

中国“复关”与 企业对策

张大强 主编
贾金思



ZHONGGUO FUGUAN YU
QIYE DUICE



中国铁道出版社

中国“复关”与企业对策

张大强 贾金思 主编

中 国 铁 道 出 版 社

· 1993年·北京

(京)新登字 063 号

内 容 简 介

全书包括五个部分:关贸总协定概述;中国与关贸总协定;中国“复关”与企业对策;其他国家“入关”前后企业的经营发展对策;关税和贸易总协定主要条款等。

重返关贸总协定是中国经济发展的必然选择。

企业应如何准备“复关”?企业如何制定新的生产经营战略?企业怎样才能在国际竞争中立于不败之地?企业怎样发展跨国经营?“进口替代”企业应向何处去?企业如何保护自己的经贸权益?企业需要哪些新型经贸人才?等等,书中有针对性地回答了这些问题。

本书可供经贸人员、各企业厂长、经理及经销人员学习、参考。

中国“复关”与企业对策

张大强 贾金思 主编

中国铁道出版社出版、发行

(北京市东单三条14号)

责任编辑:褚书铭 封面设计:赵敬宇

各地新华书店经售

中国铁道出版社印刷厂印

开本:787×1092毫米 1/32 印张:8.875 字数:200千

1993年8月 第1版 第1次印刷

印数:1-10000册

ISBN7-113-01584 0/F·114 定价:6.00元

序 言

改革开放十几年,中国经济迅速发展,综合国力不断增长。现在,中国已拥有走向世界、参与国际竞争的雄厚实力。中国只有充分利用国内国际两个市场和国内国际两种资源,实现国内市场与国际市场的接轨,参与国际分工,加入国际大循环,融入世界经济之中,才能加快经济的进一步发展,尽早实现经济现代化。恢复中国在关贸总协定中的缔约国地位,正是中国经济走向世界的关键步骤。

为重返关贸总协定,我国政府已做了长达7年的不懈努力,对我国的经济体制、外贸体制进行了重大调整和改革。目前,我国重返关贸总协定的谈判已进入最后阶段。“复关”已成定局,只是时间早晚问题。

“复关”,对我国经济将产生巨大的影响。“复关”的利弊得失究竟如何?尤其是面对“复关”企业该怎么办?这是我国亿万人民特别是企业界普遍关心的问题。

企业是国民经济的细胞。“复关”对中国经济的影响,归根到底是给企业发展带来怎样的挑战和机遇。当前,我国正在推行企业改革,转变政府职能,把企业引向市场经济的汪洋大海。对于长期以来受计划经济体制束缚的企业来说,这是一次深刻的革命,需要企业在解除“父爱”的条件下学会自我生存和自我发展。而“复关”后,企业将置身于整个世界的经济竞争中,这对我国企业无疑是一场更为严峻、更为艰难的挑战。

如何预测“复关”给企业带来的机遇和挑战?企业应如何

DAF 17/15

主动出击,适应“复关”,及早制定新的生产经营战略?企业怎样才能充分利用国际市场机会,增强自己的应变能力和竞争能力,在国际竞争中取胜?本书作者从分析研究关贸总协定的基本原则和要求出发,针对目前我国企业的现状,较为全面地探讨了在我国“复关”前后企业应采取的战略战术和各种应对措施,并借鉴其他国家“入关”前后企业经营管理成功经验,提出了我国企业“复关”的具体对策。因此,我相信本书能够给我国经济界和企业界带来不少帮助和启示。

罗元铮

1993年5月

目 录

第一部分 关贸总协定概述	1
成立伊始	1
法律体系	2
基本原则	7
例外条款	10
几个回合的谈判	14
乌拉圭回合	21
第二部分 中国与关贸总协定	31
曲折的历史关系	31
“复关”的机遇与进程	35
中国“复关”的特殊性与原则	42
差距与改革	51
中国“复关”与对外开放	57
第三部分 中国“复关”与企业对策	69
“复关”给企业带来的机遇和挑战	69
企业应怎样准备“复关”	88
加快企业改革 确定“复关”对策	98
大力开拓多元化市场	111
积极发展跨国经营	119

