

跨世纪国际经贸规范丛书

# 经贸竞争与合作

— 国际经贸关系的构筑与维护

薛荣久 崔凡 著

● 中国经济出版社 ●

ZHONGGUO JINGJI CHUBANSHE

GUOJI JINGMAO ★ GUOJI JINGMAO ★ GUOJI JINGMAO ★ GUOJI JINGMAO ★ GUOJI JINGMAO

GUOJI JINGMAO ★ GUOJI JINGMAO ★ GUOJI JINGMAO ★ GUOJI JINGMAO ★ GUOJI JINGMAO

## 序 言

我国自实行改革开放政策以来，对外经济贸易事业取得了令人瞩目的重大成就。

为了实现“九五”计划和2010年远景规划目标，我国要建立和完善社会主义市场经济体制，对外要进一步与国际经济接轨。国际贸易条约、协定和惯例是国际经济之“轨”的重要内容。随着1986年开始的关贸总协定乌拉圭回合谈判的结束和1995年世界贸易组织的建立，乌拉圭回合达成的多边贸易协议已构成当代国际大经贸的基本体制和规范。这些规范涉及国家之间的贸易关系、货物贸易、服务贸易、与贸易有关的投资措施和知识产权等协议与协定，构成当今世界各国国际商务活动必须遵守的通则与规范。

拓宽视野、广泛了解并掌握当今世界国际商务通则与规范，对于我国外贸管理机构和外贸实际业务人员以及从事对外经贸理论研究和教学的人员，都是非常必要和大有裨益的。

由对外经贸大学国际贸易博士生导师薛荣久教授策划主持，由中青年学者编著的《跨世纪国际经贸规范丛书》，体现了世界贸易组织建立以后，国际商务通则与规范发展的趋势与内容，学术性与实用性密切结合，易于了解和掌握，有益于推广和普及国际商务通则与规范的知识。基于此，特予以推荐并作序。

对外贸易经济合作部部长  
一九九七年五月

经贸竞争与合作 国际经贸关系的构筑与维护

## 第一章 绪论

一般说来，我们把一个国家的对外经济合作关系与对外贸易关系，合称为对外经贸关系。如果从国际范围来看，各个国家对外经贸关系的总和，则可以称之为国际经贸关系。事实上，各国之间的经贸关系，虽然以经济关系为主，但也涉及到国家间的法律关系和政治关系。特别是当相应的法律规范调整国家之间的经贸行为，从而使其之间产生一定的权利义务关系时，就形成了国际经贸法律关系。国际经贸法律关系往往反映出各国经贸关系之间的权利与义务，以及相应的规范，它是建立在国际经贸关系的基础之上的，因此国际经贸法律关系也是本书论述的重点之一。

国家间的经贸关系从来都是各国之间国家关系的基础，而随着世界两极格局向多极格局转化，国家之间的竞争日益以综合国力的竞争为主，经贸关系则日益成为国际关系的核心内容。随着世界经济一体化的程度不断提高，各国之间的经济联系日益紧密，相互依存程度不断提高，任何一个国家的经贸政策都不可避免地影响到其他国家的经贸利益，于是各国在处理和发展其对外经贸关系时，就必然存在着利益上的冲突，为了协调这种冲突，世界上逐渐形成了，一些处理国际经贸关系的共同规范的要求和原则。

## 第一节 国际经贸关系的年涵

### 一、国际经贸关系的内容

#### (一) 国际经贸关系在各国关系中的基础地位

国际经贸关系主要指的是各国之间的对外经济技术合作关系和对外贸易关系的总和。

事物存在着普遍的联系。世界各国共同存在于一个地球之上，它们之间也存在着相互的联系，而经济联系无疑是各国之间最初的和最基本的联系方式。即使是在奴隶社会时期和封建社会时期，各国各民族之间也存在着一定的相互经济联系。人类进入资本主义社会之后，商品经济逐渐壮大，并在社会经济生活中占有了主导地位，渗透到了社会生活的各个角落，从而产生了市场经济体制。在社会化大生产的条件下，社会分工和国内市场突破了国家界限，形成了国际分工和世界市场。马克思和恩格斯明确指出：“资产阶级，由于开拓了世界市场，使一切国家的生产和消费都变成世界性的了。……过去那种地方的和民族的自给自足和闭关自守状态，被各民族的各方面的互相往来和各方面的互相依赖所代替了。物质的生产是如此，精神的生产也是如此。”

人类社会三次产业革命以及正在迅速转化为生产力的第四次产业革命的发展，使人类社会的相互联系日益紧密，并正在把国际化趋势推向一个新的阶段。可以断言，21世纪各国的兴衰成败，关键在于其国家体制和民族文化是否能适应这种国际化的趋势。显然，在国际化趋势不断加强的各国关系中，经贸关系占有最为基础和突出的地位。

#### (二) 国际经贸关系是通过商品和要素的流动以及各国政策的协调而展开的

世界各国之间的政治和文化关系的基础是各国之间的经济关系。各国之间交往最常见的形式是不同国家之间的商品交换，即传统意义上的对外贸易。传统意义上的对外贸易是各国之间分工的表现形式，反映了世界各国在经济上的相互依靠。

随着各国之间分工的深化，特别是由部门分工向部门内分工发展，由产品之间的分工向工艺流程、生产环节之间的分工发展，各国在经济上相互依靠的程度日益紧密。各国之间的经济联系由流通领域的买卖关系进一步向生产领域的合作关系发展，这就出现了国际间生产要素的流动。这种在生产领域中以生产要素的移动与重新组合配置为主要内容而进行的较长期的经济协作活动被称之为国际经济合作。各国在此基础上形成了国际经济合作关系。

各国之间由于商品和要素的流动形成了紧密的联系。这种联系使各国经济由封闭经济转化为开放经济，世界经济逐渐被统一的市场经济规律所制约。价格机制及其派生物——汇率机制和利率机制等，使各国之间的经济存在着相互的联系，繁荣与萧条在各国之间相互传递。任何一个国家在决定其宏观经济政策时，都不可避免地要考虑到其他国家的政策。各国在不断的政策冲突中，开始实行政策方面的协调。国家间的政策协调也是国际经济合作的重要内容。

---

《共产党宣言》《马克思恩格斯选集》第1卷，第224—225页。

储祥银、葛亮、卢进勇编著《国际经济合作原理》第5页，对外贸易教育出版社。

综上所述，国际经贸关系实际上是各国之间，通过商品的交换以及要素的流动而形成的经济上的联系，以及各国政府在此基础上产生的，经济政策协作关系。

### （三）国际经贸关系是一个统一的、独立的范畴

在前文中，为了论述的方便，我们把国际经贸关系称为，各国之间对外贸易关系和对外经济合作关系的总和。而实际上，在各国经贸联系日益紧密的今天，把经贸联系方式区分为贸易方式和合作方式，已经越来越困难，也越来越没有必要了。而在理论界，区分贸易方式与合作方式的标准也难以统一：有时是以商品流通还是要素流通为标准进行区分；有时是以一般的买断行为还是长期的合作行为为标准来划分；有时以其经济联系是发生在流通领域还是生产领域来划分；有时以双方协作的性质和其依据的法律的性质为标准来进行划分。这众多的标准不仅有时本身就界限模糊，不够确定，而且相互之间也不无冲突，这就使二者更加难以区别了。

实际上，在具体的业务运作过程中，经贸联系的各种方式往往是难以一一区分的。许多商贸行为艰难界定其到底是贸易方式还是合作方式，并往往引起理论界的争议。例如，租赁业务，有的人认为这是一种贸易行为，因为这类业务涉及到商品的跨国界流动。而有人却认为这是一种经济合作方式，因为租赁业务必然涉及到长期的合作关系，应该属于生产领域内发生的关系。还有人认为经营性租赁可以算作贸易行为，而融资租赁虽然从表面上看是商品的流动，但实质上是借贷资本的跨国移动，应纳入合作领域。又如，技术贸易，如果把技术本身看作一种商品，这无疑是一种贸易行为，但是，如果把技术看成一种生产要素，并且考虑到技术交易本身需要双方的长期合作，又可以将其看作一种经济合作方式。至于一般的服务贸易的区分，就更存在问题了。有的学者认为服务贸易作为一种无形贸易，应该属于贸易范畴；而有的学者又把服务贸易作为一种经济合作方式，而其中的劳务贸易还是经济合作方式中的一种主要方式。事实上，以是否属于要素流动，或者以是否进入生产过程等标准来对服务贸易进行总体界定是徒劳的。因为服务贸易本身包括了要素服务贸易和非要素服务贸易，也包括了生产前服务、生产中服务、生产后服务以及纯消费服务等各种形式，总体界定服务贸易的贸易属性或合作属性是困难的。

随着生产国际化的发展，国际经济技术合作同国际贸易存在着相互依存和相互制约的关系，并且日益与国际贸易活动相互交叉、渗透和融合。有的学者甚至认为：有的商贸行为，如补偿贸易和加工贸易等，是经济合作形式的贸易，技术贸易等则是贸易形式的经济合作，“三来一补”企业、三资企业、海外企业则是资本、技术要素贸易和商品贸易的结合体。

事实上，现代商贸活动在出现国际化趋势的同时，其另外一个重要的特点就是经济方式的统一化趋势。传统意义上纯粹的贸易行为已经越来越少，商人们运用各种经济手段以牟取利益。例如，某个外商要来华投资，他可能会采取一部分实物投资的方式，这就涉及到货物贸易；他也可能采用一定的技术进行投资，这又涉及到技术贸易；企业的建立本身是一项投资行为；企业的运作经常涉及到融资行为以及租赁业务；企业可能引进机器设备、原材料、零配件等，并以加工的成品偿还价金，这又涉及到补偿贸易、来料加工、

来件装配等业务形式；企业进行定牌生产则涉及到许可贸易，即工业产权的交易。这样，贸易、金融、投资、知识产权、生产管理等各个领域的经济手段被综合起来运用，以完成商业运作。

在理论上，传统的国际贸易理论就已经意识到了要素的流动与商品的流动互相之间存在着一定的关系。李嘉图的比较成本模型的前提包括要素的同质性，即要素在一国不同的生产领域之间具有充分的流动性，一个生产领域的劳动能够迅速地流动到另一个生产领域，而且没有流动成本；要素跨国的不可流动性，即劳动（李嘉图模型只考虑到了劳动要素）在不同国家之间完全不可流动。俄林的要素禀赋理论认为，商品的流动对要素的流动有替代作用，要素以商品为载体从丰富的地方流向稀缺的地方，并导致要素价格的均等。现代的国际贸易理论认为贸易与要素流动之间既存在互相替代的作用，也存在互相促进的作用；而跨国公司理论则认为资本流动本身就存在所谓的“顺贸易移动”和“逆贸易移动”。这样，从理论上来看，就必须从一种综合的或一般均衡的角度来看待商贸行为，而不能把贸易与合作割裂开来。

从法律的角度来看，贸易法、公司法、知识产权法、金融法等法律领域的规范日渐统一，形成现代意义的民商法。而众多的跨国经济交易行为被称之为统一的国际商事交易（International Commercial Transaction），或称之为国际商务（International Business）。而我国官方权威人士所大力提倡的“大经贸”概念，在其所包括的经济方式方面，也大致与国际商务的外延相同。这就把我们原来经常提到的外贸（即对外贸易方式）和外经（即对外经济合作方式）统一起来了。在本书中，我们所称的国际经贸，在其微观经济行为方式方面的内涵和外延，大致与国际商务、大经贸、大国际贸易、国际商事交易等概念一致。既然国际经贸是一个独立的、统一的概念，国际经贸关系作为在国际经贸行为基础上形成的各种关系，当然也就具有了统一的和综合的意义。

#### （四）国际经贸关系的微观与宏观意义

所谓国际经贸关系的“国际”（International）一词，有双重的含义。一方面，“国际”有跨国界的意思，营业地（例如《联合国国际货物销售合同公约》的规定）、居住地、国籍等位于不同国家的个人（当然也有许多国家排除了个人作为国际贸易的主体）或法人或非法人组织之间的商事交易被认为是国际经贸行为，由此形成的关系称为国际经贸关系。而另一方面，“国际”也有国家与国家之间的意思，只有国家或准（Quasi）国家等主体在处理其对外经贸事务的过程中形成的关系才是国际经贸关系。事实上，这两者都是国际经贸关系的固有含义，前看是国际经贸关系的微观意义，后者是国际经贸关系的宏观意义。

传统的国际贸易理论特别重视国际经贸（当时主要包括国际贸易，因为真正意义上的国际经济合作完全是二战以后的事情）的宏观方面，贸易的原因往往被归纳为不同国家的比较优势或自然禀赋，而对微观主体情况的多样性考虑不足，现代的产业内贸易理论、需求相似理论、产品生命周期理论则更多地考虑到了微观主体的情况，更好地解释了现代的贸易格局。在此基础上，哈佛大学的波特教授全面地分析了微观企业和中观产业的竞争情况，考虑到了不同企业纷繁复杂的战略政策、组织结构、竞争优势以及需求的个性

化等多种因素，并进而分析国家的宏观竞争能力，提出了集大成的“国家钻石”理论或称“竞争优势”理论。在这个理论框架中，波特教授既考虑到了微观因素，也考虑到了宏观因素。

显然，在理论上对贸易的微观因素的强调是有着特定的背景。国际经贸环境在战后的自由化趋势、国际经贸法规的统一化趋势、各国之间相互的投资保障、交通与通讯技术的迅猛发展，这种种因素使商品和要素日益取得了在全球范围内自由营运的权利，而且使国内贸易与国际贸易之间的差别日益缩小，国内贸易与国际贸易在其发生的原因和依据的法规方面，越来越没有区别。这种经济上的国际化趋势，导致企业越来越需要依靠其自身的竞争优势去取得经贸利益，而不能仅仅靠继承或既得的优势来竞争。

但是，现代贸易理论并不认为国际经贸关系的宏观意义，即国家之间的政策协作其地位有所下降，恰恰相反，政府在处理对外经贸关系中的作用反而应该进一步得到重视。传统的国际贸易理论中所谓的国家优势都是既存的生产力条件或自然环境使然，而现代贸易理论认为竞争优势是创造的，而国家或政府为创造竞争优势而发挥的作用是十分关键的。战略贸易理论则进一步认为，为取得微观企业的竞争优势，政府之间的政策也存在着一种战略性的对策或博弈关系，政府有责任通过一定的政策，甚至包括补贴，帮助微观企业在市场上夺取垄断利益，即“寻租”。

由此可见，我们在研究国际经贸关系时应该既从微观方面研究，也从宏观方面研究，并且应该将二者综合起来进行研究。但是，由于本套丛书将全面论述国际经贸活动中通行的各种规则，而本丛书的其他各卷将分别从货物贸易、服务贸易、金融、投资、知识产权、贸易标准化等各个方面进行讨论，因此本书将着重讨论国际经贸关系的宏观方面，即讨论各国之间的政策协作关系及其规范。对于企业的经营者来说，通过了解国际通行的政策规范，不仅可以加速企业与国际接轨的进程，还可以有效地把握中国建立市场经济体制过程中的政策走向，从而在经营环境的迅速变革中抓住更多的商业机会。从这个意义上讲，了解国际通行的政策规范，特别是世界贸易组织体系下的国际经贸政策规范，具有比掌握一般业务流程更为重要的意义。

## 二、国际经贸关系的主体

我们知道，国际经贸关系是世界各国之间对外经济合作关系与对外贸易关系的总和。但是，这并不意味着，只有国家才能构成国际经贸关系的主体。事实上，随着世界各国各种区域经贸集团的形成，以及各种国际经贸组织在国际经贸关系舞台上日趋活跃，国际经贸关系的主体出现了多元化趋势和复杂化趋势。许多国家集团以及国际组织也如同一个正式的国家一样在许多处理经贸关系的论坛上占有一席之地，享有发言权。有时候，他们也可以派驻代表，可以与其他国家签约，享有一定的权利，承担一定的义务。当然，这些组织和集团的背后反映着的仍然是国家之间的关系，他们的主体身份在许多情况下还不完全。但是，在一定程度上承认其主体地位，符合当今国际经贸关系发展的现实趋势。另外，对其对外经贸关系享有一定决策权的地区也经常可以成为国际经贸关系中的主体，但其主体地位往往需要主权国家的认可。至于个人、法人组织和非法人组织能否成为国际经贸关系的主体，特别是宏观意义上的国际经贸关系的主体，则要视具体情况而定。下面，我们对构成或可能构成国际经贸关系主体的国家、地区、国家集团、国际组织、个人、法人与非法人组织等逐一作出分析。

### （一）国家

国家是国际经贸关系中当之无愧的主体，是完全的主体。事实上，国际经贸关系的其他主体的主体资格往往是国家授予、承认或让渡的。作为严格意义上国际经贸关系主体的国家，即宏观意义上国际经贸关系主体的国家，主要是通过外交手段处理与他国之间的关系，从而改善本国企业的国际营运环境或者为外国企业在本国的营运提供一定的法律保障。这时，国家主体在法律上是作为一个国际法主体而存在的。

而作为微观意义的国际经贸关系主体的国家来说，他还可以作为一般民商事行为主体而存在，例如，作为涉外国债的债务人、国有资产特别是海外资产的所有人、某些涉外政府采购合同的购买者等。这时，国家就成为了跨国民商事行为的主体。毋庸置疑，国家的这些民商事行为也会影响一国的对外经贸关系。从法律上看，国家作为跨国民商事行为主体时，就可能同时成为私法意义上的主体。当然，以国家名义进行的民商事行为是否能直接归责于国家，还要视从事这种行为的国家机关的性质而言，这与各国有关法律的规定有关。

另外，国家作为一个民商事主体时，在法律上享有与一般的民商事行为主体不同的特殊权利，即国家豁免权。所谓国家豁免权，在国际私法中是指一个国家的行为和财产不受另一国家法院的管辖。具体说就是：一国的法院不能受理以外国国家为被告的诉讼，除非得到后者的同意；对属于外国国家的财产，不得查封扣押，不得强制执行。

### （二）地区

地区能否成为国际经贸关系的主体应视具体情况而定。我们这里所指的地区，主要是指一国之内没有独立主权的，但又有相对独立的经贸政策决定权，特别是在处理其对外经贸事务时具有相对独立决策权的区域。显然，对于一国之内没有任何经贸决策权的某一区域来说，充其量它只能成为某些民商事行为的主体，比如说作为地方政府采购合同的一方当事人，而不能成为国际法意义上的主体。

在世界贸易组织体系中，地区作为单独关税领土可以成为国际法意义上的主体。在 1947 年关贸总协定中，单独关税领土可以成为缔约方，而在世贸组织中，单独关税领土可以成为一方成员。

在关贸总协定第 24 条第 2 款中规定：“为本协定所称的关税领土，应理解为一个与其他领土之间的大部分贸易保持着单独税率或其他单独贸易规章的领土。”第 24 条第 1 款规定：“每一个这样的关税领土，从本协定的领土适用范围来说，应把他作为一个缔约国来对待。”因此，虽然单独关税领土并不是一个主权国家，但是在关贸总协定中仍然被视为缔约国，享有其一定的权利与义务。为了防止将“缔约国”一词仅仅理解为主权国家，国内有关的文献将其英文“contracting party”译为“缔约方”。

但是单独关税领土的主体身份与主权国家的主体身份毕竟有所不同。首先，在关贸总协定中，这些单独关税领土只在关税与贸易方面享有主体资格，而主权国家享有广泛意义的国际法主体资格，其次，单独关税领土并不一定能够取得正式的缔约方资格，许多单独关税领土是由其宗主国代行其权利义务的。例如，在英国的议定书中，其所附的关税减让表就不仅仅包括英国本

身的关税减让，还包括其他一些殖民地的关税减让。但是，也有一些单独关税领土，他们是以完全缔约方的身份参加关贸总协定的。

对于我国来讲，香港、澳门和台湾都类似于单独关税领土，在其关税与贸易方面享有高度的自治权。因此，以上三个地区在处理有关的经贸事宜方面，可以享有国际经贸关系的主体资格，但是这种主体资格毕竟跟主权国家的资格有所差别。

### （三）国家集团与其他国际组织

对于由国家组成的集团或者其他有关的国际组织来说，他们在国际经贸关系的舞台上也享有一定的权利义务关系。

国家集团有时候可以作为其他有关国际组织的一个成员。例如，欧洲联盟，在世界贸易组织中占有一个席位，而且由于欧洲联盟在多边经贸关系的舞台上是以“一个声音”说话的，所以，他反而可以取得某些国家所让渡的一些权利，具有一般欧洲联盟成员自己所不具备的发言权。但是，欧洲联盟在世界贸易组织中并不能够完全独立地享有一个投票权，这又是它在主体资格上不完全的表现。

国家集团在处理对外经贸关系时还有许多其他的主体权利。例如，可以以集团的名义对外签约，欧洲联盟与其他一些区域性经贸集团就签订了许多集团间实行贸易自由化的协定，从而实行超区域经济合作。一些集团往往还实行共同的对外经贸政策，例如通过组建关税同盟实行共同的关税政策等。但是，毫无疑问，国家集团的主体资格是由国家让渡而来的，这是区域经济一体化的重要内容之一。

其他国际组织也具有一定的主体资格，尤其是许多正式组织，本身具有国际法人的地位，他自己和他的工作人员像主权国家以及国家的外交人员一样可以具有豁免权，并且可以直接提起诉讼或采取其他合法手段保护自己的权益，还有权要求国际索赔或负责赔偿。一些国际组织也可以对外签约，以处理与其自身有关的一些问题。例如，世界贸易组织就与瑞士签有条约，就世界贸易组织在日内瓦的财产及其活动等进行了规定。一些国际组织还往往作为观察员，参加其他一些国际组织的活动；还有的一些国际组织，利用其集团力量发挥作用，以影响其参与的其他国际组织的活动。例如，77国集团在联合国贸发会议中就发挥着举足轻重的作用。国际组织在一定范围内还具有建立和维持国际经贸关系的能力，他们在维持经贸秩序、协调经贸政策、调解国际争端方面，有着一般国家难以替代的地位。

国家集团和其他国际组织的主体权利，一般都是其成员国家在组成它的时候，明确规定好的。联合国国际法委员会的“关于国家和国际组织间或国际组织相互间所缔结的条约的条款草案”中的第6条规定，“国际组织缔结条约的能力，依该组织有关规则的规定”。所以，国际组织的规章，特别是其章程。往往是国际组织在国际经贸关系舞台上活动的根据。

二战后，世界上非政府间国际组织（NGOs）的活动日益频繁，并且正在起着越来越大的作用。非政府间国际组织在某些时候也能作为独立的主体在一定范围内参与国际经贸事务，而且他们的这种权利正在得到越来越广泛的重视与承认，世界贸易组织明确表示在有关问题的决策上，要与相关的非政府间国际组织进行磋商。

### （四）个人、法人与非法人组织

一般来说，个人、法人和非法人组织可以作为国际经贸关系的微观主体，

从事民商事活动，但是他们是不可能成为一个国际法意义上的主体来与国家进行政策协调的，因此，他们不能够作为国际经贸关系的宏观主体。

## 第二节 国际经贸关系的回顾

### 一、国际经贸关系的产生

#### (一) 对外贸易的产生

国际贸易是现代各国之间经贸关系的基础和核心，各国之间的贸易关系决定着世界各国经贸关系的其他方面。但是，国际贸易并不是人类社会从来就有的，也不是永恒存在的。广义的国际贸易，作为各国对外贸易的总和，是在国家出现之后才出现的；而狭义的国际贸易概念，即现代国际贸易概念，是在资本主义生产方式出现萌芽，并逐步形成了国际分工之后才产生的，而国际贸易的历史性又表现在其终将随着国家的消亡而消亡。

对外贸易作为一国与其他国家之间商品和服务交换的活动，则是伴随着国家的出现而产生的。

在原始社会初期，由于生产力的极度低下，人类处于一种自然分工的状态。这种自然分工是一种同一社会实体内部的分工。这种分工不伴随着交换，类似于自然界中蚂蚁、蜜蜂等动物的分工现象。随着生产力的发展，人们开始有了一些剩余产品，而在此之前，不同的部落由于自然环境等原因，有了种植业部落与畜牧业部落的区分。当生产发展到出现剩余产品之后，原始部落的人们开始意识到将剩余产品去换取其他部落的产品，可以使消费多样化，从而在客观上可以获得更大的消费利得，这样就出现了人类社会最初的交换，并形成了第一次社会大分工。

人类社会的最初交换形式已经包括了国际贸易理论中的许多假设条件。这种交换显然不是个人与个人之间的交换，而是一种集团实体之间的交换，从这个意义上来讲，它已经具有了对外贸易的因素。而两个实体采取以物易物的方式交换两种产品，又说明了李嘉图 $2 \times 2$ 模型前提在历史与逻辑上的统一性。当然，尽管第一次社会大分工是人类分工史上的一次飞跃，但它还没有摆脱自然分工的束缚，因为，在这个时期，剩余产品的出现为交换的产生提供了可能，但交换的必要性并没有出现，这就使交换关系只能是暂时的和不稳固的。

第二次社会大分工是指生产力继续发展到另一个阶段之后，手工业从农业中分离了出来。这次分工导致人类社会形成了完全意义上的社会分工。在第一次社会大分工后，单独的氏族或部落脱离其他氏族或部落完全可以独立生存下去，无论通过从事种植业还是畜牧业，氏族或部落都可以通过自身力量获得生存条件，这时的交换完全只是为了消费利得的扩大，并没有深入到生产领域。但是第二次社会大分工，使氏族或部落之间出现了相互依存的关系，手工业部落脱离了农业部落就无法继续生存，农业部落脱离了手工业部落就无法继续生产和生活。这时的交换不仅是一种可能，而且是一种必要，可能性与必要性矛盾发展的结果是形成了固定的交换关系，形成了稳定、长期的社会分工，人类经济关系史进入到了一个新的阶段。在这个阶段，人类生产活动开始出现不仅仅是为了自己消费而进行的生产，而且出现了为交换而进行的生产。即商品生产。商品生产和交换的扩大推动了一般等价物的出现，货币的产生直接导致了从以物易物向商品流通的转化，商品生产出现了。

商品流通的不断扩大，导致了专门从事贸易的商人的出现，这就出现了第三次社会大分工。流通职能从生产职能中分离出来，又反过来促进商品流通的扩大，因此，商人的出现是人类社会的一大进步。在以后的私有制下，

个体的牟利行为是大规模交换得以实现的必要前提，是资源优化配置的必要前提，也是促使人类获得分工利益的必要前提。商人把人类牟取私利的愿望凸现了出来，成为私有制出现的重要推动力量。在原始社会末期，随着私有制的出现，阶级与国家的出现，商品流通超越国家的界限，对外贸易就产生了。

对外贸易的产生过程反映了人们在生产发展的过程中相互依赖关系的发展，也反映了人们通过相互之间关系的冲突与协调，相互竞争，相互合作，从而推动社会进步的过程。

## （二）奴隶社会和封建社会时期的对外贸易

对外贸易产生之后，在整个奴隶社会和封建社会时期，对外贸易都仍然只是一种偶然的和不普遍的现象，当时的对外贸易在整个社会生产中并不是一个必然的现象，各个民族国家基本上处于闭关自守和自给自足的状态。

尽管如此，对外贸易在这个时期仍然对人类文明史的发展起着重要的作用，而且一般来说，文明繁荣的地区和时期，对外贸易的发展水平也较高。

早在公元前 3000 年，两河流域的苏美尔人（Sumerians）就已经具有了相当高的文明水平，并且开始对外进行频繁的商业活动。以后在此地区建立起来的巴比伦王国（Babylonian Kingdom）长于经商，首都巴比伦为附近各邦商务所汇集。

公元前 1500 年，地中海东岸的腓尼基（Phoenicia）已经形成了一个强大的国家。腓尼基人原来是从阿拉伯沙漠地带迁移来的闪米特人的一支，他们是古代著名的商业民族，倚仗高超的航海本领成为了地中海的主人。他们的商业活动从伊比利亚半岛一直到达达尼尔海峡，通过从一地低价买入运往它地高价卖出，从中牟利。腓尼基人在地中海周围建立了一些商业据点与殖民地，其中北非的迦太基是其中最大的一个殖民地。腓尼基人因商务关系，客观上广泛地传播了文化，赢得了“文化使者”的称号。

爱琴文明，即所谓的克里特（Crete）和迈锡尼（Mycenae）文明，这里也是一个重要的商业繁荣区。迈锡尼人建立起了强大的商船队。同时，由于海上商业斗争十分激烈，他们还在内陆建立起了一些坚固的城市。

爱琴海西岸的巴尔干半岛是古希腊的所在地。在公元前 12 世纪到公元前 8 世纪的时期，有荷马史诗流传于世，这个时期的商业很不繁荣，但是，在随后的城邦时期，工商业开始发达。波希战争使希腊国家在地中海大部分地区获得了贸易与航海的自由，因此，战争结束后，古代希腊各城邦的商业生产和商品流通特别迅速地发展起来了。由于陆运远远不如海运方便和便宜，所以当时的对外贸易发展比国内商业更快。5 世纪中期，雅典的海港比雷埃夫斯港是爱琴海最大的商港，成为地中海的贸易中心。由于商业贸易的发达，形成了具有银行性质的“兑换商”。此外，寺庙也在从事金融业务。

罗马时期，罗马人通过战争，取得了地中海的统治权，并且建立起一个环地中海的贸易区域。在这个区域内，商品流通的关税很低，而且商业不受海盗的干扰和国界的阻碍，有精心设计的道路网和优良的港口，因此，贸易得到了空前的发展。罗马作为贸易中心，人口众多，每天消耗着大量从各地买来的商品，罗马的建筑所用的材料也从各地运来，帝国的殖民城市也产生了对外来物品的需求，酒、工艺品、橄榄油等消费品是主要的商品，奴隶交易也很繁荣。

进入封建社会以后，中国出现了几次对外贸易的高潮。汉朝的丝绸之路

从长安经河西走廊，沿塔里木盆地边缘到中亚、西亚，一直到罗马，这条商路一直保持到公元 3 世纪，对东西方的经济和文化交流起到了很大的作用。到唐朝时期，丝绸之路重新繁荣起来。丝绸之路沟通了中国、中亚、西亚和欧洲的贸易往来，促进了彼此的经济、技术和文化交流。唐朝以后，中国与海外的联系主要为蓬勃发展的海上航线所代替。在唐朝，就有所谓广州通海夷路与波斯湾相连，长达一万多公里，在 16 世纪以前是人类定期使用的最长航线。古代中国的对外贸易长期保持出超，输出的主要有丝绸和瓷器，输入的有许多金属制品和贵金属。

在西方中世纪的对外贸易中，地中海仍然居于中心地位。不仅地中海沿岸国家的相互贸易始终保持繁荣，而且，地中海作为当时东西方文明和贸易交流的枢纽，出现了许多重要的贸易中心，地中海沿岸的许多城市因此而繁荣起来。君士坦丁堡成为了东西方贸易的中心，以后，威尼斯和热那亚也成为重要的贸易中心，并且成为资本主义萌芽最早出现的地方，特别是威尼斯，繁荣的商业活动和复杂的商业组织，促使其出现了交易所，银行业务也因此而发展起来，借贷资本开始发展。

中世纪的北欧，特别是北海和波罗的海附近，到 14 世纪前后，开始具有了日益重要的商业地位。当时，北欧国家农业日益发达，亚麻、大麻、油类等商品的交易量迅速增长。德国的东北部和波罗的海的许多城市开始发展，佛兰德斯、汉堡、不来梅等城市成为商业的中心。14 世纪中叶开始，北欧诸城市结成了商业和政治同盟，称为汉萨同盟，以德意志北部的一些城市为主，最初只是汉堡、不来梅、卢卑克等少数城市的联合，后来发展到 70 个以上，最多时参加的城市竟达 200 个以上。所谓“汉萨”（Hansa）一词，德文的意思是“公所”或“会馆”的含义。汉萨同盟拥有武器、金库，制定了统一的商业法规，有宣战、媾和及缔结条约等权力。他们垄断了北海和波罗的海地区的贸易，在邻近国家里享有商业特惠，并在广泛的领域内建立了商站。汉萨同盟沟通了原料产地和手工业中心的联系，对当时欧洲经济发展起到了一定的作用，直到 15 世纪中叶以后，随着新航线的开辟，同盟逐渐衰落，于 1669 年解体。

在地中海与北海两个商业中心的交通要道上，法国香槟伯爵领地，由于两大区域的贸易往来而繁荣起来了，香槟（Cham-pagne）地区位于法兰西的东北地区，正是著名的生产香槟酒的地方，在 12 至 14 世纪时期，这里出现了著名的香槟集市。香槟集市不是一种地方性的市场，而是大规模的具有国际性的市场。每年，在香槟地区的 4 个城市中，轮流举行集市，每年 6 次。每次持续 6 周以上，实际上是常年不断。香槟集市的交易秩序井然，商人的利益得到保障，香槟伯爵对集市采取开放的态度，收取的规费固定而且十分有限，但由于交易量大，贵族们所获得的利益仍然十分可观。香槟集市上还形成了许多规则，例如测量贵金属的衡制，1 磅等于 12 盎司就是那时形成的，由商人们自己组成的法庭对后来民商法的发展也有一定的影响。1314 年，香槟伯爵领地并入了法兰西王室领地，1337 年，英法百年战争开始，香槟集市于是衰落下来。香槟集市对于沟通欧洲南北贸易起到了重要作用，促进了欧洲商品经济的发展。

在中世纪的贸易中，阿拉伯民族起到了十分重要的作用。公元 7 至 8 世纪，阿拉伯成为重要的贸易民族，他们贩运非洲的象牙、中国的丝绸、远东的香料和宝石等，在一个很长的时期里，阿拉伯是东西方贸易的重要使者。

而且，阿拉伯民族也是重要的文化使者，通过贸易的往来传播、交流了东西方文明，并对古希腊的文化起到了保存的作用。

欧洲的对外贸易的发展促进了商品经济的繁荣，逐渐产生了资本主义的萌芽。凡是资本主义生产关系萌芽出现得早的地区，往往是对对外贸易发展得比较成熟的地区。因此，对外贸易的发展成为了资本主义生产方式产生的重要基础。但是，中国的对外贸易在封建社会末期受到了严格的限制。从郑和下西洋以后，中国的对外贸易政策逐渐走向封闭。清初，政府完全实行海禁，航海贸易几乎完全中断。康熙年间，虽然实行了开海贸易，允许广州、漳州、宁波和连云港四口通商，但是在乾隆年间，又实行了闭关政策，只允许广州一口通商，实行公行制，垄断对外贸易，颁布“防范外夷规条”，“防范外夷章程”等条例限制外商的居住和行动，对进出口的品种和数量进行了限制。中国封建社会末期的闭关政策阻碍了中国商品经济的发展，反映了当时封建统治的没落与腐朽。

### （三）现代国际贸易关系的产生

中世纪贸易的发展，促进了资本主义萌芽的出现。特别是商品货币关系的发展，促使欧洲各国的封建贵族对贵金属产生了强烈的渴望。而科学技术的发展，特别是航海技术的发展，为欧洲的航海冒险打下了基础。1487年迪亚士绕航好望角，1492年哥伦布发现了美洲，1498年达·伽马绕过非洲到达了印度。地理大发现使欧洲经济生活发生了重大的变化。贸易机会大大扩展，贸易的规模迅速扩大。

随着欧洲国家视野的扩大，他们开始进行疯狂的殖民开拓。西班牙和葡萄牙先行一步，但随后就受到荷兰、英国和法国的挑战。英国迅速成为最大的殖民帝国。通过对殖民地财富的掠夺、海外贸易和奴隶买卖，这些国家积累了大量的财富，从而为资本主义生产方式的发展奠定了基础。富国对穷国的大量掠夺造成了落后国家进一步的贫穷，同时也导致了一系列的殖民战争。在原始积累时期，欧洲强国一方面加强对本国人民的剥削，另一方面大肆掠夺殖民地人民，他们在殖民地开发矿山，种植甘蔗、烟草等作物，为本国生产提供原材料，同时扩大本国工业品的生产与出口，从而形成了宗主国与殖民地之间最初的分工形式。

地理大发现引起了欧洲商业的扩张，并且引起了市场的扩大、商品关系和商业组织的发展，这就是商业革命。在新大陆发现以后，美洲的西班牙殖民地发现了大量的贵金属，殖民者驱使大量的印第安人和非洲贩运来的黑奴开采金矿，从1521年至1600年期间，从美洲运往西班牙的白银达1.8万吨，黄金200吨。大量的廉价金银流入市场，导致了商品价格的普遍上涨，这被称为“价格革命”。“价格革命”导致了欧洲社会经济结构的变革，新兴的工商业资产阶级进一步的壮大了。

在资本主义原始积累的阶段，欧洲各个封建国家不约而同地实行了“重商主义”（Mercantilism），把贵金属看成是财富的标志，把积累金银作为国家对外贸易政策的首要目标。当时，英国的重商主义、法国的柯尔倍尔主义（Colbertism）和普鲁士的官房主义（Kameralism）实际上都是主张奖出限入、积累货币、奖励人口繁殖、扩大殖民地，重商主义成为最早的对外贸易政策体系，也是西方古典经济学开始萌芽的标志。重商主义的政策和理论促使了资本主义的原始积累，推动了资本主义生产方式的建立与发展，在历史上起到了一定的进步作用。

经过一定的原始积累，欧洲各国的手工业进一步发展为工场手工业，重商主义的政策进一步推动了工商业的发展。到 18 世纪中期，英国最早进入了产业革命阶段。产业革命的核心是机器的广泛使用和工厂制度的兴起。纺织业机器设备的重大改进，蒸汽机的发明、冶炼业和运输业的迅速发展，使生产技术水平有了长足的进步。在此基础上，生产关系发生了重大的变化，资本主义生产方式开始逐渐确立起来。

英国发生产业革命以后，生产力和经济迅速发展，竞争力大大地加强了，在国际经济活动中处于绝对优势的地位。这个时期的国际分工基本上是以英国为中心而形成的。维多利亚时期是英国历史上的盛世，而 19 世纪的中叶更是英国经济全盛的时期。1851 年在伦敦举行的世界博览会成为当时英国强大的标志。英国同时是世界工厂、最强大的运输大国、最强大的金融大国，盛极一时。英国通过其经济力量和贸易实力，把各落后国家纳入了国际分工和世界市场的旋涡中，成为国际分工的中心。马克思说：“英国是农业世界伟大的中心，是工业太阳，日益增加的生产谷物和棉花的卫星都围着它运转。”

由于英国在经济上大大领先于其他国家，原始积累时期的重商主义已经不能适应当时的情况。英国的贸易政策开始向自由贸易政策转化。古典政治经济学家亚当·斯密和大卫·李嘉图分别提出了地域分工说和比较成本说，为自由贸易政策奠定了理论基础。19 世纪上半期，英国的部分工业家和知识分子以曼彻斯特商会为核心，组成了“反谷物法同盟”，反对实行贸易保护和高关税以保护土地贵族利益的谷物法。1823 年至 1825 年，英国商务大臣赫斯基森 (William Huskisson) 改革了海关税则，大大降低了关税。1846 年，谷物法终于得以废除。谷物法的废除是自由贸易主义者的重大胜利，英国从此走向自由贸易，并因此而大大获利。

尽管自由贸易政策从来没有同时被世界上所有的国家奉行过，但是自由贸易政策开始在欧洲国家流行，确实是现代国际经贸关系形成的重要前提。不难想象，如果所有的国家都实行保护贸易政策，那么各个国家之间的经贸联系势必十分松散，国家与国家之间的贸易规模也会很小，闭关自守的状态将会持续。英国在实行了自由贸易政策之后，以其商品和武器迫使其他国家也打开国门，建立起了以英国为中心的分工体系。国际分工已经开始具有了世界性，分工体系逐渐形成和发展，一些国际经贸关系的规范也已开始形成，现代意义的国际经贸关系形成了。

1860 年，英国和法国签订了“英法条约”，这是现代国际经贸关系形成的重要标志。当时，英国政府派遣著名的自由贸易主义者、反谷物法同盟的领袖人物科伯登 (Cobden) 前往法国与谢瓦里埃 (Chevalier) 签订贸易条约，达成了“英法条约”，也称“科伯登条约”或“科伯登—谢瓦里埃条约”。这项条约是历史上第一个以自由贸易精神签订的条约，条约规定，英国对法国的工业品全部免税，降低酒税，并承诺不禁止煤炭的进口；法国则承诺取消一切禁止性关税和禁止性措施，降低英国工业品的关税，在 1864 年 10 月 1 日以前降为从价税 30%，以后不超过 25%。条约还规定了最惠国待遇条款。条约有效期为 10 年。虽然“科伯登条约”中，英国的开放承诺比法国要多，但是由于英国的工业品有强大的竞争力，英国从这项条约中得到的利益决不比法国少。1862 年英国与比利时，1863 年与意大利，1864 年与奥地利和瑞士，1865 年同德意志关税同盟等陆续签订了类似的条约。而法国也开始与其他国家签订自由贸易条约。尽管当时除了英国之外，其他国家都没有实

行彻底的自由贸易政策，但是它们都开始公开表示对自由贸易政策的拥护，并且纷纷降低了进口的关税，一时间，欧洲大陆盛行自由贸易。一系列自由贸易协定，成为了维系当时的国际经贸关系的重要工具。

## 二、二次大战以前的国际经贸关系

从 19 世纪 60 年代到二次大战以前，资本主义国家的发展史可以分为两个阶段：第一个时期是从 19 世纪 60 年代到 19 世纪末 20 世纪初，这是资本主义体系发生重大转变，从自由竞争逐渐走向垄断的时期；第二个时期是从 19 世纪末 20 世纪初一直到第二次世界大战，这个时期是帝国主义争霸的动荡时期。第一个时期标志着资本主义体系膨胀到了它的顶点，而后一个时期则显示出了全面的危机。

### （一）垄断形成时期（19 世纪 60 年代到 19 世纪末 20 世纪初）

在这个时期，国际经贸关系主要呈现出以下的特点：1. 随着自由资本主义向垄断的过渡，国际经贸关系中呈现出更多的垄断因素。在 19 世纪上半期，各资本主义国家随英国之后完成了产业革命，资本主义体系走向了成熟，自由贸易促使了各国之间经贸联系的加强。在这个时期自由竞争是经济秩序的主旋律。但是随着竞争的加剧，平均利润下降，资本家们开始不再满足于获取一般利润或平均利润，而是力图攫取垄断利润，企业之间相互订立价格协定，共同进行销售，进一步进行联合以至合并。中小资本在竞争中处于不利地位，被大量淘汰，资本集中与集聚加速，产业资本家和银行资本家互相融合，形成了金融寡头，资本输出日益增加。19 世纪下半期出现的第二次产业革命，大大地提高了生产的社会化程度，产业规模迅速扩大，这促进了垄断资本的形成，增强了垄断资本的地位。从此，资本主义进入了垄断资本主义时期。

随着垄断资本的形成，垄断组织超越了国界不断发展。19 世纪 60 年代，在德国出现了卡特尔（Cartel）组织，以后日渐推广，以致德国成为了“卡特尔国家”。卡特尔组织超越国界，许多国际间的垄断组织成立了国际卡特尔。其他的一些垄断组织形式，如辛迪加、托拉斯等，也都同时具有向国际化发展的倾向。

2. 各资本主义国家的力量对比发生了变化。不平衡发展从来都是资本主义体系发展的重要规律之一。进入到垄断资本主义时期以后，各大资本主义强国的力量发生了战略性的变化。

英国在 19 世纪五六十年代达到了它强盛的顶点，英国工业被公认为世界的魁首，产业资本家大发其财，工人的工资也有所上升，国内一片繁荣景象。但是，从 70 年代开始，英国频繁出现经济危机和萧条，1873—1874 年的萧条是一个转折点；复苏不久，1878—1879 年又陷入工业萧条，范围之大程度之深更甚前者；这次萧条还没有真正复苏，1882—1883 年又再次出现萧条。经济长期处于低谷，大大削弱了英国的竞争地位。从此，英国的增长速度开始慢于其他强国，在不平衡发展加剧的情况下，英国大大的落后了。

法国在这个时期经济实力也有所下降。在 19 世纪 70 年代以前，法国是欧洲大陆上最强大的国家。但是，普法战争的失败，使法国丧失了霸主地位，紧接着巴黎公社革命和反动政府的疯狂镇压，对德国大量的赔款和割地，1873 年世界性的经济危机，重大的虫害对农业的破坏，一系列的危机接踵而来。第三共和国建立以后，法国的局势稍微稳定下来，工业开始恢复，但它再不可能重现旧日的辉煌了。经过巴黎公社革命之后，法国的产业资本家开始缺

乏投资的信心，银行家热衷于将资金投往国外。因此，法国的企业规模因缺乏资金支持而无法扩大。在世界各国中对外贸易的比重和地位也有所下降。

在法国衰落的同时，德国迅速地强大起来。德意志本来自古处于分裂状态，但是，在 19 世纪 70 年代以前，德意志关税同盟已经使各邦的经济连接了起来。普鲁士在各邦中实力最强，依靠俾斯麦的“铁血政策”，经过三次战争，德意志终于统一了起来。1871 年 1 月 18 日，威廉一世在攻入法国之后，在凡尔赛宫宣布德意志帝国的成立，并晋位为德国皇帝。德国的统一改变了欧洲的局面，意义十分重大。德国统一之后，工业迅速增长，对外贸易发展也很快。威廉二世上台之后，德国也走上了殖民扩张之路。

德国在 19 世纪上半期也是自由贸易政策的热情拥护者，1873 年的经济危机之后，德国转而实行保护贸易。其实，早在 19 世纪 40 年代，德国历史学派的先驱人物李斯特就已经提出了国家经济学说，提倡在德国实行保护贸易。1841 年，李斯特出版了《政治经济学的国民体系》，系统地说明了他的学说。他认为，古典派自由贸易理论是一种世界主义的学说，忽视了各国在历史和经济上的特点，不适合德国的现状，特别是不利于德国生产力的发展。为了促进生产力的发展，应该对幼稚产业，主要是刚刚开始发展有强有力的外国竞争者的幼稚工业，进行保护，保护的方式是禁止进口或征收高关税。保护的期限并不是无限的，李斯特提出的保护时间以 30 年为最高限期。李斯特的学说虽然没有立即为普鲁士及其他德意志各邦所接受，但是对后来的保护贸易政策有着很深的影响。

美国早在建国初期就开始奉行保护贸易的政策，1791 年汉密尔顿提出了著名的《制造业报告书》，主张保护美国的幼稚工业，提高进口关税。以后，美国长期实行高关税。美国南北战争结束之后，全国得到了统一，美国的经济进入了一个黄金时期，其地位在资本主义世界中迅速上升。

3. 世界经济体系的形成。当资本主义进入垄断时期，国际分工的新体系形成了，分工中心由英国变为一组国家，世界各国的相互依赖程度也有所提高。与此同时，世界市场也形成了。

在贸易方面，世界上形成了比较固定的销售渠道。国际性的贸易中心开始形成，大型的商品交易所、拍卖市场、国际博览会形成了，运输、保险、银行等专业机构已经成熟起来。世界贸易还形成了多边贸易与多边支付体系。这里所指的多边贸易并非战后建立起来的多边贸易体系，而是指两国间贸易在进出口相抵后总有余额，用对某些国家的出超支付对另一些国家的入超，在若干国家之间进行多边支付与清算的贸易。当时西欧大陆与北美经济发达国家从经济不发达的初级产品生产国购买大量的原料和食品，出现了贸易逆差。与此同时，英国实行自由贸易政策，从欧美新兴工业国家大量进口制成品，出现了大量逆差。而英国又是经济不发达国家主要工业品的供应国，对其有大量的贸易顺差。这样，各国之间都可以用其中一些贸易伙伴的顺差弥补对另一些贸易伙伴的逆差，多边支付体系为所有贸易国提供支付手段。

在金融方面，特别是在货币方面，建立了国际金本位制度，世界货币形成了。在此以前，各国之间还缺乏统一的货币制度，这给各国之间的经贸联系制造了障碍。世界货币制度在当时的趋势，是从金银复本位制向金本位制过渡。1816 年，英国率先采用了金本位制，伦敦成为了世界金融中心。19 世纪 70 年代以后，各国先后实行了金本位。1867 年，在巴黎举行了欧洲国际货币会议，许多国家主张采用金本位。1873 年德国、瑞典、丹麦采用金本

位，1875年荷兰和挪威采用了金本位，1900年美国也最后采用了金本位。在世界普遍实行金本位的情况下，物价和汇率比较稳定，计算十分方便，这对加强世界各国的经济联系起到了极为重要的作用。

在世界经济体系形成之后，资本主义体系的各种规律在世界市场上居于主要地位，制约了世界市场的发展。由于各国之间商务联系紧密，金融市场息息相通，任何一地经济的波动都使其他地方一起卷入。1847年，资本主义体系发生了第一次世界性的经济危机，1873年—1875年，世界性的经济危机又一次爆发，这一次的危机影响范围十分广泛，危机过后，垄断趋势大大加强。从此以后，资本主义各国经济的连锁反应现象越来越多见。

## （二）帝国主义争霸时期（20世纪初到第二次世界大战）

资本主义体系完全进入垄断时期之后，各帝国主义之间的矛盾大大加剧，帝国主义之间的争霸斗争日益激烈。总的来讲，这一段时期国际局势的紧张和动荡主要有以下原因：

1. 各资本主义强国之间的力量对比发生了重大变化。正如前面我们所提到的，英国和法国等老牌帝国主义强国的地位有所下降，而德国和美国的实力上升。资本主义不平衡发展趋势日益加剧，势必打破原有的格局。

2. 原有的殖民地已经瓜分完毕，而新兴的帝国主义又不满足于现状。美国在主张“门户开政”政策的同时，提出“门罗主义”，巩固其在美洲的势力。而德国则开始宣扬大日耳曼主义，在非洲争夺英国、法国、比利时的殖民地，把土耳其当做自己的势力范围，计划瓦解俄罗斯，奴役波兰。这自然激发了帝国主义各国之间的激烈矛盾。

3. 世界性的经济危机以及各帝国主义国家争相输出商品和资本，经济关系的紧张引起了政治关系的紧张。1873年和20世纪30年代的大危机都加剧了各国之间的矛盾。

在这个时期，各国之间除了不断进行军备竞赛，大打商业战争、殖民战争、以至世界大战之外，在经济上也展开了世界商战。各国之间通过竞相制定保护政策和报复政策，互相争夺市场。

各国在这个时期纷纷转向了保护贸易政策，英国在丧失了世界工场的地位之后，国内产业界坚决要求放弃自由贸易政策，保护国内市场。到第一次世界大战，英国的贸易保护主义政策终于开始抬头，到20世纪30年代的大危机时，英国彻底地放弃了自由贸易政策，1932年2月29日，英国通过了保护贸易关税法，除少数商品和原料外，一般征进口税10%，对于工业制成品，则提高到20%以上。与此同时，英联邦各国和殖民地仍然可以享受帝国特惠税。

美国在这个时期的贸易保护主义进一步有所发展。1930年美国的霍利—斯穆特关税法将美国的进口平均关税提高到了60%。法令一经颁布，立即引起了33个国家的抗议。7个国家采取了报复措施，以后进行抵制的国家则多达25个。到1931年，各国进口税率比1929年提高了60—100%，紧接着，关税混战愈演愈烈，以致德国干脆实行以货易货制度。在进行关税战的同时，后起的帝国主义强国日本为代表的一些国家大打倾销战，迫使英国和其他一些国家在世界市场上全面溃败，各国互相之间轮番进行贸易报复。国际贸易的秩序已经完全崩溃。

在贸易战打得如火如荼的时候，各国之间的货币战也打得不可开交。各国纷纷采取货币贬值，以外汇倾销的方式为贸易战推波助澜。1931年，老牌

的金本位国家，英国宣布放弃了金本位，刚开始，英镑价格迅速下跌，一度遏止了英国在贸易战中的颓势，但这种作用很快就被其他国家更加大胆的货币贬值所抵消了。1931年底，继英国之后宣布放弃金本位的国家已达22个。国际货币秩序也就此崩溃了。

货币战不久就演变为集团对抗局面。英国放弃了金本位制度之后，英帝国的一些国家、瑞典、丹麦、挪威等国使自己的货币与英镑挂钩，形成了英镑集团。随后，美元集团和法郎集团（又称黄金集团）形成。日本力图建立日元集团，德国试图建立所谓的“广泛经济圈”。

经济战争愈演愈烈，最终自然导致了真正的世界大战。第一次世界大战并没有完全解决帝国主义之间的矛盾，在仅仅20年后又爆发了第二次世界大战。人类文明遭到了空前的浩劫。

### 三、冷战时期的国际经贸关系

第二次世界大战以后，世界迅速形成了以美国为首的帝国主义阵营和以前苏联为首的社会主义阵营，两极对立格局长期影响着世界经济的发展。但是，战后的世界经济在第三次产业革命的推动下，仍然取得了前所未有的成绩，国际贸易和国际经济合作得到空前的发展。一般来说，人们习惯上以一些经济大国的经济发展阶段为标准来考察战后经济的发展。

#### （一）经济复苏与重建阶段（1945—1952年）

第二次世界大战使美国和前苏联的国际地位都大大提高了。美国以其强大的势力，取得了资本主义世界的领导地位，政治影响和经济实力遍布全世界。而战后社会主义阵营的形成，打破了帝国主义对前苏联的封锁，亚非拉革命浪潮的高涨更加提高了前苏联的国际地位。美国在其全球战略中，把前苏联列为主要的对手。1946年，丘吉尔发表了富尔顿演讲，第一次提出了“铁幕”的概念，在此之前，美国驻前苏代办乔治·凯南向美国国务院提出报告，提出了“遏制”前苏联的“冷战”政策。不久，以“遏制战略”为基础的“杜鲁门主义”正式形成了，美国摆出了一副全球进攻的态势。世界进入了冷战时期。

为了配合“杜鲁门主义”外交政策的实行，美国希望迅速重建资本主义世界，恢复其经济实力。为了使西欧能够与前苏联和东欧国家抗衡，杜鲁门主张把欧洲问题当做一个整体来进行研究，以使援助更为有效。1947年，杜鲁门提名马歇尔为国务卿，研究援欧计划。同年6月5日，马歇尔在哈佛大学发表了演说，概述了援助欧洲的方针，被称为“马歇尔计划”。7月12日，欧洲16国在巴黎召开欧洲经济会议，确定了欧洲经济合作委员会为会议的常设机构，各国代表签署了会议总报告，并向美国提出了4年内提供224亿美元的援助要求。1948年，美国通过了“1948年对外援助法”，根据这个法律，马歇尔计划从该法律通过的第二天起正式开始实施。从1948年4月3日到1952年6月30日，美国共拨款131.5亿美元。由于有了马歇尔计划的大量资金支持，到1952年，西欧工业产量比战前上升了35%，农业产量上升了10%，完成了战后的重建与经济恢复。而且，由于马歇尔计划把欧洲（后来实际上只是针对欧洲资本主义世界进行援助）作为一个整体进行援助，客观上促进了欧洲的联合，这也是与美国原有的希望西欧能够抗衡前苏东国家的意图相符合的。通过马歇尔计划，美国在西欧确立了无可辩驳的领导地位，把西欧纳入了美国的全球战略，加强了对西欧的控制。但是，欧洲的联合和复兴又反过来削弱了这种控制，并为今后世界向多极化格局发展埋下了伏

笔。

马歇尔计划对东欧国家也存在着一定的吸引力，但是由于该计划有促使东欧摆脱前苏联的意图，遭到了前苏联的反对。为了对抗马歇尔计划，同时打破西方对社会主义国家的封锁。1947年，前苏联提出了加强前苏联和东欧国家经济联合的“莫罗托夫计划”，以图使各国的对外贸易大多在前苏东体系内部进行，从而减少对西方的依赖。前苏联认为，可以建立起两个平行的世界市场，可以实行一种计划型的经济一体化进程。1949年1月，前苏联、保加利亚、罗马尼亚、匈牙利、波兰、前捷克斯洛伐克在莫斯科决定成立经济互助委员会（Council for Mutual Economic Assistance—CMEA），简称经互会。以后陆续加入的国家有：阿尔巴尼亚（1949年2月加入，1961年退出），前民主德国（1950年9月加入，1990年10月两德统一后退出），蒙古（1962年6月加入），古巴（1972年7月加入），越南（1978年6月加入）。经互会对于社会主义各国的经济合作起到了一些作用，但是，由于片面强调计划的作用，在各国之间形成了一种实际上并不平等的分工体系；片面强调与世界其他部分的独立性，也使各国缺乏对外开放的观念，客观上助长了闭关自守的经济模式。当然，这种局面的形成有其客观历史原因，西方国家的经济封锁和两极对立的世界格局是世界经济被一分为二的主要原因。

二战后，在东西对立经济体系形成的同时，西方国家开始了国际经济秩序的重建。各资本主义国家认识到，世界大战爆发的重要原因之一是由于国际贸易秩序和国际货币体系的崩溃。战前的贸易战和货币战已经完全打破了旧的贸易体系和货币体系，因此西方国家开始组建了三大国际经济组织，成为战后国际经贸秩序的三大支柱。

早在战争时期，英美两国就在开始设计战后国际货币秩序。美国提出了“怀特计划”，英国提出了“凯恩斯计划”，由于美国有强大的经济实力为后盾，英国被迫同意了“怀特计划”。1944年7月，在美国的新罕布什尔州的布雷顿森林，召开了有44个国家参加的联合国货币金融会议，即布雷顿森林会议，通过了“联合国货币金融会议的最后议定书”，根据议定书的两个附件，建立了国际货币基金组织（IMF）和国际复兴与开发银行（IBRD，即世界银行WB）。会议建立起来的以“怀特计划”为基础的国际货币体系被称为布雷顿森林体系。新的货币体系实行了双挂钩，即美元与黄金挂钩，各国货币与美元挂钩。美国承担以美元兑换黄金的义务，一盎司黄金等于35美元，各国应该协调使黄金价格在官方价格上下1%的幅度内波动。各国货币与美元的比价固定，外汇行市在货币平价的1%以内波动。实际上，国际货币体系是以美元为中心建立起来的，美国从中大大获利。但同时，固定的汇率对国际贸易起到了推动作用，有利于战后的经济发展。

在贸易方面，1948年1月1日，关税与贸易总协定（GATT）开始生效。关贸总协定所推进的战后自由贸易成为了推动经济发展的重要原因之一。关贸总协定与国际货币基金组织、世界银行一起被称为战后世界经济秩序的三大支柱，共同维护了西方经济体系的发展。

## （二）经济迅速发展阶段（1953年—1971年）

50年代初，世界各国大多完成了经济的恢复与重建。在此基础上，世界经济迎来了长达近20年的黄金时期。

在五六十年代，由于第三次产业革命对生产力发展起到了极大的推动作

用，世界上没有爆发大的战争，各国赢得了一个飞速发展的时期。在这个时期，各发达资本主义国家的国民生产总值、工业生产、劳动生产率都有了较高的增长速度，它们的国内生产总值的年平均增长速度，一般都有 5—6%。如在 50 年代，美国的国内生产总值平均年增长率为 3.3%，英国为 2.8%，法国为 4.5%，前西德为 7.9%，意大利为 5.6%，加拿大为 3.9%，日本为 9.1%。60 年代则为美国 4.3%，英国 2.9%，法国 5.7%，西德 4.4%，意大利 5.3%，加拿大 5.6%。日本 10.5%，与此同时社会主义国家和发展中国家也取得了较快的经济增长速度，例如在 50 年代，中国经济增长率为 7.9%，60 年代上半期为 4.0%，下半期为 7.1%。但是，许多社会主义国家的经济增长主要靠外延型的扩大再生产，经济效益上不去，人口压力大，因此没有能够取得更好的经济成绩。

在这个世界经济黄金时期里，世界上的经济发展不平衡规律呈现出新的动向，日本和欧洲的经济力量上升，一些发展中国家开始进入工业化进程，世界经济不再是美国一枝独秀了。

1958 年 1 月 1 日，欧洲 6 国成立了欧洲经济共同体，1967 年发展为欧洲共同体。欧共体的对外贸易迅速发展，经济实力大大增强。由于法国为首的欧洲国家主张奉行独立的外交政策，美国并没有像它原来预想的那样完全控制欧洲，并且，欧洲成为了美国在经济上的竞争对手之一。

日本在战后初期处于美国占领军的严格控制之下，经济恢复和对外贸易的发展都很缓慢。朝鲜战争爆发以后，美国对日本实行了扶持政策。朝鲜战争扩大了对日本产品的需求。日本经济开始借此逐渐发展起来。日本在整个五六十年代，特别注重资金和技术的引进，加上本国良好的人力资源，经济进入了迅猛发展阶段。国民经济和对外贸易都有迅速的增长。到 60 年代末，日本已经一跃而成为世界第二大经济强国。1959 年，日本对美贸易第一次出现了顺差，1965 年达 3 亿美元，1968 年达 11 亿美元，1972 年更是高达 42 亿美元，从此日美之间出现了长期的贸易摩擦。

在这个时期，许多原来的殖民地国家取得了独立，一些发展中国家在获得了政治独立之后，进一步谋求经济独立，取得了一定的成绩。以中国台湾省、香港、新加坡、韩国等国家和地区为代表的一些发展中国家和地区，在经济上取得了迅速的发展，被称为“新兴工业化国家”（Newly Industrializing Countries—NICs）。许多发展中国家开始寻求南南合作，努力建立国际经济新秩序，在两极政治格局的对抗体制下，开始出现了经济格局多极化的趋势。

### （三）国际货币体系的崩溃与经济“滞胀”时期（1971—1982 年）

尽管在五六十年代，西方也经历了几次经济危机，但总体发展状况还是不错的。战后的经济繁荣一直持续到 70 年代，开始遇到了严峻的挑战。

刚刚步入 70 年代，国际货币体系就遇到了严峻的挑战。战后美元的流通量不断上升，购买力不断下降，物价上涨，美元在国际市场上被争相抛售，大家挤兑黄金，美元的比价再也无法维持。1971 年，美元进行了第一次贬值，1973 年 2 月，美元再次贬值。西方各国开始普遍放弃了与美元挂钩的固定汇率制度，布雷顿森林体系就此瓦解了，西方各国改而实行浮动汇率制度。从此，国际金融秩序开始进入一个动荡的时期。

1973 年 10 月，第四次中东战争爆发。在此之前，中东各国的石油资源被西方石油公司所垄断，西方各国利用廉价的中东石油，促使其经济迅速的

发展。产油国家对西方各国进行了长期斗争，以维护其石油权益。第四次中东战争爆发以后，产油国家纷纷采取减产、禁运、提价、国有化等措施，进行石油斗争。这一次斗争，使标准抽价从1973年9月的每桶3.01美元涨至1974年1月的11.65美元。这就是当时著名的石油危机。

石油危机使西方各国的石油成本迅速上升，导致了全面的物价上涨，即所谓成本推进型的通货膨胀，同时使资本家的利润大大减少，生产无法持续，出现了经济危机。这次世界性的经济危机，自1973年11月起在英国首先爆发，迅速扩展到世界各国，并一直持续到1975年。各资本主义国家高失业率和通货膨胀率同时并存，这是历史上从来没有过的经济现象，被称为“滞涨”。

滞涨现象导致了西方各国在经济政策上开始抛弃凯恩斯主义的主张，把政策目标定位为主要是控制通货膨胀。另一方面，经济危机又使国际上的新贸易保护主义抬头，各国重新开始了争夺世界市场的激烈斗争。关贸总协定东京回合的谈判几乎贯穿了整个70年代，尽管谈判涉及的范围很广，但是许多谈判结果都是以所谓的诸边协议的形式表现的，即允许自由选择参加，这无疑是对多边体系的一种背离，也反映出各国在贸易利益上的分歧是难以消除的。在整个70年代，世界经济都没有摆脱滞涨的阴影，到80年代初，西方国家又发生了一次世界性的经济危机。

#### （四）经济缓慢发展时期（1983—1991年）

1982年世界性的经济危机过后，发达资本主义国家进入了一个经济的调整时期，在这个阶段，经济发展速度缓慢，但是通货膨胀得到了一定的控制，所以又称为“滞而不涨”时期。1982年后，美国的经济首先开始复苏，带动了其他国家的经济也有所增长。

在80年代，世界的多极格局形势日益明朗，区域经济一体化也出现了新的浪潮，欧洲一体化趋势进一步得到加强，其他各个地区也出现了许多区域经济组织。跨国公司在80年代进一步发展，国际生产一体化趋势加强。

在这个时期，世界各国的自由贸易政策和保护贸易政策同时并存，管理贸易政策成为贸易政策的主流。世界各国通过国内立法规范本国的贸易政策，同时加强与其他各国的政策协调，通过双边的和多边的贸易谈判，为本国的垄断资本开路。乌拉圭回合的谈判从1986年开始，长期不能结束，这说明各国政府在贸易政策方面的对抗性增强了。

80年代末期，东欧国家发生剧变，并且迅速脱离了前苏联的控制，许多东欧国家在经济上也开始向市场经济转化。1990年，两德统一。德国的统一使前苏东国家集团组成的经互会的存在完全失去了意义，1991年6月28日，经互会9个成员国在布达佩斯签署协议，规定90天后经互会章程失效。1991年8月，前苏联形势突变，不久，联盟国家解体。世界两极格局结束了。

#### 四、后冷战时期的国际经贸关系

冷战格局结束之后，世界经贸关系的发展也呈现出了一些新的现象。特别是“国际化”趋势日益加强，跨国公司空前活跃，区域经济一体化趋势进一步深化，金融、投资、货物贸易、服务贸易等商贸行为日渐融合，第四次产业革命的成果正在迅速转化为生产力。

##### （一）世界经济停滞局面已告结束，国际经贸活动发展速度加快

80年代后半期，世界国内生产总值年平均增长率为3%；进入90年代呈现负增长，1992年后转为正增长，但低于2%。国际贸易的增长率也随之下

降，80年代后半期为5.8%，进入90年代后降至3.5—4%之间。（见下表）

表 1—2 1985—1993 年世界国内生产总值  
和商品出口量年均增长率

|          | 年均 1985—1990 | 1991 | 1992 | 1993 |
|----------|--------------|------|------|------|
| 世界商品出口   | 5.8          | 3.5  | 4.5  | 4.0  |
| 世界国内生产总值 | 3.0          | -0.5 | 1.0  | 1.5  |

资料来源：关贸总协定《1994 年国际贸易趋势与统计》第 2 页。

随着世界经济的复苏，1994 年后，世界经济出现较快的增长。据国际货币基金组织 1995 年 4 月 6 日发表的世界经济情况报告，1994 年世界国内生产总值增长率上升到 3.7%，并预测 1995 年为 3.8%，1996 年为 4.1%。随着世界经济的复苏与增长，国际贸易年增长率 1994 年已上升到 9%，其中工业化国家出口增长率为 7.9%，发展中国家相应为 10.5%。据测，1995 年二者出口增长率分别为 8.0% 和 9.3%。据世界银行 1995 年 4 月 18 日发表的《1995 年全球经济前景及发展中国家》报告预测，在未来 10 年内，工业化国家的经济将稳定增长，发展中国家经济可取得实质性的进展，国际贸易可望以 6% 的速度增长。

在世界国内生产总值和国际贸易开始出现较快增长的同时，国际直接投资开始回升，据《1996 年世界投资报告》宣布，1995 年，世界对外直接投资进一步活跃，比上年增长了 40%，达 3150 亿美元。这显示出，跨国公司的活动更加趋于活跃。

世界经济出现复苏的首要原因在于生产力和科技发展的内在推动效应。根据康德拉捷耶夫长波周期的划分，战后的世界经济增长呈现比较明显的周期性。从 40 年代中期直到 50 年代上半期的经济恢复阶段以及随后直至 1971 年的经济发展繁荣阶段是长波的上升波，1971 年到 1982 年前后的滞涨阶段以及随后直到 90 年代初的“滞而不涨”阶段是长波的下降波。目前，世界经济又重新进入了上升波。在下降波时期积累下来的科技成果和科学发现等技术创新成果，开始了加速转化为生产力的进程，这从全球信息高速公路的迅速发展，可见一斑。

世界经济出现复苏的第二个原因在于各国政府的认识问题。进入 90 年代以来，各国政府普遍认识到了市场机制在资源调配方面所起的基础作用。在中国，邓小平同志创造性地发展了马克思主义，提出了建设社会主义市场经济体系的改革目标。目前，市场机制已经成为绝大多数国家资源调配的基本机制，这为全球经济的一体化奠定了共同的基础。同时，西方国家对政府调控的作用也有了进一步的认识，新凯恩斯主义抬头，政府对贸易与投资的干预和扶持越来越多，也越来越规范化，管理贸易盛行。各国政府在推动全球经济一体化方面也起到了重要的作用。“看不见的手”与“看得见的手”互相配合。推动了世界经济，特别是东亚经济的繁荣。

世界经济的良好预期，还来自于对关贸总协定乌拉圭回合谈判成果的估计。据关贸总协定秘书处 1994 年 11 月公布的评估结果，乌拉圭回合谈判的成果将使全球每年多收入 5100 亿美元。而这个估计还只仅仅考虑到了货物贸易自由化的成果，而没有包括服务贸易自由化的成果，也没有考虑到强化体制后所带来的动态效应。

世界经济的复苏与增长，国际贸易与对外直接投资“双引擎”的加速推动，使当前出现了一个难得的发展机遇，无论对于各个国家还是每个大中型企业来说，都是如此。

## （二）经贸区域集团化趋势有增无减

80年代以来，世界经济的一体化趋势越来越明显，而区域经济一体化进程则进入了所谓战后的第二次高潮。而事实上，90年代以来，区域经济一体化进程正以人们在此以前所无法预料的速度发展。1993年1月1日，“欧洲联盟条约”生效，提出了实现欧洲政治联盟的目标。在80年代末，墨西哥还拒绝参加“美加自由贸易协定”，而几年之后的1994年、包括墨西哥在内的“北美自由贸易协定”就正式开始运转了。在1989年，亚太经合会(APEC)刚开始成立的时候，大多数人从未想到5年之后的“茂物宣言”会给这一地区的自由化进程规定了时间表。

