

一、欧 盟

(一) 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 个成员国的货物出口总值超过 1648 亿美元,比 1999 年增长 8.7%。美国自欧盟的货物进口总值约 2204 亿美元,比 1999 年增长 12.8%。

1999 年,美国对欧盟的民间商业服务(不包括军方和政府)出口额达 847 亿美元,进口额为 625 亿美元。1998 年,美国持多数股份的附属公司在欧盟的服务销售额达 1 773 亿美元,而欧盟持多数股份的附属公司在美国的服务销售额为 1 357 亿美元。美国对欧盟的直接投资存量 1999 年为 5 121 亿美元,与 1998 年相比,增幅超过 8.8%。

(二)进口政策

香蕉的进口和分销

20 世纪期间,美国公司在西欧大多数地区不断地发展拉丁美洲产香蕉在欧洲的分销业务。80 年代后期开始起,拉美国家和美国一直敦促欧盟按非歧视原则对欧盟内部市

场香蕉的分销活动进行安排。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,无论是产品本身还是分销服务领域。部分拉美国家曾两次要求《关税与贸易总协定》就欧盟的香蕉分销问题启动争端解决机制。《关税与贸易总协定》也两次裁定欧盟的香蕉贸易原则有悖《关税与贸易总协定》的精神(1993~1994)。但欧盟未接受《关税与贸易总协定》的裁决,继续扩大和增加不公平的、歧视性的贸易壁垒。

1993 年,欧盟在欧盟区内推行了一项新的香蕉管理政策,从美国公司手里抢走了近一半的香蕉业务,并把它分给参与竞争的法国、英国、爱尔兰、德国和其他欧盟企业。鉴此,美国与其他拉美 4 国启动了 WTO 争端解决程序,对欧盟在香蕉管理政策方面的歧视提出了质疑。世贸组织专家组,以及后来的世贸组织上诉机构认定欧盟的香蕉管理政策有悖其在《关税与贸易总协定》和《服务贸易总协定》中的承诺。

1999 年 1 月 1 日仲裁结束,欧盟同意在 WTO 规则规定的合理的期限内,执行 WTO 报告中提出的建议和做出的决定。但是,欧盟修改后的政策仍保留了 WTO 专家组和上诉机构认为与 WTO 原则不符的内容。美国在征得 WTO 的同意后,暂停执行对欧盟部分产品的进口优惠政策(即报复措施),涉及金额同美国在香蕉贸易中的损害(即经济伤害)相当。欧盟行使权利,要求对美国所取消贸易优惠的额度进行仲裁。1999 年 4 月 6 日,仲裁机构确定这一额度为每年 1.9 亿美元。1999 年 4 月 19 日,WTO 争端解决

机构授权美国按此额度暂停给予欧盟的优惠，美国随即开列了一份从欧盟年进口额达 1.9 亿美元产品清单，并对清单所列产品征收 100% 的从价税。

1999 年和 2000 年两年内，美国多次向欧委会提出建议，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。美国最近建议欧盟建立一套过渡性的关税配额制度，以保证非洲、加勒比海和太平洋地区国家，尤其是弱小的加勒比地区的生产者，可以继续向欧盟出口香蕉。1999 年 11 月，加勒比海国家根据美国的提案拟定了一份建议。这一建议尽管在某些方面并未完全达到美国的预期，但美国最终还是予以认可。早在 1993 年，加勒比海国家已对欧盟的香蕉贸易政策提出了类似建议。新的建议虽然符合欧委会的主要目标（包括保护加勒比海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），但欧委会仍拒绝了建议中的要求。就类似建议进行的磋商从 2000 年开始一直延续到 2001 年初，欧盟仍然坚持为其公司保留进口许可安排，并未对其香蕉政策进行根本性改革。

2000 年秋，欧盟开始探讨制订基于‘先来先领’原则的许可证制度方案，并将该方案作为对关税管理体制改革的过渡性方案，拟于 2006 年实施。美国和绝大多数拉美、加勒比海国家明确表示，欧盟这一方案未能解决问题。

影响美国酒类出口的措施

美国和欧盟酒类产品的双向贸易非常活跃，但欧盟对

美国酒类产品的出口量大约是从美国进口量的 10 倍。美国酒类产品自 20 世纪 80 年代中期开始获准进入欧盟市场。准入的方法是，欧盟逐年审议延长给予美国产品临时性不受欧盟一系列与酒类生产相关法规的管理。这些法规要求，进口酒类产品的生产工艺必须符合欧盟批准的酒类生产工艺。如果没有对此类规定的例外考虑，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挡在欧盟大门之外。

