

示,这为考虑今后可能要编入一些新增子目,而无须改变现有子目。《协调制度》还包括有释类总规则,类注释和章注释,这些内容都是《协调制度》的组成部分。《协调制度公约》要求缔约国采用《协调制度》的所有税目和子目以及相应编号,不得作任何增添或删除;采用《协调制度》的释类总规则及有关类、章及子目注释,不得改变类、章、税目及子目范围;遵循《协调制度》的编号顺序,但各国可以根据各自情况在六位数码以后增加本国的子目,即增设第七位及第八位数码或以字母标符。例如,欧洲共同体在《协调制度》六位数码的基础上编制具有八位数码的商品分类目录,以取代现行的“共同海关税则商品分类目录”与“共同体外贸和成员国之间贸易商品统计分类目录。”

三、《协调制度》与中国关税谈判的关系

中国是关贸总协定的创始国之一。1986年7月12日,我国常驻日内瓦联合国代表团向关贸总协定总干事阿瑟·邓克尔提出了恢复中国的缔约国地位的申请照会,1987年2月13日递交了“中国对外贸易制度备忘录”,1987年6月总协定成立了中国的缔约方地位工作组,1987年7月总协定秘书处将各缔约国对我国备忘录提出的质疑送交我国,中国于11月10日将书面答疑正式递交秘书处。在此过程中,我国坚持三项基本原则,其中以关税减让作为恢复时准备承担的基本义务,即所谓的“入门费”,因此,中国采用《协调制度》有其必要性和现实意义。

(1) 采用《协调制度》是中国进行关税谈判的基础

关贸总协定第28条增补的第二段(甲)款称:“谈判可以在有选择的产品对产品的基础上进行,或者通过实施有关缔约国所接受的多边程序来进行。”上述规定明确了关税减让谈判有两种方法:

第一种是传统方法,即对选择出的产品进行逐项谈判的方法。这种方法实际上是在多边体系中进行双边讨价还价的谈判,其原则是:①先以讨价还价的方式在各个成对的当事国之间进行,以达成双边协议;②根据最惠国条款将达成的双边协议实施于所有缔约国。这样,缔约各国不仅从它所参加的双边谈判中获得直接利益,还可以从其他各对谈判国之间达成的减让中获得间接利益。

第二种是全面关税减让谈判方法。考虑到逐项产品谈判较费时间,肯尼迪回合提出一刀切的减税方案,即一次性减税公式,首先确定一个所有参加国都能接受的一次性减税的百分比,然后进行减税。其优点是简单明了,整齐划一,缺点是不能解决关税差异的矛盾。东京回合采用了大多数国家愿意接受的瑞士公式:

$$\text{即} \quad \frac{AX}{A+X} = Z$$

A 指系数, X 指最初税率, Z 指降低后税率。

其特点是高关税国家的减让比例高于低关税国家的减税比例。事实上,全面关税减让谈判方法并未被全部接受,在肯尼迪回合中,只有16个国家采用一次性减税公式,其余36国采用逐项产品谈判的传统方法。在东京回合的农产品谈判中,仍采用传统的逐项产品谈判的方法。

中国在关税谈判中,无论使用逐项产品谈判方法或全面关税减让谈判方法都将会遇到不可避免的税则商品分类目录的一致性问题。鉴于《协调制度》把当前国际贸易所有商品都纳入一个采用言简意明的国际共同术语的系统分类,同时《海关合作理事会商品分类目录》第三版将与《协调制度》四位税目完全一致,《国际贸易标准分类》第三版将与《协调制度》完全对应,因此,目前欧洲共同体、美国、日本等主要贸易大国已采取具体步骤将现行税则商品分类目录及贸易统计商品目录

向《协调制度》转换，并以《协调制度》为基础编制关税减让表。中国于1986年3月颁布了以《海关合作理事会商品分类目录》为基础的新的海关进出口税则，对原有税则进行了全面修订，充分运用了海关经济手段，发挥关税对进出口的调节作用，对国内生产的促进和保护作用，以及为国家积累建设资金的财政作用。但在新形势下，如果不及时转轨，仍采用《海关合作理事会商品分类目录》，那么，商品名称、税目条文、归类原则等方面的种种差异，将给关税减让谈判造成困难。即使目前勉强以《海关合作理事会商品分类目录》为基础进行谈判，达成的减让协议也将以《海关合作理事会商品分类目录》为基础，而当中国采用《协调制度》时，还需根据关贸总协定第28条的规定重新谈判，势必造成重复谈判的局面。因此，采用《协调制度》已成为我国以关税减让作为承诺条件来恢复我国在总协定的缔约国地位及顺利参加新一轮关税谈判的重要步骤。

