

第四章

货物贸易的一般原则

世界贸易组织的宗旨在于反对贸易保护主义，实现贸易自由化，扩大就业，充分利用全球资源，造福人类。为此，世界贸易组织确立了非歧视、自由贸易、公平竞争和透明度四大原则，这四大原则又可细分为几个具体基本原则，成为世界贸易组织各项协议的指导原则，世界贸易组织各项协议的主要内容都是根据这些原则，围绕消除或者限制成员政府对国际贸易的干预而展开的，以调整和规范国际贸易秩序，使世界经济贸易的发展更具稳定性和可预见性。

第一节 非歧视原则

非歧视原则(Principle of Nondiscrimination)是世界贸易组织各项协定、协议中最重要的原则。在世界贸易组织中，非歧视原则主要是通过最惠国待遇原则和国民待遇原则来实现的。

非歧视原则在贸易关系中包含了三个层次的要求：最惠国待遇、国民待遇、互惠待遇。在关贸总协定(GATT)中：(1)最惠国待遇是无条件的，它要求缔约国在进出口方面以相等的方式对待其他缔约国，而不应该采用歧视待遇。(2)国民待遇要求每一个缔约国对任何缔约国的产品进入其国内市场时，在国内税收或其他国内商业规章等方面应与本国产品同等待遇，不应受到歧视。

一、最惠国待遇原则

最惠国待遇(Most-Favored-Nation Treatment, MFN)是贸易条约中的一项重要条款，其含义是：缔约一方现在和将来给予任何第三方的一切特权、优惠和豁免，也同样给予缔约对方。其基本要求是使缔约一方在缔约另一方享有不低于任何第三方享有或可能享有的待遇。

最惠国待遇原则是关贸总协定的基本原则之一。最惠国待遇原则要求成员国之间相互给予最惠国待遇，即：一个成员给予另一个成员国的贸易优惠和特许必须自动给予所有其他成员。作为关贸总协定的一项最基本、最重要的原则，最惠国待遇原则对规范成员国间的货物贸易，推动国际贸易的扩大和发展起了重要的作用。

《1994年关贸总协定》承袭《1947年关贸总协定》的规定，规定了成员之间应相互给予

最惠国待遇。按照《1994年关贸总协定》第一部分第1条第1款规定：最惠国待遇是指某一成员国对于原产于或运往其他成员国的产品所给予的利益、优惠、特权或豁免都应当立即无条件地给予原产于或运往所有任一成员国的相同产品。换言之，一国（或地区）根据条约给予另一国（或地区）的利益、优惠、特权或豁免，无论在现在或将来，都不应低于其给予任何其他第三国（或地区）的各种优惠待遇。

最惠国待遇原则的基本点是要求在世界贸易组织成员间进行贸易时彼此不得实施歧视待遇，大小成员一律平等，只要其进出口的产品是相同的，则享受的待遇也应该是相同的，不能够附加任何条件，并且这种相互给予的平等的最惠国待遇应当是永久性的。例如，日本、韩国、欧盟都是世界贸易组织的成员，则其相同排气量的汽车出口到美国时，美国对这些国家的汽车进口要一视同仁，不能在他们中间实施歧视待遇。如果美国的汽车进口关税是5%，则这几个国家的汽车在正常贸易条件下，美国均只能征收5%的关税，不能对日本征收5%的关税，而对韩国、欧盟征收高于或低于5%的关税。

（一）最惠国待遇的分类

最惠国待遇早在12、13世纪所签订的一些双边贸易条约中就已出现，并随着国际贸易的不断发展、双边贸易条约的不断增加而普遍流行起来，其适用范围也早已超出国际贸易领域，向国际运输、国际投资、领事职权和国际私法等方面延伸。

现代最惠国待遇体现着在缔约方之间消除差别待遇，在机会均等的基础上开展贸易竞争、推动自由贸易发展的基本理念和精神。它对现代国际贸易体制的形成和发展以及国际贸易交易活动的扩大，起了重要的作用。

关贸总协定最惠国待遇原则是在货物贸易领域首先确立、完善和发展起来的，是一种无条件的多边最惠国待遇原则，它与双边贸易协定基础上的最惠国待遇有显著区别。了解关贸总协定最惠国待遇的精神和宗旨，必须了解最惠国待遇的基本分类情况。

在长期的国际贸易实践中，逐渐形成的具有不同法律形式和法律效果的最惠国待遇，通常可以分为下列几类：

1. 有条件的最惠国待遇与无条件最惠国待遇

无条件最惠国待遇是指缔约一方现在或将来给予任何第三方的一切利益、优惠、豁免或特权应立即无条件地、无补偿地、自动地适用于缔约对方。无条件最惠国待遇由于最早在英国与其他国家签订的通商条约中使用，所以又叫做“欧洲式”的最惠国待遇条款。有条件的最惠国待遇条款是指缔约一方已经或将来要给予任何第三方的利益、优惠、豁免或特权是有条件的，缔约另一方必须提供“相应的补偿”才能享有这种利益、优惠、豁免或特权。有条件的最惠国待遇最先是在美国与其他国家签订的贸易条约中采用的，所以又叫“美洲式”的最惠国待遇条款。由此可见，有条件的最惠国待遇和无条件的最惠国待遇的区别在于授予第三方的利益、优惠、豁免或特权是否附有条件，亦即受惠国享有利益、优惠、豁免或特权是否需要提供某种条件。因而“有条件的”最惠国待遇中的条件并不是有人认为是给予最惠国待遇是以对方给予为条件，你不给我，我也不给你，而是提供最惠国待遇是否要求对方“相应的补偿”作为获得最惠国待遇的前提。如果缔约一方享受缔约方给予的各

种优惠待遇并不要求提供“相应的补偿”，则为无条件的最惠国待遇，否则是有条件的最惠国待遇。

2. 无限制的最惠国待遇与有限制的最惠国待遇

无限制的最惠国待遇是指对最惠国待遇的适用范围不加以任何限制，不仅适用于商品进出口征收的关税及手续和方法，也适用于移民、投资、商标、专利等各个方面。有限制的最惠国待遇是将其适用范围限制在经济贸易关系的某些领域，规定仅在条约规定的范围内适用，在此范围外则不适用。

3. 互惠的与非互惠的最惠国待遇

互惠的最惠国待遇指缔约双方给予的最惠国待遇是相互的、同样的。非互惠的最惠国待遇则是指缔约一方有义务给予缔约另一方以最惠国待遇，即单方面给予，而无权从另一方享有最惠国待遇。

(二) 有关最惠国待遇若干原则的理解与运用

《1994年关贸总协定》有关最惠国待遇若干原则的理解与运用，运用最惠国待遇条款，还必须正确理解最惠国待遇条款中有关具体原则的确切含义。

1. “原产于”

关贸总协定最惠国待遇是直接给予原产于各成员国的产品，其目的是使各种优惠待遇只给予成员国生产或加工的产品，而不涉及非成员国的产品。这就是说，凡属原产于成员国境内生产或加工（这里的加工必须达到一定标准）的产品，即使转经非成员国的关境后进入另一成员国境内，仍然享受关贸总协定规定的最惠国待遇；反之，若是非成员国境内生产或加工的产品，即使通过另一成员国进入进口成员国境内，也无法享受最惠国待遇。所以，最惠国待遇与原产地规则密切相关，确定进口产品原产地成为是否适用关贸总协定最惠国待遇原则的重要前提条件。

