

# 温州出口产品如何应对 技术性贸易壁垒\*

鲁丹萍

**摘 要:** 技术性贸易壁垒以其灵活性和隐蔽性正在成为许多国家尤其是发达国家限制进口、保护国内市场的一种手段。近年来,发达国家通过实施技术性贸易壁垒措施抬高了我国产品出口到国际市场的门槛,削弱了我国出口产品的国际竞争力,给出口企业造成了巨大的经济损失。本文针对其存在的问题和特点分析了当前温州企业面临国际技术贸易壁垒的现状并提出应对的措施。

**关键词:** 技术性贸易壁垒; 国际市场; 产业

**中图分类号:** F752.62 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-1894(2008)05-0070-05

目前温州受影响的出口产品主要有机电、皮革、鞋服、纺织品、水产品、宠物用品、玩具等,几乎囊括了温州所有大宗出口产品,不断加剧的国外技术壁垒给温州产品正常出口带来了严峻的挑战。面对咄咄逼人的外贸新问题,相关企业却因种种原因,至今仍没有找到有效应对的方法,导致很多产品因不符合进口国的技术要求而被销毁或退回或被禁止出口,给温州出口企业造成巨大的经济损失。而应对技术壁垒一方面会导致产品的生产成本大大提高,市场竞争力降低,另一方面,如果企业不能进行有效的技术攻关,跨越国外设置的技术壁垒的话,则产品将逐渐退出相关国际市场,最终将失去该市场,研究如何有效应对国外技术壁垒,促进产品出口已刻不容缓。因此,打破技术性贸易壁垒的限制,关键在于构建完善的技术性贸易壁垒的防范体系,其中包括提高产品质量和档次,用高新技术改造传统产业,提升我国出口产品的技术含量,促进产业结构的调整和升级,多层次、全方位,宽领域开拓国际市场等方面。

## 一、面临的主要问题

通过调研笔者了解到,温州出口产品生产企业在应对国外技术性贸易壁垒过程中主要存在以下问题:

1. 企业了解和应对技术壁垒的信息渠道不畅 由于没有建立应对的预警机制,没有权威的技术壁垒信息发布渠道,很多时候,企业无法在第一时间了解国外技术壁垒,因此无法及时学习和掌握相关动态,更谈不上如何组织有效应对技术壁垒工作。也由于企业信息彼此间无法动态交流,相关企业无法采购到合格的外购件,增大了企业应对技术壁垒的风险和成本。

2. 资金投入、技术研发、工艺改进等方面的力度不够 技术壁垒一般表现在对具体产品中的有毒有害物质设定苛刻的限量标准或增加新的有限量要求的有毒有害物质种类,只有符合该

\* 本文为温州市科技局重大招投标项目“温州出口产品如何应对技术性贸易壁垒”(No:R2007003)部分研究成果。

标准要求的出口产品才允许在该国市场上销售使用。而要跨越这些技术指标,企业一般需要投入大量研发资金,研究新技术、开发新工艺,并通过购买先进的设备、改进工艺,使用更加安全环保的原材料等,才能有效克服相关技术壁垒,但是这些过程会使生产成本迅速增加,产品的市场竞争力降低。加上企业没有足够的研发实力,且研发新技术是一个漫长的过程,使得企业在应对技术壁垒方面存在被动,单靠企业自身的力量肯定不能达到有效的应对效果。

**3. 盲目认证,增加成本** 由于没有权威的信息发布渠道,至今仍有很多企业认为 RoHS 产品出口欧盟,需要经过 SGS 等权威机构的认证,但是欧盟却从来没有授权任何机构进行认证,而且 SGS 的检测和认证费用远远比国内高,使得企业在认证上花费了大量的冤枉钱,导致生产成本提高。

**4. 心存侥幸,研究国外海关的抽样监管方案,试图逃避监管** 有些企业不把精力放在如何从技术层面克服国外的技术壁垒,而是心存侥幸,研究国外海关抽样方案,如果被国外监管部门查实贸易缺乏诚信,则可能被列入黑名单,并采取措施,加强对该企业出口产品的加严管制,到头来不但损害了自己企业的信誉,而且还影响了我国贸易的诚信度。为了防止不符合进口国要求的产品出口,保护国内国外市场,我国检验检疫部门应加强出口产品的检验监管工作,不符合要求的产品禁止出口。

