

发达资本主义国家利用预算资金对出口实行财政支持的形式实际上共有两种。第一种形式是，政府依靠自己的资金或者利用私人资本的股份成立专门机构（银行和基金组织），该机构

利用自有资金和吸引的资金对出口实行贷款和进行保险。属于自有资金的有法定资本和积累的利润。属于吸引资本的是在国内和国际金融市场上筹集的借款（国内金融市场还包括从国家信贷银行筹集的款项）。这些专门机构把从政府机关和银行那里获得的补助金和按优惠利率获得的贷款同按商业条件提供的借款结合起来，实现对利息的补偿，也就是将规定的利息率低于市场水平。法国、意大利、日本、比利时等国家均采用这种方式对对外贸易实行财政支持。在工业出口方面也采用这种方式。利用预算资金支持出口的另一种形式是每年从预算中分拨出固定数量的资金。通常，私人信贷机构可以从发行银行或者专业银行那里获得这笔资金，以实现国家对出口的财政补偿，如希腊、英国、西德等国家均采取这种办法。美国为了刺激农产品的出口而将两种办法同时并用。这一刺激手段主要是在每年向政府成立的专门机构提供预算补贴这一基础上实现的。

一、美国进出口银行

美国进出口银行是对北美工业品出口进行贷款和保险的重要机构。该银行处于美国联邦政府的严格监督之下，美国联邦政府是该银行全部资产的所有者。银行的领导成员，从行长到管理与经理处成员，全部由联邦政府任命，具体由美国总统取得国会同意后任命。美国进出口银行章程每经过 10 年要由国会重新审查一次。在联邦预算中，每年都要规定允许银行为实现保险与信贷业务而使用的资金的最大净额。美

美国刺激出口的体制

吴存寿 摘译

国进出口银行的信贷业务发展速度很快。在 1985~1989 年期间，为信贷分拨的资金限额增加了 2.6 倍，即从 28 亿美元增加到 102 亿美元，但 1990 年规定的限额数量却没有超过上一年度水平。至于涉及到保险业务，该项业务绝大部分已转交给私人银行办理，因而，相应的限额减少了许多，1989 年为 6.95 亿美元，1990 年下降为 6.12 亿美元，而在 1991 年将减少到 5 亿美元。美国政府不仅对进出口银行的主要业务总量加以控制，而且对一些大的交易项目也加以控制。例如，每项金额在 1 亿美元以上的贷款和保险业务都必须预先取得国会的相应委员会的同意，不很大的业务项目须经金融与财政政策咨询委员会批准。

美国进出口银行对出口信贷的商业风险和政治风险实行保险。同其它的业务活动范畴一样，这种保险业务也要由政府制订出严格的章程，比如政府规定保险的商品种类，规定可以享用进出口银行保险的美国出口商和进口国家的名单。在履行自身责任时，该银行对因债务人无支付能力而出现的商业风险要负责赔偿 90% 以下的损失。对因进口国家政府活动而造成的政治风险，如实行新的外汇限制、国有化、宣布战争等，银行负责赔偿 100% 的损失。美国实际上不实行外汇风险的保险，因为美国出口商首先具备一个优越条件，即在资本主义世界都是按美元签订合同的，以美元作为主要的结算货币。因而美国的出口商自然就摆脱了因外汇风险而造成的损失。只在极少情况下，即按合同规定用其它货币单位作为支付手段时，才存在着外汇风险。通常，美国进出口银行只对期

限在 5 年以上, 金额在 500 万美元以上的信贷提供财政保险。

二、商品信贷公司

在美国, 负责贯彻和执行农业政策的国家机关是商品信贷公司。该公司实际上是与美国进出口银行同时成立的, 即成立于 1933 年, 成立的目的是为了使美国的农工综合体及早摆脱危机状态。该公司的任务是对主要农产品的生产、储藏、保管和销售进行财政资助。这些主要农产品包括: 玉米、小麦、棉花、稻谷、花生、烟草、蜂蜜、牛奶、大麦、燕麦、高粱、蔗糖、大豆、羊毛、禽类、鸡蛋、植物油等。该公司的法定资本为 1 亿美元, 全部法定资本均依靠美国财政部的资金组成。因此, 美国的商品信贷公司的全部领导成员均由美国总统在取得国会的同意之后任命。此外, 美国财政部还以优惠条件向该公司贷款, 作为对固定资本的补充。该机构的最大的可允许的债务水平为 300 亿美元。美国对农业部分的补助和保证金是通过“出口刺激计划”和“出口指导计划”这两项计划提供的。前一种计划在 1986 年即已开始执行。该项计划的目的是对出口价格, 首先是对运往由政府指定的国家的谷物和植物油、禽类、蛋类等产品的出口价格实行补助(由政府批准的所运往的国家主要是获取美国经济援助的国家)。根据“美国对外援助计划”, 获得粮食供应最多的国家有孟加拉国、埃及、巴基斯坦。在上述两项计划中, 第一项计划比第二项计划大得多, 如在 1989 年, 在“出口刺激计划”范围内, 通过商品信贷公司由联邦预算抵敷的亏损达 19.69 亿美元, 而在第二项计划即“出口指导计划”范围内, 该项数字仅为 2.64 亿美元。在 1989 年底, 该公司的出口信贷的借款总额已达到 32.18 亿美元, 保险额已达到 31.18 亿美元。这样; 美国为出口实行财政资助的专业机构的债务总数在 1989 年底为 228.66 亿美元, 其中用于刺激机器制造商品的出口占 165.3 亿美元, 用于刺激农产品的出口占 63.36 亿美元。需要指出的是, 美国的

