

第一章

世界贸易组织的新运作及其 对我国外贸业的影响

1995年1月1日，国际贸易领域掀开了新的篇章世界贸易组织（WTO）诞生了。经过一年的风雨磨炼与洗礼，世贸组织脱离了关贸总协定的呵护，从幼年走向成熟，其间有美日贸易战的剑拔弩张，有全球金融服务协议的成功达成……。世贸组织在不断考验中愈显其在国际贸易领域中的独特角色。中国虽然目前暂时徘徊于世贸组织的门外，但毋庸置疑，世贸组织的运作和发展趋向同样会对我国对外贸易产生较大的影响。这正是本章所要探讨的内容

第一节 世界贸易组织的由来

一、世贸组织产生的背景

历史是一面镜子，它能映照人类的发展轨迹，经济活动也概莫能外。在长期历史发展过程中，西欧各国尊奉重商主义者信条，以推动本国商品出口，占领国外市场，从国外赚取财富。在此同时，又欲关紧国门，贸易保护主义思想支配当权者的头脑，至今在某些国

家尚可寻些痕迹。但 18 世纪古典经济学家亚当·斯密与大卫·李嘉图的国际贸易优势互补论，犹如一缕清风，拓宽了人们的视野，从而贸易自由化渐占上风。于是，批友好通商贸易协定得以签署。但这些协定因没有严格的承诺导致的脆弱性排除了它的固定性。20 世纪 30 年代的全球经济危机使得欧美各国竞相推销本国产品，抵制外国产品进口，国际经济秩序呈现一片混乱。

经历了两次世界大战的苦难后，人类反观历史的经验教训，悟出用法律制度建立稳固的国际经济关系，倡导和坚持贸易自由的真谛。在此思想指引下，建立一个广泛调节各国之间经济贸易关系的世界性组织的蓝图呈现在人们的面前。1944 年的布雷顿森林会议，诞生了两个维系世界各国货币体系，从金融角度调节各国经济关系的重要世界性组织——国际货币基金组织 IMF 和世界银行 (WB)。1946 年 9 月联合国经社理事会首次开会，美国提出召开联合国贸易与就业大会，筹建国际贸易组织 (ITO)，这个讨论后来在古巴哈瓦那会议上签署了《哈瓦那宪章》。按照当时的设想，为了避免各国因争夺世界资源、市场和解决国内经济危机、就业问题而引发战争，ITO 要与 IMF 和 WB 鼎足而立，作为世界经济的三大支柱。在此期间，有关国家在日内瓦进行了关税减让谈判，但为了早日医治战争创伤，8 个发达国家倡议先签一个议定书，使包含在上述宪章中的有关内容得以暂时实施，待 ITO 正式成立，再归宪章管辖。当时包括中国在内的 23 个国家签署了《关贸总协定临时适用议定书》，被称为“创始缔约国”。但好景不长，1950 年 12 月美国国会冷遇《哈瓦那宪章》，这样，ITO 夭折也就在所难免。50 年代中期，第 9 届缔约国大会酝酿成立贸易合作组织 (OTC)，由于美国反对，贸易合作组织也流产了。因此，关税与贸易总协定 (GATT) 自成立时就是一个政府间临时行政性协议，近半个世纪，也没有获得一个合法的身分。

在关贸总协定 (GATT) 的第 8 轮多边谈判回合召开之前，其

成员国已由成立之初的 23 个国家扩大到 91 个，所调节的世界贸易额已占全球总量的 90% 以上。但时过境迁，关贸总协定在协调国际贸易方面显得力不从心：（1）它仅为暂时适用协定，缺乏适当的组织框架，除货物贸易外，其余经济活动方式尚缺少比较权威的多边纪律来调节，难以对违法者施以制裁，导致其约束力不强；（2）东京回合达成的一些协定，如奶酪产品协定、民用航空协定等，仅有少数国家签署，游离于 GATT 之外；（3）GATT 争端解决程序分散于总协定和个别协定中，难以形成具备全盘性和实效性的多边争端解决程序，并且没有一个统一的全球监督机构，来确保规范的有效实行，导致如果某一国采取绕过 GATT 的灰色区域手段，那么势将为其他国家所模仿。

