

# 第一章 绪论

世界经济的进步和发展实际上是各个国家争夺世界市场、争夺势力范围斗争的结果，经济发展水平的高低和经济实力的强弱决定着谁将成为世界经济的主导，对世界经济状况具有举足轻重的作用的国家，其一举一动必定要受到世界各国的广泛关注，它会成为世界经济发展的润滑剂，也会成为世界经济的绊脚石。好在剧烈变革的社会和时代已经不可能让哪一个国家长时间地主宰整个世界人民的命运和全球经济的发展方向，各国、各地区经济发展阶段的此起彼伏为世界经济提供了一定程度上的平衡与协调，美国已经不再能够高枕无忧地独霸天下，美国、日本和欧盟这三大经济体也都不能忽视东南亚新兴发达国家的崛起，中国正在以它超过世界经济很多倍的惊人发展速度再一次印证着这一事实。中国经济改变着世界的格局；中国经济向全世界挑战；中国经济让发达国家难以小觑；中国经济为它的贸易伙伴们创造着更多的机会；中国经济成为世界经济辉煌的章节。

## 第一节 世界经济总览

1996 年到 2000 年的五年间，世界经济的增长速度分别为 4.1%、4.3%、4.6%、5% 和 4.7%，世界经济进入了一个相对平缓的增长期。虽然 2001 年以后增长速度有所下降，但亚洲经济强劲

的增长势头在一定程度上遏制了世界经济迅速下滑的态势。国际货币基金组织的统计数据显示,2001年和2002年世界经济增长率分别为2.2%、2.8%。预计2003年的增长率将达到3.7%。其中发达国家经济增长率分别为0.8%、1.7%和2.5%。而亚洲(不含日本)经济增长率则分别高达5.6%、6.1%和6.3%。据世界银行统计和预计,2002年东亚地区经济增长率达到6.7%,比2001年提高1.2个百分点;2003年、2004年世界总的国内生产总值(GDP)实际增长将达到2.3%和3.2%,而东亚和太平洋地区实际增长将达到6.4%和6.6%。

综观世界直接投资和国际贸易两大领域,在世界直接投资方面,联合国贸发会议UNCTAD公布的《2002年投资报告》估计显示,2002年全球直接投资继续下降,维持在5250亿~5600亿美元的水平,比2001年下降10%。世界直接投资明显的周期性充分地显示了出来,大体为15年一次。继1970~1983年的一个周期以后,1984~2001年为新的周期。此次周期中,1997~2000年世界直接投资出现超常规增长,年增长率达到40%以上。世界直接投资总量在2000年达到高峰,达14919亿美元。此次增长的主要源动力来自于美国的新经济,并购投资所占比例较大,大约为50%~80%,其中有73%~95%的并购投资来自于欧美,构成了世界直接投资的主要力量。因此,世界直接投资从2001年开始下降也就不难理解:欧美等主要国家的经济在这两年都处于衰退或缓慢复苏时期,投资主体实力缺乏,世界直接投资的恢复因而也需时日。

在国际贸易方面,2001年从1982年以来一直持续增长的国际贸易也首次出现了下降,这一年,全球商品贸易下降4.3%,贸易额为6.08万亿美元;世界服务贸易下降1.3%,贸易额为1.44万亿美元。2002年,随着美国经济的缓慢回升,全球贸易也出现缓慢回升的态势。根据WTO公布的《2002年国际贸易统计》预测,全球国际贸易在2002年的增长速度大体保持在2%左右。世界经济的近期发展趋势仍然表明,美国的经济状况在很大程度上

决定着世界的经济状况，美国仍然是世界经济主要的组成部分和决定因素。

然而，从总体上看，一改二战以前世界经济中所蕴涵的军事性、武装性和暴力性成分，当今世界经济的主题是和平与发展，世界经济呈现出许多新的特征。

### 一、政治因素与经济因素更趋融合

政治问题经济化，经济问题政治化一直以来都是国际贸易和经济中的突出问题。虽然“冷战”的结束使国际政治关系进入了一个崭新的历史时期，世界政治环境趋向合作与缓和，但作为基础因素的经济形势的变化却不断地影响着国际政治关系，经济发展与政治手段相结合的现象日益明显，“经济战争”此起彼伏。所谓“经济战”，实际上是国家之间以强制性的经济手段进行的政治对抗，在政治独裁、军事打击越来越受到反对和限制的今天，经济制裁便成为一种最容易、最隐蔽的选择。只要简单了解一下美国的“国家出口战略”，我们就不难发现政府对经济的巨大影响。

