

Mc
Graw
Hill

Education

总主编◎赵曙明

21 世纪工商管理类专业核心课程系列教材

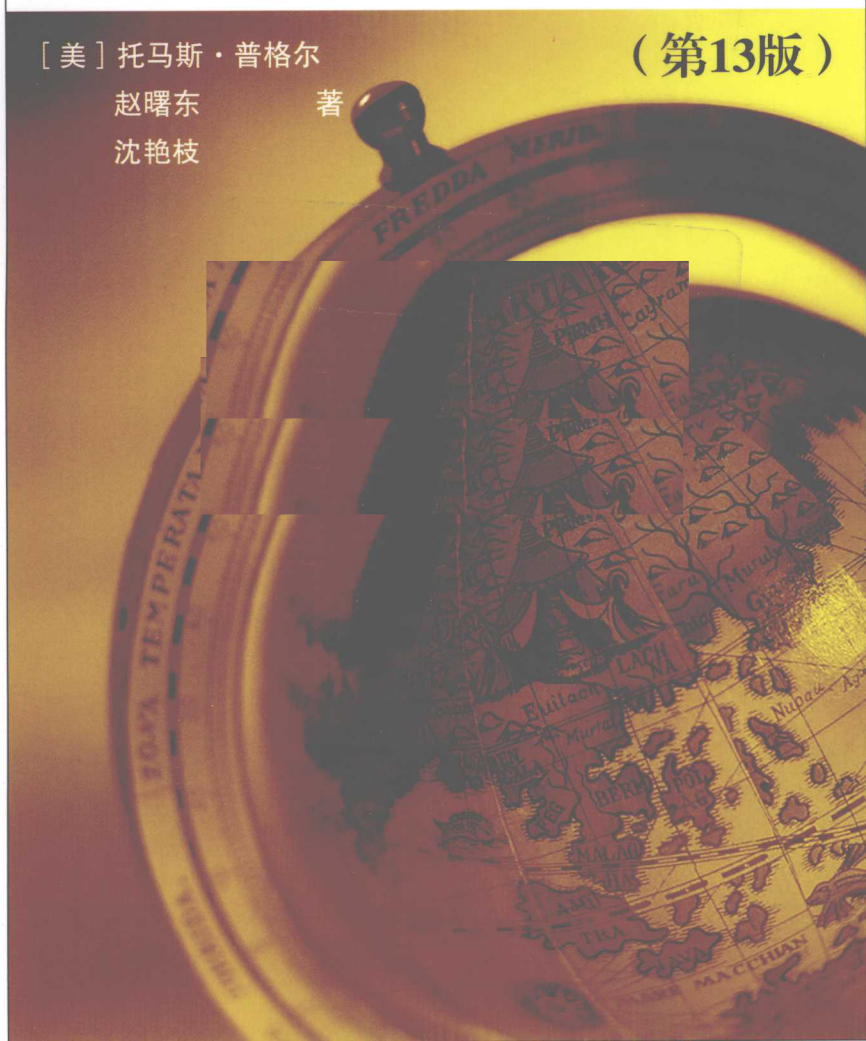
国际贸易

[美] 托马斯·普格尔

(第13版)

