学校的理想装备
电子图书·学校专集
校园网上的最佳资源

欧盟贸易政策及中欧经济关系

BOOK
内部资料 非卖品

前　言

随着冷战结束、两极世界的瓦解，多极化世界正日趋形成。欧洲联盟正以一个整体的形象，努力扩大其政治、经济影响，成为多极化世界的重要一极，并对国际政治、经济关系和我国与其经贸关系的发展产生重要影响。

中国作为一个发展中国家，正在努力建设具有自己特色的社会主义现代化。中国在对外贸易方面采取全方位发展的国别地区政策，积极同世界各国发展平等互利的经贸合作关系。世界需要了解中国，中国也需要了解世界。正是在这种基本想法的指导下，我们申请了国家教委“八五”国际问题专项研究基金的资助，写成了本书。

本书对欧洲联盟的市场保护政策、市场竞争政策、反倾销政策、对发展中国家的贸易优惠作了尽可能详尽的介绍与评价；对中国与欧盟双边经贸合作关系的建立与发展及其存在的问题作了阐述。

我们希望本书能够对研究欧盟以及积极开拓欧盟市场的人士有所帮助。当然，由于学识有限，本书可能存在一些缺点与错误，我们诚恳地希望读者提出批评与指正。

本书成稿后，承兰州大学经济系恩师赵从显教授审阅，提出了许多宝贵的意见。借此机会，谨向赵先生表示庐谢。我们还要感谢上海社会科学院世界经济研究所所长、复旦大学欧洲研究中心主任、中国欧洲学会副会长、中国欧盟研究会会长伍贻康教授。他为扶持后学，不辞辛劳，为本书写了序言。

作者

1996 年 3 月于兰州

序

伍贻康

冷战结束之后，世界从两极格局向多极化格局发展，区域经济一体化和地区集团化现象日益加速发展和显著加强，已经成为一个全球化的重要特征和趋势。区域经济一体化和集团化对于今后国际局势的发展变化，对于21世纪世界经济和政治格局的最终形成，正在起着并将会越来越多的起着极其重大的作用。同时，随着我国改革开放的进一步深化和扩大，以及我国经济国际化趋势的加强，我国社会经济的发展必将与外部经济和政治环境的演变更加紧相关联，尤其是与周边地区的经济一体化和集团化发展，例如东盟、亚太经济合作组织等更加休戚相关。因此，重视并加强对区域经济一体化和集团化这一位界经济重要特点的了解和研究，就显得格外重要了。

欧洲联盟是战后区域经济一体化和集团化组织中诞生最早，发展最快，一体化程度最高，组织集团形式最紧密，机构机制运作最完善的一个典型代表。关税同盟和共同贸易政策是欧盟前身欧洲共同体在经济一体化进程中最早最完善的一项政策目标和措施，也是其一体化政策行动中对外关系影响较广大和较深远的一项活动。在当前各种大大小小形形色色的国际性自由贸易区已经遍及全球各洲各个区域的情势下，深入了解和研究欧洲联盟的共同贸易政策显然就更具有典型意义和现实意义了。

中国和欧盟的前身欧共体早在1975年已建立了正式关系,在双边关系中经贸关系发展得最早、最快，对整个中欧双边关系和多边关系的影响也最大。1995年7月欧盟提出“对华关系长期政策”战略性指导文件，以及1996年3月亚欧首脑曼谷会议的成功召开，预示着中欧关系尤其是中欧经贸关系将会迅速进入一个崭新的阶段。中欧关系的发展将会对我国改革开放的深入进展，以及全方位多元外交的开展有着重要意义。因而，加强了解和研究中国和欧盟的经贸关系应是我国需要重视的一项工作。

在这样的情势下，身处西北，在兰州高校工作的杨逢珉、张永安两位副教授合作了题名《欧盟贸易政策与中欧经贸关系》一书，当然是可贺可喜的一件事。这是两位承担国家教委八五杜科规划专题项目的一项科研成果。它能够迅速问世奉漱给广大读者，显示了两位精力充沛、刻苦钻研的中青年教师的极其努力、认真、高效的工作。

两位作者长期从事欧盟和国际贸易的教学和科研工作，1993年我就读到他们编写出版的《欧洲共同体经济教程》，表明他们对欧共体及其一体化已有了全面总体的研究功力和扎实基础。现在他们又就欧盟一体化中最重要最完善的一项共同政策——贸易政策进一步作具体深化的专门介绍和剖析，这是一项很及时地结合形势任务需要的欧盟一体化研究的成果。我相信通过对欧盟贸易政策的目标、原则、政策措施的具体内容及其相关的方方面面的了解和研究，一定能进一步加深对欧盟一体化现状和当前世界经济区域集团化

趋势的理解和认识。这本书比较具体地涉及市场的保护、分割和扩张，农产品的价格管理和财政支持，竞争政策的目标和政策实施，以及与我国贸易密切相关的反倾销政策具体实施的介绍和剖析，这对于我国建设有中国特色的社会主义市场经济的建立健全和实践完善，可能起到一定的启示和借鉴作用，对于进一步扩大中欧贸易也会有所帮助和推动。

本书编写的指导思想明确，结构合理、层次清晰。全书分为两大部分共九章，第一部分有六章介评欧盟的贸易政策。由于欧盟是 2 由诸多成员国自愿组合的一体化集团，既有一体化的目标和要求，又存在具有差异的各成员国的独特利益，如何处理好两者关系，平衡两者要求，从而增强欧盟作为整体在国际经济关系中的地位和作用，这在共同贸易政策的制订和贯彻执行中体现得最充分。作者从欧盟共同贸易政策的涵义、实质、目标、原则出发作了一般性论述后，着重具体剖析介评关税政策、农产品保护政策、市场竞争政策、反倾销政策，以及对发展中国家的贸易优惠政策等方面。本书的第二部分三章专门论述中欧经贸关系的过去、现在和未来，从介绍中国和欧盟经贸关系的建立过程起，着重分析评述了中欧经贸关系发展过程中取得的成就和存在的问题，专门列出一章就进一步改善和扩大加强中欧经贸关系的主要障碍，作了比较具体深入的论述，最后还对中欧经贸合作的前景作了预测，国际竞争态势表明，抓住不可多得的良好机遇，认真切实对待严峻的挑战，关键在于中欧双方都应本着加强相互理解、相互尊重，重视沟通对话，积极努力付诸实际行动，排除障碍，推进中欧经贸合作，这对于双方都是有利的和必要的。

我相信这本书对于高校有关经贸专业的师生和从事相关实务和科研工作的同志，是本有用的参考读物，乐于推荐，专此作序。

第一章　欧洲联盟的经济一体化奇迹

40 多年来，以西欧为重心的欧洲地区经济一体化由欧洲煤钢共同体到欧洲经济共同体、欧洲原子能共同体，再到 1967 年三大共同体主要机构的统一合称欧洲共同体，直至 1993 年 11 月 1 日马斯特里赫特条约生效，改称欧洲联盟，每一阶段都显示了建立欧洲联盟过程中在一体化方面所取得的成就，特别是在经济一体比方面，更是获得了前所未有的成绩，令世人瞩目。欧洲联盟的发展是有其历史渊源，政治需要和经济目的的。回顾与分析上述几方面发展状况，有助于把握欧盟及欧盟贸易政策发展变化的脉络，并有利于发展中一欧经贸关系。

一、欧盟经济一体化的发展过程

（一）煤钢领域合作的成功

1952 年正式成立的欧洲煤钢共同体是欧洲联盟经济一体化发展的开端。它成功地在成员国的煤炭与钢铁部门中实施了超国家的管理方式，那时便主张欧洲统一的政治家们认为可以将煤钢共同体的做法在其它领域实施，从而通过分部门的一体化实现欧洲联合。在此思想的指导下，主张欧洲统一的政治家们设计了各式各样的共同体，如防务共同体和政治共同体。这种急于求成的设计，其结果当然是失败。煤钢共同体的缔造者们因而领悟到欧洲统一的基础，是经济的一体化，必须回到经济一体化的道路上来。

尽管煤钢共同体的成员国向防务共同体、政治共同体发展的努力遭到失败，但煤钢共同体的实践对于欧洲统一发展的推动作用却是不容忽视的。1955 年的墨西拿会议就是在防务共同体、政治共同体受挫后召开的对欧洲统一道路具有历史意义的会议。墨西拿会议的决议不仅表明了与会国对于统一的政治意愿，也表达了欧洲统一应当从也只能从经济统一做起（例如煤钢共同体）的观点。6 国政府“认为在欧洲建设的道路上进入一个新阶段的时刻已经来临。它们一致认为欧洲建设首先应该在经济领域内实现。它们认为应该通过共同机构盼发展，各国经济的逐渐联合、共同市场的建立以及它们的社会政策的逐渐协调，来继续发展欧洲统一的事业。在它们看来，为了维持欧洲在世界上所占的地位，为了恢复它的影响和威望，为了不断提高人民的生活水平，这样的政策是必不可少的。”①

（二）经济合作领域的扩展

墨西拿会议的决议为欧洲经济一体化的发展提供了一种政治保障，尽管对在哪些经济领域内开始行动存在分歧，但却明确了必须发展经济合作的思想。由当时的比利时外交大臣斯巴克主持的专家委员会的研究报告主张首先在两个领域开始一体化的进程—原子能和共同市场。长远利益的一致最终促使 6 国政府接受了斯巴克的观点，从而导致了 1957 年 3 月 25 日罗马条约（包括建立欧洲经济共同体条约与建立欧洲原子能共同体条约）的诞生。欧洲原子能共同体的建立为欧洲国家在新的部门中进行统一的试验提供了机会；欧洲经济共同体的诞生则使欧洲统一有了一个坚实的基础。

（三）经济联合基础的形成

欧洲经济共同体建立欧洲统一基础的重要表现就是关税同盟和共同农业政策。建立关税同盟的目的是实现成员国的自由贸易继而使成员国的经济贸易政策趋于协调。经过各成员国的努力，关税同盟得以在 1968 年 7 月 1 日比原定计划提前一年半建成。以后随着欧共体成员国的增加，关税同盟的规模也在扩大。

与关税同盟的建设相呼应的一项重要措施，是制汀与实施共同农业政策。共同农业政策不仅对于关税同盟是必需的（因为它为工业品的平等竞争

提供了基础），而且也是平衡成员国利益所必需的。因此尽管在制订与实施共同农业政策方面各成员国的态度有很大差异，但在欧洲统一大目标的指引下，最终还是各方妥协使共同农业政策得以实施。共同农业政策的实施调和了成员国的国家利益，保证了关税同盟的顺利发展。

1967 年 7 月 1 日，煤钢共同体、原子能共同体和经济共同体，的主要机构实现了合并，统称为欧洲共同体。从此欧洲经济一体化的建设在一个统一机构的指挥下向前发展。

到此时为止，尽管罗马条约规定的目标距离实现尚有很大差距，尽管商品的自由流通以及资本、劳务和人员的自由流通尚未完全实现，但关税同盟的建立、共同农业政策的实施以及三个共同体主要机构的合并，已给一体化注入了极大的动力。欧洲统一的建设者认为可以此为契机，向更高层次的一体化发展，因此确立了在 1980 年实现经济与货币联盟的宏大目标。但是 60 年代末 70 年代初的西欧经济与政治形势却使共同体的努力当时未能成功。

（四）经济联合的发展

进入 80 年代后，在全球经济好转，西欧经济出现高速发展的背景下，使当时的欧洲共同体旧梦重提。1984 年 2 月，欧洲议会通过了建立欧洲联盟条约草案；同年 6 月，欧共体首脑会议决定成立一个特别委员会“ 就改善共同体领域的欧洲合作以及政治与其它方面合作的进行，提出建议 ”。最终导致了欧洲单一文件的订立。欧洲单一文件是在 1986 年 2 月订立并于 1987 年 7 月生效的，是欧洲经济一体化发展史上具有重要历史意义的文件。

欧洲单一文件特别强调在 1992 年底建成内部统一大市场，以保证商品、人员、劳务与资本的自由流动。

建设内部统一大市场，实现“ 四大自由 ”，对欧共体经济一体化起到了极大的推动作用。

其一，促进经济发展。大市场的建设为成员国经济发展扩展了市场规模，提供了良好的市场环境，形成经济发展的巨大推动力，从而为经济一体化发展准备了条件。

其二，促进成员国经济政策趋向统一。大市场的目标是实现商品、劳务、人员和资本在成员国之间的自由流动，由此牵涉到一系列复杂的政策统一问题。实现大市场目标的过程，就是各国政策差异消除的过程。政策差异的消除或者说趋向统一是更高级一体化的必备条件。

其三，促使超国家实体的发展。建设大市场，不仅要求成员国在经济政策上趋于一致，更要求成员国将部分国家主权让渡到共同体一级，从而使共同体—超国家实体得到发展。这是经济一体化进一步发展必需的。

欧洲单一文件明确了建立经济与货币联盟是共同的目标，特别规定在建立欧洲经济共同体条约的第三部分的第二编中插入一章，标题就是“ 经济与货币政策合作（经济与货币联盟） ”，指出“ 经济与货币政策的接近系共同体进一步发展所必需。 ”①经济联盟与货币联盟是相辅相成的，要真正实现

经济联盟首先要解决的就是货币问题，即各国要逐渐走向单一货币。经济联盟与货币联盟联系在一起了。

1989 年 6 月的欧共体首脑马德里会议上同意了由当时的欧①1992 年 2 月 7 日正式签订的欧洲联盟条约第 G 条第 25 款对此进一步作了更明确更具体的规定。详见戴炳然译：《欧洲共同体条约集》第 366 页、第 399 页至第 120 页，复旦大学出版社 1993 年 10 月版。共体委员会主席德洛尔领导的一专门小组提交的“ 关于欧洲共同体经济与货币联盟 ”的报告（即德洛尔报告），决定从 1990 年 7 月 1 日起分三个阶段实现货币一体化,并要求各国从进入第一阶段起就要承担明确的政治义务，以保证这一进程推行到底。

1991 年 12 月在荷兰的马斯特里赫特。欧共体各成员国达成了一项重要的、在欧共体发展史上具有划时代意义阶“ 欧洲联盟条约 ”（即马斯特里赫特条约），并于次年 2 月正式签约。马约为经济与货币联盟规定了一个进程时间表。决定从 1997 年 1 月 1 日，最迟要在 1999 年 1 月 1 日建立起经济货币联盟，发行单一货币。①

1993 年 11 月 1 日正式生效的马斯特里赫特条约规定的经济货币联盟计划是欧共体（欧洲联盟）在本世纪其经济一体化进程中最为伟大的进展，但因成员国经济发展不平衡，使条约的执行遭到一次又一次的挫折，甚至给人以风雨飘摇的印象。英镑、里拉等货币退出汇率机制，英镑、里拉、埃斯库多、比塞塔和爱尔兰镑相继宣布贬值，这些都是在马约订立后的不长时间里发生的。一时间欧共体内外议论纷纷。形势迫使欧共体各成员国采取紧急措施，1993 年 8 月 2 日各成员国财长紧急磋商后宣布将各成员国货币在中心汇率的基础上的浮动幅度由原来的±2.25%放宽至±15%。不仅欧洲金融市场在给经货联盟的前进设置障碍，一些成员国的经济形势也在给经济货币联盟出难题，直到 1995 年底时，欧盟中只有德国、卢森堡达到了马约中关于预算赤字、通货膨胀和利率方面的条件。曾长期在欧盟负责货币一体化的官员伯·康诺利于 l995 年出版了题为《腐烂的欧洲核心》一书，书中宣称货①马斯特里赫特条约为成员国参加经济与货币联盟规定 4 项标准：a：以共同体 3 个经济状况最佳国家在过去一年中达到的平均数据为依据，通货膨胀率不能超出这个平均数的 1.5%；b：以这 3 个国家的平均数为依据，中长期利率不能超过平均数的 2%；c：货币汇率至少 2 年末超出欧洲货币体系所规定的波动幅度；d：预算赤字不超过国内生产总值的 3%，政府举债总额最多不得超过国内生产总值的 60%。币一体化将导致欧盟的解体，甚至认为可能导致法德战争，他认为欧洲为建立货币一体化所作的努力起到了古代德法争夺对欧洲控制权的那种作用，而且货币联盟远不能使欧洲统一面实现和平与繁荣，反而可能最终使欧洲这两个大国重新发生冲突。这一说法是否言过其实另当别论，但表达了欧盟内部一些人士对货币联盟的担忧却是真实的。无独有偶，在德国内部也存在着反对过快实现货币联盟的呼声。德国银行联合会在 1995 年 7 月发表的一期经济报告中强调，实现欧洲货币联盟的决定不应当服从于

“政治的妥协”、实现单一货币的决定性因素只能是“经济的检验标准”，即只有那些拥有“均质的和趋向稳定的经济基本数据”的国家才能加入货币联盟；德国工业联合会也认为货币联盟的成功不在于能否尽快实现，而在于未来的欧洲货币是否稳定。如果让“虚妄的时间表优先于货币联盟的坚实基础”，最终的威胁是通货膨胀和严重的财政负担。①德国工商界的这番议论很大程度是针对法国的。很长时间以来，欧洲的重心一直在向德国倾斜。引起法国等一些国家的忧虑，担心德国的强大将使欧洲统一按照德国人的意愿进行，从而影响法国在欧洲统一进程中的领导地位。对于法国来说，扭转重心向德国倾斜的局面，唯一的办法就是从政治角度出发作出加强欧洲政治联合的选择。

1995 年 6 月 19 日欧洲联盟成员国财长会议决定放弃在 1997 年实现单一货币的计划，1995 年 9 月 30 日的财长会议对此再次确认单一货币的启动时间为 1999 年 1 月，到 2002 年正式进入流通。会议同时决定以 1997 年的数据来判定成员国有否资格加入货币联盟。

1999 年能否如期实现单一货币，欧洲联盟还有许多障碍等待克服。但不管如何，欧洲联盟坚持发展经济一体化的决心是坚定的。正如欧盟的一些人士所指出的那样，欧洲的经济一体化就象行进中的自行车，必须不断的前进才能保持下去。

二、欧盟经济一体化的政治考虑

欧洲联盟建设经济一体化的最终目标是欧洲统一。欧洲统一的思想源远流长。第二次世界大战以前的相当长一段时间里“欧洲统一”只是一种思想，没有合适的政治经济环境忖诸实施，19 世纪欧洲的一些政治家和思想家曾提出了各色各样的计划，也仅仅是理念上的思索。历史上法国和德国也曾经试图依靠武力来实现欧洲统一，但都以失败而告终。

（一）战后欧洲统一思想的发展

战后，欧洲一些著名政治家在各种场合曾强烈地表达过一种愿望，即通过联合，使欧洲永远摆脱战乱，实现持久和平。英国前首相温斯顿·丘吉尔是主张欧洲统一的突出代表。丘吉尔强烈希望能建设一个统一的欧洲，“目的是要促成整个欧洲所有国家的团结”①；主张“在欧洲大陆上不设立任何边界，……在这辽阔的领域无论走到哪里，都会真正地感到‘我在这里很自由自在，我也是这个国家的一个公民。’让我们合到一块儿来吧。”“一些在今天看来是不实际的设想，很可能在几年之内就成为显而易见的和不可避免的事情了。”②丘吉尔所表达的思想是具有代表性的。

由于当时国际政治形势的客观原因，欧洲联合只可能在西欧付诸实施。然而现实的问题是西欧存在着战败国、战胜国和中立国的复杂局面。特别是战争导致的互不信任，在战后并没有得到彻底清除。丘吉尔认为法国与德国应实现和解，并把它看作是一个欧洲组织的基石。丘吉尔指出，“如果所有欧洲国家能联合起来，它们的三、四亿居民就会通过一个共同遗产带来的成果而获得任何界限、任何边境都无法限制的繁荣昌盛、灿烂光辉和幸福的生活。欧洲大家庭或起码是欧洲大家庭中的绝大部分成员都应该弃旧图新、重新建立他们之间的联系，以便使自己能在和平、安定和自由中得到发展。”①丘吉尔的观点在西欧引起广泛反响，战后初期在西欧成立了不少主张欧洲联合的组织。于 1948 年在海牙召开的由 800 多名欧洲各界领导人参加的欧洲代表大会上，丘吉尔指出，“这个代表大会以及可能作出的任何结论，都完全可以称为欧洲的声音。……不可能把经济和防御同一般的政治结构分开。经济领域的互助和共同的军事防御必然逐步地同政治上更加密切团结的相应政策配合起来。”②以丘吉尔为代表的欧洲统一的思想对于 50 年代开始的以欧洲共同体（欧洲联盟）为代表的欧洲经济一体化进程产生了深远的影响。

（二）欧洲统一思想的付诸实践

要实现西欧联合，必须建立相互信任的合作关系。这种信任合作关系是西欧联合的必要基础。然而这种信任合作关系并不是那么容易就能够建立起来的，特别是政治合作关系。欧洲历史上长时间的分割状态，特别是 20 世纪两次世界大战所造成的相互猜疑给政治合作设下的障碍是巨大的。如何绕过障碍就成为西欧联合首先要解决的问题。被誉为欧洲之父的法国人让·莫内认为，西欧联合必须从经济领域着手。经济领域的合作是政治合作的先导与

基础，也是容易消除不信任感的领域。莫内选择了以法德联合为基础，吸引其他欧洲国家参加，以组织煤钢两种产品的共同市场为出发点的欧洲联合的形式。莫内认为，消除法德潜在的对立，实现法德和解，首先应设法防止法德之间未来可能的战争，最好的办法就是将具有战略意义的煤钢生产部门置于一个超国家机构的控制之下，并以此为起点逐步扩大到其它经济领域，为西欧联合打下坚实基础，莫内的这一思想被法国政府所接受。

1950 年 5 月 9 日，法国外长罗贝尔·舒曼代表法国政府正式宣布了以莫内建议为基础的“舒曼计划”。舒曼计划主张法德两国的煤钢生产置于一个“超国家”的机构领导下，并欢迎其它欧洲国家参加。终于，在 1952 年欧洲煤钢共同体诞生了。欧洲煤钢共同体的诞生是欧洲统一思想在战后的第一次实践，说明欧洲统一运动由理论探索发展到了实践，是一个重大发展。

（三）反对美国控制，联合自主发展

战后初期美国对西欧联合采取支持政策。美国的西欧政策的目的是为了加强对西欧的控制，使其成为对抗苏联、遏制苏联的前沿阵地，这是美国全球战略的主要组成部分。1945 年 5 月 8 日美国副国务卿艾奇逊在克利夫兰发表对外政策演说，强调欧洲重建必须作为一个整体来考虑，美国对此将给予广泛的援助。①艾奇逊的演说表明了美国政府希望看到西欧联合的出现，其原意是要借此能够更好的对西欧进行控制。对西欧来说，美国的政策具有两面性。一方面，西欧几国为了医治战争创伤，恢复经济建设，缓和社会矛盾，稳定政局，必须要取得美国的支持和依靠美国的援助；另一方面，它们接受美国的援助，势必在政治、经济上进一步受美国的控制，如果要摆脱美国的控制，首先必须在经济上得到发展。而联合的欧洲比各自为阵的欧洲对于经济发展来讲更为有利。当战后西欧经济基本恢复后，反对美国控制的呼声便日益强烈起来。

一个有效地反对美国控制的途径就是西欧以某种形式联合起来，发展壮大经济实力。这种形式不能是私人垄断的联合，也不能是一般的政府间的经济贸易协定，因为这些都不足以对抗美国的力量，而应当由政府出面组成同盟，形成一家统一的力量，统一行动，用一个声音说话，才可能同美国抗衡，法国的戴高乐在 1948 年时就提出，西欧“必须组成一个经济上、外交上、战略上的集团，它们的生产、贸易、对外行动和防务手段要互相配合；”①德国的阿登纳在 1956 年时指出：“美国的利益不是在什么时候都同欧洲的利益一致的”，“欧洲国家必须联合起来，以免成为苏联或美国的卫星国”。②

政治家们所表达的思想的实质就是欧洲是欧洲人的欧洲，欧洲应当强盛起来，重振雄风，在国际事务中发挥重要影响。怎样才能如愿呢？那就是联合起来，正如舒曼计划所指出的那样：“一个组织起来的、生气勃勃的欧洲为文明事业所做的贡献，对于维护和平关系是必不可少的。……欧洲统一的实现需要许多具体的步骤，首先要建立一种事实上的连带责任。……这项建议（指建立欧洲煤钢共同体——笔者）为欧洲联邦的实现打下了初步现实的

基础，而欧洲联邦对于维护和平来说是必不可少的……。”③

三、欧盟经济一体化的经济基础

欧洲统一得以从经济一体化开始不是偶然的。西欧要摆脱美国日益加深的控制，必须发展经济。发展经济不仅是整个西欧的需要，也是西欧各国的强烈要求。在这种强烈愿望的驱动下，欧洲统一才得以从经济入手。

（一）联合起来的市场是经济发展的基本条件

西欧是资本主义的发祥地，曾经是世界政治经济的中心，是发达资本主义国家密集的地区。在这一区域中，垄断资本主义高度发展，在资本主义世界中发展水平居于前列。但西欧地区疆域狭小，国家林立。每个国家的中场同高度发达的生产力相比，西欧国家深感市场狭小，资源不足，经济上对外依赖严重。扩大市场是西欧国家经济发展面临的重要问题。

（二）建立西欧国家间紧密的经济联系是经济发展的条件

西欧几国的对外贸易在国民生产总值中所占的比重一向比美国、日本等国要高。它们对国外市场的依赖性非常大，尤其是相互之间的经济依赖关系更深。如 1958 年欧洲经济共同体成立时，德意志联邦共和国的出口值占其国内生产总值的 1／6，而荷兰、比利时、户森堡 3 国竟占 1／3 左右。当时的共同体 6 国相互出口平均占 6 国出口总值的 30%，比、荷、卢则高达 50%左右。西欧 6 国组成欧洲经济共同体以后，彼此间的经济贸易关系发展非常迅速。欧洲经济共同体的市场在成员国对外经济贸易关系中占据特殊地位，为成员国的经济发展提供了重要的条件。

（三）紧密的资本交织

西欧是垄断资本主义的发源地，各国之间的资本相互渗透久已有之，交织紧密。长期以来由德国的鲁尔和萨尔地区、法国的洛林和北部地区、比利时的南部以及卢森堡所形成的三角地带，是西欧工业的心脏地区。在这一地区的资本文织更为显著。资本的紧密交织为经济一体儿的实践提供了又一个重要条件。

西欧国家高度发展的生产力和资本国际化与狭隘的国家界限之间矛盾的发展和尖锐化，要求打破国家壁垒，进一步扩大市场。加强经济联合就成为西欧国家的客观要求，并且成为建设经济一体化的客观动力。

西欧是国家垄断资本主义最早出现并发展很快的地区。战前西欧各国垄断资本就已同国家政权有很紧密的结合。战后无论是国家所有制，还是国家对经济生活的干预和调节都处在很高的水平上。国家经济职能的全面强化，把国家垄断资本主义推进到空前的高度，从而使国家出面组织经济集团。实行国际经济调节和干预成为必要和可能。

第二章　欧洲联盟贸易政策概论

贸易政策具有指导对外贸易活动的功能，是国家或经济集团的外贸活动的基石，其地位自然重要。

一、欧盟贸易政策的涵义与实质

（一）贸易政策的涵义

就一般意义讲，“贸易”是商品生产者之间的商品交换活动。既可以是在同一国家内部进行的商品交换活动，也可以是在不同国家之间进行的商品交换活动。

贸易政策是一国总体经济政策的重要组成部分，它包括国家有关贸易的基本方针或原则以及对外贸活动的指导或管理方式。

从古典经济学派到当代的各种经济学流派，都在不遗余力地对贸易活动进行分析，以期找出贸易是怎样发生及其产生的后果。归纳起来，大致是两大类。一类是古典学派的国际贸易理论和新古典学派国际贸易理论以及在此基础上进行的发展。另一类是以德国历史学派李斯特为代表的国际贸易理论。尤其是前者，对当代国际贸易理论的发展有重大影响。古典学派和新古典学派强调的是自由贸易，指出参加国际分工和国际贸易的各个国家的利益是和谐一致的，每个国家都能从贸易中得到利益。赫克歇尔与俄林则认为，不同国家的不同的要素禀赋导致国际贸易的发生，每个国家在密集使用其所拥有的丰富的生产要素的商品生产上，有着比较利益。萨谬尔森在此基础上提出，即使两国间生产要素未能自由流动，贸易的自由开展也将使两国国内的生产要素获得同等的报酬。德国历史学派的代表李斯特从民族国家的利益出发提出了幼稚工业保护理论。他认为古典学派的自由贸易理论只适合于英国的利益，而不利于其他国家的利益。李斯特指出，自由贸易使“整个英国就会发展成为一个庞大的工业城市。亚洲、非洲、澳大利亚所接受的将是英国的文化，许多以英国为榜样的新国家将陆续出现。一朝时机成熟，就会组成一个以英国为首的国家体系，到那时欧洲大陆国家的地位一落千丈，人民将成为不重要的、没有收益的民族。”①为了防止这种情况的出现，应当根据国家的不同经济发展阶段采取不同的政策，对当时的德国来说，就应该采取保护政策，这样做，会损害眼前的利益，但符合国家的长远利益，李斯特指出：“必须牺牲眼前利益，使将来的利益获得保障。……的确，保护关税在初行时会使工业品价格提高；但是同样正确的，而且也为流行经济学派认可的是，经过相当时期，国家建成了自己的充分发展的工业以后，这些商品由于在国内生产成本较低，价格是会低落到国外进口价格以下的。因此，保护关税如果使价值有所牺牲的话，它却使生产力有了增长，足以抵偿损失而有余。由此使国家不但在物质财富的量上获得无限增进，而且一旦发生战争，可以保有工业的独立地位。”②

可以这样说，自由贸易理论也好，保护贸易理论也好，一个重要的基点就是民族同家的利益。！

参加贸易的国家往往具有不同的文化背景、宗教信仰、历史传统、自然条件、科技水平、社会条件、现实的经济发展水平以及在国际经济关系中的

不同地位。即是一些具有不同政治利益和经济利益的民族国家。这些具有诸多差异的、有着不同利益的民

族国家不可能听凭贸易的自由发展，必然要对贸易进行管理，以期符合国家利益。这就是制订贸易政策的必要性。

欧洲联盟就是由就样一些具有诸多差异的、有着不同利益的民族国家组成的国家集团或者说经济一体化集团。欧洲联盟的贸易政策确立有关贸易的基本方针或原则以及对贸易活动的指导或管理。欧洲联盟的贸易政策还体现这样一个特点，即既要反映经济一体化发展的要求，又要照顾到现存民族国家的利益。当民族国家的利益与经济一体化的要求相冲突时，民族国家的利益往往是占上风的。这在欧盟贸易政策的发展历租中是得到证明的。

（二）贸易政策的实质

贸易政策的实质就是政府对贸易的干预。从社会整体角度观察，政府是社会整体的代表，其所谋求的利益也应当是社会整体利益。当然在垄断资本主义国家中，从政府政策中获益最大的应当是垄断资产阶级，但为维护垄断资产阶级的统治，客观上仍然要对社会各阶层利益进行协调。把握贸易政策的实质，以下几点是需要注意的。

第一，贸易政策是维护社会整体利益的工具。政府作为社会整体利益的代表，所制订的贸易政策，是从社会整体利益出发而不是代表某种政府利益。质易政策无论是以限制进口为目的，还是以奖励出口为目的，都应当看作是社会整体村益的反映。第二，贸易政策是政府干预贸易的工具。贸易政策在某种情况下，或者某一项具体政策，是可以带有强制性的，但无论是否具有强制性，都只是政府对贸易的一种间接干预。政府只是从全社会的利益出发制订政策，并以此影响贸易商的决策，却不能代替贸易商进行决策，并非是直接控制与参与。在自由经济条件下，政符的直接干预是受到很大限制的。

第三、贸易政策反映政府对贸易发展的意愿。贸易政策以其执行时限为标志，基本可分为长期政策与短期政策。长期政策往往同经济发展战略联系在一起，具有事先的、长期的、优化的和整体性、系统性的特征；短期政策可以视为是对长期政策的一种修正。因此，贸易政策在一定程度上可说是政府对贸易发展的一种意愿，运用各种强制的或非强制的措施引导贸易活动沿着政府设定的方向发展。

上述有关贸易政策的 3 点，是说明在政府与社会经济，或者更确切他说在政府与对外经济贸易之间，存在着一座桥梁，用于沟通两者的联系，使对外经贸在实际发展过程中所面临的状态能反映到政府，又能将政府的意图，修正反馈到对外经贸的实践。这座桥梁就是贸易政策。

归根结底，贸易政策是对市场经济下的对外经贸实践的一种事先调整和事后修正。包括欧洲联盟在内的工业化国家的经济发展实践说明，市场机制并非是完美无缺的。完全依靠市场机制自行发挥作用，实践已证明存在着一定的负作用。这就需要政府的干预来弥补市场机制的某些缺陷，以保证对外

经贸活动能促进本国资源的合理配置。

对于欧盟的贸易政策来说，除了具有上述性质以外，还具有一些特殊的性质。

首先，它具有促进经济一体化发展的首要实质。如前述，欧洲统一或者说欧洲联合是欧洲的思想家、政治家们几代人的一种梦想。这种梦想在第二次世界大战后终于有了付诸实践的土壤与环境。但欧洲各国的差异性决定了联合只能从经济领域这一最容易为各国所接受的领域开始，并且贸易政策的协调乃至统一对于贸易依存度很高的欧盟成员国来说，有着扩大本国商品市场的重要作用，自然容易接受，对于欧盟来说，通过制订与实施贸易政策则能更好地促进各成员国经济的融合和紧密地联系在一起。

其次，它照顾民族国家的特殊利益。欧洲联盟各成员国的经济结构是有差异的，存在着不同的国家利益。以欧洲联盟的 6 个创始成员国为例。法国是 6 国中农业相对发达的国家，一部分农产品除满足本国需要外，还有相当数量可供出口。目前已成为世界主要农产品出口国之一，其粮食出口遍及世界 100 多个国家，在粮食净出口国中仅次于美国居世界第 2 位。法国的国家利益偏重于农业。德国则是西欧的工业强国，现在居资本主义世界第 3 位。德国的国家利益偏重于工业。如果欧盟所建立的共同市场不把农业产品包括在内，那么德国的工业品可以涌入法国市场，而法国的农产品则不能进入德国市场。由此产生的国家利益的不平衡，势必影响经济一体化的发展，甚至危及欧洲联盟的存在。所以尽管德国不愿意法国的低价农产品来同本国的高价农产品相竞争，但作为利益平衡的需要也就不得不赞成制订一项涉及农业发展和农产品贸易的共同农业政策。这种利益平衡对于其他成员国来说也是存在的。

第三，它增强欧盟在国际经济关系中的地位。欧盟的经济一体化不仅有其政治意义，也有其经济意义。就后者来讲，提高成员国及整个欧盟的国际经济地位是极为重要与现实的。对于外贸依存度很高的欧盟成员国来说，增强产品在国际市场上的竞争力是经济发展的重要手段；对于欧盟来说，则是作为一个集团发挥在世界经济与国际贸易格局中的重要作用的途径。

第四，它是欧盟对外政策的一个重要组成部分。欧洲联盟作为世界上一个重要的国家集团和经济一体化集团，是多极化世界的重要一极，在国际事务中发挥着重要作用。在欧洲联盟的政治、经济、文化和军事等对外活动中，外贸活动是一个极其重要的方面。欧盟的对外政策的总方针在它的贸易政策中得到充分体现。根据对外政治、经济与文化活动的需要制订不同的国别（地区）贸易政策。当代国际关系中，经济竞争已成为占据主要地位的斗争，因为权力是按实力划分的，为了保持在国际关系中的主导地位，必须大力加强实力。欧盟的对外政策的主要目标就是维持和扩大其在国际事务中的影响。因此，“经济优先”就成为欧盟对外总政策的一项重要原则，贸易政策就成为贯彻此原则的重要手段了。

由上述可见欧洲联盟的贸易政策同普通民族国家的贸易政策相比，既有共同之处又有其特殊性。对于欧盟来说。贸易政策具有特殊意义。荷兰经济学家丁伯根在表述经济一体化时曾指出，经济一体化是实行经济一体化的各有关国家之间的贸易的完全自由化；①德国经济学家 W·若普克认为：“一体化是这样一种局势，在这种局势下，各国经济之间的贸易关系可以像在一个国家经济内部存在的那样自由和有利可图。”②这两位经济学家都只是将经济一体化看作是国与国之间贸易自由化的一种境界。尽管我们并不同意两位经济学家关于经济一体化的定义，但贸易的自由化确实是经济一体化的一项重要内容。③因此贸易政策对于欧盟经济一体化及其发展就是非常重要的了。

二、欧盟贸易政策的目标

从欧盟贸易政策的实质出发，其目标可分为三个方面，一是促进欧盟成员国之间的商品自由流通；二是加强欧盟作为整体在世界贸易中的地位；三是贯彻欧盟的国别与地区政策。

（一）促进成员国的商品自由流通

罗马条约第 2 条指出，“ 欧洲经济共同体的目标是，通过共同市场的建立和各成员国经济政策的逐步接近，促进整个共同体内的经济活动的协调发展，促进持续平衡的扩展，日益增长的稳定和生活水平的加速提高以及各成员国间更加紧密的联系。 ”④为了保证这一目标的实现，罗马条约第 3 条规定了一系列的具体措施，以共同体的名义在各成员国间协调和实施，其中保障商品自由流通的措施占据重要地位。①

对外贸易对于欧盟各成员国经济发展具有重要意义，保持和发展对外贸易是国民经济发展的重要动力。因此保证商品的自由流通就成为欧盟贸易政策的重要目标。1987 年生效的欧洲单一文件的核心内容就是为保证商品、人员、劳务利资本的自由流动而建立一个内部统一大市场。

（二） 加强欧盟作为整体在世界贸易中的地位

欧盟作为一个整体是世界上重要的贸易集团，在世界贸易中所占的比重日益引人瞩目。欧共体 1992 年出口总额占世界贸易总额的 44.12%，达 1677545 百万美元，比 1990 年的 1475891 百万美元增长 7.03%。②在 1993 年世界外贸出口额前 15 位国家中，欧盟有 7 国名列其中。③

作为世界上最大的贸易集团，欧盟的贸易政策负有提高欧盟在国际贸易中地位的使命，以加强欧盟在国际经济事务中的地位和作用。不仅如此，欧盟贸易政策还承担着保护欧盟大市场的重任。例如欧盟的反倾销政策主要就是针对第三国产品的。

（三）贯彻欧盟的国别与地区政策

欧盟在作为一个经济一体化集团的同时，也是一个垄断资本主义的国家集团，在两极世界已经瓦解，多极化格局正在形成的今天，欧盟作为重要一极势必利用其经济实力尽力在国际事务中发挥重要作用，并且同美国在各个方面展开既有合作又有争夺的

①可参阅戴炳然译：《欧洲共同体条约集》第 67、68 页，复旦大学出版社 1993 年 9 月版。苏明忠译《欧共体基础法》第 123、124 页国际文化出版公司 1992 年版。

②根据世界银行《世界发展报告》1992 年版与 1994 年版世界发展指标“ 商品贸易的增长 ”资料计算。包括欧盟新成员国奥地利、瑞典、芬兰在内，若剔除这一部分则为 40.66%；德国的数据只是统一前的联邦德国部分。

③它们是：德国（第 2 位），法国（第 4 位），英国（第 5 位），意大利（第 6 位），菏兰（第 8 位），比利时——卢森堡（第 10 位），西班牙

（第 15 位），引自《世界经济》，月刊 1995 年第 2 期统计资料。竞争。为了在这场竞争中不致于落后，欧盟特别注意发展同世界各种类型国家的关系，实行不同的国别与地区政策。贸易政策在其中就扮演着具体贯彻的角色。

如欧盟和美国作为资本主义世界实力最雄厚的集团和国家，经济上的相互渗透是非常深的，导致相互依赖的加强。这就迫使双方在有关经济问题和重大国际经济问题方面进行协调和合作——美国需要利用欧盟以及日本的实力来实现其世界新秩序的构想；欧盟则需要美国的支持以在国际事务中发挥政治作用。因此在欧盟与美国的经济贸易关系中，妥协与合作将是长期存在的。

在与其他欧洲国家的关系上，欧盟为推进其一体化的发展，实现欧洲联合夙愿，正不遗余力地试图将更多的欧洲国家纳入其一体化范围。1991 年 10 月欧盟与欧洲自由贸易联盟签订了建立欧洲经济区的条约，在欧洲经济区 19 国的范围内实现商品、人员、劳务和资本的自由流动。①这个条约已在 1994 年 1 月 1 日正式生效。

地中海地区由于其重要的地理位置而被欧盟认为事关其具有根本性的战略意义，而提出了欧盟的地中海新政策。欧盟委员会负责地中海国家联络事务的副主席曼努埃尔·马林在 1995 年 3 月宣布，欧盟正谋求与地中海国家一起建立一个欧洲与地中海的自由贸易区。

随着亚洲日益成为世界经济发展的重要推动力量， 1994 年 7 月欧盟委员会通过了一份题为“ 走向亚洲新战略 ”的文件，阐述了在世界经济的新形势下欧盟的亚洲新政策，其核心就是加强欧洲联盟在亚洲的影响。实现这一目标的重要手段就是加强欧盟同亚洲各国的经济与贸易合作。

在处理与发展中国家的关系上，最为典型的是欧盟与非洲、加勒比和太平洋国家集团之间订立的洛美协定。欧盟因此被誉为发达国家与发展中国家开展经济合作的典范。

三、欧盟贸易政策的内容

贸易政策是根据经济发展的总体目标与实际需要制订的。欧盟的贸易政策则是同经济一体化以及欧洲联合的大目标联系在一起的。因此，欧盟贸易政策的内容也就反映了经济一体化的发展和欧洲联合以及加强欧盟的国际政治、经济地位的要求。

（一）市场保护政策

欧盟贸易政策的重要内容之一就是市场保护政策，以保证欧盟各成员国产品能够在欧盟市场上畅通无阻。这方面政策的重要体现如关税同盟政策、共同农业政策中的农产品贸易保护政策等。这类政策的主要任务就是为内部产品消除流通障碍，并且尽量阻止外部产品的进入。其主要手段一是消除成员国相互间的关税以及与关税有同等作用的其它捐税；二是设定统一的对外关税率；三是设定价格控制目标（主要适用于农产品保护）；四是资金支持。