美国是世界上最大的贸易逆差国，由于美元是国际贸易中的主要货币，在国际经济体系中占据主导地位，美元成为一种特权货币，它赋予了美国占有其他国家资源和吸引大量外资的特权，使得美国能够在长期内维持巨大的贸易逆差。但是，20世纪90年代以后，美国的贸易逆差呈现出激增的态势，据统计，1998年、1999年和2000年美国的贸易逆差分别为2616亿美元、3259亿美元和超过3800亿美元。长期的巨额贸易逆差使美国必须采取措施加以制止和扭转，“国家出口战略”的制定正是出于削减贸易赤字的目的，企图通过大力鼓励出口来平衡贸易中的入超。为了达到此目的，美国政府极尽其能事，从方方面面发挥着政府所能够发挥的几乎一切职能。

#### （一）成立各级出口支持部门

美国国家出口战略的实施以“全国出口战略委员会”为中心，

该委员会制定区域出口促进战略，国别出口促进战略和行业出口促进战略等全方位的出口战略。此外，为了加强部门间协作，与企业建立友好的伙伴关系，成立出口协助中心、美国商务中心和商务服务办事处和一个“倡导中心”。该中心以在美国现存的负责出口促进的部门和机构之间建立有效的“倡导网络”为主要目的，为各类出口提供政府高层面的支持与服务。

### （二）出口资金支持

出口融资与担保是国际贸易中使用最普遍的传统做法，美国的国家出口战略中也继续推行该项措施，并在此基础上新设立“资本项目限制性援助基金”。政府将出口促进经费纳入政府预算，有重点、有计划、有目标地用于出口推动。针对中小企业融资难的问题，美国政府还采取多种措施帮助美国公司获得各国政府和国际金融机构的资金支持。很值得一提的是，尽管国际组织和国际协定都严格限制和制止成员国对其商品出口实施补贴，但美国政府凭借自己的霸权视之不顾，每年对国家出口实施大量的出口补贴，金额达数百亿美元，却利用有关规定对从其他国家进口的商品征收反补贴税。

### （三）发挥国内立法的强大作用

美国政府近年来惯用的手段是以单方面的国内立法威胁、报复和制裁其他国家，以迫使对方向美国打开其市场。在美国所制定的数百项贸易立法中，大多数都是以提高关税、实行进口限制、征收反倾销和反补贴税以及“自动出口限制”为主要内容的。其目标只有一个，就是要减少美国的贸易逆差。被简称为“综合贸易法”的《1988年综合贸易与竞争力法》最有代表性，该项法律是自1974年贸易立法后规模最大的一项立法，在厚达千页的繁多的法律条文中，美国的利益得到充分的体现，绝大多数条款都倾向于保护美国单方面的利益而置其他国家的利益于不顾。与传统立法不同的是，该项立法涉及的内容更加广泛，从关税、配额、补贴扩大到通货失调、专利、第三世界债务、教育以及限制美国出口信贷的担

保和反贿赂法规等。众所周知的“超级 301”条款和“特别 301 条款”就是综合贸易法中的典型条款内容。

#### （四）以外交促出口

美国从总统到各级政府官员，都承担着促进美国出口的责任和义务。各类政府会晤和首脑会谈都是他们推广美国商品、为美国寻找贸易机会的时机。为了保证政府官员的积极性，美国政府甚至还建立了激励机制，对为推动美国的出口做出突出贡献的驻外官员给予经济奖赏。通过谈判和游说，美国与世界上不同的国家和组织签订了各类共达 100 多个双边或多边贸易协议，以此为依据要求对方向美国商品敞开大门。

