



目录 Content

国际营销管理之一

第一章 国际营销环境	1
一、充满机会的世界市场	2
（一）什么是国际营销？	2
（二）世界贸易的重要性	3
（三）跨国组织影响世界贸易	6
（四）美国与国际贸易	9
二、国际经济环境	20

（一）市场特性	22
（二）地区经济整合	34
三、国际的政治与法律环境	44
（一）本国的政治法律环境	44
（二）所在国家的政治法律环境	54
（三）国际环境	63
四、国际文化环境	66
（一）文化的定义	66
（二）文化的元素	68
（三）文化分析	80

国际营销环境

您现在正要开始对国际营销展开探险，而这正是一个刺激、重要且必需的任务。国际营销之所以刺激，是因为它结合了商业的科学、艺术及其他的学科，如经济、人类学、文化研究、地理、历史、语言、法律、统计、人口学及其他许多学科领域的结合，而这些足以帮助你去开发全球的市场。环境的不同会刺激您的好奇心，而使您去吸收、去了解新的现象。国际营销被许多活跃于此领域的专家比喻成登山：有挑战性、费力的且令人愉悦的。

国际营销是重要的，因为世界正走向一个地球村的时代。国际营销不仅无所不在，它也对我们的生活发生了影响，而且它是公司是否能生存下去且成功经营的要点。读了本篇之后、观察一国际营销现象，您会看见并了解所发生的一切，在以后或许您会是主导这一切的人。所有的一切会比对国际营销漠不关心或仅抱持好奇要好得多了。

国际营销有其必要性的，就从国家的观点来看，经济上的离群索居已经是

不可能的了。若不能参与全球市场的运作，国家将减低它在经济上的影响力，而它的人民也会因此减低他们的生活水准。相反地，成功的国际营销保证了生活品质的改善、更完善的社会，有些人甚至说世界因此会更走向和平。

一、充满机会的世界市场

（一）什么是国际营销

国际营销，简而言之就是对国际之间的交易加以规划并实行，以满足个人或组织的目标。国际营销的形成，从进出口贸易、授权、合资企业，到整个拥有附属公司、执行生产业务及管理的工作。

就如同这个定义所标明，国际营销仍相当地保存营销的基本信条“满足”。国际营销是个工具，藉此以达到改善一个人或组织现状的目标。交易发生在国际之间只是强调了国内与国际营销之不同。国际营销工作者常常面对新的总体经济因素、各种限制及因为不同法律、文化、社会背景所产生的频繁冲突。营销的基本理论在此仍然适用，但当中的应用、复杂性及深度性却大不相同。从国际营销我们可观察一个社会的改变及一个公司策略性政策的发展。举例来说，在中欧这个新兴的市场经济体，我们可以看到国际营销所面对的许多挑战，营销的观念如何适用在这些社会？营销如何对这些社会作出经济发展及社会改善的贡献？管理配销通路的方式应该如何？如何维持运作价格机能？广告将扮演何种角色？这些只是国际营销所待解决的部分问题，然而潜在的新机会及高报酬即是提供给能成功面对挑战的国际营销人员。

此外，国际营销的定义强调了国际间的交易，这意味着营销国际化是一项急须追求的活动。国际营销者并不参与交易，只是随着变化作好国际营销的工

作，国际营销者在交流中看到了交易本质的转变，并调适自己去配合时常因环境改变而改变的目标。如何因应并体察这些改变以成功的达到目的，使得国际营销成为一门既科学也艺术的学问了。

为了达到在国际营销艺术方面的成功，必须在科学这方面非常圆融通达。惟有如此一个消费者、决策者、公司经理人才成功地将国际营销融入他们的思想及计划中。也惟有如此他们才有思考国际议题及反应的能力，并回答对以下的问题并且做出决策：

我的想法、产品或服务如何才能融入国际市场？

什么样的改变配合是必需的？

我将面临怎样的国际竞争威胁？

我怎样处理这些威胁，并将危机转成有利机会？

哪些是我的策略性全球方案？

如果以上的答案均被整合进每个决策，我们可预期国际市场将会充满了成长、利润、需求满足及高品质的生活，而这些是超越了仅只有国内商业活动所限制的范围，我们享受到更好的生活。而辅助这个决策过程便是本篇的宗旨。

