
国别贸易 投资环境报告 2003

中华人民共和国商务部

(本报告由人民出版社出版发行)

目 录

前言.....	2
阿拉伯联合酋长国.....	7
菲律宾.....	10
韩国.....	16
马来西亚.....	31
日本.....	37
沙特阿拉伯.....	63
泰国.....	66
印度.....	71
印度尼西亚.....	78
越南.....	81
俄罗斯.....	85
欧盟.....	94
加拿大.....	116
美国.....	125
墨西哥.....	149
巴西.....	154
澳大利亚.....	160
南非.....	169
英汉词汇对照表.....	174

前 言

随着我国对外贸易的不断发展和对外投资的逐步增长，越来越多的中国企业置身于国际竞争之中。为帮助中国企业和相关组织了解我国的贸易伙伴在货物贸易、服务贸易以及投资等领域的管理制度及具体做法，熟悉国际市场的竞争环境，平等地参与国际竞争，同时表达中国企业对贸易发展外部环境的关注，原对外贸易经济合作部（以下简称“外经贸部”）根据《对外贸易法》、《货物进出口管理条例》的有关规定，启动了 2002 年度《国别贸易投资环境报告》的编写工作。

2003 年 3 月，商务部成立后，原外经贸部职能划归商务部，现由商务部发布本报告。

一、关于《报告》涉及的贸易伙伴

根据企业及相关政府部门反映的信息，同时参考中国海关 2001 和 2002 两个年度的贸易统计，我们在《报告》中介绍并评估了我国 18 个贸易伙伴的贸易环境。这 18 个贸易伙伴分别是：阿拉伯联合酋长国、菲律宾、韩国、马来西亚、日本、沙特阿拉伯、泰国、印度、印度尼西亚、越南、俄罗斯、欧盟、加拿大、美国、墨西哥、巴西、澳大利亚和南非。2002 年，对这 18 个贸易伙伴的出口额约占我国出口总额的 70%。

今后，我们将逐步增加《报告》所涉及的贸易伙伴，以便更全面地反映我国进出口贸易和对外投资发展的外部环境。

二、关于《报告》的信息来源

《报告》采用的信息主要来自于中央政府相关部门、各地方外经贸主管部门、我国驻外使领馆经商处（室）、企业及中介组织。《报告》力求全面客观地反映各方面提供的信息，但《报告》反映的企业及中介

组织的意见并不必然代表政府部门在相关问题上的立场。

三、关于《报告》的内容

《报告》关于每一个贸易伙伴的内容一般都包括以下三个部分：

(一) 双边经济贸易发展概况

简要介绍我国与该贸易伙伴双边贸易、投资和经济合作的现状。

鉴于本报告中关于双边贸易、投资和经济合作的统计数字由原外经贸部统计，所以关于统计来源的说明都使用“原外经贸部”的表述。

(二) 国别贸易、投资管理制度概要

简要介绍该贸易伙伴的贸易、投资管理体制，具体内容包括：涉及进出口贸易、投资管理的基本法律体系；管理进出口贸易、投资的政府部门及其主要职能等。对于有些贸易伙伴，还有选择地介绍了一些重要的非官方贸易机构或组织的地位和作用。

(三) 贸易、投资壁垒

介绍经各方反映的中国企业在对外贸易和投资活动中遭遇的各种不合理限制，以及我国政府为消除这些不合理限制所做的工作。

需要说明的是，在述及具体的贸易壁垒时，由于受信息及技术手段的限制，《报告》只测算了部分壁垒措施对我国出口贸易的负面影响。测算中使用的贸易数据多数来自我国的海关统计。此类测算仅是约数，且未反映因丧失可能的贸易增长机会造成的损失。

四、关于贸易壁垒、投资壁垒的界定及归类

(一) 贸易壁垒

1. 贸易壁垒的界定

鉴于我国的贸易伙伴多为 WTO 成员，《报告》主要参照 WTO 规则界定贸易壁垒。在贸易伙伴为非 WTO 成员或所涉问题 WTO 没有相应规则的情况下，《报告》主要以有关的双边或多边协定为依据，并参考通行的国际贸易规则界定贸易壁垒。

因此，《报告》中所称的贸易壁垒是指，外国（或地区）政府实施或支持实施的具有贸易扭曲效果，并符合下列情形之一的措施：

(1) 该措施违反该国（或地区）与我国共同参加的多边贸易条约

或与我国签订的双边贸易协定；

(2) 该措施对我国产品或服务进入该国（或地区）市场或第三国（或地区）市场造成或可能造成不合理的阻碍或限制；

(3) 该措施对我国产品或服务在该国（或地区）市场或第三国（或地区）市场的竞争力造成或可能造成不合理的损害。

此外，外国（或地区）政府未能履行与我国共同参加的多边贸易条约或与我国签订的双边贸易协定规定的义务的，该做法亦视为贸易壁垒。

2. 贸易壁垒的归类

《报告》将贸易壁垒分为如下 13 个类别：

(1) 关税及关税管理措施。如关税高峰、关税配额管理中的不合理做法；

(2) 进口限制。如不合理的进口禁令、进口许可；

(3) 通关环节壁垒。如通关方面的各种程序性障碍、不合理的进口税费；

(4) 对进口产品征收歧视性的国内税费；

(5) 技术性贸易壁垒。如对进口产品适用不合理的技术法规、标准，设置复杂的认证、认可程序；

(6) 卫生与植物卫生措施。如对进口产品设置苛刻且不合理的检疫标准和检疫程序；

(7) 贸易救济措施。如对进口产品不公正地实施反倾销措施，贸易救济调查程序不透明，特别是针对中国出口产品滥用所谓“非市场经济”方法；

(8) 政府采购。如政府采购缺乏透明度、违反最惠国待遇；

(9) 出口限制措施。如通过本国国内立法上的治外法权条款限制或阻碍其他国家与第三国的贸易，或以所谓安全为由实施不合理的出口管制；

(10) 补贴。如违反 WTO 规则实施具有刺激出口作用的补贴；

(11) 服务贸易壁垒。如在服务贸易准入方面设置不合理的限制；

(12) 知识产权保护。如对进口产品的知识产权缺乏有效保护,或以知识产权保护为名对国外产品的进口设置障碍;

(13) 其他壁垒。即难以归入以上各类的具有贸易扭曲效果的措施或做法。

在《报告》中,我们只根据已获得的信息就相应类别的壁垒进行评述,这并不必然表明所评述的贸易伙伴不存在未提及的其他类别的贸易壁垒。

(二) 投资壁垒

1. 投资壁垒的界定

《报告》主要参照 WTO 规则和有关的多、双边协定界定投资壁垒。

《报告》所称的投资壁垒是指外国(或地区)政府实施或支持实施、具有下列情形之一的措施:

(1) 违反该国(或地区)与我国共同参加的与投资有关的多边条约或与我国签订的双边投资保护协定;

(2) 对来自于我国的投资进入或退出该国(或地区)造成或可能造成不合理的阻碍或限制;

(3) 对我国在该国投资所设经营实体的经营活动造成或可能造成不合理的损害。

此外,外国(或地区)政府未履行与我国共同参加的多边投资条约或与我国签订的双边投资协定规定义务的,也视为投资壁垒。

2. 投资壁垒的分类

《报告》将投资壁垒分为以下三类:

(1) 投资准入壁垒。如不合理地限制外国投资的进入, WTO 成员未按照其承诺向外国投资开放某些特定领域;

(2) 投资经营壁垒。如从产、供、销、人、财、物等多个方面,对外资企业的经营活动设置不合理限制;

(3) 投资退出壁垒。如限制外国投资退出或外资企业经营利润离境。

需要说明的是, WTO《服务贸易总协定》将“商业存在”规定为服务

贸易的一种方式。在实践中，以商业存在的方式提供服务往往需要通过投资的形式实现，因而针对商业存在设置的某些投资限制，既可以归于服务贸易壁垒，也可以视为投资壁垒。为使《报告》对壁垒的归类与WTO 相关规则相协调，我们将涉及商业存在的投资限制归于服务贸易壁垒。

今后，商务部将按年度编写并发布《报告》。

阿拉伯联合酋长国

一、中国与阿联酋双边贸易概况

据中国海关统计,2002年中国与阿联酋双边贸易总额为38.95亿美元,同比增长37.9%。其中,中国对阿联酋出口34.50亿美元,同比增长45.1%;自阿联酋进口4.45亿美元,同比下降0.5%。中方顺差为30.05亿美元。轻工业品和纺织产品曾是中国对阿联酋的主要出口商品,但近年来机电产品和高新技术产品,以及箱包制品、化工制品等产品的出口额增长很快,成为对阿联酋的主要出口产品。阿联酋对中国的主要出口商品为液化石油气、铝和成品油。

据原外经贸部业务统计,2002年,中国公司在阿联酋完成承包工程营业额5,823万美元,新签合同额9,786万美元;完成劳务合作合同2,747万美元,新签合同额2,707万美元。截至2002年底,中国公司在阿联酋累计完成承包工程营业额3.25亿美元,签订合同额6.96亿美元;完成劳务合作合同额1.49亿美元,签订合同额2.30亿美元。

2002年,经原外经贸部批准和备案,中国在阿联酋设立非金融类中资企业1家,双方协议投资额1,752.75万美元,其中中方协议投资额1,752.75万美元。截至2002年底,中国在阿联酋累计投资设立非金融类中资企业70家,双方协议投资总额4,932万美元,其中中方协议投资总额4,718万美元。

据原外经贸部统计,2002年,阿联酋对中国投资项目45个,合同金额10,887万美元,实际使用金额3,230万美元。截至2002年底,阿联酋累计对中国直接投资项目257个,合同金额19,753万美元,实际投入7,938万美元。

二、阿联酋对外贸易管理体制概述

(一) 阿联酋对外贸易管理部门

阿联酋由七个酋长国组成。中央政府负责外交和国防事务，并制定国家的总体经济政策，具体经济管理工作由各酋长国政府承担。阿联酋中央政府负责对外贸易管理的部门包括经济贸易部、财政工业部和外交部。

经济贸易部的职能主要包括：制定经济贸易政策及实施措施；制定规范经济贸易活动的法律法规；协调政府部门和企业间的联系；开展政府间的贸易谈判。政府间避免双重征税和投资保护协定等方面的工作由财政工业部负责，与经济有关的外交事务由外交部负责。

除以上政府部门外，阿联酋商工会在对外贸易促进与协调中也发挥着重要作用。阿联酋商工会是半官方机构，由七个酋长国的商工会组成，主要负责执行国家有关工商业的政策，为会员提供经济贸易和产品等方面的信息，介绍客户。所有的本国企业都必须到所在酋长国商工会登记注册，领取营业执照和商工会会员证书，并每年进行重新登记，否则不能营业。

(二) 阿联酋对外贸易管理体制

阿联酋除石油和天然气外，自然资源匮乏，大部分工业原料、生产设备和民用生活物品均需进口。阿联酋是中东和北非地区重要的转口贸易区，迪拜更是该地区的贸易中心。因此，阿联酋对外贸易体制较为自由。

阿联酋整体关税水平较低。2003年1月1日起，根据海湾关税同盟的安排，阿联酋将一般商品关税由4%提高到5%。少数产品关税较高，如含酒精的饮料关税为25%，香烟和烟草制品为70%。

为维护公共健康与安全，维护伊斯兰宗教信仰，阿联酋对猪肉、酒、烟火、枪支、军火、麻醉剂、农药、无线发射机等商品实行进口管制，进口商需获得特别许可后方可进口。

阿联酋外汇管制宽松，当地货币（迪拉姆）可以自由兑换为国际通用货币，且不需审批。

阿联酋现行涉及对外贸易的法律主要包括公司法、商业代理法、商标法、保险法、审计法和商品交易法等。

三、阿联酋贸易壁垒情况

目前，阿联酋对进口设置的主要限制措施包括：

(一) 卫生与植物卫生措施

2001年10月，阿联酋农业水产部发布《农业水产部第109号行政决定》，转发《海湾合作委员会国家第460号动物检疫规定》。该条例对进口各类动物及动物源性产品规定了严格的检验检疫程序及通关办法，并规定进口动物及动物源性产品必须符合欧盟制定的卫生标准，且需由进口商事先向农业水产部申领进口许可证。

此外，阿联酋各酋长国政府均有权视具体情况对当地口岸的进口产品实施进口禁令。2001年香港发生禽流感后，迪拜酋长国政府对自香港进口的冻鸡和活鸡维持了长达1年多的进口禁令。2002年6月和9月，迪拜酋长国政府仅以欧盟称检测出中国出口的禽类产品氯霉素残留超标为由，即两次颁布禁令，禁止进口原产于中国香港及中国内地的禽肉及其制品。中国企业认为，欧盟对进口禽类产品的检验检疫标准并非国际标准，且在实施中存在很多问题，而迪拜当局未经过风险评估，即采用欧盟做法并实施进口限制措施，是非常不合理的。中国企业还强烈要求迪拜当局根据实际检测情况，重新评估中国有关出口产品的安全状况。中方希望迪拜当局尽快采取措施纠正上述不合理做法，消除对中国出口产品的不利影响。

(二) 关于销售代理制问题

根据阿联酋法律规定，外国出口商必须通过阿联酋当地代理商，才能在阿联酋市场进行销售活动。外国出口商在一个酋长国只能与一家当地公司建立代理关系。如果外国出口商解除与当地代理商的代理关系，必须提出实质性理由，且该理由需得到阿联酋当地法院的认可。如没有经当地法院认可的实质性理由而解除代理关系，外国出口商需向当地代理支付高额赔偿，或退出阿联酋市场。

菲 律 宾

一、双边贸易投资概况

据中国海关统计，2002 年中国和菲律宾双边贸易总额为 52.6 亿美元，同比增长 47.6%。其中，中国对菲律宾出口 20.4 亿美元，同比增长 26.1%；自菲律宾进口 32.2 亿美元，同比增长 65.4%。中方逆差 11.8 亿美元。中国对菲律宾出口的主要产品为集成电路及微电子组件、纺织品及服装、煤、玉米、钢材、鞋类、自动数据处理设备及其部件等，自菲律宾进口的主要产品为集成电路及微电子组件、自动数据处理设备及其部件、未锻造的铜及铜材、香蕉、成品油等。

据原外经贸部业务统计，2002 年，中国公司在菲律宾完成承包工程营业额 7, 348 万美元，新签合同额 18, 424 万美元；完成劳务合作合同额 189 万美元，新签合同额 43 万美元。截至 2002 年底，中国公司在菲律宾累计完成承包工程营业额 64, 467 万美元，签订合同额 137, 998 万美元；完成劳务合作合同额 2, 387 万美元，签订合同额 5, 104 万美元。

2002 年，经原外经贸部批准或备案，中国在菲律宾设立非金融类中资企业 3 家，双方协议投资额 339 万美元，其中中方协议投资额 92 万美元。截至 2002 年底，中国在菲律宾累计投资设立非金融类中资企业 39 家，双方协议投资总额 3, 910 万美元，其中中方协议投资总额 1, 591 万美元。

据原外经贸部统计，2002 年，菲律宾对华投资项目 153 个，合同金额 3.25 亿美元，实际使用金额 1.86 亿美元。截至 2002 年底，菲律宾累计对华直接投资项目 1, 648 个，合同金额 31.86 亿美元，实际投入 14.25

亿美元。

二、菲律宾贸易投资管理制度概述

(一) 菲律宾的外贸管理法律体系

菲律宾是实行市场经济的国家，对国内贸易和对外贸易以及国内投资和外国投资均实行统一的管理并施行统一的法律法规。菲律宾自 1979 年加入关贸总协定，1995 年又成为 WTO 的创始成员国后，WTO 的有关原则和规则成为菲律宾在国际贸易中保护本国利益和解决贸易争端的法律依据。

目前菲律宾涉及对外贸易和利用外资的法律法规主要有《有关从事零售业的规定》、《外国投资法》、《特别经济区法案》、《投资租赁法》、《出口发展法》、《有关推动外国投资商业的规定》等。另外，菲律宾政府最近又颁布了《放宽外国企业在菲投资零售业的规定》和《广泛提高对产品的环保要求的法规》等。

(二) 政府主管部门及其主要职能

菲律宾贸工部（Department of Trade and Industry，简称 DTI）是菲律宾负责管理和指导全国工商业发展、对外贸易和利用外资的主要政府部门，其主要职能是贸易促进、投资促进、提供培训服务、提供权益保护、负责有关业务的许可和登记注册。

菲律宾贸工部下设机构中涉及对外贸易管理的主要部门包括出口促进局（BETP，Bureau of Export Trade Promotion）、进口服务局（BIS，Bureau of Import Service）、国际贸易关系局（BITR，Bureau of International Trade Relations）、公平贸易和消费者权益局（BTRCP，Bureau of Trade Regulation and Consumer Protection）等；而涉及对外贸易促进的附属机构还包括外贸服务公司（FTSC，Foreign Trade Service Corporation）、服装和纺织品出口委员会（GTEB，Garments and Textile Export Board）、菲律宾外贸培训中心（PTTC，Philippines Trade Training Center）等。另外，该部下设的投资署（BOI，Board of Investment）是菲律宾负责管理外国投资的主要部门。

(三) 菲律宾政府的贸易投资管理

产品进口无需许可证，但是菲律宾政府对一些特定的产品进行控制（或限制），例如那些因公众健康、国家安全、国际义务、开发问题以及国内工业合理化等原因而需要进行管制的产品。

目前进口产品分为以下三类：可自由进口的产品、禁止进口产品和其他限制进口产品。可自由进口产品不必经有关政府部门事先批准便可进口；禁止进口的产品包括洋葱、土豆、大蒜、白菜（籽苗除外）、咖啡、旧衣服、布以及玩具枪；其他限制类产品主要包括必须经有关政府部门（包括中央银行）批准方可进口的产品。

根据菲政府在其行政命令 264 号和 288 号中所制定的关税改革进度，适用于所有产品（敏感的农产品除外）的最惠国关税税率将逐步降低。2003 年 1 月后，原材料的进口税降到 3%，制成品的进口税要降到 10%；2004 年 1 月后，对农产品之外的所有产品征收 5%的统一税率。

菲律宾中央银行根据货币委员会制定的政策进行外汇管理。

对菲律宾进行某些新的外国直接投资或证券投资，必须得到菲投资委员会的事先批准。

三、贸易壁垒情况

(一) 关税及关税管理措施

菲对部分农产品实行关税配额管理。如：饲料玉米、土豆的配额内关税分别为 35%和 45%，配额外关税分别为 65%和 60%。受关税配额限制的农产品有：谷物、牲畜及其肉制品、糖、马来西亚铃薯、土豆、洋葱、大蒜、咖啡、烟草、玉米等。对不同用途进口产品实行不同的关税，如人们食用的小麦进口税率为 10%，而饲料用小麦进口税率为 50%。

(二) 进口限制

菲政府对大米进口有数量限制，并规定只有国家粮食署有权经营。

菲政府规定，除特殊用途的二手车（救火车、急救车）可以进口外，其他二手车禁止进口；煤炭必须经政府审查同意才能进口；对半成品的抗生素，除非进口价格低于当地价格的 20%，否则必须从当地生产企业购买。

(三) 对进口产品征收歧视性的国内税费

1. 蒸馏酒的消费税

相对国内生产的蒸馏酒，菲律宾政府对进口的蒸馏酒征收较高的消费税。对由本地原料生产的蒸馏酒，菲政府课以每升 8 比索的消费税，而对由进口的原料生产的蒸馏酒则根据每瓶 750 毫升的零售价征收每升 75 到 300 比索不等的消费税。

2. 汽车的消费税

菲律宾对汽车征收从价消费税，价格低于 50 万比索的消费税税率为 3%；价格为 50 万~100 万之间的税率为 15%；价格为 100 万~150 万之间的税率为 25%；价格为 150 万~200 万之间的税率为 40%；高于 200 万的税率为 100%。

(四) 卫生与植物卫生措施

根据菲政府规定，只有在菲农业部注册的外国肉类屠宰厂才能向菲律宾出口，而菲律宾农业部在事先未征得我国主管部门同意的情况下，直接派出多个检查组来华“检查”我肉类屠宰厂，有的检查组人数多达 19 人。检查组在检查后却并不给予企业注册，其检查行为非常不正规。中方希望菲律宾能遵守 WTO/SPS 原则，与中国官方出口食品卫生注册主管部门（国家认证认可监督管理局）协商解决出口企业注册问题，尽快恢复中国肉类向菲律宾的出口。

获得出口肉类产品注册资格的企业，其产品出口时必须出具出口国动物检疫部门颁发的国际动物检疫证书。在发往菲律宾前，必须先得到菲动物检疫局颁发的动物检疫许可证。通关时，在菲动物检疫局进行检疫并颁发了动物检疫证后，海关才同意放行。海关放行后的 48 小时内，国家肉类检查委员会有权对任何船运肉类和家禽产品进行抽检。

向菲律宾出口植物产品则必须得到菲农业部植物工业局所颁发的进境植物检疫许可证。

(五) 政府采购

菲律宾未签署 WTO 《政府采购协议》。菲律宾规定基础设施（水、电、通讯、运输）工程的承包商必须具有公用事业特许证，且菲方控股

应在 60%以上。其他工程（如 BOT 项目）的承包商可不受上述条件约束，但外国承包商必须具备其本国出具的相关资质证明。此外，外国公司不得承揽由本地资金投资的建筑工程项目。

菲政府 1993 年 8 月 19 日公布的 120 号行政命令要求，政府机构、属于政府的或政府控制的公司进行政府采购，如果采购金额以外币计在 100 万美元以上，必须进行返销。菲贸工部制定的该行政命令的实施条例规定，外国供货商在供货的同时有义务回购价值在其出口总价值一半以上的货物，否则将会受到罚款。进行对销贸易的机构是菲律宾国际贸易公司。

（六）补贴

根据“政府投资优先计划”，符合标准的企业（包括出口企业）可在菲投资署注册登记以享受财政优惠政策。这些政策包括：免收 4~6 年的收入税；相当于直接雇佣工人工资的一半的税收减免；免除活动物和含基因原料的进口税；位于欠发达地区的注册企业可申请减免因基础设施和劳动力支出而应付的税；在政府指定的出口加工区、自由贸易区及其他在菲律宾经济区域管理局注册的特殊工业区内的企业，除享受同等优惠待遇外，还可免税进口资本设备及原材料，并且只缴纳 5%的毛收入税来代替应付的国地两税。

（七）服务贸易壁垒

1. 通讯业

菲政府对卫星通讯不提供市场准入和国民待遇，并规定，菲基础通讯企业中的外国股份不能超过 40%。

2. 金融业

目前，菲律宾只允许十家外资银行以全资附属分行的形式设立分行。中资银行反映，外资银行注册的资本金最低额要求过高。

菲律宾规定，菲律宾银行的资产总和的 70%及资本金总和的 50%应由菲律宾本地银行控制，外资银行分行从其总行及同业拆入资金与存放、拆放总行及同业的资金净额不能超过永久性资本金的 4 倍。中资银行认为这是非国民待遇，对外资银行的经营活动影响很大。

3.保险业

菲允许外资企业经营保险业务，但不能承保以政府资金为来源的工程。

4.广告业

菲有关法律规定外资在广告业中最多只能占 30%股份，并且所有经营管理者必须是菲公民。

5.航运业

外国船只不得经营菲律宾国内的内海运输。

6.产品零售业

根据菲律宾法律规定，注册资金在 250 万美元以下的零售业只能由菲律宾公民经营。

7.其他行业

菲律宾的公众新闻媒体、私人证券代理、影剧院的经营管理、各类职业事务所（包括会计事务所、律师事务所、海关代理、建筑设计等）不允许外资占股。

韩 国

一、双边经贸概况

2002 年韩国是中国第七大贸易伙伴。据中国海关统计, 2002 年中韩双边贸易总额为 440.7 亿美元, 同比增长 22.8%。其中, 中国对韩出口 155 亿美元, 同比增长 23.8%; 自韩国进口 285.7 亿美元, 同比增长 22.2%。中方逆差 130.7 亿美元, 同比增长 20.2%。中国对韩出口的主要产品包括服装及衣着附件、纺织纱线、煤炭、水海产品、玉米、手持及车载无线电话、电视、收音机及无线电零配件、铝及铝材、自动数据处理设备等; 自韩国进口的主要产品包括初级形状的塑料、钢材、集成电路及微电子组件、手持及车载无线电话、成品油、显示器、对苯二甲酸、纸及纸板、合成纤维长丝机织物、牛皮革及马来西亚皮革等。

据原外经贸部业务统计, 2002 年, 中国公司在韩国完成承包工程营业额 893 万美元, 新签合同额 841 万美元; 完成劳务合作合同额 20,168 万美元, 新签合同额 21,525 万美元。截至 2002 年底, 中国公司在韩国累计完成承包工程营业额 2,661 万美元, 签订合同额 6,569 万美元; 完成劳务合作合同额 154,181 万美元, 签订合同额 213,812 万美元。

2002 年, 经原外经贸部批准或备案, 中国在韩国设立非金融类中资企业 7 家, 双方协议投资额 12,454 万美元; 其中, 中方协议投资额 8,345 万美元。截至 2002 年底, 中国在韩国累计投资设立非金融类中资企业 62 家, 双方协议投资总额 17,521 万美元; 其中, 中方协议投资总额 10,783 万美元。

据原外经贸部统计, 2002 年, 韩国对华投资项目 4008 个, 合同金额 52.9 亿美元, 实际使用金额 27.3 亿美元。截至 2002 年底, 韩国累计

对华直接投资项目 22,208 个，合同金额 274.8 亿美元，实际投入 152.1 亿美元。

二、韩国贸易投资管理制度概况

(一) 贸易管理体制

自 1967 年加入关贸总协定以来，韩国政府根据关贸总协定和 WTO 规则以及本国实际情况，不断调整外经贸主管部门行政职能。在逐渐开放市场的同时，通过对外经贸的集中统一管理，有效地保护了国内市场，为国内幼稚产业和新兴产业提供了发展壮大环境。

1. 韩国的贸易管理法律体系和有关政策

韩国涉外经贸法规由三部分组成，即法律、总统令和部门规章。

1967 年韩国制定新《关税法》。其后，为改善国际收支制定了《综合输入抑制政策》。1987 年韩制定《对外贸易法》。其后，为救济产业损害，韩国建立“产业影响调查制”，并于同年 7 月相应建立了贸易委员会。1989 年，韩国废除了“进口监视制”和“产业影响调查制”，代之建立了“进口紧急限制制度”，至 1993 年贸易救济制度基本完善。20 世纪 90 年代，以保护消费者利益和维护公正贸易为目的，韩国建立了“原产地标识制”。产业资源部通过定期或不定期修订的《进出口公告》、《进出口统合公告》和《进出口特别公告》公布韩政府涉及进出口贸易的各项具体政策。

20 世纪 70 年代，为保证原材料稳定供应和推进国家工业化发展，韩国开始实施和推行进口替代政策，如为鼓励使用国产原材料，韩国对国产原材料和进口原材料实施差别金融支援政策，对用于出口的原材料的进口关税由“通关前减免制”转换为“通关后退给制”。

20 世纪 80 年代，为应对来自国际上要求开放市场的压力，韩国在制定经济政策中开始立足于通过“开放与竞争”以增强产业竞争力，并进一步推进实施进口自由化战略。但考虑到国内产业对于市场开放的承受能力，韩国采取逐渐推进的策略，如对有出口潜力的产业给予充分的保护后再开放该产业，且开放后对该产业实行进口监视和征收弹性关税等措施。

2.政府贸易主管部门及其主要职能

(1) 产业资源部

根据《政府组织法》，产业资源部是韩国外经贸业务的主管部门。产业资源部的前身是商工部，成立于1948年。1993年3月，商工部与动力资源部合并，更名为商工资源部，后又于1994年12月更名为通商产业部。1998年2月，通商产业部更名为产业资源部，并将其对外通商交涉职能划归外交通商部。

韩国产业资源部的职责是制定及实施有关贸易、投资、产业、能源和资源政策，主要包括：制定有关进出口贸易及外商直接投资的政策，包括《对外贸易法》和《外国人投资促进法》及相关法规、法令的制定和修改；依法对进出口贸易和外商直接投资实行管理；推动扩大出口和吸引外资；保护国内市场免遭进口产品的冲击；归口统一管理石油、煤炭、天然气等事关国计民生的战略性物资及受限制的国防、尖端产品等的进出口；开展国际产业、科技合作等。

(2) 韩国贸易委员会

韩国贸易委员会成立于1987年7月，隶属产业资源部，是韩国政府中专门负责实施反倾销、反补贴和保障措施等贸易救济，对扰乱进出口秩序的不公平贸易行为等进行调查并提出处罚建议的机构。

(3) 外交通商部通商交涉本部

韩国外交通商部内设立独立的通商交涉本部，全权负责韩国的对外通商交涉业务，包括制定对外通商交涉政策、牵头组织对外经济协商等业务，并专门负责对外通商交涉。

3.政府与贸易投资促进及民间经贸团体的关系

从韩现行外经贸管理体制情况看，政府的职责主要是在宏观层面上制定政策和实行管理，并通过强化贸易基础设施建设，帮助企业增强出口竞争能力；对部分商品的具体管理和贸易投资促进业务主要委托下属机构或民间经贸团体负责。

(1) 政府部门与下属机构和企业的关系

韩国政府部门与其下属机构和企业关系非常紧密。例如，直属于产

业资源部的大韩贸易投资振兴公社（KOTRA）是韩国政府为促进贸易和投资而于 1962 年专门设立的，经费由国家财政预算后拨款。公社社长由总统根据产业资源部长官的推荐任命，公社副社长及其他理事会成员、监事由产业资源部长官任命。KOTRA 根据政府有关政策或委托开展各种贸易和投资促进业务，如为企业提供各种贸易、投资信息和咨询，组团参展，帮助企业开拓海外市场等。产业资源部对其业务进行监督，并给予指导和帮助。

韩国出口保险公社是根据《出口保险法》设立的为企业出口提供风险保障的非赢利的特殊保险机构，所有经费由财政预算支出，公社社长和副社长、理事会成员的任命程序与 KOTRA 相同，产业资源部对其业务状况进行监督。

韩国农水产物流通公社作为国营企业，除对部分在乌拉圭回合谈判中获准实行数量限制的农水产品进口实行国营贸易外，还执行政府有关扶持农水产品出口政策，以及根据政府指令进口关系国计民生的农水产品以平抑物价等。

此外，韩国政府也通过其全额出资的进出口银行对企业出口大型成套设备或大型商品提供中长期金融扶持，等等。

（2）政府部门与民间经贸团体的关系

韩民间经贸团体依据《民法》设立，但是在设立时，综合性经贸团体需经产业资源部批准，单项商品和行业性团体需经行业主管部门批准。

民间经贸团体根据各自章程选举团体负责人和理事会成员，业务经费来自会员缴纳的会费，部分团体，如韩国贸易协会等也开展经营活动，以经营收益补贴协会的业务经费。

民间经贸团体的最主要业务，一方面是企业开展对外经贸活动提供各种咨询、信息服务，组织企业参与各种市场开拓活动；另一方面是充当企业和政府的桥梁，向政府反映企业的困难、意见和建议，帮助企业排忧解难。

在法律上，韩国政府不干预民间经贸团体的业务，也不为其提供运

营经费，但可以通过部分政策倾斜，支持其活动，如委托其代表政府执行部分管理职能、开展贸易投资促进活动，并根据其有关活动计划给予部分项目资助。

4. 韩国政府的贸易管理方式

韩国政府对企业从事进出口贸易实行登记制，具体由产业资源部授权民间的韩国贸易协会办理有关企业从事进出口贸易资格的登记业务。

商品进出口管理由产业资源部通过《进出口公告》、《进出口统合公告》和《进出口特别公告》三种具有法律效力的公告实施。《进出口公告》是综合公布每年进出口商品计划情况的政府公告，其主要内容包括有关进出口商品的批准、许可、禁止等事项，有关进出口商品数量、金额限度、标准、地区等的限制事项，有关进出口商品的推荐及确认等事项。这是韩国政府直接管理进出口贸易的基本政策手段。目前，其涉及的商品主要是重要的战略性商品和部分农产品。《进出口统合公告》综合公布根据《对外贸易法》和有关法律制定的限制进出口的措施。有关法律是指各行业主管部门制定的涉及商品进出口管理的特别法，这类法律最多时曾达到 40 多个。《进出口特别公告》根据《对外贸易法施行令》的要求，对未纳入《进出口公告》和《进出口统合公告》，但又需制定专门进出口程序的特殊商品进行管理。这类商品主要是由产业资源部和其他政府行业主管部门协商决定的、有必要限制的进出口商品。上述 3 项公告，均采取反向目录制，即仅公布受限制商品的有关情况。

在大部分情况下，各政府主管部门通过上述公告提供进出口管理的指导政策，具体业务则通过国营企业或授权民间的各单项商品进出口组织及有关行业协会负责。如农水产物流通公社作为国营企业，主要负责对部分在乌拉圭回合谈判中获准实行数量限制的农水产品的进口实行国营贸易；纤维输出入组织负责纺织品出口配额的分配和管理；饲料协会负责饲料用玉米进口配额的分配和管理，等等。对于有数量限制或需要特别管理的商品，则规定必须经有关进出口组织或行业协会推荐才能进口。上述业务，大都是在 20 世纪 80 年代中期由政府转移至民间的。

各单项商品进出口组织或有关行业协会经政府授权，可以制定相关

商品的“进出口要领”，并经产业资源部确认后公布，以管理有关商品的进出口。

(二) 韩国外资管理体制

1997年发生金融危机之前，韩国对外商直接投资基本持排斥态度，当时实施的《外国人投资管理法》确定的有关外商直接投资政策的原则就是“限制、管理”。金融危机后，韩国开始采取积极的招商引资政策。1998年，韩国废除了《外国人投资管理法》及实施细则，制定并实施了《外国人投资促进法》及实施细则，将外商投资政策原则转变为“促进、支援”。

截至2002年3月，韩国在全部1,121个行业中，禁止外商进入的行业63个，全面开放的行业1,029个，部分有限制地开放的行业27个，尚未开放的行业2个(广播和电视广播)，投资自由化率达到99.8%，行业横向开放范围达到发达国家水平。韩对外商投资的限制主要是通过部分行业实行的允许外商投资比例来实现。

1. 部分有限制开放行业及投资许可比例

截至目前，韩国对27个行业通过限制外商投资比例等规定实行部分开放，行业和投资比例规定如下表：

行 业	限 制 规 定
谷物及其他粮食作物栽培业	除稻子及大麦以外的栽培业允许外商投资
肉牛饲养业	外国人投资比率占50%以下
近海渔业	外国人投资比率占50%以下
沿岸渔业	外国人投资比率占50%以下
报纸发行业	外国人投资比率占30%以下
杂志及定期刊物发行业	外国人投资比率占50%以下
核燃料加工业	除原子能发电燃料制造、供给以外的行业允许外商投资
发电业	投资《政府投资机构管理基本法》第2条第1项规定的政府投资机构经营的发电业需同时符合如下条

国别贸易投资环境报告(2003)

	<p>件，其他情形全部开放（但原子能发电业无论是否为政府投资机构经营，均不允许外商投资）：</p> <p>1、外国人投资比率占 50%以下；</p> <p>2、外国投资者所有的具有表决权的股份少于国内第一股东。</p>
输电业	<p>1、外国人投资比率占 50%以下；</p> <p>2、外国人投资者所拥有具有表决权的股份少于国内第一股东。</p>
配电及销售业	与输电业限制条件相同
肉类批发业	外国人投资比率占 50%以下
内陆水上旅客运输	<p>限于同时符合如下条件：</p> <p>1、许可对象：南北韩间旅客或货物运输；</p> <p>2、与韩国船舶会社有合作关系；</p> <p>3、外国人投资比率占 50%以下。</p>
内陆水上货物运输业	条件与内陆水上旅客运输相同
定期航空运输业	外国人投资比率占 50%以下
不定期航空运输业	外国人投资比率占 50%以下
电气通讯线路设备租赁	<p>外国政府、外国人及符合下列各项之一的国内法人（外国人等）投资基于通讯产业时，其所拥有的上市股份或持股总和必须低于行使表决权的上市总股本或总股份的 49%（但外国人投资韩国电气通讯公社时，不允许其成为大股东，即外国人投资比率需低于 33%，人均投资比率需低于 15%）：</p> <p>1、外国政府或外国人拥有的上市股份或股份超过 80%的法人；</p> <p>2、外国政府或外国人作为法人的大股东，其拥有的上市股份或股份超过 15%的法人。</p>
有线电话及其他有线通讯业	条件与电气通讯线路设备租赁相同

无线电话业	条件与电气通讯线路设备租赁相同
无线传呼及其他无线通讯业	条件与电气通讯线路设备租赁相同
其他电气通讯业	经营通讯卫星、通讯卫星地区局的投资条件与无线电话业相同； 广播传送服务投资比率占 33%以下
国内银行	市内银行和地方银行
投资信托会社	证券投资信托业全面开放；货币信托业限于一般银行或特殊银行兼营其原来业务的情况
放射性废弃物收集运输及处理	《电气事业法》第 82 条规定的放射性废弃物管理事业除外
放送频道使用	外国人投资比率 33%以下 (综合编辑及报道节目专门编辑频道使用未开放)
综合有线及其他有线广播业	综合有线广播外国人投资比率 33%以下(中转有线广播未开放)
卫星广播	外国人投资比率 33%以下
新闻提供	外国人投资比率 25%以下

2.禁止外商投资行业

韩国规定禁止外商投资的行业共有 63 个，包括：邮政、中央银行、个人救助业、事业救助业、年金业、证券及期货交易所、其他金融市场管理、票据交换、经济学研究开发、其他人文及社会科学研究开发、立法机构、中央最高执行机构、财政及经济政策行政、其他一般公共行政、政府机关一般辅助行政、教育行政、文化及观光行政、环境行政、保健及福祉行政、其他社会服务管理行政、劳动行政、农林水产业管理行政、建设及运输行政、通讯行政、其他产业振兴行政、外务行政、国防行政、法院、检查、教育机关、警察、消防、其他司法及公共秩序行政、社会保障行政、育儿教育机构、小学、中学、一般高中、商业及信息产业高中、工业高中、其他技术及职业高中、专门大学、大学、研究院、特殊院校、社会教育设施、其他未分类教育机构、产业团体、专门人士团体、

劳动组合、佛教团体、基督教团体、天主教团体、民族宗教团体、其他宗教团体、政治团体、环境运动团体、其他市民运动团体、其他会员团体、公演艺术家、非公演艺术家、驻韩外国公馆、其他国际及外国机构。

3.服务行业投资设限情况

韩国服务行业对外国投资是开放的，但是因个别行业法中所规定的对各种执照、许可、登记、指定等要求的限制，实际上未开放或投资活动受到限制的情况仍很多。

在开放服务市场方面，以下几个领域的开放程度成为国际瞩目和韩国内争论的焦点。

(1) 金融服务行业

经历了金融危机后，韩在促进服务市场开放方面采取的其中一项措施是几乎全部开放金融服务部门的商业性常驻限制。但是，外国银行在增设分支机构时，则必须完成全部在韩国初设分支机构时所需的程序，提交有关资料。这一点比韩国本国银行再增设分支机构时所需手续繁杂。