在三大区域经济一体化组织不断发展的同时，亚非拉原有的经贸集团积极整顿，使经济区域化的趋势带有明显的全球性。发达国家，发展中国家，社会制度不同的国家，甚至久有宿怨的国家之间纷纷组成经贸集团，完全突破了原有的经贸集团构成条件。

乌拉圭回合谈判结束以后，区域经济一体化进程进一步加速，并且出现了一些新的现象。

首先，经济合作的主体身份呈现多元化趋势。一个国家经常参与几个经济一体化组织的整合行动、具有多个一体化组织的成员资格。例如，墨西哥不仅是北美自由贸易区的成员。还加入了亚太经合会组织，并且是“三国集团”的成员。美国更是积极参与全球各个地区的经济一体化进程，谋求在全球范围内发挥影响。俄罗斯一方面积极推动独联体的经济一体化进程，另一方面又向欧洲不断靠拢，1995年还提出要加入亚太经合会。大国普遍实行跨洋战略与跨洲战略，其意义不仅是在经济方面，而是在谋求全球的战略地位上。各国参与多个经济一体化组织，特别是自由贸易区，尽管不能完全消除贸易转移效果，但在一定程度上对贸易转移效果起到了制约作用，这就使区域经济的一体化进程呈现出更多的开放性。

其次，超区域经济合作有所发展。超区域经济合作属于跨区域经济合作的一种更加高级的形式，它主要指现有的区域经济合作组织在集团水平上的重新整合。1995年12月份，欧洲联盟与南锥体举行首脑会议，讨论将两大组织进行整合的计划。未来10年中，世界上可能进行超区域经济合作的组织还有：拉美经济体系与北美自由贸易区，东盟和南亚区域经济合作联盟，欧洲联盟和北美自由贸易区等。超区域经济合作与次区域经济合作一起，使当今区域经济合作进程呈现出多层次性与多样性。

再次，全球区域经济合作呈现连锁态势。有关专家普遍认为，当今世界最重要的三大经济力量是北美、欧洲和东亚。有人认为，三大经济力量将分割世界市场，从而破坏统一的多边体系。但是，近年来，三大区域经济力量加速行动，以谋求彼此之间的沟通与合作，并寻求合作的新途径。显然，跨区域经济合作的形式是各方正在探索的途径之一。目前，在英国，德国与美国部分官员的推动下，欧洲联盟与北美自由贸易区正在探索组建新大西洋共同体，意图通过合作减少两大组织在多边体系内的冲突。同时，欧洲联盟与东盟共同发起了亚欧会议，以引导亚欧大陆一体化进程。至于北美与东亚。要求实现投资与贸易自由化，并且将亚太经合会改造成实质性经济共同体的

呼声已经越来越高，建立环太平洋共同体的倡议不断被人们反复提起。今后，三大经济力量有可能通过以上三种合作形式彼此制衡，彼此沟通，再加上其他区域合作形式，将可能形成全球的三大洋共同体与三大陆一体化模式：即太平洋共同体，大西洋共同体与印度洋共同体（已于1995年开始组建环印度洋经济圈）；以及美洲大陆一体化，欧亚大陆一体化和非洲大陆一体化。这样，世界各大经济力量就被这些一体化组织彼此沟通起来，有可能促进全球经济的一体化进程。

### （三）多边贸易体系的扩展

经过艰苦和长期的谈判，关贸总协定乌拉圭回合终于在1993年12月15日降下了帷幕。1995年1月1日，世界贸易组织正式开始运转，并且与关贸总协定原有机构并存一年。1996年1月1日，关贸总协定作为一个准国际组织将不复存在，而只是以“1994年关贸总协定”的形式，作为世贸组织协议的一部分而发挥作用。

世界贸易组织作为关贸总协定的继承者，坚决维护了原关贸总协定所建立起来的多边贸易体制，意图“产生一个完整的，更为适用和持久的融关贸总协定以往贸易自由化努力的成果和所有乌拉圭多边贸易谈判成果的多边贸易体制”。

世贸组织不仅继承，而且发展了关贸总协定，从而为建立更加稳定的国际贸易环境打下了基础。（参见第5章）

### （四）各国普遍注意综合竞争能力的提高，管理贸易盛行

随着世界经济的不断发展，各国越来越注意综合竞争能力的提高，各国将国家的竞争战略与产业竞争战略以及大中型企业的竞争战略联系在一起，系统地进行战略分析与选择，在这方面，美国哈佛大学的迈克尔·波特教授的研究尤其具有启发性。

传统的国际贸易理论认为，贸易应该建立在“比较利益”的基础之上；俄林则进一步把这种“比较利益”归因于“要素的禀赋”。这样，一国进行对外贸易的基础就是一国现有资源的禀赋，再加上需求条件，就进一步决定了各国通过贸易所获得的利益，从而最终决定一国的繁荣程度。

但是，波特教授认为，国家的繁荣不是靠继承来的，而是通过创造得来的，它并不是像古典经济学所认为的那样，取决于一国的自然禀赋，劳动力资源，利率或者它的货币价值。国家的竞争力主要取决于产业的创新与升级。

波特指出：决定一国竞争优势的有四个条件与两个作用。第一个条件是要素条件，包括人力资源、自然资源、知识资源、资本资源、基础资源。其中人力资源尤为重要。第二个条件是需求条件：（1）如果本国市场上有关产业的产品需求大于国外市场，则拥有规模经济，有利于该国建立该产业的国际竞争优势；（2）如果本国市场消费者需求层次高，则对相关产业取得国际竞争优势有利；（3）如果本国消费者向其他国家的需求攀比，本国产业又及时调整产业结构，而且改进产品的能力也强，则有利于该国竞争力的提高。第三个条件是主导产业的相关支撑产业的状况，这是促进主导产业取得国际竞争优势的保证。第四个条件是企业的战略结构与竞争：国内市场的竞争程度与国际竞争优势的取得成正比。

除此之外，一国机遇的作用也十分重要，如果一国经济的起飞阶段面临良好的国际经济环境，或者在产业结构调整时，正好有他国的相关产业的转移，这个国家成长的机会就更多一些。1992年邓小平同志在南巡讲话中反

复强调机遇的重要性，正是基于对国际形势的宏观把握所做出的正确判断。

决定一国竞争力的还有一国政府的作用。政府对于国家、产业以及企业竞争优势的取得都具有重要的作用。传统的国际贸易理论强调自由竞争，政府不加干预，但是。这些理论是建立在完全竞争的基础上的。美国学者克鲁格曼等人指出，现实中，由于存在不完全竞争和规模经济，政府可以采取生产补贴、出口补贴和保护国内市场等手段，扶持本国战略性产业的成长，谋求额外收益，夺取他人的市场份额和利润。这样做不仅不会减少经济福利，反而会提高自身的福利水平。也就是说，政府可以通过对企业的扶持，以政府之间的战略竞争来帮助企业之间的战略竞争。特别是，当其他国家也实行战略性贸易政策的时候，企业之间的战略竞争实质上将取决于国家之间政策对抗的结果。在未来大型企业的竞争过程中，国家政府的作用不可低

### 第三节 国际经贸关系的规范体系

维系国际经贸关系的规范体系主要是由有关的国际法规范组成的，而不同的国际法规范有着不同的渊源。所谓法律的渊源，指的是法律规范本身形式意义上的来源。一般来说，公认的国际法渊源主要有条约与习惯。同时，许多国际法专家认为，“国际法院规约”的第38条是对国际法渊源的权威解释。该条的规定如下：

1. 法院对于陈述各项争端，应依国际法裁判之，裁判时应适用：

(1) 不论普遍或特别国际协约，确立诉讼当时国明白承认之规则者。

(2) 国际习惯，作为通例之证明而经接受为法律者。

(3) 一般法律原则为各国所承认者。

(4) 在第59条规定之下，私法判例及各国权威最高之公法学家学说，作为确定法律原则之补助资料者。

2. 前项规定不妨碍法院经当事国同意本公允及善良原则裁判案件之权。

由于条约、特别是多边条约是各国明示接受的规范，所以它是国际经贸关系中最主要的规范形式。作为国际法渊源的惯例，是已经具有了一定法律约束力的习惯法，它的法律地位要高于我们通常所说的惯例，如果某种通行规则尚未上升到法律的地位，我们可以把它叫做惯例。在国际民商事活动中，存在着大量的惯例，在国家经济外交活动中，也有不少惯例，它们也是处理国际经贸关系时应该注意的规范。

各国的国内法本身是国家经贸政策的一种体现，其涉外经贸法规往往对国际经贸关系有所影响，有些国家的有关法律对多边体系的立法都可能产生影响。但是，国内法不断扩大其“域外管辖”权将不可避免地造成国际冲突，不利于建立平等互利的国际经贸关系。

#### 一、国际经贸关系规范渊源之一——条约

根据1969年5月23日“维也纳条约法公约”第2条的定

义：“称‘条约’者，谓国家间所缔结而以国际法为准之国际书面协定，不论其载于一项单独文书或两项以上相互有关之文书内，亦不论其特定名称为何。”这说明，条约实际上是国家之间的一种明示约定，其约定的内容一般涉及其相互之间的权利与义务关系。实际上，有时候并非国家的国际组织以及其他国际法主体也可能成为条约的缔约一方，但国家仍然是国际条约的主要主体。不过，对于国际经贸条约与协定来说，它具有与一般的国际条约所不同的一些特征，特别是它可以是在没有建立外交关系的国家之间签订，从而保证这些国家之间也可以进行正常的贸易，而贸易条约与协定的签订，无疑又可以反过来促进缔约国之间关系的全面改善。

关于条约的名称，在国际法上并没有一个特定的标准来规定哪一类条约应该运用哪种名称。而且，条约的法律效力和地位也与条约的名称没有特定的关系。一般来说，条约可能被称为“条约”、“公约”、“协定”、“议定书”、“宪章”、“盟约”、“现约”、“换文”、“宣言”、“专约”、“最后文件”，“总决议书”等。各种名称之间并非毫无区别，例如，“公约”一般是通过国际会议而最后缔结的多边条约；“议定书”大多为辅助性的法律文件；“宪章”、“盟约”、“规约”等大多为重要的国际组织的章程。但是，这些名称上的区别并不是特别严格，协议的名称本身并不能反映出它的特征来。

按照条约的法律性质来分，条约可以分为“造法性条约”和“契约性条约”。所谓造法性条约，是指规定有共守的行为规则的条约。由于造法性条约是对某种普遍性行为规则的约定，所以签订造法性条约，尤其是多边的造法性条约，就具有了国际立法的性质。多边的造法性条约随着国际经济一体化的发展而迅速发展起来，国际间经贸关系的交往越来越多地体现在各国就造法性条约所进行的谈判上。契约性条约仅限于特定事项上的权利与义务关系，因此它所涉及的内容没有普遍适用性。

按照条约缔约国的方面来分，传统上把条约分为双边条约和多边条约。所谓双边条约是指两方签订的条约，但是，双边条约的参加国并不一定只有两个国家，它可能是多国，但当事方只有两方，例如，某些条约中以多个国家作为一方，而以另外一个或多个国家作为另一方，这也可以算是双边条约。多边条约就是多个当事方签订的条约，也就是三个以上的当事方签订的条约。

但是，近年来，有关国际经贸关系的文献提到多边(Multi-lateral)协议时，往往并不是指所有的多边条约，而是越来越多地专门指多边贸易体制下的一揽子协议，也就是关贸总协定和世界贸易组织体制下的多边协议。对于这些多边协议、它要求缔约方或成员只能一揽子接受，而不能选择性地接受，因此，这些多边协议的参加方基本上包括了世界贸易组织的所有成员，范围十分广泛，它所规定的规范真正成为世界上通行的规范。世界贸易组织协议的主要部分就是由这些多边协议所构成的。

在世界贸易组织体系下与多边协议相对的是所谓的诸边(Plurilateral)协议，目前的诸边协议主要有四个，它们都是在关贸总协定东京回合谈判后遗留下来的。诸边协议是可以选择参加的，世界贸易组织成员可以参加也可以不参加，诸边协议只对参加了协议的成员生效。

国际经贸条约与协定往往是各国之间协调其国内的对外经贸政策的结果，一旦签订，缔约方就应该严格承担其义务。对于一些造法性条约，缔约方应该按照其规定的规则来处理其对外经贸关系，如果该国的对外经贸关系政策或法律与其参加的国际条约有所冲突，除非其进行了保留，一般来说应该优先遵守国际条约。但是，国际经贸关系条约往往缺乏一定的强制机关来监督有关条约的施行，这是国际法的“通病”。所以，为了使条约能够严格地被遵守，多边贸易体制下建立起了贸易政策评审机制和争端解决机制，并规定了贸易政策必须保持透明度的原则，这给多边体制规则的实施提供了一定的保障。相应地，许多区域性的经贸集团和其他国际组织也都在进一步完善其程序性规范和组织性规范，从而保障条约中实体性规范的实施。

## 二、国际经贸关系规范渊源之二——习惯与惯例

我们平常所说的“国际惯例”往往是一个非常广泛的概念，它不仅包括严格意义上的惯例，还包括国际习惯和条约。因此，我们在报刊上或日常生活中谈到遵守国际惯例时，大多指的是遵守国际上通行的一些规范准则，包括的范围不仅限于严格意义上的惯例。

严格意义上的惯例是一种国际通例，它由于被人们反复适用，因此在人们的活动中具有一定的指导性意义。国际惯例包括外交惯例和贸易惯例，这些惯例被人们反复适用，但是并没有约束力。在国际经贸关系中，除了在各各国处理其经贸关系的过程中存在惯例以外，还存在着大量的行业性惯例和一般的国际商务惯例。国际商务惯例是一种十分典型的国际惯例，它主要是用

来调整世界上个体之间的经济关系的。惯例本来是不成文的，但是在长期的实践过程中，一些权威机构，特别是一些权威性的民间组织，他们将有关的惯例汇总起来，分门别类，编撰成文，供有关人员参照使用。例如国际商会编纂的《1990年贸易术语国际解释通则》和《跟单信用证统一惯例》（国际商会500号出版物）等。这些成文的国际商务惯例虽然不具有法定的约束力，但是它们受到了普遍的遵守，商人们往往还可以在合同中注明适用某个惯例，从而使该惯例成为合同遵循的依据。

与惯例相比，习惯具有了一定的法律约束力，它已经上升到了国际法的地位。但是，国际习惯作为有一定约束力的法律，它也是由惯例演变而来的。如果某种国际惯例反复适用，并且已经为各国所普遍接受，而成为了某种法律原则或规则，具有了一定的约束力，那么，这种国际惯例就成为了国际习惯法。当然，一种惯例要演变成一种国际习惯，往往不仅需要各个国家反复进行类似行为，而且还要求各国在行为中逐步认为对这种惯例具有了国际义务，这是一个相当慢长的过程。有些惯例在实践中永远也不可能演变成国际习惯。但是，有时候，某种国际惯例也可能很快地演变成国际习惯，例如大陆架制度，在很短的时间内就被各国纷纷接受，得到普遍承认，从而迅速演变成为一种国际习惯制度，并进一步得到了条约的确定。

惯例、习惯和条约都可能对各国处理其国际经贸关系起到一定的指导作用，而习惯和条约则具有进一步的约束力。但是，惯例、习惯和条约之间的界限并不是完全固定的，惯例可以演变成习惯，习惯也可以通过条约进一步得到确定。

### 三、处理国际经贸关系的国内法规范

一国有关其对外经贸关系的国内法体现的是该国的对外经贸关系政策，从这一点上来说，国内法本身不能构成处理国际经贸关系的国际规范。但是，许多有关国际经贸关系的习惯和条约，往往要通过国内法来发挥作用。多边贸易体制下的许多国际协议，它所规范的对象并不是各国商人的个体行为，而是各国国内制定的对外经贸政策和法规。多边贸易体制的作用在于给各国提供一个政策样板，使各国的对外经贸政策趋于统一和规范，从而避免和减少各国之间对外经贸政策的冲突；另一方面，多边贸易体制还通过贸易政策评审机制对各国的国内法规进行监督，通过争端解决机制对政策的冲突进行调解和裁决。因此，研究国际经贸关系的通行规则，不能不研究各国有关的国内法。

各国处理其对外经贸关系的国内法规往往还是某些国际规范的基础和来源。如果大多数国家的国内法都纷纷规定或引用某一项行为原则，那么这种原则就可能演变成国际惯例、国际习惯以至被规定在国际条约中。在有关国际立法活动的谈判中，立法水平比较高的发达国家往往还可以占有更加主动的谈判地位，使国际立法的后果有利于发达国家。

随着世界经济一体化进程的发展，各国在制定其处理对外经贸关系的法规体系时有两种发展趋势，一种是在微观上的“内外统一”，即制定既适用于国内经济关系，又适用于涉外经济关系的民商法规范，使国内市场和国际市场接轨、不断地扩大国民待遇，使外国商人享有与本国商人同样的竞争条件，从而加剧本国市场的竞争程度，进一步获得更高的对外竞争力。另一种是宏观上的“内外分离”，即制定专门处理对外经贸关系的法规，使之成为政府处理对外经贸关系的法律依据，例如制定有关“反倾销”和“反补贴”

的法律、进行对外贸易制裁的法律、进行对外贸易谈判的法律等。通过这些法律。政府在处理对外经贸关系时更加具有了法律依据。这也是近年来管理贸易盛行和发展的一种表现。

西方发达国家在制定其对外经贸法规方面大多进行了大量的工作，制定了比较完善的国内法规体系。以日本为例，日本早在 1949 年 12 月就制定了“外汇和外贸管理法”，作为日本政府管理外汇和外贸的基本法。30 年后，1979 年 12 月，日本对该法进行了全面的修改，并继续保持了其作为外汇、外贸和外贸管理的基本法的地位。在该法的基础上，日本制定了“进出口交易法”、“出口贸易管理令”、“进口贸易管理令”、“出口检验法”，“出口保险法”、“出口中小企业制品统一商标法”、“外汇银行法”、“关税法”等，形成了完整的对外经贸法规体系。

美国涉及对外经贸关系的国内法更是多如牛毛，迄今为止已经超过了 1000 个。比较重要的有“1988 年综合贸易法案”。“1979 年贸易协定法”、“1974 年贸易法”、“1930 年关税法”、“反倾销法”、“反补贴法”、“食品、药物和化妆品法”等。依据这些法律，美国在处理其对外经贸关系时越来越多地进行或威胁进行贸易制裁和贸易报复，特别是不断扩大其法律的“域外管辖”权，对多边贸易体制产生了相当大的威胁。但是，美国在处理其对外经贸关系中，法律体制比较完善，透明度也比较高，我们在建立自己的对外经贸管理体制和对外经贸关系管理体制时对此也应该予以借鉴。

#### 四、国际经贸关系规范的一体化进程

随着世界经济一体化趋势的发展，各国之间的经贸联系日益紧密，与此同时，不同国家之间经贸政策与法律的冲突也日益频繁起来，在这种背景之下，国际经贸关系规范出现了统一化的趋势。

当某种经贸行为涉及到两个或两个以上国家的时候，就必然会出现不同国家法律制度的冲突。当世界各国的经贸联系越来越紧密时，这种冲突就会越来越多。例如，一笔货物买卖，可能牵涉到货物所在地、合同签订地、卖方居住地、买方居住地等不同的国家，当合同产生争议时，应该由什么地方的法院管辖，应该适用哪个国家的法律规定，不同的结果对买卖双方的利益将产生至关重要的影响。尤其是一个国家对于跨国民商事行为的管辖与规定往往反映了国家的主权，因此解决好不同国家之间的法律冲突，包括管辖权的冲突就显得十分重要了。

对于一般的民商事行为的冲突，国际上一般有两种协调的方式。一种是通过国内法来进行协调，也就是，各国在法律中明确规定，对于某种类型的涉外民商事行为，适用哪个国家的法律。例如，我国“民法通则”第 144 条规定，不动产的所有权，适用不动产所在地法律。那么，对于法院定性为不动产所有权问题的涉外案件，就将适用不动产所在国家的法律。这种协调法律冲突的方式也就是通过国际私法协调法律冲突的方式。实际上，这种国际私法规范往往都是在国内法中予以规定的，其规定的内容也并非直接调整私人之间民商事关系的，所以，所谓国际私法规范，既非“国际”法律规范，也非“私法”规范。

另一种协调冲突的方式是通过国际立法来进行协调，特别是通过制定统一的条约来进行协调。有关协调国际民商事行为国内法规范冲突的国际条约又可以分为两类，一种是国际统一冲突法，也就是各国通过制定多边或双边的条约，规定对于某些法律冲突问题，采取统一的解决原则，作出统一的规

定。显然，这种条约的内容并不直接规定个体的行为规范，而只是协调不同国家之间法律的冲突。例如，“海牙国际私法会议”从第二次战后直到1988年，先后召开了16届会议，制定了有关的协调国际私法规范的公约达31个。另一种是国际统一实体法，也就是通过制定统一的国际民商事行为规范，直接调整跨国民商事行为。当然，这种统一实体法也是通过制定条约来实现的。比较典型的统一实体法有“联合国国际货物销售合同公约”，该“公约”适用的对象是营业地位于不同国家的当事人之间所订立的货物销售合同，而不是各国的国内法规范。这种国际统一实体法的出现标志着国际法律统一化趋势的加强。

跨国民商事行为规范的冲突使国际经贸规范统一化趋势产生了必要，而不同国家之间经贸政策的冲突更使国际经贸关系规范统一化趋势产生了必要性。由于各国之间经贸联系的加强，国家之间经济的相互依赖程度也大大的加强了。一个国家制定的经贸政策虽然完全是这个国家自己主权范围之内的事情，但是其实行的结果将不可避免地影响到其他国家的经贸利益。战后，国际经贸关系在出现了贸易自由化趋势的同时，新贸易保护主义有所加强，而且这种新贸易保护主义往往以管理贸易的形式出现，并且把“奖出限入”的重点由“限入”转为“奖出”，在经贸政策上体现出一种进攻性。于是，各国大打政策战，例如“补贴战”、“信贷战”、“反倾销战”等。各国政策的冲突导致的后果往往是两败俱伤，而从历史上来看，这种冲突正是两次世界大战爆发的重要原因之一。因此，各国也都在不断寻求一种稳定的经贸体制，以协调各国之间经贸政策的冲突，战后维持国际经贸关系的体制主要是所谓的“布雷顿森林体系”和“多边贸易体系”。前者主要由世界银行和国际货币基金组织来支持，而后者主要由关贸总协定来支持，这三个国际经济组织被称为战后世界经济的三大支柱。三大国际经济组织监督着一系列的国际条约的运行，这些国际条约对各国的经贸政策起着规范与协调的作用。70年代中期，“布雷顿森林体系”在世界经济的动荡之中崩溃了，至今，国际货币基金组织面临日益严峻的挑战。而关贸总协定在战后几十年的发展过程中，虽然不断受到各种干扰的侵蚀，但是仍然发挥着十分重要的作用，并且于1995年发展成为世界贸易组织。

世界贸易组织是在关贸总协定第8轮谈判，即乌拉圭回合的谈判中成立起来的。乌拉圭回合谈判的最后文件为国际货物贸易、国际服务贸易以及与贸易有关的知识产权等领域制定了广泛的国际规范，这些规范将成为各国对外经贸政策和法律的样本，从而使各国的经贸政策日益统一化和规范化。而且，世界贸易组织还规定了各国经贸政策的透明度原则，通过贸易政策评审机制对各国的贸易政策进行监督和评估，还通过争端解决机制来解决各国之间政策的冲突，这些也都是国际经贸关系规范统一化的体现。目前，世界贸易组织涉及的领域还在不断扩大，其成员范围也在不断扩大，它正在成为国际经贸关系规范统一化进程的主要推动力量。

当然，无论是“布雷顿森林体系”还是世界贸易组织所代表的“多边贸易体系”，都是战后发达国家建立起来的，其发展进程一直受到发达国家的控制。因此，它们并不能够完全代表国际经贸关系规范统一化进程的全部内容。实际上，二战后，特别是60年代以来，广大的发展中国家为了建立国际经济新秩序，进行了不懈的努力，在国际立法活动中，他们一直与发达国家进行着斗争，并且取得了一定的成绩。目前，发展中国家的力量日益强大，

他们在国际经贸活动中的发言权有所提高，世界贸易组织等国际组织也在更多的方面开始体现发展中国家的利益。今后，在国际立法活动中，发展中国家还要不断努力，以求使国际经贸关系规范统一化进程更加有利于消除南北差别，促进全球的可持续发展。

#### 第四节 国际经贸关系的基本原则

国际经贸关系的基本原则是在处理国际经贸关系过程中所应该遵循的基本精神和指导思想。目前，在各个主权国家之上，还并不存在一个超然的立法机构来制定全面的规范来指导各国处理其经贸关系，因此在许多领域，国家之间在处理其经贸关系时，并没有明确的规范可以遵循。于是，在处理具体问题的时候，各国应该尽量遵循各国公认的一些基本原则来处理其经贸关系。

国际经贸关系的基本原则大多是在国家处理其经贸关系的实践、摩擦和斗争过程中不断演进、逐渐形成的，因此，它们也不是一成不变的。在国际经贸关系基本原则的形成过程中，发展中国家与发达国家进行了长期的斗争。1974年5月，经过不懈的努力，联合国大会第6届特别会议通过了“建立国际经济新秩序宣言”和“建立国际经济新秩序行动纲领”，同年12月，联合国大会第29届会议又通过了“各国经济权利与义务宪章”。这些文件是当代国际经贸关系原则的集中体现

下面，我们对几个比较重要的原则作些分析。

##### 一、公平互利用则

国家与国家之间之所以要发生经贸联系，归根到底还是因为各国可以从中得到好处。贸易的根本原因在于双方获利，这是古典经济学家早已揭示的秘密。英国古典经济学家亚当·斯密认为，各国可以通过分工，集中生产其绝对有利的商品，然后在此基础上进行交换，可以使贸易双方都获得好处。在亚当·斯密之后，古典经济学家大卫·李嘉图认为，各国应该按照其比较优势生产产品，即生产其优势最大或劣势最小的商品，在按照这种比较优势分工的基础上，再进行交换，可以使交换的双方获得利益。这就是贸易中的互利原则。

贸易的互利原则并不必然要求贸易双方获得同等的利益。在进行了分工和交换之后，双方获得的总利益将大于不进行交换的情况下获得的利益，这种额外利益就是贸易利益。但是，贸易利益的分割并不总是平均分配的，贸易双方各获得多少利益，往往要根据两个国家国内的需求情况来决定，但无论如何，任何一方获得的利益将不可能小于闭关自守情况下获得的利益。可以想象，如果从事贸易的一方总是获得所有的分工利益，那么贸易就很难持续发展下去。

但是，贸易互利原则的基础是贸易双方地位的平等，如果两个国家在处理其贸易关系的过程中，其中一个国家具有支配性的谈判地位，那么，双方就不可能按照自由贸易的原则形成合理的交换价格，强国就可以获得额外的利益。在贸易互利原则的实践过程中，西方发达国家通过贸易战争和殖民统治，强迫落后国家与之进行贸易，一方面通过掠夺性的贸易获得了大量的利益，另一方面使落后国家在分工体系中总是处于不利地位，即使在二战后，发达国家仍然通过“不等价交换”等手段获取额外的贸易利益，国际贸易条件越来越不利于发展中国家。因此，贸易的互利原则必须以贸易双方地位的平等为前提，平等与互利是密不可分的，双边经贸关系只有建立在平等的基础上，才可能使双方实现互利；同时，只有在双方真正实现了互利的时候，两个国家之间才可能实现真正的平等。

我国是世界上最早提出平等互利原则的国家。早在1949年9月29日中

国人民政治协商会议通过的“共同纲领”中，我们就已经明确规定：“中华人民共和国可在平等和互利的基础上，与各外国的政府和人民恢复并发展通商贸易关系”。1954年，我国与印度、缅甸一起，率先把平等互利原则与互相尊重主权和领土完整、互不侵犯、互不干涉内政、和平共处等原则结合起来，作为五项基本原则，奠定了处理当代国际关系的基本准则。在此之后，平等互利原则多次出现在各种国际性文件中，成为了处理国家间经贸关系的基本原则。

值得注意的是，在集中表述国家间经贸关系基本原则的联合国“各国经济权利与义务宪章”中，主权平等和公平互利是作为两项原则来表述的。显然，这里所谓的公平互利原则，与我们传统意义上的平等互利原则具有了不同的意义。

实际上，公平互利原则是在平等互利原则的基础上发展而来的。目前，我们之所以要强调公平互利原则，在于树立和贯彻新的平等观。目前，世界各国贫富悬殊，南北差距仍然很大，各国之间的经济地位本身就处于不平等的状况，各国承受国际竞争冲击力的能力也大不一样。因此，如果要求世界各国在贸易投资自由化，特别是在市场准入方面承担同样的义务，在削减壁垒方面都作出同样幅度的承诺，那么，对于发展中国家来说，显然是不公平的。

基于这样的原因，发展中国家就有理由要求在处理国际经贸关系的过程中获得更为优惠的特殊待遇。特别是发达国家给予发展中国家的优惠待遇，不应该期望发展中国家给予互惠。在关贸总协定的第4部分第36条中，这种非互惠的要求得到了体现。在关贸总协定的东京回合，还通过了授权条款，给予发展中国家、特别是最不发达国家的优惠待遇可以作为最惠国待遇的一种例外而不必给予其他缔约方。普惠制也是公平互利原则的重要体现，发达国家给予发展中国家的普惠制待遇是非互惠的，同时也是最惠国待遇的一种例外。

尽管目前国际经济中南北差距仍然很大，但是公平互利原则在促进发展中国家的发展，维护真正公平的国际经贸关系等方面所起的作用是有目共睹的。

## 二、守约原则

“有约必守”是一条古老的民商法基本原则，它要求民商事关系当事人一旦签订了合法有效的契约，就必须认真履行其合同义务，否则就被视为侵犯了合同对方的合法权益，从而应该承担一定的法律责任。在国际经贸关系中的守约原则就是由此而引申出来的。它意味着缔约国对其签订的条约，应该在享受该条约赋予的权利的同时，也应该受到该条约和国际法的约束，必须信守规定，履行承诺。如果缔约一方不履行其条约义务，就意味着它侵犯了其他缔约方的国际权利，构成了国际侵权行为（international delinquency），应该承担由此引起的国际责任（state responsibility）。

1980年1月开始生效的“维也纳条约法公约”强调，“条约必须遵守原则乃举世所公认”，“公约”第26条规定，“凡有效之条约对其各当事国有拘束力，必须由该国善意履行。”联合国“各国经济权利和义务宪章”也将“真诚地履行各种国际义务”作为一项基本原则予以规定。

我国对于国际条约的履行完全遵循了有关的国际原则，在处理对外经贸关系中，在国际条约与国内法存在冲突的时候，优先适用国际条约。例如在

“民法通则”第142条中规定，“中华人民共和国缔结或参加的国际条约同中华人民共和国的民事法律有不同规定的，适用国际条约的规定，但中华人民共和国声明保留的条款除外。”在我国的“涉外经济合同法”、“民事诉讼法”等法律中，也有类似的规定。

但是，世界上也有些国家认为国际法并不必然优于国内法，美国就经常以国内立法为借口，拒绝履行其国际义务，特别是当政府签订的条约与国会的国内立法有冲突的时候，美国就有可能根据其法律的级别冲突而拒绝履行条约义务。美国在其宪法的第6条中规定条约是其国内法律的一部分，但并没有规定条约与国内法的冲突原则。实际上，国际上对这种国内法与国际法的冲突，一般是要求优先适用国际法的，例如，“条约法公约”第27条规定：“一当事国不得援引其国内法规定为理由而不履行条约。”

条约必须履行的前提是条约应该是合法的。对于某些不符合国际法和国际经贸关系基本原则的条约，受害一方完全有权单方面予以废除。我国对于一些不平等条约，就曾经明确予以废除，这是符合国际法原则的。另外，许多发展中国家在国际立法活动中提出，过去的许多公约、条约，特别是一些国际惯例，是在殖民统治时期形成的，当时许多发展中国家尚未独立，根本没有多少发言权，因此没有能够反映发展中国家的利益。所以，作为一种情势变迁，发展中国家只能履行他们所能够接受的条约义务。这种要求反映出发展中国家建立国际经济新秩序的迫切愿望，是值得同情的。

### 三、协商原则

协商原则体现在国际经贸关系的各个方面，特别是在经贸争端的解决和经贸政策的协调与决定方面。各国在解决其贸易争端时，应该互相尊重主权，采取平等协商的方式，避免采取单边行动以至诉诸武力。在经贸政策的协调与决定方面，各国应该平等协商，特别是尊重发展中国家的发言权，不能由一两个国家操纵国际经贸秩序。

但是，某些发达国家在处理其对外经贸关系的过程中，经常采取贸易制裁与贸易报复的手段，并且建立起完整的报复机制，以此作为其对外谈判的砝码，威胁谈判对手，这种作法是不符合协商解决争端的原则的。关贸总协定在乌拉圭回合谈判之前发表的“部长宣言”中明确指出：每个谈判参加方“不采取任何旨在增强其谈判地位的贸易措施”。

当然，协商解决并不意味着只采取协商这一种方式来解决贸易争端，在国际上，存在着许多平等解决争端的方式，这些方式都是建立在平等基础之上的，是由协商方式发展而来的。

斡旋、调停和调解是国际上借助于第三方解决争端的方式。斡旋是由第三方采取的各种有助于当事方进行直接谈判的行动；调停则是第三方以调停者的身份主持或参加谈判，调停者还可以提出有关方案作为谈判的基础；调解是当事方将争端提交某个中立的机构或者设立调解委员会，由该机构或调解委员会公正地查明争端，建议并提出解决办法。显然，这几种方式，虽然第三方介入的程度不同，但是在这个过程中，争端双方都保持自愿的原则，第三方的根本任务在于促成争端各方平等协商地处理好争端，寻求各方一致满意的结果。

仲裁也是解决经贸争端的重要手段。国际上目前存在着个体与个体之间

的仲裁、个体与国家之间的仲裁、国家与国家之间的仲裁。作为解决国际经贸争端的仲裁，也是建立在自愿基础上的。争端各方必须一致同意，将其争议提交仲裁机构，并且约定接受其裁决。国家之间的仲裁结果，虽然不像个体之间仲裁的结果一样可以具有强制执行力，但是国家一旦将其争议提交了第三方进行仲裁，在道义上就有义务执行仲裁结果，而且其仲裁协议本身构成一种条约，因此，对于仲裁裁决的执行，国家也有国际法上的义务。但是，无论如何，仲裁本身也是建立在自愿、平等协商的基础之上的。

通过司法手段，即通过国际法院处理国家间经贸争端的情况并不多见，但是，世界贸易组织建立起来的争端解决机制类似于一种司法机制。虽然在世界贸易组织的争端解决机制中尽量避免采用司法术语，但是无论在其机构的设置还是在程序上来讲，都具有某种司法的性质。这种多边争端解决机制的建立本身也是世贸组织各成员广泛协商产生的，一个公正的多边争端解决机制有利于减少单边的贸易行为，从而进一步维护平等协商的原则。

另外，在国际经贸体制的建立过程中，打破一两个大国说了算的局面，扩大发展中国家的发言权，也是协商原则的重要体现。

#### 四、非歧视原则

在处理国际经贸关系的时候，公平对待各个贸易伙伴是建立稳定健康的经贸关系的基本要求。无论是处理双边还是多边经贸关系，非歧视原则都是十分重要的。虽然给予其他国家以何种待遇应该是一国主权范围内的事情。但是，各国普遍认为，给予其他国家以非歧视待遇是发展国家间正常经贸关系的基本要求。（参见第2章第2节和第5章第2节）

非歧视原则的要求在于：对于贸易伙伴，不应该以其国家的大小、社会制度的异同而给予其比其他贸易伙伴更为苛刻的贸易条件。这种要求主要体现在是否给予最惠国待遇的问题上。最惠国待遇指的是贸易一方对于一切贸易伙伴以及来自贸易伙伴的个人、企业、货物，服务、投资、船舶等给予同样的待遇。使之处于同样的地位，而不给予其歧视待遇。虽然，双边与多边领域的最惠国待遇的要求不尽相同，不同的协议所涉及的最惠国待遇的内容也不一样，但是，它们都反映了平等待人的非歧视要求。

一般认为，国民待遇也是非歧视原则的一种体现。国民待遇要求贸易方给予外国人员、船舶、货物、企业的待遇与本国国民、船舶、货物、企业的待遇相同，从而取消内外差别。但是，一个国家在什么范围内给予其他国家以国民待遇，应该视情况而言，不可一概而论。

在最惠国待遇与国民待遇中，最惠国待遇是建立正常经贸关系的基础。把最惠同待遇与意识形态、人权等政治问题联系在一起，显然是对非歧视待遇的一种背离。

## 第二章 国家间双边经贸关系

国际经贸关系发展的基础是国家之间双边的经贸关系，区域经贸关系和全球经贸关系都是在双边经贸关系的基础上发展起来的。在这里，我们谈到的双边经贸关系指的是两个国家之间的经贸关系，而不包括两个经贸集团以两个当事方的身份建立起来的经贸关系。

即使是在区域和全球经贸关系的发展过程中，双边经贸关系的处理仍然是十分重要的。多边体系为国家间处理双边经贸关系制定了一些规范，同时，双边的谈判在多边舞台上仍然十分频繁。目前，尽管有多边体系的存在，各国之间签订的双边经贸协定仍然发挥着十分重要的作用。以双边的投资协定而言，到 1994 年，世界上的双边投资保护协定多达 900 个，其中 60% 是在 90 年代签订的。

多边体系的发展并没有也不可能立即消除经贸摩擦和贸易战。我们认为，处理国家之间贸易摩擦的最好办法是通过平等协商加以处理。但是，某些发达国家在处理双边贸易关系的过程中，动辄以贸易制裁相威胁，甚至不顾世界贸易组织的原则，采取单边的贸易行动，这是对多边贸易体系的一种破坏，也是对国际经贸关系协商原则的一种破坏。

---

《国际直接投资提高了竞争能力——（1995 年世界投资报告）新闻发布稿之一》见 1996 年第 3 期《国际贸易问题》第 4 页。

## 第一节 双边经贸关系谈判

当两国之间期望建立与加强经贸合作，或者其经贸政策出现了冲突时，往往需要进行谈判来解决。通过谈判，双方各自作出一定的承诺，在通常情况下以条约的形式加以确定，所以，国家间经贸关系谈判的过程，往往也是经贸条约产生的过程。

### 一、谈判权与缔约权的行使

“条约法公约”第6条宣布：“每一国家皆有缔约之能力。”一个国家的缔约能力是一个国家主权的体现。如果没有经过该国宪法或最高权力机构的特殊规定，一国内的某一地区是无权对外缔结条约的。

但是，国家对外缔结条约和对外谈判的权利由谁来行使，就必须由国内法律来规定了。

一般来说，国家的最高权力机关对条约的缔结有决定权。我国宪法规定，全国人民代表大会常务委员会决定批准和废除同外国缔结的条约。全国人民代表大会常务委员会委员长根据全国人民代表大会或其常务委员会的决定“批准同外国缔结的条约”。国家权力机构可以将其决定缔约的权力授予行政机关来行使，例如，美国宪法第2条第2款(2)项规定、“经参议院的协议及同意，并得该院出席议员三分之二赞成时，总统有权缔结条约。”这个时候，总统虽然有权对外缔约，但国会仍然享有批准条约的权力。在某些时候，国家立法机构将缔约的权力授予行政机关，同时不保留批准的权力，这样就形成了“行政协定”。例如，美国的行政协定使美国对外经贸谈判及缔约的权力在很大程度上由参议院转向了总统。

各国具体负责谈判的机构一般是行政机关中负责对外经贸关系的部门。我国的对外贸易经济合作部是负责对外经贸谈判的主要部门，在对外谈判中，谈判代表团中根据不同情况往往还包括外交部、商标局、新闻出版署、专利局、海关总署、商检局等以及其他产业部门和国务院有关部委的代表。欧洲联盟对外谈判权力经常由欧洲联盟统一行使，一般由执行委员会在欧洲理事会的批准、授权下，并在与欧洲理事会密切联系的情况下负责谈判。

美国对外经贸谈判权目前主要集中在美国贸易代表(USTR)办公室的手上。美国的贸易谈判办公室是根据1962年国会扩大贸易法而设立的。这个机构的设立旨在纠正各个部门在对待对外经贸关系的处理时所存在着的部门偏见，它是一个具有较高地位的协调机构。美国贸易代表办公室隶属于美国总统行政办公室，主要负责美国贸易政策的制定与协调，同时，进行对外谈判也是它的主要职能之一。美国贸易代表是美国贸易代表办公室的领导，由总统和参议院任命，对国会负责，并受到国会支持，同时具有特命全权大使的级别。此外，该办公室还设有三名副贸易代表，其中一名为首席法律顾问。目前，美国对外经贸谈判大多由美国贸易代表办公室进行。

### 二、谈判的过程

一般来说，各国在进行经贸谈判之前，会进行一些非正式的接触或试探性的接触，以考察进行正式谈判的可能。在确定可以进行谈判的同时，双方往往还要根据国内和国际的条件，确定谈判的级别。有时候，也可以由一国向另一国公开发出谈判的邀请。

对于十分重要的条约，国家元首可以亲自谈判，政府首脑、行政部门的领导等都可能参加谈判。在正式谈判开始时，一般来说，双方要交换“全权

证书”。根据“等约法公约”的规定，所谓全权证书，是一国主管当局所颁发，指派一人或数人代表该国谈判、议定或认证条约约文，表示该国同意受条约拘束，或完成有关条约之任何其他行为之文件。根据惯例，国家元首、政府首脑、外交部长等官员不必出具全权证书，因为他们本身所处的对外代表国家的地位足以说明他们缔结条约之行为的有效性。谈判代表在互换全权证书并相互校阅、确认后开始谈判。若条约行为系未经授权的人所为，除非当事国追认，否则条约无效。

谈判的过程是双方不断交换意见以谋求一致的过程。有时，可以由一方提出草案交给对方，在此基础上修改后达成协议，或者另外提出草案。双方为了尽量在谈判过程中获取谈判利益，往往要采取各种技巧。

有时候，谈判代表可以采取声称授权有限的方式，拒绝对方的要求，或借此拖延时间。美国对外谈判的代表往往以受到国会制约等理由来与对方讨价还价。在谈判时，是否应该将几个谈判要点综合起来进行一揽子谈判，还是采取逐一确定的方式，应该根据具体情况来决定。在谈判过程中，对国内各部门的协调也十分重要，否则，各部门就可能因部门利益的冲突而对谈判持不同的态度，从而影响对外谈判。而另一方面，可以通过在对方国家进行院外活动，影响对方谈判的立场。

许多对外经贸谈判往往无法一次达成协议，就必须进行多轮谈判。谈判可以在双方国家轮流举行，也可以在第三国举行。

谈判基本达成一致后，双方都要向各自的政府请示，经过同意之后正式签字，在此之前，双方代表可以“草签”协议。“草签”并不具有法律的效力，草签时外国人往往只签一个字母，中国人可以只签一个姓。在正式签字时，按照惯例，应该实行轮换制，即签署条约时的签字左右相对，左方为首位，右方为次位。每个国家的代表在本国保留的文本的左方签字，另一国则在右方签字，同样，一国在对方保留的文本上的右方签字、对方在左方签字。这种方式表示双方的主权平等。

重要的条约还要经过双方有权机关批准之后方能生效，经过批准的条约往往还要交换批准书。双边条约按照惯例，如果签字仪式是在一国进行的，则换文仪式应在另一国进行。

## 第二节 全面性双边经贸条约

经贸条约是两个或两个以上国家为了确定它们之间在经济贸易方面的权力与义务而缔结的书面协议，它是国际条约的一种，反映了各国之间的经贸关系和各国本身的对外经贸政策，并为实现缔约方的对外政策与对外经贸政策而服务。两个国家之间缔结的经贸条约可以称为双边经贸条约。双边经贸条约一般又可以分为全面性双边经贸条约和专门性双边经贸条约。全面性双边经贸条约一般规定了双方在经济贸易关系方面的基本权利与义务，从而为双方建立与发展其全面的经贸关系奠定基础。

### 一、全面性双边经贸条约的主要内容

全面性双边经贸关系条约在实践中经常采用的形式是通商航海条约（Treaty of Commerce and Navigation）。通商航海条约是全面规定两国间经济贸易关系的条约，涉及到缔约方经济与贸易关系的各个方面的问题，因此往往成为两国间建立与发展经贸关系的基础。由于贸易关系长期以来是各国之间经贸关系的基础和主要内容，所以通商航海条约主要是围绕双边的贸易关系来制定的，也可以说是一种双边贸易条约。但是，随着各国之间经济合作关系的迅速发展，通商航海条约中规定的原则也将越来越多地适用于双边的经济合作关系的发展。

通商航海条约由于是全面规定双方经贸关系原则的条约，因此它的级别比较高，规定的内容也比较原则化，而且大多是以国家元首的名义来签订的。签订条约的全权代表一般是由国家元首派遣。双方代表在条约上签字之后，还要根据缔约方国内法律程序的规定完成批准手续，交换批准文件，方能生效。一般来说，通商航海条约的期限比较长，到期之后还可以继续延长。

通商航海条约规定的主要内容有：

1. 缔约双方的商品在进口和出口的关税问题上的待遇。

关税问题是双方经贸关系中的基本问题。一般规定在这个问题上双方互相给予最惠国待遇。除了在进口和出口关税方面要遵循该项原则之外，一般还要在履行海关手续、海关估价等方面遵循最惠国待遇原则，以保证缔约双方互相给予不歧视的待遇，从而成为其发展贸易关系的基础。

2. 缔约双方公民和企业的经济权利。

这些权利包括移民权、财产购置权、工商企业经营权、税赋以及相关的法律保护等问题。随着世界经济一体化的发展，在这方面给予国民待遇的领域已经越来越广了。

3. 航行、港口设施的使用。

双边通商航海条约通常规定缔约一方的船舶进入另一方港口卸货、装货、文纳税费等问题上应该依据的原则，例如最惠国待遇原则或国民待遇原则。

4. 铁路运输问题和过境问题。

缔约双方在运送旅客和货物方面以及在履行铁路手续方面相互应该给予什么待遇，一般在条约中都作出了规定。由于在国际铁路运输和国境问题上，已经有了一些多边条约作出了规定，所以在此问题上，现有的通商航海条约大多引用一些国际条约。

5. 知识产权的保护。

知识产权包括版权及工业产权如专利权、商标权等。通商航海条约往往

就双方公民或企业在对方境内取得或利用知识产权的问题作出规定。有时，如果缔约双方都参加了同一个有关的国际公约，也可以引用相关的国际公约，例如：“商标国际注册马德里协定”、“保护工业产权的巴黎公约”、“世界版权公约”等。

#### 6. 进口商品的国内税费。

进口商品如果在进口国国内流通时将承担不公平的税费负担，即使它只面临着较低的进口关税，仍然无法继续有效地进入进口国市场。因此，双边通商航海条约中倾向于在这方面规定适用国民待遇原则。

#### 7. 进口和出口的数量限制。

尽管多边贸易体系一般禁止数量限制，但仍然存在许多例外，所以双边通商航海条约也对此作出规定。对于不是同处于多边贸易体系之内的缔约方来说，这方面的规定就显得尤其重要了。

#### 8. 仲裁裁决执行。

缔约双方往往规定承认对方仲裁机构仲裁的效力，并规定可以由其国内执行机构予以强制执行，从而保证双方仲裁的有效性。在这方面，也有相应的多边条约可以引用，例如“关于承认与执行外国仲裁裁决公约”（即“纽约公约”）。

除此之外，双方往往还根据具体情况规定其他事项。

除了通商航海条约之外，两国还可以签订贸易协定（Trade Agreement）来调整双方之间的经贸关系。贸易协定的级别比通商航海条约要低一些，签订的程序比较简单，一般只要双方的政府首脑或其代表签署就可以生效，不需要国家立法机构的批准，有效期有时比较短，规定的内容比较具体，例如：贸易额、双方出口货单、作价办法、使用货币、支付方式、关税优惠等。

中美两国建交之后签署了“中美贸易关系协定”，该协定于1980年生效，多年来一直是中美两国进行贸易的重要基础。“中美贸易关系协定”没有经过双方立法机构的批准，只是一个行政协定，但它对两国经贸关系的发展仍然起到了十分重要的作用。该协定中一个最重要的条款就是，在平等互利的非歧视性待遇的基础上，对相互进口或出口的产品在关税、手续费等方面相互给予最惠国待遇。但是，这一条款在执行中却受到美国“1974年贸易法”第402节，即杰克逊—瓦尼克修正案的制约。该修正案规定不给予缺乏移民自由的国家以最惠国待遇，对于非市场经济国家，如果有移民自由，可以获得美国的最惠国待遇，但必须经过国会一年一度的批准。目前，美国对中国一年一度的最惠国待遇资格审查就是根据这项修正案进行的。显然，这种作法使中美经贸关系建立在一个稳定性较差的基础上，不符合两国的根本利益。

## 二、全面性双边经贸条约的结构

全面性双边经贸条约与其他大多数国际条约一样，包括序言、正文和约尾三部分。

### 1. 序言。

序言有一定的格式，载有条约当事方的国名、特命全权代表的姓名与权限、签订条约的目的、遵循的原则等。例如，“中华人民共和国和朝鲜民主主义人民共和国通商航海条约”的序言中规定：“中华人民共和国主席和朝鲜民主主义人民共和国最高人民会议常任委员会，基于进一步巩固并发展两国之间经济关系的共同愿望，并考虑到在经济关系方面进行合作的重大意

义，决定缔结本条约。”

## 2. 正文。

正文是条约的主要组成部分，它规定了有关缔约方的权利与义务，是条约的实质性部分。不同种类的条约，其包括的条款也不一样，在前文中，我们已经介绍了通商航海条约的具体内容，这里不再详述。

## 3. 约尾。

贸易条约的约尾，即行政条款或最后条款，包括以下内容：条约的生效、有效期、延长或废止的程序、份数、文字等内容，还有签订条约的地点或双方代表的签字。条约一般由缔约双方的两种文字写成，并且规定两种文本具有同等的效力。

### 三、全面性双边经贸条约中适用的法律待遇条款

在全面性双边经贸条约中，通常所适用的法律待遇条款有最惠国待遇条款、互惠待遇条款和国民待遇条款。

#### （一）最惠国待遇条款（Most Favored Nation Treatment）

##### 1. 最惠国待遇条款的涵义。

最惠国待遇条款是贸易条约中经常采用的一项重要条款。它的基本涵义是：缔约国一方现在和将来所给予任何第三国的一切特权、优惠和豁免，也同样给予缔约国对方。它的基本要求是使缔约一方在缔约另一方享有不低于任何第三国享有或可能享有的待遇，换言之，即要求一切外国人处于同等的地位，享有同样的待遇，不给予歧视待遇。

最惠国待遇的方式有两种，即无条件的最惠国待遇和有条件的最惠国待遇两种。

无条件的最惠国待遇也称为欧洲式的最惠国待遇，它指的是缔约国一方现在和将来给予任何第三国的一切优惠待遇，立即无条件地无补偿地自动给予缔约对方。最惠国待遇所包含的基本意思早在 12 世纪就已经在欧洲各国的商贸交往中开始出现，18 世纪后期，这种不直接要求对方给予补偿而保证给予平等待遇的无条件最惠国待遇形式才被广泛应用于国际贸易中，从 1860 年英国与法国签订的科伯登条约开始，无条件的最惠国待遇成为了欧洲商贸条约中的主流条款。现有的国际贸易条约大多采用无条件的最惠国待遇条款。

有条件的最惠国待遇也称美国式的最惠国待遇，即如果一方给予第三国的优惠是有条件的，则另一方必须提供同样的部长，才能享有这种优惠待遇。美国在其独立之后签订的第一个贸易条约，即 1778 年美国法国双边贸易条约中，第一次适用了有条件的最惠国待遇条款。以后，在 1785 年和 1793 年分别与普鲁士和瑞典签订的条约中，都规定了有条件的最惠国待遇条款。直到 1922 年，美国才改为适用无条件的最惠国待遇条款。

##### 2. 最惠国待遇条款适用的范围。

最惠国待遇条款可以适用于两国经济贸易关系的各个方面，也可以只在贸易关系中的某几个问题上适用。在签订贸易条约与协定时，缔约双方往往对最惠国待遇的范围加以列举。在列举范围以内的事项适用最惠国待遇，在列举范围以外的，则不适用最惠国待遇。

最惠国待遇的范围很广，通常包括以下几个方面：(1) 有关进口、出口、过境商品的关税及其他各种捐税；(2) 有关商品进口、出口、过境、存仓和转船方面的海关规则、手续和费用；(3) 进口和出口许可证的发放及其他限制措施；(4) 船舶驶入、驶出和停泊时的各种税收、费用和手续；(5) 关于移民、投资、商标、专利及铁路运输方面的待遇。

在具体签订条约时，缔约双方可以根据两国的关系和发展贸易的需要，在最惠国待遇条款中具体确定其适用的范围。3. 最惠国待遇适用的限制与例外。

在双边经贸条约中，一般都规定有不适用最惠国待遇的限制和例外条款。

所谓最惠国待遇的限制，是指在经贸条约所规定的理由存在时，不适用最惠国待遇。例如，有的国家在双边经贸条约中规定，为了国家安全、保护公共卫生或者为了保护动植物免受病害、衰退、死亡等，缔约双方有权对这类物品的进口和出口加以限制或禁止，也就是说，当上述理由出现时，即不适用最惠国待遇的规定。

所谓适用最惠国待遇的例外，是指在经贸条约所规定的某些场合下，不适用最惠国待遇。常见的最惠国待遇的例外有以下几种：(1) 边境贸易。一些国家把边界两边 15 公里以内的小额贸易在关税、海关通关手续上给予减免等优待作为例外。(2) 关税同盟。已经结成关税同盟的成员国之间在关税上的优惠待遇，作为最惠国待遇的例外。(3) 沿海贸易和内河航行。在航行问题上，对于缔约国一方在沿海贸易和内河航行方面给予它国的优惠视为例外。(4) 多边国际条约或协定承担的义务，如缔约国一方参加其他多边国际条约或协定而履行的义务，如涉及最惠国待遇利益者，应视为例外。(5) 区域性待遇条款，即若干特定的国家之间通过条约或协定相互给予的优惠待遇，应作为最惠国待遇的例外。(6) 其他例外。如沿海捕鱼、武器进口、金银外币的输出入、文物、贵重艺术品的出口限制和禁止等，也作为例外。

#### (二) 互惠待遇条款 (Reciprocally Treatment )

互惠待遇条款是法律待遇条款的一种。它的基本要求是：缔约国的双方根据协议相互给予对方的法人或自然人以对等的权利和待遇。这项原则一般不能单独使用，必须与其他特定的权利或制度的内容结合在一起，才能成为独立的单项条款。例如，1979 年签订的“中华人民共和国和美利坚合众国贸易关系协定”第 6 条规定，双方同意在互惠的基础上，相互给法人、自然人申请商标注册和商标的使用权。互惠的法律意义在于，基本上可以防止一国及其法人、自然人在另一国单方面享有特权，也可以保证这些组织和个人在外国享有的对等权利不受限制或歧视。

事实上，贸易与投资中的最惠国待遇，一般都要与互惠待遇相结合。历史上，我国在一系列不平等条约中曾经规定过片面的最惠国待遇原则，即只是中国给予其他国家以最惠国待遇，但是不要求其他国家给予互惠。这种带有浓厚殖民色彩的片面最惠国待遇目前已经从国际经贸关系的舞台上基本消失了。在经贸关系的实践中，特别是在投资领域，国民待遇的给予往往与一国的国内情况有着密切的关系，所以存在着事实上的非互惠的国民待遇，即一国给予其他国家的公民与企业以国民待遇，但并没有要求其他国家给予互惠，这种现象往往是由于各国的开放程度不同，并且对民族企业的界定不同所造成的。但是，在国际经贸的谈判中，各国也往往根据互惠原则来决定国

民待遇给予的范围。

长期以来，最惠国待遇在没有特定条约规定的情况下是否应该作为一项国际法原则，即各国是否存在国际法义务来给予最惠国待遇还是一个存在争议的问题；国民待遇在传统上则一般不被视为一项基本的国际法义务；但是互惠待遇则比较得到公认的一项基本原则，也就是说，国家之间进行经贸合作，应该是建立在互惠的基础上，对于签订有片面最惠国待遇条款之类的非互惠内容的条约，很可能被视为不平等条约，从而违反了国际法原则。但是，二战后建立国际经济新秩序的实践使互惠待遇的原则性受到了挑战。根据公平互利的原则，在经济发展极为不平衡的状态下，在处理国际经贸关系的活动中，发展中国家如果与发达国家采用完全一致的竞争规则，则会造成事实上的不平等，因此，发达国家给予发展中国家的一些优惠措施，不应该期望得到互惠。这一点，在普惠制的规定中得到了充分的体现。

尽管如此，在其他广泛的国际经贸活动中，互惠待遇条款仍然是一项得到普遍应用的条款。互惠待遇条款的应用范围十分广泛，但有些重要经贸事项需要在条款中列明，以说明该种待遇需要受到限制的领域或要特别维护的领域。这些内容有以下几个方面：

1. 数量限制。互惠待遇条款除订明减税事项外，如该减税货物将来输入时可能超过限额，超过部分须按较高税率缴税，这就是所谓的关税配额，或者对于超过限额的产品不予进口，即实施一般配额。另外还可在条约中增列一项免责条款以免使将来本国工业受到严重损害；或因减税使进口大量增加，影响国内竞争；或使第三国取得过多利益，这时可以暂停履行条约的义务，即暂时免除条约责任。

2. 保护政策。一国为达到互利目的而与别国订立互惠条款，以优惠的方式换取相对的利益，但又不得不同时注意保护本国工业的问题。所以其给予别国的优惠往往限于本国不生产的产品，或数量不足的产品，或其输入不至于达到损害本国工业的程度的产品，通过这种方式实行产业保护政策。

3. 管制贸易。一国为了发展本国及世界贸易，而与他国订立互惠待遇条款，但仍然保持本国原有的政策。例如，实行管制贸易的国家，存在限额、外汇管制等管制措施，故在互惠待遇条款中要把它们列出以仍然保持这些措施。

### （三）国民待遇条款（National Treatment）

国民待遇条款也是法律待遇条款中的一种。它的基本要求是：缔约国的一方根据条约的规定，应将本国公民和法人享有的权利和优惠扩及缔约国对方在本国境内的公民和法人。根据国民待遇原则，缔约国一方的公民和法人在缔约国另一方可以享有与该国民与法人同样的待遇。国民待遇适用的对象通常还包括船舶，如《中华人民共和国和朝鲜民主主义人民共和国通商航海条约》第9条规定：一方船舶在另一方沿海遭遇海难或倾覆时，该船舶和货物应享受缔约另一方在相同情况下给予本国船舶同样的待遇。

国民待遇条款一般适用于外国公民的私人经济权利、外国产品所应该缴纳的国内捐税、利用铁路运输和转口过境的条件、船舶在港口的待遇、商标注册、版权及发明专利权的保护等。但是，国民待遇条款的适用是有一定范围的，并不是将本国公民所享有的一切权利都包括在内。例如，沿海航行权、领海捕鱼权、购买土地权等，通常都不包括在国民待遇条款的范围之内，这些权利一般都不给予外国侨民，只准本国公民享受。另外，国民待遇一般不

包括政治权利。

随着世界经济一体化的发展，贸易与投资的自由化趋势日益加强，国民待遇适用的范围也必然越来越广泛，从而使世界市场真正形成一个完整统一的市场。但是，在不断扩大国民待遇范围的进程中，发展中国家应该加快培养民族产业的竞争力，使国民待遇范围的扩大做到积极稳妥。

#### 四、中国对外签订的全面性双边经贸条约

中国已经同世界上 170 多个国家和地区建立了贸易关系，并同其中 90 多个国家和地区，包括欧洲联盟在内，签订了双边政府贸易协定。

##### （一）协定的主要内容

这些协定的主要内容包括：

1. 确定发展双边贸易的原则和愿望。原则一般是平等互利、互通有无，愿望是扩大双边贸易往来，增加贸易额。
2. 相互给予最惠国待遇。
3. 双方的贸易按正常的国际贸易惯例进行，以可兑换的货币支付，由各自国家的法人和自然人在业务洽谈中参考，无约束性，对货单内商品的成交无其他优惠，均按海关规定照章纳税。
4. 同少数国家的贸易协定规定每年进行一次年度贸易会谈。年度贸易会谈是根据贸易协定确定的各项原则，提出年度计划和各自出口商品货单。货单是参考性的，是指导各自国家的公司和企业进行业务时参考，无其他优惠。
5. 双边经贸协定有效期大多为一年。在有效期满前，如无一方异议，则协定将逐年自动延长。有少数 3 年至 5 年长期贸易协定也按各种办法办理顺延。

##### （二）政府双边协定的分类

1. 第一类协定是订有包括最惠国待遇条款的双边互惠协定。与中国签订这类协定的国家，有经济合作与发展组织（OECD）的大多数成员国国家。最惠国待遇条款适用范围：（1）进口、出口过境商品的关税和其他一切捐税；（2）进口、出口、过境、存仓和换船方面的有关规定和一切费用；（3）进出口许可证的签发。但是，最惠国待遇一般不适用于：（1）由于缔约一方成为或将成为某一关税同盟、自由贸易区或类似组织而产生的利益；（2）由于缔约一国给予毗邻国家的优惠和便利。

2. 第二类协定，除了订有最惠国待遇条款之外，还订有互换商品的清单。中国同很多发展中国家签订了这类协定。并同其中少数国家签订了支付协定，但这类支付协定正在减少。货单只是指导各自国家的自然人和法人在业务谈判中参考，无约束性。支付协定是关于记账清算贸易的规定。这类协定减少的原因是与这些国家的贸易由记账贸易逐步改为现汇贸易。

3. 第三类协定，除了订有最惠国待遇条款和附有互换商品的清单或金额的数量之外，双方还签署年度换货协定书。

### 第三节 专门性双边经贸条约

除了全面规定双边经贸关系的条约之外，各国往往还就双边经贸关系中出现的各种具体内容达成协议，以协调双方的经贸政策。值得注意的是，许多专门性双边经贸协议与相关领域的多边条约有着密切的联系，在许多具体规定上受到多边条约的制约与规范，但多边条约的存在并没有取消双边协议，反而使双边协议的制定更加规范化了。所谓专门性的双边经贸条约，既包括对某项具体商品达成的协议，也包括对某个具体经贸领域达成的协议，还包括在经贸关系中出现的某个具体问题上达成的协议。

#### 一、双边支付协定

双边支付协定是两国间关于贸易和其他方面债权、债务结算办法的书面协议。支付协定是外汇管制的产物，在实行外汇管制的条件下，一种货币不能用来抵偿对第三国的债务，结算只有在双边基础上进行。因此，就需要通过缔结支付协定的办法来解决两国间的债权债务。

支付协定的主要内容包括以下几个方面：

##### 1. 清算机构。

两国之间之所以要缔结支付协定，关键在于避免支付外汇和黄金，从而可以减少对外汇储备的压力，所以采取直接抵消债权债务的方式来进行两国之间的结算。支付协定往往指定双方的中央银行作为清算的负责机构，处理双边清算事宜。

2. 清算帐户。清算机构办理清算业务要通过建立清算帐户来进行。设立清算帐户的办法有两种：

(1) 单边帐户。即一方在另一方的中央银行设立帐户。这种设立帐户的方式有可能对为对方设立帐户的一方比较有利，因此，这种帐户有时是强制建立的，但也有根据协议建立的。(2) 双边帐户。即缔约国双方的清算机构，互相为对方国家设立清算帐户。目前，绝大多数的清算帐户都是双边的帐户。

##### 3. 清算项目与范围。

清算项目与范围是指两国间的贸易和非贸易往来项目哪些应该通过清算帐户进行结算。除了进出口贸易项目之外，往往还包括进出口从属费用，例如运费、保险费、佣金、赔偿金等。此外，一些非贸易项目，如外交费用、侨汇等也可能通过清算帐户进行结算。凡是没有列入清算范围之内的项目，还是通过现汇支付的办法进行结算。

##### 4. 清算货币。

在单边帐户下，一般适用为对方开立帐户的国家的货币计帐和进行支付；在双边帐户下，可以分别规定计帐货币和支付货币。双方的债权人与债务人使用本国货币与本国的清算机构进行结算。

##### 5. 清算办法。

缔约双方的债务人，主要是进口人，把应付款项用本国货币，通过指定银行，交人本国负责清算的机构，记入对方国家的清算帐户，结清所欠的债务；而缔约双方的债权人，也通过指定银行，从本国清算机构为对方设立的帐户中领取本国货币，收回货款。

缔约双方的清算机构，要把收付款项互相通知，以便了解双方债权与债务的情况。有时候，双方的清算帐户可能出现不平衡。显然，如果帐户上债

权债务存在不平衡的情况，对债务国有利，特别是如果没有相应规定，债权国等于给债务国提供了一笔无息贷款。所以，在支付协定中一般规定有信用“摆动额”(Swinging Limit)，即双方国家根据协定互相提供信用的限额。一般为年度出口额的5%至10%。在信用摆动额之内，即使清算帐户上没有存款，中央银行仍然办理付款。但超过限额，中央银行可以停止付款，要求对方以现汇或实物进行补偿。

#### 6. 清算帐户的差额处理。

支付协定一般规定了有效期，协定到期之后的一段时间内，就必须对帐户的差额进行处理。一般来说，处理清算帐户差额的办法有以下4种：(1)在一定期限内由债务国向债权国输出商品；(2)用双方同意的可兑换货币或黄金进行支付；(3)用双方同意的其他不可兑换货币进行支付；(4)将金额转入下年度的清算帐户中。

在国际金融自由化的趋势下，许多发达国家越来越多地放松外汇管制，双边支付协定的订立也越来越少了。但是，对于一些实行外汇管制的发展中国家来说，双边支付协定还发挥着一定的作用。

## 二、双边投资协定

在投资领域，各国近年来签订了越来越多的双边投资协定，以规范投资行为，保护投资安全，给予外国资本以相应的待遇。在二次大战以前，由于跨国投资行为还不十分普遍，所以各国很少签订专门的投资协定，而只是在通商航海条约中做原则性的规定。但是，随着跨国投资行为的增多，签订专门的双边投资协定就十分必要了。这里，我们只是简单地介绍一下双边投资协定的种类和基本内容，进一步的情况请参阅本丛书中的其他著作。

### (一) 双边投资协定的种类

一般来说，我们可以把双边投资协定分为美国式的和德国式的两种。

#### 1. 美国式双边投资保证协定。

美国式协定的主要内容是关于投资保证的。美国在二战后实行了国内投资保证制，即由政府设立专门机构，对于本国公民和企业的海外投资，承保其政治风险，从而促进美国的资本输出。在实行国内投资保证制的同时，美国与其他资本输入国订立了双边投资保证协定，以作为实施国内投资保证制的法定前提。

由于美国式的投资保证协定往往与国内投资保证制有一定的关系，所以其内容特别着重于代位追偿权的规定和处理投资争议权的规定，以保证资本输出国投资保证机构在向投资者进行赔偿之后，有权向东道国政府追偿。1980年10月，我国与美国签订了关于投资保险和投资保证的鼓励投资协议和换文。

#### 2. 德国式促进与保护投资协定。

联邦德国和瑞士等国家从50年代末期以来就与资本输出国签订了促进与保护投资的专门性双边协定。德国式协定的主要特点在于，它不仅包括代位追偿权和双边投资争端等内容，还包括有促进与保护投资的许多实体性规定，例如关于待遇标准问题，政治风险的保证等问题。

目前，我国与外国签订的双边投资协定多是以德国式的为

### (二) 双边投资协定的基本内容

双边投资协定的具体内容，通常因签约国的具体国别而有所不同，但是其基本内容可以概括为以下几个方面：

#### 1. 保护对象。

主要是规定保护哪些投资行为。一般在协定中进行一般性规定后，列出例外的领域。还要规定受保护的投资者的范围。

#### 2. 待遇。

一般有所谓的公平或公正待遇、国际标准待遇、国民待遇、最惠国待遇等。

#### 3. 政治风险保证。

例如有关国有化和征收的保证、资本及其利润汇出的保证。

#### 4. 代位追偿权。

一般规定代位追偿权的范围与条件、权益限度和限制、承保人所取得的款项的待遇等。

#### 5. 争端解决。

东道国与投资者之间发生争端的解决办法，现在经常适用“多边投资担保机构公约”的规定。缔约国之间发生争端的解决办法。

### 三、双边税收协定

由于国际商务行为日益增多，各国之间有关税收的冲突日益增多，进行税收协作的必要性日益增强。二战后，国际间的税收协定也大量增加，其内容涉及到防止偷税漏税和逃税的行为，避免双重征税，进行税收抵免和饶让等。

由于国际间税收协定，特别是双边税收协定的增多，联合国和经济合作与发展组织分别于 1979 年和 1977 年制定了《范本》，以供各国制定双边税收协定参考。经济合作与发展组织的《范本》主要体现了发达国家的利益，强调居民税收管辖权；而联合国《范本》更多地考虑了发展中国家的利益，强调收入来源地税收管辖权。

