

现代经济学管理学教科书系列

# 国际贸易

海 闻

P. 林德特

王新奎

上海人民出版社

## 前 言

想写一本关于国际贸易的经济学教科书是由来已久的事。最早可以追溯到 20 世纪 70 年代末 80 年代初在北大学经济学的时候。那时文革刚刚结束，百废待兴，作为十年动乱后第一批高考入学的大学生，我们的求知欲特别的强，但可读的书又特别的少。有关国际贸易的经济学分析而非仅仅谈贸易实务的书几乎找不到。有一些介绍国际贸易理论的文章和书籍也仅仅提到斯密、李嘉图、赫克歇尔和俄林，并且至多也只是介绍一下他们的思想而并未用这些理论去分析。对于当代国际贸易理论的新发展几乎没有提及。

国内最早出现的有关国际贸易的经济学教材是 1984 年由上海译文出版社翻译出版的彼得·林德特（Peter Lindert）和金德尔伯格（Kindleberger）的《国际经济学》第 7 版（1982 年）。林德特和金德尔伯格都是国际经济学方面的著名教授，迄今为止，他们的教科书已连续出版了十二版，而我有幸在 1984 年到加州大学（戴维斯）学时成为了林德特教授的学生。

从 1987 年秋季起，我就开始了国际经济学（主要是国际贸易理论）的教学生涯。先在林德特教授和罗伯特·芬斯阙（Robert Feenstra）教授门下做助教，继而独立开课，并先后在美国加州大学、福特路易斯学院、北京大学、中国社科院研究生院开设本科生和研究生的国际贸易理论课程。

我的第一本介绍国际贸易理论与政策的书写于 1993 年。作为中国留美经济学会的《经济学普及丛书》之一，我的《国际贸易：理论、政策、实践》介绍了有关国际贸易和贸易政策中的基本经济学原理。介于普及丛书的特点，我没有在书中介绍过多复杂深奥的理论，有些理论分析也没有进一步展开。虽然那本书印了 30000 多册，不少学校也选为教材，但毕竟过于简单，且没有习题。于是，从 1996 年开始，我就着手撰写一本适合中国学生的较为系统全面的关于国际贸易的经济学教科书。

从 1996 年到现在，一晃 6 年过去了，而这本教科书却迟迟未能问世。一方面是因为这六年中要做的事实太多，总也没有一段完整的时间可以坐下来静静地写书；另一方面也是因为自己对这本书的期望太高，写了改，改了写，总也不满意。有人说，写教科书是剪刀加浆糊，在现代社会里更是电脑加扫描仪。现实中的确有人如此进行“编著”。然而作为严肃的学者，我们宁可慢出甚至不出，也不能出那些应时拼凑甚至错误百出误人子弟的教材。几年的写写停停、停停写写，我真的感觉到，要写一本好的教科书是不容易的。

首先，作者必须对整个理论体系融会贯通，才能全面介绍这一领域的研究成果，同时在表述时又能保持其内在的一致性。要想写一本好教材，必须花功夫读理论原著，而不是去读别人写的教材。将别人的教材重新剪贴汇编无异于抄袭。写书必须使用自己的叙述体系，而不能用别人的语言。只有这样，写出的教材才能不东拼西凑或晦涩难懂，才能使学生对这门学科有一个清晰全面的了解。

其次，作为教材，必须注意理论的应用。国外的教科书为什么吸引学生？其中一个原因是书中都有大量的专栏和案例。这些专栏和案例是需要作者花时间去研究、收集和撰写的。书中的许多数据都必须仔细搜集、核实并不断更新。专栏和案例可以帮助学生更好地理解理论，更好地在现实中去运用或检验这些理论。

再次，一本好的教科书要有好的习题。说实在的，出习题不是一件容易的事。好的习题并不是让学生去重复各章节中介绍过的理论与概念，而是让学生运用这些理论与概念来分析回答问题。作者在出题的时候必须反复推敲，避免出错而误导学生。有幸的是，书中的大部分习题都已在过去几年中的教学中让学生做过，有些错误也及时得到了纠正。

经过六年的拖拖拉拉和六年的推敲更新，此书终于将在中国加入世贸组织后的第一年完成出版。作为本书的主要撰稿人，我首先要感谢两位合作者。作为导师，林德特在国际贸易理论的学习和研究中给过我很多指导和帮助。本书中很多理论介绍得益于他的教科书。王新奎教授对于中国贸易问题的研究也给了我很多启发和帮助。在本书的早期构思和写作中，他作出了重要贡献。

我还要感谢的是我教过的数千名北大学生，包括光华管理学院和中心双学位的学生。他们有的用过我 93 年的书，有的用过我后来发的讲义，对于书中和讲义中的错误地方和不明之处都提出疑问使我有机会改进和修正，其中特别需要提到的有郭政、钟滨、丁吉、郭铁元、许飞、王钰梅、江琳、于姝洁、汪欣、李大成、黄敏声、朱琴、万书、胡琳琳、王伟、杨琛、孟岭生等。北大光华管理学院的章铮教授和北大经济学院的李权教授先后使用过我 93 年的书和后来的讲义作为教材，并对本书的写作提出了许多宝贵意见。

本书的写作过程中，我也得到了我的博士研究生和硕士研究生们的帮助，从查找资料打字画图文字编排，一直到审阅和提出修改意见，蔡荣、陈桂洪、张曦、朱露莎、李宏霞、岳昌君、赵莹、罗嘉、周伟、王宁、郭建宏、韩军、杜杨、李刚、尹海涛、马晓野、张兆杰、孙俊、钟凯锋、秦琦等，都贡献过他们的时间、心血和智慧。其中蔡荣和陈桂洪是本书写作中的主要助手。北大中国经济研究中心博士后流动站的李斌博士在本书的最后修改和补充中也作出了贡献。

对于上海人民出版社的编辑何元龙，我既要感谢他对本书编写出版的关心，也要对他表示歉意，因为这本书实在拖得太久。

我还要感谢我的太太小娜，她不仅在本书最后定稿过程中承担了许多文字整理工作，还提出了许多宝贵意见。二十年来，她一直是我事业上最重要的支持者。

海 闻

北京大学朗润园  
2002 年 12 月

# 目 录

## 前言 目录

<b>第一章</b>	<b>导论</b>
第一节	国际贸易的产生和发展
第二节	国际贸易理论综述
第三节	本书的编排
<b>第二章</b>	<b>古典国际贸易理论</b>
第一节	斯密之前的贸易思想
第二节	斯密的绝对优势贸易理论
第三节	李嘉图的比较优势贸易理论
<b>第三章</b>	<b>新古典国际贸易理论：基本模型</b>
第一节	新古典贸易思想
第二节	赫克歇尔 - 俄林资源禀赋贸易模型
第三节	对赫克歇尔 - 俄林资源禀赋模型的实证检验
<b>第四章</b>	<b>新古典贸易模型：扩展与应用</b>
第一节	国际贸易和生产要素收益
第二节	经济增长与国际贸易
第三节	特定要素模型
<b>第五章</b>	<b>当代国际贸易理论</b>
第一节	当代国际贸易的发展
第二节	不完全竞争和规模经济的国际贸易理论
第三节	产品生命周期与国际贸易模式的变动
第四节	需求决定的贸易模式
<b>第六章</b>	<b>生产要素的国际流动</b>
第一节	国际间劳动力的流动
第二节	国际资本流动
第三节	跨国公司
第四节	国际要素流动和国际贸易的关系
<b>第七章</b>	<b>进口保护政策：关税</b>
第一节	进口关税的基本概念
第二节	关税的局部均衡分析
第三节	关税的总体均衡分析
<b>第八章</b>	<b>进口保护政策：非关税壁垒</b>
第一节	进口配额与“自愿出口限制”
第二节	影响进口的国内经济政策
第三节	相机保护措施

<b>第九章</b>	<b>出口鼓励与其他政策</b>
第一节	鼓励出口的贸易和产业政策
第二节	价格支持
第三节	出口限制或进口鼓励
第四节	贸易制裁
<b>第十章</b>	<b>贸易保护的理论</b>
第一节	贸易保护的传统依据
第二节	贸易保护的新理论
第三节	贸易政策制定中的政治经济学
<b>第十一章</b>	<b>经济全球化和世界贸易组织</b>
第一节	经济全球化的趋势
第二节	关贸总协定与贸易自由化的努力
第三节	世界贸易组织
<b>第十二章</b>	<b>区域性经济合作</b>
第一节	区域经济合作理论
第二节	区域性自由贸易和经济合作的发展
<b>第十三章</b>	<b>中国对外经济的改革和发展</b>
第一节	中国外贸和外资体制改革
第二节	中国外贸和外资的发展
第三节	中国加入世贸组织

# 第一章 导 论

本章是全书的导论。在我们学习具体的国际贸易理论与政策之前，有必要对整个国际贸易和贸易理论发展的历史和框架作一个大概的介绍。本书对国际贸易理论与政策的分析研究，打算从阐述国际贸易的历史开始。国际贸易的理论源自于国际贸易现实的发展，了解历史有助于我们更好地理解理论产生的背景。同时，我们将在本章对国际贸易的理论体系作一个简单的介绍，这将有助于我们了解本书的结构和各章之间的内在联系。

## 第一节 国际贸易的产生和发展

在这一节中，我们简述国际贸易产生和发展的历史，并对历史不同阶段的贸易发展进行简要的归纳和分析。在介绍了世界贸易的发展进程后，我们还专门介绍了中国的贸易发展史。对中国学生学者来说，除了要了解整个世界的贸易发展，也要知道中国对外贸易发展的过程。从对比中，我们可以总结出许多非常有意义的经验教训。

### 一、世界贸易发展进程

#### 1. 古代的世界贸易

早在公元前 3500 年前后，人类文明就开始在中东产生。当时，世界其它地方还比较落后，处于亚欧非三大洲之间的中东就已经比较发达。除了基督教、犹太教和伊斯兰教三大宗教发源于中东以外，农业、城市、贸易也最早从中东开始。

到公元 100 年左右，古典时代进入鼎盛时期，地中海的罗马帝国、中东的帕提亚帝国、印度的贵霜帝国以及中国的汉王朝分别发展成为各地区强大的政治经济实体。最初的“国际贸易”，更确切地说是“地区间贸易”也由此产生。当时各地区之间交换的物品主要有罗马的亚麻布、金银铜锡、玻璃，印度的香料宝石和中国的丝绸。其中主要的产品是丝绸，主要的通道是欧亚大陆之间的“丝绸之路”。然而，从公元 2 世纪末开始，世界各文明古国均程度不同地出现了动荡。汉帝国和罗马帝国相继灭亡，东西方的贸易也随之断断续续，时盛时衰。

对国际贸易的第一次大推动是中世纪后期西欧的势力扩张。在中世纪以前，西欧还是一个不发达的地区，他们地处欧亚大陆的西端，不象中东地区那样有机会与其它民族接近，经济上也比较落后。然而，欧洲人所信仰的基督教使得他们有比别的民族更强烈的扩张性与好战性。为了使异教徒或不信教的人皈依基督教，他们会不惜使用武力。从公元 11 世纪到 13 世纪，十字军多次东征从穆斯林手中夺得了地中海，从而使地中海象古代一样再一次成为欧亚大陆贸易的海上通道。

十字军东征对世界贸易的推动不仅仅是打通了地中海的通道，更主要的是将西欧融入了世界。成千上万的欧洲人参加了一次又一次的远征，看到了东方发达的经济和丰富的物质，以至回国后仍垂涎于看到的和享受到的奢侈品。此时，西欧人的扩张除了为上帝服务征服异教徒之外，寻找黄金和获取资源也成为非常强烈的动机。由于地理和资源的限制，西欧做不到自给自足，他们迫切地需要寻找新的资源和产品，从而大大推动了欧洲以及欧亚大陆的贸

易发展。

到了 14 世纪，整个欧洲已形成了几个主要的贸易区，包括以意大利的威尼斯、热那亚和比萨等城市为中心的地中海贸易区，以布鲁日等城市为中心的北海和波罗地海贸易区，包括基辅、诺甫哥罗德、车尔尼哥夫、彼列雅斯拉夫尔等城市的东欧罗斯贸易区，德意志北部和北欧斯堪的纳维亚地区的汉萨贸易区，以及不列颠贸易区。这些贸易区不仅有大量的区内交易，相互之间的贸易往来也很密切。

与此同时，亚洲也形成了几个比较重要的贸易区，包括以中国、朝鲜和日本为主的东亚贸易区，占婆（今越南南部）和扶南（今柬埔寨）等国的东南亚贸易区，以及以印度为主的南亚贸易区。

在 13-14 世纪，东西方之间通过陆路和海路也进一步发展了贸易。陆上通道主要是原来的“丝绸之路”。此时正值中国元朝时期，元帝国三次西征，疆界扩至黑海南北两岸和波斯湾地区，打通了从中国直至欧洲的通道。海上通道则主要从地中海，经红海和印度洋到印度，或从波斯湾经阿拉伯海到印度。欧洲从东方进口的商品主要有中国的丝绸、瓷器、茶叶，印度的珠宝、蓝靛、药材、地毯，以及东南亚的香料。这些商品在欧洲人的消费中占据了越来越重要的地位。但欧洲能向东方出口的产品却不多，除了出口羊毛、呢绒和金属制品外，不得不支付大量的黄金与白银。

在 15 世纪前，整个国际贸易是建立在自然经济的基础上，按自愿交换的原则进行。贸易在自然经济中的地位并不重要，只是人们经济生活中的一个补充。因此，当时各国之间各洲之间的贸易还处于不连续不稳定的状态。

## 2. 地理大发现对世界贸易的影响

如果说，15 世纪前的贸易主要局限于各洲之内和欧亚大陆之间的话，那么，15 世纪的“地理大发现”及由此产生的欧洲各国的殖民扩张则大大发展了各洲之间的贸易，从而开始了真正意义上的“世界贸易”。

“地理大发现”产生于 15 世纪末。在此之前，欧洲城市的兴起和农业手工业生产力的提高促进了生产分工，也进一步促进了商品市场的发展。商品经济的发展又需要更大规模的贸易。然而，14 世纪末到 15 世纪这段时间里，由于土耳其奥斯曼帝国的崛起和其对小亚西亚、巴尔干半岛和埃及的占领，从欧洲通往波斯、印度和中国的商路几乎中断了。面对这一局面，欧洲国家不得不努力寻找新的贸易通道。同时，随着经济的发展，欧洲的技术也获得了很大的进步，尤其是在造船及其它航海设备方面。在 13 世纪到 16 世纪之间，欧洲已能生产 600 至 800 吨的圆体帆船。中国的火药和指南针技术也传到了欧洲，欧洲人已能在舰船上载有火炮，还能生产罗盘仪和象限仪，绘制航海图。传播上帝福音的宗教动力、通过贸易牟利的强烈欲望、开辟新通道的迫切需要，加上新的航海设备与技术，欧洲人在 15 世纪末至 16 世纪初的“地理大发现”也就成为自然的结果。

欧洲人最早的远洋探险大约是在 1431 年。当时有一个名叫维尔和（Velho）的葡萄牙航海家成功地到达了大西洋东北部的亚速尔群岛并返回了葡萄牙。此后，通过一系列的远洋探险，意大利人哥伦布率领的西班牙船队于 1492 年发现了美洲新大陆。达·迦马率领的葡萄牙船队于 1497 年绕过好望角，到达南亚西海岸，打通了欧洲通往印度的新航路。麦哲伦率领的西班牙船队在 1519 年经过大西洋，经南美海峡进入太平洋到达亚洲的菲律宾群岛。随后，欧洲国家又陆续开辟了一系列通往四方的新航道，发现了大片前所未有的新土地。“地理大发现”的结果，实际上是把原来各自发展的各国联系起来了，真正意义上的世界贸易或全球贸易也由此发展起来了。

地理大发现对欧洲经济从而对世界贸易发展的影响主要包括以下两个方面：

第一，使欧洲的经济发生了巨大的变化，出现了商业革命。所谓的商业革命表现为商业性质、经商技术以及商业组织方面的巨大变化。地理大发现后，各国地理与资源上的差距使得国际流通中的商品种类与数量大大增加，许多以前从来没有见过的商品如咖啡、烟草、可可等出现在欧洲市场上并且立即成为欧洲人喜爱的商品。与此同时，欧洲的产品也有了更大的市场去推销。贸易的扩大促进了专为交换生产的专业化分工，各国不同的产品价格所造成的巨大利润进一步推动了为牟利而进行的国际贸易。

为了适应新的大规模的贸易，欧洲建立起专门在全世界从事贸易活动的新型合股公司。这种合股公司将投资与经营的职责分开，从而有利于动员大量的甚至闲散的资本从事种种商业投机。这些公司中最著名的有荷兰、英国的东印度公司和荷兰、法国的西印度公司。至此，国际贸易不再是少数商人单枪匹马的行为，而成为一个以牟利为目的的巨大产业。

第二，地理大发现引发了长达两个世纪的殖民扩张和殖民贸易，推动了洲与洲之间的贸易。

从 15 世纪中期开始，葡萄牙就由南向西非沿海扩张。到 15 世纪末，葡萄牙已占领了非洲西海岸的大批土地，大肆抢夺黄金、象牙和黑人奴隶。哥伦布发现美洲新大陆后，葡萄牙又占领了巴西，随后由迦马于 1498 年绕过好望角，占领了非洲的南端和整个东海岸。然后，葡萄牙人又东进印度、锡兰、马六甲海峡，甚至占领了中国澳门。在很长一段时间里，葡萄牙通过它的殖民统治，垄断了东方贸易。他们将一些小日用品如小镜子、小刀、帽子、葡萄酒、腌鱼、乳酪等运到殖民地，然后将殖民地的产品运往欧洲，牟取暴利。这些商品包括非洲的黄金、象牙、钻石、丁香、樟木，印度锡兰的珠宝、胡椒、肉桂、大米和印尼的胡椒、丁香、豆蔻、白檀木等。

在葡萄牙之后的另一个殖民大国是西班牙。从 15 世纪开始到 16 世纪中期，西班牙先后用武力占领了除巴西和圭亚那之外的整个中南美洲。西班牙殖民者一方面掠夺美洲现有的金银财富，另一方面使用奴隶进一步开采金银。由于西班牙殖民者对美洲土著居民的杀戮，造成美洲种植园劳动力短缺，于是西班牙又大量从事奴隶贸易，将非洲黑人贩运到美洲从事劳动。

在葡萄牙占领非洲，西班牙占领美洲后，荷兰于 15 世纪末 16 世纪初也加入了殖民扩张。荷兰主要从葡萄牙人手中争夺殖民地。到 16 世纪中期，荷兰基本上占领了原来葡萄牙的殖民地，其势力甚至超过了西、葡两国。为了垄断殖民地贸易，荷兰成立了规模巨大的“商业公司”，其中最著名的是荷兰的东印度公司和西印度公司。这些公司依仗着政府授予的特权，从殖民地获得大量珍贵物产，然后运到欧洲以高价出售，获得暴利。当时的东印度公司在支付庞大的军事行政开支之后仍能分给股东 20% 到 160% 的红利。

继葡、西、荷之后成为殖民大国的是英国和法国。英国人从 16 世纪末开始远征印度，贸易中的惊人利润强烈地刺激了英国政府与商人，从而也开始了疯狂的殖民扩张。到 18 世纪中期，英国先后战胜了葡萄牙、西班牙、荷兰以及法国，占领了从北美、西印度群岛、亚洲和非洲的大片土地，成为世界上最大的殖民帝国。

英国和法国分别于 1600 年和 1664 年建立了“东印度公司”，从事在亚洲的殖民贸易。法国还同时建立了“西印度公司”从事在北美的殖民掠夺。英国从印度大量收购香料、棉织品、丝织品以及其它贵重物产和农副产品运回欧洲高价出售，同时在北美建立奴隶制种植园专门生产烟草、大米、蓝靛和棉花，为英国提供粮食和原料。北美的奴隶大量来自于非洲。英国从 1562 年就开始贩卖奴隶。1588 年，英国又成立了“皇家非洲开发者贸易公司”，专门经营大量猎捕黑人运往美洲作为奴隶的贸易。仅在 1680 年后的 100 年里，英国运往其在北美殖民地的奴隶就超过 200 万。这种殖民贸易给英国带来了巨大的利益。据统计，在 17 世纪末，英国贸易所得利润年平均为 200 万英镑，其中种植园贸易 60 万，与非洲、远东、



欧洲的贸易 60 万，有将近三分之二的利润来自于殖民贸易。<sup>1</sup>

地理大发现以及由此带来的西欧殖民扩张，虽然残酷，但在客观上极大地推动了洲与洲之间的贸易，从而初步形成了一个以西欧为中心的世界市场。当时的贸易流向基本是：（1）欧洲向美洲出口制造品，主要是纺织品、金属制品、家具、家庭用具、酒和其它消费品。（2）从非洲输往美洲的主要是奴隶。奴隶贸易不仅为欧洲人获得巨额利润用以购买美洲和亚洲的商品，也为在美洲生产商品和原料提供了大量的廉价劳动力。（3）从美洲流向欧洲的商品主要是在殖民地开采的黄金和白银，生产的烟草、棉花、粮食、海洋产品和糖等。（4）欧洲从亚洲及东方各国进口的主要产品仍然是香料、丝织品、茶、咖啡等。17 世纪后，远东的纺织品成为欧洲大量进口的商品之一。

尽管地理大发现以后，世界贸易已从单纯的互通有无变成了以牟利为主的商业行为，但决定贸易流向的仍然是各国的自然资源和各自固有的生产技能的差异。各国主要出口本国特有的产品，进口本国不生产的东西。这段时期国际贸易的主要方式是暴力控制下的殖民贸易。

### 3. 工业革命后的世界贸易

从 16 世纪到 18 世纪，随着殖民扩张和各洲之间贸易的发展，西欧各国经济发生了很大的变化。一方面，欧洲从海外获得了大量的金银财富，积聚了大量的商业资本和工业资本，从而基本完成了资本的原始积累，为资本主义生产方式的产生和发展奠定了基础。另一方面，海外市场尤其是美洲市场的开发使得对欧洲工业产品的需求迅速增加。这一点，对欧洲来说非常重要。在与亚洲的贸易中，他们一直处于逆差状态。欧洲产品在亚洲一直没有市场，而美洲市场的出现使欧洲的贸易不平衡状况大大得到改善。当时的美洲主要是欧洲的殖民地，大量的欧洲移民到了美洲以后需要大量食物、酒、油、金属制品、枪支、火药和毛麻织品，从而大大刺激了欧洲的工业生产。欧美之间的贸易大大促进了欧美国家以分工交换为基础的市场经济的形成和经济实力的加强。从 18 世纪 60 年代开始，欧美国家逐渐形成了资本主义的生产关系并先后发生了工业革命。

工业革命可以分为两个阶段。第一阶段大约从 1770 年开始到 1870 年，主要发生于英国。当时的英国是全世界最大的殖民帝国，与殖民地的贸易以惊人的速度增长。用于殖民开发的斧子、钉子、枷锁、铁链、以及武器的需求大大促进了英国炼铁工业的发展，继而推动了炼铁所用的煤炭的开采。对棉纺织品的需求也刺激着纺织工业的技术更新。强烈的需求增长导致了在这些工业里的一系列发明，包括阿克赖特的水力纺纱机（1769 年），哈格里夫斯的多轴纺纱机即珍妮机（1770 年），克郎普顿的走锭纺纱机（1779 年），瓦特的蒸汽机（1782 年），德尔比父子的煤与焦炭混和石灰炼铁法（1735 年），科特的搅拌炼铁术（1783 年），以及凿井机、曳运机、蒸汽抽水机等。纺织、冶金、煤炭成为英国工业革命中建立起来的三大支柱产业。纺织机、蒸汽机和冶金新技术则代表这一时期在工具、动力和材料上的技术革命。

工业革命的第二阶段约从 1870 年到 20 世纪初，主要发生在德国和美国，也包括其它欧洲国家。这一阶段的主要特点有两个，一是科学指导下的技术革命在工业生产中发挥了重要作用，二是大批量生产的技术得到了改善和运用。因此，人们也常把这一时期称为“第二次技术革命”。

1870 年以后，欧美出现了许多装备了精密仪器和配备了训练有素的科学家的实验室。许多新的技术不断涌现，包括贝塞麦、西门子 - 马丁以及托马斯的炼钢法，石油勘探和开采的技术，发电技术、照明技术、电讯技术、各种化学产品的发明与生产，等等。物理学化学等科学指导下的发明创造取代了偶然或单独的发明。新的大量的发明创造造成了大量新的工

<sup>1</sup> 宋则行、樊亢（主编），《世界经济史》（上卷）第 53 - 54 页

业的产生。另一方面，以大批量生产为目的的技术也不断出现，包括制造生产标准化零件的模子和设计生产出装配线。这种新技术的应用不仅强化了专业化分工，同时大大提高了劳动生产率，生产规模大大扩大。

通过工业革命以后，欧美发达国家的生产力大大提高，经济体制和经济结构发生了巨大的变化。到 1914 年第一次世界大战爆发时，欧洲、北美、日本和澳大利亚都先后完成了工业化过程，从自然的农业手工业经济过渡到资本主义工业经济。整个世界形成了以欧美国家为主的现代工业经济为一方和其它国家组成的农业手工业等传统经济为一方的格局。

资本主义的生产方式和工业革命对世界贸易的影响是极其深远的。贸易一方面作为商品销售和资本积累的方式，促进了资本主义生产方式和工业革命的产生和发展，另一方面，贸易作为资本主义社会化生产方式和工业革命的必然结果而被不断扩大。在资本主义生产方式下，贸易不再只是自然经济中的互通有无，而是作为主要的牟利手段。工业革命则彻底改变了各国和世界的自然经济结构，使国际分工和国际贸易成为人类经济活动中的必要组成部分。

工业革命对世界贸易的影响主要表现在三个方面。首先，工业革命大大提高了劳动生产力，促进了生产。人们在满足了本国本地区的消费需求外，可以有大量的剩余产品可以用来与别国交换。工业化了的欧洲需要为他们的剩余制造品获得市场，也最终有了改变与亚洲贸易中长期处于逆差的地位；第二，工业革命大大促进了交通的发展，铁路、轮船、汽车以及电报电话的应用将整个世界连接成一体，国际贸易变得更加迅速方便。第三，也是最重要的，工业革命使世界从单一的农业社会转向以工业生产为主的现代经济。与农产品和其它初级产品不同，工业产品的种类千千万万，变化无穷无尽，且随着科技的不断进步而日新月异。任何一国都不能自己生产全部的工业产品，都不可能达到农业社会时的那种“自给自足”。各国都只能生产一部分产品，然后用自己的产品与外国的产品进行交换。国际范围内的分工和交换即国际贸易逐渐成为现代经济中必不可少的一部分。

工业革命以后，国际贸易出现了前所未有的大发展。此前从 18 世纪初到 19 世纪初的将近 100 年里，世界贸易总额增长了 1 倍多。然而，仅在 19 世纪的前 70 年（1800 年 - 1870 年）中，世界贸易就增长了 6.7 倍，平均年增长率超过 9%。如果扣除价格下跌的因素，实际贸易量增长了 9.6 倍，从 1870 年到第一次世界大战前的 1913 年，尽管除英国以外的主要欧美国家开始实行了贸易保护主义的政策并先后出现了几次经济衰退，世界出口总额仍然从 51.3 亿美元增加到 184 亿美元，增长了将近 2.6 倍，年平均增长率仍达 6%<sup>2</sup>。

工业革命使得欧洲各国的经济结构发生了很大的变化，农业在国民经济中的比重迅速下降，工业的比重大大增加。工业的发展不仅生产出大量的制成品需要寻找市场，也需要进口更多本国没有或不足的原料（如棉花、橡胶、石油、各种矿产资源）。因此，国际贸易越来越成为欧美工业国家经济中不可缺少的重要部分。从 1840 年到 1870 年，英国的出口占国民生产总值的比重从 9% 进而上升到 16%，法国和德国也都从原来的 7% 增加到 16%<sup>3</sup>，在 30 年中增加了 1 倍多。

工业革命还改变了世界贸易中的产品结构。在地理大发现和西欧殖民扩张以前，世界贸易中的主要产品是各洲各国的特产和手工业产品，如香料丝绸。殖民开发以后，增加了许多殖民地奴隶种植园中生产的大宗消费品如蔗糖、咖啡、可可、茶叶等，但工业原料和制造品在国际贸易中仍不是主要的。而工业革命以后，国际贸易的商品结构和流向都发生了重大变化。主要表现在：

<sup>2</sup> 麦迪森著，《世界经济二百年回顾（1820 - 1992）》，表 I - 3：1870 年 - 1992 年按现价计算的世界出口总额，（中译本），改革出版社，1997 年。

<sup>3</sup> Hanson, John R. II, "Trade in transition: exports from the Third World, 1840-1900", New York: Academic, 1980

第一，机器纺织品特别是棉纺织品成为欧洲最重要的大宗出口产品，并以低廉的价格和标准稳定的质量取代了印度、中国等国的手工纺织品，成为 19 世纪国际贸易中最主要的工业制造品。

第二，大宗工业原料成为殖民地和半殖民地国家的主要出口产品。棉花、黄麻、生丝、烟草以及矿产原料逐渐取代香料、茶叶等成为 19 世纪初级产品贸易中的重要商品。

第三，机器设备和金属制成品在国际贸易中的地位迅速上升。随着英法等国的殖民扩张和资本输出、铁轨、机车、蒸汽机、矿山机械等机器设备成为重要的贸易产品。

第四，农产品特别是谷物贸易大大增加。农产品作为初级产品，各国都能生产，在以互通有无为主的自然经济的贸易中，农产品的进出口量并不很大。工业革命的结果使得欧洲各国农产品的相对成本和价格都大大提高，美国、加拿大和澳大利亚的大规模农业生产又大大降低了成本。作为比较优势 and 专业化分工的结果，农产品贸易占世界贸易的比重也增加了。

经过工业革命，世界日益成为一个经济整体，并形成了一个以西欧、北美国家生产和出口制成品，其余国家生产和出口初级产品并进口欧美制成品的国际分工和世界贸易格局。世界贸易的基础已不仅仅是各国的天然资源。各国生产技术不同而产生的成本差异成为决定贸易模式的重要因素。

#### 4. 战后世界贸易的迅速发展<sup>4</sup>

从 1914 年第一次世界大战爆发到 1945 年第二次世界大战结束，是世界经济和国际贸易波动和萧条的一段时间。两次世界大战和几次大的世界性经济衰退，大大削弱了欧洲各国的经济和军事实力，也极大地影响了世界贸易。第一次大战后，国际贸易缩减了 40%，直到 1924 年才略超过战前水平。紧接着是 1929 年至 1933 年大萧条，世界贸易量又一次大幅度下降。加上这一时期各国实行的贸易保护政策，国际贸易一直处于萎缩状态，到第二次世界大战爆发前的 1937 年，世界出口总额也只有 254.8 亿美元，尚未恢复到 1929 年的水平（327.5 亿美元），甚至仍低于 1924 年的水平（275.95 亿美元）。这种状态直到第二次世界大战结束后才得到改变。

第二次世界大战后，世界经济又一次发生了巨大变化，国际贸易再次出现了飞速增长，其速度和规模都远远超过 19 世纪工业革命以后的贸易增长。从 1950 年到 2000 年的 50 年中，全世界的商品出口总值从约 610 亿美元增加到 61328 亿美元，增长了将近 100 倍！即使扣除通货膨胀因素后，实际商品出口值也增长了 15 倍多，远远超过了工业革命后乃至历史上任何一个时期的国际贸易增长速度。而且，世界贸易实际价值的增长速度（年平均增长 6% 左右）超过了同期世界实际 GDP 增长的速度（年平均增长 3.8% 左右）。这意味着国际贸易在各国的 GDP 中的比重在不断上升，国际贸易在现代经济中的地位越来越重要。

战后世界贸易飞速发展的原因是多方面的，主要包括，

（1）战后较长的和平时期。经过两次世界大战，西方各主要工业国家都饱受战乱之苦，都不再愿意轻易卷入大规模的战争。战后各国通过建立联合国以及各种多国政治经济和军事联盟以减少世界大战的危险。尽管在战后长达四十年的时间里仍然存在着东西方两大阵营的对立，但冷战毕竟不象军事战争那样对经济产生直接的破坏作用。东西方各有一个经济集团，双方的经济竞争在某种意义上说对经济发展有一定的推动作用。从 50 年代到 80 年代，西方工业国家的出口在世界总产值中的比重从 7.7% 增加到 26.8%，苏联及东欧国家的比重也从 4.6% 增加到 9.3%<sup>5</sup>。90 年代初冷战结束后，各国之间的政治经济关系进一步得到改善，有利于经济与贸易的发展。

<sup>4</sup> 战后贸易发展数据除特别注明外，主要根据世界贸易组织统计资料计算。

<sup>5</sup> 宋则行、樊亢（主编），《世界经济史》（下卷）第 279 页

(2) 战后出现的第三次科技革命和 90 年代信息产业革命。第二次世界大战后,以美国为先导出现了以原子能、电子、合成材料、航天技术和生物技术为代表的新的技术革命,这场新的科技革命又产生了一系列新的产业,包括原子能工业,半导体工业、石油工业、化学工业、电子工业,宇航工业、生物工业等。从某种意义上说,这也是一次新的产业革命。新产业在发达工业国家的产生和发展,一方面意味着大量新的工业产品的出现,国际贸易的产品变得更加丰富。制造品越来越成为国际贸易中的主要产品。另一方面也意味着国际分工的日益扩大和深入。随着新产业的不断出现,任何一国都不可能在所有的产业上都具有比较优势。发达国家中新兴产业的发展也意味着其它产业的相对衰落,从而国际贸易更加成为必要。

进入 20 世纪 90 年代以后,以互联网为代表的现代信息技术革命又进一步推动了这场规模大、范围广、影响深的技术革命。信息技术革命不仅创造了另一个新的产业,还为现代贸易提供了新的信息交流和交易方式。

(3) 经济发展带来的收入增长促进了消费结构的变化。战后的和平环境和科技革命使世界经济出现了空前迅速的发展。经济快速增长不仅反映了一国生产能力的增加,也表现为人们收入的增加。从战后到 20 世纪末,大多数工业国家和新兴工业国家的人均收入成倍增长。而收入的增长则促进了人们消费结构的变化。在满足了基本生活品以外,人们对制造品包括耐用消费品等的需求欲望和购买能力都大大提高。对高质量和不同品种的新产品的需求也大大刺激了各国之间的贸易尤其是工业制成品贸易。

(4) 战后国际经济秩序的改善。从 19 世纪末开始到第二次世界大战,西方各国为了争夺资源保护国内利益集团纷纷实行贸易保护主义。不断出现的关税战、汇率战和贸易战不仅大大影响了经济与贸易的发展,还最终导致战争。战后各国痛定思痛,决心建立国际经济新秩序。以布雷顿森林协定为基础的国际货币体系相对稳定,有利于国际贸易发展。在《关税与贸易总协定》框架下的一轮又一轮降低关税的谈判以及 1995 年世界贸易组织的建立不仅大大降低了各国的贸易壁垒,还建立了一个多边的解决贸易纠纷的机制。为国际贸易提供了一个相对稳定、公正和自由的环境。

与工业革命后的世界贸易相比,二次大战后的国际贸易有以下主要变化:

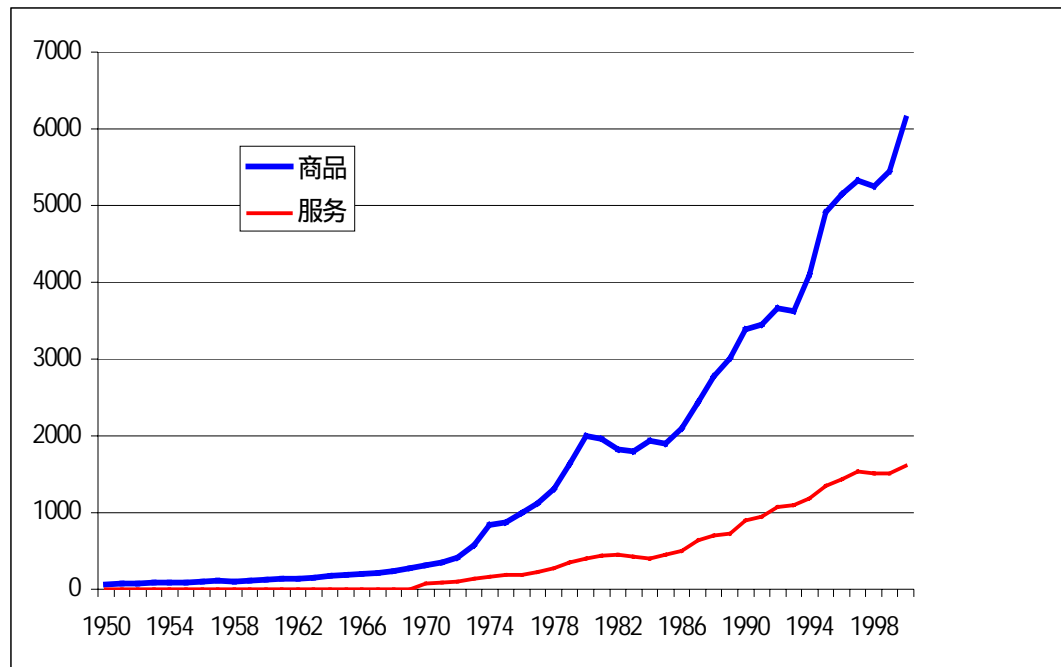
(1) 国际贸易中工业制成品的比重大大增加。1950 年,工业制成品出口占世界全部商品出口价值的 34.9%。20 世纪 60 年代,这一比例增加到 50% 以上。70 年代世界能源价格上涨,使得工业制成品的比重在 50% - 60% 之间徘徊。80 年代中期以后,工业制成品在贸易中的比重又开始攀升。到 2000 年,国际贸易中将近四分之三(74.85%)的商品是工业制成品。

在工业制成品贸易中,工业革命后曾经处于重要地位的纺织品、服装等轻纺工业产品和钢铁等金属工业产品的地位逐渐下降,取而代之的主要是包括汽车在内的交通和机器设备、电气电子产品以及化工产品。

(2) 服务贸易迅速发展,成为国际贸易中重要组成部分。战后科技发展的结果,发达国家劳动生产率大大提高,不仅农业和其它初级产品生产使用的劳动力越来越少,制造业的就业比重也逐渐由上升转为停滞或下降。与此同时,人们收入不断提高,在主要耐用消费品得到满足后,人们对服务的需求越来越大,服务业在各国经济中的比重越来越大,服务贸易也相应地得到了发展。战后初期,服务贸易在世界贸易中几乎没有引起重视。但从 20 世纪 70 年代开始,服务贸易日益成为国际贸易中的一个组成部分。1970 年世界服务业出口总值为 800 多亿美元,1980 年增加到 4026 亿美元,1990 年又翻了一翻,为 8962 亿美元,2000 年则进一步达到 16136 亿美元。服务贸易占世界贸易的比重也从 80 年代的 17% 左右增加到 90 年代末的 22% 左右。服务贸易已上升到与货物贸易同等重要的地位,服务贸易总协定已

成为世界贸易组织的三个主要协议之一<sup>6</sup>。

图 1-1 战后世界贸易（出口）发展情况  
（1950 年-2000 年，10 亿美元）



资料来源：世界贸易组织 ([www.wto.org](http://www.wto.org)) 和国际货币基金组织 ([www.imf.org](http://www.imf.org))

（3）发达国家之间的贸易成为主要的贸易流向，“北北贸易”取代“南北贸易”<sup>7</sup>成为主要的贸易模式。从地理大发现开始，到工业革命以后很长一段时间是，世界贸易的模式是发达国家出口工业制成品，发展中国家出口矿产和原料等初级产品，即所谓的“南北贸易”。

战后随着制造品贸易的数量和种类的增加，工业发达国家之间的贸易量和占世界贸易的比重也都在不断提高。20 世纪 60 年代初，北美、西欧和日本相互之间的贸易量约占当时世界总贸易量的不到 40%。80 年代初（1983 年）这一比重增加到 41%；90 年代初（1993 年）为 47% 左右；到了 2000 年，世界贸易总额的将近 50% 发生在欧美发达国家和日本之间。如果把新加坡、韩国等新兴工业国家算上，这一比例则更高。1999 年，全部工业国家 73% 的出口产品销往其它工业国家，有 68% 的产品从其它工业国家进口。

（4）区域性自由贸易迅速发展。战后尤其是 20 世纪 90 年代以来，各种形式的区域性经济合作越来越多，其中最多的是自由贸易区，包括欧洲自由贸易组织（EFTA），北美自由贸易区（NAFTA），南美共同市场（MERCOSUR），东南亚国家的自由贸易区（AFTA），东南非洲自由贸易区（COMESA）等。合作程度稍高的有关税同盟，共同市场以及经济同盟，如欧盟。几乎所有的关税总协定/世贸组织成员国都参加了一个或数个区域性自由贸易协定。从 1948 年到 1994 年 26 年中，关税总协定成员国共签订了 124 项区域性自由贸易协议，而 1995 年世贸组织成立到 2000 年的 6 年中，世贸组织已收到了 100 项成员国参加区域自由贸易的通

<sup>6</sup> 另外两个协议是“关税与贸易总协定”和“与贸易和投资有关的知识产权协定”。

<sup>7</sup> 由于大多数工业发达国家地处于北半球，而位于南半球的大多为发展中国家，所以人们通常将发达国家与发展中国家之间的贸易称为“南北贸易”，把发达国家之间的贸易称为“北北贸易”，发展中国家之间的贸易称为“南南贸易”。一般说来，“南北贸易”和“南南贸易”多为资源型贸易，而“北北贸易”多为制成品的贸易。

知。区域性或局部性自由贸易发展迅速。

总之，从第二次大战结束到 21 世纪初的五十多年中，世界经济发生了天翻地覆的变化。科技革命、制度变迁和经济发展使得世界各国的经济日益融为一体，经济全球化已成为 20 世纪以来的主要趋势。作为经济全球化的基础，国际贸易与投资的自由化在 20 世纪末得到了很大的发展，并将继续成为 21 世纪世界经济发展的主要方向。

## 二、中国的对外贸易发展

### 1. 中国古代对外贸易的辉煌篇章

中国的贸易史堪称源远流长，早在葡萄牙人、西班牙人、英国人漂洋过海进入殖民开拓之前一千多年的西汉，中国就已有了与中东、欧洲的贸易往来的著名的“丝绸之路”。

“丝绸之路”东起中国长安（今西安），向西经河西走廊和新疆，越过帕米尔高原，然后分几路进入中亚、西亚和南亚。这是一条横贯亚洲大陆的商路，主干道约长 7 千多公里，在中国境内约有 4 千多公里。

“丝绸之路”究竟始于何年，历史上已经很难考证。但早在公元前 5 世纪后半期，中国丝绸已见于波斯（今伊朗），公元前 4 世纪的印度书中也有关于中国丝绸的记载。德国考古学家曾在德国南部斯图加特的霍克杜夫村的一座公元前 500 多年的古墓中发现了中国丝绸服装的残片<sup>8</sup>。可见，早在西汉之前，“丝绸之路”就已经出现了。

“丝绸之路”正式得到官方支持与保护，成为中国对外贸易陆上通道的，是从汉朝开始。公元前 138 年和公元前 119 年，汉武帝两次派张骞出使西域，结交友邦，平定匈奴，并采取了一系列措施加强控制与管理，才保证了丝绸之路的畅通，开始了中国真正意义上的对外贸易。

当时对外贸易的主要动机是“互通有无”，中国汉代的主要出口商品是丝绸、铁器、漆器、纤维纸，还有肉桂、生姜、谷子、高粱等。主要的进口商品有印度的香料、犀角、象牙、宝石，罗马的金银、玻璃、亚麻布、铜、锡，缅甸的宝石、翡翠、木棉，朝鲜的兽皮，以至中亚和西亚的毛皮、马匹、葡萄、苜蓿、石榴、胡麻、胡豆、胡桃等。

中国汉代和西方之间的丝绸贸易曾经繁荣一时，达到相当大的规模。在当时的罗马，丝绸深受富有阶级的欢迎，穿着丝绸服装成为一种社会时尚。中东和罗马的商人则专门开通陆路和海路以从事中国和罗马之间的丝绸贸易。因此，汉代开始的对外贸易不仅是中国贸易史的开端，也是世界贸易史中的辉煌篇章。

### 专栏 考古发现证明广西合浦是我国最早海上丝路始发港

新华网北海 10 月 2 日电（记者 马顺） 文物工作队近日在北海市合浦县石湾镇古城头村挖掘一座西汉时期的合浦城遗址。考古发现证明合浦是我国最早的海上丝绸之路始发港。

合浦县号称“南珠之乡”，“珠还合浦”的故事遐迩闻名。汉武帝元鼎六年（公元 111 年）设合浦郡，县城所在的廉州镇一直是历代郡县、州、府治所，有国家重点文物保护单位合浦汉墓群，在 60 多平方公里的汉墓保护区内，有上万座汉墓（封土堆），出土文物逾万件，几乎在每座汉墓随葬品中，都发现了琉璃、琥珀、玛瑙、水晶制作的各种饰佩品或器

<sup>8</sup> 夏秀瑞、孙玉琴，《中国对外贸易史》（第一册），第 4 页

皿。专家认为，这些舶来品，证明了合浦作为古代“海上丝绸之路”始发港的地位和当时对外贸易的盛况。

考古专家认为，找到古城址基本就可以确定港口的位置。因为古代人口稀少，陆路交通不便，港口不可能脱离城市相对密集的人群而存在。《汉书》所载西汉时期的合浦港，就应在县城西门至古海岸约40米长、20米宽的地段。他们下一步将在此范围内发掘寻找古代合浦港的遗址。这将对我国海上丝绸之路文化的研究产生重大影响。

资料来源：《新华网》2002年10月2日

中国第二个外贸辉煌时期是唐朝。虽然从汉到唐之间对外贸易仍在继续，但其间因王朝更迭，南北分裂，纷争不已，战乱不断，整个社会经济受到影响，对外贸易也难以有大的发展。与此同时，罗马帝国崩溃，波斯帝国也出现王朝更迭，古印度出现小国林立局面。各国的政治动荡冲击了中西方之间的贸易关系，直到公元六、七世纪开始的隋唐盛世才又开始了一个新的繁荣阶段。

唐代的陆路贸易基本上沿原有的“丝绸之路”进行，但政府采取了一系列政策加强了保护和管理，包括在西域建立完整的军政机构，沿途设置驿馆，继续执行“过所制度”（相当于许可证制度）等。在丝路沿线的主要城镇关口还驻有军队以保证丝路安全。

由于隋唐两代都建都长安，长安不仅是政治文化经济中心，也由于丝绸之路而成为连接东西方的商业都会。当时出口西域各国的丝绸等商品都先由江南中原等地水运到洛阳，然后由陆路经长安沿丝路运到波斯、东罗马各国。从欧洲及中亚、南亚、西亚进口的商品也经长安再运达各地。当时在长安从事商贸活动的波斯人、阿拉伯人、东罗马人等外国人多达数千，整个长安东西两市商人云集，商货充溢。长安一度成为世界上最大的商业中心。

唐代还发展了海路贸易。当时的海路贸易主要通过两条航线，一条是东向到朝鲜日本，另一条是南下西向，经印度支那半岛、马来半岛、马六甲海峡、印度半岛，最终与阿拉伯半岛和东非沿岸连接。当然，海路贸易并非从唐代才开始的。早在春秋战国时期中国就与日本朝鲜有了来往，汉代时又打通了中国南海与印度的海上航线，并连接上从印度到西方的海上通道。但到了隋唐时期，中国不仅延长了航线的距离还大大增强了海路贸易的能力。

唐代进行海路贸易的主要港口有广州、明州（今宁波）、扬州、交州等，其中广州更是唐代海路通商的主要集散地。当时与广州通航贸易的国家有数十个，在广州经商的外国人（主要是阿拉伯人）有数万名，对当时广州的繁荣景象，在阿拉伯人哈桑的《中国印度见闻录》中，日本人元开的《唐大和尚东征传》中，以及唐代刘餗和李肇的《隋唐嘉话·唐国史补》中都有描述和记载。

唐代的中國主要出口產品仍是絲綢錦緞。從公元8世紀開始，唐代的瓷器開始大量出口。無論是細膩精巧的青釉瓷還是色彩絢麗的唐三彩，都頗得各國青睞，以至於西方國家稱中國為“CHINA”（瓷器），意為瓷器之國。此名沿用至今，成為中國的正式英文名稱。此外中國還出口茶葉、漆器、紙筆。進口商品主要是來自東南亞、印度和阿拉伯的香料、藥材、奇珍異寶，還有中國沒有的農產品如胡椒、菠菜、無花果等。由於中國在財富和技術上的優勢，中國的出口往往大於進口，西方國家的金銀不斷流入中國。

中國唐代對外貿易繁榮的原因主要是當時經濟技術的發達，但與唐朝政府推行的開放政策也密切相關。唐太宗李世民主張對內勵精圖治，對外怀柔綏撫。尊重外國習俗，允許各種宗教在中國存在，同時實行了一系列自由開放的商業與貿易政策。唐代皇朝減免商稅，放寬對主要商品的控制，鼓勵自由經商。在對外方面還實行了嚴禁重征濫征外商稅賦，保護外商遺產，懲治外貿中的貪官污吏等措施，鼓勵外商與中國的貿易。應當說在中國古代歷史中，唐代是一個比較開放的社會，是中國經濟與文化發展的一個高峰時期，也是中國對外貿易的

一个繁荣阶段。

唐代开始的鼓励对外贸易的政策在宋朝得以继续推行，其中有两点发展值得特别提出。第一是积极主动地吸收外商招徕贸易，实行“招诱奖进”的外贸政策。宋太宗执政期间，朝廷派遣官方使团前往南海各国进行招商，同时通过外国使节、僧人等鼓励外国商人来华从事贸易。第二是敢于聘用外籍人员任职管理海外贸易。南宋政府曾聘任阿拉伯人后裔任泉州提举市舶司，管理泉州贸易事物。在宋朝，已有不少中国商人开始侨居国外，开始了中国的海外移民史。同时，也有许多外商留居中国，娶妻生子，甚至通过考试进入中国官僚机构。

宋代的贸易结构与汉唐相比没有什么大的变化，中国仍是以丝绸、瓷器为主要出口产品，同时进口香料、象牙以及新的植物品种。宋代贸易的主要变化是，贸易通道从以陆路为主变成了海路为主。由于当时中东及西域各国的分割与战争，包括宋王朝与北方金国的战争，使得通往西方国家的陆路交通受到了阻塞，中西陆路贸易由此处于衰落状态。但也正是因为如此，宋朝的海上贸易得到了很大的发展，尤其到了南宋，通过海路与中国进行贸易的国家和地区已达 50 多个。

元朝的对外贸易亦在宋朝的基础上继续发展，并跃上一个新的台阶。由于元帝国政治和军事上实力强大，成吉思汗及其后裔征服了欧亚大陆的大部分领土，欧亚之间一度出现了无疆界的状况，使得因长期战争动乱而萎缩的东西方陆路贸易又得到了很好的恢复和发展。美国史学家斯塔夫里阿诺斯写到，“1240 年以后的那个世纪里，安全地在中国和欧洲之间旅行第一次成为可能。”<sup>9</sup> 当时，有许多欧洲人通过陆路到中国旅行，除了牧师外，还有许多商人，其中最著名的是遍游中国并在元朝政府中任职十几年的意大利人马可·波罗。

与历代王朝相比，元朝政府更重视商业，这在很大程度上与蒙古族的游牧经济有关。游牧经济商品单一，大量的生活用品甚至粮食瓜果都需要通过交换获得。因此，在忽必烈入侵中原建立元帝国之前，中国北方各民族之间，蒙古游牧部落与西方各国之间的通商已很普遍。作为游牧民族，元朝统治者并不受制于中国历史上“重农抑商”的理念，不仅改变了宋代禁官下海的政策，允许权贵官吏从事海路贸易，还组织大规模的官方贸易。元代不仅在经济技术上而且在理念上大大推动了中国对外贸易的发展。

元朝的贸易中心是元大都（今北京）。元朝政府建立了以大都为中心的陆路驿站交通网络，远至中亚、西亚、甚至欧洲，与此同时，元朝政府疏通整修从元大都到杭州的大运河，保证了南北水运的畅通。因此，各国商人通过元大都进行大量的贸易活动，元大都成为各国货物的集散地。

元代的海路贸易港口主要是泉州、广州和庆元（即唐宋时期的明州，今宁波）。泉州港于南宋末年已超过广州成为中国首港，到了元代又继续发展，成为闻名中外的贸易与政治文化交流的枢纽。当时的亚历山大是西方最大的海港，而马可·波罗认为泉州比之更为发达。

元朝时同中国进行贸易的国家大大增加。据元朝陈大震的《大德南海志》记载，同元代进行海路贸易的就有一百四十多个国家和地区，遍及欧洲，东亚、南亚、西亚及东南亚。当时中国的主要出口商品为纺织品、陶瓷器、金属和金属器皿、日常生活用品（如木梳、雨伞、席帘、漆器等）、文化用品（文具、乐器等）和经过加工的食品。进口的商品主要是珍宝（包括象牙、犀角、珍珠、珊瑚等）、贵重香料、布匹、皮货、木材、药材等。

## 2. 中国近代史上的闭关自守

应当说，直至明朝之前，中国的对外贸易虽有波折，但一直伴随着中国的农业经济和儒家社会的演进而稳步发展。中国在维持自力更生自给自足的小农经济的同时，各朝都实行鼓

<sup>9</sup> 斯塔夫里阿诺斯，《全球通史：1500年以后的世界》，中译本，第77页



励对外贸易的开放政策。与当时的世界各国相比，中国是一个较为发达和开放的经济。但是，这一状况到了明清两朝时发生了变化。

首先是明朝初期实行了“海禁”与“朝贡贸易”。1371年，明朝刚刚建立四年，明太祖朱元璋为了巩固政权，削弱海外反明势力，下令全面禁海，禁止任何私人出海贸易。《明史》中具体描述这一政策为“片板不许入海”“海滨居民不许与外洋番人贸易”。这项闭关自守政策一实行就是将近200年，直到1567年隆庆皇帝宣布开禁。期间政策的具体执行虽然有松有紧，但毕竟抑制了正常的海外贸易。与此同时，由于蒙古帝国的崩溃，中国通往中西亚和欧洲的陆路贸易通道又被穆斯林封锁占领。曾经异常繁荣的中国对外贸易到了明朝顿时变得冷落起来。

在实行“海禁”的同时，明王朝积极推行“朝贡贸易”。所谓“朝贡贸易”实际上不是商业上的等价交换，而是天子对臣国或蛮夷的一种恩赐行为。每次由各国的贡使带来本国特产作为“贡品”，朝廷则回赠大大超过“贡品”价值的礼物，并且免费为贡使提供食宿交通，还授予他们一些贸易特权，以体现天国上朝的气度与实力。这种“贸易”虽然造成了一种“万国来朝”的盛世景象，但实际上并不是正常的贸易发展。而且，这种“贸易”的结果不仅不会促进中国的生产和消费，反而对明朝经济和政府财政造成沉重的负担。

明朝最著名的海外开拓是“郑和七下西洋”。从1405年到1433年的二十八年里，明政府七次派宦官郑和率领庞大船队，载无数宝物，远涉重洋，遍访亚非三十六国，在人类航海史上写上了辉煌的一页。当时中国的船队有大小船只二百余艘，人员两万多。声势浩大，气势磅礴。一般的船宽150尺，长370尺，最大的船宽180尺，长444尺。船只之多之大都远远超过了哥伦布半个世纪后的航行美洲时的规模。哥伦布航海时最大的旗舰也只有宽25尺，长120尺。郑和的船队不仅到达了东南亚，经过马六甲海峡抵达印度，还越过阿拉伯半岛抵达非洲东海岸，再沿东海岸到达东非各国，最远达到今天的莫桑比克。而当时的葡萄牙人才刚刚开始沿非洲海岸寻找航路。外国史学家都认为，“这些探险队的规模和成就之大令人吃惊。”<sup>10</sup>然而，这些远航的主要性质仍是“宣威异域”的“朝贡贸易”，并没有对中国的开放拓展和对外贸易有实质性的推动。

尽管郑和七下西洋极大地加强了中国与其它国家的交往，开辟了中国与亚非国家的海上交通网络，但这次远航本身不是经济行为，也不表示明朝时期中国的对外开放思想和对贸易利益的追求。这就是为什么当时浩浩荡荡的海上探险后来说停就停的原因，也是为什么中国最早具有这样的探险能力而没有最早发现新大陆并为中国带来利益的主要原因。美国史学家斯塔夫里阿诺斯在分析中国明清贸易行为时说，“明朝时，中国人决定停止规模惊人的远航探险，这清楚地表明，中国人与欧洲人对他们周围世界的态度截然不同。中华帝国乃农业国，所以，明朝人和满人如同莫卧儿人，对从事海外事业有可能获利这一点并不感兴趣，遂将海洋留给了阿拉伯人和欧洲人。”<sup>11</sup>

到明朝后期，由于“朝贡贸易”的衰落和海上走私的发展，迫使明王朝放弃闭关自守的政策开放了海禁，恢复了对外贸易。明朝后期的对外贸易有了很快的发展，尤其是与欧洲国家的贸易。但是，这一段时期也正是哥伦布发现新大陆，达·伽马绕过好望角，麦哲伦环球航行，整个欧洲疯狂向海外扩张的时候。

与蓬勃兴起的欧洲对外贸易相比，中国已变得被动落后。从明朝后期开始，中国与欧洲国家的贸易并非是中国主动去发展的，而多为欧洲人推动的。葡萄牙商人于1514年到达广州，1553年又占领了中国澳门，并以澳门为基地从事中国、日本、印度、东南亚之间的贸易，而且还控制了中国与欧洲的主要贸易。

到了16世纪末17世纪初，荷兰人和英国人也来到了中国，并向葡萄牙对中国贸易的垄

<sup>10</sup> 斯塔夫里阿诺斯，《全球通史：1500年以后的世界》，中译本，第31页

<sup>11</sup> 斯塔夫里阿诺斯，《全球通史：1500年以后的世界》，中译本，第75页

断挑战。荷兰人占领了台湾，以台湾为基地从事对华贸易。荷属东印度公司和英属东印度公司分别于 1604 年和 1637 年抵达广州。在欧洲的殖民扩张下，中国的对外贸易不再成为中国人自己的行为，开始成为欧洲国家通过贸易进行资本原始积累的一个组成部分。

不幸的是，在欧洲不断扩张，逐步赢得对亚洲海上贸易的控制权时，中国的政府却仍在积极反对海外事业，执行闭关自守的政策。明朝的闭关锁国政策到了清朝又不时得到沿袭。为了巩固刚刚建立的政权，清朝初期顺治皇帝和康熙皇帝都多次实行了“禁海”政策，直到雍正五年（1727 年）才真正开始开禁；在西方国家积极向海外移民扩张开辟殖民地时，康熙却于 1712 年下令禁止中国人去东南亚经商和定居；在面对与外国的贸易纠纷时，乾隆采取的政策是缩减通商口岸，由多口通商变为一口（广东）通商并受到行商制度和海关制度的严格管理。尽管与明朝相比，清朝已相对开放得多，但世界形势发生了巨大的变化。一个生气勃勃的欧洲正在兴起，止步不前或缓慢前进就必然变得落后。

整个清代的对外贸易可以分为三个阶段。第一阶段是从 1684 年康熙开海贸易后至 18 世纪中叶。这段时间的贸易基本延续了中国自汉代以来的基本模式但在规模上、商品种类上，贸易国家数量上都大大扩增了。这段时间中国出口的仍然主要是丝绸、瓷器、茶叶、手工艺品，进口的主要是金银、毛织品、棉花、大米及各种杂货。与欧洲各国的贸易中，中国仍然保持着大量的出超。

第二阶段从 18 世纪中叶到 19 世纪中叶鸦片战争爆发前。这一时期的中国贸易模式发生了巨大的变化。一方面，欧洲发生了工业革命，英国的纺织工业得到了空前发展，其廉价的棉纱、洋布，大量出口中国，中国的进口产品中棉花和棉布和呢绒分别上升到前三位。另一方面，英美开始大量向中国走私鸦片。据统计，从 1795 年至 1838 年中国的鸦片输入量约为 451260 箱，年均 1 万箱。<sup>12</sup> 到 1833 年时，非法的鸦片贸易已达年值 1500 万美元。<sup>13</sup>

这段时间中国对外贸易的最大变化有三点：第一，中国与外国的贸易从“互通有无”为主变成了由成本优势决定的利益行为和现代贸易模式。中国进口的产品不再只是本国没有的奇珍异宝、皮毛香料，而包括大量自己也能生产的棉纱棉布。传统的自给自足小农经济开始受到市场经济的冲击。第二，中国开始由贸易顺差变成贸易逆差。自汉朝以来，中国向西方出口产品，回流的主要是金银。但自 19 世纪初开始，中国出现了黄金白银的净流出。从 1807 年到 1834 年，中国白银净流出值达 23,034,357 银两。<sup>14</sup> 第三，与中国进行贸易的国家由亚洲和阿拉伯国家为主变成与欧美国家为主。中国从英国、荷兰、法国、美国以及俄国进口的商品（包括鸦片）成为中国的主要进口商品，同时中国不得不向欧美出口大量的茶叶、生丝、绸缎、土布以及银元以弥补贸易赤字。

第三阶段是 1840 年的鸦片战争之后到清朝灭亡。这段时间的中国实际上是一个从闭关自守到被迫打开大门的过程。经过 1840 年和 1856 年两次鸦片战争和 1894 年的中日甲午战争，中国基本上失去了对贸易的控制权。不仅中国的对外贸易基本上由欧美商人垄断，连中国的通商口岸海关等也都受到西方列强的控制，甚至关税的变动都要经外方同意<sup>15</sup>。到 19 世纪末 20 世纪初，中国自明清开始的闭关锁国政策在西方列强的炮舰下土崩瓦解。

<sup>12</sup> 严中平等，《中国近代经济史统计资料选辑》，第22页，表19

<sup>13</sup> 斯塔夫里阿诺斯，《全球通史：1500年以后的世界》，中译本，第465页

<sup>14</sup> 严中平等，《中国近代经济史统计资料选辑》，第33页，表26

<sup>15</sup> 中英《南京条约》规定了5%的统一关税，若变动还要经中英双方同意

## 专栏

## 英国马车与中国“国情”

早在远古时代，中国人的祖先就有了以车代步的欲望和尝试。古文献中关于中国马车起源的传说较多。较为常见的是黄帝造车和奚仲作车两种说法。刘熙《释名》中记载：“黄帝造车，故号轩辕氏”。奚仲是夏代的车正，《左传·定公元年》中记载：“薛之皇祖奚仲，居薛，以为夏车正”，所以有学者认为马车应该是夏代人的发明品。

马车到底是中国的“土特产”、还是西方的“舶来品”，一直是考古学界争论的焦点。20世纪90年代开始，随着考古资料的增多，许多学者对目前出土的古代马车实体材料、岩画材料进行分析，从而认定最早的马车应该是从国外驶入中国的。

虽然中国的祖先已经有了驾车入国门的先例，可是到了“闭门造车”的清王朝时代，这一优良传统并没有被很好地继承。1793年马葛尔尼带着让中国人大开眼界从而为“西货东渐”开辟道路的梦想，率领英国使团访华，被中国皇帝视为向天朝大国进贡。马葛尔尼代表大英帝国向清廷赠送了一批礼物，包括天体仪、地球仪、铜炮、开花炮弹、自来火枪、“君王”号军舰模型、望远镜、热气球和一辆华丽的装有悬浮弹簧的四轮马车等当时世界上最先进的物品。马葛尔尼以为这些物品足以打动中国君臣们的心，出乎其意料的是，当这些先进的物品在圆明园展出时，清朝君臣们反应极为冷淡。更让其跌破眼镜的是正是这驾他坚持展出的弹簧马车粉碎了他的“让中国这片辽阔的土地跑满英国马车”的梦想。

在展览会上，吸引了大量中国人注意力的不是车上的弹簧，而是车夫的座椅。一群官吏饶有兴趣的围着车夫的座椅来回转悠，掀掀柔软的坐垫，摸摸座位的布料。这个座椅的确有不凡之处：座椅外套饰有月牙形花边和许多琢磨成玫瑰花的小钻石，充分显示了英国马车的豪华；车夫的座椅被设计的很高，便于驾车和观察地形。英国人精心设计的座椅充分激发了中国人的想象力，他们根据“中国国情”把气派豪华、居高临下的车夫的座椅认定为“龙椅”，而马车里的座位又由谁来坐呢？经过对车门、车窗和遮帘的仔细研究，他们最后认为车内座位只能是皇后嫔妃们的座撵。

当英国人向一名老太监指出他们误解了设计者的初衷时，这位太监回答说：“您以为皇上能容忍一个人的座位比他的座位高并背朝着他吗？”英国人华丽的四轮马车由于不符合“中国国情”而被中国人拒之门外。

资料来源：佩雷菲特著，王国卿等译《停滞的帝国——两个世界的撞击》

### 3. 西方列强迫使下的对外开放

西方想打开中国的贸易大门绝不是偶然的。作为一个自给自足的经济，中国历来的贸易动机是互通有无。中国自然资源丰富，对西方的所求不多，而西方则对中国生产的生活必需品的需求很大。因此，自罗马帝国开始，西方对中国的贸易就一直处于逆差地位。到了近代，西方对中国的产品需求增加更快，而清王朝则仍然严密地控制和限制贸易，对西方紧闭大门。中国政府的贸易态度可从乾隆皇帝答复英国国王乔治三世要求建立贸易关系的信中看到，他说，“正如您的大使亲眼看到的那样，我们拥有一切东西，我根本不看重奇特或精巧的物品，因而，不需要贵国的产品。”<sup>16</sup> 因此，对于西方来说，要扭转长期贸易逆差的局面，必须打开中国的大门。

<sup>16</sup> F. 怀特：《中国和外来强国》，牛津大学出版社，1927年。转引自斯塔夫里阿诺斯，《全球通史：1500年以后的世界》，中译本，第224页

1737 年，为了扭转与中国贸易长期逆差的局面，英国确立了向中国出口鸦片的政策。从 18 世纪到 19 世纪中叶，英国的对华贸易中，鸦片已成为一项举足轻重的商品。对于这项罪恶的贸易，清政府不得不采取抵制手段，派林则徐赴广州禁烟。禁烟的结果，使英国的殖民利益受到很大损失，因为当时的鸦片贸易收入已成为英国和英属印度政府财政收入的一个组成部分，印度财政收入约 10% 来自与中国的鸦片贸易。禁烟运动本是中国主权范围内的事，然而 19 世纪中叶的英国已不再是西欧的一个落后的国家，经过了工业革命与海外殖民开拓，英国在经济上与军事实力上都远远超过了清朝中国。中国的禁烟运动导致英国于 1840 年对中国发动了一场旨在保护“鸦片贸易”和打开中国门户的侵略战争，即中英“鸦片战争”。

战争以中国失败告终，而战争失败的结果，除了清政府割地赔款之外，最重要的是不得不对英国实行自由贸易和全面开放。1842 年签订的《中英江宁条约》（即《南京条约》）规定开放广州、厦门、福州、宁波、上海等五个通商口岸并可自由贸易；规定中英贸易关税必须“双方共同议定”；取消原来由政府控制贸易的行商制度；并用“最惠国待遇”来保证英国以后可以享受任何其它国家所获得的贸易特权。中国从此开始逐渐失去了对贸易的控制权。

此后，随着西方列强对中国的一系列侵略战争和清政府的一系列失败，随着中美《望厦条约》（1844 年 7 月）、中法《黄埔条约》（1844 年 10 月）、第二次鸦片战争后中国与英、法、美、俄的《天津条约》（1856 年）、中国与英、法、俄的《北京条约》（1860 年）、中英《烟台条约》（1874 年）以及中日《马关条约》（1895 年）等一系列不平等条约的签订，到十九世纪末二十世纪初清王朝灭亡前，中国的大门被西方列强彻底打开，中国的对外贸易成为西方资本主义世界市场的一个组成部分。

这一阶段中国进口的主要产品除了鸦片以外，主要是棉制品、棉花，煤油、糖类、粮食、钢铁等西方国家具有生产技术绝对优势或比较优势的产品。其中棉纱和棉布的进口量大大增加。1842 年，在中国的进口产品中，鸦片为第一位，占 55.2%；棉花为第二位，占 20%；棉制品为第三位，占 8.4%。到了 1885 年，棉制品（棉纱棉布）以 35.7% 的比重超过鸦片（28.8%）而跃居第一，这一地位一直保持到 20 世纪 20 年代。

中国出口商品中仍然主要是初级产品为主，其中丝、茶仍处主要地位，两项加起来约占出口总值的 50% - 90%。但是，棉花、豆类、糖类的出口增长也很快。从 19 世纪 70 年代到 90 年代，棉花与豆类每年的出口量分别增长了 33% 和 12%。棉花和豆类的出口主要满足日本棉纺工业和化学工业日益增长的需求。

鸦片战争以后的将近四十年中，中国对外贸易时有逆差，但也有许多年处于顺差地位。但到了 1878 年以后，西方各国输入中国的产品日益增多，中国出口增长缓慢，出现连年逆差。从 1878 年到 1894 年甲午战争的 16 年中，中国外贸逆差已累计达到 1 亿 7 千多海关两<sup>17</sup>。

1840 年后中国的贸易政策基本上被控制在西方列强手中，实行对外的全面开放。在列强的要求下，中国开放了从广州、福州、上海等沿海城市到伊犁、张家口、重庆等内陆城市共二十多个通商口岸。在许多通商口岸设立大量的租界，允许外国人居住通商并享有特权。中国的海关也基本由外国人掌握。在很长一段时间里，中国的海关主管由英国人充任，从总税务司到各海关的税务司及其它高级职员，清一色是外国人。中国的关税税率无权由中国政府单独决定，必须与西方列强协定，其结果是税率大幅度下降，平均只有 5 - 6% 左右。一些英国大量向中国出口的产品如白洋布等从原来的 30% - 33% 降到了 6.95%<sup>18</sup>，主要白布税率只有 2.6%。

更重要的变化是，鸦片战争后，外国资本开始进入中国。从 1840 年到 1894 年甲午战争前，西方各国在中国的投资约二、三亿美元，到了 1902 年，各国在中国的总投资超过 15

<sup>17</sup> 杨端六、侯厚培等编，《六十年来中国国际贸易统计》，国立北平图书馆，1931年

<sup>18</sup> 严中平等，《中国近代经济史统计资料选辑》，科学出版社，1955年

亿美元，到了清王朝灭亡后的 1914 年，外国投资有将近 23 亿美元<sup>19</sup>，而这些投资主要来自于英国、俄国、德国、日本、法国等。

1911 年辛亥革命推翻了清王朝后，民国政府经过多年努力，于 1930 年前后收回了关税自主权，并将进口关税从当时的 4% 左右逐渐提高到 30 年代的 27% 左右。但从民国建立到 1949 年中华人民共和国成立，中国仍然受到西方列强的控制，对外贸易基本保持了开放的状况。进口产品主要是棉布、棉纱、钢铁、面粉、煤油、糖、机器及工具等，出口产品仍主要是茶、丝、豆类及其它农产品和矿产品。这段世界里，随着美国、德国和日本的崛起，中国的主要贸易伙伴则逐渐从英国和法国变成了美国、日本和德国。

#### 4. 1949 年后的中国对外贸易

从明清后的一段漫长历史时期中，中国的对外贸易一直处于停滞徘徊的状态。面对西方的经济扩张，中国一直禁闭大门。中国的大门最终是在 19 世纪中叶被欧美各国的大炮强行轰开的。被强迫的事总是不愿意的。到了 1949 年中国摆脱了列强的控制后，又把大门关上了。这一关，整整二三十年！

当然，这一段的闭关锁国并非完全是中国政府的选择，战后尤其是朝鲜战争爆发以后，以美国为首的西方国家对中国实现了很长时期的经济封锁和贸易禁运。1950 年 12 月 2 日，美国下令管制对中国大陆的物质运输，此后日本、英国、加拿大、法国、比利时等国也先后宣布对中国一系列产品的禁运。1951 年 5 月 18 日，联合国通过美国关于对中国和朝鲜实行贸易禁运的提案。1952 年，美国控制下的西方 15 国“巴黎统筹委员会”专门成立了一个“中国委员会”来制定对中国实行禁运的清单。在美国的压力下，到 1953 年 3 月时，对中国实行贸易禁运的国家达 45 个。

整个 20 世纪 50 年代，中国的主要贸易伙伴是苏联和其它东欧社会主义国家，与社会主义国家的贸易约占中国对外贸易的 70% 左右。同时，中国也和一些亚非拉国家建立了经济贸易关系。但当时对外贸易是作为国家计划经济中的一个补充部分，主要指导思想是“互通有无，调节余缺”，整个贸易量并不很大。

然而，还没等到中国摆脱西方国家的贸易禁运，60 年代初中苏关系的恶化使得中国更加封闭。1960 年，中苏贸易额比上一年下降了 85%，与东欧各国的贸易也下降了将近 70%。从 1959 年到 1969 年的 10 年中，中国的对外出口从 22.61 亿美元降到 22.04 亿美元，贸易总额从 43.81 亿美元减少到 40.29 亿美元。与此同时，世界出口总额则从 1145 亿美元增加到 2742 亿美元，中国出口在世界上的比重也从 1.9% 下跌到 0.8%。到了 1978 年，占世界人口将近四分之一的中国，出口总额只有 97.5 亿美元，在世界出口总额中的比重进一步跌到 0.74%！毫无疑问，从 20 世纪 60 年代初一直到 70 年代末，中国基本上处于一个与世隔绝的状态，这一段时间也是中国历史上最封闭的时期。

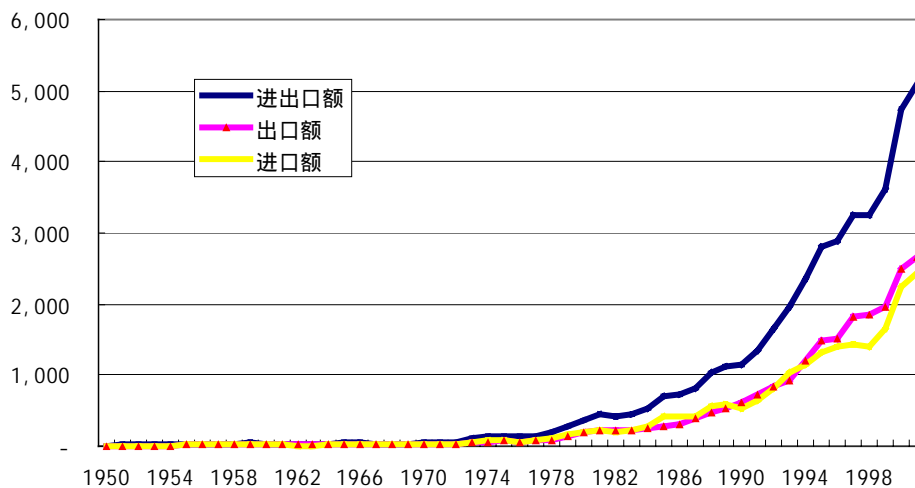
战后中国经历了将近三十年的闭关锁国，有许多外部的因素，也有许多内在的原因。当时的意识形态继承了中国自力更生自给自足的传统，而社会主义革命和中央集权的计划经济又在理论上强调了政府对国际贸易和外商投资的控制，使冷战造成的“闭关锁国”这个迫不得已的状况变成经济建设的根本方针。在一段时间里，极左派控制的政府更把开放和利用外资上升到是否“崇洋媚外”和“西方化”的政治高度来讨论，把进口技术看成是“爬行主义”，把出口资源说成是“卖国行为”。结果是，正常的贸易被限制，外商投资被排斥，经济发展受阻碍。到了“文化大革命”结束时的 1976 年，中国经济基本处于崩溃的边缘。

从 1978 年改革开放以来，中国的对外贸易开始了一个迅速增长的阶段。从 1978 年到

<sup>19</sup> 吴承明，《帝国主义在旧中国的投资》，北京人民出版社，1956年

2001 年这短短的 24 年中，中国的年对外贸易总额从 206.4 亿美元，增加到 5097.7 亿美元，年平均增长率超过 15%。其中出口总额从 97.5 亿美元增长到 2661.5 亿美元，相当于改革开放前 28 年的 28 倍。

**图 1-2 战后中国贸易发展情况**  
(1950 年-2001 年，亿美元)



数据来源：《中华人民共和国海关统计》，《中国对外经济贸易年鉴》

与此同时，出口价值占国内生产总值的比率，也从 4.6% 增加到 23%。中国在世界贸易中的地位，在 1976 年为世界第 34 位，自 1992 年后，进出口总额进入世界第 11 位。1999 年成为世界第 10 大贸易国。2000 年中国的进出口总额跃为世界第 7 位，2001 年则进一步成为第 6 名进出口大国。2000 年，中国出口占世界出口总额的比重已超过 4%。中国的对外贸易在沉默了一千多年后，终于在 20 世纪末开始有了真正的大发展。

### 三、国际贸易与经济增长

纵观历史，不难发现，一国参与国际贸易的程度与其经济发展水平有密切关系。从整个世界来说，战后是贸易发展最快的阶段，经济增长最快的时期。从具体国家和地区来说，战后实现经济起飞步入新兴工业行列的亚洲四小龙，与其迅速增长的对外贸易也有不可分割的因果联系。对外贸易一方面反映了经济发展的水平，一方面也作为增长的动力，推动了经济的发展。

联合国贸易与发展组织 1992 年的《贸易与发展报告》研究了国际贸易与经济增长的关系。研究报告根据开放程度将 34 个国家分成三组，并对每一组的经济发展状况进行了比较，结果表明：外贸最开放的国家，出口增长最快，经济增长率最高（见表 1-1）。

**表 1-1 不同开放程度下的对外贸易与经济增长（1973-1989）**

单位：%

组 别	开放程度	平均出口增长率	年平均 GDP 增长率
I	低关税和非关税壁垒	8.5	5.1
II	中等或高关税，低非关税壁垒	7.8	4.6
III	中等或高关税，高非关税壁垒	3.5-3.7	3.6-4.4

资料来源：联合国贸易与发展组织：《贸易与发展报告》（1992）。

美国经济学家杰弗里·萨克斯 (J. Sachs) 和安德鲁·沃纳 (A. Warner) 在 1995 年的一项实证研究中发现,在决定经济增长的诸多要素中,开放是最重要的因素之一。萨克斯和沃纳将“开放”定义为对贸易和国际收支的不干预和对本国经济的放松管制。国际贸易又是经济开放中的重要组成部分。这里的国际贸易并非只是出口,更包括开放市场扩大进口。如果用一国的进口值与该国 GDP 的百分比作为衡量一国贸易开放程度的话,那么证据显示,贸易开放程度高的国家,经济增长速度较快。在 1970 - 1984 年期间,贸易开放程度接近 20% 的国家, GDP 年平均增长率超过 3%,开放度在 15% 左右的国家, GDP 平均增长速度在 1% 至 3% 之间,而开放度在 10% 左右的国家 GDP 平均增长速度则低于 1%。1984 至 1995 年数据显示了类似的结论。不同的是,80 年代后期以来,经济增长对贸易开放程度的要求更高了,对于开放程度在 15% 左右的国家,经济增长速度并不快,而保持 3% 以上高速度增长的国家,平均贸易开放程度则达到 30%。萨克斯和沃纳的研究结果还发现,在所研究的 78 个发展中国家里,开放经济比封闭经济的增长速度平均高出 3 个多百分点:封闭经济中人均 GDP 的年平均增长率为 0.7%,而开放的发展中国家人均 GDP 的年平均增长率可达到 4.5%。同样,开放的发达国家的人均 GDP 增长率 (2.3%) 也高于较封闭的发达国家 (0.7%)<sup>20</sup>。按照这样计算的话,两个人均 GDP 相同的国家,可能会由于开放与封闭的不同选择,35 年以后,一国 (开放经济) 的人均 GDP 会是另一国 (封闭经济) 的一倍。由此可见,国际贸易不仅仅是国际间商品交换,而且在经济发展中起着极为重要的作用。

中国自 1978 年实行改革开放以来,对外贸易与经济水平同步增长。从 1980 年到 85 年 (第六个五年计划期间,简称“六五”期间),中国出口年平均增长率为 8.7%,进口平均每年增长 19%,同期 GDP 年平均增长率也高达 10.1%。“七五”期间 (86 - 90 年),外贸体制开始改革,政策上也实行了出口退税等措施,结果是,出口大大增加,年平均增长率高达 18%,但进口年平均增长率只有 5.5%, GDP 年平均增长率约为 7.9%。“八五”期间 (91 - 95 年),尤其是邓小平 1992 年南巡后中国掀起新一轮更为深入的改革开放浪潮,进出口年平均增长都分别达到 19.36% 和 20.06%,同期的 GDP 也高达 12%。到了“九五”期间 (96 - 00 年),尽管中国继续开放,但国际经济形势有所变化。97 年开始的亚洲金融危机对中国的对外贸易产业产生较大的影响,致使出口和进口的年平均增长率分别下降到 11.38% 和 12.02%, GDP 的年平均增长率也降为 8.3%。由此可见,一国的国际贸易增长率和国内经济发展速度有相当密切的联系。关于贸易对经济增长的作用,本书在后面章节中会进一步介绍分析。

无论从世界贸易的发展速度,还是从外贸与经济增长的关系中,我们都可以看到对外贸易在各国经济中的重要地位。这种地位还将随着科技的发展和经济的全球化而不断提高。

## 第二节 国际贸易理论综述

### 一、国际贸易理论的产生和发展

国际贸易如此重要,对国际贸易的研究也就成为必然。最早于 15 世纪末 16 世纪初,即在西方国家的资本原始积累阶段,对国际贸易的研究就已出现。当时的主要理论为重商主义。重商主义主要研究对外贸易怎样能够为一国带来财富,而所谓财富,则完全由金银货币来衡量。在他们看来,国内市场上的贸易是有一部分人支付货币给另一部分人,从而使一部分人获利,另一部分人受损。国内贸易的结果只是社会财富在国内不同集团之间的再分配,整个

<sup>20</sup> Sachs, Jeffrey and Andrew Warner, “Economic Reform and the Process of Global Integration,” *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995: 1, 1-95.

社会财富的总量并没有增加。而对外贸易可以使一国从国外获得金银货币从而使国家致富。因此,重商主义对贸易的研究主要集中在如何进行贸易,具体来说,怎样通过鼓励商品输出、限制商品进口以增加货币的流入从而增加社会财富。

对怎样能够做到多输出少进口,晚期的重商主义与早期的观点有所不同。早期重商主义强调绝对的贸易出超,主张控制商品进口和货币外流。晚期重商主义(16世纪下半期到17世纪末)则从长远的观点看,认为在一定时期内的外贸入超是允许的,只要最终的贸易结果能保证出超,保证货币最终流回国内就可以。但无论早期还是晚期,重商主义都主张限制进口,对贸易的研究是很有局限的。

18世纪末叶,重商主义的贸易观念受到古典经济学派的挑战,并被自由贸易的思想取代。古典经济学的主要代表亚当·斯密(Adam Smith)的基本经济思想是“自由放任”,这一原则也被用于国际贸易理论。在其著名的《国富论》中,斯密从个人之间的交换推论到国家之间的交换。他认为,既然每个人只生产自己擅长生产的东西,然后用来交换别人擅长生产的东西比自己什么都生产合算,那么各国间的分工和交换也应该是同样合算的。因此,他认为无论出口还是进口,一国都能获得利益。古典经济学的另一主要代表大卫·李嘉图(David Ricardo)在《政治经济学和赋税原理》一书中也对自由贸易的好处作了说明。

从古典经济学开始,对国际贸易的研究就不再局限于怎样进行贸易,而开始对贸易产生的原因与结果以及与之相应的政策进行分析。从古典的斯密、李嘉图,到20世纪的瑞典经济学家赫克歇尔(Eli Heckscher)、俄林(Bertil Ohlin),到当代的里昂惕夫(Wassily Leontief)、萨缪尔森(Paul Samuelson)、巴格瓦蒂(Jagdish Bhagwati)、琼斯(Renold Jones)、克鲁格曼(Paul Krugman)等,许多经济学家从各种角度,在各个方面对国际贸易的理论与政策进行分析论证。方法越来越精细,手段越来越严密,国际贸易理论成为经济学的一个独立分支并得到不断发展。

## 二、国际贸易理论的基本框架

国际贸易理论是国际经济学中非常重要的一个部分,其基础是微观经济学。可以说,国际贸易理论是开放条件下的微观经济学。国际贸易理论研究的范围不仅包括商品和服务的国际流动,也包括生产要素的国际流动和技术知识的国际传递。生产要素和技术知识一方面作为某种特殊商品有其本身的国际市场,另一方面作为要素投入对商品和服务的生产起着重要作用。国际贸易理论研究商品、服务和生产要素国际流动的原因和方向,也研究流动的结果。这些结果包括对各国生产、消费、商品价格和社会各集团利益的影响。

与商品、服务、生产要素的国际流动及技术知识的国际转移有关的各种商业、产业和消费政策也都是国际贸易理论研究的对象。商业或贸易政策直接影响贸易的数量和价格,产业政策和消费政策则通过对国内的生产和消费的干预间接地影响贸易。国际贸易研究还包括经济增长、技术变动对贸易的影响,即从动态上分析国际贸易的变动的原因与结果。

从研究的性质来看,国际贸易理论也像其它经济学一样,可以分成实证的(Positive)理论和规范的(Normative)理论。所谓实证分析,主要揭示各种经济变量之间的关系,分析各种贸易行为和政策的前因后果而不去评论其好坏对错。实证研究是一种技术分析,就像各种化验、测量一样。所谓规范理论,主要是对实证分析的结果作出诊断和评论。这种诊断和评论则在很大程度上反映了不同的认识和价值观。例如在分析进口关税的结果时,实证贸易理论将揭示这一政策所造成的消费者、生产者和整个国家的得失。至于怎样来看待这些利益和损失,这些得失的重要性如何,则是规范理论的问题。不过,在任何一项具体研究中,这两者都是密切相连,不可分割的。实证分析为规范理论提供基础,离开实证分析的理论往往是缺乏说服力的。仅仅是实证分析而没有规范研究则会失去经济学的社会意义。因此,整



个国际贸易理论体系是实证和规范的统一。

## 1. 国际贸易基本理论

国际贸易理论通常分为“基本理论”和“贸易政策”两个大的部分。国际贸易的基本理论主要研究三方面的问题：贸易的基础、贸易的影响、贸易与经济相互作用的相互作用。

### 关于国际贸易的基础

研究国际贸易的基础，也就是讨论贸易发生的原因。各国之间为什么发生贸易？各国在什么情况下才发生国际贸易？为什么一些国家出口纺织品而另一些国家出口电视机？是什么因素决定一国的进出口模式？这些就是国际贸易的基础问题。国际贸易的基本原则是低价进口，高价出口。所以，只有当产品在国家与国家之间存在价格差异时才会发生贸易。

那么，各国之间的物价水平为什么会不一样呢？简单地说，那是因为各国的市场上有着不同的供给与需求。我们知道，产品的国内市场价格是由各国国内的供给与需求决定的。不同的供给曲线反映了不同的生产成本，不同的生产成本又反映了不同的生产技术和要素价格。不同的需求曲线则反映了各国收入的不同、对产品偏好的不同、以及各国市场结构的差异。那么，各国之间的产品价格差异究竟是怎样产生的呢？对这些问题的不同解释就形成了不同的国际贸易理论模型。

大部分的国际贸易理论模型是从供给方面即生产成本上解释国际贸易的基础，包括古典的斯密和李嘉图模型、新古典经济学中的赫克歇尔 - 俄林模型，以及当代的“规模经济”模型等。

#### （1）用技术的差异来解释贸易基础的斯密模型和李嘉图模型

国际贸易古典模型的代表人物是著名的亚当·斯密和大卫·李嘉图。他们最早提出了自由贸易的理论。在他们的理论中，劳动是最主要的生产投入。因此，他们认为产品的成本由劳动生产率决定，而劳动生产率又由生产技术决定。斯密和李嘉图建立了以技术差异来解释贸易基础的古典贸易模型。斯密的绝对优势模型和李嘉图的比较优势模型为这方面的研究奠定了基础。

#### （2）用资源的不同配置来解释贸易基础的赫克歇尔 - 俄林模型

瑞典经济学家赫克歇尔和俄林提出，各国的资源储备情况决定了他们产品生产的相对成本，即一国的资源储备相对丰裕程度决定了该国不同产品的生产成本。他们认为，生产产品需要不同的生产要素而不仅仅是劳动力。资本、土地和其它生产要素也都在生产中起了重要的作用。并且，不同的商品生产需要不同的生产要素配置，各国生产要素储备比例的不同造成各国产品成本的差异。因此，产品生产的相对成本可以由技术差异决定，但更主要是由生产中使用的要素比例和一国的要素稀缺程度决定的。赫克歇尔和俄林发展的模型被称为要素配置模型或资源禀赋模型。

#### （3）用市场和生产规模不同来解释贸易基础的规模经济贸易模型

怎么解释在资源禀赋和技术相近国家之间的成本差异呢？经济学家发现，在当代经济中，一个产品的生产规模大小是决定产品成本的重要因素。当代经济中，制造业和高科技产业已日益成为主要产业，而这些产业的特点是固定投资巨大，所以存在着规模经济和不完全竞争。当产品的市场越大，生产规模越大，平均成本就越低，反之就高。所以，由于生产规模不同，即使要素和技术相似，各国之间也会存在生产成本的差异。这一理论的主要贡献者有保罗·克鲁格曼等。

#### （4）解释成本优势动态变动的产品周期理论

各国的成本优势并不是一成不变的。各国在产品中的成本领先是在不断变化的。许多发达国家最早生产了纺织品、钢铁、家用电器、汽车等，后来却逐渐丧失了在这些行业的领先

地位，从原来的净出口国变成了净进口国。产品周期理论从产品生产技术的变化出发，强调不同要素在不同阶段的作用来解释这种贸易基础的变化。这一理论主要是由弗农提出的。

从需求方面解释贸易基础的主要有：

#### （1）用偏好不同解释贸易模式的需求模型

除了考虑不同的生产成本造成不同的供给曲线对价格的影响以外，一些经济学家还从需求的角度来讨论贸易模式。给定相同的技术、相同的要素配置和相同的生产规模，两个国家可能有完全相同的生产能力和成本函数，但是，这两个国家仍然可能会有不同的产品价格从而进行贸易。其中一个原因就是各国消费者的偏好不同。美国和日本都生产大米，假定两国生产大米的成本一样，但日本人对大米的偏好大于美国人，日本的大米就有可能比美国贵，日本就有可能从美国进口大米。

#### （2）用收入不同解释贸易模式的林德模型

如果各国的偏好也相似，贸易仍有可能吗？经济学家林德则从各国收入的不同来解释贸易模式。我们知道，收入不同会造成不同的需求曲线。收入较高，消费者愿意支付的价格就较高。一般来说，如果偏好和成本相同的话，同样的产品在发达国家的绝对价格会比在发展中国家高。这不仅部分解释了为什么发达国家的產品主要向其它发达国家出口（发达国家之间的贸易占全世界贸易总量的将近 50%），也解释了为什么发展中国家的产品也更愿意进入欧美市场而不是其它发展中国家。

### 第二、关于贸易产生的影响

国际贸易理论不仅解释贸易为什么会发生，还分析自由贸易产生的各种影响。虽然从总体上说，自由贸易会给各国都带来利益，但这种利益有多大？利益的分配如何？有没有一些利益集团受到损失？贸易对本国的生产和消费会带来多大影响？短期影响是什么，长期又有什么影响？经济学家从不同的情况出发对自由贸易所产生的影响作了全面的分析。

（1）对本国经济的影响。需要考察的本国经济指标主要包括：国内市场价格或相对价格，本国进口产品和出口产品的生产量，本国进口产品和出口产品的消费量。

（2）对本国社会福利的影响。本国的社会福利包括生产者的利益、消费者的利益、整个社会的净利益。在生产者中，还要进一步分析不同的要素拥有者的利益，如劳动者的利益，资本所有者的利益，土地拥有者的利益等等。

（3）对国际市场和外国贸易伙伴利益的影响。具体来说，国际贸易理论还分析贸易对别国经济（价格、生产量、消费量等）和对别国各阶层利益（生产者、消费者、各种要素的拥有者等）的影响，以及对国际市场价格的影响。

对国际贸易影响的分析既有对局部市场的，也有对整体经济的；既有一国总体的，也有全球整体的；既有对短期影响的分析，也包括对长期影响的分析。

### 第三、国际贸易的动态变动

国际贸易研究的第三个方面是贸易模式和贸易量的动态变化。在前面的模型中，一般都假设技术不变和资源储备不变。但在现实中，技术在不断进步，资本和劳动力资源在不断增加，技术变动和资源增长会对贸易产生什么影响？要素的国际流动（移民、国际投资等）会怎样影响一国的经济与贸易？反过来，国际贸易的发展又会怎样影响经济增长和技术进步？近年来，贸易理论在这方面的研究有很多成果。

表 1 - 2 简要概括了国际贸易主要理论模型的主要代表人物，关键假设和主要结论。

表 1 - 2 国际贸易的主要理论模型

主要理论模型		主要理论贡献者	关键假设	决定贸易模式的主要因素
古典贸易理论	1. 绝对优势贸易模型	亚当·斯密	劳动是唯一的要素投入 固定的产品边际成本 完全竞争的商品和要素市场	生产技术绝对不同 (绝对劳动生产率差异)
	2. 比较优势贸易模型	大卫·李嘉图	固定的规模报酬(无规模经济) 不考虑需求	生产技术相对不同 (相对劳动生产率差异)
新古典贸易理论	1. 资源配置贸易模型	赫克歇尔 俄林	两种或两种以上要素投入 产品边际成本递增 完全竞争的商品和要素市场	资源禀赋不同
	2. 特殊要素贸易模型	保罗·萨缪尔森	固定的规模报酬 (无规模经济)	
当代贸易理论	1. 规模经济贸易模型	保罗·克鲁格曼	产品生产具有规模经济 不完全竞争的商品市场 竞争的要素市场	生产规模不同
	2. 产品周期贸易模型	雷蒙·弗农		生产技术的不同阶段

## 2. 国际贸易政策分析

国际贸易经济学中的另一个重要部分是关于贸易政策的分析。国际贸易的政策分析主要研究两个方面的问题：贸易政策的影响和贸易政策制定中的政治经济学。

### 第一、贸易政策的影响

这部分的内容主要是对各种贸易政策（包括关税、配额、出口补贴等）以及影响贸易的其它经济政策（包括产业政策、消费政策等）的实证分析。

贸易政策的基本性质都是对自由贸易的干预。这种干预有限制贸易的，也有鼓励贸易的；既有进口方面的政策，也有出口方面的政策。但任何贸易政策都会给国内经济带来影响，包括对国内市场价格的影响、对贸易量的影响、对国内生产量和消费量的影响、以及对各种生产要素收益、各种集团利益和整个社会福利的影响。对于贸易大国，还要分析其贸易政策对国际市场的影响以及贸易条件变化的影响。贸易政策的研究还包括区域性经济合作的研究。

二十世纪七十年代以来，由于产业组织理论的发展，不完全竞争被引入了对贸易政策的分析，从而大大丰富了这方面的研究。

### 第二、贸易政策的政治经济学

新古典经济学的分析强调社会效益的最大化。因此，在贸易政策的实证分析中人们不难看到，任何对自由贸易进行干预的政策都会给整个经济带来效益或福利的净损失。然而，既

然如此,为什么各国政府还要运用政策干预贸易?决定各国不同时期不同产业贸易政策的主要因素是什么?对于这些问题的研究构成了国际贸易政策分析的另一个重要组成部分,即贸易政策制定过程中的政治与经济利益,人们亦称之为贸易政策中的政治经济学。

与国际贸易理论有密切联系的是国际金融理论。在更大一点范围来说,是国际宏观经济理论。国际宏观经济理论研究开放条件下的宏观问题,包括财政政策、货币政策在开放经济中的作用和国外经济变动对本国宏观稳定的影响。与国际贸易和国际资本流动直接有关的是外汇市场上的汇率变化和货币、资本市场上的利率变动。而汇率、利率的变动又受到国内外货币、财政和汇率政策的影响。因此,许多国家通过宏观经济政策和汇率政策来影响对外贸易和国际资本流动。反过来,外资外贸的变动也影响外汇的供求,从而影响汇率和利率。在国际贸易的理论和政策分析中,有时也必须联系到国际金融的有关理论。

### 三、国际贸易的基本经济分析工具

国际贸易理论研究的是具体的商品、服务和生产要素的国际交换,其分析工具主要是市场经济学中的微观经济分析方法。微观经济学主要分析生产者和消费者的行为,分析商品市场和要素市场的供求。具体来说,微观经济学分析厂商怎样在技术、政策、预算等各种条件的限制下追求利润的最大化,分析消费者怎样在有限的收入下追求最大满足(效用最大化)。对市场的研究则主要集中在供求的变动和市场均衡的实现。在没有贸易时,国内市场被称为“封闭的”市场,均衡价格由国内的供给和需求决定。在有贸易的情况下,国内市场变成了“开放的”市场,均衡价格的形成除了国内供求外,还受国外供给和需求,即进口和出口的影响。无论是“封闭”还是“开放”的市场,国际贸易理论关于生产者和消费者行为的基本假设,对市场均衡的定义等与微观经济学中的都是一样的。

为了更准确地说明各种经济关系,国际贸易分析借助于许多数学工具,其程度有深有浅,取决于所要研究说明的问题。本书作为经济学本科学生的教材,主要目的是介绍贸易的基本经济学理论和政策而不是推导各种理论,因此,本书中所用的数学工具将尽可能简单和前后一致。考虑到本书读者不一定都读过微观经济理论的书籍,也为了避免在介绍国际贸易理论时混淆基本经济概念和贸易理论中的特殊分析,在进入本书理论分析之前,我们先对所要运用的基本微观经济分析工具作一简单介绍。其它的微观经济学概念,会在具体运用前说明。对于谙熟微观经济理论的读者,则可跳过这一部分而直接从下节开始阅读。

#### 1. 总体均衡<sup>21</sup>分析

从分析的范围来说,我们分成总体均衡分析和局部均衡分析。总体均衡分析既包括商品市场上进口与出口两个部门的总体分析,也包括商品市场与要素市场两种市场的总体分析。由于各种商品市场和要素市场都是紧密相连的,总体均衡分析有助于把握任何一种行为和政策对整个经济的影响。局部均衡分析则主要分析一种商品或一种要素市场上供求变动或政府政策对本产品价格、产量以及直接涉及到的消费者和生产者的影响。

在国际贸易总体均衡分析中,我们所用的主要工具是生产可能性曲线和社会无差异曲线。在局部均衡分析中所用的是供给曲线与需求曲线。

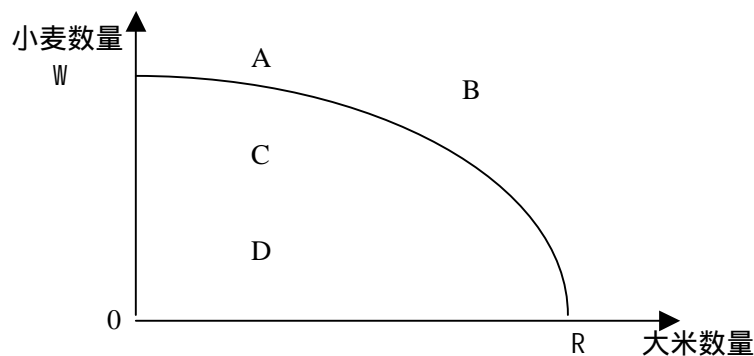
##### 1.1 生产可能性曲线

<sup>21</sup> General equilibrium: 国内一些教科书多将此词译为“一般均衡”,作者认为译作“总体均衡”更能反应其经济学含义,故本书中一律采取“总体均衡”的说法。

经济学研究的一个基本问题是供给与需求，在国际贸易研究中也不例外。国际贸易实际上是国际市场上的供给（出口）与需求（进口）问题。为了研究一国能够出口什么，需要进口什么，我们必须先研究一国的生产能力。在经济学中，为了表现整个国家的能生产什么，我们常常使用一种称之为“生产可能性曲线”的图形。

生产可能性曲线（Production Possibility Curves，简称 PPC）表明一个国家在充分和有效地使用其所有资源时能生产的各种商品数量的组合。为了简化分析，我们假设中国只生产两种产品：大米和小麦。图 1-3 中的纵坐标表示小麦的生产量，横坐标为大米的生产量。如果我们将全国所有的土地和人力用于生产小麦，不生产大米，小麦的生产总量可达到 W 吨；或我们将全部资源投入大米生产，我们可生产 R 吨的大米。这是两个极端的情况。比较实际的情况可能是，我们生产一部分大米和一部分小麦。如果我们将一部分土地用来生产大米，这些土地就不能用来种小麦，小麦产量就不可能再保持在 W，新的生产组合可能是在 A 点、B 点或者是 C 点、D 点，这种可能的生产组合会有很多很多。如果我们将各种可能的组合都表示出来即可得到一条曲线，这就是生产可能性曲线。生产可能性曲线表示的是一国在充分使用其有限资源时所能达到的各种生产组合。

图 1-3 生产可能性曲线

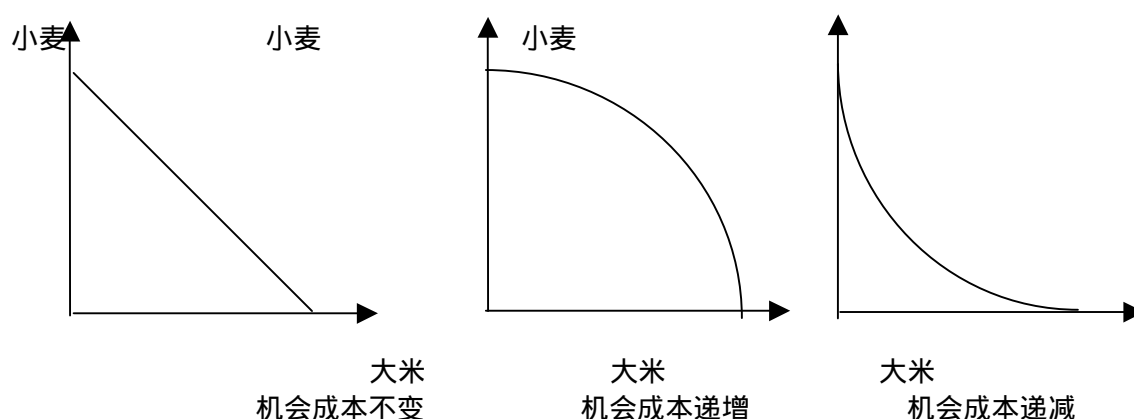


生产可能性曲线可以是一条直线，也可以是一条向外凸或向里凹的曲线，其形状取决于各种商品生产的机会成本。所谓“机会成本”指得是为了多生产某种产品（例如大米）而必须放弃的其它产品（小麦）的数量。用小麦来衡量的每单位大米生产的机会成本为：

$$\text{大米的机会成本} = \frac{\text{减少的小麦产量}}{\text{增加的大米产量}}$$

大米的机会成本是小麦产量变动与大米产量变动的比率，从几何概念上讲，这也正是生产可能性曲线的斜率。

图 1-4 不同机会成本下的生产可能性曲线



机会成本可以是不变的、递增的或递减的。相应地，生产可能性曲线也就出现了直线的、外凸的或里凹的不同形状（见图 1-4）。

机会成本不变的假设是建立在只有一种要素投入而要素的生产率又是固定的基础上的。如果说生产小麦和生产大米只需要使用土地，而每亩土地的大米产量和小麦产量是固定的（比如说，1 亩地可以生产 1 吨大米或 0.5 吨小麦），那么每增加 1 吨大米的生 产就要减少 1 亩地的小麦生产，所要减少的小麦产量也是固定不变的（0.5 吨）。

在大多数情况下，每种产品的生产都有两种以上的要素投入：劳动和土地，或者劳动和资本。在其它生产要素（如土地、资本）不变的情况下，不断地增加一种要素（劳动）的投入，每个新增要素投入（劳动）所增加的产量（称为“边际产量”）会越来越少，经济学中称之为“边际产量递减规律”。换一个角度说：当该种产品产量不断增加时，每单位产品生产所使用的要素量（劳动）投入会越来越多。由于生产要素是固定的，如果用来生产每吨大米所需的劳动越来越多，不得不因此而放弃的小麦产量也会越来越多，大米生产的机会成本也越来越高，这就是“机会成本递增”。

机会成本也可能是递减的。如果两种商品的生产都是规模越大成本越低的话，这种可能性就会发生。

在我们将要介绍的贸易理论中，古典学派的斯密、李嘉图是假设机会成本不变的，在他们的模型中，劳动是唯一的要素投入，劳动生产率也是固定的。新古典学派的贸易模型是建立在机会成本递增的假设上的，他们假设有两种以上的要素投入，各种要素的边际产量是递减的。当代贸易理论在解释工业国家的同类产品的双向贸易时，则假设机会成本是递减的。我们在下面篇章的分析中会详细讨论他们的理论并用到这些概念。

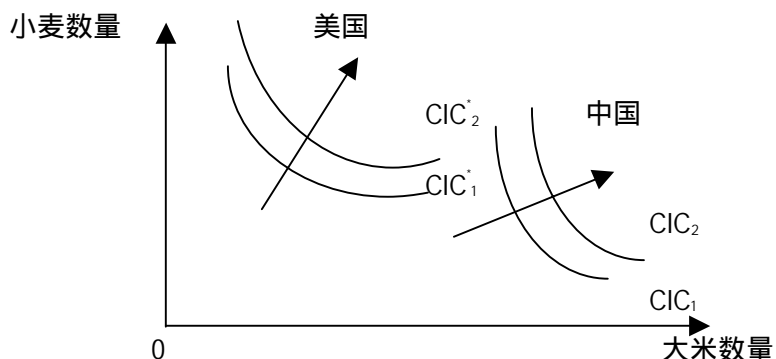
## 1.2 社会无差异曲线

怎样表现需求呢？在没有收入限制时，需求取决于人们的偏好。经济学家借助于一种称为无差异曲线的图形来反映对商品的不同偏好。在一条“无差异曲线”曲线上的每一点都代表了不同的商品组合，但在这一曲线上的任何组合都给消费者带来同样的满足程度。例如，消费者对于他一顿午餐吃 1 碗米饭和 3 片面包，还是吃 3 碗米饭和 1 片面包，或者其它组合，可能都是没有差别的，他都吃饱了，都有同样的满足程度。从另一个角度来讲，在同一条无差异曲线即同样的消费效用上，可以有不同需求组合。在没有预算限制下，消费者可以根据自己的偏好选择任何一种组合。如果消费者比较喜欢面包，在前面的例子中他可能选择 1 碗米饭和 3 片面包；要是消费者更喜欢米饭，他就会选择 3 碗米饭和 1 片面包。但是，当消

费者选择一种组合时，他必须放弃其它组合。他一方面通过获得更多面包来增加效用，另一方面不得不放弃一些米饭从而使效用减少。这种替代关系用两种产品的边际效用的比率来反映，被称为“边际替代率”。边际替代率是无差异曲线的斜率。

无差异曲线的概念也被广泛地用来分析整个经济对不同产品的需求。虽然在一个国家或经济社会里，每个人都有自己的享受标准和消费偏好，很难找到一组能反映每一个消费者满足程度的无差异曲线，但我们仍然能用一幅反映平均消费效用的或反映大多数消费者偏好的无差异曲线图来分析，我们称之为“社会无差异曲线”（Community Indifference Curves，用CIC表示）。社会无差异曲线反映一国的平均消费偏好，如果社会无差异曲线的位置偏向小麦，表示该国多数消费者偏好于小麦，如果偏向于大米，则表示该国消费者在总体上比较喜欢大米。不同的偏好也是产生贸易的原因之一，这一点我们已经在前面的介绍中提到，还会在后面的章节中进一步展开。

图 1-5 反映不同偏好的社会无差异曲线图

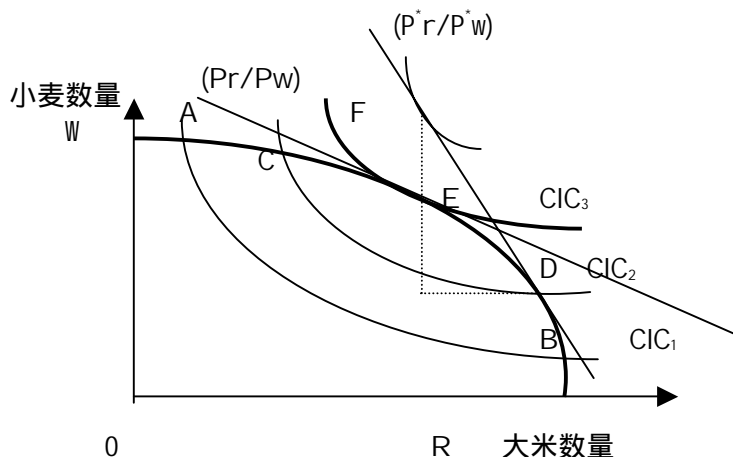


在同一条社会无差异曲线上，各种不同的消费组合所带来的社会福利程度是相同的，但较高水平的社会无差异曲线则代表较高水平的社会利益和福利程度，就像地图上的等高线一样，社会无差异曲线平行地排列在图上，越靠右上方，表示社会福利水平越高。图 1-5 中，社会无差异曲线的偏向表示美国比较偏爱小麦，而中国喜好大米。在各国的社会无差异曲线图中， $CIC_2$  都比  $CIC_1$  有更高的社会福利水平。

### 1.3 总体均衡

在总体均衡分析中，生产可能性曲线表示供给，社会无差异曲线表示需求。在市场经济中，人们追求的是社会福利的最大化，即在有限的生产能力上选择能够带来最高福利水平的商品组合。在图 1-6 中，我们可以看到，在生产可能性曲线上，人们至少有 A、B、C、D、E 五种商品组合，每一个组合都是可行的，但给社会带来的福利水平是不同的。最高的是 E 点（由社会无差异曲线  $CIC_3$  表示），其次是 C 点或 D 点（由  $CIC_2$  表示），最低的是选择 A 点或 B 点（由  $CIC_1$  表示）。在 E 点上的商品生产组合是该经济的总体均衡点，即社会的最优生产点。在这一点上，生产可能性曲线和社会无差异曲线相切，产品生产的机会成本等于产品消费的边际替代率。通过总体均衡点的直线代表封闭经济中横轴上产品（大米）对纵轴上产品（小麦）的相对价格，用  $P_r$ （大米价格）/ $P_w$ （小麦价格）表示。在封闭经济中，产品的相对价格等于生产该产品的相对成本或机会成本，也等于产品消费的边际替代率。

图 1-6 总体均衡



在开放经济中，商品的相对价格是由国际市场的供给与需求决定的。所以，大米的相对价格可能大于也可能小于封闭经济中的相对价格。假定开放条件下大米的相对价格( $\bar{P}_r/P_w$ )高于封闭时大米的相对价格( $P_r/P_w$ )，市场的均衡点就不再会在 E 点了，生产和消费也不再在同一点上了。在新的国际大米相对价格( $\bar{P}_r/P_w$ )下，该国的生产点在 D (生产可能性曲线与相对价格曲线相切，产品的相对价格等于生产该产品的相对成本或机会成本)，而消费点则在 F (社会无差异曲线与相对价格曲线相切，产品的相对价格等于产品消费的边际替代率)。一国生产量和消费量之间的差距就是进出口，即国际贸易。

## 2. 局部均衡分析

在局部均衡分析中，我们只分析某个具体的商品市场和要素市场的情况，如中国的大米市场或中国的小麦市场，而不是同时分析这两个市场。

### 2.1 商品供求和封闭经济中的市场均衡

商品市场上的参与方主要是生产者和消费者。生产者向市场供给商品，由供给曲线表示。消费者从市场上购买商品，反映在需求曲线上。

供给曲线实际上是生产者的边际成本曲线，也是生产者出售不同数量商品时所索取的不同的最低价格。在边际成本递增的情况下，生产者所生产或销售的产品数量越多，边际成本就越高，所要的价格也就越高。供给曲线还可以从另一个角度解释，即在不同价格下生产者愿意生产和销售的产品数量。根据供给规律，价格越高，生产者愿意生产和销售的产品数量（供给量）就越多。在边际成本递增的假设下，供给曲线的斜率是正的<sup>22</sup>。

需求曲线表示在给定收入或预算约束下，消费者在购买不同数量的商品时愿意支付的价格。在商品边际效用递减的假定下，人们买得越多，边际效用越低，愿意支付的价格也越低。从另一方面来解释，需求曲线反映了不同价格下消费者愿意和能够购买的商品数量。给定收入的偏好等不变，商品价格越低，消费者愿意和能够购买的商品数量越多，反之则越少。需

<sup>22</sup> 当边际成本不变时，供给曲线的斜率等于零。当边际成本递减时，供给曲线的斜率为负。在一般分析中，我们假定边际成本递增。



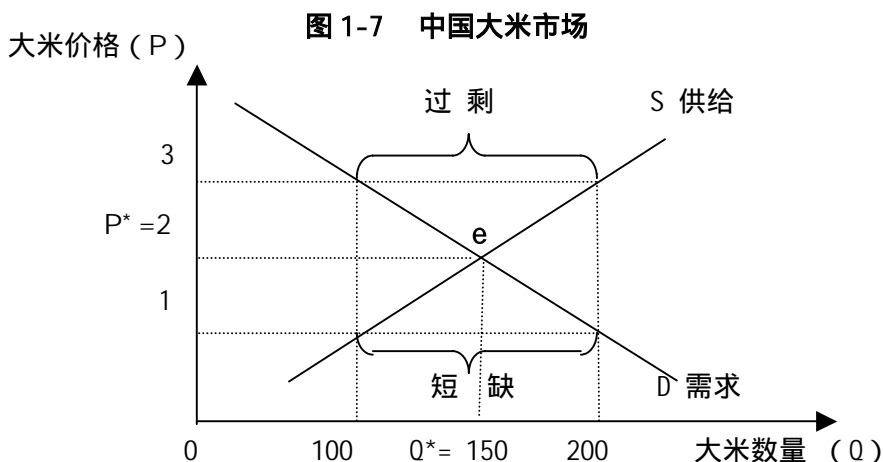
求曲线的斜率一般为负<sup>23</sup>。

从生产者角度说，商品价格越高越好，从消费者角度看，价格越低越好，如果消费者想最终买到商品生产者想最终销售商品的话，市场价格不得不由供求双方来共同决定。

图 1-7 显示的是中国大米市场的情况，我们把农民（供给者）和消费者（需求者）都引到了这个市场，让他们来讨价还价进行交易。

作为农民来说，既要卖高价，又不想有卖不掉的剩余；作为消费者，想压低价格，但不愿买不到大米。双方都在讨价还价的过程中寻找一个大家满意的均衡点。在这个均衡点上，农民在他们愿意的价格下卖掉了他们想卖的大米，消费者在愿意支付的价格下买到了他们想要买的数量。在这个均衡点上的价格就是市场均衡价格。在均衡价格上，供给正好等于需求，市场既无剩余也无短缺。

如果中国没有参与国家贸易，那么中国就是一个“封闭的经济”。在封闭经济中的市场的均衡完全由本国的供给与需求来决定。供给与需求（即买卖双方）一开始也不一定知道市场均衡价格在哪里，但市场机制（“看不见的手”）会将价格和供求量引向均衡。在图 1-7 中，如果农民要价每公斤 3 元，愿意出售 200 公斤，消费者嫌贵，只愿意买 100 公斤，市场出现剩余或积压。结果是：价格下跌，销售量上升，剩余减少。另一方面，如果消费者杀价太狠，每公斤只愿付 1 元，农民想想不合算就不愿意多种多卖（只卖 100 公斤）。而 1 元 1 公斤的话，消费者又想买很多（200 公斤），结果造成市场大米短缺。“物以稀为贵”，一旦出现大米稀缺，人们就愿意出高价，市场价格上升，短缺逐渐消失。所以太高不行，太低了也不行，市场价格经过波动最终会达到均衡水平。在图 1-7 中，市场的均衡点是 e，大米的均衡价格等于 2 元，在这一价格下，供求相等，成交量是 150 公斤。



要说明的这一点是，这里的市场是没有政府干预的市场，价格才会经过波动最终达到均衡水平。如果由政府来规定价格，这一价格可能不会随着市场上出现的过剩或短缺进行调整，那么市场就不会达到均衡。不管政府对各种商品价格的实际控制情况如何，关于市场均衡的分析至少让我们知道市场的均衡价格应该在哪里。

## 2.2 开放经济中的市场均衡

假如中国进口或出口大米，那么中国就不再是封闭经济，而是一个“开放经济”。开放经济中市场的均衡不再只由国内的供给和需求决定。如果我们进口大米，那么，在供给方面，

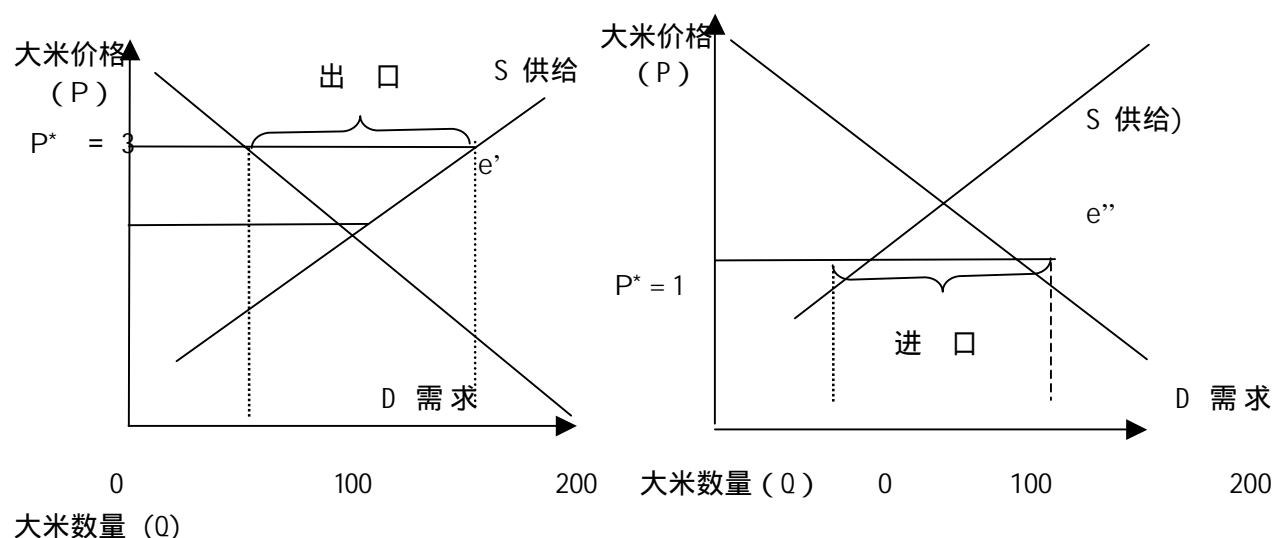
<sup>23</sup> 严格地说，需求曲线的斜率为非正。在一定的条件下，需求曲线的斜率可以为零。

除了中国的农民以外，现在必须加上外国农民，在市场均衡价格上，中国消费者对大米的总需求等于中国农民的大米供给加上进口大米。如果我们出口大米，在中国大米的需求方面增加了外国消费者，在市场的均衡点上中国的大米供给等于国内需求量加上出口量。

在图 1-8 (a) 中，如果国际市场上的大米价格是每公斤 3 元的话，中国农民就不愿意再在国内市场上卖 2 元而愿意出口。中国大米不仅供应国内市场，也供应国外市场，对中国大米的新的需求量等于这一价格下中国国内的需求量（由国内需求曲线表示）加上这一价格下外国的需求量。在新的均衡点  $e'$  上，中国农民的总供给量是 200 公斤，其中国内消费者购买 100 公斤，其余 100 公斤则出口国外。

我们用图 1-8 (b) 表示有进口的大米市场。如果外国农民能在每公斤 1 元的价格下向中国提供足够大米的话，中国大米市场的需求量就增加到  $e''$  点。在新的均衡点  $e''$ ，国内总需求量变成了 200 公斤，其中 100 公斤是国内生产者在这一价格下愿意生产和提供的大米，其余 100 公斤则通过进口获得。

图 1-8 开放经济中的中国市场



在本书中，我们主要讨论分析开放经济中的市场均衡。

### 第三节 本书的编排

本书共分三个部分。第一部分是国际贸易的基本理论，第二部分是国际贸易政策，第三部分介绍和讨论当今国际贸易实践中的一些重要问题。

第一部分包括第二至第六章。第二章主要介绍古典贸易思想和贸易理论。古典贸易理论的主要代表是斯密和李嘉图。在这一章中，我们不仅介绍了他们的思想和理论模型，也分析了不同技术条件下贸易对经济的影响，而且将李嘉图的理论扩展到多个国家或多种产品的情况。为了更好地理解贸易理论发展的思想渊源，我们还在本章第一节介绍了斯密以前的贸易思想。

接下来两章介绍新古典贸易理论，其中第三章集中阐述新古典贸易理论的基本模型，第四章则介绍新古典模型的扩展和应用。新古典经济学中的贸易模型主要是由赫克歇尔和俄林奠定的。他们不仅提出了要素禀赋不同是产生贸易的原因，也分析了不同要素禀赋条件下贸

易的影响。后来的经济学家根据他们的思想建立了标准贸易模型,可以用来分析贸易对价格、生产和消费、收入分配等方面的影响,也可以用来分析生产要素变动对贸易模式的影响,并由此产生了一系列新的学说。还有的经济学家则对赫克歇尔和俄林模型的基本假设作了一些改动,以使用来分析一些更为特殊或更加一般的问题。

第五章介绍当代国际贸易理论。这些理论之所以被称为“当代”,不仅仅是因为他们大多数是在第二次世界大战以后尤其是二十世纪六、七十年代以后发展起来的,更重要的是因为这些理论的假设条件和分析框架与古典和新古典贸易模型不同。这些理论从不同的角度解释了许多当代国际贸易中的新问题。

第六章主要分析生产要素的国际流动。生产要素一方面作为某种特殊的商品有其本身的国际市场,另一方面作为要素投入对商品和服务的生产起着重要作用。生产要素的国际流动有可能改变一国的比较优势从而改变贸易模式。

第二部分的国际贸易政策包括第七章到第十章。第七章到第九章分别讨论进口保护政策和出口政策。在对贸易政策和相关的产业政策的讨论中,我们着重分析各种政策对国内价格、生产、消费以及整个国民收入和福利水平的影响。在这三章中,我们结合世贸组织的有关规定,对一些特殊的政策如“相机保护措施”和“政府采购”等进行了介绍和分析。这一部分的第十章专门讨论各种贸易保护主义的理论依据及其在实践操作中的问题。对建立在当代国际贸易理论基础上的“战略性贸易保护政策”的分析也包括在这一章中。战略性贸易保护政策的手段和措施并没有什么特殊,关键还是支持这一政策的理论依据和实践操作中的问题,所以我们把这一政策放到这一章来分析。

第三部分包括最后三章,介绍和讨论当今国际贸易实践中的一些重要问题,包括经济全球化趋势和世界贸易组织(第十一章),区域性经济贸易合作(第十二章),和中国的对外开放(第十三章)。全球化已成为20世纪90年代以来最重要的发展趋势。世贸组织既是经济全球化的产物,也通过推动贸易和投资的自由化而进一步推动全球化。区域性经济贸易合作的加强是战后世界贸易发展中的一个重要特征,且有加速发展的趋势。不仅欧洲国家在进一步融合,美洲国家在推动自由贸易,连以往不大参与区域性合作的日本、韩国等亚洲国家也开始积极推动自由贸易区的建立。本书的最后一章介绍中国的对外改革和开放,包括中国加入世贸组织。我们单设一章来介绍中国的对外开放,不仅仅是因为这是一本给中国大学生的教科书,更重要的原因是中国的开放对世界经济的影响。随着中国日益成为世界经济的一个重要组成部分,世界贸易才能得以真正发展。

## 关键术语

闭关自守    对外开放    互通有无    殖民贸易  
 奴隶贸易    制造品贸易    服务贸易    贸易基础  
 古典贸易理论 新古典贸易理论    当代贸易理论    总体均衡分析  
 局部均衡分析

## 本章小结：

1. 本章为全书导论,简要回顾了世界贸易和中国对外贸易产生与发展的历史,阐述了国际贸易理论的基本体系,介绍了国际贸易的基本经济学分析工具。

2. 古代世界贸易开始于各地区之间的互通有无。中世纪的跨洲征战，包括欧洲的十字军东征和亚洲元帝国的西扩，对加强东西方的贸易起了很大的推动作用。15 世纪的“地理大发现”以及随后发生的欧洲殖民扩张第一次把世界各个部分连接在一起。18 世纪工业革命和资本主义革命不仅在经济体制上，而且在经济结构上使欧洲各国发生巨大变化。经过工业革命，世界日益成为一个经济整体并形成了一个以西欧、北美国家生产和出口制成品，其余国家生产和出口初级产品的国际分工和世界贸易格局。
3. 二战后世界贸易飞速发展，并呈现了许多新特点，包括国际贸易中工业制成品比重大大增加；服务贸易迅速发展；“北北贸易”取代“南北贸易”成为主要贸易模式以及区域性贸易与经济合作的加强等。
4. 中国是最早参与国际贸易的国家之一。直至明朝之前，中国基本上是一个开放的国家，与世界各国的贸易一直比较繁荣。明清时期中国对外贸易虽然继续发展，但与欧洲各国的极力扩张相比，变得缓慢落后。在面对西方的挑战时，中国基本采取闭关自守的政策，直到 19 世纪末被西方列强通过战争被迫开放。
5. 中华人民共和国成立至 20 世纪 70 年代，中国的对外贸易一直处于停滞和缓慢增长状态。造成这种状况的原因既有西方国家的贸易禁运，也有中国政府自身经济政策的选择。1978 年改革开放以后，中国对外贸易迅速增长。2001 年中国已经成为世界上第六大贸易国。
6. 国际贸易理论通常分为“基本理论”和“贸易政策”两大部分。基本理论主要研究：贸易产生的基础，贸易的影响，贸易与经济相互作用的相互作用等。国际贸易理论也研究生产要素的国际流动。贸易政策分析则主要包括：贸易政策的影响，贸易政策制定中的政治经济学。这一部分还包括对影响贸易的其它国内经济政策的分析。
7. 国际贸易的基本分析工具是经济学中的微观经济分析方法，包括总体均衡分析和局部均衡分析的方法。

## 思考与习题

1. 为什么说从地理大发现开始才形成了真正意义的“世界贸易”？
2. 工业革命对世界贸易的主要影响是什么？工业革命后的世界贸易与以前有什么主要的区别？
3. 第二次世界大战以来世界贸易迅速发展的主要原因有哪些？除了本章中列举的因素以外，你还有哪些补充？
4. 简述战后国际贸易发展的新趋势。
5. 中国的对外贸易早于西欧国家，但为什么中国对外贸易的发展速度和规模都不及西欧？

6. 比较 15 世纪初中国明朝的郑和下西洋和 15 世纪末 16 世纪初西欧哥伦布、达·伽马、麦哲伦等远洋探险的不同结果，探讨产生这些不同结果的原因。
7. 本章关于贸易与经济增长关系的讨论对你有什么启发？
8. 各国间为什么会发生贸易？国际贸易理论又是从哪些方面加以解释的？
9. 从供给角度解释国际贸易的贸易理论对生产技术的假设有何差异？
10. 总体均衡与局部均衡的分析方法有什么区别？为什么要用总体均衡的方法来分析国际贸易？

#### 参考书目：

- 夏秀瑞、孙玉琴，《中国对外贸易史》（第一册），对外经济贸易大学出版社，2001 年  
冯天瑜、毛磊、徐仁璋等，《中华开放史》，湖北人民出版社，1996 年  
孙 健，《中国经济通史》，中国人民大学出版社，2000 年 1 月  
斯塔夫里阿诺斯，《全球通史：1500 年以后的世界》（中译本），吴象婴、梁赤明译，上海社会科学院出版社，1992 年  
宋则行、樊亢（主编），《世界经济史》，经济科学出版社，1998 年  
艾布·宰德·哈桑（Abu Zaid Hassan）（阿拉伯），《中国印度见闻录》，穆根来、汶江、黄倬汉等译，中华书局，“中外关系史名著译丛”，1983 年 8 月  
元开（日本），《唐大和尚东征传》，大正大藏经 2089-7  
刘餗、李肇（唐），《隋唐嘉话·唐国史补》，黄绍筠等选译，浙江古籍出版社，“中国历代笔记小说选译丛书” 1986 年 3 月  
陈大震（元），《大德南海志》，上海古籍出版社，1997 年  
张廷玉等（清），《明史》（全二十八册），中华书局，1974 年 4 月  
杨端六、侯厚培，《六十五年来中国国际贸易统计》，国立中央研究院社会科学研究所出版，1931 年  
严中平等，《中国近代经济史统计资料选辑》，科学出版社，1955 年  
麦迪森，《世界经济二百年回顾（1820 - 1992）》（中译本），改革出版社，1997 年。

Dollar, David, “Outward-Oriented Developing Countries Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985,” *Economic Development and Cultural Exchange*, 40 (April 1992): 523-544

Hanson, John R. II, “Trade in transition: exports from the Third World, 1840-1900”, New York: Academic, 1980

Hugill, Peter J., “World Trade since 1431: Geography, Technology, and Capitalism”, The John Hopkins University Press, Baltimore and London, 1993

Sachs, Jeffrey and Andrew Warner, “Economic Reform and the Process of Global Integration,” *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995:1, 1-95.

## 第二章 古典国际贸易理论

在本章中，我们将回溯历史，梳理亚当·斯密、大卫·李嘉图等古典经济学家贸易思想的脉络，由此了解国际贸易理论如何从现实的经济生活中产生和发展，经济学的模型如何一步步突破理论局限性而完善自身，并学习国际贸易理论中的一些基本概念。

### 第一节 斯密之前的贸易思想

国际贸易理论起源于市场经济商品交换和生产分工的思想，只是研究的对象从一国内的生产交换扩大到不同国家之间的分工和交换。

#### 一、早期的分工交换思想

国际贸易思想的起源和发展可以追溯到出现分工交换思想的古罗马古希腊时代。荷马的两部史诗《伊利亚特》和《奥德赛》中就已经记述过，一个女奴隶等于四条公牛，一个铜制的三角鼎等于二十条公牛等。荷马史诗中间接表现出来的经济思想，就反映出当时人们已经意识到交换的好处。

最早提出分工学说的是古希腊思想家柏拉图（Plato，公元前 427 - 347 年）。在柏拉图的城邦国时代，每个城邦的经济都相对单一，需要与别的城邦进行交换以获取必要的资源和商品。柏拉图强调，每一个人都有多方面的需求，但是人们生来却只具有某种才能，因此一个人不能无求于他人而自足自立，而不得不有待于互助。他进一步指出，一人而为多数之事，不如一人专心于一事。如果一个人专门作一种和他性情相近之事，他所生产出来的必定较优和较多。所以，一国中应该有专门从事各行各业的人。<sup>24</sup>

柏拉图还认为，在社会分工中，每一个人应该从事哪种行业担任何种职务，都取决于各人的秉性，是由先天决定的。古希腊人和古罗马人也意识到，农业的专业化分工取决于人们拥有什么样的土壤，适合种植什么样的作物。这些思想都是后来贸易理论中的自然差别决定生产比较优势思想的最初表达。

早期国际贸易的思想还从宗教神学中产生。宗教中关于贸易的最早表述可以追溯到公元前四世纪的利巴涅斯（Libanius）。他写到：“上帝没有把所有的产品都赠给地球的一个部分，他把礼物分布在不同的地区，到头来人们会力求建立起地区之间的社会关系，因为他们需要互相帮助。上帝使贸易产生，从而使所有的人都能共同享受地球上的果实，而无论这些果实是在何处生产的。”<sup>25</sup>

在西方早期的经济学中，基督教教会的思想占有十分重要的地位，其中著名的代表人物是托马斯·阿奎那（Thomas Aquinas，1225 - 1274 年）。在阿奎那之前，教会对于赚取利润为目的的商业是采取否定态度的。虽然阿奎那从道德上仍对商业贸易持怀疑态度，但他支持利巴涅斯的观点，承认即使完美的城市也需要商人进口所需的产品和出口过剩的产品。

利巴涅斯和他的追随者提出了地理位置不同造成的产品不同。这种观点在 17 世纪以后被扩展到生产要素禀赋、气候、技能以及偏好不同所产生的不同优势。到了 20 世纪，则进一步发展成为赫克歇尔 - 俄林的贸易理论。

#### 二、重商主义的贸易观点

<sup>24</sup>参阅柏拉图：《理想国》第一卷（中文版），商务印书馆 1957 年版

<sup>25</sup>参阅 Viner, “The Role of Providence in the Social Order”, Princeton: Princeton University Press, 1972, pp. 36-37

对国际贸易的系统研究，开始出现于重商主义经济学时代。这个时期从大约 14 世纪末到 18 世纪。

纵观历史，这一时期正是资本主义经济的资本原始积累阶段。除了在国内对农民的剥夺之外，国际贸易和海外掠夺是西欧国家资本原始积累的重要手段之一。在十五世纪，随着西欧各国生产力的发展，商品经济日益发达，交换的目的已从以互通有无为主变成了以积累货币财富为主。当时积累财富的主要手段是获取黄金，而当时西欧本身黄金的开采和储备已很有限，迫切需要通过国际贸易和对外掠夺来满足当时在西欧国家中出现的“黄金渴望”。而 15 世纪末 16 世纪初的一系列地理新发现则给了西欧人通过扩大国际贸易和掠夺海外殖民地来积累资本(黄金)的机会。恩格斯在《论封建制度的解体及资产阶级的兴起》一文中描述当时的情景：“葡萄牙人在非洲海岸、印度及整个远东地区搜寻着黄金；黄金这两个字变成了驱使西班牙人远渡大西洋的符咒；黄金也是白种人刚踏上新发现的海岸时所追求的头一项重要的东西”<sup>26</sup>。重商主义正是在这样一个时代背景下产生和发展的。

重商主义的发展可分两个阶段。从 15 世纪到 16 世纪中叶为早期重商主义，16 世纪下半期到 18 世纪为晚期重商主义。无论早期还是晚期重商主义，都把货币看作是财富的唯一形态，都把货币的多寡作为衡量一国财富的标准。在他们看来，国内市场上的贸易是由一部分人支付货币给另一部分人，从而使一部分人获利，另一部分人受损。国内贸易的结果只是社会财富在国内不同集团之间的再分配，整个社会财富的总量并没有增加，而对外贸易可以改变一国的货币总量。重商主义认为一国可以通过出口本国产品从国外获取货币从而使国家变富，但同时也会由于进口外国产品造成货币输出从而使国家丧失财富。因此，重商主义对贸易的研究主要集中在如何进行贸易，具体来说，怎样通过鼓励商品输出、限制商品进口以增加货币的流入从而增加社会财富。重商主义者的这些思想实际上只是反映了商人的目标，或者说只是从商人眼光来看待国际贸易的利益，因此，这种经济思想被称为“商人主义”(Mercantilism)或“重商主义”。

对怎样能够做到多输出少进口，晚期的重商主义与早期的观点有所不同。早期重商主义强调绝对的贸易顺差(有时也称为“出超”)，即出口值超过进口值，他们主张多卖少买或不买并主张采取行政手段，控制商品进口，禁止货币输出以积累货币财富。恩格斯曾形象地指出，这个时期的重商主义者“就象守财奴一样，双手抱住他心爱的钱袋，用嫉妒和猜疑的目光打量着自己的邻居”<sup>27</sup>。早期重商主义者的这种思想被称为**货币平衡论**。

与早期重商主义不同，晚期重商主义重视的是长期的贸易顺差和总体的贸易顺差。从长远的观点看，认为在一定时期内的外贸逆差是允许的，只要最终的贸易结果能保证顺差，保证货币最终流回国内就可以。

从总体的观点看，他们认为不一定要要求对所有国家都保持贸易顺差，允许对某些地区的贸易逆差，只要在对外贸易的总额保持出口大于进口(顺差)即可。因此，晚期重商主义的思想被称为**贸易平衡论**。

晚期重商主义者为了鼓励输出实现顺差，积极主张国家干预贸易。重商主义者提出了一系列政策以鼓励本国商品出口限制外国商品进口。其中不少政策至今仍被许多国家使用。例如，“出口退税”，即当商品出口时，国家全部地或部分地退还商人原先缴纳的税款；当进口商品经过本国加工后重新输出时，国家则退还这些商品在进口时所交付的关税。“奖励出口”，即国家颁发奖金，奖励出口本国商品的商人。这实际上也是一种出口补贴。晚期重商主义者还积极鼓励扩大出口商品的生产，扶植和保护本国工场手工业的发展。“关税与非关税壁垒”，即对输入本国的外国商品课以高额关税或者禁止进口本国不需要的商品，以达到保护本国工业和保持贸易顺差的目的。“进口替代”，通过扩大国内耕地面积来自己生产原来需要进口的作物，等等。

晚期重商主义的杰出代表者之一是英国的托马斯·孟(Thomas Mun, 1571 - 1641)。他在

<sup>26</sup>恩格斯：《论封建制度的解体及资产阶级的兴起》，《封建社会历史译文集》，三联书店1955年，第9页。

<sup>27</sup>恩格斯：《政治经济学批判大纲》，《马克思恩格斯全集》第一卷，人民出版社1956年版，第596页。

1621年写成但在他死后二十多年才得以出版的著作《英国得自对外贸易的财富》<sup>28</sup>中，全面系统地阐述了重商主义的思想。通过重商主义的各种政策主张，我们可以看到，重商主义者的基本错误在于认为国际贸易是一种“零和游戏”，一方得益必定是另一方受损，出口者从贸易中获得财富，而进口则减少财富。这种思想的根源是他们只把货币当作财富而没有把交换所获得的产品也包括在财富之内，从而把双方的等价交换看作一得一失。

尽管重商主义的贸易思想有不少错误和局限性，但他们提出的许多重要概念为后人研究国际贸易理论与政策打下了基础，尤其是关于贸易的顺差逆差进一步发展到后来的“贸易平衡”、“收支平衡”概念。重商主义关于进出口对国家财富的影响，对后来凯恩斯的国民收入决定模型亦有启发。更重要的是，重商主义已经开始把整个经济作为一个系统，而把对外贸易看成为这一系统非常重要的一个组成部分。经济学家熊彼特（J. A. Schumpeter）对重商主义的评价是，“开始为十八世纪末和十九世纪初形成的国际贸易一般理论奠定基础”<sup>29</sup>。

### 三、 重农学派的贸易观点

从十七世纪下半期开始，首先在法国出现了反对重商主义政策，主张经济自由和重视农业的思想，从而逐渐形成了重农学派。重农学派的创始人是弗朗斯瓦·魁奈（François Quesnay，1694-1774）。另一个重要人物是杜尔阁（AR. J. Turgot，1727-1781）。在他们的思想体系中，“自然秩序”的观念占有重要地位，是整个重农主义学说的基础。这个所谓的“自然秩序”，实际上是指经济社会中不以人们意志为转移的客观规律。因此，重农学派的核心思想是主张自由经济，包括自由贸易。

重农学派对贸易并不重视，但他们从“自由经济”的基本理念和法国农民的实际利益出发，反对重商主义对贸易进行干预的政策，提出了自由贸易的口号，尤其主张谷物的自由出口。法国重农学派的先驱者之一布阿吉贝尔（P. Boisguillebert，1646 - 1714）在他的《谷物论》一书中强调，“从法国运出小麦愈多，对极端高价的畏惧愈少”，认为反对小麦出口的成见荒谬可笑<sup>30</sup>。布阿吉贝尔用了整整十章的篇幅来说明为什么应当实行谷物的自由贸易。他认为，如果限制谷物（小麦）的出口，一旦国内谷物丰收时，就会出现可怕的跌价。而跌价的结果必然造成谷物的销毁和生产的削减，从而成为将来谷物价格高涨的主要原因。因此，布阿吉贝尔认为，“谷物的自由输出是平衡生产者与消费者利益或维持社会安定和公正的唯一方法”<sup>31</sup>。从重农学派的观点来看，“自然秩序”（包括自由贸易）是保证市场均衡和物价稳定的重要机制。

重农学派对农业的过分重视和对商业的轻视使得他们在国际贸易理论方面没有太多贡献，但他们的自由经济思想对后来的古典经济学家（特别是亚当·斯密，他曾在法国三年，与许多重农主义者相识）有很大的影响。

## 第二节 斯密的绝对优势贸易理论

第一个建立起市场经济学分析框架的是十八世纪的英国古典经济学家亚当·斯密（Adam Smith，1723-1790）。斯密花了将近十年的时间，于1776年写出了一部奠定古典政治经济学理论体系的著作《国民财富的性质和原因的研究》（简称《国富论》）。在这部著作中，斯密第一次把经济科学所有主要领域的知识归结成一个统一和完整的体系，而贯穿这一体系的基本思想就是自由放任的市场经济思想。

### 一、 斯密的自由贸易思想

斯密的贸易思想是其整个自由竞争市场经济体系的一个有机组成部分。斯密认为，自由竞争和自由贸易是实现自由放任原则的主要内容。他极力论证实现这一原则的必要性与优越性。在《国富论》中，亚当·斯密通过对国家和家庭进行对比来描述国际贸易的必要性。他

<sup>28</sup> 托马斯·孟，《英国得自对外贸易的财富》，商务印书馆，1959

<sup>29</sup> J. A. Schumpeter, History of Economic Analysis, Oxford University Press, New York, 1954

<sup>30</sup> 《布阿吉贝尔选集》，商务印书馆，1984，231页至276页

<sup>31</sup> 《布阿吉贝尔选集》，商务印书馆，1984，269页



认为,既然每个家庭都认为只生产一部分它自己需要的产品而用那些它能出售的产品来购买其它产品是合算的,同样的道理应该适用于每个国家:

如果一件物品的购买费用小于自己生产的成本,那么就不应该自己生产,这是每一个精明的家长都知道的格言。裁缝不想自己制作鞋子,而向鞋匠购买。

如果每一个私人家庭的行为是理性的,那么整个国家的行为就很难是荒唐的。如果一个国家能以比我们低的成本提供商品,那么我们最好用自己有优势的商品同他们交换。<sup>32</sup>

在这里,斯密首次从消费者(裁缝)的角度强调进口(从鞋匠那里购买鞋子)的利益(比自己在家生产便宜),他从分工交换的好处来分析贸易所得。在国际贸易中,不仅出口带来利益,进口也同样给一国带来好处。因此,在斯密的体系中,无论是进口还是出口,都应是市场上的一种自由交换。这种自由交换的结果,双方都会得到好处。国际贸易只是自由市场经济的一部分,不应加以任何限制。

斯密进一步认为,国际贸易的基础是各国之间生产技术的绝对差别。他用一国中不同人的劳动生产率和职业分工来解释国际贸易的原因:裁缝之所以自己不去制作靴子,是因为从鞋匠那里购买靴子比自己在家生产要便宜;而裁缝擅长做衣服,在做衣服方面裁缝比鞋匠能干,裁缝应该用衣服来换靴子。一个国家之所以要进口别国的产品,是因为该国生产这种产品的技术处于劣势,自己生产比购买别国产品的成本要高;而一国之所以能够向别国出口产品,是因为该国在这一产品的生产技术上比别国先进,或者说具有绝对优势。因为该国能够用同样的资源可以比别国生产出更多的产品,从而使单位产品的生产成本低于别国。

因此,斯密认为,国际贸易和国际分工的原因和基础是各国间存在的劳动生产率和生产成本的绝对差别。一国如果在某种产品上具有比别国高的劳动生产率,该国在这一产品上就具有绝对优势;相反,劳动生产率低的产品,就不具有绝对优势,即具有绝对劣势。绝对优势也可间接地由生产成本来衡量:如果一国生产某种产品所需的单位劳动比别国生产同样产品所需的单位劳动要少,该国就具有生产这种产品的绝对优势,反之则具有劣势。各国应该集中生产并出口其具有劳动生产率和生产成本“绝对优势”的产品,进口其不具有“绝对优势”的产品,其结果比自己什么都生产更有利。在贸易理论上,这一学说被称为“绝对优势理论”(Absolute Advantage)<sup>33</sup>。

各国之间劳动生产率的差异以及由此产生的国际分工又是怎样形成的呢?斯密的解释是“自然”形成的。哪个国家最擅长生产什么东西、最具有哪个产业的优势不仅是由历史条件造成的,而且是由各国的地理环境、土壤、气候等自然条件造成的。斯密的这些观点在后来的国际贸易理论中得到了进一步发展。赫克歇尔-俄林的资源禀赋理论和克鲁格曼的规模经济理论都可追溯到早期古典经济学的思想。这一点,我们会在后面的分析中看到。

#### 人物介绍:

#### 亚当·斯密(Adam Smith, 1723 - 1790)

亚当·斯密于 1723 年诞生在苏格兰法夫郡(County Fife)的克考第(Kirkcaldy)。斯密自小博览群书,在十四岁时就进入了格拉斯哥大学(Glasgow University)学习。他选定了人文科学的方向,在逻辑、道德哲学、数学和天文学方面都成绩斐然。1740 年,他又进入牛津大学深造,闭门苦读了六年。由于某些政治事件的原因,斯密不得不于 1746 年回到克考第。之后,他经常到爱丁堡作讲演,内容涵盖法学、政治学、社会学和经济学。这时,斯密开始对政治经济学表现出了特殊的兴趣。

到了五十年代,斯密就提出经济自由主义的基本思想。从 1751 年开始,斯密在格

<sup>9</sup> 引自 Adam Smith, *The Wealth of Nations* (Book Chapter P401), London & Toronto Published by J. M. Dent & Sons LTD & In Newyork by E. P. Dutton & CO, 1910

<sup>33</sup> 在以往的国际贸易论文中,这一理论常被说成“绝对利益理论”,而“比较优势”理论被说成“比较利益理论”。但无论从英文原文还是从理论含义来说,都应翻译成“绝对优势”和“比较优势”。这些理论主要说明国际贸易和分工的原因和基础,而不是分析贸易的利益。

拉斯哥大学连续任教十二年，先后讲授逻辑学和道德哲学（即社会科学），颇受学生欢迎。在这段被他称之为“一生中最幸福的时期”中，斯密参加了政治经济学俱乐部活动（被称为“俱乐部人”），而且，他每年总要到爱丁堡呆上二至三个月，宣扬他的经济自由思想。他曾在讲演中说道：“应该让人的天性本身自然发展，并在其追求自己的目的和实施其本身计划的过程中给予它充分自由……”

1759年，斯密发表了他的第一部科学巨著：《道德情操论》。这部著作标志着他哲学和经济思想的形成。反封建的平等思想在他的学说中占据显著地位，他否定了宗教道德和“天赋道德情操论”，而代之以另一抽象原则——“同情心”。在《道德情操论》创作的过程中，内在的兴趣和时代的需要（发展格拉斯哥工商业）使斯密沉湎于政治经济学的研究之中。在1762-1763年的讲稿里，他提出了一系列出色的唯物主义思想，在讲稿的经济学部分中，已出现了在《国富论》中得到发展的思想萌芽。

1765-1766年在法国巴黎期间，斯密批判性地借鉴重农主义学派，沿着英国传统的道路，在劳动价值论的基础上创立了自己的经济理论。同法国唯物主义伦理学的重要代表爱尔维修结识后，斯密又将其关于新伦理的思想用于政治经济学，创造了关于人的本性和人与社会相互关系的概念，成了古典学派观点的基础。斯密通过“经济人”这一概念，提出了一个具有重大理论意义和实际意义的问题：关于人的经济活动的动因和动力问题。而“看不见的手”这一提法指出了客观经济规律的自发作用。斯密又把利己主义和经济发展自发规律相结合，提出了自然秩序这一概念。这是他放任主义政策的原则和目的。当他最后写作《国富论》之时，竞争和自由是他的经济学的基石，成为一条主线贯穿于整部《国富论》之中。

1767年春，斯密回到克考第开始写作。1776年3月，《国民财富的性质和原因的研究》（即《国富论》）在伦敦出版并在其后被翻译成多种语言。著作中坚定地提出经济自由主义，重新定义了价值、劳动分工、生产过程、自由贸易、制度发展、天赋人权、政府的作用和资本的作用。书中所提出的尖锐的社会、政治问题很快引起了广大读者的注意。斯密将其渊博的学问、深刻的洞察力和别具一格的幽默贯注于这部著作之中。《国富论》无疑是政治经济学史上最引人入胜的著作之一。当时一位有名的学者指出，这不仅是一篇经济专题论文，而且是“一本描述时代的非常有趣的书”。

斯密成名后，曾在海关工作，但大部分时间还是致力于精炼修改他的这部著作。1790年7月，斯密于爱丁堡逝世，享年68岁。

资料来源：新帕尔格雷夫经济学大辞典 第四卷 P384-404

## 二、绝对优势贸易模型

为了进一步理解“绝对优势”贸易理论，我们用一个简单的模型来说明。

### 1. 基本假设

象其他所有的经济分析一样，在研究国际贸易时，经济学家也常常将许多不存在直接关系和并不重要的变量假设为不变，并将不直接影响分析的其他条件尽可能地简化。绝对优势贸易模型的基本假设如下：

- （1）两个国家和两种可贸易产品。
- （2）两种产品的生产都只有一种要素投入：劳动。
- （3）两国在不同产品上的生产技术不同，存在着劳动生产率上的绝对差异。
- （4）给定生产要素（劳动）供给。要素可以在国内不同部门流动但不能在国家之间流动。
- （5）规模报酬不变。
- （6）完全竞争市场。各国生产的产品价格都等于产品的平均生产成本，无经济利润。
- （7）无运输成本。
- （8）两国之间的贸易是平衡的。

## 2. 生产和贸易模式

根据绝对优势贸易理论，各国应该专门生产并出口其具有“绝对优势”的产品，不生产但进口其不具有“绝对优势”（或有“绝对劣势”）的产品。

那么，怎样确定一国在何种产品上具有绝对优势呢？绝对优势的衡量有两种办法：

(1) 用劳动生产率，即用单位要素投入的产出率来衡量。产品  $j$  的劳动生产率可用  $\left(\frac{Q_j}{L}\right)$

来表示，其中  $Q_j$  是产量， $L$  是劳动投入。一国如果在某种产品上具有比别国高的劳动生产率，该国在这一产品上就具有绝对优势。

(2) 用生产成本，即用生产一单位产品所需的要素投入数量来衡量。单位产品  $j$  的生产成本（劳动使用量）可用  $a_{Lj} = \frac{L}{Q_j}$  表示。如在某种产品的生产中，一国单位产量所需的要素投入低于另一国，该国在这一产品上就具有绝对优势。

为了更清楚地说明这一模型，我们假设这两个国家是“中国”和“美国”。两国都生产“大米”和“小麦”，但生产技术不同。劳动是唯一的生产要素，两国有相同的劳动力资源，都是 100 人。由于生产技术的不同，同样的劳动人数，可能的产出是不同的。如果两国所有的劳动都用来生产大米，假设中国可以生产 100 吨，美国只能生产 80 吨。如果两国的劳动都用来生产小麦，假设中国能生产 50 吨，而美国能生产 100 吨。两国的生产可能性如下：

表 2 - 1 中国和美国的生产可能性(1)

	大 米 (吨)	小 麦 (吨)
中 国	100	50
美 国	80	100

从劳动生产率的角度说，中国每人每年可以生产 1 吨大米，而美国每人每年只生产 0.8 吨，中国具有生产大米的绝对优势。美国每人每年可以生产 1 吨小麦，而中国每人每年只能生产 0.5 吨，美国具有生产小麦的绝对优势。表 2-2 列出了中美两国在大米和小麦生产中的劳动生产率。

表 2 - 2 中国和美国劳动生产率 ( $Q_j/L$ )

	大米(人均产量)	小麦(人均产量)
中 国	1.0	0.5
美 国	0.8	1.0

$Q_j$  是产量， $L$  是劳动投入；其中  $j$  = 大米、小麦

从生产成本的角度来说，每吨大米在中国只要 1 个单位的劳动投入，在美国则要 1.25 个单位。相反，每吨小麦在中国需要 2 个单位的劳动投入，在美国只要 1 个。在表 2-3 中，我们分别用  $a_{LR}$  和  $a_{LW}$  来表达中美两国单位大米和单位小麦生产中的劳动要素投入，即生产成本。

表 2 - 3 中国和美国的生产成本 ( $a_{Lj}$ )

	大 米 ( $a_{LR}$ )	小 麦 ( $a_{LW}$ )
中 国	1.0	2.0
美 国	1.25	1.0

显然， $a_{LR}$  (中国) <  $a_{LR}$  (美国)，而  $a_{LW}$  (中国) >  $a_{LW}$  (美国)。通过生产成本的

比较，我们可以得出与以上比较劳动生产率时同样的结论。

根据“绝对优势”贸易理论，中国应该专门生产大米（100 吨），然后用其中的一部分去跟美国交换小麦。美国则应专门生产小麦（100 吨），然后用一部分小麦去交换中国的大米。

### 3. 贸易所得

这种专业化的分工和交换有什么好处呢？让我们用一个假设的例子来说明。如果没有贸易的话，两国都是封闭经济，自给自足，因此，为了满足不同的消费，每个国家都要生产两种产品。为了方便起见，我们假设每个国家都将自己的劳动资源平均分布在两种产品的生产上。那么，中国的大米产量是 50 吨，小麦是 25 吨，美国则生产 40 吨大米和 50 吨小麦。在封闭经济中，各国的生产量也是各国的消费量。

在两国开放自由贸易和专业化分工之后，中国生产 100 吨大米而美国生产 100 吨小麦。假设中国仍然保持自给自足时的大米消费量（50 吨），拿出另外的 50 吨去跟美国交换小麦，而美国也是如此，保证原来的小麦消费量（50 吨），将余下的 50 吨小麦去交换大米。这样，中国与美国用 50 吨大米换 50 吨小麦。贸易的结果是，中国现在有 50 吨大米（自己生产的）和 50 吨小麦（进口的），比自给自足时多了 25 吨小麦。而美国也有 50 吨小麦和 50 吨大米，比自给自足时多了 10 吨大米，两国都比贸易前增加了消费，都得到了在自给自足时不可能达到的消费水平。这就是**贸易所得**。

在这个例子中，中国大米与美国小麦的交换比例是 1 比 1，而实际中这一比例会变动。究竟以什么样的比例（即价格）进行交换，取决于国际市场上两种产品的供给与需求。这一点，我们会在后面详细讨论。但有一点非常明确，中国用 1 吨大米换取的小麦不能少于 0.5 吨，否则不如自己生产；进口 1 吨中国大米，美国愿意支付的小麦不会超过 1.25 吨，否则无利可图。两国都能从分工和贸易中获利的小麦/大米交换比例（大米的相对价格）应在 0.5 与 1.25 之间。

### 4. 理论的局限性

“绝对优势”理论解释了产生贸易的部分原因，也首次论证了贸易双方都可以从国际分工与交换中获得利益的思想。国际贸易可以是一个“双赢”的局面而不是一个“零和游戏”。可以说，斯密把国际贸易理论纳入了市场经济的理论体系，开创了对国际贸易的经济分析。但是，绝对优势贸易理论的局限性很大，因为在现实社会中，有些国家比较先进发达，有可能在各种产品的生产上都具有绝对优势，而另一些国家可能不具有任何生产技术上的绝对优势，但是贸易仍然在这两种国家之间发生，而斯密的理论无法解释这种绝对先进和绝对落后国家之间的贸易。

为了说明“绝对优势”学说的局限性，我们对前面的例子（表 2 - 1）作以下改动：假设美国的劳动力都用来生产大米的话，每年的生产能力不是 80 吨，而是 150 吨；中国的生产能力不变。这样，两国的生产可能性变成：

表 2 - 4 中美两国的生产可能性（2）

	大 米（吨）	小 麦（吨）
中 国	100	50
美 国	150	100

在这种情况下，美国小麦和大米的劳动生产率都比中国高，在大米和小麦上都有绝对优势。根据斯密的绝对优势贸易理论，美国应该出口小麦，也出口大米，而中国没有任何产品可以出口，不但应该进口小麦，还应该进口大米。可是，如果中国不能出口的话就没有能力来支付进口产品，也就无法进口，国际贸易也就没有可能。因此，斯密的绝对优势贸易理论在解释国际贸易的实际现象时有很多局限性。

### 第三节 李嘉图的比较优势贸易理论

在亚当·斯密之后的另一位著名的古典经济学家是大卫·李嘉图(David Ricardo)。李嘉图的贸易学说是他整个经济理论中的一个重要组成部分。以下主要介绍李嘉图的比较优势贸易理论。

#### 一、李嘉图的贸易思想

作为古典政治经济学的重要人物，李嘉图与斯密一样，主张自由贸易，认为每个个人在自由追求个人利益的同时会自然而然地有利于整个社会。

与重商主义不同，李嘉图认为国际贸易给社会带来利益并非因为一国商品价值总额的增加，而是因为一国商品总量的增长。国际贸易之所以对国家极为有利，是因为“它增加了用收入购买的物品的数量和种类，并且由于商品丰富和价格低廉而为节约和资本积累提供刺激”<sup>34</sup>。同斯密一样，李嘉图强调了进口带来的利益。不过，李嘉图并非只是重复斯密关于自由贸易的好处，而是提出了更加系统的自由贸易理论，他从资源的最有效配置(使用)角度来论证自由贸易与专业分工的必要性。

在斯密的理论中，鞋匠有制鞋的绝对优势，裁缝有做衣服的绝对优势，两者的分工比较明确。但假如两个人都能制鞋和做衣服，而其中一个在两种职业上都比另一个人强，那么应该怎样分工呢？或者说，怎样的分工(资源配置)是最有效的呢？根据李嘉图的理论，这要看两人在两种职业上的劳动生产率相差多少。如果一个人比另一个人在制鞋上强三分之一，而在做衣服上只强五分之一，那么这个较强的人应该制鞋而那个较差的人应该去作衣服。这样的分工对双方都有利，也是资源的最佳配置。

李嘉图用这一“比较成本”的概念来分析国际贸易的基础，建立了“比较优势贸易理论”(Comparative Advantage)<sup>35</sup>。比较优势理论认为，国际贸易的基础并不限于劳动生产率上的绝对差别。只要各国之间存在着劳动生产率上的相对差别，就会出现生产成本和产品价格的相对差别，从而使各国在不同的产品上具有比较优势，使国际分工和国际贸易成为可能。根据李嘉图的比较优势贸易理论，每个国家都应集中生产并出口其具有“比较优势”的产品，进口其具有“比较劣势”的产品。

在说明“比较优势”国际贸易理论的时候，李嘉图用了葡萄牙跟英国进行葡萄酒和棉布贸易的例子。这个例子后来成为对“比较优势”原理最权威的阐述。在此，我们不妨一起来欣赏一下这一段著名的论述：

英国的情形可能是生产棉布需要 100 个人劳动一年，而如果酿制葡萄酒则需要 120 人劳动同样长的时间。因此，英国发现通过出口棉布来进口葡萄酒对自己比较有利。

葡萄牙生产葡萄酒可能只需要 80 人劳动一年，而生产棉布却需要 90 个人劳动一年。因此，对葡萄牙来说，出口葡萄酒以交换棉布是有利的。即使葡萄牙进口的商品在本国制造时所需要的劳动少于英国，这种交换仍然会发生。虽然葡萄牙能够以 90 个人的劳动生产棉布，但他宁可从一个需要 100 个人的劳动生产的国家进口棉布。对葡萄牙来说，与其挪用种植葡萄的一部分资本去织造棉布，还不如用资本来生产葡萄酒，因为由此可以从英国换得更多的棉布。

因此，英国将以 100 个人的劳动产品交换 80 个人的劳动产品<sup>36</sup>。

人们通常将“比较优势”与李嘉图联系起来，认为这是他的理论，事实上，在李嘉图发表他的《政治经济与赋税原理》(1817 年)两年前的 1815 年，罗勃特·托伦斯(Robert Torrens)

<sup>34</sup> 李嘉图《政治经济学及赋税原理》，商务印书馆，1979，第531页。

<sup>35</sup> 与“绝对优势”理论一样，“比较优势”曾在许多书或文章中被译为“比较利益”理论，而“比较优势”是比较适当的译法。

<sup>36</sup> Ricardo, David, On the Principles of Political Economy and Taxation, 中译本《政治经济学及赋税原理》P532-533.

