

<b>第七章 国际贸易术语</b> .....	111
第一节 国际贸易法律、规则与惯例概述 .....	114
第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例 .....	117
第三节 《Incoterms 2000》对主要贸易术语的解释 .....	119
第四节 《Incoterms 2010》对主要贸易术语的解释 .....	130
第五节 贸易术语的理论基础 .....	137
<b>第八章 国际服务贸易</b> .....	143
第一节 国际服务贸易概述 .....	145
第二节 国际服务贸易协议 .....	150
<b>第九章 国际贸易合同的签订</b> .....	157
第一节 国际贸易的交易磋商 .....	160
第二节 国际贸易合同的签订 .....	165
<b>第十章 商品的品名、品质、数量和包装</b> .....	171
第一节 商品的品名 .....	174
第二节 商品的品质 .....	176
第三节 商品的数量 .....	177
第四节 商品的包装 .....	179
<b>第十一章 国际货物运输</b> .....	183
第一节 海洋运输 .....	186
第二节 铁路运输、公路运输、内河运输、航空运输、邮政运输 .....	189
第三节 集装箱运输与国际多式联运 .....	192
第四节 陆桥运输 .....	195
第五节 海运提单 .....	197
第六节 不可转让海洋运单 .....	202
第七节 租船合约提单 .....	203
第八节 多式联运单据 .....	204
第九节 合同中的装运条款 .....	205
<b>第十二章 国际货物运输保险</b> .....	213
第一节 保险的基本原则 .....	216
第二节 海洋运输货物保险条款 .....	221

很发达,工场手工业已经产生,信用制度也随之发展起来,“资本原始积累”时期开始了。商业资产阶级对银行的追求变本加厉,然而对金银的态度已完全不同。因为他们懂得了货币只有在运动中才能成为资本,实现增值,因此就不能过分地去限制这种运动。过去的格言——多卖少买,已经过时了。晚期重商主义者主张取消禁止货币输出的禁令,使本国的出口多于进口,即实行出超的对外贸易。托马斯·孟(1571—1641)是晚期重商主义学说的重要代表人物,其代表作是《英国在对外贸易中的宝库或对外贸易平衡》。他认为:“国外贸易是增进我们的财富和宝库的普通手段。在这个贸易中,我们应当永远遵守下列原则:每年我们所卖给外国人的货物总额,应当等于我们所消费的外国货物。”主张把货币投入具有“生殖力”的流转中去。他说:“货币建立贸易,而贸易能增值货币。因此,投入流转的货币越多,事情就越好。”

托马斯·孟反对以任何措施去限制出口贸易,甚至主张降低出口关税。他认为转口贸易是最有利的事情,它可以产生最大的商业利润。斯塔福特总是企图把货币保留在国内;而托马斯·孟则希望把货币输出国外,以便更大量地输入货币。他还主张扩大农产品和工业品的出口,并且主张以低廉的价格去增加商品在国外市场上的竞争力。

无论是早期重商主义者还是晚期重商主义者,他们的研究对象都是流通,研究方法都是记述他们所观察到的现象,因而重商主义学说并不是一种科学的体系。

## 二、古典国际贸易理论

### (一) 古典理论产生的历史背景

19世纪中叶,英国在世界上确立了“世界工厂”的地位。随着英国资本主义的迅速发展,新兴资产阶级要求扩大对外贸易,扩大海外市场和原料来源,而重商主义的贸易理论和政策限制了新兴资产阶级的利益,所以英国新兴资产阶级迫切要求废除重商主义的贸易保护政策,实行自由贸易。于是一些资产阶级思想家开始探寻对外贸易与经济联系的内在联系,试图从理论上说明自由贸易对经济发展的益处,自由贸易理论便产生了。自由贸易理论的代表人物是英国古典经济学家亚当·斯密和大卫·李嘉图。其代表学说分别是“绝对利益学说”和“比较利益学说”。瑞典著名经济学家俄林的“要素禀赋理论”是对古典自由贸易学说的重大发展。

### (二) 亚当·斯密的绝对利益学说

亚当·斯密(Adam Smith, 1723—1790)是英国著名经济学家,也是资产阶级经济学古典学派的主要奠基人之一。其代表作是《国民财富的性质和原因的研究》,简称《国富论》。绝对利益学说的主要内容是:

#### 1. 国际分工是建立在一个国家所拥有的自然优势和获得这种优势的基础上的

所谓优势是指绝对优势或绝对利益。斯密认为,各国因地域和自然条件不同而形成的商品成本的绝对差异是国际贸易发生的原因。一国出口那些在本国进行生产有效率的商品,进口那些在国外进行生产有效率的商品,该国就会取得贸易利益。他说:如果一件东西在购买时所花的代价比在家里生产时所花得少,就永远不会想在家生产,这是每一个精明的家长都知道的格言。

发展。

(2) 为世界各国参与国际分工,发展对外贸易提供了理论依据,各国根据各自的比较优势组织生产、从事贸易,不仅可以获得利益,而且会促进国际贸易的发展。

比较利益学说的历史局限性表现为:

(3) 比较利益学说是建立在以下假定条件的基础上的:假定两国进行两种商品的交易;假定所有的劳动都是同质的;假定生产是在成本不变的情况下进行的;假定劳动力在国际间不能自由流动;假定市场是完全竞争的市场;假定收入分配没有变化;假定贸易是没有货币的物物交换;假定没有技术进步的影响,国际经济是静态的等。这一系列的假定不可能同时成立,所以该理论缺乏坚实的现实基础,对当代国际贸易的许多现象不能做出解释。

(4) 比较利益学说主张一国只从事具有比较优势的行业的生产和出口,而对那些没有比较优势的产业就彻底放弃。事实上,这样的国际分工是不存在的。李嘉图的主张只是有利于当时英国这个“世界工厂”的利益。

### 三、李斯特的贸易保护学说

李斯特(F. List, 1789—1846)是德国著名经济学家,历史学派的先驱者。早年倡导自由主义,后来转为贸易主义。他于1841年出版了《政治经济学的国民体系》,系统地提出了保护贸易学说。

