

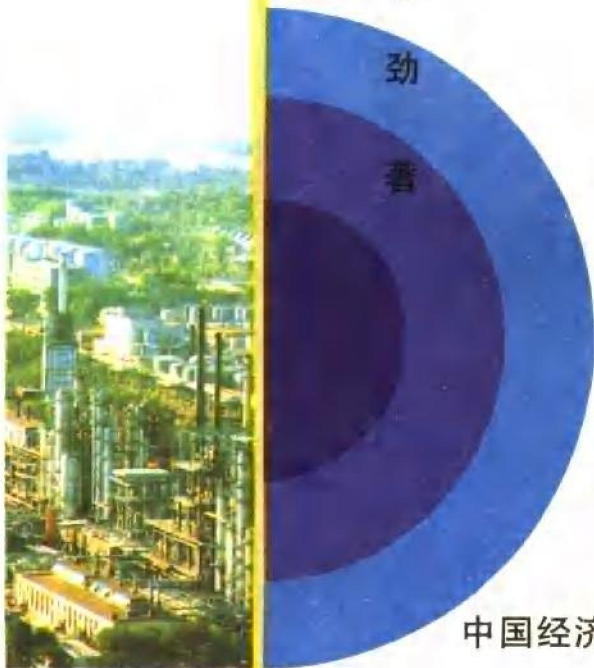
欧盟经济圈 与中国企业

叶卫平

陈

劲

著



中国经济出版社

16.7

中国进入世界主要经济圈软科学丛书①

欧盟经济圈 与中国企业

叶卫平 陈 劲 著

中国经济出版社

(京)新登字 079 号

图书在版编目(CIP)数据

欧盟经济圈与中国企业/叶卫平、陈劲著. —北京:中国经济出版社,1996.3

(中国进入世界主要经济圈软科学丛书)

ISBN 7-5017-3521-2

I. 欧… II. 叶… III. ①市场经济—欧洲联盟—概况②中外经济关系—经济学—软科学—丛书 IV. ①F735.1②F125-51

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (95)第 19002 号

责任编辑:毛增余 (68319287)

封面设计:于霞

发行部门:68341876

邮购部门:68344225

中国进入世界主要经济圈软科学丛书①

欧盟经济圈与中国企业

叶卫平 陈劲 著

中国经济出版社出版发行

(100037·北京市百万庄北街3号)

各地新华书店经销

北京银祥福利印刷厂印刷

850×1168毫米 1/32 8.125印张 203千字

1996年3月第1版 1996年3月第1次印刷

印数:5000

ISBN 7-5017-3521-2/F.2536 定价:12.00元

版权所有 盗版必究

内 容 简 介

该专著运用最新的材料,揭示了1993年11月正式运转的欧洲联盟经济圈的来龙去脉以及它同欧洲共同体、欧洲自由贸易联盟、欧洲统一大市场、欧洲经济区这些区域集团的关系,考察了欧洲联盟的经济政治实力、市场容量、新的金融和贸易体系、向外发展战略,分析了它同北美自由贸易区和南锥体共同市场组建大西洋自由贸易区的计划,着重研究了欧洲联盟的贸易和投资关系,为中国企业进入这个目前世界最大的经济圈提供了决策依据和政策建议。该专著已列为中国人民大学同名新课教材。

