

学习情境一

认识国际贸易

知识目标

- 了解国际贸易的产生及其在不同历史时期的发展；
- 掌握国际贸易的含义以及与国际贸易相关的基本概念、分类方法；
- 明确国际贸易与国内贸易的关系；
- 了解国际分工的含义,理解国际分工的形成、发展及其对国际贸易的影响；
- 了解世界市场的含义,掌握当代世界市场的构成及其特征；
- 熟悉企业进入世界市场的途径。

能力目标

- 在对国际贸易基本概念深刻理解的基础上,能区分不同贸易形式,并运用于实践；
- 能对影响国际分工的各种因素进行分析,会结合理论分析我国在国际市场中的地位。

国际贸易是国际经济关系的基本形式,是推动全球经济发展的重要因素,当今世界各国的经济都得到了极大发展,生产力得到了极大的提高,各国都在努力开辟和扩大国外市场以发展本国经济。因此,国际贸易在每个国家的经济中都有着越来越重要的地位,在各国的经济发展中,对国际贸易的依存度也越来越高。

任务一 初识国际贸易



任务情境

某一天早晨,某企业的职员小王,被美国的苹果手机(中国生产)的闹钟叫醒,顺手打开了日本产的索尼牌电视,观看着最近叙利亚的最新局势,心中考虑着这一事件是否会影响到汽油价格的上涨,从而影响他驾驶的德国大众汽车的油费,然后走进洗手间开始洗漱,拿起

荷兰生产的飞利浦电动剃须刀刮完了胡子,用美国高露洁的牙膏及牙刷刷牙,用巴黎欧莱雅洗面奶洗完脸后,喷了些德国进口的古龙香水,穿上日本进口的西服,拿起法国产鳄鱼牌公文包,走出家门。他开着德国大众车,顺道到附近的麦当劳吃个早餐;上班又该考虑公司去国外参加工业展的具体计划……忽然间发现,我们的生活充斥着国外的品牌和商品,也充斥着与国外的联络,商品国际化已渗透到我们的日常生活。可在许多年前,我们听都没听过这些品牌和商品呀!它们为什么会填满我们的生活?



任务分析

短短的 30 年,我们的生活发生了天翻地覆的变化——我们的生活从物资短缺到消费市场繁荣活跃,且充斥着越来越多的国际化商品。对此,我们最容易想到的就是得益于中国的改革开放。从上述情境中我们还可看到,很多国外品牌的商品都是由中国制造或加工的,每件商品都是多国智慧和劳动的结晶,这也充分体现了各国在经济上相互依存、相互依赖的关系。下面就让我们来初识国际贸易,了解国际贸易的概念与分类,了解国际贸易的作用。

知识精讲

一、国际贸易的概念

国际贸易是指世界各国(或地区)之间货物(商品)和服务的交换活动,是世界各国在国际分工的基础上进行相互联系的主要形式。由于国际贸易是一种世界性货物和服务的交换,是世界各国对外贸易的综合,因此,又称为世界贸易或全球贸易。以一个国家(或地区)为主体对其他一些国家(或地区)进行货物和服务的交换活动则称为这个国家或地区的对外贸易。由于这种交换活动是由货物和服务的进口和出口两部分构成,所以对外贸易又称为进出口贸易或输出入贸易。在一些海岛国家或地区,如英国、日本等,将对外贸易称为海外贸易。

国际贸易与对外贸易同是跨越国界所进行的商品交换活动,但两者的角度不同,国际贸易着眼于全球范围,而对外贸易仅着眼于某个国家(或地区)。例如,我国和美国的贸易,称为中国的对外贸易,而从整个国际范围来看,则为国际贸易。

传统的贸易形式是指有形的商品贸易,它由货物的进口和出口构成。随着世界范围内经贸关系的扩大,科学技术的进步和交换方式的改进,特别是第二次世界大战以来,有形商品交换规模扩大的需要,使得国际间资本流动显著增加,科技成果广泛传播,人员流动日益频繁,世界范围内无形商品的贸易迅速增长,使得国际贸易的内涵和外延进一步丰富和扩展。一般来说,把国家间有形商品的交换称之为狭义的国际贸易,而把包括上述内容(有形商品与科技、劳务等)在内的国际贸易称之为广义的国际贸易。

二、国际贸易的特点

国际贸易是相对于国内贸易而言的。国际贸易与国内贸易同为商品交换行为,两者之间存在着密切的关系。国际贸易在国内贸易的基础上产生与发展起来的,是国内商品流通向国外延伸的结果。国内贸易的繁荣与发展可为国际贸易提供大量的商品和服务,而国际

贸易的不断扩大不仅可以为国内贸易提供大量国外的产品,弥补国内货源的短缺,满足国内市场的需求,而且还可为国内过剩的商品和服务开辟国外市场。但国际贸易由于贸易主体、贸易环境等因素的不同,与国内贸易相比又存在着许多差异。

(一) 国际贸易与国内贸易的相同点

国际贸易与国内贸易的一致性表现在:交换的内容都是商品和服务;经营的目的都是为卖而买,取得利润或经济效益;交易的过程都是“货币—商品—货币”;虽然活动范围有所不同,但都是商业活动,同属流通领域,是生产到消费的中间环节,在社会再生产过程中同处于中介地位。

(二) 国际贸易与国内贸易的差异点

国际贸易由于其交易主体、交易条件、交易过程、交易做法等的特殊性,所以与国内贸易相比具有不同的特点,具体表现在以下方面。

1. 经营环境更多变

国际贸易是涉及不同国家(或地区)商人之间的商品交换活动,这种区别于国内贸易的跨国(或地区)活动,决定了国际贸易所面临的经营环境具有多变性的特点,即经营环境随着贸易商人国别的改变而改变。

(1) 政治经济体制不同。不同国家的不同政治经济体制决定了其采取的对外贸易政策有别,即使都是实行市场经济体制的国家,其经济体制也并非同一模式。为了维持经济的稳定和发展,每个国家的政府都会制定符合本国需要的各项经济政策,并且都会从本民族利益的角度出发。这些政策的差异性必然会对国家之间的贸易产生不同程度的制约与影响。

(2) 法律、风俗习惯不同。由于历史、传统、民族、宗教等原因,各国在商法、贸易法、各种规章制度、语言、生活方式、价值观念、行为标准、道德规范、生活水平等方面都各不相同。这些不同使得国际贸易在缔结约定和执行合同方面要比国内贸易复杂得多,也使得国际间的经济交往经常出现纠纷。

(3) 货币与度量衡制度不同。国际贸易双方因国别不同,所使用的货币和度量衡制度也不相同。世界上各国使用的货币有上百种,在国际贸易中常用的货币有十多种,由于国别币制的不同,采用的汇率制度、外汇管理制度不同,特别是外汇汇率分类很多,计算国际汇兑方法复杂,因此,在国际贸易中,就要考虑应采用何种货币计划,两种货币如何兑换,如果对此实施不当就会影响贸易利益。同样,在度量衡方面,不同国家分别采用公制、英制、美制等,因此还要考虑不一致时的换算,以免造成误解及纠纷。

(4) 地理气候环境不同。由于世界各国处于不同的地理位置,具有不同的气候条件,这些地理气候因素对各国的进出口商品结构、销售季节、运输方式、商品包装、仓储保管、交货时间等都会造成影响。

(5) 语言不同。在国际贸易中,各国甚至同一国家的不同地区都会使用不同的语言,从而为交易中的沟通交流带来困难,也给各国从事的国际贸易活动带来了障碍。为使交易顺利进行,交易双方必须采用一种共同的语言。当今国际贸易中最通行的商业语言是英语,因此,从事国际贸易必须通晓英语,才能在贸易活动中应对自如。此外,世界上有些国家和地区使用英语还不普遍,所以,对一些小语种的学习和掌握也是十分必要的。

2. 经营业务更复杂

国际贸易由于所面临的贸易环境的多变性,其贸易过程、贸易做法等经营业务具有明显的复杂性,主要表现在以下方面。

(1) 商业习惯复杂。在国际贸易中,各国或地区市场的商业习惯不尽相同,甚至差异很大,因而要了解并适应其惯用的商业做法。如果不能准确地把握这些就会影响到贸易的正常进行,影响贸易利益。

(2) 海关制度复杂。各国都设有海关,对于货物进出口都有许多规定。货物出口不但要在输出国家输出口岸履行报关手续,而且出口货物的种类、品质、规格、包装盒商标也要符合输入国家的各种规定。

(3) 国际汇兑复杂。在国际贸易中,由于交易双方相隔甚远,各自使用的货币又不同,因此在进行结算时涉及币种的选择、支付工具的选择与支付方式的选择等多方面问题,其具体核算与结算手续要比国内贸易复杂得多。

(4) 物流过程复杂。由于国际贸易的路途远,运输过程中的风险也随之增大。因此必须考虑运输工具、运输方式、运输费用以及运输合同条款的规定,还要办理装卸、提货等手续。此外,为了避免国际贸易货物运输中的损失,还必须投保。

3. 经营风险更多样

相对于国内贸易而言,国际贸易所处的是一种复杂多变的经营环境,因而所面临的风险也比国内贸易要大许多。这主要表现在如下方面。

(1) 信用风险。在国内贸易中,交易双方信用情况的调查相对比较容易。但在国际贸易中,由于买卖双方属于不同的国家(或地区),在资信调查方面比较困难,在交易进行的过程中,有可能会因信息虚假或因一方违约而造成交易风险,从而带来经济损失。

(2) 商业风险。在国际贸易中,进出口双方往往会因货样不符、交货延期、单证不符、合同条款理解差异等情况发生矛盾,产生风险,从而带来利益损失。这些风险往往是事前不能预料的,事后虽可以进行交涉,但损失不可避免。

(3) 价格风险。国际市场价格变幻莫测,在国际贸易中,当双方签订合同后,货价可能上涨或下跌,无论出现哪种情况都会给贸易双方带来损益。

(4) 汇率风险。在浮动汇率的条件下,各国的汇率是随市场供求关系等因素的变化而变化的,如果得到信息不及时,采取措施不恰当,就会带来风险,造成意想不到的损失。

(5) 运输风险。由于路途遥远,因此国际贸易比国内贸易发生运输风险的概率要高。

(6) 政治风险。一些国家发生的政局变动、政权更迭、民族矛盾、军事冲突、政策法令的朝令夕改以及国际社会实行的经济制裁都会给贸易双方带来风险,造成经济损失。

三、国际贸易的分类

国际贸易按不同的角度和方法可分为不同类型。

(一) 按交易内容分类

1. 货物贸易

货物贸易(commodity trade)是指物流商品的进出口,由于物质商品是可以看见、摸到、有形的,因此货物贸易通常又称为有形贸易。为了便于统计,《联合国国际贸易标准分类》

(Standard International Trade Classification, SITC)将国际货物贸易分为10大类:0类为食品及主要食用的鲜活动物;1类为饮料及烟草类;2类为非食用原料(燃料除外);3类为矿物燃料、润滑油及有关原料;4类为动植物油、油脂和蜡;5类为未列明的化学成品和有关产品;6类为按原料分类的制成品;7类为机械及运输设备;8类为杂项制品;9类为未分类的其他商品。其中,0~4类为初级产品,5~8类为工业制成品,9类为其他。

货物贸易中的进出口都要办理海关手续,并表现在海关的统计上,是一国国际收支的主要构成部分。

2. 服务贸易

服务贸易(service trade)是指服务商品的进出口,是以提供活劳动的形式满足消费者需要并获取报酬的一种国际劳务活动,因此又称为无形贸易。《服务贸易总协定》(General Agreement on Trade in Service, GATS)将服务贸易分为商业、通信、建筑、销售、教育、环境、金融、健康与社会服务、旅游、文化与体育、运输和其他等12个部门。

服务贸易通常不办理海关手续,在海关贸易统计上不反映,但反映在该国国际收支平衡表中,是一国国际收支的重要构成部分。

3. 技术贸易

国际技术贸易是指技术供应方通过签订技术合同,将技术有偿转让给技术接受方使用。

(二) 按商品移动方向分类

1. 出口贸易

出口贸易(export trade)又称为输出贸易,是指将本国生产或加工的商品输往国外市场销售。如果商品先输入本国后,既未在本国消费又未经加工而再出口,则称为复出口或再输出贸易。

2. 进口贸易

进口贸易(import trade)又称输入贸易,指一国从国外市场购进的外国商品在本国国内市场销售。输往国外的商品未经加工又输入本国,则称为复进口或再输入贸易。

3. 过境贸易

过境贸易(transit trade)又称为通过贸易,指某种商品从甲国经由乙国向丙国输送销售,对乙国来说,就是过境贸易。这种贸易对乙国来说既不是进口也不是出口,仅仅是商品过境而已。

(三) 按生产国与消费国在贸易中的关系分类

1. 直接贸易

直接贸易(direct trade)是指商品生产国与商品消费国直接进行商品的买卖,没有第三国参与。其中生产国是直接出口,消费国是直接进口。

2. 间接贸易

间接贸易(indirect trade)是指商品生产国与商品消费国之间没有直接发生贸易关系,而是通过第三国买卖商品的行为。商品通过第三国销售到消费国,对生产国来说是间接出口,对消费国来说是间接进口。在一些发展中国家,进出口贸易受外资控制,也称为间接贸易。

3. 转口贸易

转口贸易(entrepot trade)又称为中转贸易,是间接贸易的主要表现形式,是指商品生产

国与商品消费国因某种原因不能直接进行商品买卖,而须通过第三国进行商品的买卖活动,从第三国的角度来说这是转口贸易。

(四) 按货物运输方式分类

1. 海运贸易

海运贸易(trade by seaway)是指通过海上各种船舶运送货物的贸易行为。国际贸易大部分的货物是通过海上运输的,运输工具主要是各种船舶,而集装箱的出现具备了运输量大、运输成本低、装卸时间短等优势。

2. 陆运贸易

陆运贸易(trade by roadway)是指通过陆上各种交通工具运输商品的行为。陆地相连的国家间的贸易通常采用这种方式,运输工具主要有火车、货车等。陆路运输能方便地做到门对门的运输服务。

3. 空运贸易

空运贸易(trade by airway)是指通过航空器具运送货物的行为。贵重而体积小的货物、鲜活商品,以及要求在途时间短的商品,为了争取实效,往往采用此种方式。

4. 多式联运贸易

多式联运是指采用海、陆、空等多种运输方式相结合运送商品的行为。多式联运是为了适应全球范围内迅速扩大的国际贸易量,而大陆桥的出现则更有利于多式联运的推广和运输时间的缩短。

5. 邮购贸易

邮购贸易(trade by mail order)是指通过邮政系统进行的贸易。数量不多的货物如样品等,通常采用这种方式,其主要优点是服务周到、方便客户。

(五) 按贸易统计界线分类

1. 总贸易

总贸易(general trade)是指以国境为界划分的进出口贸易。凡进入国境的外国商品一律列为总进口,包括进口后供国内消费者的部分和进口后又转口或过境的部分;凡离开国境的外销商品一律列为总出口,包括本国产品的出口、外国商品的复出口及转口或过境的部分。一国的总进口额加上其总出口额构成该国总贸易额。目前,采用总贸易统计方法的国家有美国、英国、中国等 90 多个国家或地区。

2. 专门贸易

专门贸易(special trade)是指以关境为界限划分的进出口贸易。从国外进入关境的商品称为专门进口,从国内运出关境的本国商品及进口后未经加工又运出关境的商品称为专门出口,专门进口额与专门出口额相加构成一国的专门贸易总额。目前,采用专门贸易统计方法的国家有德国、法国、意大利、瑞士等 80 多个国家和地区。

总贸易和专门贸易说明的是不同的问题;前者说明一国在国际货物流通中所处的地位和所起的作用;后者说明一国作为生产者和消费者在国际货物贸易中的地位和作用。

（六）按清偿工具或结算方式分类

1. 现汇贸易

现汇贸易(cash trade)是指以货币作为清偿工具,进口商购买出口商的产品以现汇进行支付或结算。目前,大部分国家采用此种贸易方式,国际贸易中主要以美元、欧元、英镑等作为主要清偿工具。

2. 对等贸易

对等贸易(counter trade)是以货物作为相互清偿工具的贸易,又称对销贸易。对等贸易的具体方式大致可分为以下五种类型。

(1) 易货贸易,即贸易双方以货物经过计价作为清偿工具的贸易方式。

(2) 补偿贸易,即进口方利用出口方信贷购进设备、原料、技术等投入生产加工,最后以产品作为清偿工具的贸易方式。

(3) 协定贸易,即两国间根据双边换货协定、支付协定和清算协定,不经过现汇支付清算,而是以进出口货物相互抵充的贸易方式。

(4) 抵偿贸易,即卖方承担向买方购买货物以作为清偿工具的贸易方式。

(5) 转手贸易,即在双边清算贸易中,顺差方利用账户盈余用以支付从第三方的进口,而第三方获得资金后必须购买逆差方产品的贸易方式。

（七）按贸易方式分类

1. 经销

经销(distribution)是指进口商与国外出口商达成协议,承担在规定的期限和地域内购销指定商品义务的贸易方式。按经销权限的不同,经销方式可分为独家经销和一般经销两种。

2. 代理

代理(agency)是指出口企业与国外代理商达成书面代理协议,委托人授权代理人,代表其向第三方招揽客户,签订合同或从事其他法律行为,并由委托人直接负责由此而产生的权利与义务,代理方仅收取佣金的贸易方式。

3. 寄售

寄售(consignment)是指出口企业把货物运交事先约定的国外代销商,由代销商按寄售协议规定的条件和办法,代寄售人在当地出售,所得货款由代销商扣除佣金和费用后交付寄售人的贸易方式。

4. 招标

招标(invitation to tender)是指由招标人事先发出通知,说明采购的商品或兴办的工程及各种交易条件,邀请国内外投标人按照一定程序在指定期限内报价,即投标,并由招标人开标与评标,选择对其最有利的投标人达成交易的行为。当中标的投标人与招标人分属不同的国家,其签订的合同就属于国际间的买卖合同。

5. 拍卖

拍卖(auction)是指由拍卖行接受货主的委托,在一定时间和地点,按照一定的章程和规定,以公开叫价的方法,把货物卖给出价最高买主的一种现货交易方式。拍卖的形式可分为

增价拍卖、减价拍卖和密封递价拍卖三种。

6. 商品交易所

商品交易所(commodity exchange)是指在一定时间和地点,按一定规章买卖特定商品的有组织的交易市场。其交易形式可分为实物交易和期货合同交易两种,以期货合同交易为主。

7. 加工贸易

加工贸易(processing trade)是指以加工为特征的贸易方式。按加工性质不同可分为来料加工与进料加工两种。

此外,国际贸易按经济发展水平可分为水平贸易和垂直贸易;按贸易参加国的数量可分为双边贸易和多边贸易;按贸易方式可分为协定贸易、补偿贸易、租赁贸易等;按对外贸易政策的不同可分为自由贸易和保护贸易等。



任务实施

我们生活的变化得益于对外贸易的发展,而各国的对外贸易又构成了国际贸易。对外贸易在国民经济中的作用越来越重要,是社会主义经济活动中不可缺少的一个重要环节,是国内外经济交往的桥梁和纽带,起到了国民经济其他部门所不能起到的特殊作用。

任务二

了解国际贸易的产生和发展



任务情境

国际贸易改变了我们的生活,也改变了这个世界,纵观历史,国际贸易经历了从无到有的过程,发展至今其作用已相当强大,但追溯其产生和发展历程仍是非常曲折的。



任务分析

原始社会初期,不存在跨越国界的国际贸易。奴隶社会时期的对外贸易随着超越国界的交换活动频繁发生,已经有了很大的发展,但是,这个时期对外贸易只能是有限的。封建社会的国际贸易较之奴隶社会又有了进一步的发展。无论是在奴隶社会还是封建社会,国际贸易只能是局部的、个别的、偶然的贸易活动,真正意义上的国际贸易应该是从资本主义社会制度的建立的基础上发展起来的,这是由资本主义社会的基本经济规律、社会形态及特征所决定的。下面就让我们具体来了解国际贸易产生和发展的情况。

知识精讲

一、国际贸易的产生

国际贸易属于历史范畴,它是在人类社会生产力发展到一定的阶段才产生和发展起来

的。国际贸易的产生必须具备两个基本条件:一是有可供交换的剩余产品;二是社会分工的扩大和国家的产生。因此,从根本上来说,社会生产力的发展和社会分工的扩大是国际贸易产生和发展的基础。

原始社会后期,随着社会分工的出现,个别地区有了部落之间的商品交易。随着私有制的出现,产生了奴隶社会,部分产品作为商品在国与国之间进行交换,出现了国际商品交换的萌芽。

二、国际贸易的发展

奴隶社会和封建社会由于生产力水平低下,社会并不发达,自然经济占据统治地位,因此,对外贸易发展缓慢,国际商品交换只是个别的、局部的现象,还不存在真正的世界市场,更不存在名副其实的国际贸易。

14、15 世纪,在欧洲出现了资本主义的萌芽。意大利北部的威尼斯、热那亚、佛罗伦萨等城市,波罗的海和北海沿岸的汉萨同盟诸城市,都已成为欧洲的贸易中心。15 世纪末至 16 世纪初,随着资本主义生产关系的发展、地理上的大发展以及海外殖民地的开拓,欧洲贸易中心从地中海区域扩展到大西洋沿岸,葡萄牙的里斯本、西班牙的塞维尔、英国的伦敦等,先后成为繁盛的国际贸易港口,其贸易范围遍及亚洲、非洲和美洲。国际贸易的发展,国际交换的扩大,逐渐形成了区域性的国际商品市场。

18 世纪 60 年代,以蒸汽机为代表的科学技术获得了惊人的发展。英国及其他欧洲先进国家和美国,相继完成了产业革命。资本主义生产方式从工场手工业过渡到机器大工业,使工农业生产和交通运输得到空前的大发展。这场产业革命直接推进了社会关系和国际关系的深刻变革,标志着资本主义生产方式在全世界的形成。

据统计,19 世纪的前 70 年中,世界贸易额增长了 6 倍多。随着国际贸易和国外投资的发展,逐步形成了适应于资本主义生产方式的国际货币体系,最后形成了资本主义经济体系和相应的经济秩序,为国际贸易的发展奠定了基础。

第二次世界大战后,在第三次科技革命作用下,在投资国际化和贸易自由化的推动下,国际贸易取得重大发展,国际贸易进入了全新的繁荣发展时期,其特点主要表现为以下几点。

1. 国际贸易规模持续扩大

据统计,1950 年的世界出口贸易额为 607 亿美元,到 2005 年增长到 103 931 亿美元,增加了 170 倍。1985 年国际服务贸易额为 3 775 亿美元,2000 年增加到了 13 306 亿美元。受世界经济增长放慢的影响,2001 年货物贸易出现了 5% 的负增长,服务贸易出现了 1% 的负增长。但从 2002 年起,世界贸易出现恢复性的增长,截至 2011 年末,世界贸易总额达到了 28.57 万亿美元,较 2010 年末增长了 6.5%。

2. 国际分工向纵深发展

国际贸易是国际分工的表现,国际分工是国际贸易的基础。第二次世界大战后,国际分工向纵深发展,其特点如下:第一,参加国际分工的国家遍及世界各国,形成了世界性的分工;第二,经济发展水平基本相同,国家之间的水平型分工成为国际分工的主要形式;第三,国际分工从产业间分工向产业内发展,出现了产业内部的分工;第四,国际分工从货物分工向服务业领域发展;第五,发展中国家中的新兴工业化国家和地区开始向中心地区发展;第

六,国际服务业发展迅速。

3. 贸易产品结构向高科技、服务业发展

在世界商品贸易总额中,工业制成品贸易所占比重不断攀升,已超过初级产品,成为国际贸易的主要产品。其中,含有高科技的产品发展最快,2000年其占制成品出口的比重已经达到了40%。与此同时,国际服务贸易在整个世界贸易中的比重也不断加大,到2003年其出口额占整个世界出口贸易额的比重已经达到了19.8%。

4. 跨国公司迅速发展

跨国公司成为国际贸易的主要当事人,由跨国公司所引发的公司内贸易和公司外贸易在世界贸易中所占的比重不断加大。目前,仅跨国公司的公司外销售额就相当于世界出口总额的70%,更有75%以上的国际技术贸易属于与跨国公司有关的技术转让。

5. 出现国际物流“革命”

国际物流是指不同国家之间的商品流动,为了提高竞争力,各大物流企业加大对物流信息网络和营运系统的投资建设,出现了国际物流的“革命”。这主要表现在:第一,配送方式从物资运输向物流配送演变,服务内容要求准确、准时、准量,形成了一体化的服务;第二,通过建立物流中心形成软硬件结合的物流网络,对客户提供的现代化网络服务做到了物流、商流、资金流、信息流的有机结合;第三,以信息技术为支撑,建立起一体化和网络化的服务;第四,物流范围向订单处理、配送、存货控制、仓库管理、装卸、包装、流通加工、运输等全方位领域扩展;第五,以跨国公司的生产系统和营销网络为中心,形成了全球性的物流基地和营运中心。



任务实施

综上所述,资本主义社会以前的国际贸易是为奴隶主和封建地主阶级利益服务的。随着社会生产力的提高,社会分工和商品生产的发展,国际贸易范围逐步扩大。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,开始了真正意义上的“世界贸易”,而到了资本主义社会,国际贸易才获得了广泛的发展。

任务三

熟知国际分工和世界市场



任务情境

根据目前外向型经济较为发达的我国沿海地区的情况来看,民营中小企业与跨国企业两者在产业分布、企业规模及生产管理之间存在较大差距,形成了二元结构。即民营中小企业产业分布集中在轻纺工业,企业规模偏小,采用传统家族作坊式的内部管理方式;而近年来跨国公司直接投资产业集中分布于机械电子行业,企业规模效益明显,多采用现代工业管理模式。这种二元结构明显制约了外向型经济对我国经济整体的拉动作用,制约了外向型经济对我国经济存量的激活效应。对此,我们应该采取什么对策和措施来改善两者

的分工与合作呢?