鉴于 GATT 的先天不足，1990 年 4 月，由成员国加拿大在乌拉圭回合多边贸易谈判中首次提出就多边贸易组织框架问题进行讨论；随后，当时任欧共体主席国的意大利提出了建立多边贸易组织（MTO）的倡议；接着，欧共体把这一倡议以 12 个成员国的名义向乌拉圭回合体制职能谈判小组正式提出来，得到美国等西方主要国家的支持，并于 1990 年 12 月乌拉圭回合布鲁塞尔部长会议正式作出决定，责成体制职能谈判小组负责“多边贸易组织协议”的谈判。经过一年多的紧张磋商后，于 1991 年 12 月形成了一份关于建立多边贸易组织的协定草案，后经过两年的修改和成员之间的讨价还价，最终于 1993 年 11 月形成了目前的多边贸易组织协议，并根据美国的建议，把多边贸易组织改名为世界贸易组织（WTO）。世贸组织协议于 1994 年 4 月 15 日在摩洛哥的马拉喀什部长会议上获得通过，世界贸易组织已于 1995 年 1 月 1 日开始运行，与关贸总协定并行一年后，于 1996 年 1 月 1 日执接力棒单独登台。世界贸易组织开始生效时有 76 个成员，到 1996 年 12 月 6 日在新加坡举行首届部长会议时，成员已达 128 个，包括了主要的贸易国家和集团，占了世界贸易的 90% 以上。

二、世贸组织的法律组织框架

从法律角度看，世界贸易组织是一个关于建立世界性经济与贸易的多边贸易协议所构成的一整套国际贸易规则，它的主要内容是规定组织与机制方面的事项以及某些程序规则，从而弥补关贸总协定的不足，但各成员方的权利与义务主要体现在各项具体协定或协议之中，协定本身并不直接涉及成员方在实体上的权利和义务。根据有关规定，世界贸易组织是一项伞式条约，它比 GATT 的管理范围要大得多。所有乌拉圭回合达成的各项协议以及东京回合达成并经乌拉圭回合修改过的 5 个非关税措施的守则和协议 进口许可证手续协议、补贴反补贴守则、反倾销守则、技术贸易壁垒协议、海关估价协议 都是其框架之下的附件。另外 东京回合达成的民用航空器贸易协议、国际奶制品协议、牛肉协议这 3 个多边贸易协定也归入世界贸易组织门下。

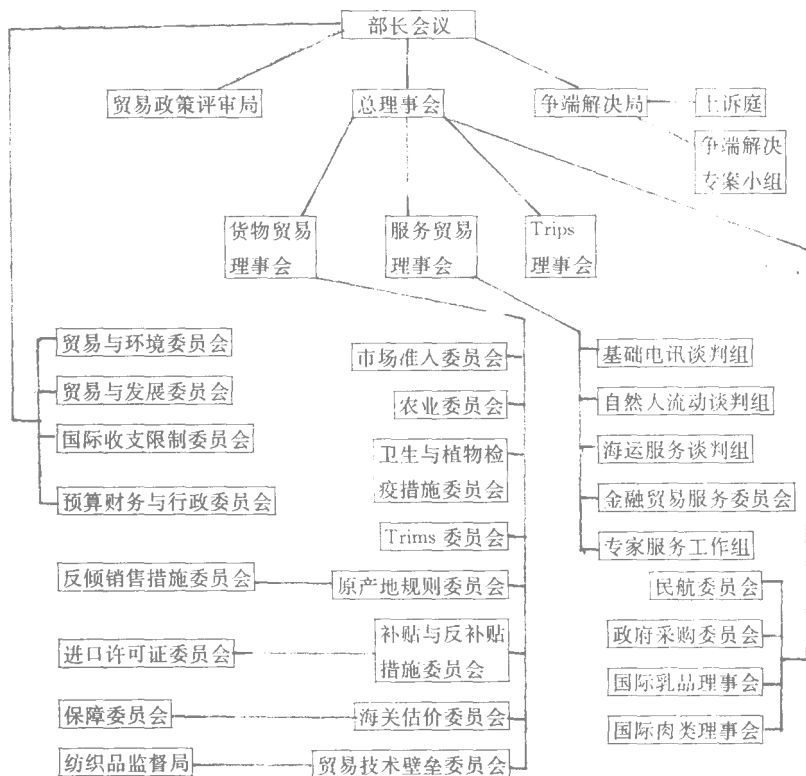
由 200 多项主要协议组成的框架可以分为多边贸易协定 (Multilateral Trade Agreements) 和复边贸易协定 (Plurilateral Trade Agreements)。对于多边贸易协定，各成员方在加入世贸组织时必须采取一次性一揽子接受的办法，不得对任何协议或条款采取选择加入或保留，这对于自愿选择加入关贸总协定方式来说无疑是一种进步。对于复边贸易协定，仍允许选择加入，这类协议只约束那些加入了该协议的成员方，对未加入的成员方不产生任何权利和义务。上述两类贸易协议都是世贸组织的组成部分。

