

国际贸易问题丛书

国外市场情况介绍

(第一辑——主要资本主义国家)

北京对外贸易学院
国际贸易问题研究所

一九八〇年五月

国外市场情况介绍

(第一辑——主要资本主义国家)

北京对外贸易学院
国际贸易问题研究所

编 者 的 话

《国外市场情况介绍》一书主要是介绍各国的经济贸易概况、公司组织、销售渠道、贸易做法、海关规章、金融、交通运输等方面的情况，可供外贸院校教学和外贸业务部门参考。

本书主要是参照美国商务部出版的《海外贸易报告》、联合国出版的《统计月报》以及其它有关资料编译整理而成的。

本书拟分两辑出版。第一辑包括西欧共同市场、北欧各国及美国、加拿大、日本和澳大利亚等主要资本主义国家。第二辑拟以介绍发展中国家为主。

参加本书编译工作的有刘朝缙、金保赤、吴文金、王海波、吴玉、吴学淑等同志，由金保赤负责主编。由于编译者水平有限，如有错误或不妥之处，请读者批评指正。

北京外贸学院国际贸易问题研究所

编 译 室

一九七九年十二月

目 录

一、法国.....	1
二、西德.....	39
三、意大利.....	89
四、荷兰	113
五、比利时—卢森堡	141
六、英国	185
七、丹麦	209
八、爱尔兰	237
九、欧洲经济共同体简介	257
(即欧洲共同市场)	
十、瑞典	267
十一、瑞士	303
十二、日本	333
十三、美国	361
十四、加拿大	381
十五、澳大利亚	403

法 国

(France)

国家概况

面 积：五十五万一千二百零八平方公里

人 口：五千三百零八万（1977年）

自然资源：主要矿藏资源有铁、铝矾土、铀和钾盐。前三种的矿藏量在西欧居第一位，钾盐仅次于西德。铁的蕴藏量约七十亿吨，铝矾土矿九千万吨以上，氧化铀五到十万吨，硬煤九十四亿吨，石油三千多万吨，天然气二千五百亿立方米（以上蕴藏量为1970年的估计）。

法国农业由于有适合生产的自然条件，其主要农产品不仅能自给，还能输出，但成本较高，历年由政府贴补和收购，以保持在国外市场上的竞争能力。近年来政府鼓励农业资本加速集中来实现农业“现代化”。法国南部盛产葡萄，大都制酒外销。农业人口1972年占全国人口约百分之二十。

市 场 情 况

对外贸易展望

在今后一段时间内，法国进口的主要商品将以有高度工艺水平的设备为大宗。这些设备进口的目的在于供应法国工业在原有较强的基础上，制造出更高精尖产品，以便在日益扩大的世界市场上进行竞争。其产品包括核发电设备，合金金属，基本化学品，运输设备和专门化的工业机器。1977年法国从美国进口的传统商品百分之八是非食品消费品，价值达三亿美元，如电子体育器械，儿童玩具、园艺设备、手操工具、车床和毛巾及其他纺织品，特别是目前欧洲经济共同体所禁止进口的亚、非廉价纺织品。

工业趋势

国民生产总值的变动——1976年法国国民生产总值实际增长率为6.2%，超过预测的4%，计四千五百一十亿美元。1976年按人口计算的国民收入为6,800美元。1976年9月巴尔总理提出为抵制通货膨胀的计划，内容包括所得税附加捐、减低国内税率、冻结物价三个月（实施时延长了时间）、收缩银根和工资冻结。该项制止通货膨胀计划取得了缓慢但是有效的效果，法国经济有所好转。1977年国民总产值为三千七百九十三亿三千万美元，每人平均收入为7,145美元，居53个国家和地区国民生产总值统计表上第12位（根据1978年8月15日瑞士联合银行发表1976—1977年度统计）。据北京《人民日报》1978年12月27日对西方经济评述中说：法国经济在1978年的增长率