任务分析

我国中小企业管理架构多为家族式企业,专业化和标准化生产水平较低,缺乏现代管理人才,难以适应为技术和资本含量高的跨国公司提供配套服务的合作方式。本地中小型企业在与跨国公司的订货谈判中处于弱势地位,跨国企业有时对供应商压价,以致供应商之间出现恶性竞争,降低了利润空间。如果跨国公司撤资,本地供应商便会失去订货来源,中小企业将承担一定的市场风险。中小企业主要面向国内市场生产,而外商投资企业,尤其是从事加工贸易的外商投资企业,基本面向国际市场,国内市场同国际市场在产业高度上存在的差距将造成中小企业难以进入国际市场,只能为跨国企业提供配套产品。因此,我们需要了解国际分工和世界市场。

知识精讲

国际分工、国际贸易和世界市场,是各国和地区经济向世界范围发展的同一过程的不同表现。从逻辑和历史相结合的角度看,国际分工是国际贸易和世界市场产生和发展的基础;而世界市场是国际分工日益深化和国际贸易广泛发展的结果与表现,是国际贸易活动的场所,也是国际分工的重要实现手段。因此,研究国际贸易必须研究国际分工和世界市场。

一、国际分工

(一) 国际分工的含义与作用

国际分工(international division of labor)是指世界各国之间的劳动分工,是社会分工发展到一定历史阶段,国民经济内部分工超越国家界限而形成的国家之间的分工。其表现形式是各国货物、服务等商品的交换。

国际分工是各国对外贸易的基础,各国参与国际分工的形式和格局决定了该国对外贸易的结构、对外贸易地理方向和贸易利益等。与此同时,各国对外贸易又是国际分工利益实现的途径和枢纽,各国对外贸易的模式与措施影响着国际分工的发展。由此,国际分工与国际贸易两者相辅相成,互为因果关系。

国际分工作为一般社会分工在世界范围内扩大和加深的结果,对生产力的促进作用更加明显,从而对世界经贸的发展起巨大的推动作用,具体表现在:第一,国际分工意味着激烈的国际竞争,对各国企业来说,是一种巨大的外部压力,迫使他们提高技术,改进经营管理,以提高生产率,降低成本,改善产品质量,不断推出新产品;第二,国际分工有可能使各国在其具有相对优势的部门或产品上扩大生产规模,形成规模经济,取得规模效益;第三,国际分工、国际贸易、国际市场要求在世界范围内和世界规模上实行生产要素的流动,包括资金、技术、劳动力、人才、原材料、能源、信息、知识等的流动,这也就意味着资源有可能在流动中接近最有效的配置方式,从而有利于生产效率的提高、资源的节约和生产力的发展。

(二) 国际分工的产生和发展

国际分工的产生和发展经历了一个漫长的历史发展过程,主要可以分为四个阶段。

1. 萌芽阶段

国际分工的萌芽阶段主要是从 16 世纪至 18 世纪 60 年代。在资本主义以前的各个社会经济形态中,由于生产力水平比较低,商品生产不发达,各个国家的生产方式和生活方式差别不大,仅存在着不发达的社会分工和不发达的地域分工。随着生产力的发展,公元 11 世纪欧洲城市的兴起,手工业和农业的进一步分离,使商品经济得到了发展。15 世纪末到 16 世纪初期的“地理大发现”,不仅促进了西欧国家的个体手工业生产向工场手工业生产过渡,而且也为近代的国际分工提供了地理条件,在一定程度上推动了世界市场的形成与发展。在这一时期,西欧国家推行殖民主义,他们用暴力和其他超经济的手段在美洲、非洲和亚洲等殖民地进行掠夺,强迫当地居民开发矿山,种植热带和亚热带作物,生产棉花、烟草、甘蔗等本国不能生产的原料和农产品,运回国内并扩大本国工业品的生产和出口,建立起一种以奴隶劳动为基础、面向国外市场、实行专业化生产的经济,从而出现了宗主国和殖民地之间的最初的分工形式。

2. 形成阶段

国际分工的形成阶段主要是从 18 世纪 60 年代至 19 世纪 60 年代。从英国最先发起的第一次工业革命标志着资本主义经济体系的确立,加快了商品经济的发展和分工的发展,促进了国际分工的形成,使国际分工进入到了发展的新阶段。

该阶段的国际分工具有以下特点。第一,大机器工业的建立为国际分工的发展奠定了物质基础。首先,大机器生产使得生产力大幅提高,促使国内市场趋于饱和,生产的急剧扩张引起了原材料供应的紧张;其次,大机器工业为发展交通运输和现代化通信工具提供了基础,将原材料生产国家和工业品生产国家联系在一起,使国际分工成为可能;再次,大机器工业生产的物美价廉的产品成为开拓国外市场的武器,消灭了古老的民族手工业,打破了以往地方和民族的自给自足和闭关自守的市场格局,把各类型的国家卷入到世界市场上。第二,英国成为国际分工的中心。由于英国率先完成了工业革命,生产力水平的大幅提高促使其在国际经济中占据绝对的优势地位。英国资产阶级放弃了重商主义政策而转为自由贸易政策,利用强大的经济力量和贸易实力主导了国际分工和国际市场,垄断了国际贸易。马克思认为,当时的英国是“农业世界伟大的中心,是工业‘太阳’,日益增多的生产谷物和棉花的‘卫星’都围着它运转”。第三,随着国际分工的发展,世界市场上交换的商品种类发生了变化,地方贵族阶级和商人阶级需要的奢侈品已被国际贸易中的小麦、棉花、羊毛、咖啡、铜、木材等大宗商品所代替。

3. 发展阶段

国际分工的发展阶段主要是从 19 世纪中叶至第二次世界大战。19 世纪 70 年代,人类历史上发生了具有重大意义的第二次科学技术革命,资本主义生产迅速发展,形成了门类齐全的工业体系,各主要资本主义国家的不同工业部门之间的国际分工也迅速发展。

19 世纪末 20 世纪初,资本主义进入到垄断阶段。垄断代替了自由竞争,在垄断资本对各个部门的经济统治下,不仅商品输出继续增加,而且资本输出也迅速扩大,造成了殖民地经济的单一化和畸形化,从而使宗主国与殖民地之间,发达工业国与初级产品生产国之间的国际分工进一步加深,互相依赖关系日益加强。伴随着资本主义世界经济体系的形成,资本主义的国际分工体系形成。

4. 深化阶段

国际分工的深化阶段是从第二次世界大战后至今。二战后的第三次科学技术革命和产业结构的兴起,使电子、信息、服务、生物工程等新兴产业得到了高速发展。帝国主义的殖民体系在战后土崩瓦解,发展中国家相继取得了政治上的独立。跨国公司 & 经济一体化的发展进一步推动了国际分工向纵深发展,世界经济呈现区域集团化趋势。

此阶段国际分工的主要特点有以下几个。

(1) 战后科学技术的创新和经济的迅速发展改变了战前以自然资源为基础的国际分工格局,取而代之的是以现代科学技术为基础的国际分工格局,这使得经济结构相似、技术水平接近的工业国之间的垂直型分工逐渐向水平型国际分工过渡。

(2) 由于国际分工领域的不断扩大,国际贸易方式呈现多元化,从一般商品贸易扩展到了服务贸易和技术贸易领域,从有形商品的生产部门发展到了商品的劳务部门,各个产业部门之间的分工也发展到了各产业部门内部的分工,以市场力量为主的分工也向着以企业内部协调为主的分工发展。

(3) 战后科技革命的发展和跨国公司的经营活动,使某些工业品的生产从发达国家向发展中国家转移,出现了高精工业与一般工业,资本技术密集型产品与劳动密集型产品的分工。区域型经济同盟国内部分工速度加快,同盟国之间降低和取消了关税和非关税壁垒,成员之间自由贸易程度加深。

(三) 影响国际分工形成与发展的主要因素

1. 社会生产力

社会生产力是国际分工形成和发展的决定性因素,任何分工都是社会生产力发展的必然结果。科技的进步使生产领域发生了改变,工艺技术、劳动过程和生产过程得到了改善,国际分工的形式、广度、深度都随之发生了变化。同时,各国生产力水平决定了其在国际分工中的地位。

2. 自然条件

自然条件是影响国际分工形成和发展的基础性因素。人类的经济活动总是在一定的自然条件下进行的,没有一定的自然条件,进行任何经济活动都是困难的,甚至是不可能的。良好的自然条件不仅有助于国内经济的发展,也有助于加入国际分工。但是,有利的自然条件只是为国际分工提供了可能性,国际分工是否能够实现还要看生产力的发展水平。随着人类社会和科学技术的发展及进步,自然因素对生产过程的影响在一些领域有所降低。

3. 上层建筑

上层建筑,特别是各国的政策是影响国际分工发展的不容忽视的因素,它可以推进或延缓国际分工的发展。上层建筑对国际分工的促进作用主要表现在:建立超国家的经济组织,调节相互的经济贸易政策,促进国际分工的发展;制定自由贸易政策、法令,推行自由贸易,加快国际分工的步伐;通过殖民统治,强迫殖民地建立符合国际分工的经济结构;发动商业战争,签订不平等条约,使战败国接受自由贸易政策;宣扬比较利益学说,抹杀国际分工的生产关系。

上层建筑对国际分工也可以起到延缓作用,如制定保护贸易政策,闭关锁国,会阻碍国际分工的发展。另外,通过建立关税同盟、共同市场、经济联盟等经济集团,加强内部分工的

做法,也在不同程度上延缓了世界性国际分工的发展。

4. 国际生产关系

国际生产关系包括生产资料所有制形式、各国在国际分工中的地位以及他们在国际生产消费中的关系,决定了国际分工的性质。国际分工总是和一定的生产关系联系在一起,有什么样的国际生产关系,就有什么性质的国际分工。当代的国际生产关系仍是资本主义生产关系占据主导地位。在当代的国际分工和国际贸易中,仍是发达资本主义处于中心和支配地位,而资本主义生产关系所固有的两重性也决定了国际分工的两面性,既具有进步性又具有不平等性。

除此之外,人口、劳动规模、市场大小等也是影响国际分工发展的重要因素。

(四) 国际分工与国际贸易的关系

国际分工是一国内部社会分工向外部的延伸、扩大和继续。当社会生产力发展到一定水平,国内经济内部分工超越国家界限向纵深和广阔方面发展时,就形成国际分工。

国际贸易是国家与国家之间的商品和劳务的交换,它是国际分工的表现形式,反映了世界各国在经济上的相互依赖关系,两者间的关系主要体现在以下几点。

1. 国际分工的扩大推动了国际贸易的发展

国与国之间的商品交换最初是由于自然地理条件不同而产生的,规模很小,交换具有相当大的偶然性。只有在资本主义生产方式确立起来,国家之间有了劳动分工之后,国际贸易才得到快速发展,呈现一种经常且广泛的现象,成为世界经济活动中一个不可缺少的重要组成部分。国际分工的扩大直接推动着国际贸易朝着广度和深度发展。一方面,国际分工意味着各国的生产资源向效率较高的部门转移,可供交换的产品随之增加,全世界商品的总产量上升是国际贸易发展的基础。另一方面,一国参与国际分工的程度越深,对外贸易在国民生产总值中的比重越大,国际市场就越是会成为国民经济运行和发展的必要条件。国际分工在经济发展中的积极作用,也会吸引各国放弃封闭政策,主动参与国际分工,从而促进了国际贸易的发展。

2. 国际分工的形式决定国际贸易的格局

所谓国际贸易格局,是指国际贸易的商品结构和地区分布。国际贸易中商品结构的变化是由国际分工的发展决定的。例如,19世纪国际分工的基本格局,使得世界分化为工业国和农业国,世界市场商品的流向表现为发达国家向落后国家销售工业制品,落后国家向发达国家出口原料和食品等。国际分工制约了国际贸易的地区分布,各国在世界市场上的位置无不受其国际分工中地位的影响,国际分工中位置的变迁决定了该国在世界贸易中地位的升降。

二、世界市场

世界市场(world market)是世界各国(或地区)进行产品、服务、技术交换的场所,是世界范围内通过国际分工和贸易联系起来的各国间市场和各国国内市场的综合组成。

世界市场是与国际分工、科技进步紧密相连的,是国际分工的重要实现手段,它的发达程度取决于参加国际交换国家的数目,商品交换的数量、规模等,其形成和发展是近代生产力发展的必然结果。

（一）世界市场的形成

1. 萌芽阶段

15 世纪末到 16 世纪初期的“地理大发现”促进了西欧各国的经济发展,随着国际贸易的发展,出现了一些区域性的国际市场联合。在这个时期,资本原始积累和资本主义工场手工业得到了巨大的发展,“地理大发现”使得区域性市场的地理领域得到了扩大,初步建立了世界性的交易市场,加之商业、航海及陆路交通工具的快速发展,这些都为世界市场的形成奠定了基础。但是,由于工场手工业的生产能力有限,缺乏大量的商品和便捷的交通通信工具,因此世界市场只是处于萌芽阶段。

2. 迅速发展阶段

18 世纪 60 年代到 19 世纪 70 年代,随着英、法等国先后完成了产业革命,资本主义生产方式成为居统治地位的生产方式,资本主义制度日益具有国际性质。世界各国都纳入到了资本主义的国际分工体系,各国的产品都纳入到了世界商品的流通范围,现代交通运输和通信工具的出现为世界市场提供了有力的发展工具,世界市场进入迅速发展的时代。

3. 形成阶段

19 世纪 80 年代至 20 世纪初,自由竞争的资本主义被垄断资本主义代替,世界市场的范围继续扩大。第二次科技革命的发生,资本输出的加强,使国际分工得到进一步发展,越来越密的经济关系网“铺”到了地球的每个角落,最终形成了一个统一的无所不包的世界市场。

（二）当代世界市场的构成

1. 国家构成

参加世界市场活动的国家和地区分为四组,即发达的市场经济国家(包括欧、美、日等 42 个国家和地区)、东欧国家(原经济互助委员会成员国)、亚洲社会主义国家(包括中国、朝鲜、越南等国家)、发展中国家和地区(除上述国家以外的其他所有国家和地区)。

2. 订约人构成

在世界市场的订约人,按照活动的目的和性质可分为三类:第一类是以追求商业利润为目的而进行经济活动的企业;第二类是为促进私营企业扩大出口而建立并代表企业家集团利益的企业主联合会;第三类是经政府授权进行外贸活动的国家机关和机构。

3. 商品构成

世界市场上交易的商品包括货物和服务性产品等。货物按《联合国国际贸易标准分类》共分为 10 大类。服务性产品按世界贸易组织划分为 12 大项,即商业服务、通信服务、建筑服务、销售服务、教育服务、环境服务、金融服务、卫生服务、旅游服务、娱乐服务、运输服务和其他服务。

4. 商品市场构成

按组织形式可以将国际商品市场划分为有固定组织形式的国际商品市场(包括商品交易所、国际商品拍卖中心、国际博览会和国际展览会)和没有固定组织形式的国际商品市场(包括单纯的商品购销、与其他因素结合的商品购销)两种。

5. 商品销售渠道的构成

销售渠道是指商品从生产者到消费者手中所要经过的环节。世界市场上,销售渠道通常由三部分组成,即出口国的销售渠道、出口国与进口国之间的销售和进口国国内的销售渠道。

6. 运输网络的构成

世界市场上的运输网络是由铁路运输网、公路运输网、水上运输网、管道运输网等组成。在国际贸易中,由于水上运输的费用最低、范围最广,所以成为了最主要的运输方式。

7. 信息网络的构成

信息网络是世界市场的中枢神经,包括电话国际网、大众交流工具、通信卫星系统和计算机互联网络。

(三) 企业进入世界市场的途径

企业进入世界市场的途径众多,主要有以下几种。

1. 间接出口

间接出口是指企业生产出来的产品卖给国内的出口商或委托国内的代理机构,由其负责经营出口业务。间接出口主要有专业进出口公司、国际贸易公司、出口管理公司和合作出口(或称互补出口营销)四种具体形式。

2. 直接出口

直接出口是指企业不通过国内的中间机构,直接把产品销售给国外顾客,主要有直接卖给最终用户、利用国外的代理商、利用国外的经销商、建立国外营销子公司和设立国外办事处五种具体形式。

与间接出口相比较,直接出口具有可以直接参与国际市场竞争和接触国外顾客,可以深入了解和掌握国际市场的需求动态,提高对外营销的控制权的优势,但同时又具有费用及资金占用增加,专门人才需求增加及需要自己建立国外分销渠道的缺点。

3. 国外生产

国外生产是指具有生产某种产品能力的企业把生产移到他国领土生产和销售。这已经成为当前企业进入国际市场的重要手段。国外生产的主要形式有组装业务、合同制造、许可贸易、建立海外合营企业及国外独自生产。



任务实施

各级政府应围绕配套服务这一中心问题,不断延伸服务范围,在转换政府职能的同时,积极探索各种不同方式,建立各种形式的中介服务机构,为中小企业与跨国企业的合资合作提供一揽子的服务与支持。政府应实施鼓励政策,从质量认证入手,敦促中小企业通过各种质量标准认证,构建技术支撑服务体系,为中小企业与跨国企业建立供货关系铺平道路。采取资助建立供应商协会、资助私营部门培训计划及与国际机构合作等措施,努力促进跨国公司与中小企业建立培训关系,做好中小企业人才的培训。有针对性地制定促进当地中小企业对外合资、合作提供配套服务的鼓励政策,以促进当地中小企业与跨国公司形成更为密切的产业联系。

知识巩固

1. 什么是国际贸易?
2. 国际贸易如何分类?
3. 什么是国际分工?
4. 什么是世界市场?
5. 国际分工与世界市场是什么关系?
6. 企业进入世界市场的途径主要有哪些?

案例讨论

案例一

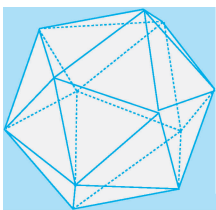
在美国市场,美国设计、中国制造的玩具“芭比娃娃”的零售价为 9.99 美元。其从中国到美国的海关进口价仅为 2 美元,两者相差的 7.99 美元作为“智力附加值”被美方拿走。而在剩下的 2 美元中,1 美元是运输和管理费,65 美分用于支付原材料进口的成本,中方只得到 35 美分的加工费。

请分析出现这一现象的原因。

案例二

福特汽车公司的汽车底盘和车身在法国生产,发动机在英国生产,轮胎和汽车用玻璃在荷兰生产,车锁、方向盘、邮箱以及前轮在德国生产,输油管在挪威生产,传动皮带在丹麦生产,散热器和供暖系统在奥地利生产,车轴和挡风玻璃在日本生产,迈速表在瑞士生产,一般汽车用玻璃和气缸在意大利生产,空气滤清器、电池盒后视镜在西班牙生产,汽车音响系统在加拿大生产,美国自己只生产后轮和雨刷,最后在英国的哈利伍德组装。

请结合上述案例分析当今国际分工的形态,并谈一谈在新一轮国际分工的浪潮中,发展中国家应如何摆脱“国际分工的陷阱”。



学习情境二

分析国际贸易理论

知识目标

- 了解古典贸易理论核心学说的主要内容；
- 了解新古典贸易理论核心学说的主要内容；
- 了解现代贸易理论核心学说的主要内容；
- 了解贸易保护理论核心学说的主要内容。

能力目标

- 在对国际贸易相关理论理解的基础上,能分析国际贸易中的一些实际情况。

国际贸易理论是对国际贸易产生的基础以及决定国际贸易总量、构成、方向变化的系统的理论说明,是国际贸易政策的理论依据。长期以来,国际贸易理论形成两大分支,一是马克思主义的国际贸易理论,二是西方经济学家的国际贸易理论。马克思、恩格斯在系统研究资本主义运动规律的同时,阐述了国际经济领域中一些带有普遍性的原理,这些原理对我们分析当今的国际经济贸易关系仍具有重要的指导意义。西方经济学家的国际贸易理论经历了近 200 年的发展,从古典、新古典到新贸易理论进行不断的演绎,通过修正、补充和完善,使其理论能够从多个侧面诠释国际贸易的新现象。西方国际贸易理论一直是国际经济学的重要组成部分,分析、研究、借鉴、吸收西方国际贸易理论中的科学成分,对于正确认识当代国际经济贸易,具有积极意义。

关于国际贸易发生的原因与影响,最早是由英国古典学派经济学家亚当·斯密在劳动价值学说的基础上,将生产过程的研究作为贸易理论的起点,以地域分工为基础提出绝对优势论。后来,英国古典经济学家大卫·李嘉图在其 1817 年出版的著作《政治经济学及赋税原理》中提出了比较优势论。这两个学说被人们称为古典贸易理论。

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,解释决定生产和贸易模式的因素,衡量国际贸易对本国经济的影响及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的形成和确立仍然得益于古典贸易理论的启示。

任务一 分析古典贸易理论



任务情境

迈克尔·乔丹是一名优秀的运动员,但他很可能在其他活动中也出类拔萃。这里假设乔丹修剪草坪的速度也非常快,他用2小时能修剪完自家的草坪,而在同样的2小时里,他还可以拍一部运动鞋的电视商业广告赚到1万美元。与乔丹相比,住在他家隔壁的小姑娘珍妮弗要用4小时才能修剪完乔丹家的草坪,而在同样的4小时中,她可以在麦当劳工作并赚到20美元。



任务分析

由任务情境可见,每个人都有擅长做的工作,也有不擅长做的工作,如乔丹在修剪草坪上有绝对优势,因为他可以用更少的时间干完这个活。但珍妮弗在修剪草坪上有比较优势,因为她的机会成本低。同理,各个国家都有擅长生产的产品,也有不擅长生产的产品,面对全球经济一体化的今天,各个国家应如何实行资源配置,从而实现利润最大化呢?

知识精讲

一、亚当·斯密的绝对优势贸易理论

亚当·斯密(Adam Smith)是资产阶级经济学古典学派的主要奠基人之一,也是国际分工和国际贸易理论的创始者。他认为自由贸易和自由竞争是实现自由放任原则的主要内容,在其著作《国富论》中,他通过对国家和家庭的对比来描述国际贸易的必要性。

亚当·斯密认为,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他产品是合算的,那么同样的道理应该适用于每个国家。在这里,他首次从消费者的角度强调进口的利益,从分工交换的好处来分析贸易所得。在国际贸易中,不仅出口能为国家带来利益,进口也同样能带来好处。因此,在亚当·斯密的理论体系中,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是双方都会得到好处,国际贸易只是自由市场经济的一部分,不应加以任何限制。

亚当·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异。一个国家之所以要进口别国产品,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生产的成本要高;而一国之所以能向别国出口产品,是因为该国在生产这一产品的技术上比别国先进,或具有绝对优势。由于该国用同样的资源可以比别国生产出更多的产品,所以单位产品的生产成本低于别国。

因此,亚当·斯密认为,国际贸易和国际分工的原因及基础是各国间存在的劳动生产率

和生产成本的绝对差异。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。绝对优势也可以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,则具有绝对劣势。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(absolute advantage)贸易理论。

绝对优势贸易理论模型的具体内容如下。

1. 理论的基本假设

- (1) 两个国家和两种可贸易的产品。
- (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,存在劳动生产率上的绝对差异。
- (4) 给定生产要素(劳动)供给。
- (5) 规模报酬不变。
- (6) 完全竞争市场。
- (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

绝对优势的衡量有两种办法。

(1) 用劳动生产率衡量,即用单位要素投入的产出率来衡量。一国如果在某种产品上具有比别国高的劳动生产率,则该国在这一产品上就具有绝对优势。

(2) 用生产成本衡量,即用生产单位产品所需的要素投入量来衡量。如果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,则该国在这一产品上就具有绝对优势。

【例 2-1】 假设这两个国家是英国和法国。两国都生产土豆和花生,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,可能产量不同。如果两国所有劳动都用来生产土豆,假设英国一年可以生产 100 吨,法国一年只能生产 80 吨;如果两国的劳动都用来生产花生,假设英国一年能生产 50 吨,而法国一年能生产 100 吨(见表 2-1)。

表 2-1 英国和法国的生产可能性 1

地 区	土豆/吨	花生/吨
英国	100	50
法国	80	100

从劳动生产率的角度看,英国由于每年每人可以生产 1 吨的土豆,而法国每年每人只生产 0.8 吨,英国具有生产土豆的绝对优势;法国由于每年每人可以生产 1 吨花生,而英国只能生产 0.5 吨,法国具有生产花生的绝对优势(见表 2-2)。

表 2-2 英国和法国的劳动生产率

地 区	土 豆	花 生
英国	1.0	0.5
法国	0.8	1.0

从生产成本的角度看,每吨土豆在英国只需要一个单位的劳动投入,在法国则要 1.25 个单位;每吨花生在英国需要 2 个单位的劳动投入,在法国只要 1 个。通过表 2-3 可以看出,英国和法国两国单位土豆和花生生产中劳动要素的投入,即生产成本。

表 2-3 英国和法国的生产成本

地 区	土 豆	花 生
英国	1.0	2.0
法国	1.25	1.0

显然,通过生产成本的比较,可以得出与比较劳动生产率时同样的结论。根据绝对优势贸易理论,英国应该专门生产土豆(100 吨),用其中的一部分与法国交换花生;法国则应专门生产花生,用其中的一部分与英国交换土豆。

3. 贸易所得

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,那么英国的土豆产量是 50 吨,花生是 25 吨,法国则为 40 吨土豆和 50 吨花生。在封闭型经济中,各国的生产量也就是各地区的消费量。

在开放自由贸易和专业化分工后,英国生产 100 吨土豆而法国生产 100 吨花生。假设英国人保持自给自足时的土豆消费量 50 吨,拿出剩下的 50 吨土豆与法国交换 50 吨花生,这样的贸易结果是法国现在有 50 吨自己生产的土豆和 50 吨进口法国的花生,比自给自足时多了 25 吨花生,同时法国也通过交换拥有 50 吨土豆和 50 吨自己生产的花生,比自给自足时多了 10 吨土豆,两者都比贸易前增加了消费,都达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,如表 2-4 所示。

表 2-4 英国和法国专业化分工前后对比

分工前	土豆(吨)	花生(吨)
英国	50	25
法国	40	50
分工后	土豆(吨)	花生(吨)
英国	100	
法国		100
分工后交换	土豆(吨)	花生(吨)
英国	50	50
法国	50	50

以什么比例进行交换,取决于国际市场上两种产品的供给及需求。上述案例中英国和法国的交换比例是 1 : 1,在实际生活中这一比例是会变动的。但有一点是肯定的,即英国用 1 吨土豆换取的花生不能少于 0.5 吨,法国支付 1 吨土豆的花生不能超过 1.25 吨,两国从分工和贸易中获取的土豆和花生的相对间隔应在 0.5~1.25 吨之间。

4. 理论的局限性

虽然亚当·斯密将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,但其存在很大的局限性。在现实生活中,有些国家比较先进,有可能在各种产品的生产上都具有绝对优势,而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间发生,而绝对优势贸易理论无法解释这种绝对先进和绝对落后国家间的贸易。