(2) 通讯

目前，韩国通讯服务领域的投资限制是外商投资比例不得超过49%。

(3) 其他领域

教育领域：

目前幼儿教育机构、小学、中学、大学、研究生院、特殊学校等划归非营利法人，因而被指定为非外商投资行业，虽然根据韩国教育人力资源部内部规定，允许每个市、道可设立1所外国大学的分校，但由于被指定为非营利机构，不允许对外自由汇款，因而实际上该规定形同虚设。截至目前，尚未有外国大学在韩设立分校事例。

法律服务：

目前尚不允许外国人在韩设立法律事务所，也不给予外国人法律咨询资格。而随着国际间的经济活动增加，韩国内企业对于国际性的法律服务要求不断增加，因而要求开放国内法律服务市场，以便利企业咨询

和节约费用的呼声越来越高。对于在本国有一定时期的执业经验的外国法律人士给予外国法及国际贸易相关法律的咨询资格，允许外国法律事务所与国内法律事务所合作设立法律事务所，并可雇用取得了国内法资格的国内律师等问题，成为韩国内是否应实质性开放法律服务市场的争论焦点。

4.投资服务

韩国大韩贸易投资振兴公社（KOTRA）内设立“外国人投资支援中心”，为外商提供包括从咨询、申报、审批建厂至事后管理和服务等与在韩投资相关的所有业务的“一站制”服务。

三、韩国贸易壁垒

韩国在推进贸易自由化过程中做出了很多努力，但是从目前韩国实施的一部分关税和非关税措施来看，韩国为保护其国内产业，仍设置了形形色色的贸易壁垒。

（一）关税及关税管理措施

韩国的平均关税率在 10%以下。在乌拉圭回合的谈判中，韩国承诺对 91.7%的关税税目进行约束。虽然近年韩国还将降低部分产品的关税，但是其关税结构及部分关税制度中存在一些阻碍贸易的规定。韩现行关税体制中用于市场保护的关税包括调节关税、报复关税、紧急关税、特别紧急关税、补偿关税等。其关税制度中的问题主要包括：

1.调节关税

1984年起，韩国实施调节关税制度。依据现行《关税法》，征收调节关税是指对国内产品竞争力较差、由于进口增加可能招致市场混乱或损害国内产业基础的农、林、畜、水产品，以及环保、保护消费者利益、保护国内产业的均衡发展等所要求临时保护的产品，在基本关税的基础上可附加 100%以内的调节关税。具体调节关税每年经韩国财政经济部审议后以总统令的形式发布实施，适用期限一般为一年。2002年韩征收进口调节关税的产品有 23种，其中涉及中国对韩国出口的产品共 22种，其中活河鲈鱼、活蟹鱼、虾酱、冷冻墨鱼、粉条、豆酱饼、混合调味料、辣椒酱、丝纱线、丝机织物、棉机织物等 11种产品韩国全部或大部分

自中国进口。韩国进口调节关税的合理性值得怀疑，其对中国出口产品的负面影响非常明显。

2.关税配额制度中部分产品配额外关税过高

在乌拉圭回合谈判中，韩国获准对大米、玉米等 67 种（2001 年减至 60 种）农产品实行关税配额管理，亦称市场准入限制（MMA）管理。韩国对其中的部分产品征收很高的配额外关税，其税率一般在 200% 以上。某些产品的配额外关税税率极高，例如芝麻的配额外关税税率高达 700%。另外，韩国的配额管理还缺乏足够的透明度，也影响了中国相关产品的对韩出口。

3.部分税率设定不合理

韩国部分产品的进口关税税率设定不合理。比如，韩国进口的农副产品中很大一部分是经初加工的，如炒熟或蒸熟的黄豆、江米、红小豆等。在 1997 年前，韩国对经加工后的农产品适用较低进口税，如生红小豆进口关税为 430%，加工后的红小豆进口关税为 20%。但 1997 年，韩国国税厅宣布红小豆加工品与生红小豆执行同一高关税。此种调整对中国从事该类产品对韩出口的企业造成了很大负面影响。

（二）进口限制

1.中成药

韩国对包括中国中成药在内的各类成药进口实施严格的许可证管理，对本国的医药品市场保护非常严密。由于韩国把中国中成药作为西药管理，所以在进口商申请进口许可证时，需提交中成药生产及销售证明书，证明书必须为中国政府签发的官方文件，且需包括药品详细的原材料、成份构成和规格说明等。因中成药的生产存在秘方不宜公开情况，所以中国中成药难以获得进口许可。截至目前，除含有中药成分的成药有部分出口外，中国中成药尚没有对韩国的出口实绩。

2.政府招标农产品进口

韩国政府招标农产品的进口中，韩国农水产物流通公社的招标标准过于苛刻，合同规定不合理，使得出口商迫于压力不敢参与招标，中标后也往往不能正常出口，造成严重损失，而这又使其他的出口商更加不

敢竞标，造成恶性循环。

（三）卫生与植物卫生措施

WTO 成立以来，韩国制定了种类繁多的检验检疫标准。根据韩国《2002 年 HS 进出口通关便览》显示，韩国几乎把所有农产品都置于各种质量安全和检疫法规的保护之下，其主要制度包括转基因加工食品标识制度，水果、蔬菜、花卉病虫害检疫制度，口蹄疫及疯牛病疫区产品紧急进口限制制度，家禽肉检疫制度，水产品安全检疫检验制度，177 种进口农产品原产地强制标识制度，农药和有害物质成分标准规定等。

韩国对农产品进口实施通关强制性申报制度。2002 年，韩国主要监控的农作物包括西红柿、白菜、各种水果等 110 个品种。农作物生产国如存在韩国没有的病虫害，韩国在实行实地认可和双边达成检疫协定前，禁止进口该国生产的农产品。进口农产品的农药、重金属、激素残留，主要通过进口抽检进行控制。如果抽检不合格率较高，可随时对所涉农产品实施临时精密检验，即在一定期限内实行逐批检验。韩国对全部畜产品实施进口检疫认可制度，即出口国提出申请并提交相应的动物疫病资料，由韩国有关机构进行评估认可，非国际兽医组织（OIE）成员的生产国需接受韩国实地检疫调查，达成双边检疫协定后，其产品方可对韩出口。

目前，中国受韩国检验检疫措施影响较大的产品主要分布在农产品、水产品、畜产品、食品及食品添加剂、医药品及医药原料等领域。

1. 疫病区域化问题

韩国一直将中国全境视为一个检疫区，一旦发现中国某一个地区存在韩国禁止入境的动植物疫病或虫害，则中国非疫区生产的同类产品也将被禁止进口。受此限制，目前，中国的新鲜水果难以进入韩国市场。

在畜产品检疫评估时，韩国甚至以从某一企业产品中检出韩国禁止的病原体为由，将中国其他所有地区生产的同类产品均列入禁止进口范围。2001 年 6 月，韩国以从中国个别企业产品检验出禽流感病原体为由，对中国相关产品采取了临时禁止进口措施，同年 11 月底虽然有条件解禁，但由于检验检疫程序过于严格和烦琐（对每批产品精密检验，耗时

长达 45 天)，中国禽肉对韩国出口仍面临极大困难。

2. 畜产品生产企业注册制度

中国对韩国畜产品出口生产企业需经韩国评估注册。而韩国注册进程非常缓慢。目前，中国仅有 11 家禽肉加工企业获韩国注册，可以对韩国出口，使得中国禽肉产品对韩出口非常有限。

3. 过于苛刻的检验措施

中国的农畜产品对韩国出口中遭遇了韩国苛刻的检验措施，增加了相关企业的负担和经营风险。

2002 年 1 月，在未事先通报的情况下，韩国对中国出口的枸杞子、干萝卜丝、萝卜根、当归、黄芩、黄芩根、黄芪、干桔梗、生姜、藕、葛等 11 种产品实施二氧化硫精密检验。

1999 年 9 月以来，韩国对中国和中国台湾地区的活鳗、活石桂鱼实行严格的鱼体激素含量检查，采取“先精密检验、后通关”的管理措施，延长通关时间（一般为 3~4 天），致使活鱼存活率下降，损失达货值的 3%。这一做法阻碍了中国对韩国的鲜活鱼类出口。

2002 年 7 月以前，韩国曾对 18 种鲜活鱼类采取“先检验、后通关”的做法，7 月后减为 5 种，包括泥鳅、鳗鱼、血蚶、虾贻扇贝等。据韩国统计，2002 年 1~8 月，中国对韩出口活鳗鱼 1,946 吨，金额 1,013 万美元，同比分别下降 20.2% 和 12.6%。

韩国规定进口的中药材中不得检出漂白剂，而其本国产的药材并未达到该标准。中国企业抱怨，韩国在具体检验过程中，根据其国内对某一中药材的需求情况，人为调整检验标准，给中药材通关检验带来不确定因素。

韩国对中国农产品的残留检测多达 100 多项，增加了中国产品出口的成本，影响了中国产品对韩出口。

韩国还要求对自中国进口的禽肉实施 45 天的精密检查，进出口商须承担高额的检测费用和口岸仓储费用，增加了进口成本，还拖延了中国禽肉的通关速度，影响产品的入境。

韩国还规定，只要从中国进口的水产品中检出一个金属异物即将整

批货物退回。中方认为应将检出问题的产品退回，而不应将整批货物作退货处理。

(四) 贸易救济措施

截至目前，韩国对中国出口产品发起反倾销调查共 14 起，多数以征收反倾销税或达成价格承诺协议结案；保障措施调查 2 起，最终均未采取保障措施。目前，韩国还对 3 种中国产品征收反倾销税，即一次性打火机、碱电池、硅锰；正在进行反倾销复审调查的产品有 2 种，即一次性打火机、碱电池；正在进行反倾销调查的产品是印刷和打印用纸张及道林纸。

过去韩国一直将中国视为“非市场经济国家”，1998 年韩国调整了对华反倾销政策，从 1999 年 1 月 1 日起，开始将中国视为“市场转型经济国家”。但在实际调查中，韩国既不发放申请市场经济地位的调查问卷，也没有制定认定市场经济的具体标准。应诉企业能否获得市场经济地位，主要取决于韩国调查官员的自由裁量以及企业的应诉情况。

(五) 服务贸易壁垒

1. 建筑业

韩国政府根据其加入 WTO 时所做出的承诺，允许外国建筑企业在韩国进行资质注册。其后，中国某建筑工程公司在韩国注册成立了子公司，并拥有在韩国施工总承包的资质。但迄今为止，中国的建筑企业在韩国未能承建任何工程。实际上，中国建筑企业与韩国企业的工程技术和施工管理水平接近，但中国企业在韩国的融资受到制约，且韩国政府规定不允许外国建筑企业自带工人承建韩国本土工程，所以中国建筑企业处于不利的竞争地位，很难承揽工程。

2. 金融服务业

韩国对外国银行分行的监管与对本国银行分行的监管政策不一致。韩国在业务经营范围与资本金问题上将外资银行分行视同其子银行的管理规定，对外国银行分行增设机构的资本金限制等规定都不利于中资银行在韩国开展业务。由于这些规定，中资银行对单一借款人的借款和对单一集团的授信、大额贷款和从系统内拆入的资金限额等受到影响，

限制了中资银行在韩国当地的筹资额度和资产规模。

中资银行反映，外国银行加入韩元清算系统的费用过高，应合理降低。比如可以按清算业务量不同规模分档收费，或者按分期方式收费。

（六）其他壁垒

1.韩国自今年7月1日起，在流通领域实施“国产活鱼原产地标识制”，待实施一段时间并进行总结后，逐步对进口活鱼实施原产地标识制。因韩国长期宣传“身土不二”，韩国消费者已形成国产货比进口货好的概念，所以韩国将国产活鱼与进口活鱼区别开来的做法，客观上阻碍了活鱼的进口。

2.尽管中韩领事主管部门之间已经签署了互相为对方商务人员发放多次往返签证的协议，但韩国执行部门在受理中资机构在韩国常驻人员有关签证申请时，存在不按协议办理、操作不透明和随意性大等问题，使中资机构人员在韩国工作和居住受到不利影响。

3.韩国政府要求经营状况较好的外资企业福利性地按比例安置韩国“国家有功人员”及其家属和子女，给有关企业的经营造成了负担。同时，一旦外资企业中的韩国员工与企业发生劳动争议，即使该员工犯有明显的错误或过失，韩国政府的劳动争议仲裁机构往往更多地选择支持韩方员工。

马 来 西 亚

一、双边贸易投资概况

据中国海关统计,2002年中国和马来西亚双边贸易总额为142.7亿美元,同比增长51.4%。其中,中国对马来西亚出口49.7亿美元,同比增长54.4%;自马来西亚进口93.0亿美元,同比增长49.8%。中方逆差43.3亿美元。中国对马来西亚出口的主要产品为玉米、无线电话机、纺织品、服装等,自马来西亚进口的主要产品为集成电路及组件、棕榈油、塑料、原木、原油、成品油等。

据原外经贸部业务统计,2002年,中国公司在马来西亚完成承包工程营业额12,827万美元,新签合同额32,599万美元;完成劳务合作合同额2,372万美元,新签合同额1,458万美元。截至2002年底,中国公司在马来西亚累计完成承包工程营业额140,324万美元,签订合同额279,771万美元;完成劳务合作合同额13,353万美元,签订合同额19,026万美元。

2002年,经原外经贸部批准或备案,中国在马来西亚设立非金融类中资企业1家,双方协议投资额170万美元,其中中方协议投资额99万美元。截至2002年底,中国在马来西亚累计投资设立非金融类中资企业97家,双方协议投资总额7,227万美元,其中中方协议投资总额3,569万美元。

据原外经贸部统计,2002年,马来西亚对华投资项目319个,合同金额7.93亿美元,实际使用金额3.68亿美元。截至2002年底,马来西亚累计对华直接投资项目2,538个,合同金额62.01亿美元,实际投入28.36亿美元。

二、马来西亚贸易投资管理制度概述

(一) 马来西亚的外贸管理法律体系

马来西亚没有统一的外贸法，马来西亚政府依据《1967年海关法》(CUSTOMS ACTS 1967)对进出口产品进行管理。根据海关法，马来西亚政府制定了《海关进出口管制条例》，对禁止和限制进出口的产品做出了明确的规定。目前适用的是1998年6月1日生效的《海关进口管制条例》和《海关出口管制条例》。另外，《国产税法》也规定了部分与出口产品相关的内容。

(二) 政府主管部门

马来西亚国际贸易和工业部(简称贸工部)负责管理外经贸事务，包括进出口事务和外国投资审批管理事务。

马来西亚贸易工业部，以及其他一些专业部门，包括渔业发展局、农业部、原子能许可局、兽医服务局等，分别管理有关行业领域的进出口许可证发放事务。马来西亚海关负责监管产品进出口、征收关税等。

(三) 马来西亚政府的进出口管理

1. 对进口产品的管理

根据《海关法》和《海关进口管制条例》，马来西亚对进口产品实行分类管理。其中禁止进口的产品有14类，有条件限制进口的产品有40类411个税号，限制进口产品必须取得海关关长或海关关长指定的其他政府部门或法定机构出具的进口许可证后方可进口。

对自动许可管理的进口产品，主要是由发放自动许可证机构实施总量控制。实施非自动许可管理的进口产品受到监管，有关实施机构通过不同产品的不同进口政策有选择地推动部分战略行业的发展，以取得良好的社会效益。

2. 对出口产品的管理

《海关法》和《海关出口管制条例》对出口产品进行分类管理：禁止出口的产品包括海龟卵和藤条植物；限制出口的产品有45类512个税号(驯养动物及其内脏、燕窝等)，这些产品必须取得海关关长或海关关长指定的其他政府部门或法定机构出具的出口许可证、特别许可或

批文方可出口。

3.进出口许可证的管理

根据《海关法》和《进出口产品管制条例》的规定，马来西亚进出口许可证的管理机构为海关及其指定的政府部门和法定机构。这些部门有权对其所管辖的产品发放许可证，如贸工部负责一般产品、机动车辆，渔业发展局负责鱼类及制品，农业部负责植物及植物产品，原子能许可局负责放射性物质及产生辐射的仪器，兽医服务局负责动物及动物产品等。

4.配额管理

配额管理一般由马来西亚贸工部负责。马来西亚贸工部每年通知符合条件的企业申领配额，并根据企业上年度配额的使用情况、进出口情况以及取得订单的情况来发放配额。企业在取得配额后，进出口前仍要向原配额发放机构申请许可证。

5.关税政策

(1) 有关产品税率的公报

马来西亚《海关法》授权财政部长以发布命令的形式随时在政府公报上公布进、出口应税产品的应税税率，并规定哪些应由进口商缴纳、哪些应由出口商缴纳。财政部长也会随时在政府公报上公布一些应税产品的固定价格以作为征收关税的依据。马来西亚《海关法》授权海关官员对一些进、出口应税产品进行分类、估价，以作为征税的依据。

(2) 出口税

马来西亚除对一些资源性产品的出口征收出口税外，通常对制成品的出口免征出口税。马来西亚征收出口税的应税产品包括原油、原木、锯材和棕榈油等资源性产品。

(3) 海关关于出口退税的有关规定

进口直接用于生产出口产品的原材料、零部件，其进口税可获减免。对进口制造供应国内市场货物所需的原材料、零部件，如该原材料、零部件在国内没有生产制造，经批准，通常可以全额免征进口税。

位于沙巴、沙捞越及马来半岛“东部走廊”的公司，在进口国内无生

产的原材料、零部件时，无论其产品供应国内或国外市场，均可享受全额免征进口税。

根据 1976 年马来西亚国产税法的规定，若某种制成品出口，则该产品的制造商可申请退还其制造产品所用的零部件或包装材料已缴纳的国产税。

进口直接用于生产、制造过程或用于控制环境、品质管理等目的的机械、设备，其应征收的进口税及营业税可获减免。

（四）投资政策

马来西亚政府对外资企业采取优惠政策。据 1986 年的《促进投资法》和其他相关的税收法令，制造业、农业、旅游业、信息产业、环保产业和科技研发等方面的外国投资者可享受各种减免税收的待遇。

（五）贸易救济制度

为保护其国内产业，阻止国外向其倾销产品，马来西亚于 1993 年颁布了《反补贴和反倾销法》，并于 1994 年颁布了该法的实施细则。1994 年马来西亚成立了负责反补贴和反倾销调查的专门机构贸易事务局（The Trade Practices Unit，简称为 TPU）。

三、贸易壁垒

（一）关税及关税管理措施

自一九九七年下半年发生金融危机以来，马来西亚政府为压缩进口以减少外汇的开支，调高了一些大型机械设备和高档消费品的进口关税税率。

为对国内产业实行保护，马来西亚也根据产品的市场价格变动情况对国内的特定产业实行特殊的关税政策。2002 年，马来西亚对钢材进口实行高关税政策，税率为 25%，后又将 199 种钢材产品关税提高到 50% 以上。

（二）技术性贸易壁垒

马来西亚负责产品质量和技术标准的部门主要有工业标准局（SIRIM）和生产力中心（NPC）。马来西亚属英联邦国家，产品质量和技术主要采用英制标准，标准总体比较连续稳定，但由于各类产品分

别由不同部门负责，其执行力度不一。

马来西亚对进口动物产品的生产企业实施注册检查制度，中国的所有动物产品出口企业，都必须通过马来西亚农业部和宗教事务局的联合检查才能向马来西亚出口。这阻碍了中国对马来西亚有关产品出口贸易的顺利发展。

（三）贸易救济措施

马来西亚贸易事务局成立以来，已受理了 7 次反倾销和 1 次快速审查。其中，2002 年 4 月 23 日马来西亚决定对原产于中国的自行车进行反倾销调查。由于中方只有深圳南方宝安自行车有限公司回答了问卷并提交了有关资料，初裁被征 17.49% 的反倾销税，终裁被征收 11.83% 的反倾销税。其他公司出口的自行车一律被征收 186.09% 的反倾销税。

（四）服务贸易壁垒

1. 银行

根据马来西亚《银行和金融结构法》规定，只有公共股份公司才可领取银行营业执照，因此马来西亚境内的外资银行须进行资本重组，在本地注册成立公司。外资在银行中仍可持股 100%，但其地位须由分行转为全资附属公司，同时受马来西亚《公司法》管辖，即至少有两名马来西亚籍人士加入银行董事会。马来西亚中央银行也规定外资银行管理层中 30% 必须是马来西亚国民。在开展业务方面，马来西亚中央银行规定，对在马来西亚境内的外资企业和国外机构的贷款，外资银行最多只能做总额的 40%，其余 60% 由马来西亚本地银行提供。此外，马来西亚现有的外资银行将不允许在本地开设新的分支机构或自动提款机，马来西亚中央银行也不再批准新的外资银行到马来西亚设立分行。外资也可持股马来西亚本地银行，但所持股份不能超过 30%。

此外，外国银行在马来西亚设立的代表处只能有 2 名外国人。外资银行与马来西亚本地银行联网方面也存在一些限制。

2. 保险

外资股权比例不能超过 49%（原先为 30%）。

3. 普通劳务

马来西亚普通劳务市场对中国不开放。

四、投资壁垒

自 1998 年 7 月起，马来西亚政府放宽外资对制造业投资的限制，外资在制造业投资可持股 100%（没有外销比例的限制），但不包括下述马来西亚企业有能力和技术的领域：纸包装、塑料包装、金属冲压、金属成型和电镀、电线束装、印刷及钢铁。

日 本

一、双边经贸概况

2002 年日本是中国第一大贸易伙伴。据中国海关统计, 2002 年中日双边贸易总额为 1, 019 亿美元, 同比增长 16.2%。其中, 中国对日出口 484.4 亿美元, 同比增长 7.8%; 自日本进口 534.7 亿美元, 同比增长 25%。中方逆差 50.3 亿美元。中国对日出口的主要产品为机电产品、纺织品、食品、金属及制品、矿物燃料等, 自日本进口的主要产品为电动机、一般机械、化学制品、金属及其制品、纺织品。

据原外经贸部业务统计, 2002 年, 中国公司在日本完成承包工程营业额 5,004 万美元, 新签合同额 7,199 万美元; 完成劳务合作合同额 54,337 万美元, 新签合同额 60,621 万美元。截至 2002 年底, 中国公司在日本累计完成承包工程营业额 16,618 万美元, 签订合同额 21,239 万美元; 完成劳务合作合同额 270,388 万美元, 签订合同额 393,157 万美元。

2002 年, 经原外经贸部批准或备案, 中国在日本设立非金融类中资企业 11 家, 双方协议投资额 2,616 万美元, 其中中方协议投资额 1,816 万美元。截至 2002 年底, 中国在日本累计投资设立非金融类中资企业 236 家, 双方协议投资总额 10,804 万美元, 其中中方协议投资总额 8,211 万美元。

据原外经贸部统计, 2002 年, 日本对华投资项目 2,745 个, 合同金额 53 亿美元, 实际使用金额 41.9 亿美元。截至 2002 年底, 日本累计对华直接投资项目 25,147 个, 合同金额 495.3 亿美元, 实际投入 363.4 亿美元。

二、贸易投资管理制度概述

(一) 贸易管理制度

1. 贸易管理法律法规体系

日本进口管理的法律体系包括《外汇及外国贸易法》及政府公布的相关《政令》、《省令》、《告示》、《进口注意事项》、《进口发表》等。由于进口贸易受到不断变化的国际经济形势的影响,《外汇及外国贸易法》只对进口贸易管理的一些基本事项进行了规定,其余具体规定以随时更新的《进口令》(政令)、《进口规则》(经济产业省令)等政令、省令等形式公布。通过这一法律法规体系,日本经济产业省及其他有关机构一起对进口实施管理。日本还制定了以《出口贸易管理令》(简称《出口令》)为主体的出口管制法律体系,主要包括出口限制、技术提供限制和出口的事后审查等内容。

日本关税法律体系主要由《关税法》、《关税定率法》、《关税临时措施法》构成。其中,《关税法》是关税行政的基本法,规定了关税的征收、进出口货物通关以及与此相关的船舶进出港手续及保税制度等。《关税定率法》详细规定了关税税率及计税价格的确定方法、关税的减免或退还、反倾销关税等特殊关税制度、禁止进口产品等。其后所附的关税税率表根据世界海关组织(WCO)的《产品名称及编码协调制度》(HS 条约)将所有进口货物分为 21 大类 97 章 7,269 个税号(2001 年),构成日本关税税则的主体。《关税临时措施法》根据产业、经济情况的变化,规定了一些短期、临时性的关税税率、关税减免及退税制度、普惠关税制度,作为《关税定率法》的补充。此外,对于特殊的例外事项,则由《集装箱特例法》、《ATA 特例法》等进行规范。

2. 从事贸易管理的有关政府部门、其他机构及它们的职能

日本与进口管理有关的政府部门和机构主要包括经济产业省、各行业的进口商协会、海关、财务省、日本银行和授权外汇银行。

经济产业省(简称经产省)是日本政府管理进口贸易的主管部门,拥有许可审批等权限。各行业、产品的进口商协会在经济产业大臣的授权下,负责办理各自行业和产品的进口审批手续。日本海关属财务省管

籍，其主要工作是管理进出口的货物、船舶、飞机、旅客及征收关税。海关依据《进口贸易管理令》，对经济产业省、外汇银行对进口活动的审批进行确认，并在经济产业大臣的授权下对部分进口贸易进行审批，并拥有一些委任权限（无偿货物的进口审批、进口审批证的延期等）。财务省在贸易管理方面的职能主要是指指定结算货币和结算条件、对贸易活动的结算方式进行审批和确认、对具有支付手段性质的货物（贵金属、货币等）的进口进行审批等。日本银行是日本的中央银行，负责某些进口贸易的审查、审批等，并负责编制有关统计。日本的授权外汇银行是指财务大臣根据《外汇法》或《外汇银行法》允许经营外汇业务的商业银行。

3. 贸易管理制度

日本《外汇及外国贸易法》（1998年修订）第1条规定，外汇及外贸等对外交易在日本原则上自由进行，对贸易等对外交易的管理或调整必须限制在最小程度。

（1）进口管理制度（进口许可）

日本现行的《进口令》规定，需要实施管理的进口货物仅限于必须进行进口审批的货物，包括进口配额产品、自特定原产地或装运地进口的特定货物、规定必须履行一定手续（主管大臣的事前确认等）的货物。但《进口公告》第3号同时规定，对于该公告涉及的产品，如已获得经济产业大臣等确认或已向海关提交原产地证书等，则不需进口审批。因此，这些货物在通关时只需向海关提交经济产业大臣等的确认书或原产地证书等，就可获得进口许可。

A. 进口配额产品（IQ产品）

日本进口配额产品包括部分水产品、麻醉药品、核燃料物质、火药、武器等非自由化产品，以及《华盛顿条约》附录I中规定的动植物及其派生物，《蒙特利尔议定书》附录中规定的物质等。

B. 自特定原产地或装运地进口的特定产品

为确保国际条约、双边条约的执行，维持进口贸易秩序，日本规定从某些特定地区进口特定产品须进行审批。这些产品主要包括：以未签

署《国际限制捕鲸条约》的国家等为原产地或装运地的鲸及其制品；以伯利兹、赤道几内亚及洪都拉斯为原产地的蓝鳍金枪鱼及其制品；以伯利兹及洪都拉斯为原产地的剑鱼及其制品；以中国、朝鲜及中国台湾省为原产地或装运地的鲑鱼、鳟鱼及其制品；来自公海的海生哺乳动物、鱼贝类、海藻等及其制品；以巴西等 14 个国家、地区为原产地或装运地的生丝制品，且还原为生丝；以中国及韩国为原产地或装运地的捻丝；以中国、日本本国、韩国及中国台湾省为原产地，且在中国、韩国或中国台湾省以外地区装运的丝织品（除精梳丝织品及混纺丝织品外）；以中国为原产地，在中国以外地区装运的特殊丝织品；以中国及日本本国为原产地的丝织品（除精梳丝织品及混纺丝织品外）制成的膝毯、亚麻床单、亚麻桌布、窗帘等，且还原为生丝使用；以伊拉克为原产地或装运地的所有产品；以柬埔寨为原产地或装运地的木材；以安哥拉及塞拉利昂为原产地，及以利比里亚为原产地或装运地的钻石；以非《华盛顿条约》签署国（设有符合该条约规定的管理部门的非签署国除外，下同）为原产地或装运地的该条约附录 II 规定的动植物及其派生物，以及以非签署国为装运地的，且以该条约附录 III 规定的国家为原产地的，附录 III 中规定的动植物及其派生物；以《蒙特利尔议定书》附录 D 的非承诺国为原产地的，附录 D 中规定的产品；以所有国家或地区为装运地的特定有害废弃物及一般废弃物；以所有国家或地区为装运地的《化学武器禁止法》规定的特定物质；以《化学武器禁止条约》的非签署国为装运地的《化学武器禁止法》规定的第一类指定物质及含有第一类指定物质的产品。

C. 须主管大臣确认的产品见如下列表：

产品	主管大臣
A. 医疗用微生物性疫苗及免疫血清：	厚生劳动大臣或农林水产大臣
B. 铀触媒	文部科学大臣
C. 试验研究用氯丹 (Chlordane) 类、艾氏剂 (Aldrin)、DDT、六氯苯 (Hexachlorobenzene)、PCB、PCN、狄氏剂 (Dieldrin)、异艾氏剂 (Endrin)、TBT (氧化双三丁基锡, TRIBUTYL TIN)	经济产业大臣

国别贸易投资环境报告(2003)

OXIDE)	
D.平织丝织品（仅用生丝或捻丝制成）	经济产业大臣
E.以除欧共体、挪威、瑞士及美国以外的地区为原产地或装运地的丝织品及丝制特殊织物	经济产业大臣
F.以除欧共体、挪威、瑞士及美国以外的地区为原产地或装运地的和服用丝织品等	经济产业大臣
G.生鲜、冷藏或冷冻金枪鱼（除长鳍金枪鱼、蓝鳍金枪鱼及印度金枪鱼）或生鲜、冷藏或冷冻的旗鱼（含剑鱼）（限以船舶进口者）	经济产业大臣
H.冷冻蓝鳍金枪鱼或印度金枪鱼	经济产业大臣
I.美露鳕（或称圆鳕、巴塔戈尼亚齿鱼）	经济产业大臣
J.以进口公告第 3 号之 25 所列国家为原产地或装运地的鲸及其烹调制成品	经济产业大臣
K.属于《华盛顿条约》附录 II 规定种类的植物的个体部分及派生物以及该条约附录 III 规定种类的植物、动物的个体部分及派生物	经济产业大臣
L.属于《华盛顿条约》附录 II、III 规定种类的活动物	经济产业大臣
M.日本国内珍稀野生动植物（部分特定品种除外）	经济产业大臣
N.捻丝	经济产业大臣
O.用生丝或捻丝制成的混纺丝织品	经济产业大臣
P.丝织床上用品等	经济产业大臣
Q.第二类精神药物及试验研究机构等进口的第三类精神药物	经济产业大臣
R.作为其他物质制造原料的《蒙特利尔议定书》附录 A、B、C、E 中规定的物质	经济产业大臣
S.用于试验研究或分析的《蒙特利尔议定书》附录 A 规定的第一类物质，或附录 B 规定的物质	经济产业大臣
T.用于进出口产品检疫的《蒙特利尔议定书》附录 E 中规	经济产业大臣

定的货物	
------	--

D. 须向海关提交相关文书的产品:

产品	文书
A.罂粟果实及大麻果实	毒品管理官办公室开具的文书
B.属于《华盛顿条约》附录 II 规定种类动物、植物及其个体部分、派生物	出口许可书或再出口证明书
C.属于《华盛顿条约》附录 III 规定种类动物、植物及附录 III 规定的特定个体部分及派生物	出口许可书、原产地证明书、再出口证明书等
D.日本国内珍稀动植物的个体、器官及其加工品,以及从美国、俄罗斯或澳大利亚进口的珍稀动植物的个体、器官及其加工品	出口国政府机关开具的证明书
E.放射性同位元素	使用或销售的营业许可书的复印件或备案证明书
F.从韩国进口的丝织品	盖有确认 VISA 的商业发票
G.从欧共体、挪威、瑞士及美国进口的绸缎及丝织特殊织物、用生丝或捻丝制成的混纺织物等	原产地公共机关开具的原产地证书
H.从欧共体、挪威、瑞士及美国进口的用捻丝或绸缎制成的和服外衣、内衣、衣带及其附属品、刺绣织物及细幅织物	原产地公共机关开具的原产地证书
I.从台湾进口的绸缎	盖有确认 VISA 的商业发票
J.第 3 类精神药物(除须事前确认的种类外)	厚生劳动大臣颁发的执照的复印件
K.毒品及精神药物的原材料等	在厚生劳动大臣处进行备案的证明材料
L.兴奋剂的原材料等	厚生劳动大臣颁发的指定证的复印件
M、生鲜或冷藏的蓝鳍金枪鱼或印度金枪鱼	统计证明书或再出口证明书

(2) 出口管理制度

出于维护贸易秩序、稳定国内经济、遵守国际协定等各种原因,日本也对部分产品的出口实行审批、许可等控制措施。日本以《出口令》

为主体的出口管制法律体系，规定了出口限制、技术提供限制和出口的事后审查等制度。

出口限制主要包括：A. 安全保障出口管制。为防止武器尤其是大规模杀伤性武器扩散，日本规定武器、与核能相关产品、化学及生物武器相关产品、导弹相关产品、常规武器等的出口必须经经济产业大臣许可（见《出口令》附表）。另外，还有所谓“补充性出口管制产品”的规定（见《出口令》附表第 16 项），产品范围原则上与该表第 2 至 4 项相同，但还包括有关参数未达到管制标准的同类产品。只要日本出口商“认为”（know）有关产品可能被用于开发和生产大规模杀伤性武器，就须经日本经济产业省许可后方能出口；B. 对联合国决定予以经济制裁的国家实施的出口限制。此类受限制产品主要包括：向遭到联合国经济制裁的伊拉克、安哥拉、柬埔寨等出口的有关产品；国内供应不足的产品，如原油、核燃料等；可能引起过度竞争，影响出口秩序的产品，如捕鱼船；禁止出口产品，如国宝、毒品等；根据国际协定须进行出口管制的产品。此外，某些特殊贸易方式也须经出口审批。日本企业在外国进行委托加工贸易，如其加工产品返销日本将对日本国内产业造成危害，则其加工原料自日本出口时须经济产业大臣审批。

日本《出口令》附表

编号	出口管制货物	管制地区
1	常规武器、大规模杀伤性武器（与大规模杀伤性武器有关的通用物资）	所有地区
2	与核武器相关产品	
3	化学武器相关产品	
3-2	生物武器相关产品	
4	导弹相关产品（与常规武器有关的通用物资）	所有地区
5	尖端材料	
6	机床	
7	电子产品	
8	电脑	

9	通讯设备	
10	传感器	
11	导航装置	
12	海洋相关设备	
13	推进装置	
14	其他通用物资	
15	特别是其中的精密产品	
16	与大规模杀伤性武器相关的补充性出口管制产品	所有地区

技术提供限制是指对于日本国民向非国民提供与特定种类货物（与上表范围基本重合）的设计、制造或使用有关的技术时，须经出口审批。

（二）投资管理制度

日本对外国直接投资的政策在战后经历了几个阶段的演变。

1949年日本制定《外汇及外贸管理法》，1950年制定《外资法》。根据这两项法律，日本对外商在日本设立独资、合资企业均实行审查批准制度，对外资实行较为严格的限制。

1964年，日本在加入国际货币基金组织（IMF）并成为OECD成员国后，废除了阻碍外资进入的外汇管制措施。1967年日本实行了引进外商投资的第一次自由化，规定部分外商直接投资原则上自由进行，即投资申请在提出后一个月内将自动被批准，但在国内企业竞争力较弱的行业外资比例不可超过50%。1967至1973年间，日本共实行了五次投资自由化，规定除农林水产业、石油业、采矿业、皮革业、零售业等5种行业外，其余行业原则上全部实行投资自由化，并且不再限制外资比例。至1975年，日本在引进外资方面完成了从限制到基本开放的过程，需要事先严格审批的例外行业缩减到农林水产业、石油业、采矿业、皮革业4种。但对于OECD允许的从国家安全角度考虑可暂不开放的一些行业，如：飞机、武器、炸药、核工业、宇宙开发、电力、煤气、供热、供水、通讯、广播、警备、生物制剂、邮政、石油批发、加油站、公共清洁以及航运等行业，外商直接投资仍须经事先的严格审批，且被批准

的可能性几乎为零。

1980年,日本将《外汇及外贸管理法》和《外资法》修改合并为《新外贸外汇与外资法》,成为引进外商直接投资的新的法律依据。1992年,日本又对《新外贸外汇与外资法》进行了修改,在对已实施自由化行业的外商直接投资的管理中取消事先报告、自动批准制度,改为事后报告制度,即在投资实施15天内通过日本银行向大藏省(即现在的财务省)及所辖省厅报告备案即可。但非自由化行业则仍须事先严格审查批准。

20世纪90年代以后,日本开始努力扩大外商对日直接投资。1994年日本政府设立以内阁总理大臣为议长的“对日投资会议”,成员由政府二十多个部门的官员和专家组成,研究如何扩大外商对日投资。1997年5月,日本再次修改《新外贸外汇与外资法》,并更名为《外汇及外国贸易法》。该法规定,外国对日本矿业(原油、天然气、核原料除外)的投资由事先申请改为事后报告;公司或分支机构变更事业目的,如不属事先申请行业,不需申请和报告;投资需要事先申请的行业,可在业务开始前3个月内通过日本银行向财务大臣及主管大臣提出,且外国投资者可通过日本的代理人进行申请;有关政府部门收到申请后,如无特殊问题,应在2周内做出批准;如需审查,有关部门将举行审议会议进行研究,并可要求投资者改变投资内容或终止投资,审查期限最长可达5个月;事后报告在业务开始后15天内通过日本银行提交给有关政府部门,也可通过代理进行。

三、贸易壁垒

(一) 关税及关税管理措施

日本关税平均水平很低,2000年为2.1%,与主要发达国家持平,但是对某些产品仍然征收过高的关税或实施一些不合理的关税措施。

1. 高关税

乌拉圭回合后,日本对部分进口产品仍征收很高的关税。

随着日本对大米、盐进口实行关税化,两种产品出现过渡性关税高峰问题。1999年4月1日起,日本对最低限额进口(minimum access)

框架以外的大米进口实行关税化。日本曾一度考虑实行 1,000% 的高关税，在美国等国的强烈反对下，最终将关税定为 351.17 日元/公斤（相当于近 400% 的税率），此后每年下调 2.5%。这一超额关税使进口大米完全丧失价格优势，事实上无法进入日本市场。2001 年，日本财务省宣布对进口食用盐及工业用盐征收高关税。其中，中国精盐被课以 35%~50% 的高关税。逐步取消过渡性高关税的做法符合 WTO 协定精神，中国将对日本按照承诺幅度，逐步降低大米、盐类高关税的进展情况保持关注。

日本农、水产品关税普遍高于工业品。农水产品征税品种约占 80%，其中半数以上税率超过 15%，如：牛肉，奶酪等乳制品，鸡蛋，蜂蜜，柑橘、葡萄、苹果、菠萝、樱桃、香蕉等水果及其制品，咖啡、红茶、绿茶等饮料产品，玉米粉、米粉、麦粉、马铃薯粉等粮食作物加工品，淀粉及其制品，精制胶，人造黄油，糖，巧克力点心类及可可制品，饼干等面点，番茄泥及果酱，果汁及蔬菜汁，冰淇淋，葡萄汁，雪茄烟，烟斗丝等。其他如鸡肉（11.9%），羊栖菜、裙带菜等海藻类食品（10.5%），熏三文鱼等鱼类加工食品（10.5%），香肠（10%），胶合板等木材（10%），栗子（9.6%）等的关税水平均大大高于其他农产品。

