

积极发展中美贸易的初步探讨

相 重 光

建国三十多年来，中美贸易经历了一个曲折的过程。

建国初期，中美两国是有通商往来的。据美国商务部统计，1950年，中美贸易进出口总额为1亿9千多万美元。其中，我对美出口三倍于从美国的进口。

当然，在性质上，解放后的中美贸易和解放前的完全不同。解放前的一百多年，正是我国因帝国主义入侵，从闭关自守逐步沦为半殖民地、半封建社会的时期。表现在我国对外贸易方面是关税不能自主，海关管理大权旁落，对外贸易为外商所操纵。对外贸易成为帝国主义以廉价掠夺我国原料、高价销售其剩余产品的手段，成为帝国主义进行剥削、攫取高额利润、吮吸我国民脂民膏的重要渠道。解放前的中美贸易自然也不例外。国民党统治时期所签订的“中美友好通商航海条约”就是一个典型。海关总税务司由美国人代替英国人担任亦为一例。那时，美国的军火武器、“联合国救济物资”、剩余物资大量涌入我国市场，严重打击了我国民族工商业，这些情况都是明显的例证。所以，解放前的中美贸易是不平等的。解放后，我国的对外贸易是独立自主的，是社会主义性质的。我们收回了长期被帝国主义霸占的海关，实行了对外贸易国家管制。对外贸易的目的是为人民利益、为社会主义建设事业服务。建国初期，我们本着平等互利、互通有无的精神从事中美贸易。我国自美国进口的商品已不再是口香糖、玻璃丝袜等，而是为恢复和发展国民经济所需要的棉花、药品、石油制品、染料、机械等。这就和解放前的中美贸易形成了一个鲜明的对照。

两国间的经济贸易关系由于美国悍然发动侵朝战争，我们进行抗美援朝而发生变化。

1950年，美国先是把我国在美国的财产和资金冻结起来，接着是对我实行封锁禁运。我国被迫于1950年底，颁布法令，管制美国在我国的一切财产。由于美国对我实行封锁禁运而使中美贸易自1951年开始实际上就已中断了。

美国的“封锁禁运”并没有能阻止我国的建设与发展。相反，我国在国际上的威望日益提高，影响日益扩大；另一方面，人所共知，到了60年代末、70年代初，美国的国际地位已从二次大战后的全盛时期明显下降。因此，自1969年尼克松执政时开始，就不得不想方设法改变这种长期隔绝的状态。在贸易方面是一次又一次地采取措施，“放宽”对我国的旅游及贸易限制。

1972年，尼克松访华前夕，特宣布：给予中华人民共和国与苏联及某些东欧国家同样的待遇。

在尼克松访华期间，双方发表了举世闻名的《上海公报》。公报指出：“双方把双边贸易关系看作是另一个可以带来互利的领域；并一致认为，平等互利的经济关系是符合两国人民的利益的。”公报为发展两国关系奠定了基础。在公报精神的影响下，中美贸易长期中断的

状态结束了。中美两国的贸易往来得到了恢复。就在公报发表的当年，美国商人参加了广交会。1973年3月，在美国，美中贸易委员会正式成立。据说，该委员会拥有成员540个企业。虽说这是一个民间组织，实际上是与美国政府有着密切关系的，是在白宫、国务院和商务部的赞助下成立的。

从1972年《上海公报》发表以来，中美贸易额迅速增长。从72年到78年这7年中，进出口总额从不到1亿美元，增长到11亿美元，增加了10倍。贸易额的增长不是逐步上升，而是有起有伏的。73、74两年，贸易额猛增到8、9亿美元；75、76、77年下降为3、4亿美元；78年一跃为11亿美元。这期间双方贸易中另一引人注意的情况是，7年里有5年我国处于逆差地位，逆差累计达19亿5千多万美元。

