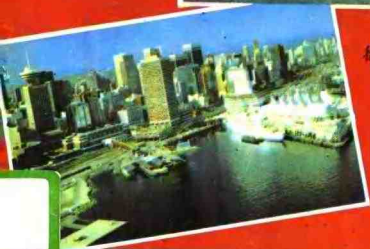


# 重返关贸总协定

## “入关”与对策

- 夹缝之中求生存
- 与国际市场共沉浮
- 融入世界民族之海
- 世纪谈判大战
- 别了，统制贸易
- 与国际市场对接



徐柏燕 等著

中国经济出版社

(京)新登字 079 号

责任编辑 卫南平 理哲

重返关贸总协定

徐柏熹等 著

\*

中国经济出版社出版发行

(北京市百万庄北街 3 号)

(邮政编码 100037)

新华书店经销

湖北省洪湖市印刷厂印刷

\*

850×1168 毫米 32 开本 9 印张 215 千字

1993 年 2 月第 1 版 1993 年 2 月第 1 次印刷

印数: 1—8000

ISBN7-5017-2244-7/F·1535

定价: 6.50 元

## 序 言

### ——跨世纪的思考

中国加入关贸总协定与人人有关，人人关心“入关”。“关贸热”方兴未艾。

站在即将迈入的“关门”外，每个人都禁不住会作一番细细的揣摩：“入关”对于我究竟意味着什么？街谈巷议中，“入关”对于消费者的意义已被类比为“能方便买到便宜的洋货”、“相当于每人长了几级工资”。

确实，消费者有国度，消费无国界。持币待购的消费者击节称赞：快快“入关”！一对恋人曾向笔者打听，高级组合音响等电器啥时降价。并且说，他们的婚礼安排在“入关”以后。可见，“入关”对12亿中国人的冲击波该有多大啊！不过，怎样做一个聪明的“上帝”呢？

“入关”对于企业来说，则是别有滋味在心头。在竞争面前，国货洋货平起平坐，消费者就象上帝一样给生产者分配幸福和灾难。

突然间，我们的支柱产业似乎开始摇晃起来，更不用说化工医药等行业告别了仿制时代以后向何处去了。现时，国产车笛声一片，不知是争着要“入关”，还是“倒骑自行车比赛”。但不管你出于什么动机按喇叭，该GATT左右你的方向盘了。我们的企业怎么办？

企业“入关”首先意味着与国际市场共沉浮。唯其如此，水

涨得再高也漫不过鸭子背。企业应学会在国际市场的大潮中游泳，而不被其淹没，这就是所谓的“鸭子效应”。

中国在“关外”“蹉跎岁月”的时光已成为过去。可是，当总协定这扇沉重的大门历史地被中国人的巨手推开时，一个不可讳言的事实是：中国只是刚刚处在通向国际市场的起跑线上。面对一块大小不变的“蛋糕”，竞争环境变了，竞争规则变了，竞争市场变了，竞争对象变了，我们面临种种抉择。怎么办？

时下，“机遇与挑战”这句话最打眼了。但不幸的是，它常在“怎么办”的石臼中被捣得粉碎，并淹没在它自己掀起的浪头之中。

机遇自不待言。契机也是实实在在的。不过，这类讨论现在已是泛滥成灾。本书只想为国内的改革、企业进入国际市场以及普通消费者提供一个可资借鉴的坐标系。我们不希望这是“机会来了”欢呼声中的不和谐之音。

海纳百川，有容乃大。开放的中国正在显示自己的胸怀和信心：“世界，我来了！”

