经济研究 1992年第4期

部门内贸易：动因、形成与中国现状

刘志彪　鲁明泓

第二次世界大战以后，随着部门内贸易的迅速发展，关于部门内贸易的研究工作也逐渐开展起来，世界各国的经济学家就这种贸易的形式、起因、作用等进行了大量的探索工作，获得了许多有益的结论和成果。① 但是，一方面由于该种贸易形式尚未发展成熟，许多经济学家对该问题研究时间较短，缺乏对其产生机理的深层分析；另一方面，大多数专家着重于发达国家，忽略了发展中国家的情况，使得许多结论有失偏颇，尤其是迄今尚未有人对中国的部门内贸易进行实证分析和研究。本文首先剖析和检验目前通行的关于部门内贸易的解释理论，然后提出并解释新的起因理论，最后实证性地分析中国部门内贸易的现状，并为我国外贸如何迎接新的挑战出谋划策。

一

关于部门内贸易起因的理论较多，其中比较有代表性的是格雷(Gray)和德维斯(Davies)的理论。他们认为，这种主要发生在发达国家、不能用传统的资源禀赋理论加以解释的贸易形式，起源于规模经济和产品差异化以及两者之间的相互作用。

但是，格雷和德维斯的理论有许多缺陷。

1. 他们的注意力主要集中于资源禀赋基本相同的发达国家之间的部门内贸易，这也许和五、六十年代发展中国家的部门内贸易规模较小有关。但是，许多发展中国家，尤其是新兴工业化国家和地区的部门内贸易发展相当迅速，在70年代末甚至超过了某些发达国家的水平。以1978年为例，哥斯达黎加、危地马拉、海地、马来西亚、阿根廷、巴西、印度、墨西哥、台湾的部门内贸易指数分别为32.4%、32.7%、46.3%、32.4%、42.3%、37.8%、37.4%、31.9%、34.7%，而同期澳大利亚、加拿大、芬兰、意大利、日本、新西兰、挪威、瑞士、美国的指数分别为25.3%、66.9%、45.4%、59.0%、26.0%、25.9%、44.4%、59.5%、53.4%。② 没有将发展中国家纳入研究范围是格雷理论的重大缺陷。

2. 格雷认为，当两国或多国的同类产业发展到了获得规模经济的阶段，他们就会相互以有竞争力的价格出口，形成部门内贸易。部门内贸易只能存在于呈U型的边际成本和平均成本较低的区域内。格雷这里所说的规模经济主要考虑生产成本，而忽略了日益增长的销售成本。部门内贸易发生在能够生产同类产品的国外市场，其营销成本十分巨大。如果加上这些销售成本，平均总成本曲线在急剧下降后，因为国外市场销售费用迅速抬高，形成一个断层(如图1所示)。企业扩大生产规模带来的单位成本的降低还不够企业为在国外市场推销多生

① 《经济研究》1991年第10期陈飞翔同志的文章《国际贸易的新发展：部门内贸易》对此作了一些介绍。

② Oli Havrylyshyn and E. Civan: Intra-Industry Trade and the Stage of Development: A Regression Analysis of Industrial and Developing Countries. World Bank Reprint Series: Number 306.

?1994-2019 China Academic Journal Electronic Publishing House. All rights reserved. http://www.cnki.net

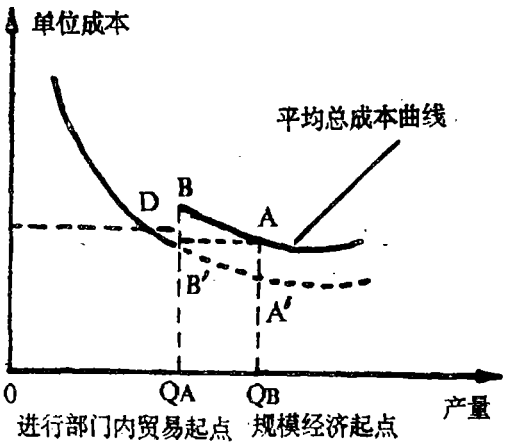

图1

产出的产品的费用。从图1可以看出，企业宁愿在没有获得规模经济但单位成本又较低的DB′曲线区间内选择生产产量，而不愿意扩大生产规模到规模经济的起点A。所以，由于成本降低的诱惑而扩大企业生产规模，最终导致部门内贸易的说法站不住脚。