说 明

叶卫平撰写： 第一章

第二章

第三章

第六章

陈劲撰写： 第四章

第五章

汪劲莲为本专著提供了她的研究成果。

前 言

软科学是关于政策与决策的科学。撰写这4种专著的主要目的在于为保护中国国内市场和民族工业,为中国企业开拓世界四大主要经济区域的市场提供政策建议和决策依据。

90年代以来,乌拉圭回合谈判一度陷于破裂的边缘,各种区域性贸易集团应运而生。后来,乌拉圭回合谈判虽然达成了妥协,世界贸易组织也宣告成立,但由于世界各种矛盾的不断加深,世界经济区域化、集团化已是一种必然的趋势。各主要区域性贸易集团对内减少乃至取消关税和非关税壁垒,对外却依然壁垒高筑、壁垒森严,对圈外发展中国家实行种种贸易和投资歧视。它们还依靠整体谈判力量,不断地压圈外发展中国家全面开放市场,否则就实行贸易制裁和技术转让限制。中国地处的东北亚,由于历史和现实的各种矛盾,至今尚无区域性的贸易组织可以依托。中国的国内市场在逐渐失去,中国民族工业承受的压力越来越大,中国出口企业遭到了贸易保护主义越来越大的排斥。因此,通过这套专著对世界各主要经济圈做番系统的、全方位的、多学科的研究,揭示它们的来龙去脉、主要构成、相互关系、分工特点、市场容量、贸易金融投资体制和政策的变化,分析中国企业进入它们的主要障碍以及它们对中国市场和民族工业的主要威胁,为企业和政府提供政策建议和决策依据,是有一定的理论和现实意义的。

这4种专著临出版时,被中国人民大学列为4种同名新课的教材。能让中国的大学生和研究生——未来的政治家、经济管理家、企业家、外贸外金融工作者和政策制定者系统地掌握这方面的最新知识,对于中国民族工业的发展和国家实力的强盛,都是大有益处的。

未来的中国是他们的!

这4种专著和教材在撰写过程中,得到了许多知名专家的帮助,中国经济出版社的毛增余编辑为它们的出版付出了辛勤的劳动,谨在此向他们表示深深的感谢;参考了大量国内外文献和统计资料,限于篇幅不能一一列出,谨在此向它们的作者表示诚挚的谢意;为了阅读和排版的方便,也为了节省篇幅,书内未用图表而是把统计数字直接放入行文中分析,这样可能给一些读者在使用时带来不方便,谨在此向他们表示歉意。

由于作者的水平限制,这4种专著和教材一定会有许多不足之处,错误之处也在所难免,敬请各位专家、学者和读者不吝指教,予以批评指正!

作者

1996年3月

目 录

前 言

第一章 欧洲联盟四大国	(1)
一、德国的经济实力及其与中国的贸易和投资	(1)
二、法国的经济实力及其与中国的贸易和投资.....	(17)
三、英国的经济实力及其与中国的贸易和投资.....	(32)
四、意大利的经济实力及其与中国的贸易和投资.....	(58)
第二章 西欧的两个小经济圈	(68)
一、欧洲经济共同体的形成和发展.....	(68)
二、欧洲自由贸易联盟的形成和发展.....	(76)
三、英联邦市场变化与英国加入欧共体.....	(79)
四、两个小经济圈的构成与实力.....	(87)
第三章 欧洲联盟经济圈曲折形成	(99)
一、从欧洲统一大市场到欧洲经济区.....	(99)
二、统一后的德国需要政治联盟	(112)
三、欧洲联盟的经济政治特色和内部矛盾	(127)
四、挪威拒绝加入欧盟经济圈的原因	(141)
第四章 欧洲联盟新的贸易和金融体制	(151)
一、欧洲联盟关税壁垒的新变化	(151)
二、欧洲联盟非关税壁垒的调整	(156)
三、欧洲联盟金融市场的一体化	(164)
四、走向货币一体化的新体系	(166)
第五章 欧洲联盟与中国企业	(175)
一、中欧经贸关系的发展历程与现状	(175)

二、欧洲联盟对中国出口产品的限制	(179)
三、欧洲联盟对中国出口产品的反倾销	(190)
四、中欧经贸关系发展的前景	(201)
第六章 欧洲联盟与世界主要国家和地区的关系	(208)
一、欧美日贸易摩擦与大西洋自由贸易区计划	(208)
二、欧洲联盟的东扩东欧和南进地中海战略	(223)
三、欧洲联盟对发展中国家的经贸政策	(237)
四、欧洲联盟与东盟、南锥体的经贸关系	(244)

第一章 欧洲联盟四大国

德国、法国、英国和意大利是西方七国首脑会议中的欧洲代表，也是欧洲联盟中经济实力最强的四个大国。在国际贸易中，1994年德国居世界各国第二位，法国居第四位，英国居第五位，意大利居第六位。近年来，它们的国内经济都遇到了不同的困难，急于到经济增长速度比较快的东亚区域市场上寻找出路，因此对中国的贸易和投资有了比较大的增加。

