

21世纪高等院校国际经济与贸易专业
精品教材

Rules of WTO

世界贸易组织(WTO)规则

(第三版)

战勇 主编

FE 东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press



纪高等院校国际经济与贸易专业
教材

Rules of WTO

世界贸易组织(WTO) 规则

(第三版)

战勇 主编

常州大学图书馆
藏书章

FE 东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press

大连

© 战勇 2012

图书在版编目 (CIP) 数据

世界贸易组织 (WTO) 规则 / 战勇主编. —3 版. —大连: 东北财经大学出版社, 2012. 6

(21 世纪高等院校国际经济与贸易专业精品教材)

ISBN 978-7-5654-0798-7

I. 世… II. 战… III. 世界贸易组织-规则-高等学校-教材
IV. F743

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 092785 号

东北财经大学出版社出版

(大连市黑石礁尖山街 217 号 邮政编码 116025)

教学支持: (0411) 84710309

营 销 部: (0411) 84710711

总 编 室: (0411) 84710523

网 址: <http://www.dufep.cn>

读者信箱: dufep@dufe.edu.cn

大连美跃彩色印刷有限公司印刷

东北财经大学出版社发行

幅面尺寸: 185mm×260mm

字数: 420 千字

印张: 18

2012 年 6 月第 3 版

2012 年 6 月第 8 次印刷

责任编辑: 孙 平

责任校对: 王 娟 孙 萍 吴 旻

封面设计: 冀贵收

版式设计: 钟福建

ISBN 978-7-5654-0798-7

定价: 29.00 元



第三版前言

中国加入世界贸易组织（WTO）之后，面对的经济环境发生了许多变化，其中最显著的变化是国际规则进入中国，这使中国公民和企业的经济行为受到国内规则和国外规则的双重约束。

长期以来形成的游离惯性（即不受约束的习惯），给中国公民和企业造成的最大的素质短缺是不完全了解国际规则，为此已经付出了巨大的代价。“木桶理论”告诉我们，如果将最短的那块木板（不懂国际规则），通过普及、传递和积累 WTO 规则去加高、加厚，肯定会使中国公民和企业的利益得到保护和发展，使自己参与国际竞争的能力更上一层楼，这就是我们编写《世界贸易组织（WTO）规则》的初衷。

本书由六篇二十一章组成，运用历史与逻辑相统一、理论与实践相结合、综合分析 with 案例佐证相辅助的编写方法，通过由远到近、由粗到细、由共性到个案的解读，期盼能够帮助读者对 WTO 及其规则有一个系统全面和具体深入的了解。

当前，世界经济危机的阴霾远未消散，贸易保护主义抬头之势有增无减，针对中国的贸易纠纷案更是“升级换代”。我们将新形势、新趋势、新案例适时加入本书，以期中国公民和企业在世界一盘棋的“游戏”中更好地成长为勇者和智者。

本书适用于高等院校学生使用，并可供公务人士和企业界人士阅读。书中的不当之处，敬请指正。

编 者
2012 年 4 月



第一篇 导 论

第一章 认识规则	2
第一节 规则的概念与形成	2
第二节 规则的构成与功能	5
第三节 规则悖论与规则异化	8
第二章 认识 WTO	15
第一节 WTO 的建立过程	15
第二节 WTO 的一般介绍	18
第三节 WTO 的原则体系	21
第四节 WTO 的规则体系 (管辖范围)	25
第三章 中国与 WTO	29
第一节 中国入世的必然性和必要性	29
第二节 中国入世的历史过程	30
第三节 中国入世的权利	30
第四节 中国入世的承诺	33
第五节 中国入世的效应分析	35
第四章 中国关税制度改革及中国入世的主要承诺	39
第一节 WTO 关税改革目标与进程	39
第二节 加入 WTO 与中国关税制度改革	42

第二篇 货物贸易规则及案例

第五章 WTO 农业规则及案例	52
第一节 《农业协定》的规则	52
第二节 《中美农业合作协定》及其影响	55
第三节 积极应对国外农产品反倾销	58
第四节 加入 WTO 对中国农业的影响	61
第五节 新一轮农业谈判	64
第六章 WTO 纺织品与服装规则及案例	70
第一节 《纺织品与服装协定》的产生	70
第二节 《纺织品与服装协定》的主要内容	72

