞争关系。

对中国大陆而言，三资企业的重要性日益上升，出口比重增加，在国内市场的份额亦随着近一二年三资企业内销比例上升而增长，整个国民经济遭到三资企业广泛的冲击。这使得中国经济的发展和体制改革不能单纯考虑国内因素、国内企业和政府利益了，经济变动的因素又多了一个强大的外来力量。于是，—来三资企业与国有企业等本地企业在国内国际市场的分工成了今后的主要问题，二者应该如何分工、政府应该实行何种经济政策、以何种市场竞争体制和环境来促进或者阻挠目前市场分工的趋势，都是紧迫的课题。而在分工趋势和结构确认之后，中国大陆本地企业以至本地经济需要做哪些调整来减轻势力越来越大的三资企业带来的种种震荡。

政府应该怎样规范三资企业与—般的外来直接投资，—问题与上一问题密切相关。以经济学的说法，便是三资企业和外国直接投资所面对的市场竞争应否是公平的和合理的，并且应否有统一和有效的法律来规范。在目前的实际政策操作中，这基本上还是一个空白点。

依照西方依附理论对发展中国家外国直接投资的研究，外国直接投资会导致严重的社会结构分化，劳工会朝两极分化，—部分演变为劳动者的贵族阶级，大部分落于相对贫困化，后者由于缺乏保护，受外商投资的经济性和非经济性剥削会颇为严重。

而在经济结构，特别是出口和贸易结构上对外来直接投资的过度依赖，亦会形成不平等和不公平的地区与国际分工关系。外资企业的各种漏税、逃税和价格转移的方法会使得三资企业的利润和资金积累大量转移国外，国内的劳工和合伙人无法享受到利润增加的好处，例如目前大陆三资企业有很大部分处于名义亏损状态，其中便有极大程度的转移利润的因素在里面。更为严重的情况是，在目前的分工中，外国直接投资有意识地抑制技术转让，三资企业集中投资的是传统的劳动密集型加工工业，其中加工用的资金技术含量较大的半制成品差不多全部或绝大部分依靠进口，加工生产的产业前后关联作用极为有限；加工生产的工艺亦被引进的机器设备所固定化，只是简单地进口而来，所需要的仅是极少的操作技术训练，给工人带来的技术训练、技术转让是微不足道的。这样的发展，不仅使中国经济对外国直接投资形成结构性依赖，亦会加剧中国经济在城乡（国有企业与乡镇企业）二元结构以外的另—个二元结构（外资企业与本地企业）的发展。

当前中国经济倚重外国直接投资是为了促进本国的出口导向工业化的发展，—做法与倚重本国内部投资的进口替代工业的发展应该是可以相辅相成、互为促进的，关键是如何引导外国直接投资，在地区、产业、内外贸、以至其他经营体制（劳动、技术、利润分配等）作出规范，并与国内经济发

展（包括投资和产业政策）和体制改革互相配合与协调。

在外国直接投资在中国经济中所占的比重越来越大，影响越来越深远的今天，对它们的引导和规范的需求就更为迫切了，过去，中国在进行外贸体制改革的同时，基本上放开了对生产型三资企业从事进出口的限制，在外贸方面事实上实行的是一种双轨制。三资企业实行的是比较市场化的体制，甚至可以有自己买卖外汇的调剂中心，可以有免税进口的原材料和机器设备（表面上是为出口用，实际上很多用于合法的走私）。而国有企业在进行外贸市场改革方面却是困难重重，涉及到方方面面的利益。因而，在外贸方面，长期存在着属于三资企业的“市场轨”和属于本地企业的“计划轨”。在“市场轨”的冲击之下，国有企业如何应付，并不只是微观方面的问题，更大程度上，需要宏观环境。例如，在大量三资企业进口的钢材、石化原料的冲击下，中国的海关事实上已经无关可守。1993年和1994年，中国海关关税收入分别只有256.47亿元和330亿元，而海关进口额分别为5285.3亿元和10424.6亿元，实际关税税率分别只有4.85%和3.17%，早达到了发达国家的平均关税水平，远远超过了进入世界贸易组织的门槛。名义保护和实际保护之间呈现如此巨大差别，其中一个重要原因就是三资企业的作用。因此，如何规范三资企业的行为，如何实行外贸方面的真正“并轨”，还有很长的一段路要走。值得庆幸的是，从1994年的汇率并轨开始，到1996年取消外资进口设备的免税优惠，到加工贸易保证金台帐制度，再加上国有外贸企业的改革，两者之间的距离已经越来越近了。

近年来，中国在金融服务贸易市场开放上的态度倍受外界极少数国家的责难，似乎中国人在金融服务贸易上仍然还在顽固地坚持闭关锁国的立场。然而，事实上，中国金融服务贸易市场开放的速度绝对可居世界前列。

急速开放中的中国金融服务贸易市场

萨奇

经过二百年理论上的近乎白热化的摩擦与抗争，历经多少次的门户洞开和闭关锁国的反复实验，不知付出了多少惨痛的经验和代价，时至今日人们终于基本达成一个共识，亦即世界贸易应当走向开放。固然，今天在世界的各个角落，我们依然能够听到和看到保护主义的呼声与政策，但保护主义毕竟已从当年的气贯长虹变得十二分的羞羞答答。然而，尽管货物贸易市场的开放虽然成为不可阻挡的潮流，但世界各国政府在开放服务贸易市场上（尤其是在开放金融服务贸易市场上）仍然蜘躇不决。就连极力倡导开放金融服务贸易的美国，其对金融服务贸易市场开放的渴求也远非出于对自由主义经济学家“完美世界”的憧憬，它不过是试图以更大的服务贸易顺差去抵补那天文数字的货物贸易逆差而已，仅仅是不得已而为之罢了。

但是，我们必须指出，金融业作为国民经济的命脉，其重要性确实远非其他行业所能比拟，对金融业进行管理的难度更非其他行业所能匹敌。迄今为止对本国金融业的监管仍然是令主管机构头疼不已的问题，真正行之有效的金融监管体系还只能说是一个奋斗目标。如果再加上行为规范因国而异的外资金融服务机构的参与，其后果可想而知。一个形象的说法是，金融机构是国民经济的血液输送系统，那么如果一个人的动静脉与其他人的血脉相通确实是会使人感到坐卧不安。再者，在世界几百年的金融发展史上，金融服务在相当长的一段时期里一直是作为“非贸易商品”受到人为或天然的保护，其抗御外界竞争的能力先天不足，这也是各国政府对开放金融服务贸易市场持谨慎态度的主要原因之一。

由于上述种种原因，在战后的半个世纪中服务贸易开放的速度明显滞后于货物贸易开放的速度。在货物贸易自由化的谈判已经历经多少个回合之后，服务贸易协议谈判才干1986年被正式列入关贸总协定的“乌拉圭回合”的议程中。1982年，美国首先在关贸总协定部长会议上提出服务贸易自由化问题，立即遭到发展中国家的反对，相当多数的发达国家也对其持暧昧态度。在此后的一系列谈判中，不少欧洲国家一再提出折衷方案，对美国代表倡导的“休克疗法”式的全面自由化并不积极。1995年，在欧盟、日本等国的大力主张下，近百个国家签署了全球多边金融服务贸易协议，谈判过程中美国代表以拒绝签字相威胁，而包括发达国家在内的其他国家却照顾了发展中国家减缓开放速度的要求，毅然在没有美国签字的条件下，签署了该协议。总的来说，因为大多数国家的保留性立场，世界金融服务贸易自由化的进程比较缓慢。然而，与此形成鲜明对照的是，在国内金融服务市场和国民经济宏观调控体系相当不完美的条件下，中国政府及有关金融机构对开放金融服务市场采取了非常积极的态度，中国的金融服务贸易市场的开放速度远高于包括发达国家在内的大部分国家。

一、中国金融服务市场的开放

中国积极参加了乌拉圭回合服务贸易谈判,并于1991年7月向关贸总协定秘书处提交了减让承诺单,对金融、航运、旅游、近海石油勘探、专业服务和广告等六个行业的市场开放做出了初步承诺,三次派团赴日内瓦磋商市场开放问题。1992年10月,中国政府再次组团第四次赴日内瓦参加市场准入承诺谈判,参加的部门包括:经贸部、建设部、交通部、机电部、财政部、商业部、广播电影电视部、中国人民银行、中国银行、国家旅游局、国家外国专家局、国家工商局、中国远洋运输总公司、中国石油开发公司和中国长城工业公司等15个部门。减让领域扩大到14个,新增的领域包括:保险、陆上石油服务、商业零售、建筑工程、计算机服务、房地产、城市规划、远洋运输和陆地运输等。其中谈判的核心问题是金融服务市场的开放。在中国自身的金融体系极不完善、金融机构非常缺乏竞争能力的条件下,中国政府表现出坚决开放的信心和决心,一而再再而三地做出了相当可观的减让承诺。中国方面在金融开放方面所做出的巨大努力得到了除美国外的大多数国家的赞赏和理解。关贸总协定秘书处多次表示,中国在金融市场准入上所做出的减让承诺是可以理解和接受的。

