



主 编 赵春明
副主编 仲 鑫 朱廷珺

Fei Guanshui
Bilei de Yingdui
ji Yunyong

非关税壁垒的 应对及运用

——“入世”后中国企业的策略选择

人 民 出 版 社

非关税壁垒的 应对及运用

——“入世”后中国企业的策略选择

主 编 赵春明

副主编 仲 鑫 朱廷珺

人 民 出 版 社

策划编辑:郑海燕
责任编辑:魏海源 郑海燕
装帧设计:曹 春
版式设计:存来禄
责任校对:吴志敏

图书在版编目(CIP)数据

非关税壁垒的应对及运用——“入世”后中国企业的策略选择/
赵春明 主编. -北京:人民出版社,2001.12

ISBN 7-01-003529-6

I. 非… II. 赵… III. ①世界贸易组织-非关税壁垒-研究
②企业-非关税壁垒-对策-中国 IV. F744

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 089862 号

非关税壁垒的应对及运用——“入世”后中国企业的策略选择

FEI GUANSHUI BILEI DE YINGDUI JI YUNYONG
RUSHI HOU ZHONGGUO QIYE DE CELUE XUANZE

主编 赵春明 副主编 仲鑫 朱廷珺

人民出版社 出版发行
(100706 北京朝阳门内大街 166 号)

新华出版社印刷厂印刷 新华书店经销

2001 年 12 月第 1 版 2001 年 12 月北京第 1 次印刷

开本:850 毫米×1168 毫米 1/32 印张:14.375

字数:344 千字 印数:1-6 000 册

ISBN 7-01-003529-6/F·796 定价:25.00 元

撰写人员

引言：赵春明

第一章 第一、二节：赵春明

第一章 第三节：马 蓉

第一章 第四节：郭 虹

第二章：仲 鑫

第三章：朱廷珺

第四章：焦军普

第五章：刘振林

第六章：朱廷珺

11.64.25.01



作者简介

赵春明，男，1964年出生，北京师范大学经济学院国际经济与贸易系主任，教授，博士生导师，中国世界经济学会理事，中国亚太学会理事，入选教育部“高等院校优秀青年教师教学科研奖励计划”及北京市跨世纪理论人才“百人工程”，并赴美国、韩国等地访问或讲学。独立和合作出版学术著作15部，在《世界经济》、《经济学动态》、《求是》等刊物发表中英文学术论文140余篇。主持国家社会科学基金等各类课题10余项，成果多次获奖，其中包括“中国图书奖”、教育部“人文社会科学优秀成果奖”及北京市“哲学社会科学优秀成果奖”等。

作者简介

朱廷珩，男，1965年出生，现任兰州商学院经贸学院副院长兼国际贸易系主任，副教授。先后在《经济学动态》、《经济理论与经济管理》、《国际贸易问题》等学术杂志上发表论文30余篇，参编大型工具书2部，著作3部。曾获国内贸易部“高等教育优秀成果二等奖”和甘肃省“社会科学三等奖”以及其他科研奖励多项。



作者简介

仲鑫，女，1967年出生，博士，副教授，现工作于北京师范大学理论经济学博士后流动站。长期从事国际贸易教学与科研工作，参编著作2部，并在《投资研究》、《当代经济研究》、《中国财政》等刊物上发表数十篇论文。

策划编辑 郑海燕
责任编辑 魏海源 郑海燕
封扉设计 曹 春
版式设计 存来禄

目 录

引 言	1
第一章 迫在眉睫：反倾销	6
第一节 倾销与反倾销	6
第二节 反倾销与我国出口贸易	25
第三节 反倾销与我国进口贸易	64
第四节 我国企业应对及运用反倾销的策略	101
第二章 无孔不入：技术壁垒	140
第一节 技术壁垒的产生和发展	141
第二节 西方国家技术壁垒的实施对我国的影响	170
第三节 我国企业应对及运用技术壁垒的策略	180
第三章 天然屏障：绿色保护	194
第一节 绿色壁垒的成因与特点	194
第二节 绿色保护的国际规则	201
第三节 国别绿色壁垒的表现与实践	216
第四节 我国企业应对及运用绿色壁垒的策略	244
第四章 不死幽灵：进口数量限制	267