第三节	《纺织品与服装协定》与中国	75
第七章	装运前检验、原产地与进口许可程序规则	82
第一节	《装运前检验协定》	82
第二节	《原产地规则协定》	90
第三节	《进口许可程序协定》	95
第八章	WTO 海关估价规则及案例	100
第一节	《海关估价守则》的产生	100
第二节	《海关估价守则》的主要内容	103
第三节	综合性规定	106
第九章	倾销与反倾销规则及案例	111
第一节	倾销与反倾销概述	111
第二节	《反倾销协定》的主要内容	114
第三节	国外对中国出口商品的反倾销	119
第四节	中国在实施《反倾销协定》方面的承诺	122
第五节	中国对进口商品的反倾销	124
第十章	补贴与反补贴规则及案例	130
第一节	补贴与反补贴概述	130
第二节	《补贴与反补贴协议》	132
第三节	中国实施《补贴与反补贴协议》的承诺	139
第十一章	WTO 技术性贸易壁垒规则	148
第一节	技术性贸易壁垒概述	148
第二节	《技术性贸易壁垒协定》的主要内容	151
第三节	中国实施《技术性贸易壁垒协定》的承诺	154
第四节	发达国家在国际贸易中的技术壁垒	156
第五节	理解《技术性贸易壁垒协定》的几个难点问题	159
第十二章	动植物卫生检疫规则及案例	163
第一节	实施动植物卫生检疫措施规则	163
第二节	《实施动植物卫生检疫措施协议》的主要内容	165
第三节	中国实施 SPS 措施的承诺	168
第十三章	保障措施规则与案例	177
第一节	WTO 保障措施的产生	177
第二节	《保障措施协议》的主要内容	179
第三节	《保障措施协议》与中国	184
第十四章	WTO 与贸易有关的投资规则	190
第一节	《与贸易有关的投资措施协定》概述	190
第二节	《与贸易有关的投资措施协定》的主要内容	193
第三节	《与贸易有关的投资措施协定》的特点及对中国的影响	195
第四节	中国实施《与贸易有关的投资措施协定》的承诺	197

第三篇 服务贸易规则及案例

第十五章	服务贸易规则	202
第一节	服务贸易的基本概念	202
第二节	《服务贸易总协定》的基本内容	206
第十六章	若干具体服务贸易部门的贸易规则	215
第一节	关于自然人流动的规则	215
第二节	金融服务贸易规则	216
第三节	电信服务贸易规则	218
第四节	海运服务贸易规则	219
第五节	空运服务贸易规则	220
第六节	专业服务贸易	221

第四篇 与贸易有关的知识产权规则及案例

第十七章	《知识产权协议》	229
第一节	知识产权的基本概念	229
第二节	《与贸易有关的知识产权协定》(TRIPS)	238
第十八章	《知识产权协议》的其他规则	245
第一节	司法审查原则	245
第二节	TRIPS 的执法程序	245
第三节	知识产权争端的解决	248

第五篇 国际贸易争端解决规则、贸易政策审议机制及案例

第十九章	国际贸易争端解决规则	257
第一节	WTO 争端解决机制概述	257
第二节	WTO 争端解决机制的主要内容	260
第三节	WTO 争端解决机制与中国	263
第二十章	贸易政策审议机制	267
第一节	贸易政策审议机制的定义和特点	267
第二节	贸易政策审议机制的作用	268
第三节	贸易政策审议机制的内容	268

第六篇 WTO 诸边贸易协议及案例

第二十一章	WTO 诸边贸易协议	272
第一节	《政府采购协议》	272
第二节	《民用航空器贸易协议》	275
第三节	《信息技术协议》	276
后 记		280

第一篇

导 论

本导论首先介绍有关规则的常识，其次介绍有关 WTO 的常识，为深入学习和理解 WTO 规则奠定基础。从理论的角度看，本导论的理论难点并不多，困难之处多数属于理解性的重点和热点。书中的难点、重点和热点有较强的现实意义，极易引燃读者的思维火花，因此，运用启发式、规则与案例相结合的教学方法，可以使学生取得较明显的学习效果。

第一章



认识规则

学习目的与要求:

掌握规则的概念、形成与构成;了解规则的功能。

学习重点与难点:

规则的分类及特点;规则的悖论及异化。

第一节 规则的概念与形成

一、规则的概念

中国有句俗话:“没有规矩不成方圆。”这里说的规矩指的就是规则。规则属于制度的范畴,是制度的表现与体现,它规范、约束和指导着人们的行为。

(一) 规则属于制度范畴

T. W. 舒尔茨在定义制度时说,制度是一种行为规则。这里,规则涉及社会行为、政治行为、伦理行为、婚姻行为等方方面面。V. W. 拉坦则进一步指出,制度是一套行为规则,它们被用于支配特定的行为模式与相互关系。可见,规则是制度的表现和实现。制度不具体化为规则,或规则不符合制度需要,则规则既不能产生也无法发挥作用。

(二) 规则是一种双重性的公共品

一方面,任何个人在消费规则或从规则那里得到服务时,都不会妨碍其他任何人对规则的消费,规则并不针对某个人,规则从诞生起,就具有公共品的品格,它是属于公众的,在公众的合力、维护和实施中存在和完善,从这个角度看,规则不具有排他性。另一方面,规则又具有排他性。如在公共场所禁止吸烟的规则,它对大多数人有利而对少数人不利。非排他性是规则的主导方面,是决定性的,这是规则能够被多数人认同并乐于接受其约束的关键性原因。

(三) 规则有自身特定的目标或原则

规则有自身特定的经济目标和安全目标,它通过为人们提供一种结构或组织,使成员之间的合作能够获得一些结构外不可能获得的追加收入(如中国未加入 WTO 时,可以不受 WTO 规则的约束,但也得不到来自 WTO 的好处),能够提供一种影响法律或产

权变迁的机制,以改变个人或团体或国家合法竞争的方式,并得到安全保障(如得到WTO贸易争端解决机构的公平裁决和保护)。

(四) 规则主要为经济服务

经济行为是人类赖以生存和发展的首要的和基本的行为。规则的概念最早也最具体地表现并使用在经济上:①用于降低交易费用的规则,如货币、期货市场等;②用于影响生产要素所有者之间资源配置风险的规则,如合约、分成制、合作制、公司制、保险、公共安全保障等;③用于提供职能组织与个人收入流之间的联系规则,如财产确定、所有者认定、转让、遗产、劳动者权益等;④用于确定公共产品及服务的生产与分配的结构框架的规则,如高速公路、铁路、飞机场、学校和科学实验站等;⑤用于约束生产者与消费者的交换行为以及国家之间贸易关系的规则,如反垄断、消费者权益保护、WTO的各种协定和规则等。

(五) 规则也是生产力

现代人类拥有三个生产力:物质生产力、科学技术生产力和规则生产力,从三个方面为人类生产更多的物质财富和精神财富服务。规则生产力最突出的特点是,它不直接参与生产过程,不直接与物质生产资料相结合。但是,它可以与人相结合,通过调控、支配和指导人这个行为主体的行为,减少人与人之间的摩擦和矛盾,节约劳动和工作时间,降低生产和交易成本,提高劳动和工作效率,使人在为社会生产出更多的物质财富的同时,还生产出更多的精神财富。社会的道德、文化和文明程度提高了,弥补了社会物质财富增加而精神财富不足的缺欠。人类离不开规则生产力,人类在规则的呵护中提升自己的素质,达到“上善若水”的境地。

二、规则的形成

规则根植于人的动机、行为和经济利益冲突之中,其产生具有必然性。

(一) 四个观察点

第一,人的行为动机的理性有限性。人的行为动机具有双重性,既有理性又非理性(即非理性)。因此,人一方面追求财富最大化,另一方面又追求非财富最大化。斯密强调人有理性的一面,创造出“经济人”假定,得出“经济人”在市场这只“看不见的手”的指挥下,在追求个人自私目标的同时,也使社会公益最大化的结论,这成为反对国家干预的理由;萨缪尔森则强调人的理性不足的另一面,指出斯密的“看不见的手”把个人的自私自利转化为某种社会最大的福利的情况,“几乎可以说是奇迹般的偶然性”,从而为国家干预,进而为规则产生的必然性和重要性提供了理论依据。

第二,人的行为模式的机会主义倾向。人有随机应变、投机取巧为自己谋取更大利益的行为倾向。机会主义的正面效应使人敢于冒险、寻找机遇、大胆创新;其负面效应会使人狡黠、玩弄计谋、转嫁损失甚至剽窃和欺骗,经常会发生童话里面描述的两只羊在独木桥相遇而互不相让的情景。生产要发展,社会要进步,要求每一个人都从自私自利的立场上退后一步,形成共同发展的合力和利益平行四边形。由于人的有限理性使人自身不能处理好竞争与合作的关系,这使规则的产生成为可能。

