

各 国 贸 易 政 策 比 较

A Comparison of Trade Policy Among the Countries

各国

贸易政策比较

A Comparison of Trade Policy Among the Countries

王厚双 \ 主编 王韶玲 崔日明 \ 副主编

Wang Hou Shuang Wang Shao Ling Cui Ri Ming

经济日报出版社

Economic daily Press

A Comparison of Trade Policy Among the Countries 各国

贸易政策比较

A Comparison of Trade Policy Among the Countries

王厚双 \ 主编 王韶玲 崔日明 \ 副主编
Wang Hou Shuang Wang Shao Ling Cui Ri Ming

经济日报出版社
Economic Daily Press

图书在版编目 (CIP) 数据

各国贸易政策比较/王厚双 王韶玲 崔日明著. —北京:
经济日报出版社, 2002. 2

ISBN 7-80127-985-9

I. 各… II. 王… III. 对外贸易政策 - 对比研究 - 世界 IV. F75

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 001256 号

各国贸易政策比较

主 编	王厚双
副 主 编	王韶玲 崔日明
责任编辑	王 东
责任校对	穆 益
出版发行	经济日报出版社
地 址	北京市宣武区白纸坊东街 2 号 (邮编 100054)
电 话	010 - 63567684(编辑部) 63567683(发行部) 63567687(邮购部)
网 址	edp. ced. com. cn
E - mail	edp@ ced. com. cn
经 销	全国新华书店
印 刷	北京荣海印刷厂
开 本	850 × 1168 毫米 1/32
印 张	14. 375
字 数	330 千字
版 次	2002 年 3 月第一版
印 次	2002 年 3 月第一次印刷
书 号	ISBN 7-80127-985-9/F · 309
定 价	28. 00 元

版权所有 盗版必究 印装有误 负责调换

前言

经过 15 年多的艰苦谈判，中国终于在 2001 年 12 月 11 日成为 WTO 正式成员。中国是在特定的国际环境中“入世”的，这势必给中国的发展带来新的机遇和挑战。这种新的机遇和挑战在于，随着冷战的结束，各国竞争的重点已由军事竞争转向综合国力的竞争，市场的争夺已成为这场竞争的核心之一。如果说在二战前对世界市场的争夺具有凭借军事手段并以占领多少领土、控制多少政治势力范围——殖民地为标志的话，那么在和平与发展成为当代主题的今天则表现出许多新的特点。

一、政府对世界市场的争夺空前关注

各国政府加强了对世界市场争夺的干预，争夺世界市场成为各国政府对外工作的主要任务和主要目标。20 世纪 70 年代中期以来，以西方国家为主掀起了一股新自由主义思潮，鼓吹完全的自由市场经济，反对政府对经济的任何干预。但是，在争夺世界市场的问题上却与之大相径庭。西方国家不但没有减少干预，相反，为了争夺更多的世界市场份额，不断地加强政府对争夺市场干预的力度。美国实施“国家出口战略”就是这种情况的典型。

美国“国家出口战略”作为美国政府支持出口的重要战略，其具体措施系统、全面，涉及到政府职能的方方面面，国家的力量在这里发挥到了极限。具体措施主要包括以下几个方

面的内容：

1. 成立“全国出口战略委员会”，制定全方位的出口战略。该委员会制定的出口战略主要分以下几类：（1）区域出口促进战略。美国的区域出口促进战略，包括欧洲、美洲、亚洲战略，还有传统市场、新兴市场战略等。区域划分具体细致。（2）国别出口促进战略。凡与美国贸易份额较大国家，该委员会都分别制定了详细的出口促进战略。（3）行业出口促进战略等。

2. 建立出口协助中心、美国商务中心、商务服务办事处等，加强部门间的合作，建立政府与企业界的伙伴关系。美国现存的负责促进出口的政府部门和机构有十几个，为加强这些部门与机构相互间的合作，美国商务部于1995年专门成立了一个“倡导中心”，在各部门与机构之间建立了一个“倡导网络”，通过该网络，可以有效地协调各部门、各机构的行为，为各类出口提供政府高层面的支持与相关服务。