（二）维持市场秩序政策

这类政策的任务有两方面。一方面是针对内部产品竞争的，如欧盟的竞争政策，目的在于保证成员国厂商的公平竞争，防止垄断市场行为的发生。另一方面是针对外部产品竞争的，如欧盟的反倾销政策。后一类政策是一种隐蔽性很强的贸易保护主义政策，其任务就是在关税保护不能奏效时，利用反倾销程序将外部产品的竞争限制在可以接受的水平。

（三）统一市场政策

尽管罗马条约将商品的自由流通列为一个重要目标，然而在相当长的时间里欧盟内部市场仍是被分割的，影响了商品的自由流通，统一市场政策就是因此而提出的。欧洲单一文件首次提出了统一市场政策，规定在 1992 年建成内部统一大市场，并为此制订了一系列政策措施。

（四）对外贸易关系政策

欧盟是世界上最大的贸易集团，同各种类型的国家保持着广泛的贸易关系，然而关系有近有远、有疏有密。既有保持与美国、日本等发达国家密切的贸易关系的必要，又有发展与第三世界发展中国家贸易关系，保证原料供应与产品销售市场的必要，还有扩大欧盟在世界经济重要地区的经济存在的需要而与世界经济高速增长地区发展经贸关系。欧盟的对外贸易关系政策就是为完成上述任务而制订的。

第三章　欧洲联盟延续执行的欧共体市场保护政策

欧洲共同体内部市场的统一是维系共同体经济一体化的基本条件之一，也是欧共体各成员国从经济一体化中获取利益的重要途径。实现市场统一，保护欧共体市场最大限度为成员国占有，是欧共体贸易政策的重要目标。

一、欧盟的关税政策

利用关税保护产业发展和排除外部竞争威胁的政策是一种传统的贸易政策。欧洲共同体在其工业品保护和农产品保护方面也利用了关税政策，并且充分体现了经济一体化的要求，其具体作法就是关税同盟以及农产品差价税政策。

（一）工业品贸易保护政策——关税同盟

欧洲共同体成员国基本上都是工业化国家，工业生产在国民经济中占据绝对重要的地位。保证工业品在成员国之间的自由贸易和保证市场为成员国占据是共同体成员国经济发展的需要，也是经济一体化的要求。

1．建立关税同盟的必要性

可以从经济与政治的两方面来认识建立关税同盟的必要性。

从经济角度来看，共同体经济发展要求市场扩大。

西欧是资本主义的发源地，经济发展水平较高。战后在美国的扶植下，西欧经济的恢复和发展比较迅速，在世界上处于重要地位。但在西欧各国的经济发展中存在一个不容忽视的制约因素，即市场规模与经济规模相比显得十分狭小，不能满足经济发展的需要，因此经济发展对国外市场的依赖程度比较高。然而随着生产和资本日益社会化和国际化，国际市场的竞争十分激烈。经济发展的客观需要要求国家出面将各国中场在某种形式下联合起来。结成关税同盟即可以扩大各个成员国的中场，又可以将来自外部的竞争通过共同关税降低到最低限度，从而达到保护集团经济的目的。

从政治的角度来看，一是美国的西欧政策的要求，二是西欧国家试图摆脱美国控制的需要。

西欧是故后相当长时期里美国全球战略的重点区域，特别是在实行“遏制”政策时期中，是美国抗衡苏联的前沿阵地。在战后初期，美国为了实现其战略构想，需要在经济上支持西欧并力促其联合起来，帮助西欧改善战后恢复时期严峻的经济形势并有能力抵御所谓苏联的渗透。因而导致 1947 年马歇尔计划的出台。马歇尔计划要求准备接受援助的西欧国家必须互相达成一项协议，共同制订一项经济复兴纲领并查清它们的资源。也就是说，美国希望西欧国家能以某种形式联合起来。当时的美国副国务卿艾奇逊在 1947 年 5 月 8 日发表对外政策演说时就强调欧洲重建必须作为一个整体来考虑。① 1948 年 4 月美国国会通过马歇尔计划时重申了建立一个类似美国的没有关税限制的巨大国内市场的优点，强调了欧洲的受援国组成一个共同组织的必要性。

美国的援助对于战后西欧国家经济复兴是必要的，受援国经济得到了较快发展。如果说受援国以某种形式联合起来是美国的要求，那末它同时也是符合欧洲几个世纪以来欧洲统一思想的要求的，只是二者出发点绝对不同。指出这一点是必要和重要的。我们因此可看到，欧洲统一思想的发展演变，

战后经济复兴的需要、冷战、美国的压力等这几者之间的联系，它们的共同作用就是推动了欧洲经济一体化的起步。

美国的西欧政策的重要目的就是控制西欧，使其成为全球战略中的一颗棋子。这显然不符合西欧的长远利益。

欧洲联合的基本目的就是建立一个强大的独立的欧洲。第二次世界大战极大地削弱了欧洲各国的实力，美国的实力则极大地膨胀起来了。当时西欧国家为了抵抗所谓苏联与共产主义的威胁，只得依附于美国。这当然是有悖于欧洲联合的基本目的的。

在战后初期的经济恢复完成以后，重振欧洲的昔日雄风，摆脱对于美国的过分依赖，自主发展，就成为西欧联合的一个现实要求。这就需要大力发展经济实力。然而随着战后美国在世界经济中霸主地位的确定，资本主义世界市场的绝大部分“领地”已被美国占领。而就每一个单独的西欧国家来说，无论是自然条件，市场规模、科技发展水平、经济结构，还是参与国际经济活动的程度等等方面，都无法与美国相提并论。但是，联合起来的力量就不是简单的各个力量之和。联合才可能以集体的力量摆脱美国的控制。

对于欧共体的 6 个创始成员国来说，只有联合起来，对外筑起统一的关税壁垒，才可以既扩大市场，又能抵御来自超级大国的经济“入侵”，更重要的是通过关税同盟可以促进 6 国间的团结。

另外，选择关税同盟的方式，也是避免共同市场与关税和贸易总协定的规则发生抵触。

50 年代初的欧洲煤钢共同体的初步成功，为稍后创立的关税同盟作了必要的舆论、技术和经验的准备。

2.欧共体关税同盟的内容

罗马条约对关税同盟作了一系列详尽的规定。涉及到取消成员国相互间的关税和数量限制，实现成员国市场的联合，对外则规定统一关税税则。

（1）取消成员国相互间关税。罗马条约具体规定了取消成员国间相互关税的进程,计划从 1958 年的 1 月 1 日至 1970 年 1 月 1 日以 12 年的时间分三个阶段（每阶段 4 年）全部完成。实际进程比计划规定的要快。1960 年 5 月共同体部长理事会决定加快削减关税的步伐，结果比原计划提前一年半于 1968 年 7 月 1 日全部完成。具体进程参阅表 3—1。

表 3—1　　6 国关税削减过程

	规定进度		实际完成进程	
	完成日期	削减幅度	完成日期	削减幅度
第一阶段	1959 年 1 月 1 日 1960 年 7 月 1 日 1961 年 12 月 31 日	10 10 10	1959 年 1 月 1 日 1960 年 7 月 1 日 1960 年 12 月 31 日 1961 年 12 月 31 日	10 10 10 10
	小计	30	小计	40
第二阶段	1963 年 7 月 1 日 1964 年 12 月 31 日 1965 年 12 月 31 日	10 10 10	1962 年 7 月 1 日 1963 年 7 月 1 日 1964 年 12 月 31 日 1965 年 12 月 31 日	10 10 10 10
	小计	30	小计	40
第三阶段	1969 年 12 月 31 日	40	1967 年 7 月 1 日 1968 年 7 月 1 日	5 15
	累计	100	累计	100

累计 100 累计 100 资料来源：《西欧共同市场》第 33 页，上海人民出版社 1973 年版。（2）取消成员国之间贸易的数量限制。罗马条约规定从 1958 年 1 月 1 日起逐步放宽直到最终完全取消相互间的贸易限额。实际执行的结果是在 1961 年底就提前实现了目标。

（3）统一对外关税率。依照罗马条约的规定，成员国应当逐步实行共同对外关税率。由于各成员国的关税保护程度差别很大，因此各国都希望按照本国现行税率来制订共同对外关税，以保护本国利益。如果按照高税率国家的水平制定共同对外关税，就会影响到低关税国家对第三国的贸易；如果按照低关税国家的水平制定共同对外关税，则会影响高关税国家的国内生产。6 国协商的结果，是采用兼顾各国利益原则来制订共同对外关税。即把当时的 6 国分为 4 个关税区（法、意、德各为一个关税区；荷、比、卢为一个关税区），将 4 个关税区在 1957 年 1 月 1 日实际实施的关税率的算术平均数作为共同税率。各成员国逐步向这个共同关税率靠拢。经过十年半的分阶段调整，在 1968 年 7 月 1 日，各国对外关税实行了统一税率，比罗马条约规定的时间提前了一年半。

在共同对外关税方面，欧洲共同体根据商品种类和来源国分别采取了差别关税的做法。对来自非洲、加勒比和太平洋 70 个属于共同体联系国的发展中国家的商品一般适用特惠税率；对来自订有自由贸易协定国家的商品适用优惠税率；对来自共同体普惠制方案受惠国的商品，一般适用普遍优惠税率；对来自关税及贸易总协定成员国或享有最惠国待遇的国家的商品，适用最惠国税率；对来自其它国家或上述国家超限额的商品，则适用普通税率。应用这种方法，使共同体得以根据自身需要同第三国进行贸易来往。

至此，6 国关税同盟正式建成。

在以后的欧共体扩大过程中都给予了新成员国以一定的过渡期，关税同盟也逐步扩大。

3．关税同盟对成员国贸易的基本作用

欧共体利用关税作为影响经济发展的重要手段，在成员国相互贸易、成员国与外部国家的贸易方面发挥着截然不同的两种作用。

从成员国之间的相互贸易来看，关税同盟以一个统一的关境替代了成员国各自的关境，使各成员国的国内市场联成一片。成员国的商品可以在这个消除进口限额，扩大了的市场里自由流通，享受免除关税的特遇。

在成员国与外部国家的贸易方面，发生的影响对各成员国是有区别的和复杂的。这是因为关税同盟建立前各成员国的关税率高低不一，统一对外关税率后，对有的成员国来说比原来降低了，如英国、法国，对有的成员国则是提高了，如比、荷、卢和联邦德国，对于后一类国家来说，由于对外关税率的提高，阻止了外部产品的进入从而增加了区内贸易。对于前一类国家如法国英国原来都是高关税国，实行共同对外关税后，它们的对外关税比原来要低，因而可以以区外较低成本的产品替代本国较高成本的产品，因而增加了贸易额，一定程度上有助于稳定同区外国家的贸易。

关税同盟的建立，对欧共体经济的促进作用是多方面的，这些作用大体上可分为以下几个方面。

第一，促进了共同体成员国对外贸易的发展。

欧洲共同体的对外贸易可以分为两大部分。一部分是共同体成员国之间的贸易，另一部分是共同体成员国同其它国家的贸易。

关税同盟建立后，成员国之间的贸易发展很迅速，以年平均 16.5%的速度迅速增长。导致成员国间贸易迅速发展的重要原因是关税同盟产生的贸易创立效果（trade creating effect）和贸易转向效果（rtade diverting effect）。

贸易创立和贸易转向的概念是由美国经济学家 J·瓦伊纳（J.viner）最早提出的。贸易创立是指关税同盟内部消除了关税之后，创造出了以较低的其它成员国的产品的进口，替代本国较高成本的同类产品的生产。其效果就是由于内部关税取消，使来自其它成员国的低成本产品取代了本国较高成本的产品的生产而产生的福利提高和效率提高，这是一种净利益。它可以使各成员国的资源配置更合理。贸易转向，则是在共同对外关税壁垒下，使关税同盟内部的较低成本的产品来源替代了同盟外部的更低成本的产品来源。这是一种净损失，会减少福利和降低效率。

贸易创立和贸易转向都可以导致成员国问贸易的增加。1958 年成员国之间贸易在共同体对外贸易总额中的比重是 30%，到 1972 年已提高到 51．7%，①反映出成员国对共同市场的依赖在加深、这也正是关税同盟经济作用的表现。

另外，从总体上看，欧洲共同体在关税同盟下，区内成员国相互间贸易的增长要快于成员国与第三国的区外贸易的增长。其中很重要的一点是共同体内的一些较小的成员国如比利时、卢森堡、荷兰等国原来就是以德国为主要贸易伙伴，关税同盟建成以后，更加强了相互间的贸易关系。

第二，促进成员国之间的国际分工和生产专业化的发展。

共同体内部关税的消除，使各成员国对其他成员国失去了关税的保护屏障而要面对其他成员国的竞争。各个成员国为增强本国的竞争能力争得更多的市场份额，必须充分发挥自己的长处。在激烈的竞争中，各成员国逐渐形成某些产品的竞争优势。随着资本主义国家生产的专业化在广度和深度上的迅速发展，共同体成员国国际分工的广度和深度也随之扩大，并且进一步促进了成员国之间相互贸易的发展。这就促进成员国之间经济联系的更加密切，从而为经济一体化向纵深发展创造了条件。

第三，促进了经济增长。

关税同盟的建成，使成员国相互间的竞争加强了，一部分企业在激烈竞争中破产或被吞并，另一部分企业则发展壮大。因而生产与资本的集中得到了发展。企业要在竞争中立于不败之地，保持竞争优势，就需要增加企业投资，扩大经营规模，提高装备水平，降低产品成本。欧洲共同体在建成关税同盟后，迫使各成员国充分利用本国和世界的最有利的自然资源、劳动力和科技成果，争取在最有利的条件下组织生产和销售。如各成员国的固定资本投资增长速度是比较快的，甚至超过了美国，表 3—2 反映了这一情况。

表 3—2 法、德、意、美、日五国固定资产投资比较

（当年价格，单位：亿美元）

	1960 年	1965 年	比前期增长	1970 年	比前期增长	1975 年	比前期增长	平均增长速度
法国	123.55	242.45	96.2 %	377.91	55.9 %	786.44	108.1 %	13.1 %
德国	168.10	283.33	68.5 %	474.59	67.5 %	871.84	83.7 %	11.6 %
意大利	76.99	110.64	43.7 %	197.38	78.4 %	363.84	84.3 %	10.9 %
美国	892.62	…	…	1702.13	…	2494.45	46.5 %	7.1 %
日本	…	191.61	…	527.64	175.4 %	1540.18	191.9 %	23.2 %

* 1965 年— 1975 年平均增长速度。

资料来源：根据《世界经济统计简编 1982》（三联书店 1983 年版）第 38 至 42 页及第 564 页资料计算。

固定资本投资的增长带动生产设备的更新和新技术的采用，劳动生产率亦由此得以提高，推动了经济的增长。1960 年至 1970 年问国内生产总值年平均增长率法国是 8.9%，德国是 9.9%，意大利为 10.4%，卢森堡是 7.5%，比利时是 8.5%，荷兰为 16%，都超过了美国的 6.8%。①导致经济增

长的原因自然是多方面，但是关税同盟的建立，却是共同体 6 国经济增长的共同因素。

第四，为欧洲共同体预算体制提供了一项财源。

关税同盟的建立，对于欧洲共同体超国家的调节机制非常有利。统一的对外关税收入成为共同预算“自有财源”的一个重要部分。关税是由各个成员国独立征收的，但是必须上交共同体财政统一支配。欧洲共同体成员国达成协议，从 1971 年 1 月 1 日起，首先将共同关税收入的 50%转移到欧洲共同体财政预算，然后经过逐步过渡，从 1975 年 1 月 1 日起，各成员国除将关税收入的 10%留给本国作手续费外，其余的 90%全部转移到共同体财政。

关税同盟对欧共体经济带来促进作用的同时，也给经济发展带来了消极影响。这种消极影响在成员国经济上升时期往往被掩盖了，而在经济发展的低潮时期表现得较为明显。关税同盟的消极影响大致有下面几点。

第一，关税同盟导致资源配置不合理。

关税同盟筑起的共同对外关税壁垒，使成员国一部分原来同区外国家进行的贸易转向同区内伙伴国进行，使区内较低成本的产品来源替代了区外更低成本的产品来源。这种现象就是瓦伊纳揭示的贸易转向效果。贸易转向效果使区内贸易得以增加，但也不可避免地导致某些资源配置不合理，使消费者增加支出，降低了社会福利。

第二、关税同盟使产业结构调整速度变慢

关税同盟的共同对外关税在一定程度上阻挡了来自区外的竞争，减轻了区内产业的外来竞争压力。尤其是一些处在衰落过程中的产业，可以借助扩大了的区内市场苟延残喘，从而使产业结构调整受到阻碍，最终使经济发展受到影响，使共同体的对外竞争受到影响。关税同盟保护落后的作用、是导致 70 年代到 80 年代中期，欧洲共同体经济发展停滞，高技术产业落后于美国、日本的原因之一。

第三、关税同盟加剧了成员国经济发展不平衡。

关税同盟使成员国商品得以免税后在区内市场自由流通，因此成员国之间的竞争加强了。关税同盟建成后，促进了成员国之间国际分工和生产专业化的发展。但这往往是以经济实力雄厚的国家为中心的。其结果是各成员国之间经济发展不平衡的矛盾更加突出。

第四，关税同盟促使成员国经济周期趋于一致。

关税同盟存在着促使成员国经济周期趋于一致的不良作用。在关税同盟下，成员国经济的日益相互依存和相互渗透是各国经济周期趋于一致的根本原因；生产和资本国际化的发展是各国经济周期各阶段同步趋势的基础。

由于经济周期趋于一致，因此，当发生经济危机时，一国就不可能通过其他成员国来转嫁危机，诸如销售过剩商品等，以减轻危机对本国经济的冲击或推迟危机的爆发。此时的市场问题在各成员国都显得十分严重，生产过剩已经成为共同体范围内的普遍问题。

（二）农产品差价税政策

农业过于任何一个国家来说，均处于国民经济的基础地位。在欧洲共同体各成员国的国民经济中农业所占比重的总趋势是下降的，但其作用、地拉仍然是无可替代的

1．农业对欧共体的重要作用

我们可以从三个方面认识其作用与地位。

第一，保证食品供应，事关国家安全。粮食与其它农产品是人类生存的必需品，保证充足的食品供应是社会保持安定的基本条件。农业发展也是维护国家安全的重要保证。对于欧洲共同体来说，必须保障粮食及其它重要农产品的自给，如果依靠外部供应来满足农产品需求，就将使欧共体受制于外部世界，对共同体的安全就构成了威胁。

第二，相当数量的农业劳动力是一支不可忽视的政治力量。1958 年实施共同农业政策之前，6 个创始成员国的农业就业人口占就业总人口的比重达到 20%，约有 1750 万人，农业总产直占国内生产总值（GDP）的比重约为 12.2%。①在法国、意大利、卢森堡 3 国，农业劳动力在总劳动力中的比重甚至达到或超过了 25%。这是一支不可忽视的政治力量，他们手中掌握的选票使当政者不能漠视他们的利益。

第三，农业是工业发展的基础。工业中的许多部门，例如农药制造业、化肥业、农产品加工业、农用运输业、农用机械制造业，同农业的关系很密切。农业或为它们提供原料，或为它们提供市场。农业的发展不仅可以降低农产品价格，也可以降低以农产品为原料的工业产品的成本，并可以为农业工业提供广阔市场，从而成为这些产业、部门的发展基础。

2．罗马条约有关农业保护的基本目标

罗马条约第 39 条规定了农业保护政策的基本目标：（1）提高农业劳动生产率；（2）使农业生产者得到公平的收入；（3）稳定农产品市场；（4）保证农产品的充分供应；（5）保证消费者以合理的价格获得农产品。

上述目标相互之间保持着一种重要的逻辑关系。其中，使农业生产者得到公平的收入和稳定农产品市场是核心。这两个目标的实现是其余目标实现的基础或者动力（例如提高农业劳动生产率），因此，成为农业保护政策的重要内容。

为了上述 5 个目标的实现，罗马条约规定了一系列的措施，其中最重要的是建立农业生产组织、实施农产品共同价格和提供财政支持。

3．对欧共体农业进行保护的必要性

欧洲共同体 6 个创始成员国在第二次世界大战结束后的一个较长时期里，农业生产不同程度地存在着亟待解决的一些问题。这些问题的存在影响了共同体农业的发展，对共同体的稳定产生了潜在的威胁。

首先，土地使用分散，生产规模小，生产率低下。这种情况实际上不仅仅当时的共同体 6 国具有，西欧其它国家也不同程度的存在。从当时 6 国的

情况看，土地使用是相当分散的。60 年代初，法国 3500 万公顷的有效农业面积被分割成 7600 万块的小块土地，平均每块 0.46 公顷，分属 220 万个农场所有，平均每个农场只占有 15.9 公顷。①1965 年欧共体 6 国农场的平均规模只有 10.1 公顷。②1966 年前后,6 国大约三分之二的农场的规模是在 1～10 公顷之间。③这里引用的数据尽管相互间不尽一致，但也可以说明问题确实是存在的。这种小规模的分散经营，导致生产效率低下，难以与外部有些国家的高效率生产进行竞争。

其次，农业生产人口多，农业收入相对偏低。表 3—3 可以用来说明这一点。它反映了农业人口的收入，相对于其它部门要低得多的情况。6 国的农业成本一向高于世界市场水平，长期以来是依靠国家的保护政策免受外部廉价农产品的竞争。

表 3—3 农业在总劳动力和国民总产值中所占的比重

	年份	比利时	法国	西德	意大利	卢森堡	荷兰	丹麦	爱尔兰	英国
劳动力	1955	9.3	25.9	18.9	39.5	25.0	13.7	25.4	38.8	4.8
	1970	4.1	12.7	5.6	13.1	11.0	5.8	9.0	25.7	2.7
	1975	3.4	10.9	7.1	15.5	6.1	6.5	9.3	23.8	2.7
国民总产值①	1955	8.1	12.3	8.5	21.6	9.0	12.0	19.2	29.6	5.0
	1970	4.2	6.6	3.3	9.8	3.3	6.1	6.4	16.9	2.7
	1975	3.2	5.6	2.9	8.7	3.5	4.7 ②	7.4 ③	18.1 ③	1.9

①按市场价格计算的总增加值；②按生产要素成本；③ 1974 年数字；

资料来源：（英） A · M · 阿格拉：《欧洲共同体经济学》中译本第 159 页，上海译文出版社 1985 年版。

第三，农产品自给程度低。欧洲共同体的许多成员国曾经长期在世界各地拥有众多的殖民地。它们从这些殖民地获取本国所需要的各种农产品，本国则集中力量发展工业，农业生产则处于相对落后的局面。第二次世界大战结束后，民族解放运动的蓬勃发展使共同体成员国纷纷失去了农产品的稳定来源。表 3—4 反映了共同体农产品自给率的状况。

进入 60 年代之前，6 国的农产品自给程度比较低，不能满足本国需要。但各国的情况又存在差异。法国、比利时、卢森堡 3 国的农业产品自给率较低，需要大量进口才能满足消费需求；法国的粮食在满足国内需求后，还有剩余可以出口，意大利的蔬菜、水果可以出口，在粮食和肉类方面仍需进口一部分；荷兰的畜产品可以大量出口，但粮食特别是饲料需要大量依靠进口。这些情况决定了共同体发展农业的必要性，以避免在农产品进口上承担过大的政治危险；同时，也决定了各成员国在农业保护和促进方面的不同态度。

表 3—4　欧洲经济共同体成立前后（1955—1959 年间）

6 国农产品自给率及生产构成

	农产品自给率%①	粮食自给率%②	肉类自给率%③	农业生产构成(农业总产值=100)	
				种植业	养牧业
西德	80	80.2	89	28.4	71.6
法国	93	103.2	100	36.4	63.6
意大利	98	95.9	84	65.1	34.9
荷兰	116	47.8	135	32.6	67.4
比、卢	72	…	…	…	

①系 1955/56 年度到 1958 ／ 59 年度的平均数。

②系 1957 ／ 58 年度到 1959 ／ 60 年度的平均数。

③系 1955 — 1959 年的平均数。

资料来源：伍贻康等：《欧洲经济共同体》第 139 页，人民出版社 1983 年版。

4．农产品差价税政策

欧洲共同体的农产品差价税政策是对成员国农产品提供的一种外部保护。

涉及欧共体提供外部保护的农产品包括两大类。一类是谷物、黄油、奶粉、食糖、牛肉、猪肉、葡萄酒、一定种类的水果和蔬菜；另一类农产品包括蛋类、禽肉、高级葡萄酒、鲜花和许多种类的水果和蔬菜。对于前一类产品不仅提供外部保护，而且对内部市场还进行保护性干预。对后一类产品共同体仅提供外部保护。

欧共体对农产品提供外部保护的主要途径是控制进出口。由于欧共体农产品价格大多数高于世界市场的价格水平，因此主要是对进口进行控制，具体手段就是对进口农产品征收进口差价税，辅之以正常的关税和配额限制。

征收进口差价税的基础是农产品的门槛价格。门槛价格就是外部农产品到达共同体港口（以鹿特丹为标准）时必须达到的最低价格。门槛价格在共同体所有港口都是一致的，但随季节有所变化。对于抵达共同体港口的进口农产品低于门槛价格的，就征收差价税。征收差价税的目的就在于抵消进口农产品的价格优势，保护共同体农产品免受外部低价农产品的竞争。

进口差价税的计算方法对于不同的产品有所不同。欧共体委员会逐日收集某种特定产品在世界市场上若干代表性价格，取其最低价格或平均价格计算运至欧共体主要港口的到岸价格，并同门槛价格相比较，取其差价，作为当日课征进口差价税的根据。以下是几种农产品差价税的征收方法。

（1）谷物的进口差价税。欧共体委员会根据各类谷物的目标价格（共同体市场上谷物的上限价格）逐月计算门槛价格，它等于目标价格减去从荷兰的鹿特丹到德国的杜依斯堡的运费。并以世界市场谷物的最低价格作为谷物在鹿特丹的到岸价格。门槛价格与到岸价格之间的差价，就是谷物的进口差

价税。这样进口谷物的价格就将等于或略高于目标价格。

（2）食糖的进口差价税。食糖的门槛价格等于欧共体食糖过剩地区的上限价格加上运往最短缺地区的运费。这个门槛价格一般比食糖的上限价格高10%左右。门槛价格与最低到岸价格之间的差价，就是差价税。

（3）牛肉的进口差价税。共同体每年为牛肉确定一个指导价格，同时汇总各成员国有代表性的市场价格，成为共同体的参考价格，然后根据这两种价格的关系决定对进口牛肉与食用牛的进口差价税。欧共体先对牛肉和食用牛课征20%和16%的进口关税，然后再根据进口价格（最低到岸价格＋关税）与指导价格之间的差价征收差价税。当参考价格为指导价格的106%时，免征差价税；参考价格为指导价格的106%～104%之间时，征收进口价格与指导价格之间差价的25%为差价税；在104%～102%之间时，征收差价的50%；在102%～100%时；征收差价的75%。当参考价格为指导价格的100%～98%之间时，征收进口价格与指导价格之间差价的100%为差价税；在98%～96%之间时，征收差价的105%；在96%～90%之间时，征收差价的110%；参考价格低于指导价格的90%时，差价税提高至差价的114%。

表3—5反映了欧共体60年代至70年代部分农产品的门槛价格与世界市场价格的差距。

表3—5　欧共体部分农产品门槛价格与世界市场价格的比较

（世界市场价格＝100）

产品	1968～1969年	1970～1971年	1973～1974年	1975～1976年
软质小麦	195	189	79	124
去壳大米	138	210	60	137
大　麦	197	146	96	117
玉　米	178	141	98	128
食　糖	156	203	66	109
牛　肉	169	140	111	158
猪　肉	153	134	131	113
黄　油	504	481	320	320
橄榄油	173	155	98	207

资料来源：欧共体委员会：《农业统计年鉴》。

从中可以看到，在大部分情况下，征收进口差价税对于欧共体农产品来说是免受外部低价产品竞争不可缺少的措施。在某些情况下，例如，某种农产品的门槛价格低于世界市场价格，它的进口价格将高于共同体市场上的上限价格，进口差价税就不再征收。

在另外一种情况下，欧洲共同体对农产品的外部保护采取另一种方式，即出口补贴。在欧共体农业保护政策的刺激下，成员国农业生产发展很快，

一些农产品不仅满足自给，还有剩余可供出口。然而这些在保护政策刺激下增长起来的产品具有高成本的特点，在世界市场上缺乏竞争力。对此，出口补贴政策就成为一项重要的外部保护措施。

出口补贴的计算，依不同农产品而有差异，一般受世界市场价格、可供出口的数量、价格趋势等因素的影响。有两种具体的方式：一是由欧共体委员会比较特定农产品的主要出口国家的出口价格与欧共体主要出口口岸的离岸价格，以其差价作为当日或若干天的出口补贴额；二是采用招标方式由欧共体委员会决定。例如，谷物的出口补贴是以法国鲁昂的离岸价格与世界市场的平均价格之间的差价为依据发放的；食糖的出口补贴是以招标的方式竞争决定。

二、欧盟的市场内部保护政策

欧共体市场的内部保护政策，既有针对工业品的，也有针对农产品的。对于前者，除前述取消成员国相互间的关税和贸易的数量限制以外，还包括竞争政策和反倾销政策，我们在后面专章述评。针对农产品的市场保护，是欧共体农业保护政策的重要内容，它构成共同农业政策的主要框架，涉及的领域很广泛。这里主要介绍的就是这一问题。

（一）农产品价格管理政策

农产品价格管理政策是欧共体农业保护政策发挥作用的中心环节，其核心就是农产品共同价格制度，不仅事关欧共体共同农业政策的成功，更是事关成员国国家利益的平衡，经济一体化维系等根本性问题。

1．共同价格制度

在共同价格制度下，成员国农产品的市场价格可以在共同价格所限定的范围内波动，一旦超出范围，价格支持机制就会发生作用，使之复归到允许波动的范围。

农产品共同价格的结构是由上限价格、下限价格、门槛价格组成（如前所述，门槛价格属于市场的外部保护），上限价格是农产品中场价格波动所允许的最高价格。每一种被列入价格管理政策范围的衣产品都有一个上限价格，但名称各异，例如有目标价格、指导价格、基本价格和标准价格等，不同农产品的上限价格的含义和构成是不同的。例如谷物的上限价格称为目标价格，它是指在谷物销售年度（当年 8 月 1 日至次年 7 月 31 日）开始时，从共同体谷物的主要产地（法国的奥尔良一奥曼）将谷物运往共同体谷物供应最短缺地区（德国的杜依斯堡），在批发中场上可望得到的价格。猪肉的上限价格称为基本价格，它是指猪肉销售年度（当年的 11 月 1 日至次年 10 月 31 日）中二级猪肉的平均成本价格（包括屠宰费用）。

上限价格的基本作用一是指导农民计划和安排生产；二是作为制订其它产品共同价格的基准价格；三是作为农产品的最高限价，以保护消费者。

下限价格是农产品市场价格波动的最低限制。每一种被列入价格管理政策范围的农产品都被规定了一个下限价格。同样，它的名称也因产品而异，如干预价格、购入价格、撤出价格、参考价格、代表性价格等。它们又可分为收入保证价格和干预触发价格两类。收入保证价格是指当农产品的市场价格跌至下限则，共同体的干预机构应当进行干预性收购直至价格回升至下限价格之上。它是保证生产者可以得到的最低市场价格。干预价格、购入价格、撤出价格均属此类。参考价格、代表性价格则属于干预触发价格，是指市场价格跌至这两种价格时，共同体干预机构可以视需要进行干预。

2．市场价格的干预

对农产品市场价格的管理主要通过共同体的干预实现，目的是维护共同体内农产品价格的相对稳定，主要的干预方式有下列几种：

（1）干预性收购。当共同体市场上农产品供应过剩导致价格下跌至干预价格（保证价格）时，即由共同体的干预机构以保护价格（下限价格）负责进行干预收购。收购来的农产品或进行贮藏等待价格回升，或作为社会救济和对外援助，或作加工变性处理后代为不再同原来产品竞争的其它产品。在相当长的一段时间里，欧共体的干预性收购是无限制的，只要价格跌至干预价格，干预机构就有义务以干预价格收购农业生产者送去的符合质量标准的农产品。但随着生产过剩加剧，干预费用失控，现在更多的采用有限收购。

（2）贮藏补贴。在农产品上市集中的季节，由共同体向生产者或商人发放补贴，由接受补贴的生产者或商人负责把产品贮藏一段时间后再上市。这种方式的作用主要有两点：一是避免产品的集中上市，防止价格过大波动；二是保管效果好，损失较小。

（3）撤出价格。对某些种类的农产品（主要是蔬菜和水果）当超出市场需求量时，可以把部分产品撤出市场以稳定价格：撤出的产品或者挪作他用，或者销毁，使其不能再行上市。

上述干预方式主要保证农产品价格不跌破下限价格。当农产品供不应求，价格上升，在达到目标价格时，则视不同情况采用释放贮藏产品，降低以至取消进口差价税，或者对出口农产品征收出口税等方法增加供应，促使价格回落至目标价格以下。

3．维持成员国农产品共同价格的手段

农产品共同价格制度的建立，是保证农产品在共同体内部自由流通的重要基础，也是维系成员国团结的重要措施。在欧共体成员国货币没有统一的状态下，需要通过某种方式使共同价格在各成员国有统一的表现。这个任务在 1979 年以前是由农业计算单位（Agricultural Unit of Account， AUA）来完成的，1979 年以后改由欧洲货币单位（ECU；埃居）担任。

欧共体制定的农产品共同价格是以农业计算单位（以后由埃居）表示，然后再以一定的换算比价折算成以各国货币表示的价格。农业计算单位与各成员国货币之间的换算比价，被称为绿色汇率（Green Rates）。在各国市值稳定，实现固定汇率的条件下，一般下会发生扭曲。因此，在 1969 年以前，绿色汇率与外汇市场汇率保持一致。但是，在 1969 年以后，情况变得复杂化了。60 年代末期的资本主义世界的金融货币危机，波及到了欧共体。 1969 年法郎（FRF）宣布贬值，德国马克（DEM）紧随其后宣布升值。按照共同什格制度的要求，成员国货币与农业计算单位的比价发生变动时，该国国内农产品价格应作相应调整，以保持共同价格的统一：货币贬值国的农产品价格升高：升值国农产品价格应降低。但法德两国都不愿对本国农产品价格作相应调整。法国担心提高农产品价格会引发商品价格的普遍上涨，加剧国内的通货膨胀，农产品出口也会受到影响。德国则担心农产品价格下降会遭到农民的反对。几经协商不成，共同体最后只得同意两国暂时维持原伏不变。以此为开端，绿色汇率与外汇市场汇率不再是一致了。绿色汇率与市场汇率的

分离，使共同价格在成员国市场上只是表面上保持一致而实际却是有差别的，即共同价格受到了破坏，扭曲了竞争并导致了投机的发生，以谷物为例说明。设 IAUA＝4.5 DEM＝9FRF，并且绿色汇率与市场汇率呆持一致。某类谷物的共同价格为 5AUA／1 单位，那么在法国市场上以法郎表示的共同价格应为 45FRF／1 单位，在德国市场上就是 22.5 DEM／1 单位。此时的共同价格在两国市场上是一致的。再设法郎贬值，马克升值，中场汇率变为 IAUA＝4DEM＝12FRF，马克与法郎的汇率由原来的 1：2 改变为 1：3，但两国谷物的共同价格仍按原绿色汇率计算。因此谷物商在法国市场上付出 45 法郎购得 1 单位的谷物，只相当于付出了 15 马克，而将谷物运到德国市场上出售（运费忽略不计），可按 22.5 马克的价格出售，可得 7.5 马克的差额。这是利用绿色汇率与市场汇率不一致获得的。说明在此情况下共同价格实际上的不一致，农产品将因此从低价国流向高价国，从而扭曲竞争，并威胁共同价格和农产品共同市场的存在。

这一问题的解决，共同体是通过货币补偿金制度进行的。它的含义是，将本来应由货币汇率发生变动国家作出农产品价格调整，改由征收过境税或发放补贴的方法进行间接调整。具体的操作方法是：在货币汇率发生变动国家的边境上设立闸门，在货币贬值国家农产品出境时根据该国绿色汇率与市场汇率的差距征收过境税，把价格提高到统一价格水平；在货币升值国家农产品出境时根据该国绿色汇率与市场汇率的差距给予补贴，把价格降低到统一价格水平。所征收的过境税收归共同农业基金；而补贴则由农业基金的保证部分支出。

共同体设立货币补偿金原是作为一种临时性措施用以消除法德两国货币汇率变动对共同价格产生的不利影响。然而随着 60 年代末期资本主义货币危机的深化，共同体成员国货币汇率都由固定汇率变为浮动汇率，导致在一定农业年度里固定的绿色汇率难以同市场汇率保持一致。作为临时措施的货币补偿金也就因此普遍和制度化了。从 1971 年开始，共同体部长理事会每年都要为各成员国确定每一国货币的绿色汇率。共同体委员会则要每周参照每一国货币市场的一周代表性汇率①与绿色汇率之间的差距，计算每一国的货币补偿率。成员国之间的农产品贸易都要据此进行征税或补贴，在与共同体外部国家进行农产品贸易时，则要据此对进口差价税和出口补贴进行添加或扣除作为补偿。货币补偿金的制度化，缓冲了各国绿色汇率和市场汇率的普遍分离而对农产品共同价格制度产生的冲击。这一制度保护了共同价格，减轻了各国农业生产者因汇率变动而受到的影响。但是长期实行货币补偿金制度，又从另一方面制造了农产品贸易的障碍和竞争扭曲。

（二）农产品市场组织管理

欧共体内部农产品自由流通和市场价格的控制，需要有相应的市场组织进行管理。建立农产品市场组织是共同体农产品市场内部保护政策的又一重要内容。1962 年 1 月共同体建立了第一个农产品市场组织——谷物共同市

场。共同体内主要农产品几乎都建立了相应的市场组织，每个市场组织设有一个管理委员会，成员田各成员国委派，并由欧共体委员会的一名官员主持。这些市场组织按产品类别可以分为三种类型：

（1）作物产品类市场组织：谷物、大米、食糖、橄榄油、植物油脂、干饲料、豆类、植物纤维等 8 个；

（2）畜牧产品类中场组织：牛奶和奶制品、牛肉、羊肉、猪肉、禽肉与蛋类等 5 个；

（3）专业类产品市场组织：新鲜水果与蔬菜、成品水果与蔬菜、园艺植物与鲜花，葡萄酒、烟草、种籽、啤酒花等 7 个。

按照干预方式的不同，上述市场组织亦可分为四类：第一类是价格支持型。这类市场组织使共同体大约 70%①的农产品受益于共同体的价格体系，可以在市场上保证获得一个最低价格。如果市场价阁降低至某一价格，这类市场组织就采取行动以价格支持方式（包括外部保护）进行干预（具体方法随产品类别不同而异）。随着共同体农业的发展，过剩产品迅速增加，导致干预费用大幅度上升。对此共同体已采用各种方法来限制干预，如限制干预的时间、规定支付的时间、规定产品的质量标准、规定最低数量等方法。

第二类是外部保护型。这类市场组织通过外部保护方式支持农产品生产。主要涉及除饮料以外的酒类。水果、蔬菜、花卉、禽肉与蛋等产品，约占共同体产品的 21%。①

第三类是直接扶持型。这类市场组织仅适用于共同体生产不足的农产品，如硬质小麦、橄榄油、某些特定的油料（如油菜籽、葵花籽）和烟草，它们约占共同体农产品的 2.5%。③这些市场组织的任务一是保证低价供应消费者，二是保证生产者的最低收入。具体方法就是给予生产者以补贴，并对进口采取优惠政策。

第四类是无息贷款扶持型。这类市场组织为减低某些农产品（如亚麻、大麻、啤酒花、蚕丝和种籽）的生产成本和提高质量而对它们的生产者提供无息贷款进行扶持。贷款数额据种植面积或生产数量决定，约占产品的 0．5%④。

上述四种类型市场组织形式各异，但目的都是为了保证农业生产者的收入水平和给予消费者合理的价格水平。现在这些市场组织涉及到的农产品已占共同体农产品的 94%。⑤

（三）内部保护政策的资金支持

对农产品价格实施管理是为了建立共同体的农产品共同市场，在其中发挥重要作用的是农产品市场组织。仅有这两者还不足以实现保护的目的，还需要为上述措施提供资金支持。

1．农业基金

内部市场保护政策的资金支持来源于共同体农业基金（EAGGF）。农业基金设立于 1962 年，其设立的目的就是为共同体的农业保护政策提供资金支

持。它由指导与保证两部分构成。指导部分是用于农业生产结构调整价需的资金，所占比重很小，约占 5%左右。大量的资金支出用保证部分，约占基金支出总额的 95%。保证部分的支出范围包括：农产品的干预收购、出口补贴、货币补偿金等。

农业基金的来源以 1971 年为界分为两种情况。1971 年以前基金的来源是成员国摊派与进口差价税； 1971 年欧共体建立了共同财政的自有财源，农业基金被纳入了共同体预算不再另征集。

农业基金是欧共体共同财政支出的重要部分。自农业政策实施以来，农业基金的支出就一直是共同体财政支出的最重要的项目。如表 3—6 所示。

表 3—6 部分年度共同财政用于农业方面的支出（亿 EUA 或亿 ECU）

年度	农业支出	比上期增长(%)	总支出	比上期增长(%)	农业支出占总支出比重(%)
1965	1.027	2.011	51.07		
1970	52.283	4990.85	54.484	2609.30	95.96
1975	45.866	-12.27	62.136	14.04	73.82
1980	115.961	152.83	160.575	158.43	72.22
1985	205.464	77.18	282.230	75.76	72.80
1992(估计数)	320.000	55.75	542.500	92.22	58.99

资料来源：依据：（欧共体委员会）《欧洲共同体的组织机构》第 8 页，和《欧洲经济》 1986 年 7 月《 1986 ～ 1987 年度经济回顾》第 164 页资料编制计算。

