

对外贸易是国民经济与国际经济的结合体。因此,外贸改革除了要注意与国内各种经济改革配套外,还要注意与外部社会特别是国际贸易的环境变化相适应,否则就难以达到预期的效果。而在国际上,自七十年代中期迄今,保护主义又渐趋盛行,这一点在西方资本主义国家表现得尤为明显。但是,这种贸易保护主义又并非是传统贸易保护主义的重演,而是从内容到形式都有新的变化。由于我国的商品出口目前以西方国家为主要去向,因此,如何根据这股贸易保护主义的特点,制定相应的对策以避其锋芒,转害为利,就成为我们当前外贸改革中应该研究的一个重大课题。

当前西方盛行贸易保护主义,其特点可概括如下:

(一)限制的对象主要是一些劳动密集型的工业制成品,如纺织品、服装、汽车、钢铁、家用电器等等,而传统的贸易保护主义则基本不分对象,实行全面的奖出限入。

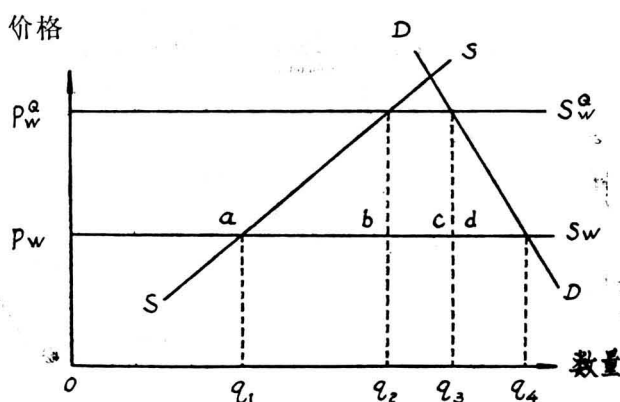
(二)限制的手段以非关税壁垒(Non-Tariff Barriers)为主。由于传统的贸易保护主义以关税为主要手段,为了便于区别,故现时的贸易保护主义有“新保护主义”(New Protectionism)之称。

(三)各种非关税壁垒虽然名目繁多,但如“自动出口限制”(Voluntary Export Restraints)之类的由出口国实施的非关税壁垒占了极大的比重,并有继续增大的趋势。^①

可以举出的非关税壁垒主要有——“进口配额”、“关税配额”、“进口许可证制”、“自动出口限制”、“有秩序的销售安排”以及种种苛刻的检验条款,歧视性的政府采购政策等等。上述的非关税壁垒根据实施的主体不同可以分为两类:一类由进口国实施;一类由出口国实施。“自动出口限制”、“有秩序的销售安排”属于后者,其余属于前者。两者的区别在于,前者是一种单边的强制性限制,出口国完全被动地受进口国的制约,可以出口什么,出口多少,概由进口国一家作主,出口方难做预先安排;后者则是一种双边的非强制限制(至少在形式上是如此),即进出口双方通过协商,就商品的种类和数量制订出一个在一定时期内实行限制的标准,然后由出口国根据标准自行控制出口,如有违反,则进口国海关可以禁止进口或征收高额关税。

这两类非关税壁垒,实施的主体不同,产生的后果也不同。由出口国自主限制出口对出口国的不利影响比由进口国强制限制进口的要轻,或者说前者较之后者能给出口国带来一定的收益,而并非如国内一些文章所认为的那样,是换汤不换药,徒具形式而

□。首先从理论上分析如下：



根据上图

DD——进口国国内市场对商品T的需求曲线

SS——进口国国内市场对商品T的供给曲线

$P_w S_w$ ——出口国对商品T的充足弹性供给曲线

OP_w ——商品T在 $P_w S_w$ 下的价格

$P_w^Q S_w^Q$ ——进口国对商品T实行限制后的充足弹性供给曲线

OP_w^Q —— $P_w^Q S_w^Q$ 下的价格

在自由贸易的情况下，某国对商品T的需求量为 Oq_4 ，其国内生产 Oq_1 ，从国外进口 q_1q_4 ，其时的均衡价格为 OP_w 。在该国对进口实施限制后，商品T的价格在供求规律的作用下升至 OP_w^Q 。设商品T的需求有弹性，于是该国对商品T的需求量因此降至 Oq_3 ，这中间，国内生产由于价格上涨而增至 Oq_2 ，从国外进口则因限制而降为 q_2q_3 。由于限制而引起的价格上升则由该国的消费者承担，即图中 $a+b+c$ 部分。消费者的损失便是生产者的得益，其中，国内原生产者的得益为图中的 a 部分； b 是对国内新增生产者的补贴，也称为效益损失，因为这部分生产者由于生产效益低，在价格不上涨的情况下是无法进行生产的； c 的归属则取决于实施限制的主体，如是出口国实行自主限制出口，则归出口国所得，反之，则归进口国所得。

