

世界主要国家和地区 贸易投资壁垒报告

(仅供内部使用)



外经贸部进出口公平贸易局 编
国际贸易经济合作研究院

编译说明

我国于2001年12月11日正式成为世界贸易组织成员。作为世界贸易大国之一,我国既要履行加入世贸组织的承诺,也应享受世贸组织协议赋予我国的权利。中国政府将严格依据世贸规则和相关国内法,为企业提供一个公平竞争的舞台。经中央编制委员会批准,外经贸部于2001年11月1日正式成立了进出口公平贸易局。公平贸易局的重点工作之一是负责调查其他国家对进口货物和服务及投资制定的管理措施及由此形成的贸易投资壁垒。

贸易壁垒调查是一项全新的工作,我们没有基础,缺乏经验。为此,我们收集、编译了美国对部分国家及欧盟对美国的国别贸易壁垒报告,并编辑成册,供从事有关工作的同志们参考。

外经贸部国际贸易经济合作研究院在编译及编辑工作中给予了我们大力支持,外经贸部有关地区司对译稿也提出了宝贵的意见和建议。由于时间仓促,水平有限,编译中存在疏漏及不足之处,敬请指正。

外经贸部进出口公平贸易局

2001年12月18日

美国国别贸易投资壁垒报告前言

16年来,美国每年都要发布《关于对外贸易壁垒的国别评估报告》(以下简称“《报告》”),对影响美国出口的主要国外壁垒进行调查;2001年的《报告》是第16期。

根据《1974年贸易法》第181条及《1984年贸易与关税法》第303条对其的修改、《1988年综合贸易与竞争法》第1304条、《乌拉圭回合协议法》第311条以及《互联网免税法》第1202条规定,美国贸易代表办公室应向总统、参议院财政委员会及众议院相关委员会提交关于美国在对外贸易中遇到的主要壁垒措施的年度报告。

有关法律要求《报告》须提供一份详细目录,其内容包括影响美国货物及服务出口、美国个人对外直接投资及知识产权保护的最主要的外国壁垒,该目录还将有助于美国就减少或取消上述壁垒而进行的磋商。《报告》将为执行美国贸易法律提供重要的帮助,以扩大全球贸易,造福世界诸国。

如可行,《报告》将对上述外国壁垒措施对美国出口造成的影响进行量化评估,亦将提供关于各国正采取的旨在取消《报告》中提及的法律、政策或做法的行动的信息。

范围与内容

《报告》基于美国贸易代表办公室、美国商业部、美国农业部及其他美国政府部门汇编的信息而拟就,并据报私营贸易咨询委员会各成员及美国国外使馆应《联邦公报》通知而提供的信息做了补充。

贸易壁垒没有固定的概念,但普遍定义为保护国内产品不受外国竞争或人为促进某些国内产品出口的法律、法规、政策或措施。《报告》将对外贸易壁垒分为10个类别,涵盖了各种政府强制实施的限制、防止或阻碍国际货物或服务交换的措施与政策,具体包括:

- ▶ 进口政策(如关税及其它进口税费、数量限制、进口许可及关税壁垒);
- ▶ 标准、检测、标签及认证措施(包括实施不必要的限制性卫生和植物检疫标准及环保措施以及拒绝接受美国生产商做出的符合外国产品标准的自我认证);
- ▶ 政府采购(如“国货”政策及非公开招标);
- ▶ 出口补贴(如优惠条件的出口融资,以及对美国对第三国市场的相关出口有替代效果的农业出口补贴);
- ▶ 缺乏对知识产权的保护(如不健全的专利、版权和商标管理体制);
- ▶ 服务贸易壁垒(如对外国金融机构提供的金融服务范围进行限制、对国际数据流动进行管制以及对外国数据处理进行限制);

- ▶ 投资壁垒(如对外资股份比例进行限制、对外国政府资助的研发项目的准入限制、当地含量及出口实绩要求以及对转移盈利和资本的限制);
- ▶ 外国政府所允许的对贸易有影响的反竞争做法(包括国有或私营企业对服务和货物实施的反竞争做法,如其限制了美国产品对任何公司,不仅是外国公司的销售);
- ▶ 对电子商务有影响的贸易限制措施(如关税和非关税措施、繁冗和歧视性的法规 and 标准以及歧视性税收);
- ▶ 其它壁垒(即跨越一个以上类别的措施,如贿赂和腐败,以及仅影响一个产业部门的措施)。