1972年至1978年期间影响贸易发展的原因主要是：(1)美国统治集团内部还有不少主张对苏采取绥靖主义的人，深怕中美建交会刺激苏联，破坏“缓和”；也还有一些人对我采取不友好的态度。(2)中美两国之间关于冻结资产的问题没有解决。因为拥有要求偿还权益的人，可能通过法庭，采取措施，以求赔偿，以致双方不能直接通航；直接的银行业务也不能建立；更谈不上相互举行贸易展览来增进了解，促进贸易了。因此，要进一步开展中美贸易，资产的解冻是必需先行解决的一个问题。(3)最惠国待遇问题未获解决。我国输美商品，在此期间，美方是按普通税率征收关税的。税率高，影响我出口商品在美国市场上的竞争能力。

1979年是具有重要历史意义的一年，中美贸易又有了急剧的发展。这年1月1日，中美建交。中美关系开始正常化。5月，双方签订了《中华人民共和国和美利坚合众国政府关于解决资产要求的协议》，为中美贸易的发展扫除了一大障碍。7月7日，中美双方签署了《中华人民共和国和美利坚合众国贸易关系协定》。因为双方都要完成各自的法律手续，所以贸易协定于1980年2月1日开始生效。中美贸易协定的生效为中美贸易的正常发展揭开了新的一页。

二

中美贸易协定是中美关系正常化的一个重要内容。它有利于增进两国人民的相互了解，特别是中美友好关系的发展；有利于反对霸权主义的斗争，促进世界和平与稳定；同时，通过贸易，我们可以从美国引进技术和资金，更好地为四化服务。

协定的主要精神是：“为了加强两国人民的友谊，以及在平等互利和非歧视性待遇原则的基础上，进一步发展两国间的经济贸易关系”。在美国《1974年贸易法》中，“最惠国待遇”统称为“非歧视性待遇”。

协定的主要内容有：双方同意采取一切适当的措施，为加强两国经济贸易关系创造最好的条件，以促进两国贸易持续和长期的发展，如促进经济、贸易和工业界人员的往来，提供办公地点，赞助相互在对方国家内举办博览会、展览会和技术座谈会等；商业性交易在两国商号、公司和贸易组织间的合同基础上进行，这些合同应考虑到国际贸易惯例及其他商业条款；此外，协定的内容还包括可兑换货币的使用；专利、商标和版权的保护；以及合同争议的处理等。协定的有效期为三年，缔约任何一方如在有效期期满前至少30天未将终止本协定的意愿通知对方，协定有效期将延长三年。

相互给予最惠国待遇是协定的主要精神和重要内容。它的作用不仅体现在关税税率的高低方面。它所适用的范围可大可小，具体内容由双方协商确定。这次中美贸易协定中关于最

惠国条款适用的范围是比较广泛的。仅举数例：(1)在进口、出口、转口和过境货物的报关、征收关税、仓储和转运的规章、手续和程序方面都适用最惠国待遇。(2)在数量限制方面，除对发放进出口许可证的行政手续适用最惠国待遇外，还规定缔约任何一方如对某些产品实施数量限制时，对另一方的同类产品，应给予同它已经给予第三国或地区的待遇相比是公平的待遇。(3)向对方的商号、公司和贸易组织提供的待遇不低于给予任何第三国或地区的待遇。(4)金融财务方面，也在最惠国待遇的基础上进行等。

中美贸易协定是符合两国人民共同利益的。1979年5月，美国前财政部长布卢门撒尔在美中贸易全国委员会上说：“基本的问题是，在同中国的经济和贸易关系方面，我们落后了。我们必须迅速取得进展。”他指出：1978年，在我国的对外贸易总额中，美国只占6%，日本却占25%，欧洲共同体占了18%。美国《基督教科学箴言报》在今年3月也发表文章，谈美中贸易前景良好，但美国必须急起直追。这些言论反映了大多数美国人士急于发展中美贸易并与日本、西欧等国争夺中国市场的心情。可是与此同时也有少数人企图利用美国《1974年贸易法》中的一些规定和纺织品贸易等问题来进行阻挠。但今年美国参、众两院以压倒多数通过了中美贸易协定的情况，就完全表明这些人的活动是徒劳的。1980年2月1日，两国互换照会，宣布该协定即日起生效，从而在中美贸易发展史上又谱写了一个新篇章。