第一节	进口数量限制的表现形式·····	268
第二节	进口数量限制的运用·····	280
第三节	实施进口数量限制的影响·····	302
第四节	我国企业应对进口数量限制的策略·····	306
第五章	集团作战：地区主义浪潮·····	320
第一节	地区主义浪潮方兴未艾·····	321
第二节	地区主义对我国贸易的影响·····	351
第三节	我国企业应对及运用地区主义的策略·····	383
第六章	任重道远：“灰色”措施与潜在壁垒·····	399
第一节	原产地规则及应对策略·····	399
第二节	政府采购政策及应对策略·····	422
第三节	劳工标准及应对策略·····	441
主要参考文献·····		454

引 言

所谓非关税壁垒，是指一国政府采取除关税以外的各种办法，来对本国的对外贸易活动进行调节、管理和控制的一切政策与手段的总和。

从历史上看，非关税措施是在世界市场问题尖锐的情况下发展起来的。在 1929~1933 年世界性经济危机时期，西方发达国家在高筑关税壁垒的同时，还广泛地采取了各种各样的非关税措施以阻止国外商品的流入。第二次世界大战以后，通过关贸总协定的多轮贸易谈判，世界关税已降低到很低的程度。由于关税限制的作用大大削弱，而出于对国内企业的保护，缓解国内失业压力等问题的需要，还必须对贸易实行一定程度的限制，所以各国不得不寻找其他办法来达到限制进口的目的。非关税措施便因此而逐渐发展起来。

把非关税措施作为保护贸易政策的主要手段开始于 20 世纪 70 年代。当时，在关贸总协定主持的多轮全球多边贸易谈判努力下，西方发达国家工业制成品的加权平均关税率已由 20 世纪 40 年代的 40% 下降到 7%。关税的保护作用大幅度下降。但是，发达国家出于对本国利益的考虑，并不甘心放弃贸易保护政策。以 20 世纪 70 年代中期的资本主义经济危机为导火线，以美国为首的西方发达国家终于掀起了一场以非关税措施为特征的新贸易

保护浪潮。非关税措施从此成为各国对外实行贸易保护政策的主体，并愈演愈烈。据关贸总协定统计，“肯尼迪回合”结束时，全世界的各种非关税措施共有 80 多种，但到 20 世纪 90 年代初，非关税措施的总量已猛增到 3 000 多种。

20 世纪 90 年代以来，随着“乌拉圭回合”谈判的最终结束以及世界贸易组织的建立，自由贸易原则更为世界各国普遍接受，以自由贸易为宗旨的世界多边贸易体制也得到了进一步加强。贸易自由化的发展，一方面促进了国际贸易的扩大和经济全球化的进程，同时也加剧了各国之间经济贸易的竞争，使国际竞争更趋于白热化。

在这种新形势下，贸易保护主义并未因世界多边贸易体制的加强而偃旗息鼓、销声匿迹，而是变换了手法，以新的形式登上国际贸易舞台。许多发达国家为了维护自身的经济利益，以各种名义实施了新的贸易保护措施，逃避世界多边贸易制度的约束。1996 年，世界贸易组织对美国近年来的贸易政策进行了评审，认为美国在部分领域实行贸易自由化的同时，也加强了对一些部门的保护，保护手段转向制度化和非关税化。据估计，20 世纪 90 年代以来西方发达国家采用的新贸易保护措施就达十多类。

与关税措施相比，非关税措施具有下列三个明显的特点：

首先，非关税措施比关税具有更大的灵活性和针对性。关税的制定，往往要通过一定的立法程序，要调整或更改税率，也需要一定的法律程序和手续，因此关税具有一定的延续性。而非关税措施的制定与实施，则通常采用行政程序，制定起来比较迅速，程序也较简单，能随时针对某国和某种商品采取或更换相应的限制进口措施，从而较快地达到限制进口的目的。