只有2.9%，在经济普遍停滞的西欧各国中，它的速度为最快，但其企业界的资本投放只增1%强，通货膨胀依然严重，失业增多，这个目标已经落空。

发展的部门

在西欧主要工业化国家中，只有法国把重要的农业部门与大量本国的原料资源和种类繁多的现代化工业工厂结合起来。在国民生产总值中的主要经济部门所占的比重为：贸易、运输和劳务46%，工业37%，建筑和公共工程11%，农业11%。在以往十五年中，（指1962—1977年）法国国民经济方面发生了相当大的变化。重要的农业部门的务农人口今天占法国总人口的10%，而十年前占25%，因为在这方面发生了十分显著的兼并和机械化。新兴工业区正在多处出现：敦克尔克（Dunkirk）和福（Fos靠近马赛）正在兴建若干钢铁联合企业；土鲁斯（Toulouse）的国际飞机场和电子中心；波尔多（Bordeaux）勒阿弗尔（Le Havre）的石油化工中心；和北部及东部的一些新建汽车制造厂。此外，在巴黎的周围正在发展起来五处新的卫星城市。

工业的需求

电子计算机及其外部设备——在今后五年中，（指1978—1982年）据悉，计算机及其外部备件在法国的市场将迅速扩大。第七个法国经济五年计划，估计1975—1980年电子计算机的有关产品在法国的需求每年将增长24%，因而其销售额将增加近四十亿美元。

实验室仪器——1975年法国的科学和工业的实验室仪器销售额为一亿五千四百万美元。法国国内制品仅占目前市场的20

—25%。通过政府的支援，1975—1980年的这项市场将以15%的增长率上长。法国工业家和政府对科学和工业实验室仪器有特殊兴趣，给予最优先的地位，主要因为国内这项设备的需求高涨。最终用户（end-users）赖此进行科研与发展工作，仍然是为了提高产品质量，在内、外销贸易方面能以竞争取胜。所谓最终用户是：基本金属工业；化学剂和石油化工工业；纸浆和造纸工业；食品加工工业；汽车制造工业；飞机制造工业；和电子工业。

制造和完工（finishing）金属品所需的机器和设备——估计到1978年数字控制（NC即numerically controlled）车床的进口将达一亿四千万美元，为1972年的四倍，主要的供应来源为西德、瑞士和美国。

法国的制造厂在采用自动车床方面，落后于其他工业化国家，主要由于费用太高，机器未必可靠，又不愿加以革新，还因为购买时缺乏信贷的便利。因而政府宣布给予购买厂商以财政上的援助。

电子工业所需生产和试验用的设备——当今世界在这方面不断革新，而工业原料和劳动力方面的成本费用不断上涨，迫使许多工业化国家不得不在提高效率和节省成本方面多作考虑，因而对这项设备的需求加强了，法国自然不能例外。

卫生设备——1975年法国在这方面总消费量一亿六千二百万美元，其中一亿四千四百万美元是进口设备，西德占27%，美国占17%。法政府在第七个经济发展计划中提出若干鼓励生产方法，扩大现代化，要赶上西德的供应品。

通讯设备和通讯系统——第七个经济发展计划将在1976—1980年大量增加国内设施，打算从1975年的十四亿美元的投资增加到三十二亿美元。在这方面法国厂商目前就有能力提供相

当数量的出口。1975年的出口值为二十三亿法郎。不过，尖端工艺的设备仍有赖于进口。

建筑器材——法国的建筑业正在从衰退影响中逐渐恢复起来，但目前开始建筑率仍较低。有些法国大建筑公司都参加了第三国的建筑计划，如在北非，中东和巴西都有法国跨国公司参与。有些所用器材是买自美国的。

办公用具和设备系统——法政府机关和工厂的办公程序的现代化增加了这项需求。

食品加工和包装用的机械——法国在这方面的需求将以每年8%的平均增长率上升。估计到1978年底达六亿美元。

上述法国发展工业的进口需求主要在制造和完成本国出口产品所需的机器和设备以及能源原料方面。按1977年法国进出口的主要商品中除化石燃料的煤和石油及石油产品的进口金额与所占进口总值的比重远远超过其出口的同类商品外，化工产品和机械及运输设备的出口总值和比重都超过其进口的同类产品，从而以进带出而取得贸易盈余。

1 9 7 6 年			1 9 7 7 年		
金 额	占进口总值		金 额	占进口总值	
(亿美元)	的比重(%)		(亿美元)	的比重(%)	
化工产品					
进口	52.07	8.1%	59.48	8.4%	
出口	55.28	9.9%	65.32	10.3%	
机械和运输设备					
(包括：非电气机械，电气机械和运输设备)					
进口	149.54	23.2%	159.11	22.6%	
出口	208.92	37.5%	237.01	37.3%	