法律以及联邦政府向商品信贷公司提供的资金力量本身允许在必要时可将借款数额增加 1 倍以上。

为了使商品顺利进入国际市场, 除了要求对出口业务建立富有竞争能力的信贷与保险体制外, 当前国际贸易的形势还要求必须具备一系列其它重要条件。属于这些重要条件的是, 向从事国际贸易的企业提供必要的信息, 在国外作好广告宣传, 制订和实施一系列法律文件, 以及制订能够保证国家经济在国内外的经营活动中具有各种有利条件的各项措施。为了完成上述任务则需要国家财政提供资金, 该部分资金需要从联邦预算和地方预算中拨出。此外, 政府还在尽一切努力鼓励私人在促进出口方面的积极性。在美国, 从事促进出口事业发展的除美国商会外, 还有美国总统出口顾问委员会。该委员会由 6 个分支机构组成。这 6 个分支机构专门就最紧急和最重要的问题, 以及就有关国际竞争能力、生产的数量和规模、出口的发展、对外贸易的实践与谈判、对外贸易的法律文件与组织、出口管理机构的建立等方面的问题提出各种建议。最高领导机关是美国对外贸易管理委员会、美国小型企业管理委员会、国家开发署全国管理委员会。

三、美国对外贸易管理委员会

美国对外贸易管理委员会所从事的活动最为全面和广泛。该组织是许多机构的“综合体”, 这些机构作为分支机构加入美国商务部。该综合机构包括美国国内外商业服务处、国际经济政策服务处、贸易促进服务处、贸易管理局等机构。

(1) 美国对外贸易管理局 美国对外贸易管理局的职员达 1 600 多人, 1987 年的总支出为 1.24 亿美元。该机构的主要职能是制订和实施国内外对外经济战略方面的各种措施。因此, 该机构为参加国际性会议的美国代表团准备各种文件, 为美国的法律机关采纳和取消某些法律文件提出和奠定理论根据, 制订和实施

各具体商品的出口以及劳务出口的发展规划。在1932年由美国国会通过的“出口活动法”就是该机构工作的重要成果，该项法令取消了在对外贸易业务中广泛实施的反托拉斯法。该种类型的第一个法律文件是在1918年通过的，但这一文件不具有全面性，只涉及到小企业。1982年制订的该项法令允许美国的任何公司，只要是为了更加有效地掌握国外市场，都可以通过成立合营公司的方法将自己的力量联合起来。这些从事出口业务的合营公司还可以享受到获取税收优惠和国家补贴的权利。这种合营公司类似那些相互间有着利害关系的，专业相近的公司在股份基础上成立起来的商号。在战后年代，这种组织形式在日本也得到了广泛的发展，而日本的经验又在巴西和南朝鲜得到了广泛的应用，在西德也成立了这种商号。目前，法国和意大利也开始成立这种类型的机构。

(2) 美国国内外商业服务处 隶属于美国对外贸易管理委员会的“商业服务处”的职能是在国内和国外建立商业代办机构网，其任务是促进和协助美国的商人更好地掌握国外市场。其中，对传统商品供应者和新的产品供应者是区别对待的。1980年，该“商业服务处”在64个国家的124个城市设有代办机构，这些国家都是美国的主要贸易伙伴。1980年，美国驻外大使馆还设立了商务全权代表办事处。这些具有高深专业知识的内行的官员处在美国对外贸易管理委员会“商业服务处”和美国国务院的双重领导之下。这些官员的职责是促进和扩大美国对所在国家的出口和投资，还负责监视所在国家对各项国际商业协定的遵守情况。

在美国国内，美国对外贸易管理委员会“商业服务处”在43个地方政权机关设有代办处，同各地方行政单位的51个出口机构保持直接联系。美国对外贸易委员会“商业服务处”还有一个特殊的分支机构，该机构专门从事发展美国同加勒比海湾地区的国家的经济联系。

(3) 美国国际经济政策服务处 美国对外贸易管理委员会的“国际经济政策服务处”对各地区的经济情报进行加工和整理，向企业主

提供关于具体国家的市场活动状况的咨询材料，比如首先可以提供关于这些具体国家对进口都规定了哪些限制条件。

隶属于美国对外贸易管理委员会的各机构的活动目标不仅仅是促进美国对外出口事业的发展，而且还要对商品的出口实行监督。美国的法律规定，除加拿大以外的任何国家发生的出口业务只有在有出口许可证的条件下方能实现。美国对外贸易管理委员会所属的贸易管理局作为政府的全权代表具有发放进出口许可证的特权。