其次，非关税措施的保护作用比关税的作用更为强烈和直接。关税措施是通过征收关税来提高商品成本和价格，进而削弱

其竞争能力的，因而其保护作用具有间接性。如果出口国采用出口补贴、商品倾销等办法降低出口商品成本和价格，则更限制了关税保护作用的发挥。而一些非关税措施如进口配额，预先限定进口的数量和金额，超过限额就直接禁止进口，这样就能快速和直接地达到关税措施难以达到的目的。

最后，非关税措施比关税更具有隐蔽性和歧视性。关税措施，包括税率的确定和征收办法都是透明的，出口商可以比较容易地获得有关信息，另外，关税措施的歧视性也较低，它往往要受到双边关系和国际多边贸易协定的制约。但一些非关税措施则往往透明度差，隐蔽性强，而且有较强的针对性，容易对别的国家实施差别待遇。

加入世界贸易组织后，成功应对和突破国外的非关税壁垒，对于我国企业和国民经济的发展具有重要的意义。然而，对于非关税壁垒，我国长期以来却更偏重于谴责而不是正视。事实上，尽管非关税壁垒存在很多的不合理性，但是由于它们在一定程度上得到世界贸易组织的许可，更重要的是运用非关税手段来保护本国国内市场已经成为世界范围内的普遍做法，因此我们只能面对这个现实。不仅如此，出于国家利益的考虑，我们还应该学习借鉴国外运用非关税壁垒来保护国内市场的经验和教训，认真探索在世界贸易组织所倡导的贸易自由化这个总的前提之下，我们应该如何灵活有效地采取和运用非关税措施，来适度地保护国内相关产业的发展。这一点对于我国在加入世界贸易组织之后来说，显得尤为重要。因为“入世”之后，按照有关承诺和规定，我国将大幅度地削减关税水平和部分明显不符合世界贸易组织要求的非关税壁垒，关税壁垒保护市场的作用将大大下降。在这种情况下，以不违背世界贸易组织基本准则为前提，开展对非关税壁垒的战略性研究和运用就已成为摆在我们面前不可避免的一项

十分紧迫的任务。

从策略性角度出发,我们认为在加入世界贸易组织之后,我国应及时地从关税壁垒保护转向非关税壁垒保护,而在非关税壁垒保护中,又应将重点放在隐性非关税壁垒的开发和运用方面。

一般来说,非关税措施可以分为显性和隐性两大类。所谓显性非关税措施,即相当于直接非关税措施,主要是指对进口数量产生直接限制作用的措施,如进口配额、“自动”限制出口、进口许可证、指定经营、行政控制及外汇管制等;隐性非关税措施,即相当于间接非关税措施,主要指那些虽不直接限制进口数量,但在实际上却能起到阻碍进口作用的措施,如国内立法、技术标准、卫生安全要求、政府采购政策、反倾销等。

从我国的实际情况来看,20世纪80年代初期,随着计划控制的逐步减少,我国政府也开始采取了非关税保护手段,但主要措施是许可证、指定经营和行政控制。其中受许可证管理的进口商品在20世纪80年代末曾占总进口的46%,此后经过数次的大幅度削减许可证目录和进口配额,到1997年初,实行许可证和进口配额等进口控制管理的商品为384项,约占进口总税目的5%。指定经营是我国外贸经营权下放后的一种措施,即把所有商品分为三类,前两类属于指令性计划和指导性计划商品,由指定的贸易公司经营,第三类则是放开经营的进出口商品,任何贸易公司都能经营。据世界银行估计,到1992年,约占32%的进口商品受指定经营控制。后来,随着价格改革的迅速推进和计划控制的基本取消,指定经营范围大大缩小,除了煤、石油、棉花、粮食等10多种特别重要的商品外,其他商品基本都已放开经营。行政控制则主要是针对机电产品实施的,为此,国务院曾一度设有“机电产品进口办公室”,专门负责控制机电产品的进口。20世纪90年代中期以后,这一措施有所变革,以公开的法

