

各国应付欧共体单一市场的策略及给我国的启示

田 春 华

目前,欧共体单一市场的建立正紧锣密鼓地展开,为促成单一市场而提出的 279 项法规已通过过半。针对 1992 年后的欧共体单一市场,无论是发达国家还是发展中国家都在积极

准备,寻求对策。激烈的竞争态势已经呈现。我国对欧共体出口也面临严峻形势。如何在未来的欧洲统一大市场中占有一席之地,已成为一项迫切需要研究的课题。

一 各国针对欧共体单一市场而采取的竞争战略

1992 年之后的欧共体将是拥有 3.2 亿以上人口的世界最大贸易市场。据预计,单一市场建立可使欧共体国内生产总值获得 5% 的增长,创造 200 万个就业机会,同时使工业获得规模经济等收益。毫无疑问,统一后的欧共体市场极具诱惑力,自然引起区内外国家的强烈反响,于是各种各样的对应措施提了出来。

欧洲共同体内部 与单一市场建设相适应,欧共体及其成员国调整了政策方向,迄今为止已就贸易政策、投资政策以及技术标准等方面进行了调整。虽然欧共体的一些官员声称,单一市场不会建成欧洲堡垒,只会更加开放,但自由贸易和保护贸易之争并未结束,更为现实的贸易政策已转而崇尚公正贸易原则,十分强调贸易的对等性,对区外的国家,特别是日本等东亚国家作出了对方不让步就不能享受单一市场好处的威胁,同时逐渐采取较为严厉的限制性措施。近年来,欧共体频繁使用反倾销手段阻止外国商品进口,取消某些发展中国家(包括中国)的棉织品、人造纤维、上衣 T 恤等纺织品的优惠,便是例子。在对外贸易地区结构方面,欧共体也出现了新的动向。在 1988 年欧共体各成员国内部贸易已占其总出口的 60%,单一市场形成之后,这一比例只增不减。而且欧共体把

贸易发展的地区目标日益集中于欧洲的其他地区。热点之一是欧洲自由贸易联盟(EFTA)。自从 1985 年欧共体白皮书发表之后,两个地区就在寻求更为紧密的关系,目前已就改进和简化原产地规定、简化边境手续、互相承认检测结果和证书、取消出口数量限制等方面达成了协议。在 1988 年欧共体有 11% 的出口进入 EFTA 国家,均超过向美、日的出口。热点之二是东欧。东欧政治形势的变化使欧共体兴趣倍增,一些现实的步骤业已提出。例如,欧共体与匈牙利、捷克等东欧国家达成了互惠贸易安排,取消了对东欧产品进口的数量限制。欧共体就此扩大与东欧的贸易、投资往来已势在必行。

欧共体内部的投资走向也不容忽视。目前区内成员国相互投资日趋活跃,跨国的企业兼并浪潮已经出现。战后很长一段时期,欧共体成员国一直被经济结构老化问题所困扰,生产规模水平低于美、日等国。单一市场建立为成员国企业追求规模经济利益和实现专业化协作提供了条件。因此,欧共体中的很多国家已开始加强产业结构调整,开发新技术新产品,更新生产设备和技木,提高自动化水平。采取的措施之一是扩大投资和跨国兼并。德、英已成为重要的资本输出国,而且目标日益集中于欧共体内部。例

如, 1987~1988年, 英国在北美国家的投资下降了24%, 而对欧共体的投资却增加了150%, 英国对欧共体投资已占其海外总投资的25%。另据报道, 欧共体按营业额排在前1000名的工业企业中, 实行合并的在1982~1983年为117家, 而1987~1988年已增加到383家。通过这些步骤, 单一市场建立后, 欧共体将在电信设备、药品、精致化学品、机械工程和工程塑料等部门增强竞争力以抗衡美、日。另一方面, 区内一些原本不很发达的国家, 如葡萄牙、西班牙目前正充分接纳区内外投资, 结合本身劳动成本相对低廉的优势, 试图在劳力集约型或劳力与技术结合型产业上获得成功。

目前欧共体另一项很重要的工作是统一产品的技术标准。这是欧共体建立商品自由流通的一个重要保证。对这一措施产生的利益, 区内国家要大于区外国家。当然, 对区外国家而言, 统一标准可以简化进入欧共体市场的条件, 但是与区内企业相比, 在及时获得新标准及其变化情况, 检测机构、手段的完备和权威方面都略逊一筹。更何况符合欧共体新标准是一项技术性十分强的工作, 尤其对比较落后的国家, 可能出现因不符合技术标准而退出该市场的情况。