## 二、国外技术性贸易壁垒对温州经济的影响

温州的企业应把握国际技术性贸易壁垒的新趋势,让企业发展顺应社会的要求。从宏观上说,短期内技术性贸易壁垒对温州产业国际竞争力造成了严重的损害,减少了某些产品的出口量。但从长远来说,发达国家技术法规和标准越来越趋向严厉化,温州产品为了达到目标国的要求,会逐步提高产品的质量。技术性贸易壁垒对温州产业国际竞争力的影响是多方面的,主要表现在

**1. 增加企业生产成本** 企业生产成本的高低是影响国际竞争力的重要因素,同质产品所耗费的生产成本越低,在竞争中就更有竞争力。发达国家所设的技术性贸易壁垒越来越苛刻,而且这些标准大多高于国际标准。温州出口产品要想打入这些国家市场,必须达到其标准要求。但目前温州大多数企业科技水平不高,经营管理比较落后,要想达到或超过发达国家的技术性贸易壁垒的要求,就必须投入大量的人力、物力、财力,改善经营管理,加速技术进步,提高产品技术含量和质量。这就容易增加企业的生产成本,使产品市场价格升高,直接削弱了在国际市场上的竞争力。

**2. 增加检验检测成本** 产品生产出来之后,必须要满足贸易对象国的检验检测要求,才能进入其市场,然而发达国家不仅通过标准,而且通过认证制度和产品的合格检验等对进口商品设置重重障碍,他们利用复杂的进口手续、苛刻的检验,对进口商品设置壁垒。温州产品必须按其要求进行检验检测方能进入其市场,结果费时、费力、增加了出口难度和产品成本,削弱了国际竞争力。

**3. 认证费用昂贵** 产品获得认证,才可以顺利地进入贸易对象国市场。而发达国家的认证要求颇高,以电子、电器、机械类产品为例,强制性颁发产品认证书的认证项目就有美国的 UL、加拿大的 CSA、欧盟的 CE 等多种,而且这些国家对我们所出具的自行检测认证报告不予承认。这样,要取得这些国家和地区的认证就必须由国外认证机构认证,而国外认证机构的认证费用昂贵,直接增加了企业的交易成本,削弱产品在国际市场上的竞争力。

## 三、技术性贸易壁垒对温州经济影响的行业分析

**1. 制笔行业** 温州是中国的制笔之都,企业无论从产量、设备条件、规模、工艺技术

等方面都处于国内领先地位,据有关数据统计,2006年,温州制笔行业实现工业总产值31亿元,出口交货值达16.5亿元。欧盟REACH法规将使温州制笔企业遭受前所未有的绿色技术壁垒,应对REACH法规需要政府和企业的共同努力,作为应对的主体,相关企业应高度重视REACH法规,学习、熟悉和掌握REACH法规,并跟踪国内外应对REACH法规的最新进展,积极做好应对工作,努力将REACH法规导致的损失降到最低。

**2. 皮革行业** 温州是中国合成革之都,是亚洲最大的合成革生产基地,合成革产品远销欧美等很多国家和地区,2006年合成革出口贸易总额达1.6亿美元,同比增长45%,增幅居温州各行业之首。为了保证PU产品顺利进入欧盟市场,检验检疫部门应充分发挥技术和信息优势,积极帮助外向型企业做好以下工作:一是加强PU产品中邻苯二甲酸酯成分的检测方法研究,确保产品中邻苯二甲酸酯含量符合进口国的要求。二是提醒PU合成革生产企业,积极使用安全环保的增塑剂,限制和禁止使用邻苯二甲酸酯类增塑剂,以防邻苯二甲酸酯含量超标。据了解,很多性能优良、环保的PU增塑剂已经开发成功并已投放市场。

**3. 机电行业** 欧盟是温州机电产品的重要出口市场,RoHS指令实施以来,从有关检测数据来看,温州出口欧盟机电产品应对RoHS现状仍不容乐观。2006年下半年,相关部门曾对全市家用电器和电动工具进行了RoHS项目抽样检测,在被抽检的24批产品中,合格6批,检出铅等6种有害物质超标18批次,合格率仅为25%,高风险部件主要集中在企业的外购件当中,其中铅含量超标几乎占100%。2008年3月以来,温州出入境检验检疫局对200多个输欧样品进行RoHS项目检测,检出不合格样品24个,全部为铅含量超标,从检测情况来看,高风险部件主要集中在各种电源线皮和焊锡中,铅含量超标仍为温州机电产品RoHS不合格的主要原因。

