

第一章

国际贸易概述

第一节 国际贸易的基本概念与分类

一、国际贸易的概念

国际贸易 (International Trade) 是指世界各国 (或地区) 之间的商品 (包括劳务和技术) 的交换活动, 又称为世界贸易 (World Trade)。从一个国家来看, 它同其他国家和地区的商品交换活动即为对外贸易 (Foreign Trade)。而对于一些海岛国家如英国、日本等, 它的对外贸易亦称为海外贸易 (Oversea Trade)。总之, 国际贸易是国际间的商品交换活动, 是由世界各国的对外贸易所构成。

对外贸易可以分为进口贸易 (Import trade) 和出口贸易 (Export trade)。一国在一定时期 (如一年、半年、一季、一月等) 内的进口额和出口额的差额称为对外贸易差额。如果是出口额大于进口额, 称为贸易顺差 (Favorable trade balance) 或贸易出超 或贸易盈余。如果是出口额小于进口额, 称为贸易逆差 (Unfavorable trade balance) 或贸易入超 或贸易赤字。如果出口额等于进口额, 称为贸易平衡 (Trade balance)。对外贸易差额是衡量一国对外贸易状况的重要指标。贸易顺差说明该国在对外贸易收支上处于有利地位, 贸易逆差则说明该国在对外贸易上处于不利地位。对外贸易差额同时也是影响一国国际收支的重要因素, 对大多数的国家来说, 国际贸易的收支占其国际收支的绝大部分, 故国际贸易差额也是分析一个国家经济状况的重要指标。

就每笔交易来说, 对卖方就是出口贸易, 对买方就是进口贸易。

如果输入本国的商品再输出时, 叫做复出口; 如果输出国外的商品再输入本国时, 叫做再进口。

在同类商品上, 一国往往既有出口又有进口, 如果这种商品的出口量大于进口量时, 叫做净出口; 反之叫做净进口。

二、国际贸易的分类

(一) 按照货物移动方向分类

1. 出口贸易 将本国生产加工的商品运往他国市场销售叫做出口贸易或输出贸易。
2. 进口贸易 将外国的商品输入本国市场进行销售叫做进口贸易或输入贸易。
3. 过境贸易 若甲国经过乙国国境向丙国运送商品, 对乙国来说就是过境贸易。

(二) 按照货物是否进出国境和关境分类

1. 总贸易 在以国境为标准划分进出口的国家, 把凡进入国境的商品一律列为进口; 把凡离开国境的商品一律列为出口。前者叫总进口, 后者叫总出口。两者的总额之和就是该国的总贸易额。采用这种划分方法的国家有日本、英国、加拿大、澳大利亚、前苏联和东欧一些国家等。

2. 专门贸易 在以关境为标准划分进出口的国家，当外国商品进入国境后，如果不进入关境一律不列为进口。只有进入关境的商品才列为进口，称为专门进口，而运出关境的商品列为出口，称为专门出口。专门进口额与专门出口额之和称为专门贸易额。采用这种划分方法的国家有德国、意大利、瑞士等。

所谓关境就是关税领域，是一国执行统一海关法令的领域。通常关境与国境的范围是一致的。但是，对于设有自由港或自由区的国家，以及设有海关保税仓库的国家，这些自由港、自由区和海关保税仓库均不属于关境的范围之内。这些国家的关境小于其国境。而当几个国家缔结关税同盟时，其关境包括几个国家的领土，关境大于国境。

联合国公布的各国贸易额一般都注明是总贸易额还是专门贸易额。

（三 按照商品的形式分类

1. 有形贸易 是指一个国家商品实物的输入或输出。有形贸易的收支是构成国际收支的主要项目，一般来说，它在一个国家的国际收支中占主要地位。

2. 无形贸易 是指一个国家的劳务或其他非实物形式的商品的输入或输出。无形贸易主要包括以下两方面的内容：一是由于商品实物的进出口而发生的一些从属性费用的收支，例如运输费、保险费、装卸费、船只维修费等；二是与商品实物进出口无关的其他收支，例如国际旅行费、国外投资汇回的利润、国外贷款的利息收入、侨民汇款、外交人员费用、专利特许权费用等。无形贸易也是构成国际收支的重要项目，特别是对于一些旅游业或航运业发达的国家，无形贸易在其国际收支中占有相当重要的地位。

有形贸易与无形贸易的一个主要区别是：有形贸易的进出口额经过海关手续，表现在海关的贸易统计上；无形贸易不经过海关手续，通常不显示在海关的贸易统计上。有形贸易的收支又称为贸易收支，无形贸易的收支又称为非贸易收支。

（四 按照商品的运输方式分类

1. 陆路贸易 陆地相连的国家之间通过铁路、公路运输货物。

2. 海路贸易 国际贸易的大部分是通过海上轮船运输货物。

3. 空运贸易 国际贸易中采用航空运输的方式，运输一些贵重或数量少的货物。

4. 邮购贸易 国际贸易中数量少的商品采用邮政包裹的方式运送。

（五 按照清偿工具的不同分类

1. 自由结汇方式贸易 即以货币作为清偿工具的贸易。目前在国际贸易中能作为支付工具的货币主要有美元、英镑、马克、法郎等。

2. 易货贸易 也叫换货贸易，是以经过计价的货物作为清偿工具的贸易。

（六 按照贸易是否有第三者参加分类

1. 直接贸易 商品生产国和商品消费国之间直接进行商品买卖的贸易。

2. 间接贸易 商品生产国和商品消费国通过第三国进行商品买卖的贸易。

3. 转口贸易 在间接贸易中对第三国而言的贸易行为叫转口贸易。在国际贸易中，由于种种原因，商品有时先卖给第三国，再由第三国卖给消费国。第三国即是进口国也是出口国。转口贸易与过境贸易不同之处在于第三国是否参与商品的买卖，参与了商品的买卖即为转口贸易。