【例 2-2】 将表 2-1 做以下改动:假设法国的劳动力都用来生产土豆,每年的生产能力不是 80 吨,而是 150 吨,英国的生产能力不变,两国间的生产可能性如表 2-5 所示。在这种情况下,法国花生和土豆的劳动生产率都比英国高,花生和土豆都具有绝对优势。根据绝对优势贸易理论,法国应该即出口花生又出口土豆,而英国不仅没有任何产品可以出口,还要进口花生和土豆。可是英国如果不能出口的话就没有支付进口的能力,也就无法进口,国际贸易也就不能发生。可见,绝对优势理论在解释国际贸易的实际现象时存在局限性。

表 2-5 英国和法国的生产可能性 2

地 区	土豆/吨	花生/吨
英国	100	50
法国	150	100

二、大卫·李嘉图的比较优势贸易理论

作为古典政治经济学的重要人物,大卫·李嘉图(David Ricardo)主张自由贸易,认为每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,国际贸易给社会带来利益并非是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,是因为其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。虽然李嘉图同斯密一样强调进口带来的利益,但他并不只是重复斯密关于国际贸易的好处,而是提出了更加系统的自由贸易理论,从资源的最有效使用角度来论证自由贸易与专业分工的必要性。李嘉图用比较成本的概念来分析国际贸易的基础,建立了比较优势(comparative advantage)贸易理论。

1. 理论的基本假设

由于比较优势贸易理论排除了经济发展、资本积累、技术进步等劳动因素对比较优势的影响,把多变的经济抽象成为了静态的、凝固的状态,因此比较优势贸易理论的分析属于静态分析,分析前要以下面的假定作为前提条件。

(1) 只考虑两个国家、两种商品。

(2) 坚持劳动价值论,以真实劳动成本的差异建立比较优势贸易理论,并假定所有的劳动都是同质的。

- (3) 生产是在成本不变的情况下进行的。
- (4) 没有运输费用。
- (5) 包括劳动在内的生产要素是充分就业的,它们在国内可以完全流动,但在国际之间不能流动。
- (6) 生产要素市场和商品市场是完全竞争的市场。
- (7) 收入分配没有变化。
- (8) 贸易按物物交换的方式进行。
- (9) 不存在技术进步和经济发展。

2. 贸易模式

比较优势贸易理论认为,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。

在此为了说明此理论,我们用李嘉图的葡萄牙与英国进行葡萄酒和棉布贸易的例子来说明比较优势贸易理论。

【例 2-3】 英国单位数量生产棉布需要 100 个人劳动一年,而生产单位数量葡萄酒则需要 120 人劳动一年,因此,英国通过出口棉布来进口葡萄酒比较有利。葡萄牙生产单位数量葡萄酒需要 80 人劳动一年,生产单位数量棉布则需要 90 人劳动一年,因此,葡萄牙出口葡萄酒来换取棉布比较合适。虽然葡萄牙生产棉布和葡萄酒所需的劳动人数均少于英国,英国在两种产品的生产上都不具有优势,但葡萄牙在生产葡萄酒所需劳动力比英国少 40 人,生产棉布却只少 10 人,显然葡萄牙在生产葡萄酒上比生产棉布要更具有优势,因此,对葡萄牙来说,与其挪用生产葡萄酒的一部分资本去生产棉布,还不如用资本来生产葡萄酒,因为由此可以从英国换到更多的棉布。按此原则进行国际分工,在两国投入的劳动人数没有发生变化的条件下,两国产量都会增加,通过进行国际贸易,两国都会获得利益。相关比较如表 2-6 所示。

表 2-6 英国和葡萄牙分工交换比较

比较项目 阶段	国 家	葡萄酒产量	所需人员投入	棉布产量	所需人员投入
分工前	英 国	1	120	1	100
	葡萄牙	1	80	1	90
分工后	英 国	—	—	2.2	220
	葡萄牙	2.125	170	—	—
交换后	英 国	1		1.2	
	葡萄牙	1.125		1	

3. 理论的局限性

虽然比较优势贸易理论在历史上起到了进步的作用,促进了当时英国资本积累和生产力的发展,但其也存在一定的局限性。

(1) 其出发点是基于世界是一个永恒静态的世界,各国、各经济团体间的利益是和谐一致的。而事实上,资本主义的经济范畴和经济现象只具有历史暂时性,而不能看做是永恒的规律。

(2) 其分析方法属于静态分析,将多变的经济情况进行静态处理,不符合现实情况。

(3) 只提出国际分工的一个依据,未能揭示出国际分工形成与发展的主要原因。其实,成本、自然条件等因素对国际分工的形成有一定的影响,但不是唯一和根本的因素,生产力、科学技术、社会条件等都对国际分工有重要的影响。



任务实施

如果乔丹和珍妮弗之间展开贸易,对双方就更有好处。乔丹不应该修剪草坪,而应该去拍商业广告片,他应该雇用珍妮弗来修剪草坪。显然,只要乔丹支付给杰尼弗的钱大于 20 美元而低于 1 万美元,双方的状况都会更好。这就是古典贸易理论告诉人们的一个道理,即每个国家都有参与国际分工和进行国际贸易的权利,各个国家都可以生产自己具有绝对优势或比较优势的产品,再进行交换,从而使各个国家都受益。

任务二

分析新古典国际贸易理论



任务情境

纵观国际贸易理论演变的轨迹,每一个新理论的诞生都是为了弥补或解释现有理论的不足,当古典国际贸易理论无法解释现实时,西方学者开始研究新古典国际贸易理论。



任务分析

作为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”的基础上的,因此在古典学派的分析中,需要生产技术不变,只有一种要素投入。当有两种或两种以上要素投入的时候,很多分析过程和结论就不再有效。随着资本主义生产关系的出现以及工业革命的发生,资本成为一种重要因素,产品生产不再由单一要素决定,因此,关于投入产出关系的有关经济学理论研究也随之发展。19 世纪末 20 世纪初,以里昂·瓦尔拉斯、马歇尔为代表人物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。

知识精讲

一、赫克歇尔—俄林的要素禀赋理论

在新古典国际贸易理论中,贡献最大的应属瑞典经济学家伊·菲·赫克歇尔(Eli. F. Heckscher)和贝蒂·戈特哈德·俄林(Bertil Gotthard Ohlin)。赫克歇尔在1919年发表的论文《对外贸易对收入分配的影响》中,首先提出了要素禀赋理论的基本论点,他以比较优势理论的各项假设为依据,认为如果国家间不存在要素禀赋的差异,各个生产部门的技术水平也都一样,也不存在任何运输成本,那么国家间进行贸易的结果不会给任何一国带来利益和损失。因此,如果国家间存在比较成本的差异,则必须有两个前提条件,即各国的生产要素的禀赋不同和各国生产不同商品时使用的要素比例不同,国家间才能发生贸易往来。俄林师承赫克歇尔,在其代表作《区际贸易和国际贸易》中采用了赫克歇尔的主要观点,创立了比较完整的要素禀赋理论(theory of factor endowments)由于这一理论综合了两人的理论观点,因此又被称为赫克歇尔—俄林原理或赫—俄原理(H-O原理)。

(一) 理论的基本假设

- (1) 两种生产要素(劳动和资本)。
- (2) 两种可贸易产品。
- (3) 两个国家。
- (4) 每个国家的生产要素都是给定的。
- (5) 生产技术假定相同。
- (6) 生产规模报酬不变。
- (7) 两国的消费偏好相同。
- (8) 完全竞争的商品市场和要素市场。
- (9) 无运输成本、关税或其他阻碍国际贸易自由的因素。

(二) 理论的基本观点

该理论的基本观点如下。

- (1) 每个国家应在国际分工和国际贸易体系中生产和输出相对充裕且便宜的生产要素生产出的产品,输入相对稀缺且昂贵的生产要素生产的产品。
- (2) 区域贸易或国际贸易的直接原因是价格差别,即各个国家或地区间的商品价格不同。
- (3) 商品贸易一般趋向于消除工资、租金、利润等生产要素收入的国际差异,导致国际间商品的价格和要素价格趋于均等化。

(三) 理论的主要内容

要素禀赋理论有狭义和广义之分。所谓狭义的要素禀赋理论,是指生产要素供给比例学说,即通过对相互依存的价格体系的分析,用不同国家的生产要素的丰缺来解释国际分工和国家贸易产生的原因以及一国进出口商品结构的特点。广义要素禀赋理论是指除了生产要素供给比例学说之外还包括要素价格均等化学说。该学说研究国际贸易对要素价格的反

作用,说明国际贸易不仅使国际间商品价格趋于均等化,还会使各国生产要素的价格趋于均等化。

1. 生产要素供给比例学说

俄林从商品价格的国际绝对差异开始,逐层深入,得出生产要素供给的差异来自于生产基础,具体分析如下。

(1) 国家间的商品相对价格差异是国际贸易产生的主要原因。当国家间的价格差别大于商品的各项运输费用时,价格较高的国家从价格较低的国家进口商品是有利的。

(2) 国家间的生产要素相对价格的差异决定了商品相对价格的差异,成本的国际绝对差是国际贸易发生的首要原因。

(3) 国家间的要素相对供给不同决定要素相对价格的差异。

最后,俄林得出了以下结论:一个国家如果生产和出口的产品是大量使用本国供给丰富的生产要素生产的产品,那么价格就会相对较低,出口就会具有优势;相反,如果生产和出口的产品是大量使用本国供给稀缺的生产要素生产的产品,价格就会相对较高,对出口不利。他认为,各国应该尽量利用供给丰富、价格低廉的生产要素生产廉价的产品,交换别国其他相对廉价的产品。虽然国际生产要素不能充分流动,使得生产达不到理想的效果,但商品的流动在一定程度上可以弥补由于国际间生产要素流动性差而产生的不足,即通过国际贸易可以部分解决国际间要素分配不均的缺陷。

2. 要素价格均等化学说

赫克歇尔和俄林不仅认为不同国家的要素禀赋差异是产生国际贸易的原因,而且进一步论述了国际贸易将会导致各国生产要素的相对价格和绝对价格的均等化,即要素价格均等化学说。美国经济学家保罗·萨缪尔森(Paul Samuelson)发展了这个理论,因此这个理论又称为赫—俄—萨原理(H-O-S原理)。

要素价格均等化学说认为,虽然生产要素在国际间不能自由流动,但国际间商品的自由流动会导致各国的工人获得同等的实际工资,资本获得同等的利息,土地获得同等的地租。两国在实行分工和发生贸易之后,各自大量使用本国丰裕要素进行商品生产,从而使这类要素价格日趋上涨;由于各自不断进口本国稀缺要素密集的他国产品,将使本国这类要素价格不断下跌。这样,通过国际贸易导致了国家间的生产要素价格差异的缩小,并使要素价格趋向均等化。但俄林认为,由于影响市场价格的因素复杂多变、生产要素不能在国际间充分流动、产业对要素的需求呈整体性和固定性、集中的大规模生产等因素,要素价格完全相同是几乎不可能的,要素价格均等只是一种趋势。

萨缪尔森对此进行了进一步推论,认为国际贸易将使不同国家间的生产要素相对价格和绝对价格均等化,这不是一种趋势,而是一种必然。由于在多种要素相对价格有差异的情况下贸易仍然会持续扩大和发展,并由此减少两国间要素价格的差异,直到相对价格完全均等化为止,因此国际贸易是导致各要素相对价格的完全均等化的原因。他还论证了两国要素的绝对价格均等化问题,在要素的相对价格均等化、商品市场和要素市场存在着完全的自由竞争以及两国使用同样的技术等条件下,国际贸易将会导致要素绝对价格完全均等化。他的这一理论企图说明,国际贸易不仅可以合理配置资源,调整贸易的经济结构,而且还可以改善各国收入分配的不均,缩小彼此经济的差距。因此,这个理论又称为要素报酬均等化

理论。

(四) 理论的局限性

虽然要素禀赋理论比李嘉图比较优势贸易理论的体系更加完整和全面,明确指出了生产要素在各国对外贸易中的重要地位,指出了各国对外贸易竞争中,土地、劳动力、资本、技术等要素的结合所起到的重要作用,但其也具有明显的局限性。

(1) 该学说完全违背了劳动价值论,抹杀了劳动收入和财产收入的区别。

(2) 忽视了科学技术的作用。在当代国际分工和国际贸易中,科学技术的作用日益突出。技术革命、技术进步可以改变要素成本和比例,从而使比较成本发生改变。

(3) 只能用来解释要素禀赋不同的国家间的分工与贸易行为,与当代发达国家间的贸易迅速发展的实际情况不符。按此理论,国际贸易应发生在要素禀赋不同、需求格局相异的工业国家与初级产品生产国之间,但当代贸易的特点则是大量贸易发生在要素禀赋相似、需求格局接近的工业国家之间。

(4) 抹杀了国际生产关系中的资本主义的剥削性和不平等性。

二、里昂惕夫反论

第二次世界大战之后,在第三次技术革命的推动下,世界经济发展迅猛,国际分工和国际贸易都发生了巨大的变化。由于传统的国际分工和国际贸易理论明显脱离了实际情况,因此,西方经济学家力图用新的学说来解释国际分工和国际贸易中存在的某些问题,这个转折点就是里昂惕夫反论(Leontief paradox),又称里昂惕夫之谜。

(一) 理论的主要内容

依据要素禀赋理论,一个国家拥有较多的资本,就应该生产和输出在生产中所需的资本投入比例较高的资本密集型产品,而输入在本国生产中所需的劳动投入比例较高的劳动密集型产品。里昂惕夫基于以上认识,利用投入—产出分析方法对美国的对外贸易商品结构进行了具体的计算,由此对赫—俄原理进行验证。

里昂惕夫将生产要素分为资本和劳动力两种,对 200 种商品进行分析,计算出每百万美元的出口商品和进口替代商品所使用的资本和劳动量,从而得出美国出口商品和进口替代商品的资本和劳动密集程度。

通过计算得出,虽然 1947 年进口替代商品生产的资本和劳动比率和 1951 年的数字不同,但结论基本相同,即美国出口商品的资本密集程度低于进口替代商品(其计算结果如表 2-7 所示),即美国进口的是资本密集型产品,而出口的是劳动密集型产品,这个结果正好与赫—俄原理相反。

表 2-7 美国出口商品和进口替代商品对国内资本和劳动比率

项目	年份 数据	1947 年		1951 年	
		出口	进口替代	出口	进口替代
资本(美元)		2 550 780	3 091 339	2 256 800	2 303 400
劳动(人/年)		182. 313	170. 004	173. 91	167. 81
人均年资本量		13 991	18 184	12 977	13 726

这个结论的发表在西方经济学界引起了巨大的轰动,掀起了一股验证和探讨的热潮,大家将这个不解之谜称之为“里昂惕夫之谜”。一些经济学家仿照里昂惕夫的做法对一些国家的对外贸易状况进行了验证,发现一些国家也存在着这个“谜”。

(二) 对里昂惕夫之谜的解释

西方经济学界对里昂惕夫之谜提出了各种各样的解释,在一定程度上促进了战后西方的国际分工和国际贸易理论的发展。比较有代表性的解释有以下几种。

1. 劳动效率的差异

劳动效率的差异是由里昂惕夫首先提出来的,后来经过美国经济学家基辛(D. B. Keasing)的发展,利用劳动效率、劳动熟练或技能的差异来解释里昂惕夫之谜。

里昂惕夫认为,“谜”产生的原因可能是美国工人的劳动效率比其他国家工人高——大约其他国家工人的3倍。因此,如果以效率单位来衡量劳动,美国就成为劳动要素相对丰富、资本要素相对稀缺的国家,所以美国出口产品的资本密集度低于进口产品的资本密集度,与要素禀赋论一致。但是,这个解释并不能被认同,甚至里昂惕夫自己后来也否定了。因为,如果美国的生产效率高于他国,那么工人人数和资本量都应该乘以3,这样美国的资本充裕程度并没有受到影响。

基辛利用美国1960年时的人口普查资料,将美国企业职工区分为包括科学家、工程师、经理人员、技术人员、制图员等的熟练劳动及包括不熟练和半熟练工人的非熟练劳动两类。根据这两类对14个国家的进出口商品结构进行了分析,得出了资本丰富的国家倾向于出口熟练劳动密集型产品,资本较缺乏的国家倾向于出口非熟练劳动密集型产品的结论,认为数量劳动程度的差异是国际贸易发生的重要因素之一。

2. 人力资本的差异

人力资本差异是由美国经济学者凯南(P. B. Kenen)等人提出的,他们用对人力投资的差异来解释美国对外贸易商品结构是符合要素禀赋论的。他们认为,生产过程中的劳动是不同质的,这种不同质表现在劳动效率的差异,这种差异主要是由劳动熟练程度所决定的,而劳动熟练程度的高低又是由劳动者进行的培训、教育和其他有关的开支水平所决定的。因此归根结底,高的劳动效率和熟练程度是一种投资的结构,是一种资本支出的产物。由于美国投入了较多的人力资本,拥有了较多的熟练劳动力,所以出口的产品含有较多的熟练劳动。如果把熟练劳动收入高出非熟练劳动的部分资本化,并同有形资本相加,美国出口产品的资本密集程度就会高于进口产品的资本密集程度。

3. 贸易壁垒的存在

该解释认为“谜”是由于市场竞争不完全而产生的,国际间的商品流通因为受到贸易壁垒的影响而使要素禀赋理论的规律不能实现。美国政府为了解决本国的就业问题,在制定政策时存在着保护本国非熟练劳动力的倾向。如果实行自由贸易或美国政府不施行这种限制,那么美国进出口的劳动密集型程度必然会比实际情况高。美国经济学家鲍德温通过研究得出以下结论:如果美国的进出口商品不受限制的话,其进出口中资本和劳动的比率要比实际情况高5%左右。

4. 忽略了自然资源

里昂惕夫用双要素模型进行理论分析,只计算了贸易中资本和劳动的比率而忽略了

如自然资源等生产要素。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。实际上,一些产品既不属于劳动密集型产品又不属于资本密集型产品,而属于自然密集型产品。在美国进出口中,初级产品占 60%~70%,而这些初级产品大部分是矿产和木材。如果把这些产品归为资本密集型产品,那么美国进出口的资本和劳动比率就会无形中被加大。里昂惕夫对美国的贸易结构进行检验时,在投入产出表中去掉了 19 种自然资源型产品,取得了与要素禀赋理论一致的结果,解开了“谜”。这种方法也同样解开了日本、加拿大、印度等国的“谜”。

(三) 理论的局限性

虽然里昂惕夫反论首次采用投入—产出的方法,结合经济理论、数学方法和统计技术对国际分工和国际贸易商品结构进行了定量的分析,对西方传统理论起到了修改和补充的作用,具有一定的现实意义。但是,该学说只是从产品分工和市场交换的表面现象来分析问题,对问题的实质和国际生产关系并不涉及,存在着一定的局限性。

(1) 掩盖了国际分工和国际贸易的性质,把国际分工与国际贸易作为分配世界资源的中性机制,而不是一定条件下发达国家对发展中国家利益侵吞的工具。

(2) 仅从生产力的角度研究国际分工与国际贸易的产生、发展和利益问题,而未从历史的角度考察资本主义国际分工、贸易的产生和发展的实际过程。

(3) 仅从不同角度揭示和论述了当代国际分工和国际贸易中存在的一些问题,理论缺乏独立性和完整性。



任务实施

古典贸易理论只是初创时期的理论,它直接观察现实生活,用实例来说明作者的理论主张,但缺乏严密的逻辑推理过程。而新古典国际贸易理论则以新的分析方法和工具,围绕国际贸易的三大中心议题(格局、条件和利益)完善并发展了古典学派的国际贸易理论,同时更为直观,更具有说服力。

任务三

分析现代贸易理论



任务情境

第二次世界大战以后,特别是 20 世纪 50 年代以来,随着国际贸易的迅速发展,科学技术的进步、生产力的不断发展以及国际政治经济形势的相对稳定,国际贸易出现了许多新的倾向。传统国际贸易理论的一些诸如完全竞争、要素不能跨国转移等假设前提显然与现实情况不符,传统贸易的一些观点已经难以解释当代国际贸易中的某些现状。国际贸易该何去何从?



任务分析

随着国际贸易理论不断发展,各大学者纷纷著书立说,阐述自己的观点。虽然学派众多,观点不一,但其核心却基本一致,即各个国家如何通过对外交换,获得最大限度的利益,以实现经济增长、增加财富的目的。

知识精讲

一、规模经济理论

传统贸易理论都假设产品的规模报酬不变,即假设产出的增长或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,尤其是在工业生产中,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,增加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。规模经济是指产出的某一范围内,平均成本随着产出的增加而递减。

(一) 理论的主要内容

规模经济理论是由著名经济学家保罗·克鲁格曼(Paul Krugman)与埃尔赫南·赫尔普曼(Elhanan Helpman)在1985年合著的《市场结构和对外贸易》一书中提出的学说。其主要观点为:规模收益递增为国际贸易直接提供了基础,当某一产品的生产发生规模收益递增时,随着生产规模的扩大,单位产品成本递减而取得成本优势,由此导致专业化生产并出口这一产品。

企业的长期平均成本随着产量增加而下降,企业面对的是市场需求曲线,市场需求量会随着价格的下跌而增加。在参与国际贸易以前,企业所面向的只是国内的需求。由于国内市场需求有限,企业不能生产太多,从而使生产成本和产品价格不得不保持在较高的水平上。如果企业参与国际贸易,产品所面临的市场就会扩大,国内需求加上国外需求,企业生产就可以增加。由于生产处于规模经济阶段,产量的增加反而使产品的平均成本降低,从而在国际市场上提高了竞争能力。规模经济效应使资源禀赋即使在无差异的国家之间也能凭生产规模大的优势形成竞争力,取得贸易利益。

规模经济又分为内部规模经济和外部规模经济两种,它们都是国际贸易产生的重要原因。内部规模经济是指单位产品成本取决于单个厂商的规模而不是其所在行业的规模。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(如管理成本、信息成本、科研成本等)会越来越少,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。外部规模经济指的是单位产品成本取决于行业规模而非单个厂商的规模。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会出现于竞争性很强的同质产品行业中,如美国的硅谷、中国北京的中关村、浙江的小商品市场等,每家商户的规模都不是很大,但集中在一起,形成了外部规模经济。我们用下例说明内部规模经济和外

部规模经济。

【例 2-4】 假设第一个在天津数码广场开业的计算机销售公司只有一间铺面,每天出售一台电脑。设在天津开发区的计算机生产基地不得不专程开一辆车将计算机送到数码广场,收取 100 元,也就是每台计算机的运输成本为 100 元。但如果该公司增加了铺面,扩大了规模,每天可以售出 10 台计算机,此时计算机生产基地仍然用一辆车送 10 台计算机到数码广场,那么每台计算机的运输成本就是 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 家计算机公司聚集在数码广场,每家公司每天只出售 1 台计算机,这些公司可以共同雇佣一辆车送计算机,每个公司为此只需支付 10 元运费,由此产生的成本的下降就是外部规模经济。

(二) 理论的价值

该理论标志着传统国际贸易理论向现代贸易理论的转变,说明了在当代国际贸易中普遍存在的产业内贸易现象,解释了当代国际贸易格局形成的根本原因,修正了传统国际贸易理论关于要素价格效应的观点,揭示了当代贸易利益的又一重要来源,具有一定的进步作用。

小 案 例

韩国的出口导向战略(1961—1979 年)

韩国曾经是一个很落后的国家。1910 年《日朝合并条约》签订后,朝鲜沦为日本的殖民地。1945 年光复后,由于美、苏两大国的介入,朝鲜处于南北分裂状态。1950—1953 年朝鲜战争后,南朝鲜(即现在的韩国)成为世界上最贫穷的国家之一,1961 年人均国民生产总值不足 100 美元,人均收入、工业生产能力都落后于北朝鲜(即现在的朝鲜)。为了振兴国家经济,韩国采取了“先工后农”和“贸易立国”的发展道路,对外贸易成为韩国外向经济的支柱,在经济增长中发挥了“火车头”的作用。1963 年前后,韩国基本实现从进口替代到出口导向战略的转变;到 20 世纪 80 年代后期,韩国成为世界上 190 多个国家中经济增长最快的国家之一,韩国从一个贫穷的国家转变为富裕的国家。

考察韩国 20 世纪 60 到 80 年代的经济可以看出,经济的快速发展同该国出口导向战略分不开。1961 年朴正熙将军通过“5·16”军事政变上台,提出“经济问题高于政治问题”、“通过出口建设国家”的主张。1967 年在国民经济第二个“五年计划”中,出口第一主义、出口导向战略成为韩国经济发展的总方针。根据该项计划,韩国出口贸易 5 年要翻一番,平均每年递增 16.7%。这一增长幅度远远超过国民生产总值、农林渔和工矿业、公共设施及服务业增长的幅度。该计划制定者希望通过出口贸易的产业关联把国内经济带动起来。根据这一战略,政府和一些公司为商人确定了具体的出口指标,并把这些指标看做是必须完成的指令,除非有正当的理由,否则完不成出口指标任务的公司将受到政府严厉的行政制裁。

20 世纪 60 年代,韩国制定扩大出口战略,政府成为韩国公司的主要决策人。不仅

如此,为了降低出口商品的国内成本以增强其国际竞争能力,政府以各种方式奖励出口企业,包括给予出口企业种种优惠政策,如直接补贴(1964年停止);免征进口税,对加工进口原材料、半成品免征进口税(后来改为进口退税);减征国内税,在规定范围内对出口企业减征企业所得税和法人税;对出口企业提供低息贷款等。这些优惠政策使60年代韩国出口企业在国际市场上每创汇1美元,便可节省国内成本大约26美分。

在贸易管理上,韩国实行“官民”结合的方式。政府在拟定经济政策、方案、措施时,采取“上下结合”的决策程序,邀请经济专家、商人共同参与,相互交换意见。从1962年开始,韩国出口工作会议每月召开一次,会议邀请重要的政府官员以及同贸易有关的专家参加,包括总统的经济秘书、经济企划院长官、商工部长、贸易促进机构的负责人以及商人协会主席。会议期间总统亲临会场,了解出口的进展情况及出口企业的表现,并对每个月出口卓著的商人授勋并予以嘉奖,大大鼓励了这些企业对外贸易的拓展。以出口贸易为目的的出口导向战略,使得韩国的出口贸易额以年均14%的速度高速增长,出口产品结构从初级产品转变为工业制成品,贸易依存度也从20世纪60年代中期的20%提高到1979年的69%。作为出口导向型工业化战略的结果,韩国出口结构发生变化,这一变化引起工业结构变化。60年代初期韩国出口商品以初级产品为主,制成品的出口在全部出口中所占比重极低,然而到1974年,初级产品所占比重由过去的73%下降到10%,制成品比重由27%上升为90%。同时,制成品的主要种类也发生了变化,60年代出口的制成品主要是胶合板、针织套衫等劳动密集型产品;70年代主要是纺织品、船舶、钢板等产品;80年代初期,出口商品变为更加盈利的资本密集型的产物,这以后逐渐变为计算机、半导体、彩色电视机、汽车等技术密集型产品。这一变化过程很大程度上是日本的翻版:出口产品从劳动密集型产品转变为资本密集型产品,又从资本密集型产品转变为资本和技术密集型,然后再转变为高技术密集型产品。