此外，工业产品中纺织制成品平均关税在 10% 以上，滑雪鞋等鞋类达 27%。

日本关税税率高于 15% 的主要产品表

税 号	商 品	税 率
0201~0202	牛肉（新鲜、冷藏、冷冻）	38.5%
0206.10.090	部分食用牛肉碎渣（新鲜、冷藏）	21.3%
0206.29.090	部分食用牛肉碎渣（冷冻）	21.3%
0210.20	食用牛肉碎渣、肉粉（盐渍、干燥、熏制）	161.5*
04.01	牛奶及牛乳（除浓缩、干燥过的或加到砂糖及其他甜味料中的）	21.3%~25%+1199*
04.02	牛奶及牛乳（只限于浓缩、干燥过的或加到砂糖及其他甜味料中的）	21.3%+92*~35%+466*

国别贸易投资环境报告(2003)

04.03	乳酸奶制品	21.3%~35%
04.04	酸奶乳浆	21.3%~35%+1204*
04.05	从牛奶中提出的奶油及其他油脂、酪制品	29.8%+179*~35%+1363*
04.06	奶酪及凝乳	22.4%~40%
04.07	带壳的鸟蛋（新鲜的或是可保存的、加热过的）	17%~25%
04.08	不带壳的鸟蛋及蛋黄（新鲜的或是经过干燥、蒸煮而处理过的适宜保存的）	18.8%~25%
04.09	天然蜂蜜	25.5%
0803.00.100	新鲜香蕉（包括大蕉）	20%~25%
0804.30.010	新鲜菠萝	17%
0805	柑桔类水果（仅限新鲜的和干燥过的）	16%~32%
0806.10.000	葡萄（新鲜的，从每年 3.1.到同年 10.31.进口的）	17%
0808.10.000	苹果（仅限新鲜的）	17%
0811.90.110	冷冻加糖的菠萝	23.8%
0811.90.210	其他菠萝	23.8%
0812.10.000	经过处理可暂时保存的樱桃	17%
0812.90.100	经过处理可暂时保存的香蕉	20%~25%
0812.90.200	经过处理可暂时保存的橙子（从每年 6.1.到同年 11.30.进口的）	16%
0812.90.200	经过处理可暂时保存的橙子（从每年 12.1.到下一年 5.31.进口的）	32%
0812.90.440	柑橘、红桔、温州蜜柑等品种的柑橘类杂交种	17%
0902.10.000	绿茶（没有经过发酵的、纯重量在 3 公斤以下的）	17%
0902.20.200	其他绿茶	17%
0902.30.010	红茶及部分发酵的茶（纯重量在 3 公斤以下）	17%
0902.40.220	其他红茶及部分发酵的茶	17%
1001.90.011	杂谷	20%
1102.10.000	黑麦粉	15%

国别贸易投资环境报告(2003)

1102.20.000	玉米粉	21.3%
1102.30.010	米粉	25%
1102.90.110	大麦粉及裸麦粉	25%
1102.90.210	黑麦粉	25%
1102.90.300	其他	21.3%
1103.11.010	碾碎的小麦及小麦粗粉	25%
1103.13.000	碾碎的玉米及玉米粗粉	21.3%
1103.14.010	碾碎的大米及大米粗粉	25%
1103.19.110	碾碎的大麦或裸麦及其粗粉	20%
1103.19.210	碾碎的黑麦及其粗粉	20%
1103.19.300	碾碎的其他谷类及其粗粉	17%
1103.21.010	小麦面团	25%
1103.29.210	玉米面团	21.3%
1103.29.250	大米粉团	25%
1103.29.310	大麦或裸麦面团	20%
1103.29.410	黑麦面团	20%
1103.29.500	其他谷物的面团	17%
1104.11.010	成片或成卷的大麦或裸麦	20%
1104.19.111	成片或成卷的小麦	25%
1104.19.121	成片或成卷的黑麦	20%
1104.19.210	成片或成卷的玉米	21.3%
1104.19.250	成片或成卷的大米	25%
1104.19.300	成片或成卷的其他谷物	17%
1104.21.010	大麦或裸麦的其他形式的加工谷物（去壳、磨成珍珠形、切细或厚）	20%
1104.23.090	玉米的上述加工产品	18%
1104.29.111	小麦的上述加工产品	25%
1104.29.121	黑麦的上述加工产品	20%

国别贸易投资环境报告(2003)

1104.29.250	大米的上述加工产品	25%
1104.29.300	其他谷物的上述加工产品	17%
1104.30.000	谷物的胚芽	17%
1105.10~20	马来西亚铃薯粉面、马来西亚铃薯片、团	20%
1106.20	西米椰或根、块茎制成的干燥豆粉	25%
1106.20.200	其他干燥豆粉	21.3%
1106.30	第 8 类产品的粉面	25%
1108.11.010	小麦淀粉	25%
1108.12	玉米淀粉	25%
1108.13	马来西亚铃薯淀粉	25%
1108.14	木铃薯淀粉	25%
1108.19	其他淀粉	25%
1108.20.010	菊糖	25%
1301.10.100	虫胶及其他精制胶	17%
1302.19.120	其他	16.5%
1517.10.000	人造黄油（液态除外）	29.8%
16.02	经加工或适合保存的肉、碎渣或血（含有牛或猪肉、碎渣的）	21.3%
1701.11.110	蔗糖粗糖（离心糖除外）	35.3*
1701.91	添加芳香剂或着色剂的蔗糖或甜菜糖	39.98*
1701.99	冰糖、棒糖等其他糖类	39.98*
1702.20	枫糖及枫糖水	17.5%或 13.5*~20.8*
1702.30~40	葡萄糖及葡萄糖水	21.3%~29.8%或 23*
1702.60~90	其他果糖及果糖水	21.3%~29.8%或 23*
17.04	甜点（仅限含白巧克力、不含可可的）	24%、25%
1806.10	加糖或经其他加工的可可粉	15%~29.8%
1806.20~90	其他可可加工品	21.3%~29.8%
1901.10	谷物或乳品加工制成的零售用婴儿食品	13.6%~25%

国别贸易投资环境报告(2003)

1901.20~90	制造面包等用的原坯、混合物及其他	12%~25%
1902	通心粉	最高 23.8%
1904	谷物膨化或煎炒食品（政府采购部分）	19.2%~25%
1905	饼干等面点	6%~34%
2001.90.130	醋泡甜玉米穗	16.8%
2002.90	番茄泥、番茄酱	16%
2004.90~ 2005.90	经加工处理可暂时保存的加糖蔬菜（混合物、豌豆、剥荚豆、）	23.8%
20.06	加糖加工的水果、蔬菜（脱水、结晶等）	12.6%~18%
20.07	果酱、果冻、果泥等	最高 34%
20.08	水果、干果及其他植物可食用部分（经其他加工处理可暂时保存的）	最高 46.8%
20.09	果汁或蔬菜汁（橙汁、葡萄柚汁、菠萝汁、苹果汁、混合果汁）	23%~34%或 23*
2101.12.237	部分以咖啡为原料的加工饮品	29.8%+1159*
2101.20.237	部分以茶为原料的加工饮品	29.8%+1159*
2103.20	番茄酱及其他番茄沙司	17%~21.3%
21.05	冰淇淋	21%~29.8%
21.06	其他加工食品	最高 29.8%+1159*
2204.10~29	葡萄酒	最高 15%或 125*
2204.30	其他葡萄汁	23%~29.8%或 23*
22.05	苦艾酒等其他葡萄酒	19.1%或 69.3 日元/升
22.06	其他发酵酒	最高 29.8%或 23*
22.07	酒精及变性酒精	27.2%
2208.60	沃特加	16%
2402.10.000	雪茄烟	16%
2403.10.100	烟斗丝	29.8%
3503.00.020.3	部分明胶	17%

3505.10~20	糊精等变性淀粉及以此为原料的黏着剂	21.3%或 25.5*
3809.10	用于纺织、造纸、皮革工业的促染剂、媒染剂等 (仅限以淀粉为原料制成的)	21.3%或 25.5*
4104.10.110	熟制的整张牛皮(用铬熟制的除外)	60%
4104.10.122	熟制的整张牛皮(其他)	30%
4104.21~ 4106.20	超过日本政府规定数量的牛、马来西亚、羊、山羊类动物皮革	30%
4109.00.010	金属化皮革、漆皮等	20%~28%
4202	部分皮革制箱包匣	最高 16%
4203	部分皮衣及其附件	16~18%
5810	刺绣布	15.8%
6401.10~92	滑雪鞋(防水性)	27%
6402.12	滑雪鞋(其他)	27%
6403.12	滑雪鞋(体育用)	27%
6403.20~6405	超过日本政府规定数量的鞋	30%或 4300 日元/双
9113.90.110	便携式表带等附件(带毛皮或贵金属的)	16%

注：加*号指单位为(日元/公斤)。

2.关税升级

日本对部分产品依加工深度按关税升级原则设定了相应的关税。但部分产品的原材料和半成品或制成品的税率差过大，有的甚至高达30%~40%，削弱了中国相关半成品或制成品在日本市场的竞争力。

此问题在农水产品及食品领域表现得尤为突出。小麦、大麦、裸麦、玉米等谷物进口关税税率为0%~10%，玉米粉、麦粉、马铃薯粉等面粉关税税率则达15%~25%，而一些面食产品，如甜点、饼干等的关税税率则最高达25%~34%。水果关税税率为10%~20%左右，经加工的果酱、果冻、果泥等的关税税率最高达34%~46.8%。茶叶、咖啡关税税率本已高达17%，但以茶、咖啡制成的饮料的关税税率最高达29.8%+1, 139 日元/公斤。鱼类关税税率一般在2%~3.5%左右，而经干制、盐渍、熏制或加工成粉、团状后，其关税税率就提高到10%左右。

工业产品领域中纺织品关税升级较为明显。生丝、原棉、羊毛、亚麻等原料进口多为免税；制成纱线、棉毛织物等半成品后，关税税率升至 2.1%~8.7%，少数产品超过 10%；而服装关税税率则大多数在 10%~12%。

3. 关税配额

2002 年度，日本征税的进口产品共 4,622 个税号，占全部进口产品税号的 63.6%。其中，实施关税配额的产品涉及 18 种农水产品 and 3 种工业产品，共 159 个税号，占全部进口产品税号的 2.2%，占征税产品的 3.4%。关税配额的分配采取“事前分配方式”进行，工业品、农产品的关税配额分别由经济产业省、农林水产省负责分配。

日本关税配额管理程序复杂，而且其透明度有待提高。在以往的出口中，中国企业就曾遇到一些问题。例如，日方以经验不足为由拖延公布配额分配结果，影响了贸易的正常开展；而且日方仅公布获得配额的企业名单，并不标明各企业获得的配额数量，配额申请人无法通过横向比较评估分配结果的公正性。另外，配额外税率设置过高，事实上严重阻碍了配额外的产品进口。

4. 从价关税/从量关税

日本 2002 年度税则中，征收从价税（按 CIF 价格）的产品涉及 4014 个税号，占进口产品税号的 55.2%，占征税产品的 86.8%。从量税涉及 89 个税号，占进口产品税号的 1.2%，占征税产品的 1.9%。从实际采用情况看，由于从价、从量税并用（选择税或复合税）的情况广泛存在，增加了关税计征的复杂性，给企业造成一定困难。另外，日本实施的从量税如果换算成从价税，往往税率较高，这也在一定程度上对贸易形成了阻碍。

（二）进口限制

日本的进口许可制度规定虽未明显不符合 WTO 规则，但在实际操作中仍存在阻碍贸易的做法。如在中日丝绸贸易中，日方武断地以进口商能力有限为由，每年均不足额发放配额。

另外，日本大米招标中存在国别歧视。根据乌拉圭回合协定，日本

进口大米执行最低限额进口制度（minimum access），具体分为一般进口和 SBS（Simultaneous Buy and Sell，同时收购和销售制）进口两种方式执行。其中存在的主要问题包括：

1. 占大米进口总量绝大多数的一般进口招标远未实现真正意义上的市场准入。由于一般进口配额中的大部分由农林水产省粮食厅直接指定国别，仅对国别配额以外的 2 万~6 万吨份额进行全球招标，且招标缺乏透明度，导致中国大米中标量在中标总量中比例极低，与其价格、品质、口味的竞争力不相称。尤其是在 2001 年国别招标中，中国仅中标 200 吨碎米，份额几乎为 0。

3. 在 SBS 招标方式中，进口商将购得的中标进口米按用户需求数量先卖给日本农水省粮食厅，再由粮食厅按内部制定的标准加价后卖给国内批发商，以避免廉价进口米冲击其国内市场。由于中国大米（特别是东北产大米）在质量、口味上有较强的竞争力，以往在总量约为 10 万吨/年的 SBS 招标中一直保持 50%~60%的中标份额。但是据中日双方企业反映，由于日本粮食厅在近年来日本国产米价格走低的情况下，仍对进口大米维持较高的加价，影响了外国 SBS 米的价格竞争力，打击了外国企业投标热情。同时，日本粮食厅对中国大米的加价远高于对其他国家大米的加价，进而严重影响了中国大米在 SBS 招标中的竞争力（见《日本商社估算的中国大米与美国大米差价情况表》）。在 2002 年已经执行的两次 SBS 招标中，均出现中标总量低于招标总量的现象，第 2 次招标还出现投标量低于招标总量的情况（见《2002 年 SBS 招标情况表》）。

日本商社估算的中国大米与美国大米差价情况表

（单位：日元/公斤）

	粮食厅买入价	粮食厅卖出价	差价
中国东北白米	84	238	154
中国江苏白米	78	220	142
美国秋田小町白米	87	208	121
美国糯米	80	193	113

2002 年 SBS 招标情况表

（单位：万吨）

	招标总量	投标量	中标量
第1次	2.5	3.4	1.4
第2次	3	2.5	1

(三) 通关环节壁垒

中国企业反映,在向日本出口鲜活产品的过程中自货物到港至通关完毕的时间拖延较长,货物装运不够便捷。

(四) 技术性贸易壁垒

1. 中药

多年来,日本的技术性壁垒一直制约着中国中药对日出口规模的扩大。

日本按照西医的概念将有药用价值的产品划分为药品、食品和兼具二者功能的两用品。中国对日出口的不少中药都因其药物成分不属于日本承认的药品类,而只能作为保健食品销售。同时,有些在中国本属于保健食品的产品,却被日方认定为药品,不得受日本关于药品进口和销售管理制度的限制。

对于获得认可的药品,日本《药事法》又将其分为“一般用药品”和“医疗用药品”两类。“一般用药品”只能在普通药店销售,不得进入医院销售。消费者可以自由购买,但购药费用不在医疗保险承担范围内。“一般用药品”所占市场份额约为 10%。“医疗用药品”即只能在医院销售的处方药,其购药费用在医疗保险承担范围内。“医疗用药品”的市场份额高达 90%。目前,中国出口至日本的中成药中没有一种被列入“医疗用药品”,患者只能自费购买,因而大大影响了中国中药在日的市场。

同时,中药多是由动植物产品加工而成,因而还受到日本一些不合理的检验检疫措施的影响。

另外,中国出口日本的中药还需经过日本耗时很长且成本高昂的临床试验,阻碍了中国中药的对日出口。

2. 塑料玩具

2002年8月,日本对食品、添加剂规格标准进行修改,规定自2003年8月1日起,日本市场上销售的玩具不得使用含邻苯二甲酸乙基己基

脂（DEHP）的聚氯乙烯材料，其中以乳幼儿口部接触为主要用途的玩具还不得使用含邻苯二甲酸二异壬脂（DINP）的聚氯乙烯。事实上，欧美有关实验结果并未表明该两类邻苯二甲酸酯对人类的危害性，因而日方的有关禁令欠缺充分的科学依据。2002年9月，中国轻工业品进出口商会和中国玩具协会就日方的禁令致函日本厚生劳动省，表达中方意见，希望日方参考欧盟和美国的做法，修改禁令内容，对邻苯二甲酸酯在玩具中的使用不做永久性的禁止，将“乳幼儿”所指年龄的范围明确为“三岁以下”，而将邻苯二甲酸酯禁止使用于玩具的性质缩小为“用于口含”。其后日本厚生劳动省回函中方，称其规定就内容而言与欧盟和美国的有关规定基本等同。但是日方对中方的质询并未提供有说服力的解释。但是，日方禁令规定的“以口部接触为主要性质”的玩具范围比欧盟有关规定中“用于吮吸”的玩具范围广得多，且“乳幼儿”所指年龄范围“6岁以下”也比欧盟所规定的“3岁以下”要大。日本该禁令将于2003年8月1日开始生效，中方对日方实施该禁令的情况表示关注。

（五）卫生与植物卫生措施

日本的粮食自给率只有40%，每年均需进口大量农产品和食品。但是，日本同时也是农产品市场保护最多、农产品问题政治化倾向最严重的国家之一。日本经常利用不合理的卫生与植物卫生措施阻碍或限制农产品和食品的进口。中国已成为日本第二大农产品和食品供应国，相关产品对日本出口频频受阻。

日本卫生和植物卫生检验检疫体制十分复杂。外国农产品要进入日本消费市场，至少要经过厚生省各地检疫所的进口检查和各地方自治体保健所的检查。进口检查主要分为监控检查和命令检查两类。对于监控检查，厚生省每年预先制定计划，规定监控检查的产品种类、抽样率、检查项目、检查方法等，并由各地检疫所执行。监控检查结果虽不影响通关，但一旦在监控检查中发现超标，检疫所将会提高抽样检查率（通常为100%），第二次发现超标后，即实行逐批命令检查。命令检查即强制性逐批检查，由厚生劳动大臣指定的检查机构实施并出具检查报告。在得出检查结果前，受检产品不得通关。进口产品在检查合格进入

日本国内流通市场后，还要接受各地方自治体保健所的检查。如果产品被检查出超标，进口商和销售商一般都要对全部产品进行回收，并登报道歉。

在日本检验检疫体制及实践中，主要存在问题包括：

1. 部分标准不合理

日本厚生劳动省制定的农药残留标准（MRLs）比世界平均水平严格得多。如菠菜中毒死蜱（CHLORPYRIFOS）残留量须低于 0.01ppm，国际食品法典（CAC）和美国、欧盟的限量为 0.05ppm。一般来说，某种产品的人均日摄入量越大，其残留标准规定也应越严。根据日本现行规定，人均日消费量为 22.8 克的菠菜，其毒死蜱限量为 0.01ppm，而人均日消费量为 47.3 克和 37.4 克的萝卜和白菜的毒死蜱限量却分别为 3.0ppm 和 1.0ppm，分别是菠菜毒死蜱残留限量的 300 倍和 100 倍。据中国企业反映，在日本国内消费的萝卜和白菜中，国产比例较高，而其国内消费的冷冻菠菜几乎全部来自进口。因此，日本对这三种产品农残限量所设标准的合理性、公正性令人质疑。

厚生省将 2002 年 1 月定为“中国进口蔬菜检验强化月”，先后以毒死蜱等残留量超标为由，对中国输日鲜紫苏叶、白梗小白菜、鲜菜芯、蜂蜜实施 100%强制检验。同年 3 月，厚生省要求检疫所对自中国进口的菠菜等 18 种加热后冷冻蔬菜实施药检，后又将范围扩大至所有冷冻蔬菜。2002 年 5 月，厚生省以超标为由，对中国冷冻菠菜实施 100%强制检验，日本进口食品安全推进协会等 3 个团体甚至发出通知，要求控制进口没有任何安全质量问题的中国保鲜和干热菠菜。同年 7 月 31 日，日本国会参院通过《食品卫生法》修正案，规定可对连续超标产品（超标率超过 5%）采取全部禁止进口措施。上述做法对中国蔬菜出口影响巨大。据中国海关统计，中国产蔬菜在 2002 年 8~11 月的对日出口额降幅分别为 12.4%、14.2%、20%、22.7%。日本还专门针对中国产禽肉，制定了高于其他国家的检测标准，即对中国产禽肉专门进行第八级检测，每批抽样量达到 64 个，不但使进出口商承担高额的检测费用和口岸仓储费用，增加了进出口成本，还拖延了中国禽肉的通关速度，影响

产品的入境。

2. 未充分尊重国际通行标准

根据日本《食品卫生法》（1947年法律第233号）第6条，在食品中使用未经政府批准的添加物被视为非法，禁止生产和进口使用了该添加物的食品。为使该添加物获得批准，须由经销企业向厚生劳动省提出申请，经审议批准（认定为指定添加物）后方可使用。厚生省《关于食品添加物的指定及修改其使用标准的指针》及其附件（1996年3月22日，卫化第29号）进一步规定，企业在向厚生省提出申请时，须出示证明该添加物安全性和有效性的大批实验文件。实际操作中，也可由厚生省安排实验，费用由申请企业负担。政府审议处理的标准周期为1年。实践中，部分食品添加剂虽已经联合国粮农组织（FAO）及世界卫生组织（WHO）认可、且被广泛应用，但因日本未将其列入获批准的食品添加物清单，含该类添加剂的产品在对日出口时依然可能受阻。2002年6月，日本以中国食盐含有指定外添加物——亚铁氰化钾（Potassium ferrocyanide）为由，禁止进口含该种添加剂的中国食盐及梅干、腌渍菜等多种食品，给中国企业造成巨大损失。亚铁氰化钾在欧盟、美国等均被准许作为食品添加剂使用。经中方交涉，厚生省于2002年8月1日发出食发第0801001号通知，将亚铁氰化钾等三种亚铁氰化物（Ferrocyanides）列入指定添加物清单。

中方注意到，日本厚生省2002年7月26日发表了《关于对国际上已经确认安全性且广泛使用的未指定添加物的指定的考虑（草案）》。该草案在协调日本国内与国际食品添加剂标准方面，做出了一定的努力。

3. 植物检疫数量限额

日本农林水产省根据《关于进口植物检疫规范化的通知》（2001年3月22日生产第2361号），自2001年4月1日起，以“防止因新鲜蔬菜类等进口量急剧增加，导致有害动植物从海外侵入”为由，要求有关海港及机场的植物防疫所以一年中进口量最多的2个月的检疫实绩为基准，将过去3年该检疫实绩的平均值定为今后每日检疫件数的上限。

对超过该上限的检疫申请延迟至次日以后处理。该限量措施实行后，植物类产品特别是新鲜蔬菜进口受到抑制。中国蔬菜对日出口受到明显影响。

虽然日本农水省称该措施的目的在于确保食品安全，并考虑到检疫机构的最大处理能力，但事实上，此前日本各植物防疫所在业务量出现急增时，一直是通过与人手较充裕的其他防疫所调剂人员，保证检疫人员的数量，避免进口检疫出现延迟，这也是其他国家的通行做法（如韩国、中国等）。日方实施的做法严重影响了中国蔬菜对日出口，构成了变相的卫生检疫壁垒。

4. 关于植物熏蒸的规定缺乏可预见性

根据日本《植物防疫法》第 5 条第 2 款（1950 年 5 月 4 日法律第 151 号），鲜切花等进口植物被发现附着特定病虫害和有害植物时，将由当地植物防疫所做熏蒸或烧毁处理。但《进口植物检疫规程》附表 2（1950 年 7 月 8 日农林省告示第 206 号）只列举了 14 种有害动物和 4 种有害植物的清单，并规定“对本表中未列举的有害动植物比照本表措施执行”。该规定有失严密，以致实践中检疫官员自由裁量权过大，执法标准不一，一些未发现检疫害虫的货物也被要求采取熏蒸处理。另外，熏蒸处理实际上多由农水省认定的检疫团体执行，由于其处理能力有限，货主有时须等待多日，往往导致新鲜货物腐坏变质。

5. 农产品身份证

2002 年日本开始实施牛肉身份认证制度，其后农林水产省又宣布，自 2003 年起在日本全国推行“大米身份认证制度”，即凡进入日本国内市场的大米必须标明品种、产地、生产者姓名和认证号码等，否则不允许销售。日本政府长期提倡食用国产大米，而日本媒体经常宣传中国农产品农残超标，误导消费者产生食用中国农产品不安全的错误印象，因而实施大米身份认证制度将对中国大米出口日本造成很大的障碍。

日本一些地方在实施上述制度过程中又进一步提高了要求，例如广岛县规定要标明管辖生产者的农协组织；岐阜县则把认证范围推广到蔬菜，要求凡市场上销售的本地蔬菜都必须有认证标志。农产品“身份证”

的实施和推广，对中国农产品出口日本造成很大障碍。

6. 对中国偶蹄动物热加工产品生产企业的注册要求苛刻

日本对向日本出口的中国偶蹄动物热加工产品生产企业的食品卫生注册要求非常苛刻，并对每个注册企业进行频繁的检查，使得相关企业不堪重负，出口成本非常高。

7. 《食品卫生法》修正案

继 2002 年 7 月 31 日日本国会通过《食品卫生法》修正案后，同年 11 月 8 日，日本厚生省又提出新的《食品卫生法》修正案框架，将于 2003 年提交国会。新提出的修正案规定，如进口农产品含有日本未设残留标准的农药，则一律禁止在日本国内市场销售。目前，日本已设残留标准的农药共有 229 种。按新修正案的规定，如果进口农产品中发现含有日本未设残留标准的农药，即使该种农药残留符合国际标准且对人体无害，也无法进入日本市场。

8. 未及时澄清事实，致使媒体在食品安全问题上误导消费者

近年来，日本媒体针对中国农产品、食品中药物残留问题，做了很多不客观或夸大的报道。2002 年 4 月底，《现代周刊》杂志报道中国产鳗鱼汞含量超标，有意混淆不同指标含义，给读者造成错误印象，使中国产鳗鱼出口遭到打击。同年 6 月，日本主要报纸、电视台报道中国产菠菜中农药毒死蜱残留量超标，在日本消费者中引起恐慌。在媒体不实报道的影响下，中国蔬菜在日本面临着“消费者不敢买、销售商不敢卖、进口商不敢进”的尴尬局面。中国政府已就此与日方多次交涉，但日方始终未主动、及时澄清事实，消除消费者对中国产品的疑虑。

(六) 贸易救济措施

近年来，日方多次以发起保障措施调查或实施保障措施限制中国产品对日出口。

1. 毛巾保障措施调查

2001 年 2 月 26 日，日本经济产业省接受了日本毛巾工业组合联合会对中国和越南产 4 个税号的毛巾产品（5802.11—090、5802.19—090、6301.30—090、6302.60—000，2000 年我对日出口 3.0 亿美元）的保障

措施调查申请。经济产业省、财务省于同年 4 月 16 日开始实施为期半年的保障措施调查。其后，在无法充分证明毛巾进口数量急剧增长的情况下，日本政府分别于 2001 年 10 月 16 日、2002 年 4 月 16 日两次延长调查。第 2 次延长调查于 2002 年 10 月 15 日到期后，日方以 2002 年 7、8 月进口增幅过高，进口状况仍不稳定为由，决定再次延长调查期限半年。即便根据日本经济产业省的统计数据，中国对日本毛巾出口增长率过去 3 年亦呈逐年下降趋势，分别为 17.6%、17.3%、8.3%。2001 年 9 月至 2002 年 8 月的增长率进一步降至 4.6%，其间各月度增长率变化均未超出正常范围。在数据表明根本不存在急剧增长的情况下，日本经济产业省一再延长调查严重阻碍了中国毛巾对日出口。

2.其他产品申请保障措施情况

近两年，日本陆续酝酿过对鳗鱼、纺织品和自行车进行保障措施调查，经中方交涉，日方虽未正式启动调查，但这些做法严重干扰了中国相关产品对日出口。

（七）出口限制措施

由于日本法律规定，只要出口商“认为”（know）有关产品可能被用于开发和生产大规模杀伤性武器，即须向日本经济产业省申请出口许可（亦称“know 管制”）。该种制度使日本出口企业面临很大压力，有时出口企业明知进口方最终用户不会将产品转于军用，但苦于无法排除“理论上”的可能性，而不得不放弃出口。例如，中国某企业长期向日进口液态硫酸用于化肥生产，但 2002 年，日本经济产业省突然以该产品可能被转用于制造炸药为由，要求日本出口企业向该省提出出口许可申请，导致该出口企业不得不终止履行出口合同，给双方企业造成很大损失。

日本《出口贸易管理令》对捕鱼船的管制也限制了日本造船企业对我出口金枪鱼捕捞船等。

另外，《出口贸易管理令》规定的技术提供限制领域十分广泛，且判断需审批技术的标准尚缺乏足够透明度，导致相当部分的技术出口均须接受审批。审批过程中，政府要求企业提供大量文件，甚至涉及企业

秘密的资料，审批时间漫长，大大增加了企业的成本，给日本企业对中
国投资、技术转让、技术合作造成了困难。

（八）服务贸易壁垒

近年来，日本虽对服务业领域管理进行了一些改革，放宽了限制，
服务贸易准入环境总体有所改善，但仍存在以下问题：

1.建筑与工程服务

日本建筑业发达，但却对国内建筑市场进行严格保护。目前，日本
大型建筑项目主要实行国内招标，只有园林、土建、使馆、企业建筑等
极少数项目象征性地实行国际招标。日本对于外国投标者在施工时间、
技术水平及人员等方面提出严格要求，特别是对人员的限制近乎苛刻。
日本的《出入境管理法》规定：禁止单纯劳务进入日本市场，只允许中
标的外国建筑公司的管理、技术人员赴日。由于外国施工队伍无法进入
日本，具体施工必须使用日本劳动力。此类规定使外方难以运作和管理，
只能转包给日本建筑商。由于日本劳动力成本昂贵，日本分包商报价很
高，使得外国中标者成本核算严重恶化，最后只能被迫退标。

2.运输服务

（1）外方代表或外方表决权占 1 / 3 以上的公司，在利用船舶或者
航空器从事国际货物运输时，适用不同于日本人或日本法人的许可制
度。在航空运输业方面，外方或外方表决权占 1 / 3 以上的公司拥有的
飞行器不能在日本国内注册。

（2）现行港运体制中，外国船公司只能租用码头，无权经营码头的
装卸等业务，这给外国船公司的经营造成了障碍。日本《港湾运送事
业法》规定从事码头装卸等业务需申请相应执照，但对申请人国籍并没
有限制，故上述做法缺乏法律依据。

（3）事前协议制度。根据日本港运协会规定，船公司在新开航线、
增加停靠港和更换船名时须向该协会提出申请。该协会接到申请后与中
央及地方的码头工会进行“事前协议”。通常，重大事项须提前 2 个月，
一般事项须提前 1 周以上。船公司须在上述过程完成后才能停靠日本港
口。实践中，该制度导致日本港口装卸费较高，且船公司无法自由选择

服务水平较高、费用相对较低的装卸公司。

(4) 中资货运代理公司签发提单问题。日本政府允许其他 WTO 成员的企业在日本成立货代公司，签发本公司提单。但日本对中方独资的货代公司则适用对等原则，即如中国政府不批准日本在华独资货代公司签发提单，则日本亦不同意中国独资公司签发提单。该做法违反了最惠国待遇原则，影响了中资公司在日开展多式联运业务。

3.金融服务

日本实行的金融检查制度在实际运用中有时也会对外资金融企业造成实质上的负面影响。2001年8月27日至10月20日，日本财务省金融厅在对某中资银行东京分行实施金融检查时，不仅要求中止一切业务配合检查，而且对分行行长室等地实施了搜查，包括行长等职员的私人物品在内的室内物品一律受到封存检查。这些做法已超越金融厅金融检查工作的必要限度，干扰银行正常业务，侵犯了职员个人隐私。

日本对外资银行加入日本国债托管和清算系统会员资格规定了不合理的限制，中资银行反映加入此系统需要加大中资银行对日本国债的投资。

日本政府在信托管理服务领域存在非审慎性措施，如规定投资信托管理服务必须由在日本注册的法人机构提供；外资银行的分支机构吸收的存款未纳入到日本存款保险的覆盖范围内。

沙 特 阿 拉 伯

一、中国与沙特阿拉伯双边贸易简况

据中国海关统计,2002年中沙双边贸易总额为51.07亿美元,同比增长25.5%。其中,中国对沙特出口16.72亿美元,同比增长23.5%;自沙特进口34.35亿美元,同比增长7.9%。中方逆差为17.63亿美元。纺织品和服装是中国对沙特的主要出口商品,但近年来机电产品、金属制品和塑料制品对沙特出口发展迅速。沙特对中国的主要出口商品为原油和石化产品。

据原外经贸部业务统计,2002年,中国公司在沙特完成承包工程营业额5,323万美元,新签合同额9,899万美元;完成劳务合作合同1,046万美元,新签合同额1,212万美元。截至2002年底,中国公司在沙特累计完成承包工程营业额1.55亿美元,签订合同额5.06亿美元;完成劳务合作合同额5,767万美元,签订合同额8,764万美元。

2002年,经原外经贸部批准和备案,中国在沙特设立非金融类中资企业1家,双方协议投资额2,857万美元,其中中方协议投资额357万美元。截至2002年底,中国在沙特累计投资设立非金融类中资企业4家,双方协议投资总额3,489万美元,其中中方协议投资总额443万美元。

据原外经贸部统计,2002年,沙特对中国投资项目5个,合同金额1,300万美元,实际使用金额1,314万美元。截至2002年底,沙特累计对中国直接投资项目27个,合同金额6,341万美元,实际投入5,755万美元。

1992年11月,中国与沙特签署了《两国经济、贸易、投资和技术

合作协定》。1996年2月，中国与沙特签署了《两国政府鼓励和相互保护投资协定》及《科技合作谅解备忘录》。

二、沙特阿拉伯的对外贸易管理体制概述

(一) 沙特阿拉伯的对外贸易管理政策

沙特对外贸易管理政策较为自由，外汇管制也较为宽松。

沙特对于一般产品的进出口不要求办理许可证。沙特商业部下属的相关检验机构和其他专门研究机构负责一般进口产品的检验，如酱油和海产品的检验由费萨尔国王医院研究中心进行。进口农畜产品需由沙特农水部所属的农业和畜类检疫所进行检验检疫。机械、电器、车辆等产品在进口时须经沙特标准局检验；如检验合格且在沙特标准局登记，以后进口同类产品可以免检。

沙特禁止进口不符合伊斯兰宗教规定的产品，如某些印有沙特国旗或真主字样的产品。沙特还禁止与以色列公司存在合作关系的外国公司的产品。

沙特的政府采购通常采用公开招标方式，由中标单位组织进口。外国公司必须通过当地代理公司（商）才能参加投标。

(二) 沙特的关税政策

目前，沙特阿拉伯的关税平均水平为12%，但随着海湾合作委员会关税同盟的启动，有望近年内逐步降至5%。

沙特对部分进口产品实施零关税，如肉食品、冷藏及冷冻肉食、咖啡、茶、大麦、玉米、大米、婴儿饮用的牛奶；本国及外资企业进口的机械、设备和原材料、医院日用品及医药等。食糖、香烟以及钢材、水泥、家具和洗涤剂少数产品关税为20%。除上述产品外，绝大部分产品关税为5%。此外，沙特常根据季节调整主要进口农产品的关税。

(三) 沙特对外贸易管理部门及其主要职能

沙特商业部负责对外贸易管理工作。沙特商业部的主要职能是：制定并具体实施贸易政策，制定贸易法律法规；与其他国家和国际经济贸易组织就经济贸易问题进行双多边磋商；协调沙特政府其他部门，做出进口禁令决定；与外国及国际组织进行贸易谈判，解决贸易争端及存在

的其他问题；管理全国工商会等商界组织，对全国的商业活动进行指导和监督。

（四）沙特的贸易代理制

沙特对对外贸易实行代理制。外国贸易企业必须指定沙特公司作为代理，才能在沙特开设银行账户并开展商业活动，或投标承揽工程项目。

三、沙特阿拉伯的贸易壁垒

（一）关税壁垒

沙特在进口关税中的个别做法构成了关税壁垒。1998年8月，沙特贸易部突然决定对中国丝绸进出口公司出口的真丝绸每平方米征收5.9美元的关税，大大超过化纤产品每平方米0.2美元的平均关税水平。2000年5月，沙特决定对原先免税进口的食糖征收20%的进口关税。

（二）卫生与植物卫生措施

根据沙特有关法律，进口的农畜产品须经沙特农业部下属的农业和畜类检疫所检验检疫。沙特农业部常依据WTO有关标准或欧盟采取的措施，禁止进口已发生疫情或卫生检疫不合格的国家（地区）的农畜产品和食品。

沙特标准化组织（SASO）隶属于沙特贸易部，负责制定进口产品的检验标准。例如SASO曾颁布过进口冻鸡的标准，对冻鸡的屠宰方式（穆斯林方式）、包装、储藏、运输、样检、标签直至原产地认证手续等环节均做了详细说明。此外，SASO还负责认定合格的检验机构。目前，各大洲均有SASO授权的商检机构。

2002年4月和9月，沙特仅以欧盟称检测出中国出口蜂蜜氯霉素残留超标及海产品含有致癌物为由，即两次颁布禁令，禁止从中国及东南亚国家进口蜂蜜、海产品、酱油等动物源性产品和农产品。中国企业认为，欧盟对进口禽类产品的检验检疫标准并非国际标准，且在实施中存在很多问题，而沙特当局未经过风险评估，即采用欧盟做法并实施进口限制措施，是非常不合理的。中国企业强烈要求沙特当局根据实际检测结果重新评估中国有关出口产品的安全状况。

泰 国

一、双边贸易投资概况

据中国海关统计,2002年中国和泰国双边贸易总额为85.6亿美元,同比增长21.4%。其中,中国对泰国出口29.6亿美元,同比增长26.6%;自泰国进口56.0亿美元,同比增长18.8%。中方逆差26.4亿美元。中国对泰国出口的主要产品为自动数据处理设备及零部件、纺织品、手持或车载无线电话机、电视及无线电讯设备的零件、录放像机、钢材、纺织机械等,自泰国进口的主要产品为自动数据处理设备及零部件、初级形状的塑料、集成电路及微电子组件、天然橡胶、液化石油气、钢材、食糖等。

据原外经贸部业务统计,2002年,中国公司在泰国完成承包工程营业额18,428万美元,新签合同额9,644万美元;完成劳务合作合同额1,365万美元,新签合同额2,627万美元。截至2002年底,中国公司在泰国累计完成承包工程营业额121,563万美元,签订合同额214,484万美元;完成劳务合作合同额8,844万美元,签订合同额14,732万美元。

2002年,经原外经贸部批准或备案,中国在泰国设立非金融类中资企业5家,双方协议投资额721万美元,其中中方协议投资额395万美元。截至2002年底,中国在泰国累计投资设立非金融类中资企业234家,双方协议投资总额33,467万美元,其中中方协议投资总额21,471万美元。

据原外经贸部统计,2002年,泰国对华投资项目161个,合同金额3.60亿美元,实际使用金额1.88亿美元。截至2002年底,泰国累计对华直接投资项目3,181个,合同金额57.1亿美元,实际投入23.8亿美元。

二、泰国贸易投资管理制度概述

(一) 泰国的贸易投资管理法律体系

泰国没有专门的对外贸易法，其外经贸政策在事实上已无对内对外之分。泰国与进出口贸易及投资促进相关的法律、法规包括《出口商品标准法》、《货物进出口法》、《商业协会法》、《反进口倾销法》、《关税法》、《植物扣留法》、《投资促进法》等。

