

多边贸易体制互惠原则探析

——兼论多边贸易体制对发展中和“非市场经济”成员的差别待遇

张 斌 韩润江

摘 要:互惠是人类合作关系的基石,国际贸易协定将之作为基本原则原因正在于此。在多边贸易体制中,互惠虽未得到明确界定,但却被公认与最惠国共同构成其两个基本原则,互惠是双边谈判的动因和策略,最惠国则是双边谈判成果多边化的实现机制。与最惠国的有条件性和无条件性相对应,互惠有特定和一般之分。由于一般互惠缺乏严格的减让对等和利益平衡,多边贸易体制始终是特定互惠和一般互惠的混合,并在对发达成员、发展中成员和“非市场经济”成员分别强调不同互惠待遇的基础上,形成了一个三层结构。

关键词: 多边贸易体制; 互惠; 最惠国

中图分类号: F741 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-1894(2011)01-0022-10

互惠是人类社会的构建基石和核心原则 (Kolm and Ythier, 2006)。广义上,互惠指的是行为主体间在他方行动基础上作出的价值相当的对等交换 (Keohane, 1986),在国际关系中,则是利益或特权基于谈判的相互对等减让 (Hoekman, Mattoo and English, 2002)。互惠包含两个基本要素:条件和对等,即一方给予利益、优惠、特权或豁免应以对方作出相应回报为条件。因此,互惠的本质是寻求合作利益的平衡分配。

经典的国际贸易理论是单边自由贸易理论,无法解释多边贸易体制的存在。多边贸易体制作为一项国际制度是各国相互调整贸易政策以适对方当前或预期偏好从而实现国际合作的结果,其目的是促成成员方贸易利益的共同而非单边让渡。也就是说,在多边贸易体制这样的国际制度中,国家间合作本质上是一种有条件合作。于是,以减让平衡、利益对等为基本理念的互惠成为各国逐利竞争中摆脱贸易政策囚徒困境、实现互利合作的最基本策略。

一、互惠作为多边贸易体制基本原则的历史演变

在国际贸易关系中,互惠一般指通过市场准入条件的对等交换和建立相互认同的贸易

收稿日期: 2010-09-15。

基金项目: 国家社科基金项目“‘非市场经济’国家与多边贸易体制的政治经济关系研究”(项目编号: 06CGJ008)。

作者简介: 张斌, 东华大学旭日工商管理学院经济学系、东华大学纺织经济管理研究中心, 副教授, 经济学博士, 主要研究方向: 多边贸易体制、国际经贸关系。韩润江, 东华大学旭日工商管理学院国际贸易2008级硕士研究生。

规则以维持国家间贸易关系和贸易利益的平衡 (Rhodes, 1993)。它最早出现在美国与法国于1778年签订的“友好与通商条约”中。此后,在其历史演变中,互惠交替地显现出贸易限制和贸易促进的双重属性,而美国既是这一原则的主要运用者,又是其两面性的诠释者。1930年代前,它是美国贸易保护的政策工具,其互惠贸易谈判的目的是迫使贸易伙伴对其出口产品减让关税,且双方所作减让不自动向第三方延伸。1934年《互惠贸易协定法》实施后,互惠开始与贸易自由化联系起来,成为美国推动双边关税减让谈判、缓和国际贸易冲突的基本手段。由于多边贸易体制建立的初衷是美国试图将其与贸易伙伴单独进行的双边关税谈判多边化,于是,互惠自然成为多边关税谈判的第一前提和多边贸易体制的基本原则 (Gadbaw, 1982)。

在GATT之初,互惠主要适用于关税减让谈判,^①但这一原则在多边贸易体制史上从未得到清晰界定 (WTO, 2007)。《哈瓦那宪章》第17条第1款有关关税谈判的规定是:一经任何其他成员请求,一成员应在互惠互利的基础上参与并完成旨在实质性削减关税总水平和其他对进出口商品所征费用的谈判。在GATT1947的前言中,缔约方“期望通过达成互惠互利安排,实质性削减关税和其他贸易壁垒,消除国际贸易关系中的歧视待遇”。鉴于两者均未明确“互惠”的内涵,在1954~1955年的GATT审议会议期间,巴西曾提议建立度量关税互惠减让的评价规则和测算公式 (GATT, 1954a; GATT, 1954b),但未被审议工作组采纳,其理由主要有两方面:一是各国经济结构差异所导致的关税的经济效应不尽相同,因而用货币价值度量关税减让水平可能会带来不公平;二是参与谈判的政府应该拥有完全的自主权来决定采用何种最适当的方法估算关税减让和关税约束的价值 (GATT, 1955)。这样,此次审议最终在这方面所作的修改仅仅是在增补的GATT第28条之二(关税谈判)中纳入了上述《哈瓦那宪章》的相关规定。

