

鉴于欧共体内部疆界的拆除,将直接形成一个最为庞大而又最具排他性的贸易集团,华盛顿和东京无不感到畏惧;而当初认为1992年后与欧洲的贸易和援助往来能照常进行的发展中国家,则也开始感到担忧。

欧共体内部统一市场的建成,需要取消海关和其他国境限制,排除在质量管理、安全标准以及诸如增值税、关税等财政措施上的障碍。目前,布鲁塞尔会议为统一欧洲市场所制定的300项措施,已有三分之一的项目正在付诸实施。

考虑到这项市场一体化计划所带来的利益,有可能被非欧共体国家的公司无偿分享,为此,一项防止局外人借此发财的计划已经准备就绪。对此,美国财政部副部长彼得·麦克弗森表示担心:这种减少欧共体内部壁垒而增加对外壁垒的计划,最终将导致一个“欧洲人的欧洲”。而美国商务部长威廉·维里特则宣称:“美国将毫不犹豫地有关贸总协定和美欧双边协定下,对任何违背美国权益的行为作出迅速而有效的反应。”其他国家,如非洲、加勒比和太平洋地区国家集团(ACP)以及南地中海国家都担心,如果没有美国的支持,它们就将失去在欧共体市场享有的传统优惠待遇;拉美国家甚至还指望能在农业领域采取更为强硬的措施;而亚洲国家则为它们的制成品及服务

的出口深感担忧。如果再联系到欧共体为减少1992年外部冲击所作的努力,为对付东南亚国家而激增的反倾销措施,以及为惩罚在欧洲组装的外部产品所作的规定,人们对欧洲“大一统”的担心只能是有增无减。

尤其令外部世界恐慌的是,欧共体共同农业政策还会进一步在工业和服务业领域内重演;而欧洲市场预期的扩大又将诱使欧洲内部

的投资者限制其资金的外流。

一些人预言:届时欧共体各国政府将更不愿向第三世界投资;并且随着1992年后规模经济效益的提高,欧洲的公司将在高技术、航天、汽车、塑料、钢铁和纺织等行业推行更为积极的出口扩张政策;而美、日及其他国家则将被迫应战,从而导致国际竞争的激化。

全面负责内部市场事务的欧共体委员会成

员洛德·科克菲尔德认为:“1992年后,欧共体的公司在外部市场上将扮演一个更加令人生畏的角色。如果外商已意识到这一点的话,那么,就应当努力改善他们自己的形象”。

根据国际贸易理论,贸易壁垒的减少,会带来贸易方式的变化,买方将更欢迎低价商品,需求将随商品价格的降低而增加,从而带来新的贸易机会。另一方面,布鲁塞尔会议还期望,贸易壁垒的拆除,能在欧共体范围内大幅度地刺激供给,从而振兴生产投资。欧共体委员会估计,在5至6年内,统一市场的国内生产总值可望提高4.5%,就业人数可望增加200万,而消费品价格则可望降低6%左右。如果由此带来的预算结余能用来刺激经济的话,则前景就更为可观,国内生产总值的增长率可达7%,并能增加500万就业机会。这就相当于给欧洲市场增加了2,500亿

美元的投资。从而不仅能够给外部世界带来更多的消费品,诸如服装、钢产品、玩具、运输机械和优质农产品;而且欧共体的进出口额,在“大一统”形成后,将分别提高7%和10%。一些决策者们承认,建立欧洲统一市场的真正目的,是在于提高欧洲同美、日和东南亚国家的竞争能力。既然如此,就没有必要使其内部的贸易自由化扩大到外部世界。正如一位欧共体

一九九二年的欧洲

葛迅摘译

官员所说：“我们并未打算以‘大一统’作为献给外部世界的圣诞礼物。”“这种贸易自由化的利益不会以单边和自动的方式让非欧共体的国家分享。”

德·克拉克和其他一些欧共体官员们告诫在欧洲市场推销产品和劳务的外商们，必须在互惠的基础上为欧洲的公司提供市场进入条件。对于那些多边贸易规则尚未涉及的领域，如服务业（尤其是银行和金融服务业），则更需体现这种互惠安排。

法国政府直言不讳地声称，对于能享受到“欧洲统一市场”提供的“特殊利益”的贸易伙伴，欧洲要规定它们“应付的价格”。对此，比利时安特卫普大学发展学院的马修·撒鲁肯先生认为：“如果欧共体执意要在每一个问题上实现互惠，则势必给发展中国家带来麻烦。”

鉴于1992年后统一规范的形成，对于局外者来说，将无需与12个欧共体成员国中互为独立的卫生、安全标准及其他技术壁垒作斗争了，因为它们已不复存在。那时，外部商品一旦进入了欧共体的某一市场，就可以在各成员国间自由流动。据欧共体专家们的估算，非欧共体公司在互为独立的12个成员国市场内所费的营销成本，与“大一统”形成后相比，要高出7~15%；对于买方而言，一旦欧共体内部消除了贸易壁垒，从理论上说外来货物的价格将降低。

“大一统”计划实施后可带来的其他好处还有：欧共体委员会有可能采取一系列步骤来理顺其紊乱的商务政策；成员国之间各自的进口数量限制可望得到消除。这些不顾欧共体禁令而存在的不合法或半合法的进口壁垒约计有740种之多，它们涉及汽车、摩托车、鞋类、缝纫机、收音机和电视机等诸项贸易产品。1992年后，欧共体委员会现行的那种在12个成员国间分配纺织品、钢材及其他商品进口配额的政策将不复存在；在欧共体普惠制下分配免税收益的做法也将随之失效；而成员国各自的贸易最高限额和配额的废除，则将使那些常常抱怨受

