

商务外交

COMMERCIAL DIPLOMACY

● 程大为 著

21 世纪国际经济与贸易系列

商务外交

Commercial Diplomacy

程大为 著

中国人民大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商务外交/程大为著.

北京: 中国人民大学出版社, 2003

(21 世纪国际经济与贸易系列教材)

ISBN 7-300-05057-3/F·1529

I. 商…

II. 程…

III. 贸易谈判-高等学校-教材

IV. F740.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 090475 号

21 世纪国际经济与贸易系列教材

商务外交

程大为 著

出版发行	中国人民大学出版社		
社 址	北京中关村大街 31 号	邮政编码	100080
电 话	010-62511242 (总编室)	010-62511239 (出版部)	
	010-62515351 (邮购部)	010-62514148 (门市部)	
网 址	http://www.crup.com.cn		
	http://www.ttrnet.com (人大教研网)		
经 销	新华书店		
刷 印	北京雅艺彩印有限公司		
开 本	787×965 毫米 1/16	版 次	2004 年 1 月第 1 版
印 张	21.5	印 次	2004 年 1 月第 1 次印刷
字 数	392 000	定 价	26.00 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换

21 世纪国际经济与贸易系列教材

出版说明

经济学学科专业目录调整后, 下设经济学、国际经济与贸易、金融学和财政学四个专业。这种调整显示出了国际经济与贸易在我国经济发展中特殊的理论和实践地位。为适应中国加入 WTO 的需要, 提高国际经济与贸易专业的高等教育教学和科研水平, 使我们的教学和研究真正与时俱进, 我们决定编写出版“21 世纪国际经济与贸易系列教材”。

国际经济与贸易专业是主要面向涉外经济与贸易部门的科学。在经济全球化、一体化与区域集团化迅猛发展, 以及我国加入 WTO 的大背景下, 尽快培养出涉外经贸业务的高级管理人才和国际化人才, 已经成为我国社会主义市场经济实践迫在眉睫的任务。我们编写“21 世纪国际经济与贸易系列教材”, 不仅有利于这一专业教学和科研工作的发展, 有利于外向型人才的培养, 而且也是我国改革开放不断深入及与国际接轨的需要。本系列教材涉及国际经济与贸易专业的专业基础课和一些选修课, 如国际经济学、国际贸易教程、国际金融、世界经济、国际贸易结算与信贷、国际服务贸易等。从作者队伍来看, 我们将依托中国人民大学经济学院国际经济系的中青年教学科研学术带头人, 同时吸纳其他院校有造诣的学者。每一部教材都力求保证理论上的系统性、严密性, 并及时反映该学科理论和实践中的成果。

当然, 这是一项十分艰巨的系统工程, 因为编写并出版一套完整的国际经济与贸易专业教材, 对于即使在中国学术界和出版界享有较高声誉的中国人民大学出版社亦属首次。本系列教材的选题是开放式的, 我们真诚地希望这个领域的专家、学者在关注本系列教材的同时, 能给予我们更大的支持; 同时, 对教材中的不足提出批评和建议, 使之进一步完善。

中国人民大学出版社

2002 年 6 月

序

中国人民大学程大为副教授所写的这部《商务外交》很值得一读。在书中作者明确界定了商务外交这个概念，指出商务外交是一种国家行为，是国家通过外交途径协调双边或多边经贸关系的一种国家行为。从事商务外交的主体包括政府及其相关部门。驻外使（领）馆的经商处（室）和驻国际经济组织的代表团，如我们驻 WTO 的代表团，则是国家商务外交职能机关在国外的延伸，我们的一言一行都代表着国家，是国家行为。程大为在研究和揭示商务外交这一概念时，更难能可贵的是运用了国际法学和国际经济法学关于国家的理论，首先将企业与国家区分开，规定商务外交主体是国家而不是自然人和企业法人，其次将国家主权行为和民事商务行为区分开，规定商务外交是国家依据主权者的国际法律地位与别国发生关系而不是以民事身份与别国及其企业法人或自然人发生关系。据我所知，“商务外交”这一概念虽然不是程大为第一个提出来的，但是，这样较准确地定义商务外交，在我国首先是由她来完成的。