3. 全方位的资金支持。近几年，美国非常重视对出口的资金支持，在继续推行出口融资和担保等政策措施的基础上，又新设立了“资本项目限制性援助基金”。政府把出口促进经费纳入政府预算，有重点、有目标地用于出口促进活动。此外，美国政府还采取多种措施，帮助美国公司获得有关国际金融机构的资金支持，为小企业获得资金支持提供便利。美国政府对出口的资金支持还突出体现在出口补贴方面。虽然有关国际组织和国际协定都严格限制成员国对出口商品提供补贴，美国也常常利用有关规定对其他国家出口美国的商品征收反补贴税，但美国自己每年都对出口商品提供数百亿美元的出口补贴。

4. 强化政府对出口的干预，积极倡导展开国际经济外

交。为有效促进出口，美国的有关出口战略都特别强制政府的干预和介入。比如通过政府首脑会晤、谈判、协商等外交途径向其他国家施加压力，寻找贸易机会等。从美国总统到美国政府的各级官员，都在为企业获得贸易合同而积极游说。据报道，冷战结束后，美国国务院立即指示驻外机构将工业重点转向为美国的出口和投资服务，为美国公司在驻在国寻找商业机会。此外，美国政府对那些在推动出口方面表现突然的驻外官员实行经济奖励政策。近年来，美国政府通过外交途径不断地对日、韩、中、台等国家和地区施加各种压力，迫其对美国开放市场，从而减少了美国的巨额商品贸易逆差。

5. 通过签订双边、多边协定促进出口。美国经过不懈的外交努力，已先后签订了 100 多个双边、多边协定，如关贸总协定、北美自由贸易协定、乌拉圭回合协议、世界贸易组织协定等。美国作为一系列协定的倡导者和规则的制定者，无疑也是协定的受益者。美国往往以有关协定为依据，迫使其他国家减少对美国商品和劳务出口的壁垒，帮助国内出口部门打开国外市场。

6. 以国内立法打开他国市场。借助国内立法的授权，以报复和制裁相威胁，打击对方，迫使其向美国开放市场，是美国政府近年来惯用的手段。最引人注目的美国国内立法到 1985 年参、众两院共提出 530 项法案，其中半数以上是要求征收的反倾销税和反补贴税、实行进口限制、提高关税，或与其他涉案国达成对美实行“自动”出口限制协议的保护主义法案，其共同目标是减少美国的贸易逆差。其中最具有代表性的是《1988 年综合贸易与竞争力法》（简称“综合贸易法”）。该法是自 1974 年贸易立法以后最大规模的一项立法。该法全文厚达千页，内容庞杂，涉及面广，其核心议题仍

是传统的贸易问题，即不公正贸易行为和救济遭到进口损害的国内工业。绝大多数条款旨在使贸易政策向着更有利于美国利益的方向倾斜，而很少顾及外国的利益。当然，该法律超出了美国传统贸易立法内容上的局限，从以往的关税、配额和反补贴等条款扩大到更广泛的领域，如通货失调、第三世界债务、专利法、教育、限制美国出口信贷的担保以及反贿赂法规等等。在所有条款中最引人注目的是被称为“超级 301”与“特别 301”的两个条款。

所谓“超级 301”条款是指 1988 年综合贸易法中关于贸易壁垒的第 1302 条。它来源于 1974 年贸易法 301 条款，由于比原有的 301 条款更为严厉，故得此称谓。新条款为了防止总统迁就外交政策而不去对从事不公平贸易的国家进行报复，将判定妨碍美国贸易的行为是否属于不正当，是否需要调查的权力从总统转移到美国贸易代表手中，规定美国贸易代表在 1989 年和 1990 年两年内，每年 3 月 31 日向国会提交《国家贸易评估》报告，在其后的 30 天内确定一份“市场最封闭”、其贸易措施使美国经济受到最大损害的“最不公平”国家名单，要求美国贸易代表在 9 月 10 日以前，通过谈判强迫这些国家取消贸易壁垒和贸易扭曲，在指定领域对美开放市场。如果当事国在此期限后 3 周内仍不对美作出让步，美国便将其列入“最不公平贸易国名单”，并继续本法律所修正的反不正当贸易行为的程序，意味着可能对其进行报复性制裁。

