分类号: BHC

经济日报 / 2001年 / 04月 / 26日 / 第007版 /

企业报道

从日本限制农产品进口看WTO规则

黄卫平

最近日本政府决定,从4月23日起日本将对主要从中国进口的大葱、椎茸香菇以及编 织日本"榻榻米"草席用的特别稻草、征收更高的关税、以消除上述进口产品的价格与日本 国内产品批发价的差距,提高关税的措施将实施200天。同时日本也将这一决定通知了世 界贸易组织。据说这是日本自加入WTO后第一次施行这种防范性的抑制进口措施。在分析 这一事件时,人们显然可以清楚地看出日本政府采取抑制农产品进口的关税措施背后具有相 应的贸易保护意义,正如外经贸部新闻发言人高燕指出的那样,"中日农产品贸易是根据日 本市场的实际需求,在两国业界的共同努力下发展起来的,中国农产品在日本市场深受消费 者欢迎。日方无视这一事实,在未经充分协商,未能得出客观、公正、实事求是的调查结论 的情况下,启动临时保障措施,对三种农产品提高进口关税、背离了日方一贯主张的贸易自 由化原则"。

世界贸易组织协议的《农业协议》(见WTO协议、附件1A:货物贸易多边协议、农 业协议)中存在着允许协议签字国采取"特殊保障措施"的可能性。简言之,当一国遇到进 口激增时或装运货物的价格低于参考价格时允许征收额外的关税来给予本国产品保护。

表面上看,日本的这项决定符合世界贸易组织的规定,是一视同仁的,是针对上述农产 品进口的全部而采取的不得已行为,因为这些产品近年来进口激增,似乎已经到了需要实施 保障措施的时候了。据日方报道,2000年日本的椎茸香菇的进口量为42057吨,比 1996年的24394吨增加了72.4%,在同一时期,大葱的进口也由1504吨增 加为 3 7 3 7 5 吨、增加近 2 5 倍、而草席材料的进口在同时期也倍增至可制成 2 0 3 0 万 张榻榻米的历来最高水平,因此采取进口抑制存在着相应的道理。然而在日本进口的这三项 农产品中,有80%来自中国,可以讲日本的这项决定事实上主要针对的是中国向日本的农 产品出口,因此日本的这一作法尽管是世界贸易组织所允许的,但却存在着世界贸易组织规 则层面的一视同仁(符合世界贸易组织的规则)和事实上的不平等(针对中国的出口)的两 面性。在执行层面上,据日方透露的新进口条例的细节,在规定的进口份额内,日本将对其 征收与以往相同税率的进口关税,但当上述农产品的进口数量超过了规定的份额,就会对超 出的数额,征收较高的关税,即从4月23日起的200天内,如果从中国进口的这三种产 品的数量分别不超过过去200天的平均进口量,即大葱5383吨、鲜香菇8003吨和 蔺草席7949吨,则按现行的3%至6%征税,超过部分最高将课以266%的关税。

日本一贯要求他国对于日本产品的输入实行开放政策,而自己却在所谓"敏感"产品的 输入方面贯彻贸易保护,因此在日本的这项措施的背后实际存在有潜台词。中国近年来对日

出口增长很快,导致2000年日对华贸易赤字猛升27%,达到了创历史记录的249亿 美元,这引发了日本朝野贸易保护情绪的抬头。日本农林水产省近期发表了一份白皮书,促 请政府采取行动,抑制外国(特别是中国)廉价蔬菜大量进口的浪潮。中日之间有关贸易的 争端在近年有抬头的趋势,日本方面针对中国进口商品动用反倾销立案调查的新闻也时有耳 闻,这次限制农产品进口的行为就是日本贸易保护主义抬头的表现。事实上日本相当一部分 的消费者和进口经销商也表示反对政府这一做法,认为这将损害消费者利益和日中贸易关系。

参考与借鉴

从这次日本限制中国农产品进口的作法中,我们可以吸取的经验与教训是:日本这次抑 制农产品的进口,作法是在世界贸易组织允许的范围内打了一个擦边球。中国在入世后,也 应该在涉及经贸行为时,将自己的作法规范在世界贸易组织的规则之内,用符合世界贸易组 织规则的行为, 合法地阻止外部商品的进入; 其次, 根据世界贸易组织的《农业协议》, 鼓 励各国采用国内支持的作法、运用绿箱措施、即使用各国可以普遍接受的、诸如提高服务、 增加研究支持、咨询培训资助等措施、来促使本国农业发展、减少争端。中国入世后、应该 尽量采用世界贸易组织允许的国内支持政策、既提高国内农业的生产力、又可以避免造成不 必要的争议,同时在农产品贸易的争议中努力争取他国尽量采用世贸组织鼓励的绿箱措施, 而不是抑制进口后。国外在实行保护性措施时,往往以国内的产业、企业的经济要求为借口 ,以难干推脱本国企业的压力来与外国谈判对手进行讨价还价,最终争取对自己有利的结果。 中国在入世的过程中与入世后,应该充分、有效地利用本国企业(不仅是国有企业,也还应 该包含其他类型的企业)、农户为维护自身利益而提出的种种要求,与对手国进行有理、有 节的谈判,而各行各业、各个相关的企业及其中介性组织也应该尽量能够提供我们在谈判中 所急需的数字资料作为支撑,这样才可能争取谈判的主动。