《报告》涵盖了各种主要壁垒,而不论其是否符合国际贸易规则,亦即很多对美国出口的壁垒是符合现有国际货贸易协定的。例如,关税就是关税与贸易总协定(GATT)所接受的一种保护形式;除非一国已做出了其关税将不超过某一水平的有约束力的承诺,否则即使其关税很高也并不违背有关国际规则。在另一方面,如有关措施违背了国际规则,它们就有可能依据美国贸易法或通过世界贸易组织(WTO)而受到起诉。

由于非市场经济国家的贸易壁垒与其他国家在本质上是不同的,因此以前的《报告》将其排除在外。但是,随着前苏联各国及中败国家的经济正由中央计划型向市场导向型转变,它们中一部分国家的情况已发生了较大的变化,对其贸易体制进行审查亦已可行,故《报告》包括了对上述国家进行审查后所发现的贸易壁垒。

《报告》中使用的商品贸易数据来自美国商业部统计局提供的美国出口总额(FAS 值,即船边交货值)数据及美国进口总额(海关贬值)数据;服务业数据来自 2000 年 10 月份发布的《当前商业情况调查》(商业部经济分析局提供);直接投资数据来自 2000 年 9 月份发布的《当前商业情况调查》(商业部经济分析局提供)。

对贸易影响的评估及外国壁垒

如可能,《报告》将具体测算某些外国贸易壁垒或扭曲贸易的做法对美国出口的影响,但是,应该明确,此类测算仅是约数。此外,如果在《报告》发布之时就某些贸易措施的磋商仍在进行之中,则《报告》将不采用有关的测算结果,以免对磋商产生不当影响。

《报告》对有关影响进行测算,旨在量化评估如取消某些外国贸易壁垒,会对特定的美国产品出口产生多大的影响。但是,这些测算不能用来确定美国对某一壁垒实施国家或全球出口的总体影响,换言之,不能通过简单相加《报告》中的测算数据面得出(如取消相关壁垒措施)美国可从对某一国家或全球出口中获得的总体收益。

贸易壁垒措施或其它扭曲贸易的措施大大增加了美国产品对一国的出口成本,而该进口国国内生产的产品并不负担这种成本,因此上述措施对美国出口影响甚大。理论上说,若要测算外国贸易措施对美国货物出口的影响,必须掌握关于上述措施给美国增加的(额外)出口成本的信息以及关于美国、上述措施实施国以及第三国的市场情况的信息,但是在实践中,上述信息通常是不可得的。

如采有足够的数据,我们可以通过测算进口国和美国的供求价格弹性而得出关税对美国出口的大致影响。通常,美国在一国进口中的份额是面定的。如果无法计算得出价格弹性,我们将采用合理的假设价格,由此得出的美国出口损失将取决于假设的弹性值,故仅是

约数,不能必然地反映与第三国贸易形态的变化。在测算由于某种补贴将美国出口排挤出第三国市场而导致的美国出口损失时,我们将沿用相同的程序。

由于无法轻易得到非关税措施对进口成本影响的估算数据,因此若要测算非关税措施对美国出口的影响,其困难更甚。与关税一样,进口数量限制或进口许可制度限制或阻碍了进口,抬高了国内价格。但是,如没有各国间价格差异及有关供需情况的详细信息,要估算上述措施对美国出口的影响是有困难的。同样,要对其它外国做法(如政府采购政策、不透明的标准及不健全的知识产权保护)对美国出口的影响进行量化估算也是有困难的。

在一些情况下,某些美国出口受到了外国关税和非关税壁垒的双重限制。基于上文所述原因,要测算这些非关税壁垒对美国出口的影响可能是有难度的。关税措施与非关税措施有时会有所重叠,因此如果一项或多项非关税措施对美国实际出口的影响难以确定,要测算关税措施的影响也是有困难的。

上述原因也同样限制了我们测算外国壁垒对美国服务出口影响的能力。而且,关于服务出口的贸易数据极其有限,其可信度也值得怀疑,因此,要计算外国壁垒对服务贸易的影响是有困难的。

关于投资壁垒问题,目前有一些技术方法可以测算其对美国投资流动的影响,但都没有得到各方的广泛认可。因此,《报告》没有对此进行估算。《报告》中包括了不针对某一产品的一般性政府法规和做法,它们对贸易的影响是最难以估算的。

如果一些贸易诉讼是依据美国法律而提出的,测算外国做法对美国商业的影响就非常可行。根据美国法律而进行的贸易诉讼基本都是针对产品的,因此较容易测算对贸易的相关影响。此外,在一起贸易诉讼的过程中,我们常常可以得到非美国官方(美国公司或外国渠进)的数据,而在类似本《报告》这种大范围调查中,我们是无法得到此种数据的。