应当指出的是，《1994年关贸总协定》的最惠国待遇只适用于原产于成员国之间生产或加工的产品，这一原则区别于关贸总协定任一成员国通过双边条约提供给任何非关贸总协定成员国的最惠国待遇。非关贸总协定成员国通过双边贸易协议享受到的最惠国待遇是有限的。非关贸总协定成员国生产或加工的产品只能享受到与其签订含有最惠国待遇条款的双边协定的关贸总协定的成员国已经给予或即将给予关贸总协定其他成员国的各种优惠待遇，但享受不到关贸总协定其他成员国已经给予或即将给予的各种优惠待遇。如果非关贸总协定成员国想要获得这些优惠待遇，就必须分别与其他关贸总协定成员国签订含有最惠国待遇条款的双边贸易协议。

2. “任何其他国家”

《1994年关贸总协定》第1条第1款使用了“任何其他国家”一词，这里的“任何其他国家”不仅指关贸总协定的任何成员国之间相互给予的各种优惠待遇应立即地、无条件地给予其他成员国，而且也包括关贸总协定任一成员国已经或将要给予非成员国的各种优惠待遇也应立即地、无条件地给予关贸总协定的其他成员国。“任何其他国家”这一规定使关贸总协定成员国享受的最惠国待遇可以因一部分成员国通过双边贸易协议向非成员国提供最

惠国待遇而呈现扩大的趋势。因此最惠国待遇制度所带来的影响实际上超出了调整其成员国之间贸易关系的范畴,使得在优惠的基础上发展国际贸易成为世界性的原则和方向,最惠国待遇原则也因此成为世界贸易自由化的基础原则。

3. “相同产品”

《1994年关贸总协定》第1条第1款中的“相同产品”与其他条款中类似的表述如“相同商品”、“相同或竞争产品”等,这些表面看起来意思相近的词,其实在不同的条款具有不同的含义,在理解时应根据其具体的条款中所表达的目的与宗旨来取意。《1994年关贸总协定》第1条第1款中的“相同产品”的含义是根据有关成员国的海关关税税则及商品分类目录或有关成员国之间的双边或多边关税减让表以及有关的商品分类目录的条约等作为确定的依据。

(三) 最惠国待遇原则的特点

普遍性、优惠性、互惠性和无条件性是《1994年关贸总协定》最惠国待遇的显著特点。

1. 普遍性

所谓普遍性,是指最惠国待遇适用于一切符合规定的产品的贸易,适用于所有根据关贸总协定成为贸易伙伴的成员间的相同产品的贸易。它主要体现在下述几个方面。

(1) 参加多边贸易条约的任何成员国给予另一成员国或与另一成员国确有切关系的贸易商或贸易货物的各种优惠待遇,都应立即地、无条件地给予所有其他成员国或与其他成员国确有切关系的贸易商或贸易货物同等的优惠待遇。

(2) 多边贸易条约的任何成员国给予任何非成员国或与该非贸易条约成员国确有切关系的贸易商或贸易货物的各种优惠待遇,也应立即地、无条件地给予所有其他成员国或与其他成员国确有切关系的贸易商或贸易货物同等的优惠待遇。

(3) 非多边贸易组织成员国可以通过与多边贸易组织任一成员签订含有双边最惠国待遇条款的贸易协定,要求对方将给予多边的贸易条约成员国或与这些成员国确有切关系的贸易商或贸易货物的各种优惠待遇,也提供给该多边贸易条约非成员国或与该非成员国确有切关系的贸易商或贸易货物。当然,在条约中另有特别规定的除外。

2. 互惠性

互惠性是指最惠国待遇是贸易条约成员国之间相互给予的,不是单方面提供或享受的。最惠国待遇通常是通过双边或多边国际条约相互给予彼此在一定范围内,如贸易、投资、航海、服务等领域的利益、优惠、特权或豁免,而不是单方面只承担义务即只为对方提供各种优惠而不享受相应的权利。

3. 同一性

同一性指的是当一成员方给予其他国家的某种优惠自动地转给其他成员方时,受惠标的必须相同,即给予最惠国待遇是针对同一种产品或服务而言的。换言之,某一受惠国受到针对一成员方对其某一种产品或者服务所提供的优惠或特权的时候,对于这种优惠或者特权的转移也是针对于这种产品或者服务而进行的。

4. 无条件性

无条件性是指关贸总协定最惠国待遇的提供应当不附加任何条件。这里的无条件的最惠国待遇是与有条件的最惠国待遇相对应的。这里的“条件”是指“相应的补偿”，换言之，受惠国若想要享受给惠国现在或将来给予任一第三国的各种优惠或特权，受惠国必须提供“相应的补偿”回报给惠国，否则就享受不到各种优惠和特权。而关贸总协定的最惠国待遇原则强调无条件的最惠国待遇，即受惠国在享受各种优惠或特权时不需要提供“相应的补偿”，只要符合最惠国待遇原则的规定，就可以自动地得到有关优惠或特权。

案例 4-1 西班牙对未烘烤咖啡(Raw Coffee)的关税待遇案

【案件背景】

1979年7月8日，西班牙当局制定第1764/79号皇令，对适用于未烘烤咖啡的关税待遇进行修改，1980年3月1日生效。进口的未烘烤咖啡分为5个关税细目，分别适用免税或7%的税率，见表4-1。

在这之前，未烘烤咖啡的进口享受25%的关税，后降为22.5%。1975年通过条例，以通过国家专营制度进口的某些食品，包括未烘烤咖啡，免税进口。

1979年7月8日同一天，西班牙当局还颁布了第1765/79号皇令，规定从1980年3月1日起，未烘烤咖啡不再根据国家专营制度进口，而由私营机构经销。在此之前，都是由西班牙供应和运输委员会垄断经营。

根据国家专营制度和国内市场干预，禁止混合使用咖啡，而必须根据三个指定等级销售：即上等、标准和普通。上述委员会还对每一类型咖啡维持最大授权价格制度。

1979年11月30日，贸易与旅游部发布部长令，废除了指定级别销售咖啡的要求。与此相适应，国内贸易部通过决议，对这些产品的国内销售实施统一的最高价格，不再对种类进行区别。这一决议现在已经被取代，现在西班牙市场中的国内咖啡价格是自由决定的。

1967年到1979年，西班牙未烘烤咖啡的进口明显增长，数量上增长了1倍，价值上增长了10倍，见表4-2。

表 4-1 西班牙对未烘烤咖啡的关税待遇

产品名称	税率
Columbian Milk 咖啡	免关税
Other Milk 咖啡	免关税
Unwashed Arabica 咖啡	7% 从价关税
Robusta 咖啡	7% 从价关税
Other 咖啡	7% 从价关税