到某一欧共体国家不公正限制的第三世界国家受益。此外，成员国要想再求助于欧共体条约第115条授权的特别进口限制，也没有现在这么容易了。这项条款允许成员国在必要时可对处于自由流动状态的外来货物实施封锁政策。例如，法国和意大利就往往利用这项条款来中止亚洲国家纺织品和鞋类的进口。

然而，经验证明，尽管欧共体娓娓而谈自由贸易，它的贸易专家的书面意图也值得称道，但在实践中，却总是趋向于树立而不是拆除贸易壁垒。正如一位拉丁贸易专家所说的：“欧共体在保护国内工业的花样翻新上一直是很能干的。”

欧共体的实业家们无意开放他们的市场，而各成员国政府又对任何可能危及它们高技术、电子、钢铁、纺织等关键性工业的措施谨严待之。用欧共体官员自己的话来说，就是要期望进口壁垒能在“一夜”之间消除，是“不现实的。”德·克拉克近来宣称：一些防御性的进口机制必须维持，以保护欧共体“有限的拳头产品。”第三世界的外交官们相信，所谓1992年后的贸易兴旺，是就欧洲内部而言，并不包括欧共体与外部贸易伙伴间的贸易。欧共体新规范对外部贸易的限制甚至要比各成员国现行的措施来得更为强硬。

诚然，统一市场后，各成员国将不得不摒弃欧共体条约第115条授予的有关建立国家进口壁垒的权利。但布鲁塞尔会议的意图是欲以此为筹码，换取外部贸易伙伴不得以出口的突增来破坏欧共体成员国市场的许诺。一位欧共体贸易专家说：“在对待外部世界出口管理方面，我们将要求有更多的戒律。可能是一项特别条款，确保把区域外出口商的贸易流量限制在传统的水平上，以避免给成员国市场造成进口激增的冲击。”作为放弃各自保护措施的条件，成员国认为，它们的委员会应在反倾销的措施上表现得更为积极，而且事实上也已兑现。正如马修·撒鲁肯所指出的，欧共体在处于劣势的产品领域，已出现实施惩罚性反倾销关税的倾向。而且，随着1992年的逼近，这种倾向可能变

得愈益显著。例如,为对付日本、南朝鲜出口敏感性产品而实行的反倾销措施已初露端倪;近来,欧共体为对付据称是低价倾销的商品而采取的惩罚性措施,涉及到数百万美元的日本电子打字机、录像机等产品。此外,欧共体还通过立法,对进口零部件在欧洲组装的产品征收反倾销税。对此,新加坡、台湾和其他一些亚洲国家(地区)甚为担忧。

为了把反倾销推广到服务贸易,欧共体正

考虑对南朝鲜现代财团所实行的不公平的、损害性的低运价进行罚款。欧共体正努力促使国际社会承认“选择性”保障条款。对“受到损害”的工业部门,欧共体将增加贴补。令人关注的是,欧共体还打算协调它的产品标准和证明程序,使之有利于欧洲的生产商而不利外来的供应商。

译自《南方》1988年12月号



(上接第44页)

的中型以上生产企业,率先按市场导向的目标模式实现企业经营导向的战略转移,待取得初步成功经验后再逐步推而广之,

在注意因企业而异的同时,还应注意因市场而异地确定企业的经营导向。从出口市场与内销市场的关系看,生产出口瓷的企业一般应以市场导向为主,确定企业经营目标和战略决策,而生产内销瓷的企业,目前则主要是如何通过发展生产以满足国内市场旺盛的需求。从出口市场的不同层次的目标市场看,对已经占领的现有市场,企业主要是在提高质量的前提下满足老客户的需要,而对尚未打进的目标市场,特别是对需求层次较高竞争又激烈的市场,则必须通过经营导向的战略转移,制定市场导向下的企业经营目标和实施经营目标的战略步骤、经营策略。

第三,通过深化经济体制改革,实现在总体目标模式下的工贸结合,统一对外

从一定意义上说,景德镇陶瓷企业能否在总体上实现经营导向的战略转移,取决于工贸企业能否通过深化改革,在总体目标模式下形成联合经营的统一体。鉴于长期形成的由外贸企业独家经营的客观现实,目前景德镇陶瓷工业企业尚未具备自行直接出口的“一步到位”的改革条件,因此,我认为应循序渐进地深化外贸经济体制改革。

当前,我们应在如何突破“独家经营”的问题上进行必要的改革,我认为,可先实行三种不同的出口经营方式同时并举:一是选购出口,即以外贸企业选购出口为主体,确保国家指令性出口计划的完成;二是代理出口,即选择具备条件的工业企业实行出口代理制,分担合理数额的指令性计划指标;三是联营出口,即在自愿组合的基础上,在局部范围内,实行“以工为主、工贸结合”或者“以贸为主、工贸结合”的联营出口,为下一步深化改革探索经验和路子。

根据经济体制改革总的精神,外贸体制改革的最终目的是实现工贸一体化直接出口,这就要求我们从现在开始构思景德镇陶瓷工贸企业体制改革的目标模式,一俟时机和必备的条件成熟,果断地付之实施。我们完全有理由深信,随着整个经济体制改革的逐步深化,景德镇陶瓷工贸企业能在认识一致、目标一致、利益一致的基础上,实现完整意义上的工贸结合、统一对外,从而,在总体上实现企业经营导向的战略转移。