一、德国的经济实力及其与中国的贸易和投资

德国在第二次世界大战之前就是仅次于美国的世界经济大国。它的电力工业发达，发展速度超过了国民生产总值的增长速度；它的钢铁工业技术先进、品种齐全、质量优良，焦比、连铸等技术经济指标居世界前列；它是现代化工业的发源地，无机化学和石油化工的产量和技术均居世界领先地位；它的机械工业技术先进，在国际市场上有很强的竞争力，是世界上最大的机械设备出口国之一；它是世界第一辆汽车诞生地，当时是仅次于美国的汽车生产大国；它的电子电器工业发展很快，当时亦居世界第二位。德国不但技术先进，劳动力素质高，而且资源状况相对也好。它拥有丰富的煤炭资源，而且绝大部分集中在联邦德国地区。它的采煤综合机械化程度在96%以上，居世界首位，煤的气化与液化技术亦居世界前列；煤炭在能源消费结构中占1/3以上，超过一般发达国家的比重。因此，1967年以前，联邦德

国政府并没有认识到制定产业政策的必要性。1948年任联邦德国经济管理局局长的艾哈德提出要建立“摆脱政府控制和私人垄断的真正的市场经济”，一方面通过法制保障自由竞争，另一方面通过福利政策减缓社会矛盾。

联邦德国1957年制订了被称为“社会市场经济基本法”的《反限制竞争法》，禁止卡特尔是其核心内容。它禁止相互有竞争关系的公司用协议形式来瓜分市场，包括通过协议来确定销售价格、瓜分市场份额和销售地盘；它还禁止处于生产过程前一阶段的企业在销售价格和条件上对后一阶段的企业作约束性限制，迫使其以丧失自定价格和交易条件的权利为代价取得上游产品。1973年它又补充了兼并控制的内容，规定当一个企业购买另一个企业的全部或相当一部分财产，或一个企业掌握另一个企业的股份达到25%以上，或企业之间组成共同核算和共同分享赢亏的康采恩，或一个企业领导层中的1/2以上成员兼任另一个企业的领导职务的时候，即被认为是兼并。兼并与卡特尔不同，起初并不限制竞争，相反可能促进竞争，但兼并不会使独立企业越来越少，从而破坏自由竞争的基础。因此，凡兼并后的市场份额达到20%以上的企业，凡兼并后的企业中有一个在另一个市场上所占份额达到20%的，凡与兼并有关的企业在上个经营年度的职工之和达到1万人或者销售之和达到5亿马克以上的，都应在兼并之前得到卡特尔局批准。

为了缓解自由竞争激化的社会矛盾，联邦德国1950年制定了《联邦供养法》，1951年制定了《解雇保护法》和《家庭手工业劳动法》，1952年实行《保护就业母亲法》，1953年实行《严重残疾人法》，1954年实行公民子女补贴，1957年进行养老金改革，建立了一些社会保险基金。其中失业保险基金由雇主和雇员各交50%，约占雇员收入的4.8%，可在雇员失业后头两年使他分别获得原工资68%和58%的失业保险金。工伤事故保险是对全体雇员以及小企业主、农民、家庭手工业者、艺术家、失业者、学生、援外人员的义务保险，由工

商业保险公司、农业合作社保险公司和公立工伤事故保险机构承担。医疗保险基金由雇主和雇员各交 50%，约占雇员收入的 11.9%，独立经营者和大学生的保险费则全部自付。养老保险基金由雇主和雇员各交 50%，约占雇员税前收入的 9.35%，但投保者至少需交纳 60 个月至 180 个月的保险金，才能享受各种形式的养老保险。此外，联邦德国还设立了一些社会救济项目，如失业第三年者不能再享受失业保险金，他可以作为社会无业游民领取使他能过贫困线以下生活的失业救济金。