2．资金支持的支付

农业基金的保证支出部分为农产品市场内部保护政策提供了强大的资金支持。如前述，农业基金支出占共同体财政支出的极大部分，其中保证部分又占农业基金支出的 95%。保证部分的支出中，用于干预收购和出口补贴的支出约占 95%。

保证部分的支付是由共同体委员会与成员国政府与支付机构合作进行的。成员国政府在其中充当委员会与支付机构之间的桥梁，负责汇总本国支付机构的情况，向委员会提出预先支付项目的计划数额及支付机构如何分配资金的建议。委员会将资金拨付成员国，由成员国根据已确定的支付原则决定资金在不同支付机构中的分配，再交由各支付机构负责支出。支付机构是负责补偿和干预支出的基本单位、成为欧共体实施农产品保护政策的职能机构。现在共同体各成员国内已建立了数十个这样的支付机构。

共同体财政的大力支持，是共同体农业保护政策实施的重要保障。很大

程度上说，是农业保护政策的基础。但是，随着开支的迅速膨胀，已越来越成为共同体财政的沉重包袱。

三、基本评价

作为欧洲共同体经济一体化的支柱，关税同盟与农业保护政策（共同农业政策）也是共同体贸易政策的重要构成部分。在促进共同体成员国贸易发展方面的作用是显著的，例如前述关税同盟的基本作用，对于促进成员国贸易的发展是主要的，但仍有不少问题，主要是形形色色的非关税壁垒实际分割了市场，市场并没有统一。农业保护政策的实施，刺激了共同体的农业生产，但也使共同体背上了沉重的财政负担。

（一）关税同盟下的市场分割

欧洲共同体建立关税同盟的远大目标是为经济一体化建造一块基石。对于各成员国来说，一可以排除至少是部分排除来自外部的竞争，二可以建立一个消除了内部边界的大市场，使成员国商品得以自由流通，促进经济的发展。这可以看作是关税同盟的两个具体的目的。

但是，在关税同盟的建设过程中，来自于外部的影响一直在发挥着作用。关税与贸易总协定的狄龙回合与肯尼迪回合使缔约方的关税水平大幅度下降，这对欧共体的关税同盟的影响是很大的。因为它的共同对外关税率是1957 年 1 月 1 日法国关税区、德国关税区、意大利关税区和荷比卢关税区实际实施的关税率的算术平均数，由于狄龙回合和肯尼迪回合的结果，其关税水平甚至比它的竞争对手还要低，例如共同体统一的对外部工业品的夫税水平为 6．9%，英国是 l1.6%，美国是 1l．1%，日本是 10．1%。内部大市场建立和维持的重要保证就是设立外部保护。因此现在需要其它措施保证共同市场的完整，这事关成员国的团结，然而要找到与实施这样一种共同政策并不是容易的。欧共体关税同盟建立后的历史，表明了这样一个事实，即内部关税虽然已经取消，却又被成员国各种公开的、不公开的非关税壁垒所取代，共同中场并没有真正形成，成员国之间的自由贸易没有能真正实现。这不仅影响了欧共体竞争力的提高，在与美国日本的竞争处于相对弱势地位，也影响了整个欧共体经济的发展，使经济一体化受到损害。

1．各种捐税形成的新的“ 关税 ”障碍

关税的同盟的建立消除了内部关税。然而又出现了与关税具有同等效力的捐税。尽管罗马条约明文禁止，但并投有明确解释什么样的捐税具有与关税同等的作用。这使各成员国可以乘机采用各种歧视性的国内税阻挡其它成员国商品的顺利进入，形成一道不是关税的“ 关税 ”壁垒。

尽管欧洲法院 1962 年在一个判例中对所谓的“ 同等效力的捐税 ”进行了解释，①但在制止成员国创造新的“ 关税 ”方面收效不大。据统计，1965 年时，各成员国共有 357 种具有关税同等作用的捐税，并且是旧的消除了，新的又创造来了。在 70 年代开始的长达 10 余年的资本主义滞胀时期的影响下，各种巧立名目的捐税有增无减，阻碍了商品的自由流通。

2．数量限制

数量限制是罗马条约明令禁止的。1961 年底取消了工业品数量限制。农产品数量限制改为共同体配额，适用于所有的成员国，并且逐年增加，每年的配额至少要占本国产量的 3%，即所谓“ 3%规则 ”，到过渡期结束时配额应完全取消。这说明数量限制应当已经取消。然而实际情况并非如此。某些工业品和农产品仍然实行数量限制。另外，大量形式多样且隐蔽的同数量限制具有同等效力的限制性措施，在各成员国国内此伏彼起，阻碍着商品的自由流通。

3．成本增加障碍

这是共同体委员会曾特别指出要采取措施予以消除的一种市场障碍。成员国商品在经过边境时往往要等待很长时间以接受系统、繁琐的边境检查。商品成本也就因此而增加。货物每年跨越成员国国境所付费用是很可观的。共同体委员会的一项调查报告说，仅 1987 年，边境上的拖延就使共同体国家的公司多付出了 60 亿美元。此外，关于产品种类、产品包装，以及产品销售的不同技术规定所引起的费用，也有类似的增加成本的作用。因此这些方面的要求，都会给生产企业增加间接成本。1987 年，因技术标

①欧洲法院指出：“ 规定同等效力捐税的意图在于：不仅禁止传统关税形式的明显措施，也禁止一切以别的名称或程序来达到关税歧视效果的间接手段。这类捐税可表达为：不对国内产品征收，专对成员国产品进口征收的，不论叫什么名称和采取什么方式的一种税，目的是使进口品价格提高。这种税，对货物流通具有关税同等效力 ”——转引自余开祥等：《欧洲共向体——体制·政策·趋势》第 71 页、复旦大学出版社 1989 年版。准等方面的种种要求，而使共同体各国公司付出了 400 亿美元。

4．市场进入障碍

市场进入障碍也是共同体委员会特别指出的一种市场障碍。它包括政府采购限制，在一些服务业部门（如保险业）阻止或限制成员国间跨国界的直接贸易，某些市场（如国内航空部门）限制其它成员国投资者直接进入，等等。一些成员国认为，政府公共采购是一个国家工业政策的组成部分，它对本国工业尤其是新技术部门起着一种保护和鼓励作用。虽然共同体委员会明确表示它是实现内部市场，实施共同体科技发展政策的重大障碍，而要消除它却遇到阻力。并且，在许多场合下，市场进入限制和成本增加障碍往往是共同发生作用的。例如，各成员国有自己的一套产品规章和标准；在这些相互差异很大的产品规章和标准的控制下，小汽车和电视机不得不作数不清的改变才能符合不同的国家标准，英国的巧克力无法在一些成员国销售，因为他们对巧克力有不同的定义；各成员国生产的啤酒不能在德国市场上销售，因为其中的添加剂违反了德国的“ 纯度法（PurltY laws）。因此许多产品就被阻挡在本国市场之外，即便进入了市场也因适用市场国标准而使成本增加，降低了竞争能力。

5．扭曲市场的津贴

扭曲市场的津贴一般是由成员国政府提供的，名目繁多，实施方式各异。这类津贴的目的是加强本国产品在中场上的竞争力，其结果是导致市场的扭曲，使市场竞争处在不公平的状态，实际上也就破坏了市场的统一性。

由此可见，共同体建立起来了关税同盟，希望因此而形成一个“共同市场”，然而现实离设想仍有相当距离。成员国形形色色的保护措施，实际上肢解着共同体的内部市场，使本国的民族中场与“共同市场”区别开来。这一事实是导致共同体在 70 年代至 80 年代的相当长的一段时期里落后于美国、日本的重要原因之一。它对于欧共体同世界其它国家的经济贸易关系的发展也产生过重要影响。

（二）农业保护政策的基本影响

作为欧共体经济一体化大厦的一块重要基石，农业保护政策的作用，影响不可低估。基本的评价是肯定的，从 60 年代初开始实施农业保护政策，到 90 年代，共同体由农产品自给率很低转变为世界重要的农产品贸易集团，其功效不可埋没，然而正如辩证唯物主义所指出的那样，事物的发展有一个“度”，如果不能把握好，弊端必然显现出来。农业保护政策在其长期的实施过程中的负作用也日益明显，对于欧共体来说是非改不可了。以下从两方面的作用分别说明：

1．刺激欧共体农业的发展

欧共体农业保护政策在维持较高的农产品统一价格的前提下，推动了各成员国农业的迅速发展，成效非常显著。具体体现在下述几个方面。

第一，刺激农业劳动生产率的提高。对共同体农业实施保护的即定目标之一，就是提高农业劳动生产率。这个目标基本上是达到了。特别突出地反映在农业用地的减少与农业从业人员的减少方面。共同体委员会 80 年代中期发表的一份报告指出， 1966～1985 年间，共同体 10 国（未包括西班牙、葡萄牙）的农业用地减少了 644．7 万公顷； 1980～1985 年间， 12 国（包括西葡两国）共减少农业用地 110 万公顷。①根据欧共体 1990 年关于农业从业人员的统计，通过农业技术进步和合理使用土地，欧共体不仅保证了农产品的供应，而且从 1960 年以来，农业人口减少了 60%。②与此同时，农产品单位面积的产量却有较大提高。如表 3—7 所示。①欧共体委员会：《共同农业政策二十年》（1986 年）第 21 页。②欧共体委员会：《90 年代欧洲共同体农业政策》第 8 页。

表 3—7　共同体部分农产品单位面积产量对比

（单位：公担/公顷）

	小麦	玉米	大麦	裸麦	油菜	大豆	向日葵	土豆	甜菜②
1980	39.3	54.6	37.3	38.9	27.3	20.3	9.9	242.0	64.6
1990	51.5	66.0	38.6	31.9	30.1	32.1	17.5	277.0 ②	72.9
比上期增长(%)	31.04	20.88	3.49	10.38	10.26	58.13	76.77	14.66	12.85

① 1988 年数字

②指砂糖产量

资料来源：根据《世界经济译丛》 1991 年第 8 期第 38 页资料编制。

农业劳动生产率的提高，是各种因素作用的结果，但是如果没有农业保护政策的推动，其它因素也是难以充分发挥作用的。

第二，农产品自给率大幅度提高。农业保护政策的实施，为共同体农业发展提供了一个良好环境，农产品供应情况发生了巨大变化，自给率有了很大提高，不少产品还可供出口。从表 3-8 可看出农产品自给率的提高情况。

第三，保证区内农产品供应及保证合理的价格。农业保护政策的价格支持机制，刺激了农业生产的发展，使产量稳步增长，从而保证了欧共体内部市场的农产品供应。

按照罗马条约的规定，以农业保护政策为主要内容的共同农业政策的目标之一，是要保证对消费者合理的供应价格。而共同体的农业政策实际上是维持着一种高价农业，是依靠巨额的财政支出支撑的。农产品价格保持在较高水平上，有些还高于世界市场价格，对消费者来说，虽然衣产品只是食品重要的而不是唯一的成本要素，这仍然意味着消费者要支付较高的食品价格。但是，不可否认的是，对农产品的价格支持和外部保护，使共同体内部

表 3—8　欧洲共同体农产品自给率（%）

年度	77/78	78/79	79/80	80/81	81/82	82/83	83/84	90(估计数)
谷物类	92	99	98	106	106	115	105	127
普通小麦	103	120	114	127	124	136	117	
硬质小麦	60	94	91	104	100	107	105	
大麦	111	112	111	114	115	120	108	
黑麦	108	114	103	104	96	95	99	
玉米	56	58	62	66	71	83	82	
脱脂奶粉	108	109	132	142	153	133		
黄油	118	119	120	118	128	147		
牛肉	94	98	103	104	102	101	105	103
糖	123	123	125	127	154	146	123	122
橄榄油				108	98	94		
菜油				140	138	132		
奶制品								113

资料来源：欧共体《委员会关于财政管理的报告》第 16 页， 1986 年 9 月。

市场上的农产品仅在有限的幅度内波动，同时不受世界市场价格波动的影响。因此，在共同体 12 国里，家庭的平均食品开支仍处于同其它发达国家相似的水平。据共同体统计调查， 1982 年共同体（以 12 国计算）总的家庭食品支出占总支出的比重是 20．5%。从价格指数的变动也可以发现，共同体市场上农产品价格同总的消费品价格相比，处在相对低的位置：以 1957 年为 100，总的消费品价格指数在 1984 年时是 236（10 国数字），而农产品价格指数只有 208（10 国数字），与此相对比的是同一时期人均收入净支配的指数是 238。①因此，在保证对消费者合理的供应价格方面，共同农业政策是基本达到目标了。现在对于共同体来说，成问题的不是保证供应而是如何消除过剩。

2．促进了农产品的贸易发展

欧共体作为一个整体，是世界上最大的农产品贸易集团，在世界农产品贸易中居举足轻重的地位。共同体的许多农产品在世界农产品出口总量中占很大比重。以 1982 年力例，谷物（不包括大米）占 10%，葡萄酒占 40%，糖占 15.1%，乳制品占 60.5%，肉类为 17.4%，蛋为 31%。农产品出口的增长很快，1973～1984 年平均出口增长速度达到 14.14%②，1986 年的出口额占世界农产品出口总额的 15%，居世界第一位。③

欧共体同时也是世界上最大的农产品进口集团。一些区内生产不足的农产品，或者与欧共体有特殊关系的联系国的农产品大量进入共同体市场。1973～1984 年农产品进口年平均增长速度是 8.45%④，1986 年进口的农产品占了世界农产品贸易总额的 21%，位居世界第一。⑤

3．加重了欧共体的财政负担

欧共体的农业保护政策，对内运用价格支持机制维持高价收购，对外运

用外部保护机制抵制廉价农产品的进入，促进了农业的发展。许多农产品生产费用尽管远远高于世界市场价格，但产量仍在迅速增加，发生了严重过剩。对付过剩农产品的基本方法是储藏、输出、转化或销毁。储藏、转化等需要费用，历年所付出的保管清理费用，因储藏量不断增大而直线上升；出口则需要巨额补贴。

所有上述费用包括价格支持所需费用的来源是共同体的共同财政。共同财政通过农业基金的保证部分，对农业实行保护政策。随着农产品过剩的日益严重，财政支出也随之扩大。 1975～1985 年间，农业基金保证部分年平均增长速度达到 15.88%。由于分配的不均衡，在共同体内部成力影响成员国团结的重要原因。

4．加剧了同外部国家的贸易摩擦

农业保护政策发展了共同体的农业生产，也阻碍了外部国家农产品向共同体市场的出口。并且共同体也逐步成为世界重要的农产品出口集团，许多产品在共同体的财政补贴之下，大量挤占市场份额。所有这些引起了世界主要农产品出口国的不满。特别是在经历了 70 年代中期至 80 年代中期世界农产品价格大幅度下跌的冲击后，80 年代后期的农产品市场矛盾更为加剧，争夺激烈，共同体同主要农产品输出国的矛盾也在尖锐化。关贸总协定第 8 轮谈判从原定的 1990 年底一直拖延至 1993 年才告结束，主要原因就是共同体与美国关于农产品补贴问题长期未能找到双方都能接受的方案。现在乌拉圭回合已宣告结束，关贸总协定也将在 1995 年 12 月 31 日正式结束使命，但欧美农产品贸易方面的矛盾不会就此解决。

综上所述，欧洲共同体关于工业品与农产品贸易方面的政策，有其成功的一面，也有其弊端，存在不少问题。最重要的是这些政策的原意是要造就一个统一的大市场，然而充其量只是一个形式上统一实际上被分割的中场。即便在 1992 年底共同体宣布内部统一大市场基本建成后,时隔 3 年后的 1995 年，欧委会不得不承认统一大市场实际尚未形成。①

当然，正确评价欧共体的上述贸易政策，还不能仅仅考虑上述各点，还应从政治角度加以观察。应该看到，欧共体的关税同盟，农业保护政策对于成员国的团结是绝对必要的，正是它们使成员国携起手，从经济一体化人手走向欧洲人理想之中的“ 欧洲统一 ”，从这一点来看，政策是成功的。

第四章　欧洲联盟延续执行的欧共体市场竞争政策

贸易对于一国或者一个国家集团来说是重要的，往往被称为是经济增长的发动机。对于欧洲共同体来说，可能具有更重要的意义，因为其成员国的外贸依存度都比较高。一国或一个国家集团贸易发展涉及许多方面，规范竞争秩序、维护竞争能力是其中重要的构成部分。开放经济条件下的企业，要维护其在市场上的竞争能力，必须拥有高效率，而这正是贸易政策所要刺激和竞争政策所要保护的，从这一点来说，贸易政策与竞争政策是相通的。另外，国际经济关系的发展，加深了各国之间的经济贸易关系；多边贸易体制（例如关贸总协定）长期协调的结果，使以关税为主要手段的贸易限制的效果大大降低了；直接投资和间接投资的迅速发展等等，这一切都使国与国之间的经济的相互渗透向深度发展。因此可以说，贸易政策涵盖的范畴正在扩大。正是从上述意义出发，我们将竞争政策看作是贸易政策的重要构成部分。

一、欧盟竞争政策的目标和范围

制订竞争政策是保证市场自由竞争正常进行，防止经济过渡集中和破坏公平竞争，促进贸易与经济的发展。简单地说，就是保证在整个共同体市场内部拥有一个健康的竞争环境。

罗马条约第 3 条 7 款规定，建立“保证内部市场中竞争不受扭曲的一种制度”，①竞争政策就是这种制度。

（一）制订欧共体竞争政策的意义

市场经济活动中，保证竞争的正常进行，通常被置于重要地位。竞争具有如下基本积极意义：刺激企业提高劳动生产率，降低成本和价格；推动企业进行技术革新，使用新技术，提高产品质量；保证资源的有效合理配置。但是在市场中有各种力量在发挥作用。如果放任自流，可能会限制或扭曲竞争，从而与贸易和经济发展的总目标相背离。因此，欧洲共同体竞争政策的基本出发点，就是利用国家权力，对市场进行适当干预，保证竞争不受各种市场力量的限制和扭曲。

欧洲共同体的竞争政策是通过已黎条约和罗马条约（主要是罗马条约）以及欧共体的一些指令构成的。

建立欧洲煤钢共同体条约（巴黎条约）第 65 条和 66 条，体现了欧共体竞争政策在企业联合与集中方面的基本原则。巴黎条约第 65 条指出：“意在直接或间接地阻碍、限制或破坏共同市场内正常竞争的一切企业之间的协定、企业联合组织的决定与协议行动，均应予以禁止。”当然并不是任何集中、联合都将受到禁止。如果集中、联合“将有助于大大改善那些产品的生产与销售”，并且不超过“必需的程度”，最重要的是不会导致垄断，那么集中与联合是允许的，但必须得到高级机构的授权。②

尽管从缔结巴黎条约的背景来看，建立煤钢共同体的一个重要目的是防止德国再度挑起战争，但随着欧共体经济一体化的发展，成员国经济融合的规模与程度都在扩大与提高，原来的目的已逐渐失去意义或者说淡化了，因而客观上煤钢共同体成为欧洲共同体走向欧洲联合的一个重要阶段。与此相同。第 65 条的原意是要阻止德国煤炭、钢铁这两大具有战略意义工业部门的重新集中，现实的发展已使之不再具有意义。重要的是显示出在防止垄断扭曲竞争方面的现实意义。

在上述方面进行了更进一步发展的是罗马条约。罗马条约专辟一章用以规定竞争政策。罗马条约第 85 条规定，“一切企业之间的协定，企业联合组织的决定与协议行动，凡可能影响成员国间贸易和以阻碍、限制或破坏共同中场年的竞争为其目标或结果者，均应认为是与共同市场相抵触而予以禁止。”①罗马条约的这一规定，是为了保证共同市场的完整，进而也就是保征一体化的顺利发展，防止联合或集中破坏市场的统一或完整。理由很清楚，就是通过企业的竞争能促进效率的提高。欧共体认为这是达到一体化目标所

必要的。

同巴黎条约相比，罗马条约前进了一步，制订竞争政策的目的是为了创造一个使一体化得以实现其目标所需要的环境。

对于一家具体的企业来说，事实上承受着两重压力：一是追求最大利润的内在要求所产生的压力；二是外在竞争强制性所产生的压力。在这两重压力下所产生的动力的驱使之下，企业所可能采取的行动就是扩大生产规模，以此换得竞争优势。扩大生产规模最好的途径就是联合或集中，所以一个最可能的结果就是生产垄断。垄断是经济发展缺乏活力的重要根源，它使资源配置难以优化。因此一个重要的问题就是防止垄断的产生，以及建立一个合理的竞争秩序，保证经济发展的活力和资源的合理配置。

综上所述，可以得出一个基本结论，即制订欧共体竞争政策的意义，就在于保证在欧共体市场上竞争能在公平、自由的前提下进行，防止出现经济过度集中和不利于公平竞争的垄断，以使市场竞争符合共同体的经济目标。

（二）欧共体竞争政策的目标

欧洲共同体经济一体化最基本的内容就是建立一个统一的市场，在此基础上，逐步向更高层次发展。然而正如前述，在市场上活动的各种经济力量由于自身的经济利益的驱使，必定采取各种可能采取的手段以满足追逐利益的需要。因此就可能发生扭曲公平竞争的情况，从而威胁市场的统一。因此，共同体竞争政策的目标就是保证竞争的公平进行。具体说包括下述 3 个方面。

1．保证市场统一。防止企业以各种手段重新建立那些已被拆除的贸易壁垒，例如划分市场和限制进出口贸易，以保证成员国的每个企业部能进入统一的市场，使消费者也能从中享受到竞争的利益。巴黎条约特别禁止那些限制或控制生产、技术发展或投资，分享中场、产品、顾客或供应来源的协定、决定或做法。①罗马条约重申了类似的规定，特别禁止“限制或控制生产、市场、技术发展或投资，分享市场或供货来源”的协定、决定与行动。②

2．防止经济力量过度集中。经济力量的过度集中将导致居支配性地位的企业滥用有利地位，从而影响公平竞争的开展和商品的自由流通，危害消费者、竞争企业或附属企业的利益。在这里强调的是反对“过度集中”，并不反对未达到“过度集中”程度的集中。那么怎样才算是“过度集中”呢？共同体的竞争政策做了一些颇为原则性的规定，即：“一个或多个企业滥用其在共同市场内或相当大的一部分共同市场内的支配性地位，凡可能影响成员国间贸易者”。③事实上其中包括了判断标准：居支配性地位。关键在于如何判定是否构成“支配性地位。”对此，罗马条约并未做出明确规定。在以后的欧共体委员会处理一系列涉及竞争政策的案件中，这个问题才逐步明确了：①在一个“相当大的一部分共同市场内”（对于不同的案件，这个“相当大的一部分共同市场”是有差别的），企业有能力决定相当大部分的产品生产、分配和价格；②企业规模。“企业”可以是二个以上经济上密切联系

的企业。法律上的相互独立（例如母公司与子公司）在此是不予考虑的。达到一定规模的企业（可以是一个，也可以是二个以上，只要经济联系密切）有能力独自行动而不考虑竞争者的行动或消费者的反应。符合上述标准，就构成了“ 居支配性地位。 ”

“ 居于支配性地位 ” 的企业还不是罗马条约予以禁止的那种过度集中的经济力量。遭到禁止的 “ 居支配性地位 ” 的企业是那些 “ 滥用 ” 其支配性地位，并且因此而损害了成员国间的贸易。

所谓 “ 滥用支配性地位 ” 一般是指产品的供应对于不同的顾客采取差别待遇。并由此阻碍其它竞争者进入市场。

3．防止国家援助给予企业以不公平的好处，扭曲竞争以至破坏经济力量之间的平衡，威胁共同市场的存在。罗马条约规定：“ 由一成员国发放或经由不论任何形式的国家财源给予的任何援助，凡以优待某些企业或某些商品生产而扭曲或威胁扭曲竞争者，只要影响到成员国间的贸易，均是与共同市场相抵触的。 ”①

（三）欧洲共同体竞争政策的范围

巴黎条约制订的竞争政策主要涉及企业的集中与合并。罗马条约竞争政策涉及的范围则广泛得多。

极据罗马条约的规定，竞争政策只适用于影响成员国问贸易关系的事件。罗马条约关于竞争政策的主要条款均指明了这一点，例如：“ 凡是以影响各成员国之间贸易 ” 的限制性措施（第 85 条）;滥用支配性市场地位 “ 影响各成员国间的贸易 ”（第 86 条）；国家援助 “ 只要影响到各成员国问的贸易 ”，“ 均应被认为是与共

①罗马条约第 92 条，见戴炳然译：《欧洲共同体条约集》第 112 页，复旦大学出版社 1993 年版。同市场相抵触的 ”，应予以制止。

是否影响到成员国之间的贸易，是共同体竞争政策的一条重要准则，据此判断有关行动是否应当受到干预。从这一条准则也可以看到共同体的竞争政策的目的是要维护市场的统一——这是经济一体化得以存在和发展的基本保证。然而判断某种行动是否 “ 影响到成员国间贸易 ” 在一般情况下是困难的，因为这类行动往往具有很大的隐蔽性。只是这种影响大到足以引起欧共体委员会的注意时，欧共体委员会才可能作出反应。这一点可能是自 1968 年建成关税同盟后，市场仍然被分割的一项重要原因。

所谓 “ 影响成员国间贸易 ”，首先包含了直接影响与间接影响两类。对于前者的判断比较清楚，后者则较为复杂。例如，一成员国对国内某家仅在国内进行活动的公司提供援助，是否构成 “ 影响成员国间贸易关系 ”，关键在于这一援助的后果。如果由于这家公司的活动而可能减少其它成员国对该国的出口，或者可能影响到本国另一家与之竞争的公司的经营基础，从而可能影响到后者的出口，欧共体委员会即可判定该国的国家援助对成员国间的贸易关系产生了影响——间接影响，应予以制止。

其次，“影响”还包括境内影响和境外影响两类。这两类影响都具有两方面的含义。一方面，企业的行动或者国家的援助仅仅在一个成员国内部发生影响，或者仅仅是在共同体境外发生影响，都不列入竞争的范围。但是要判断是否“仅仅在一个成员国内部发生影响”，事实上是困难的，或者从某种意义上说，这种“影响”也是难以成立的，因为它要受“间接影响”的约束，一家具有相当规模的企业的行动很难不会产生间接影响。那么另一方面的含义的重要性也就显得突出了：企业在共同体境外采取的行动或共同体外部国家对本国企业采取的援助行动，对共同体内部市场产生了影响，仍然是被列入共同体竞争政策的调整范围之列的（这一层含义似乎为欧共体存在市场壁垒提供了佐证：不能对欧共体的内部企业产生损害）。上述精神也反映在竞争政策所管辖范围之中。

欧共体竞争政策主要是规范共同体境内的私人企业，以及成员国的国家援助、商业性国家垄断组织和公共企业的竞争行为，对于私人企业，不仅是指具有某一成员国国籍的公司，也包括与欧共体有贸易关系第三国公司。后一类公司包括 3 种情况：（1）通过一个分支机构而在共同体内拥有一个法人公司的第三国公司；（2）在共同体体内拥有子公司的第三国公司；（3）在共同体成员国境内没有任何分支机构形式存在的第三国公司。

罗马条约的竞争政策将共同体境内的企业（只要同共同体有某种贸易与合作关系）都纳入到规范的范围之中。对于境内企业和境外企业之间的关系，主要考虑相互间的经济关系，而不考虑法律关系。例如跨国公司母公司与子公司之间和子公司相互之间的关系就是一个典型的例子。理由很明确，尽管母公司、子公司都具有独立的法人资格，但子公司在经营活动中是按照母公司的全球经营战略进行的，并不反映子公司自己的经济利益。考虑相互间的经济关系意味着考察一个企业或几个企业的单独行动或联合行动不仅要判断因此对共同体产生的“影响”，还要判断境外企业对境内企业行动的影响。

考虑经济联系还意味着两家境外企业订立了某种协议，它们在共同体境内设立的分支机构尽管相互问并没有订约，但只要执行了此种协议，仍然被列入了共同体竞争政策规范的范围。

上述问题，在欧洲共同体法院某些案件的判决中已得到明确。例如 1972 年染料案的判决中，欧共体法院指出：“子公司自身具有法人地位这一事实，并不能用以排除由母公司决定其行为的可能性。可能会有这样的情况：尽管子公可自身具有法人地位，但它并不能独立地决定其市场行为，而是基本上遵循母公司给它的指示。”①根据煤钢共同体条约第 31 条、经济共同体条约第 164 条和原子能共同体第 136 条的规定赋予欧洲法院解释共同体法的任务，可以说明欧洲法院上述判决的权威性。

至于那些在共同体境内并未设立分支机构的外国公司，但却和共同体保持有某种贸易关系，如果奉行了一种有损于共同体的政策，欧共体委员会认为同样可以根据竞争政策给予制裁。

二、欧盟竞争政策的基本内容

根据巴黎条约、罗马条约以及共同体委员会关于竞争政策的一系列指令，共同体竞争政策涉及下列 9 个方面的问题：（1）专利、许可证协议和商标：（2）价格歧视和定价；（3）转变价格补贴；（4）国家援助；（5）滥用支配市场地位；（6）倾销；（7）进出口数量限制：（8）合并与集中；（9）国营企业或国家垄断企业。

归纳起来，竞争政策的基本内容主要反映在对限制性措施、滥用支配性市场地位、国家垄断企业和国家援助等方面扭曲竞争的行为采取的措施上。

（一）禁止企业采用限制性措施

1．一般原则与适用条件

对于在同一中场上进行活动的企业来说，相互妥协，组成一个联合的反竞争的垄断组织如卡特尔，可能是一种更为愿意接受的选择。在卡特尔内部，企业为了获得高额、稳定的利润，可以采取划分市场、规定产量、规定价格等手段。但是对于消费者来说，将不得不为这种反竞争的卡特尔行为付出高昂的代价。同时，卡特尔行为使那些已进入中场而未参加卡特尔的企业，以及准备进入中场的企业被置于不利的竞争地位。这种情形发生在共同市场内部，就将危害市场的统一，甚至于危及到经济一体化的基础。罗马条约第 85 条第 1 款规定：“一切企业间的协定，企业联合组织的决定与协议行动，凡可能影响成员国间贸易和以阻碍、限制或破坏共同市场内的竞争为其目标或结果者，均应认为是与共同市场相抵触而予以禁止”。这是竞争政策对限制性措施的一般规则。是否适用这一规则，主要考虑以下 3 点：

（1）必须是企业间的协足或联合组织的决定。这些协定或决定不必是正式签订的，也包括那些以默契的方式采取的联合行动。正式协定包括定价协定、分享市场协定、限制产量协定、信息协定、销售辛迪加、联合经营、许可证等等；企业问的联合行动有价格领导、相互忍让、默契的合作、平行行为等。当企业之间签订协定，而又不是独立行动时，可以肯定是采取了联合行动。

（2）限制性措施必须是对成员国间的贸易产生相当影响的。“相当影响”的数量界限并未明确规定，而是由欧共体委员会根据具体情况进行判断的。一般讲来，参与协定或联合行动的企业占有关市场 5%的比例，就可以被认为是会产生“相当影响”的。

（3）限制性措施必须是在共同市场上妨碍竞争的。共同体竞争政策的目的就是要保护各种竞争以促进效率的提高，例如行业之间的竞争、行业内部的竞争，甚至是潜在的竞争。妨碍竞争包括主观意图和客观上产生了效果，都在禁止之例。

罗马条约提出了特别应当禁止的限制性措施：直接或间接规定购买或出售的价格或其它交易条件；限制或控制生产、市场、技术发展或投资；分配

市场或供货来源；对客户采取差别待遇；迫使客户接受搭售作为缔结合同的条件，等等。①

2．例外规定

并不是所有的限制性措施都将受到禁止。在有关禁止限制性措施的条件中，还包含了一项“合理原则”，这是第 85 条一般原则的例外规定。按照“合理原则”的规定，企业间的协定或联合行动如果符合下述几个条件，即可获得豁免：

（1）有助于产品的生产、分配；

（2）可以促进技术、经济的发展；

（1）消费者因此可以公平分享利益；

（4）不因“协定”、“联合行动”而向有关企业施加限制；

（5）并不削弱竞争。

某项企业间协议要得到豁免，除必须具备上述五项条件，有关企业还必须按规定正式通告欧共体委员会。欧共体委员会根据需要，有时也预先公布某类协议为“集体豁免”。根据共同体部长理事会的授权和“合理原则”，欧共体委员会陆续公布了一批不在禁止之列的企业间协议：（1）仅涉及两个企业的协定：（2）关于工业产权的；（3）有关专有技术的；（4）有关采用标准或型号的；（5）有关研究成果应用的；（6）有关专业分工的。企业间进行的某些特定的合作，也被排除出禁止之列，如市场调研、会计业务、研究与发展、生产设施的联合利用、销售协定、定货的执行、广告和商标等。

（二）禁止企业滥用支配性市场地位

企业滥用支配性市场地位是一种反竞争行为，从而受到共同体竞争政策的禁止。罗马条约第 86 条规定：“凡一个或几个企业滥用其在共同市场上或相当大的一部分共同市场内的支配性地位，凡可能影响成员国间贸易者，均应被认为是与共同市场相抵触而予以禁止。”适用第 86 条要具备 3 个条件：

（1）企业在市场上具有支配性地位。判断一个企业是否拥有支配性地位，不仅要考虑企业的市场份额，还要与其它因素结合起来，例如市场的地理范围。这对于理解“相当大的一部分共同市场”是重要的。欧洲共同体对此并没有一致的规定，而是根据具体事例来确定的。例如某一事例下，占有某成员国市场的一部分可以构成“相当大的一部分共同市场”，而在另一事例中则不一定能成立。对于市场份额，共同体也没有统一的规定，但是通常并不认为市场份额在 40%以下的企业拥有支配性地位。①

（2）必须是滥用支配性地位。支配性地位不一定是受谴责的，如果滥用了支配性地位就应当受到制裁。因此，要从企业行为的客观结果观察企业是否“滥用”支配性地位。占支配地位的企业的行为影响了市场结构从而使竞争受到影响，这一事实就构成了“滥用”。

（3）影响了或可能影响成员国间贸易。如果企业滥用其支配地位仅仅影

响成员国国内贸易，则不适用罗马条约第 86 条。

下列是几种常见的滥用支配性地位的做法。

第一，实行不公平的或歧视性的做法。企业以直接或间接的方式强制规定不公平的或歧视性的买阶或卖什或其它不公平的交易条件，损害了生产者或消费者，以此打败竞争者，扭曲了市场竞争。

第二，转售限制。占支配地位的企业以中断今后供应相威胁，要求其批发商将产品转售给某些最终使用者或只为某个特别目的转售，就构成了“限制生产、市场或技术上的发展，使消费者蒙受损害”的滥用支配地位的行为。

第三，拒绝交易。一般情况下，企业可以自由选择贸易伙伴。但在某些情况下，例如当拒绝供应导致不公平的歧视并威胁到其固定商业客户在该市场的生存的时候，企业负有继续供应的义务。此时企业如果中断供应，即构成拒绝交易。

第四，搭售安排。即“使合同的签订取决于贸易伙伴对额外义务的接受。而无论按照此项额外义务的性质还是按照商业惯例，此项额外义务都是与合同标的毫无联系的。”①搭售安排剥夺或限制了对方的选择权。

第五，合并或兼并竞争企业。合并（兼并）本身并不构成滥用支配地位。然而合并（兼并）可能引起经济力量的过度集中，导致企业能够借此取得或增加其影响公平竞争的能力，在共同体中场上影响了竞争结构，此时合并（兼并）即构成了“滥用”。欧洲共同体规定，从 1990 年 9 月起，所有企业之间的合并（兼并）如果合并后年营业额超过 50 亿欧洲货币单位，必须经欧共体委员会批准，②以防止某些合并（兼并）导致滥用支配性地位。

（三）禁止妨碍竞争的国家援助

成员国间关税壁垒取消后，政府不能通过缩减进口直接保护在本国设立的企业。因此，可能转而采取其它方式阻止和扭曲竞争，实施间接保护。国家援助就是一种方法。国家援助是指成员国政府给予企业各种方式的援助。然而并不是所有的国家援助都应受到禁止。有两类国家援助是应允许的和可以准许的。

应允许的国家援助包括两种：第一种，给予个人消费者具有社会福利性质的援助，但对有关产品的产地不存在歧视；第二种，对自然灾害或其它意外事件所造成的损失进行救济而施行的援助。这些援助被认为不与共同市场相抵触而应允许。

还有一类是可以被认为是与共同市场不相抵触而准许的国家援助：①为促进落后地区经济发展所作的援助；②为促进执行具有欧洲利益的重要计划或对一成员国经济的严重混乱进行救济所作的援助；③为推动某些经济活动或推动某些经济区域发展而进行的援助，④保护文化遗产的援助；⑤部长理事会决定的其它种类的援助。

①罗马条约第 86 条。见苏明忠译：《欧共体基础法》第 159 页，国际文化出版公司 1992 年版。

②《世界知识》1990 年第 7 期第 25 页。

上述不受禁止的国家援助具有一个共同特征，即援助不与共同市场相抵触。那么受禁止的国家援助就是与共同市场相抵触的行动。罗马条约第 92 条指出，“ 由一成员国发放或经由不论任何形式的国家财源给予的任何援助，凡以优特某些企业或某些商品生产而扭曲或威胁扭曲竞争者，只要影响到成员国间的贸易，均是与共同市场相抵触的。 ”①下述一例很能说明问题。

1989 年 4 月 18 日日本丰田公司和英国政府共同宣布，丰田公司将在英国德比郡的伯纳斯顿建一家占地 280 英亩，年产量为 20 万辆的汽车组装厂，计划 1992 年开始销售，将在当地雇佣 3000 名工人，整个投资预计 4 亿英镑，全部由丰田公司提供；德比郡地方政府将提供诸如整治土地、平整道路等方面的帮助。4 月 26 日英国政府致函欧共体委员会，表示当地政府的有关帮助决不会构成政府援助行为，并承诺将向欧共体委员会通报所有罗马条约第 92 条禁止的政府援助行为。

1990 年 2 月，新闻报道说该组装厂占地面积增加到了 580 英亩，德比郡地方政府出售土地的价格为 1830 万英镑，低于市场价格。欧共体委员会随即依据罗马条约第 93 条要求英国政府作出解释，并提供必要的资料。英国政府两次致函欧共体委员会，提出应该将两块土地（第一块 280 英亩，第二块 300 英亩）作为一笔交易来看待，并保证英国政府没有向该项目提供任何援助。丰田公司也声明并不寻求获得政府援助。

德比郡地区土地估价委员会应欧共体委员会的要求对第一块 280 英亩的土地进行了估价，认为价值 1260 万英镑，而不是实际的售价 990 万英镑。实际售价仅为正常价值的 78.57%。欧共体委员会于 1990 年 7 月 25 日决定对此项土地交易条件进行调查。欧共体委员会认为，丰田公司以比正常价格低的价格获得生产用地，构成了罗马条约第 92 条第 1 款所禁止的政府援助。

1991 年 3 月 26 日，欧共体委员会要求对 580 英亩土地进行正式估价。5 月 17 日，英国政府提交了德比郡地区土地估价委员会的第二次估价报告。报告认为，该 580 英亩土地价值 2250 万英镑，实际售价只是 1830 万英镑，两者差价为 420 万英镑。1992 年 1 月 11 日的欧共体《官方公报》正式公布了由负责竞争事务的欧共体委员会副主席布里坦签发的欧共体委员会决定，认定：（1）该项土地交易中正常价格 2250 万英镑与实际售价 1830 万英镑之间的 420 万英镑的差价客观上构成了德比郡地方政府对丰田公司的政府援助；（2）由于共同体成员国相互间汽车贸易巨大，丰田公司获得的 420 万英镑的政府援助将威胁共同体内汽车贸易的公平竞争。因此此项援助是非法的。

上述例子说明，（1）在共同体境内活动的企业均受竞争政策管辖；（2）不论何种形式的援助；（3）若威胁公平竞争就是非法的。

（四）竞争政策的实施程序

在欧共体市场上，实施竞争政策的程序一般是比较直接的，由欧共体委员会的反垄断官员具体负责。他们的一贯作法是，在没有事先通知的情况下，

出其不意地到某个涉嫌有反竞争行为的公司进行突然袭击式的调查。一旦怀疑某公司有隐匿证据的行为，就立即将该公司所有文件、单据、报表等呈送有关检察宫审查。竞争政策的实施大致有以下 5 种情况：

1．当企业将要涉足有可能妨害自由竞争胁定里去的时候，应该在这个协定生效前立即报告欧共体委员会的反垄断机构，以最后澄清协定是否违反了欧共体竞争政策。

2．必要的时候，欧共体委员会的反垄断官员会通过信件和熟知公司情况的有关人士获得一些信息和公司内部资料，对公司可能参与的协定、条约等进行调查。根据调查的结果，委员会有权对有关协定、条约等作出最后裁决。裁决结果有三种情况：一是以正式的形式加以确认，即认定没有实质上的反竞争内容。二是进行必要的修改后确认，即剔除反竞争内容，最终与欧共体竟争政策一致。三是干脆彻底地宣布非法并加以废除。

3．一旦企业发生了反竞争行为，委员会要对企业强制收取总营业额 10%的罚款。欧共体对于企业反竞争行为的一次最高数额罚款是 0.75 亿欧洲货币单位（发生在 1991 年）。这种罚款制度既是对已发生的反竞争行为的惩罚，也是对未实际发生的反竞争行为的一种威慑。

4．如果有关企业不服欧共体委员会对它们反竞争行为制裁的决定和行动，可以在卢森堡的欧洲法院作出最后裁决前进行上诉。

5．竞争性企业和消费者也可以到欧共体委员会反垄断官员处，反映和揭露反竞争卡特尔和滥用统治地位的企业或企业集团破坏自由竞争的行为。例如：消费者经常反映在他们的国家里，很难买到他们真正喜欢的小汽车。因为本国生产者和销售者都极大阻挠“外来”（来自欧共体另一成员国的产品原则上不应被视为外来产品）汽车进入本国市场。同一型号的汽车在欧共体不同成员国里差价竟高达 40%左右。对此类反映，反垄断机构也采取了相应措施，以保障消费者的权利，使消费者可以在欧共体的任何国家，包括消费者的居住国买到最便宜的商品。