表 4-2 西班牙进口的未烘烤咖啡

年	公吨制	百万(西班牙币)	主要供应国
1967	421215	2.378	哥伦比亚、巴西、墨西哥、安哥拉
1968	491075	2.997	哥伦比亚、巴西、安哥拉、墨西哥
1969	611877	3.767	哥伦比亚、巴西、安哥拉、墨西哥
1970	781963	5.747	哥伦比亚、巴西、墨西哥、乌干达
1971	611353	4.916	哥伦比亚、巴西、安哥拉、乌干达
1972	801239	5.786	哥伦比亚、巴西、墨西哥、安哥拉
1973	734644	5.789	哥伦比亚、巴西、安哥拉、赤道几内亚
1974	848985	7.215	哥伦比亚、巴西、安哥拉、墨西哥

续表

年	公吨制	百万(西班牙币)	主要供应国
1975	757533	6.325	哥伦比亚、安哥拉、象牙海岸、巴西
1976	916983	13.765	巴西、象牙海岸、乌干达、哥伦比亚
1977	774972	31.693	巴西、象牙海岸、哥伦比亚、乌干达
1978	832261	24.452	哥伦比亚、巴西、萨尔瓦多、象牙海岸
1979	992618	22.291	哥伦比亚、乌干达、巴西、象牙海岸

(资料来源:西班牙海关)

通过表 4-2 和表 4-3 中的数据我们可以看出,当时西班牙进口的未烘烤咖啡在数量和价值上的增长是不平行的,原因包括了国际市场价格的变动和西班牙进口竞争的差异。上述增长的不平行,不是由于国际市场价格的波动造成的,而是由于西班牙进口的构成(不同类别)造成的。西班牙的主要咖啡供应商是巴西和哥伦比亚。

表 4-3 西班牙进口的未烘烤咖啡(公制吨)

	1976	1977	1978	1979	1980.3—1980.9
进口总额	91.698	77.749	83.226	99.261	74.668
源于巴西的数量	40.672	24.946	18.137	18.573	21.004
百分比	44.35	32.08	21.69	18.64	28.13

(资料来源:西班牙海关)

本案申诉方巴西,就被诉方西班牙对未烘烤咖啡适用的不同关税提出申诉。西班牙对未烘烤咖啡分成五类,其中两类免税,另外三类适用 7% 的关税。巴西出口的咖啡都适用 7% 的关税。巴西认为,这些咖啡是同类产品,因而应适用相同的关税待遇,不对不同国家的同类出口产品适用不同的关税待遇。专家组裁定,未烘烤咖啡是《关贸总协定》第 1 条第 1 款意义上的同类产品,地理因素、种植方法、咖啡豆的加工以及遗传因素造成的有机差别,不足以成为不同关税待遇的理由,西班牙的关税措施违反了最惠国待遇。

【主要争议及裁决】

专家组审理

本案争端的实质是最惠国待遇中关于“同类产品”的确定。

专家组对向其提交的事项根据其权限及其掌握的事实性信息和争端方提出的主张,进行了审查。

专家组认为,专家组需要审查的是,西班牙通过第 1764/79 皇令建立的未烘烤咖啡的关税制度,是否与《关贸总协定》的义务相一致,更具体地说,是否与《关贸总协定》第 1 条第 1 款的最惠国待遇规定相符。

在注意到西班牙的未烘烤咖啡的关税税率未受关贸总协定的约束后,专家组指出,《关贸总协定》第 1 条第 1 款平等适用于约束的和未约束的关税项目。专案组发现,根据《关贸总协定》没有义务采取具体的货物分类制度,缔约方有权在其关税中确立新的适当分类或小的分类。但专案组认为,无论采取什么分类,《关贸总协定》第 1 条第 1 款要求对“同类产品”适用相同的关税待遇。

专家组审查了在本程序中提出的、证明未烘烤咖啡的不同组别和类别的不同关税待遇的正当性的主张。专家组注意到,这些主张主要涉及来自地理因素、种植方法、咖啡豆的加工以及遗传因素的有机差别。专家组认为,这些差别不足以成为不同关税待遇的理由。专家组指出,对于农产品,在最终产品的口感和香味方面,因为上述一个或多个因素而不同,并不是不正常的。

专家组进一步发现,未烘烤咖啡主要(如果不是全部)以混合的形式销售,将不同类型的咖啡混在一起,满足最终用途的咖啡,被普遍认为是明确界定的旨在饮用的单一产品,这对本案事项的审查是相关的。专家组注意到,其他缔约方没有对未烘烤咖啡、未除咖啡因的咖啡,以不同类型的咖啡适用不同的关税税率的方式,适用关税制度。根据上述调查,专家组得出结论,西班牙关税表 CCCN09.01A.1a 中列明的未烘烤咖啡、未除咖啡因的咖啡豆,应视为《关贸总协定》第1条第1款意义上的“同类产品”。

专家组进一步注意到,巴西向西班牙主要出口“unwashed Arabica”,也出口 Robusta 咖啡,这两种的关税都比 Milk 咖啡高。由于这些咖啡被视为同类产品,专家组得出结论,西班牙目前对产自巴西的未烘烤咖啡适用的关税制度,是歧视性的。加上已经裁定西班牙通过第 1764/79 号皇令建立的未烘烤咖啡的关税制度与《关贸总协定》第1条第1款的规定不符,专家组进一步得出结论,这初步构成了《关贸总协定》第23条意义上对巴西利益的损害。

根据上述,专家组建议缔约方全体,要求西班牙采取必要的措施,使其对未烘烤咖啡的关税制度与《关贸总协定》第1条第1款相一致。

(资料来源: Panel Report on Spain-Tariff of Unroasted Coffee, adopted on 11 June 1981, BISD 28S/167)

(四) 最惠国待遇原则的适用范围

根据《1994年关贸总协定》的规定,货物贸易最惠国待遇原则主要适用于下列范围:

(1) 关税和有关费用。根据第1条第2款的规定,一切与进出口商品有关的关税和费用,适用最惠国待遇原则。除关税外,这些费用包括:①对进出口本身征收的任何形式的费用,如进口附加费、变动关税或出口税等;②与进出口相关的任何形式的费用,如海关手续费、领事发票税、质量检验费等。

(2) 与进出口有关的国际支付转账所征收的关税和费用。如由政府对进出口国际支付征收的一些税金或费用。

(3) 征收上述税、费的方法。如征收关税时需要评估进口商品的价值,所使用的评估标准、程序和方法均应以相同的待遇标准在所有成员间平等地实施。

(4) 与进出口相关的所有规章与手续方法。如对进出口在一定时间内规定特定的信息披露要求或说明。一旦规定这种要求,就必须是对所有成员平等地要求。

(5) 与进出口商品有关的国内税或其他国内费用的征收。如销售税、由当地政府征收的有关费用等。

(6) 任何影响进口商品在进口国国内销售、购买、提供、运输、分销等方面的法律、规章及要求等。如对进口产品的品质证书的要求,对进口产品移动或运输或储藏或零售渠道的要求,对产品的特殊包装及使用的限制等。