有关协议的具体内容，笔者疏理如下：



世界贸易组织协定对该组织内部的机构设置、职责范围以及议事规则等也有明确的规定。世贸组织的最高决策权力机构是至少每两年举行一次的部长会议，也是最重要的谈判场合它有权对多边贸易协议中的任何事项作出决定，但它不是个常设机构，只是由各成员方部长参加，定期举行会议，总理事会由所有成员方代表组成，负责日常对世贸组织的领导与管理，同时履行世贸组织协定所赋予的各项职能，下设货物贸易理事会、服务贸易理事会和与贸易有关的知识产权理事会。3 个理事会将根据各自所管辖的贸易领域和职责范围设立相应的分委员会，并规定分委员会的职权

和议事规则。世贸组织秘书处设总干事一人，总干事及秘书处工作人员必须具有国际性质，不得寻求或接受任何政府或世贸组织之外的机构的指示。另外，还设有 4 个直接隶属部长会议的委员会（贸易与环境委员会，贸易与发展委员会，国际收支限制委员会和预算、财务与行政委员会）和 2 个直属于部长会议的机构（纠纷解决机构和贸易政策评议机构）另外，根据世贸组织协定第 1 条第 1 款的规定，部长会议尚可根据需要建立新的委员会。世界贸易组织的组织框架图如下：



世界贸易组织的组织框架图

三、世贸组织的特点和面临的问题

世界贸易组织作为新的多边贸易体制的实体机构，将负责监督实施乌拉圭回合达成的各种协议以及过去多个回合的积极成果。通过互惠和互利的安排削减各种关税和非关税壁垒，消除国际贸易关系中的歧视性待遇，以保证各国间贸易的顺利进行，促进世界经济的持续发展。它与关贸总协定相比，具有以下特点：

首先，世贸组织是具有法人资格的国际组织，世贸组织协定是各成员方立法机构批准的国际条约。WTO 协定有具体条款明确其机构和职能。如第 6 条第 4 款突出了秘书处的国际性质，强调总干事和秘书处人员是国际官员；第 8 条明确了其法人资格，各成员方有义务赋予 WTO 及其代表和官员在执行有关职能时所需的外交豁免权。作为一个国际组织，WTO 协定还有专门条款规定它与官方、非官方组织的合作关系。为了弥补关贸总协定临时适用的先天缺陷，从根本上改变了当年关贸总协定有些规则含糊、疏漏及例外过多的状况，达到了法律条款尽可能详尽、具体与宜于操作的标准，同时又排除了东京回合中可选择参加各守则的弊端。乌拉圭回合协议文件采取一揽子协议，即不允许挑选和保留，一律要按各国宪法所规定的立法程序对协议整体加以批准。这就是说，世贸组织的地位更为明确。而且其协议一旦生效，就在各成员方具有正式法律效力，如果成员方现行国内法中有与世界贸易组织协议文件相冲突的，律要作出符合后者的修改。可见它顺应了世界各国经济发展趋势和相互依存的关系。

