



“入世”对策丛书

美洲经济圈与 中国企业

叶卫平 主编

叶卫平 陆益美 于立 林勇 黄壬侠 著



北京出版社





“入世”对策丛书

美洲经济圈与 中国企业



图书在版编目 (CIP) 数据

美洲经济圈与中国企业/叶卫平主编. - 北京: 北京出版社,
2001.1

(“入世”对策丛书)

ISBN 7-200-04222-6

I. 美… II. 叶… III. 对外经济关系: 中外关系-研究-美
洲 IV. F125.57

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 59843 号

“入世”对策丛书

丛书主编 叶卫平

美洲经济圈与中国企业

MEIZHOU JINGJIQUAN YU ZHONGGUO QIYE

叶卫平 主编

叶卫平 陆益美 于立林 勇 黄壬侠 著

*

北 京 出 版 社 出 版

(北京北三环中路 6 号)

邮政编码: 100011

网 址: www.bph.com.cn

北京出版社出版集团总发行

新 华 书 店 经 销

北京朝阳北苑印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开本 11.375 印张 261 000 字

2001 年 1 月第 1 版 2001 年 1 月第 1 次印刷

印数 1—6000

ISBN 7-200-04222-6

F·260 定价: 17.00 元

各章作者分工

叶卫平	第一章	第二章
	第七章	第八章
	第九章	
陆益美	第三章	
于立	第四章	
林勇	第五章	
黄壬侠	第六章	

F 608/27

导 言

中国已经到了加入世界贸易组织的前夜。

加入世界贸易组织后，中国企业所要抓住的机遇既存在于国内市场也产生于国际市场；同样，它们所面临的挑战也同时来自于国内外市场。中国大陆作为一个有着近 13 亿人口、经济增长速度较快的大市场，对世界贸易组织的成员，特别是西方跨国公司有着强烈的吸引力。中国加入世界贸易组织后，它们必将通过产品输出和资本输出的方式大举进入，一场恶战是不可避免的。

中国企业正在加紧进行“入世”准备，希望在过渡期结束之前完成各项工作。可是，我们也必须看到，即使这些措施全部落实，我国非劳动密集型企业相对于西方跨国公司来说，还是小巫见大巫。我国加入世界贸易组织的过渡期结束后，除了关税水平要大幅度降低外，还要取消剩余的非关税措施；除了保留 8 种产品的进口国营贸易管理权外，其余产品都要给予世界贸易组织成员的公司以贸易权和分销权。在此情况下，国内农业、基础工业、技术密集型和资本密集型

工业、新兴第三产业市场遭到西方跨国公司冲击是不可避免的。1999年11月15日，中美达成关于中国加入世界贸易组织的协议后，国内一些媒体在宣传中国加入世界贸易组织的意义时，说了一些过头话，结果给西方发达国家特别是美国的反华势力钻了空子。与此同时，也松懈了中国企业准备“入世”的紧迫感。这个教训告诉我们，实事求是中国企业“入世”后抓住机遇、迎接挑战、化解风险的基本原则。保持清醒的头脑，既是我们迎接“入世”的必要条件，也是“入世”后我们迫使西方发达国家兑现承诺的有力保证。

“入世”后，中国企业的主要机遇在国际市场。世界贸易组织136个成员中，发达国家毕竟只占少数，即使加上有较强竞争力的新兴工业化国家和地区，也不超过35个。“西方不亮东方亮，黑了北方有南方”。我国技术密集型和资本密集型企业尚不是世界贸易组织中的西方跨国公司的对手，但也有很多的世界贸易组织成员的企业不是中国企业的对手。当西方跨国公司的高技术含量、高附加值产品大量涌进我国市场时，中国企业有一定技术含量和附加值的产品也应该大量进入其他成员国的市场。与此同时，中国的劳动密集型产品要进一步打开西方发达国家的市场，通过国际市场的收益来弥补国内市场的损失。

目前，中国企业的对外开放主要是立足于国内市场的对外开放，主要是发挥劳动力成本低的优势从事

加工贸易，结果导致产业结构越来越轻，国内市场守护能力越来越弱，国内市场份额越来越小。中国企业要抓住“入世”机遇，尽快转变战略观念，从立足于国内市场对外开放为主转向立足于国际市场为主，与西方跨国公司打运动战，既要在国内市场与它们兜圈子，更要突出重围避免被它们合围于国内市场逐个击破。我们要加快培养既熟悉国内市场又了解国际市场、既熟悉国内产业运行规律又能够对世界贸易组织规则运用自如的双料企业家，加快中国企业的国际化速度，最大限度地抓住“入世”机遇，从而最大限度地降低迎接挑战的成本；尽最大的努力战胜挑战和化解风险，以使机遇具有现实意义。