#### (一) 李斯特贸易保护主义的主要内容

##### 1. 主张保护幼稚工业

李斯特认为:一个国家的财富和力量来源于本国社会生产力的发展,提高生产力是国家强盛的基础。财富的生产力比财富本身重要得多。购买国外的廉价商品,从眼前利益看,可能会得到一些实惠,但是从长远利益看,则会影响德国工业的发展。因为这样做会使德国工业长期落后,甚至会成为先进工业国的附属国。他主张德国对幼稚工业实行保护,提高关税,限制进口。这样做,一开始国内工业品价格会上涨,消费者也会受到损失。但是经过一段时间,德国工业发展起来以后,商品的价格就会下降,甚至会低于外国进口商品的价格。更为重要的是,这会使德国具备生产财富的能力,提高国力。

##### 2. 经济发展阶段论

古典学派的自由贸易理论认为,各国按照比较成本学说可以形成和谐的国际分工。而且形成这种分工只需要自由贸易。李斯特认为,这种观点抹杀了各国的经济发展和历史特点。他认为,各国经济发展必须经过五个历史阶段,即原始的未开化时期、畜牧业时期、农业时期、工农业时期、工农商业时期。处在不同历史阶段的国家应该实行不同的贸易政策。处于农业阶段的国家应该实行自由贸易政策,因为自由贸易不但可以自由输出农产品,而且还可以自由输入外国工业产品,从而推进本国工业发展。处于工农业阶段的国家应该实行保护关税制度,因为保护关税可以限制外国工业产品进口,保护本国尚缺乏国际竞争力的工业的发展。处于工农商业阶段的国家应该实行自由贸易政策,因为自由贸易可以使本国得到最大利益。

较优势,进而扩大产品出口。由此,产业内部的分工和贸易自然形成。

### 3. 经济发展水平及需求的重叠

经济发展水平越高,产业内差异性产品的生产规模就越大,从而产业内部分工就越发达,就会生产更多的差异性产品供应市场;经济发展水平越高,人均收入也越高,从而消费者的消费需求趋于多样化、高级化,就会形成对差异性产品的强烈需求。

不同国家、不同阶层的人们的消费需求是不同的,但是相同阶层的人们的消费需求又是相同或相近的,如富裕的人对高档消费品的需求、贫穷的人对生活必需品的需求。不同国家需求的重叠,使得国家之间具有差异性的产品相互出口成为可能。

## (四) 新经济地理学理论

“新经济地理学”是以美国经济学家克鲁格曼(Paul Krugman)和迈克尔·波特(Michael E. Porter)为首的经济学家提出的。在《地理和贸易》和《发展、地理和经济理论》等著作中,克鲁格曼基于国际贸易发生在要素禀赋相似的国家之间的事实,构建了一种即使没有比较优势的国家也会以提高福利为目的而进行贸易的模型。通过描述经济活动集聚的向心力和使经济活动分散的离心力,揭示经济活动的地理结构和空间分布如何在这两种力量的作用下形成集聚及其微观基础决定因素。

目前,新经济地理学主要包括:核心—边缘理论、城市与区域演化理论和产业集聚与贸易理论。

### 1. 核心—边缘理论

在新贸易理论的报酬递增说的基础上,克鲁格曼通过离心力和向心力解释了报酬递增、运输成本和要素流动之间如何相互作用并最终演变出完全不同的经济结构。离心力来源于某种固化效应存在而导致交易成本增大,向心力则主要取决于激励劳动者更接近消费品生产商的“前向联系”以及激励生产者集聚在较大市场的“后向联系”。当运输成本足够低、产品差异性显著和生产规模足够大的前提条件下,“前向”和“后向”关联足以克服非流动性农民产生的离心力,经济将会演化成“中心—外围”模式,即所有制造业都集中在一个地区。

### 2. 城市与区域演化理论

克鲁格曼在冯·杜能(von Thünen)的基础上建立了动态多区域模型,将城市定义为被农业腹地包围的制造业集中地,并且抽象为空间结构均衡的等距离分布的集聚点。藤田昌久(Fujita Masahisa)和克鲁格曼采用均衡分析的方法提出中心城市的存在来自于前向和后向联系的作用,发现由于人口的不断增加,导致腹地外部延伸并且远离中心城区,从而形成了众多新的城市。一旦城市的数目变得足够多,由于向心力和离心力的相对力量的存在,城市规模和城市之间的距离往往保持大体固定水平。随着农业、工业运输成本的相对下降,则可能最终形成由大的核心城市组成的大都市群。

### 3. 产业集聚与贸易理论

新经济地理学把研究重点从集聚资源转到特定产业的地域集聚,并进一步从产业之间的关联、运输成本和要素的流动性来研究产业集聚与贸易。克鲁格曼认为,一方面产业集聚依赖于在该产业商品上的支出(包括中间投入等商品支出),一个较大规模的产业则恰恰

能提供该产业的较大市场,商品生产者则被激励到上游产业区位布局生产;另一方面,由于外部规模经济的存在,具有较大规模产业的地区将为最终商品的生产者提供多种中间投入品,降低该产业的最终商品的成本,激励中间产品的生产者在所控制的最大市场内布局生产,而这却恰恰是下游产业。所以,在特定的地域,“前向关联”和“后向关联”效应可以产生一种专业化过程,是促进产业聚集和区域专业化发展的两种力量。

### (五) 新新贸易理论

新新贸易理论是由哈佛大学梅里兹(Melitz)教授在 *Econometrics* 杂志上发布的《贸易对行业内重新配置和总行业生产率的影响》(Melitz, 2003)一文中的异质性企业贸易模型(也称“梅里兹模型”)的基础上发展而来的。以异质性企业模型和企业内生边界模型为代表的新新贸易理论突破了传统贸易理论和新贸易理论中企业同质假定,将异质性纳入企业微观分析框架中,并对国际贸易结构和国际贸易量进行大量实证分析和解释,成了当前国际贸易理论研究的新热点。

异质性企业模型沿用了新贸易理论垄断竞争市场结构和规模报酬递增的假定,还假定对称性国家和单一要素投入,但放松了同质企业的假定,运用一般均衡框架下的动态产业分析方法成功地将企业生产率内生到模型中,扩展了克鲁格曼的垄断竞争模型,将贸易理论研究对象扩展到企业层面,形成了新新贸易理论的基本理论框架。新新贸易理论认为,由于异质性的存在,贸易会导致市场份额在产业内企业间的重新配置,市场份额向高生产率企业靠近,而那些最低生产率的企业被迫退出,从而提高了行业生产率水平,而这一效应在封闭经济中是无法实现的。

