

我国化工产品出口企业技术性贸易措施工作机制构建研究

黄 意（武汉海关，湖北 武汉 430040）

王世川（国家标准技术审评中心，北京 100026）

摘要：化工产品是我国重要出口产品。面对国外日益增多的化工产品类技术性贸易措施，文章在分析其对我国化工产品出口的作用机制的基础上，探讨了我国化工产品出口企业建立技术性贸易措施工作机制的必要性，并从管理机制、业务机制以及能力提升机制等方面提出了相关建议，为相关企业提供参考。

关键词：化工产品；技术性贸易措施；工作机制

WTO 实施技术性贸易措施的宗旨是为了保护国家或地区安全利益；保障人类、动物或植物的生命或健康；保护环境；防止欺诈行为；保证出口产品质量等。缺乏科学依据，且不符合 WTO 原则的技术性贸易措施就会成为技术性贸易壁垒。每年约有包括化工企业在内的 40% 左右的我国出口企业遭遇国外技术性贸易壁垒影响，导致出口损失在 500 亿美元左右。据统计，自 2013 年以来，WTO 各成员共发布了 2040 项化工产品相关的技术性贸易措施，年均占总通报量的 5.6%，且呈上升的趋势。我国化工产品出口企业及时建立技术性贸易措施工作机制将有助于突破国外技术性贸易壁垒，为其顺畅国际标准提供重要保障。

1 技术性贸易措施对我国化工产品出口企业的作用机理分析

化工产品一旦对相关进口目标国市场造成影响，该国就会实施一些标准、技术法规，以及要求进口化工产品进行合格评定等类似的技术性贸易壁垒，进而对该进口化工产品形成价格和数量等方面进行限制。而为了赢得目标市场，相关化工产品出口企业就需要穷尽一切办法化解技术性贸易壁垒造成的影响，进而顺利进入该国市场。这便要求我国化工产品出口企业按照进口国的技术要求，进行一定的投资，对出口化工产品从质量或是包装等方面进行技术改进，使其达到进口国的技术要求。而新的投资就会导致企业的生产成本增加，产品价格的提高，从而导致该产品在进口国市场竞争力的降低。这样，在价格层面，进口国实施的技术性贸易壁垒对我国的化工产品出口产生制约作用。随着价格比较优势的丧失，化工产品的出口量将会降低，进口国也会对相关进口化工产品的数量达到控制。

2 化工产品出口企业建立技术性贸易措施工作机制必要性分析

2.1 出口成本增加，国际市场竞争力下降

为了达到进口国（一般是发达国家）技术法规、标准以及认证等要求，化工产品出口企业则必须增加投入。但是，国外的相关技术要求并非一成不变，而是经常变动。企业为满足新要求，要不断关注信息，从生产、经营、认证等方面做出调整，由此做出的付出不可小觑。

2.2 严格的市场准入条件限制了化工产品的出口

技术性贸易壁垒通过制定名目繁多的技术法规和不断提高技术标准以及规定复杂的产品质量认证制度及合格评定程序，进而抬高了市场准入的“门槛”，使出口的化工产品防不胜防，难以达到其标准，从而使我国化工商品出

口市场大大缩小，出口数额骤减。

2.3 我国化工产品出口企业出口准备不足

化工产品出口企业对我国相关产品标准与进口国现行相关产品标准的差异，以及不同进口国间相关产品标准的差异缺乏必要的了解，盲目生产。另外，由于缺乏对相关质量控制、检测水平方面的长期、专业投入，企业的产品就会较难达到进口国的相关技术要求。

2.4 我国化工产品出口企业相关从业人员配置不足

化工产品出口企业的管理者对技术性贸易措施工作缺乏全面了解，在面对国外技术性贸易壁垒时，往往被动接受，缺少主动出击意识。另外，相关专业技术人员不足，导致缺乏系统研究，由此造成产品从设计到生产都难以依据正确判断采取相应措施。

2.5 我国化工产品出口企业检测能力不足

为了节约成本，很多企业以购买第三方检测服务的方式进行产品质量检测，并形成过度依赖的习惯。但是，送检来源多、样品量大，随机性大，全面性欠缺，既是样品通过检测，也不能保证该批出口产品质量全部过关，具有出口被拒或强制召回的风险。

2.6 我国化工产品出口企业技术研发不足

化工产品出口企业生产结构不合理，低技术含量的产品比重较大，自主创新的意识不强，技术改造、研发资金缺乏，技术创新的机会和主动性较低，在一定程度上抑制了我国化工产品出口企业自主创新以及在生产中提高技术的潜能。

3 化工产品出口企业技术性贸易措施工作机制构建

3.1 管理机制构建

化工产品出口企业负责人直接领导，搭建企业技术性贸易措施工作管理机构并配置专职人员。组织制定企业技术性贸易措施工作规划及实施方案，定期召开企业会议，总结技术性贸易措施应对工作开展情况。相关职能部门在分管负责人的领导下，制定工作计划，明确各相关部门在技贸措施工作中的角色，编制公司技术性贸易措施应对工作机制的手册、程序文件，并组织贯彻实施。

3.2 业务机制构建

3.2.1 预警机制构建

化工产品出口企业密切跟踪相关进口国家技术性贸易措施工作动态、WTO 技术性贸易措施数据通报以及相关国际标准制修订工作进展，对发现的异常情况进行报告，并组织企业内外的相关专家，研究提出针对性（下转第 3 页）