在美国的强烈要求下，欧盟于 1998 年 12 月批准给予对美国酒类生产工艺例外规定 5 年的延长期，或直至双方达成新协议，两者中以时限先至者为准。美国与欧盟的酒类产品谈判于 1999 年成功启动。欧委会与美国谈判代表举行定期磋商，互相交流各自关于涉及酒类产品管理法律法规体系的有价值的信息，以期达成一项双边协议。2001 年，谈判继续进行。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政策和对葡萄种植者、酿酒者的补贴。欧盟关注的主要问题涉及美国酒类产品上的半属名说明。其他存在争议的问题，主要包括关税、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 号指令中有关传统描述的规定表示置疑。所谓传统描述，一般是指与某些其他说明方式（经常是地域说明）共同使用，以识别酒类产品品质的词语。尽管这些描述在欧盟是受商标法保护的，

但由于一方面第三国没有申请和审批这类保护的管理规定，另一方面在很多情况下，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）。因此美国不承认传统描述这一概念，况且 TRIPs 对此也没有规定和约束。1999 年 10 月召开的 WTO 技术性贸易壁垒协议委员会会议上，美国要求欧盟提供更多的有关该指令建议的信息，欧盟为此推迟了这一指令的生效时间。针对此问题，知识产权专家在进行酒类产品官方磋商的同时，也举行了一些双边会谈。

欧盟履行乌拉圭回合谷物关税承诺的情况

在乌拉圭回合的谈判中，美国得到了欧盟一项关税减让的承诺，对粮食产品征收的关税设定上限。但欧盟随后建立了一套进口粮食价格参照系统，使美国出口商在出口高价值产品时（比如大麦麦芽和袋装大米）获得大幅度关税削减的预期落空。美国与欧盟在 1995 年 9 月的磋商未取得任何结果，于是美国要求成立 WTO 专家小组。美国和欧盟随后就此问题达成了和解，欧盟承诺建立一个累计退税制度，以解决糙米上税不足或多付的问题，并附带承诺建立一个系统，允许一定数量的大麦麦芽进口享受 50% 或更多的关税减让。在美国威胁欧盟要按 WTO 规则采取进一步行动的情况下，欧盟于 1997 年年中履行了它的承诺。

尽管累计退税制度于 1998 年期满终止，然而一部分美国大米的退税金额至今仍未结清。鉴此，美国政府于 2000 年 10 月提出在 WTO 进行磋商。2001 年初，美国要求就大

米累计退税制度的实施问题成立专家组进行审查。欧盟的大米关税（计算税基）目前是以较高的临时参照价格确定的。

西班牙和葡萄牙玉米关税配额

历史上，欧盟每年进口近 300 万公吨玉米，其中 50 万公吨以上是由北欧加工厂商进口的，其余的是由西班牙和葡萄牙使用关税配额进口的。西班牙和葡萄牙实行的玉米和高粱关税配额制（TRQs），是美国与欧盟就 1987 年欧盟扩大后有关协议的一个成果，其目的是补偿由于西班牙、葡萄牙加入欧盟而给美国带来的贸易损失。关税配额确保西班牙每年至少从美国购买 30 万公吨高粱和 200 万公吨玉米（扣除西班牙进口的某些非谷物类饲料原料）。虽然这一进口要求未达到西班牙加入欧盟前的玉米和高粱的进口水平，但这一做法仍对西班牙因为执行欧盟的关税制度产生的损失进行了一些补偿，因为西班牙加入欧盟前对谷物实行 20% 约束关税，而欧盟在乌拉圭回合之前执行的是可变征税制。此外，作为含油种子和解协议的一部分，葡萄牙获得了 50 万公吨玉米进口减税配额。欧盟根据最惠国原则，对这些减税配额进行了有管理的分配。不过，历史上这些玉米的进口主要来自美国。由于欧盟停止了对应用现代生物技术（见下文关于生物技术的章节）生产的新产品的审批的立法工作，从而有效地阻止了从美国进口玉米。