海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。然而，由于世界贸易组织承认自由贸易区、关税同盟和经济货币联盟的排他性，因此世界贸易组织成员组成了大量的自由贸易区、关税同盟和经济货币联盟，对中国企业的国际化进程形成了越来越大的阻碍，对中国优势产品进入国际市场的贸易转移效应也越来越大。所以，如何克服各种区域经贸集团对中国企业国际化的限制，就成为我们能否抓住“入世”机遇和战胜挑战的关键问题之一。我们撰写这套丛书的目的，是想将研究这一关键问题的所得，提供给读者，其主要内容分见于以下7部著作中：

《“入世”与多元化国际市场》研究了中国加入世界贸易组织后，中国三次产业在国内市场的机遇和挑

战，提出了中国企业“入世”后的主要机遇不在于国内市场而在于国际市场的观点。美国把经济结盟看做是国际竞争力的重要来源。它以1994年运转的北美自由贸易区为核心，往南力图在2005年建立美洲自由贸易区，往西计划在2005年建立大西洋自由贸易区，往东主导亚太经合组织机制化。美国一方面通过世界贸易组织，迫使发展中国家对它敞开市场；另一方面通过各种区域经贸集团化组织，要把世界经济实力比较强大、经济增长比较快或者市场容量比较大的地区都控制起来。要保证中国企业“入世”后进入国际市场的安全，要弥补西方跨国公司产品冲击中国国内市场的损失，就必须探索并揭示美洲自由贸易区、大西洋自由贸易区和亚太经合组织机制化的来龙去脉和发展规律，积极实施对外市场多元化战略。

《美洲经济圈与中国企业》分别考察了正在形成中的美洲自由贸易区的5个次区域市场——北美自由贸易区、中美洲共同市场、安第斯共同市场、南方共同市场、加勒比共同市场的区情区况，分析了中国企业进入美洲经济圈市场的有利条件和投资风险，论证了中国企业深入开拓美洲市场的方略特别是克服非关税壁垒的方略、推动机电产品出口的方略和通过投资绕过贸易壁垒的方略。

《大西洋经济圈与中国企业》分别研究了大西洋地区的国家特别是美国和欧盟的农业、汽车工业、铁路工业、航空工业、航天产业、金融业的国际竞争力，

预测了中国加入世界贸易组织后它们可能对我国同类产业构成的冲击，提出了中国企业应对这些冲击的对策；还研究了中国具有国际竞争力的自行车工业、陶瓷工业、纺织工业“入世”后在大西洋市场的机遇，提出了使这些机遇最大化的对策；探讨了中国企业进入大西洋市场的投资风险特别是由统一壁垒造成的贸易风险、由政局不稳造成的经营风险、由欧元启动带来的交易风险以及避免风险的方略。

《亚太经合组织与中国企业》揭示了美国积极推动亚太经合组织机制化的战略意图，剖析了美国等亚太经合组织中的发达国家大力推行贸易和投资自由化却极力阻挠经济技术合作的动机；论述了中国加入世界贸易组织后将提前履行亚太经合组织关于在能源工业、化学工业、电信设备工业、医疗器械工业、环保产业、渔产业、林产业、珠宝工业、玩具工业这9个部门提前贸易和投资自由化的义务，从而面临亚太经合组织贸易和投资自由化与世界贸易组织协议的双重挑战。通过比较的方法，研究了中国能源工业、化学工业、电信设备工业、医疗器械工业、环保产业、渔产业、林产业、珠宝工业、玩具工业的国际竞争力，提出了守护能源工业、化学工业、电信设备工业、医疗器械工业、环保产业市场的对策和渔产业、林产业、珠宝工业、玩具工业变挑战为机遇的对策。

《非洲经济圈与中国企业》论述了丰富多彩的非洲经济一体化形式，论证了非洲市场在我国对外市场多

元化战略中的重要作用，研究了2000年在北京召开的中非合作论坛会议的战略意义，比较了中国与非洲在资源和产业结构上的互补性，提出了中国企业开拓非洲市场的贸易和投资方略，以及实现开拓必须克服的政治障碍。

《中欧经济圈与中国企业》分析了中欧自由贸易区以及中欧倡议国组织的形成和特点，分别研究了中欧经济圈的主要国家德国、奥地利、瑞士、波兰、匈牙利、捷克、斯洛伐克的农业、工业和服务业，论述了中国企业开拓中欧经济圈市场的贸易和投资战略。