(二) 政府主管部门

泰国政府中管理贸易的主要职能部门是商业部和国家投资促进委员会。泰国商业部既管外贸也管内贸，在外贸方面，商业部负责制定并实施泰国的外贸管理、出口促进政策。国家投资促进委员会负责制定和实施促进外国和本国投资的政策、计划，同时还负责鼓励的投资项目的审批和跟踪，为外国投资者提供咨询和一站式的综合投资服务。此外，总理府所属的技术与经济合作厅、外交部经济司及劳工部劳工厅所属“海外就业管理办公室”等部门也有部分与外经贸业务有关的职能。

(三) 泰国政府的进出口贸易管理方式

泰国原则上实行自由进口政策，任何可开具信用证的进口商均可从事进口业务。随着泰国自由贸易政策的推行，需要领取进口许可证的产品日益减少。除商业部管理的产品外，还有部分产品受到由卫生部、工业部以及农业部颁布的有关规定管制。泰国一般不采用配额一类的进口数量限制措施，商业部一般会尽可能地减少或控制数量限制的使用。

泰国实行自由外汇制度，所有正常贸易的外汇支付不受任何限制。泰国中央银行统一管理外汇业务并授权商业银行负责外汇支付业务。所有支付款项须经批准，但合法商业交易及其他形式的付款均可得到自动批准。

泰国商业部负责出口管理。大宗食品和重要原料的出口受该部管制，以保障满足国内的需求。其他出口管制措施是为了保证出口产品的质量以及按照有关国际和双边协议规定出口货源。泰国工业部下属的泰国工业标准研究所负责标准的制定和实施以保障内销和出口产品的质量。为了促进出口，泰国政府对部分出口产品提供一定的税收优惠。一

般情况下，除通过许可证、配额或其他限制措施加以控制的产品外，产品的出口不需要事先得到许可。出口商须向授权银行申领出口证明，其作用是授权海关放关。泰国政府对部分产品实行出口许可证管理，此外还对部分产品的出口附加特别条件。大多数情况下，泰国限制或禁止出口的目的在于保护环境或生态。泰国禁止出口的产品很少。

（四）投资管理制度

泰国法律规定，任何不具有泰国国籍的自然人或法人在泰国经商时均享有与泰国公司同等的权利，除非是法律规定的只有泰国公民才能享有的权利或外籍人不能享有的权利。1972年颁布的《涉外经济法》是有关法律中比较重要的一项。根据《涉外经济法》，泰国的经济领域分为三大类，第一、二大类禁止外国人涉足，第三大类对外国人开放，但需领取涉外商业特许证。但因为如在一个经济实体中，泰国人的股份、利益或管理权限超过51%，则该实体不再受《涉外经济法》的约束，所以在这种情况下，外国人则可涉足上述任何领域。经泰国投资委员会的许可，外国人在属于第二、三大类经济实体中可占有多数股份，但需领特许证。为了鼓励泰国人更多地参与企业的经营管理，投资委员会还可将外资比例进一步调低。

三、贸易壁垒情况

（一）关税及关税管理措施

目前，泰国的平均关税水平约为17%，但其对部分产品维持的高关税仍然阻碍了中国产品进入其市场。

泰国对与本地产品竞争的进口产品实施高关税，具体包括农产品、汽车和汽车零部件、酒精饮料、纤维和一些电子产品。

（二）通关环节壁垒

泰国海关厅在进出口贸易的管理中拥有较大的自由裁量权，因此其在实践中的做法随意性较大，缺乏一致性，加之泰国的进口管理程序复杂且不够透明，给企业的经营造成了很多不确定性。

中国某企业反映，2002年，该企业向泰国出口两批热卷钢、一批槽钢，但泰国海关要求该企业提供关于企业质量管理体系和生产工艺的文

件，这些文件和正常的货物通关毫无关系，并且其中的一部分涉及企业的技术秘密。泰国海关的此种不合理的做法，加重了中国企业的负担。

（三）政府采购

泰国不是 WTO《政府采购协议》的签字国，但泰国曾表示支持 WTO 就政府采购透明度问题达成一项协议。虽然泰国也有一些约束政府部门和国有企业采购行为的规则，且其中规定了非歧视性原则，要求给予潜在的投标方公开的竞争机会，但由于国有企业都有自己的采购政策和做法，相关规则没有得到很好的遵守，以致泰国的政府采购透明度不高，缺乏可预见性。

泰国 2000 年 5 月制定的有关规则要求，政府采购合同金额超过 3 亿泰铢时，必须在个案基础上实行易货贸易，易货采购泰国产品的价值不应少于主合同的 50%。这种规定影响了中国企业参与泰国的政府采购。

（四）补贴

泰国支持一些制成品和加工农产品出口的计划有可能构成出口补贴，包括税收优惠、进口税减让、政府间销售泰国大米的贷款低于市场利率（按照个案处理原则），给予出口商优惠融资条件，等等。泰国的进出口银行负责实施这些项目，2001 年贷款利率为 7%~8%。

（五）服务贸易壁垒

1. 法律服务

泰国现行法律禁止外资在泰国律师事务所的股份超过 49%，外国公民不允许在泰国执业。

2. 金融服务

目前，泰国不允许外资银行增设分支机构，不允许外资银行使用泰国本地商业银行的电子网络。外国银行分行申领商业银行执照时有许多附加条件，如外资银行股权投资最多为实收资本的 25%，等等。

3. 施工、建筑和工程

外国人不能参与施工和承揽民用建筑工程。施工公司必须在泰国注册（即必须有商业存在）。泰国政府对外国建筑、工程和施工公司的收

费标准进行管理，现行做法是确定收费水平的上限。

印 度

一、双边贸易概况

印度是中国在南亚地区最大的贸易伙伴。据中国海关统计，2002年中印双边贸易总额为49.5亿美元，同比增长37.6%。其中，中国对印度出口26.8亿美元，同比增长40.9%；自印度进口22.7亿美元，同比增长33.8%。中方顺差4.1亿美元。中国对印度出口的主要产品为生丝、杂豆、纸张纸浆、松香、焦炭、医药产品、轻工业品、纺织品、化工品、食品、金属制品、机械设备等，自印度进口的主要产品为铁矿砂、铬矿石、宝石、钢材、皮革、植物油、南药、化工原料等。

据原外经贸部业务统计，2002年，中国公司在印度完成承包工程营业额5,764万美元，新签合同额59,602万美元；完成劳务合作合同额148万美元，新签合同额93万美元。截至2002年底，中国公司在印度累计完成承包工程营业额19,496万美元，签订合同额103,527万美元；完成劳务合作合同额2,127万美元，签订合同额1,213万美元。

2002年，经原外经贸部批准或备案，中国在印度设立非金融类中资企业2家，双方协议投资额349万美元，其中中方协议投资额230万美元。截至2002年底，中国在印度累计投资设立非金融类中资企业15家，双方协议投资总额3,720万美元，其中中方协议投资总额2,063万美元。

据原外经贸部统计，2002年，印度对华投资项目21个，合同金额0.26亿美元，实际使用金额0.31亿美元。截至2002年底，印度累计对华直接投资项目71个，合同金额1.74亿美元，实际投入0.63亿美元。

二、印度外经贸管理制度概况

(一) 主要贸易管理机构及其职能

印度对外贸易的主管部门为印度商工部，该部下设两大部门，即商业部和工业部。商业部主管对外贸易，负责制定国际贸易总政策、国际商务政策、进出口贸易政策及实施相关管理，制定并执行政府采购的政策等。商工部下属外贸总局负责部分具体的外贸管理事务。商业部下的反倾销局负责反倾销调查，贸易政策司的下属部门负责在印度出口企业受到国外反倾销调查时采取应对措施。

印度海关负责征收关税，监管企业的进出口活动。

印度储备银行负责管理和监督企业的外汇使用。商业银行负责企业的外汇收付。

印度税务机构负责企业的税收和出口退税事宜。

此外，印度的民间商会为企业提供各种服务并协调企业和政府、企业与企业之间的关系，在印度对外贸易中发挥着重要的作用。

(二) 贸易管理制度

印度实行对外贸易经营权登记制度。

印度政府将进出口产品分为禁止类进出口产品、限制类进出口产品和一般类进出口产品。印度政府以分发许可证的方式管理限制类产品的经营。对少数产品，如石油、大米、小麦、高品位的铁矿砂等，政府指定少数国有外贸企业经营。而对一般类进出口产品，所有外贸企业均可经营。

印度正在研究采用一些发达国家正在实行的平均关税低、少数产品关税特别高的关税结构，以保护那些经过筛选的产业部门或附属产业部门。财政部正在做有关立法的修改工作，并按照国际标准将海关协调编码的分类由6位上升为8位。

三、贸易壁垒

(一) 关税及关税管理措施

1. 关税高峰

印度对部分进口产品征收很高的关税，详见下表：

国别贸易投资环境报告(2003)

产 品	HS 编码	税率%
未变性乙基酒精	220710	182
未变性乙基酒精	220820—220890	182
葡萄干	080620	105
交通车	870310—870390	105
咖啡	090111—090190	100
茶	090210—090240	100
稻米	100610, 20, 40	80
葵花籽油	151211	75
香料(胡椒、丁香、豆蔻)	090411-090420	70
手套(全皮)	0907	70
罌粟籽	120791	70
天然橡胶	400100	70
棕榈油	151110、151190	65
糖	1701	60
玉米、高粱	100510、1007、	50
小米	100820	50
苹果	080810	50
豆油	1507	45
柑橘、柠檬	080510、080550	40
新鲜葡萄	08061	40

2.关税配额

印度对部分进口产品实施关税配额管理。2001/02 财政年度实施关税配额的产品涉及奶粉、玉米、未加工葵花籽和葵花籽油、精炼菜籽油、芥末油等。奶粉年进口配额为 10,000 吨，配额内税率为 15%，配额外税率达 60%；玉米年进口配额为 400,000 吨，配额内税率为 15%，配额外税率达 60%。配额内进口的未加工葵花籽、葵花籽油和精炼菜籽油、芥末油的税率分别为 50%和 45%，配额外的税率分别为 75%和 85%。玉米

的进口配额总量由农业和加工食品出口发展局决定。玉米配额分配给国营贸易公司，这些公司包括 NAFED、MMTC、STC、PEC、CMF 等企业。

印度外贸总局 (DGFT) 负责配额分配，其于 2002 年 1 月 22 日公布的配额分配程序十分复杂。印度进口商在进口前只能向 DGFT 在德里的总部提交进口申请，由 DGFT 为首的进出口促进委员决定批准进口的数量。提交申请的最后日期为 2002 年的 2 月份，要求货物在 3 月 31 日前清关完毕。由于授予配额的条件苛刻，且对交易有严格的时间限制，实践中会对相关产品的进口造成很大阻碍。

3. 从量关税

在以六位代码计算的印度的 MFN 标准税目的 5,114 个税目中，有 4,841 个税目是适用从价关税，271 个税目适用从价或从量的选择关税，海关有权选择关税较高的一种方法征收关税。适用选择关税的主要是纺织品和服装类，举例如下表：

名称	税目	从价	从量
毛男装	610110	30%	Rs.700/P
棉女装	610220	30%	Rs.425/P
女棉夹克	610441	30%	Rs.225/P
男棉衬衣	610510	30%	Rs.83/P
男棉衬裤	610711	30%	Rs.24/P
男棉大衣	620112	30%	Rs.385/P
女毛大衣	620291	30%	Rs.220/P
男毛套装	620311	30%	Rs.1, 100/P
丝披肩	621410	30%	Rs.390/P
丝领带	621510	30%	Rs.55/P

2 个税目实施从量关税：

名称	税目	从量税
带壳杏仁	080211	Rs.35/kg
去壳杏仁	080212	Rs.65/kg

另外，印度对 92 类进口产品征收的附加税（相当于货物税）是依据产品的零售价征收的，如 040114、170221、321290、910190 税目下的产品。

印度设置过多的选择关税税目的做法加重了出口商的负担，影响了中国产品对印度的出口。

（二）通关环节壁垒

进口货物抵达印度后，在进口商既不付款赎单又不提货的情况下，持有提单的出口商在办理货物退关时往往会遇到来自海关的麻烦。印度的相关法律对进口货物退关问题并没有明确规定，但实践中，印度海关官员往往要求申请退货的出口商提供由原进口商出示的不反对退货函（No-objection certificate/letter）。由于进口商一般不愿出具此类函件，导致出口商往往无法顺利收回货物，中国企业因此遭受巨大损失。

孟买海关 2002 年发布公告，要求申报进口 22 大类产品中的 100 项敏感产品时必须在报关清单中填写详细的说明，否则，港口服务中心不接受申报。孟买海关声称，实施该措施的目的在于为海关关长提供数据，并为海关官员提供有关信息，以便其评估不同进口商在不同港口、不同时间进口同种产品的价格差别。但由于报关清单未设置相应的栏目用于填写上述新增数据，且海关管理软件数据库也无法接受上述信息，使得报关清单需增加大量附页，清关工作非常繁琐，阻碍了产品的正常进口。

印度海关在对进口产品进行估价时执行最低限价的做法也明显违反了 WTO 的相关规则。

（三）贸易救济措施

印度目前已成为使用反倾销和保障措施最多的国家之一。从 1994 年至今，印度已经对中国发起 66 起反倾销调查，2 起保障措施调查。2002 年，印度对中国产品发起了 14 起反倾销调查，2 起保障措施调查。特别是 2002 年 8 月 23 日，印度援引中国入世议定书“特保条款”对中国工业缝纫机针进行特保调查，这是 WTO 成员首次针对中国产品发起特保调查。

印度针对中国产品的反倾销调查中，最大的问题是“市场经济问

题”。在印度 2001 年版的海关税法中有关反倾销的部分将中国等 15 个国家定义为非市场经济国家。在印度 2002 年版的税法中规定，假定某国在某反倾销调查案的前三年中已被反倾销局局长或是任何 WTO 成员的可胜任的反倾销局长认定或已被视为非市场经济国家，那么该国为非市场经济国家。如果非市场经济国家或上述国家的有关企业提出异议并向反倾销局局长提供信息和证据证明该国是市场经济国家，那么反倾销局局长需按照市场经济标准进行个案评估。印度于 2002 年 1 月 4 日修订了反倾销法，重新界定了非市场经济国家的概念，并规定了认定市场经济的 4 条标准。但印度有关法律中缺乏涉案企业如何申请市场经济地位的程序性规定，调查机关也不发放相应的市场经济问卷，导致中国企业无法就所谓“非市场经济”问题进行抗辩，更不可能获得市场经济地位。中国政府已就此与印度政府多次交涉，印度政府虽已承诺制定相应的程序性规定，但至今没有实质性进展。

在涉及中国产品的大量反倾销调查中，印方未能保持其调查的公正性，滥用自由裁量权，偏袒其国内产业，严重侵害了中国涉案企业的正当权益。例如，在碳酸锶（Strontium Carbonate）一案中，尽管中国应诉企业已证明印度没有相应的国内产业，但调查机关在初裁和终裁后均做出了征收反倾销税的决定。在中国应诉企业将案件提交司法审查后，印方才不得不承认印度国内企业确实不能生产案件所涉产品。在对纯碱的反倾销调查中，印度调查机关有意将生产工序、成本、用途、价格以及具体海关税则号都不相同的轻质纯碱和重质纯碱作为同一种产品，并用加权平均的方法确定纯碱的价格，最终导致了不公正的裁决。

由于印度反倾销法律中实体性规定和程序性规定均不完善，以致调查机关拥有过大的自由裁量权。例如，印度反倾销法规定了最佳可获得信息（BIA）原则，但由于未将 WTO《反倾销协议》中相应的约束性规定纳入其中，因而不适当地扩大了调查机关采用 BIA 的自由裁量权。

印度制定的针对中国产品的特保立法没有规定与中国政府磋商的条款，规定的征税期也明显过长，未能与《中国加入 WTO 议定书》和《工作组报告书》的相关规定保持一致。

(四) 补贴

印度为出口提供间接的补贴，包括免除税收和免除进口税。印度企业享有免缴出口利润收入所得税的待遇。印政府计划从 2000/01 财政年度起 5 年内逐步取消该项补贴。

印度政府要求国内银行将每年信贷总额的 12% 用于出口信贷，且实行优惠的贷款利率，以支持出口。

印度有许多出口促进计划为出口提供各种各样的优惠措施。根据印度出口促进资本货物计划 (EPCG)，为生产出口产品进口资本货物只需支付 5% 的优惠关税。

(五) 服务贸易壁垒

在印度，外国银行分支机构向其他金融服务公司的投资不得超过其拥有的资本金的 10% 或被投资公司资本金的 30% (以两者中较低者为准)。

在工程承包中，印度政府歧视中国公司。中国某公司在印度通过投标获得了孟买港疏浚工程的合同，但当该公司的船只到达孟买港准备施工时，印度政府以安全为由禁止中国船只入港施工，导致合同无法履行，中国公司因此遭受了重大损失。其后印度政府又将该项目转给了荷兰的一家公司。在加尔各答港口项目的招标中，印度政府再次以国家安全为由拒绝中国公司参与投标。印度政府的上述做法明显违反 WTO 规则，严重侵害了中国企业的正当权益。

印度尼西亚

一、双边贸易投资概况

据中国海关统计,2002年中国和印尼双边贸易总额为79.3亿美元,同比增长17.9%。其中,中国对印尼出口34.3亿美元,同比增长20.8%;自印尼进口45.0亿美元,同比增长15.8%。中方逆差10.7亿美元。中国对印尼出口的主要产品为机械及设备、电器和电子产品、原油、纺织品、摩托车等,自印尼进口的主要产品为原油、纸浆、锯材、纸和纸板、原木、胶合板、棕榈油等。

据原外经贸部业务统计,2002年,中国公司在印尼完成承包工程营业额8,134万美元,新签合同额6,894万美元;完成劳务合作合同额1,600万美元,新签合同额1,202万美元。截至2002年底,中国公司在印尼累计完成承包工程营业额42,197万美元,签订合同额79,648万美元;完成劳务合作合同额14,594万美元,签订合同额18,597万美元。

2002年,经原外经贸部批准或备案,中国在印尼设立非金融类中资企业6家,双方协议投资额1,018万美元,其中中方协议投资额371万美元。截至2002年底,中国在印尼累计投资设立非金融类中资企业59家,双方协议投资总额17,113万美元,其中中方协议投资总额6,495万美元。

据原外经贸部统计,2002年,印尼对华投资项目94个,合同金额1.97亿美元,实际使用金额1.22亿美元。截至2002年底,印尼累计对华直接投资项目936个,合同金额19.46亿美元,实际投入11.19亿美元。

二、印尼贸易投资管理制度概述

(一) 政府主管部门及其主要职能

印尼工业与贸易部（简称“工贸部”）主管对外贸易管理，其具体职能包括制定外经贸宏观管理和调控政策、划分进出口商品管理类别（禁止进出口、许可证进出口、自由进出口等）、审批办理进出口许可证、推动印尼出口创汇、进行有关人员的各种培训等。工贸部还参与外经贸法规的制定、解决贸易纠纷及反倾销等事务。

(二) 进出口贸易管理方式

印尼政府规定所有的进口商都要在贸易部注册并领取营业执照。印尼的进口商分一级综合进口商、二级综合进口商、指定进口商、生产进口商、进口/生产厂商、私家代理商六大类。一般来说，进口商均需依照以上六种公司的标准注册。

印尼政府对进口实施一定的限制，有部分产品明令禁止进口，部分产品需要符合一定条件才能进口。印尼政府对限制进口的产品实施许可证和配额管理。

在产品出口的管理方面，印尼出口商必须向贸易部注册并拥有经营执照。外国人一般不能从事出口贸易，除非是生产性外资企业。印尼的出口产品分为三类：只能由注册出口商进行出口的产品；经贸易部批准后才能出口的产品（须有特别许可证）；禁止出口的产品。政府对部分出口产品征收出口税。

三、贸易壁垒

在乌拉圭回合市场准入谈判中，印尼承诺对 94.6%产品的关税进行约束，约束关税多数在 40%以下。未承诺关税约束的产品包括某些农产品、汽车、铁、钢和一些化工产品。印尼 2000 年的平均关税水平为 8.3%，且其承诺在 2003 年底以前对除汽车和含酒精饮料以外的所有产品实行三级关税结构（零关税、5%和 10%的关税）。

(一) 进口限制

印尼工贸部 1999 年和 2002 年分别颁布的《糖进口制度法令》规定，糖的进口商只能是经认可的爪哇的糖生产企业。在印尼市场上糖价低于

3,100 盾/公斤时，禁止糖的进口。

印尼工贸部 2002 年 3 月颁布外贸司司长令，规定多种产品进口需要特别进口许可。这些产品包括玉米、大米、大豆、固体状的蔗糖、甜菜糖或化学加工后的糖、79 种纺织品、5 种鞋类制品或其附件、20 种电子产品或电气产品、2 种儿童玩具产品。

(二) 服务贸易壁垒

印尼工贸部 1998 年颁布的《商业机构法令》第三章第 5 条规定，批发商在雇佣员工时，最多可雇佣 10 个外国员工作为专家或管理人员，且每雇佣 1 个外国员工须至少雇佣 3 个印尼本地员工。外国雇员必须是大学毕业或具有同等学力，且必须在其即将服务的技术性辅助领域有 3 年以上的工作经验。该章第 7 条还规定，零售商最多只能雇佣 3 个外国员工，且须受上述同样的限制。

外资银行的市场准入门槛较高，如外国银行设立分行需要 3 亿美元资本金。

四、投资壁垒

印尼 1994 年颁布的《投资条例》第 7 条规定，外商独资企业在 15 年内必须向印尼国民出售一部分股权，股权可以直接转让，也可以通过证券市场出让。因为条例第 6 条规定合资企业中印尼股东的股权至少为 5%，由此推断，根据第 7 条出让的股权至少应为实际投入资本的 5%。

越 南

一、双边贸易概况

据中国海关统计, 2002 年中越双边贸易总额为 32.6 亿美元, 同比增长 16.2%。其中, 中国对越南出口 21.5 亿美元, 同比增长 19.5%; 自越南进口 11.2 亿美元, 同比增长 10.3%。中方顺差 10.3 亿美元。中国对越南出口的主要产品为成品油、纺织品、高新技术产品等, 自越南进口的主要产品为原油、水果、天然橡胶、煤等。

据原外经贸部业务统计, 2002 年, 中国公司在越南完成承包工程营业额 14,700 万美元, 新签合同额 14,384 万美元; 完成劳务合作合同额 2,413 万美元, 新签合同额 2,544 万美元。截至 2002 年底, 中国公司在越南累计完成承包工程营业额 65,352 万美元, 签订合同额 108,649 万美元; 完成劳务合作合同额 12,607 万美元, 签订合同额 17,366 万美元。

2002 年, 经原外经贸部批准或备案, 中国在越南设立非金融类中资企业 20 家, 双方协议投资额 4,722 万美元, 其中中方协议投资额 2,719 万美元。截至 2002 年底, 中国在越南累计投资设立非金融类中资企业 73 家, 双方协议投资总额 12,376 万美元, 其中中方协议投资总额 8,497 万美元。

据原外经贸部统计, 2002 年, 越南对华投资项目 5 个; 合同金额 237 万美元, 实际使用金额 251 万美元。截至 2002 年底, 越南累计对华直接投资项目 384 个, 合同金额 3.78 亿美元, 实际投入 0.89 亿美元。

二、外经贸管理制度概况

(一) 对外贸易法律法规简介

越南政府主要通过政府文件对外贸进出口实施管理。越南政府颁布

外贸管理宏观指导文件，越南贸易部根据政府决定颁布实施细则并拟定具体商品管理办法，财政部负责制定进出口商品税则，工业部、农业部、卫生部等各有关部门负责拟定行业管理的商品清单及管理办法。海关负责确定进口商品的计税价格（不按合同价）。

（二）主要贸易管理机构

越南贸易部行使对外贸易管理职能，其主要职责是制定外贸发展战略，研究国内外市场形势，提出对策；制定出口商品发展方向，颁布或呈报政府颁布有关贸易法规等。此外，贸易部还负责配额的管理和分配、批准专营进出口的企业及生产性企业的进出口权等。工业部、农业和发展农村部、水产部、国家银行、邮件总局、文化通讯部和卫生部就本部门有关产品进出口许可行使审批权。越南国家银行对外汇进行管制。

对外贸易协会和具有直接外贸权的企业的外贸政策执行情况由贸易部监督。

（三）贸易管理制度

越南对进出口的产品进行分类管理，其中包括禁止进出口产品、贸易部按照许可证管理的进出口产品及由行业管理的进出口产品。目前实行进出口许可管理或监管的产品有 70 多种，分别由贸易部、工业部、农业和发展农村部、水产部、国家银行、邮件总局、文化通讯部和卫生部等 8 个专业部门管理，主要包括钢材、植物油、化学制品、农药、化肥、验钞机械、通讯设备、药品和医疗设备等。

（四）投资制度

越南正在逐步推行对外开放、吸引外资的政策。

目前，越南允许外国银行在越设立分行和办事处或与当地银行合资经营，并可在一定范围内经营越币业务（现已有 4 家合资银行设立，130 多家境外银行在越南设立分行和办事处）；准许外国公司进入电信和保险行业；鼓励外资参与改造交通系统、兴办药厂和医院等。

三、贸易壁垒

（一）关税及关税管理措施

越南关税总体水平已由 20 世纪 90 年代初的 40% 降到现在的 14%，

虽然表面上关税水平不高，但实际上越南对部分农产品和国内能生产的机电产品的进口仍然课以高关税。此类关税税率均在 30%以上，如蔬菜 30%、水果 40%、茶叶 50%、农机 30%。

受越南高关税的影响，中国农机、变压器、轴承、电动机、柴油机和水泵等产品对越南的销量锐减，有的已被迫退出市场。中国生产的土豆、大蒜、西红柿、鸡蛋等农副产品和温带水果，虽然在越南市场有较大需求，但也由于高关税而很难进入越南市场。目前中国进入越南市场的农产品大多是通过边民互市形式出口的，规模十分有限。

（二）进口限制

2001 年底以来，越南对摩托车进口采取一系列措施，包括规定海关最低限价、禁止整车进口、禁止 23 种零配件进口等，并对散件进口课以高额关税。越南政府的这些做法使中国对越南的摩托车出口在 2002 年一季度以后已基本陷于停滞。

（三）政府采购

越南部分政府部门在通讯设备、电力设备等高技术产品招标中实行歧视政策，招标范围常常限定国别，在标书中注明“优先采用 G7 国家设备”，把中国公司排挤在外。有时还借技术标准，不准中国公司参加投标。在越南政府采购招标过程中，有关工作不够规范，缺乏透明度，且招标后可能随意毁标。

（四）服务贸易壁垒

越南对服务业的开放才刚刚起步，限制措施很多，其准入的门槛仍然很高。

1.越南在工程承包招标中存在很多不合理的规定。越南政府规定：竞标的外国公司必须同当地企业联合或承诺分包给当地公司，否则不准参加投标；中标的外国公司必须优先选用越方技术人员和工人，外方只能选派少数技术和管理人员参与项目管理；施工中使用的原材料和机械必须优先在当地市场购买等。

2.外资银行不能吸收任何形式的储蓄存款，因此难以开展信贷业务；外国企业不能拥有房地产，因此无法进行房地产和土地使用权抵押。

3.在航空运输方面，越南政府明文规定，国家机关和国营企业出国考察访问，只要有本国航班，不得搭乘其他国家航班。

4.目前越南民航票价、水电费、邮资费、旅游门票等均实行双重价格，对外资企业和人员的收费标准均高于对国内收费标准，有的高出几倍甚至十几倍。

(五) 其他壁垒

越南贸易管理部门经常通过颁布有关的政府决议、决定、通知等，随意干预贸易活动，使得很多正常贸易活动难以进行。例如，摩托车进口的主管政府部门在3年内更换了3次。政出多门和朝令夕改使中国的出口企业无所适从。

四、投资壁垒

同为外商投资企业，中国投资的企业在生产和进口方面有时不能与其他国家投资企业享受同等待遇。

越南政府为保护本国产业，经常随意调整政策，这在其农机进口政策中体现得尤为明显。中国江苏某企业根据越南零配件进口关税较低的情况在越南独资兴办柴油机组装厂，投产仅半年后，由于该企业效益很好，越南政府为保护越国内产业，将柴油机零配件进口税率由10%上调至30%，后又调到40%，使该企业难以为继。

俄罗斯

一、双边贸易概况

2002 年俄罗斯是中国第八大贸易伙伴。据中国海关统计, 2002 年中俄双边贸易总额为 119.27 亿美元, 同比增长 11.8%。其中, 中国对俄罗斯出口 35.21 亿美元, 同比增长 29.9%; 自俄罗斯进口 84.06 亿美元, 同比增长 5.6%。中方逆差 48.86 亿美元。中国对俄罗斯出口的主要产品为食品、轻纺产品及通讯电子产品; 自俄罗斯进口的主要产品为能源、原材料和机械设备。

据原外经贸部业务统计, 2002 年中国公司在俄罗斯完成承包工程营业额 9,952 万美元, 新签合同额 13,607 万美元; 完成劳务合作营业额 8,552 万美元, 新签合同额 17,906 万美元。截至 2002 年底, 中国公司在俄罗斯累计完成承包工程营业额 91,890 万美元, 签订合同额 258,647 万美元; 完成劳务合作合同额 78,828 万美元, 签订合同额 152,620 万美元。

2002 年, 经原外经贸部批准或备案, 中国在俄罗斯设立非金融类中资企业共 27 家, 双方协议投资额 4,277 万美元, 其中中方协议投资额 3,545 万美元。截至 2002 年底, 中国在俄罗斯累计投资设立非金融类中资企业 482 家, 双方协议投资总额 32,506 万美元, 其中中方协议投资总额 20,664 万美元。

据原外经贸部统计, 2002 年, 俄罗斯对华投资项目 116 个, 合同金额 4,584 万美元, 实际使用金额 3,865 万美元。截至 2002 年底, 俄罗斯累计对华直接投资项目 1,413 个, 合同金额 71,828 万美元, 实际投入 30,786 万美元。

二、对外贸易管理体制概述

(一) 进口贸易管理体制

俄罗斯在进口方面的管理措施包括两类，即税收调节措施和非税收调节措施。

1. 税收调节措施

(1) 进口关税

2001年11月30日，俄罗斯联邦政府发布《关于俄罗斯联邦外贸产品种类表及关税税则》(第830号政府令)，调整了部分产品的税则号，修订了140种产品的进口关税，使平均关税水平降低约5个百分点。该税则自2002年1月1日起实行。

俄罗斯对不同国家按不同税率征收进口关税。税率表所标税率为基本税率。自享受最惠国待遇的国家进口的产品按基本税率计征关税，自其他国家进口的产品则按基本税率的2倍计征关税。俄罗斯还有多种关税优惠措施。例如，对自与俄罗斯签有自由贸易协定的独联体国家和最不发达国家进口的产品，免征进口关税；对自享受普惠制待遇国家进口的产品按基本税率的75%计征关税。中国属于享受普惠制待遇的国家之一。

(2) 消费税

俄罗斯自1993年2月1日起对部分进口产品征收消费税，征税不区分进口产品的来源地。目前，被征税的产品包括酒类、香烟、汽油、首饰、小轿车等五大类。

(3) 进口环节增值税

自1993年2月1日起，俄罗斯对自非独联体国家进口的产品征收进口环节增值税。进口环节增值税的税基为产品海关申报价值、进口关税额、消费税额三项之和，税率为20%（部分食品和儿童用品的税率为10%）。

2. 非税收调节措施

(1) 对部分进口产品实行许可证管理

俄罗斯对三大类产品实行进口许可管理：第一类包括用于保护植物

的化学产品、工业废料和密码破译设备；第二类包括武器弹药、核材料、贵金属、宝石、麻醉剂、镇定剂、两用材料和技术、可用于制造武器装备的个别原材料和设备等。此类产品的进口需经特殊程序许可；第三类为其他特殊产品。

(2) 质量安全认证制度

自 1993 年 1 月 1 日起，俄罗斯开始对大部分产品实行质量安全认证制度。自 1997 年 5 月 1 日起，俄罗斯禁止在其境内销售无俄罗斯文说明的进口食品；自 1998 年 7 月 1 日起，无俄罗斯文说明的其他产品也被列入禁止之列。

(二) 出口贸易管理体制

俄罗斯在出口方面的管理措施主要包括两类，即税收调节措施和非税收调节措施。

1. 税收调节措施

(1) 关税

俄罗斯 1996 年 7 月曾全部取消了出口关税，但 1998 年金融危机以后，为了寻求新的收入来源，俄罗斯政府于 1999 年 1 月又恢复了部分产品的出口关税。需缴纳出口税的产品包括：煤、石油、天然气、成品油、部分化工产品、有色金属、木材、皮革料、大豆、油菜籽、葵花籽及部分海产品等。

(2) 增值税

在出口环节增值税方面，向非独联体国家出口的产品免征增值税，而向独联体国家出口的产品征收全额增值税。一般产品增值税税率为 20%，部分食品和儿童用品为 10%。

(3) 消费税

俄罗斯对消费税的计征办法规定如下：

- 通过易货合同出口的产品需缴纳消费税；
- 向非独联体国家出口的产品（石油和天然气除外）免征消费税；
- 向波罗的海三国出口的产品，如以非自由兑换货币结算，则免征消费税；

——石油和天然气的出口，均需缴纳消费税。

2.非税收调节措施

(1) 对个别产品实行出口配额和许可证管理。

目前俄罗斯对以下三类产品实行出口配额及许可证管理：第一类是国际协议规定要求限制数量的产品，如纺织品、个别黑色金属制品、碳化硅等；第二类是某些特殊产品，包括野生动物、药物原料、译密码设备、武器及军民两用产品、核材料及其装置、贵金属及宝石、矿物及古生物学的收藏资料、半宝石及其制品、麻醉剂、镇静剂、毒药、有关能源信息等；第三类是国内有较大需求的产品，如1998年10月31日俄罗斯政府作出决定，自当年11月25日和11月15日起分别对未加工皮张（牛皮、羊皮及其他皮张）和油籽（葵花籽、油菜籽、大豆）的出口实行许可证管理（无数量限制）。出口配额的分配主要是通过招标和拍卖进行。配额如有富余，亦可根据出口实绩增发。出口许可证由经济发展贸易部驻地方特派员办事处负责发放。

(2) 对两用产品的出口监督。1996年10月，俄罗斯政府发布了监督俄罗斯两用产品和技术出口的条例。根据该条例的规定，两用产品和技术出口需申领出口许可证，俄罗斯政府将审查出口是否与俄罗斯联邦承担的有关国际义务一致。

(3) 实行出口合同登记制。从1996年10月1日起，俄罗斯对所有金额超过5万美元的进出口合同均要求登记。合同登记工作由俄罗斯中央外经贸管理部门在各地区的特派员办事处负责，登记后将颁发特派员签字盖章的登记证书。

(4) 出口产品的统一验证制度。1996年1月1日开始，俄罗斯对出口产品的数量、质量、价格实行统一的强制性验证制度。目前，由于技术原因，“统一验证制度”尚未全面实施，实践中只是对石油、成品油、天然气、煤、黑色及有色金属、木材、矿肥等部分产品进行验证。

(5) 对加工贸易出口的管理。近年来，俄罗斯加工贸易发展较快。俄罗斯将以下两种情况均纳入加工贸易管理：一是外部来料加工，即外商将原料从国外运入，委托俄罗斯企业为其加工；二是本地购料加工，

即外商在俄罗斯境内购买俄罗斯产原料，委托俄罗斯企业为其加工。加工贸易生产的产品出口时可享受一定的税收优惠。

（三）俄罗斯联邦贸易主管机构

俄罗斯联邦政府中负责管理对外贸易的部门是经济发展贸易部。该部研究、制定和实施国家统一的对外经济政策，对俄罗斯联邦的对外经济活动进行国家宏观调控，保障进出口贸易的正常秩序。

三、贸易壁垒

（一）关税及关税管理措施

目前俄罗斯的整体平均关税税率为 10.5%，其中汽车、烟、酒、糖等敏感产品的平均关税税率为 25%~30%，服装、鞋、轻纺产品的平均关税税率为 15%~20%。俄罗斯于 2002 年 1 月 1 日提高了部分产品的进口税率，如大米、葵花籽油、冰箱压缩机等。

俄罗斯对近 1500 个税号的产品采取混合征税（从价税和从量税从高征收）。

俄罗斯虽然将中国列为普惠制受惠国之一，但却将中国很多有竞争力的产品排除在优惠清单之外。这些产品包括：果汁、菜汁、矿泉水、汽水及其他非酒精饮料、啤酒、80 度以内非变性食用酒精、烈性酒、甜酒、其他酒精饮料、合成材料服装、鞋、护腿套、天然宝石、人造宝石及其制品、非金银宝石妇女饰物、电话机、电唱机、录音机、音箱、录相机、放相机、无线电话电报传送接收设备、广播电视传送接收设备、小汽车、客货两用车、赛车、钟表、钟表零件、表带、表链。从 1997 年起，俄罗斯海关对中俄双边经济合作项下中方劳务人员进口的自用生活物品和生产资料开始征收高额关税。俄罗斯的这些做法严重阻碍了中国相关产品对俄罗斯出口，影响了双边经贸合作的顺利开展。

此外，俄罗斯还规定，进口商进口时需缴纳进口关税和占产品发票总价值 0.15% 的海关手续费。

（二）通关环节壁垒

1996 年 8 月 18 日，俄罗斯总统签发了《关于对外易货贸易实行国家调节》的命令，规定易货贸易只有在办理许可证之后方可进行。这实

际上增加了中国易货产品进入俄罗斯市场的难度。

在海关估价中，俄罗斯对中国较关心的服装、家电等产品规定了较高的最低限价。

2002年8月，俄罗斯海关规定自中国经铁路运输发往莫斯科及莫斯科州的产品必须在指定的13个铁路站收货并办理通关手续，这构成了对中国的歧视。

此外，中国企业普遍反映，俄罗斯的通关手续过于复杂，通关时间过长。

（三）进口限制

俄罗斯近年来逐步扩大了进口许可证管制产品的范围。

俄罗斯对酒类进口实行数量限制和许可证管理。1997年1月1日起，俄罗斯开始对食用酒精和伏特加酒的进口实行许可证管理。

1999年1月13日，俄罗斯联邦政府发布《关于俄罗斯联邦药品及制药用品进出口的决定》，规定对部分进口药品（包括部分兽用药品）及制药用品实行许可证管理。

1999年1月1日起，俄罗斯开始对烟草及其工业代用品的进口实行许可证管理。

中国对俄罗斯出口的化肥、大米、玉米、酒类产品均受配额许可证限制，大米、玉米配额的申领程序尤为复杂。

（四）技术性贸易壁垒

俄罗斯要求耐火材料进口必须提供无辐射证明，且该证明必须由俄罗斯卫生部出具。俄罗斯是世界上惟一要求提供此类证明的国家。事实上，耐火材料由天然原料制成，不可能存在产生危害的辐射。

俄罗斯对酒精饮料进口有“经验要求”，即要求申请从事进口的企业必须有一年从事俄罗斯本地酒销售的经验。

俄罗斯明确规定中草药不能被纳入医疗保险药品目录，导致中药在俄罗斯市场和西药的竞争中处于不平等地位。

（五）卫生与植物卫生措施

目前，俄罗斯尚不认可中国官方机构出具的产品检验检疫证书。例

如，中国企业向俄罗斯出口畜肉时，俄罗斯要求中方所有生产厂商均须经俄罗斯兽医实地逐个检查，并对出口产品进行复检，中方检验证书只有在俄罗斯兽医背书后方被认可。同时，俄罗斯要求中国企业承担俄罗斯官员来华的所有费用。此举严重妨碍了中国对俄罗斯畜肉产品的正常出口。