中国不仅在关贸谈判中对金融服务市场开放持积极态度,在实际政策运作中也大力推进金融服务市场的开放。早在1982年改革开放之初中国有关部门就批准了外资银行在华设立金融机构。在开始复关谈判之后,金融服务市场开放的步幅进一步加大。到目前为止,国务院批准的可以设立营业性外资金融服务机构网点的城市已达24个。截止到1995年底,在华外资金融服务机构代表处共计469家,营业性机构142家。

对外资金融服务机构的开放几乎遍及全部金融领域的各项业务,目前在中国境内开办业务的有外资银行130家(包括中外合资银行5家、独资银行5家、外资银行分行120家),外资财务公司5家,外资保险公司6家,中外合资投资银行1家。尤其值得一提的是由中国建设银行与美国摩根斯坦利公司等中外机构合资组建的中国国际金融有限公司。目前中国仍处于强化分业管理的阶段,限制商业银行从事投资银行业务,但是为了扩大金融服务市场的开放专门批准了外资投资银行与中国商业银行合资建立投资银行机构,外资银行经营人民币业务1997年将在上海浦东地区试点进行,外资进入证券业也在拟议之中。

中国政府不仅以超过世界上大多数国家的速度积极开放门户,同时也为外资金融服务机构提供了相当有利的经营环境。国内的金融机构面对来自国外强大对手的强有力竞争,以大局为重,全力支持中央银行的金融服务市场开放政策,并与外资金融服务机构保持了极好的业务合作关系。由于中国金融监管机构的大力支持和国内金融机构的积极合作,外资银行业务增长迅速,盈利状况良好。截止到1995年12月31日,已经开业的127家外资银行和外资财务公司总资产为191.4亿美元,贷款余额为127.4亿美元,存款余额为31.4亿美元,全年税后利润为1.4亿美元,分别比前一年增长61.7%、68.1%、26.1%和50.5%。图1为1991年至1995年外资银行和外资财务公司的资产总额、贷款总额和存款总额的增长趋势。

外资保险机构发展的业务更为迅速,目前开办险种已达49种。1995年上海两家外资保险公司的非寿险业务收入达6400万元人民币。美国国际集

团所属友邦保险公司上海分公司的寿险收入接近 4 亿元人民币，约占当年当地市场份额的 23%。1995 年底，上海两家外资保险公司的总资产已近 5 亿元人民币。

由于中国经济的高速增长为外资金融服务机构的业务拓展创造了极为广阔的市场，同时也由于中国的金融监管机构为外资金融服务机构创造极为良好的经营环境，绝大多数外资金融服务机构在设立 1 年~2 年内便可盈利，甚至当年盈利，而在世界上大多数国家，新金融服务机构在建立之后通常需要 3 年才能扭亏为盈。

二、中国金融服务市场开放 中顾存在的若干问题

1. 外资金融机构的“超国民待遇问题”。

金融服务市场开放的最终标准是给予外资金融机构以“国民待遇”。目前外资金融机构在中国境内仍不能说是已经完全享受了国民待遇，尚有若干业务领域暂时不允许外资金融机构进入，譬如人民币业务、部分证券业务等。但是经过长期酝酿，这些业务领域的开放已经指日可待。而且，这些业务也并非外资金融机构所急于进入的业务领域。以反应强烈的人民币业务为例，一项调查表明，优势在于外币批发业务的外资金融机构所需人民币主要用于调剂和少量的配套需要。一家外资财务公司的总经理甚至明确表示，他们屡次呼吁人民币业务问题主要是对中外方所享受的“不平等待遇”感到不满。

实际上，外资金融机构在中国境内所处的竞争地位十分有利，从总体上看，外资金融机构所享受的待遇应当说超过国民待遇，其主要表现：

(1) 税收负担上的优惠。中外金融机构的税收负担差距极大。中国内地的一般企业的所得税率则与国际通行水平相一致，为 33%。但考虑到来华投资的大量外资金融机构来自香港，中国内地对外资金融机构所征收的所得税率是依照香港标准制定的，再加上其他税种，外资金融机构的综合税率仅在 30% 左右，而中国本地金融机构包括上缴利润在内的综合税率却在 60% 以上。不同的税率使本地金融机构在扩大经营规模、改进服务设施上处于非常不利的地位。

(2) 经营范围上的灵活性。虽然外资金融机构目前尚不能经营某些业务，但与此同时，外资金融机构却可合法经营另外一些本地银行所不能经营的业务。譬如，根据商业银行法规定，商业银行不可经营投资业务。而根据现行法规，外资金融机构则可从事外币投资业务。因此难以笼统地讲外资金融机构未能享受“国民待遇”。

(3) 政策负担上的差别。外资金融机构对国家政策所承担的义务远弱于本地银行，外资金融机构的经营思路和方针较少地受到国家宏观经济调控政策的约束。各级政府对外资金融机构也极少提出政策性贷款要求，而本地银行却受到非常大的压力。

(4) 金融监管上的相对宽松。由于中国对银行业实行“条条管理”，各地区金融监管机构对扶持外资金融机构积极性甚高，往往对外资金融机构提供较为宽松的经营条件。对违规行为网开一面的做法时有传闻。此外，外资金融机构的职工福利标准不在监控范围之内，以致国有商业银行业务骨干大量流向外资金融机构，对本地银行冲击很大。

2. 对外资金融机构监管不力的问题。

由于中国的金融监管体系仍处于建立时期，金融监管仍然不十分严密。尤其是对外资金融机构的监管还存在一些漏洞，有些外资金融机构尚有不少违规行为，比较常见的包括：

(1) 超比例吸收存款。1990 年 9 月 8 日颁布的《上海外资金融机构、中外合资金融机构管理办法》规定：“外资金融机构、中外合资金融机构从中国境内吸收的存款不得超过该行在中国境内的总资产的 40%。”但目前外资金融机构超比例吸存的现象相当严重，且超出的比例非常之大。

(2) 营运资金不到位。少数外资金融服务机构将营运资金存放于境外，或多次调拨，使营运资金不真实到位。

(3) 结算业务中违规经营。不少外资金融服务机构在结算业务中采用不合理竞争手段，例如私下降低手续费标准、邀请客户出国等。在办理汇出业务时缺少必要文件、批件，甚至接受假凭证。

(4) 少缴、漏缴存款准备金。按照我国现行的外资金融服务机构的管理规定，外资机构应按照一定标准向中央银行缴纳存款准备金，但却有一些外资金融服务机构想尽办法少缴、漏缴存款准备金。

总而言之，中国在当地金融服务机构仍然不具备充分竞争力，国内金融监管体系仍然非常不完善的条件下，以快于大多数其他国家的速度向世界敞开了金融服务市场的大门，以其实际行动向全世界表明了中国改革开放的坚定信心。从局部上讲，这一较快的开放速度并非丝毫不存在问题；但就整体而言，金融服务市场的开放有力地支持了国家改革开放的总政策，尤其是贸易开放的基本方针。中国国内的金融服务机构以大局为重，承受了压力，经受住了考验，在不完全平等的竞争环境中锻炼了自己，不断提高自己的竞争能力，并正在合理地利用金融服务贸易协议中的双边对等原则，大步地走向世界。

运用波拉克模型对中国 1995 年 ~ 2000 年期间经济增长与信贷规模、国际收支之间的相互关系分析预测得出：出口的年增长率只能够维持在 6% 左右，那么，GDP 的年增长率不宜超过 8.5%。

中国的经济增长、信贷规模与国际收支
——波拉克模型及其应用
刘振亚

货币方法作为宏观经济分析方法，在解释一个国家的收入和国际收支变化情况时，综合了货币因素和信贷因素。货币方法侧重于从数量的角度回答下面这样的问题：（1）为了要达到某种经济目标，合适的货币或信贷增长率应是多少；（2）货币或信贷措施会给总产出和国际收支带来什么样的后果；（3）货币或信贷措施如何影响实际经济活动，它们的作用会持续多长时间，等等。