（二）世界贸易的重要性

世界贸易对全球社会有着相当重要性。在过去的世纪虽然也存在有国际贸易，但它对个人、公司甚至于国家所带来的影响却远远比不上今日的国际贸易，在20世纪末的20年，世界贸易量已经从2000亿美元扩张到超过四兆美元，一些以往不被认为主要贸易国的国家一跃成为主要经济强国。公司投资的全球规模化使得整个产业产生了改变。国际分工专业化及原料来源多元化使得生产更有效率，此时消费者、工会领袖、决策者，有时甚至公司本身也分不清楚特定的产品是在何处生产。但新的贸易壁垒也正在形成中，欧洲的欧洲联盟，美国、加拿大及墨西哥组成的北美自由贸易区，及不久的将来由日本所领导的亚洲集团。公司愈来愈相信为了生存发展，他们必须更加积极活动于这个经济三角——

美国、欧洲及日本。

个人与公司都体认到竞争不仅止于国内，更扩展到全球市场。世界贸易已经使得全球的市场、科技与生活水准更深密地相互依存，同时世界贸易也深刻地影响了国内的决策，并导致更多机会与威胁的出现。

1. 全球的联系

世界贸易已经形成了一个全球网路，将各地的人或组织、国家紧紧地联系，使彼此的关系比以往更加密切，这种联系从1970年石油危机全世界均受震荡可以看出来，此后更是日形明显。巴西的旱灾影响咖啡的收成更造成了1978年全球金融的崩盘回响。

世界贸易也使得全球生产策略重新定位，举例来说，在数个不同国家所生产的汽车零件于另一个国家组装，然后卖到其他国家，早先这是被认为不可能的一件事，然而这种结合生产与配销的全球投资策略，正宛如雨后春笋般不断地加速出现。

这些全球投资额度可说是史无前例。美国本来还是一个债权国，但现在却成了全球性的负债国。这意味资本流入美国比流出的还多，这种金融流量的改变造成以下的影响：美国政府债台高筑，影响了美元在国际市场的价值以及提供美国公司国际资本、增加外国直接投资的活动。现在超过1/3的化学工业劳工是在为他们外国老板辛苦工作着。而许多办公大楼的房东也都是外国人。在世界各地(包括美国)愈来愈多工厂开工——只要当地有贸易，这些发展都使我们彼此更加深依赖。

可是这种彼此关系却不是一成不变的，它随着个体与总体环境因素改变而随时调整。例如在它的前200年历史里，美国视欧洲为一个市场与原料的供应处，美国也尽力维持这种贸易定位，但是事实上在1993年美国亚洲双边贸易已达到3480亿美元，远远超过美国与欧洲的1100亿美元，而且这个差距将逐渐增加。想想看亚洲的新兴工业国家有平均7%的年成长率，反观欧洲联盟各国正

为了各国经济成长率而在挣扎呢。

环境不仅在改变，而且改变的速度也在加快。在1903年看莱特兄弟飞上天空的小男孩，在1969年已经可以看阿波罗二号登上月球；第一部电脑在1946年制造，而今天人类正快速的从机械时代前进到电子时代。

这些快速的改变正深深影响到国家、公司与个人。一个是扮演角色的改变，举例来说，在19世纪50年代美国就占了全球出口总值近25%，在1993年这个数字已经掉到12%，此外国家参与世界贸易的方式也在转变，一些国家出口货物在这20年来的改变，主要原料出口急速地下降，而加工生产货品重要性却增加了。

2. 美国国内政策的反应

紧密的全球联系对个别国家的经济影响是显而易见的，决策者也愈来愈清楚，要将国内经济事物与国际市场活动分开处理是行不通的，国内的决策总是被国际市场力量所左右。

低利率政策对国内消费者来说是件好事，政治上来说也受欢迎，但很快的就不是这回事了，因为国内资本很快便会流出到利率较高的国家，以往被视为国内议题的农业政策现在也纳入了国际的范畴中。所有政策的讨论都必需考虑到所引起的国际贸易与投资的反应。以下的例子明列一些美国必需考虑的因素：