尽管如此,互惠原则依然随着多边谈判方式和谈判议题的扩展而延伸。在关税谈判由“产品对产品”模式转为线性模式的肯尼迪回合,互惠是“首要原则” (Dam, 1970);在谈判议题由关税全面转向非关税的东京回合,谈判启动的原则是互利、共同承诺和整体互惠 (Winham, 1986)。但到乌拉圭回合结束,《WTO协定》有关“互惠”的规定依然仅仅是重复GATT1947“期望通过达成互惠互利安排,实质性削减关税和其他贸易壁垒”这一笼统表述。因此,尽管互惠原则演变至今已广泛适用于一整套可以通过多边或双边谈判方式消除的贸易壁垒 (WTO, 2007),但在多边贸易体制中,其表达依然主要基于关税减让,且无如非歧视原则那样的清晰界定。

二、互惠作为国际贸易协定基本原则的理论依据

国际贸易协定,无论双边还是多边,都是互惠贸易自由化的产物。各国之所以选择互惠而非基于经典国际贸易理论的单边自由化,是因为互惠通过贸易条件、国际收支、就业水平、谈判地位和国内政治等诸多渠道为成员国谋求贸易利益的对等交换和平衡分配,从而实现绝对利益和相对利益的同步增长。

互惠的贸易条件论认为,大国单边的关税保护和关税减让均无法实现其贸易利益和政策目标。单边提高关税,虽然进口数量和国际市场价格的同步下降会改善本国贸易条件,但必然同时招致其他大国的报复和最终的贸易冲突;而单边关税减让,尽管有利于资源的

有效配置,但进口数量的增长和国际市场价格的上升又会使本国贸易条件恶化(其他条件不变),关税减让的利益同样会被抵消。因此,通过对等的关税减让,对各自的贸易政策进行双边或多边协调,同时维持贸易条件不变,是大国间处理贸易关系的最优策略(贝格威尔、斯泰格尔,2005)。对于小国,虽然关税水平的单边减让不会影响其贸易条件,但会导致进口竞争部门的就业下降和国际收支的失衡,而互惠的关税减让在对进口竞争部门产生紧缩压力的同时,却有利于本国优势部门的出口竞争,在这种情况下,如果政府能及时调整产业结构,则可以一方面实现资源的合理配置,提高生产效率,另一方面继续维持就业水平和国际收支的稳定。

互惠的谈判筹码论则认为,无论是大国还是小国,单边的关税减让固然可以使之从激烈的竞争和比较优势的更广泛利用中得益,但是,如果贸易伙伴同时也作出相应的减让,这种得益岂非更大?况且,倘若贸易伙伴只愿意在对等、互惠的基础上实行贸易自由化的话,本国的进口壁垒无疑是迫使其开放市场的有效手段。因此,只要有贸易壁垒减让的讨价还价,互惠就必然存在,而且,正是出于保存将来谈判地位和实力的需要才导致当前谈判艰苦的讨价还价。这样,一国政府削减或约束贸易壁垒的成本与其说是由进口增加所导致的利益损失来衡量,还不如说可由谈判对手对这一举动的重视程度来衡量(Evans,1971)。

互惠的国内政治模型综合了上述观点,认为政府的互惠贸易自由化政策不完全出于本国效率和福利等经济因素的考量,还受制于国内利益集团的政治压力。在贸易条件、国际收支和就业等经济效应无法精确度量且往往是长期效应的前提下,国内利益集团提供的政治约束力和驱动力在双边和多边谈判的议程制定和谈判进程中往往起着决定性作用。如图1,假设A国的A1产业要求本国政府给B国施压,对之作出减让Y,开放市场。此时,B国政府若单方面开放,必然会受到进口竞争产业B1的政治压力,但若B国政府能使A国作出对等的减让X,使其出口竞争产业B2得益,则其市场开放政策就能赢得国内支持。因此,从国内政治的角度看,互惠同样是贸易自由化的最优策略。贸易自由化进程中的互惠减让表面上是国家间的利益交换,实质上则是各自在国内利益集团政治压力下不同产业部门之间的利益交换(图1)。