商务外交是一门实践性很强的学科。《商务外交》一书体现了这一特点，该书对商务外交访问、会见、交涉、谈判、签约以及贸易争端解决等都做了介绍。同时，《商务外交》一书又没有完全停留在实际操作上，而是努力探讨和揭示商务外交的本质和规律。我们都知道，对本质和规律的揭示是一部著作的理论价值所在。在这方面，《商务外交》做出了可喜的努力，如对商务外交利益规律，该书在绪论中就指出，国家间协调经贸关系的实质，就是对经济利益在国际范围的再分配，实现这种分配的工具就是 WTO 的贸易规则。在第三章商务外交行为和第四章商务外交谈判中，都强调了国家利益是商务外交行为的根本出发点和目的。在第七、八章中，更是对每一种贸易规则分配经济利益的具体情况进行了分

析。目前关于 WTO 贸易规则的书很多，但像《商务外交》这样对规则进行利益分析的则不多见。权利与义务平衡也是该书强调的商务外交规律。书中专门论述了国家在商务外交中的权利和义务、发展中国家在世界贸易体制中的权利与义务以及中国加入 WTO 后的权利和义务。协调国家间经贸关系的标准，是实现权利与义务的大体平衡。权利与义务平衡是商务外交谈判的武器，也是谈判达成的现实结果。维护我们国家的利益，实现权利与义务的平衡，是开展商务外交工作的准绳。

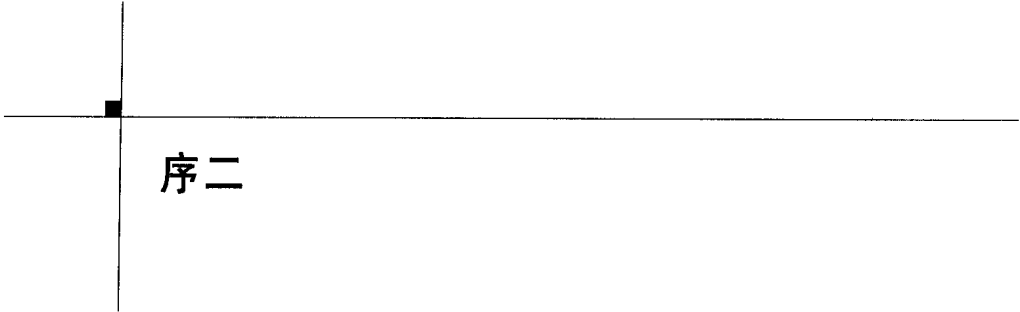
WTO 是开展商务外交的一个重要场所。WTO 目前有 146 个成员，《WTO 协定》涵盖了货物贸易、服务贸易以及与贸易有关的知识产权等领域。目前正在进行的多哈发展日程谈判，涉及农业、非农产品市场准入、知识产权与公共健康等多个议题，有许多议题我国已经向 WTO 递交了提案。我们强调 WTO 应该考虑发展中国家的特殊与差别待遇，WTO 的新成员不应该做出新的承诺。《商务外交》一书不仅全面介绍了 WTO 及其贸易规则，而且把它融于商务外交学科体系之中，使之成为商务外交学的有机组成部分，这是作者的一种创造性劳动。

我真诚地希望商务外交理论在我国能够得到社会的认可。我国经济将日益融于世界经济之中，这是一个不争的事实和趋势，其中国际贸易和投资是联系的纽带和机制，中国经济与世界经济的互动是通过国际贸易和投资来实现的。我希望中国能够培养出一批商务外交的本科生和研究生，能够对目前从事商务外交工作的人员进行培训。这样，中国将来就会有一批商务外交专门人才，中国的对外贸易和经济合作会更加辉煌。我们应该认识到，研究商务外交理论、培养商务外交人才是一项伟大的工程。