总的说来，货币方法可应用在以下两种经济类型。第一种货币模式是为金融不太发达的经济制度建立的，这类经济制度没有什么有组织的资本市场，贷款按定额分配，持有货币主要是为了交易，自发的。在这些国家的经济中，反映货币政策方针的指标是银行系统的国内信贷或中央银行的国内信贷之类的货币总量。第二种货币模式是为具有发达的金融市场的经济制度建立的。在这类经济制度中，利率对投资需求、货币需求和国际资本的流动起着重要作用。因此，除货币总量外，利率（或资产市场条件）也往往成为货币政策的标志。

一、波拉克模型

波拉克 (J.J.Polak) 建立了一个简明而又高度概括的货币模型，该模型侧重研究一国的产出与信贷增长和国际收支的关系上。模型最初是在 J.J 波拉克 (J.J.Polak) 的《对收入构成和支付问题的货币分析》一文中提出的。

随后又有所修改并应用到若干个国家，应用的成果发表在 J.J 波拉克和 L. 鲍伊森诺尔 (L.Boissonneault) 的《对收入和进口的货币分析及其在统计上的应用》上。从广义上讲，波拉克模型可视为相互依存的联立方程系统，即货币存量 (MO)、名义收入 (Y)、进口 (M) 和国外净资产 (NFA) 的联立方程体系。如果出口 (X)、资本流动 (CM) 和国内净信贷 (NDC) 等外生变量中，一旦其中有一个发生变化时，这些变量的数值就会变化，模型中各变量之间的相互关系可用下图表示出来：

1. 结构形式。

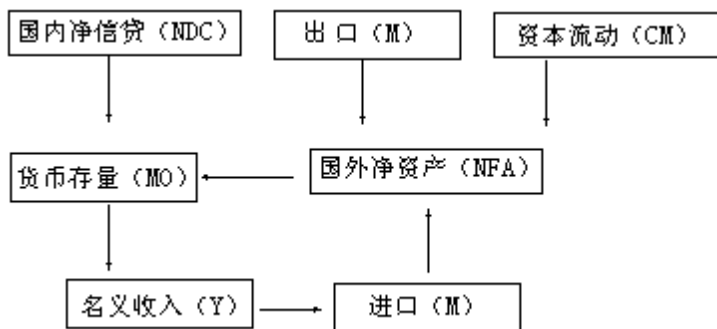
波拉克模型如下：

$$M_t = mY_t, \quad 0 < m < 1 \quad (1)$$

$$Y_t = \frac{1}{K} M_t \quad 0 < k < 1 \quad (2)$$

$$M_t = NFA_t + NDC_t + M_{t-1} \quad (3)$$

$$NFA_t = X_t - M_t + CM_t \quad (4)$$



第一个关系式是一个行为方程式，表明 t 时期的名义进口是同期名义收入的函数；常数系数 m 是进口倾向。方程式 2 指出在名义收入和货币存量之间有一种比例关系；系数 1/k 为货币流通速度 (Y/MO)，并假设它在所有时期均不变。这意味着收入的增长将等于货币数量的增长乘以货币流通速度。联立方程组中的式 (3) 和 (4) 是定义公式 (恒等式)，前者表示银行部门的资产负债表，后者表示国际收支结构。

模型中货币的定义既可以是广义的 (货币 + 活期存款 + 准货币) 也可以是狭义的 (货币 + 活期存款)。采用广义定义意味着关系式 (3) 中的 MO 包括准货币，同时对货币流通速度 1/k 也应作相应地解释。另一方面，如果采用狭义货币定义，国内净信贷 (NDC) 就要解释为国内信贷减去准货币形态的银行部门对政府的负债和银行部门对私人部门的负债，这样在逻辑上才能前

J.J.Polak, I, "Monetary Analysis of Income Formation and Payment Problems", IMF Staff Papers, Vol. 6, Nov. 1957. J.J. Polak and L. Boissonneault, "Monetary Analysis of Income and Imports", IMF Staff Papers, Vol. 7, Apr. 1960.

后一致

将上面两个定义公式合起来，就得出：

$$MO_t = X_t + CM_t - M_t + NDC_t$$

同时令：

$$A_t = X_t + CM_t + NDC_t$$

这样上式就变为：

$$A_t = M_t + MO_t$$

$$\text{即 } MO_t = A_t - M_t + MO_{t-1}$$

则上面的联立方程可变为下列简化的形式：

$$M_t = mY_t \quad 0 < m < 1 \quad (5)$$

$$Y_t = \frac{1}{K} MO_t \quad 0 < k < 1 \quad (6)$$

$$MO_t = A_t - M_t + MO_{t-1} \quad (7)$$

外生变量的变化对内生变量 M、Y 和 MO 的影响可从上面的结构形式中看出，在参数给定条件下，A 的变化将会通过 Y 和 MO 的变化影响 M。但 M 的变化反过来又影响 MO 和 Y，从而产生第二轮效应，但这次变化方向相反，如此循环往复。只有把所有轮次的效应考虑进去，即求出模式的约简型（所有内生变量都用外生变量和滞后的内生变量表示）才能计算出净效应。对约简型的研究，还有助于弄清该联立方程组的特点和性质。

2. 约简型。

因为 M 是与 Y 成比例的，Y 是与 MO 成比例的，所以，如果我们首先求出 MO，然后用该比例求出 Y 和 M，这样就能使求取约简型化式的计算程序减至最小限度。将 (6) 代入 (5)，就有： $\frac{m}{k} MO_t$ 然后，将这个结果代进 (7)

$$MO_t = A_t - \frac{m}{k} MO_t + MO_{t-1}$$

即：

$$MO_t = \frac{k}{k+m} A_t + \frac{k}{k+m} MO_{t-1}$$

这是一个一阶线性差分方程，其解为：

$$MO_t = \frac{k}{k+m} A_t + \frac{k^2}{(k+m)^2} A_{t-1} + \frac{k^2}{(k+m)^3} A_{t-2} \dots$$

从这个公式，我们很容易得出：

$$Y_t = \frac{k}{k+m} A_t + \frac{k^2}{(k+m)^2} A_{t-1} + \frac{k^2}{(k+m)^3} A_{t-2} \dots$$

然后

$$M_t = \frac{k}{k+m} A_t + \frac{k^2}{(k+m)^2} A_{t-1} + \frac{k^2}{(k+m)^3} A_{t-2} \dots$$

最初的波拉克模式以及后来的修改模式遵循第二种观点，即视准货币为外生因素，要解决的问题是在对两种货币定义进行选择时，究竟遵循第一种观点或遵循第二种观点能使关于不变的货币流通速度的假定是更为现实的。

3. 波拉克模型的特点。

约简型清楚地表明，波拉克模型是一个动态模型。这就是说，一个外生变量的变化对任一个内生变量产生的总效应不仅发生在一个时期，而且分布于无数个时期。因此，公式(8)揭示出，t 时期出口的增长将使同期的货币按系数 $\frac{k}{k+m}$ 的比率增长。然而，即使出口在 t+1 时期无变化，t+1 时期的货币也会增长，它的增长 k：

等于最初的出口增长乘以系数 $\frac{k^2}{(k+m)^2}$ 。以后所有时期都与此相类似。

在方程式(9)和(10)中也可观察到相同类型的效应。

由于模型是动态的，就产生了稳定性的问题，亦即 A 的一次性增长对内生变量的分散效应之总和是否是一个有限数或趋向为一个无限数的问题。如果是前者，则说明模型是稳定的。否则模型是不稳定的，并且实际用处有限。我们从约简型看出，这类效

应是按 $\frac{k}{k+m}$ 为共有比率下降的，在有 k 和 m 的假定值后，它小于 1。因此，各内生变量上的分散效应之和是一个有限数，即，

$$MO \text{ 等于 } \frac{k}{k+m} + \frac{k^2}{(k+m)^2} + \dots + \frac{k^n}{(k+m)^n} + \dots = \frac{\frac{k}{k+m}}{1 - \frac{k}{k+m}} = \frac{k}{m}$$

$$Y \text{ 等于 } \frac{1}{k+m} + \frac{k}{(k+m)^2} + \dots + \frac{k^{n-1}}{(k+m)^n} + \dots = \frac{\frac{k}{k+m}}{1 - \frac{k}{k+m}} = \frac{1}{m}$$

$$M \text{ 等于 } \frac{m}{k+m} + \frac{mk}{(k+m)^2} + \dots + \frac{mk^{n-1}}{(k+m)^n} + \dots = \frac{\frac{k}{k+m}}{1 - \frac{k}{k+m}} = 1$$

A 增长一个单位对每一个内生变量的影响称为乘数。第一期效应常称为影响乘数。n 期的截断乘数为第 n 期末的总效应的一部分。总效应通常称为长期乘数。

从上述讨论可知，由于外生扰动因素的变化所引起的货币、收入和进口的变化不都全部地发生在一个时期内，而是发生在许多时期，从理论上说是在无数时期之内。从实际角度出发，我们感兴趣的也许是调整的速度，亦即总效应中的大部分是在少数几个时期还是许多时期内发生。这取决于共有比率 $\frac{k}{k+m}$ 的绝对值；一般来说，共有比率的绝对值越大，调整速度越慢；反之亦然。