《东亚经济圈与中国企业》以不久前结束的东亚金融危机为背景，剖析了东南亚、东北亚和香港、台湾遭受金融危机打击的深刻原因，揭示了金融危机形成、爆发、深化和消失的规律，回答了中国企业最为关心的东亚金融危机是否真正过去，重返东亚经济圈市场的时机是否已经成熟的问题；讲述了我们应该从这场危机中得到什么启示，如何预测下一场金融危机的形成和发生的方法；考察了影响东亚经济圈投资环境稳定的主要因素及其走向，以帮助开拓东亚经济圈市场的中国企业在消除金融风险的同时，避免政治风险；并根据东亚经济圈三个次区域市场不同的区情区况，提出了中国企业的贸易和投资战略。

迄今为止，研究中国“入世”问题的著作都把注意力集中在国内市场可能遭到的冲击上，而对中国企业“入世”后进入国际市场的安全问题很少涉及，对

它们届时如何突破由世界贸易组织成员组成的各种区域经贸集团限制的问题少有论述。因此，我们希望通过这套丛书来满足中国企业这方面的求知渴望，为它们揭示世界主要区域经贸集团的发展规律，向它们提供“入世”后进一步开拓这些市场的对策建议，推动它们更快更多地实现国际化，成为既能够与西方跨国公司打守护国内市场的阵地战，又能够打国际市场的运动战，并纵横驰骋于各种区域经贸集团壁垒之间的中国的跨国公司。

这套丛书的构架由我设计，全书最后由我审定。在组织和写作这套丛书的过程中，我们得到了北京出版社的大力支持与热情帮助。我谨代表全体作者表示衷心的感谢。由于篇幅限制，这套丛书不得不删除了若干内容；加上作者的水平有限，书中一定有许多不尽人意之处，敬请同行专家、企业家和广大读者批评指正。

丛书主编 叶卫平

2000年10月31日

目 录

第一章 美洲经济圈的挑战	(1)
一、美洲自由贸易区筹备会.....	(1)
二、中国企业面临的障碍.....	(5)
第二章 北美洲区域市场状况	(9)
一、两头强中间弱.....	(9)
二、农林矿产大国	(21)
三、转口美国的桥梁	(25)
第三章 中美洲区域市场状况	(29)
一、亟待开发的市场	(29)
二、小型经济“大国”	(39)
第四章 安第斯区域市场状况	(46)
一、大国富资源	(46)
二、小国有潜力	(51)
第五章 南方共同市场状况	(60)
一、拉美头号经济大国	(60)
二、拉美第一人均产值	(63)
三、南方共同市场小老弟	(66)
第六章 加勒比区域市场状况	(71)
一、资源和产业结构	(71)
二、千岛之岛国和地区	(73)
三、加勒比海避税港	(88)
第七章 美洲市场的投资风险	(90)

一、局部战争风险	(90)
(一) 海地式局部战争	(90)
(二) 下次战争有拉美	(97)
(三) 没有放弃入侵古巴	(98)
(四) 赫尔姆斯-伯顿法	(101)
(五) 领土争端诱发冲突	(104)
(六) 军备竞赛风险不小	(109)
二、政局不稳定因素	(112)
(一) 风险较大国家	(112)
(二) 缉毒名义下的不稳定	(113)
(三) 培植代理人导致不稳定	(121)
(四) 民族矛盾与不稳定	(122)
(五) 腐败导致不稳定	(126)
(六) 打击左翼导致不稳定	(133)
(七) 非法手段导致不稳定	(136)
三、游击战争将长期存在	(138)
(一) 哥伦比亚游击战	(138)
(二) 秘鲁城市游击战	(140)
(三) 危地马拉停战	(144)
(四) 墨西哥游击战扩大	(145)
(五) 内战对中国投资的影响	(150)
四、“银弹外交”的重灾区	(151)
(一) 中美洲是基地	(151)
(二) 打向其他地区的银弹	(158)
(三) 台湾在美加的活动	(161)
五、金融危机的可能性	(165)
(一) 危机始于墨西哥	(165)
(二) 拉美一度陷入危机	(168)

第八章 中国企业进入的有利条件	(174)
一、制约战争的因素增加.....	(174)
(一) 美国无法搞垮古巴.....	(175)
(二) 巴拿马运河收回.....	(182)
(三) 厄秘“火山”停止喷发.....	(186)
二、“总统专制”重新抬头.....	(187)
(一) 秘鲁总统“自我政变”.....	(188)
(二) 军方势力削弱.....	(191)
(三) 总统专制有利于投资.....	(196)
(四) 总统专制的前景.....	(197)
三、中、拉、加关系多云转晴.....	(201)
(一) 北南只有一个空白.....	(201)
(二) 中国有能力填补空白.....	(211)
四、经济形势有利于投资.....	(217)
(一) 多数朝正方向增长.....	(217)
(二) 低水平通货膨胀.....	(227)
(三) 大多数国家高失业.....	(230)
第九章 中国企业的美洲市场方略	(240)
一、对中国的轻纺非关税壁垒.....	(241)
(一) 纺织品配额限制.....	(241)
(二) 纺织品原产地限制.....	(247)
(三) 轻纺产品反倾销.....	(250)
(四) 轻纺产品技术壁垒.....	(258)
二、克服非关税壁垒的对策.....	(259)
(一) 从《反倾销协议》中找对策.....	(259)
(二) 积极应诉维权益.....	(262)
(三) 来而不往非礼也.....	(266)
(四) 改变出口散乱差.....	(268)