在他《关于玉米对外贸易的论文》中就已提出了比较优势的概念。托伦斯认为，由于波兰在制造业方面与英国的巨大差距，即使英国能够非常有效地生产玉米，英国也最好不要自己生产而应从波兰进口。这样做对英国更有利，因为英国用生产玉米的资本生产出来的棉布，可以从波兰换取比从自己土地中生产出来的更多的玉米。“尽管在本国用于耕种的资本比国外用来耕种的资本可能得到更多的利润，但是在这种情况下，资本应该被用于制造业，并将获得更多的利润。这一更大的利润应该决定我们的产业发展方向。”<sup>37</sup>

可见，托伦斯也是比较优势贸易理论的创始者之一，但李嘉图则是第一个用具体数字来说明这一原理的经济学家。当代经济学家萨缪尔森曾戏谑地称李嘉图“棉布和葡萄酒贸易”一例中的数字为“四个有魔力的数字”。由于这四个数字，使得人们在讨论这一理论时只记住了李嘉图而不知道托伦斯。事实上，托伦斯对“比较优势”的理论也有重要的贡献，他应该和李嘉图分享提出“比较优势贸易理论”的诺贝尔奖（如果有的话）。

### 人物介绍： 大卫 李嘉图 (David Ricardo, 1772-1823)

大卫·李嘉图于1772年出生于英国伦敦一个富有的交易所经纪人家庭。他所受的学校教育不多，14岁就开始跟随父亲在交易所做事。后来，因婚姻和宗教问题与父亲脱离关系，自己经营交易所，干得非常成功，十年之后就拥有了200万英镑的财产。功成名就后，他利用空闲时间学习了自然科学；1799年李嘉图在巴思逗留期间偶然得到一本《国富论》，成为这本书的一个真正“赞赏者”。同时当时英国脱离金本位制的特定环境使李嘉图对政治经济学产生了很大的兴趣。最终，他在分析、批判前人经济理论的基础上，结合时代提出的问题，将经济理论推上了一个新的阶段。

李嘉图对经济理论的研究和著作，几乎涉猎了经济学中的所有方面，他首先研究的是货币。李嘉图是货币数量论的倡导者。他在1809年1811年发表的几篇文章和几个小册子中，批判了当时的货币流通制度，并且拟定了一个实事求是的纲领，甚至提出要创立新的国家银行，显示了他极大的建议方式和极雄辩的著作能力。他的货币理论思想主要有：1). 稳定货币流通是发展经济的最重要条件；2). 这种稳定只有以黄金为基础的条件下才有可能实现；3). 在流通中黄金可以在相当大程度上，甚至完全为按固定平价兑换黄金的纸币所取代。之后，他出版了《论谷物低价对资本利润的影响》。书中，他主要研究了价值理论。他以斯密的价值理论为出发点研究价值问题，力图在基本点上纠正和揭露斯密价值学说的混乱和矛盾。他坚持了耗费劳动量决定商品价值的原理，并将这一原理始终贯穿在他的经济理论中。他考虑了劳动性质与价值的关系，认为各种不同性质的估价由市场决定，并且主要决定于劳动者的相对熟练程度和所完成的劳动的强度。最不利条件下的劳动决定价值。决定商品价值的是劳动总量，即不仅包括生产该商品时所需的劳动，而且包括生产用于该过程的资本物所需的劳动。

李嘉图对国际贸易理论有开创性的贡献。他是贸易自由的坚决支持者。在他的主要著作《政治经济学及赋税原理》中，李嘉图以一个有关国际贸易的一般理论支持了自己的观点。该理论包括了比较优势学说——该学说或许可以说成是政治经济学中最广泛地为人所接受的“真理”（马歇尔，1887）。在《政治经济学及赋税原理》的《论对外贸易》一章中，他对苏格兰和葡萄牙的外贸进行了研究并用精彩的例子“葡萄酒”和“棉布”说明了比较成本，以及得到了贸易的结果使贸易参与国更加富裕的结论，即后来所谓的比较优势原则。这个基本思想在后来被无数经济学家们引用并发展。他还从比较耗费原则得出了与他的在贸易自由条件下和谐发展国际经济关系理论相适应的结论。

终其一生，李嘉图都以严谨的思维、数学逻辑性和精确性著称。他是古典政治经济学的集大成者。他发展了斯密的工资、利润和地租的观点，即社会三个主要阶层最初收入的观点。他认为，地租只是从利润中扣出的部分，从而利润被说成是收入的最初的基本形式，而资本是收入的基础，即利润实质上就是剩余价值。这又是他在科学上取得

<sup>37</sup> Torrens, “An Essay on the External Corn Trade”, 1<sup>st</sup> ed., London: Hatchard, 1815, pp264-5.

的光辉成就之一。1817 年 4 月，他的名著《政治经济学及赋税原理》出版。该书包含了他丰富的经济思想，在经济史上有着很重要的地位。1819 年，他成为一名议员，积极参与讨论银行改革、税收提议等问题，并成为了伦敦政治经济俱乐部的奠基人。

资料来源：新帕尔格雷夫经济学大辞典 第四卷 P196-214

## 二、比较优势贸易模型

在介绍了李嘉图的贸易思想之后，我们在这一节进一步展开分析比较优势理论。

### 1. 基本假设和生产贸易模式

比较优势模型的假设与绝对优势模型基本一样，除了强调两国之间生产技术存在相对差别而不是绝对差别之外。

在比较优势模型中，生产和贸易的模式是由生产技术的相对差别以及由此产生的相对成本差别决定的。各国应该专门生产并出口其拥有“比较优势”的产品，进口其不具有“比较优势”（或有“比较劣势”）的产品。

怎样才能知道一国是否有生产某种商品的比较优势呢？产品的比较优势可以用相对劳动生产率、相对生产成本、或者机会成本来确定。

（1）用产品的**相对劳动生产率**来衡量。相对劳动生产率是不同产品劳动生产率的比率，或两种不同产品的人均产量之比。用公式表示则可写成：

$$\text{产品 A 的相对劳动生产率 (相对于产品 B)} = \frac{\text{产品 A 的劳动生产率 (人均产量: } Q_A/L \text{)}}{\text{产品 B 的劳动生产率 (人均产量: } Q_B/L \text{)}}$$

如果一个国家某种产品的相对劳动生产率高于其他国家同样产品的相对劳动生产率，该国在这一产品上就拥有比较优势。反之，则只有比较劣势。

表 2 - 5 中美两国的相对劳动生产率（1）

	大米/小麦	小麦/大米
中国	2	0.5
美国	0.8	1.25

表 2 - 5 中的数字是根据我们前面假设的例子（表 2 - 1）所计算的相对劳动生产率。中国大米的相对劳动生产率是 1 吨大米 / 0.5 吨小麦，即 2 吨大米 / 吨小麦。美国大米的相对劳动生产率是 0.8 吨大米 / 吨小麦， $2 > 0.8$ ，中国大米的相对劳动生产率高于美国，中国具有生产大米的比较优势。两国小麦的相对劳动生产率则正好相反：中国为 0.5 吨小麦 / 吨大米，美国为 1.25 吨小麦 / 吨大米，美国具有生产小麦的比较优势。

（2）用**相对成本**来衡量。所谓“**相对成本**”，指的是一个产品的单位要素投入与另一产品单位要素投入的比率。用公式表示：

$$\text{产品 A 的相对成本 (相对于产品 B)} = \frac{\text{单位产品 A 的要素投入量 (} a_{LA} \text{)}}{\text{单位产品 B 的要素投入量 (} a_{LB} \text{)}}$$

如果一国生产某种产品的相对成本低于别国生产同样产品的相对成本，该国就具有生产该产品的比较优势。上例中两国每吨大米和小麦的相对成本为：



表 2 - 6 中美两国大米和小麦生产的相对成本

	大 米( $\alpha_{LR} / \alpha_{LW}$ )	小 麦( $\alpha_{LW} / \alpha_{LR}$ )
中 国	0.5	2.0
美 国	1.25	0.8

中国大米的相对成本比美国的低，而美国小麦的相对成本比中国的低。因此，结论与用相对劳动生产率来衡量是一致的：中国有生产大米的比较优势，美国有生产小麦的比较优势。

(3) 一种产品是否具有生产上的比较优势还可用该产品的**机会成本**来衡量。所谓“机会成本”指的是为了多生产某种产品（例如小麦）而必须放弃的其他产品（大米）的数量。用大米来衡量的每单位小麦产量的机会成本为：

$$\text{小麦的机会成本} = \frac{\text{减少的大米产量} (\Delta Q_R)}{\text{增加的小麦产量} (\Delta Q_W)}$$

$Q_R$  是大米产量， $Q_W$  是小麦产量，“ $\Delta$ ”表示变动。

在前面的计算中我们可以看到，在给定的时间（或土地）里，每个中国农民可以生产 1 吨大米，也可以生产 0.5 吨小麦，但不能同时生产 1 吨大米和 0.5 吨小麦。也就是说，在中国，一个农民要想多生产 1 吨小麦，他就不得不少生产 2 吨大米。每吨小麦的“机会成本”是 2 吨大米。在美国，一个农民要想多生产 1 吨小麦，就必须少生产 0.8 吨大米。每吨小麦的“机会成本”是 0.8 吨大米。同样，我们可以算出大米的机会成本（小麦机会成本的倒数）：中国为 0.5 吨小麦，美国为 1.25 吨小麦。中国生产大米的机会成本低，具有比较优势。美国小麦的机会成本低，具有生产小麦的比较优势。

由此可见，三种方法的结论是相同的，都能确定本国产品的比较优势。

李嘉图的比较优势理论认为贸易的基础是生产技术相对差别以及由此产生的相对成本的不同。一国之所以能够出口获利，只需在该产品的生产上有比较优势而不一定要有绝对优势。一国可能会在所有的产品上都不具有绝对优势，但一定会在某些产品上拥有比较优势。因此，任何国家都可以有出口的产品，都有条件参与国际分工和国际贸易。

与“绝对优势”学说相比，“比较优势”学说更有普遍意义。在前面的例子（表 2 - 4）中，美国不但拥有生产小麦的绝对优势，也拥有生产大米的绝对优势。根据“绝对优势”学说，美国应该生产所有两种产品并向中国出口，中国应该什么也不生产只是进口。但是，这种情况实际是不可能发生的，因为贸易本身是双向的。一个国家不可能只有进口没有出口。如果只有在绝对优势的条件下才能出口获利的话，中国什么东西都不能出口，中国和美国就不会发生贸易。

但是，根据比较优势学说，贸易仍能在两国间发生。中国虽然在所有两种产品上都不拥有绝对优势，却在大米生产上拥有比较优势。生产 1 吨大米的机会成本，在美国是 1.25 吨小麦，在中国只是 0.5 吨，也就是说，用 0.5 吨小麦在中国就可以换到 1 吨大米，在美国则要用 1.25 吨。中国生产大米的相对劳动生产率比美国高： $2 > 0.5$ （见表 2-7），中国则有生产大米的比较优势。从而中国可以集中生产大米并出口美国，同时从美国进口小麦，两国之间发生了贸易。通过这个例子我们可以看到，“比较优势”学说不仅在理论上更广泛地论证了贸易的基础，在实践上也部分解释了先进国家与落后国家之间贸易的原因。

表 2 - 7 中美两国的相对劳动生产率 (2)

	大米/小麦	小麦/大米
中国	2	0.5
美国	1.5	0.67

## 2. 贸易影响与贸易所得



在绝对优势贸易理论中,人们对贸易所得比较容易看得清楚,因为一国出口产品的绝对生产成本一定比别国低而且进口的也一定是自己生产成本绝对比别国高的产品,所以贸易一定能够赚钱或省钱。但在比较优势理论中,贸易所得就不是那么直观。一国有可能出口比别国生产成本高的产品,也有可能从别国进口生产成本不如本国低的产品。在这种情况下,一国参与国际贸易的利益(所得)何在呢?

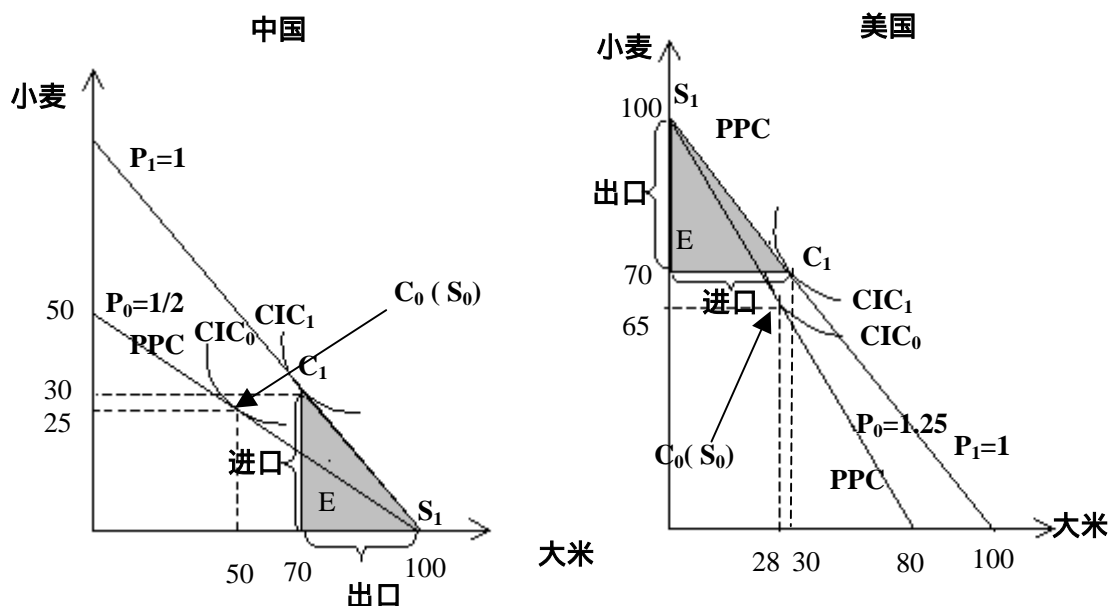
## 2.1 总体均衡分析

“比较优势”理论可以用图形和曲线来说明。在总体均衡的分析中，我们使用生产可能性曲线说明供给，用社会无差异曲线表示需求。在上例中，中国和美国都只生产两种产品：大米和小麦。因此，在我们的总体均衡分析中，也只有大米和小麦两种产品。图 2-1 中的 (A) (B) 两图分别说明中美两国的生产消费情况，两图中的纵坐标都表示小麦的生产量，横坐标都为大米的生产量。如果各国都将所有的人力用于生产小麦，不生产大米，小麦的生产总量分别为 50 吨（中国）和 100 吨（美国）；或两国将全部资源投入大米生产，可分别生产 100 吨（中国）和 80 吨（美国）大米。这是两个极端的情况。各国也都可以生产一部分大米和一部分小麦。如果中国将一部分劳动力用来生产大米，中国的小麦产量就不可能再保持在 50 吨，新的生产组合可能是 40 吨小麦和 20 吨大米，或者是 30 吨小麦 40 吨大米，等等。这种可能的生产组合会有很多很多。如果我们将各种可能的组合都表示出来即可得各国的生产可能性曲线。由于在李嘉图的“比较优势”模型中劳动是唯一的要素投入，而劳动生产率又是固定的，因此，产品的机会成本也就固定不变了。各国的生产可能性曲线都是直线，用 PPC 表示。

图 2-1 中, 中美两国对小麦和大米这两种产品的需求分别用各自的社会无差异曲线表示。在各国的社会无差异曲线图中,  $CIC_1$  都比  $CIC_0$  具有更高的社会福利水平。

中美两国在发生贸易之前，各自根据社会的需求偏好（社会无差异曲线  $CIC_0$ ）和生产能力（生产可能性曲线  $PPC$ ）选择  $S_0$  点作为生产的均衡点， $C_0$  作为消费的均衡点。无国际贸易的情形下，如果社会福利达到最大化，本国生产的产品完全用于本国消费，即  $S_0$  与  $C_0$  重合。在  $S_0$  点上各国大米的机会成本（在封闭经济中也是大米的相对价格）都用  $P_0$  来表示。中国生产每吨大米的机会成本为 0.5 吨小麦；美国生产大米的机会成本是 1.25 吨小麦。图 2-1 中大米是在横轴上，因此，大米生产的机会成本正好是生产可能性曲线的斜率。中国大米的相对成本低，中国拥有生产大米的比较优势；美国则拥有生产小麦的比较优势。

**图 2 - 1 生产技术（劳动生产率）不同国家之间的贸易**



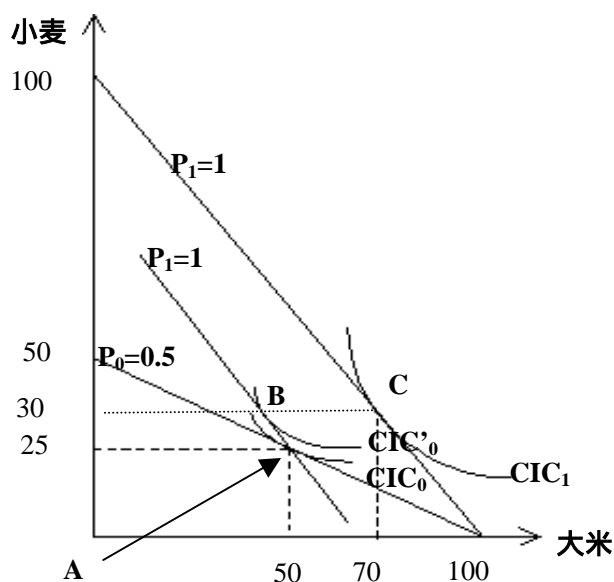
如果两国发生贸易,根据比较优势的原理,美国会专门生产小麦并向中国出口一部分小麦以换取大米,中国则集中生产大米并用一部分大米出口跟美国换小麦。各国的生产点都会从原来没有贸易时的  $S_0$  点转移到  $S_1$  (中国生产 100 吨大米,美国生产 100 吨小麦),然后再根据国际价格进行交换。

国际价格是双方都接受的交换价格。国际价格的形成我们会在分析各种具体的商品市场时讨论,在此我们先假定为 1 ( $P_1$ ),即每吨小麦可以交换 1 吨大米。对于中国来说,自己生产 1 吨小麦要牺牲 2 吨大米,现在只要用 1 吨大米即可换取 1 吨小麦,无疑是愿意的。对于美国来说,每吨大米的生产原来要花费 1.25 吨小麦的代价,现在只需用 1 吨小麦就可从中国得到 1 吨大米,当然也有贸易的意愿。

在给定的国际价格下,各国根据自己的社会消费偏好进行最优选择。各国都会在自己的社会无差异曲线 (CIC) 与国际价格曲线相切的点 ( $C_1$ ) 上决定两种产品的消费。假设中国在这点上需要消费 70 吨大米,中国就可用余下的 30 吨大米去跟美国人交换小麦。在国际价格为 1:1 的情况下,中国可以获得 (进口) 30 吨小麦,总的消费量为 70 吨大米和 30 吨小麦。美国也根据同样的道理选择他们的消费,在国际价格下出口一部分小麦 (30 吨) 以换取大米 (30 吨)。在均衡点上,美国进口的大米量与出口的小麦量,正好等于中国相应的出口和进口量。生产 ( $S_1$  点) 与消费 ( $C_1$  点) 之间的差别就是国际贸易量,  $C_1ES_1$  三点所组成的三角被称为“贸易三角”。

根据比较优势形成的专业化分工和国际贸易使中国的消费从无贸易时的 50 吨大米 25 吨小麦增加到 70 吨大米 30 吨小麦,美国的消费也从原来的 28 吨大米 65 吨小麦,提高到 30 吨大米 70 吨小麦。两国的生产能力 (由生产可能性曲线表示) 都没有变化,而消费水平却都提高了,两国都从国际分工和国际贸易中获得了利益,达到了比贸易前更高的社会福利水平 (用  $CIC_1$  表示)。需要说明的是,在总体均衡分析中,衡量福利水平的是社会无差异曲线的水平而非产品的绝对消费量。如果中国特别偏好大米的话,贸易后的消费水平也可能是 80 吨大米 20 吨小麦。与贸易前相比,大米消费量增加了,但小麦消费量却减少了,但总的社会福利水平仍是提高了。因此,贸易后两种产品的消费都增加的情况可以用来说明整个国家的贸易所得,但说明贸易所得并不一定需要两种产品的消费都增加。

图 2-2 “交换所得”和“分工所得”



如果再进一步分析的话,我们看到从贸易中的社会福利分别来自于“交换所得”与“专业化生产和分工所得”两个部分。前者是产品在消费领域的重新配置所得,后者是资源在生产领域的更有效配置所得。在总体上,都可称为**配置所得** (gain from allocation)。

为了说明交换所得，我们可以假设中国在与美国发生贸易时并不改变生产结构，即仍然生产 50 吨大米和 25 吨小麦，但中国大米的相对价格是 0.5，而美国大米的相对价格是 1.25。在这种情况下，中国愿意将 50 吨大米中的一部分与美国交换小麦。我们仍然假定其交换比例（或称国际价格）为 1:1。交换的结果使得中国大米消费减少小麦消费增加，并达了新的更高的社会福利水平。在图 2 - 2 中，消费从 A 点移到 B 点，社会福利水平从  $CIC_0$  提高到  $CIC_1$ 。

现在我们进一步假设，在新的国际价格下中国的生产发生了变化。国际大米的相对价格是 1，中国大米生产的相对成本为 0.5。中国有生产大米的比较优势，出口大米有利可图。这样，中国将全部资源用于生产大米而不生产任何小麦，美国则正好相反：只生产小麦不生产大米。然后两国再进行交换。这种生产资源的重新配置使得中国有能力将消费点进一步从 B 点移到 C 点，并使社会福利水平提高到  $CIC_1$ 。这一部分的提高主要来源于生产资源的重新配置，是“分工所得”。参与国际贸易的总收益包括“分工所得”和“交换所得”两部分。

通过以上总体均衡分析，我们现在来概括一下李嘉图模型中贸易对一国经济的影响和所得：

- (1) 发生贸易后各国出口具有比较优势的产品，进口没有比较优势的产品，造成具有比较优势产品（出口产品）的相对价格上升（或没有比较优势的进口产品的相对价格下降）；
- (2) 相对价格的变化促进各国实行专业分工，专门从事本国具有比较优势之产品的生产，不生产不具有比较优势的产品；
- (3) 在新的生产贸易下，各国的社会福利水平提高。贸易所得来自于产品的消费和生产两个方面的有效配置。通过贸易，一国可以消费超出其生产能力的产品。

## 专栏： 小国与大国之间的贸易

在李嘉图的两国贸易模型中，一个隐含的假设是，两国的规模大小相似。因此，在自由贸易的情况下，两国各自放弃不拥有比较优势的产品而将所有的资源用于生产本国拥有比较优势的产品。但在现实世界中，贸易中两国的大小可能相差很大，比如中国与斯里兰卡相比，无论是人口还是土地面积，前者都是后者的几十倍甚至一百多倍。即使中国有生产小麦的比较优势，斯里兰卡有生产大米的比较优势，两国进行自由贸易，中国也不可能只生产小麦而不生产大米，因为即使把斯里兰卡全部生产的大米都出口到中国来也满足不了中国的最低消费。因此，如果大国与小国发生贸易，小国可以只生产其拥有比较优势的产品，而大国则不会实行专业化只生产一种产品。大国仍然需要两种产品都生产。

另外一个问题是，小国与大国进行贸易，哪一国从自由贸易中获得的收益会更大呢？一般来说，贸易所得与贸易前后相对价格的变化幅度成正比。换句话说，如果产品出口价格越高，或是进口产品的价格越低，一国从贸易中获得的利益就越大。

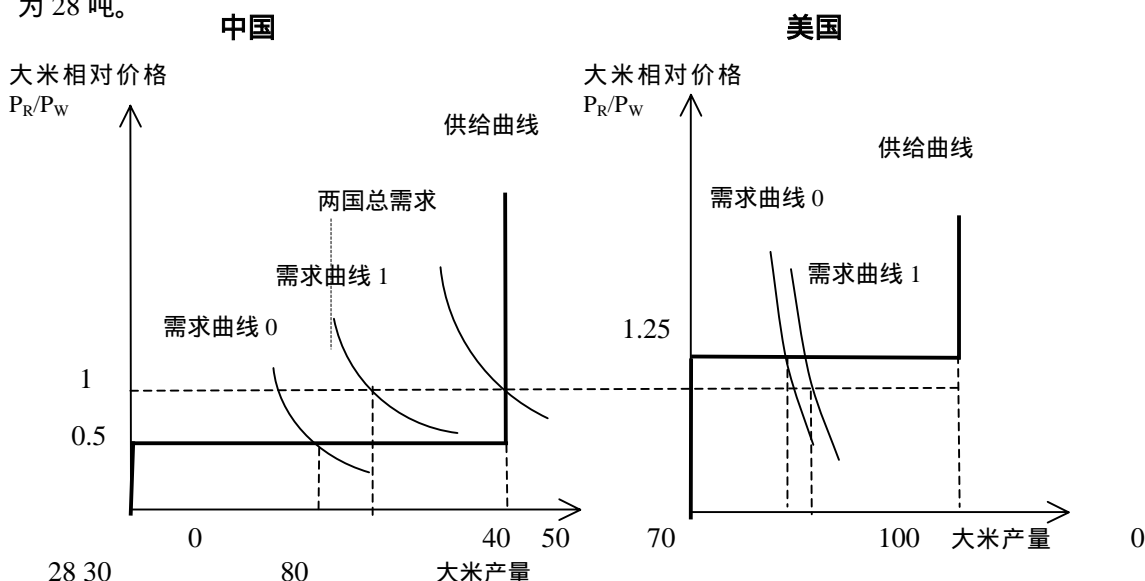
那么，小国与大国贸易，谁的价格变化会更大一些呢？举个例子来说，假设贸易前中国的大米市场的交易量为 1 亿吨，价格为每吨 1000 元。斯里兰卡大米市场交易量为 100 万吨，价格为每吨 500 元。发生贸易后中国从斯里兰卡进口了 50 万吨大米。这 50 万吨大米对于 1 亿吨的市场来说，只占 0.5% 份额，影响甚微，对中国大米市场价格的影响不会很大。但是，对于斯里兰卡来说，50 万吨意味着相当于原有市场的 50% 现在出口到了国外，大米价格会大幅上升。虽然自由贸易的结果会使两国的大米价格都发生变动，但相对于封闭时两国的市场价格来说，中国只降了一点点以至小到可以忽略不计，而斯里兰卡的大米价格则可以涨到非常接近于中国市场价格（将近每吨 1000 元）。由此可见，在小国与大国的贸易中，小国的利益增长幅度大于大国的利益增长幅度。

## 2.2 局部均衡分析

与总体均衡分析不同，局部均衡分析只讨论某个产品市场而非整个经济的情况。局部均衡分析有助于我们了解在某个具体产品市场上的价格、生产、消费以及这一产品的生产者和消费者的利益变动，也有助于我们弄清商品均衡价格是如何决定和变动的。

图 2-3 是根据图 2-1 假设的数据推导出来的中美两国大米市场情况。在中国，大米生产的相对成本为 0.5。如果大米的相对价格低于 0.5 的话，中国将不会生产大米，供给量为零。大米相对价格等于 0.5 时，等于相对成本，这时中国有可能生产，也有可能不生产，产量可以从 0 一直到 100（最大产量）。如果相对价格大于 0.5 时，中国就会将全部资源用来生产大米，但供给量不会超过其生产能力（100 吨），所以这一段的供给曲线在 100 吨处垂直。美国的大米市场情况类似，如果大米的相对价格低于 1.25，美国不会生产任何大米。在相对价格等于 1.25 时，美国就可能生产大米，产量在 0 到 80 之间，供给曲线为水平直线。但是相对价格超过 1.25 时，供给曲线在 80 吨处垂直。

在没有贸易时，各国大米的相对价格等于其相对成本，生产多少则由国内的需求（由“需求曲线 0”表示）决定。根据假定，在自给自足的情况下，中国大米生产量为 50 吨，美国为 28 吨。



由于中国大米的相对价格低于美国，因此，一旦发生贸易，两国的大米相对价格就会趋同：中国大米相对价格上升，美国的大米相对价格下降，从而造成中国的大米产量变为 100，而美国则降低为 0。这时，中国成了唯一的大米生产者，中国所面对的也是两国对大米的总需求，大米的国际价格由中国的供给与两国的总需求来决定。在这一例子中，我们假定这一最终的均衡价格为 1。

值得指出的是，这里的“两国总需求”并非两国贸易前对大米的需求（用“需求曲线 0”表示）的简单相加，而是自由贸易下两国对大米的需求（由“需求曲线 1”表示）之和。那么，自由贸易会使各国对大米的需求发生什么样的变化呢？首先，各国对大米的需求量会受到价格变动的影响。根据需求规律，大米价格上升的国家，对大米的需求量下降；而价格下降的国家，需求量会上升。这种影响我们称为**价格效应**。价格效应表现在需求量沿原有的需求曲线上下滑动。其次，各国对大米的需求还会受到通过贸易而产生的收入变动的影响。由于参与贸易，各国不仅通过出口直接增加了收入，而且还由于进口便宜产品而节省了原来用于消费同量产品的开支，各国总的实物消费量都增加了。国际贸易使各国按实物衡量或按原来物价计算的总收入增加。由于大米是一种正常品（收入的需求弹性为正），收入增加，需求就会增加，表现为需求曲线向右移动。这是**收入效应**。

在我们的例子中，中国出口大米，国内的大米相对价格上升，通过“价格效应”人们降低大米的消费量，顺着原来的需求曲线向左上方移动（假定消费量下降到 40）。同时，由于中国集中生产大米并能用大米换取比封闭经济中更多的小麦，整个国家用实物衡量的收入增加，导致大米需求曲线外移（从需求曲线 0 移到需求曲线 1），总需求量增加甚至有可能超过由于价格效应所产生的需求量下降幅度。在图 2-3 中，中国大米需求的价格效应是消费量下降 10（从 50 到 40），而收入效应是增加 30（从 40 到 70），净增加为 20。但是中国对大

米的最终需求量究竟是增加还是减少则取决于价格变动和收入变动中哪一个影响更大。

对于美国来说,情况就比较明确,因为美国进口大米的“价格效应”和“收入效应”对大米需求量的影响是一致的:(1)大米价格下降,需求量增加;(2)用同样量的小麦现在可以换取更多的大米使得美国劳动力用实物衡量的收入增加,导致大米需求曲线外移(从需求曲线 0 移到需求曲线 1),在同样的价格下也增加大米的需求量。美国对大米的最终消费量增加多少我们无法确定,但一定不会比进口以前少,除非大米是劣等品。

#### 第四节 多个国家或多种产品贸易模型

在揭示比较优势原理时,我们只讨论两种产品两个国家。在现实中,有许多国家在参与贸易,各国之间也从事各种产品的生产和贸易。在这一节中,我们分别讨论多个国家或多种产品贸易模型。

##### 一、两种产品多个国家

我们仍然假设只有两种产品(大米和小麦),但许多国家(比如说有  $N$  个)都生产这两种产品,那么哪些国家应该出口大米,哪些国家应该出口小麦呢?

为了确定谁有比较优势,我们将各国生产大米的相对成本从小到大进行排列:

$$\left( \frac{a_{LR}}{a_{LW}} \right)_1 < \left( \frac{a_{LR}}{a_{LW}} \right)_2 < \dots < \left( \frac{a_{LR}}{a_{LW}} \right)_N$$

其中  $a_{LR}$  和  $a_{LW}$  分别表示生产 1 单位大米和 1 单位小麦的劳动投入量;  $1, 2, \dots, N$  代表不同的国家。在这里,第 1 国生产大米的相对成本(相对劳动投入量)最低,第  $N$  国的大米相对成本最高。相反,第 1 国小麦的相对成本(大米相对成本的倒数)最高,而第  $N$  国的小麦相对成本最低。如果发生贸易的话,这两个国家的生产贸易模式比较容易确定,第 1 国出口大米进口小麦,第  $N$  国进口大米出口小麦。那么其他国家呢?

处于第 1 国与第  $N$  国之间的国家出口什么进口什么,现在取决于国际市场上大米的相对价格  $\left( \frac{P_R}{P_W} \right)$ ,而国际市场上两种产品的相对价格又取决于整个世界对这两种产品的供给与需求。

从理论上讲,各国的生产和贸易模式取决于本国的相对成本和国际市场上产品的相对价格。一旦国际市场上大米的相对价格确定之后,大米的相对生产成本低于大米国际相对价格的国家就会生产和出口大米并进口小麦,反之则生产和出口小麦,进口大米。另一方面,各国的生产和贸易模式又会反过来影响国际市场上大米的相对价格。为了进一步说明这一情况,我们不妨借助于一个假想的例子。

假设世界上有 4 个国家:中国、美国、法国、泰国。4 国的投入产出系数及相对生产成本如表 2 - 8 所列:

表 2 - 8 各国大米/小麦的单位产品劳动投入与相对成本

国家	单位产品劳动投入		大米相对成本 $\alpha_{LR} / \alpha_{LW}$
	大米( $\alpha_{LR}$ )	小麦( $\alpha_{LW}$ )	
美国	2	0.5	4.0
法国	5	2	2.5
中国	9	6	1.5
泰国	8	8	1.0

根据生产大米的相对成本排列,我们发现美国生产大米的相对成本最高,因此,根据比较优势原理,美国应该生产小麦并出口小麦来换取大米。我们也可看出,泰国生产大米的相对成本最低,所以泰国应该生产和出口大米而进口小麦。这两个国家的生产和贸易模式比较

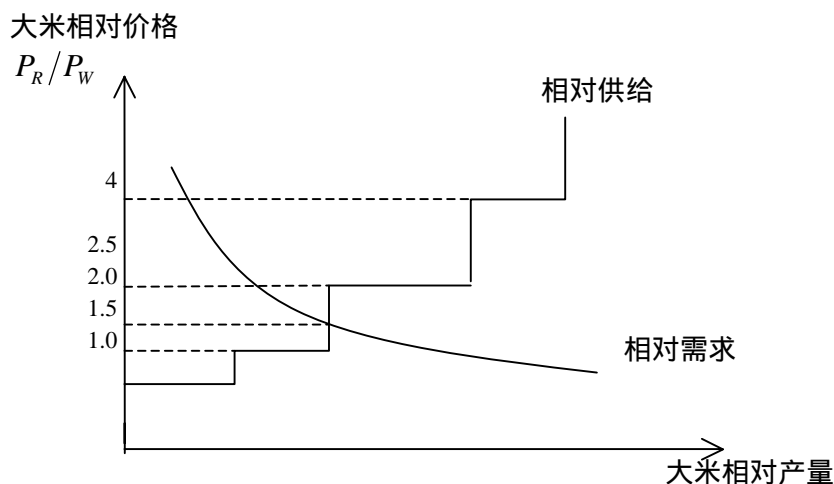
容易确定。

其他两个国家的生产和贸易模式则取决于国际市场上大米的相对价格,而这一相对价格最终取决于泰国的大米生产能力,美国的小麦生产能力和四国对大米的相对需求。

如果泰国的大米生产能力很强,美国的小麦生产能力很弱,世界大米的相对供给就大,反之则小。在大米相对需求给定的情况下,相对供给越大,就越有可能在较低的大米相对价格上达到均衡。需要生产大米的国家就越少(也有可能只要一个泰国就够了)。但如果美国生产小麦的能力很强,而泰国大米生产能力很弱,国际大米相对价格就越高。在本例中,如果大米相对价格超过 2.5,中国和法国也都生产和出口大米,并从美国进口小麦。

在图 2-4 中,我们假设市场均衡的大米相对价格是 2,那么泰国和中国就生产和出口大米,美国 and 法国生产和出口小麦。但如果大米相对需求增加,或大米的相对供给减少,导致大米相对价格超过 2.5 时,就连法国也转为生产大米进口小麦。反之,如果世界大米的相对供给增加而相对需求下降使得大米相对价格低于 1.5,那么中国和法国都会生产小麦而进口大米。

图 2-4 多个国家两种产品相对价格的确定



让我们再作一个较为抽象的总结。在两种产品多个国家的情况下,一国的比较优势由该国产品生产的相对成本( $\alpha_{L1}/\alpha_{L2}$ )与国际产品市场的相对价格( $P_1/P_2$ )相比来确定。如果( $\alpha_{L1}/\alpha_{L2}$ ) < ( $P_1/P_2$ ), 该国则具有生产产品 1 的比较优势,应该生产和出口产品 1,进口产品 2; 如果( $\alpha_{L1}/\alpha_{L2}$ ) > ( $P_1/P_2$ ), 该国则有生产产品 2 的比较优势,应该生产和出口产品 2,进口产品 1; 如果( $\alpha_{L1}/\alpha_{L2}$ ) = ( $P_1/P_2$ ), 该国在任何产品上既没有比较优势,也没有比较劣势,对任何一种产品可能进口,也可能出口,或不进口也不出口,生产与贸易模式不确定。

## 二、两个国家多种产品

现在假设有两个国家,分别是中国和美国,但有许多种产品,比如说有 M 种,分别用 1、2、……、M 来表示。中国和美国都能生产,也需要消费这 M 种产品。那么,按照比较优势,中国和美国各自应该生产并出口哪些产品,进口哪些产品?

象前面一样,劳动是唯一的投入,我们用  $\alpha_{Lj}$  来表示中国生产第 j 种产品的单位成本(劳动投入), $\alpha_{Lj}^*$  为美国生产第 j 种产品的单位成本。为了确定这两个国家在生产哪些产品上具

有比较优势，我们将中国生产这些产品的相对劳动生产率( $a_{Lj}^*/a_{Lj}$ )<sup>38</sup>从高到低排列起来：

$$\frac{a_{L1}^*}{\alpha_{L1}} > \frac{a_{L2}^*}{\alpha_{L2}} > \dots > \frac{a_{LM}^*}{\alpha_{LM}}$$

从上面的排列中可以看出，中国生产第 1 种产品的相对劳动生产率最高（或相对成本最低），生产第 M 种产品的相对劳动生产率最低（相对成本最高）也就是说，中国具有生产第 1 种产品的比较优势，而美国具有生产第 M 种产品的比较优势。如果发生贸易，中国一定会生产并出口第 1 种产品，进口第 M 种产品，美国则正好相反，生产并出口第 M 种产品，从中国进口第 1 种产品。

下面的问题是，其余的产品应该由哪国来生产？这需要通过将各种产品的相对劳动生产率与两国的相对工资水平进行比较来决定。假设中国和美国的劳动工资率分别是  $w$  和  $w^*$ 。因此，中国生产产品  $j$  的成本是  $w\alpha_{Lj}$ ，美国生产的成本是  $w^*\alpha_{Lj}^*$ 。如果

$$w\alpha_{Lj} < w^*\alpha_{Lj}^*, \text{ 或者 } \frac{a_{Lj}^*}{\alpha_{Lj}} > \frac{w}{w^*}$$

那么，中国具有生产产品  $j$  的比较优势，该产品就应该在中国生产。若相反，则美国具有生产产品  $j$  的比较优势，该产品就应该在美国生产。下面通过一个具体的例子来说明这个问题。

假设中国和美国都能生产四种产品：大米、小麦、棉布和钢铁。但是生产这些产品所需要的单位劳动投入不同。如表 2 - 9 所示：

表 2 - 9 中美两国四种产品的单位产品劳动投入与相对单位成本

产品	单位劳动投入		相对劳动生产率 $a_L^*/\alpha_{Lj}$
	中国 ( $\alpha_{Lj}$ )	美国 ( $\alpha_{Lj}^*$ )	
大米	10	10	1.0
小麦	10	5	0.5
棉布	20	4	0.2
钢铁	20	2	0.1

在上表中，如果中国和美国的工资率之比 ( $w/w^*$ ) 是 0.15，那么，中国具有生产大米、小麦和棉布的比较优势，美国只具有生产钢铁的比较优势。在自由贸易的情况下，中国出口大米、小麦和棉布，美国出口钢铁。如果工资率之比是 0.2，中国和美国都可以生产棉布。如果相对工资率是 0.6，那么，中国就只能生产大米，美国则可以生产钢铁、棉布和小麦。

由此可见，如果各种产品的相对投入产出不变（即相对劳动生产率不变），中国相对工资率的提高（从 0.15 到 0.6）会使中国在越来越多的产品上失去比较优势，生产和出口的产品种类越来越少。反之，如果美国的工资增长速度高于中国，中国的相对工资率下降，中国就会在越来越多的产品上获得比较优势。从动态的角度来看李嘉图模型，一种产品的相对投入产出和面临的工资水平都在不断变化，如果一国相对工资率的提高超过产品相对劳动生产率的提高，该国就会在越来越多的产品上失去比较优势。当然，这里的工资指的是经过汇率和物价调整后的实际工资。

在本节结束时，让我们来概括一下两个国家多种产品比较优势和贸易模式确定原则：如果一国在某种产品 ( $j$ ) 的相对劳动生产率 ( $\frac{a_j^*}{a_j}$ ) 高于相对工资 ( $\frac{w}{w^*}$ )，该国具有生产这种产

<sup>38</sup> 相对劳动生产率定义为本国劳动生产率 ( $\frac{Q_j}{L}$ ) 与外国劳动生产率 ( $\frac{Q_j^*}{L^*}$ ) 之比。由于劳动生

产率是单位产品要素投入的倒数， $\frac{Q_j}{L} = \frac{1}{a_{Lj}}$ ，所以相对劳动生产率可写为  $\frac{1}{a_{Lj}} \bigg/ \frac{1}{a_{Lj}^*} = \frac{a_{Lj}^*}{a_{Lj}}$ 。

品的比较优势，应该生产并出口这种产品。反之，该国不具有这种产品的比较优势，应该不生产这种产品而从另一国进口。

### 关键术语

古典贸易模型	贸易顺差	贸易逆差	重商主义
贸易所得	专业化生产与分工所得		交换所得
配置所得	劳动生产率	绝对优势	比较优势
生产成本			

### 本章小结：

1. 国际贸易理论的实质是市场经济商品交换和生产分工的思想，其起源和发展可以追溯到出现分工交换思想的古罗马古希腊时代。亚当·斯密之前的贸易思想主要包括重商主义和重农学派。重商主义者认为国际贸易是一种“零和游戏”，一方得益必定是另一方受损，出口者从贸易中获得财富，而进口则减少财富。其政策主张是国家干预贸易以鼓励本国商品出口限制外国商品进口。重农学派的核心思想是主张自由经济，包括自由贸易。这些思想对后来的国际贸易理论和政策的发展有很大的影响。
2. 亚当·斯密是第一个建立起市场经济分析框架的经济学家。斯密的贸易思想是其整个自由竞争市场经济体系的一个有机组成部分。斯密的“绝对优势”理论认为国际贸易和国际分工的原因和基础是各国间存在的劳动生产率和生产成本的绝对差别。各国应该集中生产并出口其具有劳动生产率和生产成本“绝对优势”的产品，进口其不具有“绝对优势”的产品。贸易的双方都会从交易中获益。
3. 大卫·李嘉图的“比较优势”理论认为贸易的基础是生产技术的相对差别（而非绝对差别）以及由此产生的相对成本的不同。每个国家都应集中生产并出口其具有“比较优势”的产品，进口其具有“比较劣势”的产品。比较优势理论在更普遍的基础上解释了贸易产生的基础和贸易所得。
4. 在两种产品多个国家的模型中，一国的比较优势由该国产品生产的相对成本与国际产品市场的相对价格相比来确定。在两个国家多种产品的模型中，一种产品的比较优势由该产品生产的相对成本（或相对劳动生产率）与两国的相对工资相比来确定。如果一国相对工资率的提高超过产品相对劳动生产率的提高，该国就会在越来越多的产品上失去比较优势。

### 思考与习题：

1. 根据重商主义的观点，一国必须保持贸易顺差。在两国模型中是否可能？为什么？
2. 在分析中国加入世界贸易组织（WTO）的利弊时，有人说“为了能够打开出口市场，我们不得不降低关税，进口一些外国产品。这是我们不得不付出的代价”；请分析评论这种说法。
3. 在古典贸易模型中，假设 A 国有 120 名劳动力，B 国有 50 名劳动力，如果生产棉花的话，A 国的人均产量是 2 吨，B 国也是 2 吨；要是生产大米的话，A 国的人均产量是 10 吨，B 国则是 16 吨。画出两国的生产可能性曲线并分析两国中哪一国拥有生产大米



的绝对优势？哪一国拥有生产大米的比较优势？

4. “贸易中的‘双赢理论’本是强权理论。对于弱国来说，自由贸易的结果只能变得更穷”，请评论上述观点。
5. 下表列出了加拿大和中国生产一单位计算机和一单位小麦所需的劳动时间。假定生产计算机和小麦都只用劳动，加拿大的总劳动为 600 小时，中国总劳动为 800 小时。

	计算机	小麦
中国	100 小时	4 小时
加拿大	60 小时	3 小时

- (1) 计算不发生贸易时各国生产计算机的机会成本。
  - (2) 哪个国家具有生产计算机的比较优势？哪个国家具有生产小麦的比较优势？
  - (3) 如果给定世界价格是 1 单位计算机交换 22 单位的小麦，加拿大参与贸易可以从每单位的进口中节省多少劳动时间？中国可以从每单位进口中节省多少劳动时间？如果给定世界价格是 1 单位计算机交换 24 单位的小麦，加拿大和中国分别可以从进口每单位的货物中节省多少劳动时间？
  - (4) 在自由贸易的情况下，各国应生产什么产品，数量是多少？整个世界的福利水平是提高还是降低了？试用图分析。（以效用水平来衡量福利水平）
6. 假定中国总劳动为 600 小时，生产每单位钢铁 Y 需要 4 小时，而生产每单位大米 X 需要 2 小时，中国的福利函数为  $U=XY^2$ 。
- (1) 求封闭经济中国的福利水平。
  - (2) 假设开放后大米的相对价格为 1，求开放后中国的福利总水平。
  - (3) 求开放的分工所得和交换所得。
7. 在李嘉图贸易模型中，用生产者剩余和消费者剩余的方法说明一国进口和出口的福利水平变动。
8. 一个小国和一个大国发生贸易，哪一个国家的福利水平提高的幅度更大一些？画图说明。
9. 两种产品多个国家的情况。下表给出了四个国家生产一单位大米和小麦的劳动投入量。

	美国	法国	中国	泰国
大米	2	5	9	8
小麦	0.5	2	3	6

已知国际市场均衡的大米相对价格为 2，则按照比较优势的原则，各国的贸易模式如何？当国际市场对大米需求增加导致大米的相对价格上升至 3.5，各国贸易模式会受到影响吗？如果有，怎样变化？

10. 两个国家多种产品的情况。下表给出了两国生产四种产品所需的单位劳动时间。

	芯片	香蕉	单反机	汽车
美国	25	5	10	50
菲律宾	100	1	20	250

如果美国工资是\$10/小时，菲律宾的工资水平是\$3/小时，两国发生贸易，按照比较优势的原则，各应生产和出口什么产品？如果美国的工资上升为\$11/小时，贸易模式会受影响吗？

**参考书目：**

- 布阿吉尔贝尔，《布阿吉尔贝尔选集》，商务印书馆，1984年版
- 柏拉图，《理想国》第一卷，商务印书馆，1957年版
- 恩格斯，《论封建制度的解体及资产阶级的兴起》，《封建社会历史译文集》，三联书店1955年版
- 恩格斯，《政治经济学批判大纲》，《马克思恩格斯全集》第一卷，人民出版社1956年版
- 大卫·李嘉图，《政治经济学及赋税原理》，商务印书馆，1979年
- 鲁友章、李宗正（主编），《经济学说史》（上册），人民出版社，1979年第二版
- 托马斯·孟，《英国得自对外贸易的财富》，商务印书馆1959年版
- 亚当·斯密，《国民财富的性质和原因的研究》（现代文库版）（译文根据郭大力、王亚南中译本[商务印书馆1979年版]）
- 罗塞·罗伯茨，《抉择 - 关于自由贸易与贸易保护主义的寓言》，刘琳娜、栾晔译，海闻校，北京大学出版社 - 中国人民大学出版社，2002年
- 克鲁格曼、奥伯斯法尔德，《国际经济学》第五版，第二章“劳动生产率和比较优势 - 李嘉图模型”，海闻等译，海闻校，中国人民大学出版社，2002年
- Maneschi, Andrea, *Comparative Advantage in International Trade: A Historical Perspective*, Edward Elgar, UK, 1998
- Routh, Guy, *The Origin of Economic Ideas*, Vintage Books, New York, 1977
- Viner, *The Role of Providence in the Social Order*, Princeton: Princeton University Press, 1972
- Schumpeter, J.A., *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, New York, 1954
- Ricardo, David, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, in P. Sraffa (ed.), *The Works and Correspondence of David Ricardo*, Vol. I, Cambridge University Press, 1951
- Torrens, *An Essay on the External Corn Trade*, 1st ed., London: Hatchard, 1815

### 第三章 新古典国际贸易理论：基本模型

无论是斯密的绝对优势理论还是李嘉图的比较优势理论，古典学派在解释国际贸易基础，揭示决定生产和贸易模式的因素，以及衡量国际贸易对本国经济的影响和贸易所得等方面都作出了极其重要的贡献。当今的许多重要理论与政策仍然得益于古典贸易理论的启示。

但是，古典贸易理论的基础是古典经济学。作为整个古典经济学理论的一个重要组成部分，古典贸易理论也是建立在“劳动价值论”的基础之上的，即认为劳动是创造价值和造成生产成本差异的唯一要素。因此，在他们的分析中，只要生产技术不变，只有一种要素（劳动）投入。而在有两种或两种以上要素投入的情况下，许多分析过程和结论不再有效。然而，随着资本主义生产关系的出现以及工业革命的发生，资本越来越成为一种重要的生产要素，产品生产不再由单一要素决定，研究投入产出关系的有关经济学理论也随之发展。十九世纪末二十世纪初，以瓦尔拉斯、马歇尔为代表的**新古典经济学**逐渐形成，在新古典经济学框架下对国际贸易进行分析的**新古典贸易理论**也随之产生。

#### 第一节 新古典贸易思想

##### 一、新古典贸易理论的形成与发展

与古典经济学不同，新古典经济学家认为生产中起码有两种或两种以上的要素投入。我们知道，在一种要素投入的情况下，投入产出之间的关系通常可以假定为不变的，产品生产的边际成本和机会成本都是不变的。但若有两种或两种以上要素投入时，每一种要素投入与产出的关系要受到其他要素投入量的影响，在其他要素的投入量不变时，随着某一要素投入量的不断增长，由此新增的产出（即“边际产出”或“边际收益”）会逐渐减少。这就是所谓的“边际收益递减”的原理。

当然，从“劳动价值论”为基础的古典经济学过渡到新古典经济学不仅仅只是要素投入数量上的变动，基本分析框架也从单一要素投入发展为一个多种产品多种要素的总体均衡体系。这一新的理论发展也为国际贸易的研究开辟了新的领域，提供了新的分析工具。在新古典经济学的框架下，许多微观经济学的理论被运用于对国际商品贸易和要素流动的分析，并建立起了比较完整的国际贸易理论体系。

与古典贸易理论相比，新古典贸易理论的发展主要表现在以下两个方面：

（1）在两种或两种以上生产要素的框架下分析产品的生产成本。在只有一种要素投入的模型中，厂商在要素方面没有选择，产品成本完全由该要素的生产率（投入产出率）和价格决定。要素的生产率及其价格都是给定的，都是由产品产量以外的因素决定的。对产品的成本来说，这些都是外生变量。在李嘉图的比较优势模型中，甚至连一国要素供给的绝对量都无关紧要了。但在两种或两种以上要素的模型中，不同的商品生产使用要素比例不同，生产同种同量的产品，也可以有不同的要素组合，要素的生产率不再是固定的，而是取决于产品生产中对要素比例的选择和要素供给的约束。产品生产中要素的使用比例（要素需求）和一国的资源储备比例（要素供给）决定要素价格从而影响产品成本，成为决定比较优势和生

产贸易模式的重要因素。生产要素价格已不再是外生变量，而是与产品价格相互决定相互影响的内生变量。

(2) 运用总体均衡的方法分析国际贸易与要素变动的相互影响。国际贸易不仅影响贸易双方的产品市场价格，而且造成各国要素市场价格的变动。产品价格和要素价格的变动也不仅仅影响一国的生产和消费，还会引起各要素之间收入的再分配。而要素在国内各部门之间的流动或要素储备比例的变动也会反过来影响生产和贸易模式。

在建立新古典国际贸易理论体系方面的主要贡献者有埃利·赫克歇尔 (Eli Heckscher)、伯尔蒂尔·俄林 (Bertil Ohlin) 和保罗·萨缪尔森 (Paul Samuelson) 等。还有许多经济学家在拓展、应用或检验新古典贸易理论方面亦作出重要贡献。这些学者包括杰罗斯拉夫·凡耐克 (Jaroslav Vanek)，罗纳德·琼斯 (Ronald Jones)，沃夫冈·斯托尔珀 (Wolfgang Stolper)，罗勃津斯基 (T. M. Rybczynski)，瓦西里·里昂惕夫 (Wassily Leontief)，杰格迪西·巴格沃蒂 (Jagdish Bhagwati) 等。本章与下一章将分别介绍新古典贸易理论，也将分别介绍这些经济学家的贡献。其中本章主要介绍赫克歇尔和俄林对国际贸易理论的主要贡献以及在他们的基础上建立起来的资源禀赋的贸易模型，介绍因资源禀赋不同而产生的贸易和生产模式，贸易对本国价格、生产、消费和福利水平的影响，以及对这一理论的实证研究结果。在下一章中，我们将介绍萨缪尔森等其他经济学家对赫克歇尔 - 俄林资源禀赋贸易模型的拓展与应用。

## 二、赫克歇尔 - 俄林的主要贡献

在新古典国际贸易理论中，贡献最大的应是瑞典经济学家埃利·赫克歇尔和伯尔蒂尔·俄林。

赫克歇尔和俄林理论的产生始于对斯密和李嘉图贸易理论的质疑。在斯密和李嘉图的模型中，技术不同是各国在生产成本上产生差异的主要原因。可是，到了 20 世纪初，各国尤其是欧美之间的交往已很普遍频繁，技术的传播已不是一件非常困难的事。许多产品在不同国家的生产技术已非常接近甚至相同，但为什么成本差异仍然很大？赫克歇尔认为，除了技术差异以外，一定有其他原因决定各国在不同产品上的比较优势，而其中最重要的是各国生产要素的禀赋不同和产品生产中使用的要素比例不同。

赫克歇尔和俄林克服了斯密和李嘉图贸易模型中的某些局限性，认为生产商品需要不同的生产要素而不仅仅是劳动。资本、土地以及其它生产要素也在生产中起了重要作用并影响到劳动生产率和生产成本。而且，他们注意到不同的商品生产需要不同的生产要素配置。有些产品的生产技术性较高，需要大量的机器设备和资本投入。这种在生产中所需的资本投入比例较高的产品可以称为**资本密集型**产品。有些产品的生产则主要是手工操作，需要大量的劳动投入。这种在生产中所需的劳动投入比例较高的产品则称为**劳动密集型**产品。这里的“密集型”是一个相对概念，如果钢铁生产中所需要的资本 / 劳动的比率高于大米生产中的资本 / 劳动比率，那么钢铁就是资本密集型产品，大米就是劳动密集型产品。反之，钢铁是劳动密集型产品，大米是资本密集型产品。

另外，各国生产要素的储备比例也是不同的。有的国家资本相对雄厚，被称为“**资本充裕**”国家；有的国家人口众多，被称为“**劳动充裕**”国家。这里的“充裕”也是一个相对概念，用资本 / 劳动的比率（人均资本）来衡量。如果美国的人均资本高于中国，美国就是资本充裕的国家，中国则是劳动充裕的国家。但如果中国与柬埔寨或孟加拉等国相比，中国也许该算成为“资本充裕”的国家。

由于产品的生产需要使用多种要素，产品的相对成本不仅可以由技术差别决定，也可以由产品生产中要素比例和一国资源储备稀缺程度的不同而决定。一般来说，劳动力相对充裕

的国家，劳动力价格会偏低，因此，劳动密集型产品的生产成本会相对低一些。而在资本相对充足的国家里，资本的价格会相对低，生产资本密集型产品可能会有利。因此，劳动力相对充裕的国家，一般拥有生产劳动密集型产品的比较优势，而资本充裕的国家，则具有生产资本密集型产品的比较优势。根据赫克歇尔 - 俄林的理论，各国应该集中生产并出口那些能够充分利用本国充裕要素的产品，以换取那些需要密集使用其稀缺要素的产品。换句话说，如果中国是劳动力充裕的国家，中国就应该多生产和出口劳动密集型产品，进口资本密集型产品。这种国际贸易的基础是生产要素的禀赋和使用比例上的相对差别。

赫克歇尔对贸易理论的贡献主要反映在他于 1919 年发表的题为《国际贸易对收入分配的影响》一文中。在这篇被萨缪尔森称之为“天才之作”<sup>39</sup>的文章中，赫克歇尔提出了建立在相对资源禀赋情况和生产中要素比例基础上的比较优势理论。他写道，“产生国际贸易的前提条件可以概括为相互进行交换的国家之间生产要素的相对稀缺程度（即生产要素的相对价格）和不同产品中所用生产要素的不同比例”<sup>40</sup>，并且，为了分析要素价格不同所产生的国际贸易，赫克歇尔假设“在不同的国家里，任何一种给定产品的生产技术是相同的。”

从这一点出发，赫克歇尔又进一步推断出贸易对要素价格的可能影响：“如果所有国家的生产技术都是相同的话，……贸易就必然继续发展直到各国相对稀缺的生产要素的价格出现均等化。……下一步，我们必须考虑这种均等化是否既是相对的又是绝对的……虽然迄今为止这一命题远未被证明，但这是贸易中不可避免的结果”<sup>41</sup>。

由此可见，赫克歇尔不仅从生产要素的禀赋和使用比例来阐述了贸易的基础，也揭示了贸易对要素价格的影响。

作为赫克歇尔的学生，俄林在赫克歇尔的基础上进一步发展了资源禀赋的贸易学说。俄林对其理论的阐述首见于他于 1924 年发表的博士论文《贸易理论》<sup>42</sup>中，而后，他在 1933 年出版的《区间贸易和国际贸易论》中则更周密地论证了资源禀赋差异所产生的贸易和国际贸易对收入分配的影响，从而更全面地阐述了新古典国际贸易理论的基本框架。

俄林的贡献可以概括为：

1、揭示了区间贸易与国际贸易形成的原因。他认为，区间贸易产生的一个直接原因是两地商品相对价格的不同，而后者又是由生产要素的供给及其价格决定，故两地区生产要素相对价格的差异（或其稀缺性的差异）是贸易关系成立的必要条件。所以，通常大量使用本地丰富而廉价的生产要素生产的商品成为该地区的出口品；而生产需要大量使用本地稀缺而昂贵的生产要素的商品则应从其他地区进口。另一条件是生产要素不具有完全可分性。因为生产要素不完全可分，小规模生产是不经济的，而专业化的规模生产会带来内部规模经济和外部规模经济。因此，各地区发挥其资源的相对优势并追求规模经济就导致了区间贸易关系的形成和发展。

另一方面，贸易将使生产要素价格均等化。在某种情况下，生产要素与商品的流动可以相互代替，因此要素价格将因商品和生产要素的进一步移动而趋于均等化。

2、指出了国际贸易中的生产要素禀赋的差异。国际贸易只是区间贸易理论的扩展运用，

<sup>39</sup> Samuelson, Paul A., 1982, “Bertil Ohlin: 1889-1979”, *Journal of International Economics* 12 (Suppl. pp 33-49)

<sup>40</sup> Heckscher, Eli F., 1919, The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income, in Harry Flam and M. June Flanders, “Heckscher-Ohlin Trade Theory”, 1991 MIT Press, p48

<sup>41</sup> 同2, p9.

<sup>42</sup> 这篇论文于1924年以“Handelns Teori”为题用瑞典语发表，直到1991年才被译成英文，由麻省理工学院出版社出版。

不同的只是国际贸易中生产要素的流动受到更多的阻碍，故更应注意生产要素禀赋的差异问题。在国际分工和国际贸易体系内，各国应该从事生产和出口那些须较多耗用其供给相对充裕的生产要素的产品，而进口那些在本国生产须较多耗用其供给相对不足的生产要素的商品。

### 人物介绍：赫克歇尔（Eli F. Heckscher, 1879-1959）

赫克歇尔于 1879 年生于瑞典斯德哥尔摩的一个犹太人家庭。1897 年起，在乌普萨拉大学(Uppsala University)学习历史和经济，并于 1907 年获得博士学位。毕业后，他曾任斯德哥尔摩大学商学院的临时讲师；1909 年 - 1929 年任经济学和统计学教授。此后，因他在科研方面的过人天赋，学校任命他为新成立的经济史研究所所长。他成功地使经济史成为瑞典各大学的一门研究生课程。

他对经济学的贡献主要是在经济理论上的创新和在经济史研究方面引入了新的方法论——一种定量研究方法。

他在经济理论方法方面最要的贡献是他最著名的两篇文章：《外贸对收入分配的影响》和《间歇性免费商品》。1919 年发表的《外贸对收入分配的影响》是现代赫克歇尔 - 俄林要素禀赋国际贸易理论的起源。他集中探讨了各国资源要素禀赋构成与商品贸易模式之间的关系，并且，一开始就运用了总体均衡的分析方法。他认为，要素绝对价格的平均化是国际贸易的必然结果。他的论文具有开拓性的意义，其后，这个理论由他的学生俄林进一步加以发展。

《间歇性免费商品》(1924)一文提出的不完全竞争理论，比琼·罗宾逊和爱德华·张伯仑的早了 9 年。文章中还探讨了不由市场决定价格的集体财富（即所谓的公共财物）的问题。

在经济史方面，赫克歇尔更享有盛名。主要著作有：《大陆系统：一个经济学的解释》、《重商主义》、《古斯塔夫王朝以来的瑞典经济史》、《历史的唯物主义解释及其它解释》、《经济史研究》等。

赫克歇尔通过对史料提出更广泛的问题或假定，进行深入的批判性研究，从而在经济史和经济理论两个方面架起了桥梁，并把两者有机地结合起来。他是瑞典学派的主要人物之一。

### 俄林（Bertil Gotthard Ohlin, 1899--1979）

俄林于 1899 年 4 月生于瑞典南方的一个小村子克利潘(Klippan)。他 1917 年在隆德大学获得数学、统计学和经济学学位。1919 年在赫克歇尔的指导下获得斯德哥尔摩大学(University of Stockholm)工商管理学院经济学学位。1923 年在陶西格(Taussig)和威廉斯(Williams)的指导下获得哈佛大学文科硕士学位。1924 年在卡塞尔(Cassal)指导下获得斯德哥尔摩大学博士学位。1925 年任丹麦哥本哈根大学经济学教授，5 年后回瑞典在斯德哥尔摩大学商学院教学，1937 年在加利福尼亚大学（伯克利）任客座教授。俄林最为著名的工作是他对国际贸易理论的现代化处理，并由此获得 1977 年的诺贝尔经济学奖。1979 年 8 月于书桌前逝世。

他的研究成果主要表现在国际贸易理论方面，1924 年出版《国际贸易理论》，1933 年出版其名著，即美国哈佛大学出版的《区间贸易和国际贸易论》，1936 年出版《国际经济的复兴》，1941 年出版《资本市场和利率政策》等。俄林的理论受他的老师赫克歇尔

尔关于生产要素比例的国际贸易理论的影响，并在美国哈佛大学教授威廉（T. H. Williams）的指导下，结合瓦尔拉斯和卡塞尔的总体均衡理论进行分析论证，在《区间贸易和国际贸易论》中最终形成。因此，俄林的国际贸易理论又被称为赫克歇尔 - 俄林理论。

资料来源：新帕尔格雷夫经济学大辞典 第二卷 P666-667，第三卷 P747-749

## 第二节 赫克歇尔 - 俄林资源禀赋贸易模型

赫克歇尔 - 俄林的“资源禀赋”（亦称“要素比例”“资源配置”）学说可以通过以下的简单贸易模型得到进一步说明。

### 一、赫克歇尔 - 俄林贸易模型

#### 1. 基本假设

赫克歇尔 - 俄林模型（简称 H - O 模型）的基本假设如下：

- (1) 两种生产要素：假定为劳动和资本。
- (2) 两种可贸易产品：假定为大米和钢铁。无论生产大米还是生产钢铁，都要使用劳动和资本，但使用的比例不同。假定大米是劳动密集型产品，钢铁为资本密集型产品；
- (3) 两个国家：假定为中国和美国。中国是劳动充裕的国家，美国是资本充裕的国家；
- (4) 每个国家的生产要素都是给定的。劳动和资本可以在国内各部门自由流动，但不在国际间流动。各国的资源禀赋和生产可能性曲线不变，但劳动和资本在国内可以自由地从低收益的地区和产业流向高收益的地区和产业，直到该国所有地区和所有产业的劳动收益相同，资本收益相同。另一方面，若没有国际贸易，两国的两种要素之间将存在着收益上的差异。
- (5) 生产技术假定相同。为了集中分析要素禀赋差别的作用，各国的生产技术假定是相同的。假如大米在中国是劳动密集型产品，那么大米在美国也是劳动密集型产品，即不存在“生产要素密集型逆转”的情况。如果一定的人均资本在美国生产出某个产量的产品，同一资本劳动比例会在中国生产出相同产量的产品。
- (6) 生产规模报酬不变。这意味着如果在任何一种商品生产中的劳动量和资本量一同增加，则该商品的产出也以相同比例增加。如果劳动和资本量同时翻倍，则产出也翻倍。
- (7) 两国的消费偏好相同。这意味着表现两国需求偏好的无差异曲线的形状和位置是完全相同的。当两国的商品相对价格相同时，两国以相同的比率消费大米和钢铁。
- (8) 完全竞争的商品市场和要素市场。两国都有许许多多的大米和钢铁的生产者和消费者，没有任何单个的生产者和消费者能够左右商品的价格。也没有任何单个的厂商或要素的拥有者能够决定要素市场的价格。完全竞争也意味着商品价格等于其生产成本，没有经济利润。
- (9) 无运输成本，无关税，或其他阻碍国际贸易自由的障碍。这一假设也是为了简化分析，以便于集中讨论贸易的原因及结果。运输成本和关税的多少只是在最终产品价格上的单调增减。

在以上这些基本假设中，后面四个在古典贸易模型也同样存在，而最前面的五个是 H

- O 模型中特有的。其中第 (1) 到第 (4) 个假设强调了两国和两种产品差异所在 (资源禀赋和使用比例), 第 (5) 个假设是为了简化分析, 有别于古典贸易模型。这并不意味着赫克歇尔和俄林认为技术的差别不存在。

为了集中说明理论, 赫克歇尔和俄林用了最简单的两种产品两种要素模型。后人则在这一基础上扩展为多要素或多产品模型。首先是杰罗斯拉夫·凡耐克于 1968 年将赫克歇尔 - 俄林模型扩展为多要素生产模型, 从而使这一模型又被称为 “赫克歇尔 - 俄林 - 凡耐克 (H-O-V) 模型”。接着, 罗纳德·琼斯又于 1974 年将两种商品扩展为多种商品。但是, 这些扩展的结果并不影响赫克歇尔和俄林从两种产品两种要素模型中得出的基本结论。

## 2. 生产与贸易模式

根据以上基本假设, 两国的生产和贸易模式简述如下:

劳动充裕的国家拥有生产劳动密集型产品的比较优势, 资本充裕的国家拥有生产资本密集型产品的比较优势。如果两国发生贸易, 劳动充裕的国家应该生产并出口劳动密集型产品, 进口资本密集型产品; 资本充裕的国家应该生产并出口资本密集型产品, 进口劳动密集型产品。

由于中国是一个劳动充裕的国家, 且大米是劳动密集型产品, 中国生产大米的相对成本和相对价格低, 具有生产大米的比较优势。美国则相反, 是一个资本充裕的国家, 生产钢铁 (资本密集型产品) 的相对成本和相对价格低, 因此, 美国具有生产钢铁的比较优势。

如果两国发生贸易, 中国会增加大米生产减少钢铁生产, 并向美国出口大米进口钢铁。美国会减少大米生产增加钢铁生产, 并从中国进口大米, 向中国出口钢铁。决定两国生产与贸易模式的基础仍然是生产成本方面的比较优势, 而这一比较优势是由要素配置而不是生产技术的差异决定的。

## 二、贸易影响与贸易所得

国际贸易的产生是由于各国之间存在着生产、消费、以及商品价格的差异。国际贸易的结果又反过来影响各国商品的价格、商品的生产和消费以及经济发展。

我们首先分析贸易对价格、生产、消费以及贸易利益等方面的影响。在对贸易利益的分析中, 我们将分别对生产者利益、消费者利益以及整个社会利益变动进行分析。这种分析包括静态的和动态的, 局部的和整体的。在本章我们使用的仍然只是静态的总体均衡分析和局部均衡分析。

### 1. 总体均衡分析

我们仍然用生产可能性曲线和社会无差异曲线来对贸易影响进行总体均衡分析。

与古典贸易模型相比, H - O 模型对一国生产可能性的假设有两个方面的不同:

第一, 关于两国生产各种商品能力不同的原因。古典贸易模型解释为生产技术上的不同, H - O 模型则强调要素的禀赋不同。中国的劳动力资源相对充裕而资本相对不足。因此, 中国生产劳动密集型产品 (大米) 的能力比生产资本密集型产品 (钢铁) 要强, 其生产可能性曲线偏向大米。美国则相反, 生产钢铁的能力强于生产大米的能力, 生产可能性曲线向钢铁倾斜。

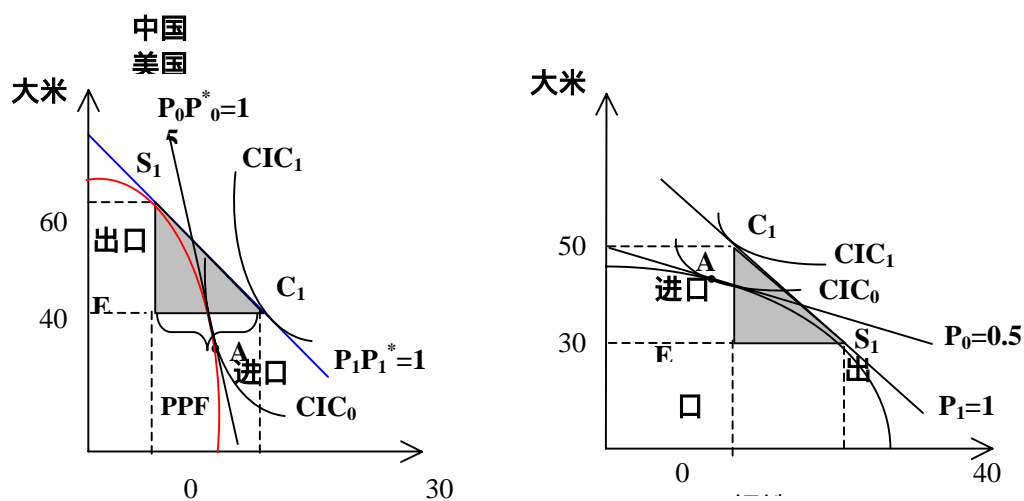
第二, 关于产品生产机会成本的假定。古典模型假设劳动是唯一的生产要素, 每单位劳动投入的产出是不变的。因此, 每单位产品的机会成本是固定的, 生产可能性曲线是一条直



线。赫克歇尔 - 俄林假设有两种要素投入，产品生产的机会成本是递增的。也就是说，当一国将其生产资源从某个产品生产中转移去生产另一产品时，所必须放弃的该产品的数量越来越大。从另一角度说，如果一国继续不断地将其有限的资源投向一种产品生产时，每个新增加的投入所能得到的产出会越来越少。这种“成本递增”或“收益递减”的生产可能性曲线具有外凸的形状（机会成本等于生产可能性曲线的斜率，递增的斜率形成外凸的曲线）。

图 3-1 中，中国和美国的生产品可能性曲线反映了以上两个方面的特征。

图 3-1 生产要素比例不同国家之间的贸易



### 1.1 国际贸易对相对价格、生产和消费的影响

如在李嘉图模型中分析的一样，图 3-1 中两国在没有贸易时都选择 A 点作为生产和消费的均衡点，假定中国生产 38 吨大米 42 吨钢铁，美国生产 25 吨大米 35 吨钢铁，各国都只消费本国生产的产品。在 A 点上，中美两国大米的相对价格（= 大米价格  $P_r$  / 钢铁价格  $P_s$ ）都等于本国生产大米的相对成本，分别用  $P_0$  和  $P_0^*$  来表示。由于中国拥有充裕的劳动力，中国生产大米的相对成本比较低， $P_0$  假定为 0.5；美国劳动力相对缺乏，大米生产的相对成本比较高， $P_0^*$  假定为 1.5。而两国的钢铁生产的相对价格（大米相对价格的倒数）则正好相反，中国是 2，美国是  $2/3$ 。如果两国发生贸易，根据比较优势的原理，美国会向中国出口钢铁以换取大米，中国则出口大米用来跟美国换钢铁。

自由贸易对各国经济的第一个直接影响是产品价格的变动。在总体均衡分析中，表现为产品相对价格的变化。在封闭时，中国大米的相对价格低于美国。对于中国来说，出口大米会使国内大米的价格（ $P_r$ ）上升，进口钢铁又会使国内钢铁市场的价格（ $P_s$ ）下降，从而使大米的相对价格上升（从  $P_0$  到  $P_1$ ）。对美国来说，情况正好相反，出口钢铁进口大米，大米的相对价格下降（从  $P_0^*$  到  $P_1^*$ ）。在自由贸易的情况下，只要中国大米的相对价格低于美国，中国的大米就会不断地出口到美国，美国的钢铁就会出口到中国，直至两国大米的相对价格相等为止。这一相等的相对价格也是两国进行贸易的**国际相对价格**。

两国进行交换的国际相对价格的最终确定取决于“国际市场”上的相对供求关系。在决定大米的相对价格过程中，中国是相对供给方，美国是相对需求方。从中国方面来说，希望大米的相对价格越高越好，至少不能低于封闭时的 0.5，否则就没有动力去从事国际贸易。对美国来说，希望大米的相对价格越低越好，至少要比自给自足时的 1.5 低，否则也没有必要去跟中国交换。因此，我们至少可以知道国际大米相对价格的两个边界分别是中美两国在

没有贸易时的国内相对价格。也就是说，这一最终进行交易的国际相对价格一定高于 0.5 低于 1.5，而究竟是 0.8、1.2，还是别的什么数则取决于双方相对供给量和需求量的大小。在本章附录中，我们将运用“提供曲线”的方法来详细介绍国际相对价格的确定。

产品相对价格的变化会进而影响两国的生产和消费。为了继续讨论贸易对各国生产和消费的影响，在此我们先假定自由贸易后的国际相对价格为 1 ( $P_1 = P_1^* = 1$ )，即每吨大米可以交换 1 吨钢铁。在中国，大米相对价格的上升（钢铁相对价格下降）使得中国大米生产增加钢铁生产减少。而在美国，更多的资源则会被用来生产钢铁，同时减少大米的生产。各国的生产点都会从原来没有贸易时的 A 点向点  $S_1$  转移，在新的生产均衡点  $S_1$  上，国际相对价格曲线与各国的生产可能性曲线相切，大米的相对成本等于大米的国际相对价格。

国际贸易所产生的价格变化会引起生产的变动，形成中国多生产大米美国多生产钢铁的“国际分工”局面。但与斯密和李嘉图模型不同的一点是，H-O 模型中的分工不是完全的。各国的生产只是“多”生产本国拥有比较优势的产品，而非“完全”生产这种产品。主要原因是，在 H-O 模型中，机会成本是递增的。如果完全生产一种产品而放弃另一种产品的话，该产品的机会成本将会变得相当大。

中国多生产大米少生产钢铁并不意味着中国愿意多消费大米少消费钢铁，而是愿意用大米来换取更多的钢铁。两国的生产虽然都移到了  $S_1$  点上，但自由贸易使得各国可以在国际相对价格曲线上的任何一点上进行消费。中国愿意出口一部分大米用来进口钢铁，美国则希望用钢铁换大米，但各国究竟用多少大米或用多少钢铁来交换则取决于本国的社会无差异曲线的偏向和水平。中美两国都会沿着国际相对价格曲线找到一个社会福利水平最高的点进行消费。在图 3-1 中，新的消费点都在  $C_1$ 。在这一点上，社会无差异曲线与国际相对价格曲线相切。两国生产与消费之间的差额就是进出口。在图 3-1 中，我们假设中国出口了 20 吨大米进口了 20 吨钢铁。美国的进口大米出口钢铁，正好等于中国的出口和进口量。在没有借贷的两国模型中，两国的贸易必须是平衡的。

在图 3-1 中，贸易后中国的大米消费为 40 吨，钢铁为 50 吨，美国消费 50 吨大米和 40 吨钢铁，与封闭经济中的消费点 A 相比，两种产品的消费显然都增加了。但在最终的消费点，不一定两种产品的消费都增加，也有可能一种产品增加而另一种产品减少，具体的消费量取决于相对价格变动的幅度和社会的偏好。

与封闭时的情况相比，贸易对生产和消费的最根本影响是造成两者的分离。任何一国不再只消费自己生产的产品，本国生产的产品也不需要完全由自己来消费。两者之间的差异就是国际贸易的数量。具体来说，本国生产量超过本国消费量的部分为出口，生产量低于本国消费量的部分为进口。从生产点 ( $S_1$ ) 到消费点 ( $C_1$ ) 之间所形成的三角形 ( $S_1EC_1$ ) 被称为“贸易三角”。在两国的贸易模型中，两个贸易三角是全等的。

## 1.2 国际贸易的总收益

谁都知道贸易一定是因为有利可图才进行的，可是这个利究竟有多大？怎样来衡量？衡量国际贸易收益，我们既可以从整体上作抽象说明，也可以从个别商品上作具体计算。从整体上，我们仍用生产可能性曲线和社会无差异曲线来说明一国的贸易收益。

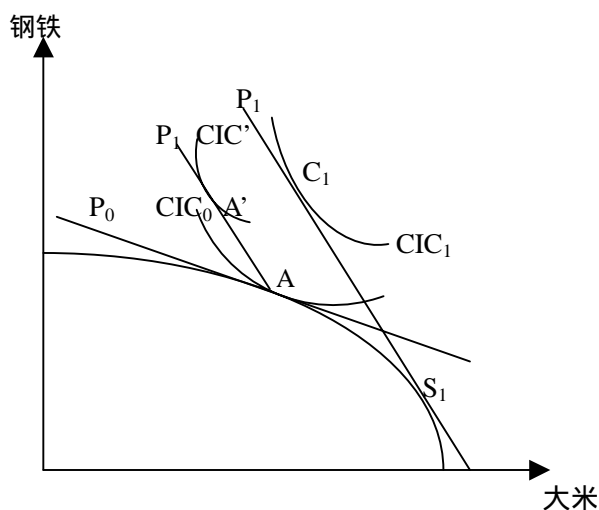
图 3-2 显示的是中国贸易前后的情况。在没有贸易的情况下，中国的生产和消费都在 A 点。在有限的生产资源限制下，A 点是最佳的选择，因为在 A 点上的消费组合使整个社会的福利水平达到最高。如果用社会无差异曲线来表示社会效用或福利水平的话，没有贸易时中国社会的福利水平是  $CIC_0$ 。

根据我们的假定，中国拥有生产大米的相对优势和钢铁的相对劣势，因此，一旦贸易开放时，中国会出口大米，进口钢铁。进出口的结果使国内大米相对价格上涨（从  $P_0$  到  $P_1$ ），

中国的大米生产增加和钢铁生产减少。生产点由 A 点转移到  $S_1$  点。而中国的消费组合却不必跟着转移到  $S_1$  点。中国可以按照国际市场的价格高价出口大米和低价进口钢铁，使大米和钢铁的消费都超过没有贸易时的水平而达到  $C_1$  点。

在  $C_1$  点上，两种产品都比原来消费得多，而且在生产可能性曲线以外的水平上消费。如果我们用社会无差异曲线离原点远近来表示社会福利程度高低的话， $C_1$  点所达到的社会福利 ( $CIC_1$ ) 显然高于 A 点的  $CIC_0$ 。整个社会的贸易利益可以用社会福利水平的提高来衡量：贸易使一国可以消费超出其生产能力的产品，使社会满足程度得到提高。

图 3-2 贸易收入分析



在以上贸易利益的分析中，有两点必须说明一下。第一，从 A 点到  $C_1$  点表示的是最终的消费变化和全部的贸易利益。如果进一步分析的话，贸易利益主要来自两个方面：一方面来自商品的交换，另一方面来自对生产的调整。贸易前，中国的大米便宜而钢铁昂贵，而美国则正好相反：钢铁便宜大米昂贵。中国即使不改变原来的生产结构，仅仅将生产出来的一部分大米用来出口换取美国的钢铁，就可以获得利益。在图 3-2 中，这种单纯交换使中国的消费点从 A 移到  $A'$  从而使社会福利增加（从  $CIC_0$  到  $CIC_0'$ ）。事实上，为了发挥大米生产中的比较优势，中国则会进一步调整生产结构，将生产点从 A 点移到  $S_1$ ，多生产大米用来交换钢铁，从而使消费从  $A'$  点到  $C_1$  点，其收益则更大（从  $CIC_0'$  点到  $CIC_1$  点）。

第二，中国的最终消费选择不一定非要在两种商品都比贸易前更多的  $C_1$  点。新的价格线上的任何一点都是可行的。最终的消费组合取决于该国的需求偏好，贸易利益的衡量是由社会福利程度来衡量而不一定非要两种产品都比以前消费更多。换句话说，如果中国偏爱钢铁，即使其最终的大米消费比贸易前减少，中国的社会福利仍会提高，贸易仍然给中国带来利益。社会福利由社会无差异曲线水平高低来衡量而不是由所有产品消费的增减来表示。

## 2. 局部均衡分析

### 2.1 单个商品国际市场价格的形成

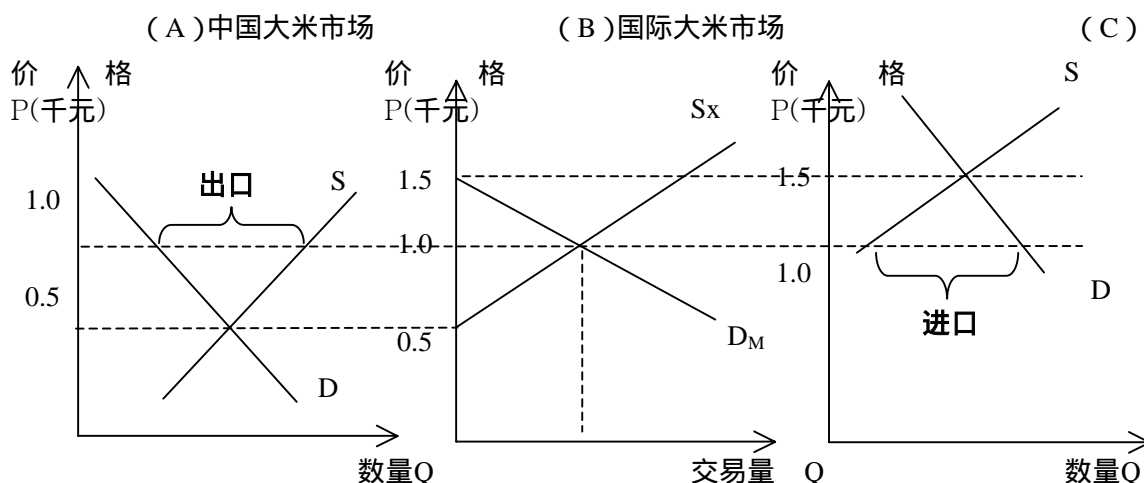
在没有贸易的情况下，各国商品的价格是不同的，一般来说，同样的商品在有生产比较优势的国家价格比较低，在没有生产比较优势的国家价格比较高。根据前面所用的例子，我

们假设每吨大米的机会成本在中国是 0.5 吨钢铁，在美国是 1.5 吨钢铁。如果我们用货币单位来衡量，并假设每吨钢铁等于 1000 元，那么中国每吨大米的机会成本是 500 元，美国是每吨 1500 元。为了简化分析，我们进一步假定在封闭经济中产品的市场均衡价格等于其机会成本。也就是说，在没有贸易时，中国大米的市场价格是每吨 500 元而美国是每吨 1500 元。

如果两国发生贸易，美国看到中国的大米便宜，就想从中国进口。但是美国必须支付每吨至少 500 元的价格，中国农民才会将大米卖给美国。美国当然愿意支付，但不能等于或超过美国自己生产大米的价格（1500 元），否则美国就没有必要从中国进口。作为中国，想尽量抬高交易价格使出口有钱可赚；作为美国，想尽量压低交易价格，使进口有利可图。那么两国最终以什么价格成交呢？从更广泛的范围来讲，单个商品的国际市场价格是怎样形成的？

我们还是用中美两国大米贸易的例子来说明单个商品国际市场价格的形成，并假设没有运输成本和贸易障碍。图 3-3（A）是中国的大米市场，（C）是美国的大米市场，（B）是大米的国际市场。大米的国际价格由国际市场的供求均衡来决定。

图 3 - 3 大米贸易及其国际市场价格的决定



在这一例子中，中国是大米出口国，只要价格高于 500 元，中国就愿意出口大米，国际市场上的供给曲线( $S_X$ )是中国的出口曲线。当价格等于 500 元，中国国内的供给量正好等于需求量，出口为零。当价格超过 500 元以后，供给量超过需求量，其间的差额就可以用来出口，出口量随着价格的上升而增加。美国是大米进口国，只要价格低于 1500 元，美国就进口，价格越低，进口越多。国际市场上的需求曲线( $D_M$ )就是美国的进口曲线。同理，当大米价格等于 1500 元时，美国国内市场上供求达到均衡，无需进口。只有在价格低于 1500 元时，美国国内市场才出现短缺，需要靠进口来弥补。所以美国的进口需求曲线从 1500 元开始。

在国际大米市场上，如果中国的出口量小于美国的进口量，供不应求，国际市场价格就会上升，反之则下跌。只有在进口量等于出口量的时候，国际市场上的均衡价格才会形成。在我们的例子中，这一价格假设为 1000 元，交易量为 20 吨。

当然，这一价格不一定是 1000 元，可能是大于 500 元小于 1500 元的任何数，国际价格的波动的范围可以表示为：

没有贸易时出口国的		没有贸易时进口国的
国内市场均衡价格	<	国际市场价格
	<	国内市场均衡价格

## 2.2 贸易条件

在贸易中，一国不仅注意其出口商品的价格，也注意进口商品的价格。在经济学中，我们把一国出口商品的国际市场价格（ $P_x$ ）与该国内进口商品的国际市场价格（ $P_m$ ）的比率称为该国的“**贸易条件**”（Terms of Trade，简称 TOT），表示为：

$$\text{贸易条件 (TOT)} = P_x / P_m$$

假设中国出口大米，进口钢铁，中国的贸易条件就是：大米国际价格 / 钢铁国际价格。而假设美国正相反，出口钢铁，进口大米，其贸易条件是：钢铁国际价格 / 大米国际价格。

在实际生活中，我们会有两种以上的商品交易。在多种商品情况下，我们用加权平均的办法来计算商品价格。一国的出口商品价格为：

$$P_x = \sum x_i P_i$$

这里， $x_i$  是第  $i$  项出口商品的权数，由该项商品占出口总值的比重表示； $P_i$  是第  $i$  种出口商品的价格或价格指数。同样，用  $m_i$  表示第  $i$  项进口商品的权数， $P_m$  表示进口商品的价格或价格指数。我们计算出进口商品价格：

$$P_m = \sum m_i P_i$$

如果  $P_x/P_m$  的比率上升，意味着每单位出口商品可以换回更多的进口商品。我们称之为贸易条件改善，反之，则为贸易条件恶化。为了衡量贸易条件的变化，世界银行建立了贸易条件指数，用出口商品的价格指数与进口商品的价格指数的比来衡量。如果出口商品的价格指数上升的比进口商品进口指数要快，贸易条件指数就上升，贸易条件改善，反之则恶化。

表 3 - 1 介绍的是用价格指数计算的各国贸易条件的变化。象任何价格指数一样，衡量贸易条件的变化必须要有个基数。表 3 - 1 中的基数年是 1995 年。基数年的贸易条件指数为 100，在以后的年份里，如果一国的贸易条件高于 100 意味着贸易条件得到改善，低于 100 则表示贸易条件的恶化。从表中我们可以看到，从 1995 年到 1999 年整个发展中国家的平均贸易条件在恶化，从 1995 年的 100 降到了 1999 年的 95.6，但是同期中国的贸易条件却在改善：从 100 增加到 103。

应当强调的是，贸易条件中的价格是国际市场而非本国市场的价格，贸易条件的改善与恶化取决于所有出口商品和进口商品国际市场的供求变化。一般来说如果出口商品供大于求，会使出口商品价格下降从而使贸易条件恶化。如果进口商品供大于求，情况则相反。贸易条件的变化不仅取决于本国的行为，也取决于外国在国际市场上的行为。本国或外国的贸易政策、汇率政策等都会影响贸易条件。在后面的章节上，我们会分别分析这些因素对贸易条件的影响。

表 3-1 世界主要国家和地区贸易条件的变化 (1995 年 = 100)

发达国家	1996	1997	1998	1999	发展中国家 和地区	1996	1997	1998	1999
美国	100	100	104	101	中国	101	106	100	103
日本	92	91	97	102	香港	101	102	103	102
德国	100	98	99	100	韩国	91	88	84	82
法国	99	99	100	99	土耳其	101	106	105	104
英国	101	102	103	104	泰国	97	98	93	94
意大利	104	103	107	108	巴西	101	107	104	95
加拿大	101	100	96	97	阿根廷	109	109	104	98
西班牙	101	100	103	102	新加坡	100	100	100	99
澳大利亚	101	103	100	95	智利	81	83	73	73
瑞典	99	98	98	95	马来西亚	102	96	89	88
丹麦	101	100	99	100	印度尼西亚	110	111	95	110
荷兰	99	99	99	96	印度	92	106	98	99
平均	99.8	99.4	100.4	99.9	平均	98.8	101.0	95.7	95.6

注：这里的贸易条件指的是以1995年为基年计算的出口价格指数与进口价格指数的比值，所以1995年的贸易条件为100。

数据来源：<http://devdata.worldbank.org/data-query/>

### 2.3 贸易对本国进口行业商品价格、生产及消费的影响

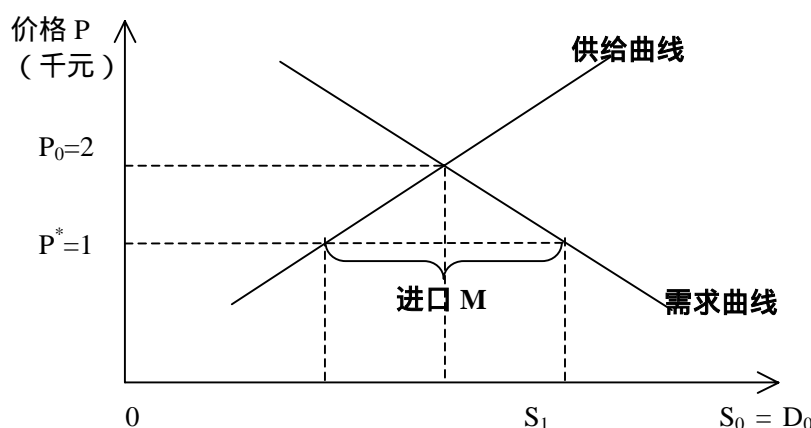
不同的行业在国际贸易中的地位不同，受国际贸易的影响也不同。我们先来看自由贸易对进口行业的影响。所谓“进口行业”，指的是没有比较优势，在国际市场上不具有竞争能力的行业。在这类行业中，既有国内企业生产的产品，也从国外进口，两种商品在同一市场上竞争。因此，进口行业实际上是国内“与进口商品竞争的行业”（为了讨论方便我们就简称进口行业）。在我们前面所假设的例子中，中国的钢铁工业和美国的大米种植业都是进口行业。图 3-4 显示的是中国钢铁市场的情况。在没有贸易的情况下，中国的钢铁价格由国内的供给和需求决定，在供求均衡点上，钢铁的价格假定为  $P_0$ 。在这一市场价格下，钢铁的供给量 ( $S_0$ ) 与需求量 ( $D_0$ ) 相等。由于我们假定中国不具有生产钢铁的比较优势，在没有贸易的情况下，中国的钢铁价格高于别国或高于国际市场价格。我们进一步假定国际市场上同样的钢铁每吨只有 1000 元，而中国的钢铁每吨则要 2000 元。在自由贸易的情况下，中国一定会有人以国际市场价格进口钢铁。

当然，进口商不会在中国市场上按 1000 元出售，他一定想按中国市场上的价格 2000 元出售以赚利润。但问题是，在每吨 2000 元的价格上，需求量并没有增加，人们仍然只购买  $D_0$  吨，而供给量却增加了：除了国内厂商生产的以外，现在加上一部分进口钢铁。供大于求，出现了剩余。为了促销，进口商以低于 2000 元的价格出售（只要高于 1000 元，他仍然有利可图）。迫于竞争，国内钢铁生产厂商也不得不降价出售。结果是，中国整个钢铁市场的价格下降，直至新的市场均衡点。在新的均衡点上，国内生产的钢铁 ( $S_1$ ) 加上进口的钢铁 ( $M$ ) 等于在新的价格下国内对钢铁的总需求 ( $D_1$ )。

中国钢铁的价格究竟降到什么程度为止？这取决于中国钢铁进口量对国际钢铁市场的影响。如果中国是钢铁进口“大国”（即中国的进口的数量大到足以能够影响国际钢铁市场的价格），中国钢铁的价格会降到 2000 元以下，但在 1000 元以上。因为新的国际钢铁市场的价

格已经由于中国的大量进口而上涨到 1000 元以上。但如果中国只是一个进口“小国”(即中国的进口的数量在世界市场的份额很小,中国进口多少对国际钢铁市场的影响甚微),国际钢铁市场价格根本不受中国进口的影响,那么,自由进口会使中国钢铁的价格最终跌到跟国际市场一样的每吨 1000 元。但是,不管“大国”还是“小国”,自由进口的结果都使原来高于国际市场的国内商品价格下降到与国际市场相同。不过“大国”降价的程度低于“小国”,因为“大国”所面临的新的国际市场价格会由于该国的进口而比原来提高了。当然,为了简化我们的分析,运输费用在这里是假设为零的。

图 3-4 进口对本国商品价格、生产及消费的影响



进口行业产品价格的下降,必然影响到该产品的国内生产和消费。一般来说,由于产品价格的下降,对产品的总消费会增加(在图 3-4 中,从  $D_0$  增加到  $D_1$ ),而国内的生产会下降(从  $S_0$  到  $S_1$ )。消费与国内生产之间的缺口( $M$ )则为进口所填补。

因此,进口国外商品的结果是:国内同类产品的价格下降,生产减少,消费增加。

## 2.4 贸易对本国出口行业商品价格、生产及消费的影响

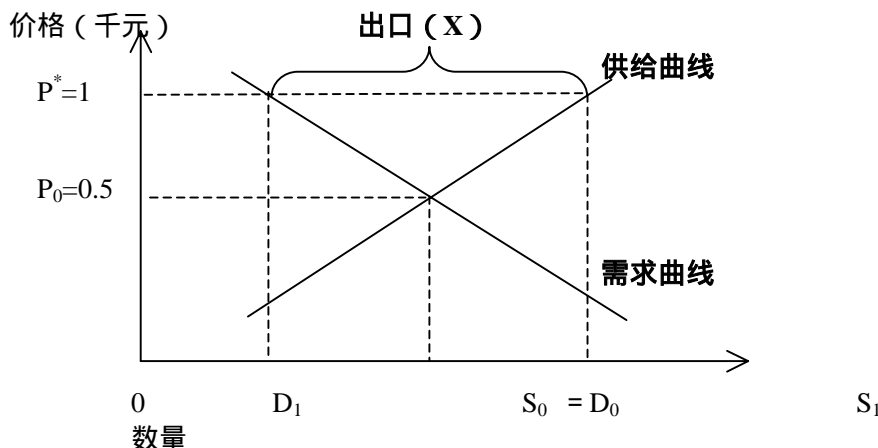
自由贸易对出口行业的影响正好与进口行业相反。在我们的例子中,中国有生产大米的比较优势。在没有贸易的情况下,中国大米的销售价格低于国际市场。在图 3-5 中,这一价格假定为每吨 500 元。而国际大米市场的价格则高于 500 元(我们假设为 1000 元)。在自由贸易的情况下,中国的大米生产者马上发现将大米卖到国外可以比在国内赚更多的钱,于是,大批大米会出口。大米出口的结果使得原来供求均衡的国内大米市场出现短缺,从而造成国内大米价格上涨。这种出口行业产品价格上涨的趋势会一直延续下去直到跟国际市场的价格一致。当国内大米市场价格跟国际市场一致时,对大米生产者来说,在国内销售和出口到国外就没有什么大区别了,一部分大米就会留在国内满足国内市场的需要。大米就不再继续外流,国内市场短缺的现象也会消失,价格也就稳定下来,新的国内大米价格比没有贸易时要高。

中国大米价格上涨的幅度也取决于该国在国际大米市场的地位。如果中国是大米生产和出口的“大国”,其国内大米价格的涨幅会小一点,因为国际大米价格会由于中国的大量出口而有所下降,新的国际价格会低于原来的 1000 元,比如说 800 元。这样,国内市场价格从 500 元上升到 800 元,涨了 300 元。但如果中国是大米出口的“小国”,无论中国出口多少,对国际大米市场来说无足轻重,那么,国际市场价格仍是 1000 元,中国国内市场价格

也会最终涨到 1000 元，上涨 500 元。

由于大米价格的上升，中国大米生产会增加（从  $S_0$  增加到  $S_1$ ），但国内对大米的需求也会因为价格的上涨而下降（从  $D_0$  到  $D_1$ ）。生产量与国内消费量之间的差额为出口量。所以，出口对本国出口行业的影响是：出口产品的价格上升，生产增加，国内消费减少。

图 3 - 5 出口对本国商品价格生产及消费的影响



## 2.5 单个商品市场上的贸易利益

贸易利益也可通过个别商品市场消费生产的变化来衡量。让我们先来看出口大米所产生的贸易利益。

图 3 - 6 表现的是中国大米市场贸易前后的情况。贸易前的国内市场价格是每吨 500 元，生产与消费量相等，假设都是 100 吨，贸易后的价格上升为 1000 元。国内生产增至 120 吨，但消费量则降为 80 吨，生产量超过国内消费量的部分（40 吨）为出口。作为大米的消费者，出口并没有获得好处，不仅消费量减少，还要付高价。因此，在大米贸易中，消费者只有损失而没有获利。我们知道，需求曲线代表的是消费者在购买一定数量商品时愿意并有能力支付的价格。购买量较少时，产品消费所产生的边际效用较高，消费者愿意支付较高的价格。随着消费量的增加，所带来的边际效用递减，人们愿意支付的价格也逐渐降低。市场需求曲线也反映了不同消费者愿意并有能力支付的价格。对于同样的一个产品，每个消费者会由于收入或偏好的不同而获得不同的效用，从而愿意支付不同的价格。但是消费者在市场上实际支付的价格并不因为产品带来的不同效用而有差别。不管消费者愿意支付多少，他们最终支付的都是由市场决定的同一价格。如果市场价格低于消费者愿意支付的价格，消费者则省了钱而获得了额外的满足。这个“愿意支付”和“实际支付”的差价或额外的满足，经济学中称为“消费者剩余”。从市场供求曲线来说，市场价格之上需求曲线之下的区域则代表“消费者剩余”。在图 3 - 6 中，由于大米价格的提高，“消费者剩余”减少了  $a$  部分，根据我们假定的数字计算的话， $a$  部分的值为 4 万 5 千元，也就是说，自由贸易使中国大米的消费者损失了 4 万 5 千元。

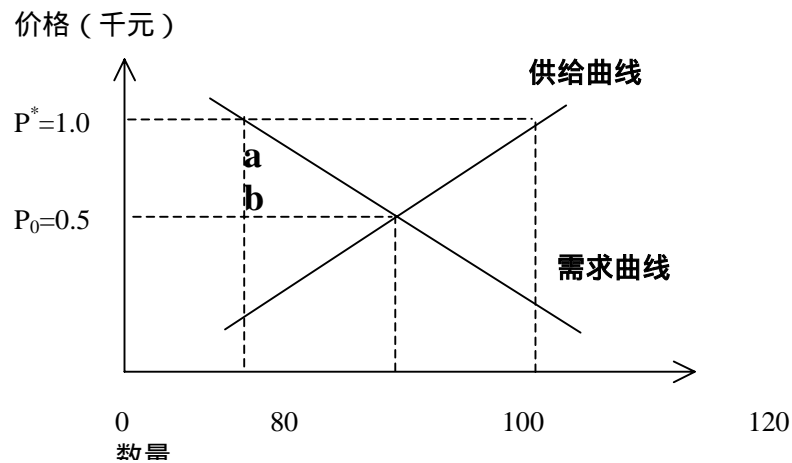
但是对中国大米的生产者来说，出口则带来了很大利益：既增加了产量，又卖了高价。我们将生产者愿意接受的价格（由供给曲线表示）与实际卖出价格（市场价格）的差别称之为“生产者剩余”，中国大米出口使“生产者剩余”增加了  $a$  和  $b$ 。这部分的价值为 5 万 5 千元。

从以上的分析中，我们可以看出，出口使本国消费者受害而生产者得益。如果我们把消



费者和生产者都考虑进去的话，中国出口大米是否仍然获利呢？结果是肯定的。因为生产者所获的利益（ $a+b$ ）总是大于消费者的损失（ $a$ ），出口大米的纯利益是  $b$ ，在图 3—6 的例子中，纯利益是 1 万元。

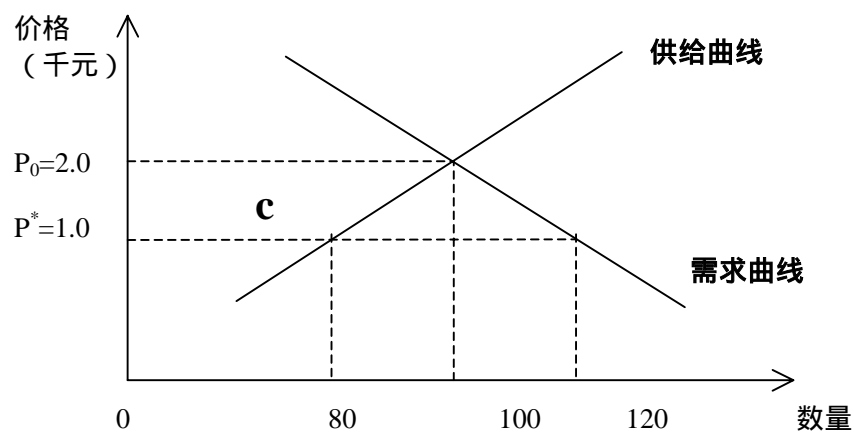
图 3 - 6 出口大米所产生的利益变动



现在我们再来看进口市场。

图 3 - 7 是中国的钢铁市场。贸易前，假设中国钢铁的生产和消费均为 100 吨，市场价格为 2 千元。开放市场的结果是进口增加，价格从 2 千元跌到 1 千元，国内生产减少至 80 吨。从生产者的角度来讲，自由贸易并非一件好事，在廉价进口的冲击下，“生产者剩余”减少了  $c$  部分，用货币计算的话，相当于 9 万元的损失。可是另一方面，正是由于廉价外国产品的进口，使得消费者可以付更少的钱而享受更多的产品：价格下跌使消费量由 100 增加到 120。“消费者剩余”增加了  $c+d$  部分，计 11 万元，多于生产者的损失！

图 3 - 7 进口钢铁所产生的利益变动



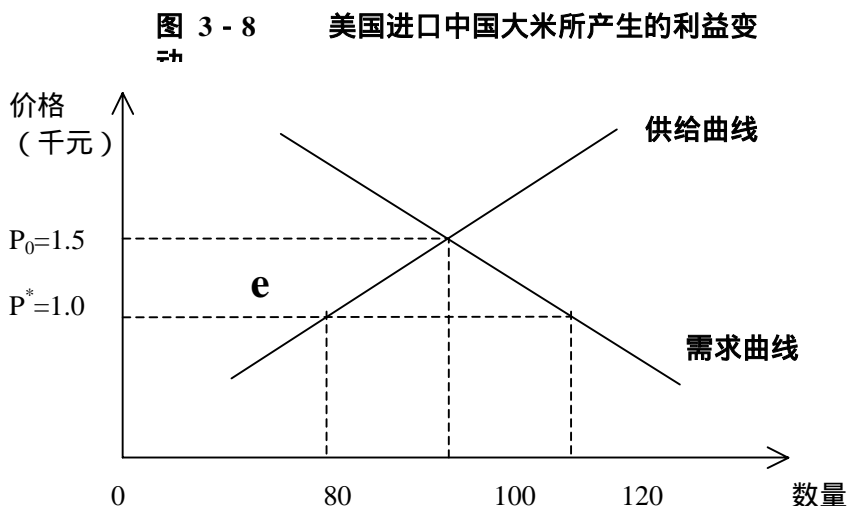
如果我们把生产者的损失和消费者的收益加在一起，不难发现，即使进口，中国也能从中获利，因为消费者从进口中得到的利益（ $c+d$ ）总是大于生产者的损失（ $c$ ），进口的纯收益是  $d$ ，在这里  $d$  值 2 万元。

## 2.6 贸易双方的收益分析

从以上的分析中我们可以看到，中国无论是出口大米还是进口钢铁，都有净利益。那么，这些利益是从哪里来的呢？是否是从跟中国进行贸易的国家那里获得的呢？换句话说，中国从向美国出口大米中获得了收益，是否意味着美国进口中国大米受到了损失呢？

图 3 - 8 说明了美国进口中国大米的利益变动。在没有贸易时，美国国内的大米价格为每吨 1500 元，开放市场后，美国以 1000 元的价格从中国进口了 40 吨（见图 3 - 6）大米，并促使国内大米市场价格下降，生产削减，消费增加。生产者损失了“e”，但消费者获得了“e + f”，净收益为“f”，根据假设的数据，“f”的价值为 1 万元。

从分析中我们看到，中国与美国进行大米贸易，不仅出口国中国有 1 万元的净利益，进口国美国也有 1 万元的净利益。由此可见，在新古典模型中，一国不仅从扩大出口中获得利益，也同样从开放市场中提高社会福利。国际贸易的结果不是“一赢一输”的“零和游戏”，而完全可以是一个双赢的局面。当然，各国收益的大小则取决于该国贸易后价格变动的幅度，以及本国供给与需求曲线的弹性。一般说来，价格变动幅度越大，供给和需求弹性越大，该国从贸易中得到的净收益越大。



## 第三节 对赫克歇尔 - 俄林资源禀赋模型的实证检验

自从 20 世纪初赫克歇尔与俄林提出了资源禀赋贸易模型后，在很长一段时间，H-O 模型成为解释工业革命后贸易产生原因的主要理论。人们普遍认为，各国资源禀赋和生产中的要素使用比例的不同是产生国际贸易的主要原因，但是，这一理论在实证检验中遇到了挑战。

对 H-O 理论的第一次实证检验是在 20 世纪 50 年代初。在 1953 年出版的一篇文章<sup>43</sup>中，经济学家瓦西里·里昂惕夫用美国 1947 年进出口行业所用的资本存量与工人人数数据来检验赫克歇尔-俄林理论，其结果引发了持续一代人时间的富有成效的争论。

<sup>43</sup> Wassily Leontief, "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-Examined," Proceedings of the American Philosophical Society 97 (1953), pp. 331-349.

## 一、里昂惕夫之谜

### 1. 里昂惕夫的实证检验

里昂惕夫想要通过美国的数据来检验赫克歇尔 - 俄林的理论：各个国家都应出口密集使用其充裕要素的产品，而进口密集使用其稀缺要素的产品。更确切地说，他想要同时验证两个命题：(1) 赫克歇尔 - 俄林的理论是正确的；(2) 正如大家所认为的那样，与它的贸易伙伴相比，美国是一个资本充裕的国家，美国应该出口资本密集型产品进口劳动密集型产品。

里昂惕夫计算了 1947 年美国出口行业与进口竞争行业的资本存量与工人人数比率。他的计算不仅算出这两类行业（每个行业都有数十个产业）所使用的资本和劳动量，而且计算出各种产品所使用的购自其它产业的产品中所包含的资本和劳动量。作为投入 - 产出分析的主要先驱之一（他为此而在 1973 年获得诺贝尔经济学奖），里昂惕夫用资本和劳动投入、出口值和进口值的向量去乘美国经济的投入 - 产出矩阵，进而得出所需的出口及与进口竞争行业的资本量和劳动量比率的估计值。里昂惕夫的逻辑是：如果赫克歇尔 - 俄林的预测是正确的，而且美国是资本相对更充裕的，那么在弄清楚所有投入品行业的份额之后，作为总体的美国出口行业的资本劳动比率（ $K_x/L_x$ ），应该高于美国进口竞争行业的资本劳动比率（ $K_m/L_m$ ）。

然而，里昂惕夫的计算结果向他和其他人提供了一个令人困惑的“谜”：在 1947 年，美国向世界其他国家出口的是劳动密集型产品，而换取的是相对资本密集的进口产品！关键比率（ $K_x/L_x$ ）/（ $K_m/L_m$ ）只有 0.77，而根据赫克歇尔 - 俄林的理论，它应该远大于 1。这就是著名的“里昂惕夫之谜”或“里昂惕夫悖论”。

### 2. 其他的资本劳动比率（K/L）研究

里昂惕夫的文章发表在国际经济学界引起了不小的争论，一些人试图对赫克歇尔 - 俄林理论进行重新评价，另一些人则怀疑里昂惕夫方法和数据上的错误。他们收集新的数据进行新的验证。从理论上说，赫克歇尔 - 俄林模型的假设是合理的，逻辑是严谨的，是普遍的。H-O 模型本身并没有发现什么问题。里昂惕夫的研究方法被复查了好几次，他自己也反复核对了这一研究的结果，无论方法和数据都被证明是准确无误的。更有意思的事，里昂惕夫本人在 1956 年又对美国 1947-1951 年的数据进行了检验，结果与 1953 年的研究一样。其他经济学家对美国其他年份的净出口产品的资本劳动比率（K/L）也作了分析。表 3-2 列出了其中的一些检验结果。

在表 3-2 中，我们看到，用 1899 年和 1972 年的数据检验时，美国出口产品中的资本劳动比（ $K_x/L_x$ ）高于进口产品中的资本劳动比（ $K_m/L_m$ ），基本符合美国是一个资本充裕国家的假设和 H-O 模型的预测。但是，用战后到 1971 年这段时间的数据来检验，美国出口产品与进口产品的 K/L 之比都小于 1，“里昂惕夫之谜”仍然存在！

表 3-2 赫克歇尔 - 俄林模型的实证检验：美国数据

学 者	数据年份	$(K_x/L_x)/(K_m/L_m) = (H-O \text{ 预测}: >1)$
威特尼(Whitney, 1968)	1899	1.12
里昂惕夫 (Leontief, 1954)	1947	0.77
里昂惕夫 (Leontief, 1956)	1947/51	0.94 (或不包括自然资源行业, 1.14)
鲍德温 (Baldwin, 1971)	1958/62	0.79 (或不包括自然资源行业, 0.96)
斯特南德和马斯克斯 (Sternand & Maskus, 1981)	1972	1.05 (或不包括自然资源行业, 1.08)

更有意思的是，对 20 世纪 50 年代加拿大和日本的对外贸易数据分析发现，这两个国家出口的资本密集型产品要比进口的多，而这两个国家的主要贸易是跟美国进行的！换句话说，与美国相比，加拿大和日本都不能算是资本充裕的国家，但他们却向美国出口资本密集型产品进口劳动密集型产品。这一发现实际上进一步证明了“里昂惕夫之谜”的存在。

对同期印度贸易的研究结果也非常有意思。研究发现，在印度对世界所有其他国家的贸易中，出口的主要是劳动密集型产品，进口则主要是资本密集型产品；但在与美国的双边贸易中，印度主要出口产品中的  $K/L$  高于其从美国进口的产品。印度的情况一方面支持赫克歇尔 - 俄林的理论（印度作为劳动充裕的国家主要出口劳动密集型产品），另一方面又使“里昂惕夫之谜”在更大的范围里得到证实。

## 二、对里昂惕夫之谜的解释

事实上，在里昂惕夫之后的这些研究一方面保留了“谜”但在另一方面也解开了这个谜。这个谜之所以能继续存在，是因为人们用的是跟里昂惕夫相同的方法。只要我们计算的是简单的资本劳动比率，美国就会继续看来象是劳动密集型商品的出口国，“谜”就会存在。但如果我们对美国的这个现状进行进一步的分析，或用美国以外的数据进行检验，就可发现里昂惕夫之谜并没有真正推翻赫克歇尔 - 俄林的理论。贸易经济学家在里昂惕夫取得的结果的推动下，已提出看来能说明这些实证检验结果的一系列重要的因素。同时，他们也对赫克歇尔—俄林模型的原有简单解释作了许多改进。按照重要性的次序，从最不重要的到最重要的，经济学家对这个谜有以下四种主要解释：

- a) 生产要素密集性逆转；
- b) 关税和政府的其他贸易壁垒；
- c) 技能和人力资源的不同；
- d) 其他自然资源不同。

### 1. 生产要素密集性逆转

赫克歇尔—俄林贸易模型对要素密集型的基本假定是，如果按生产要素价格的某一比率，某一商品的资本密集度比另一商品高，那么，在所有的生产要素价格比率下，这一商品的资本密集度都比另一商品高。换句话说，如果在中国的相对工资下，玩具是一种劳动密集型商品，那么，在美国的相对工资下，玩具也是一种劳动密集型商品，尽管美国的相对工资会比中国的高。但是，事实的情况可能不是这样。假定在美国由于资本充裕而劳动相对稀缺，资本便宜和劳动力昂贵，美国可能在玩具生产中使用更多的资本而非劳动。这样的话，玩具在美国变成了资本密集型商品，而在世界其余国家，由于资本较贵和劳动力比较便宜，玩具

仍然是劳动密集型商品。这就是生产要素密集性逆转 (factor-intensity reversal)<sup>44</sup> 的一种情况。在这种情况下, 其结果可能是: 美国出口商品 A, 它在别的国家是资本密集型的但在美国是劳动密集型的; 同时, 美国进口商品 B, 它在外国是劳动密集型的而在美国是资本密集型的。

里昂惕夫在计算美国进出口商品的资本劳动比率时, 用的都是美国的投入产出数据。对于美国进口的商品, 他用的也是美国生产同类产品所需的资本劳动比率而不是这一商品在出口国国内生产时实际使用的资本劳动比率。这样一来, 就有可能出现美国进口“资本密集型产品”, 出口“劳动密集型产品”的情况。但是, 这里的产品要素密集型定义与世界其他国家的定义有可能不同。

“生产要素密集性逆转”在现实中出现的机率有多大? 这又是一个实证检验的问题。最早对生产要素密集性逆转进行实证检验的是明哈斯 (B. S. Minhas)。他在 1962 年发表的研究结果中发现, 有大约三分之一的研究样本中出现生产要素密集型逆转的情况。<sup>45</sup> 明哈斯的研究结果受到了里昂惕夫的质疑, 他认为明哈斯的数据来源有偏差, 在纠正了这些偏差之后, 出现生产要素密集型逆转的情况只剩下百分之八。<sup>46</sup>

另一位经济学家鲍尔 (Ball) 也对明哈斯的研究结果重新进行了检验<sup>47</sup>, 其结果也认为要素密集型逆转的情况在现实中鲜有发生。由此可见, 将要素密集型逆转用来解释里昂惕夫之谜理论上可行但实践中并不有力。

## 2. 贸易壁垒

里昂惕夫之谜的产生也有可能是美国贸易保护的结果。在赫克歇尔 - 俄林的模型中, 贸易被假定为自由的, 而在现实中几乎所有的国家 (包括美国) 都或多或少实行一定程度上的贸易保护, 尤其在战后初期。对于美国来说, 保护程度较高的是劳动密集型商品。

贸易政策的制定会受到许多利益集团的影响。在美国, 各个利益集团会通过院外游说影响国会的经济政策, 而代表美国非熟练的和半熟练的工会组织劳联 - 产联就是这样一个强大的游说集团。克莱维斯 1956 年的一项研究指出<sup>48</sup>, 美国进口中的劳动密集型商品的确要比劳动密集度低的商品受到更高的进口壁垒的限制。罗伯特·鲍德温为美国劳工部所作的研究也表明, 美国对产值中劳动力含量 (或称为就业含量) 高于平均水平的产品, 尤其是对包含非农业非熟练劳动的产品的进口限制是最多的。

另一方面, 别的国家也可能对他们的缺乏竞争力的资本密集型商品进行较高的贸易保护, 从而使得美国资本密集型商品的出口受到了一定程度上的影响。因此, 有人认为, 如果是自由贸易, 美国就会进口比现在更多的劳动密集型商品, 或出口更多的资本密集型产品, 里昂惕夫之谜就有可能消失。

<sup>44</sup> 关于“要素密集型逆转”较为详细的说明请见本章附录五。

<sup>45</sup> 见 Minhas, “The Homophypallagic Production Function, Factor Intensity Reversals and the Heckscher-Ohlin Theorem”

<sup>46</sup> 见 Leontief, “An International Comparison of Factor Costs and Factor Use: A Review Article”

<sup>47</sup> 见 D. P. S. Ball, “Factor Intensity Reversals: An International Comparison of Factor Costs and Factor Use”

<sup>48</sup> 克莱维斯 (I. B. Kravis) 在其 1956 年的研究中发现, 美国的劳动密集型产业是保护最严重的行业。

### 3. 技能和人力资本

在赫克歇尔 - 俄林的模型中，生产要素被简单地分为劳动、资本或土地，而并没有将这些要素再进一步细分。事实上，同一要素之间会有很大的不同。就劳动而言，劳动技能的高低在各国之间也象在个人之间那样有很大区别。一个非熟练工人工作一小时的结果，与一个工程师、一个电子计算机系统分析员或一个医师的一小时劳动完全是不同的。同样，不同产品生产中所需要的劳动投入也是不同的，在很多情况下甚至是不可相互替代的。

一般说来，熟练工人需要更多的教育和培训，大量科技人员的产生也需要大量的科研与开发（R & D）经费的投入，在这些劳动力投入的背后，实际上是大量的资本投入。一些经济学家通过调查美国劳工的平均工资，高技能职员在整个雇员中的比率，以及研究开发支出在产品增加值中的比重等情况后发现，美国人力资本投入在全世界占有领先地位，美国拥有的科技人员和熟练工人也是全世界最多的（见表 3 - 3）。而且，研究表明，美国出口行业的工人平均工资比进口竞争行业工人的平均工资要高 15%，可见，美国出口行业的劳动生产率和包含的人力资本要高于进口竞争行业<sup>49</sup>。因此，简单地用美国的资本和劳动人数或劳动时间来计算美国进口产品的资本劳动比率可能没有反映出熟练工人和非熟练工人之间的区别以及美国人力资本与其他国家人力资本方面的区别。当使用每一工人的人力资本而不是简单地用劳动力人数或时间来重新计算里昂惕夫算出的结果时，美国出口商品的资本（包括人力资本）密集度的确比它进口竞争产业产品的要高。科技人员和熟练工人的技能相对来说是美国最充裕的要素之一。

表 3-3 发达国家和地区的要素占世界总要素的比例（20 世纪 90 年代）

国家	实物资本	高度熟练劳动力 <sup>a</sup>	中等熟练劳动力 <sup>b</sup>	不熟练劳动力 <sup>c</sup>	可耕地	森林
美国	25.8%	28.5%	13.6%	0.5%	24.1%	15.8%
加拿大	3.6%	5.8%	1.3%	0.1%	6.0%	27.3%
日本	15.0%	10.4%	7.2%	0.3%	0.5%	1.4%
德国	9.3%	4.6%	4.5%	0.2%	1.5%	0.6%
法国	5.6%	3.4%	2.9%	0.1%	2.4%	0.8%
英国	3.6%	6.5%	3.0%	0.1%	0.8%	0.1%
其它工业化国家	19.5%	14.2%	13.1%	0.9%	13.7%	14.2%
所有发展中国家	17.6%	26.6%	54.4%	97.8%	51.0%	39.8%
总计	100%	100%	100%	100%	100%	100%

本表转引自 T. 普格尔和 P. 林德特《国际经济学》第 11 版第 4 章，2000 年出版

注：所有的数字均为估计得出的。其中“世界”指 60 个国家，包括 25 个工业国家和 35 发展中国家，因为从这些国家可以获得合理的数据。实物资本用的是 1992 年的数据，劳动力数据是 1994 年的，土地数据是 1993 年的。

a 专业性和技术性的工作人员；b 非专业性和技术性的脑力工作者；c 体力劳动者

数据来源：实物资本的数据来自 Penn 的世界表格（<http://nber.org>）；劳动力的数据来自世界银行发表的《1994 年世界发展报告》（1994 年版）中的第 25 张表格、《1996 年世界发展报告》（1996 年版）中的第 4 张表格和国际劳工局各年的劳动统计年报；土地和文化程度的数据来自联合国发展项目中的《1997 年人力发展报告》（1997 年版）中的第 1、第 24 和第 43 张表

<sup>49</sup> 参阅 Kravis, I. B., “Wage and Foreign Trade,” *Review of Economics and Statistics*, February 1956.

格。

#### 4. 自然资源

里昂惕夫之谜中只计算了贸易中的资本和劳动的比率而没有包括自然资源。不充分注意到各国自然资源的不同以及它们与资本和劳动力的关系,就不能完全解开资本劳动比率计算结果中出现的大部分奥秘。各国的天赋资源的种类和数量有很大不同。阿拉伯半岛富有石油但几乎没有什么其他资源;日本只有很少的耕地并且实际上没有矿产或森林;美国拥有充裕的耕地和森林;加拿大拥有除热带特有的资源以外的所有自然资源;英国有煤和近海石油及天然气,但几乎没有什么别的矿藏。

为了判断自然资源在一国比较优势中的作用和对贸易模式的影响,首先应该对每一产业部门中所用耕地的地租、消耗的矿藏量的价值以及森林立木的价值等进行估计。而后,应把这些资源地租的部分通过投入-产出系统过滤一下,以找出出口商品生产和与进口竞争的商品生产中的自然资源量。但在实践中,自然资源地租是很难计量的。因此,有些经济学家试图仅仅通过鉴定某些部门是资源密集的并把它们同其他部门分开,来判断自然资源在贸易中的作用。

关于自然资源在贸易中作用的研究,的确有助于解释出现为什么会出现“里昂惕夫之谜”。里昂惕夫发现,美国进口产品之所以是资本密集型的一个原因,就是美国是大量矿产的进口国。这些产品既使用大量的自然资源,也使用大量的非人力资本。在出口方面,美国出口的农产品相对来说主要使用的是土地和大量的劳动力。从这个意义上来说,里昂惕夫之谜看来是一种幻景:美国进口的自然资源产品碰巧是资本劳动比率较高的,而出口的自然资源产品碰巧是资本劳动比率较低的,从而形成了美国进口资本密集型产品出口劳动密集型产品的现象。自然资源在贸易中的重要作用也可从表 3-2 中进一步得到证实,当自然资源行业被排除之后,美国出口行业的资本密集型产品比重都增加。用同样的数据(1947 和 1951 年的美国数据)检验,里昂惕夫之谜不复存在。美国出口行业的资本劳动比率( $K_x/L_x$ )高于进口竞争行业的资本劳动比率( $K_m/L_m$ ): 1.14。

自然资源的作用看来也有助于解释美国与其他国家贸易中所得出的某些令人困惑的资本劳动比率。加拿大看来是向美国出口资本密集型产品,这主要是由于它出口的也是资本劳动比率高的矿产品。日本看来是在出口其资本密集度比它进口产品要高的产品,这主要是因为它进口大米,大米在日本是以劳动密集的方式产生的。印度也从美国进口粮食,与印度对美出口的产品相比,作为土地密集型产品的粮食中的资本劳动比率是较低的。

由里昂惕夫引起的对赫克歇尔-俄林贸易模型的检验是非常有启发性的。它引出了我们将要在第五章中说明的一个重要论点:要说明现实中的贸易模式,仅仅依靠各国的要素储备不同或只有两种生产要素的观点是不够的。赫克歇尔-俄林模型强调一国相对充裕的生产要素的重要性仍然是正确的,但如果把生产要素仅仅归并为资本和劳动或劳动和土地的做法,则很可能会使人误解。

在正确分析美国出口商品和与国内生产竞争的美国进口商品中的生产要素含量中,至少必须区分耕地、矿产、熟练劳动力、非熟练劳动力和非人力资本这些生产要素的贡献。图 3-9 显示出这种区分,它提供了美国出口商品总值以及与进口竞争的商品总值怎样在这些生产要素间分配的概貌。劳动力收入在出口商品值中所占的比重比在与进口商品竞争的国内商品值中所占的比重大。出口商品的这种劳动密集性,一部分原因是由于出口商品生产中的就业机会要比同等价值的与进口商品相竞争的国内商品生产中的就业机会多,一部分原因是由于出口产业的平均技能水平和平均工资水平较高。如果划分熟练劳动力和非熟练劳动力的话,其结果会是:出口商品含有的熟练劳动比进口竞争商品含有的要多,而含有的非熟练劳

动则比进口竞争商品要少。

图 3 - 9 也以独特的形式提出了解开里昂惕夫之谜的一种方法：是的，美国出口产品中的资本劳动比率的确是较低的，但这是因为，与世界其他国家相比，美国并不是资本最充裕的国家，相反，美国最充裕的生产要素却是熟练劳动力和耕地。而且正如赫克歇尔 - 俄林理论所预测的，美国的确是密集使用这些要素的产品的净出口国。因此，赫克歇尔—俄林强调生产要素禀赋是贸易模式的主要决定因素这一点并没有错，里昂惕夫的检验也没有错，而是人们对美国生产要素的禀赋情况的判断错了。

图 3-9 美国出口品与进口相竞争品要素构成简图

每百万美元出口品 要素构成		每百万美元与进 口相竞争产品要素构
非熟练劳动		非熟练劳动
熟练劳动		熟练劳动
资本(工厂、设备和库存)		资本(工厂、设备和库存)
农田地租		开矿权

### 三、更广泛更全面的检验

里昂惕夫之谜产生以后，除了对谜的出现寻找各种不同的解释之外，不少经济学家还分别对里昂惕夫的方法和赫克歇尔 - 俄林模型的实用性进行更广泛更全面的讨论和检验。

20 世纪 80 年代初，美国经济学家利莫 (Leamer) 提出了里昂惕夫检验 H - 0 理论的方法问题。他认为不应该用出口与进口产品生产中的资本劳动比率，而应用生产和消费产品中的资本劳动比来看美国是否生产资本密集型产品。如果在美国生产的产品中的资本劳动比率超过其消费产品中的资本劳动比率，那么美国的生产贸易模式符合赫克歇尔 - 俄林理论。反之，里昂惕夫之谜将继续存在。在 1984 年发表的论文中，利莫用生产和消费产品资本劳动比率的方法对美国 1947 年的数据重新进行了计算，其结果证实了他的判断，美国的确生产更多的资本密集型产品<sup>50</sup>。

另一项著名研究是由博文 (Bowen)、利莫和斯维考斯克斯 (Sveikauskas) 共同完成的<sup>51</sup>。

<sup>50</sup> 见 E. E. Leamer, "The Leontief Paradox Reconsidered," Journal of Political Economy, June 1980, pp. 495-503. E. E. Leamer, Sources of International Comparative Advantage (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1984).

<sup>51</sup> 见 Harry P. Bowen, Edward E. Leamer, and Leo Sveikauskas, "Multicountry, Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory", American Economic Review, December 1987,



他们用了 27 个国家 1967 年的 12 种生产要素和许多商品的投入产出数据，要素禀赋以及贸易数据来检验赫克歇尔 - 俄林模型。结果发现，在检验的 12 种生产要素中，只有 4 种要素（技术工人，产业工人，可耕地和森林资源）在解释贸易模式中的准确率超过 70%，27 个国家和地区中，可用赫克歇尔 - 俄林理论解释贸易模式超过 70% 的有 8 个，他们由此得出结论，赫克歇尔 - 俄林的关于资源禀赋和要素生产密集型的理论对于全球实际贸易模式的解释是不够有力的。

虽然伯文、利莫和斯维考斯克斯的文章再次证明了赫克歇尔 - 俄林理论在解释实际贸易模式上的局限性，但是，贸易经济学者也都承认，以此否认赫克歇尔 - 俄林理论的实践意义还为时过早。伯文等人研究的样本仍然有限，且多集中于发达国家。他们研究的结果最多只是说明，赫克歇尔 - 俄林理论不能很好解释战后发达国家的贸易实践。20 世纪 90 年代，又有一些实证研究提供了支持 H - O 模型的证据，其中包括伍德（A. Wood）1994 年发表的论文“给赫克歇尔 - 俄林一个机会”。伍德通过研究证明，发达国家与发展中国家之间的贸易模式主要基于资源禀赋上的不同。此后的一些研究也都继续支持赫克歇尔 - 俄林理论对“南北贸易”的解释。

本章附录三列出了中国 2001 年的进出口商品构成情况。作为劳动充裕的国家，中国最大的净出口产品是第 8 类杂项工业制成品，2001 年净出口值高达 720 亿美元（中国当年的全部净出口值也只有 225 亿美元左右），而这些杂项工业制成品（包括纺织品、服装、鞋类、玩具等）正是劳动密集型产品。中国净进口的产品主要是除燃料外的非食用原料（第 2 类），矿物燃料、润滑油及有关原料（第 3 类），化学成品及有关产品（第 5 类）和机械及运输设备（第 7 类）。这些产品不是资源密集型就是资本密集型，而资源和资本恰恰正是中国相对稀缺的资源。因此，中国迄今为止的贸易格局仍可以用赫克歇尔 - 俄林理论来解释。

在介绍了从 20 世纪 50 年代的里昂惕夫开始到 90 年代的经济学家对赫克歇尔 - 俄林理论的各种检验结果之后，让我们来客观地评论一下这一理论的意义和重要性。首先，赫克歇尔 - 俄林的确解释了造成各国不同比较优势从而产生贸易的主要原因之一，即资源禀赋上的差异。即使在工业制造品成为主要贸易产品和发达国家之间的贸易成为世界贸易最主要组成部分的 21 世纪，仍然存在着以资源差异为基础的贸易，尤其是发展中国家和发达国家之间的贸易。从这点上来说，赫克歇尔 - 俄林不仅是正确的，也并没有完全过时。对于发展中国家来说，充分利用其充裕资源的比较优势仍是扩大贸易发展经济的主要途径。其次，赫克歇尔 - 俄林理论也的确存在着局限性。在现实中，有许多国家参与贸易的原因不一定是因为资源禀赋上的差异。尤其在战后的国际贸易模式中，技术的差异或经济规模的不同都是产生贸易的因素。这一点我们会在第五章作详细介绍。最后，赫克歇尔 - 俄林理论中关于贸易对生产、消费和收入分配的影响对于我们理解国际贸易仍然非常重要。在下一章中，我们将介绍基于赫克歇尔 - 俄林模型的新古典贸易理论的应用和扩展。

## 关键词语

新古典贸易理论	H - O 模型	贸易三角	贸易条件
提供曲线	消费者剩余	生产者剩余	资本充裕
劳动充裕	土地充裕	资本密集型	劳动密集型
土地密集型	里昂惕夫之谜(里昂惕夫悖论)		要素密集型逆转

## 本章小结

1. 十九世纪末二十世纪初，以瓦尔拉斯、马歇尔等经济学家为代表的新古典经济学逐渐形成。在新古典经济学的框架下，许多微观经济学的理论被运用于对国际商品贸易和要素流动的分析，并建立起了比较完整的新古典国际贸易理论体系。与古典贸易理论相比，新古典贸易理论的发展主要表现在以下两个方面：(1)在两个或两种以上生产要素的框架下分析产品的生产成本。(2)运用总体均衡的方法分析国际贸易与要素变动的相互影响。
2. 在新古典国际贸易理论中，贡献最大的是瑞典经济学家赫克歇尔和俄林。他们认为产品的相对成本主要取决于产品生产中的要素比例和一国资源禀赋的稀缺程度。根据赫克歇尔和俄林的“资源禀赋贸易模型”，各国倾向于集中生产并出口那些密集使用本国充裕资源的产品，以换取那些需要密集使用本国稀缺资源的产品。这种国际贸易的基础是生产要素的禀赋和使用比例上的相对差别。
3. 在新古典贸易模型中，国际贸易不仅影响贸易双方产品市场的价格，而且影响一国的生产和消费。一般来说，进口产品会引起本国市场同类产品的价格下降，生产减少，消费增加。产品出口会造成本国产品市场的价格上升，生产增加，国内消费减少。
4. 在总体均衡分析中，贸易所得可以用社会福利水平（用社会无差异曲线表示）的提高来衡量。贸易使一国可以消费超出其生产能力的产品，从而使整个社会福利水平提高。贸易利益主要来自两个方面：商品的交换（获得更大的效用）和对生产的调整（资源得到更充分更有效的利用）。
5. 运用对单个商品市场的局部均衡分析，也可以看到一国参与贸易的福利变动。在新古典模型中，出口使本国生产者得益而消费者则为此受损，但因为生产者所获的利益总是大于消费者的损失，所以整个社会的福利水平提高了。进口使本国生产者受损但消费者得益而且大于生产者的损失，因此整个社会福利水平亦上升。国际贸易的结果可以是“双赢”。
6. 经济学家里昂惕夫在 20 世纪 50 年代用美国的数据对 H-O 模型进行实证检验发现其结果并不符合 H-O 模型理论，这被称为“里昂惕夫之谜”。对“里昂惕夫之谜”的解释包括产品要素密集型逆转、贸易保护、人力资源以及自然资源等。赫克歇尔 - 俄林理论仍然成立，但对现实世界贸易的解释范围越来越小。

## 思考与习题

1. 假设在自给自足条件下，中国的汽车价格是 20 万/辆，需求量为 100 万辆。中美两国进行汽车贸易，国际市场价格为 15 万/辆，中国自己生产 60 万辆，从美国进口 60 万辆。

中国的消费者是获得收益还是受到损失？生产者呢？总福利增加了吗？请用图和数值说明。

2. 假设大米是劳动密集型产品，钢铁是资本密集型产品。没有贸易发生以前，英国的大米/钢铁相对价格为 4，菲律宾的大米/钢铁的相对价格为 0.5。假设两国自由贸易的结果使大米/钢铁相对价格变成 2，请用社会无差异曲线说明贸易发生后两国福利的改变，并标出各国的贸易三角。
3. 在 H - O 模型中，假设在没有贸易的情况下，中国大米的国内市场价格是每吨 100 美元，而国际市场上的大米价格是每吨 120 美元。在允许自由出口的情况下，中国的大米价格会出现什么趋势？如果中国以国际市场价格出口 1000 吨大米的话，中国的纯收益（或纯损失）是多少？（用图和数字说明）
4. “一种产品的国内市场价格与国际市场价格相差越大，该产品的自由贸易所带来的收益越大”。请评论并用图说明。
5. 设中国是汽车进口的小国，对汽车的需求和供给分别为：
 
$$D_c = 2000 - 0.02P \quad S_c = 1200 + 0.02P$$
 并设国际市场上汽车的价格为 10000，请用数字和图形说明下列问题：
  - a. 贸易前，中国汽车的产量和价格；
  - b. 自由贸易下，中国汽车的产量及进口或出口量；
  - c. 自由贸易对国内消费者、厂商和整个社会的福利影响
6. 假设 A、B 两国生产技术相同且在短期内不变：生产一单位衣服需要的资本为 1，需要的劳动为 3；生产一单位食品需要的资本为 2，需要的劳动为 2。A 国拥有 160 单位劳动和 100 单位资本；B 国拥有 120 单位劳动和 80 单位资本。则
  - a. 哪个国家为资本充裕的国家？
  - b. 哪种产品为劳动密集型产品？
  - c. 假设所有要素都充分利用，计算各国各自最多能生产多少服装或多少食品？
  - d. 假设两国偏好相同，两国间进行贸易，哪个国家会出口服装？哪个国家出口食品？
7. 假设越南（V 国）和马来西亚（M 国）两国大米市场的需求曲线分别为：
 
$$P_v = 1.5 - Q_v, \quad P_m = 2.2 - 2Q_m$$
 供给曲线分别为：
 
$$P_v = 0.1 + Q_v, \quad P_m = 0.6 + 2Q_m$$
 请计算：
  - a. 两国自给自足时大米市场均衡时的产量和价格。
  - b. 自由贸易时国际市场大米的价格和各国的进口量或出口量。
  - c. 自由贸易带来的消费者和生产者的福利收益或损失，以及两国的净福利收益或损失。

## 参考书目

俄林，《地区间贸易和国际贸易》，北京商务印书馆 1986 年版

- 基姆·安德森，《中国经济比较优势的变化》，经济科学出版社，1992年
- 岳昌君，《国际贸易、比较优势与技术传递》，北京大学博士研究生学位论文，2000年
- 丁剑平，“传统的国际贸易理论能否解释我国的经济现象”，《对外经济贸易大学学报》，2001年第4期
- Eli F. Heckscher and Bertil Ohlin, “Heckscher-Ohlin Trade Theory”, translated and edited by H. Flam and M. June Flanders, the MIT Press, 1991
- E. E. Leamer, “The Leontief Paradox Reconsidered,” *Journal of Political Economy*, June 1980, pp. 495-503.
- E. E. Leamer, *Sources of International Comparative Advantage* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1984).
- Heckscher, E., “The Effect of foreign trade on the distribution of income”, *Ekonomisk Tidskrift*, 497-512, 1919; reprinted as Chapter 13 in: *A. E. A. Readings in the theory of international trade* (Blakiston, Philadelphia, 1949) 272-300
- Leontief, “Domestic Production and Foreign Trade: the American Capital Position Re-examined”, *Proceedings of the American Philosophical Society* 97(1953), pp. 331-349
- Ohlin, B., *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge, 1933
- Robert M. Stern and Keith E. Maskus, “Determinants of the Structure of US Foreign Trade, 1958-76”, *Journal of International Economics* 11(May, 1981), pp. 207-224
- Ronald W. Jones and J. Peter Neary, “The Positive Theory of International Trade”, in *Handbook of International Economics*, Vol. I, Ronald W. Jones and Peter B. Kenen (ed.), pp. 14-21, North-Holland, 1984
- Harry P. Bowen, Edward E. Leamer, and Leo Sveikauskas, “Multicountry, Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory”, *American Economic Review*, December 1987, pp. 791-809.

## 附录一：资源禀赋和产品的要素密集

赫克歇尔和俄林认为，各国的资源禀赋不同是国际贸易的基础。那么，各国的资源禀赋实际情况如何？哪些是资本充裕的国家？哪些又是劳动充裕或土地充裕的国家？海芮·P. 博文，爱德华·E. 利莫和里奥·斯维考斯克斯在他们 1987 年在《美国经济评论》上发表的一篇重要研究报告中调查了 27 个国家 1967 年的 12 种要素禀赋情况。我们根据博文等人提供的数据计算这些国家的资本 - 劳动比率和土地 - 劳动比率，并在本章附表 3 - 1 中依数值大小进行了排列。人均资本较高的国家应是资本充裕的国家，人均土地较多的是土地充裕的国家，人均资本较低的国家通常被归为劳动充裕的国家。表中的排列只是每个国家（地区）在这 27 个国家中的相对位置，并不表示这些国家在整个世界经济中的要素禀赋地位。

附表 3 - 1：部分国家地区资源禀赋表（1967 年数据）

资本/劳动比率		土地/劳动比率	
国家或地区	人均资本(美元)	国家或地区	人均土地(公顷)
加拿大	10,583.1	澳大利亚	110.35
美国	10,260.9	加拿大	53.45
瑞典	9,146.4	阿根廷	27.80
挪威	8,799.9	巴西	26.29
瑞士	8,200.8	墨西哥	13.71
澳大利亚	7,415.5	芬兰	11.39
法国	6,878.5	美国	9.69
德国(西德)	6,813.6	瑞典	7.67
芬兰	6,401.2	挪威	5.67
荷兰	6,371.8	爱尔兰	4.47
丹麦	5,837.7	西班牙	3.86
奥地利	4,654.5	希腊	2.71
意大利	4,522.3	南斯拉夫	2.66
英国	4,359.6	葡萄牙	2.37
日本	3,358.5	法国	2.19
爱尔兰	3,038.8	奥地利	2.12
西班牙	2,936.3	菲律宾	1.87
阿根廷	2,827.0	丹麦	1.57
墨西哥	1,684.8	意大利	1.33
希腊	1,674.3	瑞士	1.11
南斯拉夫	1,586.9	韩国	0.95
香港	1,368.5	英国	0.84
巴西	1,151.6	德国(西德)	0.80
葡萄牙	1,111.2	日本	0.64
菲律宾	529.0	荷兰	0.54
韩国	320.4	香港	0.02

以上资料根据 Harry P. Bowen, Edward E. Leamer, and Leo Sveikauskas, "Multicountry, Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory,"一文中的数据计算所得。该文发表于 *American Economic Review* no. 5 (December 1987)。

附表 3 - 2 介绍的是美国制造业中部分产品的要素使用情况。一般来说，生产中资本劳动比率（人均资本）比较高的产品属于资本密集型的，反之可以称为劳动密集型产品。附表

2 的最后一行是包括从第 31 到 33 类行业所有制造品的平均资本劳动比率。

附表 3 - 2： 美国制造业主要部门 2000 年的资本劳动比

产业分类 <sup>a</sup> NAICS	商品	劳动力 L (人数)	资本 K <sup>b</sup> (万美元)	资本劳动比 (K/L) (万美元/人)
324	石油和煤炭	101201	19598923	194
3361	机动车	230525	18194303	79
3112	谷物和含油子仁	57385	2849039	50
325	化工制品	889683	23974387	27
31222	烟草	24593	516936	21
333295	半导体机械	51427	1070532	21
33312	建筑机械	71777	1397942	19
336411	飞机	184698	3482749	19
322	造纸	551560	9628222	17
331	初级金属	578025	9719066	17
33422	广播电视及无线通讯设备	159441	2780991	17
336414	导弹和太空设备	38276	470294	12
321	木制品	585035	6102573	10
313	纺织制造	336947	3187017	9
333314	光学仪器 and 透镜	22085	162438	7
3115	奶酪制品	673461	4206840	6
315	服装	525970	3334896	6
3391	医疗设备	307008	1812839	6
31 - 33	所有制造品	16681425	238653888	14

注：a: NAICS (North American Industry Commodity System) 是北美工业品体系的简称。表中列举的是第 31 类，第 32 类和第 33 类产品，31，32，和 33 以后的数字则代表行业内产品的进一步细分。

b: 资本包括厂房、机器设备和原料成本。

资料来源：美国商会 2000 年制造业年报 (Annual Survey of Manufactures :Statistics for Industry Groups and Industries: 2000)，2002 年 2 月

## 附录二： 显示性比较优势

在古典和新古典贸易理论中，一国的贸易模式取决于该国的比较优势。但是如何衡量一国在某类商品上是否具有比较优势呢？在理论上，我们有多种方式计算一国的比较优势，但在实际操作中，我们很难获得各国各类商品的生产成本的数据资料。因此，在估算一国比较优势时，人们经常使用显示性比较优势指数 (Index of Revealed Comparative Advantage)，即用实际的贸易状况来间接表现各国生产领域里的比较优势。用显示性比较优势来表示一国各类商品的比较优势是基于这样的假设的：(1) 比较优势决定出口结构，即商品的贸易模式反映了相对成本的不同；(2) 人们对各国各类商品的偏好相同，引致需求也相同。

### 1. 定义

提出显示性比较优势的是匈牙利经济学家贝拉·巴拉萨 (Bela Balassa)。他在 1965 年发

表的一篇论文<sup>52</sup>中用显示性比较优势指数计算 OECD 国家之间通过贸易中反映出来的产业比较优势。根据巴拉萨的定义，一国  $j$  的出口商品  $i$  的显示性比较优势（RCA）由该种商品占国家总出口的比重相对于在世界出口中的比重来衡量。即，如果用  $X$  表示出口值，脚标  $i, j$  分别表示行业和国家。则其显示比较优势指数为：

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij} / \sum_i X_{ij}}{\sum_j X_{ij} / \sum_i \sum_j X_{ij}}$$

如果  $RCA_{ij}$  值大于 1（意味着商品  $i$  在国家  $j$  中的出口比重大于在世界的出口比重）表示该国家在此种产品上具有显示比较优势；反之，若该指数小于 1 则表示该产品没有显示比较优势，或有显示比较劣势。

## 2. 中国的显示性比较优势指数

附表 3 - 3 列出的是 1980 年至 1997 年 9 年期间按 1 位数标准国际贸易分类（SITC）的中国显示性比较优势指数。尽管在此阶段中国仍有较高的贸易保护，政府对国际贸易仍有较多的控制，但总体上说，这是中国从封闭走向开放的阶段。从显示性比较优势指数的变化中，我们既可看到随着贸易保护的减少而逐渐反映出来的比较优势，也可以看到中国比较优势的变化。

附表 3-3

中国显示性比较优势的变化

年	SITC0	SITC1	SITC2	SITC3	SITC4	SITC5	SITC6	SITC7	SITC8
1980	1.72	0.49	1.42	0.89	0.53	0.82	1.27	0.11	1.89
1983	1.47	0.51	1.55	1.00	0.82	0.71	1.29	0.11	1.89
1985	1.94	0.46	2.01	1.79	0.79	0.69	1.24	0.10	1.48
1987	1.88	0.54	2.10	1.36	0.63	0.77	1.67	0.16	1.67
1990	1.46	0.48	1.23	0.83	0.64	0.70	1.26	0.49	2.26
1993	1.22	0.81	0.87	0.60	0.57	0.55	1.15	0.44	3.03
1995	0.94	0.83	0.72	0.54	0.60	0.64	1.35	0.54	2.82
1996	0.97	0.78	0.72	0.47	0.55	0.64	1.25	0.59	2.92
1997	0.93	0.53	0.64	0.51	0.77	0.62	1.28	0.61	2.96

转引自：岳昌君，《国际贸易、比较优势与技术传递》，北京大学博士研究生学位论文，2000 年

资料来源：根据 1999 年联合国世界贸易统计数据计算。

注：按 1 位数的标准国际贸易分类（SITC），出口产品包括 10 大类。SITC：0—食物和鲜活动物，1—饮料和烟草，2—非食用原料，3—矿物燃料等，4—动植物油等，5—化学品及有关产品，6—按原料分类的制成品，7—机械及运输设备，8—杂项制品。通常将 0-4 类初级产品定义为资源密集型产品，第 6, 8 类制成品定义为劳动密集型产品，而第 5, 7 类制成品定义为资本和技术密集型产品。第 9 类定义为未分类的其他产品。

从附表 3 - 3 中可以看出：在 80 年代，中国的显示比较优势在于资源密集型产品，其次是劳动密集型产品；90 年代初，中国的外商直接投资迅速增加，加工贸易在中国出口中的地位逐渐提高，中国的显示比较优势由资源密集型产品向劳动密集型产品转变；从 1995 年

<sup>52</sup> 见 Balassa, Bela, "Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 33, no.2 May, pp.99-124.