在一些情况下,《报告》使用了产业部门对壁垒实施的财政数果的估算。进行此类估算的方法并无统一之规,因此,《报告》虽然引用了这些估算数据,但不能据此认为美国政府认同了估算数据所反映的测算结果。

目 录

第一部分 美国关于一些国家和地区贸易投资壁垒的报告

美国国别贸易投资壁垒报告前言	(1)
欧 盟	(3)
贸易概况	(3)
进口政策	(3)
标准、检验、标签及认证	(7)
政府采购	(16)
出口补贴	(18)
知识产权保护	(20)
服务贸易壁垒	(23)
投资壁垒	(30)
互联网和电子商务	(32)
其它壁垒	(34)
日 本	(36)
贸易概况	(36)
综述	(36)
放松管制	(37)
放松行业管制	(39)
放松结构管制	(47)
进口政策	(53)
标准、检验、标签及认证	(57)
政府采购	(60)
知识产权保护	(65)
服务贸易壁垒	(68)
投资壁垒	(71)
反竞争惯例	(73)

电子商务	(74)
其他壁垒	(75)
澳大利亚	(84)
贸易概况	(84)
进口政策	(84)
标准、检验、标签及认证	(84)
政府采购	(86)
出口补贴	(86)
知识产权保护	(86)
投资壁垒	(87)
其他壁垒	(87)
加拿大	(88)
贸易概况	(88)
进口政策	(88)
其他政策	(89)
知识产权保护	(90)
服务贸易壁垒	(91)
投资壁垒	(92)
政府采购	(93)
电子商务	(93)
巴 西	(94)
贸易概况	(94)
进口政策	(94)
标准、检验、标签及认证	(95)
政府采购	(96)
出口补贴	(96)
知识产权保护	(97)
服务贸易壁垒	(98)
投资壁垒	(100)
智 利	(101)
贸易概况	(101)
进口政策	(101)
标准、检验、标签及认证	(102)

政府采购	(102)
出口补贴	(103)
知识产权保护	(103)
服务贸易壁垒	(104)
投资壁垒	(104)
电子商务	(105)
其他壁垒	(105)
印 度	(106)
贸易概况	(106)
进口政策	(106)
进口许可证发放	(108)
海关程序	(109)
标准、检验、标签及认证	(110)
政府采购	(111)
出口补贴	(111)
知识产权保护	(111)
服务贸易壁垒	(114)
投资壁垒	(116)
电子商务	(117)
其他壁垒	(118)
印度尼西亚	(119)
贸易概况	(119)
综述	(119)
进口政策	(120)
标准、检验、标签及认证	(121)
政府采购	(122)
出口补贴	(123)
知识产权保护	(123)
服务贸易壁垒	(124)
投资壁垒	(126)
电子商务	(127)
其他壁垒	(128)
马来西亚	(129)
贸易概况	(129)

进口政策	(129)
出口补贴	(131)
政府采购	(131)
知识产权保护	(131)
服务贸易壁垒	(132)
音像与广播	(134)
投资壁垒	(134)
电子商务	(135)
其他壁垒	(135)
俄罗斯	(136)
贸易概况	(136)
综述	(136)
进口政策	(136)
标准、检验、标签及认证	(138)
政府采购	(139)
出口补贴	(139)
知识产权保护	(139)
服务贸易壁垒	(140)
投资壁垒	(141)
电子商务	(144)
新加坡	(145)
贸易概况	(145)
进口政策	(145)
政府采购	(145)
出口补贴	(145)
知识产权保护	(146)
投资壁垒	(147)
服务贸易壁垒	(147)
电子商务	(151)
其他壁垒	(151)
商 非	(152)
贸易概况	(152)
进口政策	(152)
标准、检验、标签及认证	(154)

政府采购	(155)
出口补贴	(155)
知识产权保护	(156)
服务贸易壁垒	(156)
投资壁垒	(157)
反竞争惯例	(158)
电子商务	(159)
其他壁垒	(159)
瑞 士	(161)
贸易概况	(161)
进口政策	(161)
标准、检验、标签及认证	(161)
服务贸易壁垒	(162)
投资壁垒	(162)
电子商务	(162)
政府采购	(162)
出口补贴	(162)
反竞争惯例	(163)
泰 国	(164)
贸易概况	(164)
进口政策	(164)
标准、检验、标签及认证	(166)
政府采购	(167)
出口补贴	(167)
知识产权保护	(167)
服务贸易壁垒	(169)
投资壁垒	(170)
电子商务	(170)
其他壁垒	(170)
墨西哥	(172)
贸易概况	(172)
进口政策	(172)
标准、检验、标签及认证	(174)
政府采购	(176)