二、产品生命周期理论

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经做了很好的解释,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及其对贸易格局的影响,提出了产品周期学说,用来解释产品生命周期不同阶段贸易流向的变化。此后,又有经济学家威尔斯(Louis T. Wells)、赫希哲(Hirsch)等人对该理论进行了校验,并进一步充实和发展了该理论。

产品生命周期理论是一种动态的经济理论。根据产品生命周期各阶段要素的密集性特点,在产品生命周期的不同阶段,其生产要素比例会发生规律性的变化,比较优势将从某一国家转向另一国家,这就使得赫—俄原理的静态要素比例学变成一种动态的要素比例学。

(一) 理论的主要内容

产品生命周期原来是一个销售学的概念,是指一种产品从诞生,经过发展到衰退,以致最后被替代所经历的各个阶段及其规律。一般经济学家将其分为四个阶段:导入阶段、成长阶段、成熟阶段、衰退阶段。

弗农通过对技术差距理论的总结与扩展,把贸易参与国分为三类:一是发明与出口新产品的工业发达国家,其技术、知识与资本充裕;二是较小的工业发达国家,其资本与技术充裕;三是发展中国家,其劳动力充裕。他把新产品的生命周期划分为三个阶段:新产品阶段、成熟阶段、标准化阶段。

1. 新产品阶段

少数在技术上领先的创新国家的创新企业根据本国资源条件和市场需求,开发出类型新颖、技术先进的新产品,并投入生产,产品在满足国内市场需求的情况下还出口到与创新国家收入水平相近的国家和地区。除了发明国外,其他国家对这一新技术知道的不多,生产者对于新产品生产技术还在不断摸索及改进。在此时期,该企业在新产品的生产和销售方面享有垄断权,企业几乎没有对手。

2. 成熟阶段

随着技术的成熟,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,一些产品进口国能够迅速模仿并掌握技术,进而开始在本国生产该产品并出口到其他国家。随着生产企业的增加,企业之间的竞争日趋激烈,产品的成本和价格变得日益重要。创新国家的企业不仅要面临着国内原材料供应绝对或相对紧张的局面,还要面对产品出口运输能力和费用的制约、进口国的种种限制及进口国企业仿制品的竞争。在这种情况下,企业若想保持和扩大对外市场的占有率就必须选择对外直接投资,利用当地各种廉价资源,减少关税、运费、保险费的支出,降低劳动成本,提高产品的竞争力。

3. 标准化阶段

技术和产品都已经实现标准化,技术已经不再是什么秘密了,许多技术经济已经包含在生产该产品的机器中。任何国家只要购买了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,新产品的技术完成了其生命周期。由于参与此类产品生产的企业越来越多,竞争更加激烈,产品成本与价格在竞争中的作用也日益突出。在这种情况下,企业通过对各国市场、资源、劳动力价格进行比较,选择生产成本最低的地区建立子公司或分公司来从事产品的生产活动。由于发达国家的劳动力价格较高,生产的地点由发达国家向发展中国家转移,创新国的创新企业要想继续保持优势必须进行其他新产品的发明和创新。

从产品的要素密集性上分析,不同时期产品存在不同的特征:在新产品阶段,需要投入大量的研究与开发费用,这时期的产品表现为技术密集型;在成熟阶段,技术的投入逐步减少,资本和管理要素的投入逐步加大,高级的熟练劳动投入越来越重要,这时期的产品表现为资本密集型;在标准化阶段,产品的技术趋于稳定,技术投入微乎其微,虽然资本要素投入仍然重要,但非熟练劳动投入大幅度增加,产品要素密集性也将随之改变。在产品生命周期的各个阶段,由于要素密集性、产品类型、技术程度及产品价格的不同,各种不同类型的国家在产品处于不同时期具有的比较利益也不同。

(二) 理论的局限性

产品生命周期理论不具有普遍性,因为经济中存在着许多不确定因素,各国面临的影响工业发展方向的条件和环境各异,产品生命周期阶段的循环未必就会发生。尤其在国际资本移动不断加快,跨国公司在经济中的地位日益重要的今天,跨国公司完全可以通过将生产进行跨国转移来实现对整个产品生命周期的掌握。

三、产业内贸易理论

20 世纪中期出现的第三次科技革命大大推进了经济的发展,使国际贸易格局发生了巨大的变化。发达国家间的贸易比重迅速提高,成为了国际贸易的主要类型,而在发达国家间的贸易中,“产业内贸易”成为了主要的贸易形式。由于传统的生产要素禀赋理论无法解释这种新现象,一些当代经济学家进行了深入的研究。美国经济学家保罗·克鲁格曼系列阐述了产业内贸易理论,引起了国际贸易理论界的广泛重视。

(一) 产业内贸易的定义

从产品内容上看,国际贸易可以分为两种基本类型:一种是一国进口和出口属于不同产业部门生产的产品的产业间贸易,也称为部门间贸易;另一种是两国互相进口和出口属于同一部门或类别的制成品的产业内贸易,又称为部门内贸易。

(二) 产业内贸易的特点

(1) 产业内贸易是产业内同类产品的相互交换。

(2) 同一产业内的产品,可以在两国之间相互进出口,即产品流向具有双向性。

(3) 产业内贸易的产品具有多样化的特点,它既可以是资本密集型产品,又可以是劳动密集型产品;既可以是高技术产品,又可以是标准技术产品。

(4) 产业内贸易的产品必须具备两个条件,即在消费上能够互相代替和在生产中需要相近或相似的生产要素投入。

(三) 理论的主要内容

1. 同类产品的异质性是产业内贸易产生的重要基础

从实物形态上,同类产品可以由于商标、包装、规格等差异而被视为异质产品,也可以由于信贷条件、交货时间、广告宣传等差异被视为异质产品。由于这种同类的异质产品可以满足不同消费心理、消费层次的需要,因此不同国家间会发生产业内贸易。

2. 规模效益是产业内贸易产生的主要动因

生产要素比例相近或相似的国家之间能够进行有效的国际分工和获得贸易利益,其主要原因是其企业规模经济的差别。企业通过扩大规模,取得规模经济的效果,使生产成本具有比较优势,让自己生产的产品具有竞争优势。产品的竞争实力增强,就可以扩大产品的出口,产业内部的分工和贸易也就形成了。

3. 经济发展水平的相似性是产业内贸易的重要制约因素

随着经济发展水平的提高,产业部门内异质性产品的生产规模会逐渐加大,形成异质性产品的供应市场。同时,经济水平的提高也会带动人均收入水平的提高,收入水平的提高也会带动消费水平的提高,随着消费水平的提高,对异质性产品的需求就会加大,形成异质性产品的需求市场。当国家间的收入水平趋于相等时,需求结构也会趋于接近,产业内贸易的发展倾向就会越来越强。

(四) 产业内贸易与产业间贸易的比较

1. 产业内贸易体现了更高的生产力发展水平

产业内贸易的产生源于产品的差异和规模经济,而这两项因素都与生产力发展水平有

关。从贸易现实来看,产业内贸易往往都发生在技术水平高的制造业部门,劳动密集型产品在产业内贸易的比重较低,发展中国家的产业内贸易额低于发达国家。这些都说明,生产力发展水平是产生产业内贸易的基础。

2. 产业内贸易可以使贸易参加国获得更大的收益

由于规模经济的存在,企业可以通过扩大规模生产使企业降低生产成本,消费者就会从更低的产品价格和更多的选择中获益。产业间贸易以比较优势为基础,生产者是靠出口产品相对价格的提升而获益,这样势必会使消费者的福利发生减少,进而降低贸易参加国的整体收益。

3. 产业内贸易对贸易参加国国内的收入分配影响较小

产品的相对价格是贸易参加国国内收入分配的重要影响因素,产业内贸易并不依靠产品相对价格的变化而使贸易参加国获益,因此,对贸易参加国不同利益集团的收入分配影响不大。而产业间贸易是以比较优势为基础的,其恰恰是依靠产品相对价格的变化使贸易参加国获益,因此对贸易参加国不同利益集团的收入分配影响较大。

(五) 理论的局限性

虽然产业内贸易理论弥补了传统贸易理论的不足,其假定前提更加符合实际,解释了大量的新贸易现象,但也具有一定的局限性。

(1) 虽然在政策建议上该理论赞同动态化,但仍使用静态分析方法。虽然发现了需求差别及需求多样化对国际贸易的静态影响,但没能发现需求偏好及产品差别是随着经济发展、收入水平和价格的变化而变化的。

(2) 只能解释现实中的部分贸易现象,对于产业内贸易发生原因的解释角度不够全面。虽然产业内贸易理论强调了规模经济、产品差异和需求偏好对国际贸易的影响,但对于不存在规模收益递增规律的产业的国际贸易问题不能给出合理的解释。



任务实施

一些经济学家从国际贸易的实际情况着手,对传统的国际贸易理论的假设前提进行了不同程度的修改,提出了一些新的理论来充实和丰富国际贸易理论,使得国际贸易理论更加贴近现实。

任务四

分析贸易保护理论



任务情境

西方国际贸易理论分为两大学派:自由贸易理论和保护贸易理论。在自由贸易理论的代表人物纷纷阐述自己的观点时,保护贸易理论的代表人物也不甘示弱,两派展开了长期的激烈论战。



任务分析

自由贸易理论的开端就是亚当·斯密的绝对成本理论,后经过李嘉图和俄林等人的发展逐步形成了较为完整的理论体系。保护贸易理论最早开始于重商主义理论,经汉密尔顿、李斯特、凯恩斯等人的发展逐步形成了保护贸易理论体系。作为能与自由贸易相对抗的力量,保护贸易理论一直影响着国际贸易的格局、规模、流向、利益等诸多方面。

知识精讲

一、重商主义理论

15 世纪末至 16 世纪初,随着西欧各国生产力的发展,商品经济日益发达,交换的目的已经从以互通有无为主变成了以积累货币财富为主。当时积累财富主要靠获取黄金,但当时西欧本身的黄金开采和储备已经很有限,急需通过国际贸易和对外掠夺来满足获取黄金的渴望。在他们看来,国际积累财富的途径除了对外掠夺之外就是贸易顺差,而贸易顺差则是最可靠和有效的积累财富的途径,重商主义理论就此提出。

(一) 理论的主要内容

重商主义理论主要经历了两个阶段,早期为重金主义,晚期为贸易差额论。其中早期重商主义流行于 15~16 世纪,晚期重商主义流行于 16 世纪下半叶至 17 世纪中叶。

早期重商主义的代表人物是英国人威廉·斯塔福,他认为积累财富的主要途径就是对外贸易顺差,因此在对外贸易活动中必须使每笔交易和对每个国家都保持顺差,以使金银流入本国;而在顺差中流入本国的金银必须窖藏起来,以通过金银积累实现国家力量的增强,为了增强国力,应阻止本国金银币外流,禁止金银输出。因此,早期重商主义也称为重货币主义、重金主义和货币差额论。由于各国都主张金银留在国内,这必然阻碍了贸易的发展。

晚期重商主义的代表人物是英国的托马斯·孟(Thomas Mun),其著作《英国得自对外贸易的财富》被称为重商主义的“福音书”。他认为尽管对外贸易顺差是利润和财富的源泉,但本国国内金银积累过多也不是绝对的好事。因为金银积累增加,国内商品价格上涨,会使国内消费减少和出口量萎缩,直接影响贸易顺差,甚至出现贸易逆差和金银外流现象。因此,最好的办法就是将金银投入流通,通过不断流通,持续为本国带来利益。与此相对应的是,一国保持贸易顺差的办法应是保持本国对外贸易总额的顺差,而不必使对每个国家的每笔交易中都保持顺差。晚期重商主义的主要观点认为:在货币与商品的关系上,货币与商品具有统一性;主张把货币作为资本投入流通以获得更多的货币;一国的财富和国力应由贸易差额来衡量。由于晚期重商主义主张控制或调节商品的运动并发展工场手工业以追求贸易顺差,因此也称为贸易差额理论。

重商主义在上述理论观点的基础上提出了一系列的政策主张,但基本点是国家干预对外贸易,实行贸易保护主义。

早期重商主义的主要政策为:禁止货币出口,由国家垄断所有的货币交易;要求外国人来本国进行贸易时,必须将其销售货物的全部货款用于购买本国的货物。晚期重商主义为了鼓励出口,主要的政策是:以补贴和出口退税等措施鼓励出口;禁止重要原料的出口,但允

许自由输入原料加工后再出口;减低或免除出口税;与国外签订贸易条约;设立特权贸易公司,实行独占性的殖民地贸易政策。英国在此基础上还采取以下政策:颁布《谷物法》,限制谷物进口;颁布《职工法》,禁止技术工人离境,鼓励外国技工移入;颁布《航海法》,规定一切输往英国的货物必须用英国的船只或原出口国的船只运输,一切输出到亚洲、非洲、北美洲的货物必须使用英国或殖民地的船只,由此来限制英国对外贸易中外国运输业与英国运输业的竞争;鼓励人口繁殖;为了限制进口,直接禁止若干种外国商品,尤其是奢侈品的输入;征收保护关税。

(二) 理论的局限性

虽然重商主义的理论和政策在历史上起到过一定的进步作用,促进了资本的原始积累,对资本主义生产方式的建立和发展起到了很重要的作用。但是,重商主义的局限性是显而易见的,主要表现在:理论不成体系,对真实财富与货币等同的理解错误,忽略生产领域等。

资料卡

古今重商主义的比较——正视外汇追求的代价

17、18 世纪欧洲国家的重商主义的目的是富国强兵,但君主们眼中所盯住的主要目标是黄金——通过出口,赚得国外黄金,有了黄金,就可以招募和雇佣士兵来进行战争,从而赚取更多的黄金。不过,一味猎取黄金,即使是在重金属货币时期,也具有极大的风险,因为黄金多了的时候,金价也会贬值。当西班牙把拉美的黄金大量输入欧洲时,黄金便大幅贬值。如果一个经济体在从事出口贸易的同时,相应地进口必需的商品和服务,那么出口对于任何经济体都是有益的。但如果出口仅仅是为了积蓄黄金和美元,那么这种追求就变得极其危险。

当今中国的重商主义,在一定程度上也成了以美元为目标的重商主义。在 20 世纪 80 年代,创汇是为了进口,但到了 20 世纪 90 年代后期,创汇更多地是为了抵御风险。西方金融“大鳄”制造的金融危机给发展中国家带来了极其不利的影响,为了防范和抵御西方金融带来的冲击,发展中国家要额外地积蓄外汇,这在一定程度上造成了本国资源的输出和浪费,并且在一定程度上为西方大国的“进贡经济”作了贡献。

如此来看,古今重商主义存在的风险是一致的,那就是目标货币——黄金或美元的贬值。美元在今天明显被高估的。一旦贬值,发展中国家所储存的美元财富部分将化为乌有。特别是当今世界已经放弃了金本位制和重金属货币的使用,在这样一个汇率浮动的货币体系下实施重商主义,危险较大。所以传统重商主义的目标必须改变,那就是从紧盯黄金和美元变为实物进口,尽可能掌握实物财富。重视进口的实质是有效利用外部资源,加快国内的经济建设。

二、幼稚工业保护理论

19 世纪初,美国和德国与“世界工厂”之称的英国相比,工业发展比较幼稚,因此国内市场经常受到英国廉价工业品的冲击。为此,美国第一任财政部长亚历山大·汉密尔顿(Alexander Hamilton)

exander Hamilton)于1971年在《关于制造业的报告》中提出了以保护幼稚产业为核心的保护贸易理论,即幼稚工业保护论,后又由美籍德国经济学家弗里德里希·李斯特(Freidrich Liszt)进行了完善和发展。

(一) 理论的主要内容

下面主要介绍汉密尔顿和李斯特的理论的主要内容。

1. 汉密尔顿的保护幼稚工业贸易学说

汉密尔顿是美国独立运动时期的政治家和经济学家,当时美国在经济上严重依赖英国,在此情况下汉密尔顿从美国工业资产阶级的利益出发,提出了主张贸易保护的观点。通过推行保护贸易排除外部竞争的不利影响,为国内工业发展创造良好的环境。但它并不主张对一切进口商品都征收高关税或禁止出口,只提出对本国能生产但竞争力薄弱的同类进口商品实施严厉的限制进口政策。其主张的主要内容为:首先,提出幼稚产业的概念,明确指出由于外来的竞争力可能会在最初试验阶段和资金方面承受较大的压力,尚未发展起来的工业是幼稚产业,应该保护;其次,进一步分析了为什么需要保护幼稚工业;再次,提出了向私营工业发放政府贷款,实行保护关税制度,保护国内新兴工业,限制重要原料出口,免税进口本国急需的原料,给各类工业发放奖励金,并为必需品工业发放津贴等多种措施。

2. 李斯特的幼稚工业保护论

李斯特是德国著名的经济学家和社会活动家,其代表作为《政治经济学的国民体系》,他在汉密尔顿理论的基础上建立了以生产力理论为基础、保护关税制度为核心的保护幼稚工业理论。其主要理论的内容包含以下几方面。

(1) 反对不加区别的自由竞争,主张一定条件下的保护制度。他认为,古典学派比较成本贸易理论形成的国际分工没有考虑各国性质和各自特有利益,阻碍了各国参加自由竞争和综合国力的提高。因此,他提出只有当两者在工业发展上处于基本相等的地位时,才能实现各国在竞争下的共同获利,保护制度是让落后国家同先进国家地位平等的唯一方法。

(2) 反对比较成本贸易理论,主张发展生产力。他认为比较成本说不利于德国生产力的发展,财富的生产力比财富本身要重要得多。各国应首先着眼于生产力的发展来制定外贸政策,不要局限于眼前的利益。采取保护政策尽管会有所损失,但可以建立独立的工业体系。

(3) 反对自由放任,主张国家对经济的干预。他认为发展生产力就必须借助国家力量,为了国家和民族的长期利益,国家应干预经济生活。一国应根据经济发展的不同阶段确定自己的对外贸易政策,并根据国民经济的发展程度将各国经济发展分为渔猎、畜牧、农业、农工和农工商五个时代,不同时代应采取和设定相应的贸易政策和目标。

(4) 提出保护贸易的具体原则和措施。李斯特认为保护贸易是为了促进和保护国内民族工业的发展,在实施保护时应视不同情况给予不同程度的措施。这些产业必须是无法对抗他国竞争的新兴工业,而且保护时间不能超过30年。其主要措施有采取禁止输入与征收高关税的办法来保护幼稚工业,以免税或征收轻微进口关税的方式鼓励复杂机器进口。

(二) 理论的评价

李斯特幼稚工业保护理论有许多正确或积极的观点:国家综合生产力水平直接关系到国家的兴衰存亡,一切经济活动应以提高生产力为目的;建立本国高度发达的工业是提高生产力水平的关键,要对本国工业采取适当的保护措施;经济发展的不同阶段应选择不同的对

外贸政策,同一发展阶段中对不同的工业部门要因其与国民经济关系的紧密程度有区别地进行保护;保护制度的实施是有条件和渐进的,随着生产力的发展它将被自由贸易制度所取代;灵活运用关税税种,适时调整关税税率。

但该理论也存在不少不科学的观点:用生产力理论同劳动价值论相对抗,以资产阶级利益替代国家利益,无限夸大了国家干预经济的积极作用;用社会经济发展阶段说明人类社会的变迁,撇开了生产关系的根本因素;片面扩大了保护制度的积极作用和自由贸易制度的消极作用;带有明显的主观随意性。

三、对外贸易乘数理论

约翰·凯恩斯(John Keynes)是英国著名的经济学家,他处在资本主义进入垄断阶段的时代,科学技术的进步促进了国际分工和世界市场的迅速发展。在新的历史条件下,传统的经济贸易理论已经不能对新情况和新问题作出合理和科学的解释。在经济大危机后,凯恩斯出版了他的代表作《就业、利息和货币通论》,并在书中批判了传统经济贸易理论,以有效需求不足为基础,以边际消费倾向、边际资本效率和灵活偏好为核心,以国家对经济生活的干预为政策目标,将对外贸易和国内就业相结合,创立了对外贸易乘数理论,在国际贸易理论界又被称为超保护贸易理论。

(一) 理论的基本内容

1. 投资乘数原理

凯恩斯认为,一国投资量的增加或减少与国民收入之间存在着客观的依存关系,即投资乘数或倍数。增加投资不仅可以增加本部门的生产和投入、降低失业率,还能带动许多其他部门增加投资和就业,提高人们的收入,引起消费与投资的扩大,如此反复,可以使国民收入总量提高到原来增加投资量的若干倍。他认为,国家要解决有效需求不足的问题,可以采取对经济生活进行行政干预、鼓励消费、利用货币与财政政策、增加公共投资等手段来扩大社会总的有效需求。

2. 对外贸易乘数原理

弗里茨·马克卢普(Fritz Machlup)和罗伊·哈罗德(Roy Harrod)等人在对外贸易中引入了凯恩斯的理论,创立了对外贸易乘数原理。该理论认为,一国的进出口波动会对国民收入的变动产生巨大的影响,国民收入的变动量将几倍于进出口的变动量。一国的出口与国内投资都有增加国民收入的作用,进口则有减少国民收入的作用。

3. 对外贸易顺差

根据上述原理,凯恩斯认为传统贸易理论忽略了国际贸易自动平衡过程对一个国家的经济,尤其是对一国收入和就业水平可能引起的有利或不利的影 响。贸易逆差会造成金银的外流,收入和消费的减少,国内经济活动的萎缩,经济危机的加重和国内就业率的降低。相反,贸易顺差会增加黄金的流入,扩大支付手段,通过物价的上升和利率的降低刺激投资的增长和就业的扩大。贸易顺差可以增加一国的有效需求,提高国民收入水平,增加人民的收入,扩大消费,增加其他产业部门的生产,增加就业,增加投资,提高国内有效需求。如此发展,收入增加将为出口增加的若干倍或乘数倍。因此,对外贸易必须实现顺差,政府应该干预对外贸易,实行“奖出限入”的超保护贸易政策。

（二）理论的评价

对外贸易乘数理论纠正了以往经济学中关于供给自身创造需求的错误假设,引入了总量分析方法,指出了自由放任的缺陷,强调了国家干预的必要性,关注一国经济内外之间的平衡关系,说明了一国对外贸易量与该国宏观经济各变量之间的相互依存的关系,在一定程度上阐述了对外贸易与一国经济发展之间的内在规律性。

但该理论也存在明显的局限性,由于其是建立在具有明显辩护目的的凯恩斯宏观经济理论的基础上,把经济危机看成是有效需求不足的产物,因而无法科学地揭示出经济危机产生的原因,虽然可以在一定程度上减轻经济危机的压力,但不能从根本上解决经济危机和失业问题。

四、战略性贸易政策理论

第二次世界大战以来,随着产业内贸易、公司内贸易的发展,跨国投资成为普遍现象。里昂惕夫之谜引起了人们对传统贸易理论的反思,产生了一些新的贸易理论。战略贸易理论是保罗·克鲁格曼等经济学家提出来的。1984年,克鲁格曼在《美国经济学评论》上发表了论文《工业国家间贸易新理论》,认为传统的国际贸易理论都是建立在完全竞争市场结构的分析框架基础上的,因而不能解释全部的国际贸易现象,尤其难以解释工业制成品贸易,从而提出应对国际贸易理论的分析框架进行更新的主张。1985年,克鲁格曼又在其与赫尔普曼合著的《市场结构与对外贸易》中,运用垄断竞争理论对产业内贸易问题进行了系统的分析和阐释,并建立了以规模经济和产品差别化为基础的不完全竞争贸易理论模型,即战略贸易政策理论。

（一）理论的基础

战略性贸易政策理论主要是基于不完全竞争的市场理论和规模经济理论。与传统理论相比,不完全竞争市场理论和规模经济理论有一些创新观点,主要体现在以下几点。

（1）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在某些工业产品上具有垄断或垄断性竞争的力量成为可能。

（2）许多工业产品的生产具有规模经济,生产越多,单位成本越低。

总之,战略性贸易政策理论的基础,既具有自由贸易政策理论的色彩,又具有保护贸易政策理论的色彩。该理论认为,发生贸易的双方不仅能从资源和技术差异互补中获得利益,还能通过专业化生产不同产品,获得规模经济,让本国消费者有以较低价格享受选择同类不同品种商品的机会。此外,通过创造更大、竞争力更强的市场,在不完全竞争市场中引入竞争。该理论还认为,在规模收益递增和不完全竞争条件下,市场本身处于一种次优的境界,这种境界并不能保证一定能实现潜在的收益,适当的政府干预可以改进市场的运行结果,因而提出适当运用关税、补贴等战略性的贸易措施,将有利于一国的贸易利益。

（二）理论的主要观点

由于国际市场上的不完全竞争性质和规模经济的存在,市场份额对各国各企业越来越重要。市场竞争成为一场少数企业间的博弈,谁能占领市场谁就能获得超额的利润。战略性贸易政策理论主张通过政府补贴等手段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远超过政府所支付的补贴。为了说明此道理,经济学家常用美国波音公司与欧洲空中客车公司(简称空客公司)的竞争作为例子。

【例 2-5】 假定波音公司和空客公司的生产技术和能力相近,都能生产可坐 500 人的

大型客机,而生产这种客机又具有规模经济,生产越多成本越低。在市场需求有限的情况下,如果两家公司都生产,两家公司都会亏损。如果两家公司都不生产,虽然都不亏损,但也都没有利润。只有在一家生产而另一家不生产的情况下,生产的公司才会有足够的生产量而获得利润。表 2-8 列出了两家公司在各种情况下假设的收益值和亏损值。每对数字中,左边数字表示波音公司的利润或亏损,右边数字表示空客公司的利润或亏损。由表 2-8 可知,纳什均衡^①的结果是谁先进入该市场谁就会生产,另一家公司就不再进入。因此,有两种博弈均衡,即如果波音先进入,对空客来说,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不亏损;如果是空客先进入市场,那么对波音来说也是同样的两个选择,最终结果也是放弃生产。

表 2-8 波音公司和空客公司在相同情况下的利润/亏损

决 策		空客公司	
		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,只要空客公司生产,便补贴它 10 万美元。这种补贴使这两家的利润和亏损情况发生了变化。如果只是空客生产,总利润就达到 110 万。即使两家都生产,空客在减去亏损后仍会有 5 万美金的盈利。而波音公司由于没有补贴,其利润与亏损没有变化。具体如表 2-9 所示。

表 2-9 欧洲政府进行贴补后的利润/亏损

决 策		空客公司	
		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

在新情况下,空客只要生产就有利润,而不管波音是否生产。对空客来说,不生产的选择已经被排除。而波音公司也只剩下两种可能,即自己不生产,让空客生产,此时没有利润也不亏损;坚持生产,而空客也不退出,结果自己要承担 5 万美元的亏损,而空客仍有 5 万美元盈利。在这种情况下,波音公司已无获利的可能,其理性选择自然是退出竞争。因此博弈结果是,空客独占市场,获得 110 万元的利润。无论对空客公司还是对欧洲政府来说,这种结果自然很有吸引力,政府只投入 10 万元就能换来 110 万元的收益,净利润为 100 万。

从此例可以看出,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优势并让国家受益。战略性贸易政策理论常用此来说明保护政策在国际竞争中的重要性。

① 纳什均衡又称为非合作博弈均衡,是博弈论的一个重要术语,属于完全信息静态博弈。在一个博弈过程中,无论对方如何选择策略,当事人一方都会选择某个确定的策略,则该策略被称为支配性策略。如果博弈当事人的策略组合分别构成各自的支配性策略,那么这个组合就被定义为纳什均衡。在纳什均衡中,每个博弈者的均衡策略都是为了达到自己期望收益的最大值,与此同时,其他所有博弈者也遵循这样的策略。

【小思考】

在上例中,如果美国政府对波音公司也进行补贴,那么两家公司在政府补贴下能否获利?整个经济净收益是多少?如果波音公司与空客公司在生产技术或经营管理上略有区别,比如空客比波音的生产成本高,那么如果两家都生产,情况会是怎样?