作者

1992.12. 于武昌·珞珈山

# 目 录

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| 序言 跨世纪的思考.....                | 1  |
| 第一章 夹缝之中求生存.....              | 1  |
| 1.1 别无选择 .....                | 1  |
| 1.2 “狼虎中间读道经” .....           | 4  |
| 1.3 保护主义大棒 .....              | 6  |
| 1.4 一波三折：最惠国待遇、“301”、反倾销..... | 9  |
| 第二章 机遇与挑战：举足落足都是走路 .....      | 18 |
| 2.1 驶入世界民族之海.....             | 18 |
| 2.2 权力的回归.....                | 20 |
| 2.3 与国际市场共沉浮.....             | 26 |
| 2.4 当心，狼来了！ .....             | 30 |
| 2.5 市场就是战场.....               | 32 |
| 2.6 船大掉头难.....                | 35 |
| 第三章 世纪谈判大战 .....              | 38 |
| 3.1 来自埃斯特角城的风波：“乌拉圭回合” .....  | 38 |
| 3.2 几家欢喜几家愁：知识产权保护.....       | 48 |
| 3.3 中国十年走完百年路.....            | 51 |
| 3.4 “服务贸易总协定”与中国.....         | 55 |

|                                  |            |
|----------------------------------|------------|
| <b>第四章 别了，统制贸易 .....</b>         | <b>66</b>  |
| 4.1 卵翼之下 .....                   | 66         |
| 4.2 滞后的进口体制改革 .....              | 67         |
| 4.3 做活出口的文章 .....                | 73         |
| 4.4 汇价双轨合一 .....                 | 75         |
| 4.5 呼唤外贸立法 .....                 | 81         |
| 4.6 新招术：出口退税 .....               | 83         |
| <b>第五章 与国际市场对接的关键：价格改革 .....</b> | <b>89</b>  |
| 5.1 离谱的价格该改一改了 .....             | 89         |
| 5.2 扭曲的价格形成机制 .....              | 91         |
| 5.3 价格改革 14 年，求仙不成反得名 .....      | 92         |
| 5.4 改革航线上的暗礁 .....               | 95         |
| 5.5 微观：企业定价 .....                | 99         |
| 5.6 宏观：国家调控 .....                | 105        |
| <b>第六章 主导行业：冲击！冲击！ .....</b>     | <b>111</b> |
| 6.1 支柱在摇晃 .....                  | 111        |
| 6.2 机电工业首当其冲 .....               | 111        |
| 6.3 国产车笛声一片 .....                | 121        |
| 6.4 称雄于世的纺织品 .....               | 125        |
| 6.5 钢铁“长城”？ .....                | 137        |
| 6.6 告别仿制时代 .....                 | 139        |
| <b>第七章 企业怎么办？ .....</b>          | <b>144</b> |
| 7.1 企业、产品魂系质量 .....              | 144        |
| 7.2 经营意识和经营目标 .....              | 145        |
| 7.3 “一把筷子不易折” .....              | 152        |

|            |                                  |            |
|------------|----------------------------------|------------|
| 7.4        | 融资多样化与股份制 .....                  | 159        |
| 7.5        | 玄妙的“CI”:企业形象战略 .....             | 164        |
| 7.6        | “功夫”外的学问 .....                   | 167        |
| 7.7        | 企业的明天决定于人才 .....                 | 178        |
| <b>第八章</b> | <b>消费者: 福兮? 祸兮? .....</b>        | <b>181</b> |
| 8.1        | 消费无国界 .....                      | 181        |
| 8.2        | 便宜背后的代价 .....                    | 191        |
| 8.3        | 做个聪明的“上帝” .....                  | 199        |
| <b>第九章</b> | <b>遵循国际惯例, 让 GATT 为我所用 .....</b> | <b>211</b> |
| 9.1        | 弥合差距 .....                       | 212        |
| 9.2        | “单调”的调色板: 国际标准 .....             | 221        |
| 9.3        | 进入国际市场的密码: ISO9000 .....         | 231        |
| 9.4        | 行遍天下的“身份证”: 条形码 .....            | 236        |
| 9.5        | “擦边球”的艺术 .....                   | 243        |
| 9.6        | 用足 GATT .....                    | 246        |
| <b>附录:</b> | <b>何谓“关贸总协定” .....</b>           | <b>249</b> |