还应注意，不管外生扰动因素是来源于出口、资本流动、国内信贷，还是其中几种因素的综合，乘数都是相同的。因而可以将三个外生变量合为一个项 A 来进行讨论。

4. 信贷增长与国外资产之间的关系。

如本文开始时提到的，波拉克模式的重点放在信贷增长和国外资产之间

的关系上。这一关系可由下列式子清楚地表示出来：我

$$NFA_t = X_t - CM_t - M_t$$

$$\text{但 } M_t = \frac{m}{k+m} (X_t - CM_t + NFA_t) + \frac{k}{k+m} M_{t-1}$$

$$NFA_t = (X_t + CM_t) - \frac{m}{k+m} (X_t + CM_t) - \frac{m}{k+m} NFA_t - \frac{k}{k+m} M_{t-1}$$

以及 $\frac{m}{k+m} = b$, 们得出下列 NFA_t , 和 NDC_t , 的线性反向关系式：

$$NFA_t + B_t - b NDC_t \quad (11)$$

因此，信贷增长意味着国外净资产的减少，反之亦然。

二、波拉克模型的参数估计

模型的参数可依据模型中的变量有关的历史数据(时间序列)加以估算。借助于已有的经济计量技术,从这些资料可以得出参数的数值。对技术的选择取决于模型的设定、现有资料的性质和模型的目的。然而,在选择某一技术和提出统计推断之前,有必要了解模型中的变量的概念及其相应的统计值。

1. 变量的统计定义。

根据本文的目的,采用了下列定义:

收入(Y)等于按市场价格计算的国内生产总值。

国外净资产(NFA)表示银行系统的国外净资产。

进口(M)包括对商品和非要素劳务的支付。

出口(X)包括从商品和非要素劳务获得的收入减去对国外的净要素支付。

资本流动(CM)包括国际收支中所有未归入进口、出口或储备流动之类的项目,因而 $CM = M - X + NFA$

货币(M0)定义为货币与准货币之和。

国内净信贷(NDC)定义为国内信贷。

2. 统计数据。

与上述变量定义相对应的中国统计资料如表 1 所示。这些数据来源于国际货币基金组织的《国际金融统计年鉴》。这些资料包括用现行价格表示的 1984 年~1994 年间的年度观测值。为简化起见,存量的变量数据(M0、NFA 和 NDC)以年末数据为准。

3. 模型参数 m 和 K 的估计。

首先,对方程 $M = mY$, 采用最小二乘法进行估计,其结果如下:

$M_t = 0.1673Y_t$ 样本区间: 1985 年~1993 年(OC0069)

R-square=0.938, Adjusted R-square=0.938, Durbin-Watson=0.4564, SSR=11484.87

其中:括号中的值为标准差

要采用上面的估计结果进行预测分析,需要进行以下几方面的工作:

(1) 要检验 $M = m_0 + mY$, 中的常量 $m_0 = 0$;

(2) 由于 DW 检验值仅为 0.4564, 因此,需进行自相关校正;

(3) 由于 M, 和 Y 均为内生变量,对该方程的估计需采用二阶段最小二乘法。

要检验 $M = m_0 + mY$, 中 $m_0 = 0$, 需进行以下无约束回归分析:

$M = -73.3444 + 0.2M3Y$ 。采用以下 F 检验可对 $H_0: m_0 = 0$ 进行检验:

$$F_0 = \frac{(SSR_R - SSR_0) / r}{SSR_0 / (n - k - 1)}$$
$$= \frac{(11484.87 - 4553.754) / 1}{4553.754 / (9 - 1 - 1)}$$
$$= 10.94$$

由于 $F_{r, n-k-1} = 5.59$ (5%显著程度), 拒绝原假设 $H_0: m_0 = 0$ 。这说明采用 $M = mY$, 不合适,应采用 $M = m_0 + mY$, 较为合理。

采用一阶自相关 AR(1)对 $M_t = m_0 + mY_t$ 进行估计的结果如下:

$$M_t = 107.9748 + 70.4883Y_t \quad AR(1) = 0.7178$$

R-Square=0.9846, Adjusted R-square=0.9795,
DW=0.9631, SSR=2854.312

该方程中，由于 M_t 和 Y_t 均为内生变量，因此，对该方程的估计最好采用工具变量法或二阶段最小二乘法。用外生变量 NDC_t 和 CM_t 作为工具变量，采用二阶段最小二乘法估计的结果如下：

$$M_t = -98.7483 + 0.2189Y_t \quad AR(1) = 0.6886$$

(61.3548) (0.0246)

R-Square=0.9846, AdjustR-Square=0.9794
DW=0.9426, SSR=2863.122

上面的估计结果中，除 DW 之外，其他各指标都不错，因此，这个结果可以用来进行预测。DW 的不显著，可能是由于 1985 年 ~ 1994 年这段估计区间内，中国的进口除收入影响外，还有很多其他因素的影响，从而造成残差的自相关，而且其机制可能远比 AR (1) 复杂，例如，进口的限制、外贸体制的变革等。采用以上同样的估计过程，对 Y_t ，—山— $aimO_t$ ，用 NDe_t ，和 CM_t 作为工具变量，采用二阶段最小二乘法估计的结果如下：

$$Y_t = 324.2148 + 0.8379MO_t$$

R-Square=0.9826, AdjustedR-Square=0.9801
DW=1.6449, SSR=75452.93

这样，中国的波拉克模型可写作：

$$M_t = -98.7483 + 0.2189Y_t \quad AR(1) = 0.6886$$

$$Y_t = 324.2148 + 0.8379MO_{t-1}$$

$$MFA_t = X_t - M_t + CM_t$$

三、波拉克模型的应用

波拉克模型是用来作预测和制定货币政策的，尤其注重国际收支。如上面提到的，如果给参数 m 和 k 赋予数值（估计值）而且外生变量的水平为已知，波拉克模型可用于各种目的。例如：可以预测未来的进口；可以确定国内净信贷的增加对任一内生变量的影响以及影响乘数、截断乘数和总（或长期）乘数三者之值。可以计算进口对出口和其他外生变量的长、短期弹性的估算值。最后，可以制定有关收入或国外资产的目标，同时，可以确定与预定目标相一致的国内净信贷的变化。简言之，上面估计的模型可用来进行预测和为政策服务。

本文的最终目的是采用波拉克模型，考察“九五”期间（1996年~2000年）中国经济增长在不同情况下，对国内信贷、进口、贸易平衡以及国际收支的不同影响。

1. 外生变量出口和资本流动的假设及其模拟结果。

对于中国未来5年~10年间出口增长作出预测是一件非常不容易的事。在国际学术界存在着两种不同的预测，一是由斯坦福大学刘遵义教授的大国假设；一是澳大利亚国立大学 Garnaut 的继续增长假设。

刘遵义教授曾预言，中国的出口比率将会下降。这是由于世界经济难以做出出口继续快速增长的调整，而且不可忽视的国内贸易也将迅速增长。他的这种观点是对中国改革期间贸易与增长关系的一种突破，也把中国同东亚其他国家的发展模式区分开来。

Garnaut 教授的估计是，“由于国际贸易体系规范化，以及乌拉圭回合协议框架内，国际贸易的进一步宽松自由的影响，中国的外贸增长将继续快于产值的增长。……如果中国的贸易增长仍以达到其上限来计算，其占世界贸易的实物与非实物贸易的比例将由1990年的1.6%上升到2000年的2.9%和2010年的5.3%。”

本文用6%的出口增长率，近似表示刘遵义教授的假设。按 Garnaut 教授的估计推算，中国1996年~2000年的出口将以每年11%左右的速度增长，这可近似地作为 Garnaut 教授的假设。

对于资本流动（CMJ）的假设也是一件很复杂的事。很明显，1992年以后，中国的国际资本流动发生了很大的变化，这一点可以从数据中看出，这里我们假设资本流动（CMJ）为30。

表2给出了在 Garnaut 假设下，GDP增长率为14%的模拟结果。从模拟结果来看，GDP增长率为14%时，在2000年这年会出现贸易逆差。尤其是2000年，国外净资产可能会减少。为了维持14%的GDP增长率，国内信贷的增长率应确定在13%~14%左右。此时，进口增长率为15%。

表3给出了在 Garnaut 假设下，GDP增长率为13.5%的模拟结果。从模拟结果来看，中国保持13.5%的GDP年增长率，无论是对贸易差额，还是对国外净资产、进口而言，都较为合适。此时，进口的年增长率为14%，国内信贷的年增长率不宜超过13%。

