

“301”想跳出WTO框架？难！

■ 孙韶华 夏思宇

山雨欲来风满楼。当地时间8月18日,美国正式启动对华301调查。当日美国贸易代表处发布立案公告,决定对中国政府采取的与技术转让、知识产权和创新相关的法律、政策及实践操作进行调查,以判断其是否属于“可采取行动的措

施”。业内指出,这是美国首次专门针对中国知识产权保护发起301调查,也是美国总统特朗普上台后首次对华正式采取强硬贸易措施,此举或对我国通信设备、集成电路等科技行业带来负面影响。专家认为,美国执意采取单边行动,启动有违多边原则且尘封已久的301贸易武器,以增加谈判筹码,无异于主动点燃中美贸易战导火索。“301”并非“法外神器”,我国可以诉诸WTO争端解决机制,并应准备好反制措施。

金诚同达律师事务所高级合伙人杨晨对记者介绍美方调查程序时指出,根据美方立案公告,9月28日为提交书面意见以及申请出席听证会的截止日期,10月10日,301条款委员会将在美国华盛顿特区举行听证会。“根据301调查相关法律规定,美国贸易代表处需要在启动调查后的12个月内作出决定。”

杨晨表示,根据301条款,如果

美贸易代表认为其调查的不公平措施落入采取“强制行动”的范围内,则其必须对被调查措施等采取行动,如果落入“自由裁量行动”的范围内,则贸易代表可以依据其自由裁量采取适当和合理的行动。

“以往调查实践显示,贸易代表可以对来自被调查国家的商品或者服务在一定合理时间内施加关税或者采取其他进口限制、签订具有约束力的协定要求被调查国家承诺消除或者逐渐废止相关的法规政策等等。”

“301调查更多针对中国知识产权的宏观政策和法律,因此在调查阶段对中国企业并没有太显著的影响,美国政府可能采取的行动目前并不明朗,因此尚难以评估未来对中国企业的影响。”杨晨说。

联合国贸发会议经济事务官员梁国勇对记者表示,中国政府通过引进技术和自主创新推动高科技产业发展的战略,以及一系列相关政策可能成为调查对象。中国的高科技行业和企业也难免受到调查影响,特别是通信设备、集成电路等重要行业,以及那些处于创新前沿的民族企业。

“目前来看,可能走向有两种:一是两国通过谈判达成妥协;二是美方根据调查结果决定采取制裁

措施。”梁国勇指出,由于美国政府在世贸组织成立后会承诺按照符合WTO规则的方式执行“301条款”。因此,美方的制裁措施很可能在WTO框架下实施,那么最终结果将取决于中美双方在WTO贸易争端解决机制下的“较量”。

对于美国是否会在调查后对我国采取制裁行动,杨晨指出,由于WTO的平行审查,“301条款”显少被适用。但是,该限制并不适用于那些不在WTO协定范围内的被控措施,这一点可能会被特朗普政府充分利用。

值得关注的是,此次301调查,虽然是针对中国知识产权保护,但是其中并没有过多提到传统知识产权保护,而是强调关于美国企业技术许可、进口的不公平限制以及窃取美国商业秘密等问题,其中还特别提到了《中国制造2025》规划。

“表面上看,此次调查针对的是中国知识产权保护制度,而实质上,美国政府一方面出于国家安全的考虑要保护其商业秘密,另一方面也担忧中国在高新技术产业领域取代其霸主地位。”杨晨告诉记者。

谈及应对,多位专家均表示,对于中国政府而言,一方面应当积极应诉301调查,另一方面,若

美方的制裁措施违反了WTO规则,中方必然诉诸WTO的争端解决机制以寻求多边框架下的妥善解决。

中国世贸组织研究会常务理事、清华大学中美关系研究中心高级研究员周世俭对记者表示,“中国政府要争取两条,第一要争取主动,我们遵守的是多边贸易体制的国际贸易法,不是美国的贸易法。第二就是观察。你说我侵权,就必须拿出证据,中国企业可以进行抗辩。如果真找出证据来,那么可以磋商。”

梁国勇也指出,首先,应努力通过谈判解决问题。这里既包括针对知识产权等方面具体问题耐心的沟通和解释,也涉及贸易、投资等领域持续的谈判和磋商。如果具体调查涉及WTO规则之外的内容,双边谈判将起到决定性作用。