第二节 国际贸易的产生、发展和特点

一、国际贸易的产生

社会劳动分工是产生对外交换的基本条件。在原始社会末期，这种劳动分工引起各氏族间生产物的交换。随着生产力的发展、社会分工的加深和交换关系的扩大，加速了私有制的产生，从而导致原始公社的逐渐瓦解。到奴隶社会初期，由于阶级的产生和阶级矛盾的激化而形成了国家。国家出现以后，当商品流通进一步发展并超出了国界，就产生了国际贸易。

在奴隶社会和封建社会，自然经济占统治地位，生产力水平较低，交通工具落后，商品交换存在很大的局限性。当时的国际贸易仅局限于一些邻近的国家，其规模也十分有限。

在 15 世纪末 16 世纪初的地理大发现以后，西欧的殖民者用暴力手段对拉美、亚非各洲人民进行了疯狂的掠夺和剥削，在那里开矿山，建立种植园，为其资本的扩张提供了巨大的原料产地。在 18 世纪后期到 19 世纪中叶，第一次产业革命爆发后，机器的普遍使用和社会化大生产的形成，一方面，直接引起国内生产对原料需求的增加；另一方面，国内市场已无法容纳这样多的商品。同时，伴随着交通运输工具的发展，使其向外输出商品和向内输入原料的条件日益成熟。在其低价的机器产品的竞争下，摧毁了国外市场的手工业产品，并迫使这些地区变成了它的原料产地。从而资本主义的国际贸易体系基本形成了。

二、我国国际贸易的发展

我国的国际贸易史可称是源远流长，早在一千多年以前的西汉，我国就有了从古都西安到波斯、阿富汗、土耳其等国的陆路通商要道——丝绸之路。当时中国商人主要是以丝绸、茶叶和瓷器等换取宝石和香料等。我国的海上贸易始于明朝，郑和七次下西洋，曾至红海口和非洲进行贸易。这些都是我国贸易史上的闪光篇章。可是，由于中国封建生产关系的稳定性和历代王朝重农抑商的经济政策，中国的对外贸易始终没有发展起来。

从古代的丝绸之路到鸦片战争这一漫长的历史时期中，中国的对外贸易一直处于停滞徘徊的状态，直到帝国主义列强用大炮强行轰开了中国的大门。1949 年新中国的建立终于使中国摆脱了帝国主义列强的统治，但在以美国为首的西方国家对中国的长期封锁和贸易禁运下，以及后来在“闭关自守”思想的影响下我国的对外贸易一直未能正常发展。在“文化大革命”结束时，我国 1976 年的出口总值仅为 68.6 亿美元，占世界出口总值不到 1% 排名第 34 位。

我国的对外贸易是从 1978 年改革开放以后才开始进入一个迅速发展的阶段。从 1978 ~ 1995 年这短短的 17 年中，我国的对外贸易总额从每年 200 亿美元增加到 2300 多亿美元增长了 11 倍多。其中出口总额从 97 亿美元增加到 1200 亿美元增长了 12 倍多。在 1990 ~ 1995 年我国的出口额年均增长率为 19% 高于世界出口增长率 8% 同时我国进口额年均增长率为 20%，同样高于世界进口增长率 8%。1996 年，我国在世界出口中的比重为 2.9% 居世界第 11 位；在世界进口中的比重为 2.6% 居世界第 12 位。中国在国际贸易中的地位日益提高。

三、国际贸易的特点

国际贸易与国内贸易都是商品从生产领域向消费领域的转移过程，但由于国际贸易是在国

与国之间进行，必然存在较多的困难和风险，具有其自身的特点。

（一）国际贸易的困难多

1. 国际间贸易障碍多 国际贸易涉及到国家之间的重大经济利益，为了争夺国际市场，保护本国工业和国内市场，各国往往采取关税和非关税的贸易壁垒，来限制外国商品的进口。各种贸易壁垒都或多或少地给国际贸易的顺利进行增加了困难。

2. 语言、法律和风俗习惯的不同，使国际贸易的交易难度加大 现在国际贸易中最通行的商业语言是英语。而有的地区如东欧、北欧则通用德语；法国和中西非国家则通用法语；西班牙和中南美的大部分国家则通用西班牙语。另外，由于各国法律的不同，在国际贸易中一旦发生了贸易纠纷，就要根据国际规则进行仲裁，这比解决国内贸易纠纷要难得多。此外，由于各国的风俗习惯和宗教信仰的不同也给国际贸易的进行带来许多不便。

3. 对国外市场和贸易对手的资信情况调查不易 要想打入和占领国际市场就必须对国外市场进行深入的调查研究，而对国外市场的情报收集是十分困难的。另外，为保证贸易的可靠性，必须对贸易对手的资金和信用情况进行了解，这种调查也是十分困难的。

4. 交易技术困难较多，交易接洽不便 国际贸易所遵循的一些国际贸易惯例并不是国际条约，具有很大程度的任意性和不稳定性。一旦出现贸易纠纷，不容易得到解决。国际贸易中的交易磋商，往往是通过贸易函电和贸易谈判进行的，不仅费时费力，而且不一定能顺利成交。