(三) 理论的局限性

(1) 该理论未就政府的贸易干预和补贴给出通用的解决办法,其成立依赖于一系列的严格限制条件。此政策的实施除了需要产业必须具备不完全竞争和规模经济的必要条件外,还需要以下条件:政府拥有齐全可靠的信息,对实行干预或补贴可能带来的预期收益心中有数;接受补贴的企业必须与政府行动保持一致,能在一个相对较长的时期内保持自身的垄断地位;市场需求旺盛,被保护的目标市场不会诱使新厂商加入,以保证企业的规模经济效益不断提高;别国政府不会采取针对性的报复措施。一旦这些条件得不到满足,战略性贸易政策的实施就不会取得理想的效果。

(2) 背弃了自由贸易传统,采取富于想象力和进攻性的保护措施,掠夺他人市场份额与经济利益。这也是贸易保护主义者用来曲解和滥用的口实,会恶化全球贸易环境。

(3) 在研究方法上,缺乏不完全竞争条件下政策干预效应的统计分析,需要进行更多的定量分析和实证研究。

资料卡**战略性贸易政策理论的应用**

世界上成功运用战略性贸易政策理论的典型是欧盟、日本和美国。欧盟的前身欧共体实行共同农业政策,推行农业一体化,建立了内部统一的农产品价格体系和统一的农产品市场,并为排挤外来农产品的市场设立统一的对外农产品关税壁垒,为了对内部农产品实行价格支持和出口补贴而建立了共同农业基金。这一政策使欧共体农产品竞争力大为提高,从农产品进口大户摇身一变成为世界农产品市场的主要供应者。

同样情形也发生在日本,日本的产业政策一向为人们称道。20世纪70年代初,日本电子行业还名不见经传,大藏省对企业提供低息融资,通产省对本国市场的保护和对外国企业投资及进口技术进行严格审查,政府控制中小企业过多进入而只限于几家大公司重组形成卡特尔组织以联合出资进行科研开发,政府与企业间协商出口目标,政府的干预一方面保护国内市场,为本国工业的建立提供市场需求的支持,另一方面较好地将外部经济效果滞留于国内,使其完全服务于国内经济体系。

如果说欧盟和日本的成功基于特定的历史环境(冷战期间美国出于政治目的默许了这种行为),那么美国的国家促进出口战略则是对战略性贸易政策理论具有时代特色的修正和完善,值得我们了解和借鉴。

美国对外经贸政策实质上是政府运用国家政权力帮助企业获得竞争优势,具体包括以下方面。

(1) 通过其在世界贸易组织的影响,制定和修改各种贸易规则及框架协议,促使别国开放市场,以使美国从中占据更多的市场份额。《服务贸易总协定》、《与贸易有关的投资措施协定》、《与贸易有关的知识产权协定》无一不是美国积极促成发达国家占尽优势领域的协议。

(2) 强化单边政府行为,通过国内法规来监督、调研和评价贸易伙伴国不公平贸易行为。如在对外经贸关系上,动辄援引 301 条款(即美国《1974 年贸易法》第 301 条的俗称)对别国进行报复和制裁。

(3) 经济安全放于首位。美国取消第二次世界大战后相当长时间运作的“巴黎统筹委员会”中对社会主义国家和有反美倾向国家的出口管制。

(4) 开展经济外交,成立数个出口援助中心,采取多种措施(如派高级贸易代表团出访,通过大使、内阁成员、甚至政府政治干预)为美国企业拓展国内市场。在日美贸易大战中,美国曾数度迫使日本提高日元对美元的比价并敦促日本开发国内市场。而在其本国内,则通过政策扶持和全方位的外贸新机制保障管理贸易战略的实施。



任务实施

和自由贸易相比,保护贸易理论似乎更强调其实用性,表现在保护贸易理论都有一套针对性很强的政策体系,尽管都是针对相关国家一定发展时期的特定产业或部门而言的,但也具有普遍意义。



知识巩固

1. 比较亚当·斯密和大卫·李嘉图的贸易理论的异同,解释为什么说斯密的绝对优势论是比较优势论的特殊形式。
2. 赫克歇尔—俄林要素禀赋理论的主要内容是什么?
3. 人们对里昂惕夫之谜都有哪些解释?
4. 什么是规模经济?它如何成为现代贸易理论的基础?
5. 产业内贸易与产业间贸易的本质区别是什么?
6. 重商主义的贸易观点主要是什么?该理论对国际财富概念的阐释与现在的不同之处?
7. 早期重商主义和晚期重商主义的不同之处有哪些?
8. 幼稚工业保护理论的主要论点是什么?
9. 战略性贸易政策理论的主要内容是什么?



案例讨论

1. 中国是全世界人均耕地面积最少的国家之一,根据大卫·李嘉图的比较优势理论,中国的农产品出口应该是处于劣势,农产品对外贸易方面应该主要以进口为主。但是,事实却是中国的农产品出口每年都以两位数的速度增长。以中国加入世界贸易组织前后几年为

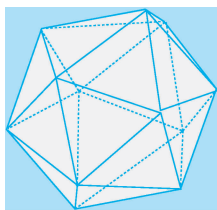
例,1999年的农产品进出口总额为216.3亿美元,其中出口总额为115.9亿美元;而2003年中国农产品进出口总额403.6亿美元,其中出口总额为214.3亿美元。试问中国农产品出口的比较优势在哪里?

2. 在下述例子中,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) 英特尔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) 东南亚大量出口运动服装。

3. 在下述例子中,主要显示的是外部规模经济还是内部规模经济?

- (1) 美国的大型家庭农场。
- (2) 天津的食品街。
- (3) 苹果公司。
- (4) 荷兰的郁金香市场。
- (5) 上海是中国的金融中心。



学习情境三

制定国际贸易政策

知识目标

- 了解国际贸易政策的类型、不同历史背景下的应用及其演变历程；
- 掌握各种关税措施的含义及使用；
- 掌握各种非关税措施的含义及使用；
- 掌握鼓励出口的各种措施的含义及内容；
- 理解出口管制的原因、商品和形式；
- 理解经济特区的类型，掌握出口加工区和自由贸易区的区别。

能力目标

- 结合国际市场环境及国内经济发展情况，能提出适当的贸易壁垒措施或出口鼓励及管制措施，从而发挥各种贸易措施的职能和作用。

任务一

了解国际贸易的政策与演变



任务情境

1978年，我国的进出口总额为206.4亿美元。改革开放以来，特别是自2001年加入世界贸易组织(WTO)之后的十年间，我国出口和进口分别以年均18.3%和17.6%的速度增长，远高于同期世界年均8.9%和9.0%的增长速度，我国的国民经济也以年均9.6%的速度增长。2018年，我国外贸进出口总值达30.51万亿美元，同比增长9.7%，我国已经跃居成为全球GDP第二大国，第一大出口国，第二大进口国。中国作为一个全球货物贸易大国兴起于世界舞台。因此，对外贸易对我国国民经济的贡献是显而易见的。但中国也面临着人民币升值、贸易摩擦加剧、国际收支顺差过大、国际能源价格大幅波动等重大外部冲击以及发达国家经济缓慢复苏等外部环境影响。因此，我国的对外贸易政策应该如何调整，以应对新的国际形势，促进中国国民经济的发展？



任务分析

中国对外贸易的发展是改革开放后中国经济发展取得巨大成就的重要因素之一。而中国对外贸易的发展离不开对外贸易政策的制定与调整,只有正确的政策引导与约束,才能让对外贸易更好地发展。因此,对外贸易政策的制定和调整是各国政府所有经济政策中的重要组成部分,政府必须根据本国的经济发展、国际经济环境的变化以及一定的理论依据进行对外贸易政策的制定与调整,以促进对外贸易的发展。因此,我们首先要了解对外贸易政策的类型,其次要借鉴历史,了解对外贸易政策的演变过程及理论依据。最后,根据经济发展及国际经济环境现状制定适宜的对外贸易政策。

知识精讲

一、对外贸易政策的构成与作用

对外贸易政策是指各国根据本国的发展状况、发展目标和国际经济环境而制定的一定时期内出口和进口贸易所实行的政策。对外贸易政策是各国总经济政策的组成部分,是为各国经济发展和对外政策服务的。国际贸易政策是各国对外贸易政策的总和。

(一) 对外贸易政策的构成

一国的对外贸易政策一般由以下三个部分构成。

1. 对外贸易总政策

对外贸易总政策是从一国国民经济出发,在一个较长的时期内实行的对外贸易总的原则、方针和策略。如我国在改革开放前,实行的是国家管制下内向型的保护贸易政策;改革开放后至加入 WTO 前,实行的是开放型的、适度的保护贸易政策;加入 WTO 后,实行的是遵守国际贸易规则的自由贸易政策。

2. 进出口商品政策

进出口商品政策是按照对外贸易总政策及国内的产业结构、不同商品在国内外的供需状况、国内市场状况等而制定的不同的政策,如我国对重点扶持的产业,限制同类产品的进口,鼓励本国产品出口。如 1986 年,我国对进口汽车排气量为 3.0 升以上的征收 220% 的关税,以限制国外汽车的进口。

3. 对外贸易国别政策

对外贸易国别政策是一国根据对外贸易总政策、对外政策、与他国的经济关系等,针对不同的国家,采取的不同对外贸易政策。如美国对某些国家实施的经济封锁、经济制裁以及其他的歧视性政策。

在现实生活中,以上三部分内容并不是截然分开和完全独立的,而是互相交融、相辅相成的。

（二）对外贸易政策的作用

1. 保护本国市场

对外贸易与国内经济发展是相互影响、相互促进的。对外贸易的发展离不开国内经济的支持,而国内经济与市场的稳定与协调发展也离不开对外贸易的开展与管理。如一国对本国缺乏竞争力的某些商品采取限制进口的政策,减少了国内同类产品竞争,便在一定程度上保护了本国同类产业发展。

2. 扩大本国产品的出口市场

对外贸易政策能够扩大本国产品的出口市场。例如,一国对本国的某些产品采取鼓励出口的外贸政策,如提供出口补贴、出口信贷、出口退税等措施,便能降低产品成本,提高其国际竞争力,使其扩大或占领国际市场,获取更多外汇。

3. 促进本国产业结构的改善

对外贸易政策能够促进本国产业结构的改善。例如,一国对本国高新技术产品采取鼓励出口以及鼓励高新技术设备进口等政策,在一定程度上促进了高新技术产业的发展,从而有利于改善本国产业结构。如我国 2010 年取消原来对高耗能、高污染、资本型的部分钢材及化工产品 9%~13% 的出口退税,不鼓励其生产和出口,目的就是从根本上调整产业结构,转变中国经济发展模式,加快技术更新,提高竞争力。

4. 扩大资本积累

对外贸易政策能够扩大资本积累。例如,通过实行鼓励出口等进出口商品政策,可以扩大商品出口,获取外汇,从而增加一国的外汇储备,增强国家经济实力。如解放之初,由于各方原因,我国对外贸易发展的制约因素较多,1950 年我国的外汇储备仅有 1.57 亿美元,而到 2019 年 9 月,我国外汇储备已达 30 924.31 亿美元,雄踞世界第一位,这得益于我国对外贸易政策引领下的对外贸易的开展。

5. 维护本国对外政治经济关系

在当前以和平与发展为主题的国际形势下,各国奉行的外交策略或是以政策外交为经济交往打开道路,或是以经济交往为政治外交服务,因此对外贸易政策与外交政策的关系非常密切。所以对外贸易政策的制定必须考虑到本国外交的需要以及与其他国家的利益,以利于本国对外的政治经济关系。

二、对外贸易政策类型的演变

对外贸易政策具有多种类型,会根据不同的时期和环境演变为不同的形式。

（一）对外贸易政策的类型

1. 自由贸易政策

自由贸易政策的主要内容是:国家取消对进出口贸易的限制和障碍,取消对本国进出口商品的各种特权和优待,使商品自由进出口,在国内外市场上自由竞争。这种政策主要适用于在国际分工中地位较高的国家,或其商品科技含量很高,具有很强的竞争力。

2. 保护贸易政策

保护贸易政策的主要内容是:国家广泛采用各种限制进口的措施保护本国市场,避免其与外国商品竞争,并对本国出口商品给予优惠和补贴以鼓励商品出口。这种政策主要适用于在国际分工中地位较低的国家,或其产品技术含量低,产品竞争力不强,无法与其他国家同类产品相抗衡。

(二) 对外贸易政策的演变

一国的对外贸易政策是根据国内经济状况和国际经济环境而制定的。不同的国家、不同的历史时期、不同的国际经济环境,所采取的对外贸易政策也就不同。纵观对外贸易的产生与发展,自由贸易政策和保护贸易政策总是交替实施,但在不同的历史阶段和经济阶段,即使是相同类型的外贸政策,其具体手段、措施也有所不同。

1. 资本主义生产方式准备时期

15 世纪末至 18 世纪是资本主义萌芽时期,其发展最需要的是获得资本。为了促进原始资本积累,西欧各国普遍实行重商主义保护贸易政策,通过限制货币出口和扩大贸易顺差的办法来积累财富。这一时期以英国保护贸易政策最具代表性。

2. 资本主义自由竞争期

18 世纪中叶到 19 世纪中叶,资本主义生产方式占据了统治地位。随着以英国为代表的一些欧洲国家完成产业革命,商品供应量增加,世界经济进入商业资本国际化的阶段,但由于各国工业发展水平不同,出现了两种贸易政策,其中,以英国为代表的经济较发达国家推行自由贸易政策,但一些经济起步较晚的国家为赶超先进工业国,鼓励本国工业的生存与发展,实行严厉的保护贸易政策。

3. 资本主义垄断时期的前期

19 世纪 70 年代末到第二次世界大战期间,垄断代替了自由竞争,资本主义国家实现了资本的高度集聚,由此国内市场变得相对狭义。为了争夺世界市场,各国陆续完成产业革命,世界市场竞争空前激烈,不断爆发的经济危机又使市场矛盾进一步尖锐化,尤其是 1929 年到 1933 年的资本主义世界爆发的经济危机,将所有的经济强国都卷入到保护贸易的浪潮之中,各国纷纷实行战略性保护贸易政策,即超保护贸易政策,通过提高关税、限制外汇、限制数量等方法加强对外侵略,瓜分世界市场,转嫁危机。

4. 贸易自由化时期

第二次世界大战后到 20 世纪 70 年代中期是贸易自由化时期。第二次世界大战后,世界政治经济力量重新分化组合,美国的实力空前增强,资本主义国家特别是德国和日本等国政治环境好转,经济迅速复苏,以美国为代表的发达资本主义国家,迫切需要一个自由贸易环境以推动商品和资本的流动。于是,各国积极推行自由贸易政策。

5. 新贸易保护主义时期

20 世纪 70 年代中期至 80 年代初,国际市场竞争越来越激烈,两次石油危机使世界经济增速放缓,失业率不断增高;随着日本、德国的经济恢复并日益强大,美国的自由贸易政策遇到挑战;随着美元的贬值,第二次世界大战后建立的布雷顿森林体系(以美元为中心的国际货币体系协定)崩溃。在此情况下,以美国为首的发达国家对经济政策进行了调整,对内实

行自由化和私有化的改革,对外则加强保护。贸易政策的连锁反应使得其他各国也采取了或明或暗的报复性措施,从而使新贸易保护主义得以蔓延与扩张。

6. 管理贸易时期

20 世纪 80 年代中期至今是管理贸易时期。在很长一段时间,自由贸易和保护贸易政策是对立的。在 20 世纪 80 年代中期以后,各国政治经济关系发生深刻变化,各国经济相互依赖性增强,发达国家竞争优势发展不平衡,在这种背景下,为了既保护本国市场,又不破坏国际贸易秩序,保证世界经济的正常发展,各国政府纷纷加强了对外贸易的管理和协调,从而逐步形成了管理贸易政策,即协调贸易政策。管理贸易是介于自由贸易和保护贸易之间的一种对外贸易政策,是一种协调和管理兼顾的国际贸易体制,是各国对外贸易政策发展的方向。它属于一种有组织的自由贸易政策,以协调为中心,对内制定各种对外贸易法规和条例,加强对本国进出口的管理,对外通过协商、签订贸易协定、加入世界性贸易组织等协调与他国之间的贸易关系。



任务实施

纵观贸易发展的历史,各国在不同的历史阶段、不同的经济发展状况以及不同的国际经济形势下,实行了不同的对外贸易政策。中国的对外贸易政策主要分为三个阶段,即改革前实行了国家管制的内向型保护贸易政策;改革后至加入 WTO 前采取了开放型的适度保护贸易政策;加入 WTO 后,则为自由贸易政策。在对外开放方面,我国采取了多层次、滚动式、逐步向广度和深度发展的方针,这都是由我国的国情决定的。

任务二

采取关税措施



任务情境

从 2018 年开始,中美两国之间不断产生贸易纠纷,演变成贸易摩擦。2019 年 8 月,特朗普宣布将从 9 月 1 日对中国 3000 亿美元输美商品加征 10% 关税。中国外交部长王毅表示,单方面加征关税肯定不是处理经贸摩擦的正确办法,而且违反 WTO 规则。在回答记者关于是否已向美国提出抗议提问时,王毅说:“我还没有见到他们。”

特朗普宣布对中国输美商品加征 10% 关税后,引发市场大幅震动,三大股指纷纷下跌。保德信金融集团首席市场策略师昆西·克罗斯比表示,无论紧张局势升级与否,贸易一直是笼罩在市场之上的一个问题。美国肯定会看到中国的反制措施。问题是在美联储货币政策会议结束、财报季接近尾声时,市场将对波动更为敏感。鉴于疲软的经济数据,投资者相信美联储将在 9 月份的货币政策会议上再次降息,美股 1 日上午涨幅明显。但当特朗普宣布对更多中国输美商品加征关税后,市场迅速作出反应。当日公布的经济数据显示美国制造业活动有所放缓。

在对外贸易中,经常会出现贸易纠纷与摩擦,对于我国来说,我们该如何应对,保护本国的合法利益呢?



任务分析

从任务情境可知,我国商务部在美国做出决定后,立即给予了反应。由于反应迅速,措施得力,让美国始料不及。我国之所以在此次贸易摩擦中占据主动,原因之一就是我国利用了多样的关税税种与税率的税收政策,快速应对突发事件,真正发挥出关税的职能作用。通过以上原因分析,我们应在明确关税的作用、税种与税率的基础上,掌握其应用与实施的方法,从而发挥关税在对外贸易中的积极作用。

知识精讲

一、关税概述

(一) 关税的概念

关税(customs duties, tariff)是进出口商品经过一国的关境时,由政府设置的海关向进出口商所征收的一种税。

关境是海关征收关税的领域,是海关管辖和执行有关各项法令和规章的领域。关境可以大于、小于或等于国境。海关作为设在关境上的国家行政管理机构,其主要职能是:根据本国有关进出口政策、法令和规章对进出口商品进行管理,征收关税、查禁走私货物、临时保管通关货物和统计进出口商品等。海关还有权对不符合国家规定的进出口货物采取不予放行、罚款,直至没收或销毁的措施。

(二) 关税的性质

关税作为国家税收的一种,同其他税收一样,是国家财政收入的一种方式,也是管理社会经济和国民生活的一种手段,因而它具有强制性、无偿性和预定性。

强制性是指税收是凭借法律的规定强制征收的。凡要交税的,都要按照法律规定无条件地履行自己的义务,否则就要受到国家法律的制裁。

无偿性是指征收的税收,除特殊例外,都是国家向纳税人无偿取得的财政收入,国家不需付给纳税人补偿,也不必把税款再偿还给纳税人。

预定性是指国家事先规定一个征税比例或征税数额,纳税双方必须共同执行,不得随意变化。

(三) 关税的特点与作用

除具有一般税收的共性之外,关税作为一种单独税种,又具有不同于其他税收的特点与作用。

1. 关税是一种间接税

关税是对进出口商品征收的税款,其税款可以先由进出口商垫付,然后把它作为成本的一部分加在货价上,在货物出售给买方时,再由货物的实际使用人或消费者负担,即最终转嫁给消费者,因此关税属于间接税。

资料卡

直接税与间接税

按照纳税人的税负转嫁与归宿为标准,税收通常可分为两大类:直接税和间接税。直接税是指由纳税人依法纳税并直接承担,不能转嫁给他人,如个人所得税、房产税、遗产税、社会保险税等。间接税是指纳税人依法纳税,但可通过契约关系或交易过程将税负一部分或全部转嫁给他人,如关税、消费税、营业税、增值税等。简单地说,直接税是由纳税人自己负担,不能转嫁;间接税可在一定条件下由纳税人转嫁出去,由他人负担。

2. 关税的税收主体是进出口商,而税收客体是进出口商品

税收主体也称课税主体,是指在法律上负担纳税的自然人和法人,也称纳税人。税收客体也称课税客体或课税对象。当商品进出国境或关境时,进出口商应根据海关法规对进出口商品按照不同税目、税率向海关交纳关税,这时进出口商是税收主体即关税的纳税人,而进出口商品就是税收客体。

3. 关税是对外贸易政策的重要手段

关税体现了一国的对外贸易政策,如一国实施自由贸易政策时会降低关税,而实施保护贸易政策时则会提高关税。如中国加入世界贸易组织后,税率由2001年的15.3%调整到2010年的9.8%,体现了中国保护贸易政策的放松。

4. 关税起到保护和调节进出口贸易的作用

在进口方面,提高进口关税就等于提高进口货物的价格,能削弱它与本国同类产品的竞争能力,以保护本国的生产,免受外国竞争者的损害,同时,进口商品价格提高以后,也同样提高了国内同类产品的市场价格,从而可以鼓励本国产品生产的积极性;在出口方面,提高出口关税,限制出口,保证本国市场供应,防止资源外流。反之,在进口或出口方面降低关税,作用相反。

二、关税的主要种类

按照不同的分类方法,关税可分为不同种类。

(一) 按征收的对象或商品流向分类

1. 进口税

进口税(import duties)是指进口国家的海关在外国商品进入关境或国境时以及从外国货物由自由港、自由贸易区或海关保税仓库等提出运往进口国的国内市场销售时,对本国进口商所征收的关税。

进口税可分为最惠国税和普通税两种。最惠国税适用于与该国有最惠国待遇条款的贸易协定的国家或地区所进口的商品;普通税适用于一般的国家或地区所进口的商品。普通税一般比最惠国税高1~5倍,少数商品可高达10~20倍。如美国对玩具进口,普通税

为 79%，最惠国税为 6.8%，大部分国家因是 WTO 成员，因此之间都使用最惠国税，只有少数国家之间使用普通税率。通常，商品加工程度不同，税率也会有所不同。如欧共体以前对棉花是免税的，棉纱的进口税率则为 8%，而棉织品却达到了 14%。而在美国，对棉纺衬衣的普通税率高达 45%，即使是最惠国税率也达 21%。

资料卡

高额进口税

资本主义国家通过征收高额进口税提高进口商品的价格，以削弱这些商品的价格竞争力。因此高额进口税也被称为关税壁垒。进口国并不是对所有进口商品都一律征收高关税，一般是对某些敏感产品的进口征收高关税。主要经济体均把农业作为敏感部门，对农产品进口采取高关税和配额保护。中国自入世以来，关税税率逐年降低，关税总水平由 2001 年的 15.3% 降至 2018 年的 7.5%。

2. 出口税

出口税 (export duties) 是出口国的海关对本国商品输往国外时，对出口商所征收的关税。目前，大多数国家对绝大部分的出口商品不征收出口税，但有些国家仍对某些产品征收出口税，其目的主要有以下几点。

(1) 增加财政收入。拉丁美洲的一些国家对所有出口商品均征收税率 5% 以下不等的出口税，以增加财政收入。

(2) 保证本国的生产。有些国家对出口的原料征税，以保障国内生产的需要和增加国外商品的生产成本，从而加强本国产品的竞争能力。如瑞典、挪威对于木材出口征税，以保护其纸浆工业。

(3) 对某些本国生产不足而又需求较大的生活必需品征收出口税，以保证本国市场供应。如 2002 年 3 月，阿根廷比索大幅贬值，物价飞涨。不少生活必需品的价格一周之内上涨 30% 左右，大批失业的贫困居民面临饥饿威胁。政府决定征收预期为一年临时出口税，税率分别为初级产品 10%，制成品 5%，石油产品 20%。通过这项税收，政府可以收入 14 亿美元，以用于政府制定的救济贫困人口的社会救助计划。

(4) 控制和调节某些商品的出口流量，防止盲目出口，以保持在国外市场的有利价格。例如，因国际市场对焦炭需求强劲，同时为了保护国内资源，2004 年底我国取消了焦炭出口退税政策，2006 年底开始对焦炭开征 5% 的出口关税，此后经过多次的关税上调，至 2008 年 8 月 20 日，我国焦炭出口暂定税率由 25% 进一步提高至 40%。