赵曙东 著

沈艳枝



INTERNATIONAL ECONOMICS 13E

Mc
Graw
Hill



南京大学出版社

Mc
Graw
Hill

Education

总主编◎赵曙明

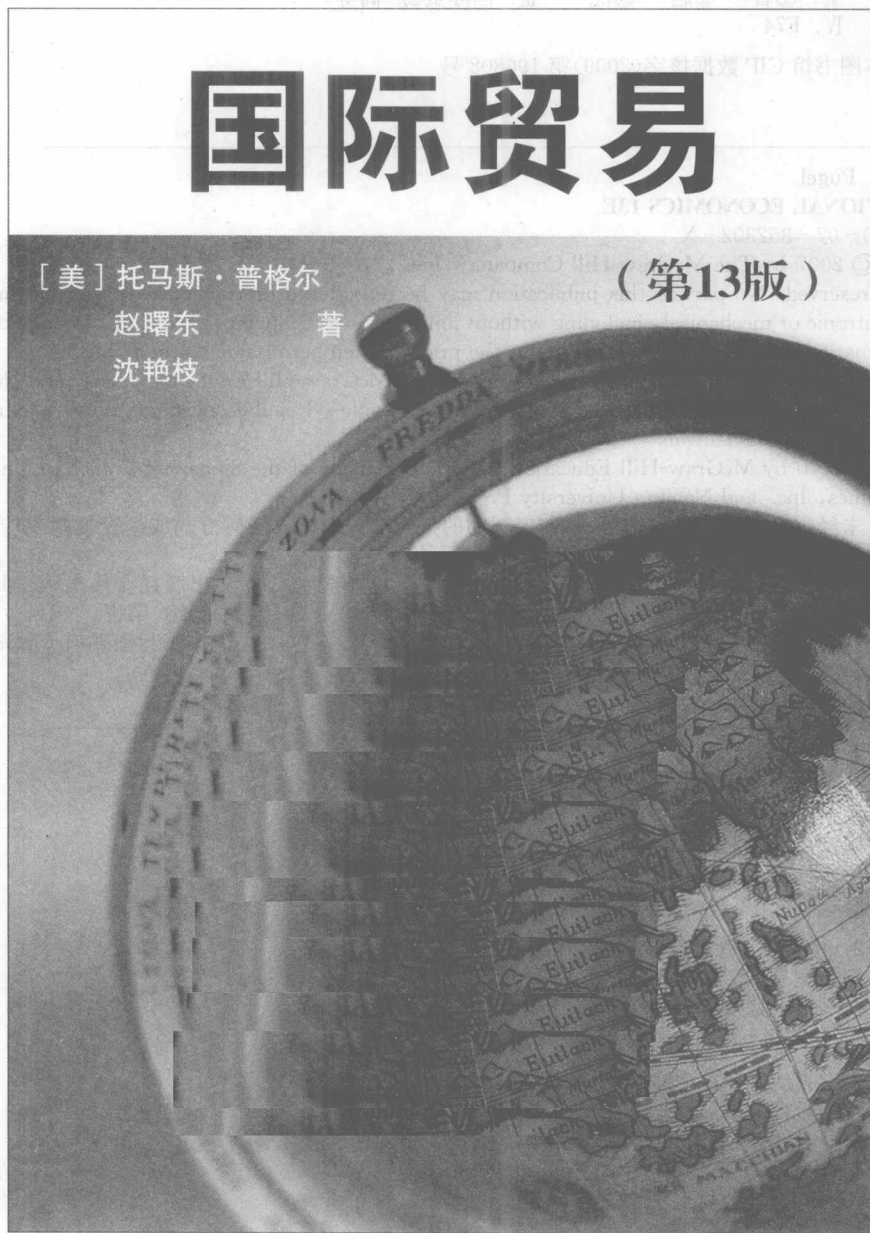
21 世纪工商管理类专业核心课程系列教材

国际贸易

[美] 托马斯·普格尔

(第13版)

赵曙东 著
沈艳枝



南京大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易:第13版/(美)普格尔,赵曙东,沈艳枝著. —南京:
南京大学出版社,2010.3

21世纪工商管理类专业核心课程系列教材

ISBN 978-7-305-06511-8

I. 国… II. ①普… ②赵… ③沈… III. 国际贸易—高等
学校—教材 IV. F74

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第196808号

Thomas A. Pugel

INTERNATIONAL ECONOMICS 13E

ISBN:10: 0-07-352302-X

Copyright © 2007 by The McGraw-Hill Companies, Inc.

All Rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any data-base, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized Chinese adaptation is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and Nanjing University Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2010 by McGraw-Hill Education (Asia), a division of the Singapore Branch of The McGraw-Hill Companies, Inc. and Nanjing University Press.

版权所有。未经出版人事先书面许可,对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播,包括但不限于复印、录制、录音,或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本授权中文简体字改编版由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司和南京大学出版社合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内(不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾)销售。

版权©2010由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司与南京大学出版社所有。本书封面贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签,无标签者不得销售。

江苏省版权局著作权合同登记号:10-2008-089

出版者 南京大学出版社
社址 南京市汉口路22号 邮编 210093
网址 <http://www.NjupCo.com>
出版人 左健

丛书名 21世纪工商管理类专业核心课程系列教材
书名 国际贸易(第13版)
著者 托马斯·普格尔 赵曙东 沈艳枝
责任编辑 王日俊 编辑热线 025-83596997

照排 南京玄武湖印刷照排中心
印刷 丹阳教育印刷厂
开本 787×1092 1/16 印张 24.25 字数 624千
版次 2010年3月第1版 2010年3月第1次印刷
ISBN 978-7-305-06511-8
定价 46.00元

发行热线 025-83594756
电子邮箱 Press@NjupCo.com
Sales@NjupCo.com(市场部)

* 版权所有,侵权必究

* 凡购买南大版图书,如有印装质量问题,请与所购图书销售部门联系调换

总 序

改革开放以来,由于急剧膨胀的市场需求,工商管理学科得到了迅猛的发展,成为发展最为迅速的学科之一。在迅猛发展的同时,也面临许多挑战,如缺乏与国际接轨的师资队伍、教材体系等。虽然我们也在努力建设自己的教材体系,也涌现出了一批优秀适用的国内工商管理精品教材,但从多年的教学经验来看,国内的教材仍然存在一些至今没有彻底解决的问题,如受限于我们的整体研究水平,许多教材虽然通俗化但不够前沿化,虽然本土化但不够国际化,虽然简洁化但不够系统化,虽然价低但内容不够丰富,这就使得我们的教材建设基本呈现出“诸侯割据”,能够在全国得到普遍认可的可谓凤毛麟角。在这样的背景下,筛选发达国家最优秀的教材,走“引进、消化与再创造”之路仍然是国内教材建设的可行途径之一。

南京大学出版社引进的这套原版教材就是立足于美国长盛不衰的经典教材,包括了管理学原理、经济学、营运管理、会计学、人力资源管理、市场营销学、国际金融和国际贸易、组织行为学等专业基础课程。其中,如美国马里兰大学著名教授 Kathryn Bartol 编写的《管理学》,美国肯塔克大学 James L. Gibson 教授和休斯顿大学 John Ivancevich 教授编写的《组织行为学》等,这些作者无论在学术界还是实践界都有着广泛的影响力。例如, Kathryn Bartol 曾担任美国管理学会会长。2006 年我曾经邀请他在南京大学商学院参加全国人力资源管理师资研讨班,为我国 MBA 和本科人力资源管理师资进行培训。另外,我在 John Ivancevich 教授所著的《人力资源管理》基础上,翻译、改写和出版的本土化教材也早已在我国出版发行,取得了很好的市场反响。总而言之,本套教材无论质量还是作者的权威性方面都是毋庸置疑的。

我觉得,南京大学出版社组织国内相关领域的权威专家根据中国国情而改编的这套经典教材,有以下几个鲜明特点:

1. 经典性。这套教材在美国都是再版多次,经历了长期的知识沉淀与完善,如《市场营销》已是第 14 版,《管理学》、《国际金融学》、《国际贸易》、《组织行为学》也都是半个世纪以来经久不衰的经典教材。

2. 基础性。本科生需要掌握的是基本工商管理知识,本套教材体现出了基础性的特点。如《经济学》是一本非常生动、易懂并且全面的经济学科教材,难度适中,不需要特别的教学基础。《国际金融》和《国际贸易》既有专业的理论分析,又有丰富的实践内含,避免了生硬与晦涩的专业术语。生动活泼的教材更容易让本科生接受,增加了可读性,如经济学把最新的鲜活例子融入了案例中,如美国“9.11 事件”、2001 年金融风暴、股票市场崩盘、伊拉克战争以及 2008 年金融海啸对经济的影响等。

3. 前沿性。本科生在掌握基本的知识同时,也需要了解最新的前沿知识,这套教材就体现出了较好的知识创新性,如《当代营运管理》包含了前沿的“资源/利润模型”,也就是将

营运管理放在企业财务表现的环境中,体现了营运管理的最新研究视角。又如,《市场营销》包含了最新的营销内容,如全球营销、客户关系管理(CRM)、数据库营销、整合营销传播等。《组织行为学》也体现了最新的知识管理与分享、虚拟组织、情商、人力外包等内容。《会计学》采用了前沿的教学法设计,运用“水平财务报表模型”帮助学生形象地理解会计事件在所有主要财务报表的反映。

4. 实用性。本科生由于普遍缺乏对实践环节的感性认识,因此对案例、教辅材料等就有了较高要求。本套教材教辅材料非常丰富,对于教师而言,教师手册、PPT 演示稿、习题库等一应俱全,非常有利于教学。对于学生而言,这套教材非常强调“干中学”,如《人力资源管理》强调通过个人与团队的练习活动来帮助学生应用章节内容解决特定问题,由此开发学生的重要个人能力。又如《市场营销》每一章均配有一份录像资料,帮助学生在真实设计的案例中学会解决营销问题。

5. 本土化。由于目前大部分的翻译教材都是针对西方的读者,在内容设计、案例选择等方面都完全针对了西方读者关心的问题。这些内容有些具有共性的特征,有些却完全只是西方社会特有的问题。改编版保留了原书完整的知识体系,但也对那些不太适合中国的案例与内容进行了改编,是“洋为中用,中西结合”的产物,更有利于基于中国背景的教学活动。这也是本套教材的最主要特色之一。

我希望这套改编教材能给理论工作者和实践工作者提供研究和教学的帮助,也希望能作为研究生、本科生教学提供参考,为我国企业管理理论与实践作出自己的贡献。

南京大学商学院院长、教授、博士生导师

赵曙明 博士

于南京大学商学院

2008年4月18日

目 录

导论 国际贸易学的特殊性	1
1.1 国际贸易	2
1.2 经济学和国家政府	10
1.3 本书的框架	12
□ 关键词	12
□ 习题	12
第一篇 国际贸易的基本理论	
第2章 需求和供给的基本理论	15
2.1 贸易的四个重要问题	16
2.2 概述	16
2.3 需求和供给	17
2.4 两个国家和国际贸易	21
□ 本章小结	26
□ 关键词	27
□ 习题	27
第3章 国际贸易存在的缘由:比较优势	29
3.1 亚当·斯密的绝对优势理论	30
3.2 李嘉图的比较优势理论	33
3.3 固定成本的李嘉图模型和生产可能性曲线	37
□ 本章小结	42
□ 关键词	42
□ 习题	42
第4章 贸易:要素可获得性和要素比例是关键	45
4.1 边际成本递增下的生产	46
4.2 社会无差异曲线	48
4.3 将生产与消费同时纳入分析范畴	50

4.4	贸易收益	54
4.5	贸易对生产和消费的影响	56
4.6	贸易模式的决定因素	56
4.7	赫克歇尔-俄林(H-O)理论	57
<input type="checkbox"/>	本章小结	61
<input type="checkbox"/>	关键词	62
<input type="checkbox"/>	习题	62
第5章	国际贸易对谁有利? 对谁有害?	64
5.1	一个国家内部谁受益? 谁受损?	65
5.2	赫克歇尔-俄林理论蕴涵的三种含义	68
5.3	赫克歇尔-俄林理论解释了现实贸易模式吗?	72
5.4	什么是出口导向型和进口竞争性要素?	78
5.5	要素价格会实现国际均等化吗?	79
<input type="checkbox"/>	本章小结	81
<input type="checkbox"/>	关键词	82
<input type="checkbox"/>	习题	82
第6章	其他贸易理论	85
6.1	需要更适当的理论来解释的贸易现象	86
6.2	规模经济	92
6.3	垄断竞争和贸易	93
6.4	寡头垄断与国际贸易	101
6.5	外部规模经济与贸易	102
<input type="checkbox"/>	本章小结	103
<input type="checkbox"/>	关键词	106
<input type="checkbox"/>	习题	106
第7章	经济增长与贸易	108
7.1	平衡型增长与偏向型增长的对比	110
7.2	只有一种要素增长	111
7.3	国家贸易意愿的变化	113
7.4	对国家贸易条件的影响	114
7.5	技术和贸易	117
<input type="checkbox"/>	本章小结	126
<input type="checkbox"/>	关键词	127
<input type="checkbox"/>	习题	127