（二）国际贸易的复杂程度高

1. 各国的货币和度量衡标准复杂 在国际贸易中具体采用哪国的货币作为计价的单位、采用哪国的度量衡作为计量单位，以及不同的计量单位间如何换算等问题，都会使国际贸易的复杂程度提高。

2. 各国的贸易法规和商业习惯不同 为了使国际贸易顺利进行，必须对贸易国的贸易法规、海关制度和商业习惯加以了解，从而提高了国际贸易的复杂程度和难度。

3. 国际贸易的支付方法复杂 由于各国的货币制度、外汇管理制度和汇率制度存在不同，而且国际贸易中难以做到货款的当面收付。买卖双方的货款结算必须通过银行或其他金融机构进行，使国际贸易的支付方法显得十分复杂。

4. 国际贸易的运输和保险情况复杂 国际贸易的运输距离长，中间环节多，情况复杂多变。在签订运输条款时，必须考虑较多的问题。如双方责任、装运和提货手续以及索赔和仲裁等问题。同时，对国际贸易中货物的保险问题，在投保的地点、保险的责任和保险的理赔等方面也比国内贸易复杂。

（三）国际贸易的风险大

1. 信用风险 在国际贸易中，买卖双方从开始接洽，经过报价、还价、确认而后订立合同，再到卖方交货、买方付款，需要经过相当长的一段时间。在此期间，买卖双方的财务和经营情况可能发生了较大的改变，有时可能会危及合同的履行。

2. 商业风险 国际贸易中进口商往往以各种理由拒绝收货，这对出口商来说就是商业风险。进口商拒收的理由多是由货样不详、交货期晚、单证不符等情况造成的。对出口商而言 这些理由在货物被拒收前是无法确定的。拒收后，虽可交涉弥补，但损失已经发生。

3. 运输风险 国际贸易中货物的运输距离遥远，其运输风险也随之增多。这些风险有的可以通过投保，由保险公司承担，但有的风险是保险公司不承担的，必须由买方或卖方承担。

-
- David Ricardo 1772 ~ 1823

20

Eli. Heckscher

Bertil Ohlin

20 60

• Murray C. Kemp

• (Paul P. Krugman

20

• Ramand Vernon

过限制的进口商品征收高额关税或不准进口，以此来限制进口的数量，直接对进口商品的数量进行控制。

配额的种类很多，有全球范围内的配额，也有分国别的配额，有进口国单方面设置的，也有双方协议的。

配额对贸易国经济的影响与关税是类似的，甚至对整个社会造成的净损失比关税还多。但由于配额可以比关税更有效、更直接控制进口，而且配额运用起来比关税灵活，再加上在全球降低关税的趋势下，故许多国家对一些重要的进口商品都采用配额这一方式。其中对服装与纺织的进口配额限制尤为突出，这些我们将在后一章专门讲到。但根据《纺织品与服装协议》(ATC)，配额也终将会被作为陈旧的贸易保护手段而逐渐淘汰。

自愿出口限制是指出口国“自愿”限制其出口量，从而使进口国的进口量也自然得到控制的做法。这种“自愿”其实并不自愿，只是在进口国的要求和压力下，出口国不得不采取的限制政策。因此，自愿出口限制可以看成是进口配额的一种特殊形式，只不过是自愿出口限制听起来少了一点保护主义的味道，少受一些舆论的谴责。

3. 反倾销政策 前面我们提到，倾销并不会给进口国带来净损失，但任何进口的增加都会给国内进口竞争企业带来压力和损失，反倾销政策的实施主要是为了保护国内进口工业企业，其实质也是一种贸易保护政策。

反倾销政策的主要做法是征收“反倾销税”。与关税不同，“反倾销税”不被看成是限制进口的贸易壁垒，而是被当作一种反不公平竞争的手段。因此，当传统的贸易保护手段越来越不易使用时，以反倾销的名义实行保护的做法越来越普遍。如近些年国外对我国的反倾销案已经给我国造成的损失累计近 100 亿美元。在我国受到的反倾销调查中，纺织品占了较大的比例。例如：在 1990 年欧共体对我国的 43 起反倾销调查中，有 14 起是对纺织品和服装的，占 1/3。1993 年上半年墨西哥对我国 10 大类 4000 多种产品进行了反倾销调查，并征收高额的临时反倾销税，大部分在 300% 以上，如植物纤维纱布为 333%、合成纤维线布为 501%、合成纤维纱布 54%、服装 533%。同时随着我国纺织品出口的不断扩大，对我国纺织品实行反倾销的国家也不断增多，已从美国、欧共体、加拿大等发达国家扩展到墨西哥、土耳其、阿根廷等发展中国家，使我国的纺织品服装出口面临巨大的困难。目前我国在调整出口产品结构、积极进行反倾销应诉的同时，也拿起了反倾销的武器，对多个国家的钢材、化工原料等进口商品实施了反倾销措施。

4. 保护进口产业的产业政策和其他非关税壁垒 产业政策对进口工业支持主要是直接或间接的生产补贴。包括现金补贴、减免税收、提供科研开发基金、低利贷款以及直接采购或区域支持的方法，生产补贴可以降低生产成本，提高与国外同类产品的竞争力。