规取代了过去的内部规定和目录管理，从而使透明度得到较大幅度的提高。总之，我国过去侧重的非关税保护手段主要是一些显性的非关税措施。

加入世界贸易组织后，我国的保护策略应及时地从显性非关税措施向隐性非关税措施转变。主要理由，一是显性非关税措施较为明显地违背了世界贸易组织的基本原则，《关贸总协定1994》第11条就明确规定：“不得设立或维持配额、进口许可证或其他措施，以限制或禁止其他缔约方领土的产品的输入，或向其他缔约方领土输出或销售出口产品”，而对于其他非关税措施，乌拉圭回合谈判中则规定了“维持现状和逐步回退”的原则。因此过多地实施显性非关税措施，容易遭到世界贸易组织其他成员们的反对和报复，而推行隐性非关税措施则仍有一定的生存空间。二是从世界范围内来看，许多国家正在逐步减少显性非关税措施，而对隐性非关税措施的使用却越来越多。如西方发达国家，20世纪90年代以来采用的新贸易保护措施就有10多类，它们都表现出了浓厚的隐性非关税手段色彩，如地区经济主义、劳工标准、环境保护、强化反倾销、知识产权、人权标准等等。最后，在显性非关税措施条件下，往往表现为一种强烈的政府行为，尤其是进口配额、进口许可证和行政控制，其政府干预的痕迹就更为明显，这些措施在对国内市场起到一定保护作用的同时，也导致了严重的寻租行为，从而造成资源的扭曲和低效使用。

总之，加入世界贸易组织后，并不意味着我们只能全盘接受，被动遭受冲击。相反，只要我们认真研究世界贸易组织的有关保障条款，学习借鉴别国的实践经验，在运用非关税措施尤其隐性非关税措施来保护国内产业和市场方面，仍有相当大的回旋余地和发展前景。

第一章 迫在眉睫：反倾销

第一节 倾销与反倾销

一、倾销的概念

倾销作为一种国际贸易行为由来已久，比倾销一词的历史要久远得多。早在 16~17 世纪自由资本主义贸易初期，英国人就用倾销的办法挤垮了外国同类产品的竞争，从而迅速占领海外市场。英国人的行为后来为许多新兴资本主义国家所效仿。

倾销一词最早与政府对出口的奖励制度有关。早在 1776 年，亚当·斯密就曾在《国富论》一书中，详细讨论了当时各国允许对出口贸易进行官方奖励的习惯做法，并将其称之为倾销。1791 年，美国首任财政部长亚历山大·汉密尔顿就曾指出，美国新产业所遇到最大障碍的根源就是外国政府维持的出口奖励倾销。

直到 20 世纪初，倾销一词才由对政府行为的描述转为对企业（出口厂商）行为的归纳。美国经济学家雅格布·瓦恩纳在对倾销企业行为进行研究后，将倾销一词定义为出口同一产品在不同国家市场上的价格歧视。它不仅概述了出口商在海外市场廉价抛售产品的行为，而且从经济学上揭示了倾销的不正当竞争的本

质。

当出口商的价格歧视给进口国产业造成损害时，这种损害可能是实质性损害、实质性威胁，也可能是实质性阻碍，其产品在进口国将会受到法律的制裁，即遭到反倾销。从法律意义上说，倾销通常以《关税与贸易总协定》第六条的规定为依据，即出口商以低于正常价值的价格向进口国销售产品，并因此给进口国造成损害的行为。

二、倾销的形态

倾销的形态多种多样，角度不同观察的结果也不尽相同。

1. 从动机方面来看

1995年，经合组织（OECD）专家组发表的一份报告把倾销行为按动机分为两类：

（1）以开拓海外市场、需求锐减和赚取外汇等理由而把出口价定得很低。这一类倾销行为的动机可以称为需求拉动，对出口商来说多属被动，初始生产规模定得较高，不开拓海外市场便满足不了盈亏平衡，需求锐减迫不得已而薄利多销，赚取外汇往往会以牺牲局部利益或暂时利益为代价。