“进口替代”企业应向何处去·····	125
外向型企业将大有可为·····	132
机电工业的对策思路·····	140
企业要学会保护自己·····	148

第四部分 其他国家“入关”前后企业的经营发展对策

·····	161
发展战略篇·····	161
经营战术篇·····	173
中小企业篇·····	204

第五部分 关税和贸易总协定主要条款····· 212

附 录·····	267
-------------	-----

第一部分 关贸总协定概述

成 立 伊 始

世界很小，是个家庭。可是，这个家庭却并不平静。希特勒点燃的第二次世界大战之火，烧遍了整个欧洲。当战火扑灭时，满目疮痍的欧洲的许多国家，却也不得不向美国伸出求援之手。而在第二次世界大战中狠发了一笔战争财的美国，以借款为敲门砖试图叩开欧洲各国的高关税贸易保护壁垒。但欧洲各国的高关税壁垒却是保护自己被战火毁坏的民族工业的有效手段，当然不肯轻易放弃。双方难以达成一致，于是美国提出建立一个以实现自由贸易为目标的“国际贸易组织”，以克服当时各国普遍实行的外贸与外汇管制和高关税政策造成的障碍。1945年12月，美国照会各国政府，邀请英国、法国、中国等国家举行“世界贸易和就业会议”进行减低关税谈判。1947年联合国开始举行经社理事会第二次筹备会。会议通过了《国际贸易组织日内瓦宪章草案》。草案规定“国际贸易组织宪章”须经各国批准才能正式生效。

与此同时，为了解决各国关税普遍较高的当务之急，在美国的策动下，1947年4月，美国、英国、加拿大、印度等23个国家在双边贸易谈判的基础上，签订了100多项双边关税减让协议。它们把这些减税协议与联合国经社理事会筹备会上通过的国际贸易组织宪章草案中有关贸易政策的那部分内容加以合并，组成了“关税与贸易总协定”，把它作为一项过渡性

的临时协议来处理战后急需解决的各国在关税和贸易方面的问题,以便尽快地获得关税减让的好处,待“国际贸易组织宪章”生效后就用宪章的有关部分来代替总协定。于是,在判定国际贸易组织宪章的同时,这 23 个国家中的 8 个国家(美国、英国、法国、比利时、荷兰、卢森堡、澳大利亚、加拿大)于 1947 年 10 月 30 日签署了“关贸总协定临时适用议定书”,宣布关贸总协定于 1948 年 1 月 1 日起临时生效。此后,由于美国国会认为《国际贸易组织宪章》中的一些规定与美国国内立法有矛盾,不符合美国的利益,因而该宪章未被美国批准,其他一些国家也持观望态度,最后,由于宪章没有得到必要数量的国家批准,国际贸易组织的建立便从此夭折,这样关税与贸易总协定就实际上替代了国际贸易组织而临时生效至今。

到今天,一个以关贸总协定为代表的国际贸易体系已运行了 40 多年,目前关贸总协定已成为当今世界经济秩序的三大支柱之一,截止到 1993 年 4 月关贸总协定拥有 110 个正式缔约方,还有 23 个事实上适用总协定的国家和地区,这些国家和地区之间的贸易已占世界总贸易的 90% 以上,在国际贸易事务中,关贸总协定发挥着“经济联合国”的重要作用。

法律体系

从法律上讲,关贸总协定是一项临时适用的多边贸易条约,是各参加国确立国际贸易政策所共同遵守的准则,也是目前国际上推行多边贸易和贸易自由化的唯一带总括性的多边协定。

关税与贸易总协定由序言和正文两部分构成,序言主要是阐明缔结该协定的目的。序言中规定“缔约各国政府,认为

在处理它们的贸易和经济事务的关系方面，应以提高生活水平、保证充分就业、保证实际收入和有效需求的巨大持续增长、扩大世界资源的充分利用及发展商品的生产与交换为目的。”那么，为了达到这个目的，必须作出互利互惠的安排，以使“大幅度地削减关税和其它贸易障碍，取消国际贸易中的歧视待遇”。