经过国际社会的多年努力，在两个《范本》的基础上，各国之间的双边税收协定的基本结构和主要内容已经趋于一致。一般其内容包括五个方面：

#### 1. 适用范围。

主要包括对人的适用范围、对税种的适用范围、协定在实间和空间上的法律效力。

#### 2. 征税权的划分。

根据经合发组织（OECD）《范本》签订的条约大多将征税权更多地划给居住国，根据联合国《范本》签订的条约则更多地划给来源国。

#### 3. 避免双重征税。

一般以国内税法为基础确定税收抵免的办法。

#### 4. 无差别待遇。

缔约国一方国民在缔约国另一方负担的税收或者有关条件，不应与另一方国民在相同的情况下，负担或可能负担的税收或有关条件有所不同或比其更重。

#### 5. 相互协商和情报互换。

### 四、单项双边贸易协定

国际间经常就单项商品的市场准入情况签订双边协定，例如中美纺织品协定、美日有关汽车中场准入的双边协定等。

在单项贸易协定中，双方主要就该种商品的市场准入情况进行磋商。有时就该种商品的关税达成一致，也可以就某种数量限制的取消达成一致，甚至可能在协定中达成在一定期限内协定一方进口另一方一定数量商品的承

诺。有时，协定还对一国通过改善国内流通渠道、提高行政手续履行的效率以及调整宏观经济政策等手段改善准入条件作出原则性的规定。

70年代以来，在国际经贸领域出现了所谓的“自限协定”（Self-restriction Agreement）以及“有秩序销售协定”（Orderly Marketing Agreement）。在协定中规定有效期内某些商品的出口配额，出口国应据此配额实行出口许可证制或者出口配额签证制自动限制这些商品的出口。进口国根据海关统计进行检查。在这种“自限协定”中，经常规定的内容有：（1）配额水平；（2）自限商品的分类；（3）限额的融通；（4）保障条款；（5）出口管理规定；（6）协定的有效期。

## 第四节 经贸制裁

对外经贸制裁指的是，通过人为地干预正常的对外经贸关系，给目标国造成经济上的困难，使制裁国达到迫使目标国改变现行政策或者从战略上削弱对手的目的，其直接指向的对象可能是目标国家，也可能是目标国家的特定企业。

### 一、经贸制裁概述

经贸制裁是一种政府行为，它服务于国家的对外政策目标，通过扭曲正常的对外经贸关系，给被制裁国造成经济上的损失，其最终目标是迫使被制裁国改变现行政策或从战略上削弱对手的实力。

长期以来，一些发达国家十分强调以经贸制裁手段来干预其他国家的对外政策，甚至干预其国内政策和社会制度，从而迫使被制裁国就范。一些国家的学者甚至提出了所谓的“国家主权有限论”、“合理干涉主义”等，为两方强国的干涉与制裁行为奠定理论基础。据说，制裁（Sanction）的作用在于：（1）惩罚“犯规”行为；（2）震慑潜在的“犯规”行为；（3）恢复原状，迫使被制裁国纠正其“犯规”行为。实际上，在某些时候，所谓“犯规”，无非是违背了一些强国的意志而已。

按照不同的标准，我们可以把经贸制裁划分为不同的种类。

#### （一）从手段上分，经贸制裁可以分为贸易制裁和金融制裁

贸易制裁是通过对货物与服务的限制进行的制裁，它包括出口限制和进口抵制。所谓出口限制，即限制或禁止向被制裁国出口重要商品或不向被制裁国提供特定服务。例如，禁止高科技产品的输出、禁止向被制裁国转让某项技术、禁止向被制裁国提供某类咨询服务、禁止向输入或输出被制裁国的产品提供运输服务。在国际关系十分紧张的时候，往往还禁止食品、药品、基本能源的输出入；而在另外一些国际制裁中，食品和药品可能作为一种人道主义例外而不受限制。所谓进口抵制，就是限制或禁止从被制裁国进口商品，或者禁止接受被制裁国的服务。例如，征收高关税、实行特定的配额和许可证制度、禁止某些产品的进口、禁止使用挂有被制裁国船旗的船舶运输货物。一般认为，符合多边贸易体系要求的反倾销措施是为了维护正常的贸易秩序，因此，即使征收反倾销税，也不应该被认为是贸易制裁。但是，如果一国利用反倾销程序来对其他国家正常销售的产品进行抵制，或者对特定的国家实行歧视，就在实际上构成了一种贸易制裁。

金融制裁包括信贷限制和撤资等。信贷限制是指直接限制国际借贷资本流入目标国，削弱目标国在国际市场上的融资能力；撤资是指制裁国强迫投资者撤出在目标国的直接投资和间接投资。对于在正常情况下应该得以顺利履行的政府信贷，如果贷方政府借口借方不能满足某种与贷款事项无关的条件而对贷款实行限制，实际上也构成金融制裁。例如，日本政府借口中国不能满足西方国家对中国的核要求或“人权”要求而拖延对中国的日元贷款，实际上也是一种金融制裁措施。

#### （二）从实行制裁的主体来划分，可以把制裁分为双边制裁、多边制裁、国际制裁

所谓双边制裁，也称为单方面制裁，是指一个特定的国家对另一个特定的国家实行的制裁，其依据的法律或程序往往是国内法。双边制裁行为应用于经贸领域时，如果违背多边贸易体系的原则，我们往往将它称为“单边行

为”。一些国家为了在双边经贸谈判中获得更好的谈判地位，经常以“双边制裁”相威胁，这种行为是违背世界贸易组织原则的。在“乌拉圭回合”谈判的“部长宣言”中，就有明确规定，各方不采取任何旨在提高谈判地位的行为。

多边制裁是指有一些国家通过制定协议，共同约定对一个或一些特定国家进行的制裁。多边制裁所依据的往往是制裁国之间签订的条约，有时也组成共同的制裁机构。历史上比较有名的多边制裁组织有1949年成立的“输出管制统筹委员会”（Coordinating Committee for Export Control-COCOM），也就是巴黎统筹委员会，俗称“巴统”。这个委员会的决策机构由参加国政府的高级官员组成，主要商讨对社会主义国家的管制问题，1950年，“巴统”设立调查小组，负责对前苏联、东欧、中国等国家的“禁运”，1952年，又设立“中国委员会”，专门对我国实行“禁运”。“巴统”在1949年成立时有12个成员国，1952年日本参加、1953年希腊和土耳其参加、1989年澳大利亚参加，共16个成员国。在“巴统”45年的生涯中，它的主要工作是：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。“冷战”结束以后，“巴统”变得越来越成为两方同家的一个累赘，已经不符合当前时代的特点了。1994年4月，“巴统”宣告解散，同时宣布将讨论设立一个新的多边制裁机构。1996年7月12日，33个国家在维也纳建立了一个新组织，称为“瓦瑟纳尔协定”。该协定是以海牙的一个区的名字命名的，1995年11月，该协定的草案即在海牙达成。该组织号称将对武器进行监控，从而防止向“可能威胁到和平的国家”提供武器，目前的监控对象主要有伊朗、伊拉克、利比亚和朝鲜。“瓦瑟纳尔协定”的成员国将每年交换两次有关清单上的货物和设备的流动情况的信息，清单不仅包括常规武器和弹药等，也包括一些可以军民两用的设备和货物。

国际制裁与多边制裁不同，它是通过全球性的国际组织实施的制裁，其根据往往是这个国际组织的决议。国际联盟和联合国都曾经通过制裁决议，对特定国家实行制裁。例如，1992年，联合国对南斯拉夫联盟实行制裁：禁止南联盟与外界进行贸易往来、冻结南斯拉夫在国外的资金，禁止向南斯拉夫经济部门投资。停止外界与南斯拉夫的空中交通。制裁使南斯拉夫联盟的经济几乎崩溃。

（三）按照制裁的目的划分，可以分为冷战目的、安全目的、价值观目的、经济目的、冷战目的。冷战时期，西方国家经常通过制裁来影响社会主义国家，希望改变它们的社会主义制度。“巴统”就是冷战的典型产物。新中国成立之后，西方对中国的经济封锁也是出于同样的目的。冷战结束之后，西方国家对中国的制裁仍然带有很强的冷战痕迹，具有深刻的意识形态原因。

安全目的。当一国入侵它国时，或者威胁其他国家的安全时，可能受到国际社会的制裁。

价值观目的。当一国违反国际公认的平等、人道等原则时，也可能受到制裁，例如南非在种族隔离时期。受到了世界各国的制裁。

经济目的。利用经济制裁或威胁进行制裁，以提高在经济谈判中的谈判地位，以制裁作为处理经济矛盾的手段。

（四）按照制裁的对象可以分为一般制裁和连锁制裁

一般制裁比较常见，其制裁的对象就是制裁同希望打击的对象，而连锁制裁指的是，制裁国制裁被制裁国及其国民或企业的目的在于，迫使其参加对第三国的制裁。在历史上，1951年，美国曾经通过所谓“巴特尔法案”（Battle Act）授权美国总统随时可以对不遵守“巴统”协议，也就是不参加对社会主义国家进行制裁的国家停止“援助”。当时，欧洲国家急需美国通过马歇尔计划给予的援助，所以在其胁迫下加入了“巴统”。另外，1982年，美国也曾经对在前苏联通往西欧的天然气管道中投资的外国公司进行制裁。如果说“巴特尔法案”所实施的只是停止援助，而且有“国际条约”（虽然“巴统”协议并无强制约束力）作为依据的话，那它还称不上典型的连锁制裁。而1996年美国通过的“赫尔姆斯——伯顿法”和“达马托法”就是十分典型的连锁制裁了（参见本节第4部分）。

（五）从制裁的范围和程度上看，可以分为局部制裁和全面制裁

局部制裁只是在某个领域对被制裁国进行制裁，其手段相对温和，目的往往是为了迫使对方修正其政策。而全面制裁则是对被制裁国进行全面封锁和制裁，甚至超出经贸领域，在文化、政治等各方面孤立被制裁国，从而达到最终打垮被制裁国的目的。

在国际经贸制裁中，最为积极的制裁发起人就是美国，这固然与美国具有明显的经济优势有关，同时也是与美国国内政治制度的“选举至上”主义所分不开的。美国就像一个世界警察，到处挥舞他的大棒。

表2-1 20年代以来经济制裁应用的次数表，然后在联合国力主对伊拉克、南斯拉夫、海地等国的制裁。在对外经贸谈判中，则是动辄发出制裁的声音。而且，美国在双边经贸关系中运用的经贸制裁手段经常与多边贸易体系和一般的国际法准则相违背，是典型的“单边行为”，因此，越来越受到世界各国的反对和抵制。美国的经济制裁能力在90年代前半期进入一个高潮之后，目前已经在走下坡路了。下面，我们简要介绍一下美国在处理双边经贸关系时经常运用或比较典型的几种制裁机制。

## 二、美国的301条款机制

301条款的最初形式是美国1974年301条款，系指该法第三编第一章，题目为“外国的进口限制和出口补贴”，包括301条和302条。

301条规定：如果总统判定，外国实施不公正、不合理的关税或其他进口限制，执行不公正、不合理、歧视性的规定、政策或做法，对向美国出口的产品（一种或几种）提供补贴（或有补贴效果的鼓励措施），使具有竞争能力的美国产品的销售量减少，对食品、原材料、工业制成品和半成品的供应施加不合理的限制，加重美国经贸活动的负担，总统应在其权限范围内采取切实可行的行动，以便消除上述的限制或补贴，总统还可根据财政部长或者国际贸易委员会（ITC）的意见采取行动。

1979年贸易法301条款修正案对301条款做了修正。删除了原来的302条，增写了302—306条。1984年贸易法修正案主要针对服务业贸易、对外直接投资和高技术贸易等方面的技术壁垒做了新的规定。1988年综合贸易法根据美国执行301条款的经验对301条款进行了重大的修改，把总统采取行动的权力交给了贸易代表（USTR），增写了新内容，并有了“普通301”、

---

对该问题的进一步了解请参阅“论美国贸易法‘310条款’与关贸总协定多边贸易体制的比较”，张汉林载于《国际贸易问题》1995年第3期。

“超级 301”、“特别 301”之别。

#### （一）普通 301 条款

根据“普通 301 条款”的规定，如果外国的贸易政策、法规、措施否定了美国依贸易协定所应享有的权利，或违反了与美国签订的贸易协定，或否定美国依协定应享有的利益，或不公正地、不合理地、或歧视性地使美国商业受到限制，美国贸易代表（USTR）均应根据 301 条甲款第一项的规定采取行动，或在总统的权限范围内按总统的指示采取行动，以便行使美国的权利，消除上述外国法规、政策或做法。

“普通 301 条款”的保护对象是美国签订的贸易协定及依其所享受到的利益和权利，最终保护的是美国的商业利益。而这里所谓的商业利益不仅包括了货物贸易及农业与制造业生产，也包括了服务贸易与服务行业，还包括了对外直接投资。“普通 301 条款”的目的在于行使美国的权利，消除或终止外国与 301 条款不符的法规、政策或做法，消除不公平贸易行为所导致的对美国经贸的负担和限制，补偿美国的贸易利益。

根据规定，如果外国政府所实施的法规、政策或做法违反了国际协定，不公正、不合理、或具有歧视性，则属于报复对象。

#### （二）超级 301 条款

1988 年“综合贸易法”对 1974 年贸易法“301 条款”修正案的第 310 条被称为“超级 301 条款”，它是 1988 年美国大选时民主党总统候选人之一的理查德·盖普哈特提出来的，所以也称为“盖普哈特修正案”。

“超级 301 条款”的核心是“确定进行贸易自由化工作的重点国家”，规定在 1989 年和 1990 年日历年度内，“外国壁垒报告”提交国会有关委员会 30 天内，美国贸易代表（USTR）应提出美国进行贸易自由化工作的重点国家。所谓重点国家，指的是，如果消除这些国家的重大壁垒和贸易扭曲措施（重点做法），可能对提高美国产品和服务的竞争力意义十分重大，可能释放出扩大美国出口的极大潜力。在确定了重点国家名单并向国会有关委员会提交了报告之后 21 天，美国贸易代表应该就该报告所确定的每个重点国家的重点做法开始调查，然后同有关国家进行谈判，以力求达成包括以下条款的协定：自调查开始之日起 3 年内消除或补偿由于不公平贸易行为的重点做法造成的贸易利益损失。3 年内逐步消除贸易扭曲的重点做法，使美国向该国的出口逐年增加。

“超级 301 条款”虽然强调的是与重点国家进行谈判以签订双边条约，但是这种谈判是以贸易制裁作为压力的。对于确定的重点国家，在谈判没有达到美国的目的时，将按照“普通 301 条款”中的报复行动（主要是 1988 年“综合贸易法”第 304 条、305 条）对该国进行制裁，并由贸易代表向国会进行报告。另外，“超级 301 条款”并没有将确定重点国家的工作作为一项长期制度化的工作，但这并不意味着“超级 301 条款”机制就此不再有效，事实上，克林顿总统就曾经以行政立法的方式再次祭起“确定重点国家”的法宝，以向其贸易伙伴施加压力。

#### （三）特殊 301 条款

“特殊 301 条款”是 1988 年“综合贸易法”对 1974 年“贸易法”的“301 条款”修正案的 1303—1307 条，主要是 1303 条，“确定否定对知识产权提供充分有效保护和市场的国家”，是增写的 1974 年“贸易法”第一编第八章的第 182 条。

“特殊 301 条款”要求美国贸易代表（USTR）应该在向国会提交“外国贸易壁垒”报告的 30 天内确定哪些国家否定充分有效的知识产权保护，或不对依靠知识产权保护的美法法人提供公平的市场，并在此基础上确定哪些国家为优先考虑的重点国家。

除非美国贸易代表认为展开调查将损害美国的利益，否则在认定了某国或若干国家为重点国家后的 30 天内，美国贸易代表应该展开调查，如果它不主动发起调查，应该将原因向国会报告。在开始调查之后 6 个月，应该决定是否可对其所列举的国家实施报复，以及采取什么手段加以报复，并要求在决定报复之后 30 天实施。

美国的“301 条款”机制严重地违反了多边贸易体系的一般最惠国待遇原则，也是与自由贸易原则相背离的，因此受到了国际社会的普遍反对。

美国的“301 条款”机制实际上是一种以制裁力威慑力量以获取贸易谈判利益的机制，但是贸易制裁必然引起其他国家的反制裁，甚至引发贸易战。“301 条款”以一种法定形式向世人宣告，如果美国的贸易对手不示范，就会按照美国的法定公开的程序一步步走向被制裁。按照博弈论中的“斗鸡模型”，如果双方的冲突将导致毁灭性的两败俱伤，一方确定无疑的进攻信息将导致另一方的退让。美国的“301 条款”机制与这种理论是有一定联系的。但是，美国贸易代表在决定是否调查和报复时还要看是否对美国有利，因此实际上这种威慑机制的作用又是有限的。而且，随着其他经济力量的逐渐壮大。美国“301 条款”将越来越变成一把双刃剑，并最终成为束缚美国对外政策的一种机制，或者成为一种毫无作为的空头法律。

### 三、美国的 337 条款机制

美国的“337 条款”指的是美国“关税法”第 337 条，也称“不公平贸易作法条款”。它主要是针对私人厂商而制定的，而不像“301 条款”机制一样针对贸易伙伴国家。其主要实施机构是国际贸易委员会（ITC）。

“337 条款”打击的主要对象是私人厂商，并符合以下条件：（1）将产品销往美国；（2）这些厂商的产品被指控对美国的某一产业造成毁灭性或重大的损害，致使该产业难以生存；（3）厂商的做法违法。

对这些厂商的调查可以因为美国国内厂商的控诉而发起，也可以由国际贸易委员会（ITC）依照其职权主动发起。调查程序开始后，当事方在一定期限内提出答辩。如果调查结果表明满足以下要求，则会被确认为违反 337 条款：（1）在进口贸易中，存在不公平贸易行为，包括侵犯专利权、商标权、版权。盗用商业秘密、中伤他人商誉等；（2）这种不公平贸易行为，其威胁或效果足以摧毁或实质上损害美国国内企业、或妨碍此类产业的建立，或限制、垄断美国的贸易或商业；（3）其他侵犯专利权、商标权、版权及计算机软件作品权利的特殊情况。确定被诉方确有违规之后，国际贸易委员会将通知财政部，并向美国总统报告，如果在 60 天内总统同意或没有否决报告，则全案确定。

对于确定违反了“337 条款”的厂商，可能受到以下的处分。（1）国际贸易委员会将发出排除进口令，禁止被控诉产品再出口到美国；（2）国际贸易委员会将发出停止与禁止进口令，禁止该厂商再制造或销售该项特定产品到美国；（3）在调查程序中，其产品也有可能被禁止销往美国，或需提供相

当的保证金方可出口。以上命令或制裁将持续到国际贸易委员会认为应当停止时为止。

#### 四、美国的“赫一伯法”与“达马托法”机制

长期以来，美国十分热衷于进行贸易制裁，并将它作为一项对外政策的重要工具，以影响其他国家的政策。而且，美国对它国实行制裁时，特别喜欢将自己的意志强加给其他国家，纠集一帮国家，群起而制裁，以扩大制裁的效力。在冷战时期，一方面，其他西方国家需要美国的军事保护，在战后初期还需要美国的经济援助，另一方面，打击社会主义国家同他们的利益也是一致的，所以，美国的裹胁往往是成功的。例如，1951年，美国通过所谓“巴特尔法案”（Battle Act）授权美国总统随时可以对不遵守“巴统”协议，也就是不参加对社会主义国家进行制裁的国家停止“援助”，其效果还是相当有效的（当然也曾经有日本向苏联转让高科技产品的“东芝事件”之类的情况发生）。冷战之后，世界各国的关系日益建立在经贸关系的基础之上。东西对抗局面瓦解之后，西方国家之间争夺世界市场的斗争更加激烈了。正因为这样，当美国要求西方各国遵循它的意志对其他国家进行制裁时，西欧同日本并不总是唯美国之马首是瞻了，而且往往还趁美国对发展中国家进行制裁之机，扩大与这些国家的经贸交往，从而从美国手中争夺市场。近年来，西方国家对中国的制裁草草收场，其原因就在于此。

西方国家对发展中国家制裁的不同态度，大大削弱了美国的制裁效果，反而使美国自己蒙受了经济损失。在美国制裁了30多年的古巴，近几年来，建立了210多家合资企业，外资投入达20亿美元，与古巴合作的主要伙伴都是美国的盟友，如加拿大、欧盟以及一些拉美国家。当这些国家与古巴大做生意，大赚其钱的时候，美国看在眼里，气在心里。

1996年2月，居住在美国的古巴流亡分子派遣两架小飞机进入古巴领空进行挑衅，被古巴击落。事件发生后，美国大作文章，并准备对古巴实行新的制裁和报复。3月，美国参众两院通过了臭名昭著的“赫尔姆斯—伯顿法”。当月，克林顿总统批准了这项法案。7月10日，美国政府宣布正式开始执行该法案。

“赫尔姆斯—伯顿法”的内容包括了对古巴的一系列新的制裁措施，其中掀起轩然大波的主要是其中的第3条款。在该条中规定，如果外国公司与利用古巴革命后没收的个人财产组建的古巴企业进行贸易和投资活动，这些财产的原所有者可以通过美国法院对这些外国公司提出起诉，要求索赔。显然，这一条对那些与古已经经贸关系密切的国家来说，无疑是一个打击。实际上，美国就是要求其他国家禁止与古巴建立任何经贸联系，否则将受到美国的制裁，这种制裁被新闻界和学术界称为“连锁制裁”。

美国的这一荒谬法案一出台，立刻遭到了国际社会的一致谴责。舆论普遍认为，美国的行为违反了世界贸易组织自由贸易的有关规定，违反了北美自由贸易协定的原则，是其不断扩大“治外法权”的又一霸权主义行为。加拿大作为古巴的第一大贸易伙伴，对美国提出了严正抗议，并宣布将修改“外同治外法权应对措施法”，全面抵制美国的连锁制裁。墨西哥照会美国政府，谴责美国将其国内法凌驾于国际法之上。美洲国家会议26届会议以美国一票反对、其余国家一律赞成的结果通过决议谴责美国的“赫尔姆斯—伯顿法”。

欧洲联盟 15 个成员国的外长一致向美国提出警告，并酝酿反制裁措施。迫于国际压力，7 月 16 日，克林顿宣布将“赫尔姆斯—伯顿法”的第 3 条款推迟 6 个月实施，到 1997 年，也就是大选之后再作决定。但是，美国的妥协并不表示他就放弃了霸权主义打算。恰恰相反，7 月 23 日，美国变本加利，在国会又通过了个“达马托法”。以制裁在伊朗和利比亚投资的外国公司。白宫很快就宣布将批准该法案。

“达马托法”要求总统对一年内在伊朗和利比亚的能源部门投资 4000 万美元以上的外国公司实行制裁，制裁措施有：不能接受美国进出口银行的贷款；对向该外国公司出口的美国公司取消出口许可证；在一年内从美国金融机构的贷款不能超过 1000 万美元；不能经销美国政府的债券；不能对美国政府合同进行投标和不能对美国出口货物。

这一次，除了欧盟各国、加拿大等盟国之外，日本、东盟等都纷纷表示谴责，并且制定自己的应对措施，准备对美国进行反制裁。

美国连锁制裁引起连锁反应，受到国际社会的一致抵制，这说明了美国的制裁政策是极不得人心的。在美国的“大选至上”的政治体制下，美国的国家利益实际上在某些时候成为了政客们进行“赌博”的砝码。

### 第三章 区域性国家集团经贸关系

90 年代国际经贸关系发展的一个重要特点就是区域经济一体化 (Regional Economic Integration) 浪潮持续高涨。区域经济一体化、跨国公司全球生产一体化、多边贸易体系的扩展,构成当今世界经济全球化趋势的重要内容,而其中的区域经济一体化进程更是直接关系到全球经济格局乃至政治格局的演变,所以尤为引人注目。

所谓“一体化”,其英文为 Integration,源于拉丁文 Integra-tio,其原意有“更新”的意思,后来具有将各个部分结合为一个整体的涵义,港台文献中也把它称为“整合”,在经济领域,最开始是用“经济一体化”来表示企业间通过卡特尔、康采恩等形式结合成的经济联合体。50 年代初,人们开始用“国际经济一体化”来表示,将各个分立的国民经济结合成更大范围的经济区,也就是各个国家间在经济上结合起来,形成一个经济联合体的态势或过程。从经济一体化的发展来看,地区经济一体化乃是指参与国相互取消贸易障碍,进行某种程度的合作与协作,以促进参与国之间的贸易与经济发展。

## 第一节 区域经济一体化的内容与形式

### 一、区域经济一体化的内容

从现有的区域经济集团的发展来看，区域经济一体化的内容主要有以下几个方面：

#### （一）贸易与投资的自由化

贸易自由化是区域经济一体化的基础，但是其本身包括的内容已经有所扩展。传统的区域经济一体化进程主要通过消除货物贸易的关税与非关税壁垒来进行。但是，目前，各区域经济集团已经将贸易自由化的范围进一步扩大了，服务贸易的自由化成为了区域经济合作的重要内容，而服务贸易的自由化往往是通过各国对市场的准入来实现的。

另外，在区域范围内，促进资本的自由流动，保障资本安全，也成为一体化进程的一部分。投资的自由化不仅要求各国取消投资壁垒，而且在控股比例、开业要求、相关政策等各方面取消歧视性政策，逐步扩大给予外资国民待遇的范围。另外，还要求给予外资在汇出利润、货币自由兑换等方面给予保障，尽量不实行外国国有化，保证外资在被国有化时得到合理赔偿。

为了保证贸易与投资的自由化，各国在人员往来等方面也要逐步取消壁垒，实现人员自由流动。

#### （二）经济与技术合作

在这里，经济与技术合作主要指为了促进区域经济的一体化进程，政府间在具体经济领域或技术领域进行的项目性合作。例如，加强情报交流、建立共同的信息网络和数据库、合作进行人力资源开发，在能源，交通、资源保护、电讯、旅游等各方面进行合作等，都属于经济技术合作。在纵向一体化的区域经济集团中，发达国家对发展中国家进行的经济技术援助是推动地区经济一体化必不可少的内容。

#### （三）政策协同

政策协同包括集团内各国之间在经贸政策以至社会政策方面的协调与趋同，也包括其对外立场的统一。政策协同可能包括商品标准的统一、海关统计标准的统一、原产地规则的统一等内容，也可能包括贸易政策的统一、农业政策的统一、货币与金融体系的统一以至社会与政治制度的统一。不同阶段的区域经济一体化组织，其政策协同的程度有很大的差别。

#### （四）建立超国家机构

绝大部分区域经济集团都建立有超国家的机构，以作为区域经济一体化的组织基础。一般来说，这些超国家的机构包括区域集团合作的最高权力机构、执行机构、咨询机构和争端解决机构。有些一体化程度较高的区域经济集团，其超国家组织还可能具有一定的立法权力。

### 二、区域经济合作的形式

根据区域经济合作的程度，区域经济一体化组织表现为以下几种形式：

#### （一）优惠贸易安排 (Preferential Trade Arrangements)

这是区域经济一体化最初级和最松散的一种形式。在优惠贸易安排成员国中，通过协定或其他形式，对全部商品或一部分商品规定其特别的关税优惠，但是，优惠贸易安排并不一定涉及全部的商品领域，其优惠的程度也并不一定达到取消关税和非关税壁垒的程度。

#### （二）自由贸易区 (Free Trade Area)

指由签订有自由贸易协定的国家组成的贸易区，在成员国之间废除关税与数量限制，使区域内各成员国的商品可完全自由移动，但每个成员国仍保持对非成员国的贸易壁垒。现代意义的自由贸易区往往还要求实现服务贸易的自由流动。自由贸易区不要求成员国建立共同的对外关税，但是，从理论上讲。这种自由贸易区是不稳定的，容易引起关税壁垒的规避。例如，甲国与乙国组成一个自由贸易区，彼此之间没有贸易壁垒，但甲国对非成员的关税为 50%，乙国对非成员的关税为 10%，那么，希望输往甲国的商品就可能转由乙国输入后再输往甲国，从而规避甲国的高关税。如果要对这种规避行为进行控制，甲乙两国不但要建立严格的原产地规则，还要在两国之间实行海关检验，从而破坏了两国间的自由贸易。

### （三）关税同盟（Customs Union）

指两个或两个以上的经济体，完全取消关税和其他贸易壁垒，并对非同盟国家实行统一的关税率而缔结的同盟。关税同盟的一体化程度比自由贸易区更高，而且由于同盟成员必须实行统一的关税政策，因此，它已经具备了一些超国家的性质。

表 3—1 区域经济一体化形式特征一览表

| 合作特征         | 优惠贸易安排 | 自由贸易区 | 关税同盟 | 共同市场 | 经济同盟 | 政治同盟 |
|--------------|--------|-------|------|------|------|------|
| 全部关税取消       | 否      | 是     | 是    | 是    | 是    | 是    |
| 设立共同壁垒       | 否      | 否     | 是    | 是    | 是    | 是    |
| 对生产要素的流动不加限制 | 否      | 否     | 否    | 是    | 是    | 是    |
| 统一国家经济政策     | 否      | 否     | 否    | 否    | 是    | 是    |
| 统一国家政治政策     | 否      | 否     | 否    | 否    | 否    | 是    |

### （四）共同市场（Common Market）

所谓共同市场，除了要求其成员国之间完全取消关税与非关税壁垒，建立对非成员国的共同关税以外，共同市场成员之间的生产要素也可以自由流动，特别是资本和劳动可以自由流动。

### （五）经济同盟（Economic Union）

所谓经济同盟，就是成员国之间不但商品和生产要素可以完全自由流动，建立对外共同关税，而且要求成员国间制定和执行某些共同经济政策和社会政策，逐步废除政策方面的差异，使之形成一个庞大的经济实体。

### （六）完全经济一体化（Complete Economic Integration）

#### 或政治同盟（Political Union）

这是经济一体化的最后阶段。在这个阶段，区域各国在经济、金融和财政等政策上，完全统一化；在各成员国之间完全废除商品、资金、劳动力等自由流通的人为障碍；并且，各成员的社会、政治、防务等方面的政策也趋于一致。

## 第二节 区域经济一体化进程的发展

二次大战以前，国际经济一体化的主要表现是殖民体系的形成与发展。在殖民体系中，宗主国与殖民地之间存在着纵向的国际分工，其经济存在着互相的融合。二次大战以后，国际分工从纵向分工向横向分工发展，殖民体系的瓦解使原有的经济一体化方式逐渐退出了历史舞台，取而代之的是区域经济一体化。战后的区域经济一体化进程被人们概括为两次区域经济一体化浪潮。在第一次区域经济一体化浪潮中，横向一体化进程代替殖民纵向一体化进程，成为一体化进程的主流，而在第二次区域经济一体化浪潮中，经济一体化趋势开始突破经济发展水平与地域接近等认同基础，呈现出更加复杂的整合模式。从战前到战后再发展至今，国际分工体系中的经济一体化从“条条”格局发展到“块块”格局，再到今天的“错综”格局，走过了一条漫长的道路。

### 一、第一次区域经济一体化浪潮

战后第一次区域经济一体化浪潮出现在 50 年代到 60 年代，具有特定的历史背景。

50 年代到 60 年代，战后的两极格局逐渐形成，欧洲成为美国和前苏联争霸的主要阵地之一。1949 年 1 月，前苏联与东欧国家成立了经济互助委员会，形成了社会主义的区域经济一体化集团。为了防止西欧像前东欧一样向社会主义转变，美国推出了对欧洲进行整体援助的“马歇尔计划”，这对西欧的联合起到了促进的作用。与此同时，欧洲国家开始谋求经济与政治联合，以维护其在两极格局中的独立性。1951 年，法国、联邦德国、意大利、比利时、荷兰和卢森堡 6 国在巴黎签订了为期“欧洲原子能联营”两个条约，合称“罗马条约”，于 1958 年生效。1967 年 7 月，欧洲经济共同体（European Economic Community 简称 EEC）、欧洲煤钢联营、欧洲原子能联营三大共同体机构合并，合称欧洲共同体（European Community 简称 EC），但原有的三大组织仍然保持其国际法人地位。

1959 年 6 月 30 日，没有加入欧洲经济共同体的英国联合瑞典、丹麦、挪威、瑞士、奥地利和葡萄牙，在瑞典首都斯德哥尔摩举行了部长级会议，通过了“欧洲自由贸易联盟草案”。1960 年，上述七国签订了“建立欧洲自由贸易联盟公约”，建立了欧洲自由贸易联盟（European Free Trade Association 简称 EFTA）。

与此同时，许多原有的殖民地国家纷纷独立。这些新独立的第三世界国家认识到，政治的独立如果没有经济独立作为保障，是不可能持久的，而南南合作是维护发展中国家经济独立的有效手段之一。广大发展中国家在这个时期的区域合作，是作为南南合作的一种形式而出现的。1960 年，拉丁美洲自由贸易协会（LAFTA）和中美洲共同市场成立；1964 年中非关税和经济同盟成立；1965 年组建了阿拉伯共同市场；1967 年成立了东非经济共同体和个南亚经济联盟（ASEAN）；1968 年加勒比自由贸易协会成立；1969 年安第斯条约组织成立。在这个时期，全球组建了近 20 个区域经济集团，100 多个国家加入了这些区域一体化组织。

70 年代到 80 年代早期，世界经济处于“滞胀”阶段，虽然一些区域经济集团在这一时期进行了扩大与改组，但对世界经济总体格局没有发生大的影响，区域经济一体化进程进入低谷阶段。

## 二、第二次区域经济一体化浪潮的背景与原因

80年代中期，特别是进入90年代以后，区域经济一体化再次掀起了浪潮。这次区域经济一体化浪潮的形成与发展，与第一次区域经济一体化浪潮一样，具有深刻的政治原因和经济原因，同时对世界政治经济格局的发展有着重大的影响。总的来说，第二次区域经济一体化发展的原因与背景是：

### （一）新科技革命的兴起是区域合作发展的经济根源

80年代以来，世界经济开始从“滞胀”中走出来，一些科技成果开始转化为生产力，新技术、新材料、新能源越来越多地应用到生产中来，信息革命导致各国之间信息交流的迅猛发展，而且使国际间的合作成为必要，大型科研项目已经不再是一个国家所能承担的了，各国之间必须进行经济合作，各自发挥优势，才能共同完成这些项目。生产社会化程度的提高使生产合作开始突破国界，在区域与全球形成一体化态势。

### （二）同质经济的出现为区域合作提供了经济基础

90年代区域合作进程持续高涨，其重要原因在于世界各国均走向了市场经济，市场机制成为调节各国经济的基本机制。有人将市场经济机制的全球认同称为“同质经济”现象。市场的作用促使区域经济不断融合，打破了不同的国际分工体系，推动了市场型经济一体化的发展。

### （三）两极政治格局的瓦解和多极格局的不稳定发展是第二次区域经济一体化浪潮持续高涨的政治根源

在两极争霸格局下，世界上许多地区成为两个超级大国争霸的前沿，区域冲突比较频繁，区域内对立现象比较普遍，意识形态的斗争非常激烈。两极格局瓦解之后，世界上的热点普遍降温，区域合作开始成为主旋律。许多区域合作组织，开始打破意识形态界限，吸纳不同社会制度的国家加入，一些新的区域合作组织在不同社会制度、不同经济发展水平的国家之间形成。

与此同时，新的世界格局还不稳定，霸权主义的威胁仍然存在。某些区域国家为了进一步争取本身在国际竞争与多边谈判中的实力，开始或继续谋求区域合作，以提高自身在多极格局中的国际地位。

### （四）多边体系的曲折发展是区域主义发展的重要原因

从80年代中期以来，“乌拉圭回合”谈判在曲折中发展。本来预期在1990年底完成的谈判因为各方利益的分歧而迟迟不能达成协议。一些国家为了尽快获得经贸自由化的好处，在争取多边体系发展的同时，也开始谋求区域经济的合作。1991年，美国财政部副部长萨默斯（Summers）认为，与其让各国因争论不休而延缓多边体系的自由化进程，还不如在区域间先实行自由化，再从区域自由化走向全球自由化。这种意见认为区域自由化是全球自由化的“次佳选择”，揭示了“乌拉圭回合”谈判后期区域合作迅猛发展的一个重要原因。

### （五）跨国公司生产一体化促进了区域经济的合作

80年代以来，国际资本流动加速，90年代以来更是如此，1980年到1994年间，相对于全球固定资本总投资和世界国内生产总值，国际直接投资流量增加了一倍。跨国公司的迅速发展使他们推动各国政府加速贸易与投资的自由化进程。随着科研投入的增加，某些国际生产的项目的规模经济效益点已经不是一个单个的跨国公司所能达到的，跨国公司超越国界开始谋求“战略联盟”，从而推动了区域国家之间的经济合作。

#### （六）美国叶区域主义态度的转变推动了区域主义的发展

长期以来，美国在资本主义体系中占有绝对的领导地位，因此，他特别强调经济秩序的统一化和制度化，以加强对其他国家的控制。同时，多边贸易自由化对具有强大经济实力的美国来说，有利于其打开国际市场，具有重大的意义。但是，随着多极格局的形成与发展，美国已经元力单靠多边主义来获得竞争优势，他也必须借助区域的力量与其他集团抗衡。因此，美国走上了一条多边主义、区域主义、单边主义同时并进的道路上，成为了区域经济一体化浪潮中的重要推动力量，这无疑推动了区域经济一体化的进程。

#### （七）区域经济合作本身具有不断扩大的趋势和连锁反应，

这在第二次区域经济一体化浪潮中得到了充分的体现

区域经济合作，特别是通过建立关税同盟进行的区域经济自由化，本身具有贸易与投资的扩大效应和贸易与投资的转移效应。对于区域外的国家来说，由于转移效应导致的损失往往迫使他们谋求加入某一个区域经济组织，这就导致区域经济组织的不断扩大，或者说产生“滚雪球”现象；转移效应也可能使区域外国家自己谋求组建新的区域经济一体化组织，从而产生区域经济合作的连锁反应。

#### 三、第二次区域经济一体化浪潮的表现与发展

第二次区域经济一体化浪潮的源头还是在于欧共体的不断扩大。1986年2月，欧共体各国签署了“欧洲一体化文件”（国内有关文献将其称为“单一欧洲文件”、“单一欧洲法”等），决定在1992年实现统一欧洲大市场的目标。同年，葡萄牙和西班牙加入了欧共体。1992年，欧共体的统一大市场建设尽管没有完全达到原有的目标，但基本得以实现。同年，欧共体首脑签署了“欧洲联盟条约”，也称“马斯特里赫特条约”。进一步推动欧共体实现经济与货币联盟，并朝着政治联盟的方向发展。1993年11月，该条约正式运转之后，欧共体开始被人们称为欧洲联盟。1992年5月，欧共体12国和欧洲自由贸易联盟7国外长签署了“欧洲自由经济区协定”，在瑞士不参加的情况下，该协定于1993年7月生效。1995年，欧洲联盟进一步扩大到了奥地利、芬兰、瑞典，欧盟成员国达到了15个。

1988年1月20日，美国和加拿大签署了“美加自由贸易协定(CUFTA)”，从1989年1月1日起生效。1991年2月，美国、墨西哥和加拿大正式宣布将推进北美自由贸易区

(NAFTA)的建立，经过谈判，该协议于1992年8月达成，并且于1992年12月得以签署。1994年1月1日，北美自由贸易区正式开始运转。

1989年11月，日本、美国、加拿大、澳大利亚、新西兰、东盟6国共12个国家在澳大利亚举行部长会议，组建“亚洲太平洋地区经济合作组织(APEC)”，简称“亚太经合组织”，或“亚太经合会”。1991年，中国、香港地区、台湾地区参加了“亚太经合组织”，1993年墨西哥、巴布亚新几内亚加入该组织，1994年智利成为该组织的第18个成员。

欧洲、美洲和亚太地区的一体化趋势使世界经贸格局开始呈现以三大区域经济一体化组织为主的区域经济合作态势。对于三大区域经济一体化组织的情况，我们还将在本章第2节中作进一步的介绍。

在三大区域经济合作组织迅速发展的同时，世界上其他许多地区也开始了区域经济一体化进程。

在东亚，东盟进一步扩大，1995年7月，越南成为东盟的正式成员；1995

年 12 月，缅甸、柬埔寨、老挝成为观察员，东盟明确表示这三个国家将成为其成员。东盟抛除了其成立初期具有的意识形态目的，将所有东南亚国家包括了进来。东盟将力争在 2003 年建立东盟自由贸易区。从 1996 年开始实施新的关税计划，并制定从 1996 年开始实行的取消非关税壁垒时间表。马来西亚总理马哈蒂尔还提出了建立“东亚经济集团”的设想，意在将东南亚的区域经济合作继续扩展。1994 年 1 月，东盟与印度成立东盟-印度扇形合作委员会，意在加强与南亚的合作。

在南亚，南亚 7 国成立了南亚区域合作联盟。1995 年 12 月，南亚区域合作联盟达成一个特惠贸易协定，并计划在 2000 年建立一个自由贸易区。

1995 年 4 月，包括南非、印度、澳大利亚在内的印度洋 7 个国家在毛里求斯举行会议，发表了推进印度洋经济圈计划的联合声明，提出要把谋求地区经济的可持续发展和均等开发、扩大贸易关系、交流科学技术、联合培养人才作为建立经济圈的目的。同年 6 月，23 个国家在澳大利亚召开了开发印度洋国际论坛研讨会，预备在近期提出相当明确的行动议程。

在中东，1989 年成立了阿拉伯合作委员会和阿拉伯马格里布联盟。

在美洲，巴西、阿根廷、乌拉圭和巴拉圭于 1991 年成立的南锥体共同市场（国内有关文献也称“南方共同市场”），从 1995 年 1 月 1 日开始实行关税同盟。中美洲 6 个国家，1995 年 3 月举行了第 16 次首脑会议，签署了“声明”和“社会一体化协议”。在此以前签署的“中美洲一体化条约”于 1995 年 8 月生效，旨在创建一个“中美洲经济同盟”。1995 年 6 月，以美洲国家为主的西半球 34 国部长会议在美国举行，会议通过了推动该地区贸易自由化和经济一体化的“联合宣言”，讨论了建立美洲自由贸易区的途径。

在非洲，1995 年 11 月，东非 3 国坦桑尼亚、肯尼亚和乌干达，实行了货币的自由流通。西非国家经济共同体于 1995 年 7 月举行首脑会议，批准了西非国家共同体新条约，该条约提出在 2000 年以前统一货币。早在 1980 年，非洲统一组织的首脑会议就提出了“拉格斯行动计划”，要求在 80 年代建立中、东、南、北、西各个区域的经济共同体，在 2000 年建成非洲共同体。1991 年，第 27 届非统首脑会议通过了“建立非洲经济共同体条约”。

在原苏联、东欧地区，1993 年 9 月，原苏联的一些共和国新成立了独联体经济联盟，1995 年 11 月，独联体国家政府首脑理事会第 21 次会议签署了有关独联体国家一体化的 10 多个多边文件。俄罗斯等 6 个国家发表呼吁书，提议独联体所有成员国更加有效地利用原苏联各共和国共同建立的生产潜力，改变互相分离的倾向，发展经济合作，希望更多的国家加入统一关税区。

1991 年成立的维谢格拉德集 4 国（捷克、斯洛伐克、波兰、  
表 3—2 区域经济一体化组织简况（截止到 1995 年 1 月）

| 名称           | 成员   | 总部(常设机构)所在地 | 成立时间    |
|--------------|--|-------------|---------|
| 欧洲自由贸易联盟     | 奥地利、挪威、瑞典、瑞士、冰岛、芬兰、列支敦士登   | 日内瓦         | 1960.1  |
| 比荷卢经济联盟      | 比利时、荷兰、卢森堡   | 布鲁塞尔        | 196.11  |
| 欧洲联盟         | 爱尔兰、比利时、丹麦、德国、法国、荷兰、卢森堡、葡萄牙、西班牙、希腊、意大利、英国、奥地利、芬兰、瑞典                                | 布鲁塞尔        | 1967.7  |
| 维谢格拉德集团      | 匈牙利、波兰、捷克、斯洛伐克   | 维谢格拉德(签约地)  | 1991.2  |
| 黑海经济合作区      | 希腊、阿尔巴尼亚、罗马尼亚、保加利亚、俄罗斯、乌克兰、摩尔多瓦、亚美尼亚、阿塞拜疆、格鲁吉亚、土耳其                                 | 伊斯坦布尔       | 1992.6  |
| 独联体经济联盟      | 亚美尼亚、白俄罗斯、哈萨克斯坦、塔吉克斯坦、摩尔多瓦、俄罗斯、乌兹别克斯坦、塔吉克斯坦、阿塞拜疆                                   | 莫斯科(签约地)    | 1993.9  |
| 经济合作组织       | 土耳其、巴基斯坦、伊朗、1992年又加入7国:阿富汗、阿塞拜疆、哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦、土库曼斯坦、塔吉克斯坦                    | 德黑兰         | 1985    |
| 东南亚国家联盟      | 印度尼西亚、马来西亚、新加坡、菲律宾、泰国、文莱、越南  | 雅加达         | 1967.8  |
| 海湾合作委员会      | 阿拉伯联合酋长国、阿曼、巴林、卡塔尔、科威特、沙特阿拉伯   | 利雅得         | 1981.5  |
| 南亚区域合作联盟     | 孟加拉国、不丹、印度、马尔代夫、尼泊尔、巴基斯坦、斯里兰卡  | 加德满都        | 1985.12 |
| 阿拉伯合作委员会     | 埃及、约旦、伊拉克、也门   | 安曼          | 1989.2  |
| 阿拉伯马格里布联盟    | 阿尔及利亚、利比亚、毛里塔尼亚、摩洛哥、突尼斯  | 摩洛哥         | 1989.2  |
| 西非经济共同体      | 贝宁、布基纳法索、科特迪瓦、马里、毛里塔尼亚、尼日尔、塞内加尔  | 瓦加杜古        | 1973.4  |
| 西非国家经济共同体    | 上栏7国,另有:多哥、佛得角、冈比亚、几内亚比超、几内亚、加纳、利比里亚、尼日利亚、塞拉利昂                                     | 阿布贾         | 1975.5  |
| 南部非洲发展协调委员会  | 安哥拉、博茨瓦纳、津巴布韦、莱索托、马拉维、莫桑比克、纳米比亚、斯威士兰、坦桑尼亚、赞比亚                                      | 哈博罗内        | 1980.4  |
| 东部和南部非洲优惠贸易区 | 上栏8国(不含博茨瓦纳、纳米比亚),另有:埃塞俄比亚、布隆迪、吉布提、科摩罗、肯尼亚、卢旺达、毛里求斯、索马里、苏丹、乌干达                     | 卢萨卡         | 1981.12 |
| 中非国家经济共同体    | 布隆迪、赤道几内亚、刚果、加蓬、喀麦隆、卢旺达、所伊尔、圣多美和普林西比、乍得、中非   | 利伯维尔        | 1983.10 |
| 安第斯集团        | 秘鲁、玻利维亚、厄瓜多尔、哥伦比亚、委内瑞拉   | 利马          | 1969.10 |
| 加勒比共同体       | 安提瓜和巴布达、巴巴多斯、巴哈马、伯利兹、多米尼加共和国、格林纳达、圭亚那、圣卢西亚、圣基茨和尼维斯联邦、牙买加、圣文森特和格林纳丁斯、特立尼达和多巴哥、蒙特塞拉特 | 乔治敦         | 1973.8  |
| 拉丁美洲一体化协会    | 阿根廷、巴拿马、巴西、秘鲁、玻利维亚、厄瓜多尔、哥伦比亚、墨西哥、委内瑞拉、乌拉圭、智利                                       | 蒙得维的亚       | 1981.3  |
| 南锥体共同市场      | 阿根廷、巴拉圭、巴西、乌拉圭   | 蒙得维的亚       | 1991.3  |
| 北美自由贸易区      | 美国、加拿大、墨西哥   | 墨西哥城(签约地)   | 1992.12 |
| 中美洲自由贸易区     | 萨尔瓦多、洪都拉斯、危地马拉、尼加拉瓜  | 圣萨尔瓦多       | 1993.2  |
| 澳新自由贸易区      | 澳大利亚、新西兰   | 堪培拉         | 1990.7  |

匈牙利) 总理在 1995 年 11 月举行会议、加快四国的贸易自由化进程, 预计在 2000 年彻底取消关税壁垒。该组织还将进一步吸收更多的中亚、东欧国家加入。

1985 年成立的经济合作组织和 1992 年成立的黑海经济合作区也吸收或包括了许多原苏东地区的国家。

据统计, 从 1948 年到 1994 年底, 地区经济一体化协议有 109 个, 到 1995 年 1 月仍然生效的有 24 个, 成员国达 140 多个, 这还不包括类似亚太经合会之类的非约束性区域经济合作组织。

#### 四、当前区域经济合作的特点

80 年代中期以来持续高涨的区域经济合作浪潮是生产力发展的必然要求, 是生产力诸要素超出国民经济范围, 生产社会化超出国界发展的必然体现。一方面, 存在着经济活动和生产力的全球化, 另一方面存在着经济体制的冲突、政治与文化的对立, 两者之间矛盾发展的结果是区域经济合作浪潮的高涨以及多边贸易体系的迅速扩展。至于区域经济合作与多边贸易体系之间的关系, 我们认为当前区域经济合作态势的发展是符合世界经济全球化趋势的, 区域主义与多边主义之间确实存在着一定的矛盾, 但从目前区域经济合作发展的特点来看, 区域主义有可能朝着促进多边主义发展的方向前进。

总的来讲, 我们认为当前的区域经济合作存在着以下特点:

##### (一) 区域集团内政治体制出现相融性

五六十年代的区域经济合作具有明显的政治色彩, 不同社会制度的国家之间基本上不可能形成区域经济合作。经互会组织实行的是社会主义的经济一体化, 具有打破经济封锁, 同西方国家抗衡的目的。西欧的联合在很大程度上也是冷战的产物。许多发展中国家进行区域经济合作, 其重要目的还在于谋求和巩固政治上的独立, 减少对西方国家的依附性。东南亚国家联盟 (ASEAN) 的建立本身更是具有典型的政治意图。1967 年东盟成立之时, 越南战争正在激烈进行, 虽然东盟名义上宣布其宗旨在于促进区域经济、社会和文化的发展, 但正如当时的美国副总统汉弗莱在东盟成立时所说, 东盟“将遏制共产主义在东南亚的扩展”。但是, 时至今日, 原来东盟要遏制的主要对手越南已经成为其成员国, 中国则成为其重要的合作伙伴, 老挝和柬埔寨也即将加入东盟。不同社会制度的国家, 甚至长期的宿敌, 通过区域经济合作在一定程度上取得了互相的信任, 其政治体制能够做到互融而非排斥, 不同意识形态的国家通过区域经济合作, 和平共处。

##### (二) 经济发展水平不同的国家在一个区域集团内共存

战后初期的区域经济合作主要在相同经济水平的国家之间进行, 这被称为“横向”经济一体化, 而不同经济发展水平的国家之间进行经济合作被称为“纵向”经济一体化。毋庸置疑, 横向经济一体化的发展虽然有其重要的经济原因, 但发展中国家担心与发达国家进行经济合作会丧失经济独立性, 发达国家担心与发展中国家进行经济合作会拖累其经济发展, 也是纵向经济一体化在战后初期不能得到发展的重要原因。而目前, 不同经济发展水平的国家同处一个区域经济集团的现象, 已经不再罕见了。比较典型的有北美自由贸易区, 既包括美国、加拿大等发达国家, 也包括墨西哥这样的发展中国

家；亚太经合组织，既包括发达国家，也包括新兴工业化国家，还包括发展中国家。在这些组织的区域经济合作中，既可能存在发达国家与发达国家之间的合作，也可能存在发展中国家与发展中国家的合作，还可能存在发达国家与发展中国家之间的经济合作，有横向经济一体化，也有纵向经济一体化，因此可以称为“错综型”经济一体化。

### （三）区域集团内的合作领域由单纯的货物扩展到服务、投资和知识产权等领域

原有的区域经济合作和经贸自由化的进程主要集中在货物领域，通过关税降低和非关税壁垒的撤除来实现经济融合。目前，随着国际经贸活动内容的丰富，区域经济合作的领域也有所拓展。服务贸易的自由化成为区域经济合作的一个重要内容。投资与技术方面的合作也成为了区域经济合作不可缺少的部分。一些区域集团在经济合作中不是单纯地通过政府行为撤除壁垒，而且还可能设定各种具体项目，由政府组织力量来进行合作。区域组织成员往往还在各个领域进行政策的协调和信息的交流。

### （四）“跨地域”与“多重”区域集团的出现

在第二次区域经济一体化浪潮中，所谓区域的概念有了很大的扩展，例如亚太经合组织，其包括的地域范围极其广泛，涉及成员的国民生产总值达到世界的50%；欧洲联盟的扩展范围直指东欧和地中海国家；美洲一体化进程则打出了“西半球”一体化的旗号。这种地域合作范围的扩大显示出区域的合作带有根强的全球化色彩。一些区域经济集团实际上已经是跨洲、跨洋的集团，地域认同已经不再是经济合作的唯一基础了。

第二次区域经济一体化浪潮的一个新现象就是出现了大量的“超区域”经济合作。所谓“超区域”经济合作，指的是区域集团与区域集团之间的合作。“超区域”经济合作往往是朝着组建更大的经济集团而迈进。欧洲联盟是“超区域”经济合作的积极推进者，欧洲联盟同欧洲自由贸易联盟联合组建了欧洲经济区，于1994年1月1日正式启动。1995年11月，欧盟地中海首脑会议在西班牙举行，准备在2010年建成“欧洲——地中海自由贸易区”。1995年12月，欧盟和南锥体领导人共同签署了一项协议，旨在在今后建成一个庞大的自由贸易区。在非洲，旨在实现非洲一体化的“拉格斯行动计划”明确表示，应该先在非洲各区域实现一体化，然后以区域间联合的方式实现整个非洲的一体化。在美洲，1995年6月召开的西半球34国部长会议提出，要加强北美自由贸易区、加勒比共同体、南锥体共同市场等5个区域性经济合作组织之间的合作，并逐步进行合并统一，并于2005年创建一个美洲自由贸易区。

从理论上讲，组织的合并可以分为“吸收合并”和“重组合并”两种。吸收合并指的是一个组织通过吸收另一个或另几个组织的方式来进行合并，吸收者的主体地位存续，被吸收者的主体地位消失。重组合并指的是两个或两个以上组织进行合并，原有合并各方的主体资格均告终止，形成新的组织。“超区域”经济合作今后可能也会以这两种形式进行。但是，目前的“超区域”经济合作在各个区域组织进行经贸自由化和经济合作的同时，原有各组织的主体资格往往并不消失，新组织和原有各组织的主体资格同时并存，从而在一个大的区域经贸集团中，出现紧密程度不同的小经贸集团。同时，由于原有各区域集团内部还会出现所谓的“次区域”经济合作，这就更加使区域经济合作呈现出“多重性”。“超区域”经济合作和“次区域”经济合作

都是导致“多重”经贸集团的原因，但有时这两种合作方式可能是难以区分的。

目前，比较典型的区域经济合作“多重”现象有：欧洲经济区——欧洲联盟——比荷卢经济同盟；亚太经合组织——东盟（今后还可能出现介于两者之间的“东亚自由贸易区”或类似组织）。

#### （五）以“洲”和以“洋”为基础的区域集团在酝酿

欧洲联盟和北美自由贸易区在其扩展的计划中，十分明显地把整个欧洲或整个美洲地域包括了进来。1996年3月，欧洲和亚洲一些国家的领导人在泰国举行了举世瞩目的亚欧会议，以引导欧亚大陆一体化进程。在非洲大陆，尽管一体化进程十分缓慢，但实现整个非洲大陆的一体化，是其长期的既定目标。欧亚大陆一体化、美洲大陆一体化、非洲大陆一体化进程在下个世纪将得到进一步的发展。

在环太平洋地区，亚太经合组织已经取得了很大的成绩，开放的区域主义给区域经济合作带来了新的模式。大西洋两岸，英国、德国和美国部分官员积极推动建立环大西洋经济共同体，以减少欧盟和美国的经贸摩擦。在印度洋地区，澳大利亚、南非和印度共同推动着环印度洋经济合作圈的形成。大西洋、印度洋、太平洋都在探索着进一步实现经济合作的方式。

#### （六）区域经济合作成员主体身份呈现“多元化”

由于区域经济合作存在着“多重性”和“交叉性”，一个国家或地区往往可能成为多个区域经济合作组织的成员，具有多重的成员身份。假设一个国家分别与世界上所有国家都在某个区域框架内进行经济合作，那么它就基本上不可能受到所谓贸易转移效果的损失。而目前，区域经济合作成员主体资格“多元化”的现象，也是与许多区域组织开始强调其“开放性”所分不开的。

#### （七）区域集团的形式在突破，原有的区域集团加速调整，

##### “开放的区域主义”有所加强

“开放的区域主义”是第二次区域经济一体化浪潮中经常被人们提及的一个说法。长期以来，人们认为“区域主义”的本质是内部的自由化和对外的保护，因此，人们担心区域主义会损害多边主义的发展。针对这种担心，一些组织在进行区域合作的同时，提出了“开放的区域主义”这一概念，亚太经合组织和南锥体共同市场都是“开放的区域主义”的热心倡导者。

其实，对于什么是“开放的区域主义”，并没有一致的说法。但有几种行为，被公认符合“开放”的原则。例如：成员资格对其他国家的开放；区域行动与世贸组织的一致性；减少对非成员的歧视性，亚太经合组织提出，其区域自由化的结果不仅应将减少亚太经合组织成员之间的壁垒，而且应将减少亚太经合组织成员和非成员之间的壁垒。世贸组织总干事鲁杰罗将这种意思总结为：“区域集团内部贸易壁垒的逐步消除与对非区域集团成员的贸易壁垒的削减或多或少将按同样的削减比例与时间表进行。”鲁杰罗认为，这种方向使区域经济合作不仅与世贸组织规则相一致，而且在一定程度上与最惠国待遇相符合，有利于使区域主义与多边主义趋同发展。

### 第三节 三大区域经济合作组织

欧洲联盟、北美自由贸易区、亚太经合组织是当今世界最主要，也是最活跃的三大经济合作组织。这三大组织虽然在一体化程度和一体化模式上相差甚远，但是，它们的成员包括了世界上最主要的经济力量，都对世界格局产生着重要的影响，值得我们做进一步的研究。有人认为，今后的世界格局将形成三大区域经济组织鼎立之势；也有人认为，三大区域经济组织将不断扩展和融合，以至走向全球一体化。但是，无论今后世界格局发展的道路如何，三大区域经济合作组织都将毫无疑问地起到主导和关键的作用。

#### 一、欧洲联盟

应该说，无论是在第一次还是在第二次区域经济一体化浪潮中，西欧的一体化进程都是整个一体化浪潮的始作俑者。欧洲联盟是目前世界上发展最成熟、影响最大的区域经济集团。

##### （一）走向联合的西欧

西欧走向联合是有其特定背景的。在第二次世界大战之后，西欧处于一片萧条之中，原来号称欧洲列强的各个国家在大战之后都丧失了原有的国际地位。与此相比，美国和苏联的地位却大大上升了，成了真正的超级大国。两个大国之间的矛盾在战后不久就开始表现出来，欧洲成了超级大国争霸的前沿阵地。到1947年，欧洲的分裂已经变得不可避免了。

为了争取欧洲，避免使欧洲各国成为社会主义国家，美国制定了所谓的“马歇尔计划”，旨在保持“欧洲经济独立”，使欧洲留在西方阵营中。“马歇尔计划”也叫“欧洲复兴计划”，旨在通过庞大的经济援助，复兴西欧的经济，以遏制苏联的渗透。“马歇尔计划”开始时是面向整个欧洲提出来的，但立刻遭到了苏东集团的坚决抵制，而在西欧国家却受到了热烈的欢迎。1947年7月15日，欧洲经济合作委员会得以成立，以配合“马歇尔计划”的实施。1948年4月，美国通过了对外援助法，西欧各国得到了美国的大批援助。在实施“马歇尔计划”过程中，美国与各受援国分别签订了双边协定，以迫使这些国家开放市场、保障美国的投资安全，从而加强了对西欧经济的渗透和控制。但是，由于“马歇尔计划”把西欧当做了一个整体进行援助，西欧各国在此过程中也加强了联系，建立了一些共同的经济组织，经济上互相融合的趋势也有所加强，这从客观上促进了西欧的联合。

在西欧联合的道路上，同“马歇尔计划”相比，“舒曼计划”可能起到了更为关键的作用。众所周知，法国和德国为了争夺欧洲大陆的霸主地位，一百多年来争战不休，而法国洛林地区和德国的鲁尔、萨尔等地区，因为资源丰富而成为争夺的焦点。二次大战以后，萨尔地区由法国托管，法国非常想利用其经济影响力并吞煤炭资源丰富的萨尔地区，而德国坚决要求法国归还萨尔煤区。在英、美等国的阻挠下，法国无法吞并萨尔煤区，可是又担心归还该地区会加强德国的工业基础，加速其经济以至军事力量的复活。在这样的背景下，法国外长舒曼提议，将法国和德国煤、铁、钢的生产置于一个共同的高级机构的领导之下，而这个组织对其他欧洲国家也敞开大门。这个建议被称为“舒曼计划”。一经提出，就得到了各方的积极响应。

1951年4月，法国、德国、意大利、比利时、卢森堡和荷兰6国在巴黎签订了“欧洲煤钢联营条约”（也称“巴黎条约”），1952年，该条约正式生效。“欧洲煤钢联营”的建立是西欧走向联合的开始。

## （二）欧洲共同体和关税同盟的建立

“欧洲煤钢联营”建立之后，一些欧洲人士开始热衷于建立联合的欧洲防务并实现政治联合，但都归于失败，而荷兰外长拜恩提出的经济共同体计划却逐渐得到了各方的认同。1955年6月，经过6国外长在意大利墨西拿会议上，6国在建立一个全面的共同市场方面取得了一致的意见。在这个基础上，1957年3月，6国政府首脑和外长云集意大利首都罗马，签订了“欧洲经济共同体条约”和“欧洲原子能联营条约”。这两个条约被人们合称为“罗马条约”，但许多情况下，所谓“罗马条约”，也专指“欧洲经济共同体条约”。

“欧洲经济共同体条约”共有6个部分248条，还包括了11个议定书，3个专约和若干清单。它没有规定生效期限和退出程序，却表示欢迎其他欧洲国家参加。

“罗马条约”规定进行的工作包括：

1. 建立关税同盟。条约规定首先在成员国之间削减关税，在12年内分3个阶段消除关税和限额，促进商品的自由流通，同时规定了一些例外措施和保障措施。在各方削减关税的基础上，在一定时间内建立起共同的对非成员国的关税税率和共同的贸易政策，从而使欧洲经济共同体达到关税同盟的一体化程度。

2. 建立共同的农业政策。“罗马条约”提出要把欧洲经济共同体的范围扩大到农业和农产品贸易领域。在此以后，欧洲经济共同体开始不断完善其共同农业政策，并使之与共同贸易政策一起，成为了欧共体的重要支柱。

3. 逐步废除阻止成员国之间的人员、劳务和资本自由流动的各种障碍。

4. 建立共同的运输政策。

5. 建立共同体内公平竞争的政策，反对企业垄断行为、倾销行为，反对政府破坏公平竞争的补贴行为。

6. 促进各国经济政策与法律的趋同。

7. 在社会问题上进行合作。

8. 建立欧洲投资银行。

9. 建立联系国制度。

“罗马条约”还设置了一套共同机构，来作为西欧联合的组织基础，它们包括：

1. 部长理事会。

部长理事会具有管理欧共体的实际权力，负责协调欧共体的一般经济政策。理事会成员通常由各国各派一名部长级代表组成，通常情况是各国的外交部长。理事会主席由各国代表按国名字母顺序轮流担任，每届任期6个月。理事会会议经主席、一位理事或执行委员会的提议，由主席负责召集。

2. 执行委员会。

执行委员会是欧共体的执行机构。其主要职责是监督“罗马条约”的实施，监督各机构所做决策的执行，拟定建议与意见，向部长理事会提出行动方案建议，向议会提交年度工作报告，代表共同体与非成员国以及其他国际组织接触，管理共同体财务。执行委员会委员对共同体负责，而不对各国政府负责。执行委员会的总部设在布鲁塞尔，它是一个庞大的行政机构。在执行委员会下，还设立了经济和社会委员会、货币委员会、运输委员会、预算委员会和经济政策委员会等。

### 3. 欧洲议会。

“罗马条约”设立的议会到1962年被正式命名为“欧洲议会”，它负责共同体的评议和监督工作。议会的决议一般只有建议的性质，并没有强制效力，但它有权以三分之二的多数票迫使执行委员会辞职。在其早期，“欧洲议会”没有立法权，议员也不是通过普选产生，而是各国议会推选任命的。

### 4. 法院。

法院是欧共体的仲裁机构，负责解释“罗马条约”和各机构所做出的决定，处理各成员国之间和各机构之间的纠纷。

1958年1月1日，“罗马条约”正式生效。在此以后，欧洲经济共同体在一体化方面取得了长足的进步。1964年，在布鲁塞尔的部长理事会上，各方同意，到1967年，欧洲煤钢联营、欧洲原子能联营、欧洲经济共同体三者合并，并称欧洲共同体，这从法律上正式形成了统一的欧洲共同体，加速了西欧的一体化进程。在整个60年代，欧共体实行了统一的农产品价格，进行了农业结构改革，建立了共同农业基金，实行了共同农业政策，建立了共同的预算，执行了共同的对外贸易政策。更为重要的，在1968年7月1日，欧共体提前18个月取消了彼此之间的关税和商品限额，建立了对非成员国实行统一关税的关税同盟。

#### （三）不断扩大并建立统一大市场

在60年代得到迅速发展之后，欧共体在70年代遇到了困难。石油危机引发的世界性经济危机使欧共体各成员国的保护主义迅速抬头，严重地影响了西欧经济的发展。许多重大的决策议而不决，各方意见出现严重的分歧。欧共体的一体化进程陷入停顿之中。

但是，在70年代，欧共体完成了它的首次扩大，1973年1月1日，英国、爱尔兰和丹麦同时加入了欧共体。实际上，早在60年代初，这3个国家和挪威就提出了加入欧共体的申请，共同体理事会决定对这四国采取同时谈判，一起接纳的方式完成其加入程序。但是，由于法国不愿意英国加入，谈判长期没有成果。直到70年代初，各方意见才开始靠近，终于在1971年6月达成了原则性协议。由于1972年9月挪威公民投票否决了挪威的加入提案，挪威最终没有能够加入欧共体。

欧共体扩大到9个国家之后，希腊、西班牙和葡萄牙又提出了加入申请，对于这次扩大，欧共体采取成熟一个、接纳一个的方式。希腊的谈判率先完成，并于1981年1月1日成为欧共体成员。1986年1月1日，葡萄牙和西班牙也被欧共体吸收了，欧共体扩大到了12个成员国。

在一体化进程上，经过70年代的徘徊不前，伴随着80年代国际经济逐渐从滞涨中走出来，欧共体重新开始了它们的一体化步伐。1982年，在哥本哈根举行的欧洲理事会上，共同体各国的国家元首和政府首脑决定把完成共同内部市场作为共同体的首要任务。1985年6月，在米兰举行的欧洲理事会上，通过了共同体委员会提交的“完成共同市场”白皮书。白皮书确定在1992年以前通过大约300项立法措施，消除各成员国的有形壁垒、技术壁垒和服务壁垒等三大壁垒，实现商品、人员、服务与资本的四大流通。1986年2月，欧共体在卢森堡签订了“单一欧洲文件”，加快了欧共体统一大市场立法工作的进程。

“单一欧洲文件”于1987年1月1日正式生效，目标是在1992年底实现建立统一大市场的目标。其内容包括：

1. 取消有形壁垒。开放边界、取消海关、设立统一的身分证。
2. 取消技术壁垒。建立统一的欧洲技术标准，以便于商品的自由流通。
3. 取消财税差别。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. 使商业投资法律趋同。建立统一的商业法规，以便于资本的自由流动。  
另外，“单一欧洲文件”还对欧共体的决策机制和机构设置进行了改革：

1. 赋予欧洲议会以更大的发言权，使欧洲议会在 1987 年获得了参与共同体立法过程的权力，从而使之可以更加充分地履行其在监督、咨询、修正法案和审议预算等方面的权限。

2. 建立了更加合理的决策机制，针对欧共体部长理事会的决策方式和程序进行了改革。

3. 赋予欧共体执行委员会更明确、更全面的实施权限，以保证共同体达成的各项协议和已经制定的政策切实得以实施。

1992 年 12 月 31 日，欧共体已经完成了大市场所需要的 95% 的立法工作，欧洲统一大市场基本上得以建立。

#### （四）欧洲联盟条约

为了进一步推动欧共体的一体化进程，1989 年 4 月，欧共体执行委员会主席德洛尔向部长理事会提出了一个“关于欧洲共同体经济与货币同盟的报告”，被称为“德洛尔报告”。报告对经济同盟的定义是：人员、货物、劳务和资本能够自由流动的单一市场，共同的竞争规则、共同的结构政策和区域政策以及宏观经济政策的充分协调。报告对货币同盟的定义是：确保各国之间货币的完全可兑换性；资本在一体化的金融市场上完全自由流通；在各成员国货币之间的汇率有一个浮动范围，不存在不可改变的固定汇率。