其次，争端解决等监督约束机制更完善。GATT 的争端解决机制的不足之处有：专家小组的权限很小；争端解决的时间拖得过长；监督后续行动不力。《WTO 解决争端谅解》规定由解决争端机构（Dispute Settlement Body, DSB）负责管理争端解决事宜。解决争端机构有权设立专家组，通过专家组与上诉机构的报告，保持对

裁决与建议执行的监督。当一方提出请求后 10 日内 另一方必须答复 并在提出请求后的 30 日内进入协商如果协商未能在 60 日内达成解决办法 投诉方可向 DSB 要求成立专家小组接管此案。由于只有 DSB 全体成员一致反对,才发生无效接管的制度的情况不常见,所以这里实际上是一种自动设立专家组程序。使争端解决变得迅速而有约束力。专家小组从成立之日起 6 个月内须提出裁决报告,最长不超过 9 个月;对紧急案件和易腐货物,不得超过 3 个月。所以,严格的时限树立了权威性。不仅如此,如有方不服专家小组报告的裁决,还可向独立的常设上诉机构 (Appellate Body) 提出复审要求。常设上诉机构由酷似大法官的保持其立场客观中立的 WTO 成员组成,一个成员的资格条件除沿袭关贸总协定关于从各国贸易代表或 GATT 秘书处挑选外 还增加 2 条即“教授或发表过国际贸易法文章的人士”以及“当过成员方的贸易政策高级官员”,基本上消除了西方贸易界歧视法律专家的传统偏见。常设上诉机构肯定、否定或修订专家小组报告的法定结论,两者互相牵制。争端双方在 30 日内要对复审报告表态或商定一个双方都能接受的补偿方法,否则解决争端机构可授权一方中止履行义务和承诺,并可实施跨部门报复。如知识产权的案件,可在纺织品贸易中报复,这样不仅扩大了报复的范围,而且一方可以趁机打击另一方最敏感的部门,从而加强了解决争议的威慑性,而且败诉一方须提供执行复审方面进展情况的书面说明,不断曝光构成了一种强大的道义压力,迫使对方对裁决尽快执行。

再次,建立了贸易政策评审机制 (TPRM) 规定每 2 年对美国、日本、欧盟、加拿大 4 方的贸易政策进行一次评审。贸易额世界排名第 5 至第 20 名的国家每 4 年评审一次 第 20 名以后的成员方每 6 年评审一次,定期对成员国的贸易政策进行评审,以检验其是否同多边贸易规则相符。这一机制使监督制度经常化,不仅促进了各国贸易政策的透明化,及时制止成员方有悖于多边贸易规则

的政策内容，而且还有利于成员方之间改善贸易关系，有助于世界贸易组织在整个国际经济贸易领域发挥更大作用。

最后，WTO 有经济指标衡量权利、义务，使履行义务的尺度量化。关贸总协定对权利和义务多用描述性语言来加以规范，如“必要的时间”、“允许暂时的实施”等。因无具体的尺度，以致成员方往往各执一词，如在关贸总协定文本第 19 条中有“产生重大的损害……时，在防止或纠正这种损害所必需的程度和时间内，……全部或部分地暂停实施其所承担的义务，或者撤销或修改减让”¹⁴。“暂停实施”究竟有多长，却无明文规定，只是笼统地说“在防止或纠正这种损害时所必需的时间内”，给贸易保护主义者留下了空间。对这样宽疏而含糊的规则，曾有学者形象地揶揄说，一位律师驾一辆四轮马车也可在关贸总协定条款间畅通无阻。而世贸组织的保障措施协议第 7 条规定了具体时限，即对紧急情况保障不应超过 4 年，如有必要，经过讨论可再延长 4 年，发展中国家最多可再延长 6 年。又如世贸组织的补贴与反补贴措施协议第 27 条规定，年人均国民收入在 1000 美元以下的发展中国家可豁免出口补贴义务，而一旦产品出口额在世界市场上连续两年占 3.25%，就不再免除出口补贴。在农产品贸易的自由化方面，世贸组织要求各成员方将其对农产品的非关税壁垒转化为等量的保护关税，然后再逐步降低，对非关税壁垒等扭曲的支持措施先折算成支持的总量尺度指标（Aggregate Measurement of Support, AUS），发达国家削减支持的总尺度为 20%，发展中国家削减支持的总尺度为 13.3%，这样使各成员方能在平等、公正的条件下统一履行义务。