中草药出口俄罗斯需经非常复杂的注册程序，耗时长达一年半以上，每种药品注册费用高达 5,000 多美元。

此外，俄罗斯还存在采用国际标准比例过低的问题。

(六) 贸易救济措施

俄罗斯尚未对中国产品进行过反倾销调查，但自 2000 年 8 月以来，俄罗斯已发起了 7 起涉及中国产品的保障措施调查，仅 2002 年就发起了 4 起。由于中国是被调查产品的主要出口国，且出口金额较大，因而俄罗斯此种做法严重损害了中国贸易利益。

(七) 服务贸易壁垒

俄罗斯在服务贸易领域存在大量壁垒，主要体现在以下领域：

1. 通信服务

俄罗斯在基础电信服务及增值电信服务中准许外资参与的比例过低。

中国公司目前未能在俄罗斯从事国际速递服务。

2. 专业服务

俄罗斯规定，只有俄罗斯境内的永久居民并拥有俄罗斯专业会计资格证明的人，才可以担任首席会计师或代理首席会计师。俄罗斯不允许外籍人员参加其注册会计师资格考试，也不允许在俄罗斯设立事务所。俄罗斯规定提供簿记服务的机构主管必须是俄罗斯公民。

俄罗斯目前尚不允许中国律师事务所在俄罗斯设立代表机构。

俄罗斯规定医生、医疗和行政管理人员必须是在俄罗斯长期居住的俄罗斯居民。

3. 建筑服务

俄罗斯规定只有拥有俄罗斯国籍的自然人才能取得从事建筑设计

活动的许可。外国人只能通过与俄罗斯联邦公民或被许可的俄罗斯联邦商业机构联合，方能提供建筑服务。

俄罗斯规定用工超过 100 人的建筑工地，必须雇佣 50% 以上的俄罗斯联邦公民。

4. 教育服务

俄罗斯不允许中方以合作或合资形式在俄罗斯提供高等教育服务。俄罗斯学校聘用的中国教师很难获得居留许可。

5. 金融服务

俄罗斯规定，在合资银行中外国资本不得超过银行资本总额的 25%。

俄罗斯不允许外国银行设立分行和同城支行，也不允许外国银行进入银行间的自动柜员机联网操作系统和提供销售现场电子转账服务。

6. 旅游服务

目前，俄罗斯不允许中国在俄罗斯开办独资旅游公司。

7. 运输服务

中国企业反映，俄罗斯对中国企业从事跨境公路运输服务设有种种非国民待遇的限制。俄罗斯对中方客运、货运车辆在俄罗斯境内的目的地，以及返回车辆在俄罗斯境内承载旅客、装运货物均有不合理的限制。此外，中方在俄罗斯境内设立合资、独资货物运输、货运代理、仓储、物流企业时也未获得国民待遇。

俄罗斯未开放铁路客运和货运市场，且只允许俄罗斯联邦公民提供铁路运输设备的维修保养服务。

俄罗斯不允许外商设立合资企业提供装卸、集装箱堆场、船舶代理、结关等服务，也不允许外商设立独资企业从事仓储和货运代理服务。

8. 服务贸易领域的其他壁垒

中国企业反映，中国劳务人员在俄罗斯办理外汇汇兑业务时，手续极为繁琐，且费用昂贵。

此外，中国企业反映俄罗斯办理中国劳务人员出入境手续繁杂、收费高、耗时长。中方在俄罗斯人员工作许可期限仅为 11 个月，且不能

多次往返。

四、投资壁垒

俄罗斯不允许中方在俄罗斯开办系统集成与软件开发企业。

中国企业反映，在俄罗斯境内投资勘探开发油气田时，办理产品分成的手续非常繁琐。俄罗斯对从事资源开采项目的外国公司征收的“统一税”过高。

中国企业也反映，在俄罗斯中资企业未得到俄罗斯的国民待遇，尤其是对中资企业的乱收费、乱扣押严重。

欧 盟

一、双边贸易概况

2002 年欧盟是继日本、美国之后中国的第三大贸易伙伴，同时也是中国第六大实际投资方以及中国第二大技术供应方。据中国海关统计，2002 年中国和欧盟双边贸易总额为 867.55 亿美元，同比增长 13.2%。其中，中国对欧盟出口 482.12 亿美元，同比增长 17.9%；自欧盟进口 385.43 亿美元，同比增长 7.9%。中方顺差 96.68 亿美元。中国对欧盟出口的主要产品以轻纺产品为主，主要是纺织服装、鞋、箱包、玩具、收音机、组合音响、医药、塑料制品、焦炭、工具、钢材、肠衣、照明装置等。中国自欧盟进口的主要产品以资本货物为主，其次是工业原料、运输设备、机电产品、钢材、小麦、初级塑料、食用植物油、低级纸板、医药、肥料、纸烟、铜合金、铜材等。德国、英国、荷兰、意大利和法国是中国在欧盟内的主要贸易伙伴，中国与这 5 个国家的贸易额占中欧双边贸易总额的近 80%。

据原外经贸部业务统计，2002 年，中国公司在欧盟完成承包工程营业额 28,952 万美元，新签合同额 30,621 万美元；完成劳务合作合同额 7,304 万美元，新签合同额 6,567 万美元。截至 2002 年底，中国公司在欧盟累计完成承包工程营业额 75,638 万美元，签订合同额 117,223 万美元；完成劳务合作合同额 60,234 万美元，签订合同额 72,796 万美元。

2002 年，经原外经贸部批准或备案，中国在欧盟设立非金融类中资企业 22 家，双方协议投资额 4,114 万美元；其中，中方协议投资额 3,001 万美元。截至 2002 年底，中国在欧盟累计投资设立非金融类中资企业 390 家，双方协议投资总额 25,000 万美元；其中，中方协议投资总额

16,200 万美元。

据原外经贸部统计，2002 年，欧盟对华投资项目 1,486 个，合同金额 45.07 亿美元，实际使用金额 37.10 亿美元。截至 2002 年底，欧盟累计对华直接投资项目 14,084 个，合同金额 688.45 亿美元，实际投入 339.32 亿美元。

二、贸易管理体制概述

自 20 世纪 50 年代，欧洲开始了经济一体化进程。1968 年 7 月 1 日，欧共体实现了关税同盟，1993 年欧共体基本建立欧洲统一大市场。1999 年 1 月 1 日，欧洲单一货币——欧元正式启动，标志着欧共体已建立起经济货币联盟。在 50 多年的一体化进程中，欧盟逐步建立和完善了一系列共同政策，其中主要包括共同农业政策、共同渔业政策、共同地区政策、共同社会政策、共同外交和安全政策、保护消费者政策以及共同贸易政策。其中，与贸易密切相关的主要有：共同贸易政策、共同农业政策、共同渔业政策和共同消费者保护政策。

（一）共同贸易政策

1957 年通过的《罗马条约》决定在欧共体内采取共同贸易政策，有关规定主要表现为该条约第 113 条（1997 年《阿姆斯特丹条约》改为 133 条，以下简称《阿约》133 条款）。该条规定，共同贸易政策应建立在各项统一原则的基础上，并着重涉及关税税率的修改、关税和贸易协定的缔结、统一贸易自由化措施的采取、出口政策和保护措施。欧盟尼斯峰会决定将共同贸易政策扩大到服务、知识产权和投资领域。共同贸易政策由欧盟部长理事会通过特定多数或者协商一致作出决定，并由欧盟委员会实施。欧盟的贸易政策分为进口贸易法规和出口贸易法规两大部分。

1. 共同进口贸易法规

欧盟从自身的利益出发，按政治经济体制、地理区域、历史渊源以及与欧盟的关系等，将其贸易伙伴划分为欧洲自由贸易区国家、洛美协定国家（即非洲、加勒比海与太平洋地区国家）、地中海沿岸国家、其他世界贸易组织成员国家和“非世界贸易组织国家”等 5 个类别。欧盟对

于来自前 4 类国家的进口，除有损于安全、健康的产品，以及被保护的稀有和濒临绝种的动植物外，一般均给予优惠关税和不受数量限制的待遇。对于来自非世界贸易组织国家的进口则采取严格的管制措施。

(1) 关税政策

欧盟十五国实行共同关税政策，执行统一的关税税率和管理制度。

(2) 普惠制

欧盟对发展中国家出口产品实行普惠制。目前，欧盟执行的是第六个普惠制方案，该方案自 2002 年 1 月 1 日起实施，至 2004 年 12 月 31 日终止。

1995 年起，欧盟建立了普惠制毕业机制。该毕业机制分为国家毕业和产品毕业。国家毕业是指，按照欧盟普惠制方案中设定的公式计算受惠国相关发展指数和专业指数，如上述指数超过一定指标，则意味着该受惠国家已达到一定的发展水平，将被排除在受惠国名单之外。产品毕业是指受惠国某类产品利用普惠制向欧盟出口量超过当年欧盟在普惠制项下进口该类产品总量的 25%，则该受惠国此类产品不再享受普惠制待遇。欧盟第六个普惠制方案中的毕业机制具有可逆性，且既适用于国家毕业也适用于产品毕业，即毕业后的国家或产品如连续三年未达到毕业标准，可以重新申请享受普惠制待遇。

(3) 共同进口制度

1994 年 2 月 8 日欧盟部长理事会通过了《关于从某些第三国进口的共同进口制度》（94/519）。欧盟共同进口制度主要包括：

欧盟取消了原由各成员国实施的进口配额，实行统一进口配额管理制度，并制定了相关进口配额分配办法、进口许可证的管理原则以及管理中的行政决定程序等。

进口配额主要按照以下 3 种方式分配：

- A. 将进口商划分为传统进口商和新进口商两部分，在配额分配时，优先考虑传统进口商；
- B. 按申请先后次序分配，先来先领；
- C. 按比例分配。

以上3种分配方法由欧盟视具体情况选用。如均不适用，欧盟还可按规定程序采取特殊的管理措施。

(4) 农产品进口管理

在农产品进口管理方面，对部分产品实行进口数量限制，并制定了严格的检验检疫措施。而且这些措施不断修改补充，要求不断趋严。

(5) 产品的技术和质量标准

为促进统一大市场内的产品自由流通，欧盟制定了大量涉及产品的安全、卫生、质量、包装和标签的技术法规、标准和认证制度，并适用于进口产品。

表一：欧盟主要产品技术指令

	产品名称	指令名称
1	所有工业产品	一般产品安全指令 (General Product Safety), 2001/95/EC
2	电器产品	电磁兼容性 (Electromagnetic Compatibility, 89/236/EEC, 92/31/EEC, 93/68/EEC)
3	低压电器	73/23/EEC, 93/68/EEC
4	简单压力容器	87/404/EEC, 90/488/EEC, 93/68/EEC
5	玩具	玩具安全 (Safety of Toys), 88/378/EEC, 93/68/EEC
6	建筑产品	89/106/EEC, 93/68/EEC
7	机械产品	98/37/EEC, 98/79/EC
8	个人防护设备	89/686/EEC, 93/95/EEC, 96/58/EC, 93/68/EEC
9	非自动衡器	90/384/EEC, 93/68/EEC
10	有源植入式医疗设备	90/385/EEC, 93/42/EEC, 93/68/EEC
11	燃气燃具	90/396/EEC, 93/68/EEC
12	热水锅炉	能源效率要求 (Efficiency Requirements), 92/42/EEC
13	民用爆炸物	93/15/EEC
14	医疗设备	93/42/EEC, 98/79/EC, 2000/70/EC
15	用于潜在爆炸环境的设备	94/9/EC
16	游乐船	94/25/EC

17	包装与包装废品	94/62/EC
18	升降机	95/16/EC
19	压力设备	97/23/EC
20	体外诊断医疗装置	98/79/EC
21	无线电通信和电讯终端设备	1999/5/EC
22	航海设备	96/98/EC, 98/85/EC
23	家用冷藏冷冻设备	能源效率要求, 96/57/EC
24	便携式压力设备	1999/36/EC
25	户外使用设备	噪音指标 (Noise Emission), 2000/14/EC
26	荧光灯	能源利用效率, 2000/55/EC
27	人用药品	2001/83/EC
28	兽药	2001/82/EC
29	化妆品	76/768/EEC
30	化工品	76/769EEC, 限制销售和使用某些危险化工品; 1999/45EC, 危险化工品分级、包装和标签
31	电子电器设备	环保回收要求, COD (2000) 158, 已通过
32	电子电器设备	限制使用致害物质, COD (2000) 159, 已通过

2.出口贸易管理法规

欧盟实行鼓励出口政策,除对少数产品实行出口管理外,一般产品都可以自由出口。

(1) 农产品补贴

根据共同农业政策的规定,对向第三国出口如谷物、奶制品、肉类、食糖等过剩农产品时,可向共同农业基金申请出口补贴,以消除由于欧盟农产品成本高于国际市场价格水平而对出口者产生的不利因素。补贴根据欧盟农产品的市场价格与国际市场的差价,以及生产与库存情况而定,随行就市,逐笔申请。

(2) 出口退税

欧盟税法规定,对出口货物实行出口退税制度。货物在出口环节不

用交纳增值税；如果已缴纳增值税，在货物出口后实行退税。

（3）出口信贷

欧盟各国为了促进和扩大本国产品的出口（一般为资本货物），对符合条件的出口提供出口信贷。出口信贷的利率比市场利率低，其差额由国家财政负担。

（4）出口管制

2002年12月13日，欧盟委员会通过并向欧盟理事会提交了欧委会第（2002）730号提案，对2000年6月22日发布的关于两用产品和技术出口控制的1334/2000号理事会法规进行了修订，目前正待欧盟理事会审议通过。新提案修改了两用产品及技术的分类、产品定义和出口管制政策，特别加强了对生物制剂的出口管理。

目前，欧盟对部分涉及核扩散和大规模杀伤性武器等领域的产品和技术实行出口许可制度和最终用户监督制度。

（二）共同农业政策

共同农业政策（Common Agricultural Policy）是欧盟内最早实施的一项共同政策，最早在《罗马条约》中提出。1960年6月30日，欧委会又正式提出建立共同农业政策的方案，并于1962年起逐步实施。其基本目标是提高农业的劳动生产率、确保农业人员的“公平”收入、稳定农产品市场、保持对消费者合理的价格以及确保农产品的供应。其主要内容是对内建立共同农业基金、统一农产品市场和价格、对农产品出口予以补贴，对外则设置随市场供求变化而调整的差价税、配额等贸易壁垒，使欧盟农业免遭外部廉价农产品的竞争。

（三）共同渔业政策

根据欧盟共同渔业政策，欧盟自1977年起将各成员国在北大西洋和北海沿岸的捕鱼区扩大为200海里，作为共同捕鱼区由欧盟统一管理，并授权欧委会与第三国谈判渔业协定。欧盟共同渔业政策主要涉及欧盟捕鱼配额的分配、渔业资源的保护和鱼产品的销售等领域。

（四）欧盟贸易主管机构

欧盟制定共同贸易政策（包括对外开展贸易协定谈判），首先需由

欧委会提出相关建议，并经咨询 133 条款委员会后，再由欧盟部长理事会做出决定。制定共同贸易政策时，在欧委会内部，由贸易总司会同成员国政府所指定的专家共同工作，亦征询有关方面的意见，特别是工商界及相关中介组织等利益方的意见，但理事会拥有最后决定权。

欧盟贸易管理的组织架构：

1. 欧盟部长理事会

欧盟部长理事会是欧盟共同贸易政策的决策机构。欧盟部长理事会根据一定的表决程序，决定采取或者不采取某项政策，决定或者否决与第三国进行贸易协定的谈判，通过或者否决某项协定，向欧盟委员会（欧委会）发出谈判指令，为欧委会设定谈判目标等。在对外谈判过程中，欧盟应通过 133 条款委员会向成员国通报情况并提出咨询，但欧盟部长理事会掌握最后决定权，该项权力不得由其他机构代为行使。欧盟部长理事会在做出某项决定时，通常应遵循有效多数原则，在特定情况下，应当适用协商一致通过的原则。

2. 欧盟委员会

欧盟委员会是欧盟的政策执行机构。

根据《阿约》第 133 条的规定，欧盟委员会在贸易方面的主要职能是：（1）执行欧盟理事会的决定；（2）为实施共同贸易政策，向理事会提出建议；（3）就对外谈判方案提出建议；（4）在理事会的授权和指令规定的范围内与贸易伙伴进行贸易协定谈判。在某些领域，欧委会拥有自己的决定权，如发布有关煤钢产品的反倾销的法规和决定。

欧委会内设 34 个总司。其中，贸易总司具体负责欧盟共同贸易政策的实施和管理。

3. 133 条款委员会

133 条款委员会是指，依据《阿约》第 133 条的规定，由欧盟成员国代表组成的咨询委员会。该委员会的作用是为制定欧盟共同贸易政策提供咨询。

4. 欧洲议会

根据欧盟有关条约规定，在贸易协定的谈判过程中，欧委会应就有

关问题咨询欧洲议会。在日常工作中，欧委会通常向议会通报有关贸易事务。

三、贸易壁垒

(一) 关税及关税管理措施

1. 关税高峰

2002 年欧盟所有产品平均关税税率为 6.4%，其中非农产品平均关税税率为 4.1%，农产品平均关税税率为 16.1%。

欧盟在食品、饮料、烟草和纺织品等产品进口方面存在关税高峰，阻碍了有关产品的进口。关税高峰在农产品方面表现得尤为突出，有的高达 209.9%，甚至更高。非农产品领域最高关税达 36.6%。

表二：欧盟涉及关税高峰的产品

HS 编码	产品描述	平均税率 (%)	最低税率 (%)	最高税率 (%)	标准偏差 (%)
4	乳品、蛋品、天然蜂蜜	38.4	0	209.9	36.8
2	肉及食用杂碎	28.3	0	192.2	31.1
7	食用蔬菜、根及块茎	12.7	0	150.1	21.3
20	蔬菜水果的加工制品	20.6	0	146.9	13.2
8	食用水果及坚果、柑橘类及甜瓜类	9	0	118.1	11.5
17	糖及食糖	21.4	2.1	114.4	24
1	活动物	20.6	0	107.8	30.2
10	谷物	39.2	0	101.1	27.7
16	水海产品的加工制品	18.5	0	97.2	11.5
11	面粉、麦芽、淀粉、菊粉、面筋	22.2	1.2	84.4	16.8
23	食品工业残渣及废料，配制动物饲料	7	0	76	13.6
15	动植物油脂、食用油脂、动植物蜡	8.9	0	75.8	13.2
24	烟草、烟草及其代用品的制品	18.3	2.2	74.9	21.2
18	可可及可可制品	11.8	0	68.9	13
22	饮料、酒及醋	5.5	0	58.6	9

国别贸易投资环境报告(2003)

12	含油子仁及果实、经济植物、稻草、秸秆和饲料	1.8	0	52.3	6.2
19	谷物、粮食粉、淀粉或乳制品、糕饼点心	16.4	7.6	49.6	10.5
29	有机化学品	3.7	0	39.8	3.9
37	照相及电影用品	5.6	0	23.3	3.3
35	蛋白类物质、胶、酶	7	0	23.2	5.9
3	水海产品	9.8	0	23	5.7
38	杂项化学产品	5.5	0	22.2	3.1
21	杂项食品	9.6	0	21.1	5.1
13	虫胶、树胶、树脂及其他植物液汁	2.2	0	19.2	5.1
33	油精及香膏；芳香料制品及化妆盥洗品	2.9	0	17.3	3.6
64	鞋靴、护腿和类似品及其零件	10	3	17	5.4
9	咖啡，茶及调味香料	3.1	0	12.5	4.3
61	针织或钩编的服装及衣着附件	11.9	8	12.4	1.1
62	非针织或非钩编的服装及衣着附件	11.9	6.3	12.4	1.5
63	其他纺织制成品、成套物品、旧衣服及旧纺织品	10.1	0	12.4	3.3
56	絮胎、毡呢及无纺织物、特种纱线、绳索缆及其制品	6.4	3.2	12	2.3
69	陶瓷产品	4.8	0	12	2.4

(资料来源：WTO 秘书处)

2.关税升级

欧盟在纺织品关税的制定上存在关税升级现象，如成衣的关税远高于纺织原料的关税。

欧盟规定，非优惠的供应方在向欧盟出口时需要按以下的最惠国税率交税：原料平均税率为 0.7%、纤维和纱线平均税率为 5.3%、织物和成品平均税率为 6.3%、服装平均税率为 11.9%。

3.季节性关税

欧盟对一些水果、蔬菜或园艺产品除按从量税或复合税征收关税外，还征收季节性关税。在欧盟区内出产同类产品的情况下，欧盟会按时令调整进口关税。

此外，欧盟农业和园艺产品的关税税率变化频繁，给中国对欧出口带来了不便。

4.关税配额

欧盟至今历经了四次扩大，但在其扩大以后，欧盟未按中国对欧盟新增成员的出口实绩，相应增加欧盟自中国进口相关产品的配额。欧盟对中国蘑菇罐头、大蒜、红薯干、木薯干等产品的现行配额量（见表三），远低于欧盟扩大前中国对欧盟及其新增成员的实际出口量。这种做法严重损害了中方的贸易利益。

欧盟的种种不合理做法限制了中国蘑菇罐头对欧出口，导致中国产品在欧盟的市场份额明显下降，多家中国蘑菇罐头厂因此减产甚至倒闭。在国别配额量的确定上，欧盟在多次因扩大而增加配额总量时，拒不增加给予中国的配额量，但却持续增加给予波兰、保加利亚、匈牙利和罗马尼亚等第三国的国别配额量。以波兰为例，20世纪80年代初波兰尚无对欧盟的蘑菇罐头出口，而从1992年至2001年间，欧盟给波兰的年配额量从28,840吨增至42,630吨，远远超过波兰的实际出口能力。在内部配额分配方面，欧盟进口商反映，欧盟重大国、轻小国，给予大国的配额多，小国的少。这种分配方法导致大国获得的配额用不完，而小国因配额太少，无法进口或不得不从大国转口进口中国的蘑菇罐头。这种分配办法也使中国蘑菇罐头在部分欧盟成员国的市场份额急剧下降。以芬兰为例，中国蘑菇罐头在芬兰市场的占有率由芬兰入盟前的98%锐减至入盟后的18%。

欧盟自1994年起对自中国进口的大蒜实行关税配额管理。2001年5月30日欧盟通过了第1047/2001号决议，规定2001年6月至2002年5月对中国产大蒜的进口关税配额量为13,200吨，但给予产蒜能力远小于中国的另一国家的配额量却达19,147吨。由于欧盟的数量限制，中国大蒜对欧盟的出口量持续下降。

(二) 进口限制

目前，欧盟仍对中国出口的纺织品和服装、鞋类、陶餐具和瓷餐具等产品实行数量限制。

在纺织品方面，欧盟虽于 2002 年 1 月 1 日起取消了对中国部分出口纺织品的数量限制，但仍维持对中国 41 个类别的纺织品的数量限制，且给予中国产品的配额年增率较低，制约了中国纺织品的出口。

目前，欧盟以中国部分丝麻产品仍然采取国营贸易为由，对中国 9 类丝麻产品仍然实施配额限制。

按照中欧双边协议规定，中方可以申请在同类产品或非同类产品间结转上一年度未用完的配额。但实践中，中方提出申请后，欧方往往拖延较长时间（至少两月）才给予答复，以致影响了中方对配额的内部管理。

除了进口配额限制外，目前欧盟还对中国 20 类产品进行进口监督。受监督的产品包括：食品制剂、氯化铵、其他多元醇、柠檬酸、四环素及其衍生物、氯霉素、碱性染料及其制剂、还原染料及其制剂、烟花、聚乙烯醇、手套、鞋类、装饰瓷器、部分玻璃制品、含量低于 99.99% 的未熔合锌、汽车用收音机、自行车、玩具、扑克牌、扫帚和刷子。按欧盟规定，这些产品的进口需办理进口登记手续。这种做法增加了进口商的负担，构成了对中国产品的歧视。

表三：欧盟对中国产品实施的配额数量限制情况

	产品名称	配额数量/年
1	鞋类	104192977 双
2	陶餐具	36383 吨
3	瓷餐具	48090 吨
4	纺织品和服装	41 个类别
5	蘑菇罐头	22750 吨
6	大蒜	13200 吨
7	红薯干	60 万吨
8	木薯干	37 万吨

(三) 技术性贸易壁垒

近年来, 欧盟颁布了大量技术法规和标准, 并制定了相应的合格评定程序。欧盟的这些技术性规范和程序有一部分要求苛刻, 有的甚至缺乏充分科学依据, 直接或间接地构成了对第三国, 特别是发展中国家对欧盟贸易的壁垒。

1. 技术法规

欧盟技术法规多以指令形式发布, 内容包括产品包装和标识、生产加工工艺、安全质量等方面的要求。欧盟成员国通常会根据欧盟的指令制定具体的实施规则。欧盟通过统一的或适用于某成员国的合格评定程序确认相关产品是否可进入欧盟市场。

2002年1月15日, 欧盟发布了《一般产品安全指令》(2001/95/EC)。该指令是今后一个阶段欧盟制订技术法规和标准等的指导性文件, 原则规定了几乎所有领域产品应满足的安全要求, 设定了欧盟标准的制定程序和对不合格产品的处理原则, 并要求成员国建立专门的市场监督部门。

2002年, 欧盟发布了新化工产品政策白皮书(草案)、环境责任白皮书、电子电器环保指令(WEEE 和 RoHS)、清洁剂法规、电器产品生态设计指令草案、产品生态标识标准等。这表明欧盟环保要求日趋苛刻, 发展中国家对欧盟出口会因此面临更大障碍。

在2002年欧盟颁布的技术法规中, 中方尤为关注的有以下几项:

(1) 关于禁止使用部分芳胺族偶氮染料的指令

2002年9月11日, 欧盟再次修正了76/769/EEC号指令, 在纺织品和皮革制品中禁止使用22种芳胺族偶氮染料, 并要求成员国于2003年9月11日前将该修正案转化为本国法规。此后, 未达到该指令要求的产品将不得进入欧盟市场。而目前, 关于纺织品和皮革制品中含有的偶氮染料对人体健康的影响, 国际上尚无定论。

(2) 关于限制玩具中部分化学物质含量的指令

1999年12月7日, 欧盟以玩具中含有部分邻苯二甲酸盐会影响儿童健康为由通过99/815/EEC指令, 规定对六种邻苯二甲酸酯采取为时

三个月的临时限制措施。该指令规定，从指令发布开始的三个月内，在欧盟成员国内，对三岁以下儿童使用的放入口中的玩具及儿童用品（如婴儿用的假奶嘴，出牙器等）中 PVC 中的增塑剂含量进行限制，PVC 中所含六种邻苯二甲酸酯类物质（包括 DEHP 和 DINP）的总含量不得超过 0.1%。在该指令发布后，虽然美国、荷兰等国开展的科学试验均表明 DINP 和 DEHP 并不足以对人体造成危害，欧盟还是在发布指令至今的三年多时间中，不断以“欧委会决定”的方式每 3 个月延长一次该项临时限制措施的实施。欧盟在缺乏充分科学依据的情况下，实施临时限制措施对中国玩具对欧盟出口造成了不利影响。

根据欧盟化工产品有关法令，在玩具中严格限制使用的物质还包括偶氮染料、软化剂及三丁酯锡等。

（3）关于影响我国中药出口的指令

在欧盟，所有（人用）药品的注册、生产以及进口、标签、包装、广告以及销售等必须满足 2001/83/EC 号《人用医药产品指令》所规定的各项要求。由于中药和西药的极大差别，中国大多数中药产品目前仍无法以药品的名义进入欧盟市场，而只能作为食品、保健品、植物药原料或者农副土产品进入。

欧盟 2002 年 1 月 17 日公布了《欧洲传统植物药注册程序指令（草案）》（以下简称《指令（草案）》），拟在征求意见后提交欧洲议会审议通过后正式颁布。《指令（草案）》规定：传统植物药不能含有非植物药成分；在标识上须注明“该植物药的效力未经临床证明”；传统植物药必须在欧盟境内应用 30 年，或者欧盟内应用 15 年但须在欧盟以外国家应用 30 年等。《指令（草案）》虽从理论上为中国的中药以药品身份进入欧洲提供了可能性，但同时规定的上述苛刻条件，对我国中药出口构成了障碍。

针对这些障碍，中方与欧方进行了积极的交涉。在双方的努力下，欧洲议会最终通过了对《指令（草案）》的修改意见，主要修改内容为：扩大了传统植物药的定义，传统植物药可以含有非植物药成分；删去原必须注明“该植物药的效力未经临床证明”的歧视性规定；将植物药在欧

盟的使用年限由原来的 15 年缩短为 10 年;建议成立新的植物药委员会,对植物药进行评估分类,制定植物药分类清单和传统植物药清单等。中方将继续加强与欧方对此问题的沟通和交流,密切关注《指令(草案)》的进一步发展。

此外,欧盟各成员国在药品的价格、数量和销售渠道等方面管理方式各不相同,增加了外国药品全面进入欧盟市场的不确定因素。部分成员国的药品管制措施损害了技术专利的收益,限制了患者使用新药品的机会。

(4) 关于欧盟的新化工产品政策白皮书(草案)

欧盟公布的新化工产品政策草案,要求化工产品的下游用户对化工产品的使用须进行风险评估。草案还规定,在风险评估中应尽量使用当前数据并对最初试验人付费。该草案已引起中国相关产业的极大关注。

2.技术标准

据不完全统计,目前欧盟针对市场流通中的各种产品制定多达 10 多万个的技术标准。在欧盟颁布的技术标准中,中方比较关注的有以下几项:

(1) 生态标识问题

2002 年以来,欧盟先后颁布了一系列旨在加强环保的产品生态标识标准,对纺织品、纸张等工业制成品的原料和成品中有毒有害物质的含量或排放量做出了严格限定,对加工工艺等生产环节中的能耗、自然资源的使用量以及废水和废弃物的处理等均提出了严格要求。中国相关产业对欧盟有关利益方可能借用生态标识,滥用环保标准,实行保护主义的倾向表示关注。

(2) 打火机 CR 标准问题

2002 年 5 月,欧洲标准化委员会(CEN)公布了要求价格低于 2 欧元的打火机须加装“防止儿童开启装置(CR)”的标准(以下简称“CR 标准”)。中国是世界最大的打火机生产国之一,也是欧盟市场重要的打火机供应国,而中国对欧盟出口的打火机绝大多数价格低于 2 欧元。CR 标准将产品安全性能与价格挂钩的做法违反了 WTO 规则,尤其是

《技术性贸易壁垒协定》的相关规定，事实上构成了对中国打火机产品和产业的歧视，将会阻碍中国打火机产品对欧盟的出口。中国政府和打火机产业对此高度关注，并就打火机的 CR 标准与欧委会、CEN 及欧盟部分成员国进行了磋商。经交涉，CEN 已于 2002 年下半年开始讨论修改上述 CR 标准。为制定一个科学、合理的新标准，中方开展了出口打火机安全性能测试及儿童打火机开启率试验，并在试验基础上提出：新的 CR 标准不应保留现行标准中关于 2 欧元限线的规定，应代之以科学合理的技术参数；新标准应仅针对易威胁儿童安全的打火机，而不是要求全部打火机均加装 CR 装置。中方已于 2002 年 12 月向欧方提交了相关测试报告，并多次致信欧方表达中方对欧方 CR 标准修改工作的关注。目前，欧方正在对打火机 CR 标准作进一步修改。

此外，欧盟现行 CR 标准还要求打火机从原料到成品生产时间应少于 30 天。这一规定仅考虑了一次性打火机的生产实际，而忽视了金属打火机的加工工艺。如实施这一规定，中国生产的金属打火机将无法进入欧盟市场。中国产业对该标准中关于打火机 CR 装置安全性的测试方法及对参试儿童的地域限制可能导致昂贵的测试费用和冗长的测试时间表示关注。

3.合格评定程序

目前，针对不同产品和要求，欧盟制定了 8 种统一的合格评定基本模式，但欧盟成员具体执行标准和程序不尽相同，给部分从中国进口产品在欧盟市场内的自由流动构成障碍。如，中国机床产业抱怨，向欧盟出口机床产品，其技术性能应符合 CE 标识的相关标准，而经中方按 CE 标识的要求自行认证并加贴 CE 标识的产品，德国、意大利、荷兰、希腊、西班牙等国均可接受，但在北欧国家有时需经当地相关部门按当地更为严格的标准检验合格后方可上市，有时中国有关的产品不得不进行一些更改后才能达到其要求。这增加了中国产品进入欧盟市场的难度和不确定性。

（四）卫生与植物卫生措施

1.繁杂的食品安全保障体系

近年来，欧盟频频发布新的或修改现有的关于食品安全的政策和相关技术法规，其食品安全保障体系日益繁杂，客观上为第三国向欧盟出口食品设置了苛刻的壁垒。中国相关产业指出，欧盟对动物源性产品的进口制定了日益繁琐、复杂的认证注册程序，欧盟食品安全标准不断更新且日趋苛刻，对中国产业准确掌握相关政策和技术法规的整体内容造成极大困难，从而导致中国对欧盟食品出口因未满足欧方要求而频频受阻；同时，为满足欧盟不断变化的食品安全要求，中方不得不提供大量的说明材料并接受欧方的实地考察，这增加了中国产业的负担。

2002年，欧洲议会及欧盟理事会发布第178/2002号法规，该法规规定了制定食品法规的基本原则及要求、制定有关食品安全事务程序。根据该法规，在特定情况下欧盟在制定有关风险管理措施时，要考虑社会、经济、传统、伦理及环境等方面的因素，并进行风险评估，进而采取或实施一定的政策措施。中方认为，该措施有可能超出保护人类、动物或植物的生命或健康所必需的限度。中方对此表示忧虑，并将密切关注欧方据此原则而采取的措施。

2. 残留限量实施中的不合理做法

欧盟对食品中化学物质的残留量设立了严格的限量标准，其在残留限量实施中的一些做法缺乏充分的科学依据，实质上构成对中国食品向欧盟出口的变相限制。

例如，欧盟自2001年7月起，对茶叶中的农药残留标准进行修改：氰戊菊酯的残留量由每公斤10毫克改为0.1毫克，甲氰菊酯的残留量仅允许0.02毫克。但在检测茶叶农残的取样方法上，欧盟坚持对干茶叶末取样，而不对茶汤取样。按照风险评估相关原则，食品中化学物质的最高残留限量应根据人均日摄入量确定。茶叶是用水泡开后饮用，因此其最高残留限量应根据茶叶所含农药残留向茶汤的释出量而确定。而通常茶叶所含农药残留量远远高于其向茶汤的释出量。欧盟对干茶叶末取样检测必将导致出现大量超标现象，欧盟这一做法已使中国的茶叶对欧出口陷入困境。中方认为，应采用汤检方式检测茶叶中的农药残留量。

3. 食品容器、包装材料中使用添加剂的问题

欧盟于 2002 年 2 月 21 日发布了委员会指令 2002/12/EC 号，对 90/128/EEC 指令《关于预定用于食品接触的塑料原料及其制品》进行了修订，规定从 2003 年起，对于含有二乙烯基苯且不符合该指令中有关限量规定的塑料原料及制品，各成员国应当禁止其加工、进口；从 2004 年起在欧盟范围内禁止加工、进口不符合该指令要求的与食品接触的塑料原料及其制品。

4.对中国动物源性产品进口禁令问题

欧盟规定，食品生产过程中禁止使用氯霉素。2002 年 1 月 31 日，欧盟以从中国进口的部分动物源性食品中含有氯霉素残留为由，全面禁止从中国进口动物源性食品（肠衣和公海捕获直接运抵欧盟市场的鱼类产品除外）。而同年，中方在从欧盟进口的动物源性产品中亦检出氯霉素残留。欧盟的做法缺乏科学和事实依据，扩大了受限产品范围，影响了中国近 5 亿美元产品对欧盟的出口。中方对欧盟在氯霉素使用和残留问题上可能存在的非国民待遇问题表示关注。

（五）贸易救济措施

截至 2002 年 12 月底，欧盟针对中国提起的反倾销调查已达 95 件，保障措施案件 1 件。2002 年有 4 起反倾销案件和 1 起保障措施案件。

1.关于市场经济地位问题

长期以来，欧盟一直将中国视作“非市场经济”国家，在反倾销调查中采用所谓“替代国”的方法来确定该产品的正常价值。

1998 年，欧盟将中国和俄罗斯从其非市场经济国家名单中删除，允许企业在单个案件中申请市场经济地位，并为此制定了判断是否给予市场经济地位的标准，这些标准如下：

（1）有足够证据表明企业有权根据市场供求情况决定价格、成本、投入等，不受国家的明显干预；

（2）主要原料的成本价格能够反映其市场价值；

（3）企业有一套完全符合国际财会标准并能在所有情况下使用的基本财务记录；

（4）企业的生产成本与金融状况，尤其是在资产折旧、购销、易

货贸易、以资抵债等问题上，不受前非市场经济体制的重大歪曲；

(5) 确保破产法及资产法适当地适用于有关企业，以保证法律上的确定性及企业经营的稳定性；

(6) 汇率随市场汇率的变化而变化。

欧盟此举虽有一定的积极意义，但其判断是否给予中国市场经济地位的标准仍缺乏合理性和科学性。例如，标准中要求主要原料的成本价格能够反映其市场价值。事实上在绝大多数国家，水和电（产品生产所必需，其费用将计入成本）的价格往往由国家决定，而并不反映其市场价值，这并不妨碍这些国家被认为是市场经济国家。因此，该标准对中国企业的要求过高。该标准还要求企业有一套完全符合国际财会标准并能在所有情况下使用的基本财务记录。事实上企业的财务记录的最终目的在于准确反映企业产销状况，除应尽量保持与国际通行标准一致外，还会受到一国历史和传统习惯做法的影响。欧委会曾在对中国电子秤案中拒绝企业市场经济地位，原因之一是“企业无坏账准备金”。而中国税法明确规定，企业处理坏账可以采取两种方法，一是建立坏账准备金，二是每年年底将本年度坏账报国税局核销，计入成本。因此，将“企业无坏账准备金”作为拒绝给予中国市场经济地位的依据明显不合理。

2.关于分别裁决问题

目前欧盟法律虽然原则上采用“一国一税”，但如果来自于非市场经济国家的出口商能证明它是独立运营的，欧委会也同意为该出口商分别裁决以确定其单独税率。欧盟为判断分别裁决确定了若干标准，这些标准一直由欧委会内部参考处理，只规定在欧委会的工作文件（working documents）中，并未明文写入现行反倾销法律中。

欧盟判断分别裁决有下列 4 条标准，即：

(1) 企业可自由汇回资本和利润（适用于三资企业）。

(2) 可自由决定出口价格和数量，以及销售条件和条款。大部分股份属于真正的私有公司。担任董事或主要管理工作的国家公务员必须是很明确的少数。一个预先假设是：一个由国家控制的企业不能保证其相对于国家干预的独立性，除非出口商能做出相反证明。

(3) 汇率随市场汇率的变化而变化。

(4) 如果出口商被给予分别裁决，则国家干预不会导致对反倾销措施的规避。

欧盟的上述分别裁决标准，对中国不同性质的企业存在明显的歧视，使中国的大量国有企业无法获得分别裁决。而欧委会对中国国有企业的经营情况并不了解，没有科学的理由解释为什么国有企业不能获得分别裁决。