(5) 为了防止跨国公司利用“转移定价”逃避或减少在所在国的纳税，向跨国公司出口产品征收高额出口税，维护本国的经济利益。

资料卡

跨国公司的内部转移定价

转移定价又称转移价格、调拨价格、内部价格,是指跨国公司内部母公司与子公司、子公司之间进行商品、劳务或技术交易时所采用的内部价格,在一定程度上它不受国际市场供求关系的影响,只服从于跨国公司的全球战略目标和跨国公司全球利益最大化目标,并由总公司确定。转移定价是跨国公司一种有效的经营策略,在不同的情况下以转移高价提供商品或服务或以转移低价提供商品或服务获得跨国公司利益最大化,具体如表 3-1 所示。

表 3-1 跨国公司转移定价策略

转移高价提供商品或服务的应用情况	转移低价提供商品或服务的应用情况
存在当地合资或合作方	较低的公司所得税率
东道主存在政治风险	较高的从价关税
存在外汇和利润汇出限制	当地市场竞争激烈
存在以产品成本为依据的最终产品价格限制	需要改善子公司财务形象,以获取当地贷款或其他优惠
工会可能要求提高工资待遇	较低的通货膨胀率
子公司的高盈利可能会引诱竞争者进入	政府对进口商品实施配额管理
	存在出口补贴或出口退税等优惠政策

通过跨国公司转移定价策略,除了获得成本转移之外,也可利用转移定价方法来转移利润,以达到逃避税收的目的,或推行其资本倾销策略。

例如:当跨国公司在 A 国投资有 X 部门,由于利用了当地廉价资源而产生了极高的利润,但面对当地政府很高的利润税时,跨国公司便可借助于转移低价的策略,把 X 部门所产生的高额利润转移到本公司在税率较低的 B 国投资的 Y 部门,以增加公司的总利润。

3. 过境税

过境税(transit duties)又称通过税,是一国对于通过其本国关境的外国货物所征收的关税。这种税收开始于资本主义萌芽时期,虽然其目的是增加税收,获得财富,但却抬高了商品价格,减少了贸易量,阻碍了国际贸易发展。19 世纪下半叶以后,各国相继取消过境税。第二次世界大战后,《关税及贸易总协定》^①(以下简称《关贸总协定》)明确规定:缔约国不能

^① 《关税及贸易总协定》(General Agreement on Tariffs and Trade,GATT)是一个政府间缔结的有关关税和贸易规则的多边国际协定。它的宗旨是通过削减关税和其他贸易壁垒,消除国际贸易中的差别待遇,促进国际贸易自由化,以充分利用世界资源,扩大商品的生产与流通。该协定于 1947 年 10 月 30 日在日内瓦签订,于 1948 年 1 月 1 日开始临时适用。

征收过境税,只能收取少许行政费或服务费,并使过境商品顺利过境。

(二) 按征税的目的分类

1. 财政关税

财政关税(revenue tariff)又称收入关税,是指以增加国家财政收入为主要目的而征收的关税。财政关税是关税产生的基本职能,并在一个历史时期中具有非常重要的地位,其作用大小随一国经济发展水平而变化,经济越是落后,关税的财政作用越强,反之越弱。因为随着经济的发展,其他税源增加,关税收入在国家财政收入中所占的比重相对下降,而且各国广泛利用保护关税限制外国商品进口,财政关税逐渐被保护关税所代替。

2. 保护关税

保护关税(protective tariff)是指以保护本国工业或农业发展为主要目的而征收的关税。一般而言,保护关税税率越高,对该国的保护程度就越高。当关税高达100%以上,就等于禁止进口,成为禁止关税。对于进口商品来说,如果进口税等于或超过进口商品价格与进口国竞争商品之间的差额,则进口商品的价格优势完全丧失,税率达到保护目的。就出口税而言,如果出口税等于或超过出口商品的国内价格同国际价格的差额,则国内商品的价格竞争优势丧失,起到了抑制产品出口,保证国内工业生产所需或市场所需的目的。

资料卡

中国对进口轿车的保护关税的9次调整

1985年以前,中国整车进口关税为120%~150%,同年6月,在原有基础上加征80%的调节税。1986年,关税与进口调节税合并征收,汽油轿车排量3.0升以上的进口关税税率为220%,排量3.0升及以下的税率为180%。该税率一直沿用了8年。在此期间,我国的进口轿车价格较国际市场高出3~4倍。

1994年,中国对进口汽车关税第一次进行下调,排量3.0升以下的轿车关税降为110%,3.0升及以上排量的关税降为150%,分别下降了70个百分点。

1997年10月1日,排量3.0升以下的进口汽车关税税率降到80%,3.0升及以上降到100%。

2001年中国加入世界贸易组织,排量3.0升以下的进口汽车关税税率降到70%,3.0升及以上降到80%。

2002年1月1日,排量3.0升以下的进口汽车关税税率降到43.8%,3.0升及以上降到50.7%。

2003年1月1日,排量3.0升以下的进口汽车关税税率降到38.2%,3.0升及以上降到43%。

2004 年 1 月 1 日,排量 3.0 升以下的进口汽车关税税率降到 34.2%,3.0 升及以上降到 37.6%。

2005 年 1 月 1 日,我国按照承诺取消了进口汽车配额许可证制度,对汽车产品实行自动进口许可管理,同时将进口汽车关税水平降到 30%。

2006 年 1 月 1 日,我国再次将进口汽车关税税率从 30%下调至 28%,日历终于翻到了我国完全履行加入世贸组织承诺的最后一年。

2006 年 7 月 1 日,我国进口汽车关税税率最终在第 9 次调整后降至 25%,进口汽车零部件的关税税率降至 10%,按照入世承诺下调到位。

(三) 按照差别待遇和特定的实施情况分类

1. 进口附加税

进口附加税(import surtaxes)是指进口国家或地区除对进口商品征收一般的正常进口关税外,还会根据某种目的再加征的额外关税。进口附加税通常是一种特定的临时性措施,其开征目的包括:应付国际收支危机,扭转贸易逆差,维持进出口平衡;抵制外国的倾销;对某个国家实行歧视政策或报复,等等。开征进口附加税的直接效果是阻碍商品的进口。因此,进口附加税又称特别关税。进口附加税主要有以下两种。

(1) 反倾销税(anti-dumping duties)。反倾销税是对于实行商品倾销的进口商品所征收的一种进口附加税。判定商品是否属于倾销要看一国是否以远低于国际市场价格向国外抛售商品,并对进口国的已建立的工业造成重大损害或重大威胁,或对国内某一新建工业造成严重阻碍。只有满足上述条件才可判定为商品倾销,才可征收反倾销税。征收的反倾销税的税额一般不超过产品倾销差额,即正常价格与出口价格的差额,其目的在于抵制商品倾销,阻止国外商品进口,保护本国市场与工业。

(2) 反补贴税(counter vailing duties)。反补贴税是针对以直接或间接形式接受出口补贴或任何奖金的外国商品在进口时所征收的进口附加税。反补贴税税额的征收一般不得超过补贴数额,征收的目的在于提高进口商品的价格,抵消其所享受的补贴金额,削弱其竞争力。对于受到补贴的倾销商品,进口国不得同时对它既征收反倾销税又征收反补贴税。2003 年以前我国并没有受到国外反补贴调查,但自 2004 年首次遭到反补贴调查后,开启了国外对我国出口产品发起反补贴调查并被征收反补贴税的历史。2004 年针对我国的反补贴调查共有三起,且全部由加拿大发起,占当年总立案的 37.5%,此后,美国、欧盟等也纷纷对华发起反补贴调查。据我国商务部统计,2009 年我国出口量约占全球总量的 9.6%,但遭受反补贴调查案件的比例却占了全球的 75%左右。

资料卡**《关贸总协定》第6条有关反补贴税的规定**

(1) 补贴税一词应理解为:为了抵消商品于制造、生产和输出时所直接和间接受的任何资金和补贴而征收的一种特别关税。

(2) 只有当补贴的后果会对国内某项已建工业造成重大损害或产生重大威胁,或对国内某一新建工业造成严重阻碍时,才能征收反补贴税。

(3) 反补贴税的征收数额不得超过补贴数额。

(4) 对于受到补贴的倾销商品,进口国不得同时对它征收反倾销税和反补贴税。

(5) 在某些特殊情况下,如果延迟征收将会造成难以补救的损害,那么进口国可以未经缔约国全体事前批准的情况下征收反补贴税,但应立即向缔约国全体报告,如未获批准,这种反补贴税应立即予以撤销。

(6) 对产品在原产国或输出国所征的捐税在出口时退还或因出口而免税,进口国对这种退税或免税不得征收反补贴税。

(7) 对于初级产品给予补贴以维持和稳定其价格而建立的制度,如符合该项条件,不应作为造成了重大损害来处理。

此外,《关贸总协定》还在第16条补贴和第23条对利益的丧失或损害的有关方面又作了某些规定。这些条款在统一反补贴税的某些规定和调节有关国家之间的某些分歧方面起到一定作用。但由这些条款比较简单、笼统和约束力不强,在执行过程中经常发生分歧。因此,在东京回合谈判(关贸总协定第七轮多边贸易谈判)中制订与通过《补贴与反补贴守则》。它进一步明确和补充了《关贸总协定》中有关补贴和反补贴税方面的条款。其目的在于保证签字国不使用补贴来损害其他签字国的贸易利益,不采用反补贴措施来不合理地阻碍国际贸易。

2. 差额税

差额税(variable levy)又称差价税,是指当一国进口商品的价格低于国内同类商品的价格时,为了削弱进口商品的竞争能力,保护国内生产和市场,按国内价格与进口价格之间的差额所征收的关税。由于差额税是随着国内外商品价格差额的变动而变动,因此它是一种滑动关税。

资料卡**欧盟差额税的征收**

欧盟为了实行共同农业政策,建立农畜产品统一市场、统一价格,对进口的谷物、猪肉、食品、家禽、乳制品等农畜产品,征收差额税。欧盟对成员国征收某种农产品的差额税的目的在于实现统一价格,通常只在实行共同农业政策的过渡时期内征收,过渡期一旦结束,即予废除。而对非成员国的农畜产品进口征收差额税,目的在于排挤

这些国家的农畜产品大量进入欧盟市场。

欧盟征收差额税的方法比较复杂,如对谷物进口的差额税征收分为以下三个步骤。

(1) 制定指标价格和干预价格。欧盟委员会对有关谷物按季节分别制定统一的指标价格,即欧盟市场内部以生产效率最低而价格最高的产品在内地中心市场的价格为基准而制定的价格。这种价格一般比该产品在世界市场的平均价格高。为了维持这种高价格,欧盟还会确定干预价格,一旦中心市场的价格跌到干预价格水平,有关机构便从市场上购进谷物,以防止价格继续下跌。

(2) 制定门槛价格,即从指标价格中扣除把有关谷物从进口港运到内地中心市场所付一切开支的余额。此价格是差额税估价的基础。

(3) 确定差额税税额。它是由有关产品的进口价格与门槛价格的差额所决定的,其差额的大小决定差额税的高低。

3. 特惠税

特惠税(preferential duties)又称优惠税,是指一国对来自特定国家或地区进口的全部或部分商品给予的特别优惠的低关税或免税待遇。它不适用于从非优惠国家或地区进口的商品。特惠税可以是互惠的,也可以是非互惠的。第二次世界大战之前,特惠税主要在宗主国与殖民地附属国之间实行,目的在于保护宗主国在殖民地附属国市场上的优势,最著名的是1932年英联邦国家在渥太华会议上建立的英联邦特惠税(后于1974年1月至1977年1月逐步取消)。非互惠特惠税中影响较大的是《欧洲经济共同体—非洲、加勒比和太平洋地区(国家)洛美协定》(简称《洛美协定》)。它规定了欧共体(现为欧盟)向参加洛美协定的非洲、加勒比和太平洋地区的发展中国家单方面提供特惠税。

资料卡

《洛美协定》

1975年2月28日,欧共体成员国同非洲、加勒比和太平洋地区46个发展中国家签订了《洛美协定》。《洛美协定》规定:欧共体成员国接受参加协定的发展中国家的全部工业品和96%的农产品在免税、不限量的条件下进入欧洲共同市场,而不要求对方给予反向优惠;对从这些国家进口的牛肉、甜酒、香蕉等商品给予一定数量的免税进口配额;在原产地规定中,确定了“充分累积”制度,即所有销往欧共体的商品,只要在任何一个《洛美协定》成员国境内进行进一步制作或加工,仍将被视作原产国的产品,因而相关商品仍可望获得欧共体特惠税待遇。

1979年10月31日《洛美协定》续签(协定时间为1980—1985年)时,该协定规定非加太国家的全部工业品和99.5%的农产品可以免税或不受限额限制地向欧盟出口,签订国家增至63个。

1984年12月8日续签(协定时间为1985—1990年)时,签订国家增至66个。

1989年12月15日续签(协定时间为1990—2000年)时,签订国家增至68个。

4. 普遍优惠制税

普遍优惠制税(generalized system of preferences duties)简称普惠制税,是实施普遍优惠制的发达国家(给惠国)对从发展中国家(受惠国)输入的商品所征收的一种优惠关税,是发达国家对从发展中国家输入的制成品和半制成品给予普遍的、非歧视的、非互惠的一种关税优惠待遇。1968年3月,在印度新德里召开的第二届联合国贸易与发展会议通过了《对发展中国家出口至发达国家的制成品及半制成品予以优惠进口或免税进口》的决议,确定了普惠制的原则、目的和实施期限。

普惠制的主要原则是普遍性、非歧视性、非互惠性。其中,普遍性是指发达国家应对发展中国家或地区出口的所有制成品和半成品给予普遍的优惠待遇;非歧视性是指应使所有发展中国家或地区都不受歧视,无例外地享受普惠制待遇;非互惠性是指发达国家应单方面给予发展中国家或地区的关税优惠,而不要求发展中国家或地区提供反向优惠。

普惠制的目的是扩大发展中国家出口,提高发展中国家或地区的经济增长率,促进发展中国家或地区工业化和经济增长。

自1971年实施普惠制以来,现世界上约有40个给惠国,170多个受惠国家或地区。1979年我国开始试签。

资料卡

普惠制的限定条件

(1) 对受惠国家的地区的规定。普惠制原则上应对所有发展中国家或地区都无歧视、无例外地提供优惠待遇,但各给惠国在普惠制方案中都列有受惠国家或地区的名单,把某些受惠国或地区排除在外,如美国将社会主义国家、石油输出国组织、敌对国家、人均国民生产总值低于500美元的国家排除在外。

(2) 对受惠商品范围的规定。普惠制原则上应对受惠国和地区的制成品和半成品普遍实行关税减免,而各给惠国都列有给惠产品清单与排除产品清单,随其经济贸易政策的需要而有所增减,将一些敏感性商品,如某些农产品、纺织品、服装、鞋类以及某些皮革制品和石油制品排除在外。

(3) 对受惠商品减税幅度的规定。减税幅度又称普惠制优惠幅度,其大小取决于最惠国税率和普惠制税率间的差额,一般工业品减税幅度大,农产品减税幅度小。如日本对农产品实行优惠关税,而对工业品除选择性产品外全部免税。如有些给惠国对某进口产品规定普通税率为60%,最惠国税率为20%,普惠制税的税率为5%。

(4) 对给惠国保护措施的规定。对给惠国的保护措施主要有免责条款、预定限额、竞争需要标准和毕业条款。

免责条款又称例外条款,是指当给惠国从受惠国优惠进口某些产品的数量增加到对该给惠国相同或同类产品的生产者造成或可能造成损害时,给惠国保留对该产品完全或部分取消关税优惠待遇的权利。

预定限额是指给惠国根据本国和受惠国经济和贸易状况,预先规定某项产品优惠进口限额,超过限额的进口产品按规定征收最惠国税率。

竞争需要标准又称部分需要排除,是指一年内对来自受惠国的某种进口商品,如超过当年给惠国所规定的进口限额,或超过给惠国该产品进口总额的 50%,下年度该受惠国此项产品的优惠即被取消。美国采用的便是这种标准。

当某个受惠国的产品在国际市场上显示出较强的竞争力时,受惠国的此项产品乃至全部产品享受优惠的资格即被取消,称为“毕业”。毕业条款按适用范围,可分为“产品毕业”和“国家毕业”,前者指取消从受惠国或地区进口的部分产品的普惠制待遇;后者指取消从受惠国或地区进口的全部产品的普惠制待遇。

(5) 原产地规则。原产地规则是衡量受惠国出口产品能否取得原产地资格、享受优惠的标准,主要包括原产地标准、直接运输规则和原产地证书三部分内容,其目的是确保发展中国家或地区的产品利用普惠制扩大出口,防止非受惠国的产品利用普惠制待遇扰乱贸易秩序。

原产地标准把原产地分为两类——完全的原产品和含有进口成分但经过加工后产生了实质性变化的产品。

直接运输规则是指受惠国的原产品必须由受惠国直接运到给惠国,货物在过境时不可进行任何加工。

书面证明书是指受惠国必须向给惠国提交出口商品的原产地证明文件和符合直运规则的证明文件(直运提单、联运提单、过境国海关当局签发的证明等)。

(6) 有效期。普惠制实施期限以 10 年为一个阶段。为适应需要,有些给惠国在方案有效期内定期或不定期地公布方案的修改内容。

(四) 按征收的一般方法分类

1. 从量税

从量税(specific duties)是按商品的计量单位为标准征收的关税。其中,计量单位主要有重量、数量、容量、长度、面积、体积等。美国的税目中约有 33%是适用从量关税的;挪威适用从量关税的比例也占到 28%。如美国对薄荷脑的进口征收从量税,普通税税率为 50 美分/磅,最惠国税率为 17 美分/磅。我国对啤酒征收的从量税,普通税率为 7.5 元人民币/升,优惠税率为 3.5 元人民币/升。从量税的计算公式为:

$$\text{从量税额} = \text{商品的数量} \times \text{每单位数量的从量税额}$$

如我国也对冻鸡、原油、感光胶片等进口货物采用从量税的课税标准。

【小思考】

欧盟对香槟酒征收的从量税为 40 欧元/100 升,现进口价格为 2 欧元/瓶的香槟酒(1 升/瓶)和 20 欧元/瓶的香槟酒(1 升/瓶)各 10 000 瓶,需要分别计征多少从量税?如果现进口价格分别下降到 1 欧元/瓶(1 升/瓶)和 15 欧元/瓶(1 升/瓶),而数量不变,那么计征的从量税有无变化?

从上例可以看出,从量税额与商品数量的增减成正比关系,但与商品价格无直接关系。第二次世界大战之前,资本主义国家普遍采用从量税的方法计征关税。二战后由于商品种

类、规格日益繁杂和通货膨胀加剧,大多数国家普遍采用从价税的方法计征关税。

2. 从价税

从价税(advalorem duties)是按照进口商品的价格为标准计征的关税,其税率表现为货物价格的百分率。例如,我国对税则号为 9004. 1000 项下的太阳镜征收 20% 从价税。从价税是各国采用的主要征税方式,计算公式如下:

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

其中,商品总值指的是完税价格,其确定方法有三种:一是包括运费、保险费在内的 CIF 价格;二是装运港船上交货的 FOB 价格;三是海关估价。假如海关确定完税货物价值为 1 000 美元,那么按照 10% 的从价税率就得征收 100 美元的关税;如果海关确定完税价格为 1 200 美元,那么进口商就不得不为同一商品交纳 120 美元的进口关税。按从价税征收关税除了具有税率明确、征收方法简单的优点之外,其税额会随商品价格的高低而增减,较符合税收的公平原则。

【小思考】

假设欧盟对香槟酒按 10% 的从价税率征收关税,进口价格为 2 欧元/瓶的香槟酒(1 升/瓶)和 20 欧元/瓶的香槟酒(1 升/瓶)各 10 000 瓶。问:应分别计征多少从价税?

3. 混合税

混合税(compound duties)又称复合税,是指对某种进口商品同时征收从量税和从价税的一种方法。其计算公式如下:

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

混合税的征收方法分为两种:一种是以从量税为主,加征从价税,如美国规定,对每磅价格在 18 美元以上的进口男式开司米羊绒衫征收每磅 37.5 美分的从量税,另加征 15.5% 的从价税;另一种是以从价税为主,加征从量税,如日本对价格在 6 000 日元以下的手表征收混合税,每只征收税率为 15% 的从价税,再加征从量税 150 日元。

【小思考】

(1) 美国对每磅价格在 18 美元以上的进口男式开司米羊绒衫征收每磅 37.5 美分的从量税,另加征 15.5% 的从价税。现美国从我国进口一批该商品 500 打,每件重 1 磅,单价为 20 美元,问:应征收多少关税?

(2) 日本对价格在 6 000 日元以下的手表征收混合税,每只征收税率为 15% 的从价税,再加征从量税 150 日元。现日本进口手表 1 万只,每只价值 3 000 日元。问:应征收多少关税?

4. 选择税

选择税(alternative duties)是对于一种进口商品同时订有从价税和从量税两种税率,择其税额较高或较低者计征的一种征税方法。选择税的征收方法比较灵活,进口国可以根据进口商品的价格变动和国内经济情况的需要选择有利的课税方法,这样既能保证税款数量,又能充分发挥其保护作用。

(五) 按关税保护的程度和有效性分类

1. 名义关税

名义关税(nominal tariff)是指某种进口商品进入该国关境时,海关根据海关税则所征收的关税。对于名义关税税率,世界银行的定义是“由于实行保护而引起的国内市场价格超过国际市场价格的部分与国际市场价格的百分比”,用公式可表示为:

$$\text{名义关税税率} = \frac{\text{国内市场价格} - \text{国际市场价格}}{\text{国际市场价格}} \times 100\%$$

如在国际市场上某种轿车的售价为每辆 10 000 美元,某进口国的国内市场相同轿车价格在各种保护措施作用下为每辆 12 000 美元,那么该进口国对该种轿车的名义关税税率计算为: $(12\,000 - 10\,000) / 10\,000 \times 100\% = 20\%$ 。

从公式可以看出,实际上一国的名义关税税率等于该国对该商品征收进口关税的从价税率,因而有时我们又把名义关税税率称为名义保护率。在其他条件相同或不变的情况下,名义关税税率越高,对本国同类产品的保护程度就越高。

2. 有效关税

有效关税(effective tariff)是指对某种工业单位产品“增值”部分的从价税,代表着进口关税对本国同类产品的真正有效的保护程度,所以其税率又称为有效保护率。有效保护率的计算公式如下:

$$E = (T - P \times t) / (1 - P)$$

式中, E ——有效保护率;

T ——进口产品的名义关税税率;

P ——原材料在最终产品中所占的比重;

t ——进口原料的名义关税税率。

现就该公式作简要说明:

(1) 当 $T > t$, 即当产品的名义进口关税税率高于所用原材料的名义进口关税税率时,该产品的有效保护率大于名义保护率,即 $E > T$ 。

(2) 当 $T = t$, 即当产品的名义进口关税税率等于所用原材料的名义进口关税税率时,该产品的有效保护率等于名义保护率,即 $E = T$ 。

(3) 当 $T < t$, 即当产品的名义进口关税税率低于所用原材料的名义进口关税税率时,该产品的有效保护率小于名义保护率,即 $E < T$,甚至会出现负有效保护率,即 $E < 0$ 。如果出现负保护率,意味着生产者虽然创造了价值,但是由于关税制度的作用,使这种价值降低,生产者收入减少或无利可图,或者说用外汇买来的原材料或中间产品,经过加工反而贬值了。

【例 3-1】 在未征收关税前,一件皮夹克的国内价格为 1 000 元人民币,其中 500 元是进口皮革的价格,原材料在最终产品中所占的比重为 50%。

(1) 若皮夹克进口征收 20% 的关税,进口皮革免税,则有效保护率为:

$$E = (20\% - 50\% \times 0) / (1 - 50\%) = 40\%$$

(2) 若皮夹克和皮革进口都征收 20% 关税,则有效保护率为:

$$E = (20\% - 50\% \times 20\%) / (1 - 50\%) = 20\%$$

(3) 若皮夹克免税,而皮革进口征收 20% 关税,则有效保护率为:

$$E = (0\% - 50\% \times 20\%) / (1 - 50\%) = -20\%$$

由此可以看出,当最终产品的名义关税税率一定,原材料或中间产品名义税率越低,则最终产品名义税率的保护作用越大;反之,则越小。因此,各国同类进口商品的名义关税税率即使相同,这些进口商品的有效保护率也可能不同。



任务实施

通过对关税措施知识的学习,可知关税不仅可以用来增加财政收入、保护和调节进出口贸易,更重要的是国家可以运用税率杠杆进行公开、公平的市场化调控,发展本国生产和优化资源配置。因此,了解各种关税种类的概念与作用,可充分根据现实情况,灵活运用各种关税措施,快速、高效、有针对性地就某个(些)产品、项目或产业等进行直接调控。无论是美国对从中国进口的所有小轿车和轻型卡车轮胎在原有 3%~4% 关税基础上实施为期三年的惩罚性关税,还是我国对从美国进口的部分汽车产品和肉鸡产品启动反倾销和反补贴立案审查程序,均是充分利用多样的关税措施灵活、快速、高效地处理对外贸易问题的一种体现。但关税措施毕竟是敏感的措施,容易使贸易摩擦加剧,因此在使用过程中应讲究策略和技巧,充分发挥其职能作用。

任务三

规避非关税壁垒



任务情境

纺织业是我国具有比较优势的产业。我国纺织工业纤维消费量占全球的 1/4 左右,棉纱、化纤、丝绸、服装等纺织品产量居世界第一位,我国也是世界上最大的纺织品生产国和贸易国,纺织品服装出口总额居全球第一位。加入 WTO 前,我国受限配额类别有 275 个,阻碍了我国纺织品的出口。2005 年 1 月 1 日起,延续了 30 多年的全球纺织品配额制度全部取消,我国纺织业应是最大受益者。但 2005 年 5 月 13 日,美国商务部宣布对棉质裤子、棉质衬衫和内衣裤三类中国纺织产品重新实行进口配额限制。2005 年 6 月 11 日,中国和欧盟签署《中华人民共和国与欧盟委员会关于中国部分输欧纺织品备忘录》,就未来三年中国对欧盟纺织品出口的增长达成协议。不但如此,美国、欧盟、日本等发达国家和地区的环保法规定对纺织品生命周期中的各个阶段,包括纤维生产、棉花种植和处理、产品的加工及制造、消费者使用等都有明确的环保的要求和规定。面对重重障碍,限制我国纺织业出口的根本原因到底是什么?我们应如何应对?