其次,拿起WTO的法律武器。2010年奥巴马政府针对中国清洁能源政策发起的301调查就在WTO争端解决机制的磋商阶段得到了解决,前例可鉴。

再次,保留实施反制措施的权利。301调查时间较长,外部环境和最终结果都有不确定性,因此不得不做好谈判无果、矛盾升级的准备,并拟定好相应的反制措施。

◆国际商情

今年上半年马中双边贸易同比增长28%

据马来西亚国际贸易与工业部统计,2017年6月,马中双边贸易额为227.5亿马币,同比增长8.7%,占当月马对外贸易总额的16.7%。受电子电器、液化天然气、橡胶产品、化学品及化工产品、石油产品的出口带动,马对华出口97.9亿马币,增长27.3%,马自华进口129.6亿马币,下降2%。6月进出口、出口、进口三项数据环比5月份分别下降9.8%、

8.8%、10.5%。1至6月,马中双边贸易额为1393.2亿马币,同比增长28%,受电子电器、石油产品、化学品及化工产品、橡胶产品和液化天然气出口增长带动,马对华出口597.9亿马币,增长41.2%,马自华进口795.3亿马币,增长19.6%。中国继续保持马第一大贸易伙伴国、第一大进口来源国和第二大出口目的国地位。

越南对进口化肥产品采取临时保障措施

越南工贸部竞争管理局8月4日在网站上登载消息称,该部于2017年8月4日颁布第3044/QĐ-BCT号决定,对进口化肥产品采取临时保障措施,征收1,855,790越南盾/吨(约合84.3美元/吨)的临时保障措施税。该决定于2017年8月19日正式生效,执行时限不得超过200天。在2018年3月6日之后或越工贸部颁布终裁决定后,临时保障措施将自动终止。在越工贸部认为临时保障措施不具有必要性,或正式保障措施税率低于临时保障措施税的情况下,越方将退回已缴纳的差额部分税款。

此前,越竞争管理局于2017年

3月31日接收申请方企业关于要求对进口化肥产品发起保障措施调查的材料,5月12日,越工贸部颁布1682A/QĐ-CSPT号决定,对越南自各国及地区进口的DAP和MAP化肥产品发起保障措施调查,调查范围产品HS编码包括3105.10.20、3105.10.90、3105.20.00、3105.30.00、3105.40.00、3105.51.00、3105.59.00、3105.90.00。

根据越竞争管理局公布的数据,2016年,越南进口化肥产品109.2万吨,金额4.1亿美元,同比分别下降11.6%和26.34%。自中国进口化肥产品数量占比83.6%。同期越南国内化肥产量同比下降46.97%。

中国对锂镍电池原料需求助推西澳相关产业

综合澳媒近日报道,随着中国及欧美等国对电力及电动车产业所需锂电池的不断增长,相关原料价格将大幅提升并带动澳大利亚优势产业繁荣。

瑞银(UBS)有关报告显示,近5年内锂电池主要基础原料碳酸锂价格翻了一番多,而近期随着原材料供应进一步紧张,6月单月碳酸锂价格即环比上涨9%。报道指出,澳大利亚西澳等地区富含锂矿资源,电池生产行业正在吸引海外投资和生产商的关注,其中也不乏天齐锂业等中国企业身影。目前,西澳州已建有4家锂电池生产

厂,同时还有3家大型锂电池项目即将落成。本月9日必和必拓集团(BHP)刚刚宣布将首期投入4300万澳元后启动在西澳州的硫酸镍生产线,该集团同时表示将致力成为世界上最大的硫酸镍原料供应商。

市场调查机构BMI报告认为,为抓住未来20到30年的全球高容量电池市场份额,西澳州将获得各国相关行业企业的持续关注并来此寻找产业机会。西澳州州长Mark McGowan则在日前举办的有关论坛上表示,西澳州已在全球不断增长的锂电池产业中处于领先地位。

埃及对苏伊士运河通行船只给与50%费用优惠

据埃《每日新闻报》8月17日报道,埃及交通部长希夏姆·阿拉法特与苏伊士运河经济区(SCZone)主席马哈卜·马米什宣布将对苏伊士运河通行船只给与50%的费用优惠,同时将实行发票