### (六) 全球价值链理论

格里菲(Gereffi, 2001)提出了全球价值链(global value chain, GVC),认为构成价值链的各种活动可能分散于不同的企业和国家,全球价值链是为实现商品或服务价值而连接生产、销售、回收处理等过程的全球性跨企业网络组织,涉及从原料采集和运输、半成品和成品的生产和分销,直至最终消费和回收处理的整个过程,包括在整个产业链条价值实现过程中,所有生产活动的组织及参与者的利润分配。GVC 提供了一种基于网络的、用来分析国际性生产的地理和组织特征的分析方法,揭示了全球产业的动态性特征,考察价值在哪里、由谁创造和分配的。

治理、升级和租金来源是全球价值链理论的三个关键概念。在全球价值链的众多价值环节中,并不是每一个环节都创造等量价值,主要的附加值集中在那些能免于竞争的环节上,而租金则是理解这种价值分配的关键概念。全球价值链的动力机制决定了全球价值链的链主,进而影响治理结构、租金分配以及产业的升级路径,是研究治理升级和租金的基础。格里菲最初将价值链分为生产者驱动与购买者驱动两种类型,二元驱动论基本是按产业部门来划分。而在现实世界,同一产业部门内两种动力机制是有可能共存的,甚至同一产业部门内部不同价值环节的动力机制有可能完全相悖。因此随着时代发展和理论演进,第三种驱动方式,即混合型驱动也逐渐被学者们认可。

全球价值链研究的主要框架如图 2-1 所示。

格里菲将全球价值链类别与租金联系起来,他认为生产者驱动与购买者驱动价值链会

## (二) 对外贸易政策的演变

历史上资本主义国家对外贸易政策的演变,大致经历了如下四个阶段。

第一阶段:15世纪至17世纪,资本主义生产方式准备时期,推行重商主义所鼓吹的保护贸易政策。西欧对亚洲、非洲、美洲的殖民掠夺,使大量金银流入西欧,促进了商品货币经济的蓬勃发展。人们认为,金银货币是财富的唯一形态,一切经济活动的目的就是为了攫取金银货币。这种社会经济的剧烈变化反映到经济思想方面,就是重商主义。在这种思想的指导下,保护贸易政策居于主导地位。

第二阶段:18世纪至19世纪资本主义自由竞争时期,实行古典经济学家亚当·斯密和大卫·李嘉图所倡导的自由贸易政策,以及美国、德国所奉行的保护贸易政策。新兴的工业资产阶级需要有更广阔的国际市场,以推销其工业品和进口大量廉价的原材料。而重商主义的保护贸易政策限制了国际贸易的发展,成为了新兴工业资产阶级的障碍。这时产生了以英国经济学家亚当·斯密和大卫·李嘉图为代表的古典经济学派,提倡自由贸易,大大推动了资本主义的发展。与此同时,当产业革命在英、法等西欧国家深入发展时,其他一些国家如德国、美国等经济还不发达,资本主义工业仍处于萌芽状态。这些国家的资产阶级要求保护他们的幼稚工业,于是形成了与自由贸易学说相对立的、以汉密尔顿(美)和李斯特(德)为代表的保护贸易学说,当时美国和德国等采取了以保护国内幼稚工业为目标的保护贸易政策。

第三阶段:两次世界大战期间盛行保护贸易政策。1929年至1933年的世界经济大危机,使市场矛盾尖锐化,各国竞相采取保护贸易措施,高筑关税壁垒,以邻为壑。英国经济学家凯恩斯推崇的新重商主义,为这一时期的保护贸易政策提供了理论根据。这个时期的保护贸易政策与第一次世界大战前有很大的不同:奉行保护贸易政策的国家不仅是工业落后的国家,还有工业先进的发达国家;保护的對象主要不是幼稚工业,而是已经发展成熟的垄断工业;保护的目的是不是培育自由竞争能力,而是加强对国际市场的垄断。因此,这种保护贸易政策也被称为超保护贸易政策。

第四阶段:第二次世界大战后出现了贸易自由化趋势。第二次世界大战后美国成为世界上最强大的经济和贸易国家,它迫切要求扩大国外市场,实行贸易自由化。1947年,23个国家参加签订了《关税与贸易总协定》,相互给予最惠国待遇,以逐步减免乃至取消关税和其他贸易壁垒,促进贸易自由化。西欧成立了欧洲共同体(EEC)和欧洲自由贸易联盟,逐步实现内部工农业产品的自由流通。1968年建立了发达国家单方面给予发展中国家的工业制成品和半制成品以关税减免待遇的“普遍优惠制”。需要指出的是,第二次世界大战后各国经济的恢复和迅速发展,国际分工的不断深化和创新,生产和资本的进一步国际化,为贸易自由化提供了坚实的经济基础。

## 三、对外贸易政策的制定

对外贸易政策属于上层建筑,它既反映了经济基础和当权阶级的利益与要求,同时又反过来维护和促进了经济的发展。各国在制定贸易政策的过程中,需要考虑到以下因素。

(1) 本国经济结构与比较优势。

### (一) 美国与德国保护贸易政策的实施

美国建国后,美国第一任财政部长汉密尔顿(A. Hamilton, 1757—1804)代表独立发展美国经济的资产阶级的要求,在 1791 年 12 月提出的《制造业报告》(*Report Manufacture*)中认为,为使美国经济自立,应当保护美国的幼稚工业,其主要的方式是提高进口商品的关税。

德国在 19 世纪 70 年代以后,为使新兴的产业避免外国工业品的竞争,使之能充分发展,便不断要求实施保护贸易措施。1879 年,俾斯麦改革关税,对钢铁、纺织品、化学品、谷物等征收进口关税,并不断提高关税税率,而且与法国、奥地利、俄国等进行关税竞争。1898 年,又通过修正关税法,成为欧洲高度保护贸易国家之一。

### (二) 保护贸易政策的理论依据

保护贸易的理论,就其影响而言,李斯特保护幼稚工业的理论最具代表性。李斯特(F. List, 1789—1846)是德国历史学派的先驱者,自 1825 年出使美国以后,受到汉密尔顿的影响,并亲眼目睹美国实施保护贸易政策的成效,转而提倡贸易保护主义。他在 1841 年出版的《政治经济学的国民体系》一书中,系统地提出了保护幼稚工业的学说。