对药品的市场准入限制

由于欧盟各成员国在药品的价格、数量和渠道等方面

管理方式各不相同，使美国的医药公司在欧盟市场全面准入方面遇到困难。医药行业认为，这些管制损害了技术专利的收益，扭曲了药品之间和国家之间的竞争，限制了患者接受新药品的机会，也会逐渐减少欧洲在医药研究和发展方面的贡献。尽管欧盟统一大市场保证药品与其他商品一样，可在欧盟成员国之间自由流动，但是各成员国公共卫生健康部门在药品价格方面都实行严格控制。其结果是，由于价格控制，各国间药品价格差距非常大，从事平行贸易的中间商从价格较低的国家购买药品，然后卖到价格高的国家，攫取了药品生产企业的利益。这种做法削弱了医药公司增加研究开发投入的能力。

奥地利：一些美国药品公司对奥地利市场准入的严格限制表示担忧。奥地利的社会与健康保险体制是强制性的，因此，其医疗保险基金(公司)之间不存在竞争，99%的人口均享受意外保险和社会医疗保险。如果一家美国公司在奥地利推销一种新产品，首先必须得到社会保险财产组织的批准。为使消费者能够直接获得所提供的药品（即无需医疗保险基金的总医师对每个处方进行预先审批），该药品需要列入社会保险财产组织可以报销的药品清单中。该审批程序是冗长的，列入可报销药品清单的工作可能会耗时 5 年。但对希望为患者提供药品的企业，使其产品列入可报销清单是进入奥地利市场至关重要的第一步。

一些公司指责，奥地利社会保险财产组织根据奥地利医疗保险管理规定审批可报销药品的程序是不透明的，它维护了一个封闭的市场体系，只有利于已进入市场的供货

商。患者使用未被列入社会保险财产组织可报销清单的药品，将增加很多额外开支，因此这些药品在与列入清单药品的竞争中处于劣势。

一些美国和欧盟的医药公司都对此表示关注，某美国药品生产企业向欧委会提出奥地利的做法违反了欧盟相关法律。这家企业指出，有关决策程序既不透明也不符合欧盟 89/105 号关于透明度的指令所要求的客观和实证标准。另外，这家公司还投诉说，针对那些被否定的申请和超过时限的审批，在置疑、投诉等方面缺乏相关的法律救济手段。于是，欧委会就奥地利药品管理制度向欧洲法院提起诉讼。欧洲法院对此案的终审，估计将于 2001 年年中完成。

比利时：在比利时，涉及市场准入、价格审批和新药报销的管理程序非常拖沓，但比利时政府已在 2000 年正式保证进行立法，以使比利时的有关操作符合欧盟的相关指令。例如，欧盟 65/65 和 93/39 号有关市场管理的指令，以及 89/105 号关于透明度、定价和报销方面的指令。根据行业方面的反映，目前要完成上述三项手续的全部审批，平均耗时在 1075 天以上，而欧盟要求完成全套手续最多不超过 390 天。行业主管官员认为，在定价和报销手续方面的延迟平均超过 400 天，大大超出了欧盟允许的 180 天的延迟宽限。根据欧盟对新药品实行统一管理的要求，专利保护期的申请是从获得第一项审批的日期开始计算。因此，在比利时获得市场准入所需的漫长审批过程大大缩短了专利保护期。美国公司由于最积极地发展和引入各类新药，因此在获得进入欧盟市场时均不同程度地受到了拖延。在比

利时，药品价格也受到严格控制。对于可报销药品有价格冻结的规定，对于上市 15 年的药品还有下调价格的规定。所有药品的销售都需缴纳 6% 的营业税。比利时政府意欲在 2002 年将营业税降至 3%，并计划在 2003 年彻底取消。对报销和非报销药品的价格控制不仅影响了国内市场的销售，也影响了比利时药品的出口价格，因为国内市场价格具有参照作用。

法国：1997 年 12 月法国出台了管理社会保障体系的法规，目的之一是为了严格控制医疗保障的开支，特别是在药品方面的开支。法国 2000 年的相关开支增长被控制在 2%。法国政府对超限额销售的公司的回扣征收重税，对那些为社会保障预算超标单位提供资助的医药公司也予课税。美国公司估计，如果法国政府取消这些措施，美国公司的出口销售可能会增长 500 多万美元。