从经济学角度看，产业补贴政策，不会给国内消费者带来损失，因此要优于贸易限制政策。但从政府财政角度来讲，对生产进行补贴比征收关税困难得多。这也就是为什么实际中政府更愿意使用贸易保护政策的原因。

其他一些非关税壁垒还包括苛刻的技术标准、繁琐的海关手续、歧视性的政府购买、国产化程度要求，进出口垄断经营、外汇管制和不合理的汇率等。这些政策措施在不同程度上直接或间接地起着限制进口的作用，而且这些政策措施也成为贸易谈判中讨价还价的重要手段。

三、其他政策

各国政府除了采用限制进口和鼓励出口的贸易保护政策外，有时为了达到其他经济或政治

目的，还会采用一些其他的贸易政策。

1. 出口限制 出口限制的目的有经济的，也有政治的。从经济方面来说，许多国家对本国比较稀缺而又比较重要的商品常常会实行出口限制以保证国内的需要。例如，不少发展中国家对其粮食或其他农产品出口都实行限制政策。一些缺乏资源的发达国家如日本等对其原材料的出口也加以限制。很多国家对其重要的文物、艺术品、黄金等都限制出口。限制出口的另外一种经济原因是控制、稳定国际市场价格，如石油输出国组织（OPEC）为了保证国际油价不下跌，往往限制石油的生产和出口。也有不少国家（主要是发展中国家）为了增加政府收入而对其大宗出口的商品征收出口税，从而在客观上限制了商品的出口。

从政治上来说，向“敌对”国家或“不友好”国家的出口往往受到政府的限制。被限制的商品一般包括武器、军事设备、先进技术、重要战略物资等。当实行贸易制裁时，被限制出口的商品种类会更多。以政治目的实行出口限制的主要例子是美国。早在 1917 年美国国会就通过了《对敌对国家贸易法案》，尔后又于 1949 年的《出口管制法案》。这些法案都从所谓“以保证国家安全”的角度管制出口。1949 年 11 月在美国主导下，西方国家成立了“输出管制统筹委员会”（又称“巴黎统筹委员会”），主要负责对社会主义国家的出口管制问题。美国的《出口管制法案》近年来几经修改已经放宽很多，巴黎统筹委员会的作用也随着苏联的瓦解和东欧各国社会制度的改变而降低，但出于政治目的而限制出口的做法在美国及其他国家仍然存在。

出口限制的手段包括直接的数量管制和间接的税率调节，通过发放出口许可证来控制出口商品的品种和数量，也可以通过征收出口关税或对出口工业企业的生产增加税收来减少出口。无论使用什么政策，限制出口虽然可能使消费者和政府受益，但会给生产者带来损失。对整个社会经济利益的影响则取决于出口国在世界市场上的地位。如果出口国是出口小国，世界市场不会因此受到影响，但如果出口国是主要出口大国，出口减少会造成国际市场该商品价格的上涨，出口大国的贸易条件会因此得到改善而获得额外利益，整个社会的经济利益有可能增加。

2. 进口鼓励 对于某些商品，政府有时也采取鼓励进口的政策，鼓励进口的主要目的是支持国内消费者。对一些国内缺乏，进口价格偏高，但又关系到国计民生的商品，如粮食、原材料等，政府有时会鼓励进口。鼓励进口有时也是为了保护国内稀缺资源，尤其是那些具有战略意义而不能再生的资源，在能进口的时候就尽量使用别国的。美国对其石油的进口政策就是一例。

鼓励进口政策包括进口补贴和消费补贴。进口补贴会影响国内市场价格，减少国内同类产品的生产，消费补贴只通过支持消费来扩大进口，对本国生产价格和生产量没有影响。中国政府过去经常在国际市场购买粮食、砂糖等转而在国内以低于国际市场价格出售给消费者，实际上是进口补贴。

进口补贴对国内生产、消费和社会经济利益的影响与进口税收正好相反。

3. 价格支持 所谓价格支持，是政府通过稳定价格来支持生产者的一种手段。为了稳定和保证生产者的收入，政府设立一个不由市场供求变动决定的“支持价格”或“保证价格”。如果市场价格高于保证价格，生产者可以根据市场需求卖出，而当市场价格低于保证价格时，生产者可以从政府手中获得其中的差额，以保证生产者的产量和收入不会因为价格的下跌而减少。

价格支持本身并不是一种贸易政策，但如果政府将其用于出口行业或进口竞争行业，就起到了贸易保护的作用。当然，价格支持的目的是保护生产者而不是保护消费者。政府会通过减少国内市场产品供给的手段提高消费者价格，将实行价格支持的一部分代价转嫁到消费者身上。

4. 贸易制裁 国际贸易政策有时也用来为政治目的服务,用来作为对别国的政治或经济政策进行报复的手段。最典型的做法是通过进出口抵制和商品禁运等实行贸易制裁。

贸易制裁的目标是通过削减进出口造成被制裁国经济上的损失从而迫使其做出某种改变。采用这种手段来实现某些政治目标的做法最早可以追溯到 15 世纪的贸易初期,但真正使用比较频繁的是自第二次世界大战之后。世界上使用贸易制裁最多的是美国,从 20 世纪 50 年代初到 80 年代末,全世界 96 次主要贸易制裁中有 66 次是由美国发起的,包括 50、60 年代对中国的经济封锁;1960 年开始的对古巴的贸易禁运;70、80 年代对罗得西亚、柬埔寨、越南、乌干达、利比亚、伊朗、苏联、波兰、尼加拉瓜、南非、巴拿马等的贸易制裁。90 年代以来,由于伊拉克入侵科威特,海地政变推翻了民选总统,美国又先后发起了对伊拉克和海地的贸易禁运。