表4、表5给出了在刘遵义教授大国假设下，GDP年增长率为10%、9

%的模拟结果。从模拟结果可以看出，在刘遵义教授大国假设下，若考虑到国际收支问题，GDP的年增长率不宜超过9%。否则，将出现国际收支逆差问题。

表6给出了在刘遵义教授大国假设下，GDP年增长率为8.5%的模拟结果。这是一个较为适中的GDP增长速度，除2000年贸易略有逆差外，其他变量的变化均在可以接受的范围内。

综合以上各表的模拟结果，可以看出，若1995年~2000年出口的年增长率能够保持11.5%以上的话，GDP的年增长率不宜超过13.5%。贷款增长率不宜超过13%；若1995年~2000年出口的年增长率只能够维持在6%左右，那么，GDP的年增长率不宜超过8.5%；否则，较高的GDP增长将会对贸易收支、国外资产产生不良影响。

2. 将来需进一步研究的问题。

本文运用波拉克模型对中国经济中经济增长与信贷规模、国际收支之间的相互关系进行了研究，并在此基础上，对中国1995年~2000年期间经济增长与信贷规模，国际收支之间的相互关系进行了预测分析。

波拉克模型的这些应用也应考虑到它的局限性，任何宏观经济预测工作的结果的可靠性都不是一成不变的，这不仅取决于模型所说明的关系是否正确地描述了实际的经济行为，而且取决于统计观测值是否消除了衡量误差并与模式中的变量的定义相一致，还取决于估算技术是否能取得可靠的估算值。

波拉克模型最大的缺点是没有将利率和价格考虑进去，这并不是说，两者应从发展中国家的货币模型中除去。鉴于两者在经济活动中所起的重要作用，在将来的研究中应将两者考虑到模型之中去。

表1 宏观经济统计数据

年份	GDP (Y)	货 币 (MO)	国内净信 贷 (NDC)	国外净资 (NFA)	出 口 (X)	进 口 (M)	资本流动 (CM)
1984	639	445.14	451.45	27.00	57.96	61.44	39.96
1985	853	613.27	592.95	21.91	80.92	125.97	29.99
1986	969	809.07	795.41	10.59	108.58	149.89	32.94
1987	1131	1001.82	972.61	29020	147.18	161.51	33.41
1988	1407	1189.82	1156.00	33.81	176.95	205.75	31.38
1989	1600	1393.85	1353.44	40.42	195.25	220.02	21.54
1990	1768	1778.42	1674.62	103.79	293.06	251.23	-0.18
1991	2019	2155.62	2010.04	145.58	375.04	333.07	-0.20
1992	2402	2638.54	2470.03	168.52	444.02	421.06	69.84
1993	3138	3181.93	3013.39	168.53	524.16	593.99	NA
1994	4380	NA	NA	NA	1032.66	987.39	

资料来源：国际货币基金组织，Intetnatlona [Financa1
Statistics Yearbo0k ， 1995，华盛顿，1995年11月出版。

表 2 基于 Garnaut 教授假设 GDP 增长率 14%

年份	GDP (Y)	出口(X)	资本流动(CM)
1993	3138.00	524.00	69.84
1994	4380.00	1032.00	30.00
1995	4993.20	1150.68	30.00
1996	5692.25	1283.01	30.00
1997	6489.16	1430.55	30.00
1998	7397.65	1595.07	30.00
1999	8433.32	1778.50	30.00
2000	9613.98	1983.03	30.00

	进口 (M)	货币 (MO)	国外净资产净变化 (DNFA)	国内信贷变化 (DNDC)	国内信贷 (NDC)
1993	588.16	3358.14	5.68		3013.39
1994	860.03	4840.42	201.97	1280.31	4293.70
1995	994.26	5572.25	186.42	545.41	4839.11
1996	1147.28	6406.53	165.72	668.56	5507.68
1997	1321.73	7357.62	138.82	812.26	6319.94
1998	1520.60	8441.86	104.47	979.77	7299.70
1999	1747.30	9677.89	61.20	1174.83	8474.54
2000	2005.75	11086.96	7.28	1401.80	9876.34

	贸易差额 (X - M)	国内信贷增长率 (NDC%)	进口增长率 (M%)
1994	171.97	0.30	0.46
1995	156.42	0.11	0.16
1996	135.72	0.12	0.15
1997	108.82	0.13	0.15
1998	74.47	0.13	0.15
1999	31.20	0.14	0.15
2000	-22.72	0.14	0.15

表 3 基于 Garnaut 教授假设 GDP 增长率为 13.5%

年份	GDP (Y)	出口(X)	资本流动(CM)
1993	3138.00	524.00	69.84
1994	4380.00	1032.00	30.00
1995	4971.30	1150.68	30.00
1996	5642.43	1283.01	30.00
1997	6404.15	1430.55	30.00
1998	7268.71	1595.07	30.00
1999	8249.99	1778.50	30.00
2000	9363.74	1983.03	30.00

	进口 (M)	货币 (MO)	国外净资产净变化 (DNFA)	国内信贷变化 (DNDC)	国内信贷 (NDC)
1993	588.16	3358.14	5.68		3013.39
1994	860.03	4840.42	201.97	1280.31	4293.70
1995	989.47	5546.11	191.21	514.48	4808.18
1996	1136.38	6347.07	176.63	624.33	5432.51
1997	1303.12	7256.16	157.43	751.66	6184.17
1998	1492.37	8287.98	132.69	899.12	7083.30
1999	1707.17	9459.09	101.33	1069.79	8153.08
2000	1950.97	11788.31	62.05	1267.16	9420.24

	贸易差额 (X - M)	国内信贷增长率 (NDC%)	进口增长率 (M%)
1994	171.97	0.30	0.46
1995	161.21	0.11	0.15
1996	146.63	0.11	0.15
1997	127.43	0.12	0.15
1998	102.69	0.13	0.15
1999	71.33	0.13	0.14
2000	-32.05	0.13	0.14

表 4 基于 Garnaut 教授假设 GDP 增长率 10%

年份	GDP (Y)	出口(X)	资本流动(CM)
1993	3138.00	524.00	69.84
1994	4380.00	1032.00	30.00
1995	4818.00	1093.92	30.00
1996	5299.80	1159.56	30.00
1997	5829.78	1229.13	30.00
1998	6412.76	1302.88	30.00
1999	7054.03	1381.05	30.00
2000	7759.44	1463.91	30.00

	进口 (M)	货币 (MO)	国外净资产净变化 (DNFA)	国内信贷变化 (DNDC)	国内信贷 (NDC)
1993	588.16	3358.14	5.68		3013.39
1994	860.03	4840.42	201.97	1280.31	4293.70
1995	955.91	5363.15	168.01	354.73	4648.43
1996	1061.38	5938.16	128.18	446.83	5095.26
1997	1177.39	6570.67	81.74	550.77	5646.03
1998	1305.00	7266.43	27.87	667.89	6313.92
1999	1445.38	8031.77	-34.33	799.67	7113.59
2000	1599.79	8873.64	-105.88	947.75	8061.34

	贸易差额 (X - M)	国内信贷增长率 (NDC%)	进口增长率 (M%)
1994	171.97	0.30	0.46
1995	138.01	0.08	0.11
1996	98.18	0.09	0.11
1997	51.74	0.10	0.11
1998	-2.13	0.11	0.11
1999	-64.33	0.11	0.11
2000	-135.88	0.12	0.11

表 5 基于 Garnaut 教授假设 GDP 增长率 9%

年份	GDP (Y)	出口(X)	资本流动(CM)
1993	3138.00	524.00	69.84
1994	4380.00	1032.00	30.00
1995	4774.20	1093.92	30.00
1996	5203.88	1159.56	30.00
1997	5672.23	1229.13	30.00
1998	6182.73	1302.88	30.00
1999	6739.17	1381.05	30.00
2000	7345.70	1463.91	30.00

	进口 (M)	货币 (MO)	国外净资产净变化 (DNFA)	国内信贷变化 (DNDC)	国内信贷 (NDC)
1993	588.16	3358.14	5.68		3013.39
1994	860.03	4840.42	201.97	1280.31	4293.70
1995	946.32	5310.88	177.60	292.87	4586.57
1996	1040.38	5823.68	149.17	363.63	4950.20
1997	1142.90	6382.64	116.23	442.73	5392.93
1998	1234.65	6991.90	78.23	531.04	5923.96
1999	1376.46	7655.99	34.59	629.50	6553.46
2000	1509.23	8379.86	-15.31	739.18	7292.64