除了直接的政府干预以外，世界经济关系中政治与经济相结合还表现在政府宏观经济政策的制定和频繁调整上。比如日本，其经济之所以能够在二战后实现腾飞，创造举世瞩目的经济奇迹，很重要的原因之一就是日本政府推行的有效的产业政策，由于政府对于一些“战略性产业”给予投资、税收以及科技开发等方面的诸多支持，使曾经是一片空白的半导体、电视机等部门迅速成为美、欧有力的竞争对手。在美国克林顿执政期间以战略性贸易政策为理论基石，制定了一系列产业政策。战略性贸易政策是新贸易理论的主要内容之一，是布兰德、斯潘瑟等人提出的理论观点。该理论实质主张政府干预经济，倡导贸易保护。它指出通过制定合理而有效的产业政策，政府有助于维持本国经济在长期内的比较优势，从而形成比较优势的动态发展。而且政府可以采用补贴等手段来巩固本国具有以下三个主要特征的行业在国际市场中的竞争地位：一是规模经济；二是外溢效应；三是自然垄断。这样的行业如高新技术产业，可以借助于政府干预的力量获得国际竞争优势。这一理论为新的贸易保护提供了理论依据和借口，美国也正是利用了这一点，将战略性贸易政策与产业政策密切地结合起来，对本国的高科技产业实施保护。

## 二、科技竞争成为竞争的焦点

两次科技革命已经将人类社会带入了一个更加发达的崭新时代，仍在持续进行的以计算机、生物技术、激光技术、空间技术、新材料和新能源为核心内容的第三次科技革命又将从根本上改变人类的生存状态，使人类进入信息社会。科学技术的进步极大地促进了生产力的提高，为经济发展提供源源不断、永不枯竭的源泉，世界的竞争焦点已经从产品竞争、市场竞争和军事竞争转向了科技竞争。它具有以下一些特点：

### （一）科学技术日益“软化”

所谓“科技软化”具有三个层面上的含义。首先从科技的发展和应用层面上讲，以思想、软件和程序等所谓“软科学”的无形要素为主要内容的科技发展越来越突出，它在实际应用中的作用也越来越明显和重要。其次从产业技术层面上讲，计算机辅助设计在各个不同的产业领域得到越来越广泛的应用，并日益发展成为国民经济支柱的核心产业，包括科研和教育机构、信息传输部门以及其他相关部门。最后从社会层面上讲，纯粹的自然科学已经不足以满足人类所有的需要，将自然科学和技术与社会科学相结合才能够实现人类对自然界的彻底改造。实现经济的可持续发展既是一个自然问题，也涉及到社会管理问题，一定要在自然科学与社会科学的融合中才能够最终实现。

### （二）科技的国际合作与交流

经济全球化增强了各国在各个领域内的相互依赖，包括科学技术领域，区域科技合作既是目前国际合作中最为活跃的形式，也是各国向外渗透、扩大竞争范围的手段，如欧盟的“尤里卡计划”和东盟的“科技发展”计划，都是加强区域技术合作、谋求共同发展的措施。

### （三）科技发展与世界经济的关系

科学技术一般首先发展于经济较发达、科学技术水平较高的

国家当科技在这些国家日益成熟 并已因对外传输而被其他国家所接受和掌握时,技术领先国就会向次发达国家转移这些技术并进而研发新的更先进的技术,以重新获得支配和主导经济的力量,经济发展的历史已经证明了这一点 因此 能否把握世界经济的命脉 关键在于能否抓住科学技术的命脉。基于此认识 各类国家都广泛采用先进技术,积极制定科技政策,国际关系也随之发生变化。由于 20 世纪 80 年代以后最先发展起来的计算机技术大规模地进入商业化阶段 国际间的科技竞争也日趋白热化 为了取得竞争优势 美国、日本、德国等发达国家纷纷制定了科技发展计划 and 目标 发展中国家也不甘示弱 准备在新一轮竞争中迎头赶上。