- (1) 美国每4英亩就有1英亩的生产是用于出口。
 - (2) 美国每6个工作就有1个工作生产是为了出口。
 - (3) 美国每7元的销售就有1元是卖到国外。
 - (4) 美国每3辆车就有1辆，每10台电视机就有9台，每3套西装就有1套是来自进口；录影机更是找不到国产品。
 - (5) 旅游及观光收入是美国排名第一的外汇收入。
 - (6) 美国每4元的国家债券就有1元是卖给外国债权人。
- 就某种程度来说，经济世界的变化是无常的，时上时下，举例来说，贸易

量通常决定了外汇交易量，而也因此决定汇率的波动。而反过来说汇率的波动通常也直接影响了贸易量，而想藉由货币政策来抵消这个作用的政府发现，外汇的交易量通常会足贸易量的 1 倍到 100 倍，此外私人部门的投资也远超过政府所能挹注的资金。所以某些政府即使知道要作些什么，常常也是心有余而力不足，无法有效执行政策。

决策者会发现他们担负着愈来愈多的责任，但是握在手上的却没有很有效的工具可以去贯彻这些任务，同时在国内的经济愈来愈受国际影响而变得不可控制。但政府为了展现它的影响力与主权，常常以设立起贸易壁垒、课征关税、建立进口配额及其他限制进口的法规去影响贸易与金融方面事务。然而这些措施却被国际贸易协定所限制。于是世界贸易渐渐地改变了人们原先对国家、主权及领土的看法。这种相互依赖的情况让我们更富裕，当然却让我们更容易受外界影响，就因为这种关系存在于所有的主要贸易大国，所以一些人便说国际营销是维持世界和平的主要栋梁。我们可以非常清楚发现，愈紧密的经济关系对世界是有正面的意义，然而同时相互依赖却也带来些危险，如人们及经济资源的混乱，并影响了国家至高无上的主权。我们常常因经济上的挫败而责怪他国但忘了检讨自己，这也是提供国际营销一个任务，去刺激社会思考一下相互依赖关系所能带来的长期利益。

(三) 跨国组织影响世界贸易

1. 国际货币基金会 (International Monetary Fund, IMF)

国际货币基金会在 1944 年成立于美国新罕布夏州。原意是要提供国际货币网路的稳定。它从会员处获取资金，每个会员依据其预期的贸易模式签下一定配额，配额的 25% 是黄金或美金，其他则是各国货币。这些基金的用途是提供各国保护，以对抗各国暂时性的货币浮动。因此，国际货币基金原先是用来维持各国间的固定汇率。

然而在使用美金为世界主要货币之后，一个似乎有意造成的情况发生了。

在 20 世纪 60 年代，美金供应过度，迫使美国放弃黄金的标准，造成美金贬值，并导致 1971 年的汇率波动。然而，即使这样的改变发生，国际货币基金对于提供国际间的货币变现以及促进国际贸易还是有相当大的贡献。

虽然这套系统到目前为止都还运作良好，但是事实上它正面对极大的压力。在 20 世纪 80 年代，压力来自于发展中国家的庞大债务、过度扩张的信用额度，以及能源成本的改变。在 1992 年 4 月 17 日，12 个前苏联共和国加入了国际货币基金。由于这些全球性的财务需求，国际货币基金的未来角色可能会相当不同。如果该组织能动员会员们提供资金，那么它过去的一些成就若和未来的角色相比将会相形失色了。

然而，这时候国际货币基金应该重新考虑原有制度对新任务是否适用。例如，对于所有寻求帮助的国家是否都用相同严格的经济条件和绩效评估，这点就相当模糊不清。一些新的尚未经历过的经济情况，也许需要不同形式的方法，像原先计划经济迈向私有化就是。此外，经济和政治安定一扯上关系，所需考虑的方向较以往更多也更不同，如此亦加重了国际货币基金的任务。

2. 世界银行 (World Bank)