四、美国小型企业管理委员会

美国负责促进出口发展的另一个全国性机构——小型企业管理委员会的活动范围比较狭窄。该机构不属于商务部的体系，而是直接隶属于美国总统的独立性机构。该机构成立于1956年，其宗旨是促进美国的享有从联邦政府那里获得优惠咨询和优惠信贷权力的1300万个中小企业的出口业务的发展。该机构同样要负责制订和实施出口发展计划，但仅限于那些处于中小企业地位的工业企业。根据所制订的计划，向国外派遣相应业务范围的代表，提高对外活动领域中管理人员的专业水平。“美国小型企业管理委员会”的预算，比起美国对外贸易管理委员会要少得多，在编人员的数量也较为有限，因此，该机构常常要依靠社会力量和利用志愿人员的积极性，并且经常同高等学校进行合作。

基于这种状况，直接参加美国小型企业管理委员会业务活动的人员数量在4000人左右，而且其中的半数原来是原来的领导人员。该机构广泛聘用高等经济院校的大学生和教师，特别在需要促进小型企业的发展，而这些小型企业自己又没有足够的经验，或者没有足够的财政资金去研究自己所关心的市场的情况下，该机构则更多地利用高等经济院校的力量。但小型企业管理委员会自己可以承担为拟订出口计划和建立对外贸易分支机构所需要的一半支出，为

实现相类似的目的，还经常吸引地方政府相应的行政管理机构的资金。

五、国家开发署全国管理委员会

促进出口发展的第三个国家领导机关是国家开发署全国管理委员会。该委员会是负责发展各州对外出口事业的指导性机构，各中央机构在自己所开展的促进对外经济联系活动中，主要依靠地方政府的相应机构。

在州一级负责从事该项工作的有对外经济活动管理局。自从1982年美国商务部提出了“出口就是增加劳动岗位”这一口号之后，过了3年，美国各个州就相继建立起这种促进出口发展的机构(据统计，在国际市场上，每销售10亿美元的商品和劳务，就能够使25 000~50 000人就业)。这些促进出口发展的指导性机构，根据自己所实行的扩大出口机会的计划向公司和企业提供各种优惠的、实现对外经济活动必需的劳务。根据最新的统计资料，在1984年，为扩大出口的条件和机会而进行的财政拨款的总支出大约为3 000万美元，共有27个州在10个国家开办了52个商业中心。许多州建立了自己的国际贸易中心。比如，明尼苏达州为建立该中心，从自己的预算中拨出了约1亿美元盖起了一系列综合性建筑。另外一些行政机构的领导则采取成立咨询机关的方法，参加咨询机关工作的有地方的法律工作人员、企业领导、商会的成员和高等学校的代表。在实现国际交易过程中这些咨询机构可以协助更加充分地考虑地方的特点。某些州在这方面则更加积极地调动地方高等学校的力量。比如，华盛顿州和俄勒冈州吸收本地区高等院校有关的专业科系，为进入国际市场的企业和公司进行业务咨询和制订出口计划。

在更小的行政单位，即区一级的行政单位也成立从事出口发展工作的组织。这些组织最主要的有区级出口促进协会。该组织于1960年即开始成立，在能源危机的七十年代已基本建立起来。这种组织实际上是在官方登记并由地

方政府资助的、由本州的热心于对外经济活动的积极分子参加的俱乐部。这些积极分子不论是属于国家部门(如地方政府的代表和高等学校的代表)的，还是属于私人部门(如商会、企业等)的，都在为把经营者的注意力引向国外市场而开展各项社会活动(如组织各种协商会议、举办讲座、举行各种学术研讨会、座谈会等)，向对外经济活动感兴趣的公司和企业提供各种必要的情报资料(如广告手册、知识问答、录象磁带、各种咨询材料等)。此外，还号召国家机关，其中包括法律部门积极采取相应的行动。这些区一级的出口促进协会在美国商业服务处国外代办处的帮助下，还可以以优惠条件向对出口有兴趣的公司提供各式各样的、顺利进入国际市场必需的劳务。

总之，美国刺激出口的体制，不论从刺激私人企业利用国外市场的条件的观点出发，还是从创造为顺利实现国际间的交易而需要的各种条件的观点出发，对私人公司一直给予全面而持久的影响。这种影响则因经济部门的特点和个别企业(包括小型企业)的条件而有所不同。政府一方面力求最大程度地使从事该项活动的组织与每个企业的职能地位相接近，另一方面，则力求将财政资金集中在大的专业公司手中。因此，出口者在必要情况下可以在当地及时地获取咨询和组织方面的帮助，以及利用联邦基金和地方基金。广泛利用高等学校的大学生和教师，以及商业领域中的离退休人员的力量，对国家预算来说可以大量节省为出口刺激体制所花的费用，同时，出口刺激体制本身的效益却不会降低。法律机关和对外政策的主管部门对出口也施有一定影响，特别是对外政策主管部门常常依靠联邦和地方的基金建立国外商业性机构。该机构能够帮助私人企业更加顺利地签订国际贸易合同。出口商们认为，美国的这一办法在很大程度上保证了美国商品顺利进入国际市场。

摘译自苏“国际商情公报”

1990年9月27日版作者(苏)

B·B·什梅廖夫