3.反倾销调查中缺乏透明度

在反倾销调查中，欧盟在计算倾销幅度及倾销损害程度等方面缺乏透明度，中国对欧盟出口产品的成本优势被欧盟歪曲成向中国提起反倾销诉讼的依据。

在确定正常价值过程中，欧盟未制定明确的关于选择替代国的规则。其反倾销基本法规，即 384/96 号法规，仅在第 2.7 条作了一个原则性规定：“应当通过一个并非不合理的方式选择一个适当的市场经济第三国，选择时要适当考虑所有可获得的可靠信息，也要考虑时间限制；在适当情况下，应当使用一个同样被列入调查的市场经济第三国”。调查机构在选择替代国问题上具有极大的随意性。

由于替代国的选择将决定所确定正常价值的高低，从而直接决定倾销幅度的高低，因此，中国出口商的利益受到了严重的影响。例如，在节能灯一案中，中国有 2 家涉案企业获市场经济地位。然而，在确定其他企业的可比价格时，欧方未使用该两家企业的相关数据，却选用了墨西哥个别生产商的数据来计算替代国价格。

欧盟也未在其反倾销立法中规定应诉方可以对欧方提出的替代国进行抗辩的最短时限，其做法是在立案通知中规定 10 天的抗辩期，从立案之日起算。由于替代国的选择缺乏标准，而替代国的选择对应诉方的影响很大，因此，对欧盟产业提出的其可用很长时间进行精心分析后挑选的替代国，应诉方要在 10 天内提出适当的抗辩是很困难的。

根据欧盟保障措施法规即 3285/94 号法规，如果发现第三国产品的进口趋势对欧盟生产商存在造成损害的威胁，在符合欧盟利益的情况

下，欧盟可以采取相应措施对该进口进行监督。监督一般采取签发进口文件的方式进行，实施期限通常为 6 个月。无论是常年监督还是短期监督，均对进口施加了一定的影响。而根据世贸组织《保障措施协定》，对进口采取限制措施应建立在调查的基础上，并符合规定的条件和程序。欧盟监督措施无疑是在该协定规定的措施之外增加的一项进口限制措施。

（六）补贴

欧盟利用各种原因给予区内某些行业高额补贴。长期以来，欧盟坚持对农业及煤炭业的补贴政策，2000 年的补贴总计为 979 亿欧元。以德国为例，德国政府在财政困难的情况下，仍然把对井下采煤的补贴（露天采煤无补贴）延长至 2007 年。目前，国际市场的煤炭价格每吨约 55 欧元，而德国井下采煤的成本是每吨 150 欧元。由于有德国政府的大量补贴，中国的煤炭虽有价格优势，但还是难以进入德国煤炭市场。

（七）服务贸易壁垒

1. 获得赴欧签证困难

欧盟成员国的签证政策严重制约了中国企业与其欧洲合作伙伴间的经贸往来。

（1）签证手续复杂，签证申领时间过长

以德国为例，在德的中资企业普遍反映，从中国派遣人员办理赴德工作签证时间过长，一般需要 4~6 个月，制约和影响了企业开展正常业务。

（2）签证申请拒签率高

中国企业反映，企业赴欧的长期工作签证经常遭到拒签。其中，德国拒发长期工作签证的理由是“公司所需劳动力可以从德国劳动市场雇佣”、“派来的人员工资不符合德国工资标准”等。

中国企业反映，在开展对外劳务合作时，中国企业取得相关国家政府（如劳工部、内政部）的批文后，派遣的厨师、医生、护士等欧盟成员国急需输入的人员，在签证申请中仍常被拒签。比如，中方公司在为赴德厨师办理签证手续时，预约送签困难，签证周期长，且签证拒签率

较高。

欧盟成员驻华领事机构常不认可在欧中资企业签发的邀请其中国国内客户短期赴欧工作的邀请函。这种做法不仅影响了中欧正常业务，而且对中国在欧的中资企业也缺乏必要的信任和尊重。

2.对代表处的管理政策不明确

中国企业反映，德国政府在对外国企业驻德国代表处管理政策方面缺乏明确统一的规定，给代表处日常业务活动带来了一定的不利影响。例如，中国有企业反映，在代表处高层管理人员是否需要劳工许可问题上，外国人管理局和劳动局常意见相左。

3.劳务合作中的壁垒

英国、德国、挪威等劳务紧缺国政府将引进劳务的重点放在北欧和欧洲经济区成员国，与区内成员之间有人员自由流动协议并互有社会保险等劳动协议，尚未对中国劳务开放市场。

4.医疗服务中的壁垒

中医师无法获得在欧的行医执照，而且中医治疗（除针灸和按摩外）不在欧盟医疗保险的管理范畴。

此外，在德合资、合作的中医医疗机构只能以商业机构的面目出现，不能享受德国医疗机构的待遇。

5.银行服务中的壁垒

德国在银行管理中规定，除欧盟、日本和美国等国家以外，其他国家商业银行总行的资本金不能作为其德国分行的资本金。目前，中资银行的法兰克福分行，由于受到资本金问题的影响，在德国开展银团贷款、项目贷款等业务都受到了限制。

德国对外国银行分行的业务领导人任职条件要求苛刻。德国规定业务领导人必须是居住在德国国内的自然人，在德国工作满一年，并且至少要有一名业务领导人必须掌握德语。中资银行反映，这种任职条件导致中资银行总行派出的总经理至少在当年并不能对分行正式行使经营管理权力，对中资银行日常经营活动产生较大影响。

英国根据银行服务的申请人按所提供的服务类型，将银行分为全能

银行和仅从事批发性融资业务的批发银行。目前中资银行还没有取得全能银行的牌照。

法国规定对欧盟以外地区的融资计提 2%的特别风险准备金。

希腊规定外国银行的大多数董事必须是欧盟成员国公民。

卢森堡规定对欧盟以外地区的融资须计提 2%的风险准备金存放在中央银行。另外，卢森堡对在卢中资银行工作人员工作签证的申请手续也有特殊要求，如要求持中国护照人员在申请文件中须提交护照的公证书。

意大利在银行管理中对非欧盟国家的银行存在一些限制措施，对非欧盟国家的银行与其本国银行实施差别对待。例如意大利对外资银行在意设立第一家分行、对单一客户的授信额度等方面的规定与对欧盟成员国银行的有关规定不同。

四、投资壁垒

欧盟部分成员国在外国投资准入、经营等方面实施了一些不合理的限制措施。

意大利规定对欧盟以外地区的融资计提 2%的特别风险准备金，外国在意大利的投资必须向当地税务局交纳 10%的留置税，对于期限在一年半以上的投资必须交纳 0.25%的投资税。

加 拿 大

一、双边贸易概况

2002 年加拿大是中国第十大贸易伙伴。据中国海关统计，2002 年中加双边贸易总额为 79.31 亿美元，同比增长 7.6%。其中，中国对加拿大出口 43.05 亿美元，同比增长 28.7%；自加拿大进口 36.27 亿美元，同比下降 10.0%。中方顺差为 6.78 亿美元。中国对加拿大出口的主要产品为机电产品、纺织品和服装、箱包制品等，自加拿大进口的主要产品为机电产品、化学品、木浆和机动车辆等。

据原外经贸部业务统计，2002 年，中国公司在加拿大完成承包工程营业额 1, 634 万美元，新签合同额 887 万美元；完成劳务合作合同 103 万美元，新签合同额 184 万美元。截至 2002 年底，中国公司在加拿大累计完成承包工程营业额 6, 918 万美元，签订合同额 7, 057 万美元；完成劳务合作合同额 3, 727 万美元，签订合同额 6, 423 万美元。

2002 年，经原外经贸部批准和备案，中国在加拿大设立非金融类中资企业 4 家，双方协议投资额 208 万美元，其中中方协议投资额 123 万美元。截至 2002 年底，中国在加拿大累计投资设立非金融类中资企业 144 家，双方协议投资总额 7.57 亿美元，其中中方协议投资总额 4.36 亿美元。

据原外经贸部统计，2002 年，加拿大对中国投资项目 708 个，合同金额 11.48 亿美元，实际使用金额 5.88 亿美元。截至 2002 年底，加拿大累计对中国直接投资项目 6, 040 个，合同金额 103.77 亿美元，实际投入 33.58 亿美元。

二、对外贸易和外国投资管理体制概述

(一) 加拿大的对外贸易管理部门

加拿大外交外贸部主管外经贸管理工作，农业和农业食品部、工业部、财政部、人力资源开发部、渔业和海洋部、卫生部、文化遗产部以及加拿大国际开发署等部门也按各自职权，参与外经贸管理。

加拿大外交外贸部下设机构主要包括：国际组织局、国际安全局、国际环境事务局、全球及人类问题局、国际文化关系局、通信局、联邦与省关系局、主管人员服务局、安全与情报局、政策计划秘书处、贸易专员服务一局、贸易专员服务二局、贸易政策一局、贸易政策二局、经济政策局和进出口管制局等。其中进出口管制局负责执行《进出口许可法》。

财政部主要协助加拿大政府、财政部长、负责国际金融组织的国务秘书制定财政和其他经济政策，支持实现各项经济和社会发展目标。工业部负责制定各项政策、发展规划以及提供相关领域的服务。加拿大还设有外贸服务及促进机构。加拿大贸易专员服务机构是一个拥有 135 个国外办事处的服务网络，其外派人员享受外交人员待遇，向加拿大企业提供市场咨询、合作伙伴信息、商务访问咨询及当地公司信息等服务。“加拿大国家队”是在加拿大总理、国际贸易部长、省长和地区首脑领导下，国内企业高级主管共同参与的贸易出访代表团。它以扩展加拿大贸易、增加就业机会为主要目的，是加拿大所特有的促进外贸的组织形式。

(二) 加拿大的技术性贸易措施

加拿大对绝大部分产品均规定了具体标准，由加拿大通用标准局公布，各种组织自愿遵守。

加拿大对进口货物的标记和标签都有明确规定。进口产品须符合《进口货物标记法》的具体要求；如进口商对进口产品进行再包装用于零售，则必须同时遵守《消费者包装及标签法》有关标签的具体规定。原则上，该法要求标签应标明产品的通用名称、数量和生产厂家的名称及地址 3 项内容。《纺织品标签法》规定，纺织品面料的纤维含量须在标签上予以标明，同时标签须注明进口商的名称和地址，或用来识别进

口商的代码。《危险产品法》规定，属《危险产品法》管制的产品必须符合《危险产品法》有关标签的具体规定。《贵金属标记法》规定，镀银器具（皿）和由贵金属制作的珠宝，应符合《贵金属标记法》有关标签的具体要求。上述法规均规定，检验人员可在任何地方对其认为不符合上述标签规定的任何产品（包括进口产品）随时进行检验，并有权没收和扣压违反该法规定的产品。

（三）卫生与植物卫生措施

根据加拿大《食品和药物法》，所有进口食品均需接受抽样检验，检验人员有权没收和扣压不符合规定的产品。如海关人员怀疑某一批货物可能存在不符合有关规定的情况，可以扣押货物，并通知有关检验人员进行现场检验。即便在货物清关之后，检验人员亦有权在进口商的仓库进行检验。

对某些进口产品会实施更严格的卫生与植物卫生措施。例如，在大多数港口，任何肉类产品，包括生皮，通常直接送到专门仓库进行检验。一旦通过检验，将送回海关仓库予以放行，与此有关的一切费用，包括往返专门仓库进行检验的运费，均由进口商承担。加拿大卫生部指定的检验人员可以在任何地方对其认为会对人体造成损害的食品、药物及化妆品（包括进口产品）随时进行检验，并有权没收和扣压违反该法规定的产品。

根据加拿大《动物疾病和保护法》，供食用、实验或其他用途的各种动物及动物产品的进口，均需经过加拿大农业食品部兽医检验处的检验。由于该处并非在各地海关都设有检验办公室，且检验人员并不提供 24 小时服务，因此申请检验，必须至少在货物到达前 48 小时向就近的海关兽医检验办公室进行预约。

（四）加拿大对外国投资的管理

加拿大是世界上外国资本规模最大的国家之一。加拿大政府主张充分吸收和利用外资，并于 1985 年 6 月颁布实施了《加拿大投资法》（以下简称《投资法》）。该法是目前加拿大政府对外国投资进行管理的基本法律依据。

对大多数非加拿大人在加拿大的投资项目,《投资法》并不要求获得政府有关部门的审核批准,只需按规定提交投资通知。但是,对于某些大型投资项目或针对几个敏感经济部门的投资,特别是对认为会危害加拿大某一重要经济部门或会与加拿大现有产业形成严重竞争威胁的投资项目,政府仍然保留审核的权利,有的还受到其他法律法规的约束。

加拿大对外资企业在加拿大的经营没有太多的限制性措施,也没有特别的出口比例要求,但是,加拿大政府鼓励出口导向型的企业,产品大部分出口的外资企业可享受优惠政策。关于外商投资企业的利润获得、转移和赋税问题,加拿大法律也有明确的规定。对于外商投资企业撤资和将利润汇出没有限制。

1986年5月12日,中加在北京签署了《加拿大政府和中华人民共和国政府关于对所得避免双重征税和防止偷漏税的协定》。此外,中加自1994年开始就签署双边投资保护协定进行磋商,但至今尚未签署。

三、加拿大的贸易壁垒

为保护本国经济及产业的利益,加拿大政府在推动贸易和投资自由化的同时,也采取了一些限制性措施,对中国产品和投资进入加拿大市场构成阻碍。

(一) 关税及关税管理措施

经过多年的谈判和削减,加拿大进口关税处于较低的水平。加拿大对来自不同国家的产品适用不同的关税税率。最惠国待遇关税(MFN)适用于所有世贸组织成员国及与加拿大有双边贸易协定的国家;优惠税率适用于特定国家,种类繁多,主要包括美国税率(UST)、加勒比海英联邦国家税率(CCCT)、以色列税率(CIAT)、新西兰税率(NZT)、加拿大税率(AUT)、墨西哥税率(MT)、美、墨税率(MUST)、智利税率(CT)、最不发达国家税率(LDCT)及普惠制税率(GPT)等等。以滑雪靴和其他材料制男衬衫两种产品为例,上述几种关税税率体制下的税率分别为:

关税税率体制	滑雪靴	其他材料制男衬衫
MFN	18%	19%

UST, CIAT	0	0
NZT, AUT	13.5%	14.5%
MT, CT	2%	0
MUST	2%	N/A
LDCT	N/A	0
GPT	N/A	10%

1.关税高峰

加拿大政府在整个关税水平持续下降的同时，对部分产品保持了高关税，构成了关税高峰。这些产品包括蔬菜（如芦笋，最惠国关税为 19%，下同）、酒类（如葡萄酒，每升 1.41 加元的从量税加 19%的从价税）、纺织品（16%）、服装（19%）、皮革（如其他板球手套，15.5%）、鞋类（20%）及船只（25%）等。上述关税阻碍了中国相关产品对加拿大的出口。

2.关税配额

加拿大主要对部分农产品，如奶类、禽类、肉类、蛋类和小麦及大麦产品等，实行关税配额管理，约占进口总量的 2%。部分农产品配额外关税非常高，如“其他奶类涂抹食品”达 313.5%，实际上构成了数量限制。

加拿大进口关税情况可登录以下网站查询：

<http://www.ccra-adrc.gc.ca/customs/general/publications/tariff2002/table-e.html>。

（二）进口限制

加拿大政府根据《进出口许可证法》及其他国际协定，如北美自由贸易协定、加美自由贸易协定等，对部分产品实施进口许可管理。

1.纺织品和服装及有关附属产品：加拿大政府按照 WTO《纺织品和服装协定》（ATC）的安排，与各出口国定期协商进口配额的分配。

2.钢铁产品：自 1986 年起，加拿大政府根据加拿大国际贸易法庭的建议，对钢铁产品的进口实施监控，但迄今尚未对此类产品的进口实施限制。

加拿大政府对以下产品的进口实施特别许可证管理。

1.植物：根据加拿大《植物检疫法》，所有植物、植物制品和植物副产品的进口均需申办许可证，以家庭消费为目的的个人进口例外。该许可证由加拿大农业食品部签发。

2.药品：进口任何受到管制或限制的药品，均须申领药品许可证。该许可证只适用于一批完整的、单独的药物。申请食品、药品、化妆品和医用或释放射线装置的进口许可证，须向卫生部提供一份发票或商业发票的副本。

3.濒危动植物：进口任何由野生动植物濒危物种国际贸易会议组织认定为濒危物种的动植物时，须申办濒危物种许可证。该许可证由加拿大环境部负责签发。

4.火器和军火：进口用于合法娱乐或体育目的的火器，须向当地警察局申办火器和军火贸易许可证。长枪、包括猎枪和运动步枪的进口则不受限制。无合法娱乐或体育目的的枪支武器被视为进攻性武器，禁止进口。

（三）卫生与植物卫生措施

加拿大对中国肠衣实施的检验检疫措施阻碍了中国产品正常对加出口。加拿大有关规定将中国列为口蹄疫区，并要求所有中国出口肠衣的加工企业需经加拿大食品检验署注册，原料需来自新西兰、加拿大、美国或澳大利亚。

中方认为，目前中国境内并无口蹄疫发生，而且即使出口国有口蹄疫，OIE 法典也并未限制该国肠衣的出口。同时，获加拿大注册的中国企业均从事肠衣深加工，并得到加拿大食品署（CFIA）的认可，具有良好的卫生条件，肠衣在这些企业经过加工、分级、盐腌后，已成为可以直接用于香肠生产的盐渍肠衣，不存在传播口蹄疫的风险。因此，加拿大的做法缺乏充分的科学依据。

（四）贸易救济措施

加拿大是运用反倾销等贸易救济措施较多的 WTO 成员之一。有关统计资料表明，截至 2000 年底，加拿大执行的有效反倾销措施占当年

世界有效反倾销措施的 7%，列世界第六位。自 1981 年至 2002 年底，加拿大对中国共提起反倾销调查 22 起、保障措施调查 1 起。2002 年，加拿大对中国共提起反倾销调查 2 起，保障措施调查 1 起。

1. 加拿大对华反倾销中存在的问题

加拿大长期以来将中国视为非市场经济国家，在实施反倾销调查时无视中国企业的成本资料，采取歧视性的替代国标准确定被调查产品的正常价值，致使中国企业常被征收不合理的高额反倾销税。2002 年 7 月，加拿大在挡风玻璃案中认定中国挡风玻璃产业具有市场经济地位，这是加拿大第一次认定中国某一产业的市场经济地位，中方对此表示赞赏。但是，在其后的反倾销案件中，加拿大反倾销调查部门并没有对中国企业的市场经济地位给予充分考虑。中方希望加方在今后的反倾销调查中继续采取尊重事实的态度。

加拿大在反倾销调查中就应诉产业的市场经济问题向中国政府发放了政府问卷。该问卷内容复杂，涉及大量的企业信息和法律法规信息的收集及翻译工作，且加方在每起反倾销调查中均要求提供相同或类似的材料。如中方不能及时提供所有材料，加方则不给予中国相关产业市场经济地位。中方认为，随着中国市场经济的日益发展，中国政府不可能掌握全部涉案企业的具体信息，加方的做法给中方带来了不切实际的工作负担，客观上给中国企业应诉造成了不合理的障碍，并影响了反倾销裁决的公正性。中方对此表示关注，并希望加方充分考虑工作实际，改变上述做法。

2. 关于对中国实施特定产品保障措施和临时保障措施的 C-50 法案

加拿大不久前通过了对中国实施特定产品保障措施和临时保障措施的 C-50 法案，部分条款与中国加入 WTO 法律文件有关规定不符，不合理地放宽了实施上述措施的标准，增加了加拿大采取以上措施的随意性。中方已就此与加方进行了多次磋商。

（五）政府采购

加拿大是 GATT 《政府采购协议》的签署方之一，但又是其中惟一没有开放各省以及国有公司政府采购市场的国家。

在加拿大各省政府的采购中，存在一些歧视性做法。各省普遍在政府采购中给予本国小企业优惠待遇。即使小企业的投标价比其他企业高，但如果差价在一定的比例内，各省政府也将优先考虑小企业。各省政府普遍为小企业提供一些专门的政府采购项目，或为小企业保留项目的一部分。

在魁北克省，当有两个或两个以上的供应商参与时，适用加拿大人优先原则。在安大略省，对于包含有加拿大成分的供应商，将在其标价的基础上给予 10% 的价格优惠；另外在经济或工业利益有重大影响的情况下，可以允许适用歧视性的优先选择原则。萨斯喀彻温给予本省公司优先权，还在实际操作中给予本地的制造商 10% 的价格优惠。曼尼托巴省对本省产品给予特别的价格优惠。不列颠哥伦比亚省根据雇员、投资和出口潜力等标准，对加拿大境内制造的产品给予特别优惠。

（六）补贴

加拿大联邦和各省政府共同管理并资助了一系列的农业国内支持项目，在一定意义上构成了出口补贴。加联邦和各省政府对农业的支持分别占 55% 和 45%。近年来，加拿大政府在农业支持项目方面的支出占农民现金收入的比例一直呈下降趋势，而且加拿大政府基本放弃了对个别产品的价格支持，而转为对建立全国性的收入安全体系提供支持。

（七）服务贸易壁垒

加拿大金融监管部门对中资银行进行较为严厉的监管。加拿大对一般银行的资本充足率储备要求为 10%，但对中资银行的要求为 11%，并要求中资银行的董事会需设立信贷审批委员会。

加拿大通过立法对国内广播服务业进行严格的保护，限制基础电信服务中的外资所有权，对保险业实行一定程度的限制。

（八）其他壁垒

加拿大对大宗园艺产品进口采取限制的措施。进口商可以申请豁免，但如果加拿大国内生产商可以供应类似产品，加拿大联邦和各省的管理机构可以予以拒绝。

加拿大在对新鲜水果和蔬菜的进口管理中，禁止在没有预定购买者

的情况下采取寄售方式。

美 国

一、中美双边贸易概况

2002 年美国是中国第二大贸易伙伴。据中国海关统计, 2002 年中美双边贸易总额为 971.81 亿美元, 同比增长 20.8%。其中, 中国对美国出口 699.51 亿美元, 同比增长 28.9%; 自美国进口 272.30 亿美元, 同比增长 3.9%。中方顺差为 427.21 亿美元。中国对美国出口的主要产品为机电产品、玩具、纺织品和服装、鞋类、家具、旅行箱包和塑料制品等产品, 自美国进口的主要产品为机电产品、化学品、机动车辆、光学和医疗仪器等。

据原外经贸部业务统计, 2002 年, 中国公司在美国完成承包工程营业额 5.59 亿美元, 新签合同额 6.32 亿美元; 完成劳务合作合同 1.43 亿美元, 新签合同额 0.95 亿美元。截至 2002 年底, 中国公司在美国累计完成承包工程营业额 16.31 亿美元, 签订合同额 22.33 亿美元; 完成劳务合作合同额 16.31 亿美元, 签订合同额 17.41 亿美元。

2002 年, 经原外经贸部批准和备案, 中国在美国设立非金融类中资企业 41 家, 双方协议投资额 1.95 亿美元; 其中, 中方协议投资额 1.52 亿美元。截至 2002 年底, 中国在美国累计投资设立非金融类中资企业 703 家, 双方协议投资总额 11.25 亿美元; 其中, 中方协议投资总额 8.35 亿美元。

据原外经贸部统计, 2002 年, 美国对中国投资项目 708 个, 合同金额 82.88 亿美元, 实际使用金额 55.56 亿美元。截至 2002 年底, 美国累计对中国直接投资项目 37, 280 个, 合同金额 763.14 亿美元, 实际投入 400.20 亿美元。

二、美国对外贸易管理制度概述

(一) 美国对外贸易管理法律体系

目前,美国制定的涉及对外贸易管理方面的主要法律有四部。经修改后的《1930年斯穆特-霍利关税法》是关于关税制定和征收的主要法律,并就反倾销和反补贴问题作出了规定。经修改后的《1974年贸易法》就非关税壁垒、对发展中国家的普惠制待遇、保障措施及301调查等问题作出了规定,是美国对外贸易管理的主要法律依据。《1979年出口管理法》就出口管制等问题作出了规定。《1988年综合贸易与竞争法》是关于国内和国际经济活动的综合性法律,也就对外贸易管理中的一些问题,主要对301调查、特别301调查和超级301调查作出了规定。

(二) 美国对外贸易主管部门

美国国会负责制定对外贸易重要的法律和政策。以总统为首的行政部门,包括贸易代表办公室、商务部、财政部和农业部等负责法律和政策的实施。在对外贸易管理方面,美国政府行政部门的主要职责包括三个方面,一是征收关税,具体由财政部和海关执行;二是进出口管理和服 务,具体由商务部、农业部和海关等机构执行;三是对外贸易谈判,主要由总统下辖的国家经济委员会和美国贸易代表负责,其中前者提供美国宏观经济和国家安全等政策指导,后者具体负责多、双边贸易谈判。国防部、商务部、农业部、运输部、国际贸易委员会等其他部门为贸易谈判提供参考意见,并在必要时通过部际咨询与协调委员会参与决策。

1. 国会

美国宪法明确规定,国会管理对外贸易。它根据国家经济与安全利益确定对外贸易宏观政策目标,制定相关法律,并授权总统进行谈判。国会的外贸管理职能主要通过四种形式实现:一是制定对外贸易相关法律;二是事先授权或事后审批政府行政部门制定的重要贸易政策或签署的重要国际贸易协定;三是制定有关行政部门的年度财政预算;四是任命有关行政部门的重要官员。

国会参议院和众议院设有十余个涉及对外贸易管理事务的专门委员会,其中众议院的筹款委员会和参议院的财政委员会是其核心机构。

2. 商务部

商务部是负责对外贸易管理及出口促进的主要政府部门，其主要职能是：实施美国对外贸易法律和法规，包括反倾销和反补贴措施；执行促进美国对外贸易和投资的政策；监督多、双边贸易协定的实施；为美国企业提供咨询和培训。

商务部负责对外贸易管理的主要内设部门是国际贸易管理局和出口管理局。国际贸易管理局主要负责促进美国出口贸易的发展；进行贸易统计，收集关税税率信息；监督市场准入和美国签署的国际贸易协议的履行情况，消除国外市场准入壁垒；实施反倾销、反补贴调查等。出口管理局主要负责涉及国家安全和高技术等产品的出口管制。

3. 美国贸易代表

美国贸易代表的前身是根据《1962年贸易拓展法》而设立的特别贸易代表，1980年改为现名。作为美国总统的主要贸易顾问和对外谈判代表，美国贸易代表是内阁成员，具体负责促进与协调美国的国际贸易和直接投资政策，与其他国家在上述领域开展谈判。具体职能包括：就对外贸易管理事务向美国总统提供咨询意见；在总统、国会、行政部门和私营部门之间协调对外贸易政策和多、双边谈判策略；代表美国政府在多、双边场合进行对外谈判。此外，美国贸易代表还负责普惠制事务、301条款调查及与贸易救济相关的其他事务。

3. 美国国际贸易委员会

国际贸易委员会（International Trade Commission, ITC）是根据美国宪法设立的政府顾问机构，本身并不属于行政职能部门。国际贸易委员会的主要职能包括：在反倾销和反补贴调查中负责产业损害调查；对贸易和关税问题进行研究，并就此向国会、总统和其他政府机构提供信息和建议。

（三）关于美国各对外贸易管理部门的协调

美国各政府部门和国会之间主要通过三个不同级别的协调机构来协调外贸政策的制定工作。级别最低的协调机构是由有关行政部门的高级官员组成的贸易政策工作委员会（Trade Policy Staff Committee）。较

高级别的协调机构是贸易政策审议小组（Trade Policy Review Group），由贸易谈判代表任主席，成员包括 17 个联邦政府部门的代表。最高层次的协调机构是国家经济委员会（National Economic Committee），直接受总统领导，由商务部、农业部、国防部、运输部、能源部等多个部门的部长及总统下辖委员会助理组成。该委员会主要负责审议和评估贸易政策审议小组提交的贸易政策问题备忘录和具有特殊性或有争议的贸易政策问题。

（四）区域经济一体化安排项下的特殊待遇

美国倡导并加入了一些区域经济一体化组织。区域经济组织成员间互相给予特殊优惠待遇，在客观上对非成员构成歧视。

在美国的推动下，《北美自由贸易协定》（North America Free Trade Agreement, NAFTA）于 1994 年正式生效，宣告了包括美国、加拿大和墨西哥在内的北美自由贸易区的成立。NAFTA 关于成员间优惠待遇的规定对非成员国家（地区）构成歧视。这种歧视主要表现在原产地规定上。例如，汽车必须含有 62.5% 的 NAFTA 成员产零部件才能享受免税待遇；绝大多数纺织品和服装的原产地规则是“纱原则”，即制成品必须使用 NAFTA 成员生产的纱，才能享有 NAFTA 原产地待遇。棉制品和人造纤维的原产地规则是“纤维原则”，即制成品必须使用 NAFTA 成员生产的纤维，才能享受 NAFTA 原产地待遇。这些规定都阻碍了非 NAFTA 成员相关产品的对美出口。以纺织品和服装为例，根据 NAFTA 规定，美国自 1994 年 1 月 1 日起取消了从墨西哥进口纺织品和服装的配额限制，并给予一系列的关税优惠；但是，中国此类产品对美国出口仍受配额限制并被征收较高关税。因此，墨西哥已于 1998 年取代中国成为美国最大的服装供应国，而中国服装在美国市场上份额不断缩小。

美国不断推进美洲地区的贸易自由化进程，并于 1991 年通过《安第斯山贸易优先法案》，给予玻利维亚、哥伦比亚、厄瓜多尔和秘鲁一系列关税优惠，降低甚至免除美国对这些国家绝大多数产品的进口关税。这也给中国相关产品对美国出口造成了不利影响。

三、贸易壁垒

(一) 关税及关税管理措施

目前,美国关税管理中一些具体做法仍不尽合理,削弱了中国相关产品的竞争力,对中国的贸易利益造成了不利影响。

1. 关税高峰

美国对陶瓷及玻璃制品进口征收高额关税。目前,美国陶瓷制品的平均关税为 30%,其中家用瓷平均关税为 10%,酒店用瓷平均关税为 32%,酒杯和其他玻璃器皿平均关税分别为 33.2%和 38%。

美国服装类产品的关税为 33.3%,某些羊毛纤维的关税为 31.5%。美国鞋类的关税总体水平依然偏高。例如,中国出口的纺织面料鞋平均关税为 33%,最高的可达 48%。

中国加入 WTO 后,美国取消了对中国箱包的配额限制,但进口税率仍保持不变。丝麻箱包关税为 6.3%,化纤面料箱包、纯棉面料箱包和 PVC 面料箱包关税为 19.9%。一些中国企业认为美国箱包关税水平仍然较高。

美国对进口中、低档陶瓷制品征收的关税高,对高档陶瓷制品征收的关税低,给中国陶瓷制品对美国出口造成障碍。此外,鞋面用皮面积超过鞋面总面积 51%的运动鞋的关税为 8%,鞋面用皮面积低于鞋面总面积 51%的则为 33%。这种不合理的关税结构使得中国相关产品在美国市场上处于非常不利的竞争地位。

2. 关税配额

美国为控制进口数量,保护国内生产商利益,对部分农产品实行关税配额,主要包括不含糖、不含甜味剂且含脂量为 1%~6%的牛奶及奶油(非浓缩)、密封容器盛装的油、金枪鱼、包括高粱在内的金雀花类植物和部分橄榄。从 2000 年 3 月 1 日起,美国还对进口钢丝进行关税配额管理。

3. 对美国节日服饰出口问题

2002 年 2 月,美国国际贸易法院就一美国节日服饰生产商的申请作出裁决,将节日服饰从海关编码的第 95 章调整到第 61 章,归为服装类

产品。美国海关和财政部随即宣布服从该裁决，美国纺织品协议执行委员会决定对 2002 年 4 月 1 日以后出运的进口节日服饰实行配额许可证管理。美国的上述措施致使节日服饰的进口关税由 0 提高到 15%~20%，并使该产品由非配额产品变为配额产品。

中国是对美国出口节日服饰最多的国家，2001 年出口额达 3.2 亿美元，占美国节日服饰总进口额的 84%。美方这一举措使得中国节日服饰对美国出口受到一定阻碍。中国政府认为，美方的做法有悖于多哈《部长宣言》的精神，违背了 WTO《纺织品与服装协议》和《1994 年关税与贸易总协定》的有关规定。中国政府已就此与美方进行了多次磋商，要求美方纠正上述不合理做法。

据悉，美国商务部已就美国国际贸易法院的裁决提起上诉。目前，美国行政部门对节日服饰的进口关税采取了征收保证金的方法，并宣布待上诉结束后再根据上诉结果决定是否对该类产品实行配额许可证管理。

（二）进口限制

1. 进口禁令

（1）《1962 年贸易拓展法》有关规定

美国法律规定，如果国内某些对国家安全至关重要的产业由于进口竞争受到严重损害，应采取必要的措施限制同类产品进口。《1962 年贸易拓展法》第 232 条第 2 款授权总统在某些产品对美国出口达到一定数量，或在特定情况下可能威胁国家安全时，采取必要措施限制该种产品的进口。这些措施包括提高关税、实施进口配额或进口许可证管理。此外，《1962 年贸易拓展法》第 232 条还规定，美国产业可以出于国家安全需要向有关部门申请禁止同类产品的进口，而且该产品进口禁令可以无限期使用；美国产业根据该条提出申请时，不需要提供本产业受损害的证据。

虽然《1962 年贸易拓展法》对确定某种产品的进口是否对国家安全造成破坏或存在破坏性威胁时应考虑的因素作出了规定，但由于标准不明确，以致总统和商务部等行政部门在实际操作中享有很大的自由裁

量权。中方希望美国审慎使用上述措施，以免扭曲正常贸易。

(2) 部分武器的进口禁令

长期以来，美国对中国部分枪支对美国出口设置了不合理的限制。1994年5月，美国以国务院《国际武器运输规定》和财政部《关于进口枪支、弹药及战争装备的规定》禁止从美国武器禁运国家进口防务产品为由，以总统特别行政命令的形式，禁止从中国进口除猎枪、气枪、火药枪外所有枪支及相关产品。中方认为，中国向美国出口的部分武器为娱乐和运动用途的民用枪弹（如部分手枪和小口径步枪），并不属于“防卫产品”，且美国针对中国的部分武器进口禁令违背了WTO的最惠国原则，对中国相关产品贸易造成了负面影响。中方已就此与美方进行了多次磋商，并要求美方尽快取消上述限制。

2. 进口许可

美国对部分产品，主要是农产品和纺织品，所实施的进口配额管理存在一些不合理之处，影响了中国相关产品对美国的出口。

目前，美国对原产于中国、印度、巴基斯坦、越南等国家的纺织品服装设有数量限制，但对中国设置的配额种类最多，数量限制也最严。此外，美国还在缺乏符合双边协议规定的明确证据的情况下，单方面认定中国纺织品存在非法转口问题，从而扣减中国纺织品对美国的出口配额，极大地妨碍了中国纺织品对美国的正常出口。自1990年12月至2002年底，美方在不提供充分证据、不经过充分磋商的情况下，先后10次单方面扣减中美双边协议项下的纺织品配额600多万打，130多万公斤，货值5亿余美元，给中国造成巨大的经济损失。事实上，经中方调查，美方所认定的中国纺织品非法转口中，有相当一部分是第三国（地区）企业的转口贸易，还有相当一部分是美国进口商串通美国海关人员将中国企业正常向第三国（地区）出口的产品转口到美国。中方与美方就此进行了多次磋商，美方仅部分纠正了其错误做法。

(三) 通关环节壁垒

一些中国出口企业称，美国海关等部门在进口产品通关时要求出口商提供所有的附加单证及相关信息，对某些进口产品还提出了更多的要

求，远远超出正常通关的需要。这些手续非常繁琐且费用昂贵，对新出口商和小出口商构成了壁垒。特别是进口纺织品、服装及鞋类的通关手续极为繁琐，且美国海关要求进口商或出口商提供的信息中很多都与通关或贸易统计无关。

（四）对进口产品征收歧视性的国内税费

美国海关对所有水运进口货物收取港口维护税（Harbor Maintenance Tax），标准为进口额的 0.125%。一些企业反映这一收费标准与美国海关提供的服务不相称。近年来，美国海关未使用完的港口维护税额居高不下，2000 年达到 22 亿美元左右，这表明港口维护税的收费水平超过美国海关提供相关服务所需的成本。

（五）技术性贸易壁垒

美国制定了大量的技术法规、标准和合格评定程序，但是其中很多不完全符合 WTO《技术性贸易壁垒协议》的要求，给中国产品对美国出口造成了障碍。

1. 美国技术性贸易措施概况

美国制定并实施大量的技术性贸易措施。据估算，目前美国官方认定的国家标准有 4 万多个，各种非官方标准机构、专业学会和行业协会制定的标准有 5 万多个。

美国的技术法规和标准管理机构分散。中央政府负责制定技术法规，主要涉及制造业、交通、环保、食品和药品等。美国国家标准协会是各种标准制定工作的协调者，但其本身并不制定标准。各种非官方标准机构、专业学会和行业协会制定标准，并由产业界自愿采用。目前，美国各种非官方标准机构多达 400 多个。

关于合格评定程序，美国普遍采用“第三方评定”。国际上，某些工业产品（如电气设备和家用电器）的合格评定通常由生产商根据有关标准以自我认证的方式进行，并由有关部门实施产品进入市场后的监督和检查。但是，美国并不接受上述通行做法，依然要求上述产品接受强制性的第三方评定，给制造商特别是外国制造商带来了不合理的负担。此外，美国的合格评定体系也较为分散和复杂。美国政府部门的作用是认

定和核准各独立实验室的资格，或指定某些实验室作为特定行业合格评定的特许实验室，使得这些实验室颁发的证书具有行业认证效力。合格评定主要由各种专门的独立实验室实施，它们大多是美国独立实验委员会的会员。

2.关于食品的技术性贸易措施

从 1994 年 5 月起，美国开始实施《食品标签法》，对所有的预包装食品实行强制性标签，内容复杂而繁琐。特别是该法要求食品必须加贴营养标签，每种食品为此进行的营养成分检测需花费约 500 至 2,000 美元。虽然这一措施适用于美国制造商，但由于外国制造商对此类措施及其具体检测程序不熟悉，适应过程较慢，美国有关部门在审批时也存在拖延情况，给外国制造商增加了额外成本。

3.关于中药和保健食品的技术性贸易措施

美国食品和药品管理局（Food and Drug Administration, FDA）在对中国传统中药的贸易管理中，一直无视中国中药与西药的根本性差异，实施多种不合理的管理措施。

20 世纪 80 年代开始，美国就通过不合理的药物成分鉴定等手段限制中国中药对美国出口。近年，FDA 禁止含有他汀类成分的保健食品在美国作为非药品销售，这对中国基于中药原理开发的保健食品对美国出口造成了很大的障碍。例如，中国 WPU 生物技术公司出口美国的北大血脂康在中国已被卫生部批准为保健食品。但是，由于该产品含有天然他汀类成分，FDA 仍于 1998 年以其含有他汀类成分为由将其认定为药品，禁止以保健食品形式销售。FDA 将中国的部分保健食品武断地认定为药品的做法缺乏科学依据。