开始，中国的显示比较优势完全在于劳动密集型产品。最具有比较优势的是第八类，包括旅行用品、衣服、鞋类、仪器、手表、钟表、录音机等劳动密集型产品。另外，资本密集型的机械和运输类制成品（SITC7）的显示比较优势指数一直很低，是中国具有比较劣势的行业。但是，从动态的角度看，中国的机械和运输设备产品的出口取得了可喜的变化，其显示比较优势指数增长速度最快，由1980年的0.11上升至1997年的0.61。这说明中国的发展技术方面取得了很大的进步，也预示着中国在资本密集型产品方面的比较劣势在减弱。

从要素禀赋角度而言，中国自然资源 and 资本缺乏，而劳动力资源十分丰富，由显示比较优势看来，中国的对外贸易确实开始一步步发挥中国要素禀赋的比较优势。

### 3. 区域显示性比较优势指数

按照显示比较优势的计算方法，比较的是某一产品一国出口比重和世界的比重。在做实证研究时，我们把中国当作本国，把其他所有国家和地区看成“外国”。但是，其他国家和地区的要害结构千差万别，不能一概而论。比如，与美国相比，中国是劳动充裕而资源和资本稀缺的国家；但与日本相比，中国的资源则变得相对充裕；若与印度相比，中国可能又变成了资本和资源充裕而劳动力稀缺的国家。因此，在研究比较优势时，更好的办法是将世界划分成不同的区域，具体研究一国在不同区域中的比较优势，即“区域显示性比较优势”（Regional Revealed Comparative Advantage, 简称  $RRCA_{ic}$ ）。国家  $c$  的产品  $i$  在区域  $R$  的显示比较优势指数定义式为：

$$RRCA_{ic} = \frac{X_{ic} / X_{tc}}{X_{iR} / X_{tR}}$$

其中  $X_{ic}$  表示国家  $C$  出口商品  $i$  的值， $X_{tc}$  表示国家  $C$  的总出口值， $X_{iR}$  表示出口商品  $i$  在区域  $R$  内的出口值， $X_{tR}$  表示区域  $R$  内的总出口值。如果  $RRCA_{ic}$  大于 1，则表示国家的  $C$  的产品  $i$  在区域  $R$  中具有比较优势，并且区域显示性比较优势指数越大，比较优势就越显著；如果  $RRCA_{ic}$  小于 1，则表示国家  $C$  的产品  $i$  在区域  $R$  中具有比较劣势，并且区域显示性比较优势指数越小，比较劣势就越显著。

下表给出 1997 年中国和各经济实体之间的区域显示比较优势：

附表 3-4		中国与各经济实体之间的区域显示比较优势（1997）							
SITC	0	1	2	3	4	5	6	7	8
香港地区	1.75	1.15	0.63	1.67	2.86	0.65	1.19	0.73	1.10
亚洲“三小龙”	3.90	1.60	2.83	2.25	1.69	0.91	1.85	0.45	1.28
东南亚四国	1.22	5.59	0.59	0.55	0.13	2.98	2.25	0.69	0.56
日本	9.62	0.98	3.93	7.04	3.31	0.62	1.33	0.27	3.17
美国	0.30	0.05	0.24	0.77	0.08	0.34	1.23	0.51	3.78
西欧	0.49	0.14	1.35	0.36	0.26	0.64	0.92	0.67	2.95

转引自：岳昌君，《国际贸易、比较优势与技术传递》，北京大学博士研究生学位论文，2000 年

资料来源：根据 1999 年联合国世界贸易统计数据计算。

注：亚洲三小龙包括韩国、新加坡和中国台湾省；东南亚四国包括马来西亚、印度尼西亚、泰国和菲律宾。

### 附录三： 中国进出口商品构成

附表 3-5 表列举了按照联合国统计局制定的《标准国际贸易分类》（简称 SITC）统计的中国 2001 年进出口商品的构成。2001 年中国净出口的商品大类是第 8 类（杂项制品）



第 0 类（食品及活动物）、第 6 类（按原料分类的制成品）和第 1 类（饮料及烟类），其余都是净进口商品。最大的净进口商品是第 5 类（化学成品及有关产品），其次为第 2 类（除燃料外的非食用原料）。中国净进口的主要是资本密集型或资源密集型产品，净出口的主要是劳动密集型产品。

附表 3 - 5

中国进出口商品构成（2001 年）金额单位：万美元

商品构成（按 SITC 分类）	出口	进口	净出口
总 值	26608899	24361327	2247572
一、初级产品	2635293	4577356	-1942063
0 类 食品及活动物	1277894	497634	780260
00 章 活动物	34449	3549	30900
01 章 肉及肉制品	148052	62415	85637
02 章 乳品及蛋品	7949	21869	-13920
03 章 鱼、甲壳及软体类动物及其制品	399812	131919	267893
04 章 谷物及其制品	123696	65492	58204
05 章 蔬菜及水果	370793	68114	302679
06 章 糖、糖制品及蜂蜜	31963	37714	-5751
07 章 咖啡、茶、可可、调味料及其制品	59242	10346	48896
08 章 饲料(不包括未碾磨谷物)	33726	63934	-30208
09 章 杂项食品	68211	32282	35929
1 类 饮料及烟类	87399	41176	46223
11 章 饮料	48780	14421	34359
12 章 烟草及其制品	38619	26755	11864
2 类 非食用原料(燃料除外)	417300	2212782	-1795482
21 章 生皮及生毛皮	1106	85397	-84291
22 章 油籽及含油果实	46062	321607	-275545
23 章 生橡胶(包括合成橡胶及再生橡胶)	6710	139284	-132574
24 章 软木及木材	46114	270440	-224326
25 章 纸浆及废纸	834	273472	-272638
26 章 纺织纤维(羊毛条除外)及其废料	75089	270292	-195203
27 章 天然肥料及矿物(煤 石油及宝石除外)	118157	78213	39944
28 章 金属矿砂及金属废料	12676	737036	-724360
29 章 其他动、植物原料	110552	37040	73512
3 类 矿物燃料、润滑油及有关原料	841622	1749495	-907873
32 章 煤、焦炭及煤砖	359753	9003	350750
33 章 石油、石油产品及有关原料	393885	1592608	-1198723
34 章 天然气及人造气	22369	138404	-116035
35 章 电流	65615	9479	56136
4 类 动植物油、脂及蜡	11079	76269	-65190
41 章 动物油、脂	521	9845	-9324
42 章 植物油、脂	9670	59124	-49454
43 章 已加工的动植物油、脂及动植物蜡	888	7300	-6412
二、工业制品	23973606	19783971	4189635
5 类 化学成品及有关产品	1335369	3210605	-1875236
51 章 有机化学品	346717	886805	-540088

52章 无机化学品	285442	101908	183534
53章 染料、鞣料及着色料	121849	183488	-61639
54章 医药品	197845	121753	76092
55章 精油、香料及盥洗、光洁制品	53333	43249	10084
56章 制成废料	37768	155233	-117465
57章 初级形状的塑料	62503	1225189	-1162686
58章 非初级形状的塑料	53398	192220	-138822
59章 其他化学原料及产品	176514	300760	-124246
6类 按原料分类的制成品	4382276	4193921	188355
61章 皮革、皮革制品及已鞣毛皮	131297	252141	-120844
62章 橡胶制品	147548	67024	80524
63章 软木及木制品(家具除外)	185236	77912	107324
64章 纸及纸板；纸浆、纸及纸板制品	143246	345813	-202567
65章 纺纱、织物、制成品及有关产品	1682758	1257376	425382
66章 非金属矿物制品	484910	250571	234339
67章 钢铁	315449	1074967	-759518
68章 有色金属	333719	620644	-286925
69章 金属制品	958113	247472	710641
7类 机械及运输设备	9491772	10704192	-1212420
71章 动力机械及设备	306164	521349	-215185
72章 特种工业专用机械	237514	1263179	-1025665
73章 金工机械	66172	357378	-291206
74章 通用工业机械设备及零件	721723	975274	-253551
75章 办公用机械及自动数据处理设备	2357498	1266134	1091364
76章 电信及声音的录制及重放装置设备	2376026	1329833	1046193
77章 电力机械、器具及其电气零件	2523764	3993501	-1469737
78章 陆路车辆(包括气垫式)	662419	449929	212490
79章 其他运输设备	240492	547615	-307123
8类 杂项制品	8712302	1507617	7204685
81章 活动房屋；卫生 水道 供热及照明装置	238423	14479	223944
82章 家具及其零件：褥垫及类似填充制品	506321	23720	482601
83章 旅行用品、手提包及类似品	392014	3789	388225
84章 服装及衣着附件	3665578	127453	3538125
85章 鞋靴	1009646	32952	976694
87章 专业、科学及控制用仪器和装置	250050	600143	-350093
88章 摄影器材、光学物品及钟表	429546	333569	95977
89章 杂项制品	2220724	371512	1849212
9类 未分类的商品	51886	167636	-115750

数据来源：中华人民共和国海关统计

#### 附录四： 提供曲线：国际贸易的另一种分析方法

在本书中，我们主要使用供给曲线与需求曲线来分析局部均衡，用生产可能性曲线与社会无差异曲线来分析总体均衡。但在国际贸易的文献中，经济学家还经常使用另一种几

何分析方法——提供曲线。用提供曲线同样可以确定两国进行交换时的相对价格和贸易量，也可以用来表示贸易带来的福利变动。在国际贸易的政策分析中，提供曲线也是分析各种政策的一种非常有用的工具。

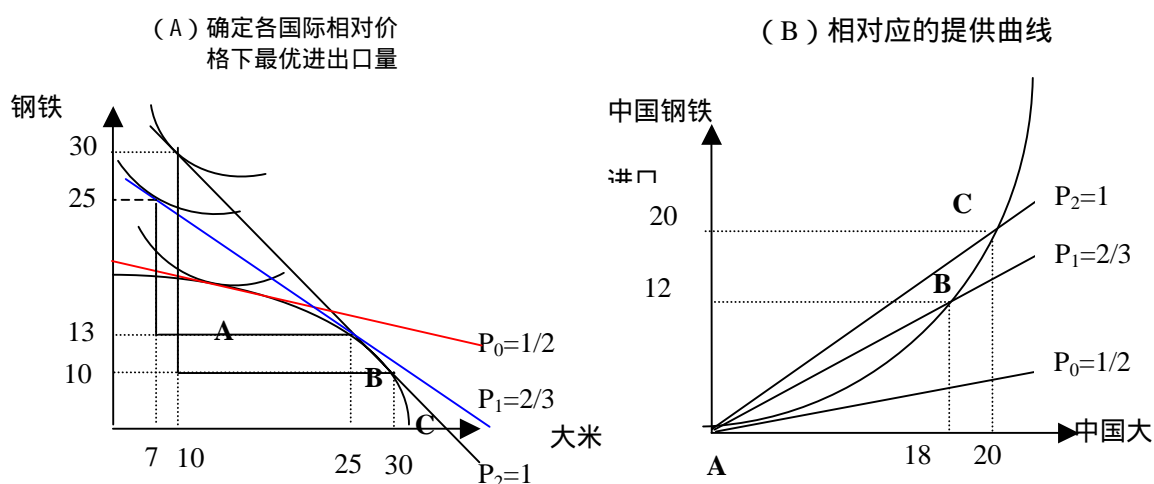
## 1、提供曲线的推导

提供曲线表示的是一国在不同的相对价格下愿意进口与出口的商品数量。

以中国大米、钢铁贸易为例，在给定生产可能性曲线和社会无差异曲线以后，很容易求出各种可能的国际相对价格下中国最优的钢铁进口数量和大米出口数量。在附图 3-1 中，图 (A) 为中国的生产、消费与贸易的情况，图 (B) 用来说明提供曲线。我们设纵轴为钢铁交易量，横轴为大米交易量。曲线上每一点都表示一种国际相对价格下中国最优的钢铁进口和大米出口数量的组合。

当大米的国际相对价格等于  $1/2$  ( $P_0$ ) 时，中国的最优选择是自给自足，既不进口也不出口。对应在图 (B) 中，中国的选择为原点。如果大米的国际相对价格涨到  $2/3$  ( $P_1$ ) 时，中国的最优选择是生产 25 单位的大米和 13 单位的钢铁。在社会福利达到最大化时中国的消费为 7 单位大米和 25 单位钢铁，为此中国愿意出口 18 单位的大米，在  $2/3$  的相对价格下进口 12 单位的钢铁，即附图 3—1 (B) 中的 B 点。如果大米的国际市场相对价格涨到 1 ( $P_2$ ) 时，中国的生产移到 C 点，中国出口 20 单位大米，进口 20 单位钢材，在附图 3—1 (B) 中则为 C 点。把不同的国际相对价格下中国的进出口组合连接起来，就导出中国的提供曲线。

附图 3-1 提供曲线的推导



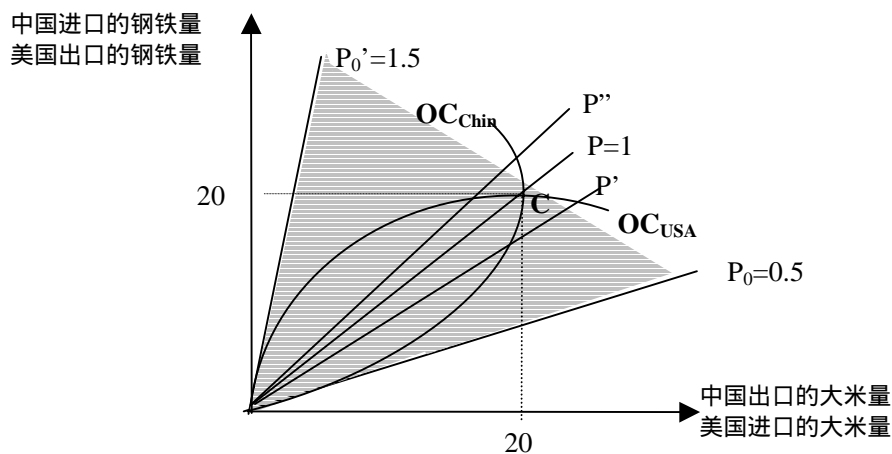
需要说明的是：

- 1) 提供曲线过原点，表示没有国际贸易，进出口量都为 0。此时过原点作提供曲线的切线，斜率等于无贸易时国内相对价格  $P_0$ 。
- 2) 连结原点和提供曲线上除原点以外的任一点，斜率等于该点所对应的国际相对价格  $P$ 。在上图中，经过各点的价格曲线的斜率还等于该点中国所对应的贸易条件。
- 3) 如果中国的提供曲线向左上方弯曲，表示中国能以较少的大米出口换取较多的钢材进口。

以同样的方法可以推导出美国的提供曲线。由于美国出口钢铁、进口大米，所以美国的提供曲线方向与中国正好相反。当大米的国际相对价格等于  $1.5$  ( $P'_0$ ) 时，美国开始进口大米、出口钢铁。随着大米国际相对价格的下降，美国进口的大米越来越多而相应的钢铁出口

数量则越来越少。在 附图 3—2 中，中国的提供曲线是  $OC_{China}$ ，美国的提供曲线是  $OC_{USA}$ 。

附图 3-2 国际贸易相对价格的确定



## 2、国际相对价格的确定

在附图 3—2 中，中美两国提供曲线交于 C 点。C 点所对应的国际相对价格 ( $P=1$ ) 就是中美贸易的国际市场均衡价格。C 点所对应的两国进出口额（中国进口 20 单位钢铁，出口 20 单位大米；美国进口 20 单位大米，出口 20 单位钢材）是中美两国的贸易额。

如果大米的国际相对价格小于 1 但大于 0.5（如附图 3—2 中的  $P'$ ），两国都愿意进行交易。但是，在此价格下，美国愿意进口大米的数量大于中国愿意出口的大米数量。供不应求的状况将使大米的相对价格渐渐上升。随着大米相对价格的上升，中国愿意出口的大米增加，美国愿意进口的大米减少，供不应求的现象渐渐缓解，当大米的相对价格达到 1 ( $P$ ) 时，中国出口的大米数量等于美国进口的大米数量，供求平衡，国际大米市场出清，大米的相对价格不再变动。类似地，我们也可以分析国际钢铁市场的情形，钢铁的相对价格由大于 1 ( $1/P'$ ) 下降到 1 ( $1/P$ )，达到均衡。

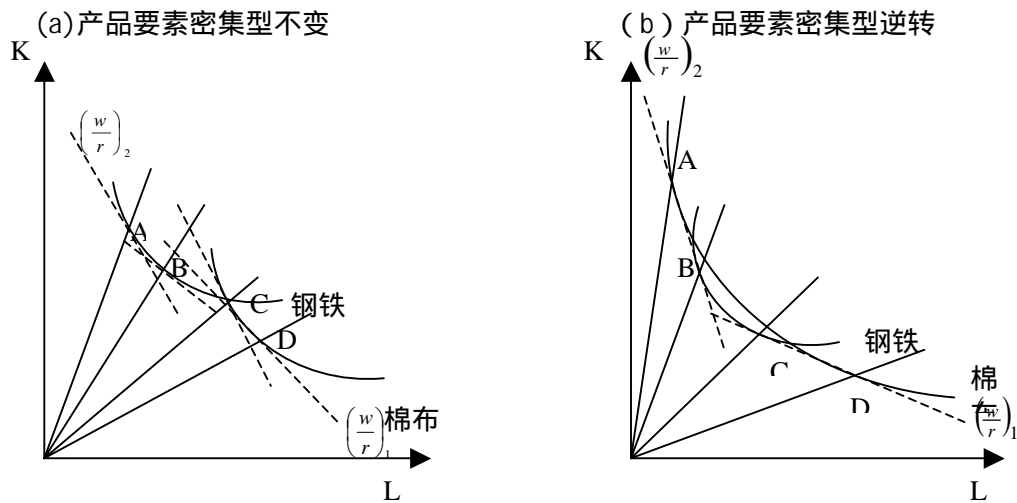
如果大米的国际相对价格大于 1 但小于 1.5（如附图 3—2 中的  $P''$ ），分析方法与上面类似，大米的国际相对价格也将在供求关系的影响下变化到 1 ( $P$ ) 后达到均衡。

最后需要指出的是，由于两国都愿以较少的出口换得较多的进口，故中国的提供曲线向左上方弯曲，而美国的提供线向右下方弯曲，二者的交点必然处于图 3—10 中  $P_0$  和  $P_0'$  之间的阴影区域内。也就是说，两国达成的贸易的相对价格一定以无国际贸易时两国国内的相对价格为边界。如果国际相对价格超出了此边界。两国宁可中止贸易，自给自足。

## 附录五：产品要素密集型的逆转 (Factor-Intensity Reversal)

本章在介绍赫克歇尔 - 俄林模型的基本假设和讨论里昂惕夫之谜时都提到了“产品要素密集型逆转”的问题。这这一附录里，我们用图形来进一步解释产品要素密集型逆转的概念。

附图 3-3 产品要素密集型逆转



在附图 3-3(a)中,曲线分别表示钢铁和棉布的等产量曲线。在相对要素价格为 $(\frac{w}{r})_1$ 时,生产一单位钢铁所用的资本-劳动比( $K/L$ )如B点所示,生产一单位棉布所用的资本-劳动比( $K/L$ )如D点所示,钢铁为资本密集型产品,棉布为劳动密集型产品。当在相对要素价格为 $(\frac{w}{r})_2$ 时,生产一单位钢铁所用的资本-劳动比( $K/L$ )如A点所示,生产一单位棉布所用的资本-劳动比( $K/L$ )如C点所示,钢铁仍为资本密集型产品,棉布仍为劳动密集型产品。

在附图 3-3(b)中,曲线分别表示钢铁和棉布的等产量曲线。在相对要素价格为 $(\frac{w}{r})_1$ 时,生产一单位钢铁所用的资本-劳动比( $K/L$ )如C点所示,生产一单位棉布所用的资本-劳动比( $K/L$ )如D点所示,钢铁为资本密集型产品,棉布为劳动密集型产品。在相对要素价格为 $(\frac{w}{r})_2$ 时,生产一单位钢铁所用的资本-劳动比( $K/L$ )如B点所示,生产一单位棉布所用的资本-劳动比( $K/L$ )如A点所示,此时,钢铁变为劳动密集型产品,棉布成为资本密集型产品,出现产品要素密集型的逆转情形。

## 第四章 新古典贸易模型：扩展与应用

20 世纪初赫克歇尔和俄林奠定的国际贸易分析新框架为新古典国际贸易理论的发展开辟了一个广阔的天地。虽然赫克歇尔认为自己只不过是“将国际贸易与收入分配（更确切地说，与生产要素价格）相结合的先驱者之一”，但后人则认为他对国际贸易理论有“革命性贡献”，而非仅仅将贸易理论与分配理论的简单结合。<sup>53</sup>在赫克歇尔和俄林的研究基础上，许多经济学家进一步分析了贸易对本国收入分配和对各国收入差距的影响、经济增长对贸易的影响等，发展和完善了新古典贸易理论。本章介绍新古典贸易模型主要的一些扩展与应用。

### 第一节 国际贸易和生产要素收益

#### 一、国际贸易对本国生产要素收益的影响

从上一章对个别商品市场的利益分析中我们可以看到，出口使本国生产者盈利，进口使本国生产者受损。这里的“生产者”，是一个笼统的概念，包括了参与生产的所有要素：劳动力、资本、土地等。所谓生产者受益或受损，是否是该产品生产中的所有要素都受益或都受损呢？这一节，我们将进一步分析国际贸易对本国“生产者”中各种生产要素收益的影响。

在我们以前的假设中，大米是劳动密集型产品，钢铁是资本密集型产品，而中国是劳动力充裕资本稀缺的国家。现在我们再进一步假设劳动力的收益由工资（W）代表，资本的收益由利润（R）代表，在完全竞争的要素市场上，工资和利润的形成分别由下列公式表示：

$$W = P \times MP_L$$

$$R = P \times MP_K$$

其中 P 是产品价格， $MP_L$  是边际劳动生产率， $MP_K$  是边际资本生产率。边际要素生产率是指增加一个单位的生产要素所增加的产量，即要素的边际产量。边际要素生产率跟要素的投入量有关。一般来说，当一种要素不变时，另一种要素的边际生产率会随着其投入量的不断增加而下降，即“边际要素生产率递减规律”。

从以上工资、利润的公式可以看到，要素收益等于其边际产量乘以产品的市场价格，即边际产量的市场价值（边际产品价值）。因此，国际贸易对生产要素收益（工资、利润）的影响有两个渠道：（1）产品价格的变化；（2）边际要素生产率的变化。产品价格变化是国际贸易的直接结果，在短期内即会影响工资和利润。边际要素生产率的变化则是生产组合变动和生产要素流动的结果，只有在长期才对工资和利润产生影响。因此，我们的分析也有短期和长期之分。

<sup>53</sup> 参阅 Harry Flam and June Flanders, “Heckscher—Ohlin Trade Theory”, The MIT Press, 1991, 第 7 页。

## 1. 短期影响

在短期内，我们假设生产要素不会在各行业之间流动。尽管各行业的工资和利润会因为贸易而产生变化，但劳动力和资本还没有足够的时间来变换工作和重新投资。在短期内，由于各行业的劳动力和资本的数量都没有改变，因此，劳动和资本的边际生产率没有变动，工资和利润的变动主要由产品价格的变动决定。

产品价格对各个行业和各种要素收益的影响可由以下关系式说明：

农业（生产大米）：

$$W_r (\text{上升}) = P_r (\text{上升}) \times MP_L (\text{不变})$$

$$R_r (\text{上升}) = P_r (\text{上升}) \times MP_K (\text{不变})$$

工业（生产钢铁）：

$$W_s (\text{下降}) = P_s (\text{下降}) \times MP_L (\text{不变})$$

$$R_s (\text{下降}) = P_s (\text{下降}) \times MP_K (\text{不变})$$

由于中国出口大米进口钢铁而造成大米价格（ $P_r$ ）上升，钢铁（ $P_s$ ）价格下跌，中国农业部门（生产大米）的工资和利润都会增加，工业部门（生产钢铁）的工资和利润都会下降。因此，在短期内，价格上升的行业（出口工业）中的所有生产要素都会获益，而价格下降的行业（进口工业）中的所有生产要素都会受损。

## 2. 中期影响

在短期要素不流动和长期要素完全流动之间，我们假设存在着在一种中间状态或称为过渡状态。在这一阶段，一部分生产要素可以在各行业之间流动，其余的要素仍然被原有的行业雇佣。我们可称之为“中期”。一般来说，劳动力的流动速度快于资本（厂房、机器等设备），所以我们假设在中期劳动力可以在行业间流动而资本还来不及转移。

我们首先从各行业对要素的需求变化来看劳动力的流动方向。由于贸易使产品价格发生了变化，各行业的生产也会因此而调整。出口行业产品的价格上升，生产会扩大，进口行业产品的价格下降，生产会缩减。各行业所需要的劳动量也会因此变动：出口行业的劳动需求增加而进口行业的劳动需求减少。

我们再从对各行业要素的供给来看。一般来说，生产要素都会向收益高的行业流动。从前面的分析可以看到，在短期内，开放贸易使出口行业所有要素的收益都增加，而进口行业所有要素的收益都下降。因此，在中期内，劳动力会从进口行业向出口行业转移。在我们的例子中，劳动力会从生产钢铁的工业部门转向生产大米的农业部门。

资本不流动而劳动力流动的结果会使各行业的资本劳动供给比例发生变化。由于我们假设各国经济都处于充分就业状态，没有闲置要素存在，因此，一个行业使用的劳动力增加，另一个行业所使用的劳动力必定减少。在充分就业和要素之间可以互相替代的情况下，各行业生产中的资本劳动使用比例也会发生变化。在我们的例子中，中国的进口行业（生产钢铁的工业部门）由于劳动力减少而出现资本相对过剩，该部门不得不比以前使用更多的资本来替代相对不足的劳动力从而使该生产钢铁的资本劳动比例（人均资本）提高，资本的边际生产率下降而劳动的边际生产率上升。同理，出口行业（农业部门）的资本没有变动劳动力增加而出现劳动力相对过剩，该部门就会比以前使用更多的劳动力来替代相对不足的资本。结果是，生产大米的资本劳动比例（人均资本）下降，资本的边际生产率上升而劳动的边际生产率下降。国际贸易对各行业工资和利润的中期（包括短期）影响可以表述为：

农业（生产大米）：

$$W_r(\quad?) = P_r(\text{短期上升}) \times MP_L(\text{中期下降})$$

$$R_r(\text{上升}) = P_r(\text{短期上升}) \times MP_K(\text{中期提高})$$

工业（生产钢铁）：

$$W_s(\quad?) = P_s(\text{短期下降}) \times MP_L(\text{中期提高})$$

$$R_s(\text{下跌}) = P_s(\text{短期下降}) \times MP_K(\text{中期下降})$$

因此，在中期内，价格上升的行业（出口工业）中的不流动要素继续受益，而价格下降的行业（进口工业）中的不流动要素会进一步受损。流动要素（劳动力）的收益不确定。

### 3. 长期影响：斯托尔珀 - 萨缪尔森定理

在长期，所有生产要素都可以在各行业之间流动，包括资本。各行业的生产和投资会由于贸易的发展而进一步调整。在达到新的均衡点之前，出口行业的生产会继续扩大，进口行业的生产会进一步缩减。各行业所使用的生产要素量也会继续变动。

从前面的分析可以看到，在短期内，开放贸易使出口行业资本的收益增加，进口行业资本的收益下降。因此，在长期内，资本也会从进口行业向出口行业转移。可问题是，中国的进口行业（钢铁）是资本密集型生产，所用的资本与劳动力的比例较高。当钢铁生产削减时，转移出来的资本较多而劳动力相对少一些，而中国的出口行业（大米）则是劳动密集型生产，大米生产扩大时所需的劳动力则大大超过对资本的需求。生产要素自由流动的结果是，整个社会的劳动力会由于大米生产的扩大而变得相对不足，资本则因为钢铁生产的萎缩而变得相对过剩。

如果各行业仍然按照原有的资本/劳动比例进行生产的话，一部分资本就会闲置。但在充分就业和要素之间是可以互相替代的情况下，这些资本不会被闲置。当资本相对过剩时，资本就会变得相对便宜并且容易获得，这部分可能闲置的资本会被两个行业的生产所吸收使用。在这种情况下，无论是大米生产还是钢铁生产，都会比贸易前使用更多的资本来替代相对不足的劳动力。结果是，两个行业的资本劳动比例（即人均资本）都比贸易前增加。两个行业的劳动边际生产率都会由于资本投入的增加而提高，资本边际生产率则因为资本劳动比例的提高而下降。国际贸易对各行业工资和利润的长期（包括短期）影响可以表述为：

农业：

$$W_r(\text{上升}) = P_r(\text{短期上升}) \times MP_L(\text{长期提高})$$

$$R_r(\quad?) = P_r(\text{短期上升}) \times MP_K(\text{长期下降})$$

工业：

$$W_s(\quad?) = P_s(\text{短期下降}) \times MP_L(\text{长期提高})$$

$$R_s(\text{下跌}) = P_s(\text{短期下降}) \times MP_K(\text{长期下降})$$

综合短期、中期和长期影响，国际贸易以及因此造成的国内生产调整和资源流动对农业工人收入和工业资本收益的影响是非常明确的。农业工人的工资（ $W_r$ ）不仅在短期内由于大米价格的上涨而提高，在长期还会由于工人边际劳动生产率的提高而进一步上涨。工业资本不仅由于钢铁价格的下跌而受损，其收益（ $R_s$ ）还会由于长期资本边际生产率的下降而进一步减少。

国际贸易对农业资本和工业工人的收益的影响似乎不确定。农业资本收益（ $R_r$ ）在短



期受大米价格的影响而上升，但长期内由于资本边际生产率的下降而减少，那么，农业资本的长期净收益比贸易前是增加还是减少呢？同样的问题也发生在工业工人的收益（ $W_s$ ）上。短期钢铁价格下跌和长期边际劳动生产率的提高，究竟哪一个起的作用更大呢？

对于这一问题，经济学家们有详细的数学证明<sup>54</sup>。在此，我们只用简单的经济学逻辑来加以说明。我们虽然不能从农业资本和工业工人的收益表达式中直接看出短期价格和长期要素流动所产生的净影响，但我们知道，无论是劳动力市场还是资本市场都是完全竞争的。劳动力与资本在部门间的自由流动必然造成两个部门的工资和利润率在长期相等。我们还知道，两个部门的工资和利润率在发生贸易前也是相等的。因此，如果在自由贸易之后农业工人的工资在长期是上升的，工业工人的工资在长期也必然上升。工业工人劳动生产率的提高所产生的正面影响最终会超过了短期钢铁价格下跌的影响，使得工业工人的收益也比没有贸易时提高。同样，由于工业资本的长期收益是下降的，而要素的自由流动会最终造成农业资本的收益与工业资本一样。因此，农业资本的长期收益也必定是下降的。换句话说，农业资本生产率下降的影响会大于短期价格上升的好处而使农业资本的最终收益也下跌。用更简洁的语言来表达，即：贸易前要素市场处于均衡状态， $W_r = W_s$ ， $R_r = R_s$ 。已知贸易后价格与生产变动的结果是  $W_r$  上升和  $R_s$  下降，并且知道在新的要素市场均衡点上  $W_r = W_s$ ， $R_r = R_s$ ，所以，与贸易前相比， $W_s$  上升和  $R_r$  下降。

因此，国际贸易对生产要素收益的长期影响可以归纳为：在出口产品生产密集使用的生产要素（本国的充裕要素）的报酬提高；在进口产品生产密集使用的生产要素（本国的稀缺要素）的报酬降低，而不论这些要素在哪个行业中使用。这一结论是由美国经济学家斯托尔珀（Wolfgang Stolper）和萨缪尔森（Paul Samuelson）论证的，因此在国际经济学中被称为“斯托尔珀-萨缪尔森定理”（Stolper-Samuelson Theorem）。

斯托尔珀-萨缪尔森定理最早出现于他们 1941 年发表的“贸易保护与实际工资”一文中。尽管赫克歇尔和俄林都已经提到了贸易对收入分配的影响，但他们并没有明确地将要素收益与产品价格直接联系起来。而斯托尔珀和萨缪尔森首次使用总体均衡的分析方法解释了为什么本国稀缺资源的收益可以通过保护而提高。同样，本国充裕要素的收益亦可通过自由贸易而增加。斯托尔珀-萨缪尔森定理成为赫克歇尔-俄林贸易理论最重要的结果之一。

### 人物介绍： 萨缪尔森（Paul Anthony Samuelson, 1915 - ）

萨缪尔森于 1915 年出生于美国印第安纳州，获得芝加哥大学的学士学位和哈佛大学的博士学位。从 1940 年开始，他一直在麻省理工学院任教。他对经济理论的几乎所有方面都作出根本性的贡献，因而获得了一个经济学家所能获得的所有荣誉：第一个克拉克奖章获得者（1947 年）；第二个诺贝尔经济学奖获得者（1970 年）；他曾是美国经济学会会长（1961 年），经济计量学会会长（1951 年），国际经济学会会长（1965—1968 年）以及其他许许多多奖励和荣誉。萨缪尔森为人谦逊，曾把前辈们比喻为牵引他的火车头。他学识渊博，精通经济学、数学、历史等，是第一个对经济学进行定量分析的经济学家，并对其他学科也有自己独到的见解。萨缪尔森充满活力、才华横溢，到 1938 年发表的文章数量达到每年 5 篇，这样断断续续地维持了半个世纪。

萨缪尔森著作广博，包括《经济分析基础》（1947 年出版，反映了他对经济学的许多最新观点），《经济学、线性规划和经济分析》（1958，与多尔夫曼和索洛合作）及包括 388 篇论文的五卷《科学论文集》。萨缪尔森的学术成就都体现在他丰富的著作中。

<sup>54</sup> 见本章附录 1，“贸易与增长的简单总体均衡模型”。

在消费理论方面，他最主要的成就是显示偏好理论。

在国际贸易方面，萨缪尔森有不少具有巨大影响力的论文，涉及到贸易与收入分配；价值转移与贸易条件问题；李嘉图模型；赫克歇尔-俄林-萨缪尔森模型以及瓦伊纳-李嘉图模型；特定要素模型等各个方面。他最早的一篇国际贸易的论文是 1941 年的“保护与实际工资”，提出了斯托尔珀-萨缪尔森定理。在 1948 年发表的“国际贸易和要素价格均等化”以及 1953 年“一般均衡中的要素价格和商品价格”的文章中，他在更普遍的意义上传讨论了国际贸易与收入分配问题。萨缪尔森对贸易理论的贡献是经典的，他还与赫克歇尔和俄林一起共同奠定了新古典贸易模型的分析框架。

在宏观经济学方面，萨缪尔森主要贡献包括他的乘数和加速器模型。出于他就读于哈佛时与汉森合作写成的《乘数分析与加速原理之间的相互作用》，确立了他在动态分析方面的声望。而且它在应用数学模型来说明由变量假设值的变化所产生的不同结果时，更具有特殊重要性。在此文结尾，萨缪尔森坚信通过数学来表达经济模型的重要性。他在博士论文中也贯彻了这一信念，应用数学重新表达了一些经济思想，在学术界广泛传读，奠定了他在经济学的地位。他在推动经济学沿着这个方向演进做出了非凡的贡献。

他的新古典综合代表了战后直至 80 年代的宏观经济学主流派的观点，这是他对宏观经济学的最大贡献。他认为，货币和财政政策可以被运用于保持经济接近充分就业，而且货币-财政政策可以混合运用来决定投资率。他的消费贷款模型提供了简单的易于驾驭的一般均衡结构，用以模拟生活周期最大化的时际问题，因而影响巨大，广为流行。

值得一提的还有他那本著名的教科书《经济学》，几十年来一直流行不衰，以完善的体系与跟随时代不断发展的实例改版，吸引了无数经济学学生。他的非凡的著作能力由此可见一斑。

参考资料：《新帕尔格雷夫经济学大辞典》第 4 卷，经济科学出版社，1992 年。

#### 4. 放大效应与实际收益变动

斯托尔珀-萨缪尔森定理不仅指出了国际贸易对本国各种要素收益的可能影响，而且分析了这种影响的大小。在“贸易保护与实际工资”一文中，斯托尔珀和萨缪尔森指出，通过关税保护，美国相对稀缺资源（劳动）收益（工资）的提高幅度会超过进口产品（劳动密集型产品）价格提高的幅度，从而使得实际工资上升。换句话说，斯托尔珀和萨缪尔森认为，生产要素价格的变动会超过产品价格的变动。美国经济学家罗纳德·琼斯则进一步研究和证明了这种效应。

从前面的分析中我们可以看到，国际贸易对要素收益（价格）的影响通过两个方面实现：产品价格变动和要素边际生产率变动。在我们的例子中，中国出口大米，短期大米价格上涨和长期的边际劳动生产率提高造成工资（劳动力价格）上升。工资上升的幅度应是价格上涨和劳动生产率提高幅度之和。举例来说，如果大米价格上涨 5%，劳动生产率又提高 5%，那么工资就应提高 10%。由此可见，工资上升的幅度要大于大米价格上涨的幅度。

另一方面，中国进口钢铁，短期钢铁市场价格下跌和长期边际资本生产率下降使得资本收益率下降，其下降幅度也应是两者下跌幅度之和。所以，在进口产品（钢铁）价格下跌时，在进口产品生产中密集使用要素（资本）价格下跌的幅度会更大。如果我们分别将  $\hat{W}$  和  $\hat{R}$  定义为劳动和资本价格变动率，把  $\hat{P}_r$  和  $\hat{P}_s$  定义为大米（劳动密集型产品）和钢铁（资本密集型产品）价格变动率的话，那么，中国参与国际贸易后要素价格变动与产品价格变动的关系

可以写成：

$$\hat{W} > \hat{P}_r > \hat{P}_s > \hat{R}$$

如果中国的大米价格上升 1%，劳动工资的上升就会超过 1%；如果钢铁的价格下跌 1%，资本收益的下降幅度就会超过 1%。而  $\hat{P}_r > \hat{P}_s$  则反映了大米相对价格的上升。琼斯把要素价格的变动幅度大于产品价格的变动幅度的这一结果称为“放大效应”（magnification effect）。

根据“放大效应”，我们可以知道国际贸易对各种要素实际收益的影响。要素实际收益定义为要素名义收益除以产品价格。要素实际收益的变动率为要素名义收益变动率减去产品价格变动率。由于有两种产品，因此，实际收益变动还取决于用哪种产品价格来衡量，确切地说，取决于两种产品在经济中的权重。

在琼斯的表达式中，我们可以看到，无论用哪种产品的价格来衡量，也不管产品价值的权重，实际工资都会增长，实际利润都会下降，即  $\hat{W} - \hat{P}_r > 0$ ， $\hat{W} - \hat{P}_s > 0$ ， $\hat{R} - \hat{P}_r < 0$ ， $\hat{R} - \hat{P}_s < 0$ 。（因为  $\hat{W} > \hat{P}_r > \hat{P}_s$  而  $\hat{R} < \hat{P}_s < \hat{P}_r$ ）

进一步说，在琼斯的论证中，我们根本不需要关注进口行业产品价格是否下跌，只要出口产品的相对价格上升，出口产品中密集使用的要素的实际收益就会上升，进口竞争产品中密集使用的要素的实际收益就会下降。

## 二、国际贸易对各国收入差距的影响

在研究了国际贸易对本国要素收益影响的同时，经济学家也探讨了国际贸易对贸易双方收入差距的影响，论证了国际贸易使不同国家生产要素价格趋于一致的定理，即“生产要素价格均等化定理”（Factor Price Equalization Theorem）。

### 1. 生产要素价格均等化定理

关于生产要素价格均等化定理的最初证明出现在萨缪尔森 1948 年 6 月发表在“经济杂志”（Economic Journal）的一篇文章中。<sup>55</sup>在赫克歇尔-俄林模型的基本假设下，（见第三章第二节），萨缪尔森证明了以下结论：

自由贸易不仅使两国的商品价格相等，而且使两国生产要素的价格相等，以致两国的所有工人都能获得同样的工资率，所有的资本（或土地）都能获得同样的利润（或租金）报酬，而不管两国生产要素的供给与需求模式如何。

也就是说，在我们例子中的中美两国之间的贸易会最终使两国的工资相等，利润也相等。不仅是相对工资相等，连绝对工资也相等。由于这一定理是建立在赫克歇尔-俄林模型的基础上，由萨缪尔逊发展的，因此，生产要素价格均等化的定理又被称为“赫克歇尔-俄林-萨缪尔森定理”。

我们仍然用假设的中美贸易例子来表述生产要素价格均等化定理的经济学逻辑。首先，我们将劳动价格（工资）与资本价格（利润率）定义为：

$$\text{工资率 (W)} = \text{产品价格 (P)} \times \text{边际劳动生产率 (MP}_L\text{)}$$

<sup>55</sup> 见 P.A. Samuelson, “International Trade and the Equalization of Factor Prices”, *Economic Journal*, June 1948, pp. 165-184.

$$\text{利润率}(R) = \text{产品价格}(P) \times \text{边际资本生产率}(MP_K)$$

在贸易前,两国的劳动力市场与资本市场都处于均衡状态,两个部门的工资率和利润率都相等。由于中国是劳动充裕的国家而美国是资本充裕的国家,在两个部门的生产中,中国都比美国使用更多的劳动,即 $\left(\frac{L}{K}\right)_{China} > \left(\frac{L}{K}\right)_{US}$ ,中国两个部门的边际劳动生产率都低于美国。中国的劳动密集型产品(大米)的相对价格低于美国,即 $\left(\frac{P_r}{P_s}\right)_{China} < \left(\frac{P_r}{P_s}\right)_{US}$ ,因此,中国劳动力的相对工资也低于美国劳动力的相对工资。

中美之间一旦发生贸易,对中国的直接影响是,中国大米价格上升钢铁价格下跌。对美国则正好相反,大米价格下跌钢铁价格上升。产品价格的变动会在长期引起生产的调整和国内部门之间生产要素的流动。根据斯托尔珀-萨缪尔森定理,这种生产调整和要素流动会最终导致中国劳动市场上均衡工资率的上升和资本市场上均衡利润率的下降,以及美国的工资率下跌和利润率上升。中美两国劳动力的相对工资差距缩小。

我们知道产品的价格是由生产成本决定的。在完全竞争的情况下,产品价格定义为:

$$P_j = a_{Lj}W + a_{Kj}R,$$

其中 $a_{ij}$ 是要素 $i$ ( $i$  = 劳动,资本)和产品 $j$ ( $j$  = 大米,钢铁)的投入产出比例。

在赫克歇尔-俄林模型中,两国的生产技术假设是相同的。贸易后的生产调整和要素流动又最终使两国同样产品中的投入产出比例( $a_{ij}$ )趋于相同。在这种情况下,如果两国的工资率和利润率仍然存在不同,两国产品的生产成本以及产品价格之间的差别就会存在,各国都会继续出口成本低于价格的产品,进口成本高于价格的产品,贸易(产品流动)会继续进行,直到两国的产品价格和要素价格完全相等。

## 2. 对“生产要素价格均等化定理”的评价

一般来说,要素市场价格的相等取决于要素的自由流动。但根据生产要素价格均等化定理,即使要素不能在各各国之间自由流动,商品贸易也最终可以导致各国要素收益相同。这一结论是非常令人震惊的。纵观世界各国的现实,我们既不能全面否定这一定理,又不能完全肯定这一结果。一方面,我们看到了贸易使一些国家的要素收益发生了很大的变化。中国近二十年的开放使某些行业中美工人收入之间差距缩小这一事实可以说明这一点。亚洲四小龙的发展过程也如此。另一方面,我们仍然看到各国之间要素收益的巨大差异。相同的生产要素,例如具有相同技能的劳动者,在各个国家不能获得相同的收入。在某些领域和国家,这种差距还有扩大的趋势。

究竟怎样看待这种理论与现实的不同呢?从理论本身来说,其经济学逻辑是清晰严格的。那么问题出在什么地方呢?跟所有的经济学理论一样,生产要素价格均等化定理也是建立在一定的假设条件之上的,而这些假设往往将现实世界简单化、抽象化了。

回顾一下这一定理的基本假设,我们不难发现,有许多是在现实中不存在的。首先,国际贸易并不完全自由。各种利益集团的存在,各国各自的政治经济利益之间的冲突造成许多贸易上的障碍从而使得各国同类商品的价格不可能相同。其次,生产要素在各国内也达不到自由流动。一国内同一生产要素在不同产业的收益也无法达到一样。最后,各国生产技术也不是固定不变的。发达国家工人工资的不断增长更多地来自于生产技术的不断革新和新产品的不断开发。因此,尽管国际贸易日益自由,但发达国家与发展中国家的工资差距仍然很

大。

不过以此否定这一定理的意义也过于简单。如果我们排除技术进步的因素，就个别行业来看，贸易的确在缩短各国要素收益的差距。从动态的角度看，各国要素收益的差距由于发达国家科技的发展而一次又一次扩大，但又通过贸易不断缩小。如果没有国际贸易，各国要素之间的差距可能更大。生产要素价格均等化的“化”字本身要阐明的是一种趋势而并不是描述一种结果。从局部和静态的角度说，生产要素价格均等化定理仍有重要意义。

最后，作为本节的结尾，我们通过表 4 - 1 将国际贸易对生产要素收益的影响作一小结。

表 4 - 1 自由贸易如何影响要素收益

	中国	美国
相对资源禀赋	劳动充裕 资本稀缺	劳动稀缺 资本充裕
产品比较优势	劳动密集型产品（大米）	资本密集型产品（钢铁）
贸易前产品价格	大米便宜 钢铁昂贵	大米昂贵 钢铁便宜
贸易模式	出口大米 进口钢铁	进口大米 出口钢铁
产品价格对贸易的反应	大米价格上升 钢铁价格下降	大米价格下降 钢铁价格上升
生产要素短期收益变化	出口部门（大米）的劳动与资本获益 进口部门（钢铁）的劳动与资本受损	进口部门（大米）的劳动与资本受损 出口部门（钢铁）的劳动与资本获益
生产对价格的反应	大米生产增加 钢铁生产减少	大米生产减少 钢铁生产增加
要素需求的变化	对劳动的需求增加 对资本的需求减少	对劳动的需求减少 对资本的需求增加
生产要素流动及要素生产率的变化	劳动与资本都向大米部门移动。在充分就业的情况下，两个部门的资本劳动比率都提高，边际劳动生产率提高，边际资本生产率下降	劳动与资本都向钢铁部门移动。在充分就业的情况下，两个部门的资本劳动比率都降低，边际劳动生产率下降，边际资本生产率提高
要素价格的反应 （要素长期收益的变化）	两个部门的劳动工资都上升 资本利润都下降	两个部门的劳动工资都下降 资本利润都上升
最终结果	两国的产品价格相等，各国更加专业化、 获益者：中国的劳动和美国的资本。受损者：中国的资本和美国的劳动。 两国的要素投入比例相等，边际要素生产率相等，要素价格相等。	

## 第二节 经济增长与国际贸易

至此，我们对贸易原因与结果的分析都是静态的。在分析中，我们假定贸易双方的生产要素、生产技术和需求偏好都是给定的，不变的。但事实上世界每天在变：技术在不断进步，资本在不断积累，劳动力在不断增加，生产可能性曲线在不断向外移动。技术的发展，生产要素存量的变动，以及收入的增加、偏好的转移都可能对原来的贸易基础和模式产生影响。另外，由于世界交通的发展，各国经济联系的增强，各国之间的要素流动也不断扩大。这种经济增长和国际间生产要素的流动必然会对各国的贸易模式和数量产生影响。经济增长对贸

易的影响并不是单一的。一方面，经济增长通过生产的变动对贸易产生影响，另一方面，经济增长使人们收入提高从而引起需求变动，也会影响贸易。由于各部门增长速度的不平衡，也由于各部门在国际贸易中的地位不一样，增长对贸易的影响会不同。在将要进行的分析中，我们集中讨论经济增长在生产方面对贸易的影响，并根据各生产部门增长速度的不同将经济增长分成“进口替代型增长”(Import Replacing Growth)和“出口扩张型增长”(Export Expansion Growth)两类，在每一类中，再根据其在国际贸易中的地位分成“小国”和“大国”。我们在这里所要讨论的“进口替代型增长”和“出口扩张型增长”与发展经济学中的“进口替代”和“出口导向”的发展战略是不同的，前者讨论经济增长对贸易的影响，后者研究怎样通过贸易来发展经济。

## 一、进口替代型增长

经济增长的主要源泉是技术发展、资本积累和劳动力增加。一般来说，各部门生产技术的发展不会是同步的：有的行业技术发展快，生产率提高得快；有些行业则比较缓慢，很长时间内技术没有什么新突破。一国的各种生产要素的增长也不会同步：资本的增长有时可以达到很快的速度；劳动力的增长在一些国家很快，但在另一些国家可能很缓慢；可利用的土地和其它自然资源虽然也可能增长但最终有极限。因此，生产技术革新和要素增长的不平衡，必然导致一国生产能力发展的不平衡。如果一国某种生产要素增长速度太快，超过其它要素的增长，该国密集使用这种要素部门的生产能力就会比其它部门提高得快。这种增长，我们称之为“不平衡增长”。

“进口替代型增长”和“出口扩张型增长”都属于不平衡增长。“进口替代型增长”指的是进口行业的生产能力增长得比较快，从而使得国内生产增加，一部分原来进口的商品被国内的产品替代了。“出口扩张型增长”则指的是出口行业生产能力的增长超过其它行业，使得生产和出口都得到了进一步扩张。我们先分析进口替代型增长。

进口替代型增长的重要原因之一是进口产品生产所需要的主要资源(生产要素)的增加。比如说，中国进口钢铁，而钢铁是资本密集型产品，现在假定其他资源不变而资本增加了，额外增加的资本使中国生产钢铁的能力提高了，结果必然会对生产和贸易有所影响。不过，资本增长对中国的具体影响还取决于中国在国际钢铁市场上的地位。

由于经济规模，生产能力以及发展水平的不同，各国在国际市场上地位是不同的。简单地说，由于在国际商品贸易中所占的份额不同，各国对各种商品国际价格的影响也不同。在国际经济学中，我们通常根据对商品国际市场价格的影响程度将参与贸易的国家分成“小国”和“大国”。

所谓“小国”，指的是那些在国际市场上份额很小，其进出口变动不会影响国际商品市场价格的国家。对于小国来说，国际市场价格是给定不变的。所谓“大国”，则是指那些会影响国际商品市场价格的国家。由于这些国家在国际市场上所占的份额很大，其进出口的变动会引起国际市场价格的升跌。

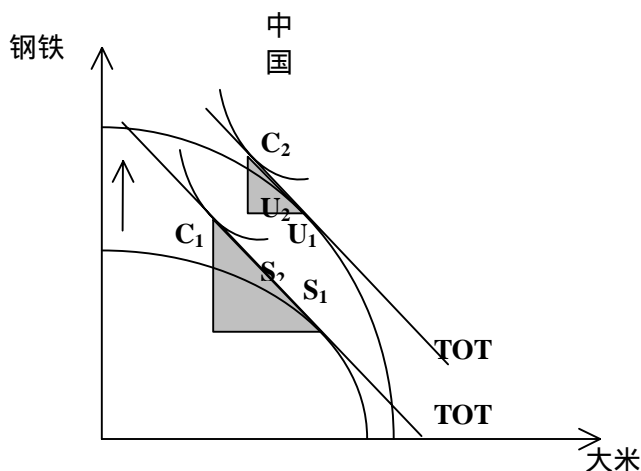
这里的“大国”和“小国”并非完全由领土面积、人口多少来决定，也不完全取决于整体经济实力，而主要看该国在国际贸易中的地位。例如，印度是一个大国，但在国际贸易中可能只是一个小国；而香港、新加坡、韩国等的土地面积并不大，但在国际贸易中举足轻重，进出口总值在世界上名列前茅，因此，他们可能被称为“大国”。

另外，大国和小国的区别还表现在具体商品上。例如，古巴是一个地理上的小国，在国际贸易方面也谈不上举足轻重，但在国际食糖市场上，古巴却是一个出口大国。另一方面，即使是象美国那样的经济强国也并不在所有产品上都举足轻重，在很多具体商品上也可能是一个对国际价格没有影响的小国。

## 1. 对小国影响

由于中国是一个资本稀缺的国家，中国进口资本密集型产品。如果中国资本增长，对中国来说，是一种“进口替代型增长”。中国资本增长的结果，提高了资本密集型产品（钢铁）的生产能力，表现在生产可能性曲线更多地向钢铁方面外移（见图 4 - 1）。如果中国在国际市场上只是小国，那么中国的任何变化对国际市场价格不会有任何影响，钢铁和大米的相对价格都不会改变，中国的贸易条件也不会变化。图 4 - 1 中的相对价格曲线只是平行地向外移动。

图 4 - 1 “小国”的进口替代型增长



但是，在短期内，资本的增加使得使用资本的成本降低。由于钢铁生产是资本密集型，使用资本较多；大米是劳动密集型，使用资本较少。因此，钢铁生产成本降低的幅度会大于大米生产成本的下降，即钢铁生产的机会成本下降。在价格不变的情况下，降低成本就是增加利润。只要存在利润，生产自然会扩大。从长期来看，不仅新增的要素会投入钢铁工业，大米种植业中的一部分资源也会转移出来去从事钢铁生产，从而造成大米生产量绝对下降。只要钢铁生产的机会成本低于钢铁的相对价格，钢铁生产的扩张就不会停止。直到生产钢铁的机会成本重新上升到与钢铁相对价格相同。在图 4 - 1 中，这一点便是国际价格与新的生产可能性曲线相切的点  $S_2$ 。英国经济学家罗勃津斯基（T. M. Rybczynski）论证了这一现象，提出了“罗勃津斯基定理”（Rybczynski Theorem）。

罗勃津斯基定理认为：在商品相对价格不变的情况下，某种生产要素的增长会使密集使用该要素的商品生产扩大，使密集使用其他要素的商品生产缩小。换句话说，中国资本的增加会使资本密集型产品（如汽车、钢铁、高技术产品）的生产增加，使劳动密集型产品（如大米、服装、鞋类等）的生产减少。在这里，商品价格不变是一个重要条件，因此，这一理论只适用于国际贸易中的“小国”。另外，罗勃津斯基学说不仅可以解释进口替代增长时国内进口工业生产扩大出口工业下降的现象，也可用来说明出口扩张型增长对出口工业生产和进口工业生产的影响。这一点我们在下一部分的分析中可以看到。

进口替代型增长所造成的生产方面的变化会进一步影响贸易。一方面，对国外钢铁的需求会由于国内钢铁生产的增加而下降，造成进口的削减，另一方面，大米生产的下降造成出口能力的降低，整个贸易量会因此而减少，在图 4 - 1 中，新的贸易三角（ $S_2C_2$ ）比原来的（ $S_1C_1$ ）缩小。

但经济增长的结果仍使整个社会的收益增加。在新的消费均衡点（ $C_2$ ）上所代表的社会

经济福利水平 ( $U_2$ ) 高于增长前的福利水平 ( $U_1$ )。这种福利的增长既来自于要素增长而产生的生产能力的提高,也归功于自由贸易下生产要素的有效利用。贸易量虽然减少了,但这种减少是市场调节而不是人为扭曲的结果。生产要素的使用在商品自由贸易下及时得到了调整,从而使整个社会的经济水平提高。

## 2. 对大国的影响

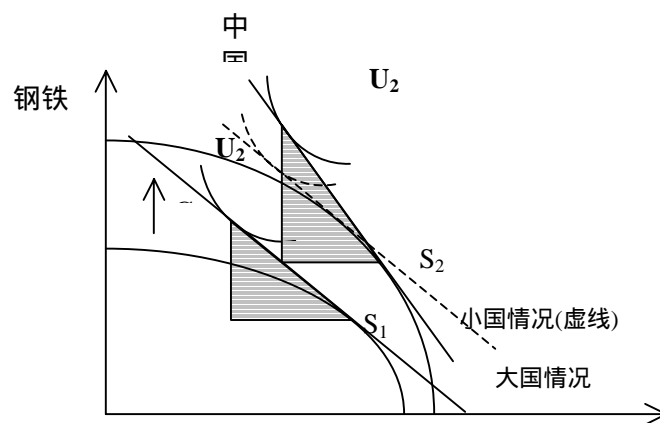
如果中国是国际上的钢铁进口大国,那么同样的资本增长对国内国际经济所产生的影响会大大不同。

首先,国际商品市场价格会受中国生产和贸易变动的影响,由于中国在国际钢铁市场上占有重要地位,中国资本增长的结果使国内钢铁生产能力加强而减少进口,国际钢铁市场的价格会由于中国需求的减少而下跌。

钢铁价格的下降,会影响中国的贸易条件。钢铁是中国的进口产品,进口产品价格的降低使得中国出口产品(大米)的相对价格上升。用同样数量的大米出口,现在可以比以前交换到更多数量的钢铁,中国的贸易条件得到改善。

其次,进口替代型增长对大国生产和贸易的影响也会与小国不同。一方面,由于资本增加,钢铁生产成本相对降低而会扩大钢铁生产。另一方面,由于钢铁价格下降,大米相对价格上升而增加大米生产。整个社会生产的最终选择取决于国际市场钢铁与大米新的价格比率的变化程度。如果大米的相对价格涨幅不大,罗勃津斯基定理仍有可能成立,与增长前相比,钢铁生产增加但大米生产仍然减少。但如果大米相对价格上升很多,有可能两种商品的生产都会扩大,罗勃津斯基定理就不再有效。因此,资本增长对大国各种商品生产的影响不会象小国那样确定。

图 4 - 2 “大国”的进口替代型增长



对于生产影响的不确定也造成对贸易量影响的不确定。在需求不变的情况下,如果两种商品的生产都增加,既会减少进口又有可能增加出口。

最后,大国进口替代型增长所带来的经济福利水平也会比小国更大。从图 4 - 2 可以看到,由于贸易条件没有改变,小国的新的经济福利水平只在  $U_2$  上,而大国的新的经济福利水平则可达  $U_2'$ , 高于  $U_2$ 。其主要原因是,大国不仅得到了本国经济增长的好处,而且还得到国际贸易条件改善的好处,从整个社会收益来看,在生产和贸易大国中发生的进口替代型经济增长显然比小国有更大的好处。

## 二、出口扩张型增长



如果中国增长的要素是劳动力而不是资本，或者说，中国的劳动力增长速度高于资本增长的速度，那么中国生产大米（劳动密集型产品）的能力会提高更快。大米是中国的出口产品，由此出现的经济增长我们称之为“出口扩张型增长”。出口扩张型增长对中国的影响也会因其在国际大米市场的地位轻重而不同。

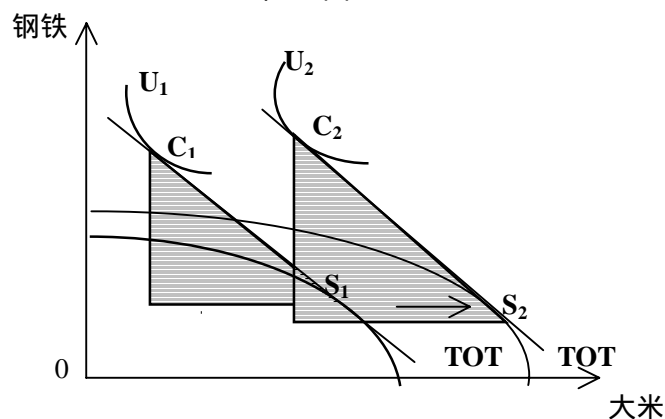
## 1. 对小国的影响

中国劳动力的增长，会使中国的生产可能性曲线的外移偏向于大米。如果中国是小国，那么，这种要素的增长和由此产生的生产和贸易的变化不会影响商品国际市场的价格。中国的贸易条件也不会出现变化，在图 4-3 中，新的贸易条件或相对价格曲线与原来的具有同样的斜率，只是向外平移。

出口扩张型增长对小国生产的影响同样可以用罗勃津斯基理论来说明。由于商品相对价格不变，中国劳动力的增长使劳动密集型产品（大米）生产扩大，资本密集型产品（钢铁）生产缩减。新的生产点会在  $S_2$ 。中国本来就具有生产大米的比较优势，出口扩张型增长则使这种优势得到加强。出口工业部门比较优势的增强更加提高了中国的出口能力，进口部门生产的下降则增加了对国外产品进口的需求。无论出口量还是进口量都比以前增加，中国的“贸易三角”比增长前扩大。

中国的经济福利水平也会增强，在新的消费均衡点  $C_2$  上，经济福利高于增长前的水平。这种福利的增加虽然主要来自于经济增长进一步提高了中国出口工业比较优势这一因素，但自由贸易使增加的比较优势及时得到发挥也是重要原因。

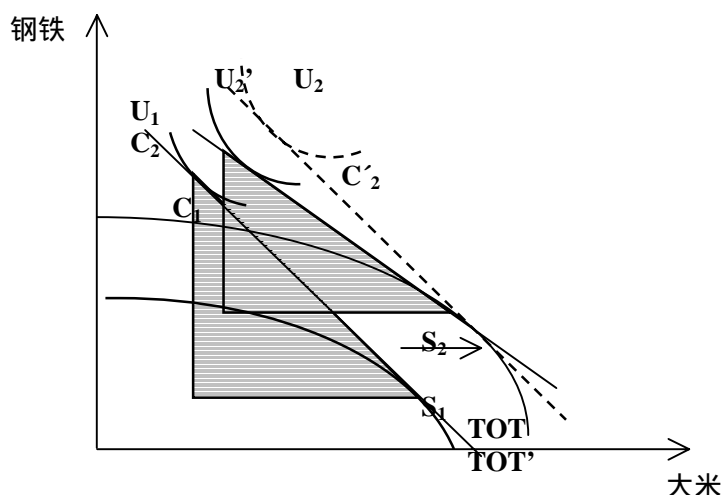
图 4-3 “小国”的出口扩张型增长  
中 国



## 2. 对大国的影响

跟进口替代型增长一样，出口扩张型增长对大国生产贸易的影响与小国不同。如果中国是国际大米市场上的出口大国，其出口能力的提高和出口量的增加会造成国际大米市场供给的增加。在需求不变的情况下，中国大米出口的增加会造成大米国际市场价格的下落。在图 4-4 中，新的大米国际相对价格曲线（ $P_2$ ）比原来的（ $P_1$ ）斜率要小。由于大米是中国的出口产品，大米价格下跌标志着中国贸易条件的恶化。为了换回同样数量的钢铁，现在必须用出口更多的大米，这一点显然对中国不利。

图 4 - 4 “大国”的出口扩张型增长



大国劳动力增长对大米生产的影响会有两重性：一方面由于劳动力成本降低使大米生产的机会成本下降而促进大米生产和出口的扩大，但另一方面，大国出口增加造成大米相对价格的下跌，又对生产造成负面影响，从而降低了大米生产的增长幅度。同样，钢铁的生产既会由于其机会成本的提高而减少，也会因为钢铁相对价格的提高而增加。一般情况下，大米生产会增加，而钢铁生产会减少。但也可能两种产品的生产都会增加。

出口扩张型增长对大国贸易量的影响也是不确定的：一方面，大米生产的增加会增加出口；另一方面，贸易条件变坏和可能出现的国内生产的增加会减少对钢铁的进口。

由于贸易条件的恶化，出口扩张型增长给大国带来的经济福利的增加会小于小国。一部分经济增长的成果会被贸易条件变坏所抵销。在图 4 - 4 中，大国的消费只能沿着新的国际相对价格曲线 ( $P_2$ ) 选择，在均衡点  $C_2'$  上，社会的经济福利水平 ( $U_2'$ ) 虽然高于增长前的  $U_1$ ，但比贸易条件不变下的  $U_2$  要低。

### 三、经济增长中的放大效应和可能出现的负面影响

#### 1. 产品生产的放大效应

在斯托尔珀 - 萨缪尔森定理中，我们提到了产品价格变动引起要素价格变动的“放大效应”。在琼斯的一般均衡模型中，他也证明了要素增长对密集使用该要素产品生产的放大效应。

从罗勃津斯基定理我们知道，在产品价格不变的情况下，一个生产要素的增长，会增加密集使用该要素的产品生产。但这种产品产量的增幅有多大呢：换句话说，如果一国的劳动力增长了 10%，该国的劳动密集型产品产量会增加多少呢？少于 10%，等于 10%，还是超过 10%？琼斯通过研究回答了这个问题。

本章附录 1 中详细阐述了琼斯的简单一般均衡模型，在此，我们主要从经济学逻辑上说明这种效应。

根据我们前面的假设，大米是劳动密集型产品，钢铁是资本密集型产品。现在我们假定中国的劳动力增长了 10% 而资本不变。在产品相对价格不变的情况下，大米生产增加，钢铁生产减少（罗勃津斯基定理）。钢铁生产量的绝对下降意味着不仅新增加的劳动全部用于生产大米，原有钢铁生产中的一部分劳动也转移到了大米生产部门。作为劳动密集型产品生产部门，大米生产中雇佣劳动的增长幅度会超过劳动供给总量增长的幅度（10%）。

在大米部门劳动力增长的同时,该部门用来雇佣这些劳动的资本也会增长。由于一国资本总量并没有增加,所以这部分资本是从钢铁部门转移过来的。在生产技术给定不变的情况下,大米生产所需的资本增长幅度应与劳动增长幅度一致。由于钢铁部门是资本密集型产业,减少一单位钢铁产量能转移到大米部门的资本大大超过转移的劳动,而大米部门本来就是劳动密集型产业,所用的资本并不很多。当转移到大米部门的资本足以雇佣该部门新增的劳动力时,这种转移也会停止。此时,大米部门的资本增长率也应超过 10%,等于劳动增长率。

根据新古典贸易模型关于固定规模报酬的假设,生产要素投入增加会产生相同比例的产出增加。换句话说,如果大米部门的劳动投入和资本投入的增长率都超过了 10% (比如说 15%),那么大米产量增长率也会超过 10%,与投入同比例增长,达到 15%。

总之,如果劳动供给增长 10%,劳动密集型部门的劳动供给和资本供给的增长会超过 10%。在固定规模报酬下,劳动密集型部门的产出增长率等于要素投入增长率,所以劳动密集型产品产出的增加会超过 10%。根据琼斯的模型,我们把这一关系写成:

$$\hat{Q}_r > \hat{L} > \hat{K} > \hat{Q}_s$$

即产品价格不变时,如果一种生产要素相对另一种要素增加,那么密集使用这种要素的产品生产会以更大的比例增长,同时另一种产品的生产会相对于其密集使用的要素下降。如果  $\hat{K} = 0$ ,  $\hat{L} > 0$ , 那么  $\hat{Q}_r > \hat{L} > \hat{K} = 0 > \hat{Q}_s$ ; 如果  $\hat{L} = 0$ ,  $\hat{K} > 0$ , 那么  $\hat{Q}_s > \hat{K} > \hat{L} = 0 > \hat{Q}_r$ 。

这就是罗勃津斯基定理以及经济增长中的放大效应。

## 2. “荷兰病”与“福利恶化型增长”

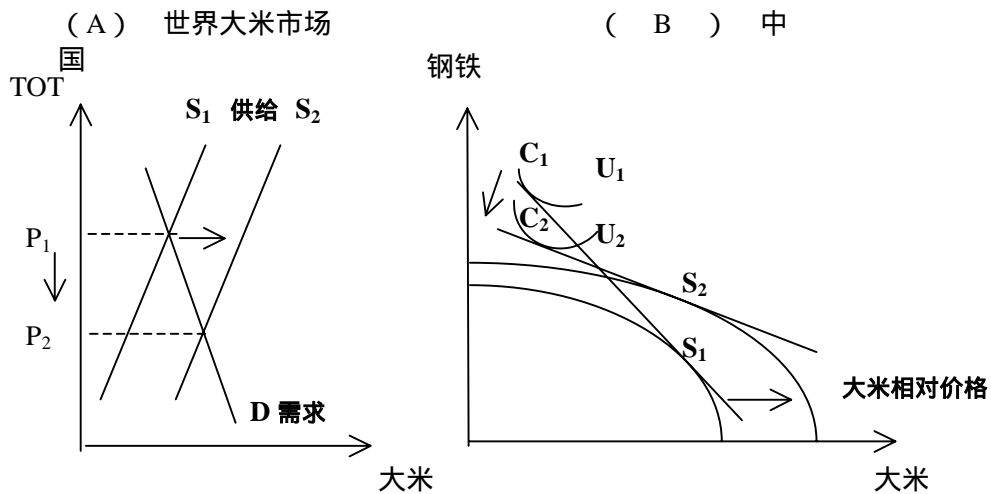
一般来说,不管是哪一类的经济增长,都会给社会或多或少带来利益,但在某种特殊条件下,不平衡的经济增长会给本国经济带来不利的影响。

一种情况是“荷兰病”,即一个行业的增长扩张导致其它行业的萎缩。20 世纪 70 年代发生在荷兰和欧洲其它国家的情况是一个典型的例子。当时,荷兰大规模开发和出口北海的石油和天然气,使得大量的劳动力和资本流向石油和天然气行业,从而造成荷兰制造业的生产和出口变得相对萎缩。经济学家将这种现象称为“荷兰病(Dutch Disease)”。这种情况后来也在挪威、英国等国发生过。“荷兰病”是罗勃津斯基定理在实践中的一个典型案例。

另一种可能带来不利影响的经济增长是“福利恶化型增长”,这种增长不但对本国经济没有好处,反而使社会的经济福利水平下降,故美国经济学家巴格沃蒂(Jagdish N. Bhagwati)称之为“福利恶化型增长”(Immiserizing Growth)。

“福利恶化型增长”的主要原因是贸易条件的恶化,如果增长后贸易条件恶化所造成的利益损失超过增长本身带来的利益,就会出现“恶化增长”。在图 4-5 假设的例子中,中国有生产大米的比较优势,且是出口大国。由于劳动力要素的过度增长使其出口能力大增。过度的出口使大米的价格下降,贸易条件恶化。虽然中国比以前生产了更多的大米和钢铁(比较  $S_2$  和  $S_1$ ),但由于贸易条件的恶化使其实际消费水平( $C_2$ )低于增长前的状况( $C_1$ )。社会的经济福利水平也不如以前(比较  $U_1$  与  $U_2$  两条社会无差异曲线)。

图 4 - 5 贸易条件变坏和“福利恶化型增长”



当然，这种情况很少出现，造成“福利恶化型增长”至少要具备两个条件：第一，这种增长必须发生在出口部门，而该国的出口产业在国际市场上又必须是举足轻重的，因为只有大国才会出现出口增加价格下跌的情况。第二，国际市场对此种商品的需求价格弹性必须是较低的，需求量不会因为价格的上升而下降多少，也不会因价格的下跌而增加多少，因此，当出口供给增加价格下跌时，需求量并没因此而增加多少，过剩商品会使价格继续猛跌直到很低水平（见图 4 - 5 (A)）。

在国际贸易现实中，虽然不少国家出现过由于出口工业增长造成贸易条件恶化的情况，但真正使整个社会经济利益受损失的例子还很少。“福利恶化型增长”的分析主要从理论上指出了这种情况出现的可能性，也在实践中为各国制定经济发展战略时提出一种应当避免的结果。

### 专栏 “荷兰病”

开发新的出口资源有时也会带来问题，一个例子是“福利恶化型增长”：即对一个出口国来说，出口的扩张会使世界市场价格下跌，并最终使该国的福利恶化。另一个例子被称为“荷兰病”，这是根据荷兰在北海开发新的天然气资源所碰到的问题命名的。

当时的情况是荷兰已是一个工业化国家，但随着 60 年代巨大天然气储量的发现，其国内生产发生了巨大的变化：天然气生产得越多，生产出口产品的制造业就越萧条。尽管当时有两次石油冲击，使包括天然气在内的石油价格暴涨，荷兰因此发了一笔横财，但这好象更加剧了荷兰经济滑坡。人们就把这种情况称之为“荷兰病”。不过，荷兰病并不只出现在荷兰，后来的一些新开发了自然资源的国家（包括英国，挪威，澳大利亚，墨西哥和一些其他国家）好象也都感染上了类似的经济病状。

在许多情况下，开发新的自然资源所获得的意外收益确实会造成对原有出口产业生产和盈利的不利影响，也会因为同样的原因而发生非工业化现象：即新兴部门从传统的工业部门吸引走资源而使其出现萎缩。造成这种情况的原因之一是因为新兴部门支付的工资高，利润高，因此劳动和资本都从传统的工业部门流入到新兴的自然资源部门。

也可以从另外一个角度来解释这种现象。自然资源出口的增加，使该国获得了更多  
的外国货币，因而该国货币在外汇市场上升值。货币升值使外国消费者面临更昂贵的价格，  
因而减少对该国商品和服务的需求。造成对该国传统出口品的需求下降以至这些部门出现  
萎缩。从长期来看，贸易总是要平衡的，增加了一种产品的出口，就要增加进口，或者必  
须减少另一种产品的出口。在本例中，传统的出口部门成了牺牲品。

我们知道，在这种情况下，有两种方式可能可以使传统的产业扩张。第一种方式是，  
如果自然资源的价格下降，那么就会促进以此为主要中间投入品进行生产和销售的传统产  
业扩张。第二种方式是可以对新的自然资源产业征税，然后将所征的税用于鼓励传统的产  
业。然而，我们要注意到的是生产资源从传统工业转移到自然资源产业不一定是坏事。之所  
以指责自然资源的发展和出口是其他传统工业萎缩的罪魁祸首，是因为人们传统上假设工  
业是一个国家繁荣的关键。但无论如何，在开发资源产业的过程中，传统工业的萎缩是一  
种副产品。

最后，我们把经济增长对国际贸易的影响总结在表 4—2 中

表 4—2 经济增长如何影响国际贸易

国家类型 增长类型	小国	大国
进口替代型增长	国际价格不变 进口行业生产扩张 出口行业生产萎缩 贸易（进出口）量下降 福利水平提高	进口品的国际相对价格下降，贸易条件改善 进口行业生产增加 出口行业生产变化不确定 贸易（进出口）量变化不确定 福利改善大于小国
出口扩张型增长	国际价格不变 出口行业生产扩张 进口行业生产萎缩 贸易（进出口）量增加 福利水平提高	出口品的国际相对价格下降，贸易条件恶化 出口行业生产增加 进口行业生产变化不确定 贸易（进出口）量变化不确定 福利改善小于小国

### 第三节 特定要素模型

在赫克歇尔 - 俄林模型中，我们假设只有两种要素两种产品，产品与要素的种类相等。  
但是如果要素种类多于产品（行业）的种类，比如说三种要素和两种产品，贸易对生产和收  
入分配又会产生什么样的影响呢？

三种要素两种产品的模型之一是“特定要素模型”，即假定某些要素是特定用以某些行  
业的，这些要素是不可在行业之间流动的。这一模型的基本思想可以追溯到 20 世纪 30 年代  
的一些经济学家，包括哈伯勒（Haberler，1936），哈罗德（Harrod，1939），俄林（Ohlin，  
1933）和维纳（Viner），但真正建立模型并进行系统分析的是萨缪尔森和琼斯。在 70 年代  
后期，经济学家尼瑞（Neary）和马萨（Mussa）又作了进一步分析，并将“特定要素模型”

看作了是短期内某些要素不能流动的赫克歇尔 - 俄林模型。

## 一、特定要素模型的基本框架

在这一模型中，我们仍然假设有两种产品：大米和钢铁。但有三种要素投入：劳动，资本和土地，分别用  $L, K$  和  $T$  表示。其中资本和土地是特定要素，资本只用于钢铁生产，土地只用于生产粮食，劳动是公共要素或普通要素，在两种产品生产中都使用。由于资本和土地只限于特定产品的生产，在部门之间不会流动，而劳动是两个部门都用的要素，可以在不同部门之间自由流动。因此，劳动也被称为“流动要素”。

我们仍然假设各个要素达到充分就业，所有的资本和土地都分别被用于生产钢铁和大米，而两个部门使用劳动之和等于劳动资源总量 ( $L$ )；即  $L_r + L_s = L$ ，其中  $L_r$  是用于生产大米的劳动， $L_s$  是用于生产钢铁的劳动。

在要素充分就业的假设下，用于生产大米的土地投入和用于生产钢铁的资本投入都是固定的，分别等于这两种特定要素的总量。劳动在两个部门分配，究竟哪个部门用得更多，哪个部门用得少则不确定。因此，两种产品的生产函数就分别写成：

$$Q_r = f(T, L_r)$$

$$Q_s = f(K, L_s)$$

在特定要素 ( $T$  和  $K$ ) 不变的情况下，大米与钢铁产量分别是用于这两种产品生产的劳动投入的函数。

图 4 - 6 大米生产函数

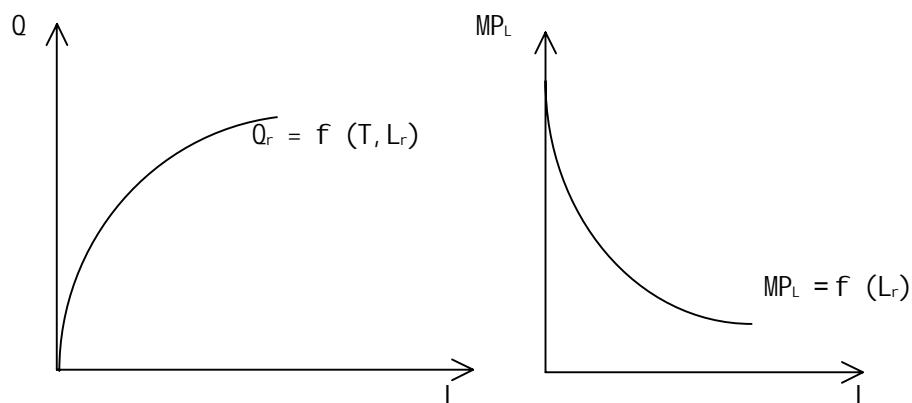
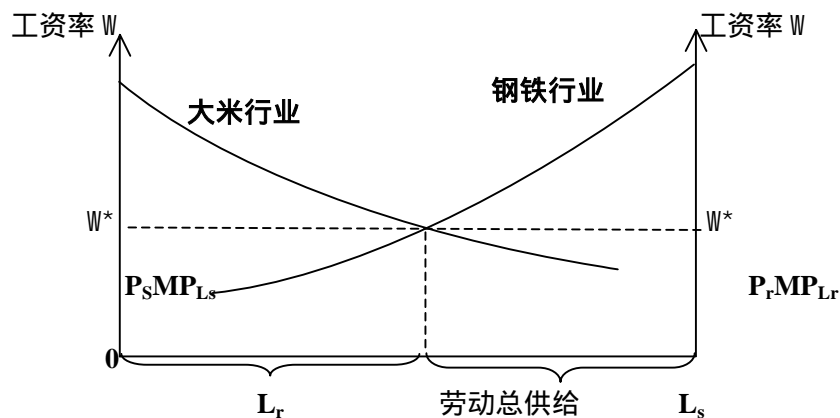


图 4 - 6 的曲线是大米生产函数，说明大米产量与劳动投入之间的关系。随着劳动投入的增加，大米产量不断提高。但由于土地投入不变，每个新增劳动的产出逐渐减少，出现边际产出递减的效应。图 4 - 6 中生产函数的斜率 ( $Q_r / L_r$ ) 表示劳动的边际产出，呈现出越来越小的趋势。

由于劳动是公共要素，在两个部门自由流动。劳动力究竟怎样在两个部门之间分配，取决于劳动力市场上的供给与需求。图 4 - 7 显示的两个部门对劳动的需求与劳动的总供给。根据完全竞争和充分就业的假定，在市场均衡工资下，本国劳动的总供给 ( $L$ ) 等于大米生产中使用的劳动 ( $L_r$ ) 和钢铁生产中使用的劳动 ( $L_s$ ) 之和。

图 4 - 7 工资决定与劳动力分配



各部门对劳动的需求由边际劳动生产率和产品价格决定。在利润最大化的目标下，厂商支付的工资不会超过劳动为之创造的价值。因此，厂商对劳动的需求（厂商愿意支付的工资）等于产品价格（ $P$ ）乘以边际劳动投入所生产的产品数量（边际劳动生产率， $MP_L$ ）。根据边际产出递减规律，在其他要素投入不变的情况下，厂商雇用的劳动力越多，边际劳动产品越少。因此，对于任何给定的产品价格，劳动需求都是一条向下倾斜的曲线。

在图 4 - 7 中，左边的是大米生产部门的劳动需求曲线，等于大米价格（ $P_r$ ）乘以大米生产的边际劳动产出（ $MP_{L_r}$ ）。右边是钢铁生产部门的劳动需求曲线，等于钢铁价格（ $P_s$ ）乘以钢铁生产的边际劳动产出（ $MP_{L_s}$ ）。工资越低，两个部门所需的劳动越多。当工资等于  $W^*$  时，两个部门所雇用的劳动等于劳动的总供给，劳动力市场达到均衡，同时决定了劳动在两个部门的分配，也决定了两个部门的产量。

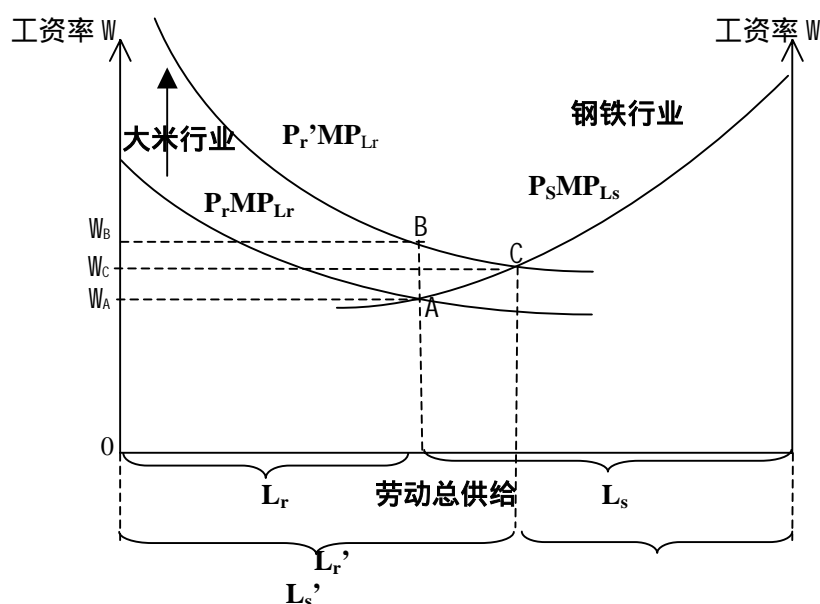
图 4 - 7 也反映了各种生产要素的收益。其中工资水平（ $W^*$ ）以下的面积代表的是两个部门的劳动总收益，其中  $W^* \times L_r$  部分为大米行业的劳动收益， $W^* \times L_s$  为钢铁行业的劳动所得。工资水平以上，劳动需求曲线以下的部分分别表示特定要素的收益。 $P_r MP_{L_r}$  以下  $W^*$  以上的三角形面积是土地的总收益， $P_s MP_{L_s}$  以下  $W^*$  以上的三角形面积是资本的总收益。

## 二、特定要素模型的应用分析

### 1. 国际贸易的影响

根据劳动需求曲线的定义我们知道，某个行业的产品价格或边际劳动生产率的变动会造成该行业劳动需求曲线的上下移动。一个行业的劳动需求曲线上移表示该行业厂商愿意支付更高的工资。在特定要素模型（图 4 - 8）中，如果大米生产部门的劳动需求曲线上移到  $P'_r MP_{L_r}$  而雇佣的劳动人数不变的话，大米生产部门的工资可以从  $W_A$  上涨到  $W_B$ 。但由于劳动力可以在部门之间自由流动，大米行业工资的上涨会使钢铁行业中一部分劳动力会转移到大米行业，从而使大米行业的工资最终没有上涨到  $W_B$ ，而是上升到  $W_C$  点。同时，钢铁行业厂商被迫提高工资以防止工人进一步流失，劳动力市场最终在  $C$  点达到均衡。在这一点上，新的大米行业劳动需求曲线（ $P'_r MP_{L_r}$ ）与钢铁行业劳动需求曲线相交。

图 4 - 8 大米相对价格变动的影响



国际贸易的直接结果是国内出口产品价格的上升和进口竞争产品价格的下降。现在我们假设本国出口大米，结果本国大米价格提高了 10%。为了简化分析，我们假设没有进口钢铁，钢铁价格没有变化。

大米价格 ( $P_r$ ) 上升 10% 使得大米生产部门的劳动需求曲线成比例地向上移动了 10%。新的大米行业劳动需求曲线与钢铁行业劳动需求曲线相交，市场均衡点从点 B 移到点 C。在新的劳动力市场均衡点上，我们可以看到以下结果：

- (1) 在劳动力总量不变的情况下，大米行业的劳动投入 ( $L_r$ ) 增加，钢铁行业的劳动投入 ( $L_s$ ) 减少。
- (2) 根据两个部门的生产函数，我们可以知道，大米产量 ( $Q_r$ ) 增加，钢铁产量 ( $Q_s$ ) 减少。
- (3) 名义工资上升，但上升幅度小于大米价格上升的幅度。用名义工资衡量的劳动收益率增加，但实际工资是否增加不能确定，取决于用什么产品价格衡量，或取决于两种产品价格的权重。若用大米价格衡量 ( $W/P_r$ )，实际工资下降；若用钢铁价格衡量 ( $W/P_s$ )，实际工资提高。
- (4) 大米行业的特定要素（土地）收益率增加，无论名义还是实际都是如此。
- (5) 钢铁行业的特定要素（资本）收益率减少，无论名义还是实际都是如此。

用同样的方法，我们也可以分析钢铁产品价格变动的影响。总之，国际贸易通过产品价格变动影响劳动需求从而影响生产和生产要素收益。

## 2. 特定生产要素增长的影响

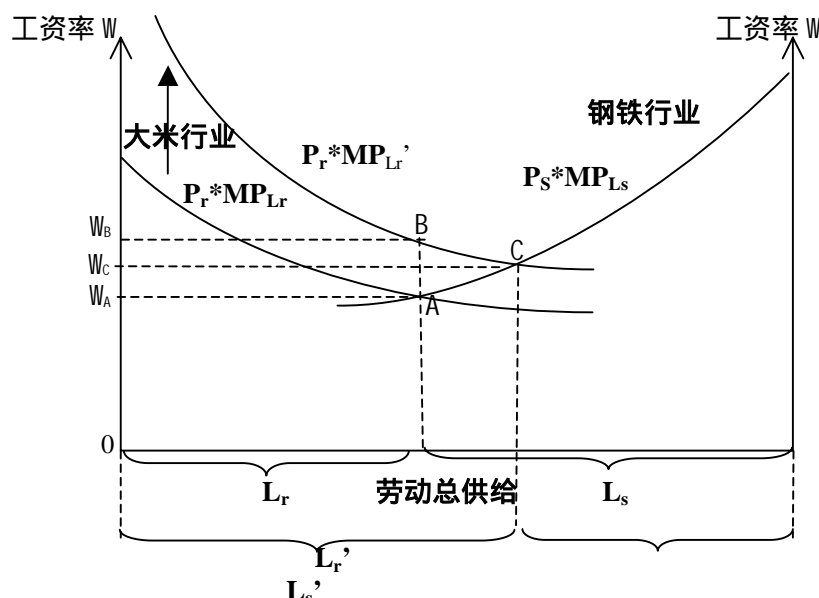
在赫克歇尔 - 俄林模型中，我们讨论了要素增长对生产、贸易和社会福利的影响。那么，在特定要素模型中，生产要素增长又会对经济产生什么作用呢？

我们首先讨论特定要素的增长。假定其他条件不变，一国的特定要素（比如说可耕地）增加了。由于土地只用于大米生产中，土地的增长使大米生产部门的边际劳动生产率提高了（由  $MP_{L_r}$  变成了  $MP_{L_r}'$ ）。在产品价格不变的情况下，大米部门劳动生产率的提高使得该部门



对劳动的需求曲线按比例向上移动。在图 4 - 9 中，劳动力市场的均衡点由 A 移到了 C，这与图 4—8 几乎完全一样。

图 4 - 9 土地增长的影响



土地增长的影响与前面所述的大米价格上升的影响有相似之处：大米生产部门劳动投入增加，大米产量提高；钢铁生产部门劳动投入减少，产量下降。资本的名义收益与实际收益都下降。

但是，土地增长也有不同于大米价格上涨的地方，主要有两个方面：

- (1) 由于产品价格没有变动，所以随着工资的上升，劳动的名义收益与实际收益都有所提高。
- (2) 土地名义和实际总收益虽然增加了，但土地总量也比以前多了，土地的收益率（土地的平均收益）是否提高，图中无法确定。

相应地，如果资本供给增加，钢铁部门的劳动生产率会提高，从而使劳动力从大米部门向钢铁部门转移，钢铁生产增加，大米生产减少。劳动收益提高，土地收益下降，资本总收益增加，但每单位资本的收益是否提高不能确定。

### 3. 公共生产要素增长的影响

如果特定要素供给不变而公共要素（劳动力）的供给增加了，又会产生什么影响呢？

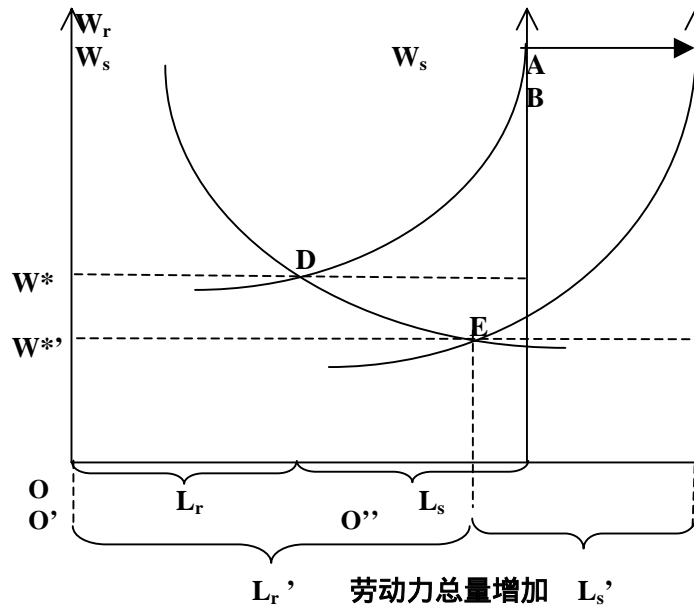
劳动力总供给的增加，使得原来的劳动力市场的规模扩大。在图 4 - 10 中，表现为劳动力市场边界的扩展，钢铁部门的劳动需求曲线向右平移。由于产品价格和劳动生产率都没有发生变化，因此两个部门的劳动需求曲线没有变动，只是由于劳动供给增长，两条劳动需求曲线之间的距离扩大了。

如果还按原来的工资水平  $W^*$  支付，两个部门的劳动需求量不会增加，劳动力市场就会出现供大于求的情况，出现失业，失业人数正好等于新增的劳动力人数（A 与 B 之间）。实际上，劳动力市场边界向左，向右，或者向两边扩展，两条劳动需求曲线分别向左，向右或向两边平移的方法都可以，其结果是一样的。

过剩的劳动力会给市场工资带来压力。失业的劳动力愿意以较低的工资工作，两个生产部门也会在较低的工资下增加劳动投入。劳动力市场调整的最终结果是工资下降到  $W^*$ ，大

米部门增加了劳动投入  $\Delta L_r$ ，钢铁部门则增加了  $\Delta L_s$ ，新增的劳动供给量  $\Delta L$  分别被两个部门雇佣，劳动力市场达到了新的均衡点 E。

图 4 - 10 劳动供给增加的影响



公共生产要素（劳动）增长的结果是，

- (1) 两个部门的劳动投入都增加，但增加的幅度不一定相同，取决于各个部门的劳动需求弹性。在同样的工资下降幅度下，劳动需求弹性大的部门劳动投入增加的幅度大；
- (2) 两个部门的产量也都增加，增加的幅度取决于各自的生产函数；
- (3) 名义工资和实际工资都下降，公共生产要素的收益率下降；
- (4) 两个部门特定要素的名义收益和实际收益都增加。

### 关键术语

边际要素生产率	斯托尔珀-萨缪尔森定理	生产要素价格均等化定理
放大效应	进口替代型增长	出口扩张型增长
罗勃津斯基定理	荷兰病	福利恶化型增长
特定要素模型		

### 本章小结

1. 在赫克歇尔和俄林的研究基础上，许多经济学家进一步分析了贸易对本国收入分配和对各国收入差距的影响、经济增长对贸易的影响等，发展和完善了新古典贸易理论。
2. 贸易不仅影响商品价格，也影响生产要素的价格和收益。在短期内由于生产要素不流动，贸易使出口行业（价格上升的行业）中的所有生产要素都会获益，使进口行业（价格下降的行业）中的所有生产要素都会受损。

3. 国际贸易对生产要素收益的长期影响是：在出口产品生产中密集使用的生产要素（本国的充裕要素）的报酬提高；在进口产品生产中密集使用的生产要素（本国的稀缺要素）的报酬降低，而不论这些要素在哪个行业中使用。这一结论被称为“斯托尔珀-萨缪尔森定理”。斯托尔珀和萨缪尔森还进一步认为，生产要素价格的变动幅度会超过产品价格的变动。
4. 在赫克歇尔-俄林模型的基本假设下，自由贸易不仅使两国的商品价格相等，而且使两国生产要素的价格相等，以致两国的所有工人都能获得同样的工资率，所有的资本（或土地）都能获得同样的利润（或租金）报酬。这是“生产要素价格均等化定理”。
5. 在经济发展中，生产要素的不平衡增长对一国生产和贸易的影响可分成“进口替代型增长”和“出口扩张型增长”两类。进口替代型增长指的是一国原来相对稀缺的要素增长，使该国的比较劣势减弱，进口减少。反之，如果一国原来相对充裕的要素增长，会使该国的比较优势加强，出口增加。这是出口扩张型增长。
6. 要素变动对一国生产和贸易的影响与该国在国际市场的地位有关。如果是贸易小国，该国的生产贸易变动不会引起国际市场价格的变化，贸易条件不变。进口替代型增长会使国内进口竞争产品的生产增加，出口产品的生产下降，总贸易量减少。出口扩张型增长则使出口产品生产增加，进口竞争产品的生产减少，总贸易量上升。这是罗勃津斯基定理。
7. 如果一国是贸易大国，该国的生产贸易变动会引起国际市场价格的变化。进口替代型增长会使该国的贸易条件得到改善，出口扩张型增长则会使贸易条件恶化。该国的生产和贸易量不仅受到生产要素变动的影响，也受到国际市场价格变动的影响，因而生产和贸易最终变动方向无法确定。
8. 在一般情况下经济增长会使一国的社会福利水平提高，但贸易大国的出口扩张型最终引起的贸易条件恶化有可能使该国的福利水平下降，这种情况被称为“福利恶化型增长”。
9. 在特定要素模型中有三种要素投入，其中两个是不能流动的特定要素，另一个是公共要素或流动要素，在两种产品生产中都使用。国际贸易使出口部门的特定要素获益，进口竞争部门的特定要素受损，公共要素可能收益也可能受损。
10. 在特定要素模型中，特定要素的增长会增加本要素的总收益和流动要素收益，降低另一部门特定要素的收益。公共要素的增长使两个部门特定要素的收益都增加，而公共要素的收益下降。

## 思考与习题

1. 中国相对于菲律宾而言是资本充裕的国家。假设中国和菲律宾生产每单位大米和钢铁的要素投入如下：

	中国		菲律宾	
	大米	钢铁	大米	钢铁
劳动投入	.50	.25	.80	.35
土地投入	.20	.15	.10	.20
资本投入	.30	.60	.10	.45

- a. 如果开放贸易，中国应该出口什么，进口什么？
  - b. 如果各种要素都不能自由流动，开放贸易使得中国的哪些要素得益？哪些要素受损？
  - c. 如果只有劳动力可以在国内各部门之间自由流动，而土地和资本不能流动。情况又如何？
2. “中国加入世贸组织会造成工人工资下降，失业增加。”你同意这种观点吗？请阐述。
3. 假设 A 国是个劳动力充裕的国家，以劳动力和土地两种要素生产服装和玉米。服装是劳动密集型产品，玉米是土地密集型产品。给定 A 国作为一个小国参加自由贸易。
- a. A 国会出口什么产品？
  - b. A 国国内服装和玉米的价格会发生什么变化？
  - c. 假设突然有大批移民进入 A 国，对该国的生产、贸易量和福利有什么影响？请简要说明。
  - d. 如果 A 国是个大国，上述 3 题的结论还会一样吗？
4. 如果假定法国生产葡萄和汽车，土地是生产葡萄的特定要素，资本是生产汽车的特定要素。工人可以在这两个部门之间自由流动。在特定要素模型的框架内，讨论国内要素的报酬怎样变化。
- a. 世界市场上葡萄的价格上升 5%；
  - b. 有大量外国汽车厂商到法国投资；
  - c. 生产葡萄和汽车的工人都减少。
5. 美国国会在 2000 年就是否给予中国永久正常贸易地位一案进行投票表决。此案在美国国内引起了很大的争议，各方都在努力游说。反对该提案的主要是美国的各个工会组织，而支持的多是大公司。为什么？
6. “自由贸易使穷国受损富国受益。”请评论。
7. 在特殊要素模型中，试讨论以下定理是否继续成立：
- a. 斯托尔珀 - 萨缪尔逊定理
  - b. 罗勃津斯基定理
8. 在特殊要素模型中，试证明：钢铁价格 ( $P_s$ ) 上升（比如说，10%），
- a. 钢铁行业的特定要素（资本）的名义收益率和实际收益率增加；
  - b. 大米行业的特定要素（土地）的名义收益率和实际收益率下降。
9. 在特定要素模型中，劳动  $L$  是公共要素，资本  $K$  是生产汽车的特定要素，石油  $N$  是生产汽油的特定要素。已知：汽车的生产函数为  $f_M(K, L) = K^{1/2} \cdot L^{1/2}$ ，国内需求函数为： $P_M = \frac{392}{Q_M}$ ，汽油的生产函数为  $f_G(N, L) = N^{1/2} \cdot L^{1/2}$ ，国内需求函数为  $P_G = \frac{8}{Q_G}$ 。该经济三种投入要素的禀赋分别为：劳动 200 单位，资本 4 单位，石油 16 单位。国际市场上汽车的价格为 8，汽油的价格为 4。试求：
- a. 封闭经济情况下的均衡工资水平，以及汽车与汽油的产量、价格。

- b. 求开放后的均衡工资以及两部门的产量、贸易量（假设小国情形）。
- c. 现在该国发现了新的大油田使石油禀赋从 16 骤升至 784，求开放后均衡工资以及两部门的产量，并联系“荷兰病”说明新石油储量的发现对经济的影响。

10. 一个完全竞争的小国经济中有两个行业：工业制成品 M 与粮食 F，价格分别为  $P_M$  与  $P_F$ ，生产函数分别为  $f_M(K, L) = K^{2/3} \cdot L^{1/3}$ ， $f_F(K, L) = K^{1/3} \cdot L^{2/3}$ ，生产技术给定不变。社会总劳动量为  $L^*$ ，总资本量为  $K^*$ 。试证明：

- a. 一种要素的增加必使密集使用该要素的产品的产量增加，而使另一种产品产量下降。即要证  $L^*$  的增加引起 F 产量增加，M 产量下降； $K^*$  的增加引起 M 产量增加，F 产量下降。
- b. 一种产品价格的增加必使该产品中密集使用的要素价格增加，而使另一种要素价格下降。即要证  $P_M$  的增加引起资本价格（ $R$ ）增加，劳动力价格（ $w$ ）下降； $P_F$  的增加引起劳动力的价格增加，资本价格下降（提示： $w$  与  $R$  可以由本题内生地决定，而不像价格那样事先外生给定）。（此题可参考本章附录 1）

### 参考书目：

克鲁格曼、奥伯斯法尔德，《国际经济学》第五版，第三章“特定要素和收入分配”和第五章“标准贸易模型”，海闻等译，海闻校，中国人民大学出版社，2002 年

Chipman, John, “Factor Price Equalization and the Stolper-Samuelson Theorem”, *International Economic Review*, Vol.10, No.3, October, 1969.

Ethier, W., “Some of the Theorems of International Trade with many goods and factors”, *Journal of International Economics*, 4:199-206, 1974

Lerner, A.P., “Factor Prices and International Trade”, *Economica*, 19:1-15, 1952

Jones, Ronald, “The Structure of Simple General Equilibrium Models”, *Journal of Political Economy* 73, December, 1962.

Rybczynski, T.M., “Factor Endowments and Relative Commodity Prices”, *Economica*, 22:336-341, 1955

Samuelson, P.A., “International Trade and the Equalization of Factor Prices”, *Economic Journal*, 58:163-184, 1948

Samuelson, P.A., “International Factor-Price Equalization Once Again”, *Economic Journal*, 59:181-197, 1949

Stolper, Wolfgang and Paul Samuelson, “Protection and Real Wage”, *Review of Economic Studies*, 9:58-73, 1941.

## 附录一： 贸易与增长的简单总体均衡模型

在第三、第四章中，我们介绍了俄克歇尔 - 俄林的基本理论及其应用与扩展，揭示了贸易、增长、收入分配等各方面的关系。根据这些理论，美国经济学家罗纳德·琼斯 (Ronald Jones) 于 1965 年建立了一个简单的总体均衡模型 (Simple General Equilibrium Model)。通过数学方程，琼斯对新古典贸易模型中的几个基本关系作了简单明确的证明和描述。

在琼斯的模型中，假定有两个国家，两种生产要素和两种产品，商品市场完全竞争，要素市场充分就业，要素供给和生产技术都是给定的外生产变量。为了集中说明贸易与增长对一国的影响，琼斯模型集中分析一个国家的情况，并假定这是一个贸易小国，其商品价格也是外生变量。

假定该国生产  $A$  和  $B$  两种产品 (进一步假设  $Q_A$  是粮食产量,  $Q_B$  是钢铁产量), 使用  $L$  和  $K$  两种要素 (假设  $L$  是劳动力,  $K$  是资本), 生产规模报酬不变。又假设  $P_A$  和  $P_B$  分别是商品  $A$  和商品  $B$  的价格,  $W$  和  $R$  分别是要素  $L$  和要素  $K$  的价格, 即工资和利息。

首先考虑商品市场。在完全竞争的市场中, 产品价格等于产品的单位 (平均) 成本, 因此, 产品市场的均衡可以表达为:

$$P_A = a_{KA} R + a_{LA} W \quad (1)$$

$$P_B = a_{KB} R + a_{LB} W \quad (2)$$

其中  $a_{ij}$  是第  $i$  种要素在第  $j$  种产品中的投入产出系数。也就是说  $a_{KA}$  是每单位  $A$  (粮食) 生产中所使用的资本量,  $a_{LA}$  是每单位粮食生产所使用的劳动量。 $a_{KA}R$  是每单位粮食生产中支付的资本成本,  $a_{LA}W$  则是劳动成本, 两者之和是单位粮食生产的总成本。产品  $B$  的各系数的含义与此相同。

下一步, 我们考虑要素市场。要素市场的充分就业使得产品生产中所使用的要素总量等于要素的总供给量。表达为:

$$L = a_{LA} Q_A + a_{LB} Q_B \quad (3)$$

$$K = a_{KA} Q_A + a_{KB} Q_B \quad (4)$$

为了证明新古典贸易和增长理论中的几个基本定理, 琼斯在分析中使用的是各个变量的“变化率”而不是绝对值。变量  $X$  的变化率定义为:

$$\hat{X} = \frac{dx}{x}$$

通过对前面 4 个等式求微分, 并用变化率来表示, 我们可以得到四个新的表达式:

$$\hat{P}_A = \theta_{KA} \hat{a}_{KA} + \theta_{LA} \hat{a}_{LA} + \theta_{KA} \hat{R} + \theta_{LA} \hat{W} \quad (5.1)$$

$$\hat{P}_B = \theta_{KB} \hat{a}_{KB} + \theta_{LB} \hat{a}_{LB} + \theta_{KB} \hat{R} + \theta_{LB} \hat{W} \quad (6.1)$$

$$\hat{L} = \lambda_{LA} \hat{a}_{LA} + \lambda_{LB} \hat{a}_{LB} + \lambda_{LA} \hat{Q}_A + \lambda_{LB} \hat{Q}_B \quad (7.1)$$

$$\hat{K} = \lambda_{KA} \hat{a}_{KA} + \lambda_{KB} \hat{a}_{KB} + \lambda_{KA} \hat{Q}_A + \lambda_{KB} \hat{Q}_B \quad (8.1)$$

其中  $\theta_{ij}$  是对要素  $i$  的支付占商品  $j$  价值 (或总成本) 的比例,  $\lambda_{ij}$  是在生产  $j$  商品中使用的要素  $i$  的数量占总要素的比例。例如,  $\theta_{KA} = R a_{KA} / P_A$ ,  $\lambda_{KA} = K_A / K$  等。

等式 (5.1) 和 (6.1) 表示的是商品价格和成本的变化率。商品价格的变化率是要素价格变化率和投入产出比例变化率之和。如果投入产出比例不变, 商品价格会随着要素价格的变化而提高或降低。如果要素价格不变, 但每单位产出所需的要素投入量增加或减少, 其成本也必然发生变化从而使商品价格发生同样的变化。当然, 商品价格的变化率并不只取决于某

一个要素价格或投入产出比例的变化，而是所有要素的加权平均， $\theta_{ij}$  就是每个要素在商品单位或成本(价格)中的权数，因此有

$$\sum_{i=1}^2 \theta_{ij} = 1 \quad (A1)$$

等式(7.1)和(8.1)表示的是要素供给与需求的变化率。等式左边是要素供给(或资源储备)的变化率，右边则是要素需求(实际使用)的变化率。由于假定所有的要素都达到充分就业状态，两者的变化率必须相等。从要素使用的角度看，其增加或减少不仅取决于商品产量的变化和投入产出比例的变化。在投入产出比例不变的情况下，产量的增加会增加对要素的需求，反之则会减少对要素的需求。要素需求的变化率是两种商品产量变化率的加权平均与两种投入产出比例的加权平均之和， $\lambda_{ij}$  是权数。根据假定有

$$\sum_{j=1}^2 \lambda_{ij} = 1 \quad (A2)$$

在以上四个等式中，要素价格( $W$ 和 $R$ )的变化率和商品产量( $Q_A$ 和 $Q_B$ )的变化率比较简单清楚，但投入产出系数( $a_{ij}$ )的变化率则需要作进一步的分析。

每单位产品要素投入的变化取决于两个方面的因素。一是技术的变化，二是要素价格变化。技术方面的变化指的是由于技术的进步，每单位产品生产所需要的资本或劳动减少了。要素价格的变化对投入产出的影响主要通过要素之间的替代作用。除了特殊的生产函数之外，要素之间通常是可以相互替代的。生产粮食可以用机器除草或收割，也可以用劳动。究竟多用机器还是多用劳动则取决于机器和劳动的价格。如果资本价格提高了，人们就会少用资本多用劳动，反之亦然。因此，要素价格的相对变化也会影响投入产出的比例。

考虑到投入产出比例受到技术和价格要素两方面的影响，我们将 $\hat{a}_{ij}$ 进一步表达为：

$$\hat{a}_{ij} = \hat{c}_{ij} - \hat{b}_{ij}$$

其中 $\hat{c}_{ij}$ 是受要素价格变动而出现的投入产出比例变动，在模型中为内生变量， $\hat{b}_{ij}$ 是由于技术变动而节省的要素投入，在模型中假定为外生的。在赫克歇尔-俄林模型中，我们假设技术是给定不变的， $\hat{b}_{ij} = 0$ ，因此，

$$\hat{a}_{ij} = \hat{c}_{ij}$$

要素价格变动和要素需求量之间的关系通常用“要素替代弹性”来表示和衡量。 $j$ 部门资本和劳动的替代弹性定义为：

$\sigma_j$  = 资本相对投入（资本劳动之比）变动的幅度/劳动相对价格（工资利息之比）变动的幅度

在这一两部门两种要素的总体均衡模型中，各部门的要素替代弹性可具体定义为：

$$\sigma_A = \frac{\hat{a}_{KA} - \hat{a}_{LA}}{\hat{W} - \hat{R}} \quad (9)$$

$$\sigma_B = \frac{\hat{a}_{KB} - \hat{a}_{LB}}{\hat{W} - \hat{R}} \quad (10)$$

根据需求规律，劳动相对价格 $(\hat{W}-\hat{R})$ 上升(下降)，资本相对需求量 $(\hat{a}_{Kj}-\hat{a}_{Lj})$ 上升(下降)，所以 $(\hat{a}_{Kj}-\hat{a}_{Lj})$ 与 $(\hat{W}-\hat{R})$ 正方向运动， $\sigma_j$ 值为正。

在生产函数中，如果要素替代弹性是一个给定的常数，我们则称这一生产函数为固定替代弹性 (Constant-elasticity-of-substitution, 简称 CES) 生产函数。如果 $\sigma_j = 1$ ，说明一种要素相对价格上升 1%，另一种要素的相对投入也上升 1%。如果 $\sigma_j = 0$ ，说明要素之间不可替代，这是一种固定投入产出比例的生产函数。

另外，在完全竞争的市场中，商品的生产成本应达到最低水平，即在规模报酬不变时单位成本 $(a_{Kj}R + a_{Lj}W)$ 最小。在要素价格给定的情况下，厂商选择 $a_{ij}$ 使单位成本最小且满足 $f(\alpha_{Kj}, \alpha_{Lj}) = 1$ 。在没有技术变动时，一种要素使用的增加必定意味着另一种要素使用的减少，即 $f_K(\alpha_{Kj}, \alpha_{Lj})d\alpha_{Kj} + f_L(\alpha_{Kj}, \alpha_{Lj})d\alpha_{Lj} = 0$ 。又因为成本最小化有 $f_K(\alpha_{Kj}, \alpha_{Lj}) = \frac{R}{P_j}$ ， $f_L(\alpha_{Kj}, \alpha_{Lj}) = \frac{W}{P_j}$ ，代入上式得 $\frac{R\alpha_{Kj}}{P_j} \frac{d\alpha_{Kj}}{\alpha_{Kj}} + \frac{W\alpha_{Lj}}{P_j} \frac{d\alpha_{Lj}}{\alpha_{Lj}} = 0$ ，所以用成本比例 $(\theta_{ij})$ 加权的投入产出系数变动应为零，即：

$$\theta_{KA} \hat{\alpha}_{KA} + \theta_{LA} \hat{\alpha}_{LA} = 0 \quad (11)$$

$$\theta_{KB} \hat{\alpha}_{KB} + \theta_{LB} \hat{\alpha}_{LB} = 0 \quad (12)$$

将等式(9) - (12)进行相互替代和重新组合，我们可以得出以下关系式：

$$\begin{aligned} \hat{a}_{Lj} &= -\theta_{Kj} \sigma_j (\hat{W} - \hat{R}) \\ \hat{a}_{Kj} &= \theta_{Lj} \sigma_j (\hat{W} - \hat{R}) \end{aligned}$$

再将这些关系式代入到等式(5.1)-(8.1)，我们得到

$$\hat{P}_A = \theta_{LA} \hat{W} + \theta_{KA} \hat{R} \quad (5.2)$$

$$\hat{P}_B = \theta_{LB} \hat{W} + \theta_{KB} \hat{R} \quad (6.2)$$

$$\hat{L} = \lambda_{LA} \hat{Q}_A + \lambda_{LB} \hat{Q}_B - \delta_L (\hat{W} - \hat{R}) \quad (7.2)$$

$$\hat{K} = \lambda_{KA} \hat{Q}_A + \lambda_{KB} \hat{Q}_B + \delta_K (\hat{W} - \hat{R}) \quad (8.2)$$

其中

$$\begin{aligned} \delta_L &= \lambda_{LA} \theta_{KA} \sigma_A + \lambda_{LB} \theta_{KB} \sigma_B \geq 0 \\ \delta_K &= \lambda_{KA} \theta_{LA} \sigma_A + \lambda_{KB} \theta_{LB} \sigma_B \geq 0 \end{aligned}$$

如果要素之间不能替代，那么 $\sigma_j = 0$ ，否则的话， $\sigma_j$ 为正数。

为了更清楚地分析贸易和增加对生产和要素收益的影响，我们用矩阵的形式来描述这一模型。等式(5.2)-(8.2)可以写成



$$\begin{bmatrix} \theta_{LA} & \theta_{KA} & 0 & 0 \\ \theta_{LB} & \theta_{KB} & 0 & 0 \\ -\delta_L & \delta_L & \lambda_{LA} & \lambda_{LB} \\ \delta_{KL} & -\delta_K & \lambda_{KA} & \lambda_{KB} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \hat{W} \\ \hat{R} \\ \hat{Q}_A \\ \hat{Q}_B \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \hat{P}_A \\ \hat{P}_B \\ \hat{L} \\ \hat{K} \end{bmatrix}$$

系数矩阵 “ $\Delta$ ”                      内生变量    外生变量

在这里，商品价格和要素供给假定为外生变量，是贸易和增长的结果。一国参与国际贸易之后，其出口商品的价格会提高，而进口商品的价格会下降。经济增长则表现为资本资源和劳动资源的增加。模型中的要素价格和商品产量是内生变量，受到贸易和增长的影响。其影响如何则取决于每种系数参数的正负和数值。

定义：

$$\lambda = \begin{pmatrix} \lambda_{LA} & \lambda_{LB} \\ \lambda_{KA} & \lambda_{KB} \end{pmatrix}$$

$$\theta = \begin{pmatrix} \theta_{LA} & \theta_{KA} \\ \theta_{LB} & \theta_{KB} \end{pmatrix}$$

表 1 列出用克莱姆法则计算出来的各种结果。

表 1. 国际贸易和经济增长的影响

外生变量	对内生变量的影响 (用以下各栏中的表达式 $\div  \Delta $ )			
	劳动工资变动 ( $\hat{W}$ )	资本价格变动 ( $\hat{R}$ )	粮食产量变动 ( $\hat{Q}_A$ )	钢铁产量变动 ( $\hat{Q}_B$ )
粮食价格变动 ( $\hat{P}_A$ )	$\theta_{KB}/\lambda$	$-\theta_{LB}/\lambda$	$\delta_L \lambda_{KB}$ $+\delta_K \lambda_{LB}$	$-\delta_L \lambda_{KA}$ $-\delta_K \lambda_{LA}$
钢铁价格变动 ( $\hat{P}_B$ )	$-\theta_{KA}/\lambda$	$\theta_{LA}/\lambda$	$-\delta_L \lambda_{KB}$ $-\delta_K \lambda_{LB}$	$\delta_L \lambda_{KA}$ $+\delta_K \lambda_{LA}$
劳动力增长 ( $\hat{L}$ )	0	0	$\lambda_{KB}/\theta$	$-\lambda_{KA}/\theta$
资本增长 ( $\hat{K}$ )	0	0	$-\lambda_{LB}/\theta$	$\lambda_{LA}/\theta$

其中<sup>56</sup>：

$$|\lambda| = \begin{vmatrix} \lambda_{LA} & \lambda_{LB} \\ \lambda_{KA} & \lambda_{KB} \end{vmatrix} = (\lambda_{LA} - \lambda_{KA})$$

$$|\theta| = \begin{vmatrix} \theta_{LA} & \theta_{KA} \\ \theta_{LB} & \theta_{KB} \end{vmatrix} = (\theta_{LA} - \theta_{LB})$$

$$|\Delta| = |\lambda| |\theta| > 0$$

<sup>56</sup>通过等式 (A1) 和 (A2) 即可得到。

$|\lambda|$ 和 $|\theta|$ 的值取决于商品的要素密集程度。如果粮食是劳动密集型产品，钢铁是资本密集型商品，那么 $|\lambda|$ 和 $|\theta|$ 都是正值，反之都是负值。

因此，如果  $A$  部门(粮食)是劳动密集型产品的话，贸易和增长对本国的生产和要素收益的影响方向可由表 2 概括。

表 2：  $A$  部门是劳动密集型产品时，贸易和增长的影响

	对 $\hat{W}$ 的影响	对 $\hat{R}$ 的影响	对 $\hat{Q}_A$ 的影响	对 $\hat{Q}_B$ 的影响
粮食价格变动 ( $\hat{P}_A$ )	+	-	+	-
钢铁价格变动 ( $\hat{P}_B$ )	-	+	-	+
劳动力增长 ( $\hat{L}$ )	0	0	+	-
资本增长 ( $\hat{K}$ )	0	0	-	+

如果  $A$  部门(粮食)是资本密集型产品，而  $B$  部门(钢铁)是劳动密集型产品的话，表 2 中的所有符号都正好相反。

下面我们来具体看一看国际贸易的几个定理在这个模型中的体现。如果粮食是劳动密集型的商品，那么粮食价格的上涨，会使劳动的收益增加，而资本的收益下降。即

$\frac{\hat{W}}{\hat{P}_A} > 0, \frac{\hat{R}}{\hat{P}_A} < 0$ 。钢铁的价格上涨则会产生与上面相反的效果，即  $\frac{\hat{W}}{\hat{P}_B} < 0, \frac{\hat{R}}{\hat{P}_B} > 0$ 。这就是

所谓的**斯托尔珀 - 萨缪尔森 (Stolper-Samuelson) 定理**。

给定产品价格不变的情况，即  $\hat{P}_A = \hat{P}_B = 0$ 。如果资本供给增加，那么粮食的产量会下降，而钢铁的产量会增加，即  $\frac{\hat{Q}_A}{\hat{K}} < 0, \frac{\hat{Q}_B}{\hat{K}} > 0$ 。劳动的增加则会产生与上面相反的效果，

即  $\frac{\hat{Q}_A}{\hat{L}} > 0, \frac{\hat{Q}_B}{\hat{L}} < 0$ 。这就是所谓的**罗勃津斯基 (Rybczynski) 定理**。

如果劳动供给的增加幅度大于资本供给的增加幅度，即  $\hat{L} > \hat{K}$ ，那么粮食产量的增长幅度会超过劳动供给的增加幅度，而钢铁产量的增长幅度则小于资本供给的增加幅度，即  $\hat{Q}_A > \hat{L} > \hat{K} > \hat{Q}_B$ 。如果粮食价格的上涨幅度大于钢铁价格的上涨幅度，即  $\hat{P}_A > \hat{P}_B$ ，那么工资（劳动力的收益）的上升幅度会超过粮食价格的上涨幅度，而利息（资本的收益）的上升幅度则小于钢铁价格的上涨幅度，即  $\hat{W} > \hat{P}_A > \hat{P}_B > \hat{R}$ 。这就是所谓的**放大效应**。

另外，我们还可以运用这个模型分析政府政策的效应。(5.2)(6.2)式可写为

$$\theta_{LA} \hat{W} + \theta_{KA} \hat{R} = \hat{P}_A + \hat{S}_A$$

$$\theta_{LB} \hat{W} + \theta_{KB} \hat{R} = \hat{P}_B + \hat{S}_B$$

其中  $S$  是政策工具变量（补贴或税收）。政策对要素价格的影响可以表示为： $\frac{\hat{W}}{\hat{S}_j}, \frac{\hat{W}}{\hat{S}_j}$ ，而

放大效应为： $\hat{W} > \hat{S}_A > \hat{S}_B > \hat{R}$ 。

## 附录二： 用提供曲线来分析大国经济增长对贸易的影响

在第三章的附录中,我们介绍了用提供曲线确定两国交换的相对价格的分析方法。由于两种产品的国际相对价格很大程度取决于大国相对供需关系,那么大国对这两种产品的相对供求关系的变化必然影响国际市场上的相对价格和该国贸易的数量。

### 1. 进口替代型增长

假设中国是国际上的钢铁进口大国,世界上所有的其他国家作为一个整体出口钢铁。又假设其他国家经济没有增长,而中国资本有明显增长。由前面的进口替代型增长分析可知,中国资本的增长提高了中国钢铁的生产能力,于是中国钢铁的相对供给增加了,这意味着在同样交换价格下中国愿意进口的钢铁数量减少,出口量也跟着下降。在图 4—11 中表现为提供曲线向左移动,新的提供曲线用  $OC'_{China}$  表示。在图 4—11 中,中国原来处于贸易的均衡点  $A$ ,大米与钢铁的相对价格之比小于 1,中国愿意用 32 个单位的大米与其他国家交换 24 个单位的钢铁。图 4-12 是用生产可能性曲线表示的生产与贸易量变动的一种情况。

图 4 - 11 提供曲线的移动和国际相对价格的变化

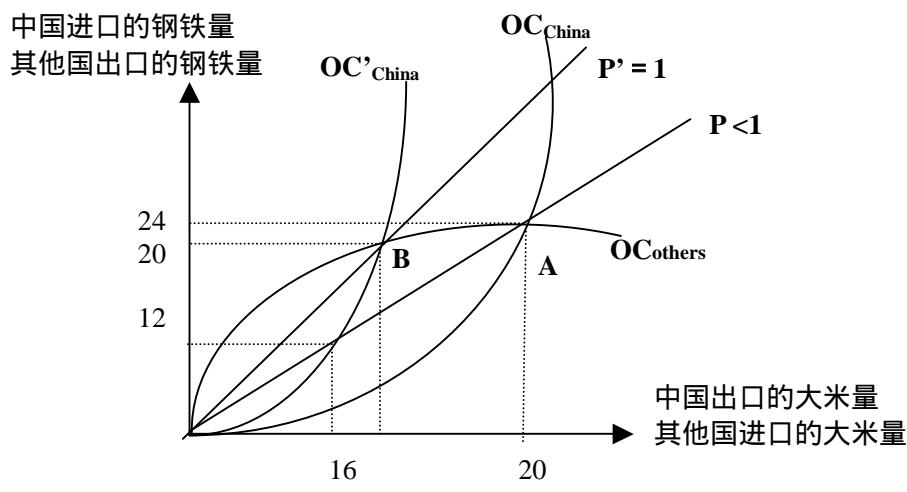
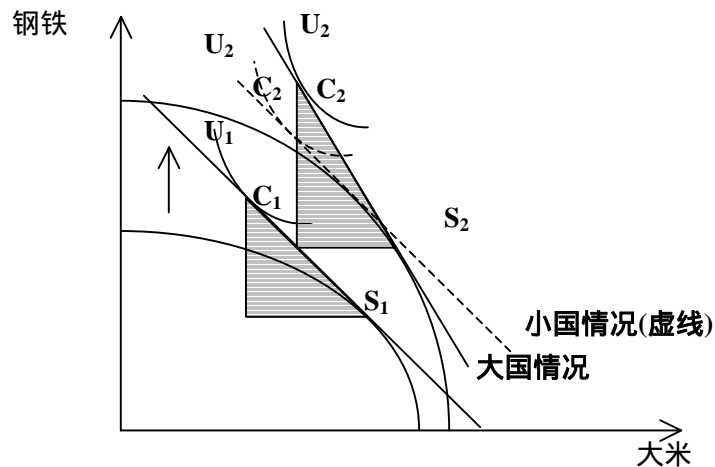


图 4 - 12 国际相对价格的变化和生产与贸易量的变化



如果其他国家的钢铁相对供给或者大米的相对需求也发生相应的变化，国际市场上的相对价格可能不变，但如果其他国家的提供曲线不发生变化且国际相对价格不变，市场就会出现不均衡的状况。在原有价格（ $P < 1$ ）下，中国只愿意进口 12 单位钢铁，出口 16 单位大米；而其他国家愿意出口 24 单位钢铁和进口 32 单位大米。国际大米市场上出现供不应求的情况，而国际钢铁市场则供过于求。结果大米的相对价格不断上升（亦即钢铁的相对价格下降），直到中国新的提供曲线与其他国家原有的提供曲线相交的点上（B 点）。在新的均衡点上，中国进口 20 单位的钢铁，出口 20 单位的大米。其他国家也正好出口 20 单位钢铁进口 20 单位大米。

在这里，我们用提供曲线的分析框架说明了大国进口替代型增长的影响：进口竞争行业生产增加，进口量减少，进口品的国际相对价格下降，贸易条件改善。

## 2. 出口扩张型增长。

假设中国是国际上的大米出口大国，世界上所有的其他国家作为一个整体进口大米，又假设其他国家经济没有增长，而中国劳动力有明显增加。中国劳动力的增长提高了中国大米的生产能力和出口能力，这意味着在同样交换价格下中国愿意出口的大米数量增加，进口的钢铁数量也会因此而上升。在图 4 - 13 中表现为提供曲线向右移动，新的提供曲线用  $OC'_{China}$  表示。在图 4 - 13 中，中国原来处于贸易的均衡点 A，大米（对钢铁）的相对价格等于 1，中国愿意用 20 单位的大米与其他国家交换 20 单位的钢铁。图 4-14 是用生产可能性曲线表示的生产与贸易量变动的一种情况。

如果其他国家的钢铁相对供给或者大米的相对需求也发生相应的变化，国际市场上的相对价格可能不变，但如果其他国家的提供曲线不发生变化且国际相对价格不变，市场就会出现不均衡的状况。在原有价格下（ $P=1$ ），中国愿意出口 40 单位大米，同时进口 40 单位钢铁；而其他国家只愿意进口 20 单位大米，出口 20 单位钢铁。国际大米市场上出现供大于求的情况，而国际钢铁市场则供不应求。结果大米的相对价格下降（亦即钢铁的相对价格上升），直到中国新的提供曲线（ $OC'_{China}$ ）与其他国家原有的提供曲线（ $OC_{others}$ ）相交的位置上（B 点）。在新的相对价格（ $P' < 1$ ）下，中国愿意出口的大米数量（32 单位）正好等于其他国家愿意进口的数量，而中国进口的钢铁数量（24 单位）也正好等于其他国家愿意出口的数量。大国出口扩张型增长的影响（出口行业生产和出口增加导致出口品的国际相对价格下降，贸易条件恶化）在这也得到了说明。

图 4—13 提供曲线的移动和国际相对价格的变化

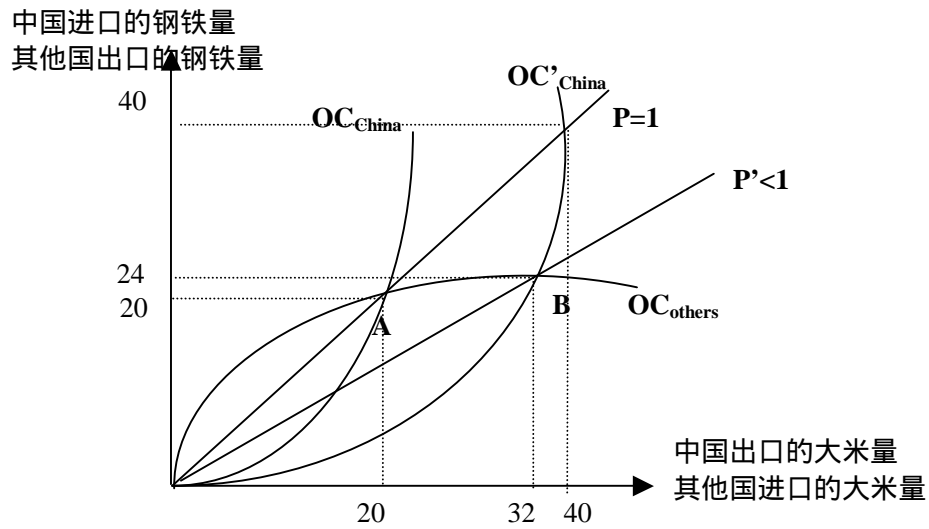
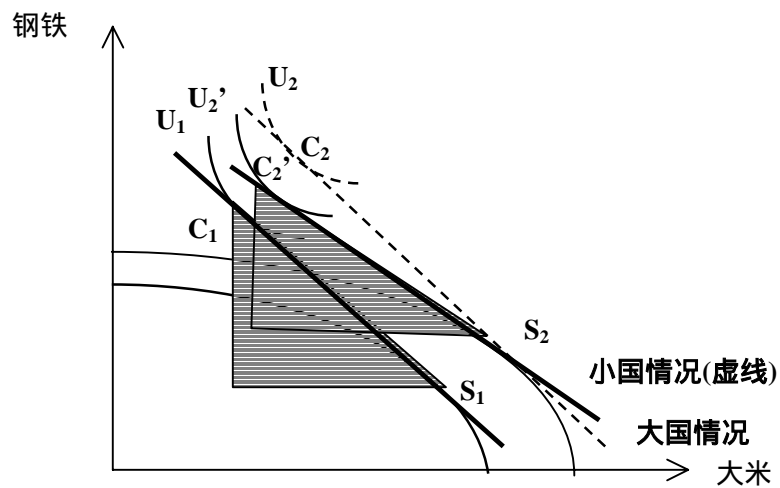


图 4—14 国际相对价格的变化和生产与贸易量的变化



提供曲线的移动也可能是由需求变动引起的,各种具体的变动情况可能留给读者一一分析。

## 第五章 当代国际贸易理论

在前面的几章中，我们介绍了曾占主流地位的古典与新古典贸易理论。本章我们介绍解释当代国际贸易模式的一些理论。由于这些理论改变了传统贸易理论的假设条件，分析框架也不同，故我们称之为当代国际贸易理论。第一节介绍当代新国际贸易理论出现的背景。第二节介绍基于不完全竞争和规模经济的国际贸易理论。第三节介绍产品周期理论，第四节介绍以需求不同或需求变动为基础的贸易理论。

### 第一节 当代国际贸易的发展

第二次世界大战以后，特别是 20 世纪 50 年代末以来，国际贸易出现了许多新的倾向，主要表现在：同类产品之间的贸易量大大增加，发达的工业国家之间的贸易量大大增加，以及产业领先地位不断转移。

#### 一、同类产品之间的贸易量大大增加

古典与新古典贸易理论认为贸易的基础是各国之间产品生产的比较优势，即国际贸易的根源在于各国不同产品生产方面的差异，包括技术的差异（李嘉图模型）或固有的资源禀赋的差异（赫克歇尔 - 俄林模型）。按照这些理论，国家之间技术和资源禀赋的差异越大，它们之间的贸易量也应该越大，如果两个国家的差异很小，它们之间的贸易量就会比较小。也就是说，各国之间的贸易主要是不同产品之间的贸易，即“行业间贸易”（inter-industry trade）。

但战后以来，许多国家不仅出口工业产品，也大量进口相似的工业产品，工业国家传统的“进口初级产品—出口工业产品”的模式逐渐改变，出现了许多同一行业既出口又进口的现象。例如，美国每年要出口大量的汽车，但同时又从日本、德国、韩国等地大量进口汽车。这种既进口又出口同一类产品的贸易模式被称之为“行业内贸易”（Intra-industry trade）。

经济学家通常使用行业内贸易指数（Index of Intra-industrial Trade，简称 IIT）<sup>57</sup>来测度一个产业的行业内贸易程度。这一指数的计算公式为：

$$IIT = 1 - \frac{|X - M|}{X + M}$$

其中 X 和 M 分别代表一个行业（或同类产品）的出口价值和进口价值。IIT 的值介于 0 到 1 之间，如果该国只出口或只进口该产品，那么，IIT = 0，即不存在行业内贸易。如果 IIT > 0，意味着该国同时出口和进口这一行业的产品，有行业内贸易。IIT 的值越大，表示行业内贸易的程度越高。当出口与进口的价值相等时， $X - M = 0$ ，IIT = 1。当然，IIT 值的大小在

<sup>57</sup> 首先系统地对行业内贸易进行研究并提出这一概念的是格鲁贝尔和劳埃德（参见他们的著作：《Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of Trade in Differentiated Products》，New York: John Wiley and Sons, 1975）。他们计算了1967年10个工业化国家的各种行业的IIT值，他们发现，所有这10个国家IIT值的加权平均是0.48，也就是说这些国家1967年将近一半的贸易是进出口同一行业的差异产品。他们还发现，IIT值有逐渐上升的趋势，1959年是0.36，1964年是0.42，1967年是0.48。

很大程度上取决于我们如何定义一个行业或产品，行业或产品定义的越宽泛，IIT 指数的值就会越大，否则就比较小。

表 5-1 列出了部分国家制造业部门行业内贸易的状况，从表中可以看出，1970 年，工业化国家中行业内贸易所占的份额最低的是日本（32.8%），最高的是法国（78.1%），平均是 56.8%。到了 1999 年，最低的和最高的仍然分别是日本（62.3%）和法国（97.7%），但所有工业化国家的行业内贸易指数均有较大幅度的上升，平均水平达到了 85.8。

在发展中国家中，新加坡的行业内贸易指数一直很高：1970 年就超过日本和西班牙，1987 年仅次于法英两国，到 1999 年超过了英国。从变化的幅度看，墨西哥又是行业内贸易增长最快的。1970 年墨西哥的行业内贸易指数还只有 29.7，到 1999 年则达到 97.3，超过了新加坡而成为行业内贸易指数最高的发展中国家。

总体来说，从 1970 年到 1999 年将近 30 年内，各国的行业内贸易指数都有很大幅度的上升，且发展中国家上升的幅度更大，与发达国家的差距逐渐缩小。由此可见，随着一国经济的增长，行业内贸易也不断增加。这种“行业内贸易”在许多国家都超过其贸易总额的 50% 以上。行业内贸易在国际贸易中的重要性日益增强。

表 5-1：部分国家制造业部门行业内贸易指数（%）

工业化国家	1970	1987	1999	发展中国家	1970	1987	1999
美国	55.1	61.0	81.1	印度	22.3	37.0	88.0
日本	32.8	28.0	62.3	巴西	19.1	45.5	78.8
德国	59.7	66.4	85.4	墨西哥	29.7	54.6	97.3
法国	78.1	83.8	97.7	土耳其	16.5	36.3	82.2
英国	64.3	80.0	91.9	泰国	5.2	30.2	94.8
意大利	61.0	63.9	86.0	韩国	19.4	42.2	73.3
加拿大	62.4	71.6	92.8	阿根廷	22.1	36.4	48.7
西班牙	41.2	67.4	86.7	新加坡	44.2	71.8	96.8
平均	56.8	65.3	85.5	平均	22.3	44.3	82.5

资料来源：1970 年和 1987 年的数据来自于 J. A. Stone and H. H. Lee, “Determinants of Intra-Industry Trade: A Longitudinal, Cross Country Analysis,” *Weltwirtschaftliches Archiv*, No. 1, 1995。1999 年数据是根据 WTO 的 2000 年度的国际贸易统计报告计算的。

随着经济的发展和工业化程度的提高，中国行业内贸易指数也在不断提高。按 SITC(标准国际贸易商品)分类方法，1999 年中国的工业制品部门的 IIT 指数达到 88.5%，其中第六类即按原料分类的制成品的 IIT 指数达到 98.4% 之高，第七类即机械及运输设备的 IIT 指数达到 91.7%。2000 年中国的行业内贸易指数达到 88.7%，2001 年为 90.4%。

## 二、发达的工业国家之间的贸易量大大增加

在五十年代，大部分贸易发生在发达国家与发展中国家之间（“南北贸易”）。到了六十年代以后，这种格局逐渐改变，发达国家相互之间的贸易（“北北贸易”）不断增加，到 20 世纪末，发达国家之间的贸易已经接近全球贸易的 50%（1999 年，发达国家之间的进口占全球总进口的 48.4%，而出口则占全球总出口的 46.9%），成为国际贸易的重要部分。

表 5-2 给出了 2000 年 7 个主要工业化国家从其他工业化国家进口和向其他工业化国家出口占该国总进出口的比例。从表中我们可以看到，这 7 个国家与其他工业化国家贸易的比例均在 50% 以上（日本的进口比例除外）；这意味着工业化国家的国际贸易中大部分是与其

他工业化国家之间进行。其中，加拿大最为典型：它的全部出口中的 95% 和进口中的 82% 运往和来自于其他工业化国家。日本最低，但其出口中也有 51% 是向其他工业化国家而进口中则有 39% 来自其他工业化国家。把全部工业化国家放在一起考虑，工业化国家之间的出口占工业化国家总出口的 70%；而它们之间的进口也占工业化国家总进口的 70%；即，工业化国家之间的贸易占它们总贸易的 2/3 以上。

表 5-2 各工业国家与其它工业国家贸易占其总贸易的份额(2000 年)

	出口到工业国家的比例	从工业国家进口的比例
美国	0.56	0.51
英国	0.81	0.76
加拿大	0.95	0.82
日本	0.51	0.39
德国	0.75	0.72
意大利	0.73	0.69
法国	0.77	0.80
全部工业国家	0.70	0.70

资料来源：根据 IMF 贸易方向统计季报（2002 年 3 月）计算

注：根据 IMF 贸易方向统计季报，全部工业国家包括美国、加拿大、澳大利亚、日本、新西兰、奥地利、比利时、丹麦、芬兰、法国、德国、希腊、爱尔兰、意大利、卢森堡、荷兰、挪威、葡萄牙、西班牙、瑞典、瑞士、英国、冰岛。

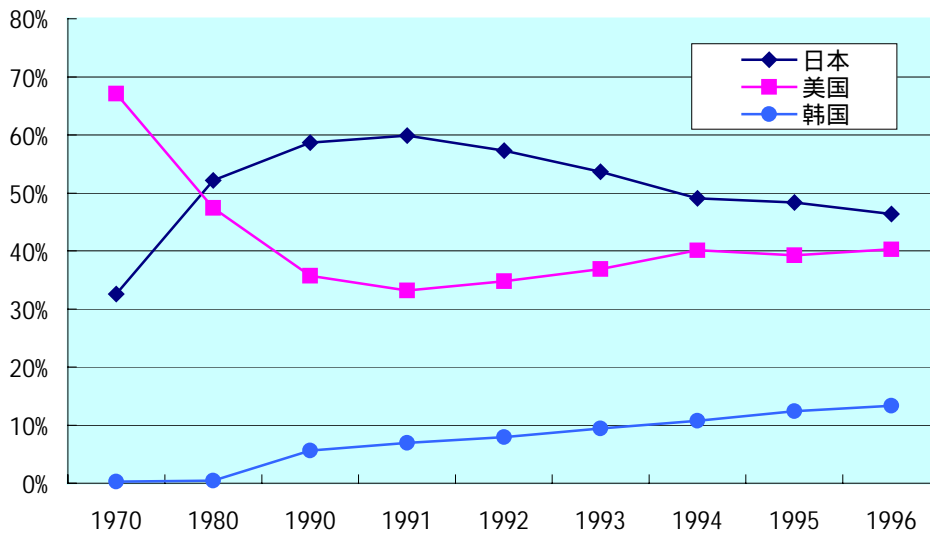
### 三、 产业领先地位不断转移

当代贸易发展中的第三个重要现象是世界市场上主要出口国的领先或主导位置在不断变化。有许多产品曾经由少数发达国家生产和出口，在国际市场上占有绝对的领先地位，其他国家不得不从这些国家进口。然而，战后这种产业领先地位在不断发生变化。一些原来进口的国家开始生产并出口这类产品，而最初出口的发达国家反而需要进口。例如纺织业、机电业，甚至汽车制造业，都出现这种情况。纺织品是欧美最早向其他国家大宗输出的产品，二十世纪初，洋布占领中国市场，挤垮了土布。几十年后情况则相反，纺织品的主要生产出口国变成了发展中国家，尤其中国的纺织品，充满欧美市场，而欧美成了纺织品的净进口国。家用电器是另一个例子。美国于 1923 年发明了第一台电视机，但到了九十年代以后，美国国内连一台电视机都不生产了，全部靠进口。日本在六十年代后成为电视机的主要生产和出口国，九十年代以来，韩国和中国也逐渐成为电视机的生产和出口国。再比如汽车行业，美国是最早的汽车生产和出口国，现在则大量进口日本汽车。最近几年，韩国也成为重要的汽车出口国了。

图 5-1 列出了自 1970 年以来美国、日本和韩国三国轿车产量占三国总产量的比重趋势图。从图中可以看出韩国的汽车产量比重是逐年上升的，而美国轿车产量在整个七八十年代的相对比重显著下降，九十年代由于石油价格较稳定轿车产量稳定在三国总产量 40% 的水平，日本轿车产量虽然在 90 年代末期有下降的趋势，但是自八十年代开始一直领先于美国。



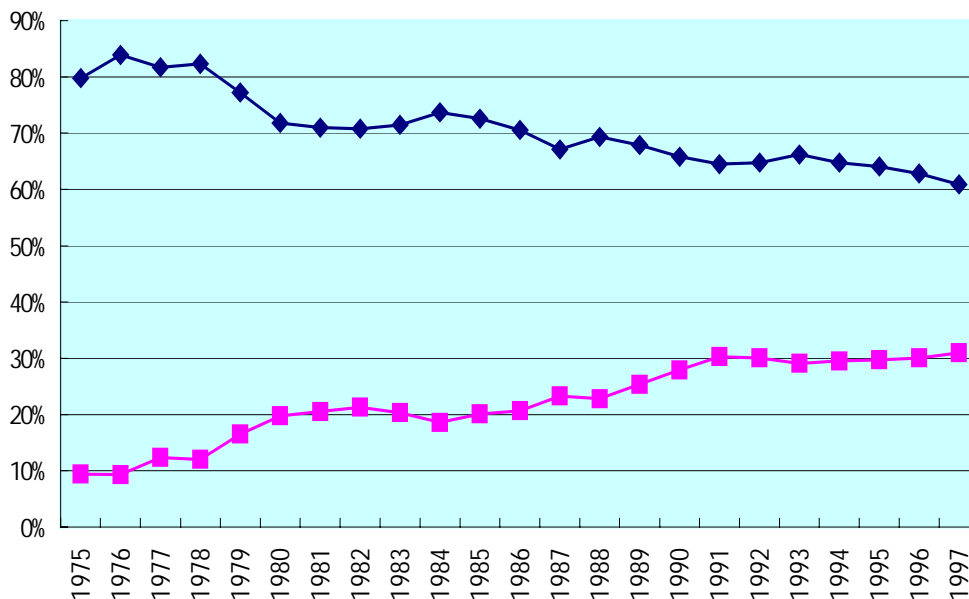
图5—1 三国轿车产量相对比重趋势图



数据来源：www.economagic.com (Economic Time Series Page)

图 5—2 则显示美日两国产商在美国轿车市场上的份额趋势图，明显的趋势是两者的市场份额差距在缩小。

图5-2 日美厂商在美国轿车市场上的较量



数据来源：www.economagic.com (Economic Time Series Page)

国际贸易中的这些新现象立即引起了对传统贸易理论，尤其是对赫克歇尔—俄林理论的挑战：这种新的贸易倾向显然是不能用“资源禀赋”来解释的，因为发达国家的资源比例是相似的，都属于资本相对充裕的国家，而同类工业产品的生产技术更具有相似的要素密集性。国际贸易为什么会在相似的要素密集型产品和相似的要素充裕国家间进行呢？尽管许多发展中国家（如中国）的人均资本在不断增加，但与发达国家（如美国、日本）相比，仍是资

本相对稀缺的国家，为什么资源禀赋的模式基本没有变化，而某些制造品的比较优势会从发达国家逐渐转移到发展中国家？

国际贸易实践中发生的这些现象，需要用新的理论来做出解释。20 世纪 60 年代以来，围绕战后国际贸易的新特点，经济学家们提出一些新的学说，并逐渐形成了与古典和新古典贸易理论不同的当代国际贸易理论。这些理论包括默瑞·坎姆 (Murray C. Kemp) 和保罗·克鲁格曼 (Paul P. Krugman) 的“规模经济”贸易理论，弗农的“产品周期”学说，林德的“需求变动”理论等。

#### 专栏：世界产业领先地位的变化：钢铁与半导体的例子

战后不少国家的世界产业领先地位发生了巨大的变化。就美国来说，除了纺织品和汽车之外，美国在钢铁工业和半导体工业上也丧失了其霸主地位。美国曾是世界钢铁生产和出口的主要国家。20 世纪初，美国的钢铁产量曾占世界总产量的将近一半。但是，从 20 世纪 50 年代初开始，美国逐渐失去了其在钢铁业的领先地位。半导体行业也有类似的经历，作为首先发明了半导体并主宰了全球半导体产品市场达 30 年之久的国家，美国也完成了从世界市场的霸主到净进口国的周期。

#### 钢铁工业

钢铁工业是世界上最早的工业之一。早在公元前 1000 多年前，古希腊就开始普遍使用铁器。18 世纪工业革命之后，蒸汽机的发明和新的棉纺机的使用需要更多的铁，钢和煤。这一需求的增加带动了采矿与冶金技术方面的一系列改进，从而推动了钢铁工业的发展。18 世纪钢铁工业最发达的是英国。在 1800 年，英国生产的铁比世界其余地区合在一起生产的还多，铁产量从 1770 年的 5 万吨增长到 1800 年的 13 万吨，进而增长到 1861 年的 380 万吨。在 1880 年时，英国生产了全世界 30% 的钢铁。

18 世纪后期，工业革命进入了第二阶段。与第一阶段相比，第二阶段的主要特征是科学开始发挥重要作用。在钢铁工业中，发明了许多新的工艺方法（如贝塞麦炼钢法，西门子-马丁炼钢法和吉尔克里斯特-托马斯炼钢法），大大推动了钢铁工业的发展与传播。科学和大规模生产的方法使得美国 and 德国迅速在钢铁工业上赶上并超过了英国。

美国在 1880 年时已生产了全世界 30% 的钢铁。1910 年的钢铁产量达到 2650 多万吨，占世界总产量的将近一半。美国在世界钢铁工业上的霸主地位一直保持到 20 世纪 50 年代初。与此同期，英国在世界钢铁产量中的比重则下降到 10% 左右。到了 20 世纪 80 年代，英国在世界钢铁市场的份额进一步缩小到 2% 左右。

与美国同期快速发展钢铁工业的是德国。在 1880 年，德国的钢铁产量已占全世界的 15%，到了 1910 年，德国的钢产量达到 1370 万吨，在世界总产量的比重超过 20%，成为仅次于美国的第二大钢铁生产国。

但是，无论美国还是德国，其钢铁工业在世界上的地位于二次世界大战以后逐渐衰弱。1953 年以后，美国在世界钢铁工业的份额逐渐下降。到了 1960 年，美国的产量份额降至不到 30%，德国降为 10% 左右。到了 20 世纪 80 年代，美国只生产全世界 10% 左右的钢铁，德国也只有 5%，取而代之的是当时的苏联和日本。

前苏联钢铁工业的发展与计划经济和战争有关。1953 年，苏联超过德国，成为世界上第二大钢铁工业大国，生产量占世界生产总产量的 20% 以上。这一地位一直保持到 20 世纪 90 年代初苏联解体。

日本的钢铁工业在战后得到了很大的发展。50 年代初，日本的钢铁产量在世界上的份额只有不到 5%。到了 70 年代，日本生产了世界上将近 20% 的钢铁，成为仅次于苏联的世界第二大钢铁生产国和最大的钢铁出口国。但是，日本的钢铁大国的地位也没有保持多久。到了 20 世纪 80 年代末期，日本在世界钢铁市场上的份额逐渐减少到 10% 左右。在这一时期里迅

速崛起的新兴钢铁生产强国是韩国。20 世纪 90 年代以来，中国也逐渐成为钢铁的生产与出口国，而当年的世界钢铁霸主美国则不得不靠贸易壁垒来抵御来自中、韩、日以及欧洲的竞争。

## 半导体工业

半导体工业的发展始于战后初期。1947 年，美国贝尔电话公司实验室首先发明了晶体管。随后，以晶体管为主的半导体工业于 20 世纪 50 年代逐渐在美国形成。到了 60 年代，美国企业又发明了集成电路，取代晶体管成为半导体工业的主要产品。半导体除了作为电脑、通讯设备、家用电器等电子产品的主要元件之外，也被越来越多地用于汽车、机械、飞机等产品中。1988 年，全球半导体产业的市场销售额为 350 亿美元。十年之后（1998 年）达到了 1220 亿美元，到了 2001 年已超过 1800 亿美元。

美国首先发明了半导体并主宰了全球半导体产品市场达 30 年之久。20 世纪 70 年代中期，美国企业的全球市场占有率将近 70%。但到了 90 年代，美国的市场份额仅剩下 30% 左右。美国开始成为半导体产品的净进口国。

日本的半导体工业始于 20 世纪 60 年代。半导体产品的主要生产者包括富士通，日立，东芝，三菱和 NEC 等公司。日本公司在全球市场的份额从 70 年代末的 24% 增加到 1990 年的 49%。在广泛用于数控设备的集成电路 DRAM 的全球市场上，日本产品曾一度占有 80% 的份额。在 80 年代到 90 年代初，日本取代美国成为半导体产品的最大生产国和出口国。

但是，从 20 世纪 90 年代中期开始，日本的半导体工业的世界领先地位也逐渐动摇。到 1998 年末，日本在集成电路 DRAM 市场上的份额从最高峰时的 80% 下降到 30%，并进而跌到 2000 年的 20% 左右。而迅速崛起并有可能取代日本半导体产品霸主地位的是韩国和中国台湾。

参考资料：“The Rise and Fall of the Japanese Semiconductor Industry, 1970-2000”，in Charles W. L. Hill, International Business: Competing in the Global Marketplace, 3rd Edition, Irwin-McGraw-Hill, 2000

[美] 斯塔夫里阿诺斯，《全球通史：1500 年以后的世界》，吴象婴，梁赤民译，上海社会科学院出版社，1992 年

## 第二节 不完全竞争和规模经济的国际贸易理论

### 一、不完全竞争与国际贸易

#### 1. 国际贸易中的不完全竞争

我们知道，无论是古典还是新古典经济理论，他们在分析国际贸易时都假定产品市场是完全竞争的。他们关于贸易的解释和讨论都是建立在这一基础之上的。

根据微观经济学理论，完全竞争的商品市场有两个重要特征：一个是商品的同质性，即各个厂商生产的商品都是一样的。另一个是单个厂商在市场中的微弱地位。由于市场上有很多厂商都生产同样的产品，每个厂商的市场占有率都微乎其微。因此，单个厂商面对的都是

一条水平的需求曲线，都只是市场价格的接受者。单个厂商生产量的多少和生产量的变化都不会对市场价格产生任何影响。

但是，纵观战后的经济发展状况，我们不难发现，国际贸易的现实离完全竞争的假设已经越来越远了。

首先我们来看各行业的商品结构。一般来说，初级产业中的产品基本是同质的。如矿产品、农产品等，虽有差别，但对消费者来说其基本效用是差不多的。一个国家在出口小麦的时候一般不会进口小麦，本国与外国的小麦之间具有完全的替代性。所以，初级产品之间的贸易通常是行业间的贸易。

但是，从制造品来看，大多数产品则是同类不同质，经济学家称为差异产品。所谓差异产品，是指产品具有基本相同的功能，但有差异，如日本的丰田汽车，美国的通用汽车，外国的大众汽车，中国的红旗汽车等，虽然它们都属汽车这一类，但在性能、品牌、选型等方面相互之间不能完全替代，因而消费者把它们认为是不同的产品。差异产品之间的贸易就是行业内贸易。由于战后经济不断增长，各国制造业不断发展逐渐成为工业化国家经济的主要组成部分，存在大量差异的制造品的贸易也越来越成为国际贸易中的主要部分。

其次，我们再来看各国制造品生产者的规模及其对市场的影响力。如果我们对各国经济略加考虑一下就可看到，现在生产和出口商品的都不是什么小企业，也不存在很多企业，尤其是在国际贸易中占重要地位的汽车、家电、钢铁等行业。在美国，几乎所有的汽车都是由通用、福特和克莱斯勒这三大公司生产的。在法国和意大利等国家，有近 60% 的汽车是由一两家大公司生产和销售的。

由此可见，古典和新古典贸易理论之所以无法解释当代国际贸易中许多现象的原因之一是有关完全竞争的假设。当代国际贸易理论则在不完全竞争（包括垄断竞争，寡头和垄断）的基础上研究国际贸易。

## 2. 不完全竞争、价格歧视与国际贸易

不完全竞争作为贸易的起因之一是与垄断企业或垄断竞争企业的价格歧视行为紧密联系在一起。价格歧视是指厂商虽然出售的是同样的产品，但在不同的市场上或对不同的消费者收取不同的价格。在国际贸易中，这种价格歧视行为就是通常所谓的“倾销”。在研究当代国际贸易现象时，经济学家也将倾销给企业所带来的收益看成是一种出口激励，解释在不完全竞争条件下企业的出口动力和贸易原因。

我们在微观经济分析中知道，价格歧视必须具备三个条件，第一，必须是不完全竞争行业，也就是说企业有能力决定其销售价格；第二，市场必须是分割的，即低价格市场的消费者不能把产品倒卖到高价格的市场上；第三，在不同的市场上，厂商所面临的需求曲线的弹性不同。我们现在来看看在国际贸易中，这些条件是否满足。

首先，在许多产品尤其是制造品市场上，第一个条件基本得到满足。正如我们在前面介绍的那样，国际贸易中的许多产品都是由为数不是很多的企业生产的。有些行业中企业虽然很多，但每个企业生产差异产品，各自都是一个垄断竞争企业，对其产品都有一定的定价能力。

其次，第二个条件也很容易得到满足，因为国际贸易必须经过各国海关，由于关税、非关税壁垒以及各种规章和限制，可以认为本国市场与外国市场是分割的。很少有人能够把从外国进口的商品再运回到这个国家去销售。

第三，对本国厂商来说，外国市场的需求一般比本国更有弹性。对大多数厂商来说，在国内和国外市场上的市场份额是不一样的，企业在国内市场的份额较大，而一般在国外市场的份额较小。在其他条件相同的情况下，市场份额越小，需求曲线的弹性就越大，对产品的价格变动就越敏感。也就是说，企业较小的价格下降幅度，会使对其产品的需求有较大幅

度的增加，而轻微的涨价就会造成需求量的大幅下降。因此，我们可以假设在外国市场上需求的价格弹性大于本国市场。这样，在国际贸易中，厂商倾销的三个条件都可以得到满足。换句话说，即使生产成本一样，厂商也可以在本国和外国市场上用不同的价格出售。

根据我们的假定，如果一个厂商在国内拥有较大的市场份额，在国内市场上就有更大的垄断力量。与国外市场相比，厂商能在国内出售较高的价格。那么，为什么厂商还要以低价出口到国外呢？厂商为什么不能将出口到国外的这部分产品在国内以较高的价格出售呢？这里的主要原因是，国内的这家厂商不是一个完全竞争企业。

与完全竞争企业不同，垄断企业或垄断竞争企业面对的不是一条水平的需求曲线（或者说，不是一个给定的价格），而是一条斜率为负、价格随数量增加而下降的需求曲线。在完全竞争的情况下，每个厂商规模之小以致于无论它生产多少都可以按照市场价格出售。因此，只有当外国市场上的价格超过本国市场价格时，企业才有出口的动机。垄断竞争市场的情况就不同了。企业并不能在国内无限制地生产和销售。垄断或垄断竞争企业每增加一个单位的产品销售，所有单位产品的价格就一齐下跌。企业的边际收益则下降得更快。垄断或垄断竞争企业为了保证利润的最大化，就不得不将在国内市场出售的产品数量控制在一定的范围里。这时，这些企业就有在国外市场上增加产品销售的动力。只要在国外市场上的价格超过产品生产的平均成本，企业出口就有利可图，而不论其价格是否高于本国市场。

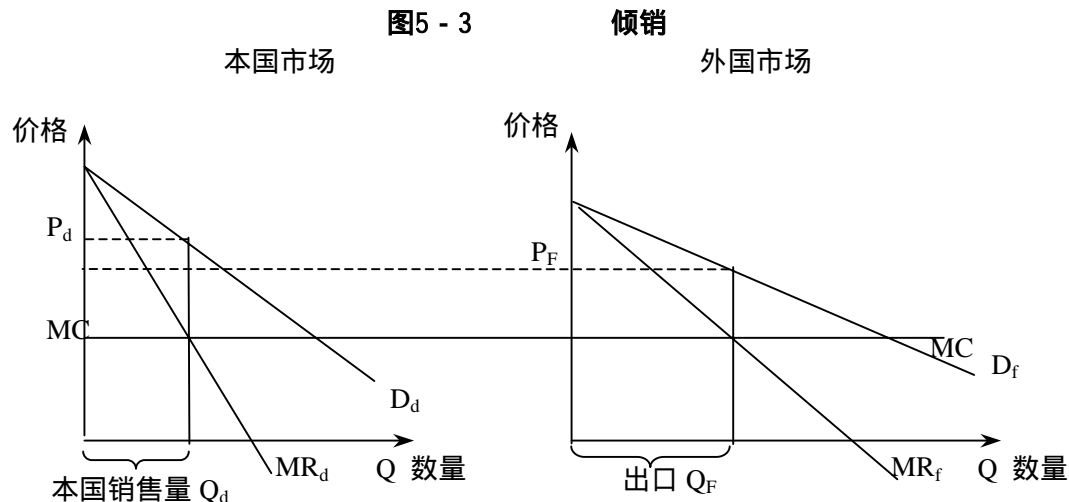


图 5 - 3 可以用来帮助我们理解企业为什么通过倾销向国外出口。我们假设这是一个垄断厂商面对的本国和外国市场的情况。为了分析方便，我们假设厂商的边际成本（MC）是个常数，且没有运输成本，所以无论在本国市场还是在外国市场上销售，产品的边际成本都是一样的。

在本国市场上，该厂商拥有垄断地位。在利润最大化的目标下，企业只生产和销售  $Q_d$ ，即将产量控制在边际收益（ $MR_d$ ）等于边际成本（MC）时的水平上。将这些产品销售到国内市场上，产品的价格可达到  $P_d$ 。为了保证利润不下降，企业不会再在国内市场上增加销售量。

另一方面，企业看到外国市场上亦有对这一产品的需求并且存在着高于边际成本的一段边际收益（ $MR > MC$ ）。只要是边际收益大于产品生产的边际成本，企业就会生产并出口到外国市场。但由于企业在外国市场上的份额比较小，需求（ $D_f$ ）的价格弹性较大，所以企业无法收取象本国市场那样高的价格。根据利润最大化原则，企业会向外国出口  $Q_F$ ，最高价格为  $P_F$ （低于  $P_d$ ）。

我们可以用不完全竞争下的倾销行为来解释行业内贸易：只要一个产品的国内外市场满

足价格歧视的条件，即使外国市场价格低于本国市场价格，企业为了追求利润的最大化，仍有出口的动力，因为出口倾销的结果比将这些产品在国内市场销售要好。外国的同类企业如果也在其他产品上采取类似的行为，就会出现相互倾销，从而形成行业内贸易。

## 二、 规模经济和国际贸易

### 1. 规模经济的基本原理

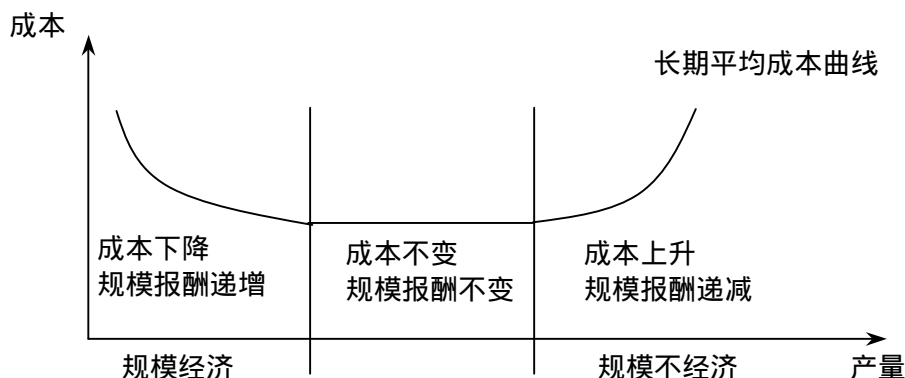
传统贸易理论（从斯密到赫克歇尔-俄林）都假设产品的规模报酬不变，即假设产出的增长与下降与要素投入的增长或下降的幅度是一样的，所有的投入增加一倍，产出也增加一倍。在以初级产品生产为主的前工业化时代，这个假设基本是接近现实的。但是，在现代化社会尤其是工业生产中，许多产品的生产具有规模报酬递增的特点，即扩大生产规模，每单位生产要素的投入会有更多的产出。尤其是现代化的工业，大规模的生产反而会降低单位产品成本，即存在着“规模经济”。

什么是“规模经济”呢？从微观经济角度讲，产品的长期平均成本会受生产规模的影响。如果生产规模太小，劳动分工，生产管理等都会受到规模限制，产品的平均成本会比较高。随着规模的扩大，产量的增加，这种限制会减少，每单位投入的产出会增加，产品的平均成本会下降。微观经济理论称之为“规模报酬递增”，也称为“规模经济”。随着产量的不断增加，这种递增的规模报酬会达到顶点，即最佳规模。在最佳的生产规模中，产品的平均成本达到最低点。并且在一定的范围中，平均成本不会再因产量的增加而降低。这一阶段称为“规模报酬不变”。但是这种成本不变的状况不会永远保持下去。如果生产规模继续扩大，平均生产成本会因为规模过大，管理和合作效率下降而上升。这最后阶段出现的是“规模报酬递减”，或“规模不经济”。用图型来表示的话，长期平均生产成本会随着产量(规模)的扩大而下降，不变，上升，从而形成 U 字型（见图 5-4）。

规模经济又可分为“内部的”与“外部的”两种。**内部规模经济**主要来源于企业本身生产规模的扩大。由于生产规模扩大和产量的增加，分摊到每个产品上的固定成本（管理成本、信息成本、设计成本、科研与发展成本等）会越来越少，从而使产品的平均成本下降。具有内部规模经济的一般都为大企业、大公司，多集中于设计、管理、销售成本较高的制造业和信息产业，如汽车、飞机、钢铁、电脑软件等。

**外部规模经济**主要来源于行业内企业数量的增加所引起的产业规模的扩大。由于同行业内企业的增加和相对集中，在信息收集、产品销售等方面的成本会降低。外部的规模经济一般出现在竞争性很强的同质产品行业中。例如，在美国的“硅谷”有成百上千家电脑公司，每家都不是很大，但集中在一起，形成了外部规模经济。北京的“中关村电脑城”，浙江的许多“纽扣城”“电器城”“小商品市场”等等，也都具有获取外部规模经济的性质。

图 5-4 企业的长期平均成本与规模经济



## 专栏： 中关村电脑城

中关村电脑城（又称北京新技术产业开发试验区）初步建成于 1988 年。这个试验区是在 80 年代全世界兴建科学园区的热潮中始建的，目前已逐步成为一个有中国特色的电子产品的研究和销售中心。

试验区的范围包括北京市西北郊海淀区大约 100 平方公里的区域。在这个区域内，分布着北京大学、清华大学等 70 余所院校以及中国科学院等 230 多家政府研究机构。试验区拥有的研究人员和技术人员超过 38 万人。放眼全世界，科研机构 and 人员如此密集的地方还绝无仅有。

1991 年底，试验区拥有的高科技企业是 200 家，到 1999 年 9 月，这类企业已跃升为 4500 家。许多代表中国一流水平的高科技企业从试验区诞生，如：中科院出资创建的顶尖级电脑公司联想，民营高科技企业的代表、经营中文打字机的四通，还有北京大学投资兴办、专营电子出版的北大方正等等。外资企业约占 1000 家，IBM、微软和 AT&T 等欧美企业也积极在此建立研究开发中心。

在海淀区中心部，有一条南北走向、长约 10 公里的电子街，两旁密布着据称多达两万家的商店。自从 1999 年江泽民主席提出“把中关村建成中国的硅谷”以后，中关村的道路被拓宽，两旁建起了大楼，环境整治一新。目前中关村有三家比较有名的电子市场，“硅谷电脑城”、“海龙电子城”和“太平洋电脑市场”。这三家市场面积都很大，建筑都在 4 - 5 万平方米，形成具有一定规模的企业群落。群落内的每个企业都能分享生产、销售、信息、辅助性服务等方面的外部规模经济效益，增强了中小企业的竞争优势与生存发展能力。

参考资料：《参考消息》，1999 年 9 月 18 日

---

让我们举个例子来说明内部与外部规模经济。假设第一个在北京中关村开业的电脑销售公司只有一间铺面，每天出售一台电脑。设在北京郊区的电脑生产基地不得不专程开一辆车将这台电脑送到中关村，收取 100 元。也就是说，每台电脑的运输成本为 100 元。但如果该公司增加了铺面扩大了规模，每天能够出售 10 台电脑，此时电脑生产基地仍然只需用一辆车子将这 10 台电脑运送到中关村，那么，每台电脑的运输成本就只有 10 元，由此产生的平均成本下降就是内部规模经济。另一方面，如果现在有 10 家电脑公司聚集在中关村，每家公司每天只出售 1 台电脑（也就是说企业的规模并没有变但行业的规模扩大了），这些公司可以共同雇用一辆车子运送电脑，每个公司为此只需支付 10 元就够了。由此产生的成本的下降就是外部规模经济。