1991 年 12 月，欧共体首脑会议签订了著名的“马斯特里赫特条约”，即“欧洲联盟条约”，进一步阐明了建立经济货币同盟的主张。条约规定：

1. 在密切协调成员国经济政策和实现欧洲内部统一市场的基础上，针对成员国本着开放和自由竞争的市场经济原则所拟定的共同目标，制定共同的经济政策；

2. 规定各成员国的货币兑换率以便实现单一货币；

3. 制定并实行单一货币和统一的货币兑换率政策以保障价格的稳定；

4. 建立一个旨在制定和执行欧共体货币政策的欧洲中央银行体系。

条约还为实现经货同盟规定了时间表：

第一阶段，从 1990 年 7 月 1 日到 1993 年 12 月 31 日结束，主要工作是实现资本的自由流通，真正实现统一市场；

第二阶段，原则上从 1994 年 1 月 1 日起执行，主要任务是建立欧洲中央银行的雏形——欧洲货币机构；

第三阶段，最早于 1997 年 1 月 1 日，最晚于 1999 年 1 月 1 日开始，建立“真正的”单一货币和独立的欧洲中央银行。

另外，“欧洲联盟条约”还规定了政治同盟的目标，主要包括：

1. 促进平衡持久的经济和社会进步。达到该目标的主要途径在于建立一个没有内部边界的欧洲共同体，加强经济社会一致性；

2. 在国际上，作为一个政治联盟，通过实行包括拟定共同防务政策在内的共同外交与安全政策，伸张自己的主张；

3. 实行联盟公民权制度以加强成员国国民的权利和利益的保护；

4. 在内部事务和司法方面密切合作。

1993 年 11 月，“欧洲联盟条约”正式开始生效，作为经济一体化组织的欧共体将逐渐向政治、经济一体化的欧洲联盟过渡。

#### （五）在曲折中发展

尽管“马约”已经生效，但是现实的情况离它确定的目标还相差甚远。为实现经货同盟，“马约”给各国规定了指标：预算赤字不超过国民生产总值的 3%，公共债务不超过国民生产总值的 60%。到 1994 年，只有卢森堡和德国达到了标准。1995 年 4 月，欧盟财长会议排除了 1997 年实行第三阶段的可能性，决定分步骤推行。1995 年 12 月，欧盟决定确定单一欧洲货币为欧元(Euro)，1999 年 1 月 1 日正式启用，2002 年 1 月 1 日进入流通领域。可以预计，这个计划的实施在今后还将遇到许多的困难，

1994 年 12 月，旨在实现人员自由流通的“申根协定”的执委会在波恩决定，欧洲联盟的 7 国德、法、荷、比、卢、西、葡人员将自由流通。据此，7 国取消了相互间的边境身份检查，公民可以在协定实施的区域内自由通行。此后，意大利和希腊也签署了该协议，但要晚些时候才取消边境检查。英国一直拒绝参加该协定。

1992 年 5 月，欧共体 12 国和欧洲自由贸易联盟 7 国外长签署了“欧洲自由经济区协定”，并于 1993 年 7 月生效。1995 年，欧洲联盟进一步扩大到了奥地利、芬兰、瑞典，欧盟成员达到了 15 个。与此同时，欧盟分别向西、南、东三个方面进行扩展。

1995 年 5 月，英国外交大臣赫德提出，要求欧洲和美国一起作出努力，以建立一个环大西洋自由贸易区。这个建议得到了美国、加拿大、德国等一些国家官员的支持，但法国对此持保留态度。世贸组织总干事鲁杰罗也认为此举将导致世界进一步的南北分化。

欧盟的南扩得到了法国和意大利的大力支持，欧盟分别与地中海国家以及南锥体国家签订了条约，实行“超区域”经济合作。欧盟的东扩则为德国所支持，波兰、匈牙利、罗马尼亚等国都提出了加入欧盟的申请，欧盟准备与它们逐个谈判，解决加入事项。

1996 年，欧盟各国展开了旨在修改“欧洲联盟条约”的“政府间会议”，期望在 1997 年 6 月以前达成“马约”第二。“马约”第二可能将改革欧盟机构、说明接受新成员的具体办法，并将进一步明确欧盟与各国之间的权力界限。

## 二、北美自由贸易区

### （一）北美自由贸易协定的产生

在 50 年代，西欧走向联合，美国起到了相当大的作用，但是，西欧的联合加速了它们经济的发展，反过来又对美国产生了制约的作用。联合的西欧谈判地位大大地提高了，在多边体系与双边交往中常常令美国头疼。但是，由于长期以来，美国认为推行多边主义最符合其国家利益，因此，并没有寻求参加区域合作的途径。

随着美国综合国力的相对衰退以及西欧和日本竞争力的加强，到了 70 年代末，美国总统卡特开始检讨美国单一依靠多边主义的政策，提出了与加拿大和墨西哥共建北美自由贸易区的建议，旨在先稳住后院，再谋求其对全球经贸的支配地位。其后的美国总统里根在执政时期也是北美自由贸易区的热心推动者。1985 年 3 月，他正式向加拿大总理马尔罗尼提出了在美国和加

拿大之间实行自由贸易的主张。经过近 3 年的谈判，达成了“美加自由贸易协定”。1989 年 1 月 1 日，该协定正式生效。

“美加自由贸易协定”仅仅是美国计划的第一步，1990 年 6 月 27 日，时任美国总统的布什提出了“美洲事业倡议”（Enterprise for the American Initiative—EAI）。“美洲事业倡议”有三大政策目标，它们是：

1. 贸易自由化。在贸易领域通过建立大自由贸易区以刺激美洲各国的经济增长、就业和竞争力的提高。

2. 投资创造。在投资领域通过设立投资行业贷款基金以及多边投资基金促进美洲地区的投资改革和私有化。

3. 通过债务减让计划减轻美洲地区债务国的负担。

通过“美洲事业倡议”，美国不但可以确保其在美洲的支配地位，诱使拉美各国按照美国的意志确立其经济与政治发展模式，而且可以加强美国在多边领域中的谈判地位。

实现“美洲事业倡议”的第一步就是要将墨西哥纳入美国的一体化计划，但是，考虑到经济发展水平差距太大，墨西哥一直拒绝考虑参加自由贸易区。1987 年 11 月，墨西哥和美国曾经举行了双边贸易自由化谈判，结果以失败告终。1988 年 12

月，萨利纳斯执政以后，墨西哥与美国、加拿大的关系日益紧密起来，对组建“北美自由贸易区”的态度也积极起来了。1990 年，墨西哥分别与加拿大和美国开始了双边贸易自由化的磋商。到该年 12 月，多边贸易体系的“乌拉圭回合”谈判没有达成协议，这促使三方坚定了建立区域贸易集团的决心。

1991 年 2 月 5 日，美国总统布什、墨西哥总统萨利纳斯和

加拿大总理马尔罗尼宣布，三方正式开始了有关签订“北美自由贸易协定”的谈判。同年 6 月，谈判在加拿大的多伦多拉开了序幕。

谈判先是由各国的商业部长确定了谈判的内容、结构和时间表，随后的实质性谈判由各自的首席谈判代表主持。三国还设立了 6 个工作小组，协调谈判的进行。这 6 个工作小组是，市场

准入小组、贸易法规小组、服务业小组、投资小组、知识产权小组和争端解决小组。另外，他们还设立了若干个产品工作小组，分别审议各产品的关税。

经过 14 个月的谈判，三国终于在 1992 年 8 月 12 日完成了“北美自由贸易协定”的谈判，12 月 17 日，三国首脑分别在各自首都签署了该协议。经各自立法机构批准，协议于 1994 年 1 月 1 日生效。

## （二）“北美自由贸易协定”的主要内容

“北美自由贸易协定”卷幅浩繁，涉及内容十分广泛，总的来说主要包括以下内容：

1. 在 5 到 10 年内取消关税与其他贸易壁垒，对最敏感的产品关税最多可以保留 15 年。美国对墨西哥出口的工业品和农产品，有 65% 可立即或在 5 年内享受免税待遇。

2. 墨西哥汽车及轻型卡车的关税立即减少一半。5 年内，取消美国对墨西哥 75% 的汽车零件出口的关税。

3. 汽车必须达到 62.5% 的北美生产含量才可以享受关税减让待遇。

4. 美国企业在 1995 年 7 月以前将自由进入墨西哥 60 亿美元的通讯设备及服务市场，取消投资限制。

5. 墨西哥对美国农产品进口许可证将立即取消；对农产品的进口关税将在 10 到 15 年内取消。

6. 三国之间的纺织品贸易壁垒将在 10 年内取消。

7. 墨西哥封闭的金融服务市场将开放，允许美国银行及证券公司设立独资的分支机构。过渡性的限制在 2000 年 1 月 1 日以前取消。

8. 美国原在墨西哥的合营保险公司，在 1996 年可拥有 100% 股权；1998 年前，后来进入市场的美国保险公司可以占有多数股份；2000 年所有资本及市场份额限制予以取消。

9. 墨西哥废止关于投资的“国内含量”的规定，美国在墨西哥的投资企业将享受墨西哥企业的同等待遇。

10. 1995 年以前，美国卡车运输企业将被允许运载国际货物至与美国毗邻的墨西哥各州；1999 年底以前跨边境的货物可以运至墨西哥各地。

11. 保护知识产权。

从“北美自由贸易协定”的内容来看，北美自由贸易区所要求的一体化程度是比较高的。而且，由于它是由不同经济发展水平的国家组成的自由贸易区域，因此其协定规范对其他区域的南北一体化进程具有一定的借鉴意义。

### 三、亚太经济合作组织

早在 60 年代初，由日本、印度和泰国等国家有关人士组成的亚洲地区经济合作专家小组就提出了亚洲国家经济合作的构想，1963 年，日本政府提出了“太平洋经济合作方向”的报告，提出加强亚太合作的愿望。1965 年，日本著名国际贸易学家小岛清首先提出了“太平洋共同市场”和“环太平洋自由贸易区”的设想，以后，有关太平洋地区合作的建议不断提出。但是，鉴于政治与经济条件的不成熟，这些倡议都没有得到积极的响应。

进入 80 年代，太平洋经济合作开始有了转折。1980 年，日本、美国、加拿大、澳大利亚、新西兰、东盟，韩国以及南太平洋一些岛国的代表在澳大利亚首都堪培拉举行了“太平洋经济合作会议”（PECC）的首次会议。“太平洋经济合作会议”的性质是由政界、学界和商界人士联合组成的半官方的区域经济合作组织。

1989 年，在澳大利亚总理霍克的倡议下，召开了亚太经济合作组织（APEC）的第一次部长级会议，由美国、日本、加拿大、澳大利亚、新西兰、韩国、东盟六国共 12 个成员组成。这次会议将亚大经济合作从民间与半官方合作推向了官方的政府间合作。在此以后，亚太经合组织每年召开部长级会议，在 1991 年汉城会议上，确定亚太经合组织的目的是，促进地区发展、推进和加强已经开放的多边贸易。在汉城会议上，中国、香港地区和台湾地区的代表正式参加了亚太经合组织部长级会议，使该组织的成员扩大到 15 个。

在 1993 年以前，亚太经合组织的活动还是仅限于讨论经济与技术合作的方法等内容。1993 年 11 月，在美国总统克林顿的建议下，亚太经合组织在美国西雅图召开了第一次非正式首脑会议，从而使亚大经合组织的地位迅速提高了。美国的目的在于通过亚太经合组织，提高其在迅速发展的亚太地区的地位。但西雅图会议也使亚太经合组织的主要活动转为推进贸易与投资自由化方面，是亚太经合组织发展过程中的一个转折点。在西雅图会议上，墨西哥和巴布亚新几内亚加入了亚太经合组织。

1994 年 11 月，亚太经合组织在印度尼西亚的茂物召开了第二次首脑会

议，并且通过了“茂物宣言”，提出“发达国家和发展中国家分别在 2010 年和 2020 年实现自由化”。1995 年 11 月，在日本大阪举行了第三次首脑会议，通过了“大阪宣言”和“大阪行动议程”。宣言的核心内容是发达国家在 2010 年以前，发展中国家在 2020 年以前实现贸易与投资的自由化，并提出，“现在已经进入行动的阶段”。各国将提出自己的行动计划，交 1996 年 11 月召开的菲律宾会议审议。

“大阪行动议程”提出了九点原则，作为实现自由化的基础，以便实现长远目标。

1. 全面性：自由化进程将毫无例外地消除阻碍进行自由和开放的贸易与投资的一切障碍。

2. 与世贸组织的一致性，亚太经合组织成员采取的步骤将同新成立的世界贸易组织保持一致。

3. 可比性：亚太经合组织成员将努力确保各成员采取的自由化措施具有总体可比性，将考虑各成员所达到的总体水平。

4. 非歧视性：亚太经合组织成员将努力在各成员之间实行非歧视原则；区域自由化的成果不仅应将减少亚太经合组织成员之间的壁垒，而且应将减少成员与非成员之间的壁垒。

5. 透明性，亚太经合组织成员将确保其贸易法规具有透明性。

6. 维持现状，各成员将努力避免提高贸易保护主义的程度。

7. 同时启动：各成员将“同时毫不拖延地”开始逐步实现经济自由化，并将在今后 25 年里继续这样做。

8. 灵活性：鉴于各成员的发展水平不同和具有多样性，自由化的进程可以具有灵活性。

9. 合作：各成员将积极进行经济和技术合作。

亚太区域经济合作模式为区域经济一体化进程增添了新的内容，提供了新的思路。亚太地区的合作只有遵循以上的原则，尤其是非歧视性与灵活性的原则，它能够具有持久的生命力。

#### 第四章 各种类型国家集团经贸关系

在当今国际经贸领域中，除了区域性经贸集团以外，还有许多基于其他认同基础而组建的国家经贸集团。与世界银行、国际货币基金组织和世界贸易组织这些全球性的国际经贸组织不一样，这些国家集团的成员只包括某一类型的国家，其成立的原因在于其成员具有某一方面的共同利益。

## 第一节 发达国家经贸政策的协调

二战后，西方国家认识到，要维护战后国际经贸关系的稳定发展，必须建立一定的国际经贸秩序。三大国际经贸组织就是在西方国家的推动之下建立起来以维护战后国际经贸秩序的。但是，人们发现，战后的国际经贸秩序并不是十分完善和稳定的，发达国家为了进一步加强协调、维护其经济利益，开始组建专门由发达国家组成的国家集团，从而维护有利于发达国家的国际经贸秩序。

### 一、经济合作与发展组织（OECD）

经济合作与发展组织（Organization for Economic Co-operation and Development 简称 OECD）被人们简称为经合组织或经合发组织。它是一个包括了主要发达国家的经济协调机构。目前，它拥有 29 个成员，他们是：比利时、奥地利、丹麦、法国、德国、希腊、冰岛、爱尔兰、意大利、卢森堡、荷兰、挪威、葡萄牙、瑞典、瑞士、土耳其、英国、西班牙、美国、加拿大、日本、芬兰、澳大利亚、新西兰、墨西哥、捷克、匈牙利、波兰、韩国。

早在 40 年代末，欧洲一些国家成立了“欧洲经济合作组织”，主要负责“马歇尔计划”的组织与协调。随着欧洲经济的复苏，各国之间的经济联系得到了加强，西方国家需要一个组织，以协调欧美各国经济政策。1960 年 12 月，欧洲经济合作组织与美国、加拿大共同签订了“关于经济合作与发展组织公约”，决定把欧洲经济合作组织改组为“经济合作与发展组织”。1961 年 9 月 30 日，经济合作与发展组织正式成立，总部设在巴黎。以后，又陆续有一些国家加入了该组织。特别是最近加入经合组织的墨西哥、捷克、波兰、匈牙利和韩国，传统上一般被人们认为是发展中国家或社会主义国家，他们的加入尤其引起了人们的关注。

经合组织的主要机构有：

#### 1. 理事会。

理事会由各国代表组成，分为常驻代表会议和部长级会议。常驻代表会议每周举行一次，主席由经合组织秘书长担任。部长级会议每年举行一次，主席由部长们选举产生。理事会是最高权力机构，对该组织的所有政策性问题负责，其决策采取一致同意的方式做出。

#### 2. 执行委员会。

执行委员会由理事会每年选出若干个成员国的代表组成，其职责是根据理事会的指示进行工作，并将执行结果向理事会报告。凡是向理事会提交的问题，须经执行委员会研究。但是，除理事会特别授权处理的问题外，执行委员会无权作出决定。

#### 3. 秘书处。

是经合组织的最高行政机构，由各成员国选派人员组成，负责筹备理事会及其他各部门的工作，执行理事会的决议。

#### 4. 国家代表团。

由各成员选派的经合组织大使组成，在正常情况下由与大使同地位的常驻代表领导，可出席理事会和其他各级会议，负责向经合组织传达成员国的意见。

#### 5. 其他辅助机构。

包括经济政策委员会、经济与发展检讨委员会、能源政策委员会、发展

援助委员会、技术合作委员会、贸易委员会、财务委员会等各种专门委员会和工作小组。

经合组织的宗旨是：“在维持财政稳定的同时，在成员国中实现最高速度的持续的经济增长和就业以及不断提高的生活水平，从而为世界经济的发展作出贡献”；“对外交经济发展中的成员国和非成员国的正当经济发展作出贡献”；“按照国际义务并在多边和不歧视基础上对扩大世界贸易作出贡献”。

经合组织成立以后。在各方面进行了政策协调与合作。在经济政策的协调方面，该组织集中了一批专家，对各成员的经济状况经常进行预测与评估，审查各国的经济政策与经济状况，加强贸易与金融方面的合作，提供分析与咨询服务。在能源方面，各国进行了协调，成立了国际能源机构和能源政策委员会，以对付石油输出国组织，减少对进口石油的依赖。在国际投资方向，为了维护其成员国资本输出的利益，该组织致力于维护资本自由化和国际资本安全保障，制定了一系列资本自由化条约，并正在筹备订立“多边投资协定”。另外，在原子能、农业、渔业、环境保护、发展筹各方面，经合组织都开展了广泛的合作。

作为一个包括了所有发达国家的经济组织，经合组织不仅在各国经贸政策的协调方向发挥了重要的作用。而且对协调发达国家在多边谈判中的立场方面起到了很大的作用。在新的多边框架的构建过程中，经合组织利用其强大的研究力量和占有绝对优势的谈判地位，不断炮制出有利于发达国家的提案或建议，充当了发达国家多边谈判的协调处和参谋部。

## 二、七国首脑机制

二次大战以后，维护世界金融秩序的主要是所谓的“布雷顿森林体系”，国际货币基金组织在其中充当了重要的角色，美国则在其中发挥着主导的作用。但是，进入60年代以后，美元出现了严重的危机。70年代初，美国停止了美元黄金自由兑换的承诺，布雷顿森林体系实际上瓦解了。紧随其后的石油危机更是引发了资本主义世界经济的大恐慌，原有的经济秩序已经难以为继了。

1975年11月，美国、英国、联邦德国、日本、法国、加拿大和意大利七个西方国家的首脑，聚集于巴黎郊区的朗布依埃，召开了发达国家首脑会议。在这次会议上，各国首脑就广泛的经济问题展开了讨论。在会议结束的宣言中，各方提出了所谓的“协调精神”。

在1976年再次召开的首脑会议上，7国决定把每年一次的首脑会议作为一种制度确定下来。从此，7国首脑每年会晤一次，就各方面的问题进行协商。到1996年6月的法国里昂会议，7国首脑会议已经举行了22次。在多年的发展过程中，7国首脑会议虽然没有组建常设的机构，但其运作机制已经相当成形，7个主要发达国家不仅其首脑定期会晤，而且还经常召开7国财政部长、中央银行行长的会议，协调经济政策。

早期的7国首脑会议讨论的议题主要是经济问题，其通过的一些非约中性的协议和宣言在稳定西方国家货币、稳定金融秩序、争取有利于发达国家的贸易秩序和市场行情等方面确实发挥了很大的作用。随着国际经济形式走向平稳，西方7国首脑会议越来越趋向于讨论政治问题，特别是80年代中后期，政治问题成为其主要议题。

冷战结束以后，西方7国首脑会议的议题又开始转向经济问题，但在世

界多极格局日益明显的情况下，西方国家之间的矛盾进一步加深，7国首脑会议的作用和影响力开始受到人们的怀疑。

1991年，在7国首脑伦敦会议上，苏联总统戈尔巴乔夫被邀请参加会议，会议举行了“7—1”会谈。以后俄罗斯总统叶利钦也参加了“7+1”会谈，并于1994年开始正式参加了7国首脑会议的政治磋商部分，为了提高自己的国际地位，俄罗斯正在寻求参加7国集团，使之成为8国集团。与此同时，西方7国也意识到，中国在世界经济与政治舞台上正在发挥越来越重要的作用，一些西方政治家提出应该让中国参加首脑会议，以反映国际经济与政治的现实。

## 第二节 联合国贸易与发展会议

60年代以后，发展中国家争取国际经济新秩序的运动进入高潮，1964年10月第二次不结盟首脑会议正式提出了建立国际经济新秩序的口号。1974年，在联合国第6届特别会议上通过的“关于建立新的国际经济秩序的宣言”和“行动纲领”中，提出了建立国际经济新秩序的一系列重要原则和实现新秩序在国际经济各个领域的具体斗争纲领。1974年的第29届联大通过了“各国经济权利与义务宪章”，充实了国际经济新秩序的内容。在建立国际经济新秩序的斗争中，联合国贸发会议在贸易与发展领域发挥了重要的作用，成为发展中国家争取国际经济新秩序的重要场所。

### 一、联合国贸易与发展会议（UNCTAD）的建立

在60年代，为了打破发达国家对国际经济组织的垄断，改变不合理的贸易条件，维护民族经济，广大发展中国家呼吁召开国际会议，研究他们的经济发展与贸易问题。1962年，联合国批准召开贸易与发展会议。第一次贸易与发展会议于1964年3月到6月在日内瓦召开。在这次会议的倡议下，1964年12月30日，第19届联合国大会通过了1995号决议，确定联合国贸易与发展会议（United Nations Conference on Trade and Development—UNCTAD 贸发会议）作为联合国的常设机构，秘书处设在瑞士日内瓦。

贸发会议的宗旨和任务是：促进国际贸易，特别是加速发展中国家的经济与贸易发展；制定国际贸易和有关经济发展问题的原则和政策；推动发展中国家和发达国家就国际经济、贸易领域的重大问题进行谈判；检查和协调联合国系统其他机构在国际贸易和经济发展方面的各项问题。

贸发会议的最高权力机构是各成员代表参加的大会，通常每四年举行一次。贸发会议理事会是贸发会议的执行机构，一般每年举行两次会议，必要时可召开特别会议。理事会设立了7个委员会，它们是：初级产品委员会、制成品委员会、航运委员会、无形贸易和贸易资金委员会、技术转让委员会、发展中国家经济合作委员会、优惠问题特别委员会。贸发会议的日常事务由设在日内瓦的秘书处承担，其负责人为贸发会议秘书长。

### 二、联合国贸发会议的主要活动

联合国贸发会议是讨论国际贸易和发展问题的一个重要场所，也是发展中国家争取建立国际经济新秩序的主要论坛。1964年以来，贸发会议一共举行了9届大会，在加强国际合作，推动南北对话，改革不公平和不平等的国际经济关系，建立国际经济新秩序，维护发展中国家的正当权益等方面，起到了积极的作用。

第1届贸发会议大会于1964年3月23日到6月16日在日内瓦举行。这次大会讨论并通过了国际贸易和经济关系的指导原则等决议。这次大会开创了联合国历史上加速发展中国家经济发展的新篇章，提出了通向更加公平合理的国际经济关系的道路。

在第1届大会上，发展中国家加强了联合，77个发展中国家和地区在大会之后发表了“77国联合宣言”，77国集团由此得名。目前，该集团已经拥有了127个成员，但仍然称为77国集团。77国集团是国际舞台上一个重要的发展中国家组织。它没有总部、章程和固定的组织机构，而是主要通过召开部长会议协调立场。在每次召开贸发会议大会和联合国工业发展组织大会之前，该集团都要协调立场，确定共同的目标。近年来，77国集团在

各种多边论坛上采取了“77国集团与中国”的模式，加强了与中国的协调与合作，从而进一步促进了南南合作，加强了发展中国家在多边领域的谈判地位。

第2届贸发会议大会于1968年2月1日到3月29日在印度首都新德里举行，通过了普惠制等决议。

第3届大会于1972年4月到5月在智利首都圣地亚哥举行，有131个国家参加。经过讨论，大会通过了49项决议，其中比较重要的有：“各国经济权利与义务宪章”草案，“班轮工会行动守则公约”草案。

贸发会议第4届大会于1976年：月5日到31日在肯尼亚首都内罗毕举行，153个国家和地区参加。通过了发展中国家为改善初级产品条件而提出的关于“商品综合方案”的决议，并决定1976年11月开始商品共同基金的筹备工作。

第5届大会于1979年5月7日到6月3日在菲律宾首都马尼拉举行，有160多个国家和地区参加。通过了35项决议或决定，比较重要的有：要求建立关于管制限制性商业惯例的公平原则与规则，消除不利于国际贸易，特别是不利于发展中国家贸易的限制性商业惯例。

第6届大会于1983年6月6日至7月3日在南斯拉夫首都贝尔格莱德举行，有148个国家和地区参加。大会通过了32个决议和决定，其中比较重要的有：关于商品共同基金的决议，表示要尽力使共同基金协定尽早生效和开始经营；关于国际贸易问题的决议，发达国家承诺制上贸易保护主义，严格遵守“维持现状”的规定，努力减少和消除数量限制；关于官方援助的决议，多数发达国家重申在1985年或不晚于80年代后半期达到援助额占国内生产总值0.7%的指标；关于最不发达国家的决议，敦促国际社会和发达国家全面实现1981年联合国最不发达国家问题会议通过的“80年代支援最不发达国家新的实质性新行动纲领”。

第7届大会于1987年7月9日到8月3日在瑞士日内瓦举行，会议通过了“联合国贸易与发展会议第7届大会最后文件”。在发展资源问题、债务问题、商品问题、国际贸易问题、最不发达国家问题等内容上取得了一些成果。

第8届大会于1992年2月6日到25日在哥伦比亚的卡塔赫纳市举行，有110多个国家和地区和国际机构的代表参加。此次会议的主题是：加强国家和国际行动以及多边合作以实现健康、可靠和公平的世界经济。大会审议的6个主要议题是：发展资源、国际贸易、技术、服务、商品以及贸发体制。会议通过了“卡塔赫纳精神”声明。

第9届大会于1996年4月27日至5月11日在南非米德兰举行。贸发会议秘书长提交的报告认为，当今世界的两大趋势是全球化和自由化，如何在两大潮流之下促进发展，避免边缘化和不稳定情况的出现，是贸发会议各成员国面临的重要问题。大会还讨论了国际贸易在乌拉圭回合后的世界中作为促进发展之手段的作用、企业发展的国家战略和国际支持、贸发会议今后的体制问题。大会特别强调了可持续发展的问题。大会成果集中体现在“米德兰宣言”和“促进增长和发展的伙伴关系”两个文件中。

第9届大会的另一成果是确定了第10届大会将于2000年在泰国举行。

### 第三节 普惠制与国际商品协定

在 30 余年的发展中,联合国贸发会议最为主要的成果就是普惠制和国际商品协定。贸发会议一直认为,要通过贸易促进发展中国家的发展,一方面应该改善发展中国家的贸易条件,另一方面应该促进发展中国家出口的多样化和经济的工业化。在改善贸易条件方面,初级产品的国际价格对发展中国家的贸易利益至关重要,贸发会议在这方面进行了很大的努力,促使初级产品的出口国和进口国进行广泛的合作,国际商品协定就是这种合作的重要形式。在促进发展中国家出口的多样化和经济的工业化方面,贸发会议通过实行普惠制给予发展中国家在出口制成品和半制成品方面以优惠,从而给发展中国家制成品产业以支持。

#### 一、普惠制

普惠制全称是普遍优惠制(Generalized System of Preferences,简称 GSP),它是发达国家承诺的对从发展中国家和地区输入的商品,特别是制成品和半制成品,给予普遍的、非歧视的和非互惠的关税优惠待遇。

##### (一) 普惠制的形成

普惠制最早是在 1964 年联合国贸发会议的第一次大会上提出来的,但是由于当时各方的严重分歧,没有达成协议。到 1968 年,在贸发会议的第二次大会上,终于通过了第 21( )号决议,原则上同意采用普惠制。1970 年,联合国第 25 次大会通过了实行普惠制的决议。1971 年 6 月,关贸总协定缔约方全体通过了一项决议,同意发达国家缔约方对发展中国家产品实行普惠制,并将其作为最惠国待遇的一种“豁免”。关贸总协定“东京回合”谈判结束后通过的“授权条款”给普惠制提供了进一步的多边法律依据。

从 70 年代初开始,普惠制以每十年为一期的形式实施,目前实施的是第三期普惠制。现在,包括有欧洲联盟 15 国在内的 29 个给惠国正在实施 14 个不同的普惠制方案。其中欧洲联盟实施的新普惠制方案从 1995 年 1 月 1 日开始实施,有较大的影响。

##### (二) 普惠制的目的

根据贸发会议第 21( )号决议,“对发展中国家普遍性、非互惠、非歧视优惠制度的目的,包括对最不发达国家的发展中国家的特别措施的目的应为:(1)增加其出口收益;(2)促进其工业化;(3)加速其经济增长率。”

##### (三) 普惠制的原则

在有关的决议和文件中,贸发会议多次阐述了普惠制的三项原则,即普遍性、非歧视性和非互惠性。

#### 1. 普遍性。

普遍性原则要求给惠国对所有的发展中国家实行一项统一的普惠制方案,给惠范围包括所有的制成品和半制成品。但是实际上,这项原则从一开始就没有得到遵循。目前,全世界实行的普惠制方案一共有 14 个,由 29 个给惠国分别实施。他们是欧洲联盟 15 国(统一给惠方案)、日本、新西兰、挪威、瑞士、加拿大、澳大利亚、捷克共和国、斯洛伐克共和国(以上两国实施统一普惠制方案)、白俄罗斯,保加利亚、匈牙利、波兰、俄罗斯联邦、美国。每个给惠方案在产品范围、关税削减程度、保障措施、原产地规则等方面存在很大的差异。特别是在给惠产品的普遍性上,许多同发展中国家出口利益密切相关的产品被排除在外。纺织品和服装部门经常被作为敏感部门

不能得到或只能得到很少的普惠制优惠。

## 2. 非歧视性。

非歧视性原则要求，各种优惠方案应该惠及所有的发展中国家，并且应该对所有发展中国家一视同仁。但是，一些国家在给予普惠制待遇时，实际上对某些社会主义国家存在歧视。例如美国的受惠名单中，不包括一些社会主义国家和石油输出国组织的成员国，美国至今没有给予中国以普惠制待遇。当然，许多人士认为，考虑到最不发达国家特别的经济和发展状况，可以给予他们以“积极的”差别待遇，采取一些特别措施。

## 3. 非互惠性。

非互惠性原则要求，受惠国无需因为获得普惠制待遇而采取相应的减让措施。但是，许多发达国家在给予普惠制时，往往附加许多条件，以至在实际取消了一部分普惠制待遇。美国在现定受惠条件时，要求发展中国家提供充分有效的知识产权保护和国际“公认”的劳工权利。欧洲联盟在其给惠方案中也规定了劳工标准、保护热带森林资源以及打击贩毒等资格条件或优惠条件。

### （四）普惠制方案的基本规定

由于世界上没有能够形成统一的普惠制方案，各种普惠制方案在具体规定上有所不同。但大多规定了以下内容：

#### 1. 受惠国。

从原则上讲，受惠国应该包括所有的发展中国家。但是，许多给惠国都列有受惠国名单，并经常进行调整。

匈牙利从 1995 年 1 月 1 日开始将南非列入受惠名单。新西兰从 1995 年 1 月 1 日开始将塞浦路斯从他的受惠国名单中除名。美国从 1995 年 2 月 3 日开始给予亚美尼亚以普惠制待遇，同时从受惠名单中排除了巴哈马和以色列。捷克共和国和斯洛伐克共和国从 1995 年开始将包括中国在内的 41 个国家列入了受惠名单，并把土耳其从名单中删除。

欧洲联盟新的普惠制方案中，把受惠国家分为五类：第一类是人均国民收入在 6000 美元以上的比较富裕的国家。共 12 个；第二类是出口竞争力较强的发展中国家和地区，共 31 个，其中包括中国；第三类是最不发达国家；第四类是 5 个拉美禁毒国家；第五类是一般的发展中国家和地区。对每一类国家，欧洲联盟的方案给予了不同的待遇。

一般来说，各给惠国都给予最不发达国家以特殊的待遇。联合国制定了界定最不发达国家的标准、并对最不发达国家的名单每年进行调整。1995 年的最不发达国家共有 48 个，但并非每个给惠国都完全依据联合国制定的名单给予特别优惠。

#### 2. 给惠产品范围和优惠幅度。

普惠制原则上应该给予受惠国所有的制成品和半制成品以关税减免。但实际上，几乎所有的给惠方案都不是这样。出于给惠国不同的国家利益，各项方案的产品优惠范围有所不同，各类产品的优惠幅度也有所不同。

一般来说，协调税则第 25 到 97 章所列的工业部门的优惠范围超过了第 1 到第 24 章所列的农业部门的优惠范围。这样，在受惠国所有的可纳税出口中，只有大约 50% 的出口属于普惠制方案的范围。农产品、纺织品、服装、鞋袜、皮件等产品经常被视为敏感产品而作为普惠制的例外。

即使可以得到一定的优惠，农产品等敏感产品得到的优惠幅度往往也低

于一般工业品得到的优惠幅度。欧洲联盟新普惠制方案中，所有受惠产品被分为四类：极敏感性产品，优惠税率为相应最惠国待遇关税的 85%；敏感性产品，优惠税率是相应最惠国待遇关税的 70%；次敏感性产品，优惠税率是相应最惠国待遇关税的 35%；非敏感性产品，优惠税率是相应最惠国待遇关税的 0%。

### 3. 保护措施。

为了避免给惠国经济因为普惠制进口过多而受到冲击，各普惠制方案都规定了保护措施，这种保护措施可以分为两种：（1）保障条款。当受惠国商品的进口量增加到对给惠国同类产品或相关产品的生产造成或即将造成严重损害时，给惠国保留完全取消或部分取消关税优惠待遇的权利。这种规定类似于 1994 年关贸总协定第 19 条保障条款的规定，但又不尽相同。例如，欧洲联盟普惠制方案第 14 条规定的保障措施，并没有按照世贸组织的保障机制规定进口必须与产业损害之间有因果联系，而是主要从市场份额、生产数量、库存、利润率、生产能力利用率、就业人数、价格、破产情况等因素考虑实施保障措施。目前，所有的普惠制方案都规定了保障措施，但是，在实际上极少被应用。（2）关税配额。实施保护措施的另一方法是制定关税配额，对于超出关税配额的进口，或者按规定征收最惠国关税（这被称为预定限额）；或者取消下年度该产品的关税优惠待遇（这被称为竞争需要标准）。现在，欧洲联盟新方案已经不再使用关税配额，而是采取对不同种类的产品给予不同优惠幅度的作法，实际上是将关税配额“关税化”了。

### 4. 原产地规则。

按照原产地规则的规定，产品必须全部来自受惠国家或地区，或者规定产品中所包含的进口原料或零件经过高度加工以后，发生了实质性变化之后，才能享受关税优惠待遇。而所谓发生了“实质性变化”，有两种标准：一种是加工标准（Process Criterion）。加工标准一般规定进口原料或零件的税目和利用这些原料或零件加工后的商品税目发生了变化，就可以认为已经经过了高度加工，发生了实质性的变化，该商品可以享受关税优惠待遇。另一种是增值标准（Value Added Criterion），也称为百分比标准。它规定，只有进口原料或零件的价值没有超过出口商品价值规定的百分比，这种变化才能作为实质性的变化和享有关税优惠待遇。例如，加拿大规定进口原料或零件价格不得超过出口商品价值的 40%，才能视为已经过实质性变化，享受关税优惠待遇。

原产地规则中还有一种“援助国含量”制度，欧洲联盟普惠制新规则中规定，“原产于欧洲联盟国家的产品，在受惠国经过了生产和加工，并且发生了受惠方案规定的变化后，即可视为原产于受惠国。”这种规定使原产地规则的实施更加简便，有助于扩大普惠制的利用率。与这项规定具有同样作用的有欧洲联盟在“洛美协定”（它不属于普惠制范围，但与普惠制有类似的作用）中规定的“充分累积”制度，它使在非加太受援国家和欧洲联盟范围内原产的产品，在经过任何受援国加工之后，仍然可以按照协定享受特别优惠。而一些发展中国家要求进一步扩大累积制度的范围，使之达到在受惠国范围内实现全球累积的程度，并在所有给惠方案中引入“援助国含量”制度。

在原产地规则中，一般还有所谓的“直接运输规则”，即受惠商品必须由受惠国直接运输到给惠国。由于地理上的原因或运输上的需要，受惠产品

可以从他国过境，但必须置于海关的监管之下。

一般来说，为了获得普惠制待遇，受惠产品必须获得普惠制原产地证书，国际上运用比较广泛的是 FORM A 原产地证书。目前，新的 FORM A 证书从 1996 年 1 月 1 日开始生效，原有的证书可以使用到 1997 年底。从 1994 年 5 月开始，美国已经不再要求 FORM A 证书，只要求出口商应海关税务人员要求提交加工说明即可。

近年来，世界贸易组织、贸发会议和海关合作理事会在原产地规则方面进行了广泛的合作和研究，力图建立基于优惠目的和非优惠目的的统一的原产地规则，并从技术上使原产地规则更加简单、便于操作，从而提高贸易效率。

#### 5. 毕业规则。

从 80 年代后期开始，一些给惠国家开始按照自己的定义和标准，取消一些他们认为已经获得较强出口竞争力的发展中国家的普惠制待遇，并将这种做法称为“毕业机制”，或者“取消制度”。

“毕业制度”一般可以分为部分毕业和全部毕业两种。

部分毕业也称为部分取消、“国家产品取消”或“国家部门取消”。它规定，如果一个受惠国家的某种产品或某一部门的出口达到一定的参数水平，这些产品将被从给惠方案中排除，但受惠国家的其他产品仍然能够享受普惠制待遇。

美国在其部分毕业制度中规定，如果一个受惠国家出口的一种产品超过了一定的价值，或者超过了所有受惠国家某一产品的普惠制出口总额的一定百分比（50%），那么下一年度这种产品就不再享有普惠制待遇。但是，如果在以后，该受惠国该产品的出口大量下降，并不排除恢复其优惠待遇的可能。欧洲联盟的部分毕业制度是以出口专门化指数结合发展指数为依据来实施的。出口专门化指数是根据受惠国在欧洲联盟某一特定部门的进口总额中所占有的份额，相对于其在欧洲联盟各部门进口总额中所占有份额的比率来计算的。发展指数是将受惠国的人均收入和制成品出口按照欧洲联盟相同指标的百分比计算后相加得出的。当发展指数和出口专门化指数的搭配达到欧洲联盟的标准时，某部门就可能被取消普惠制资格。

全部毕业，也称为国家毕业。取消国家优惠的标准主要是根据国民收入指标来制定的。保加利亚和波兰把人均国民生产总值超过其本国的受惠国列入国家毕业名单。新西兰规定取消其人均国民生产总值达到新西兰 70% 以上的受惠国的优惠待遇。美国取消国家优惠的标准目前是人均国民生产总值 11,400 美元。欧洲联盟准备在 1998 年开始实施国家毕业制度。

6. 附加条件。  
根据普惠制的非互惠厚则，普惠制应该是不附加条件的。但是，一些发达国家在其普惠制方案中往往规定一些附加条件，以达到其在多边领域中达不到的目的。

附加条件可以分为鼓励条件和取消条件两种。

鼓励条件是指如果某受惠国符合特定的条件，给惠国可以给予其超过一般普惠制待遇的待遇。例如，欧洲联盟规定，如果遵循国际劳工组织（ILO）第 87、98、138 号决议的要求，保障劳工权益，并且遵循国际森林组织有关管理森林资源标准的精神，其每类受惠产品可以享受 10% 的补充优惠税率。

取消条件指如果某受惠国不符合特定的条件，则将被取消或暂时取消普惠制待遇。美国规定，只有充分保护知识产权并符合劳工标准的国家才能享

受普惠制待遇。欧洲联盟在其新的普惠制方案第 9 条中规定, 如果存在以下情况。欧盟将暂停或取消有关受惠国的优惠待遇, (1) 劳改产品的出口; (2) 任何形式的“强迫劳动”的行为(违反国际劳工组织第 29 号和第 10 号公约); (3) 未能对毒品走私和运输给予有效的“海关稽查”或未能遵守限制“洗钱”活动的国际公约; (4) 在提供原产地证书真实性核查的过程中未能给予有力的合作或有欺诈嫌疑; (5) 受惠国市场存在明显不公正的贸易惯例。包括对欧盟产品的歧视, 未能遵守乌拉圭回合达成的市场准入义务。

#### (五) 普惠制的成效和今后的发展

应该说; 普惠制在大约四分之一世纪的运作中, 在很大程度上促进了发展中国家的工业化, 在缩小南北差距, 缓和南北矛盾上发挥了一定的作用。1993 年, 通过普惠制进入经合发组织给惠国的产品总值达到了 790 亿美元, 是 1976 年的七倍多。

但是, 发展中国家认为, 在普惠制的完善与改进方面, 还有很多工作可做。目前, 受惠国享受普惠制待遇的出口只占其对给惠国出口的四分之一左右。这主要是因为给惠产品范围有限和普惠制利用率不高所致。因此, 通过扩大普惠制产品范围。减少普惠制手续以提高利用效率是十分重要的。

另外, 一些发展中国家提出应该将普惠制扩大到服务贸易领域和投资领域。当然, 这些领域不像货物贸易领域具有关税壁垒, 如何在新领域中实施特别优惠安排, 还是一个值得研究的问题。

## 二、国际商品协定

联合国贸发会议促进发展的一个重要手段就是保障发展中国家初级产品的出口利益。尽管目前绝大部分发展中国家的出口结构已经发生了很大的变化, 其制成品的出口已经超过了初级产品。但是, 初级产品对于发展中国家的出口利益仍然很重要, 对除了新兴工业化国家以外的大多数发展中国家来说, 其初级产品的出口仍然占其国内生产总值的 30% 以上, 对于典型的发达国家来说, 这个比重不到 5%, 而对于一些最不发达国家而言, 这个比重还可能超过 30%。

为了保证发展中国家的出口利益, 贸发会议在促成国际商品协定的签订、酝酿国际商品协定的达成方面做了大量的工作。

### (一) 国际商品协定的基本情况

国际商品协定是指某项商品的主要生产国和主要消费国之间为了稳定该项商品价格和保证供销等目的而签订的多边协

国际商品协定的对象一般都是发展中国家的初级产品。初级产品的国际市场一般波动都很大, 而一些发展中国家出口结构比较单一, 对初级产品出口的依赖程度比较高, 这样, 保证初级产品市场的稳定就对发展中国家显得额外重要了。一些发展中国家希望通过结成商品生产卡特尔来维持初级产品的价格, 以卖方垄断来打破发达国家的买方垄断。而在另一方面, 国际社会也努力尝试促成初级产品出口方与进口方的合作, 来维持初级产品市场的稳定, 这种努力的结果是国际商品协定的达成。

由于发达国家不愿承担稳定初级产品市场价格的义务, 因此, 国际商品协定的达成往往是十分困难的。二次大战以前, 国际商品协定只有两个, 即 1933 年小麦协定和 1937 年糖的协定。

二次大战以后，在“国际贸易组织”的谈判中。人们把政府间商品协定的内容订入了“哈瓦那宪章”的第6章。国际商品协定便开始参照“哈瓦那宪章”得以制定了，其宗旨是：防止或减少由于初级产品的产销不能及时地调整而造成的严重困难，防止初级产品价格的过分波动，保证供应不足的初级产品的公平分配。1964年联合国贸发会议第1届大会召开以后，许多改善国际商品协定的方案被提了出来。1976年，贸发会议第4届大会通过了商品综合方案的决议，虽然商品综合方案长期以来一直没有生效，但它给以后的国际商品协定提供了参照的标准。

90年代以来，国际初级产品市场价格进一步滑坡。在贸发会议第8届大会上通过的文件“卡塔赫纳承诺”重申了生产国与消费国进行合作的重要性。一些国际商品协定在90年代得到了重新的审查。值得注意的是，国际初级产品市场上面临的大量问题并没有得到根本解决，而新的商品协定的合作内容也发生了变化。由于大部分商品供应十分充分，消费国并不关心供应的保障，而对于生产国来说，维持价格也变得不那么重要了，为了争夺市场，它们往往不惜削价竞销。在这种背景下，初级产品价格不断下降，使得一些新的商品协定甚至不再含有稳定价格的机制。

绝大部分商品协定都包括有序言、宗旨、经济条款、行政条款、最后条款等部分。经济条款和行政条款是国际商品协定的核心内容，但某些新的国际商品协定中，经济条款的重要性已经明显下降了。

## （二）国际商品协定的经济条款

经济条款是确定国际商品协定成员国权利与义务关系的主要依据，它关系到各成员国的具体权益。在以往的国际商品协定中，它往往是最重要的内容，传统上，经济条款一般采取以下方式稳定价格与供求。

### 1. 缓冲存货。

缓冲存货是由某一商品协定的执行机构按照最高限价和最低限价的规定，运用其成员提供的实物与资金。干预市场并且稳定价格。一般来说，这种条款在最高限价和最低限价之间划成三档，即高档、中档、低档三级。当市场价格涨到高档时，执行机构抛售缓冲存货的实物以维持价格在最高限价之下；在低档时，利用缓冲存货的现金在市场上收购，把价格保持在最低限价以上。

### 2. 出口限额。

这种条款规定一个基本的出口限额，每年再根据市场需求和价格变动，确定当年平均的年度出口限额。年度出口限额按照固定部分和可变部分分配给有基本限额的各个出口成员国。

### 3. 多边合同规定。

这种条款规定，进口国在协定规定的价格幅度内，向各出口国购买一定数量的有关商品；出口国在协定规定的价格幅度范围内，向各进口国出售一定数量的有关商品。当进口国在完成所应进口的数量以后，可以在任何市场，以任何价格，购买任何数量的有关商品。出口国在按规定完成一定数量的出口以后，可以在任何市场，以任何价格，销售任何数量的商品。

## （三）国际商品协定的行政条款和最后条款

各个商品协定都设立有自己的权力机构或执行机构，在行政条款中，往往要就这些机构的职权范围做出规定。另外，各成员在有关机构中职位的分配往往也是行政条款规定的重要内容。在决策机制方面，各协定可能采取协

商一致的方式，也可能采取投票表决的方式。在投票表决的情况下，各成员往往因其在市场上的份额不同而享有不同的表决权。

最后条款一般规定协定的签字、批准、生效、有效期、加入、退出等具体程序和手续。

#### （四）具体商品的国际商品协定和其他合作情况

从联合国贸发会议第8届大会以后，有7项国际商品协定进行了新的谈判，涉及的产品有：可可、咖啡、天然橡胶、橄榄油和食用橄榄、糖、热带木材、小麦。但是，一些重要的出口国或进口国没有参加有关协定，例如，印度尼西亚和美国就不是“国际可可协定”的成员。一些协定完全取消了经济条款，致使其作用仅仅限于情报的交流和进一步的磋商。

##### 1. 国际可可协定。

1986年“国际可可协定”原定于1993年10月1日到期，1993年7月16日，新的“国际可可协定”得以制定，并于1994年2月22日生效，期限为5个可可年，到1998年9月30日终止，并可以适当延期。1993年协定没有规定价格稳定机制，但包括了新的经济规定，以鼓励生产和消费的平衡发展，从而保证供需平衡。各出口成员将执行所谓的生产——管理计划。出口成员和进口成员将确定反映平衡供需的全球年产量指示性数字，出口成员将据此执行生产——管理计划，并制定调整其生产并实行有关政策措施的方案。

到1995年6月30日，“国际可可协定”的成员有：比利时、巴西、喀麦隆、科特迪瓦、捷克共和国、丹麦、厄瓜多尔、欧洲联盟、芬兰、法国、加蓬、德国、加纳、希腊、格林纳达、匈牙利、爱尔兰、意大利、牙买加、日本、卢森堡、马来西亚、荷兰、尼日利亚、挪威、俄罗斯联邦、圣多美和普林西比、塞拉利昂、斯洛伐克共和国、西班牙、瑞典、瑞士、多哥、特立尼达和多巴哥、英国。

##### 2. 国际咖啡协定。

1994年10月1日，1983年“国际咖啡协定”到期，1994年“国际咖啡协定”同时生效，有效期为5年。新协定没有列入经济条款，但是协定的第30条规定，国际咖啡理事会可酌情审查是否可能谈判缔结一项新的协定，包括一项载有实现咖啡供需平衡的措施的协定。

1994年“国际咖啡协定”要求国际咖啡理事会编制一套指标价格系统，并对每天公布综合指标价格作出规定。理事会还将制定一套原产地证书制度，每个出口成员出口的每一批咖啡都需要有原产地证书，国际咖啡组织将推动有关咖啡生产、销售、新用途等各方面的研究。

到1995年6月30日，1994年“国际咖啡协定”的成员有：安哥拉、比利时、巴西、布隆迪、哥伦比亚、刚果、哥斯达黎加、科特迪瓦、古巴、塞浦路斯、丹麦、厄瓜多尔、萨尔瓦多、赤道几内亚、欧洲联盟、芬兰、法国、加蓬、德国、希腊、危地马拉、几内亚、印度、印度尼西亚、爱尔兰、牙买加、日本、肯尼亚、卢森堡、马达加斯加、马拉维、荷兰、挪威、巴布亚新几内亚、巴拉圭、西班牙、瑞典、瑞士、泰国、特立尼达和多巴哥、乌干达、英国、扎伊尔、赞比亚。

##### 3. 国际糖协定。

1992年联合国糖大会于1992年3月20日制定了新的“国际糖协定”，代替了1987年协定。新的协定于1993年1月20日生效。

新的协议没有包括调整价格水平的措施，但是规定国际糖理事会可以研究缔结一项新的国际糖协定，从而可能纳入经济条款。协定推动政府间就糖的问题进行磋商；希望刺激对糖的需求，特别是在非传统上的用途；收集信息以推动糖贸易。

#### 4. 国际热带木材协定。

1994年“国际热带木材协定”是1983年协定的后续阶段，于1994年1月26日制定。1994年协定原定于1995年2月1日生效，但由于成员不足，未能如期生效。在1995年2月1日以后，只要有拥有生产国总投票数至少55%的12个生产国政府和拥有消费国总系数至少70%的16个消费国政府正式签署、批准、接受或加入该协定，协定即生效。

1994年协定没有列入经济机制条款。但是，为促进热带木材生产森林的可持续管理，协定设立了一个“巴厘伙伴基金”，以帮助生产成员国进行必要的投资。协定还规定了在热带木材贸易方面的非歧视原则。

#### 5. 国际粮食协定。

在国际小麦理事会的主持下，1995年“国际粮自协定”取代了1986年“国际小麦协定”，并已经于1995年7月1日生效。原来的小麦协定包括“小麦贸易公约”和“粮食援助公约”两部分，现在已经成为1995年“粮食贸易公约”和1995年“粮食援助公约”。

1995年“粮食贸易公约”的主要作用体现在其提供与分析信息，以及提供磋商论坛等功能上，没有包括经济条款。1995年“粮食援助公约”每年的捐助承诺由原来的752万吨减少到了535万吨。

#### 6. 国际橄榄油与食用橄榄协定。

1986年“国际橄榄油与食用橄榄协定”原定于1993年12月31日到期，但在1993年3月联合国橄榄油与食用橄榄大会制定了一个“议定书”，修订并延长了1986年协定，使之成为1993年协定，有效期至1998年12月31日。

协定提出要加强橄榄种植技术与橄榄油榨取技术的提高、扩大橄榄贸易、实现橄榄贸易的标准化，并对环境问题给予应有的考虑。

#### 7. 国际天然橡胶协定。

1987年“国际天然橡胶协定”经过延期，延长到了1995年12月28日，联合国天然橡胶大会制定了1995年“国际天然橡胶协定”，于1995年12月29日，或在此后有足够的成员才能生效。

1995年“天然橡胶协定”与1987年和1979年的协定差别不大，保留了稳定价格的目标。新协定稳定价格的主要机制是建立一个55万吨的国际天然橡胶缓冲存货。

#### 8. 其他产品生产国与消费国的合作。

国际黄麻组织负责实施1989年“国际黄麻和黄麻产品协

根据联合国1989年铜大会的决定，1992年1月设立了铜国际研究小组，开展对铜领域国际合作的探讨，中国是该组织的成员。

贸发会议政府间铁矿石专家组负责铁矿石方面的合作探讨。政府间钨专家组负责研究钨产品的国际合作。铝土矿特设审查会议研究铝土领域的合作。

国际棉花咨询委员会开展棉花方面的合作。

世界贸易组织在牛肉和奶制品方面，联合国粮农组织在香蕉、柑桔、洋

麻、合成纤维、肉类、茶、大米、植物油、葡萄酒和葡萄产品领域，都开展了一些生产国与消费国之间的合作。

#### （五）国际商品综合方案

在初级产品的合作方面，国际上一直在努力，希望能够达成一项统一而连贯的国际商品政策。早在 1964 年 4 月联合国第六届特别会议上，商品综合方案就被发展中国家提了出来。1976 年 5 月的贸发会议第 4 届大会通过了商品综合方案决议。尽管商品综合方案一直没有得到实施，但它对各种国际商品协定产生了一定的影响。1976 年方案涉及的主要内容有：

##### 1. 建立多种商品的国际储备或“缓冲存货”。

如果一种商品对发展中国家具有重要的利害关系，并且便于储存，那它就可以设立国际储备。国际储备的主要商品包括：香蕉、咖啡、可可、茶、糖、肉类、植物油、棉花、黄麻、硬纤维、热带木材、橡胶、铝、铁、锰、磷、铜和锡。

##### 2. 建立国际储备共同基金。

共同基金用来资助国际初级产品的缓冲存货，改善初级产品市场，通过研究开发、改进销售等手段提高初级产品的长期竞争力。初步提出的金额达 60 亿美元。

##### 3. 商品贸易的多边承诺。

各成员分别承诺在一定时间和一定条件下进口和出口的数

##### 4. 扩大和改进商品贸易的补偿性资金供应。

当出口初级产品的发展中国家的出口收入剧减时，国际货币基金组织将给予补偿性贷款。

##### 5. 扩展初级产品的加工和出口多样化。

通过各种方式促进发展中国家的出口多样化，降低对发展中国家制成品的贸易壁垒。

#### 第四节 原料生产与输出国组织

通过生产国和消费国之间的合作来稳定初级产品市场，在很大程度上要取决于作为主要消费国的发达国家的意愿，因此其效果具有很大的局限性。而发达国家在初级产品市场上往往具有垄断的权利，一些跨国公司还通过转移价格方式，压低发展中国家初级产品的出口价格。为了共同对付发达国家的垄断与控制，维护初级产品出口国的利益，从 60 年代开始，一些初级产品生产国组织了各种原料输出国组织、以垄断对付垄断。其中最早也是最为重要的原料输出国组织就是石油输出国组织（OPEC）。

在石油输出国组织成立以前，西方七家大石油公司控制着世界上大部分的石油资源。在 1949 年到 1950 年，被称为“七姊妹”的这几家公司控制了前苏东集团以外已探明的石油蕴藏量的 65%，生产量的 55%，炼油能力的 57%，并且控制了主要油管，拥有或者以长期租赁的方式占有私人油轮吨位至少 67%。这说明两方垄断组织控制着从采油、运输到炼油的各个环节，而在中东油港装船时的石油价格，无非是这些西方公司的各个关联公司之间交易的价格。为了尽量扩大利润、减少交给资源所在国的所得税款和矿区使用费，“七姊妹”将原油的价格压到了最低的程度，从而便于其对中东石油进行掠夺性的开采。

1960 年 9 月 14 日，伊朗、伊拉克、科威特、沙特阿拉伯和委内瑞拉的代表在巴格达集会，成立了石油输出国组织（Organization of Petroleum Exporting Countries, OPEC），简称“欧佩克”。从此，产油国家开始了夺回石油权益的斗争。以后，阿尔及利亚、厄瓜多尔、加蓬、印度尼西亚、利比亚、尼日利亚、卡塔尔、阿拉伯联合酋长国、突尼斯又先后参加了该组织，使石油输出国组织增加到了 14 个成员。

欧佩克的总部设在奥地利的维也纳，其宗旨是：协调和统一成员国的石油政策，以维护各成员的石油利益；确保石油市场价格的稳定，确保生产国获得稳定的收入；有效地和正常地向消费国供应石油，并使他们在石油业的投资中得到公平的收入。

欧佩克的最高权力机构是大会，一般由成员国的石油部长率领的代表团组成，每年举行两次会议，会议必须有 3/4 的成员国代表出席方为有效，每个成员均只有 1 票表决权。理事会是大会的执行机构，由各成员指派并经大会批准的理事组成，任期两年。理事会每年至少开会两次，必要时可以召开特别会议。秘书处理事会的指导之下，负责处理日常事务。

欧佩克成员国拥有丰富的石油资源。在 1980 年，其石油储藏量占世界石油储藏量的三分之二，其原油日出口量占世界原油日出口量的四分之三。因此，欧佩克在与西方石油垄断集团的斗争中，显示出了巨大的力量。

在 60 年代，欧佩克就开始努力协调各产油国的产量，并实行定额生产计划，提高价格和政府矿区使用费和所得税。在这个阶段，欧佩克的成就是有限的。

1971 年 2 月 25 日，海湾 6 个产油国同西方石油公司签订了“德黑兰协定”，取消了过去产油国不得出口石油的规定，并将产油国的石油所得税率从 50% 提高到了 55%。1972 年 1 月签订的“日内瓦协定”将原油标价提高了

8.49%，在美元贬值的背景下，协定还规定每年 4 次按美元同另外 5 个国家货币计算出来的平均汇率来调整原油价格。通过这些协定，产油国逐渐将石油定价权从石油垄断资本手中夺了回来。

1973 年以前，原油的标价已经从每桶（沙特阿拉伯标准轻质石油）1.80 美元提高到了每桶 3.011 美元。1973 年中东战争爆发以后，欧佩克通过限产、禁运等方式，大幅度提高油价。原油价格通过两次提价，每桶标价进一步提高到 11.65 美元，从 1975 年 1 月开始，欧佩克取消了石油的双重价格，将售价定在每桶 10.46 元。以后，石油价格不断上升，到 1980 年 1 月，石油价格已经达到每桶 26 美元，以后进一步提高到 34 美元。

石油价格的上升使产油国家在短暂的时期内从贫困国变成了富裕的国家，也引发西方国家的经济进入了“滞胀”时期。欧佩克通过建立石油国际卡特尔的方式，保障了自己的出口权益，带动了其他一些原料输出国组织的形成。1976 年 2 月，拉美一些国家成立了香蕉出口国联盟；1974 年 3 月，国际铝土协会得以成立；1968 年 5 月，成立了铜出口国政府间委员会；1970 年 2 月，成立了天然橡胶生产国协会；1972 年，成立了可可生产者联盟。

由于各种商品本身的特性与市场状况不同，原料输出国组织的成效也不尽相同。就是曾经发挥了重大作用的欧佩克组织，在 80 年代以来，由于石油能源的节约使用，西方产业结构的变化，非欧佩克国家石油生产水平的提高等原因，它对石油市场的垄断能力也已经大打折扣了。但是，通过建立初级产品国际卡特尔的方式来维护发展中国家的出口利益，这对发展中国家来说仍然具有很大的借鉴作用。

## 第五章 世界贸易体系下的

### 多边与诸边经贸关系

经过七年半的谈判，关税与贸易总协定乌拉圭回合谈判终于达成了最后协议，而该回合最大的一个成果是就世界贸易组织的成立达成了一致。世界贸易组织作为管辖乌拉圭回合谈判所有协议的多边性的国际经贸组织，它管辖的诸多协议最后文本构成了其成员国对外经贸政策与法律所应遵循的国际法综合性法典，从而也在实际上成为了世界各国进行国际经贸活动所遵循的基本规则。所以，世界贸易组织体系（一般称为多边贸易体系）下的国际经贸关系是当今世界经贸关系中最为广泛和全面的部分，具有十分重要的意义。

## 第一节 从关贸总协定到世界贸易组织

众所周知，世界贸易组织（WTO）是关税与贸易总协定（GATT）的继承者，在很大程度上，世界贸易组织继续履行着关贸总协定原来所履行的职责。但是，世界贸易组织与关贸总协定又存在着本质性的差别。

### 一、历史演进

进入 20 世纪以来，资本主义发展到了帝国主义阶段，一方面，资本主义强国通过对外贸易，阻止利润率的下降，另一方面，通过对外资本输出，牟取更大的垄断利润。但是，由于殖民地的开拓是有限的，同时资本主义的无限制发展又要求不断开拓海外市场以缓解其经济危机，于是，国际市场的有限性和资本扩张的无限性形成了矛盾。各帝国主义国家为争夺世界市场展开了你死我活的斗争，各国纷纷进行关税战、货币战，并且直接导致了两次世界大战的爆发。毋庸置疑，世界大战的爆发是资本主义基本矛盾发展到一定阶段，帝国主义国家之间矛盾激化的产物，而资本主义经贸秩序的丧失无疑也是大战爆发的一个重要原因。因此，第二次世界大战尚未结束，一些国家就开始酝酿重建国际经贸秩序，而以美国对此尤为热衷。

对于美国来讲，早在 19 世纪末 20 世纪初，其工业生产就已经居于世界首位，高关税对其国内经济发展和对外经济扩张是不利的。因此，1934 年，罗斯福在实行新政时就通过了“互惠贸易协定法”，并根据该法与许多国家签订了贸易协定，将其对外关税大大地降低了，而这对美国的经济复苏起到了相当大的作用。大战期间，美国就在盟国中呼吁在战后建立一个削减关税、推动贸易自由化、维护国际贸易秩序的国际贸易组织。与此同时，美国试图建立国际货币基金组织（IMF）以维护战后的金融秩序，建立世界银行来推行美国的援助政策，推动战后重建。

大战结束之后，美国向联合国经济与社会发展委员会提议召开世界贸易与就业会议并建立国际贸易组织（ITO）。1946 年 2 月，联合国经社理事会接受了这个建议，并成立了筹备委员会。同年 10 月，筹委会召开了第一次会议，并成立了起草委员会来对国际贸易组织的宪章进行起草与修改。1947 年 4 月，第二次筹备委员会通过了该宪章草案，10 月，在哈瓦那举行了联合国贸易与就业会议，审议并通过了“国际贸易组织宪章”，这就是通常所称的“哈瓦那宪章”。“哈瓦那宪章”包括的内容是相当广泛的，除了关税减让等贸易自由化政策措施以外，还包括了限制性商业惯例、投资、服务、就业、政府间商品协定以及建立国际贸易组织等许多问题。其所涉及的范围不仅包括目前的世界贸易组织已经和即将讨论的一些问题，甚至还包括目前联合国贸发会议所管辖的一些领域。就如此广泛的领域达成一致在当时显然是困难的，因此当该宪章送交一些国家的立法机关进行审议时，没有能够得以通过。特别是当 1950 年美国国会拒绝通过该宪章之后，国际贸易组织实际上就胎死腹中了。

参加国际贸易组织筹备的各国代表认为，虽然该组织宪章还有待各国立法机关通过，但是他们仍然可以就相互减让关税问题进行谈判，于是关税与贸易总协定的第一轮谈判在关贸总协定尚未成立的时候就已经开始了，这一轮谈判达成了 4.5 万项关税减让，影响贸易额达 100 亿美元，占当时世界贸易额的 1/5。为了使关税减让的成果得以保护与确定，各同代表和原来的宪章起草委员会将关税减让谈判协议与“哈瓦那宪章”中有关贸易政策的部分

合在了一起，称之为关税与贸易总协定

(General Agreement on Tariffs and Trade 简称 GATT )。关贸总协定经签署临时适用议定书于 1948 年 1 月 1 日生效,当时在临时适用议定书上签字的 23 个国家被称为创始缔约方,他们是:澳大利亚、比利时、巴西、缅甸、加拿大、锡兰、智利、中国、古巴、捷克斯洛伐克、法国、印度、黎巴嫩,卢森堡、荷兰、新西兰、挪威,巴基斯坦、南罗得西亚,叙利亚、南非、英国、美国。

在关贸总协定生效之际,各国代表对于“哈瓦那宪章”被各国立法机关批准是抱有相当大的希望的。因此,他们只是把关贸总协定作为一个临时性的协定来看待的。并且,关贸总协定并没有经过各国立法机构的批准,因此,对于许多国家的立法程序而言,它只是一个多边的行政协定,而不是一个严格意义上的多边条约。“哈瓦那宪章”流产之后,由于国际经贸与政治关系以及各国国内政治的复杂性,关贸总协定一直没有成为一个正式的永久性的多边条约。虽然总协定也像许多国际条约一样交存联合国秘书长,但是其法律地位是模糊的。并且,由于国际贸易组织没有能够建立起来,关贸总协定也没有法定的组织机构来执行和维护总协定,后来形成的许多机构和其职权都是在实践过程中逐渐产生的。

但是,在多年的实践过程中,关贸总协定实际上发挥着多边条约的作用,并且已经逐渐成为一个实际上十分完善而又精练的国际组织,从 1946 年开始到目前,它一共主持了 8 轮多边贸易谈判,为世界贸易的自由化作出了巨大的贡献。

在世界贸易自由化方面取得的巨大进步大都是通过关贸总协定的主持下所进行的这些多边贸易谈判,或称“贸易谈判回合”而取得的,乌拉圭回合谈判是最近的也是最广泛的一轮谈判。

尽管贸易谈判回合旷日持久,特别是最近的几轮谈判,动辄持续数年之久,但他们所遵循的一揽子贸易谈判方式,是很有特点的,或者说是很有“多边”特点的。这种方式同逐项解决问题的谈判方式相比,有许多优点。首先,它允许参加方在广泛的各种议题上,寻求和保障自己的优势,特别是寻求自己的比较优势,其次,一些在国内政治条件下难以辩解但又必不可少的减让和妥协,可以通过具有政治和经济方面利益诱惑力的一揽子协议较容易地得到实现,从而减少谈判的政治压力。第三,发展中国家和其他实力较小的成员,在贸易回合谈判中比在贸易大国双边关系为主的情况下,有更多的机会来影响多边体制。最后一点,在全球一揽子方案下,对世界贸易的政治敏感部门的全面改革能够更为可行——乌拉圭回合中农产品贸易改革就是一个很好的例子。

在早期的关贸总协定多边贸易谈判中,一般都致力于继续削减关税的进程,但是 60 年代中期的肯尼迪回合的谈判成果包含了一个新的关贸总协定反倾销协议。70 年代的东京回合在扩展和改善关贸总协定体制方面做出了更全面的尝试。“东京回合”也称“尼克松回合”,尼克松下台之后,人们以该回合的开始地点东京称之为“东京回合”。于 1973 年 1979 年进行的有 102 个参加方参加的东京回合,继续关贸总协定的努力以大幅度逐步降低关税。其成果是将世界 9 个主要工业国家市场的关税平均削减了三分之一,制成品的平均关税由关贸总协定成立时的 40%左右(东京回合前约 7%)降至 4.7%。关税减让在 8 年内分阶段实施。

表 5—1 关贸总协定贸易谈判回合

| 年 份       | 地 点        | 主 题  | 参加方数 |
|-----------|------------|--|------|
| 1946      | 日内瓦        | 关税   | 23   |
| 1949      | 安纳西        | 关税   | 13   |
| 1951      | 托奎         | 关税   | 38   |
| 1956      | 日内瓦        | 关税   | 26   |
| 1960—1961 | 日内瓦（狄龙回合）  | 关税   | 26   |
| 1964—1967 | 日内瓦（肯尼迪回合） | 关税与反倾销措施                                     | 62   |
| 1973—1979 | 日内瓦（东京回合）  | 关税与非关税措施、框架协议                                | 102  |
| 1986—1993 | 日内瓦（乌拉圭回合） | 关税、非关税措施、规则、服务、知识产权、争端解决、纺织品和服装、农产品、世贸组织的成立等 | 123  |

在其他方面，东京回合成果确实是有限的。它没能把握住解决影响农产品贸易的根本问题，还没有订立一个新的保障（紧急进口措施）协议就结束了。但是，谈判产生了一系列关于非关税壁垒的协议，其中有些协议阐述了现存的关贸总协定规则，而其他协议则开辟了全新的领域。大多数情况下，只有较少数的关贸总协定成员，主要是工业化国家，遵守这些通常被称为“守则”的协议和安排。这些“守则”在后来被称为“诸边”协议，也就是说这些协议并不对关贸总协定的所有成员有效，只有签字方才适用这些“守则”。这被称为可以“点菜”适用的协议，主要有如下一些协议：

1. 补贴和反补贴措施——解释关贸总协定第 6 条、第 16 条和第 23 条；
2. 贸易的技术壁垒——有时被称为标准守则；
3. 进口许可程序；
4. 政府采购；
5. 海关估价——解释第 7 条；
6. 反倾销——解释第 6 条，代替肯尼迪回合的反倾销守则；
7. 牛肉协议；
8. 国际奶制品协议；
9. 民用航空器协议。

上述守则中，有些守则在乌拉圭回合中得到了修改和扩充。补贴和反补贴措施、贸易的技术壁垒、进口许可、海关估价和反倾销守则，现在均已成为世贸组织协议中的多边承诺。换句话说，世贸组织的所有成员都必须遵守他们。然而，政府采购、牛肉、奶制品和民用航空器等守则仍是诸边协议。