根据以上的分析，一国对进口实行限制，最大的受害者是该国的消费者，得益的是该国的生产者，出口国的出口能力虽因此受到抑制，即减少了图中 d 部分的出口数量，但在实行“自动出口限制”等自主限制的情况下，则出口数量减少的损失还是可以从价格上升中得到相当的补偿的。上图的 c 部分在理论上又称为“配额租金”(Quota Rents)。租金一词，说明了这部分收入的内涵。

对实际进行考察，这种“配额租金”往往为数甚巨。理论分析毕竟抽象，而且需作一系列条件不变的假定，检验理论还需考察实际。目前，世界上不少国家和地区通过自主限制出口而获得大量的收入。例如，日本对美国的汽车出口便因此而每辆提价平均达1,300美元，南朝鲜、香港、台湾的纺织品对经合组织各国的出口在“自动出口限制”下每年获得的收入在20亿美元之上，相当于其出口总额的4%^②。

二

综上所述,尤其是通过对两类非关税壁垒的详细分析,我们可以发现,所谓的“新保护主义”是一种有选择性的、手法多样、但较为缓和的贸易保护主义。它的出现,有一定的历史原因和物质基础。

(一) 劳动密集型的工业成品在西方所以成为受限制的重点对象,是因为制造这些产品的部门在西方目前多位于“夕阳工业”之列,在产业结构未能得到调整或新兴技术未能投入应用之前,从就业考虑,就必须对其加以保护。

(二) 非关税壁垒所以成为限制的主要手段,是因为战后在关税与贸易总协定(GATT)的主持下,包括世界上大多数国家在内的成员国经过七轮贸易谈判,已大幅度地降低了各自的关税,许多西方国家甚至基本取消了工业制成品的关税,在这种情况下,要保护“夕阳工业”便只有采取非关税壁垒的手段。

(三) 由出口国自主限制出口成为大势所趋的原因在于:(1) 关贸总协定的章程规定,不能对进口实行数量限制,限制只能采取征收关税的方式且不能带有歧视性,即不能选择对象。然而,熊掌我所欲也,鱼亦我所欲也,进口国为了既避免违反上述规定又达到一己实行限制的目的,便促使出口国采取自动出口限制,这样,表面文章做足,一己利益无损。(2) 根据前述的理论分析和实际考察,出口国在自主限制出口的情况下可以获得大量的配额租金。这部分收入实际归出口国的出口商所有。作为既得利益者的这部分出口商因此而形成一个压力集团,对本国政府施加影响,要求政府接受和实行“自动出口限制”,而从政府方面看,在左右总得受进口国某种形式限制时,作为一种“次佳选择”,也只有实行这种自我出口限制,因为这便于预做准备,避免了出口的盲目性和被动性。而另一方面,因为有这一“配额租金”,作为进口国的一方在付出了这一代价后,受对方报复和产生外交摩擦的风险也因此有所减少。(3) 从政治上看,“自动出口限制”实行较为容易。在西方国家,以关税和进口配额等方式对进口实行限制往往必须通过立法程序(例如在美国)或履行十分明确的行政手续(例如在欧洲共同体)。而“自动出口限制”之类的措施则可通过暗地协商而绕道实行,这就避免了一系列可能产生的政治麻烦和舆论的反对。

三

从当前西方贸易保护主义的特点来考察其产生的原因,可以推断,在当前的世界经济和政治环境下,这种贸易保护主义将持续很长的一段时间。据此,结合我国外贸出口的现状和外贸改革的要求,我认为,我们必须对以下几个方面的问题加以认真的考虑。

(一) 出口商品结构的优化与技术进步

在西方国家重点限制进口的商品类别中,有的是我国正在大量出口或准备发展出口的,以纺织品与服装为例,自86年起,这两类商品成为我国最大的出口商品(在这以前也仅次于石油而居第二位)。但是,我们在大力发展纺织品与服装出口的同时,还必须清醒地看到,随着西方新技术革命的发展,西方的那些“夕阳工业”并不注定会自行消亡,而有可能重振旗鼓