无论外部的还是内部的，企业都有可能通过规模经济降低成本从而在国际贸易中获得价格上的优势。下面我们分别分析外部规模经济和内部规模经济与国际贸易的关系。

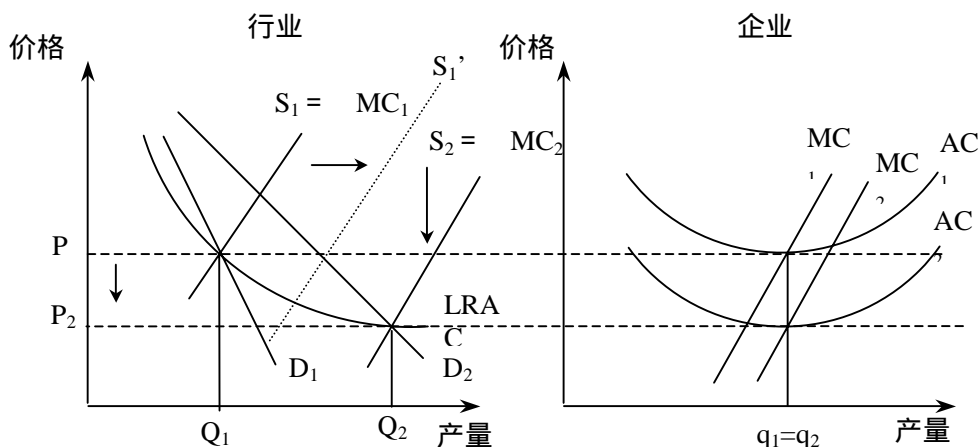
## 2. 外部规模经济与国际贸易

### 2.1. 具有外部规模经济的竞争行业与国际贸易

外部规模经济是如何导致国际贸易的呢？从另一个角度讲，国际贸易如何使得企业获得外部规模经济的呢？我们可以通过一个例子来说明。

假设图 5-5 所示的是中国玩具行业的市场供求和一个典型玩具生产企业的成本收益曲线。生产玩具的每个厂商的规模都很小，生产的是同质产品，该行业是完全竞争的。在左图中， $D_1$  是本国的需求曲线， $S_1$  是没有贸易时或行业扩大前本国玩具行业的短期供给曲线，它们都具有通常的形状：需求曲线是向下倾斜的，供给曲线是向上倾斜的。但是，由于存在外部规模经济，该行业的长期平均成本曲线  $LRAC$  是向下倾斜的。也就是说，随着行业规模的扩大，会造成行业内各企业平均成本下降。

图5-5 存在外部经济时的生产和贸易



在右图中， $MC_1$  和  $AC_1$  分别是一个玩具生产企业在没有贸易时或行业扩大前的边际成本和平均成本曲线。在均衡时，竞争企业没有经济利润，平均成本（ $AC_1$ ）等于价格（ $P$ ），企业最优生产量是  $q_1$ 。

现在我们先说明外部规模经济为什么会导导致国际贸易。我们先假设在最初的市场均衡点（ $S_1 = D_1$ ）上，中国的玩具价格（ $P_1$ ）在国际上没有竞争优势，没有玩具贸易。

我们现在进一步假设该行业的规模扩大（先不管为什么扩大的原因），有更多的企业进入这一行业生产玩具。行业的供给曲线移到  $S_1'$ 。但是，由于存在着行业的规模经济，供给曲线的移动并非到此为止。该行业企业的增加，不仅使得市场的供给增加，而且使得行业内每个企业的边际成本和平均成本下降（右图中  $MC_1$  和  $AC_1$  分别移到  $MC_2$  和  $AC_2$ ），从而使得整个行业的供给曲线进一步往下移动，价格随之下跌。

如果在此之前中国玩具不具有成本优势的话，行业规模的扩大和产品平均成本的下跌使得中国玩具在国际市场上拥有竞争力，企业就有动力出口玩具，从而产生国际贸易。由于开放贸易，玩具市场上包括了来自国外的需求，需求曲线移至  $D_2$ ，玩具市场的最终价格为  $P_2$ ，在长期均衡点上（ $AC_2 = P_2$ ），每个企业的生产量  $q_2$  仍然等于  $q_1$ 。

对于外部规模经济与国际贸易的关系我们还可以从另一个角度来说。假设贸易前的市场均衡价格为  $P_1$ ，由于开放贸易，需求从  $D_1$  增加到  $D_2$ ，相应地，更多企业进入玩具行业，使供给从  $S_1$  增加到  $S_1'$ 。企业数增加后产生了外部规模效应，使每个企业的成本下降，供给曲线进一步下移，新的行业和企业均衡价格下降到  $P_2$ 。

从贸易所得来看，各个企业在短期内可能会由于成本下降先于价格下降而出现利润，但长期又回到经济利润等于零的状况。对企业来说，短期可能有所得，长期则无所失。对于国内消费者来说，长期价格下降，消费量上升，消费者剩余增长。因此，整个社会由于贸易而获得净收益。

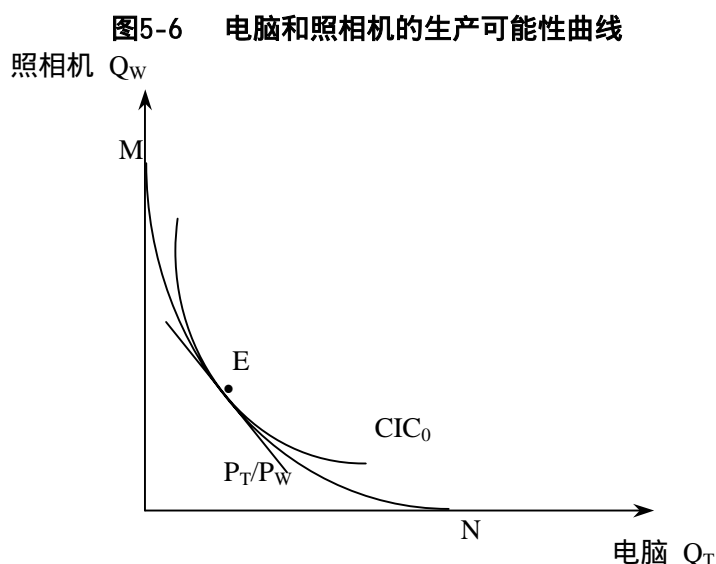


## 2.2 坎姆模型：规模经济和同类国家之间的国际贸易

说明外部规模经济导致国际贸易从而解释“北北贸易”的一个模型是由经济学家默瑞·坎姆在 1964 年提出的。我们可以用坎姆模型来说明两个技术相同、资源禀赋相同，甚至需求相同的国家为什么会进行贸易。在这里，两国贸易的基础是由规模经济带来的成本差异。为了证明规模经济怎样引起国际贸易，我们假设有两个国家（美国和日本）生产两种产品：电脑和照相机，并假定生产这两种产品的行业都具有外部规模经济。随着行业规模的扩大和生产量的增加，单位产品的成本下降。

在图 5-6 中，反映这种规模经济的生产可能性边界（PPF）是一条凸向原点的曲线。这意味着，对于任何一种产品来说，随着产量的增加，每个产品的相对成本逐渐下降。当该国专业化生产一种产品的时候（在 M 或 N 点上生产），该产品的生产成本达到最低。

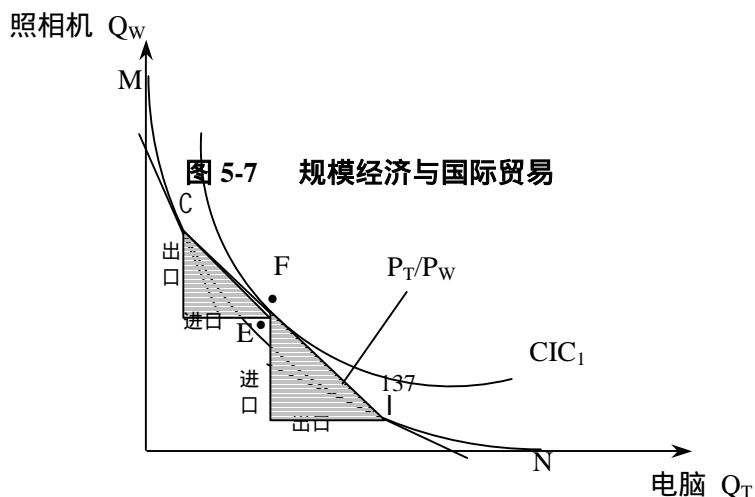
为了集中说明规模经济与贸易的关系，我们假设美日两国的生产技术、资源禀赋和需求偏好都相同，因此，两国的生产可能性边界和社会无差异曲线（CIC）也完全相同，我们可以用一张图来代表两个国家。



在没有贸易的情况下，任何一国都必须根据本国的生产能力和消费偏好来决定两种产品的产量，在图 5-6 中，我们假设这一点为 E。在这一点上，两个国家都生产和消费一定量的电脑和照相机。社会福利水平为  $CIC_0$ 。

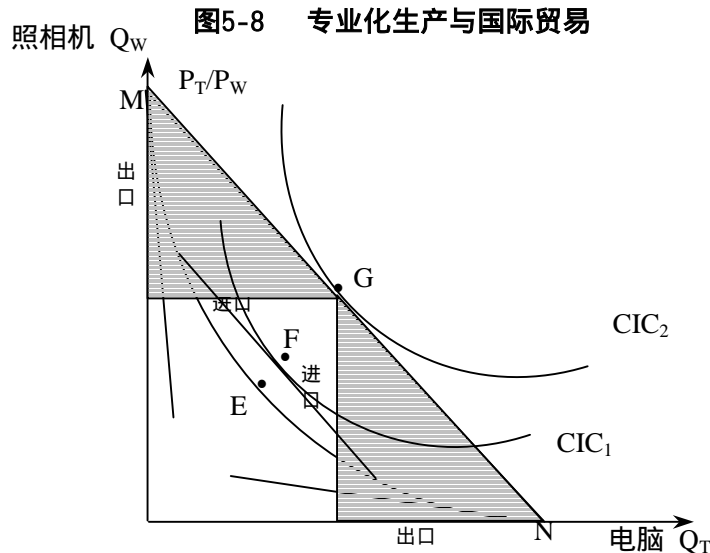
由于两国产品的相对价格、生产量和消费量都一模一样，在比较优势的理论中，两国不会发生贸易。现在我们假设美国的电脑生产发展迅速，有更多的人从事生产，在图 5-6 中其生产点从 E 移到了“I”，由于规模经济，在点 I 上，电脑的相对成本下降而照相机生产的相对成本上升。另一方面，假设日本的照相机生产扩大，生产点从 E 移到了“C”，日本照相机的相对成本也下降而电脑的相对成本上升。

这时，两国的生产成本发生了变化。美国电脑的相对成本低于日本，而日本照相机的生



产成本低于美国。两国有贸易的动力。美国会出口一部分电脑而进口一部分照相机，而日本则正好相反，出口照相机进口电脑。两国在介于封闭经济中的相对成本之间的电脑相对价格  $P_T/P_W$  下进行交换，其结果是两国都能在 F 点上消费，社会福利水平从  $CIC_0$  增加到  $CIC_1$ 。

图5-8则说明了一个更加极端的也是更优的一种状况。如果美日两国都集中生产一种产品（在M或N点上生产），然后进行交换，两国都在G点上消费，其社会福利水平还会大大提高（在图中以  $CIC_2$  标识），从而达到最优状况。



### 3. 内部规模经济和国际贸易

#### 3.1 具有内部规模经济的垄断竞争企业

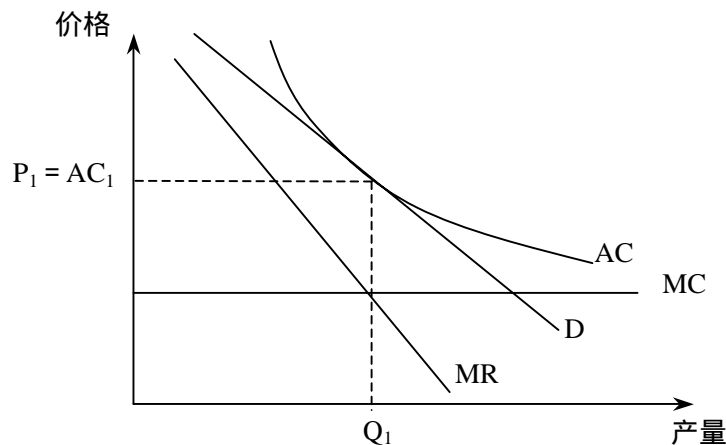
前面我们分析了具有外部规模经济的完全竞争行业。但是，拥有内部规模经济的，更多的是处于垄断竞争或寡头竞争地位的企业。在垄断竞争下，行业内虽然仍有许多企业，但企业的规模一般要大得多。每个企业并不生产完全相同的产品，而是相互之间有一定替代性的差异产品。由于每个企业生产的产品不一样，各个企业都对自己的产品有一定的垄断力量。企业面临的是一条向下倾斜的需求曲线。也就是说，消费者不会因一个产品稍微提高一点点价格而全部转向另外的产品，也不会因为一个产品稍微降价就全部转向该产品。

另一方面，由于产品之间的可替代性，企业之间也存在着相当的竞争性。如果垄断竞争企业在短期有经济利润，则会引起更多的企业进入这一行业从而造成对原有产品的需求下降，价格下跌，利润减少直至没有。这时新的企业就会停止进入。另一方面，如果垄断竞争企业在短期内亏损，一些企业就会逐渐退出从而造成对剩下产品的需求增加，价格上升，亏损减少直至没有。这时就不再会有企业愿意退出。总之，垄断竞争企业的长期竞争会造成该行业企业的平均经济利润为零。<sup>58</sup>

图5-9显示的是一个具有规模经济的垄断竞争企业的长期均衡状况。企业的规模经济表现在其逐渐降低的长期平均成本曲线（AC），垄断竞争表现在企业面对的向下倾斜的需求曲线。在长期竞争下，企业的平均成本曲线与需求曲线相切，产品价格等于其平均成本，利润为零。在贸易参与国际贸易前，我们假设企业处于长期均衡状态。

<sup>58</sup> 对垄断竞争企业的定价行为不熟悉的读者可以参阅有关的经济学原理的教材，如斯蒂格利茨所著的《经济学》（中译本），中国人民大学出版社，1997年（第一版）和2000年（第二版）。

图5-9 具有内部规模经济的垄断竞争企业

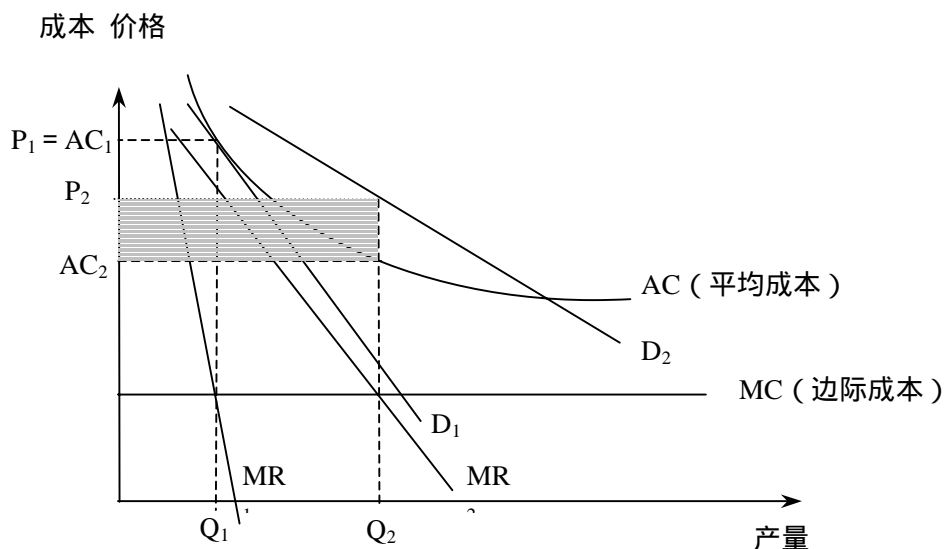


### 3.2 参与国际贸易的垄断竞争企业

那么，垄断竞争企业是怎样参与国际贸易的呢？国际贸易带来什么影响？在图 5-10 和图 5-11 中我们将分别加以说明。图 5-10 说明的是开放贸易后的短期影响。在参与国际贸易以前，企业所面向的只是国内的需求曲线（ $D_1$ ）。在利润最大化的目标下，垄断厂商会选择生产  $Q_1$ ，即边际成本（ $MC$ ）等于边际收益（ $MR_1$ ）时的产量。

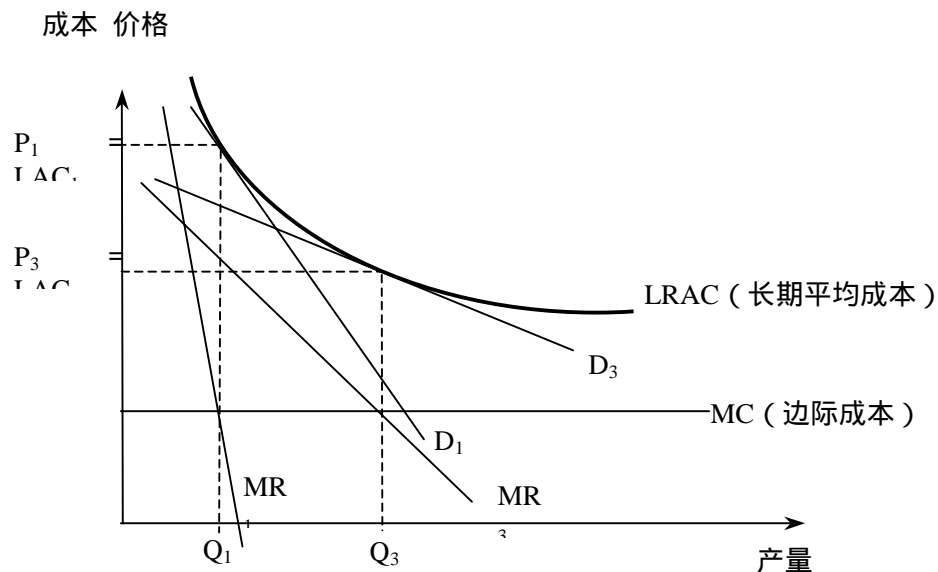
参与国际贸易之后，外国需求增加，从而总需求增加，企业面对的市场需求由  $D_1$  增加到  $D_2$ ；边际收益也从  $MR_1$  移到了  $MR_2$ 。企业追求利润最大化，生产扩张（从  $Q_1$  增加到  $Q_2$ ），平均成本下降（由原来的  $AC_1$  下降到  $AC_2$ ）。在短期内，需求的突然扩张使得企业的平均成本比产品价格下降得更快，在图 5-10 中的阴影部分就是这一超额利润。

图5-10 垄断竞争企业参与国际贸易的短期影响



垄断竞争企业的短期利润会引起更多国内企业的进入。新进入的企业虽然不会生产相同的产品，但会有很大的替代性。一部分消费者就会转向购买新产品，原有企业的需求下降（向下平移），长期竞争的结果使得企业的利润消失，企业面对的需求由  $D_2$  变到  $D_3$ 。然而，由于参与国际贸易之后的需求  $D_3$  比不参与国际贸易的需求  $D_1$  更有弹性，企业的生产依然扩张（从  $Q_1$  增加到  $Q_3$ ），获得了更低的长期平均成本（由原来的  $LAC_1$  下降到  $LAC_3$ ）。同时产品的定价也由原来的  $P_1$  下降到  $P_3$ （价格等于平均成本： $P_3 = LAC_3$ ）。

图5-11 垄断竞争企业参与国际贸易的长期影响



所以，对于垄断竞争企业来说，开放贸易的短期结果是企业产量增加，平均成本下降，出现短期利润。产品价格可能下降，从而使得本国消费者也受益，消费者剩余增加。但短期内价格也有可能上升，造成国内消费量下降，消费者受损。

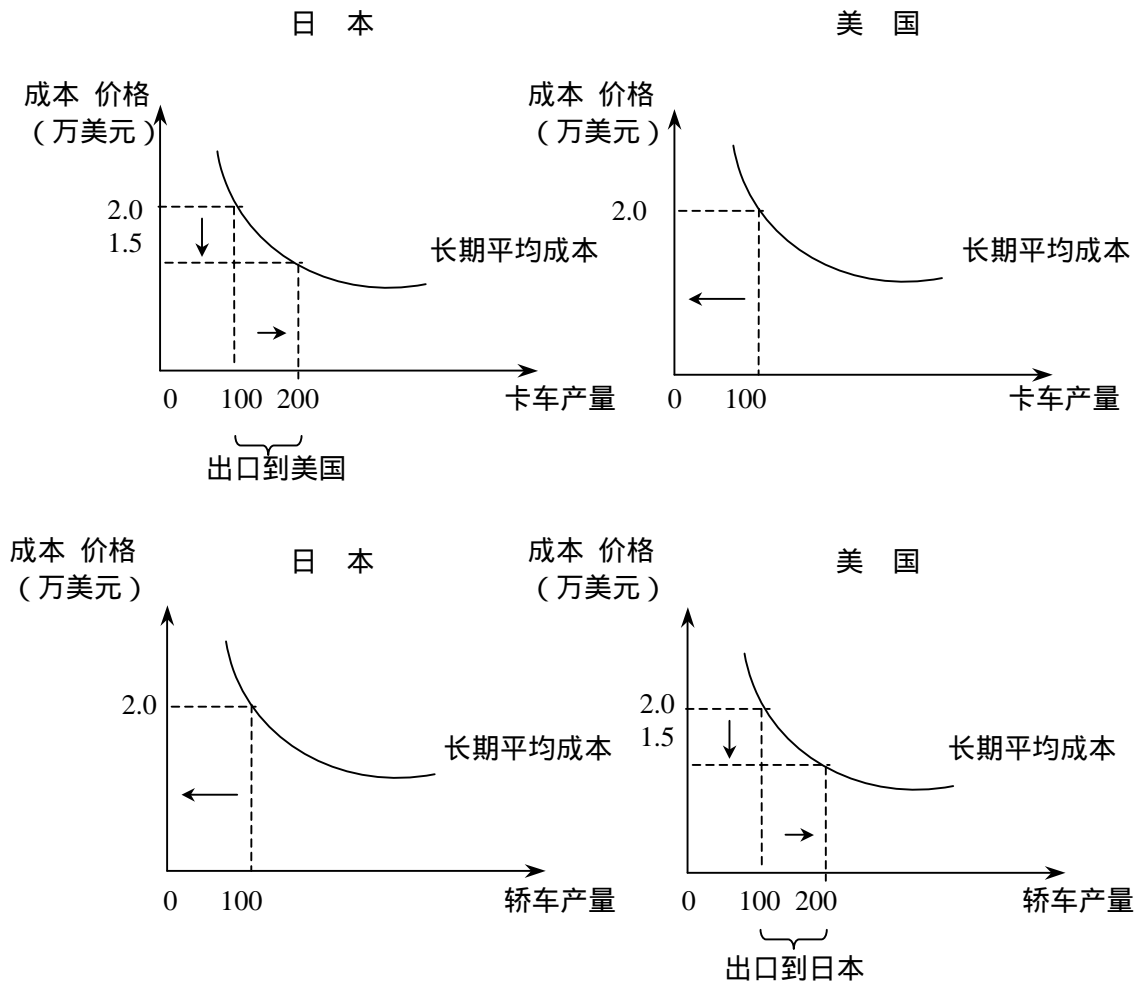
开放贸易的长期影响是：企业产量增加，（比没有贸易时增加但不一定比短期内的产量多），平均成本和产品价格都下降且两者相等，企业经济利润回到零。本国消费者消费量增加，消费者剩余增加。从社会福利角度考虑，无论短期长期，整个社会福利都比没有贸易时增加。

### 3.3 内部规模经济，垄断竞争企业与行业内贸易

为了进一步用不完全竞争和规模经济学说来解释发达国家之间工业品的“双向贸易”，我们假设日本和美国都是资本充裕的国家，都生产资本密集性的工业品，如汽车。但汽车的种类很多，至少有卡车和轿车两种。由于两国的生产技术和资源配置都相同，生产汽车的成本曲线也一样（图 5-12）。

在两国发生贸易之前，各国各自生产一部分卡车和一部分轿车：日本生产 100 辆卡车和 100 辆轿车，美国也生产 100 辆卡车和 100 辆轿车。由于各自市场狭小，产品的成本价格都很高，假设都等于 2 万美元。

图5-12 “规模经济”与工业品的“双向贸易”



如果两国允许贸易,市场就不再局限于本国。企业可以增加产量从而产生规模经济使成本下降。假设日本抢先将卡车生产扩大至 200 辆,并以每辆 1.5 万美元的价格向美国出口,就有可能占领美国市场,并使本国的卡车价格也下降。由于汽车的种类很多,在这种情况下,美国没有必要再继续生产卡车去与日本竞争,因为竞争的结果最多只是把日本卡车赶出美国市场,回到原来没有贸易时的状态。美国自己也不会因此获得利益。在这种情况下,美国可以将资源转移到轿车上,将轿车的生产扩大至 200 辆,并以较低的价格(每辆 1.5 万美元)向日本出口。这种分工和贸易的结果使两国生产成本和产品价格都降低,资源利用都更加有效,而各国的消费量都没有减少。事实上,由于产品价格的降低,各国的消费量都会增加。

由于工业产品的多样性,任何一国都不可能囊括一个行业的全部产品,从而使工业制造品生产上的国际分工和贸易成为必然。但具体哪一国集中生产哪一种产品,则没有固定的模式,既可以自然(竞争)产生,也可以协议分工。但这种发达国家之间工业产品“双向贸易”(行业内贸易)的基础是规模经济,而不是技术不同或资源配置不同所产生的比较优势。

### 3.4 克鲁格曼模型：规模经济和不完全竞争下的国际贸易

第一个同时用规模经济和不完全竞争来分析当代国际贸易并建立起理论模型的经济学家是保罗·克鲁格曼。在他以前虽然也有人认识到规模经济在战后国际贸易中的作用(如巴拉萨、克莱维斯等),但这种观点并没有在主流贸易理论中引起重视,原因之一是没有人能建立起一个标准的模型来说明规模经济、不完全竞争和国际贸易之间的关系。克鲁格曼成功

地建立起了这样一个模型。在他 1978 年所写的“规模经济递增、垄断竞争和国际贸易”(发表在 1979 年 11 月的《国际经济学杂志》上)一文中,克鲁格曼建立了一个非常简单但又能明确说明问题的规模经济和垄断竞争贸易模型。

### 基本假设

在他的模型里,克鲁格曼有两个与传统贸易理论不同的假设。第一是企业具有内部规模经济。为了简化分析,克鲁格曼也象古典贸易模型那样假设劳动是唯一投入。但与古典理论不同的是,这里的成本函数中包含一个固定投入成本。这样的话,产品的平均成本就不再是一个常数,而是随着产量增加而递减的函数。

第二,克鲁格曼模型中的市场结构不再是完全竞争,而是垄断竞争。同行业各个企业之间的产品不是同质的而是具有替代性的差异产品。也就是说,各个厂商虽都同在一个行业中,但实际生产的不是同一种产品。

在这两个基本假设下,克鲁格曼建立了一个独特的 PP-ZZ 模型。我们用下面一系列等式来简单说明这个模型。首先我们来看 3 个基本等式:

$$l_i = \alpha + \beta x_i, \alpha > 0, \beta > 0 \quad (1)$$

$$L = \sum l_i = \sum (\alpha + \beta x_i) \quad (2)$$

$$Lc_i = x_i \quad (3)$$

等式(1)表示的是企业  $i$  所需的要素(劳动)投入。其中  $\alpha$  是固定投入,  $x_i$  是企业  $i$  的产出。 $\beta$  是反映投入产出关系的系数。等式(1)表明企业具有规模经济。给定固定投入( $\alpha$ )和系数  $\beta$  不变,如果产出  $x_i$  增加一倍的话,企业的劳动投入  $l_i$  是不需要增加一倍的。

等式(2)表达的是要素市场供给与需求的均衡。 $L$  是社会总劳动力或总人口,等于各个企业劳动需求  $l_i$  的总和。

等式(3)表示的是产品市场的均衡,其中  $c_i$  是每人对产品  $i$  的消费, $Lc_i$  代表的是产品  $i$  市场上的总需求, $x_i$  是产品  $i$  的总供给。

### 垄断竞争企业的利润最大化均衡

在给定规模经济和市场均衡的条件后,我们来看企业的生产决策。

根据克鲁格曼的假设,这些企业都是垄断竞争企业。因此,每个企业面对的需求曲线不是一条水平直线,而是一条斜率为负向下倾斜的曲线。换句话说,企业的价格不是给定的,而是企业产量的函数: $P_i(x_i)$ 。

象所有其他类型的企业一样,垄断竞争企业的目标是利润最大化,其生产决策的原则也是在边际收益(MR)等于边际成本(MC)的地方生产  $x_i$ 。与完全竞争企业不同的是,垄断竞争企业的边际收益不等于价格,而是  $p_i \left(1 - \frac{1}{\varepsilon}\right)$ ,其中  $\varepsilon$  是需求价格弹性的绝对值,  $\varepsilon > 0$ 。

$\varepsilon$  是需求量  $c$  的函数。在一般情况下,随着需求量的增加,价格弹性下降,即  $d\varepsilon/dc < 0$ 。由于劳动是企业的唯一投入,给定劳动工资率为  $W$ ,企业  $i$  的总成本为  $Wl_i = W(\alpha + \beta x_i)$ ,边际成本则是  $\beta W$ ,企业利润最大化的短期均衡条件则可写为

$$p_i \left( 1 - \frac{1}{\varepsilon(c)} \right) = \beta W \quad (4)$$

整理后，得

$$\frac{P_i}{W} = \frac{\beta \varepsilon(c)}{\varepsilon(c) - 1} \quad (5)$$

### 垄断竞争企业的长期均衡

垄断竞争企业的另一个特点是长期利润为零，即总收益（TR）等于总支出（TC）。总收益等于价格乘以产量： $P_i x_i$ 。总支出等于工资率乘以劳动投入： $W l_i$ ，而  $l_i = \alpha + \beta x_i$ 。根据这一长期均衡条件，我们可以得出：

$$P_i x_i = W(\alpha + \beta x_i) \quad (6)$$

将等式（3）代入等式（6），并整理后得

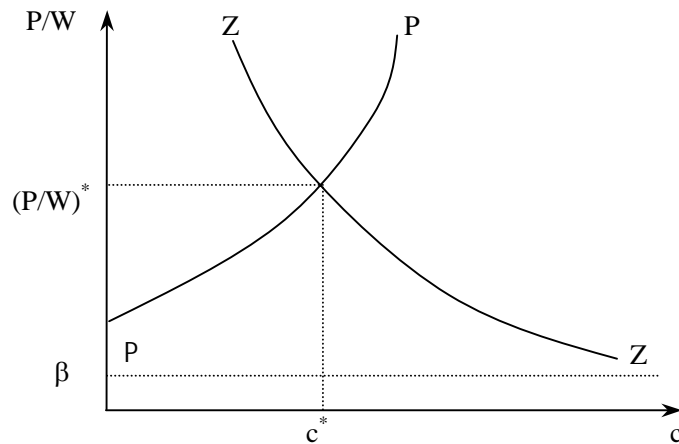
$$\frac{P_i}{W} = \frac{\alpha}{L c_i} + \beta \quad (7)$$

### PP-ZZ 模型

至此，克鲁格曼根据垄断竞争企业的特征，分别推导出两个等式：在企业利润最大化原则下推导出来的等式（5）和长期竞争下利润为零原则下推导出来的等式（7）。在这两个等式中，用工资单位衡量的产品价格（P/W）都是产品需求量（c）的函数。

为了研究垄断竞争企业产品的均衡价格与个人需求量（消费量）的关系。克鲁格曼创立了一个 PP-ZZ 模型。这张 PP-ZZ 模型图（见图 5-13）的纵轴为（P/W），横轴为 c。其中的 PP 曲线由等式（5）导出，ZZ 曲线由等式（7）导出。

图5-13 克鲁格曼模型的基本图解



在等式（5）中， $d\varepsilon/dc < 0$ ，P/W 与 c 的关系是正相关的。也就是说，在企业利润最大化的均衡条件下，个人对产品的需求量越大，企业所能出售的产品价格就越高。因此，PP

曲线的斜率为正。

在等式(7)中,  $P/W$  与  $c$  的关系是负相关的, 即个人对产品的需求量越大, 企业的生产规模越大, 产品的价格(在长期等于平均成本)亦越低。因此,  $ZZ$  曲线的斜率为负。

$PP$  曲线和  $ZZ$  曲线的交点是每种产品的均衡价格和每个人对该产品的消费(需求)量。由于  $Lc_i = x_i$ , 所以我们又可由消费量求出每个企业的生产量  $x_i$ 。在充分就业的假设下, 企业数或产品种类等于总劳动除以企业的劳动投入, 即

$$n = \frac{L}{\alpha + \beta x} \quad (8)$$

或

$$n = \frac{1}{\frac{\alpha}{L} + \beta c} \quad (9)$$

### 国际贸易的影响

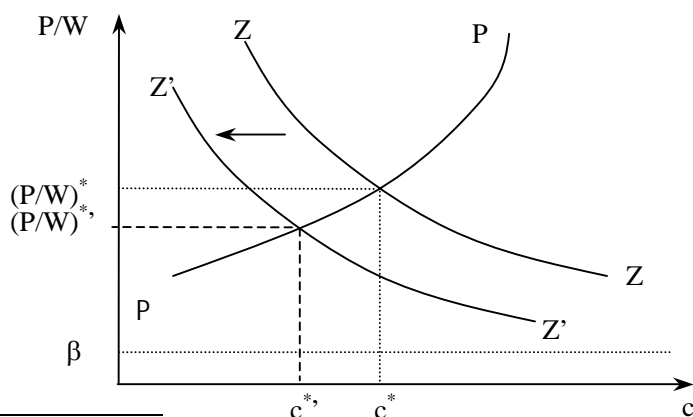
在建立起  $PP-ZZ$  模型的分析框架之后, 克鲁格曼引入了国际贸易。

假设存在另一个同类的经济, 有相同的偏好, 资源储备和技术, 并有人口  $L^*$ 。当双方开放自由贸易时, 对本国的任何一种商品都意味着一个更大的市场和更多的消费人口。由于技术是给定的, 反映投入产出关系的系数  $\beta$  不会因为贸易而变化, 所以在  $PP-ZZ$  模型中,  $PP$  曲线没有影响。但是, 贸易使每个产品的消费人口增加了  $L^*$ , 导致  $ZZ$  曲线下移(或左移)。在新的均衡点( $Z'Z'=PP$ )上, 相对于工资的产品价格( $P/W$ )和每个人对任何一个产品的消费量( $c$ )都下降了。

在长期均衡点上, 产品价格的下降意味着产品平均成本的下降, 也反映了每个企业扩大生产( $x_i$ )<sup>59</sup>后产生的规模经济。虽然每个人对任何一个产品的消费量下降了, 但每个产品的消费人口则大大增加了从而使整个产量提高了。从等式(9)又可以知道, 消费人口  $L$  的增加(从  $L$  到  $L + L^*$ )和每个商品消费量  $c$  的下降(从  $c^*$  到  $c^*$ )意味着产品种类的增加。新的商品种类  $n' = \frac{1}{\frac{\alpha}{L+L^*} + \beta c^*}$  比贸易前的  $n = \frac{1}{\frac{\alpha}{L} + \beta c^*}$

多。

图5-14  $ZZ$ 曲线的移动



<sup>59</sup> 等式(3)  $Lc_i = x_i$  说明了消费人口, 人均消费量和生产量的关系。只要  $PP$  曲线的斜率  $\geq 0$ ,  $L$  的增加幅度一定会超过由此引起的均衡人均消费量  $c$  的下降幅度, 从而使每个产品的总产量  $x_i$  增加。



克鲁格曼从这一模型的分析中得出一些重要的结论。首先，垄断竞争企业可以通过国际贸易扩大市场增加消费人口来扩大生产获得规模经济，降低平均成本和产品价格。其次，每个消费者对某种产品的消费量会有所减少，但消费品的种类则大大增加。消费者通过产品种类的增加提高福利。

值得一提的是，在以往的模型中，人们主要用社会无差异曲线和消费者/生产者剩余衡量贸易所得和社会福利水平，而在克鲁格曼模型中，他强调了“产品多样性”所带来的消费者福利，为衡量贸易所得提供了更多的工具。

更重要的，克鲁格曼通过这一模型的分析指出了贸易的基础不一定是两国之间技术或要素禀赋上的差异而造成的成本价格差异，扩大市场获得规模经济也是企业愿意出口的重要原因之一。企业可以通过出口来降低成本获得短期利润。当然，贸易前两国的市场规模不同造成的企业生产规模不同也会出现产品价格的差异而成为贸易的原因。不过，造成这种价格差异的原因不是各国技术和资源上的不同，而仅仅是规模上的区别。克鲁格曼的这一理论令人信服地解释了发达工业国家之间的贸易和行业内贸易的重要原因，补充和发展了国际贸易的理论。

#### 人物介绍： 保罗·克鲁格曼 (Paul Krugman, 1953 - )

保罗·克鲁格曼于 1953 年出生于一个美国的中产阶级家庭，父亲是个保险公司的经理。他在纽约的郊区长大，童年时代喜爱看科幻小说，曾梦想成为一名心理或历史学家。当他成为一名著名的经济学家后，他诙谐地说：“有趣的思想与有趣的生活经历关系甚微。”

保罗·克鲁格曼于 1974 年毕业于耶鲁大学。在大学期间主修经济，但他只上了经济学必修课，选的更多的是历史课。克鲁格曼在经济学领域最早向传统作出挑战是在 1973 年春天。当时著名经济学家威廉·诺德豪斯 (William Nordhaus) 举行一个关于能源和自然资源的讲座，克鲁格曼写了一篇论文，表明汽油的长期需求富有价格弹性，这一观点与当时流行的观点恰好相反。克鲁格曼对经济问题的深刻理解引起了诺德豪斯的关注。

大学毕业后，在诺德豪斯的推荐下，克鲁格曼进入麻省理工学院 (MIT) 攻读博士学位。在 1977 年取得经济学博士学位之后，便直接去耶鲁任教，从此开始了他作为专业经济学家的研究生涯。

克鲁格曼的成名是在 1978 年。他当时写了一篇关于国际贸易的论文 (即“规模报酬递增、垄断竞争和国际贸易”，于 1979 年发表于《国际经济学杂志 (JIE)》，并于当年 7 月在美国国民经济研究局 (NBER) 的研讨会上宣读。参加这个会议的都是当时国际上最有影响的经济学家。当他开始宣读论文时，人们没有加以注意。然而，随着克鲁格曼一步一步地展开他的分析，大厅渐渐地安静了下来，人们开始专心地倾听克鲁格曼的演讲。他的这篇论文奠定了国际贸易理论新的分析框架，从而也使克鲁格曼一夜成名了。克鲁格曼回忆道：“那是我生命中最美好的 90 分钟。”

克鲁格曼是一个不安于现状、不断向自己及社会挑战的经济学家。1982 年 8 月，他成为总统经济顾问委员会的主要成员，对一系列的传统毫不客气地提出挑战。由于他的这种坦率和自身与政界的不融合，一年后便重新回到学校做学者。此后，他与海尔普曼 (El hanan Helpman) 合写《市场结构与对外贸易》以及一系列真知灼见的经济著作 (包括已经翻译成中文的《流行的国际主义》、《汇率的不稳定性》、《地理和贸易》等)，在经济学界和政界产生了强大反响。

克鲁格曼对于国际经济学的贡献主要包括：第一，突破了传统的国际贸易理论，对战

后大量出现的工业国家之间和同行业之间的贸易做出了解释。通过引进微观经济学中的产品差异、垄断竞争、规模经济等原理,克鲁格曼不仅为国际贸易理论建立了一个新的分析框架,而且将经济学基本原理与国际贸易中的新思路有机地结合了起来,从而为当代国际贸易理论的发展作出了开创性的贡献。第二,克鲁格曼分析了国际贸易中的寡头竞争行为,为战略性贸易政策的研究奠定了基础。与传统的贸易政策不同,战略性贸易政策有时不仅可以保护国内市场,也可以促进出口。政府对某些产业的有限保护有助于该产业获得规模经济,降低成本,提高竞争力。但是,作为负责的经济学家,克鲁格曼还对战略性贸易政策做了许多实证研究,结果表明这种政策所获得的总体收益是很有限的。因此,克鲁格曼在分析了战略性贸易政策可能带来的益处后又指出了由此产生的问题。他认为,相比之下,自由贸易仍是最好的政策选择。第三,克鲁格曼还在汇率和发展中国家债务等问题上独有建树,其中最主要的贡献是关于汇率的“目标区域”理论,主张汇率的有限浮动等。

由于克鲁格曼在国际经济学领域中的杰出贡献,他于1991年获得了两年一次颁发给四十岁以下的美国杰出经济学家的约翰·贝茨·克拉克奖。目前许多人认为他将是未来诺贝尔经济学奖的有力竞争者。

资料来源:克鲁格曼的个人网页 <http://www.mit.edu/people/krugman/index.htm>

### 第三节 产品生命周期与国际贸易模式的变动

对于行业内和工业国家之间的贸易,不完全竞争和规模经济的贸易理论已作了很好的解释,但怎样解释贸易模式的动态变动和在一些产品中领先地位的变化呢?美国经济学家雷蒙德·弗农(Raymond Vernon)分析了产品技术的变化其对贸易格局的影响,提出了“产品周期”(Product Cycle)的学说。

#### 一、新产品的技术周期

产品周期理论认为,一个新产品的技术发展大致有三个阶段:新产品阶段,成熟阶段,标准化阶段。

在第一阶段,产品仍属新颖,技术上是新发明。除了发明国外,其他国家对这一项新技术知之不多。而且生产者对于新产品生产技术和市场反映还在不断摸索和改进。在这一阶段,发明国垄断该产品的生产,满足国内外消费者的需求。

在第二阶段,技术已经成熟,生产过程已经比较标准化,成熟的生产技术也随着产品的出口而转移。与此同时,国外的生产也已增加,发明国的出口开始下降,一些产品进口国能够迅速地摹仿掌握技术进而开始在本国生产该产品并出口到其他国家。

到了第三阶段,技术已不再是什么新颖和秘密了,已经在世界范围内扩散。许多技术都已包含在生产该商品的机器(如装配线)中了。任何国家只要能够购买这些机器也就购买了技术,技术本身的重要性已经逐渐消失。至此,新产品的技术也完成了其生命周期。

## 专栏

## 中国电器走向世界，美国自行车“远足”中国

1999年10月初的《参考消息》上连续转载了两篇报道，一条译自9月21日的美国《洛杉矶时报》，题目是“中国电器走向世界”，另一篇是美国《芝加哥论坛报》9月28日的文章，“赫菲公司开始自行车‘远足’”，报道赫菲（Huppy）公司将自行车生产转移到中国。

中国电器从进口到出口，美国自行车从早期生产出口到完全放弃生产，都反映了产品技术周期和生产成本比较优势的动态变化。首先我们来看美国的自行车生产。自詹姆斯斯达利（James Starley）在1873年发明了自行车后不久，美国人艾伯特保罗（Albert Pope）在1878年就建立了美国第一家生产自行车的工厂。一百多年来，美国一直生产并出口自行车，名牌产品包括Schwinn等。近年来，随着本国劳动成本的上升，美国逐渐放弃自行车生产。1999年秋，位于俄亥俄州代顿市的美国最大的自行车制造商赫菲公司决定关闭在美国的最后的两家自行车厂，把生产转移到中国大陆的六家工厂，台湾和墨西哥各一家工厂。

赫菲公司将自行车生产转移到中国等地的做法在美国并非首次出现。从电视机、打字机到服装等许多曾经是美国生产并出口的产品，现在纷纷转移到劳动力充裕的国家。赫菲自行车“远足”中国只不过是一系列产业转移中的一例。

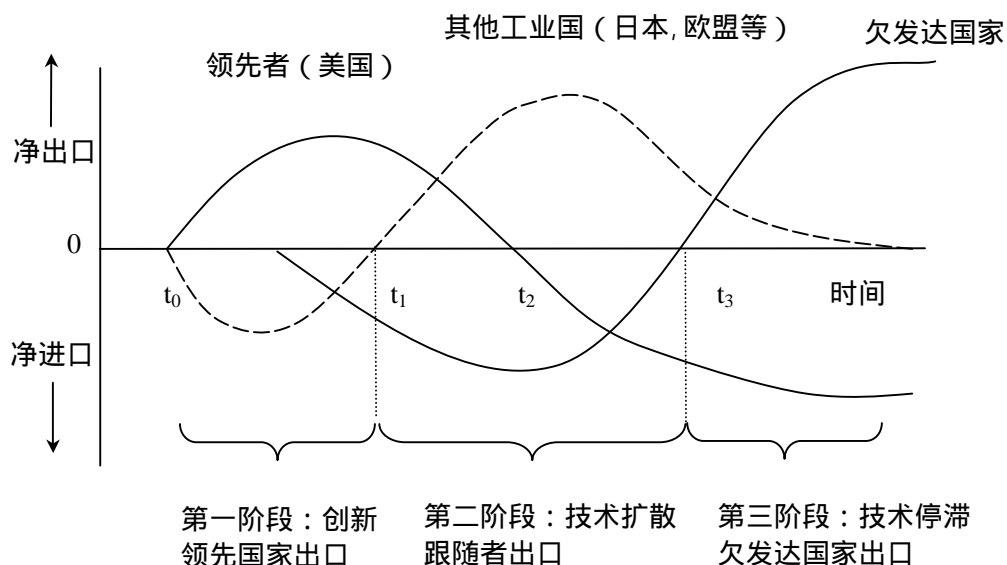
另一方面，中国的家用电器正从原来的进口转为出口。在纽约的市场，同索尼、飞利浦和三星等品牌同台竞技的有中国的康佳电视机。5年前，中国的电视机还有70%是外国产的，现在中国产的电视机已在国内市场上占有80%的份额。此外，微波炉生产商格兰仕也在大力开发国际市场。格兰仕利用日本的技术，投资500万美元建立了微波炉生产线。目前，中国的微波炉生产商已经控制了70%的国内市场，并占领了25%的欧洲市场。中国电器正在走向世界。

参考资料：《参考消息》1999年10月5日，10月6日。

## 二、技术周期与比较优势的动态变化

产品生产技术发展的不同阶段造成对生产要素的不同需求。即使各国仍然拥有原来的生产资源的储备比例，其生产和出口该商品的比较优势，也会由于产品生产要素密集性的变动而转移。

图5-15 在一种新商品的产品周期中贸易平衡的演进方式



在第一阶段，技术尚处于发明创新阶段，所需的主要资源是发达的科学知识和大量的研究经费，新产品实际上是一种科技知识密集型产品，而只有少数科学研究发达的国家才拥有这些资源，从而拥有新产品生产的比较优势。因此，新产品往往首先出现在少数发达工业国家。

当第二阶段技术成熟以后，大量生产成为主要目标。这时所需资源是机器设备和先进的劳动技能。产品从知识密集型变成技能密集型或资本密集型。资本和熟练工人充裕的国家开始拥有该产品生产的比较优势，并逐渐取代发明国而成为主要生产和出口国。

到了第三阶段，一方面，产品的技术已完成了其生命周期，生产技术已经被设计到机器或生产装配线中了，生产过程已经标准化了，操作也变得简单了。另一方面，生产该产品的机器本身也成为标准化的产品而变得比较便宜。因此，到了这一阶段，技术和资本也逐渐失去了重要性，而劳动力成本则成为决定产品是否有比较优势的主要因素。此时，原来的发明国既丧失了技术上的比较优势，又缺乏生产要素配置上的比较优势，不得不开始进口，而发展中国家丰富的劳动力资源呈现出不可比拟的比较优势。

---

### 专栏： 美国为什么能成为科研资源最充裕的国家？

美国是一个经济发达的国家，更重要的，美国是一个科技领先的国家。工业革命使美国成为世界头号工业强国，而美国工业革命的完成在很大程度上则是得益于科学技术的发展。美国在发展科学技术上不因循欧洲的现成技术，而是致力于科学创新。许多重要的现代科技发明都来自美国，包括电、汽车、电视机、互联网等等。在 19 世纪初到 20 世纪初的一百年间，美国在各个领域完成了许许多多技术发明。进入 20 世纪，美国继续保持着科学技术飞速发展的势头。1953 到 1973 年的 20 年间，在世界总共 500 种技术革新项目中，265 种即半数以上是由美国完成的。1940 年以后世界主要的技术革新项目的大部分出自美国人之手。例如，20 世纪 40 年代的黑白电视机、半导体收音机、电子计算机，50 年代的磁带录像机、数控机床、电子复印机，60 年代的激光、集成电路、太阳能电池、通讯卫星和 70 年代的微处理机等，都是由美国科学家和工程技术人员首先开发出来的。直到今天，美国仍是世界科学技术最先进的国家。在基础科学的研究中，美国也是名列第一。在全世界最著名的大学中，美国占了大多数。诺贝尔科学奖获得者中的美国人是最多的。在 2001 年 9 个诺贝尔奖获得者中，就有 5 个是美国人或美国籍的科学家，占总数的 56%。美国无疑是科研资源最充裕的国家。

美国科研能力之所以如此强大，除了经济发达人均 GDP 高以外，与美国的教育科研制度、移民政策，以及政府与企业对科研的重视程度有密切关系。

首先，从美国的科研教育制度看美国对创新的重视。美国的高等教育主要分三个层次。第一个层次是社区大学，主要是普及知识，提高国民素质。第二个层次是公立和私立的本科大学，包括硕士教育，主要是培养技术工人和白领阶层。第三个层次是研究型大学，授予博士学位的大学多为研究型大学，主要目标是知识创新。这些著名大学的主要任务不是普及教育，哈佛大学的办学目标明确指出，哈佛就是要努力去创造知识，启发学生们发现知识的心智，使学生们可以最大限度地利用他们的教育机会。

美国教育制度对创新的重视还表现在入学招生制度方面。美国在本科招生中比较重视考试成绩,学校也公布入学标准,也以新生入学前各项考试的高平均分为自豪。但美国研究生的招生则主要强调研究能力。尽管研究生入学要考 GRE,但这只是参考标准之一。本科教授的推荐信、本科所在的学校教育质量和学生其他方面的素质占很大比重。这种招生制度看上去有很大的随意性和不公平性,但最重要的目的方面是不想把学生都引导到对付考试而忽视创新方面去,另一方面是为了避免通过一次考试把优秀但可能偏科的研究和创新人才排除在外。美国每年还化大量的钱招收资助外国的优秀学生进入美国的研究生院,这是任何国家都无法与之相比的,而正是这种开放的有远见的政策,使得美国聚集了大批的科学研究人才。

美国的初等教育和中等教育经常受到外界批评,认为美国中小学生不如中国,日本和欧洲的学生水平高。从培养熟练工人的角度看,美国的中小学确实不如这些国家,但从另一方面看,即使美国的中小学也比较重视科学和创新。美国的幼儿园和小学里都有实验室,从小就跟植物动物打交道,培养对科学的兴趣和知识。

美国教育制度对研究和创新的重视还表现在教授的聘用制度上。虽然美国有终身教授制度,但从助教授到终身教授一般都要 6 - 7 年的时间。只有经过考验的最优秀的学者才能留在学校,在哈佛、麻省理工大学等一流大学能最终获得终身教授的比例很低。这种制度迫使每个教授都不得不竭尽全力去从事研究和创新。

第二,美国的移民政策也反映了美国对科技的重视。美国允许亲属移民、投资移民,但还有一个重要政策是允许外国公民通过自己的知识与技术移民美国。这一类移民又分成两类,一类是一般技术移民,最低条件是大学本科毕业,另一类是特殊技术移民,美国对于这一类的移民是最优惠的,没有名额限制。因此,各国的优秀学生愿意到美国留学,除了美国的教育科研水平和大量的奖学金外,学成后可以继续留下来工作也是一个极其重要的因素。

美国的许多科技发明都是由外国移民创造的,包括爱因斯坦,而且这种开放的政策会吸引来各种不同文化历史和教育背景的科学家,多元文化的相互冲撞与合作更能迸发出创新灵感。

第三,美国企业与政府对科研的重视。作为世界上最大的经济,美国用于研究开发(R&D)的经费不仅在数量上第一,在占 GDP 的比例上也是名列前茅的。用 1997 年前后的数字相比,日本占第一,2.92%(1996 年),美国第二,2.60%;德国第三,2.31%。法国、英国、加拿大分别为 2.23%,1.87%和 1.60%。20 世纪 90 年代以来,尤其是 1997 年以后,美国 R&D 费用占 GDP 的比重还在上升。1998 年达到 2.67%,1999 年达到 2.79%。

从资金的来源看,1999 年 R&D 研究基金的 68.5%(1693 亿美元)来自于企业界,26.7%(659 亿美元)来自于联邦政府,其余分别来自于州和地方政府、各大学和学院和非盈利机构。在 20 世纪 70 年代末以前,R&D 的主要部分是由联邦政府支持的。80 年代以后,企业界越来越意识到科研的重要性,大大增加了 R&D 的投资,成为美国科研经费的主要来源。但是,在基础科学研究中,美国政府仍是主要支持者(52.3%),其次是企业界(31.5%),各高等院校(11.4%)和非盈利机构(4.8%)。从资金用途看,R&D 的大部分资金用于应用科技的开发,其中主要用于企业界的应用科研。1999 年用于企业界内的应用科技开发的资金共有 1756.79 亿美元,占总资金的 71.1%和应用科研资金的 85%。基础科学研究与开发的资金主要用于高等院校。1999 年用于高等院校基础科研的资金为 188 亿美元,占全部基础科学研究基金的 46.6%。高等院校总的科研经费为 283 亿美元,占全部科研开发基金的 11.4%。

总之,美国之所以有充裕的科技资源,除了强大的经济实力以外,制度和政策也起了不可低估的作用。

参考资料: Steven Payson, R&D as a Percentage of GDP Continues Upward Climb, National Science Foundation, NSF 99-357, October 4, 1999.

## 第四节 需求决定的贸易模式

商品价格的差异是产生贸易的重要原因。至此，贸易理论都是从生产或供给方面来分析这种差异的。由于商品的价格是由供求两方面决定的，在同样的生产条件下，商品的相对价格会由于需求的不同而不同。这一节我们从需求的角度来看产生贸易的可能性。

### 一、 决定需求的因素

在以前的分析中，我们都假定需求是给定的，而没有探讨过各国的需求有什么差别，以及这种差别是怎样决定的。事实上，各国对各种商品的需求是很不同的。亚洲人喜欢吃大米，欧美人主要吃面包；中国人过年要放鞭炮，美国人过圣诞则要点彩灯，装饰圣诞树；俄国人一年中有将近一半的时间戴皮帽，穿大衣，越南人却整年一件无领衫。因此，各国对大米，面包，鞭炮，圣诞树，皮帽子和无领衫的需求肯定不会相同。即在同样的价格下，各国消费者愿意并且有能力购买的数量会很不同。

那么，造成各国对同一商品的不同需求的原因是什么呢？决定需求的因素主要包括：

(1) 实际需求。所谓实际需求指的是地理气候等环境的差别造成的需求不同。越南人当然不会有对皮衣皮帽的需求，因为他们一年四季不冷；蒙古人大概不会需要很多船，因为他们基本上没有江河湖海；而皮毛衣服对于位于寒冷地区的国家来说，船对于沿海或有江河的国家来说，则是必不可少的商品。

(2) 喜爱偏好。对商品的不同喜爱偏好主要是由不同的历史文化，宗教信仰和风俗习惯造成的。中东大部分国家信奉伊斯兰教，当然没有对猪肉的需求，而猪肉是中国人的主要肉食之一。日本人爱吃生鱼片，别的国家大概不会太习惯那个味道。欧美人过圣诞节买圣诞树，中国人恐怕暂时还不会有这个需求。可见，各国消费者喜爱偏好的差异会造成对同一商品需求的不同。不过与实际需要不同，偏好改变的可能性比较大。随着各国经济文化的交流，喜爱偏好也会互相影响。现实中，美国人喜欢吃中餐的越来越多，中国人穿西装的越来越普遍，日本、台湾的欧美化倾向则更加浓厚。随着喜爱偏好的转移，对商品的需求也会发生变动。

(3) 收入水平。实际上，各国对同一商品的需求不同，很大程度上是因为收入水平不同。中国人对汽车的需求量不如美国和日本，不是因为中国人不能开汽车，也不是中国人不爱开汽车，而是在的收入水平上许多人还买不起汽车。同样，对耐用消费品，医疗保健，旅游度假，高档住宅等商品的需求，发达国家都远远高于发展中国家，而对粮食尤其是基本谷物的需求，发展中国家则相对比较高。这种需求上的差别是由收入水平不同造成的。

### 二、 需求的收入弹性和恩格尔法则

在分析以需求不同为基础的贸易之前，我们将进一步说明收入水平对需求的影响。这一关系，在微观经济学中已有很多研究。一般来说，当消费者的收入增加或减少时，其对具体商品的需求量也会发生某些变动。经济学家将价格不变时人们对收入变动所作出的需求反应称之为“需求的收入弹性”，用需求变动的百分率与收入变动的百分率的比来衡量。例如，商品A的需求收入弹性可以表示为：

$$= \frac{\text{对商品 A 需求变动的百分率}}{\text{收入变动的百分率}}$$

如果人们的收入增加 1%，而对商品 A 需求量的增加大于 1%，收入弹性即大于 1；如果两者变动的百分率相同，收入弹性就等于 1。收入弹性也可能小于 1，甚至小于零。如果收入弹性小于零则表示收入增加时，消费者对商品 A 的需求量反而减少。

经济学家根据商品的需求收入弹性的值，即根据需求量对收入变动的反应程度将商品分为“奢侈品”（ $>1$ ），“必需品”（ $1 > > 0$ ）和“劣等品”（ $< 0$ ）。奢侈品主要包括大多数高级耐用消费品，如手机、彩电、汽车、旅游等。一般来说，奢侈品在生活中是可有可无的，所以对收入的反应比较敏感。必需品包括大部分日常生活用品，其中食品是主要的必需品。劣等品则是一些不断被淘汰的低质消费品，如简易房屋，杂粮，粗布等。随着经济的不断发展，“奢侈品”、“必需品”和“劣等品”的具体内容也是不断变化的。有些曾经是奢侈品的商品，如照相机、自行车，现在已经变成了必需品。有些曾是必需品的东西，如塑料凉鞋，现在变成了劣等品。

在对各种商品的需求收入弹性作出估值之后，人们便可根据收入的差别来说明需求的不同，根据收入的增加来预测需求的变动。

在说明和预测收入与需求变动的关系上，德国经济学家厄恩斯特·恩格尔（Ernst Engel）作出了重要贡献。恩格尔指出，随着人均收入的增长，人们花费在食品上的支出占收入的比重会越来越少。他的这一结论，已被许多事实证明，经济学则将他的这一论断称为“恩格尔法则”。

“恩格尔法则”在贸易理论中的意义不只局限于分析食品需求，我们可用这一法则来说明整个初级产品尤其是农产品需求的变动，当经济不断增长，国民收入水平不断提高的时候，各国对商品的需求会逐渐从农副产品转移到工业消费品。这不仅说明了为什么发达国家与发展中国家有不同需求模式，也说明了整个世界的贸易为什么会有从初级产品为主发展到以工业产品为主的变动。

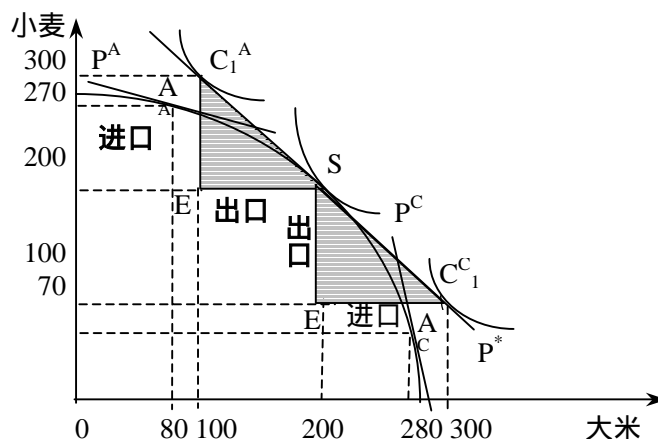
### 三、需求偏好不同而产生的贸易

现在我们来考察由于需求差别而产生的贸易。

我们首先分析由于偏好不同而引起的贸易。为了集中说明需求偏好方面的原因，我们假定各国在生产方面的能力是完全一致的，即同样的生产技术，同样的资源比例，同样的生产规模等。因此，各国的生产可能性曲线假设是相同的。

在图 5-16 中，我们假设中国和美国在小麦和大米上有相同的生产能力（用同一条生产可能性曲线表示），但有不同的需求偏好。中国人喜欢大米，美国人喜欢面食。在双方没有贸易的情况下，中国人根据需求不得不多种大米，甚至不惜在不适合做水田的土地上种大米，生产和消费都在点  $A^C$  上（70 吨小麦和 280 吨大米）。美国人不得不多种小麦，也可能把本来应该用来种大米的土地改种小麦，其生产和消费点在点  $A^A$ （270 吨小麦和 80 吨大米）。中国的大米机会成本和相对价格（用  $P^C$  表示）比较高，小麦的相对价格低；而美国正好相反，大米相对便宜（用  $P^A$  表示），而小麦的成本价格高。

图 5-16 需求偏好不同所产生的贸易



两国大米和小麦市场价格的差异会立即引起了商人对利润的兴趣,从而产生贸易的可能性。如果贸易发生的话,美国会增加成本较低的大米生产并向中国出口以换取小麦;中国也不必人为地将旱地改种水稻,而将这些土地有效地用来多生产小麦然后跟美国换大米。贸易和分工的结果使两国的生产都移向  $S$  点,各自生产 200 吨大米和 200 吨小麦。在新的国际市场价格 ( $P^*$ ) 下,中国向美国出口 100 吨小麦,换回 100 吨大米;美国则进口 100 吨小麦,出口 100 吨大米。 $C_1^C E S$  和  $C_1^A E S$  分别是两国的贸易三角。在贸易平衡的情况下,两国的贸易三角相等。两国新的消费点分别为  $C_1^C$  和  $C_1^A$ ,通过分工和贸易,中美两国的小麦和大米的消费量都增加了,达到了超出自己生产能力的新水平。

#### 四、收入变动产生的贸易

我们再来看收入变动引起需求变动下的贸易。说明这一贸易模式的主要是瑞典经济学家斯戴芬·伯伦斯坦·林德 (Staffan Burenstam Linder)。

林德假设一国的需求由其“代表性消费者”的需求倾向决定。这一倾向会随着该国人均收入的提高逐渐转向奢侈品并造成社会需求的转移。当人们收入提高,对工业消费品特别是奢侈品的需求增加时,本国的工业品和奢侈品生产也会增加。为了满足市场需求,生产者不断地扩大生产,改进技术。结果是,产量增加的速度超过需求增长的速度,从而使该国有能力向别国出口。对于该国出口的工业产品,只有与之收入相近的国家才会有需求。因此,进口工业产品的主要国家也是收入较高的国家。根据林德的理论,工业制成品在发达国家之间的贸易会随着收入的不断提高占越来越重要的地位。

与克鲁格曼不同,林德实际上是从需求的角度来分析说明当代工业国家之间的贸易和同一工业行业的双向贸易。根据林德的理论,需求是引起生产变动和产生贸易的基础,收入变动又是引起的需求变动的主要因素。收入增加的结果使工业制成品的贸易在人均收入较高的国家之间得到大发展。



## 专栏 为什么高科技产品总是首先出现在发达国家？

纵观历史可以发现,世界上高科技产品首先出现在发达国家,从而使新产品在其生命周期中总是从发达国家走向发展中国家:1901 年英国和加拿大之间出现第一次横贯大西洋的无线电通信;1903 年美国第一架飞机试飞成功;1920 年出现机械扫描的电视机,1929 年应用于公共电视播放;1940 年最早的手机-手持双向对讲机在美国由摩托罗拉公司研制成功;1941 年美国研制成功远程无线电导航系统,将电子技术与航空器结合起来;1942 年德国研制成功 V-2 火箭;1946 年第一台电子计算机在美国诞生;1957 年苏联发射第一颗人造地球卫星;1962 年美国 and 苏联同时发射宇宙飞船;第一台随身听在日本问世,等等。那么,为什么高科技产品总是首先出现在发达国家呢?人们通常认为这是因为发达国家的科研实力强。因此,要想在科技上赶超发达国家,必须培养科技人才,增加科技投资。但是,从经济学角度来看,这种现象的出现并不能光从高科技产品的供给考虑,还必须从需求方面来解释。

从供给角度来看,充足的资本当然是高科技发展的必要条件。高科技产业是风险极大且初期投入大、固定成本高的行业,需要有足够的风险资本支撑。发达国家对高科技的投入超过或接近其国内生产总值的 2%,而在大多数发展中国家,对科技的投入尚不足其国内生产总值的 0.5。西方国家都把加大 R&D 发展经费投入视为国家经济发展的未来。在科技投入上不惜血本。西方国家科技经费一般为多渠道、多形式的投资体系。大致有四种渠道:一是政府投资。如美国“信息高速公路”,到 1997 年底共投入 27 亿美元。二是工业企业集团自身科技经费投入。奔驰汽车公司一般用年销售收入的 5%~10% 做为开发费,美国通用汽车公司年开发费一般都在 60 亿美元以上。三是民间科学基金会。美国私人基金会约 3.5 万家,百万美元级的基金会也有 3000 多个。这些基金大多用于支持高等学校,基础研究和医疗卫生等。四是金融机构和银行科技贷款。另外,众多的高水平科技人才也是高科技发展的重要条件。发达国家有一支庞大的世界一流的科技人才队伍。发达国家的非常重视对科技人才的培养,鼓励创新,形成了较完善的教育制度。同时许多发达国家还不惜重金聘用世界各地的优秀人才为其所用,目前美国 50% 以上的计算机博士均是外国人。

从需求角度来看,任何高科技产业的形成需要有一个足以支撑的市场。由于高科技产品多属于“奢侈品”,价格较高,产品的收入弹性大。发达国家的人均收入高,高科技产品一旦被消费者接受以后就容易形成一个足够维持它走完整个生命周期的市场,从而使高科技产品的生产形成规模经济。而这一点恰恰是发展中国家难以做到的。许多高科技产品可以在发展中国家研究开发出来,但难以通过市场形成产业,其主要原因就是没有足够的消费者来购买。在 50 年代到 90 年代初的几十年里,中国的汽车产业一直没有很好地发展起来,除了科研和生产方面的问题,中国消费者没有足够的收入来为汽车创造足够规模的市场是重要原因之一。

1991 年成立的铱星公司在短短的几年时间内就破产了是另外一个需求不足使高科技产品不能发展的例子。铱星公司是由 66 颗低轨道卫星组成的移动通信网络为基础的卫星电话公司。与传统卫星通信相比,铱星具有明显的优点:运行轨道低,更易于实现全球个人卫星移动通信;覆盖面广,能为全球任何一个地方提供通信。虽然这种卫星电话在技术上很先进,使用的是 90 年代初期发展起来的新技术,但是即使对发达国家的消费者来说,铱星电话仍然太贵。铱星手机价格每部高达 3000 美元,加上高昂的通话费用(国际话费平均每分钟 7 美元,是普通电话费用的几倍至几十倍),使得通信公司运营最基础的前提——用户发展远低于它的预想。它开业的前两个季度,在全球只发展了 1 万用户,而根据铱星方面的预计,初期仅在中国市场就要做到 10 万用户,这使得铱星公司前两个季度的亏损即达 10 亿美元。尽管铱星手机后来降低了收费,但仍未能扭转颓势。到铱星公司宣布破产保护时为止,铱星公司的客户还只有两万多家,而该公司要实现盈利至少需要 65 万个用户。由于需求不足,铱星公司最后不得不在提供业务后不到一年的 1999 年 8 月 13 日向美国破产法院申请破产,耗费巨资的 66 颗卫星在空中变为废物。由此可见,在高科技产品的生产和贸易中,高收入下的需求也是至关重要的因素。

参考资料：《发达国家科技战略及对我国的思考》，<http://www.sina.com.cn> 1999-07-24.

《钛星公司破产的原因和启示》，<http://www.263.net> 2001-03-11

《钛星童话破灭的教训》，摘自国研网。

## 关键术语

行业间贸易	不完全竞争	行业贸易指数	倾销
规模经济	内部规模经济	外部规模经济	坎姆模型
克鲁格曼模型	产品生命周期	需求决定的贸易模式	

## 本章小结

1. 第二次世界大战以后，特别是20世纪60年代以来，国际贸易出现了许多新的倾向，主要表现在：同类产品之间的贸易量大大增加，发达的工业国家之间的贸易量大大增加，以及产业领先地位不断转移。这些现象用传统的赫克歇尔 - 俄林模型都无法解释。
2. 当代贸易理论用“规模经济”和“不完全竞争”来解释资源储备相似国家之间和同类工业产品之间的双向贸易。这种双向贸易的基础是由企业生产规模不同而产生的成本差异。这一理论的代表人物包括保罗·克鲁格曼、坎姆等。
3. 弗农产品生产技术的周期变化来解释各国比较优势的变化。产品生产技术发展的不同阶段对生产要素的需求不同，生产该产品的比较优势会逐渐从技术发达国家转移到劳动力充裕的国家。
4. 贸易的基础也可以是需求的不同。对同一产品的不同需求会造成价格的差别从而产生贸易。林德从收入和需要的变化来解释发达国家之间工业制成品贸易的发展。

## 思考与习题：

1. 给定玫瑰国某些行业的进出口数据如下，请计算该国各行业的行业内贸易指数IIT。

(单位：万美元)

	向其他国家的出口额	从其他国家的进口额
新鲜水果	65	54
玩具	56	680
微型面包车	700	200
电影电视	300	97

2. 下述例子中，主要显示出的是外部规模经济还是内部规模经济？
  - (1) 云南省昆明市郊斗南镇的鲜花市场；
  - (2) 天津的食街；
  - (3) 微软公司；
  - (4) 香港作为亚洲的金融中心；
  - (5) 美国的大型家庭农场
3. 下述例子中，决定贸易模式的主要是比较优势还是规模经济？
  - (1) 加拿大是主要的新闻纸出口国；
  - (2) Intel生产了世界上半数以上的CPU；
  - (3) 美国和日本相互出口复印机；
  - (4) 中国是主要的电视机出口国；
  - (5) 东南亚国家大量出口运动服装和鞋。
4. 在完全竞争条件下，自由贸易一般为贸易双方国家带来净收益。当一种贸易商品由具有规模经济的垄断竞争企业生产并出口，是否仍然为贸易双方都带来净收益？请用图帮助分析。
5. 讨论以下问题：美国为什么在喷气式飞机制造方面还保留有比较优势，而在钢铁制造和汽车生产方面都正在失去比较优势？
6. 在克鲁格曼的PP-ZZ模型中，假定其他条件不变而每个企业的固定投入增加，试问对消费者的影响是什么？有什么办法可以抵销这种影响？
7. 长虹集团是一个生产电视机的垄断竞争企业，电视机生产具有规模经济。如果长虹能够成功地占领欧洲市场，向欧洲国家出售电视机，对长虹的短期利益是什么？长期呢？对本国电视机消费者是否有利？画图说明。

#### 参考书目：

克鲁格曼，奥伯斯法尔德，《国际经济学》第五版，第六章“规模经济、不完全竞争和国际贸易”，海闻等译，海闻校，中国人民大学出版社，2000年

海闻，“国际经济学的新发展”，《经济研究》，1995年7月（第7期）

Brander, J.A., Krugman, P.R., “A ‘Reciprocal Dumping’ Model of International Trade”, *Journal of International Economics*, 15:313-321, 1983

Brander, J.A., “Intra-Industry Trade in Identical Commodities”, *Journal of International Economics*, 11:1-14, 1981

Chipman, J.S., “External Economics of Scale and Competitive Equilibrium”, *Quarterly Journal of Economics*, 84:347-385, 1970

Kemp, M.C., *The Pure Theory of International Trade and Investment*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1969

Krugman, P.R., “Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade”, *Journal of International Economics*, 9:469-479, 1979

Krugman, P.R., “Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade”, *American Economic Review*, 70:950-959, 1980a

Krugman, P.R., “Intraindustry Specialization and the Gains from Trade”, *Journal of Political Economy*, 89:959-973, 1981

Linder, S.B., “An Essay on Trade and Transformation”, New York: John Wiley and Sons, 1961

Vernon, Raymond, “International Investment and International Trade in the Product Cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, 83:190-207, 1966

## 第六章 生产要素的国际流动

为了集中研究商品贸易的基础和影响，贸易理论中一般都假定生产要素在国际间不流动。但在现实生活中，生产要素不仅在各国之间流动，而且通过改变各国经济结构而对贸易模式和贸易量产生很大的影响。另外，作为一种特殊商品，生产要素国际流动的本身会对各国要素市场的供给、需求和社会福利产生影响。本章主要介绍劳动力和资本两种生产要素的国际流动对两国贸易、生产、消费和福利的影响，劳动力和资本国际流动的基本情况，以及要素流动与商品流动的关系。

### 第一节 国际间劳动力的流动

#### 一、国际劳动力流动概况

劳动力流动的主要形式有移民和外籍劳工两种。一般来说，“移民”是指到别的国家定居，最终成为该国居民。而“外籍劳工”只是在别国临时工作。从流动的性质看，到美国、加拿大、澳大利亚等地的多数是永久性移民，到日本、欧洲、或中东国家的，多是外籍劳工。从流动的方向看，基本上是从人口多的国家流向人口相对少的国家，从经济落后工资低的发展中国家流向工资高的经济发达国家。

据历史学家考察，世界人口迁移大约在 4 万年以前就开始了。15 世纪哥伦布发现美洲大陆后，世界人口迁移的数量开始迅速增加。此后，世界人口主要经历了三次大规模的迁移浪潮。

第一次浪潮从 15 世纪初延续到 19 世纪上半叶，发达国家的殖民扩张导致人口向新大陆的大规模迁移，包括大量的非洲人被贩卖到美洲。据估计，被拐运到南北美洲的非洲人口有 3500 万到 4000 万，不过实际到达目的地的只有大约 1000 万人，大部分人在途中死亡。这些非洲奴隶主要分布在巴西（365 万）、加勒比海的英法荷丹殖民地（380 万）、西属美洲（155 万）和英属北美州（40 万）。第二次浪潮发生在 19 世纪下半叶到 20 世纪初，这一时期的人口迁移主要由欧洲工业化国家的经济扩张引发，生产率的增长和医学的进步导致这一时期欧洲人口的急剧增加，快速增加的人口压力需要通过人口向外迁移来缓解。在 19 世纪 20 年代，仅有 14.5 万人离开欧洲，而到 1900 年至 1910 年间，移民人数已高达 900 万，每年有近 100 万移民<sup>60</sup>。第二次世界大战前后发生了人口迁移的第三次浪潮。躲避战争的难民、战败国被遣返战俘和平民以及许多民族国家的新建与独立，在欧洲和亚洲引发了两个庞大的人口迁移流。

从 20 世纪后半叶至今，世界人口迁移的规模保持着较快速度的增长。国际移民组织于 2000 年发布的一份报告<sup>61</sup>说，现在全世界的移民共 1.5 亿人，达到人类有史以来的最高峰，比十年前增加了 3000 万。其中中国成为全球最大移民输出国，到 90 年代初，在世界各地的中国移民超过了 3000 万人。而近十年来更是增加了至少 1000 万，总数应当在 4000 万以上。

<sup>60</sup> 斯塔夫里阿诺斯，《全球通史：1500年以后的世界》，中译本，第233页，第308 - 310页。

<sup>61</sup> 参见 *World Migration Report: 2000*, International Organization for Migration, Geneva, Switzerland: U.N. Publications, 2000.

这是全球首份有关全球移民趋势的综合性报告。报告详细分析了移民大量增多的原因，其中主要包括经济全球化、内战频繁和贫富差距导致穷国大批人口外移。国际移民组织的报告也指出，虽然人口的跨国流动趋势不断增强，在母国以外地区生活超过一年的人口占全世界人口不到 3%。统计显示，欧洲是合法和非法移民的主要目的地，亚洲和北美是新兴的移民地区，吸引的外来移民人数等同于甚至超过了欧洲。

#### 资料： 国际移民组织简介

国际移民组织是非政治性的人道主义组织。1951 年 12 月 5 日在比利时和美国的倡议下，在布鲁塞尔召开了“国际移民会议”并决定成立“欧洲移民问题政府间委员会”。该组织的章程 1953 年产生，1954 年生效，1955 年交联合国秘书处登记并编入“联合国条约集”。1980 年，该组织改名为“移民问题政府间委员会”。1987 年 5 月，该组织修改章程，新章程于 1989 年 11 月 14 日生效。根据新章程，该组织改用现名。总部设在日内瓦。

其宗旨是：在全世界范围内确保移民有秩序地移居他国，为此规定了五大职能：一，安排由于现有设施服务不足或没有特别协助不能移民者有组织地迁移至那些提供有秩序移民机会的国家；二，参与对难民、流离失所者和其他需要国际移民服务的个人进行有组织的迁移，对这些人可由本组织和有关国家，包括承诺接受这些人员的国家做出安排；三，应有关国家的要求并同其达成协议，提供移民服务，如招募、选择、分类、语言培训、定向活动、医疗检查、安置、有助于接收和融合的活动，并就移民问题提供咨询服务和符合本组织目标的其他协助；四，应各国要求或同其他有关国际组织合作，为移民自愿返回包括自愿遣返提供类似的服务；五，为各国及国际组织和其他组织提供论坛，交换意见和经验，促进国际移民问题上各种努力的合作和协调，包括对这些问题进行研究以寻求切实的解决方法。主要出版物：《国际移民》（季刊，英文）；《国际移民组织拉丁美洲移民杂志》（英、西文）；《移民与健康》（季刊，英文）；《国际移民组织新闻》（月刊，英、法、西文）；《年度报告》（英、法、西文）。

该组织的网址为：[www.iom.int](http://www.iom.int)。

从移民流向来看，美国是目前吸纳移民最多的国家，每年收留的合法移民就有 100 万人，另外还有 30 多万非法移民。移民为美国的经济和社会发展做出了重要贡献。美国在早期经济发展中技术主要来源于欧洲，特别是英国，而实现技术引进的方式主要是通过移民。第二次世界大战期间，希特勒在德国实行种族迫害政策，包括爱因斯坦在内的一大批高级科技人才逃至美国定居。20 世纪 70 年代中越南战争结束后，大量的越南难民通过各种途径到了美国。90 年代初前苏联解体后，又有许多前苏联和东欧国家的科技人才、艺术人才和二次世界大战时逃到苏联的犹太人移民到了美国。

第二次世界大战后，美国利用其在经济与科技上的优势地位，在体制、法律、政策等方面进一步建立与完善了人才引进模式从而使移民的总体素质比较高。美国学者卡灵顿分析了美国移民的教育程度。他将初到美国的移民的受教育年限分成三类：初等（受教育年限为 0～8 年）、中等（9～12 年）和高等（超过 12 年）。结果表明：只受过初等教育的移民，无论从绝对数量还是从相对数量看都微不足道，700 万当中只有 50 万（7%）；占最大比例的主要是来自北美及中美各国受过中等教育的移民；受过高等教育的移民比重排第二位，其中亚洲移民占很大比重。菲律宾 73 万名到美国的移民中绝大部分受过高等教育，印度移民中有 60%

上过大学，而中国 40 万名移民中受过中等与高等教育的移民各占一半。<sup>62</sup>

## 专栏： 千年写就的中国移民史

中国是一个文明古国，中国人离开故土出外谋生的历史，如果从唐朝算起已历经千年的沧桑了。历史虽然悠远，但是在近代之前，由于人数少，规模小，区域局限，几无史料可查。16 世纪以后，特别是 19 世纪中叶鸦片战争以后，中国才出现了大规模迁居海外的现象。据不完全统计，从 1840 年鸦片战争至 1941 年太平洋战争爆发前夕的一百年里，中国人出洋人数将近 1000 万，足迹遍及五大洲数十个国家。1949 年后很长一段时间里，由于中国大陆与外界的隔绝，正常的移民一度中断。1978 年改革开放以后，中国的移民史又续写新章。

美国是一个主要的移民国家，也一直是中国移民最多的国家之一。19 世纪 50 年代，中国第一次出现了引人注目的移民美国的浪潮，以此为开端，中国在美国的移民人数稳步增加，1890 年达到了 107488 人的高峰。其后，由于一系列排华法案的实施，华人移民的数量在 1920 年下降到 61639 人。直至第二次世界大战以后，才出现了华人移居美国的第二次浪潮。据统计，20 世纪 90 年代初在美华裔人口已超过 160 万，其中近 70% 是移民。

早期的移民生活非常艰苦，除了语言不通文化差异外，还饱受歧视之苦。旧金山湾有个“西埃利斯岛”，曾是美国移民局的审查中心。在 1940 年改为战俘营以前，许多企图移民美国的中国人被关押在这个岛上过，有的甚至长达两年。不少人在墙上留下了文字诗画，记录了他们的心酸与绝望。

1860 年以前，在美国的中国移民大多数居住在加利福尼亚及其他太平洋沿岸地区。19 世纪 60 年代到 80 年代，由于美国内陆地区修建铁路需要大量的劳动力，从而为中国移民进一步向内陆拓展生存空间提供了有利条件。从 19 世纪 80 年代到战后初期，在美国的中国移民主要局限在族裔商业的范围内，以回避与白人社会的经济竞争和社会冲突，法律的不公正待遇使他们在更多行业内施展拳脚受到了束缚。最典型的歧视性政策是限制华人妇女移民美国，其结果是唐人街中的男性远远超过女性，形成了著名“光棍社会”现象。不少外界人士对唐人街内没有少年犯罪感到诧异，其实道理很简单，在当时美国的唐人街内只有很少的华人家庭和儿童。直到 1965 年以后，唐人街中国人的性别比例才趋于接近，到 1990 年时几近相等。

从 20 世纪 60 年代后期开始至今，中国向美国移民的人数逐年增加，移民的知识结构和经济地位也发生了很大的变化。从美国方面分析，原因有两个：一是始于 60 年代的美国民权运动扩大了各国移民的平等权利和平等待遇；二是 1965 年新移民法的颁布，废除了种族配额，建立了将直系亲属、熟练及非熟练工人、难民、科技人员列入不同范畴的优先类别的移民体系，从而使移民行为更为规范化。从中国状况分析，主要有三个因素推动了新的移民：一是台湾和香港 60 年代的经济起飞，大大改善了港台的经济状况，到美国的自费留学和投资移民大大增加；二是政治波动的冲击，如 70 年代美国与台湾的断交和海峡两岸的对峙，对香港的回归的担心等；三是中国的改革开放，使更多的中国人开阔了视野，认识了世界，很多青年愿意去美国学习深造和开创事业。

自对外开放以来，中国到国外工作或移民的人数逐渐增加。其中移民最多的是去美国和加拿大，平均每年 3 万多人（中国近年来向北美地区的移民情况见表 6-1）。另外还有大量并未移民但在世界各国工作的中国公民（见表 6-2）。改革开放 22 年来，中国对外工程承包

<sup>62</sup> 荣芳，何晋秋，“国际人力资本流动的可持续性探讨”，《中国软科学》2000 年第 6 期，第 82 - 85 页。

服务，从零开始，由最初的 4 家公司发展到现在的 1400 多家，1998 年有 30 家公司跻身美国《工程新闻记录》杂志评选的世界 225 家最大承包商行列，其中中国建筑工程总公司和中国石油工程建设（集团）公司分别列第 24 位和第 59 位。从 1998 年起，每年对外签订的承包合同突破 100 亿美元，在外劳务人员近 40 万人。1999 年中国冶金建设集团中标美国钢铁厂项目，进入美国本土，实现零的突破。2001 年年末中国在国外从事对外承包工程和劳务合作的人数有为 42.6 万，主要分布在香港、俄罗斯、巴基斯坦、澳门、日本、马来西亚、新加坡、韩国、泰国和印度尼西亚等。

表 6-1 中国近年来向北美地区的移民情况(万人)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
美国	2.48	2.51	2.58	2.87	3.21	3.18	3.30	3.89	6.56	5.40	3.55	4.17	4.11	3.69
加拿大	0.19	0.19	0.26	0.28	0.44	0.80	1.39	1.04	1.97	1.25	1.33	1.75	1.85	1.98

注：美国的数据是中国大陆出生的移民。加拿大的数据是从中国大陆前往的移民。

资料来源：美国司法部，《移民和归化统计年鉴 1998》，加拿大就业移民局，《移民和入籍统计（1993，1994）》，《移民概览：数据与事实 1996-1999》。

表 6-2 中国近年来年末在外从事对外承包工程和劳务合作人数（人）

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
对外承包工程	38250	38370	38816	47809	61077	55330	55612
劳务合作	184328	226165	246598	285529	290771	382275	369348

资料来源：《中国对外经济贸易年鉴》1999，2001 年，中华人民共和国对外贸易经济合作部网站 [www.moftec.gov.cn](http://www.moftec.gov.cn)，中国对外经贸统计数据

与早期移民相比，新移民少了几分辛酸，多了几分辉煌。新移民多数在国内接受了不同程度的教育，拥有一定的社会经济资源，远赴重洋的目的是寻求更好的发展。与那些到美国来旅居并期望尽快赚钱返回老家的早期移民不同，新移民们大多数计划留下来，开创属于自己的一番事业，并靠他们的知识和资金，逐渐在美国立足和发展。

与其他非白人移民相比，美国华人在经济中的业绩令人印象深刻。华人移民的后代与许多新移民一样在美国高等学府和专业技术院校接受教育。毕业后，通常进入美国主流社会，步入中产阶级行列，还有少数人已经在美国开创了自己的事业，成为社会精英。

参考资料：

丘立本：《从历史角度看东南亚华人网络》，载自《华人华侨历史研究》1998年第3期

Bernard P. Wong 著 肖炜衡编译：《旧金山的香港移民》，载自《华人华侨历史研究》1998年第2期

《墙壁上的血泪史》，参考消息，1999年7月8日

移民对各方利益究竟会产生什么样的影响，各国和世界的净福利到底会如何变化呢？我们下面分两步讨论这个问题。首先，我们分析移民对贸易，劳动力供求各方以及各国福利的影响。然后，分析移民的种种外在成本和收益。

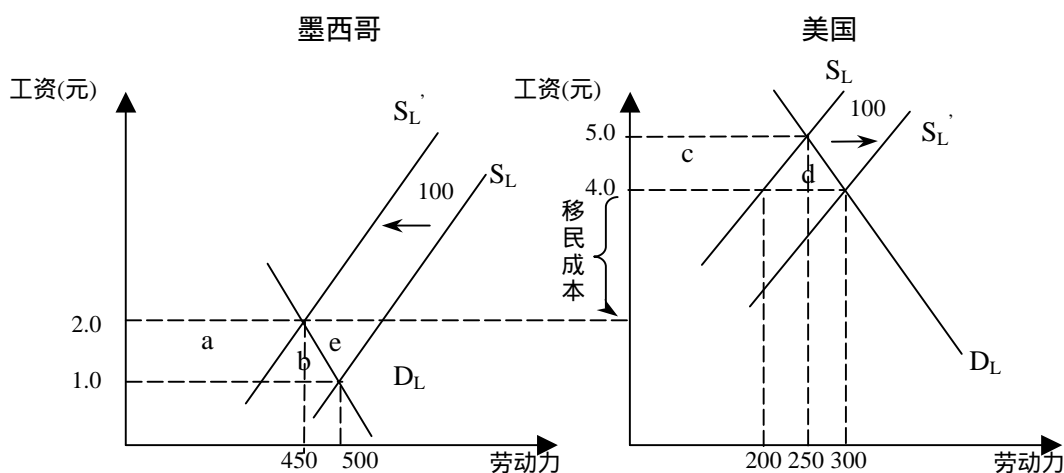


## 二、国际劳动力流动的福利变动分析

我们假设墨西哥代表劳动力充裕的国家，人均收入低；美国则代表资本充裕的高收入国家。在允许国际间劳动力流动之前，墨西哥有劳动密集型产品（大米）的比较优势，出口大米，进口钢铁。美国则相反，有资本密集型产品（钢铁）的比较优势，出口钢铁，进口大米。

如果我们允许劳动力自由流动，墨西哥就会向美国移民从而造成墨西哥劳动力减少。图 6-1 表示的是墨美两国的劳动力市场。横坐标表示劳动力数量，可以是人数，也可以是劳动时间；纵坐标是工资，即劳动力的价格。 $S_L$  是劳动力的供给曲线，工资越高愿意工作的人越多或时间越长，反之则减少。 $D_L$  是劳动力的需求曲线，劳动力的需求由厂商决定。一般来说，工资越高，厂商愿意并有能力雇佣的人数就越少，而工资低时，厂商的需求量就增加。

图 6-1 国际劳动力流动的利益变动



劳动力的工资水平是由劳动力市场的供求决定的。两国劳动力允许流动之前，墨西哥的工资由于劳动力供给相对充裕而较低，假设相当于每小时 1 美元，美国的工资则因为劳动力的相对缺乏而较高，假定为每小时 5 美元，如果两国都放宽移民政策，墨西哥的劳动力就会向美国流动，假定为 100 人。结果是，墨西哥的劳动力减少，供给曲线内移，而美国劳动力的供给增加，供给曲线外移。在墨西哥，新的劳动力供给曲线（ $S'_L$ ）表示的只是留在墨西哥的劳动力，美国的新劳动力供给曲线（ $S'_L$ ）则包括了美国原有的劳动力和从墨西哥来的移民。在对劳动力需求不变的情况下，这种移民的结果是：墨西哥工人的工资上升了，美国的工资下降了。

这种劳动力的流动什么时候能够停止下来，两国的工资水平什么时候才能达到新的均衡点呢？如果我们假设劳动力完全自由流动，再假设移民完全没有代价，那么墨西哥的劳动力会一直不断地向美国迁移。墨西哥剩下来劳动力的工资会越来越高，美国工人的工资则越来越低，以至最后达到两国的工资水平相等。两国的工资越接近，劳动力的流动就越缓慢。当两国的工资一样时，墨西哥劳工也就没有了高工资的引诱和刺激而不移居美国了。至此，劳动力的流动才会停下来，两国的劳动力市场才会稳定下来。这一点，又与“要素价格相等”理论所预测的结果相同。

但事实上这种两国工资完全相等的情况不大可能出现，即使是完全自由的劳动力流动政策（如在欧洲共同体内），仍然会有一个移民成本的问题，从而造成两国工资的不等。对于移民来说，到他乡异国去谋生并不是一件轻而易举的事，无论从经济上还是心理上都会付出一定的代价。文化的差异，语言的障碍，离乡背井的痛苦，再加上可能存在的种族歧视，使

得劳动力在移民之前会认真比较所得的差异（假设信息是完全的）。除非美国的工资高到足以弥补这种移民的代价，墨西哥的劳工不会轻易到美国去。因此，自由移民的结果不是两国的工资相等，而是美国的工资等于墨西哥工资加上移民成本（或代价）。在我们的例子中，假设这种成本用工资来衡量的话，是每小时 2 美元，那么，当墨西哥的工资上升到与美国工资只差 2 美元时，移民就会停止。在新的劳动力市场均衡点上，墨西哥实际就业是 450 人，工资水平是每小时 2 美元。美国的实际就业水平是 300 人，其中 100 是墨西哥移民，200 是美国工人。在没有发生移民之前，美国的就业人数是 250，由于墨西哥移民使得工资下降，一部分人美国劳工（50 人）因工资下降而不愿继续工作。在墨西哥，由于一部分人移民国外，造成国内劳动力市场的相对短缺，引起工资上升，一些本来不工作的人也进入劳动力市场。因此，虽然走了 100 人，而最终就业人数是 450，只比原来少了 50 人。

这种劳动力的流动对各国的利益和损失是什么？我们首先来看美国。

美国由于接受了大量移民，使全国同类工人的工资降低，一部分人甚至退出了劳动力市场，因此，美国工人的损失应是面积  $c$ 。但另一方面，由于工资降低，厂商受益，既可支付较低工资，又可雇佣更多的人工作，其收益部分是  $c + d$ ，厂商收益大于工人损失。从整个国家角度来说，美国的纯收益是  $d$ ，得益于来自墨西哥的移民。

墨西哥怎么样？墨西哥剩下的劳动力得到较高的工资，一部分本来没有进入劳动力市场的人也因为工资的上升而就业，墨西哥劳动力的总收益是  $a$ 。但另一方面，墨西哥的厂商会由于劳动工资的上涨而损失，其损失为  $a + b$ ，大于劳工受益，纯损失为  $b$ 。

另一个有利益变动的集团是从墨西哥到美国去的那部分劳动力。对这些移民来说，一定是有益的，否则就不会去。如果不去美国，这些人的工资是每小时 1 美元，去了美国后，他们所得的是每小时 4 美元，减去“移民成本”，所得至少不能低于墨西哥留下来的工人所得工资（2 美元），否则部分移民又会回到墨西哥。因此，移民的实际收益至少是  $b + e$ 。

这些移民的利益应算在哪一国？如果仍把这些看成是墨西哥人，换句话说，如果这些人只是临时在美国工作的外籍劳工，那么，他们的所得也是墨西哥的所得。这样，墨西哥的总收益就变成  $a + (b + e)$ 。减去厂商损失后，仍有纯利益  $e$ 。另一方面，即使这些移民最终归化于美国并成了美国人，但由于他们在墨西哥的亲属关系，他们仍会把他们所得的一部分汇回墨西哥，那么墨西哥的损失也至少可以小于  $b$ 。

实际上，各国移民汇给国内亲属和朋友的资金还是相当可观的。国际移民组织 2000 年的《世界移民报告》中说，许多发展中国家都鼓励国人到国外谋生，他们把工资寄回来给家人，令祖国受惠。非洲南部的莱索托，海外劳工寄回来的工资竟占了国民生产总值的 50%。据美洲开发银行报告，2001 年拉美国家侨汇收入达到 230 亿美元，侨汇已经成为很多拉美国家的外汇主要收入来源之一。墨西哥是拉美国家中侨汇收入最多的国家，2001 年收到墨西哥侨民的汇款 92.73 亿美元，巴西和萨尔瓦多分别以 26 亿美元和 19.72 亿美元的侨汇额排在第二和第三位。此外，多米尼加和厄瓜多尔的侨汇额也分别达到了 18.07 亿美元和 14 亿美元。报告同时指出，作为国民经济的重要补充，侨汇在拉美地区经济和社会发展中的作用不容忽视。但是长期以来，由于不合理的转账制度以及佣金过高，拉美地区的侨汇成本居高不下。统计表明，拉美国家每年的侨汇成本在 30 亿美元左右。报告呼吁拉美各国政府和金融机构采取有效措施，减少侨汇流通成本，使其在国民经济中发挥更大作用。<sup>63</sup>

当然，也有可能这些移民从此与输出国没有联系，一分钱也没汇回，那么在本例中墨西哥的损失是  $b$ ，而美国的收益则等于  $d + b + e$ ，大于墨西哥的损失。两者加起来，仍有相当于  $d + e$  的净收益。因此，从整个世界范围看，劳动力的自由流动如同自由贸易一样，提高了资源的有效利用，整个世界总体上获得收益。

<sup>63</sup> 转引自新华社，中国网，2002 年 2 月 27 日，“拉美国家去年侨汇额达 230 亿美元”  
<http://www.china.org.cn/chinese/FI-c/112123.htm>

### 三、移民的其他外在成本和收益

除了通过劳动力市场的供求变化对贸易和社会福利产生影响以外，移民还会附带很多其他的成本和收益，包括对财政、技术、文化和社会等方面的影响。

#### 1. 财政影响

移民在接收国获得国防、治安以及公立教育等公共服务的同时承担相应的公民义务，包括缴纳所得税、销售税、财产税（直接或间接征收）等，而他与输出国的其他权利与义务关系，诸如失业保险、社会保险及一般福利支出等转移支付的种种权利，也随之转移。所有这些变化对移民，移民输送国以及移民接收国会产生什么影响呢？

从移民的角度分析，由于移居到一个新的国家，他们会丧失某些已经积累起来的权利，如政府养老金和社会保险等；但移民多数在工资收入较高的国家能获得更好的公共服务。从总体上来看，移民的净收益应该是提高的，否则他们不会轻易移民。

对于移民输出国来说，各项税收以及兵役义务的损失可能会超过移民移居国外而减少的公共服务成本。由于年轻人尤其是教育程度较高的年轻人容易在国外找到工作，移居国外的多数是受过良好教育的中青年，从而更增大了输出国遭受损失的可能性。因为这些移民大多是净纳税人，对输出国的税收贡献往往超过他们所获得的社会福利和补贴，所以移民造成净财政损失的可能性增大。

对于遭受净财政损失的移民输出国来说，一个可能的政策反应是阻止本国居民离境或阻止他们把资产转移到国外。贾格迪什·巴格瓦蒂和其他一些经济学家针对移民问题提出了一些政策建议，包括向移居国外的人征税。他们认为，向移居国外的公民所征的税额应大致相当于社会在公共教育及其他方面为他们花费的净税款<sup>64</sup>。具体地说，巴格瓦蒂建议对高技能的离境移民征收一种“人才外流”税。征收“移民税”或“人才外流税”的目的不仅仅是减少财政损失，同时也是给潜在的移民们的一种信息，让他们在作决策时对移民的成本收益有所考虑，移居国外给他们自己以及国内亲友将带来的收益是否足够高以致超过他们需要支付的这种补偿。

对于移民接受国来说，入境移民既享受社会福利，使用公共教育和公共卫生服务，还使治安费用增加。这些费用可能超过他们所交纳的各项税收，从而增加移民接受国或地区的财政负担。为此，美国加利福尼亚州选民曾于1994年通过了一个反对非法移民的法案：“187号提案”，规定非法移民不能享受社会福利，公共教育和公共卫生服务。此项法律引起很大的争议，也反映了移民接受国公民对移民所带来的财政问题的某种看法。不过从许多研究资料看，这种认识很可能是错误的。入境移民缴纳的税收可能大于其入境后给其他纳税人增加的负担。主要的原因与上面关于对移民输送国影响的论据密切相关：入境移民的年龄分布以年轻的成人移民为主，他们正进入或处于纳税高峰期，已经在移民输出国完成了某种程度的教育，他们对各种社会福利支出并不构成额外负担，也不会成为高失业率的人口集团（许多移民干的一般是当地人不愿干的那些工作），而且要过许多年后才需要领取养老金。即使那些非法移民，比如非法进入美国的大批墨西哥移民，也属于净纳税集团。作为非法入境者，他们可以享受到的公共物品和服务很有限，但消费税和预扣的所得税等都很难因为没有合法

<sup>64</sup> 见 Bhagwati, Jagdish (ed.), *The Brain Drain and Taxation, II: Theory and Empirical Analysis*, New York: North-Holland, 1976. Bhagwati, Jagdish, “The Economic Analysis of International Migration”, Pages 44-56 in Robert C. Feenstra (ed.) *Essays in International Economic Theory: International Factor Mobility*, Cambridge: The MIT Press, 1987

身份而幸免。结果我们看到，移民作为一个整体，往往会给移民接受国带来一定的净财政收益。

## 2. 人才流失

对于发展中国家来说，向外移民往往伴随着人才流失。这些移居国外的人不仅仅只是普通的劳动力，其中很大一部分是这些发展中国家需要的人才。如前所述，菲律宾、印度、巴基斯坦、中国等国家留学和定居美国的人中，受过高等教育的占了相当大的比例，甚至高达60%（如印度）。中国最著名的大学如北大清华中出国留学最后定居欧美国家的比率也相当高。这种高级专门人才在国内完成学业或奠定学业基础之后，迁移到其他国家的国际性迁移活动被称为“智力外流”（brain drain）。由于这些人才是由其原居住国花费大量基础教育投资而培养出来的，这种“智力外流”显然使原居住国的教育投资效益下降甚至丧失。对于移民输送国来说，作为重要的生产要素之一，高级专门人才或具有企业家才能的人移居他国还会对本国的经济发展造成许多损失。仍然留在国内的一些劳动力和其他自然资源有可能会因为缺乏企业家和高级专门人才而无法充分发挥作用。

---

### 专栏： 38 万人分布 103 个国家 中国已成世界上最大留学派国

据《中国教育报》报道，目前，中国出国留学人数总计超过 30 万人，每年出国留学的学生达到 2.5 万多人，成为世界上最大的留学派出国。

据中央电视台报道，联合国教科文组织的一项调查显示，到 2000 年年底，全球留学生总数达到 160 多万，其中接受外国留学生的国家和地区有 108 个，中国的 38 万留学生分布在世界 103 个国家。在日本和美国，中国留学生已经成为这两个国家最大的生源国；在英国，中国留学生在 3 年内增长了近 4 倍，总数突破了 1 万人。目前，位居中国学生出国留学排名前几位的国家是：美国、英国、澳大利亚、加拿大、德国、法国和日本。

据悉，中国学生出国留学的层次以大学本科和研究生为主，其中自费生占绝大多数。据了解，中国是世界上少数的几个拥有公派留学的国家，目前每年派出的公派留学人员大约 2000 人左右。有关人士认为，中国留学生增加的主要原因是，中国经济持续增长，各国看好中国的留学市场，纷纷推出招揽中国学生的优惠政策。此外，中国现有的高等教育未能满足社会的需要，也是中国留学生人数不断增长的一个重要原因。

资料来源：《北京青年报》，2002 年 2 月 12 日

---

当然，人才外流对发展中国家并不完全是损失。由于种族、文化、语言及血缘等关系，这些人才与本国的关系不会完全割断。从长远看，发展中国家也存在着人才回流的可能性。一旦发展中国家的经济和政治体制有利于发挥企业家和高级专门人才的时候，一旦这些国家的经济发展出现很多机会的时候，许多移居国外的人才回到自己的祖国，成为这些国家经济增长和科技发展的重要力量。20 世纪 50 - 60 年代许多人从韩国、中国台湾、香港等地留学和移居国外，80 年代以后则大量回归。中国大陆从 80 年代开始每年有大量留学生和移民出国，但从 90 年代中期起也逐渐形成了大批科学技术人才回国创业和从事科研教学的热潮，成为中国走向世界和赶超发达国家中不可缺少的人力资源。

### 3. 外在成本和收益

除了上述直接的经济影响以外，移民还可能带来其他的成本和收益。下面的三种可能的外在成本和收益值得一提：

(1) 知识收益 新移民的到来也带来了知识，而且无论是商业关系、食品烹饪法、艺术才能、务农经验还是专门技术，都具有相当的价值。以美国为例，就有“美国工业革命之父”塞缪尔·斯莱特 (Samuel Slater, 1768-1835)、工业巨富和慈善家安德鲁·卡内基 (Andrew Carnegie, 1835 - 1919)、科学奇才阿尔伯特·爱因斯坦 (Albert Einstein, 1879 - 1955) 以及许多古典音乐方面的艺术名家移民到美国，给美国的社会进步和科技发展带来了巨大的贡献。美国的黑人运动员为美国的田径、篮球等体育项目争得了无可争议的霸主地位，罗马尼亚的体操教练为美国培养了许多明星，美国的芭蕾舞剧团里不乏俄罗斯的杰出演员，美国信息产业的发展离不开硅谷里的中国人和印度人，美国商界的犹太人在美国经济中举足轻重。遍布各地的中餐馆、墨西哥餐馆、意大利餐馆等等使美国人不用远行就可品尝世界各地的美味佳肴。

移民所具有的知识带来的经济收益不仅为移民自身和其劳务购买者分享，同时也会传播给移民接收国的其他居民，从而直接或间接地帮助他们提高收入水平。

(2) 拥挤成本 象任何其他人口增长一样，移民可能会带来与人口拥挤相连的种种外在成本——过多的噪音、冲突与犯罪。1959 年古巴革命后美国接受了近 80 万难民和移民，主要分布在佛罗里达州。迈阿密是位于佛罗里达州东南的港口城市，这一地区在接纳了大量的中南美洲移民的同时，也接受了许多外国的犯罪分子。在反共反独裁的幌子下，不少古巴的犯罪分子以政治避难的名义到了佛罗里达州并继续从事贩毒走私等犯罪活动，从而使这一地区成为有名的犯罪率高的地方。1975 年美国在越南撤军后，60 多万的越南南方以及老挝柬埔寨的难民涌向美国，在美国加利福尼亚州迅速形成了一个又一个的新移民区。此外，每年有大量的墨西哥移民进入加州，使加州的人口增长速度过快。加利福尼亚、佛罗里达、新泽西等移民较多的州不时起诉美国联邦政府没有有效控制移民人口而造成这些地方的拥挤和过多的财政负担。

(3) 社会摩擦 对移民来说，在陌生的国家生活，除了离乡背井远别亲朋，也许还不得不忍受其他人的敌视、偏见和刁难。接受移民较多的国家往往有种族歧视和种族冲突问题。对移民自由的各种限制——比如 19 世纪末 20 世纪初美国对亚洲移民的歧视，20 世纪 20 年代初美国反共恐怖时期对移民入境的全面限制，以及 20 世纪 60 年代以来英国对许多英联邦国家入境免签特权的撤消——主要就是因为对移居入境民族的一些偏见造成的，也反映了新移民与本国原有的主要民族之间的社会摩擦程度。

由于移民可能会增加社会成本，政治家必须在决定批准多少移民入境和哪种移民入境时对这些可能发生的社会摩擦与成本加以权衡，这也往往使移民问题染上政治的色彩。这一点在欧洲的表现就很突出。二战结束初期，欧洲的劳动力严重不足，移民受到欢迎，出现了欧洲现代史上的第一个移民潮。前苏联和东欧剧变后，欧盟接收了大量的政治难民，同时其他移民也由于美国、加拿大等国对非法移民打击力度的加大而不断的涌向欧洲，导致欧盟国家移民数量大大增加。移民与政治难民数量的剧增使欧盟各国对移民的态度开始变化。近两年，“反移民”成为欧洲各国极右势力争取选民支持的有力武器，荷兰、法国、奥地利等国的极右翼势力都利用这一武器而在政治上频频得手。而欧盟于 2002 年 6 月召开的关于移民问题的峰会也制定了严厉打击非法移民的政策。

## 第二节 国际资本流动

### 一、国际资本流动的状况

#### 1. 国际资本流动方式

象劳动力一样，资本在国际间的流动也会对贸易产生影响。与劳动力不同的是，资本流动的形式比较多样，主要可以分为两大类：单纯的货币资本流动或称资产组合投资（Portfolio Investment）和伴随着技术管理等对外直接投资（Foreign Direct Investment，简称 FDI）。

**资产组合投资**资产组合投资是国际资本流动的一种主要方式，具体又可分为国际借贷和国际证券投资两种形式。

国际借贷许多国家和企业不愿外国资本控制本国经济但又缺乏资本，通常采用从国外借款的方式获得资本。同时，国际上有许多资本在寻找投资机会，也愿意通过借贷的方式获得收益。一些国际组织和发达国家为了帮助落后国家发展经济，也常常进行贷款。国际借贷根据贷款的来源和性质可分为外国政府贷款、国际金融组织贷款、外国商业银行贷款以及出口信贷等。由外国政府提供的贷款，其条件由双边协议予以一定约束，且资金成本较低，期限较长；国际金融组织主要包括国际货币基金组织、世界银行及其附属机构（国际金融公司、国际开发协会）、亚洲开发银行、泛美开发银行和欧洲投资银行等，这些机构的贷款是另一类官方贷款来源，有软硬之分。软贷款指低息长期贷款，硬贷款指利率较高、期限较短的贷款；外国商业银行贷款是由国际金融市场上的私人银行提供的商业性贷款，借款人可以自由使用，但贷款的利率较高，还需要支付有关费用。目前国际上流行的贷款方式主要有辛迪加贷款（syndicated loans）、项目贷款（project financing）和出口信贷等。

辛迪加贷款，也称国际银团贷款，就是由一家或多家银行牵头，多家分属于不同国家或地区的银行联合组成的一个银行集团，各自按一定的比例，共同向借款人提供一笔中长期贷款。银团贷款的利率有固定利率和浮动利率两种。它是商业银行采用的一种比较典型、普遍的贷款方式。

项目贷款，也被称为项目融资，或项目筹资，是以项目本身具有比较高的投资回报可行性或者第三者的抵押为担保的一种融资方式。主要抵押形式包括：项目经营权、项目产权和政府特别支持（具备文件）等。项目融资与一般贷款最大的区别是归还贷款的资金来自于项目本身，而不是其他来源。

出口信贷是为支持出口为外国供应商提供的一种最普遍的信贷方式。由于政府支持并积极参与的原因，出口信贷的条件一般都比金融市场借贷的条件优惠。发达国家的政府参与出口信贷的方式大致有两种：一种是政府成立出口信贷机构，直接向进口商或进口方银行提供信贷；另一种是私人银行向进口商或进口方银行提供信贷。根据接受信贷的对象来划分，出口信贷又分买方信贷和卖方信贷。买方贷款可以由出口方银行直接向进口商提供贷款，也可由出口方银行贷款给进口方银行，再由进口方银行为进口商提供信贷。卖方信贷是出口方银行向国外进口商提供的一种延期付款的信贷方式。

国际证券投资国际货币资本流动也可以通过国际证券投资的方式。大体上讲，国际证券投资又可分为国际股票投资和国际债券投资。国际股票投资包括让境外投资者直接购买本国上市

或境外上市公司的股票，以及本国投资者利用海外存托凭证<sup>65</sup>获得对非本国公司股票的所有权。国际债券投资是指投资者在国际债券市场上购买外国企业或政府发行的债券，并按期获取债息收入和到期收回本金而进行的投资活动。国际债券有两种基本类别，即外国债券和欧洲债券。前者是指一国发行者在另外一个国家的证券市场发行的债券，一般以市场所在国的货币为计值货币，由该国国内证券商承销发行，投资者大多是该国居民，有关发行的程序和申请手续等都要依据市场所在国对证券发行的有关规定办理。欧洲债券最初是指以美元为计值货币，在欧洲发行的美元债券。这种国际债券形式产生的历史背景是：一方面由于美国国内的限制性金融举措使国外借款者很难在美国发行美元债券或获得美元贷款；另一方面许多国家、尤其是欧洲国家有大量美元盈余，需要在债券市场上寻求投资机会。70年代后，随着美元汇率波动幅度的增大，欧洲债券中以德国马克、瑞士法郎和日元为计值货币的比重逐渐增加，同时，发行地也突破了欧洲地域限制，开始在亚洲、北美以及拉丁美洲等地发行欧洲债券。发展到今天，欧洲美元债券、欧洲日元债券和欧洲西德马克债券已经在欧洲债券市场上占据了最大的比重。国际债券投资有很多优点：从投资者的角度来看，它具有较大的流动性，收益有可能超过本国证券投资或银行存贷利息，同时，它在国际范围内进行投资组合，有利于分散投资风险；对于债券发行者来说，发行国际债券可以获得大量的国际资金来发展本国的生产和服务行业。

**外国直接投资**除了货币资本投资以外，资本要素国际流动的另一种主要方式是外国直接投资。在东道国创立新企业和并购东道国的企业是国际直接投资的两种基本方式。新企业的创立既可以是由外国投资者投入全部资本，在东道国创立一个拥有全部控制权的独资企业，也可以由两个或两个以上的投资者共同创立一个国际合资企业，投资合作者可以是东道国的投资者，也可以是第三国的投资者。目前在发展中国家的外国投资主要采取合资企业的形式。并购的一般做法是从证券市场取得企业的股权证券，或者在企业增资时以适当的价格取得企业增发的股权证券，或者是同企业直接谈判购买条件以取得企业的所有权。跨国公司的海外投资往往采用直接投资的方式。

## 2. 国际资本流动的现状

二战后，尤其是20世纪90年代之后，国际资本流动有了巨大的发展和变化。从规模上看，国际金融市场上债券和股票交易数量有了大幅增加。从结构上看，外国直接投资和证券投资已经取代商业银行贷款占据了国际资本流动的主导地位。从资本流向来看，发达国家仍然是国际资本市场上的主要融资者，但发展中国家的市场份额呈上升趋势。

国际资本流动的发展是世界经济发展和变化的结果。首先，技术进步降低了国际投资的成本，为国际资本流动的发展提供了必要的条件。其次，主要工业化国家金融市场的放松管制和许多发展中国家进行的宏观经济改革，为国际资本流动的自由化创造了有利的条件。

外国直接投资（FDI）是国际资本流动的一个重要形式，它的迅猛发展成为二十世纪后半期国际资本流动发展中的一个显著特点。FDI的直接推动力是跨国并购的加速发展。在过去的20年中，全球兼并与收购的平均年增长率为42%，跨国并购金额从1987年的不到1000亿美元增长到1999年的7200亿美元，到2000年创纪录地达到1.1万亿美元。绝大多数跨国并购发生在发达国家，由世界前100家跨国公司完成。这一事实使得FDI的流动主要是在发达国家之间进行的，2000年流入发展中国家的FDI与上一年相比有所增加，总额为

<sup>65</sup> 存托凭证代表投资者对非本国公司股票的所有权，是一种可转让的凭证，它可以避开当地法律对外国公司在注册手续、财务报表和信息披露等方面的严格要求，使外国公司的股票比较方便地进入当地证券市场。

2400 亿美元，但也只占 FDI 总流量的 19%。FDI 的流向不平衡的状况也是导致国际资本流动整体不平衡发展的一个重要原因。

进入 21 世纪，国际资本流动又出现了新的变化。从规模上看，作为国际资本流动一个重要组成部分的跨国投资规模呈下降趋势，跨国并购的速度已经放缓，跨国直接投资（FDI）的增长动力明显不足。从结构上看，国际资本增加了对传统产业的技术改造和对新兴产业的投资方面的关注，技术资本投资呈增长的趋势。从资本的流向上看，更多的国际资本正在加速流向发展中国家和地区，尤其是亚洲一些市场容量和需求潜力较大的经济体。流入发达国家的资本总量有所减少。在发达国家内部，美国仍然是国际资本流动的主要目的地，但是资本流入速度已经放缓；欧盟对国际资本的吸引力大大增强；日本吸收外国直接投资的能力有所减弱。

在国际资本流动的新趋势中，美国对国际资本吸引力的下降是一个显著的特征。从实体投资来看，2001 年前 10 个月美国的全球并购交易总额比上年同期减少 54%，2002 年美国资本流入的下降趋势更为明显。从投资性资本的流动来看，美国股市在 2002 年 3 月的第一周出现了 7 周中最大的资产净流出。流入美国的国际资本比例下降是多种因素共同作用的结果。从美国国内经济情况来看，“9·11 事件”的打击，能源巨头安然公司破产以及一系列大公司财务丑闻引发的企业信用危机，IT 产业和股市泡沫的破灭，都对美国吸引国际资本造成不利影响。与此同时，一些转型国家（中国、俄罗斯、越南等国）体制和市场的进一步开放加快了国际资本的流入速度。

由于世界经济还处在不断调整的发展进程中，国际资本流动受其影响也会不断的出现新变化和新特点。

---

## 专栏：中国吸引外资的情况

20 世纪最后的二十年中，中国是世界上吸纳国际资本最成功的国家之一。中国从建国初期的完全“自力更生”，到 20 世纪 90 年代初已经发展成为居全球第二位、发展中国家中第一位的吸引外商投资国。截止 2002 年 6 月底，中国共批准外商投资企业 405180 个，合同外资 7892.81 亿美元，实际使用外资 4198.02 亿美元<sup>66</sup>。中国利用外资的一个显著的特点是 FDI 是主要的引资形式，2001 年中国的 FDI 为 468.8 亿美元，占实际利用外资总额的 94%（参阅表 6-3）。中国在利用外资方面取得的巨大成就，在国际上引起了广泛关注，被称为“中国的引资奇迹”。

表 6-3 20 世纪 90 年代后中国的引资情况（亿美元）

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
实际利用外资	115.5	192.0	389.6	432.1	481.3	548.0	644.1	585.6	526.6	593.6	496.8
外商直接投资	46.7	112.9	277.7	339.5	378.1	417.3	452.6	454.6	403.2	407.2	468.8
直接投资比例	0.40	0.59	0.71	0.79	0.79	0.76	0.70	0.78	0.77	0.69	0.94

资料来源：中国统计出版社《中国统计年鉴：2000》，《中国统计摘要 2002》。

---

<sup>66</sup>参见中华人民共和国对外贸易经济合作部网站 [www.moftec.gov.cn](http://www.moftec.gov.cn)，中国对外经贸统计数据。



改革开放之后，利用外资、尤其是大量的 FDI 的注入，对中国经济的发展起到了巨大的推动作用。

首先，国际资本的注入，改善了改革初期国内资金不足的状况，促进了中国劳动密集型产品的生产和出口，为中国资本的良性运转提供了启动资金，从而在一定程度上刺激了中国经济的增长。据不完全统计，从 1980 年到 1999 年二十年间，中国 GDP 年均增长率为 9.7%，利用外资的促进作用大约占 2.7%。

其次，国际资本流动往往伴随着知识和技术的转移和外溢，从而带动资金流入国的技术变革。作为发达国家对华投资的主体的跨国公司，拥有先进的科学技术和现代化的管理手段，他们到中国投资，兴办“合作”、“合资”和“独资”企业（通常被称为“三资企业”），从直接和间接两个渠道提高了中国企业的技术水平。

直接促进作用表现为跨国公司在的技术外溢与适度的技术转让，在一定程度上提高了中国企业的技术水平。三资企业在这一点上发挥了重要作用：合资企业利用跨国公司提供的先进的生产设备和技术，使国内企业通过学习、模仿从而有可能进行技术变革；跨国公司设立的合资企业和独资企业，通过行业间的相互关联，提高了中国相关企业的技术水平；跨国公司雇用中方员工，相当于对中国的劳动力进行了技术培训。间接作用是跨国公司在市场的扩张，给长期忽视技术进步的国内企业带来了市场竞争的压力。

跨国公司在华投资已经深入到了中国工业的每个领域，在有些行业，如洗涤用品、移动通讯设备、程控交换机、集成电路等领域已经建立了垄断地位，对国内相关行业的厂商构成了现实的生存威胁。目前世界前 500 家大企业中已经有 400 多家来中国投资。

---

## 二、国际资本流动的利益变动分析

我们可以通过分析资本市场供求变动来考察国际资本流动带来的利益变动和社会福利变化。这部分的分析延用上节对劳动力流动的利益分析方法。

从资本输出国的角度看，对外投资不仅使外流资本的收益增加（否则这些资本不会投到国外去），也使留在国内资本变得相对稀缺，平均收益上升。对于资本输出国的工人来说，本国资本的外流则会减少他们的工作机会，使本国劳动力的平均工资下降。近年来，美国等发达国家中的许多大公司因国内劳动力成本太高，纷纷将工厂搬至发展中国家进行生产，引起这些发达国家工人的强烈反对。由此可见，资本输出会使本国劳动力利益受损。但是，从整体来看，资本的收益会大于劳动力的损失，整个社会从资本流动中获得净收益。此时，如果政府能通过适当的税收和转移支付政策来分配收益，也有可能使劳动力保持其在资本输出前的状况而资本获得额外收益，从而不仅使整个社会的福利水平上升而且减少社会矛盾。

对于资本输入国来说，得益的主要是劳动力。资本和技术的流入使就业水平和劳动生产率都得到提高，因此劳动力的收益增加。另一方面，外来资本的流入会使国内原有资本的收益率下降。当然，这只是一种不考虑资本流动外部效应的静态分析结果。事实上，引进资本还会产生许多外部经济效应。如果引进外资的同时引进了先进的技术等，使本国的许多未开发资源或闲置劳动力得到更充分的利用，由此带动的经济发展和经济起飞不仅使外来资本和本国劳动力的收益提高，也会使国内资本的收益增加。不过，即使不考虑这些外部效应，引进外资给本国劳动力所带来的收益也会超过本国资本的损失。因此，资本的国际流动使资本输入国也获得净收益。

总之，资本的国际流动会使资本输出国和输入国都获得净收益，因此提高了整个世界的福利水平。

### 第三节 跨国公司

#### 一、跨国公司概论

##### 1. 跨国公司的形式

**跨国公司** (Multinational Corporations, Transnational Corporation, Multinational Enterprises, 或 Multinationals)是指在两个或两个以上国家(或地区)拥有矿山、工厂、销售机构或其他资产,在母公司统一决策体系下从事国际性生产经营活动的企业。它可以由一个国家的企业独立创办,也可以由两个或多个国家企业合资、合作经营、或控制当地的企业使其成为子公司。

跨国公司的内部结构是:通过对外直接投资,在世界范围内进行生产和资源配置;把研究与发展、采掘、提炼、加工、装配、销售以及服务等生产过程和流通过程遍及世界各地;把最高决策权保留在总公司,总公司承担确定整个公司的投资计划、生产安排、价格制度、市场安排、利润分配、研究方向以及其他重大决策的职能。

联合国跨国公司委员会认为一个跨国公司应具备下述三个要素:

第一,跨国公司本质上是一个工商企业,组成这个企业的实体在两个或两个以上的国家内经营业务,而不论其采取何种法律经营形式,也不论其经营所涉及的领域。

第二,跨国公司的管理决策着眼于全球,尽管它的管理决策机构的设立主要以某国或某个地区为主。哪里有市场或资源,它就根据需要到那里投资建工厂;哪里有工厂,哪里就有市场。在跨国公司的全球决策中,市场占据主导地位:市场决定了工厂、企业的经营策略和经营状况。

第三,跨国公司的经营范围很广,从研究与开发、原料开采、工业加工到批发、零售等再生产的各个环节都纳入了它的经营范围。它是资本运作的全过程,而不是某个行业或再生产的某个环节。

##### 2. 企业跨国经营的主要原因

企业采用跨国经营的形式决不会是偶然的“偏好的转移”,而是追求利益最大化的结果。企业跨国经营的原因包括主观和客观两个方面。

从主观角度分析,企业的跨国经营是为了获得更高的资本回报率或降低产品和服务的生产运输成本。一般说来,跨国公司的母国多是资本相对充裕的发达国家,相应地,跨国公司一般都是资本充裕的企业,而在资本相对充裕的国家资本的回报率一般都会低于资本相对贫乏的国家。追求高额的资本回报率而投资于发展中国家是发达国家企业跨国经营的主要原因之一。

企业跨国经营的另一个直接原因是为了降低成本。跨国公司最主要优势之一是可以进行内部的资源流动,其实质是企业间贸易行为的内部化,也就是将一般企业的成本内部化。这种内部化的成本既包括投入品的成本,也包括研发和技术转移的成本。内部化的成本一般要低于市场交易的成本。

首先,投入品的内部化能够解决厂商间的利益冲突。例如,假设美国的一个大公司是某种中间投入品的主要购买者,而这种中间投入品的供给方是墨西哥的一个垄断厂商,那么前者既有动力、也有能力来压低中间投入品的价格,而后者既有动力、也有能力来提高中间投入品的价格,两者存在着明显的利益冲突,任何一个公司的利益大小取决于两个厂商之间

在市场上交易的结果。美国公司不得不花费很大的精力去压低中间产品的价格以降低成本而且还不一定成功。但是，如果美国公司进行跨国投资生产这种中间投入品或收购墨西哥的这家公司，两者之间的交易就变成了内部交易。投入品的内部化解决了购买方和供给方的利益冲突。另外，投入品的内部化还能避免由于投入品价格波动给跨国公司带来的成本的不确定性问题。

其次，内部化在研发和技术转移方面也有优势。所谓研发和技术的内部化，指的是用跨国公司内部总公司和子公司之间的内部交换关系来转让技术，即由总公司控制的研发和技术提供给子公司使用。技术，是指能提高劳动生产率的有用的知识和技能，包括有形技术（如某种生产流程、某项专利）和无形技术（如企业管理人员和技术人员的人力资本）。从理论上讲，只要供给和需求同时存在，技术、尤其是有形技术是可以通过市场来交易的。但是在现实中技术的市场化存在三个问题：一是技术的市场定价问题，由于技术商品的特殊性，传统的定价方式，无论是边际定价理论、还是供求关系决定理论都不太适用；二是技术的交易成本问题，由于技术商品的谈判过程和事后监督都较一般商品要复杂和困难，因此技术的交易成本可能会很高，极端的情况可能会高到虽然有供给和需求交易仍然不能实现的程度；三是技术的外溢问题，一家厂商为某项技术支付了成本，而其它厂商有可能通过无成本或低成本的模仿来获得该技术。跨国公司的内部化经营方式很好的解决了上述三个问题。

关于企业跨国经营的客观原因，经济学家作出了很多的解释。比较具有说服力的是生产分布理论，即资源是影响商品生产地的重要因素，它在特定行业是决定性因素。如，石油开采企业必须在石油资源丰富的地区投资建厂。又如，一家美国企业要建立一个劳动密集型企业，需要大量低工资的工人。由于劳动力不是自由流动的要素，他们不能把中国丰富劳动力移民到美国来建厂，一个可行的办法就是这家美国企业在中国投资设立它的子公司来利用中国的劳动力资源。另外，市场、运输成本和贸易壁垒也是影响生产分布的重要因素。如肯德基在决定开拓中国市场时，肯定没有想过要在美国把鸡烤熟再运到中国，如果它这样做了，那运到中国的就是真空保鲜鸡，而不是“肯德基炸鸡”了。再如，美国对日本车进口实行配额限制，其结果促使日本把汽车制造厂搬到了美国。90年代以来，中国经济发展人民收入大大提高后对汽车的需求迅速增加，形成了一个巨大的经济型轿车市场。为了接近市场降低生产运输和销售成本，美国德国日本的汽车生产厂商纷纷到中国投资生产汽车。

总之，跨国经营是企业适应客观条件追求利润最大化的结果。随着经济全球化的进一步发展，跨国公司会越来越成为一种主要的企业形式。

## 二、跨国公司发展历程

如果我们把1865年德国拜耳化学公司在美国纽约开设的苯胺工厂视为世界上第一家跨国公司的话，那么，跨国公司迄今为止已经有了130多年的发展历史。

19世纪中后期，许多大公司纷纷在国外进行投资和开办工厂的活动，这些企业在19世纪末期就具备了现代意义上的“跨国公司”的雏形。例如，1867年美国胜家（Singer）缝纫机公司在英国设分厂，并逐步在欧洲市场上占领一席之地。美国的爱迪生电灯公司、依斯曼·柯达公司等也纷纷在国外投资生产新产品。1885年创建的美国电话电报公司，1875年创建的日本东芝公司，1899年的电气公司，德国乐嘉文洋行等等。在发展初期，跨国公司的经济实力十分有限，在国民经济和世界经济中都处于无足轻重的地位。

两次世界大战期间，战争阻碍了国际贸易和资本流动的发展，跨国公司受其影响发展速度大大放缓。这一阶段最引人注目的变化是，美国企业利用战争从事大规模海外扩张活动，

使得美国的跨国公司在对外直接投资方面后来居上。

二战后，随着科学技术的发展和世界市场的形成和完善，跨国公司在数量上和规模上都有了巨大发展。20 世纪 90 年代以来随着经济全球化的深入发展和知识经济的兴起，跨国公司又进入了一个新的快速发展期。世界上出现了一些拥有数百亿资产、年销售量超过千亿美元的巨型跨国公司，如美国的埃克森美孚（Exxon Mobil）石油公司、通用电气公司（General Electric）、通用汽车公司（General Motors）、电报电话公司（AT&T），国际商用机器公司（IBM）、可口可乐公司（Coca-Cola）和日本的丰田公司（Toyota）等等。在跨国公司的对外直接投资方面逐渐形成了美、日、欧三足鼎立的局面。

美国公司的强势地位是跨国公司发展现状中显著特点。美国著名的《商业周刊》每年都根据摩根斯坦利公司提供的数据，对全球 1000 大跨国公司进行排名。表 6-4 给出了根据 2002 年 5 月 31 日的财务数据作出的世界超级十强企业的最新排名。数据资料表明，尽管美元在不断贬值，以及不断暴露的一些财务问题，美国大公司在全球市值 1000 大的前 25 位中占据了绝对优势，通用电气、微软、埃克森美孚、沃尔玛百货、花旗集团更是高居榜首。在全部 1000 家公司的名单中，美国公司超过了半数。

表 6-4 (A)：以市值和销售额排名的世界超级 10 强（2002 年 5 月）

排名	公司	市值 (亿美元)	公司	销售额 (亿美元)
1	通用电气	3094.6	沃尔玛百货	2178.0
2	微软	2757.0	埃克森美孚	2134.9
3	埃克森美孚	2712.3	通用汽车	1753.5
4	沃尔玛百货	2409.1	英国石油	1742.2
5	花旗集团	2230.4	福特汽车	1624.1
6	辉瑞制药	2167.8	戴姆勒克莱斯勒	1360.7
7	皇家荷兰壳牌集团	1945.5	皇家荷兰壳牌集团	1352.1
8	英国石油	1921.2	通用电气	1259.1
9	强森药厂	1869.4	丰田汽车	1217.2
10	英特尔	1846.7	三菱商事	1129.7

表 6-4 (B)：以利润额和股价利得排名的世界超级 10 强（2002 年 5 月）

排名	公司	利润 (亿美元)	公司	股价 利得 <sup>a</sup>
1	埃克森美孚	151.1	Autozone（汽配连锁经营企业）	148
2	花旗集团	142.8	Expedia（在线旅游公司）	138
3	通用电气	141.3	安泰人寿保险公司	105
4	皇家荷兰壳牌集团	108.5	默霍克工业公司	105
5	英国石油	98.8	Office Depot（办公家具连锁店）	100
6	菲利普莫里斯	85.7	微芯公司	95
7	辉瑞制药	77.5	超价商店	94
8	国际商用机器	77.2	太平洋煤气电力公司	89
9	微软	77.2	帝国烟草公司	87
10	默克	72.8	牛津保健计划公司	76

a.：以美元衡量，自 2001 年变动百分比

数据来源：Morgan Stanley Capital International, S&P COMPUSTAT.

资料来源：Business Week, July 15, 2002.

### 三、跨国公司在世界经济中的作用

跨国公司的迅猛发展是当代经济的一个重要特征，它的发展直接推动了国际贸易和国际资本流动的发展。新世纪伊始，跨国公司已经控制了世界工业生产总值的 40 - 50%，国际贸易的 60 - 70%，对外直接投资的 90% 和全球 90% 的技术转让份额。据联合国《2001 年世界投资报告》统计，目前全世界有 6.3 万个跨国公司母公司和 80 万个分支机构。跨国公司已成为当代世界经济发展中一支不容忽视的重要力量。

#### （1）跨国公司促进了全球的商品生产和流通

当前，国际贸易三分天下：即 1/3 是在跨国公司内部进行的，1/3 是在跨国公司之间进行的，1/3 是在国家与国家之间进行的。也就是说，与跨国公司有关的贸易已占世界贸易的 2/3 之多。由此可见，跨国公司已经在国际贸易中占据了举足轻重的地位。据不完全统计，目前世界上 500 家最大的跨国公司已经控制了约四分之三的全球贸易。

跨国公司的内部贸易是指跨国公司的总公司与国外子公司之间以及国外子公司相互之间在产品、技术和服务方面的交易关系，是国际贸易的重要组成部分之一。跨国公司的内部贸易对国际贸易的突出贡献在于它不仅扩大了国际贸易的规模，而且改变了国际贸易的结构。

与跨国公司之间的国际贸易相比，跨国公司内部贸易有以下特点：

第一，跨国公司的内部贸易一般集中在研发密集度较高的产业部门中。呈现这种特点的原因主要是，跨国公司从事跨国生产和贸易活动的基础是它在技术和管理上具有一定的优势，而这些优势的获得和维持往往需要投入高额的研发资金。为了保证自身的垄断利益，将一些与研发相关的外溢性很强的交易放到公司内部进行，不失为一种理性的选择。

第二，最终产品是跨国公司内部贸易的最主要的产品，其次才是需要加工和组装的中间产品。经系统的研究证明，公司贸易的内部化率与产品的加工程度成正比关系，即产品的加工程度越高，其内部化率越高；反之，则内部化率越低。

第三，跨国公司内部贸易的价格不依国际市场供求关系而变化，采用的是转移价格的方式。这是跨国公司内部贸易区别于跨国公司间贸易的一大特点，也是跨国公司问题的一个重要的研究课题。

跨国公司对全球商品生产和流通的促进作用主要有两个渠道。

一是横向渠道。所谓横向渠道指的是跨国企业对东道国出口的直接贡献，以及跨国公司通过自己在各国的分公司生产销售自己的最终产品。例如美国的可口可乐公司在中国、日本、欧洲等都设立子公司，就地生产和销售可口可乐，这样不仅能够节约运输成本、降低商品价格，而且还能从市场上及时得到信息、改进生产和服务质量从而提高竞争能力。在国外市场有很大的发展潜力，或者有竞争者进入时，跨国公司为了获得竞争优势往往愿意采取这种方式。此外，在许多国家实行贸易保护的情况下，这种方式还能起到绕过关税和非关税壁垒将自己的产品销售到别国市场的作用。而跨国生产、销售活动的发展也对降低关税和取消非关税壁垒等贸易保护措施提出了越来越强烈的要求，从而加速了国际贸易自由化的进程。

二是纵向渠道。所谓纵向渠道，就是跨国公司根据自己的生产过程在别国投资设厂、生产所需的原材料或半成品。各个子公司之间的关系，或与总公司之间的关系反映了生产过程投入产出关系。例如美国的几家大石油公司都在中东有子公司开采石油，然后将原油运回美国提炼加工，再向各国销售汽油或石油产品。日本的日立、松下等电器公司都在东南亚设立子公司或与当地合资设厂生产一些零部件，产品的关键部分则在日本本土生产，然后运到东南亚各国的子公司进行装配，并就地销售。这样做的好处是，既利用了其他国家廉价的资源和劳动力，又保证了生产的连续性，从而促进了全球的商品生产和流通。

#### （2）跨国公司促进了资本的国际流动

跨国公司通过直接投资的方式将资本从收益率低的国家转移到收益率高的国家,使资本在全球的配置更加有效率。与单纯的货币流通不同,跨国公司的直接投资是一种生产资源的转移。当可口可乐或其他公司来华投资设厂时,带来的并不只是资金和就业,还带来了先进的生产技术和设备。另外,跨国公司业务的发展还推动了东道国的银行、保险、证券、会计等现代金融服务部门的国际化进程。

跨国公司的投资渠道包括内外两个方面。内部投资主要是跨国公司总公司与子公司间的资金流动,如子公司从母公司获得股权或贷款形式的资金。外部投资涉及跨国公司总、子公司与外部金融市场间的资金流动,包括从母国的资本市场或金融机构获得外部融资,从东道国或国际市场获得外部融资。联合国的世界投资报告称,目前跨国公司外部投资约为其内部投资的四倍。与以往跨国公司的外部资金多来源于母国资本市场的情形不同,如今跨国公司外部融资的范围有所扩大,形式也更趋多样。同时,跨国公司的投资决策对东道国的资本市场发育、发展、乃至成熟会产生有效的促进。

### (3) 跨国公司促进了技术的国际转移

跨国公司在高、中技术部门的集中倾向显示了它在生产、获得、掌握和组织技术性资源方面的突出优势。跨国公司通过其国际化生产网直接转移软、硬件生产技术,使得国际技术转移具有了动态的特征。

技术的直接转移。由于跨国公司在其他国家设立子公司,独资或合资生产其最终产品或部分半成品,一部分技术必须向这些子公司转让。许多先进技术从发达国家转移到发展中国家,都是通过跨国公司进行的。为了降低生产成本,提高在当地的竞争能力,许多跨国公司都有研究和发展机构,不断研制新的生产技术,然后转让到子公司。对于跨国公司来说,这是提高收益的必要手段。而对于许多发展中国家来说,这是引进技术的重要途径。

技术的外溢。技术通常具有外溢的特性,虽然跨国公司的有些技术并不直接转让,但只要这种技术在发展中国家出现,就很容易被摹仿和扩散。例如美国的肯塔基炸鸡在中国开设了分店,全国不久就出现了各种各样的炸鸡店,其炸鸡技术与肯塔基不相上下。美国、德国的汽车巨头跟中国的汽车制造商合作以后,中国汽车制造业的技术也有了很大的发展。

跨国公司直接对外投资的技术外溢的三种主要形式:

- (i) 示范和模仿效应 跨国公司在东道国展示它的先进的产品、技术和管理方式。这种展示对当地企业是一种示范作用,使当地企业在对外开放中了解国外的先进技术、管理水平,增强危机感和竞争意识,并通过模仿当地跨国公司使用的某些技术来提高本企业的技术水平。
- (ii) 联系效应 跨国公司通常拥有技术或信息上的优势,当其子公司与当地的供货商或客户发生联系时,当地厂商就有可能从跨国公司子公司先进的产品、工序技术或市场知识中“免费搭车”,于是就产生了技术外溢效应。另外,跨国公司先进的质量水平、笃实的信誉和高效的市场分销技术也有可能成为潜在的溢出资源。<sup>67</sup>
- (iii) 人力资本流动效应 人力资本流动也是技术溢出的一种重要方式。经过跨国公司培训的技术工人和管理人员如果从跨国公司流向国内企业或自创企业时,其在子公司受雇时所学的各种技术也将随之外流,从而引发了技术的外溢。

很长时间以来,跨国公司比较典型的技术转移战略是:首先,把研制的专利技术应用于母国的国内生产,垄断国内市场,并通过产品出口满足国外市场的需要;其次,经过若干年后,再将新技术转让给设在其他发达国家里的子公司,取得当地市场的技术优势;再次,又

<sup>67</sup> Lal I. S., Vertical Inter-Firm Linkages in LDCs: An Empirical Study, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 1980.

过若干年后，再向发展中国家的子公司转让技术。

然而，由于现代高新技术产业投资额巨大，投资回收期长，而技术生命周期则越来越短，即使是实力雄厚、规模庞大的跨国公司也难以单独承担技术创新所需要的巨额资金以及由此所带来的巨大风险。于是，共同投资、联合开发、共担风险、共享成果的技术及经营联姻的战略越来越受到了跨国公司的青睐。由于联姻的跨国企业大都在全球性行业竞争中占据重要地位，因此，通过这种强强战略联盟，不仅可以相互交换彼此拥有的专利技术等优势要素，充分吸收和利用当今世界各国的先进科技成果，提高创新产品的技术含量，延长创新产品的生命周期，获得高额的投资回报率，而且能够在分担新产品的开发成本和风险以及共同进入市场等问题上达成一致协议，使结盟双方最终能够获得  $1+1>2$  的投资效应。因此，在技术研究、开发及经济上的跨国战略联盟，作为跨国公司在经济全球化背景下的一种发展模式正在不断得到加强。

---

### 专栏： 跨国公司在中国--从投石问路到大举进军

随着中国经济改革开放的不断深入，跨国公司在中国的投资也从 20 世纪 80 年代的“投石问路”到 90 年代后期的“大举进军”。跨国公司进入中国大体可分为三个阶段：第一阶段为 1979 年-1992 年，跨国公司在中国的活动主要是商品贸易和技术贸易；第二阶段 1992 年-2001 年，跨国公司在中国进行了大规模的直接投资，但领域有限。在这一阶段，《财富》500 强企业中有 250 家在中国有直接投资。截至 2000 年底，在外商投资企业就业的人数达到约 2000 万，占全国城镇劳动人口的近一成。第三阶段是 2001 年中国加入世贸组织以后。中国加入世贸组织，对外国公司开放了金融、通讯、交通、零售等许多过去一直不允许外资进入的行业。因此，在新阶段，中国将出现跨国公司全面进入中国的新局面。

目前，世界 500 家最大跨国公司已有 400 多家入驻中国，他们的投资涉及机械、电子、化工、建材、通讯、医药和食品等几十个领域，投资区域从沿海的上海、广东和福建等地向中西部等内陆地区挺进。跨国公司在华投资在规模大、产业新、领域广的基础上，开始呈现出投资目标战略化、投资结构产业化、投资产品系列化和投资趋向配套化的新趋势，对于促进中国经济增长、加强人力资本的开发与利用，增加国际收支盈余等方面有非常重要的作用。

#### 1. 可口可乐

全世界最畅销的 5 种饮料中可口可乐公司就占了 4 种，它们是可口可乐、芬达、雪碧和健怡可口可乐。可口可乐公司拥有世界最大的分销系统，它的软饮料产品畅销世界 200 多个国家和地区。全世界每天消费的可口可乐产品高达 10 亿多罐。可口可乐品牌的价值已超过 470 多亿美元。

**生产本地化** 可口可乐公司很早就进入了中国市场。最早的两家可口可乐瓶装厂是 1927 年分别在上海和天津建立的。到 1948 年，上海的可口可乐瓶装厂已成为美国境外第一家年产超过 100 万箱的装瓶厂。1949 年后可口可乐退出中国市场。1978 年中国改革开放后，可口可乐是最早重返中国市场的跨国公司之一。1979 年 1 月 24 日，首批 3 万箱可口可乐被运到广州、上海和北京销售。随着可口可乐产品在中国销售范围的扩大，可口可乐公司开始在中国建立罐装工厂。

改革开放后第一家可口可乐罐装厂于 1981 年在北京投产，其罐装设备全部由可口可乐公司提供。之后不久，厦门、珠海、大连等城市相继出现了可口可乐罐装工厂。到 1992 年，

可口可乐已参与投资建立了 13 家合资企业。1993 年可口可乐公司又同中国原轻工业部签署了合作备忘录，愿意长期进行合作，于 5 年中在中国北部及中西部的西安、武汉等城市在建立 10 家罐装工厂。1999 年里，可口可乐又在中国的成都、昆明和太原新建了 3 家瓶装工厂，使可口可乐在中国的瓶装工厂总数达到 24 家，总投资达 8 亿美元。

据统计，目前可口可乐产品已经占中国软饮料市场的三分之一，它已经成为在中国知名度最高的国际品牌，连续 6 年保持最畅销的饮料。盖洛普调查公司 1997 年的调查显示，81% 的中国人知道可口可乐。1998 年，可口可乐在中国销售了 87 亿 9 千 2 百万罐饮料，比前一年增加了 20%。

**对中国经济的影响**根据美国南卡罗来纳大学、中国北京大学和清华大学研究人员 1999 年的联合调查研究，1998 年中国的 41.4 万多个就业机会同可口可乐产品的生产和销售有直接或间接的关系。研究还发现，可口可乐为中国经济直接注入资金 80 亿元人民币，间接创造了将近 220 亿元人民币的增加值。另外一项主要发现是可口可乐对中国税收所作的贡献：在 1998 年，可口可乐装瓶厂上缴利税近 4 亿元人民币。可口可乐在中国的经营还间接的增加利税 12 亿元人民币。

另外，可口可乐对中国经济的间接影响要远远超过其对中国经济的直接影响。可口可乐在中国营造了一个庞大的独立供应商和销售商网络。它几乎覆盖了中国的所有省份。可口可乐在中国的合资灌装、制瓶伙伴绝大多数为国有企业。在与这些国有企业合资生产及灌装的过程中，可口可乐通过全新的全球营销和管理策略以及最新的生产技术来支持国有企业改革。

## 2. 波音公司

波音公司是世界上最大的民用及军用飞机制造商，同时也是美国国家航空航天局最大的承包商，其 1996 年公司营业额为 227 亿美元，1997 年为 458 亿美元。波音公司与遍布全球 145 个国家的客户都有着广泛的联系，其员工则遍及 60 个国家和美国本土 27 个州。在世界范围内，其员工数超过了 237,000 人。截止 2001 年 7 月，在中国大陆飞行的 548 架大型喷气式飞机中有 357 架来自波音。在中国的民用航空市场中，波音占据了飞机数的 65% 和座位数的 69%。

**对中国航空工业基础建设的支援**自 1993 年，波音公司在中国的基础建设中的投资已达数亿美元，重点在提高安全系数、增加运输能力和管理技能培训领域。对飞行员、维修和航班运行人员的培训也从 1993 年的年均 800 人次稳步增长到 1997 年的年均 1,300 人次。从 1993 年至 2001 年，波音公司共为中国培训了 11000 专业技术人才。

波音在北京首都机场设有世界最大的飞机配件中心之一，该中心可在两小时内紧急装运 35,000 个配件。中心还储备来自 25 个供应商的配件，提供局部维修和大修服务，并为航空公司提供后勤培训。为确保中国机队的可靠运行，波音公司的 31 名驻场服务代表分布在中国的 21 个基地。波音公司的支援还包括一支在中国的现场技术专家队伍。

80 年代，波音帮助中国民航管理局在天津的中国民航学院建立飞机维修证书课程。通过 FAA 考试的毕业生将得到国际承认的飞机维修执照。目前，波音正在协助中国民航管理局建立民航飞行学院，它将成为中国最先进的飞行员培训学院。波音已赞助该学院价值数百万美元的 737 驾驶模拟舱，用以训练数百名飞行教练员。1996 年，波音与美国佛罗里达技术工程学院签订协议，向中国民航飞行学院提供一流的教员和管理技巧培训。

波音公司还在航空飞行条例的制定方面，协助中国民航管理局改善民航系统及其操作程



序。其中包括意外事件预防培训、协助安全数据的收集与分析,证书培训以及提高空中交通管理。一支“中国-波音联合空中交通服务小组”于1993年成立,并继续致力于培训、安全和运输能力的提高。

**与中国航空工业的合作** 中国与波音在航空工业方面的合作始于70年代末。目前世界范围内约有3,100架波音飞机的一些主要部件是在中国制造的。

与中国合作生产的主要部件包括西安飞机公司的波音737垂直尾翼,水平尾翼、前检查舱门,以及波音747后缘肋。1997年3月,西安生产的第500个垂直尾翼交付使用。沈阳飞机公司是波音的另一伙伴,合作生产波音757货舱门和波音737机尾部分。成都飞机公司生产波音757尾翼。

波音还与中国的公司分别在西安、天津、北京建立了三个合资企业,生产部分零部件和提供维修、保养、培训等服务。

波音公司的制造、质量和计划方面的专家小组为中国生产波音飞机部件的工厂提供现场培训,目标是实现具有国际水平的高质量、低成本组装。今天,中国不仅是主要的供应商和合作伙伴,还在737-700机型尾翼设计、部件计划和MD-90的最后组装方面扮演着重要角色。

由于波音公司的利益与中国经济发展的紧密关系,波音公司在推动中美贸易关系正常化和支持中国加入世界贸易组织中始终起到了积极的推动作用。

### 3. 诺基亚

2001年8月号第6期美国《商业周刊》公布了其排定的2001年度100个“全球最具价值品牌”名单,全球最大的移动电话制造商诺基亚公司名列第五。凭借经验丰富、创新、用户友好以及安全的解决方案,诺基亚继续保持了移动通信全球领先者的地位。

**进入中国电信业** 诺基亚自20世纪50年代起在中国就有业务,从提供电缆和传输系统等产品开始,逐渐发展到引进全套的网络和移动电话产品。诺基亚1985年在北京设立办事处。同年,诺基亚向大庆油田交付了其第一个成套固定网络。1986年,诺基亚向中国提供了目前第一个模拟NMT450系统,并于1989年成为第一个向中国提供模拟ETACS便携机的欧洲公司。

诺基亚在90年代初向中国提供第一批GSM移动电话和GSM网络,1995年接通中国第一个无线数据电话,并建立首家大规模生产GSM系统设备的合资企业。1996年率先向中国提供国际漫游网,接通GSM1800网络电话。1997年向中国交付GSM1800网络,推出同时支持简、繁体中文短讯服务的诺基亚8110手机。1998年签订中国第一个双频网协议,推出在MS Win95平台上的无线数据套件中文版和手机中文输入法。1999年宣布并推出WAP手机诺基亚7110,合作建立了全国性IPv6实验网,实现了WAP手机上的中文浏览,合作建立W-CDMA实验网。2000年,诺基亚在福建启动世界上第一个能与最新商业标准兼容的GPRS网络,并向台湾提供亚洲第一个GPRS网络。诺基亚与中国伙伴的积极合作和对客户需求的迅速反应赢得了他们的信任,从而使诺基亚成功地发展成为中国电信行业的一个重要组成部分。

**研发合作** 诺基亚在中国成立了研发中心开发新产品。作为其全球研发网络的重要组成部分,诺基亚中国研发中心致力于把最新的产品和技术方案应用于中国市场。通过与中国研究机构建立战略伙伴关系,研发中心加强了在移动通信技术、固定和无线数据解决方案等方面的领先地位。

1998年1月,诺基亚在中国的全球性研发中心在北京诺基亚和平里工业园建成。和平

里工业园是集研发、生产、客户服务、培训和办公于一体的综合性园区。2000 年 5 月，又一座面向 21 世纪的世界级高新技术产业基地-星网（国际）工业园在北京落成。北京诺基亚移动通信有限公司（北京诺基亚）作为园区内的龙头企业率先进驻星网，并带入相当于 100 亿人民币的投资和 20 家国内外合作伙伴。通过建设星网（国际）工业园，诺基亚进一步加大了在中国的投资力度，加速生产本地化和技术转让进程，扩大出口和本地采购。同时，诺基亚发展与中国研发机构和大学的合作关系，与诺基亚合作的高校和研究机构包括清华大学、北京邮电大学、浙江大学、东南大学、中国科学院和信息产业部电信传输研究所等，有力地推动了中国对移动通讯技术的研究和开发。

**生产与出口** 中国已经成为诺基亚全球重要的生产和研发基地。以北京首信诺基亚为例，自 1995 年建立以来发展迅速，2001 年销售额是 1996 年的 23 倍。2001 年，出口额达 11.23 亿美元，占北京市出口总量的近四分之一，连续 3 年保持了北京最大的出口企业的称号。2001 年上缴税收 11.9 亿元人民币，是北京最主要的利税大户之一。与此同时，东莞诺基亚移动电话有限公司 2001 年出口业务大幅增长，一跃成为东莞市第一出口大户并跻身全国出口第八名。诺基亚中国合资企业生产的最新型诺基亚移动通信产品不仅满足了国内市场的需要，而且远销到欧美、亚太等地区。诺基亚通过生产、开发和管理等方面的技术转让，促进本地供应商在中国的发展和提高他们在国际市场上的竞争力，进而与中方合作伙伴建立成功的合作关系。

截止到 2001 年底，诺基亚在中国投资总额已达到 23 亿欧元。在中国，诺基亚建有 20 多家办公机构、8 个合资企业和 2 个全球性研发中心，拥有员工超过 5000 人。诺基亚 2000 年在中国的生产总量和出口份额均居国外厂商之首。据中国海关统计，2001 年诺基亚在中国出口总额超过 25 亿欧元，比上年增长约 50%，继 2000 年之后再次保持“中国通信业外商出口第一”的位置。

参考资料：

滕维藻/郑飞虎/谢光北，“跨国公司与中国的未来”，《世界经济》2000 年第 5 期。

林毅夫，平新乔，杨大勇，“可口可乐罐装系统对中国经济的影响”，北京大学中国经济研究中心讨论稿，No. C2000 - 001，2000 年 1 月

波音公司网站：<http://www.boeing.com>

诺基亚中国公司网站：<http://www.nokia.com.cn>

#### 第四节 国际要素流动和国际贸易的关系

国际要素流动和国际商品及服务贸易是各国经济交往最重要的两种形式，对两者关系的研究也是国际经济学的重要理论课题之一，很多经济学家和学者对此问题从不同角度进行分析，得出了各自不同的结论。

##### 一、要素流动与贸易的替代关系

##### 1. 劳动力流动与劳动密集型商品贸易的替代

劳动力的自由流动会改变一国的资源配置。在资本不变的情况下，移民输送国由于劳动力的减少而使资本—劳动力比率（人均资本）上升，资本变得相对充裕；而移民接受国的情

况则相反，劳动力会由于外来移民而变得相对充裕起来。这种资源配置的变化，对贸易会产生一定的影响。

在第一节墨西哥和美国的劳动力流动的模型中，在其它条件不变的情况下，墨西哥向美国移民而造成墨西哥劳动力减少，整个国家的生产能力下降，墨西哥的生产可能性曲线向里收缩。由于大米是劳动密集型产品，劳动力的减少会使大米生产能力的下降大于钢铁生产能力的下降。作为劳动充裕的国家，劳动力的大量外移会造成劳动密集型产品出口工业的收缩，对生产和贸易的影响正好与出口扩张型增长相反。

另一方面，美国接受了大量外来劳动力，其生产可能性曲线外移，而劳动密集型产品（大米）的生产能力的扩大会超过其他部门（钢铁），其结果类似进口替代型增长。无论是墨西哥出口工业的收缩还是美国进口竞争部门生产能力的增长，都会造成两国之间劳动密集型产品贸易的减少。劳动力输出国会减少生产和出口劳动密集型产品，而劳动力接收国会在本国生产更多的劳动密集型产品从而减少对劳动密集型产品的进口。因此，国际劳动力的流动在某种程度上起了替代劳动密集型产品贸易的作用。

在要素收入方面，从第一节劳动力流动的福利分析中得知国际劳动力流动也会造成墨西哥工人的工资上升，美国工人的工资下降。这与“斯托尔珀—萨缪尔森定理”中美国与墨西哥从事劳动密集型产品贸易的结果是一致的。因为根据斯托尔珀和萨缪尔森的分析，劳动密集型产品贸易的最终结果会使劳动密集型的进口国工人的工资降低，出口国工人的工资增加，在本模型中即墨西哥工人的工资上升，美国工人的工资下降。所以对要素收益的影响角度讲，劳动力和贸易的自由流动也有替代的作用。换句话说，无论是劳动密集型商品的国际贸易还是国际间的劳动力流动，都会导致各国内劳动力收益与其他要素收益的差距缩小（斯托尔珀—萨缪尔森定理），导致各国间劳动力收益的差距缩小（要素价格均等化定理）。

## 2. 资本流动与商品贸易的替代效应

跟劳动力国际流动与劳动力密集型商品贸易的关系一样，资本的国际流动对资本密集型产品的国际贸易也有替代作用。1999 年诺贝尔经济学奖获得者、美国哥伦比亚大学教授罗伯特·蒙代尔（Robert Mundell）是最早研究国际贸易与要素流动之间关系的经济学家。他在赫克歇尔—俄林模型的基础上得出国际贸易与要素流动之间是替代关系的结论。他进一步推断，对国际贸易的阻碍会促进要素的流动，而对要素流动的限制则会促进国际贸易<sup>68</sup>。二者都能实现商品价格均等化和要素价格均等化：即使要素不能流动，自由贸易除了使商品价格均等化外，也能使要素价格均等化；同样，即使无法贸易，要素的自由流动除了使要素价格均等外，也会使商品价格趋同。

为说明要素流动和商品流动的关系，蒙代尔建立了一个模型（Mundell，1957）。这个模型的基本假设是：

- （1）两种生产要素：劳动和资本；
- （2）两种可贸易商品：棉花和钢铁，假定棉花是劳动密集型产品，钢铁是资本密集型产品；
- （3）两个国家：A 国和 B 国；A 国是劳动充裕的小国，B 国是资本充裕的大国（可以看成 A 国以外的所有其他国家）。A 国的生产条件和要素禀赋变动不会影响 B 国的价格，但 B 国的任何变动会影响 A 国的价格；

<sup>68</sup>在俄林的《区间贸易和国际贸易》（Bertil Ohlin, *Interregional and International Trade*, Cambridge, 1935) 的第9章中有这个命题的类似表述。

- (4) 生产技术假定：两国生产技术相同，而且边际收益递减，规模报酬不变。资本和劳动的边际生产率由生产中所使用的两种要素的配置比例决定。这是基本的新古典贸易模型假设；
- (5) 要素假定：劳动和资本可以在国内各部门自由流动，各国要素禀赋的相对充裕程度排除了完全专业化生产的可能。

在上述假定下蒙代尔分四步来证明关于国际贸易与要素流动之间具有替代关系的假说：

第一步，先假设要素在国际间不能自由流动，但贸易是自由的。这是我们熟悉的情况。A 国出口棉花进口钢铁，两国商品和要素的价格都相等。均衡结果如图 6—2 所示，自由贸易下钢铁的相对价格用 YY 曲线表示。在这一价格下，A 国进口 RS 单位的钢铁出口 PR 单位的棉花，它的收入用棉花或钢铁表示都是 OY。

第二步，假设资本在国际间可以自由流动。但是，自由贸易下两国资本的边际生产率是相等的，所以资本不会跨国流动，均衡不变。

第三步，假设 A 国对钢铁征收关税。为简单起见，假设关税水平高到使贸易完全停止（“禁止型关税”），即关税使钢铁的相对价格上升以至使均衡点退回到自给自足的状况（点 Q）。产品价格的变动对要素价格的影响如何呢？根据“斯托尔珀-萨缪尔森定理”，A 国的钢铁相对价格的提高会使生产要素由棉花部门向钢铁部门流动；棉花生产的下降和钢铁生产的增加会产生过度的劳动供给和过度的资本需求，劳动边际生产率下降和资本边际生产率上升，最终导致劳动的实际报酬下降和资本的实际收入上升。

但是资本在国际间是可以流动的，A 国较高的资本报酬会促使资本由 B 国向 A 国流动，从而使 A 国资本变得更加充裕，A 国的生产可能性曲线外移，在图 6-2 中表现为从 TT 移到 T'T'（类似“进口替代型增长”）。资本的流入会对 A 国产生两方面的影响：

首先，随着资本的流入，A 国国内的资本存量增加，在商品价格不变的条件下（A 国是小国），国内钢铁的生产不断增加，而棉花的产量不断减少。

其次，资本的不断流入会使得 A 国资本的边际产量不断下降最终使两国的要素边际生产率相等，实现两国之间要素价格的均等。

因为假设 B 国足够大，所以资本的流出不会影响它的边际劳动生产率，又因为资本流动的最终结果是 A 国和 B 国资本的边际劳动生产率相等，所以资本的国际流动一定会使 A 国劳动和资本的边际生产率恢复到征收关税前的水平。在新的均衡点上，A 国的要素边际生产率与征收关税前相同，因此，A 国商品的相对价格等于 B 国产品的相对价格，也会与没有关税时一样，Y'Y' 的斜率等于 YY 的斜率。A 国在新的均衡点 P' 从事生产。A 国和 B 国的商品价格相等意味着 A 国没有必要再从 B 国进口钢铁，从而两国间贸易中止。这是一种由外国资本流入而产生的“进口替代型增长”。

与本国资本积累产生的进口替代型增长的不同之处是，A 国必须支付 B 国资本的利息。A 国的生产点为 P'，但消费点必须低于 P' 点。A 国支付 B 国资本的利息（即 B 国资本在 A 国获得的收益）不能用于 A 国的消费。这部分收入可以用  $(Y' - Y)$  来表示。也就是说，在支付了 B 国资本的利息以后，A 国的实际收入约束线是 YY 而不是 Y'Y'，即与原来的生产可能性曲线 TT 相切的相对价格曲线。这样的话，A 国的要素收入和价格都与没有关税时一样，需求从而消费与原来一样，仍在 S 点。

第四步，假设关税不是“禁止型”的，在征收关税后的钢铁相对价格仍然低于自给自足时的价格，贸易仍然存在。但是，我们会很快发现，只要允许资本自由流动，这种情况跟“禁止型关税”的结果是一样的。

因为，只要有关税存在，钢铁的国内价格就会高于国际价格，就会出现生产要素从棉花部门向钢铁部门的移动，就会出现要素边际生产率的变化和要素收益的变化。本国资本收益

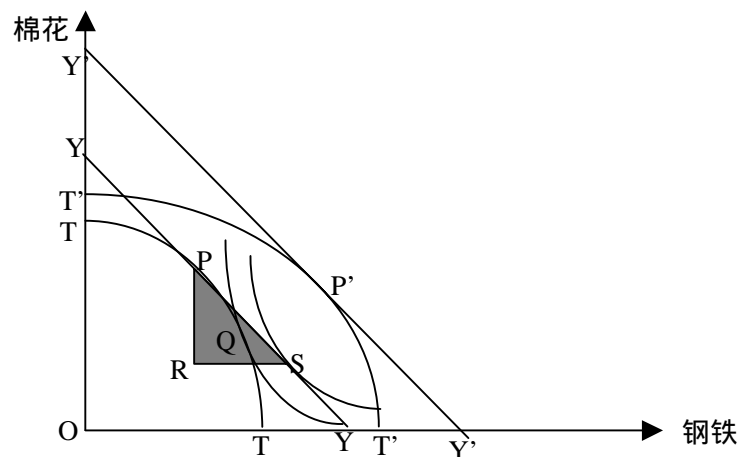
的提高就会吸引外国资本的流入，直到两国要素的边际生产率相等，两国价格趋同，贸易消失。这时，关税也不再需要了。因为两国的价格和边际生产率均等了，关税可以取消而不使资本回流。虽然关税最初限制了贸易，但是造成了资本流动。资本流动后即使取消关税，贸易也变得不再必要。至此，蒙代尔证明了国际贸易与要素流动之间存在着替代关系。

接着，蒙代尔进一步扩展了这个模型。他在放松假定（3）之后，又证明了上述结论对同样规模的两国也成立。

当然上述分析不仅局限于关税，它也适用于运输成本的变化。运输成本的上升会提高稀缺要素的真实报酬，降低充裕要素的真实报酬，从而鼓励充裕要素的出口。任何对贸易的阻碍都会提高稀缺要素的稀缺性，这样使得生产要素在国际范围内的流动和重新配置变得更加有利可图。

他还证明了增加要素流动障碍会刺激贸易。假设这种障碍是对外资征税，则税收会使外资的收益下降，则所有的外资将撤回，生产可能性曲线重新回到 TT。如果 A 国物价不变，由罗勃津斯基定理可知，棉花的产量增加，钢铁产量下降，生产回到 P。由于要素收入和物价不变，所以国内消费点仍在 S 点。产量的变化会使钢铁的相对价格上升，但是自由贸易抑制了这种价格的变化。在外资撤出后，本国在 P 点上生产，S 点上消费，出口 PR 单位棉花，进口 RS 单位钢铁。总之，对外资征税遣返了外资刺激了贸易。

图 6-2 国际资本流动和贸易的替代关系



综合以上，蒙代尔认为在世界范围内有效配置资源，不需商品和要素同时自由流动，只要生产满足一定条件，商品或要素之一完全流动就可以了。

## 二、要素流动与贸易的互补与促进作用

生产要素国际流动和商品国际贸易之间的关系除了相互替代以外，在一定的条件下还有互补和促进的作用。

### 1. 技术不同时要素流动对国际贸易的促进作用

蒙代尔关于要素流动和商品贸易之间的替代关系主要是建立在赫克歇尔 - 俄林模型上的。马库森 (Markuson, 1983) 改变了赫克歇尔 - 俄林模型中两国技术相同的假设条件，结果发现国际贸易与要素流动之间不仅存在替代性而且还存在互补关系。

在马库森模型中，假设两国（比如说美国和中国）之间要素禀赋相同但在生产技术上存在差距，假设两国都生产两种产品：钢铁和棉布。钢铁是资本密集型产品，棉布是劳动密集型产品。美国生产钢铁的技术比中国高，而中国生产棉布的技术高。美国具有生产钢铁的比较优势，中国有生产棉布的比较优势。两国发生贸易时，美国出口钢铁而中国出口棉布。

贸易后两国各自增加本国有比较优势产品的生产，从而造成各国不同要素回报率的差异。在美国，资本密集型钢铁生产的增加和劳动密集型棉布生产的减少，导致对资本相对需求的增加，资本收益率的提高和劳动收益率的下降。在中国，情况则正好相反，劳动收益率提高而资本收益率下降。这时，如果允许生产要素的国际流动，中国的资本就会流向美国，而美国的劳动力就会流向中国。美国资本的增加和中国劳动力的增加都会进一步加强各自的比较优势，更多地生产和出口本国具有比较优势的产品，进口本国没有比较优势的产品。要素流动增加了国际贸易，两者呈现互补关系。

类似的研究还有不少，包括默瑞·坎姆（Kemp, 1966），罗纳德·琼斯（Jones, 1967），道格拉斯·普尔维斯（Purvis, 1972），拉斯·斯文申（Svensson, 1984）等。在考虑了国家之间的技术差异后，他们发现要素的国际流动会促进贸易的增长。在引入了生产税、垄断市场结构、外部规模经济和要素市场扭曲等因素后，贸易和国际资本流动之间也会出现互补关系（Markusen, 1983）。

## 2. 与技术关联的要素流动和国际贸易

在传统的要素流动分析中，人们通常把各国的资本或劳动看成是一种同质的要素，在各种不同的行业的生产中都可以使用。在这种情况下，资本从发达国家流向发展中国家，会使发展中国家资本稀缺的情况得到改善，有利于这些国家扩大资本密集型产品的生产。同样，当劳动力从发展中国家流向发达国家时，会促进发达国家劳动密集型产品的生产，这种要素的国际流动会在某种程度上替代同类要素密集型商品的贸易。

但是，现实中国际资本流动的主要形式之一是外国直接投资（FDI），资本的流动不仅仅是货币资金，而是与具体的技术和产品相联系的。劳动力也不是同质的，可进一步分为有技能的工人和无技能的工人。当这些与技术关联的要素进行跨国流动时，往往会促进国际贸易的发展。这种与技术和产品关联的要素流动包括：发达国家劳动密集型产业向发展中国家的转移或对发展中国家劳动密集型产业的直接投资，发达国家对发展中国家资源产业的直接投资，发展中国家技术人才向发达国家移民等。

### （1）发达国家劳动密集型产业的转移

在传统的贸易理论中，发达国家在劳动密集型产品上失去比较优势后，资本会从劳动密集型行业转移到国内有比较优势的行业中去。但当资本允许在国际上自由流动时，发达国家从劳动密集型行业退出来的资本往往会投入到发展中国家的劳动密集型行业中去。外资的进入会使发展中国家的劳动力得到更充分的利用，从而促进劳动密集型产业的发展。

资本在国际间的流动还会引起资金输入国的技术变动。许多发展中国家虽然劳动力充裕，但由于缺乏技术，即使是劳动密集型产品也无法生产，而通过外资流动带来的技术转移，把产品、技术和有效的管理机制等引进了国内，从而促进了劳动密集型产品的生产和出口。

因此，这种带有特定技术和产品的国际资本流动不仅没有减少发达国家和发展中国家之间资本密集型产品的贸易，还促使发展中国家提高了其具有比较优势的劳动密集型产品的生产和出口，从而推动了南北贸易的发展。

20 世纪六七十年代的亚洲“四小龙”（南韩、中国台湾，新加坡，香港）和东南亚一些国家以及 20 世纪八九十年代中国大陆大量引进外资的结果就是促进了劳动密集型产品的生产和出口。1999 年底，中国“三资”企业的进出口产品数量已占全国进出口总额的近二

分之一（全国进出口总额为 3606 亿美元，外资企业进出口总额为 1745 亿美元，占 48.4%），直接出口额也已接近全国外贸出口总额的二分之一（全国出口总额为 1949 亿美元，外资企业出口总额为 886 亿美元，占 45.5%）<sup>69</sup>。

## （2） 发达国家对发展中国家资源产业的投资。

许多矿产资源和能源是资本密集型产品，发展中国家往往因为缺乏资本和技术而无力开采，但矿产资源本身不能移动。在这种情况下，发达国家的资本投入到发展中国家的资源产业会促进这些产业的生产和出口。

美国石油公司向中东地区的投资就是一个典型的例子。美国的石油业始于 1859 年，当埃德温·德来克（Edwin Drake）在宾夕法尼亚首先发现石油后，美国的石油工业就蓬勃地发展起来了。在很长的一段时期内，美国的石油工业是其重要产业之一。著名的洛克菲勒就是美国美孚石油公司（Standard Oil）的创始人，并成为美国历史上第一个财产过亿万美元的人。第二次世界大战之后，在美国本土开采石油的成本越来越高，在这种情况下，美国的石油资本不是流向国内其他有比较优势的产业，而是大量流向了中东的石油工业，从而大大提高了中东国家的石油生产能力，使中东地区各国成为主要的石油生产和出口国家。美国则从 1990 年变成了石油净进口国，到 2000 年每天从国外净进口（主要从中东地区）400 万桶石油。美国向中东地区的投资增加了与这些国家的贸易。

## （3） 发展中国家向发达国家的技术移民

尽管劳动力不能象资本那样自由流动，但许多发达国家对具有一定教育背景 and 知识技能的人还是采取了许多积极的移民政策。如美国的移民种类中就有“技术移民”一项，受过高等教育是一般技术移民的必要条件，对于某些有特殊才能或技能的人则可列入特殊技术移民。

在这种积极的吸引外国技术人才的政策下，世界高科技人才大量涌入美国，为美国的技术创新注入了源源不断的人力资本，提高了美国产品的科技含量，也增加了技术密集型产品的比较优势。另一方面，资本密集型产品的生产往往需要技术人员和熟练工人，发展中国家的技术移民也会使美国的资本得到更好的利用，推动美国资本密集型和技术密集型产品的生产和出口。

## 3. 要素流动对国际贸易的其他促进作用

要素流动有可能会从更大的范围内对商品贸易产生影响。两国之间的要素流动可能会减少相互之间的贸易，但同时也有可能提高了整个世界的贸易流量。

假设中国相对于朝鲜是一个资本充裕的国家，但相对自己的主要贸易伙伴国美国和日本又是一个劳动充裕的国家。如果允许中朝之间劳动力的自由流动，可能会有大批朝鲜移民到中国来。中国劳动力的增加会减少中国与朝鲜的贸易（替代效应），但也进一步加强中国生产劳动密集型产品的能力，中国的生产可能性曲线朝偏向劳动密集型的出口部门移动，其结果相当于“出口扩张型增长”，在总体上增强了中国生产和出口劳动密集型产品的能力。但是因为中国对朝鲜的贸易量很少，从而促进中国对重要贸易国家的出口。

<sup>69</sup> 根据《中国统计年鉴2000》有关数据计算。

**关键术语**

劳动力流动	移民	外籍劳工	智力外流
知识收益	拥挤成本	社会摩擦	货币资本流动
直接投资	国际间接投资	国际证券投资	国际股票投资
国际债券投资	外国债券	欧洲债券	跨国公司
并购	后向联系	前向联系	

**本章小结：**

8. 生产要素（除了土地等自然要素以外）在国际间的流动，会对各国的贸易模式和贸易量产生影响。
9. 国际劳动力流动主要包括移民和外籍劳工两种形式，劳动力流动引起的福利变动是，移民接受国福利增加，移民输出国企业的损失大于劳动力所得，但移民本身有净收益。如果包括移民所得，移民输出国的福利也得到改善。世界整体福利水平提高。
10. 移民还有很多附带的成本和收益，如知识收益、拥挤成本和社会摩擦等，从而对财政、技术、文化和社会等方面产生影响。
11. 国际资本流动引起的利益变动是：资本输出国有净收益；资本输入国的劳动力获利、资本受损，但国家整体福利水平上升。
12. 跨国经营是企业适应客观条件追求利润最大化的结果。跨国公司在国际经济中的主要作用是，促进了商品的生产和流通，促进了资本的国际流动，也促进了技术的国际转移与外溢。
13. 国际贸易与要素流动之间存在着相互替代的关系，但在一定的条件下，两者还存在互补或相互促进的关系。发达国家向发展中国家的劳动密集型产业和资源产业的投资和发展中国家向发达国家的技术移民都会进一步促进贸易的发展。

**思考与习题**

1. 国际劳动力流动过程中，对于移民自身来说，移民成本主要有哪些？
2. 假设法国出口资本密集型产品，从波兰进口劳动密集型产品；波兰则相反，出口劳动密集型产品进口资本密集型产品。假设波兰加入欧盟后大量的波兰人移居法国。请用图说明波兰移民对法、波两国劳动密集型产品的生产和贸易的影响。
3. 2000年6月13日至15日，韩国（南朝鲜）总统金大中访问平壤，与北朝鲜领导人金正日举行了历史性的会晤。2002年9月，双方决定修复贯通南北的铁路。如果若干年后南北朝鲜统一，允许劳动力自由流动，这会对南北朝鲜的企业、劳动力以及整个朝鲜的福利水平产生什么样的影响？（请用图说明）



4. 假设墨西哥是劳动力充裕的国家，美国是资本充裕的国家。北美自由贸易协定签订后，美国的资本大量到墨西哥投资。请用局部均衡的方法分析美国和墨西哥两国资本市场各方的利益变动。墨西哥是否从吸引美国资本中获得利益？美国呢？
5. 20 世纪末，香港和台湾劳动密集型产业内的资本大量向中国大陆沿海地区转移，对海峡两岸和内地与香港之间的劳动密集型产品贸易有什么影响？画图说明。

#### 参考书目：

斯塔夫里阿诺斯，《全球通史：1500 年以后的世界》（中译本），吴象婴、梁赤明译，上海社会科学院出版社，1992 年

荣芳，何晋秋，“国际人力资本流动的可持续性探讨”，《中国软科学》2000 年第 6 期。

李岚清主编，《中国利用外资基础知识》，中共中央党校出版社，中国对外经济贸易出版社，1995 年

对外贸易经济合作部国际经贸研究院跨国公司研究中心主编，《跨国公司在华投资报告（2001）》

李荣林，《国际贸易与直接投资的替代性与互补性》，2001 年中国经济学年会国际经济学论文

卢进勇，虞和军，朱晞主编，《国际服务贸易与跨国公司》，对外经济贸易大学出版社，2002 年

岳昌君，《国际贸易、比较优势与技术传递》，北京大学中国经济研究中心博士论文，2000 年 6 月

经济学家情报社 EIU[英]，《跨国公司在华 - 赢家和输家》，新华出版社，2000 年。

梁能，《跨国经营概论》，上海人民出版社，1995 年 11 月

徐振东，“百年国际直接投资：演化、贡献及启示”，《国际金融研究》2001 年第 5 期。

金芳，“跨国公司的微观发展与经济全球化”，《世界经济研究》1999 年第 1 期。

[日] 小岛清：《直接投资主导型经济增长——东亚经济的将来》，《世界经济评论》1997 年 3 月号。

Borjas, George J. “The Economics of Immigration.” *Journal of Economic Literature* 32 (December 1994): 1667-1717.