孙振宇

中华人民共和国常驻世界贸易组织
常驻代表、特命全权大使

2003 年 9 月



序二

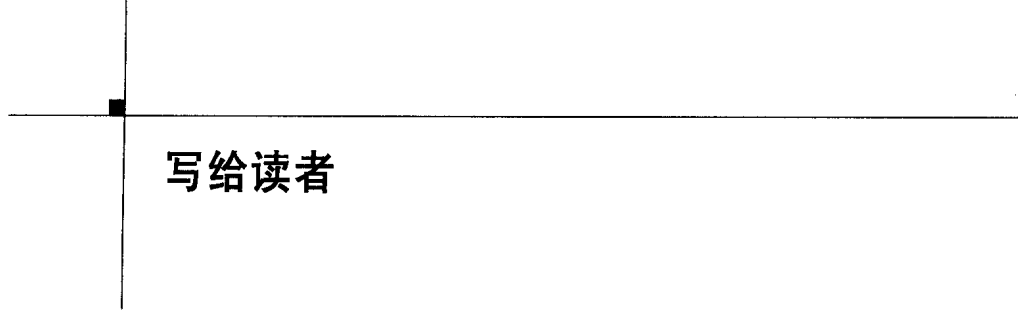
中国入世及迅速融入世界经济给中国的政府官员和企业经理们带来了一个新的挑战。现在官员们不但需要调整国内政策以符合 WTO 规则,而且需要就制定新的贸易和投资规则同世界上其他国家的官员进行相互协调。企业经理必须要学会如何运用规则和 WTO 的程序来阐明国外政策如何限制了其出口和对外投资。由此,中国需要一批新的,可以处理好与世界各国政府、企业、和非政府机构关系的专业人才。他们必须有能力对贸易政策决策的政策利益,决策所形成的法律体系,决策需要的政治程序进行很好的分析,而且还必须通晓如何有效运用宣讲、协商一致、谈判和争端解决等方法来增进各组织的利益。这些专业人才,指的就是商务外交家。

商务外交,相对而言,算是一个新领域。当然就贸易议题和国外进行谈判,已经算不上是什么新鲜的事情了。许多古代文明的著作就有对贸易谈判的描写,马可·波罗的中国旅行实际上就是一个贸易之旅。商务外交之所以新,在于它认识到商务外交的成功实践所需要的技术应该与专业训练相结合。很荣幸,我在这个领域中做了最早的尝试,开办了第一个关于商务外交的较全面的研究生课程项目,该书的作者,程大为就是这个项目中很出色的学生。

该书是对商务外交领域的一个重大贡献,不管是从政府还是贸易角度来看,都为培养中国新一代处理国际贸易和投资问题的政策决策型专业人才提供了一个宝贵的工具。该书能帮助他们掌握商务外交成功实践所必备的技巧和知识,使他们知道商务外交是如何通过宣讲、协商一致、谈判和争端解决来增进他们所代表的组织的商务和政策利益。

该书对于商务外交有着重要的理论和实践指导意义,我个人对此向程大为表示诚挚的祝贺。

Geza Feketekuty, President
International Commercial Diplomacy Institute



写给读者

对于一个作者，最快乐的事情就是读者能够喜爱她的书，最欣慰的事情应该是读者能够接受她的思想，或者是认同她的思维足迹。

我决定写一点东西，借以取代传统形式上的“自序”，希望读者能分享我几年来为这本书所付出的甘苦，其中包含了因为投身事业而没有尽到一个女儿和一个母亲的义务的自责和只身赴美国、德国充电补充自己时的废寝忘食，以及寻找一切机会去体验商务外交事务的努力。这一切慢慢地融入我的脑海，今天，我把它清楚地勾勒出来，写给了你们——我的读者。

● 人才培养与学科建设

中国加入世界贸易组织的努力持续了 15 年之久。这场旷日持久的谈判使得世界贸易组织在中国名声大振，几乎所有的中国人都在谈论它。同时，越来越多的人理性地认识到中国缺乏 WTO 的专门人才。

什么是 WTO 的专门人才？如何培养这样的人才？几年来，我一直在思考这个问题，想找出它的正确答案。WTO 人才的培养不能光靠解读几个 WTO 协定，也不能依靠“速成班”。WTO 人才的培养需要体系建设，需要一个长期的、科学的并能够理论联系实际的人才培养工程。

什么是关于 WTO 的科学呢？只有明确了这一点才能建设起一套培养人才的系统工程。这是我认识到的一点东西，为了实现这一目标，我便开始写作《商务外交》。

商务外交学是一门新兴的学科。由于商务外交反映了 GATT/WTO 长期实践的经验，也反映了各国外交向经济领域扩张的现实，所以它就逐渐发展成为一

门重点研究 WTO 的新兴学科。我作为福布莱特学者在美国进修期间，选择的就是这个专业，我的导师 Geza Feketeaky 是提出商务外交概念的第一人。美国的商务外交专业几乎是在白手起家的状态下建立的，Geza 和他的同事们从课程体系的设计、案例的写作到网页的建设都是从零开始的。而作为规范的教科书，本书是第一本。2003 年 7 月初，我本想借去美国开会之机向 Geza 汇报我对商务外交学的一些新认识，但因为要写作本书，我放弃了拜访他的机会，而是提前 20 天回国，在酷暑中琢磨着本书的最后一稿。可以说，这本书是我在学习、归纳美国导师的传教的基础上，在养育我的这片土地上培育出来的，所以说它的出发点和学术论点更多地带有中国特色或发展中国家的特色。