第三,人的行为过程的信息不完全和不对称性。首先要肯定,从人类历史长河的全过程看,人最终能够获得全部信息。然而,从某个和某些时间看,人的智力的有限性和

稀缺性使人掌握全部信息几乎不可能。要掌握全部信息必须借助外在力量,这一力量除了来自技术层面之外,首先是制度层面,这主要指规则:规则是克服信息不完全和不对称的产物。

第四,人的行为结果的奢侈性。微观经济学告诉我们,单个经济主体必须对资源稀缺和市场竞争做出选择:生产什么,生产多少,怎样生产,卖给谁,卖多少钱。这个过程会产生一个奢侈的结果,那就是交易费用^①。现在交易费用已扩展到包括度量、界定和保证产权等费用;交易费用概念的应用更为广泛,包括代理关系、寻租活动、企业内部考核、外部性问题、纯粹市场与科层组织之间的各种类型的经济组织形态甚至政治制度等。张五常先生估计交易费用占到香港交易额的80%,联合国的数据表明,交易费用占到交易额的60%。那么,怎样才能减少交易费用呢?于是,规则应运而生。

(二) 三个总结

1. 规则与人的动机、行为和利益有着内在联系

规则是规范、约束、协调和均衡人的动机、行为及利益的需要。正像辨别方向需要指南针、制作物品需要度量衡那样。任何规则都是当时人的利益摩擦和冲突及其协调和均衡选择的结果。规则植根于人的动机、行为和利益(包括人群、阶层、阶级、企业和国家的利益)之中,规则的产生和存在具有客观必然性。中国管子说得好:“人故相憎也,人之心悍,故为之法。法出于礼,礼出于治,治,礼道也。万物待治,礼而后定。”^②德国青年学派用猴子做实验,推导出暴力产生规则的结论,是不科学的。

2. 规则与交易费用有着直接的因果关系

科斯认为,如果交易费用为零,则自由交易会达到资源的最优利益状态,此时可以不需要规则(乔治·斯蒂格勒称此为科斯中性定理);如果交易费用为正,则规则在决定资源如何利用方面起着极为重要的作用(称为科斯定理);如果交易费用很大,要降低交易费用和解决外部性问题,则需要多种规则的存在,人们会通过选择规则,找出最佳解决方法(俗称游戏规则)。规则的产生不仅具有客观必然性,而且是不可替代的,它维系了人类赖以生存的生产活动和交易活动,加固了人类的经济和物质基础。

3. 博弈对规则形成具有重大作用^③

规则的形成是一个多次博弈的过程。博弈次数越多,人们能够找到的利益均衡点和妥协点越多,规则产生和形成的可能性越大,机会越多;博弈会产生“合作剩余”^④,

^① 科斯把交易费用定义为获得准确的市场信息所需要付出的费用,把风险因素、信息因素、垄断因素和政府管制等都包括在内;阿罗从宏观的角度指出,交易费用是经济制度的运行费用;威廉姆森则形象地将交易费用比喻为物理学中的摩擦力。交易费用这个概念在经济学上几乎与价格、分工、成本等基本范畴等量齐观了。(马洪、孙尚清:《西方新制度经济学》,8页,北京,中国发展出版社,1996)

^② 李文娟:《管子》,90页,广州,广州出版社,2001。

^③ 博弈论(game theory)是研究决策主体的行为发生直接的相互作用的时候的决策以及这种决策的均衡问题,也就是一个人或一个企业的选择受到其他人、其他企业选择的影响,而且反过来影响到其他人、其他企业进行选择时的决策问题和均衡问题。因此,博弈论又称“对策论”。

^④ 设想一下:在自然状态(没有国家和法院的社会)里,人们靠什么保护个人财产?靠个人武力,还是靠建立一套规章制度?庆幸的是人们选择了后者而不是前者。后者既可达到保护个人财产的目的,又节约了用于个人武力的费用,罗尔斯称其为“合作剩余”。(马洪、孙尚清:《西方新制度经济学》,48页,北京,中国发展出版社,1996)

经过多次博弈产生出来的规则,能够给双方或多方带来更多的利益,因此,这种规则更有约束力。

第二节 规则的构成与功能

一、规则的构成

规则是一个体系或系统,它由社会认可的非正式规则、国家制定的正式规则和实施机制三部分构成。

(一) 非正式规则 (informal constraints)