(2) 采用《协调制度》是确保谈判数据具有国际可比性的必要条件

关贸总协定第28条增补的第二段(甲)款称：“谈判可以使关税降低，把关税约束在现有水平，或对单项关税或某几种产品的平均关税承担不超过规定水平的义务。对低关税或免税待遇的约束，原则上应视为一种与高关税的降低价值相等的减让。”上述规定明确了关税减让的四种形式：①降低关税并约束在降低后的水平；②约束现行关税税率；③约束在现行的某个关税水平；④约束免税待遇。

中国在关税谈判中必须掌握具有国际可比性的数据，才能对世界贸易状况进行分析比较，制定关税谈判的政策、策略及方案，根据“主要供应国”原则，确定主要谈判对象，选择谈判商品。中国只有在掌握具有国际可比性的数据的情况下，才能结合我国当前国民经济的发展水平，工农业生产的实际状况及发展趋势，对各种商品的保护程度，分析上述四种形式的减让价值。当然，通常而言，降低关税比约束关税更有价值；对低关税和免税待遇的约束原则上可视为高关税的减让价值；对低关税的稍许减让相当于对高关税大幅度减让的价值。但在实际谈判中，尚需根据选择产品的具体情况，运用精确的数据作分析比较，才能获得有利成果。

《协调制度公约》第三条规定，缔约国应使其本国的海关税则和贸易统计商品分类目录与《协调制度》取得一致。随着国际贸易形势的新发展，缔约国都将逐步以《协调制度》为基础，公布国际贸易统计资料。要使中国的海关统计与外贸统计的数据成为标准化的多边贸易谈判或关税谈判的数据，具有公认的准确性和国际可比性，就必须与世界大多数国家尽量同步采用《协调制度》。事实上《协调制度》将使海关税则商品分类目录与进出口统计商品目录合一，可以解决目前我国存在的对同一种商品，在海关、外贸、统计等各个领域重复归类、结论不一的问题。

(3) 采用《协调制度》将为我国享受普惠制待遇提供方便

中国的经济发展处于初级阶段，属于发展中国家，这是一个已得到国际公认的事实，因此，通过双边协议，自1978年以来已相继享受到了大多数发达国家(除美国外)给予发展中国家的普惠制待遇。中国在恢复关贸总协定席位后，可享受多边无条件最惠国待遇，不仅出口商品得到关税优惠，在贸易数量限制和其他事务方面也会如此，尤其可能得到美国的普惠制待遇。以往发达国家的给惠方案都是根据《海关合作理事会商品分类目录》的顺序编列，目前发达国家的给惠方案也以《协调制度》为基础作相应的变化，所以只有我国在采用《协调制度》的情况下，才能深入了解给惠方案的内容，以保证中国的出口商品确实享受应得的关税优惠待遇。尤其发达国家自实施普惠制以来，为保护本国的利益，限制发展中国家的产品进入本国市场，制定了较严的普惠制原产地规则，所以中国必须在非常熟悉《协调制度》的情况下，才能做好普惠制产地证书的填制和管理工作的。

历史上，贸易保护主义总是通过关税、配额和一些进口限制，大大削减来自国外的产品竞争。1948年1月1日生效的《关税与贸易总协定》，

使这些保护性措施的实施遇到了一定的阻碍。尤其是随着关贸总协定的“肯尼迪回合”和“东京回合”的谈判，发达国家的进口关税已平均降低至5%，因此，关税作为贸易壁垒的阻力已经减弱。然而，这并不能遏制住贸易保护主义的增长势头，代之而起的名目繁多的非关税壁

“乌拉圭回合”与贸易保护主义

毛 乾 斌

垒来势更凶，令人担忧。据世界银行统计，近两年非关税壁垒已达2,500种之多。因此，素有统筹国际贸易功能的《关税与贸易总协定》组织，试图通过第八轮谈判——“乌拉圭回合”，缓和一下全球性保护战争的紧张局势。那么，结果能否乐观？本文对此作些粗浅的分析。