● 理论贡献

本书的主要贡献就是为商务外交学构建了理论框架。

对商务外交学的理论框架，开始我也很茫然，因为美国及国内高等院校都没有这门课程，甚至连这方面的文章都找不到。翻书、上网，我苦苦思索，突然有一天我豁然开朗：商务外交学的基本范畴是商务外交！这确实有点可笑，但又确实让我发现了商务外交学的体系，这个体系就在商务外交这个基本范畴中。商务外交——商务外交主体——商务外交主体的行为——商务外交主体行为依据的规则，这是一个层层深入的递进式关系，这本书就是按照这个逻辑写的。第一章揭示了商务外交的本质，第二章分析了商务外交主体的法律地位和主体的权利、义务，第三章至第五章集中研究商务外交行为，第六章至第八章则阐述商务外交贸易规则（见图 1）。法学，特别是经济法学、国际经济法学、国际法学和外交学，以及我原来的经济学专业知识给了我创建商务外交学理论框架的智慧。作为第一个构建这个理论框架的人，我当然很高兴，但我更希望今后有更多的同仁来发展这个体系。

本书的第二个贡献就是对 GATT/WTO 五十几年的历史和中国的商务外交实践进行了理论归纳。例如，本书阐明了商务外交谈判的形式、过程、特点、制约因素，特别对商务外交谈判的原则、策略、技术进行了更为深入的研究，做出了一些理论结论，反映了商务外交谈判的特点和规律。

● 理论视角

没有实践就没有理论的诞生。实践先让你学会感知，然后教你形成自己的视角，并用它去探索，最后帮助你实现从蛹到蝶的转化。本书只达到了第二个境界，那就是有了一些自己的视角。我希望读者能品出本书的这些理论视角：