意大利：由于在临床试验方面进行毫无必要的拖延，延长了药品审批的时间，使药品进入市场的速度减慢，美国医药公司对此深表不满。但是，上述情况近年得到了明显改善。对于专用的、特殊的药品，凡是经过欧洲药物评审机构批准的，或是经过相互认证程序批准进入市场的，意大利国家卫生医疗服务局均给予报销，报销药品的价格由卫生部、财政部、分销商和生产商共同协商确定。不过，药品公司表示，有关价格的协商时间太长且不透明，从而抵消了快速审批制赋予的优势。

荷兰：美国公司指出，荷兰医疗保险局经常把他们的一些新上市药品错误地归类为“同等疗效类”药品，这种分类

会使该药品的报销率低于被划分为“独特和新发明类”的药品，因为后者可以较高的国际参考价格进行报销。对于荷兰医疗卫生保险局在报销药品类别划分程序方面耗费的冗长时间及不必要的拖延，美国公司也表示不满。

荷兰医疗保险局负责对新药进行评估检测，并决定该药品是否应归入报销体系的附件 1a 类，或是附件 1b 类。附件 1a 类清单中的药品在报销时，最高金额不能超过一组（组合）同等疗效药品的平均价格。附件 1b 类药品的报销则可根据有关医药价格法，按依法建立的国际药品价格参照系统中的最高价格全额报销。只有那些独具疗效、新研制的药品可以列入附件 1b 类，因为它们无法归入其他同等疗效的药品组合中。

（三）标准、检验、标签及认证

欧盟各成员国在标准、检验和认证的管理程序方面，仍存在很多差异。这些差异，形成了产品在欧盟各成员国之间自由流动的壁垒。由于要按照不同国家的有关要求进行检查和认证，因此，产品在进入市场时会产生较长的延误。当然，欧盟基于基本健康和安全的考虑，正在实行旨在协调统一欧盟各成员国法律、法规、标准、检验、质量和认证许可程序的“新举措”，这会简化和加快某些产品技术标准的统一和发展的步骤。美国支持保障健康与安全的合法措施，不过美国担心欧洲的标准化进程缺乏透明度，因为通常美国相关利益公司不准参与这一进程。美国与欧盟在这一领域的争议是双方贸易争端的一个焦点问题，下面将介绍的

与标准有关的问题颇多且篇幅很长，就充分说明了这一情况。

标 准

标准化问题在美国与欧盟的贸易关系中起着日益重要的作用。美国商务部预计，欧盟有关标准立法所涉及的产品最终将占美对欧出口商品的一半。鉴于美国和欧盟之间的巨大贸易额，因此，欧盟在相关领域的立法和标准化工作对美国异常重要。尽管欧盟内部在执行欧盟立法方面取得了一定进展，但欧盟内部立法环境的发展变化还是带来了一系列问题，这些均引起美国出口商的关注。这些问题包括：欧盟标准发展的滞后；管理领域统一立法工作的滞后；欧盟成员国对欧盟法规的贯彻和法律解释，与欧盟原相关立法不一致；针对每一领域的产品，存在许多指令、法规的交叉管理；各个法规之间存在很多灰色区域；对受监管的产品上市前的产品说明和商标规定不明确；标准的设计常带有倾向性，而不是从功效考虑的。上述这些问题将阻碍美国对欧盟的出口。

相互认证协议

欧盟正在实施一项措施，统一欧盟成员国之间的检验和认证管理，以及对各国家级实验室的相互认证工作做出规定。由于需监管的产品数量巨大，这些实验室负责的检测工作异常繁重。欧盟鼓励负责检测非监管产品的民营机构之间签订相互认证协议。美国出口商遇到的一个困难

是：只有欧洲“公告指定的机构”才有权对受监管的产品进行标准合格审批。尽管部分指定的实验室在美国有授权合作的机构，但是由于机构数量寥寥无几，实际上意味着美国出口商得不到足够有效的服务。而且，由于这些机构不能进行最终审批，要把检测报告送交其所属的欧洲机构做最终审核和批准，这使审批程序拖延很长时间，同时增加了美国出口商的费用。

为给双方贸易提供便利，美国和欧盟已完成了一项相互认证协议的谈判，同时也维护了美国现在较高的健康、安全和环保水平。该协议涵盖了一些重要的领域（电讯设备、电磁兼容、医疗设备、药品、电子安全以及康复设施）。相互认证协议允许美国出口商在美国检测其产品，欧盟的出口商也是如此。美国与欧盟相互认证协议于 1998 年 12 月 1 日生效，目前已经实施。协议中关于娱乐设备规定的附件已于 2000 年 6 月起进入实施阶段，电讯设备和电磁兼容附件于 2001 年 1 月正式实施。2000 年，美国和欧盟在泛大西洋经济合作伙伴框架下，就单独达成海事安全设备相互认证协议一事取得了实质性进展。2000 年，美国和欧盟在服务领域开始就保险、建筑设计和工程标准方面的相互认证进行谈判。