尽管世界贸易组织较之关贸总协定前进了一大步，但我们尚难说它是完美无缺的。主要体现在：（1）理顺案文本身与其庞杂的

¹⁴ 见黄达、杜厚文主编《关税及贸易总协定与企业应变指南》第 141 页，中国金融出版社 1993 年版。

附件之间的关系任重道远，且许多协议并无以往的经验可资借鉴。

(2)世界贸易组织诸多协议与成员方国内政策法律协调难度较大，一些国家往往利用政策差别对本国市场实行变相保护。

(3)各类绕过协议纪律约束的灰色区域措施并未在有关协议中规定明确的取消时间表，新多边贸易体制可能继续受到灰色区域的侵蚀。

(4)世界贸易组织体制还不能管辖国际贸易活动的全部领域如环境保护和劳工保护问题属乌拉圭回合遗留下来的敏感问题，游离在多边贸易体制之外，对于发展中国家和世界贸易组织来说，也不一定是占了便宜（由于发展中国家普遍反对，发达国家主张把环保和劳工问题纳入多边贸易体制，抵消发展中国家在资源和劳动力成本上的优势的意图未能得逞），因为它为发达国家随意以环保和劳工标准为名对发展中国家实行贸易报复和制裁开了绿灯。

(5)世贸组织作为合法的国际组织，在如何加强同世界银行、国际货币基金组织以及联合国贸发会议的联系与合作，以统一协调贸易、财政和金融政策，提高世界经济贸易决策的凝聚力方面，只有一个概括的原则性声明，而未作详细明确的可操作性规定，使得世贸组织的作用难以充分发挥等。

第二节 世界贸易组织的运作 对发展中国家的影响

一、世贸组织对发展中国家的积极影响

世贸组织协定是多方妥协后的产物，其中既有发达国家之间的妥协，又有发达国家与发展中国家的妥协，始终贯穿着矛盾和磨擦。这从长达 7 年多的乌拉圭回合马拉松式的谈判中可见一斑。乌拉圭回合多边贸易协议和世界贸易组织的成立不仅对世界经济繁

荣具有不容忽视的积极作用，而且能给发展中国家提供许多前所未有的新机会。

1. 世界贸易组织为发展中国家与发达国家的对话提供了场所，使前者从中获得了贸易优惠。根据协议，发达国家作出了开放市场的重要承诺，其方法是降低进口关税，增加限定关税的数量，从1995年起分5个步骤将工业品的进口加权关税从现行的5%的平均税率降低至3.6%的水平，削减最大的部分在60%—70%之间。在发达国家受到高关税保护的敏感部门，如纺织品、服装、运输设备、皮革、橡胶以及旅游产品等，虽然总体上关税降低的幅度低些，但从绝对值上看，这些关税的削减量还是比较大的，尤其是在纺织和服装部门，其平均进口加权关税从15.5%降低至12.1%。

在农产品的关税方面，发达国家承诺使受关税制约的所有类型的农产品都征收限定关税，并且以1986—1990年为基期，在6年的时间里，将现行限定关税平均降低36%，将补贴性出口的数量减少21%。

由于非关税壁垒隐蔽性强，发达国家受制于前几轮多边贸易谈判关税降低的义务，从60年代后期开始，转而寻求依赖于非关税措施，其中最重要的是数量性限制措施、自动出口限制和反倾销措施，它给发达国家创造了滥用职权的机会，而且造成了相当大的不确定性。根据多边协议，发达国家实施的非关税壁垒如自动出口限制将予以禁止。

另外，乌拉圭回合的另一重要成果是在10年的时间内逐步取消根据多种纤维协定对纺织品和服装实施的双边协商进口配额。在逐步取消多种纤维协定的过程中，受多种纤维协定配额制约的产品将在若干个阶段与世贸组织协议融为一体。