自由竞争促使联邦德国的投资和工业生产盲目扩大，终于导致了 1966 年 4 月至 1967 年 6 月的全面性经济危机。危机期间工业生产下降幅度达到 7.6%，一些在 50 年代的两次小经济危机中生产仍然上升的新兴工业部门，也第一次出现了大幅度的生产下降。联邦德国 1967 年同 1966 年相比，固定资产投资下降 10.4%，工业生产下降 2.4%，国内生产总值下降 0.2%；失业人数 1967 年 2 月达到 67.4 万人，比 1966 年 10 月增加 57.3 万人。加上前段时期政府的自由放任政策导致对基础设施和科技教育投入不足，新兴产业的发展同日本相比明显落后，煤炭、钢铁、纺织等传统工业部门步履艰难，1968 年西方第二经济发达国家的交椅终于被日本夺走。

这种状况促使联邦德国政府于 1967 年 6 月制定了《经济稳定与增长促进法》，逐步扩大政府运用财政、税收、金融杠杆干预经济的权力，在保持自由市场机制的范围内对经济实行总体调节，以实现适度经济增长、稳定物价、充分就业和对外经济平衡这四大目标。1968 年联邦德国政府制订了部门和地区结构政策的基本原则，决定编制为期四年的中期财政、经济计划；根据经济状况变动政府支出、私人企业所得税和折旧率；制定产业结构调整的中期计划，包括：大力资助经济上重要但陷于危机之中的煤炭、钢铁、造船、纺织、农业等传统产业部门，促进能源、交通等关键产业部门获得更快发展，积极开发航天、电子计算机、核能等新兴产业部门。80 年代初，联邦德国政府把

产业结构改革同投资、革新、竞争并列为保持产品国际竞争力、促进经济振兴的四大希望,明确提出要推行有目标的产业结构调整政策,要采取大胆措施挽救处于危机状态的产业部门和及时开发新兴产业部门,技术密集型部门成为发展的重中之重。

1967年以前,联邦德国实行的是新自由主义财政政策,它主张政府尽量实行稳定少变的财政税收政策,财政预算应尽量保持平衡。1967年制订的《经济稳定与增长促进法》要求财政政策担负反周期任务,在经济衰退时期,尽管税收降低,但政府仍要扩大开支,以刺激需求,不惜承受财政赤字的压力;在经济过热时期,政府则要压缩开支提高税收,使总需求与总供给保持平衡。结果,从1967年至1982年的绝大部分年份,联邦德国政府均有赤字。国债也随之增加,1982年超过了6000亿马克。这种扩张性财政政策虽不可能达到反周期的目标,但却为产业结构的调整和升级提供了大量的资金,推动了经济的较快发展。

联邦德国财政部对各产业部门的机器设备的折旧年限和折旧率做了明确规定,逾期不折旧的要交纳高额税金。到1977年,联邦德国从国外进口技术专利3.9万件,1981年仅从美国进口的技术专利就达到6379件,这些技术专利的80%用于电子、机械、化工、钢铁等产业部门,其中电子部门占41%。在政府的推动下,30%的企业设立了独立的研究开发项目,企业科研开发人员占全国科研开发人员的62%,每万名雇员中科研开发人员由1965年的53人增加到1977年的79人。1980年国有企业的科研开发经费由1965年的45亿马克增加到95亿马克,私营企业则由48亿马克增加到102亿马克。

经过调整,联邦德国的产业结构发生了比较显著的变化,1976年与1962年相比:矿业的比重由5.95%下降为2.54%;建筑业的比重由4.46%下降为4.15%;消费品工业的比重由16.39%下降为15.31%;食品工业的比重由10.93%下降为9.54%;公共动力业的比重由4.18%上升为6.99%;工业原材料业的比重由25.33%上升

为 26.34%，其中化学工业的比重由 8.13% 上升为 11.22%；设备和车辆飞机制造业的比重由 32.76% 上升为 35.12%，其中汽车和飞机制造业由 5.77% 上升为 6.88%，电子电气制造业由 7.87% 上升为 10.5%。与此同时，联邦德国的出口产品结构也发生了明显的变化：1981 年与 1950 年相比，食品与原料的比重由 16.3% 下降为 7.7%，制成品的比重由 64.8% 上升为 83.2%，其中最终制成品的比重由 42.6% 上升为 65.8%。1970 年联邦德国成为世界第一大制成品出口国，1977 年成为世界第一大机械产品出口国，1981 年成为世界尖端技术产品市场仅次于美国的第二大出口国，拥有 20.2% 的市场份额。