制度改革,实行单一票据制,通行船只凭一张单据即可缴纳全部费用,由此减少计重和费用征收引发的分歧和争执,提高通行效率和服务水平。

(本报编辑部编译、整理)

◆外贸小助手

俄罗斯电商市场潜力巨大 支付和物流是短板

今天的“外贸小助手”来介绍金砖国家俄罗斯的电商简要情况。俄罗斯共有1.47亿人口,大部分集中在行政区官方所在地周围,使得这个国家主要的居住区域内经济相对繁荣。俄罗斯消费者喜欢把可支配收入的很大部分花在购买东西上,换句话说,这里有一个庞大的消费群体。

俄罗斯线上消费市场很大,且流行跨境网购。1.47亿人口中,互联网渗透率超过70%。据悉,2016年俄罗斯电子商务市场收入达到142亿美元,并预计将以10.5%的年增长率持续增长至2021年的233亿美元。据了解,2016年俄罗斯电商市场中占据份额最大的是时尚品类,达到42亿美元。除此之外,2016年俄罗斯电商消费者渗透率为36%,预计2021年将达到51.9%。根据eMarketer的调研,2016年,俄罗斯跨境网购的主要

来源国中,中国占比52%,美国占比12%,欧洲占比23%。俄罗斯消费者常用的电商平台除了阿里旗下的速卖通之外,有Ozon、Ulmart、Wildberries、Lamoda、Enter、Mvideo、DNS-shop、Eldorado、Sotmarketo。

然而,支付和物流是俄罗斯电商发展面对的最大的两个难题。电商实体货物交易中,80-95%的付款采用货到付款,电商也必须提前做好付款机制来应对。同时,俄罗斯国土面积庞大,要将物品送达分布在1707.5万平方公里地域的1.47亿人口,无论从时间或成本来说都是个不简单的任务。即便存在支付和物流等方面的种种困难,俄罗斯的电商市场近年来都以两位数的增长速率发展着,而且业界普遍认为,它的潜力还远远没有释放出来。

(整理、编辑 张凡)



8月18日,新疆巴音郭楞蒙古自治州(含生产建设兵团第二师)载有2885吨出口番茄酱的首次专列从焉耆盆地开出。新疆巴音郭楞蒙古自治州十分重视番茄酱运输,把焉耆盆地的出口番茄酱外运当做头等大事。在各行业的大力支持下,焉耆县至天津港段指定被为出口番茄酱运输的“绿色通道”,出口番茄酱运输首次专列开行。新疆巴音郭楞蒙古自治州土壤肥沃,光照充足,是全国番茄生产基地之一,年番茄种植面积近30万亩,番茄酱产量达30万吨。

中新社发 确·胡热 摄

印媒：印度承受不起对华贸易战

印度《经济时报》网站8月17日发表了题为《为什么印度必须认真对待中国有关贸易战的警告》的文章。文章称,近期,印度针对93种中国产品实施征收反倾销关税,中国不会容忍这样的举措,很可能会进行回应。为什么印度不能在这个节点与中国展开贸易战?该文章给出的理由如下:

去年中国对印度的出口达到583.3亿美元,与2015年的582.5亿美元相比只增长了很少。但印度对中国的出口与2015年相比则减少了12%至117.6亿美元。

印度对中国的出口(主要是原材料)减少,从中国的进口(主要是

电子产品和其他需求的制造品)增加。另外,印度的医药行业非常依赖从中国进口的产品。

中国对印度的出口仅占其出口总额的2%。所以即使印度抵制所有从中国进口的商品,也不会对中国造成很大的影响,不足以让中国向印度屈服。

在印度自己的制造能力仍然有限的时候展开贸易战肯定不会造福印度。现阶段印度从中国的进口非常重要。

印度如今每年进口的价值7000亿卢比(1印度卢比约合0.1元人民币)的电信设备,大部分来自华为和中兴等中企。中企在印度的电

信行业占统治地位。在手机行业,中企占据印度智能手机市场51%的份额。

能源是另外一个印度依赖从中国进口的行业。仅在印度的第十二个五年计划中,接近30%的发电量使用的是从中国进口的设备。在快速增长的太阳能行业,从2016年4月至2017年1月,来自中国的设备占这个市场的87%。

印度只有在消除与中国间存在的巨大贸易倾斜后才能与中国打贸易战,而想要达到贸易平衡则可能需要印度制造业再发展10年。

(肖参)