三

随着中美关系的正常化，解决资产要求的协议与中美贸易协定的签订，中美贸易在1979年有了新的增长。1978年，中美贸易总额已增至11亿多美元。据报导，1979年的贸易额约23亿美元，比78年增加了1倍。其中，我国从美国进口为17亿美元，我国对美出口为6亿美元。据美方估计，今年中美贸易额可能达到40亿美元左右。数字说明，中美贸易的发展趋势在继续扩大。

中美贸易因美方的封锁禁运，中断多年，现在由恢复到发展，要有一个适应的过程；要使贸易有进一步发展，更需双方继续努力，特别是美方。

先从我方谈起。当前在中美贸易中，存在的问题之一是我国处于逆差状态。因此，从某种意义讲，适应美国市场的需求，扩大对美出口的问题就比较突出。

在双边贸易中不是绝对不可以存在逆差，否则就容易有陷入重商主义之嫌。但在双边贸易中，逆差却不宜过大，也不宜长期不断地处于逆差状态，因为这样就易对国际收支形成压力。

如何扩大对美出口？我感到下面四个问题似需给予应有的考虑。

(一)、要看到美国市场容量是很大的 美国有着一个庞大的国内市场。美国工、农业都很发达。尽管美国经济在资本主义世界所占的比重逐渐下降，但是，现在它还是世界上经济实力最强大的一个国家。它实行的是高工资、高福利、高消费的政策。他们用高消费的办法来刺激生产的发展，因此，就想方设法引诱消费者花钱，甚至鼓励浪费。同时，美国是一个多民族的国家，各民族在生活习惯和爱好方面，不同程度地还保持着各自的特色。所以，各式各样，新颖夺目的商品，只要适合美国消费者的需求，符合他们的爱好，都可打开销路。从国际贸易额看，美国在世界上仍居首位。79年，美国进口总额约2千亿美元，而这年，我对美出口总额仅占美国进口总额的0.3%。可见，我对美出口是大有发展余地的。更何况美国是一个资本主义国家，资本家唯利是图，不择手段，无孔不入。这就是我们面对的客体——美国市场。这个市场是很大的，对于这种市场，我们当然要打开它。

(二)、要加强对美国市场的调查研究 费孝通先生在《访美掠影》中有这样一段话：

“我们走累了，就在陈列家具那部分挑了几个椅子坐下，我就想起四川的竹椅和藤榻来了。如果在形式上改一下，适合美国人的胃口，这里的这些东西那个能和我们相比。这种市场一打开，四川的农民的收入不是可以大大提高么？”“我们须改变‘闭门造车’为‘开门学样’才是。”①

这段文字很值得玩味、颇有启发。要扩大对美出口，要使我方出口商品适应对方市场的需求，就须加强对美国市场的调查研究。

孙子兵法说：“知己知彼，百战不殆。”宋江三打祝家庄，之所以能大破盘陀路，就是因为经过一番调查研究。我们从事对美出口，当然也须进行市场调研。调查研究的范围很广，略谈两点：

1. 注意对美国限制进口的政策措施的研究 总的来说，在对外贸易方面，美国所奉行的是奖出限入政策。它除了体现在《1974年贸易法》中之外，美国政府还通过许多国内经济、财政、工业、卫生等方面的单行法，限制进口，甚至禁止进口。这些单行法大体上可分为购买美国货法，技术、卫生、安全标准以及商标、包装条例等三个方面。

购买美国货法。追溯历史，购买本国货问题发生在1929至1933年世界经济危机时期。当时各国政府为了保护本国经济，竞相制订法令，规定政府在采购时要优先购买本国货物。美国从1933年开始实行。目前，不仅美国联邦政府竭力推行此项法令，州、市政府亦在推行，甚至美国公司也将“购买美国货”当着口号，加以推广。这样，其作用就更为广泛了。