#### (四) 产业融合

科学技术在“自成一体”的同时 也因为创造了更大的发展空间和实现手段而为其他产业的发展和结合提供了可能。如美国“信息高速公路计划”将各种高科技手段结合在一起形成网络 既扩大了信息传播范围,也提高了信息流通效率。技术的发展使许多具有共同技术基础的产业逐渐趋向于融合 如电信业、广播电视和新闻出版业 信息转换为数字后 可以将照片、音乐、文件、视像和对话透过同一种终端机和网络传送并显示,这些产业之间的界限已经渐渐模糊并趋向于消失,产业之间出现了相互融合的现象,产业融合改变了原有产业企业间的竞争与合作关系,从而导致了产业界限的重新划分。

科学技术的日新月异也促使我们重新审视国际贸易问题,尤其是国际贸易利益的分配问题。一方面,科技在商业领域日益广泛地应用,为发达国家对来自发展中国家的商品设置壁垒提供了极为便利的条件 发展中国家的贸易环境更趋恶化。另一方面 在科学技术的作用日益提高的今天,商品价格更多地不是决定于生产商品的有形投入或成本,而是商品的科技含量。由于多数发展中国家以劳动密集型产品为比较优势 技术水平相对落后 产品的技术含量低 附加价值不高 致使发展中国家的出口商品价格相对

较低 贸易条件严重恶化。正因为如此 有观点认为 发达国家与发展中国家存在着不平等贸易,存在着发达国家掠夺发展中国家的现象。从表面上看,似乎是发达国家侵占了本应属于发展中国家的贸易利益,是发达国家威胁发展中国家降低价格。但如果从纯经济的角度认识贸易的公平性问题,双方在自愿的基础上自主达成的交易就是公平的 至于交易价格对哪一方更有利 双方是否都感到满意,这是一个主观评价问题,只要交易当时双方是愉快的 就交易条件达成共识 那么这笔交易就应该是公平的 因此 发展中国家与发达国家之间之所以有贸易的发生,至少说明交易的当时双方是自愿的,发展中国家的出口商品价格低不是发达国家压榨和威胁的结果 而是世界经济发展 科学技术进步使然 再根本一些讲 是发展中国家自身科技发展水平不足 产品技术含量不够所导致的不良后果,发展中国家从国际贸易中获取更多利益的手段不应是“要求”发达国家提高进口价格 而应是调整自身的产业结构 发展高新技术产业 培养高科技人才 将产品类型由劳动密集型向技术和技能密集型方向转变。即使发达国家处于买方垄断地位 发展中国家无更多其他选择 仍然选择了出口也是利益驱动 只是利益大小的问题。从这个意义上讲 发展中国家不应怨声载道 而应从“苦练内功”入手 从根本上实现自身经济实力的增强 形成对发达国家的挑战和威胁。

### 三、跨国公司在国际经济活动中占据主导地位

据联合国贸发会议的统计数据显示,世界上现有的 6 万多家跨国公司的 50 多万个海外分支机构在所在国的销售额已经超过了 11 万亿美元,跨国公司控制了世界工业生产总值的近 50% 国际贸易的近 60% 和国际直接投资的 90%, 跨国公司还拥有全球 90% 的技术转让份额,世界财富已越来越集中在少数巨型跨国公司的手中。一方面,跨国公司利用其雄厚的资本、先进的科学技术、强大的研发能力、高超的组织管理技能以及遍及世界的营销网

络和信息网络,巩固着其已有的市场。另一方面,跨国公司通过公司内部贸易、内部调拨价格和全方位的垄断权利,巧妙地绕过各类贸易壁垒,从内部实现对世界市场的争夺。一些发展中国家的跨国公司也逐渐加入到这一行列,为跨国公司争夺世界市场起到了推波助澜的作用。