迟到的‘爪子’贸易 中美各得其所

■ 肖参

姜敬东指出,在我国目前开通同类班列的城市中,厦门成为唯一的“一带”与“一路”的联结点。接下来班列将通过海铁联运拓展东南亚到中亚、欧洲货源,实现台湾货物、东南沿海货物转运至中亚、欧洲,做好做强跨越海峡、横贯亚欧大陆的国家物流新通道。

姜敬东透露,预计在本月26日,一批越南货物将通过海运连接中欧班列直通线运往欧洲。他说,现在东南亚这块的业务有订舱了,从越南的货就准备开始走了,以后东南亚的常态化运行是必须的。月底将开启东南亚到亚欧洲的物流新通道。

英媒称,中国希望向美国出口熟制鸡肉,解决国内禽肉加工厂的生计问题,而美国希望向中国出口鸡爪。此乃自由贸易中的天作之合,这笔买卖却为何才刚刚做成?

据英国《金融时报》网站8月18日刊登的题为《好事多磨的中美鸡肉贸易》的报道称,美国人一年大概能吃掉90亿只鸡,但不吃鸡脚,中国南方人则每年进口大约30万吨鸡脚,食客们将这种美食称为“凤爪”,禽肉业称其为“鸡爪”。多亏特朗普政府今年春天宣布的《中美经济合作百日计划早期收获》影响,却使美国鸡肉生产商的利润受损。鸡脚并不贵,甚至对大多数美

的谈判自小布什执政时期就已经在进行中了。

报道称,这是一项关于“熟制鸡肉”、鸡肉罐头及冷冻鸡肉的条款,但并不表示 Chef Boyardee 将在 ShopRite 售卖罐装鸡脚。相反,是美国禽肉业在美国鸡脚打开中国市场的漫长、充满戏剧色彩的努力之后,成功地让美国市场对中国熟制鸡肉开放了。

多年来,由于禽流感和其他疫病,中国市场对美国鸡肉的进口时而开放又时而禁止,让走私者生意兴隆。这对广东的食客们没什么影响,却使美国鸡肉生产商的利润受损。鸡脚并不贵,甚至对大多数美

国人而言一文不值,然而美国工业化养鸡业的利润如此紧巴巴,把鸡脚大批量冷冻起来销往中国自然会对利润有宝贵的改善。

美国禽肉业曾两次将中国阻碍美国鸡爪进口诉诸世界贸易组织(WTO),但美国亦发起了一项历时10年的努力,使出浑身解数争取搞定中方。

美国鸡肉生产商们认为,问题在于,经济落后的中国东北省份吉林是中国鸡肉加工业的所在地,中国人不怎么吃熟制鸡肉,但中国的鸡肉加工商早就将目光瞄准了美国市场,中国政府也乐于用鸡脚撬开美国市场的大门。

而中国人却认为问题在于美国国会,一位女议员的反对让这笔买卖一直做不成——来自禽肉业势力不强

的康涅狄格州的民主党众议员罗莎·德劳罗表示,鉴于罐装食品生产过程中的安全隐患以及中国糟糕的食品安全记录,任何产自中国的熟制鸡肉都应被禁止进入美国市场。

美国的鸡肉生产商们曾提议如下折扣贸易方案:将白条鸡先冷冻运至中国、在中国烹制和罐装,然后再运回美国。这本是一举两得的提议一来可以为中国的食品加工业创造更多的就业机会,满足中国政府的愿望,二来美国的鸡肉业也可以避免同中国本土饲养的鸡肉竟

争。但这无法说服德劳罗女士,她表示,罐装鸡肉的安全隐患不仅来源于鸡肉本身,还来源于罐装的过程。此后第二年,共和党赢得了国会的控制权,德劳罗的禁令遂被废除,最终FDA获准对中国加工厂进行检查,这样又等了几年,经历了一场WTO诉讼后,这笔交易才真正是‘生肉做成了熟罐头’。

报道称,中国鸡肉加工业还没有欢欣鼓舞起来。要将产品出口到美国,他们必须采用产自其他国家的鸡肉。另据中国畜牧业协会白羽肉鸡联盟执行秘书黄建明估计,中国鸡肉打开美国市场,会使中国鸡肉业每年多增长5个百分点。