贸易制裁有时也用作经济目的。例如,当巴西拒绝进口美国的电脑类产品后,美国也用削减从巴西进口进行报复。由于欧洲共同体对农产品的生产和贸易一直采取补助等保护政策,美国在多年谈判不达结果后,扬言要对欧洲共同体实行贸易制裁。

在贸易制裁中直接涉及的国家有“制裁国”(发起、参加制裁的国家)和“被制裁国”。在多数情况下,由于各国政治经济的具体情况,并不是所有的国家都参与贸易制裁的,因此,还有一些“非制裁国”仍与“被制裁国”发生贸易往来。另外,制裁可能是全面的,即禁止所有商品的进出口,也可能是局部的,只限于某些商品;制裁可能只是在出口或只是在进口方面,也可能是既禁止出口又禁止进口的。如果是禁止向被制裁国出口商品,称之为“出口禁运”;如果是禁止进口被制裁国商品,则可称为“进口抵制”。如果不去考察被制裁国是否会因此而做出让步和改变,其实无论哪种制裁方式,制裁和被制裁双方都会受到伤害,惟有不参与制裁者从中渔利,得到了好处。而对制裁双方损失的大小取决于贸易供给或需求的弹性,弹性越低、对国际贸易的依赖越高,就越容易受到伤害。

5. 贸易集团 各国除了单独实行其贸易政策以外,还经常在某一区域或某一集团中实行共同的贸易政策,建立起共同的贸易壁垒,组成排他性的贸易集团。这些集团在商品贸易方面的共同特点是,实行歧视性的贸易政策。从纯粹商品贸易的角度讲,这种贸易集团的形式主要包括自由贸易区和关税同盟。

所谓自由贸易区,当然只是区域内的贸易自由,在自由贸易区内的各成员国通过协商签订协议,取消相互之间的贸易壁垒,各成员国制造的商品可以在区内自由流通,相互间没有什么关税、限额等保护措施。各成员国对区外国家仍然维持贸易壁垒,但保护政策不求一致,由成员国自订。由于各国对外贸易政策不一致,自由贸易区内各成员国之间的海关也不能撤消,否则区外国家的商品有可能通过贸易壁垒低的成品国流向贸易壁垒高的国家,从而使贸易壁垒高的国家的政策失效。这类自由贸易区包括 1960 年成立的欧洲自由贸易区(欧洲共同体的初级形式),1966 年成立的拉丁美洲自由贸易协会,1992 年建立的北美自由贸易区 NAFTA 等。

关税同盟则比自由贸易区更进一步。在关税同盟内,各成员国不仅取消相互间的贸易障碍,还取消了对对外贸易政策的差别,建立起对非同盟国家的共同的关税壁垒。由于各成员国对外贸易政策的一致,各成员国之间的海关也就没有必要了。关税同盟的例子包括欧洲共同体。虽然 1992 年底开始实行一体化的欧洲已远远超过一般的贸易集团,但其贸易政策仍然是对内自由对外壁垒,因此,从对贸易的影响来说,与关税同盟相似。

无论是自由贸易区还是关税同盟,贸易集团在某种程度上消除了一些贸易壁垒,在一定的

范围趋向较自由的贸易。在有效利用资源，提高整个社会的经济利益方面有促进作用，但贸易集团的排他性使得集团外国家受到贸易歧视，又在某种程度上阻碍了全球的自由贸易。

比如说美国、墨西哥和中国，其中美国是运动鞋的纯进口国，中国及墨西哥都生产并出口运动鞋，中国比墨西哥具有生产运动鞋的比较优势。美国和墨西哥进行自由贸易后，受益的首先是墨西哥。由于免除关税，其运动鞋在美国的市场价格要低于中国，从而增加了出口量。另外，作为自由贸易集团的成员国，美国输往墨西哥的商品也获得免税，美国还可以从增加出口方面获得纯收益。因此，总的说来，贸易集团的成员国有可能从区域性的自由贸易中获利。对于非成员国中国来说，由于美墨自由贸易协定的签订，中国运动鞋受到价格歧视而不得不被墨西哥鞋挤出美国市场，其结果当然是纯损失。对整个世界来说，有比较优势的中国不得不减少运动鞋的生产和出口，本来没有比较优势的墨西哥则开始生产和出口更多的运动鞋，从全球资源利用的角度看，不能不说是一种效益的降低。

第五节 国际纺织品服装贸易的发展和特点

纺织工业往往是一国优先发展的一项基础工业，它不仅解决人们的衣着问题，而且还为各国提供了大量的就业机会。纺织品国际贸易作为推动纺织工业发展的重要力量，必然在一国的国际贸易中占有相当重要的地位。

由于世界对纺织纤维的消费需求只会随着人口的增长而增长。19世纪末，世界有10亿人口，每年消耗的纺织纤维是1000~2000万吨。到20世纪末，世界人口约有60亿，消耗纤维5000~6000万吨。到2050年，世界人口将达到110亿到130亿，每年消耗的纺织纤维将达到1~1.2亿吨。这也表明未来纺织品的市场是十分巨大的。