(资料来源：欧洲经济共同体《对外贸易月报》1978年5月)

农业生产

法国的农业人口，按1977年统计，占总人口5,308万中的559万，比重为10.6%，比日本的13.9%为低，但比西德(5.3%)，美国(2.6%)和英国(2.3%)为高。按1976—1977年统计，法国的主要农产品除饮料和烟草外的进、出口如下表：

	1976年		1977年	
	金 额 (亿美元)	占出口总额 比重(%)	金 额 (亿美元)	占出口总额 比重(%)
出 口				
农产食品总计	70.61	12.7	71.85	11.3
其中：				
奶制品和蛋	9.78	1.8	12.22	1.9
粮食和粮食 制品	24.15	4.3	21.91	3.4
水果和蔬菜	7.49	1.3	8.48	1.3
(除外：饮料 和烟草)	14.34	2.6	17.31	2.7
进 口				
农产食品总计	66.00	10.2	82.50	11.7
其中：				
肉食和肉制品	11.68	1.8	14.85	2.1
水果和蔬菜	16.66	2.6	20.71	2.1

(资料来源：欧洲经济共同体《对外贸易月报》1978年5月)

政府在国民经济方面的作用

法国政府通过以下的手段在国民经济方面发挥了积极的作用：

一、公用事业和主要服务于公众事业的全盘掌握；

二、关键工业的垄断；

三、在私营大企业中的参股；

四、国家经济计划的执行（这项计划无约束力，并不强迫遵从，但具有高度影响）；

五、法国的反托拉斯法律，（antitrust legislation）（它由于同时并存的欧洲经济共同体的反托拉斯法律，和在关系到美国公司时，有美国的某些反托拉斯法律，而得到了加强和辅助）；

六、对国内物价的控制。

法国的法律把企业有价证券的财产的国家部分分为两类。一类是有工业和商业性质的、属于国营企业部分，其中政府掌握控股公司的百分之百的股权，诸如CFP和ERAP（石油和化学品），EMC（化学品），REGIE（车辆、部件和车床），CDF（采矿），SNECMA（飞机），SEITA（卷烟和火柴）和SNPE（炸药）。另一类是政府持有控股公司百分之三十到百分之九十九点九股权的公私合营企业，如SNIAS（飞机骨架）。现在法国的国家部分雇用一百一十多万领取薪水的工人，控制生产投资的百分之二十五，占非农场工业增加产值的百分之十二。

国营企业经营的公用事业有电力、煤气和水的供应，邮政，电讯，无线广播和电视站，铁路运输，国家航空公司（法航）和法兰西银行（中央银行），此外，政府在三家大商业银行，三十四家保险公司和所有大轮船公司都掌握控股。

法国政府建立了一种只是设法引导和促进而不指挥国家经济发展的“预示性”（indicative）经济设计制度。由政府、商界、劳工和消费者代表四方面共同拟订的五年发展计划不仅为整个国家，并为主要的经济部门提出了目标。但是，这些计

划，私营商业不是必须遵从的。

第七个经济发展计划——法国政府通过实施总的经济政策，如有关信贷，税收，物价管制和直接津贴，连同发行公债，科研费用和对具体项目，如职业教育，国营和其他有选择的工业的投资等计划的贯彻执行，而发挥了巨大的功能。

1976—1980年的五年经济发展计划分作两个阶段：恢复阶段和巩固阶段。第一阶段的目的在于政府协助公司的财力恢复元气，从而促使整个国家经济的复苏；第二阶段则进而使积累的资金流向工业方面更有效的渠道。

第七个经济发展计划在量的方面的目标是：（1）使国内生产总值达到5.7%的年平均增长率；（2）使工业增长率达到7.2%，对中、小工业给予特别援助，同时把对部门的援助集中在有能动作用的一些工业；（3）对工业企业的收入和工资加以集中控制，使到1980年的通货膨胀率降低到6%；（4）资金的大量积累使国内投资的年增长率达到5.9%；（5）使国内消费量下降到4.1%；（6）使就业人口按1.2%的年增长率逐年上升，开辟1,320,000个新职业，到1980年达到完全就业；（7）把进口的年增长率保持在10.1%；（8）出口的商品和劳务，通过国内生产率的增长，以10.2%的年增长率增长。