在序言中，总协定明确指出实现贸易自由化是它的宗旨。为了实现这个宗旨，它还在正文中规定了 38 条具体措施条款，这 38 项条款共分为四部分：

第一部分包括第 1、2 两项条款，是关贸总协定最重要的条款，规定了缔约国之间在关税及贸易上相互提供无条件的最惠国待遇和关税减让表。

世界各国往往利用进口税来保护自己的工业，进口税的税率往往因贸易对象国家的不同而有所差异。正常的进口税因适用国家的税率不同还常分为普通税和最惠国税。普通税适用于没有参加贸易协定的国家，税率较高。最惠国税给予有最惠国待遇条款的贸易协定国，税率较低。两者的差别很大。比如，美国对银手饰进口规定的税率，最惠国税曾为 27.5%，而普通税为 110%，差别非常之大。关贸总协定成员国之间可以相互享受最惠国税，而“关”外的普通国家则一般只能“享受”普通税率的待遇。

第一部分中最切实际的内容是关税减让，任何天花乱坠的说辞，最终都要落在一个行动——降低自己的关税上。各国不约而同地都希望别的国家降低关税，经过谈判，最后达成了关税减让表。该表将特定的进口货物、品名规格及关税税率均列在减让表内。关税减让表内的税率为最高税率，缔约国只可以往下降，不可以向上调。任何超征关税的行为都是违反关贸

总协定的。为了防止有人私下做手脚,关贸总协定还规定:缔约国不得以征收“其他费用”或通过变更“商品价值”、“货币兑换”等方法来损害关税减让。关税减让表是关贸总协定各缔约方的核心义务。

第二部分包括第 3 至第 23 项条款,主要就海关估价、原产地标志、补贴、外汇安排、数量限制以及对某种产品进口的紧急措施等问题做出规定。

海关估价制度是指一些国家人为地提高对进口货物的海关估价,以此提高关税负担,以阻碍外国商品进口的措施。这一点尤以美国为甚,其采用的估价标准为相同产品在美国主要市场上的批发价格。这样的估价标准对美低价格的进口商品十分不利,人为地提高了纳税额。

对原产地标志作出要求,是因为发达国家对某些发展中国家给予了某些特殊的优惠,对这些优惠,其他发达国家不能要求同样享受。这就要求享受特殊优惠的国家在向给惠国出口享受优惠的产品时须同时提供原产地证明书,证明该种产品产自受惠国。

第三部分包括第 24 至第 35 项条款,它是有关关贸总协定的适用范围及其生效、修改、接受、加入和退出的手续和关税谈判,关税减让的停止或撤销以及关税减让表的修改等问题的规定。

这部分规定是由关贸总协定于 1947 年 10 月 30 日签定的。它要求加入关贸总协定的国家须先提出加入申请,得到理事会的无异议通过后方可成立工作组。申请国要向工作组提交贸易制度备忘录。工作组对此备忘录进行审议,并提出质疑,由申请国答疑,并承诺采取措施履行关贸总协定规定的义务,签订一个议定书。然后经表决 2/3 多数通过后才能成为关

贸总协定的缔约方。所以，“入关”并非只做口头上的承诺即可，还要交“入关费”——即作出重大的贸易减让，要与各缔约方分别谈判关税减让问题，并要达成协议。

我们国家恢复在关贸总协定中的缔约国地位，也要按部就班地分别谈判。在享受“复关”优惠的同时，也必须承担许多义务。这是每个国家都必须做的，发展中国家也毫无例外。例如：

摩洛哥在“入关”前将最高关税降低至 45%，进口限制较大的产品总值已从 1983 年的 100% 降至 1985 年的 15%，特别进口税从 1983 年的 15% 降至 1985 年的 7.5%，并将其并入关税。摩洛哥还承诺，要继续降低关税，将平均关税税率降至 25%。

哥斯达黎加“入关”时承诺：约束所有关税项目，自加入后一年内，关税减让最高上限降为 60%，加入后 3 年内降至 55%；保护性税率从 75%—80% 减至平均为 22.5%，逐步取消附加税（在 1990~1992 年期间已全部取消，并入关税）；自加入后 4 年内，逐步取消对一些主要农产品和一些生产部门的产品进口许可的限制。

突尼斯在“入关”时承诺：约束 900 多个关税项目的税率为 17%~52% 之间，最高关税税率不超过总额的 45%，占总额 60% 的产品自由进口，对多数产品取消进口许可限制。