技术、卫生、安全标准。美国在技术、卫生、安全等方面的立法主要有：联邦食品、药品及化妆品法；蛋品检验法；易燃纺织品法；玩具安全法等。

商标包装条例。关于这方面的立法主要有：商标法；合理包装和标签法；纺织纤维产品标签法；羊毛制品标签法；皮毛产品标签法；联邦酒精管理法等。

美国在上述诸方面的规定，恐怕比西欧、日本更严，而且常有新的规定，如不及时掌握这方面的情况，我国出口就会遭到挫折。我国焰火是颇受美国消费者欢迎的出口商品，但我国焰火销美就曾因未能及时适应美国政府当时新的管制法令，以致一度销量减缩，即为一明显事例。众所周知，我国成药对美出口是大有前途的，欲扩大成药对美出口，即须研究美国的有关法令，如联邦食品、药品及化妆品法的规定与要求。其实，对任何国家出口都应注意其进口管制法令。

2. 加强推销方面的调查研究 所谓推销方面的调查研究，主要是收集资料、分析情况、预测趋势、作为决策之参考，制订规划之依据。除及时了解市场情况，以适应需求外，还得了解市场发展趋势，潜在需求，甚至创造需求。

现在，世界市场上商品充斥，竞争剧烈。出口产品既要在质量、价格、外型等方面吸引买主，还要进行积极主动的推销。积极主动推销并不意味着一味地削价竞销，试想在资本主义社会，一位有一定社会地位的妇女愿讲她所购买的化妆品是低价的吗？也不意味着一涌而上，而需全面规划，有计划、有步骤地进行。开辟市场固然不易，守住阵地亦非轻易之举，若欲在已有基础上，进一步扩大销售量，更须付出艰巨的努力。所以，加强推销方面的调查研究实为扩大出口的重要因素之一。

推销方面调查研究的主要内容如：(1)某项产品在美国市场的总销售量；(2)我产品在竞

①《访美掠影》第45—46页。着重点是我加的。

争中所处的地位，亦即在美国市场上所占的比重；(3)分别按地区、消费者的年令、性别、种族、职业、社会地位等来研究市场的特点；(4)各个销售地区的潜力；(5)从不同角度研究市场上的竞争情况；(6)广告的效用；(7)分析推销人员的活动以及他所起的作用；(8)影响产品推销的经济因素；(9)价格研究；(10)对现行推销方法和销售政策的评价；(11)现在所销商品的趋势；(12)研究消费者不满意的原因；(13)销售的预测；(14)对新产品需求的估计等等。

推销工作，总是和人，亦即消费者打交道。人们的欲望、需求、支付能力，不仅各不相同，而且经常变化。所以关于推销方面的调查研究涉及到心理学、社会学、人类学、统计学。这门学科这些年来在资本主义国家发展很快。

总而言之，要扩大对美出口，我们必须根据所经营的商品，加强对美国市场的调查研究，以增强我方商品的适应性。

(三)、要发挥优势,大力组织适销货源 我国地大物博、幅员辽阔、人力资源和物产资源都极丰富，具有很大的出口潜力。我们要发挥这方面的优势。这不止是要大力组织适销货源，而且要改变我国对美的出口商品结构。后者更具有重大意义。从美国的进口商品结构看，除因能源危机，美国迫切需要燃料外，近年来，美国很多重要工业原料都依赖进口，越是稀有金属，对外依赖的程度越深。进口量占消费量80%—100%的有十多种，如锰、钛、锡、石棉、铁矾土、铝矾土等。这些原料既是尖端工业不可缺少的原料，也是战略物资。一个现代化工业体系所必不可少的矿物原料，美国就有一半以上不同程度地依赖进口。战后美国经济的发展就是和廉价原料、燃料分不开的。此外，由于美国工资高、防污染设备投资大等原因，所以，美国工业结构就要作相应的调整。他们把费工大、费料多、环境污染严重、技术不复杂、价格低、利润小的工业产品或半成品，如鞋类、日用电器、另配件等都逐渐通过进口代替国内生产，或在国外设厂加工后，再将成品运回国内销售，而国内工业则尽可能向高、精、尖的工业产品方面发展。