美国 欧共体单一市场的建立对美是忧喜参半。喜的是欧共体市场容量将扩大, 这为美国增加出口、改善贸易收支状况提供了有利条件。忧的是单一市场一旦建成封闭式的欧洲堡垒, 那么, 统一市场所带来的好处美国只能望洋兴叹了。因此, 美国政界、财界及工商企业对进入欧共体市场作了大量准备, 采取了相应的措施。(1)建立双边自由贸易体系或发展双边互惠贸易关系, 以寻求较为稳固的国际市场。目前, 取得的成效是建立了美加自由贸易联盟, 并且与墨西哥酝酿建立自由贸易关系, 如果北美建立共同市场, 无疑可以抗衡欧共体。与此同时, 对东亚贸易顺差国家和地区, 如台湾、南朝鲜等则在公平贸易的幌子下要求建立互惠关系, 以此稳定进出口市场。(2)利用国际经济组织或讲坛迫使欧共体作出实行自由贸易的许诺

或者进一步削减其关税和非关税壁垒, 要求欧共体共同承担国际义务等, 给单一市场走向自由贸易施加外部压力, 同时也可为美国积累日后与欧共体就自由贸易问题讨价还价的资本。这是美国热心于新一轮谈判, 特别是在农产品贸易方面逼迫欧共体让步的原因之一。(3)美国正在加强对欧共体的投资, 以期在单一市场内部取得突破口以绕过可能出现的关税和非关税壁垒。1987年美国在欧共体直接投资达1220亿美元, 为当年对欧共体商品出口额的2倍, 可见美国之雄心。

日本以及东亚四小 日本和东亚四小的产品在欧共体市场上具有较强的竞争力, 目前已成为欧共体保护措施的主要限制对象, 诸如日本的汽车、南朝鲜的电子产品等。而欧共体市场是日本及东亚四小实现市场多元化的一个重要目标, 绝不会轻易放弃这一市场。为此, 采取如下对策。(1)和美国一样增加对欧共体投资, 或在欧共体内部合作建立攻入单一市场的桥头堡。1987年日本在欧共体直接投资是66亿美元, 1989年仅对英、荷、卢、西德及法五国的投资就达376亿美元。日本在欧洲的分公司1989年1月比1983年增加了2.6倍达411家。投资主要集中在电子、电器制造、化工、通用机械和运输机械方面。南朝鲜1988年对欧洲投资4100万美元, 主要投向制造业, 尤其是电子装配生产线。到1989年9月, 南朝鲜已在欧洲开发69个项目, 价值4900万美元。(2)政府或民间组织加强对欧共体单一市场的研究, 提供分析资料 and 对策。例如, 南朝鲜政府中已设立十二个不同行业的政策研究机构, 就与欧共体国家经济合作的具体方法进行研究。台湾则频繁派出考察团赴欧共体作调查研究, 为商界在欧共体投资设厂打前站。新加坡商会成立一个监督委员会, 以便不断跟踪欧共体的事态等。这一切充分说明这些国家对欧共体的单一市场是极其重视的。

发展中国家 欧共体单一市场的建立对广大的发展中国家是极为不利的。例如, 发展中国家竞争力本不强的产品由于欧共体竞争力上

升而似雪上加霜,而面对发达国家扩大对欧共体的投资也因本国资金缺乏而无力争雄,对欧共体新的技术标准适应能力差又难以达标。这都迫使发展中国家去寻求更为光明的出路。为此,发展中国家作了不懈的努力。例如,建立或加强地区经济贸易集团,增强集体自力更生的能力,拉美、非洲、西亚一些国家都在为此而奋斗,诸如北非五国建立大马格里布联盟,埃及、约旦等四国建立经济共同体,巴西和阿根廷的南美共同市场,以及最近马来西亚发起筹建东亚贸易集团的倡议,无不与欧共体单一市场的建立有千丝万缕的联系。另外,一些发展中国

家正积极改善与欧共体的政治经济关系,希望通过互惠的双边贸易关系获得竞争力。目前有此动向的有洛美协定国家以及东盟各国等。

综上所述,各国采取的对策是宏观和微观的结合,是政府、民间组织和工商企业协同一致来达到占领欧共体市场的目的。概言之,这些措施不外乎这些:改善与欧共体的政治经济关系,以扩大贸易交往;扩大对欧共体的投资,以求在单一市场内部建立立足点;建立贸易联盟以及地区合作组织,以对抗欧共体;加强对单一市场的研究和分析,确定占领欧共体市场的战略,为未来做准备。