#### 四、区域化趋势突出

世界经济发展的总趋势是全球化和一体化,其基础则是区域化。由于发达国家的经济发展极不平衡,发展中国家内部出现了重大变化,整个世界都产生了重新划分势力范围的要求,20世纪80年代中期以后的世界经济,区域集团化发展尤其汹涌澎湃。区域经济合作有助于发挥传统的地缘优势,在新的范围内寻求和建立更加稳定的市场势力范围。西欧的区域经济集团发展步伐最为迅速,早在1993年初就建立了欧洲统一大市场,并在此基础上欲成立一个包括19个国家在内的“欧洲经济区”。为了进一步拓展其势力范围,欧洲联盟正在筹划建立一个包括西欧、北欧、东欧、地中海国家和独联体部分国家在内的大区域经济集团。为了与之抗衡,美国也于1992年8月同加拿大和墨西哥达成了北美自由贸易协定,并将在北美自由贸易区的基础上建立包括南北美的全美洲自由贸易区。欧美基本已瓜分完毕,它们的目光又转向了对亚洲地区的争夺。相比之下,亚洲的区域经济发展明显落后,对亚洲,尤其是东亚地区的争夺不像欧美那样自相争夺,而是被亚洲国家本身和该地区以外的欧美共同参与瓜分。日本积极倡导建立以日本为核心的东亚经济圈,而美国则提出建立“亚太经济共同体”与日本一拼高下。中国—东盟自由贸易区的建立也在筹划之中,如果成功,它将与欧盟和北美自由贸易区一起构成世界三大区域集团。

在发展中国家内部,一批新兴工业化国家经济迅速发展,内部市场已经远不能满足其经济发展的需要,因而迫切需要占领其他

发展中国家的市场并开发、利用发达国家的市场，以转移其部分生产力。同时，相对后进的发展中国家出于经济发展的需要，急切希望借助外来的经济力量，利用区域的互惠安排。因此，发展中国家也在积极寻求和探索区域经济合作，以实现自身的经济发展。

可见 虽然世界经济将长期保持和平的发展态势 但竞争更加激烈 无论在国家、产业、企业等微观层面上 还是在整个世界的宏观层面上，都发生着深刻的变革。中国虽然已经成功加入世界贸易组织，但中国所面临的竞争和挑战更加严峻。未来的 10 年 将是中国经济发展史上具有重要意义的 10 年 是增强我国的综合竞争力、逐步适应国际竞争规则，真正融入国际经济体系的 10 年。这 10 年，在很大程度上也是决定中国能否从此成为世界经济强国的 10 年。

## 第二节 经济中的国家因素

国际贸易是一种跨越国界的全球性经济活动，是一个涉及到世界各国政治体制、经济体制和法律体系的复杂的过程，这构成了国家的“政治经济”。不同国家有着不同的文化历史传统，人们的受教育水平和技能水平有着明显的差异，它与各国政治、经济和法律上的不同共同影响着一国的经济发展水平，它们之间也是相互作用和影响的。

### 一、经济体制

世界各国的经济体制大致可以分为四种类型：国家指导经济、指令经济、市场经济和混合经济。

#### （一）国家指导经济

顾名思义，国家指导经济是指国家在经济活动中具有重要指导作用的经济类型，具体指企业的经营活动与决策不是完全决定

于市场 而是在很大程度上受制于政府的政策和意图 虽然国家并不将企业收归为国有，但企业是按照政府的目标和重要政策进行直接的投资。比如日本 在 20 世纪 70 年代初，选择了一批产业（如半导体 作为发展重点和目标 通过补贴和行政手段引导企业积极参与 并预先对企业进行培训 使企业能够很好地理解和把握政府的意图 清楚地了解按照政府意图进行决策、投资和经营会对企业带来的益处。

幼稚工业保护论是国家指导经济的理论基础，它为一国通过政府政策保护本国尚不具备国际竞争力，但却有强大发展潜力的产业提供了依据，新贸易理论所提出的战略性贸易政策使拥护该项政策的国家能够更加理直气壮地实施保护。但我们必须注意到 既然存在市场失灵 政府就更不可能是永远有效的 寻租心理和行为会使政府失灵的情况更加普遍和严重，政府参与经济决策的成分应该是有限的。

## （二 指令经济

与国家指导经济不同的是 在一个纯粹指令经济的社会里 所有企业都是国家所有 不存在私营经济 有关经济活动的一切决策都由政府做出，包括生产商品或服务的数量和买卖价格。指令经济下是政府配置资源而不是市场，其目标是社会利益重于经济利益。