1. 非正式规则的概念和特点

非正式规则指社会认可的能约束和规范人们行为的惯例或标准行为。其特点是:

(1) 非正式规则是人们在长期交往中无意识形成的。它具有持久和强大的生命力,一旦形成就很难移植或废除,构成代代相传的文化的一部分。人们遵守非正式规则的程度成为衡量一个人的伦理道德和文化素质水平高低的重要尺度。

(2) 非正式规则早于正式规则而存在,并在实际上规范、约束和管理着人的行为。即使在现代社会,人们生活的大部分空间和领域仍然由非正式规则占据和指挥着。

(3) 在非正式规则中,意识形态占据核心地位^①,并构成某种正式规则的先验模式。换句话说,某种正式规则是由某种非正式规则脱胎而生的,因为人们在潜意识上已经把社会公认的非正式规则当作正式规则去接受了。阿罗曾提出这样的一个命题:“雇员听从命令和市民服从法律的程度,远大于以控制机制为基础所做出的解释。”意思是说,人们遵守法律的自觉性效果、远远大于政治说教的强制性效果,因为人有遵守非正式规则的习惯。

2. 非正式规则的表现形式

习惯(habits)是非正式规则的主要表现形式。习惯指所有在正式规则无定义的场所起着规范人们行为的作用的惯例或标准行为(多数人或年长的人的榜样式行为)。一种行为若能成功地应付反复出现的环境,就可能被人类理性因素固定下来成为习惯。熊彼特认为,习惯的存在很重要,若没有习惯的帮助,无人能应付得了每日必须干的工作,无人能生存,哪怕是一天。

“习惯”与“习俗”不同,在英文中“习惯”是“habits”;“习俗”是“customs”,系指一种风俗和礼节,有很强的地域性和人群性特点。

(二) 正式规则 (formal constraints)

1. 概念

正式规则指人们有意识创造的一系列政策法则。正式规则包括政治规则、经济规则和契约等。在正式规则的内部关系上,会构成一种体系和等级结构,如从宪法到成文法和不成文法、到特殊的细则、最后到个别契约,它们共同约束人们的行为。

^① 意识形态可定义为关于世界的一套信念,主要包括价值信念、伦理规范、道德观念、政治信条、宗教信仰和风俗习惯等。它倾向于从道德上判断劳动分工、收入分配和社会制度结构,具有强大的经济功能。其表现在:它是一种节约信息费用的工具,它能有效地解决“搭便车”问题,它能减少打官司和实施其他制度的费用。

2. 分类

- (1) 界定两人在分工中的“责任”的规则（行为目标）。
- (2) 界定每个人的行为，即可以干什么、不可以干什么的规则（行为选择空间）。
- (3) 界定违规要付出代价的规则（违规成本、行为惩罚）。
- (4) 界定交换价值量的规则（度量衡）。

3. 特点

(1) 正式规则具有类似规模经济那样的特点。社会越复杂越能提高正式规则的效率。规则适用的范围越广，规则实施的边际成本越随之呈递减走势。

(2) 在政治规则与经济规则的关系上，前者不是后者的集中表现，相反，前者决定后者，如宪法规范着一切经济规则。诺思认为，由于政治规则不是按照效率原则发展的，它受到政治的、军事的、社会的、历史的和意识形态的约束。因此，一个民族完全有可能长期地停留在低效率的经济制度中，使经济规则对政治规则几乎没有任何约束能力。

(3) 政治规则与有限产权的形成存在着直接关系。政治规则的有效性是产权有效的关键。如果有明确的政治规则约束着政治当事人的活动，政治的交易成本很低，有效产权就会产生并发生作用；反之，就会出现无效产权，这时人们就会用资本去追逐政治权利，而不用去发展生产，这正是权钱交易、寻租和腐败等产生的根源之一。

4. 正式规则与非正式规则的比较

(1) 从发挥作用的角度看。正式规则只有在社会认可，即与非正式规则相容的情况下，才能充分发挥作用。两者共同影响经济发展的关系是很难分割开的。

(2) 从变革速度的角度看。正式规则可以在一夜之间产生或消失，而非正式规则的改变却需要很长时间，甚至要经历一个相当长的历史过程。

(3) 从可移植性的角度看。一些正式规则，尤其是国际惯例性质的正式规则，可以从一个国家移植到另一个国家。但非正式规则由于它内在的传统属性和历史文化积淀，其可移植性很差。国外很多好的非正式规则，若远离本土，对其他国家也是“好看不中用的”。