世界银行，正式的名称应该是国际重建及发展银行计划 (International Bank for Reconstruction and Development)。世界银行一直相当成功，它开始于 1944 年，用以帮助国家重建战后被毁坏的家园。在成功的完成这件事之后，世界银行又接下了帮助世界发展的任务。20 世纪初期，愈来愈多的新兴国家逃脱殖民地的命运，世界银行帮助这些经济刚起步的国家能加入现代经济贸易体制。稍后，世界银行开始积极参与国际货币基金的工作，它帮助解决发展中国家的财务问题并将市场经济带入这些国家。

3. 地区性的机构

关贸总协、国际货币基金以及世界银行都是针对全球性的层面，地区性的改变也经常发生，在观念上各国间的贸易应该受到鼓励。区域性组织之中特

别重要的是经济集团(economic blocs)的形成。经济集团整合了各国的经济和政治活动。

区域整合的观念已有超过100年的历史,德国当年发展的关税同盟(Zollverein)就是一种区域整合。区域整合较近期的发展始于1952年的欧洲煤钢共同组织(European Coal and Steel Community),该组织的目的是为6个国家创造一个煤、钢、铁的共同市场。逐渐地,这些国家发展出关税同盟(Customs Union)并设定共同对外关税。预期的最终目标是希望资金、劳务以及人民可以不受国界限制、自由移动,同时希望能共同发展国际政策。随着时间进展,一部分的目标业已达成。欧洲共同体(European Union, EU)目前对内显现一个庞大的市场,对外则显现出强大的市场力量。虽然无法如预期中的除去所有限制,但是所有欧共体会员国的福利确实已有很大的改善。

许多其他的集团也形成了类似的市场协定。例如北美自由贸易协定(North American Free Trade Agreement, NAFTA)、海湾合作会议(Gulf Cooperation Council, GCC)。这些团体以不同的因素形成,也有不同程度的整合运作以适合各自特有的环境。它们所重视的方向可能是形成一个关税联盟、共同市场、经济共同体或是政治共同体。它们显示了结合国际间的力量可以缔造更好、更成功的国际市场活动,以此可以提高生活水准并且有效的制衡其他经济集团。如同政治一样,贸易也击倒了古老的公理——“最有力量的是强者”。各国已经体认到贸易活动是经济福利的重要一环。一个国家或一群国家必须要产生足够的输出活动才能抵消输入活动。就中长期而言,两者必须均衡。在短期内,贸易赤字尚可为之前所累积的资产或其他国家的债务所抵消。然而,采取行动调整这些赤字终究是无可避免的。

适应行动的紧急与否端视各个国家问题的大小。有些国家发现单纯的借钱方式再也行不通了,而其他像美国这样的国家,虽然有着上千亿美元的赤字,人们仍然乐于借钱给它,因为它的政治稳定且经济安定。但事实上,若长期观

察会发现，真正的影响因素其实是它对国际商业活动所持的态度。

因为有了这层了解，许多隔绝贸易的想法都被扫除了。事实上，现在所有的国家都希望能参与国际贸易，而且尽可能加入得愈深入愈好。

（四）美国与国际贸易

多年以来，以市场占有率的角度来看，美国的国际贸易地位已逐渐消退。在 20 世纪 50 年代，美国的出口量占全世界的 25%，这个占有率急速地下跌，并非美国的出口量真的随着时间减少。发生的原因可追溯到战后。当时世界各国饱受战争摧残，没有能力出口反而需要由外进口大量物资，美国幸运地未受战争洗礼，因此在贸易出口上一下占有极大的地位。然而，随着时间的消逝，当其他贸易伙伴进入这片市场而且积极的拿下大块的市场占有率，美国的出口成长反而跟不上世界出口成长的脚步。

虽然在国际市场上失利，美国的出口量占国民生产毛额 (GNP) 的比例近几年来却有显著的增加。然而这样的成长和其他国家的贸易成果相提，却是失色许多。举例来说，德国的出口量一直保持在国民生产毛额的 20% 以上。其次，日本，这个在国际贸易舞台上被称为出口问题儿童的国家，它的出口量大约占国民生产毛额的 10% 左右。

非常明显的，和其他国家相比，美国并不是一个以国际为导向的国家。另外，在解释数字的同时，我们必须非常小心；因为这些数字并没有反应出美国国内的广大市场。举例来讲，如果把欧洲共同体只当做是一个市场，那么欧洲各国间的交易就不再视为进出口，这样一来欧共体会员国国民生产毛额的出口比率将会有明显地下降。