## 第一章 夹缝之中求生存

“关贸总协定”这扇沉重的大门将历史地被中国人的巨手推开，一个不可讳言的事实是：中国只是处在通向国际市场的起跑线上。这扇门关得太久了，数不清的机会与我们失之交臂，历史的误会让我们付出了沉重而高昂的代价。

### 1.1 别无选择

中国是关贸总协定的 23 个创始缔约国之一，这就是历史的本来面目。

二战结束后，在美国的倡议和积极促成下，成立了国际货币基金组织（IMF）、国际复兴和开发银行（IBRD，即世界银行）和关税与贸易总协定——即“战后世界经济三大支柱”。

1946 年 12 月 6 日，国民党政府接受美国发出的“关税减让谈判”邀请，并与美、英、法、比、荷、卢等国家达成了关税减让协议，就 188 个税号的商品项目作了减让。1947 年 10 月 30 日南京政府签署了关贸总协定的最后文件。翌年 4 月 21 日，按“关贸总协定临时适用议定书”的规定程序，国民党政府作为最后文件签字国之一，签署了议定书，5 月 21 日，中国成为总协定的创始缔约国。

1949 年 10 月 1 日中华人民共和国成立后，台湾当局为了不让新中国利用总协定缔约国提供的关税减让等贸易待遇，于 1950 年 3 月 6 日以“中华民国”的名义照会联合国秘书长，提出“退出关贸总协定”，联合国秘书长旋即致函当时的总协定秘书长，

“中国”，退出于1950年5月5日生效。台湾退出后不久，当年曾和中国举行关税减让谈判的12个缔约国依据总协定第27条规定，先后撤回了它们对中国作出的关税减让承诺。至此，台湾的非法退出造成中国与关贸总协定的历史隔绝，而这一隔绝便长达40余年之久。

当时，年轻的共和国面临异常险恶的国际环境，无法有效地行使国际法主导的权力，宣布台湾退出的非法性和无理性。以美国为首的西方世界对新中国采取外交上不承认，经济上封锁禁运的政策，极力孤立中华人民共和国政府，企图将这个新生婴儿扼杀在摇篮中。因此，中国政府面临的当务之急就是积极努力恢复在联合国的合法席位，以争取政治上和外交上的主动权，而恢复在关贸总协定中的地位，也就被迫暂时搁置、拖延了下来。

1971年10月，中华人民共和国终于得以恢复其联合国合法席位，台湾当局于1965年非法窃踞的关贸总协定“观察员”席位旋即被取消。此后，中国又相继成为联合国贸发会议和总协定下属机构国际贸易中心的成员，从而逐步恢复了与总协定的联系。1980年8月，中国代表出席了国际贸易组织临时委员会执委会会议，投票选举了该委员会的执行秘书，即关贸总协定总干事阿瑟·邓克尔（Arthur Dunkel）先生。1980年至1981年，还先后三次派员参加总协定举办的商业政策讲习班，1981年，中国列席总协定纺织品委员会主持的第三个国际纺织品贸易协议的谈判会议。1982年11月，中国首次派团以观察员身份列席总协定第38届缔约国大会，并与总协定秘书处就中国恢复缔约国席位等法律问题交换了意见。1984年1月18日，中国政府正式签署第三个国际纺织品贸易协议，成为总协定纺织品委员会的正式成员。同年11月，中国又申请并获准列席关贸总协定理事会及其下属机构会议，此后参加了在乌拉圭举行的总协定缔约国部长会议，并全面参加了“乌拉圭回合”的各项谈判，与总协定的联系已日益密切起来。

1986年7月11日，中国常驻日内瓦联合国代表团大使钱嘉东照会总协定总干事邓克尔，正式提出中国政府关于恢复在关贸总协定缔约国地位的申请，并阐明了中国重返总协定的三大基本原则：（1）以恢复而不是重新加入的方式重新获得总协定缔约国席位；（2）以关税减让为承诺条件“入关”而不是承担具体进口业务；（3）要求享受与其他发展中缔约国相同的待遇。以此三项原则为基础开始了恢复总协定地位的艰苦谈判。