危地马拉“入关”时承诺：约束大部分关税，上限为 45~50%；94 年 7 月 31 日前，完全取消进口禁止、进口许可及其他进口限制措施。

中国，自然也要对关贸总协定做出承诺。

可见“入关”并不是简单地只享受“入关”的好处，同时也必须付出一定的代价。中国须在“复关”的同时做好一切法律

法规上的准备。

第四部分包括第 36 至 38 项条款,主要规定发展中成员国在贸易和发展方面的一些特殊要求及有关问题。如承认发展中国家可以采取特殊措施促进其本国的贸易与发展。要求发达国家尽最大可能优先考虑减少和消除对发展中国家具有重大意义的出口产品的关税及其他贸易障碍等。关贸总协定规定:“发达的缔约各国”“应尽可能实施以下条款:优先降低和撤除与发展中的缔约各国目前或潜在的出口利益特别有关的产品壁垒,包括其初级产品和加工产品之间的不合理差别关税和其他限制。”

根据关贸总协定此部分的规定,1971 年关贸总协定同意采用一种“普遍的、非歧视的、非互惠的”普遍税,这是发达国家以普遍优惠制形式对从特定的发展中国家进口某些商品给予减免关税的优惠措施。1971 年 7 月,欧共体第一个开始实行普惠制,随后陆陆续续又有一些发达国家加入给惠行列。目前,受惠国家及地区已近 200 个。普惠制的原则是普遍的、非歧视的、非互惠的,即发达国家应对发展中国家出口的制成品和半制成品给予普遍的关税优惠待遇,应使所有发展中国家都不受歧视,无例外地享受普惠制待遇;发达国家应单方面给予发展中国家关税优惠,而不要求后者提供反向优惠。

虽然普惠制是非常有利于发展中国家的,但发展中国家在享受普惠制时却受一些条件的限制,首先是限制受惠国家和地区。比如,美国的普惠制中的受惠国不包括社会主义国家和石油输出国组织,加拿大的普惠制不包括与加拿大无正常贸易关系的国家。其次是限制受惠商品。受惠商品只限于普惠制方案中列入清单的产品。即使列入清单的产品,其中各类产品的受惠程度也不同。一般来说,农产品受惠少,工业制成

品和半制成品虽可受惠,但纺织品、鞋类、石油制品以及一些皮革制品则除外。此外,许多国家就受惠商品还规定了许多条件,并列有专门条款规定给惠国可以在一定条件下取消优惠。

关贸总协定的主要内容包括在以上所述的共四部分 38 项条款的法律体系中。从关贸总协定的条文来看,各缔约国在关贸总协定中的权利和义务是平等的,但实际上却是以经济实力为依据的。谁的经济实力强大,谁说的话就算数。比如,从欧共体各国单一的實力来看,它们都不是美国的对手,但整个欧共体却可与美国抗衡。再如,近年来,关贸总协定中的发展中国家越来越多,因此,有关发展中国家的一些问题已日益提到总协定的议事日程上来。在关贸总协定这个“经济联合国”内,各成员国要想获得地位、获得有力的发言权,就必须有强大的经济实力做后盾。

基 本 原 则

关贸总协定并不因为各成员国地位的实际不平等而影响它片面上的平等含义。它有它的基本原则。

一、非歧视原则

非歧视原则是关贸总协定最重要的原则,是关贸总协定的奠基石。

这一原则是通过最惠国待遇条款和国民待遇条款来实现的。最惠国待遇条款是指一个缔约方给予另一个缔约方的贸易优惠和特权必须自动地给予所有缔约方;国民待遇条款是指一个缔约方对来自另一缔约方的进口货,在国内税或其他国内商业规章等方面与本国产品同等对待。也就是说,进口国对进口商品不能征收超过本国同类产品国内税收的税费,而

且在一些手续、规章制度上也不能更加繁杂，要一视同仁，否则就是差别待遇。关贸总协定在第一条就明确规定：各缔约方在进出口货物及有关的关税、费用、征收方法、规章手续方面，给予任何国家的利益、特权和豁免应无条件地适用于所有缔约方。

但在最惠国待遇和国民待遇实施方面，关贸总协定又规定了一些例外情况，如最惠国待遇条款不适用总协定签订时已经存在的特惠关税（如英帝国特惠制）、关税同盟（如欧共体）、自由贸易区（如欧洲自由贸易区）以及毗邻国家间对边境贸易所给予的优惠待遇（如智利与阿根廷、玻利维亚、秘鲁之间）。这样，一经除外，关贸总协定便有了许多空子可钻。在国民待遇方面，关贸总协定规定对进口货物不得征收歧视性国内税，不能对进口货物单独制定过分繁杂的限制性规定，但政府采购或政府预先订购的商品不在此列。