从上述发达国家的贸易限制有限松动中，我们可以看出，世贸组织的运作将对发展中国家的经济繁荣和贸易发展发挥积极影

响。根据世界贸易组织秘书处测算，到执行协议的后期，发展中国家和转轨国家的实际总收入按 1990 年美元计值 将增加 1 160 亿美元，大多数发展中国家将从市场开放和贸易发展中获得巨大利益。世界银行著名经济学家帕特里克·罗和亚历山大·耶茨的研究认为，协议执行后，发展中国家的出口商品受发达国家非关税壁垒阻碍的平均比例，将从 18% 下降至 4.2%—5.5%，从而为发展中国家创造了良好的出口机会。据世界贸易组织秘书处估计，在逐步取消多种纤维协定的过程中，发展中国家的纺织品和服装的出口将增加 80% 以上。

2. 发展中国家可以继续利用授权条款与发达国家寻求对等。早在 1979 年 11 月，各成员方在东京多边谈判回合结束时，曾通过一项重要决议即《差别和更优惠的待遇：互惠和发展中国家进一步参与》授权发达国家可给予发展中国家差别的、更优惠的待遇 而不扩大到其他成员方，发展中国家也可互相给予优惠而不扩大到其他成员方，这便是所谓的授权条款 (Enabling Clause) 在 WTO 协定中继续体现了授权条款，对发展中国家给予某种程度的照顾。由于授权条款的普惠制不是契约性的，不像世贸组织协定中的关税税率那样受法律约束，而是单方面给予的，因而在原则上是可以随意取消的。尽管发展中国家趋向于逐渐改进它们的产品，但普惠制方案的实施带有很大的不确定性，不过普惠制仍给予了发展中国家发展经济的缓冲机会。据世界贸易组织秘书处统计，发达国家给予发展中国家出口产品的普惠制减让额达 2 710 亿美元 其中制成品为 2 250 亿美元 农产品为 46 亿美元。

另外，为了帮助发展中国家更好地履行义务，根据世贸组织协议，发达国家不仅允许发展中国家在履行义务时推迟一段时间或有延长过渡期（如推迟 5 年实施卫生和植物检疫措施协议），或履行义务时有一定的灵活性（如农业协议中，原则上禁用进口数量限制，但符合一定条件的发展中国家仍可使用长达 10 年等）而且还

必须提供包括技术转让、信息沟通和销售渠道等技术援助。在知识产权协议、服务贸易总协议、海关估价协议、贸易中的技术壁垒协议、装船前检验协议以及关于争端解决的谅解书等文件中都有对发展中国家有利的条款。

3. 世界贸易组织中的贸易政策评审机制，促进了发展中国家贸易自由化的进程。这以智利、哥伦比亚、委内瑞拉和墨西哥等拉美国家最为典型。在加入世界贸易组织及前身关贸总协定的谈判中，申请国国内有关进出口贸易的法律规章及贸易政策都将受到严格审查。贸易政策及其有关法律规章是加入世贸组织的基础，而这些法律规章取决于国内的经济改革，经济改革越彻底越接近市场经济，国内法律就有了保证，也就较易与以市场经济为基础，以贸易自由化、竞争为原则的世贸组织接轨。世贸组织的贸易评审机制迫使申请国的法律规章进一步透明化。也就是说，经济改革是一国贸易政策及其有关法律规章的基础，而贸易政策评审机制又促进和加深了贸易自由化的进程。

拉美一些国家加入关贸总协定及世贸组织后，不仅大幅度地削减关税，而且还全面地降低非关税壁垒，其贸易自由化的广度、深度和进度，在发展中国家是绝无仅有的，并因此为整个拉美经济带来了“好处”。笔者选取拉美国家作个案分析，或许能说明世贸组织对发展中国家走向贸易自由化的积极作用。贸易自由化首先改变了拉美地区单一的对外贸易产品结构，传统原材料出口商品的比例明显下降，而以加工产品、工业制成品为主的非传统出口商品的比例则有较大幅度的提高。由于贸易自由化，国家取消了贸易活动的多种限制，企业产品被迫寻找新的国际市场，能出口的产品随之增加；另一方面，随着进口商品竞争的加剧，国内企业为生存而努力提高劳动生产率，主动遵循以最小投入换取最大产出的经济学规律；同时出口市场的扩大使拉美地区的企业更好地实现了规模经济效益，从而涌现了一批较有影响的跨国公司。如墨西哥水泥