总之,《1994 年关贸总协定》货物贸易最惠国待遇原则意味着各成员国同意提供最惠国待遇,在成员国间开展贸易,加强经济往来和合作中秉承非歧视的原则,并且在涉及货物贸易的所有问题上也不给予一个成员国较另一个成员国更优惠的待遇。

(五) 最惠国待遇的例外

《1994 年关贸总协定》以货物贸易协定的形式规定任一成员国必须主动给予关贸总协定其他成员国无条件的、永久的、普遍的、多边的最惠国待遇。但是,随着世界经济集团化、全球化和一体化的发展,各国经济的相互依存达到前所未有的水平,发达国家和发展中国家经济不平衡发展状况加剧。为了适应经济全球化发展的新特点,减轻各国经济发展不平衡带来的问题,各成员国认识到:在特定情况下,尤其是发展中国家成员和少数成员为了特殊利益的需要,可以对最惠国待遇提出例外请求,经世界贸易组织许可后,暂时背离最惠国待遇原则。这就形成了最惠国待遇的例外。

1. 历史性安排

历史性安排主要体现在《1994 年关贸总协定》第 1 条第 2、3、4 款之中,即《1994 年关贸总协定》附件 1 至附件 6 所列国家和关税以及领土之间实施的优惠待遇。具体指:

- (1) 英联邦内的特惠安排;
- (2) 法兰西联邦内的特惠安排;
- (3) 美国与其海外领土之间的特惠安排;
- (4) 比利时、荷兰、卢森堡关税同盟及其联系国之间的特惠安排;
- (5) 智利与阿根廷、玻利维亚和秘鲁之间的优惠安排;
- (6) 黎巴嫩、叙利亚与巴基斯坦和外约旦之间的优惠安排。

这些安排属于从《1947 年关贸总协定》继承下来的既有规定,现大部分已失去意义或改变了原来的性质。

2. 发达国家对发展中国家提供的单方面优惠

(1) 普惠制——根据 1979 年 11 月 28 日关贸总协定缔约方全体大会《关于差别和更优惠的待遇、互惠及发展中国家的进一步参与》的决定,发达国家向发展中国家提供普惠制下的优惠安排有了相对长期的稳定的法律依据。发达国家根据普惠制实行单方面的自由贸易安排,对于原产于发展中国家和地区的工业制成品和半成品给予普遍的、非歧视性的、非互惠的优惠关税待遇。允许来自发展中国家的所有工业品和部分农产品适用更优惠的税率或免税待遇安排。

(2)《洛美协定》——欧盟成员国允许一些来自非洲和加勒比海地区及太平洋地区的最不发达国家(简称非加太地区国家)的进口货物免税进入欧盟市场。

(3) 加勒比海盆地安排——美国允许免税进口来自加勒比海地区国家的货物。

此外,发达国家还在非关税措施方面给予发展中国家更为优惠的差别待遇,并允许发展中国家之间实行优惠关税而不给予发达国家。

3. 区域安排

《1994 年关贸总协定》第 24 条主要规定各种区域安排。关贸总协定认识到区域贸易协定

下成员国可以在优惠的基础上削减关税和其他贸易壁垒。区域安排使得成员国间贸易所适用的更低或免税的税率并不需要扩展至关贸总协定的其他成员国。因此，区域优惠安排就构成了对最惠国待遇规则的一项重要例外。为了保护非区域安排成员国的贸易利益，关贸总协定对建立区域优惠安排限定了严格的条件。这些条件规定：

(1) 区域安排的成员国必须消除影响他们之间几乎所有贸易的关税和其他壁垒；

(2) 这种区域优惠安排不应导致对其他成员国实施新的贸易壁垒。

上述安排可采取关税同盟或自由贸易区的形式。在这两种形式下，区域安排成员国间的贸易是免税的，与区域外的关贸总协定成员国间的贸易则继续适用最惠国待遇税率。如欧盟内部成员国零关税待遇可不给予美国、加拿大等国家。在关税同盟国家与区外成员国的贸易中，对从区外进口的货物采取统一的税率。在自由贸易区内，成员国继续使用各自国别减让表中所载明的未经协调的关税税率。

此外，关贸总协定区域优惠安排还允许边境贸易优惠安排，即在指定的边境区域一定范围内，相邻国家之间相互给予的各种优惠待遇，可以不对关贸总协定其他成员国提供。

4. 一般例外

《1994年关贸总协定》规定一成员国为保障动植物及人民的生命、健康、安全或一些特定目的对进出口采取的所有措施可以享受例外。根据《1994年关贸总协定》第20条的规定，为维护公共道德所必需的措施；为保护专利权、商标及版权，以及防止欺诈行为等可以采取必要的措施均在其列。另外，《实施卫生与动植物检疫措施协议》也规定，出口成员国客观地向进口成员国表明其采取的动植物卫生检疫措施达到了进口成员国适当的动植物卫生检疫保护水平，即使这些措施不同于进口成员国自己的措施，或不同于从事同一产品贸易其他成员国所采取的措施，各成员国也应平等地接受其他成员国的动植物卫生检疫措施。该协议第10条规定，根据发展中国家成员国的要求，并视其财政贸易和发展的需要，允许这些国家对于有关义务的全部或部分享有具体和有时限的例外。

5. 安全例外

《1994年关贸总协定》第21条规定，当一国的国家安全受到威胁时，可不履行世界贸易组织最惠国待遇的义务。如美国对南斯拉夫联盟的经济制裁，使南斯拉夫联盟不能享受美国给予的最惠国待遇。

6. 关贸总协定允许采取的其他措施

其他措施主要包括反补贴、反倾销及在争端解决机制授权下采取的报复措施。有关措施的实施可以使有关国家在一定情况下背离《1994年关贸总协定》第1条最惠国待遇的原则规定。如1999年4月下旬，世界贸易组织授权美国可以对欧盟的少数产品中中止给予最惠国待遇关税。

7. 不属于世界贸易组织管辖范围的诸边贸易协议中的义务

主要指在政府采购、民用航空器械贸易等方面，世界贸易组织成员国间彼此可不给予最惠国待遇。

需要指出的是，在《建立世界贸易组织协定》中，规定对于最惠国待遇原则的修改必须由所有世界贸易组织成员批准。

二、国民待遇原则

国民待遇原则(National Treatment, NT), 指在民事权利方面一个国家给予在其国境内的外国公民和企业与其国内公民、企业同等待遇, 而非政治方面的待遇。国民待遇原则是最惠国待遇原则的重要补充。在实现所有世界贸易组织成员平等待遇基础上, 世界贸易组织成员的商品或服务进入另一成员领土后, 也应该享受与该国的商品或服务相同的待遇, 这正是世界贸易组织非歧视贸易原则的重要体现。国民待遇原则严格来说就是外国商品或服务与进口国国内商品或服务处于平等待遇的原则。