1. 美国贸易地位的诊断书

以上所举的一些例子反映出这样一个问题：这些改变是如何发生？我们不应将贸易成果的改变只归因于一些短暂的因素，像是美金的价值、外国的出口补

助或是油价过高等。我们需要进一步研究才能决定美国失利于国际的主因。

自二次大战以来，美国的决策者根深蒂固地认为美国是世界政权和世界贸易的龙头老大。因此，他们觉得美国必须帮助其他国家的贸易发展，失去美国的帮助，那些国家可能永远都无法在世界经济舞台上扮演一个好角色。同时，美国人的聪明才智一向都受到赞扬，美国公司被认为是世界上最进取的公司，因此，美国的私人企业在国际贸易上似乎完全不需要任何协助。

综合以上看法的结果，美国持续地帮助其他国家的经济发展，反而未曾注意到自己国内的公司。这个政策受到相当的重视和表现，实行的结果也很成功。在 20 世纪 40 年代后期出版的书籍就经常描述美国令人惊讶的经济实力，认为使外国的经济复苏是一件很重要的任务。和这些内容相比较，日本、德国现今的经济成果确实显示，美国当初的政策确实是获得空前的成功。

这些政策实在很成功，所以没人想到要干涉它。经过 20 世纪 60 年代和 70 年代，美国仍持续鼓励外国贸易而忽略了本国企业。虽然政策运作良好，但施行的环境已经改变了。在 20 世纪 50 年代和 60 年代初期，美国再次成功地鼓励其他国家成为国际贸易的伙伴。然而，当政策实行到 20 世纪 70 年代后期，美国公司却处于一个极为不利的地位。

美国的企业被保证：因为美国的幅员广大而且资源丰富，所以美国本身的经济即可满足顾客的需要和国家的需求，对外国贸易的依靠度其实很小。美国制造商坐拥着庞大的国内市场，再考虑到外国市场的相对距离，这些美国厂商并未感觉到拓展海外市场的迫切需要。结果造成私人企业纷纷认为，出口和国际营销太冒险也太复杂了，所以不值得这么做。

这种认知同时也加深了美国管理者和外国公司在国际营销知识上的差距。当外国公司受限于本身市场的狭小，而被迫向外寻求市场，学习文化感受力以及市场差异的同时，大部分的美国公司还快乐地漠视其他市场。同样地，一直到最近美国教育界才开始教授全球环境、外国语文和文化等知识。

对世界缺乏关心、资讯不足、对国际市场毫无所知，无法掌握外国市场的状况和复杂的贸易法规，在这种情况下，私人企业对于国际商业活动相当畏惧。

自1993年起，克林顿政府开始在国际贸易上扮演一个较为主动的角色。政府的机构受到鼓励，以求能与企业界密切配合并代表美国企业的在外利益。藉由直接的介入采购协商，政府能为美国企业介绍几个大订单。例如1994年2月，沙特阿拉伯宣称将从美国购入商用飞机，这为美国带来了价值 60 亿美金的订单。当政府介入能立即见效的同时，有些人开始担心，这样的方法在长期会引起国际间的反弹。一种可能的结果将会是：世界各国政府会提高商业活动的干预，而一件买卖的决定因素将会是政治压制非商业的竞争力。

2. 贸易的影响以及在美国的投资

如果我们满足于现状而且也不愿为了外国市场做任何改变，我们何不就让美国企业界只担心国内市场就好？毕竟有出口业务的公司也不过 2500 家，我们又何必自寻烦恼？据美国商务部估计，上千家的公司有出口能力却并未付诸实行。

3. 贸易的效力

以总体经济的观点来看，出口相当重要，出口可以平衡贸易账。出口也很特别，因为具有影响货币价值、影响政府的财政和货币政策、塑造大众对竞争力的认知以及决定一个国家所能负担的进口量等等的功能。自 20 世纪 60 年代以来，美国出口占有率的持续衰落已不再仅是视觉的反射而已。同时业已造成自 1975 年一直持续的商品贸易赤字。1987 年，美国宣布一项纪录，入超的贸易赤字已逾 1710 亿美元。此后由于出口渐增，赤字才逐渐下降，至 1993 年贸易赤字为 1150 亿美金，可是，这种水准就长期来讲仍是无法承受。