我国出口商品结构如能与美国进口商品结构接榫，我对美出口自可扩大。这就要在发挥传统出口商品的作用的同时，争取改变我出口商品的结构。

从我对美出口的具体商品看，占美国进口该种商品比重较大的只有核桃、生丝、辣椒、骆驼毛、山羊毛、猪鬃、羽毛、焰火、坯布等，其余商品所占比重都很小。上述商品基本上都是传统出口商品，并且除焰火、坯布等外都是原料。若从另一角度看，我现行对美出口商品，除轻纺、土畜产品、食品外，矿产、机床和小五金对美出口正在增加。近来报刊上不断报导我对美出口半成品和成品，从日常用品的鞋类，不锈钢餐具、自行车到汽车另部件、飞机另件以至筑路设备等都有出口。在稀有金属方面，我们将钛加工为海绵钛出口，为国家增加了外汇收入。这些另星报导都反映出我对美出口商品结构已在改变。除成品、半成品对美出口在增加外，还有技术专利出口，如美国购买我国杂交水稻技术专利。为了四化，我们注意引进技术，这是完全必要的。可喜的是，现在我們也有技术出口了。我国是一个大国，人材辈出，随着我国科学文化的日益昌盛，工农业生产的发展，相信今后我国的技术出口也会一步一步的增多。

如像费先生所说的竹椅、藤榻那样，将我国丰富的物产资源，根据美国市场的需求和我国的生产能力，加工成成品或半成品出口，那末，我们对美出口的适销品种势必增多，外汇收入必将增加。如果根据美国工业结构调整的情况，发挥我工资低、工艺精等长处，把美国原来从别处进口某些成品或半成品的业务争取过来，似亦不失为扩大出口之一途。因此，我

们需在调查研究的基础上，本着以销定产、产销结合的精神，既抓重点商品，也抓多种商品的出口；既抓传统商品，也抓产品升级换代，创高档、创名牌、创造新产品，培养“拳头”商品。为了适应美国这个资本主义市场要求品种多、质量高、式样新、变化快的情况，还应充分发挥专厂、专车间、专矿的作用；与此同时，千方百计，通过各种渠道，搜集国外资料，取长补短，工贸结合，生产与科学实验相结合进行改革创新。这样，广开门路，挖掘潜力，扬长避短，对美出口适销货源似有可能大大增加；我们对美出口商品结构可望得到改变；对美出口的金额也就可能以更大的幅度增长。

（四）、要慎选客户、运用各种销售渠道 客户的选择是出口业务中的重要问题。销售渠道的运用是推销活动中的重要课题。这些都是众所周知的。中美贸易虽已有百年以上的历史，但是毕竟中断了二、三十年，在这二、三十年中，国内、国外的情况都发生了很大变化，因此，它还是当前扩大对美出口工作中需要认真考虑的问题之一。

不同商品应选择不同的顾客和销售渠道。从商品看，如消费品和机械设备或工业原料在销售对象、批量大小、以及市场销量诸方面，情况各殊，顾客和销售渠道亦异。

从销售渠道看，利用当地的销售网点恐怕还是必需的。单靠自己的力量开辟销售渠道，需要一定的投资，也会遇到激烈的竞争。如利用当地原有的销售渠道，支付相当的佣金，争取他们的协助，为我国商品打开销路，在消费者心目中树立起信誉，在一定时期内，可能效果较好。根据国际研究联合有限公司对我国产品所做的初步调查：美国消费者对我运动器具、啤酒、羽毛和羽绒、葡萄酒毫无所知的分别为45.7%、45.7%、59%、62.9%。这就说明，我国某些商品，要在美国打开或扩大销路，还需大力进行宣传推广，借助美国客户，利用当地原有渠道从事这项工作，似乎还是可取的办法之一。

有时限的、定品种的、分地区的独家代理制度似可试行（风闻有的商品已在运用）。对方取得独家代理权后，应负有调查市场、刊登广告、延聘分代理、并负起推销一定数量的货品的义务。而且代理人也希望业务日益发展。这样他与我们的利益便建立了有机的联系。当然，在运用这种办法之前，首需慎选客户。