公司,目前它在 18 个国家拥有资产,在 56 个国家和地区开展贸易活动,1995 年销售额为 30 亿美元。不仅如此,贸易自由化还促进了拉美经济的进一步开放,既增加了进口需求,也扩大了出口,拉美地区的贸易额获得了较大幅度的增长,对外贸易逐步由逆差变顺差,出口贸易的年均增长率达 20%,其中智利、阿根廷、哥伦比亚、墨西哥和秘鲁增长了 25%—40%,一些中美洲国家高达 50%。如果以实际进出口总额占国内生产总值的比重即外贸依存度来衡量经济开放程度,则几乎所有拉美国家的经济开放度都有大幅度的提高。据拉美经委会的统计,拉美国家的外贸依存度已上升到 58%。另外,由于商品的种类和数量增加,拉美各国国内市场供应的紧张状况得到缓和,同时,面对外国商品的激烈竞争,本国商品的制造商不得不降低价格,以提高自身的竞争力和抢占市场占有率。所以进入 90 年代以来,拉美国家的通货膨胀率出现了大幅度的下降。目前拉美地区的平均通胀率已从巨额数字降至 25%,为 20 多年来最低点,这与拉美国家放松进口管制,实施贸易自由化是密不可分的。

除上述事例外,东盟成员之一的印度尼西亚,自加入关贸总协定后,坚持执行经济贸易政策的调整与改革,实施放松贸易管制措施,取消许多非关税壁垒或将非关税壁垒关税化,削减关税税率。在国内经济政策的配合下,印尼的贸易与投资改革有力地促进了经济的多样化和广泛增长,单一的石油和天然气商品出口结构出现改观,制成品出口大幅度增长。相反,印度作为关贸总协定 23 个创始成员国之一,它的高关税和进口壁垒完全合法。强烈的民族主义情绪和曾被殖民的伤痛使印度高筑国门,以致到 80 年代末期印度国家外汇储备近乎枯竭,虽则 90 年代拉奥和高达政府一心致力于经济改革,但步履迟缓,高关税率遥遥领先于其他发展中国家。所以,严格的贸易政策评审机制并未给发展中国家造成巨大损失,恰恰相反,贸易政策和国内经济自由化的政策会使发展中国家得

到一定的好处。

二、世贸组织对发展中国家的不利影响

乌拉圭回合多边谈判既然是相互妥协的产物，这就意味着谁也不可能完全占主动。由于经济发展水平的悬殊、综合国力的差距，南北经贸关系难以实现真正的平等，而且随着世界经济全球化进程的加快，南北差距扩大，两极分化严重，财富越来越集中于发达国家。正如孟加拉国外长阿·萨·阿扎德在第 51 届联合国大会上一针见血指出的，1960 年世界人口 20% 的最富有国家人均国内生产总值是占人口同样比例的最贫穷国家人均总值的 30 倍，30 年之后这一差距已经扩大到了 60 倍。全世界 48 个最不发达国家在世界贸易总额中的比例也由 20 年前的 0.8% 下降到 0.4%^①。所以发展中国家在世贸组织协议的达成中不可能完全占据优势，因为实力不均的国家之间的平等本身就是不平等。具体来说，世贸组织对发展中国家有以下不利影响：

1. 世界贸易组织采用双边谈判、多边适用的原则，在谈判中，有关各方虽然考虑一些政治、文化、意识形态等方面的因素，但是经济实力是最为重要的谈判筹码。当今世界各国间的竞争成败取决于各自综合经济实力的较量，这首先为谈判的不平等性形成了不利的一面。经济实力强的一方经常以贸易报复、关闭国内市场、退出谈判等手段要挟经济实力较弱的一方作出让步，而经济实力较弱的一方为了避免受到更大的损失只好经常委屈求全。如乌拉圭回合农产品协议谈判中，谈判的焦点是补贴问题，发展中国家由于自身的利益关系，支持美国的立场，且由于欧美在乌拉圭回合占主导，双方在补贴削减类别和幅度上各执一词，互不相让，导致乌拉圭回合三度搁浅，其间发展中国家虽然有联手抗衡欧美的意图，