于企业减少工时成本。

3.3 合理整合与资源配置

在企业的日常生产经营中，必须注意资源的合理配置和整合。有效的资源分配将继续提高采购效率并帮助控制成本。统一产品生产标准，并统一各个部门使用的材料的规格和标准。这样，采购人员可以更有效地工作，减少物资采购的时间。其次，各个部门的实际需求应尽可能统一。根据每个部门使用的材料类型均匀地布置，从而可以在每个车间实现规模效应。第三，严格规范企业仓库管理。管理人员需要将闲置物资放置在系统的信息系统中，与整个企业共享仓库中的闲置物资，充分利用各个部门仓库中的闲置物资并节省物资采购时间。

3.4 采用 TCO 模式

企业在进行成本评估时经常会使用 TCO 模型。核心理念是在一定的时间内，对置业成本以及每年的总成本进行评估。最明显的特点是，可以在项目的早期阶段用于估算投资成本并为人们的决策提供特定的依据。在供应商采购方面，主要是将企业和供应商的角色联系在一起，不能使用以降低价格来控制采购成本的方法，这种方法跟不上时代的发展，因此无法有效地控制采购成本。企业可以把总成本的理念应用到此过程中，可以更合理地选择供应商，不仅要注意单价，而且要全面考虑和研究各种影响因素，然后进行科学、公平的供应商评估。从企业的发展角度来看，企业管理者非常重视物资采购工作，对企业的成本管理有重大影响。对于企业而言，要选择最合适的供应商进行合作。为了实现这一目标，企业必须系统地评估其供应商，并且使用总拥有成本模型。企业需要加深对供应商的了解，并在此基础上实现科学的分析和评估。通过使用总

拥有成本模型，可以更好地控制供应商并通过多种方式改善自身，全面提升产品质量与服务水平，从而实现长期的合作。这样，企业和供应商都能得到更好的合作与发展。

4 结语

现在，市场经济和全球化程度不断加深，在这种情况下，石油企业在许多方面都面临着挑战。人们对企业的成本管理，尤其是在采购成本管理方面的意识不断加强。对于企业的发展，有效的成本控制可确保可持续发展，这对于石油公司而言尤其重要。在本文中，提出了基于企业采购成本法的石油公司控制成本的策略，然后提出相关的解决方案。总的来说，采购已从物流工作转向专业化，采购管理不仅是企业的日常管理工作，而且是帮助企业增加利润并成为企业管理中的重要工作，也是企业的发展中的关键部分。因此，越来越多的企业管理者开始重视这一工作。石油企业的管理层更加注重采购过程的每一步细节，对采购系统和人员的要求也更高。这样，石油企业的采购成本管理体系也会越好，采购人员也能更好地应对危机和紧急情况。

参考文献：

- [1] 周姝. 国有企业物资采购中的成本控制问题探讨 [J]. 现代国企研究, 2017, 0(8).
- [2] 张千里. 对造船企业物资采购成本控制管理的几点建议 [J]. 现代国企研究, 2015, 0(20).
- [3] 李峰, 王斌. 石油企业物资采购成本控制研究 [J]. 物流技术, 2013, 32(9): 60-61.
- [4] 浅谈石油企业物资采购成本的控制、管理 [J]. 现代经济信息, 2013(19): 112-112.

(上接第 1 页) 的建议和应对措施供企业相关部门进行决策。

3.2 评议机制构建

化工产品出口企业具体业务部门组织企业内外专家开展评议影响企业出口的国外通报的技术性贸易措施。首先，对收集到的信息进行评估、与分析，并提出处理建议。其次，组织企业内部工作人员、外部专家对可能造成企业出口障碍的技术性贸易措施开展初评，识别出具体影响因素，提出初步评议意见。再次，将评议意见逐级报送。及时将评议意见报送企业相关负责人后确认后，可报送至市场监管总局技术性贸易措施通报评议中心，由该中心报出，并后续跟踪评议意见的反馈及处理情况。

3.3 能力提升机制构建

化工产品出口企业可以主动争取承办国家或地方国际标准化论坛或 TBT 论坛。并根据市场监管总局技术性贸易措施通报评议中心的相关要求，结企业产品的技术标准化发展方向，承担相关试点建设、主题论坛等工作。另外，可以通过自筹经费或是申报政府部门经费等形式组织开展突破国外技术性贸易壁垒的专项研究。同时，应当对相关工作人员开展任用前培训、严格考核，并对在应对管理工作中作出贡献的部门和个人，年终给予适当奖励。

化工产品出口企业对技术性贸易措施通报评议工作十分重视，通过建立了一套完善的技术性贸易措施通报评议工作体系，设立了相关部门、明确的岗位职责分工、建立了清晰的业务工作流程，并建立的奖惩制度，确保了企业能够及时跟踪国外、国家层面的技术性贸易措施发展的最新状况，更能都理论层面面对技术性贸易措施进行深入的分析、研究，确保开展的通报评议工作更具针对性、更具时效性，同时也打造了一支“战斗力”强大的人才队伍，形成了自身的技术性贸易措施通报评议工作“造血”系统，确保以企业出口业务相关的技术性贸易措施通报评议工作高效、稳妥地向前推进，并确保企业长效发展。

参考文献：

- [1] 李斌, 曹琳, 向有涛. 中日化工产品贸易关系与发展潜力的研究——以“一带一路”为背景 [J]. 特区经济, 2020(09): 78-82.
- [2] 刘玲. 中国化工出口贸易的影响因素分析 [J]. 老字号品牌营销, 2020(03): 25-26.
- [3] 董秀成.“一带一路”战略背景下中国油气国际合作的机遇、挑战与对策 [J]. 价格理论与实践, 2015(04): 14-16.