第七个经济发展计划在质的方面的目标是：（1）加强国民经济的主动作用；（2）平衡国际收支以保证本国的行动自由；（3）保证实现完全就业；（4）通过税率的改革，保证收入，增加养老金和教育事业的开支等政府措施来减少社会上不平等现象；（5）提高目前和今后家庭生活的水平。此外还要改进交通运输，增加就业，并保证有足够的自由支配时间用于改进个人生活和家庭经济结构；（6）发展科研来加强出口商品的竞争能力，加强国家的独立自主和改善工作条件（着重科学研究和技

术精练)。

经销与销售渠道

代理人与经销人的安排

外国公司为了便利在法国直接销售或委托代销自己的产品，派驻代表可以有种种形式。除了最普通的订立经销协议的形式外，法国的法律订明有商务代理，受佣金代理及推销员（即 Voyageur, Representant, Placier—简称VRP）等。关于委托人与他的代表人，推销员以及代理人之间的法律关系有若干规定，概括如下：

法定代表人或推销员（VRP）——一位VRP必须持有职业身份证卡。如果他是外国国民，还须持有准许旅居法国的证卡和在工作的工作证卡。在法国未设分支的外国公司的外籍职工必须取得在法国经营商业的许可证卡。

根据法国法律，凡推销员或商务代表人，其一切活动须受委托人的具体监督和控制，不得以其自己名义做成交易，并无权承担委托人的责任者（to obligate their supplier）可列为VRP。一位VRP，不论在所订代表协议中怎样称呼，均作为一名雇员，因其所订雇佣必须符合法国劳工法和其他有关社会职工的法律。这位VRP一经办妥登记，并未做过违反合约行为，而他的雇主，尽管合约中有相反的规定，中止合约生效或雇用期满不予续订时，则按照法国劳工法规（即1937年七月十八日和1957年三月七日颁布的法律），该VRP有权向其雇主要求按照由其招徕帐户的数目和金额，索取补偿。

和一位代表人或推销员订立的合同不须要按照一定的格式

用书面作成。但是由于法律的复杂性，毕竟用书面的为好。不过，即使并无书面，代表人和雇主一经达成协议即被认为VRP的地位已经确立，而合同中不得以条款予以变更。

和VRP订立的合同可以订有限期，也可以不订限期。未订限期的合同在中止生效以前应预发通知。订约已达一年的合同，在任何情况下，至少在一个月前发出通知；订约已达两年者至少在三个月前通知。合同可以规定不超过三个月的试用期。

在法国未设子公司的外国公司所雇VRP须由其本人交纳社会保险税。但，通常在合同中规定该税由其外国雇主偿还。

法定商务代理人 (Statutory Commercial Agents) ——根据法国法律，商务代理人无限期行使代理任务，不受委托人的直接控制，并依照1958年十二月二十三日法令办妥登记者，为“法定”商务代理人，享有特殊权利。在代理合约中别无规定时，这位法定代理人得自负盈亏出售其所代理的商品；毋须经过准许，可以雇用分代理人；亦毋须向委托人陈报，代推销无竞争性的其他产品。在法定商务代理人本身并无违反合约情事的条件下，委托人中止合约生效，或修改合约条款或合约满期不再续订时，尽管合约中有相反的规定，该法定代理人仍可向委托人要求补偿。

非法定商务代理人 (Nonstatutory Commercial Agents) ——这是另外一种通常的商务代表形式，他们的活动比较不大受限制，可以受权以委托人的名义，由委托人自负盈亏，进行谈判和（或）作成交易。就他们对委托人的关系来讲，一个商务代理人在正常情况下，不能从法国劳工法律和其他关于社会雇员的立法中得到好处。代理合约所受欧洲共同市场反倾销规定的限制也比较少。

佣金代理人 (Commission Agents) ——除独立的经銷人和商务代理人外，在其他可能的商务关系中，以佣金代理人为最重要。佣金代理人用他自己的名义行事（因此他自处于1958年十二月法令的保护之外），但由货主自负盈亏，所以货主（也是雇主）仍然是商品的主人直到商品交给最终的购货人为止。