1987年2月13日，中国政府向总协定正式递交了《中国对外贸易制度备忘录》，详细而准确地介绍了中国经济体制改革、对外开放政策、对外贸易政策、外贸体制改革、海关关税制度、商品检验制度、进出口商品的作价方法、外汇管理制度、经济特区和沿海开放城市、中国参加的国际经济贸易和金融组织及有关的国际条约，以供总协定及各缔约方了解和审议中国恢复总协定席位的要求。

1987年6月，关贸总协定“中国工作组”正式成立，由众多缔约方派员参加的这个工作组肩负着极为重大的职责：审议中国的外贸制度；起草关于中国恢复总协定地位的权利和义务的议定书；安排中国与总协定各缔约方进行关税减让谈判；就中国恢复总协定缔约国地位问题向总协定理事会提出建议报告。

1988年至1991年，中国政府先后10次派团参加总协定中国问题工作组会议。中国代表团就中国经济体制改革、外贸体制改革、关税制度等专题回答了各缔约方提出的2000多个问题。总协定“中国工作组”经过多次审议，业已完成了对中国外贸制度的评估，进入草拟中国重返总协定议定书的实质性阶段。1992年10月，中国经贸部副部长佟志广率团赴日内瓦，与总协定各缔约方开展第11个回合的交锋，敦促“中国工作组”将中国恢复席位的议定书框架正式排入谈判日程，并就其须载有的内容与缔约方交换意见。谈判各方分歧的存在决定了这场谈判的艰苦，每一点一

滴的进展都来之不易。

风雨兼程中，中国正向国际市场跋涉而来，接合 40 年历史“断层”的努力是艰辛的，但我们别无选择。拂去历史的烟云，地平线上正隐约出现大步走来的中国，它不能再“蹉跎岁月”了。

## 1.2 “狼虎中间读道经”

自从 80 年代以来，区域集团化作为世界经济发展中的一“热”愈演愈烈。

欧共体自 1958 年成立以来，成员不断增加，实力不断壮大，而且集团内经济、社会、政治生活一体化的步伐日益加快，并已决定于 1992 年底建成“统一大市场”，实现集团内资本、技术、劳务、人员等各要素的自由流动。不仅如此，欧共体还于 1991 年 10 月 22 日与欧洲自由贸易联盟正式签定“欧洲经济圈”协议，从而预示着一个从北极到地中海、拥有 19 个国家 3.8 亿消费人口的大市场，其贸易额占世界贸易的 40% 以上的一体化“泛欧洲”的发展趋势。毫无疑问，欧洲大陆的联合与一体化在 90 年代乃至下个世纪将会发展得更加迅速，从而成为区域集团化浪潮中声势最浩大的一景。

北美亦是不甘落后，自 1989 年 1 月 1 日美加自由贸易协定正式生效以来，美国这个曾经是“资本主义世界火车头”的超级大国已迈出了走向国际联合的第一步，相互依存的利益驱使着美国正紧锣密鼓地将该协定拓展为美加墨自由贸易区，以不断充实和壮大集团实力，与欧洲经济集团相抗衡。

亚太地区目前虽然尚未形成象欧洲、北美那样的区域性经济集团，但其区域化倾向却已是早露端倪：日本、韩国相继提出“雁形理论”、“环日本海经济圈”、“黄海经济圈”等各种一体化设想，澳新、东盟、东北亚等次区域化态势也日见明朗。可以预料，