退一步说，假设格雷的规模经济解释完全正确，那么部门内贸易只能存在于边际成本和平均成本较低的区域吗？事实上部门内贸易至少可追溯到16世纪前工业化时期。例如，16世纪中叶，荷兰既从英格兰和德意志大量进口毛织物和厚绒织物，又向上述国家出口毛织物。① 1789年荷兰从法国进口价值316万利维尔的葡萄酒、白兰地酒（约占荷兰当年进口总额的7.3%），又向法国出口价值349万利维尔的同类产品，此外，两国还相互交换亚麻布和谷物。② 英国在产业革命前，一方面进口亚麻布、绢织品，另一方面又出口同类产品（已剔除再出口）。③ 由此可见，部门内贸易早在大机器生产方式确立以前根本谈不上规模经济的时代就达到了相当的水平。许多发展中国家的企业在根本没有达到规模经济水平，即位于U型曲线左半部较高区域时，同样有较发达的部门内贸易。例如，80年代中期中国电冰箱年产量约为140万台，却有电冰箱厂180多家，达到最小规模批量的(20万台/年)只有2家，但1988年我国电冰箱的部门内贸易指数高达66.0%。其它许多产品(如洗衣机)情况也基本相同。

当生产规模已经扩大到超过规模经济，达到规模不经济时，即U型曲线的右半部较高区域时，存在部门内贸易吗？据马克西和西尔伯斯的研究，一个汽车企业的年产量在40—60万辆为最佳，超过100万辆后就变成规模不经济了。1980年美国通用、福特、克莱斯勒三大汽车公司的年产量分别为424、189、64万辆，日本丰田、日产、东洋、三菱重工的年产量分别为307、251、103、100万辆，西德大众、法国雷诺、意大利菲亚特汽车公司的年产量分别为135、166、128万辆，④ 不仅远远超过了40—60万辆的最佳批量，甚至大部份汽车公司也超过了100万辆规模不经济的批量，但世界范围的汽车部门内贸易却方兴未艾。

事实上部门内贸易完全可以存在于平均成本曲线左、右较高的区域，格雷认为应该出现部门内贸易的较低区域内却反而不一定有该种贸易。上世纪末和本世纪初，欧美许多国家形成了大型垄断集团，很多产品(如钢、煤、纺织品、化学品等)已经达到了规模经济的水平，就连诞生不久的汽车工业也发展迅速，例如，创立于1903年的福特汽车公司，20年代中期曾创造了日产9109辆和年产100万辆汽车的纪录，但是当时世界上并没有出现汽车的部门内贸易。

①②③ 参见〔日〕宫崎犀一等编：《近代国际经济要览》，中国财政经济出版社1990年版。

④ 《世界经济统计简编》(1982)，三联书店1983年版。

?1994-2019 China Academic Journal Electronic Publishing House. All rights reserved. http://www.cnki.net

从上可知，规模经济与部门内贸易并没有直接的、一致性的联系，它们之间的关系取决于另一个重要的变量，即本国需求与那些不能生产这类产品国家的需求之和。如果这种需求大于规模经济批量的起点，那么规模经济与部门内贸易之间没有必然的联系；如果这种需求小于规模经济批量的起点，那么规模经济与部门内贸易才有了某种关系，而且这种关系仅仅从成本角度出发。但是这种情况较少。因为发达国家消费水平高，许多发展中国家人口较多且有一定的消费水平，所以很多国家的国内市场容量都比较大，只有那些经济规模较小的发达国家和中等或比较贫穷的发展中国家才可能出现国内市场需求小于规模经济的情况。但是，比较贫穷的发展中国家经济水平落后，没有大规模地生产工业制成品的能力；比较小的发达国家一般都参加国际分工，较少建立独立、完整的工业体系，况且它们还有广大的发展中国家的市场作为依托，即使有少数几种产品的生产规模与部门内贸易有关，也只能作为特例，缺乏普遍性。