## 三、两次世界大战期间的超保护贸易政策

第一次与第二次世界大战期间,资本主义处于垄断阶段,垄断代替了自由竞争成为一切社会经济生活的基础。此时,西方各国普遍完成了产业革命,工业得到迅速发展,各国争夺市场的斗争加剧。1929—1933 年的世界性经济危机,就使市场问题进一步尖锐化。资本主义各国的垄断资产阶级为了垄断国内市场和争夺国际市场,纷纷实行超保护贸易政策(*ultra protective trade policy*)。

与资本主义自由竞争时期的保护贸易政策相比,超保护贸易政策具有以下特点。

(1) 保护的不仅是幼稚工业,而且更多的是已高度发展的或出现衰落的垄断工业。

(2) 保护的不再是培养自由竞争的能力,而是巩固和加强对国内外市场的垄断。

(3) 保护的措施不只限于关税和贸易条约,还有各种非关税壁垒和其他奖出限入措施。

(4) 保护不是防御性地限制进口,而是在垄断国内市场的基础上对国外市场进行进攻性的扩张。

(5) 保护的阶级利益从一般的工业资产阶级利益转向大垄断资产阶级利益。

## 四、新贸易保护主义

20 世纪 70 年代中期以后,在国际贸易自由化中出现了新贸易保护主义。

### (一) 新贸易保护主义的主要特点

#### 1. 被保护商品不断增加

被保护的商品不断增加,被保护的从传统产品、农产品转向高级工业品和劳务部门。

但是,我国出口和进口发展也存在着不平衡的问题。在20世纪80年代,我国外贸以逆差为主,10年当中有8年逆差,年均逆差79亿美元;从1994年开始我国进入了顺差时代,一直保持顺差,1998年顺差434.7亿美元,是一个历史高点,2006年顺差大幅增加,达到1774.7亿美元,超过1998年的三倍多。我国高顺差的一个突出特点就是,顺差地区高度集中,对美欧和部分发展中国家的顺差急剧扩大。2010年,全国进出口29727.6亿美元,比去年同期增长34.7%。其中出口15779.3亿美元,增长31.3%;进口13948.3亿美元,增长38.7%;顺差1831亿美元。如果美国把贸易顺差占GDP的比例为6%称之为严重失衡的话,那么,与其相对应的,我国经济也确实存在着另一方向的经济严重失衡,顺差集中更加反衬出我国贸易的不平衡。

## 二、我国贸易顺差问题短期内难以解决

### (一) 国内经济的不平衡导致了对外经济的不平衡

我国经济增长高度依赖外需,从侧面反映出内需不足,内需中消费和投资也存在着不平衡的矛盾。虽然消费和投资都是需求,但导致的结果不同,投资最后还会形成生产能力,最终导致供给的扩大,形成后期的供需矛盾。经济结构中消费不足导致我国经济增长内在动力严重不平衡。我国消费水平长期低于世界平均水平,最近10年,世界平均消费水平接近80%,而我国的平均消费率不足60%。2006年,我国消费率已经降至50%以下,2007年消费率又进一步下降为48.8%,这在全世界范围内都是不多见的。相对而言,我国政府消费率的变化幅度较为平缓,波动不大,而居民消费率的比重自2000年至2007年的数据为:46.44%、45.16%、43.68%、41.67%、39.83%、37.74%、36.31%、35.45%。

从我国消费增长情况看,消费率偏低的情况还将持续相当长时期。因为,我国居民消费增速长期低于政府消费增速,农村消费增速长期低于城镇居民消费增速。解决这一问题,涉及我国城乡、区域发展差距和贫富继续扩大等深层次的矛盾,需要成功进行社会保障、医疗、教育等改革,而这是一项长期的任务。

### (二) 我国的对外贸易政策支撑了顺差的扩大

亚洲金融危机给我国造成了很大的冲击,1998年我国外贸进出口总额下降0.4%,出口仅增长0.5%,是“九五”时期我国外贸低增长的典型代表。为应对亚洲金融危机,我们提出了“千方百计扩大出口”的要求。在这一口号的指引下,我国外贸以超常速度增长,不仅使国人感到非常吃惊,也令世界十分震惊。2002年中国出口额增加了1000多亿美元,2003年、2004年各增加了3000多亿美元,2005年增加了3500多亿美元,2006年又增加了近4200亿美元。在“千方百计扩大出口”中最重要的一個政策就是强化出口退税政策,我国重新提高了出口退税率,加快向企业退税。我国退税规模1997年为432亿元,2003年为2039亿元,增长了3.7倍,2004年包括清欠历史旧账在内达到4200亿元,2005年退税3372亿元。这一政策给出口提供了强大的动力,近期退税政策的调整属于结构上的微调,总的政策力度没有减弱。

### (三) 我国的外资政策带来了双顺差

我国利用外资时借鉴了拉美利用外资导致金融危机的教训。拉美利用外资主要是借



出。我国对外交往的一个有力砝码就是强劲的进口需求。当前全球市场主要呈现的是供过于求的状态,进口国在国际市场上处于主动地位,具有主动权,出口国处于被动地位,日益增加的进口为我国赢得了有利地位。国民经济发展要求更加重视进口,对进口必须给予同出口一样的重视程度。外贸进口要从传统的调剂余缺模式转变为满足国内产业升级和需求变化,通过大量进口国内急需的先进设备和半成品、原材料支持国内经济的快速增长。特别是我国人均能源、资源拥有量低,安全形势不容乐观,构建多元化、稳定、可靠的境外供应基地已成为当务之急。加强企业、协会、商会的协调机制建设,统一对外谈判,提高议价能力,强化我国在国际能源资源市场上的话语权,构筑战略性买家优势,保障我国能源、资源安全,已经是对外贸易战略的重要内容。

### (三) 数量扩张转变为品牌战略

我国对外贸易取得了举世瞩目的成就,但总体仍然没有改变数量扩张型的粗放增长方式,我国货物贸易出口的层次较低,发挥着世界加工厂的作用,但是所获得的实际利益十分有限。我国相继提出在扩大出口中实施以质取胜战略和科技兴贸战略,加大高科技含量产品出口。但是,我国货物贸易出口的近60%是以加工贸易的方式实现的,高新技术产品出口中85%以上是由外资企业完成的,自主知识产权和自主品牌出口商品所占的比重不高。品牌战略已经成为跨国公司重要的经营策略和竞争战略。企业不断调整产品结构,提高产品的档次和科技含量,也是应对技术壁垒的根本途径。如何提高企业核心竞争力和创立国际品牌已经成为摆在我们面前的一个重要课题。因此,要继续深入实施“科技兴贸”和“以质取胜”战略,调整产品结构,加大支持自主核心技术开发,提高装备制造业的现代化水平,提高加工制造业产品中自主知识产权的比例,培育这些行业的比较优势和国际竞争力,形成出口优势行业,改善一般贸易的出口产品结构。企业要培育自主品牌,引进、消化国外先进技术,提高营销能力,重点要提升企业和产品的品牌竞争力。实施品牌战略还要鼓励企业走出去,通过对外投资渗透到国际生产分工的各个环节,更直接地参与国际市场竞争,这是培育国际知名品牌的重要途径。