Bhagwati, Jagdish (ed.), *The Brain Drain and Taxation, II: Theory and Empirical Analysis*, New York: North-Holland, 1976.

“The Economic Analysis of International Migration”, Pages 44-56 in Robert C. Feenstra (ed.) *Essays in International Economic Theory: International Factor Mobility*, Cambridge: The MIT Press, 1987.

Djajic, S., International migration, remittances and welfare in a dependent economy. *Journal of Development Economics* 21, (1986) pp.229-234.

Markusen, James R., “Factor Movements and Commodity Trade as Complements”, *Journal of International Economics*, vol. 13, 1983, pp. 341-356.

“The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade” *Journal of Economic Perspectives* 9 (Spring 1995): 169-190.

Markuson, James R. and Melvin, James R. “Factor movements and commodity trade as complements”, *Journal of International Economics*, 13(1983), p341-356.

Markuson, James R. and Svensson, Lars E. O., “Trade in goods and factor with international differences in technology”, *International Economic Review*, Vol. 26, No.1, p175-192, 1985

Neary, J. P. (1995), “Factor Mobility and International Trade”, *Canadian Journal of Economics* 28, Special Issue: pp. 4-23.

Samuelson, Paul A., “Prices of Factor and Goods in General Equilibrium,” *Review of Economic Studies*, 1953-54, XXI (1), 1-21.

Mundell, Robert A., "International Trade and Factor Mobility", *American Economic Review* 47 (1957), pp. 321-335.

Ruffen, Roy J. "International Factor Movements" in *Handbook of International Economics*, Vol. 1, edited by Ronald W. Jones and Peter B. Kenen, 237-288. Amsterdam: North-Holland, 1984.

Svensson, Lars E.O., "Factor Trade and Goods Trade", *International Economic Review*, volume 16, 1984, pp. 365-378.

## 第七章 进口保护政策:关税

在前几章中，我们分析了贸易产生的原因与结果。从经济的角度来看，不论是出口还是进口，自由贸易给双方都带来净收益。通过国际分工和自由贸易，各国的福利水平都得到提高。可是在现实中，自由贸易却受到许多国家各种政策的干涉。其中最主要、最普遍的是限制进口和鼓励出口。政府为什么要干涉自由贸易？为什么要通过政策限制进口或刺激出口？各种贸易保护政策的目标是什么？保护的结果是什么？本章与后面三章将讨论和分析这些问题。

在本章和下一章中，我们将先后对影响进口的各种政策进行经济分析，进口保护的主要措施包括关税和以配额为代表的非关税壁垒。关税通过提高进口商品价格达到减少进口的目的，而配额则直接使用数量限制的办法来减少进口。本章先分析关税政策，配额等非关税保护措施将在下一章中介绍。

### 第一节 进口关税的基本概念

进口关税是一国政府通过海关向进口商品或服务征收的税赋。

征收关税的具体形式很多，有的是根据进口商品价值征收一定比例的关税，称之为**从价税**（Ad Valorem Tariff）。例如，到 2006 年中国的汽车关税率为 25%，如果一辆进口汽车的价值为 2 万美元，关税额就是 5000 美元。有的则根据进口商品的实物数量征收一个给定数额的关税，称之为**从量税**（Specific Tariff）。从量税按照货物的计量单位（重量、长度、面积、容积、数量等）作为征税标准，以每一计量单位应纳的关税金额作为税率的关税。例如，中国对啤酒征收的从量税普通税率为每升 7.5 元人民币，优惠税率为每升 3.5 元。从量税的优点在于对数量众多、体积庞大、价值低廉的产品征收手续简便，可以节约大量征收费用。在二次世界大战以前使用从量税的国家较多，目前单纯使用从量税的国家已经很少。实际操作中也有把从价税和从量税混合使用，称之为**复合税**（Compound Tariff），即在税则的同一税目中，定有从价和从量两种。中国 1999 年起对部分商品征收复合税。例如，对于完税价格低于或等于 2000 美元/台的录像机执行单一从价税，普通税率是 130%，优惠税率为 45%（2002 年降到 36%）；但对完税价格高于 2000 美元/台的录像机，每台征收复合税。普通税率是每台 20600 元人民币的从量税，再加 6% 的从价税；优惠税率是每台 7000 元（2002 年降到 5480 元）人民币的从量税，再加 3% 的从价税。另外还有一种关税被称为**滑准税**。滑准税是一种与进口商品价格成反向关系的关税计征办法，即进口商品价格越高其进口关税税率越低，而价格越低税率越高。其主要特点是，可以保持滑准税商品的国内市场价格的相对稳定，尽可能减少国际市场价格波动的影响。在实践中，各国还常常将关税和配额一起使用，称为**关税配额**。关税配额的实行方法是，对配额内进口的商品免税或低关税，对超过配额的进口商品征收较高的关税。中国对许多农产品的进口实行关税配额，例如，对配额内的进口小麦根据品种不同征收 1% 到 10% 的关税，但对配额外进口的进口小麦则征收高达 71%（最惠国税率）到 180%（普通税率）的关税。

表 7-1 和表 7-2 分别列出了中国 2002 年的部分商品的各种税目和税率。中国的进口商品共分为 21 类 97 章 7316 个税则税目。从价税是进口关税的主要形式，其它形式包括从量税、复合税、滑准税和关税配额。在学习具体的贸易业务中，各种不同的关税和税率必须搞得很清，分得很细，但在关税的经济分析中，我们则不作详细区分。

**资料：中国 2002 年部分产品进口关税种类和税率**

中国于 2001 年加入世界贸易组织。根据世贸组织的透明度原则，对外贸易经济合作部公布并出版了《中华人民共和国进出口贸易管理措施：进出口关税及其它管理措施一览表（2002）》。中国目前的进口关税税率设普通税率、最惠国税率、协定税率和特惠税率（协定税率和特惠税率在书中被称为“曼谷协定税率”）。

**最惠国税率**：适用于原产于中国共同适用最惠国待遇条款的世贸组织成员国或地区的进口货物；或原产于中国签定有关关税互惠协定的国家和地区的进口货物。

**协定税率**：适用于中国参加的含有关税优惠条款的区域性贸易与协定的国家或地区的进口货物。2002 年的协定税率仅适用于从签定曼谷协定的国家（韩国、斯里兰卡、孟加拉）进口的该协定所规定的货物。

**特惠税率**：适用于原产于与中国签定有特殊优惠关税协定的国家或地区的进口货物。2002 年的特惠税率仅适用于从孟加拉进口的部分货物。

**普通税率**：适用于原产于上述国家或地区以外的国家或地区的进口货物。

计税公式：

进口关税税额 = 海关完税价格 × 进口关税税率

出口关税税额 =  $\left( \frac{\text{海关完税价格}}{1 + \text{出口税税率}} \right) \times \text{出口税税率}$

**表 7 - 1 2002 年部分进口商品的从价税、从量税、复合税、滑准税税目税率**

税则号列	货品名称	最惠国税率	普通税率
<b>从价税（%）</b>			
08109010	鲜荔枝	36	80
33030000	香水及花露水	22.5	150
85101000	剃须刀	30	100
85191000	真空吸尘器	22.5	130
87120030	山地自行车	17.8	130
90071910	超过 52 厘米彩色电视机	36	130
94033000	高速摄影机	14	40
<b>从量税</b>			
02071200	整只冻鸡	1.6 元/千克	5.6 元/千克
22030000	啤酒	3 元/升	7.5 元/升
27090000	石油原油	0	85 元/吨
37025300	幻灯片用未曝光的彩色摄影胶卷	170 元/平方米	433 元/平方米
37025520	未曝光的窄长彩色胶卷	16 元/平方米	232 元/平方米
37025590	其他未曝光的窄长彩色胶卷	145 元/平方米	433 元/平方米
37025620	未曝的中宽彩色电影胶卷	16 元/平方米	232 元/平方米
37025690	其他未曝光的中宽彩色胶卷	145 元/平方米	433 元/平方米
<b>复合税</b>			
85211011	广播级录像机	每台完税价格低于或等于 2000 美元：执行单一从价税，税率为 36%； 每台完税价格高于 2000 美元：每台征收从量税，税额 5480 元，加上 3% 的从价税。	每台完税价格低于或等于 2000 美元：执行单一从价税，税率为 130%； 每台完税价格高于 2000 美元：每台征收从量税，税额 20600 元，加上 6% 的从价税。
85211020	放像机	每台完税价格低于或等于 2000 美元：执行单一从价税，税率为 36%； 每台完税价格高于 2000 美元：每台征收从量税，税额 5480 元，加上 3% 的从价税。	每台完税价格低于或等于 2000 美元：执行单一从价税，税率为 130%； 每台完税价格高于 2000 美元：每台征收从量税，税额 20600 元，加上 6% 的从价税。

		从价税，税率为 36%； 每台完税价格高于 2000 美元：每台征收从量税，税额 5480 元，加上 3% 的从价税。	从价税，税率为 130%； 每台完税价格高于 2000 美元：每台征收从量税，税额 20600 元，加上 6% 的从价税。
85253091	非特种用途的广播级电视摄像机	每台完税价格低于或等于 5000 美元：执行单一从价税，税率为 35%； 每台完税价格高于 5000 美元：每台征收从量税，税额 13280 元，加上 3% 的从价税。	每台完税价格低于或等于 5000 美元：执行单一从价税，税率为 130%； 每台完税价格高于 5000 美元：每台征收从量税，税额 51500 元，加上 6% 的从价税。
85254050	数字方式存储图象的照相机	每台完税价格低于或等于 5000 美元：执行单一从价税，税率为 30%； 每台完税价格高于 5000 美元：每台征收从量税，税额 11200 元，加上 3% 的从价税。	每台完税价格低于或等于 5000 美元：执行单一从价税，税率为 130%； 每台完税价格高于 5000 美元：每台征收从量税，税额 51500 元，加上 6% 的从价税。
<b>曼谷协定复合税</b>			
85211011	广播级录像机	每台完税价格低于或等于 2000 美元：执行单一从价税，税率为 20%； 每台完税价格高于 2000 美元：每台征收从量税，税额 2490 元，加上 3% 的从价税。	每台完税价格低于或等于 2000 美元：执行单一从价税，税率为 130%； 每台完税价格高于 2000 美元：每台征收从量税，税额 20600 元，加上 6% 的从价税。
85211020	放像机	每台完税价格低于或等于 2000 美元：执行单一从价税，税率为 30%； 每台完税价格高于 2000 美元：每台征收从量税，税额 3320 元，加上 3% 的从价税。	每台完税价格低于或等于 2000 美元：执行单一从价税，税率为 130%； 每台完税价格高于 2000 美元：每台征收从量税，税额 20600 元，加上 6% 的从价税。
<b>滑准税</b>			
48010000 48026110 48026910	新闻纸	T1(见注)	T2 (见注)

注：  $T1$  (滑准最惠国税率) =  $\text{INT} \left\{ \left[ \left( \frac{550}{P} \right)^4 \times 11 + 0.05 \right] \times 10 \right\} / 1000$  (3% ≤ T1 ≤ 45%)

$T2$  (滑准普通税率) =  $\text{INT} \left\{ \left[ \left( \frac{550}{P} \right)^4 \times 30 + 0.05 \right] \times 10 \right\} / 1000$  (3% ≤ T2 ≤ 85%)

关税 =  $T_{1 \text{ 或 } 2} \times \text{完税价格 (美元/吨)} \times \text{汇率}$

其中 INT: 取整函数 (即: 小数点后面的数一律舍去)。

**表 7 - 2      2002 年关税配额商品税目税率表 (节选)**

序号	商品类别	税则号列	配额外税表		配额内税率 (%)
			普通税率 (%)	最惠国税率 (%)	
1	小麦	10011000	180	71	1
		11032100	180	71	10
		...	...	...	...
2	玉米	10051000	180	28	1
		11042300	180	71	10

		...	...	...	...
3	稻谷和大米	10061011	180	71	1
		11023010	130	56	9
		...	...	...	...
4	豆油	15071000	190	52.4	9
5	棕榈油	15111000	60	52.4	9
6	菜子油	15141110	170	52.4	9
7	糖	17011100	125	65.9	20
8	羊毛	51011100	50	38	1
9	毛条	51051000	50	38	3
10	棉花	52010000	125	54.4	1
11	化肥	31021000	150	50	4

税则号列说明：第一第二位数字代表“章”，第三第四位数字代表章内的子目，第五至八位数字代表子目下面的细目，第九第十位数字代表细目下具体的商品名称。例如：01.01.1010.10 中的第一个 01 表示“第一章：活动物”，第二个 01 表示“马、驴、骡”，1010 表示“马”，最后的 10 表示该商品为“改良种用野马”。

资料来源：中华人民共和国对外贸易经济合作部世界贸易组织司，《中华人民共和国进出口贸易管理措施：进出口关税及其它管理措施一览表（2002）》，工商出版社，2002 年 2 月。

## 第二节 关税的局部均衡分析

我们先假设本国进口商品的市场是完全竞争的<sup>70</sup>，国内生产同类商品的行业存在着许多生产者（企业），市场价格是由消费者和许多生产者共同决定的，每个生产者都只占供给方面很小的一部分，谁也没有对市场价格的影响力。

征收进口关税，使得外国商品不得自由进入国内市场，势必影响国内的价格、生产量和消费量。关税对本国经济的影响大小取决于该国国内的供给与需求情况，也取决于该国在国际市场上的地位。在我们前面所用的例子中，如果中国是国际钢铁市场上的小国，那么中国进口钢铁的价格给定的，不受中国钢铁进口量变动的影响。反之，如果中国是钢铁进口大国，国际钢铁市场价格会由于中国征收关税减少进口而发生变动，中国的经济也会受到与小国不同的影响。我们的分析中也将小国与大国的情况分开。

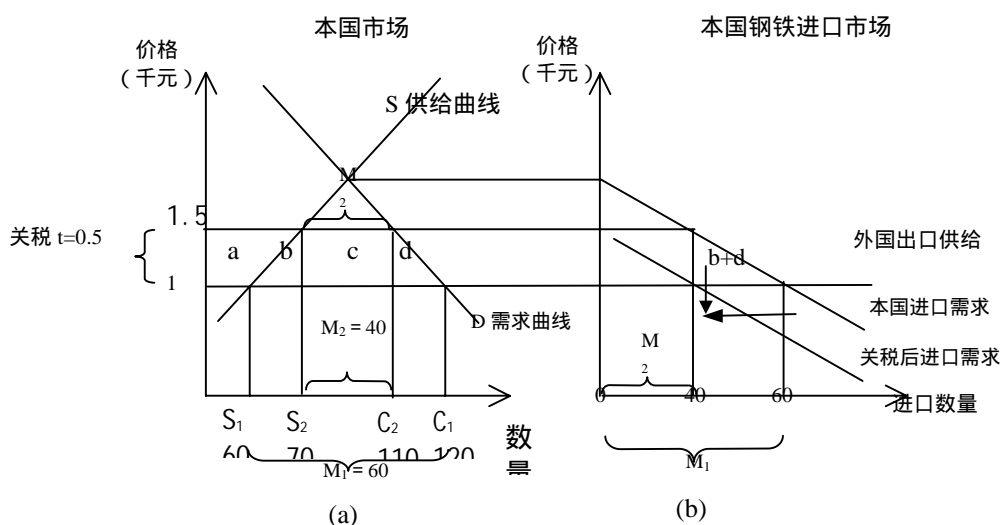
### 一、竞争条件下关税对国内生产、消费和进口的影响

#### 1. 小国征收关税的影响

首先，用图 7-1 来分析小国征收关税对国内生产、消费、和贸易量的影响。我们可以看到，在自由贸易情况下，中国钢铁价格等于国际市场价格，为每吨 1000 元。在此价格下，国内生产量是  $S_1$ （假定为 60），国内钢铁的消费量为  $C_1$ （假定为 120），进口量为  $M_1$ （60）。

<sup>70</sup> 垄断条件下关税的分析见下章对垄断条件下的进口配额的分析；寡头竞争条件下关税的影响见本章附录。

图 7 - 1 关税对进口“小国”的影响



如果政府决定征收关税，并假设为每吨 500 元，或税率为 50%，第一个受影响的是进口商品的成本。由于要上税，每吨进口钢铁的成本上升了 500 元。为了不亏本，进口商必须将价格提高。

由于进口钢铁价格上升，对进口钢铁的需求量就自然减少，在图 7 - 1(b)中，表现为中国的进口需求曲线向下平移 500 元（在预算不变的情况下，消费者愿意支付的进口钢铁价格会下降 500 元），或向左平移 20 吨（如果价格不变的话就少购买 20 吨）。但由于中国是钢铁进口小国，国际市场价格没有受到影响，仍是 1000 元。进口钢铁价格的提高使一部分消费者转向购买国内钢铁，从而刺激了国内钢铁的生产。一些原来由于生产成本较高无法与国际市场价格竞争的厂商也可能投入了生产。本国钢铁产量的增加会引起边际成本的提高，而边际生产成本的提高自然也提高了国产钢铁的价格，但只要这一价格仍然低于加关税后的进口钢铁的价格，国产钢铁就有市场，生产就会扩大。当国产钢铁的生产成本和市场价格都等于进口钢铁的税后价格时，国内生产的扩张就会停止（新的国内钢铁产量  $S_2$  假设为 70 吨）。在新的市场均衡下，国产钢铁与进口钢铁的价格一样，都是 1500 元，等于国际市场价格（1000 元）加上关税（500 元）。

关税对国内生产的影响过程还可以从某一个角度来看。我们假定政府突然宣布对每吨进口钢铁征收 500 元的关税，进口钢铁价格骤然升至 1500 元。而国产钢铁仍是 1000 元，这时，钢铁消费者自然而然涌向国产钢铁，从而出现短缺。短缺的结果会造成国产钢铁价格上涨，直至与进口钢铁价格（包括关税）相同，此时供给又变得无限，短缺消失。国产钢铁价格就不会再涨。在这一价格下，国内钢铁产量增加到  $S_2$ 。

另一方面，由于价格的上涨，一部分工矿企业不得不减少对钢铁的使用，从而使总消费量从  $C_1$ （120 吨）下降到  $C_2$ （110 吨），消费量与国内生产量的差额等于进口，在实行关税后，进口量减少到  $M_2$ （40 吨）。

## 2. 大国征收关税的影响

如果中国是国际钢铁市场上的主要进口国，也就是我们所说的进口“大国”，那么对进口钢铁征收关税不仅会影响国内的生产和消费，还会影响国际钢铁市场的价格。

图 7-2 关税对进口“大国”的影响

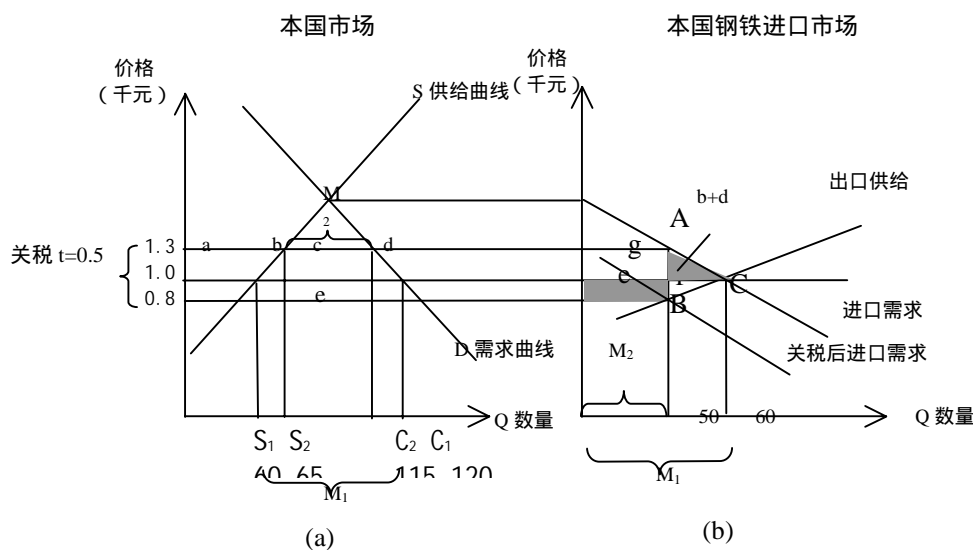


图 7-2 中，由于关税使进口钢铁价格提高，中国的进口量随着减少，在国际市场上，中国的进口需求曲线向下移动（平移 500 元）。由于中国是一个钢铁进口大国，面对的外国出口供给曲线不再是一条水平曲线，而是向上倾斜（供给量与价格正向变动）的市场供给曲线。当中国的进口需求下跌时，国际市场均衡价格就会下跌。本来进口需要支付每吨 1000 元的价格，现在则便宜了（假设为 800 元）。但是，中国国内的钢铁价格再加上关税后仍会比自由贸易时的价格要高，在新的降低了的国际市场价格上加上 500 元的关税，新的国内钢铁价格为 1300 元。虽然价格上涨幅度低于“小国”的情况，但仍比自由贸易时高了，因此，国内的钢铁生产也因此扩大到  $S_2$ （假定为 65），消费水平则降低到  $C_2$ （假定为 115），进口数量也减少为  $M_2$ （50）。

由上分析可以看到，无论大国小国，不管本国有无能力影响国际市场价格，征收关税的结果都会导致产品国内价格上升，生产增加，进口减少，消费缩减，但影响的程度则会由于在国际市场上的地位不同而不同。

## 专栏 俄罗斯提高糖关税，国际白糖期货价格暴跌

【本报讯】据外电报道，交易商们说，在俄罗斯提高糖的进口关税以后，大量抛售白糖造成本周二国际白糖期货价格暴跌。

俄罗斯总理基里延科签署一项命令，为保护本国白糖生产者免遭廉价进口白糖的冲击，从 1998 年 8 月 1 日到 12 月 31 日原料糖的进口税稳定在 75% 的水平，白糖的进口关税稳定在 45% 的水平。

在此之前，俄罗斯白糖的进口关税是 25%，原料糖的进口关税是 1%。一位伦敦的期货交易经理说：“几周以来一直在谈论这个问题，但俄罗斯的确仍然导致白糖大量抛售”。一位大陆期货交易经纪商补充道：“这是对这条俄罗斯新闻消息的自然反映，整个期货市场都在谈论这件事，但没有采取任何行动”。

星期二中午，最活跃的 10 月份期货交易价格达到当天最低点每吨 253 美元，比前一天的收盘价低 4.1 美元，当天上午的交易价格在 257 - 252 美元之间浮动。12 月份期货交易每吨下跌 3.8 美元，降到 254.9 美元，成交量 1025 笔。

俄罗斯本国糖生产商进行游说，要求给以特别保护。1998 年上半年俄罗斯进口了 280



吨白糖，比去年增加了 4 倍。俄罗斯政府认为在本国甜菜收获季节到来之前，糖的供应量已经足够了。

一位分析家认为，由于今年气候干热，俄罗斯甜菜长势并不好，还由于去年种植面积减少和燃料化肥短缺，预计今年的收成不会比去年强多少。

俄罗斯作为糖的主要进口国，今年不会再进口糖了。由于糖供应量充足，又缺少大买主，期货市场显得很冷清。但投资基金作为买主进入期货市场以后，期货价格止跌回升。10 月份期货白糖价格由 6 月 10 日最低价每吨 236 美元升至 258.6 美元。但目前来看，白糖价格还要降至 250 美元以下。

(吕占元 编译)(摘自 1998 年 7 月 24 日《国际商报》)

## 二、关税的经济利益分析

对进口商品征收关税到底给本国带来什么经济利益呢？从直觉上说，消费者是不喜欢进口关税的，因为关税提高了商品的价格。国内与进口产品竞争的企业是欢迎或者说要求政府征收关税来保护他们的生产，显然他们是从中受益的。但消费者究竟受了多少损失，生产者又得到了多少好处，整个社会的经济利益究竟增加了还是减少了呢？关税的经济利益分析不仅可以证实人们的直觉，还可以通过计算出利益和损失而超过直觉。

我们还是通过“生产者剩余”和“消费者剩余”来衡量利益。

我们仍然用图 7-1 来说明小国的利益变动。在自由贸易时，国内市场的价格是 1000 元，征收关税后，上升为 1500 元。价格的上升和生产的扩大，给生产者增加的“剩余”(利益)是  $a$  部分。政府当然也愿意征收关税，通过课税，政府可以得到收入，总额等于商品的单位税额乘以进口总量，在图中，这是  $c$  部分。消费者剩余则会由于价格上升和消费量的下降而缩减。消费者的损失为整个  $a + b + c + d$  部分。如果我们把所有的利益和损失加上一一起，不难发现，由于征收进口税，整个国家实际损失了  $b$  和  $d$  部分。其中  $b$  是由于生产扭曲造成的无谓损失 (deadweight loss)， $d$  是消费扭曲造成的无谓损失。 $a$  和  $c$  分别是生产者和政府的收益，但这部分收益并非真正通过提高效率或从国外出口商那里得来的，而是本国消费者的转移支付。如果用具体金额来计算的话，生产者增加了 3.25 万元，政府得了 2 万元，消费者则损失了 5.75 万元，净损失 ( $b + d$ ) 为 5 千元。显然，关税政策对小国的整体利益是有损失的。

再来看图 7-2 (a) 中的大国的情况。与小国不同的是，大国征收关税，降低了国际市场价格从而使国内市场价格涨幅较小，由此引起的各部门的利益变动也小一些。生产者剩余增加了  $a$  部分，消费者剩余减少了 ( $a + b + c + d$ ) 部分，政府税收收入为  $c + e$ ，整个社会经济利益的净变动是 [ $e - (b + d)$ ]，由于  $e$  是收益，所以关税政策对大国的整个利益是有损还是有利是不确定的：如果  $e$  小于 ( $b + d$ )，整个国家是净损失，但如果  $e$  大于 ( $b + d$ )，整个国家则可以从征收关税中获益。

在图 7-2 (b) 中，征收关税导致的国际市场价格下降使国外出口商的利益损失了 ( $e + f$ ) 部分，又因为本国的净损失为 ( $b + d - e$ )，所以世界整体的福利净损失为 ( $b + d - e$ ) + ( $e + f$ ) =  $b + d + f$ ，即在图 7-2 (b) 中的三角形 ABC。

为什么“小国”征收关税造成社会经济净损失而“大国”征税有可能提高国民收益呢？其主要原因是“大国”在国际市场上有左右价格的能力，通过减少进口，大国可以迫使出口国降低价格。这实际上是迫使出口国也承担一部分税赋。图 7-2 中的  $e$  部分是由出口国间接支付的。对进口国来说，则是一笔额外的收入，如果这笔收入大于因关税造成的经济损失

的话,进口国就可能在总体上得益。小国则不然,国际市场价格不会因小国进口减少而下降。因此,小国无法让外国出口商通过降价来支付一部分税收,整个关税的负担完全由本国消费者承受,总体上不得不是净损失。

不过,大国想完全由出口国来支付关税也不大可能,除非出口国的出口供给曲线是完全没有价格弹性的垂直曲线。在完全没有弹性的情况下,出口国必须把一定数量的商品销售出去而不管什么价格,也只有在这种条件下,进口国才能将全部关税都转加到出口国头上。如果关税全部由出口国承担的话,进口国的国内市场价格不会上涨,国内生产也不会增加,进口量最终也不会减少,那么通过关税来减少进口保护国内进口工业的政策目标就不能达到。不过,政府倒是通过关税获得了收入,整个社会福利也因此增加。

### 三、最优关税税率

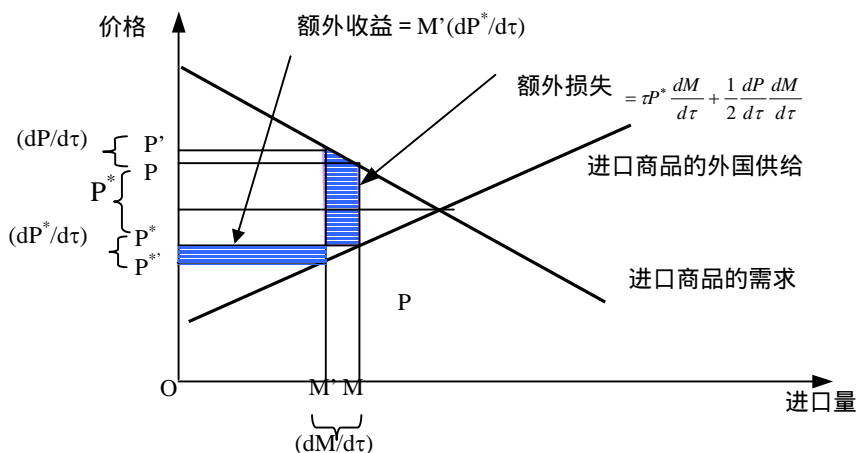
从以上分析中我们得知,对贸易小国,任何关税都会给带来社会福利的纯损失,而对于大国来说,关税有可能带来收益。那么大国是否关税越高收益越大呢?答案是:不一定。高关税固然使进口商品的单位税收额增加,但也造成进口数量的减少,总的关税收入不一定增加。如果关税过高,进口量下降严重,关税收入有可能下降。另外,如果进口缩减得厉害,造成国内价格大幅上升,消费下降,消费者所受的损失也会增加。因此,只有在适当的税率下,进口国才有可能使净收益达到最大。这个能使本国的经济收益达到最大的适当税率,我们称之为“最优关税税率”。

这一最优税率选择的原则是:税率上的任何微小变动所引起的额外损失不能超过与由此带来的额外收益,在最优点上两者正好相等,用图 7-2(b) 中收益损失的部分来表示的话,

最优关税税率的条件是:  $\left| \frac{de}{d\tau} \right| = \left| \frac{d(b+d)}{d\tau} \right|$ , 或  $M' \frac{dP^*}{d\tau} = \tau P^* \frac{dM}{d\tau} + \frac{1}{2} \frac{dP}{d\tau} \frac{dM}{d\tau}$ 。我们也可以用

下图来说明最优关税率的决定。

图 7-3 稍微提高关税率引起的收益及损失



这里的  $M$  和  $M'$  分别是关税变动前后的商品进口数量;  $P$  和  $P^*$  分别是关税变动前的国内价格和国际价格,  $P = (1 + \tau)P^*$ 。  $\tau$  是税率,  $\tau P^*$  是单位商品关税额。大国的税率变动会引起进口量的变动,从而引起的国际市场价格变动。一般来说,税率与国际价格反向变动:税率提高,大国进口量减少,国际市场价格下降,  $dP^*/d\tau < 0$ 。另一方面,税率又与国内价

格正向变动：税率提高，大国进口量减少，国内市场价格上升， $dP/d\tau > 0$ 。 $M' \frac{dP^*}{d\tau}$  的绝对值就是由于提高（或降低）税率而增加（或减少）的由外国出口商间接支付的政府税收收入部分。对本国来说，这是收益的变动。 $dM/d\tau$  是由于税率变动而造成的进口量的变动。如果税率提高，进口量必定减少，两者反向运动， $dM/d\tau < 0$ 。因此， $\tau P^* \frac{dM}{d\tau} + \frac{1}{2} \frac{dP}{d\tau} \frac{dM}{d\tau}$  的绝对值是提高（或降低）关税税率而造成的本国社会损失的变动。本国的社会损失包括消费者剩余的减少和由于进口量下降而造成的税收减少。不管是降低还是提高关税税率，在最优税率上，两者的绝对值都必须相等。

根据这一条件，我们可进一步推导出最优税率的公式。为了计算方便，我们将

$$M' \frac{dP^*}{d\tau} = \tau P^* \frac{dM}{d\tau} + \frac{1}{2} \frac{dP}{d\tau} \frac{dM}{d\tau}$$

简化为

$$M' \frac{dP^*}{d\tau} \equiv \tau P^* \frac{dM}{d\tau}$$

移项后进一步整理，可得

$$\tau = \frac{M' \cdot dP^* / d\tau}{P^* \cdot dM / d\tau} = \frac{dP^*}{dM} \cdot \frac{M'}{P^*}$$

由于  $(dM/dP^*)(P^*/M')$  是进口商品的供给价格弹性(可写成  $\varepsilon_x$ )， $(dP^*/dM)(M'/P^*)$  即是这一供给价格弹性的倒数，最优关税税率则可简化成：

$$\tau = 1/\varepsilon_x$$

由于小国在国际市场上面临的供给曲线是完全弹性的 ( $\varepsilon_x = \infty$ )，因此对于小国来说，最优税率是零，即没有关税。大国面临的供给曲线是有弹性但不是无限的， $\tau^*$  就会大于零。外国的出口供给曲线越没有弹性，关税税率就越可以提高，最优关税率的确定完全取决于外国出口供给的价格弹性。根据供给价格弹性制定的关税税率使进口国的经济利益达到最大，低于这一税率，进口国失去了一部分可以获得的利益，高于这一税率，损失开始增加。

值得指出的是，这一最优税率只是对本国利益而言，对于整个世界来说，任何关税都会带来效率的损失。最优税率给进口国带来的收益，实际上只是出口国损失的一部分。另外，这一最优关税率的设计是假设出口国不报复的情况，如果出口国也采取同样方法进行报复，那么通过关税所得利益就会在出口中失去，甚至有得不偿失的可能。

#### 四、有效保护率

关税使进口行业的商品价格提高，进口量减少，国内同类商品的产量增加。因此，关税起到了保护国内商品的作用。一般来说，对某一商品征收的关税税率

越高，对该行业国内商品的保护越大。但是，任何一个行业中的企业，既受到该行业最终产品进口征收关税的影响，也受到对其原材料或中间投入征收关税的影响。例如，汽车生产企业会由于对钢材或橡胶征收关税而增加成本受到损害。反之，也会因为钢材或橡胶的减免关税而获益。因此，分析对某种行业的实际保护程度不仅要看该行业最终产品的名义关税率，还要了解这一行业的结构及对其中间投入产品的保护程度。

为了正确反映一个行业的实际保护程度，经济学家使用了“有效保护率

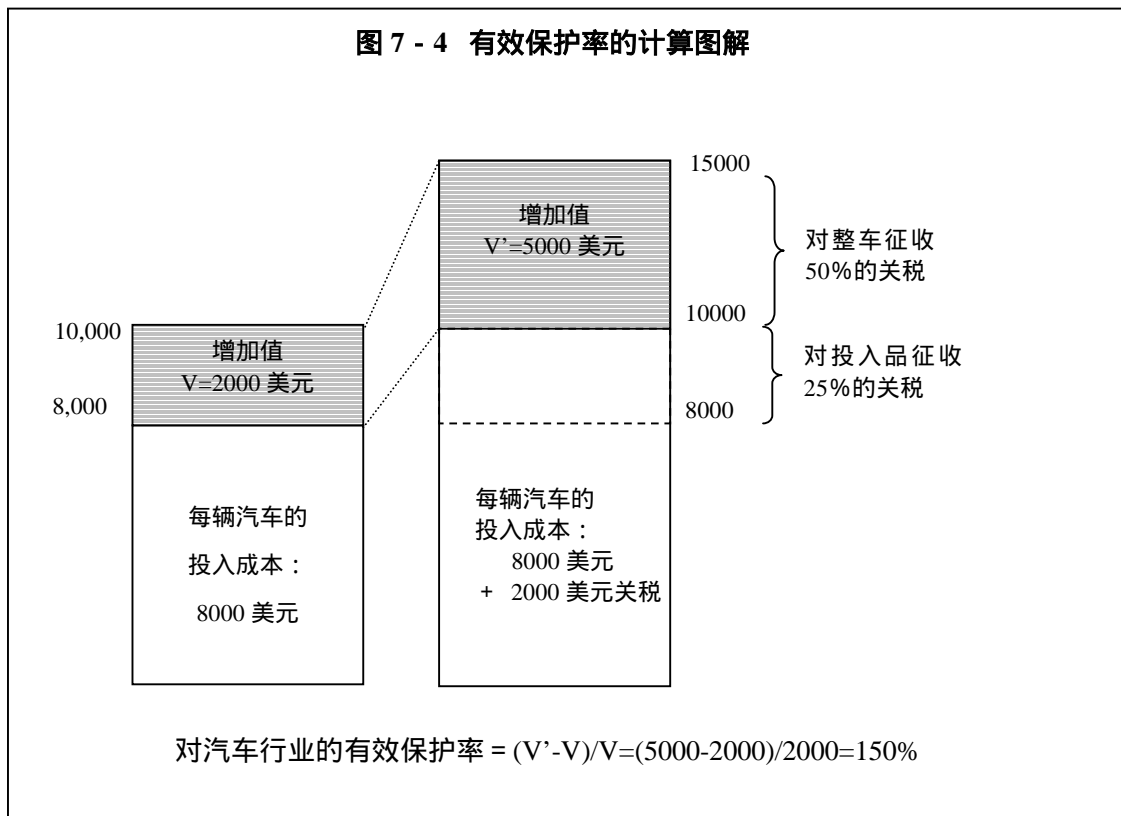
$$e_j = \frac{V_j' - V_j}{V_j}$$

(Effective Rate of Protection)”的概念。一个行业的有效保护率被定义为：一个国家的整体保护措施使该行业每单位产出增加值提高的百分率。这里的“整体保护措施”指的是对一个行业所有产品（包括最终产品，中间产品和原材料）的关税与非关税保护。用公式表示，对行业  $j$  的有效保护率  $e_j$  为

其中， $V_j$  为自由贸易时  $j$  行业单位产品的增加值， $V_j'$  为有关税或非关税壁垒保护下的  $j$  行业单位产品的增加值。举例来说，如果没有任何保护时每辆汽车的增加值是 2000 美元，而在支付汽车和生产汽车所用的钢铁和橡胶等中间产品的关税后，汽车的增加值为 5000 美元。那么，汽车行业的有效保护率为  $(5000 - 2000) / 2000 = 150\%$

我们用图 7-4 中的例子来说明有效保护率的计算及其含义。在图例中，我们假设在自由贸易下，本国汽车售价为 10,000 美元。其中，投入成本为 8,000 美元，增加值为 2,000 美元。假定政府对汽车整体征收 50% 的关税，而对所有零部件和原材料等只征收 25% 的关税。其结果是，本国汽车售价涨至 15,000 美元，而成本只涨到 10,000 美元，增加值提高到 5,000 美元。有效保护率达到 150%，使得本国汽车行业得到了比名义保护率（即名义关税）更高的保护。另一方面，如果进口零部件和原材料的关税率为 75%，那么汽车生产的成本就会升至为 14,000 美元，增加值只有 1,000 美元。与自由贸易时相比，行业的增加值反而减少了。增加值的增长率，即有效保护率是 -50%。

图 7 - 4 有效保护率的计算图解



由此可见，如果对一行业中的原材料或中间投入的关税低于对最终产品的关税，对该行业的有效保护率会超过名义保护率。反之，如果原材料和中间投入的关税高于最终产品的关税，对该行业的有效保护率低于名义保护率，甚至出现负保护。

计算有效保护率的另一个公式是 
$$e_j = \frac{t_j - \sum a_{ij} t_{ij}}{1 - \sum a_{ij}}$$

其中， $t_j$  是  $j$  行业最终产品的名义关税税率， $a_{ij}$  是在自由贸易下  $j$  行业中各种投入  $i$  占总收益的份额， $t_{ij}$  是对投入  $i$  征收的名义关税税率。这个公式与我们前面所用的公式实际上是一致的。在图 7-4 中， $(1 - \sum a_{ij})$  为 0.2，投入的关税 ( $t_{ij}$ ) 均为 25%，所以  $\sum a_{ij} t_{ij}$  为 0.2，已知最终产品关税税率  $t_j$  是 0.5，其有效保护率

$$e_j = \frac{0.5 - 0.2}{0.2} = 150\%。$$

### 第三节 关税的总体均衡分析

在第二节分析中，我们只局限于关税对进口商品市场的影响，这是局部均衡分析。但是，关税保护的作用，不仅表现在进口部门，也体现在对出口部门生产和消费的影响上。我们必须用总体均衡的方法来分析这种影响。

#### 一、小国征收关税的影响

图 7-5 中进行的是小国征收关税的总体均衡分析。跟前面一样，我们假设中国只生产两种商品：钢铁和小米。钢铁价格为  $P_s$ ，小米价格为  $P_r$ 。在自由贸易时，中国进口钢铁，出口小米。给定国际相对价格  $\left(\frac{P_r}{P_s}\right)$ ，中国的生产点为  $S_1$ ，社会福利最大化下的消费点是  $D_1$ 。 $D_1O_1$  为进口的钢铁量， $S_1O_1$  为出口的小米量，社会福利水平为  $CIC_1$ 。

如果中国对进口钢铁征收关税 ( $t$ )，从而使得钢铁的国内市场价格变成了  $(P_s+t)$ ，高于国际市场价格 ( $P_s$ )。在国际小米价格不变的情况下，国内小米相对价格下降了，在国内市场上，人们现在需要用更多的小米来换取同样数量的钢铁。在图 7-5 中，这一变化表现为国内小米相对价格变成了一条斜率为  $(\frac{P_r}{P_s+t})$  的低于国际相对价格的直线。国内两部门

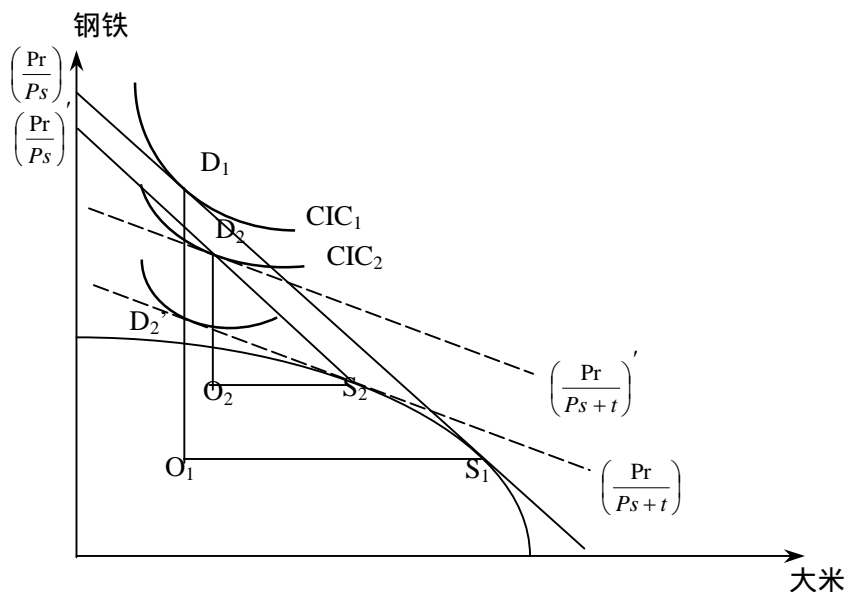
的生产者和两种产品的消费者都对关税下的新价格作出反应。降低了的国内小米相对价格（或提高了的钢铁相对价格）把一部分资源从小米部门转移到钢铁生产，从而使小米生产量下降，钢铁生产量增加，生产点移到了点  $S_2$ 。在  $S_2$  点上，相对价格曲线与生产可能性曲线相切，生产小米的边际成本等于关税下的小米相对价格。与  $S_1$  相比，关税虽然提高了国内的钢铁生产量，却也因此减少了小米的生产。在资源本已充分就业的情况下，保护和支持了一个部门的生产必定会减少其他部门的生产。在有关税的相对价格下，消费者会怎样选择新的消费点呢？就消费者本身来说，面对新的带有关税的相对价格，消费只能选择  $D_2'$ ，钢铁相对价格的上升不仅使钢铁的消费下降，其产生的负收入效应也可能减少小米的消费。

但是，在关税保护下，经济的参与者除了生产者与消费者以外，多了一个政府。政府通过征收关税提高了收入。无论是政府将这一部分收入返还给消费者也好，还是政府直接用来消费，都应算作是中国消费的一部分。因此，作为一个整体来说，中国的消费不是在  $D_2'$ ，而是在  $D_2$ 。从  $D_2'$  到  $D_2$  之间的消费变动实际上是税收收入所带来的消费。在最终消费点  $D_2$  上，有两个条件必须得到满足。第一，点  $D_2$  必须是在从生产点  $S_2$  向左上方延伸出来的国际相对价格曲线上。这是中国的消费可能性曲线。换句话说，中国在  $S_2$  点上生产，但可以在国际相对价格上与别国进行贸易，从而在国际价格线上选择消费。第二，由于消费者面对的是国内价格，在最终消费点上，反映福利水平的社会无差异曲线必定与国内价格曲线相切。在这一点上，商品的边际替代率（无差异曲线的斜率）等于包括关税的商品相对价格（国内相对价格曲线的斜率）。这是社会福利最大化的选择。

由于中国是小国，中国的关税和由此引起的进出口变动不会影响国际市场价格。因此，从  $S_2$  向左上方延伸的国际价格曲线是与通过  $S_1$  的价格曲线平行的。但由于生产发生了变化，在最终消费点  $D_2$  上的社会无差异曲线 ( $CIC_2$ ) 则低于自由贸易中的水平 ( $CIC_1$ )，反映了社会总体福利水平的下降。另外，对进口的钢铁征收关税后，不仅减少了钢铁进口量（从局部均衡分析中已得知），也减少了中国小米的出口。

虽然进口竞争行业的生产增加了，但本国出口行业则为此付出了代价。从总体均衡分析中我们可以看到，一国对进口行业的保护不仅直接影响到该行业的生产消费及福利变动，而且也影响其他行业的生产和消费。

图 7 - 5 小国关税总体均衡分析



总之，征收关税对小国经济的影响可以概括为：增加进口竞争行业产品的生产，减少出口产品的生产；减少进口竞争产品的消费；减少贸易量；降低社会的福利水平。

## 二、大国征收关税的影响

下面我们再来看一下大国征收关税的总体均衡分析。现在假定中国是一个钢铁进口大国，并假定大国征收与小国一样的关税税率，大国的生产点也会从  $S_1$  向  $S_2$  移动，但由于大国征收关税后进口减少，引起国际钢铁市场价格的下落。即使征收与小国同样税率的关税，由于市场价格的下落，加税后的国内钢铁价格的增长幅度要低于小国。因此，关税对生产的影响也要小于小国。用图 7 - 5 来进行对比分析的话，大国征收关税后的国内相对价格曲线会比小国陡一些（斜率大一些），与生产可能性曲线相切的点会在  $S_2$  的右下方。大国征收关税的结果虽然也会增加进口产业（钢铁）的生产，减少出口产业（大米）的生产，但变动幅度会小一些。新的生产点（假定为  $S_2'$ ）会位于  $S_1$ （自由贸易生产点）与  $S_2$ （小国关税后的生产点）之间。

同样，大国会在从  $S_2'$  向左上方延伸的新国际相对价格曲线上选择与新的国内相对价格曲线相切的消费点  $D_2'$ 。新的国际相对价格不再与原来的价格曲线平行，其斜率会大于原来的价格曲线。这是因为大国对进口商品征收关税而改善了贸易条件。由于小国的国际价格不变，新的消费点所代表的社会福利水平一定低于自由贸易时的水平。但是，大国的情况却不一定。一方面，由于生产的扭曲，大国的消费可能性曲线（即从生产点上延伸的国际相对价格曲线）比自由贸易时降低了。另一方面，由于贸易条件的改善，新的消费可能性曲线的斜率提高了。因此，与最终消费点相切的社会无差异曲线有可能在原来消费点的右下方。换句话说，由于贸易条件的改善，大国征收关税有可能会提高整个社会的福利水平。这一点，与局部均衡分析所得出的结论是一致的。

至此，我们可以概括征收关税对大国经济的影响：增加进口品的生产，减少出口品的生产；进口产品的相对价格下降，贸易条件改善；社会福利水平下降，但也有可能上升。

## 专栏 欧美国家贸易政策简史：从 17 世纪到 20 世纪 40 年代

国际贸易的历史源远流长，但一国通过政策干预贸易只是近百年的事。在 16 世纪以前，贸易的主要动机是“互通有无”，各国之间的贸易量也很小，国际贸易在一国经济中的地位并不很重要，各国也谈不上有什么真正的贸易政策。

15 世纪末 16 世纪初，一系列的地理新发现引起了欧洲各国经济上的重大变化。西欧主要国家从封建生产方式向资本主义生产方式过渡，而对外贸易成为这些国家资本原始积累重要手段之一。盈利成为国际贸易的主要目的。国际贸易对一国的经济以及收入分配产生了越来越大的影响，政府对贸易的干预亦应运而生。

17 世纪到 20 世纪 40 年代欧美主要国家的贸易政策变化基本反映了这段时期世界贸易政策的发生与发展的历史。

### 一、17、18 世纪欧洲的重商主义

17、18 世纪欧洲的贸易政策主要受重商主义思想的影响。重商主义者认为，在对外贸易中财富源自于贸易顺差，即“出超”。他们认为：一国出口越多，那么货币流入本国越多；而进口却要以本国货币支付，会引起本国财富减少。因而在对外贸易问题上，强调货币财富的重商主义者必然坚持“刺激出口，限制进口”的贸易政策，例如以保护性关税等贸易壁垒限制国外商品进入，同时以退税、补贴或者殖民地贸易等方式刺激出口以积累货币财富。

重商主义在英国最主要的表现就是加强保护，关税剧增。仅从 1690 - 1704 这 14 年间英国的进口关税就增至原来的 3 倍，而 1722 年以后每伴随一次战争，关税就上一个新台阶。1747 年又增加 5% 的进口税，1759 年同样再次增加 5%，也就是说，与 1690 年多数商品的 5% - 20% 关税相比提高了 25%，关税壁垒屡筑新高。而与此同时，出口关税却在逐步废除：1700 年废除了毛纺织品出口关税，到 1722 年则废除了全部一般商品的出口关税。虽然出口关税的废除并未在很大程度上刺激出口，但其重商主义的贸易政策在当时可见一斑。

英国曾在 1693 - 96 年间对法国商品征收巨额关税并几乎维持了 1 个世纪。他们甚至在 1678 和 1689 年两度禁止法国商品进入，直到 1763 年英法战争（Anglo-French wars）英国大获全胜后才逐步减弱，至 1783 年才得以撤消。

### 二、19 世纪上半叶的欧洲自由贸易主义

19 世纪初，英国逐渐推行自由贸易政策。一方面是因为英国的经济持续强盛；另一方面是因为在亚当·斯密和大卫·李嘉图思想的影响下，人们逐渐认识到自由贸易的好处。英国的自由贸易政策获得了显著成果，于是各国纷纷效仿，进入了一个自由贸易比较盛行的时期。美国经济学家金德尔伯格（Kindleberger）将欧洲自由贸易的兴起主要归结于英国的影响，同时也是采邑和行会体系崩溃的结果。

自由贸易政策促进了欧洲各国贸易的迅猛发展。英国在 1770 - 1800 年均增长率 2.3%，1800 - 1820 年均增长 2.7%，而到 1820 - 1850 年均增长率更升至 4.4%。出口占 GNP 的比例也迅速增长。从 1830 年到 1850 年，英国出口占 GNP 的比重从 7.8% 增加到 11.4%，整个欧洲的比重从 4.4% 提高到 7%。全世界贸易量在 18 世纪增长 2 倍，1800 - 1830 年间平均每 10 年增长 29%，而在 1820 - 1850 年间平均每 10 年增长 50%，其中欧洲所占份额始终稳定在 60% 左右。欧洲大陆的产品出口，从 1800 年的 1.57 亿美元，增加到 1830 年的 3.09 亿美元，而 1850 年更高达 6.04 亿美元。



在自由贸易主义大为盛行时，英国的技术也得到了广泛的传播。熟练工人、经理、技术人员的移民以及机器等在国家之间的流动对欧洲的工业化起了不可忽略的作用。伴随着技术进步和生产扩大，生产成本也得到了降低。从 1800 年至 1850 年，英国出口商品的价格指数从 419 跌到 100.8。英国出口价格的下降使得许多欧洲国家可以购买到廉价的英国煤炭、丝织品等，也有力地带动了整个欧洲的工业化。

### 三、19 世纪后期：第一次保护主义的兴起

1860 年，英法之间签订了柯布登条约（Cobden-Chevalier Treaty），内容是减免关税、鼓励自由贸易，这代表了 19 世纪欧洲自由贸易的顶点。允许以英国商品来打开法国市场，拿破仑三世也缓和了英国人民强烈要求英国政府采取制衡行为的呼声。

然而，好景不长，普法战争的爆发使第三帝国崩溃，法国保护主义兴起，令很多本对法国贸易协议深受鼓舞的自由贸易者们大失所望，而意大利 1878 年采用的新关税法案更令他们雪上加霜。1879 年，俾斯麦政府制定了统一德国的政策，包括统一征收外部关税，并由此与俄国之间卷入了一场关税战，直至 1894 年。1881 - 1882 年间法国又为贸易保护战推波助澜，对谷物、毛纺织品贸易进行限制。1888 - 1889 年，意大利和法国之间爆发了关税战。

当然，这些欧洲大陆国家的保护措施也给英国的对外贸易带来了压力。英国出口商们固然要求设立关税壁垒以报复，对保护要求最强烈的还是来自受到进口竞争影响最大的农业部门。由于美、俄等国的农产品供给增多，世界农产品价格在十九世纪八十年代全面下跌。美国的铁路系统向西部延伸，俄国的铁路也联到了盛产小麦的乌克兰，这些都大大降低了运输成本，而机械化又大大提高了生产效率，使美国小麦生产在 1870 - 1880 年间亩产量翻了一番，这些都给欧洲农产品的价格和收入带来了很大冲击。而英国由于一向奉行自由贸易政策，使得粮食进口在 1882 - 1886 年间比七十年代增加了 2/3，而小麦价格则狂跌了 61%。

因而，全欧洲都充斥着保护主义的呼声。德、法、俄先后对食品征收了较高关税，也使这些国家的粮食价格下降速度较慢，只有英国的一半。而四十年的自由贸易也使英国的在业人口从农业大量转移至工业。到 19 世纪 80 年代中期，英国只有不到 20% 的人从事农、林、渔业，而与之相比，德国的农业人口却占一半。因而英国的地主们强烈要求政府采取保护性措施，但农业的大量萎缩已使该行业的影响大减。而且工薪阶层害怕关税的增加使消费品价格上涨、生活费用大增，而抵制保护主义。所以，英国的关税在这段时期并未有显著波动。

美国在 1846 - 1860 年间一直处于自由贸易，而 1861 年内战的爆发却扭转了这一局面。内战时期关税持续增加，直到战后仍没有改变。1872 年美国降低了 10% 的关税，可惜没过多久，1875 年这种削减即被逆转。1883 年的关税法案使保护水平得到轻微削减，然而 1890 年的麦克金利法案（McKinley Act）和 1897 年的丁利法案（Dingley Act）又使美国的关税保护水平大大增加。总的来说，美国在 19 世纪后期时的保护措施趋于增强。

19 世纪下半叶欧美各国关税率相比，美国较高，一般在 30% 左右，至 1900 年后仍有 25%。法国关税率较低，在 8% 左右。德国税率与法国相似。意大利较高：19 世纪六、七十年代为 8 - 9% 左右，八、九十年代涨到 15 - 16%，直到 1900 后才重新降到 10%。英国在 19 世纪下半叶一直维持着最低的关税率（5%）。俄国关税总体呈上升趋势，后来超过美国：从七十年代的 14% 提高到九十年代的 34%。

19 世纪末掀起的贸易保护主义的主要原因包括战争和利益集团对政策的影响。从前面背景的描述我们不难发现，战争是贸易保护主义兴起的一个重要原因。如：美国内战使美国关税激增，而普法战争使法国保护主义兴起。战争使政府的开支剧增，为了寻求财政收入，往往把注意力放在关税上来。而一国采取贸易保护时，别国为报复纷纷效仿，产生连锁效应。一旦开始了关税战，只会越陷越深。战争本身已给人民带来痛苦，关税的增加又使人民的负

担更为沉重。所以带来的直接后果是萧条，所以说：萧条未必是保护的原因，而可能恰恰是保护的结果。

利益集团的游说也是贸易保护的一个重要原因。这里所说的利益集团在很大程度上是指农业部门的保护倾向。从前面我们可以看出，农业部门在欧洲大多数国家有非常强的影响力，与这些国家的政治也息息相关。在美俄大量低价农产品严重威胁本国农产品的价格和收入时，农场主、地主等经常联合起来要求征收高额关税以保护本国农产品生产，事实上这样往往能够成功地说服政府，只有英国是个例外。

#### 四、两次大战之间的贸易保护主义

19 世纪末的贸易保护和经济冲突成为 20 世纪初第一次世界大战爆发的原因之一。但是，一战之后，各国的保护主义不但没有减弱反而更为明显。在这一时期里，连英国也从自由贸易走向了保护，而美国在这一时期的关税保护更是创造了前所未有的记录。

##### 1、英国

1915 年，一向奉行贸易自由主义的英国也意识到：在战争这种特殊的时期，再也不能采取传统的贸易政策了。英国实行保护主义的第一个措施是在 1915 年秋实行了麦克肯纳关税 (McKenna Duties)：对进口的奢侈品征收 33.33% 的关税。这类产品涉及钟表、影片、汽车、音乐器材等等，而来自特殊利益集团的压力又使麦克肯纳将玻璃（制盘子用）、帽子、轮胎等排除在外。而后几年，麦克肯纳税又经历了减免与恢复几个阶段，但总的来说，该关税在 20 世纪 20 年代的大多数时期是持续生效的。

一战后英国又经历了很高的失业率，保护主义则继续升温。1921 年的保护工业法案提出了要征收关税以保护重点工业免受国外竞争的威胁以及保护贸易免受来自国外货币贬值和倾销的影响等。

在随后的 1924 - 1929 期间，由于英国经济渐趋稳定，保护主义未再加深。这一段时间被称为是“大萧条之前的休整时期”。

1929 年后的世界经济大萧条使各国都加强了贸易保护。英国在 1931 年秋通过的进口(关税)法案中允许征收的最高关税率达 100%。1932 年 2 月通过的进口关税法案成了英国整个三十年代保护性关税的基础。该法案对所有进口品统一征收 10% 的一般关税，除非那些详列出来应免税的进口品。征税情况是：(1) 多数进口的原材料免税；(2) 几乎所有的其它进口品征税，而且多数进口品的关税率有限制：很多工业制成品约 10%，也有很多为 20%，但再超过此税率的就很少了。其结果是：约 25% 的进口品免税（尽管可能有很多别的限制）；50% 的进口品税率介乎 10% - 20% 之间；8% 的进口品超过 20%；其余 17% 的进口品则支付旧的麦克肯纳关税或者“保护”税。

英国转向贸易保护主义的原因主要是其在国际贸易中垄断地位的逐渐丧失。20 世纪以来，随着美国等发达国家经济的日渐兴起，贸易量迅速扩大，产品的激烈竞争使得英国面临前所未有的贸易困境。而外币贬值及外商倾销使英国的贸易处境雪上加霜，同时国内的经济、政治力量也要求保护。在这样的国际、国内背景下，即使是长期以自由贸易而著称的英国也不得不改变传统而采用贸易保护政策。

但是，相对许多其他欧美国家来说，英国的贸易保护程度并不很严重。表 7 - 3 列出了英国 20 世纪 30 年代的名义关税率与有效保护率。从表中我们可以看到，在这一时期内，英国对其建筑业与钢铁行业的有效保护率并不高（建筑业没有关税且有有效保护率又是负的），而这两个行业又是英国当时的主要产业（构成整个工业产出的 40%），因此，英国贸易保护的结果并没有造成其经济的严重扭曲和伤害。整个 30 年代，英国经济增长并没有受到太大

的影响。

表 7 - 3 英国 30 年代部分产品的名义关税与有效保护率

	总产出 ( 英镑 )	名义关税率 ( % )	有效保护率
建筑业	345.8	0	-7.2
钢铁制造业	192.4	20	16.7
电力工程	106.8	20	37.3
棉纺织	69.4	20	67.8
化学用品	68.8	33.33	62.7
造船业	45.8	0	-6.1
制鞋业	42.0	20	41.8
家具	39.5	20	38.9
建筑材料	15.9	20/30	46.7
橡胶	28.1	20	39.3

数据来源：Forrest Capie, *The British Tariff and Industrial Protection in the 1930's*

## 2、美国

自美国内战后，贸易保护主义不断加深，关税就一直节节上升。而经过 1890 年的麦金利法案 (McKinley Act) 和 1897 年的丁利法案 (Dingley Act) 后，关税更屡次突破新高。总关税在 1909 年的佩恩 - 阿尔德瑞奇法案 (Payne-Aldrich Act) 中有小幅下调，1913 年的安德伍德 - 西蒙斯法案 (Underwood - Simmons Act) 中将关税下调较多。而一战结束后的一段时期，伴随着欧洲的高通货膨胀，贸易秩序非常混乱，与此同时，美国又重新陷入了高保护主义，最典型的莫过于以下描述的两种关税：福德尼 - 麦克坎贝尔关税 (Fordney-McCumber Tariffs) 和斯姆特 - 赫利关税 (Smoot-Hawley Tariff)。以下为 19 世纪末至二次世界大战前美国关税波动的附表 (表 7 - 4)：

表 7 - 4：美国关税变动情况

时期	关税法案	平均关税率 1	平均关税率 2
1898 - 1909	丁利	47	26
1910 - 1913	佩恩 - 阿尔德瑞奇	41	19
1914 - 1922	安德伍德 - 西蒙斯	27	9
1923 - 1930	福德尼 - 麦克坎贝尔	39	14
1930 - 1933	斯姆特 - 赫利	53	18

数据来源：M. E. Falkus: *United States Economic Policy and the "Dollar Gap" of the 1920's*

注释：表格中平均关税率 1 = 关税总额 / 可征税商品进口总额；

平均关税率 2 = 关税总额 / 所有商品进口总额

### 福德尼 - 麦克坎贝尔关税法案

20 世纪 20 年代美国整体的经济比较繁荣，然而农业却经历了一次大萧条。一战期间，由于战争的刺激，美国农业不仅大大增产，还可以较高的价格将粮食卖给欧洲。战后欧洲逐渐从战争的阴影中恢复过来，不再大量需要美国粮食。美国农产品供过于求，直接导致价格的下跌。农业总收入也从 1919 年的 177 亿美元跌至 1921 年的 105 亿美元。而 1920 年从 6 月至 7 月，农产品价格指数跌了 10 点，到 8 月再次跌了 30 点。1919 年农产品总价值为 214 亿美元，而到了 1929 年仅为 118 亿美元。与此同时，农民的税负和债务都加重了。

尽管许多人反对采取保护政策，认为关税保护只会加深农民的痛苦，但大量的农民支持共和党人关于采取保护性关税能使农业兴旺的观点。而当时执政的共和党派自 1860 年以来就始终坚持保护主义，所以在 1922 年通过福德尼 - 麦克坎贝尔关税法案以加深保护是必然的。当时的总统哈丁 (Warren Harding) 将此关税赞为“美国历史上最伟大的关税法案之一”，并且宣称该法案将使已经蓬勃兴起的美国经济锦上添花。该法案将美国的关税提至一个新的水平，在上面表格中可以看出。

#### 斯姆特 - 赫利关税法案

随着农业的持续萧条，美国农民要求保护的呼声也越来越高。自 1920 年以来近 10 年的不景气已使农民痛苦不堪，国外需求减少、产量过多，而国内需求又缺乏弹性，所以农业收入持续较低。而农民看到制造业受到关税保护造成竞争降低而获益时，更强烈要求保护以消除来自国外农产品的激烈竞争。当时的在位总统胡佛 (Hoover) 在竞选总统时即对农民作出承诺：要提高关税以保护农业。因而，胡佛总统于 1929 年 3 月要求国会召开特殊会议以实现他保护主义的承诺。此时，斯姆特 - 赫利关税法案 (Smoot-Hawley Tariff Act)，这个美国历史上保护最严重、关税率最高的法案已经呼之欲出了。

1930 年通过的斯姆特 - 赫利关税法案是 1922 年福德尼 - 麦克坎贝尔关税法案的延续，但是很多种类上的关税率都更高，尤其是农产品。矿物的关税率则从 1922 年的 50% 升至 1930 年的 100%。当然也有某些物品的税率略降，如汽车。下表列出了几种商品的平均税率变化：

**表 7 - 5：福德尼 - 麦克坎贝尔法案和斯姆特 - 赫利法案后的美国关税**

	1922	1930	增幅 ( % )
蔗糖	2.21 美分/磅	2.5 美分/磅	13.1
牛奶	2.5 美分/加仑	6.5 美分/加仑	160.0
黄油	8 美分/磅	14 美分/磅	75.0
橄榄油	7.5 美分/磅	9.5 美分/磅	27.0
砖	免税	1.25 美元/M	
兽皮	免税	10%	
皮革	免税	12.50%	
鞋靴	免税	20%	
化学用品、燃油类	29.22	31.4	7.4
金属类	33.71	35.01	3.9
木材类	7.97	10.49	32.0
糖蜜类	67.85	77.21	14.0
烟草类	63.09	64.78	2.7
农产品	19.86	33.62	69.0
饮料 (含酒)	36.48	47.44	30.0
棉纺织品	40.27	46.42	15.0
亚麻类	18.16	19.14	5.4
羊毛织品	49.54	59.83	20.8
丝织品	56.56	59.13	4.5
纸张书本	24.72	26.06	5.4
杂类	21.97	27.39	24.7

数据来源：Edward S. Kaplan: *American Trade Policy, 1923-1995*

斯姆特 - 赫利关税法案是在大萧条开始以后通过的，但它对解决萧条状况不仅没有帮助，反而在一定程度上加重了灾难。它使人民的生活开支增加，民不聊生的状况更严重。斯姆特 - 赫利关税法案的实施加大了别国产品进入美国市场的难度从而使世界工业遭受极大创伤，而别国工业的衰落也使得美国在一战时期给别国的贷款收回的可能性大大减低。关税确实使农产品及制造品的价格上升，然而来自国外激烈的报复性措施也使美国农产品、制造业产品的出口降低，而保护造成的较高价格又使国内需求量减少。钢铁、家用器具、自动化等产品持续的高价直接导致有效需求的不足，最终造成生产削减和长期居高不下的失业率：1933 年美国失业率高达 25%，GNP 比 1929 年下降了 1/3，直到 1937 年，GNP 才恢复 1929 年的水平。很多经济学家认为，斯姆特 - 赫利法案加剧了美国的经济大萧条。

### 3、欧洲各国对美国保护主义政策的反映

美国 1930 年的高关税不仅对本国经济不利，也由此引起了别国的报复和一场关税大战，对国际货币体系和世界资本市场的稳定带来了冲击。

1929 年法国提议成立经济欧洲联盟以对抗美国。作为对美国斯姆特 - 赫利关税的对抗，1931 年法国政府直接针对美国采取了配额体系：限制煤炭、亚麻、酒、木材、肉蛋和家禽等商品的进口数量。

1929 年 7 月初，在斯姆特 - 赫利关税法案出台之前，英国、法国、比利时、意大利、奥地利、西班牙、丹麦、瑞士、挪威、瑞典、澳大利亚等 38 个欧洲、澳洲和拉美国家向美国参议院金融管理协会递交了抗议书。澳大利亚反对羊毛关税、丹麦反对皮革关税、比利时攻击玻璃关税。

瑞士钟表生产每年有 90% - 95% 用于出口，其中 1921 年仅美国就吸收其出口的 18.5%。美国斯姆特 - 赫利关税法案增加了钟表的进口关税（300%），从而使 1930 年瑞士钟表对美国出口比 1929 年下降了 48%，严重损害了瑞士的经济。美国的贸易政策遭到瑞士政府的强烈反对，瑞士传媒甚至号召全国人民抵制美货。

在所有欧美国家中，英国堪称是最坚持自由贸易原则的。然而，在面临美国的斯姆特 - 赫利关税法案时，英国也在 1932 年通过了进口关税法案，提出了全面保护的贸易政策。当年 7 月，英国又和其附属国、殖民地在渥太华签署了渥太华协议，允许和鼓励英及其附属国之间开展自由贸易，同时一致对从美国的进口商品征以高额关税。1930 年，70.5% 的美国商品进入英国免税，而到了 1932 年，只剩下 20.5% 的美国商品仍能享受此待遇。

两次世界大战之间的贸易保护政策造成了世界贸易量的下降。以 1929 年的世界贸易水平为 100，1932 年这个指数降到了 39.1，到 1934 年降到最低点只有 34，直到 1938 年才恢复到了 40.5。

#### 参考文献与资料：

- 1、Forrest H. Capie 主编： *Protectionism in the World Economy*
  - 2、Arthur I. Bloomfield 主编： *Essays in the History of International Trade Policy*
  - 3、Peter Mathias and John A. Davis 主编： *International Trade and British Economic Growth*
  - 4、Edward S. Kaplan, *American Trade Policy, 1923-1995*
-

## 关键术语

进口关税	从价税	从量税	复合税
滑准税	关税配额	无谓损失	最优关税率
有效保护率			

## 本章小结

1. 本章介绍分析了主要贸易政策之一关税的影响。对进口商品征收关税，是贸易保护的主要手段之一。无论大国小国，不管本国有无能力影响国际市场价格，征收关税的结果都会导致产品国内价格上升，生产增加，进口减少，消费缩减，但影响的程度则会由于在国际市场上的地位不同而不同。
2. 关税可以达到保护国内进口竞争工业的目的，并给政府带来可观的关税收入，但代价是消费者利益和社会效率的损失，“小国”征收关税造成社会经济净损失而“大国”征税有可能提高国民收益。理论上存在能使大国的经济收益达到最大的适当税率，称之为“最优关税率”。
3. “有效保护率”的概念考虑了某一行业的生产结构及对其制成品和中间投入产品的保护程度等多个因素，更为合理地反映一个行业的实际保护程度。
4. 小国征收关税对整个经济的影响可以概括为：增加进口品的生产，减少出口品的生产；减少进出口的消费；减少贸易量；降低社会的福利水平。
5. 大国征收关税对经济的影响可以概括为：增加进口品的生产，减少出口品的生产；进口产品的相对价格下降，贸易条件改善；社会的福利水平下降，但也有可能上升。

## 思考与习题：

- 1、设中国是汽车进口的小国，对汽车的需求和供给分别为：

$$D_c = 2000 - 0.02 P \quad S_c = 1200 + 0.03 P$$

并设国际市场上汽车的价格为 10000 美元，请用数字和图形说明下列问题：

- a. 自由贸易下，中国汽车的产量及进出口量，自由贸易对国内消费及厂商的福利影响。
- b. 中国对汽车征收每辆 3000 美元的进口税，国内汽车的产量及贸易量；与自由贸易相比，消费者和厂商的福利变化。

## 2、两国贸易模型：中国和美国

设中国对汽车的需求和供给分别为： $D_c = 2000 - 0.02 P$      $S_c = 1200 + 0.03 P$

美国对汽车的需求和供给分别为： $D_{us} = 1800 - 0.02 P$      $S_{us} = 1400 + 0.03 P$

请计算：

- 贸易前，双方汽车的均衡价格和产量。
- 自由贸易条件下，国际市场汽车的均衡价格、各国的产量及贸易量(不考虑运输成本)。自由贸易给两国的福利带来的影响。
- (1) 中国对汽车进口征收 3000 美元的单位税，这时各国汽车市场的价格、产量及贸易量。  
(2) 关税对中国汽车制造商、国内消费者和中国政府的福利带来的影响如何？  
(3) 关税的福利净损失(与自由贸易相比)

3、本章第 1 个专栏中报道了俄罗斯提高白糖进口关税与国际白糖期货价格暴跌的消息。请用国际白糖市场和期货市场的供求变动来描述两者间的关系。

4、设中国对小汽车的关税税率为 180%，国内一典型的汽车制造商的成本结构和部件关税如下：

成本项目	钢板	发动机	轮胎
占汽车价格比重	20%	30%	10%
关税税率	60%	120%	30%

- 请计算对中国小汽车行业的有效保护率。
- 如果钢板、发动机、轮胎的关税分别降为 10%、30%、5%，计算小汽车的有效保护率。
- 从上面的计算中，可以推出哪些关于有效保护率的一般结论？

5. 证明：两个计算有效保护率的公式（ $e_j = \frac{t_j - \sum a_{ij} t_{ij}}{1 - \sum a_{ij}}$  和  $e_j = \frac{V_j' - V_j}{V_j}$ ）相等。

## 参考书目

汪尧田，周汉民主编，《世界贸易组织总论》，上海远东出版社，1995 年

伯纳德·霍克曼，迈克尔·考斯泰基，《世界贸易体制的政治经济学 - 从关贸总协定到世界贸易组织》，刘平、洪晓东、许明德等，法律出版社，1999 年版。

陈文敬，默瑞·吉布斯，唐小兵，赵玉敏主编，《多边贸易体制与“入世” - 中国面对的贸易壁垒》，中国对外经济贸易出版社，1999 年

杨圣明主编，《中国关税制度改革》，中国社会科学出版社，1997 年

韩立余译，《美国关税法》，法律出版社，1999 年

牟瀛，冯晴，胡迟编著，《世界各国关税制度》，中国大百科全书出版社，1995 年

吴家煌主编，《世界主要国家关税政策与措施》，法律出版社，1998 年

Arvind Panagariya, Dani Rodrik, “ Political-Economy Arguments for a Uniform Tariff ” , *International Economic Review*, Vol. 34, No. 3. (Aug., 1993), pp. 685-703.

John A. Weymark, “ Welfare Optimal Tariff Revenues and Maximum Tariff Revenues ” , *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 13, No. 4. (Nov., 1980), pp. 615-631.

Kenzo Abe, “ The Target Rates of Tariff and Tax Reform ” , *International Economic Review*, Vol. 36, No. 4. (Nov., 1995), pp. 875-885.

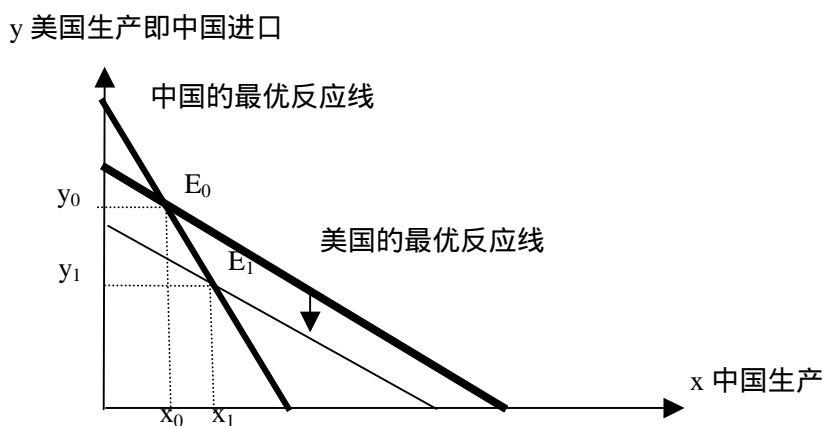


## 附录：寡头垄断竞争条件下的关税分析

前面我们已经对完全竞争条件下和垄断条件下进口关税对国内经济的影响做了分析，在附录中着重分析双寡头垄断（或双寡头竞争）条件下的关税影响。

假设世界上仅有两家企业：中国企业和美国企业生产某种产品，这种产品只在中国消费。设中国企业的产量为  $x$ ，成本函数为  $c = cx$ ，美国企业的产量为  $y$ ，成本函数为  $c^* = cy$ ，需求函数为  $p = a - b(x + y)$ 。中国企业的目标是利润最大化  $\pi(x, y) = xp(x+y) - cx$ ，对利润求  $x$  的一阶导后得到中国企业在给定  $y$  时的反应函数： $x = \frac{a-c}{2b} - \frac{1}{2}y$ ；同理可得美

国企业的反应函数： $y = \frac{a-c}{2b} - \frac{1}{2}x$ 。如下图所示是中美企业的最优反应曲线。



两条反应曲线的交点  $E_0$  就是均衡时的中美产量点，中国生产  $x_0$ ，进口  $y_0$ ，价格为  $a - b(x_0 + y_0)$ 。

现在假设中国政府对该商品征收每单位  $t$  元的关税，这相当于增加美国企业的单位成本，降低它的利润，利润变为  $\pi^*(x, y) = yp(x+y) - cy - ty$ ，对  $y$  求一阶导后，得到美国企业的反应函数  $y = \frac{a-c-t}{2b} - \frac{1}{2}x$ ，在图中表现为美国反应曲线的下移，新的均衡点为  $E_1$ 。

关税降低了美国企业的产量，刺激了中国企业的生产。但是中国企业的增产  $x_0x_1$  要小于美国企业的减产  $y_0y_1$ ，因为中国最优反应线的斜率  $\frac{dy}{dx}$  的绝对值大于 1，所以国内的总消费是

减少的，这与完全竞争和垄断的情况一样。不同的是该商品的价格是提高了  $\frac{t}{3}$ ，而不是完全

竞争时的  $t$ 。

以上为了分析的方便，对生产和消费的市场结构和函数做了最大的简化，但是结论还是具有代表性的，垄断竞争条件下的关税能保护本国产业，减少进口，增加产品的价格，只不过增加的幅度不如完全竞争时大。对消费和生产函数更一般的情况，留给读者去分析。

## 第八章 进口保护政策：非关税壁垒

本章中我们继续分析进口保护政策，但把重点放在非关税壁垒上。我们不仅要分析非关税贸易保护政策所造成的各种经济后果，还要分析影响贸易的国内产业政策、消费政策和其它经济政策，这些国内经济政策虽然不直接控制进出口价格和数量，但会通过对本国生产和消费的影响来间接影响贸易。

### 第一节 进口配额与“自愿出口限制”

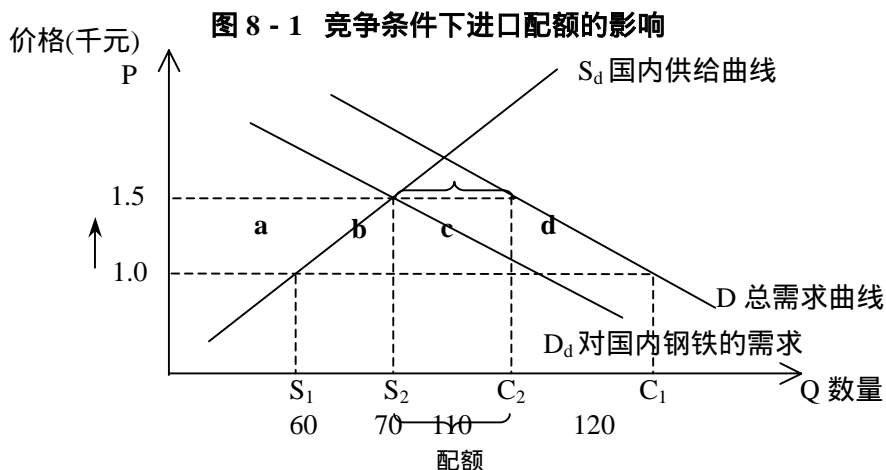
各国在限制外国商品进口、保护本国市场方面，除了征收关税以外，还有许多非关税措施，其中最流行的非关税壁垒是进口配额。

配额是对进口商品设置一定的限额，其目的与征收关税一样，为了限制进口，保护国内的工业。但与关税不同的是，进口配额是直接的数量控制而不是通过提高进口商品价格间接地减少进口。

配额的种类方式很多，有在全球范围内的配额，也有分国别的配额，有进口国单方面设置的，也有双方协议的，但不管什么方式，这种对进口商品数量的控制，都会对本国商品的价格、消费、生产以及整个社会经济的利益变动都带来一定的影响。这种影响的大小则不仅取决于进口国在国际市场上的地位（大国还是小国），还取决于本国进口工业的市场结构。由于我们分析关税的影响时已经讨论过大国与小国的区别，在配额的情况下，这种区别类似，所以就集中分析不同市场结构产生的影响，分析中都假定进口国在国际市场上只是小国。

#### 一、竞争条件下的进口配额

我们仍然用前面的例子，假定中国进口钢铁，而中国钢铁行业假定是完全竞争的。在自由贸易的情况下，中国钢铁行业中的许许多多企业必须与国外同类商品生产者竞争，由于中国不具有生产钢铁的比较优势，国外产品很自然地进入中国市场，在自由贸易的情况下，国内市场价格等于国际市场价格，亦由国际市场的出口供给和进口需求决定。



在图 8-1 中，商品的国内市场价格与国际市场价格一样，假定为每吨 1000 元。在这一价格下，中国国内的钢铁生产量为  $S_1$  (60)，消费量为  $C_1$  (120)。现假定中国政府实行钢铁进口配额，只允许进口  $Q$  (= 40) 吨，其总量一定小于自由贸易下的进口量 ( $C_1 - S_1 = 60$  吨)。整个供应量从原来在国际价格下的无限量变成了有限供给。消费者的需求也变成了分割的两部分。在满足了对进口钢铁  $Q$  吨之后，其余对钢铁的需求只能由本国产品来供给。在总需求  $D$  扣除了  $Q$  之后，就是对本国钢铁的需求，用  $D_d$  表示。在原来每吨 1000 元的价格下，对本国钢铁的需求量大于供给量，出现短缺，从而引起国内钢铁价格上涨。在竞争条件下，中国钢铁业中的各企业生产增加，一些本来在国际市场价格下无法经营的企业也投入了生产。一方面国内的生产量随价格上涨而不断增加，另一方面，国内的需求量则由于价格上升而减少，短缺逐渐消失，当国内生产量与对本国钢铁的需求量相等（都等于  $S_2$ ）时，市场达到新的均衡。在新的国内价格（1500 元）水平上，本国生产  $S_2$  (70) 吨，进口 40 吨（等于配额），总供给量为 110 吨，等于在这一价格上的总需求量  $C_2$ 。

在竞争条件下，进口配额对本国生产，消费，价格的影响都与减少同样数量进口的关税相似，只不过关税是通过提高进口商品的价格来减少进口和增加国内生产，而配额则从相反的途径，先减少进口造成价格上涨从而增加国内生产。

但是，配额对国内各集团和整个社会的经济利益的影响则与关税略有不同。这个不同主要反映在政府税收上。关税给政府带来收益，而配额中这部分的利益就不一定归政府了。这部分利益（图 8-1 中的 C 部分）被称为“经济租”（Economic Rent），其归属完全取决于政府怎样分配这些进口限额。一般来说，政府有以下几种方式分配进口配额，而每一种方式所产生的福利变动都是不同的。

（1）政府直接颁发进口许可证给进口商。颁发给谁由政府决定，许可证是免费的，谁拿到就可以从进口中获利。进口商在进口时只需要支付国际市场的价格，转手在国内市场就按国内的高价出售，其所得的利润正好等于政府的税收部分  $C$ 。当然，进口许可证也许会直接发给需要使用钢铁的消费者（企业），对于这些企业来说，相当于花费了较低的价格（1000 元）购置了价值 1500 元的商品， $C$  直接到了获得钢铁进口许可证的企业手中。在这种情况下，进口国的社会总利益变动与关税一样，只不过  $C$  部分从政府转到了国内的进口商或一部分消费者手里。

（2）政府根据进口商或消费者的申请颁发许可证。这种方式与前一种略有不同的是，谁都可以申请许可证，政府在申请的基础上审批颁发，其过程比前者复杂。为得到许可证，进口商或消费者必须详细说明为什么需要进口，互相之间还要竞争，得到许可证的过程不象前一种那么容易，其申请过程中（被称为“寻租”行为）必然付出一定代价。最后归于拿到许可证的进口商或消费者的利益，减去所用花费，会小于  $C$ 。由于这些在申请过程所耗费的人力物力是额外的，因此，整个社会的利益少于关税的情况。

安妮·克鲁格（Anne Krueger, 1974）曾估计，进口权分配程序花费的代价占土耳其和印度两国国民生产总值相当大的比重（1964 年在印度占 7.3%，1968 年在土耳其占 15%）。根据粗略的估计，她指出，这种资源成本大致等于潜在经济租的数额。

（3）政府公开拍卖许可证。谁愿出高价谁就可以拿到许可证。作为进口商，愿出的最高价不会超过进口所能获得的利润，即不超过  $C$ 。一般来说，拍卖中的竞争会把价格最终抬到最高，从而使许可证的价值等于  $C$ 。但不管进口商最终出什么价，他们所付的正好等于政府所收的。 $C$  部分即由政府 and 进口商共分。这种情况下各集团间的利益分配与关税更为相似，整个社会的利益变动也与关税一样。罗伯特·芬斯特（Robert Feenstra, 1989）做过估计，如果拍卖美国的钢铁、纺织品、服装、机床、糖和奶制品进口配额权，会使政府在 1987 年前后每年增加收入大约 50 亿美元。

（4）政府在设置限额以后，将权限交给出口国，由出口国自行分配。这种情况相当于

将进口许可证免费交给了外国的出口商，出口商将他们的商品按进口国国内市场的高价出售而获得本来属于进口国政府或进口商的利益。C 部分到了外国出口商手中，对进口国来说，是一种额外损失，整个社会的净损失变成了  $b + d + c$ ，大于关税时的净损失。

从以上四种情况看，不管政府怎样分配这些进口配额，整个社会的利益变动至多也与关税相似，不会比关税更好。那么，在现实生活中为什么许多政府对一些商品不用关税却用配额呢？其主要原因是：第一，配额可以比关税更有效地控制进口，实现其保护国内产业或控制进口外汇支出改善国际收支的目标。关税间接的，而配额是直接的。如果本国的进口需求是有弹性的，在关税的情况下，外国厂商可以通过降低价格来保持竞争力，本国进口也许并不能减少多少。而配额则可以直接控制进口量，在控制外汇支出或保证本国企业市场份额方面的结果是确定的。第二，配额比关税灵活，政府可以通过发放进口许可证随时调节进口数量。而政府在调节关税方面却不那么容易。除非某种例外条款允许，政府是不能随意提高关税的。第三，实行配额给政府更多的权力。这种权力不仅表现在对贸易的控制上，也体现在对企业的控制上。在进口配额制度下，政府官员通常对谁能得到进口许可证拥有权力，并能利用这种权力控制企业得到好处。对于利益集团来说，他们也看到在配额制度下可以通过游说或其他活动来谋取许可证特权的机会。第四，国际贸易自由化的压力。关税是最古老的贸易保护的武器之一，而且是明显的保护，在国际贸易谈判中也是最令人瞩目的。在关贸总协定成立后最初十几年的贸易谈判中，主要的议题是降低关税税率。从 1947 年到 1994 年结束的乌拉圭回合，发达国家的加权平均关税从大约 35% 降到了 4% 左右，发展中国家也从降到了 10% 左右。而且关贸总协定的原则之一是关税只能降不能升，从而使得关税保护在现实中使用也越来越困难。国际上对于非关税壁垒的限制开始的比较晚一些，只在 1973 到 1979 年的“东京回合”上，才就取消非关税壁垒达成一些协议。配额虽然被认为应该取消，但实施中仍有许多灵活方式。当然，随着世贸组织中多边谈判的进展，配额也正被作为陈旧的保护手段而逐渐淘汰。

## 二、垄断条件下的进口配额

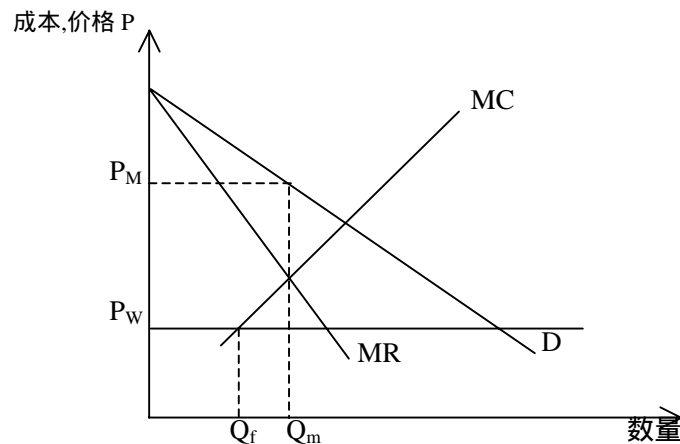
如果说在竞争条件下的配额对社会的损失可能与关税相似，那么在垄断条件下实行配额对社会经济利益的损失则绝对比关税大。这是因为，在进口国国内市场是独家垄断的情况下，使用配额对国内生产，消费，价格和利益会产生与征收关税很不同的影响。这一点，我们通过以下分析就可知道。

我们先来解释一下垄断企业在没有贸易和自由贸易下的行为。图 8 - 2 显示的是中国钢铁市场的情况。D 是需求曲线，在完全自由竞争市场上，S 是供给曲线。由于整个市场只有独家企业经营，因此，竞争市场的供给曲线(S)也就是本国垄断企业的边际成本曲线(MC)。垄断企业面对的需求是整个市场的需求，其销售多少也直接影响价格，如果垄断企业要想扩大销售，就必须不断降低价格，那么，每增加一个单位销售量所能得到的收益(即边际收益)也会下降，而且边际收益下降的速度要快于价格(由需求曲线表示)的下降。因为为了促销，不仅新增的部分要下降，连原来已经生产的商品也要跟着一起降低。因此，垄断企业的边际收益曲线的斜率大于需求曲线。

在利润最大化的原则下，企业的生产量取决于产品的边际成本和边际收益。如果边际收益大于边际成本，企业还会扩大生产，反之则缩减。企业的最终产量会确定在边际收益等于边际成本的地方。在图 8 - 2 中，如果没有贸易，该企业独占国内市场，其生产量会选择在  $Q_m$ ，而以  $P_m$  的价格在市场出售。但在自由贸易的情况下，国外低价商品可以自由进口，使得国内的独家企业失去了垄断地位，不能再控制价格，不得不以与国际市场相同的价格( $P_w$ )在市场出售，否则没人购买他们的商品。由于价格给定不变，边际收益就等于价格。

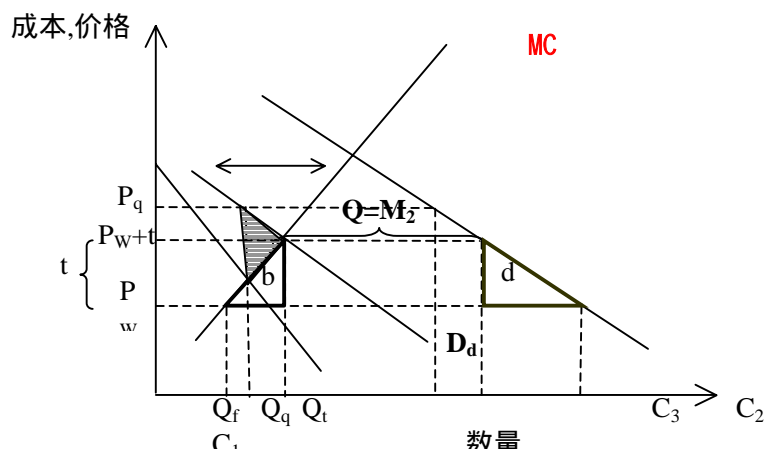
根据利润最大化（或损失最小化）的原理，国内垄断企业会在其边际成本等于市场价格的地方进行生产  $Q_f$ ，自由贸易迫使国内独家企业失去垄断地位，不得不参与国际市场的竞争。

图 8 - 2 垄断企业在自由贸易时的行为



如果政府征收关税，会提高进口商品市场的价格。如图 8 - 3 所示，国内价格变成了  $P_w + t$ ，国内独家企业的产品也提高了价格，便相应地扩大了生产，但是由于关税并没有限制进口数量，只是提高了价格，国内独家企业仍然不能拥有垄断地位，只能在新的国内价格上与国外生产者竞争，如果国内企业的钢铁价格高于加了关税后的国际钢铁价格，人们宁可加关税也要买进口钢铁而不买国产钢铁，因为进口钢铁加了关税后仍比国内生产的钢铁便宜。况且关税条件下进口钢铁并没有数量限制，进口多少都可以。因此，即使在关税的情况下，国内独家企业仍然没有垄断地位。在利润最大化的原则下，企业生产  $Q_t$ ，以  $P_w + t$  的价格出售，消费为  $C_2$ ，进口  $M_2$ ，整个社会的损失与以前分析关税时一样： $b + d$ 。

图 8 - 3 垄断条件下配额与关税的比较



如果政府使用配额（ $Q$ ），并且假定配额正好等于征收关税时的进口量： $Q = M_2$ ，情况会怎么样呢？由于配额限制了进口的数量，在进口所能满足的那部分以外，国内其他的需求就完全取决于国内企业的供给。对国内企业来说，在减去了进口部分以外的市场即可由其独家垄断了。国内垄断企业现在所面临的只是一个比没有贸易时稍稍缩小了的市场需求（ $D_d$ ），有一条比以前缩小了的边际收益曲线，其行为也与封闭经济时一样，在边际收益与边际成本相等时停止生产，然后在其垄断的市场上根据需求定价而不再需要受国际市场价格影响。在配额下，垄断企业生产  $Q_q$ ，低于关税时的产量，甚至有可能低于自由贸易时的生产量  $Q_f$ ，而价格则是  $P_q$ ，高于关税时的国内市场价格（ $P_w + t$ ），其结果使得国内消费者不得不支付

更高的价格，消费更少量的商品（从  $C_2$  到  $C_3$ ）。整个国家的损失除了由于贸易政策扭曲带来的  $b + d$ （跟关税时相同）以外，还包括了图中的阴影部分。这部分的损失是由于国内市场上的垄断造成的。垄断致使消费者支付高价并减少消费，而消费者的全部损失中只有一部分变成了垄断企业的收益，阴影部分则是净损失。如果再加上企业在寻租活动中的耗费，损失就更大了。因此，在国内市场处于垄断的情况下，使用配额给社会造成的损失绝对比征收关税的损失更大。

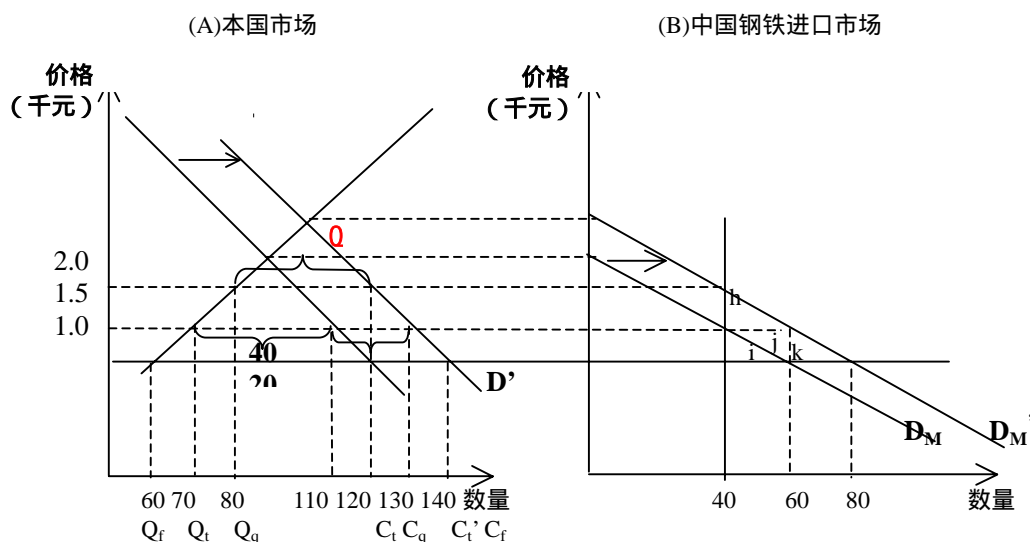
### 三、国内或国际市场变动时配额与关税的区别

通过前面的分析我们知道：配额与关税的区别在于：关税是通过提高进口商品价格从而减少进口；而配额则通过数量限制直接减少进口，结果也抬高了商品价格。二者在保护本国生产者和影响国内产品市场价格上的最终效果是一样的。但是，在国内或者国际市场状况发生变化时，这两种手段对经济的影响会有什么区别呢？

首先，我们探讨**国内**市场变化时关税和配额的不同影响。为了描述方便，我们仍用中国钢铁市场的例子并假定中国为钢铁进口小国，进口变动不会引起国际市场价格的变化。

在图 8-4 中, (A) 是中国国内钢铁市场, (B) 是中国的钢铁进口市场,  $D_M$  是中国关税前的钢铁进口需求曲线, 中国的进口价格由国际钢铁市场的供求决定, 等于 1000 元。中国政府征收 500 元的关税后, 国内市场价格变为 1500 美元, 进口量为 40 吨。如果中国政府采用配额的政策, 将进口量限制在 40 吨, 其结果与关税相同, 国内价格上升为 1500 美元。从这个意义上来说, 配额与关税的影响是一样的。

图 8-4 国内市场变化时关税和配额的不同影响



现在我们假设中国国内对钢铁的需求突然增加了，国内的需求曲线(D)向右移动至  $D'$ （假定移动 20）。在供给不变的情况下，中国在国际市场上的钢铁进口需求曲线  $D_M$  也右移。由于中国是进口小国，因此，国际价格并没有变动，仍是 1000 元。如果关税税率不变，仍是 50%（或每吨 500 元），进口需求的增加会导致进口量的增加（图中从 40 增加到 60），但不会对国内的价格产生任何影响（仍为 1500 美元）。国内的钢铁生产也不会发生任何变化。但是，如果中国政府采用的是配额政策，结果就大不一样了。

如果配额量不变，仍然限制在 40 吨，那么，当国内需求增加时，就会在原有的价格下

产生一个供需缺口（缺 20 吨），结果是，国内钢铁价格上涨，供给量增加，需求量减少，直至这一缺口消失。这时，进口量仍为 40，但价格涨至 2000 元，本国钢铁生产增加了（假定从 70 增加到 80），总消费量下降了（从 130 降到 120），市场达到了新的均衡。但是与需求变动之前相比，消费量还是增加了（从 110 提高到 120）。

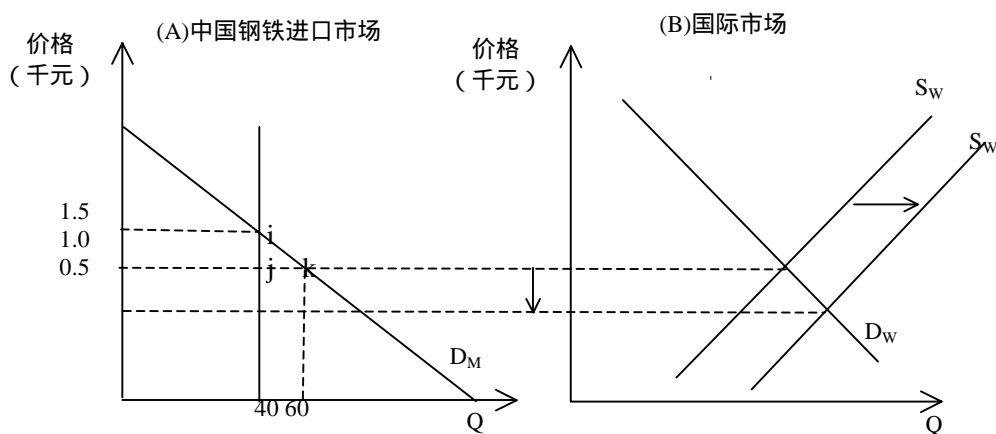
配额与关税的不同结果还表现在福利变动上。当中国的钢铁需求增加时，进口需求曲线向右移动。如果是自由贸易，中国会进口 80 吨钢铁。在关税不变（仍是 50%）的情况下，中国进口 60 吨，社会福利净损失为  $k$ ，政府税收收入增加了  $(i+j)$ 。在配额不变（仍是 40 吨）的情况下，虽然“配额租”增加了，但与自由贸易相比社会净损失也增加了，为  $(h+i+j+k)$ 。与关税政策相比，配额造成了更多的损失（损失比关税多  $h+i+j$ ）。

现在我们来分析国际市场变化时关税和配额两种手段产生的不同影响。

在图 8-5 中，(A) 显示的是中国钢铁进口情况， $D_M$  是中国钢铁进口需求曲线。由于中国是进口小国，面对的国际市场钢铁供给是一条水平曲线，即钢铁的国际市场价格。而钢铁的价格则是由国际市场（图 8-5 (B)）上的出口供给与进口需求所决定的。在国际市场发生变动之前，钢铁的国际价格是 1000 元。中国征收 500 元关税之后，钢铁的国内价格涨为 1500 元，实际进口 40 吨。如果政府采用 40 吨的进口配额政策，结果是一样的。

现在假设国际钢铁市场发生了变动，全世界钢铁的出口供给增加了。在图 8-5 (B) 中，供给曲线  $S_W$  向右移动，在需求不变的情况下，造成国际钢铁价格的下跌（假定跌至 500 元）。如果中国的单位关税不变的话（假定仍收每吨 500 元）。在支付关税之后，国内的价格下降到 1000 元，中国钢铁进口量就会增加到 60 吨，社会福利净损失为  $k$ 。

图 8-5 国际市场变化时关税与配额的不同影响



如果中国政府制定的配额不变的话（仍是 40 吨），进口量不会增加，国内的价格也不会变动，唯一的变化是配额的“租”增大了，在图 8-5 (A) 的例子中，租由原来的  $(1.5-1.0) \times 40$  变成了  $(1.5-0.5) \times 40$ ，增加了一倍，与此同时，跟自由贸易相比的社会福利损失也扩大了，由原来的  $i$  变成了  $(i+j+k)$ ，比关税情况下的损失多  $(i+j)$ 。

与关税相比，实行配额常常会引起进口产品质量的上升。简单来说，有两方面的原因：第一，由于存在数量限制，在同样利润率的情况下，外国厂商愿意销售价格高的产品来获得较大的利润总额，而价格高一般意味着产品的质量比较高。如果美国只允许进口 100 辆日本汽车，日本厂商是出口 1 万美元经济性轿车每辆赚 1000 美元呢（假定利润率都是 10%），还是出口 4 万美元的高级轿车以获得每辆 4000 美元呢？第二，在同样的单位产品运输成本下，厂商更愿意运价值高的产品而使单位价值的成本比重下降。假如每辆汽车的运输成本都是 500 美元，出口商是运 1 万美元的车呢还是运 4 万美元的车？在以上两种情况下，厂商都会选择出口质量较高价格较高的产品。运输成本导致的产品质量升级也被称为“华盛顿苹果”。

效应。在 1964 年发表的论文中，埃尔欠（Alchian）和艾伦（Allen）<sup>71</sup>研究了这一现象。他们注意到美国华盛顿州出产许多种苹果却把最好的苹果运到最远的东岸市场。其原因就在于每个苹果的运输成本相同，运最好的苹果比运一般的苹果合算。

综上所述，我们可以看到，尽管配额与关税在一定程度上对本国经济产生同样的影响，但当国内或国际市场发生变动时，实行配额和实行关税政策的结果则不同。表 8 - 1 概括了前面所分析的“国内需求增加”和“国际供给增加”在两者之间的差别。我们也可以用同样的方法来分析国内需求下降、国际供给下降，国内供给变动或国际需求变动时配额与关税的差别。在此我们不一一列出，读者可以自己展开分析。

表 8 - 1 配额和关税政策影响比较

影响	国内需求增加		国际市场供给增加	
	配额	关税	配额	关税
进口量	不变	上升	不变	上升
国内价格	上升	不变	不变	下降
国内生产	增加	不变	不变	下降
国内消费	增加	增加	不变	增加
政府收益或配额租	增加	增加	增加	增加
相对自由贸易的福利损失	增加	不变	增加	不变

## 专栏

### 美贸易保护主义代价高昂

（“今日美国”报 1999 年 5 月 6 日讯）美国是全球最大声疾呼自由贸易和开放市场的国家，但在成衣、建筑、运输、制糖、广播等行业却又坚守保护本国生产者的政策。

对消费者来说，保护主义得付出高昂的代价。美国平均关税仅约为 3%，但对进口的浓缩柳橙汁课征 30% 的关税。另外，进口玻璃制品和磁器的关税高达 38%，橡胶长靴和鞋类的关税为 20%。行李箱的关税为 16%，鲑鱼罐头的关税为 12.5%。

贸易专家说，关税和其他贸易保护措施导致经济效率不佳，迫使消费者付出较高的价格和赋税以补贴就业。举例来说，美国对进口轴承征高关税，保护了国内制造业和就业机会。经济学家何夫鲍尔和伊莉特的研究显示，为了保住轴承业的一份工作，美国纳税人必须付出 43.8 万多美元。

至于其他行业，保护主义令美国付出更高的代价：不得不为保住软木材业一份工作付出 75.9 万美元，行李制造业一份工作为 93.4 万美元，在苯化学制造业的付出甚至超过 100 万美元。经济学家说，整体而言，贸易保护主义一年导致美国经济付出逾 700 亿美元，占国内生产总值（GDP）的 0.8%。

美国贸易保护主义的受害者包括巴西柳橙园、毛里塔尼亚成衣厂、英国航空业、台湾货物运输业、法国乳酪农业和俄罗斯钢铁业的工人。

除了关税外，美国其他形式的贸易保护措施如下：

进口配额：美国对外国糖、花生和乳酪产品设定进口上限。外国烟草商在超过配额后的出口面临 350% 的关税税率。

补贴：美国贸易官员抨击其他国家政府对生产者的补贴政策，矛头尤其指向欧洲的空中

<sup>71</sup> Alchian, Armen A. and William R. Allen, *University Economics*, Belmont, CA: Wadsworth, 1964.



客车工业集团。不过，欧洲国家则反唇相讥说，美国波音公司和洛克希德马丁公司受惠于纳税人出资的国家航空航天总署、国防部等机构作的研究。另外，美国在某些行业根本就是高举“外国人休想”的牌子。例如，非美国公民不得持有美国当地的航空公司逾 25% 的股权，也不得持有美国电视台过半数的股权。

#### 四、 配额的特殊形式：“自愿出口限制”

非关税贸易保护的另一种手段称为“自愿出口限制”(Voluntary Export Restraints, 简称 VERs), 即出口国“自愿”限制其出口量, 对进口国来说, 由于对方自愿限制, 其进口量也就自然减少。所谓“自愿”, 其实并不完全自愿, 只是在进口国的要求和压力下出口国不得不采取的限制政策。因此, 经济学家只把自愿出口限制看成是进口配额的一种特殊形式, 其区别只在于: 对进口国来说, 自愿出口限制听起来少一点保护主义的味道, 少受一点舆论的谴责。对于出口国来说, 如果同样受到数量限制, 那么“自愿出口限制”肯定要比强迫限额要好, 两者中挑选, 宁可选“自愿”。事实上, 许多配额采用的就是自愿出口限制, 亦称“被动配额”。进出口双方可绕开关贸总协定法律原则或相关规定, 针对某项产品达成双边或多边的“自动出口限制”, “自愿节制”或“有秩序安排市场”等歧视性的贸易协议。另外, 与进口国设置“配额”相比, “自愿出口限制”对出口国的好处多一些, 出口国可以控制出口配额分配, 出口国政府或企业可以因此获取“出口配额租”。

自愿出口限制最早出现于 20 世纪 80 年代初的美日汽车贸易(详见专栏)。1986 年 12 月, 美国依据《1962 年贸易扩大法》第 232 节关于国家安全的规定, 对从日本、中国台湾进口的机床、汽车等实行由出口国实施的“自愿出口限制”。随后又对从德国进口的相关产品实行“最大份额市场份额水平”的限制。韩国在汽车市场开放后, 也以日本汽车、美国汽车超过其认为的合理数量为由, 一度采取了限制日本汽车和美国汽车的进口措施。美国、日本、芬兰、挪威等国要求中国对这些国家的纺织品出口实行自愿出口限制, 欧盟也要求中国对他们的农产品出口实行自愿出口限制的政策。

自愿出口限制对进口国国内市场的价格, 生产, 消费的影响都跟配额相同, 影响程度也会因进口国市场结构的不同而出现差别。在社会的经济利益方面, 生产者和消费者所得所失与配额时也一样, 但社会整个利益的变动会有区别。“自愿出口限制”的具体数量可以由进口国与出口国协议商量, 也可以由进口国提出。但这一数量一旦确定后, 则由出口国自行分配这些限额。这样一来, 在配额时可以属于国内进口商的那部分利益(图 8-1 中 C 部分)就由外国出口商获得了。对进口国来说, 其总共损失为  $b + d + c$ 。

#### 专栏 日美汽车贸易中的“自愿出口配额”

“自愿出口配额”最早最著名的例子是日本对出口美国的汽车的限制。日本汽车自 20 世纪 60 年代开始进入美国市场, 到 80 年代初, 对美国汽车产业造成了严重的冲击。1979 - 80 年美国汽车业失业率的上升和利润的下降, 使福特汽车公司和美国汽车工人联合工会(United Automobile Workers, 简称 UAW)向美国国际贸易委员会申请使用 201 条款的保护。几位来自美国中西部各州的参议员提出了一个把 1981、1982、1983 年出口到美国的日本汽车总数限制在 160 万辆的议案。这个议案原定在 1981 年 5 月 12 日的参议院金融委员会上进行讨论和修改。但日本政府知道这一消息后主动于 5 月 1 日宣布它会“自愿”限制在美国市场上汽车的销售。1981 年 4 月 - 1982 年 3 月, 限制总额为 183 万辆, 包括出口到美国的 168 万辆小汽车和 8.25 万辆公共交通工具以及出口到波多里各的 7 万辆其他交通工具。在 1984 年 3 月之前, 这个限额一直保持不变, 后来开始逐步增加, 1984 年配额升至 202 万,

1985 年又升至每年 251 万，1992 年 3 月限额开始下降。

最初几年里，自愿限制总额几乎都用完。在 1987 年前，自愿限制对日本的汽车出口一直是有约束力的。1987 年之后，日本公司开始在美国境内生产汽车，美国从日本的进口自然下降，实际进口逐渐低于限制总额。到 1994 年 3 月，美国对日本汽车的自愿出口限制就取消了。

有意思的是，1981 年，在实行限制后的第一年，销往美国的日本汽车的单位价值上升了 20%，而 1982 年在前一年的基础上又上升了 10%。当然，价格的上升可能反映的是一般性价格水平的上升，也可能反映了日本销美汽车质量的提高。

美国加州大学的罗伯特·芬斯阙教授于 1988 年建立了一个质量选择的理论模型，并利用日本出口到美国的不同车型价格数据，就自愿出口限制协议对日本输美汽车质量的影响进行了实证研究。通过比较自愿出口限制协议生效前后的变化，他发现：日本公司改变了在美国市场所销售汽车的特性，转向了更高质量和价格的车型，也就是说，伴随自愿出口限制协议而来的日本汽车进口价格的上涨，部分原因是进口车型的质量提高。在考虑了日本进口车质量提高因素的基础上，他计算出在 1983 和 1984 年的自愿出口配额水平下，每进口一辆小汽车，美国实际支付的福利成本超过 1000 美元。

#### 参考文献：

《汽车工业研究》，中国汽车工业经济技术信息研究所

Feenstra, Robert C., "Quality Change Under Trade Restraints in Japanese Autos," *Quarterly Journal of Economics*, 103(1) 1988, February, pp. 131-146.

## 第二节 影响进口的国内经济政策

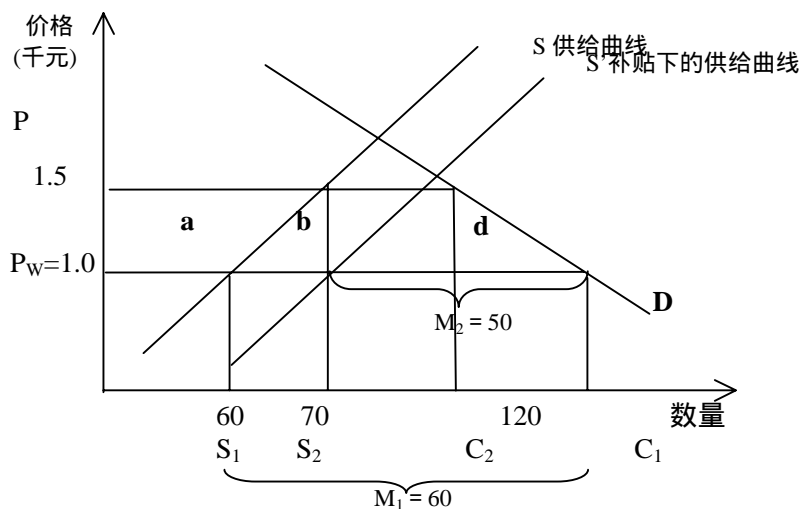
通过贸易政策限制进口的主要目标之一是保护国内生产同类商品的工业。但要实现这一目标，贸易政策并不是唯一的手段，事实上在贸易保护越来越受到国际压力的情况下，许多国家不再通过公开的贸易壁垒而是通过产业政策等国内经济政策来帮助扶植本国的工业。由于关贸总协定的长期努力，关税对贸易的阻碍已经越来越小，配额也正在逐渐取消，因此，阻碍自由贸易的其他非关税壁垒和国内经济政策已越来越引起各国的重视，并逐渐成为世界贸易组织多边谈判的重要议题。

影响国际贸易的重要国内经济政策之一是产业政策。产业政策对进口工业的支持主要是直接或间接的生产补贴。这些生产补贴包括现金补贴，减免税收，提供研究与开发基金，低利等补贴性贷款，对贷款提供保险等。另外，政府也可以使用直接采购和区域支持的方法来帮助国内进口工业。政府采购一方面保证了国内产品的销售，另一方面在价格上也包含了大量的补助。区域支持则是对进口工业部门生产集中的地区给予支持，包括政策优惠等。随着经济与社会的发展，许多国家还对商品生产和销售制定了一系列技术与社会标准。在开放的经济中，这些标准也会影响到商品和服务的国际流通。本节我们将着重分析这些国内经济政策的影响。

### 一、产业政策

产业政策旨在降低成本提高与国外同类产品的竞争能力。在促进国内进口工业的生产上具有与贸易政策相似的效果。但是，产业政策仍然是对资源配置的一种干预：用补贴来人为地降低成本会造成对相对价格的扭曲，导致生产资源向效率低的部门流动。不过，产业政策的影响主要在于对生产部门，政府对国内进口工业生产的补贴并不会影响商品的市场价格，贸易仍然是自由的，消费者仍然支付与国际市场相同的价格，消费量也没有因此而减少，没有出现贸易保护时的那种消费扭曲。与前面所提到的关税、配额等贸易保护政策相比，产业政策所付的社会代价会比较低。下面我们利用图 8 - 6 来说明这种保护性产业政策的影响。

图 8-6 产业政策的影响



假设中国进口钢铁，在自由贸易的情况下，国内市场价格等于国际价格（ $P_w$ ），都是 1000 元。国内生产量是  $S_1$ ，消费量是  $C_1$ ，进口为  $M_1$ 。如果政府征收关税（每吨 500 元），国内市场价格涨为 1500 元，生产增至  $S_2$ ，消费降为  $C_2$ ，社会经济利益纯损失为  $b + d$ （回顾本章第一节对关税的分析），如果政府不用关税但对国内生产同类产品的企业进行补贴，情况会怎样呢？

假设对每吨钢铁生产的实际补贴（不管通过什么形式）是 500 元，对于企业来说，则相对于单位生产成本（每吨）降低 500 元，由于市场供给曲线是所有企业边际成本曲线的总和，每个企业单位成本降低 500 元就相当于市场供给曲线向下移动 500 元，新的供给曲线为  $S'$ 。每生产一吨钢铁，企业现在的所得实际是市场价格（ $P_w$ ）再加上 500 元，显然比以前提高。企业所得的实际价格（称为“生产者价格”）等于征收 500 元进口税后的国内市场价格，对生产的刺激也会跟有关税时一样，增至  $S_2$ ，但国产钢铁在市场上出售的价格仍然是  $P_w$ ，不能高出国际市场价格。一方面企业无法提高市场价格，因为进口钢铁价格没有提高也没有受到数量限制，如果国产钢铁售价高了，人们便可以无限制地进口外国钢铁使国产钢铁没有销路。另一方面，企业也不需要提高市场价格，因为当生产增至  $S_2$  时，虽然生产成本会增加到每吨  $P_w + 500$  元，但由于政府已经补贴了 500 元，所以只要在市场上以  $P_w$ （1000 元）出售就不会亏本。因此，政府对生产补贴的结果是：生产者价格提高，国内生产增加；消费者的价格不变，国内消费没有减少。

整个社会的利益变动如何呢？钢铁生产者显然得到了好处。在图 8-6 中，生产者盈余增加了  $a$ ，跟关税时一样。钢铁消费者跟没有生产补贴时没有不同，利益也就没有变动。政府则与征收关税时不同，不但没有关税收入，还要对国产钢铁进行补贴，每吨 500 元，共生产了  $S_2$ （70 吨），总补贴为 500 元 \* 70 吨，即  $a + b$  部分。政府补贴支出减去增加的生产者剩余，社会净损失为  $b$ 。对每吨进口钢铁征收 500 元关税和给予国产钢铁每吨 500 元补贴，同样达到了刺激国内钢铁生产的效果，而前者的社会净损失是  $b + d$ （见图 8-6），后者只有  $b$ ，其主要原因是没有扭曲消费，从而减少了消费者的损失。因此，从整个经济角度讲，产业补贴政策优于贸易限制政策。对于企业来说，生产补贴可以直接从政府获得，收益比较确定，而在关税情况下，企业必须通过提高价格来获得收益。相比之下，企业也比较喜欢生产补贴。但是，从政府财政角度上说，对生产进行补贴比征收关税要困难得多。这也是为什么在实际操作中，政府更愿意使用贸易政策进行保护的原因。

## 二、政府采购

二十世纪三十年代大萧条后，在凯恩斯宏观经济思想的影响下，各国政府在经济中的影响与作用都变得非常的重要。就美国而言，一年的政府采购都超过 1 万亿美元，占当年 GDP 的 20% 左右。美国飞机销售总额中接近 30% 都由美国政府购买，其他产品中政府采购也有相当份额。因此，无论是长期维护一个较为庞大的政府也好，短期通过扩大政府支出来刺激经济也好，政府采购已成为一国消费的重要组成部分，从而成为影响国际贸易的因素之一或用来进行贸易保护的政策工具之一。歧视性的政府采购做法包括：

(2) 优先购买本国产品与服务。不少国家通过制定法令，规定政府机构要优先购买本国产品。例如，美国 1933 年通过的“购买美国货法案”(Buy American Act) 中，规定联邦政府必须购买美国产品，除非该商品的价格超过国际市场同类商品的 6% 以上，对于国防部的采购，这一标准达到 12%，甚至一度达到 50%。许多国家规定公务员必须乘坐本国航班，有些国家虽然没有法令规定，但政府在财务或外汇制度上作了限制。

(3) 强调产品与服务中的国产化程度。在一些政府不得不使用的外国产品和服务中，有时会提出一些其他的要求，如零部件国产化程度、当地产品含量或本国提供服务的比例等。

(4) 偏向国内企业的招标。在政府出资的工程招标中采用偏向国内企业的标准或程序。一些国家虽然没有明文规定外国企业不能投标，但通过一些苛刻的歧视性标准和不透明的程序使得外国企业实际上不可能中标。

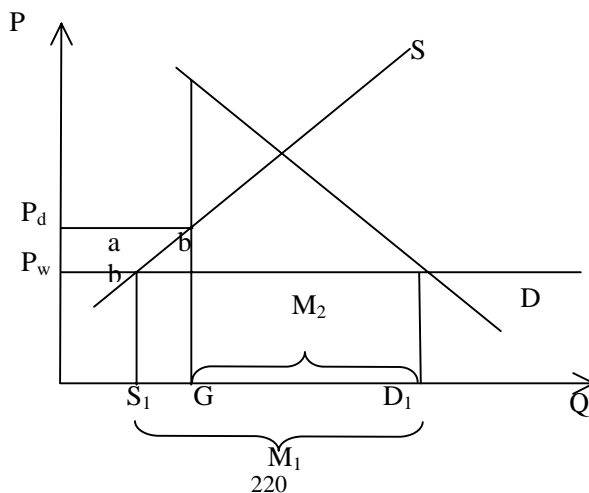
(5) 直接授标。有的政府工程不通过招标而直接将标授予一家特定企业(一般都是本国企业)。

政府的歧视性采购如果小于自由贸易情况下本国的供给量，对进口量和国内生产都不会产生影响。本国的生产量足以满足政府的购买量，政府采购对生产也不会产生任何扭曲。只是政府采购将一部分消费者从购买本国商品挤到了购买进口产品的行列。

但是，如果政府的采购量超过自由贸易情况下本国的供给量，歧视性采购政策就会影响国内生产和贸易。图 8 - 7 可以用来说明这种情况。

在图 8 - 7 中，曲线  $S$  是本国汽车的供给曲线。曲线  $D$  是本国对汽车的总需求，包括居民消费需求和政府需求，其中政府需求为  $G$ 。自由贸易下的国际汽车价格为  $P_w$ ，进口量应为  $M_1$ (等于  $D_1 - S_1$ )。如果政府没有歧视性采购政策的话，政府应该将国内的生产量( $S_1$ )全部买入并购买一部分进口汽车(等于  $G - S_1$ )。但如果政府必须购买国产汽车，国内汽车生产量就会增至  $G$ ，价格也会提高到  $P_d$ (高于国际价格)，而进口量下降到  $M_2$ 。这种歧视性采购政策减少了进口，促进了国内生产，起到了与生产补贴相似的保护作用。当然，代价也是相似的：本国企业得到了  $a$ (生产者剩余)，但政府为此多支付了  $(a + b)$ ，本国的净损失为  $b$ 。

图 8 - 7 政府采购政策的影响



由于庞大的政府歧视性采购对贸易的影响，在 1979 年结束的关贸总协定东京回合上首次产生了“政府采购协议”。1994 年结束的乌拉圭回合又对这一协议作了修改。但由于这一协议属于“诸边”贸易协议，协议的规定只限于签字国遵守，而签署这项协议的国家数目极为有限（目前仅 11 个签约国，包括奥地利、加拿大、欧盟、以色列、日本、韩国、挪威、瑞典、瑞士、英国和美国），因此，歧视性政府采购作为一种贸易保护政策仍被广泛使用。

### 三、技术与社会标准

随着技术进步，人民生活水平的不断提高，对各类商品与服务的质量、安全等各方面的要求也越来越高。各种产品的技术标准和认证制度成为经济运行中必不可少的组成部分。一部分的产品技术标准是由某个行业或某个非政策标准化机构制定的，旨在便于通用、降低成本或保证质量，如电压、认证等。另一类的产品技术标准是通过政府授权强制实行的，具有法律约束力。制定这些标准的目的是保证安全或保护整体利益，如环境、食品、药品标准等。社会标准往往反映一国的社会价值，例如许多国家是不准进口由童工制作的产品的，主要是为了保护儿童的权益。

社会标准的制定有时也为了保护本国产业。例如，有许多国家不准进口由监狱犯人生产的产品，主要是保护国内同类产业，因为犯人是强制劳动，生产成本不是市场决定，任何企业都无法与之竞争。

技术标准与社会标准通常属于一国的国内政策，但对于一个开放的经济来说，这些政策也会影响国际贸易，在宏观上起到阻碍自由贸易的作用。在实际操作中，许多国家的政府与企业也利用这些标准，甚至专门制定一些有利于本国企业的标准来实行贸易保护主义。因此，关贸总协定对标准也有制约。随着关税、配额等传统保护政策的日益减少，技术标准与社会标准越来越成为世贸组织多边谈判中的重要议题。

#### 1、技术标准

技术标准又可分为本国所采用的技术标准和针对进口制定的技术标准。

由于历史、社会或技术的原因，各国采用的技术标准往往有很大差别。比如，在度量衡方面，有的国家采用的是“英制”，另外的国家用“公制”，中国还使用自己的一套“市制”（现在基本采用“公制”）。因此，各国生产的产品规格不一，客观上使得进口产品的维修变得困难，使用进口产品的成本提高。

汽车是另外一个例子。由于英国、日本、澳大利亚等国的交通规则规定在道路的左边行驶，司机坐在汽车的右边驾驶，而大多数国家则正好相反。对于美国来说，出口到这些国家的汽车必须与本国使用的汽车不同，虽然变化不大，但仍然必须为出口而专门设计生产。各国使用的电压不同也对电器产品的出口带来一些额外的成本。

针对进口商品的技术标准包括安全规定，卫生检疫规定和包装标签规定等。安全规定主要针对汽车和电器设备等，一些国家对进口汽车的轮胎，安全玻璃，重量和体积都有严格的规定。一些国家对玩具的安全性能规定也很严格，如玩具手枪射出的子弹会不会造成伤害，玩具破碎后会不会割破皮肤等等。卫生检疫规定主要针对食品，饮料，药品和化妆品等，这些规定对进口商品中所含有的各种化学成分都有严格的限制。卫生检疫中的一项重要方面是动植物检疫措施，动植物进口必须通过本国的检疫，用以保护本国人民、动物或植物免受外国害虫、疾病及污染的危害。包装标签规定除了对进口商品的包装规格，包装材料有一定的要求外，还要求注明产品的产地，内容等，不合乎包装标签规定的商品，即使质量合格也不准进口。

这些技术标准有些是必要的，起了保护消费者利益的作用，但有一些则是专门针对某些国家的出口产品制定的，目的旨在减少进口，保护国内进口工业。

为了防止各国利用技术标准作为贸易保护手段并有效解决由于技术标准出现的贸易纠纷，关贸总协定于东京回合达成了第一个《贸易技术壁垒协议》，并自 1980 年 1 月 1 日开始实施。乌拉圭回合又对此协议作出一些修订，在基本原则不变的基础上，使基本概念更加清晰完整，宜于操作，并将其列为各成员国必须遵守的关贸总协定规定之一。

关贸总协定乌拉圭回合还达成了一项《卫生和植物检疫措施协议》(Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures, 简称 SPMS)，以规范各国所有可能影响国际贸易的动植物检疫行为。和技术标准的《贸易技术壁垒协议》一样，该项协议也并非具体规定各成员国应该采用什么标准，而只是制定了各国实行具体标准时必须遵守的纪律。技术标准和动植物检疫措施的两项协议实际上建立了一个防止各国政府滥用标准拒绝产品进口行为的机制，在消除贸易的技术壁垒方面起到了积极作用。

## 专栏

### 技术标准导致的贸易壁垒

由于各国采用不同的技术标准，提高了商品贸易的成本，对各国商品的自由贸易形成了一定程度的障碍，一些国家甚至有意通过不同标准来设置贸易壁垒。以下是几个技术标准不同导致贸易障碍的典型例子。

#### 1. 法国建筑瓷砖

在欧洲各国中，建筑瓷砖的标准是不同的。法国政府规定，非法国标准的瓷砖不得用于公共建筑物（约占整个建筑业市场的 40%）。私人建筑虽然可以用非标准瓷砖，但他们也不愿意用，因为保险公司要求建筑物符合行业标准，否则不给保险。因此，外国同类瓷砖即使价格很低（如西班牙生产的瓷砖）也很难进入法国市场。

#### 2. 意大利空心粉

在意大利有一个“空心粉纯度法”，要求空心粉的制作原料必须是硬质小麦，而这种硬质小麦主要产于意大利南部。欧洲其他国家的空心粉大多由混合种类的小麦制成，不符合“空心粉纯度法”，很难进入意大利市场。

#### 3. 日本滑雪板

日本有很多滑雪场，本国也生产滑雪板。日本滑雪场对滑雪板有严格的技术标准，除了日本生产的滑雪板以外，外国的滑雪板基本都达不到这种标准，因为日本强调他们的雪质特殊，所以必须使用适应日本雪的滑雪板。如果使用不合标准的滑雪板，日本保险公司也不给保险，出现伤害事故自己负责。因此，日本就不会轻易进口外国产的滑雪板。

#### 4. 欧盟肉类进口

1988 年 1 月，欧盟对于食用牲畜制定了禁止使用催肥激素物质的规定。这一禁令影响了美国对欧盟的肉类出口。根据美国官方估计，此项规定全面实施的话，将使美国向欧盟的肉类出口量每年减少 1.15 亿美元。为此，双边出现了贸易摩擦，美国认为这是欧盟利用动植物检疫措施设置的技术壁垒，而欧盟则强调此规定的目的是保护人体健康。无论出于什么目的，此项卫生检疫规定对外国肉类进入欧盟市场起到了明显的阻碍作用。

#### 5. 中国的小麦进出口检验

美国太平洋西北部的七个州小麦产区有一种称为“矮腥黑穗病”(TCK)的小麦病害，小麦感染 TCK 病害后会造成减产和商业价值损失。中国并没有这种小麦病害，为了防止 TCK 传入中国，从 1972 年开始中国一直对美国七州生产的小麦实行进口禁运，直到 1999 年 11 月的“中美农业合作协议”才对这项严格的禁运措施作出了调整。

资料来源：霍克曼和考斯泰基，《世界贸易体制的政治经济学：从关贸总协定到世界贸易组织》，法律出版社，1999 年 1 月。

卢锋，“农业扩大开放的机遇和挑战——评中美 WTO 协议农业承诺的意义和影响”，《中国粮食经济》，1999 年 12 月。

## 2、社会标准

由于各国经济发展水平的差异以及政治文化历史的不同，各国的社会标准也不同，劳工标准就是其中一个重要的社会标准。一般来说，发达国家劳工的工资和福利待遇要高于发展中国家。许多国家都有禁止童工、法定休息日、最低工资等法律。但另外一些国家则没有这些要求。这些劳工标准本来都属于各国国内的政策，但一旦有贸易介入，一些发展中国家的工业部门就担心这种不同的劳工标准会影响到出口产品的生产成本，从而使他们处于一种竞争劣势，而一些发达国家则希望通过要求发展中国家提高劳工标准的办法来保护国内企业。

关于劳工标准和贸易的讨论和磋商可以追溯到 19 世纪，当时的国际磋商最终导致了 1919 年国际劳工联合会的创立。1947 年关贸总协定签订以来，美国与其他发达国家也一直不断地在这一领域中努力。在关贸总协定乌拉圭回合谈判的最后阶段，美国和法国坚持把劳工标准的问题引入了谈判，但没有达成任何具体协议。1995 年世界贸易组织（WTO）成立以来，欧美国家一直希望在新的一轮谈判中将劳工标准正式引入议程，要求将 WTO 的成员利益和成员资格与实行低劳工标准挂钩。1999 年在美国西雅图召开的 WTO 第三届部长会议上，美国坚持将劳工标准和环保标准纳入世贸组织新一轮谈判中去，但遭到了大多数发展中国家的反对，发展中国家认为这是发达国家的一种贸易保护措施。所有国家都认为使用奴隶和强迫劳动是不道德的，由此生产出来的产品应当禁止出口，但并不应该因此而要求提高发展中国家的劳工标准。发展中国家之所以有较低的劳动投入成本是因为劳动力充裕，从而具有生产劳动密集型产品的比较优势。

## 四、其他非关税壁垒

除了配额等公开的进口数量限制以外，还有其他许多非关税壁垒，从不同程度上直接或间接地起着限制进口保护贸易的作用。这些非关税壁垒包括：

### 1. 繁琐的海关手续

一些国家虽然名义上没有什么进口限制，但把进口的海关手续弄得非常繁琐复杂，即使不用审批的话，也要层层填表，盖章，或故意拖延时间，降低过关效率。一个典型的例子是，法国在 1982 年规定，所有从日本进口的录像机都必须通过普瓦蒂埃（Poitiers）海关，而那个海关在位于法国北部港口数百英里的小镇上。海关人员不多，屋子非常窄小。法国政府的目的不言而喻，为日本录像机的进口制造麻烦。结果是，进入法国的日本录像机从每月 6 万多台骤减到每月不足 1 万台<sup>72</sup>。另一个例子是，有的国家对进口新鲜农产品的海关手续复杂，时间很长，致使出口国担心有些新鲜农产品因时间过长出现腐烂而不敢再出口。

### 2. 国产化程度要求

许多国家提出产品的国产化程度要求，规定产品中一定比例的零部件必须使用国产货。发展中国家的汽车产业政策中经常会出现这种要求。例如，印尼曾经规定，根据国产化率对汽车中使用的进口汽车部件减税或免进口关税。对设备、商标及技术方面达到国产化规定标准的公司，可视为国产汽车，免除奢侈品税和进口零部件的关税。另外还规定，如果外国生产的汽车中使用的印尼生产的零部件达到汽车价格的 25% 以上，可以视为满足了 20% 国产化率的要求。印尼的汽车国产化政策遭到了许多国家的反对，最后不得不在 1999 年作了修

<sup>72</sup> 此案例摘自薛荣久主编，《国际贸易》，四川人民出版社，1994 年。

改<sup>73</sup>。

中国在加入世贸组织以前的《汽车工业产业政策》中也明确要求：“汽车工业企业在引进产品制造技术后，必须进行国产化工作。引进技术产品的国产化进度，将作为国家支持其发展第二车型的条件之一”。在上整车项目时，要求企业必须以40%的国产零部件作起步，如果引进车型国产化率不足40%，将按整车交纳关税，如果汽车散件进口按单件计算超过60%的话，也将按整车交纳关税。在此基础上，政府不仅要求企业制定不断提高国产化率的进程表，还通过贷款支持、上市指标的分配等手段，根据企业国产化水平的差别安排了不同的优惠政策，以鼓励企业提高产品的国产化率。另外，中国在建筑设备、科学仪器、IT产品等方面都曾有过国产化要求，加入世贸组织都立即取消了。

国产化要求虽然没有明确限制国外零部件的进口，但通过要求使用本国生产的产品而起了保护国内同类零部件行业的作用。

### 3. 进出口的垄断经营

进出口的垄断包括国家机关的直接经营和交由某些垄断组织的独家经营。垄断的范围既可以是全部商品也可以是部分商品。在中国外贸体制改革以前基本上国家垄断，西方国家则有许多大公司对某种产品的经营垄断。

进出口垄断的保护作用不是通过政府贸易政策而是通过垄断组织的行为实现的。由于独家经营，垄断机构为了牟利就可以通过控制进口量来提高进口商品在国内市场的价格，其结果一方面减少了进口，另一方面刺激了国内生产。

### 4. 外汇管制和不合理的汇率

实行外汇管制，进口商和消费者不能自由兑换外汇，自然也就没有能力来自由进口了。另外，外汇管制往往伴随着不合理的汇率，所谓不合理的汇率指的是偏离实际价值比率的汇率。当官方汇率偏离市场汇率时政府无力或不愿进行干预，民间又没有足够的力量来调整，从而使本国货币高估或低估。有时为了限制进口，政府故意让本国货币贬值从而使进口商品用本国货币购买时变得更贵。降低了本国居民购买进口商品的能力，自然也就减少了进口。

## 第三节 相机保护措施

除了正常情况下的贸易政策和影响贸易的国内经济政策外，政府可以用来限制进口的还有一种政策工具是“相机保护措施”（Contingent protection）。所谓“相机保护措施”指的是在特定情况下使用的某些紧急保护措施或停止履行现有协议中的正常义务，以保护本国某些更加重要的利益。世界贸易组织允许使用的相机保护措施包括反倾销，反补贴，紧急保障，以及为了国际收支平衡、保护幼稚产业、维护国家安全等实施的暂时性贸易保护政策。本节中我们主要介绍和分析反倾销、反补贴和紧急保障措施。

### 一、反倾销

在第五章介绍当代国际贸易理论中，我们知道倾销是一种国际市场上的价格歧视行为，是不完全竞争企业追求利润最大化的理性选择，也是当代国际行业内贸易形成的原因之一。

<sup>73</sup> 刘力，“违反公约，印尼汽车国产化政策遭遇多国反对”，2001年11月16日，人民日报·市场报



从对整体利益的影响来看，倾销并没有给进口国带来净损失。但是，毫无疑问，任何进口的增加，都会给国内进口竞争企业带来压力和损失。为了保护国内企业，进口国政府往往采取一些反倾销措施。另一方面，倾销也经常是企业用来作为争夺国外市场的手段之一。为了占领外国市场，企业不惜降低价格甚至低于成本向外国出口。在这种情况下，倾销变成一种不公平不正常竞争而必须加以制止。为此，关贸总协定在努力降低各国关税壁垒的同时，却允许各国对倾销征收关税，即反倾销税。但是，为了防止各国政府滥用反倾销措施，关贸总协定以及后来的世贸组织都对倾销和反倾销措施作出了明确的规定。

首先，我们必须定义什么是倾销。根据关贸总协定（1994年）第六条和《WTO反倾销协议》规定，确定某一进口产品是否存在倾销，主要看这一产品是否以低于它的正常价值在国外市场销售。具体来说，则看这一产品的价格是否符合以下任何一个条件：

- (1) 低于相同产品在出口国正常情况下用于国内消费时的可比价格，或
- (2) 如果没有这种国内价格，则低于
  - a. 相同产品在正常贸易情况下向第三国出口的最高可比价格；或
  - b. 产品在原产国的生产成本加上合理的管理费、销售费等费用和利润。

如果符合其中任何一个条件，则倾销存在，否则不算倾销。

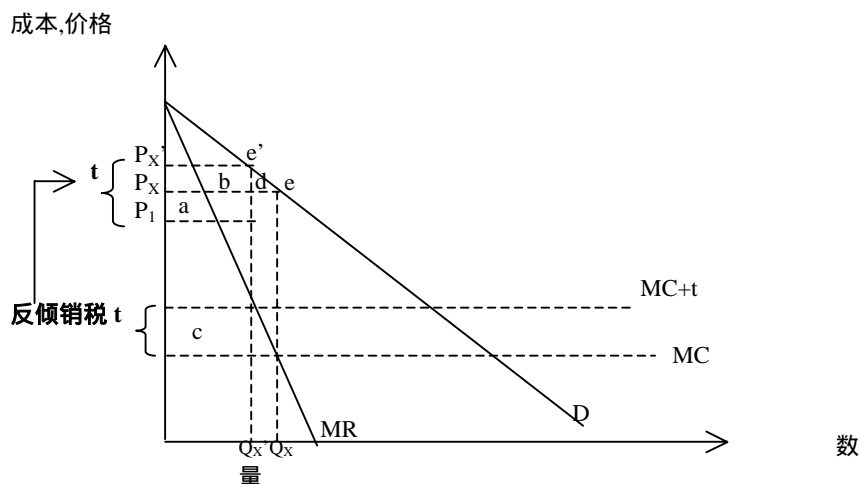
倾销成立是进口国政府实行反倾销的必要条件，但不充分。因为作为价格歧视的倾销对进口国来说并非一定是坏事。关贸总协定和世贸组织成员国真正要谴责和反对的是“对进口国境内已建立的某项产业造成重大损害或产生重大威胁，或者对某一国内工业的新建产生严重阻碍”<sup>74</sup>的倾销。

因此，进口国是否应对倾销采取反击措施还要看倾销是否真正伤害了本国产业。根据WTO规定，实施反倾销措施必须满足三个条件：(1)倾销成立；(2)国内产业受到损害；(3)倾销与损害有因果关系。

当进口国认为外国企业有倾销行为时可以发起调查。反倾销调查可以由受倾销影响的国内企业申请，也可以由政府有关部门直接进行。但不管用什么方式开始，政府都必须有足够的证据，包括倾销的证据，损害的证据，和倾销与伤害因果关系的证据。而一旦证据确凿，进口国政府就可以实施反倾销措施。

反倾销政策的主要做法是课征“反倾销税”，一种不超过倾销差价的特别进口税。这种反倾销税对进口国的影响是什么？谁从反倾销税中得到利益或受到损失呢？为弄清这些问题，我们不妨对“反倾销税”的效益作一分析。

图 8 - 8 “反倾销税”的效益



<sup>74</sup> 见《关税和贸易总协定 1994》第六条。

图 8-8 是日本钢铁企业在美国的市场。在反倾销税前,日本公司向美国出口  $Q_x$  吨钢铁,售价为  $P_x$ 。由于这一售价低于该公司在其本国市场的价格,美国政府指控其倾销并课征每吨  $t$  元的“反倾销税”。对日本公司来说,每吨多付出  $t$  元的税即相对于每吨边际成本增加  $t$  元,边际成本曲线向上平行移动。在新的边际成本等于边际收益的条件下,日本公司削减出口至  $Q_x'$  吨。由于供应减少,日本公司的钢材价格上涨到每吨  $P_x'$  元,市场均衡点从  $e$  移到了  $e'$ 。进口国的政府显然得到了利益,获得了  $t \times Q_x'$  的税收 ( $c$ ),但消费者则净损失了一部分“消费者盈余”( $b + d$ )。事实上,由于课征“反倾销税”,不仅进口钢材价格提高,美国国产钢材价格也相应上涨,因此钢材消费者的总损失会大于  $b + d$ ,不过消费者受国内价格上涨所受的损失是国内生产者的收益,从整个进口国来说,不算损失,只是利益的重新分配。政府的收益与消费者的损失究竟哪部分大?为了便于比较,我们将政府收入的部分平行地移到  $P_x'$  的位置,由于  $P_x'$  与  $P_1$  之间等于每吨的倾销税  $t$  元,面积  $a + b$  正好等于政府税收部分。我们将  $c$  变成  $a + b$  以后,与消费者损失 ( $b + d$ ) 的比较就容易了,除了公共区域  $b$ ,进口国究竟获利还是受损只需比较  $a$  与  $d$  就行了。如果  $a < d$ ,进口国净损失,反之,则有净收益。

从以上分析可以看出,美国有可能通过“反倾销税”而增加经济利益。而且,通过课征“反倾销税”来提高收益比课征一般进口关税更有优越性。在关税的情况下,进口国必须是大国,才有可能增加收益。而用反倾销税,不一定非大国才行,小国也有可能获益。而且,反倾销税还不一定会面对保护主义的指责,甚至以一种受害者的姿态出现受到同情。既然有这么多好处,难怪不少国家纷纷采用这一政策。

不过,从整个世界范围来说,“反倾销税”象所有其他的贸易保护手段一样,会减少社会福利。这一点,只要我们把日本钢铁公司的损失包括进来就不难看到。对于日本钢铁公司来说,虽然由于价格提高得到了额外收入  $b$ ,但支付的“反倾销税”是一个损失,正好等于  $c$ 。从前面分析中我们知道  $c = b + a$ ,所以在与  $b$  抵消之外,日本公司仍然损失  $a$ 。另外,由于价格上升销售量下降,日本公司还损失了  $P_x \times (Q_x - Q_x')$ ,其总损失大大超过了进口国可能的净收益。如果我们把日本和美国的所有利益变动都综合起来的话,整个世界利益会由于美国的反倾销税而受到损害,损害的总量等于  $e'e Q_x Q_x'$  的梯形面积。

反倾销的初衷是为了反对不公平竞争,但在现实中反倾销常常被作为一种保护主义的工具体,尤其在传统的贸易保护手段越来越不易使用的时候,用反倾销的名义实行保护的做法越来越普遍。从 1987 到 1997 的 11 年中,由美国,西欧等发达国家指控别国倾销的案例就有 1376 起,占此期间反倾销调查案的 63%<sup>75</sup>。反倾销政策已成为反对外国竞争者的主要武器。1993 年初,美国新总统克林顿执政后的第一项重大贸易措施是对从日本、韩国、德国、英国等十九国进口的钢材课征“反倾销税”。这项平均税率为 27% 的反倾销政策足以使许多外国钢材从美国市场上消失。过去日本、韩国等一直是被指控为倾销的主要国家,现在日本也开始指控别国向他们倾销。中国改革开放以来被控“倾销”的第一个案例是 1979 年 8 月欧共体对中国糖精钠征收反倾销税。随着中国日益融入国际市场,针对中国产品发起的反倾销案也越来越多。到 2000 年底,中国已经遭到了近 400 起反倾销调查。