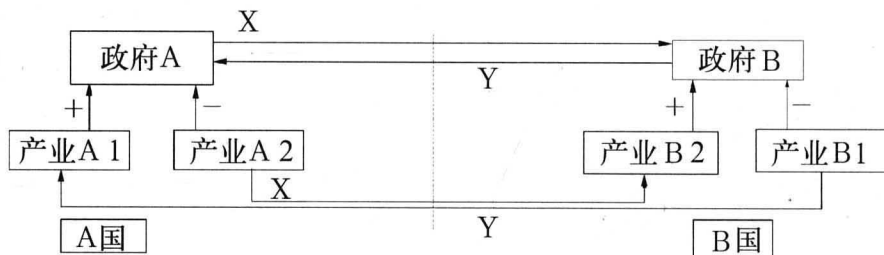


图1 互惠的国内政治模型

三、互惠与非歧视：多边贸易体制两大原则的关系

多边贸易体制将互惠与非歧视并列为其两大基本原则,目的是希望将互惠的贸易壁垒减让以非歧视方式扩展到所有成员,以简化多边谈判程序、推进贸易自由化。但这两大

原则之间究竟是何种关系?

非歧视的核心是最惠国待遇,两者基本上是语意相通、可以互换使用的同义语。^②最惠国待遇有有条件和无条件之分,多边贸易体制中的非歧视原则要求的是无条件最惠国待遇,即当甲方给予丙方特权,同时授予乙方最惠国待遇,则甲方必须给予乙方同等特权,而不应向其索取任何回报。但若甲方在给予乙方特权时以对方向其提供同等互惠特权为条件,即构成有条件最惠国待遇(杰克逊,2001)。可见,有条件最惠国待遇实际上只是给对方获得同等待遇的谈判机会,亦即互惠谈判的预约(赵维田,2000),如果谈判失败,对之的待遇就会有差别,从而构成歧视。

表1 最惠国待遇与互惠待遇的对应关系

互惠类型 最惠国待遇类型	一般互惠	特定互惠		
		边际互惠 (第一差别互惠)	完全互惠	
			部门特定	国别特定
无条件最惠国待遇	✓			
有条件最惠国待遇		✓	✓	✓

注:“✓”表示存在对应关系。

因此,只要最惠国待遇以互惠为条件就是对非歧视原则的否定与背离,两者本质上是冲突的。但是,严格地讲,互惠也可分为两种:特定互惠和一般互惠。特定互惠指的是特定贸易伙伴以严格界定的先后次序,就对等价值的项目进行交换,若存在义务,这些义务以特定行为者的权利和职责作出明确规定;而在一般互惠中,贸易伙伴被视作一个整体而非单个的行为者,所交换项目的先后次序并不作严格界定,不仅义务非常重要,而且要求遵守普遍认同的行为标准。因此,特定互惠寻求的是特定行为体双边的利益平衡,体现的是封闭的、有条件最惠国待遇,^③而一般互惠强调的是一群体的整体利益,行为主体“作出自己的贡献或向他方示好,目的不在于确保从特定方得到回报,而是出于这样的利益考虑,即自己所属群体可以得到整体而持续的满意结果”(Keohane, 1986),因而与开放的、无条件最惠国待遇相一致(表1)。

事实上,在国际贸易关系的现实中,各国追求国家利益最大化的本性导致利他主义的一般互惠很少存在,特定互惠才是最常见形式。因此,将无条件最惠国待遇作为基本原则的多边贸易体制从一开始就不可能完全体现一般互惠,而始终是一般互惠和特定互惠的折衷或混合(Cline, 1983; Keohane, 1986),而且呈现后者逐步削弱前者的总体变化趋势(表2)。