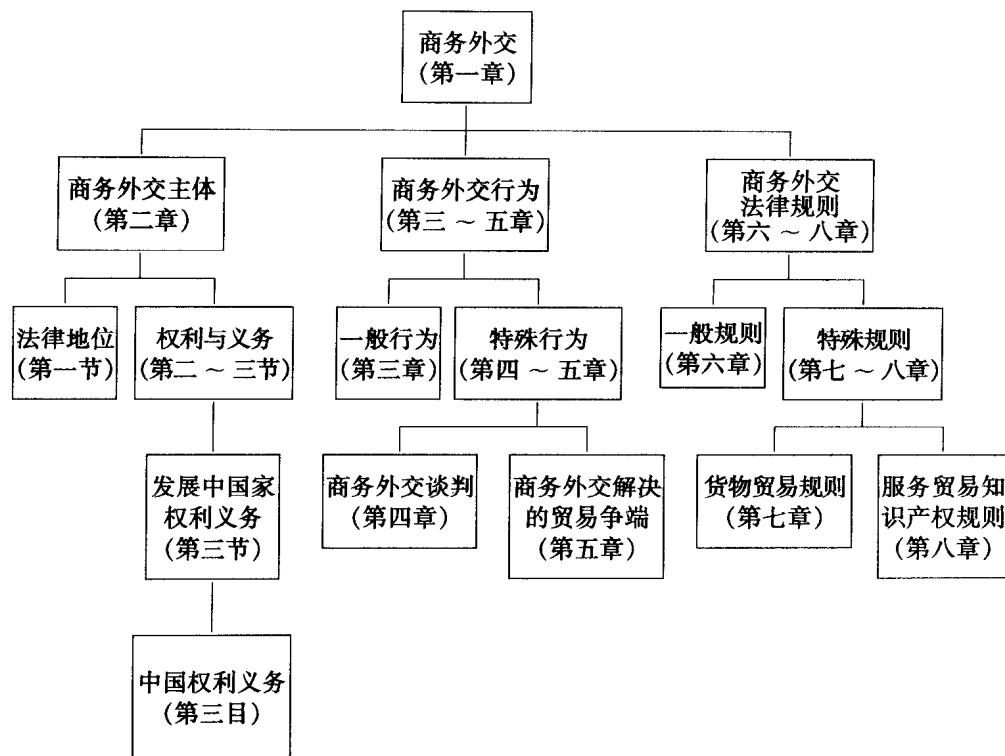


图 1 本书结构图

1. 对参与商务外交活动的各类主体、行为者的划分和界定。在当今社会，几乎每个人都能参与商务外交活动。你能看到各种各样的商务外交场面：西雅图第三次 WTO 部长级会议期间成千上万的游行示威者；成都市中心市场上叫卖美国柑橘的大妈；行色匆匆的商人；云集在美国首都华盛顿写字楼中的律师以及行业协会的说客；为反对给予中国最惠国待遇而给议员写信的美国纺织工人；WTO 总部愁眉不展的各国大使……这些人都在 WTO 体系中围绕着国际贸易及贸易政策而忙碌着。但是，他们有什么不同？他们各自在 WTO 体系中的法律地位和真实定位是什么？他们各自的权利和义务是什么？本书把国家界定为商务外交主体，这是本书独到的理论论断。

2. 商务外交的国内过程和国际过程的划分。当中国外经贸部前部长石广生 在多哈郑重签署“中国加入议定书”的时候，你所见到的是商务外交的国际过程。这或许是你所熟悉的商务外交，但这一过程只是整个商务外交的最后一个阶段，在此之前，商务外交还需要经过复杂的国内过程。那就是中国加入的承诺要得到包括成都市场上卖柑橘大妈等国内人士的认可，中国是否加入，以什么样的

开放速度加入，国内需要有决策的过程。一般来讲，人们很容易把国际过程当做商务外交的全部过程来研究，提出国内过程是本书的又一个独特论断。

3. 商务外交行为。成都大妈的叫卖，西雅图示威者的游行，WTO 总部各国大使的谈判，还有美国对我国纺织品的无端限制，凡此等等，哪些活动可以叫商务外交行为？它是个人行为还是国家行为？我分析了这些行为，把商务外交定位为国家行为。这是我的又一个理论论断。

4. WTO 方向。这几年国内各地掀起了学习 WTO 知识的热潮，这自然是好事。但我们是否应该冷静地思考一些问题，比如，在 WTO 框架下少数发达国家是否公平地对待我们？最终规定给我们的义务合理吗？在本书中，我把自己置身于发展中国家之中（因为中国就是发展中国家，每一个商务外交人员必须有明确的定位），提出了一个大胆的论断：WTO 应该调整方向！应该把发展放在首位，而不是像现在这样把贸易自由化放在首位。

读者在看这本书时，还会发现我的其他一些理论观点，这里不再赘述。

● 我的人才观

我的 WTO 人才观，概括起来就是两个字：“能力”。

世界贸易组织前任总干事穆尔先生在发展中国家能力建设培训班上曾强调过两种能力：一是制定贸易政策的能力，二是解决争端的能力。这两种能力正是商务外交学要教给大家的。

除穆尔先生的概括外，还需要有如下所说的能力。

首先，要有学习的能力。商务外交学是一门实践性很强的学科，要学好商务外交学，必须具备经济学、法学、外交学和政治学的知识。本书最后两章主要是知识的介绍，但它包含了许多综合的知识点：模型分析、实践观察和法律文本的解读。许多 WTO 协定的条款被摘录到书中，目的就是让读者亲自去咀嚼晦涩的法律文本，品味其中的精要和智慧。希望读者能有耐心去研读它们。

其次，要有感知的能力。这就是我所说的实践的第一重境界。1999 年 11 月西雅图部长级会议是我第一次近距离接触 WTO。开幕式那天，面对街道上成千上万的游行，我震惊了。从那一天起，我开始了对 WTO 的真正接触。我走向街头游行的法国农民和环保主义者，去聆听他们的故事和看法。我们每一个人都有接触商务外交的机会，如果你是中国的彩电工人，你是否已经感受到虎视眈眈的美国反倾销调查？如果你是中国农民，你是否已经感受到转基因大豆的进口对你的影响？即使你是个学生，你是否应该具备一些 WTO 的知识的感觉呢？要学会感知，要在生活中的每一天，每一件事，每一次不经意的浏览中去跟踪和品味