3.格雷的产品差异化及其与规模经济相互作用的理论也有缺陷。他们认为，由于寡头竞争，一国只生产有限或少数品种，在这种情况下进行部门内贸易，既可满足别国消费者选择的多样性(因为本国产品与别国有差异)，又能因品种减少而获得规模经济。事实上，即使是寡头竞争，一国生产的品种系列也极多，例如，瑞典一家名叫KSF生产轴承的大企业，仅滚珠轴承就有20000种之多。① 而且，企业为了适应别国消费者的偏好和政治、文化、社会等环境，常常对原有产品进行改型，形成新的品种系列。扩大生产规模的同时增加新的品种，并不一定保证能获得规模经济。更进一步，企业常常主动地、积极地追求产品差异化以满足世界各国不同层次消费者的需求，有时甚至愿意放弃规模经济，这和格雷认为的被动的、消极的差异化是有区别的。

下面我们介绍哈韦里逊(O. Havrylyshyn)和赛文(E. Civan)的研究成果。他们在《部门内贸易和发展阶段：工业化和发展中国家的回归分析》②中，利用62个发达和发展中国家的有关数据进行回归分析，得出了有益的结论。他们首先假设规模经济、经济发展水平、产品差异化和关税壁垒是影响部门内贸易的重要因素，经过反复回归后得出：

$$A = 5.7 + 0.004PCI + 0.385MAN + 25.75EEC + 16.78DNIC$$

$$(1.11) \quad (7.00) \quad (1.31) \quad (4.67) \quad (3.39)$$

$$R^2 = 0.7466$$

$$F = 45.94$$

其中A表示一国的部门内贸易指数；PCI为人均国民收入，代表经济发展水平；MAN为工业在GNP中的份额，代表产品差异化(因为工业发展水平越高，产品差异化程度越大)；虚拟变量EEC为欧共体，代表关税同盟；虚拟变量DNIC为新兴工业化国家。

他们认为，经济发展水平和产品差异化是影响部门内贸易最重要的两个因素，其次是关税同盟和新兴工业化国家。前两个因素可以解释60%的部门内贸易，如果再加上后两者，则大体可以说明80%了。关于规模经济，他们认为，国家的经济规模越大，规模经济的可能性

① Donald A. Ball: International Business: Introduction and Essentials, Richard D. Irwin, Inc., 4th Edition.

② 参见第66页脚注②。

?1994-2019 China Academic Journal Electronic Publishing House. All rights reserved. http://www.cnki.net

也越大，因此用一国的GDP和总人口分别进行回归，结果如下：给定显著性水平$\alpha=0.01$，GDP的偏回归系数为0.147，t值为0.03；总人口的偏回归系数为－4.59，t值为0.25。他们认为，一国的经济规模对部门内贸易几乎没有影响，但这并不是说规模经济不重要，而是被国家规模大、自给能力强、贸易量相对较小所抵销。其实，统计结果非常符合笔者对格雷理论的批评，即规模经济几乎和部门内贸易没有联系，除非和国内市场需求结合起来考虑。哈韦里逊研究工作的缺陷是，仅仅找出了关键因素，但没有说明这些因素如何交叉作用导致部门内贸易的产生以及深层机理。

二

格雷和哈韦里逊的理论都较难完美地解释部门内贸易，那么部门内贸易究竟是怎样产生的呢？它的机理又是什么样呢？本部分试图解决这个问题。首先，笔者引入两个概念，即产品层次结构和消费层次结构。所谓产品层次结构，就是一国生产某一产品的部门所能提供的不同质量、不同技术水平、不能性能、不同价格产品的构成，换句话说，即不同档次产品的比重。所谓消费层次结构，就是由消费水平决定的一国消费者对同类产品中质量、技术水平、性能和价格存在差异的产品的需求构成。一般说来，经济发展水平决定了一国某一产业的产品层次结构和该国消费者的消费层次结构。经济发展水平越高，产品层次结构越高，消费层次结构也越高；反之，产品层次结构越低，消费层次结构也越低。