《欧洲工业品评估及认可统一性协议》

欧委会已与匈牙利、捷克和拉脱维亚就加入《欧洲工业品评估及认可统一性协议》签订备忘录。目前，欧盟正与其他希望加入欧盟的国家就此协议进行谈判。根据该协议，

欧盟和准备加入欧盟的国家同意承认各自国家按统一标准指定评定机构或认证机构，因此，可以免除欧盟产品出口到该国时需再次进行检测的要求。对于那些出口到第三国的产品：(1)其原产地为欧盟国家；(2)获得由欧盟指定机构同意带有 CE 标识，表明符合欧盟标准的产品，这些产品将会从该协议中受益。美国政府担心，那些原产美国，由美国指定机构核定加贴 CE 标识的产品将不会受益。美国正在与欧盟就这一协议的一些具体条款进行讨论，并将继续跟踪和监督此协议的实施。

生物技术

欧盟停止对利用现代生物技术（如转基因）制造的产品 的审批，从而阻断了美国玉米对欧盟的出口。欧盟关于强制性标识的要求产生的后果是，食品加工企业和出口企业对于其加工的食品，要么重新组合加工原料，要么选用高价格的非转基因原料，这使饲料和种子行业感到极度恐慌。在欧洲，生物技术一直是个政治性而非科学性的议题，目前尚看不到有改善的迹象。尽管欧盟出台了 90/220 号法规，对生物技术产品的审批做了规定，包括审批种子和谷物的环境准人和商业化问题，但少数几个欧盟成员国仍坚持抵制一些产品。经过 3 年的争论，这一法规于 2001 年 2 月 1 日批准通过，估计将于 2002 年 8 月被欧盟成员国转换为国内立法。不过新法规实施后，还需要对商标和可塑性等问题做进一步的政策立法，这大概还需要两年的时间。

修订后的欧盟第 90/220 号指令，将成为修改其他有关

新食品、饲料和种子法律的基础。尽管修订后的指令对一些问题做了必要的澄清，并对审批过程中各个环节的审批时限做了规定，但是它在一些概念问题上还是非常模糊，例如对商标和可塑性的监控，以及企业应该提供什么样的信息。另外，由于缺乏透明度，增加了美国企业对欧盟成员国在实际操作中出現与该指令不一致问题的担忧。

1998 年 4 月以后，除了几个变种的康乃馨以外，再也没有其他新产品获准进入欧盟市场。一些成员国无视欧盟颁布的批准令，在未提供任何科学证据的情况下，公然禁止进口生物技术产品，将欧盟的批准令束之高阁。奥地利、卢森堡和意大利对一些获得欧盟批准的生物技术产品颁布了市场禁令，尽管欧盟科技委员会判定这种做法缺乏依据，但欧盟没有采取适当的措施对此予以纠正。葡萄牙和德国停止审批某些生物科技产品的种植。部分产品已经被审查了 3 年多，而加拿大、日本和美国的审查期一般应为 6 个月 ~ 9 个月。葡萄牙和西班牙作为美国玉米在欧洲最大的进口国，已经暂停进口美国玉米。最近，希腊农民虽对在其农田试验转基因产品予以很大的支持，但希腊政府对引进这种转基因种子的申请却置之不理。

2000 年 8 月，意大利颁布总统令，暂停进口原已获准用于食品加工的 4 种转基因玉米。2000 年 10 月，欧盟科学研究评定委员会发现意大利没有正当的理由禁止进口。然而，当欧盟食品问题常务委员会召集会议表决要求意大利废除这一禁令时，竟未获得足够的赞成票。意大利议会最近也通过了一项规定，禁止在动物饲料中使用转基因产品。

但该规定不会产生直接影响，因为它至少在一年内不会实施，而且饲料行业已对该规定的合法性提出了置疑。

商标标识

1997年5月，欧盟正式通过了“新食品”法规。该法规在食品安全审定以及对加工食品中生物技术原料的成分标识方面进行了规范，而且要求所有使用新技术的加工食品 and 食品原料（包括使用现代生物技术的原料）都要标明成分。目前，该法规尚未规定测试合格的标准（门槛）以及强制执行等实施细则。