指令经济大量地出现在社会主义国家 如中国的计划经济 实际上就是指令性经济。因为在这些国家里，社会价值标准所推崇的是国家利益高于集体利益 集体利益高于个人利益。亚当·斯密在其巨著《国富论》中有一段经典论述 在这个世界上 每一个人都在为追求他们自己的利益而奔忙，而个人在实现自身利益最大化的同时，一只无形的手也推动他们为实现整个社会利益的最大化而做出他们应有的贡献，这比直接让每个人去为集体和国家的利益去劳作的效果要好得多。斯密从人性的角度客观地分析了实现经济目标的有效途径问题，企图让人们舍弃个人利益而顾全体

利益是不符合人性的，也是徒劳的，只有保证个人利益得到满足，整个集体和国家的利益才能够有效地实现。社会主义国家纷纷从计划经济或者说指令经济向市场经济过渡的现实似乎也证明了这一点 因为：一是私有制的取消意味着不存在激励 而失去了激励，企业和个人就失去了“自主地创造最有效的经济安排”的动力；二是由于缺乏有效的监督和制衡机制，国有企业归国家所有实际上是无人所有 国有企业管理者的经营业绩不反映其回报 造成企业低效。因此 指令经济缺乏活力、动力和创新的激励 经济运行机制不够顺畅。

### （三）市场经济

如果说纯指令经济是政府全权干预经济的一个极端，那么纯市场经济就是政府完全从经济舞台上退出，由市场决定一切的另一极端。在纯粹的市场经济条件下 没有“国有企业”的概念 所有的企业都是私人所有，一切生产性活动都由个人自主决策。由于市场经济的运作方式决定了必须对供给没有限制，因此此时政府的作用是限制垄断和鼓励竞争 以保证高效率。

### （四）混合经济

这是介于市场经济和指令经济之间的一种经济运行模式。在混合经济中 既有私有制的自由市场机制 也保留着部分国有制的政府计划机制 也就是说 既非纯粹的指令经济 也非纯粹的市场经济。当私有化存在障碍或不能使社会利益最大化时，如可能造成失业或社会动荡 政府则介入参与经营。斯蒂格利茨的“第三条道路经济学”（又称“中间道路经济学”）就提供了这样的一种发展思路 他指出 转型国家 如东欧和中国 在从计划经济向市场经济转变的过程中 实际上无须在政府和市场之间进行痛苦的抉择 而完全可以在二者之间选择一条折中的道路，即将市场与政府有机结合的第三种选择。实际上这也是最佳的，一方面短时间内由计划彻底转变到市场是不现实的，另一方面市场与政府都可能“失灵”使得选择谁都不是最完美的 政府与市场必须相互补充。

## 二、法律体系

以法令、法规和法律等为表现形式的法律体系对企业行为起着规范和约束的作用。作为一种上层建筑，各国法律结构上的巨大差异增加了国际贸易的复杂性。一国的法律体系对其对外贸易与投资以及其他的国际交往都有着深远的影响。尤其在市场经济条件下，保护私有产权并提供合同执行保障机制的法律是必不可少的。

### （一）财产权

马克思从生产关系的角度解释了财产的概念：“财产最初无非意味着这样一种关系：人把他的生产的自然条件看作是属于自己的、看作是自己的、看作是与自身存在一起产生的前提。”在法律意义上讲，财产是一个人或者企业拥有合法权利的一种资格，是这个人或企业所拥有的一种资源。为保护和巩固对财产的独占性以及获得因拥有和使用财产而带来的收益，导致财产权具有排他性。人们在长期的生产、分配、交换和消费的整个过程中逐渐形成了被称之为“所有制”的相互关系。而财产权或者说产权，正是特定所有制形式下的收益者为强化由此而来的既得利益，要求以法律形式进行硬性约束的结果，是所有制的法权形式。