首先,在多边贸易体制中,无条件最惠国待遇的一般互惠与有条件最惠国待遇的特定互惠互为条件、缺一不可。这表现在多边贸易谈判,无论围绕哪个议题、采用何种模式,无论是关税谈判的线性、非线性减让,还是服务贸易谈判的部门对等,一般都可分为相互关联的两个层面。在基本层面上,相互给予无条件最惠国待遇构成互惠谈判的根本要求和最终目标,因此,各方所作的减让与承诺原则上应普遍地让渡给所有成员方。但是,在具体和技术层面的讨价还价则由特定互惠决定,即在主要成员方(包括谈判集团)之间以及在谈判的关键阶段,利益的受让方必须作出相应对等的减让和承诺,以确保各方利益的平衡和防止坐享渔利的“搭便车”现象。也就是说,如果没有特定互惠,各方参与减让谈判的基本动力缺失,多边规则无从谈起,但是,如果只有基于

特定互惠的具体减让谈判,最终不借助无条件最惠国待遇和一般互惠实现普遍让渡,那么,结果只能是无休止的双边谈判,多边协定同样无法达成。因此,多边贸易谈判最终成果的妥协性和唯一性决定其是一般互惠和特定互惠的共同产物。

表2 多边贸易谈判中的互惠模式

	互惠模式	性 质	主要特征
关 税 减 让	税目对税目模式	特定互惠+一般互惠	基于主要供应国要价—出价原则的双边谈判,是前5轮多边贸易谈判的主要模式。
	线性减让模式	特定互惠+一般互惠	对所有税目削减同样幅度关税的多边谈判,用于肯尼迪回合和东京回合
	协调公式 (瑞士公式)	特定互惠+一般互惠	拉平关税峰值和抑制关税升级的多边谈判,用于东京回合、乌拉圭回合和多哈回合非农产品。
	部门/产品特定模式	特定互惠+一般互惠	就某个特定部门或产品降低关税的多边谈判,早期用于肯尼迪回合某些工业产品,如钢铁、化工产品等的关税减让,后来用于乌拉圭回合信息产品等部门的“零对零”关税谈判。
非 关 税 减 让	东京回合守则模式	特定互惠	只有守则签字国才能获得谈判成果的利益,用于东京回合的6个非关税壁垒协议和乌拉圭回合的诸边协议。
	部门特定模式	特定互惠+一般互惠	就某个特定部门降低非关税壁垒的多边谈判,用于东京回合民用航空器贸易谈判,乌拉圭和多哈回合服务贸易谈判。

资料来源:根据以下资料综合整理:霍克曼、考斯泰基(1999),第65页;Evans(1971),第225~234页;杰克逊(2001),第181~182页;赵维田(2000),第359~364页;Winham(1986),第237~240页;Cline(1983),第134~135页。

其次,随着多边谈判议题的延伸和扩展、成员规模的扩大和主导成员国家实力的相对衰落,特定互惠呈现由边际互惠向完全互惠转变的趋势。

多边贸易体制中的特定互惠最初是一种整体性的边际互惠,或称第一差别互惠,它是指成员方之间在初始条件基础上贸易壁垒减让水平的总体平衡和贸易政策调整水平的大致对等(Hay and Sulzenko, 1982; Cline, 1983; Bhagwati and Irwin, 1987)。从GATT前5轮基于主要供应国原则的税目对税目减让,到肯尼迪回合的线性减让,再到东京回合及之后的瑞士公式,关税谈判一直采用这种特定互惠模式(表2)。非关税谈判,在东京回合尽管也属边际互惠,但这种“守则互惠”与关税谈判中互惠的差异在于最终的谈判成果未能真正运用一般互惠,^①而仅具有所谓的“诸边性”。当然,这种特殊的互惠模式在乌拉圭回合基本得到了纠正。但与此同时,另一种侵蚀一般互惠和无条件最惠国待遇的特定互惠——完全互惠随着美国重新掀起“公平贸易”旗号而开始出现。完全互惠有别于边际互惠之处在于其强调贸易壁垒减让后双方市场准入水平的对等,而非减让水平本身的对等。完全互惠主要有两种形式:国别特定和部门特定(表1),前者对互惠的衡量以双边贸易平衡为标准,而后者则以微观/中观层面上某个或某些产品/服务部门的双边市场准入对等为前提(Cline, 1983; Bhagwati and Irwin, 1987)。也就是说,如果与贸易伙伴存在持续的巨额贸易逆差,或在某个或某些产品/服务部门某个贸易伙伴所给予的市场准入程度低于本国对