### (四) 从单纯的双边贸易转向参加区域性合作

我国对外贸易发展经历了两次飞跃,第一次开始于1988年的外贸体制改革,逐步放开外贸经营,更多类型的企业直接参与外贸活动;第二次开始于20世纪90年代中期,外商投资企业大规模兴起。这两次飞跃激发了我国参与国际贸易的活力,但本质上仍属于双边性的贸易发展。目前经济全球化深入发展,贸易特征已经开始转向区域化发展战略。2005年向WTO通报的各种区域贸易安排已有300多个,绝大多数WTO成员参加了一个或多个区域贸易安排,发达国家通过建立区域组织占据了有利地位,增强了左右市场的力量,发展中国家通过参加区域组织提高了自己参与国际竞争的能力。我国建立区域经济合作组织的网络框架已经具备雏形,与港、澳的紧密关系安排逐步深入,与东盟的自由贸易区进入了实施阶段,与巴基斯坦、海合会、南非关税同盟的自贸区谈判进展良好,与新西兰、澳大利亚的自贸区谈判开始涉及实质问题。通过谈判建设自贸区,已经有20多个国家承认我国的市场经济地位,对方承诺不使用特殊保障措施和纺织品限制措施等歧视性条款,改善了我国的对外贸易环境。

条件,也避免自身被排除在亚洲尤其是东亚区域经济合作之外,继而攫取现实的经济利益和长远的战略利益。

其次,全面介入东亚区域一体化进程,稀释中、日等国的区域影响力。美国一直视中国为其称霸全球的首要对手,随着中国-东盟自由贸易区的建立提升了中国国际地位和影响力,相应地削弱了美国在亚洲的经贸影响力。通过主导 TPP 谈判,美国对中国东盟 FTA 起到制衡作用,削弱中国经济在该区域的影响力,打破亚太原有的区域经济整合节奏,确保其东亚地缘政治、经济和安全利益,美国将重塑并主导亚太区域经济整合进程,稀释中、日等国的区域影响力。

同时美国以 TPP 为契机,强化与东亚国家的经济联系,传播美国的价值观,分散了东亚区域内经济融合的集中度,从而增加了东亚经济和政治发展并轨难度。美国企图在一个经济与政治继续双轨并存、交集较少的地区结构中,使中国的经济实力难以顺利转化为政治影响力,使中国在地区政治事务中的建设性作用受到限制,以确保美国在地缘政治、经济和安全方面的利益。

### (五) TPP 对中国的影响

(1) 经济。TPP 是美国一手打造的一种“新型”贸易模式,它在劳工规范、环境产品、知识产权、政府采购、国有企业等问题上设置了严格标准。这些贸易标准在中国现行的政治经济制度下,意味着中国在一段时间内不得不游离于 TPP 之外,承受 TPP 的经济冲击。

(2) 政治。TPP 是美国再平衡战略获得成功的一个核心要素。美国是区域经济和外交游戏规则的变革者,它将 TPP 勾画成美国亚太区域架构重组中不可或缺的骨架。其他东亚国家也会视美国的 TPP 为一个软包围中国的明显信号,增加在一些双边争议问题上对中国的政治干扰。

(3) 安全。TPP 在安全方面给中国在东亚格局中的地位带来挑战。分析美国现有的 TPP 谈判伙伴,不难发现其主要以在东亚地区的军事盟友为主。这充分表明美国延续了与其他国家订立自由贸易谈判的模式,倾向于优先选择军事盟国作为自由贸易协定的对象。凭借 TPP 所产生的更紧密的贸易联系,美国与其东亚军事盟友的合作关系将会得到进一步的加强,而这将严重威胁中国的国土安全。

### (六) 中国应对 TPP 的举措

(1) 转变经济发展方式,扩大内需是中国应对 TPP 的根本之策。只要不断扩大国内需求水平,改变长期以来经济增长对净出口的过度依赖,将净出口占 GDP 的比重降至合理水平,改善对外贸的过分依赖,进行产业升级和产品升级,提高自身的国际竞争力,进一步深化改革,努力改善市场环境,尽可能适应瞬息万变的国际环境,有效实现经济的可持续发展。同时加紧对加入 TPP 对国内产业造成的冲击作出评估,并在此基础上实施相应的改革和调整。

(2) 通过区域全面经济伙伴关系协议(RCEP)和中日韩自贸区,制衡美国主导的 TPP。中国应积极推动与各国签署双边贸易协定,支持并加入 RCEP 机制,确保自己在东亚地区的影响力,继续支持东盟在东亚一体化中发挥主导作用。只有这样,中国才能整合其在东亚的战略资源,巩固与东盟的关系,防止美国试图通过 TPP 覆盖亚太地区合作的战

分配不同的额度。一般来说,国别配额可以分为自主配额和协议配额。

① 自主配额(autonomous quota),又称单方面配额,是由进口国自主地、单方面制定在一定时期内从某个国家或地区进口某种商品的配额,而不需要征得出口商的同意。自主配额的确定一般参照某国过去一定时期内的出口实绩,按一定比例确定新的进口数量或金额。由于各国或地区占比不同,所得到的配额有差异,所以进口国可以利用这种配额贯彻国别政策。但自主配额由进口国自行制定,往往带有不公正性和歧视性,容易引起某些出口国家或地区的不满或报复。因此,很多国家采用协议配额,以缓和彼此之间的矛盾。

② 协议配额(agreement quota),又称双边配额,是由进口国和出口国政府或民间团体达成的,一般需要在进口商或出口商中进行分配,如果是双边民间团体达成的,应事先获得政府许可,方可执行。协议配额是由双方协商确定的,通常不会引起出口方的不满与报复,并可使出口国对配额的实行有所谅解与配合,比较容易执行。