## 专栏

### 中国面对反倾销

自 1978 年改革开放以来,中国对外贸易迅速发展。1978 年,中国出口总额为 167.6 亿

<sup>75</sup> 见《中国面对的贸易壁垒》,陈文敬、默瑞·吉布斯、唐小兵、赵玉敏主编,中国对外经济贸易出版社,1999 年。

美元。到 2001 年底，中国出口总额已达 2661.6 亿美元，增长了将近 15 倍。但伴随着高速增长的出口，中国企业面对的外国反倾销也日益严重。

外国对中国出口产品的反倾销始于 1979 年 8 月，当时的欧共体（欧盟前身）对从中国进口的糖精钠和机械闹钟提出了反倾销起诉。当年针对中国的反倾销案只有两起，而 2001 年的前 9 个月就有 12 个国家提出 36 起对中国产品的反倾销案。根据世贸组织和中国国家经贸委产业损害调查局公布的资料，截至 2001 年 9 月底，共有 29 个国家和地区对中国提出 473 项反倾销诉讼（见表 8-1）。在世贸组织的统计中，自 1995 年世贸组织成立到 2001 年 6 月 30 日，全世界共有 1640 起反倾销案。中国名列榜首，共 229 起，占 14%。

对中国提出反倾销诉讼的主要是发达国家，其中欧盟最多，共 92 起，其次为美国（87 起）。澳大利亚和加拿大也不少，分别以 35 起和 29 起排在第 5 和第 6 位。不少中等收入国家和发展中国家也对中国进行反倾销，其中印度（44 起），阿根廷（41 起），墨西哥（29 起）和南非（26 起）尤为突出。中国出口产品遭到反倾销多达数百上千种，大到自行车，彩电，摩托车，钢铁，水泥，小到铅笔，曲别针，蜡烛，尿布垫，大蒜。

这些反倾销诉讼多数会以征收反倾销税结案。美国对中国的反倾销案最高征到过 365%（1994 年的大蒜案），欧盟征到过 83.2%（1994 年过硫酸盐案）。最厉害的是墨西哥，1993 年墨西哥对中国十大类 4000 多种商品征收反倾销税，最高额为 1105%。此外，一些反倾销案征收的是从量税，如在 1997 年的金属镁一案中，反倾销税是每吨 2662 欧洲货币单位（ECU）。当然，也有许多案子是以撤诉、中止调查，无税或无损害结案的。

表 8-1 外国对中国出口商品的反倾销案件数量（1979 年 8 月 - 2001 年 9 月）

	1979-1994	WTO 成立以来			总 计
		95.1.1-2001.6.30	2001.7.1-9.30	合 计	
欧 盟	56	35	1	36	92
美 国	55	30	2	32	87
印 度	4	39	1	40	44
阿根廷	7	32	2	34	41
澳大利亚	23	10	2	12	35
加拿大	20	9	0	9	29
墨西哥	22	6	1	7	29
南 非	11	15	0	15	26
巴 西	8	9	1	10	18
韩 国	6	8	0	8	14
秘 鲁	0	8	1	9	9
委内瑞拉	1	8	0	8	9
新西兰	3	4	0	4	7
土耳其	0	4	1	5	5
智 利	3	1	0	1	4
哥伦比亚	3	1	0	1	4
印 尼	0	3	0	3	3
菲律宾	1	2	0	2	3
埃 及	0	0	2	2	2
波 兰	0	2	0	2	2
以色列	0	1	0	1	1
尼日利亚	1	0	0	0	1

泰 国	0	1	0	1	1
特立尼达和多巴哥	0	1	0	1	1
乌拉圭	1	0	0	0	1
日 本*	0	2	0	2	2
俄罗斯*	0	1	0	1	1
乌克兰*	0	1	0	1	1
厄瓜多尔*	0	1	0	1	1
	225	229 ( + 5 )	14	248	473

资料来源：1979 年至 1994 年底的数据和 2001 年 7 月至 9 月底的数据是根据中国国家经贸委产业损害调查局( [www.cacs.gov.cn](http://www.cacs.gov.cn) ) 公布的资料计算的。1995 年-2001 年 6 月 30 日的资料来自世贸组织秘书处：AD Initiations: Reporting party vs. Affected Country: 01/0195 to 30/06/01. ( [www.wto.org](http://www.wto.org) )。还有一些国家 ( \* ) 的倾销案在中方有记载但 WTO 无资料，包括日本 ( 2 起 )，俄罗斯 ( 1 起 )，乌克兰 ( 1 起 ) 和厄瓜多尔 ( 1 起 )。

### 中国遭受反倾销的一般性与特殊性

从 1979 年的两项反倾销案到 2001 年的平均每月超过 3 起，中国已成为世界上面对反倾销起诉最多的国家。各国对中国的反倾销为什么增长得那么快又那么普遍？这是一国经济发展中的正常现象还是世界各国对中国的特别歧视？

分析中国面对的反倾销，我们必须从两方面看。首先，从积极的方面看，这说明中国出口产品竞争力的增强。出口产品不仅价格低，而且数量大，已在许多国家形成对当地企业的威胁。这些企业不得不利用反倾销的手段来进行保护。一般来说，一些实行出口导向发展战略的国家都会遇到这个问题。当年的日本就经常被诉倾销。韩国和中国台湾也在反倾销案中名列前茅。何况象中国这样的大国，一旦发展起来，受到反倾销也在所难免。从这点上说，中国面对的反倾销有其普遍性。

其次，中国遭受如此大规模的反倾销业有其特殊原因。其中最主要的是因为中国仍处在从原有的国有计划经济向市场经济的转轨之中，即中国仍不是一个完全的“市场经济”。

“非市场经济”从两方面使中国企业在国际贸易中处于相对不利的地位。一方面是企业本身的行为。不少出口企业仍未完成体制改造，产权不清，利益不明，经营者为完成出口任务或满足自身利益，在出口竞争中不惜成本竞相杀价，从而造成事实上的倾销。而且，一旦被外国诉为倾销后，这些企业多数不去应诉。这里既没有经验的理由，也有产权利益不清的原因。多数企业经营者并非所有者，而国有产权又没有真正代表，经营者对于复杂费时而又不是自己利益的应诉并不积极。不应诉的结果造成外国企业和政府更有积极性和利益来对中国产品进行反倾销。从政府角度说，“非市场经济”表现为政府对市场和企业的干预，包括对价格，市场准入，经营方式等方面的管制。政府有时过分强调出口，并把出口创汇作为政绩，也会造成一些国有企业为了完成出口任务而不计成本不怕亏损出口。另外，政府对市场准入的管制和对国内市场竞争的压制也会造成企业在本国市场上的垄断地位。企业能在国内市场以较高的价格销售也是造成倾销的原因之一。

“非市场经济”的另一不利方面是给予外国企业更多的反倾销便利。提出反倾销诉讼的必要条件是提出证据表明出口产品价格低于本国市场价格。但如果把中国作为“非市场经济”，外国企业可以不承认中国国内的市场价格是反映公平价值的正常价格，而采用第三国（替代国）同类产品的价格作为参照价格。毫无疑问，这种第三国的价格一定高于中国市场价格，从而使中国的出口产品都“陷入”倾销的范围。这样一来，存在倾销的就不是一个两个企业，几乎是一个行业一个行业。在这种情况下，中国企业应诉的困难性也大大增加。

毫无疑问，外国对中国出口产品的反倾销诉讼已成为中国企业与政府不得不认真面对的重要问题。

## 中国企业应诉反倾销的成功案例

中国企业要想在反倾销诉讼中获胜,关键是要证明反倾销中三个条件中的任何一个不存在。第一,倾销不存在;或第二,进口国的同类行业没有受到损害;或第三,进口国同行业的损害与倾销没有因果关系。如果能证明倾销不存在,整个反倾销案也就不再成立。即使存在倾销,如能证明后两点,反倾销案也可以以无损害结案而不征反倾销税。在过去几年中,中国企业对外国反倾销诉讼开始积极应诉,有几个成功案例值得借鉴。

### (1) 要求市场经济待遇

很大一部分中国企业遭受反倾销是因为外国的同行援引“非市场经济”条款。因此,在中国完全改变“非市场经济”的地位之前,对于非国有企业和改制后的国有企业来说,争取自己的市场经济地位至关重要。一旦获得市场经济地位,许多倾销案也就自然不再成立。通过要求市场经济待遇应诉成功的典型案例有美国缝制帽子的反倾销(简称“帽子案”)和欧盟对中国黄磷的反倾销(“黄磷案”)及对氧化锌的反倾销(“氧化锌案” )。

#### 美国“帽子案”

此案发生于 1988 年 5 月。美国帽子协会起诉中国企业以低于公平价值的价值向美国出口帽子并对美国帽子制造业造成了损害。起诉方认为出口帽子的 8 个中国外贸公司均为中国政府控制的国有外贸企业,属非市场经济,并要求按一个倾销幅度<sup>76</sup>(至多两个)对中国帽子征收反倾销税。

美国商务部立案调查并于 1988 年 11 月 2 日初裁倾销成立。但在裁定倾销幅度时,中国政府(外经贸部)向美国商务部提出中国外贸体制改革状况和帽子行业的企业现状,要求按市场经济计算倾销幅度。虽然此案涉及到的中方 8 家外贸公司均为国有企业,但涉及的 26 家生产企业中,则有 6 家是外商独资企业,16 家是合资企业,只有 4 家是国有企业。并且,改革开放后,外贸总公司已脱钩,每个应诉企业可以自行对外定价和签约,不存在由政府制定或控制的统一出口价格或协调价格。因此,不能按非市场经济标准裁定倾销幅度。

美国商务部经过两次调查,最终驳回起诉方要求按非市场经济审定一个倾销幅度的要求,根据实际成本对中方 8 个应诉企业分别裁定了从 5.30%到 32.6%8 个不同的倾销幅度。这是中国政府第一次向外国政府提出按市场经济国家待遇来审理和裁定对中国企业反倾销案件的要求并获得成功。

当然,此案最终由美国国际贸易委员会以无损害裁定结案。

#### 欧盟“黄磷案”和“氧化锌案”

欧盟一直将中国视为“非市场经济”,但从 1998 年开始,欧盟允许涉诉中国企业申请市场经济地位。获得市场经济地位的企业必须符合以下五条标准:一、在价格、成本和投入等方面,企业的决定应符合市场的供求关系,不受国家重大干预;二、企业要有一套清楚的财务记录,经过独立的审计,符合国际财务标准,并适用于所有场合;三、企业从非市场机制过渡时,其生产成本和财务状况,不能有重大扭曲;四、企业应受制于破产法和财产法,以此确保企业在法律上的确定性和经营上的稳定性;五、外汇兑换应根据市场规律。

1999 年 1 月,德国顿福斯公司对向欧盟出口黄磷的中国企业提出了反倾销起诉。由于涉案企业云南马龙化建公司是国有企业,欧盟官员自然采用非市场经济标准审理此案。但云南马龙化建及时提出市场经济地位的申请,并要求欧盟派人调查。经两次实地调查,欧盟发现,第一,企业虽是国有,但已改制。经营管理者拥有股权,公司 30%的股份已经上市,企业经营决策基本不受政府干预;第二,公司股份制改造过程中没有出现重大的国有资产变相转移和政府补贴现象;第三,原料市场已无政府干预,价格由供需双方自行决定。欧盟官

<sup>76</sup> 倾销幅度 =  $\frac{\text{出口国市场出口价格} - \text{出口国国内正常价值}}{\text{进口国市场出口价格}} \times 100\%$

员在调查中也看到了马龙化建作为上市公司的财务管理非常规范清楚。因此，欧盟最后作出给予云南马龙化建公司市场经济地位，倾销也就不再成立。此案以起诉方撤诉结案。

欧盟对中国氧化锌的反倾销案发生于 2000 年底。此案涉诉金额为 3000 万美元，中国有 5 家企业参与应诉。中国企业在应诉中阐明了实际生产经营情况，强调了企业自主经营，自负盈亏，企业与市场都没有政府补贴与干预等情况，要求获得“市场经济地位”，以涉诉产品在中国国内市场价格或实际生产成本而非替代国的价格或成本为依据来计算“倾销幅度”。欧盟委员会在对各企业进行调查后于 2001 年 4 月同意给予广西柳州有色冶炼股份有限公司、柳州富鑫化工有限公司与广西贵港格来蒙化工冶炼有限公司等三家中国应诉企业市场经济地位。

## （2）无伤害裁定

在反倾销案件的应诉中，中国企业若能证明出口产品对进口国同类产业没有伤害也是胜诉的重要途径。在过去的一系列案例中，有许多就是以无伤害裁定而结案的。这些案件包括美国的薄荷醇案（1980 年），蘑菇罐头案（1982 年），碳化钨案（1983 年），小口径焊缝管案（1986 年），帽子案（1988 年），钢丝绳案（1990 年），滚珠轴承案（1991 年），三氧化铋案（1991 年），电扇案（1992 年），硫化染料案（1992 年），1993 年的硝基甲烷案、碳化硅案和糖精案，1994 年的镁案、一次性打火机案，硫酸锰案以及近期的柠檬酸 - 柠檬酸钠案（1999 年）和钢丝绳案（2000 年）等。

在欧盟的对华反倾销案中，也有重烧镁案（1982 年），锤子案（1985 年），金属钨粉案（1988 年），仲钨酸铵案（1988 年），猪鬃漆刷（1993 年）和三氧化铋（1994 年）等案是以无损害而结案的。

### 美国“柠檬酸与柠檬酸钠案”

中国自 1996 年以来向美国出口柠檬酸和柠檬酸钠。市场份额由 1996 年的 5.7% 迅速增加到 1999 年 16.2%。由于中国产品价格（每磅 0.41 美元）远低于美国制造的柠檬酸（每磅 1.5 美元），美国米德兰公司、嘉古公司和台特里尔柠檬酸公司于 1999 年 12 月 15 日向美国商务部和国际贸易委员会起诉中国倾销柠檬酸和柠檬酸钠，并要求政府征收高达 355% 的反倾销税。美国商务部根据出口价与正常价值的比较，裁定倾销存在，幅度在 211.58% 至 307.79% 之间。

接下去的问题是，倾销是否对美国国内同类工业造成实质性伤害。从表面上看，美国制造的柠檬酸的市场份额有所下降，但这种市场份额的下降是否因为中国倾销柠檬酸造成的？调查发现，中美两国生产的柠檬酸和柠檬酸钠在质量上从而在最终用途上有很大不同。美国的柠檬酸质量很高，主要用于食品和药品，而中国只生产未经提纯的低质包装的柠檬酸，主要用于洗涤剂的工业产品，很少用于饮食业和制药业。即使价格便宜，中国柠檬酸在美国的饮食业中销量不大。因此，美国产品市场份额的下降与中国柠檬酸和柠檬酸钠的价格便宜并不存在因果关系。

调查进一步发现，与美国本地柠檬酸和柠檬酸钠产生直接竞争的是从澳大利亚和以色列进口的产品。从 1996 年到 1998 年期间，这些国家的市场份额都有上升，而从澳以进口的柠檬酸属于正常的公平贸易。

最后，美国国际贸易委员会又对中国柠檬酸和柠檬酸钠是否对美国的同类产业产生潜在损害或损害威胁进行了调查。调查表明，中国柠檬酸的生产能力很有可能继续增长，但并不说明新增长能力生产出来的产品都会投放到美国市场上。证据表明，中国在国内市场和第三世界国家出售的柠檬酸年年都在上升，而中国向其他市场出口的柠檬酸占出口的大多数。而且，中国产品的质量与在美国饮食业和医药业的接受程度，在较长一段时间里无法与美国产品匹敌。因此，没有令人信服的证据表明，中国出口到美国的柠檬酸和柠檬酸钠对美国的同类产业产生了实质性的损害或潜在的损害。美国国际贸易委员会最终对此案作无损害裁定，不征反倾销税。

### 美国“钢丝绳案”

2000 年 3 月 1 日，美国国内钢丝绳和特种缆绳生产商委员会指控中国、印度、马来西

亚和泰国的多种弯通钢丝绳在美国市场倾销并对美国国内产业造成实质性损害，美国商务部立案调查。

在此案中，中国涉案企业较多、较大的为江苏法尔胜集团、江苏南通中德钢丝绳公司，南通钢丝绳厂，山东机械进出口公司等。在中国有关部门和商会组织下，中国企业积极参加应诉。被调查的法尔胜集团和南通中德公司首先力争市场经济地位，坚持公司独立自主不受政府控制，要求使用单独税率标准。核查后，美国商务部在最终裁定中接受了中方意见，修改了替代价格的计算方法，从而使法尔胜集团的倾销幅度从原来裁定的 24.22% 降至 0.02%，可以忽略不计，无倾销税。南通中德公司等 7 家应诉公司的倾销幅度从原来的 56.54% 到 118.78% 降为 42.23%，其余所有未应诉中国企业的倾销幅度即税率为 58.0%。但除法尔胜集团外，美国商务部裁定中国企业的倾销仍然成立。

美国国际贸易委员会进而对损害问题进行调查听证。中方应诉企业及律师则密切配合，提供大量关于中国产品没有对美国同类产品的生产商造成实质性损害或损害威胁的证据。这些证据包括：

(1) 中国产品主要是镀锌钢丝绳，而美国产品中只有 2% 是镀锌钢丝绳，两者并不直接竞争；(2) 相对于美国的生产量和消费量来说，从中国进口的钢丝绳无论是进口数量还是增长幅度都不显著；(3) 中国产品质量低于美国本国产品，且一半以上是镀锌钢丝绳，对美国国内产品的价格不会产生太大影响；(4) 美国国内同类产品下降的主要原因是国内生产商美国缆绳公司 (Wire Rope) 关闭了许多工厂。

对于是否存在潜在损害或损害威胁，应诉方强调 (1) 没有证据证明中国钢丝绳生产能力的增长会导致美国的大量进口，因为中国市场本身消费了大部分；(2) 中国钢丝绳的出口主要在加拿大、亚洲和第三世界国家；(3) 有两家中国企业表示将转产。

通过以上调查分析，美国国际贸易委员会最终认定中国的钢丝绳产品在美国的倾销没有对美国国内产业构成实质性损害或损害威胁。此案以“无损害”结案，不征收反倾销税。

### 入世后中国面对的反倾销

面对迅速增长的外国反倾销，不少人认为这是外国政府对中国的歧视，也有一些人认为中国加入世贸组织后可以减少外国针对中国产品的反倾销行为。其实，反倾销正是世贸组织允许各国政府用来保护本国企业的重要手段之一。在全世界实现自由贸易之前，反倾销就会存在。因此，中国企业要避免反倾销的最重要途径是要了解和熟悉国际贸易法则，一方面要尽量避免被控倾销，另一方面，一旦被控就积极应诉，避免被征反倾销税。

在反倾销中对中国企业影响最大的是“非市场经济”地位。在中国加入世贸组织后的十五年中，外国企业和政府仍然可以使用“非市场经济”处理针对中国产品的反倾销案。因此，消除反倾销案的一个重要途径是加快中国的市场化改革和企业的体制改革。

未来一段时间里，中国经济的快速发展和出口的持续增长可能会引起更多的针对中国产品的反倾销，但随着中国经济体制的深入改革和企业国际商务经验和法律知识的不断积累，外国的反倾销将不会成为中国对外贸易发展的重要障碍。

资料来源与参考文献：

中国国家经贸委产业损害调查局，“中国反倾销反补贴保障措施网上图书馆” (<http://www.cacs.gov.cn>)

李利明，《如何面对反倾销 - 访海闻教授》，《新华财经参考》2001 年 2 月 7 - 8 日

张赋宇，《第一个应对反倾销的中国获胜者》，《21 世纪经济报道》2001 年 11 月 12 日



## 二、反补贴

很多国家为了促进出口，常常采用各种方式来进行补贴<sup>77</sup>。补贴的结果降低了企业的出口成本，从而使得企业能够在较低的价格下出口更多数量的产品。

与倾销一样，出口补贴会对进口国的同类企业造成伤害。为了防止各国政府政策对国际市场的扭曲和维护国际上的公平竞争，关贸总协定和 WTO 允许各国采取反补贴措施。同时，为了防止各国政府借反补贴为名实行贸易保护，关贸总协定对补贴和反补贴也作了明确的界定。

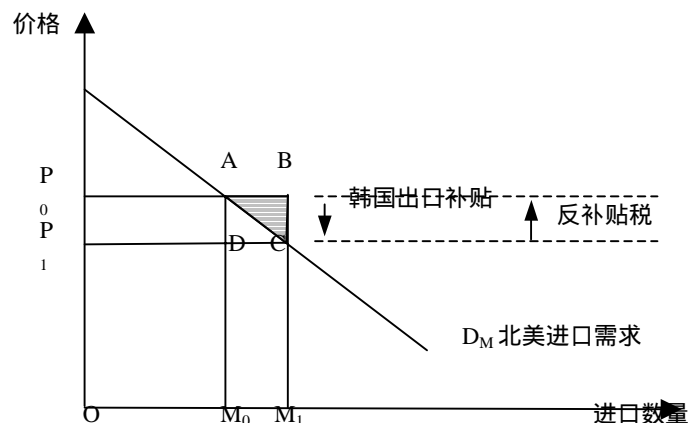
首先，补贴被分成可诉补贴和不可诉补贴。不可诉补贴包括具有全局影响（如教育，基础设施，基本的研究与开发）和非经济的补贴（包括解决地区不平衡或城乡收入差异等）。这些补贴是被允许的，被称为“绿箱子”范围内的补贴。对于不在“绿箱子”内的补贴就是可诉补贴，可以采取反补贴措施。

具体操作中，反补贴政策也是不可以随便使用的。在向进口商品征收反补贴税前，政府必须提供足够的证据来证明：（1）补贴确定存在；（2）同类或相同产品的国内产业已受到实质损害；（3）补贴与损害之间存在着因果关系。只有满足了这三个条件，进口国政府才可以对出口补贴采取反补贴措施，即向受到补贴的进口产品征收反补贴税。这种反补贴税的总额不超过进口产品在原产地直接或间接得到的补贴。

下面的例子我们用来分析反补贴税的影响。

在图 8-14 中，我们假设美国从韩国进口钢材，图中的  $D_M$  是美国钢材进口需求曲线。在自由贸易（没有补贴）的情况下，市场将在 A 点达到均衡。美国钢材消费者支付的价格是  $P_0$ ，进口量是  $M_0$ 。此时，假设韩国政府对其出口进行补贴使得出口价格降低到  $P_1$ ，美国的钢铁进口数量上升到  $M_1$ 。对于韩国来说，为了促进出口，政府支付了价值相当于  $P_0P_1CB$  的补贴。对于美国来说，消费者获得了  $P_0P_1CA$  的利益。因此，从某种意义上来说，出口补贴实际上是出口国政府对进口国消费者的补贴。但从全世界的角度来看，这是价格扭曲带来的过量贸易，也由此造成了无谓损失。韩国供应最后一单位钢铁的成本是  $P_0$ ，但是美国购买这一单位的价格仅仅是  $P_1$ 。韩国政府的支付大于美国消费者的所得，超过的部分（图中的 ABC 三角）就是世界资源的浪费。

图 8-9 反补贴税的福利变动分析



现在我们来分析美国征收反补贴税的结果。如果美国决定对韩国征收的反补贴税数额正好

<sup>77</sup> 关于出口补贴的分析，我们会在下一章详细展开。



等于韩国政府支付的补贴数额，均衡点又从 C 回到了 A，贸易量和价格回到自由贸易和无补贴情况下的水平（美国依然在价格  $P_0$  点上进口  $M_0$ ）。世界效率的无谓损失也消失了。补贴加上抵消性的“反补贴税”的结果似乎与没有补贴一样，但从福利变动的角度来看则很有意思：韩国政府支付了  $P_0P_1DA$  的出口补贴却没有达到促进出口的目的，美国的进口虽没有改变但政府通过反补贴税获得了一笔额外收入。这种结果实质上是韩国政府补贴了美国政府，韩国的纳税人每年不知不觉地把看不见的支票送给了美国人。

出口补贴和征收反补贴税的整个过程与结果可由下表说明。

移动均衡			福利影响		
政策	出发点	到达点	美国	韩国	美国和韩国 (世界)
韩国的出口补贴	A	C	获益 $P_0P_1CA$	损失 $P_0P_1CB$	损失 ABC
美国的抵消性反补贴税	C	A	损失 ACD	获益 ABCD	获益 ABC
出口补贴加上抵消性反补贴税	A	A	获益 $P_0P_1DA$	损失 $P_0P_1DA$	零
(等于韩国政府补贴了美国政府，韩国纳税人向美国纳税)					

对于进口国家来说，面对通过补贴而进入本国市场的进口商品，究竟是尽量放宽并享有这种进口的廉价商品，还是按照关贸总协定所允许的方式征收保护国内工业的“反补贴税”呢？这个决定部分地着眼于政治经济学：受到威胁的国内行业会努力游说，向政府施加压力要求征收报复性的进口税；而消费者的利益又促使他们反对征收这种关税。一般来说，发达国家是世界上运用反补贴机制最积极的，从 1985 年到 1992 年的 8 年里，美国发起过 106 次反补贴调查，占这一期间反补贴调查总数的 57%。

### 3. 紧急保障措施

相机保护的另一种措施是“紧急保障”，即国内产业受进口产品严重损害时，政府可以实行临时的进口限制以保护国内生产者。这一条保护措施是关贸总协定和 WTO 认可的（关贸总协定 1994 年第 19 条），在关税和非关税在保护政策日益受到限制的情况下，许多发达国家利用这一措施对本国企业实行“紧急保护”。

当作为一项保护政策，关贸总协定还是对使用这一措施作了限制。根据规定，使用紧急保障措施的必要条件是：（1）进口产品大量增加；（2）进口增加是由不可预见的情况造成的；（3）进口增加是各边贸易谈判所带来的贸易自由化的结果；（4）这种大量进口对国内生产者造成了严重损害或严重损害的威胁。

进口国政府实行紧急保障的具体措施包括：全部或部分地停止正常情况所承诺的关税减让或其他优惠，进口国政府也可以设置数量限制。但为了防止各国利用这一措施实行贸易保护，关贸总协定对紧急保障措施设备有时间限制：保障措施不得超过 4 年，延长后总期限不得超过 8 年。

使用紧急保障措施的例子之一是 2001 年 4 月日本政府对中国的葱、鲜蘑菇、灯芯草垫实行紧急进口限制。具体做法为提高关税，对超过限量（5383 吨葱，8003 吨鲜蘑菇和 7949 吨灯芯草垫）的进口分别追加 256%，266% 和 106% 的关税。这项措施的有效期为 200 天，持续到 2001 年 11 月 8 日。

## 关键术语

非关税壁垒	进口配额	自愿出口限制	产业政策
政府采购	相机保护措施	紧急保障措施	反倾销
倾销幅度	反补贴		

## 本章小结

- 本章介绍了限制进口的非关税壁垒（包括配额等贸易政策、相关的国内经济政策以及相机保护措施）并对各种政策进行了经济分析。
- 配额是对进口数量的直接控制。配额对本国生产，消费，价格的影响都与减少同样数量进口的关税相似，但是，配额对国内各集团和整个社会的经济利益的影响则与关税略有不同，社会所付出的代价要高于征收关税时的情况。
- 影响贸易的国内经济政策包括产业政策，政府采购和技术与社会标准等。产业政策的影响主要在于对生产部门，和关税，配额等相比，产业政策所付的社会代价会比较低；政府采购一方面保证了国内产品的销售，另一方面在价格上也包含了大量的补助；技术标准与社会标准在宏观上起到阻碍自由贸易的作用。
- 政府还可以采取“相机保护措施”，包括反倾销、反补贴和紧急保障措施等。征收反倾销税和反补贴税的作用与关税相似，但使用的理由是反对不公平竞争。反倾销税和反补贴税是现代贸易保护的主要手段。

## 思考与习题：

- 设中国是汽车进口的小国，对汽车的需求和供给分别为：  
 $D_c = 2000 - 0.02 P$      $S_c = 1200 + 0.03 P$   
 并设国际市场上汽车的价格为 10000 美元，请用数字和图形说明下列问题：
  - 自由贸易下，中国汽车的生产及进出口量，自由贸易对国内消费及厂商的福利影响。
  - 中国对汽车征收每辆 3000 美元的进口税，国内汽车的生产及贸易量；与自由贸易相比，消费者和厂商的福利变化。
  - 中国为汽车进口设定 150 单位的配额限制，国内汽车的价格、产量及贸易量；与自由贸易相比，消费者、政府、厂商的福利变动。
  - 中国给国内汽车制造商每辆 3000 美元的生产补贴，这时国内汽车的产量、贸易量；与自由贸易相比，消费者、政府、厂商的福利变动。
  - 如果政府的政策目标是保护国内汽车制造业，你认为应该实行哪一种政策？在实践中会有什么问题？
  - 如果国际汽车市场价格降为 8000 美元，分析关税（仍为 3000 美元）和配额（仍为 150）对国内价格、进口量、消费者、政府、厂商的福利影响。

## 2、两国贸易模型：中国和美国

设中国对汽车的需求和供给分别为： $D_c = 2000 - 0.02 P$      $S_c = 1200 + 0.03 P$

美国对汽车的需求和供给分别为： $D_{us} = 1800 - 0.02 P$      $S_{us} = 1400 + 0.03 P$

请计算：

- a. 贸易前，双方汽车的均衡价格和产量。
- b. 自由贸易条件下，国际市场汽车的均衡价格、各国的产量及贸易量(不考虑运输成本)。自由贸易给两国的福利带来的影响。
- c. (1) 中国对汽车进口征收 3000 美元的单位税，这时各国汽车市场的价格、产量及贸易量。  
(2) 关税对中国汽车制造商、国内消费者和中国政府的福利带来的影响如何？  
(3) 关税的福利净损失(与自由贸易相比)
- d. (1) 美国为每辆出口的汽车提供 3000 美元的补贴，这时各国汽车的价格、产量和贸易量。  
(2) 对每个国家的消费者、政府及厂商的福利影响。
- e. (1) 中国为美国的汽车进口设定的配额为 100，这时各国汽车市场的价格、产量。  
(2) 与自由贸易相比，各国消费者、厂商的福利变动情况。  
(3) 如果中国为美国的汽车进口设定的配额为 150，各国汽车市场的价格、产量。
- f. (1) 中国政府给国内汽车制造商提供 3000 美元的单位补贴，两国汽车的价格、产量及贸易量。  
(2) 与自由贸易相比，各国消费者、厂商的福利变动情况。  
(3) 比较它与关税、进口配额的福利影响。

## 3、政府对外贸权和进口产品分销权的控制为什么被认为是一种非关税壁垒？

## 4、发达国家希望通过提高劳工标准保护国内企业，为什么？画图说明。

5、在本章第 4 个专栏的“柠檬酸与柠檬酸钠倾销案”和“钢丝绳倾销案”中，为什么在美国商务部裁定中国企业倾销成立后，美国国际贸易委员会却最终以“无实质损害”结案而不征反倾销税？

6、为什么中国企业向美国低价销售柠檬酸对美国国内产业不造成实质损害而美国向中国倾销新闻纸却严重损害中国的新闻纸生产企业？从中可以得出什么样的一般性结论？

7、既然出口国对本国的出口企业的补贴增加了进口国的福利，为什么进口国政府要征收反补贴税？

## 参考书目

汪尧田，周汉民主编，《世界贸易组织总论》，上海远东出版社，1995 年

伯纳德·霍克曼，迈克尔·考斯泰基，《世界贸易体制的政治经济学 - 从关贸总协定到世界贸易组织》，刘平、洪晓东、许明德等，法律出版社，1999 年版。

陈文敬，默瑞·吉布斯，唐小兵，赵玉敏主编，《多边贸易体制与“入世” - 中国面对的贸易壁垒》，中国对外经济贸易出版社，1999 年

刘小川、王庆华，《经济全球化的政府采购》，经济管理出版社，2001 年 7 月

盛建明，《反倾销国际惯例》，贵州人民出版社，1994 年

高永富主编，《WTO 反倾销协议：规范与承诺》，黄山书社，2000 年

Anne O. Krueger, “The Political Economy of a Rent-Seeking Society”, *American Economic Review* 64, No.3(June 1974), pp. 291-303

Robert Feenstra, “ Auctioning U.S. Import Quotas, Foreign Response and Alternative Policies ” , *International Trade Journal*, No.3 (Spring 1989), pp.239-260

## 第九章 出口鼓励与其他政策

在第七和第八章我们分析政府干预进口的各种政策安排，包括关税政策、进口配额、产业补贴、政府采购等等。在出口行业，政府采取的往往是鼓励和直接扶持的政策，包括出口补贴，生产补贴、价格支持等。无论是限制进口还是鼓励出口，政府对贸易进行干预的政策都是为了保护本国产业。

当然，贸易政策并不总是“限入奖出”的，在特殊情况下，为了其他的政治、经济或社会目标，政府也限制出口，鼓励进口；或者干脆断绝与某些国家的贸易往来，进行“贸易制裁”。这一章我们将首先分析鼓励出口的贸易政策、产业政策和其他措施对经济的影响，然后分析出口限制和进口鼓励等贸易政策的效果，最后简要介绍“贸易制裁”的成败得失。

### 第一节 鼓励出口的贸易和产业政策

#### 一、出口补贴

为了刺激出口，政府往往采用一些经济政策。最常见的做法是对出口进行补贴。补贴的方法，既可以是直接的现金支付，也可以是间接地通过降低出口商品的成本。

直接补贴的办法包括价格补贴和收入补贴。政府按照商品出口的数量或价值给予补贴是一种价格补贴。例如，韩国在 20 世纪 60 年代初就制定过非常具体的补贴标准。出口补贴共分 4 等：特等的标准是每美元 25 韩元，一等为 20 韩元，二等为 15 韩元，三等为 10 韩元。<sup>78</sup>另外，政府设立保证价格，保证支付出口产品国际市场和国内市场的差价也是一种价格补贴。美国和欧盟的农产品出口补贴就是例子之一。收入补贴则包括对企业的出口亏损进行补偿等。例如，中国的外贸企业在改革之前都是国有国营的，出口的亏损也都由政府承担。

间接补贴的办法包括低息贷款、外销退税、免费或低费为本国出口产品提供服务等。政府通过银行系统给予用于出口商品生产和销售的贷款以优惠利率。例如，30 年代创办的美国进出口银行就是一个例子，由于它向美国出口商和其外国买主提供条件优惠的贷款，而不是向美国进口商及其外国供应商提供，或在商品出口以后，政府允许企业申请退回进口原材料时支付的关税，或对于出口商品免征国内同类商品所缴纳的各种国内税等等。在外汇管制的国家里，则允许出口企业保留一定比例的外汇以作鼓励。并且使用不同的汇率，降低用外币衡量的出口商品的成本。一些政府还承担为出口企业推销商品的直接开支，包括免费或低费提供有关出口市场前景的信息，或组织各种推销商品的博览会等。这些政策措施的共同结果是降低出口商品的成本，提高出口商品的实际收益。

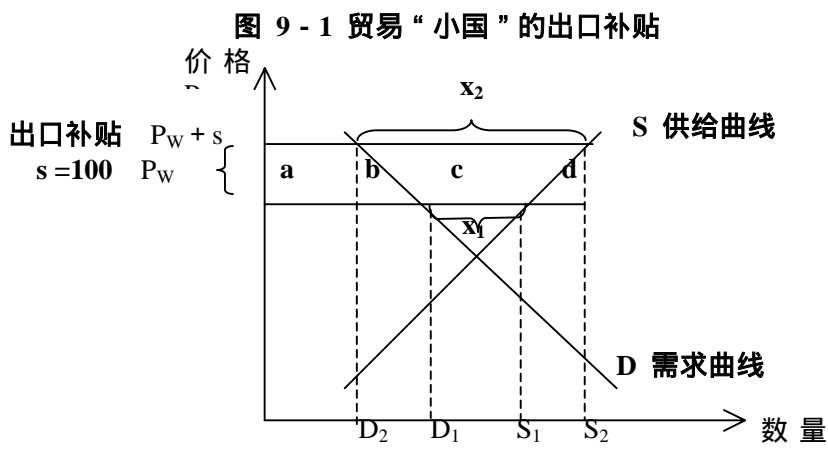
出口补贴对生产、消费、价格和贸易量的影响也因其在国际市场上的份额大小而不同，出口量不大，在国际市场影响甚微的小国，只是价格的接受者，出口补贴不会影响国际市场价格。图 9 - 1 说明小国的情况。

在没有补贴时，生产为  $S_1$ ，国内需求量是  $D_1$ ，出口  $X_1$ 。现在假设政府对每单位商品的出

<sup>78</sup> 参阅李相俊[韩]，《韩国对外贸易的成功与失误》（中译本），中国大百科全书出版社，1994 年，第 64 页。

口补贴 100 元，商品出口的实际所得变成  $P_w + 100$  元。在这一价格下，生产者愿意扩大生产增加出口，新的生产量为  $S_2$ ，国内的需求量则因为国内市场价格的上升而下降至  $D_2$ ，供给在满足了国内需求之后的剩余即为出口，用  $X_2$  表示。

出口补贴的结果是：国内价格上涨，出口工业生产增加，国内消费减少，出口量增加。出口补贴为什么会引起国内市场价格上涨和消费下降呢？因为出口补贴使得出口比在国内销售更加有利可图，而且政府没有限制出口数量。在这种情况下，企业当然要尽量出口，除非在国内市场销售也得获得同样的收入。由于补贴只是给出口的商品，要想在国内市场获得同样的收入，除了提价别无他法。在涨价之后，消费自然减少。从另一个角度说，国内消费者也必须付出与生产者出口所能得到的一样的价格，才能确保一部分商品留在国内市场而不是全部出口。



国内价格上涨自然使消费者受损失，损失量为  $a + b$ 。消费者的损失变成了生产者剩余，生产者还从政府补贴中得到一部分，总收益增加了  $a + b + c$ 。除去消费者损失，还有净收益  $c$ 。但政府的出口补贴总量为  $b + c + d$  ( $100 \text{ 元} \times \text{新的出口量}$ )，减去生产者所得，仍有净损失  $b + d$ 。

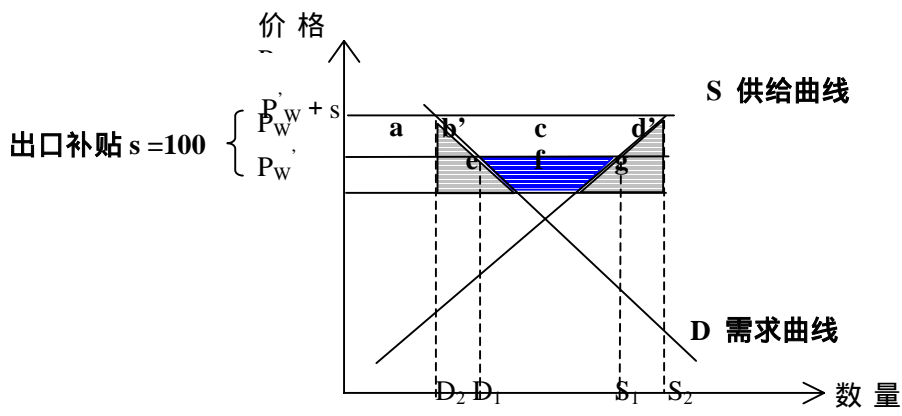
如果出口国是大国，出口补贴对其国内价格、生产、消费及社会利益的影响是同质的，但程度不同。如图 9-2 所示，大国通过补贴增加出口的结果会造成国际市场上的供给大大增加，价格下降（假定从  $P_w$  跌到  $P_w'$ ）。生产者虽然可以从政府处得到每单位 100 元出口补贴，但每单位出口销售所得要低于补贴前的价格，单位商品出口的实际收入增加不到 100 元，比小国生产者出口补贴时的所得要少。因此，在同样的 100 元的政府补贴下，生产和出口的增长也会小于小国的情况。国内价格等于新的出口产品国际价格加上 100 元 ( $P_w' + 1$ )，其涨幅会低于小国的 ( $P_w + 1$ )，从而使得国内商品消费量的下降幅度也小于小国。举例来说，假设补贴前的国际价格是 1000 元，政府出口补贴为 100 元。在小国，国际价格不变，国内市场价格就变成 1100 元，涨幅为 10%。若是大国，国际价格会下跌（假设跌到 950 元），这时的国内价格为 950 加 100 元，等于 1050 元，涨幅只有 5%。国内生产和消费的变动也要小。

但是，在大国搞出口补贴对本国经济利益造成的损失会大于小国。除了补贴造成的生产扭曲和消费扭曲外，大国的出口补贴还会造成出口产品的国际市场价格下降，贸易条件恶化。整个社会的净损失比小国进行出口补贴时要大。

在图 9-2 中，大国的净损失为  $b' + d' + e + f + g$ 。其中  $b'$  是消费价格扭曲减少国内消费造成的净损失， $d'$  是生产价格扭曲而过多生产造成的净损失， $e + f + g$  是出口产品国际价格下跌造成的贸易条件恶化损失。由于  $b' + e$  相当于小国出口补贴时的  $b$ ， $d' + g$  相当于小国

中的 d, 大国的实际净损失比图 9-1 中的小国情形中的净损失  $b + d$  多了一块  $f$  面积, 而大国的出口增长量却小于小国。因此, 在出口已占世界市场很大份额时再使用补贴来刺激出口在经济上未必是明智有效的政策。

图 9-2 贸易“大国”的出口补贴



## 专栏

### 农产品出口补贴

由于出口补贴是政府对市场的一种干预, 得到补贴的出口被看成为一种不公平竞争, 因此, 在世贸组织中, 出口补贴受到严格限制, 但农产品除外。根据 WTO 的《农业协定》, 出口补贴包括: 政府根据出口实绩提供的补贴; 政府以低于国内市场的价格出口或处理库存; 通过政府措施融资(包括征税)支付农产品出口; 视出口产品含农产品情况而对农产品提供的补贴; 以及影响出口产品营销和运输成本的补贴。

截止 20 世纪末, 共有 25 个 WTO 成员对 428 种农产品使用出口补贴(括号内是补贴产品品种数量), 包括: 澳大利亚(5)、巴西(16)、保加利亚(44)、加拿大(11)、哥伦比亚(18)、塞浦路斯(9)、捷克(16)、欧盟(20)、匈牙利(16)、冰岛(2)、印度尼西亚(1)、以色列(6)、墨西哥(5)、新西兰(1)、挪威(11)、巴拿马(1)、波兰(17)、罗马尼亚(13)、斯洛伐克(17)、南非(62)、瑞士(5)、土耳其(44)、乌拉圭(3)、美国(13)和委内瑞拉(72)。

欧盟是全球最大的出口补贴使用者。1995-1998 年, 欧盟年均出口补贴支出约 60 亿美元, 占全球出口补贴支出的 90%。瑞士是第二大出口补贴使用者, 补贴份额约占 5%。美国是第三大出口补贴国, 补贴份额不到 2%。欧盟、瑞士、美国 and 挪威四个 OECD 成员的出口补贴占到了全球的 97%。

出口补贴使用国最多的产品依次为: 水果和蔬菜(19 国)、其他奶产品(15 国)、牛肉(14 国)、禽肉(13 国)、粗粮(12 国)、其他农产品(11 国)、蔬菜油(11 国)、乳糖(11 国)、糖(10 国)以及小麦和面粉(10 国)。从数量上看, 出口补贴最多的产品是粮食。从价值上看, 出口补贴最多的产品是牛肉和奶产品。从实际补贴数量上看, 单项最大补贴产品是小麦和面粉以及粗粮, 年均实际补贴量都在 1000 万吨以上。100 万吨以上的产品依次为: 水果和蔬菜、糖、其他奶产品和牛肉。从承诺完成情况看, 较多依赖补贴(承诺完成率超过 50%)出口的产品主要是奶产品和肉蛋产品, 包括乳糖、脱脂奶粉、蛋、牛肉、禽肉等。粮食的补贴水平则依国际市场状况波动较大。1995 年挪威禽肉出口补贴的数量超过承诺水平的 1.14 倍。1996 年欧盟稻米、1997 年波兰食糖和挪威羊肉、1998 年美国脱脂奶粉和欧盟猪肉的补贴数量都超过了当年承诺水平的 40% 以上。最大的价值补贴超标发生于 1995 年匈牙利玉米出口补贴, 其补贴价值超过承诺水平的 1.82 倍。1995-1998 年间, 欧盟和挪威成为 WTO 中超标最多的两个成员。

由于美国和欧盟是全球两个最大的农产品出口国, 出口份额占世界市场的 35% 以上, 因此, 它们的农产品出口补贴对国际市场价格有着重要的影响。从几种主要补贴产品看,

1995/96 至 99/00 年度美国和欧盟的小麦出口约占世界市场的 44.2% (美国 29.8% 和欧盟 14.4%), 粗粮出口占 65.7% (57.8% 和 7.9%), 脱脂奶粉出口占 30.3% (5.1% 和 25.2%), 黄油出口占 27.2% (2.6% 和 24.6%), 乳酪出口占 45.4% (3.2% 和 42.2%), 牛肉出口占 32.9% (15.8% 和 17.1%), 猪肉出口占 47.6% (15.6% 和 32.0%), 禽肉出口占 61.9% (45.3% 和 16.6%), 果菜出口占 28.7% (17.2% 和 11.5%)。换句话说, 补贴较多的产品通常也是它们拥有较大国际市场份额的产品。显然, 这会对粮食、奶产品、畜产品和园艺产品的国际市场价格有不同程度的扭曲作用。据估计, 出口补贴对全球农产品价格扭曲的贡献为 13%。

在 WTO 的新一轮谈判中, 农产品的自由贸易将会成为一个重要议题。在出口补贴上, 以美国和凯恩斯集团(Cairns Group)为主的成员主张全面终止一切形式的出口补贴。至少要大幅度削减出口补贴, 比如在下一个执行期开始时, 一次性削减出口补贴的 50%, 然后在一定时期内(发达国家 3 年, 发展中国家 6 年)全面停止出口补贴的使用。欧盟则主张渐进式地削减出口补贴, 且不同意完全终止或一次性大幅度削减出口补贴。中间的建议(如印度和东盟等发展中国家)是, 在新一轮谈判进行过程中, 继续按现行《农业协定》规定的方式逐步削减出口补贴, 并在谈判结束或 2006 年后的 3 年内终止使用出口补贴, 但应给予发展中国家执行的灵活性, 如更长的执行期限, 允许补贴在不同类别的农产品之间转移, 在发达国家高补贴情况下保留实施高关税的权利加以制衡等。还有部分成员建议, 在不取消出口补贴的情况下, 应针对不同的产品类别实行对单位(每吨)补贴数量进行不同的约束。

资料来源: 中华人民共和国农业部“中国农业信息网”《WTO 与农产品贸易》专栏

## 二、对出口产业的生产补贴

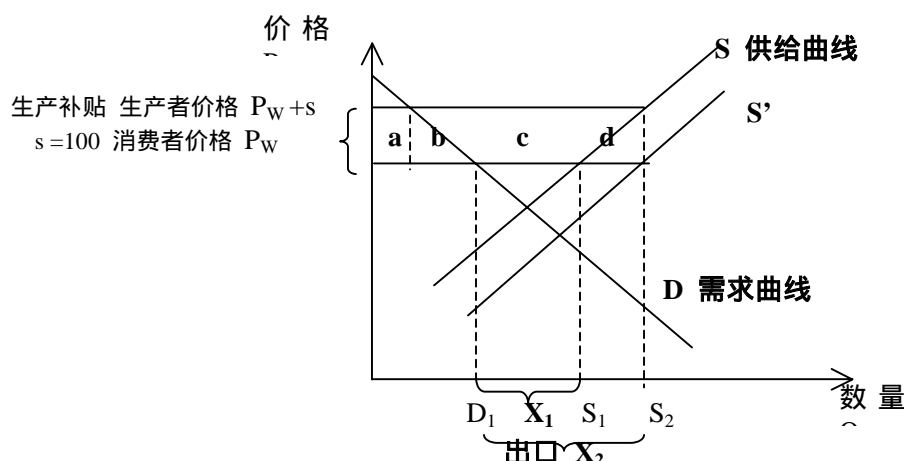
与保护国内进口竞争工业一样, 鼓励发展出口工业除了出口补贴等贸易政策以外, 也可以使用产业政策。产业政策之一是对出口产品进行生产补贴。什么是生产补贴? 根据世贸组织的规定, “除出口补贴以外的补贴”都是生产补贴。生产补贴与出口补贴的区别在于, 生产补贴对所有生产的产品进行补贴, 不管该产品是在国内市场销售还是向外国出口。这些补贴包括政府对商业企业的资助, 税收减免, 低利贷款等直接的方式, 也包括对某些出口工业生产集中的地方给予区域性支持(如以优惠价提供土地或电力支持, 加强交通通讯等基础设施的建设等), 资助研究与开发项目等间接的做法。所有这些政策手段虽然看上去只是对具体企业或行业的支持, 但实际上降低了这些出口企业的生产成本, 提高了出口竞争能力, 起到鼓励促进出口的作用。

我们可以通过图 9-3 来说明产业政策怎样促进出口。图中的 S 和 D 曲线分别代表美国国内小麦的供给和需求。假设在自由贸易的情况下, 美国生产  $S_1$  吨, 出口  $X_1$  吨, 本国消费  $D_1$  吨。如果政府对本国小麦进行生产补贴, 并且假设农民每生产 1 吨小麦平均可以得到 100 元。每吨 100 元补贴的结果, 相当于每吨小麦生产成本下降 100 元, 供给曲线向下平移 100 元。在国际市场价格不变的情况, 农民会在新的供给曲线上将生产扩大到  $S_2$ 。农民仍然会按原来的市场价格( $P_w$ )出售, 但实际收益则是每单位  $P_w+100$  元。由于农民没有提高国内价格, 也没有降低国内价格, 国内的需求量也就没有变动, 新增的产量就成了新增的出口。生产补贴使出口从原来的  $X_1$  增加到  $X_2$ 。

与出口补贴不同的是, 生产补贴没有影响国内市场价格, 从而也没有在增加出口的同时牺牲本国消费者的利益。其主要原因是产业政策按产量而不是按在哪个市场销售进行补贴, 对农民来说, 在小麦进入市场以前就已得到了补贴, 因此在哪里销售也就不是主要问题了, 即使在国内销售也可同样得到与国外销售一样的报酬, 农民也就没有必要在本国提高价格了。



图 9-3 出口产业的生产补贴



这一点，对于分析社会经济利益的变动很重要。由于消费者价格不变，消费者也就没有损失。与政府进行每吨同样 100 元的出口补贴相比，整个社会的净损失要小。在图中我们可以看到，生产补贴的结果使企业增加了利益 ( $a + b + c$ )，但政府的补贴支出是  $a + b + c + d$ ，社会净损失为  $d$ 。但在出口补贴的情况下，社会的净损失是  $b + d$ （见本章第一节分析）。因此，从整个社会的利益来说，生产补贴要好于出口补贴，但对政府来说，生产补贴则要比出口补贴多支出不少。

由于生产补贴的形式多种多样，不象出口补贴那么明显，所以，在出口补贴受到限制的情况下，不少政府则通过生产补贴等产业政策来支持本国的出口行业。例如，日本政府在七、八十年代就投入大量资金支持计算机和半导体行业的发展。1976 年至 1980 年的四年中，日本通产省就为富士、日立、三菱、NEC 和东芝等企业的计算机集成技术开发补贴了 300 亿日元，占整个研究开发费用的 43%<sup>79</sup>。欧洲空中客车的生产也得到法国政府和德国政府的大量补贴。据计算，这些补贴高达飞机价格的 20%<sup>80</sup>。出口行业的国有企业也通常直接得到政府的生产补贴。不过，发达国家对其农业的补贴是最明显和最普遍的生产补贴。

表 9-1 给出了各个发达国家的农业补贴情况，以亿美元为计量单位。从表中可以看到，1995 年，欧盟对农业补贴得最多（969 亿美元），紧随其后的是日本（377 亿美元）和美国（145 亿美元）。而以补贴占农业产出比例为衡量尺度时，美国仅为 15%（1995 年），日本则达到 77%（1995 年）。日本从 80 年代以来关于农业方面的补贴在发达国家中一直处于遥遥领先的地位。在比较小的发达国家中，新西兰和澳大利亚补贴占农业产出的比例最少（1995 年分别仅为 4% 和 9%），挪威和瑞士最大（分别为 74% 和 81%）。事实上，正是由于各国在农业补贴上的不平衡，导致了許多国际贸易的争端。

<sup>79</sup> 参阅山村光三，“警惕：日本的产业政策”，保罗·克鲁格曼（主编），海闻等译，《战略性贸易政策与新国际经济学》（中文版），北京大学出版社 - 中国人民大学出版社，2000 年 11 月，276 页。

<sup>80</sup> 参阅巴巴拉·斯潘塞，“贸易政策应该扶持什么”，保罗·克鲁格曼（主编），海闻等译，《战略性贸易政策与新国际经济学》（中文版），北京大学出版社 - 中国人民大学出版社，2000 年 11 月，121 页。

表 9-1 发达国家的农业补贴

国家	农业补贴 (以亿美元计)			补贴占总农业产出的比例		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995
美国	232	216	145	23	20	15
欧盟	782	816	969	49	49	49
日本	300	391	377	72	74	77
加拿大	48	40	47	31	26	27
澳洲	10	12	12	9	10	9
奥地利	31	34		59	61	
新西兰	1	1	2	3	3	4
挪威	22	20	20	75	74	74
瑞士	44	46	47	80	81	81

注：a - 1995 年后，奥地利加入欧盟，数据计入欧盟项。

资料来源：Organization for Economic Cooperation and Development (OECD): *Agricultural Policies, Markets and Trade in OECD Countries* (Paris: OECD, 1996)

### 三、鼓励出口的其他政策

#### 1. 货币贬值

政府有时通过本国货币贬值来促进出口。一般来说，一国货币贬值使本国产品用外币衡量的价格下降，从而会增加出口贸易量。举例来说，假定原来日元与美元的汇率是 100 : 1，即 100 日元的商品只需 1 美元就可以购买。现在日本政府为了刺激出口，将日元对美元的汇率贬为 120 : 1。这样一来，买 100 日元的日本商品不再需要用 1 美元，只要 0.83 美元就够了。在其他条件不变的情况下，美国对日本出口商品的需求量就会增加，用美元支付的别的国家对日本商品的需求量也会增加，也就意味着日本出口的增加。

中国在 1994 年汇率并轨以前就对外贸企业实行不同汇率。国家的官方汇率是 1 美元 = 5.7 元人民币，而在外汇调剂市场上的汇率则是 1 美元 = 8.7 元人民币。从 1985 年 1 月起，中国政府为促进出口，允许出口企业保留出口外汇收入的 50% 以自主使用。企业在按规定上交外汇后可将留成部分通过外汇调剂市场换成人民币。由于外汇调剂市场上的美元汇率高于官方汇率，企业的出口能力和积极性大大增加。一方面，企业可以将留成的外汇在外汇调剂市场获得更多的人民币（增加收入），另一方面，企业也可适当降价以增加出口，因为这相当于有 50% 的汇率实行了贬值。

然而，要使本国货币贬值起到增加出口量并增加收益的作用，必须满足两个条件：其一，出口商品具有较大的价格弹性，即由于贬值引起的出口销售量增加幅度会大于本国货币的贬值幅度；其二，其他国家不采取任何报复性措施。否则货币贬值的效果会被其他国家同样的措施所抵销。

#### 2. 经济特区

一些国家或地区为了促进出口，在其领土上的部分经济区域内实行特殊政策。在这个区域内，政府通过降低地价、减免关税、放宽海关管制和外汇管制、提供各种服务等优惠方法，

吸引外国商人发展转口贸易，或鼓励和吸引外资，引进先进技术，发展加工制造业，以达到开拓出口货物、增加外汇收入、促进本国或本地区经济发展的目的。

目前，世界各国设置的经济特区主要分为以下四种：

### （1）自由贸易区

自由贸易区是划在关境<sup>81</sup>以外的一个区域，对进出口商品全部或大部分免征关税，并且准许在港内或区内进行商品自由储存、展览、加工和制造等业务活动，以促进地区经济及本国对外贸易的发展。

国际上通行的自由贸易区内基本没有关税或其他贸易限制，实施贸易与投资自由化的政策与法规，贸易区内人、财、物及信息的流动都比较自由。办事程序简便、透明、政府部门办事效率高、通关速度快以及资金融通便利。自由贸易区通常还有完善的海、陆、空交通基础设施，有发达的国际化的多式联运体系和物流体系，有满足现代大型集装箱船舶需要的深水港及其港务体系，有通向世界各地的航线及发达的内支线<sup>82</sup>。

尽管自由贸易区本身是对进出口的双向鼓励，但多数国家在本国境内开设自由贸易区的目的是为了促进出口。

### （2）出口加工区

出口加工区是一国专门为生产出口产品而开辟的加工制造区域，在此区域内，一些以出口为导向的经济活动受到一系列政策工具的刺激和鼓励，而这些政策工具通常不适用于其他经济活动和其他经济区域。加工区生产的产品全部出口或大部分供出口。

在不发达国家所建立的大部分出口加工区内，生产活动占统治地位；加工区内的大部分公司是跨国公司的子公司；而这些公司生产的产品均销往国外。东道国提供各种鼓励措施以吸引外国公司进入出口加工区，这些措施包括免税、提供廉价的劳力和土地租金，放宽管制，限制工会活动等等。对跨国公司来说，所有这些特权（优惠政策）均可通过出口加工区转化成比向其他地方投资来得高的盈利潜力。<sup>83</sup>

中国从 2000 年开始批准 15 个出口加工区试点，它们位于大连、天津、北京天竺、烟台、威海、江苏昆山、苏州工业园、上海松江、杭州、厦门杏林、深圳、广州、武汉、成都、吉林珲春。这些加工区的功能比较单一，仅限于产品外销的加工贸易，区内设置出口加工企业及相关仓储、运输企业。加工区对出口产品免征增值税和消费税，有力地促进了产品出口。区内实行封闭式的区域管理模式，海关在实行 24 小时监管的同时，提供更快捷的通关便利，实现出口加工货物在主管海关“一次申报、一次审单、一次查验”的通关要求。

### （3）保税区

保税区是海关所设置的或经海关批准注册的特定地区和仓库。外国商品存入这些保税区内，可以暂时不缴纳进口税，如再出口，不缴纳出口税。运入区内的商品可进行储存、改装、分类、混合、展览、加工和制造等，主要是为了发展转口贸易，增加各种费用收入，并给予贸易商经营上的便利。

保税区是中国借鉴国外自由贸易区、出口加工区的成功经验，并结合中国国情而创办的特殊的经济区域，其主要功能与自由贸易区和出口加工区相似。自 1990 年 5 月以来中国已建成了上海外高桥、天津港、大连、青岛黄岛、张家港、宁波、厦门象屿、福州、海口、汕

<sup>81</sup> 关境，是一个国家执行统一海关法律的境域。一般情况下，关境等于国境，但也有不同的情况，在欧盟实行的是统一关税政策，关境就大于国境。由于台湾、香港和澳门都实行独立的关税政策，中国的关境实际上小于国境。设置经济特区时，一国的关境也会小于国境。

<sup>82</sup> 参阅李力《中国保税区应向自由贸易区转型》。

<sup>83</sup> 摘自葛伟《渐进开放理论——出口加工区、跨国公司和出口导向的经济增长》。

头、珠海、广州、深圳福田、沙头角和盐田港等 15 个保税区，规划开发面积累积 42.39 平方公里。

#### （4）自由边境区

自由边境区一般设在本国的一个省或几个省的边境地区，其目的和功能都与自由贸易区相似，只是在规模上小一些。对于在区内使用的生产设备、原材料和消费品可以免税或减税进口。如从区内转运到本国其他地区出售，则须照章纳税。外国货物可在区内进行储存、展览、混合、包装、加工和制造等业务活动，其目的在于利用外国投资开发边区的经济，也可通过这些地区自由出口一些商品。美洲的一些国家设有自由边境区，中国在中俄边境、中越边境也有少量的自由边境区。

### 专栏

#### 出口退税：一种鼓励出口的政策？

许多国家对出口产品实行退税政策，即在商品出口时退还已征的部分税。去欧洲或澳洲旅行的人都知道，在商店里买了贵重东西，不要忘了开发票，回国出海关时，可以拿着发票去要求退还购买商品时缴纳的税款。各个国家的国际机场上都有免税商店，拿了出国机票可以到免税商店购买商品。条件是必须把免税商品带到国外消费。为了保证这一点，许多机场的免税商店会把旅客购买的商品直接送到机舱门口。这种不征不退的做法，与先征后退作用是一样的。

出口退税的政策更多地被用于出口企业。当企业将产品销往国外时，可凭商品出海关的证明要求政府退还已征的间接税额（包括增值税、消费税和中间商品支付的关税等）

出口退税的理论依据是避免双重征税和保证国际竞争的公平性。双重征税是由于进口国在产品的最终消费阶段还要征收间接税导致的。例如，中国的彩电在美国市场上销售，美国地方政府要像其他商品一样征收消费税。如果中国的彩电已经在出口前被征了一次消费税，到美国再被征一次，即为双重征税。这似乎对出口厂商不公平，所以，出口国通过退税来避免双重征税。当然，出口国政府之所以愿意退税，真正的原因还不是公不公平的问题，最主要的原因是双重征税使本国出口商品的价格在国际市场上处于不利地位。所谓保证国际竞争的公平性也有这方面的因素。例如，韩国和中国都出口彩电，假如韩国对出口的彩电不征间接税，而中国政府征了，那么，中国彩电在国际上的价格竞争力就减弱了。所以，为了提高本国企业的国际竞争力和鼓励出口，各国政府愿意在 WTO 允许的范围内对出口产品少征税和不征税。

中国的出口退税制度开始于 1985 年。当年的增值税征税率和出口退税率分别为：煤炭和农产品 - 征 5% 到 7%，退 3%；工业品 - 征 13%，退 10%；其他 - 征 17%，退 14%。1996 年，由于财政原因，中国政府将退税率分别降为 3%，5% 和 9%。1997 年开始的亚洲经济危机造成中国出口的大幅度下降。1998 年中国的出口增长率几乎是零。为了刺激出口增长，政府从 1998 年开始逐渐将出口退税率调高。到 1999 年 7 月时，服装、机械及设备、电器及电子产品、运输工具、仪器仪表等主要产品的出口退税率调为 17%（全额退税），其他产品也都分别调至 15% 和 13%。经过调整，中国出口商品的综合退税率为 15%。

关于出口退税政策的性质在国际上和在中国理论界一直存在着争论。一部分人认为出口退税是国家为出口企业提供的优惠和补贴，另有很多人认为这是国际通行的贸易惯例，不是出口优惠政策。但是，几乎所有的人都承认，出口退税对出口有刺激作用，而政府也正是为了鼓励出口才使用这一政策。

且不管出口退税政策是否在国际上通用或是否在 WTO 允许的范围内，我们仅从经济学角度来分析一下出口退税对出口的影响。

首先，我们要区分出口退税退的是哪一部分的税，是生产领域的还是消费领域的。如果退的是由消费者支付的消费税，对出口将不会产生直接的影响。因为对生产者来说，这部分税不是他们支付的，退和不退对他们的成本和生产者价格没有直接影响，产品在国内市场销售和出口到国外市场没有区别，因此，生产者并没有特殊的动力要将产品销售到国外。当然，对于外国消费者来说，出口退税降低价格有利于鼓励他们购买进口产品，从而增加本国出口。

但是，如果退的是生产领域的税，或者由生产者交付的税（包括一些中间产品的进口关税），那么出口退税显然会改变企业的激励机制，鼓励企业出口。举例来说，如果企业生产同一种产品在国内国外两个市场上销售，原来的价格都为 100 元，在国内销售的话，企业要交 17% 的增值税，企业要么将税计入成本，把价格提高到 117 元，要么不改变价格，利润减少 17 元。如果企业能够出口的话，就不需要支付这 17% 的增值税，企业即使不提高价格仍卖 100 元，也会比在国内销售多收入 17 元。在这种情况下，企业的行为是不言而喻的，一定是尽力将产品出口。在这种情况下，出口退税起到了与出口补贴相同的作用。

其次，我们要看出口退税的额度。如果退税额度超过已征的间接税额或者退了并没有实际征收的税赋，这就在实际上构成了出口补贴。这一点，在世贸组织制定的《补贴与反补贴措施协议》中已经明确定义了。因此，出口退税是否是出口补贴，不仅是一个理论问题，也涉及到了实际操作问题。

总之，出口退税实际上有可能起到与出口补贴相似的作用，是一项鼓励出口的政策。当然，允许免征或退还出口产品的间接税是世贸组织允许的一项政策，但是，这一点本身并不说明出口退税不是一项鼓励出口的政策，就像世贸组织允许有一些关税和非关税壁垒不能说明关税不是保护措施一样。事实上，各国实行出口退税的目的和结果都是有利于提高本国出口产品在国际市场上的竞争力。

---

## 第二节 价格支持

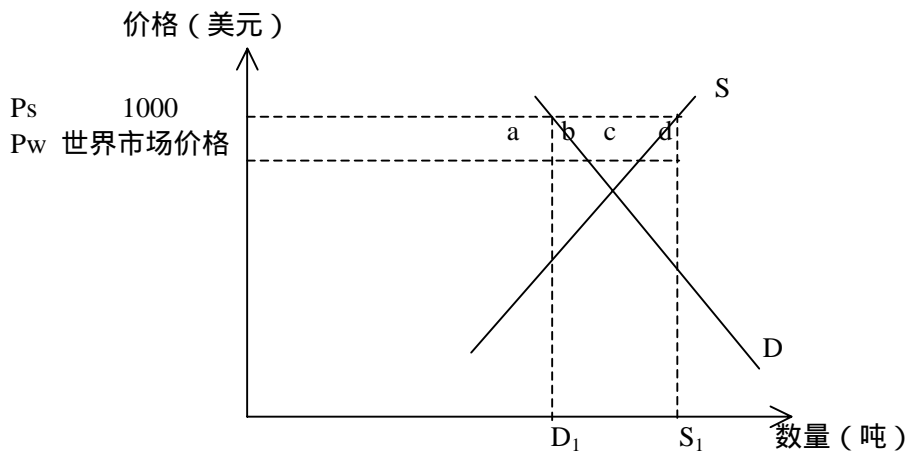
所谓价格支持，是政府通过稳定价格来支持生产者的一种手段。为了稳定生产和保证生产者的收入，政府设立一个不由市场供求变动决定的“支持价格”或“保证价格”。如果市场价格高于保证价格，生产者可以根据市场需求卖出高价，自然不用政府操心。如果市场均衡价格下跌到低于这一保证价格时，生产者则从政府手中得到两种价格的差额，产品产量和生产者的收入都不会因价格的下跌而受到多大影响。

### 一、对出口产业的价格支持

价格支持的本身并不是一种贸易政策，但如果政府将此政策用于出口行业或进口竞争行业，就起到了限制或刺激贸易的作用。我们先来看价格支持政策对出口的影响。

在图 9 - 4 中我们假设美国出口小麦，而世界小麦市场的价格起伏波动很不稳定。为了保证农民收入，美国政府制定了保证价格  $P_s$ ，假设为每吨 1000 美元。也就是说，政府告诉农民，不管世界市场价格如何，他们都能得到这个保证价格。如果世界市场价格低于 1000 美元/吨，农民把大米卖给政府，仍能得到 1000 美元。

图 9-4 出口市场的价格支持



在这一保证价格下,农民的小麦生产量也就不会因为市场价格的波动而增减,而只是根据成本来确定(在每吨 1000 美元的价格下,生产  $S_1$  吨)。国内消费者支付的价格也等于保证价格,因为无论农民直接卖给国内消费者还是政府转卖都不会低于这个价格。由于给定价格下的国内需求量是确定的(假设为  $D_1$  吨),出口量也就得到了保证(等于  $X_1$  吨),不会受到世界市场价格的影响。

价格支持政策给社会带来的利益变动主要是:农民(生产者)得到了好处,得益可用图中的  $a + b + c$  来衡量;消费者为此损失了  $a + b$ ,而政府为保证大米价格而增加的开支为  $b + c + d$ 。整个社会的净损失是  $b + d$ 。

价格支持政策看上去与出口补贴相似,实际上并不一样。在出口补贴中,国内的价格是波动的,但政府对每单位出口量的补贴是固定的(在我们前面的分析中假定为每单位 100 元)。在价格支持下,国内价格是固定的,政府的补贴则是波动的,每单位产品的补贴会随世界市场价格的涨跌而增减。世界市场价格下降,政府开支增加,反之减少。生产者与消费者的收益也会随着世界市场价格的波动而变化。同样的  $a$ 、 $b$ 、 $c$ 、 $d$ ,所代表的实际价值与生产补贴或出口补贴中的有很大不同。世界市场价格与保证价格相差越大, $a$ 、 $b$ 、 $c$ 、 $d$  的价值也越大。

## 二、进口市场的价格支持

价格支持的政策也被经常用于对国内进口竞争行业。现在我们来分析进口市场上的价格支持政策的影响。

在进口市场上制订保证价格的目的是为了为了保护国内生产者的利益不受国际市场价格波动的影响。进口市场上价格支持对贸易的影响会由于保证价格的高低而不同。如果政府的保证价格低于封闭经济中的市场均衡价格(图 9-5 中的  $P_0$ ),国内生产仍然满足不了需求,仍需进口一部分产品,对贸易的影响类似关税或配额。但是,如果支持价格超出了  $P_0$ ,整个贸易结构会因此而改变。在自由贸易下应该进口的商品,在价格支持下变成了出口商品。对前一种情况的分析与出口市场上的价格支持相似,我们在此就不多费笔墨。后一种情况有一些的特殊性,值得我们进一步讨论一下。在现实中,通过价格支持改变贸易模式的情况也的确存在,欧洲的农产品政策就是一个典型例子。

图 9-5 欧洲农产品市场的价格支持

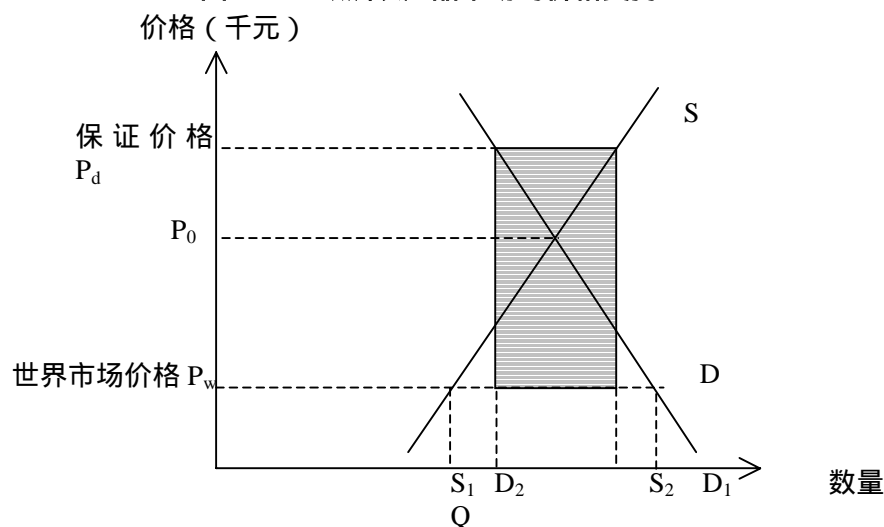


图 9-5 说明的是欧洲农产品价格支持的情况。欧洲土地资源相对缺乏，农产品生产成本高，没有比较优势，在自由贸易的情况下，欧盟各国只能生产  $S_1$ ，消费则达到  $D_1$ ，不足部分则从世界市场上进口。政府为了保护农民利益，提高农产品价格，将保证价格提高到超出国内供求平衡时的价格水平 ( $P_0$ ) 之上。由于有了价格保证，农民就不用为生产过多引起价格下跌而操心。只要成本不超过保证价格的水平，农民就会扩大生产。当保证价格等于  $P_d$  时，生产量达到  $S_2$ 。政府的名义补贴则等于每单位产量的价格差  $(P_d - P_w)$  乘以总产量  $S_2$ 。

当然，价格支持的目的是保护生产者而不是保护消费者。政府会通过限制进口和减少国内市场农产品供给的手段提高消费者价格，将实行价格支持的一部分代价转嫁到消费者身上。具体的做法可以是：(1) 让农民直接在国内市场上按保证价格出售，剩余部分 ( $S_2 - D_2$ ) 按国际市场价格出口，农民出口收入的不足部分由政府补贴；(2) 全部由政府按保证价格收购，然后在国内按保证价格出售，在国外按国际市场价格出售。两种做法的结果是一样的。政府的实际支出为图 9-5 中的阴影部分，等于  $(P_d - P_w)$  乘以出口量  $(S_2 - D_2)$ 。整个社会的净损失为：消费者剩余的损失 + 政府实际支出 - 农民生产者剩余的增加。净损失大于零，并随着保证价格与国际市场价格之间差距的扩大而增加。

### 第三节 出口限制或进口鼓励

大多数情况下，各国政府是鼓励出口限制进口的，但对某些商品或在某些时候或对某些国家也采取出口限制或进口鼓励的政策。

#### 一、出口限制

出口限制的目有经济的，也有政治的。从经济方面来说，许多国家对本国比较稀缺而又比较重要的商品常常会实行出口限制以保证国内的需要。例如，不少发展中国家对其粮食或其他农产品出口都实行限制政策。一些缺乏资源的发达国家如日本等对其原材料的出口也加以限制。很多国家对其重要的文物，艺术品，黄金等都限制出口。

限制出口的另外一种经济原因是控制或稳定国际市场价格。例如，石油输出国组织 (OPEC) 为了保证国际油价不下跌，往往限制石油的生产和出口。也有不少国家 (主要是

发展中国家)为了增加政府收入而对其大宗出口的商品征收出口税,从而在客观上限制了商品的出口。

从政治上来说,向“敌对”国家或“不友好”国家的出口往往受到政府的限制,被限制的商品一般包括武器、军事设备、先进技术、重要战略物资等。当实行贸易制裁时,被限制出口的商品种类会更多。以政治目的实行出口限制的主要例子是美国。早在1917年美国国会就通过了《对敌对国家贸易法案》,而后又有1949年的《出口管制法案》。这些法案都从所谓“以保证国家安全”的角度管制出口。1949年11月在美国主导下,西方国家成立了“输出管制统筹委员会”(又称“巴黎统筹委员会”),主要负责对社会主义国家的出口管制问题。美国的《出口管制法案》近年来几经修改已经放宽很多,巴黎统筹委员会的作用也随着苏联的瓦解和东欧各国社会制度的改变而降低,但出于政治目的而限制出口的做法在美国及其他国家仍然存在。

---

#### 资料: 国际多边出口管制机构——巴黎统筹委员会

1949年11月成立的巴黎统筹委员会(Coordinating Committee——COCOM),简称“巴统”,是一个国际性的多边出口管制机构。这个委员会的决策机构由成员国政府派高级官员组成,委员会下设咨询小组,商讨对当时的社会主义阵营国家的出口管制问题。1952年又增设一个所谓“中国委员会”(China Committee——CHICOM),负责对中国的禁运。

巴黎统筹委员会在1949年的成员国有美国、英国、法国、加拿大、比利时、意大利、卢森堡、荷兰、丹麦、葡萄牙、挪威和前联邦德国等12个国家。日本在1952年参加,希腊和土耳其在1953年参加,使成员国达到15个国家。这个委员会的主要工作是:编制和增减多边“禁运”货单,规定受禁运的国别或地区,确定“禁运”审批程序,加强转口管制,讨论例外程序,交换情报等。

1951年10月美国国会通过了所谓“巴特尔法案”(Battle Act),授权美国总统可以对不遵守巴黎统筹委员会协议的国家进行制裁,包括禁止出口,停止“援助”等。

随着苏联的解体和冷战的结束,巴统于1994年3月31日宣布解散。但是以前巴统国家为主组成一个“新机制”,继续对其确定的所谓“危险地区”、敏感地区、核不扩散地区、遭受国家贸易制裁的国家和地区实行高、精、尖技术及设备的出口管制。

---

出口限制的手段包括直接的数量管制和间接的税率调节,既可以通过发放出口许可证来控制出口商品的品种和数量,也可以通过征收出口关税或对出口工业企业的生产增加税收来减少出口。不同的管制措施对国内出口商品的生产,消费和社会经济利益有不同的影响。

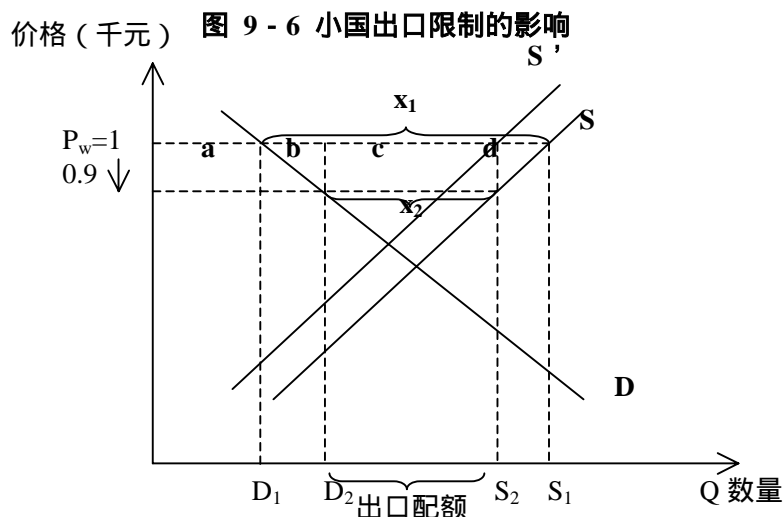
中国政府也对出口实行管理,对某些商品禁止出口或限制出口。确定哪些商品的出口需要管制的因素包括:保障国家经济安全,保护国内有限资源,支持国家对有关产业的发展规划、目标和政策,以及国际、国内市场的需求和产销情况。中华人民共和国对外贸易经济合作部(简称“外经贸部”)会及时公布禁止出口和限制出口的商品种类,也公布出口产品配额和关税税率。根据外经贸部2002年公布的《中华人民共和国进出口贸易管理措施:进出口关税及其他管理措施一览表(2002)》,中国目前禁止出口的有包括犀牛角、牛黄、麝香、虎骨、以及樟木、红木、楠木等各种原木在内的26种货物。征收出口税的36种商品包括磷、锰铁、硅铁、铜丝、铝丝、各种矿砂和精矿以及鳃鱼苗、山羊板皮等农林牧渔产品。税率从20%到50%不等。实行出口配额的主要产品是农产品和纺织品,还有对部分国家限制出口



的产品。外经贸部于每年的 10 月 31 日前公布下一年度出口配额的产品和数量。<sup>84</sup>

## 1. 出口关税

与进口关税正好相反，**出口关税**是针对某些特殊商品出口征收的税赋。出口关税限制产品出口，但同时会对本国的生产、消费和社会福利带来影响，其影响也会因各国在世界市场上地位的不同而不同。我们首先用图 9 - 6 来分析小国征收出口关税的影响。



假设这是中国的大米市场，在自由贸易的情况下，中国按国际大米市场价格（1000 元/吨）进行生产和消费：生产量为  $S_1$ ，消费量为  $D_1$ ，生产超过消费的部分（ $X_1$ ）为出口。如果中国政府对出口的大米征收每吨 100 元的关税，农民出口大米在交付关税后的所得便降低为 900 元（0.9 千元）。在国内市场仍能卖 1000 元的情况下，农民自然把大量原来准备出口的大米在国内市场上推销，结果造成国内大米市场供过于求，大米价格也迅速下跌。价格的下跌会增加需求量也减少生产量，如果国内大米价格跌到 900 元以下时，农民就会减少在国内销售而向国外出口去赚 900 元；如果国内大米价格仍然超过 900 元，农民就会继续在国内市场销售。只有当国内价格等于国际价格减去出口税时（即 900 元），市场才会重新达到均衡。但生产减少到  $S_2$ ，国内消费增加到  $D_2$ ，生产超过消费的部分（ $X_2$ ）会出口，但比原来的出口量（ $X_1$ ）减少。

对大米征收出口税减少出口从而使得国内市场价格下跌。城镇居民对此高兴,少付钱多消费,其收益为  $a$  部分;政府增加了税收收入 ( $c$  部分),自然也高兴;只有农民不高兴,其损失为  $(a + b + c + d)$ ,大于大米消费者和政府的收益,社会的纯损失为  $(b + d)$ 。

如果中国是一个出口大米的大国,政府征收出口关税会产生什么结果呢?除了国内的大米价格下降、政府税收增加、农民收入下降等小国出现的情况以外,整个国家的贸易条件会得到改善。社会的净损失会比小国征收同样比率的关税要小。如果贸易条件改善所得超过价格扭曲所带来的所失,整个社会有可能获得净收益。关于大国征收出口税的分析,我们不再在此详细展开,留给读者自己去画图证明。

## 2. 出口配额

<sup>84</sup> 见《中华人民共和国海关出口税则(2002)》(自2002年1月1日起实施)。

政府限制出口的另一种政策是实行出口配额，即控制出口商品的数量。有些出口配额是本国政府主动设立的，也有的配额是应进口国政府要求而设立的，即“自愿出口限制”。中国输往欧美的纺织品出口配额就是在欧美政府的要求下设置的，因此也叫被动配额。

出口配额对本经济的影响如何呢？我们仍然用图 9 - 6 来分析小国的情况。为了与出口关税对各利益集团和整个社会经济利益的影响相比较，我们假定出口配额与关税下的实际出口量一样，等于  $X_2$ 。在国际大米价格等于 1000 元的情况下，农民愿意生产  $S_1$  吨大米，但国内消费量（ $D_1$ ）加上限制后的出口量（ $X_2$ ）却少于生产量。国内生产就会出现供大于求的局面，造成国内市场大米价格的下降。价格下降对生产和消费的影响与征收出口关税时相同，大米消费者与生产者利益的变化也相同。与出口关税不同的是，政府有可能失去了税收收入。如果出口配额是免费分配的话，获得出口配额的部门（出口商或农民）则得到了这部分由出口差价带来的利益，即图 9 - 6 中的  $c$ 。但是如果政府拍卖出口配额的话，政府就会获  $C$ 。对整个社会来说，这两种方式所产生的利益变动与出口关税的情况一样。但是，如果政府采用由出口商申请，政府审核批准的办法，就会有一部分配额利益在这过程中丧失，出口商最后获得的利益要小于  $c$ ，整个社会的福利损失就会大于  $c$ 。出口配额和出口关税的比较很像上一章分析进口配额时与进口关税的比较。

中国政府在分配出口配额时既有根据申请直接分配到中央和地方出口企业的做法，也实行招标的方式。外经贸部通过“出口商品配额招标委员会”负责对招标工作的领导和监督。中标企业必须交纳中标保证金和中标金。招标收入纳入中央外贸发展基金。实行招标方式分配出口配额的主要是农产品和纺织品。

### 3. 出口行业的生产税

如果政府不用贸易政策限制出口，既不征出口税也不使用出口配额，允许大米自由出口，但对大米生产征收与关税相同的生产税（如 100 元），其结果又如何呢？我们仍然用图 9 - 6 来分析小国对出口行业征收生产税的情况。

从生产方面来说，生产税使每吨大米的生产成本增加了 100 元，在图 9 - 6 中，大米供给曲线向上平移 100 元，变成  $S'$ 。在国际大米价格不变的情况下，国内大米生产也会因成本的上升而减少到  $S_2$ 。从消费方面来说，没有出现任何价格变动（仍是 1000 元/吨）。由于政府并没有限制出口或强迫出口，生产者仍能按每吨 1000 元的国际价格出售，也就没有必要增加或减少在国内的销售，从而对国内市场价格和消费者的需求量都没有影响：消费者仍然支付每吨 1000 元的价格，消费  $D_1$  吨大米，但整个国家的大米出口量从  $X_1$  降为（ $S_2 - D_2$ ），小于  $X_1$  但大于  $X_2$ 。

生产者在交付了生产税以后，每吨大米实际所得只有 900 元，其利益损失是（ $a + b + c + d$ ），与出口关税和出口配额一样。但对消费者来说，生产税所带来的利益变动与关税和配额不一样。由于国内大米市场价格没有下降，消费者的利益没有变动。对于政府来说，征收生产税的税收收入却比出口关税时增加，总共为 100 元  $\times S_2$ ，相等于  $a + b + c$ 。原来的消费者获得的利益  $a$  现在变成了政府的收入，政府还额外得到原来浪费的部分  $b$ 。因此，产业政策的结果使政府的税收增加，大米生产和出口减少，社会利益损失为  $d$ 。

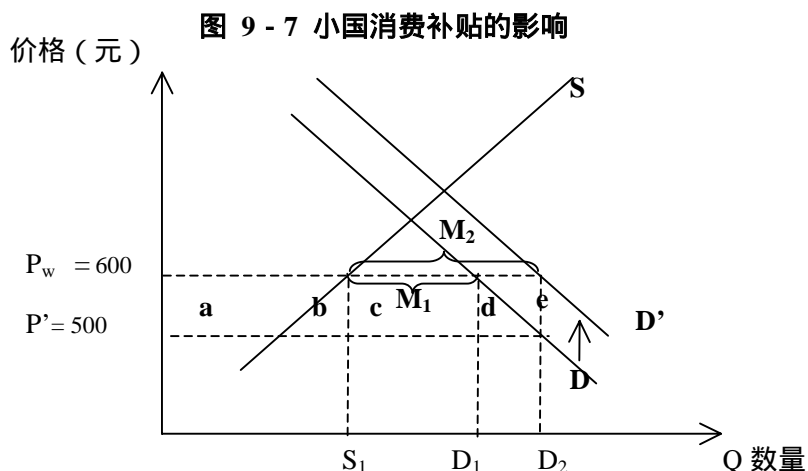
从以上分析中我们可以看到，无论使用什么政策，限制出口虽然可能使消费者和政府受益，但会给生产者带来损失。对整个社会的福利影响则取决于出口国在世界市场上的地位。在我们的例子中，我们假设中国是大米出口小国，世界大米市场价格没有因为中国的出口限制受到影响，但如果中国是大米的主要出口国，中国大米的出口减少会造成国际大米市场价格上涨，中国的贸易条件会因此得到改善而获得额外利益，整个社会的经济利益损失会减少甚至有可能增加。跟前面一样，我们将大国情况留给读者自己去分析。

## 二、进口鼓励

对于某些商品，政府有时也采取鼓励进口的政策，鼓励进口的目的之一是支持国内消费者。对一些国内缺乏，进口价格偏高，但又关系到国计民生的商品，如粮食，肉类、实用油等，政府有时会鼓励进口。鼓励进口有时也是为了保护国内稀缺资源，尤其是那些具有战略意义而不能再生的资源，如石油、森林资源等，在能进口的时候就尽量少开发使用本国的。鼓励进口的另一个目的是促进国内一些需要支持或保护的产业的发展。在这种情况下，鼓励进口的多是本国不能生产而对国内这些产业非常重要的零部件、中间产品或原材料。

鼓励进口政策包括进口补贴、进口产品的消费补贴和对进口竞争产业的生产税。进口补贴包括对每单位进口商品的直接补贴和优惠贷款等方式的间接补贴。中国政府过去经常在国际市场购买粮食、沙糖等转而在国内以低于国际市场价格出售给消费者，实际上是进口补贴。进口补贴会影响国内市场价格。在没有补贴时国内价格等于国际价格，有了进口补贴后，国内市场价格等于国际价格减去补贴从而比没有补贴时要低。国内市场价格的下落一方面增加消费量，但也同时减少国内同类产品的生产量，进口量增加。进口补贴对国内生产者、消费者和社会经济利益的影响与进口税收正好相反：消费者得益，生产者受损，政府增加财政支出，整个社会福利水平下降。如果是进口大国的话，进口增加还会引起进口产品的国际价格上涨，贸易条件恶化，整个社会的福利损失更大。

对进口商品的消费补贴主要通过支持消费来间接扩大进口。对消费者的支持包括对该种商品直接发放消费补贴或减免消费税。我们用图 9-7 来说明进口行业消费补贴的影响。



假定这是埃及的粮食市场。在没有任何政策之前，埃及粮食的市场价格(等于世界市场价格)为  $P_w = 600$  元，生产量为  $S_1$ ，消费量是  $D_1$ ，进口  $M_1$ 。如果政府为了保证人民的基本生活而对粮食消费进行补贴(每单位粮食 100 元)，对于消费者来说，这就相当于每单位的粮食消费现在可以少付 100 元。在图 9-7 中，表现为粮食需求曲线向上平移 100 元，变成  $D'$ 。在新的需求曲线  $D'$  上，埃及的粮食消费量增加到  $D_2$ 。但从生产方面来说，消费补贴并没有对埃及的生产价格产生影响，因而埃及的粮食生产量没有增加。增加的消费量就不得不从国外进口，进口量从  $M_1$  增加到  $M_2$ 。

从图 9-7 的分析中我们可以看到，消费补贴没有影响本国生产者的福利水平，但使消费者的福利增加了  $(a + b + c + d)$ 。不过，消费者的福利增加来自于政府的补贴：政府为此共支付了  $(100 \times D_2)$  元，相等于  $a + b + c + d + e$ 。如果将消费者的福利变动减去政府的补贴支出，社会的利益净损失为  $e$ 。

另一种鼓励进口的政策是对本国竞争行业征收生产税。假如政府为了保护环境或资源而限制本国生产，政府可以对本国的生产企业征收或增加生产税。结果是，本国生产量下降，消费量不减，进口量增加。在许多情况下，政府对进口竞争行业征收生产税的本意并不一定是为了鼓励进口，但在自由贸易下，生产税造成的本国生产量的下降自然会增加同类产品的进口。

从以上分析中我们可以看到，鼓励进口虽然可能使消费者受益，但代价是整个社会福利水平的下降。如果是进口大国，进口增加还会造成国际市场价格上涨，贸易条件恶化而遭受额外损失。可见，任何对自由贸易进行干预的经济政策都会造成一定的资源配置扭曲和社会福利的损失。无论经济政策的目标和长期影响是什么，政府干预的福利损失是不可不计的。

#### 第四节 贸易制裁

国际贸易政策有时也用来为政治目的服务，用来作为对别国的政治或经济政策进行报复的手段。最典型的做法是通过进出口抵制和商品禁运等实行贸易制裁。

贸易制裁的目标是通过削减进出口造成被制裁国经济上的损失从而迫其做出某种改变。采用这种手段来实现某些政治目标的做法最早可以追溯到十五世纪的贸易初期，但真正使用比较频繁的是自第二次世界大战之后。世界上使用贸易制裁最多的是美国，从 20 世纪 50 年代初到 80 年代末，全世界 96 次主要贸易制裁中有 66 次是由美国发起的，包括 50 - 60 年代对中国的经济封锁；1960 年开始的对古巴的贸易禁运；70 - 80 年代对罗得西亚、柬埔寨、越南、乌干达、利比亚、伊朗、苏联（前）、波兰、尼加拉瓜、伊拉克、巴拿马等的贸易制裁。90 年代以来，由于伊拉克入侵科威特，海地政变推翻了民选总统，南联盟的种族冲突，美国又先后发起了对伊拉克、海地和南联盟的贸易禁运。

贸易制裁有时也用作经济目的。例如，当巴西拒绝进口美国的电脑类产品后，美国也用削减从巴西进口进行报复。由于欧洲共同体对农产品的生产和贸易一直采取补助等保护政策，美国在多年谈判不达结果后，也曾扬言要对欧洲共同体实行贸易制裁。

无论是出于政治的还是经济的目的，这些贸易制裁的效果如何呢？作为经济学家，我们打算去考察被制裁国是否会因此而做出让步和改变，我们只研究贸易制裁的经济效果，研究贸易制裁对所涉及国家经济利益的影响。

##### 一、贸易制裁的利益变动

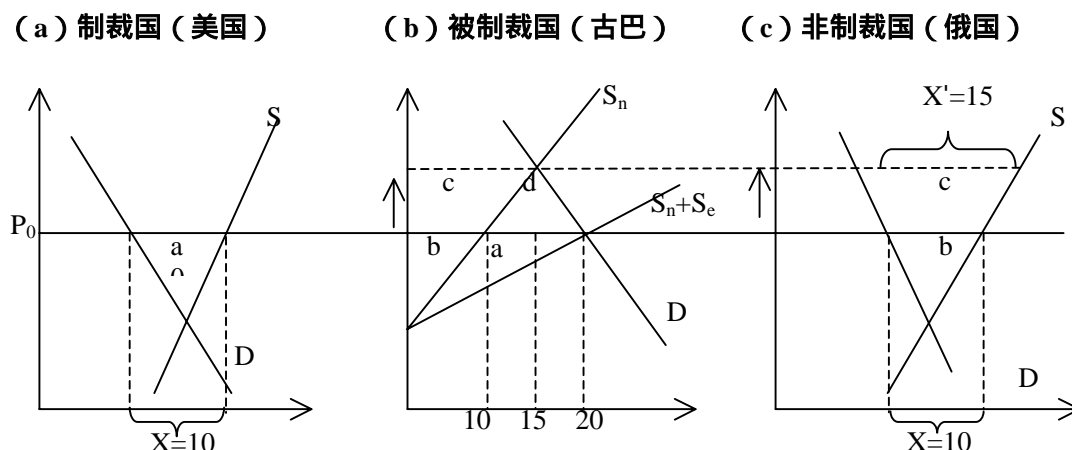
在贸易制裁中直接涉及的国家有“制裁国”（发起和参加制裁的国家）和“被制裁国”。在多数情况下，由于各国政治经济的具体情况，并不是所有的国家都参与贸易制裁的，因此，还有一些“非制裁国”仍与“被制裁国”发生贸易往来。另外，制裁可能是全面的，即禁止所有商品的进出口，也可能是局部的，只限于某些商品；制裁可能只是在出口或只是在进口方面，也可能是既禁止出口又禁止进口的。如果是禁止向被制裁国出口商品，称之为“出口禁运”；如果是禁止从被制裁国进口商品，则可称为“进口抵制”，下面我们分别对“出口禁运”和“进口抵制”进行分析。

##### 1. 出口禁运

图 9 - 8 分析的是“出口禁运”的经济效果。为了分析的方便，我们假设制裁国是美国，

被制裁国是古巴，不参与制裁的是俄国。在美国与俄国的市场图中，分别表示其本国工业品的供求曲线。在古巴的图中显示的是古巴对进口工业产品的需求曲线和外国对古巴出口的供给曲线。在没有贸易制裁的情况下，美国与俄国都向古巴出口（图中把美国的出口记为  $S_e$ ，俄国的出口记为  $S_n$ ），在古巴市场上，总的供给曲线是  $S_e + S_n$ ，在供求均衡时，价格是  $P_0$ ，在此价格下，美俄总共向古巴出口 20 个单位的商品，其中美国出口 10，俄国也是出口 10，美国向古巴出口所得的利益是三角形面积  $a$ ，俄国所得是  $b$ 。

图 9-8 “出口禁运”的利益变动



实行贸易制裁，美国不再向古巴出口，古巴的外国商品供给曲线中的  $S_e$  部分消失了，但俄国不加入制裁行列， $S_n$  还存在。由于供给减少，造成古巴的进口工业品价格上涨，其结果一方面减少了古巴对进口工业品的消费，另一方面则刺激了俄国向古巴的出口。在新的价格上，俄国向古巴共出口 15 个单位的工业品，比以前增加了 5 个单位。古巴仍然能进口 15 个单位的工业品，但必须支付比以前更高的价钱。

各国在这场贸易制裁中的利益变动如何呢？古巴自然受到了一定的打击，表现在消费者剩余减少了  $c + d$  部分，这是贸易制裁者所希望达到的。但是制裁者美国也付出了代价，失去了在古巴的市场，其损失是  $a$ 。俄国作为非制裁国却从中捞到了便宜：通过扩大出口和提高价钱，增加了收益  $c$ 。从整个世界角度看，“出口禁运”仍然带来了净损失  $a + d$ ，而这一净损失除了被制裁国的损失，也包括了制裁国美国的损失。

除了直接的损失以外，贸易制裁还有许多间接的和延续的负面影响。制裁国一旦停止向被制裁国出口，就相当于放弃了被制裁国的市场。非制裁国的商品就会部分地替代了制裁国原来的商品而占领了被制裁国的市场。这样一来，即使制裁结束，制裁国也不一定能马上恢复对被制裁国的出口。更重要的，一些国家如果经常采用贸易制裁或制裁威胁的办法，其他国家不得不事先提防，为降低依赖程度，减少受损风险而减少从这些制裁国家的进口，对制裁国也是一种损失。

表 9 - 2 1995 年美国对其他国家实行贸易制裁所造成的出口损失估计

被制裁国	制裁程度	实际出口值 ( 亿美元 )	用 OECD 出口系 数估计的美国损 失 ( 亿美元 )	用美国出口系数 估计的美国损失 ( 亿美元 )
安哥拉	中等的	2. 60	1. 28	5. 51
保加利亚	有限的	1. 32	0. 36	0. 36
缅甸	中等的	0. 16	0. 08	0. 34
中国	有限的	117. 49	32. 13	32. 13
古巴	全面的	0. 06	10. 94	10. 94
捷克	有限的	5. 56	1. 52	1. 52
厄瓜多尔	有限的	15. 38	4. 21	4. 21
危地马拉	有限的	16. 52	4. 52	4. 52
匈牙利	有限的	2. 96	0. 81	0. 81
印度	有限的	32. 96	9. 01	9. 01
印度尼西亚	有限的	33. 95	9. 29	9. 29
伊朗	全面的	2. 38	8. 42	25. 26
伊拉克	全面的	-	19. 92	19. 92
利比亚	全面的	-	15. 13	15. 13
尼日利亚	有限的	6. 02	1. 65	1. 65
朝鲜	全面的	0. 05	1. 85	1. 85
巴基斯坦	中等的	9. 35	4. 61	19. 83
秘鲁	有限的	17. 75	4. 85	4. 85
波兰	有限的	7. 76	2. 12	2. 12
罗马尼亚	有限的	2. 56	0. 7	0. 70
俄国	有限的	26. 51	7. 25	7. 25
塞尔维亚 - 蒙特内格罗	全面的	-	6. 75	6. 75
苏丹	中等的	0. 44	0. 22	0. 93
叙利亚	中等的	2. 23	1. 1	4. 73
冈比亚	有限的	0. 07	0. 02	0. 02
越南	有限的	2. 53	0. 69	0. 69
合计			149. 42	190. 31

资料来源：Gary Clyde Hufbauer, Kimber Ann Elliott, Tess Cyrus, and Elizabeth Winston, *US Economic Sanctions: Their Impact On Trade, Jobs And Wages*, ( 表 8 ) Institute For International Economics Working Paper , 1997.

经济学家哈甫鲍尔 ( Hufbauer ) 等就美国实行经济制裁对美国贸易、工作机会和工资方面的影响做了实证研究<sup>85</sup>。研究发现, 仅 1995 年一年, 美国的经济制裁就使美国自己少出口了价值 150 亿美元到 190 亿美元的产品, 由此造成的出口部门的就业机会损失达 20 万个。

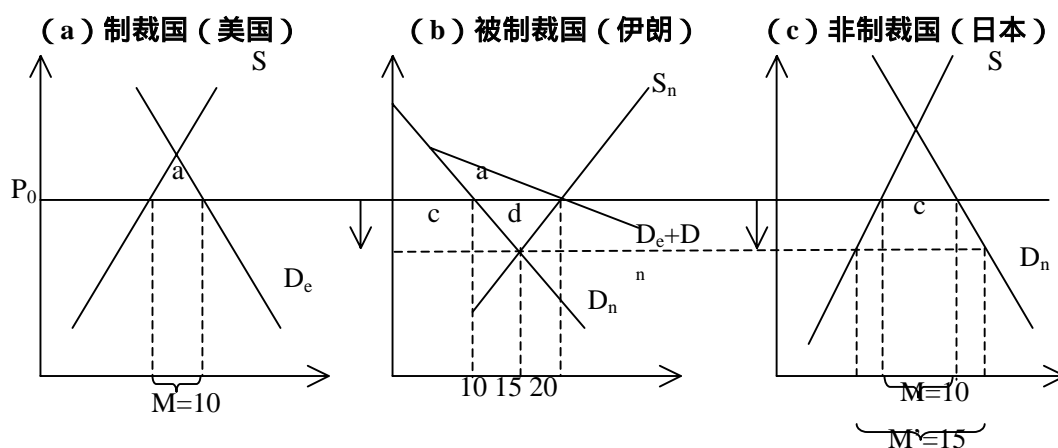
<sup>85</sup> 详见 Gary Clyde Hufbauer, Kimber Ann Elliott, Tess Cyrus, and Elizabeth Winston, *US Economic Sanctions: Their Impact On Trade, Jobs And Wages*, Institute For International Economics Working Paper 1997.

表 9-2 列出了他们的研究成果。第 1 列是 1995 年在不同程度上遭到美国贸易制裁的国家，第 3 列是当年美国向这些国家实际出口的商品价值。第 4、第 5 列是根据不同方法估计的因制裁而减少的出口商品价值。所谓的“OECD 出口系数”和“美国出口系数”分别用 OECD 国家和美国出口数据估计的贸易制裁对出口的影响系数。

## 2. 进口抵制

现在我們再看“进口抵制”。不难发现，其效果与“出口禁运”相似（见图 9-9）。这次我们假设美国发起对伊朗的贸易制裁，禁止从伊朗进口石油。在“进口抵制”前，美国和日本都从伊朗进口石油，日本的进口需求曲线是  $D_n$ ，美国的进口需求曲线是  $D_e$ ，在伊朗石油市场上的总需求曲线是  $D_n + D_e$ 。

图 9-9 “进口抵制”的利益变动



在三国石油供给均衡时价格为  $P_0$ ，美国进口 10，日本进口 10，总量为 20。由于伊朗扣留美国人质，掀起反美浪潮，美国决定对其进行贸易制裁，停止从伊朗进口石油，但日本不想参与进口抵制，仍然存在着对伊朗石油的需求曲线  $D_n$ 。

伊朗石油的价格因为美国的抵制而下跌，而日本趁着低价增加了对石油的进口。“进口抵制”的结果，伊朗石油价格下跌，出口量减少，生产者损失  $c + d$ 。美国停止从伊朗进口低价石油，其损失为  $a$ 。日本没有参加制裁，却付更少的钱进口了更多的石油，其收益为  $c$ 。与“出口禁运”一样，制裁和被制裁双方都在“进口抵制”中受到了伤害，唯有不参与制裁者从中渔利，得到了好处。

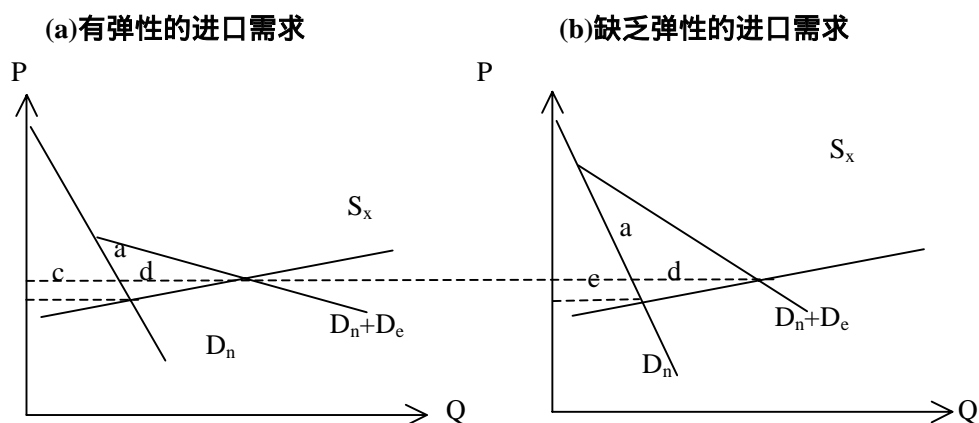
## 二、贸易制裁的失败与成功

什么是成功的贸易制裁？什么是失败的？且不说贸易制裁是否达到了最终的政治目的，既使在经济上是否奏效也不一定。如果连经济上都不足以使被制裁者受到足够的损失，那么更不用提在政治上会有什么效果了，这种贸易制裁应算是失败的。

贸易制裁是否失败，很大程度上取决于被制裁国对国际贸易尤其是对制裁国的依赖性如何。这种依赖性会表现在进口需求弹性和出口供给弹性上，被制裁国的贸易弹性越低，制裁对其的伤害越大，反之则越小。一般来说，对进口和出口弹性都较高的国家实行贸易制裁的成功率较低。

图 9 - 10 中的两种情况都是由于被制裁国的出口供给弹性大而造成“进口抵制”失败的例子。在第一种情况下，供求双方都很有弹性，互相依赖不大，禁止从被制裁国进口，其结果虽然自己损失不大（ $a$  部分），被制裁国也不伤筋骨（ $c + d$  部分）。第二种情况则更糟糕，被制裁国的出口供给弹性很大，而制裁国对该国商品的进口需求则没有多少弹性。“进口抵制”的结果没有使被制裁国受到多少损失（ $c + d$  部分很小），自己倒伤得很重（ $a$  的面积很大）。抵制进口使国内出现严重短缺，市场价格大幅上涨，消费者利益严重受损。

图 9 - 10 失败的“进口抵制”  
被制裁国的出口市场：很有弹性的出口供给



被制裁国的贸易弹性大小或贸易制裁的成功与否取决于许多因素。其中包括：

(1) 贸易在整个国民生产中的比重。如果比重很小，则弹性较大。一般来说，大国的国内市场大，回旋余地大，自给自足程度高，外贸的供给和需求弹性也相应高一些，对大国进行贸易制裁的成功率就低；而大国对小国进行制裁成功的可能性就大。

(2) 进出口商品的性质。有时商品对某些国家特别重要，如日本对石油等资源的需求。生活必需品的需求弹性相对低，而耐用消费品尤其是奢侈品的进口需求弹性较高。对奢侈品的出口禁运作用不大，但对生活必需品的禁运又容易伤害普通人民，使道义上难获一致的支持。

(3) 制裁的时间性。一般来说，时间越短，需求和供求的弹性越低。因为突然遇到制裁，在短期内来不及准备不容易调整，但时间一长，或制裁从提出到真正实行有很长时间的间隔，被制裁国就可以作出调整或以别的办法取代，制裁的作用也就被大大缩小了。

(4) 制裁的完全性。如果只有少数几个国家参与制裁，即使被制裁国的贸易弹性很低，对其伤害也不会很大，因为制裁国撤出后的一部分空间会立即被非制裁国填补上。只有在全部或大多数国家都参与的情况下，才能重创被制裁国，增加成功的可能性，不过这一点做起来也很难，各国间政治，文化，宗教的不同，很难做到所有的国家都参与对一国的贸易制裁，除了 1990 年在伊拉克入侵科威特时出现的各国比较一致的行动外，历史上这样的情况不多。

由此可见，贸易制裁并不是一件容易的事，而贸易制裁的结果也是双方都受到损害，制裁的成功率也就不会很高。1990 年，美国经济学家哈甫鲍尔等曾对 115 次贸易制裁的结果作了研究，发现有多达三分之二的制裁是失败的。因此，与其强调贸易制裁的有效结果，还不如注意其表明的政治立场。



**专栏：美国欲对中国进行贸易制裁及其结果**

随着中国改革开放的深入发展，中国作为美国的三大贸易伙伴之一，对美国社会产生越来越显著的影响。中国的纺织产品、鞋类、玩具与电器在美国市场上占据了越来越多的份额，导致美国的同类行业市场份额减少，利润降低，生产萎缩。美方认为这都是由于中国的这些产品在美国的低价倾销造成，加上美国对中国知识产权问题的极为不满，这几年来每年都就这两个问题扬言对中国进行贸易制裁。

例如，1996年5月15日美国克林顿政府宣布，要对中国大陆输往美国的纺织品和电子产品课以惩罚关税，这是美国有史以来最大宗的贸易制裁事件。美国政府列出的报复清单包括了棉纺、人织、丝质衬衫等二十六个类别的纺织品及成衣，珠宝、家具、运动用品、电子及电器等二十一个海关税则号列的产品。清单上的产品无一不是中国大陆输美的热门项目，尤其是丝质男女成衣，在美国市场上更具独占性地位，如被课以百分之百关税，对大陆出口工业显然将造成重大伤害。

同时，美国在两国近年来的知识产权纠纷上也一再通牒，要求中国严格取缔仿冒侵权行为，否则就采取美国的关税制裁，以补偿美国每年在音乐、电影和电脑软件上所蒙受的二十亿美元的侵权损失。

不过，贸易制裁成功与否，很大程度上取决于被制裁国对国际贸易尤其是对制裁国的依赖性如何，这也是美国总是一再宣扬而不敢对中国真正实行贸易制裁的原因。对美国而言，虽然实行贸易制裁，中国会遭到很大的损失，但中国的贸易弹性较大，中国的贸易伙伴还有欧盟、日本和其它发展中国家，针对美国的制裁，中国也可针锋相对地提出反制裁。事实上，一旦两国发生贸易战争，则鹬蚌相争，渔翁得利。因为美国要制裁中国，欧盟和日本就会采取旁观者的态度，因为这样对己有利。试想一旦中国不能买波音飞机，空中客车就会送上门来。其次，在生产技术方面，中国向美的出口产品，如家用电器、衣服、鞋子、玩具等，品种繁多，可达几十万种之多，其中绝大部分是港商、台商以及外资企业独资、合资商品、小商品等，属于劳动密集型产品，容易转产，贸易制裁带来的损害不能达到美国制裁的目的。反之，对美国而言，中国的报复性制裁会使美出口到中国的高精尖科技产品、飞机、小麦等农产品国内市场无法吸收而引起滞销。当然制裁后两国的失业率都会升高，对中国而言，无须支付失业保险，中国政府不会受到很大压力，而一旦双方互相制裁，美国的大公司，如波音，AT&T，克莱斯勒则会对美国总统、国会施加很大的压力。

因此，每年美中两国的贸易战都一度度白热化，又一次次不了了之。当然中国政府最后也作了一些妥协，签定了一些知识产权的协定，力争逐步在中国取缔盗版。

参考资料：美国中文报纸《世界日报》，1997年6月

**关键术语**

出口补贴	生产补贴	经济特区	出口加工区
自由边境区	保税区	出口关税	价格支持
贸易制裁	出口禁运	禁止进口	

## 本章小结

1. 通过补贴来鼓励出口的政策虽能达到增加出口，保护生产者的目的，但出口补贴的结果是价格上涨，政府开支增加。消费者和政府为此付出的代价则要高于生产者所得。
2. 政府还可以用产业政策来支持出口企业的生产。与出口补贴相比，生产补贴可以减少对消费者的伤害，使整个社会的国家收益少受损失。
3. 政府有时也通过贸易政策或其他经济政策来限制出口或鼓励进口。象所有的政策干预一样，限制出口或鼓励进口也会造成资源配置和市场价格的扭曲。
4. 价格支持是政府通过稳定价格来支持生产者的一种手段。政府将此政策用于出口行业或进口竞争行业，起到了扩大出口、限制进口以及改变贸易模式的作用。价格支持保护了生产者的利益，其代价是社会效率下降、政府支出增加、消费者利益受损。
5. 国际贸易政策有时也为政治目的服务，最常见的是贸易制裁。从经济角度来说，贸易制裁的结果是双方都损失，损失大小则取决于哪一方的贸易供给或需求更无弹性。弹性越低，对国际贸易的依赖越高，就越容易受到伤害。

## 思考与习题

1. 假设下面是中国20英寸电视的供给与需求状况。世界市场价格是\$ 500。

价格 ( \$ )	100	200	300	400	500	600
需求	140	130	120	110	100	90
供给	80	90	100	110	120	130

如果政府决定促进本国电视机产业的生产并征求你的意见，以下两种政策你会推荐哪一种？（请说明理由）（假定中国是电视机出口小国）

- a. 对每一台出口的电视机给予\$ 100的退税；
  - b. 企业每生产一台电视机给予\$ 100的补贴。
  - c. 对该产业承诺\$600美元的保护价。
2. 比较鼓励出口的三种政策（出口补贴、出口行业的生产补贴和出口行业的价格支持）对本国市场价格、生产量、消费量、出口量、生产者和消费者利益、政府支出及整个社会的福利影响。
  3. 参照图9-6，画图分析大国对出口产品征收出口税的经济影响（包括国际价格、国内价格、生产量、消费量、出口量、生产者福利、消费者福利以及整个社会的福利变动）。
  4. 假设毛麻纤维是S国的一项出口商品，该国以毛麻纤维为主要原材料的地毯工业也很发达。该国贸易部长建议取消对该产品的出口关税，但他的提议遭到财政部长和工业部长的强烈反对。

- a. 假定S国是一个毛麻纤维贸易的小国，用图说明如果取消出口关税对S国各方利益的影响，并分析财政部长和工业部长为什么要反对这一政策；
- b. 假定S国是一个毛麻纤维的出口大国，贸易部长的建议还会对本国的经济产生什么影响？
5. 假定印度在世界是某种铜矿的供应小国。国内对这种铜矿的需求和供给分别为
- $$D = 400 - 50P, S = 200 + 50P$$
- 某一天印度政府突然意识到这种铜矿对发展军事工业的重要性，决定把它的出口限制在100单位，并免费发放了100单位的出口许可证。试分析出口数量限制对社会各利益方及总体福利的影响。如果政府知道国内铜矿市场的供需曲线，它还会选择使用许可证来限制出口吗？试为印度政府设计一种更加有利的限制方案。大国搞出口补贴要比小国损失小，是否搞生产补贴也是如此？
6. 美国一向是石油的消费大国，消费世界1/4的石油，已知：
- 美国石油的需求为  $D_{US} = 125 - 0.25P$ ，美国国内供给为  $S_{US} = 25 + 1.75P$ ，
- 世界石油供给为  $S = 100 + 9P$ 。
- 现在假设美国政府为鼓励进口石油对每单位石油进口补贴\$1，试求美国国内生产、消费、价格和相关群体的利益变化。
7. 假设在没有贸易的情况下，法国牛肉为每吨2625美元，而国际牛肉市场的价格为每吨2000美元。在自由贸易下，法国自己生产100万吨，从国际市场上进口50万吨。法国政府为保护本国农民利益规定了3000美元的保护价格，结果牛肉生产增至120万吨，并向其他国家出口了30万吨。试用图和数字估计法国政府、农民、消费者和整个社会的福利变动。
8. 设A、B两国对商品X的供求曲线相同，为：
- $$S_A = S_B = 150 + 20P,$$
- $$D_A = D_B = 200 - 20P$$
- C国不生产X，只能从A、B两国进口，其国内需求为：
- $$D_C = 100 - 20P$$
- a. 求在自由贸易条件下，商品X的国际价格及各国的贸易量；
- b. 如果A、B两国同时对C国实行贸易制裁，不向其出口，求和自由贸易相比，各国的福利变化情况。
- c. 如果A国单独对C实施制裁措施，不向其出口，求A、B、C三国的福利变化情况，这时A国的制裁措施是明智之举吗？为什么？
9. 假设中国分别向日本与美国出口大力牌球鞋，中国的出口供给曲线为： $S = -20 + 6P$ ；日本与美国的进口需求曲线分别为： $D_j = 40 - 2P$  和  $D_{us} = 60 - 2P$ ；由于中美在政治上的分歧，美国决定对中国实行贸易制裁，取消从中国进口球鞋，但日本不参与制裁，请估计这一行为对中美日各国利益的影响，并用图表示。

## 参考书目

保罗·克鲁格曼（主编），海闻等译，《战略性贸易政策与新国际经济学》（中文版），北

京大学出版社 - 中国人民大学出版社，2000 年 11 月

唐纳德·B·基辛（世界银行）著，《发展中国家的贸易政策》，楼关德、吴健、刘兴银译，中国财政经济出版社，1986 年 11 月。

玛格丽特·凯利、纳希德·克马尼、米兰达·夏发等著，《国际贸易政策问题与发展情况》，朱忠、宋建奇、田遥等译，中国金融出版社，1990 年 12 月。

谷源洋、魏燕慎、王耀媛著，《世界经济自由区大观》，世界知识出版社，1993 年 1 月。

李相俊（韩国）著，《韩国对外贸易的成功与失误》，韩振乾译，中国大百科全书出版社，1994 年 2 月。

刘星红编，《欧共体对外贸易法律制度》，中国法制出版社，1996 年 1 月。

赵淳（韩国）著，《韩国的经济发展》，李桐连等译，中国发展出版社，1997 年 8 月。

Bowler, Ian A. *Agricultural under the Common Agricultural Policy*,

Manchester: Manchester University Press, 1985.

Gardner, Bruce L, *The Economics of Agricultural Policies*. New York: Macmillan, 1988.

Hayes, J.P. , *Economic Effects of Sanctions on Southern Africa*. Aldershot, Hants.: Gower, 1987. Thames Essay No. 53.

Hufbauer, Gary C., and J. J. Schott. *Economic Sanctions in Support of Foreign Policy Goals*. Washington, D. C.: Institute for International Economics, 1983.

Hufbauer, Gary C., J. J. Schott, and K.A. Elliott, *Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy*, 2<sup>nd</sup> Edition, Washington, D. C.: Institute for International Economics, 1990.

McCalla, Alex F., and Timothy E. Josling. *Agricultural Policies and World Markets*. New York: Macmillan, 1985.

Peterson, E. Wesley F., and Clare B. Lyons, " the Perpetual Agricultural Policy Crisis in the European Community. " *Agriculture and Human Values* 6, nos. 1-2 (Winter-Spring 1989), pp.11-21.

U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service. *Embargoes, Surplus Disposal and U.S. Agriculture*. Washington D.C.: Government Printing Office, December 1986. A

Agricultural Economic Report no. 564. Edited by Alex F. McCalla, T. Kelley White and Kenneth Clayton.

## 第十章 贸易保护的理论

从上两章的分析中我们知道，任何干预贸易的政策会给本国或整个世界带来一定的损失。既然如此，为什么还要实行贸易保护呢？本章我们讨论分析一些贸易保护的理论以及决定贸易政策的因素。

### 第一节 贸易保护的传统依据

这一节介绍十八世纪以来流行的贸易保护理论。这些贸易保护的理论，除了有经济考虑外有时还有许多政治、文化、社会的因素，既包括主要流行于发展中国家的“保护幼稚工业论”、“改善国际收支论”、“改善贸易条件论”、“增加政府收入论”等，也有发达国家流行的“保护就业论”、“保护公平竞争论”、“保障社会公平论”、“国家安全论”等。有些理论虽很古老但至今在许多国家很有影响。

#### 一、主要流行于发展中国家的贸易保护理论

##### 1. 保护幼稚工业论

在发展中国家中，贸易保护的最重要最流行的依据是保护幼稚工业（infant industry）。保护幼稚工业理论的主要观点是：许多工业在发展中国家刚刚起步，处于新生或幼嫩阶段，就象初生婴儿一样，而同类工业在发达国家已是兵强马壮，实力雄厚。如果允许自由贸易、自由竞争的话，发展中国家的幼稚工业肯定被打垮被扼杀，永远没有成长起来的希望。如果政府对其新建工业实行一段时间的保护，等“新生儿”长大了，再取消保护，那么它就不但不怕竞争，还可与先进国家的同类工业匹敌了。

保护幼稚工业的理论历史悠久，流行广泛。这一理论可追溯到十八世纪美国经济学家亚历山大·汉密尔顿，他在1791年的《制造业的报告》中就提出了这一论点。但真正全面阐述和发展这一理论的是十九世纪德国经济学家弗里德里希·李斯特。李斯特从当时德国相对落后的状况出发，提出要以禁止进口和征收高关税的办法对其新兴的工业进行保护，以免被当时先进的英法工业挤垮。李斯特的理论以后一直被广泛引用，成为落后国家保护其工业的主要论据。这一理论在中国很流行，有时还加上一些非经济的色彩，称为保护“民族工业”。

保护幼稚工业的理论是着眼于一国的长期利益。其基本假设是，保护这些工业在短期内虽然有代价，但从长远看是有利的和必要的。这一点在理论上是成立的，但在实际操作中不一定。保护幼稚工业能否在长期获利，取决于三个条件：第一，这些被保护的“新生儿”必须有长大的潜力，从国际贸易的角度分析，必须有潜在的、通过成长会发挥出来的比较优势；第二，保护只是短期的，为保护所付出的代价是短暂的、有限的；第三，被保护的“新生儿”在长大后带给社会的收益会足以弥补社会为保护付出的“抚养费”。这里的第二、第三点实际上是建立在第一点的基础上的，如果“新生儿”在保护中老也长不大，保护就不可能是暂时的，代价也不会小，也不要指望有朝一日能偿还损失。

因此,根据这三个条件,并不是所有的幼稚工业都应该保护,而只有那些确有潜力的工业才应得到保护。但在现实中,许多受到保护的工业并不符合这一点,结果是,保护的目的是没有达到,保护的代价却很高。美国经济学家富兰克·陶西格在十九世纪末考察了当时受到关税保护的美国新兴铁器制造业,结果发现该行业的生产方式 20 年内没有变化,市场份额也没有任何扩大,保护并没有使这一幼稚行业长大。近几年来,一些经济学家对第三世界国家中受保护的“幼稚工业”作了一些研究,发现受保护工业的生产成本的下降速度并不比不受保护的工业快,而保护的代价则相当于由此而节约的外汇支出的两倍<sup>86</sup>。

经济学家发现,保护幼稚工业理论在实践中有两个很难克服的困难:

(1) 保护对象的选择问题。尽管理论上说要保护幼稚产业,但在实际选择中往往取决于各种政治经济力量的对比。许多发展中国家政府选择保护目标并不是真正从经济利益出发,而是从政治或其他利益出发,所选对象就难以符合上述三个条件。另外,是否能选准那些应该保护的行业还有一个信息和判断问题。由于人们不可能掌握全部信息(包括未来发展的信息),决策中就有可能出现错误。即使从经济利益出发,也会出现技术上的错误判断,结果不能达到预期目标。

(2) 保护手段的选择问题。有时对象选对但手段用错,其结果仍然达不到通过对幼稚工业的保护来促其成长的目的。一般来说,采用产业政策优于关税等限制进口的贸易政策。产业政策(如生产补贴)不仅对社会造成的损失较小(见第八章第二节的分析),还可能起到监督企业,加速企业成长的作用。在产业政策下,企业的补贴来自政府,政府有权控制和调节,政府为减少开支会促进企业提高效率。而在关税等限制进口的贸易政策下,企业的收益来自市场,来自无数个不知名的消费者,对此企业自然无所顾忌,没有提高效率的压力。

另外,通过限制进口的错误手段来保护幼稚工业还有一种常常不被人注意的社会代价,即推迟接受和普及先进技术和知识所造成的损失。尤其是,发展中国家的许多幼稚工业恰恰都是新兴工业或高科技工业。最明显的例子是对电子计算机(电脑)工业的保护。为了保护国内幼稚的电子计算机工业,一些国家对国外的电子计算机实行进口管制。结果是,在发达国家电脑已普及到家庭的电子时代,这些国家的电子计算机仍因价格昂贵而使大多数人望而却步。与彩电、冰箱等不同,电脑不是一般的消费品,电脑的普及价值是整个社会生产效率的提高和先进技术的外溢和普及,限制电脑进口,保护的只是一个行业,拖延的是整个社会的进步,其损失是远远超过所得的。

当然,我们不是说不要发展本国的电子计算机工业,但应该用其他手段而不是用限制进口。日本在早期也采用过阻止进口的办法,但很快就转向其他形式如优惠贷款、专利、免税等来支持发展本国的电子计算机工业。日本的这一政策转变正是基于这一认识。

实际上,保护手段的选择不仅是一个认识问题,还涉及到政府的利益。采用关税,政府可以有收入,而使用产业政策,政府不但失去税收还要增加支出。因此,虽然从社会角度来说应该使用产业政策,但从政府角度来说,利用关税保护对其更有利,选错手段则常常成为不可避免的事。应该指出,在中国旧有的经济体制下,政府和国营企业是一体的,即使使用产业政策也未必对企业有多少监督促进作用。企业哪怕亏损了,政府都会给予补贴,从而缺乏压力去提高效益。

因此,保护幼稚工业论在理论上虽然成立,实施中往往弊大于利。保护的代价昂贵而保护的效果却不甚理想。

<sup>86</sup> . 参阅杰罗德·麦耶尔(Gerald Meier), *Infant Industry* (1987); 马丁·贝尔(Martin Bell)等, *Assessing the Performance of Infant Industries* (1984).

**人物介绍： 弗里德里希·李斯特 (Friedrich List, 1789 - 1846)**

李斯特于 1789 年 8 月 6 日出生于德国符滕堡 (Wurttemberg) 的罗伊特林根 (Reutlingen)。他早期的生活并不引人注目。他最初几年是在父亲的制革店中工作, 一段时间后, 他进入了政府部门任职, 1811 年他在蒂宾根 (Tubingende) 得到一个职位, 并开始不定期地旁听法律讲座, 两年后放弃公职专心学习。1816 年, 他开始参与出版一个改良主义杂志, 撰写改革地方管理的文章, 也参与提出在蒂宾根大学创立一个新的国家经济学院的建议。在 1818 年, 李斯特成为蒂宾根大学管理和政治学的教授。1819 年, 李斯特参加了德国贸易和商业协会的成立会议。这一协会的目的是取消国内贸易壁垒, 所以其后一年中, 他作为协会的代表四处旅行宣扬自由主义, 并入选了符滕堡的议会。结果, 他的议会活动遭到当局迫害, 不仅失去了教授职位、驱逐出符滕堡议会, 而且被捕监禁 9 个月。之后, 李斯特开始了流亡生活, 1825 年来到美国, 成为矿业主和铁路制造者, 累积了一笔财富。他和宾夕法尼亚制造和机器业促进会过从甚密, 亲眼见到美国实施保护主义政策对制造业发展的影响, 开始转而成为保护关税的“美国制度”的支持者, 李斯特于 1827 年出版了第一部真正的经济学著作《美国政治经济学大纲》。1832 年他作为驻莱比锡 (Leipzig) 的美国领事回到德国。为了加强德国经济发展, 李斯特鼓动德国经济统一和南部德国保护主义, 甚至于 1843 年创立了《关税同盟报》, 努力拥护关税同盟的形成, 宣扬他的保护主义和保护幼稚工业理论。李斯特在 1841 年出版了他的代表著作《政治经济学的国民体系》(Das national System der Politischen Okonomie)。然而李斯特最终感到自己的经济政策理想在现实社会中无望实现, 绝望之余, 他于 1846 年自杀身亡。

李斯特根据国民经济发展程度, 把国民经济的发展分为五个阶段, 即“原始未开化时期, 畜牧时期, 农业时期, 农工业时期, 农工商时期”。各国经济发展阶段不同, 采取的政策也应不同。处于农业阶段的国家应实行自由贸易政策, 以利于农产品的自由输出, 并自由输入外国的工业产品, 以促进本国农业的发展, 并培育工业化的基础。处在农工业阶段的国家, 由于本国已有工业发展, 但并未发展到能与外国产品相竞争的地步, 故应实施保护关税制度, 使它不受外国产品的冲击。而农工商阶段的国家, 由于国内工业产品已具备国际竞争能力, 国外产品的竞争威胁已不存在, 故应实施自由贸易政策以享受自由贸易的最大利益, 刺激国内产业进一步发展。李斯特提出这些主张时, 认为英国已达到最后阶段 (农工商时期); 法国在第四阶段与第五阶段之间; 德国与美国均在第四阶段; 葡萄牙与西班牙则在第三阶段。因此, 根据他的经济发展阶段说, 他主张当时的德国应实行保护工业政策, 促进德国工业化, 以对抗英国工业产品的竞争。

李斯特保护贸易政策的目的是促进生产力的发展。经过比较, 他认为应用动力与大规模机器的制造工业的生产力远远大于农业。而工业发展以后, 农业自然跟着发展。所以, 应有一定范围的保护。他提出的选择保护对象的原则是: (1) 农业不需保护。只有那些刚从农业阶段跃进的国家, 距离工业成熟期尚远, 才适宜于保护。(2) 一国工业即使幼稚, 但在没有强有力的竞争时, 也不需要保护。(3) 只有刚刚开始发展且存在强有力的外国竞争的幼稚工业才需要保护。他提出, 保护时间以 30 年为最高期限, 如果在此期限内, 被保护的工业始终扶植不起来, 那就不再予以保护, 任它自行灭亡。他认为, 为保护幼稚工业, “对某些工业品可以实行禁止输入, 或规定的税率事实上等于全部或至少部分地禁止输入。”同时, “对凡是在专门技术与机器制造方面还没有获得高度发展的国家, 对于一切复杂机器的输入应当允许免税, 或只征收轻微的进口税。”

资料来源:《帕尔格雷夫经济学大辞典》(中译本), 经济科学出版社, 1992 年

李斯特,《政治经济学的国民体系》, 商务印书馆, 中译本

## 2. 改善国际收支论

贸易虽然是有进有出，但不一定平衡。如果出口所得金额多于进口所付金额，称为贸易出超或贸易顺差。反之，则是贸易入超或贸易逆差。贸易的出超和入超对一国的国际收支和外汇储备有很大影响，出超时给国家带来外汇净收入，外汇储备增加；入超则是外汇净支出，外汇储备减少。改善国际收支论认为，实行贸易保护可以减少进口，从而减少外汇支出，增加外汇储备。

从理论上说没有问题，少进口少花外汇，可以减少赤字或增加储备，但实施起来有两个问题必须考虑到：

第一，别国的对策以及这种对策对本国出口的影响。我们在前面已经谈到，贸易是双方的，一国实行保护，别的国家也会跟进，不管是有意报复还是进口能力下降，都会反过来影响本国的出口，其结果，虽然少买了东西省了钱，但也少出口少赚了钱。国际收支也许没改善多少，本国消费者和出口行业都要为之付出很大的代价。

第二，有没有更好的办法来改善国际收支？要平衡收支，不仅要“节流”，更要注重“开源”。少进口省外汇只是一种消极的、代价昂贵的平衡方法，而提高出口产业的劳动生产率，挖掘更多的出口潜力去多赚外汇，才是积极的、代价较少的改善国际收支的办法。

以国际收支方面的理由作为贸易保护的依据，在发展中国家很普遍。从1979年东京回合到80年代末，发展中国家在向关贸总协定通报进口限制时，85%以上都以平衡国际收支为理由<sup>87</sup>，这主要与发展中国家普遍出口能力低，外债严重有关。但改善国际收支论在出口能力强的亚洲国家也比较流行，这大概与中国以及亚洲文化有一定的联系。中国和其他东亚国家的人们都比较注重储蓄，不太愿意举债。反映在贸易政策上就是追求贸易顺差。

当然，我们并不是说出超不好，也不是说外汇储备多不好，但如果通过贸易保护手段来达到出超和增加外汇储备的目的，其代价一定是不小的。消费者为此作出的牺牲会超过出超所得。这种贸易保护所带来的损失，我们已经在前两章中作了详细分析。

另外，追求出超的目标本身就有问题，出超越多并不表示一国的福利水平越高。从宏观范围来说，出超只是表明一国的消费水平低于生产水平，生产出来的一部分产品出口到外国去了。在生产水平给定的前提下，出超越多，本国应有的当前消费越少。当然，出超增加了外汇储备，积攒了今后进口和消费的能力，因此，出超只相当于一种储蓄。

通过贸易保护（包括限制进口和鼓励出口）来追求出超还会引起与入超国的矛盾和纠纷。近年来，中国与其他国家的外贸普遍出超，在中美贸易中，中国成为仅次于日本的第二大出口国。90年代中美经贸关系不顺利，美国国会一直想取消中国的最惠国待遇，原因之一就是美国指责中国实行贸易保护从而使美对华贸易出现巨额逆差。美国一再扬言，中国如不采取措施开放市场，美国就要对中国的出口产品采取相应的报复行动。近年来，欧洲各国纷纷对中国的出口商品进行反倾销，其原因之一也是中国对欧盟的贸易顺差越来越大，引起进口国的不满。可见，想通过贸易保护来改善国际收支的做法在实践中有许多困难。

## 3. 改善贸易条件

改善贸易条件论认为，用增加关税等贸易保护的手段限制进口减少需求可以降低进口商品的价格。由于贸易条件是出口商品的国际价格与进口商品的国际价格的比率，进口商品的

<sup>87</sup> 玛格丽特·凯利，纳希德·克马尼，米兰达·夏发等编著，《国际贸易政策问题与发展情况》（国际货币基金组织《不定期刊物》选编），中国金融出版社，国际货币基金组织，1990年。



国际价格降低可以使贸易条件得到改善，即同样数量的出口商品可以换回更多的进口商品，从而使整个国家获利。

以改善贸易条件为依据进行贸易保护的最终目的是想从中获利，而获利的手段则是迫使别国降价，从别人的口袋里捞出一部分钱来充为己有，这种做法被称为“向邻居乞讨”。从经济学角度来说，不管是个人、企业还是国家，追求利益最大化本身是经济行为的目标。但是，通过贸易保护来改善贸易条件的有效性仍然值得考虑。主要有两点：第一，通过保护来获利的做法能否成功？第二，从资源利用的角度来看，这种作法是否有益？

首先，能否成功地通过贸易保护来降低产品的进口价格，首先取决于该国对国际市场的影响力。在第七章对关税的分析中我们知道，只有贸易大国才会对市场价格有影响力，才能通过限制进口来降低进口价格。如果是一个贸易小国，本身在国际市场上的地位无足轻重，那么，再怎么保护，对世界市场也不产生影响，哪怕完全不进口，进口产品的国际价格也不会下降。

其次，即使是贸易大国也未必能通过降低进口价格来获益，因为贸易是互相的，如果为了改善贸易条件而实行保护，很容易引起别国相应的报复措施。最终结果是，贸易条件没有得到改善，贸易量却因此下降。不仅进口商品的消费者受到损失，出口商品的生产者也遭池鱼之殃。

当然，在现实中，这种报复也可能不发生。贸易往往是多边的，如果中国是日本商品的进口大国，不一定就是向日本出口商品的大国，日本的出口在很大程度上依赖于中国的进口，而中国的出口也许并不依赖于日本的进口。这样，中国通过减少进口可以压低日本商品的国际市场价格，而日本对中国就难以实施报复。但是，无论别国报复与否，为改善贸易条件所进行的贸易保护会造成国际市场价格的扭曲，从而不利于资源的有效利用。

#### 4. 增加政府收入

通过关税来增加政府收入，与其说是一种政策理论，不如说是一种利益行为。不管消费者和整个社会所付的代价如何，作为政府，征收的关税则是实实在在的收入，这也是政府要实行贸易保护的动机之一。

对于非社会主义的发展中国家来说，政府既没有什么自己拥有的企业，本国工业生产能力有限，国内人民生活水平低又没有多少收入税可征，关税就成了政府收入的重要来源。另外，征收关税比增加国内的各种税收要容易得多。国内的各种税收，无论收入税、销售税、或生产税，国内的消费者或生产者都直接看到，阻力自然就大，而关税则在外国商品进入本国市场前就征收了，由此产生的商品价格上涨似乎并不是政府的原因。虽然，最终还是消费者支付了一定的关税，但消费者对这种间接的支付感觉并不灵敏，反对的声浪也不大。这一点，对政府来说，尤其是那里要靠选民投票的政治家们来说是很重要的。

表 10 - 1 列出了 20 世纪末部分国家关税收入占政府总收入的比重。从表中我们可以看到，关税的比重跟一国的发展程度有反向关系：发展程度越低，关税在政府收入中的比重就越高（如喀麦隆和埃塞俄比亚，比重超过 20%）；反之则越低（如挪威、瑞典、葡萄牙等国都不到 1%）。

表 10 - 1 关税收入占政府总收入的百分比

国家	年份	关税收入占政府总收入的比重（%）
喀麦隆	1999	28.26
埃塞俄比亚	1996	27.79
菲律宾	2000	18.57
中国	1999	9.50
蒙古	2000	7.36
韩国	1997	6.30
澳大利亚	1998	2.56
印度尼西亚	1999	2.53
新西兰	2000	1.85
加拿大	2000	1.25
冰岛	1998	1.24
瑞士	1999	1.12
美国	2000	1.02
挪威	1998	0.56
瑞典	1999	0.07
希腊	1998	0.06
奥地利	1999	0.02
意大利	1999	0.01
葡萄牙	1998	0.01

资料来源：IMF, Government Finance Statistics Yearbook 2001

从理论上说,征收关税的另一个好处是可以将一部分税赋转嫁到外国生产者或出口商身上。如果是进口大国的话,通过关税减少进口,会压低国际市场价格,结果相当于外国生产者为此承担了部分税赋负担,而且如果税率恰当的话,进口国的总福利水平还会得到提高(请回顾第七章中关于大国关税的分析)。当然,这里的必要条件是:必须是举足轻重的进口大国。事实上,有这种地位的发展中国家几乎没有,尤其是那些国内没有多少税源的穷国,根本不可能有钱大量进口外国商品,无法大量进口又怎样成为进口大国?因此,大多数国家的政府关税所得主要还是由国内消费者支付,并且,消费者的支付超过政府关税税收所得。

## 5. 民族自尊

进口商品并不仅仅是一种与国内产品无差别的消费品,进口商品的品种、质量常常反映了别国的文化和经济发展水平。而且进口的商品上都带有“某某国制造”的标签,以示与本国商品的区别。一般来说,进口货总是比国产的要“物美”一些,在同质产品又“价廉”一些(否则也不会进口),尤其是发展中国家所进口的先进工业商品,许多是本国不能制造的。在消费者“崇洋赞洋”的时候,政府往往会觉得有损民族自尊心和自信心。为了增加民族自豪感,政府一方面从政治上把使用国货作为爱国主义来宣传,一方面企图通过贸易保护政策来减少外来冲击、发展本国工业。

“爱国主义”和“民族自尊”的贸易保护理论在中国是不陌生的。在闭关锁国的年月中,什么东西都提倡自己设计,自己制造,正常的贸易被排斥,甚至把是否购买外国船只来增强

运输能力的问题也上升到是不是卖国主义的政治问题。这种企图通过贸易保护政策来振兴民族工业、实现民族自尊的做法往往是不成功的，其结果可能使国家更落后，离现代科技发展更远，民族也就更没有资本来自尊自主了。

## 二、发达国家的贸易保护理论

### 1. 保护就业论

保护就业论虽不象“幼稚工业”论那样具有悠久历史，但流行范围却同样广泛，而且主要是在西方发达国家。每当经济不景气，失业率上升时，西方国家的一些政治家和工会领袖就把原因归罪于来自外国的尤其是发展中国家的竞争，纷纷主张以限制进口来保障本国工业的生产和就业。八、九十年代的西方贸易保护主义加强的其中一个重要理论依据，就是保护国内的生产和就业。

保护就业论可以从微观和宏观两方来解释。从微观上说，某个行业得到了保护，生产增加，工人就业也就增加。这一点，我们从前面几章对贸易政策的分析中已经看到。从宏观上说，保护就业论是建立在凯恩斯主义经济学说基础之上的。

凯恩斯（John M. Keynes）是英国经济学家。在 1929 年至 1933 年的西方大萧条中，凯恩斯看到了古典经济学完全依赖市场机制和只重视供给方面的不足，认为一国的生产和就业主要取决于对本国产品的有效需求。如果有效需求增加，就会带动生产和就业的增加，反之，如果有效需求不足，就会出现生产过剩、经济衰退，造成失业增加。因此，要达到充足就业，就要对商品有足够的有效需求。

什么是有效需求呢？有效需求由消费、投资、政府开支和净出口四部分组成。净出口则定义为出口减去进口，也就是说，出口会增加有效需求，进口则减少有效需求。因此，贸易对整个社会就业水平的影响过程可以表述为：

增加出口，减少进口  $\Rightarrow$  增加有效需求  $\Rightarrow$  增加国民生产和就业

反之，如果进口太多，出口太少，则会减少有效需求并降低本国生产和就业水平。凯恩斯理论不仅阐述了进口与国民生产的逆向关系，还指出这种影响是具有乘数效应的。也就是说，如果净进口增加 1 元的话，国民生产水平的下降会超过 1 元，对就业的影响当然也就更大一些。而减少 1 元的净进口，也能使国民生产有超过 1 元的增加，所能创造的工作机会也就越多。保护就业论者就是根据凯恩斯的宏观经济理论提出贸易保护的，他们相信，通过限制进口扩大出口的贸易保护政策，可以提高整个国家的就业水平。

怎样评价保护就业论呢？从理论上说，贸易保护无论在微观上还是在宏观上，对增加就业都有积极作用。但这一理论忽视了一个现实问题：怎样才能做到限制进口同时不伤害出口呢？我们知道国际贸易是双方的事，一国不可能只出口不进口。希望通过扩大出口减少进口来保护就业的做法在现实中会遇到困难。首先，别国对这种做法不会毫无反应。一国要考虑自己的就业问题，别国也要考虑他们的就业问题。一国限制进口，则伤害了别国的出口，为保护自己的利益，别国也会以限制进口作为回报，那么该国的出口也不得不减少。其次，即使别国不进行报复，长期的大量的贸易逆差必然影响别国的经济发展和国际支付能力，别国经济实力的下降则反过来影响本国的出口商品的购买力，其结果也影响到实行贸易保护国家的出口。因此，从总体均衡或长期均衡的角度来看，要想限制进口而不伤害出口或扩大出口而不增加进口都是不大可能的。所以实行贸易保护的结果往往是增加了一个部门的就业，减少了另一部门的就业，还外加消费者的损害，常常是，此得彼失，得不偿失。

美国经济学家戴维·塔 (David Tarr) 1989 年给联邦贸易委员会的报告中, 对美国三大行业贸易保护的结果作了分析。根据塔的估计, 美国对其纺织品、汽车、钢铁行业进口限额的结果并没有提高整个就业水平, 对钢铁工作的保护还造成钢铁价格上升, 汽车生产成本上升, 汽车工作的就业人数下降, 而由此带来的各种明显的或隐含的经济损失则高达 209 亿美元。表 10-2 显示的是贸易保护造成的各行业的就业变化。

**表 10-2 美国纺织品、汽车、钢铁业进口限额造成的就业变动**

就业增加的行业和人数估计 (万人)		就业减少的行业和人数估计 (万人)	
纺织业	15.756	汽车制造业	-0.195
钢铁业	1.622	服务业	-5.588
农业矿业	1.989	制造业	-7.862
		消费品生产工业	-1.745

资料来源: David Tarr, "A General Equilibrium Analysis of the Welfare and Employment Effects of US Quotas in Textiles, Autos and Steel" (1989)

另一些美国经济学家还对每个因保护政策增加的工作机会进行了代价估计, 列举几项如下:

**表 10-3 美国限制进口保护就业的代价估计**

保护行业	消费者为每个工作机会所付代价
钢铁	\$75 万 ---- \$100 万
彩色电视	\$42 万
奶制品	\$22 万
制鞋业	\$5.5 万

资料来源: G. Hufbauer, D. Berliner and K. Elliott, "Trade Protection in the United States: 31 Cases Studies" (1986)

## 2. 保护公平竞争论

“保护公平竞争”, 这是许多国家特别是西方发达国家用来进行贸易保护的另一依据。这一理论最初是用来对付国际贸易中因为政府参与而出现的不公平竞争行为, 后来又被广泛用来要求对等开放市场。与前面介绍的三种理由不同, “保护公平竞争” 论以一种受害者的姿态出现来进行贸易保护。这种保护似乎是迫不得已的, 保护的目也似乎是为了更好地保证国际上的公平竞争, 以推动真正的自由贸易。

那么, 什么是国际贸易中的不公平竞争呢? 各国定义很不一样, 但一般来说, 凡是由政府通过某些政策直接或间接地帮助企业在国外市场上竞争, 并造成对国外同类企业的伤害, 即被看成是不公平竞争。具体来说, 出口补贴、低价倾销等都算不公平竞争。将监狱中犯人或其他奴工制作的产品, 或使用童工生产的产品出口到国外, 也是不公平贸易行为。因为犯人、童工的工资被强迫性压低, 生产成本当然就低, 正常企业无法与之竞争。通过不同的汇率制度人为地降低出口成本, 对外国知识产权不加保护等也包括在不公平贸易的范围之内。

近年来, 不公平竞争的定义扩大到不对等开放市场, 许多西方国家指责发展中国家的市场开放不够, 指责中央计划经济没有按市场经济的原则实行自由竞争。美国还用这一论点来针对欧洲、日本等别的发达国家, 指责他们对美国产品的进入设置重重障碍。一些国家甚至把自己的贸易逆差归罪于对方市场开放上的不平等。

用公平竞争作理由来保护贸易的最主要是美国。美国不仅在理论上觉得自己理直气壮，还在法律上对不公平贸易行为作出报复性的明文规定。早在 1897 年美国就通过了“反补贴关税法”，1930 年的“关税法案”的第 701 节对反补贴作了更具体规定，并在 1979 年和 1984 年作了进一步修改。“反倾销法”在 1916 年首次通过，后列入“关税法案”的第 731 节。1974 年通过的“贸易法案”中的 301 条款进一步明确授权政府运用限制进口等贸易保护措施来反对任何外国不公平的贸易行为，以保护本国企业的利益。其中有一个“特别 301 条款”（Special 301），专门用来对那些没有很好保护版权、专利、商标和其它知识产权的国家实行贸易制裁或制裁威胁。1988 年《贸易和竞争综合法案》（The Omnibus Trade and Competitiveness Act）更是把焦点集中于对付不公平贸易和竞争方面。该法案中的“超级 301 条款”（Super 301 Clause）不仅将不公平案的起诉权从总统下放到美国贸易代表（相当于外贸部长）手中，还要求贸易代表在每年 4 月 30 日将“不公平贸易国家”的名单递交国会。一旦上了这份“黑名单”的国家，就可能被列入报复对象。

1988 年《贸易和竞争综合法案》尤其是“超级 301 条款”实施以后，首登黑名单的是日本、印度和巴西。日本上名单的原因是禁止公共单位购买美国的卫星和超级电脑以及排挤美国木材制品。印度是因为不让外国（包括美国）投资其保险业。巴西则是因为对几乎所有的进口商品都实行许可证制度。中国大陆则在 1991 年首登“特别 301”名单，经过谈判，中国同意保护美国在华的专利、版权等，美国随即撤消了对中国的“不公平贸易”的指控。台湾因为保护知识产权不力，导致美国的影片、唱片、电脑软件、书籍等被大量盗印、盗版而在 1992 年接替中国大陆在黑榜留名。2001 年美国对 80 个国家的知识产权保护问题进行了调查并认为乌克兰等 51 个国家对美国产品的知识产权保护不力。

用保护公平竞争为理由进行贸易保护的主要手段包括：反补贴税、反倾销税或其它惩罚性关税、进口限额、贸易制裁等。这些政策在理论上说可能有助于限制不公平竞争，促进自由贸易，但在实施中不一定能达到预期效果。首先，“反不公平竞争”可能被国内厂商用来作为反对进口的借口，一些国家的某些行业劳动生产率低下，面对国际竞争不求改进，反怪罪于外国商品。如 1993 年 4 月墨西哥对中国的输墨鞋类“不公平”指控，有很大程度上是因为该国制鞋工业多为家庭手工业，技术落后，面临中国及亚洲其他国家人造皮鞋的竞争而日益衰落。通过贸易保护来促进公平竞争，有可能造成更不公平的竞争。而本国的消费者则将为此付出很高的代价。其次，像其他所有贸易保护一样，以公平竞争为由实行保护也同样可能遭到对方的反指控、反报复，尤其在国际交往中各国都有国家尊严，有时明知反报复行为会使本国损失更大，但为了在某种程度上维护国家的独立性和为了特定的政治利益，仍然会采取反报复政策。

### 3. 社会公平

这里的所谓社会公平主要指的是社会各阶层或各种生产要素在收入上的相对平衡。不少国家利用贸易保护来调节国内各阶层的收入水平，以减少社会矛盾和冲突。其中最典型的例子是发达国家对农产品的保护。在发达国家工业化的进程中，资本的加速积累和土地的相对稀缺，使工业产品的生产成本下降，农产品生产的成本相对上升。发达国家逐渐失去了用相对成本来衡量的农产品的比较优势，如果仍然坚持自由贸易的话，农民势必竞争不过其它生产成本较低的国家，农民收入即使不下降，也跟不上其他行业收入的增加。为了保证农民和地主的收入能跟上社会发展的平均水平，或者说为了缩小农民与社会其它阶层收入的差距，不少国家（主要是发达国家和新兴工业化地区）就通过限制进口、价格支持、出口补贴等各种保护手段将社会其他行业的一部分收入转移到农民和地主手中，以达到一定的社会公平。

## 4. 国家安全

贸易保护主义有时还以国家安全为依据，主张限制进口，以保持经济的独立自主。国家安全论认为，自由贸易会增强本国对外国的经济依赖性。这种情况可能会危害到国家安全，一旦战争爆发或国家之间关系紧张，贸易停止，供应中断，过于依赖对外贸易的经济会出现危机，在战争中可能会不战自败。

以国家安全为理由限制贸易的思想由来已久，可以追溯到十七世纪英国的重商主义，当时的贸易保护主义就以国家安全为依据，主张限制使用外国海运服务和购买外国商船。本世纪以来战争连续不断，二次世界大战后又经历了长期的东西方“冷战”，国家安全论也就经久不衰。国家安全的理论认为有关国家安全的重要战略物资必须以自己生产为主，不能依靠进口。在这些行业面临国际市场竞争时，政府应加以保护。这些重要商品包括粮食、石油等重要原、燃料<sup>88</sup>。对某些不友好国家的出口也要控制，任何有可能加强敌方实力、威胁自身安全的商品都严加控制。

战后西方国家为针对社会主义阵营而设立的“输出管制统筹委员会”就是以国家安全为目标控制贸易的。1988年，日本东芝公司由于销售给当时的苏联一批被认为涉及到军事科技的电子技术而受到委员会的惩罚。

国家安全论在中国也一直很流行，在“深挖洞，广积粮”、“备战备荒”的60到70年代里，国家安全成了排斥贸易的重要依据。台湾在审视其与大陆的外贸关系时也一再警告台湾商人不可参与太深，认为过于依赖大陆市场可能会有损台湾的安全。

## 第二节 贸易保护的新理论

20世纪70年代以后，世界贸易格局发生了新的变化。一些第三世界国家在世界贸易中崛起，并在纺织、制鞋、钢铁等原来发达国家垄断的行业中呈现出比较优势。石油输出国家组织了起来，控制供给并提高价格，主宰了国际石油市场。传统的发达国家向发展中国家出口工业制造品、发展中国家出口初级产品的情况逐渐改变，取而代之的工业国家之间的双向贸易和制成品之间的贸易成为世界贸易中的主要部分。贸易结构的改变，不仅使发展中国家，连发达国家也面临着工业制成品市场的剧烈竞争。在新的形势下，贸易保护主义在理论与政策上都有了新发展，被称为“新贸易保护主义”。

从理论上说，新贸易保护主义是建立在“规模经济贸易学说”的基础上的。与传统贸易理论相比，规模经济贸易学说有两点新的认识：第一，工业产品的世界市场不是完全竞争的，产品的差异性，使得各国企业都有可能在某些工业产品上有一定的垄断或垄断性竞争力量，占领部分市场，获得利润；第二，许多工业产品的生产具有规模经济，生产越多，产品的单位成本越低。与这两点新认识相对应，贸易保护政策有了新的依据。第一，怎样利用关税来分享外国企业的垄断性利润，提高国民福利；第二，怎样通过贸易保护来帮助本国企业取得一定的市场份额，从而达到一定的生产规模，使企业成本下降，在国际竞争中获胜。

### 一、分享外国企业的垄断利润

在许多情况下，商品的国际市场是由少数几家大企业控制的“寡头市场”，如出口飞机的主要是美国波音公司和欧洲的空中客车两家；电脑市场上，美国的国际商业机器公司(IBM)

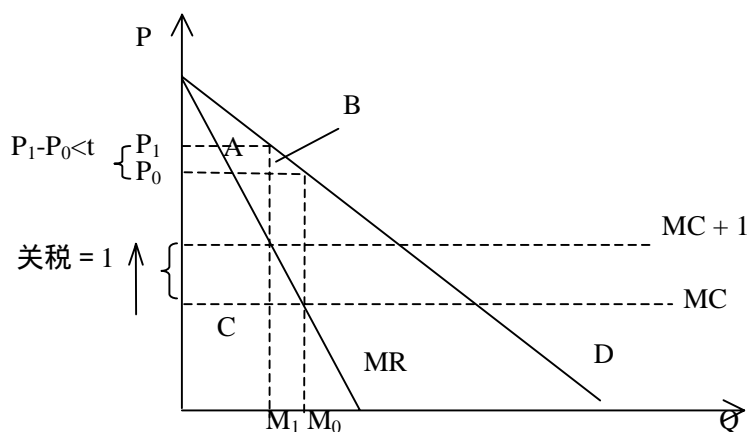
<sup>88</sup> 保证粮食供应以维护国家安全也是许多国家农产品贸易保护的理由之一。

占有很大份额。对每个具体国家来说，某些进口商品更是只来自于少数公司。这些公司在进口国的市场上拥有一定的垄断地位。与完全竞争市场中的企业不同，垄断企业或寡头企业的商品价格不是市场给定的，而是这些企业根据市场需求制定的。垄断企业或寡头企业能够利用他们在市场上的地位将产品价格定在高于其边际成本的水平上，并获得超过平均水平的利润。当然，这种利润是通过提高价格从消费者身上赚取的。在国际贸易中，则是由进口国的消费者支付的。新贸易保护主义的理论认为，政府应该通过关税保护措施来分享这些外国垄断或寡头企业的利润，弥补国民利益的损失。

新保护主义这一理论的实践意义如何呢？进口国是否能够通过保护增加收益而如愿以偿呢？

首先应该肯定，在非完全竞争的市场上，进口国是有可能通过征收关税分享利润，提高国民福利水平的。由于进口产品主要由少数几家外国企业提供，这些外国企业在进口国的产品市场上就有一定的垄断力量。在追求最大利润的目标下，这些寡头或垄断企业在进口国的销售量会确定在其产品的边际收益等于边际成本的水平上（图 10-1 中的  $M_0$ ），而价格则根据进口国的需要订在高于边际成本的水平（ $P_0$ ）。如果进口国政府征收关税（假设为 1 元），外国企业的边际成本提高（ $MC+1$ ）。在新的边际成本与边际收益相等的企业均衡点上，外国企业的销售量会下降到  $M_1$ ，价格则会上升到  $P_1$ 。但由于进口国的需求不是完全没有弹性的垂直曲线，因此，商品价格上涨的幅度会小于边际成本提高的幅度（ $P_1-P_0 < t$ ）。如果原来价格  $P_0$  为 10 元的话，征收了 1 元钱的关税后，进口商品的价格上涨不会超过 1 元。也就是说，外国企业通过提高销售价格从进口国消费者身上得到的额外收益会小于对关税的支付。换个角度来说进口国政府所得的关税收益（C 部分）有可能大于其消费者所受的损失（A 和 B 部分），从而使整个国家受益。

图 10-1 通过关税分享外国企业利润



就通过关税来分享外国寡头或垄断企业的利润并提高整个国民收益这一点来说，进口国政府是有可能如愿以偿的。但是，对本国的消费者来说则是雪上加霜，关税使本来已经很高的垄断或寡头价格变得更高。除非政府能将关税收入的一部分用于补贴消费者，否则消费者会由于关税受到更大的伤害。表面上看，进口国政府的关税收入来自外国企业的垄断利润，实际上这些税收中的很大一部分是本国消费者支付的。

## 二、“战略性”贸易保护政策

由于国际市场上的不完全竞争性质和规模经济的存在，市场份额对各国企业变得更加重

要。市场竞争变成一场少数几家企业之间的“博弈”(Game)，谁能占领市场，谁就能获得超额利润。新贸易保护主义主张通过政府补贴等来帮助本国企业在国际竞争中获胜，而企业获胜之后所得的利润会大大超过政府所支付的补贴。在这方面的主要贡献者是加拿大经济学家巴巴拉·斯潘塞(Barbara J. Spencer)和詹姆斯·布朗德(James A. Brander)。

为了说明这一道理，经济学家常常用美国波音公司与欧洲的空中客车公司作为例子<sup>89</sup>。在现实中，这两家也确实是飞机制造业中最主要的公司。

假定这两家公司生产技术和能力相近，都有能力生产一种可坐 500 名乘客的大客机，而生产这种客机又具有规模经济，生产越多成本越低，生产量越小成本越高，而且会有亏损。在市场需求有限的情况下，如果两家公司都生产，两家公司都会亏本。如果两家公司都不生产，虽然谁也不会亏本，但谁也没有利润。只有在一家生产而另一家不生产的情况下，生产的那家才会有足够的生产量而获得利润。表 10-4 排列出波音和空中客车公司在各种情况下假设的收益(用正数表示利润，用负数表示亏损)。每对数字中，左边数字表示波音公司的利润或亏损，右边数字表示空中客车的利润或亏损。纳什均衡的结果是，谁先进入谁会生产，另一家公司就不再进入。因此，有两种博弈均衡：如果波音先进入，对于空中客车来说，只有亏损生产和不生产不亏损两种选择，理性的选择当然是不生产(右上框)；另一方面，如果是空中客车率先进入市场，对波音来说也是同样的两个选择。结果也是放弃市场(左下框)。

表 10-4 波音公司和空中客车公司相同情况下的利润 / 亏损

		空中客车公司	
		生产	不生产
波音公司	生产	(-5 万, -5 万)	(100 万, 0 万)
	不生产	(0 万, 100 万)	(0 万, 0 万)