国民待遇原则是关贸总协定中的重要原则之一, 在乌拉圭回合谈判中, 这一原则已扩大到“服务贸易”等领域。其含义是指, 对其他成员国的产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者所提供的待遇, 不低于本国同类产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者所享有的待遇。它包括三个要点: 第一, 国民待遇原则适用的对象是产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者, 但因产品、服务和知识产权领域具体受惠对象不同, 国民待遇条款的适用范围、具体规则和重要性有所不同; 第二, 国民待遇原则只涉及其他成员国的产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者, 在进口成员国境内所享有的待遇; 第三, 国民待遇定义中“不低于”一词的含义是指, 其他成员国的产品、服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者, 应与进口成员国同类产品、相同服务或服务提供者及知识产权所有者和持有者享有同等待遇, 若进口成员国给予前者更高的待遇, 并不违背国民待遇原则。

(一) 原则内容

第一, 任何成员不能以任何直接或间接的方式对进口产品征收高于对本国相同产品所征收的国内税或其他费用。

第二, 在有关销售、分销、购买、运输或使用的法规等方面, 进口产品必须享受与同类国内产品相同的待遇。

第三, 任何成员不能以直接或间接方法对产品的混合、加工或使用有特定数量或比例的国内数量限制, 或强制规定优先使用国内产品。如国产化要求、进口替代要求均被视为直接或间接对外国产品构成歧视, 违反国民待遇规定。

第四, 任何成员不能用国内税、其他国内费用或定量规定等方式, 为国内工业提供保护。

(二) 注意事项

第一, 任何成员不能以某种产品不受关税约束而本身又可对该产品征收更高关税为理由, 对其征收更高的国内税。第二, 国民待遇必须在每宗进口产品案中都得到履行。因此, 不能以某种产品获得了其他方面更优惠的待遇, 或该产品出口国的其他出口产品获得了更为优惠的待遇为理由而对该产品实行歧视。第三, 当某种产品在某一国内不同地区享有不同待遇时, 其中最优惠的待遇应给予进口的相同产品。

在货物贸易中, 世界贸易组织对国民待遇的实施也有例外规定。首先, 国民待遇义务

不适用于政府采购。其次，国民待遇义务并不禁止单独支付给某种产品国内生产者的补贴。最后，国民待遇原则并不禁止有关影片的国内放映数量限制。

(三) 原则特点

(1) 只涉及其他成员国的产品、服务、知识产权在进口成员国内享有的待遇。

(2) 由于受惠对象不同，国民待遇的适用范围及具体规则有所不同。

(3) 外来对象不低于本国相同对象的待遇，但允许高于。

这样的规定的目的在于使得国内产品与进口产品在国内税收和政府管理措施方面享有同样的待遇，以此来达到避免用国内税及费用等办法来抵消关税减让效果。

案例 4-2 智利酒类税案

【案件简介】

1997年11月13日，智利总统签署第19534号法律，按价值征收酒类附加税。法律规定1997年12月1日至2000年12月1日为法律过渡期，在此期间保留旧法对酒的分类，即将酒分为皮斯科、威士忌及其他；不同的酒适用不同的税率。法律还规定逐步降低对威士忌的税率，但对皮斯科适用相同税率直至新法生效。新法生效后，所有酒类按酒精含量征税：35度以下的税率27%，39度以上的税率47%。介于之间的，每增加一度酒精含量，税率相应增加4%。事实上，智利市场上销售的皮斯科酒全部为智利国产酒，且90%的皮斯科酒酒精含量不超过35度。

欧盟认为，智利的酒税法在过渡期皮斯科酒税率最低，实施新法后该类酒仍被给予优惠的税率，不符合GATT第3条第2款的规定。1997年12月15日，欧盟就此提出与智利进行磋商，但未能取得满意效果。1998年3月25日，DSB应欧盟申请成立专家组。

【主要争议及裁决】

专家组审理

(一) 第3条第2款的解释

专家组指出，对成员方国内税收制度的申诉，第3条第2款规定了两种审查标准。第2款第一句审查出口国产品是否超出相同国内产品征税的问题，第二句审查出口国产品是否与直接竞争性或可替代性的国内产品相似征税。两者首先审查国内产品与进口品的关系，但第二句涉及对不同因素的额外审查，即税收差别的程度和税收差别是否用于对国内产业提供保护。专家组引用了上诉机构在日本酒税案中的观点，第二句应审查三个方面的因素：(1)进口产品与国内产品是否是直接竞争性或可替代性产品；(2)是否对直接竞争性或可替代性的进口产品和国内产品没有相似征税；(3)对直接竞争性或可替代性进口产品和国内产品的不同征税是否为了对国内产业提供保护。专家组指出，这种情况下的举证责任，上诉机构在美国羊毛衫案中已经进行了充分的分析。本案中，由欧盟作为申诉方提出足以证实智利有争议的措施与其依据GATT第3条所承担的义务不符的证据，由智利提出证据进行反驳，由专家组根据对双方提交的证据进行权衡的结果做出结论。

(二)对“直接竞争性或可替代性”的分析

本案中,申诉方没有提出进口产品与国内产品是“相同”产品的问题,因而专家组只对第3条第2款第二句进行分析。上诉机构在日本酒税案中认为:“直接竞争性或可替代性”产品的范围要广于相同产品的范围,其范围由专家组根据具体案件中的相关事实确定,重要的是该问题的确定不仅要看产品的物理特征、通常的最终用途和关税分类,而且还要看市场。上诉机构也指出作为审查有关市场的方法之一,审查替代弹性是适当的。本案专家组认为本案中应解决的问题是国内产品和进口产品是否是直接竞争性或可替代性产品。这要求对产品间的关系进行审查,包括对产品的最终用途、物理特征、销售渠道和价格的比较,但在确定直接竞争性或可替代性产品的问题上仍然依据本案的具体事实和情形做判断。

在具体分析之前,专家组参考了上诉机构在日本酒税案中的阐述和韩国酒税案中专家组的分析,认为第3条不是保护出口数量而是保护出口机会,目的是要使进口产品和国内产品处于平等的竞争关系。专家组因而支持欧盟的观点,在判断进口产品与国内产品是否是直接竞争性或可替代性产品时,对潜在竞争予以考虑。同时,专家组将有争议的国内产品与进口产品的范围界定为智利国内所有的皮斯科酒和所有进口的HS2208所指的蒸馏酒饮料。

专家组依据其所掌握的证据,从四个方面对国内产品和进口产品进行了比较。(1)从最终用途上看,进口产品和国内产品在某些场合被某些消费者为某些目的替代使用;智利国内公司的营销策略和广告宣传证明了两项相同最终用途的不断增强的趋势;再加上潜在重叠的证据,这些都证明了皮斯科和进口蒸馏酒是直接竞争性或可替代性的产品的结论。(2)从物理特征上看,专家组认为,考察产品的物理特征对于确定产品是否是相同产品比确定其是否是直接竞争性或替代性产品显得更为关键,蒸馏后的过滤、颜色、气味以及贮存等程序上的差别并不重要到使产品不可替代,且这些差别是相对微小的(韩国酒类税案中专家组也是这么认为的)。经权衡提交的证据,专家组认为进口产品和国内产品的共同物理特征支持争议的进口产品和国内产品是直接竞争性或可替代性产品的结论。(3)从销售渠道和销售点看,皮斯科酒和进口酒的销售渠道是相同的,并且常被摆在相同位置的柜台上销售,这些都支持国内产品和进口产品是直接竞争性或可替代性产品的结论。(4)从价格上看,专家组考查了交叉价格弹性(该方法假设在所有因素都保持不变的情况下,衡量一种价格与另一种数量之间的关系),皮斯科和进口蒸馏酒之间一定系数的交叉价格弹性的存在,是证明两者之间存在直接竞争性或可替代性关系的进一步证明。据此,专家组根据有关物理特性、最终用途、销售渠道和价格(包括交叉价格弹性)方面的证据,得出本案中有争议的进口产品与国内产品是直接竞争性或可替代性产品的结论。而智利对该结论没有提出上诉。