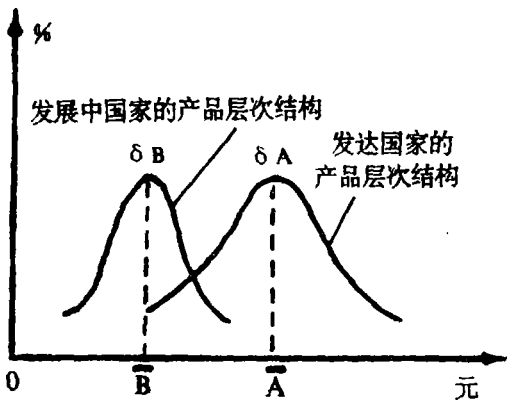

图2

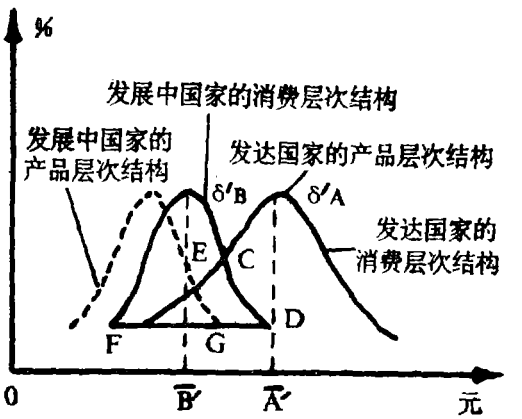

图3

我们用图2分析产品层次结构。横轴表示人均国民收入，纵轴表示构成比。图中右边的正态分布图表示发达国家的产品层次结构，左边的表示发展中国家的产品层次结构。该图可用不同价格的产品的产值在该产品总产值中的比重逐一绘成。图中的均值$\bar{A}$和$\bar{B}$表示发达和发展中国家某一产业的平均水平，很明显前者高于后者。右图比较扁平（用δ_A表示），表明发达国家的产品层次结构比较松散，能提供较多档次的产品，即产品的差异程度较大；左图比较狭紧（用δ_B表示），表明发展中国家的产品层次结构比较集中，提供的产品系列较少，即产品的差异程度较小。消费层次结构与产品层次结构基本类同，唯一的区别在于：它是不同档次产品的销售额在该类产品总销售额中的比重。图3中右边的曲线代表发达国家的消费

?1994-2019 China Academic Journal Electronic Publishing House. All rights reserved. http://www.cnki.net

层次结构，左边的代表发展中国家的消费层次结构，$A>\bar{B}$，$\delta'_A>\delta'_B$，表明发达国家的平均消费水平和消费的多样性均高于发展中国家。

如果我们将产品层次结构和消费层次结构放在一起考虑，就会发现发达国家的两个结构基本重合（图3中右边的一虚一实分布图大体吻合）。但是，发展中国家的消费层次结构和产品层次结构并不吻合，而是前者超前于后者。这是由于发达国家的消费示范效应，使得发展中国家消费水平相对其经济发展水平和生产水平超前。

由于经济发展水平相近，不同发达国家的产品层次结构和消费层次结构大体相同。这就是说，甲国厂商提供的各种档次的产品基本上能够为乙国的各种层次的消费者所接受；反过来，甲国的各种层次的消费者也能接受乙国厂商提供的各种档次的产品。这种重合是发达国家之间部门内贸易的前提和必要基础。但这仅仅为部门内贸易提供了可能性，并没有解释为什么一定会发生。在发达国家中，一个产业和部门通常为极少数几个大型企业所垄断，这几个大型企业基本上决定了该产业的生产能力、技术水平、价格、种类。这个层次低于中观又高于微观，我们称之为亚中观。从中观层次来看，发达国家各产业的供给能力普遍大于市场容量，亚中观层次上也同样存在着生产过剩的现象。这些大型企业或寡头企业的目标已不是传统经济理论所描述的利润极大化，而是在"令人满意"的利润率下的市场销售额的增长和市场占有率的扩大。例如，日本企业将市场占有率作为第一目标，其次为投资收益率（利润率）。在生产能力过剩的压力下，国内市场已经饱和且寡头企业势均力敌，企业目标能否达到主要取决于国外市场，这时一国的大型企业将会以竞争的姿态出现在另一发达国家的市场上（发展中国家的市场详见后述）。既然所有发达国家的市场都趋饱和，那么寡头企业有没有可能获得别国的市场呢？这取决于企业的竞争优势。所谓竞争优势，即企业为竞争建立起来的、有别于其他企业的、有利可图的和可持久的地位。这种优势主要来自于企业的价值链，即每一个企业在设计、生产、销售、发送和辅助其产品过程中各种活动的总和。它包括辅助活动和基本活动两大类。辅助活动由企业基础设施、人力资源管理、技术开发和采购等组成；基本活动由进货、生产作业、发货、经营销售和服务组成。一般说来，企业的竞争优势大体可分为三种类型。一是成本领先，即以低于竞争厂商的价格提供同等水平的受益；二是别具一格，即以高于竞争厂商的价格提供与该价格相比更高水平的受益；三是集中优势，即着眼于某一狭窄的范围内（如某个国外市场或某龄别的顾客）取得成本领先或别具一格的优势。尽管发达国家的资源禀赋基本类似，在一国内甚至完全相同，但每个寡头企业的各种活动不同，构成的价值链不同，也形成了它们与众不同的竞争优势，这为部门内贸易提供了坚实的基础。综上所述，发达国家之间产品层次结构和消费层次结构的类同为部门内贸易提供了可能性，在中观层次生产能力过剩的压力下，亚中观层次上具有区别于其它企业的竞争优势的寡头追求市场份额及全球化的市场，直接导致了部门内贸易。