	贸易差额 (X - M)	国内信贷增长率 (NDC%)	进口增长率 (M%)
1994	171.97	0.30	0.46
1995	147.60	0.06	0.10
1996	119.17	0.07	0.10
1997	86.23	0.08	0.10
1998	48.23	0.09	0.10
1999	4.59	0.10	0.10
2000	-45.31	0.10	0.10

表 6 基于 Garnaut 教授假设 GDP 增长率 8.5%

年份	GDP (Y)	出口(X)	资本流动(CM)
1993	3138.00	524.00	69.84
1994	4380.00	1032.00	30.00
1995	4752.30	1093.92	30.00
1996	5156.25	1159.56	30.00
1997	5594.53	1229.13	30.00
1998	6070.06	1302.88	30.00
1999	6586.02	1381.05	30.00
2000	7145.83	1463.91	30.00

	进口 (M)	货币 (MO)	国外净资产净变化 (DNFA)	国内信贷变化 (DNDC)	国内信贷 (NDC)
1993	588.16	3358.14	5.68		3013.39
1994	860.03	4840.42	201.97	1280.31	4293.70
1995	941.53	5284.74	182.39	261.94	4555.64
1996	1029.95	5766.83	159.60	322.49	4878.13
1997	1125.89	6289.91	133.23	389.84	5267.96
1998	1229.99	6857.44	102.89	464.64	5732.61
1999	1342.93	7473.21	68.12	547.65	6280.26
2000	1465.47	8141.32	28.44	639.67	6919.93

	贸易差额 (X - M)	国内信贷增长率 (NDC%)	进口增长率 (M%)
1994	171.97	0.30	0.46
1995	152.39	0.06	0.09
1996	129.60	0.07	0.09
1997	103.23	0.07	0.09
1998	72.89	0.08	0.09
1999	38.12	0.09	0.09
2000	-1.56	0.09	0.09

表 7 模拟结果

	Garnaut 假设 (11.5%的出口增长率)	刘遵义假设 (6%的出口增长率)
GDP 增长上限	13.5%	8.5%
国内信贷增长上限	13%	9%
进口增长率	14%	9%

融合崛起的中国经济是当今世界的一个重要课题；中国的经济增长给外部世界带来益处的主要代价是那些短期的过浪性的结构调整。

中国与未来世界贸易体系

郜若素 黄益平

一、融合崛起的中国经济是当今世界的一个重大课题

中国的以市场为导向的经济改革以及由此引发的高速经济增长，已经深刻地改变了中国经济及其与外部的经济关系。自改革开始以来，中国经济的年平均增长率达到 9% 以上，而贸易则更远离于此的速度快速增长，中国已经成为了当今国际经济中一个不可或缺的成员。中国经济的改革、国际化以及高速增长过程已经延续了近二十个年头，如果中国的终极目标是将自身深深地融入到国际经济之中，实现主要是由市场来分配资源并达到发达国家那样的生活水平，那么看起来中国才走过了仅仅四分之一的路程。

当然即使在远未达到那个目标以前，很快中国便会成为世界上第一经济大国——就像过去五千年历史中的大部分时间一样。融合这样一个国际化寻向的、持续、高速增长的中国，将是国际社会今后几十年内所面临的最为严峻的挑战之一。若成功，则将不仅会使中国，同时也会使世界上大部分其他国家和地区（如果不是全部）获益匪浅；而失败则可能会导致开放性的国际经济系统陷入困境。这不仅因为中国是一个大国，其生产与贸易规模正在飞速增长，更因为中国经济中计划体制的残存部分仍然有可能会诱致她成为国际交换的一个极不稳定的参与者。这就值得我们作出努力去理解这个过程及其潜力，并构筑一些有效的规则以提高成功过渡的概率。

中国的经济增长给外部世界带来益处的主要代价是那些短期的、过渡性的结构性调整。但以分析的眼光来看，这种调整对于国际社会在今后 10 年 ~ 20 年间的挑战并不可怕。尽管中国经济规模很大，这种调整按比例来讲并不远大于当日本在 60 年代以及当新兴工业化国家和地区（包括新加坡、香港、台湾和韩国）在 70 年代及 80 年代实现贸易快速增长时带来的调整。

一个潜在的危险是：可能会因中国的经济规模以及政治权重而引出一种所谓零总和博弈的错误观念，这种错误观念若与抵制调整的阻力相互作用，那将会大大弱化制约中国与国际社会关系的国际规则。世界对待中国贸易改革与经济高速增长的态度基本上将决定中国能在多大程度上维持其贸易扩张以及世界其他国家和地区能在多大程度上从中国的这种增长中得益。

本文建立在“中国的贸易改革与制度转型：经合组织国家所面临的机遇与挑战”的基础上，原文是作者为经济合作与发展组织与中国于 1995 年 3 月在巴黎举行的第一次官方对话所准备的背景报告。这也是澳大利亚国立大学与中国社会科学院的合用研究项目“中国与世界贸易组织”的一部分。邓海燕帮助将原英文稿翻译成中文，作者在原文基础上作了较大修改。

二、一个改革进程中的大国经济

尽管许多经济学家也指出中国的很多改革措施是以比较剧烈的方式实施的。与东欧及前苏联各国的改革方式相比，中国在改革过程中显然是走了一条渐进的道路。中国改革的一个中心点是从重工业导向的发展战略过渡到由市场导向、以比较优势为基础的发展战略。改革具体追求三个方面的转变：在微观层次扩大企业与生产者的自主权；以市场代替计划作为资源分配的主要机制；以及将宏观管理体制由单纯直接控制改造为间接调控（林毅夫等，1994年）。

开放政策是总体改革的一个重要组成部分。贸易开始被看作提高效率与促进增长的重要手段，而不再是被当作平衡国内市场余缺的不可避免的手段，并控制其规模使其尽可能小。这就迫使贸易体制发生一系列的变革。迄今为止的中国的贸易改革经历了四个阶段。每个阶段都有其特定的重点与相关联的问题。在第一阶段（从1979年~1984年），改革的主要目的是对以前高度集权的贸易体制开始进行放权并给予一定的灵活性。在第二阶段（从1984年~1986年），改革的主要目的是把政府从企业中分离出来，简化进出口批准权，并进一步放权给企业。中国在1986年正式提交加入关贸总协定的申请是第三阶段开始的标志。这一阶段的改革主要着眼于把责任制引进贸易企业与地方政府，取消出口补贴并降低贸易保护，一些数量性控制措施被逐步改变成税收措施。第四阶段从1994年开始，着重改革那些与贸易相关的税收、财政与货币系统。

毋庸讳言，中国的外贸体系中依然存在着许多问题和有待改革的地方：尤其是那些依然过高的关税及非关税壁垒；人民币还没有实现真正意义上的自由兑换；而服务贸易包括金融系统和知识产权保护则与发达国家的一般做法相去甚远；国内价格扭曲及对国有企业的高额补贴等国内经济中的一些问题继续扭曲着中国的贸易结构。如果中国及其贸易伙伴期望从贸易的进一步增长中

获得更大的益处，这些问题都必须及时得到解决。

然而在中国，已经有人开始担心过高的贸易依存度的存在，从官方数据看，出口占国内生产总值的比例已高达20%，远远高于其他大国的一般水平。解开这个疑团首先要对中国经济的实际规模作出合乎实际的判断。这对准确理解中国未来的经济增长对于世界经济有多大的影响也具有重要意义。

现有的官方数据显然不能准确地反映中国的实际经济规模。在70年代后期，世界银行曾报告说，中国在1976年的人均收入为410美元。在此后的15年内，同一个世界银行出版物记录了中国的人均收入的年平均增长率约为8%，然后世界银行又报告，中国的人均收入在1992年是371美元。这个大约370美元的数字将中国归入了世界上最穷的25个国家之列，这显然与人们的常识不符。一个为经济学家们所普遍接受的估计值是：人均收入在1990年约为1000美元（表1）。本文后面的分析基本上采用了这个数字。若按此估计值计算，中国已经是当今世界上仅次于美国、日本和德国的第四经济大国。中国占世界经济的份额也由1978年的3%上升到了1993年的7%（若按官方数据，则这两个比例应分别为1%和3%）。

表1 中国人均GDP的官方与估计数据

来源	年份	人均 GDP(美元)
世界银行(官方数据)	1976	470
世界银行(官方数据)	1990	370
亚洲开发银行(官方数据)	1980	290
国际货币基金组织	1981	410
Nicolas Lardy	1990	1000 ~ 1200
Dwight Perkins	1990	1000
Summers and Heston(购买力平价)	1988	2308
郜若素、马国南	1990	900
郜若素、马国南和黄益平	1995	1500
任若恩	1990	1000
世界银行(购买力平价)	1990	1950