一、世界纺织工业的发展与竞争

纵观世界纺织工业的发展，可以分为四个发展阶段：

第一阶段是从18世纪末到“二战”前夕。随着第一次产业革命的爆发，英国开始以机器大生产取代传统的纺织手工业。随后，其纺纱和织造工艺开始传到欧洲和美洲，最后传遍世界各国。在这一阶段，纺织工业的发展缓慢，主要以加工天然纤维为主。这时，纺织工业的竞争在于如何更好地应用各种天然纤维，在纺织工艺上也产生了毛纺和棉纺两大分支。

第二阶段是从20世纪30年代中期到60年代。自美国发明了第一种合成纤维——尼龙锦纶以后，合成纤维迅速发展。形成了以七大纶（涤纶、锦纶、腈纶、丙纶、维纶、氯纶、氨纶）为主的合成纤维体系。纺织工业的生产除天然纤维外，开始了合成纤维及混纺织物的生产。这时，纺织工业的竞争在于天然纤维和合成纤维的竞争。

第三阶段是从20世纪60年代开始至80年代。纺织工业是一种劳动密集型的产业，随着全球产业结构的调整，纺织工业的重心由发达国家转移到了发展中国家。这是由于随着科学技术的进步，纺织产品的竞争已不再是数量的多少，而是产品的质量、品种的变化和成本的高低。各国的纺织企业不得不花大力气更新设备、改进技术，以提高劳动生产率和应变能力，并通过在劳动力便宜的发展中国家设厂，以降低成本。这时，纺织工业竞争的关键就在于质量和成本。

第四阶段是从 20 世纪 90 年代开始至今。由于现在我们还不知道将来应该如何生产以及生产什么样的纤维。目前，一些人口出生率最高又地处热带潮湿的地区，他们需要更舒适的纺织纤维制作服装。这表明未来的 50 年，世界对新一代的纺织纤维及新的生产工艺将有极大的需求。这时，纺织工业竞争的关键就在于高科技的竞争。

二、世界纺织品贸易的发展概况

1. 20 世纪 70 年代到 80 年代伴随着发达国家经济的高速增长，纺织品国际贸易空前高涨。80 年代后，新兴产业兴起，整个世界纺织工业的地位下降，纺织品贸易在整个世界贸易中的地位相对下降，但世界纺织品贸易仍保持与世界总商品贸易同步增长的势头。

近 30 年来，世界纺织品贸易出口额增长了近 30 倍，平均增长率约为 12%，略高于世界商品总贸易额年平均增长率。

2. 在发达资本主义国家纺织品国际贸易下降的同时，一些发展中国家和地区，特别是亚太地区的纺织品贸易有了很大幅度的增长。世界纺织工业生产和出口贸易的重心已逐渐转移至亚洲国家。

20 世纪 70 年代以前，世界纺织主要生产国和出口国都是西方国家。以后随着西方国家高科技新兴产业的兴起，从而带动了全球性的产业结构的调整。发达国家使其技术、投资和能源等优势转移到加工贸易型的尖端产业、新兴产业和第三产业上来，从而造成了属劳动密集型的纺织工业规模和地位的逐渐下降。虽然发展中国家的纺织工业有了很大的发展，但仍弥补不了整个世界纺织工业地位的下降。

3. 以服装为龙头的纺织深加工产品和高附加值制品的出口在世界纺织品贸易中一路领先。

4. 世界纺织品供求关系已趋于饱和，国际贸易保护主义的加强和区域经济集团化的新动向进一步激化了国际间纺织品贸易的竞争。

三、世界服装贸易发展特点

世界服装贸易的真正大发展是从 20 世纪 60 年代开始的。1959 年世界服装出口额首次突破 10 亿美元，到 1980 年达到了 400 亿美元。在服装的品种结构和贸易地区结构上发生了重大的变化。总的特点如下：

1. 世界服装贸易的发展速度大大超过其他纺织品贸易的发展。从 1960~1980 年，世界服装贸易的出口额增加了 40 倍，而其他纺织品的出口额才增加了 10 倍。

2. 世界服装贸易的发展快于世界服装生产和服装消费的增长。在世界服装消费支出增长不大、服装生产量也没有什么增长的情况下，世界服装的贸易额却大幅增长。特别是发达国家服装的进口逐年增加，而国内的生产却越来越少，促进了世界服装贸易的迅速发展。各国服装消费的国际性越来越强。

3. 服装面料结构发生了重大变化。在 20 世纪 60 年代，服装的面料多以棉布为主。随着化纤工业的发展，化纤面料的品种越来越多。异型纤维、超细纤维、保健纤维的使用，使服装面料的结构更具多元化。消费者对服装面料的质量要求越来越高，这就是 20 世纪末及 21 世纪的最大趋势之一。现在杜邦公司发明的纺织面料莱卡（Lyca）被称之为人类的“第二层皮肤”，主要用于制作内衣内裤、丝袜、短袜等等与人体皮肤接触最紧密的衣服。这是一次纺织技术革命，也是下一世纪纺织技术的主要发展方向。

4. 服装工业和服装贸易的地区结构发生了重大变化。在 20 世纪 60 年代初 世界服装贸易主要集中在西欧和北美洲之间。从 20 世纪 70 年代开始，西欧各国和美国就开始变为服装的净进口国，同时，亚洲和其他地区的发展中国家的服装出口比例愈来愈大。现在世界服装出口的前五名中，有四个都是亚洲的国家和地区（韩国、中国、香港和台湾地区）。