1982 年德国基督教联盟党和自由民主党联合执政后，为了抑制高财政赤字和高国债促发的高通货膨胀，决定实行紧缩性的财政政策：为了降低财政赤字在国民生产总值中的比重，不再让财政支出的增长速度超过国民生产总值的增长速度；为了缩小财政赤字在财政支出中的比重，不再让财政支出的增长速度超过财政收入的增长速度。1986 年，财政赤字由 1981 年的 567 亿马克降低到 200 亿马克，占国民生产总值的比重由 3.7% 降低到 1%。

可是，1990 年两德统一后，德国不得不重新实行扩张性财政政策，以消化东部地区。1992 年政府预算赤字从 1990 年的 525 亿马克上升到 1350 亿马克，国债达到了 13500 亿马克，人均负债额超过了美国。德国工业生产 1992 年比 1991 年下降 2%，1993 年第一季度的国内生产总值仍低于 1992 年第四季度的水平，表明它的经济已处于衰退之中。德国为了吸引外国资金，不顾美国和英国的强烈反对，1992 年 7 月 16 日将贴现率从 8% 提高到 8.75%，达到了第二次世界大战后的最高水平。结果，不但加速了美国和西欧其他国家的资金外流，而且使美元、英镑、里拉、法郎等货币的汇价一路暴跌。

1990 年 10 月 3 日，民主德国并入联邦德国，宪法、议院、政府自动取消，原 14 个专区为适应联邦德国的建制改成 5 个州，变为联邦

德国的第 11 至 15 个州。当年,东部地区的国内生产总值就下降了 16.6%,其中工业产值下降 28.4%。1991 年东部地区的国内生产总值继续下降,幅度高达 31.4%。东部地区不少居民对于统一后可以把手中的东马克换成西马克、可以自由前往西部地区甚为满意,然而当他们从西部地区旅游回来后,却发现原来根本不存在的失业问题已经在迎接他们了。联邦德国吃掉了民主德国后,不但各级政府机关换上了从西部地区调来的官员,而且实行了全面私有化。民主德国的国营工业企业有 8000 多家,到 1991 年 7 月底售出了 3000 多家,托管局得款 116 亿马克,它们可以解决 55 万人就业,然而民主德国原有职工为 980 万人。尽管托管局迫使其中 50 万人提前退休,但仍出现了失业 250 万、半失业 200 万的惊人数字。未失业者的工资比过去有了提高,但物价全面上涨,其中食品上涨 15.4%,房租、电、煤气上涨 58.6%,日用品上涨 55.7%,个人卫生用品上涨 28.1%。这是德国官方的统计数字,如按东部地区家庭的统计,1991 年的开销平均为 1989 年的 2.5 倍。结果 1991 年 3 月 18 日在东部地区举行西方式选举一周年之际,抗议失业日益严重和社会福利待遇被削减的浪潮席卷了北起麦克伦堡—福尔波门、南至萨克森和图林根的广大地区,这同一年前科尔在东部地区举行竞选活动时受到热烈欢迎的局面形成鲜明对照。

然而,德国政府仍然企图在 1995 年完成对东部地区的“消化”。为了实现这一目标,它采取了以下两项措施:

第一,通过一系列优惠政策,鼓励西部地区私人资本到东部地区收购原国营企业。可是,私有化过程中的产权混乱以及东部地区工资水平提高、银行利率提高、申请贷款的担保要求提高等因素,使西部地区私人资本更愿意在东部地区买地皮建新企业。1991 年西方国家经济陷入新的衰退,德国西部地区生产能力过剩,但私人资本也没有急于到东部地区投资的欲望。因此,西部地区 1991 年输入东部地区的私人资本只有 220 亿马克,1992 年也只增加到 450 亿马克。到

1993年,东部地区等待私有化的原国营企业仍有2000多家,其中650家大型化工、采掘、机电企业无人问津,它们几乎全部亏损。德国托管局原来估计可以通过抛售国营企业,从它们的6000亿马克的资产中获利2500亿马克,现在它发现,私有化完成后它不仅无利可图,反而要负上2750亿马克的债务。