## 2. 关税配额

关税配额(tariff quota)是指对进口商品的绝对数额不加限制,而对一定时期内规定配额以内的进口商品给予低税、减税或免税待遇,对超过配额的进口商品则征收较高的关税或附加税。

关税配额与绝对配额的区别在于,关税配额在超过配额后仍可进口,但需征收较高的关税;而绝对配额是规定一个最高进口额度,超过后一律不准进口。因此,关税配额是一种把关税和进口配额结合在一起的限制进口措施。关税配额按其征收关税的优惠性质,可以分为优惠性关税配额和非优惠性关税配额。前者是对关税配额内的进口商品给予较大幅度的关税减让,甚至免税,而超过配额的进口商品就征收原来的最惠国税;后者是对关税配额内的进口商品征收原来正常的进口税,对超过配额的进口商品就征收较高的附加税或罚款。

## (二) “自动”出口配额制

“自动”出口配额制(voluntary export quota),又称“自动”限制出口,是指出口国家或地区在进口国的要求和压力下,自己规定在某一时期内(一般为3~5年),某些商品对该国的出口限额。在限定的配额内自动控制出口,超过配额即禁止出口。“自动”出口配额制并非出于出口国的自愿,事实上,进口国往往以某种商品大量进口使相关工业部门受到严重损害,或造成所谓的“市场混乱”为由,要求出口国“自动”限制出口数量,否则,就采取报复性的贸易措施。因此,“自动”出口配额制带有明显的强制性。“自动”出口配额制主要有以下两种形式。

### 1. 协定的“自动”出口配额

它是指进出口双方通过谈判签订“自动协议”(self-restriction agreement)或“有秩序销售协议”(orderly marketing agreement),规定在一定时期内某些商品的出口配额,出口国应根据此配额实行出口许可证或出口配额签证制(export visa),自行限制这些商品的出口,进口国则通过海关进行统计核查。

### 2. 非协定的“自动”出口配额

它是指出口国由于来自进口国的压力,自行单方面规定出口配额以限制商品出口。这种类型的配额有的是由政府有关机构规定并定期公布配额,出口商向政府有关机构申请配

限制进口大葱、香菇和灯心草的临时措施进行了磋商并达成协议。日本农林水产省大臣单方面宣布,自4月1日起到10月份,对进口农产品实施检疫管理。4月10日,日本政府公布了紧急限制进口措施,4月23日,日本开始实施限制进口措施,限制期间为200天,其主要内容见表4-2。

表 4-2 日本限制进口措施的主要内容

品 种	进口配额/吨	超过配额的关税税率/%
大葱	5 383	256
香菇	8 003	266
灯心草	7 949	106

资料来源:《日本经济新闻》,2001年4月10日。

从2002年1月起,日本对从中国进口的18种蔬菜实行逐批检验的临时性严格措施。以我国蔬菜生产缺乏农药残留控制体系为由,严格控制进口量,山东、福建、浙江等地出口日本的蔬菜相继被检查出农药残留超标而退货。据悉,受所谓中国蔬菜有残留农药问题的影响,中国蔬菜2002年1月至6月的对日出口仅增长2.3%,7月、8月两个月份甚至出现11%和14%的负增长。

#### [案例 4-3] 美国思科诉中国华为案

美国东部时间2003年1月23日,美国思科公司在美国得克萨斯州的Marshall地方法院向中国华为技术有限公司及其在美国的两家子公司提起诉讼,指控华为侵犯其知识产权。思科的诉状包括4个要点:①抄袭思科IOS源代码;②抄袭思科技术文档;③抄袭思科“命令行接口”;④侵犯思科公司在路由协议方面至少5项专利。

思科公司的路由器占据80%的国际市场份额,要想和思科产品兼容,就不得不使用其“私有协议”,而思科公司利用技术优势设置了相当数量的“私有协议”,并拒绝授权任何第三方使用,导致其他公司无法进入这一市场。思科公司还将其技术垄断势力辐射到相关市场的上游和下游,这显然与通信产品互联互通的基本要求相冲突。在美国根据《谢尔曼法》第2条,如果一个企业已经在市场上占据支配地位,并通过其他方式长期维护这种垄断地位,那么其行为是违法的。思科公司的此种拒绝许可行为是一种滥用市场优势地位的行为,违背了自由公平原则,构成了对反垄断法的违反。思科与华为之争实质上是反垄断与技术性贸易壁垒之争。最终两家公司宣布和解。

## 第三节 鼓励出口措施

### 一、鼓励和促进出口的经济措施

#### (一) 出口信贷

出口信贷是出口国为支持和扩大本国商品的出口,加强国际竞争能力,以对本国的出口给予利息补贴并提供信贷担保的方式,鼓励本国银行对本国出口商或外国进口商(或其

口贸易和出口加工贸易,繁荣本地区 and 邻近地区的经济,增加财政收入和外汇收入。

### (一) 自由港与自由贸易区

自由港(free port)又称自由口岸。在这种港口区域对货物的输出、输入不征收关税或只对少数货物征税,并且一律准予在港内自由进行改装、加工、装卸、整理、买卖、展览、长期储存等,但外国船舶必须遵守有关卫生、移民等法律规章。自由港的设立,主要是为了发展过境贸易,吸引外国船只或物体过境,从中获取运费、加工费等收入。自由港大体上可以分为两种类型:一种是北美型的自由港,亦称自由贸易区,自由港与非自由港间无明显的区域界线,并且比较分散,不连成一片;另一种是欧洲大陆型,以德国的汉堡最为典型,这种自由港有明显的区域界线,港口作业、仓储、产品的加工或装配等都在同一区域内进行。

自由贸易区(free trade zone)又称免税贸易区或自由区,也有的国家称为自由贸易港、对外贸易区等。自由贸易区是划在关境以外,准许外国货物自由免税进入的地区,需受当地法规的限制。自由贸易区一般依靠河、山等天然屏障或用藩篱等其他障碍把它与国家的其他受海关管辖的部分隔离开来,规定允许在区内经营活动的种类,如贸易、工业及服务。