这些贸易赤字对美国及美国人民都有很大影响，赤字显示一个国家在国际活动上扮演的是消费者而不是生产者。贸易赤字也会影响国内就业情况，因为

进口通常会降低国内的生产需求。一个减少贸易赤字的方法是增加出口，这种方式就很多方面来讲相当有价值。

一个 10 亿美元的出口可创造平均 22800 个工作机会。增加出口可以是经济成长的主要贡献者，这项事实到了 20 世纪 90 年代经济趋缓时，显得更加真实。出口成长带来了大部分的经济成长，也创造了大部分的新就业机会。

透过出口，公司可以达到规模经济。藉由拓展市场、服务外国顾客，公司可以生产更多而且更有效率，这样就可以降低成本提高收益；此外，公司也可达到分散风险的好处。藉由出口，可以运用不同市场的不同成长率获取稳定，不致于过分依赖任何一个市场。出口让公司有机会在竞争下学习，让公司能因应不同的需求结构和文化层面，同时证明即使处于交易成本提高的情况，公司仍有能力在陌生的环境里生存。所有的学习和教训都可以使公司在自己国家成为一个更强势的竞争者。

4. 国际投资的效果

国际营销活动包含的不只是交易而已，它的牵涉范围很广，大部分会导致国际间的直接投资行为。这些投资行为对于一家公司能否成功地进入某新兴市场，具有决定性的影响。

几十年来，美国一直是世界上外来投资的主流，美国的子公司遍及全球。然而近来，由于美金贬值，收购美国公司并不难，再加上为了提防美国政府以政治干预贸易，于是外国企业纷纷在美国进行投资。这股投资的热潮随着各个新兴市场的吸引条件而蔓延至世界各地。

外国分支机构大约占去美国所有制造业资产的 1/5。然而，外国企业的所有权并非均匀分布在每个产业，外国投资倾向于集中在几个他们认为获利最高的产业。例如，美国的化学工业有超过 40% 是握在外国人手里。相对的，运输设备工业外国人所持部分不到 8%。这种集中的情况使得某些人民和决策者担心对外来者的依赖过多，不过企业界证明这种忧虑是没有必要的。

大部分的外来投资是由美国的最大贸易伙伴所执行。虽然英国在外来投资上仍居领先地位，不过日本正在加紧追赶。1990年，单单日本公司在美国就有超过1800个工厂正在运作中。同时，我们也不可忽略了，这些工厂雇用超过36000个美国人当员工。

就某种程度来说，外来投资替代了贸易活动。因此，只经营国内市场的商家可能会诧异于外来厂商的突袭而措手不及，以致失去本国市场。然而，这种贸易的替代其实并不完全。在很多例子里，外国分支机构自己做自己的主要贸易伙伴。他们可能进口原料或零件再出口成品。

即使美国采取开放投资政策迎接外国公司，对于外资这样急速成长的情况，仍有些不安。逐渐地，主要外国投资都会经由美国外来投资委员会(Committee for Foreign Investments in the United States, CFIUS)审查。这个委员会主要以对美国国家安全的影响性来评估外来投资。

为帮助国内的企业，美国政府设定了一些限制，然而这些限制正好与全民的福利相抵触。产业虽然受到保护，但是却阻挠资本的自由流动，消费者也为此付出相当的成本。投资限制可能提高对国内产业的控制权，可是也阻绝了外来投资和创新的管道。这些可能会依序造成信用市场的紧缩、利率的提升，甚至降低因应市场状况的意愿。

为了避免这些负面的影响，美国政府应该多鼓励本国企业参与国际市场。这可藉由增加出口、增加对外投资与授权来达成。不过，这些活动的主要重点要摆在维持美国在国际间的高度竞争力上面，以期保住甚至重新赢回其国内与国外的市场。

美国与因应贸易问题的外交政策政策这个词指的是美国政府行政部门和后盾单位为处理国际贸易而采取的一连串整合性行动。然而，这种整合性的行动其实相当少见。因应政策通常都只用在政治特别行动上，像过去的谴责行动到今日的经济保护行动。20世纪70年代中期，立法人员和行动官员都只会为美国