考虑到关贸总协定具有临时性并且仅在有限的领域内活动，47 年以来，它在促进和实现世界贸易自由化方面取得的成功是不容置疑的。在五六十年代，仅持续削减关税这一项就促进了世界贸易非常高速增长——每年平均增长率为 8% 左右，而且贸易自由化的势头还使贸易增长在整个关贸总协定时代都高于产值增长。乌拉圭回合新成员的大量涌入，也证明关贸总协定当时所代表的多边贸易体系，被人们看作是发展的基石和经济贸易改革的工具。

## 二、乌拉圭回合谈判

东京回合除关税减让外仅取得很有限的成果，显示出困难时刻的来临。关贸总协定成功地将关税削减到很低的程度，但却伴随着 70 年代和 80 年代初期的一系列经济衰退，这促使各国政府采用其他方式来保护面临着更加激烈的海外竞争的部门。高失业率和工厂的不断倒闭使欧洲和北美的政府努力与竞争者达成双边市场分享协议，并竞相使用补贴来维持其在农产品贸易上的份额，这些变化都破坏了关贸总协定的信誉和有效性。

总的来讲，在 80 年代初的经济危机爆发后，世界上的贸易保护主义抬头了，这一阶段的贸易保护主义被称为新贸易保护主义，表现出同以往阶段的贸易保护主义不同的特点。在保护手段上，各国纷纷采取非关税壁垒进行保护。“东京回合”之后，制成品的平均关税已经下降到了 5% 以下，关税的保护作用在某种程度上有所下降（一些学者认为，新贸易保护主义下由于阶梯关税的作用等原因，关税的作用并未下降），非关税壁垒对贸易自由化的危害如海底冰山突现出来了。而“东京回合”对非关税壁垒的制约往往是通过“诸边协议”来实现的，因此缺乏广泛的约束力。人们普遍认为，应该尽量将有关非关税壁垒的“诸边协议”转变成具有普遍约束力的“多边协议”，从而使之更有效力。

新贸易保护主义相比以往的贸易保护主义不同的另一个特点就是通过管理贸易来进行贸易保护。管理贸易的主要内容是：国家对内指定各种对外经济贸易法规和条例，加强对本国进出口有秩序发展的管理，对外通过协商，签订各种对外经济贸易协定，以协调和发展缔约国之间的经济贸易关系。管理贸易实际上是贸易政策制定与执行的制度化和法律化，它本身并不代表其产生的政策是自由贸易的还是保护贸易的。通过多边贸易谈判促进贸易自由化，或者通过制定自由贸易法规来促进和维护自由贸易，也是管理贸易的内容之一。但是，保护贸易政策一旦通过管理贸易来进行，就在一定程度上披上了合法的外衣，也就更具有危害性。

在双边经贸谈判中，通过管理贸易方式来实行贸易保护的一个典型例子就是“自动出口限制”协定（参见第 2 章第 3 节）的产生。所谓“自动出口限制”指的是出口国家或地区在进口国的要求或压力下，“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。80 年代初，美国和日本签订了“自动出口限制”协定，以控制日本对美国的汽车出口。1982 年，美国要求欧共体实行了钢铁的“自动出口限制”。由于“自动出口限制”在表面上是由出口国自己主动调整出口数量的行为，所以实际上绕过了关贸总协定关于进口数量限制的一些规定。这种表面上没有违反关贸总协定规则，但实际上是违背关贸总协定原则的行为被称为“灰色区域措施”。关贸总协定在 80 年代受到类似的灰色区域措施的严重破坏。

除了贸易政策环境的恶化，还能很明显地看出，到 80 年代初期，总协定已不再像 40 年代时那样与世界贸易的现实相适应了。首先，世界贸易与 40 年前相比已变得复杂和重要得多了：世界经济的全球化正在进行，国际投资正在扩展，关贸总协定规则未涉及到的服务贸易已开始受到越来越多国家的

---

陈同仇、薛荣久《国际贸易》第 173 页，中国人民大学出版社。

陈同仇、薛荣久《国际贸易》第 246 页，中国人民大学出版社。

关注，同时，服务贸易还与世界商品贸易的进一步增长密切相关。在其他方面，关贸总协定存在缺陷例如：关于农产品的多边体系有很大的漏洞，自由化努力没有取得多少成功。在纺织品与服装部门，以多种纤维协定的形式达成了关贸总协定一般规则的一个例外。

在新的历史条件下，全球环境保护问题也有待世界贸易组织考察环境保护与贸易自由化之间的关系，广大发展中国家强烈需要进一步发展并在国际经贸关系舞台上发挥更大的作用。而区域经济一体化的发展，在某种程度上对多边体系发展的必要性也提出了新的要求。甚至关贸总协定的组织机构以及它的争端解决机制也有理由令人怀疑其是否能够适应新的形势。

总的来说，种种因素使关贸总协定成员确信必须进行新的努力来加强和扩展多边体系，其结果导致了乌拉圭回合的举行。

1983年，世界经济开始从衰退中走出来，一些发达国家提出进行新一轮的多边贸易谈判，以促进世界经济在更加自由化的环境下发展。11月，日本在与美国协调了立场之后，在关贸总协定第39届缔约方大会上第一个提出就召开新一轮多边谈判进行准备工作。日本提出召开新一轮谈判的主要意图在于减轻因贸易大量顺差、日元长期低汇率而造成的来自美国和欧共体的压力。而美国作为新一轮贸易谈判的积极倡议者，主要在于美国在货物贸易方面已经很难扭转其逆差地位，因此想借助多边贸易体系为其农产品和优势产业部门——例如服务部门和高科技部门，打开国际市场。

在第39届缔约方大会召开之际，当时的关贸总协定总干事邓克尔邀请了7位著名专家学者就国际贸易体制所面临的问题进行研究。1985年，七人小组发表了题为《争取未来较好的贸易政策》的研究报告，报告在分析了当前国际贸易体制所面临的问题之后，提出了相应的行动计划，并建议尽快召开新一轮的多边贸易谈判。1985年11月，关贸总协定成立了新一轮谈判的筹备委员会。经过近一年的工作，筹备委员会就谈判的有关事项达成了一致意见。

1986年9月15日，关贸总协定第8轮多边贸易谈判在乌拉圭首都埃斯特角城拉开了帷幕，并被称为“乌拉圭回合”谈判。在关贸总协定的特别缔约方大会上，各国部长发表了“部长宣言”，提出在4年内结束该轮谈判。该轮谈判力图促进世界贸易的进一步自由化及世界贸易的进一步扩展，进一步削减和消除关税、数量限制及其他非关税壁垒。加强关贸总协定的作用，改进关贸总协定的多边贸易体制。把更大范围的世界贸易置于关贸总协定的法律约束之下。

“部长宣言”宣布：从一开始直到谈判正式完成，每个参加方同意实施下列承诺：即维持现状和逐步回退。所谓“维持现状”，指的是：

1. 不采取任何与关贸总协定规定或由关贸总协定主持或在其体制范围内谈成的文件不一致的限制或扭曲贸易的措施；
2. 根据关贸总协定和上述1项所指的文件，在合法行使其关贸总协定权利时，不采取任何超越补救特定局面所必须的限制或扭曲贸易的措施；
3. 不采取任何旨在增强其谈判地位的措施。

所谓“逐步回退”，指的是：

1. 一切与关贸总协定规定或由关贸总协定主持在其体制范围内谈成的文件不一致的限制或扭曲贸易的措施应在协议的、不迟于谈判正式完成之日的时间内逐步取消或使其变为一致，并应考虑到根据谈判目标所达成的多边协议、承诺和谅解，包括加强了的规则和纪律；

2. 有关参加者，包括一切受影响的参加者，应在通过磋商而同意的公平的基础上逐步执行这种承诺，这种承诺应顾及任何参加者对直接影响其贸易利益的措施所表示的关注；

3. 不得为取消这些措施而在关贸总协定中提出减让要求。

“部长宣言”还确定了乌拉圭回合谈判的其他一些基本原则，其中包括透明度原则、与“部长宣言”和关贸总协定原则一致的原则、总体平衡的原则、对发展中国家优惠的原则、发达国家与发展中国家之间的非互惠原则等。

在确立了谈判的目标和基本原则之后，乌拉圭回合就 15 个议题展开了广泛的谈判。谈判的议题分为两部分，第一部分有 14 个议题，它们是：（1）关税；（2）非关税措施；（3）热带产品；（4）自然资源产品；（5）纺织品与服装；（6）农产品；（7）关贸总协定条款；（8）保障条款；（9）多边贸易谈判协议与安排；（10）补贴与反补贴措施；（11）争端解决机制；（12）与贸易有关的知识产权问题，包括冒牌贸易问题；（13）与贸易有关的投资措施；（14）关贸总协定体制的作用。第二部分是服务贸易的谈判。

经过一段时间的准备，乌拉圭回合谈判于 1987 年 2 月 9 日分成货物贸易谈判和服务贸易谈判两个组，进入了正式谈判阶段。

谈判开始的两年尽管十分艰苦，但是取得的进展还是相当可观的，各国代表在 11 个谈判议题上达成了初步的框架协议，其中在热带产品、关贸总协定体制的作用、争端解决、服务贸易、关税、非关税措施等议题上，取得了相当程度的一致。11 个议题中的另外 5 个议题也取得了一定的进展。

但是，在矛盾比较集中的农产品、纺织品、保障条款、知识产权这 4 个议题上，各国谈判代表表现出了极大的分歧。在农产品方面，欧共体极力维护其原有的共同农业政策，不愿尽快取消限制；在纺织品方面，欧共体主张将其与知识产权、保障条款等问题联系在一起谈，并要求发展中国家开放市场；在保障措施方面，美国和欧共体主张可以实行“选择性保障条款”，而许多发展中国家认为这有悖于关贸总协定非歧视性的基本原则。在知识产权方面，发达国家极力主张将其全面纳入谈判，发展中国家认为谈判不应与“世界知识产权组织”（WIPO）的管辖范围相冲突，而应将谈判限制在与贸易有关的问题上。

在这种情况下，1995 年 12 月 5 日至 9 日，关贸总协定召开了蒙特利尔“乌拉圭回合”中期审评会，会议审查了“乌拉圭回合”谈判各个议题的进展情况，明确了后两年的谈判重点和进展方向，为早日进入实质性谈判和“一揽子”协议的达成打下了基础。1989 年 4 月，各国官员在日内瓦举行了高官会议。关贸总协定总干事邓克尔多方斡旋，并就几大谈判难点拟定了工作文件，作为各方谈判的基础。

1990 年 12 月，关贸总协定在比利时布鲁塞尔召开部长会议，按原定计划，本应结束这一轮谈判，但是由于美国和欧共体在农产品问题上僵持不下，谈判没有取得一致意见。1991 年，各方代表在日内瓦续会。1991 年底，邓克尔提出了一个谈判的“一揽子”方案，被称为“邓克尔最后文本”。在此基础上，各方几经反复，终于在 1993 年 12 月就乌拉圭回合的所有议题达成了

一致。

“乌拉圭回合”谈判的成功极大地促进了世界贸易的发展，也促进了世界经济的复苏。在关税方面“乌拉圭回合”取得了很大的成功，大量地削减了关税，有的降到了零关税，同时大大提高了约束关税的整体约束程度。在“乌拉圭回合”中，一百二十多个国家通过关税减让就市场准入做出的承诺，载入约 22500 页的各国关税减让表中。

关税减让的大部分将在 5 年时间内逐步实施，将导致发达国家的工业品关税下降 40%，从平均 6.3% 降至 3.8%，在发达国家享受零关税待遇的工业品的进口额将从 20% 猛增至 44%。对于关税结构中较高的部份，从各种来源进入发达国家的面临 15% 以上关税税率的进口的比例将从 7% 降至 5%，其中来源于发展中国家的进口面临此种情况的比例将从 9% 降至 5%。

“乌拉圭回合”提高了约束关税产品种类的百分比，对于发达国家而言从 78% 增至 99%，对于发展中国家而言从 21% 增至 73%，对转型经济国家而言从 73% 增至 98%。

根据关贸总协定秘书处的估计，“乌拉圭回合”关税减让的结果将使世界经济每年多增加 5100 亿美元的收入。如果考虑到服务贸易等其他成果，“乌拉圭回合”对世界经济的推动作用巨大的。

“乌拉圭回合”达成的协议被称为“乌拉圭回合多边贸易谈判结果最后文件”。其核心协议是“建立世界贸易组织的马拉喀什协议”。世界贸易组织就是根据它建立起来的。

### 三、世界贸易组织的建立

建立一个管辖多边贸易谈判成果的正式的国际组织，一直是关贸总协定缔约方为之努力的一件事情，但是一直没有得以实现。1955 年，各国代表曾经尝试建立多边贸易机构，但仍然归于失败。“乌拉圭回合”的谈判融入了许多新的议题，内容十分庞杂，如果没有一个正式的组织来监护这些协议，其顺利运行是不可想象的。1990 年，时任欧共体主席的意大利提出建立一个多边贸易组织（MTO），同年 7 月，欧共体 12 国将该倡议作为欧共体 12 个成员国的提议向“乌拉圭回合”谈判体制职能谈判小组提了出来，随后得到了美国、加拿大等国家的支持。1990 年的布鲁塞尔部长会议正式决定，责成体制职能谈判小组负责“多边贸易组织协议”的谈判工作。经过一年多的谈判和准备，形成了一份“关于建立多边贸易组织的协议”草案，并作为“邓克尔文本”的一部分提交各国代表。

“邓克尔文本”包括了有关“多边贸易组织”（Multilateral Trade Organization 简称 MTO）的条文。但是，美国方面一直不赞成使用“多边贸易组织”这样的名称，据称，“多边”强调了“一国一票”的意思，从而有损美国在这一国际组织中的重要地位，因此，此后任美国贸易代表的坎特提出将“多边贸易组织”改为“世界贸易组织”（World Trade Organization 简称 WTO）。这种要求反映了美国强调国际组织的“世界性”，从而强调美国主导地位的野心，所以受到了一些国家的反对。在 1993 年底乌拉圭回合谈判达成协议时，最后文本中仍然保持了“多边贸易组织”的名称，时任关贸总协定总干事的萨瑟兰提出正式名称待马拉喀什会议确定。直到 1994 年 4 月 15 日，各谈判方在马拉喀什达成了“建立世界贸易组织马拉喀什协议”，

正式签署了乌拉圭回合最后文本，并确定了“世界贸易组织”(WTO)的名称。

马拉喀什会议结束之前，关贸总协定于4月14日建立了世界贸易组织筹备委员会。关贸总协定总干事萨瑟兰任筹备委员会主席。筹委会下设预算，财务行政分委员会，服务分委员会，体制、程序与法律事务分委员会，贸易与环境分委员会，1994年12月8日，关贸总协定召开了执行大会，与会代表。”致同意世界贸易组织于1995年1月1日正式开始运转。萨瑟兰成为首任世贸组织总干事。

执行大会决定，世贸组织在1995年与关贸总协定并存一年，在有关文件中，原有的关贸总协定体制被称为1947年关贸总协定，而世贸组织协议下作为多边贸易协定中一部分的关贸总协定文件被称为1994年关贸总协定。在执行大会上，各成员表示将努力促使本国批准世贸组织协议。世贸组织还与瑞士签订了条约，继续将总部设立在日内瓦。

#### 四、世界贸易组织对关贸总协定的继承与发展

根据世界贸易组织秘书处的定义，世界贸易组织是：

多边贸易体系的法律基础和组织基础。它规定了主要的协义务，以决定各缔约方政府如何制定和执行国内的贸易法律制度和规章。同时，它还是各国通过集体辩论、谈判和裁判，发展其贸易关系的场所。

世界贸易组织是关贸总协定的产物和继承者，在一定程度上，它是关贸总协定的继续与延伸。

##### (一) 世界贸易组织对关贸总协定的继承

1. 1996年1月1日，世界贸易组织正式取代1947年关贸总协定，成为多边贸易体系的组织基础和制度基础。1947年关贸总协定尽管终止了存在，但世界贸易组织本身是原有的关贸总协定体制的产物，是对原有的关贸总协定的继承，并且1994年关贸总协定仍将作为货物贸易的规范而在世界贸易组织体系中继续存在。

2. 世界贸易组织总部仍然位于日内瓦，世贸组织秘书处由原有的关贸总协定秘书处发展而成，现有450多名工作人员，由总干事雷纳托·鲁杰罗领导。世贸组织秘书处还继承了1947年关贸总协定秘书处的所有文档。世贸组织的其他组织机构也有许多是由原来关贸总协定的机构发展而来的。

3. 1947年关贸总协定到1995年1月1日世贸组织成立时已经拥有128个成员。这些成员在签署参加，一揽子接受乌拉圭回合所有多边协议，并且做出了货物贸易与服务贸易减让承诺后将自动成为世贸组织的创始成员。

4. 在决策方式上，世贸组织将继承关贸总协定磋商一致的决策方式，这一决策方式使各成员确保其利益能够得到照顾，只有在很少的几种情况下，才采取投票的方式做出决定。世贸组织还继承和发展了关贸总协定的争端解决机制和贸易政策评审机制。

5. 世贸组织的许多协议是在原有的关贸总协定各协议，以及在“东京回合”中达成的一些“守则”的基础上发展而来的，世贸组织还直接继承并保留了东京回合的四个诸边协议。

6. 世界贸易组织还继续开展了一些关贸总协定时期所进行的技术性援助项目。原关贸总协定与联合国贸发会议(UNCTAD)联合共青的国际贸易中心(ITC)继续运作。为发展中国家官员开办的每年两期的训练课程继续得以开办。

7. 世贸组织对关贸总协定最重要的继承在于对关贸总协定原则的继承。

非歧视原则、公平竞争原则、关税保护与减让的原则继续成为世贸组织体制的重要原则。在世贸组织下，对发展中国家与转型经济国家给予优惠与照顾的原则继续得到了确认和发展。

## （二）世界贸易组织对关贸总协定的发展

虽然世界贸易组织是关贸总协定的继承者，但是世界贸易组织决不是关贸总协定的简单延伸，相反，它在关贸总协定的基础上作出了实质性的变更，极大地发展了关贸总协定。世界贸易组织本身认为它与关贸总协定有如下不同：

1. 关贸总协定是一套规则，一个多边协议，没有自己的组织基础，仅有 40 年代时成立的一个规模很小的原来旨在建立国际贸易组织的秘书处。而世贸组织是一个永久性的机构，拥有自己的秘书处。

2. 尽管 40 多年来，各国都已经把关贸总协定当做一种永久性的承诺，然而它仍是建立在“临时性基础”上的。而世贸组织承诺则是完整的、永久性的。

3. 关贸总协定的规则只适用于货物贸易。世贸组织不仅涉及到货物，还涉及服务贸易，与贸易有关的知识产权等内容。

4. 关贸总协定是一个多边条约。但在 80 年代又增加了许多新的诸边协议，带有自选性质。组成世贸组织的协议则几乎都是多边的，因此，它涉及所有成员的承诺。

5. 世贸组织的争端解决制度更快、更有自动性，因而相比于旧的关贸总协定机制，它不易受到阻挠。争端解决裁判的实施将更容易得到保证。另外，世贸组织对关贸总协定的发展还有：

6. 世贸组织比关贸总协定在成员范围上更具有全球广泛性。它可能的成员范围已经达到 150 多个国家和地区，同时还有许多其他国家和地区正在考虑加入。

7. 它包括一个做了重大改进，对原有的关贸总协定规则做了大量补充的新的关贸总协定，这个新的关贸总协定称为 1994 年关贸总协定，明确和强化了原来的关贸总协定在货物贸易方面的规则。

8. 它扭转了在特定的“敏感”领域的保护政策，而这些政策在原关贸总协定下或多或少的得到了容忍。根据不同协议，对纺织品和服装的出口限制将被解除，农产品贸易将进行改革，“灰色区域”贸易措施——例如所谓的“自动出口限制”——将逐渐消除。

世界贸易组织相比于关贸总协定而言，是在完全不同的国际经济环境下的产物，因此在宗旨上，世界贸易组织也具有了更新的内容。

在“建立世界贸易组织的马拉喀什协议”的开始，世贸组织规定了其宗旨，其表述与 1947 年关贸总协定中规定的宗旨有了很大的改进，其内容为：

“本协议各成员，承认其贸易和经济关系的发展，应旨在提高生活水平，保证充分就业和大幅度稳步提高实际收入和有效需求，扩大货物与服务的生产和贸易，为可持续发展之目的最合理地利用世界资源，保护和维护环境，并以符合不同经济发展水平下各自需要的方式，加强采取相应的措施；

进一步承认有必要作出积极的努力，以确保发展中国家，尤其是最不发达国家，在国际贸易增长中获得与其经济发展相应的份额。”

该宗旨中“扩大货物与服务的生产与贸易”一句是由“扩大商品的生产与交换”修改而来的，其目的在于明确世贸组织管辖范围的扩大。在此句以前的表述与 1947 年关贸总协定的表述基本一致，而在此句以后的话则基本上是新增的，这一部分充分体现了“可持续发展”的精神。而且，协议将原来表述的对世界资源的充分利用（full use）修改为最合理的利用（optimal use），反映出世贸组织寻求的人类对资源利用能力的扩大主要表现在对资源利用深度的质的提高，而非对资源利用量的扩大。

对于世界贸易组织对可持续发展精神的体现，本书还将在第 6 章进行进一步的阐述。

## 五、世界贸易组织的第一年

世界贸易组织运转的第一年中，世贸组织和各成员均作出了巨大的努力。一些下设机构建立了起来，并明确了其职能。

1995 年 1 月 31 日，世贸组织召开了总理事会首次会议。总理事会建立了在世贸组织协议中规定的下列委员会并确认了它们的职权范围：贸易与发展委员会，贸易与环境委员会，国际收支限制委员会以及预算、财政与行政委员会

一个关于市场准入的委员会也得以建立了，这个委员会融合了关贸总协定两个机构的功能：即关税减让委员会和数量限制等非关税措施工作组。这个机构向货物贸易理事会报告工作，并将监督实施乌拉圭回合中达成的关税减让和非关税措施减让，而且提供协商的论坛。

总理事会还批准了农产品委员会的职权范围，这个机构将监督实施乌拉圭回合农产品协议，并提供协商的论坛。

世贸组织还产生了新的世贸组织总干事。1995 年 3 月，美国、欧盟、韩国达成一致，由原意大利贸易部长雷纳托·鲁杰罗担任总干事；副总干事由韩国人金哲寿担任，鲁杰罗表示只任四年，下届总干事将不再由欧洲人担任。5 月 1 日，鲁杰罗走马上任。在总干事的产生过程中，一些发达国家抛开展发展中国家进行幕后交易，引起了一些发展中国家成员的不满。

总干事鲁杰罗在对世界贸易组织的第一年进行总结时，称之为“令人鼓舞的开端”。他在其第一份年度报告中说，一个新组织诞生的最初几年对其将来的信誉及效率的高低是非常重要的，他认为，在乌拉圭回合成果的实施方面，1995 年世贸组织取得了一个良好的开端，而 1996 年则更为关键。他呼吁，在 1996 年于新加坡举行的世贸组织首次部长会议上提出一个基本上非对抗性的日程表。

世贸组织的一个重要任务是使新的多边贸易体制在规模和适用范围上真正做到全球化。尽管所有成员的贸易量已经占全球贸易量的 90%，但仍有一些国家处于世贸组织之外。包括中国在内的 28 个国家正积极进行国内改革以争取加入世贸组织。

从贸易政策的评审来看，1989 年的贸易政策评审机制被正式纳入了世贸组织。1994 年 12 月至 1995 年 12 月，世贸组织共审查了 15 个成员的贸易政策，各国正努力使本国的贸易法规与世贸组织的条款相吻合。1995 年，审查范围被扩大到了服务、知识产权以及乌拉圭回合中包括的其他政策。

从 1995 年 1 月 1 日起，新的争端均按“关于争端解决的谅解”中的程序

解决。到 1995 年 11 月 27 日，争端解决机构共收到了 21 个争端案件，均与货物贸易以及 1994 年关贸总协定有关。争端牵涉到的各方基本上没有变化，有美国、欧盟、日本、加拿大等，发展中国家也比以前更为活跃。

贸易与发展委员会设立了一个有关最不发达国家的委员会。此外，还讨论了乌拉圭回合对发展中成员的影响、发展中成员对多边贸易体制的参与、普惠制近期发展的状况、发展中国家间的地区贸易协定等问题。

1995 年上半年，新成立的贸易与环境委员会（CTE）审议了工作计划中的 9 项内容。例如，其中 3 项是：世贸组织条款与依照多边环境协定所采取的贸易措施之间的关系，标签及包装要求、与贸易有关的环境措施以及与环境有关的贸易措施的透明度问题。在马拉喀什关于贸易和环境问题的部长级决定中数次强调了可持续发展的问题。有关环境措施对市场准入的作用，以及取消贸易限制和其他扭曲政策对环境的益处的讨论表明，良好的环境政策与贸易政策如果互补，对于促进和加速可持续发展有着特殊的作用。各成员认为，坚持和维护一个开放的、非歧视的、平等的多边贸易体制与保护环境、促进可持续发展是并行不悖的。

世贸组织规模的扩大使得对技术援助的需要迅速增加了。1995 年世贸组织共组织了 60 多个国际性或地区性的研讨会或技术代表团，来自发展中国家或经济转型国家的 99 名官员参加了贸易政策的学习。欧盟和挪威提供了经济援助，从而使秘书处得以开展对外技术合作。

1995 年世贸组织与其他国际组织进行了正式或非正式的广泛合作。世贸组织与联合国秘书处之间的合作进一步改善，尤其与联合国贸发会议进行了合作以促进非洲国家的贸易发展。除此之外，联合国贸发会议的总干事与鲁杰罗自 1996 年 1 月中旬开始共同主持一些会议；在科研、贸易与投资、贸易与竞争、贸易与环境等领域在各个层次上改善两个组织之间的工作关系；与各方机构进行更为紧密的技术合作。

从货物贸易方面来看，世贸组织进行了如下工作：

1. 市场准入。市场准入委员会考虑了乌拉圭回合减让表中关税减让的实施情况并同意沿用东京回合之后采取的措施。该委员会也对有关数量限制的通知程序以及非关税措施的反向通知程序作出了规定。

2. 纺织品与服装。纺织品与服装协定（ATC）的生效标志着纺织品与服装贸易从双边的歧视性的配额转变力多边的约束机制的十年过渡期的开始。除了加拿大、欧盟、挪威、美国以外的世贸组织成员中，49 名成员保留使用过渡保障机制的权利，6 名成员没有作出保留，这视作将纺织品与服装协定中所包括的全部产品纳入 1994 年关贸总协定。到 1994 年 12 月 31 日，在双边多种纤维协定（MFA）之下仍然维持数量限制的四名成员（加拿大、欧盟、挪威、美国）按要求说明了他们所采取的措施。另有 27 名成员就其他有关纺织品与服装的非多种纤维协定数量限制做了说明。如果这种限制与 1994 年关贸总协定的条款不符，必须在 1 年以内更改或在不超过 10 年的期限内逐步取消。纺织监督机构（TMB）的一个主要任务就是审议与过渡保障机制有关的措施。美国根据第 6 条提出了 24 个议案要求磋商。

3. 农业。1995 年年初农业委员会的工作重点是建立一个包括通知要求在内的有效的工作程序。大部分的成员圆满地履行了承诺，某些未能完全实现承诺的成员也说明了何时改变其国内立法。委员会要求各成员就有关关税和配额的承诺的完成情况作出说明，并在此基础上讨论了优惠的贸易安排以及

最惠国待遇关税配额的关系以及进口许可证的拍卖等问题。以后，委员会还将考虑国内支持和出口补贴的问题。除此以外，农业委员会还负责监督执行为抵消对最不发达国家和食品净进口的发展中国家的改革可能产生的消极影响而采取的措施。

4. 保障措施。1995年1月1日保障措施协定生效，保障措施委员会开始审查国际立法。50个成员将其国内的保障措施立法通知了委员会，41名成员未能按协定第12条第6款作出说明。协定第12条第7款要求维持“灰色区域措施”的成员或在1947年关贸总协定下实施过“灰色区域措施”的成员向委员会作出说明。

5. 补贴与反补贴措施。1995年1月1日，补贴与反补贴协定生效。到11月27日，54名成员将其反补贴的立法通知了委员会。由于仅有21名成员将其补贴的情况通知了委员会，对于补贴的审查将推迟至1996年。截止至6月30日，实施反补贴最活跃的成员为美国、秘鲁、阿根廷和加拿大。各成员采取的反补贴措施中，有80%是由美国实施的。欧盟的出口商成了近半数的反补贴案的被告。

6. 反倾销措施。1995年1月1日反倾销协定生效。到11月27日，56个成员将其反倾销的立法通知了委员会。委员会还讨论了反规避、欧盟的扩大、对欧盟新成员自动适用反倾销税以及欧盟关于从几个成员方进口微型光盘的反规避调查的实施问题。到6月30日止，进行反倾销最为积极的成员是欧盟、美国、墨西哥和巴西。成员方所采取的805个反倾销措施中，60%是美国和欧盟实施的。中国的出口商成为27个反倾销案的被告。

7. 对贸易的技术壁垒。对贸易的技术壁垒在7月达成协议，要求各成员提交实施和管理协定的措施，现已收到许多草案。各成员就可能对其他成员的贸易产生显著影响的技术规定和一致性评估程序作出了说明。委员会也对通知程序、信息交换程序、技术援助以及有关地区标准的活动作出了决定，并将在1996年上半年对协定的实施情况进行第一次年度审查。

8. 海关估价。海关估价委员会就各国立法的通知程序达成一致意见，一些发展中国家还提出应实行特殊和差别待遇。在此期间，加拿大、美国和泰国按协定第19条有关欧盟的特殊规定要求与欧盟单独磋商。

9. 与贸易有关的投资措施（TRIMS）。与贸易有关的投资措施委员会的主要任务是继续完善通知程序，尤其是协定第5条第1款的要求。该条要求WTO的成员应在WTO生效的90天内，将其所有与协定条款不符的与贸易有关的投资措施通知货物贸易理事会，委员会收到26个通知，大部分与汽车工业有关。由于并非所有的实施与贸易有关的投资措施的国家都进行了说明，而且某些通知并没有按标准形式呈送详细的资料，某些又是在有关的时限截止之后发出的，根据这26个通知来评估第5条第1款的实施状况比较困难。

此外，WTO还在同家垄断的贸易上业、卫生及检疫措施、原产地规则、装船前检验、有关货物的地区贸易安排等方面取得了丰硕的成果。

在服务贸易方面，世贸组织进行了以下工作：

1. 金融服务。乌拉圭回合结束时，68个参加方在金融业方面作出了承诺。在1995年7月底结束的金融服务业的谈判中，29名成员提出扩大市场准入，各方同意，在1997年11月1日起的60天内，各成员再次有机会更改或提高他们在金融服务业的承诺并接受该部门中最惠国待遇的豁免。附有新的金融服务承诺表的议定书在1996年6月30日之前开放接受以使各成员有

时间完成国内的批准程序。该议定书及承诺将在有关成员接受 30 天后生效。

2. 基础电讯。有关基础电讯的谈判从 1994 年 5 月开始，定于 1996 年 4 月结束。目前有 29 个参加方，29 个观察员。参加方同意暂不考虑各国对基础电讯定义方面的差异而对所有有关传播的公共电讯业进行谈判。用基础设施提供的或通过转售提供的基础电讯服务均在谈判范围之内。7 月底，各参加方开始在谈判小组内部交流其电讯承诺的草案，草案共 14 份。参加方还讨论了在竞争中让步或相互理解的可能性。（1996 年 4 月，基础电讯谈判没有如期达成协议。）

3. 海运服务。有关海洋运输业的谈判定于 1996 年 6 月 30 日结束。目前有 42 个参加方，15 个观察员。第一阶段的谈判主要讨论有关国际航运、辅助勤务以及港口设施的进入和使用问题和规章制度。第二阶段的谈判中，6 个国家作出了有条件的承诺，其他参加方维持了他们原来在乌拉圭回合中作出的承诺。（1996 年 6 月，海运服务没有如期达成协议。）

此外，世贸组织还在自然人的移动、专业服务、服务贸易总协定规则等方面作出了一系列的工作。

从知识产权方面来看：

由于与贸易有关的知识产权协定规定了过渡期，1995 年与贸易有关的知识产权委员会的主要任务是为以后的工作建立程序机制。委员会就与协定有关的法律和规定的通知程序以及对这些通知的审查程序达成了一致意见。委员会同意，根据某些基本准则，如第 1 条第 3 款（权利人的保护）以及第 3 条第 1 款（国民待遇）应将通知作为产生例外的条件，第 69 条是关于进行国际合作以消除违法货物的国际贸易，也应作出通知。到 11 月 27 日，委员会已收到了有关第 1 条第 3 款和第 3 条第 1 款的 21 个通知。委员会决定有关第 69 条的通知应该在 1996 年 1 月 1 日以前发出。委员会也审查了第 70 条第 8 款（与药物及农业化学产品的专利应用有关）的实施情况。由于根据与贸易有关的知识产权协定的要求，许多成员方——尤其是发展中国家——的立法、规章制度、做法要做很大的改变，技术合作显得非常重要。委员会的资料表明，12 个发达的成员方、7 个政府间组织以及世贸组织的秘书处开展了技术合作，委员会还将就与贸易有关的知识产权协定中有关义务的实施展开进一步的工作，并进行适当安排与世界知识产权组织进行合作。

在诸边协定方面，1995 年的进展是：

1. 政府采购协定。成立了关于政府采购协定的临时委员会，为新协定在 1996 年 1 月 1 日的生效作准备。

2. 民用航空器贸易协定。尽管 1979 年的民用航空器贸易协定被附入了世贸组织协定，将其条款适用于新的世贸组织框架却并不成功。民用航空器委员会主席认为，由于现有的民用航空器贸易协定造成了相当大的立法上的不稳定性，而且缺乏有效的争端解决程序，目前的状况很下令人满意，他将与各方磋商以解决这一问题。

3. 国际奶制品协定。在 1995 年 10 月的会议上，国际奶制品协会决定将其有关最低出口价的条款以及监督协定附录实施的特殊奶制品委员会的设立推迟至 1997 年 12 月。

4. 国际牛肉协定。在 6 月的会议上，委员会参考协定前身——东京回合的牛肉协定以及乌拉圭回合成果的实施经验就与本协定的职能交换了意见。各方同意，新的国际牛肉协会在工作中将考虑农业委员会和卫生及植物检疫

委员会以前的工作性质。

总的来讲，世界贸易组织在其第一年的运转过程中的表现是良好的，但它必然要受到各种压力，其体制是否能适应新的形势，还有待在实践中进一步检验。

## 第二节 世贸组织的基本原则

关贸总协定为世界贸易的自由化作出了不可磨灭的贡献，世界贸易组织也在致力于贸易与投资的自由化。但是，这并不说明世界贸易组织就是一个自由贸易组织。世贸组织认为，单是世贸组织允许关税以及在限定的条件下使用其他保护形式，就足以说明它不是一个人们所说的“自由贸易”机构。更确切他说，它是一套致力于开放、公平、无扭曲竞争的规则。

显然，世界贸易组织更倾向于认为自己是一个通过制定、监督和管理多边规则从而促进贸易与投资的自由化，并保证公平贸易条件的机构。因此，规则的有效性对于世贸组织而言显得十分重要。而这一系列规则往往都是建立在一系列的基本原则基础上的。世贸组织的原则在关贸总协定的基础上有所发展，并且具有了更为广泛的内容，扩展到了新的领域。总的来讲，世贸组织的诸多协议体现了以下原则：

1. 非歧视。通过无条件最惠国待遇与国民待遇条款体现；
  2. 以关税为主要的保护手段；
  3. 稳定贸易发展。通过“约束”关税的方式；
  4. 原则上取消数量限制；
  5. 保护公平竞争。如发现倾销，禁止的补贴，可通过征收“反倾销税”、“反补贴税”以保持公平竞争；
  6. 按协议开放服务贸易领域；
  7. “豁免”与紧急行动；
  8. 发展中成员，尤其是最不发达成员享有特殊待遇；
  9. 地区贸易。在非歧视前提下，成员方可以相互结成自由贸易区，关税同盟等；
  10. 通过磋商与协商解决贸易争端；
  11. 透明度。各成员方贸易政策措施要对外公布，修改要通过协调等。
  12. 一体化与回归。原背离 1947 年关贸总协定原则的农产品与纺织品与服装要回归到世贸组织通则上。
  13. 鼓励经济转型国家的发展与改革。
  14. 贸易与投资自由化、环境与资源保护、可持续发展三者的统一。
- 下面，我们对几个比较基本的原则作一介绍。

### 一、非歧视贸易

贸易的非歧视原则一直是多边贸易体系中最为核心的原则，可以说是关贸总协定和世界贸易组织的一大基石。近五十年来，关贸总协定的关键条文规定，在各成员之间以及在进口商品和本国制造商品之间进行歧视是非法的。而非歧视原则的主要体现就是最惠国待遇条款和国民待遇条款。

#### （一）世贸组织中的最惠国（MFN）待遇条款

根据关贸总协定第 1 条，一般“最惠国”（MFN）待遇条款，各成员对于其他成员的产品，必须给予不低于其给予任何其他国家的产品的优惠待遇。该条第一款明确指出：“在对输出或输入、有关输出或输入及输出货物国际支付转帐所征收的关税和费用方面，在征收上述关税和费用的方法方面，在输出和输入的规章手续方面，以及在本协定第 3 条第 2 款及第 4 款所述事项方面，一缔约方对来自或运往其他国家的产品所给予的利益、优待、

特权或豁免，应当立即无条件地给予来自或运往所有其他缔约方的相同产品。”

关贸总协定的最惠国待遇条款与其他双边条约中的最惠国待遇条款相比，主要是具有以下几个特点。

#### 1. 范围局限于货物贸易范围内。

关贸总协定的最惠国待遇义务是一定范围内的义务，它仅仅涉及货物在输出入时所享受的待遇，而没有包括服务贸易、投资等内容，其对象也不包括企业和个人，而在双边条约中，外国人的法律地位、对外国船舶的待遇等往往也是最惠国待遇所涉及的范围。具体的讲，关贸总协定的最惠国待遇包括以下范围：

- (1) 对货物输出入所征收的税费，包括关税与海关代征的税收和费用；
- (2) 有关输出入货物的以及针对其结算所征收的税费；
- (3) 征收上述税费的方法；
- (4) 输出入货物的规章手续；
- (5) 国内税费，即第 3 条第 2 款所涉及的内容；
- (6) 国内规章，即一缔约方领土的产品输入到另一缔约方领土时，在关于产品的国内销售、推销、购买、运输，分配或使用的全部法令、条例和规定方面，也就是第 3 条第 4 款所涉及的内容。

#### 2. 关贸总协定最惠国待遇具有一般性。

双边经贸条约中所规定的最惠国待遇一般是由缔约双方互相给予的，但是关贸总协定的最惠国待遇是在所有关贸总协定缔约方之间实施的，只要加入关贸总协定和世界贸易组织，就可以自动地享受到这种待遇，如果世界贸易组织达到 152 个成员，1994 年关贸总协定的最惠国待遇条款就等于 11476 项双边的最惠国待遇安排。于是，任何国家不能给其他成员以特殊的贸易特权或对他进行歧视。所有成员都处于平等的基础上，并且，所有成员都分享降低贸易壁垒所带来的利益。最惠国待遇一般可以确保发展中国家和其他没有经济实力的国家自由地享受在任何时候，任何地方谈判达成的最佳贸易条件。

#### 3. 关贸总协定最惠国待遇使关税减让具有稳定性和主动性。

与关贸总协定第 2 条减让表相结合，最惠国待遇关税经常表现为约束关税，从而保证关税壁垒的不断下降。并且在关税问题上，多边的最惠国待遇使出口方不必等进口方对第三方作出减让后再享受利益，而是可以主动与主要进口国磋商，提出关税减让要求，从而可以获取最大的利益。

当然，一般最惠国待遇在关贸总协定中也有一些例外，例如：

- (1) 第 20 条“一般例外”。
- (2) 第 21 条“安全例外”。
- (3) 第 24 条“适用的领土范围—边境贸易—关税同盟和自由贸易区”。
- (4) 第 25 条“缔约国的联合行动”对义务方的豁免。
- (5) 通过授权条款对发展中国家的例外（参见本节第四部分）。

另外，反倾销与反补贴、保障条款、国际收支平衡例外等也可能构成最惠国待遇的例外。

曾经比较重要但现在已经失去意义的例外还有：

(1) 历史特惠：这主要体现在第 1 条第 2、3、4 款以及关贸总协定的几个附件中，主要是对关贸总协定成立时业已存在的一些特别优惠安排所作出

的例外。随着时代的变迁，这些特惠安排大多已经消失，所以这种例外目前已经没有多大意义了。

(2) 祖父条款：著名的“祖父条款”主要指的是1947年关贸总协定临时适用议定书中所规定的：一国加入关贸总协定可以在不违背现行立法的最大限度内；临时适用关贸总协定的第二部分。以后，在许多缔约方的加入议定书中也有类似规定。虽然，“祖父条款”涉及的范围是关贸总协定的第二部分，但它也通过第3条的第2款和第4款对属于第一部分的一般最惠国待遇条款发生作用，所以也在一定程度上构成最惠国待遇的例外。但是，1994年关贸总协定已经取消了“祖父条款”。在“建立世界贸易组织的马拉喀什协议”附件一(1)的多边货物贸易协议中，1994年关贸总协定包括的范围不包括临时适用议定书。各缔约方的加入议定书虽然继续有效，但是其中关于与议定书现行立法不相抵触的最大程度上临时适用1947年关贸总协定第二部分的规定不再有效。

在世界贸易组织协议中，除了在1994年关贸总协定中规定了最惠国待遇条款之外，在其他协议中对最惠国待遇也做了一些规定，这就使最惠国待遇从货物贸易领域扩展到了其他一些领域，这正是乌拉圭回合谈判取得的重大成果之一。

在“与贸易有关的知识产权协议”(TRIPs)中，第4条规定：在知识产权保护方面，一成员给任何其他成员国民的任何好处、优惠、特权或豁免，应立即无条件地给予所有其他成员的国民。同时，该条对最惠国待遇的例外作出了规定，一成员给予的下述好处、优惠、特权或豁免免除此义务：

1. 源于关于司法协助或一般性质的法律实施的国际协定而不特别限于知识产权保护方面的；

2. 依“伯尔尼公约”(1971)或“罗马公约”规定给予的，他们授权所给予的待遇不是国民待遇性质而是另一国给予的待遇；

3. 在本协定下未作规定的有关表演者、唱片制作者以及广播组织的权利；

4. 源于在关于“建立世界贸易组织的协议”生效前已生效的有关知识产权保护的协定，只要该等国际协定已被通知给与贸易有关的知识产权(TRIPs)理事会并对其他成员的国民不造成武断或不公平的歧视。

在“服务贸易总协定”(GATS)中，第2条对最惠国待遇进行了规定：在本协定项下的任何措施方面，各成员应立即和无条件地给予任何其他成员的服务和服务提供者以不低于其给予任何其他国家相同的服务和服务提供者的待遇。在该条第3款中，服务贸易总协定也允许世贸组织各成员对在起始阶段难以给予最惠国待遇的特定措施，可以列入附件以豁免最惠国待遇义务。但这些豁免应该在五年后进行复审，并且不得超过十年。同时，该条第3款规定，对于毗邻的边境地区进行当地生产和消费的服务的交换，可以作为例外。

## (二) 世贸组织中的国民待遇条款

非歧视原则的第二种形式是“国民待遇”，传统的国民待遇，即关贸总协定中的国民待遇，要求一旦货物已经进入某个市场，他们必须获得不低于相同的当地制造商品所获得的优惠待遇。这主要体现在关贸总协定的第3条中。第3条的名称为国内税与国内规章的国民待遇，强调的是：进口货物的国内税费，影响产品的国内销售、推销、购买、运输、分配或使用的法令、

等例和规定，以及对产品的混合、加工或使用须符合特定数量或比例要求的国内数量限制条例，在对进口产品或国内产品实施时，不应用来对国内生产提供保护。

国民待遇的实质是要求对外国货物与本国货物以同等的待遇，从一定意义上来说，这是一种比最惠国待遇还要严格的待遇要求。国民待遇的出现是世界经济不断融合，走向一体化的表现。可以设想，如果商品能够享有国民待遇，在进口国内享有与进口国生产的商品同样的待遇，那么，它就可以在比较公平的基础上与进口国商品竞争。反之，如果它在进口国必须负担超重的税负，或者面临其他的壁垒，那么，即使进口国的关税很低，进口商品仍然不能顺利进入市场，从而使关税壁垒的降低变得毫无意义了。

国民待遇要求仅仅是要求国内外商品在税负和国内规章上享有平等待遇，而不干涉进口国的确定自己国家税费水平和规章内容的权利。如果进口国提高自己的税收水平，必须对国内外商品一视同仁，而不能仅仅针对外国货；如果进口国降低税收水平，也不能仅仅降低本国商品的税收负担。

但是，在关贸总协定中的国民待遇要求其范围是有限的，它仅仅针对于货物贸易而言，而不包括其他领域。而且，在关贸总协定中，对国民待遇还存在着一些例外：

1. “政府采购”领域。关贸总协定第3条第8款甲项指出，本条的规定不适用于有关政府机构采购供政府公用、非商业转售或非用以生产供商业销售的物品的管理法令、条例或规定。这样，“政府采购”领域就排除了国民待遇要求。在“东京回合”。关贸总协定通过了一个“政府采购协议”，在政府采购领域引入了最惠国待遇要求和国民待遇要求。在“乌拉圭回合”中，“政府采购协议”作为一项诸边协议得以继续存在并有所扩展，世贸组织称其涉及的范围扩大到了原来的十倍。但是，作为一个诸边协议，“政府采购协议”并不要求所有成员都“一揽子”接受，而只对签字国生效。目前，“政府采购协议”已经于1996年1月1日生效，其成员只有20多个，所以，其有效性是十分有限的。这样，“政府采购”领域在很大程度上仍然是国民待遇要求的例外。

2. 特殊补贴。第3条第8款乙项中指出：本条的规定不妨碍对国内生产者给予特殊的补贴，包括从按本条规定征收国内税费所得的收入中以及通过政府购买国产品的方法，向国内生产者给予补贴。这一条，在关贸总协定的实践中是比较容易引起争议的，因为国民待遇原则仅适用于贸易措施。而不适用于所有国内政策，所以这种特殊补贴是被允许的，但这又往往容易引起出口方的不满。另外，第3条第8款乙项的规定只是说明了国民待遇要求不限制这种补贴，但是这种补贴是否符合世贸组织要求，还要视“补贴与反补贴协议”的规定而言。3. 第20条规定的一般例外。例如为维护公共道德所必需的措施；为保障人民、动植物的生命或健康所必需的措施；有关输出、输入黄金或白银的措施等。

4. 关于电影胶片的有关规定。第3条第10款规定，本条的规定不妨碍缔约国建立或者维持符合本协定第4条要求的有关电影片的国内数量限制条例。显然，这种规定是考虑到了文化产品的特殊性。

在“乌拉圭回合”以前，关贸总协定的国民待遇仅仅涉及到有关货物贸易的措施。但是，随着世界贸易组织的成立，多边体系规则所涉及的范围更广了，那么，国民待遇要求是否扩展到了这些新领域呢？

在“服务贸易总协定”(GATs)中,国民待遇条款没有像最惠国待遇条款那样没有列入第二部分,第二部分是“一般义务和纪律”。国民待遇条款是第17条,属于第三部分,即“具体承诺”。因此,在“服务贸易总协定”中,国民待遇不是一项原则性的义务,各成员在哪个领域、何种程度上实施国民待遇。属于其具体承诺,必须通过具体的谈判来确定。在具体的部门谈判之后,产生相应的承诺表。“在列入其承诺表的部门中,在遵照其中所列条件和资格的前提下,每个成员在所有影响服务提供的措施方面,给予任何其他成员的服务和服务提供者的待遇不得低于其给予本国相同服务和提供者待遇”(GATs第17条第1款)。

在“与贸易有关的知识产权协议”(TRIPs)中,第3条国民待遇条款属于第一部分,该部分的题目是“一般规定和基本原则”。在该条第1款中规定:“在知识产权保护方面,每个成

员给其他成员国民的待遇不应低于他给本国国民的待遇,除非“巴黎公约”(1967)、“伯尔尼公约”(1971)、“罗马公约”或“关于集成电路的知识产权条约”中已分别有例外规定”。

在世贸组织的多边货物贸易协议中,还有一十“与贸易有关的投资措施协议”(TRIMS)。该协议的议题是乌拉圭回合中三大新议题之一(另两个是服务贸易和与贸易有关的知识产权),但是这个协议并没有给世贸组织成员设定新的义务,只是明确了关贸总协定原有的一些义务和原则,其中一个重要的原则就是国民待遇原则。在该协议第2条“国民待遇和数量限制”条款中规定“在不损害1994年关贸总协定项下其他权利和义务的前提下,任一成员不得实施任何与1994年关贸总协定第3条或第11条的规定不相符的与贸易有关的投资措施。”这里所说的1994年关贸总协定第3条就是国内税与国内规章的国民待遇条款。虽然“与贸易有关的投资措施协议”没有任何新设的义务,但是,其对违反国民待遇原则的与贸易有关的投资措施的限制仍然具有重要的影响。这不仅限制了发展中国家通过国内措施对抗跨国公司限制性商业惯例的可能性,同时预示着发达国家希望将国民待遇原则扩展到投资领域的企图(见第六章第3节)。

其他含有无歧视条款的世贸组织协议还包括:“原产地规则协议”,“装船前检验协议”,“实施卫生和植物检疫措施协议”等。

无论最惠国待遇还是国民待遇,都是无歧视原则的体现,但是,对于这种无歧视原则应该在何种程度上适用,不同的国家是有不同理解的。许多发展中国家,包括一些发达国家的有识之士认为,在不平等的基础上实行无歧视,本身就是一种不公平,正是因为这样,才有“东京回合”的授权条款,给予发展中国家以更优惠的待遇。所以,我们理解无歧视原则,不应该孤立地来理解,还应该同其他原则,例如同鼓励发展和经济转型的原则结合起来理解。

另外,歧视的本来之意是对相同的事物以不同的待遇。如果考察的对象本来就不是一类事物,没有可比性,就没有什么歧视可言。在世界贸易组织的许多条文中,其强调的无歧视原则适用的对象应该是“相同产品”(Like product)。但是,什么样的产品构成“相同产品”,这往往容易引起争议。实际上,一些国家也确实利用这种规定上的不完善性来规避相应的规范。

## 二、可预见和不断增长的市场准入

通过多边贸易体系,各国政府试图给投资者、雇主、雇员以及消费者提

供某种商业环境以鼓励贸易和投资，并创造就业机会，为市场提供广泛的选择和低兼的价格。这样的一种环境需要稳定和可预见性，尤其是在企业准备投资和发展时，更是如此。

可预见和不断增长的市场准入原则所包括的范围是比较广泛的。实际上，关税保护原则、关税约束和减让原则、一般禁止数量限制原则、按承诺开放服务贸易的原则、透明度原则等都可以纳入可预见和不断增长的市场准入原则中来。因为这些原则尽管表现形式不同，涉及的领域也不一样，但它们的目的都是一样的，就是使商品和服务享有稳定的、可预见的、不断改善的市场准入条件。

### （一）数量限制

数量限制在关贸总协定和世界贸易组织中是被严格限制的，一般情况下，世界贸易组织认为数量限制是非法的。1994年关贸总协定中有大量的篇幅与数量限制有关，其中包括第11条：数量限制的一般取消；第12条：为保障国际收支而实施的限制；第13条：非歧视地实施数量限制；第14条：非歧视原则的例外；第15条，外汇安排（实际上是防止通过外汇安排实施进口数量限制或造成不公平贸易）。另外，第16条：补贴；第17条：国营贸易企业；第18条：政府对经济发展的援助，这些条款在反映了公平贸易原则的同时也与数量限制有关。而第19

条保障条款、第20条一般例外、第21条安全例外也可能被引用以作为进行数量限制的理由。

在“与贸易有关的投资措施协议”（TRIMs）明确规定不得实施与一般取消数量限制条款不一致的数量限制，并明确列举了违反规定的措施（参见本章第4节）。对于允许实施的一些进口数量限制，“乌拉圭回合”谈判达成了“进口许可程序协议”，防止这种程序对贸易造成更大的扭曲。“保障措施协议”对于数量限制的使用进行了限制，例如，规定在一般情况下，若使用数量限制，则该措施不得把进口量降到最近一段时期的进口水平以下。另外，该协议对于诸如“自动出口限制”、“有秩序的销售安排”等实际上是数量限制的“灰色区域措施”进行了限制。

1994年关贸总协定一般禁止数量限制的规定主要体现在第11条第1款：

“任何缔约方除征收税捐或其他费用以外，不得设立或维持配额、进出口许可证或其他措施以限制或禁止其他缔约方领土的产品的输入，或向其他缔约方领土输出或销售出口产品。”

尽管在世贸组织中，数量限制一般是非法的，但是世贸组织大量条款都是在规定取消数量限制原则的例外情况，以及采取这些例外豁免的限制条件，例如：

1. 第12条规定：“任何缔约国为了保障其对外金融地位和国际收支，可以限制商品准许进口的数量或价值。”。但是，对于这种限制，在程度上不得超过必需的程度，在维持该措施的时间上，应该以“仍有必要实施”为限。在实施这种措施时。要避免对其他缔约方的贸易或经济利益造成不必要的损害。实施国际收支平衡数量限制的缔约方还必须遵循透明度原则，接受世贸组织的检查。世贸组织另外还专门设立了国际收支限制委员会。在“1994年关贸总协定关于国际收支条款的谅解”中规定：委员会对于进行国际收支限制的成员将根据1970年4月

28日通过的全面磋商程序与有关成员磋商，实施限制的成员必须在实施这些措施的4个月内与委员会磋商。对于最不发达国家，可以按照简化程序进行磋商，发展中国家在有时候也可以按简化程序进行磋商。通过这些规定，世贸组织使为了国际收支平衡目的实施数量限制的成员不至于将数量限制用于贸易保护。

2. 第18条规定对于一些发展中国家（符合第18条第4款规定者），如果为了提高人民的一般生活水平，有必要对某一特定的工业的加速建立提供政府援助，可以采取一些特别措施，暂时背离关贸总协定的有关规定，当然就包括了采用数量限制措施。但在采取这些措施时，必须符合一系列的实质性和程序性条件。

另外，保障措施、一般例外和安全例外也可能导致数量限制。

在第11条本身的第2款中，还规定了一些例外：

1. 为防止或缓和输出缔约方的粮食或其他必需品的严重缺乏而临时实施的禁止出口或限制进口；

2. 为实施国际贸易上商品分类、分级和销售的标准及条例，而必须实施的禁止进出口或限制进出口；

3. 对任何形式的农渔产品有必要实施的进口限制，……。

所以，在关贸总协定的历史上，农产品在一些情况下是般取消数量限制条款的例外情况。但是，在“乌拉圭回合”谈判中，农产品被要求全面回归，许多非关税壁垒要求“关税化”，因此，农产品的例外在过渡期后将不复存在。至于一些发展中国家因此面临的粮食问题，另有“关于改革计划对最不发达国家和食品净进口发展中国家可能产生的不利影响的措施的决定”进行规定。

所有的这些有关一般取消数量限制的例外，必须在严格符合特定条件的情况下才能使用，而且必须遵循世界贸易组织的其他规定，特别是符合“透明度”原则和“非歧视待遇”原则。符合“透明度”原则要求实施数量限制措施的国家必须公布其有关措施，接受世贸组织有关机构的审议和监督，应有关国家的要求进行磋商等。而“非歧视原则”要求该成员非歧视地运用数量限制的程序，特别是尽量采取全球配额，这项要求主要规定在1994年关贸总协定的第13条中。

## （二）关税保护与减让

在货物贸易中，可靠和可预见的市场准入机会的存在主要取决于关税的运用。配额在世贸组织中一般被视为非法，而关税在世贸组织中是合法的，它们被各国政府普遍运用以保护其国内产业（保护关税）并筹措财政收入（财政关税）。然而，关税的运用要符合规定——例如，它们对不同的进口不构成歧视——并且大部分关税要受到“约束”。按照世贸组织的行话，“约束”关税指特定产品的关税水平构成世贸组织成员的一项承诺，世贸组织成员对产品不征收高于该国减让表上规定的关税（1994年关贸总协定第2条），并且未经与其主要贸易伙伴的补偿谈判不得提高（1994年关贸总协定第28条及附加）。

自从1948年关贸总协定建立以来，通过七轮贸易谈判，平均关税水平逐步大幅度地下降。乌拉圭回合取得了更大的成功，大量地削减了关税，有的降到了零关税，同时大大提高了约束关税的整体约束程度。在乌拉圭回合中，一百二十多个国家通过关税减让就市场准入做出的承诺，载入约22500页的

各国关税减让表中。

关税减让的大部分将在五年时间内逐步实施，将导致发达国家的工业品关税下降 40%，从平均 6.3% 降至 3.8%，在发达国家享受零关税待遇的工业品的进口额将从 20% 猛增至 44%。对于关税结构中较高的部份，从各种来源进入发达国家的面临 15% 以上关税税率的进口的比例将从 7% 降至 5%，其中来源于发展中国家的进口面临此种情况的比例将从 9% 降至 5%。

乌拉圭回合提高了约束关税产品种类的百分比，对于发达国家而言从 78% 增至 99%，对于发展中经济而言从 21% 增至 73%，对转型经济而言从 73% 增至 98%——其结果是这给贸易商和投资者提供了显著提高的市场可靠程度。

对农产品的所有非关税进口限制的“关税化”使农产品的市场可预测程度大大提高了。一度有 30% 以上的农产品受到配额管理或进口限制。事实上，所有这些措施现在已经转化成了关税。这些关税开始时实际上具有与以前的非关税措施同样的保护程度，在乌拉圭回合农产品协议实施的 6 年内，这些关税正在逐步降低。农产品的市场准入承诺也将消除原来对特定产品的进口禁令。

关贸总协定和世界贸易组织之所以在关税的减让方面能够取得如此成绩，与它有一套不断改进、富有特色的关税减让机制是分不开的。

传统的关税减让谈判是以产品对产品的方式进行的，谈判在主要供应国提出要求后进行，主要是通过双边谈判进行。一缔约方在另一缔约方的贸易中是某项进口产品的最大的供应国，一般其出口产品在进口缔约方市场上占有 5%—10% 的份额，这一出口方即被视为主要供应者而有权向进口缔约方提出该项产品关税减让要求。而根据 1959 年时关贸总协定对主要供应者的有关规定，参加谈判的国家可以单独地或集体地对其为主要供应者的产品向进口国提出减让要求，因此。主要供应者可以是一个或多个缔约方。

在进行关税谈判时，双方可以按产品进行讨价还价，1994 年关贸总协定第 28 条附加“关税谈判”第 2 款甲项是规定关税谈判的关键条文：谈判可以在有选择的产品对产品的基础上进行，或者通过实施有关成员所接受的多边程序来进行。谈判可以使关税降低，把关税固定在现有水平，或对单项关税或其他几种产品的平均关税承担义务不超过规定的水平。低关税或免税待遇承担义务不再增加，在原则上视为一种在高关税的降低价值相等的减让。

通过双边谈判达成的关税减让成果在世界贸易组织中将根据一般最惠国待遇的原则立即惠及所有成员。这样，双边谈判，多边适用，使关税减让取得最大的利益。尽管以后出现了各种新的关税减让方式，但传统方式一直还是发挥着一定的作用。

关贸总协定的前五轮谈判采取的都是传统谈判方式。虽然双边谈判，多边适用，产品对产品的谈判方式是比较有效率的。但是，这种谈判方式不能迅速满足全面削减关税的要求，而且使经济实力较弱的国家在谈判中居于不利地位，或者使关税较低的成员反而缺乏讨价还价的砝码而处于不利地位。在关贸总协定第 28 条附加第 2 款甲项中规定，谈判也可以通过实施有关成员所接受的多边程序进行。于是，关贸总协定第六轮谈判，即“肯尼迪回合”的谈判，提出了新的谈判方式，即在关税直线降低计划上进行，同时允许有一定的例外。谈判的结果是除了对发展中国家和敏感性产品及部门，如农产品和极少数的初级产品以外，对工业制成品按照“线性减让公式”，一律按

50%的幅度予以减让，减让的结果使工业制成品平均关税降低 35%，影响世界贸易额 400 亿美元。

“线性减让公式”虽然简单易行，但是对于高关税和低关税采取同样的减税幅度，显然可以使低关税的保护作用大大降低以至失去保护作用，但对高关税的影响相对要小，所以受到了一些国家的反对。欧共体赞成以“协调关税法”来进行关税减让，高关税多减让，低关税少减让，以此协调各国关税的差异。而且，全面的线性减让把一些敏感商品排除在外，其有效性也大打折扣了。所以在“肯尼迪回合”中除了 16 个缔约方外，大部分缔约方还是采取的传统减让方式。

在“东京回合”的谈判中，瑞士代表提出了一个综合考虑各方要求的“瑞士公式”。即  $(A \times X) \div (A + X) = Z$ ，其中 A 为固定参数，X 为原来的税率，Z 为削减后的税率。”瑞士公式”基本符合“高税多减，低税少减”的要求，具有一定的合理性，受到了不少缔约方的欢迎，在“东京回合”中被不少缔约方采用。

在“乌拉圭回合”各方又提出了各种关税减让的方案。比较典型的有欧共体的“系统减让关税法”，即根据乌拉圭回合中期评审所定的关税减让幅度 33% 的目标，通过关税削减，使关税减让无法成为谈判的杠杆，从而达到关税减让的目的。欧共体把采用系统公式减让的参加方分为三类：

1. 发达国家和较先进的发展中国家。基础税率 40% 及以上的减至 20%；基础税率 40% 以下的减至 20% 以下。

2. 其他发展中国家。基础税率 35% 以上的减至 35%；基础税率 35% 及以下的减税幅度通过双边谈判解决。

3. 最不发达国家。减税量力而行。

另外，日本提出了变形的“瑞士公式”，即对于固定常数 A 可以由谈判方自己掌握，但减税统一。减税幅度目标为 33%，实施减让产品范围在原则上没有例外。另外，为达到更多地削减关税的目的，讨价还价的方式可以作为补充。

最后，美国采取的仍是产品对产品的减税方式，欧共体采取了一揽子的减税方式，加拿大采用了统一方式，即任何产品的减税比例为 32%，再加上现行基础税率的五分之一。加拿大还对所有低于 4% 的关税予以取消，并辅之以产品对产品的减让方式。

通过关税减让使中场准人的条件得到改善是关贸总协定的重大成果之一，乌拉圭回合的关税减让据估计将使世界收入每年多增加 5100 亿美元，关税减让的重要性可见一斑。

### （三）按承诺开放服务贸易与服务贸易的不断自由化

对于服务贸易虽然不存在边境上的关税，但同样需要贸易条件的可预见性。为了满足这种需要，各国政府承诺了一套初步义务，其范围包括影响各种服务活动的国内规章。这些承诺就像关税义务承诺一样，载入各国约束承诺表中。实际上，各国通过承诺表所作出的服务贸易开放承诺也就是其对服务贸易领域实行国民待遇的领域。服务贸易的开放并没有像货物贸易一样规定统一的开放原则，各个成员对服务贸易开放到何种程度必须通过谈判来确定。

在“服务贸易总协定”第三部分“逐步自由化”中，对今后服务贸易领域的不断自由化作出了规定，“在世贸组织协议生效之日起不迟于 5 年，为

逐步实现更高水平的自由化，各成员应进行连续回合的谈判，并在以后定期举行。这种谈判的方向是减少或取消各项对服务贸易产生不利影响的措施，以此作为提供有效市场准入的一种方式。”

在这里，世贸组织作出的服务贸易不断自由化的规定实际上与货物贸易的关税减让原则的作用是一样的，都是为了改善市场准入的条件，促进贸易的自由化。

#### （四）透明度

贸易条件的可预见性的关键往往在于国内法律、规章与措施的透明度。许多世贸组织协议都含有透明度条款，要求在国家层次上进行信息披露——例如通过在官方报刊登载或通过查询点的方式——或在多边层次上通过向世贸组织进行正式通知的方式进行披露。世贸组织各机构的许多工作就是审查这些通知。

在“乌拉圭回合”谈判中，各成员达成了“关于通知程序的决定”，重申了1979年通过的“有关通知、磋商、争端解决和监督的谅解”。该决定设立了通知登记中心，并决定由货物贸易理事会负责“建立世贸组织协议”附件一（1），也就是多边货物贸易协议下有关通知事项的审查。

在该决定的附件中，列举了需要进行通知的清单：关税（包括约束的范围和幅度、普惠制规定、对自由贸易区/关税联盟的成员适用的税率、其他优惠）；关税配额及附加费；数量限制，包括自愿出口限制和影响进口的有秩序的销售安排；诸如许可制和混合要求的非关税措施、差价税；海关估价；原产地规则；政府采购；技术性壁垒；保障行动；反倾销行动；反补贴行动；出口税；出口补贴、出口免税、优惠出口融资；自由贸易区、包括保税加工；出口限制，包括自愿出口限制和有秩序的销售安排；其他政府援助，包括补贴、免税；国营贸易企业的作用；与进出口有关的外汇管制；政府批准的补偿贸易：“建立世贸组织协议”附件一（1）中各项多边贸易协议所涉及的任何其他措施。

另外，通过贸易政策评审机制对各国贸易政策所进行的日常监督，并为同时在国内及在多边层次上鼓励透明度提供了进一步的方式（参见本章第3节）。

### 三、促进公平竞争

世贸组织自己认为：“单是世贸组织允许关税以及在限定的条件下使用其他保护形式，就足以说明它不是一个人们所说的‘自由贸易’机构。更确切地说，它是一套致力于开放、公平、无扭曲竞争的规则。”

其实，世贸组织的许多其他原则也与公平贸易原则是分不开的。例如，非歧视原则本身就是为了确保贸易条件的公平性，对发展中国家的一些特殊照顾是为了使发展中国家能够站在比较公平的地位来参与国际竞争，因为，对经济条件和发展状况悬殊的国家一视同仁本身就是不公平。

在世贸组织协议中，当提到公平竞争规则的时候，经常指的是关于倾销和补贴的规则。以前的关贸总协定规则，提供了各国政府可以对这两种“不公平”竞争形式征收补偿性关税的基础，但在“东京回合”中达成的守则是“诸边”的，没有普遍约束力。现在这些规则在世贸组织各协议中得到了延伸和澄清，订立了“关于履行1994年关税与贸易总协定第6条的协议”，即

“反倾销协议”，以及“补贴与反补贴措施协议”（参见本章第4节），包括在“一揽子”接受的最后文本中。

世贸组织正在讨论的一个新议题就是竞争规则与竞争政策（参见本书第6章第3节）的问题，例如：如何建立国内竞争法规，包括反垄断法规和其他的反不正当竞争法规；如何管制跨国公司的国际竞争行为，特别是限制性商业惯例；如何规范各国促进竞争的其他政策。这类问题对于建立一个公平的国际竞争环境，具有十分重大的意义。

另外，世贸组织农产品协议旨在给农业贸易提供更高的公平程度。知识产权的协议将改善涉及智力成果和发明的竞争的条件，服务贸易总协定则将改善服务贸易竞争的条件。有关政府采购的诸边协议将在许多国家数以千计的政府机构的采购活动中实行竞争规则。还有许多其他世贸组织条款的例子，它们旨在促进公平的和非扭曲的竞争。

#### 四、鼓励发展和经济改革

四分之三以上的世贸组织成员是发展中国家以及正处于非市场经济改革进程中的国家。在“乌拉圭回合”7年的进程中，有60多个发展中国家和转型经济国家实施了贸易自由化计划。有的国家是作为其加入关贸总协定的谈判的一部分，即以提出“入门费”的方式而实施的，有的则是在自愿基础上实施的。同时，发展中国家和转型经济国家在乌拉圭回合谈判中比以往任何一轮谈判都起到了更积极和更有影响力的作用。

发展中国家在世贸组织中起到的日益重要的作用逐渐消除了那种认为世界贸易体系是为发达国家而存在，是个“富人俱乐部”的看法。这也改变了以前强调对发展中国家在特定的关贸总协定条款和协议上进行豁免的做法。随着“乌拉圭回合”的结束，发展中国家自身表明准备承担要求发达国家承担的大部分义务，但是以不超过其经济发展实际情况所能承担的义务为限。

（一）关贸总协定原来包括的一系列照顾发展中国家的规定在世贸组织中仍然有效

这些规定包括：

1. 1994年关贸总协定第18条。

1994年关贸总协定第18条即“政府对经济发展的援助”。该条款认为对于发展中国家来说，应该给予其在执行关贸总协定方面一定的便利和灵活性，这是关贸总协定最初文本中仅有的一条对发展中国家提供例外优惠的条文。

在第18条第4款，关贸总协定对可以援引该条的发展中国家的范围进行了规定：凡是只能维持低生活水平、经济处于发展初级阶段的缔约方，有权按本条第一节、第二节、第三节暂时背离本协定其他各条的规定。对于这种缔约方，我们可以理解为是一般的发展中国家。凡是经济处于发展阶段，但又不属于上述规定范围的缔约方，可以根据该条第四节的规定向缔约方全体提出申请。对于这种缔约方，可以理解为较为发达的发展中国家或生活水平较高的发展中国家，例如新兴工业化国家和一些中东产油国家。

第18条的规定包括四节，第一节是考虑到为了使发展中国家“在关税结构方面能够保持足够的灵活性，得为某一特定工业的建立提供需要的关税保护”。根据这一节，发展中国家可以对关税提出再谈判，从而为特定产业提供关税保护。