下个世纪的亚太将凭借其蓬勃的增长势头和壮大的联合实力与欧美分庭抗礼，鼎足天下。

国际经济区域集团化的迅速发展，将日益激烈的国际竞争推进到更高的层次，从而对于处在集团“夹缝”中的中国经济提出了不容回避的严峻挑战。

自从1979年改革开放以来，中国的对外经济贸易取得了长足的发展。对外贸易是推动经济增长的“引擎”，中国国民生产总值增长的1/5来自出口贸易的推动，而中国对外贸易的85%是与关贸总协定各缔约方进行的，其中美国、欧共体及亚太地区更是我国对外贸易的主要目标市场。1990年，我出口至香港的价值额占我国出口总额的45.7%，日本为16.0%，美国为12.1%，我国进口来自香港的则占进口总额的31.4%，日本为15.1%，美国为12.0%，可见中国外贸对亚太、北美及欧共体等地的依赖程度是不容忽视的。而正是这几个主要依赖对象走在世界经济区域集团化的前列，从而使中国在国际经济交往中遇到更强大的对手。在今后的国际市场上，我们所面临的将不再是单个的国家或地区，而更多的是联合起来的实力强大的集团组织，竞争对手无疑强大了许多。

由于各区域集团的宗旨在于加强和发展区域内的经济联系，增强对外竞争合力，并为其内部成员之间的经济贸易往来提供更为广阔、便利的自由度，集团内相对优惠的政策措施必然意味着对集团外成员的歧视性、排他性待遇；集团内部经济的互补与合作，区内“创生效应”和回旋余地的显著扩大必然带来各区域集团对外贸易依存度的相对下降，意味着集团外国家许多经贸机会的消失，打入区域集团内部市场的难度将大大增强。

区域集团的不断发展，还将加速区内资金的流动，诱使国际资本更多地涌向欧洲、北美以及亚太地区增长迅速的经济集团，以图占领日益“缩小”的市场。为了加强彼此间的相互渗透，美、日、

欧目前都努力地利用投资来绕过贸易壁垒，夺取对方市场份额。加之国际经济政治格局的巨大演变，苏联东欧局势的急剧变化，东西方冷战对峙的结束，欧洲的迅速联合以及中东地区战后重建等原因，中国在国际资金市场上将遇到更多新的竞争对手，形势的严峻并非夸大其辞。据悉，西方国家已正式建立资本总额为120亿美元的“欧洲重建和发展银行”，协同对东欧的援助。预计今后5年内，西方国家约有700亿美元的资金通过官方发展援助和私人投资形式流入原苏联和东欧，这笔资金相当于同期世界发展援助总额的25%。

数字是枯燥的，但它却是最实在的，它无情地昭示了中国在这个区域集团化迅速发展的时代面临的极为严峻的挑战。

如果把欧共体比作“狼”，北美自由贸易区就是“虎”，此外，还有“四小龙”、“四小虎”等等，加之“入关”之后没遮没挡的，真到了毁去“青纱帐”，叫你无处藏的地步，我们没有时间也没有余地再在“狼虎中间谈道经”了！

### 1.3 保护主义大棒

世界贸易的发展从来就不是平衡的，而是长期处于不稳定和保护主义的阴影之下。进入80年代，问题变得越来越严重，为了保护内部市场，打入对方市场和争夺外部市场，各国贸易保护主义变本加厉，带来了贸易伙伴之间不断产生的贸易摩擦，你保护，我制裁，你制裁，我报复，来回厮杀，循环往复，无有了时，一波未平，风浪又起，甚至有升级为“贸易战”的危险。前不久，旷日持久的“乌拉圭回合”农产品贸易谈判濒濒搁浅，美欧之间剑拔弩张，火药味甚浓，大有一触即发之势，累得总协定总干事邓克尔先生夜不安寝。后经多方调停，总算达成一个“协议”，不过法国农民开上街头的拖拉机宣告着并非“天下太平”。只要贸易不