现在假设欧洲政府采取战略性贸易政策，补贴空中客车公司 10 万美元生产这种新型飞机，这种补贴使这两家的利润 / 亏损情况发生了变化。如果只是空中客车生产，总利润达到 110 万。即使两家都生产，空中客车公司在减去亏损后，仍能有 5 万美元的赢利。而波音公司没有补贴，其利润与亏损没有变化。表 10-5 是新情况下的收益矩阵。

表 10-5 欧洲政府进行补贴后的利润 / 亏损情况

		空中客车公司	
		生产	不生产
波音公司	生产	(-5 万, 5 万)	(100 万, 0 万)
	不生产	(0 万, 110 万)	(0 万, 0 万)

<sup>89</sup> 参阅克鲁格曼，“Is Free Trade Passe?”，*Journal of Economic Perspectives*, Fall 1987, pp. 131-141，以及克鲁格曼和 M·奥伯斯法尔德《国际经济学》(中文版，2002 年)中的有关分析。



在新的情况下,空中客车只要生产,就有利润,而不管波音生不生产。对空中客车来说,不生产的选择已经被排除。而波音公司也只剩下两种可能:一种是不生产,让空中客车生产,没有利润也不亏损;另一种选择是硬挤进去生产,而空中客车不会退出,其结果是两家都生产并都承担5万元的亏损。在这种情况下,波音公司已无获得利润的可能,其理性选择自然是退出竞争。结果是,空中客车独占市场,获得110万元的利润(博弈的均衡为左下框)。无论对空中客车公司还是对欧洲政府来说,这种结果自然是很有吸引力的:政府只支付了10万元的补助,却换来了110万元的收益,净得利100万。

从这个虚构的例子可以看到,政府的保护政策可以使本国企业在国际竞争中获得占领市场的战略性的优势并使整个国家受益。新保护主义常常以此来说明保护政策在现代国际竞争中的重要性。但是,这一理论在实施中也同样受到各种实际情况的挑战。

首先,外国政府可能会采取同样的措施。在上例中,如果美国政府对波音公司也进行补贴,那么结果会是两家都生产,如表10-6所示。虽然波音和空中客车在政府补贴下仍能获利,但各国政府的支出大于企业所得利益,整个经济是净损失。

表 10-6 欧美政府都补贴的利润/亏损情况  
空中客车公司

		生产	不生产
波音公司	生产	(5万, 5万)	(110万, 0万)
	不生产	(0万, 110万)	(0万, 0万)

其次,信息的准确性问题。即使美国政府不补贴波音公司,欧洲政府仍然可能因为信息不完全而盲目进行保护,从而不能达到补贴的预期效果。在上例中,假如波音公司与空中客车在生产技术或经营管理上略有差别,如表10-7所示,空中客车比波音公司的生产成本要高,如果两家都生产,空中客车亏损5万,而波音公司则能赢利5万。在没有补贴的情况下,波音公司不论怎样都会生产而空中客车则不会生产,波音公司独占市场(右上框)。如果欧洲政府不了解这种情况还象前例中那样给空中客车补贴10万,企图借此将波音挤出市场,结果却不能如愿。虽然空中客车挤进市场开始生产,但波音公司不会退出市场,只是少赚利润而已(左上框)。空中客车无法独占市场,也就只能得到5万利润,减去补贴,整个国家仍然亏损5万,而且,无论欧洲政府补贴多少,这一结果不会改变。

由此可见,战略性贸易保护政策在实践中仍有许多困难。

表 10-7 波音公司和空中客车公司不同情况下的利润/亏损  
空中客车公司

		生产	不生产
波音公司	生产	(5万, -5万)	(125万, 0万)
	不生产	(0万, 100万)	(0万, 0万)

### 三、国内市场失灵论

我们探讨自由贸易给社会福利带来的种种变化时，一般假设市场是有效的。在讨论汽车市场时，我们的需求曲线不仅表示个人购买者多购买一辆汽车的边际效益，也表示整个社会多消费一辆汽车的净收益。相同地，供给曲线不仅表示生产者在国内多生产一辆汽车的边际成本，也表示整个社会的边际成本。就是说，我们假设，在没有关税时，就没有任何扭曲，任何活动的个人利益（成本）和社会效益（成本）之间没有不同。而关税（或其他保护性措施）则给经济带来了扭曲。

然而，经济中有许多市场不能完全反映的利益和成本，即经济学家们常常提及的“外部性”。污染就是一个典型的例子。造成污染的企业不用对污染所造成的社会成本作出补偿，污染的社会实际成本高于企业成本。对于这种问题的解决不能靠市场。在存在“外部性”的时候，市场是“失灵”的。市场失灵的例子还有很多，如劳动力在某些情况下可能失业或者半失业；资本市场或劳动力市场存在缺陷使得资源并不能向高回报部门迅速转移；或者新兴的或不断革新的行业可能出现技术外溢。在市场失灵的情况下，生产者剩余不能反映全部的收益。于是有的经济学家提出，在国内市场失灵时，通过保护来扩大某产品的市场可能会产生边际社会收益。

我们可以用图 10-2 来阐释上述观点。图中所示的是国内的汽车市场。关税给该国带来了净损失（ $b+d$ ）（同第七章中的关税局部均衡分析）：生产扭曲使该国资源配置不合理而损失区域  $b$ ，又由于抑制了汽车的购买量，带来了消费者剩余的损失  $d$ 。

但是如果考虑到汽车市场的外部效应，情况就会不同。图中的下半部分描绘了国内生产带来的社会附带利益，这是国内汽车生产者未获得的利益。通过提高汽车的国内价格，关税（假定为 1 万元）鼓励了本国企业生产更多的汽车，国内生产从  $S_0$  增加到  $S_1$ ，给国家带来了面积为  $g$  的额外收益。

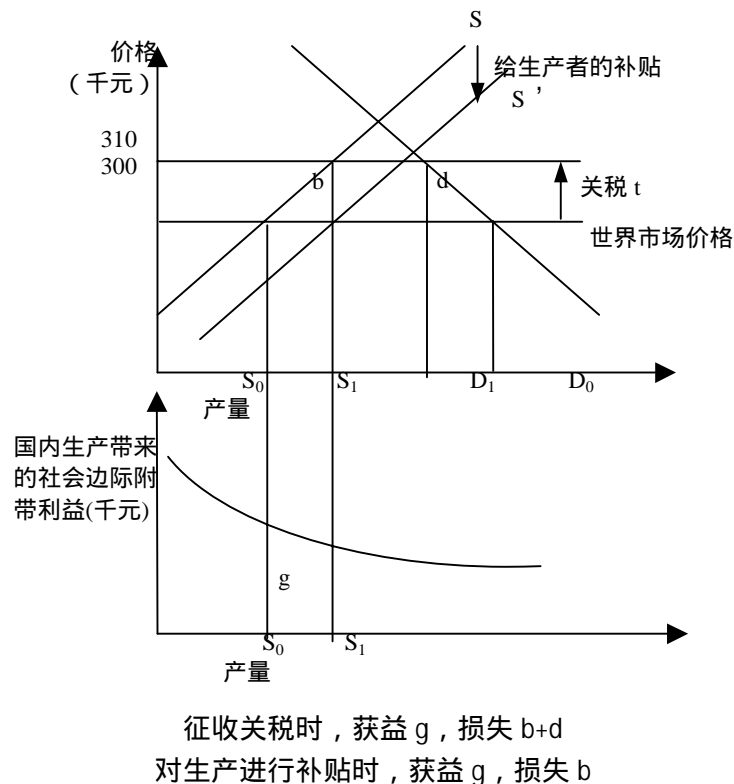
考虑整个社会的收益，图中的关税可能对国家有好处，其净结果取决于面积  $g$  是大于还是小于面积  $b+d$ 。为了得到确切的结果，我们需要知道汽车行业每年带来的社会附带利益值，也要估计出国内供给曲线和需求曲线的斜率，最终得出的国民净获益（ $g-b-d$ ）。这一净收益可能是正的，也可能是负的。当关税率达到一定程度（但未必为零），面积  $g$  会超过面积  $b+d$ ；而且存在一个社会福利最大化的关税率，它使社会福利总水平超过自由贸易时的水平。因此，一些政策制定者主张在市场失灵的情况下实行贸易保护。

从理论上说，如果扩大本国汽车生产会产生额外的社会利益的话，政府应当通过政策来保护本国生产。但在实际操作中仍然存在着两个问题：

第一，怎样确定这种社会利益从而选择好确有“正外部性”的行业进行保护？正如确定什么是应该保护的幼稚产业一样，选择的过程既有政治因素又有利益集团的影响。各个行业都认为它们会带来额外的社会利益，最终的选择可能取决于各个利益集团在决策层中的政治势力。

第二，采用什么手段进行保护？对于同一个目标（提高本国企业的汽车生产量），政府既可以用贸易政策（关税或配额），也可以用产业政策（生产补贴）。如果政策直接补贴生产，不仅同样达到对国内生产的刺激，而且可以避免对消费的扭曲。在图 10-2 中，我们对这两种政策进行了比较。两种政策都使本国生产量从  $S_1$  增加到  $S_2$ ，从而获得了额外的社会福利  $g$ ，但限制贸易的损失是  $b+d$ ，而补贴生产的损失只有  $d$ 。

图 10-2 国内市场失灵论



## 专栏

## 自由贸易过时了吗？

自由贸易和贸易保护主义之间永无休止的争论是国际经济学中最重要的政策主题之一。从亚当·斯密以来，自由贸易一直是贸易理论领域中的主流。但是，随着世界经济和贸易理论的发展，特别是规模经济和不完全竞争被引入贸易理论范畴之后，自由贸易作为最优贸易政策的地位受到了越来越多的质疑。不仅是一部分利益集团主张政府干预，一些经济学家也开始相信，自由贸易只有在完全竞争的市场经济中才是最优政策，在具有规模经济和不完全竞争特征的制造品贸易为主的现实世界里，合理的政府干预有可能增加市场的产出并使本国受益。他们认为，自由贸易已经完成了它的历史使命，在当代国际贸易中，政府的积极干预可能会给本国带来更大的利益。自由贸易真的过时了吗？著名国际经济学家保罗·克鲁格曼从理论和现实的角度重新审视一下这个具有现实意义的重要命题。

## 自由贸易优于自给自足

长期以来，国际经济学中或许可以称得上最重要的观点就是：贸易能使双方受益，即一国与其他国家从事贸易，互相销售自己具有比较优势的产品对贸易双方都是有利的。尽管在赫克歇尔-俄林-萨缪尔森模型中强调了贸易导致的收入再分配问题，但经济学家都认为自由贸易所带来的整体利益要大于没有贸易的自给自足状况，即使是引入了规模经济和不完全竞争后的贸易理论也认为贸易能带来利益。贸易能促使各国在较小的行业范围内进行专业化生产，不仅可以发挥规模经济的效应，也增加各国产品种类的多样化。并且，贸易增强了竞争，减少了封闭经济中不完全竞争带来的市场扭曲。总之，不论是比较优势理论还是不完全竞争和规模经济理论都主张贸易优于封闭的自给自足。

### 反对自由贸易的新观点

自由贸易好于自给自足并不等同于自由贸易优于合理的政府干预政策。自由贸易是最优政策的观点是市场经济中的自由主义（不干涉主义）理论的一部分，它是建立在市场是有效的这一假设之上的。如果在我们的生活中，规模报酬递增和不完全竞争已经成为国际贸易中的主要现象，那么自由贸易政策是否仍然是最优的呢？根据国际贸易的新理论，人们提出了两个反对自由贸易的新论据：一个是全新的理念，而另一个是旧理念的新突破。前者统称为战略性贸易政策理论，它认为合理的贸易干预政策能够在垄断竞争的条件下将超额利润从国外转移到国内企业；后者则主张政府政策应该向具有外部性的行业倾斜，特别是那些由于知识外溢而不能获得全部收益的创新企业。

20 世纪 80 年代，加拿大英属哥伦比亚大学的经济学家巴巴拉·斯宾塞和詹姆斯·布朗德首先提出，在寡头或垄断竞争的市场条件下，政府采取干预政策帮助国际竞争中的本国企业可以提高本国的社会福利水平。他们指出，在一些行业中仅有为数不多的几家企业参与国际竞争，企业会有超额利润。正是这些超额利润引发了各国寡头企业间的争夺。如果是自由贸易，谁能获得这些超额利润就不一定，但如果政府对本国企业进行补贴，扩大本国生产从而获得规模经济，降低生产成本，就能阻止国外企业进入该行业。在这种情况下，本国企业增加的利润会超过补贴的数额，意味着补贴政策提高了本国的福利水平。战略性贸易保护理论一出现就受到了许多非经济学家的欢迎，他们觉得总算找到了主张保护和干预的理论依据。

保护主义第二个观点是知识的外部性可能导致潜在的市场失灵问题，即如果某一企业的知识创新能够被其他企业无偿运用，这一产业实际上创造了知识的外部社会收益，但这些收益却不能对企业形成激励，为了鼓励知识创新，政府的干预显然是必要的。这一理论运用到国际贸易领域里就是主张政府对那些具有外部性但又不具有竞争优势的行业进行贸易保护和政策干预。

### 对新干预主义理论的批评

尽管新贸易理论中关于规模报酬递增和不完全竞争的假设被大多数经济学家迅速接受了，但由该理论推演出的新干预主义贸易政策则遭到了激烈的批评，包括不少新理论的创建者。对新干预主义的批评主要集中在以下几个方面。

首先，它不具有现实可行性。虽然不确定性是所有经济政策的共同难题，但对于寡头竞争市场来说，不确定性就更严重。迄今为止，微观经济学中对于寡头的理论模型都不完善，何况现实操作。即使政策实施之后也很难进行实证检验。因此，不完全竞争市场实证方面的困境使政府的干预行为具有很大的不确定性，外部性也无法衡量。第二，即使政府能够克服政策中的不确定性和操作中的困难，但如果干预政策的结果引起更多的寻租企业进入这一行业，干预政策所带来的利益也会被企业增加造成的规模缩小成本增加而抵消。第三，受到预算约束的政府必须评估干预政策是否能给经济整体带来更多的益处，必须从一般均衡角度分析干预是否能提高整个社会的福利水平。干预主义可以使得政府倾斜的优势部门获利，但是处于相对劣势的其他部门则有可能遭受损失。

另外，以市场失灵为依据进行贸易保护的观点也受到质疑。市场失灵现象可能普遍存在。不少经济学家认为，解决国内市场失灵问题应采用国内政策而不是贸易政策。用产业补贴抵消市场失灵的影响是“次优”的方法，寻求失灵根源制定国内政策来促使市场重新生效才是最佳政策。

### 支持自由贸易的政治经济学分析

当然，对国际贸易中新干预主义政策的批评并不足以证明自由贸易优于政府干预。为了比较这两种政策，有必要进一步从政治经济学的角度进行分析。

不难看到，干预政策必须承担两方面的利益风险。首先，干预政策奉行的是国际贸易的“零和游戏”规则，本国的获利是建立在贸易伙伴的损失之上的。损人利己的结果往往是遭致对方报复引发贸易战或对方也实行相同的政策，其结果必定是两败俱伤。因此，新干预主义所看到的本国利益在现实中可能根本不存在。其次，任何贸易干预政策必定会对收入分配产生影响。一些人数不多但组织严密的利益集团为了自身的利益往往对政府的贸易政策施加压力，而政府在决策过程中并不一定代表绝大多数人的利益。而与力量分散的广大公众相比，利益集团具有优势，对政府根有影响力，因而有可能获得有利于自身而牺牲大多数人利益的贸易政策。实行干预主义贸易政策的结果往往有利于少数利益集团而不利于整个社会。因此，实行新干预主义贸易政策的结果可能比自由贸易更坏。

### 当代世界经济中自由贸易的地位

古典自由贸易的政策是建立在市场有效的前提下的。当代世界经济中市场的不完全竞争性和市场失灵使自由贸易失去了原有的理论基础而受到挑战。但是，理论分析和实际证据都表明，实行干预主义的贸易政策并不能确定给本国整体带来利益。为追求干预所带来的利益而屏弃自由贸易原则往往会带来比潜在的利益更严重的损失。相比之下，自由贸易仍然是最确定的风险最小的政策。即使在政策和市场都不完善的现实世界中，自由贸易仍然占据经验法则上最优的地位。首先，自由贸易作为国际贸易规则已经被大多数国家接受，它有助于各国避免由保护主义政策引发的贸易战。其次，自由贸易作为一种简单法则，可以抵制特殊利益集团的政治压力。

事实上，自由贸易已经在新理论的冲击中找到了自己的恰当位置。自由贸易没有过时。虽然它已经不象以前描述的那么完美，但是与保护主义相比，它仍然是现实中的最优政策。

参考文献：Paul Krugman, “Is Free Trade Pass é”, *Journal of Economic Perspective*, Fall 1987, pp. 131-141

## 专栏

### 走私和反走私：贸易保护的副产品

贸易保护还有一个非常头痛的副产品：走私和反走私。贸易保护的程度越高，走私的利润越大，铤而走险犯法走私的人越多，政府反走私的任务越重，投入的资源也越多。据新华社报道，中国海关总署 7 月 22 日公布了 2002 年上半年海关打击走私的新战果，1 至 6 月海关查获走私案件 5322 起，案值 26 亿元。2002 年是我国加入世贸组织的第一年，走私活动也出现了一些新特点，特别是价格瞒骗大幅增加。另外，行邮渠道走私也呈现出上升态势。上半年查获行李渠道走私案件 104 起，增长 55%，查获邮递渠道走私案件 17 起，增长 1.9 倍。

2002 年以来重、特大走私犯罪案件数量上升，上半年海关立案侦办案值在 1000 万元以上的重大案件有 56 起，其中犯罪行为发生在 2002 年的案件 26 起，增长 53%。而立案侦办案值亿元以上特大案件 3 起，其中发生在 2002 年的现案 2 起。

### 厦门远华特大走私案

厦门远华特大走私案是中国 1949 年以来查处的最大的一起经济犯罪案件。走私集团走私的商品包括成品油、植物油、香烟、汽车、化工原料、纺织原料、通信设备、电器、西药

原料等数十种，案值高达人民币 530 亿元，偷逃税款人民币 300 亿元。涉案金额之大、人员之多，案情之复杂，经济犯罪和腐败问题之严重，触目惊心。这起惊天大案是由厦门远华集团董事长赖昌星策划和操纵的。

1991 年 4 月，赖昌星以虚假身份资料非法取得香港居民身份，并在香港注册了远华国际有限公司。1994 年初，赖昌星以港商的身份在厦门成立了厦门远华电子有限公司，之后又组织成立了厦门远华集团有限公司。这期间，为进行大规模的集团化走私，赖昌星拉来了几乎所有的家族成员，进行走私集团的组织建设，打造家族式走私团伙。赖氏家族中的成年人大都成为赖昌星走私集团的重要成员。

赖昌星走私集团以合作的名义，通过各种方式，先后利用厦门多家企业的进出口权进行走私。福建九州集团股份有限公司就是赖昌星走私集团的一个重要伙伴。由于福建九州集团股份有限公司有进出口权，同时又有有一个海关批准的保税手册，赖昌星走私集团就利用九州公司的手册进行大量的走私。远华集团负责进货、买家和卖家，九州公司只替他们报关、仓储，收取手续费。九州公司从 1994 至 1997 年每年从中获得两三百万元的利润。1996 至 1998 年间，赖昌星走私集团与九州集团公司共同走私香烟 26 航次，货值 22.2 亿元，偷逃税款人民币 16.5 亿元。

厦门东方发展公司是赖昌星走私集团的另一个重要伙伴。东方公司与远华集团共同走私了多种商品，其中仅成品油走私案值即达 4.26 亿元，偷逃税款人民币近一亿元。

厦门开元外贸集团有限公司自 1997 年 5 月到 1998 年 6 月和远华集团共同走私进口植物油 26 万多吨，案值 18 亿多元，偷逃税款人民币 12 亿多元。

包括上述三家公司在内，赖昌星共网罗了厦门十几家大型企业共同走私。

赖昌星走私集团精心设计了多种走私手法，假转口是其常用的一种。这种手法被大量用在香烟走私过程中，仅从 1996 年后，赖昌星走私集团用假转口等方式走私进口的香烟就高达 300 多万箱。

赖昌星走私集团的第二种走私手法是伪报品名。在汽车走私过程中，这种手法表现得最为明显。仅从 1997 年 2 月至 12 月间，赖昌星走私犯罪集团将走私汽车伪报成低税值的化工原料等品名，先后分 29 个航次走私各种系列汽车共计 3588 辆，案值人民币 15.7 亿元，偷逃税款人民币 9 亿元。

走私犯罪分子往往会拿出一部分所得来贿赂政府官员。经查，厦门海关从关长、局长到关键岗位人员 160 多人均被赖昌星走私集团买通，占海关总人数的 13%。不单单是海关，包括联检部门、港务部门的外代、船代和港监，打通了一条龙的整条灰色通道。除厦门海关外，赖昌星走私集团还买通了一批党政机关、行政执法机关、司法机关、口岸部门、经济管理部门和金融单位的工作人员。其中厅局级以上领导干部 20 多人，形成了为走私犯罪活动提供保护的巨大关系网。

1996 年以来，赖昌星走私集团用直接闯关的方法共走私进口成品油 450 多万吨，是整个厦门关区同时期正常报关进口量的一倍多。整个厦门关区的走私活动基本被赖昌星走私集团垄断。

通过走私，赖昌星在短短几年时间内聚敛了巨额财富。为使这些黑钱合法化，赖昌星通过晋江的地下钱庄进行洗钱。他们把大量的人民币现金送到晋江的地下钱庄，地下钱庄收到赖昌星的黑钱以后，就会通过香港或者境外的客户，按照当时黑市的汇价支付给赖昌星在香港的公司相应的美元或者港币。通过地下钱庄汇到境外的走私黑钱，一部分支付货款，其余的大量购置地产，并进行其它投资。

## 其他走私案例及其特征

**案例 1：**2002 年 3 月份，广州海关查获 6000 吨不锈钢走私大案，涉案价值 1 亿多元，偷逃税款 1600 万元。2002 年 1 至 6 月广州海关共查获走私成品油案件 141 起，查获成品油 2733 吨，案值 673 万元，查扣油船 135 艘。6 月 29 日至 7 月 4 日，番禺海关海上缉私队连续查获 8 艘走私油船，其中 7 月 4 日查获一福建籍货船涉嫌走私红油 209 吨，偷逃税款 10 多万元，这是广州海关 2002 年以来查获的最大宗成品油走私案。

**案例 2：**2002 年 3 月 20 日，汕头海关从来往香港的客轮“南湖号”上查获价值 2400 万元人民币的药品、电脑及配件、家用电器、汽车配件等三十多个品种的走私物品，这是中

国海关近年来在客运渠道查获的最大团伙走私大案。据汕头海关官员介绍，由于海关大大提高货运渠道查验的开箱率，走私分子从货运渠道转向客运渠道，成为走私的新动向。

**案例 3：**深圳市中级法院 2002 年 4 月 14 日的一份刑事判决书认定，香港人麦锦洪在深圳投资设厂，从事来料加工装配鞋材。自 1999 年 1 月至 2002 年 2 月 1 日，免税进口生产化学用原料 1681 吨。但该厂并未进行来料加工，进口原料被“飞料”走私，案值 2538 万元，偷逃税款 728 万元。据侦破此案的深圳海关走私犯罪侦查局介绍，加工贸易走私占全国海关查获走私总额的 53%，已经成为我国第一大走私方式。

**案例 4：**2002 年 7 月 10 日，大连海关在周水子国际机场旅检现场查获一名香港出境旅客巨额走私外币，共计 50 万美元。6 月 19 日，广东黄埔海关走私犯罪侦查局侦破走私集团利用挂澳门 广东两地车牌的车辆，通过旅检渠道走私巨额手表案，案值人民币 3.05 亿元，偷逃税款 1.2 亿多元。据黄埔海关官员介绍，电脑散件、手机等高税率商品和外币走私有在旅检渠道寻找“突破口”的迹象。

**案例 5：**2002 年 7 月 14 日至 17 日，深圳蛇口海关连续查获一公司涉嫌走私香烟 12 个集装箱，共计 56.46 万条，市值约 4600 万元。6 月 4 日至 7 日，杭州海关在浙江南部海域连续查获三起特大香烟走私案，共查获走私香烟 4500 箱，案值近 2000 万元，这是去年以来全国海关查获的最大海上香烟走私案。7 月 11 日，一条装有 1400 箱“555”香烟、案值约 700 万元的专营走私橄榄船在海门海关 905 艇的押解下徐徐靠岸，这是杭州关区首次查获的航速快于缉私艇的高速专营走私橄榄船。

**案例 6：**2002 年 7 月来南宁海关开展的“灭蚁”缉私专项斗争捷报频传，共查获走私案件 142 件，案值 980 多万元，抓获走私分子 99 人，捣毁走私窝点 8 个。查获走私的香烟 1163 件等各类走私物品，查扣走私船只 32 艘、机动车 30 辆。小批量、多批次、案值小、案数多的“蚂蚁搬家”式的走私近来如一股突发涌流在沿海地区肆虐。

资料来源：

新华网(<http://news.xinhuanet.com>)；人民日报网络版([www.people.com.cn](http://www.people.com.cn))

海韵，《厦门远华大案：查缉赖昌星走私犯罪集团纪实》，中国海关出版社，2001 年 4 月

### 第三节 贸易政策制定中的政治经济学

在介绍和分析了各种贸易保护的理论和现实后，我们在本节讨论贸易政策的决定因素。即使我们知道现实中有各种各样的理由支持贸易保护。但为什么政府最终采用的是这样一种保护措施而非那一种呢？为什么政府要对一种商品征收较高的关税而对另一种商品则较低呢？事实上，贸易政策的决定不仅仅是政府的一种经济选择，同时也是一项政治与社会决策。

#### 一、决定贸易政策的基本框架

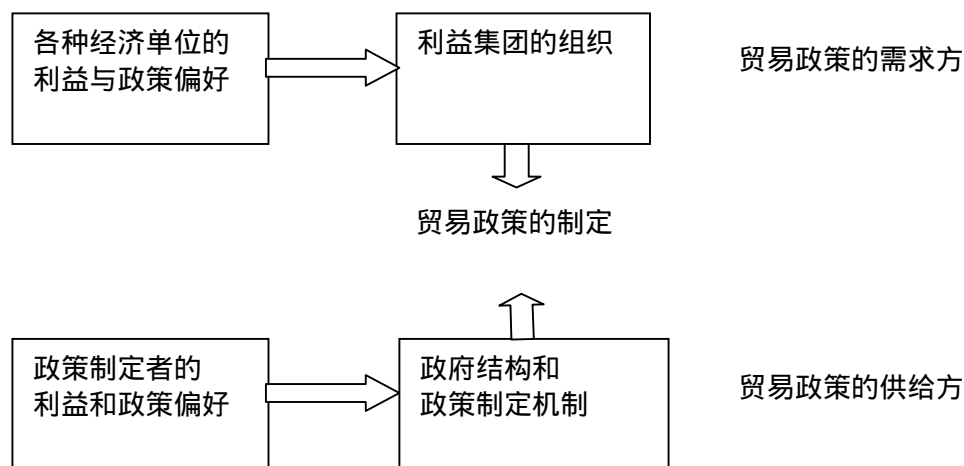
像产品的价格是由市场的供给与需求决定的一样，一项具体贸易政策的决定也是由对这项政策的需求和供给决定的。从需求方面来看，对一项政策的需求，既要有相关的个人利益和集团利益，还要有代表和反映这些利益的组织。任何一项政策的实施必定会涉及到各种集团的利益，这一点，我们已在自由贸易理论和贸易政策的分析中谈到。如斯托尔珀-萨缪尔森理论就告诉我们，开放贸易的结果使本国原来充裕的要素受益，原来稀缺的要素受损。因此，我们不难知道，一国的稀缺要素通常会要求保护而充裕的要素会希望更自由的贸易。在贸易政策的分析中我们也知道生产者和消费者对贸易政策有不同的要求。

那么，这些不同的利益集团是通过什么样的形式和渠道来表达对政策的偏好和需求呢？是通过对政府的游说工作，通过在政府中代表这些利益集团的政党或代言人来表达，还是直接通过社会舆论或民间团体来对政府施加压力？具体的表达方式取决于一个国家的政

治体制。不同的政治体制会使同样的政策需求出现不同的表现方式，对政策的最终制定也会产生不同的影响。

从政策的供给角度看，也有两个重要方面：一个是政府对政策的偏好，另一个是制定具体政策的机制。政府对政策的偏好取决于政府的目标函数，也就是说，政府采用不同政策所要求达到的目的是什么。从经济理论上说，政府应是全民利益的代表，政府经济政策的目标应是资源的最有效利用和社会福利的最大化；但在现实中，政府的目标往往是多重的，既有经济的考虑，也有政治和社会的考虑。对于任何执政党来说，维持政权的稳定和保证继续执政都是最根本的。因此，不管政治体制如何，政府在制定或选择经济政策（包括贸易政策）时，都会权衡利弊，考虑其对政治、经济和社会的影响。

图 10-3 贸易政策的制定框架



在经济学的分析中，是否实行某种贸易政策应取决于社会总体福利水平。在国际贸易政策的政治经济学分析中，任何一项贸易政策的实施是利益集团的需求和政府的供给的均衡。经济学家罗德瑞克（Dani Rodrik）用了一张示意图描述贸易政策的制定框架（见图 10-3）。图中包括了贸易政策制定中的四个重要部分，为分析贸易政策制定中的政治经济学提供了一个基本思路。一些经济学家在此基础上建立了贸易政策的政治经济学分析模型。

## 二、贸易政策决定的政治经济学模型

20 世纪 80 年代以来，国际贸易政策制定中的政治和社会因素越来越被经济学家重视。与此相应地，经济学家们在国际经济学领域中建立起一些政治经济学模型，包括梅耶（Mayer）的中点选民模型、集体行动有效游说模型、和格鲁斯曼（Grossman）与海尔普曼（Helpman）的利益集团政治贡献模型等。在这些模型中，政府的目标是成功地掌握政权和维护政权的稳定而非社会福利最大化。

### 1. 中点选民模型

中点选民模型假设政府是民主选举产生的。任何一个政党得到了多数选民的支持，该政党就有可能执政，因此，政府在选择任何经济贸易政策的时候，必须要考虑如何得到多数选民的支持。

怎样才能选择得到多数选民支持的政策呢？

重要的方法就是尽可能的选择靠近中点选民的意見的政策。所谓中点选民的意見一般



表现为两种意见之间的观点。以中点意见为界，一边更为保守，另一边更为急进，且两边人数一样。

让我们用一个简单的例子来说明这一模型。假设本国有 9 个选民，他们对关税的偏好都不同，我们根据他们的关税（%）意见从低到高进行排列如下：



假设第 1 人主张关税率为 1%，第 2 人主张 2%，依此类推，第 9 个人主张 9% 的关税率。在这里，中点选民是第 5 个，中点选民的意見是 5% 关税率。再假设本国有两个政党存在，如民主党和社会党。两党都想得到大多数选民的支持。在贸易政策的选择中，假定民主党选择了征收 7% 的关税，而社会党选择了 6% 的关税，这时，主张高关税的选民（7、8、9）就会支持民主党，但主张低关税的选民，包括从第 1 到第 6 名选民就都会支持社会党。从第 1 到第 5 位选民的意見虽然没有被采纳，但相对于主张 7% 的关税的民主党来说，社会党更接近他们的意見，如果这时有一个第三党，比如说进步党，选择了关税率为 5% 的政策，那么，从第 1 到第 5 个选民就会转而支持进步党，支持社会党的就只剩下第 6 位选民一人了。

我们再反过来看，假如民主党主张税收 3% 的关税，而社会党选择 4% 的关税政策，那么，只有第 1 到第 3 的 3 位选民会支持民主党而其余的 7 人会偏向社会党。由此可见，越接近中点选民意見的政策越能得到大多数选民的支持。这就是中点选民模型。

## 2. 集体行动和有效游说

贸易政策的中点选民决定论理论上似乎没有问题，可是如果观察一下民主选举制国家的贸易政策实践，我们不难发现，在许多情况下，贸易政策保护的恰恰都是少数人。例如，几乎所有的发达国家都保护农产品，而农民占这些国家的总人口都不到 10%。在发展中国家中农民是大多数，但这些占大多数的农民不但得不到保护，政府还通过对出口的控制压低国内的农产品市场价格，间接地保护了人数较少的城市中的农产品消费者。

钢铁、纺织品等行业在美国也是夕阳工业，就业人数越来越少，但他们受到的保护仍很高，占大多数的消费者为了保护这些少数人而支付了不小的代价<sup>90</sup>。那么，怎样解释政府选择这种牺牲大多数人利益来保护少数人利益的贸易政策的行为呢？

研究公共政策的经济学家提出了集体行动的（collective action）的理论<sup>91</sup>，认为一种政策是否被政府采纳并不在于受益或受损人数的多少，而在于利益集团的集体行动是否有效。

假如一国政府在考虑是否要对进口的苹果征 10% 的关税，征税的结果是损害消费者的利益，消费者因而会反对这项政策，本国的苹果生产者得到保护获得利益就会支持征税。从人数上来说，苹果的消费者一定比生产者多，但在集体行动方面，消费者一定不如生产者有效，其主要原因是，人越多，“搭便车的人”（free rider）越多，积极参与的人反而少，意見也不容易统一，集体行动的效率低，而人少却更容易组织得好。在影响政府政策的游说中，人数较少的利益集团容易统一，从而在集体行动中步调一致，在游说中取得成效。

决定利益集团集体行动有效性的另一个重要因素是集团中个人利益的大小。政府如果对苹果征 10% 的关税，消费者作为一个整体来说，其总损失要比生产者收益和政府关税收入的总和还要大，但如果将总损失除以消费者总人数，每一个消费者的损失就很小了。另一方

<sup>90</sup> 参阅第八章专栏“美保护主义代价高昂”和本章表 10-3。

<sup>91</sup> 参阅 Mancur Olson, *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press, 1965.

面，对于每个生产者来说这一政策所产生的利益就会很大，值得为此不遗余力地拼搏一下。为了更清楚地说明这个问题，我们不妨用一些假设的数字。我们假定有 100 名消费者和 2 个生产者，政府是否征收关税对消费者总利益的影响为 100 元，对生产者总收益的影响为 50 元，政府税收变动为 30 元，有 20 元的社会福利净损失。从社会福利水平看，应该不征关税，但从政治经济学角度看，政府是否废除这项政策取决于这项政策对其政治统治的影响。对消费者来说，虽然他们反对关税政策，但实行这一政策对他们每个个人的损害和不征关税的个人所得都不很大：一个人 1 元钱。所以，消费者不会为此而花费太多的精力去游说，即使政府最终坚持征税，消费者也不愿意为这 1 元钱而游行示威甚至反对政府。但是，从生产者角度看，50 元虽然不多，但因为只有两个人，每人的所得所失都有 25 元，是消费者人均利益变动的 25 倍。在这种情况下，生产者参与影响政府政策的集体行动和游说活动的积极性都远远超过消费者，甚至会因此而极力支持政府或反对政府，对政府能否实现其稳定执政的目标影响较大。政府面对的一边是对任何政策实际上都无所谓 100 名消费者，另一边却是弄得不好会为此拼命的 2 名生产者，在这种情况下，政府往往会选择总福利水平下降、大多数人利益受损而少数人受益的贸易政策。

### 3、竞选贡献或政治贡献

在民主选举政府的国家里，贸易政策的制定还要受到各执政党支持者的影响。一般来说，每个政党都代表一些特殊集团的利益，而这些利益集团也在竞选中积极支持能考虑他们利益的政党。例如，在美国的两党中，工会（尤其是劳联产联）一般支持民主党，大财团或企业主一般会支持共和党。这些利益集团在国会和总统的竞选中出钱出力极力支持各自的党派当选，这些党派的候选人一旦当选之后就会在力所能及的范围里制定或维持有利于这些利益集团的政策。否则他们就会在下一轮竞选中失去这些利益集团的资金、支持和选票。

由于大多数政府政策的目标函数是维护其政权的稳定性，所以对于帮助其当选或连任的利益集团，政府会极力地去加以保护。政府实行有利于这些利益集团的贸易政策是为了对他们政治支持的一种回报，保护这些利益集团本身也就是保护政府本身。

关于贸易政策决定中的政治贡献因素，经济学家麦基（Magee）、布罗克（Brock）和杨（Young）于 1989 年建立了一个“竞选贡献”模型<sup>92</sup>，格罗斯曼和海尔普曼<sup>93</sup>，在 1994 年则在更广泛的意义上建立了“政治贡献”模型。明确地提出了政治因素在贸易政策制定中的作用。格罗斯曼—海尔普曼模型还可以用来解释非民主选举国家中的贸易保护现象。

### 关键术语

保护幼稚工业论	改善国际收支论	改善贸易条件	政府收入
民族尊严	保护就业论	公平竞争	社会公平
国家安全	垄断利润	“战略性”贸易保护	
博弈	市场失灵	自由贸易	政治经济学
中点选民模型	集体行动	有效游说	竞选贡献模型
政治贡献模型			

<sup>92</sup> 参阅 S. P. Magee, W. A. Brock, and C. Young, *Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory*, Cambridge University Press, 1989

<sup>93</sup> 参阅 G. M. Grossman and E. Helpman, “Protection for Sale”, *American Economic Review* 84: 833-850, 1994

## 本章小结

1. 本章介绍了贸易保护主义的各种理论，并对理论上和实践中的问题进行了评论。
2. 保护幼稚工业论考虑一国的长期利益，认为保护是短期的，短期保护的价格可以在长期得到偿还。这一理论在实施中有两个不易克服的困难：如何选择保护对象和如何选择保护手段。信息的不完全和政府的利益所在往往使选择难以正确，实践结果往往弊大于利。
3. 改善国际收支论着眼于国际收支平衡。这一理论忽视了别国报复的可能性。进口的减少也会引起出口的减少，对改善国际收支的作用会相互抵消。
4. 改善贸易条件论认为，增加关税等贸易保护的手段限制进口减少需求可以降低进口商品的价格。但这取决于该国对国际市场的影响力，而考虑到报复的因素，大国也未必能从中获利。
5. 增加政府收入论主要来自以下事实，对于某些国家而言关税是政府收入的重要来源，征收关税又比增加国内其他税收要容易，同时还可能将一部分税赋转嫁到外国生产者或出口商身上。实际上，大多数国家的政府关税所得主要还是由国内消费者支付的。
6. 保护就业论考虑一国的就业水平，但保护的结果不一定能使本国就业总水平上升，而只是就业机会在不同行业的再分配，并要为此付出效率损失的代价，结果往往得不偿失。
7. 保护公平竞争论企图以保护作为武器来制约别国的保护措施，这一武器若使用得当也许可以推动自由贸易，但利益集团也常常以此作为保护的工具。
8. 此外，进行贸易保护还有许多政治、文化、社会的因素，诸如民族自尊、社会公平、国家安全等。
9. 现代贸易保护理论包括分享垄断利润、战略性竞争、以及纠正市场失灵等。这些保护依据在理论上是成立的，但在实施中有许多困难。
10. 在现实中贸易政策的决定还要受到政治和社会因素的影响，贸易政策决定的政治经济学模型主要包括中点选民模型，集体行动和有效游说理论和竞选贡献或政治贡献模型。

## 思考与习题

1. 研究显示，发达国家中消费者为每一个被保护的工作付出的代价都不小，为什么政府仍要保护这些行业？
2. 为什么要用限制进口的政策来改善国家收支状况？现实中效果如何（用图说明）？
3. 发达国家常以“保护公平竞争”、“保护就业”、“保护社会公平”为理由对贸易进行干预，结合本杰明·弗兰克林在 1779 年的一句名言：“从来没有一个国家是被贸易所摧毁

的”。评析这些贸易政策。

4. 你认为什么产品可以以国家安全为理由而征收关税？
5. 如果波音公司和空中客车公司的收益矩阵为下表,则各国政府还有动力对本国厂商进行补贴吗？

		空中客车公司		
		不生产	生产 x	生产 y
波音公司	不生产	(0, 0)	(0, 100)	(0, 100)
	生产 x	(100, 0)	(-5, -5)	(50, 50)
	生产 y	(100, 0)	(50, 50)	(-5, -5)

6. 假设美国通用电气公司向中国出口一种先进的汽车零部件，通用电气的出口成本为： $TC = 0.05Q^2 + 1000Q + 2000$ ，中国国内尚不能生产这种零部件，但对它有所需求，需求函数为  $P = 2000 - 0.2Q$ ，现在中国政府为了想分享通用电气的垄断利润，向这种零部件征收每单位 50 美元的关税，试求这时政府的从通用电气分享到的垄断利润以及、消费者损失。如果让你来制定关税，你会定在 50 美元的水平上吗，为什么？
7. 既然自由贸易有贸易保护所不具有的诸多好处,为什么到目前为止没有任何一个国家实行完全的自由贸易?你估计到什么时候“自由贸易时代”会到来？
8. 两国贸易模型中，下表是假设的不同政策下贸易对本国经济的影响：

		A 国	
		不保护	保护
B 国	不保护	(200, 200)	(-300, 500)
	保护	(500, -300)	(0, 0)

- a. 如果 A、B 两国各自独立制定政策，它们会选择什么政策？
- b. 说明 A、B 两国经过谈判，互相协作时，各国的福利都会提高。

## 参考书目

查尔斯·R·麦克马尼斯，《不公平贸易行为概论》，陈宗胜，王利华，侯利宏译，中国社会科学出版社，1997

玛格丽特·凯利，纳希德·克马尼，米兰达·夏发，克莱门斯·布勒坎，彼得·温利编著，《国际贸易政策问题与发展情况》（国际货币基金组织《不定期刊物》选编），中国金融出版社，国际货币基金组织，1990

Krueger, Anne, “ The Political Economy of the Rent-Seeking Society ”, *American Economic Review*, 64 (3):291-303, June 1974

Grossman, Gene and Elhanan Helpman, *Interest Groups and Trade Policy*, Princeton University Press, 2002

Destler, I.M. *American Trade Politics*, 3<sup>rd</sup> edition, Institute for International Economics, Washington DC, and the Twentieth Century Fund, New York, NY, 1995

Bhagwati, Jagdish, *Protectionism*, Cambridge: MIT Press, 1988

Brander, James and Barbara Spencer “ Export Subsidies and International Market Share Rivalry ”, *Journal of International Economics*, 18:83-100, 1985

Brander, James, “ Strategic Trade Policy ”, *Handbook of International Economics III*, Chapter 27

Olson, Mancur , *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press, 1965.

Krugman, Paul , “ Introduction: New Thinking about Trade Policy ”, in *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, MIT Press, 1986

-- “ Is Free Trade Passe? ”, *Journal of Economics Perspectives*, Fall 1987, 131-141

## 第十一章 经济全球化与世界贸易组织

在介绍了一些国际贸易的基本理论、阐释了各种贸易政策之后，本章和后面几章将重点分析国际贸易发展的一些实际问题。从中我们可以看到，自由贸易不仅仅是理想的理论模式，也是各国在实践中努力追求的目标。这种努力很大程度上表现在为消除贸易壁垒所进行的坚持不懈的多边谈判、局部的或区域性的自由贸易与经济合作以及各国贸易投资政策的改革和开放等。以贸易和投资自由化为主体的经济全球化成为当今国际经济发展的重要趋势，也日益引起世界各国的关注。本章主要研究经济全球化的相关问题和世界贸易组织（World Trade Organization，简称 WTO）的基本情况，分析经济全球化发展的内在动因，讨论经济全球化与世界贸易组织之间的关系问题。这些问题正是当今国际贸易实践中的核心和热点问题。

### 第一节 经济全球化的趋势

#### 一、经济全球化的含义与表现

经济全球化（Globalization）是当今世界经济发展的显著特征和必然趋势。经济全球化有丰富的内涵。从经济学角度分析，经济全球化主要是指消费的全球化、生产的全球化和经济体制的一体化。

经济全球化首先表现为消费的全球化。消费全球化意味着商品和服务市场上国界的逐渐消失。随着贸易壁垒的逐渐消除和国际贸易的发展，各国的居民不仅在本国市场上可以购买到越来越多的外国消费品，同时也可以通过互联网在国际市场上直接进行消费。事实上，在现代社会里，没有一个国家能够生产本国消费的全部产品，也没有一个国家愿意只消费本国的产品。表 11 - 1 显示了 1980 年到 2001 年部分国家和全世界进口商品占 GDP 的比重，由此可以间接反映消费全球化的水平。我们可以看到，大部分国家进口商品在本国消费品中的比重在增加。世界平均水平也从 1980 年的 12% 增加到 2001 年的 20%。

表 11 - 1 部分国家消费全球化水平（用进口商品与 GDP 的比值表示）

发达国家	1980	2001	发展中国家	1980	2001
美国	9%	12%	中国	7%	21%
日本	13%	8%	马来西亚	44%	85%
德国	23%	26%	泰国	28%	54%
英国	21%	24%	韩国	36%	52%
法国	20%	25%	菲律宾	26%	44%
意大利	22%	21%	墨西哥	10%	29%
加拿大	24%	34%	南非	25%	25%
世界	12%	20%	世界	12%	20%

资料来源：1980 年数据：IMF《国际金融统计年鉴》（1995 年）

2001 年数据：<http://www.wto.org>，<http://www.worldbank.org/data/>

经济全球化的第二层含义是生产的全球化。生产全球化意味着生产要素的国家属性的逐渐消亡。企业在全球范围内寻找便宜的资源和建立生产网络。例如，中国的汽车制造商（如沈阳金杯）不会只使用本国的生产要素，而会根据需要购买发达国家的技术，通过合资或在国外上市获得国际资本，聘用美国或德国的高级管理人员，同时使用中国的技术工人和普通劳动力，从而建立自己的全球化生产网络。美国是一个充分利用全球资源的典型国家：日本的资本充裕，美国就通过出售债券和不动产来吸引日本资本；中东的石油便宜，美国就减少国内的石油开采、进口中东的石油；印度人和中国人在开发软件、发展信息产业中有优势，美国公司就重金聘用印度和中国的软件开发人才。墨西哥的农民勤劳且工资低廉，在美国农场中随处可见的都是墨西哥农民劳碌的身影。这种生产的全球化也表现为一些行业的跨国跨地区转移，如随着劳动力成本的上升，许多劳动密集型产品的生产从发达国家（如美国、日本等）和新兴工业化国家和地区（如新加坡、香港、台湾等）转移到了劳动力资源充裕且工资低廉的发展中国家的地区。近年来对外直接投资（FDI）和跨国公司的迅速发展也是生产全球化的表现之一。

生产全球化是消费全球化和竞争国际化的必然结果。全球化发展到一定阶段后，产品的价格会由世界市场的供求决定，成本的高低将成为决定企业竞争力的关键因素。产品的成本中包括两个部分：管理成本和生产要素的投入。在管理成本一定的前提下，投入要素价格的高低就成为了产品成本以及企业竞争力的决定因素。例如，在电视机生产行业，如果美国使用工资高昂的本国工人，而日本将工厂迁移到中国、使用工资较低的中国工人，美国的电视机相对于日本的电视机将没有优势，从降低成本的角度考虑，它也应该将工厂迁到工资低廉的国家。又如，在汽车制造业中，如果中国企业使用的是价格较高国产钢材橡胶，而美国企业则使用质好价低的日本钢材和印尼橡胶，那么即使不考虑技术因素，中国的汽车也会竞争不过美国汽车。消费全球化的发展必然导致生产的全球化。

经济一体化也是经济体制的趋同或一体化的过程。企业在国际市场上竞争必须有一个共同的竞争规则，竞争的全球化必然导致竞争规则标准化和竞争主体的规范化。在世界经济发展初期，各国相对封闭，企业竞争限定在国内范围内，在这个阶段经济主体的体制差异并不重要。当全球化发展到一定阶段后，各国企业要在国际市场上直接进行竞争，经济体制的差异就会成为经济发展中的重要问题。首先，各国企业都会采用最有效率的体制，否则就会在竞争中被淘汰。其次，各国企业会要求公平竞争，而公平竞争的基础是游戏规则的统一。如没有政府补贴的企业会要求所有的企业都没有补贴，或者所有的企业都有相同的补贴。多数国家已经接受国际竞争应该有一个统一的规则的观点，问题的关键在于什么样规则才是公平的、有效的。从现实中看，各国经济体制的发展趋势是从计划走向市场，从封闭走向开放。被大多数国家和企业接受的是市场经济制度，在现有的制度中，市场经济体制仍然是资源配置的一种有效手段。

经济全球化仍然是世界经济发展的主流方向，主要表现在以下几个方面：

第一，国际贸易和国际投资的快速增长。1950 年全球贸易额仅为 1130 亿美元，2000 年已达 12 万多亿美元，增长了将近 100 倍。排除通货膨胀因素，仍有 15 倍多，远超过全球 GDP 的增长速度。20 世纪末，世界贸易总额已占全球 GDP 的 40% 左右，其中服务贸易占总贸易额的四分之一左右。1980 年的国际投资额为 5 万亿美元，2000 年已近 8 万亿，增长速度也很可观。

第二，区域经济一体化的加速发展。各国经济发展水平高低不一，全球范围的贸易和投资自由化是不可能在短期内实现的。一些条件成熟的国家和地区通过谈判

实现区域范围内的贸易与投资自由化是经济全球化的可行道路。20 世纪 90 年代以来，越来越多的国家组成或加入了区域性自由贸易区或区域经济共同体。

第三，跨国公司的迅猛发展。跨国公司在全球范围内建立其生产和营销网络，促进了生产和消费的全球化发展。20 世纪末，跨国公司的贸易量已经占了全球贸易总额的 50 - 60%，其对外投资占国际投资的 90%，它控制了世界工业生产总值的 40-50%。跨国公司的壮大即是经济全球化的结果，也是经济全球化发展的重要推动力。

第四，各国经济体制改革和世界贸易组织成立。20 世纪 90 年代以来，许多国家实行了经济体制改革，大多数前社会主义国家放弃了中央计划体制，向市场经济转轨。许多封闭的国家逐渐开放市场，参与国际分工和竞争。1995 年世界贸易组织的成立，是经济全球化的一个标志性成果，它是国际上最重要的具有法律约束的全球性多边贸易机构。

### 专栏： 全球化下的“民族工业”

经济全球化的表现之一是生产要素的全球流动。外国直接投资、跨国公司以及国际资本市场的形成和发展使得企业的国家属性变得越来越模糊，以国家属性为基础的“民族工业”也变得越来越难以界定。

90 年代初，美国经济出现了衰退，失业率增加。一些政治家为了得到选票试图将国内经济的不景气归咎于外国商品进口的太多，进而掀起一场“买美国货”运动，从而达到保护国内产业和就业机会的目的。政治家希望破灭的原因不是美国人不爱国，最大的问题在于，究竟哪些才是“美国货”？

美国一家报纸就此问题进行了一项民意测验，列出了大约十种美国人比较熟悉的购买较多的汽车，包括本田雅阁（Honda Accord）、丰田佳美（Toyota Camry）、福特护卫者（Ford Escort）、通用雪佛兰（GM Chevrolet）等，要求读者指出哪些是美国车，哪些是进口的外国车。

读者根据经验，自然就把本田、丰田车归为外国车，而把通用、福特视为“国产车”。而报纸揭晓的答案令读者大为吃惊：在美国出售的本田雅阁是在美国俄亥俄州的 Marysville 生产的，丰田佳美是在肯塔基州制造的，而通用雪佛兰则是在加拿大的 Oshawa 组装的，福特护卫者中许多是在墨西哥的 Hermosillo 生产的。如果出于保护“民族工业”的目的，按照产品品牌或人们的感觉来购买本国车抵制外国车的话，得益的可能是外国工人，而受到伤害的恰恰是本国工人和国内的企业。

## 二、 经济全球化发展的主要原因

经济全球化是人类经济发展到一定阶段的必然结果。

首先，经济全球化是国际分工深化与发展的客观要求与外在表现。亚当·斯密在《国富论》中指出，劳动分工是经济发展和财富增加的源泉，分工取决于市场的范围。斯密的理论告诉我们，专业化分工是世界经济发展的源动力，而专业化分工的深入发展要求建立世界范围的大市场。美国经济学家阿林·杨格<sup>94</sup>后来进一步发展了

<sup>94</sup> . 参阅 Young, Allyn, “Increasing Returns and Economic Progress”, *The Economic Journal*,



斯密的上述思想。他指出经济体系中分工的发展本身具有一种自我繁殖、自我演进的机制，分工受制于市场的规模，同时分工的深化会推动市场规模的扩大。市场和分工互为因果、互相促进。

在分工水平深化与市场范围扩大的过程中，规模经济效应发挥了重要作用。规模经济建立在专业化分工的基础上，同时它也是专业化分工的优势所在。随着经济水平的提高，高科技产业日益成为经济发展的核心动力。高科技产业的一个显著特征是研发投入（R&D）高昂，研发出来的新产品，只有大规模生产才能分担研发成本。许多高科技产品仅靠一国市场远远不够，只有预期能在全球市场上占有足够大的市场份额，企业才有动力不断研究开发新产品。所以，由于生产的固定成本增加，就需要有较大的生产规模和国际市场。生产规模和市场范围的扩大推动了经济全球化的发展。

其次，全球政治稳定为经济全球化提供了有利的国际环境。在冷战时期，政治环境阻碍了经济全球化的发展。进入二十一世纪，整个世界虽然局部争端不断，但总体政治格局平稳，处于相对和平的时期，各国经济上普遍采取合作与共同发展的态度。冷战后，国际政治格局的稳定有利于经济全球化的发展。

另外，信息产业革命使经济全球化成为现实。信息产业的发展、网络的大规模应用使国际贸易和国际金融发生了根本性的变化，使全球性的商业运作成为可能。这些变革大大降低了各国产品之间的交易成本，提高了交易的可靠性、迅速性和便捷性，从而大大加速了经济全球化的发展进程。

总之，经济全球化既是经济活动的主体——企业特别是跨国公司寻求自身发展的客观要求，也是专业化分工发展的必然结果。在经济全球化时代，我们需要从更广泛的视角看待经济发展和资源配置问题。

## 第二节 关税与贸易总协定和贸易自由化的努力

全球化的本质在于各国能够通过相互间的合作和分工来分享经济规模扩大带来的好处。但是在合作与交往的过程中，各国都希望从国际贸易里得到尽可能多的好处，同时减少可能带来的风险与损失。具体的说，各国都希望其它国家对本国的商品与服务开放市场，但国内的一些集团利益又使得政府不愿意开放自己的市场。因此各国间不免发生利益冲突和贸易纠纷。由于不存在一个超越国家之上的世界政府，上述问题就只能通过国际间的贸易谈判来解决。国际贸易谈判多数是双边的，也有集团内的和全球性的，即多边贸易谈判。从二战后到 1995 年 1 月 1 日世界贸易组织成立之前，负责国际贸易多边谈判，推动世界贸易发展的最大国际条约和组织机构就是关税与贸易总协定（General Agreement on Tariff and Trade）简称“关贸总协定”或“盖特”（GATT）。

### 一、关税与贸易总协定的产生与发展

关贸总协定于 1947 年 10 月 30 日在日内瓦签订并于 1948 年正式生效。当初的计划并不是只想签订一个“协定”，而是想建立一个与世界银行和国际货币基金并列的、从属于联合国的国际贸易组织（International Trade Organization - ITO）。国际贸易组织的目标是通过国际机构削减各国的关税，降低贸易壁垒，从而促进国际贸易的自由发展。1946 年 2

月，联合国经济与社会理事会专门成立了“国际贸易组织”的筹备委员会，并于同年10月召开会议讨论美国提出的《国际贸易组织宪章》。筹委会第二次会议于1947年4月至10月在日内瓦召开，23个国家的代表参加了讨论与谈判，并就具体产品的关税减让达成了协议，即关税与贸易总协定。这次会议也是关税总协定的第一轮多边谈判。在1947年11月的联合国贸易和就业会议上，审议并通过了《国际贸易组织宪章》。因为会议在哈瓦那举行，故而又被称为《哈瓦那宪章》。同时，美国等八个国家在11月1日签署了关于执行关税与贸易总协定的《临时适用议定书》，同意从1948年1月1日起开始实施关贸总协定条款，随后又有15个国家签署了协定书，这些国家组成了关贸总协定的23个最初缔约国。由于美国和其他一些缔约国的国会害怕失去控制贸易的权力而没有在《国际贸易组织宪章》上签字，建立国际贸易组织的计划也因此夭折。不过，降低关税壁垒推动自由贸易仍然是符合各国利益的，因此，在没有国际贸易组织的情况下，各国仍然愿意通过关贸总协定的框架来推进国际贸易的发展，稳定生产和就业。关贸总协定就取代了国际贸易组织而成为战后国际贸易多边谈判的主要机构。

关贸总协定的初始签订国有23个国家，到1994年底关贸总协定完成其历史使命时，成员国增至117个。由于关贸总协定不是联合国的一个下属机构，而且主要是由市场经济国家组成的。因此，并不是所有的联合国会员国都是缔约国，前苏联和许多东欧国家都不是关贸总协定的成员。中国虽然是总协定的初始缔约国之一，但当时代表中国的是国民党政府。在台湾的国民党政府退出关贸总协定之后，中国的席位也一直没有由中华人民共和国接替。改革开放以后，中国政府日益意识到加入关贸总协定的重要性，于1986年7月8日正式提出申请恢复其在关贸总协定的缔约国席位，而台湾也于1990年1月以“台湾、澎湖、金门、马祖单独关税贸易地区”的身份申请加入关贸总协定。由于美国等一些缔约国的反对，中国恢复关贸总协定的缔约国席位的谈判没有成功。在1994年底关贸总协定完成历史使命时，中国大陆和台湾都不是关贸总协定成员，也不是取而代之的“世界贸易组织”的创始成员。

关贸总协定的总部设在日内瓦，总协定的最高权力机构是缔约国大会，一般每年召开一次全会讨论和决定重大事项。总协定的日常事务主要由理事会和秘书处处理。理事会下面分设各种专业委员会来解决具体问题。这些专业委员会的业务涉及到国际贸易中的各个领域，大到国际收支、关税减让，小到监测纺织品配额、处理牛肉贸易纠纷等等。

## 二、国际贸易谈判与贸易自由化的进程

关贸总协定是一项协调各国贸易政策和经济关系的国际条约，也是各方磋商贸易问题和谈判解决贸易纠纷的国际机构。关贸总协定的宗旨是：通过降低贸易壁垒，取消歧视性的贸易行为来提高各缔约国的生活水平。在这一原则指导下，关贸总协定主持了一系列推动自由贸易的协商和谈判，为战后国际贸易和经济的发展做出了重要的贡献。

由关贸总协定组织的国际贸易谈判都是多边的。1947年创立以来，关贸总协定已经主持了八轮贸易谈判。由于谈判本身是各国讨价还价的过程，因此，八轮谈判也被形象地称为八个“回合”。八个回合的谈判时间、地点见表11-2。

表 11 - 2 关税与贸易总协定的多边贸易谈判

	时 间	持续时间	地 点	国家数
第一轮	1947 年 4 月 - 10 月	6 个月	瑞士日内瓦	23
第二轮	1949 年 4 月 - 10 月	6 个月	法国安纳西	33
第三轮	1950 年 10 月 - 4 月	6 个月	英国托奎	39
第四轮	1956 年 1 月 - 5 月	4 个月	瑞士日内瓦	28
第五轮(迪龙回合)	1960 年 9 月 - 1962 年 7 月	22 个月	瑞士日内瓦	45
第六轮(肯尼迪回合)	1964 年 5 月 - 1967 年 6 月	37 个月	瑞士日内瓦	54
第七轮(东京回合)	1974 年 - 1979 年 4 月	64 个月	瑞士日内瓦	102
第八轮(乌拉圭回合)	1986 年 10 月 - 1993 年 12 月	86 个月	乌拉圭塔斯特角城	108

在这些回合中，最重要的是肯尼迪回合、东京回合和乌拉圭回合的谈判，下面具体介绍这三个回合的谈判过程和成果。

## 1. 肯尼迪回合

关税总协定第六轮谈判始于 1964 年，因由当时美国总统肯尼迪倡议，又称“肯尼迪回合”。这一回合有 54 个国家参加，历时 3 年多，于 1967 年结束。

与以往各轮谈判相比，肯尼迪回合有以下几个新发展：

第一，提出了全面降税的要求。谈判的结果，通过了采用线性减让工业制成品关税 35% 的协议。决定从 1968 年 1 月 1 日起，每年降低五分之一，5 年完成这一目标。这项线性降税协议包括商品 6 万多种，涉及到 400 亿美元的商品贸易额。

第二，首次包括了非关税壁垒的内容。针对越来越严重的倾销行为和纠纷，这一回合制定了第一个反倾销协议。规定了倾销的定义，允许缔约国对倾销的产品征收数量不超过这一产品倾销差额（即产品低于正常价格的部分）的反倾销税。

第三，增加了贸易与发展的部分。在越来越多的发展中国家加入关贸总协定之后，关贸总协定在推动贸易自由化的过程中不得不开始考虑发展中国家的特殊情况，提出了对这些国家利益的特殊措施，促进他们的贸易和发展。由于许多发展中国家长期依靠某些有限初级产品的出口，因此，协议提出要为这些产品进入世界市场提供更有利的条件。

第四，首开了允许“中央计划经济国家”参加关贸总协定多边谈判的先例。当时的波兰在经过 7 年多的申请后，于 1966 年 12 月被接纳为关贸总协定正式成员。波兰为此承担了每年从全体缔约国增加进口不低于 7% 的义务；各缔约国则逐步取消了对波兰的歧视性禁运和数量限制。

## 2. 东京回合

在肯尼迪回合结束 6 年后的 1973 年，由美国总统尼克松倡议，各缔约国部长级会议在东京召开，通过了“东京宣言”，宣布第七轮多边贸易谈判开始。谈判在日内瓦举行并被命名为“尼克松回合”。后因“水门事件”尼克松下台，第七轮谈判就改称为“东京回合”。“东京回合”有 102 个国家和地区（包括 29 个非缔约国）参加，历时 5 年多。与肯尼迪回合相比，东京回合又取得了一些新的成果。

第一，在限制非关税壁垒上进一步取得了成功。除了对反倾销协议作了修改之外，东京回合还在削减其他非关税壁垒措施上达成了包括进口许可证手续、贸易技术壁垒、政府采购补贴等九项协议。

第二，关税进一步下降。根据达成的协议，从1980年1月1日起8年以内，全部商品的关税平均下降33%，其中美国关税下降31%，欧洲共同市场下降27%，日本下降28%。但是，纺织品、鞋类、家用电器、钢铁以及其他对发展中国家比较敏感的产品没有包括在内，农产品的贸易保护问题开始引起重视但没有结果。

### 3. 乌拉圭回合

前几轮的贸易谈判虽然对国际贸易自由化进程有很大的推动作用，但一些老问题依然存在，许多新问题不断产生，阻碍着贸易自由化的进一步发展。这些新老问题具体表现为：（1）各种新形式的非关税壁垒不断出现；（2）劳务和服务贸易中的问题从未认真讨论，而劳务和服务贸易已在国际贸易中的比重日益增加；（3）农产品贸易保护问题没有得到解决，并且越来越严重；（4）非市场经济国家的贸易问题；（5）欧洲、北美等区域性贸易集团的出现。这些问题不得到妥善解决，必然会阻碍全球贸易的自由化发展。

1986年9月15日在乌拉圭埃斯特角城的多边贸易谈判（被称为“乌拉圭回合”）共有15个议题，分为两个部分：第一部分是商品贸易，有14个议题；第二部分是服务贸易。这轮谈判的目标包括：（1）建立起反对新保护主义的一套规则；（2）建立起保护知识产权的规则；（3）改进解决国际贸易纠纷的机制；（4）在农产品贸易、服务贸易、对外投资等方面达成协议。乌拉圭回合原定于1990年结束，结果拖拖拉拉，直至1993年底才完成。

乌拉圭回合的谈判为何如此艰难呢？究其原因，主要有以下两点：

第一，这是关贸总协定成立以来最复杂、最艰巨的一次多边贸易谈判。一方面参加的国家多，代表的各种利益也多，要想达到大家都满意的结果也难。另一方面，涉及的范围广，谈判的题目多。不仅要解决以往没有解决好的问题，还要讨论新题目。如此众多的难题在短期内达到共识得到解决，并非易事。

第二，这轮谈判中有几个问题特别棘手，牵涉到一些国家之间根本利益的冲突，要想任何一方妥协都极不容易。首先是农产品贸易保护问题。虽然美国和欧洲都实行保护政策，相比之下，美国仍具有比较优势。若能同时取消保护的话，美国农民失去政府补贴，但可通过向欧洲、日本以及其他市场出口而获利，实际损失不大，对美国政府来说则可趁机卸掉一个庞大的财政包袱。因此，美国坚持要欧洲共同体削减农业补贴90%。但是，对于欧共体来讲，撤消生产补贴而无其他措施的话，就意味着将其农民抛进贫困甚至破产的境地。无论从政治上或从经济上说，欧共体政府不敢轻易冒这一风险。因此，农产品谈判不得不几陷僵局。

其次是纺织品和服装贸易的问题，这一问题牵涉到了发展中国家和发达国家的利益冲突。对发展中国家来说，纺织品是重要的出口商品，因此，发展中国家要求消除对纺织品可以实行配额等保护措施的规定，将纺织品贸易纳入关贸总协定的贸易规则。而发达国家则想把纺织品贸易同市场准入和知识产权等联系起来谈，企图为纺织品的自由贸易设置障碍。

服务贸易的市场准入和知识产权保护的谈判也很艰苦。美国在这方面牵涉的利益最大，在这一议题上提出的条件也最高。但是，对于大多数发展中国家来说，要求过高会有损其工业发展，因此也不愿意轻易让步。

这些特殊难题使这一轮的国际贸易多边谈判持续了7年多。乌拉圭回合虽然旷日已久，但毕竟取得了许多重要成果，对世界贸易自由化的过程起不可忽视的推动作用。乌拉圭回合的主要成果包括：

第一，进一步削减了关税。经过乌拉圭回合，关贸总协定中的发达国家工业品加权平均关税税率从6.3%降低到3.8%，发展中国家工业品的加权平均关税税率从20.5%降为14.4%。

第二，在降低非关税壁垒，限制不公平竞争和进一步促进货物贸易发展方面达成了一

系列协议，制定了许多新的规则。这些协议包括：(1) 补充修订后的货物贸易总协定 - 《关税与贸易总协定 1994》；(2) 两项具体部门协议 - 《农业协议》和《纺织品协议》；(3) 七项有关非关税壁垒和影响贸易发展具体问题的协议—《技术性贸易壁垒协议》、《海关估价协议》、《装运前检验协议》、《原产地规则协议》、《进口许可程序协议》、《动植物检疫措施协议》以及《与贸易有关的投资措施协议》；和(4) 三项维护公平竞争的协议 - 《补贴与反补贴措施协议》、《反倾销协议》和《保障措施协议》。

第三，首次签订了《服务贸易总协议》，强调了服务贸易中非歧视性、透明度、市场准入等原则。在要求服务贸易自由化的过程中，《服务贸易总协议》也承认发达国家成员国和发展中国家服务业发展的差距，允许发展中国家在开放服务业贸易市场方面有更多的灵活性。

第四，首次将知识产权的保护纳入多边贸易谈判并达成了共识，签署了《与贸易有关的知识产权协议》。该协议明确了国际法律对知识产权保护的目标、范围、措施和处置，为保护知识产权，反对不公平竞争和维护正常贸易秩序制定了规则。《与贸易有关的知识产权协议》也对发展中国家做出了特殊的过渡期安排。

第五，建立了世界贸易组织。建立世贸组织原来不在乌拉圭回合的议题中，但是乌拉圭回合谈判的议题尤其是服务贸易和知识产权保护等已远远超出只管货物贸易的“关贸总协定”的职能范围。因此，建立一个更具广泛功能的更权威的国际贸易组织变得更为必要和迫切。1990年，欧共体首先提出建立一个多边贸易组织的倡议，得到了其他国家的支持。1993年，在美国的提议下，将多边贸易组织改成了世界贸易组织。经过进一步的讨论谈判，乌拉圭回合的参加方于1994年4月15日在摩洛哥马拉喀什通过了《建立世界贸易组织马拉喀什协议》，正式决定成立世贸组织。

### 第三节 世界贸易组织

1993年12月结束的关贸谈判乌拉圭回合的一项重要决定，是成立一个具有法律约束的全球性的多边贸易机构，以取代原来的关贸总协定。这一机构被称为“世界贸易组织”(简称“世贸组织”)。经过一年的筹备，世界贸易组织于1995年1月1日开始正式运作。世贸组织的总部设在瑞士首都日内瓦，所有关贸总协定的117个缔约国都是世贸组织的创始成员。到2002年1月为止，世贸组织成员国已增至144个。

与世界银行和国际货币基金组织这些联合国附属组织不同，世贸组织是一个独立于联合国的，基于规则、由成员驱动的国际组织——其全部决策由成员国政府决定，规则通过成员国之间的谈判达成。与关贸总协定相比，世贸组织管辖的范围除传统的和乌拉圭回合新确定的货物贸易外，还包括长期游离于关贸总协定外的知识产权、投资措施和非货物贸易(服务贸易)等领域。世贸组织具有法人地位，它在调解成员争端方面具有更高的权威性和有效性。

---

#### 专栏 世界贸易组织和关税与贸易总协定的联系和区别

1995年，当世贸组织开始运作时，运行了47年的“关贸总协定”也结束了其推动国际贸易自由化的使命。那么，世贸组织与关贸总协定究竟是一种什么样的关系呢？

首先，世界贸易组织和关税与贸易总协定有着内在的历史继承性。世界贸易组织继承了关税与贸易总协定的合理内核，包括其宗旨、职能、基本原则及规则等。作为货物贸易的

主要协定，原来的“关税与贸易总协定”是世界贸易组织三大协议之一《1994 年关税与贸易总协定》的重要组成部分，仍然是规范各成员间货物贸易关系的准则。

但是，世贸组织与关贸总协定又有很大的区别，主要表现在以下三个方面：

#### （1）机构性质

关税与贸易总协定以“临时适用”的多边贸易协议形式存在，不具有法人地位，而世界贸易组织则是一个具有法人地位的国际组织。

#### （2）管辖范围

关税与贸易总协定只处理货物贸易问题；世界贸易组织不仅要处理货物贸易问题，还要处理服务贸易和与贸易有关的知识产权问题，其协调与监督的范围远大于关税与贸易总协定。世界贸易组织和国际货币基金组织、世界银行，成为维护世界经济运行的三大支柱。

#### （3）争端解决

关税与贸易总协定的争端解决机制遵循协商一致的原则，对争端解决没有规定时间表；世界贸易组织的争端解决机制采用反向协商一致的原则，裁决具有自动执行的效力，同时明确了争端解决和裁决实施的时间表。因此，世界贸易组织争端裁决的实施更容易得到保证，争端解决机制的效率更高。

资料来源：石广生主编，《中国加入世界贸易组织知识读本（一）：世界贸易组织基本知识》，第 15 - 16 页，人民出版社，2001 年 11 月。

## 一、世界贸易组织的宗旨、原则与功能

### 1. 宗旨

世界贸易组织继承关贸总协定的宗旨，即“通过降低贸易壁垒，取消歧视性的贸易行为来提高各缔约国的生活水平”，并增加了扩大服务的生产和贸易以及可持续发展的目标等内容。

世贸组织的主要目标是推动世界贸易的自由化。有三个具体目标：（1）尽可能实现商品和服务的自由流动；（2）通过谈判推动自由化进程；（3）建立公平的争端解决机制处理各国之间的矛盾和纠纷。

世贸组织有一系列复杂和详尽的法律文件，但有一些基本的简单原则贯穿于 WTO 的所有协定之中，这些原则构成了多边贸易体系的基础。

### 2. 原则

体现世贸组织宗旨的基本原则有以下三个方面<sup>95</sup>：非歧视原则，自由贸易原则和公平竞争原则。这些原则基本上是从关贸总协定继承过来的，但比关贸总协定使用的范围更广：这些原则不仅适用于商品货物贸易，也适用于服务贸易和知识产权保护方面。

#### （1）非歧视性原则

<sup>95</sup> 对于关贸总协定和 WTO 的原则，有各种不同的归纳。许多书中将最惠国待遇、国民待遇、关税减让等都单独列为一项原则。本书则根据条款的性质归纳为三个方面。

非歧视性原则指的是对各成员国贸易政策上的一视同仁，和对本国产品与外国产品的一律平等。关贸总协定的非歧视性原则是通过最惠国待遇条款（Most Favored Nation Treatment，简称 MFN）和国民待遇条款（National Treatment）来实现的。

**最惠国待遇** 所谓最惠国待遇，指的是一国对于所有成员国的贸易待遇都必须是同样的，如果一国给任何一国降低豁免关税或提供其他优惠政策，该国也必须同时给其他的成员国同样的待遇。例如，如果在美国和日本的谈判中，日本同意将从美国进口的牛肉关税降至 10%，那么，任何成员国出口到日本的牛肉无需谈判就自动降低到 10%。

在服务贸易方面，成员国给予任何其他国家的服务和提供者者的优惠，应立即和无条件地给予任何其他成员方的相同服务或服务提供者。例如，如果中国允许美国银行在中国境内开设人民币业务，那么法国银行，日本银行也应自动获得同样待遇。

在知识产权方面，成员方给予任何其他国家的国民有关知识产权保护的任何优惠、优待、特权或豁免，应立即和无条件给予来自任何其他成员方的国民。

最惠国待遇可以是无条件的，也可以是有条件的。在关贸总协定中的最惠国待遇条款是无条件的，但对于非关贸总协定的成员国，最惠国待遇只是各国分别谈判的结果而不是自动给予的和无条件的。在加入世贸组织之前，中国与其他国家的最惠国待遇协定都是双边的，中国不得不一个国家一个国家去签订。一旦双边关系出现了问题，双边的最惠国待遇也可能被取消。中国与美国于 1979 年签订了双方互给最惠国待遇的协定，但 1980 年以后，美国国会按照其《1974 年贸易法》中的有关条款（即杰克逊 - 范尼克修正案，Jackson-Vanik Amendment）对中国和前苏联等非市场经济国家的最惠国待遇贸易地位进行年度审议。1990 年前的审议主要是这些国家的移民政策，此后转为对人权、环保以及军火控制的审查。美国国会可以以此拒绝延长给予最惠国待遇的地位。1989 年“天安门事件”后，中美双方每年就是否延长最惠国待遇问题发生争执，直到 2000 年美国众参两院先后通过中国加入世贸组织后与中国建立“永久正常贸易关系”法案后，两国相互间的最惠国待遇问题才得到最终解决。

当然，最惠国待遇也有例外。首先，两国之间和区域内的“特惠贸易协定（Preferential Trading Agreements）”可以不实行最惠国待遇。所谓特惠贸易协定包括双边的和区域的自由贸易协定。假如中国和新加坡签订了自由贸易协定，两国间的进出口商品完全免税，并不等于中国从其他国家进口的商品也必须免税。同样，美国给墨西哥商品免税是因为他们同是北美自由贸易区的成员国，而这种待遇不必给不在这一区域内的其他成员国。其次，关贸总协定中的发达国家通过制定“普遍优惠制方案”对发展中国家出口的一些产品提供普遍的、非互惠的、比最惠国待遇更为优惠的关税待遇，其他发达国家也不能通过最惠国待遇获得。另外，边境贸易中的特殊优惠也在最惠国待遇的原则之外。

## 专栏

### 最惠国待遇：中美两国的十年较量

对于 20 世纪 90 年代中国和美国的企业家政治家，乃至许多普通老百姓来说，“最惠国待遇”不是一个陌生的词，究其原因是因为围绕着是否延长两国贸易中的最惠国待遇地位问题，中美两国整整较量了十年！

“最惠国待遇”本是关贸总协定中非歧视原则的一项具体措施，并非美国一些国会议员认为的特殊优惠政策。1979 年中美两国建交时，两国政府签署了贸易关系协定，包括相互给予最惠国待遇的条款。

1980 年开始，美国政府根据其《1974 年贸易法》中的杰克逊—尼克修正案开始对非市

市场经济国家的最惠国待遇地位进行年度审议，并决定是否延长。由于审议的内容主要是自由移民问题，对中国的最惠国待遇地位一直没有什么问题。但谁也没有想到，十年以后这个年度审议会成为中美两国较量的焦点。

1989 年中国的天安门事件之后美国企图对中国进行贸易制裁，其中一项措施是想取消中国的最惠国待遇。第一次挑战是在 1990 年，美国国会在年度审议中以多数票通过，决议不再延长中国的最惠国待遇地位。中美贸易战一触即发。当时的美国总统布什从美国利益出发，否决了国会的决议，使两国的贸易关系继续保持正常。

1991 年，美国国会以中国政府不尊重人权为由又一次通过决议要求取消中国的最惠国待遇，但又一次遭到了布什总统的否决。于是，有关中国的贸易最惠国待遇问题成为每年一次中美双方较量的重点。一方面，美国的人权组织、劳工组织、宗教组织甚至极左派组成了一个反华联盟，坚持不懈地反对延长中国的最惠国待遇。另一方面，美国的企业界（如波音公司和美国商会等）以及中国大陆、香港和台湾的企业界为力争输美商品不被歧视而游说美国政府保持正常贸易关系。

1992 年，克林顿在竞选美国总统时又借此攻击布什政府，扬言要给中国政府一点教训。1993 年克林顿就职后不久就警告中国政府若不改变人权状况，一年后就不再延长最惠国待遇。时隔一年之后，面对中美贸易日益增长的现状，克林顿政府不得不继续保持正常贸易关系。

1999 年 11 月 15 日，中美两国就中国加入 WTO 达成协议，其中一条是美国同意与中国建立“永久性正常贸易关系”（Permanent Normal Trade Relation，简称 PNTR）即不再审议中国的最惠国待遇问题。

围绕 PNTR 议案，美国各方都积极活动，形成全国性的辩论，一时成为美国主流媒体的重要内容。直到 2000 年 5 月投票表决前夕，420 多名众议员有 157 名反对，只有 150 名支持，另有 119 人未表态。但最后的投票结果，PNTR 以 237 票多数票通过，中国获得永久性最惠国地位。至此，中美两国关于最惠国待遇问题长达十年的激烈较量终于画上了句号。

### 国民待遇

所谓国民待遇，指的是一国给予所有成员国的公民和企业在经济上的待遇不低于给予本国公民和企业的待遇，这种待遇主要包括税收，知识产权的保护，市场的开放等，以保证成员国产品与本国产品以同样的条件竞争。例如，中国对本国生产的商品不征销售税，那么对外国商品在支付了进口关税后也不能征收销售税。如果对本国产品进入市场前没有检验或测试，对外国产品也不能进行任何检测。

在服务贸易上的国民待遇意味着在已承诺开放的部门给予外国服务或服务提供者的待遇，不应低于本国同类服务或服务提供者享受的待遇。例如，中国承诺入世五年后完全开放银行业务，那么五年后外国银行进入中国将享受不低于中国各银行的待遇。

在知识产权领域，国民待遇比最惠国待遇更为优先，外国知识产权应该获得不低于对本国知识产权的保护。

值得注意的是，国民待遇中用的是“不低于”一词而不是“相等”，主要是防止对国外产品和外国企业的歧视。如果反过来政府给国外产品更多的优惠则不违反国民待遇的原则。换句话说，国民待遇的原则是保护外国企业不受歧视，但并不管本国企业是否被“歧视”。许多发展中国家由于投资环境较差，基础设施落后，为吸引外资而不得不给予外商减免税收等比本国企业更优惠的政策，这种做法并不违反 WTO 中的国民待遇规定。

国民待遇也有例外，包括：未参加《政府采购协议》成员国的政府歧视性采购（优先购买本国产品），关贸总协定允许的某些特定的国内补贴，以及允许限制外国电影的放映数量。



## （2）自由贸易的原则

关贸总协定的基本精神是要消除贸易壁垒，促进贸易发展。但面对各国的现实，只能采取逐步和局部降低贸易壁垒的办法。对于关税，总的原则是只能降不能升，成员国之间通过谈判达成的关税减让不能单方面任意取消，或通过别的方式来取代减让的关税。对进口数量的限制，总协定原则上规定要取消。但这些规定目前都不是绝对的，在某些情况下，总协定允许保留或使用一些贸易保护措施，包括关税与限额。这些情况包括：(a) 改善国际收支；(b) 对受伤害工业作短暂保护；(c) 稳定农产品市场；(d) 国家安全需要。对发展中国家来说，贸易保护还被允许用来作为实现某项经济发展目标的手段。但是，所有这些关税和非关税的措施都必须是非歧视性的原则下实施。

关贸总协定乌拉圭回合还签署了《技术性贸易壁垒协议》、《海关估价协议》、《装运前检验协议》、《进口许可程序协议》、《动植物检疫措施协议》以及《与贸易有关的投资措施协议》等，旨在降低和消除非关税壁垒。

目前不在关贸总协定框架下的主要商品是农产品和纺织品。即使如此，农产品和纺织品的保护也在日益受到限制。

自由贸易原则在服务业上的体现是**市场准入**。WTO《服务贸易总协定》要求各成员方为其他成员方的服务产品和服务提供者提供更多的投资与经营机会，分阶段逐步开放商务、金融、电信、分销、旅游、教育、运输、医疗保健、建筑、环境、娱乐等服务领域。

## （3）公平竞争的原则

除了自由贸易以外，公平竞争也是关贸总协定的一个重要目标。公平竞争原则包含三个要点：(1) 公平竞争原则体现在货物贸易领域、服务贸易领域和与贸易有关的知识产权领域；(2) 公平竞争原则既涉及成员方的政府行为，也涉及成员方的企业行为；(3) 公平竞争原则要求成员维护产品、服务或服务提供者在本国市场的公平竞争，不论他们来自本国或其他任何成员方。

为了保证公平竞争，关贸总协定禁止任何扭曲国际商品市场价格的行为，包括倾销和出口补贴。总协定允许成员国在其某项工业受到别国倾销或出口补贴等歧视性贸易政策时，征收反倾销税或反补贴税以维持公平贸易。关贸总协定签定《反倾销协议》和《反补贴协议》的另一个目的也是为了防止成员国利用反倾销和反补贴的名义来实施贸易保护主义，反过来制造不公平竞争。因此，总协定规定，必须符合反倾销和反补贴条件的情况下才能征收反倾销或反补贴税。

服务贸易领域的公平竞争原则主要体现在鼓励各成员方相互开放服务贸易市场，逐步为外国的服务或服务提供者创造市场准入和公平竞争的机会。对抑制竞争，限制服务贸易的商业惯例，《服务贸易总协定》要求成员方在其他成员方的请求下进行磋商交流以最终取消这些惯例。

在知识产权方面，公平竞争原则主要体现为对知识产权的有效保护和反不正当竞争，并允许成员方采取措施防止或限制不正当商业行为。

与此相关的措施是透明度原则，贸易政策和其他经济政策的不透明常常隐藏着对外国企业的歧视性和不公平。总协定规定，各成员国必须公布和公开有关贸易的法律、法规、政策、司法判决和行政裁定，并且还有及时通知其他成员国任何新的法规政策或任何变动。透明度的要求是为了保证信息公开，防止信息不完全下的不公平竞争。

为了保证公平竞争，关贸总协定还对政府行为和国营贸易进行了限制。

## 专栏 美国对欧盟：一比零

尽管在科索沃战争还远没有看到胜利的曙光，但克林顿政府至少已经赢得了与欧洲的“香蕉贸易战”的第一轮胜利。就在上周，世界贸易组织(WTO)作出了不利于欧洲的裁决，认为欧洲的香蕉进口方案违反了世贸组织贸易原则。尽管欧盟的这一进口方案最近作了有些修正，但仍然偏向于原欧洲的殖民地国家。

国会一直对总部设在日内瓦的世贸组织能否支持美国表示怀疑，但是，在另一项分开的判决中，世贸组织的仲裁者允许美国对欧洲的部分出口商品进行制裁。美国制裁的目标包括从法国的手提包到德国的咖啡壶等一系列商品。(但是，世贸组织的官员说，华盛顿只能将制裁目标限定在 1.91 亿美元价值的商品内而不是美国政府计划的 5.2 亿美元)。

并非每个人都认为世贸组织的裁决是自由贸易的胜利，卡图(Cato)研究所贸易政策研究中心主任布林克·林德赛(Brink Lindsey)说，“最根本的问题是，通过允许贸易制裁，世贸组织给了美国针对欧洲人发动一场贸易战的权利”，“两个世界上最大的贸易强国为了他们自己都不生产的香蕉而战，实在令人啼笑皆非。”

资料来源：杰克·埃根(Jack Egan) <<美国新闻与世界报道>>1999 年 4 月 19 日

## 3. 功能

为了实现“推动世界贸易自由化”的总体目标，世贸组织承担了一些具体的功能。这些功能既是世贸组织的日常运作职能，也是其宗旨的具体执行准则，主要包括以下几个方面：

- (1) 负责监督促进乌拉圭谈判结果和 WTO 各项协议的落实；
- (2) 继续承担和推动国际多边贸易谈判；
- (3) 协调裁决成员国之间的贸易纠纷；
- (4) 监督检查各成员国的贸易政策；
- (5) 通过与其他国际机构(尤其是世界银行与国际货币基金组织)的合作，在更大程度上协调全球经济政策；
- (6) 通过技术援助和培训计划，在贸易政策事务上对发展中国家提供帮助。

## 专栏：从西雅图到多哈：新一轮多边贸易谈判艰难启动

世界贸易组织的功能之一是继续承担和推动国际多边贸易谈判。在世贸组织成立四年后的第三届部长级会议上，各国根据乌拉圭回合的协议和会前达成的共识，准备开始新一轮多边贸易谈判。由于谈判会从 2000 年启动，人们曾兴致勃勃地称这次谈判为“千年回合”。

会议于 1999 年 11 月 30 日至 12 月 3 日在美国西雅图召开。没想到开幕式当天就遇到了前所未有的尴尬局面。美国工会、环保组织和人权组织 35000 多人举行了示威游行，企图影响会议议程。游行出现了暴力事件，导致了开幕式的取消。同时，在会场内，美国等少数发达国家企业欲将不利于发展中国家的劳工标准等问题纳入新一轮谈判议题之中，遭到了多数发展中国家的抵制。场外的混乱局面和场内的矛盾冲突导致新一轮谈判未能在千年之初启动。

两年后的 2001 年 11 月 9 日到 11 月 14 日，世贸组织第四次部长会议在卡塔尔首都多哈举行，会议达成协议，决定启动新一轮多边贸易谈判。这次谈判，没有使用“回合”一词，但程序安排等与乌拉圭回合非常相似。不同的是，新的谈判在吸取了第三次部长会议（西雅图会议）失败的教训，将谈判议程分成“立即谈判”的事项，需要进一步协商的“未来谈判事项”，以及需要由世贸组织有关机构进一步审查的“其他事项”。但不管最终的议题多少和结果如何，新一轮贸易谈判定于 2005 年 1 月 1 日前结束。

### 1. 立即谈判事项

多哈会议通过的“立即谈判事项”包括农产品保护、服务贸易、工业品关税、环境问题、反倾销和补贴反补贴措施规则，解决争端机制和区域协议。

在农产品问题上，谈判的目标是，“大幅度改善市场，市场准入；减少并逐步取消所有形式的出口补贴；大大减少扭曲贸易的国内支持”。具体议程包括：削减关税，取消发达国家的特别保障措施，取消出口补贴和发展中国家提出的为粮食安全和农村发展所设置的特别条款（被称为“发展箱”）。

在服务贸易方面，谈判包括取消现有贸易壁垒，扩大承诺范围，健全规则，劳动力跨界流动等问题。

关于工业品关税，尽管经过八轮谈判已大大降低，但纺织品、服装和运输设备等敏感性产品的关税保护仍高居不下。这些产品的贸易量很大，有必要通过谈判进一步降低。

环境与贸易问题是一个需要谈判的新问题。WTO 设有贸易与环境委员会，但在这个问题上并没有具体的协议。随着各国生产和贸易的不断发展，对全球生态环境的影响也日益引起关注。多哈工作计划中关于环境问题的讨论议题包括：如何协调 WTO 规则与现有的多边环境协议规定；如何降低和取消环境产品和服务的关税和非关税壁垒以及其他环境与贸易的问题。

应发展中国家要求，新的谈判中还将进一步讨论反倾销、补贴和反补贴措施规则。由于现有的反倾销和反补贴措施已成为许多国家青睐的保护手段，变成了影响市场准入的工具，因此，有必要通过谈判来制定新的规则，限制反倾销反补贴的有害影响。

在解决争端机制和区域协议方面，各方希望通过新一轮谈判使 WTO 的有关规则得到进一步完善。

### 2. 未来谈判事项

多哈会议确定的未来谈判事项是新加坡第二次部长会议以来世贸组织一直研究的议题，包括贸易与投资、贸易与竞争政策、政府采购的透明度和贸易便利等问题。如果 2003 年举行的第五次部长会议能够就谈判方式达成一致意见的话，便可发起有关这些问题的谈判。

关于贸易和投资，需要进一步工作的问题是：“澄清范围和意义、透明度、非歧视、基于《服务贸易总协定》模式的开业前承诺方式、肯定清单方式、发展条款、例外和国际收支保障、成员间协商和争端解决。”<sup>96</sup>

关于贸易与竞争，未来两年的工作重点是澄清以下问题：核心原则（包括透明度、非歧视和程度上的公平以及骨干卡特尔规定）、自愿合作方式、支持发展中国家通过能力建设逐步加强竞争机制。<sup>97</sup>

### 3. 其他事项

在多哈会议上，发展中国家还提出了一些与其发展前景特别有关的议题，包括特殊和差别待遇问题，贸易、债务和金融问题，贸易与技术转让，最不发达国家问题，弱小经济体问题和协议执行问题等。

WTO 中贸易自由化的规则给一些发展中国家较大的压力，它们在总体发展战略中需要保

<sup>96</sup> WTO 第四届部长会议“部长会议宣言”，2001 年 11 月 9-14 日，多哈。

<sup>97</sup> WTO 第四届部长会议“部长会议宣言”，2001 年 11 月 9-14 日，多哈。

留某些特殊或差别待遇，包括：服务部门承诺开放的时间表，执行《知识产权协议》和《服务贸易总协定》中技术转让条款的具体措施，农产品和非农产品关于关税和非关税措施，以及区域贸易协定的原产地规则和其他新规则等方面的特殊和差别待遇。这些议题虽然被提出来了，但没有被列入 WTO 正式谈判议题，只是作为各方继续考虑的问题。

世贸组织成立后的第一轮谈判在经过西雅图的失败之后终于在多哈会议上启动。从谈判的议题可以看出，发展中国家在世贸组织的参与程度比以前提高了，并取得了一些成就。遭到发展中国家发对的劳工标准被排除了，而它们在西雅图会议上提出的所有议题都被列入了谈判议程。当然，这些议题的谈判结果须等到 2005 年才能看到。

参考资料：联合国贸易和发展会议《2002 年贸易和发展报告：世界贸易中的发展中国家》，联合国纽约和日内瓦，2002 年

## 二、世界贸易组织的法律框架和组织结构

### 1. 法律框架

世贸组织的法律框架由《建立世界贸易组织协定》及其四个附件组成。附件一有 A、B、C 三部分。附件一 A 是货物贸易多边协定，包括《关税与贸易总协定 1994》和《农业协议》等 12 个有关货物贸易的具体协议；附件一 B 是《服务贸易总协定》；附件 C 是《与贸易有关的知识产权协定》。附件二是《关于争端解决规则与程序的谅解》，附件三是《贸易政策审议机制》，附件四是《政府采购协议》、《民用航空器贸易协议》、《国际奶制品协议》和《国际牛肉协议》。其中，《国际奶制品协议》和《国际牛肉协议》已于 1997 年 12 月 31 日终止。

从约束力方面来看，世贸组织的文件分两种：第一种是所有成员都必须接受的，包括附件一，附件二和附件三，第二种是仅对签署方有约束力，成员可以自愿选择参加，包括附件四。

按类型来区分，世贸组织的法律文件共分为三类。第一类是多边总协议，包括《关税与贸易总协定》，《服务贸易总协定》和《与贸易有关的知识产权协定》。第二类是具体部门协议，包括货物贸易中的《农业协议》，《实施卫生与植物卫生措施协议》，《纺织品与服装协议》，《技术性贸易壁垒协议》，《与贸易有关的投资措施协议》，《反倾销协议》，《海关估价协议》，《装运前检验协议》，《原产地规则协议》，《进口许可程序协议》，《补贴与反补贴措施协议》，《保障措施协议》和服务贸易中的《金融服务协议》，《基础电信协议》，《自然人流动协议》等。第三类是诸边协议，包括《政府采购协议》，《民用航空器贸易协议》等。

### 2. 组织结构

世界贸易组织的组织结构是依据 WTO 协定建立的四层组织架构（见图 11 - 1），其最高决策机构是至少两年一次的部长会议（Ministerial Conference），由各成员国部长级代表组成。第一次世贸组织部长级会议于 1996 年 12 月在新加坡举行。

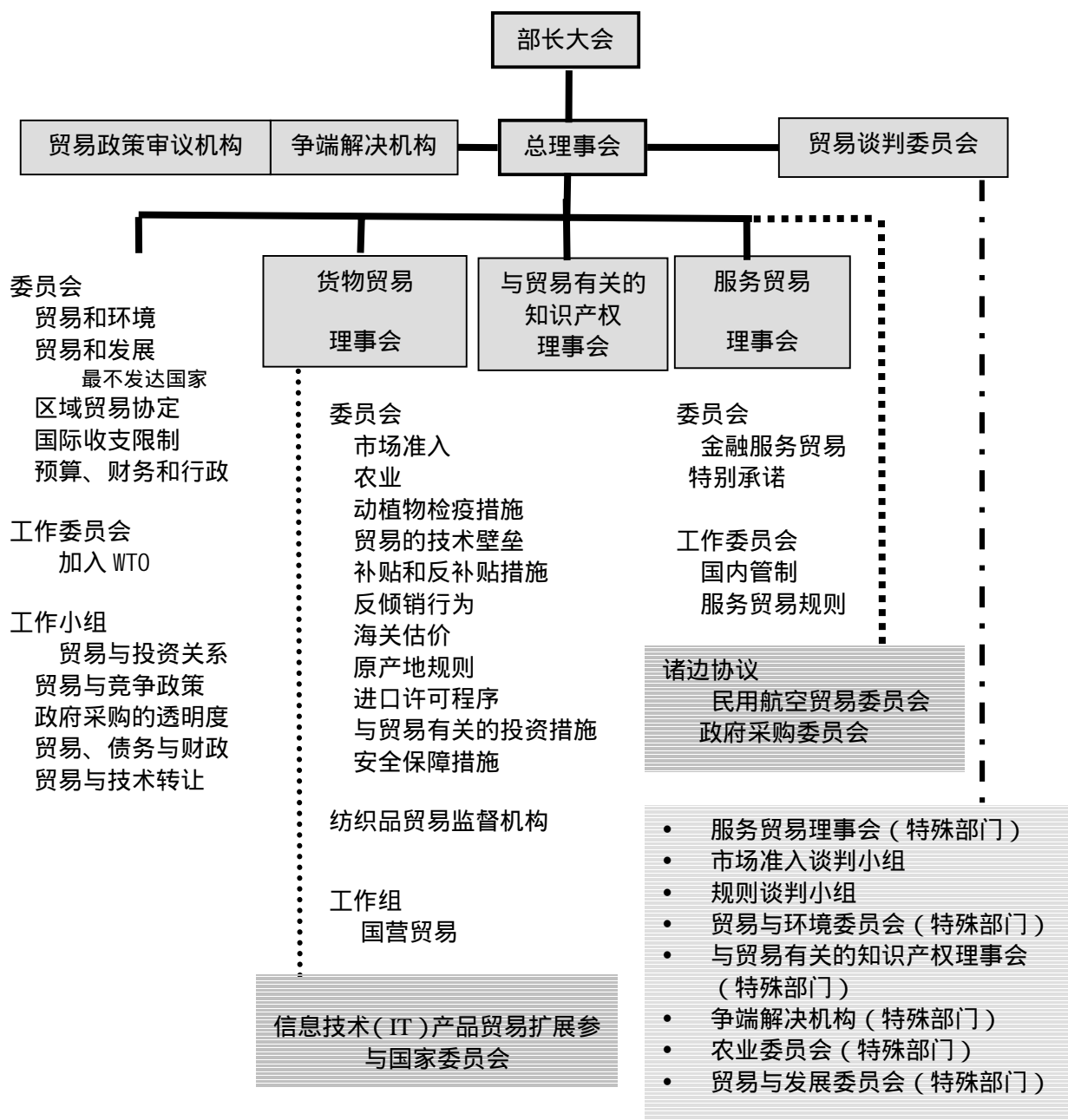
世贸组织的第二层组织是部长会议之下的常务理事会（General Council）。它是该组织的行政机构，负责处理日常事务。理事会由所有成员国的常驻代表组成，其主要功能是：仲裁解决成员国之间的贸易纠纷；监督审查各成员国的贸易政策；向部长会议报告工作并执行部长会议决议。

由各成员国代表组成的货物贸易理事会(Council for Trade in Goods)、服务贸易理事会(Council for Trade in Service)和与贸易相关的知识产权理事会(Council for Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights)，三个专门理事会在常务理事会的指导下进行工作，构成世贸组织的第三层机构。

世贸组织的最后一层机构是由三个专门理事会根据需要建立起来的委员会和工作小组。目前，在货物贸易理事会下设有市场准入、农业、动植物检疫措施、贸易的技术壁垒、补贴和反补贴措施、反倾销行为、海关估价、原产地规则、进口许可程序、与贸易有关的投资措施和安全保障措施等 11 个委员会，纺织品贸易监督机构和关于国营贸易的工作组。在服务贸易理事会下设有金融服务贸易和处理特别承诺事务的两个委员会和有关国内管制和服务贸易规则的两个工作小组。

另外，世贸组织还设有由总干事领导的秘书处。总干事由部长级会议任命，并确定其权利和义务，任期等。图 11 - 1 详细介绍了世贸组织的组织机构。

**图 11—1 WTO 组织结构图**



资料来源：WTO 官方网站，网址 [www.wto.org](http://www.wto.org)，Organization Chart，2002 年 9 月

### 3. 加入、退出和决策机制

世界贸易组织的成员国根据加入的方式不同分为两类：创始会员国和非创始会员国。

截至 1997 年 3 月，所有符合创始会员条件的缔约方都成为了世贸组织的创始会员国。在此之后的成员都是以加入的方式进入世贸组织的。

加入世贸组织的程序可分为四个阶段：

第一阶段：申请与受理。申请加入的国家或地区向世贸组织总干事递交正式信函以表明其加入世贸组织的愿望。世界贸易组织秘书处负责将申请函发送给全体成员，并把审议加入申请列入总理事会会议议程。总理事会审议加入申请并设立相应的工作组。

第二阶段：审议和双边谈判。主要工作是审议申请加入方的外贸制度和进行与成员国之间的双边市场准入谈判，这是加入程序中的重点阶段。在此阶段，申请加入国要向工作组提交外贸制度备忘录、现行关税税则及相关的法律和法规，接受工作组的审议，并且要对工作组要求其进一步说明和澄清的关于其外贸制度的运作情况的问题作出书面答复。在审议工作的后期，申请加入方要同提出双边市场准入谈判要求的所有成员国进行双边货物贸易和服务贸易的市场准入谈判。一般情况下，谈判双方需要在申请加入方加入前达成双边市场准入协议。

第三阶段：多边谈判和起草入世文件。在双边谈判的后期，多边谈判开始，工作组着手起草“加入协定书”（申请加入方与工作组成员议定的加入条件，并附有货物贸易和服务贸易减让表）和“工作组报告书”（工作组讨论情况总结）。在工作组举行的最后一次正式会议上，工作组成员协商一致通过上述文件，达成关于同意申请加入方加入世贸组织的决定并提交部长级会议审议。

第四阶段：表决和生效。世贸组织部长级会议对加入议定书、工作组报告书和决定草案进行表决，经三分之二的多数同意即被通过。表决通过后，申请加入方要以签署或其他方式向世贸组织表示接受加入议定书。在世贸组织接到申请加入方表示接受文件之日起第 30 天，有关文件开始生效，申请加入方正式成为世贸组织的成员。

任何成员都有权退出世贸组织。在世贸组织干事收到书面通知之日的 6 个月期满后，退出开始生效。退出同时适用于《建立世界贸易组织协定》和其他多边贸易协定。

世贸组织的决策机制沿用关税与贸易总协定的惯例，主要遵循“协商一致”原则，在无法协商一致时通过投票表决决定。1995 年 11 月，世贸组织总理事会对有关决策规则做出重要说明，强调在讨论有关义务豁免或加入请求时，总理事会应寻求以协商一致达成协议，在无法协商一致的情况下进行投票表决。

所谓“协商一致”是指，所有缔约方对一项提议或拟提议都表示支持，或者没有缔约方反对。无法达成“协商一致”的提议提交部长级会议或总理事会进行投票表决，总体原则是，每一成员拥有一票，根据议题的不同，分别以三分之二、四分之三多数或全体通过作出决定，除非《建立世界贸易组织协定》或有关多边贸易协定另有规定。一般而言，进行投票表决的主要议题包括对《建立世界贸易组织协定》和多边贸易协定条款的解释和修正问题以及成员国的义务豁免问题。

## 资料

## 世贸组织大事记

1995 年

1 月 31 日，世贸组织举行成立大会。会议商定由新加坡主办该组织第一届部长级会议，同时还确认了由 10 个成员的纺织品贸易监督委员会的组成情况。尽管中国尚未加入世贸组织，但同意让中国年内在该委员会占一席之地。委员们一致决定，中国和巴基斯坦可以在纺织品贸易监督委员会轮流占一个席位，以使在每年 2500 亿美元的纺织品贸易的进出口国之间达到平衡。纺织品贸易监督委员会负责监督在 10 年内分阶段取消世界纺织品进出口限额，并逐步停止实行多种纤维协定。根据这项决定，如果中国到 1995 年 12 月 31 日仍未能加入世贸组织，其在委员会的席位将被世贸组织的另一个成员国取代直到中国加入世界贸易组织

为止。

11月29日，世贸组织成立了7人仲裁机构上诉法庭。该机构负责对世贸组织成员国之间发生的分歧进行仲裁，其中的三个成员国听取并裁决任何一个由世贸组织的争议仲裁小组提交的案件，并有权维持、修改或取消仲裁小组的原判。上诉法庭的裁决具有法律约束力，任何不接受它通过的最后裁决的国家都将受到贸易制裁。

1996年

4月16日，世界贸易组织总理事会在日内瓦召开。

4月30日，历时约两年的世界贸易组织基础电信谈判未能按期达成协议，谈判各方决定将达成协议的期限推迟到1997年2月15日。

10月4日，世贸组织宣布一项裁决，裁定日本的烈酒税法对进口的外国烈酒构成了歧视，违反了多边贸易的有关规则，要求日本修改这一税法。

11月20日，世贸组织决定成立一个仲裁小组，以便在不超过7个月的时间之内裁决关于美国制裁古巴的赫尔姆斯-伯顿法是否违反世贸组织有关规定的问题。

12月5日，经世贸组织政府采购协议签署成员的一致同意，香港成为该协议的成员。

12月9日—12月13日，世贸组织首届部长会议在新加坡召开。来自世贸组织128个成员和30个观察员的2300多名代表出席了本届会议。会议期间，与会部长分析了世贸组织成立两年来国际贸易的发展情况，承诺继续推行贸易自由化，以促进所有成员的发展与就业，稳定和繁荣。会议最后通过了《新加坡部长宣言》。

1997年

2月15日，世贸组织就全球电信自由化达成协议，68个国家在协议上签了字。

2月20日，世贸组织总干事鲁杰罗任命了赫尔姆斯-伯顿法仲裁小组的三名成员，要求该小组在6个月内就美国这一针对古巴的贸易制裁法律是否违反多边贸易规则提出意见。

1998年

5月18日-20日，第二次部长级会议在日内瓦举行。为庆祝关贸总协定生效50周年，世贸组织于19日举行纪念活动。来自世贸组织132个成员和31个申请加入世贸组织的国家和地区的代表出席了会议并参加庆祝活动。中国外经贸部副部长龙永图以观察员身份出席了会议。会议主要讨论三个方面的问题：已达成的协议执行情况；既定日程及今后可能开始的谈判内容；第三次部长级会议举行的日期和地点。

1999年

1月12日，世贸组织解决争端机构在日内瓦举行特别会议，同意成立专家小组审议欧盟新的香蕉进口政策，并将在90天内做出裁决，以解决美欧间的贸易摩擦。

3月2日，根据欧洲联盟的要求，世贸组织解决争端机构同意成立一个专门小组，对美国国内贸易法中的“301条款”的合法性进行审议和仲裁。

7月22日，世贸组织同意1999年9月1日起任命新西兰人麦克·穆尔为新一任总干事，任期三年。总理事会还决定三年后即2002年总干事由泰国人巴尼巴滴·索帕猜担任。

11月30日，第三次部长级会议在西雅图举行，国际货币基金总裁康德苏、世行行长沃尔芬森和WTO总干事穆尔会议上做了联合声明。声明中强调在过去两年中很多成员国都遇到了经济方面的困难。其间，多边贸易体系成为了世界经济稳定和发展的基石。多边贸易体系规则是国际经济政策合作框架的重要组成部分。

2000年



2月7日，世贸总理事会对进一步开放服务和农业的谈判组织工作达成共识，服务贸易谈判于2月的第四周进行；农业委员会于3月20日开始的那一周组织类似的特别会议。

11月13日，信息技术产品委员会批准了一项关于高科技产品的非关税壁垒的工作方案。该方案分三步在一年内实施。高科技产品委员会曾经对取消信息技术产品的关税达成一项协议。

12月15日，总理事会通过了一项关于执行问题的决议。该执行问题最早由发展中国家提出来。世贸总干事默尔在他的报告中要求增强发展中国家在制定国际标准中的作用。

#### 2001年

5月30日，由世贸组织、世界卫生组织、挪威外交部长和全球卫生委员会组成的工作组对药品定价和援助发表了一份报告。工作组成员一致同意在药品的专利体系仍然发挥重要作用的情况下，定价问题变得很重要。成员们还呼吁加强对不发达国家的医疗援助。

7月27日，欧盟及其他八个WTO成员国上书争端解决委员会要求成立专门委员会审查美国新的《关于持续倾销补贴的补偿法》，他们认为此法案违反了WTO的规则。美国的这项新法规，也被称为《比尔德修正案》，会于当年10月生效，根据该法规，美国政府将把征收反倾销和反补贴税得来的收益给予受到相应倾销或补贴行为损害的美国企业。

11月9日到11月14日，世贸组织第四次部长会议在卡塔尔首都多哈举行，会议达成协议，决定启动新一轮多边贸易谈判。

11月10日，世贸组织第四次部长级会议一致通过中国加入WTO的决议。WTO接到中国人民代表大会批准的通知30天后即12月11日，中国正式成为WTO第143个成员国。

#### 2002年

1月2日，中国台湾作为独立关税区成为WTO第144个成员

6月3日到7月3日，应欧盟、中国、日本、韩国、瑞士、挪威和新西兰7国的先后要求，争端解决委员会成立专门小组审查美国实施钢铁进口保障措施的情况。

12月18日WTO工作小组决定加快俄罗斯的入世进程。

资料来源：世贸组织官方网站<http://www.wto.org>

阿里巴巴WTO专题 <http://www.alibaba.com/>；

---

## 二、世贸组织对世界经济的影响

世界贸易组织产生的时间虽然很短，只有短短数年，但是它在世界贸易和国际经济中已经发挥了巨大的作用。WTO继承和发展了关贸总协定的基本原则，成员国涵盖了世界上主要的经济体，中国加入WTO之后，可以说全球的大部分经济实体都已处于这一多边贸易体制之内。因此，WTO对世界贸易和世界经济的影响力是任何国家都无法忽视的。可以预见，随着经济一体化程度的不断加深，WTO将在世界经济的发展中发挥更大的积极作用。

WTO对世界经济的贡献首先在于它提供了一个统一的规则，使不同体制、不同国家的企业能够在共同的规则之下进行竞争。经济全球化发展的一个必然要求是各国经济体制和制度的趋同，从而为经济体的全球化行动提供适宜的制度环境。由于制度的差异很容易在各国之间造成贸易摩擦，使企业的全球化扩展受到阻碍。世界贸易组织的规则是各成员国协商的结

果，因此在共同的规则下进行贸易和经济活动，可以减小摩擦，有利于世界经济的发展。

其次，世界贸易组织的争端解决机制也在一定程度避免了许多“贸易战”，减少了贸易纠纷给各方带来的损失。世界贸易组织成立之后，大量的贸易争端的顺利解决体现了贸易争端解决机制的效力，促进了世界贸易的发展，避免了各国使用自己的标准强加于贸易伙伴，减少了贸易摩擦。例如欧美的香蕉贸易，以及金枪鱼事件的解决都避免了贸易战的发生。

第三，有利于资源在世界范围内进行重新配置，从而提高全球的经济福利。生产的全球化可以使企业在全世界范围内组织生产，寻求最低的生产成本，从而提高了资源的使用效率，带来经济发展和收入水平的提高。根据世界贸易组织估算，由 1994 年乌拉圭回合的影响所带来的世界收入的增加在 1090 亿到 5110 亿美元之间。从另一方面来说，市场规模的扩大给消费者提供了更大的选择范围，可以让消费者享受到更多样化的产品与服务，同时关税水平和产品成本的降低也降低了生活成本，增进了消费者的福利。

第四，WTO 成员国政府的政策受到了限制。成员国履行 WTO 协定的责任和义务，政府在制定国内经济政策时不能违背 WTO 协定。这种限制是有益于国际贸易和投资的，它减小了政府政策的变动带来的风险。同时，这种限制也会使得各国企业面对的政策环境会逐步相近，竞争会变得更加公平。

总之，从某种意义上说，世贸组织的建立，为世界经济的全球化和稳定发展奠定了制度基础。

## 专栏 发达国家为什么要保护农产品贸易？

发达国家对农产品贸易采取保护政策由来已久。在欧洲，这种保护政策可以追溯到上个世纪：德国最早于 1879 年就对其谷物贸易实行保护，法国是从 1881 年开始。英国则稍晚一些，是在 1932 年以后。在北美洲，美国从 1933 年大萧条后开始对农业进行补贴，加拿大是从二次世界大战以后。在亚洲，日本是最典型的农产品贸易保护国，其贸易壁垒始筑于 1904 年。

农产品贸易始终是国际贸易中的一个重要又难以解决的问题。尽管第二次世界大战以来，在关贸总协定的推动下，工业产品保护程度不断下降，但农产品的保护程度却一直居高不下。无论是关贸总协定还是 WTO，农产品都被作为例外对待。不但发达国家继续实行保护政策，许多新兴的工业化国家，如韩国等也都加入发达国家的行列，对农产品贸易进行保护。

发达国家实行保护的结果不但使本国的农业生产和消费失衡，造成消费者和政府负担加重，对宏观经济状况造成不利影响，还导致 20 世纪 80 年代以来国际贸易摩擦的升级。美国和欧洲国家经常为了农产品贸易发生争执，贸易大战经常一触即发。关税贸易总协定乌拉圭回合的谈判拖得如此之长，各国在农产品贸易问题的分歧是主要原因之一。

### 农产品保护方式和保护程度的衡量

工业化国家农产品贸易保护的模式基本可以分成三种。一种是日本式的，主要是限制进口。韩国、中国台湾也属于这一种。一种是美国式的，包括加拿大，主要是补贴出口。另一种是欧洲共同体/欧盟模式，通过价格支持政策使其从原来的农产品进口国变成出口国。

发达国家的农产品贸易保护究竟到了什么程度？怎样来判断和衡量这种保护政策呢？经济学家最早使用的指标是“名义保护系数”(Nominal Protection Coefficient, 简称 NPC)，用公式表示为：

$$NPC = \frac{\text{农民销售所得价格}}{\text{该农产品的国际市场价格}}$$

如果  $NPC < 1$ ，农民所得低于国际市场价格，表明政府通过价格干预或市场分隔对本国农民直接或变相地征税，没有实行保护政策。如果  $NPC > 1$ ，表明政府通过价格干预或市场分隔保护本国农民，使本国农民能在高于国际市场价格下销售自己的产品。

“名义保护系数”主要反映的是政府通过价格给予农业的保护。而自 20 世纪 80 年代以来，各国农业保护的方法越来越多，并不仅仅通过价格。因此，为了全面地反映农产品名义保护程度，经济学家更广泛地使用“生产者补贴等值”(Producer Subsidy Equivalent, 简称 PSE)，或“生产者补贴等值系数”(PSE Coefficient, 简称 PSEC) 的衡量方法。

与“名义保护系数”相似的“生产者补贴等值系数”可用下列公式表示：

$$PSEC = \frac{\text{生产者所得每单位农产品补贴等值(PSE)} + \text{该产品国际价格}}{\text{该农产品的国际价格}}$$

这里，生产者所得到的每单位农产品补贴等值不仅包括直接和间接的价格补贴（如在 NPC 中所衡量的），还包括直接和间接的收入补贴，以及政府通过其他方面政策给农民的支持。由于政府也对农民征收税赋或费用，因此，一国究竟对其农产品是否采取保护政策则取决于补贴的“净值”。在农产品的销售中，农民通过各种渠道所得到的净补贴总额除以总销售量就是每单位农产品的净补贴。如果单位农产品的净补贴大于零，生产者等值系数就会大于 1，表示该项农产品得到保护。如果单位农产品净补贴小于零，整个比率就会小于 1，说明没有保护。

用“生产者补贴等值系数”衡量发达国家的农产品保护情况，我们不难发现，除了新西兰、澳大利亚和美国等比较接近国际平均水平（=1）以外，大部分工业发达国家的农产品“生产者补贴等值系数”超过 1，其中瑞士、挪威、芬兰和日本等国更高一些。

另外一个非常有意思的现象是，一些国家和地区在工业化以前对农产品贸易采用征税挤压的政策，但一旦经济起飞以后，其农产品贸易政策也转向保护。这一方面，最典型的是韩国和中国台湾。在 20 世纪 50 年代，韩国和台湾都出口农产品，其国内农产品价格均低于国际市场价格，台湾的稻米价格平均低于国际市场价格 30%，六十年代以后，随着经济的高速发展，韩国和台湾的农产品价格迅速上升，政府政策遂作了转变，到了 1982 年，韩国和台湾的稻米价格为国际市场价格的 270%，农产品价格平均高于国际市场 55%。韩国的农产品保护程度更为严重，1987 年用“生产者补贴等值”衡量的保护程度达到 59%，超过欧洲共同体（52%），美国（33%），加拿大（39%），仅次于日本（79%）<sup>98</sup>。

#### 农产品贸易保护的原因

虽然保护主义在国际贸易中并不鲜见，但农产品贸易保护仍然有其特殊性。第一，这种保护主要发生在工业发达国家，很少在发展中国家。而且，当一国经济起飞，实现工业化之后，保护政策也随之而来。显然，农产品贸易保护与一国的水平有关。第二，农产品贸易保护在工业发达国家非常普遍。不像其他行业，有的国家保护，有的国家不保护，而对农产品几乎所有的发达国家都实行保护，只是方式和程度的不同。因此，农产品有与其他产

<sup>98</sup> 见海闻，Hai Wen, Agriculture Trade Protection and Economic Development, Ph.D. Dissertation, University of California, Davis, 1991

品不同的特殊地位。第三，农产品贸易保护很难取消。别的行业贸易自由化问题经过国际多边或双边谈判或多或少都有进展，而农产品自由贸易的谈判至今没有什么结果。

究竟怎样来解释这些特点呢？经济学家从不同的角度对农产品没有保护的原因和特点进行分析，其中包括：

（1）从农产品供给缺乏弹性出发，强调实行保护对稳定市场价格，保护生产者收益的作用。

（2）从政治观点出发，认为发达国家的农民在其政治制度中的重要地位，由于西方国家政治选举制度按区域划分的做法给了农民相对大的政治权利，因此，政治家为了当选，都不得不照顾农民的利益。

（3）从组织行为出发，认为工业化以后的农业变成了“少数派”。“少数派”一般容易组织起来进行卓有成效的游说活动，而受农业贸易保护政策伤害的则是“多数”的消费者。多数派虽然也想维护自己的利益，但由于每个人的利益“份额”很小，“搭便车”的思想严重，而且人多也不易组织，自然没有效率。因此，农产品贸易保护被认为是“少数派”有效游说的结果。

不过，既然农产品贸易保护与一国经济发展水平有关，对其主要原因的分析，还应从经济增长（即工业化）对农产品生产和贸易的影响以及农业本身性质着手。

首先，应该认识到工业化经济发展对农业生产贸易的影响。一般来说，工业生产多是资本密集型的，而农业生产，尤其是经济起飞前的农业生产多是劳动密集型的。工业化过程中的资本增长和技术发展使得工业生产的机会成本下降，而农业变化不大，其机会成本也就相对上升，贸易中的比较优势也就随着工业劳动生产率的提高而逐渐丧失。而且，工业增长越快，农业的比较优势丧失得也越快。这是一国经济发达后开始保护农产品的基本原因。

但光有这一点还不够，因为在经济发展过程中丧失比较优势的行业很多，并非只有农业。根据贸易理论，当一个行业不再具有比较优势，就应该让其减少生产增加进口，将资源转移到其他行业去。一个失去比较优势的行业的衰落是有利于资源的有效利用的。可是为什么偏偏在农业失去比较优势后，大多数政府采取保护措施不令其衰落呢？这里的根本原因是土地的不可转移性。不像资本和劳动力，绝大多数土地除了生产农产品外别无他用，而当农民的收入主要来自农业时，对农产品的保护就直接关系到农民的生存问题。作为政府，无论从土地资源的利用还是对农民的生存关心，无论是经济上还是从政治上都不得不对农业采取一定的保护措施。

另外，对本国农产品进行保护还有一个条件问题。一般来说，只有实现工业化以后，农业在一国经济中比重和农民在全国人口中的百分比下降到比较小的时候，一国才有对农产品的保护的能力。

发达国家的农产品贸易保护，虽然有其内在的、不可避免的原因，但毕竟扭曲了价格，阻碍了资源的最佳利用，政府负担也日益沉重。这种保护政策是消极的，从长期来看，也是行不通的。解决农产品保护问题，一方面需要增加对农业的投资，使农产品变成资本密集型和技术密集型商品，随着资本增长而不断提高农产品的劳动生产率；另一方面要采取措施让农民逐渐从土地上转移出来，减少农民数量提高农民的人均土地拥有量，和提高农民的多种经营能力让农民的收入不再主要依靠土地的收入。否则，取消农产品贸易保护难有实质性进展。

参考资料：海闻，《农产品贸易保护与经济发展》，Hai Wen, Agriculture Trade Protection and Economic Development, Ph.D. Dissertation, University of California, Davis, 1991

## 关键术语

经济全球化      贸易自由化      多边贸易谈判      多边协议  
诸边协定      双边协议      乌拉圭回合      关税与贸易总协定      服务贸易总协定  
与贸易有关的知识产权协定      世界贸易组织  
最惠国待遇      国民待遇

## 本章小结

- 1、经济全球化的含义是消费全球化、生产全球化和经济体制的一体化。经济全球化是世界经济发展和国际分工深化的必然结果。
- 2、关税与贸易总协定（GATT）的主要职能是通过多边谈判，推动世界贸易的发展。从 1947 年创立以来，关贸总协定主持了八个“回合”的降低关税和非关税贸易壁垒的谈判，加速了国际贸易自由化的进程。
- 3、世界贸易组织（WTO）继承了关贸总协定的“通过降低贸易壁垒，取消歧视性的贸易行为来提高各缔约国的生活水平”的宗旨并增加了扩大服务的生产和贸易以及可持续发展的目标等内容。
- 4、世贸组织的主要目标是推动世界贸易的自由化，其基本原则包括非歧视、自由贸易和公平竞争原则，其最重要的多边总协议包括《关税与贸易总协定》、《服务贸易总协定》和《与贸易有关的知识产权协定》。
- 5、世贸组织对世界经济的主要贡献在于它为不同体制、不同国家的企业之间的公平竞争提供了共同的规则，为世界经济的一体化和稳定发展奠定了制度基础。

## 思考与习题：

- 1、有人认为“全球化是美国经济称霸世界的结果”，请对此观点进行评论。
- 2、发展中国家有许多人反对经济全球化，认为全球化会扩大全球贫富差距。与此同时，发达国家也有很多人反对全球化（如在西雅图等地举行的规模盛大的示威游行），他们认为全球化会降低发达国家人民的生活水平。如何分析这种现象？
- 3、针对 WTO 的六大功能分别举出一、二个实例加以说明。
- 4、《关税总协定》通过八轮谈判成功地降低了各成员国货物贸易中地关税和非关税壁垒，为什么还要成立“世界贸易组织”？

5、请具体分析发达国家实行农产品保护的原因并讨论为什么在关贸总协定中农产品作为特殊情况处理。

6、什么是最惠国待遇？它在中美贸易关系中为什么这么重要？

### 参考文献

- 海 闻，《经济全球化与中国的选择》，《现代商业银行》，2000 年 1 月
- 马晓野、尹利群等，《关税与贸易总协定资料汇典》，社会科学文献出版社，1992 年
- 汪尧田，周汉民主编，《世界贸易组织总论》，上海远东出版社，1995 年
- 伯纳德·霍克曼，迈克尔·考斯泰基，《世界贸易体制的政治经济学 - 从关贸总协定到世界贸易组织》，刘平、洪晓东、许明德等译，法律出版社，1999 年版。
- 石广生主编，《中国加入世界贸易组织知识读本（一）：世界贸易组织基本知识》，人民出版社，2001 年 11 月。
- 石广生主编，《中国加入世界贸易组织知识读本（二）：乌拉圭回合多边贸易谈判结果 - 法律文件》，人民出版社，2002 年 1 月。
- 张向晨，《发展中国家与 WTO 的政治经济关系》，法律出版社，2002 年 6 月
- 联合国贸易和发展会议，《2002 年贸易和发展报告：世界贸易中的发展中国家》，联合国，2002 年
- Bagwell, Kyle and Robert W. Staiger, *The Economics of the World Trading System*, The MIT Press, 2002
- Finger, Michael J., *The Doha Agenda and Development: A View from the Uruguay Round*, Asian Development Bank, 2002;
- Jackson, John, *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*, The MIT Press, 1989
- Schott, Jeffrey J., *The Uruguay Round: An Assessment*, Institute for International Economics, 1994

## 第十二章 区域性自由贸易与经济合作

最近几十年来，区域间的经贸合作发展很快，成为国际经济领域里十分突出的现象。区域性自由贸易与经济合作的出现改变了世界经济中原有的国与国之间实行自由贸易或保护贸易的状况，成为两种贸易政策合流的新形式：集团内部贸易更加自由，在集团之外则形成一定的贸易壁垒。在这一章中，我们将介绍和分析区域自由贸易与经济合作以及经济全球化中的一些重要问题。

### 第一节 区域经济合作理论

#### 一、区域经济合作的类型

区域性自由贸易与经济合作包括不同类型和不同程度的。有的仅在商品贸易方面，有的则扩大到服务贸易，要素流动，甚至货币体系和经济政策等方面的协调和合作。最初级的合作层次是定期或不定期的多边协商，最高的合作程度可以达到经济上的一体化。区域性的合作通常是一种比关贸总协定和 WTO 所规定的开放程度更高的贸易与经济的自由化。因此，这种区域性自由贸易区又被称为“特惠贸易协定”。

在对区域性自由贸易与经济合作的影响进行分析之前，我们有必要先将各种合作类型定义一下。表 12 - 1 介绍了四种类型的区域性经济合作方式及其主要特征。

**自由贸易区** 自由贸易区是一种区域内的自由贸易。在自由贸易区内的各成员国通过协商签订协议，取消相互之间的贸易壁垒，各成员国制造的商品可以在区内自由流通，相互间没有关税、配额等保护措施。各成员国对区外国家仍然维持贸易壁垒，但保护政策不求一致，由成员国自行订立。由于各国对外贸易政策不一致，自由贸易区内各成员国之间的海关也不能撤消，以防止区外国家的商品通过贸易壁垒低的成员国流向壁垒高的国家，从而使壁垒高的国家的政策失效。这类自由贸易区包括 1960 年成立的欧洲自由贸易区（欧盟的初级形式），1966 年成立的拉丁美洲自由贸易协会和 1994 年建立的北美自由贸易区等（NAFTA）。

**关税同盟** 关税同盟比自由贸易区更进一步，在关税同盟内部，各成员不仅取消相互间的贸易障碍，还取消了对对外贸易政策的差别，建立起对同盟外国家的共同的关税壁垒。由于各成员国对外贸易政策的一致，各成员国之间不设海关。关税同盟典型代表是欧洲共同体。虽然 1992 年底开始实行一体化的欧洲已远远超过一般的贸易集团，但其贸易政策仍然是对内自由、对外壁垒，因此，从对贸易的影响来说，与关税同盟相似。

无论是自由贸易区还是关税同盟，都在某种程度上消除了一些贸易壁垒，在一定的范围实现了较自由的贸易，从而更有效利用了资源，提高了整个社会的经济效益。

**共同市场** 在共同市场内，除了有一个关税同盟之外，各成员国还允许生产要素在它们之间完全自由流动（劳动及资本的流动）。

**经济同盟** 在这种同盟内，各成员国统一所有经济政策，包括货币、财政、福利政策，以及有关贸易及生产要素流动的政策。

表 12-1 区域性经济合作的类型

	成员国之间的 自由贸易	共同对外关税	生产要素的 自由流动	各种经济政策 (财政、货币等) 的协调
自由贸易区	√			
关税同盟	√	√		
共同市场	√	√	√	
经济同盟	√	√	√	√

注：如果不仅是由各自政府使这些政策协调一致，而是由对所有成员国有约束力的统一的组织实际决定这些政策，则该集团相当于具备了完全的经济国家地位。有些作者称其为“完全的经济一体化”。

## 二、 区域内自由贸易的经济分析

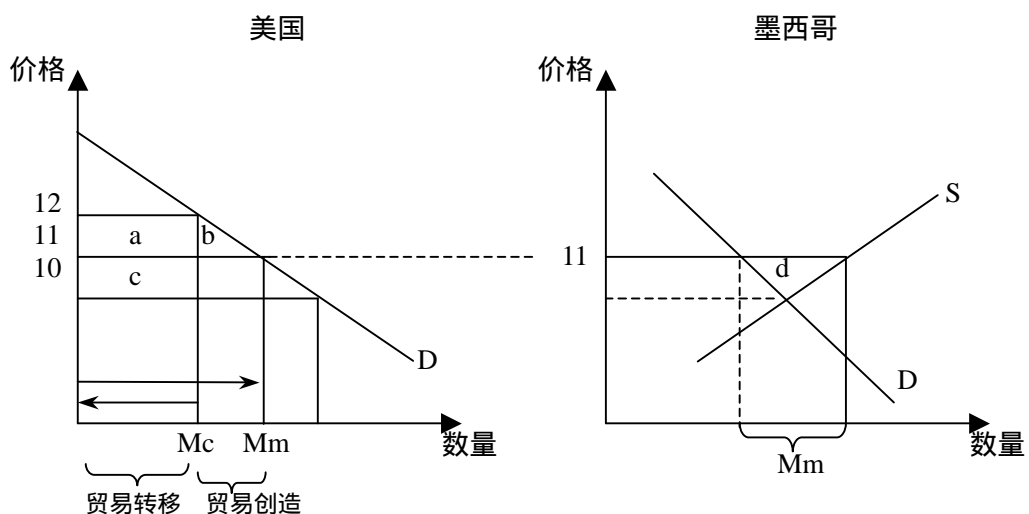
在介绍完区域性自由贸易集团的基本类型后，我们来重点分析它对其成员国和非成员国经济的影响，进而来确定从区域性的自由贸易对世界经济的影响。

### 1. 贸易创造和贸易转移

首先，我们通过一个具体的事例来了解一下什么是贸易创造和贸易转移，因为区域性自由贸易区的建立往往会伴随着贸易创造和贸易转移两个结果。

在图 12-1 中，我们假设有三个国家：美国、墨西哥和中国，其中美国是运动鞋的纯进口国，中国及墨西哥都生产并出口运动鞋。中国运动鞋的出口价格假设为 10 美元，墨西哥的价格为 11 美元，假设美国对运动鞋都课征 2 元的进口税，中国运动鞋在美国市场价格为 12 美元，墨西哥鞋则卖 13 美元。在美国与墨西哥签订自由贸易协定以前，美国当然从中国进口，进口量为  $M_c$ ，在国内市场售价 12 美元政府关税收入为  $2 \times M_c$ ，即  $a + c$  部分。

图 12-1 贸易创造和贸易转移





美国和墨西哥之间实行自由贸易之后，取消了所有从墨西哥进口商品的关税，但仍保持着对其他国家的贸易壁垒。在不需缴纳关税的情况下，从墨西哥进口运动鞋售价只 11 美元，而中国运动鞋仍要支付关税，其市场售价仍要 12 美元。在这种情况下，人们当然购买墨西哥鞋而不买中国鞋。其结果，美国不再从中国而转从墨西哥进口运动鞋，由于墨西哥鞋便宜（只 ¥ 11），增加了美国消费者对运动鞋的需求量，进口量也就从  $M_c$  增加到  $M_m$ 。

可见，建立自由贸易集团之后，美国的进口有两个方面的变化：一是改变了进口来源，从原来的中国变成了墨西哥，即从非贸易集团成员国转向了成员国，这一变化被称为“贸易转移”（Trade Diversion）。第二个变化是增加了总进口量。由于不加关税的墨西哥运动鞋比加关税后的中国运动鞋便宜，美国从墨西哥的总进口量要比原来从中国进口的多，这种由于取消对成员国关税而增加的进口量被称为“贸易创造”（Trade Creation）。任何区域性或集团性的自由贸易都只是在有限范围内降低贸易壁垒，因此，都具有“贸易创造”和“贸易转移”的双重结果。

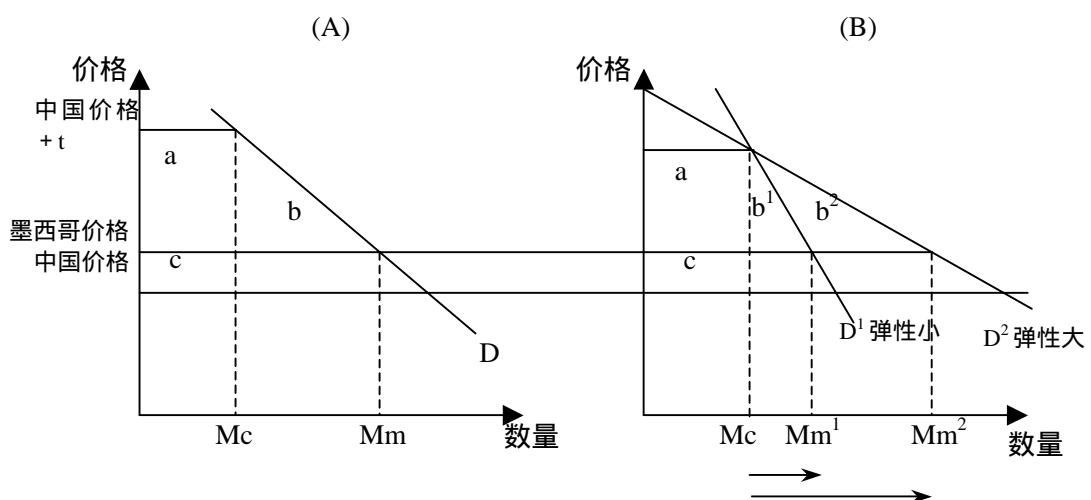
## 2. 区域内自由贸易所产生的利益变动

美国和墨西哥进行自由贸易后，受益的首先是墨西哥，即贸易集团中的出口成员国，由于免除关税，成员国比非成员国具有更强的竞争力，从而增加出口获利，净收益部分由面积  $d$  表示。

作为进口成员国的美国，其利益变动由两方面组成：一部分是因为商品价格降低，进口增加，消费者剩余的增加；另一部分变动是取消了对成员国的关税而使政府失去了关税收入。消费者的所得利益用变动的消费者剩余部分来表示，即面积  $a + b$ ，政府关税收入减少部分用  $a + c$  表示，社会福利究竟是增加还是减少则由  $b$  和  $c$  的大小决定：如果  $b > c$ ，美国有净收益；如果  $b < c$ ，则有净损失。

一般情况下，(1)如果墨西哥与中国在自由贸易下的出口价格越接近（即  $c$  的高度越低），或与加税后中国运动鞋价格差距越大（即  $b$  的高度越高），“贸易转移”的损失越小， $c$  部分就相对小和  $b$  部分会相对大。美国净收益的可能性比较大（见图 12-2(A)）。(2)如果美国对运动鞋需求的价格弹性越高，由于价格下降而产生的“贸易创造”越多， $b$  的面积也越大（见图 12-2(B)），美国也就越有可能获得净收益。

图 12-2 影响贸易创造的因素



另外，作为自由贸易集团的成员国，美国输往墨西哥的商品也获得免税，美国还可以从

增加出口方面获得净收益。因此，总的说来，贸易集团的成员国有可能从区域性的自由贸易中获利。

对于非成员国中国来说，由于美墨自由贸易协定的签订，中国运动鞋受到价格歧视被墨西哥鞋挤出美国市场，其结果当然是净利益损失。对整个世界来说，有比较优势的中国不得不减少运动鞋的生产和出口，本来没有比较优势的墨西哥则开始生产和出口更多的运动鞋。这从全球资源利用的角度看，不能不说是一种效益的降低。

## 第二节 区域性自由贸易和经济合作的发展

人们普遍认为区域间的经贸合作有利于促进贸易自由化，有利于促进多边贸易体制，会给成员国和全球经济带来新的动力。因此，以推动全球贸易自由化为目的的 GATT 和 WTO 在原则上支持区域间经济合作的发展。“关贸总协定”第 24 条第 4、5 款规定：“通过自愿签定协议发展各国只的经济一体化对扩大贸易的自由化是有好处的”，“本协议规定，不能阻止缔约各方在其领土之间建立关税同盟和自由贸易区”。世界贸易组织基本原则的第一条是非歧视原则，包括最惠国待遇原则和国民待遇原则。最惠国待遇要求一成员方将在货物贸易、服务贸易和知识产权领域给予任何其他国家（无论是否世贸组织成员）的优惠待遇，立即和无条件的给予其他各方，但这一原则对以关税同盟和自由贸易区等形式出现的区域经济安排则属例外。在这些区域内部实行的是一种比最惠国待遇还要优惠的“优惠制”，区域外的世贸成员则无权享受。

### 一、欧洲经济的一体化

战后以来，尤其是 80 年代末期和进入 90 年代以来，世界经济和贸易中一件不可忽视的大事就是欧洲经济的一体化。从 1993 年 1 月 1 日开始，欧洲共同体开始实行单一市场。当时的十二个成员国拆除了相互之间的边界，取消了海关，实行商品、服务、资本和劳动力的全部或部分自由流通。在长达 40 年的缓慢发展和将近 17 年的具体努力后，欧洲统一大市场终于启动运转。这是欧洲历史上，也是国际经济贸易发展史上的一个里程碑。

欧洲共同体（European Community，简称 EC）的建立也吸引了其它欧洲国家。1995 年，奥地利、芬兰和瑞典也成为欧洲共同体成员国；还有许多东欧国家也都在积极申请加入。目前，欧洲共同体共有 15 个国家，拥有 3 亿 7 千 5 百万人口（2000 年），320 多万平方公里的领土，而且是世界最发达的地区之一，人均国民生产总值已逾 2 万美元（2000 年），贸易额约占世界的 40%（2000 年）。作为一个集团，欧洲共同体是世界上最大的出口者和进口者。因此，欧洲统一市场的建立与发展对现有国际经济贸易的格局，包括对中国与欧洲国家的贸易，会产生不可忽视的影响。

#### 1. 欧盟的产生和发展过程

欧洲统一市场的建立并非一夜之举，而是经过了漫长的过程和曲折的经历。统一市场既不是最初的设想，也不是最终的目标，它只是欧洲最终联合的一个重要的环节。欧洲共同体最终目标不仅仅是经济上的联合，它是要建立一个在经济、政治、军事和外交上完全一致的统一体。

欧洲共同体的产生和发展过程可以追溯到 1952 年开始的西欧煤钢联营，但真正提出建立欧洲经济共同体则是从 1957 年西欧六国的《罗马条约》开始。欧洲共同体的发展就其目标来说，可分为三个阶段。

### 第一阶段（1958 年 -- 1968 年）：建立关税同盟阶段

欧洲共同体正式成立于 1958 年，最初由法国、联邦德国、意大利、比利时、卢森堡和荷兰六国组成。共同体建立的最初动机是加强欧洲大陆各国的经济合作。这不仅是为了在战后重建欧洲经济，也为了减少再次在欧洲发生世界大战悲剧的可能性。另外，共同对付来自苏联集团的军事威胁也是原因之一。

根据六国 1957 年 3 月签订的《罗马条约》，共同体内部实行自由贸易，取消相互间的进出口关税和数量限制，撤消相互间贸易壁垒，对外则实行一致的贸易政策，在 1957 年各国的平均关税的基础上，建立共同的对外贸易壁垒。因此，《罗马条约》的目标是建立一个关税同盟。这一目标虽然从一开始就提出了，但真正实现则是在 1968 年以后。在第一阶段的 10 年中，欧洲共同体成员国的主要任务是朝这一关税同盟的目标努力。

### 第二阶段（1968 年 -- 1992 年）：实现关税同盟和建立统一市场阶段

到 1968 年 7 月，欧洲共同体成功地取消了内部的关税和限量壁垒以及建立起农业产品的共同价格，在对外贸易上实行共同的关税政策，变成了名副其实的“关税同盟”。

在关税同盟的建立过程和建立后的一段时间内，内部贸易的自由化推动了欧洲共同体里各国的经济发展。从 1961 年到 1970 年的 10 年中，作为一个集团，欧洲共同体国民生产总值的年平均增长率为 4%（仍高于美国同期的 2.5%）。这无疑是给各成员的经济合作一种鼓舞，因此，当 70 年代欧洲经济陷入困境时，欧洲共同体决定扩大各国间的经济合作。

1985 年 6 月，欧洲共同体的行政机构，欧洲议会，发表了一份包括 300 项建议的“白皮书”，提出了进一步取消内部障碍，建立包括商品，服务，资本，劳动力完全流动的统一市场的具体建议。在 1986 年到 1987 年两年中，共同体各成员国的政府先后讨论，修改并批准了反映这一“白皮书”基本内容的“单一欧洲法”（Single European Act）。于 1987 年 7 月 1 日正式生效的“单一欧洲法”的基本目标是在 1992 年底建立统一的欧洲市场，具体内容

- 包括：
- (1) 取消所有的有形障碍。包括开放边界，取消海关，设立统一身份证，以便成员国人民自由往来，自由居住和自由选择工作；
- (2) 取消各种技术障碍。建立统一的欧洲技术标准，以便于商品的自由流动；
- (3) 取消各种财政税收上的差别。实行统一的商品税收政策，消除商品生产和销售成本上的差别，以保护商品公平竞争；
- (4) 取消商业投资法律方面的不同。建立统一的商业法规，以便资本的自由流动。

在这一阶段里，欧洲共同体不断扩大，增加了 6 个新的成员国：英国，爱尔兰，丹麦（均于 1973 年加入），希腊（1981 年加入），西班牙和葡萄牙（1986 年加入）。

### 第三阶段（1993 年 -- ）：实行统一市场和建立经济政治共同体阶段

1993 年 1 月 1 日，拥有 12 个成员国的欧洲共同体拆除内部边界，取消海关，进入了单一市场，实现了“单一欧洲法”提出的目标。这是欧洲统一过程中的一个重要阶段的完成，也是一个新的阶段的开始。

为了继续推动欧洲的联合，12 个成员国的首脑曾于 1991 年 12 月在荷兰小城马斯特里赫特举行了会议，提出了实现真正的全面的欧洲统一的新目标。这次会议所通过的《马斯特里赫特条约》（简称“马约”）的宗旨是，通过 12 国全体人民的努力，将欧洲共同体缔造成一个政治经济一体化的联盟。自 1993 年 1 月 1 日起，其名称也从原来的“欧洲经济共同体（European Economic Community）”改为“欧洲共同体”。

“马约”提出的一些重要新目标包括：

- (1) 建立单一的金融货币体系。具体步骤包括：1994 年 1 月 1 日前成立欧洲货币协会，作为欧洲中央银行的前身；最迟到 1999 年建立中央银行，发行单一的欧洲共同体货币。
- (2) 组成统一的政治联盟。包括统一的外交和安全政策，到 1996 年根据政治合作情况。

考虑建立共同的防卫政策和武装力量。

(3) 实现共同体内的政治一体化。取消共同体内不同国籍公民政治权利上的区别，共同体公民在任何成员国内居住都有在当地的选举和被选举权。扩大欧洲议会的权力，并将决策方式由现在的“一致决定”改成“多数决定”。

1993 年 9 月，欧洲联盟（Europe Union，简称 EU）条约正式生效。“欧洲共同体”改为“欧盟”。

1999 年 1 月 1 日，欧元正式诞生，奥地利、比利时、芬兰、法国、德国、爱尔兰、意大利、卢森堡、挪威、葡萄牙、西班牙将欧元作为他们的官方货币。2001 年希腊加入欧元区。

2002 年 1 月 1 日，欧元正式流通。至此，除英国等 3 国外，欧洲实现了货币统一。

## 资料

### 西欧战后贸易经济一体化大事年表

1947 年	欧洲战后经济复苏的马歇尔计划（Marshall Plan）出台
1948 年	建立欧洲经济合作组织（OEEC）以监管马歇尔计划的实施
1949 年	在斯特拉斯堡成立欧洲委员会（Council of Europe）
1950 年 - 1952 年	比利时、荷兰和卢森堡建立比荷卢经济联盟
1951 年 4 月 18 日	比利时、法国、联邦德国、意大利、荷兰和卢森堡等六国签订巴黎条约，成立了欧洲煤炭钢铁共同体（ECSC）
1952 年 - 1954 年	准备实行欧洲防御共同体（EDC）计划，但失败了
1955 年 6 月 2 日	墨西拿会议（Messena Conference）重提“建设欧洲”
1957 年 3 月 25 日	欧洲煤炭钢铁共同体中的六国签订了罗马条约，建立欧洲经济共同体（EEC）和欧洲原子能委员会（Euratom）。在 1958 年底到 1968 年中期逐步取消它们之间的进口关税，统一它们的对外壁垒。
1960 年	奥地利、丹麦、挪威、葡萄牙、瑞典、瑞士和英国等七国组成了欧洲自由贸易区（EFTA），在 1960 年到 1966 年期间逐步拆除了贸易壁垒。芬兰、冰岛 1970 年作为准成员国加入。
1967 年	欧洲经济共同体、欧洲原子能委员会和欧洲煤炭钢铁共同体的机构合并
1968 年 7 月 1 日	关税共同体完成
1973 年 1 月 1 日	丹麦、爱尔兰和英国加入欧洲经济共同体，使共同体成员国增加为 9 个。
1973 年到 1977 年	欧洲经济共同体九国之间及它们与仍留在欧洲自由贸易区的国家间的贸易壁垒被逐步拆除。同期，欧洲经济共同体与地中海地区的大多数非成员国达成了贸易优惠协议。
1978 年	欧洲经济共同体、欧洲原子能委员会和欧洲煤炭钢铁共同体合并为欧洲共同体（EC）
1979 年	欧洲货币体制开始运行，它以欧洲货币单位为基础。
1979 年 6 月	欧洲议会首次由公众投票普选产生
1981 年 1 月 1 日	希腊加入共同体成为第十个成员国。
1986 年 1 月 1 日	葡萄牙和西班牙加入欧共体，使欧洲共同体的正式成员国增加到 12 个。
1986 年 2 月 -	欧共体的各成员国通过和颁布了统一欧洲法。该法规定，统一的市场，
1987 年 7 月 1 日	并且规定，在欧洲委员会中实行投票加权的表决规则，不再实行全体一致原则。
1990 年 10 月 3 日	德国统一
1992 年 2 月 7 日	签订欧洲联盟条约（马斯特里赫特条约，Maastricht Treaty）

- 1993 年 1 月 1 日 建立统一的欧洲市场和欧洲经济区
- 1993 年 11 月 1 日 马斯特里赫特条约生效，建立欧洲联盟（EU）
- 1995 年 1 月 1 日 奥地利、芬兰和瑞典参加欧洲联盟
- 1996 年 3 月 29 日 关于修改《马约》的政府间会谈正式在意大利召开。
- 1997 年 7 月 欧盟执委会通过了《2000 年纲领：走向一个更强与更广的联盟》，提出了欧盟第五次扩张计划。
- 1998 年 6 月 1 日 欧洲中央银行成立。
- 1999 年 1 月 1 日 欧元诞生。奥地利、比利时、芬兰、法国、德国、爱尔兰、意大利、卢森堡、挪威、葡萄牙、西班牙将欧元作为他们的官方货币。
- 2000 年 1 月 15 日 政府间部长级会议在比利时召开，准备接受马耳他、罗马尼亚、立陶宛、斯洛维尼亚、拉脱维亚、保加利亚加入欧盟。
- 2001 年 1 月 2 日 希腊成为欧元区的第 12 个成员国。
- 2002 年 1 月 1 日 欧元正式流通。与此同时，欧元区 12 国原有的货币不再使用。
- 2002 年 10 月 19 日 爱尔兰举行全民公决，审批并通过了实施欧盟扩大计划至关重要的《尼斯条约》。爱尔兰是欧盟十五成员国中，最后一个批准欧盟东扩计划的国家。至此，欧盟东扩的计划正式开始实施。（附历次欧盟扩张一览表）
- 2002 年 12 月 13 日 欧盟哥本哈根首脑会议宣布，已与波兰、匈牙利等十国达成全部协议，十国将于 2004 年 5 月 1 日成为欧盟的正式成员国。

历次欧盟成员国扩张一览表

过程	成员国
欧洲共同体成立：1957.6	法国、德国、意大利、荷兰、比利时、卢森堡
第一次扩张：1972/1973	英国、丹麦、爱尔兰
第二次扩张：1979/1981	希腊
第三次扩张：1985/1986	西班牙、葡萄牙
第四次扩张：1994/1995	地利、瑞典、芬兰
第五次扩张：2004 年 5 月 1 日	波兰、匈牙利、斯洛伐克、拉脱维亚、立陶宛、爱沙尼亚、塞浦路斯、捷克、斯洛伐尼亚、马尔他。

## 2. 欧洲一体化对经济贸易的可能影响

全面估量欧洲统一市场的对欧洲经济和世界经济的影响还为时过早，但我们已经可以对此问题进行初步分析并加以预测。

首先，我们来分析商品市场统一的影响。

由于 15 国之间边界、海关的取消，相互间的贸易量一定会增加。这就是我们在区域自由贸易和经济合作一节中分析过的“贸易创造”。这种新“创造”的贸易一部分来自于各国间不同行业的进一步专业化分工和比较优势的发挥，一部分来自市场扩大带来的“规模经济”和竞争效益。

专业化分工和比较优势主要表现在不同行业产品交换的增长：一些气候、土壤条件比较好的国家或地区会集中生产农产品；风景优美，历史悠久的地区可以充分发展旅游业而不用担心购买粮食的问题。共同体内贸易壁垒的彻底消除不仅直接扩大了贸易量，还会通过更有

效的利用资源而提高经济效益。

生产上的“规模经济”主要表现在工业产品双向贸易的增长。统一市场的建立为现代化工业扩大生产、享受规模经济提供了可能性。生产能力的充分利用不仅可以多生产商品，还可以降低成本和市场价格，使生产者和消费者同时受益。而且，统一市场下各国企业规模的扩大，还可以避免在一国市场下企业规模扩大可能产生的垄断。在本国市场有限需求的限制下，企业规模的发展一方面会有“规模经济”，另一方面会使企业数目减少竞争程度下降而失去部分经济效益。而这种情况在 15 国的大市场中不会出现，即使一国只有一家企业生产某种商品（在本国是垄断），15 国就有 15 家企业在这一大市场中竞争。事实上，统一市场的建立不仅提高了个别企业的经济规模，而且还提高了整个市场的竞争程度，提高了整个共同体的经济效益。经济学家塞克奇尼（Paolo Cecchini）<sup>99</sup>估计，1992 年欧洲商品市场统一后，产生的经济利益约占 12 国全部国民生产总值的 6% 左右。其中 0.2% 来自于取消贸易障碍，2.2% 来自于专业化分工和生产发展，2.1% 来自规模经济，还有 1.6% 则来自于竞争的加强。

当然，欧洲统一市场的建立也会带来“贸易转移”。由于成员国内商品成本价格的下降，使得一部分非成员国的产品因仍有关税和非关税壁垒而失去竞争能力，不得不退出欧盟市场。从目前欧洲进口的情况看，有可能受到影响的国家包括美国、日本、中国、亚洲四小龙和其他新兴工业地区。其中美国跟欧洲有千丝万缕的政治经济联系和历史文化渊源，而且与欧盟的贸易基本平衡，受到的冲击不会很大。日本对欧洲国家有很大的贸易顺差，可能会受到欧洲进口减少的影响，但日本仍能通过在欧盟的投资保持一定的市场。而与欧洲国家仅有商品贸易往来的国家和地区可能会受到较大的冲击。

接下来，我们来分析劳动力和资本市场统一所产生的影响。

劳动力和资本，作为一种特殊商品，也会有“贸易创造”和“贸易转移”的效果。一方面，欧洲共同体成员国内的资本和劳动力会通过自由流动而获得更有效合理的利用，另一方面，非成员国的劳动力和资本可能会在某种程度上失去竞争优势而被排挤出欧洲共同体市场。

资本和劳动力在统一市场内的流动有单向和双向两种方式。所谓单向流动指的是资本劳动力从充裕的国家向相对缺乏的国家流动；双向流动则是各国间互相投资互相移民，当然，不一定在同一行业。无论单向还是双向，资本和劳动力的自由流动都会促进生产要素的合理配置，提高生产效率，给整个欧洲共同体带来收益。

下面，我们再分析一下欧洲统一货币“欧元”的影响。

欧元从诞生之日起涨涨落落，背后的原因众多。不少人认为，这从一个侧面反映出全球市场并不看好欧洲经济的发展前景。德国裕宝银行首席经济学家梅尔廷·许夫纳对此观点进行了反驳。他指出，世界上出售的所有债券中，其中 1/3 已经使用欧元作为发行货币。而随着欧元被越来越多的人接受和各种跨境交易的简化，欧元能为欧洲带来巨大的规模经济效益，最终能使欧洲的国民生产总值多增长一个百分点。<sup>100</sup>

2002 年，欧盟决定东扩。到 2004 年 5 月 1 日，波兰、匈牙利、斯洛伐克、拉脱维亚、立陶宛、爱沙尼亚、塞浦路斯、捷克、斯洛伐尼亚、马尔他等 10 国将并入欧盟。毫无疑问，欧盟东扩对欧洲经济会产生重大的影响。

一些人认为欧盟的东扩会在某种程度上减缓它的经济发展速度，东西德合并后经济遇到困难就是一个例子。还有一些人认为，欧盟在未来 10 年接受的都是经济发展速度快于自身的经济体，如匈牙利、捷克共和国和波兰的增长速度在未来几年里有望达到 4% 至 5%。更

<sup>99</sup> Cecchini, Paolo, *The European Challenge, 1992: The Benefits of a Single Market*, Aldershot, Hants.: Wildwood House, 1988.