任务分析

中国纺织品 2005 年前受到各类进口配额限制,2005 年全球取消纺织品配额制度以后,又遭受到诸如数量、技术标准、劳工标准等各种新的限制。所有这些,我们都可称为非关税措施或非关税壁垒。为了分析我国纺织业出口受限的根本原因并寻求解决措施,首先需要了解非关税壁垒的相关概念以及各国采用的非关税壁垒的种类。

知识精讲

一、非关税壁垒的概念和特点

非关税壁垒是指除关税以外一切限制进口的各种措施与手段的总和,其目的是调节、管理和控制本国对外贸易活动,保护国内市场和国内产业的政策发展,是与关税壁垒相对而言的概念。

非关税壁垒和关税壁垒都有限制进口的作用,但是非关税壁垒与关税壁垒相比,主要具有以下特点。

1. 灵活性和针对性

一般来说,关税税率的制定必须通过立法程序,且具有一定的延续性,若要对税率进行调整或更改,也需经历较为烦琐的法律程序,因而迟缓并难以适应紧急限制进口的需要。另外,关税税率往往受到最惠国待遇条款的约束,税率上调较为困难。

而非关税壁垒通常采用行政程序,制定的程序与手续快捷、简单,能随时针对某国的某种产品采取或更换相应的限制进口措施,从而较快地达到限制进口的目的。

2. 直接有效性和难以超越性

关税壁垒是通过征收高额税款,提高进口商品成本和价格,削弱其竞争力,间接地起到限制进口的目的,但如果进口国对产品需求旺盛,即使采用关税,也难以起到限制进口的作用。而非关税壁垒则能直接起到限制或禁止进口的作用,如采用进口配额时,进口国预先规定某类商品的进口数量、金额等,若进口商品超过限额就直接禁止进口,因此不仅有效,而且难以超越。

3. 隐蔽性和歧视性

一般来说,关税税率一旦确定,往往公之于众,依法执行,有相关贸易协定的国家之间,税率一般都不歧视性。而非关税壁垒往往不公开,透明度差,隐蔽性强,如进口国可将某类商品的进口程序和标准设定得异常复杂,而且时常变化,使出口商难以了解其具体内容,从而难以适应和应付,使其不能轻易进入进口国市场。同时,进口国还可以根据其政治经济关系针对某个国家采用相应的非关税壁垒措施,带有很强的差别性和歧视性。例如,1989年欧共体禁止进口含有荷尔蒙的牛肉的规定就是针对美国作出的。又如,英国生产的糖果在法国市场上曾有很好的销路,后来法国在食品卫生法中规定禁止进口含有红霉素的糖果,而英国的糖果正是普遍使用红霉素染色的,这样英国糖果就失去了其在法国的市场。

4. 复杂多样性和适用范围广泛性

根据《关贸总协定》的统计,目前非关税壁垒已达1 000多项,且有不断增长之势。其适用范围也在不断扩大,从货物贸易领域逐步扩大到服务贸易,其中货物贸易领域内的商品范围也不断扩大,既有初级产品(如农产品),又有工业制成品(如服装、鞋帽、汽车、钢铁等)。

二、非关税壁垒的种类

(一) 进口配额制

进口配额制(import quotas system)是指一国政府在一定时期(如一个季度、半年或一

年)内,对某些商品的进口数量或金额加以直接限制的制度。在规定的期限内,配额以内的货物可以进口,超过配额的部分不准进口或对进口商征收较高的关税或罚款后才能进口。进口配额主要有以下两种。

1. 绝对配额

绝对配额(absolute quotas)是指在一定时期内,对某些商品的进口数量或金额规定一个最高限额,达到这个限额后,便不准进口。这种配额实施又有以下两种方式。

(1) 全球配额(global quotas/unallocated quotas)。全球配额是指政府主管部门规定在一定时期内某种商品进口的最高限额,适用于来自任何国家的进口,不作国别分配,通常按进口商申请进口的先后顺序或过去某一时期各进口商的实际进口数量分配给各进口商一定额度,直到总配额发放完为止,超过总配额就不准进口。由于全球配额不限定进口国别或地区,因而进口商对这种配额的争夺非常激烈。

【小思考】

加拿大规定,从1981年12月1日起,对除皮鞋以外的各种鞋实行为期3年的全球配额。其中,第一年的配额为3560万双,以后每年进口量递增3%。加拿大外贸主管当局根据有关进口商自1980年4月1日至1981年3月31日期间所进口的实际数量来分配额度,但对进口国家或地区不加限制。问:全球配额对邻近国家和较远国的影响有区别吗?

从上例可知,虽然全球配额制不限制国别和地区,但由于邻近国家或地区具有优越地理因素,在竞争中明显处于有利地位。因此,为了避免或减少这种不足,一些国家采用了国别配额制。

(2) 国别配额(country quotas)。国别配额是指政府主管部门在规定一定时期内某种商品的进口最高限额后,将这些配额按国别或地区进行分配,在某国或某地区的进口数量达到所分配的配额后,超过固定限额部分便不准进口。国别配额又可分为以下两种。

① 自主配额(autonomous quotas)。自主配额是指进口国单方面强制规定一定时期内从某个国家或地区进口某些商品的配额,不需征求输出国的同意。例如,2005年5月18日,美国纺织品协议执行委员会以“市场扰乱威胁”为由,做出了对来自中国的化纤制针织衬衫、化纤制裤子、棉及化纤制梭织男衬衫和精梳棉纱采取纺织品特别限制措施的决定。

② 协议配额(agreement quotas)。协议配额是指进口国和出口国政府或民间团体之间协商规定的在一定时期内某种商品的进口配额。如1978年美国与波兰签订的关于纺织品进口的协定。

2. 关税配额

关税配额(tariff quotas)是指对商品的进口数额不加以绝对限制,而是在一定时期内,对关税配额以内进口的商品给予低税、减税或免税待遇,对超过配额的进口商品征收较高的关税、附加税或罚款。如自2000年12月16日至2001年12月31日,俄国实行原糖进口配额制,总额为365吨,第一季度为115吨,第二季度为150吨,第三季度为60吨,第四季度为40吨,对此征收5%关税,超过额度部分征收30%的关税,但每千克原糖的关税不低于0.09欧元。

（二）“自动”出口配额制

“自动”出口配额制(voluntary export quotas)是指出口国家或地区在进口国的要求或压力下,被迫地“自动”规定某一时期内某些商品对该国的出口限制,在限定的配额内自行控制出口,超过配额即禁止出口的制度。根据出口配额是否协定可分为以下两种。

1. 非协定的“自动”出口配额

非协定的“自动”出口配额是指未受到国际协定的约束,出口国迫于来自进口国方面的压力,自行单方面规定出口限额。

2. 协定的“自动”出口配额

协定的“自动”出口配额是指进出口双方通过谈判签订“自限协定”或“有秩序销售协定”。在协定规定的有效期内,出口国应按照协定的数量或金额实行出口许可证制或自行限制商品出口,进口国则根据海关统计进行检查。例如,20世纪50年代,日本向美国大量出口纺织品,使美国的纺织业受到损害,在美国的要求下,日本与美国签订了一个为期5年的“自动限制协定”,“自动”地把对美国的棉纺织品出口限制在2.13亿平方米之内,从而由美国开创了对纺织品出口进行限制的先例。

（三）进口许可证制

进口许可证制(import license system)是指国家为了管制对外贸易,规定某些商品必须到国家指定的机构申领进口许可的证件,方可进口,否则一律不准进口的制度。进口许可证是国家许可外贸经营者进口货物的凭证,也是海关对进出境货物监管的重要依据。进口许可证可从不同角度进行分类。

1. 按照进口许可证与进口配额的关系划分

(1) 有定额的进口许可证。即一国政府有关部门预先规定有关商品的进口配额,然后在配额的限度内,根据进口商的申请,对于每笔进口货物发给进口商有关一定数量或金额的进口许可证,配额用完即停止发放。例如,德国对纺织品的进口便是通过有定额的许可证进行管理的。德国有关当局每年分三期公布配额数量,然后据此配额数量发放许可证,直到进口配额用完为止。

(2) 无定额的进口许可证。这种许可证不与进口配额相结合,即预先不公布进口配额,只是在个别考虑的基础上颁发有关商品的进口许可证。由于这种许可证的发放权完全由进口国主管部门掌握,既不事先公开,也无固定数额,因此更具有隐蔽性,给正常的国际贸易带来很大的困难,起到更大的限制进口作用。

2. 按商品许可程度划分

(1) 公开一般许可证。公开一般许可证又称公开进口许可证、一般许可证或自动进口许可证。其特点是对进口国别或地区没有限制,凡列明属于公开一般进口许可证范围的商品,进口商只要填写公开一般许可证后,即可一律予以批准签发,获准进口。因此,这一类商品实际上是可“自由进口”的商品。实施公开一般许可证的主要目的不在于限制有关产品的进口,而是为国家统计进口贸易数据提供方便。

(2) 特种商品许可证。特种商品许可证又称非自动进口许可证,即进口商必须向政府有关当局提出申请,经逐笔审查批准后才能进口。这种进口许可证对进口的管制最严,而且多数都指定进口国或地区。

资料卡

我国的进口许可证制

为了合理配置资源,规范进口经营秩序,营造公平透明的贸易环境,履行我国加入的国际条约、协定,促进对外贸易健康发展,我国对部分限制进口的货物实行进口许可证管理措施。

商务部会同海关总署及国家质检总局制定、调整和发布了年度《进口许可证管理货物目录》。2016年实行进口许可证管理的货物共有两种,商务部负责签发重点旧机电产品的进口许可证,地方发证机构负责签发消耗臭氧层物质的进口许可证。进口许可证管理实行“一证一关”管理。一般情况下,进口许可证为“一批一证”,如要实行“非一批一证”,应当同时在进口许可证备注栏内打印“非一批一证”字样。进口许可证的有效期为1年,年度内有效;特殊情况需要跨年度使用时,有效期最长不得超过次年3月31日;只能递延1次,延期最长不超过三个月;有效期内使用,逾期自行失效,海关不予放行。

(四) 外汇管制

外汇管制(foreign exchange control)也称外汇管理,是指一国政府通过法令对国际结算和外汇买卖加以限制,以平衡国际收支和维持本国货币汇率的一种制度。一般来说,实行外汇管制的国家,大都规定出口商须将其出口所得外汇收入按官方汇率出售给外汇管理机构,而进口商也必须向外汇管理机构申请进口外汇。此外,外汇在该国禁止自由买卖,携本国货币出入境也受到严格的限制。这样政府就可以通过确定官方汇率、集中外汇收入、控制外汇支出、实行外汇分配等方法来控制进口商品的数量、品种和国别。例如,日本在分配外汇时趋向于鼓励进口高精尖产品和发明技术,而不是鼓励进口消费品。外汇管制一般可分为以下三种。

1. 数量性外汇管制

数量性外汇管制,即国家外汇管理机构对外汇买卖的数量直接进行限制和分配,其目的是集中外汇收入,控制外汇支出,实行外汇分配,以限制进口商品品种、数量和国别。一些国家实行数量性外汇管制时,往往规定进口商品必须获得进口许可证后,才可得到所需外汇。

2. 成本性外汇管制

成本性外汇管制,即国家外汇管理机构对外汇买卖实行复汇率制,利用外汇买卖成本的差异来间接影响不同商品的进出口,达到限制或鼓励某些商品进出口的目的。所谓复汇率,也称多重汇率,是指一国货币对外汇率实行两个或两个以上,分别适用于不同的进

出口商品。

3. 混合性外汇管制

混合性外汇管制,即同时采用数量性和成本性外汇管制,对外汇实行更为严格的控制,以影响商品进出口。

(五) 进出口的国家垄断

进出口的国家垄断(state monopoly)也称国营贸易,是指对外贸易中,对某些或全部商品的进出口由国家机构直接经营,或者把这些商品的垄断权给予某些垄断组织或专业贸易公司。经营这些受国家专控或垄断的商品的企业,称为国有贸易企业。国有贸易企业一般为政府所有,但也有政府委托私人企业代办。

绝大多数国家的进出口垄断主要集中在烟酒、农产品、武器和石油这四类商品。

关于国有贸易企业,《关贸总协定》第17条中规定:它们在购买和销售时,应只以商业上的考虑(包括价格、质量、货源、推销及其他购销条件)为根据,并按商业惯例对其他缔约国提供参与购买或销售的适当竞争机会,不得实行歧视政策。该条款旨在防止国有贸易企业利用其特殊的法律地位,妨碍自由贸易政策的实施。

(六) 歧视性政府采购政策

歧视性政府采购(discriminatory government procurement)政策是指国家通过法令和政策明文规定政府机构在采购商品时必须优先购买本国商品。有的国家虽未明文规定,但优先采购本国产品已成惯例。这种政策实际上是歧视外国产品,起到了限制进口的作用。

(七) 国内税

国内税(internal taxes)是指一国政府对本国境内生产、销售、使用或消费的商品所征收的各种捐税,如周转税、零售税、营业税等。任何国家对进口商品不仅要征收关税,还要征收各种国内税。国内税通常不受贸易条约或协定限制,国内税的制定和执行属于本国政府机构的权限,有时甚至是地方政权机构的权限。

利用国内税来抵制外国商品的进口,主要是利用国内商品与进口商品之间的不同税率(对国内产品免征或退还,对进口商品如数实征)来增加进口商品的纳税负担,削弱其与国内产品竞争的能力。如法国曾对引擎为5匹马力的汽车每年征收养路费12.15美元,对于引擎为16匹马力的汽车每年征收养路费30美元,因为当时法国生产的最大型汽车为12匹马力,实行这种税率的目的在于抵制进口汽车。此外,美国、瑞士和日本进口酒精饮料的消费税都大于本国制品。

(八) 最低限价和禁止进口

1. 最低限价

最低限价(minimum price)是指一国政府规定某种进口商品的最低价格,凡进口商品的价格低于此标准,就加征进口附加税或禁止进口。

【小思考】

1977年,美国为抵制欧洲、日本等国的低价钢材和钢制品的进口,制定并实施了启动价格制,其实质也是一种最低限价制。它规定了进口到美国的所有钢材及部分钢制品的最低限价,即启动价格,当商品进口价低于启动价格时就必须加以调整,否则就要接受调查,并有可能被征收反倾销税。此后,欧共体步美国后尘,也对钢材及钢制品实行启动价格制。欧共体为保护其农产品而制定的“闸门价”是另一种形式的最低限价。它规定了外国农产品进入欧共体的最低限价,即闸门价,如果外国产品的进口价低于闸门价,就要征收附加税,使之不低于闸门价,然后在此基础上再征收调节税。我国农产品对欧出口就深受闸门价的影响。欧共体于1991年4月大幅度提高冻鸡肉的闸门价、附加税和调节税,导致鸡肉的进口成本从原来每吨1337美元上升到1826美元。这样,我国冻鸡肉对欧出口业务被迫中断,造成每年数百万美元的出口损失。

2005年5月,巴西葡萄酒生产行业指责阿根廷的葡萄酒入侵巴西市场,由1996年的60万升猛增至2004年的1120万升,占巴西市场消费量的17%。2005年7月,巴西对阿根廷的葡萄酒进口采取最低限价的措施,即每箱(12瓶,每瓶750毫升)低于8美元的产品不能进入巴西市场。2006年1月,巴西又将该最低限价提高到每箱10.8美元。

2009年4月7日,阿根廷对原产于中国的瓷餐具及其他家用或卫生用瓷器临时采取FOB(装运港船上交货)离岸价格每千克4.65美元的最低限价措施,有效期4个月。

问:从以上案例来看,最低限价的表现形式有几种?它们是如何限制进口的?

2. 禁止进口

禁止进口(prohibitive import)是一种限制进口的极端措施。当一些国家感到实行进口数量限制已不能走出经济与贸易困境时,往往会颁布法令,公布禁止进口的商品清单,禁止这些商品的进口。如2003年底,疯牛病“撞开”了美国的安全大门,使得50多个国家先后宣布禁止进口美国牛肉及其制品。美国普渡大学农业经济学家克里斯·赫特随即指出,美国牛肉业将因此蒙受20亿美元的巨额损失。之后,为了使美国牛肉能早日恢复对外出口,美国官员多次到进口牛肉大国韩国和日本进行游说,希望其恢复进口美国牛肉。正当一些国家准备恢复进口美国牛肉之际,2005年6月24日,美国又确诊了第二例疯牛病病例,这对美国牛肉的出口无疑是雪上加霜。

(九) 进口押金制

进口押金制(import deposit system)又称进口存款制或进口担保金制,是指进口商在进口商品前,必须预先按进口金额的一定比率和规定的时间,在指定的银行无息存储一笔现金的制度。这种制度无疑加重了进口商的资金负担,起到限制进口的作用。

进口押金制要发挥限制进口的作用需要两个前提条件:外国出口商不愿融通资金或者利率水平较高。如果出口商愿意融通资金,尤其愿意无息或低息融通资金,则进口押金制无法限制进口。如果利率比较低,进口存款的票据能作为抵押而获得贷款,则进口商资金的流动性不成问题,只是负担一定的低利息,所以此时对于进口的影响也不会太大。

(十) 海关估价制度

海关估价制度(customs valuation system)原本是海关为了征收关税而确定进口商品价

格的制度,但在实践中它经常被用做一种限制进口的非关税壁垒措施。进口商品的价格可以有許多确定办法,同一种商品也可以按不同的价格计征关税,比如:成交价,即货物出售给进口国后经调整的实付或应付价格;外国价,即进口商品在其出口国国内销售时的批发价;估算价,即由成本加利润推算出的价格;等等。不同计价方法得出的进口商品价格高低不同,有的还相距甚远,海关可以选择较高的一种价格作为完税价格以提高进口商品的应纳税额,这样一来,就可增加其关税,削弱进口商品竞争力,达到限制进口的目的。在各国专断的海关估价制度中,以“美国售价制”最为典型。

资料卡

美国的海关估价制度

长期以来,美国对完税价格的估算有详细规定:优先选择国外价格和出口价格中较高的价格;如果当事人不同意,则采用美国售价;若再不同意则采用生产成本;如果外国商品生产成本低于美国,威胁国内生产,则按美国售价为完税价格。

海关估价的基本原则是“就高不就低”,高估进口商品价格。东京回合谈判签署了《海关估价守则》后,海关估价的非关税壁垒效果才得以遏制。美国海关当局对煤焦油产品、胶底鞋类、蛤肉罐头、毛手套等商品,依“美国售价制”这种特殊估价标准进行征税。这四种商品都是国内售价很高的商品,按照这种标准征税,使这些商品的进口税率大幅度地提高。

(十一) 进口商品征税分类

进口商品征税分类即海关强行把进口商品归在税率高的税则项下,目的是增加进口商品关税负担,从而限制进口。例如,美国海关对日本产卡车的驾驶室和底盘进行分类时,把它从“部件”类归为“装配汽车”,其进口税率就相应从4%提高到25%。又如,美国对一般的进口打字机不征关税,但如果将它归类为玩具打字机,则要开征35%的进口关税。不过,大多数国家采用的《布鲁塞尔税则目录》内容比较完善,一般产品该在哪个税则下都比较清楚,因此,利用产品分类来限制进口的作用相对有限。

(十二) 技术性贸易壁垒

技术性贸易壁垒(technical barriers to trade)是指一国以维持生产、消费安全以及人民健康为理由,制定一些复杂、苛刻的技术、安全和卫生等标准去衡量进口商品,使外国产品难以适应,从而导致这些商品无法符合标准而被进口国拒之门外,起到限制外国商品进口的作用。

1. 技术标准

技术标准主要适用于工业制成品。发达国家普遍规定了严格、繁杂的技术标准,不符合标准的商品不得进口,但其中有些规定往往是针对特定国家的。这些技术标准不仅在条文本身上限制了外国产品的销售,而且在实施过程中也为外国产品的销售设置了重重障碍。

2. 卫生检疫标准

卫生检疫标准主要适用于农副产品及其制品。各国更加广泛地利用卫生检疫的规定限

制商品的进口,在卫生检疫方面的规定越来越严,项目越来越多,要求卫生检疫的商品也越来越多。如日本对茶叶的农药残留规定不得超过百万分之零点二至百万分之零点五;美国和加拿大规定进口陶瓷的含铅量不得超过百万分之七;日本、加拿大、英国要求花生中黄曲霉素含量不超过百万分之二十,花生酱中不超过百万分之十;日本对大米进口检验的理化指标从1993年的20项增加到2000年的104项,2002年2月日本对中国产活鳗鱼及冷冻的鳗鱼实施11项抗生素残留检测,包括一些从不用于鳗鱼的抗生素,4月24日,日本开始对中国产活鳗鱼实行机场吊水48小时以上,逐批检查磺胺类药物残留。

3. 商品包装和标签规定

商品包装和标签规定适用范围很广。许多国家对进口商品的包装材料、包装形式、标签、使用文字等都有详细规定,而且差异很大。对于国内市场上销售的商品,要求符合各种包装和标签条例。这些规定内容复杂,手续烦琐。进口商必须符合这些规定,否则不准进口或禁止相关商品在其市场上销售。许多外国产品为了符合有关国家的这些规定,不得不重新包装和改换商品标签,进而费工费时,增加了进口成本,削弱了商品竞争能力,影响了商品销路。如法国禁止进口容量和本国不同的罐头产品;加拿大规定进口食品的标签必须以英文和法文标明,并在显眼位置标明商品重量、国外生产者以及进口商的名称、地址;美国规定,进口食品必须在包装上标明所含各种成分及其所占比重,说明中不得写有介绍该食品具有治疗效果的文字,否则,就要列入药品范围,药品则需特殊批准才能进口,而且对标签的版面格式、字体尺寸、标示用语等都有严格的规定。

近几年来,国际贸易中还不断出现新的壁垒形式,如绿色壁垒,即借着保护环境、保障人民生命安全的名义将大量的进口商品阻拦在国门之外。2009年,美国通过征收进口产品“边界调节税”法案,将从2020年起开始实施“碳关税”。其中,碳关税是指对如铝、钢铁、水泥和一些化工产品等高耗能产品的进口征收二氧化碳排放关税。发达国家凭借其自身已积累起来的先进的环保技术,通过向发展中国家收取“碳关税”阻碍这些国家的产品进入本国市场,“以保护环境之名,行贸易保护之实”。再如,西方发达国家最近使用电子数据交换(EDI)后,出现了带有歧视性通关秩序安排,即优先安排利用EDI报关的西方发达国家商品的进出口,将未能广泛利用EDI的发展中国家的进出口商品滞后安排。这些新的壁垒形式对国际贸易造成了许多新的障碍。



任务实施

无论是此前我国纺织服装面临的出口配额及许可证管理措施,还是在低碳经济的形势下即将实施的碳关税,都属于非关税壁垒。在金融危机后,各国加强贸易保护主义,由于非关税壁垒具有灵活性、针对性、隐蔽性、歧视性、有效性等特点,非关税壁垒措施会更加多样化,这些都会直接削弱我国商品出口的全球竞争力,阻碍我国商品的正常出口。为突破这些非关税壁垒需要做到以下几点:一是发挥行业商会等作用,保持有序生产与出口,避免盲目扩张产能;二是企业积极转型升级,积极研发绿色技术,建立从原材料到产品全过程的质量管理体系,着力提高产品的质量和附加值;三是有关主管部门增强服务意识,建立反壁垒预警机制,及时了解国际产品标准的制定与变化,引导企业应对,为企业扩大出口服务;四是建立和维护国际合作与协调机制,建立与国际和国外权威机构认证的相互认可机构,为申请与环境标准相关的认证工作创造条件。

任务四

实施出口鼓励和出口管制



任务情境

中国人民银行前行长周小川在参加第十一届陆家嘴论坛时表示,打贸易战没有赢家,会使得双方国家的 GDP 都面临不同程度的收缩。周小川提出,在短期宏观政策调整下,应该追求更治本的办法。他认为治本的办法有两个。一是通过贸易谈判,推动 WTO 改革,使“搞错”的贸易政策回归正常。二是对于中国来说,出口中对美国减少出口的部分要尽可能通过扩大销售渠道出口到其他国家。在政策制定上,也要有一些鼓励出口多元化发展的举措,两三年时间内中国可以找到并建立新的出口市场。



任务分析

各国除了采用各种关税和非关税壁垒的措施,直接或间接限制进口之外,对产品的出口还要采取各种措施来进行管理。一是鼓励某些产品的出口,二是限制或禁止某些产品的出口。出口鼓励和出口管制都有哪些措施,这些措施都能产生哪些作用,采用什么措施对钢铁进出口进行管理更符合我国国情,都是本任务需要学习的内容。

知识精讲

一、出口鼓励的措施

出口鼓励的措施主要体现在以下几点。

(一) 出口信贷

1. 出口信贷的概念

出口信贷(export credit)是指一国为了鼓励商品出口,增强商品在国际市场上的竞争能力,通过银行对本国出口厂商或外国进口厂商(或其银行)提供的优惠贷款。它是一国的出口厂商利用本国银行的贷款扩大商品出口的措施,特别适用于金额较大、贷款期限较长的商品,如大型成套设备、飞机、船舶等的出口。

2. 出口信贷的种类

(1) 按贷款期限,可将出口信贷分为短期信贷、中期信贷和长期信贷。

① 短期信贷是指贷款期限一般在一年以内的信贷,主要适用于原料、消费品及小型机器设备的出口。例如,为鼓励巴基斯坦购买美国农产品,美国在 2004 财年向巴基斯坦提供了总额为 9 500 万美元的短期出口信贷支持;2002 年 5 月 13 日,时任美国总统的布什签署了有效期为 6 年(2002—2007 年)的《2002 年农业保障和农村投资法》(即《2002 年 FSRI

法》),美国在 2002 年至 2007 年间继续提供出口信贷。到 2007 年,美国商品信贷公司每年至少提供 55 亿美元的资金,以促进加工品和高价值农产品的出口,同时将还款期由 180 天延长为 360 天。

② 中期信贷是指贷款期限为一年以上、五年以下的信贷,常用于中型机器设备的出口。

③ 长期信贷是指贷款期限通常为五年以上(不含五年),常用于重型机器、飞机、船舶、成套设备的出口等。如日本就曾大量利用“海外经济协力基金”向某些发展中国家提供利率为 3.5%、期限为 20 年的出口信贷。

(2) 按照借贷关系,可将出口信贷分为卖方信贷和买方信贷。

① 卖方信贷(supplier's credit)是由卖方与银行签订贷款协议,由出口方银行向本国出口厂商(即卖方)提供的贷款。进口商购进大型成套设备、飞机、船舶等大型商品时,往往需要大额资金,很难一次性全部付清货款,因而一般采用延期付款的办法进行支付,这给出口厂商的资金周转带来困难。出口国为了鼓励出口,加快卖方资金周转,由卖方所在国银行给卖方提供贷款,并签订协议,由卖方支付银行利息,但利息计入货价或在货价外单列,由进口商(即买方)负担。