第二节主要是以为国际收支目的实施数量限制的规定。这一节的规定与

1994 年关贸总协定第 12 条“为保障国际收支而实施的限制”的规定有许多相同之处，但在条件上比第 12 条更为宽松。

第 18 条认为，有了第一节和第二节的规定，在正常情况下

193

已经能够满足发展中国家的发展需要了，但是也有可能根据这两节无法寻求恰当的措施，为了处理这种情况。该条设立了第三节和第四节的程序。

第三节规定，如果为了提高人民的一般生活水平，有必要对某一特定工业的加速建立提供政府援助，但采取其他规定无法达到目的，可以援引第三节。第三节对于可以提供什么样的政府援助并没有进行详细的说明和限制。所以可以理解为采取补贴、进行数量限制以及与关贸总协定其他条文不相符合的一些政府行为。对于这些措施，应该根据第三节的规定执行，而对于较为发达的发展中国家来说，则应该根据第四节的规定来执行。

第 18 条的规定十分详细，在给予发展中国家优惠方面设定了许多限制条件，而且程序繁琐，所以，实际援引该条文十分困难。正是因为第 18 条的作用十分有限，广大发展中国家推动关贸总协定为促进发展作出了更为优惠的规定。

## 2. 1994 年关贸总协定第四部分。

1994 年关贸总协定的第四部分的标题是“贸易和发展”，是 1994 年关贸总协定中唯一有名称的一个部分。包括了在 1965 年制定的三个条款。

第 36 条“原则和目的”认为，关贸总协定的基本目标在于提高所有成员的生活水平和不断发展所有成员的经济，而这些目标的实现对于发展中国家而言，尤其重要。出口贸易在发展中国家的经济发展中可以起到十分重要的作用，所以应该采取单独和联合的行动，采取特别的措施，以促进发展中国家迅速和持续地发展其出口收入，保证发展中成员在国际贸易中能占有与他们经济发展需要相适应的份额。针对发展中国家过分依赖初级产品出口的状况，该条认为要尽可能改善初级产品进入世界市场的条件。与此同时，要发展发展中国家的加工工业，改善其加工工业的进入世界市场的条件，以促进其经济结构的多样化。该条还要求给予发展中国家贸易与财政援助，加强促进发展的国际合作。

该条款作出的一个最为重要的规定是对发展中国家的“非互惠原则”，作为“互惠原则”的例外。在第 36 条第 8 款规定：“发达的缔约方对他们在贸易谈判中对发展中的缔约方的贸易所承诺的减少或撤除关税和其他壁垒的义务，不能希望得到互惠”。“非互惠原则”适应了新的世界形势，是发展中国家在五十年代争取世界经济新秩序的斗争成果之一，与 1964 年第一届联合国贸发会议的召开有一定的联系。它打破了原来的一些国际经贸秩序原则在实际上非公平性，为发展中国家进一步争取改善经贸条件的努力开了一个好头。

第 37 条是“承诺的义务”，其中所包括的发达国家所承诺的主要义务有：

(1) 优先降低和撤除与发展中的缔约方目前或潜在的出口利益特别有关的产品之间的壁垒，包括初级产品和加工产品之间的不合理的差别关税和其他限制；

(2) 对与发展中的缔约方目前或潜在的出口利益特别有关的产品，不建立新的关税或非关税壁垒，或加强已有的这些壁垒；

(3) 在制定和调整财政政策时，优先放宽与撤除阻碍发展中国家初级产

品出口的财政政策。

另外，第 37 条还要求发达国家政府对产品价格如果有一定的决定权时，对完全或主要来自发展中缔约方领土的产品，应该尽力将贸易利润维持在公平的水平；积极考虑扩大从发展中国家进口的可能；在采取符合协定的措施以解决特殊问题时特别考虑发展中国家的利益。

尽管有这些承诺的义务，但是在这一条的第 1 款规定，发达的缔约方履行这些义务的前提是：除因被迫原因（也可能包括法律的原因）不能实施外。这样，发达国家所承诺的义务的有效性就十分有限了。

第 38 条“联合行动”主要规定各缔约方为了促进发展应该加强合作，并且建立必要的机构。为此，关贸总协定设立了贸易与发展委员会，世界贸易组织成立后也设立了该委员会。

3. 授权条款。  
在“东京回合”的谈判中，“缔约方全体”通过了“关于差别和更加优惠的待遇、互惠和发展中国家进一步参与的决定”，在该决定的第一到第四段，规定了“授权条款”。“授权条款”的作用在于给发展中国家的优惠和差别、非互惠待遇提供法律基础。

“授权条款”第一段规定，缔约方可以背离关贸总协定第 1 条“一般最惠国待遇”条款，对发展中国家给予更加优惠的待遇，而不将此种待遇给予其他缔约方。

第二段进一步明确了授权的范围，主要有：（1）发达国家根据普惠制对来自发展中国家的产品实施的关税待遇；（2）在总协定关于非关税措施规定方面的差别和更加优惠的待遇；（3）发展中国家缔约方之间所达成的并与缔约方所规定的标准或条件相符合的旨在相互降低或拆除对相互间进口的产品的非关税壁垒的地区性或全球性安排；（4）在有利于发展中国家的一般或具体的措施方面对发展中国家中的最不发达国家的待遇。

第三段规定，旨在促进发展中国家贸易的差别待遇的实施不应该构成对其他缔约方的贸易壁垒，不妨碍在最惠国待遇的基础上，降低或取消关税或其他贸易措施。差别待遇的制定应符合发展中国家的需要，必要时应对它加以修改。

第四段规定的是通知和磋商的一般规定。

“授权条款”作为“东京回合”达成的协议，被世界贸易组织继承了下来，包括在 1994 年关贸总协定中。

## （二）世贸组织发展了促进发展的原则

在“乌拉圭回合”谈判期间，许多国家纷纷进行改革，而且往往将改革与对外开放和贸易自由化结合起来，向市场经济体制转化。在意识到这种改革是有利于各国经济发展的同时，各谈判方也注意到了改革给经济转型国家在经济上和社会上造成的一些困难。在这种背景下，“乌拉圭回合”各协议增加了促进经济转型的内容。

在“乌拉圭回合”谈判达成的各个协议中，大多对发展中国家和经济转型国家规定了特别和优惠的待遇，以鼓励经济发展和改革。这些优惠散见在各个协议之中，加上以前确定的一些优惠待遇，鼓励发展和改革的优惠主要有以下方面：

### 1. 非对等优惠。

关贸总协定第四部分规定，发达成员对其给予发展中国家成员的减让，不能希望得到互惠（1994 年关贸总协定第 36 条）。

## 2. 非歧视性原则的豁免优惠。

东京回合通过的“授权条款”规定，给予发展中国家、特别是最不发达国家以及发展中国家之间互相给予的优惠待遇可以作为最惠国待遇的例外。

## 3. 过渡期优惠。

对于发展中国家，可以给予较长的过渡期以使其实施世贸组织义务，例如发达国家必须于两年内取消其通知的与贸易有关的投资措施，而发展中国家的实现为 5 年，最不发达国家的时限为 7 年，发展中国家还可能延展其过渡期（与贸易有关的投资措施协议第 5 条第 2 款）。

## 4. 差别义务优惠。

在关税的削减、非关税的撤除等义务方面。发展中国家可以享受差别待遇，可以保持较高的壁垒或实施某些特定的措施。例如在农产品协议中，成员在实施期结束时，其出口补贴的预算支出和得益于这类补贴的数量分别不得高于 1986 至 1990 年基期水平的 64% 和 79%。对于发展中国家，这些百分比分别为 76% 和 86%（农产品协议第 9 条）。该协议还不要求最不发达国家作出减让承诺（农产品协议第 15 条第 2 款）。

## 5. 微量条款优惠。

对于小规模出口，特别是发展中国家的出口，可以在实施保障措施、反倾销措施、反补贴措施等方面，给予优惠。例如保障措施协议中规定：如果所有其进口份额不到 3% 的发展中国家的份额总计不到该产品总进口的 9%，对于其份额不到发达国家该产品进口的 3% 的发展中国家，不能对来源于该发展中国家的产品实施保障措施（保障措施协议第 9 条第 1 款）。

## 6. 程序上的优惠。

在通知程序、贸易政策评审程序，争端解决程序上对于发展中国家有更多的优惠，例如在争端解决程序中，如果磋商涉及发展中国家成员所采取的某项措施，各当事方可以同意延长有关的时限（关于争端解决规则与程序的谅解第 12 条第 10 款）。在贸易政策评审的频率上，发展中国家和最不发达国家也较为宽松。（贸易政策评审机制协议 C 部分第 2 段）。

另外，世贸组织还通过了“关于给予最不发达国家优惠措施的决定”，并继续寻求采取措施扩大最不发达国家的贸易机会。世贸组织通过贸易政策培训、建立咨询点、给予技术援助等方式以协助发展中国家履行其义务，与贸发会议合作通过国际贸易中心帮助发展中国家扩大其出口机会。

应该说，虽然世贸组织促进发展中国家发展的优惠措施还有待进一步完善和修改，以适应世界经济格局、特别是发展中国家出口结构和经济结构的变化。但是，这些优惠措施对促进发展中国家的发展、吸引发展中国家投入到一体化的世界经济中来，确实起到了很大的作用。虽然乌拉圭回合的结果使发展中国家得到的利益仍然远远小于发达国家，但是许多发展中国家仍然十分积极地投入到了多边贸易体系的建设中来，随着发展中国家在多边贸易体系中谈判能力的提高，世贸组织的发展将日益有利于建立起世界经济的新秩序，从而促进全球经济的协调与可持续发展。

### 第三节 世界贸易组织的机构与运作

世界贸易组织与关贸总协定一个很大的区别在于世界贸易组织已经是一个正式的国际组织了，关贸总协定的许多机构，例如秘书处，都是在实践过程中逐渐形成的，并没有专门的协定对其职能与地位加以规定。但是，世界贸易组织具备了独立的国际法人地位，不仅其自身的地位具有明确的法律依据，而且其内设的各种机构也都有明确的职权范围，而这些大都是在“建立世界贸易组织的马拉喀什协议”（简称“建立世贸组织的协议”）中加以规定的。

#### 一、组织机构概述

世贸组织整个机构由其最高权力机构部长会议领导。部长会议由世贸组织所有成员的代表组成，要求至少每两年集会一次，它可对任何多边贸易协定下的所有事务做出决定。

然而，世贸组织的日常工作主要是由总理事会进行讨论，它需要向部长会议报告工作。总理事会除代表部长会议处理日常事务外，还以两种特别的形式开会：作为争端解决机构监督争端解决程序，作为贸易政策评审机构对世贸组织各成员的贸易政策进行定期评审。事实上，总理事会和贸易政策评审机构以及争端解决机构，虽然在法律上是三个不同的机构，但是，它们的组成成员都是一样的。

总理事会还将其部分职权授予了另外三个主要机构——即货物贸易理事会，服务贸易理事会及与贸易有关的知识产权理事会。货物贸易理事会监督有关货物贸易的所有协议（世贸组织协议附件一（1））的实施和运作，而除了货物贸易理事会以

外，许多多边贸易协议还拥有其自身特定的监督机构。服务贸易理事会负责监督服务贸易总协定（附件一（2））的运行，与贸易有关的知识产权理事会负责监督与贸易有关的知识产权协议（附件一（3））的运作，这两个理事会也可以在需要时建立其自身的辅助机构。

部长会议还建立了另外几个机构，它们向总理事会报告工作。贸易与发展委员会关注与发展中国家，尤其是与最不发达国家有关的问题。国际收支委员会负责世贸组织成员与根据关贸总协定第12条和第18条而采取贸易限制措施以解决国际收支困难的国家之间的磋商。贸易与环境委员会关注与贸易有关的环境问题以及与环境有关的贸易问题。最后，和世贸组织的财务与预算有关的问题由预算、财务和行政委员会处理。世贸组织的四个诸边协议，即关于民用航空器、政府采购、奶制品和牛肉的诸边协议，每个协议都建立了自己的管理机构，它们需要向总理事会报告工作。

世贸组织还设有一个由总干事领导的秘书处，负责会议安排、谈判安排、新闻、培训等组织性工作。

对以上机构，我们将在下面作进一步的介绍。

由于长期以来，关贸总协定都不具备完全的国际法人地位，不是一个正式的国际组织。因此，它的常设机构相对而言是比较简单精干的，世界贸易组织在一定程度上继承了这个特点。同时，世界贸易组织的组织结构在正式性和完整性上都大大优于关贸总协定，特别是世界贸易组织建立起了权力机构、行政机构、准司法机构、监督机构互相配合制约的机制雏形，这为世界贸易组织机制的顺利运行奠定了一个良好的基础。同时，这也反映出世界贸

易组织的成员和它的工作人员，正在努力把世界贸易组织建立成一个“经济联合国”。

世界贸易组织的建立使关贸总协定变成了一个正式的国际组织，但这仅仅是事情的开始，世界贸易组织今后还将在困难中不断前进，不断扩大其成员范围，不断完善其组织结构，从而成为世界各国协调经贸事务的中心。

## 二、世贸组织的法律地位

从原则上讲，国际组织的法律地位应该由其宪章、条约等组织文件来确定。世界贸易组织的法律地位是由“建立世界贸易组织的马拉喀什协议”规定的。在该协议的第8条中规定，世贸组织具有法人地位，各成员应赋予世贸组织执行其职责所需要的法律资格。

在民法上，所谓法人，指的是能够独立享有民事权利，履行民事义务，承担民事责任的组织，它需要以自己独立的名义来参加民事活动，有自己的财产来承担民事责任。法人，具有法律上的独立人格。同样的，在国际法上，国际法人概念强调的也是独立承担国际法上的责任，能够以独立的名义来参加国际法律关系。“建立世贸组织的协议”的第8条赋予了世贸组织独立的国际法律人格，也确保了各成员承认世贸组织的法律资格。

作为一个正式的国际组织，世贸组织及其工作人员、各成员代表应该享有外交特权与豁免。对于这种特权与豁免，协议第8条第4款规定：每一世贸组织成员所赋予世贸组织及官员的特权和豁免权，应当与1947年11月21日联合国大会通过的“专门机构特权及豁免公约”之规定相似。

关于对国际组织及其官员与代表应该如何给予特权和豁免的问题，联合国在1946年通过了“联合国特权及豁免公约”，1947年通过了我们上向提到的“联合国专门机构特权及豁免公约”。“联合国专门机构特权及豁免公约”给予专门机构、专门机构官员、常驻代表、临时代表等的待遇略低于“联合国特权及豁免公约”。由于世界贸易组织不是联合国的专门机构，因此世界贸易组织并不直接要求适用“联合国专门机构特权及豁免公约”，而仅仅要求各国提供的待遇与该公约之规定相似。

“建立世贸组织协议”第8条第2款要求，各成员应赋予世贸组织为履行其职责所需要的特权及豁免，这种针对国际组织本身的特权与豁免一般有：会所不受侵犯，财产和资产不受侵犯和免受管辖，档案和文件不受侵犯，不受任何财政管制、财政条例等的限制，资产、收入和其他财产免纳税捐，公务用品进口或出口免征关税和不受进出口的禁止和限制，通讯便利、包括使用密码、信使和邮袋。

第8条第3款规定，世贸组织各成员应同样给予世贸组织的官员在其独立行使世贸组织有关职责时必要的特权与豁免权。这种针对国际组织官员的特权与豁免一般有：他们对于为执行公务而发表的言论和所作的行为，享有法律程序的豁免；他们由其所属的国际组织付给的薪金和津贴免除捐税；他们免除公共服务的义务；免受移民限制；免于进行外侨登记；享有外汇方面的某种便利；他们在新到任时得以免除关税进口家具和个人用品；个人行李一般免受查验。该组织的行政首长，如总干事，及其配偶和未成年子女，除享有上述各项特权和豁免之外，应享有外交使节所享有的特权、豁免、免除和便利。

第8条第3款还规定，世贸组织成员应给予各成员代表在独立行使世贸组织有关职责时必要的特权和豁免权。根据国际惯例和有关公约，各国给予

国际组织成员代表的特权与豁免又可以分为：（1）给予常驻使团的特权和豁免；（2）给予常驻使团人员的特权与豁免；（3）给予临时性代表团的特权与豁免；（4）给予临时性代表团人员的特权与豁免。对使团和代表团的待遇大体与对使馆的待遇类似或者稍低。对人员的待遇则一般与外交人员的待遇类似或者稍低，其内容大体包括：以代表资格发表的口头与书面言论以及所为之行为免受诉讼；私人行李免受扣押；免受人身拘捕；一切行李和文件不受侵犯；有使用密码的权利；有使用外交信使或密封邮袋收受文书或函件的权力；免于进行外侨登记；免受移民限制；免负公共服务义务，享有外汇方面的某些便利等。

为了确保世界贸易组织在进行活动时确保独立的法律地位，具有其运行的一切自由与便利条件，“建立世贸组织的协议”第8条第5款还规定可以签订一个总部所在地协议。在从日内瓦、柏林等候选城市中确定了日内瓦仍然作为世界贸易组织总部所在地之后，世界贸易组织与瑞士政府签订了一个世界贸易组织总部所在地协议。

另外，值得注意的是，关贸总协定和世界贸易组织都不是联合国的专门机构，但它们同联合国保持着千丝万缕的联系。“联合国宪章”第57条规定，各国政府间协定所设立的关于经济、社会、文化、教育、卫生、及其他有关方面的国际专门机构，应按照一定规定将它们同联合国建立关系。联合国分担这方面事务的是经社理事会。事实上，产生关贸总协定的世界贸易与就业会议就是联合国经社理事会主持召开的，而后来一直存在的“国际贸易组织临时委员会”（Interim Commission for the International Trade Organization，即ICITO）应该说也是经社理事会的产物，关贸总协定总干事一直是该委员会执行委员会的执行秘书。关贸总协定的总干事还是经社理事会下“协调行政委员会”的观察员。并且，1947年关贸总协定文本的保存人是联合国秘书长，1947年关贸总协定和“建立世贸组织的协议”均根据“联合国宪章”进行登记。

### 三、世贸组织的职能

在“建立世界贸易组织的马拉喀什协议”的第3条中，世贸组织明确了它的职能：

1. 世贸组织应促进本协议和多边贸易协议的执行、管理、运作，以及进一步实现各协议的目标，并对诸边贸易协议的执行、管理和运作提供框架。

这说明，世界贸易组织对“建立世贸组织的协议”以及多边贸易协议负有监督和管理的职能，它应该促进各协议的实体法规范得以实施，保证其程序法规范被遵循，保证协议及其组织机构的顺利运转；对于诸边协议，世贸组织也为其实施与运作提供法律框架和组织框架。

2. 世贸组织应该为各成员处理与本协议各附件有关的多边贸易关系提供谈判场所。如果部长会议作出决定，世贸组织还可为各成员的多边贸易关系的进一步谈判提供场所，并为执行该谈判的结果提供框架。

这说明，组织谈判是世界贸易组织重要的职能之一。但是谈判议题一般仅限于现有协议中规定的领域或者已经明确授权的领域，世贸组织理事会或秘书处无权未经授权就超出世贸组织涉及领域的内容组织多边谈判。如果要就新领域进行谈判，必须要世界贸易组织的最高权力机构，即部长会议来进行授权。因此，如果要发起新一轮谈判，或者将新议题纳入世界贸易组织，必须由部长会议作出决定。

3. 世贸组织应管理实施本协议附件二有关争端解决的规则与程序的谅解。

这说明：争端解决是世界贸易组织的职能之一，世界贸易组织就经贸事务具备国际法上的准司法功能。

4. 世贸组织管理实施附件三的贸易政策评审机制，世贸组织应和国际货币基金组织和国际复兴与开发银行及其附属机构进行适当的合作，以更好地协调制定全球经济政策。

这说明：世贸组织对各国经贸政策负有监督、审议、评价的职能和权力。与此同时，世界贸易组织对全球经济政策的制定具有一定的参与决策权，并有义务与国际货币基金组织和世界银行及其附属机构（包括国际金融公司、国际开发协会、投资争端解决国际中心、多边投资担保机构等）共同合作，监督与调节国际经贸环境。

#### 四、世贸组织的成员资格

在“建立世贸组织的协议”第 11 条中，规定了作为世贸组织创始成员的资格要求，总的来说，在一般情况下有三条标准：（1）在该协议生效之日已经成为了 1947 年关贸总协定的缔约方，另外，对于欧洲联盟，可以作为一个成员。（2）接受了该协议和多边贸易协议，也就是说签署了“乌拉圭回合”最后文件中包括的一揽子协议。（3）在 1994 年关贸总协定中附有承诺和减让表以及在服务贸易总协定中附有具体承诺单。

根据以上标准，大多数原来是关贸总协定缔约方的国家和地区，在签署了乌拉圭回合的最后文件，并在 1994 年马拉喀什会议前结束了商品和服务的市场准入谈判之后，成为世贸组织的创始成员。1994 年后半年，有几个国家加入了关贸总协定，签署了最后文件，结束了商品和服务承诺表的谈判，他们从而也成为了世贸组织的创始成员。

对于最不发达国家，世界贸易组织只要求他们在各自发展、财政与贸易需要的范围内以及其行政管理能力范围内做出承诺和减让即可。至于哪些国家可以作为最不发达国家，原则上应以联合国确认的标准为准。

如果在“建立世贸组织的协议”生效之时尚未成为 1947 年关贸总协定的成员，一个国家或地区可以按照加入程序成为世界贸易组织的成员。“建立世贸组织的协议”第 12 条对此进行了规定：“任何国家或在其对外贸易关系以及本协议和多边贸易协议所规定的事务方面享有充分自治的单独关税地区，可以在它和世贸组织议定的条件下，加入本协议，这种加入适用于本协议及所附的多边贸易协议。”也就是说，加入世界贸易组织必须经过申请方同世贸组织就加入条件进行谈判，并且这种加入意味着加入方不仅接受了“建立世贸组织的协议”，而且接受了所有的多边贸易协议。

在加入程序开始之后，世贸组织将成立一个处理加入事务的工作组，同时申请方政府必须向世贸组织提交备忘录，论及与世贸组织协议有关的贸易与经济政策的所有方面。这一备忘录将成为工作组详细审查加入申请的基础。

除了工作组的努力之外，申请方政府要与有兴趣的成员的政府进行双边谈判以达成其在商品方面的减让和承诺以及在服务方面的承诺。这一双边过程以及其他一些事项确立了申请方加入时给予世贸组织成员的具体利益。一旦申请方的贸易制度和市场准入谈判完成之后，工作组将起草加入的基本条件。

最后，工作组提出最终报告，其内容包括加入议定书草案以及由双边谈判达成的承诺表。根据“建立世贸组织的协议”第12条的规定，加入需要由部长会议作出决定，经世贸组织成员的2/3多数投赞成票方为有效。但是由于总理事会包括了所有成员的代表，并且可以在部长会议休会期间执行部长会议的各项职能，所以加入议定书草案也可以由总理事会通过。通过了加入议定书之后，申请方便可以签署议定书从而加入世贸组织；在必要时，还可待其国会或立法机构批准之后再签署。

另外，加入或退出某个诸边协议，需根据该协议自身的规定进行。

世贸组织成员的成员资格在何种情况下终止或取消的问题，“建立世贸组织的协议”并没有做出全面完整的规定。但是其中第15条就该协议和多边贸易协议的退出做出了规定。并规定退出自世贸组织总干事收到书面退出通知之日起6个月期满时生效。据此，可以认为退出了“建立世贸组织的协议”和多边贸易协议的国家或地区也将丧失世贸组织的成员资格。另外，如果世贸组织通过决策机制就某项关系到其成员权利和义务的条款进行了修正，而某些成员在限定的时间内不接受这些修正，除非经过部长会议的同意，该成员应退出世贸组织。

值得注意的是，单独关税地区可以作为世界贸易组织的成员，世贸组织诸协议中提到的“国家”或“若干国家”应理解为包括任何世贸组织单独关税地区成员。

同时，欧洲联盟本身具有世贸组织的成员资格，享有与其各成员国一样的权利，欧洲委员会独立地代表欧洲联盟在世贸组织几乎所有的会议上发言。但欧盟及其成员在投票表决时的票数在任何时候不得超过欧盟成员国的数目。

除了欧洲联盟之外，其他还有一些国家集团也在世贸组织中存在一定的政策协调，但他们不具备成员的资格。例如，东南亚国家联盟（ASEAN）的成员已经实现了较低程度的经济一体化，他们有着许多共同的贸易利益，经常能够协调立场，以一个声音说话。其他一些偶尔发表共同宣言的集团还有拉美经济体系（sELA）以及非洲，加勒比海和太平洋集团（ACP）。更近期的区域经济一体化尝试有——北美自由贸易区（NAFTA）（加拿大、美国和墨西哥）以及南锥体共同市场（MERCOSUR）（巴西、阿根廷、巴拉圭和乌拉圭），但他们尚未达到其各成员对世贸组织的各种问题经常以一个发言人的方式说话的程度。

在乌拉圭回合中，靠贸易利益而非区域认同而组合在一起的一个著名联盟是凯恩思集团，它主要是由发达国家、发展中国家以及中欧国家的农业出口国组成。

## 五、世贸组织的决策机制

关贸总协定长期以来遵循的是“协商一致”的原则，一般来说，许多决定都是通过协商一致来做出的。世界贸易组织表示要继续坚持1947年关贸总协定的这种决策方式，在一般情况下尽量采用协商一致原则进行决策，只有在协商无法达成一致的情况下才采用投票的方式。世贸组织在决策中，往往规定一个期限，在这个期限中进行磋商，以达成一致意见，只有在规定的期限中无法达成一致时，世贸组织才将决议付诸表决，而在这个规定的期限中，则不允许进行投票表决。

在对一个问题进行讨论时，如果在场的成员没有正式提出异议，那么就

视为达成了一致意见，并作出了决策。如果无法达成一致意见而要进行投票时，则坚持一个成员一票的原则。只有欧洲联盟，其票数无论在任何情况下不得超过其成员国所拥有的票数。在投票表决时，一般情况下，部长会议和总理事会的决定都应该以多数表决通过，这里所谓的多数通过，指的是所投票数的多数，而并非指的是所有成员数的多数。只有在几种特殊情况下，才要求达到其他比例的票数来通过决议。这几种特殊情况主要包括：

（一）接纳新成员的决定必须经过 2/3 的成员多数通过

接纳新成员原则上需要部长会议表决通过，而且投赞成票的要达到世贸组织成员的 2/3 多数，而不仅仅是所投票的 2/3 多数。

（二）对协议进行解释的决定应该由成员的 3/4 多数通过

关于世贸组织协议的解释权，“建立世贸组织的协议”第 9 条第 2 款规定，“部长会议和总理事会对本协议和多边贸易协议具有专门的解释权”。据此，部长会议对世贸组织诸协议具有最高的解释权，其性质应该类似于立法解释（从严格意义上讲，部长会议虽然是最高权力机关，并有权发起谈判，但它并不具有完整的立法权，世贸组织规范是谈判的结果而不是立法的结果。但由于部长会议具有最高权力机关的地位，它的解释就如同国内法的立法解释一样具有效力）。而总理事会也具有专门的解释权，其性质应该属于行政解释。争端解决机构在对争端进行裁判时，也会面临对条文进行解释的问题，在“关于争端解决规则与程序的谅解”第 7 条专家小组的职权范围中规定，专家小组应该提出有关条文进行评论（英文中用的是 Address the relevant provisions），第 17 条上诉审议中规定，上诉应仅限于专家小组报告中涉及的法律问题及由该专家小组所作的法律解释（Legal interpretations）。由此可见，专家小组和上诉机构都具有一定的司法解释权。但是，由于世贸组织的争端解决程序在其裁判程序中，各成员具有相当大的自主性，所以世贸组织的争端解决机制只能算是一种准司法程序，而专家小组和上诉机构所做的解释也只是一种准司法解释，其地位和作用应该低于部长会议和总理事会所做的解释。另外，“建立世贸组织的协议”还规定，对附件一中的多边贸易协议的解释，应该基于负责这些协议运作的理事会的意见进行。所以，分理事会对于协议条文的解释有发表意见的权利，其意见具有权威的参考价值，但他们不具备单独的解释权，其解释不属于有权解释。

如果部长会议和总理事会要对某一项规定进行解释，必须由成员的 3/4 多数予以通过。涉及诸边协议的解释决定，应根据诸边协议的规定进行。

（三）豁免决定的做出应该经成员的 3/4 多数通过，在有的情况下需一致通过

所谓豁免，就是在特殊情况下，由部长会议决定免除某成员方根据协议所承担的某项义务。这种豁免决定的做出，必须经过一系列的程序。

首先，由要求豁免的成员提出申请。如果该豁免申请涉及多边货物贸易协定，则必须提交货物贸易理事会予以考虑；如果涉及服务贸易总协定，则应该提交服务贸易理事会予以考虑；如果涉及与贸易有关的知识产权协议，则要提交与贸易有关的知识产权理事会予以考虑，这些分理事会应该在不超过 90 天的限期内对申请予以考虑，限期届满之后。应该向部长会议提交报告。

豁免申请直接提交部长会议之后或在分理事会作出报告并提交部长会议之后，部长会议应该尽量采用协商一致的办法来审查和考虑这种申请。部长

会议将设定一个 90 天的期限，如果在 90 天内无法达成一致，则予以豁免的决定要提交表决。表决由成员 3/4 的多数同意通过。但是，如果这种豁免决定涉及过渡期或者分期履行义务，而该成员未能按期履行义务，则豁免决定需由成员的一致意见做出。

部长会议在作出给予豁免的决定时，应该说明给予这种豁免的实质原因。也就是说，要说明被豁免的成员因为面临什么特殊情况而给予其豁免；豁免决定还应该陈述实施豁免的条件，这是被豁免成员享受豁免所应付出的代价，包括被豁免成员将在其他方面作出更多的承诺或放弃某方面权利从而给予其他成员以补偿的实质性条件，也包括被豁免方接受审查和同意应要求进行磋商的程序性条件；豁免决定还应该说明豁免终止的日期。

任何豁免，如果期限超过一年，应该在给予豁免之后下晚于一年的时间内由部长会议进行审议，并在豁免期满之前，每年审议一次，即进行年度审议。审议时，应该审查据以豁免的特殊情况是否依然存在，要求被豁免方履行的条件是否满足。在年度审查的基础上，部长会议决定延长、修改或终止该项豁免。

涉及诸边协议进行的豁免，按照诸边协议的有关规定办理。

从世贸组织的豁免程序来看，其要求比以前关贸总协定的豁免程序要严格一些了。关贸总协定条文第 25 条规定，豁免决定应该以投票数的 2/3 多数作出，而且这一多数应包括全体缔约方数目的半数以上。这个比例要求显然大大低于世贸组织的要求。豁免程序的严格化反映了世界贸易组织强化体制的愿望。

（四）修改协议条文的决定一般必须经成员的 2/3 多数通过或一致通过，其程序视被修改条文的性质而定

对“建立世贸组织的协议”和多边实体法协议（指附录一）进行修改时，应该根据不同的条款的性质，适用不同的程序。一般来说，可以将上述协议的所有条款分为 3 类：

1. 关于决策程序、修改程序和最惠国待遇原则的条款。

其中包括“建立世贸组织的协议”第 9 条（决策），第 10 条（修改），1994 年关贸总协定第 1 条（一般最惠国待遇），1994 年关贸总协定第 2 条（减让表），服务贸易总协定第 2 条（最惠国待遇）第 1 款，与贸易有关的知识产权协议第 4 条（最惠国待遇）。

如果对于以上条款进行修改，必须经所有成员接受方生效。

2. 如果进行修改，将改变成员的权利与义务的条款。

对于这类条款，必须经过 2/3 多数成员通过，并且仅对接受这些修正的成员生效。

但是，这并不意味着不接受这些修正的成员可以对这些修正置之不理。因为经过 3/4 多数成员表决同意，可以使这种修正具有这样的性质：任何成员在部长会议确定的期间如果不接受修正，则应该退出世贸组织，除非经部长会议同意仍然保留成员资格。

那么，什么样的条款属于其修正将改变成员权利与义务的条款呢？对于“服务贸易总协定”来说，除第 2 条第 1 款之外的第 1、2、3 部分及其附件属于这类条款。对于“多边货物贸易协议”和“与贸易有关的知识产权协议”的条款来说，是否属于这类条款还需要通过一定的程序来进行认定。

3. 如果进行修改，不会改变成员的权利与义务的条款。

对于这类条款，经 2/3 多数成员通过之后，即对所有成员生效。这类条款包括前两类之外的条款。

一般来说，任何成员均可以提出修正动议，分理事会对于其管辖的协议也可以提出修正动议。修正动议应该向部长会议提出。除非部长会议决定一个更长的期限，那么在动议提出之后的 90 天内，部长会议应该以协商一致的方式做出将修正动议提交各成员接受的决定，该决定应确认提交修正的条款一经修改，是否将改变成员的权力与义务。如果在预订期限内没有达成一致意见，部长会议应该以 2/3 多数成员通过的方式决定是否将修正动议提交各成员接受。通过这种方式提交接受的修正条款，如果没有其他规定，则被认为其修正将改变成员的权利与义务，除非部长会议 3/4 多数成员决定确认该条款的修正将不改变成员的权利与义务。

对“与贸易有关的知识产权协议”的修改。如果只是为了适应在其他多边协议中达成、实施并由世贸组织所有成员在那些协议下接受的知识产权保护水平，那么可以在与贸易有关的知识产权理事会协商一致的基础上，直接由部长会议通过而无需进一步的接受程序。由于协议中并没有特别规定部长会议需要多少比例的赞成票才能通过这种决议，我们可以将其理解为只需简单多数即可。

对于“关于争端解决规则程序与谅解”的修改决定，应由一致意见做出，经部长会议通过后对所有成员生效。

对于“贸易政策评审机制”的修改决定，应该经部长会议批准以后对所有成员生效。

对诸边协议的修改，按照其自身规定的程序办理。如果经某一贸易协议成员的要求，部长会议经一致同意可以决定将这项协议作为诸边协议列入附件四；经某一诸边协议成员的要求，部长会议可以决定将该协议从附件四中删除。

（五）总理事会通过的财务规则和年度预算需由世贸组织过半数以上的成员以 2/3 的多数表决通过

这表示，投赞成票的应该占所投票数的 2/3，并且同时要占所有成员数的一半以上。

## 六、部长会议、总理事会和分理事会

部长会议与总理事会是整个世界贸易组织的核心，也是各种经贸关系矛盾交锋的主要场所，具有十分重要的地位。

### （一）部长会议

部长会议是世界贸易组织的最高权力机构。它由所有代表的成员组成，至少每两年召开一次会议。部长会议的职责是履行世界贸易组织的职能，并为此采取必要的措施。如有成员要求，部长会议有权对各多边贸易协议中的任何事项做出决定；部长会议的决定应依照有关协议中关于决策的具体规定做出。

在 1947 年关贸总协定中，缔约方全体实际上起到了最高权力机关的作用，部长会议从某种程度上来说，是缔约方全体的继承者，但二者又有着很大的区别：

1. 部长会议一般将两年举行一次，缔约方全体则一般在每年 11 月左右举行，有时甚至一年举行两次会议。

2. 部长会议的参加者是各成员的部长级代表，而缔约方全体的参加者则

一般是各缔约方驻日内瓦的代表，只在特别的情况下，才由部长级代表参加。

3. 部长会议是一个正式的权力机构，有明确的法律地位。缔约方全体从严格意义上讲只是关贸总协定缔约方根据第 25 等采取联合行动的一种方式，它是在实践中取得最高权力机关的地位的。

4. 部长会议由各成员申办，而缔约方全体一般在关贸总协定总部举行。

5. 部长会议与缔约方全体在职能上也有所不同。特别明显的是部长会议放弃了缔约方全体享有的准司法权力，而将争端解决的职能完全交给了争端解决机构。

部长会议在世界贸易组织中具有广泛的权力，它是世界贸易组织职能的具体履行者和决策者。具体的来讲，部长会议具有以下职能：

1. 发起谈判，并确定谈判议题与议程。

2. 对多边协议的条文具有专门的解释权。

3. 应任何成员或有关理事会的要求，决定将多边协议条文的修改动议提交成员接受。

4. 做出关于接受新成员的决定。

5. 设立委员会。

6. 做出豁免某成员义务的决定。

7. 审议有关互不适用的事项，并提出适当建议。

8. 应有关成员的要求，对多边协议中的任何事项作出决定。

## （二）总理事会和分理事会

与关贸总协定的代表理事会不同，世界贸易组织的总理事会包括世界贸易组织的所有成员，而关贸总协定的代表理事会只是规定向所有缔约方开放，因此经常只是包括了大约三分之二的缔约方。由于世界贸易组织的总理事会的组成具有的更加广泛的代表性，因此，其职能比关贸总协定的代表理事会也有了很大的增强。实际上，总理事会在一定程度上继承了原来关贸总协定缔约方全体的部分职能。

从原则上来说，在部长会议闭会期间，总理事会应该执行部长会议的各项职能。而总理事会的代表实际上是各成员的常驻代表，因此，必然在实践中拥有广泛的权力。许多决策将在总理事会上进行。实际上，部长会议的职能中有哪些是总理事会所不能替代行使的，这一点并没有做出明确的规定。总理事会在部长会议召开时要向它汇报工作。总理事会实际上还要承担起筹备部长会议的工作。

总的来讲，总理事会的职能有：

1. 接受世界贸易组织各个机构，包括诸边贸易协议下机构的报告和通知。

2. 指导分理事会的工作，批准分理事会的议事程序。

3. 审批委员会的议事规则与程序。

3. 批准财务规则和年度预算。

4. 就与其他组织的合作做出安排。

5. 多边协议赋予的其他职能。

6. 在部长会议闭会期间，部长会议的各项职能。

总理事会应该在适当的时候开会，以行使贸易政策评审机构和争端解决机构的职能。但是，这两个机构可以有自己主席，并建立其认为必要的程序规则。因此，总理事会与贸易政策评审机构和争端解决机构实际上是一套

人马、三套职能和规则。关于总理事会通过这两种形式行使的职能，我们将在下面进行介绍。

总理事会将其职能的一部分赋予了分理事会，这种组织机构的复杂化反映了世贸组织管辖范围的扩大。目前，总理事会有三个分理事会。

货物贸易理事会管辖与监督多边货物贸易协议的执行，在货物贸易理事会之下管辖着 1994 年关贸总协定和 12 个专门的多边货物贸易协议，而这些专门协议大部分都建立了自己的附属机构，它们是农产品委员会、卫生与植物检疫措施委员会、与贸易有关的投资措施委员会、原产地规则委员会、补贴与反补贴措施委员会、海关估价委员会、对贸易的技术壁垒委员会、反倾销措施委员会、进口许可证委员会、保障措施委员会、纺织品监督机构；另外，还专门有市场准入委员会负责有关市场准入的问题。货物贸易理事会下设的这些委员会虽然也称为委员会（Committee），但它们同部长会议设立的诸如贸易与发展委员会之类的机构不同，它们主要是负责某一具体协议或某一具体问题，直接向分理事会负责，在习惯上可以称为“专门委员会”，或者称为分理事会下的附属机构。

服务贸易理事会负责管辖并监督“服务贸易总协定”的运作。除非理事会做出其他决定，该理事会及其附属机构应向所有成员的代表开放。服务贸易理事会也有自己的一些附属机构，例如，基本电讯谈判组、自然人的移动谈判组、海上服务运输谈判组、专业服务工作组、金融服务贸易委员会。基本电讯和海上服务等问题，因为没有如期达成协议，因此其机构仍保持为谈判组，预计在达成协议之后，将改而设立专门委员会。

与贸易有关的知识产权理事会管辖并监督“与贸易有关的知识产权协议”的运作。与贸易有关的知识产权理事会还应为各成员提供机会就与贸易有关的知识产权问题进行磋商，履行各成员赋予它的其他职能，在争端解决方面提供它们要求的帮助。在行使其职能时，与贸易有关的知识产权委员会可以与其认为合适的任何方进行磋商并索取资料。与贸易有关的知识产权委员会还应负责与世界知识产权组织（WIPO）进行磋商和合作。

以上这些分理事会，都应当在总理事会的指导下进行工作，行使各自有关协议和总理事会赋予的职责。它们应该经总理事会的批准制定各自相应的程序规则。各理事会的成员应该从世贸组织所有成员的代表中产生。它们可以视需要建立附属机构，其附属机构的程序规则由各分理事会批准。

值得注意的是，“乌拉圭回合”谈判的三个主要新议题中的两个，即服务贸易和与贸易有关的知识产权，都建立了自己的分理事会，但与贸易有关的投资措施，并没有建立相应的分理事会，而只是在货物贸易理事会下设立了一个与贸易有关的投资措施委员会。其原因主要在于，与贸易有关的投资措施协议（TRIMS）并没有新设任何专门规范，只是重申并明确了关贸总协定的有关原则，而且管辖领域只是与货物贸易有关的投资措施，因此其性质还是一个多边货物贸易协议。可以预料，如果世界贸易组织继续将其职能向投资领域扩展，并就“多边投资协议”达成一致，建立一个独立的“投资理事会”将不可避免。

## 七、委员会

根据“建立世贸组织的协议”第 4 条第 7 款和其他有关协议，世贸组织建立了四个委员会，贸易与发展委员会、贸易与环境委员会、国际收支限制委员会、预算、财务与行政委员会。

贸易与发展委员会的前身是 1947 年关贸总协定的贸易与发展委员会,它是在 1964 年对关贸总协定进行了修改,增加了第四部分之后建立起来的,其依据主要是关贸总协定第 38 条第 2 款。1947 年关贸总协定的贸易与发展委员会对第四部分的执行情况和为扩大发展中国家和地区的贸易所采取的措施的执行情况进行监督。该委员会的地位在 1947 年关贸总协定中十分特殊,它直接对缔约方全体负责,其主席由缔约方全体选举,而当时的其他委员会均由代表理事会任命主席。世界贸易组织的贸易与发展委员会的职能仍然是监督与发展中国家有关的规定的执行,“建立世贸组织的协议”专门强调,贸易与发展委员会应定期审议多边贸易协议中有利于最不发达国家的特别规定,向总理事会报告,以采取特别的措施。

1994 年 4 月 15 日,“乌拉圭回合”谈判代表在签署了各种协议的同时,还专门做出了一个“关于贸易与环境的决定”。在这个决定中,各国代表决定在世界贸易组织筹备委员会中专门设立一个贸易与环境分委员会,并且要求世界贸易组织总理事会的第一次会议成立一个向所有世界贸易组织成员开放的贸易与环境委员会。在总理事会的第一次会议上,贸易与环境委员会如期成立了。它必须按照规定在 1996 年 12 月新加坡第一次部长会议上向部长会议做报告,由部长会议审议其工作并决定其职责范围。

国际收支限制委员会在原来的 1947 年关贸总协定中就已经存在,世界贸易组织继续设立了这个委员会。根据关贸总协定第 12 条和第 18 条第 2 节,关贸总协定的缔约方以及世界贸易组织的成员都可以为了保持国际收支平衡、保障其国内的财政地位而实施进口限制,发达国家和发展中国家可以引用不同的程序实施这类限制。而国际收支限制委员会专门就这类问题与限制国进行磋商。

世界贸易组织的财务问题与行政问题由预算、财务与行政委员会负责。世界贸易组织的总干事每年应该向预算、财务与行政委员会提出世贸组织的年度预算和财务报告。该委员会应该对这些报告进行审议并向总理事会提出建议。年度预算最后要由总理事会批准。该委员会还应该向总理事会提出财务规则的建议,例如世贸组织成员的会费问题、对拖延交纳会费的会员应该采取的措施等。目前,世贸组织的预算大约为 8300 万美元(1.05 亿瑞士法郎),以世贸组织成员在总的贸易中所占的份额为基础计算各成员应缴份额。

#### 八、总干事与秘书处

在 1947 年关贸总协定中,联合国秘书长在实际上行使着关贸总协定监护人的职能。根据第 25 条,他是第一次缔约方大会的召集人,根据第 26 条,关贸总协定正式文本存放于联合国秘书长处,他还应该将核对的文本送交各国政府,他还要负责保存各国的接受证书和各国关于修正的接受证书。

1957 年,有关的工作改由“国际贸易组织临时委员会”执行委员会的执行秘书负责。1965 年 3 月,1947 年关贸总协定终于设立了总干事一职,总干事同时兼任执行秘书。总干事的职能在关贸总协定中虽无明文规定,但是其实际发挥的作用是巨大的。在世界贸易组织中,总干事的职能和地位得到了进一步的明确。

因为世界贸易组织要接受 1947 年关贸总协定的有关决定、程序和惯例。所以,世界贸易组织的总干事应该具有 1947 年关贸总协定总干事在长期以来实际形成的职能。

根据世界贸易组织诸协议的有关规定以及 1947 年关贸总协定的传统,总

干事至少应该具有以下职能：

1. 世贸组织诸协议的监护人。总干事应该最大限度地向各成员施加影响，要求各成员遵守有关规则。但他不应该具有判定各成员是否违规的裁判权，也不能依其职权向争端解决机构要求裁判。

2. 世贸组织发展的引导者。总干事应该不受任何一国国内政治的影响，深入研究或指导有关人员研究世界贸易组织的作用和为实现设定目标采取之手段的有效件，以指引最佳方式来实现世界贸易组织的目标。

3. 世贸组织争端解决的调解人。在争端解决中，总干事可以依其职权进行斡旋、调解与调停，但是这必须在争端各方自愿的基础上进行。

4. 世贸组织日常工作的领导者，总干事是世贸组织秘书处的领导者，他还要负责管理预算以及其他日常行政工作。

5. 世贸组织谈判的组织者。他是各个谈判委员会的当然负责人，在谈判中，他有权提出文本草案，协调各方的立场。

6. 世贸组织协议文本的保存者。世界贸易组织的协议不再由联合国秘书长保管，各种协议的文本应交总干事保存，总干事负责向各成员政府提供核对无误的文本。有关接受和退出的通知也应向总干事提交。

在总干事的领导下，世贸组织有一个处理日常事务的秘书处。秘书处的职员由总干事任命，现有 500 余人。秘书处处理的事务包括研究分析、新闻发布、翻译文印、筹办会议与谈判、处理财务、后勤、统计、技术合作与培训、对外联络等。特别是，秘书处可以对发展中国家，尤其是最不发达国家提供技术援助。世贸组织的经济学家和统计学家将提供贸易实绩和贸易政策分析，而它的法律工作人员可以帮助解决贸易争端，包括解释世贸组织规则和先例。秘书处的其他工作涉及新成员的加入谈判，它还为正在考虑成员资格的政府提供咨询。

秘书处职员的权力、责任、任职条件由总干事根据部长会议通过的规则确定。

总干事和秘书处职员的工作完全属于国际性质。在履行其职能方面，他们不应该受任何世贸组织以外的政府、当局指示的影响，应尽量避免采取有损其国际官员身份的行为。而世界贸易组织各成员也应该尊重总干事和秘书处职员工作的国际性质，不应对其职权施加影响。

#### 九、争端解决机构与争端解决机制

作为一个专门处理与协调成员之间经贸关系权利与义务的组织，1947 年关贸总协定和世界贸易组织一直在寻求有效的办法，以确保成员之间达成的协议能够得以实施，一个有效的争端解决机制是维持多边贸易体系运作所必不可少的。在“乌拉圭回合”谈判达成的最后文件中，“建立世贸组织的协议”附件二“关于争端解决规则与程序的谅解”是建立世界贸易组织新的争端解决机制的主要文件。

争端解决机构(Dispute Settlement Body 简称 DsB)是世界贸易组织解决争端的专门机构，它的构成成员与总理事会完全一致，但它有自己的议事规则与程序，有自己的主席。争端解决机构设有常设的上诉机构(Appeal Body)，处理案件的上诉，对于具体的争端案件，争端解决机构可以设立专家小组(Panal)来进行审理。争端解决机构实际上继承了 1947 年关贸总协定缔约方全体和代表理事会的部分职能，并使之独立化了。

#### (一) 1947 年关贸总协定中的争端解决机制

尽管长期以来，1947 年关贸总协定的争端解决机制受到了各方面的批评，但是，世贸组织的争端解决机制仍然是从 1947 年关贸总协定争端解决机制中发展而来的。经过几十年的实践，关贸总协定的争端解决机制也不断得到了完善，积累了大量的惯例与规范。“关于争端解决规则与程序的谅解”的第 3 条总则重申，应该信守基于 1947 年关贸总协定第 22 条和第 23 条所适用的原则，以及进一步阐述与修改的各项规定和程序。因此，在与世贸组织规定不冲突的情况下，1947 年关贸总协定原来的一些规范和惯例还是有效的。

1947 年关贸总协定争端解决机制的基础是其中的第 22 条协商和第 23 条利益的丧失或损害。第 22 条的规定确立了协商的原则，这既包括两个缔约方之间的协商，也包括缔约方全体应某一缔约方的要求，在双边磋商未达成圆满结论的情况下，与另一或另外几个缔约方进行协商。第 23 条规定，如果缔约方认为另一缔约方没有履行其协定义义务，或者其采取的某种措施或存在的某种情况，导致了该缔约方协定利益的丧失或损害，或使关贸总协定的目标受到阻碍，则可以向对方提出书面建议或请求，收到这种书面建议或请求的缔约方应给予同情的考虑。如果双方达不成满意的结果，可以提交缔约方全体处理。缔约方全体应进行研究，提出适当建议或酌量进行裁判。在特别严重的情况下，裁判可能授权缔约方暂停实施减让或暂停履行其他义务。当这项制裁措施被实施之后，被制裁的缔约方可以在制裁措施被实施之后的 60 天内通知总干事以退出关贸总协定。

在此之后，1947 年关贸总协定对有关争端解决的条款又进行了几次重要的修改和补充：

1. 1958 年 11 月 10 日，关贸总协定缔约方通过了“关于依照第 22 条解决影响某些缔约方利益的问题的程序的决定”。这一决定主要是澄清了援引总协定第 22 条的方法问题。

2. 1966 年 4 月 5 日，关贸总协定缔约方全体通过了“关于第 23 条的程序”。该程序主要确定了争端解决中的一些时限，提出应该建立专家小组 (Panel) 以协助解决争端，并规定了一些照顾发展中国家的特殊程序。

3. 1979 年 11 月 28 日，缔约方通过了“关于通知、磋商、争端解决与监督的谅解”。这一谅解是“东京回合”贸易谈判达成的协议之一，它将总协定在 20 多年的实践中逐渐形成的程序以条文的形式确定了下来，其附件为“各方同意的对争端解决方面关贸总协定习惯做法的说明”。

4. 1982 年 11 月 29 日，缔约方又通过了一项对上述谅解进行补充的决定。这一决定对争端解决机制的程序做了更为详细的规定，旨在使这一机制更加有效地发挥作用。

5. 1984 年 11 月 30 日，缔约方全体第 40 届大会又通过了一项关于争端解决程序的决定。这一程序主要就专家小组 (Panel) 的组成和工作程序做了进一步的规定。

6. 在“乌拉圭回合”谈判的过程中，1988 年蒙特利尔中期评审会议上又进一步修订与扩充了 1979 年的谅解。

世界贸易组织的争端解决机制正是在这众多的决定与谅解的基础上演变

---

蒋德恩“原关贸总协定争端解决机制的缺陷与世贸组织新机制的特点”，《国际贸易问题》1996 年第 7 期。

而来的，同时，新的争端解决机制又在各方面比关贸总协定争端解决机制有了质的飞跃。

## （二）世贸组织争端解决机制的原则

“关于争端解决的规则与程序的谅解”指出，“世贸组织的争端解决机制是保障多边贸易体系的可靠性和可预见性的核心因素”。争端解决机制的重要性可见一斑。事实上，建立新的争端解决机制是世界贸易组织强化机制的一个重要举措。

根据“关于争端解决规则与程序的谅解”的各个条文，我们可以将世贸组织争端解决机制的特点总结如下：

### 1. 多边原则。

世贸组织成员承诺，不针对其认为违反贸易规则的事件采取单边行动，而诉诸多边争端解决制度，并遵守其规则与裁决。世贸组织鼓励各成员在遇到争端时，应该尽量采用多边机制来进行解决，而且认为，请求调解和运用争端解决程序不应被视为一种引起争端的行动。

### 2. 程序统一原则。

1947年关贸总协定争端解决机制的一个很大缺陷就在于其争端解决程序不够统一。关贸总协定规定了自己的争端解决程序，而各个专门协议也规定了自己的争端解决程序。所以，在争端解决的过程中，各当事方往往为采用何种程序而发生争议。

世贸组织的争端解决机制规定了统一的争端解决程序。凡是有关“建立世贸组织的协议”、多边货物贸易协议、“服务贸易总协定”、“与贸易有关的知识产权协议”、“关于争端解决程序与规则的谅解”、诸边协议的争端，都适用“关于争端解决规则与程序的谅解”，其中关于诸边协议的争端还要适用诸边协议各方通过的决定。

在世贸组织诸协议中，其条文往往对争端解决问题还有专门的规则与程序性规定例如服务贸易总协定的第22条第3款、第23条第3款，“实施动植物卫生检疫措施的协议”第11条第2款。这些条文，被称为“专门或附加的规则与程序”，列入了“关于争端解决规则与程序的谅解”的附件2。如果该谅解的规则与其附件中所列的条文有冲突，应该优先适用这些专门或附加的规则与程序。与1947年关贸总协定的专门协议中规定的争端解决机制不同，世贸组织专门协议中的争端解决规则和程序只是就某些特殊问题进行了规定，在一般情况下还是要统一适用“关于争端解决规则与程序的谅解”，如二者有冲突，则适用特殊法优先的冲突规则。

一个可能出现的问题是，如果该争端涉及几个专门协议，其适用的不同协议的专门或附加的规则与程序本身之间可能出现冲突。如果出现这种情况，争议各方应该尽量就争端解决的程序与规则在专家小组成立的20天内达成一致，否则，争端解决机构主席在与有关各方进行了磋商之后，在任何一成员提出请求后的10天内，裁定应该适用的规则与程序。

在规定了以上的法律适用冲突解决办法之后，世贸组织争端解决程序在遵循统一性原则的同时，也保持了一定的灵活性。

### 3. 协商原则。

如同1947年关贸总协定一样，世界贸易组织争端解决机制也鼓励争议双方尽量采取友好协商的办法来解决问题。“关于争端解决规则与程序的谅解”规定，每个成员保证对另一成员提出的有关问题给予同情的考虑，并就此提

供充分的磋商机会。世贸组织争端解决机制的目的在于“为争端寻求积极的解决办法”。因此，对于成员之间的问题，它鼓励寻求与世贸组织规定相一致的，各方均可接受的解决办法。通过当事政府之间的双边磋商，是有可能找到这种办法的。

一般情况下，如果一方向另一方提出磋商的要求，接到要求的一方应该在 10 天内给予答复，并在 30 天之内进入磋商程序，以达成双方满意的结果。

磋商或者磋商要求的提出是世贸组织成员要求设立专家组的前提条件。一般来说，如果没有提出磋商要求就直接提出设立专家组是不允许的。只有在以下几种情况下，申诉方才可以要求设立一个专家组：（1）向有关成员提出磋商要求，有关成员在其收到请求之日起 10 天之内未给予答复；（2）未在收到请求之日起 30 天内或双方同意的其他期限内进入磋商；（3）未能在有关成员收到请求之日起 60 天内经磋商解决问题；（4）在 60 天内有关各方一致认为磋商无法解决问题。

尽量通过磋商解决问题，是关贸总协定争端解决机制与世贸组织争端解决机制共同的特点。这说明，在多边贸易体系的争端解决机制中，通过各种手段取得各方都满意的结果是争端解决的重要目标之一。但是值得注意的是，世贸组织争端解决机制在对待磋商的作用方面与关贸总协定争端解决机制有了很大的不同。

在关贸总协定的历史上，在对待争端解决的目标与手段方面，存在着两种不同的意见。

以欧共体为代表的缔约方认为，争端解决的目标在于达成当事方都满意的结果，通过协商和调解达成一致是十分重要的，争端解决过程本身是谈判延续的结果，为了达成各方满意的结果，即使协商结果与关贸总协定规范有所冲突也在所不惜。这种意见强调了关贸总协定“多边协议”的性质，强调了在国际交往中权利自主原则。但是，由于其本身对关贸总协定原则有所背离，因此很难起到维护多边贸易体制的作用。在关贸总协定历史上，那些“自动出口限制”、“有秩序的销售安排”往往是打着协商一致、权利自主的旗号来进行的，而这些措施往往就是对关贸总协定体制的最大破坏。

以美国为代表的缔约方认为，争端解决的首要目标在于取得与关贸总协定条文一致的结果，特别是取消与关贸总协定相违背的措施，争端解决应该采取与诉讼相类似的裁判过程，以确立关贸总协定体制的权威性。这种意见强调了关贸总协定“国际法”的性质，强调了在国际交往中依照国际法处理问题的原则。美国强调争端解决机制的守法原则，未尝没有其控制多边贸易体制的野心，但这种意见对强化多边贸易体制是不无益处的。

世贸组织争端解决机制吸收了以上两种观点。“关于争端解决规则与程序的谅解”认为，争端解决机制的首要目标在于确保对争端有积极的解决办法。应该优先考虑能力争端各当事方都愿接受并与各协议相一致的解决办法。但是，新机制在强调协商原则的同时，特别强调了与有关协议一致的要求，“根据各有关协议的协商和争端解决规定正式提出的争端事项的所有解决办法，包括仲裁裁决，应该与各有关协议相一致，不应使任何成员根据协议所获得的利益遭受丧失或损害，也不应妨碍实现有关协议的目标”。为了确保争端解决结果与多边贸易体系的一致性，世贸组织新机制增加了干预与监督手段，规定“对根据各有关协议的协商和争端解决规定正式提出的争端事项，经双方同意的解决办法，应该通知争端解决机构以及各有关理事会和

委员会，在那里任何成员可以提出有关的任何问题。”

#### 4. 自愿调解与仲裁原则。

如果说在世贸组织争端解决机制中，协商（磋商）程序是必要的程序的话，那么调解程序和仲裁程序则是建立在各方自愿的基础之上的。

世贸组织争端解决机制中的调解程序主要规定在“关于争端解决规则与程序的谅解”的第5条中，该条名为“斡旋、调解和调停”。虽然这三种争端解决方式可以都属于广义的调解方式，但严格来说，这三种方式是有所区别的。

斡旋是第三方以各种方式以促成当事方进行谈判的行为；而调停则是以第三方的中立身份直接参与有关当事方的谈判。在斡旋过程中，斡旋人可以提出建议、转达其中一方的观点与要求，以促成双方进行谈判或重开谈判，但斡旋人本身是不参与谈判的。调停人则往往以中立者的身份参与谈判以至主持谈判，调停人提出的条件有时会成为双方谈判的基础。无论斡旋还是调停，争端各方均保持完全的自由处分权利，斡旋或调停结束之后，无论成功与否，第三方的任务均告终止，不承担法律责任。由于斡旋与调停本身差别并不大，因此在许多国际条约中对这两种方式并没有加以区分。1899年制定并经1907年修定的“海牙和平解决国际争端公约”对斡旋或调停制度进行了详细的规定。

在处理国际争端时，调解是将争端提交一个委员会或调解机构，该调解机构的任务是阐明事实，提出报告，特别是提出解决争端的建议，以设法使争端各方达成一致。因此，调解机构的权威性与参与程度要大于调停方式，前者的目的在于查明事实，提出处理办法，后者的目的在于通过调停人的主持促成双方达成一致。在“海牙和平解决国际争端公约”、“日内瓦和平解决国际争端的总议定书”等国际条约中，对调解方式进行了规定。

无论是斡旋、调解还是调停，在世贸组织争端解决机制中，都必须在争端各方的同意下才能进行。斡旋、调解和调停可以在任何时候进行，也可以在任何时候终止，即使是在专家小组程序进行的过程中，斡旋、调解与调停程序仍然可以进行。总干事依照其职权进行斡旋、调解与调停。

为了保证各方积极参与斡旋、调解与调停程序，世贸组织规定对参与这些程序的各方立场保密，并且这些程序无损各方参加进一步程序的有关权益。这意味着，在斡旋、调解与调停过程中，各方表明态度和立场不应该成为仲裁或诉讼程序中的证据，也不构成其进一步的承诺。

除了斡旋、调解与调停程序之外，“关于争端解决规则与程序的谅解”中还规定了仲裁程序，这主要体现在第25条中。该条认为，世界贸易组织范围内的迅速仲裁作为争端解决的一项选择性手段，能够促进解决某些由当事双方已经明确界定问题的争端。仲裁程序也是建立在自愿的基础之上的，应该以双方达成一致的仲裁协议为基础进行。接受仲裁裁决的各当事方要受到仲裁裁决的约束。

值得注意的是，我们这里提到的仲裁是相对严格意义上的仲裁。在“关于争端解决规则与程序的谅解”中，还规定有另外一种仲裁手段，它仅仅是针对在专家小组程序和执行程序中出现的个别问题而规定的。第21条第3款和第22条第6款、第7款等条文规定，对裁决的履行期限、中止减让的范围等问题，可以诉诸仲裁。这种仲裁并不一定建立在双方自愿的基础之上，仲裁人可以由原来专家小组的成员担任，涉及的问题也主要是专家小组裁决

执行中出现的具体问题，因此只是专家小组程序和执行程序中的附属程序而已。

#### 5. 授权救济原则。

法律的根本特点之一在于具有强制执行力，但是国际法往往缺乏这种强制执行力，因此有时被称为“软法”。1947年关贸总协定经常受到人们的指责，被视为“软法”的典型。原因主要在于，1947年关贸总协定争端解决机制的裁决往往得不到实行，而世贸组织争端解决机制在这方面有所改善。

在世贸组织中，如果一方违反协议，给另一方造成了损失，或者阻碍了协议目标的实现，各方应优先考虑争端当事方一致同意的与各协议相一致的解决办法。如果无法达成满意的结果，申诉方可能通过争端解决机制获得的救济手段主要有三种：

(1) 被诉方撤除与协议不相吻合的措施。这一救济手段类似于民法中的停止侵害或排除妨碍等救济手段，是世贸组织争端解决机制追求的首要 and 最终目标。只有在这种救济手段无效或不可能立即实施的情况下，才援引其他的手段。并且，其他救济手段实施的主要目标之一，仍然在于促使违规一方撤除与协议不相符合的国内措施。

(2) 补偿。这一手段类似于民法中的损害赔偿。只有在立刻撤除违规措施不太可能的情况下，才诉诸补偿手段，而且，补偿手段应该作为撤除与有关协议不一致的措施前的一项临时措施。“关于争端解决规则与程序的谅解”指出，补偿手段是在自愿的基础上进行的，在合理的期限内，如果败诉的被诉方不能使违规的措施纠正到与协议一致的程度，或者不能履行专家小组和上诉机构的建议或裁决，那么，在这个合理期限结束以前，被诉方一经请求，双方应该进行谈判，以求得满意的赔偿办法。值得注意的是，尽管补偿是建立在自愿基础之上的，补偿手段也应该与有关协议一致。

(3) 中止减让或其他义务。世贸组织最具有特色的救济手段，也是其最后的救济手段，是经过争端解决机构的授权，中止有关协议下的减让或其他义务。如果在败诉的被诉方应该履行专家小组和上诉机构的建议和裁决的合理期限之后的20天内，仍未达成令人满意的补偿办法，申诉方可以请求争端解决机构授权中止适用对有关成员进行的减让或其他义务。

在中止减让或其他义务的时候，世贸组织规定了所谓的“交叉报复”机制，其大意是，起诉方应该设法中止已经由专家小组和上诉机构确认存在违规、利益丧失与损害的同部门的减让或其他义务；如果该当事方认为中止同部门的减让或其他义务不可行或者无效，它可以设法中止同一协议项下其他部门的减让或其他义务；如果该当事方认为中止同一协议下其他部门的减让或其他义务仍然不可行或者无效，而且情况十分严重，则他可以设法中止另一有关协议项下的减让或其他各项义务。根据“交叉报复”机制，如果一当事方在货物贸易方面存在利益丧失或损害，他可能在服务贸易领域采取报复措施，中止服务贸易中的开放承诺。

有人认为，“交叉报复”机制使得世贸组织争端解决机制的公平性和可执行性增强了，但事实上，并没有这么简单。

在一般情况下，利益被非法侵犯的一方可以有两种寻求救济的方式，一种是自力救济，也就是通过自己找对方协商，或者经过调解和斡旋，由双方达成满意的处理结果。另一种是法律救济或司法救济，即通过争取有强制执行力的司法裁判来寻求救济。仲裁被视为介于两者之间的一种寻求救济的方

法，有人称之为自力救济的否定之否定。

世贸组织的争端解决机制在其程序上具有一定的自动性，也不一定需要双方达成一致才能进行，其裁决结果或者报复措施也比1947年关贸总协定的机制具有了更多的强制性。从这一方面来说，它类似于一种法律救济行为。但是，争端解决的最终结果如何，恐怕还是要看争端各方的实力，因为一般的国内法律救济行为，有国家强制力保障实施，很多情况下可以由国家机器对违法方进行制裁。但是，世贸组织的救济行为最终还是需要胜诉方自己来实施，世贸组织只是授权胜诉方可以进行报复行为，至于这种报复行为是否有效、是否得力，则完全是胜诉方自己的事情了。从这一方面来说，这又类似于自力救济行为。所以，世贸组织的争端解决机制，特别是其最终救济手段——中止减让和交叉报复，是介于自力救济和法律救济之间的一种救济手段，世贸组织争端解决的最终结果是获得了一种报复的授权，而非通过世贸组织对违规方的直接制裁。正因为这样，世贸组织寻求的救济手段的根本特点在于它是一种授权救济。

当胜诉方通过争端解决机制获得了“交叉报复”的授权之后，他可以在广泛的领域内寻求最有力的报复手段。但是，对于发达国家来说，他们的报复行为可能更加有力，对发展中国家的威胁更大了；而对于发展中国家来说，他们可能无论如何进行选择，也无法找到合适的报复领域，甚至停止减让反而可能造成自己的损失。

“交叉报复”确实使世贸组织争端解决结果的实施更加有保障了。但这种结果是否公平、合理，还与国际经济秩序本身的发展情况有关。

#### 6. 法定时限原则。

1947年关贸总协定中的争端解决机制开始时并没有规定处理争端案件的时限，1958年和1966年，关贸总协定分别通过了两个文件，对时间限制提出了一些要求，后来在1979年通过的谅解中对专家小组程序规定了一些时间框架，但实际上很不完善，并且也没有能够完全贯彻执行。即使有时争端解决报告已经形成，也可能在缔约方大会上因遵循“协商一致”的决策方式而受到败诉方的阻挠，使报告无法通过。有时甚至可能出现这样的情况，为了使败诉方能够同意专家小组报告，其他各方不得不对它进行迁就，要么就只能将案件挂起来（Suspend），这样，争端解决程序反而成为了败诉方讨价还价的法码。1947年关贸总协定的争端解决案件的大部分是以达成和解协议而告终的，实际最后实行制裁的情况很少，有人认为这是1947年关贸总协定争端解决机制的一大优点。但实际上，这正反映了1947年关贸总协定争端解决机制的软弱，在那一个个和解协议中，难免不包含着对违规者的迁就和纵容。

世界贸易组织争端解决机制在时限上的要求大大地加强了。这从下面将论及的专家小组程序中可见一斑。新机制的时限要求明确而且具体，如果一方在时限内没有行使权利，另一方可以立即推动程序进入下一阶段，或者程序将自动进入下一阶段。专家小组和上诉机构的审案时限与当事方的诉讼时限一样严格而具体。争端解决机构通过专家小组报告也有时间限制，如果将没有上诉程序，除非有“一致意见”反对，它必须在专家小组提出报告之后60天内通过报告。通过专家小组报告从原来要求的“一致意见”方能通过，

一下转了 180 度，变为除非“一致意见”反对，则报告在 60 天内自动通过。十分明显，这种规定上的转变确实反映了世贸组织成员希望加强新机制的普遍愿望。

#### 7. 发展中国家程序特殊原则。

在关贸总协定历史上，援引争端解决机制的大多数缔约方是发达国家。据不完全统计，涉及美国的争端占案件总数的 61.3%，涉及欧盟的争端占总数的 38.6%。而涉及发展中国家的案件则很少，发展中国家之间互诉的仅占 1.3%，发展中国家诉发达国家的占 17.2%，发达国家诉发展中国家的占 7.1%。这一方面说明当今世界的经贸摩擦主要出现在发达国家之间，而另一方面也说明发展中国家在争端解决中面临的对手也主要是发达国家。在同样的程序规则中，发展中国家很难通过一般的程序机制充分保护自己的合法权益。

新机制对发展中国家提供了一些特殊的程序，以便利发展中国家参与争端解决。“关于争端解决规则与程序的谅解”第 3 条第 12 款规定，对于发展中国家对发达国家提出的申诉，发展中国家可以援引关贸总协定 1966 年通过的“根据第 23 条的程序”，该程序对发展中国家提供了一些便利。“关于争端解决规则与程序的谅解”第 12 条（专家小组程序）第 10 款和第 11 款，第 21 条（对执行各项建议和裁决的监督）第 2 款、第 7 款和第 8 款，第 27 条第 2 款等条文都规定了一些照顾发展中国家的原则和措施。

新机制对于最不发达国家规定了进一步的特殊程序。“关于争端解决规则与程序的谅解”第 24 条（最不发达国家成员的特殊程序）规定，如果某一最不发达国家的措施导致了其他成员利益的丧失与损害，则其他成员在要求赔偿或要求中止减让和其他义务时，应该对这种要求适当加以限制。对于涉及最不发达国家的案件，总干事或争端解决机构主席一经请求，应该立刻进行斡旋、调解和调停。世贸组织还应为最不发达国家解决争端提供技术上的援助。