三、基本评价

欧共体竞争政策的主要目的是维持作为一个整体市场的竞争秩序。然而成员国经济状况等各方面均存在很大差异，在利益的导向下各有所需。因此在竞争政策的规定上不能不存在不少例外，以保持一定的灵活性，使之得以调和国家利益与整个共同体利益的差别，这是其一。其次，树立欧共体委员会作为竞争政策执行者和竞争秩序维护者的权威。罗马条约第 87 条、第 89 条、第 90 条、第 93 条赋予委员会在竞争政策的执行和维护，以及制订、补充有关规则方面以必要的权力。例如一项国家援助是否与“共同市场相一致”，是由委员会认定的。

从对生产者来说，竞争促使企业扩大投资和不断革新技术，以便能够生产出优于它们的竞争对手的产品，并且能在世界市场上经受住非欧共体竞争对手的竞争压力。从另一方面说，自由竞争机制迫使生产者与供应商都尽可能地保持低价，否则，就有被竞争对手抢走业务的危险。企业对消费者的要求和愿望比以住更加关注。如果不是这样，就有被其他更了解消费者需求的竞争对手甩在后面的危险。

对消费者来说，竞争意味着提供了更广泛的选择范围。意味着较低的商品价格。竞争机制对降低物价水平的效果是显著的。

从更一般的意义上说，自由、公平、公开的竞争是市场经济的一个基本机制。竞争政策对于维护共同体市场的统一是必要的，“它能保证建立内部市场所允诺的贸易自由不被反竞争行为所阻挠”。①

竞争政策的实施对于市场上的各方——生产商、贸易商、消费者以及整体经济都是必要和有利的。

现在距离 1999 年欧盟进入经货联盟第三阶段已为时不多，维护公平合理的竞争机制将比过去任何时候都显重要。

第五章　欧洲联盟延续执行的欧共体反倾销政策

欧共体市场并不是一个自我保护的、绝对排斥外部产品的市场，而是一个处于外部保护之下的开放市场。欧共体的反倾销政策，与其说是为了保证欧共体市场上的贸易秩序和竞争秩序的正常化，不如说是为了对欧共体进行保护，防止外部国家的商品过多地进入，对共同体内部的厂商产生不利的影响。如果说竞争政策是从内部保证市场竞争的正常化，那么反倾销政策就是从外部保证市场竞争的安全化。目前欧洲联盟继续执行这种反倾销政策。

一、欧盟反倾销政策的法律依据

倾销是将出口商品以低于国内市场价格甚至低于生产成本的价格，在国外市场抛售商品的一种商业行为。一般来说，国际上将倾销看作为是一种价格歧视，违背了公平竞争与公平贸易准则而受到谴责。通常的制止方法就是实施反倾销措施（例如征收反倾销税）。国际社会在反倾销方面的约束机制，主要以关税及贸易总协定第 6 条以及有关协议为代表。欧洲共同体的反倾销政策正是以总协定第 6 条及有关协议为主要依据的。

（一）倾销的认定

关贸总协定第 6 条对倾销的定义为：“ 将一国产品以低于正常价值的办法挤人另一国贸易内。 ” 所谓 “ 正常价值 ”，是指 “ 同类产品在出口国用于国内消费时在正常情况下的可比价格 ”；或者 “ 同类产品在正常贸易情况下向第三国出口的最高可比价格 ”；或者该 “ 产品在原产国的生产成本加合理的推销费用和利润 ”。因而实际上总协定第 6 条的关于倾销的定义关键在于 “ 出口价格 ” 低于 “ 正常价值 ”。

欧洲共同体 1988 年 8 月 2 日颁布的第 2423／88 号规则将倾销定义为：“ 如一产品对共同体的出口价格低于同类产品的正常价值，它应被认为是倾销 ”。这与总协定关于倾销的定义是一致的那么确认出口价格及正常价值就是确认倾销的基础了。1.出口价格的确定

关于出口价格，欧共体定义为，（1）“ 销售出口至共同体的产品，实际支付或应予支付的价格 ”；或（2）产品在共同体内首次出售时的价格。后一种适用于没有出口价格（如易货贸易、补偿贸易）或出口价格不足为据（如进出口双方之间存在某种特殊安排）的情况。对于出口价格的认定，欧共体的规定与关贸总协定的有关规定是一致的。乌拉圭回台中达成的 “ 倾销与反倾销协议 ” 将出口价格界定为 “ 进口商品首次转售给某一独立买主的推定价格 ”，若无此类转售，则由进口国接照关贸总协定海关估价准则加以合理推定。

2，同类产品与正常价值的确定

确认了出口价格，还不能认定倾销。更重要的是要确定 “ 正常价值 ”。正常价值与出口价格的差额，就是倾销幅度。所以怎样确定正常价值就是重要的问题。按照欧共体反倾销规则的规定，认定 “ 正常价值 ” 的一个重要环节，就是选择和确定 “ 同类产品 ”。“ 同类产品 ” 的 “ 正常价值 ” 是确定有倾销嫌疑产品（称为 “ 受审议产品 ”）的出口价格是否合理的参照物。欧共体反倾销规则将 “ 同类产品 ” 定义为：“ 与受审议产品相同的，即在所有的方面均相像的产品 ”；如果不存在这一产品，“ 同类产品 ” 就是 “ 与受审议产品具有密切相似特性的另一产品 ”。所谓 “ 相似 ”，是产品构成的成分、特性、用途等。

认定倾销是否存在的第三个要素是要确定“ 正常价值 ”。按照第 2423/88

规则的要求，首先。“正常价值”是指“对用于在出口国或原产国国内消费的同类产品，在通常贸易过程中实际支付或应予支付的可比价格。”也就是有倾销嫌疑产品在本国市场上的市场价格。这一价格应当符合：一是要具有代表性，能反映市场一般交易，特殊情况下的过高或过低的交易价格不能被认为是“可比价格”；二是应当在“通常贸易过程”中形成的价格，存在某种特殊关系的买卖双方之间的交易价格不能被认为是“可比价格”；三是在合理的交易规模上形成的价格；四是出口价格与国内市场价格的发生时间应相对应。

其次，在某些情况下不存在该产品的国内市场价格或者虽然在国内市场有销售，但不是按“通常的贸易过程”进行的，正常价值可以采用同类产品向第三国出口时的出口价格。

第三，如果不能找到一个同类产品向第三国出口的出口价格作为参照，那么，“正常价值可以使用结构价格的方法得出，即同类产品的生产成本加上合理利润。在这里，“合理利润”究竟如何界定是不确定的，因此也最容易为贸易保护所利用。

确定了“正常价值”与“出口价格”之后，为保证价格比较的可靠性，还需要依据具体情况对二者进行调整。调整的因素主要涉及到：

（1）为确定“正常价值”而选择的同类产品与有倾销嫌疑产品在物理性能方面的差异而产生的价格差异；

（2）作为参照物的同类产品因税收而产生的价格差异；

（3）同类产品的销售费用（包括运输、保险、货物处理、包装、销售信贷、担保、文书资料、技术服务、佣金等与产品销售直接有关的费用）与有倾销嫌疑产品存在差异而产生的价格差异。

上述各单项的价格差异导致的调整，若对价格的影响不足 0.5%，则忽略不计。

3．针对“非市场经济国家”的特别规定

在欧洲共同体的反倾销规则中，还有专门针对所谓“非市场经济国家”出口产品的特别规定。特别规定主要体现在“正常价值”的确定上。按照欧洲共同体的观点，非市场经济国家的对外贸易是由国家控制的，产品的销售价格也是由国家控制的，因此在确定同类产品的“正常价值”时，不能以国内市场价格为标准进行，而要寻找一个替代国作为标准来确定：（1）某一第三方市场经济国家同类产品的国内销售价格或出口价格；或者（2）某一第三方市场经济国家同类产品的生产成本加上合理利润构成的价值；或者（3）欧共体同类产品的销售价格。

欧共体第 1766／82 号规则将我国列为“非市场经济国家”、“国营贸易国家”。在确定我出口欧共体产品的“正常价值”时，适用特别规定。应当指出，这对我国产品事实上采取了歧视政策。众所周知，中国自十一届三中全会以来，改革开放已成为基本国策，10 多年来，中国的外贸体制发生了翻

天覆地的变化，进出口业务经营早已不为专业外贸公司所垄断，企业已获得了经营自主权，再将中国列为国营贸易国家显然是不符合实际情况的。

将中国列为“非市场经济国家”、“国营贸易”国家所产生的一个直接结果就是“正常价值”的认定必须以替代国同类产品为准，而这个替代国往往是工业化国家，同中国存在很大差异。“欧共体反倾销法引入了以一类比国同类产品的价格或价值为依据建立正常价值的规定，实际上是以一个不可比置换一个不可比，造成了一个更不可比”，因为，“在一个国家的不同地区之间，同类产品的成本与价格就可能因市场的不完善性而存在差别，更不用说在发展程度、生产条件、市场状况等方面可能完全不同的两国之间。”①

（二）损害的确定

1．应受谴责的倾销

在对有倾销嫌疑产品的出口价格、正常价值进行比较之后，如果出口价格低于正常价值，就构成了倾销。但并不是所有的倾销都要受到制裁。国际上一般认为应当受到制裁的是掠夺性倾销。因为它会对进口国生产同类产品的工业造成“损害”，即只有造成“损害”才会受到反倾销规则的制裁。关贸总协定第 6 条指出，当倾销对某一缔约方领土内已经建立的某项工业造成重大损害或产生重大威胁；或对某一国内工业的新建产生了严重阻碍，这种倾销应该受到谴责。欧共体第 2423／88 号规则指出，需要确定倾销是否“对一已建立的共同体工业正在造成或威胁造成实质性损害，或正实质性地阻碍一此类工业的建立。”关贸总协定第 6 条的规定和共同体反倾销规则的规定，均明确了这样一点，即只有造成了“损害”，才能够对之采取反倾销措施。

2．损害的确定

确定一种产品在进口国因为进行了倾销，而产生了损害，其关键在于对进口国境内已建立或将要建立的“工业”产生了“损害”。

关贸总协定东京回合订立的反倾销守则第 4 条指出：国内工业“指生产同类产品的国内生产者的总体，或这些产品的合计总量占国内该类产品总产量的大多数的国内生产者。”①它不包括与有倾销嫌疑产品“有关”的生产者。何谓“有关”？守则并未作出解释。对于“工业”的地域范围，反倾销守则指出，如果产品的生产地域在一缔约方领土内事实形成两个或多个相对独立、相互竞争的市场，那么每一个市场上同类产品的生产者就可被视为一个独立的“工业”。乌拉圭回合中达成的倾销与反倾销协议关于“工业”的定义同反倾销守则保持了一致。倾销与反倾销协议对于在经济一体化形态下的“工业”作了规定，指出，一体化区域内若具备了单一市场的性质，那么，整个一体化区域内的同类产品的生产者就构成了关贸总协定所称的“工业”。

欧洲共同体的反倾销规则关于“工业”——“共同体工业”的概念，同反倾销守则保持基本一致，是指欧共体同类产品的全体生产厂商，或在共同体同类产品生产中占很大一部分的那些生产厂商；那些与有倾销嫌疑产品存

在某种联系的生产厂商（例如与经营有倾销嫌疑产品的进口商、出口商有联营关系、或本身就是这一产品的进口商等）不在同类产品生产者之列。共同体工业也可以是指某一局部市场内同类产品全部生产厂商，但需要满足两个条件：一是这些厂商生产的同类产品均在这一市场内销售；二是这一市场内同类产品的需求主要由这些厂商满足，符合这两个条件，共同体内部这一局部市场上同类产品的生产者，便构成一个相对独立的“共同体工业”，而不必考虑它在整个共同体中场中的份额。

由上述可知，欧共体关于“工业”的定义与关贸总协定及反倾销守则是保持一致的。

3．损害存在的确定

确定“工业”（或者说“共同体工业”）的含义是为了确定倾销所产生的损害。倾销所造成的损害只能是针对有关工业的。按照第 2423／88 号规则，确定损害或损害存在的标准。主要考虑下述几方面因素。

第一，倾销产品的进口数量及其增长的”显著性”。进口数量是指绝对进口数量或相对于共同体同类产品生产与消费的进口数量，以观察已进入共同体市场的产品数量是否达到一足够大的量。对于损害威胁的衡量，则主要考察数量的增长趋势。

第二，倾销产品对共同体市场上同类产品的销售价格的影响。这一因素主要考察倾销产品是否导致同类产品大幅度降价销售或者抑制了同类产品价格的提高。

第三，倾销产品对共同体同类产品的生产者产生的影响，主要从产量、开工率、库存、销售额、市场份额、价格、利润、投资收益率、资金周转、就业等多个经济指标考察倾销产品与共同体工业现状之间的关系。

第四，倾销产品在原产国或出口国中现有的和潜在的出口能力及其向共同体出口的潜力。这一因素用于考察所谓损害威胁。

第五，倾销在共同体内可能产生的贸易影响。

上述 5 个方面是确定损害或损害威胁的重要标准，在对倾销产品实施反倾销措施之前必须就此进行调查取证。确定损害，是为了确定倾销给共同体工业造成了损害，这种损害是由倾销直接造成的。按照乌拉圭回合所订倾销与反倾销协议的规定，进口方政府要对某种进口产品实施反倾销措施，不仅要证明倾销的存在和损害的存在，还须证明损害是由倾销直接导致的。这是为了避免因其它因素使其一工业受损害，而不适当地将此损害与倾销联系起来，导致不公平的待遇。

（三）反倾销措施

一旦确定倾销存在，并因此给共同体工业造成了损害或损害威胁，欧共体就将考虑对此倾销产品采取反倾销措施（如果对共同体有利），以维护“共同体工业”的利益。

反倾销措施的主要方式是征收反倾销税，另外还有价格承诺 1.反倾销税

征收反倾销税是关贸总协定及反倾销守则和倾销与反倾销协议所要求的为消除倾销产品对进口方工业形成损害的主要方式。欧共体反倾销有关规则的规定对此与总协定保持一致。反倾销税的征税标准分为从量税、从价税和差价税三种，而以从价税为主。不论按照哪一种征税标准，征税数额均应以消除损害所需为限，并不应超过倾销幅度。

按照 2423/88 号规则，反倾销税的溯及力只针对蓄意用倾销方法占领市场的情况及短时间内的大量倾销等情况。在这种情况下，反倾销税的征收将溯及能适用临时反倾销措施前 90 天进入共同体市场的产品。

关于溯及力的问题，乌拉圭回合一揽子协议中包括的倾销与反倾销协议规定较为详细。了解这些规定，对于了解欧共体的有关规定是有益的。按协议的规定，如果符合特定的条件，反倾销税征收将有溯及力。这些条件主要有：①

（1）在对受审议产品（即有倾销嫌疑的）作最终裁定之前，因未使用临时性反倾销措施而使该产品在反倾销调查期间继续损害进口国工业，在最终裁定倾销之后，反倾销税的溯及力可达能够适用临时性措施之日。

（2）进口的倾销产品以往就曾经发生过倾销并对进口国工业产生了损害；或者进口商明知或理应知道该商品是在倾销，并肯定会造成损害；或者损害是由短期的大量倾销造成的，反倾销税征收可溯及在临时措施适用之前 90 天内进入进口国市场的该项产品。

（3）受调查的产品是已经适用反倾销税的产品；或者受调查产品是第三国大量增加出口的产品，而已适用反倾销税的出口商的出口则下降，但该出口商对该第三国此种产品的出口有着控制权；或者受调查的产品是由已适用反倾销税的出口商或生产商的原有设备生产；反倾销税的溯及力可达到临时措施实施之前 150 天内进口的该产品。

（4）被确定征收反倾销税的产品是在第三国生产或加工装配的，并且与进口方同类产品加工、制造条件相似，反倾销税的溯及力可达适用临时性措施之前 150 天内进入进口方市场的该项产

按照欧共体反倾销规则的规定，反倾销税征收后该产品的销售价格应当相应提高，如果产品并未提高可以再次征收反倾销税。也就是说，反倾销税的征收效果，必须体现在倾销产品价格的提高上。

2．价格承诺

价格承诺其所以成为一种反倾销措施，就在于受调查产品在反倾销压力下主动或被动提高售价，事实上减轻了对进口国同类工业的竞争压力或者说消除了“ 损害或损害威胁 ”。按关贸总协定反倾销守则和倾销与反倾销协议的规定，反倾销措施包括价格承诺。进口方政府反倾销当局可以向出口商建议（但不能强迫），或者由出口商主动承诺，提高受调查产品的售价。价格承诺如被有关当局接受，就将中止正在进行中的反倾销调查。

欧洲共同体的反倾销规则允许采用价格承诺作为反倾销措施。已被接受

价格承诺的产品，将不再受到共同体反倾销规则其它措施的制裁。但是如果出口方违反价格承诺，欧共体将立即对其实施临时性反倾销措施。从实践情况看，由于价格承诺不能像反倾销税那样可以给共同体带来收入，所以除某些特殊原因（如政治原因）以外，往往不被有关当局接受。

二、欧盟反倾销行动的实施程序

将某一进口商品在进口国内市场的销售价格认定为低于其正常价值并对进口国同类工业产生了实质性损害，从而对其采取一定的反倾销措施，整个行动取决于对该产品的调查取证和最终裁定。欧共体反倾销行动的实施需要按照其反倾销规则规定的程序进行。

（一）提出倾销起诉

按照共同体 2423／88 号规则的规定，欧洲共同体任何一个成员国个人、公司、行业协会，都可以代表某一共同体工业，对来自欧共体境外的进口产品的倾销问题，向欧共体委员会提出起诉。一般都是由某一个足以代表某一共同体工业的行业协会提出。起诉按规定应以书面的形式，说明被诉产品倾销与损害的存在以及二者之间的直接因果关系，并提供充分的证据，包括：（1）价格资料，例如被诉产品在出口国或原产国市场销售的价格资料，向第三国市场销售的价格资料、向共同体市场出口的价格资料等等；（2）数量资料，例如被诉产品向共同体市场出口数量的变化等；（3）影响，例如被诉产品对共同体同类产品价格变动的影响，尤其是对“共同体工业”的损害及程度等。起诉书可以经任一成员国政府或直接向共同体委员会提交。委员会应当在一个月内决定是否受理并通知起诉一方。是否受理的决定是在委员会反倾销机构与特设顾问委员会磋商之后作出的，磋商主要涉及倾销的存在与倾销幅度、损害及其程度、倾销与损害之间的直接因果关系。一旦作出受理决定，欧共体委员会就将立即在共同体官方公报上公布，反倾销调查程度就此开始。

（二）证据审核

反倾销调查的核心内容就是证据审核，以确定倾销、损害及因果关系是否存在。调查将涉及到有关的进出口商及生产商。调查一般不超过 6 个月，整个案件的处理一般在 1 年内结束，最长不超过 15 个月。调查一般在欧共体范围进行，如果需要，也可到第三国（经同意）进行调查。1.取证

取证是为了搜集与倾销有关的数据与证据而进行的一项重要工作。其方法一般是向有关的出口商与生产厂商寄发调查问卷,限定在 37 日之内寄回共同体委员会，就有关数据与证据作出回答。调查问卷一般包括厂商的基本情况；受审议产品在本国、第三国、欧共体市场上的有关资料，如售价、出口数量、出口价格；产品的价格构成等。这些数据包括调查时期（反倾销诉讼发起前 1 年）的数据及调查时期之前 3 个日历年度的数据。

在向有关的出口商、生产商作调查的同时，也向欧共体内部的有关当事方进行调查以取得必要的数据与证据。欧共体内部数据一般是通过共同体的行业协会获得。

按照欧共体反倾销规则，上述数据强调其“可获得的”而不特别要求其“代表性”。

2．答辩

答辩是受审议产品的有关各方就倾销方面的问题要求欧共体委员会举行听证会。这对于有关的出口商、生产商是重要的，可以因此了解起诉方和共同体方面的立场和有关证据，并提出答辩。

（三）临时性反倾销措施

这是在反倾销调查期间，共同体委员会在初步认定倾销存在、损害存在及二者之间的直接因果关系后，为防止有关产品对共同体工业的损害或者消除损害而采取的一种临时手段，包括征收临时性反倾销税等。此时有关进口商必须缴纳税额或者指定某一银行提供担保，否则产品不得在共同体任一成员国市场上销售。临时性反倾销措施的采取不能早于开始调查后的 60 天，最迟不得迟于开始调查后的 9 个月，临时反倾销税的有效期一般为 4 个月，需要时可延长 2 个月。临时性反倾销措施不影响调查的继续也不是最终裁定。

（四）裁决和复查

按照欧共体第 521／94 号规则的规定，反倾销调查一般应当在 1 年年结束，最长不能超过 15 个月。当欧共体委员会经调查后确认受审议产品存在倾销并因此直接对共同体工业产生了损害或损害威胁，就将对此作出结论并在提交共同体部长理事会裁决后，实施反倾销措施（征收反倾销税）。反倾销税的有效期为 5 年。

在某些情况下，共同体委员会对倾销产品也会决定不采取反倾销措施，例如损害并不严重。是否采取措施的基本原则就是“ 共同体利益 ”。

针对裁决，有关当事方可以提出复查的要求。

复查是对反倾销措施的合理或有效性而言的。复查只能在调查届满一年后提出。复查的请求可以由成员国或厂商提出，或者由受制裁一方提出，也可以由共同体委员会根据自己的判断主动进行。由成员国或成员国的厂商提出的复查，一般是针对措施的有效性，例如反倾销措施未能有效制止倾销，或未能消除损害；由受制裁一方提出的复查申请一般针对合理性，例如措施过当。在反倾销措施有效期届满之前 6 个月，成员国或厂商也可对倾销产品在解除措施后可能造成的损害，向委员会提出要求复查。

复查的申请如被共同体委员会接受，就将进行一定的重新调查，并根据调查情况修订有关措施。

有关出口厂商或生产厂商若对欧共体委员会所采取的反倾销措施不服，可以直接向欧洲法院提出上诉。

三、反倾销是欧盟的市场保护手段

关贸总协定第 6 条，东京回合的反倾销守则、乌拉圭回合的倾销与反倾销协议以及欧洲共同体关于反倾销的一系列法规，都表明了这样一种立场，即倾销扭曲了市场竞争，应当通过一系列反倾销措施予以纠正，以保证贸易与竞争的公平以及秩序的正常。正是在这样一种基本立场上，国际上对所谓倾销产品的态度愈益严厉。然而凡事均有一个度，超越了这个度，事物就将走向其反面。从欧洲共同体的反倾销规则及其执行观察，反倾销已日益成为其保护共同体市场，排除外来商品竞争的一种手段。成为 90 年代贸易保护主义的一种新的表现形式。

（一）以保护欧共体市场为第一要旨

本章开头我们即指出欧共体市场是一外部保护之下的开放市场。要害就是此市场是受保护的。保护的手段自然多种多样。在关税日益降低的今日，非关税壁垒的重要意义日益突出。在诸多手段中，挥舞反倾销这根大棒对于市场保护。效果非常显著，而又不易察觉其大棒性质。反倾销的理由是十分“充足”的，且又有多边贸易体制的有关协议作坚强后盾，自然有利而又有理。然而从一些貌似公正客观的规定中，却也能看到不公正的标准，并且被利用来保护市场。

1．不公正的倾销界定

无论是关贸总协定的有关规定还是欧共体的反倾销规则，都将倾销界定为出口价格低于其正常价值。正如前面所价绍，正常价值的含义是难以确定的。我们简单回顾一下关于认定“正常价值”的方法与顺序：一是该产品在国内市场的售价，二是向第三国出口的价格，三是生产成本加合理利润（关于这一问题容后再作分析）。

首先，认定方法相互间本身缺乏可比性。不同市场存在着不同的供给与需求，定价水平不能不受当地市场需求的影响，A 国市场的价格与 B 国市场的价格因此就缺乏可比性。

其次，以出口价格与正常价值进行比较确定是否倾销是简单而不合理的。如前述，不同市场上的定价受当地市场需求的影响。因此，在某一市场的售价低于国内市场就不是不合理的，就不能称之为价格歧视，也就不应该作为倾销而受到制裁。

在另一种情况下，即低于成本销售是否合理呢？在市场经济条件下，企业应以边际成本作为短期内决定有效产量与制定价格的基础；①在固定成本已确定而市场却表现为疲软的情况下，低于成本销售以维持生产可能是一明智的选择，也是正当的竞争。然而倾销与反倾销协议已将此种情况列为倾销，欧共体作为一重要缔约方，必定将其列入反倾销规则之中，无疑为其市场保护提供了更锐利的武器。

2．反倾销政策的实质是反对外部竞争

对所谓“倾销产品”实施反倾销措施，其目的是“消除损害”，保证竞争秩序的正常。反倾销政策（规则）与竞争政策可以说从不同方面来达到同一目的，而针对的对象是不同的。以竞争政策看，共同体反对的影响成员国间贸易、限制或破坏竞争的商业行为，或者是滥用支配性市场地位的商业行为，也就是削弱竞争的商业行为。企业在市场上的操作只要不违背“合理原则”，就是合法的。竞争政策是要维持共同市场上的竞争。而不考虑竞争的强度、烈度。与竞争政策不一样，反倾销政策（规则）是针对共同体外部厂商的，是为了防止来自外部的竞争者击败内部的竞争者。因此，反倾销政策是尽可能排除外部竞争者，不让外部竞争强化共同体内部竞争，是保证内部竞争秩序不被外部竞争干挠。这不是贸易保护主义又是什么呢？

“倾销”的实现，从理论上考察是需要一定的先决条件的。例如进口国市场对该产品的价格变动敏感；该产品在进口国拥有一定的支配性市场地位。对前一条件，产品售价的变化实质是适应需求价格弹性变动的要求；就后一条件来讲，不能满足此条件，其售价只能是个别的、偶然的，而不能影响整个市场价格，自然更不会对共同体同类产品工业造成损害了。按照一位英国学者的看法，倾销在不完全竞争的市场上更有可能发生，因而产生一个反论，在不完全竞争的市场上，倾销实际上加剧了竞争。①

3．反倾销税征收的标准是市场保护

按照欧洲共同体反倾销规则的规定，产品的正常价值与出口价格的差额（正常价值＞出口价格）就是所谓的倾销幅度。如果对倾销产品征收反倾销税，应当以此为最高额，并以消除损害为限。但是，征收反倾销税的目的是要消除所谓“损害或损害威胁”，因此在实践中往往设法高估损害。反倾销税税率或税额的确定，是通过对损害的测定计算出为消除损害倾销产品应作的提价获得的。提价计算常用方法有：（1）计算倾销产品在共同体的售价对共同体同类产品售价构成的价格压制加上必要调整后得出的提价幅度；（2）共同体同类产品生产成本加合理利润后的价格与倾销产品价格的差额为提价幅度。

这种提价幅度的计算，从表面看并没有什么不公正。然而由于前提的错误，结论自然也无正确性可言。

首先，确定损害或损害威胁存在的考察因素并不一定与倾销有直接的联系。例如共同体同类产品生产者的产量、开工率、库存、销售额、市场份额、价格、利润、投资收益率、资金周转、就业等等经济指标的变动，受多种复杂的环境因素变动的影响。而在确定损害时却仅同倾销联系起来，这是有失公允的。

其次，确定损害取证的不确定性。例如“倾销在共同体内可能产生的贸易影响”，就是难以确定的。另一典型的取证不确定性，表现在数据取证方面。共同体反倾销规则，对数据取证强调的是数据的“可获得性”而不是数据的代表性。这种以可获得的数据为依据测定出的倾销与损害，究意有多少

客观与公平呢？

由此可见，判断倾销的存在及其产生的损害的标准具有很大的主观性、随意性，其实质是对欧共体市场进行保护。

（二）反倾销程序显失公平

如前所述，按照欧洲共同体反倾销规则的规定，反倾销程序一般要经过起诉立案、调查取证、裁决执行等环节。在这整个过程中，充满了对出口国厂商的不公平做法。一些显失公平的做法，我们在前面已述及，此处就另外一些做法作一番阐述。

1．以正常价值为基础判断倾销并不公平

确定倾销是否成立最重要的参照就是正常价值。正如前面所指出，相互分割的市场的产品售价因受不同需求弹性影响而不具可比性。

不可比还表现在关于正常价值的其它方面。

首先是以同类产品作为测定正常价值的基础是不公平的。同类产品是与“受审议产品相同的，即在所有的方面均相像的产品”，或“与受审议产品具有密切相似特性的另一产品”。这里的“相像”或“相似”就给反倾销当局随意建立所谓“正常价值”提供了合法的依据，而它对出口厂商带来的不利影响则是不言而喻的。

其次，以结构价格方式确定正常价值并不合理。当欧共体反倾销当局认为同类产品在本国市场上的售价并不真实时，可以同类产品的生产成本加合理利润计算正常价值。这种生产成本数据的获得同样是以“可获得”为依据的，自然难以表达其真实性。同时“合理利润”也是共同体单方面规定的，与实际情况往往大相径庭。

再次，使用“类比国”概念进一步使“正常价值”丧失真实性。欧共体在对待来自所谓“非市场经济国家”或“国营贸易国家”的产品时，要求以类比国的同类产品的价值作为认定正常价值的依据。这一规定是十分不公平的。这种不公平主要表现在绝对化、武断和没有可比性等方面。

关贸总协定附件九关于第 6 条的解释指出，“对全部或大体上全部由国家垄断贸易并由国家规定国内价格的国家进口的货物，在为第 1 款的目的决定可比价格时，可能存在特殊的困难，在这种情况下，进口缔约国可能发现有必要考虑这种可能性：与这种国家的国内价格作严格的比较不一定经常适当。”①此项规定的关键之处均使用了一种较灵活的措词：可能、可能性、不一定，等等。也就是说并不都如此、全部如此。但欧共体的规定却绝对化了，根本不承认这类国家中产品价值与价格之间必然存在的联系。强行割断此种联系的结果，就是武断地以共同体意志任意指定某一国家或地区为所谓“类比国”，甚至以共同体成员国为“类比国”。且不说世界上存在发达国家与发展中国家这样两类经济发展水平存在巨大差异的国家，即使是发达国家之间的经济发展水平差异也是十分显著的。在这种情况下任意选定一个国家为类比国所测定出来的“正常价值”又有多少是“正常”的呢？例如，中

国输欧产品的”正常价值”的测定，往往以美国、日本、澳大利亚、奥地利、挪威等发达国家的“同类产品”的售价或成本为依据，这显然是不公平的。

欧共体的许多内部政策是十分注意区别不同情况，制订相应规定的。例如在竞争政策中禁止任何形式的国家援助，但是对给于落后地区的国家援助却是允许的。而在国际竞争中却又是另一种态度，这只能用贸易保护主义来解释。

2．歧视性措施

这里仅就立案调查方面歧视性措施作一些分析。按共同体反倾销规则规定，共同体任一个人、公司、行业协会都可以代表某一共同体工业对某一进口产品的倾销向共同体反倾销当局提出指控。尽管共同体当局要求这种指控需提交有关证据，但实际上并不重要，重要的是只要能提供证据而不必承担其他责任（例如证据的可靠性与真实性），就可以立案开始反倾销调查程序。而面对调查的出口厂商则要以大量的人力、物力、财力准备各种资料向反倾销当局提供（这些资料未必就此被承认是有效的），还需要证明并未发生倾销。简而言之，反倾销调查从一开始就站在了申诉一方，假定受审议产品实行了倾销，被诉的出口厂商则承担了“无罪”举证责任。这对于被诉一方是显失公平的。

歧视还体现在调查进程中答辩对证方面。按规定，申诉与被诉双方可以要求欧共体委员会反倾销当局听取证词，也可以要求委员会安排双方进行对证。但无论是听证或者对证，对于申诉方并不重要，因为其立场从立案开始已经被委员会接受了，而对于破诉的厂商却是重要的，因为需通过听证、对证以证明并无倾销发生。如果被诉的出口厂商不提供答辩，那么最终裁决肯定于其不利。

在临时性反倾销措施的实施上也存在着歧视。在调查过程中，如果初裁认为倾销存在，即可对此采取临时性反倾销措施，这种措施的有效期可长达6个月，即便终裁裁定倾销不成立，对出口商的损害却已经造成了。对此申诉方、反倾销当局却并不承担什么责任。

综上所述，调查程序中的歧视性措施，从根本上体现在对认定倾销有利，而对出口厂商辩白不利。这也从另一方面说明了反倾销政策已被利用来保护共同体市场免受外来商品的竞争。

（三）反倾销手段的滥用是对贸易自由化的阻挠

1994年4月15日关贸总协定第八轮全球多边贸易谈判一揽子协议在马尔喀什的正式签署，标志着国际贸易自由化又向前边进了一步。贸易自由化已成为一个趋势。但仍然不可忽视在大潮流下存在着股股逆流。

当代发达国家对外贸易政策的一个重要特点是实行管理贸易，一方面主张建立一个开放和自由的国际贸易体系，另一方面又要求实行公平贸易，即虽然提倡自由贸易，但在竞争过程中，政府总是或明或暗地以各种手段进行干预，以维护本国利益，也就是事实上的贸易保护主义。在这种政策的指导

下，势必在国内市场上设置各种障碍，加强对进口的限制。以反倾销为手段排除进口商品的竞争，正是管理贸易中的一种重要手法。

从理论上看，开展反倾销的目的应该是制止掠夺性的以消灭竞争对手为目的倾销行为。然而由于界定不明确而彼一些国家滥用了，使国与国之间正常的贸易交往受到了阻碍，却又标榜是保护国内工业免受侵害，合理而又合法。

滥用反倾销手段、不仅损害了国家间的正常贸易关系，也损害了进口国自身的根本利益。从受保护的工业部门来看，往往是效率低下，竞争力趋于下降的行业，只是在保护手段下得以苟延残喘，事实上是阻碍了进口国产业结构的及时调整。在这些工业受到保护的同时，则是进口国消费者利益的损失。有一个事例很能说明问题。1990 年美国对来自挪威的新鲜鲑鱼征收了 23.8%的反倾销税。征税后，美国国内鲑鱼生产每年约增加 70～100 万美元，生产者的利润随之增加 70～80 万美元，关税收入每年增加 870～1090 万美元；但由于鲑鱼市场价格的提高，消费者每年的净损失将达 1810～1850 万美元；美国社会净福利每年将下降 690720 万美元；伴随每个生产者增加的每个美元的利润，消费者将损失 23.10～27.00 美元，整个社会净福利下降 14.3 美元。①

欧洲共同体作为当今世界上发展最为迅速的一体化集团，对整个国际贸易的发展有着重大影响，理应为国际贸易的自由化做出更大贡献，特别是对于来自发展中国家的商品应当给予公正与公平的待遇，以支持这类国家的经济发展。然而除了与欧洲共同体有着特殊关系的一些发展中国家与地区如非加太国家和地中海沿岸以外，亚洲与拉丁美洲的发展中国家实际上是欧共体反倾销政策的打击重点，不能不使这些国家的经济发展受到损害。中国作为一个发展中的社会主义国家，多年来在与欧共体的经济关系发展进程中，始终坚持平等互利的政策，已成为欧共体在亚洲的一个重要贸易伙伴。但是历年来中国商品屡屡遭受欧共体不公正的反倾销制裁，不能不对双方的经贸合作产生消极的影响。这对双方都是不利的。

第六章　欧洲联盟对发展中国家的贸易优惠政策

战后 50 年来，国际政治、经济形势发生了极大的变化，冷战被经济竞争替代，美苏争霸世界的局面已不复存在，多极化世界正在发展之中；世界经济正日益朝区域化、集团化发展；发展中国家尽管发展不平衡，但已不再完全是贫困、落后的同义语，出现了一批新兴工业化国家，成为发展中国家经济发展的模范；国与国之间的相互依赖正在加深，合作比对抗更符合自身利益；发达国家与发展中国家之间的对话与合作尽管有障碍但仍在发展之中。

欧洲共同体成立至欧洲联盟形成后，开展与发展中国家的贸易与经济合作始终是其对外贸易政策的重要内容。从雅温得协定到洛美协定，从洛美协定到普惠制的实施，从地中海总体政策到亚太新战略，体现了从欧共体到欧洲联盟时期同发展中国家关系的发展。这一系列协定、政策中的一项重要内容，就是通过给予发展中国家的贸易优惠以实现欧共体同发展中国家的贸易与经济合作。从形式上看，贸易优惠是欧共体的一种付出；而从实质上说，则是符合欧共体长远的根本的利益，是当代国际经济关系发展的需要。本章主要通过洛美协定，欧盟普惠制方案介绍欧盟对发展中国家的贸易优惠政策。

一、洛美协定对发展中国家的贸易优惠

洛美协定是欧共体同非洲、加勒比和太平洋地区发展中国家签订的贸易与经济合作协定。通过洛美协定欧共体向非加太地区发展中国家提供了关税优惠与经济援助，并因此获得了充足的原材料、农产品，更重要的是加强了欧共体与发展中国家之间的合作，为国际上南北对话与合作树立了一个好的模范。

（一）洛美协定的由来

20 世纪 50 年代起，民族解放运动风起云涌诞生了一大批新兴国家。在这些国家中有不少曾是欧共体成员国历史上的海外领地。为了保证成员国原来在这些国家中的利益不致丧失，欧共体决定同这些国家建立一种特殊联系制度。由此为发端而逐渐演变成现在共同体到欧洲联盟对发展中国家的政策。可以说，这是历史和机遇的结果，是逐步形成的。

1．雅温得协定和阿鲁沙协定

60 年代初，为了适应世界经济与政策的新形势，也为了加强同共同体的那些前殖民地的经济联系，欧共体 1963 年与 18 个非洲国家签订了旨在发展、进行合作的雅温得协定。1969 年 7 月期满时又续签了第二个为期 5 年的雅温得协定。协定规定，共同体与这些非洲国家将在贸易方面互相给予优惠，并由共同体向这 18 个国家提供经济援助。与此同时，1968 年 7 月欧共体同非洲的肯尼亚、坦桑尼亚和乌干达订立了阿鲁沙协定，规定了除经济援助以外类似雅温得协定的内容。

雅温得协定和阿鲁沙协定在表面上实行双方对等的互惠原则，但实际上却充满了新殖民主义色彩。

首先，协定要求的互惠是事实上单方面有利于共同体。这些非洲发展中国家经济落后，可供出口的主要是初级产品，而共同体出口到这些国家去的，则是工业制成品。互惠是不平等的。

其次，继续从经济上保持控制。协定规定共同体可以在这些国家境内自由设立企业，利润汇出不受限制，从而共同体可以通过资本输出继续控制这些国家的经济。

第三，允许共同体过问这些国家对第三国的贸易政策。

这明显带有浓厚殖民主义色彩的协定，理所当然的引起这些发展中国家的日益不满，强烈要求签订新的真正平等的经济协定。70 年代发展中国家为推动建立国际经济新秩序进行了卓有成效的工作，使国际经济形势变得有利于发展中国家为签订真正平等的协定而进行的斗争。欧共体为了适应发展中国家已成为国际经济与政治舞台上一支重要力量的斩形势，也需要进一步改善同发展中国家的关系。

2．洛美协定的产生

雅温得协定尽管存在不少缺陷，但毕竟开始了欧共体与发展中国家进行

贸易与经济合作的新时期。对于参加雅温得协定的发展中国家来说，需要范围更加广泛的，切实体现经济发展需要的合作协定；对于欧洲共同体来说，需要汲取雅温得协定所代表的与发展中国家合作的经验与精神，将此种合作推广到更多的发展中国家，建立一种全球合作的发展政策。1973 年英国成为欧共体的一个成员，英联邦中的一些发展中国家也随之成为欧共体的联系国，使欧共体和雅温得协定中的发展中国家有了改进合作的机会。1973 年 7 月， 46 个非、加、太地区的发展中国家组成了“非加太国家部长理事会”，开始同欧共体就经济、贸易关系在布鲁塞尔开始谈判。经过长时间的磋商，终于于 1975 年 2 月 28 日在多哥首都洛美双方达成了具有重要历史意义的新的经济贸易协定——“洛美协定”。洛美协定与雅温得协定的联系是显而易见的，但洛美协定的意义更为重要。它标志着欧洲共同体与发展中国家的经济贸易关系进入了一个新阶段，是欧共体与发展中国家改善经济贸易关系的开端。

（二）洛美协定的主要内容

1975 年欧洲共同体同非加太发展中国家签订的洛美协定，其主要内容有三部分。

1．欧洲共同体为非、加、太国家提供单向贸易优惠

欧共体对来自 46 个非、加、太国家的全部工业品和 94.2%的农产品，给予免税和不限额的优惠。非、加、太国家则不必给予共同体以同等优惠而只需给予最惠国待遇。

在洛美协定期满之前，1979 年 10 月 31 日欧共体与非、加、太国家代表续签了第二个为期 5 年的洛美协定，参加的非、加、太国家由 46 国增加到 57 国。从第二个洛美协定起，农产品免税和不限额范围扩大到 99.5%。但有一例外，即欧共体共同农业政策所包括的产品被排除在免税和不限额优惠待遇之外。尽管如此，这类产品仍享有较其它发展中国家优惠的待遇。例如，这类产品中的牛肉和小菜牛肉（博茨瓦纳的主要出口产品）在交纳了 10%的差价税之后，就可以进入欧共体市场。

2．设立稳定出口收入制度

非、加、太地区国家同发展中世界的其它国家一样，农产品是其主要出口产品。然而在大多数情况下，农产品的贸易条件处于不断恶化的趋势之中，价格不断下降。为保证非、加、太国家 34 种农产品对共同体出口的最低收入，使之免受市场、生产波动的影响，在农产品价格下跌时，欧共体将通过“稳定出口收入制度”给予补偿。补偿一般是以无息贷款的方式进行，分 7 年还清，那些最不发达国家则不必偿还。

在第二个洛美协定中，列入稳定出口收入的农产品由 34 种增加 44 种。第三个洛美协定又将它增加到 48 种。

3．设立矿业支持制度

矿业支持制度（SpeciaI Financing Facility or SysTnin）是第二

个洛美协定的一项重要创设。它的主要目的是维持或重建一些重要的矿产品的生产能力，如铜、钴、锰、铝钒土、铁矿石等。当价格下跌而影响这些部门的生产时，由矿业支持制度给予贷款支持，年息 l%，偿还期 40 年，宽限期为 10 年。