(三)对“没有相同征税”的分析

日本酒类税案中上诉机构指出,进口产品的税负必须比国内直接竞争性或可替代性产品的税负重,且在任何特定案件中该税负差别必须超过微小差,才能构成没有相同征税。上诉机构还指出是否没有相同征税须基于个案来确定。

本案专家组认为,并不存在可以在所有案件中都被认为是“微小程度”的既定的税收差

别水平,因而专家组应考查引发争议的特定的市场及产品本身。在智利的过渡税制中,专家组认为威士忌(进口的和国内的)与皮斯科的税率高出两倍多,其他酒类的税率也比皮斯科高出5个百分点,超出了微小差别。尽管智利也有国产的威士忌和其他酒类与进口的威士忌和其他酒类被征收同样的税,但这与认定进口的威士忌和其他酒类与国内皮斯科没有相同征税并不相关,专家组没有必要证明所有的进口酒与所有的国内酒没有相同征税。

专家组认为,智利的新税制虽然废除了过渡税制中的差别,代之以按酒精含量的多少来征税,但该制度并不是严格的从价税制,该从价税率的依据并不仅仅是价值还依酒精含量的变化而改变,它并不是什么“客观标准”,也不是特别税制,而是双重标准。专家组重申不同征税本身并不必然违反第3条第2款第二句,是否违反需要根据下一环节(是否为国内生产提供保护)的分析确定。专家组认为,新制度确实采取了不同征税,这一不同不是微小差别。对部分产品的审查即足以证明这一点,没有必要审查是否所有的进口产品都与所有的国内产品没有相同征税。

(四)对“以便为国内生产提供保护”的分析

上诉机构在日本酒类税案中指出:第3条第2款第二句的第三项审查必须确定对直接竞争性或可替代性产品的进口产品不同征税是否以为国内生产提供保护方式适用;专家组没有必要区分立法者和管理者对其所作所为所持的理由,并衡量这些理由的相对重要性以确定管理者意图;对措施适用的审查可以通过审查措施的设计、组织和结构来考查。

对于智利过渡税制,专家组指出,过渡制度依据酒的不同类别确定税率,最低的税率是皮斯科,而依据智利法律皮斯科全部是国内产品。可能存在物理特征上与皮斯科相同的进口蒸馏酒,但基于法律规定,其税率要多出皮斯科5个百分点,这表明了这一制度是保护制度。迄今为止,最大的进口种类是威士忌,其税率是53%,而皮斯科为25%,皮斯科占国内生产的75%。专家组认为从过渡税制的设计、组织和机构来看,其无疑是通过不同征税对国内生产提供保护的。对于智利新制度,专家组指出,第3条第2款不仅适用于法律上的歧视,也适用于事实上的歧视,且第3条旨在保护竞争机会。专家组认为智利新税制的结构扭曲了直接竞争的国内产品与现在进口产品及潜在进口产品的竞争,认定这一问题最有说服力的证据是大约75%的国内产品享受最低税率,而当前超过95%的进口产品则按最高税率征税,除非进口产品改变其酒精含量并放弃其重要特征和产品名称。

(五)专家组的结论

专家组按照上述三个步骤进行分析后,得出结论,裁定智利的过度税制和新税制对直接竞争性或可替代性的国内产品与进口产品实行不同征税,并对国内生产提供保护,因而违背了其依据GATT第3条第2款所承担的义务。专家组建议DSB要求智利将其对蒸馏酒饮料的税收与其依据GATT所承担的义务相一致。

上诉机构审理

智利就专家组对本案的裁定向上诉机构提出四项请求:(1)专家组对出现在第3条第2款第二句注释中的“没有相同征税”一词的解释和适用,是否错误;(2)专家组对第3条第2款第二句中包括的“以便提供保护”一词的解释和适用,具体指第1款规定的一般原则,是

否错误；(3)专家组是否没有如 DSU 第 12 条第 7 款要求明确有关“没有同样征税”的解释和适用的裁定和建议的基本理由；(4)专家组在解释“没有相同征税”和“以便提供保护”时，增加了成员的权利和义务，是否违反了 DSU 第 3 条第 2 款与第 19 条第 2 款的要求。上诉机构对上述四项请求逐项进行了审理和分析，并做出了裁定。

对于智利的第 1 项上诉请求，上诉机构通过对所有产品的审查，同意专家组的裁定，认为进口酒与国内酒的税负差别已远远超过了微小差别。智利的上诉事实上是没有承认专家组裁定的进口产品与国内产品是直接竞争性或可替代性产品的结论，且智利没有对专家组的税率超过微小差别的裁定提出上诉。上诉机构维持专家组对该事项的裁定。对于智利的第 2 项上诉请求，上诉机构依据专家组认定的事实，认为专家组“为国内生产提供保护”的结论是正确的，但排除了专家组做出结论时所依据的第三点和第五点因素，即专家组不应以智利其他法规对蒸馏酒的酒精含量所做的最低规定和智利过去税制与新制度之间的逻辑联系为其判断的依据。上诉机构驳回了智利的第 3 项和第 4 项上诉请求，认为专家组的解释和认定没有违反 DSU 第 12 条第 7 款、DSU 第 3 条第 2 款与第 19 条第 2 款的要求。

1999 年 6 月 15 日专家小组裁定智利的过渡措施及新法违背 GATT 第 3 条第 2 款的要求。1999 年 9 月 23 日，智利提出上诉。同年 11 月 9 日上诉机构做出上诉报告，维持专家组的裁定。2000 年 1 月 12 日，DSB 通过了修改后的专家组报告和上诉机构报告。

(资料来源：李良林. 从智利酒税案看 WTO 中的国民待遇问题. 南宁：广西政法管理干部学报，2003(3))

(四) 适用范围

国民待遇原则主要适用于货物，不适用于人的权利，其适用范围通常包括：外国公民的私人经济权利、外国产品应缴纳的国内税、利用铁路运输转口过境的条件、船舶在港口的待遇、商标注册、著作权及发明专利权的保护等。但沿海航行权、领海捕鱼权、土地购买权、零售贸易权等通常不包括在内。