#### （三）专家小组程序

如果磋商程序未能达成解决办法，申诉方可以要求争端解决机构成立一个专家小组以审查该案件。专家小组的建立几乎是自动的。程序要求争端解决机构最迟不晚于该请求列入议程的会议之后的下一次会议上建立一个专家小组，除非大家一致同意改变这种决定。

专家小组职权范围以及其组成的决定也很简单，“关于争端解决规则与程序的谅解”规定了标准的职权范围，授权专家小组根据上述协议审议申诉，进行调查，以帮助争端解决机构提出建议或做出符合协议规定的裁决。如果有关各方在专家小组成立之后的 20 天内同意，专家小组可以规定不同的职权范围。

专家小组一般情况下应该由三人组成，如果各方同意，也可以由五人组成。专家小组必须在它建立之后的 30 天内组成。这里专家小组的建立是指争端解决机构通过了建立专家小组的决定，而专家小组的组成则是指确定了专家小组的专家成员。世贸组织秘书处根据需要，从一份合格人选名单中，向争议各方建议三名可能的专家小组成员。如果在选择中存在实际困难，总干

---

蒋德恩“原关贸总协定争端解决机制的缺陷与世贸组织新机制的特点”，《国际贸易问题》1996 年第 7 期。

事可以指定专家小组组成人员。专家小组成员以其个人身份提供服务，不接受各成员政府的指示。

专家小组的最后报告一般应该在 6 个月内提交给争端各方。如果属于紧急案件，包括涉及易腐货物的案件，时限将缩短到 3 个月。

“关于争端解决规则与程序的谅解”给专家小组规定了详细的工作程序。主要阶段如下：

1. 在第一次实质性会议以前，争端各方应将案情事实及论据提交给专家小组。

2. 在第一次会议上，申诉方陈述案情，被申诉方提出其辩护理由。声明对争议有利益关系的第三方也可陈述观点。正式的抗辩将在第二次实质性会议上进行。

3. 如果一方提出科技或其他技术问题，专家小组可以任命一个专业人士评审组 (Expert Review Group) 以出具咨询报告书。

4. 专家小组将其报告中的陈述部份 (事实与论据) 提交给各方，给他们两周的时间以做出评论。然后，专家小组再向各方提交一份中期报告，其中包括他们做出的调查结果和结论，给各方一周的时间让他们决定是否要求进行复审。复审的时间不得超过两周，在这段时间内，专家小组可以与各方举行补充会议。

5. 最终报告提交给各方，并且在三周后，散发给所有世贸组织成员。

6. 如果专家小组认定有关措施不符合相应的世贸组织协议规定的条件，专家小组将建议有关成员改变此措施以使其符合该协议。它还可以就执行建议的方法提出建议。

7. 除非一方声明其决定上诉，或者达成了不需通过报告的一致意见，专家小组的报告应在其发表后的 60 天内由争端解决机构通过。

#### (四) 上诉程序

世贸组织新的争端解决机制建立了上诉制度，这是 1947 年关贸总协定机制中所没有的。常设上诉机构 (Standing Appeal Body) 的成员由 7 人组成。1995 年 12 月，首批上诉机构 (Appellate Body) 成员宣誓就职，他们分别来自美国、新西兰、德国、埃及、菲律宾、乌拉圭、日本。上诉机构成员每届任期为 4 年，可以连任一次。上诉机构成员必须具备法律、国际贸易以及各有关协议内容的专门知识，与任何政府没有什么关系。

只有申诉方与被告方具备上诉权利，有利害关系的第三方可以就有关问题提出书面意见。每次上诉机构审议案件，应该由 7 名成员中的 3 人组成审议小组进行审理。上诉机构审理案件只做书面审理，审理过程完全保密。其审理的范围只包括专家小组报告中的法律问题和该专家小组所做的法律解释，也就是说，上诉审不涉及事实问题。上诉机构可以维持、修改或推翻专家小组所做的法律认定和结果。

一般情况下，上诉审的审案时限为 60 天，在特殊情况下，可以延长，但无论如何不能超过 90 天。除非争端解决机构一致决议不通过上诉机构的报告，否则，上诉审报告应在该报告向各成员发布的 30 天内由争端解决机构通过，各有关当事方应该无条件接受该报告。

一般来说，从专家小组建立到争端解决机构通过专家小组报告或上诉机构报告的这一段时间，如果没有上诉审，不应该超过 9 个月，如果有上诉阶段，不应该超过 12 个月。

### （五）执行程序

争端解决机构通过的提议或裁决应该迅速得到执行。在通过专家小组或上诉机构报告的 30 天内举行的争端解决机构会议上，有关成员（一般指有执行义务的成员）应就其执行有关裁决和建议的意向通知争端解决机构。如果立即执行有关裁决与意向是不可能的，那么应该确定一个合理期限来执行。

所谓合理时限，可以通过三种方式确定。首先可以由有关成员自己拟定，并由争端解决机构认可；如果争端解决机构不予认可，可以在建议与裁决通过之后的 45 天内由各当事方达成一致意见来确定；如果无法达成一致意见，可以在建议与裁决通过之后的 90 天内，经具有约束力的裁决来决定。

如果有关成员在合理期限内没有能够执行建议和裁决。其他当事方可以寻求补偿或得到中止减让和其他义务的授权。对此，笔者已经在前面做了简要介绍，这里不再赘述。

### （六）未违规之诉与其他情况之诉

1947 年关贸总协定的争端解决机制对于提出磋商和申诉规定了一些条件，在满足这些条件的情况下可以要求磋商或提出申诉。这些条件可以归纳为三种原因和两种结果。三种原因是：（1）另一缔约方未能实施其对协定所承担的义务；（2）另一缔约方实施某种措施，而无论该措施是否违规；（3）存在任何其他情况。两种结果是：（1）使缔约方根据协定直接或间接可享受的利益正在丧失或受到损害；（2）使协定规定的目标的实现受到阻碍。只要出现了这三种原因之一，以及两种结果之一，缔约方即可提出磋商要求，或者进行申诉。但是，由于这三种原因中包括所谓“存在任何其他情况”，所以实际上 1947 年关贸总协定的磋商与申诉条件强调的是结果。

而世贸组织新机制提起争端解决的条件是在于强调原因而非结果，在强调的原因中，主要强调的则是是否违规。“关于争端解决规则与程序的谅解”第 3 条第 8 款指出：如果违反有关协议所规定应承担的义务，该行为即被视为初步构成利益遭受丧失与损害之案件。这样，在一般情况下，只要出现违规情况，则自然认定存在利益丧失与损害。世贸组织新机制的目的在于强化体制，强调违规前提是其应有之义。所以新机制的许多程序与规则都是主要针对“违规之诉”而规定的。

为了使根据关贸总协定条文第 23 条第 1 款的乙项（即提起争端解决条件中的第二种原因：另一缔约方实施某种措施，而无论该措施是否违规），并且专门针对未违规的措施提出的申诉能够得到处理，“关于争端解决规则与程序的谅解”的第 26 条第 1 款专门做了一些简单的规定，这类申诉被称为“未违规之诉”（Nonviolation Complaint）。对于未违规之诉，起诉方有举证责任以支持其申诉；被诉方无取消该措施的法定义义务，但专家小组或上诉机构应当建议双方采取满意的解决办法；执行程序中的仲裁人一经请求，可以就利益损害或丧失的程度作出裁决，

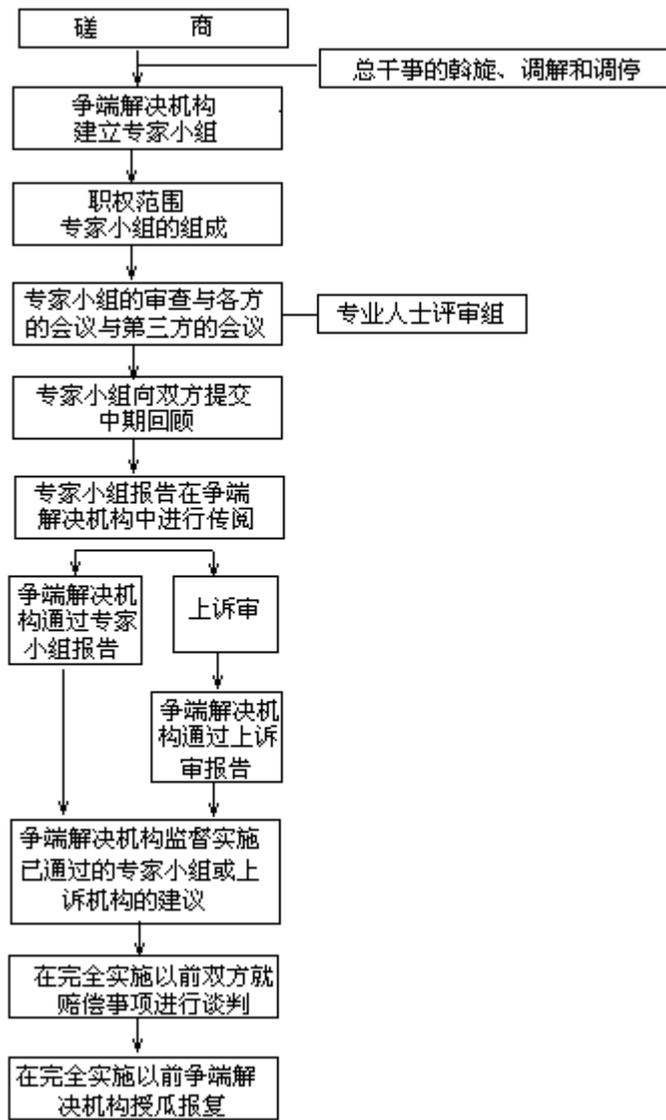


图 5-2 争端解决的程序

并提出解决的建议，但这种建议对各方无约束力；作为解决办法的一部分，补偿是最终的争端解决手段。在未违规之诉中，被诉方无撤除有关措施的法定义务，申诉方也无权要求得到授权以停止减让和其他义务，补偿手段可能成为主要的救济方式。

为了使根据关贸总协定条文第 23 条第 1 款的丙项（即提起争端解决条件中的第三种原因：存在任何其他情况）提起的申诉能够得到处理，“关于争端解决规则与程序的谅解”的第 26 条第 2 款专门做了一些简单的规定，这类申诉可以被称为“其他情况之诉”（Situation Complaint）。对于其他情况之诉，“关于争端解决规则与程序的谅解”中规定的程序只适用到专家小组报告散发之时为止，在此之后的程序，包括建议与裁决的通过、监督和执行，可以适用 1989 年 4 月 12 日关贸总协定代表理事会通过的一个决议中的争端解决规则与程序。对于其他情况之诉，申诉方要承担举证责任，以支持其申诉。

#### 十、贸易政策评审机构与贸易政策评审机制

贸易政策评审机构（Trade Policy Review Body 简称 TPRB）的成员

与总理事会是一样的，都包括所有世贸组织成员的代表，但它有自己的主席，并有自己的议事规则与程序。它的主要工作是进行贸易政策评审。“建立世贸组织的协议”附件三贸易政策评审机制(Trade Policy Review Mechanism 简称 TPRM)对此做了专门的规定。

贸易政策评审机制的目标是，通过经常性的监督，增强贸易政策和措施的透明度以及对他们的理解，提高对某些问题公开的和政府间的辩论质量，以利于多边评估政策对世界贸易体系的影响，借此鼓励各成员政府更加严格地遵循世贸组织规则与纪律，履行他们的义务。

评审是在经常、定期的基础上进行的。各成员在最近的代表性时期内，由其在世界贸易中所占份额而体现出来的对多边贸易体制运作的影响，是决定其评审频率的决定性因素。4个最大的贸易方——现在是欧洲联盟、美国、日本和加拿大——大约每两年被检查一次。在世界贸易中所占份额紧随其后的16个国家每4年被评审一次；其他国家每6年被评审一次，最不发达国家的间隔时期可能更长一些。如果某一成员的贸易政策与做法有重大变化，并对其他成员产生重大影响，贸易政策评审机构可以在磋商后要求其提前进行下一次评审。

贸易政策评审机构(TPRB)的评审以两个文件作为基础来进行：一是接受评审的政府准备的政策陈述文件；二是由世贸组织秘书处独立准备的一份详细报告。这两个报告，以及贸易政策评审机构的评审记录将在评审会后立即公布。

争端解决机构在世贸组织生效后五年内应该对争端解决机制的运作进行一次评估，其结果应提交部长会议。其后每隔一段时期由贸易政策评审机构决定或应部长会议要求对贸易政策评审机制进行一次评估。贸易政策评审机构还有责任就正在对多边贸易体制产生影响的国际贸易环境的发展进行年度回顾。

#### 第四节 世贸组织多迪协议与诸边协议

世贸组织的组织机构是多边贸易体制的硬件，而世贸组织协议则是多边贸易体制的软件。世贸组织协议不仅是世贸组织监督的对象，同时也是世贸组织得以运转的依据。

##### 一、世贸组织协议概述

世贸组织协议是由大量的条约、谅解、宣言、决定等文件共同构成的，事实上，恐怕没有人能够说得清楚世界贸易组织协议究竟包括了多少文件。特别是世界贸易组织成立之后，它继承了1947年关贸总协定的许多协议和决定，其中许多规定到现在仍然在生效，这就使世贸组织的协议更加显得复杂化了。即使是“乌拉圭回合”谈判最后文件中包括的基本协议，也就是“建立世界贸易组织的马拉喀什协议”，其中到底包括了多少协议，各种文献上的提法也很不一样，有的称有21个协议，有的称有28个协议，而世贸组织自己编发的小册子《世界贸易组织——走向未来的贸易》中，竟称其协议“约”（About）为29个。之所以出现这些数字上的分歧，主要在于世界贸易组织协议本身大协议套小协议，结构相当复杂。

“乌拉圭回合”多边贸易谈判结果最后文件（Final Act）正文仅有6个条文，在最后文件中，各成员代表同意，所附的“建立世贸组织的协议”、各项部长宣言与决定以及“金融服务承诺的谅解”，体现了他们谈判的成果并构成最后文件不可分割的部分。因此，“建立世贸组织的协议”仅仅是“乌拉圭回合”谈判最后文件中的一部分，或者说是它的一个附件，而所谓的最后文件本身就构成一个国际条约。

由于“建立世贸组织的协议”是世贸组织所有文件中最基本，也是最主要的部分，我们这里主要就“建立世贸组织的协议”做一简单介绍。

“建立世贸组织的协议”正文仅有一个前言和16个条文，其中主要规定了世贸组织的宗旨、地位、职能、范围、机构与运作，以及协议的接受、修改，退出、适用等内容。可以说这一部分的规范主要属于组织法的性质。

“建立世贸组织的协议”还包括了4个附件，这4个附件内容极其广泛，是世贸组织规则的核心所在。

附件一是多边实体法部分（当然各协议中也包含了个别的程序法规范），其中又包括了三个部分：第一部分是多边货物贸易协议，在这一部分中包括了1994年关贸总协定以及12个专门的多边货物贸易协议，其中1994年关贸总协定又是由4个部分构成的（容后详述）；第二部分是“服务贸易总协定（GATS）”；第三部分是“与贸易有关的知识产权协议（TRIPS）”。

附件二和附件三属于多边程序法。附件二是“关于争端解决规则与程序的谅解”，附件三是“贸易政策评审机制”。有关这两个协议的一些内容我们已经在上一节中做了介绍。

附件四属于诸边协议，即可以自由选择参加的协议，目前由四个协议组成：“民用航空器协议”、“政府采购协议”、“国际奶制品协议”、“国际牛肉协议”。诸边协议在世贸组织诸协议中具有相对的独立性，而且其成员的范围也比较有限，其协议仅对其成员适用。

以上这些协议的构成并非是一成不变的。例如，根据有关规定，诸边协议可以从世贸组织协议中退出，而在以后的谈判中，有些诸边协议也可能转化为多边协议，同时，新的诸边协议也可以加入世贸组织。在货物贸易、服

务贸易、与贸易有关的知识产权领域，今后也必然还会有新的专门协议出现，而诸如“多边投资协议”等新规则也可能出现在将来的世贸组织协议中。

“建立世贸组织的协议”规定，不得对该协议（指正文）的任何条款提出保留，对其他多边贸易协议任何条款的保留，仅以这些协议之规定为限；有关诸边协议的保留，从这些协议之规定。

如果两个成员中的一方在成为世贸组织成员时，他们中的任何一方不同意相互适用“建立世贸组织的协议”及其附件一和附件二中的多边贸易协议，则他们可以互不适用该条约。

除了“建立世贸组织的协议”和多边贸易协议另有规定之外，世贸组织应该接受 1947 年关贸总协定缔约方全体以及 1947 年关贸总协定各机构所遵循的决定、程序和惯例的指导。这意味着，除非与世贸组织的新规定有冲突，1947 年关贸总协定的各项规定仍然生效。

另外，如果“建立世贸组织的协议”与多边贸易协议发生冲突，应该以“建立世贸组织的协议”为准。

## 二、1994 年关贸总协定

“建立世贸组织的协议”附件一的第一部分是多边货物贸易协议，这一部分包括了 1994 年关贸总协定和 12 个专门协议。这 12 个专门协议所涉及的内容大多在 1947 年关贸总协定“东京回合”的谈判中曾经达成过协议，但那时的协议大多是以“诸边协议”的形式出现的，“乌拉圭回合”谈判把这些诸边协议纳入了多边体系，成为了所有成员必须一揽子接受的规定。

由于专门协议规定的内容大多是对关贸总协定某些条文的补充和修订，因此，关贸总协定条文与专门协议的条文必然存在不一致的地方。如果 1994 年关贸总协定的规定与 12 个专门协议中的某一规定发生了冲突，专门协议的规定应该在冲突涉及的范围内具有优先效力。

1994 年关贸总协定包括了四个部分：

第一部分：除了临时适用议定书以外，1947 年关贸总协定的各项规定，以及其修正文本。

第二部分：1947 年关贸总协定下生效的关税减让议定书或证明书；加入议定书，但不包括关于临时适用的条文和祖父条款（即在与现行立法不相抵触的情况下最大程度临时适用 1947 年关贸总协定第二部分的规定）；1947 年关贸总协定下至世贸组织生效之日仍然有效的豁免决定；1947 年关贸总协定缔约方全体做出的其他决定。

第三部分：有关关贸总协定条文的 6 项谅解。

第四部分：1994 年关贸总协定马拉喀什议定书。

下面，我们对 1994 年关贸总协定的具体规定做一简要介绍。

### （一）世贸组织成立前的关贸总协定文本

世贸组织成立以前的关贸总协定文本继续在世贸组织中生效，其基本规定仍然规范着国际货物贸易的进行。对于这些规定，我们大多在本章的其他地方进行了介绍，这里只作一个简要的归纳，关贸总协定文本共分四个部分，38 个条文。

第一部分包括两个条文：

第 1 条“一般最惠国待遇”规定了关贸总协定一般最惠国待遇原则及其例外。

第 2 条“减让表”规定，一缔约方（在 1994 年关贸总协定中改称成员）

对其他缔约方贸易所给的待遇，不得低于该协定所附这一缔约方的有关减让表中有关部分所列的待遇。减让表本身也构成协定的一部分。“减让表”是关贸总协定关税谈判的主要依据之一。

第二部分包括第3条到第23条共21个条文：

第3条“国内税与国内规章的国民待遇”主要规定了国民待遇的原则。

第4条“有关电影片的特殊规定”，在承认电影片可以作为国民待遇原则之例外进行国内数量限制的同时，规定了一定的放映限额办法。

第5条“过境自由”规定过境自由的原则，并且对于过境运输应该按照“无歧视原则”处理。

第6条“反倾销税和反贴补税”规定，以倾销手段将一国产品以低于正常价值的办法进入另一国市场，如果因此对某一缔约方领土内已建立的某项工业造成了实质性损害或产生实质性威胁，或者对某一国内工业的新建产生实质性阻碍，这种倾销应该受到谴责。缔约方为了抵销或防止倾销，可以对倾销的产品征收数量不超过这一产品的倾销差额的反倾销税。在本条中，还对反补贴税的问题进行了规定。

第7条“海关估价”、第3条“规费与输出入手续”、第9条“原产地标志”都是所谓“技术性条款”，主要是为了防止上述措施成为关税的替代手段，或绕开关贸总协定的其他规定。

第10条“贸易条例的公布与实施”主要是为了确保贸易规章的透明度。

第11条“数量限制的一般取消”、第12条“为保障国际收支而实施的限制”、第13条“非歧视地实施数量限制”、第14条“非歧视原则的例外”都是关于数量限制的条款，确定了取消数量限制的原则和例外。

第15条“外汇安排”确定了关贸总协定与国际货币基金组织之间的合作，从而防止通过外汇管制实施数量限制。

第16条“补贴”要求取消出口补贴。

第17条“国营贸易企业”要求公营事业以及国家授予特许垄断权利的企业在其对外贸易中不能实施歧视。

第18条“政府对经济发展的援助”认可发展中国家在关税上具有一定的灵活性，并可以为了储备外汇和发展的需要实施某些数量限制。

第19条“保障措施”规定了在一定的情况下可以采取紧急措施以对付进口对国内生产商造成的损害。

第20条“一般例外”和第21条“安全例外”规定可以为了公共利益和国家安全等原因其他条款所限制的措施。

第22条“磋商”和第23条“利益的丧失或损害”，实际上是关贸总协定的争端解决机制。

第三部分包括第24条到35条，共12个条款：

第24条“适用的领土范围边境贸易关税同盟和自由贸易区”使关贸总协定可以在单独关税领土上得以实施，确定边境贸易可以作为最惠国待遇原则的例外，并规定了在何种条件下，关税同盟和自由贸易区可以作为例外。

第25条“缔约国的联合行动”规定了缔约方政府采取的联合行动，豁免的授权、关贸总协定的决策机制。

第26条是“本协定的接受、生效和登记”。

第27条“减让的停止或撤销”规定一缔约方确定其谈判对手没有或已经丧失缔约方资格时，可以随时停止或撤销其减让，但必须通知缔约方全体，

并有义务应要求与有利害关系的缔约方进行磋商。

第 28 条“减让表的修改”和第 28 条附加“关税谈判”规定了关税谈判和修改关税减让表的规则。

第 29 条是“本协定与哈瓦那宪章的关系”，第 30 条是“本协定的修正”，第 31 条是“本协定的退出”。

第 32 条“缔约方”规定关贸总协定的缔约方指的是根据第 26 条或第 33 条或其“临时适用议定书”实施条约的各国政府。

第 33 条是“本协定的加入”规定加入必须由缔约方全体的 2/3 多数通过。

第 34 条“附件”规定关贸总协定的附件构成其组成部分。

第 35 条“在特定缔约方之间不适用本协定”规定在互不适用关贸总协定的条件。

第四部分是“贸易与发展”部分，包括第 36 条“原则和目的”、第 37 条“承诺的义务”、第 38 条“联合行动”。

(二) 1994 年关税与贸易总协定关于解释第 2 条第 1 款

(乙) 项的谅解

该谅解主要规定，除了列入关税以外，各国的关税减让表还要列入除关税以外征收的“其他税费”。这些税费必须约束在 1994 年关贸总协定马拉喀什议定书所规定的日期的水平上。

(三) 1994 年关税与贸易总协定关于解释第 17 条的谅解

为了确保国营贸易企业的活动的透明度，该谅解规定了国营贸易企业的工作定义：被授予包括法定的和宪法规定的权利在内的专营权或特殊的权利或特权的政府和非政府企业，其中包括销售局。这些企业行使这些权利时通过其购买或销售影响进出口的水平或流向。在此基础上，谅解规定了严格的通知和审议程序，以监督国营贸易企业的活动，并建立了一个工作组专门负责监督事宜。

(四) 1994 年关税与贸易总协定关于解释国际收支条款的谅解

该谅解是在 1994 年关贸总协定第 12 条、第 18 条第 2 款和 1979 年 11 月 28 日通过的“为收支平衡的目的采取贸易措施的宣言”的基础上做出的。如果因为国际收支的原因进行限制，应该使用对贸易损害最小的以价格为基础的限制措施，如进口附加税和进口押金等，而不是采取数量限制。除非出现国际收支恶化的紧急情况，并且在价格措施无法制止急剧恶化的对外支付状况的情况下，原则上应该避免实施新的数量限制措施。另外，谅解还强化了国际收支委员会的磋商程序和通知程序。

(五) 1994 年关税与贸易总协定关于解释第 24 条的谅解

该谅解加强了对新的或扩大的关税同盟和自由贸易区的审议标准和程序，确立了对区域贸易安排形成前后所实施的关税和有关条例的评估办法。该谅解还明确了在关税同盟缔约方寻求提高约束关税的情况下作出补偿性调整的程序。谅解还对通知程序和有关争端解决的事项进行了规定。

(六) 1994 年关税与贸易总协定关于豁免义务的谅解

该谅解规定了免除 1994 年关贸总协定义务的批准程序，成员在申请豁免时，应该说明成员想要采取的措施、所追求的具体政策目标，要求豁免义务的原因。除非根据“建立世贸组织的协议”第 9 条和该谅解规定的程序在期满时或在“建立世贸组织的协议”生效两年之时（以早者为准）已经延期，原有的豁免均应该终止。由于被豁免的成员违规造成其他成员的利益损失，

其他成员可以援引争端解决程序。

#### (七) 1994 年关税与贸易总协定关于解释第 28 条的谅解

该谅解补充了第 28 条关于修改或撤回约束关税并给予补偿的规则。就减让的撤销和修改而言,如果一个成员,他受这种减让影响的出口在其总出口中所占的比重最大,即使他没有根据第 28 条第 1 段的规定享有初谈权和主要供应利益,他仍然应该被认为享有主要供应利益。这样,一些中小出口成员,如果他们的出口对进口方而言是微不足道的,但对出口方而言是十分重要的,他们有可能依据该谅解而获得初谈权。

#### (八) 1994 年关税与贸易总协定马拉喀什议定书

该议定书规定,各成员的减让表将在“建立世贸组织的协议”生效之日起成为该成员的 1994 年关贸总协定减让表。各方在“乌拉圭回合”谈判中做出的关税减让承诺将分五个阶段以相等的削减率实施,除非该成员自己的减让表上另有规定。农产品协议第 2 条规定的农产品,分阶段削减将按照减让表有关部分实施。

### 三、农产品协议

尽管原有的关贸总协定也适用于农产品贸易,但在关于使用非关税措施和补贴的规则上存在着种种例外,特别是在出口补贴方面,欧共体和美国每年对农产品给予大量的出口补贴,却不能受到关贸总协定的约束。农产品的例外使一些发展中的农业出口国因无力给予出口补贴而无法同发达国家竞争,从而丧失大量的出口利益,巨额的农产品补贴也给欧共体和美国带来了沉重的财政负担。为此,“乌拉圭回合”协议试图给国际贸易中这个高度扭曲的部门带来秩序和公平竞争。

农产品协议的主要目的是改革农产品贸易政策并为市场导向的政策提供依据,从而为进口国和出口国提高可预测性和可靠性。它确立了有关市场准入、国内支持、出口竞争的新规则和新承诺,包括鼓励使用对贸易产生较小的扭曲作用的国内支持政策来扶持农业经济。它同时允许采取一些行动以减轻调整负担,执行承诺时也可以有一定的灵活性。发展中国家特别关注的问题,包括粮食净进口的发展中国家和最不发达国家的一些问题,得到了处理(第 16 条“最不发达国家和食品净进口发展中国家”)。

协议共分 13 个部分, 21 个条款,还有 5 个附件。

根据第 3 条“减让与承诺的纳入”和第 4 条“市场准入”,农产品的市场准入现在已经纳入了“仅有关税保护”的体制下。非关税壁垒被大体等值的关税保护所替代,这被称为“关税化”(Tariffication),通过现行和最低进口关税配额。市场准入机会得以维持或扩大。对于“关税化”后的税率和其他绝大部份农产品税号的税率,发达国家将平均削减 36%,发展中国家将平均削减 24%,同时每一种农产品都要求有一个最低削减程度。发达国家将在 6 年内削减关税,而发展中国家则在十年内削减关税。最不发达国家不要求削减关税(第 15 条“特殊和差别待遇”)。一个“特殊待遇”规定,即协议的附件 5 允许 4 个国家在执行期间对于个别敏感商品(主要是大米)实行进口数量限制,但必须遵循严格的限制条件,例如,必须给予国外供应商最低限度的市场准入机会。另外,在特殊情况下可以援引协议第 5 条“特殊保障措施”条款,以部份抵消进口品价格的大幅度下跌,或进口量的猛增,但这不适用于关税配额下的进口。

协议的第 6 条是“国内支持承诺”,国内支持措施通过总支持度(Total

AMS)的削减而受到限制。总支持度是一种用来量化每种农产品的国内支持或补贴的总金额的方法。每个世贸组织成员对凡是需计算的都已经过了计算以决定它的总支持度。协议中的承诺要求发达国家在6年内对总支持度削减20%，发展中国家承诺在10年内削减13%，对最不发达国家没有削减要求。计算削减幅度所依据的基期定为1986—1988年。

对贸易仅有极小影响的国内支持措施(“绿盒子”政策)排除在减让承诺以外。这类政策包括一般性政府服务，例如在研究，病毒控制，基础设施和食品保障领域。它也同时包括对生产者的一定形式的不刺激生产的直接支付。例如，结构调整扶持和环境及区域扶持计划下的直接支付。

除了绿盒子政策以外，还有其他一些政策不需要包括在总支持度减让承诺中。这些政策有根据产量限制计划进行的直接支付，发展中国家为鼓励农业和农村发展而采取的政府援助措施，以及其他支持，其价值只占该特定产品总产值的很小比例(发达国家为5%，发展中国家为10%)，或不对按产品给予的支持，其价值不超过农业总产值的上述比例。

协议第五部分涉及出口补贴，共有第8条至第11条共4个条文。按照规定，各成员需要在6年的执行期内把直接出口补贴的金额以1986—1990年为基期削减36%。实施补贴的出口品的数量在同期内将降低21%，发展中国家在十年内承担相当于发达国家三分之二的削减义务。最不发达国家不需要进行削减。该协议禁止对削减承诺范围以外的产品实施出口补贴。然而，在执行期内，发展中国家可以借助补贴以降低农产品的出口销售成本或降低国内运输成本以及出口运费。

根据第17条和第18条，该协议由农产品委员会监督。该委员会负责审查承诺的执行情况，并监督执行有关最不发达国家和粮食净进口的发展中国家的部长决定的后续工作。协议中的“和平”条款，即第13条“必要的克制”，旨在减少该协议执行期间内发生关于农产品补贴的严重纠纷和争议的可能性。

该协议的设想是把目前的成果作为逐步大幅度削减农业支持和保护措施的长期目标的持续进程中的一个组成部分。它要求在执行期第五年期满之前发起进一步的谈判(第20条“改革进程的继续”)。

#### 四、实施卫生和植物检疫措施协议

“实施卫生和植物检疫措施协议”涉及食品安全以及动植物的卫生规章，它包括14个条文和3个附件。协议承认政府有权采取卫生和植物检疫措施。但是规定，所有的措施必须以科学为基础，应该仅在保护人类，动植物的生命或健康的限度内实施，而且不应该在情况和条件相同或相似的成员之间实行武断和不正当的歧视。

该协议鼓励各成员将他们的措施建立在现存相应的国际标准、指导方针和建议的基础上。但是，如果有科学的理由或者经适当风险评估符合要求的，各成员可以保持或引入导致更高标准的措施。

如果出口国向进口国证明他的标准已经达到进口国相应的健康保护水平，则协议各成员有义务接受其他国家的同等的卫生和植物检疫标准。协议包括有关控制、检查和批准手续的条款。对于新的或变更了的卫生与植物检疫规章，各成员政府必须事先通知，并建立一个全国咨询点以提供信息。

卫生与植物检疫措施委员会提供了一个讲坛，以监督承诺的执行，就对贸易有潜在影响的事务进行磋商和讨论。该委员会同时保持和其他有关组织

的联系并监督国际协调的进程。

### 五、纺织品与服装协议

从 60 年代初开始，纺织品与服装贸易在关贸总协定中就被列为一项例外而遵循例外的规则，该规则承认发达国家产业由于低成本产品进口竞争所面临的困难。从 1974 年起，纺织品与服装贸易基本上受“多种纤维协定”(MFA)的管辖。“多种纤维协定”为许多工业国通过双边协议或单边行为，对从竞争力较强的发展中国家进口的纺织品与服装实行配额管理提供了依据。在乌拉圭回合中，各方商定将这个部门回归到世贸组织(1994 年关贸总协定)纪律的主流中来，回归的措施将在十年内分步骤执行。

到 1994 年 12 月 31 日仍存在的多种纤维协定的限制被转入新的协议，并可以继续得以保持，直至它们并入 1994 年关贸总协定从而逐步取消，从而最终使有关的纺织品与服装贸易和其他工业品一样遵守共同的规则与纪律。

回归过程分四个阶段。

1. 到 1995 年 1 月 1 日，各方至少将协议内具体清单中的相当于 1990 年纺织品与服装贸易量的 16% 的产品实行回归；
2. 到 1998 年 1 月 1 日，至少再将 1990 年进口量的 17% 的产品实行回归；
3. 到 2002 年 1 月 1 日，至少再将 1990 年进口量的 18% 的产品实行回归；
4. 到 2005 年 1 月 1 日，再将其余所有产品实行回归。

在头三个阶段中的任何一个阶段，回归产品的选择应分布在：毛条和纱线，纤维、制成纺织品、服装。无论在哪个阶段，对依然受到限制的产品，协议要求其不断提高现有的增长率。

因此，在第一个阶段(1995—1997 年，包括 1997 年)，对于“多种纤维协定”下双边协议到 1994 年仍然有效的每项限制措施来说，年增长率的提高不得少于前一年年增长率的 16%。在第二个阶段(1998—2001 年，包括 2001 年)，年增长率应该比第一阶段高 25%。在第三阶段(2002—2004 年，包括 2004 年)，年增长率应该比第二阶段高 27%。

任何世贸组织成员所实行的非多种纤维协定的限制性措施和关贸总协定下不被认可的措施应在 1996 年前使其与关贸总协定相一致或在不超过协议规定的有效期内，即 2005 年以前，逐步取消。

如果进口国能证明一种商品的全部进口以及来自特定国家的进口商品数量的增加大到会对相关的国内产业造成严重损害，或产生严重损害的威胁，那么特别的过渡性保障机制允许成员对个别出口国实行限制。保障机制下的行为可以由双方商定，也可以单方面进行，但必须根据一定的条件并接受纺织品监督机构(TMB)的审查。

协议规定了处理可能出现的规避行为的措施。规避行为通常采用转船、绕行、假报原产地或原产国以及伪造官方文件的方式。协议同时也设想给予特定国家以特定待遇，例如，从 1986 年起就脱离多种纤维协定的国家。新的市场进入者、小规模供应国和最不发达国家。协议涉及到世界贸易组织其他领域中经过强化的规则与纪律，也涉及到改善纺织品与服装的市场准入条件。

纺织品监督机构(TMB)由一个主席和十个成员以个人身份组成，监督各项承诺的具体实施，并负责在回归过程中的每一个阶段结束以前向监督协议运行的货物贸易理事会递交报告。此外，对于争端，如果在纺织品监督机构提出建议后仍未得到解决，则可以提交争端解决机构处理。

## 六、反倾销协议（关于履行 1994 年关税与贸易总协定

### 第 6 条的协议

1994 年关贸总协定的第 6 条允许各成员采取反倾销措施。这种措施可以针对出口价格低于“正常价值”（通常是指该产品在出口国国内市场的可比价格）的进口商品而实施，前提之一是这种倾销的进口商品对进口方的国内市场造成实质损害、损害之威胁、或者阻碍了某一产业的建立。关于使用这种措施的更详细的规则，在“肯尼迪回合”就已经达成了一项协议。在“东京回合”中又对此进行了谈判，并达成了作为“诸边协议”的“反倾销协议”。协议在“乌拉圭回合”中又做了修改，并成为了所有成员必须遵守的多边协议。

在关于确定一种商品是否构成倾销的方法上，世贸组织协议进行了更明确的阐述，规定了更具体的规则，其中包括在不可能与国内市场价格进行直接比较时，对“推定”正常价值的计算法。它设立了在判定进口商品倾销导致国内产业受到损害时应考虑的附加标准，以及在发起和进行反倾销调查时应遵循的程序。有关反倾销措施的实施和期限也是协议的一部分。此外，该协议明确了世贸组织争端解决专家小组，在解决世贸组织成员反倾销争端中应发挥的作用。

协议要求进口国证明倾销品的进口与对国内产业的损害之间有因果关系。对有关产业进行的倾销进口商品的调查必须包括对影响该有关产业的所有经济因素的评估。

协议制定了明确的程序，以规定如何发起反倾销诉讼，如何进行这类调查，还规定了确保所有利益方有机会提交证据的条件。反倾销措施必须在实施反倾销措施之日后 5 年内结束，除非在该措施终止时判定，倾销和损害有可能继续存在或再现。

如果负责部门判定，倾销差额很小（一般来说，以占该产品出口价格的百分比计算，小于 2%），或者倾销进口商品量微不足道（通常指，从一个国家进口的倾销商品量占进入进口国的有关产品的进口的不足 3%，但是还要符合其他条件），反倾销调查应该立即终止。

协议要求迅速并详细地向反倾销措施委员会通知所有初步和最终的反倾销行为。协议向各成员提供机会，以就与协议的实施和推进其目标的任何事务进行磋商，并使各成员有机会要求建立专家小组以审理争端。

### 七、补贴与反补贴措施协议

“补贴与反补贴措施协议”是建立在东京回合达成的关于关贸总协定第 6 条，第 16 条与第 23 条的解释与适用的协议的基础之上的。与其前身不同，新协议包括了补贴的定义，并引入了“特定”（Specific）补贴的概念，即在给予补贴的政府的管辖权范围之内，仅给予一个企业或一个产业或一个企业群或一个产业群的补贴。只有特定补贴才受到协议制定的纪律的约束。

协议适用于非农产品，它规定了三类补贴——禁止的补贴，可申诉的补贴和不可申诉的补贴。

一般情况下，禁止的补贴（Prohibited Subsidies）是指那些视出口业绩而给予的补贴，或者根据其使用当地成分替代进口货物的情况而给予的补贴。禁止的补贴受争端解决程序的管辖，包括争端解决机构拟定的加快诉讼进度的时间表。如果认定该补贴确是应被禁止的，应立即撤消该补贴。如果未在特定期限内撤消，申诉方有权采取应对措施。

对于可申诉的补贴 (Actionable Subsidies)，其出发点是，任何世贸组织成员不应通过补贴的使用给其他成员的利益带来不利影响。受可申诉的补贴影响的成员可将其提交争端解决机制，如果认定不利影响确实存在，补贴的一方必须撤消补贴或消除不利影响。

不可申诉的补贴 (Non-actionable Subsidies) 可以是非特定补贴，也可以是特定补贴，但必须是涉及对工业研究以及竞争导向的开发活动的援助，对落后地区的援助，为了使现存设备适应法律规章规定的新环境要求而提供的特定类型的援助。若另一成员认为某一本为不可申诉的补贴对其国内产业产生了严重的不利影响，他可以在此问题上寻求裁决和建议。

协议还包括了使用“反补贴措施”的规定，反补贴措施是进口国为了抵消补贴对相关产品的影响而征收的税收。协议规定了关于反补贴案件的立案，国家负责部门的调查以及证据规则的纪律，以确保所有利益方能够陈述事实和观点。关于补贴金额的计算在协议中也有所规定，这是确定对国内产业的损害的基础。协议要求在确定评估该产业的状况时要考虑有关的经济因素，并要求在受补贴的进口和声称的损害之间有因果联系。所有的反补贴税应在征收之时起五年内终止，除非国家负责部门在审查的基础上认定，取消反补贴税将导致补贴和损害的继续或再现。

补贴在发展中国家和在那些从中央计划经济向市场经济转轨的国家中可能起着重要的作用，因此最不发达国家和人均 GNP 不足 1000 美元的发展中国家，可以免除被禁止的出口补贴的纪律约束，并在一定时间内可以免除其他禁止的补贴的纪律约束。对其他发展中国家来说，出口补贴的禁止于 2003 年生效，而对其他应禁止的补贴的豁免也要比那些更穷的国家更快地削减。对来源于发展中国家成员的产品，如果其补贴的总体水平没有超过产品价值的 2% (对特定的发展中国家为 3%)，或者受补贴的进口量占进口成员类似商品总进口的不到 4%，对其进行的反补贴调查应当终止。对于转型经济，禁止的补贴将在 2002 年以前逐步取消。

## 八、保障措施协议

世贸组织成员可以采取“保障”(Safeguard)措施来保护某一特定国内产业免受进口增加正在导致或可能导致的对该行业的损害，这种有关保障措施的规定在关贸总协定下一直是存在的。然而，这种措施不常被使用，一些政府宁愿通过“灰色区域”措施来寻求对国内产业的保护，这些“灰色区域”措施比较典型的形式有“自愿”出口限制，另外还包括在汽车、钢铁、录相机以及电视等诸多产品领域中实施的其他市场划分机制。

世贸组织协议开始实行了对“灰色区域”措施的禁止，并针对所有保障措施设立“落日条款”。协议规定，任何成员不得寻求、采取或维持任何自愿出口限制、有秩序的出口销售安排以及其他类似措施。这些措施必须与协议相符，或到 1998 年底时取消。但对于每个进口成员的一项特定的保障措施，如果根据直接相关方的共同协议进行，则可以在 1999 年 12 月 31 前取消。根据 1947 年关贸总协定第 19 条采取的保障措施应该在其首次实施之日起 8 年后或者到 1999 年底以前终止，两者取其后者。

行业或公司可以要求其政府采取保障措施。世贸组织协议为国家负责部门进行保障措施调查提出了要求，这些要求包括对听证过程的公开披露，以及其他使利益方展示证据的适当方式，还包括关于一项措施是否符合公共利益的要求。

协议制定了标准，以评估“严重损害”以及在确认进口对国内影响时必须考虑的因素。当实施一项保障措施时，只应在必要的程度内实施，以阻止或纠正严重损害，便于有关产业进行调整。当实施数量限制（配额）时，一般不应使进口数量减少到可取得统计数据的最近三十代表年度的平均水平以下，除非有明确的理由表明为阻止或弥补严重损害，这样低的水平是必要的。

原则上，保障措施必须不分进口商品的来源而实施。然而，协议制定了做出分配配额的决定方式，包括当来自世贸组织某些成员的进口商品不成比例地迅速增长时的例外情况。保障措施的期限不超过4年。但是，如果经过国家负责部门确认，需要采取该措施并有证据表明该行业正在进行调整，保障措施的期限可以延长至8年。已经实施一年以上的措施必须逐步开始进行自由化。

对被施以保障措施的出口国，协议为他们设计了贸易补偿磋商机制。如果磋商没有成功，受影响方可以撤消对等的减让——例如，对采取保障措施的成员提高关税。但是，如果该保障措施符合协议的规定，并且是因为进口的绝对增加而采取的，那么在保障措施实施起三年内不得采取上述了为。

对于来自发展中国家的产品，如果其相关产品的进口份额没有超过3%，并且不到3%进口份额的发展中国家成员合计占相关产品总进口的不到9%，则保障措施不应实施。

世贸组织保障措施委员会负责协议的运作并有责任对各成员承担的义务进行监督。

#### 九、对贸易的技术壁垒协议

“对贸易的技术壁垒协议”是在东京回合达成的协议基础上建立起来的。和它的前身协议一样，它寻求确保技术规章和标准以及检验和认证程序不至于对贸易产生不必要的障碍。该协议承认，各国在其认为适当的程度内有权采取此类措施——例如，为了人类，动物或植物的生命或健康，为了环境保护或为了满足消费者的其他利益而采取此类措施。除此以外，也允许各成员采取必要的措施来确保他们达到其保护标准。协议鼓励各国采取那些合适的国际标准，但是这并不要求他们因为标准化而改变其保护水平。

协议制定了一个良好行为守则供中央政府机构准备、采纳和应用标准时有所遵循，同时也规定了地方政府和非政府机构应该据以制定和实施技术规章。协议要求，为确定产品和国家标准的合格评定程序应该公正和公平，特别是在国产货物和相应的进口货物之间尤其应该如此。另外，该协议还鼓励相互承认合格评定结果——换句话说，如果出口国政府确认某产品与某一技术标准相符合，进口国政府通常应该接受这个结论。为了保证全世界的出口商能够得到关于技术规章和标准以及合格评定程序的全部必要信息，协议要求世界贸易组织的所有成员方政府建立国家咨询点。

#### 十、进口许可程序协议

“进口许可程序协议”要求进口许可制度既是透明的，又是可预见的。例如，协议要求各方公开足够的信息以使贸易商了解授予许可证的根据。协议还包括了关于进口许可程序的建立和修改的通知的一些规则，并且对申请的审查方法提供了指导。

该协议强调了进口许可程序的非歧视性，力图减少行政管理措施的随意性。它要求各成员做到：

1. 中性实施并公平管理进口许可程序；

2. 提前公布为符合许可制要求所需的一切规章和资料；并要求将有关副本提交世贸组织秘书处。

3. 简化许可申请表格和手续，行政管理机关不得超过三个；

4. 许可证持有者应该与非许可证产品的进口者一样拥有获得必要外汇的机会。

关于自动许可程序，是指在任何情况下，对申请一律予以批准签发的进口许可制度，这种制度不得以对进口产品产生限制作用的方式进行。协议制定了标准，符合该标准的自动许可程序被认为不具有贸易限制效果，而且自动许可的批准时间不得超过 10 天。

至于非自动许可程序，对进口商造成的行政负担必须仅限于管理其适用的措施所绝对必要的程度，并且这些程序对进口造成的限制和扭曲，不得超过预计这些措施本身将产生的限制和扭曲。协议还规定，国家负责部门完成审查申请的时间一般不应超过 30 天，申请应该按照时间优先的方式处理，如果同时处理所有申请，审批时间最长不得超过 60 天。分配许可证应该考虑申请者的进口实绩。如果实行国别配额，应该将有关分配方案通知所有相关成员。

进口许可证委员会负责监督协议的实施，至少每两年审查一次协议的运作情况。

#### 十一、海关估价协议(关于履行 1994 年关税与贸易总协定第 7 条的协议)

世贸组织关于海关估价的协议为货物因海关目的而估价制定了一个公平、统一、中性的制度，这是一个商业现实较相符合的制度，它禁止使用武断的和虚假的海关价值。该协议提供了一套估价的规则，扩展了 1947 年关贸总协定关于海关估价的条款，并且使其更加准确。

该协议确定了 6 种估价的办法，按照先后次序实施：

1. 货物本身的成交价格；
2. 相同货物的成交价格；
3. 同类货物的成交价格；
4. 扣除法价格，即进口方国内销售价格扣除有关的国内费用后的价格；
5. 算法价格，即产品的成本、有关费用、合理利润等加总后得出的价格；
6. 符合规定的其他办法。

其中，第 4 种和第 5 种方法的实施次序在一定情况下可以颠倒。

另外，“与履行 1994 年关税与贸易总协定第 7 条的协议有关的决定”给予海关当局以权力，在有理由怀疑进口货物申报价值的准确性时，可要求提供进一步的信息。如果海关当局仍有合理的怀疑，即使有进一步的信息，仍有可能不按申报价值来确定进口货物海关价值。

#### 十二、装运前检验协议

装运前检验(Preshipment Inspection 简称 PSI)就是雇佣专业私人公司来检验海外订购的货物的装载具体情况的一种做法，主要是检验价格，数量和质量。这个做法被许多发展中国家所采用，其目的在于保护国内财政利益(例如防止资本外流、商业欺诈以及逃避海关关税)和弥补行政管理机构的不足。

协议承认了关贸总协定的原则和义务适用于各政府授权的装运前检验机

构的活动。使用装运前检验的政府的义务包括无歧视、透明度、保护商业秘密、避免不合理的拖延，采用具体的指导方针来进行价格审核以及避免各装运前检验机构的利益冲突。出口成员对于装运前检验使用者的义务包括在实施国内法律和规章时的无歧视原则，尽快公开这些法律和规章以及提供所需要的技术援助。

协议建立了一个独立的审议程序，由一个代表装运前检验机构的组织和一个代表出口商的组织共同管理，从而解决出口商和装运前检验机构的争议。

### 十三、原产地规则协议

原产地规则可以影响商业活动的很多方面。例如，配额制度的管理，关税优惠的管理，以及反倾销、反补贴税的管理，都在很大程度上取决于对货物原产地有一个明确的了解。

世贸组织的“原产地规则协议”是有史以来第一个关于原产地规则的协议，它要求世贸组织成员保证它们的原产地规则必须是透明的，并不会对国际贸易造成限制，扭曲和干扰，它们必须一贯、统一、公平、合理地加以管理。它们必须建立在肯定的标准上（也就是说，它们应该表明哪些应该授予原产地证明，而不是表明哪些不授予原产地证明）。

更长远地说，协议目标是协调各种原产地规则，而不仅仅限于那些与给予关税优惠有关的规则。它在一套原则的基础上建立了一个协调程序，并将经过 3 年的酝酿而得以完成。这些原则包括使原产地规则客观，易懂并且可以预测。这项工作正在由世贸组织中的原产地规则委员会和设在布鲁塞尔的海关合作理事会主持下的一个技术委员会进行。结果将产生一套单一的原产地规则，这套规则将在任何情况下被所有的世贸组织成员在无优惠的贸易条件下使用。与此同时，联合国贸发会议也在研究与普惠制有关的原产地规则。

协议的附则制定了一个“共同宣言”，涉及符合优惠待遇要求的货物的原产地规则的运作。

### 十四、与贸易有关的投资措施协议

该协议只适用于与货物贸易有关的投资措施。它承认某些与贸易有关的投资措施(Trade-Related Investment Measures 简称 TRIMs)，可能对贸易产生扭曲和限制，并表示任何成员都不得采用同关贸总协定第 3 条(国内税与国内规章的国民待遇)和第 11 条(数量限制的一般取消)不一致的与贸易有关的投资措施。为了达到这个目的，该协议附加了公认与这些条款不一致的与贸易有关的投资措施的说明清单。这个清单包括要求企业在当地采购达到一定水平的措施(当地成分要求)，或者限制这些企业购买或使用进口商品的进口量或进口额，并将此限制金额与出口产品的水平联系起来措施(贸易平衡要求)。

该协议要求通知所有不符合协议的与贸易有关的投资措施，并且要求发达国家在两年内取消，发展中国家在五年内取消，而最不发达国家在 7 年内取消。该协议建立了与贸易有关的投资措施委员会，该委员会的职责之一就是监督这些承诺的实施。协议还规定将考虑、到 2000 年 1 月 1 日前，协议是否应该补充投资政策条款和竞争政策条款。

### 十五、服务贸易总协定

在“乌拉圭回合”谈判中达成的服务贸易总协定(General Agreement on Trade in Services 简称 GATs)是第一套关于国际服务贸易的多边商定

的、在法律上可以实施的规则与纪律。协议包括三部份：总的规则与纪律框架；说明个别领域特殊条件的附则；以及各国市场准入承诺表。这些承诺表正如关贸总协定下的关税减让表一样，是协议不可分割的一部分。

服务贸易理事会负责监督协议的运行。

### （一）框架

该框架包括 29 项条款，涉及一系列基本义务：

总范围：协议包括所有的国际服务贸易，而不论其以何种形式提供。协议界定了四种提供方式——由一个成员向另一个成员提供的服务（例如，国际电话通讯），即跨界提供；在一个成员境内向任何其他成员的消费者提供的服务（例如：旅游），即过境消费；通过一个成员的商业实体在任何其他成员境内的存在提供的服务（例如：银行业），即商业存在；以及由一个成员在任何其他成员境内的个人提供的服务（例如：时装模特和咨询顾问），即自然人的流动。

国民待遇：在协议的承诺表记载的部门中，并且根据表中所列条件，每一个政府给予其他成员的服务和服务提供者的待遇不得低于给予本国服务和提供者的待遇。

最惠国待遇（MFN）：一国政府不得在其他成员的服务和服务提供者之间有歧视行为，必须保证给予所有成员的待遇不低于给予任何其他成员的服务和服务提供者的待遇。但是，希望在特定的服务活动中维持对特定国家的更优惠待遇的政府被给予一次机会，可以在执行服务贸易总协定之前记录下“最惠国待遇例外”，从而可以实行差别待遇。这些例外的清单将在 5 年后受到审查，它们的一般期限为 10 年。

透明度要求：包括要求公开出版全部的有关法律和规章。因为不存在关税，国内规则是最重要的影响和控制服务贸易的方式。协议要求所有这类措施都应该以合理客观和公平的方式进行管理，同时要求政府建立某种方式来及时检查有关提供服务的行政决策。

承认：协议要求政府问关于资格承认的双边协议（例如，对服务提供者的许可和认证）应该向其他希望谈判加入这些协议的国家，或者希望达成类似协议的国家开放。承认不得以歧视的方式给予，也不得用作一种隐蔽的贸易限制。

支付：涉及协议下特定承诺的经常性交易的国际支付与转移不应受到限制，除非在国际收支困难时，可以实施有限的，临时的，有条件的限制。

承诺表：市场准入和国民待遇承诺记载于各国承诺表中。承诺表指明了对哪些服务和行为保证其市场准入，并具体列明市场准入承诺所受的限制条件。对给予外国服务提供者以同等的市场准入的承诺的任何限制，以及给予他们不低于国内提供者的待遇的承诺的任何限制，都必须写进承诺表。正如约束关税一样，这些承诺也受到约束，它们只有在与受影响的国家进行了补偿谈判之后才可以修改或撤回。这样，它们给外国投资者和服务的进出口商做生意提供了有保障的条件。

逐步的自由化：协议要求进行连续多轮的更深入的谈判，第一次谈判将在五年内举行，目的是通过提高承诺表的承诺水平和降低政府措施对贸易的不利影响以推进自由化的进程。

### （二）附则

关于自然人流动的附则允许各政府谈判具体承诺，允许提供服务的人员

享有暂时居留权。它具体规定协议不适用于寻求长期就业的人员或有关公民权、居住和长期就业的措施。

关于金融服务的附则给予政府采取谨慎措施的权力，例如保护投资者，存款人和票据持有人的措施，政府还有权采取措施以保证金融制度的完整和稳定。附则也同时界定了行使政府权力所提供的服务，例如通过中央银行提供服务，这些服务被排除在协议之外。

关于电讯的附则承认这一部门的双重作用，它一方面是一个独特的经济部门，另一方面又是一种提供其他经济活动的基本方式。附则要求政府给予外国服务提供者非歧视地进入公共电讯网的机会。

关于航空运输服务的附则将飞行权及其直接有关的活动排除出服务贸易总协定的主管范围。然而，附则规定，服务贸易总协定将适用于飞机修理以及维护服务，航空运输服务的营销以及计算机订座服务。

### （三）承诺表以及最惠国待遇之例外

由于双边谈判的结果，每个政府都已经在它的承诺表中列明了有关服务部门和这些部门中的活动，保证其市场准入，对市场准入以及国民待遇的限制也在表中列明。

例如，如果一国政府承诺允许外国旅行社在本国市场上经营，这便是一项市场准入承诺。如果为了保护消费者，该国政府附加了一项条件，即外国旅行社必须在银行内有一笔固定金额的存款，这便是一项市场准入限制（如果对于国内的旅行社没有相同的要求，这还是一项对国民待遇原则的例外）。

对最惠国待遇的例外也被载入了承诺表。例如，如果一国政府已经签署了一项双边优惠协议，并希望继续保持，那么，这项最惠国待遇的例外就会被载入单独的清单中。

因此，承诺表和最惠国待遇例外清单包含了开展国际服务贸易的业经谈判和得到保证的条件。没有提前三个月的变更通知以及未经与受影响的国家的补偿谈判，这些业已载明的条件不能恶化。但是，这些条件任何时候都可以得到改善，并且通过各国政府已经在服务贸易总协定中承诺的进一步的谈判。这些条件将趋于进一步的自由化。

服务贸易总协定的达成仅仅是服务贸易领域完善多边纪律的开始，各成员正在谋求进一步推进国际服务贸易的自由化和规范化，许多谈判正在各专门领域中进行。

在乌拉圭回合结束时，各方政府一致同意在下列四个领域中继续进行谈判：基础电讯、海上运输、自然人的流动和金融服务业。

在基础电讯服务领域中，各方政府没有在乌拉圭回合中做出承诺，因为这涉及许多国家需对政府垄断进行私有化这样一个复杂的问题。不过，许多服务贸易承诺表中列入了复杂的增值电讯服务，这种服务通常是以私营为基础提供的。关于基础电讯的谈判原定于 1996 年 4 月结束，但各成员最终没有达成一致意见，就该领域进行的谈判将在今后继续进行。

海上运输谈判原定于 1996 年 6 月结束。谈判希望进一步改善已经包括在承诺表中的涉及该部门三十主要领域的承诺：对港口设施的准入和使用、辅助服务及远洋服务。但由于各方立场分歧太大，谈判也没有取得预期成果。

自然人的流动关系到以提供服务为目的的人员的进入和短暂停留，它与寻求在一个国家内长期就业或居住的人员无关，一些承诺已经写入承诺表，但是，各方一致同意旨在改善承诺的谈判将在世贸组织成立后的 6 个月内开

始举行。

金融服务是另一个预定进行进一步谈判的领域以改进乌拉圭回合初步承诺表。虽然金融服务谈判最后达成了一个协议，但包括美国在内的一些主要国家没有在协议上签字，这就使协议的有效性大打折扣了。

服务贸易总协定还指出了其他一些需要进行谈判的问题。首先，关于补贴、政府采购和保障措施等问题，框架协议还没有提出规则，需要谈判以建立起应有的纪律；其次，需要建立对资格要求和程序、技术标准和许可证要求的纪律以避免对服务贸易形成不必要的壁垒。另外，世贸组织还组建了一个关于专业服务的工作小组，详细制定会计部门的多边纪律。

#### 十六、与贸易有关的知识产权协议

世贸组织“与贸易有关的知识产权协议”（Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights 简称 TRIPs 协议）认识到在知识产权保护和实施中存在众多标准，而且缺乏对付冒牌货国际贸易的多边纪律，这日益成为造成国际经济关系紧张的原因。有鉴于此，协议明确了关贸总协定基本原则的可适用性和有关的国际知识产权协议的可适用性，为贸易领域提供了充分的知识产权保护，并且提供有效实施措施以保障这种权利。协议还规定了多边争端解决机制以及过渡性执行安排。

协议的第一部分制定了一般条款和基本原则，值得注意的有国民待遇义务，据此，在知识产权的保护方面，必须给予其他成员的国民不低于给予该成员本国国民的待遇，协议还包括最惠国待遇条款，根据该条款，一个成员给予另一成员的任何优惠必须同样地给予其他成员，即使这一待遇优于它给予本国国民的待遇。

第二部份划分了不同种类的知识产权。该部份以世界知识产权组织（WIPO）现存的主要公约的大量义务为出发点，试图确保让每一个成员都具备足够的知识产权保护标准。这些公约有，“保护工业产权的巴黎公约”，“保护文学艺术作品（版权）的伯尔尼公约”等。协议在上述公约未作规定或被认为不够全面的地方，添加了大量新的或更高的标准。关于版权问题，协议确保计算机程序将作为文学作品置于“伯尔尼公约”保护之下。协议还规划了如何保护数据库。

在版权和相关权利方面，有关租赁权利的条款是现存国际规则的一个重要补充，计算机程序的作者和录音制品的制作者有权授权或禁止将其产品面向公众进行商业性租赁。对于商业性租赁导致大量盗版实质上损害了复制权利的电影业，类似的排它权也适用，表演者至少受到 50 年的保护，以避免未授权的非法的录制，复制和现场直播。录音制品的制造者必须有权在 50 年内阻止对其录音制品的复制。

该协议还界定了何种标志可作为商标或服务标志进行保护，其所有者应授予的最低权利应该是什么。已经在特定国家中享有很高知名度的商标要享受额外的保护。协议明确了一系列义务，涉及商标和服务性商标的使用、对它们保护的条件的，以及它们的许可和转让。例如，作为一般规则，让外国商标与本国商标同时混用的要求将被禁止。

关于地理标识，各成员必须设法禁止使用任何在货物的原产地方面误导消费者的标志，并禁止任何构成不公平竞争行为的标识使用。对于葡萄酒和烈酒的地理标识，规定了更高的保护水平，即使在真实原产地上没有误导公众的危险，它们仍然受到保护。一些豁免是允许的，例如对作为类别用语的

名称，但任何行使这种豁免的国家，必须愿意进行谈判，以保护涉及到的地理标识。预计，进一步的谈判将建立一个葡萄酒地理标识的通知和注册的多边制度。

根据协议，对工业设计的保护期限为 10 年。受保护的設計的所有者必须能够阻止生产、销售或进口带有或体现了被保护设计的抄袭件的产品。

至于专利，协议要求对几乎所有技术领域的一切发明，无论是产品或工艺，都给予 20 年的保护。如果为了维护公共秩序和道德而禁止对某些发明进行商业利用，该发明则被排除在专利保护之外。其他方面，允许的例外涉及诊断、治疗和外科医疗手段，植物和（非微生物）动物，动植物生产的基本生物过程（非微生物过程）。但是，植物品种必须受到专利或某种独特的体制（例如保护植物新品种的国际联盟 UPOV 公约中规定的培育者的权利）的保护。协议内包括有关强制许可或者在没有专利所有者授权时政府使用专利的具体条件。关于生产工艺专利的授权必须延伸到通过这一工艺直接获得的产品；在一定条件下，法庭可以要求被指控的侵权者证明其没有使用注册专利的生产工艺。

关于集成电路的布图设计的保护，各成员准备以 1989 年 5 月开放签字的“关于集成电路的知识产权的华盛顿公约”为基础实施保护，但有一些补充条件，最短必须保护 10 年；保护必须延伸到带有受侵害的布图设计的产品；必须允许善意的侵权者在得知侵犯合法权益前使用或销售手中的或已订购的存货，但需付适当版税；强制许可和政府使用只有在一系列严格的条件下才被允许。

对具有商业价值的商业秘密和技术诀窍必须给予保护，使之下受有悖保密诚信以及其他有悖诚信商业惯例的行为的侵害。为了获准在市场上销售医药化工品和农业化工品而向政府上报的实验数据，也必须得到保护以防止不公平的商业性使用。

协议中第二部份的最后一段涉及合约许可中限制竞争的做法。它认可了各成员在这一领域采取措施的权利，同时，如果有理由相信许可行为或与知识产权有关的条件构成对这些权利的滥用并对竞争有不利影响时，协议规定了政府间的磋商机制。对这些滥用行为的救济必须和协议的其他条款保持一致。

协议的第三部份涉及实施问题。它规定了各成员政府依据其国内法设立程序和救济措施的义务，以保证知识产权能够得以有效的实施。程序必须允许采取有效行为以抵制侵犯知识产权，并体现公平和公正，不过于复杂或费用过大，并且不应造成不合理的时间限制或不合理的延迟。程序必须允许对最终的行政裁决以及最初的司法裁决进行司法审查。

协议文本中规定的民事和行政程序以及救济包括了有关证据、临时措施、禁令、损害赔偿金以及其他救济措施的条款。其他救济措施还包括司法当局命令处理或销毁侵权货物的权力各成员对于以商业规模进行的故意的商标仿冒行为和版权剽窃行为，还必须规定刑事程序和刑罚。惩罚措施必须包括足以起到制止作用的徒刑或罚金。另外，各成员必须提供一套机制，以使权利持有人能够获得海关部门的帮助，制止仿冒和盗版货物的进口。

关于过渡期安排，协议给予发达国家 1 年的时间以使其立法和惯例符合协议要求。发展中国家以及转型经济国家必须在 5 年内，最不发达国家必须在 11 年内达到以上要求。

目前尚未在某一技术领域提供产品专利保护的发展中国家，必需至少在 10 年内提供这种保护，然而，对于医药化工品和农业化工品，即使直到过渡期结束之前尚不必授予专利，各成员也必须从过渡期开始时就接受专利申请。如果在过渡期间，有关的医药化工品和农业化工品就已经获准销售，有关的发展中国家，根据一定条件，必须在 5 年内。或在授予产品专利之前，对该产品给予排它的销售权，两个时限取其短者。

除去一些特定的例外，一般的原则是，协议中的义务不仅适用于新的知识产权，也适用于现存的知识产权。

与贸易有关的知识产权理事会负责监督协议的运作和各成员政府的遵守情况。

## 十七、诸边协议

大致来说，世贸组织的所有成员都同意所有的世贸组织协议，但还有 4 个原来在东京回合谈判中达成的协议，这些协议的签字方的范围要窄一些，因此被称为“诸边协议”。当世界贸易组织于 1995 年诞生时，所有其他乌拉圭回合协议已经都成为多边协议，所有世贸组织成员必须接受所有多边协议的约束，但对诸边协议，可以自由选择参加。

### （一）民用航空器贸易协议

“民用航空器贸易协议”于 1979 年 4 月 12 日在日内瓦签订，1980 年 1 月 1 日正式生效，遵守协议的 21 个国家取消了除军用航空器之外的所有航空器的进口关税，还取消了协议涵盖的所有其他产品的关税——值得注意的有，民用航空器发动机及其零部件，民用航空器的所有部件和供替代的配件，还有飞行模拟器及其零部件，该协议还包括了关于政府寻向采购民用航空器及其采购动机的纪律，还有政府对民用航空器部门提供金融支持的纪律。新的协议在“乌拉圭回合”中并没有达成，有待各方进一步谈判。

### （二）政府采购协议

在大多数国家，政府及其控制的机构台起来，是所有各种类型的货物，从基本日用品到高技术设备的最大的买主，与此同时，要求给予国内供应者比外国供应者更为优惠的待遇的政治压力可能非常大。这个首先在东京回合达成并于 1981 年 1 月 1 日生效的协议的目的是开放尽量多的此类业务使其形成国际竞争。该协议准备使关于政府采购的法律、规章、程序和惯例更加透明，并保证他们不至于保护国内产品或供应者或者歧视外国产品或供应者。

该协议有两个部份——总的规则和义务，其采购遵循该协议的每个成员中的国家采购实体的承诺表。总的规则和义务中的大部分涉及国家招标程序。

在乌拉圭回合中，在政府采购领域已经取得了实质性的进一步进展，并且达成了一个新的协议，使得其合计购买力每年价值可达好几千亿美元的许多国家和地方政府机构面向国际竞争。这个协议把范围还扩展到服务，包括建筑服务，地方一级的采购（例如州、省、部、郡）和公用事业单位的采购。新协议比以前的协议的范围扩大了约 10 倍，并已于 1996 年 1 月 1 日生效。

该协议还加强了保证公平和无歧视的国际竞争条件的规则。例如，该协议要求各政府把国内程序置于监督之下。据此，受害的私人投标商能够对采购决定提出质疑，并能在这些决定和协议不符时取得赔偿。

协议适用于那些超过一定门槛价值的合同，对于中央政府采购的货物和

服务，门槛价值是 130,000 个特别提款权 (sDR) (约 182,000 美元)；对于地方政府采购的门槛价值不确定，但一般是 200,000 个特别提款权范围之内；对于公用事业单位，货物和服务的门槛价值通常在 400,000 个特别提款权范围之内；对于建筑合同，其门槛价值通常是 500,000 个特别提款权。

但是，目前政府采购协议的签字方十分有限，作为诸边协议中唯一的一个非商品协议，人们普遍担心政府采购部门将成为多边规则的一个死角。

### (三) 国际奶制品协议

为了扩大奶制品的世界贸易并使其自由化，为了使这个产品的贸易具有更大的稳定性，“东京回合”后，“国际奶制品协议”于 1980 年 1 月 1 日开始生效。经过“乌拉圭回合”谈判的修改，世贸组织新的“国际奶制品协议”同“建立世贸组织的协议”同时生效，有效期为 3 年，如果未做决定，协议以 3 年为一期自动延展。

考虑到进口商和出口商的利益，该协议力求避免过剩、短缺或过度的价格波动。该协议计划援助发展中国家的经济和社会进步和增进奶制品部门的国际合作。在国际奶制品理事会的监督下，该协议包括了所有的奶制品，并制定了某些奶粉，包括黄油的奶脂，某些奶酪在国际贸易中的最低出口价格。

### (四) 国际牛肉协议

和“国际奶制品协议”一样，“国际牛肉协议”最初也是“东京回合”的产物并于 1980 年 1 月 1 日生效。世贸组织新的牛肉协议也与“建立世贸组织的协议”同时生效，其有效期和延展机制同“国际奶制品协议”相同。

该协议的目标是促进牛肉和牲畜国际间贸易的扩大，自由和稳定，也增进这个产业的国际合作。这个协议包括牛肉和小牛肉以及活牛。在世界贸易组织下，国际牛肉制品理事会对于牛肉的供给和需求情况进行评估，并为影响牛肉国际贸易的所有事项的经常磋商提供论坛，包括在这个领域的双边和多边贸易义务。

## 第五节 世贸组织与中国经济发展

从 1986 年中国申请恢复关贸总协定创始缔约方地位以来,到今天争取加入世界贸易组织,十年的时间里,国际经贸形势发生了巨大的变化,中国的经济改革也取得了巨大的进展。虽然中国已经具备了加入世界贸易组织的条件,但由于种种原因,到笔者完稿之日止,中国仍然处于多边贸易体制之外。中国从“复关”到“入世”的艰难历程,本身也是中国不断改革开放的艰难历程。无论有多少困难,中国经济体制不断改革的决心不能变,中国经济不断开放的决心不能变,中国有必要融入多边贸易体制,多边贸易体制的完善也必然离不开中国。