“特别 301 条款”系指 1988 年综合贸易法关于知识产权问题的第 1303 条。由于它是 1974 年 301 条款所涉及领域的延伸，即由货物贸易扩展到服务业、投资，并又扩展到知识产权领域，因而得名。该条款同样规定美国贸易代表必须在每年 4 月 30 日之前向国会递交《国家贸易评估》报告，在此后 30 天

内确认哪些国家拒绝对美国的知识产权给予充分有效的保护，或拒绝受知识产权保护的美国公民公平和公正的进入市场，并将那些采取最极端、最严重政策、对美国产品造成很大副作用的国家列为“优先考虑”的国家，与这些国家谈判，一旦谈判触礁，则可运用特别 301 条款对该国实施报复。

“超级 301 条款”的有效期已于 1990 年结束。美国政府为更有力地争夺世界市场，于 1994 年 3 月 3 日又重新捡起了“超级 301 条款”这根大棒，对此克林顿在一项声明中表露得很清楚：恢复实施“超级 301 条款”将有助于美国达到使对方开放市场，国内创造就业、增加收入的目标的实现。而且为了达到这个目标，“超级 301 条款”并不是简单地被重新启用，克林顿政府还做了进一步的修改，在原先“优先观察国家”中再细分两类：一类称为“立即行动计划”，在 3 个月中决定是否给予制裁；另一类为“不定期审查”，规定改正的期限和应达到的目标，以备检查。“超级 301 条款”的重新被启用和修订，既表明美国在争夺世界市场中的霸权主义特征，也表明美国为了争夺世界市场而强化以立法手段干预的鲜明倾向。而实践也表明，强化立法手段对争夺世界市场的干预是行之有效的，这一点在美日综合贸易谈判的过程中和欧共体深化经济一体化的效果中已得到了验证，这种做法势必会得到广泛的仿效，在整个世界中掀起一股强化政府对争夺世界市场干预的浪潮，使世界争夺战进一步升级，进一步白热化。

二、各国政府对世界市场争夺的政策调整力度大

二战后，日本等国的经济腾飞的一个重要原因就是推行产业政策，即选择一些战略性产业，由政府投资、税收和科技开发等方面实行倾斜政策予以积极的扶持。这就使日本的一些

产业得到长足发展，有的行业甚至从一片空白成为世界领先水平。如在电视机、半导体部门，日本已经完全击败美国而垄断了世界市场，在计算机软件行业，日本已经可以和美国平分秋色。这样，日本通过推行战略性贸易保护主义政策，使其产品对美国的竞争力大大提高，美国原有的一些国际市场份额也不得不让给日本产品。即使美国国内的一些市场，美国也没有办法，只好忍痛割爱。日本等国的这一行之有效的做法在冷战结束后的今天，日益受到各国政府的青睐。美国总统克林顿一改前任基本不制订什么产业政策而依靠市场力量让企业自发确立产业发展方向的传统做法，大力推进产业政策的实践。例如，1994年美国确定6大重点出口产业：电信、半导体、计算机和软件在内的信息技术，航空设备、飞机和汽车在内的基础交通产业，医疗仪器、药品、生物技术在内的医务技术，环境技术，能源和发电技术，以及金融服务产业等作为美争夺市场的支柱产业。而与产业政策密切相关的战略贸易理论也为克林顿政府所接受。根据战略贸易政策理论，政府可以运用产业政策来发展本国经济的动态比较优势，凭借特定的补贴行为来增强本国高技术工业在国际市场上的竞争地位。受其影响，克林顿十分重视高科技对美国经济未来成长的作用，深信高科技产业的发展会带来高就业率和高收入。于是克林顿决定把政府研究开发的投资重点从军事工业转向民用工业，着手挑选一些高科技产业予以保护和资助，保护美国在高科技领域的优势。他已决定放宽美高科技产品的出口限制，实现将科技转换为国际市场上具有竞争力的产品和服务，对抗不断增长的日、欧的贸易和科技竞争威胁。战略性贸易政策与产业政策密切结合已成为克林顿政府经济政策的显著特征之一。