四、国际市场对纺织品的新要求

纺织品作为日常消费品，其舒适性、安全卫生指标越来越受到消费者的重视。由于纺织品往往直接与人体接触，欧美等发达国家对纺织品生产周期中的各个阶段（包括纤维的生产、棉花的处理、产品的加工及制造 如产品纺、织、漂、染、印花、烫、整理）的环境影响也有相应的规定 如一些具体要求包括：

1. 成品应当耐久，尺寸经水洗无变化，不褪色。
2. 成品中不能含镉、铬、铅、汞及镍。
3. 不能使用破坏臭氧层的物质。
4. 纤维聚合过程中的动态有机化合物（VOC）的释放量不能超过每千克 1.2 克 VOC。
5. 印染阶段不能使用 VOC。
6. 合成纤维中的锑含量不能超过 300×10^{-6} 。
7. 废水的温度及 pH 值应在规定范围内。
8. 排放废水必须符合氧化需要（COD）的最高水平。
9. 棉花生长过程不能使用含有毒金属（锑、砷、镉、铜、铅、汞、镍、锡、锌）的杀虫剂。
10. 在棉花生长过程中，属于 25 种杀虫剂、灭草剂、杀菌剂、脱叶及干燥剂中的任何一种药物均禁止使用。
11. 在纺织品的生产周期中不能使用五氯苯酚（PCP）。
12. 禁止使用含氯或氯化物的漂白剂。
13. 禁止使用含有锑、砷、铬、汞、镍、锌、锡的染料。
14. 在婴儿服装的布料中，水解甲醛的含量不超过 30×10^{-6} ，其他服装布料中不超过 75×10^{-6} 。
15. 禁止使用含有氯的载体。
16. 每千克纺织品在处理过程中所消耗的能源及水也要符合有关要求。

对于目前国际市场对纺织品的新要求，我们必须予以高度重视，以免在出口过程中产生不必要的麻烦。

第二章

各国发展纺织品对外贸易的概况和政策

由于纺织品贸易在各国的对外贸易中占有较为重要的地位，所以各国往往都要根据本国的具体情况发展纺织工业和制定相关的对外贸易政策。

第一节 欧美一些国家的纺织品贸易概况

一、美国的纺织品贸易概况

(一) 美国的纺织工业特点

1. 整个纺织工业由许多中小型企业所构成，纺织制造业的市场比较分散，缺乏一种权威性的垄断。

2. 美国的纺织工业是通过商业进入工业的，由经营纺织品的公司引导纺织品的生产，并以高级市场作为其生产对象。

3. 美国的纺织工业是世界上生产效率和费用效率最高的国家，其纺织工业的现代化水平十分高。

4. 美国纺织工业的就业率自“二战”以来连续下降。

(二) 美国的纺织品对外贸易政策

美国在纺织品贸易上的政策在“二战”后到 60 年代末期是以支持贸易自由主义的面目出现的，以后逐渐转向为越来越浓的贸易保护主义。

在二次大战结束后，美国的纺织工业和其他工业一样几乎都不存在竞争的问题。其推行贸易自由主义是为了更好地将其商品顺利输出国外。但随着其他国家的纺织工业逐步起来，国际贸易的竞争日益激烈，美国就开始对包括服装在内的纺织品进口加以限制。如美国在 1961 年起，就与其当时惟一的竞争者日本多次签定一些双边贸易协定，旨在加强纺织品进口的限制。在 20 世纪 70 年代后，以亚洲四小龙（韩国、新加坡、香港和台湾地区）为首的一些国家和地区以惊人的速度发展纺织工业，并纷纷向美国输出。1987 年，美国进口服装的 80% 来自于亚洲。于是美国就采取了更加严格的贸易保护措施，在 1973 年 12 月 20 日瑞士的日内瓦迫使各国签定了“关于国际纺织品贸易协定（我国亦称“多纤维协定”）”。该协定至今已三次延期，而且每延期一次，其限制就更严一次。

目前，美国通过增加纺织品的设限品种，并减少配额的年增率，以控制纺织品的进口数量。同时，通过修改原产地规定来限制别国的进口，在新的原产地规定中，美国将原产地的定义由裁剪地改为缝合地，这对我国和许多亚洲国家都是颇为不利的。这种新的原产地规定已于 1996 年

7月1日起实施。美国还利用纺织品服装协议中的过渡性条款，与20多个国家和地区（如哥斯达黎加、巴西、土耳其、香港等）协商，企图限制这些国家部分类别的纺织品进口，但由于TMB纺织品监督机构的建议，以及美国国内政治因素的影响，美国虽放弃了部分设限的限制，不过还是有部分类别达成了设限协议。然而，尽管如此，美国仍未能挡住纺织品的大量进口，其纺织品对外贸易依然处于逆差的地位。在美国对我国纺织品实行严格的进口限制，使我国输美的成衣减少的同时，墨西哥和加拿大的成衣则凭借“北美贸易自由协定”的优惠待遇，在美国的纺织品销量稳定增加。1995年墨西哥输美的纺织品增加了89.2%。1996年，加勒比国家和中美洲国家的纺织品在美国市场的份额从8%激增至14%，而我国内地与香港的纺织品市场份额则从1992年的31%降至24%。

（三）中美纺织品贸易概况

中美纺织品贸易在中美贸易中占有重要地位，是我国纺织品贸易的重要组成部分。据美国商务部统计，1998年我对美国出口纺织品服装19.43亿美元，出口金额59亿美元，分别占美国纺织品服装进口的7.5%和9.8%。