4 美洲经济圈与中国企业

(五) 以进口促进出口	(270)
(六) 非价格竞争要加强	(278)
三、机电产品要有所作为	(284)
(一) 多出口才有活路	(284)
(二) 强化对美加的出口	(288)
(三) 扩大对拉美的出口	(292)
(四) 市场方略要切合实际	(298)
四、通过投资绕过壁垒	(305)
(一) 钻进铁扇公主肚子	(305)
(二) 扩大投资有可能	(314)
(三) 注意规避经济风险	(328)
(四) 实施投资战略的保障	(331)
(五) 加强中美洲和加勒比	(340)

第一章 美洲经济圈的挑战

一、美洲自由贸易区筹备会

1998年2月中旬,34个美洲国家的贸易部副部长在哥斯达黎加首都举行会议,以通过一份可以成为美洲自由贸易区最后谈判基础的文件。该文件将提交给3月19日至20日在圣何塞召开的第三次美洲国家部长级会议讨论。如果获得通过,它将成为4月在圣地亚哥召开的第二届美洲国家首脑会议的讨论内容。但由于大多数拉丁美洲国家与美国在诸如农业、谈判工作小组和美洲自由贸易区总部所在城市这样一些敏感问题上立场相左,因此没有完全达成共识。

34国的专家们分成了12个委员会,讨论了以下一些与建立美洲自由贸易区相关的优先问题:市场准入;海关方式和原产地规则;投资;贸易方面的条例和技术障碍;卫生和植物检疫措施;补贴、反倾销和赔偿权利;小国经济;公共企业的购买;知识产权;服务业;竞争政策;调解争议。在哪些应该是走向美洲自由贸易区的优先问题上,各国发生了分歧:中美洲、加勒比国家和墨西哥主张继续保持目前的12个委员会,安第斯共同体提出减少3个委员会,南方共同市场则要求把现有的委员会减少到5个。

美国支持安第斯共同体的主张,但它不同意专门设立一个委员会来讨论农业问题,要求将农业问题纳入市场准入和开放

委员会讨论的问题中去，并提议设立劳工和环境问题委员会。发展中国家特别是南方共同市场国家则坚持农业贸易本身就构成了一个问题，应该分开来谈判，建议未来的美洲自由贸易区取消农产品关税。美国对此表示反对。拉丁美洲国家反对成立劳工和环境问题委员会，认为这个问题是世界贸易组织和国际劳工组织内已经设立的论坛所讨论的事情。美国和加拿大竭力主张，尽快取消工业和技术产品的关税。它们提出从美洲自由贸易区运转之日起的 10 年内实行减税过渡，然后就进入免税阶段，巴西等国则坚持应该有更长的过渡期。

各国就今后的谈判地点问题发生了激烈竞争，竞选的城市有圣菲波哥大、金斯敦、利马、墨西哥城、迈阿密、里约热内卢、巴拿马城。会议讨论了未来美洲自由贸易区秘书处的驻地问题，上述城市都提出了愿意充当驻地的申请。这个秘书处将由 9 名或 10 名成员组成，年预算约为 300 万美元，由秘书处驻地国和美洲国家组织、美洲开发银行、拉丁美洲经济委员会来支付。

美国的迈阿密和巴西的里约热内卢竞争得最为激烈。南方共同市场成员国坚持秘书处总部应该设在里约热内卢，理由是里约热内卢是拉丁美洲的政治中心和代表性城市，有鲜明的文化特色，可以使拉丁美洲国家与美国、加拿大之间本来不平衡的谈判稍微平衡一些。美国财大气粗，迈阿密市提出如果把秘书处设在它那里，它将免费提供 230 平方米的智能办公大楼、同声翻译设备、会议厅、电话、手机、计算机、国际互联网、传真机等硬件设施，免费提供口头和笔头翻译等软件设施，给前来开会的代表团提供出入境方便和优惠价格的往返机票与住宿费，并促使美国企业为秘书处预算提供 25 万美元的资助。里约热内卢市不甘落后，也提出了相应的优惠条件，包括：免费提供 400 平方米的智能办公大楼、同声翻译设备、会议大