贸易伙伴相应的开放程度,美国就会设法谋求该贸易伙伴给予“互惠”待遇或对该贸易伙伴所实施的削弱美国商品和服务出口利益和市场准入的“不公平”贸易做法通过双边甚至单边措施予以限制和报复。因此,这种特定互惠具有明显的双边性甚至单边性、进攻性和歧视性,往往适用于被实施国认为贸易利益正在或即将快速增长的主要贸易伙伴,如1970至1980年代美国《1974年贸易法》301条款和美日汽车、半导体等部门中的“有秩序销售安排”、“自动出口限制”等“灰色区域”措施,2001年WTO成员在中国加入议定书中设置的“非市场经济”待遇安排等,均为谋求此类特定互惠的产物。因此,在多边贸易体制中,特定互惠对一般互惠的侵蚀往往是主导成员面临新兴国家的崛起而由关注整体贸易利益转向强调相对贸易利益的结果。

四、非互惠与歧视性特定互惠:多边贸易体制对发展中和“非市场经济”成员的差别待遇^⑤

多边贸易体制一开始就是一项发达市场经济国家间有关商业和贸易关系的制度安排,因此,对发展中和“非市场经济”两类国家的内涵和相应待遇并未作明确规定。但是,在体制酝酿之初,发展中参与国的数量就已占近半数,尽管作为一个群体其地位并没有得到认可,但以这些国家为一方,以美国、英国、加拿大等发达国家为另一方围绕经济发展是否需要关税、数量限制等保护和例外的争论却是《国际贸易组织宪章》起草过程中的主要争论之一。

事实上,自由贸易历来是强国的政策,如果在经济发展程度差异较大的两类国家间严格适用特定互惠,那么,尽管非歧视确实得到了保证,但形式上的公平实质上构成对落后国家生存和发展利益的歧视乃至漠视。因此,在多边贸易体制中,发展中国家从一开始就对特定互惠提出了挑战,积极谋求“相对互惠”和“非互惠”减让(Gad baw, 1982),即减让水平应考虑经济发展程度,发展中国家与发达国家的互惠应有别于发达国家之间的互惠。经过不懈努力,终于迫使多边贸易体制对之网开一面,从1960年代开始,随着GATT第四部分“贸易与发展”的增补、普惠制的实施、授权条款的采纳,逐步形成了基于“非互惠”原则的“特殊与差别待遇”。^⑥此类待遇主要表现为两种形式:一是发达成员间的互惠谈判成果在向发展中成员扩散时不要求后者作出严格的对等减让,二是发达成员仅对各自认定的发展中成员作出单边减让,且不作一般让渡。前者是“非特定互惠”,体现了基于一般互惠的无条件最惠国待遇;后者则是“非一般互惠”,是形式上背离非歧视的“更优惠”待遇。这两类“非互惠”待遇,虽仅具软约束力,且自乌拉圭回合后为“完全互惠”所削弱,但至少表明多边贸易体制力图促进两类国家间的实质公平和提升发展中国家的参与积极性。

然而,对计划和转型经济国家,多边贸易体制却在主导成员影响下,以与市场经济存在制度性差异为由,设计了一套基于特定互惠的歧视性制度安排,即“非市场经济”待遇(张斌,2006)。该待遇主要包括两类体制外条款:一类是计划经济国家加入时,围绕着贸易问题本身所制定的数量限制、进口承诺等条款(表3)。由于此类条款在处理与“非市场经济”成员贸易关系时单方面修改和偏离既有规则,允许市场经济成员采

取比多边规则的纪律与约束更加宽松,甚至缺乏法律依据的措施,从而削弱“非市场经济”成员在体制中的正常待遇与权利,因而是一种“弱规则”(GATT/WTO-minus)条款。另一类则是转型经济国家加入时,针对加入国国内与贸易有关甚至无直接关联的经济政策和制度制定的约束性条款(表3)。由于这些条款要求加入国作出超出多边规则范围的承诺,因此,可以称之为“超规则”(GATT/WTO-plus)条款。多边贸易体制正是试图通过这两类待遇安排要求计划和转型经济加入国作出对等减让以换取与市场经济成员的贸易利益,但与上述“特殊与差别”待遇的“非互惠”性不同,“非市场经济”待遇的“弱规则”性和“超规则”性才是对非歧视原则的真正背离。