一、世界贸易保护主义势在必行

各国政府层出不穷地筑起贸易壁垒，手段更加隐蔽，多是求助于“非关税壁垒”，它包括许多干涉和限制方式。其中主要有产品的质量、规格和技术标准；卫生和安全标准；进出口配额制；许可证制；自动限额制；约束出口协定；购买国产货法；海关估价法以及各类财政补贴和行政干预等。八十年代以来，发达国家的保护主义政策更是有过之而无不及。一方面他们利用多边纤维协定对发展中国家的纺织品和服装进口进行严格控制，例如，单是1983年上半年，美国以各种借口禁止进口的纺织品种类就达47种之多；从1988年起，芬兰从发展中国家进口的最便宜的服装和纺织品的关税已有大幅度提高，如从中国以10马克一件价格购进的T恤衫的关税已从3.5马克提高到5.57马克。另一方面，通过立法的和其它的手段进行直接限制，使不合情由的保护倾向显得合法化。特别是美国，置《关贸总协定》所订立的国际贸易原则于不顾，各项保护主义立法程序纷纷出笼。除此之外，还任意规定生产标准，对某些产品规定苛刻的、带有偏见的技术指标。例如，美国酒商要求进口葡萄酒瓶的尺寸标准化，这显然

是阻止外国葡萄酒的进口。诸如此类的种种贸易壁垒，严重损害了国际贸易的发展。据估计，七十年代世界贸易平均增长率是6%，而1983年世界贸易增长率却仅2.1%，1984年虽然提高到9.5%，但1985年却迅速下降到3%；以后每年也是步履蹒跚，徘徊不前。有人对九种农产品（肉类、乳制品、鱼虾、面粉、面包、水果和蔬菜、可可、植物油、皮革）作出分析，认为如果欧洲共同体、美国、日本、挪威和瑞典等国都取消保护措施，那么，以1981年为不变价格计算，将能使发展中国家每年增加30亿美元的额外收入。这笔数额虽然可观，但遗憾的是目前它只能是一个空想。

贸易保护主义如此盛行，事出有因，错综复杂。究其根源在于：

（一）八十年代初，美元过于坚挺，造成美国进口货价格很便宜而出口货价格太昂贵，结果贸易出现严重不平衡状态，背上了沉重的“赤字”包袱。到八十年代后期更是每况愈下，竟创造了美国史无前例的外债纪录。现在美国欠外债已达2,000亿美元之多，成了世界上头号债务国。据估计，如果赤字仍按目前的水平发展，

那么,截止1991年,债务可达8,000亿美元。尽管里根政府已经觉察到了问题的严重性,美元开始大幅度贬值,但同时,美国对日本的逆差还是高达586亿美元,对“亚洲四小”高达287亿美元。这就是美国国内保护主义情绪日趋高涨的原因所在。

(二)在美元大幅度贬值的同时,日元对欧洲共同体国家的货币却升值不多。致使日本产品象决了堤的洪水大肆涌入共同体市场,严重威胁着共同体国家的就业。再加上欧洲共同体国家历年来失业问题相当突出……,日本产品的大批涌入,等于在共同体本来就不景气的就业问题上雪上加霜。这就促使欧洲共同体成员国加强贸易保护主义。

二、“乌拉圭回合”从中斡旋,成败难卜

面对世界经济增长步履维艰,各国进出口贸易普遍不顺,贸易保护主义全球盛行;暨美国出现巨额贸易赤字,使美国国会多数成员要求强行采取保护措施来阻止外国产品的大量流入,里根当局意识到长此下去美国将永远摆脱不了“逆差”的累赘,得到的只有来自国外的同等报复,因此,先发制人地提议举行第八轮多边贸易谈判。于是,1986年9月下旬,在乌拉圭的海滨胜地埃斯特角,结束了为期一周的、由74个国家的外贸部长到会的激烈争辩。部长之间达成了妥协,标志了新一轮多边贸易谈判——“乌拉圭回合”的开始。

“乌拉圭回合”历时约五年,其间将分为“货物贸易谈判”和“劳务贸易谈判”两大部分。前者谈判,旨在扭转世界贸易保护主义倾向。根据《乌拉圭回合部长宣言》,谈判宗旨是:为了所有缔约国的利益,特别是欠发达缔约国的利益,进一步放宽和扩大世界贸易,包括通过减少和取消关税、数量限制和其它非关税壁垒及措施,改善进入市场的条件,以加强《关税与贸易总协定》的作用。