平衡存在一天，利益驱使下的保护主义便会不甘示弱一天。

美国“自由贸易”的旗帜打得倒是醒目得很，但从未放低过要求别国消除贸易壁垒的声调，“电筒多是打着照别人”。曾几何时，从美国沦为贸易逆差国的那一天起，“入超”的数字似乎就一直没有降下来过。国内要求保护的呼声甚嚣尘上，白宫政府也没少和欧共体、日本还有其他贸易伙伴干仗，为其贸易保护鸣锣开道。1988年干脆通过一个《综合贸易法》，将保护主义“光明正大”地引入其中，并动辄援引那个令人诅咒的“301条款”，借口贸易对象有“不公平”的贸易做法，对其实行不客气的制裁。反过来它自己则借口保护国内工业等，设置种种花样的森严壁垒，限制外国产品的输入，大有“只许州官放火，不许百姓点灯”之势。1990年5月，布什政府即宣布将日本、巴西和印度视为对美国实行“不公平贸易”的国家。1991年3月下旬又发表一份《外国贸易壁垒》报告，指责欧共体、加拿大、墨西哥、中国、南非、澳大利亚以及泰国，将其列入“重点观察名单”，并扬言要采取报复行动。

欧共体实行贸易保护主义也是毫不逊色。特别是对农产品，欧共体历史悠久的“农产品出口补贴”大大增强了集团内各国农产品在国际市场上的竞争能力，厉害得很。同时，对外国农产品输入欧共体市场，则着实不客气地设置了各式各样的壁垒加以阻碍。再如欧共体的空中客车制造业实行的补贴也令其贸易伙伴大为头疼。尽管面临美日等国一再施加的压力，欧共体各国却是半点不松口，牢牢地树立起一道保护屏障。

至于日本实行的贸易保护主义，迄今也没有任何减弱的迹象，对于各国要求其开放大米市场的呼声置若罔闻。尽管一再与美国、欧共体等发生不断升级的摩擦，受到夹攻，甚至遭到多方“黄牌警告”，日本市场的大门仍是不肯轻易露出缝隙。

有人说90年代是贸易保护主义时代，虽未免有些过分渲染，

但却大致勾勒出这个世界保护主义的热闹场面。自从 80 年代以来，西方贸易保护主义大行其道，非关税壁垒不断增加，出现了许多绕过总协定基本准则的“灰色区措施”。缔约国之间尚且如此，非成员国的地位更是可想而知。保护主义的盛行与加强，极大地侵蚀了世界贸易的正常发展，而受害最深者便是发展中国家。出口受到发达国家各种名目繁多的贸易壁垒的限制，贸易条件不断恶化，初级产品价格长期疲软，使第三世界国家的国际收支状况不断恶化，沉重的外债压力难以借此得以减轻，从而陷入愈困愈深的陷阱。据有关资料显示，1986 年（即我国正式申请恢复关贸总协定席位之年），我国对欧共体出口产品受非关税壁垒措施影响比率达 28.9%，其中制成品为 49%；而同年世界其他国家出口受影响的平均比率为 20.3%（其中发展中国家的平均比率仅为 17.5%），制成品受影响平均比率为 20.5%（其中发展中国家平均比率为 31%）。又如，1990 年我国出口总额为 516.96 亿美元，而实际应得外汇收入本应超过 650 亿美元，这近 200 亿美元的损失则是因为我国得不到或未完全得到最惠国待遇所致。

目前西方发达国家普遍实行系统的管理贸易的制度，以立法形式使贸易保护主义法律化、制度化。同时，从强调“自由”贸易转向强调“公平”贸易，将维持“公平竞争、征收反倾销税和反补贴税作为主要贸易保护手段。中国多年来在有条件的或有限制的最惠国待遇、歧视性的数量限制和技术出口管制以及不合理的反倾销、反补贴税等保护性歧视待遇下，始终不能以平等的条件进入国际市场。特别是身居总协定之外，很容易受制于进口国单方面实施的关税、非关税壁垒、歧视性的双边贸易协议或地区性的贸易协议的打击与排斥，很多出口产品如纺织品和服装等甚至受到双边安排的严格配额限制，严重地局限了我国对外经济贸易活动的拓展。