从客户看，许多公司、商行都有一定的经营范围，如专业药房、家具批发商、工业电器用品行等；按他们在推销活动中的职能，除制造商外，可粗略地划分为一般进口商、批发商和零售商；从其与我国的关系看，即可分为我们通常所说的新、老客户；如从其资金、业务范围、经营能力的大小看，则有大、中、小之别等。

美国是资本主义高度发达的国家。垄断财团、跨国公司的分支机构不仅遍布美国本国，而且跨越国界。跨国公司在国际贸易中占有很大比重。进入70年代后，美国跨国公司更普遍重视多种经营。他们财雄势大、长袖善舞，是我们发展中美贸易不容忽视的对手。对于他们，我们既要用其所长，又要防其可能发生的弊害。

在选择客户时，我们切不可忘怀那些为恢复中美贸易作出过积极贡献，立下汗马功劳的美商和侨商。

总之，在客户和销售渠道的选择方面，我们要针对美国市场的具体情况，通盘考虑，统筹安排，对不同商品、不同对象、不同渠道，应全面规划，妥善掌握，借以巩固业已占有的市场，并进一步发展中美贸易。

毫无疑问，我们还要大力改善经营管理，研究体制改革，加强各地、各部门的协调，统一对外，并采用国际上通用的做法，把生意做得更活。

上海是全国工业基地、科研基地、也是外贸基地之一。技术基础好、专业队伍强、劳动

生产率高、行业门类齐全、专业化水平高、市内协作好。若能进行必要的设备改造和技术武装,除了大搞劳动密集型的产品外,也要为发展知识密集型产品而努力。劳动密集型产品投资少、收效快,有些产品创汇率也较高,工艺品即为一例。工艺品出口实质上是工艺美术的出口。工艺品日用化、日用品工艺化将成为国际市场上发展的一个方向。在这方面,我对美出口还可大大发展。轻工业品如按“精”(设计精巧、制作精细、包装精美)、“新”(电子、多能、新颖、适销)、“轻”(选材轻型、结构轻巧,使用轻便)的方向发展,结合美国市场对具体商品的具体要求设计制造也是大有前途的。二次大战后,机电产品的国际贸易额迅速增长,而且持续增长。机电产品是价值高,换汇和创汇都很有利的出口产品。近年来,发展中国家机械产品出口比轻纺产品增长快,而美国对一般机械产品,日用电器的进口却在增加,这是美国工业结构调整的必然趋势。我国在机、电、仪方面还有较大的生产供应潜力。所以对这类产品须大力扶植,增加出口。姚依林副总理在五届人大第三次会议期间所作的国民经济计划报告中提出,要“大力发展省能的机电产品……要按省能标准积极进行研究、设计和制造。”能源问题是当前美国最头痛的问题之一,也是世界上的一个重大问题。节省能源的机电设备看来是80年代最有前途的商品之一。五届人大及时地提出这点,不仅对国内节约能源方面将起巨大作用,对改变出口商品结构,扩大出口也是一个正确的方向。总之,我们上海如能充分发挥三个基地的作用,把各方面的积极因素都调动起来,在改进对美出口商品结构,在扩大对美出口方面是可作出贡献的。

概括起来说,我们面对的是一个庞大的美国市场。我们要打开这个市场,扩大对美出口,就必须加强对美国市场的调查研究;必须大力组织适销货源,加速改变我国对美出口的商品结构;必须慎选客户和销售渠道。因为调研是前提条件,货源是物质基础,客户是对象,销售渠道是中间环节,所以这几者是缺一不可、紧密相联的。

再从美方来看。我们认为美方应更多地考虑《上海公报》所指出的:“平等互利的经济关系是符合两国人民的利益的。”本着这一精神,美方应对以下两个问题迅予解决。

(一)、关于我国出口商品享受普遍优惠制的待遇问题 我对美贸易长期处于逆差地位。这就要求我国商品在美国市场上必须发挥作用,以便我方减少或扭转逆差,进一步促进两国贸易持续和长期的发展,美方对此应有充分的认识。