纵观历史,《关贸总协定》的历次谈判,基本上是以工业制成品为中心,以消除工业品关税

(三)近年来,发展中国家的工业纷纷崛起,尤其是新兴工业化国家和地区的产品(如南朝鲜的汽车等)的产量、质量和国际市场占有率,几乎超越发达国家;同时,纺织、服装、鞋类以及钢铁等工业部门日见庞大,严重威胁着发达国家的夕阳工业部门,进而影响着这些国家的就业。另外,各国都在或多或少地追求本国利益,保护本国的民族工业,如印度和巴西等国,他们害怕拥有先进技术的多国公司在他们有机会发展自己的工业之前侵扰他们的民族工业。所以,现阶段的保护主义已不仅仅是对发达国家而言,发展中国家和发达国家一起,成了世界贸易保护主义的“同案被告”,只是保护的程度不同而已。

和非关税壁垒为目的,确实对世界贸易起过举足轻重的作用。有资料表明,前七轮谈判,从1947年至1979年,共影响世界贸易额近1,000亿美元,平均减低关税28%左右,涉及商品税目近10万项左右。通过这些数据,造成人们对“乌拉圭回合”宗旨的实现抱乐观的态度。况且,目前在《关贸总协定》成员国中,发展中国家已占77%,在涉及有关反对发达国家贸易保护主义争辩时,其投票数会占绝对优势。近些年,发展中国家的团结和实力还在不断加强,它们将成为“乌拉圭回合”中一支不可忽视的力量。

以下又有一系列积极因素,似乎使人们对扭转保护主义倾向信心倍增:

(一)这些年来,许多国家不顾《关贸总协定》的规定,在履行时钻空子,多次发生争议;有悖于总协定的做法时有发生;提高层层贸易壁垒,包括进口配额、产品标准和其它阻碍自由贸易的措施。“乌拉圭回合”将致力于解决这类问题,以巩固和加强《关贸总协定》在国际贸易中的地位,从而不改变它的初衷:只有通过关税,而不是其它措施,才能作为缔约国保护本国工业的唯一措施。

(二)里根当局极力反对推行保护主义,因

为保护主义的代价是不会低的。他们担心保护措施一方面可能激起其它国家对美国的商品征收报复性关税，从而招致美国国内商品价格猛涨及失业人数增加；另一方面，将使美国摆脱不了巨额逆差的累赘。在乌圭拉回合部长级会议上，美国贸易代表曾声明：如果不解除对美国货的壁垒，“美国要以自己的方式保护自己的利益，此外，别无选择”。那么，要使他国减少贸易壁垒，美国也必须作出相应的牺牲。

(三) 欧洲共同体和欧洲自由贸易‘联盟’的大多数国家，从1984年1月1日，已经取消了他们之间的关税壁垒，西欧已成为世界上最大的工业品自由贸易区。同时，欧洲共同体还决定降低向最不发达的发展中国家产品征收关税的税率，取消来自这些国家产品的数量限制。日本已经按上述协议采取了步骤。

(四) 1987年1月，“77国集团”开始了“发展中国家全球贸易优惠制”的第一轮谈判，旨在取消或减低发生在发展中国家之间的关税、半关税和非关税壁垒，并采取直接贸易措施，安排中长期贸易，以进一步扩大南南合作，促进发展中国家的经济贸易发展。“发展中国家全球

贸易优惠制”的实现，象征着发展中国家团结合作的牢固性，无疑将对发达国家的贸易保护主义以有力的打击。

然而，今后世界经济形势仍将变幻莫测。西欧工业品自由贸易区的建立，并不意味着西欧向全世界自由开放，西欧国家同区域外，特别是对美、日等发达国家的贸易保护战役只会越打越烈，同时也不会放弃对发展中国家的贸易歧视政策。再者，美国国内尊重自由贸易主义和坚持贸易保护主义的两大派系情绪对立。1987年，美国全年纺织品和服装贸易逆差达254亿美元，占全年逆差总额的15%，高于1986年同期的13.6%，所以，可以预见，今后若干年内，美国政府不会善罢甘休，纺织品和服装的进口仍将是美国实行保护措施的高敏感性项目。特别是去年10月19日美国股市价格暴跌，影响波及全球；美元疲跌，尚无休止，西方国家无不为此忧心忡忡，有人预测由此会促发西欧国家经济大萧条。这一严重恶果，又使“乌拉圭回合”企图扭转贸易保护主义的愿望成为泡影。

“乌拉圭回合”究竟有多大能量，人们拭目以待。



(上接第19页)

