

目 录

2007 年 第 3 期

中国——欧盟欧洲问题研究中心项目中期成果专辑

技术政策在欧盟产业结构调整中的变化及其效果-----殷醒民(1)

欧盟信息通讯产业发展与信息社会战略-----罗秀妹 陈涛(9)

欧盟成员国制造业劳动力成本比较分析 1996-2004-----王建伟(15)

浅析欧洲电信业的一体化改革和发展-----陈涛(22)

试析欧盟共同外贸政策的最新发展-----舒旻(32)

欧盟内部贸易的非关税措施——不同部门与国家间的发生情况

-----朱晓军(43)

地理标志在欧盟葡萄酒市场中的应用-----吴君(49)

地理标志在欧盟葡萄酒市场中的应用

吴君

复旦大学欧洲问题研究中心

内容摘要 欧盟葡萄酒市场中地理标志保护政策运用较为广泛,对葡萄酒的流动影响较大。本文介绍了地理标志在法律上的历史发展以及国际条约中的相关规定,探讨了地理标志与欧盟共同市场的关系和葡萄酒地理标志保护政策的应用,地理标志标准仍然是葡萄酒市场中处于首位的营销策略。

关键词 地理标志 欧盟 共同市场 葡萄酒市场

The Application of GIs in EU Wine Market

Jun WU

Centre for European Studies, Fudan University

Abstract: Geographical Indications protection plays a very important role in European wine market. In this article, the author introduced the development of it in history, discussed the relationship between GIs and the Common Market and the application of GIs in EU wine market. It concluded that GIs is the most important marketing policy in EU wine market.

Key words: Geographical Indications, EU, the EU Common Market, the Wine Market

一、地理标志的作用

根据WTO《与贸易有关的知识产权协议》(TRIPS)中的定义:地理标志是指原产于某一成员国领土上某个地区或某一地点的产品的鉴别标志;标志产品的质量、声誉及其他确定的特征主要决定于其原产地¹。葡萄酒产品由于受到酿酒葡萄质量的决定性影响,而特定的地理环境的特点(如气候环境、土壤条件、地质情况及适合该地区酿酒的葡萄品种等因素)决定了酿酒葡萄的质量和个性。也就是说,葡萄酒产品会带有浓厚的原产地域特点与个性。因此,世界各国葡萄酒生产都将地理标志的应用与管理纳入原产地域产品保护的范畴。欧盟成员国中,德国、奥地利将原产地命名与质量等级结合使用;西班牙、法国、希腊、意大利、葡萄牙、罗马尼亚有原产地命名的专门法律,并与质量等级相结合;塞浦路斯、匈牙利、卢森堡等国家原产地命名葡萄酒需要通过国家商标认可。从中可以看出,地理标志虽然不是商标本身,但由于产品蕴含了很多的产区特性,从而地理标志就像产品商标一样,从一定意义上代表了出产于该地区的产品质量。

地理标志在经济上起到许多作用,这取决于生产者如何利用这一合法的保护措施以及消费者如何看待它。简单总结出以下四个作用²:

* 原产地作用:地球标志指出产品的原产地。

1 《地理标志与中国葡萄酒原产地域保护》,唐文龙,调研,2006年第9期

2 Here the simplest categorization found in William Cornish and David Llewelyn, *Intellectual Property: Patents, Copyright, Trade marks and Allied Rights* (2003)587, is used as a starting point for GIs.

* 质量标识：地理标志代表着某种产品特殊的质量，或者消费者认为其质量与地理标志紧密相连。

* 投资及广告效应：地理标志就是促销方式之一；因为有地理标志保护政策，投资风险降低。

* 文化保护作用：地理标志政策要求保留当地传统的产品生产工序、消费习惯及文化特性。³

这些基本的作用成为地理标志保护政策本质和范围的基础。在讨论地理标志保护政策的合理范围的时候，经常把这些作用作为出发点，并把它作为创建各种合法措施的工具。地理标志的保护政策只有在起到这些作用时才真正合理。

二、法律上地理标志政策的发展

为了解地理标志的合法保护政策，了解它的演变过程是必不可少的。跟其他知识产权形式类似，GIs源于国王为了资助战争或其他用途而颁布的垄断特权⁴。第一部关于地理标志保护的法律规定于14世纪、15世纪的法国、葡萄牙及意大利托斯卡纳区，主要是为了国家财政⁵。从那时起，简单的地理标志通过立法可以作为保护政策。直到20世纪，法国首先突破了简单地理标志政策，建立了全面的地理标志保护政策体系，对后来的国家立法及国际立法起到了很大的作用。

1. 法国——超越简单地理标志保护的诞生地

法国在1982年就颁布了关于简单地理标志保护的法律规定，对那些乱用原产地的生产商给予处罚⁶。例如在这部法令下，阿尔及利亚的苹果不能被标识为西班牙苹果。但那时并不要求标注原产地。可如果生产商要说明原产地的话，就必须是真实可靠的。