输欧机电出口企业应该实实在在地在产品质量上下工夫,重视绿色采购、绿色设计、绿色生产工艺,降低企业出口风险,从源头上提高应对RoHS指令的能力,扩大温州市机电产品出口欧盟市场。

## 四、有效应对技术性贸易壁垒的途径和方法

**1. 积极参与或影响国际标准的制订工作** 技术标准实际上就是国际贸易中的游戏规则,谁控制国际技术标准,谁就控制了国际市场。因此,入世后我国在进行国际合作时,要积极推广我国标准的使用,这有利于我国企业控制出口市场。另一方面,我国还应密切关注各种国际标准化组织的活动,加速我国标准体系和标准管理的市场化进程,同时还应加强实验室的双边认证。因为,一些国际标准化组织制订的标准能够被大部分国家承认,而且也能反映出最新动态。我们把眼光盯住这些标准,既能有效地突破技术性贸易壁垒,又可以引进廉价的技术。康奈集团借助英国鞋类与联合贸易商研究协会——SATRA这家全球最权威的鞋业研发、检测、认证机构,得以参与有关国际鞋业贸易的规则和技术标准的制订就是一个很好的佐证。

**2. 开展WTO/TBT研究,建立技术性贸易壁垒的预警机制** 各地应专门成立WTO/TBT研究小组,搜集有关资料,建立技术性贸易壁垒信息中心和数据库,跟踪国外的技术性贸易壁垒资料,向国内企业全面宣传,引导生产。同时认真研究主要贸易对象技术法规和技术标准,以及这些技术性贸易壁垒措施对我国主要出口产品的影响,帮助企业打破壁垒,扩大产品出口。同时,鉴于技术性贸易壁垒对出口贸易影响日益增大,对于贸易对象国的一些技术性限制措施的动态应加以密切跟踪,建立预警机制,提醒出口企业早做准备提前适应国外技术和标准变化的要求。

**3. 树立科技意识,改进企业管理提高技术水平** 对于企业来说,提高产品的科技含量是突破技术性贸易壁垒的根本途径。产品的科技含量越高,受市场不利因素的影响越小,竞争力

越强。从长远角度看,生产出高科技、高质量的产品才是突破技术性贸易壁垒的唯一出路。虽然目前为了解决实际问题采取了相应的改进措施,但这只是一种被动式的做法,从长远看是不足取的,更何况新标准层出不穷,如果不从长远思路出发,企业就会疲于奔命。所以企业在加强技术改造的同时,应不断开发新产品。同时,企业的组织结构、战略管理以及经营管理等必须适应科技时代发展的需要。企业可以将ISO9000、ISO14000等管理标准与企业的实际情况结合起来,创造出适合自身的管理方法,从制度上保证产品的质量品质和环保品质,这样在国际市场处于有利的竞争地位。企业内部管理的各个方面对产品品质的最终形成都有影响,各方都应以科技意识指导工作,在如何使产品提高科技含量的共识上协调运作,首先就得突出管理决策中技术因素的重要性,一定要力争追求世界最新技术动向,尤其是对我国国有企业的技术落后要毫不留情地抛弃,对尚能生产,但很快将落伍的技术设备也应该尽快淘汰。另外,还要加强对职工的培训,提高其科学技术水平,使先进的技术装备和工艺技术能够通过具有一定素质劳动者的劳动技能发挥作用,产生效益。

**4. 积极进行认证工作, 根据各个国家市场的具体情况出口商品** 当前,质量认证体系已成为趋势,各国都力求本国的质量体系认证制度向国际标准靠拢,并获得国际上的普遍承认,以打破技术性贸易壁垒。企业要大力加强质量认证工作,以带动产品质量和技术的提高,从而跨越技术性贸易壁垒。同时,出口企业还应密切关注与出口产品相关的各国技术性贸易壁垒情况,并要求外贸从业人员时刻关注这些动态。在出口之前,一定要搞清各个国家的技术性贸易壁垒情况,尽可能根据不同国家制订不同的出口策略。而且,还可以通过国外客户的介绍,了解进口国对某种特定商品的技术标准、法规及标签要求,并有针对性地按照外国的要求处理好出口产品。而且通过这一良好的关系,一旦发生技术性贸易壁垒阻碍的情况,可以及时取得国外客户的理解和帮助,尽可能地将损失减少到最低限度。