外向型经济的需要。为了加快沿海地区向外向型经济转变，科技体制要有利于促进技贸结合，要鼓励科技人员为发展外向型经济搞科学研究，贯彻执行“星火计划”，支持和帮助乡镇出口企业提高科学技术水平和提高出口商品质量。当前，一些出口商品质量不高，包装装潢差，都与科学技术没有及时跟上去有密切关系，对出口创汇有重大影响，必须开展科技研究，尽快加以改变。与此同时，必须深入改革外贸高等教育体制。首先，要广开门路，采用多种渠道、多种方式，加快人才培养；其次，要积极改革课程设置和教学方法。把当代信息论、系统论、控制论和管理新学科引入外贸教学，不断更新教学内容，还要开设一些边缘学科、相关学科的课程，重视面向外贸实际，努力促进富有新知识、新观念、能独立思考、与对外开放、发展外向型经济相适应的外经贸人才脱颖而出；此外，要把竞争机制引进学校，改变统包分配的吃“大锅饭”状况，使一大批改革型、开拓型和开放型的人才又多又好地在竞争中成长起来。



“乌拉圭回合”的纺织品和 服装贸易谈判

许自强译 吴兆涛校

世界上大部分的纺织品贸易是以多种纤维协定为准则的。从1985年1,050亿美元的纺织品和服装贸易来判断,主要由下列三方面组成:

(1) 445 亿美元是发达国家之间的贸易。除西班牙和葡萄牙出口上的临时性配额外,大部分是不受配额限制和免税的;(2) 295 亿美元是发展中国家和包括中国在内的东方贸易地区向发达国家出口的。几乎所有这些出口都受多种纤维协定或其他配额制度管制;(3)剩下的 304 亿美元是发展中国家以及东方贸易地区国家之间的贸易。除香港进口的 40 亿美元以外,极小部分才是自由贸易的。

多种纤维协定是一项不按常规的协定,是关税与贸易总协定中的一项专门部份的协定,但却又与关贸总协定的非歧视原则相背。它认可了放慢从低成本来源地区(主要是发展中国家)向发达国家市场出口增长的双边配额谈判。

多边的限制规定是从1962年开始的。国际棉纺织品贸易长期安排(LTA)允许发达国家从发展中国家进口时引进限制规定,以防止对其市场造成实际的和潜在的扰乱。这些限制规定通过自动限制协议的谈判,可以是双边的,但也可以是单方面的。关贸总协定第十九条的保障措施允许在它们之间限制适当数量的纺织品贸易,并允许报复。长期安排在1974年以前修订过两次,1974年才被包括对非棉纺织品贸易限制的多种纤维协定所代替。多种纤维协定在1977年、1981年和1986年经过三次修订。

不能在历史真空中来评价多种纤维协定。那些原来在文本上同意签字的人们认真负责地要求将多边惩处戒律引入到一个高保护水平和广泛互惠主义的部分。出口者利益和参加进口竞争的厂商之间两方面是平衡的。但是最

近十年来多种纤维的保护主义色彩加强了,双边协定变得越来越带限制性。配额下的商品年增长率已普遍低于规定的6%。更多种类的产品受到管制。事实证明市场扰乱已降到最低限度,很小很小的供应者也成为配额的目标。这样,一个本来是暂时性的、以便让发达国家厂商有一个喘息机会的协定变成为长期性的了。

在多边贸易谈判中,纺织品已成为一个专门的议题。肯尼迪回合和东京回合接受多种纤维协定作为纺织品关税谈判的先决条件。即使在那个时候,纺织品关税削减只是其他产品平均削减率的一半,而目前纺织品的关税水平高于总的平均水平二至三倍。在1982年关贸总协定部长会议上,缔约各方同意研究纺织品和服装贸易自由化的方式和方法,以便使其回到关贸总协定的规则上来。

推广管制后一个主要的后果就是使贸易渠道从限制较多的转向限制较少的。这可以从发达国家在1981年以后向美国出口和在七十年代后期美国向欧洲经济共同体出口的市场份额增加来作出解释。在欧洲经济共同体,贸易转移同样已是大量地转向低成本的供应者。在美国市场,主要的远东供应者比其他发展中国家和中国的贸易增长率更低。

总的说来,多种纤维协定是否削减了低成本进口呢?初看起来,并不是这样。以多种纤维协定作为一个整体阶段来看,发展中国家渗透到发达国家市场的平均增长要比纺织品和服装的进口增长更快。此外,发展中国家在服装方面的市场渗透率是所有制造业中最高的。但