突破简单的地理标志是在19世纪晚期欧洲遭受葡萄根瘤蚜瘟疫之后。这场瘟疫使得法国的葡萄园完全灭绝。之后消费者对葡萄酒的需求急剧增加，生产商的机会随处可得。但是什么样的葡萄酒才能以特质葡萄酒的名义进行销售是个令人苦恼的问题，因为有些供给商竟然随心所欲地扩大了葡萄酒的范畴。原有的葡萄园由于瘟疫带来了巨大的损失，而后来又面临着相当高的再植成本，所以葡萄酒生产商想要得到政府担保，希望他们的付出最终能在市场上得到收益⁷。

法国政府应生产者的要求，在1905年到1911年间确立了相关法律来应付欺诈行为，对某些地理标志进行界定，如Champagne和Bordeaux。但不幸的是，这些法律并没有阻止质量低劣的葡萄酒涌入市场，最终葡萄酒价格体系崩溃。这个界定方法也遭到一些供给商的反对，他们按照原来地理标志政策是属于特质葡萄酒范围内，但新的界定把他们排除在区域之外。这一措施在保护质量方面并不完善，并没有规定特质葡萄酒应有的本质标准及味觉要求。而新的界定标准在第一次世界大战结束前重新出台，因为法国急于要求德国承认并尊重他们所生产的葡萄酒及烈酒的地理标志体系，并要令其包括在凡尔赛条约之内⁸。

3 Tomer Broude, 'Taking 'Trade and Culture' Seriously: Geographical Indications and Cultural Protection in WTO Law', (2005) 649 ExpressO Preprin Series, 16; MEMO/03/160, Why do Geographical Indications matter to us?, 30 July 2003.

4 Peter Drahos and John Braithwaite, *Information Feudalism: Who Owns the Knowledge Economy?* (2002) 29.

5 Norbert Olszak, *Les Appellations d'origine et indications de provenance* (2001) 51

6 Paul Roubier, *Le Droit de la Propriété Industrielle, Volume II* (1954) 722 and 753.

7 Olszak, *supra* note 85, at 6; SCT/6/3, *Geographical Indications: Historical Background, Nature of Rights, Existing Systems for Protection and Obtaining Effective Protection in Other Countries*, WIPO (2001), 9.

8 Art. 275 of the Treaty of Versailles of June 28, 1919. See Olszak, *supra* note 85 at 8; and Stephen P.

Ladas, *Patents, Trademarks, and Related Rights: National and International Protection I-III* (1975) 1579.

1919年颁布的法律是个知识产权集。在该法律下，生产商要注册一个地理名称作为原产地名称（AO）。这个原产地名称是根据产品的地理标志所定，通常由当地行政部门界定。在行政边界与经济边界对原产地的划分通常不一致的情况下，按照产品当地的生产实践进行判断。在解决争端过程中，大多数按照领土标准解决。但生产商也可以要求法院按照特殊标准进行调节，如一些特殊的葡萄园及葡萄酒制作工序。

最终，在1935年出台了针对葡萄酒及烈酒的受约束的原产地名称规定（AOC）。同时还成立了专家协会，即后来的国家葡萄酒及烈酒原产地名称协会（INAO），来详细说明对其产品的具体要求。自从那时起，AOC认定受控于政府的监督，而且不再给葡萄酒及烈酒的生产商新的权力申请AOs。1955年对奶酪产品创建了类似的体系，1990年扩大到农业产品。后来，原有AOC法律成为消费者代码的一部分，控制着法国的地理标志体系。

2. 国际条约

一国的地理标志保护政策很难解决国外伪劣商品的冲击，因此在19世纪末，直接或间接地出现了一些多边条约及双边条约来进行地理标志保护。至今，仍有许多错综复杂的地理标志国际法律体系。在此选出与欧盟地理标志保护政策相关的四部多边协议和双边协议。

☆ 多边协议

* 巴黎公约（Paris Convention, 1883）

1883年制定了《巴黎公约》。当时是由法国代表负责起草，是在1824年法国地理标志保护政策的基础上完成的。1883年的原本中提出在存在欺诈目的或仿造地名的情况下，简单的地理标志无法起到产品识别作用。这个条约在20世纪经几次修改，如今其范围已经扩大，有169个国家签署了这个协定⁹。

这个条约的目的是通过产品来源保护简单地理标志。第九款和第十款中要求签署协议的国家要对那些直接或间接滥用原产地标识的进口产品进行查封。例如，“德国啤酒”就是直接的原产地标志，“埃菲尔铁塔”可以看作是间接标志。

《巴黎公约》第十款中还禁止使用虚假及误导性的产地标识，来阻止不公平竞争。其规定，如果其产地标识可能引起公众对产品特性的误解，那么就不得使用这种地理标志。因为某些产品的生产区域与产品特性之间确实存在紧密联系。例如，如果“Champagne”出现在西班牙的气泡酒瓶上，会给消费者带来误导，会把这种西班牙气泡酒当作是法国香槟酒，而其二者的质量和特点却不尽相同。