就日本来看，在电子产品等产业趋于饱和、竞争更加激烈

的情况下，也正在考虑进行产业政策调整，重新筛选新的战略产业，迎接世界市场新的争夺战。欧盟也不甘落后，也确定了自己的产业振兴计划。

三、科技实力是世界市场争夺的后盾

争夺世界市场不是被简单地看作是一个市场问题、贸易问题，而是被看作是一个国家、一个民族生死攸关的一个根本性问题。例如，克林顿在解决争夺世界市场问题上，并不是就市场论市场，就贸易论贸易，而是切中要害，以增强美国经济竞争力作为其解决问题的基础。即克林顿政府的争夺世界市场的政策并不仅限于“典型的市場手段”，而是将市场份额占有多少的问题最终落在提高美国经济竞争力这一根本点上。他表示，竞争力的关键在于国内。他要像“激光束”一般致力于新的投资产业和职业培训计划，上台后，他提出雄心勃勃的“新政计划”，包括刺激私人和公共投资，大胆改革医疗保健制度，增税节支、削减财政赤字、增强教育培训、改善运输和通讯基础设施等，这些计划不仅切中美国经济要害，也抓住了美国国外市场萎缩的症结。

而要增强国内经济实力，在高科技时代关键在于科技的竞赛中能够取胜，即在提高商品中技术含量的竞赛中能够取胜。而在科技竞赛中，政府的作用更是表现得淋漓尽致。美政府决定实施“新技术计划”，推动高新技术的研究和开发。在这个计划下，政府将增加对民用技术的投入，把科研重点从军用转向民用，政府将加强同企业界的合作，以提高对经济长期增长起重点作用的工业技术水平，决定实施“信息超级高速公路”计划，即将各种高科技结合一起形成网络，扩大信息传播的范围和提高流通效率，这引起了美电讯传播业兼并和结盟的浪

潮。

四、国家主义与集团主义密切配合

20 世纪 80 年代中期以来，世界经济区域集团化浪潮汹涌澎湃，发展速度之快，涉及范围之广，令人瞩目。它出现的一个根本原因在于各国基于争夺世界市场，争夺经济势力范围的要求而进行的贸易政策的大调整，其具体原因有如下几点：

首先，发达国家由于其经济实力发展的不平衡，产生了重新划分经济势力范围的要求。二战后以来，由于科技革命的推动以及其他国家的影响，美国经济地位的相对衰落，日本和西欧经济地位的不断上升，出现了三足鼎立的局面，从而有了重新在世界市场上划分势力范围的内在要求。为此，发达国家一方面相互渗透，将自己的触角伸向对方的内部市场。例如，美国把贸易作为对外经济战略的核心，并提出所谓的“公平贸易”，将此作为对外贸易的基本原则。所谓“公平贸易”是指美国在继续主张自由贸易和开放的同时，将以强硬的态度反对“不公平贸易”，要求其他国家市场具有同美国市场一样的开放性，使美国商品具有同等机会进入贸易伙伴的市场，并利用现有的一切多边的、地区性的和双边的手段来促进贸易。1993 年 2 月 26 日，克林顿在美利坚大学发表的关于对外贸易政策演讲中声称：“我们将继续欢迎外国产品和劳务进入我们的市场，然而我们坚持认为，我们的产品和劳务也应该在同等条件下进入他们的市场，在我们欢迎外国投资的同时，我们坚决要求我们的投资者在其他国家也同样受到欢迎。”克林顿这番话的内涵是：第一，进入市场机会均等，判定的标准为双边贸易平衡，而不仅仅以是否满足双方进入要求为标准；第二，贸易限制对等，即以优惠对优惠，以限制对限制；第三，竞赛场地