2001 年，美国加利福尼亚州政府认定原产于中国的 110 多种中药和中成药的重金属含量超过加州饮用水标准，因此根据《饮用水和有毒物质强制法案》（又称“65 号法案”），要求从 2001 年 9 月 1 日起所有在加州销售的上述中药和中成药必须以中英文标明“含毒”字样。中方认为，中药和中成药与饮用水在消费目的、功能和每日用量上不具备可比性，以饮用水中重金属标准衡量中药和中成药是极不科学的。美方的做

法严重阻碍了中国中药和中成药对美国的出口。

(六) 卫生与植物卫生措施

美国对进口产品实施了多种卫生与植物卫生措施，但这些措施中有相当一部分并不符合 WTO《实施卫生与植物卫生措施协议》的要求，对中国相关产品对美国出口构成障碍。

1. 介质盆景等产品

20 世纪 90 年代初期，美国以中国盆景携带有害生物为由禁止进口。1992 年，中方向美方提供了关于中国介质盆景的有关资料；1994 年，美方提出，中方要求出口的介质盆景植物种类太多，要求中方选择 5 种植物供其分析；1995 年 4 月，美方又称如将中方提供的植物种植到美方认可的介质中，生态条件会发生变化，因此需要重新评估；1996 年 10 月，美方向中方提供了有害生物风险评估报告，列明了中国介质盆景不得携带的近百种有害生物。中方认为，美方上述要求缺乏足够的科学依据，对正常贸易造成了不合理的限制。在中方要求下，1996 年底中美双方成立了专门工作组进行研究，并于 1997 年 4 月签署了《中国介质盆景输美议定书》，但美方又提出实现中国介质盆景输美需要 9 个步骤的法律程序，使该问题复杂化。1999 年，中美签署了《农业合作协议》，对介质盆景对美国出口问题作出了安排，但美方未能全面履行协议。中国介质盆景对美国出口检疫问题至 2002 年仍未解决。

此外，中美《农业合作协议》还就中国鸭梨和龙眼对美国出口的检疫问题作出了安排。目前，中国鸭梨对美国出口已基本恢复正常，但由于美方未严格履行协议规定的义务，新疆香梨等其他品种仍无法对美国出口。

2. 木质包装

美国农业部于 1998 年 9 月签署法令，要求对所有来自中国的进口货物的木质包装和木质铺垫材料进行美方认可的热处理、熏蒸或防腐剂处理，否则整批货物禁止入境，或拆除包装并销毁。上述措施未将中国各出口地区视为单独疫区并实施区别措施，给中国对美出口造成了不合理的障碍。

3.蜂蜜和水产品

2002年,美国检疫机构称从中国输向美国的虾产品和蜂蜜中检出氯霉素残留超标。为此,FDA将中国蜂蜜氯霉素残留限量从5ppb降低为0.3ppb,并有可能进一步降低到0.1ppb。同时,美国已出台有关政策,对中国水产品和蜂蜜加强氯霉素检测,路易斯安那州和南卡罗来那州已禁止销售从中国进口的部分水产品。美国有关部门还决定,如查出蜂蜜等食品氯霉素残留超标,除对该批货物进行销毁、退货等处理外,还要把该批食品的生产加工企业列入不经检验即自动扣留名单。如被列名的企业希望从名单中剔除,需由进口商向FDA提出申请,并提供该企业连续5批次产品检验结果均合格等证明资料。如果来源于中国某一地区的产品多次被检出残留超标,则会将该地区生产加工此产品的所有企业均列入自动扣留名单。上述规定使得中国蜂蜜对美国出口更加困难。

为此,中国政府有关部门于2002年6月与FDA就蜂蜜、水产品等的检疫问题进行了磋商,并草签了会谈纪要。但是,美国参议院商业委员会主席霍林斯于2002年7月向国会提交的《海产品安全法》(建议案)仍称,中国等一些国家向美国出口的虾和其他海产品在养殖时使用了氯霉素和类似药物,可能导致消费者食用后患贫血症,因此要求FDA加强对这类进口产品的检疫,并拒绝问题产品入境。该建议案还要求美卫生部长制定清单,列出向美出口含有氯霉素的海产品的国家和出口商,并每年向国会报告有关情况。

2002年8月,美国有关部门在调查所谓中国蜂蜜非法转口情况时称,发现原产于中国的蜂蜜中氯霉素残留超标,随即扣压了50个集装箱的中国蜂蜜。美国海关拟对该批货物采取销毁或返还给出口方的处理方法。美国有关机构还称可能扩大调查范围,并停止从中国和其他被认为与中国进行了转口贸易的国家进口蜂蜜产品。

美国对中国蜂蜜和水产品的进口限制性措施严重影响了这些产品对美出口。以蜂蜜为例,2002年1~10月中国蜂蜜对美出口约6,442吨,同比下降55.74%,出口金额约6,492万美元,同比下降49.51%。

中国政府和产业界一向高度重视食品安全问题,并采取了一系列的

质量监控措施。2002年3月5日中国政府发布了《食品动物禁用的兽药和其他化合物清单》公告，禁止对食用动物使用包括氯霉素在内的29种兽药和农药，并加强了出口食品氯霉素残留的检测。中方认为，美国仅以发现中国出口的个别批次产品存在问题为由，扩大对中国相关产品的限制，这种做法缺乏科学依据，违反了WTO相关规则，给中国对美国农产品出口造成了严重的负面影响。

4. 蘑菇罐头

多年来，美国对中国向美国出口的蘑菇罐头实施不合理的检疫措施，使中国基本上中断了该产品对美国出口。1989年，FDA称检测到有9家中国罐头厂的产品含有金黄色葡萄球菌肠毒素，并宣布从当年10月17日起，对中国输美的所有蘑菇罐头实行自动扣留。中方认为，美方的检疫做法存在主观随意性。为此，中方与美方进行了多次磋商。2002年6月，双方就蘑菇罐头检疫问题达成了一致，并草签了会谈纪要。但截至目前的情况表明，美方并未严格履行纪要规定的义务，妥善解决蘑菇罐头的检疫问题，致使中国蘑菇罐头对美出口仍然受阻。

(七) 贸易救济措施

美国频繁利用反倾销、保障措施等贸易救济措施对中国出口产品实施限制。自1980年7月起，至2002年底，美国累计对中国产品提出96起反倾销调查和4起保障措施调查，其中2002年分别达9起和2起，比2001年均有所上升。美国的相关立法中存在歧视中国产品的规定，其调查实践中也有大量不公正做法，这些均对中国对美国出口构成了重大障碍。

1. 美国对中国产品反倾销调查中存在的问题

(1) 伯德修正案

2000年10月，美国通过了《2000年持续倾销和补贴抵消法》（又称“伯德修正案”），明确规定由美国财政部将海关征收的反倾销税和反补贴税以“抵消款”的形式发放给提起反倾销和反补贴调查申请的国内生产商。根据该法，2002年1月27日，美国首批向钢铁和轴承生产商等受益企业发放了2.07亿美元的抵消款，2003年抵消款2.7亿美元目前

也已到位。

该法案出台后，很多国家表示了强烈反对，欧盟等 11 个 WTO 成员将该问题诉诸 WTO 争端解决机构。2002 年 9 月 17 日，WTO 专家小组裁定伯德修正案违反 WTO 规则，应予以撤销。2003 年 1 月 16 日，WTO 上诉机构在裁决中也支持专家组意见。中方认为，伯德修正案违反了 WTO《补贴与反补贴协议》的有关规定，不合理地助长了美国国内产业通过寻求贸易救济，排斥进口产品的做法。因此，中方希望美国尊重 WTO 的裁定，尽快撤销伯德修正案。

(2) 中国的市场经济地位问题

在对中国出口产品进行的反倾销调查中，美国一直无视中国社会主义市场经济建设取得的成就，歧视性地视中国为“非市场经济”国家，运用不合理的替代国方法确定中国产品的倾销幅度。这种做法未能客观反映中国产品在原材料和劳动力等方面的成本优势，并导致裁定的倾销幅度很高，因此中国企业在美国的反倾销调查中一直处于非常不利的处境。而且，1990 年电镀螺母反倾销调查案以来的 12 年间，美国在给予中国企业市场经济待遇方面没有作出任何积极的调整。

美国《1930 年关税法》第 771 节就反倾销调查中确定一国是否具备市场经济地位规定了 6 条标准，即该国货币与其他国家货币的可兑换程度；雇员与雇主谈判工资的自由程度；该国对合资企业或其他外国投资的准入程度；政府所有权或对生产资料的控制程度；政府对资源分配的控制程度与决定价格和产量的程度；以及行政当局认为合适的其他因素。如果中国应诉企业或产业能证明其具备市场经济导向，则美国调查机关不应采用替代国方法，而应采用该企业或产业自身的产品成本数据确定倾销幅度。但是，在实践中，美方在认定市场经济地位中采取了非常苛刻的做法，导致中国应诉企业从未获得过市场经济地位，但同一中国出口企业的同类产品（如挡风玻璃）在欧盟和加拿大发起的反倾销调查中均被认定享有市场经济待遇。

即便是在采用替代国方法的情况下，美国调查机关也经常滥用自由裁量权，如在 2002 年的多起反倾销调查中，美国商务部未事先通知即

随意改变常规的正常价值计算方法，其所作裁决也没有充分证据支持。

(3) 替代国生产商利润率的计算问题

在以替代国方法计算被调查产品正常价值情况下，如替代国存在多家同类产品生产商，且有的赢利有的亏损，则美国商务部一般将亏损生产商的利润计为零，再将所有生产商的利润率相加后除以生产商数量，以所得平均值作为替代国利润率。

但是，在最近对中国产品的反倾销案中，美国商务部却在没有充足理由支持且未提前通知应诉企业的情况下，突然改变上述做法，在计算替代国生产商的利润率时，将替代国的亏损企业忽略不记，致使替代利润率被人为提高。同时，在计算替代国生产商间接管理费用以及销售、管理和其他费用时，却又计入亏损企业的相应数据。这种前后不一致的计算方法使得中国企业处于明显的不利地位。

(4) 美国反倾销调查个案中存在的问题

A. 挡风玻璃反倾销案

2001年2月，美国商务部在对中国向美国出口挡风玻璃的倾销调查终裁过程中，以怀疑韩国、印尼和泰国政府对其国内平板玻璃产业给予非专向性补贴为由，拒绝采用中国生产商自上述国家的采购价格，而美国商务部在随后针对这些国家的反补贴案中认定这些国家的出口商没有获得超过微量水平的非专向性补贴。中方认为，美国商务部应根据其在反补贴调查中的裁定，纠正其在挡风玻璃案中的错误做法。

B. 大宗阿司匹林反倾销案

2000年5月，在对中国向美国大宗阿司匹林反倾销调查中，美国商务部在没有确切证据的情况下，认为由于中国生产商的生产一体化程度较高，其间接管理费用低于替代国生产商。因此，在中国产品正常价值计算中，美国商务部将中国生产商的间接管理费用翻乘数倍，从而人为调高了正常价值，进而调高了中国生产商的生产成本，使最终裁定的反倾销税率对中国生产商非常不利。

C. 小龙虾尾肉反倾销案

美国有关法律要求商务部选择与“非市场经济”国家发展水平相当

的市场经济国家作为替代国,但近年来,美国商务部屡次违反该项规定。在 2002 年 4 月小龙虾尾肉反倾销案行政复审裁决中,尽管美国商务部已经选择了印度作为替代国,却又以印度不大量生产小龙虾尾肉或整小龙虾为由,转而选用澳大利亚作为替代国。但是,中国和澳大利亚经济发展水平不具有可比性,而且澳大利亚与中国所产的整小龙虾根本不属于同一品种,澳大利亚生产成本远高于中国的。美国商务部的上述做法使最终裁定的反倾销税率极不合理。

D.浓缩苹果汁反倾销案

1999 年,美国对中国向美国出口的浓缩苹果汁进行了反倾销调查。虽然一家中国企业获得了零反倾销税率,其他应诉企业也获得了较低反倾销税率,但中国对美国浓缩苹果汁出口仍大幅下降。2002 年 11 月 7 日,美国商务部公布了对该案的重新裁决,又有 5 家企业获得零反倾销税率。但是,在对原适用加权平均反倾销税率的中国企业重新计算反倾销税率时,美国商务部认为零反倾销税率不应参加加权平均计算。由于 6 家被核查企业全部为零反倾销税率,美国商务部认为没有可以用于计算加权平均反倾销税率的基础,故极不合理地将全国统一反倾销税率的一半作为未被核查企业的平均反倾销税率,致使这些企业的最终反倾销税率由原审的 14.88%上升至 28.33%。

E.蜂蜜反倾销案

2000 年 7 月 31 日,中美关于蜂蜜反倾销的中止协议到期。2000 年 9 月,美国蜂蜜制造商协会和 SIOUX 蜂蜜协会申请对原产于中国和阿根廷的蜂蜜进行反倾销调查。在中止协议适用的 5 年中,中国企业严格遵守协议规定,按照美国商务部制定的参考价对美出口,且出口数量也在协议规定范围内。但是,美国国际贸易委员会无视这一事实,仍裁定自中国进口的蜂蜜对美国国内产业造成了损害。

2.美国对中国向美国出口的产品实施特别保障措施问题

美国以中国加入 WTO 议定书第 16 条“特定产品过渡性保障机制”条款为由,修改了其原有的针对中国的特别保障措施专项立法,并于 2002 年 8 月 19 日和 12 月 6 日对中国向美国出口的椅座升降装置和钢丝

衣架两项产品进行特别保障措施调查。2003年1月17日,美国总统布什决定对中国向美国出口的座椅升降装置不采取特别保障措施。

美国关于对中国产品实施特别保障措施的规定在多个方面不符合WTO《保障措施协定》及中国加入WTO议定书的有关规定,调查、裁定和磋商等程序的时间过短,磋商期和公众对救济建议的评议期相互交叉,并赋予了调查机关过多的自由裁量权,这大大增加了中方应诉和磋商的难度,构成了程序性障碍。此外,美方在发起特别保障措施调查中还存在降低立案标准、提高立案频率的倾向,有可能对中方企业的抗辩产生不利影响,干扰中国对美国正常出口。中方对美方有关裁决的客观性和公正性表示关注,并希望美方以克制的态度实施此类措施。

3.关于可能对中国五类纺织品实施保障措施问题

2002年9月5日,美国纺织品生产商协会(ATMI)以中国5种纺织品(文胸、手套、袍服、针织布、纺织面料箱包)2002年上半年对美出口激增119%、价格大幅下降并导致市场扰乱为由,向美国纺织品协议执行委员会(CITA)提出申请,要求对这些纺织品实施选择性保障措施,限制中国纺织品对美出口。据有关行业估算,2002年中国上述5种产品对美出口约为1.8亿美元。

中方认为,在美国于2002年取消了对中国上述5种纺织品配额限制的情况下,这些产品对美出口出现一定幅度的增长是正常现象,且2002年美国这5种产品的总进口量只增长了约20%。在这种情况下,美国如采取限制措施,显然不具合理性。

4.美国对钢铁进口实施201保障措施问题

2001年6月28日,美国国际贸易委员会启动了针对4大类33小类进口钢铁产品的201保障措施调查,并于同年12月7日就16小类产品分别提出提高关税、实施关税配额或配额管理等项救济措施的建议。2002年3月5日,美国政府宣布对部分国家对美出口的16类钢材实施保障措施,加征8%~30%的关税,为期3年。美方这一措施使中国每年3.7亿美元的对美钢铁产品出口受到较大影响。

美国对钢铁进口实施的201保障措施在多个方面不符合WTO的规

定。美国的保障措施不符合“GATT 1994”关于“不可预见的发展”的条件，在产品分类、确定进口增长的方法、产业损害的确定、对某些国家的排除适用、措施实施限度、配额分配及一系列具体调查和实施程序方面都不符合 WTO《保障措施协定》等有关规定。中方还在双边磋商中要求美国根据其贸易法和 WTO《保障措施协定》关于微量进口和发展中国家特殊待遇的有关规定，对中国产品排除适用保障措施，或给予中方相应的补偿，美方也未给予中方满意的答复。为此，中国于 2002 年 7 月就美国钢铁 201 措施向 WTO 提起了申诉，并根据 WTO《保障措施协定》的有关规定，对美主张了中止贸易减让的权利。

中方认为，美方对钢铁产品实施保障措施的做法违背了其在 WTO 减让表中的义务，对国际钢铁贸易和世界贸易秩序产生了较大的破坏作用，并损害了中国对美国的出口利益。因此，中方希望美方认真考虑中方立场及其他国家和地区对该问题表示的关注，妥善解决因采取保障措施引发的钢铁贸易问题，并本着相互合作的精神，就世界钢铁贸易问题与相关国家和地区探讨建设性的解决办法。

5.301 条款调查问题

“301 条款”最早是指美国《1974 年贸易法》第 301 节，后经多次修订。目前，援引该条款进行的调查主要包括普通 301 调查、特别 301 调查和超级 301 调查三个部分，是美国实施贸易报复的国内前置程序。301 条款规定，如外国政府实施了被美国认为不公正、不合理或歧视性的贸易限制措施，或未对知识产权给予适当的保护，且外国政府未能在双边磋商后及时予以纠正，则美国政府可采取相应措施，包括向 WTO 申请报复授权或直接实施报复措施等。

2001 年和 2002 年，美国贸易代表在年度特别 301 条款报告中，将中国列为 301 条款重点监督对象，并称如果中国未全面履行中美知识产权协议，则将实施贸易制裁。

长期以来，中国政府高度重视知识产权保护，并采取了一系列有效措施完善知识产权立法，加大执法力度，所取得的成就有目共睹。中方对美国再次将中国列入特别 301 条款“重点观察国家名单”表示关注，并

认为美方的做法严重干扰了双边贸易正常发展。

6.337 调查问题

美国国际贸易委员会根据《1974 年贸易法》对其认定的“不公平贸易”行为进行 337 调查。在实践中，该项调查的对象主要是侵犯美国产品知识产权的进口产品。

中方认为，337 调查存在一系列不合理之处。首先，337 调查仅针对进口产品，且与美国国内司法程序互不排斥，使得对进口产品侵犯知识产权行为的救济力度高于美国产品，违反了国民待遇原则；其次，337 调查耗时很长，且费用昂贵，给应诉企业带来了不合理的负担；第三，337 调查程序存在不合理之处，给企业的应诉带来了较大的困难，如国际贸易法庭要求被告在立案 20 日后就应作出书面答辩，否则视被告放弃出庭的权利。

GATT 曾于 1988 年就欧共体的申诉作出裁决，认为美国 337 调查违反了国民待遇原则，并要求美国遵守有关义务。中方希望美方进一步改进 337 调查，使之符合 WTO 的国民待遇原则，并在实践中以审慎的态度使用 337 调查。

（八）政府采购

美国《1933 年购买美国货物法》是美国政府采购的核心法律。它包含有很多歧视性的规定，如禁止一些公共部门从国外采购产品及服务，建立本地的特殊标准，要求为本地的供应商提供优惠的价格条款等。

在政府的供应及建筑合同中，联邦政府机构采购的未加工产品必须是在美国生产的，制成品必须有 50% 以上的本地含量。1954 年第 10582 号行政令扩大了该法案的适用范围，客观上起到了扶持美国的小企业及开工不足的企业的的作用，并使美国政府可以以保护国家利益或国家安全为由拒绝外国投标者。联邦政府还采取其他形式，扶持美国小企业参与政府采购的投标，如为其提供贷款，或将某些采购合同预留给小企业，这种“预留”合同价值大约占联邦采购支出的 30%。在美国州级立法中，也存在相当多的“购买当地货物”的规定，在钢铁、煤、汽车、印刷制品和相关服务方面尤为突出。

2002年,一家中国公司诉称,其美国合作伙伴公司于2002年8月、9月两次参与了美国内务部垦务局组织的水电站项目投标,但均被拒绝。美国内务部称,根据《1974年贸易协定法》的规定,投标公司在水电站投标项目中只能使用来自美国、加勒比海国家、NAFTA国家和部分其他指定国家的设备。中方认为,美方关于政府采购项目中设备来源国的限制不合理地损害了中国的贸易利益。

(九) 出口限制

过去几年间,美国继续依据其国内有关出口管制的法律法规,以某些中国公司向美国制裁的国家出口管制物品为由,对这些公司实施出口限制措施。

2001年8月30日,美国政府以中国冶金设备总公司向巴基斯坦导弹计划提供帮助为由,宣布对中国实施为期两年的“制裁”,限制中方承揽发射美制卫星及装有美制部件的其他国家制造的卫星的业务。此外,美国企业委托中方以长征火箭发射卫星需经美国国务院许可,而如果委托其他国家则由商务部许可,这种做法也带有明显的歧视性。

2002年1~8月,美国宣布对13家中国公司实施制裁;2002年6月,美国宣布将9家中国公司列入“警戒名单”,提醒美企业在与这些公司交易中特别注意。美国还要求扩大对中国进口美高新技术的最终用户的访问范围。中方注意到,2002年1月美国联邦政府和商务部有关官员曾表示要制定新的出口管制立法,并可能加强对中国的军用品和军民两用品的出口管理。

中方认为,美国在出口管制方面存在许多对中国的歧视性做法,使双边贸易受到了很大影响。美方应尽快修正其出口管制政策,纠正对中国的歧视性做法。

(十) 补贴

美国在农业补贴和出口补贴方面的一些措施扭曲了贸易,并可能违反其在WTO中的义务。

2002年5月13日,美国总统签署了《2002年农场安全与农村投资法案》(The Farm Security and Rural Investment Act of 2002,以下简称“新

法案”)，有效期至 2007 年。该法案决定增加对农业的投入和补贴。根据美国农业部门估算，美国在未来 10 年内对农业提供高达 1,900 亿美元的补贴，其中黄箱补贴的比例大幅增加，并有大量的出口补贴和出口信贷。中方对此表示高度关注，并注意到已有多个 WTO 成员对美国的上述做法表达了不满。中方认为，美国的做法严重背离了其推动农产品贸易自由化的承诺。WTO 多哈宣言已授权各成员就农产品贸易自由化进行新一轮谈判，美方的做法将进一步扭曲国际农产品贸易，并会对 WTO 新一轮农业谈判造成负面影响。

美国对其农产品的出口制定了其他的补贴和鼓励措施。美国“出口促进计划”允许其出口商申请现金补贴，该计划适用于出口到 70 多个国家（地区）的产品。“市场进入计划”对美国企业在某些外国市场上进行的农产品促销活动提供资助。

WTO《补贴与反补贴措施协议》要求各成员严格履行通知义务，保证补贴政策的透明度。但迄今为止，美国只公布联邦及州的一部分补贴措施。

（十一）服务贸易壁垒

美国在服务市场准入方面存在着大量的限制性壁垒措施，对外国服务贸易对美出口造成了障碍。但是，目前中国企业对美服务贸易出口额尚不大，有关抱怨也不多，因此本报告仅就几个主要服务贸易领域中存在的壁垒进行阐述。

1. 银行业

美国于 1991 年全面调整了对外国银行在美国业务的管理体制，加强了对外国银行在美业务的限制。

《1991 年加强对外国银行监管法》规定，外国银行分行不能吸收零售存款，即 10 万美元以下的存款，而必须通过其在美国的子公司进行。这使得外国银行在美国的业务内容非常有限，极大地限制了外国银行在美国的发展。此外，该法还规定外国银行不能加入美国联邦存款保险系统，这意味着在外国银行的存款不受联邦存款保险法的保护；外资银行必须接受美联储一年一度的检查，并报告由美国存款机构的 25%或超过

25%的股票为担保的贷款。

美国对外国银行在美设立分支机构及其业务范围进行严格限制。已经进入美国的外国银行，每增设一个分支机构都必须重新办理申请。实践中，美国金融监管当局通常不给外国银行发放零售业务营业执照。上述措施极大地削弱了外国银行在美国的竞争力。

美国对外国银行收购、兼并或控股美国银行进行了严格限制。《1991年联邦存款保险公司改进法》规定，外国银行收购美国银行股权 5%以上的，必须事先得到联邦储蓄委员会批准，而过去这一限额是 25%。

上述法律出台后，外国银行在美业务受到很大影响。中国先后有多家银行向美国金融监管当局提出了设立分行的申请，都没有获得批准，严重阻碍了中国银行在美国业务的正常开展。1991年至2001年的十年间，在美国银行业持有的总资产中，外国银行份额不断下降，由18%缩小至14%。与此同时，在美国的外国银行数量也不断下降。以纽约为例，1991年外国银行在纽约的分支机构共有463家，到2001年则大幅降到265家。

2. 保险业

在美国，保险业由各个州管理。不同的州对外国保险业务的市场准入有不同的规定，限制了外国保险公司市场准入的机会。很多州规定外国保险公司可以分公司或子公司的形式经营，但分公司往往面临与美国保险公司不同的要求，如注册资金、税收和管理费等。有的州禁止向外国政府拥有或控制的保险公司发放经营许可证，还有些州规定已在其他州获得从事保险业务执照的外国保险公司不得在其州内再设立保险公司。

3. 专业人员服务

所谓专业人员服务包括法律、咨询、会计、审计、建筑和相关工程服务、咨询等方面。近年来，美国逐步开放了专业人员服务领域，但仍存在一些限制，如外国公司提供计算机系统服务及出售和营销空运服务，则最惠国待遇仅限于与美国签订双边空运协议和提供对等措施的国家。此外，各州都制定有对外国专业人员服务机构发放营业执照的法规，

各州管理制度的差异和缺乏透明度对外国专业人员服务构成了障碍。

4.旅游业

美国不允许有外交或官方地位的官方旅游机构在美进行商业经营，或在商业交易中担任代理或委托人。美国各级政府仅对部分导游服务给予许可。

(十二) 其他壁垒

1.治外法权

美国继续推行其治外法权。美国于 1996 年 3 月签署了《1996 年解放古巴和巩固民主法》（又名“赫尔姆斯—伯顿法”）。该法允许美国人在美国法庭提起诉讼，要求赔偿因财产被古巴政府没收而蒙受的损失。

美国于 1996 年 8 月签署了《伊朗—利比亚制裁法》（又名“达马来西亚托法”）。该法对投资额超过 2,000 万美元、直接或大部分用于开发伊朗和利比亚的石油或天然气资源的外国公司，实行强制制裁。

美国于 2000 年 3 月签署了《伊朗不扩散法》。该法以防止伊朗开发大规模杀伤性武器为由，规定如任何外国公司向伊朗转运国际出口控制体系所列明的货物、服务和技术，以及根据美国出口控制规定禁止向伊朗出口的货物、服务和技术，则对该公司进行制裁。

中方认为，上述三项法律都带有明显的治外法权性质，给其他国家与有关国家的正常贸易带来了不合理的阻碍。

2.纺织品与服装的原产地规则

1996 年 7 月，美国修改了纺织品与服装的原产地规则，其核心是将纺织品原产地标准由特定加工工序实施地改为织物生产国，将服装原产地标准由裁剪地改为最后缝制地。目前，坯布在中国的纺织品出口中占很大份额，一些欧洲和东南亚国家进口中国坯布并加工成成衣后再对美国出口的情况较为普遍；在这种情况下，按照美国新的原产地标准，此类成衣也被计入给予中国的配额中。同样，中国服装出口有很大一部分采取加工贸易方式，即进口裁片在中国境内关外进行缝合制成成衣后，再使用裁片出口国或加工贸易合作国的配额向美出口，在这种情况下，根据美国新的原产地规则，此类成衣也要占用中国的配额。美国上述做

法影响了纺织品和服装贸易自由化进程，严重阻碍了中国相关产品对美国出口。

3. 普惠制待遇问题

普惠制是发达国家(地区)单方面给予发展中国家(地区)出口产品普遍的和非歧视性的关税优惠制度。普惠制税率低于最惠国税率。目前，在 29 个主要的普惠制给惠国中，仅有美国未给予中国产品普惠制待遇，而其他 140 个发展中国家(地区)已享有美国的普惠制待遇。同时，美国普惠制给惠标准带有意识形态内容，违背了普惠制的基本原则。2002 年 8 月 6 日，美国总统签署了《2002 年贸易法》，对普惠制方案重新进行授权，将其延长至 2006 年 12 月 31 日。中方认为，作为发展中国家，中国符合美国给予普惠制待遇的全部条件，应同其他绝大多数发展中国家一样，享有美国的普惠制待遇。目前，中方已正式向美方提出相关要求。中方希望美方尽快修改普惠制给惠标准，并以实事求是的态度考虑中方的要求。

四、投资壁垒

(一) 税收管理中的歧视

《美国税收法则》关于企业信息报告的要求对外资企业具有歧视性。该法规定，外国企业在美国的分支机构及有 25% 以上外国股份的企业必须对与有关各方的交易进行记录。这些记录文件必须存放在美国税收当局指定的地点，并且每年要对与有关各方交易的情况提交报告。不执行这些规定的公司或企业将受到严厉的处罚。

美国的《内部税收法则》规定，美国企业在对不受美国税收管辖的“有关各方”支付利息时，其税收减免将有所限制；对“有关各方”担保的贷款付息时，税收减免也会受到限制。在实际操作中，这些“有关各方”通常是指外国的企业。

美国的一些州在计算外资企业的所得税时，采取武断的方法估算外资企业在该州的收入占其全球总收入的比例。这种做法使得企业来自州外的收入也要在该州纳税，导致双重征税。

(二) 有条件的国民待遇

美国针对外资公司实行有条件的国民待遇，主要表现为：

1.互惠要求：只有对美国公司提供“相应”或“对等”机会的国家才可以在美国进行投资。在一些情况下，它还要求“交叉部门互惠”，即要求投资东道国开放非对应的部门。

2.业绩要求：外国控制的公司必须对美国的经济及就业有所贡献，或达到具体的生产指标（产量、本地成分等）。

3.公共补贴：外国公司在美国的子公司不能同等享受给予美国公司的研发资助和其他优惠。

(三) 外国投资的领域限制

根据《琼斯法案》和《美国大陆架法案》的规定，外资企业在开展近海和国内的航运业务时会受到限制；外资企业必须得到美国的许可后，方可进行深水港开发及在美国专有经济区捕鱼。

根据《联邦能源法案》，任何旨在对开发、传输和使用能源的设施进行建设、运营和维护的行为，必须是得到联邦能源管理委员会许可的美国公民和依照美国法律设立的公司。

墨西哥

一、中国与墨西哥双边贸易概况

据中国海关统计,2002年中墨双边贸易总额为39.79亿美元,同比增长56.0%。其中,中国对墨西哥出口28.64亿美元,同比增长60.0%;自墨西哥进口11.15亿美元,同比增长46.5%。中方顺差为17.49亿美元。中国对墨西哥出口的主要产品是机电产品、纺织品和服装、化学品和矿产品,自墨西哥进口的主要产品为机电产品、金属制品和化学品。

据原外经贸部业务统计,2002年,中国公司在墨西哥完成承包工程营业额604万美元,新签合同额2,586万美元;完成劳务合作合同855万美元,新签合同额374万美元。截至2002年底,中国公司在墨西哥累计完成承包工程营业额1.12亿美元,签订合同额1.92亿美元;完成劳务合作合同额3,329万美元,签订合同额5,121万美元。

2002年,经原外经贸部批准和备案,中国在墨西哥设立非金融类中资企业1家,双方协议投资额200万美元。截至2002年底,中国在墨西哥累计投资设立非金融类中资企业45家,双方协议投资总额1.73亿美元,其中中方协议投资总额1.67亿美元。

据原外经贸部统计,2002年,墨西哥对中国投资项目8个,合同金额2,422万美元,实际使用金额731万美元。截至2002年底,墨西哥累计对中国直接投资项目53个,合同金额4,619万美元,实际投入1,477万美元。

二、墨西哥对外贸易管理体制概述

(一) 墨西哥对外贸易管理机关

自加入关贸总协定以后,经多年调整,墨西哥已形成较为系统的对

外贸管理体制。墨西哥经济部主管对外贸易工作，其他参与管理的部门包括外交部、财政和公共贷款部、通讯交通部和国家外贸银行等。

墨西哥经济部负责制定经济贸易政策，组织与有关国家及机构的谈判。经济部下设六个副部级单位，其中行使对外贸易管理职能的三个单位是：

国际贸易谈判副部长办公室，负责制定外贸政策并监督其执行情况。

标准化及工业和外贸服务副部长办公室，下设国际贸易惯例总局、外贸服务司、标准司、工业司和全国车辆登记司等。其中，国际贸易惯例总局负责监督并处罚各类不公平贸易行为，外贸服务司负责制订并监督执行各项出口促进计划、配额及许可证管理和原产地管理事务。

工业和外贸促进副部长办公室，负责协调其他政府部门和企业界，促进对外贸易、工业、中小型企业及地区经济的发展。

另外三个副部级单位分别是内贸副部长办公室，计划、通讯和联络技术办公室，综合办公室。经济部还设有两个直属的局级单位，即矿业总协调员办公室和司法事务总局。

墨西哥外交部内设有三个与贸易管理有关的司局，分别为北美及欧洲经济关系司、拉美及亚太经济关系司、经济合作与发展组织司。它们主要协调处理与有关国家的多、双边经贸事务和国际经济组织的政策性工作。

墨西哥财政和公共贷款部的主要职能是制定国家经济政策和联邦预算，实施贷款、金融和财政管理。

墨西哥通讯交通部的主要职能是：规划公路、桥梁、港口、机场和铁路建设，并实施相关管理；组织协调卫星、电话和电报系统；向电台、电视台和通讯单位发放许可证。

墨西哥国家外贸银行创建于 1937 年，其职能是促进出口贸易并保持贸易平衡。

（二）墨西哥反倾销调查机构和程序

国际贸易惯例总局主管墨西哥反倾销调查工作。该局下设五个司。

其中，法律技术司负责协调反倾销调查，对有关方面提供的证据和资料进行分析和评估，起草反倾销调查及复审的决定。倾销及补贴调查司负责倾销调查。损害及保护司负责产业损害调查，并提出是否采取反倾销措施的意见。会计及财务分析司参与反倾销调查中的计算工作。国际法律程序司负责在多边争端解决机制中为墨西哥政府的有关救济措施和做法进行辩护，并应对外国对墨西哥提起的反倾销或反补贴调查。

墨西哥反倾销调查程序基本符合 WTO 的有关规定。

（三）墨西哥的知识产权管理体制

作为墨西哥知识产权的主管机构，墨西哥知识产权局和国家作者版权局依据 1991 年 6 月 27 日颁布的《发展和工业产权法》实施知识产权管理。

根据《发展和工业产权法》的规定，任何个人和法人都可以申请注册并持有发明专利、实用新型专利和设计专利。

在墨西哥依法登记注册的商标有商品商标、服务商标、集体商标和其他商标。注册商标的有效期为 10 年，在此期限内，可以任意延长有效期，但必须在商标注册之日起 3 年内提交该商标已连续使用 3 年的证明。

申请专利权或商标时，申请人应向经济部交西班牙文的书面申请书。

三、墨西哥的贸易壁垒

（一）关税及关税管理措施

墨西哥加入 GATT 后，大幅度降低了关税水平。但 1999 年 1 月，墨西哥以亚洲金融危机对墨西哥经济造成负面影响为由，将 80% 的进口产品关税提高了 30%，制成品关税提高了约 10%。2001 年，墨西哥平均关税水平为 16.5%。其中，中间产品（半加工品或原材料）平均关税水平为 13.5%，资本货物平均关税水平为 14.1%，消费品平均关税水平为 28.7%。

（二）进口限制

墨西哥根据 WTO 《进口许可程序协定》、《墨西哥对外贸易法》

第 16 条、《墨西哥健康法》、《墨西哥国家安全法》以及墨西哥生态保护等方面的法规进行进出口许可管理。

墨西哥经济部外贸服务司具体负责进出口许可管理。墨西哥目前对石油化工产品（汽油）、发动机、大型运输汽车和小汽车、武器和某些重要机械实行进口许可证管理，这些产品约占税则号的 2.8%。

（三）通关环节壁垒

根据墨西哥海关的要求，在办理进口报关手续时，进口商须向海关代理提供商业发票、提单、装箱单和产地证，且产地证须由墨西哥驻出口国领事认证。此外，墨西哥对转运产品还规定了额外要求。例如，中国出口商品如需在香港或其他港口转船，则须向海关代理提供二程船提单，如墨西哥海关当局没有收到二程船提单，则必须由中国驻墨西哥使馆经济商务参赞处提供证明。

进口商进口机电产品时应向海关提供由墨西哥经济部签发的质量检验证书、使用说明书和保修单。

墨西哥海关在通关方面的一些要求超出了海关统计和贸易管理的需要，程序相当繁琐，且耗时长。

（四）技术性贸易壁垒

墨西哥将技术标准分为强制性标准和自愿性标准。强制性标准又称为“墨西哥官方标准”（NOM），旨在保护人类、动物或植物的生命或健康、保护环境，或防治欺诈行为；自愿性标准又称“墨西哥标准”（NMX），旨在指导消费者的消费活动、生产者的生产活动以及改善产品质量。根据 1997 年 8 月 1 日起生效的《计量和标准化联邦法》（LFMN），墨西哥官方标准和墨西哥标准每 5 年被审查一次。

墨西哥标准的制定机构包括 9 个政府部门和 6 家非官方机构。墨西哥国家标准化委员会负责制订相关政策及标准化年度计划，制定和实施有关标准，协调其他机构的标准制定工作。

在大多数情况下，墨西哥均以国际标准为基础制定本国强制性标准。目前，墨西哥强制性标准与 ISO 标准或其他国际标准的相符率约为 65%。但是，一些领域自愿性标准的相符率很低，有的仅达到 10%或 20%，

如污染物排放、原产地和旅游服务等标准。

(五) 贸易救济措施

自 1990 年 1 月对中国牛仔布进行反倾销调查以来,截至 2002 年底,墨西哥共对中国产品发起了 25 起反倾销调查。其中,2002 年为 2 起,与 2001 年持平,但涉案金额高达 521 万美元,比 2001 年增长了 421%。迄今,墨西哥仍对 1,300 余种中国产品征收反倾销税,其中大部分是中国有较强竞争力的出口产品。

墨西哥在反倾销立法和实践方面都存在对中国的歧视。特别是墨西哥针对中国产品滥用反倾销措施,严重影响了中国的贸易利益。例如,墨西哥于 1993 年对原产于中国的玩具、纺织和鞋类等十大类 4,000 余种产品进行反倾销调查,并长期征收高达 16%~1,105%的反倾销税。这次反倾销调查规模之大,涉及面之广,反倾销税率之高,调查之不公平,在国际贸易史上均属罕见。

长期以来,墨西哥在反倾销调查中一直不承认中国的市场经济地位,采用替代国的做法来确定中国产品的正常价值,且其调查中的做法随意性很大,致使中国被调查企业很难进行有效的抗辩,最终被征收高额反倾销税。中方希望墨西哥采取切实措施,改正反倾销调查中的不合理做法。

(六) 其他壁垒

2002 年 7 月 16 日,墨西哥财政部海关总署稽查机关查抄了中国某家在墨从事摩托车销售的企业,并查扣了该公司从中国进口的摩托车组装件 327 套。墨方称查扣原因是该公司的摩托车价格比其他公司进口的同类产品低 50%,且尾气排放不符合墨西哥环保标准。根据墨西哥法律,如果被查扣企业能提出相反证据,则墨当局应将货物退还该公司。虽然该公司已于 7 月 29 日向墨海关递交了辩护状,并提供了由中国贸促会驻墨代表处出具的产品价格公证材料及其他证据材料,但该案迄今仍未获得令人满意的解决。