三、中国经济增长的总体影响

中国经济能否以过去近二十年的速度继续增长？中国的经济增长能否继续以更深度地融入世界经济为特征？国际化导向的东亚经济增长的经历已经告诉我们，保持高速增长往往要比引发高速增长容易。中国拥有那些被认为对东亚国家的高速增长具有重要意义的特征：超乎寻常的高储蓄率与投资率；对普通大众的良好教育的高度重视；全社会对增长目标的支持；接受与高速增长相联系的结构调整与社会变迁；充分利用国际投资和技术；以及支持在比较优势基础上的贸易高速增长（Garnaut，1989年；世界银行，1993年）。

和其他东亚经济相比，中国作为后来者也有她的有利条件。当一个后进者追赶世界技术与经济组织的前沿时，如果与前沿之间的差距越大，则追赶的速度可以越快。另一个有利条件是，中国已经有机会看到别人所走过的成功之路。同时，与东亚那些外向型的、充满活力为邻也是中国追求国际化导向的增长的十分有利的条件。

中国计划体制与市场机制不匹配的部分可能会阻碍高速增长。目前的一个重要挑战是：如何控制通货膨胀，同时保证宏观经济管理系统的平稳过渡。

我们预期中国未来的增长仍然会像过去二十年那样有较大的波动，但在相当长的一段时间内会保持过去改革阶段的平均增长率。假设中国经济按8.5%而世界经济按4.5%的速度增长，那么到2000年，中国的国内生产总值大概会处于日本与德国之间，中国占世界经济的比例就会上升到11%。如果没有社会性、政治性的大灾难的话（我们认为这是一个合乎情理的假设），则上述预测仅仅是一个保守的下限。

在1978到1993年间，贸易以远高于产出的速度增长，出口占国内生产总值的比例由3%上升到6%。同期中国占世界总出口的比例也由1%上升到2.4%。中国目前的贸易依存度其实还远远低于东亚其他发展中国家。一个令人关心的问题是：中国的贸易在未来是否还能继续以远高于生产的速度增长？中国经济的规模、国内地区间资源禀赋的多样性以及一个目前仍与国际分工相隔离的巨大的内陆人口似乎都表明中国未来的贸易依存度会低于其他东亚经济。而中国的资源禀赋与世界平均水平的巨大差别、广大的华人社会（包括海外华人）之间的低交易成本以及国内地区间贸易的严重壁垒等则又指向中国未来保持较高的贸易依存度的可能性。

刘遵义（Liu，1993年）曾经预测中国未来出口占总产值中的比例将逐步下降。理由是世界容纳不了中国持续增长的出口，同时国内贸易的机会也在迅速增加。我们的判断是：若中国能在一个以规则为基础的框架里继续其贸易自由化进程，她的贸易完全有可能继续以高于产出的速度增长（其增长速度应基本上与过去近二十年的实际绩效差不多），当然“刘遵义因素”最终会发生作用使得中国的贸易依存度保持稳定，甚至适度下降。

如果中国的贸易继续以过去改革期间的速度增长，她占世界总贸易的比例将会从1990年的1.7%上升到2000年的3.6%和2010年的6.6%（表2）。那么，世界容纳这样一个持续增长的中国经济的难度会有多大呢？

确实中国现在的经济规模已是当年日本和新兴工业化经济开始高速增长时的好几倍，但世界经济也已经比60年代增加了2倍~3倍，并且各国之间也已经远比当年更为紧密地融合在一起。更重要的是，中国生产的出口依存

度大概不会达到日本的水平，当然更会远远低于新兴工业化经济的水平。从表 2 可以看到，中国占世界贸易的比例在 1991 年~2000 年间的上升幅度的预计值远低于日本在 60 年代的实绩，其在 2001 年~2010 年间的上升幅度的预计值也远低于新兴工业化经济在 80 年代的实绩。中国的贸易比例将会上升到较高的水平，但世界已经有过多次接纳类似增长幅度的贸易的经验。到 2010 年，中国占世界总贸易的比例将大致与日本在 1980 年的水平相当，但这远低于新兴工业化经济在 1990 年的水平。因此接纳中国的增长并不像某些人想象的那样可怕，不仅因为世界的生产与贸易规模已经扩大了好几倍，而且未来调整的一大部分将在其他东亚经济中进行，而她们又远比那些老牌的发达国家要灵活得多。此外，世界经济调整的任务会由于中国进口的同步增长而变得相对比较容易。事实上，中国在改革期间的大部分年头存在着贸易逆差。尽管贸易平衡在年度间有过大幅度的波动，但并不存在走向贸易顺差的长期趋势，这与日本在 60 年代及新兴工业化经济在 70 年代的经历基本上是一致的。

表 2 东亚经济在世界贸易中的比重

年度	日本	新兴工业经济	日本与新兴工业化经济	中国
1960	3.3	0.8	4.1	0.5
1970	6.3	2.1	8.4	0.6
1980	6.5	3.8	10.3	1.0
1990	8.0	7.7	15.7	1.7
1994	9.1	7.6	16.9	2.6
2000	-	-	-	3.6
2010	-	-	-	6.6

(1960 年~2010 年百分比)

四、分部门与产业的影响

若把中国看作一个统一的总体，与世界上大部分参与国际分工的经济相比其拥有很丰富的劳动资源，但其农业与矿产资源稀缺，沿海地区尤其如此。沿海地区的人口密度基本上与一些东亚经济如日本、台湾、香港及韩国相当。中国在改革初期的贸易专业化也与上述经济的早期经历类似——大量出口劳动密集型产品并大幅度进口资本密集型产品及一部分资源型产品。中国的这种过于集中于少量产品的贸易结构可能会对世界其他经济提出结构调整的要求：在发达国家，主要是对他们的进口替代型的劳动密集型产业的冲击，而对于其他谋求国际化导向增长的低收入国家，则主要是对他们的劳动密集型出口产品及农业与矿产进口产品的直接竞争。

1. 劳动密集型制成品出口的增长。

改革以来，中国的劳动密集型产品的出口量直线上升，其占总出口的比例由 1978 年的 30% 提高到了 1993 年的 56%。其中仅服装纺织品一项即已占到 28%，这几乎是世界平均水平的 6 倍，对于中国劳动密集型出口品的大幅度增长，世界所作的调整部分地表现为同期内日本和新兴工业化经济的同类出口品的相对下降（图 1）。

有人担心中国出口的大幅度上升可能会挤占其他试图谋求国际化导向增长的低收入国家的发展机会。当然，竞争将会非常激烈，尤其是在消除了“多纤维协定”的北美及西欧市场。如果中国与世界的劳动密集型制成品出口均以 80 年代的水平继续增长（分别为 23% 和 9%），那么到 2000 年，中国将占世界劳动密集型出口产品市场的 34%。这个比例大致与 80 年代中期日本和新兴

{ewc MVIMAGE, MVIMAGE, !06300260_0237_1.bmp}

图 1 中国、日本及新兴工业化经济占世界

劳动密集型出口的比例（1965 年 ~ 1990 年）工业化经济的总和相当。中国的份额的上升或者意味着东南亚及其他发展中国家的机会将受到限制，或者将导致由于发展中国家的总体竞争力的增强而使得劳动密集型产品在世界市场上的总份额扩大（即出口增长快于消费增长）。

2. 动态比较优势与经济多样化。

如果中国的贸易继续集中在一小部分产品上，以中国这样的规模与发展速度自然会严重威胁其他发展中国家（如印度尼西亚、印度、孟加拉国、越南及菲律宾）等试图以劳动密集型制成品出口导向来谋求经济增长的战略。但中国的贸易会长期地集中在那一小部分产品上吗？

如果再观察得仔细一点，我们会发现中国经济其实并不是可以简单地用 1000 美元的人均收入来描述的一个同一化的经济，而是由较高的贸易壁垒与要素流动壁垒分隔开的多个地区经济，各地区经济间的资源禀赋与比较优势千差万别。从海南、广东到上海、江苏这一拥有约三亿人口的充满活力的地区，其人均收入早已步入世界中等收入水平之列，该地区中较为富裕的部分已经出现了因劳动力短缺及劳动力成本上升而迫使产业结构升级换代的现象。相比之下，许多内陆地区的人均收入却还只处于相当于印度和印度尼西亚的人均收入的水平。因而，在今后几十年里，这些沿海地区将会为那些相对贫困的内陆地区生产与供应劳动密集型产品创造机会。沿海地区自身则会逐步专业化于相对比较精细的资本密集型的加工与服务行业，并以此来支持