公平，衡量标准为美国法律，该法律允许美国单方面对所认定的外国不公平竞争者实行制裁。显然，所谓公平贸易实质上包含着有利于美国而不利于它国的某种不公平。在“公平贸易”的口号下，美国在自己具有优势的地区和经济领域实行自由贸易，而在那些对美国经济竞争能力构成挑战的地区和经济领域则实行保护主义。这一切都标志着战后美国所奉行的自由贸易政策已发生了重要的转折。

另一方面，则通过区域经济合作，发挥传统联系和地缘优势，寻找和建立稳定的市场势力范围；冷战结束后，美、欧、日经济矛盾已从经济摩擦和争吵发展为争夺经济势力范围和主导权的斗争。90年代以来，美、欧两大区域经济集团加紧扩大地盘，划分世界经济势力范围。西欧先人一步，于1993年初建立了欧洲统一大市场，并决定建立一个包括19国的“欧洲经济区”。同时欧洲联盟还同波兰、捷克、斯洛伐克和匈牙利签订了自由贸易和联系国协议，同波罗的海三国和阿尔巴尼亚签订了贸易和经济协定，同俄罗斯签订了“合作和伙伴关系”协议。欧洲联盟正在逐步推行其建立一个大规模经济集团的战略，该经济集团包括西欧、北欧、东欧、地中海一些国家以及独联体部分国家。该集团建成后，欧洲在世界经济事务中的实力地位将进一步上升，这令美国不能不认真对待。为了同欧洲统一大市场相抗衡，美国于1992年8月12日同加拿大、墨西哥达成北美自由贸易协定，美国还拟在此基础上落实“美洲事业倡议”，谋求建立包括南北美的全美洲自由贸易区。至此，欧洲联盟和美国的经济势力范围已基本确定，欧洲和美洲瓜分完毕。争夺经济势力范围已使欧、美之间的冲突呈集团性对抗之势。在乌拉圭回合谈判中，欧洲国家抱成一团，而加拿大则站在美国一边，形成了明显的北美和西欧对立局面。面对

欧美扩大地盘、划分势力范围的举动，日本已感到形势逼人，积极主张建立以日本为核心，以亚洲国家为基础的东亚经济圈。但是，由于亚洲国家对此态度不一，主张各异，建立东亚经济圈的设想并无多大进展。而在 1993 年 11 月西雅图亚太经合组织部长会议和非正式首脑会议上，美国提出的建立“亚太经济共同体”的主张，表明美国决心在亚太与日本一争高低。欧洲目前一体化程度增强，逐渐形成一个强大而坚固的堡垒，美国似难插足之时，华盛顿转向开始同经济大国日本争夺亚太地区经济主导权。而日本则利用地缘优势，先发制人，采取攻势，积极扩大在亚太地区的实力和影响。依靠技术优势，加快产业转移，加紧推行“雁行”模式，为在亚洲确立以日本为主轴的全方位的经济网络开道，排斥美在亚太的势力，已取得一定的成效。马来西亚总理马哈蒂尔提出的建立一个以日本为中心，包括中国、东盟及其他亚洲国家而排除美、加、澳、新等国的东亚经济圈的主张不能不说与日本在亚太地区影响扩大有关。美国 21 世纪日美关系委员会主席埃德森·斯潘塞说，“一个以日元为主宰、对外高筑壁垒的亚洲自由贸易区”可能说为影响美日关系的“另一个珍珠港事件”。美哈佛大学国际事务研究中心主任塞缪尔·亨廷顿说，美国要“保持作为全球和亚太主要大国的地位，必须在今后 10 年对付日本的经济挑战”。日本咄咄逼人的攻势在美国国内引起强烈不满，美国智囊机构的专家出版了《对日作战正在到来》一书，提出了美国对日的有关战略策略。欧洲也把日本视为对手。欧洲报刊时有“日本威胁”的提法。法前总理克勒松在就任时说，日本正在谋求“征服世界”，是美、欧的“共同敌人”，要求欧洲国家同日本打交道时采取“非常坚决的态度”。欧共体委员会前主席德洛尔明确表示：“对日本必须采取最严厉的政策。”欧共