1. 《1994 年关贸总协定》关于国民待遇原则的适用

关贸总协定体制的国民待遇的适用范围较小，仅适用于货物贸易，更具体地说，仅适用于对进口商品的国内税收和政府对进口商品的法规、规章等管理措施方面。关贸总协定文本第 3 条是“国内税与国内规章的国民待遇”条款。根据该条的规定，每一成员对来自任何一个其他成员的进口商品所直接或间接征收的国内税或其他国内收费均不得高于其本国的同类产品；在进口商品从通过海关进入进口方境内至该商品最终被消费期间经过的销售、推销、购买、运输、分配或使用的法令、条例和规章方面，所享受的待遇应不低于相同的国内商品所享受的待遇。关贸总协定订入该国民待遇条款的目的，是防止政府实行保护主义进而干预进口货物，保证各成员享受关税减让所带来的利益，并保障进口商品与国内同类商品获得同等的竞争条件。《1994 年关贸总协定》中国民待遇条款具体适用于如下三个方面。

(1) 国内税收及其他各项费用。国内税收指政府对进口商品征收的营业税、增值税、消费税及各种附加税等；其他各项费用指对处于流通过程中的进口商品应承担的仓储费、运费和保险费及有关服务费用。按国民待遇条款的规定，各成员政府在对进口商品的征税

和收费方面,都必须将适用于国内同类商品的税种、税率、征收方法、征收程序和减免税优惠等同样适用于进口商品。凡对进口商品设置了更高的税率或收费标准,或更烦琐的征收程序,或更为不便的征收方法等,都会提高进口的成本,使其与国内同类商品处于不不同的地位上,导致不公平的竞争。

(2)进口商品的混合或加工。某些进口商品进口后有必要经过混合或加工后才能投放市场,这就必然涉及原材料或配料的供应或购买。依据国民待遇条款的规定,各成员不得制定条例以限制进口商品的混合或加工的原材料或配料的供应数量和供应渠道。违反了这一规定,即会对有关进口商品的进口形成数量限制。

(3)进口商品流通的各环节。首先,在商品销售方面会涉及销售渠道、销售方式、销售价格等;其次,在推销环节上则会涉及推销方式、推销手段问题,其中包括广告的制作,如制作标准或要求及制作费用;再次,在运输方面会涉及运输工具的安排、装运要求、运费等;最后,在购买、分配或使用方面则会出现对购买行为的限制,商品的市场投向分配、市场数量分配、消费数量分配,或对使用某商品加以条件限制等现象。依据国民待遇条款,各成员在对待进口商品的各流通环节中涉及的诸方面,均应与国内同类商品同等对待,即对国内商品与进口商品使用相同的规定或采用相同的措施,以避免对进口商品的正常流通形成各种障碍。

2.《服务贸易总协定》关于国民待遇原则的适用

经过长期的谈判和各方的妥协让步,《服务贸易总协定》终于将国民待遇原则作为其规定的具体承担义务部分。该条款规定:每一成员国应在其承诺表所列服务部门或分部门中,根据该表内所述任何条件和资格,给予其他成员国的服务和服务提供者,就所有影响服务提供的措施而言,其待遇不低于给予其本国相同的服务和服务提供者。

《服务贸易总协定》国民待遇原则的一个重要特征,就是将市场准入和国民待遇不作为普遍义务,而是作为具体承诺与各个部门的开放联系在一起,这样可以使分歧较小的国家早日达成协议,否则就加重了他们在服务贸易和国际收支中的负担,这是有悖于服务贸易总协定的宗旨的。因此,服务贸易中的国民待遇是世界贸易组织成员在平等的基础上通过谈判方式达成协议,在协议的基础上确定不同服务行业中不同程度地履行国民待遇。另外,服务贸易国民待遇原则的实施应本着“利益互惠”的原则,但这种利益互惠不应是绝对数量上的“对等优惠”,而是“相互优惠”,以符合水平不同国家的需要。

3.《与贸易有关的知识产权协定》关于国民待遇原则的适用

在乌拉圭回合达成的《与贸易有关的知识产权协定》的总则和基本原则中,明确规定了有关知识产权的国民待遇原则。它规定在保护知识产权方面,成员方对其他成员国国民提供的待遇不得低于对本国国民所提供的待遇。这一规定将关贸总协定仅适用于外国进口产品的国民待遇扩大适用到包括商标权、专利权和版权等内容的知识产权领域。

4.《与贸易有关的投资措施协定》关于国民待遇原则的适用

在乌拉圭回合达成的《与贸易有关的投资措施协定》中明确而又具体地规定了使用关贸总协定的国民待遇原则,即任何成员国不应使用与关贸总协定第3条或第11条不一致的任何与贸易有关的投资措施;并在该协议中列举了与国民待遇不相符的与贸易有关的投资措

施, 这些措施包括: (1) 要求企业购买或使用国内产品或来源于国内渠道供应的产品, 不论这种具体要求是规定特定产品、产品数量或价值, 还是规定购买与使用当地产品的数量或价值的比例; (2) 限制企业购买或使用进口产品的数量, 或与其出口当地产品的数量或价值相联系。

第二节 自由贸易原则

世界贸易组织的宗旨是推动贸易自由化, 实现这一宗旨的手段是通过谈判削减各种贸易壁垒和歧视性待遇, 在世界贸易组织中的各项协议及其主持的多边贸易谈判都体现了自由贸易原则(Free Trade Principle)这一基本原则。

一、关税减让

关税是一国政府对进口货物所征收的税项。它是各国增加财政收入、保护国内市场、调整进出口商品结构的重要手段。关税减让, 指互相让步, 承担减低关税的义务, 特别指第二次世界大战后在关税与贸易总协定主持下, 经由多方谈判所达成的关税减让。谈判在最惠国待遇原则下进行, 列出减让税率表, 所有成员国一律享有。协议的减让税率对成员国具有约束力, 称约束性税率, 成员国不得任意撤回或修改, 并承担关税减让的法律义务, 不得加征其他国内税、进口费、改变关税估价办法和对税目重新分类以及给予补贴等, 用来抵消和逃避减让。除规定减让税率直接减低关税外, 还有以下减让形式: (1) 承诺现行税率不变; (2) 在谈判期间不得提高现行税率, 不得增减免税税目; (3) 规定最高税率不得超过等。

《关贸总协定》主持的关税减让谈判称为“多边贸易谈判”。开始采取“逐项方式”, 由该商品的主要进出口国间逐项进行磋商, 达成减让协议, 适用于所有成员国, 后来改用“一揽子方式”, 即对各类商品按同一百分比减税, 如一律减 50% 等, 然后分年度分阶段实施。各国关税税率高低不同, 按同一百分比减税, 对高税国有利, 对低税国不利。西欧国家主张改用高税国多减, 低税国少减, 即所谓“协调一致方式”, 但未能实现。

尽管自由贸易提倡废除所有妨碍自由竞争的做法, 但鉴于关税是以使用价格机制为特征的贸易政策工具, 透明度高且易衡量, 因此, 世界贸易组织允许使用关税保护国内市场, 但要求关税水平要逐渐下调, 不得提高。乌拉圭回合谈判成果之一就是长达 22500 页的各国关于具体产品和服务的减让表, 它包含了对进口产品关税进行削减和约束的承诺。关税与贸易总协定前七轮谈判大大降低了全球关税水平。乌拉圭回合谈判结束后, 发达国家再次承诺从 1995 年 1 月 1 日起 5 年内将其工业品关税税率从 6.3% 降至 3.8%, 发展中国家从 20.5% 降至 14.4%。在药品、医疗设备、建筑机械、矿山及钻探机械、农业机械、钢材、家具、蒸馏酒、木浆纸制品及印刷品、玩具 10 个部门实行零关税。通过约束关税保证市场准入。所谓约束关税是指世界贸易组织成员承诺把进口商品的关税限定在某个水平上, 不再提高。约束关税的比例越高, 越有利于扩大商品进口。就工业品而言, 约束关税税目占整个税目的比例, 发达国家从 1995 年开始, 从原来的 78% 提高到 99%, 发展中国家从原来