第二篇 贸易政策

第 8 章 关税的基本分析	131
8.1 对结论的预先展现	132
8.2 关税对生产者的影响	133
8.3 关税对消费者的影响	135
8.4 作为政府收入的关税	136
8.5 关税导致的国民福利净损失	136
8.6 贸易条件效应与国家最优关税	144
□ 本章小结.....	148
□ 关键词.....	149
□ 习题.....	149
第 9 章 进口的非关税壁垒	152
9.1 非关税进口贸易壁垒的种类	154
9.2 进口配额	155
9.3 自愿出口限制(VERs)	162
9.4 其他的非关税壁垒	165
9.5 贸易保护的代价多大?	171
9.6 WTO:成功削减关税与新的挑战	174
9.7 美国的“301 条款”:单边压力	180
□ 本章小结.....	181
□ 关键词.....	182
□ 习题.....	183
第 10 章 支持和反对贸易保护的论点	185
10.1 最优的理想世界.....	187
10.2 次优的现实世界.....	189
10.3 促进本国生产或就业.....	191
10.4 幼稚产业理论.....	193
10.5 衰落产业理论和调整援助.....	204
10.6 发展中国家的政府(公共收入)理论.....	206
10.7 其他贸易保护理论:非经济目标	206
10.8 贸易保护的政治.....	208
□ 本章小结.....	216
□ 关键词.....	217

<input type="checkbox"/> 习题.....	218
第 11 章 促进出口	220
11.1 倾销.....	221
11.2 对倾销的反应:被倾销者应如何思考?	223
11.3 实际的反倾销政策:什么是不公平?	224
11.4 出口补贴.....	235
11.5 WTO 关于补贴的规则	239
11.6 进口国家应该征收反补贴税吗?	241
11.7 战略性出口补贴可能是有益的.....	243
<input type="checkbox"/> 本章小结.....	247
<input type="checkbox"/> 关键词.....	248
<input type="checkbox"/> 习题.....	249
第 12 章 贸易集团和贸易禁运	250
12.1 贸易集团的类型.....	251
12.2 贸易歧视的利弊.....	252
12.3 贸易集团的基本理论:贸易的创造和转移	253
12.4 可能从贸易集团中获得的其他收益.....	255
12.5 欧盟的经验.....	256
12.6 北美成为一个贸易集团.....	260
12.7 发展中国家的贸易集团.....	263
12.8 贸易禁运.....	268
<input type="checkbox"/> 本章小结.....	272
<input type="checkbox"/> 关键词.....	273
<input type="checkbox"/> 习题.....	274
第 13 章 贸易与环境	275
13.1 自由贸易破坏了环境吗?	276
13.2 WTO 对环境不利吗?	279
13.3 再谈对症规则.....	281
13.4 政策处方的预览.....	284
13.5 贸易与国内环境污染.....	285
13.6 跨境污染.....	288
13.7 全球环境的挑战.....	293
<input type="checkbox"/> 本章小结.....	300
<input type="checkbox"/> 关键词.....	301
<input type="checkbox"/> 习题.....	302

第 14 章 发展中国家与转型国家的贸易政策	304
14.1 发展国家应当采取何种贸易政策?	307
14.2 长期价格趋势是否不利于初级产品生产者?	308
14.3 提高初级产品价格的国际卡特尔	311
14.4 进口替代工业化战略	315
14.5 对工业化国家的工业制成品的出口	322
<input type="checkbox"/> 本章小结	324
<input type="checkbox"/> 关键词	325
<input type="checkbox"/> 习题	326
第 15 章 跨国公司和移民:国际要素的流动	327
15.1 外国直接投资	329
15.2 跨国公司	329
15.3 FDI:历史以及现有模式	330
15.4 跨国公司为什么会存在?	335
15.5 对跨国公司利润征税	338
15.6 跨国公司与国际贸易	340
15.7 母国是否该限制 FDI 流出	341
15.8 东道国是否该限制 FDI 流入	342
15.9 国际移民	343
15.10 移民是如何影响劳动力市场的	346
15.11 输出国应当限制移民吗?	349
15.12 移民接受国应当限制移民吗?	352
<input type="checkbox"/> 本章小结	354
<input type="checkbox"/> 关键词	356
<input type="checkbox"/> 习题	356
附 录	
A	358
B	362
C	366
D	369

导论 国际贸易学的特殊性

学习目标

1. 了解国际贸易学的主要内容：国际贸易和国际分工。
2. 了解国际贸易和国内贸易的差别。
3. 了解与国际贸易学相关的经济现象。



开篇故事

国际贸易是经济增长的发动机？

1937年，英国的经济学家罗伯特提出了“国际贸易是经济增长的发动机”的命题。此后，美国经济学家纳克斯根据19世纪英国对新殖民地国家美国、加拿大、澳大利亚和新西兰等国的国际贸易带动这些国家的经济增长证实了这一命题。但是也有经济学家对这个命题提出了质疑。20世纪60年代的拉美经济学家普雷维什等认为在以发达国家为中心的国际经济体制下，国际贸易是发达国家对发展中国家剥削和掠夺的手段。然而，与此同时，亚洲一些国家和地区实行的出口导向模式实现了经济的快速增长又给这个命题有力的支持。

中国改革开放30年以来，GDP指数以年均9%以上的高速度增长，是世界经济史上增长速度最快的经济实体。2008年，中国GDP总量达到4.5万亿美元，位居美国和日本之后，为世界第三。而1978年中国经济总量还不到日本GDP的1/6。世界著名金融机构美林公司认为，中国按此速度发展，有望近两年超过日本，成为世界第二大经济强国。

2008年，中国进出口总额为25616亿美元，成为世界上第三贸易大国，仅次于美国(34670亿美元)、德国(26710亿美元)，已经超过了日本(15440亿美元)和法国(13170亿美元)。