其它还包括向非加太国家提供财政援助。财政援助的绝大部分用于这些国家的经济发展项目。

1984 年续签了第三个为期 5 年的洛美协定,参加的非加太国家增加到 66 国。当第三个洛美协定于 1990 年 2 月 28 日期满时，第四个洛美协定从 1990 年 3 月 1 日起生效，有效期为 10 年。参加协定的非加太国家现已达到 70 国。在第四个洛美协定中对于财政援助提出了几项应当遵循的原则：与非加太国家共同协商制订经济调整计划；援助方式力求适合受援国国情；经济调整进程务必切合实际；将合作扩大到社会、食品和生态环境保护领域。

（三）洛美协定的特点

洛美协定是目前发达国家与发展中国家签订的参加国最多的贸易和经济合作协定。它同以往欧洲共同体与一些发展中国家签订的贸易和经济合作协定相比，具有显著特点。

l．改善和提高了发展中国家的国际地位

洛美协定是共同体与非加太国家两个集团的“ 平等者 ”之间的协定。非加太国家强调协定只限于贸易与经济合作范畴，不得损害它们的政治独立，不能妨碍它们同其它发展中国家和发达国家发展关系。同时，非加太国家对受援项目的决定和实施，取得了更多的发言权和参与权。依照规定，从确定援助项目到制订援助方案，从执行项目到检查项目的成效，欧共体都要与受援国共同进行。这反映了发展中国家地位的上升，不再是发达国家的附庸。

表 6—1 反映了第三、四个洛美协定的各项援助情况。

2．确定非互惠原则

70 年代以来，发展中国家一再要求发达国家取消名义上平等，实际上不平等的“ 互惠 ”贸易原则，要求实施真正有利于双方贸易发展的“ 非互惠原则 ”。欧共体接受了这一原则。这是发展中国家为建立国际经济新秩序而取得的一项重要胜利。

资料来源：欧盟委员会：《洛美协定下的财政合作》附录第 4 页，1995 年 3 月。

3．首创了出口收入稳定制度

不少参加洛美协定的发展中国家属于单一经济国家，往往依靠有限的几种农产品出口获取收入。这一制度的创立有利于改善这些国家的贸易条件和出口收入。某一种需要进行补偿的农产品，一般要符合三个条件：一是此种农产品是被列入稳定制度范围的；二是向欧共体出口的；三是此种产品的出口收入占该国出口总收入的 5%。（若产品为西沙尔麻，只需占 4%）①。另外，当某一国上一年度的出口收入比前 6 年出口收入的平均数下降了 4.5%

（最不发达的国家、内陆国家、岛国只需 l%），也可以申请出口收入稳定制度的补偿。②补偿以无息贷款方式进行，期限一般为 7 年，最不发达国家无偿还义务。1990 年和 1991 年出口收入稳定制度向非加太的 27 个国家提供了 876.5 百万埃居的援助。其中受援额最高的是科特迪瓦（169 百万埃居），喀麦隆（136.5 百万埃居）和埃塞俄比亚（114 百万埃居）①。

4．创设了矿业支持制度

矿业支持制度对于那些依靠矿产品出口的非加太国家是一项重要的保障。在第 4 个洛美协定中规定，铜、钴、磷酸盐、锰、铝矾土、氧化铝、锡、铁矿石、铀，可以申请矿业支持制度的援助，但还需符合下述条件：有关产品的出口收入占该申请国前 4 年平均出口总收入的 15%(最不发达国家为 10%），或者占所有矿产品收入的 20%（最不发达国家、内陆国家、岛国为 12%）②。

（四）洛美协定存在的问题

洛美协定对于发展欧洲共同体与非加太国家的经贸关系无疑是发挥了重大作用，双方都从中获得了好处。但从实施效果看，仍有不少问题有待解决。

1．非互惠原则有待进一步落实

在欧共体向非加太国家提供非互惠的贸易优惠的背后，仍隐藏着不平等的实质。按照协定的规定，非加太国家的全部工业品和 99．5%的农产品可以免税和不受限额的限制向共同体出口。然而非加太国家基本上都是经济落后的农业国，其中有一半是属于最不发达的发展中国家。这些国家虽然享有全部工业品免税进入共同体市场的权利，但由于缺乏可供出口的工业制成品，只能提供欧共体市场所需要的初级产品，并不能真正享受优惠。在农产品出口方面，由于双方的农产品结构属于不同类型，基本上不构成与共同体农产品的竞争。然而当某些种类的农产品与共同体农产品发生竞争时，就遇到了非关税壁垒的限制。欧共体往往利用有秩序的销售安排手段来限制某些种类的农产品进入共同体市场。共同体还利用“协商”、“援助”等方法阻止非加太国家发展所谓“敏感产品”的生产，以免同欧共体的产品发生竞争。

2．维持了旧的贸易结构

自洛美协定实施以来的 20 年间,欧共体与非加大国家之间的旧的贸易结构并未得到改变。非加太国家仍向共同体出品初级产品和农产品，共同体向非加大国家出口工业制成品。洛美协定的一些特别安排，如赠款、出口收入稳定制度、矿业支持制度等，目的在于稳定非加大国家初级产品的生产和出口，以保证欧共体有稳定的原材料、矿产品来源。稳定非加大国家初级产品的生产和出口，也有利于欧共体向非加大国家出口工业品。最重要的，这意味着洛美协定没有能够改变殖民地时代宗主国出口工业制成品，殖民地则提供原料的贸易结构。洛美协定的重点在于双方的贸易安排，对于非加大国家的工业发展则缺乏足够的注意。

3．不等价的交换未能得到纠正

很长时间以来，国际市场上初级产品的价格走势，主要是向下波动。如1985 年和 1986 年，金属和矿产原料的平均价格跌到不足第二次世界大战后最高点（60 年代中期水平）一半左右的水平。按固定美元价格计算， 1986 年非农业原料的加权平均价格指数比 1979～1981 年下降了 42%；同期，金属和矿产原料的平均价格指数下降了 38%。

初级产品价格的持续下跌，使许多发展中国家出口收入受到惨重损失，甚至出口量在增加，收入却是减少的，非加太国家作为初级产品出口国当然也受到严重影响，其中非洲国家所受到的影响最为显著。因为非洲国家比其它地区的发展中国家更加依赖初级产品,如 1986 年非洲撒哈拉以南低收入国家初级产品出口占出口总额的 88%①。这种状况反映了不等价交换所产生的影响。

洛美协定并不能改变这种状况。稳定出口收入制度，矿业支持制度不能制止初级产品价格下跌趋势，也不能弥补非加太国家的损失。同初级产品价格下跌恰好相反，工业制成品价格却在上升。使本已存在的不等价交换更加严重。

从总体上观察，洛美协定没有能够通过贸易安排、财政合作、工业技术合作，使非加太国家改善经济结构。然而尽管存在不少问题，洛美协定的积极作用还是应当肯定的。在双方的贸易往来中，贸易优惠使非加大国家得到了一定的实惠，一定程度上缓解了非加太国家的困难。

二、普惠制对发展中国家的贸易优惠

1971 年 7 月 1 日欧洲共同体开始对来自发展中国家的制成品和半成品实施普遍优惠制。发展中国家（地区）向欧共体市场出口的产品，若要享受普惠制优惠，必须符合欧共体的普惠制方案。欧共体的普惠制方案由原产地规则和实施方案两部分组成。迄今为止，欧共体已实施完毕两个 10 年的普惠制方案，第三个普惠制方案已开始执行。对于促进欧共体与发展中国家（地区）的贸易与经济合作起到了重要的作用。

（一）原产地规则的主要规定

按照普惠制的规定，享受给惠国关税优惠的产品必须是发展中国家的原产品。欧共体的原产地规则对此及有关条件作出了详细规定。

1．原产品的定义

欧共体的普惠制方案将原产品分为两种：①

（1）完全的原产品。它是指完全用受惠国的原料、零部件生产或制造的产品。包括：

①从该国的土壤或海床里提取的矿产品；

②在那里收获的植物产品；

③在那里出生和饲养的活物；

④用那里的活动物制得的产品；

⑤在那里进行狩猎或捕获获得的产品；

⑥由该国自己的船只从海里获取的海产品和其它产品；

⑦完全由上述⑥项中提及的获得品在该国加工船上制得的产品：

⑧在该国收集的只能供回收原料用的废品；⑨在该国制造、加工所得的废物和废料；

⑩在该国完全用上述①～⑨项所述产品进行加工制得的产

（2）含有进口成份的产品，包括全部或部分地使用进口的原料或零部件制成的产品。但必须满足一项条件，即一项制成品所含进口成份的税则号在受惠国经加工后发生了变化，也就是要经过充分的加工或制作。但是下列情况却不能被视为是进行了充分的加工，从而不能取得原产品资格：

①在运输和仓储过程中，为确保产品处于良好状态而进行的操作；

②包括除尘、筛选、挑拣、分类、配套、冲洗、油漆、分割等的简单操作；

③更换包装和拆散、重装货物；仅仅是装瓶、装烧瓶、装袋、装箱、装盒、固定到卡片或木板上等等，以及所有其它类似的简单的包装操作；

④在产品或它们的包装上面刷唛头、贴标签或其它类似的供识别用的记号；

⑤将数种商品简单混合；

⑥把产品的部件简单地装配起来使之成为一个完整的产品；

⑦同时完成前述各项所述的两道或更多的工序；

⑧动物的宰杀。

2．直运规则

欧共体的原产地规则要求享受普惠制待遇的原产品，必须从出口受惠国直接运至欧共体。这是为了确保运至欧共体的产品是出口受惠国发运的原产品，防止或避免途中经过第三国时可能进行的任何加工或更换。如果因为地理或运输上的原因必须途经第三国（过境国），不论是否在第三国（过境国）转换运输工具或暂存货栈，只要满足下述条件，也视为符合直运规则：

（1）货物在该过境国始终处于海关监管之下；

（2）未投入当地市场销售或交付当地使用；

（3）除装卸作业和为使货物保持良好状态而作必要的处理以外，未在该过境国进行过任何加工。

必须经过过境国方能运至欧共体的货物，除了必须满足上述 3 项条件以外，还要向欧共体有关海关当局提交有关单据或证明文件以证明货物的运输符合直运规则。这些单据或证明文件是：(1) 提供在出口受惠国国内签发的证明货物要经过过境国的联运提单；或 (2) 该过境国的海关当局出具的证明，证明须记载货物的确切名称、卸载或重载月期或者装船或卸船日期，并注明所使用的船只；证明货物在该过境国国内停留时所处的状况，或（3）住何足以说明情况的证明文件。

3．书面证明

受惠国向欧共体出口的要求享受普惠制待遇的产品，必须向欧共体提交有关书面证明。这种书面证明即原产地证明书。原产地证明书是用于证明原产品资格的证明文件，它是由出口受惠国有关当局（海关或政府某一指定的其它当局签发的。原产地证明书为格式 A 和格式 APR 两种，前者是通常情况下使用的，后者则是原产品经由邮寄发运且每批价值不超过 2590 个埃居时签发的。

欧共体的原产地规则对原产地证书的填制、签发均有专门的规定。

（二）实施方案①

欧共体普惠制实施方案由 4 个给惠方案组成，即，农产品给惠方案、工业产品给惠方案、纺织品给惠方案和钢铁制品给惠方案。实施方案由欧共体部长理事会制订，每年审议、修订一次。

1．农产品给惠方案

农产品给惠方案一般包括下述几项内容；

（1）给惠农产品清单。这是给惠方案中最重要的内容。清单被分成几种类型，第一种类型是有固定减税限额的清单，它又分为按规定的普惠税税率的和按正常税率减半征收的两种，共同的特征就是只能在固定的数量限额以内才给予普惠税优惠。一旦其中一种农产品的全球进口量达到了共同体规定的数量，就将停止优惠而恢复最惠国税率直到年度末。第二种类型是减免税

清单，其特点是有减有免，也有数量限制规定，某些产品来自于特定受惠国时不能享受减免税待遇。这一类型清单是给惠农产品清单的主要部分。第三种类型是只有被列入欧共体最下发达国家名单的发展中国家才能享受的免税和无限额产品清单。

（2）受惠国家名单。分为一般受惠国名单和最不发达的受惠国名单，分别享受不同给惠范围。

（3）保障性措施。欧共体为了保证给惠产品清单所列产品的进口不致于对共同体内同类产品生产者或有竞争关系产品生产者的利益造成损害而设立的。如果欧共体委员会发现某项受惠产品因数量或价格对上述生产者造成严重损害或可能造成严重损害，就将对有关的国家（地区）所生产的该项产品恢复征收夫税。

2．工业产品给惠方案

（1）受惠国名单

工业产品给惠方案有一重要特点，即按各个受惠国具体情况给予优惠待遇（即差别优惠），对于某些敏感产品实行单一受惠国关税最高限额制度，对最不发达国家则规定不受最高限额限制。欧共体在选择确定实行差别优惠待遇的产品和国家时，“主要考虑欧共体市场产品状况、产品的敏感程度以及这些国家工业发展程度和竞争能力大小”①

因此，除列有通常的受惠国（地区）名单和最不发达的受惠国名单以外，在商品清单中还特别列出某些给惠产品只适用于来自某一特定受惠国的原产品。

（2）给惠产品清单和不给惠产品清单

照按欧共体的规定，进入欧共体享受普惠制待遇的工业产品被分为敏感产品和非敏感产品，前者的进口有数量限制，后者则没有数量限制，但要受统计管理。两者的优惠税率均为零。

因此，在实施方案中专门列出了敏感产品清单。这类产品的进口数量限制是采用特定受惠国固定免税限额和该项产品最高限额相结合的方法实施的。举例如下表（例表 1）②。

例表 1

品名	固定免税限额		最高限额
	受惠国家和地区	限额(ECU)	(ECU)
甲产品	A 国 B 国 C 国 D 国	383300	3833000
	D 国	1380000	

例中，A、B、C 与 D 国在甲产品上被分别规定了差别优惠（A、B、C3 国为一组，D 国为另一组）；D 国免税优惠进口到欧共体市场上的甲产品在该实施方案规定的年度中不得超过 1380000 埃居。一旦达到这个限额，将按最惠国税率征收进口税；对于 A、B、C3 国免税优惠进口到共同体市场上的甲产品，也受固定限额 3833000 埃居的限制，并且是分别给予这 3 国的，一旦达到此限额也需缴纳最惠国税方能继续进口。

最高限额则是针对从 A、B、C、D4 国以外的受惠国向共同体市场出口的甲产品。共同体的进口商可以从上述 4 国以外的每个受惠国免税进口甲产品，直到每个受惠国在该年度的最高限额达到 3833000 埃居为止；当某一个受惠国的甲产品达到了规定的限额时，只要欧共体当局尚未在共同体一级上决定对此产品及此产品的供应商恢复最惠国关税前，仍可继续享受优惠待遇。由例可见，最高限额和固定限额在实施上是有差别的。

除了上述有固定限额和最高限额的给惠产品清单以外，还有一类给惠产品清单称为“参考基数产品清单”。这类清单所列产品的进口数量受“参考基数”约束。参考基数在总数上相当于某一指定年度来自非受惠国有关产品进日总量的规定百分比。当达到有关产品进口量参考基数时，欧共体可对之实施最惠国税率。

上述各类清单所规定的各种数量限制，均不适用于最不发达的受惠国。

在实施方案中还特别列明不给惠产品清单和针对特定受惠国的不给惠产品清单。

凡没有列入上述各类清单的来自于受惠国的原产品（工业品）可以享受无数量限制的免税进口待遇。

（3）保障性措施

保障条款是针对除有固定免税限额和最高限额产品清单以外的享受普惠制优惠的工业品的。当这部分产品的优惠进口对欧共体或其某一地区的经济，造成或可能造成困难时，欧共体可对它恢复征税。但是这一保障性措施并不适用于来自最不发达国家的原产品，除非这些产品属于“固定免税限额和最高限额产品清单所列产品即敏感产品。

3．纺织品给惠方案

在诸多发达国家的普惠制方案中，一般不包括纺织品，而欧共体的普惠制给惠方案却包括了纺织品。由于目前国际纺织品贸易协定（即多种纤维协定）尚未结束，①所以欧共体的纺织品给惠方案下的产品分为两类，一是多种纤维协定项下的产品，二是非多种纤维协定项下的产品。对于不同经济发展水平的受惠国，欧共体采用了差别待遇的方式提供优惠。具体的判断标准是受惠国的竞争能力。此处的竞争能力是指某一国家某类纺织品在欧共体纺织产品总进口量中所占的比例。

纺织品给惠方案一般包括下述几项内容。

（1）受惠国家（地区）名单

因为纺织品分为多纤协定项下产品和非多纤协定项下产品，所以受惠国也分成两类，一类是同欧共体签订了双边纺织品协定的国家，它们可以享受多纤胁定项下产品的优惠；另一类是未同欧共体订有双边纺织品协定的国家。为了体现对最不发达国家的特殊关照，还专门列有最不发达受惠国名单，对它们采取特殊优惠。这种特殊优惠包括：从最不发达国家优惠进口所有被列入给惠清单的纺织品，均是免税和无配额限制的；并且不需同欧共体订立自控协定，即可享受多纤协定项下产品的优惠待遇。

（2）给惠产品清单

①多纤协定项下产品清单。列入这一清单的产品，在向欧共体市场出口时要受数量限制，方式是采用最高限额（在整个共同

①1991 年 12 月 19 日乌拉圭回合上各缔约方达成一项旨在用 10 年时间逐步取消多纤协定下现有的纺织品配额的协议。体中使用）或关税配额（具体分配至各成员国）。这种数量限制依据差别待遇原则，对于不同的受惠国有不同的定额，一旦来自某一受惠国的某一产品达到了规定的额度，就可以对之征收最惠国税。关税配额按规定比例分配给共同体各成员国，某一受惠国向各成员国的出口不能超过配额限制。举例如下表①。

（例表 2）　　例表 2　（单位：千件）

品　名	受惠国家或地区	关税配额 1991・1・1～1991・6・30 第一份额	关税配额 1991・1・1～1991・6・30 备份份额	关税配额 1991・7・1～1991・12・31 第一份额	关税配额 1991・7・1～1991・12・31 备份份额	关税最高限额
非针织的或编	A	5.6	2.4	5.6	2.4	—
的羊毛的或棉的或	B	5.6	2.4	5.6	2.4	—
人造纤维的男的或	C	5.6	2.4	5.6	2.4	—
男童上衣，但船员	D	8.4	3.6	8.4	3.6	—
用茄克和运动员上	E	—	—	—	—	24
衣除外	其它受惠国	—	—	—	—	81

例表表达了实行最高限额及配额产品的例子，这一表中的受惠国都应当同欧共体订有双边纺织品协定。在此例表中受惠产品男或男童上衣进入欧共体市场时：E 国的单一最高限额为 24000 件，其它受惠国（与欧共体订有双边协定）的单一受惠国最高限额为 81000 件；A、B、C、D 国除外。从这些国家进口的产品采用关税配额制度。例如欧共体可以在 1991 年的上半年从 A 国进口男或男重上衣共 8000 件（5.6＋2.4＝8，单位是千件），下半年可进口同样多的原产于 A 国的男或男童上衣。这个额度按规定比例分配到各成员

国，各成员国即可在分配到的额度内对原产于 A 国的该产品给予优惠待遇，额度用完时，就需征最惠国税。

②非多纤协定项下产品清单。这类产品采用固定免税限额和关税最高限额形式进行数量控制。当实行单一受惠国关税最高限额时，来自某一受惠国的某一产品一旦达到这一限额时，欧共体在同成员国交换意见后，就可能对此产品征收最惠国关税。当实行单一的固定免税限额时，某一受惠国的某一产品一旦达到规定限额，就必须恢复征收最惠国关税，直到年度末为止。

除了上述两种产品清单以外，还有一种清单是关于黄麻和椰壳纤维产品的，这一清单只向印度、泰国、斯里兰卡和被列入最不发达国家名单的受惠国开放。

4、钢铁制品给惠方案

钢铁制品给惠方案一般包括如下几项内容。

（1）受惠国名单

钢铁制品给惠方案的受惠国（地区）名单由两类构成。一类是一般受惠国（地区）名单，另一类是最不发达的受惠国名单。

（2）给惠产品清单

给惠产品清单分为：免税配额和最高限额清单、免税清单。

前一种清单对各种给惠产品分别规定关税配额和最高限额。关税配额是针对特定受惠国家的，所定额度分配至欧共体各成员国，不能超出，否则就将被征税。最高限额是针对特定受惠国以外的其它受惠国。最高限额对这些受惠国都是同等程度的，并且在共同体一级使用。

后一种清单也存在数量限制。这一清单所列产品，所有受惠国家都可以享受优惠，但要受最高限额的限制。

上述两种清单所列产品若原产于最不发达的受惠国，则不受配额或最高限额的限制。

（三）欧盟普惠制方案的变化

欧共体自 1971 年开始实施普惠制，迄今已 25 年了，进入 90 年代时、欧共体已执行完第二个十年普惠制方案，并开始考虑方案的修改，经过长时间的准备，欧盟新的方案已于 1995 年 1 月 1 日开始实施。

1.修改方案的客观因素

从 70 年代开始实施普惠制到 90 年代初,世界经济形势发生极大的变化，欧共体自身情况也发生了很大变化。这些变化形成了欧共体修改普惠制方案的客观因素。主要的因素有下述 4 个方面。

第一，欧共体内部统一大市场。1992 年 12 月 31 日，欧共体宣布统一大市场形成，“ 四大自由 ”不同程度地得到实现。按照欧洲单一文件的规定，大市场形成后，成员国相互之间的边界不应成为商品自由流动的障碍。因此，原普惠制方案中分配至各成员国的优惠关税配额，就不再适应新形势的需要了。

第二，长期游离于多边贸易体制以外的多种纤维协定，终于被各缔约方决定逐步走向自由化。与此相适应，原方案中关于纺织品与服装的部分也就需作相应安排。

第三，乌拉圭回合全面结束，在关税水平方面将进一步降低。因此需要调整原方案。与此相联系，实施普惠制方案是为了提高发展中国家的出口收入，促进它们的工业化发展。经过 20 多年的实施，相当一部分发展中国家产品的竞争能力得到了很大提高，但仍有很多发展中国家未能充分利用普惠制来促进经济发展。因此需要修改普惠制方案以区别不同发展水平的发展中国家经济成长的状况。

第四，改进普惠制实施的需要。原方案中的数量限制一般为有固定免税限额和最高限额的方式，对于前者，由于数量有限，极易引起不正常的贸易倾向；对于后者，在达到最高限额时是否恢复征税，何时恢复征税，有着很大的不确定性和随意性，对于贸易的发展存在着不良影响。为保证方案的实施，欧共体还需投入大量人力、物力、财力进行监控，形成一定的财政负担。

修改普惠制方案除因为上述几项客观因素以外，还有一项重要原因。即随着乌拉圭回合的结束，关贸总协定的终结和世界贸易组织的开始运行，贸易自由化将有很大发展，但贸易保护主义并不会因此收敛，争夺市场的激烈性将加强。在此背景丁，欧共体希望通过普惠制的修改与继续实施促使发展中国家进一步开放机场。也就是说，通过修改将一部分发展中国家及其一部分产品排除出给惠范围，因此在与这部分发展中国家的贸易关系中，欧共体将掌握更多一些的筹码。

2．修改的主要方面

此次从 90 年代初开始的修改，涉及的方面比较广泛，择其要者简介如下。

（1）原产地规则

欧盟第 3254／94 号条例发布了新的原产地规则。与 639／88 号条例相比，新规则所进行的修改主要是在：

第一，增加了有关区域原产地累积的制度。新规则在确定产品的原产品资格时，规定东南亚国家联盟、中美洲共同市场和安第斯集团等 3 个区域性集团各自作为一个统一的经济区域，集团成员国提供的原料和劳务可作为原产成份累计。

第二、增加了有关给惠国成份的规定。

第三、时原规则中原产地标准暂未统一的产品，现在制订了统一的原产地标准，并列入加工工序清单之中。

（2）受惠国的分组

按照人均国民生产总值将受惠国分为 3 组，一组是人均国民生产总值超过 6000 美元的；第二组是低于 6000 美元；第三组是最不发达的发展中国家。

（3）产品给惠分类

新方案改变了原方案对工业品，纺织品、钢铁制品给惠的固定免税额和最高限额的做法，全部改为关税减让的方式。为此，将产品划分为 4 类：①最敏感产品；②敏感产品；③半敏感产品；①不敏感产品。对第一类最敏感产品的优惠税率，是最惠国税率的 85%；第 2 类敏感产品的优惠税率是最惠国税率的 70%；第 3 类的优惠税率为 35%；第 4 类的优惠税率为零。

（4）建立毕业制度

在原方案中已有差别待遇的规定，但作用有限。新方案为此建立了毕业制度。毕业制度即根据受惠国人均国民生产总值和产品对欧出口占全部受惠国对欧出口总量的比例，对受惠国的某个产业或某类产品不再给予普惠制待遇。

毕业制度一般是同所谓“联合机制”联系起来的。联合机制是指一个受惠国某一个产品输欧数量超过所有受惠国同类产品输欧总量的 25%，将不再享受优惠。毕业制度的实施，新兴工业化国家（地区）及一部分具有较强竞争力国家的产品将不能再享受欧共体的普惠制优惠。

但是为保证欧共体与受惠国之间贸易不致突然中断，将给予产品的毕业以一定的过渡期，逐步实施。对人均国民生产总值 6000 美元以上的受惠国的被列入毕业清单的产品，1995 年可享受 100%的优惠税率， 1996 年可享受 50%的优惠税率， 1997 年不再享受；对 6000 美元以下的国家， 1995、1996 年可享受 100%的优惠税率，1997 年享受 50%的优惠税率， 1998 年开始毕业。

（5）对被征收反倾销税产品的规定

受惠国产品在欧盟市场若被认定发生了倾销，并根据损害程度确定反倾销税率，欧盟委员会可以取消此产品的优惠待遇。

3．新方案对发展中国家的影响

欧盟此次修改普惠制方案，涉及到的工业品、纺织品和服装、钢铁制品，范围很广泛。这些产品大部分是亚洲部分国家（地区）向欧盟出口的重要产品。中国是受影响最大的国家，约有 7 个大类 37 章的产品被列入毕业名单，①即将被取消优惠待遇。以 1993 年中国对欧盟出口额为例，这 7 大类产品对欧出口额占中国对欧出口总额的 60%，占欧盟同类产品进口总额的 11%，我国所受影响是很大的。其次是韩国、泰国、香港、印度和巴基斯坦。

就对中国的影响而言，也应辩证地分析。应当看到，普惠制待遇曾对我国经济发展和外贸出口产生了重大推动作用。经过 10 多年的发展，我国出口产品的竞争力有了很大的提高。从目前情况看，欧盟取消和即将取消我国很多大宗产品的优惠待遇所产生的影响将是暂时的。主要原因在于：

第一，乌拉圭回合的结束，将使欧盟关税水平在 10 年内由 6．8%逐步降低到 4.1%，从而自然抵销普惠制的优惠。某些产品的关税将逐步降至零，例如玩具。普惠制的重要性将降低。

第二，我国即将毕业的产品多属最敏感的和敏感的产品类，取消优惠后

的影响未必严重。最敏感类的和敏感类的优惠税率分别为最惠国税率的 85%和 70%，取消优惠后的影响比较容易克服。例如玩具属敏感类产品，是我国一项重要的输欧产品，1993 年对欧出口占我国对欧出口的额的 6.8%，占欧盟玩具进口总额的 58.5%。到 1998 年，我国玩具输欧将不再享受优惠。但因为欧盟给予的优惠并不大，只要出口价格略微降低一点，就仍有足够的

①7 大类为（按海关税则区分）：第 6 类：除化肥外的几乎所有化学品；第 8 类；皮革制品和毛皮、人造毛皮；第 11 类：所有服装和配件；第 12 类；所有鞋帽、伞等；第 13 类：石料、陶瓷、玻璃；第 15 类：部分钢铁制品和全部其它贱金属及制品；第 20 类：杂项制品，如家具、玩具、杂项。价格竞争力。

还有如服装，属最敏感类产品，从 1994 年开始的 10 年内，关税将从 14%降到 12%，降幅不大，并且优惠税率只是最惠国税率的 85%，优惠意义不大，由此产生的影响将是容易克服的。

第三，新方案实施的过渡期将提供缀冲。我国的毕业产品的优惠待遇，最迟将在 1998 年全部彼取消。我国的有关出口厂商将有时间进行调整，以减少优惠取消所产生的不利影响。

由上述，我国部分产品被认定毕业，确会产生不利影响，但从总体上说，并非是伤元气的，经过企业的努力，改善经营管理，降低生产成本，完全可以克服。我国产品的总体竞争能力不致受到严重影响。

三、贸易优惠政策体现了互利原则

欧洲共同体与发展中国家之间的贸易与经济合作，并非仅仅是欧共体一方给予发展中国家以贸易优惠，而是符合欧共体的政治、经济利益的。这不仅是因为发展中国家已成为国际政治与经济关系中的一支重要力量，欧共体需要联合这部分力量加强其在多极化世界中的力量；也因为发展中国家是欧共体重要的出口市场和原料进口地。同欧共体保持一种密切的贸易与经济合作关系，对于广大发展中国家，也是经济发展的客观需要。这种相互需要就是互利，尽管在利益的分配上并不均衡，但其重要性却是客观存在的。

（一）占领市场的需要

战后以来的经济一体化的迅速发展，成为当代世界经济的一大特证。全球各地区出现一批大大小小、各式各样的经济一体化组织，既有发达国家组成的一体化集团，也有发展中国家组成的一体化集团；还有这两类国家混合组成的，如亚太经合组织；既有小区域的，也有大范围的，如欧洲经济区。无论形式多么不同，目标参差不齐，但联合起来共享区域市场的目的则是大致相同的。它反映这样一种现实：划地为牢，内部趋向于自由贸易，外部则借助关税与非关税壁垒设置贸易障碍。因此当代国际贸易自由化倾向的实质是一种有限的自由化。表明争夺市场的斗争日益趋向激烈。

欧共体作为当代世界影响力与经济实力巨大的一个一体化集团，其发达的生产力水平客观上决定了它不能仅仅局限于内部市场，更要以内部市场为依托，极力向外扩张。

发展中国家，无论是正迈向工业化的国家，还是艰难挣扎、蹒跚前进的最不发达国家，也需要利用发达国家的经济实力和先进的科技来推动本国经济的成长。

在这样一种攻守相成的态势下，给予就是为了获得。

发展中国家历来是欧共体重要的出口市场。1985 年欧共体对发展中国家的出口，占其对外部国家出口总额的 34.1%，分别输往欧佩克（占 12.8%），地中海南岸国家（占 11.7%），拉丁美洲（占 3.9%），东盟（占 2.6%）和其他发展中国家。①

（二）相互依存趋势加强的需要

随着国际分工深度和广度的发展，国与国之间的相互依存在加强，发达国家与发展中国家的相互依存同样在加强。经济合作与发展组织 1995 年发表的《世界的相互依存性——经合组织和主要发展中国家经济的关系》报告指出，最近 20 多年来，经合组织成员国同发展中国家之间的贸易发展迅速。1972～1992 年间，经合组织成员国同发展中国家的进出口额占成员国国内生产总值的比重从 2.5%上升到了 3.8%；1987 年到 1992 年，成员国对发展中国家的出口占成员国出口总额的比重从 22%上升到 25%。显而易见，作为经合组织重要成员的欧共体成员国，其经济发展自然离不开同广大发展中国家

的贸易合作。贸易优惠的实施，使欧共体获得了经济发展必需的物资。欧共体所需要的镍、铬、钴、钼、铂、铌、锰等稀有金属，以及黄金全部或几乎全部依赖进口，还有其它矿产品也依赖进口。进口原材料约占欧共体国家原材料需求总量的 75%，而发展中国家则是这些原材料的主要提供者。咖啡、棉花的 90%依靠从发展中国家进口。占共同体能源消费一半之多的石油，85%需要依靠进口，其中 90%来自欧佩克。当然这都是以不损害欧共体利益为原则的，一旦竞争趋于激烈以至于威胁到欧共体利益，我们就可以看到共同体是如何对待发展中国家产品的。可见，贸易优惠是相互依存的自然需要，是以符合欧共体利益为基本原则的。

（三）同美、日竞争的需要

冷战结束，经济竞争成为国与国之间关系的一项重要内容。苏联解体，美国实力下降，日本正努力在国际政治、经济事务中发挥巨大影响。对此，欧共体作为欧洲大陆上处于核心层的国家集团，也努力成为形成中的多极化世界中的一极。加强与发展中国家的贸易与经济合作，正是此种战略行动的重要构成。它将增进欧共体的经济实力，也将增强欧共体的吸引力。

（四）发展中国家经济发展的需要

对于发展中国家来说，发展同欧共体的贸易与经济合作关系也是自身经济发展的需要。

第一，稳定原料出口价格的需要。原料出口是发展中国家获取外汇收入的一条重要途径。但长期以来国际市场上原材料价格波动很大，导致出口收入不稳定。在许多场合，发展中国家的原料出口贸易条件处于恶化的状态，购买力下降，严重影响经济发展。因此，发展中国家希望通过合作，维持或增加出口原料的购买力，为经济发展提供必需的资金。

第二，发展工业，改变单一经济的需要。提高工业化水平是发展中国家摆脱贫困落后的重要途径，加强出口就是为发展工业提供必要的资金。

第三，提高农业生产力水平，改变落后的单一经营局面，发展多种经营，为本国工业发展和居民提供充足的原料和食品。

由上述可知，欧共体与发展中国家存在着相互需要，共同发展的利益依存关系。给予发展中国家以贸易上的优惠是符合双方利益的。从表面上观察，贸易优惠是欧共体单方面给予发展中国家的优待，实质上则反映了双方的需要。整个世界经济犹加大海中的一叶扁舟，发达国家与发展中国家就是这一小舟上的乘客，同舟共济是重要的，否则大家都要掉下海去。

第七章　中国与欧洲联盟经济贸易关系的建立过程及其内容

欧洲共同体从成立到 1975 年，作为在国际上具有重要影响的经济集团，却与中国没有建立正式的关系。尽管其许多成员国与中国有双边经贸关系，但它作为一个整体与中国的双边经贸合作关系，是在 1975 年以后才形成的。1975 年，欧洲共同体对外关系专员克里斯托夫·索姆斯爵士正式访问中国，与周恩来总理在北京会晤，为中国与欧洲共同体建立正式外交关系、发展双边贸易往来与合作奠定了基础。从此，双边经贸合作关系正常稳定地开展。

一、双边经济贸易关系的建立过程

早在欧洲共同体成立之前，西欧的许多国家（包括后来成为欧共体成员国的国家）同中国都有较长时期的良好的贸易往来。欧洲共同体成立后，这种贸易往来关系仍然维持。但是，这种双边关系仅代表某一成员国。中国与欧共体的双边经贸合作关系因为没有外交关系而一直是空白。

1975 年，欧共体对外关系专员克里斯托夫·索姆斯爵士与周恩来总理在北京会晤，中国与欧共体之间的关系才不断增进。这次会晤的重大成果是，一方面，我国政府正式承认了欧共体，公开表示支持欧共体的联合发展；另一方面，索姆斯爵士作为欧共体超国家机构的全权代表，代表欧共体全体成员国承认中华人民共和国政府是中国的唯一合法政府，台湾是中国不可分割的一部分，欧共体不与台湾保持官方联系，包括不缔结任何政治，经济方面的协定。1975 年 9 月中国向欧共体派驻了使团。1988 年欧共体委员会向中国派驻了代表团。

自此以后，双方在一些重大问题上互相理解，达成共识。例如，在我国积极争取恢复在关税及贸易总协定缔约方地位的问题上，欧共体积极支持。对我国改革开放，建立社会主义市场经济的政策，欧共体十分重视，表示出极大的兴趣。同时，中国政府也明确表示，联合的欧洲对于维护欧洲的和平、世界的和平意义十分重大，中国政府十分重视发展与欧共体的经贸合作关系。

1978 年 5 月，中国副总理谷牧访问了欧共体委员会，就发展双边经贸关系与委员会官员交换了看法。1980 年 6 月，中国人大常委会副委员长邓颖超在欧共体议会议长科隆博 1979 年 2 月访华后，回访了欧洲议会。 1981 年春，以谷牧副总理为首的中国许多经济部门的高级负责人和专家，参观了欧共体在布鲁塞尔举办的欧共体——中国贸易周，探讨了进一步促进和加强双方经济贸易合作的途径和方法。1991 年 4 月，中国副总理朱(金 容)基访问欧共体总部，会见了欧共体委员会委员克里斯托夫森先生，讨论了世界经济形势及其对欧洲和中国的影响。朱(金 容)基强调了中国政府注重经济改革和开放政策的立场，指出，作为中国的的经济贸易伙伴，欧共体能够向中国转让先进技术和经验。

199l 年 6 月，中国外交部副部长田曾佩访问欧共体委员会，并会晤了委员会委员马图斯特。因曾佩表示愿意进一步促进双方关系的发展。

1978 年 9 月，欧共体委员会副主席哈费尔坎普率领的由欧共体经济和社会委员会代表、欧洲工业联盟代表、欧洲工会联合会代表、欧洲银行联合会代表以及各成员国工商界的有关人员组成的代表团访问了中国，就如何进一步加强欧共体与中国之间的经济贸易联系等问题进行了探讨。1979 年 2 月，欧共体委员会主席詹金斯访问了中国,同访的还有欧洲议会议长科隆博。1981 年春，欧共体为推动与中国的经贸合作，在比利时首都布鲁塞尔举办了欧共

体一中国贸易周。 1986 年，欧共体委员会主席德洛尔正式访华，会见了我国领导人邓小平。1987 年，欧洲对外关系专员克拉克在北京参加了高层磋商，签订了欧洲委员会在北京设立办事处的协定。1991 年 10 月，欧共体委员会副主席安德里森在来华参加欧共体——中国混合委员会会议期间，同李鹏总理会晤，共同探讨了双边关系，双方贸易中存在的问题及其产生的原因，中国在关税及贸易总协定中的资格等问题。

1978 年，中国与欧共体签订了双边贸易协定。这是欧共体和国营经济国家签订的第一个协定。1985 年双方又签订了新的贸易与经济合作协定，并取代了 1978 年协定，标志着双方关系进入到了一个新的和重要的阶段。双方贸易额从 1975 年的 20 亿欧洲货币单位增加到 1994 年的 350 亿欧洲货币单位，①相互成为重要的贸易伙伴。

二、双边贸易协定

（一）1978 年贸易协定

1978 年 2 月 3 日，欧共体与中国就贸易协定谈判达成协议。该胁定涉及的内容主要有：缔约双方努力促进相互间贸易的发展；相互给予最惠国待遇，研究与制定有关的政策措施，实现双方贸易平衡；双方对来自对方的进口给予有利的安排；双方积极促使经济、贸易和工业界人士的往来和接触。

1978 年贸易协定的一个主要特点，就是规定成立一个欧洲共同体——中国贸易联合委员会，以监督双边协定的执行，研讨履行协定产生的所有问题，讨论双方各项合作计划，探讨发展双边

贸易和经济合作的途径以及在双方的共同利益方面提出实现双边

贸易协定目标的种种建议。

1978 年双边贸易协定的签订，使双方相互贸易有了较快发

展。尤其是 1970 年以来中国实行全方位的对外开放政策，积极发

展与欧共体的经济贸易关系，使双边贸易额不断增长。

表 7—1　欧共体与中国 1973——1979 年贸易统计

（单位：百万欧洲计算单位①）

	1973 年	1974 年	1975 年	1976 年	1977 年	1978 年	1979 年
进口	544	722	667	858	860	940	1324
出口	637	807	1153	1175	794	1489	2101
差额	+63	+85	+486	+317	-66	549	+777

注：①欧洲计算单位 1973 年等于 1.2317 美元， 1974 年等于 1.1927 美元，1975 年等于 1.2408 美元， 1976 年等于 1.1181 美元， 1977 年等于 1.1411 美元，1978 年等于 1.2741 美元， 1979 年等于 1.369 美元。

资料来源：冯恕、曹瑞兰编译《欧洲共同体及对外关系》中国财政经济出版社 1982 年版，第 151 页。

表 7—2　1978 年与 1983—1987 年欧共体与中国贸①

（单位：百万欧洲货币单位）②

	1978年	%③	198年	%③	1984年	%③	1985年	%③	1986年	%③	1987年	%③
欧共体进口	942	9	3211	20	3211	20	3926	22	4223	8	5230	24
欧共体出口	1491	86	2756	35	3508	27	7180	104	6533	-9	5530	-15
贸易差额	549		91		297		3254		2310		300	

注：①从1986年起欧共体有12个成员国。

② 1986年，1欧洲货币单位等于0.98美元。

③表示从前一年改变的百分率。

资料来源：欧共体委员会：《欧共体与中国》1988年3月，第4页。

从表7—2中可以看出，在1978到1986年之间，中国对欧共体的出口每年都增加。欧共体对中国的出口，除个别年份外，一直呈增长趋势。中国从欧共体的进口比中国对欧共体的出口增长幅度更大一些

（二）1985年贸易与经济合作协定

1985年贸易与经济合作协定不仅包括了1978年贸易协定的全部内容，而且还拓宽了双边经贸关系的范围。这标志着中国与欧共体的经贸合作关系迈人了一个新的和重要的阶段。1985年协定的签订，是1975年以来双方友好关系发展的结果，它表明中国与欧共体共同期望在平等和互利的基础上，加强和扩展双方的贸易，积极发展经济与技术合作，使经济合作稳步扩展。

1985年贸易与经济合作协定力期5年。按照协定规定，每年都将加以必要的更新。协定双方都不可决定终止协定，但可以在考虑到新的情况时修订协定。

1．目标和内容

1985年协定表明了中国与欧共体双方经贸合作的目标和具体的执行内容。其中，贸易条款是双方1978年签订的贸易协定的延续，其中包括了最惠国待遇条款。在经济合作方面， 1985年协定指明了双方合作的领域。主要有：工业、采矿、农业、农工业、科学技术、能源、运输、通讯、环境保护以及针对第三世界国家的合作。1985年协定，还包括了有关丁同形式的工业和技术合作，投资活动的促进和投资条件的改善等问题。由于中国与欧共体经济发展水平的差异， 1985年协定还规定，欧共体将在它的发展中国家援助项目的框架之中继续开展它在中国的发展援助活动。