**课堂讨论 4-2:** 世界各国设立的自由港与自由贸易区,一般能提供哪些方便之处?

### (二) 出口加工区

出口加工区(export processing zone, manufacture and export zone)是一个国家或地区在其港口或邻近港口、国际机场的地方,划出一定的范围,提供基础设施以及免税等优惠待遇,吸引外国投资,发展出口加工业的特殊区域。它沿用了自由港和自由贸易区的一些做法,但又与自由港或自由贸易区有所不同。一般来说,自由港和自由贸易区以发展转口贸易,取得商业方面的收益为主,因而是面向商业的;而出口加工区,以取得工业方面的收益为主,因而是面向工业的。出口加工区既提供了自由贸易区的某些优惠待遇,又提供了发展工业生产所必需的基础设施,是自由贸易区与工业区的一种结合体,即兼有工业生产与出口贸易两种功能的工业——贸易型经济特区。东道主设置出口加工区的主要目的是引进外资、先进技术和经营方法,利用本国劳力资源与国际市场,发展出口加工工业,以扩大出口贸易,增加劳动就业与外汇收入,取得工业方面的收益,促进本地区和本国的经济发展。

### (三) 综合型经济特区与科技型经济特区

综合型经济特区(synthetic economic zone)与科技型经济特区(science and technology economic zone)都是在出口加工区的基础上形成和发展的,具有一般出口加工区和自由贸易区的特点。综合型经济特区的一般特点是:特区规模大,经营范围广,是一种多行业、多功能的特殊经济区域,在经营出口业和对外贸易的同时,也经营旅游业、金融服务业、交通电信以及其他一些行业。科技型经济特区的一般特点是,以大学和科研机构为依托,以科学研究为先导,拥有比较雄厚的技术力量,能够创立技术与知识密集型的新兴产业,发展高、精、尖工业产品,具有较强的国际竞争力。这种类型的特区对东道国的科技进步与工业化,可以起到巨大的促进作用,比一般的出口加工区具有更多的优势。

## 章首案例

据商务部统计,我国已经连续12年成为全球遭受反倾销最多的国家。从1995年至2006年年底,共有42个世贸成员发起3044起反倾销调查。针对中国产品发起的反倾销案件就有536起,占全球反倾销立案总数的17.6%,直接涉案金额220多亿美元。2006年共有23个世贸成员发起193起反倾销调查,其中针对我国发起的反倾销调查案件有68起,占总数的35.2%。

表5-1为2003—2007年对华反倾销调查案件与全球案件比照表。

表5-1 2003—2007年对华反倾销调查案件与全球案件比照表

年份		2003	2004	2005	2006	2007
反倾销立案调查数/起	对华数量	52	49	55	70	60
	全球总数	232	214	200	201	159
占比/%		22.41	22.90	27.50	34.83	37.74

资料来源:魏林,全球运用贸易救济措施的新动态及对我国的启示[J].时代经贸,2008(6)。

## 【试一试】单项选择题

1. 以低于国内价格甚至低于成本价格,在某一国外市场上倾销商品,在打垮大部分竞争对手,垄断市场后,再提高价格,这种倾销方式是( )。

- A. 偶然性倾销      B. 掠夺性倾销      C. 长期性倾销      D. 永久性倾销

2. 一国除对出口商品采用现金补贴外,还在生产、加工、运输、财政、金融等各方面制定出口措施,这些措施可被称为( )。

- A. 直接补贴      B. 间接补贴      C. 出口信贷补贴      D. 非关税壁垒

3. 《中国入世议定书》第16条规定,由于进口相对增长造成市场扰乱的特保措施实施期限不超过( )年。

- A. 1      B. 2      C. 3      D. 4

## 2. 价格承诺

在反倾销调查初步裁定存在倾销后,如果出口商主动承诺提高倾销产品的价格或停止以倾销的价格向投诉方市场出口,且进口方反倾销调查当局对其承诺感到满意,反倾销调查程序可以暂时停止,而不采取临时措施或征收反倾销税。如果反倾销当局不能接受其价格承诺,应向出口商说明不接受的理由,并给出口商说明其意见的机会。

在达成价格承诺协议后,出口商要定期提供执行该协议资料,并允许对资料中的有关数据进行核实。但如果出口商违背价格承诺协议,进口方有关当局可采取紧急行动,包括采取反倾销临时措施。价格承诺的有效期限一般不得超过征收反倾销税的有效期限,并进行必要的审查以确定是否需要保持价格承诺。

## 3. 反倾销税的征收

当最终裁定确实存在倾销,并因此对进口国相同或类似产品的产业构成了实质性损害,就可对该倾销产品征收反倾销税。反倾销税的税额不得超过倾销幅度。

如果反倾销调查及最终裁定涉及多个出口国家或地区,并要对不同来源的倾销产品都征收反倾销税,应根据无歧视原则,对所有倾销产品按适当的数额征收反倾销税。反倾销税在抵消倾销损害的期限内有效,但最长不得超过5年。

## 4. 反倾销税的追溯征收

反倾销税的追溯征收是指对某项进口商品裁定征收反倾销税后,可在某些情况下对以往进口的该商品追征反倾销税。这些情况是:

(1) 在做出倾销造成产业损害或损害威胁的最终裁定时,由于缺乏临时性措施而使倾销产品在调查过程中继续对进口方境内产业造成损害,则最终确定的反倾销税可以溯及能够适用临时措施的时候开始计征。在初步裁定存在倾销时已制定出临时措施,在追溯性征收反倾销税时,如果最终确定的反倾销税额高于已支付或支付的临时反倾销税,其差额不再征收;如果最终确定的反倾销税额低于已支付或应支付的临时反倾销税额或交付的担保金,其差额应退还,或重新计算税额。

(2) 如果反倾销调查最终裁定所进口的倾销商品有着造成损害的倾销史,或者进口商知道或理应知道出口商在进行倾销,并肯定会进口方产业造成损害,或者损害是在短期内因倾销产品的大量进入而造成的,那么反倾销税可以对那些在临时措施适用之前90天内进入消费领域的倾销产品追溯计征。

(3) 对倾销产品做出的最终裁决是属于损害威胁或者严重阻碍的裁决,而损害尚未发生,则反倾销税只能从该损害威胁或严重阻碍的裁决做出之日起征收。在临时措施适用期间交付的现金押金应予以退还,担保应尽快解除。

## (四) 协商与争端解决

为保证《反倾销协议》的实施,WTO成立了一个反倾销措施委员会。该委员会由缔约方代表组成,每年至少召开两次全体委员会议,其主要职能是在缔约方之间进行协商,并执行《反倾销协议》或全体缔约方规定的任务。在具体的实践中,如果某一成员方认为其他成员方采取的反倾销行动损害了自己应有的权利时,可以书面提出与其他成员方协商。如果协商无效,可提请反倾销措施委员会进行调解。反倾销措施委员会在审查倾销决定时,将运