<sup>100</sup> 《欧洲经济：静静的奇迹》，《参考消息》2002 年 10 月 10 日

有吸引力的是欧洲的巨大市场，如果欧盟从 15 国扩充到 25 国，将使它的总人口增长到约 5.5 亿。而市场扩大的好处我们在前面已经分析过了。

最后，我们来看一下欧洲一体化所引发的欧洲经济变革。

随着经济上一体化进程的加速，欧洲大陆已经开始形成共同的改革意识，如德国的企业税率的下调和法国航空公司的私有化。更为重要的是，经济一体化刺激了欧洲国家在信息产业上的投资，有可能带来新世纪欧洲的技术复兴，从而为欧洲经济注入新的活力。

总之，欧洲统一市场的建立对于欧洲经济来说是有利的，但对非成员国向欧盟国家的商品和劳务出口，间接或直接投资可能会产生一些不利影响。另外，统一市场内部由于商品、要素的流动和生产的调节，也会出现各集团利益的重新分配，从而使一部分企业和个人遭受损失。这些负面影响是不能忽视的。但从长远来说，欧盟与非成员国的贸易可能会因其本身经济实力的增强而扩大，欧盟内部也可以采取一些措施来调节各集团利益变动。

## 专栏

### 大欧洲：欧盟东扩利弊谈

（美国《商业周刊》2002 年 11 月 25 日）随着欧盟东扩的最后期限日益临近，问题、怨言和担心肯定会越来越多。然而，布鲁塞尔官员的立场十分坚定：他们要着眼于长远，认为欧盟已经取得了政治效益，在这个新的欧洲，他们还须努力赢得其他方面的胜利。欧盟能给中东欧国家的失业工人带来就业机会吗？欧洲最终承受得起这场伟大试验的后果吗？这些仍然是决定性的根本问题。

有利一面：

巩固民主制度和稳定局势：扩大将在那些经济处于过渡时期的中东欧国家促进民主和法制建设，在欧盟的东侧形成一个稳定地区。

更大的单一市场：新的欧盟将拥有 4.5 亿多公民。扩大将扫除贸易壁垒，建立世界上最大的单一市场，新老成员都将从中获益。

更多的投资：由于即将成为欧盟成员，东欧国家已经吸引了数十亿美元的外资，从而刺激经济的发展。

促进中东欧深化改革：欧盟将通过新规定和经济援助来加快候选国重工业的调整步伐，实现基础设施现代化和净化环境。

促进西欧的结构改革：10 个富有活力和改革精神的新成员的到来能够促使发展缓慢的西欧国家对劳动力市场进行改革，并削弱政府的经济职能。

## 负面影响

伤害一些制造商和农民：东欧的农民和一些生产商在与效率更高、更富进取心的西欧生产商竞争中处于不利地位；一些西欧制造商将由于来自东欧的便宜进口商品而蒙受损失。

减慢欧盟的决策速度：由于出席会议的成员达到 25 个，布鲁塞尔本已十分拖沓复杂的决策过程将变得更加困难。新的投票制度有利于较大的欧盟国家，这可能导致在国和小国之间出现紧张的政治关系。

激化欧盟的预算问题：欧盟每年需要多掏出 130 亿美元来支付扩大费用。有关资金分配的争论可能导致西班牙、爱尔兰、葡萄牙、希腊等目前接受欧盟大笔拨款的国家与新成员之间出现紧张关系。

可能激起西欧的右翼平民主义情绪：欧盟扩大之后，担心中东欧廉价劳动力大量涌入的心理可能激化西欧的反移民和民族歧视情绪。

使欧盟与俄罗斯和土耳其的关系复杂化：扩大后，欧盟与前苏联国家接壤地带的边防工

作将比过去严格得多。这可能导致欧盟与俄罗斯和其它前苏联共和国之间的关系趋于紧张。让塞浦路斯加入欧盟则会激怒土耳其。

《参考消息》2002 年 11 月 26 日

## 二、北美自由贸易区的发展

在当代世界经济和贸易中,与欧洲共同体的建立具有同样重要意义的是北美地区自由贸易区的发展。北美地区虽然只有三个国家,但由于美国是当今世界第一经济强国,加拿大也是实力雄厚发达国家,3 国共拥有 3 亿 7 千多万人口(1994 年)和 2130 万平方公里土地,年国内生产总值(GDP)超过 7 万亿美元(1994 年为 7.6 万亿)。因此,美国、加拿大和墨西哥之间的自由贸易使北美地区成为目前世界上最大的自由贸易区。

### 1. 北美自由贸易区的产生过程

北美自由贸易的产生和发展可以分成两个阶段。第一阶段是美国与加拿大之间实行自由贸易。第二阶段,美、加之间的自由贸易进一步扩大到包括墨西哥在内的整个北美地区。从 1965 年美国加拿大的“汽车自由贸易协定”,到 1992 年 12 月 17 日加、美、墨三国签署的“北美自由贸易协定”,这一世界最大的自由贸易区的产生也历经了将近 30 年的时间。

#### 第一阶段:美加自由贸易

美国和加拿大都是发达国家,语言相通、边界接壤,开展自由贸易有很好的条件。但是,长期以来两国没有能够象西欧那样一直朝自由贸易的方向努力,全面的自由贸易直到 1988 年才正式达成协议。

美加自由贸易的起步缓慢有其经济和社会的原因。从经济上说,两国都是大国,国内市场巨大完善,相互依靠的程度较西欧国家低,推进自由贸易的动力不如西欧国家大。从社会原因说,加拿大一直企图摆脱美国的阴影,想在国际社会中立立自己作为一个独立国家而不是美国的一部分的文化经济地位。因此,尽管两国曾在 1935 年和 1938 年就降低关税和相互给予最惠国待遇达成协议,但两国间关于自由贸易的谈判却迟迟没有开始。

1965 年,为了降低汽车生产成本,提高两国汽车在国际市场上的竞争力,加拿大与美国签订了在汽车及其零部件生产方面实行自由贸易的协议。其结果是,加拿大的汽车生产获得了规模经济的好处,效益大大提高。通过两国的专业化分工和同类产品的双向贸易,加拿大汽车工人的工资提高了将近 30%,而汽车价格则从原来高于美国汽车 10%左右的水平降低到与美国汽车价格接近的程度。

但是,这一局部的自由贸易在整个 70 年代并没有进一步扩大与发展。直到 80 年代后期,美加才开始全面自由贸易的谈判。一方面,加拿大朝野寻求经济文化独立的意识有所改变;另一方面,激烈的国际竞争和美加国际经济地位的相对削弱,使得双方都认识到进一步发展双边贸易的需要。美国 1984 年通过的“贸易关税法案”授权总统进行双边自由贸易谈判的权力。从 1986 年 5 月开始,美加自由贸易谈判进行了两年,终于在 1988 年签订了两国间自由贸易的协定。

从 1989 年 1 月 1 日生效的美加“自由贸易协定”提出了十年内(即到 1999 年)彻底消除双方贸易壁垒的目标。同时,美加两国还建立了一套解决相互间贸易纠纷的制度和机构。在服务业和投资方面,协议也提出了逐步降低与取消限制的规定。

#### 第二阶段:北美自由贸易区



在美加自由贸易协定生效一年之后，美国决定将这一自由贸易区扩大到南部的墨西哥。在 1990 年 6 月美墨最高会晤时，美国总统布什提出了这一建议。从经济上说，美国看到了墨西哥的潜在市场。当时的墨西哥已是美国第三大出口国，购买美国 7% 的出口商品。而且，墨西哥是一个理想的投资地区，劳动力便宜，生产成本低，又是美国邻国，商品的自由贸易能够使美国在墨西哥的投资更加有利可图。从政治上看，当时在美国执政的是共和政府，在经济政策中，共和党比较信奉“自由放任”、“市场调节”和“自由贸易”的原则。这对于北美自由贸易区的建立有推动作用。

美墨的正式谈判始于 1991 年，一年后的 1992 年 12 月 17 日，美国、墨西哥和加拿大三国政府首脑签署了“北美自由贸易协定”(North America Free Trade Agreement)。美墨谈判之顺利迅速，与当时美国经济不景气、持续不下的巨额外贸逆差和大选之年总统急于摆脱经济困境以争取连任等因素是分不开的。1993 年 11 月，“北美自由贸易协定”被三国国会先后批准。

NAFTA 一共包括 19 个主要条款，约 2 万条规定，主要涉及三国之间的商品、劳务贸易和投资自由化、知识产权保护、贸易争端解决等诸多方面，后来应美国的要求又加上了有关环境保护和劳工平行协议方面的内容。协定生效后，在关税和非关税方面，三国间约 65% 的制成品关税立即取消；在 15 年的过渡期内，最终完全取消全部产品的关税，同时取消产品配额、许可证等各种非关税壁垒。在金融服务业和投资方面，协定规定各成员国要在农林、矿产、房地产建筑业、旅游、通信、金融和保险等领域互为国民待遇。墨西哥由此而放弃了长期坚持的永久限制美国公司在墨金融领域占有份额的立场，并开放了以往相对封闭的电信设备和服务市场。除此而外，NAFTA 还规定了严格的“原产地原则”，以防止其他国家利用墨西哥向美加市场的渗透。<sup>101</sup>

1994 年 1 月 1 日起，这个全球最大的“自由贸易区”正式开始运转，3000 种类别的关税被取消，相关产品加上此前已享受免税待遇的有 4000 种商品。第二轮关税取缔工作于 1998 年完成，墨西哥出口产品的 85% 将可以免税出口到美、加两国。到 2004 年第三轮关税取缔工作完成时，受关税限制的产品将几乎不复存在，现有的进口禁令和数量限制也将同时被取消。北美自由贸易协定还进一步推动了美加墨三国间的投资互动，协定生效的 5 年间，加拿大与美国及墨西哥的商品贸易分别提高了 80% 及 200%，加拿大与美国及墨西哥的投资则分别增加了 73%、296%。

美国推动建立北美自由贸易区的目标不仅限于贸易区本身，它要在北美自由贸易协定的基础上将自由贸易区扩大至中、南美洲，建立一个包括北美、中美和南美 34 个国家在内的美洲自由贸易区。1994 年 12 月，北美自由贸易协定生效后不久，在美国迈阿密召开的美洲国家首脑会议上，克林顿总统提出了建立美洲自由贸易区主张，首脑会议达成的初步协议要求在 2005 年前在扩大北美自由贸易区的基础上建立美洲自由贸易区。

## 2. 北美自由贸易的影响

北美自由贸易区的建立，不仅对美、加、墨三国的经济产生推动作用，也对国际贸易和世界经济产生很大的影响。由于北美自由贸易区中包括了劳动力资源丰富的墨西哥，墨西哥与美国又是直接的邻邦，因此美墨自由贸易对中国以及亚洲其他发展中国家与美国之间的贸易有特殊的影响。下面，我们分别分析这些影响。

### (1) 对自由区内三国的影响

<sup>101</sup> 佟福全主编：《世纪之交的新视角——美洲经济圈与亚太经济圈沿革与趋势》，中国物价出版社 1996 年版，第 66 页、187 页。

象所有的贸易集团一样，北美自由贸易也会有“贸易创造”和“贸易转移”的双重结果。由于墨西哥劳动力相对充裕而资本相对缺乏，“贸易创造”会更多地来源于资源禀赋不同而出现的比较优势。自由贸易之后，美国、加拿大将向墨西哥出口更多的资本、技术密集型产品，墨西哥可以向北方两大工业发达国家出口更多的劳动密集型产品。美加之间则可利用规模经济来扩大工业产品的双向贸易。

对美国来说，与墨西哥的自由贸易意味着开辟了一个更大、更方便的市场。这对于美国的农产品、电讯、环保、能源、金融和其他服务等产品技术的输出都极为有利。墨西哥对美国农产品的需求主要是酒类、肉食及零食等。在欧洲和亚洲国家对农产品高度保护的情况下，墨西哥市场的开放对美国的农产品输出和减轻政府对农业的财政补贴等方面显然是有促进作用的。由于墨西哥正处在经济发展之中，大量的基础设施建设使其对能源、通讯、交通、建筑等设备和技术的的市场需求极为广阔。美墨贸易壁垒的拆除，对美国的基础设施行业的产品敞开了大门。另外，墨西哥政府准备在四年内投入 100 亿美元的经费用于环境保护，北美自由贸易区的建立必然使美国的环保技术设备在国际竞争中处于优势地位。

在进口方面，从邻国进口劳动力密集型产品可以大大降低成本和价格，使消费者从中受惠。同时，商品的自由贸易也必然促进资本的流通。一些在美国本土生产成本高的产品会逐渐转移到墨西哥去。美国公司到墨西哥投资设厂，然后将产品返销美国。由于不用缴纳关税，又利用了墨西哥的廉价劳动力，美国资本必将从中获利。当然，资本的外流，对美国工人来说可能会有不利的影响。工厂的外迁，会造成美国某些行业工人的失业。为此，美国的劳工组织对美墨自由贸易一直持反对态度。

对墨西哥来说，与美国、加拿大的自由贸易也意味着这两个世界重要市场的开放。在中国以及东南亚劳动密集型产品遍布世界的情况下，北美自由贸易区的建立给墨西哥在竞争中创造了一个得天独厚的有利条件。墨西哥的纺织业、制鞋业、皮革制品、玻璃制品等都有了增加出口的机会。在制糖业和渔业方面也比南美各国有了更强的竞争力。巨大的北美市场给墨西哥推动出口导向型经济发展提供了一个极好的机会。另外，出口的增加和外资的流入，对于墨西哥改善其对外收支状况，减轻其巨额的外债负担都有积极作用。

墨西哥加入北美自由贸易区，不仅能从贸易中受惠，还能从长期的经济发展和结构改善中得到不少好处。因此，墨西哥对此一直持积极态度。具体来说，墨西哥的资本可能会受到美加资本的冲击，长期以来得到保护的某些行业也会遇到美加优质产品的激烈竞争。另外，由于墨西哥环境保护的要求比较低，环境保护团体还担心自由贸易后美国会将大量污染环境的工厂迁往墨西哥进行生产，从而破坏墨西哥的生态环境。

对加拿大来说，与美国的自由贸易可以获得规模经济的好处，墨西哥的加入自然使加拿大产品的市场更加扩大。同时，还可以从墨西哥获得更多的低价劳动密集型产品。虽然由于加墨之间隔着美国，运输及其他方面的成本使加拿大的所得不如美国，但是，墨西哥的加入仍然会给加拿大带来贸易上的很多好处。

北美自由贸易区的建立，大大加快了墨西哥与美加两国间的贸易自由化步伐，使相互间双边贸易额达到创历史纪录的高水平。美墨贸易额已从 1993 年的 896 亿美元，增加到 1998 年的 1737 亿美元，约占墨西哥外贸总额的 80%；墨西哥已成为美国产品的第二大消费国；其商品在美国市场上所占的比重，已超过韩国和香港，从原来的第五位上升到第三位，仅次于加拿大和日本，在加拿大与墨西哥之间，由于以往双边贸易金额较小，NAFTA 的实施使之达到惊人的增长速度，1994 年～1997 年平均增长长度达 15%；双边贸易额比 80 年代末翻了一番多；墨西哥在加拿大进口比重所占名次，亦由原来的十几位上升到第六位。<sup>102</sup>加入北

<sup>102</sup> 复旦大学世界经济研究所：《世界经济情况》1998年第8期，第21页；墨西哥《至上报》1999年4月1日。

美自由贸易区后，墨西哥外贸已连续数年出现较大顺差，1996 年和 1997 年出口金额分别高达 959 亿美元和 1060 亿美元，一跃成为拉美第一出口大国。<sup>103</sup>在引进外资方面，虽然 1994 年底爆发的金融危机有一定冲击，但美国、加拿大对墨西哥的投资亦增长很快，到 1997 年底，美国在墨西哥的直接投资已近 300 亿美元，约占墨西哥吸收的国外直接投资总额的 60%；与此同时，加拿大赴墨西哥投资企业亦成倍增加，使加成为了在墨西哥国外直接投资增长最快的国家，投资所涉及的领域遍及金融、电讯、运输、采矿等行业。<sup>104</sup>

通过几年的实践，NAFTA 在促进三国之间的贸易和区域性合作方面所起的积极作用已日益明显。总之，北美自由贸易区的建立必将扩大成员国之间的贸易，使三国的资源配置更加有效，从而对经济发展更加有利。特别值得一提的是它在解决墨西哥金融危机方面发挥了重要作用。1994 年底 1995 年初，墨西哥发生金融危机，由于墨西哥政府无力控制局面，遂向美国告急求援。克林顿说：“帮助墨西哥就是帮助美国自己”。克林顿避开国会的重重干扰，推出由美牵头的耗资 500 亿美元的国际援墨行动计划。其间，克林顿利用总统职权动用了总统货币保险基金 200 亿美元，加拿大也承诺提供 10 亿美元援助。如果没有在协议框架内与北美的积极合作，墨西哥金融危机不会如此迅速地得到控制。<sup>105</sup>

### (2) 对非自由贸易区成员国的影响

北美自由贸易区的对外影响主要是“贸易转移”。由于免税，从成员国进口就变得相对便宜，许多产品的贸易就从非成员国转移到成员国。因此，原来与北美三国贸易关系密切的国家势必受到影响。

受到“北美自由贸易协定”影响最大的可能是一些以美国为主要市场、以劳动密集型产品为主要出口商品的国家，包括中国以及东南亚等地的一些发展中国家。墨西哥与这些国家有许多相似之处，劳动力充裕，在劳动密集型产品上具有比较优势。加上其有利的地理位置和即将享受的免税待遇，墨西哥的产品将比远隔太平洋的中国等国产品在美国市场上更具有竞争力。而且，由于免税而引起的美国资本的流入，也会大大提高墨西哥的劳动生产率和产品品种和质量。墨西哥很可能成为美国未来劳动密集型产品的主要来源。

从美国方面来说，也会有意将某些商品的进口来源逐步转向墨西哥。美国近年来与亚洲各国持续、大量的贸易逆差，也可能成为其进行贸易转移的原因之一。当然，这种贸易转移是缓慢的，长期的。就北美自由贸易协定本身来说，从签署到实现要有一个过程，而且贸易也不只是一个价格问题，还包括商品质量，贸易服务，贸易商之间的关系等。如果能充分认识到北美自由贸易可能产生的不利影响，及时调整外贸商品结构，扬长避短，那么，中国商品在北美市场上仍然会保持其竞争力的。

## 3. 从“北美自由贸易区”到“美洲自由贸易区”

美国推动建立北美自由贸易区的目标不仅限于贸易区本身，它要在北美自由贸易协定的基础上将自由贸易区扩大至中、南美洲，建立一个包括北美、中美和南美 34 个国家在内的美洲自由贸易区。早在 1994 年 12 月，北美自由贸易协定生效后不久，在美国迈阿密召开的首届美洲国家首脑会议上，克林顿总统就在 2005 年以前建立一个从阿拉斯加到火地岛，包括除古巴以外所有美洲国家地自由贸易区地倡议。此后，美洲 34 国举行了 4 次贸易部长会议和多次副部长会议来商议这一问题，谈判取得一定的进展。2001 年 4 月 23 日，“美洲自由贸易区（FATT）”协定的签署使人们把目光再次转向了这个将来世界上年国民生产总值最大的自由贸易区。

<sup>103</sup> 国家信息中心编：《1997 年经济展望（下）世界经济展望》第 13 页。

<sup>104</sup> 复旦大学世界经济研究所：《世界经济情况》1998 年第 8 期，第 21 页。

<sup>105</sup> 黎国焜，《21 世纪北美自由贸易区的发展前景》，《世界经济研究》1998 年第 5 期。

美洲地区目前共有 5 个自由贸易区，包括北美自由贸易区（NAFTA）、中美洲共同市场（CACM）、安第斯山共同体（Andean Community）、南方共同市场（Mercosur）和加勒比共同体及共同市场（CARICOM）。拟定于 2005 年 12 月 31 日投入运作的美洲自由贸易区将涵盖 8 亿人口，年国民总值达 11.4 万亿美元，占全球商品与服务贸易额的三分之一。

与美国的积极主动相比，广大拉美国家对美洲自由贸易采取了较为谨慎的态度：一方面它们原则上赞成建立自由贸易区，另一方面它们希望时间上能更充裕一些。拉美国家对自由贸易区的期望是通过取消贸易壁垒，扩大对美国的出口，更多地得到美国的投资和技术，推动本国经济的发展，但是考虑到自身经济的发展水平，它们又担心过快的实现自由贸易、开放金融市场会对本国经济造成过大的冲击。

从谈判的进程来看，美国的反倾销法和农业补贴一直是并且仍将是美洲自由贸易谈判最大的障碍。此外，美国的政治决断也是影响谈判进程的重要因素。“9.11”事件对美国经济造成很大冲击，出于巩固其世界经济和贸易领域领导地位、抗衡欧盟和未来东亚自由贸易区竞争的考虑，美国需要加快美洲自由贸易区的建立步伐。另外，有关民主、人权、环保、教育和扫毒问题也将被纳入美洲自由贸易区的谈判议程。

---

#### 专栏： 自由贸易协定使墨西哥成为北美制造中心

在墨西哥人口约 100 万的边境小镇蒂华纳，一眼望去，高耸入云的蓝色标牌照亮夜空，矗立在三星集团开阔的新工业区中，这一切与这个灰暗、肮脏的边境小镇似乎显得不太协调。自从这个 70 英尺高的钢筋建筑物树起几个月来，它已经成了一个非正式的纪念碑，成了墨西哥穷人的指路明灯，也是北美自由贸易力量的象征，由于这种力量的作用，制造业工作机会从美国源源流往墨西哥。

自 1992 年北美自由贸易区（NAFTA）建立后，美国和墨西哥取消相互之间的贸易壁垒，两国制造的商品可以在区内自由流通，相互间没有什么关税、限额等保护措施。而对区外国家，如韩国、日本等国家仍维持贸易壁垒，因此会产生“贸易创造”和“贸易转移”的双重结果，韩国、日本的产品受到价格歧视，很可能被挤出美国市场，就全球资源利用角度看，这也是一种效益的降低。

针对这种情况，韩国、日本等国也不愿坐以待毙，转而采取新的战略。于是就有了三星公司、索尼公司、日立公司和松下电器 JVC 分部在诸如蒂华纳这样的偏僻小镇开的子公司，在该镇，受雇于这些多国公司的墨西哥人已达 2.46 万人。由于墨西哥有廉价的劳动力，从而也吸引了众多生产诸如成衣和手工工具之类低技术消费品的美国公司，因为在这里成批生产的成本只有在美国生产的几分之一。对多国公司而言，贸易壁垒的取消，在诸如蒂华纳这样的边境小镇生产高技术产品，然后再运到世界各地也比以前容易了。而且，由于美国本身劳动力价值高，多国公司在墨西哥城镇大量生产这些低成本的产品，在将其出口到美国消费者看来已是未来的潮流。例如，目前三星公司每年生产的电视机中有 90% 将销往美国。

这种资本要素的转移对墨西哥来说显然有利，贸易协定取消了对多数从墨西哥进入美国的电子产品的关税后，导致出口在协定生效后的头两年中增加了 50%，市场准入的自由度加大也使多国公司，尤其是亚洲公司尝到了甜头，蒂华纳也变成了它们在北美的第一站，而且接近硅谷和加利福尼亚的长滩港。在墨西哥最近的经济一片衰退中，将进口零件组装成产品的边境工厂是唯一的亮点。就业率增加了 13% 多，新就业人数超过 15.1 万，边境工厂的出口量增加了 10% 以上。

---

《参考消息》，1996 年 7 月 6 日 世界经济版

### 三、亚太地区的经济贸易合作

随着欧洲经济一体化和北美自由贸易的发展,亚洲太平洋地区国家亦日益感到有必要加强地区内的经济贸易联系。1989 年 11 月,“亚太经济合作组织”(Asia-Pacific Economic Cooperation, 简称 APEC)应运而生。经过 10 余年的发展,亚太经合组织已经从初期的一个并不引人注目的空泛的地区经济论坛发展为亚太地区贸易和投资自由化以及经济技术合作的庞大的国际组织。

如今,亚太经合组织已经拥有 21 个成员国家和地区。这些国家和地区是:中国,中国台湾,香港,日本,韩国,泰国,菲律宾,新加坡,马来西亚,文莱,印度尼西亚,澳大利亚,新西兰,巴布亚新几内亚,美国,加拿大,墨西哥,智利,俄罗斯,越南和秘鲁。这一组织的重要性在于它包括了全球最大的三个经济实体(美国、日本、中国),还包括了一度曾是世界上增长最快的东亚国家和地区。“亚太经合组织”成员国的人口约占世界总人口的 38%,国民生产总值约占 55%,对外贸易总额约占 46%<sup>106</sup>。从规模上看,它是全球最大的区域性经济贸易合作体系。

#### 1. 亚太经济合作组织的产生与发展

亚太经合组织于 1989 年 11 月在澳大利亚首都堪培拉成立,并举行第一次部长会议。当时的成员包括澳大利亚、新西兰、美国、日本、加拿大、韩国和东盟六国(印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡、泰国以及文莱)共 12 个成员。中国大陆和台湾、香港于 1991 年同时开始参加亚太经合组织部长会议。1993 年和 1994 年,墨西哥、巴布亚新几内亚和智利等三个亚太发展中国家也相继加入亚太经合组织。越南、秘鲁、俄罗斯于 1998 年被吸收为正式成员。

迄今为止,亚太经合组织的发展过程可大致分成三个阶段。

第一阶段:1989 年至 1993 年,酝酿筹备阶段

在这一阶段里,亚太经合组织的主要活动是每年一次的部长会议。各成员国通过非正式的讨论磋商逐渐形成一些共同主张。

1991 年在汉城举行的部长会议是 APEC 发展历程中的一个里程碑。它的重要性在于:第一,亚洲最富有经济活力的 3 个成员 - 中国大陆、台湾和香港被吸收为其成员国。第二,成员国通过讨论制定了一些具体目标,《汉城宣言》对 APEC 的原则、目标和含义作出了清晰的说明,包括:

- (1) 保持区域内经济的持续增长;
- (2) 促进区域内商品、服务、资本和技术的流动,加强区域内各国的经济联系;
- (3) 发展和加强有利于亚太地区和其他各国的多边贸易体系;
- (4) 根据关贸总协定的原则降低相互间贸易和投资障碍。

1992 年 APEC 第四届部长会议在曼谷举行。这次会议又进一步加强了亚太经合组织的行政组织工作,设立了秘书处和部门工作组,还成立了一个“名人小组”(The Eminent Persons Group)来负责研究亚太地区的发展目标。

第二阶段:1993 年 - 1996 年,规划行动阶段

这一阶段从 1993 年底开始。由于前一阶段工作进展顺利,亚太地区各国领导人对 APEC

<sup>106</sup>均为1998年数。引自《走发展、合作、开放之路：APEC、东亚经济与中国市场开放》，张蕴岭、赵江林主编，经济管理出版社，2000年。

的重视程度日益加强。在这个阶段中，APEC 在推进地区贸易自由化和便利化方面取得了重大进展，每届年会宣言中都有很多美好的展望和计划。

1993 年 11 月 20 日，亚太经合组织各成员国领导人在美国西雅图附近的布莱克岛首次会晤，发表了《经济展望声明》，认为开放式的多边贸易体系是这一地区经济发展的基础。与此同时召开的亚太经合组织第五届部长级会议则具体讨论通过了《贸易与投资框架宣言》，并批准成立了“贸易与投资委员会（CTI）”和“预算与行政委员会（BAC）”

1993 年西雅图政府首脑和部长会议提出了经济贸易合作的设想规划，而 1994 年 11 月在印度尼西亚召开的第二次亚太经合组织政府领导人会议和第六届部长会议则具体提出了“不迟于 2020 年在亚太地区贸易投资自由化”的目标。

1994 年 11 月 15 日在印尼茂物召开的亚太经合组织领导人非正式会议发表了《亚太经济合作组织经济领导人共同决心宣言》（亦称《茂物宣言》）。在雅加达召开的部长级会议在进一步开放投资方面达成了一定的共识，并决定设立“经济委员会（EC）”和有关中小企业政策的工作组。

1995 年 11 月，亚太经合组织第三次领导人非正式会议和第七届部长级会议在日本大阪举行。大阪会议的主要议题是如何落实《茂物宣言》中提出的贸易投资自由化的目标。会议发表了《领导人行动宣言》（简称《大阪宣言》）和《行动议程》，将贸易投资的自由化和便利化与加强经济技术合作作为亚太经济合作的两大支柱。

作为推动区域合作和贸易自由化的实际行动，江泽民主席在大阪会议上宣布中国从 1996 年开始大幅度降低进口关税（降幅不低于 30%）。

第八届亚太经合组织部长级会议和第四次政府领导人会议分别于 1996 年 11 月 22 日和 25 日在菲律宾马尼拉和苏比克湾召开。《马尼拉行动计划》提出各个成员开始实施“单边行动计划”，而在苏比克会议中，美国总统克林顿提出信息技术产品自由化的提议，而接下来的新加坡 WTO 首届部长会议上通过了“信息技术协议（ITA）”，使得 APEC 的影响达到了顶峰。

### 第三阶段：1997 年至今，调整及面向全球化阶段

1997 年本是执行自由化行动的起点，但是亚洲金融危机的爆发使得 APEC 开始从高峰跌入低谷。1997 年，温哥华会议不得不把注意力放在减轻亚洲金融危机的影响、使亚洲从金融危机中复原上。《联系大家庭宣言》重申了坚持《茂物宣言》中所确定的实现贸易投资自由化的两个时间表，决心寻求亚太地区的持续增长和平等发展，并表示坚信本地区经济将在全球经济中起主导作用。1998 年的吉隆坡会议继续讨论金融合作等问题，而 1999 年的奥克兰会议则呼吁取消贸易保护主义，加强贸易便利化和经济技术合作建设。

随着金融危机的影响渐渐过去，APEC 重新开始商议全面应对全球化挑战的计划。2000 年 11 月在文莱斯里巴加湾召开了第八次领导人非正式会议，讨论了渐渐全球化、“新经济”、次区域合作、经济技术合作、人力资源开发和石油价格等问题，通过了《领导人宣言》和《新经济行动议程》，就经济全球化问题达成了更为广泛、深入的共识，开始着手以独特的方式应对全球化的挑战，提出：要促进成员经济运行能力的提高，尤其要注重人力资源建设；要促进亚太地区内经济力量参与、支持经济全球化进程，敦促现有的次区域经济合作（NAFTA、ASEAN 等）去除与 WTO 多边贸易自由化矛盾的因素；对于当今经济生活中方兴未艾的“新经济”，尤其是电子商务等新事物保持高度的敏感性，作为与全球化的新交点高度重视。

2001 年年会由中国承办。会议主题是“新世纪、新挑战：参与合作、促进共同繁荣”。这是中国在新世纪伊始的一次重大外交活动，给中国在新世纪巩固和发展与 APEC 各成员的关系，加深与它们的经贸往来与合作提供了难得的历史机遇，还可以推动中国的改革开放和经济建设向前发展，并使之成为中国向全世界展示改革开放、经济建设的巨大成就的一个重要窗口。2001 年会议主题是“加强能力建设，开拓未来发展机遇，使各成员从全球化和新经

济中受益。促进贸易与投资，推动建立更加合理的多边贸易体制，为亚太地区的可持续发展创造有利的宏观环境。”

2001年6月6日-7日，亚太经合组织贸易部长会议在中国上海举行。来自二十一个经济体的代表围绕共同关心的主题展开了富有建设性的讨论，通过了《主席声明》。声明指出，在当今经济全球化和新经济发展的形势下，亚太经合组织各经济体应继续推进开放的贸易政策，为多边贸易体制多做贡献。亚太经合组织强烈呼吁尽快启动世界贸易组织新一轮谈判，希望有关成员表现出足够的灵活性，以保证各方利益的平衡。与会代表还在促进投资自由化和便利化、加强经济技术合作、新经济和电子商务问题等方面进行了广泛讨论，并达成了诸多共识。

2002年10月26日，亚太经合组织第十次领导人非正式会议在墨西哥的洛斯卡沃斯召开。此次会议的主题是“扩大经济增长与发展的益处——执行远景规划”。在此基础上，各国领导人就促进经济增长、发展新经济、推动中小企业和扩大妇女与青年融入等制定了政策措施。27日领导人非正式会议结束并发表《领导人宣言》，要求亚太经合组织成员全面、积极参与世贸组织新一轮谈判，在发对恐怖主义、加强安全的同时，保持货物、资金和人员的顺畅流动。

## 2. 亚太经济合作组织的性质、目标、原则和机构设置

### (1) 性质

与欧洲共同体和北美自由贸易区不同，亚太经济合作组织既不是经济共同体，也不是关税同盟，而是一个区域性的以促进贸易、投资、和技术合作的开放型国际组织。

与一般的自由贸易区相比，亚太经合组织有两个明显的不同。

第一，亚太经合组织是一个开放的而非排他的区域性组织。亚太经合组织实行不歧视原则，在最惠国待遇的基础上实现贸易投资自由化。APEC 不仅在内部相互开放，对非区域内国家和地区也同样开放。

第二，亚太经合组织是一个自愿的合作组织，不具有强制性。各国的贸易与投资的自由化都是建立在单边的、自愿的基础上。相互之间通过协商而非谈判来达成共识。

### (2) 目标

亚太经济合作组织的根本目标是通过区域内各国的合作来促进各国的经济发展。具体的目标是，该组织中的发达国家不迟于2010年，发展中国家和地区不迟于2020年实现自由、开放的贸易和投资。

为实现贸易投资自由化、便利化和经济技术合作的目标，大阪《行动议程》提出了具体行动要求。在贸易投资的自由和便利方面，各国需要努力的范围包括：

- 关税：不断降低关税并保证税制的透明度；
- 非关税措施：不断降低非关税保护措施并保持透明度
- 服务贸易：不断减少对外国企业进入通讯、交通、能源、旅游等行业的限制，为外国企业提供最惠国待遇和国民待遇；
- 投资：通过保证政策的透明度和提供最惠国待遇和国民待遇来不断改进整个亚太经合组织的投资环境，逐渐实现投资的自由化；
- 标准：保证标准的公开性与一致性，将各国的标准与国际标准统一起来，降低贸易的技术壁垒；

- 海关程序：简化和统一海关程序，加强电脑化管理；
- 知识产权：通过法律和行政等方面加强对知识产权的有效保护；
- 竞争政策：实行充分有效的法律政策来创造良好的竞争环境；
- 政府购买：建立一个共同的政府采购政策、制度和行为，实现政府采购市场的自由化；
- 政府管制：促进政府管制的透明度，取消妨碍贸易投资的国内规章制度；
- 原产地规定：
- 纠纷调解：鼓励成员以合作的态度尽早提出和解决可能出现的贸易纠纷，避免冲突和扩大矛盾；
- 商业人员流动：加强从事贸易和投资人员的流动；
- 乌拉圭贸易谈判结果的落实：以与世贸组织精神一致的方式，在已允诺的时间内，全面有效地落实乌拉圭贸易谈判成果；
- 信息收集与分析：及时收集分析贸易投资数据信息，确保具体领域内贸易投资自由化的顺利进行。

在经济和技术合作方面，亚太经合组织努力的具体目标包括：

- 人力资源开发：加强教育和培训，提高地区人力资源的水平和多样性；
- 产业科学技术：不断改进各行业的科学技术，通过建立比较平衡的产业结构来加强环境保护和提高生活质量；
- 中小企业：改善经济环境，促进中小企业的发展；
- 经济基础建设：加速便利投资贸易的基础建设；
- 能源：加强能源开发生产方面的协作，建立能支撑本地区能源消费的部门；
- 交通：发展建立高效、安全、一体化的交通体系；
- 电信通讯与信息：建立一个“亚太信息基础机构”，促进各国信息基础的发展；
- 旅游：创造能促使旅游业长期发展的环境和社会条件；
- 贸易和投资数据：建立准确完整的数据，以便更好地了解本地区的贸易投资情况、分析市场和制定政策；
- 促进贸易发展：通过商品展销、信息传播和加强组织联系来推动区域内的贸易发展；
- 海洋资源保护：加强对海产品的投资，保护海洋环境，确保社会效益；
- 渔业：通过保证渔业资源的长期有效使用来实现经济利益的最大化；
- 农业技术：加强农业对经济增长和社会福利的贡献，处理好农业发展、资源使用和保护、改进食品品种和质量之间的关系。

### （3）原则

大阪会议通过《行动议程》的提出了实现贸易投资自由化和便利化的九项原则，包括：

（1）全面性：贸易与投资的开放和自由化必须是全面的和综合的，应该包括所有的行业。

（2）与世界贸易组织（WTO）一致性：亚太经合组织的贸易投资自由化的行动应与世界贸易组织的精神和原则相协调。

（3）可比性：各国的贸易投资自由化便利化进程和努力程度应具有可比性，各国在自主自愿基础上的单边行动应与整体行动相协调。

（4）非歧视性：亚太经合组织的贸易投资自由化便利化政策不仅应用于区域内的国家地区，对区域外的国家地区也适用。

（5）透明性：组织内各国有关贸易投资的法律、政策和行政措施必须保持公开透明。



(6) 维持现状：各成员国从现在开始停止采取一切可能导致贸易保护主义升级的措施。

(7) 同时起步，持续推进和不同进度：尽管有不同的时间表，但各国必须同时立即开始贸易投资自由化便利化的进程并不断为实现亚太经合组织的长期目标作出持续有益的贡献。

(8) 灵活性：鉴于经合组织中各国经济发展上的差异，对各国贸易投资自由化和便利化进程中出现的问题采取灵活处理的原则。

(9) 合作：积极推动有利于贸易投资自由和便利的经济技术合作。

《大阪宣言》指出，亚太经合组织的贸易投资自由化便利化和经济技术合作还包括相互尊重、彼此平等、互惠互助、建设性的真诚伙伴关系及寻求协商一致等原则。

#### (4) 机构设置

亚太经合组织的主要决策机构是每年一次的成员国领导人会议和部长级会议。行政和功能机构包括秘书处、贸易投资委员会、预算与行政委员会。

亚太经合组织秘书处于 1992 年曼谷部长会议通过成立，1993 年 2 月正式开始工作。秘书处设在新加坡。贸易与投资委员会的主要功能是协调促进各成员国之间商品、服务与技术的流动。预算与行政委员会为亚太经合组织高级官员提供预算和行政管理上的意见和建议，审核监督检查各委员会和工作小组的预算决算。

此外，亚太经合组织还有负责贸易投资数据、促进贸易、产业科技、人力资源开发、地区能源合作、海洋资源保护、电信通讯、交通、旅游、以及渔业发展等方面的工作小组(Working Group)。

---

专栏：                    区域经济合作再添新星：中国—东盟自由贸易区

伴随着世界经济一体化大潮的不断发展，21 世纪以来区域经济合作发展势头空前强劲。随着欧元于 2002 年正式使用，欧洲一体化开始进入全新的时代。美国与加拿大、墨西哥于 1994 年组建了北美自由贸易区，并由此启动了美洲自由贸易区的谈判，美洲 34 个国家已正式宣布在 2005 年 1 月成立西半球自由贸易区。此外，非洲国家也要在 2005 年分阶段建成全非共同市场。过去被人称为“一团散沙”的亚洲各国，也加快了区域经济合作的步伐。在世界贸易组织“登记注册”的区域协定家族中，人们很快就会认识和熟悉一位新加盟的成员——中国—东盟自由贸易区。

#### 现实背景和推动力

自 2001 年中国正式加入 WTO 以来，全面兑现入世承诺已经成为中国经济发展和改革的主要任务。现在中国正以更加积极的姿态，富于创见的行动和独到的创新思路，推动双边、多边、地区和区域的经济合作。倡议并积极推进中国—东盟自由贸易区，使东盟国家甚至能够在中国市场上享受到比 WTO 更多的贸易自由，就是中国政府主动参与区域经济合作的一个具体实例。从另一方面看，建立自由贸易区对存在长期领土争端的中国与东盟国家来说，也是双方重建政治信心的过程。

东盟国家也认识到，东南亚自由贸易区作为次区域联盟只有依托东亚这个大的经济圈，才能有更多的发展空间。正像一些经济学家所说，“不可否认，中国与东盟的出口结构有相当大一部分是相互竞争的产品，但中国经济的崛起是个必然，中国对东盟的经济竞争压力不取决于中国的意愿，而是取决于全球经济中资本和产业链的转移，而建立自由贸易区恰恰有利于整合资源，提高竞争力。可以将双方的竞争转为一种积极的竞争，即合作型的竞争。”

中国 - 东盟自由贸易区的建立是亚洲经济整合进程中重要的一步，如果能在在此基础上，

把日本和韩国也吸纳进来，使东盟的“10+3”机制能够进一步发挥作用，进而建立东亚自由贸易区，那么，这13个国家就能以20亿人口的广阔市场，强大的经济实力从容应对其他区域性经济合作组织发展和经济全球化进程的挑战。

### 具体进程和前景展望

2002年11月4日，中国和东盟10国签署了《中国与东盟全面经济合作框架协议》，从而标志着中国-东盟自由贸易区的正式启动，同时也说明中国正在日益融入地区 and 世界经济之中并将发挥更大的作用。各方能在短短一年内达成如此重大的一致颇出众多国外观察家意料。他们普遍认为，中国的积极主动对启动WTO新一轮贸易自由化谈判极为有利，另一方面，在30年内，中国-东盟将以自由贸易区的身份，将超越欧盟和日本，成为仅次于美国的第二大经济体。

《框架协议》是未来自由贸易区的法律基础，共有16个条款，总体确定了中国-东盟自由贸易区的基本架构。根据协议，中国-东盟自由贸易区将包括货物贸易、服务贸易、投资和经济合作等内容。关于货物贸易的谈判从2003年初开始，2004年6月30日前结束。关于服务贸易和投资的谈判将从2003年开始，并应尽快结束。在经济合作方面，双方商定将以农业、信息通讯技术、人力资源开发、投资促进和湄公河流域开发为重点，并逐步向其它领域拓展。

根据中国—东盟专家组的研究分析表明，中国—东盟自由贸易区一旦建立，将创造一个拥有17亿消费者、近2万亿美元国内生产总值、1.2万亿美元贸易总量的经济区。它将是世界上人口最多的自由贸易区，也将是发展中国家组成的最大的自由贸易区。预计自由贸易区建成后，中国向东盟国家的出口将增加106亿美元（增幅55.1%），东盟国家对中国的出口也将增加130亿美元（增幅48%），由此中国的GDP可增长0.3%，东盟则可增加0.9%。而且从双边贸易结构来看，东盟有自然资源的优势，中国在加工产业方面有优势，优势产业互补，双方的合作潜力巨大。

### 东盟简介

东南亚国家联盟（Association of Southeast Asian Nations - ASEAN）的前身是马来亚（现马来西亚）、菲律宾和泰国于1961年7月在曼谷成立的东南亚联盟和1963年8月诞生的马、菲、印尼组织。1967年8月，印尼、泰国、新加坡、菲律宾四国外长和马来西亚副总理在曼谷举行会议，发表了《曼谷宣言》，正式宣告东南亚国家联盟成立，东盟的宗旨是“通过共同努力，加速本地区经济增长、社会进步和文化发展”，“促进东南亚的和平与稳定”。文莱于1984年1月8日加入，越南于1995年成为东盟的第七个成员。老挝和缅甸于1997年7月正式被接纳为成员，柬埔寨于1999年成为东盟的第十个成员。为加强成员国之间的贸易关系，1993年，东盟向建立东盟自由贸易区(AFTA)起步，决定在其后的10年中在各成员间取消制造产品的大部份关税。

东盟总部设在印尼首都雅加达，常务委员会主席由每年主持外长会议的东道国外长担任，任期1年。东盟秘书长由东盟各国根据资历和条件轮流提名，任期5年。现任秘书长为原菲律宾副外长鲁道夫·塞贝里诺。东盟的网址是：<http://www.aseansec.org/>。

东盟每3年召开1次正式首脑会议，2次正式首脑会议期间每年召开1次非正式会议，就重大问题和方向做出决策。东盟外长会议是制定东盟基本政策的机构，由东盟各国外长组成，每年轮流在成员国举行。而东盟与对话国外长会议在每年的外长会议后召开，由东盟国家外长与其对话国的外长出席，就重大的国际政治和经济问题交换意见。目前，东盟已逐步发展成为一个重要的具有活力的区域性组织，并在地区和国际事务中发挥着越来越重要的作用。

资料来源：中国对外贸易经济合作部网站，《中国-东盟全面经济合作框架协议》简介

中国东盟自由贸易区网站 <http://www.cafta.org.cn/>

中国经济信息网，《中国正以积极姿态投身区域经济合作》，2002年6月21日

经济观察报，2002年11月11日，《自由贸易区：更多的利益和机会》

## 关键术语

自由贸易区	关税同盟	共同市场	经济同盟
贸易创造	贸易转移	欧洲共同体	欧盟
马斯特里赫特条约	特惠贸易协定	北美自由贸易区	亚太经济合作组织

## 本章小结

1. 区域性经济合作的类型按程度不同划分主要包括：自由贸易区、关税同盟、共同市场和经济同盟。
2. 区域内自由贸易产生的利益变动是：成员国内部贸易出口国福利上升，进口国福利变动不确定；非成员国利益受损。区域间的经贸合作在促进贸易自由化的发展、推动多边贸易体制的建立方面发挥了重要作用。
3. 欧洲统一市场的建立在使欧共体整体获利的同时，使非成员国的短期利益受损；从长远角度看，欧共体与非成员国间的贸易会呈扩大的趋势。
4. 北美自由贸易区的建立扩大了成员国之间的贸易，对以美国为主要出口市场的中国和东南亚等国的经济造成了一定的冲击。
5. 亚太经济合作组织是一个区域性的以促进贸易、投资、和技术合作的开放型国际组织。它是最广泛意义上的区域性经济合作。

## 思考与习题

1. 试分析区域性经济合作迅猛发展对全球化进程的影响。
2. 画图说明加入关税同盟后一国福利水平反而下降了的情况。。
3. 分析欧盟东扩的原因，并论述其东扩所产生的影响。
4. 简述中国 - 东盟自由贸易区的建立对各国以及世界经济的影响？
5. 有人说亚太经济合作组织是世界三大自由贸易区之一，你如何评价？
6. 假设美国目前以每双\$20的价格从韩国进口1000双旅游鞋。征收50%的关税后，韩国鞋在美国市场上的价格上升到\$30。再假设墨西哥旅游鞋的国内均衡市场价格是\$20。北美贸易协定签订之后，美国以每双\$25的价格从墨西哥进口1200双旅游鞋而不再从韩国进口。请用图和数字说明美、墨两国的福利变动。

## 参考书目

佟福全主编：《世纪之交的新视角——美洲经济圈与亚太经济圈沿革与趋势》，中国物价出版社 1996 年版

张蕴岭，赵江林主编，《走发展、合作、开放之路：APEC、东亚经济与中国市场开放》，经济管理出版社，2000 年

张纪康主编，《了解 APEC - 跨世纪的世界主宰》，山西经济出版社，1999 年

陆建人主编，《亚太经合组织与中国》，经济管理出版社，1997 年

P. 罗布森，《国际一体化经济学》（中译本），上海译文出版社，2001 年。

Corden, W.M., "Economies of Scale and Customs Union Theory", *Journal of Political Economy*, vol.80, 465-475. 1972

Winters, Alan and Anthony Venables (edit), *European Integration: Trade and Industry*, Cambridge University Press, 1990

Globerman, Steven and Michael Walker (edit), *Assessing NAFTA: A Trinational Analysis*, The Fraser Institute, Canada, 1993

## 第十三章 中国对外经济的改革和发展

自 1978 年改革开放以来,中国的对外经济发展迅速。经过二十多年的发展,中国已经成为一个世界贸易大国。据世界贸易组织公布的统计数据表明,到 2001 年底,中国的货物进出口总额超过 5000 亿美元,在世界贸易中的排名上升到第六位,用外贸总额与 GDP 比例衡量的中国外贸依存度已经超过 40%<sup>107</sup>。

同时,中国的外商直接投资也成绩斐然。到 2001 年底,中国吸引的外商直接投资达到 470 亿美元,是亚太地区以及所有发展中国家中最大的外国直接投资接受国。在全球范围内,按照接受外国直接投资额排列,中国排在第六位,仅次于美国、英国、法国、比利时/卢森堡和荷兰。此外,从外国直接投资的净流入量来看,中国是世界上最大的净外资吸引国,2001 年外资净流入量高达 451 亿美元。

1978 年以来,中国对外贸和外资体制进行了一系列卓有成效的改革,并且经过 15 年的努力于 2001 年正式加入了世界贸易组织。2001 年,世界经济放缓,世界货物贸易下降的幅度是 1982 年以来最大的一年,同时全球外商直接投资流量也较上一年的峰值下跌了 51%。而中国的外资和外贸仍然能够一枝独秀保持快速增长,这与中国的外资和外贸体制改革和中国加入世界贸易组织的成就是分不开的。

### 第一节 中国外贸和外资体制改革

#### 一、外贸体制改革综述

从 1949 年开始一直到 1978 年,中国的外贸体制是整个计划经济体制的一个重要组成部分。在计划经济体制下,中国对外贸易的原则是“互通有无,调节余缺”,并实行对外贸易的国家统制。

对外经营方面的进出口经营权被授予十几个国家级的外贸专业总公司及所属口岸分公司。对内经营方面则实行出口收购制和进口调拨制。所谓出口收购制,指的是由外贸企业向出口商品的生产者用买断的方式洽购出口商品,然后再由外贸企业转售给国外客户的出口贸易方式。进口调拨制,即由外贸部门进口商品,由政府统一调拨,大部分商品的调拨价不仅低于进口价格,有的还低于国内议价,盈亏由国家统负。

在外贸管理体制方面实行严格的指令性计划,外贸计划是管理对外贸易的唯一手段,而不是通过汇率、关税、进出口配额和许可证等措施来调节进出口。这种外贸体制一方面使对外贸易在总体上达到平衡,保证了国际收支的平衡,维持了较低的国内价格水平;但另一方面则使中国与世界市场的有机联系被割断,束缚了中国外贸和整个国民经济的发展壮大。

1978 年后,随着全国经济改革的开始,外贸体制的改革也逐渐开始。中国外贸体制的改革与发展,从主要目标和改革性质上大体可以分为四个阶段:

#### 1. 1979 - 1987 年:以调动外贸部门经营积极性为目标的改革

1979 年到 1987 年为中国外贸体制改革的探索阶段,改革的主要内容包括:一是增加对外贸易口岸,下放外贸经营权,广开贸易渠道,改革高度集中的贸易体制;二是改革单一的指令性计划,实行指令性计划、指导性计划和市场调节相结合;三是建立和完善外贸宏观管理;四是探索促进工贸结合的途径;五是采取鼓励出口政策措施。这一系列改革,对调动各方面的积极性,推动外贸发展,取得了一定的成效<sup>108</sup>。

<sup>107</sup> 根据《中国统计年鉴》,《中国对外经济贸易年鉴》和《海关统计》数据计算

<sup>108</sup> 参阅:夏申、储祥银主编《关税与贸易总协定大辞典》,对外贸易教育出版社,1993年,第

这期间，1984年9月国务院批转了经贸部《外贸体制改革意见的报告》，提出了“政企分开”和“工贸结合、技贸结合、进出结合”等措施。具体包括：增设对外贸易口岸，下放外贸经营权；实行指令性、指导性和市场调节相结合的外贸计划；探索贸工、贸农、贸技一体化的途径；完善外贸管理，重新实行进出口许可证制度，建立外贸经营权审批制；实行外贸减亏增盈分成制度，对出口产品实行退税等。

## 2. 1988 - 1993 年：以建立对外贸易承包经营责任制和自负盈亏为中心的改革

这一阶段改革的主要特征是，在仍然保持国家垄断外贸的前提下，试图通过将外贸企业的所有权和经营权分离来改善外贸部门的经营状况，包括实行承包经营责任制和转变企业经营机制，实行企业自负盈亏两个阶段。

从1988年到1990年，改革的主要措施是推行对外贸易承包经营责任制。1988年2月，国务院发出了《关于加快和深化对外贸易体制改革若干改革问题的规定》，开始了全面推行承包经营责任制。其主要内容包括：一是由各地方政府以及全国性外贸总公司向国家承包出口收汇，上缴中央外汇补贴额度。承包基数三年不变；二是取消原有使用外汇控制指标，凡地方、部门和企业按规定所取得的留成外汇，允许自由使用，并开放外汇调剂市场；三是进一步改革外贸计划体制，除统一经营、联合经营的21种出口商品保留双轨制外，其他出口商品改为单轨制，即由各地直接向中央承担计划，大部分商品均由有进出口经营权的企业按国家有关规定自行进出口；四是在轻工、工艺、服装三个行业进行外贸企业自负盈亏的改革试点。

从1991年到1993年，改革的主要措施是实行自负盈亏的体制改革。1990年12月9日，国务院做出了《关于进一步改革和完善对外贸易体制若干问题的决定》，该决定重点是要从外贸企业自负盈亏机制入手，在进一步调整人民币汇率的基础上，在对外贸易领域逐步实行统一政策，平等竞争，自主经营，自负盈亏的市场环境，推行代理制。

## 3. 1994 - 2001 年：以与国际市场接轨为导向的外贸体制改革

从1994年到2001年，中国外贸体制的改革进入了一个深化和稳步发展阶段。这一阶段的改革主要是围绕中国“复关”（恢复中国在关贸总协定中的缔约国地位）和加入世贸组织的目标进行的，主要包括：一是实行人民币汇率并轨，建立以市场供求为基础的、单一的、有管理的浮动汇率制度，实行人民币经常项目下的有条件的可兑换；二是改革外汇管理体制；三是取消进出口指令性计划；四是改进和完善出口退税制度；五是加强外贸政策的法制建设，于1994年7月1日正式实施了《中华人民共和国对外贸易法》。

## 4. 2001 年以后：以 WTO 规则为基础的对外经济贸易体制的全面改革

2001年12月11日，中国正式成为世界贸易组织的成员国。中国外贸体制也进入了一个以WTO规则为基础进行全面改革的新阶段。WTO的基本规则是建立在公平竞争和自由贸易的市场经济基础上的。入世之后，中国至少在三个方面加快了改革。首先，中国在非歧视原则、自由贸易原则和公平竞争原则下，调整修改不符合WTO规定的政策法规；其次，加快外贸主体多元化步伐，尤其是允许私营外贸企业的迅速发展；第三，转变外经贸主管部门的职能，从以行政领导为主转变为以服务为主，研究世界贸易发展趋势并向全社会提供相关信息，采用国际上通行的做法来分配外贸资源。

## 二、外贸政策的变化和调整

### 1. 中国关税改革的过程

1979 年以前的相当一段时间内，由于政府对外贸的直接控制，中国曾一度取消关税的实际征收。1980 年 1 月 1 日，国家恢复征收关税，并于 1982 年对进出口税则的税率作了较大的调整。1984 年，中国修订后的关税政策为：贯彻国家的对外开放政策，体现鼓励出口和扩大必需品进口，保护和促进国民经济的发展，保护国家的关税收入。同时对关税法进行了全面的修订。

从 1986 年开始，随着中国贸易赤字的逐步减少，外汇储备逐年增加，中国的经济实力也有了很大的提高。为了满足不断增长的消费者对进口产品的需求以及厂商对进口中间产品的需求，中国开始逐年降低关税总体水平。1992 年 12 月 31 日，中国进行了第一次关税大幅下调，算术平均税率从降税前的 43.2% 降到了 39.9%。1993 年 12 月，再次降低关税，使算术平均关税率降至 36.4%。1994 年 1 月，又进一步把算术平均税率降到 35.9%。1995 年底，取消了 176 个税目商品的进口控制措施。从 1996 年 4 月 1 日起，关税总水平由原先的 35.9% 降到了 23%。1997 年 10 月 1 日，平均关税水平从 23% 降到了 17%。1999 年 1 月 1 日，关税算术平均水平降为 16.78%。从 2001 年 1 月 1 日起，中国再次自主将关税总水平降为 15.3%。2002 年是中国加入世界贸易组织的第一年，中国按世贸组织规则和中国“入世”承诺，对税收政策进行调整，关税总水平由 15.3% 调低至 12%。2003 年 1 月 1 日起，中国将进一步降低进口关税，关税算术平均总水平由 12% 降低至 11%。

表 13-1 历年的关税调整情况

时间	下调后的算术平均税率	新涉及的税号数
1992.12	39.9%	3371
1993.12	36.4%	2898
1994.01	35.9%	小汽车等
1995.12	35.3%	烟酒、中型客车、录音录像带
1996.04	23.0%	5000 余
1997.10	17.05%	4874
1999.01	16.78%	1014
2001.01	15.3%	3462
2002.01	12.0%	5300
2003.01	11.0%	3000 余

资料来源：根据中国外经贸部有关文告汇总。

另外，在关税方面也有一些特殊的优惠政策。比如，1990 年 9 月在上海外高桥建立了第一个保税区，接着又先后建立了 12 个保税区与保税仓库，投资者在保税区生产的商品销往境外，可免除进出口关税。在逐步降低税率和取消非关税进口控制措施的同时，中国也在关税政策的规范化方面进行了改革。自 1993 年起，中国对各个进口环节的各种减免税政策进行了全面清理和调整，改变以往只按地区、部门甚至单个企业、项目进行减免的不规范作法。1996 年除保留了国际上通行的减免税作法外，全面取消了减免关税的优惠政策，只是对特定地区进口自用物资和技术改造项目进口设备以及三资企业引进的设备的减免税政策实行 2~5 年的过渡政策。

## 2. 配额和许可证

中国现行的数量限制贸易政策是改革开放以来逐步建立和完善的，主要由进出口许可证、进出口配额等措施构成。

中国的配额、许可证制度经历了多年的改革。1984 年发布了《中华人民共和国进口货物许可制度暂行条例》，从 1987 年 11 月 1 日起对 42 种商品实行进口许可证管理，实行许可证管理的商品的进口总额约占全部进口总额的 1/3 左右。到 2003 年，进口许可证管理的商品已减少至 8 种，出口许可证管理的大宗及敏感商品商品减至 52 种。

在进口配额许可证制度方面，中国将进口货物分三类管理，即一般进口类、凭许可证进口类和禁止进口类。为适应对外开放和参与国际多边贸易体系的需要，中国已大幅度减少了对进口的行政限制措施，也缩小了进口配额、许可证管理商品的范围，绝大多数商品已放

开经营。

在出口配额许可证制度方面，中国实施出口配额许可证管理的商品主要包括：关系国计民生的大宗资源性出口商品及在中国总出口中占有重要地位的大宗传统出口商品；中国在国际市场或某一市场占主导地位的重要商品，国外对中国有配额或要求中国主动限制出口数量的商品；出口额大且易于引起经营秩序混乱的商品，重要的名、特、优出口商品，或有特殊要求的出口商品。中国对部分实行出口配额许可证的商品，实行行政分配配额招标和配额有偿使用的制度。

### 3. 出口退税机制

中国自 1985 年开始实行出口退税。1985 年 3 月，国务院[1985]43 号文正式批准了财政部《关于对进出口产品征、退产品税或增值税的规定》。这个文件的出台，标志着中国现行出口退税制度的建立。1988 年中国确立了“征多少，退多少、未征不退和彻底退税”的原则；1994 年税制改革后，建立了与国际惯例接轨的新的增值税制，正式引进了出口零税率，在《增值税暂行条例》中作了明确规定，2 月 18 日国家税务总局公布《出口货物退（免）税管理办法》。

但由于实行新增值税制后税收征管手段没有及时跟上，造成征税不足，而退税增长大大超过了征税和出口额增长；出口退税基本采用税款退库的操作方式，巨大的利益驱动使骗退税的行为一度比较严重；出口退税全部由中央财政负担，退税额的快速增长超出了财政承受能力，因此，国家先后于 1995 年 7 月 1 日和 1996 年 1 月 1 日降低出口退税率，按不同产品种类分别调为 3%、10%、14% 和 3%、6%、9%。

1997 年为了鼓励使用国产原料，国务院相继决定对“以出顶进”新疆棉和“以出顶进”钢材按征 17% 退 17% 执行，从而实现了这两种商品有限范围内的零税率。从同年开始，对产品自营或委托出口的生产企业先后实行了“先征后退”和“免、抵、退”的不同办法。1997 年东南亚金融危机爆发后，中国出口遇到了很大的困难。1998 年 1 月 1 日起，为照顾纺织业的困难，中国政府提高了纺织品等商品的出口退税率，达到 11%；同年 6 月 1 日，政府又分别把煤炭、钢铁、水泥和船舶等的出口退税率调整为 9%、11%、12% 和 14%。随着出口退税政策在外贸政策中的作用越来越显著，中国在 1999 年又两次提高了退税率。1999 年 1 月和 7 月又两次较大幅度地提高了退税率。具体产品和退税率见表 13-2。

表 13-2 1998 年以来中国出口退税率调整一览

调整种类	时间	调整幅度
纺织品	1998 年 1 月 1 日	由 9% 提高到 11%
纺织机械	1998 年 1 月 1 日	提高到 17%
煤炭、钢材、水泥、船舶	1998 年 6 月 1 日	分别提高到 9%、11%、12% 和 14%
通信设备等七类机电产品	1998 年 7 月 1 日	由 9% 提高到 11%
自行车等五类轻工产品	1998 年 7 月 1 日	由 9% 提高到 11%
铝锌铅	1998 年 9 月 1 日	提高到 11%
四大类机电产品	1999 年 1 月 1 日	提高到 17%
农机、纺织原料及制品；钟表、鞋、陶瓷、钢材及制品、水泥	1999 年 1 月 1 日	提高到 13%
有机化工原料、无机化工原料、涂料、染料、颜料、橡胶制品、玩具及运动用品、塑料制品、旅行用品及箱包	1999 年 1 月 1 日	提高到 11%
执行 6% 退税率的商品	1999 年 1 月 1 日	提高到 9%
农产品	1999 年 1 月 1 日	提高到 5%
服装	1999 年 7 月 1 日	提高到 17%
服装以外的原料、四大类以外的机电产品、以及法定退税率为 17% 而现执行为 13%、11% 的产品	1999 年 7 月 1 日	提高到 15%



---

法定退税率为 17%而现执行 9%的、除农产品外法定 1999 年 7 月 1 日 提高到 13%  
退税率为 13%的产品

---

资料来源：中华人民共和国外经贸部文告。

### 三、外贸经营体制和外汇体制的改革

#### 1. 放开外贸经营权

改革以前中国的外贸经营权是由国家垄断的。除了国家直接拥有的十几家外贸公司以外，其他部门和公司是不允许经营国际贸易的。国家对外贸企业直接进行管理，进出口商品种类和数量都纳入国家计划之中，由政府统一安排。随着经济体制改革的深入和与国际经济体系的接轨，外贸经营权逐步放开，经营主体出现多元化。可以说外贸经营权的改革是在宏观管理和微观经营两个层次上逐步推进的。

在宏观管理层面上，主要是中央政府将外贸经营管理权和审批权逐步放开。首先是外经贸部向中央其他部委放权，这使一批中央部委所属的工贸公司应运而生；第二步是中央向地方放权，这使一大批地方外贸公司得以建立；第三步是中央政府直接向符合条件的生产企业赋予外贸经营权。2001 年 7 月 10 日中国外经贸部颁布了《关于进出口经营资格管理的有关规定》，把外贸经营权的赋予由审批制改为登记和核准制。

在微观经营层面上，主要是赋予各类企业外贸进出口经营权，企业经营外贸商品将不再需要政府主管部门审批，只需到工商部门登记即可。根据中国入世的承诺，除原油、粮食、烟草等大宗产品由政府指定少数公司专营以外，其它商品的进出口会在入世后三年内逐步放开经营，国有、合资、外资、私营等多种经营成份的企业都可以从事外贸业务。同时，对私营企业自营进出口权的考核标准“门槛”也会降低到与公有制企业一样，并为最终过渡到进出口经营权登记制创造条件。外贸经营权下放到企业后，对企业进出口业务经营范围也随之放宽。政府主管部门允许这些公司从事进口业务的经营和代理，这些公司的业务也由自营型转为经营和代理型。

#### 2. 国际贸易中的外汇管理

1978 年以前，在中央计划和国家对国际贸易实行垄断的经济体制下，中国对外汇一直实行比较严格的管制。1978 年改革开放之后，随着中国的外汇管理体制逐步由高度集中向与市场经济相适应的外汇管理体制转变。

1979 年，国务院颁发了《关于大力发展对外贸易增加外汇收入若干问题的规定》，恢复实行外汇留成制度，允许从事对外贸易的中央部委、地方部门和外贸企业有外汇额度留成以调动外贸积极性和灵活性。

1980 年，中国恢复了在国际货币基金组织的席位。根据当时国内经济发展和国际收支平衡的实际情况，中国采用了协定第 14 条款的过渡性安排，即“维持并根据情况的变化修改在其成为成员国时已实行的各种限制经常性国际交易支付和资金转移的办法”。同年 12 月，中国颁布了《中华人民共和国外汇管理暂行条例》，采用有一定弹性的外汇管理制度。

1986 年，国家外汇管理局颁布了《办理留成外汇的几项规定》，允许企业之间通过中国银行进行外汇调剂。1988 年又通过《关于外汇调剂的规定》，正式在各地建立外汇调剂市场，进一步放松了对外汇的管制，并按市场供求情况确定调剂市场汇率，实行双重汇率体制。

1994 年，在条件基本成熟的情况下，确立了外汇体制改革的近期目标是实现人民币经常项目下的自由兑换，长远目标是实现人民币的全面自由兑换。同年，实现了人民币官方汇率和调剂市场汇率的并轨，实行以市场供求为基础的、单一的、有管理的浮动汇率制度；取消了外汇留成和上缴，实现了人民币经常项目下的有条件可兑换。从 1996 年 7 月 1 日起，外商投资企业在保留外汇账户的同时，也参加了外汇指定银行的结汇制与售汇制。

现行外汇管理方法主要是数量控制和分类管理。对部分非贸易项目和资本项目仍实行数量控制的方法，分类管理则体现为对不同项目按不同宽严程度或不同形式的管理。

### 四、中国外资政策的变化

从 1949 年到 1978 年改革开放前约 30 年间，中国基本上没有吸引外商直接投资，20 世纪 50 年代仅有的几个中苏合营公司是两国政府间的合作。可以说，中华人民共和国吸引外资的历史是从 1979 年改革开放以后开始的。在此后 20 多年的时间里，中国的外资政策和形势可以大致分为四个阶段。

### 1. 1979-1982 年：允许外商投资

在 1978 年实行改革开放政策之后，中国开始吸引外国投资。1979 年，第五届全国人民代表大会第二次会议正式通过了《中华人民共和国中外合资经营企业法》，宣告了中国对外国直接投资的开放。但是，由于几十年的封闭和对外资的不信任感，政府和民间在思想观念上对吸引外资仍然存在许多疑虑。加上缺乏经验，有关法律、法规不健全，对外商投资的政策变动不大，审批较严，优惠较少。最初两年所有项目都要上报国家“外国投资管理委员会”批准，后两年一部分项目可由省市批准，但 300 万美元以上项目还要到中央审批。地方政府审批权限十分有限。当时税收优惠也很有限，合营企业所得税率是 33%，一年免征所得税，二年减半，但工商统一税无减免，投资者作为投资进口的机器设备要交纳关税。因此，这一阶段的外商投资政策只是试验性的开放，外商来华投资也多是试探性的。因此，这一期间外商投资总体增长缓慢，四年内一共批准外商投资项目 920 个，协议外资金额 49.57 亿美元，实际使用外商投资 17.67 亿美元，平均每年只有 4 亿多美元。

### 2. 1983-1991 年：以优惠政策吸引外商投资

这个阶段吸引外资的政策有较大变化，政府开始把吸引外商投资作为发展经济的重要途径，整个政策从被动的“允许”向主动的“吸引”转变。法律法规逐渐健全，政策日益宽松，吸引外商直接投资成为国家对外开放的最主要内容之一。

1986 年 10 月，中国国务院颁布《关于鼓励外商投资的规定》，随即外经贸部、财政部、国家工商局等相继出台有关优惠政策，狠抓投资环境，尤其是简化审批手续，开办外汇调剂市场，清理乱收费等软环境的建设。在 1983、1985、1988 三年中，国务院多次发布文件扩大地方政府自行审批外商投资的自主权。在税收方面给予了许多优惠和减免政策。尽管在 1989 年到 1991 年期间中国经济处于调整阶段，国际政治与经济关系处于一个变革时期，西方各国对中国的经济改革处于观望状态，外商对中国直接投资协议金额仍然达到了 476.3 亿美元，每年平均 52.9 亿美元，实际投入金额 232.9 亿美元，每年平均 25.9 亿美元。

### 3. 1992 年-2001 年：以市场与产业吸引外资

1992 年以后，中国的改革加快，开放扩大，外商对中国的投资出现了高潮。1992 年初，邓小平巡视南方，奠定了进一步改革开放的基调。10 月，中国共产党第十四次全国代表大会在北京召开，确立了社会主义市场经济的改革目标。十四大第一次将“市场经济”的概念引入中国经济体制改革，意义极其深远。接着，中国政府出台了一系列以发展市场经济为基础的外商投资政策。具体表现在：

从 1992 年起，中国的经济特区外商投资优惠政策开始向其他地区延伸。采取了沿边开放和进一步扩大内陆省市开放两个步骤，在 4 个边境城市和 11 个内陆地区省会城市实行与特区相似的开放政策。至此，中国对外开放已形成了一个从经济特区，到沿海经济开放区，再到内地的包括不同开放层次，具有不同开放功能的梯度推进格局。

从 1994 年开始，中国的外资政策做了进一步调整，吸引外商直接投资由区域性优惠政策导向变为市场导向。1995 年中国公布了《指导外商投资方向暂行规定》和《外商投资产业指导目录》，引导外资投向基础设施、基础产业、高新技术产业、国有企业技术改造项目和中低档住宅项目。新政策强调以市场换技术，对高新技术项目开放国内市场，允许一些项目以内销为主，甚至 100%内销。从 1992 年至 2001 年的十年内，外商对中国直接投资协议金额和实际投入金额分别达到 6929.8 亿美元和 3701.9 亿美元，年平均分别比上阶段增长了 12.1 倍（370.2 亿美元）和 13.3 倍（693 亿美元）。

#### 4. 入世以后的外商投资政策：以 WTO 规则为基础开放外商投资

加入世界贸易组织后，中国在外商投资政策方面的总趋势是更加开放、更加透明、更加稳定。根据入世承诺，中国不仅扩大了生产领域外商投资的范围，也开放了许多过去不允许外商投资的服务领域（如金融、通讯、零售等）。对于在中国投资的外国企业，政府要实行国民待遇，取消对外商制定的不符合 WTO 的政策（如国产化要求、出口比例要求、技术转让要求等）。与此同时，中国承诺加强对外商投资知识产权保护，与发达国家广泛开展了在知识产权保护方面的双边交流合作。

如果说，在加入世贸组织前中国的外资政策主要围绕中国本身经济发展的需要而制定的，那么，入世后中国的外资政策则逐渐以世贸组织的规则为基础而调整。

### 第二节 中国外贸和外资的发展

#### 一、中国外贸发展的总体情况

改革开放以来，中国对外贸易的发展取得了举世瞩目的成就。主要表现在以下几个方面：

第一、对外贸易总量迅速增加。1978 年，中国的进出口总额仅为 206 亿美元，而到了 2001 年增加到 5098 亿美元，24 年间进出口总额扩大了 24.7 倍，年均增长速度高达 15.0%，其中出口扩大了 27.3 倍，年均增长 15.5%，进口扩大了 22.3 倍，年均增长 14.5%，都超过同期 GDP 的增长速度。

第二、外贸依存度明显上升。1978 年，中国的出口占国民生产总值的比重（外贸依存度）仅为 5.6%，而到了 2001 年中国的外贸依存度已经超过 40%。

表 13-3 中国对外贸易的发展

	对外贸易总额（亿美元）				年均增长速度（%）			GDP 增长率（%）	贸易依存度（%）
	进出口	出口	进口	差额	进出口	出口	进口		
“六五”时期	2524.1	1200.5	1323.6	-123.1	12.1	5.6	17.7	10.7	17.8
“七五”时期	4864.1	2325.3	2538.8	-213.5	11.8	19.0	5.6	7.9	26.4
“八五”时期	10143.4	5183.1	4960.3	222.8	20.0	20.0	20.0	12.0	38.0
“九五”时期	17737.8	9616.6	8121.6	1495.0	13.1	13.3	12.8	7.1	36.9
1991	1356.3	718.4	637.9	80.5	17.5	15.7	19.6	9.2	33.4
1992	1655.3	849.4	805.9	43.5	22.0	18.2	26.3	14.3	34.2
1993	1957.0	917.4	1039.6	-122.2	18.2	8.0	29.0	13.5	32.5
1994	2366.2	1210.1	1156.1	54.0	20.9	31.9	11.2	12.6	43.6
1995	2808.6	1487.8	1320.8	167.0	18.7	22.9	14.2	10.5	40.2
1996	2899.1	1510.7	1388.4	122.3	3.2	1.5	5.1	9.7	35.6
1997	3250.1	1827.0	1423.6	403.4	12.1	20.9	2.5	8.8	36.7
1998	3239.3	1837.6	1401.7	435.9	-0.3	0.5	-1.5	7.8	33.7
1999	3606.3	1949.3	1657.0	292.3	11.3	6.1	18.2	7.1	35.9
2000	4743.0	2492.0	2250.9	241.1	31.5	27.8	35.8	8.0	43.2
2001	5097.7	2661.5	2436.1	225.4	7.5	6.8	8.2	7.3	43.3
2002	6207.9	3255.7	2952.2	303.5	21.8	22.3	21.2		

资料来源：根据各年《中国统计年鉴》，《中国对外经济贸易年鉴》和《海关统计》数据计算。

第三、中国对外贸易额占世界贸易额的比重和世界排名有较大提高。1978 年，中国对外贸易额占世界贸易额的比重仅为 0.78%，排名第 34 位；到 2001 年，中国对外贸易额占世界贸易额的比重为 4.5%，排名上升到第 6 位。中国已经成为世界贸易中具有举足轻重地位的一个大国。

中国对外贸易在经济持续增长中的作用越来越重要。1990 年中国的对外贸易总额与国内生产总值之比为 30%，到“八五”末期的 1995 年，已经超过了 40%。按照 1997 年的水平计算，中国的国内生产中大约有 20% 左右用于出口，每创造一个单位的 GDP，需要进口 0.16 个单位的外国商品。因此，对外贸易已是中国经济的一个重要组成部分并已直接影响到中国经济的增长速度。

## 二、对外贸易的地区分布

尽管中国已和世界上大部分国家和地区建立了正式的贸易关系，但是中国最主要的贸易伙伴仍然主要有三个，即：日本、美国和中国香港（见表 13-4）。特别是美国，已经成为中国最主要的出口目的地。随着中国改革开放程度的加深，香港的转口贸易在中国进出口中的作用逐渐降低。除了上述三个国家和地区外，中国台湾省、韩国、德国、新加坡、俄罗斯、意大利和英国等国家和地区也是中国重要的贸易伙伴。

表 13-4 中国对外贸易的市场分布 单位：%

		1990		1995		2001	
		出口	进口	出口	进口	出口	进口
	合计	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
亚洲		70.6	54.4	61.8	59.5	53.0	60.4
	日本	14.3	14.2	19.1	22.0	16.9	17.6
	中国香港	42.2	26.7	24.2	6.5	17.5	3.9
	新加坡	3.2	1.6	2.4	2.6	2.2	2.1
	印尼	0.6	1.5	1.0	1.6	1.1	1.6
	马来西亚	0.5	1.6	0.9	1.6	1.2	2.5
	韩国	2.0	1.3	4.5	7.8	4.7	9.6
	台湾省	0.5	4.2	2.1	11.2	1.9	11.2
非洲		2.2	0.7	1.7	1.1	2.3	2.0
欧洲		14.8	24.1	14.8	21.7	18.5	19.9
	德国	3.2	5.5	3.8	6.1	3.7	5.7
	意大利	1.0	2.0	1.4	2.4	1.5	1.6
	英国	1.0	2.6	1.9	1.5	2.5	1.4
	法国	1.0	3.1	1.2	2.0	1.4	1.7
	俄罗斯	3.5	4.0	1.1	2.9	1.0	3.3
拉丁美洲		1.2	2.8	2.1	2.2	3.1	2.8
北美洲		8.9	15.1	17.6	14.2	21.7	12.4
	美国	8.2	12.4	16.6	12.2	20.4	10.8
	加拿大	0.7	2.8	1.0	2.0	1.3	1.7
大洋洲		0.8	2.8	1.3	2.3	1.5	2.6

资料来源：根据各年《中国统计年鉴》的数据计算。

### 1 中国与美国之间的经贸关系

中美两国作为亚太地区最大的发展中国家和最发达国家，经济互补性很强，发展经贸合作潜力巨大。自 1979 年 7 月《中美贸易关系协定》签订以来，两国经贸合作发展迅速。到 2001 年底，中国成为美国的第四大贸易伙伴，美国成为中国的第二大贸易伙伴，双边贸易额超过 805 亿美元。20 世纪 90 年代以来，在贸易方面中国对美国的依赖程度逐步提高。这

主要是因为美国的市场相对开放，而且经济发展状况较好。

中美两国的经济互补性很强。中国的比较优势体现在劳动密集型产品上，而美国的比较优势表现在资本、技术和资源密集型产品上。从区域显示比较优势指数看，两国的贸易模式很好地反映出国际贸易中的比较优势原则。按 1 位数的标准国际贸易分类代码（SITC），与美国相比，中国仅仅在 2 种劳动密集型产品上表现出较强的区域显示比较优势，而美国则在 2 种资本和技术密集型产品和 5 种资源密集型的初级产品方面表现出明显的区域显示比较优势。双边贸易有利于双方要素禀赋比较优势的发挥。从结构看，美国从中国进口的产品基本上是美国业已丧失或正在失去竞争力的劳动密集型产品，如鞋类、服装、玩具、家电、五金产品、灯具和家具等，美国是中国纺织品、服装、玩具的主要进口国；而美国向中国出口主要是农产品和附加值较高的资本、技术密集型工业品，如飞机、电站设备、石油设备、化工产品和机械设备等，中国市场对美国农业及航空航天等产业有着举足轻重的作用，而且随着经济的发展中国将为美国的电子信息、服务业、核能、航空航天等美国具有优势的产业提供广阔的市场。

自 20 世纪 90 年代初以来，中国一直保持了与美国的贸易顺差。2001 年美国是中国第一大出口目的地国家和第二大进口来源国。根据中国海关统计，2001 年中国对美国的贸易顺差为 280.8 亿美元。

## 2 中国与日本之间的经贸关系

中日经贸关系自 1972 年两国实现邦交正常化保持了快速发展势头。根据中国海关统计，1972 年双边贸易额仅为 10.4 亿美元，2001 年上升到 877.5 亿美元，30 年中增长达 83.4 倍，年均增长速度为 16.5%。从贸易总额来看，日本已成为中国最大的贸易伙伴。

中日两国的经济互补性很强。中国的比较优势体现在劳动密集型产品和资源密集型产品上，而日本的比较优势表现在资本和技术密集型的产品上。从区域显示比较优势指数看，两国的贸易模式很好地反映出国际贸易中的比较优势原则。按 1 位数的标准国际贸易分类代码（SITC），与日本相比，中国在 2 种劳动密集型产品和 5 种资源密集型的初级产品上表现出较强的区域显示比较优势，而日本则在 2 种资本和技术密集型的产品方面表现出明显的区域显示比较优势，例如汽车和家电产品。

从出口和进口的情况看，2001 年日本是中国第三大出口目的地国家和第一大进口来源国。日本之所以是第一大进口国有两方面的原因：一方面，中国确实在进口大量物美价廉的日本消费品满足中国广大消费者的需求。另一方面，日本的跨国企业在中国的投资不断增加，充分利用和发挥中国廉价的劳动力资源优势。中国成为日本在亚洲的重要加工基地，中国从日本进口元器件，加工后的产品一部分返销日本，另外一大部分销往美国和西欧等地。这种产业分工体现了较强的垂直分工特点。

## 3 中国与欧洲各国之间的经贸关系

中国与欧共体自 1978 年签订了《贸易协定》以后，双方之间的贸易关系稳步发展。由于 20 世纪末期欧盟的注意力大部分集中在推进欧洲大陆的经济一体化、开拓东部新兴世界市场和发展与周边国家的经贸关系上，没有把中国放到战略优先的位置上。因此，双边的贸易发展缓慢。

中国与欧盟之间也存在较强的经济互补性。中国的比较优势体现在劳动密集型产品上，而欧盟的比较优势表现在资本和技术的产品上。对资源密集型产品而言，双方的比较优势都不明显。从区域显示比较优势指数看，两国的贸易模式也较好地反映出要素禀赋比较优势原则。按 1 位数的标准国际贸易分类代码（SITC），与欧盟相比，中国仅仅在 1 种劳动密集型产品上表现出很强的区域显示比较优势（SITC 8），而欧盟在 2 种资本和技术密集型产品和 4 种资源密集型产品上表现出区域显示比较优势。双方经贸合作的潜力很大，发展前景良好。

从中国与欧盟各国之间的贸易额来看，德国、英国、荷兰、法国、意大利是中国主要的贸易伙伴。但是，这些国家占中国贸易总额的比重都不高，2001 年分别为 4.6%、2.0%、1.7%、1.5%和 1.5%。俄罗斯是中国在东欧国家中的第一大贸易伙伴，是中国第八大贸易伙伴。2001 年中国与俄罗斯之间的贸易总额达到 100 多亿美元，双边经贸合作基础良好，发

展相对平稳。

#### 4 中国与亚洲一些主要国家和地区的经贸关系

20 世纪 90 年代以来,中国与亚洲“四小龙”以及印度尼西亚、马来西亚、泰国和菲律宾等东南亚四国之间的贸易关系也得到了较为快速的发展。特别是与中国台湾省和韩国之间的贸易关系发展得极为迅速。到 2001 年,中国与以上 8 个国家和地区的贸易总额超过了 1600 亿美元,占中国对外贸易总额的 31.8%。其中进口为 799 亿美元,占进口总值的 30%;出口为 820 亿美元,占出口总值的 33.7%。

从比较优势角度看,中国与亚洲“四小龙”之间的经济互补性比较强。与亚洲“四小龙”相比,中国的劳动力和自然资源相对充裕。中国在资本密集型产品上的区域显示比较优势指数小于 1,具有比较劣势;而在劳动密集型和资源密集型的产品上有明显的区域显示比较优势。2001 年,香港、韩国和中国台湾省与中国大陆的贸易总额分别排在第 3、4 和 5 位;新加坡排在第 9 位。

另外,中国与东南亚四国之间的经济竞争性大于互补性。各国的要素禀赋结构比较相似,从区域显示比较优势指数看也证实了这一点。2001 年,中国与东南亚四国之间的贸易总额只有 268 亿美元,占中国贸易总额的比重仅为 5.2%。中国在与东南亚四国之间的贸易关系中多年来处于逆差状态,中国对促进东南亚四国的经济和贸易发展方面的作用是积极和显著的。

### 三、对外贸易的产业结构

1978 年以来,中国出口产品的结构发生了很大的变化。这种变化表现在两个方面:一是随着中国外贸体制的改革发展和市场化程度的不断加深,中国的外贸出口结构由计划经济时期的扭曲状态逐渐向符合充分发挥要素禀赋比较优势的方向发展。出口结构反映出来的显示比较优势变得与要素禀赋比较优势相一致。二是随着中国经济的快速发展,中国在资本和技术方面的积累也越来越多,中国的要素禀赋也在发生变化,因此中国外贸出口结构也伴随着要素禀赋结构的转变而改善和提高。

20 世纪 80 年代,中国的显示比较优势在于资源密集型产品,其次是劳动密集型产品。按 1 位数的标准国际贸易分类代码(SITC),中国在 2 种资源密集型产品和 2 种劳动密集型产品上表现出较强的显示比较优势。在 80 年代中期以前,资源密集型初级产品占总出口的 50%,其中石油占 25%,工业制成品的比重不到一半,其中轻纺、橡胶、矿冶等劳动密集型及资源加工型制成品又占到 22.1%。中国的自然资源的比较优势并不明显。

20 世纪 80 年代中期到 90 年代初期,中国的外贸出口以劳动密集型产品为主,但是在某些资源密集型产品上仍然表现出一定的显示比较优势。这一时期中国的出口结构发生了非常大的变化,资源密集型的初级产品占的比重由 1985 年的 50.6%下降到 1995 年的 14.4%,10 年间下降了 36 个百分点。劳动密集型产品由 1985 年的 29.1%上升到 1995 年的 58.4%,10 年间比重翻了一番。特别值得一提的是机械和运输设备的出口增长速度最快,由 1985 年的 2.8%上升到 1995 年的 21.1%。

从 20 世纪 90 年代中期以来,工业制成品出口向深加工发展。传统劳动密集型产品出口比重下降,而以机械和运输设备中一些适于进行加工的产品的出口比重不断上升。到 2001 年底,中国资源密集型的初级产品的出口比重下降到 9.9%;劳动密集型产品的出口比重回落到 49.2%;资本和技术密集型的产品出口的比重上升到 40.7%。

大致上可以看出中国外贸出口的产品结构经历了由资源密集型产品为主逐渐转变为以劳动密集型产品为主的过程,并且已经出现由劳动密集型产品继续向资本密集型产品过度的变化趋势。但是,需要指出的是,在机械和运输设备产品中,在有些产品上中国确实拥有了较为先进的技术,但是对大多数的出口产品而言,中国只是进行了加工组装。虽然这些产品看起来是资本或技术密集型产品,但是在中国的加工生产过程还是属于劳动密集型的。

在进口结构方面,主要的变化是资源密集型产品的比重大幅度下降,资本和技术密集型产品是主要的进口品,并且保持持续增长。劳动密集型产品的进口比重在 80 年代和 90 年代,基本没有变化。



表 13-5 中国外贸商品结构

单位：%

	1980		1985		1990		1995		2001	
	出口	进口	出口	进口	出口	进口	出口	进口	出口	进口
初级产品	50.3	34.8	50.6	12.5	25.6	18.5	14.4	18.5	9.9	18.8
工业制成品	49.7	65.2	49.4	87.5	74.4	81.5	85.6	81.5	90.1	81.2
化学品及有关产品	6.2	14.5	5.0	10.6	6.0	12.5	6.1	13.1	5.0	13.2
材料制品	22.1	20.8	16.4	28.2	20.3	16.7	21.7	21.8	16.5	17.2
机械及运输设备	4.7	25.6	2.8	38.4	9.0	31.6	21.1	39.9	35.7	43.9
杂项制品	15.7	2.7	12.7	4.5	20.4	3.9	36.7	6.3	32.7	6.2
未分类的其他商品	1.1	1.7	12.5	5.8	18.7	16.9	0.0	0.5	0.2	0.7
总计	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

资料来源：根据各年《中国统计年鉴》数据计算。

下面我们简单分析一下几个产业的比较优势以及发展趋势。

## 1 农业

中国是世界最大的农产品生产国，但是农产品贸易占世界农产品贸易的比重仅为 2.5%，其中出口占 2.8%。随着中国经济发展水平的提高和产业结构的调整，中国农产品在进出口中的地位逐年下降。农产品进出口贸易占中国外贸总额的比重从改革开放初期的 30% 左右下降到 90 年代末期的 10% 以下。

中国不同类型农产品在国际市场的竞争力有着较大的差异。

第一，中国土地资源相对稀缺，人均土地资源甚至比欧盟的法国和德国还低，仅比最差的韩国和日本稍强一些。因此，土地密集型的粮食生产不是中国的比较优势。改革开放后，中国经济尤其是工业生产发展很快，粮食生产成本也以平均每年 10% 的速度递增，国内粮食市场价格迅速上升。90 年代中期以后，中国土地和自然资源密集型农产品的比较优势逐渐丧失，粮食的国内价格开始高于国际市场价格。中国小麦、玉米、大豆、棉花、油菜等大宗农产品的国内市场批发价比进口到岸价高 20%-35%，竞争能力连年下降，不得不开始进口粮食作物。

第二，由于中国劳动力充裕，中国在劳动密集型农产品生产上有一定优势。中国是世界上蔬菜、水果和花卉生产和出口大国，由于中国的劳动力成本低，出口的上述农产品的价格原本就在国际上极具吸引力，其中有些品种已成为国际市场的主导产品，出口潜力较大。如中国水果产量约占世界总产量的 15%，其中苹果、梨产量居世界之首，分别占世界总产量的 33% 和 44%，柑桔为世界第三，占世界总产量的 10%。中国苹果、梨、柑桔的价格比国际市场价格低 40-70%。加入 WTO 后，随着世界农产品市场的进一步开放，中国出口蔬菜和水果在国际市场上的价格优势将更加明显。

第三，中国在农产品加工方面具有增长潜力，特别是蔬菜和食品加工发展很快，竞争力在逐年提高，增长潜力较大。

## 2 纺织品、服装业

纺织品和服装业是中国改革开放以来的支柱产业，在 38 个行业中名列前茅，又是中国最大的出口产业之一，2001 年占中国商品出口总额的比例超过 20%。纺织品和服装出口多年来一直呈快速增长趋势，一直是中国贸易顺差的最大来源之一。中国是世界上最大的纺织品和服装生产国，服装、棉纺织、毛纺织、丝绸、化纤生产能力均居世界第一位，同时也是世界上最大的纺织品和服装出口国。

表 13-6 全球十大纺织品出口国劳动力成本比较（1998 年）

国家	小时劳动力成本 (美元)	为中国的 倍数	国家	小时劳动力成本 (美元)	为中国的 倍数
中国	0.62	1	美国	12.97	20.92
韩国	3.63	5.85	法国	14.16	22.84
德国	21.48	34.65	比利时	21.7	35
意大利	15.81	25.5	日本	20.7	33.39
台湾	5.85	9.44	英国	13.58	21.9

资料来源：OETH, *The EU textile and clothing sector*, Brussels, April 1999

表 13-7 全球十大服装出口国劳动力成本比较（1998 年）

国家	小时劳动力成本 (美元)	为中国的 倍数	国家	小时劳动力成本 (美元)	为中国的 倍数
中国	0.43	1	土耳其	1.84	4.28
意大利	13.6	31.3	法国	13.03	30.3
香港特区	5.2	12.093	英国	10.86	25.26
美国	10.12	23.53	印度	0.39	0.91
德国	18	41.86	韩国	2.69	6.26

资料来源：同表 13-6。

纺织品与服装是劳动密集型的典型产品。同其他世界纺织品出口大国或地区相比，中国在劳动力成本方面有较强的竞争力（见表 13-6 和表 13-7）。由于中国的国情，东部沿海地区 and 中西部地区发展不平衡，在可预见的未来，拥有丰富劳动力资源的中西部地区的劳动力成本仍将处于较低水平。因此，纺织和服装业仍将是中国的比较优势产业，纺织品和服装出口有很大潜力。

### 3 机电产品

改革开放以后，外商投资和技术扩散使中国在机电产品的生产上迅速获得比较优势而成为主要出口国。自 20 世纪 90 年代以来，机电产品出口以强劲的增长势头成为拉动中国外贸出口稳定增长的火车头。2001 年出口值达 1188 亿美元，占全国外贸出口总额的 44.6%，是中国第一大类出口商品。机电产品出口增长 12.8%（同期全国外贸出口增长为 6.8%），出口额净增长 135 亿美元，占全国外贸出口增量的 80%，拉动全国外贸出口增长 5.4 个百分点。机械设备之外的其它工业制成品，特别是家用电器产品也呈现出很强的比较优势，从而在外贸商品结构中占重要地位。

中国机电产品最主要的出口市场是亚太地区，最主要的贸易伙伴是日本、美国和亚洲“四小龙”。而美国和日本的比较优势早已由工业制成品转移到知识密集型和技术密集型产品上，亚洲“四小龙”及其他新兴工业化国家和地区的比较优势也逐渐由一般工业制成品朝机械设备等产品方向转移。尽管日本美国等国的企业仍然掌握着一些机电产品生产的核心技术，但生产成本已远不能与中国竞争。因此，曾是机电产品出口大国的美国、日本以及亚洲新兴工业国家和地区现在变成了机电产品的进口国。

## 四、 外资的发展情况

### 1. 投资规模

从 1979 年中国建立第一家合资企业开始，外商直接投资企业在中国逐步增加，而且增长速度在三个阶段中越来越快。在 1979-1982 年起步阶段，外商直接投资协议金额为 49.6 亿美元，年平均 12.4 亿美元，实际投入金额 17.7 亿美元，年平均 4.4 亿美元。1983-1991 年发展阶段，由于对外开放的扩大，外商对中国直接投资协议金额 476.3 亿美元，年平均 52.9 亿美元，实际投入金额 232.9 亿美元，年平均 25.9 亿美元。年均协议金额和实际投资金额比上阶段分别增长 3.27 倍和 4.86 倍。1992 年至 2001 年，外商对中国直接投资协议金



额 6929.8 亿美元,年平均 693 亿美元,实际投入金额 3701.9 亿美元,年平均 370.2 亿美元,年均协议金额和实际投入金额比上阶段分别增长了 12.1 倍和 13.3 倍。

表 13-8 1979—2001 年外商对中国直接投资汇总表 单位:亿美元

年份	项目个数	协议金额	实际金额
1979-1982	920	49.57	17.67
1983-1991	41583	476.33	232.9
1992	48764	581.24	110.07
1993	83437	1114.36	275.15
1994	47549	826.80	337.67
1995	37011	912.82	375.21
1996	24556	732.76	417.26
1997	21001	510.04	452.57
1998	19799	521.02	454.63
1999	16918	412.23	403.19
2000	22532	626.6	407.72
2001	26139	691.91	468.46
合计	714829	7455.68	3952.5

资料来源:对外贸易经济合作部统计资料

## 2. 外商直接投资的地区结构

从外商投资的地区结构来看,中国各地区吸收的外商直接投资极不均衡。外资主要集中在东部沿海地区,内陆地区吸收的外资非常有限。从 1979 年到 1985 年,东部沿海地区吸收的外商直接投资占全国的比重为 64.1%,内陆地区为 35.9%。由于吸收的外资主要来自港澳地区,地理优势使广东省吸收的外商直接投资在全国处于绝对优势,占全国的比重为 50.6%。从 1985 年到 1990 年,东部沿海地区吸收的外商直接投资占全国的比重为 73.8%,内陆地区为 26.2%。在此期间,随着台湾省的投资增加,福建省吸收的外商直接投资比例不断上升,90 年代达到 10% 以上,广东省吸收的外商直接投资占全国的比重下降到 33.5%。进入 90 年代以后,东西部之间的差距进一步拉大,东部沿海地区吸收的外商直接投资占全国的比重每年均在 84.6% 以上。

沿海地区适合搞两头(原材料和最终产品市场)在外的劳动密集型产品加工项目,而且沿海地区的地理位置优越,经济基础较好,劳动力素质也较高,吸收外商投资较早,积累了许多经验,投资的硬环境、软环境都好于内地。东部沿海地区的这些优势是内陆地区难以得到的,这是造成中国外商直接投资的地区分布不均衡的主要原因。

## 3. 外商直接投资的来源地结构

20 世纪 80 年代初,中国实际吸收外商直接投资的国家 and 地区仅为 30 多个,到 90 年代末已有 170 多个国家和地区的外商来中国投资,投资来源多元化的格局已形成。但是,中国的外商直接投资的来源地构成仍不平衡:港澳台地区的资金比重最大;美国和日本的投资仍不够多;西欧是世界资本输出的重要地区,但投资比重仅占不到 7%。而且,外商投资以中小资本为主,国际跨国公司在中国的投资仍处于开始阶段。

形成这种局面的原因，一方面是港澳台地区以及东南亚国家跟中国内地有着文化、地理、血缘亲和力，许多投资本身就是海外华人的资本；另一方面是中国劳动力过剩和外汇紧缺等因素鼓励了那些解决劳动力就业问题、能出口创汇的劳动密集型加工业，而港澳台地区以及东南亚国家的投资的行业多为劳动密集型产品。再一方面，中国对许多资本密集型产品行业和服务业一直没有开放外商投资，而欧美跨国公司则主要在这些领域中占有优势。

随着中国外汇储备的增加、劳动力工资及劳动技能的提高、以及投资领域的不断开放，中国接收较为先进的技术和管理经验、引进尖端技术、吸引欧美发达国家资本的时期逐渐到来。近几年西方资本纷纷进入中国，大型跨国公司如美国杜邦公司、摩托罗拉、通用电气、阿莫科石油公司、施乐，日本的日立、松下、NEC，荷兰的飞利浦，法国雪铁龙公司、德国的大众汽车公司、西门子等国际上有名的大公司都已在中国投资办厂。港澳台地区的投资比重已由 1993 年的 77% 下降到 1998 年的 48%。随着中国加入世界贸易组织，投资环境将更加改善，国内市场更加开放，这种趋势将更加明显。

#### 4. 产业结构

从外商投资的产业结构来看，外商投资于第二产业（制造业）的比重最大，第三产业（服务业）次之，投资于第一产业（主要是农业）的比重非常小。根据中国官方统计，从 1991 年到 1998 年，外商投资在第一、第二、第三产业所占的比重分别为 1.4%、62.7%、35.9%。

20 世纪 70 年代末期到 80 年代初期，外商在华投资主要在旅游宾馆和中低档加工贸易型制造业。80 年代中期，多投资于房地产、商业、饮食等服务业。制造业内投资则以劳动密集型产品为主。80 年代后，工业领域的投资项目不断增加，在外商实际投资额中占主要份额。到了 90 年代前半期，房地产业外资比重又上升。90 年代后期，制造业内资金密集型和技术密集型行业中的外资比重开始上升。中国加入世界贸易组织以后，第三产业开始迅速成为外资投入的重点领域。旅游、国内贸易、生活服务等一般性行业的开放，和金融、保险、电信等重点行业的开放都将吸引包括国内企业和跨国公司在内的大量投资。

### 第三节 中国加入世界贸易组织

2001 年是中国经济改革和开放的一个重要年份。经过 15 年的不懈改革和努力谈判，中国于 2001 年 12 月 11 日正式加入了世界贸易组织，成为该组织的第 143 名会员国。

中国加入世贸组织有两个背景，一个是经济全球化程度的提高，另一个是中国国内经济发展和体制改革的深入。无可置疑，全球化已是二十世纪末以来经济发展的主要趋势。无论是从经济、政治、文化、环境哪一个方面来讲，国与国之间的相互影响、相互依存关系都在加强。20 世纪 80 年代中期以来，是否参加以关贸总协定和世界贸易组织为基石的多边贸易体制，已经成为衡量一国是否真正融入世界经济体系的重要尺度。截止 2002 年 1 月 1 日，WTO 的 144 个成员间的贸易额已经占到世界贸易总额的约 95%，投资额约占全球跨国投资总量的 80%。获得 WTO 的一个席位，等于拿到了国际市场的多张通行证。二十一世纪的经济体系是全球性的。中国要想发展，就必须加入这一体系并成为整个世界经济体系的一个重要组成部分，只有积极参与全球经济合作，才能缩小与发达国家的差距。

在没有加入 WTO 这个世界多边贸易体系之前，中国不得不主要依靠双边磋商和协议来协调对外经贸关系，使国内企业和产品在进入国际市场时受到了许多歧视性、不公正和不稳定待遇。加入世界贸易组织后，中国不仅有分享经济全球化成果的权利，还能够在一个多边、稳定、无条件最惠国待遇原则下发展开放型经济，利用 WTO 争端解决机制处理好在国际贸易中出现的各种问题。并且，中国可以在参与制定国际经济贸易规则的过程中，推动建立公正

合理的国际经济新秩序，维护中国的根本利益。另外，经过 20 多年的改革开放，中国经济实力有了长足的提高，在许多产业和领域已具备了参与国际分工与竞争的能力，中国消费者的收入也已大大提高，人民需要品种更多质量更好的消费品。中国加入世贸组织进一步开放的条件亦已成熟。

中国加入 WTO 的另一个大背景是中国经济发展和体制改革的深入。毫无疑问，自 1978 年以来的中国经济改革与发展是非常成功的。中国的国民经济以前所未有的速度迅速发展，人民的生活水平迅速提高。从 1978 年到 20 世纪末，中国的年平均国内生产总值增长速度将近 10%，为同期增长最快的国家。然而，在经济高速增长的背后仍然隐藏着许多深层的经济体制问题，而这些体制问题也会越来越成为经济发展的障碍。

如果说，中国在改革开放的初期阶段主要是恢复许多被扭曲和被破坏的市场经济机制，那么中国现在面临的是要建立一个在历史上从来没有过的现代经济体系。建立这样一个体制，既有理论认识问题，也有利益调整问题。利用国际性合约的约束和压力下有助于有效打破理论僵局和解决利益冲突，推动新机制的建立，为二十一世纪的中国经济发展奠定基础。从这个意义上说，加入 WTO 对中国经济发展的意义将不亚于 1978 年关于改革开放的决定。

另一方面，作为发展中国家，中国经济的持续发展也遇到了资金、技术、资源和市场的瓶颈。不断从农业转移出来的剩余劳动力需要有更多的资本来创造就业机会，经济发展和产业升级需要新的技术来带动，工业化需要更充足的自然资源来支撑，企业生产能力的提高需要更大的市场来吸纳产品。这些经济发展的瓶颈可以通过进一步开放来突破。

## 一、中国入世的历程

中国是 1948 年关税与贸易总协定（GATT）的 23 个缔约国之一。1949 年中华人民共和国成立后未能取得联合国席位，中国的社会主义计划经济体制也与关贸总协定的基本原则不符，所以关贸总协定的中国席位仍由原国民党政府代表。1950 年，台湾国民党政府退出了关贸总协定。此后关贸总协定中的中国席位一直空着。

1986 年 7 月，在改革开放取得一定成就之后，中国开始了恢复关贸总协定成员国地位（简称“复关”）的申请。关贸总协定中国工作组于 1987 年 3 月成立，并且于当年 10 月召开第一次会议。从 1987 年开始到 1995 年世贸组织成立，关贸总协定中国工作组一共举行过 20 多次会议，但终因与关贸总协定成员国（主要是美国）的双边谈判未能完成而没有恢复关贸总协定的地位，也没有成为世贸组织的创始成员国。

在 1995 年世界贸易组织（WTO）成立以后，关贸总协定中国工作组相应变成了世界贸易组织中国工作组，陆续召开了 18 次会议。中国分别在 1999 年 11 月 15 日和 2000 年 3 月 19 日与美国和欧盟签署了关于中国加入 WTO 的双边协议。WTO 中国工作组在 2001 年 9 月 17 日批准了所有法律文件。11 月 9 日至 13 日于卡塔尔首都多哈举行的世界贸易组织第 4 次部长级会议就中国入世进行表决，11 月 11 日，对外经济贸易合作部部长石广生代表中国政府在中国入世议定书上正式签字，并向 WTO 秘书处递交了由国家主席江泽民签署的中国加入世界贸易组织批准书。2001 年 12 月 11 日，中国正式成为世界贸易组织成员。综观历史，中国的复关与入世是关贸总协定/世贸组织中最漫长和最艰苦的一次谈判过程。

中国复关和入世谈判大致可分为四个阶段：

第一阶段从 80 年代初到 1986 年 7 月，主要是酝酿和准备复关事宜。

1971 年中国恢复在联合国的合法席位后，相继参加了与关贸总协定并称世界经济“三大支柱”的国际货币基金组织和世界银行，但由于当时的计划经济体制与关贸总协定的基本规则相抵触，没有申请恢复关贸总协定缔约国地位。改革开放后，随着中国对外经济贸易活动日益增多，对外经贸在国民经济中的作用不断增强，迫切需要一个稳定的国际环境。国内经济体制改革也不断向市场化发展，中国初步具备了加入多边贸易体制的条件。1982 年 11 月，中国政府获得关贸总协定观察员身份，并首次派代表团列席关贸总协定第 36 届缔约国大会。1982 年 12 月 31 日，国务院批准中国申请参加关贸总协定的报告。

1986 年 7 月 11 日，中国政府正式照会关贸总协定秘书长，要求恢复中国的关贸总协定缔约国地位。紧接着，1986 年 9 月 15 日至 20 日，中国政府代表就列席了关贸总协定部长

级会议，并全面参与乌拉圭回合多边贸易谈判。

第二阶段从 1987 年 2 月到 1992 年 10 月，主要是审议中国经贸体制。

1987 年 3 月 4 日，关贸总协定理事会设立了关于恢复中国缔约方地位的中国工作组，邀请所有缔约方就中国外贸体制提出质询。申请“复关”和加入世界贸易组织的谈判，首先必须接受关贸总协定对中国经济贸易体制的审查，由缔约方判断中国的经济贸易体制是否符合市场经济的基本要求。在当时的情况下，中方要回答的核心问题就是中国究竟是实行市场经济，还是实行计划经济。虽然中国经济体制改革始终是朝着市场化方向发展的，但在理论上，市场经济的概念在国内还存在比较大的争议，政府改革的目标仍然是建立“社会主义有计划的商品经济”体制。

1992 年 9 月，中国共产党第十四次全国代表大会正式确立了建立“社会主义市场经济”体制的总体目标，从而使第二阶段的谈判迈出了关键性的步伐。1992 年 10 月召开的关贸总协定第 11 次中国工作组会议，正式结束了对中国经济贸易体制长达 6 年的审议。

第三阶段从 1992 年 10 月到 2001 年 9 月，复关/入世议定书内容的实质性谈判，即双边市场准入谈判。

1994 年 4 月 12 日至 15 日，关贸总协定部长级会议在摩洛哥的马拉喀什举行，乌拉圭回合谈判结束，与会各方签署《乌拉圭回合谈判结果最后文件》和《建立世界贸易组织协议》。中国代表团参会并签署《最后文件》。鉴于世界贸易组织（WTO）将取代关贸总协定而成为多边贸易组织并负责乌拉圭回合一揽子协议的实施，中国希望尽快结束复关谈判，成为 WTO 的创始成员国。但直到 1994 年底，复关谈判仍因各边立场差距太大而未能达成协议，中国成为 WTO 创始国的努力也没有成功。

1995 年 11 月，中国政府照会世贸组织总干事鲁杰罗，把中国复关工作组更名为中国“入世”工作组，中国恢复关贸总协定缔约国地位谈判转为加入世界贸易组织谈判，中方根据要求，与 WTO 的 37 个成员继续进行了拉锯式的双边谈判。1997 年 5 月，中国与匈牙利最先达成协议；1999 年 11 月 15 日，中国完成了最艰难的也是最重要的中美入世谈判；2001 年 5 月 19 日，中欧谈判几经周折后也正式达成双边协议；2001 年 9 月 13 日，中国与最后一个谈判对手墨西哥达成协议，从而完成了入世的双边谈判。

第四阶段从 2001 年 9 月到 2001 年 11 月，中国入世法律文件的起草、审议和批准。

在双边谈判后期，多边谈判开始。与双边谈判的复杂与艰难相比，多边谈判较为容易和顺利，主要议题是中国入世的法律文件（包括议定书和工作组报告）起草问题。2001 年 9 月 17 日 WTO 中国工作组第十八次会议通过中国入世法律文件，中国入世多边谈判结束。在此之后，中国入世工作组按照程序将议定书（后附所有双边协议汇总成的货物贸易减让表）和工作组报告提交给 WTO 总理事会。2002 年 11 月 10 日，世贸组织第四次部长会议一致通过中国加入 WTO 的决议。中国的立法机构——全国人大常委会批准了这些报告和议定书并由中国政府代表将批准书交存 WTO 总干事。2002 年 12 月 11 日，中国正式成为世界贸易组织成员国。

毫无疑问，中国入世谈判是多边贸易史和世界谈判史上最艰难的一次较量。从 1986 年 7 月 10 日中国正式向 WTO 前身——关贸总协定（GATT）递交复关申请到中国最终加入，历时 15 年，谈判过程充满了艰巨性、复杂性、特殊性和敏感性。其中最重要的环节是中美谈判和中欧谈判，中美谈判举行了 25 轮，中欧谈判进行了 15 轮。中国代表团换了 4 任团长，美国和欧盟分别换了 5 位和 4 位首席谈判代表。中美谈判的主要特点是范围广、内容多、难度大。美国因为经济实力强大，要求开放的市场又多是保护程度较高的（如服务业）或比较敏感的领域（如农业），谈判又受到各种政治因素干扰，美国的一些利益集团（如劳工组织）还想利用中国入世提出高于 WTO 的要求，因此谈判非常艰难。但是，因为中国入世符合中美双方的最终利益，中美高层多次在谈判的关键时刻坦诚交换意见，经过艰苦谈判，双方最终于 1999 年 11 月 15 日签署了双边协议。中美谈判的这一突破性进展，为中国入世谈判的最终成功铺平了道路。

15 年的谈判过程，既是中国不断向市场经济体制迈进、向国际通行规则靠拢的历程；

也是中国进一步扩大对外开放，积极参与经济全球化的历程。1992 年以来，随着中国经济结构的不断调整和产品竞争能力的日益提高，中国连续 6 次降低关税，到 2000 年底关税总水平从 43% 降至 15%。同时，中国还取消了近千种出口商品的配额和许可证，取消了价格的双轨制，实现了汇率并轨和人民币经常项目下的自由兑换，逐步放开外贸经营权，增加了外贸政策的透明度。这些政策调整既是对外谈判的需要，也符合中国自身改革开放和经济发展的要求。此外，谈判还增进了普通民众对世界贸易组织基本规则的了解与熟悉，为中国改革开放的深入发展奠定了基础。

## 二、中国入世的承诺

为了符合世界贸易组织对其成员国的要求，中国在入世谈判中作出了一系列的承诺，主要包括降低贸易壁垒和开放服务业市场两个方面。这些承诺具体体现在中国入世议定书（后附所有双边协议汇总成的货物贸易减让表）和工作组报告等法律文件中。

### 1. 降低贸易壁垒

中国承诺进一步开放国内市场，包括关税的大幅下降和非关税壁垒的逐渐取消，为外国商品和投资进入中国提供更多的机会。

根据中国加入世界贸易组织时作出的承诺，到 2008 年中国的关税总水平将由 2000 年的 15.6% 降至 10%。其中，工业品的平均税率由 14.7% 降低到 11.3%，农产品的平均税率相应地由 21.3% 降低到 15.1%（见表 13-9）。与 90 年代初的 40% 左右的关税率相比，中国关税的下降幅度很大，但是仍高于世贸组织成员国 6% 的平均关税。

表 13-9 入世后中国的关税削减时间表

年份	关税总水平	工业品平均	农产品平均
2000	15.6	14.7	21.3
2001	14.0	13.0	19.9
2002	12.7	11.7	18.5
2003	11.5	10.6	17.4
2004	10.6	9.8	15.8
2005	10.1	9.3	15.5
2006	10.1	9.3	15.5
2007	10.1	9.3	15.5
2008	10.0	9.2	15.1

数据来源：石广生（主编），《中国加入世界贸易组织知识读本》（三），人民出版社。2002 年，第 32 页，附表二。

在降低关税的同时，中国已经并且还将取消许多非关税壁垒，主要包括进口配额、投标资格、贸易经营权、国产化要求、技术转让要求、政府采购等。入世后，民航、医疗器械和 IT 产品的所有进口配额立即被取消，汽车等产品的进口配额也将以每年 15% 的速度递增直到全部被取消。自 2002 年 1 月 1 日起，中国已取消了粮食、羊毛、棉花、晴纶、涤纶、聚酯切片、化肥、部分轮胎等产品的配额许可证管理。为了履行承诺，中国外经贸部根据世贸组织的《货物进出口管理条例》的规定，制定了《进口配额管理实施细则》和《特定产品进口管理细则》。而国家计委公布的《农产品进口关税配额管理办法》也已于 2002 年 2 月 5 日正式开始实施。

表 13-10 入世后中国一些主要产品非关税配额取消时间表

配额类别	单位	最初配额量/额	年增率	取消时间 (日历年 1 月 1 日)
1 成品油	百万吨	16.58	15%	2004 年
2 氰化钠	百万吨	0.018	15%	2002 年
3 化肥	百万吨	8.9	15%	2002 年(部分加入时)
4 天然橡胶	百万吨	0.429	15%	2004 年
5 汽车轮胎	百万条	0.81	15%	2002 年(部分加入时或 2004 年)
6 摩托车及其关键件	百万美元	286	15%	
7 汽车及关键件	百万美元	6000	15%	小轿车 2005 年,其他车 辆 2004 年,关键件加入 时或 2003 年
8 空调器及其压缩机	百万美元	286	15%	加入时或 2002 年
9 录像设备及其关键件	百万美元	293	15%	2002 年
10 录音录像磁带复制设备	百万美元	38	15%	加入时或 2002 年
11 收、录音机及其机芯	百万美元	387	15%	2002 年
12 彩色电视机及显象管	百万美元	325	15%	加入时或 2002 年
13 汽车起重机及其底盘	百万美元	88	15%	2004 年
14 照相机	百万美元	14	15%	2003 年
15 手表	百万美元	33	15%	2003 年

数据来源：石广生（主编），《中国加入世界贸易组织知识读本》（三），人民出版社，2002 年。第 33 页，附表三

## 2. 对外开放服务业

入世后，中国的服务业将成为开放幅度最大的领域。电信、金融、保险等服务业采取渐进式的开放，由管制较严的“试点”或部分禁入，到可预见的逐步准入，到完全开放。可以预见的是，开放后的服务业将成为中国吸引外资最诱人的新增长点。

### （1）电信市场

考虑到电信产业的特殊性，中国在电信市场的开放过程中，遵循惯例，采用逐步开放的形式，即先开放增值电信业务，然后开放数据和移动通信业务，最后开放基础电信业务和基础通信设施。中国开放电信市场遵循中国“入世”的基本原则，即以发展中国家的水平进行。中国电信市场开放的特点可以概括为：业务分层次，地域分东西，时间分先后，外资有限制。

电信市场开放的具体时间安排是：入世 1 年内，初步开放网络服务（主要是 ISP）；入世第 2 年，逐步放开增值服务的地域限制，重点是移动通信、无线寻呼、Internet 服务；入世第 3 年，有线网及光缆开始放开、全面取消增值服务的地域限制，取消半导体、计算机、计算机设备、电信设备和其他高技术产品的关税限制；入世第 4 年，允许外资在基础电信中持股比例由开放初期的 25%逐步提升至 49%以内，在寻呼业务、数据压缩转发等电信增值服务领域，外资持股比例由 30%逐步提高到 50%以内；入世第 5 年，逐步取消外资在寻呼机、移动电话进口，以及国内固定网络电话服务等领域的地域限制，网络服务完全开放；入世第 6 年，有线网及光缆实现全面开放，中国电信服务业传统垄断格局基本打破，形成竞争性市场。

从总体上看，开放电信市场，在对基础电信运营商提出挑战的同时，给新的网络及增值电信业务运营商带来了更大的发展机会和空间。打破垄断格局，形成竞争性市场是中国电信行业提高运营效率、改善服务质量、降低服务价格的必要条件。

### （2）银行业

中国银行业开放的具体内容和时间表如下：

- 取消外资银行在中国经营人民币业务的地域限制，入世 5 年内，取消全部的地域限制。

- 取消外资银行在中国经营人民币业务的客户限制，在入世 2 年内，允许外资银行对中国企业提供人民币业务服务，即人民币的批发业务放开；在入世 5 年内业务，允许外资银行对中国居民提供人民币业务服务，即人民币的零售业务放开。

- 加入后 5 年内，取消所有现存的对外资银行所有权、经营和设立形式，包括对分支机构和许可证发放进行限制的非审慎性措施。允许外资银行设立同城营业网点，审批条件与中资银行相同。

- 允许设立外资非银行金融机构提供汽车消费信贷业务，享受中资同类金融机构的同等对待；外资银行可在加入后 5 年内向中国居民个人提供汽车信贷业务。允许外资金融租赁公司与中国公司在相同的时间提供金融租赁服务。

银行业的进一步对外开放，有利于改善中国银行资本结构，增加国际金融资本流入，有利于借鉴现代大银行管理和经营方法，进而规范中国信贷和资金交易行为，从而提高中国银行业服务水平，促进中国银行业走向国际化。外资银行的步步进逼，不可避免地会给中国银行业发展带来一些挑战。特别是在争夺优质客户、优秀金融人才和扩大新业务市场占有率方面，中国银行业会面临外资银行的激烈竞争。

### （3）保险业

中国保险市场的主要开放内容和时间表为：

- 对外商设立外资企业的限制规定：入世时起外资在寿险可占到 50%，在非人寿保险领域可占到 51%（在 2 年后可占到 100%）。

- 对外国保险公司在中国开展业务的地域范围限制：入世时起，允许外国寿险和非寿险公司及保险经纪公司在上海、广州、大连、深圳和佛山提供服务。2 年内将扩大至北京、成都、重庆、天津等地。3 年内将取消地域限制。

- 外国保险公司的业务范围：入世时起，允许外国非寿险公司从事没有地域限制的“统括保单”和大型商业保险，允许外国非寿险公司提供境外企业的非寿险服务、在华外商投资企业的财产险、与之相关的责任险和信用险服务；允许外国寿险公司向外国公民和中国公民提供个人（非团体）寿险服务。允许外国保险公司以分公司、合资公司或外资独资子公司的形式提供再保险服务，没有地域限制或发放营业许可的数量限制。3 年内开放 85% 的服务项目。

同电信业和银行业不同，中国保险业从 1992 年就开始了对外开放，发展到 2001 年外资和中外合资保险公司已经发展到了 29 家。外资和中外合资公司的保费收入也从 1992 年的 29.5 万元增长到 2001 年的 33.29 亿元，占中国市场份额 1.58%。中国加入世贸组织以来，又有 3 家外国保险公司相继获准在华筹建营业机构。外资保险公司的加速进入，意味着更激烈竞争的开始，也意味着更多机会的来临。

### （4）证券业

中国证券业的入世的承诺主要包括四个方面的内容：一是外国证券机构可以不通过中方中介直接从事 B 股交易；二是外国证券机构驻华代表处可以成为所有中国证券交易所的特别会员；三是允许设立中外合资的基金管理公司从事国内证券投资基金管理业务，外资比例不超过 33%，加入后 3 年内外资比例不超过 49%；四是加入后 3 年内允许设立中外合资证券公司，从事 A 股承销、B 股和 H 股以及政府和公司债券的承销和交易，外资比例不超过 1/3。在资本账户开放方面，中国许诺在加入 5 年后将逐步放松对资本帐户的管制。

5 年以后，中国将遵守世贸组织《服务贸易总协定》原则指导下的《金融服务贸易协议》，全面开放金融证券市场。该协议旨在消除各国长期存在的银行、保险和证券业的贸易壁垒，确立多边的、统一开放的规则和政策。具体内容包括开放银行、保险、证券和金融信息市场；允许外国在本国建立金融服务公司并按竞争原则运行；外国公司享受同国内公司同等的进入市场的权利；取消跨境服务的限制；允许外国资本在投资中的比例超过 50% 等。

### （5）商业

中国承诺在入世后 3 年内逐步取消对合营公司的数量、地域、股权和企业设立方式方面的限制；入世后 5 年内，除烟草的批发和零售、食盐的批发以外，逐步取消对其它商品的经

营限制。

商业服务业（不包括烟草）市场开放的具体时间表如下：

批发服务：2001 年 1 月前，允许外资在合资企业占大多数股权，届时，取消地域或数量限制；2003 年以前，取消企业股权及各种经济形式的限制；2002 年 1 月以前，允许外资拥有控股权，允许在所有省会城市、重庆及宁波成立合资企业。

零售服务：入世后，允许在 5 个经济特区，及北京、上海、天津、广州、大连、青岛、郑州、武汉成立合资企业；在北京及上海，允许设立 4 家合资零售企业，在其他地方，最多可以成立 2 家合资企业，北京的 2 家合资企业可在市内开设分店；在 2003 年 1 月前，取消所有地域、数量、外资持股比例的限制，2 万平方米以上的百货商店、分店在 30 家以上的连锁店，允许外资持有以 50% 以下股权的合资企业形式经营。

商业是中国对外开放时间较早、力度较大的行业之一，1992 年就被作为试点开始进行外资引进工作。同年中国第一家合资零售企业——第一八佰伴在上海诞生，这标志着外资介入中国商业领域的开始。到 2000 年，世界前 50 家最大零售商已有半数在中国设有合资企业，外商投资商业企业零售额达到 526 亿元。

外资在中国商业领域的进入打破了国有商业一统天下的局面，引进现代化营销技术和管理经验，促进了国内商业企业在商场设施、购物环境、商品质量、营销管理模式和服务方面的改善。仓储式商场、大型综合超市等新型业态为消费者提供了舒适便利的购物环境和品优价低的商品。外资进入商业领域还有利于中国增加出口，多数外商企业增加从中国采购商品进入全球销售网络，使得国内工业企业与国际市场的结合更为紧密。

### 三、入世对中国经济的影响

中国加入世贸组织，至少会在三个方面对中国的经济改革和发展产生影响。第一，入世将增加中国的外贸总额。第二，入世将使中国的经济结构发生很大的变化：一方面，由于贸易更加自由，原来受到较高保护的行业会萎缩、甚至退出市场；另一方面，更加开放的外商直接投资将刺激现代服务业，信息产业，甚至汽车制造业的发展。第三，入世将加速国有企业改革，有助于中国私有企业的发展。总之，入世有利于中国以市场经济为目标改革的深入发展和最终完成。

#### 1. 促进自由贸易，增加进出口总额

中国加入世贸组织最直接的影响是国际贸易总额的增加。世界银行、中国及其它国家的经济学家们的研究都表明，中国加入 WTO 将扩大世界贸易规模，并且会促进贸易的进一步自由化，会对世界贸易的增长作出巨大贡献。成为世界贸易组织成员国后，中国既会因为市场的开放而进口更多的外国商品，也会通过贸易环境的改善以及经济实力和出口能力的增加而扩大对外出口。

##### （1）中国进口的增加

中国加入 WTO 后会减少对贸易保护和限制，包括关税的大幅下降和非关税壁垒的逐渐取消。一般而言，开放贸易会导致进口的增加。虽然最受关注的关税的降低幅度，但事实上取消非关税壁垒比削减关税对贸易的影响往往更大，因为非关税壁垒对外贸数量的影响是直接的。

中国在入世前保护较高的商品，大多数是发达国家具有比较优势、生产效率高的产品。而贸易保护也确实达到了限制进口数量的目的。从表 13 - 11 中可以看出，从 1980 年到 1997 年，中国的进口总额占世界贸易总额的比重迅速增长，从 0.88% 上升到 3.32%，但从西方发达国家的进口占这些国家出口的比重却并没有明显的变化。根据其他的一些资料显示，从 1980 年到 1996 年，从北美的进口占中国进口总额的比重从 19.4% 上升到 20.9%，仅上升了 1.5 个百分点，而从西欧的进口占中国进口额的比重反而从 24.4% 下降到了 14.4%，从澳大



利亚的进口额比例也从 2%降到了 1.1%<sup>109</sup>。从总体上看，入世前，中国从发达国家的进口增长速度低于中国进口的平均增长速度。

表 13-11 中国来自其它国家和地区的进口占各国和地区总出口的比重

	1980	1983	1987	1990	1993	1997
香港	5.93	10.71	25.20	26.44	38.33	36.76
台湾省	0.00	0.00	0.00	4.56	14.29	17.36
韩国	0.00	0.00	0.00	0.91	7.91	14.02
日本	4.04	4.19	6.50	2.95	9.11	7.45
澳大利亚	4.06	2.18	4.47	2.98	4.33	4.91
新加坡	1.29	0.74	2.29	1.67	3.18	3.91
南亚4国	1.01	0.82	3.13	2.11	2.65	3.16
新西兰	3.12	2.19	2.87	1.15	2.44	2.79
美国	1.64	0.87	1.10	1.17	1.58	1.57
西欧	0.31	0.41	0.70	0.54	1.08	0.95
加拿大	1.31	2.18	1.37	1.20	0.97	0.85
全球	0.88	0.95	1.69	1.64	3.28	3.32

注：南亚 4 国包括马来西亚，印度尼西亚，泰国，菲律宾。

数据来源：加拿大统计局整理的联合国贸易统计数据（1999）。

入世后，中国进口增加将主要集中在资本和技术密集型产品上。而发达国家资本充裕、技术发达，具有生产资本、技术密集型产品的比较优势，这意味着中国与发达国家之间的贸易量会大量增加，增长速度有可能会快于中国外贸的平均增长速度。

降低贸易壁垒的还包括许多资源密集型产品，因此，从发展中国家（如东南亚国家）的资源密集型产品进口也会增加。

## （2）中国的出口的增加。

入世在很大程度上改善了中国商品出口的外部条件。在新的环境下，中国的充裕要素会得到更加有效的利用，从而增加中国具有比较优势商品的出口数量。入世对出口的影响主要表现在直接和间接两个方面：

首先，入世直接促进了中国劳动密集型产品的出口。加入世界贸易组织后，通过获得永久性最惠国待遇和参与多边贸易争端调节机制，中国将在世界贸易体系中处于更加公平和稳定的地位。通过出口条件的改善和歧视性配额的取消，中国有可能会扩大传统劳动密集型产品如纺织品、玩具、鞋类、机械和电子产品的出口。而在出现贸易纠纷和摩擦时，双方可以平等的使用多边贸易争端调节机制来寻求问题的合理解决。贸易环境的改善为中国出口的增长提供了有利的制度条件。

其次，由于商品贸易和外商直接投资更加自由，中国的经济结构也将发生很大的变化。那些具有比较优势的行业由于获得了更多的资金和技术，出口将增加。比如对中国来说，土地密集型的农业产品不具有比较优势，而劳动密集型农业——养殖、畜禽、水产、园艺则具有比较优势，入世会促进中国农产品结构调整，有助于具有比较优势的养殖、畜禽、水产、园艺行业的发展。更加自由的贸易会使很大一部分资源从土地密集型农业，资源密集型制造业和一些资本或技术密集型工业部门流向劳动密集型或具有潜在竞争力和市场规模的部门。这些行业外商直接投资的增加会促进它们的出口。

<sup>109</sup>参见Peter Drysdale的“地区开放主义，APEC与中国的国际贸易策略”中的“表2.1：中国的区域贸易结构1970 - 1996（百分比）”，P. Drysdale、张蕴岭和宋立刚编辑的《APEC和中国经济的自由化》，亚太出版社，2000。

## 2. 优化资源配置，调整经济结构

从总体上看，自由贸易会使一国降低对没有比较优势产业的保护程度，同时会增加具有优势产品的生产和出口。现在多数的外资来自于跨国公司，且这些外资都与具体的产品和一定的技术相关联。技术和特殊产品的投资不仅仅是简单的资源转移，它有可能改变进口国国内市场的竞争环境，进而有可能改变东道国的经济结构。由于国际贸易和国际投资的发展，一国会更广泛地参与国际分工，融入世界经济，这一过程必然会伴随着该国经济的不断调整。进一步优化资源配置，重新调整经济结构的压力和动力既来自于更加自由的商品贸易，也来自于更加开放的外商直接投资。

在入世后的 5 到 10 年内，贸易自由化和市场准入将使中国的经济结构发生巨大变化。经济结构的调整 and 资源的重新分配将遵循比较优势和经济动态发展的原则。总的来说，如果一种产品主要靠使用国内稀缺的资源来生产，则它的产量就会减少，反之，如果一种产品的生产所依赖的国内资源比较丰富，则它的产量就会增加。具体来说，资源密集型产品（农产品，木材，纸品等）和资本/技术密集型产品（化学品，汽车，IT 产品）的关税与非关税壁垒都将大大减少。中国将进口更多的类似谷物的土地密集型农产品，木材、纸张等资源密集型产品的生产将相对减少，化学制品、化妆品、医药品等原来受到较高保护的一些产品产量也将相对减少。因此，国内的进口竞争部门就不得不进行产业调整。新资源会更多地流向那些具有竞争力或具有潜在竞争力的部门，以及新兴成长起来的服务行业。

另一方面，中国的产业结构还受到外国直接投资的影响。有些过去也受到保护的产业，比如说汽车、服务业、IT 业，也很可能由于对外开放吸引大量外国直接投资而得到发展。以汽车行业为例，尽管目前中国在汽车行业没有优势，但即使政府取消了对汽车行业的保护，中国汽车行业也不一定会萎缩。虽然中国不具备生产能力的豪华型车的进口会增加，但绝大多数的经济型轿车将在国内制造而不是依靠进口。目前，中国的几大主要汽车厂商都已经和美国、欧洲和日本的汽车制造商们建立了合资企业，现在国内的主要车型都是这些合资企业生产制造的。由于较高的贸易壁垒，中国现在仍有 100 多个生产规模很小的汽车制造厂。一旦取消贸易保护，这些小厂将会消失，同时，合资企业规模将会进一步扩大。换句话说，对于经济型轿车，发达国家的汽车制造商会选择在中国投资生产而不是在他们本国生产出来之后再出口到中国。随着中小型汽车市场规模的日益扩大，中国的汽车市场对世界主要汽车厂商具有越来越大的吸引力。因此，在减少贸易保护和国内汽车小厂减少和关闭的同时，外商直接投资的增加却会扩大国产的外国品牌和合资新品牌的汽车生产规模。

毫无疑问，入世后外商直接投资的大量增多将对中国的经济结构产生重要的影响。联合国贸发会议发表的《2001 年世界投资报告》的调查数据表明，目前《财富》500 强公司中已有超过 400 家在中国投资了 2000 多个项目。世界上最主要的电脑、电子产品、电信设备、石油化工等制造商，已将其生产网络扩展至中国。中国加入 WTO 之后，越来越多的跨国公司已经开始把中国作为其市场销售、原料采购、价格制订乃至新品研发、人力资源开发等方面的亚太基地，为所属的亚洲各地的生产性子公司提供协调管理和综合服务。

另外，在中国加入世界贸易组织以后，随着旅游、贸易、生活服务等一般性行业和金融、保险、电信等重点行业的开放，外国公司和跨国公司的大量投资会转向这些发展潜力巨大的行业，第三产业将迅速成为外资进入的重点领域。

从服务业内部来看，电信业将是外国直接投资大幅度增加的一个最重要的领域。目前，中国电信设备市场对外开放已经达到相当高的程度，外资企业生产能力已占全国的 70% 以上。外国投资的增加会进一步带动电信设备产业的发展。金融和保险业也会成为外国直接投资的重点领域。由于中国银行业在管理水平、资产质量和技术能力等方面与国外银行相比都存在着明显的差距，中国的金融业将面临激烈的竞争。可以预计，入世后中国保险业的外国投资将有一个较大的增长。正如纽约人寿保险公司董事长塞斯特恩伯格说，美国商界认为，如获得中国 1% 的市场份额，就会使纽约人寿保险公司的业务扩大一倍，使保险单持有者达到 600 万，外资的进入是必然的。外资保险公司的进入，一方面将给中国保险业带来新的保险技术，新的保险技术不仅包括新的险种组合，还包括先进的经营管理技术，另一方面将使竞争态势加强，中国内资保险公司的竞争压力也将加大，保险业市场上的中外竞争和外国企业之间的竞争将会有力地推动中国保险业的发展。

### 3. 明确目标和路径，深化市场经济改革

入世很显然会给中国和其它国家都带来更多的商业机会，但其最重要的影响是有助于深化中国的经济体制改革，从而为中国经济的持续发展奠定基础。具体来说，入世对改革的影响包括：

#### (1) 为更深入的改革确立明确的目标和路径

由于历史和政治的原因，中国的改革路径，如邓小平同志说的，基本上是“摸着石头过河”。改革最初的目标是在不改变基本经济制度的前提下提高国有企业的效率。中共十四大才明确提出改革的目标是建立具有中国特色的社会主义市场经济。然而，对于什么是社会主义市场经济，不同的政治和经济部门基于各自的利益和理解会有完全不同的解释。

改革初期，目标不明确不会影响改革效果，因为最初的改革主要是一个简单的“帕累托改进”过程。在这一阶段，几乎所有人的福利状况都变得比以前好了，改革的阻力也不大。但是，随着改革的深化，新政策的出台和新制度的建立往往会使一些人的利益受到损失。许多利益集团就利用政治权利来保护他们各自的经济利益。

加入世贸组织，有利于把国内不同利益集团之间的分歧搁置一边，确立明确的改革目标，并确定达到目标的路径。入世会迫使中国根据世贸组织的原则深化改革，把国内的争论转化为对国际的承诺，未来一段时期的改革重点是如何根据世贸组织规则调整国内的经济体制和经济政策，完成从计划经济向市场经济的过渡。

#### (2) 推动国有企业改革

入世将首先使拥有外贸特权的国有企业面临一系列挑战，世贸组织的一个主要原则是公平贸易和公平竞争。有碍于公平贸易的政府补贴或国有贸易会被认为是非市场行为，是不公平的，并且很容易遭到报复。由于中国处于转型期，国有企业在许多部门仍然发挥着重要的作用。直至2000年，中国近50%的出口都是来自国有企业。因此，即使中国加入WTO，也很可能仍被当作非市场经济国家看待而遭受歧视或报复。根据当前的协议，在未来15年内或直到中国真正建立市场经济体制之前，其他国家仍然有可能以有碍公平竞争为由对中国国有企业产品的出口采取报复性措施。

因此，入世将给国有企业的改革造成很大的压力。除了提高经济效率的需要之外，为了避免对“非市场经济国家”的歧视待遇及有关补贴或倾销的诉讼，许多国有企业需要进行所有制改革。

#### (3) 促进私营企业发展

过去20年，中国的私营企业取得了长足的发展，但是在许多部门，尤其是在许多重要行业，比如金融、外贸、供电、交通运输等行业中，私营企业的发展仍然受到很多限制。

中国入世能为私营企业带来很好的机会，使它们有机会涉足那些原来被禁止的行业。一旦政府取消了这些行业不能私营的禁令，私营企业将得到更好的发展机会。同时，金融业的竞争和发展也会为私营企业的发展提供更多的融资渠道。

中国加入世贸组织预示着中国会更加积极地融入并主动参与到世界经济中去。目前，中国正进入改革和发展的新阶段。像1978年的农村改革一样，中国加入WTO将是中国现代化进程中的又一个里程碑。在一个比较开放的环境下，中国已经成功取得了经济的高速增长，在世界贸易组织的框架下，改革必将把中国带入经济发展的更高阶段。

2002年12月11日是中国加入世界贸易组织一周年纪念日。在此前后，各界围绕中国是否履行了入世承诺和一年来对中国经济的影响，展开了一系列的讨论。

对于世贸组织和外国政府企业来说，首先关心的是中国有没有履行承诺。世贸组织对中

国的过度性的年度审议从9月17日开始,由世贸组织的16个委员会就各自领域对中国履行承诺情况进行审议。历时两个多月,于12月10日完成。审议虽然对透明度、稳定性和开放措施执行效率(如配额发放不够及时)等问题上提出意见和建议,但对中国总体履约情况表示满意。包括美国、欧盟、日本、印度、韩国在内的6个成员国分别发表评论,赞扬中国在履行入世承诺和参与过渡性审议过程中所付出的巨大努力。

事实也确实如此。在入世的第一年中,中国国务院近30个部门清理相关法律文件约2300件,其中废止了830件,修订了325件,几乎占到一半。地方政府清理的法规则多达十几万件。与此同时,在实行关税下降、削减非关税壁垒,开放服务贸易和知识产权保护等方面也按入世承诺的时间表逐步实行。这一年,的确是中国按照世贸组织原则深化体制改革的一年。

那么,入世一年对中国经济的影响又如何呢?首先看贸易。2002年全国进出口总值首次超过6000亿美元,达到6207.9亿美元,比上年增长21.8%。其中出口达到3255.7亿美元,增长22.3%,进口达到2952.2亿美元,增长21.2%。全年实现贸易顺差303.5亿美元。进口增长最快的是资本密集型和资源密集型产品,包括动、植物油、脂(包括精致的食用油脂)、腊及其制品(103.7%),铅及其制品(67.2%),铁道及电车道机车、车辆、固定装置及其零件、附件、机械(包括电动机械)、交通信号设备(59.5%),谷物、粮食粉、乳制品及糕饼点心(59.3%),活动物(53.4%),杂项化学产品(46.1%),车辆及其零件、附件(铁道及电车道车辆除外)(43.0%)。出口增长最快的劳动密集型制造品包括化学纤维长丝(49.4%),针织物(47.4%),玻璃及其制品(37.2%)等。虽然中国入世后降低关税和非关税壁垒的效应还未完全呈现出来,但一年内进出口的增长格局已基本反映了入世对中国贸易的影响。

再看外商投资。2002年对中国来说也是一个外商投资大年,全年实际外商直接投资额超过500亿美元,成为当年度吸收外资最多的国家。在吸收外资规模稳步扩大的同时,随着国际产业结构的加快调整和转移,外商投资产业结构和区域结构不断优化,以高新技术项目为主的电子信息、化工等制造业成为外商投资新的增长点,资金技术密集的大型项目和基础设施项目增加较多,服务业对外开放稳步推进,中西部地区吸收外资也取得积极进展。目前,全球500家最大的跨国公司中已有400多家在华设立企业,其中设立的研发机构就有200多家。中国已成为全球瞩目的外商投资首选地之一。

入世一年来对中国经济的冲击似乎并不象一些人原先普遍认为的那么严重。究其原因,首先是原来的估计有误差。一方面是人们对外贸组织规则了解得不透,对中国入世的渐进过程认识不够;另一方面也对中国政府、企业的改革与发展能力估计不足。其次,一年的时间毕竟太短。入世对中国经济的影响最主要的还是在经济结构和体制方面,而经济结构与体制的变动不会在一两年内完成。即使对贸易的影响也不会在一年内完全表现出来。中国入世对贸易壁垒降低的承诺大约在5年内完成,入世的影响还会在后几年逐渐呈现出来。

总之,入世一年,中国政府履行了承诺,中国经济得到了发展,中国在改革开放中又迈出了一大步。

参考资料:龚雯,《变化中的第一年——中国加入世贸组织周年述评(上)》,《人民日报》,2002年12月10日。

《特别报道:入世元年》,《财经》2002年第21期,第23期。

## 关键术语

外贸体制改革	对外贸易承包经营责任制	外贸经营权	外汇管理
外资政策	复关谈判	入世议定书	入世承诺
贸易壁垒	过度性的年度审议		

### 本章小结：

1. 1978 年开始的中国外贸体制改革历经四个发展阶段，2001 年 12 月之后中国以加入世贸组织为契机进入了以 WTO 规则为基础的全面改革时期。
2. 中国现阶段的外贸政策主要由关税、配额和许可证以及出口退税组成，经过多年的改革和调整，中国外贸政策已经从保护走向更加开放和自由。
3. 中国的外贸经营权从宏观和微观两个层面看都呈现出逐步放开、主体多元化的特点。中国的外汇管理体制也正在向与市场经济相适应的方向转变。
4. 中国的外资政策制定，从改革开放到中国加入世贸组织之前，主要依据是经济发展的需要，入世后则以世贸组织的规则为基础逐步加以调整。
5. 改革开放以来，中国的外贸发展取得了巨大的成就。中国的出口结构由资源密集型初级产品为主发展为以劳动密集型制造品为主，资本密集型产品的生产和出口出现增长趋势；进口产品中，资本密集型、技术密集型和资源密集型产品占主要地位。
6. 在外贸发展的同时，中国吸引外商直接投资的规模也不断扩大；地区分布以东部沿海地区为主；资金来源地不平衡，港澳台地区资金所占比重最大，近年来欧美日等发达国家的直接投资增长很快。
7. 中国入世道路艰辛、意义重大。在 1999 年 11 月 15 日和 2000 年 3 月 19 日与美国和欧盟分别签署了双边协议后，中国于 2001 年 12 月 11 日正式成为世界贸易组织成员。
8. 中国的入世承诺是逐步降低贸易壁垒和对外开放服务业。世贸组织于 2002 年 9 月到 12 月对中国进行过渡性年度审议，对中国总体履约情况表示满意。
9. 入世将加速并最终促使中国完成以市场经济为目标的改革。入世将增加中国的外贸额，使中国的经济结构发生很大的变化，并且会在加速国有企业改革的同时推动中国私有企业的发展。

### 思考与习题：

1. 2002 年，世界经济发展速度放缓，世界货物贸易和全球外商直接投资流量均大幅下降。而中国的外资和外贸仍然能够一枝独秀保持快速增长，试分析主要原因。
2. 什么是决定一国对外贸易产业结构的主要因素？请对中国的出口结构和进口结构的变化进行分析并预测其未来的发展方向。
3. 中国各地区吸收的外商直接投资极不均衡，外资主要集中在东部沿海地区，内陆地区吸收的外资非常有限。请针对内陆地区，尤其是西部地区引资政策提出建议。
4. 有人认为中国入世的一个重要的好处在于，其他国家会取消对中国的纺织品配额，中国能从扩大纺织品出口中获利，试运用所学过的方法分析这一观点。
5. 请分析中国加入世贸组织对世界经济的影响。

**参考书目：**

- 海闻，“加入 WTO 是中国现代化进程中又一个里程碑”，《国际经济评论》，， 2001 年，3-4，第 37 - 42 页
- 王新奎等著，《世界贸易组织与发展中国家》，上海远东出版社，1998 年
- 刘振亚等编著，《艰难的历程——世界贸易组织与中国》，经济科学出版社，1998 年
- 余永定主编，《中国“入世”研究报告》，社会科学文献出版社，2000 年
- 汪尧田、周汉民（主编），《世界贸易组织总论》，上海远东出版社，1995 年。
- 石广生（主编），《中国加入世界贸易组织知识读本》（三），人民出版社，2002 年。
- 夏申、储祥银主编，《关税与贸易总协定大辞典》，对外贸易教育出版社，1993 年
- 国务院发展研究中心 UNDP 项目组，《经济发展改革与政策》，社会科学文献出版社，1994 年
- Peter Drysdale、Yunling Zhang and Ligang Song, APEC and the Liberalisation of the *Chinese Economy*, Asia Pacific Press, 2000
- Lardy, Nicholas R., *China in the World Economy*, Institute for International Economics, Washington D.C., April 1994
- Integrating China into the Global Economy*, The Brookings Institution Press, Washington D.C., 2002
- Lee, Kyung Tae, Justin Yifu Lin, and Si Joong Kim (edit), *China's Integration with the World Economy: Repercussions of China's Accession to the WTO*, Korea Institute for International Economic Policy, 2001
- World Bank, *China Engaged: Integration with the Global Economy (China 2020)*, World Bank, Washington D.C., 1997.
- The World Trade Organization Annual Report.

## 附录： 中国加入世界贸易组织的其他主要承诺

附表 1：关税配额产品清单

大类商品	商品名称	监管条件	详细说明
一、粮食	小麦	1. 国营贸易	国营贸易比例：90%
		2. 关税配额 (万吨)	2002 年：846.8；2003 年：905.2；2004 年：963.6 实施期:2004 年 配额内税率：1%至 10%不等； 配额外税率：71%降至 65%
	玉米	1. 国营贸易	国营贸易比例：68%减至 60%
		2. 关税配额 (万吨)	2002 年：585；2003 年：652.5；2004 年：720 实施期：2004 年 配额内税率：1%至 10%不等； 配额外税率：71%降至 65%
	大米	1. 国营贸易	国营贸易比例： ——中短粒大米：50%；——长粒大米：50%
		2. 关税配额 (万吨)	——中短粒大米： 2002 年：199.5；2003 年：232.75；2004 年：266 ——长粒大米： 2002 年：199.5；2003 年：232.75；2004 年：266 实施期：2004 年 配额内税率：1%至 9%不等； 配额外税率：71%降至 65%
二、植物油	豆油	1. 国营贸易	国营贸易比例：34%减至 10%， 2006 年取消国营贸易
		2. 关税配额 (万吨)	2002 年：251.8；2003 年：281.8； 2004 年：311.8；2005 年：358.71 实施期:2005 年 配额内税率：9%；配额外税率：52.4%降至 19.9%， 2006 年 9%单一关税
	棕榈油	1. 国营贸易	国营贸易比例：34%减至 10%， 2006 年取消国营贸易
		2. 关税配额 (万吨)	2002 年：240；2003 年：260 万吨 2004 年：270 万吨；2005 年：316.8 万吨 实施期：2005 年 配额内税率：9%；配额外税率：52.4%降至 19.9%； 2006 年 9%单一关税
	菜籽油	1. 国营贸易	国营贸易比例：34%减至 10%， 2006 年取消国营贸易
		2. 关税配额 (万吨)	2002 年：87.89；2003 年：101.86； 2004 年：112.66；2005 年：124.3 实施期：2005 年 配额内税率：9%；配额外税率：52.4%降至 19.9%， 2006 年 9%单一关税
三、食糖	食糖	1. 国营贸易	国营贸易比例：70%
		2. 关税配额 (万吨)	2002 年：176.4；2003 年：185.2；2004 年：194.5 实施期:2004 年 配额内税率：20%降至 15%； 配额外税率：60.4%降至 50%
四、棉花	棉花	1. 国营贸易	国营贸易比例：33%
		2. 关税配额 (万吨)	2002 年：81.85；2003 年：85.625；2004 年：89.4 实施期：2004 年 配额内税率：1%；配额外税率：54.4%降至 40%
五、羊毛	羊毛	1. 指定经营	加入后 3 年内取消

		2. 关税配额 (万吨)	2002 年：26.45；2003 年：27.575；2004 年：28.7 实施期：2004 年 配额内税率：1%；配额外税率：38%
	毛条	1. 指定经营	加入后 3 年内取消
		2. 关税配额 (万吨)	2002 年：7.25；2003 年：7.625；2004 年：8 实施期：2004 年 配额内税率：3%；配额外税率：38%
六、化肥	磷酸氢二铵 尿素 氮磷钾三元 复合肥 (NPK)	1. 国营贸易	国营贸易比例：仅所承诺的 TRQ 准入量而言 磷酸氢二铵：90%降至 51% (9 年内，每年增加 5 个百分点)；尿素：90%；氮磷钾三元复合肥 (NPK)：90%降至 51% (8 年内每年增加 5 个百分点)
		2. 关税配额 (万吨)	——磷酸氢二铵： 最初：540；最终：690；实施期：加入后 6 年 配额内税率：4%，配额外税率：50% ——尿素： 最初：130；最终：330；实施期：加入后 6 年 配额内税率：4%，配额外税率：50% ——氮磷钾三元复合肥 (NPK)： 最初：270；年增率：5%；实施期：加入后 6 年 配额内税率：4%，配额外税率：50%

(本附表根据议定书附件 8 制作,有关承诺应以附件 8 的内容为准)

资料来源：石广生（主编），《中国加入世界贸易组织知识读本》（三），人民出版社，2002 年。第 34 页，附表四。



附表 2：WTO 成员对中国出口产品实施的与 WTO 规则不符措施取消时间表

国家	产品类别	措施	取消时间
阿根廷	纺织品和服装、非体育专用鞋、玩具	配额、从量税	配额将于 2002 年 7 月 31 日前取消；超过 35% 从价税水平的从量税将于中国加入后 5 年内逐步取消
欧盟	鞋靴、瓷餐具和厨房器具、陶餐具或厨房器具	配额	2005 年 1 月 1 日前取消，过渡期内承诺一定比例的增量
匈牙利	鞋靴、服装	数量限制	2005 年 1 月 1 日前取消，过渡期内承诺一定比例的增量
墨西哥	自行车、鞋靴、纺织品、服装、玩具、五金制品、陶瓷餐具、有机化学品、电器设备等	反倾销措施	中国加入后 6 年内，现行反倾销措施不受《WTO 协定》和议定书规定的约束；6 年后，受《WTO 协定》和议定书规定的约束
波兰	打火机、鞋靴、电熨斗	反倾销税、保障措施	2002 年年底前使反倾销税条例《WTO 协定》、2004 年年底前逐步取消保障措施
斯洛伐克	鞋靴	数量限制	2005 年 1 月 1 日前取消，过渡期内承诺一定比例的增量
土耳其	鞋靴、瓷餐具和厨房器具、陶餐具或厨房器具	数量限制	2005 年 1 月 1 日前取消

(本附表根据议定书附件 7 制作,有关承诺应以附件 7 的内容为准)

资料来源：石广生（主编），《中国加入世界贸易组织知识读本》（三），人民出版社，2002 年。第 38 页，附表五。

附表 3：服务贸易减让表内容简介

服务部门	承诺内容
法律服务 (不包括中国法律业务)	—加入时，外国律师事务所可以在北京、上海、广州、深圳、海口、大连、青岛、宁波、烟台、天津、苏州、厦门、珠海、杭州、福州、武汉、成都、沈阳、昆明设立代表处，提供法律服务。每一家外国律师所在华只能设立一个代表处 —加入后 1 年内，取消上述地域限制和数量限制。
会计服务	—只允许获得中国主管部门颁发的中国注册会计师执业许可的人在华设立合伙会计事务所或有限责任会计师事务所； —允许外国会计师事务所与中国会计师事务所结成联合所，并与其在其他世界贸易组织成员的联合所订立合作合同； —将在国民待遇基础上向通过中国注册会计师资格考试的外国人发放执业许可。
税收服务	—只允许设立合资企业，但允许外资控股； —加入后 6 年内，取消限制，允许设立外资独资子公司。
	—加入时，允许外国服务提供者与中方合资伙伴一起设立中外合资医院或诊所，允

医疗和牙医服务	<p>— 许外方控股。根据中国的实际需要，设有数量限制；</p> <p>— 允许具有其本国颁发的专业证书的外国医生，在获得卫生部的许可以后，在中国提供短期的医疗服务，期限为 6 个月，并可以延长至 1 年。</p>
广告服务	<p>— 加入时只允许外国服务提供者在中国设立中外合资广告企业，外资不超过 49%；</p> <p>— 加入后 2 年内，允许外资控股；— 加入后 4 年内，允许设立外资独资子公司。</p>
管理咨询服务	<p>— 只允许设立合资企业，但允许外资控股；</p> <p>— 加入后 6 年内，取消限制，允许设立外资独资子公司。</p>
技术测试和分析服务、货物检验服务（不包括法定检验服务）	<p>— 加入后，在本国提供检验服务 3 年以上的外国服务提供者可在中国设立合资公司；</p> <p>— 加入后 2 年内，允许外资控股；</p> <p>— 加入后 4 年内，允许设立外资独资子公司。</p>
农、林、畜、渔业的附属服务，相关科学技术咨询服务	— 只允许设立合资企业，但允许外资控股。
地质、地球物理和其他科学勘探服务，地下勘测服务	— 只允许以与中方伙伴合作开采石油的方式进行。
陆上石油服务	— 只允许与中国石油天然气公司在中国政府批准的区域以合作开采石油方式进行。
摄影服务	— 只允许设立合资企业，但允许外资控股。
包装服务	<p>— 加入时，只允许设立合资企业；</p> <p>— 加入后 1 年内，允许外资控股；</p> <p>— 加入后 3 年内，允许设立外资独资子公司。</p>
会议服务	— 只允许设立合资企业，但允许外资控股。
笔译和口译服务	— 中允许设立合资企业，但允许外资控股。
维修服务、办公机械和设备（包括计算机）的维修服务	<p>— 加入时，只允许设立合资企业；</p> <p>— 加入后 1 年内，允许外资控股；</p> <p>— 加入后 3 年内，允许设立外资独资子公司。</p>
租赁服务（不包括音像制品的租赁）	<p>— 加入时，只允许设立合资企业；</p> <p>— 加入后 1 年内，允许外资控股；</p> <p>— 加入后 3 年内，允许设立外资独资子公司。</p>
速递服务（不包括现由中国邮政部门依法经营的服务）	<p>— 加入时，允许设立合资企业，外资比例不超过 49%；</p> <p>— 加入后 1 年内，允许外资控股；</p> <p>— 加入后 4 年内，允许设立外资独资子公司。</p>
与计算机硬件安装有关的咨询服务	— 没有限制
软件实施服务、输入准备服务	— 只允许设立合资企业，但允许外资控股。
数据处理和制表服务、分时服务	— 没有限制
视听服务：录音制品分销（包括录像带的出租）	— 在不损害中国审查音像制品内容的权利的情况下，允许外国服务提供者与中方伙伴设立合作企业（中外合作企业的合同条款必须符合中国有关法律、法规及其他规定），从事除电影外的音像制品的分销。
电影院服务	— 允许外国服务提供者建设和/或改造电影院，外资比例不超过 49%
电影进口	— 在与中国有关电影管理条例相一致的情况下，中国允许每年以分账形式进口 20 部外国电影，用于影院放映。
建筑及相关工程服务	<p>— 加入时，只允许设立合资企业，允许外资控股；</p> <p>— 加入后 3 年内，允许设立外资独资企业。</p>
建筑设计、工程、集中工程、城市规划服务（不包括城市总体规划服务）	<p>— 允许设立合资企业，允许外资控股；</p> <p>— 加入后 5 年内，允许设立外资独资企业。</p>
房地产服务	<p>— 自有或租赁的房地产服务：除高标准房地产（包括公寓和写字楼）项目不允许外商独资外，没有其他限制。但豪华饭店允许外商独资；</p> <p>— 在收费和合同基础上的房地产服务：只允许设立合资企业，但允许外资控股。</p>
教育服务（初等、中等、高等、成人及其他教育服务但	— 加入时，只允许合作办学，允许外方拥有多数控制权。

不包括义务教育和特殊教育)	
环境服务(环境监测和污染源检查除外)	—加入时, 允许从事环境服务的外国服务提供者设立合资企业, 允许外资控股。
饭店(包括公寓楼)和餐馆服务	—加入时, 可通过合资企业形式在中国建设、改造和经营饭店和餐馆, 允许外资控股。豪华饭店允许外商独资; 加入后 4 年内, 允许设立外资独资子公司。
旅行社服务	—加入时, 符合条件的外国服务提供者可以中国政府指定的旅游度假区和北京、上海、广州和西安开办中外合资旅行社; 加入后 3 年内, 允许外资控股; 加入后 6 年内, 允许设立外资独资旅行社并取消地域限制; 合资或外商独资旅行社不能经营中国公民出境及赴香港、澳门和台湾地区的旅游业务。
国际运输服务(货运和客运, 不包括沿海和内不运输)	—加入时, 允许设立注册公司, 经营悬挂中华人民共和国国旗的舰队; 允许外国服务提供者在华设立合资航运公司。外资比例不超过 49%。
分销服务	<p>加入时:</p> <p>—可在 5 个经济特区(深圳、珠海、汕头、厦门、海南)和 6 个城市(北京、上海、天津、广州、大连、青岛)设立中外合资零售企业(不包括烟草)。在北京和上海, 合资零售企业的数量各不超过 4 家, 在其他城市, 各不超过 2 家。允许北京合资零售企业中的 2 家在同城设立分店。立即开放郑州和武汉。</p> <p>—可以从事除以下产品外的所有产品的零售业务: 图书、报纸、杂志、药品、农药、农膜、化肥、成品油。</p> <p>- 允许外商投资企业分销其在华生产的产品, 包括市场准备入栏或部门或分部门中列出的产品, 并提供附件 2 中定义的附属服务。</p> <p>加入后 1 年内:</p> <p>—在佣金代理服务、批发服务(盐和烟草除外)方面允许设立合资企业, 从事所有进口和国内新产品的分销业务, 但以下产品除外: 图书、报纸、杂志、药品、农药、农膜、化肥、成品油和原油。</p> <p>—允许外资企业从事图书、报纸、杂志的零售。</p> <p>加入后 2 年内:</p> <p>—允许外商控股佣金代理服务和批发服务(盐和烟草除外), 取消所有数量限制。</p> <p>—零售服务(不包括烟草)方面允许外资控股, 并开放所有省会城市, 重庆和宁波。</p> <p>加入后 3 年内:</p> <p>—允许从事图书、报纸、杂志、药品、农药和农膜的分销业务, 但不允许从事化肥、成品油和原油分销。除此之外, 取消限制。</p> <p>—允许从事药品、农药、农膜、成品油的零售, 但化肥零售除外。</p> <p>—超过 30 家分店的销售来自多个供应商的、不同种类和品牌商品的连锁店, 如果销售以下产品: 粮食、棉花、植物油、食粮、汽车、图书、报纸、杂志、药品、农药、农膜、化肥、成品油, 不允许外资控股。</p> <p>—在特许经营和无固定地点的批发和零售方面取消限制</p> <p>加入后 5 年内:</p> <p>—允许从事化肥成品油和原油的分销业务。</p> <p>—允许从事化肥零售; 取消超过 30 家分店的汽车零售的外资股比限制。</p>
银行服务	<p>加入时</p> <p>—允许外资金融机构在华提供外汇服务, 取消地域和服务对象限制; 开放上海、深圳、天津和大连的人民币业务; 允许设立中外合资和独资金融租赁公司。</p> <p>加入后 1 年内</p> <p>—人民币业务: 开放广州、珠海、青岛、南京和武汉。</p> <p>加入后 2 年内</p> <p>—人民币业务: 开放济南、福州、成都和重庆; 允许外资金融机构向中国企业提供服务。</p> <p>加入后 3 年内</p> <p>—人民币业务: 开放昆明、北京和厦门。</p> <p>加入后 4 年内</p> <p>—人民币业务: 开往汕头、宁波、沈阳和西安。</p> <p>加入后 5 年内</p> <p>—人民币业务: 取消所有地域限制; 允许外资金融机构向所有中国客户提供服务。设在中国某一地区并拥有人民币业务营业许可的外资金融机构可以向其他已开放人民币业务地区的客户提供服务。</p>

非银行金融机构从事汽车消费信贷	—加入时，允许合资和独资
其他金融服务	—加入时，没有限制。
证券服务	<p>加入时</p> <p>—外国证券机构（不通过中方中介）可以直接从事 B 股交易；</p> <p>—外国证券机构驻华代表处可以成为所有中国证券交易所的特别会员；</p> <p>—允许设立合资公司，从事国内证券投资基金管理业务，外资比例可以达到 33%。</p> <p>加入后 3 年内</p> <p>—从事国内证券投资基金管理业务的中外合资公司中，外资比例可以达到 49%；</p> <p>—允许外国证券公司设立合资公司，外资比例不超过 1/3。合资公司可（不通过中方中介）从事 A 股的承销，B 股和 H 股、政府和公司债券的承销和交易，基金的发起。</p>
保险服务	<p>加入时</p> <p>寿险：允许在上海、广州、大连、深圳和佛山设立合资企业，外资比例不超过 50%。允许向外国人和中国公民提供个人（非团体）寿险服务。设立条件：（1）有超过 30 年的经营历史；（2）在中国设立代表处连续 2 年；（3）在提出申请前一年的年末总资产超过 50 亿美元。</p> <p>非寿险：允许外国非寿险公司在上海、广州、大连、深圳和佛山设立分公司或合资公司，外资比例可以达到 51%。设立条件与寿险公司完全相同。</p> <p>保险经纪：允许在上海、广州、大连、深圳和佛山设立合资企业，外资比例可以达到 50%。从事大型商业险经纪，再保险经纪，国际海运、空运和运输保险及其再保险经纪业务；同时允许其在国民待遇的基础上提供“统括保单”经纪业务。申请设立公司的最低年末总资产要求为 5 亿美元，其余条件与寿险公司相同。加入后 1 年内降为 4 亿美元，加入后 2 年内降为 3 亿美元，4 年内降为 2 亿美元。</p> <p>再保险及法定保险：允许以分公司、合资公司或独资子公司形式提供寿险和非寿险的再保险业务。设立条件与寿险公司完全相同。不允许经营法定保险业务。强制分保比例为 20%。加入后 1 年内降为 15%，2 年内降为 10%，3 年内 5%，4 年内取消。</p> <p>加入后 2 年内：</p> <p>寿险：开放地域扩大到北京、成都、重庆、福州、苏州、厦门、宁波、沈阳、武汉和天津。</p> <p>非寿险：允许设立外资独资子公司。地域扩大到北京、成都、重庆、福州、苏州、厦门、宁波、沈阳、武汉和天津，允许向外国和国内客户提供全面的非寿险服务。</p> <p>加入后 3 年内：</p> <p>取消保险服务的地域限制，允许合资寿险公司向外国人和中国公民提供健康险、团体险和养老金/年金险服务。保险经纪的外资比例不超过 51%，但在 5 年内允许设立外资独资子公司。</p>
海运理货服务、海运报关服务、集装箱堆场服务	—加入时，只允许设立合资企业，但允许外资控股。
船务代理服务	—加入时，只允许设立合资企业，外资比例不超过 49%。
内水货运服务	—加入时，只允许在对外轮开放的港口从事国际运输。不允许外商在中国境内设立企业从事内水货运。
公路卡车和汽车货运服务	<p>—加入时，只允许设立合资企业，外资比例不超过 49%；</p> <p>—加入后 1 年内，允许外资控股；</p> <p>—加入后 3 年内，允许设立外资独资子公司。</p>
铁路货运服务	<p>—加入时，只允许设立合资企业，外资比例不超过 49%；</p> <p>—加入后 3 年内，允许外资控股；</p> <p>—加入后 6 年内，允许设立外资独资公司。</p>
仓储服务	<p>—加入时，只允许设立合资企业，外资比例不超过 49%；</p> <p>—加入后 1 年内，允许外资控股；</p> <p>—加入后 3 年内，允许设立外资独资子公司。</p>

航空器的修理和维护服务	<p>—允许设立合资航空器维修企业。</p> <p>—中外合资航空器维修企业中，中方必须占控股或主导地位。</p> <p>—根据经济需求测试情况，有许可证数量的限制。</p>
计算机订座系统服务	<p>—允许外商跨境提供以下服务：</p> <p>（1）外国计算机订座系统通过与中国民用航空计算机旅客订座系统联网，可以为中国空运企业和销售代理人提供分销服务。上述联网的外国计算机订座系统应与中国空运企业和中国民航计算机订座系统签有加入和分销协议。</p> <p>（2）外国计算机订座系统可以为根据中外双边航空协定在中国境内有经营销售权的外国空运企业在通航地点设立的售票处或办事处提供服务。</p> <p>（3）中国空运企业和外国空运企业的销售代理人直接使用外国计算机订座系统须经民航总局批准。</p> <p>—不允许外商在中国境内设立企业从事计算机订座系统服务。</p>
货物运输代理服务（不包括货检服务）	<p>—加入时，有连续 3 年以上历史的外国货运代理企业可以在华设立中外合资货代企业，外资比例不超过 50%；加入后 1 年内，允许外资控股。加入后 4 年内，允许设立独资子公司。</p>
电信服务	<p>加入时</p> <p>在基础电信方面，允许在上海、广州和北京设立中外合资企业提供移动话音和数据服务和寻呼服务，没有数量限制，并在上述城市内及城市间提供服务，外资比例不超过 25%（移动话音和数据服务）和 30%（寻呼服务）；同时，允许在上海、广州和北京设立中外合资增值电信企业，无数量限制，外资比例不超过 30%。</p> <p>加入后 1 年内：</p> <p>移动话音和数据服务、寻呼服务、增值电信服务的开放地域扩大到成都、重庆、大连、福州、杭州、南京、宁波、青岛、沈阳、深圳、厦门、西安、太原和武汉，外资比例限制分别为 35%（移动话音和数据服务）和 49%（寻呼服务和增值电信）。</p> <p>加入后 2 年内：</p> <p>取消寻呼服务和增值电信服务的地域限制。外资比例不超过 50%。</p> <p>加入后 3 年内：</p> <p>开放国内及国际基础电信业务，允许在上海、广州和北京设立中外合资企业，没有数量限制，并在上述城市内及城市间提供服务，外资比例不超过 25%。移动话音和数据服务的外资比例限制提高到 49%。</p> <p>加入后 5 年内：</p> <p>国内及国际基础电信业务开放地域将扩大到成都、重庆、大连、福州、杭州、南京、宁波、青岛、沈阳、深圳、厦门、西安、太原和武汉，外资比例不超过 35%。移动话音和数据服务取消地域限制。</p> <p>加入后 6 年内：</p> <p>取消国内及国际基础电信业务的地域限制。外资比例不超过 49%。</p>

（本附表根据议定书附件 9 制作，有关承诺应以附件 9 的内容为准）

资料来源：石广生（主编），《中国加入世界贸易组织知识读本》（三），人民出版社。第 39 页，附表六。