2．发展援助

1985年协定，增加了欧共体向中国提供发展援助的条款。这主要是因为中国与欧共体各成员国比较，确实存在着发展水平的差异。就欧共体来讲，表示不仅继续进行在中国的发展活动，而且还研究使发展活动增加及多样化的可能性。

欧共体作为国际社会发展援助的一个主要提供者，在许多领域取得了一定的成功经验和成就。例如，其中一个重要的领域就是乳制品的发展援助。欧共体曾经与世界银行合作，帮助印度提高牛奶生产，满足居民要求。1988

年,欧共体援助中国 20 个城市奶类发展项目。提供 45000 吨脱脂奶粉和 17600 吨无水黄油将其加工成为液态奶,销售收入作为中国 20 个城市发展牛奶业的资金。上述物资在欧洲中场的价格约为 1.005 亿欧洲货币单位。

3．实行进口放宽

关于实行进口放宽的政策，早在 1978 年贸易协定里就有规定。1985 年贸易与经济合作协定又将此内容列入。就欧共体方面来讲，根据 1978 年交易协定；具体实施是由欧共体——中国联合委员会负责。在协定的指导下，欧共体大多数成员国放宽了从中国的进口，其中，最令人注目的是，欧共体在 1981 年、1985 年和 1988 年在布鲁塞尔成功地举办了三次欧共体一中国商业周活动，主要目的在于促进中国对欧共体的出口。在三次商业周活动中，不仅有大批的欧洲交易商、工业界人士和银行业代表参加，也有来自中国的农业、工艺、轻工业、化学工业、金瞩以及矿物等部门的企业代表参加。

在促进从中国的进口方面，欧共体还在促进销售的广告方面、合作生产方面以及人员培训方面做了大量的工作。

自 1978 年贸易协定后，中国对欧共体的出口呈明显增长趋势。出口增长不仅表现在贸易额的增长上，还表现在出口结构的改善上。例如，1978 年，中国对欧共体原材料出口占对欧共体出口总额的 31%，到 1986 年时该指标已下降为 19%。①中国对欧共体制成品出口的增长速度超过了中国对欧共体整个出口的增长速度。

目前存在的问题，一方面由于中国对欧共体的出口集中在少数敏感产品上，所以难以突破欧共体成员国进口限额的限制，影响了贸易规模的扩大：另一方面，中国对欧共体出口的制成品仍主要是低附加价值的，尤以劳动密集型产品为主，例如纺织品和服装。1986 年，中国对欧共体的纺织品和服装出口占了对欧共体出口总额的 33%。①

4．欧共体——中国混合委员会

设立欧共体——中国混合委员会是中国和欧共体在 1985 年签署的‘ 贸易与经济合作阶定 ” 中的重要内容，混合委员会的具体职能是，监督 1985 年协定的履行，研究分析条款实施过程中出现的问题和探讨双方新的发展可能和经济合作的机会。混合委员会负责向双方国家有关人士提供实现协定条款的建议和咨询。

1988 年 10 月，当欧共体委员会驻华代表团正式开始工作时，代表团与中国签署备忘录，把混合委员会规定为双方部长级会议。中国与欧共体及后来形成的欧盟经贸关系不断发展。1995 年是中国与欧盟建立正式外交关系 20 周年和双方签署贸易和合作协定 10 周年。在 1995 年 10 月 6 日到 10 月 9 日，在布鲁塞尔召开的欧盟——中国混委会上，我国对外经济贸易部部长吴仪女士同欧共体委员会副主席里昂·布里坦爵士进行了高级会晤，就中国与欧盟关系进行了对话。主要探讨了中国与欧盟经济和贸易关系中存在的问题，中国加入世果贸易组织问题、欧盟对华长期政策等问题。中国与欧盟都表示，

要增强双方经贸合作，推动经贸合作关系进入新的发展阶段。　欧共体委员会：《欧共体与中国》1988 年 3 月，第 4 页。

三、最惠国待遇和普惠制待遇

（一）最惠国待遇

根据 1978 年中国与欧共体签订的双边贸易协定，相互给予最惠国待遇。欧共体对我国实行最惠国待遇关税和海关手续，即给予与关税及贸易总协定的参加国相同的关税优惠待遇。

最惠国待遇是中国与欧共体经贸合作关系的基石，是中国与欧盟经贸合作协定的重要内容。因为，中国不是关贸总协定的成员国，相互给予不附加任何政治条件的最惠国待遇，使相互在对外贸易伙伴中占有重要地位。虽然欧共体把中国视为非市场经济国家，但对中国实行有别于其他非市场经济国家的贸易政策。自建立正式外交关系以来，双边贸易额增长较快。

表　7—4　1979—1986 年欧共体从中国进口的纺织口和服装

（单位：公吨）

年份\总额		中国对欧盟出口	中国从欧盟进口
1975	22.6	8	14
1981	52	24.8	26.5
1991	151.4	…	…
1994	315.2	145.8	169.3

资料来源：根据《国际经济合作》 1995 年 11 期第 16 页资料、上海国际问题研究所《西欧经济问题选论》 1983 年 9 月第 1 版第 368 页上资料编制。

（二）普惠制待遇

普惠制是普遍优惠制的简称。是发达国家给予发展中国家出口制成品和半制成品（包括某些初级产品）普遍的、非歧视的、非互惠的一种关税优惠制度。1971 年 7 月 1 日起开始实施为期十年的第一个普惠制方案。目前部分给惠国已进入实施普惠制第三个十年。

1978 年，我国实行对外开放，对内搞活的政策，经过我国政府的主动争取，1980 年 4 月 1 日前有 20 多个国家给予我国普惠制待遇，其中，非常重要的即是欧共体。

欧共体作为世界上经济发达的一个国家问经济一体化集团，从 1971 年 7 月 1 日起，对原产于发展中国家的产品实行普惠制。欧共体成员国作为一个集团实施同一一普惠制方案。

根据中国与欧共体 1978 年贸易协定的规定，欧共体从 1981 年 1 月起给中国以普惠制待遇。欧共体的普惠制实施方案是由农产品给惠方案，工业产品给惠方案、纺织品给惠方案和钢铁制品给惠方案四方面内容组成。中国是欧共体这四个给惠方案的受惠国。

自 1981 年以来，中国作为欧共体普惠制的受惠国，在以上四大类产品的

对欧出口中，享受着比最惠国税率还低的关税率，因此，对欧共体的出口增长很快。

在 1979 到 1986 年之间，中国对欧共体的纺织品和服装出口由于享受了欧共体的纺织品普惠制待遇，增加了 233%，尤其是服装的出口，增长更快。服装与纺织品（例如，棉纱、棉布等）相比，作为附加值较高的产品对欧共体出口增长也较快。1979 年，服装只占中国对欧共体出口总额的 13%，1986 年时已增加到 30%。

表 7—4 1979—1986 年欧共体从中国进口的纺织品和服装

（单位：公吨）

	1979 年	1980 年	比上年增长率 %	1983 年	比上年增长率 %	1984 年	比上年增长率 %	1985 年	比上年增长率 %	1986 年	比上年增长率 %
纺织品	35386	46538	32	65892	42	70362	7	78096	11	95387	22
成衣	5481	12693	132	22065	74	26117	18	29394	13	40766	39

资料来源：欧共体委员会：《欧洲共同体与中国》，《欧洲资料》1988 年 12 月。

1．欧盟普惠制方案概况

欧共体从 1971 年 7 月 1 日起，对原产于发展中国家的产品给予优惠关税待遇。从 1981 年 1 月 1 日起，对原产于我国的产品给予普惠制优惠关税待遇。

欧共体农产品给惠方案。欧共体农产品给惠方案分为三种情况。第一种是在全球固定减税限额的范围内削减部分关税。所涉及的产品主要有：保藏菠萝、咖啡提取物、未加工的烟草、猪的分割肉、63%的鸭、 75%的鹅，马铃薯淀粉、香肠以及猪肉制品等。在这一类产品中。原产于我国的未加工烟草，不能享受普惠制优惠待遇。第二种情况是削减部分关税或全免。涉及的产品主要有：肉用马、新鲜冷冻猪肉、鱼类、虾类、扇贝类、贻贝类、天然蜂蜜、羽毛、绒毛、蔬菜、豆类、坚果类、鲜果、咖啡、果酸、杏仁、胡桃、榛子、柑桔、葡萄，柑桔类果汁、菠萝汁、苹果汁、西番莲果、混合果汁、雪茄和烟草类等。在这一类产品中，产于我国的许多产品，例如上述中从果酸到烟草类的产品，均不能享受欧共体的普惠制优惠关税待遇。第三种情况是农产品免税。受惠国是欧共体认定的 41 个最不发达国家。中国下在此列，因此也不能享受到某些农产品完全免税的优惠关税待遇。

欧共体部分工业品给惠方案。欧共体为执行该方案，列出了部分工业品固定免税限额和最高限额的工业产品清单。我国可享受优惠的产品主要有：氧化铬和氢氧化铬、氧化锑，氯化铵、碳酸钡、酮类、乙酸乙酯、草醛及其盐类和酯类、乳酸、柠檬酸、邻乙酰水扬酸、胆碱氯化物、香豆素、呋喃唑磺酮、磺胺、维生素及其衍生物、四环素及其衍生物，纱布及其制品、松香、藻酸及其盐、酯、大衣箱、提箱，包类及其类似箱包、皮革及其人造革制成

的服装及其附属品（不包括各种手套及劳保用品）、毛皮、鞋、手工工具、电视接受器、各种刷子。在这一方案里，欧共体还列出了不给惠的初级工业品清单。

欧共体纺织品给惠方案。大多数给惠国都把纺织品排除在优惠待遇范围之外，而欧共体的普惠制方案却将纺织品包括在内。在欧共体所列的纺织品关税配额和最高限额清单下，中国享受普惠制优惠待遇的产品主要有：非供零售用的棉纱线、合成纤维纺织物、针织或钩编织的各类衬衫和紧身运动上衣、毛或棉或人造纤维制购男装和女装、毛巾织物、男童和女童装、床单、各种袜类、内衣类、大衣类、纤维纱线、睡衣类、包装袋、窗帘、毛纺线、毛机织物、地毯、毛毯、运动服、头巾、账蓬、渔网等。在欧共体纺织品固定免税限额或最高限额清单下，我国享受普惠制关税优惠待遇的产品有：亚（或苎）麻纱及其各种机织物、合成短纤维、合成长丝纱线、各种纱线等。

欧共体钢铁制品给惠方案。欧共体对原产于发展中国家的部分钢及其制品实施普惠制优惠。其中，有些产品采用单一关税配额或单一关税最高根额方式。有少部分产品采用免税优惠。我国相关产品在上面两种情形下都可享受普惠制优惠。

由于欧共体对我国实行普惠制待遇。因此，我国对欧共体出口的工业制成品在一定数量限额内可以享受免税，某些加工农产品可以享受减税。1981 年到 1985 年间，我国对普惠制的种用提高了 46%。1981 年，我国向欧共体出口的为数 5.99 欧洲货币单位的商品享受了此项关税优惠，到 1986 年，就提高到 9.81 亿欧洲货币单位。这在我国 l986 年出口总额中约占 22%。①

2．欧盟普惠制改革

随着欧共体演变为欧洲联盟，它对工业品的普惠制方案作了重大修改。修改后的 1995—1997 年工业品普惠制新方案 1995 年 1 月 1 日起实施。

欧盟工业品普惠制方案的改革，虽然不是针对我国的，但是对我国输欧产品影响很大。

第一，新方案的“ 毕业 ”制度。在新方案里，欧盟通过法律程序建立了所谓的“ 毕业 ”制度。即根据受惠国的人均国民生产总值和产品对欧出口占欧盟同类产品总进口的比例来规定产品不再享受欧盟的普惠制待遇。

新方案列出的“ 毕业清单 ”的产品，又根据敏感程度不同分为：1995 年仍享受 100%的优惠税率， 1996 年享受 50%， 1997 年不再享受优惠，彻底毕业；1995、1996 年两年享受 100%优惠税率，1997 年享受 50%，1998 年彻底“ 毕业 ”。

根据“ 毕业清单 ”，涉及中国出口受惠产品的共有 7 大类：除化肥以外的所有化工产品；皮革制品和天然、人造毛皮；所有服装及其部件，所有鞋、帽、伞等；玻璃和陶瓷制品；部分钢铁制品和全部其它贱金属及其制品；以及家具、玩具等杂项制品。其中有 3 类是专门针对中国设限的，即所有服装及其部件。除化肥外的所有化工产品和玻璃、陶瓷制品。这三类产品既是我

国输欧的主要产品，又是居欧盟受惠国之首的产品。这七类产品，受惠程度的不断降低直至最终完全取消优惠待遇，对我国出口收汇影响很大。根据1993 年普惠制签证金额计算，上面七类产品占我国签证总金额的 33%。由于欧盟新方案的实施，我国将减少优惠关税金额约 17 亿美元。①

第二，新方案的联合机制。新方案设立的联合机制，是指某一受惠国的受惠产品输欧数量超过所有欧盟受惠国家同类产品输欧总量的 25%时，就不能再享受欧盟的普惠制优惠关税税率，恢复最惠国税率。

欧盟的这一新规定对我国输欧产品影响也很大。我国输欧享受欧盟普惠制待遇的产品，有个别品种对欧出口量比较大，甚至超过了欧盟所制订的 25%的标准。例如玩具等。

第三，实行统一税率。新方案改变了欧盟以前对同一产品按不同国别实施不同优惠税率的做法，改为实行统一优惠税卒。不同产品统一优惠的制订，根据受惠产品对欧盟市场和相关工业的影响来确定。据此，欧盟对产惠产品不再规定最高限额、关税配额、固定免税额度等，而是根据受惠产品的敏感程度，将受惠产品分为三类。敏感产品，普惠制税率力最惠国税率的 80%；半敏感产品，普惠制税率为最惠国税卒的 40%；非敏感产品，普惠制税率为零（即免税）。我国对欧盟出口的受惠产品，绝大多数被列入敏感和半敏感类产品。例如，除化肥外的化工产品和服装就被列入敏感产品类，受惠幅度将大大减少，1996 年 1 月 1 日将不再享受普惠制待遇。

总之，根据欧盟普惠制改革新方案，到 1998 年，我国对欧出口享受普惠制待遇的产品，将有 60%以上被取消普惠制优惠待遇，对我国出口贸易有很大的影响。①

四、欧盟在中国的投资

根据 1985 年贸易与经济合作协定，中国和欧共体达成了促进相互投资的共识，以便更好地实现协定规定的目标。

欧共体对中国的投资是中国吸引外资、利用外资的重要组成部分，也是中国与欧共体经济贸易联系的一个重要内容。

（一）欧共体对中国的投资规模显著扩大

1987 年，欧共体委员会在北京举行了一次投资专题研讨会。在这次有近 100 多名欧洲人士和 100 多名中国代表参加的研讨会上，给欧洲投资商一个很好地了解中国的机会。会上讨论了在中国投资的各种问题，包括如何进行谈判，管理企业以及有关外国投资的法律和财务管理等方面的知识。

1979 年以来，欧共体主要成员国对中国直接投资呈现不断上升的趋势。

截止 1994 年 6 月底，欧共体成员国来华投资累计达 3355 项。协议金额欧方达 100 亿美元。实际投入资金 28．7 亿美元。①

表 7—5　欧共体主要成员国对中国直接投资（协议投资金额）
（单位：万美元）

	1979 — 83 年	84 年	85 年	86 年	87 年	88 年	89 年	90 年
德国	3657	10524	2025	1262	13267	4700	14878	4564
丹麦	251	45	357	3687	57	—	—	—
英国	32140	1262	4428	4280	2470	4159	1580	12000
荷兰	13	188	266	29	—	15000	—	2160
比利时	4204	807	265	29	—	15000	—	2160
法国	21221	34	4992	485	6358	2303	964	1244
意大利	10292	1006	2445	5565	618	1064	807	—
西班牙	1058	—	152	—	19000	—	—	138

资料来源：王绍西、林瑞强：“ 欧共体对华直接投资的现状及发展前景 ”“ 1992 年以后的中国与欧共体 ”，第五届中国——欧盟国际学术研讨会论文。

（二）官方支持下欧共体在中国投资范围广阔

1975 年中国与欧共体建立正式关系后，1978 年、1985 年两次签订经贸合作协定，并建立了混合委员会制度，使双边经贸发展得到了官方的大力支持。在对外投资方面，欧共体鼓励欧洲企业积极进入中国市场，通过技术转让建立合资和合作企业。投资范围从能源、原材料、交通、通信等基础设施领域到化工、汽车、卫星等高技术领域，有众多的合作项目。例如，比利时贝尔电话公司与上海邮电总公司进行的合资经营，德国大众汽车公司与上海拖拉机汽车工业公司进行的合营项目，英国皮尔主顿公司与上海耀华玻璃厂进行的合营项目，英国和德国的大学及采矿工业企业与中国进行的地质及有色金属冶炼的项目，以及中德合建上海

北京高速公路等，都取得了很好的成绩。

1994 年世界著名的德国银行在上海开设第一家中国分行；德国政府金融机构为广州地铁提供 3．5 亿马克的软贷款；1993 年，德国总理科尔率大型政府和企业家代表团访华，主要目的在于促进德国企业对华投资。此行签订 20 多个合作项目，合同及意向金额达 70 多亿马克； 1994 年，法国总理巴拉迪尔访华，也主要促进法同企业向中国的投资。

1995 年 4 月 18—23 日，欧盟委员会副主席里昂·布里坦爵上再次访华。在六天的访问中，里昂爵士会见了我国领导人朱熔基以及其他政府官员，在北京、重庆、武汉会见了欧洲商人和投资者。4 月 23 日，在北京新闻发布会上，布里坦爵士说：“ 在结束作为委员一年中的第三次访华时，我比以往更深信，中国希望看到欧洲更多地介人其经济改革进程。……我要带回欧洲的信息就是中国希望更多地同欧洲做生意、有更多的欧洲投资。 ”①

1995 年 10 月 5 日和 6 日，欧洲—中国商务会议在布鲁塞尔召开，其间，500 多名欧盟和中国的企业家汇集一堂，探讨双方未来关系，寻找更多的合作机会。

近年来，欧洲的公司逐渐对通过“ 欧共体投资伙伴计划 ”的介绍在中国建立合资企业产生了兴趣，这个计划对欧洲企业提供奖励和贷款，以鼓励它们到亚洲某些国家兴办合资企业。到 1994 年，已有 100 多家公司成立或组织利用该计划在中国建立合资企业。

（三）欧共体对中国投资技术出口限制较少就中国吸收到直接投资的整体分布情况来看，欧共体在港澳台地区、美国和日本之后居第四位。见表 7—6。

表 7—6 1979—1993 年欧盟、美国和日本在华投资情况

	项目数	合同金额(百万美元)	已使用金额(百万美)
欧盟(12 国)	2841	6052	2442
欧盟(15 国)	3070	7319	2549
美国	12019	14659	5237
日本	7182	8935	5203

①该表所列数据总和是 1979 年到 1993 年间，中国所吸收境外投资总额的 1／4，其余 3／4 来自香港、澳门和台湾地区。香港和澳门是中国的最大投资者，约有 114147 个项目， 1500 亿美元的协议投资额和 500 亿美元的实际投资额。

资料来源：欧共体委员会：《中欧关系长期政策》。

但是，在对中国直接投资所带动的先进技术、投备出口方面，欧共体领先于美、日和港澳台地区，居于首位。欧共体对中国技术出口限制较少，是

我国获得先进技术、关键设备的主要来源。与港澳台地区、美国等国相比，欧共体投在劳动密集型的小项目和为了取得中国优惠待遇方面的项目比较少，而投在资金、技术含量高的项目多。例如，中国宇航公司和德国航空航天公司成立的合资企业“华德卫星公司”，德国巴斯夫公司与中国扬子石化公司合资的苯乙烯系列有限公司，瑞士汽巳公司与上海高桥石化公司合资的聚丙烯项目以及 1995 年总投资 28 亿元的中德合作的汽车发动机管理系统生产基地，该基地落户上海浦东浦发金桥工业城。

1994 年 7 月李鹏总理访德期间，中德签订的几项合同也表明中国与欧盟的合作中科技合作具有十分重要的地位。例如，中德合资建设河北郸峰电厂项目，德国为宝钢提供冷轧设备，中德合资企业华德卫星公司的成立等。

虽然前景良好，但欧共体在中国的投资至今还是相对较少的，不仅远远落在港、澳、台、美、日之后，而且在成员国间也是不均衡的。按成员国来说，在中国投资最多的国家有：法国、英国、德国和意大利。详见表 7—7。

表 7—7 欧盟成员国在中国的投资（截止 1993 年 12 月 31 日）

投资金额单位：百万美元

国　家	项目数	协议投资额	实际投资额
英　国	616	3018.0	578.0
德　国	569	1458.0	527.0
法　国	547	920.0	602.0
意大利	467	552.0	397.0
荷　兰	191	406.0	176.0
西班牙	168	289.0	24.0
比利时	100	137.0	67.0
丹　麦	51	102.0	63.0
爱尔兰	8	49.0	5.0
卢森堡	13	16.0	2.3
葡萄牙	9	5.0	0.3
希　腊	2	0.5	0.0
欧盟 12 国	2741	6952.5	2442.0
奥地利	174	187.0	35.0
瑞　典	133	150.0	42.0
芬　兰	22	30.0	30.0
欧盟 15 国	3.70	7319.5	2549.0

资料来源：《欧盟委员会通讯》：《中欧关系长期政策》。

五、 双边经济合作

（一）农业合作

在农业及农工业方面进行合作，是中国与欧共体在 1978 年、1985 年贸易协定里就已规定的重要内容。中国是个有着十几亿人口的大国，农业面临着十分严峻的局面。农业不仅要解决十几亿人口的粮食消费，还必须为工业增长提供更多的原材料。十一届三中全会以后的农村改革，使我国农业有了显著的发展，但是仍不能适应经济增长的要求。

1．中国——欧洲共同体农业技术中心

中国——欧洲共同体农业技术中心是中华人民共和国农业部和欧共体委员会在 1988 年签订协议的基础上，于 1990 年共同建立的。1991 年 9 月 25 日，中国——欧洲共同体农业技术中心奠基典礼在北京举行。我国农业部副长马忠臣、农业科学院院长王连铮，欧共体委员会驻华代表团大使社侠都和欧共体国家的代表出席了典礼。

农业技术中心的宗旨是：通过安排专家访问，组织培训课程，讲习班和研讨会的方式，促进中国和欧共体之间的农业技术交流，加强中国和欧共体农业领域的技术合作。

农业技术中心的任务是：鉴别和确定适用于中国农业的技术；协助农业技术的推广；对双方农产品市场和农业部门进行研究；农业项目的立项和评估；协助进行农业项目管理；农业技术咨询；商务协助；欧洲主要语言与中文之间的翻译；农业技术和语言培训；多种语言的农业专业期刊；技术、咨询、公司、培训及项目数据库；中国和欧共体的农业机构、组织和企业的信息和农业信息交流；组织会议，农业技术研讨会，技术培训以及小规模的展览等。中欧农业技术中心今后的重点是通过双方相互的农业投资，来促进农业的全面发展。

农业技术中心的组织机构和管理：农业技术中心有三个工作部门。①技术处——专门负责专业的工作、咨询和培训。②信息文献处——专门负责“ 中心 ”的图书馆、信息和文献服务。③对外联络处——专门负责国际联络、语言和各种会议服务。“ 中心 ”设顾问委员会，指导其战略发展和技术工作。顾问委员会成员是由中国和欧共体双方 14 名享有很高威望的农业科学家和专家组成。1992 年 9 月顾问委员会在北京召开了第一次会议。“ 中心 ”由中国和欧共体共同管理。“ 中心 ”具有先进的电视制作设备、印刷车间，并能查询国际农业数据库。

例如，我国海南省国家农业局与欧共体合作，进行海南橡胶质量改进的项目。欧共体通过这个项目向海南省国营农场提供技术援助、培训，以加强对当地橡胶生产质量的监督、控制和提高。这个项目在 1992 年结束时，取得了令人满意的成果。欧共体对此项目的投资约为 90 万欧洲货币单位。

2．欧共体对中国农村的资金、技术援助

根据中国与欧共体双边贸易协定的精神，欧共体积极开展对中国农业项目的技术和财政援助，并且取得了很大的成就。

1991 年 10 月底，欧共体委员会向新疆提供了 360 万欧洲货币单位的资助，以帮助新疆的农业发展。这笔援助款主要用于提高新疆的小麦、工米和葵花籽等其他农业作物的产量，以争取保证新疆当地的粮食供给。这次的资金援助同时包括有关农业技术的演示和推广。

1991 年 11 月开始，由欧共体出资向福建省水产厅提供技术援助、技术培训和设备，以改进渔业资源的管理。这个项目通过建立计算机数据收集和处理系统改善渔业资源的管理，并将部分渔船作为试点船安装比较先进的探鱼捕鱼设备和改进型保险船具，以检验新设备引进情况。

1991 年，在中国外经贸部和欧共体委员会北京讨论的基础上，双方就欧共体在中国农业发展合作的主要方向达成了协议。协议决定，欧共体资助项目的重点放在中国最贫困的地区。主要是介绍生产效率高，可以在农村迅速推广并且直接有助于改善农民收人水干的农业技术。例如，1992 到 1993 年度起援助的青海省畜牧发展项目、江西沙质上治理项目和青海土豆项目。1993 年到 1994 年度，欧共体资助了西藏农业全面发展项目，广西红土壤改良项目、河北畜牧发展项目和四川西南部农业持续发展项目。就欧共体对西藏的援助来看，自 1992 年欧共体部长理事会宣布了欧共体在全世界资助发展的新政策后，西藏就被列入了优先地区的名单。

西藏作为少数民族居住区，大部分地区十分贫穷。交通不便，人口稀少，通信落后，生态系统相对不平衡，气候寒冷等，使西藏的经济发展受到很多限制。欧共体对西藏的援助主要集中在两个项目上，一是“ 白朗县乡村全面发展 ”项目。白朗是西藏实行灌溉农业的为数不多的县之一。白朗项目的目标主要是增加传统以畜牧为生的居民的收入，开辟新的收入来源，从使用灌溉种植庄稼到种植果树，扶持家庭手工业，加工水果、肉、毛皮等，种植蔬菜以增加收入和改善当地居民的营养状况，实行成人扫盲计划等。二是“ 加强西藏环境规划的能力 ”项目。西藏生态破坏比较严重。乱砍乱伐，过度开采地下水，污染水源等情况十分普通。欧共体除组织专家进行实地考察外，还由欧共体专家在西藏为当地的专业人员和技术人员进行实地培训，举办讲习班。选派当地规划人员到欧共体成员国学习。所有这些工作的目的，是为西藏以后的发展项目制订一些条例和指标。这个项目的最终完成，应该是欧共体和中国中央政府及西藏自治区政府共同合作的结果。

1992 年 4 月，欧共体出资 380 埃居援助宁夏回族自治区治理盐碱地提高粮食产量的计划。该项目由欧共体委员会派出的一个欧洲技术援助小组协助实施。技术小组介绍和展示降低土壤碱度，提高灌溉效益和农作物产量的技术。项目采取的主要措施是，在银川黄河上游的四个县内，改善灌溉渠道的砌护以减少水的流失，挖沟开渠，改善农田耕种前的准备和耕作方法，以降低土壤碱度，监测土壤和水的状况。

在这个项目的援助中，欧共体提供技术人员服务，提供专用设备以及中国还不能生产的化肥，并且在欧共体成员国内培养中国项目的有关人员。

1992 年，欧共体还捐助 400 万欧洲货币单位（包括技术援助、在中国和欧共体国家进行人员培训等），支持江西南昌附近河流湖泊四周的沙荒地开发项目。该项目的主要措施有：控制沙丘计划，植树造林，建立防护林带，在 240 公顷试验区内使用灌溉设备，采取高经济效益的园艺技术以及配合生产生猪和家禽。

3．奶类发展项目

1988 年，中国和欧共体合作，开始了中国城市奶类发展项目。

该项目的主要内容是：住欧共体给中国 20 个城市提供价值 1.05 亿欧洲货币单位的 45000 吨脱脂奶粉和 17600 吨无水黄油,将其混合加工成液态奶。销售收入作为 20 个城市发展牛奶业的资金。

该项目的组织机构有，①项目的管理机构——中国农业部畜牧司下役的奶类发展项目办公室。在“ 办公室 ”内设项目管理组和全国奶业发展资金组。奶类发展项目办公室负责奶类项目的组织、管理和监督。②20 个项目城市都成立了地方的奶类发展项目办公室。在欧共体援助物资接收港口，设有物资接收工作小组，负责物资的接收和仓储。③欧洲奶业咨询专家组对中国的乳品加工业和畜牧业提供专家的技术援助。④在欧共体委员会驻华代表团内委派一名项目协调员监督项目的实施工作。

奶类发展项目的资金及其管理。奶类发展项目的全部资金投入是 9.33 亿元人民币。中国方面的配套资金投入是 5.46 亿元。3.77 亿元是欧共体向中国提供食品援助所获得的转化资金。欧共体在该项目中的总支出将达到 1.05 亿欧洲货币单位，其中包括直接提供的 450 万欧洲货币单位的技术及财政援助。

欧共体援助物资销售收入的 90%由 20 个项目城市使用，10%上交国家农业部作为全国奶业发展资金，用于资助具有科研性质的奶业项目。奶业资金的支持重点是奶牛场和乳品加工厂为提高标准化程度和产品质量，改善卫生水平的项目。

由中国农业部、外经贸部、商业部、轻工部和农业银行的代表共同组成的部际间理事会监督资金的使用。其主要任务是制定全国奶业发展政策，协调有关各部之间的工作。全国奶业资金管理组有 8 名工作人员，主要管理资金所支持的项目。

就项目的执行情况，经过欧共体派出的项目评估团对项目进行的评估，认为该项目的目标基本实现。此项目不但改善了项目城市的奶农和消费者的生活水平，而且在中国与欧共体的全面合作中发挥了重要作用。

目前,奶类发展项目的项目城市已超出了 1988 年确定的 20 个城市。1993 年 4 月 28—29 日，中国与欧共体混合委员会在布鲁塞尔举行会议。混委会特别指出，中国与欧共体奶类发展项目将继续合作下去。

（二） 科技合作

在自力更生的基础上，积极发展同世界各国平等互利的经济合作，努力引进先进技术和设备，是振兴中国经济，加速社会主义现代化建设的一项重要战略措施。

在 1985 年贸易与经济合作协定里，中国和欧共体就提出发展双方科学与技术的合作。实际上中国与欧共体的科技合作早从 1981 年已经开始。从最初的能源、生物技术，医学等领域，人员交往和举办培训班等方式，发展到目前合作已扩大到基础研究、通信、信息、资源、环境、交通、标准等领域，方式多样化包括合作研究、联合开发，创办教育机构、培养高级人才等方面。中国与欧共体的科技合作，既是双方经贸合作顺利进展的结果，又推动了双方在经贸领域的较快发展。我国政府一向认为，欧共体是我国科技合作方面的一个重要伙伴。

到目前为止，我国国家科委已同欧洲联盟委员会的“对外关系总司”，“内部中场和工业事务总司”“环境、核安全和公民保护总司”、“科学、研究与发展总司”、“通讯、信息市场与研究成果价值化总司”和“能源总司”等 6 个总司建立了合作关系，形成了我国与欧盟科学技术合作与交流的主渠道。

1．中国——欧共体生物技术中心

1987 年中国国务委员、国家科委主任宋健和欧共体委员会主席雅克·德洛尔共同探讨商定建立中国——欧共体生物技术中心。1991 年 11 月 1 日中国国家科委副主任朱丽兰和欧共体委员会负责科学、研究与开发的第十二总可司长法瑟拉正式为中国

欧共体生物技术中心的建立主持了开幕仪式。

生物技术中心的宗旨是：促进中国与欧共体的研究机构之间进行科技合作，把生物技术应用于医药业和农业；落实和协调所有与国际科学合作有关的生物技术活动。

生物技术中心的主要任务是：“中心”作为一个联络机构将为中国与欧共体的科研团体和机构建立、扩大和加强在这些领域的合作提供服务；中心没有一个图书馆，藏有中国和欧洲共同体的有关出版物，并定期出版和在中国广泛发行一份介绍欧洲生物技术问题的通讯；中心还作为中国与欧共体之间各种科研合作活动（例如研究项目、奖学金，讲习班等）的协调机构。这些科研合作活动得到国际科学合作计划的支持；中心为欧共体项目提供咨询；中心特别关注知识产权、生物伦理学和生物安全问题。

生物技术中心的组织机构是：①中国——欧共体生物技术中心由我国国家科委的国家生物技术发展中心和欧共体委员会的第十二总司共同管理。②指导委员会由来自中国国家科委和欧共体的代表组成，负责人是我国国家科委副主任和欧共体委员会第十二总司的司长。③由中国和欧共体高级专家组成的顾问委员会协助中心开展活动。

中国——欧共体生物技术中心所主持的生物技术合作，是中国和欧共体在更广泛的范围内进行合作的一项活动，是双方今后全面合作的重点，这种合作对双方都有利。

1991 年 11 月 18 日至 12 月 4 日，生物技术中心邀请 4 位中国著名的生物技术专家组访问了比利时、荷兰和法国的生物技术研究院。这次访问是由欧共体委员会安排的，目的在于加强中国与欧共体的生物技术科研机构的联系，探索可能进行合作的领域。这次访问推动了双方的合作。

此外，中心每年都在有关生物技术的中国刊物上登载通知，征寻博士后奖学金的候选人。1992 年，生物技术中心在中国举办了两个专题讲习班。一个是 92 年 9 月在北京举办的固氮讲习班，另一个是同年 10 月在西安举办的出血热讲习班。近年来，有关生物技术方面的讲习班继续在中国各地举办。

2.医学及卫生方面的合作

医学及卫生方面的合作也是中国与欧共体科技术合作的一个方面。它为中国与欧共体进行发展合作开辟了一个新方向。

1993 年，欧共体委员会提供资金，通过“无国界医生”组织向西藏自治区拉萨市下属的尼木、林周、贡嘎、达孜等 4 个县的大骨节病患者提供理疗。欧共体此项诊治大骨节病患者的理疗计划包括三方面的活动。治疗、培训当地医生和进行流行病调查。据西藏卫生局提供的资料，这四个县中患有大骨节病的居民有 7 千多人。欧共体委员会该项目的具体计划目标是：在选定的 4 个县设立理厅室，培训 12 名藏族理疗医生，进行具体病情案例的观察、记录和研究等。

中国和欧共体为防治艾滋病和性病作了很大的努力和合作。欧共体曾两次派出了由两位著名的公共卫生和艾滋病专家组成的小组，同中国有关部门探讨可能的合作项目。1993 年，我国对外贸易和经济合作部与欧共体委员会驻华代表团杜侠都大使签订的谅解备忘录，也提出要进一步进行合作。根据这项备忘录，草拟了一项计划的大纲。主要在北京和上海，以及 30 个省会或大城市培训诊断和治疗性病的医务人员。中国和欧共体暂选定这项汁划为期 3 年，方式主要是：提供长期和短期的技术援助，训练班计划，包括从疾病诊断到预防疾病的社会活动。另外，中国有 18 名有关人员在欧共体成员国著名的研究和教学中心接受普通公共卫生，特别是性病防治方面的培训。

1993 年 3 月 17 日至 19 日，中国与欧共体在北京召开了防治艾滋病计划的研讨会。会议的主要目的在于探讨在政府的配合下，制订新的中国与欧共体合作项目，联合培养控制艾滋病的防治人员。

中国与欧共体的这项合作，有助于我国吸收和借鉴欧共体在这个领域里已获得的经验和教训。欧共体就此提供的技术援助和合作，是国际组织在中同就防止和治疗艾滋病所作的大量努力的重要补充。

3．信息技术和电信方面的合作

当今世界正处于一个信息时代，及时，准确地掌握各种信息对于一个国

家的经济发展至关重要。就我国目前的实际情况看，我们在情报信息以及便捷、高速、有效的通讯方面仍处于比较落后的状态。因此，我国十分重视在这方面与欧共体的合作。1985 年以来，双方对于信息技术和电信方面的合作，已做了大量的工作。首先，欧共体对中国对于这个领域合作表示的兴趣作出积极响应。例如，提供咨询和专家以帮助中国培训有关科技人员。一些中国专家已在欧共体成员国的研究机构接受了培训。其次，我国国家科委、北京信息管理研究所与欧共体委员会合作，使国家科委拥有先进的数据处理系统。最后，双方在数据库和技术标准方面积极合作。中国计划发展自己的数据库，使之与欧洲的数据库接通。由于欧共体的数据库设在卢森堡，我国与卢森堡之间已建立了固定的卫星联系。中国和欧共体都认为，双方的信息交换，对于双方合作项目取得成果也是一个关键因素。因为有关信息的交换，能使双方对问题、政策、建议和解决办法有更充分的了解。1986 年以来，我国许多科技人员在欧共体国家得到有关信息技术、电信标准等方面的培训。在 1991 年 10 月 23 日至 24 日举行的中国——欧共体混合委员会会议期间，欧共体委员会主管电讯、信息工业与发明的司长卡庞蒂埃同我国国家科委国际科技合作司副司长王绍棋签署了中国与欧共体有关信息技术和电信方面的技术合作备忘录。4 ．统计资料方面的合作经济的发展过程，包括企业的生产，营销过程，每一步都离不开统计资料。尤其在月前从工业社会向信息社会的过渡中，各种各样的统计资料日益增多。对于一个国家或者一个企业来看，面对大量的信息，面对大量的统计资料，就必须准确、及时地对有关的统计资料进行收集、分类、分析、评估，分发和处理，使其更具有实用价值。在统计资料方面的合作，是中国与欧共体最早合作的领域之一。从 1979 年起，欧共体就组织了对外贸易统计资料方面的培训项目。1986—1987 年度，由欧共体资助在中国搞了三个用先进技术、设备处理统计资料的试验项目。在欧共体的技术、资金援助下，我国对外贸易经济合作部及其有关机构以及海关管理部门使用了用计算机处理统计资料的设备。除上以外，中国和欧共体还在化学、气象学、环境保护等领域进行科技合作。例如，从 1987 年开始，北京国家气象中心开始与英国雷丁的欧洲中期气象预测中心进行合作。中国和欧洲的大学在工业用催化剂方面联合进行研究。1986 年以来，中国的有关研究机构，与欧洲的一些研究机构，英国和德国的一些大学和矿业企业共同进行有关地质和有色金属冶炼方面的研究。

1993 年 8 月 30 日到 9 月 4 日，应我国国家科委副主任邓楠的正式邀请，欧共体委员会环境、核安全和民防总司司长布林克赫斯特率代表团访问了我国。布林克赫斯特同我国环境保护部门的官员进行了一系列高层次的会谈，讨论环保政策等问题。访问期间，布林克赫斯特会见了邓楠和国家环保局局长解振华，并进行了一系列实地考察。在双边会谈中。我国介绍了自己在环境保护取得的成就和存在的问题。布林克赫斯特向我国介绍了欧共体的环境状况和欧共体委员会在环保方面所采取的方法和政策，中国和欧共体都希望

在环保方面保持密切的合作。

（三）能源开发合作

能源在我国社会主义现代化建设中处于十分重要的战略地位，但是它同时又是我国国民经济中最薄弱的部门之一。加强能源建设，级解能源紧张状况，我们除了利用自己的力量外，还必须引进有关能源开发方面的先进技术，加强与其它国家的合作。

1981 年，我国国家科委和欧共体委员会达成了一项能源合作协定。协定主要内容如下：有关煤、电力的开发；有关培训项目；核能源安全问题；节约能源问题。

现在，每年大约有 600 名有关人员在北京、天津、南京、杭州和哈尔滨 5 个城市的 7 个培训中心得到培训。培训的主要内容是：能源政策（能源价格、投资和管理等），能源计划编制（能源预测、模型等）。

1987 年，欧共体能源专员尼格·莫萨尔访华，对于双方在这个领域里的合作起了积极的推动作用。莫萨尔访华期间，与我国国家科委副主任阮崇武签署了一份备忘录，将欧共体有关专家与中国正在进行合作中的能源项目范围扩大，最终将这项合作所涉及的相关研究涵盖全国。莫萨尔访华期间，还为中国与欧共体核安全培训中心揭幕。核安全培训中心是 1986 年我国国家核安全管理局向欧共体委员会主席德络尔提出后建立的。自 1987 年以来，欧共体多次在我国组织核安全讲习班。

节省能源是我国面临的一项重要任务。1988 年，中国与欧共体联合在上海建立了一个节省能源的研究基地。双方期望早日能把在该基地研究的科研成果推广到整个中国。中国与欧共体在能源的远距离输送方面，也进行着合作。例如，在浙江大陈岛有一个试验性的项目。

1991 年 4 月，应我国国务委员，科委主任宋键的邀请，欧共体委员会负责能源的专员十多索·埃·库尼亚先生访问了我国。双方签署了《1991 年欧共体——中国能源合作计划》。库尼亚先生还会见了我国能源部部长黄毅诚，国家计委副主任叶青，就双方关于进一步加强能源方面合作的许多问题（例如节能、人员培训等）进行了探讨。

（四）人力资源开发合作

马克思主义认为，劳动者是生产力中最活跃的因素。对于任何一个国家的经济发展进程来说，教育和人才培育及开发如同资金与技术一样重要。在中国社会主义四个现代化的进程中，尤其是实行对外开放以来，随着对外经贸事业的发展以及各种涉外活动的开展，我们深感各种人才的缺乏。中国和欧共体经济合作的一个重要方面，就是采取各种形式，开发人力资源。