巴 西

一、中国与巴西双边贸易和投资概况

据中国海关统计,2002年中巴双边贸易总额为44.69亿美元,同比增长20.9%。其中,中国对巴西出口14.66亿美元,同比增长8.5%;自巴西进口30.03亿美元,同比增长27.98%。中方逆差为15.37亿美元。中国对巴西的主要出口商品是机电产品(电器及电子设备、机械设备、金属制品等)、高新技术产品(计算机与通信技术、生命科学技术产品等)、服装、煤、焦炭、纺织品和自动数据处理设备及其零部件等。巴西对中国的主要出口产品是铁矿砂、大豆、机电产品(运输工具机械、设备、电器及电子产品等)、纸浆、汽车零件、皮革、高新技术产品(航空航天技术、计算机与通信设备等)、飞机、钢材、塑料原料、木材等。近年,巴西航空工业公司开始向中国出口支线飞机。

据原外经贸部业务统计,2002年,中国公司在巴西完成承包工程营业额1,382万美元,新签合同额1,008万美元;完成劳务合作合同57万美元,无新签合同。截至2002年底,中国公司在巴西累计完成承包工程营业额5,330万美元,签订合同额6,123万美元;完成劳务合作合同额761万美元,签订合同额1,891万美元。

2002年,经原外经贸部批准和备案,中国在巴西设立非金融类中资企业8家,双方协议投资额1,521.8万美元,其中,中方协议投资额929.9万美元。截至2002年底,中国在巴西累计投资设立非金融类中资企业67家,双方协议投资总额1.57亿美元,其中,中方协议投资总额1.20亿美元。

据原外经贸部统计,2002年,巴西对中国投资项目40个,合同金

额 4, 206 万美元, 实际使用金额 1, 536 万美元。截至 2002 年底, 巴西累计对中国直接投资项目 277 个, 合同金额 2.47 亿美元, 实际投入 0.72 亿美元。

中巴两国于 1978 年和 1979 年相继签署了《政府贸易协定》和《海运协定》, 1984 年又签订了《贸易协定补充议定书》, 1990 年签订了《经济技术合作协定》, 1991 年签订《避免双重征税协定》。

二、巴西对外贸易管理体制概述

巴西外贸委员会是其外贸政策的最高决策机构。巴西外交部及发展、工业和外贸部是外贸管理的主要部门, 财政部、农业部和卫生部也部分参与外贸管理工作。

(一) 外贸委员会

巴西外贸委员会成立于 1995 年, 是总统府直属机构, 主要负责制定外贸政策和方针, 调整关税, 制定鼓励出口的政策, 并对不正当贸易进行调查。外贸委员会主席为发展、工业和外贸部部长, 成员包括总统府民事办公室主任、外交部长、财政部长、农业部长、计划预算协调部长和中央银行总裁。

(二) 外交部

巴西外交部的一体化、经济和外贸事务秘书处(副部级)具体负责与对外经济贸易有关的工作。该秘书处的主要职能是, 协调处理巴西在地区一体化和对外经贸关系中的有关事务, 并进行双边和多边谈判。秘书处下设贸促司、经济司、科技合作司和拉美一体化司。

(三) 发展、工业和外贸部

巴西发展、工业和外贸部的外贸秘书处(副部级)主管外贸事务。该秘书处的主要职能是执行外贸政策, 实施外贸管理, 参与国际经贸协定的谈判。外贸秘书处下设秘书办公室和四个司。其中, 贸易操作司负责外贸统计, 发放许可证和具体的进出口登记及管理; 贸易维护司负责具体制定反倾销、反补贴、保障措施等国内产业救济政策并实施相关措施, 参加相关谈判; 国际谈判司负责多边贸易谈判; 贸易政策司负责制定对外融资和信贷政策, 监督贸易政策的实施。

三、巴西的贸易壁垒

(一) 关税及关税管理措施

目前,巴西的平均关税水平为 12.8%。但是,部分产品的关税仍然偏高,构成了关税高峰,如汽车、电脑等部分产品的关税高达 35%。

(二) 进口限制

巴西法律规定,所有进口产品都必须办理进口许可证。进口许可证分为自动许可证和非自动许可证两种。巴西约对 15%的产品实施非自动进口许可,高于国际平均水平。

一些中国企业反映,巴西发展、工业和外贸部调整自动许可和非自动许可产品范围过于频繁和随意,对申请非自动许可须提交的资料提出了过分的要求,且审批程序较为复杂,这都给中国产品对巴西的出口造成了阻碍。

(三) 技术性贸易壁垒

巴西卫生监督局规定,进口食品、药品、医疗器械和农药均须事先注册,进口包装上必须标明注册号和注册日期。一些中国企业反映,上述注册程序费用昂贵,耗时过长,如部分食品的注册过程有时会长达 7 个月。

(四) 卫生与植物卫生措施

中国与巴西先后于 1995 年 12 月和 1996 年 2 月签署了《中华人民共和国与巴西联邦共和国政府关于植物检疫的协定》和《中华人民共和国和巴西联邦政府关于动物检疫和动物卫生合作的协定》。

1999 年 5 月 24 日,中国农业部向联合国粮农组织通报了个别地区口蹄疫疫情。2000 年初,巴西有关部门在没有正式发布任何官方决定的情况下,就以中国个别地区发生口蹄疫为由全面禁止从中国进口肠衣。经中方交涉,巴方虽在双边混委会上承诺恢复进口中国肠衣,但实际上巴方一直拒绝给进口商发放进口许可证。直到 2003 年 2 月 25 日,巴方才同意中国肠衣向巴西出口。

1999 年 11 月 3 日,巴西农业部、财政部发布 499 号部长令,要求源自中国等地的货物木质包装须经熏蒸处理。

多年来，巴西通过植物卫生措施不合理地阻碍中国大蒜对巴西出口。1996年，巴方在未发现中国进口大蒜存在疫情的情况下，对中国大蒜设置检疫障碍。2000年5月，巴方又以存在“病虫害风险”为由宣布停止进口中国大蒜。在中方不断交涉下，2000年7月巴西国务秘书访华时承诺在中方提供有关大蒜病虫害补充资料后，将立即解除暂停从中国进口大蒜。巴方后来虽同意继续进口，但在进口数量（2000年给予中国大蒜进口配额为1.5万吨）和进口季节（必须于9月30日前进入巴西）方面设置了限制。2001年6月，巴方宣布再次暂停进口中国大蒜。

此外，中国企业反映，巴西有关部门办理农产品进口卫生许可证的程序非常拖沓，有时会耗时1年以上。

对巴方的上述措施和做法，中方表示严重关注。2002年8月，双方有关部门就加强卫生与植物卫生措施方面的合作交换了意见，巴方表示将恢复从中国进口大蒜和肠衣，并考虑从中国进口小麦、赤豆以及梨、荔枝等水果。随后，双方还签署了《关于实施卫生和植物卫生措施协议》的备忘录。中方希望巴方切实遵守承诺，严格履行双边协议。

（五）贸易救济措施

自1989年12月巴西对中国产品发起第一次反倾销调查以来，截至2002年底，巴西共对中国产品发起了19起反倾销调查，涉及机电、五金、化工、轻工、纺织、食品等十几种商品，涉案金额超过5000万美元。2002年，巴西未对中国产品发起反倾销调查。

目前，巴西在反倾销调查中仍视中国为“非市场经济”国家，采用替代国的做法确定中国产品的正常价值，常常裁定出极不合理的反倾销税率。虽然2001年巴西外贸秘书处公布了认定“市场经济”的6条标准，理论上中国企业可以通过抗辩获得市场经济地位，但由于上述标准过于笼统，调查机关享有不适当的自由裁量权，致使中国企业迄今从未获得过市场经济地位。

多年来，巴西多次利用反倾销措施限制中国大蒜对巴西出口。1995年，巴西对从中国进口的大蒜征收400美元/吨的反倾销税。2001年，巴方再次对从中国进口的大蒜进行反倾销调查，并于12月21日裁决对

中国进口大蒜征收每公斤 0.48 美元的反倾销税。中国企业反映，巴西关于中国出口大蒜的反倾销裁决缺乏充分的事实依据，而且将反倾销与双边尚未解决的其他贸易问题挂钩。

巴西国内大蒜年消费量约为 15 万吨，75% 依赖进口。大蒜是中国对巴西出口金额最大的农产品，1996 年出口量曾达 4 万吨，出口额达 2,408 万美元。自巴西实施不合理的反倾销措施和植物卫生措施后，中国对巴西大蒜出口逐年下降。2001 年，中国大蒜对巴西出口量仅为 2 万吨，出口金额为 769 万美元。中方希望巴方尽快取消针对中国向巴西出口大蒜的所有不合理限制。

2002 年 11 月，巴西发展、工业和外贸部外贸秘书访问了北京，与中国原外经贸部就反倾销调查问题交换了意见，并签署了建立双边合作机制的备忘录。中方注意到，在 2002 年 12 月召开的外贸委员会会议上，巴西发展、工业和外贸部部长建议重新评估对中国、俄罗斯和乌克兰采取的反倾销措施，并将这 3 个国家作为转型经济国家。中方认为这一建议显示了巴方改进反倾销调查做法的意向，并将密切关注下一步的进展情况。

（六）服务壁垒

巴西对外国银行在巴设立分行的审批手续较为复杂。巴西对控股巴西多功能银行或商业银行的外资银行或外资公司的最低资本金要求是本国银行的两倍。

（七）其他壁垒

巴西法律规定，对于海运进口货物，进口商必须签订海上运输保险合同，其平均保险费是进口货值的 1.5%。该费率水平远远高于 0.3% 的国际平均水平，减损了进口产品的价格优势。

外国公民很难得到巴西的工作签证。2002 年 6 月，巴西劳工部决定对赴巴工作的外国人特别是技术人员从严签发签证。申请巴西工作签证须提交的证明文件达 12 种之多。巴方的做法给中国企业在巴西正常开展业务造成了困难。

四、巴西的投资壁垒

(一) 准入壁垒

根据巴西关于外资的有关法律，外国资本到巴西投资，无需审批，但要办理登记注册手续。外国企业可以以货物方式进行投资，但须受非自动进口许可证管理。

外资公司在巴西注册设立的公司，其法人代表必须由具有当地长期居留身份的人担任，否则外资公司必须一次性投入 20 万美元为该人办理长期居留身份，才能取得法人代表资格。

(二) 经营壁垒

巴西对外汇实行严格管理，外国企业和个人一般不能在巴西银行开设外汇账户，进入巴西的外汇必须按当日官方汇率兑换成巴西本国货币。外资企业的利润汇出必须在巴西央行的监控下进行。

澳 大 利 亚

一、中国与澳大利亚双边贸易概况

2002 年澳大利亚是中国第九大贸易伙伴。据中国海关统计，2002 年中澳双边贸易总额为 104.36 亿美元，同比增长 16.0%。其中，中国对澳大利亚出口 45.86 亿美元，同比增长 28.5%；自澳大利亚进口 58.50 亿美元，同比增长 7.8%。中方逆差为 12.64 亿美元。中国对澳大利亚出口的主要产品为纺织产品和机电产品，自澳大利亚进口的主要产品为矿产品、纺织原料、金属及其制品和化学品。

据原外经贸部业务统计，2002 年，中国公司在澳大利亚完成承包工程营业额 3, 703 万美元，新签合同额 2, 723 万美元；完成劳务合作合同额 91 万美元，新签合同额 120 万美元。截至 2002 年底，中国公司在澳大利亚累计完成承包工程营业额 2.01 亿美元，签订合同额 2.32 亿美元；完成劳务合作合同额 1, 805 万美元，签订合同额 1.09 亿美元。

2002 年，经原外经贸部批准和备案，中国在澳大利亚设立非金融类中资企业 15 家，双方协议投资额 2.77 亿美元。其中，中方协议投资额 0.49 亿美元。截至 2002 年底，中国在澳大利亚累计投资设立非金融类中资企业 215 家，双方协议投资总额 15.75 亿美元。其中，中方协议投资总额 4.31 亿美元。

据原外经贸部统计，2002 年，澳大利亚对中国的投资项目 592 个，合同金额 9.10 亿美元，实际使用金额 3.81 亿美元。截至 2002 年底，澳大利亚累计对中国直接投资项目 5, 288 个，合同金额 80.78 亿美元，实际投入 28.29 亿美元。

二、澳大利亚对外贸易管理体制概要

(一) 澳大利亚对外贸易主管机构

澳大利亚是实行总理内阁制的联邦制国家，联邦、州和地方三级政府分享不同的权力。国家贸易政策的制定权在联邦政府，州及地方政府只有贸易促进权。

澳大利亚外交贸易部主要负责与对外贸易管理相关的事务。该部身兼外交和外贸双重职责，由外交部长和贸易部长共同管理。外交贸易部有两个负责对外贸易管理的下属机构，其中澳大利亚贸易委员会负责贸易促进和市场开发工作，其主席由贸易部长兼任；澳大利亚国际开发署负责海外援助项目的管理，由外交部长分管。

澳大利亚海关负责进出口货物监管、进出口业务统计、反倾销调查等。澳大利亚农渔林业部下属的检验检疫局负责进出口产品检验检疫工作。澳大利亚国库部下属的投资审查委员会负责外资审批和管理工作。

(二) 澳大利亚反倾销调查程序

澳大利亚于 1975 年制定了《关税（反倾销）法》，并于其后进行了多次修改，最近一次是 1998 年。目前，该法是澳大利亚反倾销调查的主要法律依据。

澳大利亚海关下属的贸易措施司负责反倾销事务，其主要职责是审查反倾销申请和复审申请；决定是否启动反倾销调查并具体实施；将对反倾销调查结果和建议上报给司法和海关部长。

澳司法和海关部长是反倾销措施的最终决策者，他根据有关报告和建议，决定是否采取反倾销措施。

贸易措施复议官拥有有限的复议权利，可对海关做出的拒绝反倾销调查申请或终止反倾销调查的决定、司法和海关部长做出的实施或不实施反倾销措施的决定进行复议；在复议中，复议官主要是对海关在反倾销调查中的程序性问题进行复议；如发现存在问题，可要求海关重新进行调查。

根据《关税（反倾销）法》，澳大利亚的反倾销调查程序最长耗时为 155 天，在世界各国中是较短的。反倾销调查程序可以分为五步：第

一步，申请人提交反倾销调查申请。第二步，海关审查申请人提交的材料，并于 20 天内决定是否实施反倾销调查。第三步，海关进行反倾销调查，得出初步裁决，并向司法和海关部长提交是否采取反倾销措施的建议。第四步，司法和海关部长决定是否采取反倾销措施。第五步，各利益方可向复议官申请进行复议；复议官复议后可向司法和海关部长建议维持原决定，或建议将案件发回海关，重新进行调查。

三、澳大利亚的贸易壁垒

澳大利亚贸易管理制度总体上比较规范、透明，但仍存在一些对进口产品的不合理限制措施，构成了贸易壁垒。

(一) 关税及关税管理措施

澳大利亚的总体关税水平较低。2000 年，工业品平均关税率为 4.3%。目前，关税率超过 5% 的产品类别不多。但是，澳大利亚仍对部分产品维持高关税，这在机动车和纺织服装及鞋类产品方面表现得尤为突出。

从 1996 年起，澳大利亚对纺织服装及鞋类产品的关税每年下调 3%。但是，在其产业界的影响下，澳大利亚政府于 2000 年开始实施提高本国纺织服装及鞋类产业竞争力的三项措施，其中包括 2005 年前不再降低此类产品的关税。目前，纺织服装和鞋类产品的进口关税明显高出工业品平均关税水平。其中，棉织物、化学纤维与棉混合织物、机制地毯、工业织物等的关税率为 15%，特种织物的关税率从 10% 至 25% 不等，针织服装、非针织服装以及床上用品的关税率为 25%，其他织品的关税率为 15%。澳政府已承诺在 2005 年 1 月 1 日后，将现行税率为 25% 的产品税率降至 15%，税率为 15% 的降至 10%，税率为 10% 的降至 7.5%。

(二) 技术性贸易壁垒

澳大利亚重视技术法规、标准的制定工作。技术法规具有强制性，而标准分为强制性和非强制性两类。澳大利亚目前共制定了 6000 多项标准，其中约 2400 项为强制性标准。

澳大利亚联邦政府机构负责制定强制性技术法规和标准。这些政府机构主要包括：检验检疫局、农药和兽医用药注册局、国家标准委员会、医药管理局、澳新食品管理局、全国职业健康和安全委员会等。其中，

国家标准委员会主要负责国家度量衡体系的有关工作。

澳大利亚大部分非强制性标准由澳大利亚国际标准有限公司（Standards Australian International Ltd, SAI）制定和公布，这些标准通常会成为制定技术法规的参考依据。

在澳大利亚，有两家全国性的认证机构负责合格评定工作。其中，全国检测机构协会（National Association of Testing Authorities, NATA）负责制定认证标准，认定实验室的资质，澳新联合认证体系（Joint Accreditation System of Australia and New Zealand, JAS-ANZ）负责颁发管理系统、产品的认证证书和个人资质证书。

一些中国企业反映澳大利亚关于食品、药品和机电产品的技术法规和标准数目繁多，且检验程序复杂，审批时间长。还有一些中国企业反映向澳出口食品和医药产品时遇到了较大障碍，并对澳机电产品进口前安全性审批表示关注。

1. 食品

一些中国企业反映，澳大利亚在食品领域的技术法规和标准过于苛刻，且体系较为复杂、分散，给食品贸易带来了一定的不利影响。

澳大利亚没有全国统一的食品法规。澳大利亚宪法规定，管理食品事务的权力在各州政府，因而其食品管理体系非常复杂和分散。据不完全统计，澳大利亚共有 120 多个法律、法规和 90 个标准涉及食品管理问题，这还不包括州以下政府制定的规定。尽管 20 世纪 70 年代以来，澳大利亚联邦政府与州政府一直在推动全国食品标准及法规的一致化，但至今成效不大。这种状况影响了中国食品对澳出口。

2. 医药

澳大利亚对中药产品进口的限制影响了中国中药产品对澳出口。

根据澳大利亚 1989 年《医疗用品管理法》，药品分为登记类药（Listed Medicines）和注册类药（Registered Medicines）两种。两类药物获得批准后，均须在药品包装上注明类别及注册号码。注册类药物申请的时间很长，一般需要 1 年以上，且费用较高（平均在 1 万澳元以上）。申请药物登记的费用为 400 澳元，且每年另需缴纳 400 澳元的年费。如果加

上聘请顾问协助办理登记手续的咨询费，则全部费用在 1,000 澳元以上。有的药物由于成分复杂，办理登记时需多次提供相关证明，加上聘请专业人士的费用，全部开支会达到 4,000~5,000 澳元。目前，在澳大利亚销售的中药产品基本上属于“登记类药物”。

此外，澳大利亚法律规定，所有向澳大利亚市场供应药物的生产厂商必须通过澳大利亚 GMP 认证。根据规定，认证 GMP 必须要 2 名澳方官员同行。官员出差的所有开销，包括食宿费和差旅费，均由申请人负担。这种不合理的规定加重了生产厂的负担。

3. 机电产品

20 世纪 90 年代以来，中国小家电产品，如烤面包机、榨果汁机、电饭煲、电熨斗等开始进入澳大利亚市场。到 20 世纪 90 年代后期，中国生产的空调、冰箱等白色家电和电视机、录像机等黑色家电逐步进入澳大利亚市场。目前，机电产品已成为中国对澳大利亚出口金额最大的产品类别，2001 年，中国向澳大利亚出口机电产品达 11.7 亿美元。一些机电产品，如电视机、拖拉机、办公设备等在澳大利亚已占据相当大的市场份额。

目前，中国机电产品对澳大利亚出口面临安全认证的限制。根据澳大利亚规定，63 种机电产品在澳销售前必须进行安全认证。一种型号的电器产品从中国运到澳大利亚境内开始接受检验，如果各项指标均获得一次通过，周期要 2~3 个月，如果某些项目未获得通过，需要改进后再送检，则周期会更长。目前，虽然在上海的一家英国公司(ETLSEMKO Shanghai Ltd.)的试验室可以按照澳大利亚检测标准进行质量认证，并获得了澳大利亚的认可，海尔公司的试验室也获得了澳大利亚检测机构的认可，但总体上，较长的认证周期和较昂贵的认证费用仍给中国机电产品出口企业带来了相当沉重的负担。

(三) 卫生与植物卫生措施

澳大利亚农渔林业部下属的市场准入和生物安全局(BA)与检验检疫局(AQIS)是进口产品检验检疫工作的主管机构。

澳大利亚规定，一国的动植物产品在进入澳市场前要由农渔林业部

生物安全局决定是否进行进口风险分析（IRA）。风险分析的方法主要依据检验检疫局于 1998 年制定的《进口风险分析手册》。该手册规定，大部分进口的动植物产品可由生物安全局作出快速评估，不需要正式的风险分析，但较重要的产品必须按正式程序进行审查。风险分析报告的草案将予以公布，并给予有关利益方充分的时间（一般为 60 天）提出申诉。

澳大利亚对进口动植物产品实行极其严格的检验检疫措施，使其他国家的农产品在进入澳大利亚市场时遇到了很大障碍。2002 年 9 月，WTO 审议澳大利亚现行贸易政策时，各成员对澳大利亚的卫生和植物卫生措施、技术性贸易措施过于苛刻，风险分析周期过长，信息披露不足等表示了关注和批评，认为澳检验检疫措施超出了必要的限度，限制了进口贸易。

（四）贸易救济措施

自 1982 年 9 月澳大利亚对中国向澳出口的三聚磷酸钠进行反倾销调查以来，截至 2002 年底，澳大利亚对原产自中国的出口产品提起了 37 起反倾销调查。其中，2002 年澳大利亚对中国出口的二氯苯氧基醋酸提起反倾销调查，涉案金额约为 150 万美元，同年 10 月 28 日经初裁决定征收 5% 的临时反倾销税。

以前，澳大利亚在反倾销调查中一直将中国视为“非市场经济国家”。近年来，澳大利亚对其反倾销法律做出了一些积极调整，视中国为“转型经济国家”，中国企业在澳反倾销调查中的处境有所改善，中方对此表示欢迎。但是，澳大利亚反倾销调查机关给予中国企业的待遇仍有别于所谓完全市场经济体制下的企业，在其他方面也存在一些不合理和歧视性的做法，对中国出口贸易造成了较大阻碍。

2002 年 12 月，澳司法和海关部向议会提交了关于修改海关法中有关反倾销条款的修正案。该修正案存在一些不合理之处。首先，该修正案在提交前未给与公众发表评论的机会，导致中方无法对此进行充分研究并表达关注，不符合 WTO 的透明度原则。其次，根据原有规定，在对转型经济国家进口产品进行反倾销调查时，如确定被调查产品生产价

格被“控制”，则不采用该产品的国内生产成本数据；此次修正案将生产价格被控制调整为价格被“实质性影响”。中方认为，“实质性影响”的概念很不明确，容易在实践中不合理地扩大澳司法和海关部长的自由裁量权。第三，修正案规定，出口商如未能在收到调查问卷后 30 天内回答有关问题，澳海关就可以不采纳出口商提供的有关信息。这种做法将反倾销调查的举证责任转嫁给出口商，且未就延期答卷问题做出明确规定，不符合 WTO《反倾销协议》有关规定。中方对此表示高度关注。

中方注意到，近期澳大利亚国内产业和一些一向要求对中国产品加大实施反倾销措施力度的人士对澳改进对中国反倾销调查的做法有所指责。这可能会迫使澳有关部门加强对其国内产业的保护。中方将对此给与密切关注。

（五）补贴

为推动纺织品、服装和鞋类（TCF）产业的发展，澳大利亚政府出台了 TCF 战略投资计划，决定从 2001 年至 2005 年向该行业拨款 7.5 亿澳元，以鼓励企业更新设备，设立新厂，加大研发力度。根据 TCF 战略投资计划，企业可申请政府按其投入的相应比例给予资助。

此外，澳大利亚还对国内厂商提供生产资助奖励金。这种做法使国内生产厂商能够以价格优势保持或扩大其产品的市场份额，并制约了国外厂家按竞争性市场价格开展竞争的能力。目前被提供生产奖励金的领域主要包括造船、计算机和电路板、机械工具及机器人、燃料酒精和书籍等。澳大利亚政府已认识到奖励金做法不完全符合 WTO 有关原则和规定，开始逐步取消，但仍对部分产品提供奖励金。

（六）服务贸易壁垒

澳大利亚允许本国银行的分行凭其总行资本金开展贷款业务，但在对外资银行的监管中，将外资银行在澳分行视为其子公司，因此外资银行在澳分行只能凭分行资本金，而非总行资本金开展贷款业务，从而极大地削弱了其竞争力。

四、澳大利亚的投资壁垒

澳大利亚鼓励外资的进入，但一直保留着外资审查体制。外资审查

体制的核心标准是“澳大利亚国家利益”，但目前世界上一些国家认为澳“国家利益”标准的主观任意性过强，有关审批程序也不够透明，给外国投资进入澳大利亚造成了障碍。

澳大利亚外资审查体制对一些敏感行业和投资金额巨大的外资项目实行“项目申报”（Notification）和“预先审批”（Prior Approval）管理。如外资主管机构认定申报的外资项目损害“国家利益”，则有权拒绝批准该项目。

对大多数行业而言，小金额外资项目不必审批。大金额外资项目如未违背澳大利亚国家利益，经申报后将获得批准。外国政府及机构在澳投资的项目，无论规模大小，均须申报。此外，根据澳大利亚《外资购并法》的规定，投资在房地产、金融、保险、航空、媒体、电信、机场等敏感行业的外资项目需要进行申报和审批，澳大利亚政府对投入到这些敏感行业的外资项目设定了限制措施。

澳大利亚对银行、保险、媒体、航空等领域的外资持股比例仍保留限制，造成外资进入上述领域的实际障碍。

（一）金融服务业

澳大利亚政府认为把金融业的所有权大规模转让给外国公司的行为将有损于澳国家利益，因此主要银行的所有权必须掌控在澳大利亚人手中。澳大利亚政府允许外资银行在澳经营，但对外国公司购并澳银行的申请进行逐案审批，且审批标准带有一定的主观性。此外，任何人在任何金融公司（存款机构、保险公司或上述两者的持股公司）持股 15% 以上，都必须获得国库部的批准。

（二）媒体

由于担心媒体掌握在外国投资者手中将违背澳大利亚国家利益，外资以证券投资（Portfolio Investment）的方式在媒体业进行股份投资并控股 5% 以上的，均须申报；采取非证券投资方式在媒体业进行股份投资的，则不论投资额大小均须申报。

（三）电信

外资进入澳大利亚电信业或购买现有的电信企业，必须预先获得政

府批准。大型项目将逐案审批，如不违背国家利益，通常可获得批准。

南 非

一、中国与南非双边贸易概况

南非是中国在非洲最大的贸易伙伴。自 1998 年 1 月 1 日中南正式建立外交关系以来,中南经贸关系发展迅速。为推动双边经贸合作关系的发展,双方政府相继签订了《投资保护协定》、《经贸联委会协定》、《动植物检疫检验合作协定》、《避免双重征税协定》、《贸易经济和技术合作协定》、《海运协定》等一系列经贸合作协议。上述协议大大促进了中南经贸关系的发展。

目前,中国和南非双边贸易规模逐年扩大,中南贸易额约占中国与非洲贸易额的 20%。据中国海关统计,2002 年中南双边贸易总额为 25.80 亿美元,同比增长 16.1%。其中,中国对南非出口 13.11 亿美元,同比增长 25.05%;自南非进口 12.69 亿美元,同比增长 8.2%。双边贸易基本平衡,中方顺差 0.42 亿美元。中国对南非的主要出口产品有机电产品、服装及衣着附料、高新技术产品、纺织纱线和鞋类等。从南非的主要进口产品有铁矿砂及其精矿、钻石、钢材等。

据原外经贸部业务统计,2002 年,中国公司在南非完成承包工程营业额 361 万美元,新签合同额 2,486 万美元;完成劳务合作合同额 286 万美元,新签合同额 123 万美元。截至 2002 年底,中国公司在南非累计完成承包工程营业额 4,955 万美元,签订合同额 3.82 亿美元;完成劳务合作合同额 4,790 万美元,签订合同额 6,305 万美元。

2002 年,经原外经贸部批准和备案,中国在南非设立非金融类中资企业 3 家,双方协议投资额 164.8 万美元,其中,中方协议投资额 164.8 万美元。截至 2002 年底,中国在南非累计投资设立非金融类中资企业

98 家，双方协议投资总额 1.95 亿美元，其中，中方协议投资总额 1.19 亿美元。

据原外经贸部统计，2002 年，南非对中国投资项目 52 个，合同金额 8,763 万美元，实际使用金额 2,593 万美元。截至 2002 年底，南非累计对中国直接投资项目 242 个，合同金额 2.15 亿美元，实际投入 0.66 亿美元。

二、南非的对外贸易管理体制

南非贸易和工业部（Department of Trade and Industry，以下简称“贸工部”）负责南非的对外贸易管理工作。南非贸工部的主要职能是：制定国家贸易发展规划和国内市场竞争规则；引导国内贸易发展方向；制定工业发展规划和投资鼓励政策；制定出口鼓励政策；制定吸引外资的优惠政策和对外投资计划；进行国际经贸谈判，签订双边和多边贸易协定；协调各省之间的贸易和投资关系。

南非贸工部下设 12 个司，分别是外贸关系司、非洲贸易关系司、出口和投资促进司、商业管理监督和消费者服务司、工业和技术促进司、工业促进一司、工业促进二司、制造业发展项目司、竞争司、小企业促进司、内务司和进出口管理办公室，其中进出口管理办公室负责发放进出口许可证。

南非负责地方经济事务的部门一般是经济事务部（Ministry of Economic Affairs）或财政部（Ministry of Finance），但直接对地方政府负责，仅与贸工部保持工作联系。

南非与经济贸易有关的政府管理部门还包括国际贸易管理委员会（International Trade Administration Commission），成立于 2002 年 12 月，取代原关税与贸易署（Board On Tariffs and Trade）、国家经济发展和劳工委员会（National Economic Development and Labour Council）和地区工业发展委员会（Board for Regional Industrial Development），国营的信贷担保保险公司（Credit Guarantee Insurance Corporation）和工业发展公司（Industrial Development Corporation）也对经贸发展有一定的促进作用。

《进出口管理法》（**Import and Export Control Act**）是南非对外贸易管理的基本法律依据。根据该法规定，贸工部部长负责制定并发布进出口许可证管理商品目录。

三、南非的贸易壁垒

（一）贸易救济措施

截至 2002 年底，南非共对中国向南非出口的产品发起 27 起反倾销调查，涉及轻工、土畜、医保、五矿等各类产品，其中大部分都征收了高额反倾销税，迫使多种中国产品退出南非市场。南非在反倾销立法和实践中存在较多不合理和歧视性的做法，对中国出口贸易造成了较大阻碍。

1. 南非的反倾销机制

国际贸易管理委员会是南非反倾销调查主管机关，南非海关配合其实施反倾销措施。

南非是世界上最早制定反倾销立法的国家之一。1992 年 5 月，南非重新制定了反倾销和反补贴立法，但未对倾销幅度、损害、因果关系等基本概念做出定义。随后，南非税贸局在《反对不平等国际贸易做法（倾销、补贴和其他形式的破坏性竞争）行动政策和程序指南》中简单阐述了南非在反倾销、反补贴方面根据 GATT 规定应承担的义务，解释了南非立法中未详细规定的一些问题，并公布了反倾销调查程序。但是，该文件并不具备任何法律效力。1995 年 8 月 31 日，南非通过了《关税与贸易修订法》，修改了对倾销的定义，以使其与 WTO 规则的规定保持一致，但未对反倾销程序作出任何调整。因此，目前南非的反倾销立法尚不完全符合 WTO 反倾销协议的规定。

2. 南非反倾销调查中存在的问题

南非在针对中国产品的反倾销调查中尚未承认中国的市场经济地位，仍采用替代国做法确定中国产品的正常价值，使得中国产品在反倾销调查中无法得到公正待遇，频频被裁定高额反倾销税。

中方已就上述问题与南非有关部门进行了多次磋商。在 2001 年 12 月召开的中南经贸联委会第一次会议上，双方同意建立反倾销磋商机

制，协商解决南非对中国反倾销调查中存在的问题。目前，中南双方就此问题的磋商已取得积极的进展。中方希望南非尽快承认中国的市场经济地位，改变对中国企业和产品的歧视性做法。

（二）其他壁垒

1. 中国某远洋运输企业船舶被扣问题

根据南非 1983 年颁布的《海事司法规则法》的规定，如中国国有企业与包括南非在内的其他国家企业发生纠纷时，应其他国家企业的请求，南非有权扣留任何中国国有船舶公司的船舶。南非是世界上惟一有此类规定的国家，该法案具有明显的不合理性。1999 年以来，南非港口已多次发生中国某远洋运输公司的船舶因中国其他国有企业与国外当事人的债务纠纷而被扣事件。

中方已就此事与南方进行了多次交涉。2002 年 7 月，原外经贸部部长石广生致函南非贸工部部长欧文，希望南方正视中国正在实行市场经济的事实，改变上述不合理做法。2002 年 11 月，南非贸工部派员访问了该中国运输公司，并表示将积极推动此事的圆满解决。但是，2002 年 12 月 17 日，该中国公司的一艘货轮在南非德班因另一家中国国有企业的债务纠纷而被当地法院扣押。该中国公司最终被迫提供了 27 万美元的担保，承受了不合理的经济损失。

2. 工作签证问题

一些中国企业反映，南非对外国人发放工作签证的条件极为苛刻，一些做法也不尽合理，为中资企业在南非经营带来困难。

南非工作签证的通常审批做法是，南非驻华使馆受理中国申请人的申请，并将有关材料发回南非内政部和贸工部审查；上述部门审查结束后，将审查结果反馈回驻华使馆，由其决定是否发放工作签证。由于审查程序繁琐，工作签证的审查周期很长。在大多数情况下，中国申请人需 6 至 10 个月才能获得工作签证。一家中国企业诉称，其 1999 年 10 月向南非驻华使馆申请工作签证，但直至 2001 年 8 月才最终获得。这种情况严重阻碍了该企业对南非的正常投资活动。

中方注意到，2002 年中期开始，南非有关部门改进了工作签证的审

批程序。工作签证审批周期缩短为 3 至 6 个月，有效期也由一年延长至三年。中方希望南非当局进一步改进其在发放工作签证方面的做法，促进中南贸易和投资的正常发展。

英汉词汇对照表

《关税与贸易总协定》	General Agreement on Trade and Tariff (GATT)
世界贸易组织	World Trade Organization (WTO)
国际货币基金组织	International Monetary Fund (IMF)
经济合作与发展组织	Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)
世界海关组织	World Customs Organization (WCO)
粮食与农业组织	Food and Agricultural Organization (FAO)
世界卫生组织	World Health Organization (WHO)
国际兽医局	Office International des Epizooties (OIE)
国际食品法典委员会	Codex Alimentarius Commission (CAC)
七国集团	G7 Group
海湾阿拉伯国家合作委员会 (海湾合作委员会)	Cooperation Council for the Arab States of the Gulf (GCC)
多哈部长宣言	Doha Ministerial Declaration
《中华人民共和国加入(世界贸易组织)议定书》	Protocol on the Accession (to the World Trade Organization) of the People's Republic of China
《实施卫生与植物卫生措施协议》 (《SPS 协议》)	Agreement on the Implementation of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement)
《纺织品与服装协议》	Agreement on Textiles and Clothing (ATC)
《技术性贸易壁垒协议》 (《TBT 协议》)	Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT Agreement)

国别贸易投资环境报告(2003)

《与贸易有关的投资措施协议》	Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMs)
《反倾销协议》 (即《关于实施 1944 年关税与贸易总协定第 6 条的协议》)	Agreement on the Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994
《补贴与反补贴措施协议》	Agreement on Subsidies and Countervailing Measures
《保障措施协议》	Agreement on Safeguards
《服务贸易总协定》	General Agreement on Trade in Services (GATS)
《与贸易有关的知识产权协议》	Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs)
《政府采购协议》	Agreement on Government Procurement
《北美自由贸易区协定》	North America Free Trade Agreement (NAFTA)
《加拿大—美国自由贸易协定》	Canada-United States Free Trade Agreement (CUSFTA,CUSTA)
《罗马条约》	Treaty of Rome
《阿姆斯特丹条约》	Treaty of Amsterdam
《蒙特利尔议定书》	Montreal Protocol
《国际限制捕鲸公约》	International Convention for the Regulation of Whaling
《集成电路知识产权条约》 (《华盛顿条约》)	Treaty on Intellectual Property in Respect of Integrated Circuits(Washington Treaty)
最惠国待遇	Most-Favored-Nation Treatment (MFN Treatment)
国民待遇	National Treatment
关税壁垒	Tariff Barriers
关税及关税管理措施	Tariff and Tariff Administrative Measures
关税高峰	Tariff Peak
关税升级	Tariff Escalation
关税减让	Tariff Concession

国别贸易投资环境报告(2003)

从量税	Specific Duty
从价税	<i>Ad Valorem</i> Duty
混合税	Mixed Duty
选择税	Optional Duty; Alternative Duty
关税配额	Tariff Quota
关税配额内税率	In-Quota Tariff
关税配额外税率	Out-of-Quota Tariff
非关税壁垒	Non-Tariff Barriers
进口限制	Import Restrictions
进口禁令	Import Ban
进口许可	Import Licensing
通关环节壁垒	Barriers in Customs Procedures
对进口产品征收歧视性的国内税费	Discriminatory Imposition of Internal Taxes and Charges on Imported Goods
增值税	Value Added Tax (VAT)
技术性贸易壁垒	Technical Barriers to Trade (TBT)
技术法规	Technical Regulations
技术标准	Technical Standards
合格评定程序	Conformity Assessment Procedures
卫生与植物卫生措施	Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Measures)
最高残留限量	Maximum Residue Limits (MRLs)
风险评估	Risk Assessment
最低进口限额	Minimum Market Access
贸易救济措施	Trade Remedies
反倾销措施	Anti-dumping Measures
反吸收	Anti-absorption
反规避	Anti-circumvention

国别贸易投资环境报告(2003)

非市场经济	Non-Market Economy (NME)
转型中的市场经济	Market Economy in Transition
最佳可获得信息	Best Information Available (BIA)
倾销幅度	Dumping Margin
损害	Injury
因果关系	Causal Link
中止协议	Suspension Agreement
反补贴措施	Countervailing Measures
保障措施	Safeguards
不可预见的发展	Unforeseen Development
发展中国家特殊与差别待遇	Special and Differential (S&D) Treatment for Developing Countries
微量进口	<i>De minimis</i> Imports
特定产品过渡性保障机制	Transitional Product-Specific Safeguard Mechanism
政府采购	Government Procurement
出口限制措施	Export Restrictions
补贴	Subsidies
专向补贴	Specific Subsidy
非专向补贴	Non-Specific Subsidy
服务贸易	Trade in Services
商业存在	Commercial Presence
知识产权	Intellectual Property Rights (IPRs)
普惠制	Generalized System of Preferences (GSP)
(普惠制) 毕业机制	Graduation Mechanism (of GSP)
海关估价	Customs Valuation
国营贸易	State Trading
原产地规则	Rules of Origin
协调商品名称及编码制度	Harmonized System of Commodity Description and

国别贸易投资环境报告(2003)

	Coding (HS)
治外法权	Extraterritoriality