二 我国对欧共体贸易面临的挑战

中国与欧共体有着长期的贸易关系,但是对双方来讲各自的重要性是极不相同的。欧共体是我国的一个重要贸易伙伴。1988年我国对欧出口是49.36亿美元,占我国出口总额的12.2%,但只占西欧国家进口总额的0.4%。中国与欧共体的贸易逆差持续多年,1980~1987年我国逆差累积达138.2亿美元,这说明我国扩大对欧共体出口的要求是十分迫切的。但是,由于我国出口商品结构和欧共体进口商品结构不甚一致,因此我国扩大出口又充满艰辛。中国对欧出口以农副土特产品、轻纺和工艺品为主,约占70%,而在欧共体进口商品中却以燃料、原材料和机器及运输设备为主,约占50%。在如此薄弱的出口结构以及各国激烈竞争格局面前,可以断言,欧共体建成统一大市场后,给我国提供的挑战大于机会。我们必须审慎待之。

1. 我国的竞争对手将增多增强,竞争手段也愈益复杂和高明 单一市场建立对各国是个极大的诱惑。从前述可知,世界各国都力图在单一市场上一展雄姿,其竞争必然达到白热化程度。对我国出口企业来说,要扩大对欧出口势必要遇上强劲的对手,既有欧共体成员国的企业,其竞争力将大大提高,又有美、日以及新兴工业化国家的产品,也有通过一些特殊安排而进入单一市场的某些发展中国家的低价产

品。可以说,在从原材料到高技术领域都面临激烈的竞争,而且其他国家通过在欧共体内部投资设厂而获得的竞争力与我们单纯通过产品出口是不能同日而语的。因此,这种高水平的竞争无疑给我国提出严峻的考验。

2. 我国对欧出口竞争产品缺乏优势,即使有优势也面临激烈的挑战 如上所述,我国主要向欧共体出口的是农副土特产品和轻纺产品。这些产品源出于我国的资源和劳力优势,但是这些产品的竞争前途也不明朗,有的甚至难有拓展。从目前状况看,农产品及轻纺产品是受限制最厉害的商品。农产品因有欧共体的共同农业政策而拓展范围较小,轻纺产品时常受到配额及反倾销的影响。从长期来看,这些产品在欧共体市场的竞争是日趋激烈的。农副产品和轻纺产品也是广大发展中国家的优势产品,而且可以通过特殊安排而获得更强的竞争力。在欧共体内部,虽然轻纺产品属夕阳工业,但其竞争力仍有上升的趋势,因为市场扩大,专业化协作加强以及新技术利用等都会刺激竞争力的上升。德、意两国高档高质的轻纺产品的竞争力很强,对我国的对欧出口产品升级是一个威胁。在1988年世界十大纺织品出口国和地区中,德国和意大利高居一、二位。意大利的纺织服装工业是其重要部门,其产值是汽车销售额的2

倍,化工产品的3倍。另外,象葡萄牙这种具有较低成本优势国家的竞争力也不容忽视。这些国家轻纺产品结构改善已见成效。1985年葡萄牙出口服装占整个纺织品出口总额的42.4%,1989年上升到69.8%,而且主要是出口到欧共体,占其总出口额的70%。这类国家自然有近水楼台先得月的便利。欧共体主要的进口商品机电产品,每年进口额约有3000多亿美元,而且需求多样化,遍及各种类型的机电产品。而我国机电产品对欧共体出口仅占其进口的0.1%,可谓微不足道。年出口额在500万美元以上的仅有螺栓、船舶、金属加工设备和手工工具等4项,远远低于香港、南朝鲜和新加坡,他们分别为28项、72项和23项。机电产品竞争将日趋激烈的另一个表现是美、日及东亚四小在欧共体投资的领域大部分集中于此。因此,我国拓展机电产品对欧出口还是存在很大的困难。

3. 我国对欧共体采用的新的技术标准的适应能力值得考察 一般来讲,欧共体统一各国的技术标准对进口商品提供了便利,对我

国莫不如此。但是,这一措施对我国仍有一定的限制性因素。例如,能否及时从欧共体获悉新规定,由于本身的技术水准较低,即使获悉了新规定,是否能达到标准,这些都还是个未知数,而且测试手段的落后也将阻碍商品达到欧共体标准而进入当地市场。

不可否认,如果单一市场建立后不违其初衷,成为一个开放市场,那么,对我国的出口还是带来一定的机会的。例如,市场容量扩大,进口数量也会扩大,特别是随专业化生产加强,生产规模扩大,对原材料的消耗也会增加,这势必要增加原材料的进口;单一市场的建立将使单个国家纺织品、服装的配额变成整个欧共体配额,这为我国充分利用这一市场提供了条件;大市场内部边界的消除也会便于商品流通等等。这些都是机会。但机会本身并不等于成功,只有及时地把握机会才会获得成功。所以无论是挑战还是机会,关键取决于我国能否针对欧共体单一市场的形成而采取适应的措施。对此,本文仅提供不成熟的参考意见。

三、我国对欧共体单一市场的建立应采取积极的对策

根据其他国家的经验以及我国的国情,我国要拓展欧共体市场理应多渠道多层次、宏观微观相结合地开展对策研究和探讨,并且以突出重点的方式构筑对欧出口结构,依靠切实可行的措施使之实现。