1．中国——欧共体商业管理中心

中国——欧共体管理中心是我国国务院经贸办公室和欧共体委员会的一个合作项目。管理中心位于北京海淀区。

1984 年以来，中国和欧共体一直在积极努力，致力于建立一个管理中

心；相互介绍先进的管理知识，培养科技人才，尤其是将欧共体成员国先进的管理知识介绍传播到中国。

中国——欧共体管理中心的根本目标是：结合中国经济、科技、教育发展的实际情况，引进较高水平的西方管理教育模式和方法，开展一系列管理教育活动。

（1）工商管理硕士学位班（MBA）

工商管理硕士学位班学制两年。通过在中国的全国性报纸上刊登招生简章向全社会招生。每年招生人数限在 40 名。学生要经过严格的考试，参加激烈的竞争。所开设的主要课程有：统计学、市场学、会计学、组织行为学以及经济学等。由来自欧共体各个成员国的大学教授以英语授课。全部课程的教与学紧紧结合中国经济和中国企业的实际情况，特别提倡适合中国国情的教育模式和方式。在两年的学习期间，安排 3—6 个月的时间在一些欧洲公司进行实习，要求学生把课堂上所学到的理论运用到实践中去，从而为毕业后的就业实践作准备。最后由中国著名专家学者和欧洲一流院校专家学者组成的学术委员会向合格学生颁发证书。1987 年 6 月第一届 34 名学生在布鲁塞尔获得工商管理硕士学位。1987 年 3 月，第二批学生开始进入学习。1991 年 6 月，32 名第三届工商管理硕士研究生圆满地完成了学业后毕业。1993 年 3 月，39 名第五届中国——欧共体管理学院的学生获得了工商管理硕士学位。

中国——欧共体管理中心的工商管理硕士学位班的课程为中国学生提供了先进的西方管理经验和技巧。毕业于工商管理硕士学位班的学生，既接受了一流的西方管理教育，又对中国经济及中国企业的情况了解较深。他们在我国社会主义现代化经济的建设中，作为具有较高学历的管理人员，在国营大中型企业中担当着重要角色，起着重要作用。

1994 年欧盟在中国进行管理培训的努力迈入了一个新阶段。经过充分准备后，1995 年初，中——欧国际工商学院正式开办。这是一所具有国际教学水准的工商学院。1995 年 3 月起为我国学生开设国际水平的商业管理硕士课程和其他课程。学院的师资，主要来自欧洲的商学院。学院的教学与我国经济密切联系。

（2）其他方面

除了工商管理硕上学位班外，中国——欧共体管理中心还面向国营大中型的外向型企业，举办各种短期的中、高级管理人员的训练班或学习班。1991 年 9 月 9 日—28 日，来自我国大中型具有出口业务的国营企业的 80 名高级管理人员参加了中国——欧共体管理中心在北京和上海两地举办的培训班。在这次培训中，学员系统学习了国际贸易理论和进出口实务惯例，这对于所在企业的面向国际市场的进出口活动有重要的指导意义。

1992 年以来，中国——欧共体管理中心又增加了对中国国营企业的经营及外商在中国投资等方面的研究。

中国——欧共体管理中心的未来目标是，将其发展成一所真正具有国际水平的管理培训中心。

2，译员培训计划

为中国培训会议同声传译人员的计划对发展中国与欧共体之间的合作是非常重要的。

早在 1985 年,中国对外经贸部和欧共体委员会即达成一项培训联合传译及会议同声传译人员的计划。培训项目由中——欧双方共同组织，培训期为 5 个月，培训地点在比利时首都、欧共体总部所在地布鲁塞尔。该项计划已持续数年，培训了上百名中国口译译员。我国最早接受培训的人员主要来自外文部、对外经贸部以及国家教委选派的人员。他们在欧共体接受严格的培训。

近年来，参加培训的人员一般由来自欧共体翻译总司的译员在北京进行一年一度的翻译培训生选拔。

3．访问者计划

中国与欧共体的访问者计划是根据欧共体的访问者项目制订的。

欧共体的访问者项目是由欧洲议会和欧共体委员会于 1974 年设立的。欧共体设立这个项目的主要目的是给世界各国那些对欧共体缺乏了解的有关人员提供。一个机会，并通过访问吸收对他们工作有帮助的东西。访问者由欧共体访问者项目管理委员会从欧共体委员会驻外代表团提供的名单中决定。中国与欧共体建立正常关系后，根据双方的有关协议，每年有 5 名中国人员参加访问者计划。

4．校际交流计划

1987 年，在中国大学和欧共体大学（包括）欧共体一级上的大学和各成员国的大学）校长会议之后，双方校际间的合作宣告开始。双方协商了许多培训项目，中国与欧共体都十分重视这一合作内容。

1993 年 10 月 2 日到 7 日，应我国人大常委会委员长乔石的邀请，欧洲议会议长克莱普什访问了我国。克莱普什访华期间，在上海会见了交通大学的校长，讨论了建立欧洲商学院的问题。1993 年 10 月 14 日至 18 日，应我国文化部部长刘忠德的邀请，欧共体委员会委员德道斯·皮内罗访问了我国。访问期间，皮内罗先生在北京外交学院发表了演讲。在上海，访问了交通大学，会见了负责教育工作的上海中副市长谢丽娟，以推动双方在高等教育领域的合作。上海交通大学与欧洲商学院之间建立了伙伴关系。

第八章　中国与欧洲联盟
经济合作及贸易发展中的问题

中国与欧盟经贸合作关系的发展,自 1975 年我国同欧共体双方建立正式关系后，尤其是 1978 年、1985 年双边贸易协定的签订，进展很快，取得了很大的成就。但是，也存在着许多问题，影响了双边经贸关系的进一步扩展。因此有必要克服和解决这些障碍。

一、政治因素——西方标榜的“人权”和“民主”问题

欧共体成员国之间的联合，无论从经济，还是从政治上看，发展趋势是集团化不断加强。尤其是 80 年代中期提出的关字欧洲统一大市场的建设，以商品、人员、劳务和资本的自由流动力目标，更是强调加深成员国间经济的渗透和内部的各种联系。经过近 10 年的建设，关于内部统一大市场的绝大多数立法、指令和捎施已基本完成，成员国间政治、经济利益更趋一致。在这种状况下，欧共体对内消除贸易障碍、经济实力壮大的同时，其政治集团的功能也得到加强。于是，它积极谋求在国际政治事务中发挥更大的作用，更甚至干涉其它国家内政，将政治问题与对外经贸关系结合起来。

欧共体成员国是经济与合作组织的成员。1991 年 12 月，经合组织援助发展委员会 21 个成员国召开高级年会,决定把鼓励民主化和尊重人权作为今后向发展中国家提供发展援助的基本条件。欧共体同非洲、加勒比和太平洋地区的发展中国家签订的关于贸易和援助的洛美协定中就提到了尊重人权与民主。①

在对华关系上,欧共体曾在 1989 年春夏之际发生在北京的政治风波中干涉过中国内政，一度停止与中国的正常的贸易和经济合作往来，同其它西方发达国家一起对中国实行所谓的“经济制裁”，影响了双边贸易的发展。例如，1989 年中国与欧共体的双边贸易额达到 139.8 亿美元，比 1975 年增长了 4.7 倍，1989 年夏天后，由于政治因素影响，双方贸易出现了困难。1990 年双边贸易额比 1989 年下降了 1.7%，为 137.5 亿美元。②在中国西藏问题上，欧共体也粗暴地进行干涉。

由于欧共体 15 个成员国力争做到用一个声音讲话，采取联合行动，所以欧共体对中国内政的干涉必然会影响双方贸易的顺利发展。

二、台湾问题

台湾是中国神圣领土不可分割的组成部分。1975 年，中国与欧盟建立正式外交关系，一方面，我国政府第一次正式承认了欧洲共同体；另一方面，欧共体方面的代表也在北京公开声明，欧共体及其所有的成员国都承认中华人民共和国政府是中国唯一合法政府，台湾是中国不可分割的一部分。同时宣布：欧共体不与台湾保持任何官方关系、缔结任何协定。事实也是，欧共体作为一个国家集团与台湾就没有任何正式的官方接触。在此前提下，双方缔结了经济贸易合作协定，互派了使团。

但是，近年来欧共体的一系列活动，有悖于中国与欧共体建立正式关系时所发表的声明和原则，损害了中国与欧共体的关系。例如，1990 年 8 月，欧共体与台湾签订了船运货物怔税协议；1991 年，欧共体与台湾达成了关于台湾对出口欧共体的纺织品进行控制的协议；1991 年 11 月，欧共体与台湾举行了有关知识产权的谈判；1991 年 1 月，法国工业大臣正式访问了台湾；1992 年 4 月，欧共体委员会副主席马丁·博格曼作为第一位欧共体高级官员访问了台湾；1992 年，欧共体第一次同意接受台湾参加贸易谈判（由欧共体对外关系委员会副主席主持），包括有关关贸总协定的讨论等，而这些活动，都被台湾当局认为是其“政治上的突破”。例如，在台北的欧洲商会被台湾当局视为是一个欧共体的官方机构。

欧共体与台湾关系发生的变化，也反映在台湾与欧共体的双边贸易额上。以前，台湾的主要贸易对象国是美国和日本（总和约占台湾对外贸易总额的 50%以上）。但是，1989 年，台湾对欧共体贸易占台湾外贸 20%的目标已经实现。台湾当局还计划在本世纪末，实现对欧共体贸易额与对美贸易额持平的目标，力争使欧共体成为台湾的第三大贸易伙伴。台湾与欧共体双边贸易额的增长以及发展对欧共体贸易的目标，除了台湾本身的努力外，与欧共体对台湾政策有极大的关系。例如，近年来，欧洲议会曾在一份给欧共体委员会的报告中指出：欧共体应该注意到在亚洲战略上和政治上台湾的重要性，欧共体应加强对台湾的关系。欧共体的这种做法，伤害了中国民族感情，严重影响了中国与欧共体经贸合作关系的进一步发展。我国政府一贯认为，台湾问题事关中国内政和国家主权问题。对此，我们绝不采取妥协和让步。只有逐步消除台湾问题这个障碍，中国与欧共体的经贸合作关系才能在共同的政治共识下，持续稳定地发展。

三、 非关税壁垒

第二次世界大战后，在关贸总协定主张自由贸易的推动下，无论发达国家，还是发展中国家，关税作为限制进口手段的作用明显削弱。为了保护国内市场，维护民族国家经济利益，非关税壁垒就成为各国普遍采用的限制进口的主要手段。而欧共体作为一个经济贸易集团，实行的非关税壁垒，无论从严格程度，还是从种类上来讲都具有典型性和代表性。

欧共体的各种非关税壁垒对中国出口商品的限制尤为突出。

（一） 配额限制

配额是欧共体对从中国进口的商品进行限制的主要手段之一。欧共体对中国有条件较快增长的出口商品都实行严格的配额限制。欧共体对中国的配额限制包括两方面的内容。

1．双边协议配额

欧共体的双边协议配额，对于中国来说主要是纺织品贸易双边配额。

（l）欧共体对华纺织品配额的原因。纺织品贸易在中国与欧共体贸易关系中具有非常重要的位置。一方面，中国是一个人口众多的大国，劳动力资源十分丰富，并且工资水平不高，形成了中国发展纺织品和服装产品出口的绝对优势。中国作为一个纺织品出口大国，属世界十大纺织品出口国和地区之一，在世界纺织品贸易中占有重要地位，中国纺织业拥有的棉纺绽居世界之首，毛纺绽居世界第三，化纤生产能力居世界第四位，出口潜力很大。① 纺织业是中国目前创汇的支柱产业。1979 年以来，中国对欧共体纺织品和服装出口一直呈增长趋势。详见表 8—1。

另一方面，欧共体是世界上主要的纺织品和服装的生产和消费地区之一。纺织业无论是过去还是现在都是欧共体国家经济中的一个重要工业部门。尤其在德国、法国、意大利和英国等国，纺织和服装业所占位置重要。但是，同时纺织和服装业又是欧共体成员国最为困难的工业之一。主要原因是劳动力成本高，因此生

1979 年—1987 年欧共体从中
国进口纺织品与成衣单位：吨

表 8—1

年度 类别	1979	1980	比上年增长率(%)	1983	比上年增长率(%)	1984	比上年增长率(%)	1985	比上年增长率(%)	1986	比上年增长率(%)	1987	比上年增长率(%)
纺织品成衣进口总额	40867	59231	45	8795	48	96479	10	107490	11	136153	27	7191100	40
纺织品	35386	46538	32	65892	42	70362	7	78096	11	95387	22	117500	23
成衣	5481	12693	132	22065	74	26117	18	29394	13	40766	39	73600	80
欧共体纺织品、成衣总进口增加率(%)			2		5		7		4		17		26.8

资料来源：欧共体委员会：《欧共体与中国》 1988 年 12 月第 7 页。

产成本居高不下，在国际竞争中处于十分不利的地位。纺织和服装业作为劳动密集型产业，劳动力成本的高低是决定这个产业能否在激烈的国际竞争中占据优势的关键因素。因此，欧共体对华纺织品和服装出口到欧共体就必然实行严格的配额管理。从而造成了中国与欧共体双边贸易发展不平衡，贸易增长不稳定，贸易规模小等问题。

（2）欧共体对华纺织品配额的法律依据。欧共体与中国签订的一系列有关纺织品贸易的双边协议是欧共体对华纺织品实行配额的法律依据。根据关贸总协定下多种纤维协定，欧共体与纺织品主要出口国都签有双边协议配额。1979 年，欧共体与中国谈判并签订了第一个为期 5 年的纺织品贸易双边协议，据此协议实行中国纺织品对欧共体出口的协议配额管理。1984 年 1 月 18 日，中国作为纺织品出口大国正式加入国际纺织品贸易协议（即“ 多纤 ”）。同年，欧共体与中国签订了第二个双边纺织品贸易协议，目的在于使中国与欧共体双边纺织品贸易协定与在多种纤维协定下签订的其它协定相协调一致。第二个协定的有效期延长到 1988 年 12 月 31 日。从 1979 年到 1986 年，中国对欧共体出口的纺织品和成衣增长了 233%，①无论从出口数量和出口金额上来看，都已跃居欧共体纺织品第一大供给国。1988 年 12 月欧共体与中国签订了第三个纺织品贸易双边协议，有效期到 1992 年。1992 年 12 月 8 日，欧共体与中国签署了第四个双边纺织品贸易协议，期限为两年，到期后双方无异议可延长一年。这个新协议充分体现了欧共体对其配额制度的改革。

（3）欧共体配额制度改革对我出口更加不利，欧共体与我国签订的前三个纺织品贸易双边协议，已经构成了中国与欧共体贸易关系的障碍。然而，1992 年签订的新协议却使我国纺织品输欧陷入更加不利的境地。

①新协议产生的背景是欧共体已经开始对它们所认定的具有竞争力的国家撤销一定种类产（包括纺织品、服装）的普惠制的优惠。认定的标准是；当某国出口到欧共体的某种产品超过欧共体总进口的 10%时，即达到撤销标

准。一般说来，中国的纺织品、成衣出口早已达到欧共体的撤销标准。虽然欧共体考虑到中国国民生产总值较低，决定把中国与其他主要供给国或地区（例如香港）区别对待，将撤销标准提高到 15%，中国的许多产品，包括纺织品、成衣仍受到很大影响。第四个双边纺织品贸易协议充分体现了欧共体这方面的意图，对中国纺织品、服装出口欧共体极为不利。

②新协议与前三个协议相比于我国有更不利之处。首先，要取消过去的成员国国别配额，改为欧共体统一配额。发放配额的数量要以内部统一大市场实现后，商品自由流动引起各成员国对

①欧共体委员会：《欧共体与中国》1988 年 12 月，第 7 页。纺织品需要数量的变化所决定的新数量来定。从理论上讲，关税同盟的效应会改变贸易流向，促进内部贸易比重上升。对中国不利。

其次，我国被欧共体认定为纺织品主要供给国，受有关规定（如“ 撤销标准 ”）限制，配额年递增率会降低。

第三，双边纺织品贸易协议中的“ 灵活 ”条款调节幅度缩小。例如，与前三个中国与欧共体双边纺织品贸易协议相比，出口配额年度“ 借用率 ”从 5%降为 2%。“ 结转率 ”由 7%降到 5%。

最后，新协议共有欧共体配额 30 个，其中除了原来的 22 个类别外，新增了第 13 类针织内裤、弟 15 类女大衣、第 16 类男套装、第 24 类针织睡衣套、第 31 类胸衣、第 33 类塑编袋、第 78 类其它梭织服装和第 83 类其它针织服装，①

（4）欧共体在其内部大市场基本实现后，为实现出口配额从成员国国别配额向欧共体配额的过渡，采取的新的纺织品进口政策、措施对我纺织品出口极为不利。

首先，1994 年欧共体颁布了《共同体对原产自某些第三国纺织品和服装产品实行进口数量限制管理和控制的程序》。这是欧共体对其成员国进口来自第三国双边协议下配额纺织品所颁布的一项新的协调、管理规定，突出了欧共体对其成员国进口的统一管理和协调，规定了各成员国从区外第三国进口纺织品时申请进口配额的“ 先到者先得 ”的原则。而这个原则与中国——欧共体在前三个协议里曾实行的属于“ 国别配额 ”的双边配额管理办法相比，得到配额的机会和数量很难确定。

其次，统一配额的推行，使以前没有配额限制的国家增加了限制，以前就有限制的国家继续实行严格限制。例如，1993 年 1 月 1 日前，法国对我国丝绸成衣严格限制，意大利对绸料进口实行数量限制，而德国则对丝绸实行自由进口政策。1993 年 1 月 1 日后，这种情况便有改变。

2．单方面配额

这是欧共体各成员国对我国限制最严和最具歧视性的非关税壁垒。

（1） 1993 年 1 月 1 日前的做法。1992 年 12 月 31 日以前欧共体内部大市场尚未形成，这部分配额的通常作法是：各成员国自行制订并报欧共体

部长理事会批准的进口中国商品单边配额。欧共体成员国每年公布一次该年度从我国进口商品的限制类别和限额，也即每个成员国对不同类别的货物都有本身的配额。虽然我国政府与欧共体及其成员国多次谈判，但仍无实质性改观。而且，成员国依据种种理由提出的配额限制往往得到欧共体委员会的支持。例如，欧共体委委员会 1991 年 8 月 10 日在《欧共体官方公报》发布了一项通知，批准西班牙就中国出口的 6404 品目中的鞋类所提出的限制。根据这一限制，出口到欧共体其它成员国的上述产品对西班牙的转口将不再享受“ 欧共体待遇 ”。①

（2） 1993 年以来的做法。1993 年 1 月 1 日，欧共体内部大市场基本建成。以前的成员国国别配额不符合统一大市场的原则，而且在内部的关境基本拆除后，成员国也很难再执行独立的国别配额。用欧共体统一配额取代成员国国别配额已是大势所趋。欧共体对这种配额制度改革的研究早在内部统一大市场基本建成前就已经开始。而这种取代对我输欧产品极为不利。

首先，1994 年 3 月 13 日欧共体颁布生效的、专门针对包括中国在内的所谓“ 非市场经济国家 ”的《欧共体对原产自某些第三国纺织品和服装产品进口的共同法规》（欧共体理事会 517／94 号法规（简称《法规》），是欧共体对外部第三国双边协议以外纺织品实行进口数量限制采取的一项管理规定。中国作为欧共体纺织品主要供给国，受限类别达 27 项之多，其中大多数是以前我国对欧共体出口的非受限产品，如我国的丝、麻制品，甚至还规定了我国不能向欧共体出口的商品类别。以前，由于受限商品因国而异，我们可以将某些产品输往没有对该类商品实施配额限制的成员国，从而打入欧共体市场。而实行欧共体统一配额后，这条路不能走，对我输欧双边协议以外的纺织品极为不利。

其次，对于纺织品以外其它产品配额制度的改革，欧共体从 1992 年 7 月就已开始，1992 年 7 月，欧共体委员会提出了一份自“ 非市场经济国家 ”进口的共同制度法规草案。1994 年 3 月 15 日，欧共体颁布并当日生效了《欧共体对从某些第三国进口的共同法规》（欧共体理事会 519／94 号法规）。

该法规主要适用国家为欧共体认定的非市场经济国家，包括中国、阿尔巴尼亚、朝鲜、越南、蒙古等国。适用商品为纺织品以外的一切商品。这就意味着，统一大市场基本建成前，欧共体各成员国执行的对上述国家的 4600 多种国别配额不复存在，代之为严格的欧共体统一配额。欧共体专门对我国向欧共体出口的手套、鞋、陶瓷餐具、玻璃器皿、收录机、玩具等 7 类商品规定了数量限制，并列举对我国 27 种商品实行欧共体进口监督。

法规完全体现了欧共体单方面对我国有能力扩大出口产量的数量限制，不利于中国与欧共体经贸往来的扩大。

法规对我国手套等 7 类商品的年配额发放分两批（首批 75%，第二批 25%）。

（二） 反倾销法问题欧共体非关税贸易壁垒很多，但是经常使用，并

且最能保护自己的是反倾销案的投诉和裁决。

表 8～1　1995 年欧共体首对华手套等 7 种商品统一配额发放量

商品名称	标码	年总配额	首批配额	为原进口商保留	为新申请者保留	新申请者最高申请限额
手套	420329	95865000ECU	71898950ECU	61113937ECU	10784813ECU	30000
鞋	ex640219	3500 万双	2625 万双	2100 万双	525 万双	0.4 万双
	ex640299					
	ex640319	275 万双	206.25 万双	165 万双	41.25 万双	0.4 万双
	640351	250 万双	187.5 万双	150 万双	37.5 万双	0.4 万双
	640359					
	ex640391	992.6 万双	744.45 万双	595.56 万双	148.89 万双	0.4 万双
	ex640399					
	ex640411	1685 万双	1263.75 万双	1011 万双	252.75 万双	0.4 万双
	64041910	2905.2 吨	2178.9 万双	1743.12 万双	435.78	0.4 万双
日用瓷器	691110	39000 吨	29250 万件	23400 吨	5850 万双	4 吨
日用陶瓷器	69120	29700 吨	22275 万件	178920 吨	4455 吨	4 吨
日用玻璃制品	7013	11000 吨	8250 吨	6600 吨	1600 吨	0.4 吨
车辆用收音机	852721	210 万件	157.5 万　件	126 万件	31.5 万件	0.4 万件
	852729	17 万件	12.75 万件	10.2 万件	2.55 万件	0.4 万件
玩具	950341	200798000ECU	150598500ECU	112948875ECU	37649625	30000ECU
	950349	83851000ECU	62888250ECU	47166187ECU	15722063	30000ECU
	950390	508016000ECU	381012000ECU	285759000ECU	92253000	30000ECU

资料来源：《国际商报》 1995 年 1 月 5 日

1．反倾销立法的不公正

欧共体反倾销法对中国与欧共体贸易的巨大影响是其立法的不公正。欧共体反倾销法规定：如果出口价格低于正常价格，就构成倾销行为。欧共体对所谓的非市场经济国家的正常价格用类比国（第三国）的可比价格来确定，实行单一的税率，征收统一的反倾销税。根据欧共体反倾销法 2423／88 号规定，中国属于非市场经济国家，在计算中国商品的正常值时，采用市场经济第三国同类产品的正常值作为衡量中国商品是否倾销以及倾销幅度的依据。这样的规定对我国极为不公平，带有明显的歧视性。

首先，欧共体选用的类比价格，具有很大的任意性。有些类比国往往经济发展水平高于我国，同类产品成本远远高于我国，类比的结果是，我方被指控的倾销幅度往往很高，因此反倾销报复极为严厉和不公正。例如， 1991 年 12 月 31 日，欧共体《官方公报》公布：根据欧共体委员会 3836/91 号规

定,欧共体将从 1992 年 1 月 1 日起对自中国四川长征制药厂和上海第四制药厂进口的双氢链霉素每公斤征收最终反倾销税 14．9 欧洲货币单位或其 CIF 价格与 53．16 欧洲货币单位的差价，二者取金额高者征收。这案件是 1990 年 4 月由欧洲化工联合会提出诉讼的。　1990 年 7 月 27 日，欧共体对从中国和日本进口的双氢链霉素同则进行立案调查。对于中国的正常价格，欧共体以日本作为类比国。而我国和日本在成本方面相去甚远，因此终裁结果对我十分不利。而日本则被认为在调查期内，在欧共体市场上份额有所下降，而被裁定为没有时欧共体同类工业造成损害。①有些类比国是我们的主要竞争对手，往往提供不利于我方有利于欧共体的有关资料，结果也遭受到了反倾销报复，甚至被迫退出欧共体市场。

第二，欧共体随意选用类比国的做法，使我国出口企业事先不能积极有效地采取措施以回避低价倾钧的指控。因为，选择类比国有不可预见性、随意性和不公正性。例如，1992 年 6 月 10 日欧共体反倾销咨询委员会，在欧洲共同体铁合金工业协调委员会的投诉下，开会讨论了对中国和南非产硅铁是否进行立案调查的问题。所拟采用的类比国是印度。按照这一标准所计算出的我国硅铁的倾销幅度为 76%。②

最后，欧共体以所谓非市场经济国家，产品价格不能真实反映实际生产成本的说法，拒绝承认以中国的生产成本作为商品的正常价格的依据，采用类比国的做法，不符合中国的经济发展的实际。我国出口产品往往是国内产业中最具竞争力的产品，而欧共体用上述做法，拒绝承认这一点。另外，我国资源丰富，劳动力众多且成本低廉，劳动生产率不断提高。我国出口产品国内价值低于国际价值的情况常常存在，而欧共体无视这一点。显然对中国不公正。

2．欧共体居国外对我出口产品进行反倾销报复之首

对我国出口产品进行最早反倾销立案调查的就是欧共体。1979 年 9 月，我国输欧产品糖精钠和闹钟就被指控低价对欧共体倾销。这是我国外贸发展历史上遇到的第一个反倾销案件。

1991 年我国共有 21 种商品被立案调查，欧共体就占了 7 项。见表 8—3 和表 8—4。

从 1991 年国外对我所谓倾销商品作出终裁的情况可以看出,虽然美国作出终裁的商品占了全部终裁商品的 50%，但是对我不利的仅有 6 种，报复比率 60%。而欧共体作出的终裁商品虽然占 40%，低于美国，但报复率高达 100%。从表上看到土耳其对我报复也为 100%，但是其终裁商品占全部终裁商品比例仅为 5%。

自 1979 年至 1994 年上半年，欧共体对我国反倾销案例高达 64 起，是对我国进行反倾销最多的贸易伙伴。①

3．反倾销商品范围有不断扩大的趋势

欧共体把我国当作反倾销重要国家，反倾销案件不断增多的同时，所涉

及的商品范围也不断扩大。从最初的工艺简单的闹钟，到目前的电脑软盘、自行车、彩电等较高附加价值的产品，一应俱全。从 1979 年第一起反倾销案例到目前，欧共体对我国反倾销立案、报复所涉及的主要商品有：闹种、自行车、锤子、电脑磁盘、彩电、相册、丝绸打字带、气体打火机、鬃刷、微波炉、激光唱机、塑编袋、麻底鞋、涤纶沙、鞋类、皮毛、丝绸、糠醛、氢氧化锂、重烧镁、轻烧镁、金属锰、三氧化锑、硅铁、松香、耐火粘土、金属钙、氧化镁、三氧化二锑、萤石、氟石、扑热息痛、表 8-3　1991 年中国出口产品受到反倾销立案调查情况

反倾销国家	反倾销产品	占反倾销立案总合比重(%)
欧共体	塑料纺织袋 电脑软盘 自行车 金属硅 轻烘镁 碳化硅 购货车	33
美　国	钨砂 流通轴承 氧化锑 钢管弯头 氨基磺酸	28.5
澳大利亚	玻璃纤维 花生仁 蕃茄罐头	19
日　本	硅锰金属	4.7
墨西哥	陶瓷	4.7
阿根迁	涤棉衬衫布	4.7
土耳其	普通车床 大轿车	9.5
总　计	2123	100

资料来源：根据《国际商报》 1992 年 2 月 25 日资料编制。

表 8—4　1991 年国外对中国 20 个商品作出终裁情况

终裁国家	指控不能成立	征收反倾销税	免　税	价格承诺	最低限价
欧共体	—	小屏幕彩电	—	人造金钢砂磨料	—
	—	氧化钡	—	—	麻底鞋
					30 — 240 分钟
	—	一次性气体打火机	—	—	VHS 录相带
	—	草酸	—	—	—
	—	双氢链母素	—	—	—
	硫酸钠	手工工具	—	—	—
	购货车	电光花 1	—	—	—
	钢丝绳	金属硅	—	—	—
美　国：	滚珠轴承	电风扇	—	—	—
	—	汽车螺母	—	—	—
	—	钨砂	—	—	—
澳大利亚	—	—	水果罐头	—	—
土耳其：	—	陶瓷	—	—	—

资料来源：根据《国际商报》 1992 年 2 月 25 日资料编制。

呋喃唑同、抗生痢特灵、高锰酸钾等。

除上述以外，欧共体还对单边或双边数量限制的商品实行反倾销，如塑编袋、麻底鞋、涤纶纱以及自行车等。

（4）反倾销更加严厉的趋势

1991 年，欧共体第一次根据欧共体反倾销反补贴条例第 13 条第 1 款，对已经征收过反倾销税的商品继续进行反倾销调查，以确认是否再次对欧共体倾销。如果认定倾销，则在原征税的基础上，再次加征反倾销税。1991 年，我国的塑料编制袋和金属硅均被列入欧共体这一调查范围，1991 年末，欧共体委员会又开始对来自中国的重烧镁进口采取反倾销调查。 1982 年，欧共体就曾对中国和朝鲜输欧的重烧镁采取过反倾销措施。

从 1979 年到 1993 年 6 月，欧共体对我国共有 35 起反倾销案，其中复查案 3 起。1993 年末，欧共体还对中国产品高猛酸钾、扑热息痛提出复审。

（三）技术方面的要求与规定

在国际贸易中，世界各国对进口商品在技术方面都有各自的特殊要求与规定。这些特殊要求与规定有些是正当的，有些则是专门针对某些国家而制订的。后者形成了贸易壁垒。欧共体在这方面也不例外。

虽然在建立欧洲经济共同体的罗马条约里，有明确的规定、但在很长一段时间里，欧共体各个成员国，在技术方面执行不同的规章和标准，这些保护本国市场的措施，不仅严重地影响了欧共体内部市场上商品的自由流动，而且也对欧共体以外的第三国，构成了严重的非关税性的贸易障碍。80 年代末期以来，欧共体在技术标准等方面提出用欧共体统一标准协调各成员国国家标准。这仍然在一定程度上构成第三国贸易的障碍。1.成员国不同的技术标准构成的贸易壁垒

技术标准是为了确保产品的安全性和工作的有效性。但是，由于欧共体各成员国彼此适用不同的，带有某些歧视性的产品规章、技术标准和生产标准，长期以来成为自由贸易的一大障碍。尤其在内部大市场建成以前，这种情况大量存在。例如，德国曾通过一项关于矿泉水细菌含量最低标准的特别法规，并且规定采用二氧化碳泡沫杀菌的工艺。但是，这项规定对不含二氧化碳、细菌含量较高的法国或其它第三国来说，无疑是宣布它不能进入德国市场。意大利坚持只有用一种特殊方式（意大利式）制成的细面条，才能在意大利出售。其它国家的巧克力简直就不能进入英国市场，因为英国对此也有不同的定义。德国有关法律多年来一直援引“纯度法”禁止在它的领土内销售其它国家酿造的啤酒。

这些规章、标准往往搞乱贸易对象国正常的生产模式，增加单位产品的成本，成为国家贸易保护的一种隐蔽形式，以排斥实行不同标准的国家的货物。

2．欧共体统一的技术标准构成的贸易壁垒

80 年代中期以来，欧共体就尝试通过协调各国立法，在欧共体内统一技术标准。19s9 年 12 月 21 日，欧共体委员会提出了统一欧共体技术标准的有关草案。1991 年 6 月 5 日，欧共体部长理事会通过了关于使用欧共体技术标准标志 CE （Conformite Euro-pean）的提案，从有关 CE 标志实施的规定来看，仍然对第三国产品构成了贸易壁垒。

首先，根据欧共体实施 CE 标志的指令，不管是欧共体国家生产的、还是欧共体以外国家生产的产品，要在欧共体市场上销售必须获得和使用 CE 标志，而产品要获得和使用 CE 标志必须通过欧共体的专门机构进行认定。欧共体以外国家的有关机构在欧共体认可的情况下,对本国要求获得 CE 标志的产品进行检测和鉴定。

其次，欧共体统一标准，比起以往各成员国各异的国家标准，对第三国出口商有有利的一面。因为，以往出口厂商的产品要销往欧共体某个成员国，必须适应每个国家的不同标准、规范等。而现在只要符合欧共体标准，就可销往欧共体任一成员国。但是，欧共体统一标准，最终将包括所有产品。其中，很大一部分是过去没有任何标准、规范限制的产品。因此这将增加我国产品出口到欧共体市场的难度。

第三、欧共体 CE 标志并不能真正杜绝各个成员国为保护国家市场而采取的特殊措施。

欧共体有关指令规定：已获得 CE 标志的产品，任何成员国均不得以要求这种产品还有别的技术标志为理由，拒绝第三国产品进入欧共体市场。但是出于安全、卫生、保护消费者和环境等方面的考虑，成员国可以要求有 CE 标志的产品还要具备另一种技术标准标志。

最后，欧共体 CE 标志与 ISO9000 系列和 ISO14000 系列的不一致，对第三国出口商不利。与以往各成员国技术标志不同的是，欧共体 CE 标志并不完

全是反映产品质量的标志，它是保证产品质量的体系。欧共体在建立真正统一的内部大市场的过程中，要求在欧共体内部中场上出售的产品，必须符合欧共体关于产品标准化、质量保证技术、生产程序等立法的要求，即合格标志 CE。CE 标志专用来表明符合欧共体有关指令所含内容。

而近年来，由于国际市场日益激烈的竞争；对产品质量的要求越来越高，要求出口商品生产企业必须具有规范的生产质量保证体系。1987 年，国际标准化组织制定了 ISO9000 系列质量认证体系和 ISO14000 系列环境管理制度。中国、美国、日本、东南亚各国等目前都已确定以国际标准作为制定国家标准的主要依据。例如，我国 1988 年开始等效采用 ISO9000 系列标准，1992 年 7 月等同采用 ISO9000 系列标准，1993 年 1 月 1 日起在全国范围内实施。我国国家商检局依照《中华人民共和国商检法》，《商检法实施条例》和国务院授权，会同外经贸部、国务院机电办以及机械、电子，冶金、纺织、轻工、船舶、航空、航天、汽车等 16 个部委或主管部门成立了“ 中国出口商品生产企业质量体系 ISO9000 工作委员会 ”负责在全国出口企业推行 ISO9000 系列标准。①欧共体标准只有国际化，才有利于全球贸易发展。如果欧共体标准与国际标准相去甚远，就存在着对第三国贸易歧视的可能。

四、农产品保护措施

农产品是我国传统出口产品，但同时又是我国竞争力较差的产品。随着世界农产品贸易竞争的日益加剧，我国农产品输欧的环境十分恶劣。

（一）共同农业政策刺激了欧共体农业的发展

欧共体成员国在 60 年代以前基本上处于农产品进口国地位,大部分农产品不能自给。这种状况不符合欧洲共同体生存安全空间的要求，也不符合共同体中法国等一些农业地位较重要国家的要求。为了欧洲共同体的整体利益，共同体开始执行一项庞大的保护和刺激农业生产的政策——共同农业政策。在欧共体自有财政的有效支持之下，共同体的农业发展很快，农产品自给率迅速提高，到 70 年代末，大部分农产品不仅可以满足内部需要，还有越来越多的剩余农产品。但是，欧洲共同体的农业生产的发展是建立在巨额的财政支持上的，成本高，难以同外部市场上廉价农产品进行竞争。欧共体农业生产的维持和发展的一个重要基础，就是农业保护。因此，不能不同世界上其他农产品生产国发生摩擦。

唯一在欧共体农产品市场上享有特殊地位的，是参加洛美协定的非加太 70 个发展中国家的农产品。按照洛美协定的规定，非加太国家集团成员国的农产品可以免税进入共同体市场。

我国的出口商品结构中，农产品占有重要地位，欧共体市场是我国的一个重要市场。然而我国输欧农产品却遭受到共同体农业保护政策壁垒的阻碍。从结构上观察，我国输欧农产品多为共同体市场上的竞争产品，导致摩擦不断。

（二）农产品贸易的保护措施

从上所述可以看出，共同农业政策是欧共体经济一体化的重要支柱。为保证共同农业政策的顺利实施，就必然采取一系列措施限制第三国农产品进入欧共体市场。欧共体对我国农产品的进口限制措施主要表现在以下方面。

1．门槛价格

门槛价格是欧共体专为控制进口第三国农产品而设置。具体做法是，欧共体委员会首先对有关农产品按季分别制订统一的“目标价格”，即按欧共体内生产效率最低而市场价格最高的内部中心市场价格为依据而制订，再按照目标价格减去从进口港运到内部中心的费用，即构成门槛价格。门槛价格在欧共体所有港口都是相同的，只是因季节变化有统一的变化。如果外部农产品达不到欧共体门槛价格，则征收差价税。

我国冻猪肉，就是因为“门槛价格”措施的实施，被迫退出欧共体市场的。去骨分割冻猪肉是我国传统输欧产品之一。从 1965 年首先进入意大利市场，以后畅销西欧各国。主要原因是我国出口的冻猪肉，物美价廉、肉质、品味等符合西欧消费者口味。1975 年，对欧共体出口 3.8 万吨，占我国当年对欧共体出民总额的 6.5%。①但是，随着共同农业政策的实施，在高价农

业政策的刺激下，欧共体的养殖业发展迅速。猪肉生产实现了自给有余。因此，欧共体逐渐严格限制肉类的进口，采取的主要手段就是门槛价格。例如，1983 年欧共体规定去骨分割猪肉闸门价每吨 1800 美元，调节税每吨 780 美元。由于进口成本远远超出欧共体内部的市场价格，致使我国猪肉 1983 年全部退出欧共体市场。

从 1990 年 5 月起，我国对法国等国出口冻鸡肉，由于价廉物美，出口量逐步增长。欧共体 1991 年 4 月大幅度提高鸡肉的门槛价、差价税等，使进口成本从原来每吨 1337 美元上升到 1826 美元，远远高于欧共体内部市场上栋鸡肉的价格，使我国冻鸡肉输欧突然中止。造成严重的出口收汇损失。

2．关税配额制

欧共体从 1980 年 1 月起，对牛肉、羊肉进口实行关税配额制。配额以内征收较低的关税，配额以外征收高额调节税。欧共体每年所需的牛肉，羊肉，都从与其签订了自动控制出口协议的美国、澳大利亚、阿根廷、乌拉圭等国进口。中国既没有牛、羊肉的出口配额，又面临着欧共体严格的卫生检疫标准，因此根本无法对欧共体出口牛、羊肉。

对蘑菇罐头的输欧，欧共体也采取关税配额。德国是世界上最大的蘑菇罐头、鲜蘑及冷冻蘑菇进口国之一。法国和荷兰是欧共体内部蘑菇的主要生产国。为了保护成员国的经济利益，欧共体先是规定德国从非成员国进口不得超过进口总量的 30%。后从 90 年 6 月起，又将蘑菇的进口国别限额改为欧共体统一配额。由欧共体委员会统一分配配额。

蘑菇也是我国输欧的主要农产品之一，但我国分配到的配额很少。近年来，每年欧共体分给我国的配额只有 3 万吨左右，占我国对欧共体出口总额比重极小。虽然我国多次要求增加配额，但都遭到拒绝。 1995 年 10 月底，在欧盟农业部长们的反对下，关于再增加 4400 吨中国蘑菇罐头进口配额一事又遭否决。①

3．单方面限制进口

欧共体对我国农产品输欧单方面限制进口的主要产品是各类薯干片。一方面，欧共体是世界上最大的薯干进口市场，约占世界各类薯干贸易量的 70—80%，另一方面，各类薯干又是我国输欧的重要农业产品之一，每年约占我国对欧共体出口总额的 2%以上。

1986 年 11 月，中国与欧共体签订了第一个为期三年的薯干贸易协议。根据协议， 1987 年至 1989 年每年中国自我限制对欧共体出口红薯干片 60 万吨，进口关税为零；木薯干片 35 万吨，进口关税 7%。1990 年又签订了第二个为期两年薯干协议，我国继续维持原有的限额数量。1992 年欧共体理事会 3909／92 号文件规定： 1993 年 1 月 1 日至 1995 年 12 月 31 日，欧共体从中国进口木薯总限额为 105 万吨，并征 6%的进口价格调节税。1993—1995 年，每年该项产品进口量最高为 367500 吨，但是到 1995 年底，3 年进口量累计绝对不能超过总限额的 105 万吨。3910／92 号文件规定，1993 年 1 月 1

日至 1995 年 12 月 31 日，欧共体进口原产地　中国非人食用白薯自主、免税通关配额为 180 万吨。1993 年至 1995 年该产品进口量最高为 63 万吨，但是到 1995 年底，3 年进口量累计绝对不能超过总限额的 180 万吨。

欧共体单方面配额限制，是对我国最严厉、最具歧视性的进口限制。

4．苛刻的卫生检疫标准

欧共体严厉苛刻的卫生检疫标准是我国农产品输欧的一大障碍。尤其是我国肉类出口。因为，欧共体规定，输欧的肉类，其屠宰厂或食品仓库，必须得到欧共体委员会实地考核后颁发的许可证。否则不能对欧出口。而我国因为欧共体对考核采取消极态度，所以没有一家有关机构获欧共体的许可。因此，阻碍了我国对欧共体的肉类出口。

五、 中国对欧盟贸易中存在的问题

（一）我国出口秩序混乱

1978 年以后，随着党和国家的工作重点转到经济建设上来，我国经济发展进入到了一个新的历史时期。外贸体制作为经济体制的重要组成部分，随着经济体制的改革也进行改革。外贸经营权、管理权、不断下放，使外贸企业真正成立相对独立的经济实体，调动了企业出口创汇的积极性。但是，经营权的下放，由于其它宏观管理措施不配套，也造成了企业不平等竞争、短期行为、地区间封锁和壁垒等一系列问题。出口企业往往为了自身利益，对内高价抢购，对外低价竞销，致使肥水外流和低价销售引起的贸易对象国反倾销报复等问题的产生。

据有关统计资料， 1983——1992 年欧共体对外总的反倾销案件呈下降趋势，但针对我国输欧产品的反倾销案件却呈上升趋势。这里除了欧方的原因（例如对华反倾销立法的不公正等）外，我国一些输欧产品价格偏低也是一个因素。我国一些出口企业相互竞争，相互压价，以吸引进口商。结果不仅降低了外贸企业的经济效益和外贸社会经济效益，而且还因为低价引起对外贸易摩擦。