第二,由联邦财政和西部各州财政向东部地区提供资助和补贴,除了缓解私有化矛盾外,还可以为吸引私有化投资提供基础设施方面的服务。科尔政府原来估计1000亿马克即可“消化”东部地区,然而1990年西部地区向东部地区的转帐资金便达到1350亿马克,1991年增加到1570亿马克,1993年和1994年仍分别保持在1000亿马克以上。加上德国向独联体提供的750亿马克和向东欧国家提供的120亿马克援助,为美国打海湾战争支付的120亿马克军费,向斯洛文尼亚和克罗地亚提供的200多亿马克的秘密援助,加在一起又是1000多亿巨额开支。于是德国政府从1991年7月起增加税收,到1992年增税460多亿马克。西部地区企业主一片怨声,他们认为通过增加税收来为“消化”东部地区筹资是不公平的,应该用增加负债的办法取而代之,因为负债将来也由东部地区的居民负担。结果,德国国债有增无减,1994年上升到2万亿马克以上。

两德统一后,东部地区一度出现的巨大消费需求使西部地区的经济衰退比其他西方国家推迟了两年发生。可是,“东德效应”也使西部地区的经济衰退爆发得更为强烈,持续的时间也要更长一些。1993年西部地区经济增长率为-2%,固定资产投资比1992年减少6.8%,国际收支逆差为360亿马克。为了摆脱困境,科尔政府制订了新亚洲政策。打算从拥有世界近一半人口、25%贸易额和27%总产值的亚洲市场寻找出路。1993年春天,科尔出访了印度、印尼、新加坡、日本和韩国,回国后即委托部长们制定新亚洲政策。它提出德国要更多地体现自己在亚洲特别是在日本、中国和印度的存在,与亚洲国家建立密切的伙伴关系。为此,德国要加强对亚洲的外交工作,增

加互访以加强政治对话；要加强对亚洲国家的经济技术合作，向中国、越南以及太平洋地区的其他国家增派贸易和商务机构，特别是加强德国对它们的直接投资，政府将为德国企业进入亚洲市场提供出口信贷和投资咨询服务；还要加强德国同亚洲国家其他方面的交流，多向它们提供奖学金和职业培训机会。9月24日，德国工业联合会、德国工商议会和东亚协会在科伦成立了德国亚太经济委员会，由西门子公司董事长皮勒尔担任主席。他说：“亚太经济委员会不是大工业企业的组织，它的任务是，主动地为德国企业特别是中等企业开辟通往亚洲的道路，把精力集中在传播信息上，促进德国企业界更多地利用亚太地区市场。”德国还在新加坡兴建德国工贸中心，为企业进入亚洲市场服务。1994年初，德国召开了其驻亚太地区各国外交使节会议，要求双边政治关系和多边合作必须与经济关系的发展保持同步，加强从政府首脑、议会到外交部和政府对口部门的互访与交流。其目的在于改变亚洲在德国的出口中只占10%、进口中只占5%，而在德国整个对外投资中只占5%的状况。

德国急于进军亚太市场也是其同美国的矛盾决定的。特别是美国力图使亚太经合组织机制化，变为美国控制下新太平洋共同体的行动，使德国惶惶不安，深怕被排斥在亚太地区这个因经济高速发展而有巨大的资本货物和基础设施需求的大市场之外。科尔说：“今天亚洲大多数国家由于其有力的经济增长率和技术进步，给人留下了深刻的印象。我深信，亚洲在21世纪将有非常好的机会，政治界和经济界应考虑这一点。”“过去，我们德国人对这个地区不够重视，因此我觉得通过我的旅行使我们的公众重新意识到这个地区的巨大潜力和机会是非常重要的。我决心与经济界和科学界一起着手与这个地区的国家建立面向未来的伙伴关系。”科尔要求德国企业界对亚洲发动经济攻势，称：“为了我们自身的利益，我们必须比迄今更多地存在于这个经济增长地区。尽管我们国内有必须解决的问题，但是我们必须继续积极地寻求同正在崛起的新工业国家竞争，并且也要在那里