（三）实施机制

1. 概念

实施机制指正式规则得以存在和有限运作的保障系统，带有强制性。它与规则之间存在着依存关系。强制性的实施机制是正式规则有约束力的基本前提。实施机制不健全，则正式规则形同虚设。因此，它也是判断正式规则效能高低的重要标准。

2. 建立实施机制的原因

(1) 交换的复杂度。交换越复杂，建立实施机制越有必要。在农业社会，实施机制比工业社会少得多。

(2) 人的有限理性和机会主义行为动机。

(3) 合作者双方信息不对称，产生交易成本。

3. 衡量实施机制有效性的指标

(1) 违规成本的高低。强有力的实施机制将使违规成本极高，即违规成本大于违

规收益,会使违规者望而生畏。WTO 规则中的许多条款都是按照违规成本大于或等于违规收益的原则设计的,如反补贴、反倾销、报复及交叉报复等。

(2) 关联函数关系。假定违规同违规被发现的可能性、同违规后的惩罚、同违规得到的收入、同违规意愿的大小等变量之间存在着某种关联,则这种关联可用如下函数表示:

$$I=Q_i(p_i, f_i, u_i)$$

其中, Q_i 表示特定时期的违规数量; p_i 表示每件违规被发现的可能性; f_i 表示违规后的惩罚; u_i 表示所有其他影响的混合变量。

4. 实施机制的成本

实施机制的运行需要支付成本。在发展中国家,实施机制有“弱化”和“软化”现象,这与财政困难、资金短缺有直接关系。因此,会出现违规“价格的差别待遇”,即不同国家的违规成本是不一样的,这就给违规者留出违规选择空间,进而诱发出违规者向违规成本小而违规收入大的国家集中的趋势。

总之,正式规则是一种稀缺资源,与社会对正式规则的需求相比,其供给总是相对不足的。人类社会之所以难以达到“帕累托最佳境界”,关键在于正式规则稀缺和正式规则实施力度不到位。因此,废止无效的正式规则、修改效用不大的正式规则、出台高效的正式规则,加强和健全实施机制,至关重要。

二、规则的功能

(一) 降低交易成本

只有在交易成本为零(或无交易成本)的情况下,交易者才不需要规则就能达到总收入的最大化,这种情况在现实市场环境中并不存在。只要存在交易成本,就必然需要规则,因为规则可以使交易者获得较多的信息,减少市场中的不确定性,抑制人的机会主义倾向。科斯最早提出,规则存在的目的是为了降低交易成本,这是规则的基本功能之一。

(二) 为经济提供服务

舒尔茨认为,每一种规则都有其特定的功能,规则的另一基本功能就是为经济提供服务。如货币规则为交换提供便利;市场规则为交换提供场所和信息;租赁、抵押贷款和期货及股市等规则提供合约,以保证社会生产连续不断;保险业务规则可分担交易风险等。

(三) 为实现合作创造条件

分工与协作、竞争与合作是矛盾统一体。就在分工和竞争带来高效率的同时,也会使矛盾和摩擦加剧,使协作和合作的成本增大。这时特别需要规则为合作提供一个基本的框架,以规范人们的相互关系和行为,减少信息成本和经济预期的不确定性,创造条件保证合作顺利进行。

(四) 提供激励机制

当人身权、物权、债权、知识产权受到法律保护时,人愿意参加社交活动、愿意增加个人财产、愿意把钱借给别人使用、愿意以自己的智力创造性劳动成果为社会服务。显然,规则会产生激励作用,激励作用会提高效率。诺思认为,在有效率的经济组织背

后,都有一套规则化的设施。它把个人经济努力不断地引向一种社会性的活动,使个人的收益率不断地接近社会收益率^①,即经济主体所付出的成本与所得的收益挂钩,防止别人“搭便车”或不劳而获,从而实现多劳多得。