知识产权保护	(176)
服务贸易壁垒	(177)
投资壁垒	(178)
菲律宾	(180)
贸易概况	(180)
进口政策	(180)
标准、检验、标签及认证	(183)
政府采购	(184)
出口补贴	(184)
知识产权保护	(185)
服务贸易壁垒	(186)
金融服务	(187)
投资障碍	(188)
电子商务	(189)
其他壁垒	(190)
韩 国	(191)
贸易概况	(191)
综述	(191)
进口政策	(191)
非关税措施	(192)
数量限制、关税配额和进口许可	(193)
标准、检验、标签及认证	(196)
政府采购	(198)
出口补贴	(199)
知识产权保护	(199)
服务贸易壁垒	(201)
投资壁垒	(204)
反竞争惯例	(205)
电子商务	(205)
其他壁垒	(206)
中 国	(210)
贸易概况	(210)
综述	(210)
进口政策	(212)

关税和税收	(212)
出口许可证	(215)
进出口经营权及其他限制	(216)
标准、检验、标签及认证	(217)
政府采购	(218)
出口补贴	(219)
知识产权保护	(220)
电子商务	(222)
服务贸易壁垒	(223)
投资壁垒	(228)
反竞争惯例	(229)
其他壁垒	(229)
香 港	(232)
贸易概况	(232)
综述	(232)
知识产权保护	(232)
服务贸易壁垒	(233)
电子商务	(234)
其他壁垒	(234)
台 湾	(235)
贸易概况	(235)
综述	(235)
进口政策	(235)
标准、检验、标签及认证	(237)
政府采购	(238)
出口补贴	(239)
知识产权保护	(239)
服务贸易壁垒	(240)
投资壁垒	(241)
反竞争惯例	(242)
电子商务	(242)
其他壁垒	(243)

第二部分 欧盟关于美国贸易投资壁垒的报告

简 介	(247)
-----------	-------

美国贸易政策:有问题领域综述	(248)
治外法权和单边主义	(252)
关税壁垒	(256)
非关税壁垒	(258)
与投资有关的措施	(284)
知识产权保护	(288)
服 务	(292)
常用缩略语列表	(302)

第一部分

美国关于一些国家和地区 贸易投资壁垒的报告

欧 盟

贸易概况

欧盟与美国互为全球最大的贸易与投资伙伴。2000 年,美国对欧盟的贸易赤字为 555 亿美元,与 1999 年的 437 亿美元相比,增加了 118 亿美元。美国对欧盟 15 个成员国的货物总出口额超过了 1648 亿美元,比 1999 年增长了 8.7%。美国从欧盟的进口约 2204 亿美元,比 1999 年增长了 12.8%。

1999 年,美国民间(即不包括军方和政府方面的)服务贸易(private commercial service)对欧盟的出口达 847 亿美元,进口为 625 亿美元。1998 年,美国在欧盟的控股机构的服务销售额为 1773 亿美元,而欧盟在美国的控股企业服务销售额为 1357 亿美元。美国对欧盟的直接投资存量 1999 年为 5121 亿美元,与 1998 年相比,增幅超过了 8.8%。

进口政策

香蕉的进口和分销

20 世纪以来,美国公司不停地在绝大部分西欧地区拓展拉丁美洲香蕉的分销业务。从 80 年代后期开始,拉美国家和美国便敦促欧盟以非歧视的原则安排香蕉的内部市场。美国的目标是使非欧盟企业能够在欧盟香蕉市场上进行公平的竞争。无论在产品方面还是分销服务方面。一些拉美国家曾西次要求 GATT 就欧盟的香蕉问题进行争端解决,GATT 也西次裁定欧盟的香蕉贸易原则有悖于 GATT 的精神(1993—1994)。然西欧盟的选择却是不接受 GATT 的裁决,一味地扩大和增加不公平的、歧视性的贸易壁垒。

1993 年,欧盟推行了一项新的欧盟区香蕉管理政策,从美国公司手里夺走了近一半的香蕉生意,并把它分给参与竞争的法国、英国、爱尔兰、德国和其他的欧盟企业。作为回应,美国与其他拉美四国启动 WTO 争端解决程序,以挑战欧盟的香蕉管理歧视。WTO 的专家组,以及后来的 WTO 上诉机构(Appellate Body)认定欧盟的香蕉管理政策有悖于其在 GATT 和 GATS 中的承诺。