销售方法

近些年来法国政府大力使其销售系统现代化，在食品部门尤其如此。通过进一步集中并取得大公司们的合作，销售系统的效率有了提高。最重要的合作形式是“自愿连锁” (Voluntary Chains) 和零售业集体采购组织。

外国出口商除利用法国公司的采购代理人和自己的经销商推销其出口商品外，还可以通过法国国内商贩进行销售。有些法国的批发商既批发国内产品也办理国外进口（如钢铁），同时有些法国的制造厂商进口外国货物来补自己产品的不足。不过，后一种情况发生在高度技术性货物（如医药，手术用设备和科研设备）、以及运动器械和靴鞋。食品的进口则由受佣金的批发商办理。

进口的消费品可以通过进口商采购机构买给百货公司和连锁商店。许多法国公司的采购处在外国大商业城市驻有代表。把货物买给这些驻外采购处是向法国市场引进一项新品种的最好方法，特别因为法国国内比较小的零售商经常惟这些采购处的马首是瞻，并用相同的品种来补充他们的存货。

法国进口商联合组织的采购处所采购的进口货，以加工过的食品，纺织品，金属器皿和小件日用品为主。独立经营的零售合作则以食品，药材，金属制品和纺织品为主。磁器和玻璃

及金属品也可以直接由各该商品的专营商店采购。有许多外国厂商或公司在法国有时自设所产或经销的商品门市部。

法国各零售商店驻外联合采购代表组织

Soci'et'e Parisienne d'Achats en Commun—SPAC,
102 rue de provence, 75009 paris.

Socie'te' Centrale d'Achats—S.C.A. 1 rue Paul Cezanne
75008 paris.

Soci'et'e Parisienne d'Achats et de Manutention—
SPAM, 25 Chauss'ee d'Antin, 75009 Paris.

Soci'et'e Paris—France, 137 Boulevard Voltaire,
75011 Paris.

Socie't'e Nouvelle d'Approvisionnement Commerciale
—SONAC, 66 rue des Archives, 75003 Paris.

Socie't'e Ge'n'erale d'Achats du Bon March'e 38 rue
des sevrès, 75007 Paris.

Groupement d'Achats des Grands Magasins Independ-
ants—GAGMI, 89 rue d'Amsterdam, 75009 Paris.

Paridoc, 52 rue de Clichy, 75009 Paris.

主要销售地区

巴黎是法国主要销售和集散中心。全国绝大部分的交易在此进行。本统计只部分反映法国各公司经理处在这个都市的集中情况，但巴黎地区无可争辩地是法国的商业和金融中枢。它有一千万居民，占全国人口百分之二十。法国的进口贸易大量集中在巴黎。驻巴黎的代表人或经销人的业务范围却并不包括法国全国，所以驻在各省的代理人或经销人不像驻在巴黎的那

样容易取得大量存货补充或机器备件供应，因此他们也更需
要制造厂商的支援。

里昂 (Lyon) 是法国第二个重要工商业中心，人口一百五十
万，主要工业为合成纤维、人造丝纺织品，化学品和电子仪
器。

里尔 (Lille)、鲁贝 (Roubaix) 和图古安 (Tourcoing)
是北部大工业城市，人口一百二十万。

马赛 (marseilles) 是其次的重要城市，人口一百一十万。
它的港口吞吐着大量的商品往来，乃原油和热带产品的主要进
口点。

古台达求区 (HuCote d'Azur area) 工业化比较少的城市
集中在尼斯 (Nice) (人口七十一万) 和波尔多 (Bordeaux)，圣
埃梯埃纳 (St.Etienne)、土鲁斯 (Tou louse)、南锡 (Nancy)、
南特 (Nantes) 和格尔南布 (Grenoble) 等地。各处的人口
从四十万到六十万之谱。

法国政府最近已经制订了若干奖励办法来开发人口比较稀
少的地区。

批发和零售贸易

法国的批发和零售贸易主要是缺乏集中。在六十四万五千
个交易点当中，84% 为零售商，批发商仅占其余额，其中半数
以上出售的是食品。批发商和零售商的74% 是中、小商号，许
多是家庭商号，不雇助手。

只是最近几年来，法国的批发和零售业的集中趋势有所加
强，1975年的数字说明销售渠道一般有如下的划分：百货公司
和连锁杂货商店占10%，消费合作社占4%，其他各类商店占
13%，独立经营的零售商店占63%。