在国际市场上失利而兴叹不已，与当时相较，现在的政府处于企业界的强大压力下，确实更有作为为了。

5. 进口的限制

有鉴于持续的贸易赤字、外资的扩大以及企业界寻求立法帮助的情形不断，美国国会在过去20年间已大大地提高美国人民对贸易限制的权力。许多通过的决议和制定的法规一再提醒人民重视贸易，然而，大部分的告诫都只是升高对外国进口业者的威胁，而非帮助美国出口业者。能够帮助美国国际贸易的一些国际协商，在执行上反而日益困难。

对于过去国际协商的成就，现在已不似以往那般看重。举例来说，在美国第九十八届国会，经济保护立法上本有个修正条款，规定美国国际贸易法令若与国际协商法规相抵触时无效，但是这个修正条款在投票时却被驳回。这件事显示了立法者毫不在乎国际贸易的协定。另外，在长期国际舞台上寻求短期政治有利因素的风潮，正在逐渐扩展中。贸易法规已逐渐变成趋向某些特定贸易伙伴和特定产业。美国试图将反托拉斯或是限制出口等贸易法规移转到外国，结果造成双方面的冲突。在国际协商当中，美国往往期待其他国家能完全采纳自己对生产成本、社会结构及文化方式的看法。

不过，虽然发生了这些事情，美国依然是自由贸易的最大支持者。世界各国的政府在表面上相当拥护自由贸易，其实骨子里却想尽办法设计各种贸易障碍。如表 1.1.1 列出其中的一些例子。

一个典型的例子是自愿性的进口限制，专门适用在某些经挑选出的贸易伙伴身上。因为这些贸易伙伴是出于自愿，因此这些行为并不在先前的国际协定权限下。这种方法的适用范围多是纺织业、汽车工业或钢铁业。自愿性的限制当然必须辅以极严厉的威胁，才有办法对付贸易伙伴。其目的在帮助国内企业的重建重组，以恢复往日的贸易成就，但是大部分人其实忽略了，外国进口业者并不是造成国内产业萧条的罪魁祸首。

表 1.1.1 贸易障碍的种类

- 关税及其他进口费用（例如：高关税附加税和其他进口税）
- 数量限制（例如：进口配额或进口禁运）
- 进口执照（例如：限制执照的措施）
- 通关障碍（例如：为课征关税目的而提高发票价值，或者特定的与产地相关的法规）
- 标准、测试、加标签及证明（例如：使用地区产品标准而非国际标准、不必要的植物卫生标准申请限制以及拒绝接受进口制造商依照产品标准所做的自我证明）
- 政府采购（例如：“购买国产品”政策以及内部竞标）
- 出口补助（例如：以优惠条件给予出口融资以及利用农业出口补助来取代第三国市场的出口）
- 智慧财产权欠缺保护（例如：剽窃具著作权的作品、专利权的保护不足，以及商标仿冒）
- 逆向贸易和相抵（例如：外国政府强制以物易物的协定，而取代第三国的出口以及政府要求该国公司的出口作为允许进口的条件）
- 服务障碍（例如：禁止进口、外国影片的放映时间配额以及要求进口品必须由悬挂该国国旗的船只载运）
- 投资障碍（例如：限制外国股权参与、要求本地投入和出口成果以及限制移转获利和资本）

钢铁业就是一个很好的例子。世界钢铁的产量和供应很明显超过了需求，这是过度开发和科技创新双方面造成的结果。不但如此，如果仔细观察还会发现，已开发国家的钢铁需求量正在逐步滑落。以汽车业为例，不仅汽车产量减少，连制造方法也和10年前大大不同。现在的汽车强调轻便、省油，这种设计上的改变是为了因应消费者的喜好和惊人的油价。20世纪90年代平均重量超过700磅的汽车比20世纪70年代少的多。因此，钢铁的需求量自然减少。此外，很多原先用钢铁制造的零件，现在改由其他像塑胶之类的材质制造。即使没有进口的钢铁争夺市场，钢铁业者也没有办法再重新获得从