2006年，中国的外汇储备就达到10663亿美元，超过日本位居世界第一。而1978年，大陆外汇储备仅1.67亿美元，人均只有0.17美元，折合成人民币不足1块钱。2007年，大陆外汇储备扩大到15282亿美元，2008年达到19460亿美元，稳居世界第一位。

是改革和开放，是中国积极参与国际贸易和国际分工，是中国人的辛勤劳动创造了

中国崛起的奇迹。中国的经济增长又一次证实了国际贸易是经济增长的发动机。

为什么国际贸易是经济增长的发动机?在当下的国际经济秩序中发展中国家如何参与国际分工,才能最大限度地获得国际贸易发动机的推力?国际贸易这个发动机在今后能否持续高速推进中国、亚洲乃至世界的经济增长?各国制定的各种政策又是如何影响国际贸易发动机的运转和效率等都是本书即将讨论的问题。

1.1 国际贸易

贸易引起了分工,分工促进了贸易进一步的发展。商品和服务的贸易越过了国界,就形成了国际贸易。国际贸易不但推进了国际分工和世界市场的形成,而且还伴随着国际分工的发展而发展。国际分工的演进又促进了国际贸易模式的多样化。

早在公元前100年前后,世界上就出现了最初的国际贸易,表现为罗马的亚麻布、金银铜锡、玻璃,印度的香料、宝石和中国的丝绸贸易。到14世纪,欧洲形成了以意大利的威尼斯、热那亚和比萨等城市为中心的地中海贸易区,以布鲁日等城市为中心的北海和波罗的海贸易区,以基辅等城市为中心的俄罗斯贸易区,德意志北部和斯堪的纳维亚地区的汉萨贸易区以及不列颠贸易区。在亚洲形成了以中国、朝鲜和日本为主的东亚贸易区,占婆(越南南部)和扶南(柬埔寨)等国的东南亚贸易区,以印度为主的南亚贸易区。^①但是,真正意义上的国际分工和国际贸易始于15世纪的“地理大发现”。历史上的“三角贸易”是欧洲国家与殖民地之间国际分工的贸易表现。18世纪60年代以后一百年的工业革命,形成了以英国为经济中心的国际分工。英国出口用大机器生产的工业制成品,其他国家则成为生产原料出口基地。19世纪末20世纪初,一些欧美国家也相继完成工业革命,世界逐步形成了工业制成品与初级产品生产国之间、发达国家之间、宗主国和殖民地之间的国际分工体系。国际贸易虽然包含了更为复杂的形式,但是其中以自然资源为基础的国际分工仍然占有主导地位。

第二次世界大战以来,随着科学技术的发展和跨国公司的成长,国家之间经济联系越来越密切。分工领域从商品扩展到服务和技术,形成了服务贸易和技术贸易;跨国公司凭借企业管理和技术优势,从全球视角通过直接投资整合各国的资源,出现了以现代工艺技术为基础的国际分工,跨国公司内贸易以及产品内加工贸易迅速发展^②。

国际分工可以分为垂直型分工和水平型分工。垂直型分工是指经济技术发展水平相差悬殊的国家(如发达国家与发展中国家)之间的国际分工。发展中国家生产并出口初级产品,发达国家生产并出口工业制成品。这种分工引起的国际贸易一般是产业间贸易。垂直分工的另一种形态是从制成品到中间产品或者零部件加工工序之间的分工,以制成品和中间产品或者零部件的加工工序过程中密集使用的要素和技术为基础。由这种分工产生的国际贸易一般是产业内贸易或者产品内贸易。水平型国际分工是指同一产业内,不同国家的厂商使用相同或相近的技术,生产外观设计、质量、规格、品种、商标、牌号或价格等方面差异产品之间的分工。这种分工往往表现为发达国家之间、发达国家和发展中国家之间,以及发

① 海闻·P·林德特,王新奎:国际贸易,上海人民出版社,P3.

② 尹翔硕:国际贸易教程,复旦大学出版社,P3.

展中国家之间的产品内贸易。

国际贸易和国内贸易有所不同,因为首先国家不同于地区和家庭。国家是独立自主的,这意味着没有一个全球性的中央法院可以凭借全球警察力量把自己的意志强加到某一国家之上。其次由于国家拥有主权,它可以在国内居民和外部世界之间设置各种各样的壁垒。然而,一个地区或家庭必须面对这样一个政治现实,即同一个国家中的某些人可以通过选举取得政治地位,进而可以推行强制政策或征税。地区和家庭不得不对政治力量妥协。国家则不会面临如此强大而需要妥协的压力,因此常常无视其他国家的利益。三是国家可以利用一些政策工具。这些政策工具地区很少使用,而家庭无权使用。比如国家可以拥有自己的货币,设置对外贸易壁垒或制定政府税收和财政支出以及自己的公民权和居留权的法律。

只要国家存在,国际贸易学就将成为独立于其他经济学的分析体系。国际贸易学的特殊性质使它既迷人,但有时又扑朔迷离。下面介绍的是国际贸易领域内出现的四大新现象。

1.1.1 外包

国际外包在 2003 年和 2004 年一下吸引了公众视线,是因为当时美国和其他工业化国家的企业把服务活动和工作转移到发展中国家,特别是印度。对于一个典型企业来说,国际外包(outsourcing)(或称为离岸)可以使这些服务活动的成本减少大约一半。