(五) 有利于外部利益内部化

诺思把外部性定义为,当某个人的行为所引起的个人成本不等于社会成本,个人收益不等于社会收益时,就存在外部性。科斯进一步指出,外部性具有相互性。它的产生与产权界定、与有无产权的转让规则有关。只有明确产权和制定规则,才能消除或降低来自外部性的危害(指把个人成本转嫁给别人和社会,如污染不付费),防止“搭便车”和防止转嫁风险,使外部性内部化(指谁污染谁付费),从而约束个人违规行为,减少不利于社会公益事项的发生。

第三节 规则悖论与规则异化

一、规则悖论

(一) 问题的提出

诺思认为,没有国家办不成事,有了国家又很麻烦,这种情况被称为“诺思悖论”。^②为什么会这样呢?诺思作了如下解释:(1)从国家权力的强制性看,一方面国家权力是保护个人权利的最有效工具,具有社会理性,另一方面,国家权力又是个人权利最大的和最危险的侵害者,国家权力扩张是在侵蚀个人权利的过程中实现的;(2)从国家权力提供的基本服务看,国家权力为博弈(竞争和合作)制定基本规则。没有国家权力及其代理人的介入,个人的财产权利就无法得到有效的界定,国家权力成为有效产权安排和经济发展的一个不可缺少的条件。可见,没有国家就没有产权,就办不成事。然而,国家权力对产权安排和产权交易规则的介入又是对个人财产权利的限制和侵害,造成所有权的残缺,会引致出许多麻烦。于是,“有了国家又很麻烦”。

(二) 引申思考

WTO 规则也具有强制性:(1)有硬约束规定。某成员可以退出 WTO 而不遵守规则,但它不可以不退出又不遵守 WTO 规则。(2)有时间期限要求。某成员作出的承诺必须在规定的时限内兑现。(3)有报复措施。不兑现会遭到制裁(如反补贴和反倾销规则)和报复(如争端摩擦解决机制)。WTO 规则的强制性是成员维护自身权利、确保国际贸易正常进行的前提,没有 WTO 规则办不成事。与此同时,WTO 规则也限制和弱化了成员的国内规则,进而侵犯了成员的利益和权利,因此,有了规则又很麻烦。这就是“规则悖论”。

(三) 行为心理

“规则悖论”会引起人们对规则的双重心理,既肯定和喜欢规则,又有摆脱规则而无拘无束的行为心理偏好。这种双重心理会产生双重结果:(1)人们肯定规则并用以

^① (美) 格拉斯·C. 诺思:《西方世界的兴起》,张炳九译,北京,学苑出版社,1988。

^② 1995 年 3 月 9 日下午诺思(诺贝尔经济学奖获得者)在北京大学学术报告厅答听众问的一席话。

约束自己的行为。科尔曼说,要在经济市场和政治市场取得低成本效率,一个诚实的、合乎理性的、好的行为准则是不可少的。这是社会品德,即社会资产。^①(2)人们摆脱规则会导致降低效率。诺思认为,“规则悖论”是利益集团相互冲突、对抗而导致经济市场和政治市场效率低下的状况在200多年后的今天仍然存在的主要原因。^②

(四) 结论:两个共识

第一个共识:几乎任何一套规则都好于无规则。一个好的能取得效益最大化的行为规则对任何国家都是至关重要的。它弥补了各种规章制度的不足,它促使社会成员可以达到个人效率与社会效率相一致,而愿意在规则的约束下努力为社会工作。人们通过多次交换发现,遵守各种合约和规则所获得的财产,要比通过欺诈和自作聪明所获得的财产更牢固、更有利。

第二个共识:一个国家,尤其是发展中国家,它的最大风险是规则不足和不到位,是不懂规则,不会运用规则保护自己和发展自己,进而诱发规则失效,产生经济腐败。其主要表现:

1. 寻租

寻租即寻求租金,指寻求非生产性利润,竭力使个人价值极大化。一个国家在经济体制转型过程中或从市场经济向直接政治分配的状态过渡,或从计划经济向市场经济过渡,此时规则最容易被弱化甚至失效,作为社会现象的寻租便会产生。寻租与政府在经济活动中的范围直接相关,范围越广寻租的可能性和规模越大,同时,与政治规则对政治当事人的约束力度有关,约束无力使人们把大量资源投到政治交易活动之中。诺思认为,有效的政治规则可以降低政治的交易成本,约束政府官员和有关人员到非生产性领域里去寻租。中国官员寻租现象不减反增,主要原因在于规则悖论和异化,致使规则空隙过多过大,使寻租成本过小过低,进而诱发规则失效,寻租丛生。

2. “搭便车”