由于卖方信贷是由出口商向银行贷款,再向进口商提供延期付款的一种商业信用,因此进口商难以比较货价和利息,不能讨价还价。对于出口商来说,一旦进口商不支付货款,出口商就要承担向银行还本付息的风险。

② 买方信贷(buyer's credit)是出口方银行直接向进口商(即买方)或进口方银行提供的贷款。这种贷款的附有条件是要求进口商必须利用贷款购买出口商的产品,即约束性贷款,因而起到促进出口的作用。下面分别介绍出口方银行直接向进口商和向进口方银行提供贷款的流程。

出口方贷款给进口商的买方信贷:首先,进口商与出口商签订买卖合同,由进口商以即期付款的方式向出口商交纳买卖合同金额的 15%~20%的订金;第二步,其余 80%~85%的货款由进口商与出口方银行签订贷款协议进行贷款;第三步,出口商交付货物,进口商付清剩余的 80%~85%货款;最后,由进口商按照贷款协议还本付息。因贷款协议是由进口商和出口方银行签订,因此由出口方银行承担信用风险。

出口方贷款给进口方银行的买方信贷:首先,出口商和进口商签订买卖合同,由进口商以即期付款的方式向出口商交纳买卖合同金额的 15%的订金;第二步,其余 85%的货款由进口方银行与出口方银行签订贷款协议进行贷款;第三步,由进口方银行与进口商签订贷款协议,将款项贷给进口商;第四步,出口商交付货物,进口商付清剩余的 85%货款;第五步,由进口商按照与进口方银行的贷款协议分期还本付息。因贷款协议是由进口方银行和出口方银行签订,因此由进口方银行承担信用风险。

买方信贷中是由进口商或进口方银行直接向出口方银行贷款,利息由进口商或进口方银行支付,因此利于进口商了解真实货价,便于讨价还价,且此信贷方式由出口方银行或进口方银行承担信用风险,于出口商来说风险性极小,是一种最常用的出口信贷方式。如以色列对中方采购以方设备提供 12 年以上的贷款。自 20 世纪 90 年代以来,以色列财政部通过其 HaPoalim 银行对我国 90%的贷款都用于中方采购以方投资设备,其中大多数为医疗设备。

（二）出口信贷国家担保制

1. 出口信贷国家担保制的概念

出口信贷国家担保制(export credit guarantee system)是指各国为了扩大出口,对于本国出口厂商或商业银行向外国进口厂商或银行提供的信贷,由国家设立的专门机构出面担保的一种制度。当进口商或银行拒绝付款即发生呆账或坏账时,这个专门机构即按照承保的数额给予补偿。该制度的实质是国家代替出口商承担风险,扩大出口,争夺国外市场。

出口信用保险之所以由政府经营,是因为它属于政策性保险,旨在为扩大出口提供服务,收费不高而风险较大,往往会因保险费收入总额不抵偿付总额而发生亏损。例如,1986年,英国出口信贷担保署亏损 11.99 亿美元,美国进出口银行亏损 3.33 亿美元,日本通产省出口担保课亏损 8.1 亿美元。严重的亏损情况使得私人保险公司不愿也无力经营,所以,出口信用保险只能由政府来经营并承担经济责任。

2. 担保的项目与金额

(1) 政治风险。出口信贷国家担保制能对进口国发生政变、革命、暴乱、战争以及政府实行禁运、冻结资金或限制对外支付等政治原因所造成的损失,可给予补偿。这种风险的承保金额一般为合同金额的 85%~95%。

(2) 经济风险。因进口商或其银行破产倒闭无力偿还,或因货币贬值、通货膨胀等经济原因所造成的损失,出口信贷国家担保制可给予补偿,担保金额一般为合同金额的 70% 以上。

3. 担保对象

(1) 对出口厂商的担保。出口商出口商品时向进口商提供的信贷,可向国家担保机构申请担保,一旦进口商不能按期还本付息,出口方或其银行可直接从担保机构得到补偿。

(2) 对出口方银行的直接担保。通常银行所提供的出口信贷均可申请担保,有些国家为了鼓励出口信贷业务的开展和提供贷款安全保障,往往给银行更为优厚的待遇。

4. 担保期限与费用

(1) 担保期限可按时间长短分为短期和中长期。其中,短期信贷担保期为 6 个月左右。为了简化手续,有的国家采用综合担保的方式,出口商一年只要办理一次投保,就可承保在这期间对海外的一切短期信贷交易。中长期信贷担保期通常为 2~15 年,因时间长、金额大,因而采用逐笔审批的特殊担保方式。承保时间可从出口合同成立日或装运出口日直到最后一笔款项付清为止。

(2) 担保费用。因担保机构的主要目的是担保出口商及出口方银行在海外的风险,扩大商品出口,因此担保费用一般较低,以减轻出口商和银行的负担。其担保费用根据承保的出口项目、金额、期限等不同而有所不同。如巴西对短期出口信贷担保的主要产品是日用消费品、轻工产品等,担保费率最低为出口金额的 0.5%、最高达 3%;对中长期出口信贷担保的主要出口产品是资本货物,担保费率最低为出口金额的 2.5%,最高达 10%。此外,各国保险费率不一样,因此担保费用也有所不同。

（三）出口补贴

出口补贴(export subsidy)是指一国政府在某种商品出口时给予出口商的现金补贴或

财政上的优惠待遇,目的在于支持出口商降低出口商品的价格,增强其在国际市场上的竞争能力,扩大出口。出口补贴主要有两种方式。

1. 直接补贴

直接补贴(direct subsidy)是指出口某种商品时,直接付给出口商的现金补贴。当某产品国内价格高于国际市场价格时,按国际市场价格出口会出现亏损,这种差价或亏损部分便由该国政府直接给予出口商现金补贴。其补贴幅度和时间长短随国内价格与国际市场价格的差额的变化而变化,甚至为鼓励生产积极性,国家给予的现金补贴会高于价格的差额。

这种补贴方式以欧盟对农产品的出口补贴最为典型。据统计,1994年欧盟对农民的补贴总计高达800亿美元。再如罗马尼亚为了鼓励农业发展,从2003年开始,国家财政预算拨出2000亿列伊(1美元约合3.2994列伊)的专款用于农产品和食品直接出口补贴,这些出口产品包括奶制品、菜油、肉及肉制品、粮食等。

2. 间接补贴

间接补贴(indirect subsidy)是指政府对某些出口商品给予财政上的优惠。其形式主要有以下几种。

(1) 退还或减免出口商品所缴纳的国内税。这种间接补贴形式也称边境税收调整,是指商品出口后,本国政府将出口商品在国内缴纳的营业税、周转税或国内消费税等间接税退还给出口商。许多国家减免出口商品国内税的理由是:这些出口商品未在生产国国内消费,而在进口国消费,因此在生产国不用征收国内税,而在进口国国内可能被征收同种或类似的国内税,这样可避免重复纳税。例如,欧共体市场对钢铁等产品就采用退还增值税的办法,这种措施可以大大降低出口产品的税收成本,增强产品在国际市场上的竞争能力。

(2) 免征或退还进口税。即对那些为加工出口商品而进口的原料或中间产品,可免征进口税,如来料加工。若原料或中间产品在进口时已征进口税的,当商品出口后,退还已缴纳的进口税,如进料加工。例如,英国曾对进口人造纤维加工成衣服、台布等产品,在出口时退还人造纤维进口税。再如美国政府规定,进口原料加工后再出口的商品,出口时可退还已缴纳的进口税。

(3) 免征出口税,即对进口商品征收进口税,对出口商品免征税,从而提高出口商品的竞争力。

(5) 其他措施,如延期纳税、降低运费、提供低息贷款、复汇率等。如美国政府规定,出口的成套设备所应付税款的50%可以延期交付,而且对延期交付的时间也不作具体规定,实际上就是减征税款的50%。

(四) 商品倾销

商品倾销(dumping)是指出口商以低于国内市场价格,甚至低于商品生产成本的价格,在国外市场大量抛售商品的行为。

1. 商品倾销的种类

(1) 偶发性倾销(sporadic dumping)。这种倾销通常是因为销售旺季已过或因公司改造其他业务等,向海外市场以低价抛售“剩余物资”或积压库存的产品。这种倾销因具有临时性和偶然性,时间短暂,进口国很少采用反倾销措施。

(2) 间歇性或掠夺性倾销(intermittent or predatory dumping)。这种倾销是先以低于

国内市场的价格,甚至低于生产成本的价格在国外市场上大量抛售商品,待击败了竞争对手,挤占部分市场以后,再大幅度提高价格,获取高额利润,以挽回由于倾销引起的损失。这种倾销违背公平竞争的原则,破坏国际贸易的正常秩序,往往遭到进口国反倾销税的抵制或其他报复。

(3) 长期性倾销(persistent dumping)。这种倾销是指出口厂商为了实现规模经济效益而大规模地进行生产的同时,维持其国内价格的平衡,而将一部分商品长期以低于正常价值的价格在国外市场上出售。其尽管不具占领或掠夺外国市场之目的,但由于它持续时间长,在客观上损害了进口国同类产业的利益,通常遭到进口国反倾销税的抵制或其他报复。

资料卡

商品倾销的其他类别

除以上三种倾销之外,隐蔽性倾销、间接倾销和社会倾销也引起了国际社会的重视。

(1) 隐蔽性倾销是出口商按照国际市场上的正常价格出售商品给进口商,而进口商则以倾销性的低价在进口国国内市场上抛售,其亏损部分由出口商给予补偿的倾销形式。

(2) 间接倾销也称第三国倾销,是指甲国的产品倾销至乙国,再由乙国销往丙国,并对丙国的有关产业造成损害的倾销形式。在这种情况下,丙国同类产品生产商可依反倾销法申请对乙国的生产商和出口商进行反倾销调查,也可要求乙国对甲国的产品采取反倾销措施。至于乙国当局是否会根据丙国的请求对甲国的倾销产品实施反倾销措施,往往取决于乙国与丙国的政治与贸易关系。

(3) 社会倾销是发展中国家由于廉价劳动力和生产环境的低标准等种种因素,使其出口商品在国际市场和国内市场上的价格都比较低的现象,还不能按现有的法律定义确定其倾销。但由于这些廉价出口商品对发达国家的市场带来冲击,因此近年来,发达国家,特别是欧盟的贸易保护主义者,一直在呼吁制止这种所谓的社会倾销。

2. 补偿措施

商品倾销可能会使出口商的利润暂时减少甚至亏本,一般可采用以下办法取得补偿。

(1) 垄断高价或压低工资,即通过维持国内市场上的垄断高价或压低工人工资等办法,榨取高额利润,以补偿出口亏损。

(2) 国家出口补贴,即由国家提供出口补贴以补偿该企业倾销时的亏损。

(3) 占领市场后再抬高价格,即待打垮了国外竞争者,占领了国外市场后,再抬高价格,赚取高额利润,弥补过去的损失。

(4) 规模效益。企业通过大规模生产,可以降低生产成本,获得规模经济效益,即现有厂房、机器设备等固定成本因出口增加而能充分利用,或者固定成本用国内销售部分就可以补偿。

（五）外汇倾销

1. 外汇倾销的概念

外汇倾销(exchange dumping)是出口企业利用本国货币对外贬值的机会,争夺国外市场的特殊手段。本国货币贬值后,以外币衡量的本国出口商品价格相对便宜,这就提高了出口产品的竞争能力,而以本国货币衡量的进口商品则相对昂贵,从而达到了限制进口、扩大出口的目的。

2. 外汇倾销的条件

(1) 货币贬值的程度大于国内物价上涨的程度。假设,美元与人民币的汇率为 1:5,现人民币贬值,该汇率变为 1:10。此时,如果国内物价上涨,原来 10 元的出口商品现在涨为 15 元,价格上涨 0.5 倍,则用美元表示的出口商品价格由原来的 2 美元变为 1.5 美元,出口价格降低,有利于扩大出口。但如果国内物价上涨到 20 元,用美元表示的出口商品价格仍为 2 美元,没有变化,因为国内物价上涨程度刚好抵消人民币贬值带来的商品降价,在美国市场均为 2 美元,前后无差异。因此,当国内物价上涨程度赶上或超过货币贬值程度时,对外商品出口的价格优势消失,外汇倾销的条件便不存在了。在实际生活中,物价上涨与货币贬值之间有一迟滞现象,即本国货币贬值,物价并不立即相应上涨,而是有一个过程,在一定时期内物价上涨总是落后于货币对外贬值的程度。出口商可以利用这一迟滞性现象来获取外汇倾销的利益。所以,外汇倾销虽然可以带动出口,但只是暂时的,它既有利的一面,也有弊的一面,一般不能随意使用。

(2) 其他国家不同时实行同等程度的货币贬值或采取其他报复性措施。如果其他国家也实行同幅度的贬值或征收高关税等其他限制进口的报复性措施,则会抵消外汇倾销带来的收益。

（六）行政措施

1. 设立专门组织

由国家设立专门机构进行社会及经济调查,为政府提供有关信息,研究和制定出口战略,并帮助制定各项措施和政策,扩大出口。如美国建立的贸易政策顾问委员会三级体系,即一级为总统贸易政策与谈判顾问委员会,二级为政府间政策顾问委员会、非洲贸易政策委员会等 6 个政策顾问委员会,三级为 26 个技术、行业部门及职能顾问委员会。

2. 建立商业情报系统

设立官方的商业情报机构,在海外设立商情网,负责向出口厂商提供商业情报服务。如英国设立专门的出口情报服务处,装备有计算机情报收集与传递系统。情报由英国 220 个驻外商务机构提供,经分析后,供有关出口厂商无偿使用,以促进商品出口。

3. 组织贸易中心和贸易展览会

政府出资组建贸易中心,可通过举办展会,宣传并推广本国出口产品;另外,由政府出资或给予补贴,组织企业到国外参展,从而宣传并推广产品。如意大利对参加国外展出的企业给予其费用 30%~40% 的补贴。

4. 组织贸易代表团出访和接待来访

政府定期或不定期地组织贸易代表团出访并承担出国的费用,为本国企业带回各种信

息;设立接待处,专门接待官方代表团和协助企业、社会团体接待来访工商界,从事贸易活动。

5. 组织出口商的评奖活动

对于出口成绩卓著的厂商,国家授予奖章、奖状,并通过活动推广成功经验。这种精神鼓励的方法对激发出口厂商的积极性很有帮助。

(七) 其他措施

1. 外汇分红

外汇分红是指政府允许出口厂商从其所得的出口外汇收入中提取一定比例的外汇用于进口,鼓励其出口积极性。

2. 出口奖励政策

政府在出口商出口某种商品以后发给一种奖励证,持有该证可以进口一定数量的外国商品,或将该证在市场上自由转让或出售,从中获利。

3. 复汇率制

政府规定不同的出口商品适用不同汇率。对于政府希望促进某种商品的出口,对该出口厂商的外汇收入按高于牌价的汇率收兑;对于政府不希望出口的商品,其外汇收入按较不利的汇率汇总。

4. 进出口连锁制

政府规定进出口商必须履行一定的出口义务方可获得一定的输入权利,或获得一定的进口权利的进出口商必须承担一定的出口义务。通过进出口相联系的方法,达到有进有出,以进带出,或以出许进的方式,扩大出口。

二、出口管制的措施

一般情况下,国家对商品的出口是不进行管制的,但有些国家为了达到一定的政治、军事、经济目的或履行协议,对某些商品,特别是战略物资与先进技术资料,实行限制出口或禁止出口,称为出口管制。

(一) 出口管制的商品

国家实施出口管制的商品主要有:国内供不应求的原材料、半制成品和生活必需品;战略物资、尖端技术、先进产品及有关的技术资料;在进口国的要求及压力下,实行“自动”出口限制的商品;为了采取经济制裁而对某国或地区限制甚至禁止出口的商品;重要的历史文物、艺术品、黄金、白银等特殊商品。

(二) 出口管制的形式

1. 单方面的出口管制

单方面的出口管制是指一国根据本国的出口管制,设立专门的执行机构对本国某些商品出口进行审批和颁发出口许可证,实行出口管制。

资料卡**美国的单边出口管制体系**

美国的军需品和高科技产品出口管制很早就开始了。1949年,美国国会通过《出口管制法》,建立了两用物项(敏感物项和易制毒化学品的总称)出口管理制度。其目的就是要保持美国在世界上的科技优势和军事技术优势,维持其霸权地位,保障其所谓的“国家安全”。1979年,国会对1970年开始实施的《出口管理法》进行第二次全面修订,由商务部依据《出口管理条例》实施管理。1989年以来,总统一再援引《国际紧急状态经济权力法》以维持两用物项出口管制工作的合法性。武器出口管制制度正式创设于1976年,由美国国务院依据《国际武器交易规则》负责执行。出口管制一直是一把“双刃剑”,在限制高技术产品外流的同时,对美国国内工业界也带来了巨大损失。美国的出口管制非常严格,但放松管制与扩大出口、创造就业机会、增强产品竞争力紧密相连。2008年的金融危机成为美国出口管制政策改革的有力推手,美国的出口管制总体逐步放松,单一的管制清单的管制范围缩小、审批程序简化。

2. 多边出口管制

多边出口管制是指几个国家政府,通过一定的方式建立国际性的多边出口管制机构,商讨和编制多边出口管制货单和出口管制国别,规定出口管制的办法等,以协调彼此的出口管制政策和措施,达到共同的政治和经济目的。冷战时期存在的巴黎统筹委员会和之后的《瓦瑟纳尔协定》组织就是典型的国际性多边出口管理机构。

资料卡**国际上主要的多边出口管制机构**

(1) 巴黎统筹委员会。为了在经济上遏制苏联等社会主义国家,1949年11月由美国发起,与西欧一些国家联合成立了一个多边出口控制协调委员会,由于其总部设在巴黎,故通常被称为“巴黎统筹委员会”,简称巴统。该委员会共有17个成员国,下设调查小组,对苏联、东欧等国家实行禁运,后于1952年增设了“中国委员会”,是对中国实行禁运的执行机构。在整个冷战时期,巴统对封锁和禁止高技术及战略性物资向社会主义的输出发挥了重要的作用。例如,1987年,日本东芝机械公司向前苏联出口了属于巴统管制货单中的特殊专用精密机床,使前苏联潜艇的制造技术有了很大改进,对美国和西方国家造成了威胁,美国国会便通过决议对日本东芝公司予以制裁,5年内(后改为3年)禁止东芝公司对美国的出口,从而给东芝公司造成了巨大的经济损失。

随着冷战时代的结束,巴黎统筹委员会已于1994年宣告解散。虽然它已不复存在,但是其后续影响仍是不可低估的。

(2) 《瓦瑟纳尔协定》组织。1996年9月,美国与其他32个国家共同签署了《关于常规武器与两用产品和技术出口控制的瓦瑟纳尔协定》(简称《瓦瑟纳尔协定》),在此基

础上建立起新的多边出口控制机制。该协定没有正式列举被管制的国家,只在口头上将伊朗、伊拉克、朝鲜和利比亚 4 国列入管制对象。其组织十分松散,成员国可参照共同的管制原则和清单自行决定实施出口管制的措施和方式,自行批准本国的出口许可,即所谓的“各国自行处理”原则。

三、促进外贸发展的经济特区措施

经济特区(special economic zone)是指一个国家或地区在其国境或管辖范围之内、关境之外划出一定区域,实施特殊的经济政策,改善基础设施和环境,吸引外国企业从事贸易与出口加工等活动。设立经济特区的目的是促进对外贸易的发展,鼓励转口贸易和出口加工贸易,繁荣本地区和邻近地区的经济,增加财政收入和外汇收入。常见的经济特区主要有以下类型。

1. 自由港或自由贸易区

自由港(free port)又称为自由口岸(free trade port),是指不属于一国海关管辖,全部或绝大部分外国商品可以豁免关税自由进出口的港口或海港地区,是自由贸易区的前身。它是世界上最早出现的经济特区,16 世纪到 18 世纪 70 年代,资产阶级反对封建割据和闭关自守,要求自由贸易,开辟广阔的国内市场和世界市场,主张国家不干预经济生活,商品自由出入,减免关税,因此,自由港就应运而生了。在这里,外国货物可免税进口,外国商品可以在此装卸、储存、分级挑选、改装、维修以及再出口或在港区内销售。

随着自由港不断地向四周扩展,逐渐形成了自由贸易区(如北美自由贸易区)。

一般说来,自由港或自由贸易区可以分为两种类型。

(1) 将港口或设区及其所在城市完全划为自由港或自由贸易区,如整个香港是自由港。在整个香港,除对少数指定进出口商品征收关税或实施不同程度的贸易管制外,绝大多数商品可以自由进出,免征关税,甚至允许任何外国商人在那里兴办工厂或企业。

(2) 港口或设区的所在城市的一部分划为自由港或自由贸易区。例如,汉堡的自由港和自由贸易区是由汉堡市的两部分组成,即划在卡勃兰特(Kohlbrand)航道以东的为自由港,划在卡尔勃兰特航道以西的几个码头和邻近地区为自由贸易区。这个自由贸易区位于港区的中心,占地 5.6 平方英里(约合 14.5 平方千米)。因此,外国商品只有运入该区域内才能享有免税等优惠待遇。

2. 保税区

保税区(bonded area)又称保税仓库区(bonded warehouse),多设于一些没有设立自由港和自由贸易区的国家(如日本、荷兰等)。它是指由海关所设置的或经海关批准注册的,受海关监督的特定地区和仓库。外国商品存入保税区内后,可以暂时不缴纳进口税,如再出口,不需缴纳出口税;如果运进所在国的国内市场,则需办理报关手续,缴纳进口税,运入区内的外国商品可进行储存、改装、分类、混合、展览、加工和制造等。此外,有的保税区还允许在区内经营金融、保险、房地产、展销和旅游业务。

因此,许多国家对保税区的规定与自由港、自由贸易区的规定基本相同,起到了类似自由港或自由贸易区的作用。

3. 出口加工区

出口加工区(export processing zone)是一个国家或地区在其港口、国际机场的地方划出一定范围新建和扩建码头、车站、道路、仓库和厂房等基础设施以及提供免税等优惠待遇,鼓励外国企业在区内进行投资设厂,生产以出口为主的制成品的加工区域。出口加工区是在自由港或自由贸易区的基础上发展起来的,世界上正式采用“出口加工区”这一名称是始于1966年台湾的高雄出口加工区。

出口加工区与自由港和自由贸易区有所不同:一般说来,自由港、自由贸易区分布在全世界不同类型的国家,但出口加工区主要存在于一些发展中国家。设立自由港和自由贸易区的主要目的是发展转口贸易和对进口货物进行简单再加工,增加商业收益为主,而出口加工区则是以投资的优惠条件,引进外资和先进技术,通过发展本地区的出口加工、装配工业等,取得工业方面的收益。

4. 多种经营的经济特区

多种经营的经济特区是指一国在其港口或港口附近等地划出一定的范围,新建或扩建基础设施和提供减免税收等优惠待遇,吸引外国或境外企业在区内从事外贸、加工工业、农畜业、金融保险和旅游业等多种经营活动的区域。如我国设立的深圳、珠海、汕头、厦门和海南省经济特区。

5. 自由边境区和过境区

自由边境区(free perimeter)是指设在本国的边境省市地区或地带的某一地段,按照自由贸易区或出口加工区的优惠措施,吸引国外厂商投资,以开发边区经济为目的的自由区域。与出口加工区不同的是,自由边境区的进口商品加工后大多是在区内使用,只有少数是用于出口。

过境区(transit zone)又称中转贸易区,指某些沿海国家为了便利内陆邻国的进出口货运,开辟某些海港、河港或过境城市作为货物的自由中转区。与上述地区开放的形式不同,过境货物在过境区可作短期储存,重新包装,但不能加工。



任务实施

2018年以来,中国与美国在贸易上的争端不可避免。从我国的角度来看,由于日前美方宣称拟对3000亿美元中国输美商品加征10%关税,严重违背中美两国元首大阪会晤共识,国务院关税税则委员会对2019年8月3日后新成交的美国农产品采购暂不排除进口加征关税,中国相关企业已暂停采购美国农产品。中方有关部门表示,中国市场容量大,进口美国优质农产品前景光明,但希望美方认真落实中美两国元首大阪会晤达成的共识,言而有信,落实承诺,为两国农业领域合作创造必要条件。中方将根据世贸组织相关规则,坚定维护自身合法权益,坚决捍卫多边贸易体系和国际贸易秩序。

知识巩固

1. 什么是对外贸易政策? 对外贸易政策都有哪些类型?
2. 简述对外贸易政策的演变过程。
3. 什么是进口附加税? 其征收的目的是什么?
4. 关税壁垒和非关税壁垒的特点分别是什么?
5. 外汇管制可分为哪几种? 它是如何达到限制进口的目的的?
6. 出口信贷可分为哪两种? 其中给卖方提供信贷称为什么?
7. 商品倾销分为哪几种? 其中对哪种不采取反倾销措施?
8. 举例说明外汇倾销的条件。
9. 出口加工区与自由港或自由贸易区的区别是什么?

案例讨论

日本利用“自动”出口配额对出口美国的汽车限制

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—1980 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会(United Automobile Workers, 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—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,但日本政府在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。其具体方案为:1981 年 4 月到 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黎各的 7 万辆其他交通工具;在 1984 年配额升至 202 万辆,1985 年起又升至每年 251 万辆。

在最初几年里,“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,美国从日本的进口量自然下降,实际进口量逐渐低于限制总额。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,即在实行限制后的第一年,销往美国的日本汽车的单价上升了 20%,而 1982 年又在前一年的基础上上升了 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·芬斯阔(Robert C. Feenstra)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 年和 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了 1 000 美元。

请结合案例分析:日本政府为什么会“自愿”限制在美国市场上汽车的销售?“自愿”出口限制又是如何取消的?日本政府是如何应对“自愿”出口限制的?我国可从中吸取哪些经验?

技能训练

1. 我公司向美某公司出口功夫鞋 30 000 双,每双售价 FOB 上海 2.75 美元,美国进口关税最惠国税率为 15%,但美按其国内售价 5.25 美元计税,则该批功夫鞋要比原来多征税多少?

2. 我国从美国进口一批广播级摄像机共 2 000 台,每台价格 4 500 美元。我国规定:每台完税价格高于 2 000 美元的,每台征收从量税,税额为 4 482 元,加上 3% 从价税;每台完税价格低于或等于 2 000 美元的,执行单一从价税,税率为 30%。则该批产品需在我国征收多少关税?