自中美贸易协定生效以来,我国输美出口商品可以享受最惠国待遇。从税率看,因各方面算法不同,估计不一。据估计,关税大约可减少一半,平均从20%左右减至10.5%。但这只是一般估计。商品不同、税率不同。如猪鬃从每磅3美分降为每磅0.75美分。地毯因大小不同,税率亦异,降幅约为37%至45%。据美中贸易全国委员会估算,中美贸易协定签订后,因为享有最惠国待遇,我对美出口在80年至82年期间,可增加4亿到10亿美元。

美国的进口税是采取三栏制:普通税率,最惠国税率和普遍优惠制税率(即普惠制税率)。普惠制税率是发展中国家经过多年努力争取得来的。所谓普惠制是发达国家对发展中国家出口的制成品、半制成品给予普遍的优惠待遇,使所有发展中国家都无歧视、无例外地享受的一种优惠制度。这是单向的优惠税率,是发达国家单方面给予发展中国家的关税优惠。它不要求发展中国家给予同等待遇。它是在最惠国税率的基础上再减少或取消关税的一种税率。根据1976年美国的法令,大约有2,700种进口货实行普惠制。这些商品在一定条件下可免税进口。近年来,美国对鸭(鹅)绒成衣的进口急剧增长。主要供应者是南朝鲜和我国台湾省,原因之一就是他们享有普惠制免税待遇,而我国却未能享受这种待遇。西方国家中实行普惠制

待遇者，除美国外，都已给予我国此项待遇。虽然美国《1974年贸易法》对给予普惠制待遇订有限制条件，可是，我国是发展中的社会主义国家，属于第三世界。况且，《中美贸易协定》中还明确规定“在处理双方贸易关系中应考虑到，中国在其经济发展现阶段是一个发展中国家。”据此，美国理应给予我国普遍优惠制待遇。

(二)美方限制对我国的出口问题 回顾过去，70年代初期，尼克松总统访华前后，以及1978年布热津斯基访华后，美国政府在对我出口管制和禁运方面都曾采取过松动的做法。美国出于其本身政治和经济上的需要，批准了个别技术产品对我出口。但从其出口政策看，对一些高、精、尖产品仍未放宽对我出口的限制。

自中美建交以来，两国关系正在取得令人满意的发展。双边贸易亦在迅速增长。1980年8月8日，卡特总统由于我国颁布了中外合资经营法，为鼓励美商在我国进行投资，签署了一项法案，授权海外私人投资公司在我国开办业务，为美国私人投资者和承包商承保政治风险。无疑，这是发展中美贸易关系的又一步骤。1979年建立起来的中美联合经济委员会，最近已在华盛顿举行了第一次年会。现在会议已经结束，签署了四项协定——民航协定、海运协定、领事协定、还有曾经多次谈判，未获解决的美方限制我国对美出口纺织品问题，这次也达成了协定。正如薄一波副总理所说，由于体现在中美建交公报中的原则精神得到了充分的尊重，“这会议是非常富有成果的。”

此外，中美双方今年还互办经济贸易展览会，我国已先后在旧金山、芝加哥等地展出，参观者络绎不绝。美国经济贸易展览会亦于1980年11月17日至28日在北京举行。参加者有260家美国公司。我们相信互办经济贸易展览会无疑会增进中美两国人民的友谊，加强双方贸易界的接触，加深彼此的了解，从而促进中美贸易的进一步发展。

值得注意的是：(1)美国经济处于停滞动荡的局面，在此情况下，一方面是保护主义抬头；另一方面是要扩大出口，开拓市场。(2)1980年美国大选共和党获胜。美国新政府的有关政策是值得我们密切关注的。

国际贸易是国际经济关系中的一个重要组成部分。中美贸易是中美关系正常化中不可缺少的一项重要内容。平等互利的经济关系是符合两国人民的利益的，尤其是，在当前国际局势动荡不安，风云变幻的情况下，美方有识之士，应当看到中美关系的发展不是什么权宜之计，而是长远的战略决策。它将有利的促进世界和平与稳定，有利于反对霸权主义的斗争。我们希望里根政府将在中美两国之间已有的良好合作关系的基础上，遵循上海公报和中美建交公报的原则，使中美关系继续向前发展。