内陆地区的工业化进程,正如新兴工业化经济在 80 年代支持了中国沿海地区的工业化进程一样。

由计划生育引起的人口结构的变化也会促进产业结构的演变。目前中国年轻工人占工人总数的比例大致与其他亚洲大国(如印度和印度尼西亚)的水平相当,但 20 年后这个比例将会远低于其他国家。同时老年人在社会中的比重会直线上升。这对那些依赖低劳动成本的产业将会产生不利影响。

由于上述原因,尽管中国的劳动密集型制成品出口会在很长时期内保持较大的规模,但同时技术及资本密集型产品出口也会变得日益重要。最终将会导致中国经济结构及其出口构成的多样化。

3. 个别产品市场上的波动。

中国的经济规模决定了她对世界市场的影响力,她的进出口量的变化会导致一些世界市场价格的不稳定。棉花贸易就是一个很好的例子。中国在棉花问题上采取的基本上是自给自足的策略,但同时也随国内供求的变化而积极参与国际市场的交换。在某些年份如 1986 年~1988 年间,中国年均出口 50 万~75 万吨;在另一些年份如 1980 年~1981 年间又进口约 80 万吨。因此中国有时候是最大的卖主,而有时候又是最大的买主。这种变化直接推动了世界市场的大幅度波动。钢铁贸易是又一个例子。改革期间,中国的钢铁净进口量在 3 万吨与 300 万吨之间波动,这也是国际市场价格不稳定的重要原因之一。

中国是世界上许多产品的主要生产者与消费者(如煤、棉花和粮食等)。因此,中国国内市场的正常波动也会引起世界市场的不稳定,更何况国内的波动往往还会受到政策变化的放大。这种不稳定已成为一个国际性的担忧。如果所幸这种担忧不导致对中国参与世界市场的限制,中国及其贸易伙伴就应该寻找有效的办法使得这种不稳定最小化。一个办法是同时在中国和其他国家取消对贸易的数量控制,这将会扩大世界市场的规模从而减弱由于中国净进口变化而引起的世界市场的波动幅度。另一个办法是继续改革中国的生产和贸易体系,尽可能地减少人为的政策性波动。

五、谁的调整

近年来，在一些发达国家，有人讨论中国劳动密集型产品的出口与这些国家国内的就业与工资之间的关系。实际上，这些国家所经历的变迁远不如东亚国家和地区那样剧烈。有三个原因使我们相信，中国的贸易扩张导致了东亚经济的大幅度结构调整。第一，这些东亚经济相对比较开放，世界市场上的任何微小变化都会很快地传递到这些经济；第二，考虑到中国经济与东亚经济间的相似性以及影响交易成本的因素，他们之间的贸易壁垒也就相对比较低；第三，东亚的一些经济如台湾、香港和韩国都曾经拥有大规模的与中国的劳动密集型产品形成直接竞争的产业，他们所受到的冲击自然也会相对比较大。事实上，中国占东亚的劳动密集型产品的总进口的比例几乎是占发达国家的比例的四倍。

中国的劳动密集型产品的大幅度出口自然会在一定程度上冲击发达国家的国内产业，但因此而要求的调整是相对有限的。第一，对于发达国家而言，劳动密集型产品的进口量往往只占总进口的很小一部分。第二，关于劳动密集型产品的贸易对发达国家劳动力市场具有不良影响的说法并没有充分证据。第三，由于其他东亚经济的劳动密集型产品的出口量正呈现相对下降的趋势，中国的市场扩张只是部分地取代了那些东亚经济原先的市场份额。

随着出口的急剧扩张，中国的进口也大幅度上升。自 70 年代末以来，中国用美元表示的总进口已增加了近八倍。同时，目前的总进口中资本密集型产品约占三分之二。有人估计，如果没有中国单方面的贸易改革，其 1992 年可能的进口量会比当年的实际量大致低一半左右。这充分显示了其他国家通过结构调整能从中国的增长中获得高收入及扩大就业的巨大机会。

从中国贸易增长中获益最多的也是东亚经济。在中国的总进口中，新兴工业化经济所占的比例由 1980 年的 27% 上升到 1993 年的 42%。以香港为例，她及时地调整了其经济结构，更多地转向高价值的服务及制成品部件的生产。而香港的持续繁荣也与这种灵敏的经济调整密切相关。

国际化导向的中国经济的增长还仅仅是处于早期，因此她提供给世界的提高收入水平与增加高收入就业的机会也只是开了一个头而已。

六、世界贸易体系所面临的机遇与挑战

中国经济的崛起与其贸易自由化给世界带来了一些挑战同时也提供不少机会。发达国家与中国之间贸易的互补性是显而易见的，因为中国的比较优势在于劳动密集型产业，而很多发达国家的比较优势在于资本及资源密集型产业。这种比较优势的差别已经清楚的反映在他们之间的贸易关系上。

至于未来的发展，最大的机会将产生于生产专业化分工的进一步改善。事实上，中国的贸易自由化与高速增长降低了世界市场的劳动密集型产品的价格，因此提高了那些贸易伙伴国家的低收入人口的生活水平。同时也使得中国的贸易伙伴能更充分地利用他们的比较优势并专注于资源、资本与技术密集型产业。

中国融入国际贸易体系的程度以及中国及其贸易伙伴可能从中获益的程度都将在很大程度上取决于中国及国际社会对于制约经济融合的国际规则的信心。中国已经远远地走离了原来的自给自足的战略，但要求中国接受由完全的贸易自由化带来的结构性影响则又将是很重要的一步。如果中国对于扩张其具有比较优势的产品的出口市场没有信心，如果中国对于其他国家稳定地提供她不具有比较优势的产品的能力没有信心，她就不会走这一步。

因此，中国能否较早地参加世界贸易组织就变得非常关键了。中国参加了世界贸易组织以后，国内利益集团就较难坚持限制性的贸易政策。其实在世界贸易组织成员问题上，确定大的总体原则比纠缠具体的时间和规则更为重要。

中国参加世界贸易组织的一个重要争议在于中国究竟应以发展中国家还是以发达国家的身份参加。其实质性的差别无非是中国能否以食品安全或保护幼稚工业的名义来保留一些数量性的贸易控制？另一个重要差别在于中国是否应如乌拉圭回合协定要求发达国家的那样，在一年之内实施所有关于保护知识产权的条例？乌拉圭回合对农业改革也作了差别性处理，即要求发达国家在 6 年内将国内支持降低 36%，发展中国家降低 24%，而人均收入低于 1000 美元的国家则无须改革。

客观他说，上述对发展中国家的所谓的优惠条件对于促进中国经济的增长与福利的提高并非有利。因此，尽快地达到发达国家贸易条件的水平也符合中国自身的利益。但问题是我们要考虑到中国社会承受这种改革所带来的结构性变化的能力，由于中国一贯承诺渐进式的改革并取得了巨大的成功，同时，我们还要考虑到中国经济制度的历史以及现状。有些变化要在很短的时期内实现，这既不一定理想同时也极其困难。那么我们是否就因此而让中国继续留在世界贸易组织之外呢？一个比较现实的方法，是让中国先参加世界贸易组织，并单方面承诺继续改革且在一定时期内争取达到合理的贸易政策状态。这种选择远比将中国排斥于国际贸易体系之外的做法高明。

中国与东亚及太平洋地区间的经济关系最为密切，因此，一个稳定而又安全的制约这些经济间的关系的国际框架显得尤为重要。亚太经济合作组织对于中国的改革与国际化进程的重要含义便体现在这里。

亚太经济合作组织在促进贸易与投资方面已经取得重大进展。其基本方法是通过各政府间的合作来降低地区内的贸易与投资的交易成本。亚太经济合作组织的首脑们已经承诺了在亚太地区实现贸易自由化，其中对发达国家的期限是 2010 年，而对发展中国家的期限是 2020 年。有意思的是，中国在

这个组织中是毫无疑问地被作为发展中国家来对待的。当然，对于亚大地区的贸易自由化将以何种方式推进尚没有一个清晰的轮廓，比如这种自由贸易是否包含对外部其他经济的歧视性措施或者每个经济都将采取不带任何歧视性的措施？如果是后者，这对于为中国的改革和国际化建立一个稳定而安全的国际框架是十分有益的。

在接纳中国作为强盛的主要贸易伙伴的过程中的一个主要危险是，世界其他经济对所面临的结构性调整有畏惧情绪，并因此试图控制他们与中国发生经济关联的程度与范围。这样的反应会很快地降低中国对于进一步融入国际经济体系的信心。中国与某些大国（尤其是美国）之间的政治竞争也可能会伤害到他们的贸易关系。这样，最终可能会导致中国从以规则为基础的国际交流中退缩回去，而这将给中国、东亚及其他任何谋求国际化导向的经济增长的国家带来严重后果。