体委员会 1994 年 7 月通过了一个题为《走向亚洲的一项新战略》的文件，主张“提高欧洲在亚洲的作用”，“加强欧洲在亚洲的经济存在”。德国政府也不失时机地在 1993 年推出“新的亚洲政策”，加紧德国同亚洲经济关系的日益加强。1994 年初，德国外长金克尔强调，德国和欧洲必须同亚洲地区“接轨”。1995 年 2 月，法国政府正式推出“法国的亚洲政策”，其总的精神是法国“坚定不移地向亚洲的转移”。为此，法国政府制定了加强向亚洲出口和投资的 10 项措施。“近水楼台先得月”的日本，正在将经贸战略重点由美国和西欧逐步转向亚洲，尤其是东亚地区。

争夺势力范围已使发达国家之间的经济争夺呈集团对抗之势，并加强了世界经济竞争的范围和规模，使世界经济竞争向更高层次和更尖锐的方向发展。

而就发展中国家来讲，二战后 50 多年来，它的内部也发生了重大变化，一部分成为新兴工业化国家，它们的发展速度较快，迫切需要开发和利用发达国家的市场，进一步提高自身的经济素质，同时也需要占领其他发展中国家的市场，转移部分生产力。另一部分处于困难中的发展中国家，则根据自身的需要，面临来自外部的巨大压力，希望通过寻求区域互惠安排，解决发展经济所面临的许多问题。因此，发展中国家也正在调整自己的政策，在参与经济国际化的同时，推动区域经济集团化的发展，并试图以此来增强驾驭国际市场，适应国际市场变化的能力。

因此，不论是发达国家还是发展中国家，为了对付越来越难对付的市场竞争的严峻形势，占有更多的世界市场份额，不得不有意识地选择了走区域经济集团化的道路，从而使国与国之间的争夺世界市场的贸易战变成了集团与集团之间争夺和保

护市场的贸易战。正如美国《商业日报》1990年9月20日的文章惊呼的那样：“贸易集团激战时代已经来临。”

五、巩固老市场，夺取新市场

世界市场争夺的又一个突出的特点还在于当今世界各国，尤其是发达国家在竭力保护已有市场的同时，又把目标瞄准在争夺新兴市场之上。

1. 保护已有市场。这主要表现在：发达国家要求重新甄别发展中国家经济发展层次，以便对发展中国家区别对待，在处理国际经济关系及在国际经济组织中或多或少取消对工业化程度较高的发展中国家的优惠和照顾。如美国、欧盟已分别在80年代末、90年代初，取消了亚洲“四小龙”的普惠制待遇；在中国重返关贸总协定作为世界贸易组织创始国的问题上，除了政治、经济、意识形态因素的影响以外，其中一个重要因素是试图将中国作为发达国家看待，使中国承担更大的市场开放义务，以便占领更多日益扩大的中国市场。而且发达国家在争夺发展中国家市场的同时，还常常以各种理由对发展中国家进入自己的市场设置障碍。例如，以美国、法国为首的发达国家常常在与发展中国家的贸易中加入人权、民主、劳工及环境方面的条件，对发展中国家的商品进入其市场设置障碍。不但如此，发达国家还利用其在世界多边贸易体制中所占据的主导地位来达到其控制发展中国家市场，为自己捞取好处的目的。例如，乌拉圭回合谈判虽然达成了协议，将对国际贸易的发展带来益处，但从另一方面来讲，就发达国家、发展中国家来讲，利益不平等，主要工业国家工业产品在6年内关税减幅可达50%，农产品第一次纳入总协定规范内，6年内关税只降低36%。因此，获得最大好处的是经济最发达的国家，工业