括该成员是否应根据《保障措施协议》采取措施。如果磋商未能使中国与有关 WTO 成员在收到磋商请求后 60 天内达成协议,该 WTO 成员有权在防止或补救此种市场扰乱所必需的限度内,对此类产品撤销减让或限制进口。根据《报告书》第 242 段规定,在 2008 年 12 月 31 日前,WTO 成员可以对来自中国的纺织品采取特别保障措施;第 245 段到 250 段中则规定实施特别保障措施的基本程序。附件 7 还列举了部分 WTO 成员可以采取特别保障措施的中国产品名称和具体措施。

## 二、特别保障措施的特征

(1) 歧视性。特别保障措施是保障措施的例外,具有严重的歧视性。保障措施是条约法“情势变更原则”的具体体现,适用于所有 WTO 成员,旨在平衡贸易利益,其合理运用“是保证各国国内经济安全和实现贸易自由化的‘安全阀’”,具有合法性和非歧视性;特别保障措施仅针对来源于特定国的产品,对什么产品适用和何时适用完全取决于进口国,因而具有强烈的选择性和歧视性。

(2) 模糊性。《议定书》对实质损害和实质损害威胁并无明确的定义和说明;对国内产业造成实质损害或实质损害威胁的标准也远低于实施保障措施条件的“严重损害或严重损害威胁”的标准;同时,只要实质损害或实质损害威胁是“重要原因”而不需要是“主要原因”即可认定,这实际上也放宽了适用特别保障措施的条件,因为进口国只要证明来源于中国的产品进口大量增加,就可以提起特别保障措施调查,有很大的随意性。

(3) 适用报复措施救济的有限性。根据《保障措施协议》,对于因进口相对增长采取的保障措施,被诉 WTO 成员有权在保障措施实施生效后的任何时间采取报复措施。由此可见,特别保障措施条款实质上限制了中国采取报复措施的权利。

(4) 临时性。与保障措施没有实施期限的规定不同,特别保障措施实施期限为中国“入世”12 年后终止。《中国人世议定书》第 16 条明确规定,由于进口相对增长造成市场扰乱的特保措施实施期限不超过 2 年,由于进口绝对增长造成市场扰乱的特保措施实施期限不超过 3 年,一旦超过了以上期限,中国则有权实施对等贸易报复,暂停履行 GATT1994 项下的相关减让义务。

## 三、适用程序

根据《议定书》第 16 条和《报告书》第 246 段的规定,适用特别保障措施应当遵循下列程序。

### (一) 调查

调查是发现事实的根本途径。特别保障措施调查内容包括对来自中国的进口产品数量、市场份额及其对进口国同类产品的价格和国内产业的影响以及市场扰乱与中国的进口产品增长是否存在因果关系等。

### (二) 公告和通知

进口成员国应及时公告有关信息,包括调查的启动、调查的结果、拟采取的措施、采取



(3) 促使企业加速技术改造,提升产品的技术含量。特别保障措施条款的存在会不断警示我国政府和企业,一定程度上改变我国长期以来偏重依靠劳动力成本优势、技术含量少、附加值低、出口竞争力差的状况,鞭策企业利用这一契机加速技术改造,提高出口产品附加值和技术含量,提高出口效益。

## (二) 消极影响

(1) 冲击甚至损害我国的国内产业。特别保障措施歧视性很强,会直接损害中国的出口产业,特别保障措施的实施在事实上会使中国的相关产业的出口市场份额下降,进而产量下滑,形成连锁反应,危及产业发展。

(2) 相关产品出口受阻,企业利润减少。特别保障措施实施的直接后果就是中国的产品出口受到限制,企业的出口产品数量减少,无论企业采取何种应对策略,都会直接或间接地增加中国出口企业的成本,导致利润下降。

(3) 破坏公平竞争,阻滞经济良性运行。贸易自由与公平竞争已被公认为国际贸易的基本原则。特别保障措施是对这两个原则的违背和破坏,不利于建立公平竞争的国际贸易环境,也不利于我国经济的稳定和健康发展,并随我国经济在世界经济中比重的增加和影响力提升而间接阻碍世界经济的稳定和发展。

## 五、应对特别保障措施的措施

(1) 为有效应对特别保障措施壁垒,我们要对特别保障措施和 WTO 规则进行深入研究,加强对特别保障措施的现状和发展趋势的认识并推广特别保障措施相关知识普及教育。熟悉并积极主动运用 WTO 争端解决机制,利用磋商机制,化解矛盾,解决争端,必要时诉诸 WTO 争端解决机制。加快培养懂外语、懂法律、懂经济、熟悉 WTO 规则的专门人才,尤其是擅长解决贸易争端的人才,使我国逐步完成由了解 WTO 规则逐步过渡到善于运用 WTO 规则直至参与制定 WTO 规则的成员角色转变,由被动维护本国贸易权益的 WTO 成员国变成主动维护贸易自由与贸易公平的主要力量。

(2) 鼓励企业积极应诉。在其他 WTO 成员针对我国产品提起“两反一保”投诉时,我国生产企业和外贸代理企业之间、生产企业之间、外贸企业之间缺乏内在协调与合作机制,疏于、惰于甚至放弃应诉,以致在大多数案件中我国被迫承担不利后果,这在一定程度上刺激更多的 WTO 成员对我国适用贸易救济措施。因此我们应加快建立应诉机制,确立“谁应诉谁受益,谁逃避谁负责”的原则,鼓励企业合作应对包括特别保障措施在内的贸易救济措施的适用,采用合法手段维护我国的贸易权益。

(3) 加大经济外交力度,加快区域经济合作。由于欧美等主要发达国家拒绝承认中国的市场经济地位,导致我国屡遭反倾销诉讼。我国应积极开展经济外交,争取更多发展中国家和其他友好国家率先承认我国的市场经济地位,减少特别保障措施条款的适用;此外我国还应加强与周边国家的经济合作,建立关税联盟和自由贸易区,以规避特别保障措施的适用;同时,应积极建设预警机制,在出现外国对中国出口产品发起特别保障措施调查的苗头时,我们可以通过特别保障措施预警平台,提前准确地了解相关信息和数据,及时向国内企业发出预警信号,降低或避免中国出口产品遭受特别保障措施抵制的受损程度,有