### 一、中国加入世贸组织的客观必然性

#### 1. 加入世贸组织是我国经济未来发展的必由之路。

经过 80 年代的改革开放,我国对外贸易发展很快,对外贸易在整个国民经济中的地位越来越高。1994 年,我国进出口额与国内生产总值的比值已经高达 46.3%。这充分表明我国经济与世界市场的联系越来越密切,与国际市场的相互依赖程度日益加深。我国利用外资的规模不断扩大,特别是外商投资已成为国民经济发展的主要力量。我国经济要保持持续的增长势头,需要更多地参与国际分工与交换,这必然会遇到越来越激烈的国际竞争,不可避免地产生国际经济贸易摩擦。我国加入世贸组织,就可以利用世界贸易组织所确定的多边贸易规则以及贸易争端解决机制,保障我国的权益。

根据关贸总协定秘书处 1994 年 11 月公布的评估结果,乌拉圭回合谈判的成果将使全球每年多收入 5100 亿美元。而这个估计还只仅仅考虑到了货物贸易自由化的成果,也没有考虑到自由贸易体制带来的动态效应。显然,如果中国继续游离于多边体系之外,就很难充分地享受世界经济复苏的好处,不利于抓住机遇,促进经济成长。

当今世界的区域经济集团化不断发展。区域性经济集团的特点是在集团内部实行各种关税和非关税优惠,对外则实行种种保护贸易措施,增加贸易壁垒。目前,我国没有参加任何实质性经济集团,处于“局外人”地位的中国,有必要加入世贸组织。利用多边贸易体制打破贸易保护主义的封锁,并利用它作为自我保护的武器。

#### 2. 中国离不开世界,世界也离不开中国。

随着中国经济的高速发展,中国市场将越来越受到人们的注目,1994 年 2 月,美国政府将 10 个发展中国家作为今后对外出口的重点,即十大新兴市场,它们是:中国、印度尼西亚、韩国、印度、土耳其、南非、波兰、阿根廷,巴西和墨西哥。中国名列榜首。中国外贸进出口额持续增长,与此同时,中国也成为世界上重要的投资场所之一。中国 1990 年吸收外资(直接投资) 35 亿美元,1991 年为 44 亿美元,1992 年为 112 亿美元,1993 年为 260 亿美元,开始成为仅次于美国的第二大东道国。1994 年和 1995 年吸引外资分别高达 340 亿美元和 381 亿美元。这些说明,中国经济与世界经济的融合程度已经越来越高,并且已经成为世界上重要的一支经济力量,世界各国越来越重视并希望扩大同中国的经贸往来,开拓中国市场。

作为世界上最大的发展中国家,作为世界上最主要的新兴市场和投资场所之一,中国对世界经济的影响是巨大的。正如世贸组织总干事鲁杰罗所说,没有中国参加的世界贸易组织是不完整的世界贸易组织。

## 二、中国“复关”与“入世”的简要历程

早在 1948 年 4 月 21 日，按照“临时适用议定书”的规定，当时的中国政府签署了该议定书，5 月 21 日，中国正式成为关贸总协定原始缔约方；与此同时，中国参加了关贸总协定第一轮关税减让谈判。但是，1950 年，台湾当局非法“退出”了关贸总协定。中国政府从来没有承认过这一“退出”的合法性。1965 年，台湾当局成为关贸总协定的“观察员”。1971 年，关贸总协定缔约方全体按照联合国有关决议将蒋介石的代表驱逐了出去。这实际上为中国恢复其在关贸总协定中的合法地位奠定了基础。但由于面临复杂的国际环境，中国直到 1980 年才重新开始与关贸总协定的接触。

1981 年，中国列席了关贸总协定纺织品委员会主持的第三个国际纺织品贸易协议的谈判会议，并于 1984 年 1 月成为该委员会的正式成员。1982 年 11 月，在不损害中国缔约方地位的前提下，中国首次派代表以观察员的身份列席了关贸总协定第 38 届缔约方大会。

1986 年 7 月 11 日，中国常驻日内瓦联合国代表团大使钱嘉东照会关贸总协定总干事邓克尔，正式提出了中国恢复关贸总协定缔约方地位的申请，同时阐明了中国恢复缔约方地位的三项原则：（1）中国不是重新加入关贸总协定，而是要恢复其创始缔约方席位；（2）中国不是以承担进口增长的具体义务为承诺条件，而是以关税减让作为承诺条件；（3）中国应在关贸总协定中享受发展中国家的待遇。同年 9 月，中国成为乌拉圭回合的全面参加方之一。

1987 年 2 月中国向关贸总协定递交了《中国对外贸易制度备忘录》，1987 年 6 月关贸总协定“中国的缔约方地位工作组”成立，瑞士大使席拉德担任主席。在随后的工作组会议中，中国代表就中国的经贸制度向各国进行了书面与口头的答疑。

1990 年 1 月，关贸总协定中国问题小组再次审议中国恢复缔约方地位的要求，并完成了对中国外贸制度所做的评估。但由于当时的国际环境，工作进展十分缓慢。

1992 年 2 月，关贸总协定中国工作组会议开始进入到有关中国议定书内容的实质性谈判阶段，1992 年 10 月，在第十一次中国工作组会议上，佟志广副部长首次正式阐述了中国寻求一项权利与义务相平衡的议定书的原则立场。在以后的几次工作组会议中，谈判在许多方面取得了进展。

1994 年 8 月 31 日，中国正式散发了长达 1000 余页的最后一揽子方案，成为以后谈判的基础。1994 年 9 月至 11 月，中国与大多数缔约方进行了关税与非关税减让谈判，就大多数问题取得了一致。1994 年 12 月 20 日，在日内瓦结束的中国工作组第 19 次会议上，由于美国等国家拒不面对中国作为一个发展中国家的现实，要价过高，会议未能就实质性谈判达成协议。

1995 年以来，中国继续与世贸组织各成员进行了磋商。

## 三、中国“复关”与“入世”的利弊

加入到多边贸易体系中去对于中国来说具有多方面的利益。

1. 中国可以享受到乌拉圭回合谈判给世界各国带来的好处，可以避免受到歧视性的贸易壁垒的阻碍，享受较低的关税待遇，这有利于中国进一步发展其出口事业。特别是世贸组织各协议将使纺织品部门逐步回归到多边体系中来，加入世贸组织，将使中国继续能够在纺织品监督机构中发挥作用，并且能够充分享受纺织品回归给发展中国家带来的好处。

2. 中国可以面临一个比较稳定的世界经贸体制环境，这有利于中国进一步开放。长期以来，中国面临着某些发达国家歧视性的贸易条件与待遇，与某些国家的经贸关系处于一种不稳定的经贸环境中，经常受到某些国家单边行动的影响。加入世界贸易组织虽然并不必然导致某些发达国家取消其所有歧视性政策，但是世贸组织的原则对这些歧视性政策存在着一定的压力，对其有所制约。如果某些国家继续维持对中国的歧视性待遇，也必然得不到中国对它的相应的互惠待遇，一旦中国置身于多边体系之内，他将大大提高在这方面的谈判地位。而且，某些发达国家一经谈判取消了某些歧视性政策，就不能再恢复，这就使中国产品出口所面临的竞争条件更有预见性与稳定性了。

3. 中国加入世贸组织有利于中国巩固其改革成果，促进其改革进程。中国加入世贸组织，实际上从国际法上进一步确认了市场经济的改革目标。这就使中国经济向市场经济体制过渡成为了一种国际法上的义务，这无疑将促进中国建立社会主义市场经济体制的改革。世贸组织的许多条款和要求反应了市场经济的本质特征与共同要求。中国在申请加入的过程中，不断对照世贸组织的基本要求，根据本国的国情，逐步地向世贸组织靠拢。加入世贸组织之后，中国还要定期接受世贸组织对中国经贸政策的评估和监督。因此，世贸组织条款对于中国的经济改革具有一定的指导意义和参考价值。

4. 中国加入世贸组织之后，可以利用世贸组织的争端解决机制与各国进行贸易磋商，解决贸易争端，目前，由于中国没有加入世贸组织，在出现贸易摩擦的时候，不得不在双边层次上与贸易对象进行磋商。而利用世贸组织的争端解决机制，不仅可以提高磋商的效率，还可以减少我国受到歧视性待遇的可能性，有利于进一步维护我国的经贸权益。

5. 中国加入世贸组织之后，作为一个重要的发展中国家，可以充分地利用这个讲坛，团结广大发展中国家，为建立世界经济新秩序而努力。

6. 中国加入世贸组织还有利于刺激中国企业加速改革、改组、改造和加强管理。加入世贸组织之后，中国国内市场的竞争将更加激烈，中国的企业不用走出国门，就要面临激烈的国际竞争，这必将刺激企业进行制度创新，改善管理，提高竞争力，哈佛大学教授波特指出，一个国家，他的国内市场竞争越激烈，该国企业的国际竞争力就越强。激烈的竞争固然会使一些企业衰弱、破产，但更会使一大批符合市场要求的企业脱颖而出。加入世贸组织，企业还要走向世界，到国际市场参加竞争，这对我国企业提出了更高的要求。

7. 中国加入世贸组织之后，香港、澳门作为单独关税领土可以继续在世贸组织中享有其席位，中央政府也将允许台湾作为一个单独关税领地在世贸组织中占有一席。大陆与港澳合地区在同样的国际经贸规则下运行，这就会使中国国内各区域的经济联系更加紧密，也有利于祖国统一事业的早日完成。

加入世贸组织给中国经济带来了机遇，但这些机遇同时也是挑战。我们对世贸组织其他成员做出的承诺和承担的义务，本身也是我们进一步深化改革，扩大开放的必然要求和具体步骤。加入世贸组织本身并不会给企业或某些行业带来直接的损害，但是，如果我们本身不能正视变化了的国际竞争环境的话，在激烈的竞争中落伍是必然的事情。面临日益激烈的国际竞争，我们将抛弃传统的保护方式，对国际竞争要采取更加积极的态度，谋求全面提高企业、产业与国家的国际竞争力，灵活地利用世贸组织的规定进行有限度

的积极的保护，从而谋求国家竞争优势。

加入世贸组织要求我国改变传统的经济管理方式，更多地采取法制化的手段进行宏观调控，而不是采取行政手段进行干预，法制手段与行政手段的重要区别是调控手段的透明性与可预见性不同。法制手段更有利于保证企业竞争环境的稳定性，从而维护企业竞争的根本秩序，保证公平竞争。世贸组织要求取消数量限制，要求海关估价、技术一致性评估、颁发公开一般许可证等行政行为必须不至于对贸易产生扭曲作用，必须有章可循。宏观调控方式还要间接化，采取经济手段调控宏观指标，而不能直接干预，这有利于保证调控的非歧视性，有利于维护市场竞争的公平秩序。同时，经济手段的间接调控在调控工具、幅度、权限等方面都要符合法制化的原则。

世贸组织并不排除各国，特别是发展中国家采取某些产业政策和区域政策，在符合一定条件的基础上，为了建立和扶持贫困地区和新产业、进行技术与开发，政府可以给予一定的补贴，世贸组织将其视为不可申诉的补贴。而另一方面，为了保护幼稚产业不致受到不公平竞争的威胁，各国可以在一定条件下采取反倾销与反补贴的措施。各国还可以援引保障措施以保护国内的某些产业。但是，世贸组织对各国的产业与区域政策有各种条件，同时还通过贸易政策评审进行监督，从而保证各国经贸基本制度的统一性、透明性与非歧视性，我们在制定与执行国内产业与区域政策时，应该注意与世贸组织的基本要求一致，同时也要充分利用世贸组织的规定，调整国内政策，促进经济发展。

世贸组织的基本规定主要在于规范各国国内的贸易政策与制度，并不直接规范一般民商事行为，但是，世贸组织的规定将明显影响企业的竞争环境，特别是政策环境，熟悉和了解世贸组织规则，才能使企业在激烈的竞争中立于不败之地。

#### 四、抓住机遇，迎接挑战

世纪之交，中国企业面临着巨大的机遇与挑战。东亚经济、特别是中国经济的腾飞，促使了世界经济重心的转移。中国成为世界各国企业家瞩目的焦点。加入世贸组织之后，进一步的改革开放势在必行。中国的企业家应该正式现实，把握机遇，迎接挑战。

1. 企业家们应该更新知识，努力学习世贸组织的有关规定以及其他国际经贸通行规则。中国经济要与世界接轨，首先应该了解国际经贸的通行规则。这包括国际法的内容，包括国际惯例的内容，包括某些通行做法与行业惯例的内容，还包括各国、特别是主要贸易对象的某些国内法规的内容。了解通行规则，不仅可以掌握目标市场的竞争政策环境，还可以把握我国经贸改革的政策总体走向，有利于经营管理决策的进行。

2. 企业家应该更新观念，改变等、靠、要的态度，一方面积极争取政府的支持，另一方面要勇于竞争。要树立产品质量意识、名牌意识、大经贸意识、全球竞争意识。

3. 企业应该不断改革、科学管理。企业竞争战略应该应对而动，世界上没用永恒不变的管理模式，改革决不是一劳永逸的事情。企业的管理应该科学，特别是要注重于制度的建设与制度创新，要根据企业情况学习利用实用有效的现代管理工具和手段，例如通过 EDI 手段的使用与国际接轨。

4. 企业应该积极争取获得各种通向世界市场的“通行证”，努力使企业产品符合国际标准。例如，应该通过利用 ISO9000 系列标准促进质量管理，

通过争取获得绿色标志开拓国际市场。

总之，加入世界贸易组织对于我国企业来说，机遇与挑战并存。企业界应该抱着积极的态度，迎接这次世纪性的机遇与挑战。

## 第六章 国际经贸关系领域中的几个新问题

通过“乌拉圭回合”的谈判，关税壁垒被进一步限制，原有各种形式的非关税壁垒也越来越多地受到各种规范的限制。于是，在一些发达国家，贸易保护主义开始以一些新的形式表现出来，其中比较典型的有：环境标准壁垒、社会与劳工标准壁垒、更趋隐蔽并利用技术优势实行的技术壁垒、文化壁垒以及以文化威胁论为理由实行的贸易保护、以战略竞争理论为理论基础借助政府力量寻求国际垄断优势的以攻为守的保护主义等。与此同时，进入90年代以来，世界经济一体化的趋势更加势不可挡，一些有关全球共同利益的问题被提了出来。在更多的领域内实行比较统一的国际规范，本身也是经济一体化的内在要求。但是，如何使国际经贸关系在日益规范化的同时，不至于使经济发展水平不同的各国因为实行同样的标准而造成新的不平等，或者使高标准的规范成为某些国家的保护主义手段，成为目前国际经贸关系领域中日益引人注目的问题。

## 第一节 国际经贸关系中的可持续发展问题

在“乌拉圭回合”谈判的8年中，环境保护日益成为世人关心的问题，以此为契机，人们开始进一步关注世界经济可持续发展的可持续性，可持续发展观念日益深入人心，并对世界经济、政治、社会、科技等各个方面的发展产生了重要的影响。“乌拉圭回合”谈判的成果及时地反应了这一重大趋势，并肯定了可持续发展应该成为各国发展其贸易与经济关系的目标之一。可以预料，可持续发展的将对今后多边贸易体系的发展产生深远的影响。

### 一、可持续发展是对多边贸易体系发展的根本要求

1987年，联合国世界环境与发展委员会在其报告《我们共同的未来》中指出，可持续发展是“既满足当代人的需要，又不对后代人满足其需要的能力构成危害的发展”。可持续发展观念是一种全面协调发展的观念，它既要求不同代之间利益的协调，也要求当代不同地区、不同人群之间的协调发展。显然，要达到这个要求，需要对世界经济的各个方面进行全面地考察与变革，而其中对多边贸易体系的考察与变革在世界经济一体化趋势加强的背景下显得尤为重要与迫切。

#### （一）可持续发展观念已经成为当代经济发展与变革的根本要求

早在70年代初，罗马俱乐部在《增长的极限》一书中指出，如果继续按照现有的增长模式发展下去，世界经济将面临“灾难性的崩溃”。这实际上给人们提出了经济增长可持续性的问题，也使人们开始思考人类社会应该如何与自然界协调发展。1980年3月5日，联合国大会呼吁：“必须研究自然的、社会的、生态的、经济的以及利用自然资源过程中的基本关系，确保全球的可持续发展。”在80年代，联合国环境与发展委员会在挪威首相勃兰特夫人的领导下对世界经济的可持续发展问题进行了深入的研究，并提出了可持续发展的基本概念。1992年，联合国环境与发展大会在巴西召开，一百多个国家元首和政府首脑参加了大会，环境保护与可持续发展的问题成为了各国制定政策所考虑的重要问题之一，也成为了影响国际关系的重要问题之一。

环境保护、资源的合理利用与保护，人口的合理增长是可持续发展理论首先关注的问题。人类在经济发展过程中对自然环境的破坏、对自然资源特别是不可再生资源的掠夺性开发、以及人口无节制的增长导致了人类社会与自然界之间的关系面临着崩溃的危险，这反过来对人类的进一步发展构成了威胁，这种发展和增长是不可持续的，或者说是缺乏可持续性。因此，要保持人类社会发展的可持续性，必须重新调整人类社会与自然界的的关系，使自然与人类共同进化，协调发展。

对自然与人类关系的重新思考，导致了当代社会哲学思想中“非人类中心主义”思想的形成与发展。早在1946年，著名哲学家海德格尔在《论人类中心论的信》中指出“人不是存在者的主宰，人是存在的看护者”。人类在宇宙中并不必然处于中心地位，如果一味地以人类利益、甚至人类的暂时利益为出发点来进攻性地改造存在，必然会遭到存在者的报复。1987年，美国著名哲学家胡克在《进化的自然主义实在论》中指出：“按照我们目前对世界的认识，人不是万物的尺度。人类的感知认识是有限制的、易错的……”。非人类中心主义者在某些具体的论述中，虽然不恰当地贬低了人类的主观能动性和认识能力，但是从总的来讲，“非人类中心主义”是符合辩证唯物主

义的。唯物论者首先认为自然的存在与发展是不以人的主观意识的存在而存在的，客观规律是客观存在的，人类不可能改变客观规律的发展，任何企图使客观规律以人类意志的转移而转移的“人定胜天”的行动必然遭到客观规律的惩罚。但人类应该也可以在一定程度上认识自然规律，从而顺潮流而动，共同进化，达到“天人合一”的境界。

“可持续发展”理论吸收并在一定程度上体现了“非人类中心”思想，对人与自然的关系以及人类社会自身的内部关系进行了全面的反思。而要处理好人与自然之间的关系，使人类社会可以达到“可持续发展”，关键还在于内因，也就是人类系统本身的结构与机制的问题。所以，“可持续发展”理论正在日益形成一种涵盖各个方面发展问题的理论框架。一方面，人类系统各种运行机制的改变与发展都要考虑到环境与资源等问题，以维护人类与自然之间和谐发展的关系。另一方面，人类社会各种运行机制的改变也要考虑到这种机制本身的“可持续性”、“稳定性”和“抗干扰性”。

“可持续发展”理论特别强调公平与协调，保持人类系统自身发展能力是为了保持各代之间的公平，这不仅包括环境问题、资源问题和人口问题，也包括其他的人类安全问题，例如防止核毁灭的问题、防止科技异化（人类发展的科技成果成为毁灭和奴役人类的手段）的问题等。维护现存系统的协调发展强调要维持代内的公平，例如南北差距的问题、阶级矛盾的问题都应该是“可持续发展”所关注的问题。

由于“可持续发展”已经成为了当代社会各方面变革与发展的一个根本性要求，多边贸易体系的改革和发展必然也要反映这种要求。

## （二）世界经济一体化与“可持续发展”是相辅相成的

世界经济一体化是 90 年代以来世界经济发展的主旋律，它包括了经济的全球化和自由化两大趋势，极大地促进了世界经济的发展。“可持续发展”理论在这种背景下迅速得到广泛地承认并不是偶然的。

世界经济的一体化从某种意义上讲，促进了“可持续发展”理论的发展，为其实现提供了可能性。两极格局的结束以及世界各国对市场经济的普遍认同，使世界经济的一体化进程迅速发展。在这种背景下，人类的共同问题才可能得到人们的普遍关注。人类本身如果处于一种对立状态，而不进行对话和合作，在处理环境问题以及其他全球性的共同问题时，就可能使“个体利益”泛滥，各方从“个体利益”最大化的角度出发进行决策（实际上进行非合作博弈），从而产生“纳什均衡”，导致“整体利益”的损害。在世界经济一体化的背景下，各方之间经济相互依存程度提高，“和则两利”的情况更加普遍，通过协商与合作可以使整体利益和个体利益均得到提高，“可持续发展”才可能真正实现。而世界贸易组织无疑是在世界经济一体化的背景下，人类谋求“可持续发展”而建立起来的一种手段、一次尝试。

世界经济一体化的发展也产生了“可持续发展”的必要性。在经济融合与发展的过程中，如果不考虑“可持续性”，必然会加剧人类自身的矛盾和人类与自然之间的矛盾。如果经济一体化的过程表现为“中心”国家对“外围”国家经济的控制，各国在深化发展的国际分工体系中处于不平等的地位，那么世界经济的一体化就会破坏人类发展的“可持续性”。如果经济一体化导致世界福利水平大幅度增长的同时，使资源的开发更加没有节制、环境的破坏更加严重，其产生的后果也必然是违反“可持续发展”的。所以，世界经济的一体化必须以“可持续发展”为目的。

“可持续发展”对于世界经济的一体化也表现出了它的促进作用，在处理人类共同问题的过程中，世界各国加强了对话与合作，并试图建立起共同的调节机制，这无疑反过来促进了经济的融合。在注意保持代内公平的前提下，世界贸易组织确立了鼓励发展与经济转型的原则，确保发展中国家利益不因世界经济的一体化而受到损害，从而吸引了广大发展中国家积极投入到多边体系中来，使多边体系的范围空前扩大。

### （三）可持续发展理论成为了世贸组织的理论基础之一

正是由于认识到了“可持续发展”与世界经济一体化之间的密切联系，世界贸易组织把“可持续发展”作为了它的宗旨之一，由此使“可持续发展”理论成为了世贸组织的理论基础之一。

在“建立世界贸易组织的马拉喀什协议”的开始，世贸组织规定了其宗旨，其表述与1947年关贸总协定中规定的宗旨有了很大的改进，其内容为：

“本协议各成员，

承认其贸易和经济关系的发展，应旨在提高生活水平，保证充分就业和大幅度稳步提高实际收入和有效需求，扩大货物与服务的生产和贸易，为可持续发展之目的最合理地利用世界资源，保护和保护环境，并以符合不同经济发展水平下各自需要的方式，加强采取相应的措施；

进一步承认有必要作出积极的努力，以确保发展中国家，尤其是最不发达国家，在国际贸易增长中获得与其经济发展相应的份额；”

该宗旨中“扩大货物与服务的生产与贸易”一句是由“扩大商品的生产与交换”修改而来的，其目的在于明确世贸组织管辖范围的扩大，在此句以前的表述与1947年关贸总协定的表述基本一致，而在此句以后的话则基本上是新增的，这一部分充分体现了“可持续发展”的精神，对此，我们可以作以下理解。

1. 各国在实现其扩大贸易、发展生产、提高福利水平等目的的同时，应该以“可持续发展”为目的来进行资源的开发利用，并要求保护与维护环境。这说明世界贸易组织促进世界经济全球化和自由化，建立世界贸易规则的努力过程中，不会为了盲目扩大目前的经济利益而破坏世界经济进一步发展的能力。协议将原来表述的对世界资源的充分利用（full use）修改为最合理的利用（optimal use），反映出世贸组织寻求的人类对资源利用能力的扩大主要表现在对资源利用深度的质的提高，而非对资源利用量的扩大。

2. 以“可持续发展”为目的不是以停止生活水平的提高为代价的。世贸组织继续谋求大幅度稳步提高实际收入和有效需求，扩大货物与服务的生产与贸易。世贸组织不认为经济增长同环境与资源的保护之间存在不可协调的矛盾，也不认为为了环境保护必须实行“零增长”。实际上，“可持续发展”与罗马俱乐部的“零增长”主张是不同的，满足并且不断提高人们的生活质量，满足当代人的发展需要，本身也是“可持续发展”的要求之一。

3. 世贸组织认为在实现环境保护和合理利用资源的时候，应该顾及“不同经济发展水平”的国家和地区，不应该采取完全一致的措施和标准。保护环境与资源也不应该以牺牲发展中国家的发展为代价，满足发展中国家的发展需要是“可持续发展”的重要内容之一。

小世贸组织把“确保发展中国家，尤其是最不发达国家，在国际贸易增长中获得与其经济发展相应的份额”作为了其宗旨之一，这在其原来主要以消除壁垒以提高效率的宗旨基础上增加了鼓励和确保发展以实现公平的內

容，这本身也是“可持续发展”的内容之一，体现了代内公平的要求。

## 二、世贸组织协议在一定程度上体现了可持续发展的要求

除了在其宗旨中增加了“可持续发展”内容以外，世贸组织协议在其各方面的具体内容中体现了“可持续发展”的要求。这主要表现在环境保护（包括资源的保护）和促进发展两方面。

### （一）有关环境保护的规定

#### 1. 1994 年关贸总协定。

在关贸总协定第 20 条“一般例外”条款中，规定任何成员有权采取“保障人类、动植物的生命或健康所必须的措施”以及“与国内限制生产与消费的措施相配合。为有效保护可能用竭的天然资源的有关措施”。这成为了世贸组织其他协议中环保规范的根据或样板。

#### 2. 农产品协议。

该协议中附录二对某些可以免除削减义务的国内支持进行了规定，在符合一定条件的基础上，包括政府对与环境项目有关的研究和与环保项目有关的基础建设工作提供的服务与支持（附录二第 2 条），以及环保计划下的支付（附录二第 12 条）。

#### 3. 实施动植物检疫措施的协议。

该协议一开始即“重申不应阻止各成员采纳或实施为保护人类、动物或植物的生命或健康所必须的措施。”但这些措施的实施不应该违反非歧视原则，也不能构成变相的限制。各成员采取的措施应“以科学原理为依据，如无充分的科学依据则不再实施”（第 2 条第 2 款），但可以实施预防措施，即在有关科学依据不足时，根据现有的有关信息，“临时采取某些动植物卫生检疫措施”（第 5 条第 7 款）。

#### 4. 技术性贸易壁垒协议。

在前言中，该协议也规定了各国可以在其认为适当的程度内采取必要措施，以“保护人类、动物或植物的生命或健康以及保护环境”，只要其对贸易的限制不超过为实现一合法目标所必需的程度（第 2 条第 2 款）。环境保护问题可能构成紧急问题，成为成员采取较为简便的程序以公开或通知其技术规章和标准的理由（第 2 条第 10 款），还可能构成成员认为有关国际标准指南或建议不适用于有关成员的理由（第 5 条第 4 款）。

#### 5. 补贴与反补贴措施协议

对于为改造现有设施（新的环境标准提出以前已经使用了两年以上的设施）使之适应由法律或或规章所提出的新的环境要求而提供的资助，在符合一定条件的情况下，即使具有特定性，也可以作为不可申诉的补贴（第 8 条第 2 款 C 项）。这实际上在一定范围内为因环境问题而提供的补贴开了绿灯。

#### 6. 服务贸易总协定。

第 14 条一般例外基本上沿用了关贸总协定一般例外的规定，在第 1 款 6 项中设定了力保护人类，动物或植物的生命或健康而必需的例外。“关于服务贸易和环境的决定”承认为保护环境所采取的的必要措施可能与本协定条款相冲突，并要求贸易与环境委员会审查和报告服务贸易与环境之间的关系，包括可持续发展问题，并提出可能的建议，以确定是否需要修改第 14 条。7. 与贸易有关的知识产权协定。

如果为了维护公共秩序或道德，包括为了保护人类、动物或植物的生命或健康或避免严重损害环境，必须在其境内组织对这些发明的商业性利用，

则各成员可以不授予这些发明以专利权，只要这种行为并不仅仅因为这种利用为其法律所禁止（第 27 条第 2 款）。对于人和动物的诊断、治疗和外科手术方法可以不授予专利。对于除微生物以外的动植物，除了非生物和微生物工艺以外的基本上属于生物工艺的产生动物或植物的工艺，也可以授予专利权。对于植物品种，各成员应该提供专利保护或一种专门有效的制度保护或将两者综合予以保护（第 27 条第 3 款）。

#### 8. 政府采购协议。

规定有类似于关贸总协定一般例外的条款（第 23 条第 2 款）。

#### 9. 关于贸易与环境的决定。

决定设立一个向所有世贸组织成员开放的贸易与环境委员会。贸易与环境委员会将审查与环境有关的贸易措施以及与贸易有关的环境措施的各种问题及其与多边贸易体制规定之间的关系，考察多边贸易体制规定与用于环境目的的税费，用于环境目的的产品要求等的关系，并考察其对发展中国家的影响等。

世贸组织各协议虽然对环境问题已经有所涉及，但是许多问题还在讨论之中，因此一些规定显得不够具体。与此同时，如何避免环保问题成为新贸易壁垒的借口和阻碍发展中国家发展的障碍，仍然是世贸组织面临的一个难题。

### （二）有关促进发展的规定

经过多年的努力，关贸总协定和世贸组织在促进发展方面已经做出了一定的成就，有关发展中国家的优惠待遇散见于各个协议之中，对此，本书已在第 5 章第 2 节中进行了论述。

### 三、多边贸易体系进一步体现可持续发展要求的关键所在

由于可持续发展理论仅仅是近几年发展起来的理论。世贸组织不可能马上全面地处理好与可持续发展有关的所有问题，因此世贸组织仍然在不断探索实现可持续发展的途径。对于一个以消除壁垒为主要手段的世界性贸易组织来说，如何处理好贸易自由化、环保和促进发展中国家发展三者之间的关系，是世贸组织进一步体现可持续发展要求的关键所在。

#### （一）处理好贸易与投资自由化和促进与鼓励发展中国家发展之间的关系

关贸总协定与世界贸易组织虽然没有明确规定自己是一个“自由贸易”组织，甚至在一定程度上台认为自己是一个“自由贸易”组织，但是几十年来实践表明，它确实是在朝着自由化的方向前进的。世贸组织之所以否认自己是一个自由贸易组织，无非是想表明“自由贸易”并不能概括世贸组织的全部性质，世贸组织鼓励壁垒的消除并组织各成员通过谈判消除壁垒，但各成员是否并在何种程度上参与自由化进程，是由各成员“自由”协商决定的。另外，自由贸易只是手段，而非目的，最终的目的应该是实现可持续发展。

应该说，世贸组织推动贸易与投资自由化的努力在一定程度上能够促进发展中国家的发展，同时世贸组织也确实做出了许多努力以避免发展中国家在贸易与投资自由化过程中受到损害。但是，从总的来讲，多边贸易体系的发展对发展中国家存在不利的趋势，目前的贸易与投资自由化方式有可能破坏发展中国家的发展，这主要体现在自由化和国际立法的不平衡趋势

1. 乌拉圭回合在发达国家占有竞争优势的产品上进一步要求自由化，但是对于农产品、纺织品与服装等对发展中国家有重大利益的产品却规定了相

当长的过渡期以实现回归，发达国家纺织品部门在十年的回归期内很可能通过结构与技术调整，重新获得竞争优势，而发展中国家则必须承受相当大的损失。

2. 乌拉圭回合谈判使多边贸易体系涉及的领域迅速扩大，而新领域，特别是服务贸易领域的自由化很可能超过了发展中国家的承受能力，发展中国家在传统领域中获得的一些优惠和好处，往往被新领域的承诺义务所抵消。而争端解决机制中的交叉报复，进一步确保了发达国家在广泛的领域中寻求竞争优势，对发展中国家则是不利的。

3. 由于世贸组织制定了高于以前所有知识产权协议保护标准的“与贸易有关的知识产权协议”，从而使发展中国家不得不接受高标准的知识产权保护义务，这种标准大大高于发达国家在其相当的发展阶段中所面临的标准，从而阻止了技术的外溢效应，抵消了发展中国家的比较优势。

4. 通过“与贸易有关的投资措施协议”，发达国家的跨国公司在其资本流动的自由程度和安全程度上大大提高了，但发展中国家用以抵消跨国公司实行限制性商业惯例的手段却遭到了限制，同时也缺乏规范跨国公司行为的准则。从而使投资的自由化有可能损害发展中国家的民族利益。

5. 给予发展中国家的许多优惠措施，例如普惠制，随着国际贸易商品结构的改变，其作用已经开始降低，而发达国家又不愿将这种优惠扩大到服务与投资领域。

要使贸易与投资的自由化趋势不损害发展中国家的发展，同时确保发展中国家在贸易与投资自由化进程中得到好处，必须改变这种自由化进程中的不平衡现象。只有这样，贸易与投资的自由化才可能促进世界经济的“可持续发展”，否则将导致世界的两极分化，最终也将使自由化的成果化为乌有。为此，发展中国家也有必要在谈判与国际立法活动中加强合作，保持自由化进程在各产品、各领域、各方面的平衡发展；使自由化的进程与速度符合发展中国家的发展要求；确立发展中国家与发达国家应有的待遇差别；确定在不同领域中适用不同的原则，而不能在服务领域和投资领域完全套用货物贸易领域的原则。

## （二）处理好贸易与投资自由化同环境与资源保护的关系

自由化与环保之间的关系主要集中在两个方面：一是贸易与投资的自由化是否会导致环境的破坏和资源的掠夺性开发，二是环境与资源的保护是否会形成新的贸易与投资壁垒。

某些国际组织在研究贸易与投资自由化同环境与资源的保护之间的关系的时候，其结论往往是两者之间是并不矛盾的，可以做到并行不悖。但是，贸易投资自由化要真正做到不使环境问题恶化，必须通过全球的合作来进行制度协调，否则贸易的扩大很可能导致更加严重的环境问题。

贸易的自由化使各种商品在世界上的流动性增强，某些所谓的污染货物以及危险货物的国际贸易也可能随之增加。一些发达国家可以更加便利地将某些“垃圾”运往发展中国家，从而减少其污染治理成本，但这种方法无非是使污染更加扩大，并且在一定程度上增加了这些“污染”物的处理成本。国际上虽然存在一些公约，例如“控制危险货物跨国界移动的巴塞尔公约”对这类问题进行制约，但这类公约的缔约方一般都不够普遍，例如美国就没有参加“巴塞尔公约”。这种情况就可能使贸易自由化为污染的扩散提供便利条件。

一些发达国家在注意自己国家环境与资源保护的同时，并没有充分意识到环境与资源问题是全人类的共同问题，而是利用贸易的自由化转嫁环境与资源压力。某些国家一方面严格保护本国的森林资源，禁止进行大规模的开采，另一方面却大量进口一些发展中国家的木材资源，或者直接投资开采它国的资源，人类热带雨林的大量丧失与发达国家长期的掠夺性资源开发是分不开的。贸易的自由化使这些国家进口资源密集型产品更加便宜，国际商品市场上初级产品和制成品之间的“剪刀差”为发达国家进一步对发展中国家的资源进行掠夺性开发提供了便利。由此可见，如果不对世界经济秩序进行革新，贸易的自由化将加剧环境问题的南北差距，北方国家在暂时保持了其优良环境的同时，使发展中国家的环境问题更加恶化，并且最终导致全球环境的恶化。

投资的自由化也可能为发达国家转嫁环境压力提供便利。由于一些发展中国家目前所处的经济发展水平还不高；其环境标准的国内水平也相对较低，其投资生产的环境成本也比发达国家要低。投资与贸易的自由化会使国际资本自然地流向成本较低的地方。这样，某些发达国家的高污染产业为了逃避其母国的相对严格的环境标准，降低环境成本，就可能流向发展中国家，从而形成污染产业的转移。在这些发展中国家，如果继续遵循国内规章的国民待遇标准，就会使污染产业大量流入。并且，这些污染产业由于环境成本的降低，很可能将毫无顾忌地扩大生产，从而造成更加严重的污染。

贸易与投资的扩大必然促进传统意义上的社会福利的提高，全球国民生产总值提高，资源的开发在量上有所增长。在目前的体制下，这种福利的提高、国民生产总值的增长伴随着的很可能将是环境污染的增加和资源、尤其是不可再生资源的减少，从而加剧环境矛盾。

经济学理论从不同的方面论证，仅仅依靠自由化和市场化，决不能解决环境问题，但是离开了市场机制，环境问题也不可能得到解决。在市场条件下，环境污染是一种外部不经济，造成环境污染的人不必付出成本，环境保护则可能导致一种外部经济，但进行环境保护的人很难获得应有的报酬，而其他的人将因此而“搭便车”享受环境保护的利益。这样，传统经济学中假定的“理性个体”将选择污染环境，而非保护环境，因为如果其他人保护环境，“理性个体”可以“搭便车”，不保护环境是“理性”的；如果其他人污染环境，“理性个体”保护环境的行为得不到应有的报酬，反而使其他人享受利益，所以他不保护环境也是“理性”的。总之，选择不保护环境对他来讲是“理性”的，其个体利益是最大的。但是，“集体利益”将因此而受到损害，从这个角度来讲，“理性个体”是不理性的，因为如果大家都来保护环境，不仅有利于集体的发展，对个体来说也是有利的，否则就会“大河不满小河干”。“理性个体”在这个时候体现出来的是短视和愚蠢，但是在博弈论中，却证明这种短视在非合作的情况下几乎是必然的，是“超稳态”的均衡，是一种“纳什均衡”，难以打破。追求个体利益最大化的结果没有导致社会利益的最大化，“看不见的手”在这里破产了。

通过民主投票机制也不能保证集体决策有利于环境保护。福利经济学中的“阿罗不可能定理”，或者公共选择经济学中所讨论的“周期多数现象”，就表明了民主投票并不一定能够得出确定的理性的决策结果。许多发展中国家，包括中国农村的一些环境污染项目，恰恰是污染的受害者自己集体决策的结果。

制定环境标准是保护环境的重要手段之一。特别的，制定环境保护的国际标准是避免贸易自由化进程对环境保护造成不利影响的重要手段之一。但是，正如所有的技术标准一样，环保标准也很可能成为贸易保护的重要手段。例如，利用复杂的合格评定程序给进口者造成行政负担，利用超过需要的标准进行贸易保护；利用没有科学依据的标准来进行贸易保护；使用域外适用的生产过程标准（PPM）来进行贸易保护等。一般来说，发展中国家的技术水平较低，如果要求所有的国家在环境保护方面实行完全同一的标准，必然有许多的发展中国家的产品受到限制，从这个意义上来讲，环保标准尤其可能成为一种贸易保护的壁垒。

### （三）处理好环境与资源保护同促进与鼓励发展中国家发展的关系

可持续发展的概念是一个综合的概念，它不仅包括了环境保护的问题，而是包括了整个人类社会系统发展的可持续性的问题。人类社会的贫困现象是造成整个人类发展不平衡和不可持续的首要障碍，因此，解决发展中国家贫困的问题，是可持续发展应该解决的首要问题。

处理发展与环保的关系，必须打破两种偏见。一种偏见是先污染后治理的思路，历史经验已经证明，以污染为代价换取暂时的发展，在发展起来之后再再进行污染治理，这种发展道路，不仅使污染治理的成本更高，而且对发展本身也有阻碍作用。另一种偏见是发展中国家应该以放弃一定的发展速度来保护环境，执行高标准的环境要求。事实上，对大部分发展中国家来说，它们最为迫切的任务是解决所有公民的温保问题，这个任务的迫切程度丝毫不亚于环境保护的迫切程度。让发展中国家以发展为代价来承担与其经济发展水平不相适应的环保负担，将进一步加剧南北差距，破坏人类发展的可持续性。

在制定多边环保标准的时候，应该做到统一性与差别性的统一，对发展中国家采取的环保标准不应该与发达国家一样。发达国家在环保方面的历史欠账很多，目前也仍然是环境污染的主要来源，他们应该承担更多的历史责任。如果对所有国家实行同一的标准，发达国家的产产品可能可以做到畅通无阻，但发展中国家却可能蒙受巨大的贸易损失，这种基于不同地位而实行的同一标准显然是不公平的。

目前，许多发达国家在环保方面已经开始走上了良性循环，他们的环保产业已经进入了盈利阶段，通过向发展中国家出口环保技术与设备，他们还可以获得额外的利润。因此，他们完全有条件也完全有能力通过技术援助来提高发展中国家的环保水平。只有发展中国家的技术水平与经济发展水平真正提高了，人类的环境问题才能最终走上良性循环。

## 第二节 多边投资协定与国际竞争政策

近年来，国际投资活动空前高涨，根据《1996 年世界投资报告》统计，1995 年，国际直接投资流量增加了 40%，达到了 3150 亿美元的创记录水平，发达国家是国际直接投资的主体，其对外直接投资为 2700 亿美元，比 1994 年增加了 42%。1982 年，国际直接投资总值只占世界国内生产总值的 2%，而 1991 年，这一比重增加到了 6%。在空前高涨的国际投资浪潮中，要求投资自由化和投资保障的呼声越来越高，一些国际组织开始致力于创建多边投资自由化的国际规范。与此同时，许多发展中国家也要求，在促进国际资本更加自由流动的同时，应该避免国际资本对发展中东道国民族经济利益的损害，应该对国际资本的不正当竞争行为有所约束。笔者估计，在今后创建多边投资体系的过程中，竞争问题将被纳入投资框架。

### 一、有关投资行为与竞争行为的现有国际立法

#### (一) 有关投资自由化和投资保障的国际立法活动

进入 80 年代以后，各个发展中国家纷纷调整了他们的外资政策，积极引进外国资本参与本国的建设，并且给予外资以相当优惠的待遇。这大大增强了国际资本的自由程度。而 90 年代中期则进一步出现了自由化和为外国直接投资提供便利的总体发展趋势。据统计，1991 年至 1994 年期间，373 项国家外国直接投资法律和管理规定变化中，368 项是朝着自由化的方向发展的。1995 年，64 个国家的 112 项国家立法活动中，有 106 项是促进对外直接投资的。在双边投资协定方面，到 1996 年 6 月，全世界已经缔结了 1160 个投资自由化和投资保障协定，其中 2/3 是 1990 年以来缔结的。

在多边协定方面，以世贸组织的“与贸易有关的投资措施协议 (TRIMs)”为代表，有关促进资本自由化的国际立法大大的加强了。尽管“与贸易有关的投资措施协议”的规定十分简单，但是它对中国的外资政策加强了约束，而且把本来适用于货物贸易的国民待遇原则向与贸易有关的投资领域进行了延伸，这对于国际投资的影响无疑是巨大的。更为重要的是，“与贸易有关的投资措施协议”仅仅是国际投资自由化立法进程的一个开始，对它的进一步扩展将导致形成一个“多边投资协定 (Multilateral Agreement on Investment 简称 MAI)”。经济合作与发展组织 (OECD) 国家正在积极开展对“关于投资的多边协定”的制定，并且决定将于 1997 年中期完成制定工作，而且一旦达成协议，将向非 OECD 国家开放签署。许多发展中国家对此并没有充分的准备，因此对该协定的制定持有异议。而 OECD 组织在世贸组织正式讨论该议题之前就规划了阶段制定的日程表，无疑给世贸组织增加了压力。为了防止 OECD 的协定只代表发达国家的利益，一些发展中国家提出将该议题列入了贸发会议的磋商日程，同时“多边投资协定”也可能纳入了世界贸易组织的议事日程。

由于制定“多边投资协定”的目的在于通过“至上而下”的做法来提高自由化的水准，因此即使最后的结果不能如美国的期望那样订立一个“高标准”的协定，但无疑也将大大提高国际资本的国际保护水平，并将扩展跨国公司的国际营运范围，提高资本的自由度。

事实上，目前已有的关于国际资本移动的国际规范也大多侧重于对资本的保护和对东道国政策的约束。

1992 年 9 月 21 日，世界银行和国际货币基金组织在与有关国家政府以

及国际组织协商后，公布了“关于外国直接投资的待遇准则”。该“准则”的重点在于东道国政府应该如何对待外国私人直接投资者，要求给予投资者公平和平等待遇的一般标准。而其“一般标准”实际上指的是所谓的“国际标准”，这意味着不仅要求东道国给予国民待遇，而且如果东道国给予内资企业的待遇达不到“一般标准”，则还应给予外资超国民待遇。虽然，该准则则是自愿执行的，但是它对建立有关的国际规范的影响是巨大的。

在程序法和适用法方面，1965年世界银行提出了“关于解决国家和其他国家国民之间投资争端公约”，到80年代末已经有近百个国家签署了该公约，中国也于1990年签署了该公约。这样，投资者如果与东道国之间发生冲突，可以经双方同意后，在“解决投资争议国际中心”的协助下进行调解和仲裁。而且在其适用的法律上，不仅限于东道国的法律（见公约第42条），这实际上是对严格要求适用东道国法律的“卡尔沃主义”的一种修正和补充，从而为国际资本在程序法和适用法上提供了进一步的保障。

1984年，世界银行制定了“多边投资担保机构公约”草案，并于1985年10月在汉城年会上得以通过，到1994年中，已经有147个国家签署了该公约，其中有120个国家正式批准了公约。中国作为多边投资担保机构的创始会员国，也积极参与了其中的活动。多边投资担保机构的建立意味着国际投资活动可以在多边范围内获得投资保障，大大增强了国际资本的安全程度。

## （二）关于规范跨国公司经营行为的国际立法活动

其实，早在六七十年代，关于对国际资本和跨国公司进行国际规范的呼声就已经存在，许多国家，尤其是发展中国家为制定有效的国际公约以规范跨国公司的行为作出了不懈的努力。但是，主要由于发达国家对此的热心程度远远没有对促进投资自由化进程的热心程度那样高，有关的国际立法活动基本上处于停顿状态。

1975年，联大第七届特别会议正式授权贸发会议发起了“国际技术转让守则”的谈判。该守则对技术提供者采取的限制性商业惯例进行了一定的约束。但是，经过20多年的谈判，该守则迟迟不能通过。1992年，第八届贸发会议认为，就此“达成全面协议的条件目前还不具备”。1995年，考虑到该守则草案刚开始制定时的情况已经发生了很大的变化，贸发会议秘书长认为谈判进程应该正式中止。

1977年，联合国经社理事会所属的跨国公司委员会开始起草“跨国公司行为守则”，该守则对跨国公司的经营行为制定了一定的规范，对东道国给予跨国公司的待遇也进行了规定。经过1983年、1984年、1985年和1986年的多次会议，跨国公司委员会提出了一个草案。但是，对于该草案的讨论仍然长期没有结果。跨国公司委员会撤销后，在非正式磋商中，有关各方得出结论，现阶段不可能达成一致意见。

1980年联合国制定了一个“关于管制限制性商业惯例的公平原则与规则的多边协议”，但是该协议是自愿执行的，而且如果跨国公司的某些内部做

---

陈安《国际经济法学》第365页，北京大学出版社1994年12月版。

联合国贸易与发展会议文件，TD/CODETOT/60，1995年9月6日。

王林生《跨国公司经营与实务》第268页，对外贸易教育出版社（现对外经济贸易大学出版社）1994年2月版。

法不妨碍第三者在市场上的竞争条件，协议就不予过问。因此，该协议并没有起到多大作用，反而成为了国际资本阻碍进一步的国际立法活动的借口。

### （三）国际立法的不平衡损害了发展中国家的利益

由于存在着片面强调国际资本自由度的倾向，国际间缺乏对跨国公司的统一规范，而且一些多边协议对东道国，特别是发展中国家国内政策进行了约束，这给发展中国家的经济发展带来了消极的影响，特别是使发展中国家丧失了对抗国际资本限制性商业惯例等不正当竞争行为的一些政策工具。

限制性商业惯例（RBP）与与贸易有关的投资措施（TRIMs）不一样，前者是一项企业行为，是跨国公司通过滥用市场支配地位或通过协议安排取得市场支配地位以限制竞争，从而对贸易产生不良影响的行为。而后者是一项政府行为，它是由东道国政府实施的一种针对外国直接投资行为所采取的措施。但实际上，东道国采取与贸易有关的投资措施，除了是为了进行对外资的宏观管理之外，其一个重要的目的就在于抵消外资的限制性商业惯例所造成的不良后果，是发展中国家对付限制性商业惯例的一个法宝。

例如，束缚性购买条款是一种常见的限制性商业惯例，东道国在引进外资时，不得不接受外国投资者的附加条件，购买国外的机器设备、原材料等。这种购买行为实际上是外国投资者强卖的行为，是以资本输出带动商品输出的行为，而并非经济有效的选择，并使东道国本地的商品在竞争中处于了不利的地位。于是，东道国政府以毒攻毒，规定当地成份要求，强制外资企业必须购买一定比例的本地商品来进行生产，或者对达到当地成份要求的企业给予优惠，实际上对达不到该要求的企业实行歧视，从而避免本国商品在竞争中处于不利地位。出口限制条款是另一种常用的限制性商业惯例，外国投资者规定外资企业的产品不得出口，或者在数量、地区、价格、规格筹备方面对其出口加以限制，从而限制竞争。而东道国政府则往往采用进出口平衡要求或进口用汇要求，从而迫使或诱引外资企业扩大出口。

因此，与贸易有关的投资措施实际上是发展中国家在鼓励外资流入的同时，约束国际资本，保障民族经济的重要手段。虽然，乌拉圭回合协议中所界定的与贸易有关的投资措施确实对贸易产生了扭曲作用，但实际上，仅仅约束发展中国家的政府行为，而对国际资本的限制性商业惯例不作进一步的规范，无疑对发展中国家十分不利，也不利于国际贸易秩序的良性发展。尽管世贸组织也已开始讨论国际竞争规则的问题，但对限制性商业惯例的约束能到何种程度，实在令人怀疑。

鉴于目前在国际立法活动中的这种不平衡状态，以及这种状态可能延续下去从而给发展中国家在国际竞争中带来的消极影响，广大发展中国家应该在国际经贸谈判活动中加强合作，积极影响多边立法活动。与此同时，大力加强和完善国内立法，采取不违背国际规范的措施规范国际资本的营运行行为。

## 二、多边投资协定可能包括的内容

根据联合国贸发会议在《1996年投资报告》中的分析，今后的多边投资框架可能包括以下内容：

### 1. 适用范围。

多边投资体系将明确其适用的范围和交易与经营的种类。经济合作与发展组织（OECD）在拟定适用范围时，考虑通过对“投资者”的定义规定对人的适用范围；通过对“投资”的定义规定对行为与物的适用范围；在规定的地

域适用范围方面，经合发组织正在考虑将范围扩大到缔约方的海外属地以及沿海国家拥有海洋权益的专有经济区与大陆架。

## 2. 投资措施。

主要指影响外国投资者进入与经营的政策措施，其中主要有投资准人、开业要求、所有权要求、控制权要求、经营政策、优惠政策以及与贸易有关的投资措施。在使用有关的投资措施的时候，多边体系可能将不造成市场扭曲作为规范标准之一。例如有些优惠措施，本身并不构成投资壁垒，而是吸引投资的一种手段。但是，如果这类措施可能造成市场的扭曲，或者破坏投资竞争的公平性，多边投资体系可能将限制这类措施。

## 3. 适用待遇。

国民待遇、最惠国待遇、非歧视待遇等待遇条款肯定会纳入多边投资协定。但是，在何种程度上实施这类待遇，必将成为多边投资谈判争论的焦点。最惠国待遇要求的争论可能会小一些，但制定最惠国待遇的例外规定将会遇到一定的困难，最为艰巨的谈判可能会集中在国民待遇领域。特别是国民待遇是否应该成为一项原则性规定，将成为发达国家与发展中国家争论的焦点。经合发组织（OECD）将要制定的“多边投资协定”多半会将完全的、无条件的国民待遇纳入。同时，在对投资保护方面，还可能会要求适用“国际标准”，而不论这种国际标准是否高于东道国的国内标准。

## 4. 相关政策。

包括各国影响市场功能的宏观、产业、区域和微观政策。这一部分的内容，可能与投资措施有所重合。但投资措施更加侧重于仅对外商投资实施的措施，而相关政策却包括了更加广泛的国内政策。特别重要的有各国的劳动法规、环境法规、竞争法规、技术转让法规等，这些政策一方面对外商投资的本地化经营产生极大的影响，另一方面也可能起到制约国际资本垄断优势的作用。国际竞争政策有可能在被纳入多边投资体系这个部分。

但是，值得注意的是，经合发组织在讨论“多边投资协定”时，依然如同其以前的投资自由化协议一样，对竞争政策并没有多加关注。而在世贸组织下的多边投资框架能否通过制定国际竞争政策来约束国际资本，这也还是一个未知数。实际上，在目前的条件下，要制定一个有效的直接针对投资个体（主要指跨国公司）的国际竞争规范，并建立有关的国际监控体系，几乎是不可能的。因此，国际竞争政策规范的对象将是各国国内的竞争政策。这样，国际竞争政策规范的着眼点将可能是避免各国竞争政策影响资本流动的自由，而不是制约跨国公司的垄断竞争行为。在相当长的时期内，对于国际竞争政策，有关约束国际资本垄断竞争行为以及不正当竞争行为的国际合作，有可能将仅仅限于制定有关的“示范法”，为各国国内竞争政策立法提供样板，或通过贸发会议等国际组织为发展中国家国内竞争政策的立法提供技术援助。

## 5. 投资保护与争端解决。

投资保护包括了征收的问题、国有化的问题、资金自由转移的问题、投资担保的问题等。当投资者遇到战争、国家紧急状态等事件时，东道国在何种程度上予以补偿；在母国投资担保行为中代位追偿权如何规定等相关问题也是投资保护应该涉及的内容，现有的多边投资担保制度可能将成为“多边投资协定”内容中的一部分。

未来的“多边投资协定”的争端解决机制应该以世界贸易组织争端解决

机制为基础，还是以华盛顿体制（即“关于解决国家和其他国家国民之间投资争端公约”体制）为基础，还是一个值得研究的问题。

6. 其他程序性规定。

### 三、我国应该积极参与有关的多边立法活动

中国虽然还不是世界贸易组织的成员，但是，多边体系中的立法活动今后必然对中国产生重大的影响。尤其是作为世界上第二大东道国，维护国际立法活动中的平衡发展，对我国具有重要的意义。中国可以通过其在其他国际经济组织中以及在发展中国家中的影响，积极提出既有利于吸引国际资本，又有利于维护东道国利益的主张来。

总的来讲，目前发达国家对于建立一整套的多边投资协议十分热心。对这个议题，发展中国家尽管缺乏必要的准备，但是一味的回避毕竟不是办法，尤其是不应该等到发达国家已经拿出了全部的草案之后，才被迫走到谈判桌前。因此，发展中国家也应该酝酿合理的主张，以影响多边立法进程。对于中国来说，在这方面更加应该积极参与。

1. 应该将“有关投资的多边协议”与竞争政策问题综合起来进行谈判。投资问题和竞争政策问题本来就具有不可分割的性质。例如，在联合国的“跨国公司行为守则”草案中，就同时包括了两方面的规范内容。特别是在广大的发展中国家不能约束国际资本的不正当竞争行为的情况下，严格限制其临时采取的一些对贸易与投资有扭曲作用的政策措施，必将极大地损害发展中国家东道国的经济利益。今后，在具体谈判进程中，似可以将竞争问题纳入“有关投资的多边协议”框架下进行谈判。

2. 应该主张投资领域建立起其自身的原则，而不应该简单适用1994年关贸总协定的原则。国际投资活动的基本原则应该注意到目前国际投资活动的现状，不应该盲目、片面地强调完全的自由，应该允许在促进国际资本流动自由化进程的同时，建立起控制和协调国际资本移动的多边机制，以免其对各国的经济宏观调控和国际经济合作产生破坏作用。同时，还要注意到目前国际金融市场一体化进程的现状，结合国际金融体系的完善和各国金融制度的改革进程，考虑国际投资秩序的建立。

3. 尤其下应该将国民待遇原则作为投资领域的一项普遍原则予以规定。在多边投资协议的体制建立起来之后，应该将“与贸易有关的投资措施协议”从多边货物贸易协议体系下，转归多边投资协议管辖。“与贸易有关的投资措施协议”容易给人产生一种错觉，即国民待遇原则是国际投资活动中的一项基本原则。其实，即使是在发达国家，他们也并不能保证在所有领域中给予外国资本以国民待遇。投资自由化谈判与货物贸易自由化谈判不同，投资壁垒往往表现为国家的投资领域开放政策和有关的待遇，而贸易壁垒往往表现为关税或非关税措施。因此，投资领域的开放本身构成谈判的承诺，这一点同服务贸易的谈判有类似之处。在投资谈判中，国民待遇原则不应该是一项普遍要求的原则，在哪个领域给予国民待遇应该由各国的承诺表予以规定，在具体承诺时以肯定式清单的方式列出。4. 在造法性谈判中，应该遵循“多轨制”原则，在具体承诺时可以采取“单轨制”谈判。在制定多边投资体制框架的过程中，发展中国家应该主张与货物贸易、服务贸易，与贸易有关的知识产权等谈判领域的体制性改革分开进行，互相之间不予交叉进行。当然，这种“多轨制”主要是从谈判程序上来讲的，意在避免某些发达国家建立起有过高要求的投资体制。而另一方面，在进行具体承诺的时候，可以

采取一揽子进行的方式，以有利于在更加广泛的领域寻求比较优势。

5. 应该规定鼓励发展和支持经济转型的原则。对于发展中国家、最不发达国家和经济转型国家应该给予优惠待遇，特别是应该注意到多边投资协议的体制应该有利于国际资本在更大的规模上更自由地，向急需发展资金的国家流动；有利于国际资本促进发展中国家本国的经济发展和转型经济国家市场体制的建立。在谈判过程中，该原则应该成为建立多边投资体制的出发点之一。

6. 应该坚持世界贸易组织与其他与国际经济决策有关的组织进行合作。中国虽然不是世界贸易组织的成员，但是中国在联合国体系下具有至关重要的作用，有很大的发言权。世界贸易组织在酝酿多边投资体制的过程中，应该考虑到贸发会议多年来在这个领域以及竞争政策方面所作的工作，吸收有关的研究成果。另外，长期以来，世界银行在国际投资领域也已经作了大量的工作，中国也积极参与了有关的活动。世界贸易组织应该考虑到世界银行为建立国际投资秩序已经取得的巨大成果，并与之协调。在世界贸易组织内，如果中国在短期内不能加入世界贸易组织，在香港和澳门回归之后，应该利用这两个成员席位对多边投资立法活动施加影响。

### 第三节 国际经贸关系中的社会问题

目前，国际经贸关系领域涉及的社会问题非常多，例如环境问题、文化问题、语言问题、人权问题等。但是，一些区域经济集团和国际组织在讨论有关的社会问题时，一般将劳工标准问题作为所谓“社会条款”的主要内容，这里，我们主要就劳工标准问题作一简要介绍。

#### 一、劳工标准包括的主要内容

许多西方国家在与发展中国家进行贸易的过程中，意识到发展中国家低廉的劳动力成本是这些发展中国家产品具有竞争力的重要因素之一。有人还认为，由于劳动力成本的不同，发达国家的劳动密集型产业实际上处于一种“不公平”的竞争地位。因此，发达国家要求在多边贸易体系内讨论制定统一的劳工标准规范。特别是，发达国家在提出劳工标准问题的时候，往往打着维护人权的旗号，这就更加使他们的要求披上了“正义”的外衣。

与此同时，我们应该认识到，如同人权问题一样，劳工问题并不是一个不应该讨论的问题。在经济发展的初级阶段，发展中国家不应该走发达国家走过的那条通过残酷压榨劳工来换取经济发展的老路，应该保证劳工在经济发展过程中的权利。发展中国家可以通过一定的国内立法来维护劳工权益，也可以通过参加有关国际劳工协议的方式来逐步提高劳工标准，承担有关劳工的国际义务。在这一点上，许多发展中国家已经取得了不小的成绩。但是，如果把劳工问题与经贸问题联系在一起讨论，实际上将使关于劳工问题的国际讨论走上歧途。

目前，劳工问题主要包括以下内容：

##### 1. 强迫劳动的问题。

一般认为，任何形式的强迫劳动应该禁止。1926年9月25日以及1956年9月7日的“日内瓦公约”对此进行了界定；国际劳工组织（ILO）第29号和第105号公约对此也进行了规定。

##### 2. 禁止劳改产品出口。

劳改犯人进行劳动所得的报酬一般很低，完全不能由市场机制调节。因此，劳改产品不是处于正常竞争地位的产品，在国际上应该被禁止出口。

##### 3. 重工问题。

国际上一般认为应该完全禁止使用重工，这主要是为了确保儿童权利所进行的规定。

##### 4. 劳工组织权。

国际劳工组织第87号公约规定，劳工应该享有结社自由和组织的权利。劳工组织权是劳工进行集体谈判的基础。

##### 5. 集体定价权。

国际劳工组织第98号公约规定，劳工应该享有可以组织集体谈判和就工资进行讨价还价的权利，这是通过市场机制维护劳工权益的基础。

##### 6. 最低工资标准。

国际劳工组织第138号公约规定，应该通过各种形式的国内立法，保证劳工的最低工资水平。一般认为，这种最低工资水平应该与该国的经济发展水平和基本生活水平相适应。

##### 7. 非歧视的工资水平。

对妇女、少数民族、不同种族的劳工应该实行同工同酬。对外国劳工一

般给予不低于国民待遇的报酬。

另外，是否能够组织罢工也是劳工标准的内容之一，税收体系、福利体系的情况对劳工问题也有一定影响。

## 二、将劳工问题与贸易问题挂钩将损害国际贸易的基础

发达国家力图将劳工问题同贸易问题捆在一起解决，其主要目的在于打消发展中国家的劳动成本优势。有人甚至认为，发展中国家劳动力的低廉是造成不公平竞争的基本原因。这种见解完全是对国际贸易基本理论无知的表现。

传统国际贸易理论认为，各国进行贸易的基础是不同国家的比较优势。李嘉图的“比较优势说”模型，将劳动作为生产的唯一要素来进行分析，比较优势的来源在于不同比例的劳动生产率。李嘉图并没有分析不同国家的劳动力是否具有不同的劳动力成本，但对李嘉图模型的进一步理解显然可以认为，低廉的劳动力构成比较优势的来源之一。

“不平等交换”理论认识到，国际市场上发展中国家初级产品（在目前的国际商品结构条件下，也可以理解为低档次要素密集型产品）的价格不断下降，导致国际价格越来越不利于发展中国家，发展中国家的贸易条件恶化。发展中国家与发达国家不同的资本有机构成导致发展中国家的利润或剩余价值通过不合理的低廉价格向发达国家转移。在造成“不平等交换”的原因中，工资也是一个十分重要的因素，普雷维什和阿明都认为工资差异是不平等交换的根本原因。但是，这种情况的本质是发展中国家的贸易条件恶化，而不是出口的低价倾销。这些情况更加根本的原因在于资本累积模式的不同（阿明的观点）和国际经济秩序的不平等。解决这种问题的途径在于通过国际合作不断改善发展中国家的贸易条件，而不是强制提高发展中国家的劳动力成本。

赫克歇尔—俄林的“要素禀赋说”更加直接地认为，不同国家贸易的原因在于不同国家的成本比较差，成本比较差的原因在于各国要素价格的不同比例。各国要素价格的差异又源于各国的要素供需状况差异，而作为重要供给因素的要素禀赋是其中最为关键和基本的因素。所以，劳动力相对丰富的发展中国家在劳动密集型产业具有一定的成本优势，这正是贸易的基础。

特别地，发展中国家劳动密集型产品的出口对发达国家并不必然造成损害，反而使其能够享受国际分工的利益和不平等交换的利益。随着贸易的不断扩大，同时也存在着要素成本均等化的现象，一些出口强劲的发展中国家，在经过一段时间后，其工资成本自然地开始上升。而发达国家也可以通过要素密集度的逆转，将这些在发展中国家是劳动密集型产业的产业改造为资本和技术密集型的产业，从而使产品获得新的生命周期。

因此，劳工标准壁垒的出现将损害当今世界贸易的基础。如果将劳工与贸易问题联系在一起，并纳入多边贸易体系，将无助于发展中国家根据各自国内的情况逐渐改善劳工状况，恰恰相反，劳工标准壁垒反而会使这些国家的失业上升，劳工状况恶化，而另一方面，也会损害发达国家的消费者利益，推迟发达国家的产业更新与进步。

## 三、我国在有关劳工问题的多边讨论中应持的立场

作为一个重要的发展中国家，在有关劳工问题的多边讨论中，我们主要应该团结广大发展中国家，把与国际贸易并无直接关系的诸如劳工、人权等问题排除出多边讨论的范围。对于并非世贸组织成员的中国来说，应该通过

77 国集团、东盟等发展中国家组织，施加我们的影响。劳工问题是国内政治和国内经济问题，如有讨论的必要，应该坚持在联合国体系内来谈。

如果多边体系最终将此问题纳入，我们应该举出充分的证据，表明中国的劳工具有广泛的权利，同时应该考虑中国的特殊情况，来说明中国劳工的状况。

1. 中国宪法规定了工人阶级的领导地位和广大劳动者的权利。

2. 中国劳工根据《工会法》享有组织工会的权利，在各种企业组织法中，对这种权利也给予了确认。

3. 在国有企业和国有成份占主导地位的企业，中国工人通过职工代表大会享有民主管理的权利。

4. 中国各种企业组织法规定了合同制劳动用工方式。工人正在享有越来越多的集体定价权利和工资谈判权利。

5. 中国通过《劳动法》保护工人的各种权利，工人不受非法的扣减工资、开除等处分，中国建立了劳动仲裁制度，以确保工人权利的实现。

6. 中国通过《妇女儿童权益保护法》等维护妇女和儿童的权益，中国妇女与男子同工同酬，并享有特殊的劳动保护，中国禁止使用童工。

7. 中国禁止劳改产品的出口。

8. 中国建立并正在逐步完善法定最低工资标准制度。9. 中国许多企业的工人其实际报酬不仅包括工资与奖金，还包括住房等各种福利待遇，考察中国工人的收入应该考察工人的实际生活水平。

10. 中国规定了独特的占税后利润 5—10% 的法定公益金制度，企业的公益金以及纳入企业费用的福利费都应该算作工人的实际收入。

随着世界经济一体化趋势的加强，许多新的问题会被一个一个地提到多边讲坛上来。对于这些问题的讨论，不同的国家具有不同的立场，这是正常的。但是，值得我们注意的是，在多边范围内的这些讨论并不是一般性的讨论。而是可能直接导致有关议题国际立法的讨论，对此，我们不能不加以关注。目前，一些发达国家在多边贸易体系中仍然居于控制与主导地位，这导致国际经贸规范出现不平衡的发展趋势，从而使国际经贸秩序可能越来越有利于发达国家。中国作为世界上最大的发展中国家，有责任尽快加入到多边贸易体系中去，与广大发展中国家一起参与国际经贸新规范的制定进程。目前的多边贸易体系是一个急剧扩展的体系，在许多新的领域中，规范体系还不稳定，中国应该利用自己的影响力尽量使新的规范体系有利于中国和广大的发展中国家，尽快加入世界贸易组织进而在多边贸易体系的形成进程中施加影响是中国的当务之急。

## 主要参考文献

1. 薛荣久主编 《国际贸易》四川人民出版社 1996 年
2. 陈同仇薛荣久主编《国际贸易》对外贸易教育出版社 1991 年
3. 刘光溪著 《互补性竞争论——区域集团与多边贸易体制》经济日报出版社 1996 年
4. 冯予蜀著 《国际贸易体制下的关贸总协定与中国》中国对外经济贸易出版社 1992 年
5. 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
6. 张汉林著 《关税与贸易总协定条款研究与运用》中国石化出版社 1993 年
7. 任泉著 《乌拉圭回合内幕》世界知识出版社 1996 年
8. 王林生著 《跨国经营理论与实务》对外经济贸易大学出版社 1994 年
9. 王铁崖主编 《国际法》法律出版社 1981 年
10. 对外经济贸易部国际联络司《关税与贸易总协定业务手册》经济管理出版社 1992 年
11. 彼德·林德特著 《国际经济学》中文第九版经济科学出版社 1992 年
12. 陈安主编 《国际经济法学》北京大学出版社 1994
13. Markusen , J.R.Melvin , J.R.Kaempfer.W.H.Maskus ,

## 后 记

在本书完稿之后，世界贸易组织首次部长会议在新加坡举行，会议达成了一项有关信息产品贸易的宣言，与此相隔不久的“达沃斯世界经济论坛”就世界的网络化问题进行了广泛的讨论，世界贸易组织的服务贸易谈判也就基础电讯的问题达成了一致。20世纪的末期，全球化趋势无疑是世界经济最为引人注目的特点，而在经济全球化趋势的背后更为重要的，则是生产力，特别是科技水平的迅猛提高。可以预见，随着整个世界网络化程度的提高，经济的全球化趋势还要继续加强。在这日益一体化的世界经济中，无论是政府官员、企业家还是学者，都面临着一个更新观念、更新知识的问题。只有这样，才能通过我们的共同努力，使中国经济跟上世界经济的步伐。

在书稿完成之后，笔者首先想要感谢的是日益发展的科学技术，尤其是计算机与通讯技术。计算机使我们在真正意义上进入了现代社会，作者整本书稿的文字处理、制表和制图都是在它的帮助下完成的。在加拿大阿斯玛特皮革公司驻华总代理刘韧先生和湖南省金环进出口总公司朱伟先生的帮助下，作者通过互联网络及时查询了有关材料。我们相信，计算机在我们今后的工作中将发挥更加关键的作用。

解放军洛阳外国语学院的张立辉先生在国际制裁方面的研究成果、国际贸易研究所邵宏华先生在亚太经合组织方面的研究成果使作者的研究工作受益非浅。

湖南师范大学的崔振华教授与马美娟副教授对笔者的工作给予了极大的支持。在这里，我们深表感谢。

作者

1997年3月