（二）中国输欧产品结构不适应欧共体市场需求变化

我国与欧共体进出口商品结构近年来发生了积极的变化。但是，总起来讲，我国对欧共体出口的主要是农副土特产品、轻纺产品和工艺品，从欧共体进口的主要是机械、工业设备，精密仪器和运输机械等。

中国的这种出口结构显然不能适应欧共体市场的需要。首先，由于共同农业政策的实施，欧共体农产品自给率绝大多数超过 100%，因此，近年来，欧共体从第三国进口切食品、工业用农业原料的比重大幅度降低。其次，联系国制度使欧共体与非、加、大国家保持着很紧的经贸联系。这些发展中国家在享有优于普惠制关税税率的前提下，对中国出口商品的排挤作用很强。最后，欧共体从第三国进口所占比重大幅度减少的农产品等，正是我国目前具有一定优势的出口商品，而欧共体进口比重不断上升的运输设备、能源及化工产品，由于我国生产、技术比较落后，而很难打入欧共体市场的产品。

总之，中国对欧盟出口商品结构还不完全适应欧共体进口需求变化。

表 8－5 欧共体从中国进口的主要产品

单位：百万欧洲货币单位

产　　品	1989	1990	1991	1992	1993	占 1993 年比重(%)
棉制成衣及其它制品	1482	2127	2249	2489	3923	20.1
玩　　具	911	1077	1680	2108	2359	12.1
电力机械、声象机	896	1306	1679	2071	2701	13.9
皮革制品、旅游用品	551	710	1029	1135	1305	6.7
鞋　　类	224	267	526	728	877	4.5
核反应堆、加热器、机械械	196	267	438	586	898	4.6
塑料、橡胶	195	255	374	351	572	2.9
羽手、羽绒、人造花	196	223	314	314	311	1.6
家具、医疗用品	87	121	235	318	475	2.4
蔬菜、茎类、根类（蘑菇）	168	160	291	247	230	1.2
钟　　表	139	145	204	261	288	1.5
丝　　绸	519	359	275	241	212	1.1
铸铁、生铁和钢机械	139	163	204	247	297	1.5
炊具、台布	129	136	210	202	258	1.3
理发工具、雨伞	95	113	164	178	238	1.2
矿物燃料、矿物油	167	129	161	162	135	0.7
草编、藤编制品	133	127	147	148	152	0.8
毛　　类	183	115	146	148	141	0.7
地毯和其它装饰布	128	117	146	145	156	0.8
含油干鲜果品	107	137	224	136	132	0.7
水果和蔬菜罐头	113	132	153	147	116	0.6
无机化学产品	199	133	163	113	154	0.8
棉　　花	149	149	120	105	115	0.6
23 种产品共计	6910	8201	11899	1209	16054	82.2
从中国进口总计	9148	10587	14972	16783	19538	100..0

资料来源：《欧洲统计》

表 8—6　欧共体对中国出口的主要产品
单位：百万埃居

产　品	1989	1990	1991	1992	1993	占 1993 年
核反应堆、加热器、机械	2491	2250	1921	2491	4724	41.8
汽车、拖拉机、自行车	305	232	464	935	1312	11.6
电力机械、声象机	518	571	691	744	1341	11.9
列为秘密的产品	216	224	390	393	393	3.5
光学、摄影、电影衡器检验和精密仪器	199	191	223	235	231	2.9
有机化学产品	194	186	261	219	271	2.4
铸铁、生铁和钢机械	343	249	237	163	276	2.4
航空、航天设备	265	14	8	258	403	3.6
铸铁、生铁、钢材	350	97	92	261	1051	9.3
塑料和塑料制品	119	69	154	131	145	1.3
多种化工产品	73	73	98	89	72	0.6
化　肥	77	97	121	83	50	0.4
合成纤维和人造纤维	105	97	99	73	39	0.3
纸、纸板、纤维	49	40	63	69	54	0.5
药　品	23	30	36	46	36	0.3
毛　类	67	29	51	43	42	0.4
航海和内河运输设备	115	101	30	37	49	0.4
铝和铅制成品	50	23	33	38	29	0.3
鞣革、色素、染料、粘剂	24	22	35	32	30	0.3
19 种产品共计					10648	94.2
从中国进口总计	6327	5271	5605	6852	11302	100.0

资料来源：《欧州统计》

（三）　中国输欧产品质量不高、多属中低档商品

出口商品是否具有国际竞争力的关键就是自身质量。我国输欧产品承受的压力还是比较大的。一方面，欧共体市场购买力强，进口范围广，但同时对商品质量的要求也高。另一方面，我国输欧产品一直以农副土特产品和纺织品为主。这些产品不仅是欧共体控制最严的产品，而且也多数是加工简单，附加价值不高，质量低下的中低挡产品，自身竞争力不强，因此，难以扩大出口规模。

例如，　80 年代末我国蜂蜜因为农药残留不符合欧共体食品卫生质量要求而被迫退出德国及欧共体市场。

1995 年以来，欧共体成员国加强了对区外进口食品的检验，尤其是对自中国进口食品的检验。为了避免对欧共体出口食品受阻，必须严格把关出口欧共体的食品，对加工厂和仓库的卫生条件、质量控制等方面进行严格检查考核。

第九章　中国与欧洲联盟经济合作及贸易发展的前景

中国与欧盟发展经贸合作不仅基础良好，而且潜力很大。欧盟内部大市场的建设，为中国扩大与欧盟的经贸合作带来了机遇。中国积极参与国际分工，建立社会主义市场经济体制，实行对外开放，为欧盟在中国的经贸合作特别是贸易发展提供了广阔的市场和难得的时机。

一、欧盟对中国的长期政策

1995 年 10 月，欧盟部长理事会正式批准了欧盟委员会提出的“ 中欧关系长期政策 ”。中欧关系长期政策是欧盟历史上第一个全面的对华政策，它为中国与欧盟经贸合作的进一步发展奠定了法律基础。

（一）欧盟对中国长期政策的背景

1．中国对于世界经济的重要性增强

随着中国实行对外开放以及经济的高速增长，欧盟比以往任何时候都感到需要和中国共同努力，以建立一种新型的伙伴关系。

1978 年中国实行改革开放的国策后，将自己从闭关锁国的狭隘观念中解放出来，充分利用国际分工，积极发展同世界各国的经济技术交流，大力开展对外商品交流，主动争取参加或恢复在各类国际经济组织中的合法地位，逐渐成为国际社会中重要一员。自从 1975 年与欧共体建立正式外交关系以来，双边经贸关系稳步发展。

中国自 1978 年底实行改革开放政策以来,不断改革经济体制和对外贸易体制。在十多年时间里，传统的计划经济体制正在被新的，正在建设中的社会主义中场经济体制所逐步取代。外贸体制的改革主要表现在：调整和改革了人民币汇卒，实行汇率并轨，实行以市场供求为基础的、单一的、有管理的浮动汇率制度，为实现人民币完全可自由兑换这一外汇体制改革打下基础；实行出口退税，取消出口补贴，促使企业自负盈亏，平等竞争；改革和完善外贸玄观管理体狒，削弱行政性管理，强化对外贸易法制建设和运用经济杠杆建立对外贸易宏观调控体系；进一步放开进出口商品经营权；建立适应国标通行规则的外贸运行机制等。

中国已经参加了 100 多个国际公约，已与 100 多个国家签订双边经贸协定，从 1982 年到 1994 年，中国已与 65 个国家签订了投资保护协定。在涉外经济法规方面，中国已制订了涉外投资法、对外贸易法、涉外经济合同法等法律以及建立了保护知识产权的法律制度。自 1986 年以来，中国一直在积极努力，净取恢复在多边贸易体制中的地位：进入 90 年代以来，中国积极参与亚太区域经济合作的进程，为世界经济作出贡献。1995 年 11 月 19 日，江泽民主席出席了在日本大阪举行的亚太经合组织第三次领导人非正式会议并发表讲话。江泽民主席在讲话中说：“ 中国将从 1996 年起大幅度降低进口关税税率总水平，降幅将不低于 30%。这必对推动区域合作、实现亚太贸易投资自由化产生积极的影响。 ”

中国虽然目前仍然是一个低收入的发展中国家，但是坚持改革开放的中国，正在积极探索一个发展中国家的强国富民之路。中国是维护世界和平与稳定的重要力量。

1994 年，中国年进出口总额首次突破 2000 亿美元，达 2366.2 亿美元，创历史最高水平。1995 年，中国年进出口总额达 2808.5 亿美元，比上年增

长 18.6%，净增 442.3 亿美元。

1995 年中国对外贸易伙伴由 1994 年的 221 个国家和地区增加到 227 个。最大的贸易伙伴依次为：日本、香港、美国、欧盟、东盟、台湾省和韩国等。

总之，中国基本上建立了与国际规则相吻合的经济体制和对外贸易体制。中国建设社会主义市场经济，就是要坚持对外开放。中国积极参与国际经济活动，与世界经济的联系日益紧密。中国经济需要世界，世界经济也需要中国。

中国坚持全方位开放政策，重视发展与世界各国的双边经贸关系。自从 1975 年中国与欧盟建立正式外交关系以来，双边贸易额增长很快。1978 年，中国与欧盟双边贸易只有 24 亿埃居。到 1994 年已达 350 亿埃居。从 1995 年起，中国成为欧盟第四大出口国和第四大供给国。1995 年，欧盟是中国对外贸易第四大重要伙伴。除此而外，双方在许多领域都有合作。中国广阔的市场和不断提高的国际地位，是欧盟所不能忽视的。

2．欧盟亚太新战略的重点所在

就欧盟对外战略而言，亚太地区是其薄弱环节。90 年代以来，随着国际格局的变化和亚太地区经济实力的增强，世界经济的重心向亚太地区转移。欧盟开始重新估价其亚太战略的重要性，提出了调整后的欧盟新亚太战略。

1993 年 7 月，欧盟委员会提出“ 走向亚洲新战略 ”文件，建议欧盟理事会重新考虑并调整其亚洲战略。1994 年 12 月，欧盟部长理事会批准了文件。根据文件，欧盟对其亚洲战略作了如下调整：第一，确定了政策目标，即增强在亚洲的经济存在，扩大和加强同亚洲国家的政治、经济关系，同亚洲国家建立平等伙伴关系。第二，确定了经济战略，即促进对亚洲的贸易和投资，扩大经济技术合作，对亚洲的发展中国家提供发展援助等。第三，调整了政治政策，即加强与亚洲国家的政治对话，通过经济合作，发展援助等，增强在亚洲的作用，鼓励和帮助亚洲国家更多地参加多边组织等。

欧盟认为，在亚洲国家中，中国作为一个人口众多的大国，又是联合国安理会常任理事国，自实行对外开放政策以来，在亚洲乃至在国际事务中有举足轻重的作用。中国的经济增长，广阔的市场以及低廉的劳动成本是其它任何一个亚洲国家所不能比拟的。对于欧盟来说，中国是其经济、贸易以及政治等方面量重要的伙伴之一，加强与中国的经济合作，是欧盟对亚洲经济战略调整的重点之一。

欧盟与中国的经贸合作关系，虽然经历了 20 多年的发展，取得了一定的成就，但是与美国、日本相比仍显不足。就投资而言，欧盟 15 国企业在 1979 年至 1993 年期间，对中国的总投资为 25 亿美元，大约 3000 个项目。比美国或日本企业的投资的半数还少。并且处于竞争弱势。

截至 1993 年底，在前十个对中国投资国和地区中，英国位居第六，允诺提供的投资总额为 33 亿美元；德国位居第九，为 14 亿美元。美国和日本则分别为 146 亿美元和 89 亿美元。显然，欧洲的对华投资大大落后于香港、台

湾、美国和日本。

就进出口商品总额而言，欧盟也显落后。1995 年中国出口总额达 2808.5 亿美元， 1995 年中国对外贸易伙伴虫 1994 年的 221 个国家和地区增加到 227 个，日本是中国最大的贸易伙伴，双边贸易额达 574.7 亿美元。增长 19.9 %；美国是中国的第三大贸易伙伴（香港为第二大贸易伙伴），双边贸易额 408．3 亿美元；欧盟 15 国是中国的第四大贸易伙伴，双边贸易额 403.4 亿美元①。

继 1994 年欧盟提出“ 走向亚洲新战略 ”后，1995 年又推出“ 对华长期政策 ”，这预示着中国与欧盟经贸合作关系的新阶段的开始。

3．欧盟寻找刺激其经济发展的外部因素

90 年代以来，国际经济格局发生了很大变动。苏联解体，东欧剧变，以及冷战结束，使西欧作为两大政治对峙集团前沿阵地的重要性已不复存在。经济实力成为国际关系和国际格局中一个重要因素。国与国之问的竞争，主要是科技和经济实力的竞争。

欧共体自 70 年代中期开始，就经历了长达十年的徘徊期。虽然 1986 年开始的建立内部统一大市场的目标使欧共体进入了一个新的历史时期，在经济一体化的深入和扩大方面都取得了很大的成就，但它毕竟只是一个有限联合的集团，民族国家利益与集体利益的矛盾和冲突无处不在。成员国每次付出的努力都要求相等的甚至大于的回报。所以， 90 年代以来、欧共体被经济增长缓慢、失业率升高、国际竞争力相对较低、国民生产总值外部实现的压力大以及与美、日相比的科技水平较低等问题困扰着。

1993 年以来，欧盟经济形势开始好转，逐渐从衰退中恢复过来。为了促进经济发展，欧盟除了从集团内部寻找刺激经济的增长点补，也积极从外部寻找出路，包括扩大对外经济开放，发展多种形式的国际经济合作，开拓新兴海外市场等。

在欧盟与中国双边关系发展的基础上，欧盟也已经看到，随着中国经济体制改革和对外开放进程的加快，“ 中国的崛起在第二次世界大战后的各国经验中是无与伦比的， ”“ 为了使亚洲企业具有全球竞争力，我们必须进入世界最具活力的市场。……中国可能在从电讯到飞机，从计算机到能源的许多高技术领域里成为世界最大的市场。欧盟在中国发挥积极作用是至关重要的。 ”①

（二） 欧盟对中周长期政策的主要内容

1．通过双边政治对话，支持中国参与国际政治、经济、军事事务

欧盟对华长期政策指出：“ 随着中国对更为自由的观念和在亚洲及全球的合作采取开放政策，欧盟迫切希望中国在国际社会上分担机遇与责任。我们支持中国全心全意地参与国际社会，……我们对一个稳定的与和平的亚洲非常关心 ”。①

欧盟主要成员国与美、

日工业生产年均增长率（1987—1993 年）

表 9—1

美　国	1.74	德　国	1.21
日　本	1.70 比利时	0.91	
法　国	1.60	英　国	0.43
意大利 1.31 ①			

①为 1987 — 1992 年平均增长率。

资料来源：《世界经济》 1995 年第 7 期第 89 页。

表 9—2 经济实力比较（1992 年）

表 9—3　通货膨胀率比较（消费品价格）

国别\年份	1994	1995	1996 ①
美　国	2.6	3.0	3.2
日　本	0.7	-0.2	0.1
欧　盟	3.0	3.1	2.8

①预测数

燃料来源：《参考消息》 1995 年 4 月 6 日

表 9—4　失业率比较

国别\年份	1994	1995	1996 ①
美　国	6.1	5.7	5.9
日　本	2.9	3.1	3.2
欧　盟	11.6	11.0	10.4

①预测数

燃料来源：《参考消息》 1995 年 10 月 6 日

“在不夸大欧盟所能起的作用的情况下，我们必须利用参与地区论坛和双边对话所提供的机会，促进中国在该地区起到负责任的和建设性的作用，……将中国纳入裁军和武器控制问题的政治对话既是欧洲也是整个国际社会的利益所在”①。

1994 年 6 月，中国与欧盟建立了一种双边政治对话新结构。欧盟希望能够通过这一制度，鼓励中国全面参与全球事务。除此而外，欧盟还通过各种会议，就共同感兴趣的和其有全球重要意义的问题进行对话。例如，欧盟主席国与中国的部长级常规会议，欧盟委员会与中国之间的高级政治协商会议，新增加的特定的外交部长会议，在北京召开的中国外交部长与欧盟大使

的会议以及在欧盟主席国首都召开的欧盟主席国外交与部长使中国大使的会议。另外，也举行在一系列政治领域内负责的高级官员的常规会议。

2．高度评价和积极支持中国的经济体制改革

欧盟积极支持和高度评价中国的经济体制改革。“改革已经使中国的经济结构大为改观。……自从改革以来，中国的宏观经济运营情况确实获得了显著成就。…中国的总贸易额从 1979 年的 20 亿美元增至 1994 年的 2370 亿美元，增长速度是产出的两倍。尽管有波动，中国的贸易平衡相当健康，……”。“支持中国社会所有方面改革的合作应当进一步加强，目标应当更明确：推动中国加入世界贸易及投资体系的改革；对不发达和限制性社会因素的改革，使中国更加接近全球信息社会的改革；旨在阻止中国自然环境进一步恶化的改革。”①

3．关于人权问题

对人权和基本自由的承诺是欧盟全球政策的核心。欧盟确信，拥护人权的国际标准和承认政治自由对于长期的社会和政治稳定是至关重要的。

关于欧盟与中国关系中的人权问题，欧盟通过三方面的行动来处理人权问题。“第一，欧盟将支持在中国的潜在努力以使中国人生活中的所有领域都获得开放和自由，包括不同的社会阶层以及不同的经济部门。这些趋势不可避免地会强化向以法律为基础的文明社会的发展。第二，欧盟将在与中国的双边对话中系统地、经常地不断提出人权向题。第三，欧盟将通过如联合国等多边论坛促使国际社会加入对话。所有这些活动的结构都已在欧盟和中国共同接受的1993年6月维也纳世界人权会议的宣言和行动纲领中作出了详细的描述。”②

上面所述也进一步证实了欧盟的一种观点，即“强调人权的重要性是欧盟对华政策的一贯特征。”欧盟的这种观点不利于中欧经贸关系的进一步扩展。首先，世界上并没有一个统一的、为所有人都能接受的人权定义。中国认为，“人权”就是人享有或者应该享有的自由、平等的权利。作为一个社会历史范畴，不同的社会制度、不同的人，人权概念也有所不同。1991 年 11 月 1 日发表的《中国的人权状况》白皮书，系统、客观地介绍了中国的人权状况，提出了生存权问题。指出“对于一个国家和民族来说，人权首先是人民的生存权。没有生存权，其他一切人权均无从谈起”。 1949 年新中国成立后，中国的人权状况得到了根本的改变。特别是 1978 年以来，全党全国的工作重点转移到经济建设上来，对内改革对外开放，人民生活水平不断提高，中国人民的人权得到了进一步的尊重和保护。而并不是象少数西方国家所讲得那样，中国缺少人权、侵犯人权。其次，在对外贸易中，中国始终坚持平等互利的原则。反对以各种借口，附带任何政治条件谋求政治和经济上的特权。同时，中国也绝不接受对方附加的不平等条件和不合理的要求。

1989 年 6 月，欧盟借发生在北京的政治事件，对中国实施的一系列制裁，是其将自己的人权解释强加给中国的典型做法。它不仅伤害了中国人民的民

族感情，也不利于双方经贸关系的开展。我们坚决反对任何外部国家干涉中国内政，侵犯中国主权。人权问题有国际性一面，但同时也有涉及国家主权范围的问题。国家主权和人权有着重要的关系，两者相互统一、没有矛盾。国家主权是享有人权的基础和先决条件。

4．关于香港和澳门问题

对于香港和澳门的回归祖国，欧盟持正确的积极支持态度。欧盟部长理事会已经明确表示，“贯彻正式包含在中国与英国和葡萄牙分别签署的两个联合宣言中的原则”。在香港和澳门回归祖国之后，欧盟认为继续保持经贸关系是至关重要的。香港是欧盟的第 11 大贸易伙伴。欧盟有 5 个成员国与香港的双边贸易超过 20 亿埃居。香港也是欧盟成员国的主要投资场所，有 40 家欧盟的银行和 45 家保险公司在香港获有营业许可。大约有 4 万欧盟公民在香港居住。由于欧盟、香港和澳门都是世界贸易组织的缔约方，“所以将继续保持在关税、标准、大学和企业联系方面已经发展起的双边合作”。欧盟将香港和澳门看作是对中国进行投资和开展贸易的重要的促进者。

5．经济与贸易合作

欧盟在对华长期政策里确定了与中国合作的三个重要目标。

第一，进一步开发人力资源，有助于中国经济和社会发展。开发人力资源方面的合作，是欧盟与中国较早合作的一个领域。1985 年开始的工商管理硕士学位班为中国培养了一批管理人才。1995 年，在工商管理硕士学位班的基础上，中——欧国际工商管理学院在上海浦东的成立，标志着欧盟与中国在人力资源开发方面的合作进入到了一个新的阶段。通过对华长期政策，欧盟将借助中——欧国际工商管理学院把欧洲最好的技术，包括共同体在教育培训及项目开发方面的经验，传授给中国。欧盟拟准备在中国的其它省份寻找合作伙伴以推动技术及职业培训计划，其中包括一种选择是按照中——欧国际工商管理学院模式，建立一个长期中心来解决诸如工程及会计领域中的技能短缺问题。

除上而外，欧盟还将在不同层次开展新项目，包括在中——欧高等教育机构之间建立联系和网络，为中国学生提供利用欧洲技术知识的机会，建立一种新的技术与职业培训项目，满足在华欧洲商人的需要等。

第二，鼓励中国在经济及社会方面的改革。支持和帮助中国建立一种公正有效的司法运行机制。通过欧盟范围的律师、法官，包括执法官员的交流项目，在立法和司法领域建立一种合作项目，包括为经过语言培训的中国司法人员提供在欧洲民事、行政及宪法法院和一些律师事务所实习的机会。

第三，促进欧盟与中国的经济合作。鼓励欧盟企业对中国的投资，与中国企业建立密切的联系。增强环境和科技领域里的合作等。关于环境问题，欧盟将通过对话，运用欧盟商务及技术知识，将欧盟那些与中国某些重要部门相关的环境决策及技术知识传授给中国。欧盟将加强委员会、成员国与中国之间环境信息的交流；加强同那些帮助中国改善环境的组织之间的联系。

6．加强科技合作

对华长期政策下，欧盟与中国的科技合作主要是根据欧盟第四个研究与开发总体计划。

欧盟研究与技术开发的第四个总体计划期限为 4 年，从 1994 年到 1998 年，包括四个大方面的活动：①15 项研究计划（信息与通讯技术、工业技术、环境与气象、生命科学技术以及能源等）；②与非成员国的合作；③研究成果的推广；④研究人员的培训与交流。第四个总体计划总预算为 123 亿埃居。另外，还将根据在 1996 年 6 月 30 日前对进展情况的评价结果；再追加 7 亿埃居。

根据第四个总体计划，欧盟与中国合作的重点领域是：

第一，可再生自然资源持续管理。其中包括：①能源资源，新能源及再生能源技术的利用潜力；②加速沿海地区经济发展的政策与规划；③市政建设、经济发展及自然资源持续管理的关系；④水资源持续管理（包括水的采集、利用，处理和再利用）；⑤环境恶化预测及环境管理（包括土地利用计划、森林退化、森林火灾、沙漠化及它自然灾害）。

第二，农业与农业工业生产的持续改善。其中包括 7 个方面的内容。①生物技术的应用；②农产品的贮存、运输和食品加工；③有效的农产品加工技术；④畜牧业的改善，特别是本地品种的育种（包括繁殖基因库，培育抗寄生虫病的新品种）；⑤畜牧兽医（包括疫苗诊断设备及兽医体系）；⑥畜牧管理（包括生产体系、草场管理及牧草资源的保护与改进）；⑦海水养殖（包括持续生产体系的建立）。第三，卫生健康工作的改进。其中包括 4 个方面的内容。①医疗卫生体制（包括卫生部门的改革）；②疾病预防与治疗的手段（重点是疫苗、医药和诊断设备）；③疾病的生物学与预诊断模式；④其它有关科学与应用的辅助领域（包括医疗与生育、医疗与环境、医疗与人类活动、事故、基因紊乱及传染性性病的防治等）。第四、双方感兴趣的其他领域。为了促进全球信息高速公路的建立与发展，欧盟把信息与通讯这一高新技术领域作为第四个总体计划的辅助领域，并把移动式通讯和多媒体技术应用作为与中国和其它亚洲国家合作的重点领域。

二、欧盟一体化的进展对中
——欧经贸合作的影响

（一）欧盟内部统一大市场的建立为了增强同美国、日本竞争的经济实力，也为了成员国从经济联合中获得更大的利益，欧共体在 80 年代中期提出于 1992 年底建成内部统一大市场的目标。将欧盟成员国的市场真正联成一片，实现商品、人员、劳务和资本的自由流动。到目前，欧盟统一大市场的目标已基本实现，大市场已经基本建成。1.欧盟建立内部大市场的背景 1968 年 7 月欧共体提前一年半完成了关税同盟的建设，从而使欧共体的经济一体化获得了实质性进展。关税同盟的建设极大地鼓舞了欧共体成员国继续推进一体化的热情。1969 年 12 月，欧共体首脑在海牙举行会议，正式决定筹建经济与货币联盟，并任命了专家委员会起草具体计划，1971 年 2 月部长理事会通过了建设经济与货币联盟的 10 年计划。但由于当时并未具备建立经货联盟的条件，因而这个计划在 1974 年开始的席卷整个西欧的经济危机冲击下夭折了。在此后长达 10 前时间里，欧共体一直被经济危机、石油危机和滞胀所困挠，在发展经济一体化方面陷入严重的停滞状态，未能作出重大建树。其间虽然在 1979 年建成欧洲货币体系，为成员国协调货币政策、减轻汇率波动对经济的影响作出了贡献，但终究属于局部性措施，并不能对整个欧共体经济状况产生根本影响。

经济一体化停滞不前，影响了欧共体内部凝聚力的提高，对欧共体经济一体化的发展产生了消极作用。与此同时，欧共体在与美国、日本的实力比较中处于劣势地位。建立欧共体的最初目的，曾有摆脱美国控制这一点。关税同盟和共同农业政策的建成、实施，使欧共体工农业生产发展很快，联合起来的力量使其经济实力获得增强。但 70 年代的停滞，使欧共体在同美国、日本的实力对比中处于劣势地位。不仅科学技术落后于美、日，而且工业生产受到美国、日本及一些新兴工业化国家的挑战。

为了改变这种状态，仅靠单个成员国的努力是无法办到的，唯一可行的是进一步联合起来，发展经济一体化，以整体的力量提高经济实力，改善竞争地位。

2．欧盟内部大市场的主要内容

欧共体成员国面对欧共中的现状和外部的挑战，当进入 80 年代欧共体成员国经济形势开始逐渐好转的时候，将建设真正统一大市场的目标提上了议事日程。在悉心研究的基础上，1985 年欧共体首脑在布鲁塞尔会议首次提出在 1992 年底之前建成内部统一大市场。同年 6 月，欧共体委员会提出了《关于完善内部市场的白皮书》，详细说明了内部大市场的内容，规定了各项细则和时间表。

白皮书指出，在 1992 年 12 月 31 日前，采取必要措施，逐步实现内部市场，一个（在共同体内）没有边界的地区，在该地区内按条约规定实行货物、

人员、劳务和资本的自由流通；保障这个统一的内部市场是不断扩大的，而并非静止不动的；保障该市场的灵活性，以使人力和物质资源、资本能流入效益最大的领域。

为实现基本目标，就必须消除造成市场割裂的各种障碍。例如物质障碍、技术障碍以及税收障碍等。为了保证市场障碍的顺利消除，实现内部市场的目标，欧共体委员会在 1985 年白皮书中列举了 300 项措施（以后减至 279 页）。为了提高决策机构的工作效率，保证有关内部市场的措施及时实施，欧洲单一文件规定有资格多数表决制为部长理事会的基本决策程序。

1993 年 1 月 1 日，欧共体的 12 个成员国基本建成了一个没有内部边界的统一市场。欧共体一体化的进展必然对中国与欧共体的经贸合作产生影响。

（二）欧盟经济一体化的进展对中——欧贸易提供的机遇

1.欧盟内部市场的扩大，为中国出口产品提供更多机遇

欧盟经济一体化内涵深化的重要一步就是消除成员国之间的关税壁垒和非关税壁垒，实现商品、人员、劳务和资本的区内自由流动，建成真正统一的内部大市场。统一大市场的建设将推动欧共体经济增长。欧共体委员会曾就消除了内部市场障碍（主要指海关手续和延误、公共采购中的区别对待、国内标准和惯例上的差异、服务业和制造业方面经济活动所受的限制等）所带来的收益，作过预测，指出，统一大市场将使欧共体国内生产总值提高 4.39%到 6.4%。从总体上看，欧共体市场一体化会增加就业，减轻通货膨胀。

欧共体经济增长，随之生产和生活需求也将扩大。在中——欧贸易有着巨大潜力的情况下，为我国扩大对欧贸易规模提供了可能。

2．大市场内部标准的统一，为中国商品进入欧盟市场提供了相对的便利欧共体从决定建设内部大市场伊始，就着手制定产品的统一标准，以逐步替代以往各成员国的国别标准，例如技术标准标志（CE）规定，无论是否成员国生产的产品，必须取得 CE 标志方能在成员国市场进行销售，对已获得 CE 标志的产品任何成员国均不得以要求此种产品须附加别的技术标准标志为由而拒绝进入市场。此举虽然将给厂商特别是非成员国厂商带来不少麻烦，然而却也是势所必然，一旦获取了，就得到了在共同体市场上自由流通的通行证。避免了成员国以国别标准阻碍外部产品进入的可能。这种状况在共同体发展过程中曾经产生过，例如，德国在相当长时间内拒绝其它国家的啤酒进入德国市场，理由就是不符合德国的纯度法；还有如巧克力曾因各成员国对巧克力的定义各不相同，而导致巧克力无法在共同体市场上自由流通。

中国厂商在按照欧共体的统一技术标准行事后，实际上就将相对容易地进入市场。而无须——适用不同成员国标准。

3．内部统一大市场的建成，为中国厂商开展国际化经营提供了机遇

随着国际经济、贸易自由化趋势的发展，企业，特别是大型企业的跨国经营似已成为发展生产、占据市场、获取利润的重要途径。但此举受到东道

国的种种限制。在欧共体尚未形成统一市场的时代，第三国厂商要进入欧共体市场则要适应各成员国的不同要求，因而也就阻碍了一部分外部厂商的进入。对于我国厂商来说，本身缺乏国际化经营的经验，进入共同体市场设立分支机构就更感困难。然而统一大市场实现后，按大市场原则，第三国设立在某一成员国内的分支机构，将可以在整个共同体范围内提供服务。这显然有利于我国厂商充分利用大市场。指出这一点是重要的。尽管欧洲共同体一再声称大市场建设不会构成对外部国家的歧视，但毕竟内外有别，外部国家还是担心欧共体折除内部壁垒卸下的砖石被用来砌高外部壁垒，所以不少厂商正利用大市场的建设，采用就地设厂，就地生产、就地销售的方法以绕过共同体的外部壁垒。我国厂商对此应当对此进行深入研究。

（三）欧盟经济一体化的进展使中——欧贸易面临挑战

事物总有它的两面性。欧共体内部大市场的形成和发展，既给中——欧贸易带来了发展的机遇，但也给中——欧贸易的发展带来了挑战。分析挑战，才能从容不迫的迎接与应付挑战。

1．贸易流向改变——欧盟内部贸易比重上升

统一大市场的基本建成给欧共体对外贸易带来的最大的消极影响就是集团内部贸易比重上升。欧共体内部各种贸易障碍的消除，给成员国间贸易创造了更多的机会，增强了欧共体成员国之间的贸易往来。客观上减少欧共体与外部国家的贸易机会。

1960 年到 1990 年间，欧共体从外部国家的进口占其国内生产总值的比重从 9.9%下降到 9.5%，出口比重略有上升，从 8.7%增至 8.8%。同期欧共体在世界贸易中的比重则下降了 3 个百分点。①

与此同时，欧共体内部贸易则增长很快。与 60 年代相比，内部贸易平均增长幅度都达到一倍。欧共体内部贸易占欧共体出口贸易总额的比重从 1/3 上升到 2/3。比、荷、卢等一些小国与欧共体其它成员国之间的贸易比重，甚至从 50%上升到 75%。而且，成员国一些大规模的跨国公司，其进出口业务一半也是在区内进行的②。

2.贸易保护将加强

在当代国际经济关系中，贸易保护主义已是一种世界性的现象，欧共体作为一个贸易集团，不论其公开声称的目的如何，都难以否认其具有的贸易保护主义性质。欧洲共同体发展经济一体化的基本目的，就是谋求增强内部实力和对外杭衡能力，具有明显的自我保护和排他性。而且，欧共体采取的一系列措施也是外部国家很难对付的。

例如，在农产品进出口方面，欧洲统一大市场形成后，集团保护主义趋势更加明显。对于出口，采用各种形式的补贴予以鼓励；对于进口，采用门槛价格、配额制度、环保条例、技术标准以及反倾销做法设置障碍。大市场形成前，中国农产品输欧比重就很低，大市场形成后更是困难重重。

随着统一大市场的形成，各成员国独立实施的进出口管制措施将被统一

的进出口管理措施所替代，例如配额等。这对中国与欧盟贸易十分不利。因为，大市场形成前，同一产品各个成员国的进出口限制程度往往不一样，我们还可利用限制较少或没有限制的成员国进入欧共体市场，而目前这种做法则行不通。

大市场建立之后，欧共体的反倾销措施变得更加严厉。一旦某个成员国对某种进口商品提出的异议得到通过，15 国市场将一起关闭。例如，欧盟大市场形成后，对中国输欧商品的反倾销报复出现日益严厉的趋势。据统计，自 1990 年至 1994 年，中国出口商品受欧盟反倾销报复的案例达 25 起，平均每年 5 起。可是 1995 年 1 月—8 月，就出现了 7 起，高于历年平均水平。

3．中国厂商面临的竞争将趋于激烈

欧共体委员会的一份小册子《没有内部边境的欧洲——完成内部市场》和保罗·切克奇尼的研究报告——《1992 年欧洲的挑战》向共同体的每个人展示了一幅光辉灿烂的前景：欧共体大市场的建成，给共同体内的企业带来巨大的潜在的经济收益，并因此而降低成本使企业的竞争力得到极大的提高。中国厂商因此面临着两重激烈竞争。一是来自于共同体厂商的竞争，二是来自于共同体外部厂商的竞争。

从前者来说，竞争包括产品结构的竞争和其它成员国厂商的竞争。产品结构的竞争已客观的摆在中国厂商的面前，例如，服装是被欧共体列为最敏感的产品，也是中国输欧的拳头产品，但从 1996 年 1 月 1 日开始不再能享受欧共体普惠制的优惠，无论如何对它的竞争力是会有一定影响的；而另一方面，随着欧共体统一大市场的发展，服装被认为“可能是制造业部门中已经从欧洲内部市场进展中得到大量受益的突出例子。”许多方面的费用节约和工业规模经济的改善均已实现，“而且在制造成本和消费价格方面，进一步的受益还是存在的”①。也就是说欧共体内部所生产的服装的竞争力因此而得到很大的增强。类似这样的竞争在中国不少输欧产品中同样存在。中国输欧产品动辄受到反倾销指控就是一个例子。反倾销的实施同贸易保护主义有密切联系，而结构竞争则是最基本的动因。

中国输欧产品的制造厂商还将受到欧共体目标市场上其它成员国同类商品制造商的竞争。如整个纺织品的欧共体内部贸易占欧共体总消费的 1／4，人造纤维的内部贸易满足了共同体消费的一半。②。

不仅如此，中国输欧产品制造厂商还要受到第三国厂商的竞争。这种来自于两方面的竞争压力，在统一大市场已宣布建成并向日渐完善发展的今天，不能不构成严峻的挑战，是需要认真研究应付的。

三、 欧盟外延扩大对中——欧贸易的影响

（一）扩大对贸易的现实影响

中国与欧盟的贸易关系长期以来基本上发展良好且迅速。中国是欧盟的仅次于美国、日本和瑞士的第四大贸易伙伴③。1995 年 7 月 5 日欧盟委员会公布了《中欧关系长期政策》，表示将加强欧盟与中国在贸易、经济合作和其他方面的合作关系。应当说，中国与欧盟的贸易关系从长期看，前景是光明的。然而在近期还是存在一些问题的。欧盟外延扩大对中欧贸易的影响就是其中之一。

欧盟自 1994 年进入经货联盟第二阶段以后，在外延扩大方面加快了步伐，奥地利、瑞典和芬兰已在 1995 年 1 月 1 日成为欧盟正式成员国。外延扩大的步伐并没有就此放慢，上耳其、波兰、匈牙利和捷克都可能在本世纪结束前后成为欧盟的新成员。欧盟外延的扩大，一方面表明其对周边国家吸引力的加大；另一方面也将对国际贸易产生重大影响，对于中国和欧盟的贸易发展的影响也不可低估。

按照欧盟的基本原则，一国加入欧盟必须接受欧盟的现行政策。因此，欧盟的一些不利于中欧贸易关系发展的做法，必然影响到中国同这些新成员国原有的良好贸易关系。

第一，欧盟的贸易保护措施对中国与新成员国的贸易有不利影响。欧盟在大市场建设及完善过程中，曾公布了一系列不利发展中欧贸易关系的政策法规，如继续各中国列为非市场经济国家，限制或禁止中国某些商品进入欧盟市场。欧盟外延扩大后，这些政策法规即自动延伸至新成员国，从而使中国与新成员国原先良好的贸易关系立即受到损害。例如，根据欧盟理事会第 517／94 号法规规定，包括丝麻制品在内的 15 种纺织品被可入数量限制，19 种被暂时停止进口，而原来某些新成员国例如芬兰在此方面的限制则较松；对中国向欧盟出口的手套、鞋、陶器、瓷器、玻璃器皿、汽车、收音机和玩具等 7 种工业品，规定苛刻的数量限制，而这在某些新成员国如芬兰原来都属不设限商品①。

第二，共同关税政策的影响扩大化，例如，瑞典原对进口自行车每辆仅征 1 美元关税，但从 1995 年起则要征收 17%的进口关税。①类似这样的问题将极大影响欧盟新成员国同中国贸易关系的发展。

第三，欧盟农产品优先原则将影响新成员国与中国贸易关系发展。欧盟对来自于外部的农产品一贯施以严格限制，而内部农产品则享有自由流通的优势。外延扩大之后，老成员国的一些农产品将在新成员国市场上同中国产品展开竞争，并处于优势地位，新成员国与中国的农产品贸易将受到影响。例如奥地利、芬兰和瑞典每年需进口加工蘑菇或蘑菇罐头约 12000 吨，原来的一项重要进口来源为中国产品。现在这一产品的主要供应商则主要来自法国、西班牙和希腊。中国蘑菇罐头将受严格的配额限制。

（二）中国欧盟贸易前景

1995 年欧盟公布的对华长期关系政策和亚洲新战略，表示要加强欧盟与中国的贸易与经济合作。1995 年 5 月 26 日，欧盟副主席布里坦向欧洲商人发出呼吁：“ 中国在世界上的地位不断上升，欧洲应该采取更为积极的行动，抓住机遇，开展对华合作 ”。②欧洲议会外交防务委员会委员莱奥 · 廷德曼斯 1995 年 3 月访华时曾说，“ 欧洲正在考虑如何发展同中同的关系，因为没有中国事情便很难办 ”。③1995 年 10 月欧中混委会在布鲁塞尔发表联合新闻公报，指出 “ 双方一致认为应该加强双边经贸领域的合作，以使中欧经贸关系进入一个新的发展阶段 ”。④

上述所引种种，都能看出欧盟对发展与中国的贸易与经济合作关系是很重视的，因此才有亚洲新战略和对华关系长期政策。然而重要的是采取行动。

但是，在目前的中欧贸易中仍有许多障碍。据报载，欧盟部长理事会 1995 年 10 月拒绝了欧盟进口商关于 1996 年再增加 4400 吨中国蘑菇罐头进口配额的要求；4400 吨的配额量在欧盟总的蘑菇加工市场中仅占 1%；欧盟方面一有关人士称，欧盟如果批准这一要求，对于改善与中国的贸易关系可能会有帮助，但要是否决了，不管欧盟领导人在改善与中国贸易关系方面做出怎样的姿态也都将是一纸空文。①1996 年，欧盟给予中国的手套、鞋、瓷餐具、陶餐具、汽车和收音机的配额，均有不同幅度的缩减。②

应当指出，积极发展欧盟与中国的贸易、经济合作关系，不是仅仅对某一方有利，而是互利互惠，共同前进的。欧洲联盟欧洲委员会委员弗林 1995 年 9 月访问北京时，对《中国贸易报》记者表示，欧洲商人已经认识到中国广阔的市场和巨大的潜力，“ 中国处于变革之中，中国是一个优良的市场，而优良的市场会创造大笔的生意。 ”③

应该说，中国与欧盟经贸关系发展的前景是光明的，但绝不是一帆风顺的。欧盟委员会主管中国事务的吉约姆，霍夫曼、1995 年 7 月 24 日在布鲁塞尔对中国学者说，如果说过去欧盟对华政策只是满足于简单声明的话，那么 “ 中欧关系长期政策 ” 则是行动的政策和行动的纲领。然而他又强调，欧盟对华新政策是长期性的和战略性的，不可能一蹴而就，而是渐进的和积累式的。并且，中国方面还要进一步开放市场、放宽国家对外贸和金融的控制，以便让欧盟的商品和资本有更多的机会进入中国市场。 ”④

对于中国出口厂商来说，重要的是提高产品质量和档次，改进经营方式，抓住市场机会，不遗余力，开拓欧盟市场。一些有条件的企业，更应该着力开展国际化经营，在欧盟市场上就地设厂、就地生产、就地销售。从当代生产国际化和资本国际化的发展趋势看，企业的跨国经营为不少国家所采用。它对于打破某些国家的贸易壁垒有着重要意义。

从另一方面说，对于欧盟这样一个充满政治色彩的区域一体化组织，为实现其政治目标，扩大其在全球的影响，也会采取一些实际步骤，改善同我国的关系。但无论如何，也要清醒地看到，欧盟正以经济为手段，实现其圈

占势力范围的战略意图，其战略重点仍在欧洲。加强中国自身实力，是对外开放的基础，也是发展中国与欧盟经贸关系的基础。