在任何一个社会中，法律决定产权的分配。在法律将产权分配给国家的社会里，公有产权是产权的主要形式，私有产权不受法律的保护和认可。如社会主义国家指令性经济中的产权，在法律承认并尊重私有产权的社会里，个人权利是至高无上、不可侵犯的。一个健全的市场经济必须承认私有产权的合法地位，因为私有产权能够减少外部性，在成本与收益之间建立有效的联系，提高产权效率。而在公有产权下，由于所有权过于分散，界限模糊，一方面会因存在私人成本和收益与社会成本和收益之间不一致而导致外部性，另一方面很难在决策收益与激励之间建立起恰当的对应关系，使委托—代理关系中出现委托人的“搭便车”行为。私有产

权与公有产权的选择不是以人的意志为转移的，它与市场形式之间存在着一定的客观联系，市场形式与产权形式必须同步发展，才能最终创造出效率。

## （二）合同法

合同法是通过对企业之间所签协议的约束对企业行为进行相应约束，各国合同法的差异决定着国际贸易和交往中所需要使用的合同种类，以及发生争议和违约时应该采用什么样的法律惯例进行解释。目前世界上主要有普通法体系和民法体系两个法律惯例体系。普通法体系源于英国，在英国已经有几百年的历史，它以惯例、先例和习惯为基础来解释具体案件，大多数英属殖民地以及美国都采用普通法体系。由于普通法体系倾向于不具体的条文和具体的事件，因而在普通法体系下起草和签订的合同通常比较详细，对所有偶然事件都有明确的规定和说明。民法体系建立在一整套被写进法典的十分详细的法律基础上，由于有据可依，按照民法体系起草的合同相对来说就不需过于冗长。目前世界沿用民法体系的国家有 80 多个 包括俄罗斯、日本、德国和法国等。

## （三）产品安全法与产品责任法

产品安全和产品责任是国际贸易中所涉及的另外一个主要内容。产品安全法是针对产品的安全标准所做出的详细而具体的规定。产品安全包括两方面的内容：一是对使用产品的人的安全保障，即要求对产品的使用不会造成对人身和身体健康的伤害和损害；二是对环境保护的要求，即产品不会带来环境污染和对生态的破坏。

产品责任法主要指如果产品引起伤害、损害或死亡，则无论消费者负责与否，产品的生产企业都必须承担责任。产品责任法扩大了生产企业的责任范围，促使生产企业重视产品质量，提高对消费者的保护意识，增强责任感，但同时它也引起许多的争议。在美国，有关产品责任的诉讼和赔偿迅速增加，使得许多企业纷纷投保产品责任险，引起美国产品责任保险费的上升。美国国内有人认

为 在其他国家的产 品责任保险费保持较低水平的情况下 美国产 品自然保险费的上升削弱了美国企业在全 球市场上的竞争力,却 将其他国际的企业置于有利的竞争优势地位。这里还存在一个伦 理问题 由于不同国家产 品责任法的具体条款和内容有差异 有些 国家规定严格 有些国家可能相对较宽松 为了逃避责任约束 企 业便会以较松散的法律为依据从事国际商务活动。

法律是一个十分宽泛和庞杂的课题,它所涵盖的内容涉及到 方方面面 在本书和本章节的论述中 我们只能重点讨论与各国贸 易联系较多的以上三个方面的内容 但我们必须清楚 法律与经济的 融合将会是一种趋势 在国际贸易和 其他的国际交往中 法律的作用 将会越来越突出,我们将会越来越多地在国际经济舞台上聆 听到法律界专家和人士响亮的声音。

### 三、政治体制与经济发展

一个国家的政治体制对其经济发展的影响是不可回避的,也 是十分巨大的。但是,政治体制不像经济体制那样能够比较清晰地 勾勒出它的轮廓并划分其类型,有人将政治制度作为经济发展 函数的一个重要变量 虽然这个变量的具体数值很难确定 但它至少 证明经济发展与政治制度不可割裂的深刻关系。政治制度涉及 到民主与专制、分权与集权 涉及到国家领导人的观念差异和政策 差异 我们很难简单地认为哪个更好、哪个更差 同样的经济手段 在不同的政权国家会有不同的经济效果,同样的经济效果也可能是 不同政治体制下截然相反政策的结果。比如‘亚洲四小龙’所创造 的经济发展的辉煌业绩,是在与西方发达国家完全不同的经济 政策下实现的,因此我们能够片面地说“市场经济优于计划经济” 吗?中国在最近几年持续保持世界最快的经济增长速度,却并没有 像许多西方经济学家所主张的那样大规模鼓励私有化,因此我们 能够武断地说“只有私有化才能救中国”吗?50~60年代的日 本依靠产业政策使其钢铁业、半导体、电子产品等从几乎一片空白