下面分析发达国家和发展中国家之间的部门内贸易。发展中国家的产品层次结构与发达国家的消费层次结构有一小部份重叠（见图3中EGF），表明发展中国家能够提供适合于发达国家消费者的产品。由于发展中国家消费水平的超前，使得发展中国家消费层次结构与发达国家产品层次结构有较大部份重叠（见图3中CGD），这表明发展中国家消费者能够接受发达国家这部份的产品。这种双向的重叠为部门内贸易提供了必要的基础。与发达国家之间

?1994-2019 China Academic Journal Electronic Publishing House. All rights reserved. http://www.cnki.net

的重合相比，发展中国家与发达国家的结构重合不仅比较小，而且不平衡。这使发达国家之间的部门内贸易远远大于发达国家与发展中国家的部门内贸易。1977年美、英、日、德、意、法、加7个主要工业化国家对发达国家部门内贸易指数平均为66.9%，对发展中国家部门内贸易指数平均仅为33.1%，只及前者的一半。发展中国家既没有中观层次上的生产能力过剩，也不存在或极少存在亚中观层次上的寡头，那么它们为什么向发达国家输出在资源禀赋上缺乏优势的工业制成品呢？其原因主要在宏观层次。按照传统的贸易理论，国家间要素禀赋的差异引起了国际贸易。发展中国家由于在劳动力、自然资源上具有优势，因而主要应该生产并出口劳动力密集型或自然资源密集型的初级产品或低附加价值的工业制成品；发达国家由于在资金、技术上具有优势，因而主要应该生产并出口资金密集型或技术密集型的工业制成品。这种分工模式会使发展中国家的生产结构一直处于较低水平，而且随着贸易条件的恶化，与发达国家的差距将会越来越大。一般说来有两种跳出"比较利益陷阱"的方法。一是采取贸易保护主义，扶持"幼稚产业"，待它们成熟后再参与国际竞争；二是集中内部有限的资源，培育和倾斜于一些较高级的外向型产业，以"出口导向"带动经济发展。日本、南朝鲜、新加坡、香港、台湾、巴西等都分别在不同时期内采取过类似的战略。这种战略在贸易上表现为：在资金、技术密集型或附加价值较高的工业制成品上与发达国家进行部门内贸易。由于（1）如"剩余出路"理论所说，发展中国家存在着大量的失业和剩余资源，由于各种资源在一定程度上可相互替代，可以发展一些原本不具有优势的产业；（2）尽管发展中国家在资金和技术上缺乏优势，但是它们的竞争对手并不是发达国家的整个产业，而仅仅是亚中观层次上的寡头企业，因此集中一国的资源与个别寡头竞争却是可行的；（3）跨国公司的海外子公司、合资企业以及成套设备和技术的引进，使发展中国家能够掌握较高的技术水平；（4）从目前的部门内贸易实践来看，发展中国家主要在玩具、手表、普通家用电器、低档机床、小型设备、金属和非金属矿制品方面进行部门内贸易，这些产品的生产技术比较成熟且易于掌握。所以，发展中国家完全有能力在某些产品上与发达国家进行部门内贸易。综上所述，发达国家和发展中国家的产品层次结构与消费层次结构的部份吻合是它们发生部门内贸易的前提，政府的策略和政策导向诱发了部门内贸易，而剩余资源的存在、资源的可替代性和集中性、技术的可获得性及成熟性为这种诱导提供了物质基础。