的21%提高到73%，经济转型国家从原来的73%提高到98%。逐步取消信息技术产品的关税。1996年12月13日，29个世界贸易组织成员签署《信息技术协议》，1997年4月1日生效，同意在2000年1月1日前取消全部关税。

案例 4-3 欧美局域网设备案

【案件背景】

乌拉圭回合结束时，欧盟将其描述为“自动数据处理器和有关部件；磁性或光谱扫描仪，刻录机，信息处理机，其他地方没有包括或明确的”产品（以下统称ADP机器），在附于GATT1994马拉喀什议定书的减让和承诺表(LXXX)中规定了约束性关税，税号为84.71，税率为2.5%。税号85.17下的“远程通信仪器”的约束性税率并不一致，但通常高于ADP机器(3.6%和3.0%)。

在乌拉圭回合谈判期间和之后的一段时间内，欧盟的海关当局，特别是爱尔兰和英国的海关当局，一般将当地网络拾音器设备（以下称为LAN设备）当成ADP机器来对待。1995年5月，欧盟委员会采用了1165/95号法规，将LAN适配器分类为通信设备，税号为85.17。爱尔兰和英国是欧盟内LAN设备的最大的两个进口国，美国是欧盟该设备最大出口国。戏剧性的是，美国在不久之前，在本国海关税则分类中，将LAN设备税号从远程通信设备划归为ADP设备。

美国认为，欧盟为了关税的目的对LAN设备进行了再分类，违反了GATT1994第2条第1款关税减让原则，对此提出了磋商要求。GATT1994第2条第1款规定，一成员对其他成员贸易所给的待遇，不得低于本协定所附这一成员的有关减让表中有关部分所列的待遇。1997年2月25日，专家组设立。日本、韩国、印度和新加坡保留第三方的权利。专家组报告于1998年2月5日分发，裁定欧盟没有授予来自美国的LAN设备不低于欧盟的承诺减让表中规定的待遇，因而与GATT1994第2条第1款不符。欧盟提出上诉。上诉机构的报告于1998年6月5日分发，推翻了专家组的欧盟的LAN设备的关税待遇与GATT1994第2条第1款不符的裁定。

【主要争议及裁决】

专家组审理

本争端的实质是，欧盟海关当局给LAN设备的关税待遇，是否与LXXX减让表含有的关税减让相一致。LXXX减让表是附在马拉喀什议定书中的，该议定书又构成了GATT1994的一部分，因而LXXX减让表是GATT1994的一个组成部分，依据国际公法的习惯解释原则解释。美国提出LAN设备应按ADP机器获得关税待遇，欧盟则提出LAN设备作为通信设施的待遇是正当的，欧盟有权对其相应征税。专家组因而需要确定LXXX减让表有关LAN设备的适当解释，相应地评估美国对LAN设备在欧盟的实际关税待遇及合法预期。

根据美国提供的有关证据，专家组认为美国已提供了足够的证据，确立了美国的权利请求是真实的推定，即在乌拉圭回合中要在欧盟内LAN设备是按ADP机器对待的。专家组考察了欧盟有关国家的实际做法，主要是英国、法国、爱尔兰、德国授予LAN设备的关

税待遇的实际做法。这几个国家的做法并不是完全统一的。但专家组认为，欧盟并没有提供足够的证据反驳美国确立的有关实际待遇的推定。

专家组转而审查 LAN 的实际关税待遇是否使美国在这方面享有足以确立欧盟违反 GATT1994 第 2 条的请求的合法预期。专家组认为，出口成员有关关税承诺的合法预期，通常是基于在谈判时授予具体产品的实际关税待遇将会继续的推定，除非这种待遇明显不正常，或对出口成员存在明确表明相反情况的足够信息。在本案中，考虑到乌拉圭回合谈判时欧盟内的主要做法，美国似有 LAN 设备继续按 ADP 机器授予关税待遇的合法预期。该待遇不应被定性为明显不正常。对美国是否存在明确表明相反情况的足够信息？欧盟提出，如果美国不能确定这些产品在欧盟如何分类，美国应提出并要求澄清。专家组认为这提出了两个不同的问题：是否要求美国澄清？美国自己对 LAN 的重新分类是否影响美国预期的合法性？

专家组裁定，在欧盟通过其做法创造了继续谈判时实际关税待遇的预期的情况下，欧盟不能将澄清的责任置于美国。期望美国政府在没有听到出口商的申诉时寻求澄清，是不合理的。专家组裁定，没有证明表明这种待遇会明显不正常，或存在足够地表明该待遇不会继续的信息。

对于美国对 LAN 设备的重新分类，欧盟提出既然美国已对 LAN 设备重新分类为按通信设施对待，美国就不能合法预期欧盟会按 ADP 机器对待 LAN 设备。欧盟还提出直到 1997 年 4 月，世界海关组织协调委员会才决定 LAN 设备的分类，这表明该产品的关税分类的困难。专家组没有被欧盟的主张说服。本争端的对象是欧盟关税减让表。美国的关税减让表或其他国家的关税减让表如何对待相同或相似产品，与美国对其出口市场中的关税待遇的预期没有关系。争端双方都同意本争端不是海关分类，而是欧盟海关当局实际的关税待遇。专家组认为，美国的分类变化是朝正确的方向运动。专家组裁定美国的重新分类不影响其对美国预期的合法性。

综上所述，专家组裁定美国有权依据乌拉圭回合中实际的关税待遇，合法预期 LAN 设备在欧盟继续被授予 ADP 机器一样的关税待遇。美国不需澄清欧盟对 LAN 设备的关税减让的范围，美国自己对 LAN 设备的重新分类与形成对欧盟的相同或相似产品的关税待遇的合法预期没有关联。证据表明，这些合法预期被欧盟后来的分类做法的改变破坏了。专家组因而裁定 LAN 设备应获得 LXXX 减让表提供给 ADP 机器的关税待遇，欧盟没有提供这种待遇，违反了 GATT1994 第 2 条第 1 款。

上诉机构审理

作为上诉方的欧盟提出了下列问题：首先，专家组关于合法预期的解释价值，是否错误。其次，专家组将澄清多边关税谈判中的关税减让的范围的责任完全加诸于进口方，是否错误。

关于合法预期，上诉机构同意，专家组所指出的旨在大幅度降低关税和其他贸易壁垒的互惠互利的安排的可靠性和可预期性，是 WTO 协定和 GATT1994 的一个目标和宗旨。但上诉机构不同意维持这种可靠性和可预见必须根据出口成员的合法预期解释减让。