商务外交事件，重温你从本书中得到的知识。只有知识，而没有感知的能力，你是不能成为商务外交人才的。

第三，要有分析问题的能力。如果你能用正确的方法把你接触到的缤纷复杂的事件梳理清楚，抓住本质，你就达到了实践的第二重境界。本书第一章对商务外交学研究方法做了介绍，请仔细阅读。第四章介绍了谈判技术，并推荐给大家一张备战表，学会使用该表对商务外交谈判、处理政策决策和争端解决是十分有用的。本书设计的模拟谈判也是锻炼分析能力的一种好方法。

最后，要有解决问题的能力。本书介绍了一些中国商务外交家的实践案例，从老一辈商务外交家的故事中，你会发现解决问题的能力是商务外交家必备的素质。这种能力能保证商务外交家在谈判中游刃有余。从本书解决争端的案例中，你会发现另一类商务外交人员解决问题的风采，他们的工作与 WTO 的法律联系更为紧密，他们办案时逻辑严密、思维敏捷、出庭时振振有辞。从第三章的案例中你可以了解即使作为普通的企业经理、行业协会会员，你也需要精通解决商务外交问题的渠道和熟练使用一些沟通方式。

当你真正能够利用从本书中所学到的知识在工作中独当一面时，你就完成了化蝶之变。这是我对读者的真诚祝愿。

● 真诚地感谢

本书的酝酿和写作过程，也是我的成长过程。每当我回想起奔走在世界各地、利用一切机会汲取养分的日子，我深深地感谢这种繁忙的、没有一个休息日的生活。在过去的几年中，我不知疲倦地工作着，努力贴近商务外交：1998 年，访问了美国贸易代表办公室（USTR）；1999 年 11 月，参加了 WTO 第三次部长级会议；2000 年 8—9 月随中国教授代表团去日内瓦 WTO 总部学习；2001 年 11 月，在多哈第四次部长级会议上目睹了中国加入 WTO 的盛况；2002 年 8 月至 11 月，在德国蒂宾根大学做访问学者期间，专门选择了法学院以补充法学理论；2002 年 12 月，在我国台湾参加了台湾地区入世一周年的学术交流；2003 年 5 月，在英国参加了第五次部长级会议的前期研讨会。

更为重要的教学实践是：2002 年，主持设计了“北京 WTO 百位人才”培养工程的教学计划——当本书出版时，首期来自北京各方面的优秀学员，已经完成了在“北京 WTO 事务中心”的前两期培训，即将奔赴美国和日内瓦进行最后一期的强化；在中国人民大学开设了“商务外交概论及案例分析”的课程；在北京美国英语语言学院的帮助下开设了全英文教学的“商务外交”专业。

我真诚地感谢培养我的摇篮——中国人民大学经济学院，很多教授在我的成

长中给予了帮助；感谢给予我机会和支持的各位导师（Geza 教授，中国人民大学的吴大琨教授、杜厚文教授、黄卫平教授和彭刚教授等）。感谢中国的商务外交家们，中国常驻世界贸易组织代表团特命全权大使孙振宇先生在坎昆第五次部长级会议前的紧张时刻为本书作序，中国常驻世界贸易组织代表团黄任刚先生给予了我很多直接的指导。感谢支持我的领导们，北京 WTO 事务中心主任邓洪波、北京美国英语语言学院钟华副院长等。感谢世界各地的朋友们。

程大为

北京育新花园

2003 年 8 月 25 日

目 录

第一章 商务外交

第一节 商务外交的界定 / 2

- 一、商务外交的定义 / 2
- 二、商务外交关系 / 4
- 三、商务外交行为 / 7
- 四、商务外交过程 / 9

第二节 商务外交学的研究对象 / 12

- 一、商务外交学的实践基础和理论来源 / 12
- 二、商务外交学的研究对象 / 14
- 三、商务外交学的学科定位 / 15
- 四、商务外交学的研究方法 / 16

第二章 商务外交主体

第一节 商务外交主体 / 20

- 一、商务外交基本主体 / 20
- 二、商务外交派生主体 / 27
- 三、商务外交其他行为者 / 33

第二节 商务外交主体的权利和义务 / 38

- 一、国家主权决定的商务外交权利 / 38
- 二、国际条约赋予的商务外交权利 / 40
- 三、国家的商务外交义务 / 42

- 第三节 发展中国家主体的权利和义务 /44
 - 一、商务外交中的发展中国家 /45
 - 二、发展中国家的特殊和差别待遇 /51
 - 三、中国在世界贸易组织中的基本权利与义务 /60