基础薄弱的发展中国家根本无法利用美、日、西欧的工业品市场。有关世界市场的自由化，曾享受工农业产品优先进入欧共体市场特权的洛美协定的 69 个发展中国家将丧失原有的优惠和特权。经合组织的统计数字表明，西方大国是乌拉圭回合的最大受益者，每年从乌拉圭回合得到的好处，美是 1000 亿美元，欧共体 801 亿美元，日本 420 亿美元，而非洲大陆则因乌拉圭回合每年减少 26 亿美元的贸易收入，印尼可能每年损失 19 亿美元的贸易收入。

2. “新兴市场”成了西方国家争夺的新目标。新兴市场日益成为发达国家争夺的目标。20 世纪 70 年代中期至 90 年代初期，在世界发达国家经济不景气的形势下，亚洲经济发展速度引人注目，出现了一批像中国、亚洲“四小龙”、东盟等经济快速发展的国家和地区。这些国家和地区经济增长速度几乎是拉美国家的 3 倍，非洲撒哈拉以南国家的 4 倍。亚洲银行的外汇储备已占世界外汇储备的 1/3。1960 年亚洲的 GNP 只占世界的 4%，而现在达到 25%。为了解决本国的经济困难，同时也为争夺这些新兴市场，发达国家纷纷把注意力转到这些国家和地区。美国在 1994 年 1 月提出了“新兴市场”问题认为今后 20 年美国扩大对外贸易的重点将放在 10 个新兴市场上。英国《经济学家》杂志则从 1994 年第 1 期开始，把世界 24 个国家和地区列入新兴市场范围。其中亚洲 11 个，拉美 5 个，欧洲 7 个（希腊、葡萄牙、土耳其、捷克、匈牙利、波兰、俄国），非洲 1 个（南非）。1995 年 7 月 24 日，美国商务部长宣布，把 1994 年确定的 10 个新兴市场扩大到 18 个。增加的 8 个是：新加坡、马来西亚、泰国、菲律宾、越南、文莱，另外把中国台湾和香港从中国分别列出来。在同新兴市场发展关系时，西方国家有着广泛的合作领域。保持这些国家和地区的

政治稳定，使它们进一步沿着市场经济轨道前进，并促使它们进一步向西方国家开放市场，符合西方国家的共同利益。但从总体看，西方国家争夺新兴市场的斗争将越来越激烈，并将成为它们之间在这一地区关系中的主要方面。欧洲也在加强对与新兴市场，特别是东亚新兴市场的争夺。欧盟对东亚的贸易总额也超过对美国的贸易额。许多西欧国家的公司已在积极介入东亚的大型投资项目，而且，西欧国家也在调整自己的亚洲战略，通过建立欧亚稳固的经济联系，从亚洲高速发展的经济中获得更多的利益。而实际上，发达国家已经从这些新兴市场中获得可观的利润。据摩根—斯坦利银行的调查报告：1993年每小时工资工业劳动力成本在法、日、美平均为16.5美元，这大约是马来西亚的9倍、泰国的23倍、印尼的59倍。美商业部的报告也表明，1989~1991年美国在亚洲得到的年平均投资收益超过23%，几乎是经合组织24国投资收益的两倍。

3. 西方国家对中东、非洲等市场的争夺都在加强。冷战时期，中东、非洲等地区历来是美苏两霸争夺的地带。那时，在上述地区，西方国家之间以及它们同发展中国家经济之间发生过较为激烈的斗争，但为时较短，并不占主要地位。比如20世纪50年代，为争夺中东石油，美国同英、法等老牌帝国主义国家曾在中东进行过激烈斗争，结果以“美进英（法）退”而告终。70年代中东产油国发起的两次石油冲击则是南北矛盾的一次集中表现。目前在中东和非洲大陆，主要是西方国家，特别是美欧间在进行争夺。这种争夺既包括经济，也包括政治和军事领域，但经济领域的斗争正在占据越来越重要的地位。这和两霸在这些地区的争夺以军事、政治为主的情况也迥然不同。美国在政治上正加强向南非渗透，如1994年南非选举时，美国曾提供1000万美元的选举资金。但这并非目前