（2）“垄断化”倾销，即降低价格以使进口国的竞争对手破产。这一类倾销行为的动机可以称为强行扩张，对出口商来说多属主动行为，从长远的利益出发，先低价打垮竞争对手，尔后再达到在他国市场垄断的目的。

2. 从形式方面来看

在表现形式上，倾销可分为七类：

（1）外汇倾销，也称汇率倾销，是指一国通过货币对外币贬值的方法以争夺国外市场的行为。由于一国货币贬值后，以外币表示的出口产品价格降低，从而提高其价格竞争力，扩大了出

口，限制了进口。

(2) 运费倾销，这是指一国以低于正常运费成本的价格为出口产品提供运输的行为。这种优惠的运费率可以是出口国提供，也可以发生在出口国和进口国的转运过程中。

(3) 服务倾销，指一国为其出口产品的生产所提供的服务（包括劳务）价格低于为生产用于国内消费产品价格的行为。

(4) 社会倾销，这一术语最初是指一国以劳教人员生产的产品低价向国外出口的行为，现在则是指出口产品生产中的劳动成本偏低的现象。

(5) 间接倾销，也称第三国倾销，是指甲国出口商以低于正常价值的价格向乙国倾销产品，乙国商人又将其以同样低的价格转售于丙国的行为。这种间接倾销实际上是原产国以低于正常价值的价格通过第三国向进口国倾销。

(6) 奖励倾销，这是早期实行的特定出口奖励措施而导致出口商以低于正常价值的价格进行销售的行为。在现代国际贸易中，这种奖励倾销已归入出口补贴的范围，通常由反补贴法进行调整。

(7) 产品补贴，指一国出口商的有形产品或实物产品以低于正常价值的价格进入另一国市场进行倾销的行为。

3. 从结果方面来看

从出口商的行为结果来看，倾销时间有长有短。雅格布·瓦恩纳根据时间长短把倾销分为三类：

(1) 偶发性倾销，也称突发性倾销，是指出口商在短期内降价或廉价处理大批库存产品的行为。

(2) 短期倾销，也称掠夺性倾销，是指出口商在一段时间内，以排挤竞争对手为目的的低价倾销行为。其特点是出口商以低价甚至低于成本的价格出口，待占领海外市场以后便开始提

价。

(3) 长期倾销，也称持续性倾销，是指出口商长期或永久地以低于正常价值的价格向国外市场销售其产品。一般情况下，这种倾销通常只有在政府补贴的条件下才能进行。但在现代国际贸易中，由于各国多采取以出口带动经济发展的战略，其生产能力大大超过国内需求，生产能力过剩的情况已变得比较普遍。因此生产厂商为了扩大或保持生产规模，在维持国内市场高水平的情况下，也常常在国外市场进行长期低价销售。

从进口国造成的后果来看，倾销则可分为两类：

(1) 经济倾销。它是指出口商的低价销售使进口国消费者获得廉价产品并刺激进口国市场的竞争。

(2) 掠夺性倾销。又称法律倾销，指出口商以排挤竞争对手为目的，当低价格的产品涌入市场时，给进口国的经济以沉重打击。

三、构成倾销的要素与界定

WTO第六条规定：“缔约国认为，用倾销的手段将一国产品以低于正常价值的办法投入另一国贸易内，如因此对某一缔约国领土内已建立的某项产业造成实质损害或产生实质威胁，或对某一国内新建的产业产生实质阻碍，这种倾销应该受到谴责。”

上述规定指明了构成倾销的三大要素，即：价格差别，产品的出口低于正常价值；实质损害，低于正常价值的销售行为给进口国产业造成实质性损害，或产生实质性威胁，或对进口国新建产业产生实质性阻碍；因果关联，倾销价格与产业损害之间存在因果关系。

(一) 价格差别

倾销的前提是价格差别，即产品的出口价格低于正常价值。