第三章 商务外交行为

- 第一节 商务外交决策行为 /66
 - 一、商务外交决策类型 /66
 - 二、商务外交决策依据 /71
 - 三、商务外交决策信息模型 /78
 - 四、中国商务外交决策的一般模式 /81
 - 第二节 国家间商务外交行为 /83
 - 一、商务外交访问 /83
 - 二、商务外交接触 /85
 - 三、缔结商务外交条约 /94
 - 第三节 WTO 中的商务外交行为 /98
 - 一、参加 WTO 会议 /98
 - 二、审议贸易政策 /100
 - 三、参加新一轮谈判 /103
- 案例：在给予中国永久正常贸易关系问题上的商务外交斗争 /110

第四章 商务外交谈判

- 第一节 商务外交谈判概述 /120
 - 一、商务外交谈判形式 /120
 - 二、商务外交谈判过程 /123
 - 三、商务外交谈判的特征 /125
 - 四、商务外交谈判的影响因素 /127
 - 五、GATT/WTO 框架下的商务外交谈判 /130
- 第二节 商务外交谈判原则 /133
 - 一、权利与义务平等的原则 /133
 - 二、公平互利原则 /134
 - 三、依法谈判原则 /135

- 四、主要供应国原则 / 135
- 第三节 商务外交谈判策略 / 137
 - 一、进攻策略 / 137
 - 二、回避策略 / 140
 - 三、威胁策略 / 143
 - 四、妥协策略 / 146
- 第四节 商务外交谈判技术 / 151
 - 一、人 (people) 的掌握 / 151
 - 二、利益 (interests) 的分析 / 152
 - 三、目标 (objectives) 的提炼 / 153
 - 四、其他方案 (BATNA) 的准备 / 154
 - 五、客观标准 (objective criteria) 的使用 / 154
- 模拟谈判：世界贸易组织的海龟/虾案例 / 156

第五章 商务外交解决贸易争端过程

- 第一节 商务外交解决的国际贸易争端 / 172
 - 一、商务外交解决国际贸易争端的范围 / 172
 - 二、商务外交解决国际贸易争端的种类 / 174
 - 三、WTO 贸易争端解决机制 (DSB) 的作用 / 177
- 第二节 商务外交解决贸易争端的国内过程 / 179
 - 一、争取政府立案 / 179
 - 二、启动国内法律程序 / 180
- 第三节 商务外交解决贸易争端的国际过程 / 185
 - 一、国际贸易争端解决的外交途径 / 185
 - 二、国际贸易争端解决的法律裁决 / 187
 - 三、国际贸易争端裁决的执行 / 189
- 案例：韩国的战略部署 / 193

第六章 商务外交法律体系

- 第一节 商务外交的法律体系 / 198
 - 一、商务外交法的渊源 / 198
 - 二、WTO 法律体系 / 201

第二节	WTO 法律基本原则 /203
一、	最惠国待遇原则 /203
二、	国民待遇原则 /204
三、	互惠原则 /207
四、	透明度原则 /208
五、	自由贸易原则 /209
六、	公平竞争原则 /211
第三节	WTO 法律体系中的保障措施 /213
一、	保障措施的作用 /213
二、	WTO 允许使用的保障措施 /214
三、	《保障措施协定》的基本内容 /216
四、	中国的承诺 /219
案例：	中国威胁世界吗？——美国纺织品和服装行业要求 政府主动启用特别保障措施 /221

第七章 商务外交中的贸易规则（上）

第一节	关税 /228
一、	WTO 的关税规定 /228
二、	关税的利益分析 /231
三、	对关税的实际考察 /233
第二节	数量限制 /236
一、	WTO 的数量限制规定 /236
二、	数量限制的利益分析 /238
三、	数量限制的实际考察—— 兼评《纺织品和服装协定》/240
第三节	倾销与反倾销 /243
一、	WTO 的倾销规定 /243
二、	倾销的利益分析 /249
三、	对反倾销的实际考察 /252
第四节	补贴与反补贴 /252
一、	WTO 中的补贴规定 /252
二、	补贴的利益分析 /256
三、	对补贴的实际考察——以农业补贴为例 /261