1. 广泛收集信息和资料,进行对策研究,以寻求切实可行的对欧共体出口战略 现在离欧共体单一市场建立还有近一年的时间,这时间既宝贵却又短暂,要求解决的问题多种多样,既有理论领域的又有政策措施方面的,如单一市场建立对世界市场发展究竟有何影响;单一市场的开放性及其走向;1992年之后欧共体市场可能出现的竞争格局;各类商品的市场变动状况;我国出口商品结构、质量以及交货等方面的得失与优劣;技术标准的变化及我国的适应能力等等,诸如此类的问题都迫切要求回答。为此,可以充分发挥政府各部门、各驻外商

务机构、各行业商会、经贸学会、大专院校、科研机构 and 外贸企业的力量进行分析预测和研究。另外,也可以通过派出考察团或聘请欧共体的学者、官员以及企业家来华介绍欧共体的发展和培训专门人才。通过这一系列方法做到知己知彼,然后在此基础上提出对欧出口贸易战略。

2. 结合我国出口产业结构的调整,选择特定的拳头产品重点扶植,争取打入欧共体市场 我国出口产品结构正经历由粗加工向精加工的转变,机电产品出口的重要性已日见突出。我国对欧出口当然也要体现这一趋势。因此,今后几年我国对欧共体出口似以稳定轻纺产品市场,扩大原材料和机电产品出口为宜,而且在具体实施时,不应忽视我国出口资源稀缺这一劣势,避免搞全面出击,而只能把竞争优势明显又有发展前途的产品作为重点,以谋求突破。在轻纺产品方面,改变以低质低价取胜的做法,

改为用提高质量和提升档次来占领市场。在原材料方面则可以利用欧共体能源一体化所提供的机会,向欧共体出口其急需的商品,如煤炭,欧共体一向给予补贴。现在一些成员国开始谋求缩减补贴,英国等还实行国有电厂的私有化,这些都为煤炭市场开放带来方便。据预测,九十年代中期,英国50%的煤炭需求将依赖进口。作为煤炭生产大国,我国对这一动向不能视而不见。在机电产品出口方面更应采取重点选择重点扶植的方法,根据我国现有机电产品生产结构以及欧共体的特殊需要选择几种产品作为专门对欧出口产品,在资金信贷税收留成等方面给予一定的倾斜,以期在欧共体站稳脚跟,然后带动其他产品出口。

3. 鼓励有实力的企业搞跨国经营、在欧共体内部建立生产基地 跨国经营在我国刚刚起步。从总体上看,我国资金实力不强,大规模进行海外投资困难重重。但是,可以充分利用我国资源集中、能力较强的优势,政府和企业共同协作,在个别领域,选择有一定经营实力的企业,加上政府有力支持来拓展海外经营。所需资金一方面来自企业,另一方面则可依靠政府的资助。相信背靠政府,具有较强竞争力的跨国经营企业一定能建立。

4. 加强与周围国家的经济贸易关系,建立真正完整而统一的国内市场 从近期而言,我国要参加某一经济集团的可能性较小,但可以通过和周围邻国发展经贸关系来稳定一部分进出口市场。从八十年代世界经济发展状况

来看,亚太地区的经济增长水平较高,前景较好。这是历史提供给我国的一个绝好机会。通过与亚太地区的经济往来和贸易合作,一方面多创外汇,积累资金,另一方面则培养参加国际分工的能力,并取得较为稳固的国外市场。与一些小国相比,我国庞大的国内市场是极具优越性的。但是,我国目前的国内市场有不尽如人意之处。应该说,目前统一完整的国内市场还没有真正建立起来,那么,在不完全的市场条件下成长起来的企业在对外竞争中就会显得先天不足,因此,本国市场建设对参加国际分工仍然具有重要意义。趁欧共体以及其他国家统一市场的时机,也适当理顺国内的市场关系,不失为一个重要的对应选择。

5. 加强与欧共体发展良好的政治外交关系,以带动经济贸易关系的发展 战后我国与欧共体关系有了很大发展,但也有矛盾产生。例如,我国虽然是欧共体普惠制的受惠国,但是仍被作为国营贸易国家而遭另眼相待。近年来中国出口到欧共体的很多商品经常受到反倾销抵制,有些轻纺产品甚至被取消了优惠待遇。尤其是在欧共体十分强调贸易往来中的互惠与对等原则的情况下,通过政治外交关系改善来推动贸易关系就显得更为重要。中国较丰富的资源和广阔的市场以及对先进技术的迫切需求,对欧共体来说还是具有吸引力的,这给双方的互相协作提供了良好的物质条件。因此,进一步改善关系也是符合双方利益的。