外包受到如此大的关注,一部分原因就是因为它与众不同。企业总是试图降低生产成本。如果它是在一个国家内发生,那只是日常商业决策的一部分,这里的“外包”就是企业在决定“自己生产”还是“向外购买”中,选择了向外购买——企业如何获取其整个生产环节中所需的各种各样的原材料、零部件和服务。但是如果它是跨国界外包,就变成了一个有争议的政治问题。这就是从 2003 年开始在美国发生的事情。

与以往不同的是,这次来自发展中国家的国际竞争直接影响到了服务行业白领工人的工作岗位,而在以前,白领工人大体上无需参与竞争。在美国,对这类工作关注度很高,因为 2004 年上半年,整个经济的总就业率发生了从 2001 年衰退以来的缓慢复苏。(有趣的是,大多数讨论中没有涉及到这样一个事实,那就是美国总体上来说是一个商业服务的净出口大国)。事实上,美国的企业由于诸如电脑、咨询、研究、建筑、工业工程和法律服务领域工作的“登陆”得到了许多生意。

国际服务外包业务始于印度。印度直到 1991 年实施的依然是以自给自足和政府指导为目标的经济政策,结果非常糟糕。1991 年,印度政府制定了一系列自由主义政策,包括国际贸易和向外国企业开放本国经济。在 90 年代,一批美国和英国的企业充分利用印度的劳动力优势——拥有大批工资低廉但受过良好教育且能说英语的工人,悄悄地开始把一些像工资单处理这样的办公工作转移到了印度。其他企业,包括像 Wipro 和 Infosys 这样的印度软件企业,意识到这样的发展机遇,也开始进一步扩张生意。同时,音像和数据传播的成本急剧下降(2004 年较 2000 年下降了 80% 多),印度和美国以及英国之间的宽带速度迅速增加。

到 2005 年,国际外包涵盖了一系列的商业服务,包括数据输入、电话呼叫中心和软件研发。美国和英国的企业是国际外包最大的发包者。除了印度,菲律宾也成为了重要的提供者,中国、俄罗斯和中欧国家也加入到这一行列中。

国际外包的规模有多大?虽然国际外包增长很快,但是相对于它所得到的所有关注来说似乎并不大。一个合理的估计是到 2005 年大概有 60 万个服务工作岗位(总量,而不是每

年)已经从美国转移到印度和其他发展中国家,这个数字小于美国服务部门工作岗位数的四分之一。另一种更好认识这个数据的办法是把它与美国经济中工作岗位的增加量和减少量进行比较。每年大概有 3 千万人失去或放弃他们的工作(同时有超过 3 千万个新工作岗位产生)。

哪种工作已经受到了影响,或者将来可能受到影响?那些被外包出去的工作大体上是重复性和常规性的工作。在美国,外包似乎是低工资和非熟练劳动力就业岗位(诸如数据输入员、呼叫中心的电话接线员和电脑程序员等)减少的背后原因。尽管在电脑服务业也有一些高工资、熟练劳动力工作岗位的外包,但是从事诸如软件工程师这样工作岗位的美国工人数量在 90 年代后期出现了增长,他们的工资以超过经济平均增长的速度持续增长。

一般来说,可以被外包出去的服务工作岗位范围是有限的,因为那些需要大量与顾客面对面交流或需要很深厚的本地知识的工作还不可能被外包出去。本质上来说,易于被外包出去的工作是那些可以通过电信进行的国际流动性的工作。总体上,大概 10% 的服务部门的工作岗位有可能受国际外包的影响,而真正被外包出去的实际数字很有可能比这个比例要小得多。

因此,新型国际贸易出现了。白领工人,特别是那些在信息技术部门工作的白领工人,感受到了威胁。国际贸易学的另一个不同点是一国的政治家有权制定法律和规章制度来限制国际交易。如果整个世界是一个国家,外包就只是市场的事情。在一个国家之内,限制一个地区与另一个地区的商业交往是不允许的。但是整个世界事实上被分成了不同的国家,每个国家都有自己的政策。在美国,一些政治家认为保卫本国工人的工作岗位免受不公平的外包威胁是正确的,而且是必要的。如果受质疑的产品是一个有形商品,一个可能的保卫措施是显而易见的——对此商品征收某种税收或对其进口实行其他的限制。这正是布什总统在 2002 年对美国进口钢铁征收高达 30% 的关税(一种税收)所使用的方法。(面对用钢企业日益增长的反对呼声,以及世界贸易组织裁定美国的行为违反了世贸组织规则,在 2003 年下半年布什总统废除了这一关税。)

对于服务部门活动和工作岗位的国际外包,政府能做的就不那么清晰了,因为产品是无形的。一种可能做法是禁止这些工作转移出去,但是执行起来可能非常困难;另一个可能性较小的做法是调整政府采购的规则,用政治家可以控制的规则来反对外包。在美国,鉴于私人企业离岸外包工作,出台了一系列州级和联邦政府级要求终止政府合同的建议,但是所有这些建议都没有能够通过。

总的来说,美国经济很可能从服务外包中获益,因为它使美国人能够以低成本的外国服务产品来代替高成本的本国服务产品。这就是作为国际贸易和贸易获利基础的比较优势的精髓所在。^①我们将在本书中的第一篇深入讨论这方面的问题。同时,在这一过程中,我们

^① 诺贝尔奖获得者保罗·萨缪尔森(Paul Samuelson)在 2004 年《经济瞭望杂志》(*Journal of Economic Perspective*)上发表的文章造成了轰动。他在这篇文章中指出,如果外包给美国出口商带来了更大的竞争,美国的贸易条件则会恶化,美国的福利将会有可能遭到损失。他没有提供任何证据证明这种可能性,但是媒体认定,他说了这就将会发生。在第 7 章中,我们会考察为什么贸易条件的变化有助于我们增进对经济增长的理解。