1999 年 1 月 1 日仲裁结束,欧盟同意在 WTO 规定的合理的期限内,执行 WTO 做出的报告、建议和决定。然而,经欧盟修改的政策仍保留了 WTO 专家组和上诉机构所认定的与 WTO 原则不符的内容。结果美国在征得 WTO 的同意后,中止了对欧盟一些产品的进口优惠政策(即:报复措施),涉及金额相当于美国因此(香蕉争端)所遭受的损害(即:经济伤害)。欧盟行使权利,要求仲裁美国取消贸易优惠的额度。1999 年 4 月 6 日,仲裁机构确定这一额度为每年 1.914 亿美元。1999 年 4 月 19 日,WTO 争端解决机构授权美国按此额度

停止给予欧盟的优惠,美国随即对一份清单为年进口额 1.914 亿美元的欧盟产品从价征收 100% 的关税。

从 1999 年到 2000 年,在整整两年的时间里,美国向欧委会提出了多次建议,试图解决这一长期争端。这些建议是针对 WTO 的调查结果和欧盟的目标而设计的。美国的最新建议是,建立一套过渡性的关税配额制度,以保证非洲、加勒比海和太平洋(ACP)地区国家,特别是弱小的加勒比地区的生产者可以继续向欧盟出口香蕉。这些努力在 1999 年 11 月形成了一项由加勒比海国家提交的建议,尽管其在某些方面并未完全达到美国的预期,但美国最终还是认可了。虽然加勒比国家的建议是基于欧盟 1993 年便已建立的同样的体制而提出的,而且也符合欧委会的主要目标(包括保护加勒比弱势国家出口商和维护欧盟市场价格以保护本地生产的香蕉),但欧委会还是拒绝了这一建议。就类似建议进行的谈判从 2000 年一直延续到 2001 年初,欧盟仍然坚持为其公司保留进口许可安排,而这与欧盟的现状无甚区别。

2000 年秋,欧盟开始探讨另外一种基于“先来先得”许可证制度的方案,作为纯关税体制的一个转形过渡,希望在 2006 年实施。美国和绝大多数拉美、加勒比海国家明确表示欧盟这一方案不能解决争议问题。

影响美国酒类(果酒 Wine)出口的措施

美国和欧盟在酒类产品方面有非常活跃的双向贸易。然而欧盟对美国酒类产品的出口约 10 倍于从美国的进口。美国酒类产品自二十世纪八十年代中期开始获准进入欧盟市场,准入的方法是,欧盟逐年延长给予美国产品对于欧盟一系列相关法规的豁免。这些法规要求,进口酒类产品的生产工艺必须符合经过授权批准的欧盟酒类生产所使用的工艺。如果没有对此类规定的例外考虑(derogations),或者欧盟不接受美国的酒类生产工艺,许多美国酒类产品将立即被欧盟拒之门外。

鉴于美国的强烈要求,欧盟于 1998 年 12 月批准给予对美国酒类生产工艺例外规定五年的延长期,或直至新协议达成,以上两条以时限先至者为准。美国与欧盟的酒类产品谈判于 1999 年成功启动。欧委会(EC)与美国谈判代表举行定期的会谈,互相交流各自有关酒类产品法律法规体系(管理)的有价值信息,以期达成一项双边协议。谈判在 2001 年继续进行。美国仍然对欧盟审核酒类生产工艺的要求表示关注,并质疑欧盟出口补贴和对葡萄种植者、酿酒者的补贴。欧盟所关注的主要问题是美国酒类产品上的半属名(semi-generic names)说明。其它存在争议的问题,主要是关税、品牌的审批程序、在标签上允许使用的某些说明以及进口许可。美国将继续在谈判中向欧盟施加压力,以使美国酒类厂家在进入欧盟市场时获得均等的机会。

另外,美国对欧盟第 881/98 号指令建议中有关传统描述的规定(Traditional expressions)表示置疑。所谓传统描述,一般指与某些其它说明方式(经常是地域说明)共同使用、以识别酒类产品品质的形容词。这些描述在欧盟是受商标保护的,虽然:1)第三国没有申请和审批这类保护的管理规定;2)在很多情况下,这些描述是很属性化的(比如:红宝石色或茶色就是受保护的描述条目)。美国不承认传统描述概念,而且 TRIPS 对此也没有规定和约束。在 1999 年 10 月 WTO 技术性贸易壁垒协议委员会(TBT)会议上,美国要求欧