到跻身于世界领先行列 因此我们能够轻易地说‘政府必须彻底退出经济舞台’吗？

政治因素与经济因素共同构成了一国和世界经济发展的主要驱动力。政治体制与经济制度相互作用 彼此影响 它在很大程度上无法分割的。我们既要承认政府对经济进步的促进作用，同时也必须清楚地看到政治对经济发展的羁绊。在政府与市场的选择中 促进经济发展、实现经济增长是惟一的衡量标准。

### 第三节 文化的差异

#### 一、文化的含义

由于文化对经济的影响越来越大，“文化”的概念被越来越多应用于经济范畴。“跨文化管理”已经成为企业进入国际市场之前的必修课。文化有着十分复杂的含义，不同领域的学者对它有不同的理解 同一领域的专家也给文化下了不同的定义 比较典型和影响较大的有以下几种：(1)早在 19 世纪 70 年代 人类学家爱德华·泰勒首次对文化作出定义 所谓文化 是一种复合体 包括知识、信仰、艺术、道德、法律、习惯和其他人们作为社会成员所需要的能力。(2)交叉文化差异和管理专家盖尔特·霍夫斯泰德对文化的定义是：人类一群成员区别于另一群成员思想意识的集合体。这个定义揭示了文化包括价值体系的内涵。(3)社会学家兹维·纳门华斯和罗伯特·韦伯认为文化是一种构成对生存的设计的观念的体系。因此 文化可以概括为两个方面的内容：

#### (一) 价值观

价值观是构建文化的基石，是人们所共同拥有的共同的价值标准 包括一个社会对个人自由、民主、真理、公正、诚实、忠诚、社会责任、妇女地位和作用、爱情、性、婚姻等概念的态度。价值观提供了一个特定的社会背景，它不是抽象的，而具有浓重的感情色

彩，它能够反映一个社会的政治制度和经济制度。

## （二）社会准则

社会准则是建立在价值观基础上，在特定情境下对适当行为进行描述、影响人们相互行为的准则。它包括两个部分：社会习俗和道德准则。社会习俗是不含有任何道德意义的行为，是长期以来形成的习惯，如人们的穿戴、饮食和其他生活习惯。道德准则是社会发挥作用和社会生活的核心准则，如果违背就会受到惩罚。

## 二、文化的决定因素

不同的国家文化特制不同，而任何一种文化的形成都是长期历史积淀的结果，是众多因素共同作用而逐渐形成的产物。除了政治与经济的因素外，社会结构、语言、宗教和教育都对文化产生着不同的影响。

社会结构就是一个社会的基本组织，它包括社会组织的基本单位是个体还是群体，以及社会阶级或等级的划分程度。社会基本单位的类型决定这个社会谁谁的利益更加重要，从而也就决定了商业领域中的价值取向、企业管理中的管理模式以及所有制构成形式。社会分层的程度则影响着不同国家不同阶层之间相互联系的程度和方式。在社会流动性较强的社会里，如美国，各个阶层之间的相互转换十分频繁，不同阶级内的人员构成总是在发生变化，人们很容易在不同阶层之间彼此游离，因此阶级背景对商业活动的影响会受到限制。而在社会流动性较弱的社会里，如印度的种姓等级制度，是最严格的、封闭的等级制度，人们的社会地位决定于其所出生的家庭，是无法人为改变和选择的，不同等级之间有着严格的界限和特殊的规定，这些界限和规定构成了正常贸易和交往的严重障碍。

语言、宗教和教育对经济领域的影响也是十分重要的。语言是不同国家贸易者彼此交流和沟通的工具，共同的语言或彼此理解的语言是双方开始交往、商谈条款的首要前提。教育水平和受教育