① 见《人民日报》1996 年 10 月 11 日

并且做了一些努力，但最终因经济实力悬殊以及追求目标的分歧等原因而没能实现。

2. 世界贸易组织宣称以发展经济、增加福利、减少失业等为己任，但由于各参加方经济发展水平、自然技术条件的差异，各成员方追求的谈判目标是不同的。发展中国家追求的利益目标集中在传统的货物贸易和纺织品服装贸易以及保障条款、国际收支条款上，发达国家追求的是多边贸易竞争规则、多边贸易体制的程序和作用以及与贸易有关的知识产权问题、投资问题和服务贸易等议题。发达国家力图把对自己有利的世贸组织运作机制、竞争规则强加给发展中国家。3 个新议题代表附加价值高、资本或知识密集型产业，即代表世界经济发展潮流的产业，发达国家的目光更多地关注这些。而发展中国家的目标集中在附加价值低、劳动密集型的产业上，从短期看，它符合国际分工比较优势和竞争优势，但却有碍于发展中国家长远的经济发展，而且可能会为今后产业结构的调整产生不利影响。在领导世界经济发展新潮流方面，发展中国家落在了发达国家的背后。比如关于与贸易相关的投资措施议题，由美国倡导，主要矛头指向了发展中国家。因为随着跨国公司的发展，它们在海外特别是发展中国家的投资日益扩大，目前全世界的跨国公司母公司已达 4 万多家，分支机构则有 25 万多家。跨国公司控制着全球 $1/3$ 的私营生产资料、90% 的对外直接投资和 $1/3$ 的国际技术转让。发展中国家为了使国外投资更有利于本国经济的发展，对外国投资者在本国的企业实行了一些限制措施，如当地生产的零部件比例要求、贸易平衡要求、技术转让要求和出口数量要求等。发达国家认为这些措施扭曲贸易，应加以禁止；而发展中国家认为，在对跨国公司行为缺少约束和没有一套共同遵守的行为准则的情况下，要求禁止对跨国公司投资行为的限制是不现实的。争论的结果，除投资措施协议局限于货物贸易范围，不涉及服务贸易及其它外，出于公平竞争的原则，从长远看发达国家占了主动。

作为发达国家主要资本输出方的跨国公司，根据协议只有权利而无义务；作为资本输入方的发展中国家，根据国内立法对国际直接投资加以利用和限制的权利受到了很大程度的削弱。

3. 世界贸易组织各成员方虽然签定了纺织品服装协议，发达国家承诺在 10 年内逐步取消对纺织品和服装进口的数量限制和对进口数量规定了额外的年增长率，但该协议只笼统地规定一体化产品应包括纤维条及纱、布料、纺织品、服装 4 组产品中的每一组产品，而无法具体规定数量限制的配额类别，而且协议分前后两阶段实施。发展中国家要想从协议中获取更多的利益，须等到后 3 年才能充分显示出来，其间国际贸易环境的复杂性，使得发展中国家获利的程度具有很大的不确定性。相反，在签订的《与贸易有关的包括冒牌货在内的知识产权协议》和《服务贸易协定》中发达国家却尽可能地捞取好处。我们知道，知识产权是经济高度工业化的结果，国际贸易中的知识产权绝大部分为发达国家拥有，发展中国家多为输入国；国际服务业中除对外建筑承包等极少数项目发展中国家略占优势外，其他如金融、通信、数据处理等几乎都为发达国家垄断。显而易见，上述两个协议都为发达国家向发展中国家转让知识产权、渗透服务业开了绿灯。

第三节 中国加入世贸组织及其对外贸业的影响

一、中国‘复关’和‘入贸’的简要历史回顾

1978 年后，我国经济发展进入了一个崭新阶段。经济开放客观上要求中国参加国际经济组织。80 年代初，我国开始与关贸总协定建立联系，并且以观察员身份参与 GATT 缔约方全体会、理事会等若干活动；1984 年 7 月，我国还签署了《多种纤维协定》；