一般说来，发达国家之间的部门内贸易往往集中在下列产业：（1）供给能力过剩或国内市场较小；（2）产品层次结构比较松散，即产品差异程度较大；（3）寡头企业具有比较鲜明的竞争优势；（4）其产品处于成长期和成熟期阶段。发展中国家的部门内贸易则集中于下列产业：（1）政府极力培植的主导产业、重点产业或外向型产业；（2）技术水平比较成熟，易于掌握；（3）资源的替代性较大；（4）从国际上看，产品处于成熟期和衰退期阶段。

三

根据《中国对外经济贸易年鉴》(1990)有关资料测算，1988、1989年我国工业制成品部门内贸易指数分别为22.3%、23.8%①（见72页）。由于缺乏资料，只能将中国1988、1989年的该指数与1978年世界各国的数据进行比较（详见表1）。总体来看，我国部门内贸易与发达国家和新兴工业化国家（地区）中水平较低者如日本、新西兰、希腊、澳大利亚相当，比大多数发

?1994-2019 China Academic Journal Electronic Publishing House. All rights reserved. http://www.cnki.net

表 1　　世界各国(地区)部门内贸易指数(1978年)　　单位：%

非新兴工业化的发展中国家				新兴工业化国家(地区)		工业化国家	
阿尔及利亚	1.5	苏丹	0.8	希腊	21.1	澳大利亚	29.3
喀麦隆	6.1	巴基斯坦	14.8	巴西	37.8	奥地利	74.1
智　利	10.1	泰国	17.3	香港	40.8	加拿大	66.9
多米尼加	6.9	塞内加尔	18.7	以色列	61.9	芬兰	45.4
埃　及	6.8	突尼斯	17.3	墨西哥	31.9	法国	80.3
象牙海岸	13.4	土耳其	7.9	葡萄牙	32.8	德国	62.7
牙买加	14.4	菲律宾	15.0	西班牙	52.1	意大利	59.0
加　纳	4.3	圭亚那	19.6	南斯拉夫	50.7	日本	26.0
肯尼亚	13.9	危地马拉	32.7	新加坡	66.9	新西兰	25.9
斯里兰卡	4.8	马来西亚	32.4	台湾	34.9	美国	59.4

资料来源：Oli havrylyshyn and E. Civan Intra-Industry Trade and the Stage of Development: A Regression Analysis of Industrial and Developing Countries. World Bank Reprint Series: Number 306.

展中国家要高得多。而前者的人均 GNP 最低也在 1000 美元以上(1978 年数据，当年价格)。因此，我国的部门内贸易相对于我国经济发展水平而言，是比较发达的；在发展中国家中至少处于中上等水平。

表 2 是我国部门内贸易较发达的18种产品，其中医学原料、染料及中间体、钟表、电冰箱、船舶、动力设备、锻压设备、机床、仪器仪表和阀门的部门内贸易指数均在50%以上，有的甚至高达 90%；钢铁、汽车、汽车配件、工具等较低，仅为 20—30%。

表 2　　我国部门内贸易指数较高的产品　　单位：%

年份＼产品＼指数	钢铁	铁合金	医学原料	染料及中间体	化工原料	橡胶及制品	钟表	纸张纸浆	电冰箱
1988	10.0	7.2	93.7	97.7	25.4	40.9	62.8	33.5	66.0
1989	11.7	11.5	68.9	72.3	41.7	55.7	51.6	43.9	55.5

年份＼产品＼指数	船舶	汽车	汽车配件	动力设备	锻压设备	机床	工具	仪器仪表	阀门
1988	82.7	20.5	18.3	96.8	65.7	91.0	17.2	58.7	70.2
1989	88.9	35.9	22.0	74.7	90.4	83.3	14.1	77.0	93.6