对失去工作的工人表示同情。美国政治家能做的一件事就是扩大对由于国际外包而失去工作的服务业工人的救助(在第10章有更深入的讨论)。

1.1.2 贫穷国家的贫穷工人

世界上许多人都很贫穷,许多人是在非正式行业工作,勉强挣口饭吃。即使是那些有工作的人,他们的工资收入相对于美国、西欧和日本低得多,而且工作条件也很差。国际贸易学与众不同的地方之一就是它逼迫我们思考国家之间为何有如此巨大的差异。我们都希望生活在一个收入很高、工作条件舒适的世界。在过去的十年中,发达国家的一些团体对穷国工人的低工资和恶劣的工作条件提出了抗议,并采取行动帮助贫穷国家的贫穷工人。这些团体经常被称为非政府组织,包括像经济优先权委员会(Council on Economic Priorities)和美国许多顶尖大学的学生团体组织在内的非赢利性组织。这些抗议和压力最终使国际劳工组织达成了一项协议,即所有的国家应该尊重四项核心劳工标准:自由结社和集体议价的权利、禁止强迫劳动、禁止使用童工以及禁止雇佣歧视。许多国家离这四项核心标准还很远。国际劳工组织本身无权强行推动上述标准的实施或对违反者施加压力。

许多人相信这些核心标准属于道德范畴——人权。但这并不意味着国际贸易学与之无关或无所作为。即使对于那些认为改善贫穷国家的穷人境况是必要而迫切的人来说,怎样改善仍然是一个问题。

我们先关注童工问题(其他的标准和情形有相似的特点)。据估计,全球大约有1亿15岁以下的全职童工,还有至少1亿的兼职童工。在最贫穷的国家,约有一半10~14岁的儿童在工作。我们怎样才能有效地降低这些数字呢?从经济学角度来分析,我们能更好地理解一些事情。

许多活动家常常谴责全球化,认为是它造成了童工的蔓延、恶劣的工作条件和穷国的贫困。^①有人据此认为日益激烈的国际竞争迫使企业向政府施加压力,促使其制定极其宽松的规章制度。虽然这在理论上似乎是可能的,但是几乎没有证据来证明。在发展中国家生产出口产品的跨国公司子公司大体上比在本国市场生产销售产品的当地公司支付的工资要高,工作条件要好。这些国家的工人都想在这种“全球化”公司的工作。而且,跨国公司很少对不尊重核心劳工标准的贫穷国家进行投资。贫穷在非洲和中亚是非常可怕的,全球化却没有渗透到这些国家。

1999年,西雅图曾爆发针对全球化的大规模抗议。时任总统的克林顿表示支持对违反童工标准和其他核心标准的国家进行贸易制裁。贸易制裁让我们感觉好些,但是它并不会达到帮助儿童的目的。如果一国不改变他们的做法,发达国家就减少进口童工生产的产品,这有可能进一步降低童工的工资,使他们变得更为贫困。即使国家通过了反对童工法案,这些法案有可能只是迫使这些儿童到经济的非正式部门工作,让他们的工资更少,工作条件更糟糕。

激进团体已经对雇佣贫穷国家童工的发达国家企业施加压力。在服装领域这种压力是最强的,主要针对李维斯(Levi Strauss)、耐克(Nike)、沃尔玛(Wal-Mart)以及一些出售带有学校标记装饰品的大学。联合抵制和其他类似的行为再一次使这些激进团体感觉良好,但是它们的作用是有限的。只有大约5%的儿童在出口产品行业工作。即使我们能减少这一

① 全球化是通过国际贸易、跨国公司外国直接投资和国际金融投资达到国家间经济紧密联系的过程。

数字也无济于事,这些小孩很有可能就转移到其他工资和工作条件更糟糕的行业中^①。

事实上我们知道废除童工的长期解决方法:经济增长和提高收入。当家庭非常贫穷的时候,儿童的收入对家庭来说就非常重要。当人均收入达到大约 8 400 美元时,童工几乎就不再是个问题。美国历史也证明了这一变化趋势。童工在 20 世纪早期曾大量出现在美国。事实上,美国遵循核心劳工标准还不到 100 年。更好的工作条件就像是一个正常的商品。在我们非常贫穷的时候,我们大多只考虑物质生存。在收入上升的时候,我们会利用一些增加的收入“购买”更好的工作条件。从这个角度来看,国际贸易是解决问题的方案之一。贸易开放程度更大的国家经济增长更快。

尽管如此,我们并不能仅仅只是长期等待。可能加速这一进程的做法是什么呢?如果儿童不工作,那他们做什么呢?答案是很明确的——上学。贫困家庭知道,如果孩子接受更多的教育,他们将来的境况会好转,但是他们并不能对未来进行投资,因为他们现在连生存都有困难。这方面我们可以为之做一些事情。我们需要一个鼓励贫困家庭把孩子送入学校的支付计划,这些计划已经存在并且很成功。在墨西哥和巴西,贫困家庭让孩子上学是有报酬的。在孟加拉和巴基斯坦,让儿童从工作转移到学校,家庭每月都可以得到固定的补贴,同时孩子们所从事的工作由家庭中的成年劳动者接手。这些计划在增加入学率上取得了很大的成功,并也逐渐传播到了其他国家。我们将在第 10 章中看到,这一政策措施就是所说的对症规则的应用。

1.1.3 欧盟的扩张

近年来,欧盟试图进行的扩张形式主要有三种:

- 货币同盟,即各国用一种超国家的货币替代本国货币。
- 地理扩张,即有新的国家加入这一联盟。
- 采用正式章程,向政治同盟再迈进一步。

前两种取得了成功,但是第三种被搁浅了,因为法国在 2005 年 5 月全民公投中否决了它。这里我们只关注前两种扩张,它们对国际贸易有直接的影响。

1.1.3.1 欧元

2002 年初,12 个欧洲国家的货币退出了历史舞台。它们被一种新货币——欧元所替代。共同货币的想法在 15 年前似乎是一个梦想,但是现在却已经成为现实。把欧元作为法定货币的国家是当时欧盟 15 国中的 12 个(除了英国、丹麦和瑞士)。

采用单一货币看起来似乎是一个自然选择。如果欧盟想要发展成一个像美国那样的统一经济体,它为什么不应该像美国那样拥有统一的货币呢?国家之间享有共同货币当然是有好处的。一是它非常方便——你每次跨越国境都不用兑换货币,就像开车从堪萨斯州到密苏里州不需要兑换货币一样。二是它风险更小——你不必担心本国货币与邻国货币的兑换比率。所以由欧元提出了本章的基本问题:为什么国际贸易和国内贸易有很大不同呢?

^① “能有什么事情比儿童在血汗工厂工作更糟呢?天哪,事实真是这样。1993 年,孟加拉国的童工被发现为沃尔玛生产衣服。参议员汤姆·哈金(Tom Harkin)提出禁止从雇佣未成年工人的国家进口的立法。直接结果是孟加拉国纺织业不再雇佣儿童。但是儿童回到学校了吗?他们回到幸福的家庭中了吗?根据牛津饥荒救济委员会(Oxford Committee For Famine Relief, Oxfam)的了解,事实并不是这样,该委员会发现纺织业取消童工的结果是,童工现在做着甚至更糟的工作或者流落街头,而且有相当多的儿童被迫进入娼妓业”。保罗·克鲁格曼:良心与头脑,2001 年 4 月 22 日;曼昆:经济学原理,机械工业出版社,2003 年版,P162——中方编者注

为什么有些国家不愿意放弃本国货币而使用国际货币呢？如果本国的中央银行可以控制本国货币供给，它能够影响国内价格、生产和工作。难道想让自己的国家把货币控制权让渡给本国以外的国际组织吗？对大多数国家来说，答案是否定的。它们认为保持国家货币独立性非常重要，根本上是因为他们觉得自己管理本国的经济会比由国外机构管理得好。

但是一些国家的答案却是，“是的，我们愿意把货币供给控制权让渡给外部机构。”使用欧元的12个国家就做了这样的决定。现在，欧洲中央银行为“欧元区”制定货币政策。对这12个国家来说，采用欧元向创建一个有共同经济、国防和外交政策的真正联盟国家迈出了坚实的一步。

放弃货币主权的做法在一些国家经济政策一团糟的国家里也很受欢迎。在这些国家里，灾难性的货币政策导致货币过度供给，引起通货膨胀，直到本币几乎一文不值。一些国家决定“死马当作活马医”，关闭自己的中央银行，用稳定的外国货币来代替本国货币。这一过程被称为“美元化”，虽然美元不是唯一被使用的外国货币。2002年，厄瓜多尔陷入经济混乱，通过美元化，厄瓜多尔的经济明显变得稳定。其他国家则试图通过使本国货币盯住美元或其他货币来保持稳定。阿根廷在1990年代早期使用了这一方法，开始时似乎是很成功，但是后来却演变成了经济危机和大萧条。

迄今为止，虽然在某些方面还存在争论，但是欧元已经获得了巨大的成功。各国将不同的货币转换为单一货币节约了交易费用，旅游和贸易变得更加便捷。这一变化也避免了先前各国之间实行固定汇率制而产生汇率风险的可能性。最大的好处可能是有利于更广泛的欧洲金融市场的发展。先前金融市场被各国不同货币交易的成本和风险所分割。共同货币消除了这些成本和风险，金融市场由此变得更融合、更深化、更有效了。金融资本配置的改善会随时间的流逝而推进欧洲经济的增长。

正如所预料的，压力也会随之而来，因为共同货币政策是以所有成员国的平均经济表现为基础的。这样的政策不会对每个单一的国家都是恰当的。比如说，低利率政策更加适合于改善德国2000年底至2005年的经济不景气和增长缓慢。

1.1.3.2 地理扩张：从15国到27国

2004年5月1日，10个国家——8个中欧转型（先前是共产主义）国家（爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛、波兰、捷克共和国、斯洛伐克、匈牙利和斯洛文尼亚）和2个岛国（塞浦路斯和马耳他）——加入了欧盟。这些新成员使欧盟的总人口增加了25%（总数达到了4.55亿），但它们是相对贫穷的国家，所以它们仅仅使欧盟的生产总值和总收入增加了5%。

加入欧盟的最基本要求是一国必须实行民主体制、尊重人权、采取市场经济，以及有接受和贯彻欧盟规则 and 要求的意愿和能力。这10个国家正努力地满足这些要求。欧盟标准涉及到31个主要领域，相关的文件多达80000多页。

为什么一国愿意改变自己的法律和规则来适应外部要求呢？每个国家都得权衡加入的利益和成本。显而易见，这些国家是很欢迎这种变化的。第一，这种变化确立了民主和市场制度。第二，这些能够改善国家经济的变化，原先是被国家内的利益集团所阻挠的。总的来说，这些新成员预测加入欧盟可以得到GDP2%~8%的经济福利净收益，同时其他15国也获得一部分利益。

一个有趣的问题是这两类扩张何时会重合。大部分新成员想要采用欧元，但是现在看