20世纪90年代以来，我对美纺织品服装出口有以下几个主要特点：

1. 纺织品出口保持增长至1993年达高峰后呈现下降，但1991~1997年平均每年仍增长0.2%。1991~1993年，我对美纺织品出口数量和金额均居对美纺织品出口国的首位。1994年出口数量退居加拿大之后，居第二位；1997年退居加拿大、墨西哥之后，居第三位；出口金额虽增幅趋缓，但仍居首位。

2. 服装出口增幅低于美国服装进口平均增长水平。1991~1997年，我对美服装出口数量年增长0.2%，出口金额年增长5.8%，远远低于美服装进口年增长10%和10.3%的水平。

从出口金额看，除1995年与上年基本持平外，一直保持增长，但1997年被墨西哥超过，由首位退居第二位。1991年我对美服装出口28.42亿美元，同期墨西哥仅为0.23亿美元；1997年我对美出口增长到44.88亿美元，而同期墨西哥激增到50.5亿美元。

3. 纺织品服装出口单价大幅提高。1991年我对美纺织品服装出口平均单价为1.04美元/平方米，1998年我对美纺织品服装出口平均单价为3.04美元/平方米，高于美国2.33美元/平方米的进口平均单价。

4. 纺织品服装出口份额下降。1998年，我对美纺织品服装出口数量只占美国纺织品服装总进口的7.7%，比居前两位的墨西哥和加拿大分别低6.2%和2%；我纺织品对美出口所占份额由1991年的13.1%下降到1997年的9.9%，服装由1991年的13.8%下降到1997年的8.3%。所占份额呈不断下降趋势。

（四）在墨西哥建厂是开拓美国市场的新途径

由于北美自由贸易协定（NAFTA）逐渐得以有效执行，吸引了大量外国公司（特别是亚洲公司）纷纷在墨西哥设厂。如果到2001年，北美自由贸易区实现了真正的贸易无国界，那么所有针对美洲市场的生产都可以移师墨西哥。

因为有了北美自由贸易协定，墨西哥已成为对美服装出口的头号大国，占美国服装进口的15%，已和中国对美出口（18%）相差不多，这给我纺织服装界提供了重要的信息——美国正日益青睐墨西哥制造的服装。

有关人士认为：服装制造业移师墨西哥是值得考虑的发展战略。尽管中国的劳动力价格要

比墨西哥便宜，但出口到美国的产品，如考虑到运输、仓储和交货时间等因素，在墨西哥设厂的综合成本则相对较低，而且北美自由贸易协定所带来的好处足以抵消中国劳动力便宜的优势。

面向美国市场的许多产品是在保税区生产的，根据墨西哥的法律规定，保税区公司可以从境外引进大部分的设备，在保税区内制造的产品都从墨西哥出口。保税区的运作十分简单：外国公司在保税区内购买或建一个生产工厂，工厂可以从国外免税进口原材料或直接从墨西哥采购，经加工后产品出口到美国。产品中墨西哥原产地价值含量超过 35% 的这些产品就适用美国普惠制 (GSP)，无须纳税即可进入美国市场。但从 2001 年起 制造商必须从加拿大、美国以及墨西哥地区购买零部件和材料，否则会面临关税壁垒，这也是许多亚洲公司纷纷在新关税壁垒来临之前在墨西哥设厂的真正原因。

二、西欧一些国家的纺织品贸易概况

(一) 英国纺织工业的特点

1. 纺织工业是英国的传统工业，20 世纪 80 年代以后，纺织品的生产和输出一直处于下降的趋势。

2. 针织工业发达，针织业用纱量远远超过机织用纱量。

3. 英国仍是世界毛纺织物的主要生产国和出口国之一。

(二) 德国纺织工业的特点

1. 纺织工业经济发展形势较为稳定，对外贸易活跃。

2. 纺织品的进口额仅次于美国，是欧洲最大的纺织品进口国。

3. 纺织品对外贸易的市场主要以欧共体内部为主。

(三) 意大利纺织工业的特点

1. 以服装工业为主导，是欧洲的时装中心。

2. 纺织织造部门的总产量的 2/3 用于服装制造。

3. 廉价原料的冲击对其纺织工业有较大的影响。

(四) 西欧一些国家的纺织工业及对外贸易政策

1. 为解决纺织工业从业人员下降的问题，各国均以保护就业作为其对外贸易的重要考虑因素。

2. 把服装布料和半成品出口到低成本的国家进行加工，然后再进口加工，借以平衡纺织工业和服装工业的高成本以加强其纺织产品的国际竞争力。

3. 增设纺织品进口的设限品种。1995 年新增 14 类、17 类和 29 类设限 丝麻制品由单方面设限到达成双边协议。

4. 提高纺织品的进口关税。如欧盟于 1996 年开始对我国出口服装及衣着免除普惠制税率而征收最惠国关税，即由免征关税到征收 14% 的关税。1995 年为过渡期 以 11% ~ 9% 作为过渡关税。

5. 以环境保护为由，限制部分纺织品的进口。如德国 1995 年 7 月 1 日起禁止用偶氮染料制作的成衣进口。1995 年 12 月 31 日起禁止此类产品在德国境内销售。瑞典也从 1995 年 8 月起对一些进口商品进行抽查，不许进口和销售有损人体健康的纺织品，并对违反者处以罚款，甚至坐牢。