① 部门内贸易指数根据下列公式算出，$A_i=1-\frac{|X_i-M_i|}{X_i+M_i}$ 式中X_i指一国 i 产品的出口额，M_i 指该国 i 产品的进口额，A_i 代表 i 产品的部门内贸易指数，A_i 在 0—1 之间变动。A_i 越大表明部门内贸易越发达；反之则越不发达。从一国的角度来看，部门内贸易指数由各种产品的部门内贸易指数加权平均数求得，公式为：$A=1-\frac{\sum_{i=1}^{n}|X_i-M_i|}{\sum_{i=1}^{n}X_i+\sum_{i=1}^{n}M_i}$，n 表示该国产品的种类。

?1994-2019 China Academic Journal Electronic Publishing House. All rights reserved.　http://www.cnki.net

从地区结构来看，中国对香港的部门内贸易最为发达，对其他主要贸易伙伴的部门内贸易指数非常低，均小于5％(见表3)，原因有二。第一，我国与这些国家或地区的贸易确实

表3　　我国对部分国家(地区)的部门内贸易指数①　　单位：％

年份＼国(区)＼指数	香港	日本	美国	英国	意大利	法国
1988	11.4	3.9	3.1	2.1	0.88	0.53
1989	13.0	4.8	3.4	2.9	1.4	0.93

以互补型为主，出口的商品大多数为农副产品和纺织品，进口的商品大多数为成套设备、技术引进。第二，存在着贸易结构问题。例如中国对美国出口较多的电视机，但不从美国进口，中美两国在电视机方面不存在或极少部门内贸易；同时，中国从日本进口较多的电视机，但不向日本出口，中日两国在电视机方面也没有部门内贸易；如果仅从中国的角度看，既出口又进口电视机，存在着部门内贸易。所以，地区贸易结构的不均衡使部门内贸易指数偏低。

如何促进和发展我国的部门内贸易呢？

1.首先从思想上认识部门内贸易的意义，积极采取措施，从宏观政策上促进部门内贸易的发展。如前所述，发展中国家由于没有强大的亚中观层次上的寡头企业，部门内贸易在很大程度上取决于政府的政策导向和扶植。我国应该坚定地走改革开放的道路；在沿海和经济特区等有条件的地区发展外向型经济；对有竞争力的资金、技术密集型的产品应尽力扶持，并鼓励参与国际竞争；组织一些大型的企业集团走国际化的道路，积累雄厚的资金、技术力量以便和国外的跨国公司抗衡。

2.调整和优化产业结构，以产业结构促进贸易结构的升级，进而推动部门内贸易的发展。我国在纺织、化工、机械、轻工等一些产品上部门内贸易比较发达，但是档次、技术水平却较低。我国1988年出口机床的平均价格为5千美元，同期进口机床的平均价格为17万美元，单价悬殊达30多倍。所以，短期内应着眼于我国较有实力的产品，力求上档次、上水平，形成较高的层次结构。从长期来说，应集中优势资源，发展资金一技术密集型产业并建立高科技产业，力争下世纪在新兴产业中占有一席之地。

3.发展产品差异化和抑制超前的消费层次结构。产品差异化是部门内贸易发展的重要前提，在经济发展水平一定的情况下，扩大和发展产品差异化程度，形成与众不同的个别优势和特征，也可以促进部门内贸易的发展。发展中国家通常具有消费超前的趋向，过多地进口国内能够生产的产品对本国生产部门弊大于利，所以，必须抑制这类超前的需求。

4.逐步改善地区贸易结构。由于发展中国家的经济水平与发达国家有较大差距，大规模地进行部门内贸易确实比较困难。从发达国家进口技术和设备，生产出产品后，先打入其它发展中国家和新兴工业化国家，然后再进入发达国家市场，不失为一条可行的、稳妥的路子。

1992年1月

(作者工作单位：南京大学国际商学院)　(责任编辑：叶棣)

① 表2、表3根据《中国对外经济贸易年鉴》(1990)有关资料计算。

?1994-2019 China Academic Journal Electronic Publishing House. All rights reserved.　http://www.cnki.net