在产权界定不清和规则无力的情况下,个人追求收入最大化的动机最容易转变为“搭便车”的行为。因此,“搭便车”主要存在于国有经济之中,如国有企业经营管理者的“搭便车”(变直接侵占为间接侵占,变集体创收为个人赚钱,变公家付费为私人消费),又如国企职工“搭便车”(利用公家的工具干私活,利用第一职业的时间从事第二职业,利用国企的营销渠道为个人赚钱),再如来自上级或其他经济主体的“搭便车”行为等等,搭国有经济的便车会造成国有资源和资产的巨大流失,甚至导致社会分配不公恶化而加剧贫富两极分化,使社会矛盾剧烈化。这也是“小金库”屡禁不止,具有扩大之势的原因之一。

二、规则异化

(一) 基本概念

何谓异化?异化出于德国古典哲学术语,(《辞海》)指主体在一定的发展阶段,分裂出它的对立面,变成外在的异己力量。黑格尔、费尔巴哈和马克思都使用过异化这个

^① 参阅《经济学消息报》1995年4月8日第四版。

^② 马洪、孙尚清:《西方新制度经济学》,北京,中国发展出版社,1996。

概念。马克思则赋予异化以新内容,他指出,正如人用脑制造出上帝而受上帝支配一样,在阶级社会里,工人创造了财富,反过来财富却被用来支配工人,财富成为与工人敌对的异己的力量。从马克思的认识中可推导出:①事物会变化;②事物在变化中可能会发生异化现象;③异化的基本特征是从主体裂变出外在的对立物,形成与主体对抗的力量。

规则是事物,规则也会异化。人们制定规则的初衷是约束经济主体的非理性行为(自利性),降低交易成本和使信息对称,以便获得追加收入的机遇,或者提供一种影响法律或产权变迁的机制,改变个人或团体合法竞争的方式,在确保交换圆满完成的的同时,使参与者得到各自应该得到的贸易利益。如果规则不再具有保护和实现多边利益的能力,而成为强势者手中的“霸王条款”,或者使用规则者需要另外付费,规则成为交易费用增加的因素,则可认为规则正在或已经异化。可见,第一,规则异化是规则生命周期(从规则导入到成熟再到规则被修改甚至被废止重新制定新规则)过程中的必然现象,因为一成不变的永恒的规则是不存在的;第二,规则异化会使规则利得分配或者对自己有利(正面效应),或者有损(负面效应),或者利损相当(中性效应),因此,使规则异化朝着对自己有利的方向发展攸关全局。

(二) 规则异化的原因

一般来说,诱发规则异化的原因有内部和外部两个方面。

1. 内部性原因

(1) 意识形态在规则形成中的核心地位。意识形态是规则制定的先验模式,它决定规则制定的立足点和出发点。不同的意识形态会制定出不同的规则。可见,意识形态这个先验模式已经深深地烙在规则身上。规则从制定那天开始,就内在并孕育着异化遗传基因。一旦异化遗传基因积累到一定的量,遇到合适的外部条件,规则异化就不可避免。

(2) 规则利益驱动。每个经济主体都有通过规则制定获得最大利益的行为心理。当一个经济主体处于弱小期,无力与强势者争斗时,那时它乐于接受的规则会随着该经济主体势力的增大而异化,反过来成为制约强势者的羁绊,直到修正规则、废止规则和重新制定规则为止。接着新一轮规则异化开始,如此循环。

2. 外部性原因

(1) 规则利益的分配不公和不均衡。规则具有降低交易成本的功能。规则为社会所降低的那部分成本就是规则利益。规则利益具有一个量化到每个经济主体的过程,从前提上看,规则利益量化遵循着在规则面前人人平等(指法律地位)的原则。但从结果上看,各个经济主体实际分得的规则利益是不平等的,也就是说,规则法律上的一律平等的前提,并不能保证每个经济主体都能从规则中得到与它的经济水平和发展阶段相适应的规则利益,明显地存在着规则利益分配不公平和非均衡倾向。当这种不公平日渐凸现和悬殊时,受损的经济主体会以各种形式,或公开或隐藏,或强硬或柔弱地变通手段将损失减少到最低程度,力求得失平衡。这时,规则已经在各个经济主体追逐规则利益均衡化的过程中被异化。

(2) 博弈论在规则中的广泛应用。博弈论的应用范围随着经济全球化进程的推进,