表3 多边贸易体制针对“非市场经济”成员的特殊待遇条款

“非市场经济”待遇条款		与多边规则相关条款关系	适用成员
弱规则	进口承诺	符合《ITO 宪章》草案第28条	仅适用GATT时期的计划经济成员,后3条也适用中国。
	数量限制	直接违背GATT1947第11条	
	选择性特别保障机制	偏离GATT1947第19条和非歧视原则	
	反倾销替代国价格机制	GATT1947附件九关于第6条第1款的第2项注释和补充规定的国内实施	
超规则	私有化和国内价格政策	超出《WTO 协定》范围,但由加入国在工作组报告中明确承诺,并纳入各自加入议定书。	主要适用WTO时期的转型经济成员,第4条仅适用中国。
	行政、立法、司法和地方政府权力		
	贸易权、国营贸易实体、诸边协定		
	加入议定书过渡性审议		

资料来源: 作者整理。

五、结 语

互惠是一个跨学科概念,新制度经济学、国际制度理论和社会学共同将之作为研究议题是因为它是人类合作关系的基石,^②国际贸易协定将之作为基本原则原因正在于此。

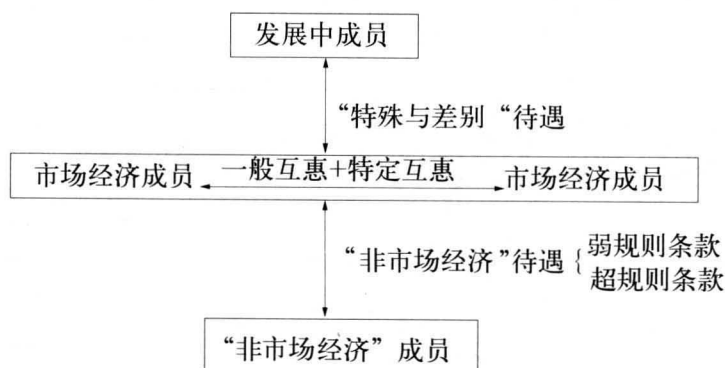


图2 多边贸易体制的三层结构

在多边贸易体制中,互惠并未得到明确界定,但却被公认与最惠国共同构成该体制的两个基本原则,互惠是双边谈判的动因和策略,最惠国则是双边谈判成果多边化的实现机制。最惠国可分为有条件和无条件两类,互惠也有一般和特定之分,最惠国只有以一般

互惠为前提才真正具有无条件性,基于特定互惠的最惠国本质上是有条件的。但是,由于一般互惠缺乏严格的减让对等和利益平衡,多边贸易体制始终是以下特定互惠和一般互惠的混合:贸易大国间的特定互惠加上大国对小国的一般互惠,体制主导大国实力强大时对其他成员的一般互惠加上实力衰弱后的特定互惠,发达市场经济成员对发展中成员基于“非互惠”的“特殊与差别”待遇加上对计划和转型经济成员基于歧视性特定互惠的“非市场经济”待遇。这样,从互惠的角度考察,多边贸易体制实质上形成了一个三层结构:以市场经济成员间基于一般互惠和特定互惠的贸易政策合作为核心,加上发达市场经济成员对发展中成员、“非市场经济”成员分别进一步强调“非互惠”和歧视性特定互惠的贸易政策合作(图2)。多边贸易体制对发展中和“非市场经济”成员待遇差别的根源正在于此。

(作者单位:东华大学)

注释:

- ① 多边贸易体制初期,对关税和非关税措施建立的是两套不同的体制。对于后者,尽管允许例外,但原则上要求立即废除,因此,除国营贸易(第17条第3款)和电影片放映配额(第4条d款)外,并未对非关税减让谈判作出一般规定(Dam, 1970, 第19页)。而关税则被认为是唯一与多边贸易体制兼容的贸易限制措施(Dam, 1970, 第25页),由于关税削减具有可谈判性,因此,不要求单方面削减,《哈瓦那宪章》第17条第2款甚至明确规定“不要求成员作出单边减让,或对已得到充分减让的成员作出减让”(Wilcox, 1949, 第247页),而是希望通过由“国际贸易组织”所组织的关税会议达成互利协定逐步削减。
- ② 如美国《1974年贸易法》第601节(即《美国法典》第19编第2481节)就明确将“非歧视待遇”定义为“最惠国待遇”。相关分析参见赵维田(2000),第56页。
- ③ 美国在1778年至1923年的145年间在双边贸易谈判中实行的就是这种体现有条件最惠国待遇的特定互惠。美国关税委员会在1919年的一份报告中将互惠协定定义为:缔约一方对另一方特别减让,意在将交易看作特别交易,并认为这种利益不会自动的、普遍地、自由地延伸至其他国家。参见克拉伯(2000),第28页。
- ④ 关于东京回合守则属“有条件最惠国”待遇还是“无条件最惠国”待遇问题,国外学者有3种不同观点。有学者认为这些守则并不违背GATT最惠国原则,如Hufbauer, Shelton-Erb and Starr (1980)。著名贸易法专家杰克逊则认为,东京回合守则模式是一种特殊的互惠,尽管有时被称为“有条件最惠国”待遇,但是实际上与传统的“有条件最惠国”概念有所不同,因为它不要求作对等权益的特定谈判,而是由守则本身规定了为获得此类最惠国待遇利益必须付出的互惠的性质(Jackson, 1997, 第162页)。而多数学者倾向于认为这种诸边模式确实构成在整个多边贸易法律体系中的“有条件最惠国”待遇,因为这些守则所确定的利益仅限于签字国。如Cline (1983),第134页;Keohane (1986),第24页;Gadbaw (1982),第718~719页。
- ⑤ 尽管绝大多数计划和转型经济成员也是发展中成员,但本文将这两类成员(即“非市场经济”成员)从发展中成员中分离出来,作为单独一类。这样,某些成员可能同时集两类成员的不同待遇于一身。
- ⑥ “非互惠”原则主要体现在GATT1947第36条第8款及其“注释和补充规定”中。GATT1947第36条第8款规定:在削减或消除针对欠发达缔约方贸易的关税和其他壁垒的谈判中,发达缔约方不期望因其作出的承诺而获得互惠。该款的“注释和补充规定”解释了“不期望获得互惠”,即“非互惠”的含义:不应期望欠发达缔约方在贸易谈判过程中,作出不符合它们各自发展、财政和贸易需要的贡献,同时考虑以往贸易发展的情况。
- ⑦ “互惠”在我国国内经济学界几乎没有研究,对国外研究的跨学科文献梳理可参见卢现祥、朱巧玲(2007),第138~146页。

参考文献:

- [1] 贝格威尔,斯泰格尔,雷达,詹宏毅,译.世界贸易体系经济学[M].北京:中国人民大学出版社,2005.
- [2] 霍克曼,考斯基,刘平等,译.世界贸易体制的政治经济学[M].北京:法律出版社,1999.
- [3] 杰克逊,张乃根,译.世界贸易体制:国际经济关系的法律与政策[M].上海:复旦大学出版社,2001.
- [4] 克拉伯,蒋兆康等,译.美国对外贸易法和海关法[M].北京:法律出版社,2000.
- [5] 卢现祥,朱巧玲.新制度经济学[M].北京:北京大学出版社,2007.
- [6] 赵维田.世贸组织(WTO)的法律制度[M].长春:吉林人民出版社,2000.
- [7] 张斌.多边贸易体制“非市场经济”制度安排的演进:双层博弈视角的考察[J].世界经济研究,2006,(1).
- [8] Bhagwati, Jagdish N. and Irwin, Douglas A. 1987.The Return of the Reciprocity: US Trade Policy Today[J]. The World Economy, 10 ,(2):109-130.
- [9] Cline, William R. 1983.Trade Policy in the 1980s[M]. Washington DC: Institute for International Economics.
- [10] Dam, Kenneth W. 1970.The GATT——Law and International Economic Organization[M]. Chicago/London: The University of Chicago Press.
- [11] Evans, John W. 1971. The Kennedy Round in American Trade Policy: The Twilight of the GATT? [M]. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- [12] Gadbaw, R.Michael.1982.Reciprocity and Its Implications for U.S. Trade Policy[J].Law and Policy in International Business, 14:691—746.
- [13] GATT.1954-11-26 (1954a).Amendment of Article XVIII A and Rules for Tariff Negotiations: Proposals by the Brazil Delegation[EB/OL].W.9/39. <http://gatt.stanford.edu>.
- [14] GATT.1954-12-17 (1954b). Procedures for Negotiation and renegotiation of Compensatory Concessions under Article XVIII and Article XVIII A: Draft Recommendation Proposed by the Delegation of Brazil[EB/OL].W.9/39/Add.1.<http://gatt.stanford.edu>.
- [15] GATT.1955.Review Working Party II on Tariffs, Schedules and Customs Administration: Draft Report to the Contract Parties[EB/OL].W.9/212.<http://gatt.stanford.edu>.
- [16] Hay, Keith A. J. and Sulzenko, B. Andrei.1982.U.S. Trade Policy and “Reciprocity”[J]. Journal of World Trade Law, 16 (6): 471-479.
- [17] Hufbauer, Gary Clyde, Shelton-Erb, Joanna, and Starr, H. R. 1980.The GATT Codes and the Unconditional Most-Favored-Nation Principle[J].Law and Policy in International Business, 12 (1): 59-93.
- [18] Hoekman, Bernard H., Mattoo, Aaditya and English, Philip.2002.Development, Trade and the WTO[M].Geneva: The World Bank.
- [19] Jackson, John H.1997.The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations[M]. Cambridge/MA: The MIT Press.
- [20] Keohane, Robert O. 1986.Reciprocity in International Relations[J]. International Organization, 40 (1): 1-27.
- [21] Kolm, Serge-Christophe and Ythier, Jean Mercier.2006.Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity[M]. Amsterdam: Elsevier BV.
- [22] Rhodes, Carolyn.1993.Reciprocity, U.S. Trade Policy and the GATT Regime[M]. Ithaca/London: Cornell University Press.
- [23] Wilcox, Clair .1949.A Charter for World Trade[M].New York: The Macmillan Company.
- [24] Winham, Robert J. 1986. International Trade and the Tokyo Round Negotiation[M]. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- [25] WTO.2007. World Trade Report 2007[M/OL]. <http://www.wto.org>.

The Principle of Reciprocity in the Multilateral Trading System

ZHANG Bin HAN Run-jiang

Abstract: Reciprocity is the building block of human cooperative relationship. This is the reason why international trade agreements regard it as their fundamental principle. In the multilateral trading system, though not definitely defined, reciprocity, together with the most-favored-nation principle, is one of its pillars. Reciprocity is the motivation and strategy for bilateral negotiation, while most-favored-nation is a mechanism to make that bargaining result multilateral. Corresponding to the conditional and unconditional MFN, there are two kinds of reciprocity: specific and general. As the general reciprocity does not strictly emphasize equivalent concession and interest balance, the multilateral trading system is a mixture of specific and general reciprocity and has developed into a three-tier structure for the treatment among developed, developing and non-market-economy members.

Key words: multilateral trading system; reciprocity; most-favored-nation

(上接第21页)

⑩ 参韩龙：“人民币汇率补贴论：基于WTO补贴构成条件的审视”，中外法学，2009，(3)。

Legal Issues on the Alleged RMB Currency Subsidy in the Countervailing Case against Chinese Export Goods in the U.S. —— Comment on the Case in which the American Company Nucor Challenges the U.S. Department of Commerce's Decision not to Investigate an Alleged Subsidization by the People's Republic of China

GONG Bai-hua YOU Hao

Abstract: Plaintiff, the American company Nucor Fastener Division challenges the U.S. Department of Commerce's decision not to investigate an alleged subsidization by the People's Republic of China of the Chinese standard steel fastener industry through currency manipulation. On October 22, 2010, the court of international trade of the U.S. made a decision as following: Because Nucor's challenge is unripe, the Motions to Dismiss filed by United States are GRANTED, and this action is dismissed in its entirety, but without prejudice. This article argues that, even if the RMB currency being undervalued, it could not be regarded as a subsidy under the WTO SCM agreement since there is no specific.

Key words: subsidy; RMB; currency; judicial review