二、互惠与平等的关税减让原则

关贸总协定的主要目的就是通过对关税减让谈判逐步降低关税。关税减让的原则就是各缔约国彼此做出互惠与平等的让步。关贸总协定规定：经谈判确定的税则被称为“固定”税则，任何缔约国无权单方面予以改变，只有重新谈判才可以撤销原来提供的减让。

关贸总协定达成这些“互惠平等”的关税减让并不容易。至今，关贸总协定已经完成了七个回合的谈判。目前第八回合的谈判，已经历时6年。在这些回合的谈判中，各国都曾做出过一些妥协和对等减让。例如，美国在对加拿大的贸易中，美国对从加拿大进口的机械减税20%，那么加拿大也必须对美国的某些产品减免相当于美国减免总额的关税。

三、保护和竞争的公正原则

关贸总协定认为：关税应该是唯一的保护工业的手段。关贸总协定申明：贸易自由化并非反对对本国民族工业进行保护，只是限制保护手段。关贸总协定原则上禁止缔约国采取进口数额限制和进口许可制度等保护措施，也禁止鼓励出口倾销和补贴。

许多国家在“入关”之前都要先减少自己的大部分贸易数量限制，并缩小进口许可证的使用范围，直至限进措施（关税除外）完全取消。

倾销和出口补贴是关贸总协定的一个十分棘手的问题。1973~1979年的东京回合谈判中，关贸总协定就倾销和补贴问题达成了两个守则《反倾销守则》和《补贴与反补贴守则》。

关贸总协定第6条明文规定：禁止缔约国的倾销行为，并授权缔约国可以用征收反倾销税的办法抵制倾销。关贸总协定所禁止的倾销一般是商品倾销，它是指倾销的出口厂商以低于国内市场的价格，甚至低于商品成本的价格在国外市场抛售商品，以打击竞争者，占领市场。倾销厂商往往需要有强大的经济实力做后盾，所以政府为了鼓励厂商倾销，往往给予一定的补贴和鼓励，甚至设立专门机构帮助本国产品低价向外倾销。美国政府就曾设立过这样的商品信贷公司，高价收购国内农产品，降价一半向国外倾销。

四、重大损害原则

若因意外情况或一缔约方因承担关贸总协定义务而使国外某一产品输入到本国的数量大为增加，以致对本国相同产品或与它直接竞争的产品的生产者造成重大损害或产生重大威胁时，该缔约方可以在防止或纠正这种损害所必需的程度和时间内，对有关产品全部或部分暂停承担关税减让义务，或撤销、修改所做的减让。

五、对发展中国家实行特殊优惠原则

关贸总协定第四部分规定了发展中国家应承担的义务，也承认为发展中国家的特殊需要可以对它们的利益给予特殊照顾。

第四及第五部分的原则，我们将在关贸总协定的例外条款中介绍。

例 外 条 款

关贸总协定中各缔约方的经济发展水平参差不齐，经济制度也存在差异。为了协调各缔约方之间的利益，缓和各缔约方之间的矛盾，使关贸总协定更有效地发挥作用，关贸总协定还规定了一些例外条款，以适应不同经济发展水平国家的需要和便于处理特殊的情况。这些例外在总协定中是合法的，是依据特殊情况下的申请或总协定中允许一国所采取的程序和规则提出来的。尽管这些例外有碍于约束缔约方履行总协定的义务，但对总协定来说又是必不可少的。正是这些例外带来的灵活性和实用性，才使得关贸总协定在复杂的局面和各方的压力下生存下来并发展壮大。

一、关税同盟及自由贸易区的例外

这条例外是非歧视性原则的例外情况。按关贸总协定的规定，关贸总协定缔约方给另外的缔约方的优惠必须同样地给予其他的缔约方。但是，这里有一个例外情况，即：结成关税同盟的国家在关税方面相互享受的特殊待遇不必给予非关税同盟的总协定缔约方；自由贸易区内的国家之间相互给予的特殊优惠和豁免也不必给予非自由贸易区的总协定缔约方。

关税同盟是两个或两个以上的国家通过签订条约相互取