1998年9月，一项关于规范加工食品标识的欧盟法规生效了。该法规旨在对以转基因玉米和耐除草剂大豆为原料的加工食品的标识进行管理。意大利在一年前曾建议起草一项法规，对可忽略不计的微量成分的最高限量、有关测试方法以及可豁免产品清单的后续调整进行规范。2000年1月，欧委会颁布法规，要求产品商标需要标明成分，允许欧盟批准的几种转基因玉米及大豆原料成分不超过1%时，可视为是可忽略不计的微量成分而不进行标识。据估计，此标准最终将会被有关法规广泛采纳，用于规范对食品中使用现代生物技术产品原料的产品成分标签。部分欧洲食品加工企业已经转而使用非生物技术的改良大豆，以回避有关生物技术产品商标标识法律规定所产生的混乱。绝大多数欧洲官员，包括那些支持生物技术的官员，逐渐相信为了使消费者能够接受，所有的生物技术产品，无论对健康是否有风险，都应在商标中做出标识说明。

对使用激素牛肉的禁令

欧盟禁止进口使用激素的牛肉已有 10 多年的历史。1996 年 5 月,美国曾就欧盟这一禁令向 WTO 提出进行争端解决。WTO 上诉机构支持 WTO 专家小组原先的裁定,也认为该禁令违反了 WTO《实施卫生和植物卫生措施协议》的规定,要求欧盟履行其在该协议中的承诺。上诉机构确认了早先专家小组的结论,即欧盟没有依据证明食用使用生长素的牛肉会产生健康风险,却强制实施禁令。

欧盟在 1998 年 3 月宣称将执行 WTO 上诉机构的决议。由于欧盟没有按争端解决机构决议的要求在 1999 年 5 月 13 日以前采取行动,美国要求 WTO 授权暂时中止给予欧盟在某些产品方面的优惠措施,并采取报复措施。贸易报复措施涉及的金额,相当于因欧盟没有解除禁令而使美国每年因牛肉出口减少所遭受的损失。欧盟就报复金额行使了要求仲裁的权利。1999 年 7 月 12 日,仲裁裁定每年的金额应为 1.168 亿美元。

报复措施至今仍然有效。1999 年~2000 年,欧盟继续对有关问题进行科学试验研究,以证实其禁令是必要的。在此期间,美国和欧盟不定期地举行磋商,讨论是否有可能提供短期的补偿安排,让美国使用激素的牛肉生产者获得更多的准入机会,同时促使美国逐渐取消报复性关税。然而,这些会谈没有结果。

非激素处理牛肉(贸易)项目

1999 年 4 月~6 月,欧盟对美国非激素牛肉进行了检

查。结果发现，在非激素牛肉出口产品中有 12% 含有一定数量的美国允许使用的人工合成激素。为此，欧盟威胁要停止进口美国的“非激素牛肉”。针对欧盟的关注，1999 年 9 月美国农业部食品安全监察署宣布了一套经过改进的非激素处理牛肉贸易项目，该项目管理要求每个生产阶段都需检测审查通过，并记录列入农业部农业营销服务局清单，然后才能由 FSIS 核发出口欧盟的非激素牛肉及小牛肉许可证。FSIS 从 1999 年 9 月 24 日起开始颁发非激素牛肉出口许可证。欧盟于 1999 年 11 月 5 日至 2000 年 1 月审查了这一项目计划，并威胁欧盟将会停止进口，直到该项目管理得到进一步的强化。与欧盟就此问题进行的谈判仍在继续，有迹象表明，欧盟似乎能够接受新 FSIS 项目计划。

有关禽肉的规定

欧盟一直禁止在禽肉生产中使用消毒剂。1997 年 4 月 1 日以后，美国无法继续向欧盟出口禽肉，禽肉出口商每年因此蒙受 5 000 万美元的损失。1998 年 10 月，欧盟就杀菌消毒处理问题公布了其研究建议，即消毒处理只能作为贯穿禽肉全部生产链的细菌控制管理的一部分。欧盟认为磷酸三钠和乳酸的使用是可以接受的，禁止使用加氯水，但这是美国为了控制禽肉生产中细菌污染通常使用的消毒方法。

明确风险原料禁令

欧委会 1997 年 7 月 30 日出台了第 97/534/EC 号决