作为“圈外人”，中国屡撞发达国家的贸易壁垒，真是“秀才

人情半张纸”。有时，那半张纸也给撕了，干脆挥舞着保护主义的大棒，“拒敌于国门之外”。在这世纪之交的时刻，人类正挤在狭窄的飞船中。虽说同住一个“地球村”，但哪里还认什么“乡里乡亲”。我们不能相信“人之初，性本善”的神话。要生存，就要勇敢地抗争！

#### 1.4 一波三折：最惠国待遇、“301”、反倾销

久居“关外”的中国对外贸易在国际上屡屡受挫，遭受重重刁难的事件已屡见不鲜，关贸总协定所保障的种种权益和实惠既已享受不到，就只剩下“非成员国”所遭受的种种歧视与不公平。

##### 最惠国待遇“拉锯战”

近年来，美国国会时隔不久便会就中美最惠国待遇问题兴些风浪，企图借“中止给中国的最惠国待遇”这个砝码来实现它们的一些政治、经济要求。中美之间关于最惠国待遇的“拉锯战”给双方，尤其是给我国的对外贸易和经济发展带来了不小的冲击。

最惠国待遇是一个国家依据条约或国内立法，在贸易、投资、航海、税收或侨民法律地位等方面给予另一国享受现时和将来给予任何第三国相同的利益、优惠、特权或豁免。最惠国待遇的法律依据通常是最惠国条款。依据该条款，缔约一方向另一方或缔约双方相互承担义务，在条约规定的适用范围内给予最惠国待遇。

1979年1月1日，中美两国正式建立了外交关系。同年7月7日，经过谈判，两国政府签署了贸易关系协定，其中规定，为使两国贸易关系建立在非歧视基础上，缔约双方相互给予最惠国待遇。中美之间互惠的最惠国待遇权利义务关系的确立，标志着美国对中国“封锁”、“禁运”政策的结束。

中美贸易关系协定中的最惠国条款具有以下特点：（1）缔约

双方是平等的主权国家，属于双边最惠国待遇；（2）缔约双方“相互给予最惠国待遇”，任何一方既享受最惠国待遇的权利，也承担相应的义务，权利义务关系是平等互惠的；（3）该协定规定最惠国待遇适用于中美贸易关系的范围较广泛，但仍然是有限的。如：在海运方面并未适用最惠国待遇，两国的船舶及其运载货物在对方国家的港口、内陆以及水面上仍不能享受最惠国待遇；（4）中美之间的最惠国待遇由于美国国内立法的障碍，单方面地附加了条件，即单方面受到美国《1974年贸易法》“对限制移民的非市场经济国家不得给予最惠国待遇”的限制，以中国对美移民政策符合美国法律中有关移民条款为条件。

正是这一附加条件成为中美最惠国待遇不稳定性及种种纠纷的渊源。

由于《1974年贸易法》规定总统解除上述条件，给予最惠国待遇的决定必须得到国会的批准，而且以这种形式给予最惠国待遇期限为一年，因此每年都需复议延长。自从1980年中美双边贸易关系协定生效以来，美国国会要求总统每年单方面“审议”一次中国的移民情况，提出建议报告，再由国会按例行程序通过继续给予中国最惠国待遇。这项立法的实际效果便是使中美之间的贸易行为产生了不稳定性和不必要的障碍，它使中美双边最惠国待遇受到了来自美国的单方“审议”的限制，在法律上造成了该项最惠国条款随时可能中止的潜在威胁，美国对华最惠国待遇从而成为一种不稳定的、有条件的最惠国待遇。

自从1989年“六·四”风波以后，美国一些国会议员几次三番提出议案，要求中止对华最惠国待遇，作为对中国的制裁措施。这种不明智的主张立即受到中美两国乃至亚洲各国和香港的贸易界、企业界、政界和法律界人士的普遍反对。布什总统于1990年5月24日决定继续延长对华最惠国待遇，美国众议院关于要求取消中国的最惠国待遇的法案随之也被搁置。