**5. 通过技术引进、利用 FDI 技术创新跨越技术性贸易壁垒** 企业必须重视从国外引进先进技术,然后通过技术创新,将制成品的生产和出口提高到一个新的技术水平,并尽快从比较劣势向比较优势和竞争优势转变。而且,还应注意单纯利用技术的购买引进手段往往难以得到较为系统先进的复杂技术。因为这些技术往往掌握在跨国公司手中,所以需要引进FDI。这些技术、生产标准以及品牌和营销渠道可以有效地跨越技术性贸易壁垒。例如,我国出口日本的轻工产品和机电产品很大程度上是日本在中国的合资企业生产的。国内企业要善于与国外企业合作和竞争,形成长期共同发展,这对于跨越动态的技术性贸易壁垒也是很有意义的。

**6. 发挥行业协会作用应对技术壁垒** 温州的行业协会可借鉴国外行业协会一些好的做法,这样才能更好地发挥行业协会在应对技术性贸易壁垒等问题中的作用。

(1) 建立统一协调、以市场为主导的行业协会动态运行机制,尽快解决行业协会作用分散、机制僵硬、反应迟缓等弊病。

(2) 增强行业协会的市场功能,政府应全方位地赋予行业协会应对市场变化的权限,并在法律上确立行业协会的重要地位。

(3) 改革行业协会目前的用人机制,形成行业管理、技术研发、政策研究、服务咨询等多层次的人才架构。

(4) 去除行业协会在应对技术性贸易壁垒等方面的程序性障碍,使程序更加简化,避免交叉和重复。

(5) 加强信息网络建设,使信息传递更加快捷。

(作者单位:温州职业技术学院)

# 一起信用证下国际贸易 案例实录与评析

何家宝

**摘 要：**面对赚钱心切而又缺乏经验的出口商，不具备资信的进口商借托他人名义开证并设置软条款，进而让出口人自动放弃与承运人的托运关系、通过已掌控的提单制造出更多的不符点、设法谋取进口报关所必备的单证等等，本文对此作了如实描述。对于如何辨析软条款的用意、如何看待电放的同时签发没有提货功能的提单、银行审核不符点是否存在瑕疵、出口商有否改变结算方式的意图、定性为“信用证诈骗罪”是否恰当等诸多问题，本文加以了评述。

**关键词：**非进口人开证；软条款；交单用提单；不符点；欺诈

**中图分类号：**F740.4 **文献标识码：**A **文章编号：**1006-1894(2008)05-0074-04

## 一、交易过程及其结果

王某，境外中国籍华人，其境外公司在我国南方一地设有代表处，初期经营尚属正常。两三年以前因其境外公司资金链断裂，为摆脱危机，王某把目光瞄准境内中小型针织服装出口企业，运用境外某些不良商人圈子里传授的秘诀，开始做无本生意。当时我国出口经营环境远比现在宽松，人民币汇价和投入成本尚可接受，可观的出口退税更使人怀有强烈的出口冲动。有些出口厂商视订单为金钱，不惜盲目信赖境外不良进口商，最后导致不菲的经济损失。

王某作为决策者频繁出入境，实际操作的是代表处人员（下面简称代表处D）。首先是物色、寻找交易对象。新的对象并不难找，一年内可达六七家。因为初次见面，出口厂商无一例外要求使用信用证进行结算。王某本有预料，并不反对。合同条款由代表处D与出口厂商洽商，样品由进口商提供，一律用FOB交易，一般要求远期30天或60天支付，如果出口厂商提出减少人民币升值损失等理由则改为即期。开证日与最迟装运日大抵非常紧凑，一般不超出十来天，所以来证前往往需要先行安排生产。所有的信用证无一例外地列有苛严的软条款，其中仅有一两家看出蹊跷并要求删除，但进口商不予置理。对于找上门来的订单，出口厂商的第一感觉就是不能失之交臂，而一旦投产，就变得非常害怕得罪进口商，不得不听之任之。王某有时也会实地考

### 参考文献：

- [1] 纪秋颖,陈春慧. 日本技术性贸易壁垒对我国农产品出口影响及对策研究[J]. 商业研究, 2007,(4).
- [2] 郑展鹏. 发达国家TBT的启示及对发展中国家TBT的评价[J]. 北方经济, 2006,(20).
- [3] 莫世健. 技术性贸易壁垒中贸易和环保的平衡[J]. 政法论坛, 2007,(2).
- [4] 汪琦. 日本与欧美对“合规性”贸易壁垒运用的差异及成因[J]. 当代亚太, 2005,(3).