成为“朝阳工业”。这一点，从西方国家近年相继开发成功的缝纫机器人和电脑设计服装系统中就可见端倪。因此，我们如不从现在起就注意优化出口商品结构，注重技术进步，而是只顾一时的创汇需要，只看一时的市场供求关系，听任技术低下的低档制成品和半制成品的生产与出口大幅度增长，则不但在眼前会遭到西方国家的进口限制，更有可能在将来会出现人家敞开大门时，我们的商品却打不进去的困境。因为我们现在主要的优势在于劳力低廉，且不说由于管理等问题我们这一优势已打了折扣，如果西方国家的技术革命发展到一定程度，那末，我们在这方面的优势就会被抵消殆尽。我们必须清醒地看到，西方国家所谓的“保护就业”一般只是针对外来的竞争而言，与技术进步相比较，“就业”只能占第二位。一个国家如果单单为了维持就业而放弃科研与技术进步，那只会是在发展经济的原地踏步中迅速落后而衰弱。

（二）非关税壁垒的突破与外向发展

西方国家的非关税壁垒虽然名目繁多，并各具其效，但并非不可逾越。对此，我们可以采取的一个对策就是到限制国或受限制较轻的国家去设厂办企业，从而绕过这种种的壁垒。这样做，最初的困难可能较多，尤其是费用较高，但从全局衡量，则还是得大于失。这除了各种非关税壁垒不攻自破外，我们还可以更好地掌握国际市场的动向，提高适应市场波动的能力，而且还能缩短商品销售的渠道，从而降低销售的费用。此外，由于更直接地参与国际市场的竞争，还有利于我出口商品的质量与档次的提高。最后，可以说是最重要的一点，便是我们因此可以培养出一大批能驾驭国际市场风云的懂行的人才。同时，这对我们的技术进步与出口商品结构的优化也有极大的促进作用。

（三）统一对外与改革搞活

外贸体制改革的一项重要内容就是下放外贸自主权以搞活外贸经营，但从我国目前的情况看，由于改革措施的配套问题，下放外贸经营权也带来了对内抬价竞购，对外削价竞销的现象，近年来面广量多的“水货”出现就是这一症结的典型表现。

但是，根据本文的分析，如果说在一般情况下对外削价销售有以少收外汇，即以薄利甚至亏本为代价而能扩大市场多销商品的话，那在遇到进口方的数量限制时，这样做，只能造成“赔了夫人又折兵”的后果。出口的数量既上不去，市场扩大不了，又将明明可以到手的“配额租金”拱手让给了对方，肥水白流外人田！如前所述，在商品需求存在弹性时，出口受限制造成的商品销售量减少之损失可以通过提价而得到一定的补偿。仍以纺织品为例，这几年由于对外削价竞销（主要是“水货”的冲击），国家因此所损失的外汇收入为数甚巨，但尽管付出了巨大的代价，出口还是难以大幅度增长。前不久，中国的纺织品由于超配额出口而在国外海关屡屡被卡就是一个很好的说明。^③根据这一现象，笔者建议，我国的外贸改革是否能结合当前西方贸易保护主义的这一特点，考虑不同的商品而确定不同的目标。对于有配额限制的出口商品，外贸改革的一个主要目标是充分获取“配额租金”。日本、南朝鲜、香港能做到的，我们也能做到，因为这里的问题在于统一对外。至于具体的做法，可以参照国外行之有效的办法，如通过组织类似国外同业公会的地区性组织或全国性的销售组织来制定统一的销售政策，或有偿分配出口配额，让出口效益好的企业多出口，多创外汇。

总之，外贸改革牵涉到国内与国外两个方面，因此，其艰巨性和复杂性是国内其他改革

（下接第13页）

际上没有竞争力，就没有出路。

人才是增强企业经营活力的核心。要加强干部、职工的培训，提高政治、业务、技术素质，充分调动积极性和创造性去开拓、创新。企业的活力主要来源于企业内部。要首先抓好企业内部的改革，进一步增强企业的实力，进行内部的管理机构、管理制度、分配制度、奖惩制度等项改革，强化以经理

为首的生产经营和行政指挥系统，从领导制度上适应商品经济发展的要求。以集权和分权结合，实行内部独立核算，划小核算单位，进一步落实经济责任制。要建立外拓内联的经营群体，发展多种经济合作，采取多层次、多形式的经营，增强企业的竞争力、应变力，保持长远发展的后劲。

(上接第8页)

所难企及的，这就要求我们在进行这一领域的改革时，全面衡量利弊，注意各种相关因素的互相影响，扎扎实实地做好这一项工作。

注 ① 见《Current Issues In International Trade》P99—117

② 《保护主义的得与失》(世界经济译丛)1986年5月号第76页

③ 《国际经贸消息》报1987年7月21日第三版《我纺织品配额卡关问题亟待解决》