根据第二十五款规定，每个签署协定的国家都有责任和义务执行其规定，但却没有任何强制措施来保证。《巴黎公约》的许多规定直到1994年出台的TRIPS中才得以执行。

* 马德里协议（Madrid Agreement, 1891）

法国和英国渴望对简单地理标志进行更多的保护，在1886年对《巴黎公约》进行修改。这些提议在1890年马德里召开的外交协商会上得到肯定，1891年起草为《马德里协议》。起初有八个国家签署，现在有34个国家¹⁰。与《巴黎公约》类似，《马德里协议》也几经修改。

与《巴黎公约》相比，《马德里协议》在以下三个方面增加了管理力度：首先在第一款中扩大了对简单地理标志的保护；其次，第三款中禁止在广告及其他商业信息中滥用简单地理标志，其保护范围不仅涉及到商品还涉及到所有的商业渠道；第三，最重要的是在第四款中规定，所有禁止成员国把关于葡萄酒的地区性的地理标志看作普通术语。葡萄牙曾多次提

9 As of 15 April 2006. Paris Convention for the Protection of Industrial Property, Contracting parties at <www.wipo.int/treaties/en/ip/paris/index.html>

10 As of 15 April 2006. The Madrid Agreement for the Repression of False or Deceptive Indication of Source of Goods, Contracting parties at <www.wipo.int/treaties/en/ip/madrid/index.html>

出这个建议,而且范围更广,这个规定意味着成员国不能宣称其葡萄酒区域性的地理标志(如 Champagne 或 Madeira) 看作一般的地理标志进行保护。

然而这个协议对根除滥用简单地理标志保护并未起到明显的作用。因为一小部分成员国仍对规定存有分歧,各国对虚假地理标志的处理也有所不同。

*** 里斯本协议 (Lisbon Agreement, 1958)**

到 1958 年,一些加强地理标志保护的尝试均以失败告终。葡萄牙和世界知识产权国际组织 (WIPO) 在原产地命名 (AO) 这一概念下,是指某一商品原产地包括国家地区或确定地点的地理名称,但是该产品质量或特征完全或主要决定于原产地的地理条件包括自然和人为因素。一起提出了新的保护地理标志政策,后来 AO 不仅是产品原产地的标识,还把其质量与原产地紧密结合起来。这就形成了《里斯本协议》¹¹,与之前的协议不同的是,它引入了注册体系。因为这个协议规定了极其强劲的保护政策,仅有少数国家愿意采纳,至今,只有 25 个成员国。

与《巴黎公约》和《马德里协议》不同的是,《里斯本协议》限定了保护地理标志的国家、区域及地点的名称,并要求指出其质量和品质取决于其特有的地理环境、自然及人文因素(第二款中规定)。可起到这种作用的地理标志必须在世界知识产权组织 (WIPO) 的国际办公属注册,之后便受到所有成员国的保护(第五款中规定)。

《里斯本协议》还从三个方面超越了之前的协定。首先,在第三款中扩大了保护范围,对那些冒充商品进行严格控制,即使这些商品确实在同一产地生产又标注“kind, type, make, imitation”等词语;其次,认为地理标志保护可以涉及所有商品,而不仅仅是葡萄酒;第三,该协议认为地理标志是最高级的,并在第五款中规定在两年内解决先前贸易商标中与新的地理标志注册体系有所冲突的问题。

*** 《与贸易有关的知识产权协议》 (TRIPS, 1994)**

对《巴黎公约》进行修改的失败以及达成一致的困难性,表明各国在地理标志保护方面的需求各不相同。当美国提议将《与贸易有关的知识产权协议》(TRIPS)作为 GATT 乌拉圭回合多边贸易谈判的内容时,欧共体意识到这是一个加强地理标志国际保护的良机。尽管在谈判中达成共识的观点不多,但在 TRIPS 第 22—24 条中对地理标志的范围做出了折衷的规定,最终作为 WTO 协议的附件之一。TRIPS 规定了相对强硬而有效的保护政策。不执行规定的成员国将向 WTO 提出诉讼,按照 WTO 争端解决机制进行制裁。目前, WTO 有 149 个成员国。

跟《里斯本协议》类似, TRIPS 规定对某些种类的地理标志进行保护。而 TRIPS 的规定更加宽松,仅要求地理标志能够表明某商品来源于某成员地域内,或来源于该地域中的某地区或某地方,该商品的特定质量、信誉或其他特征,主要与该地理来源相关联。在 TRIPS 规定下,地理标志可以包括地理名称或地理符号。目前并没有注册要求,但第 23 条要求对葡萄酒地理标志的注册体系进行谈判(见下文)。

TRIPS 满足了两种不同层次的保护需求:对葡萄酒及烈酒的额外保护以及对其他产品的一般地理标志的基本保护。对基本保护政策是在第 22 条中规定的,略微突破了《巴黎公约》和《马德里协议》的规定。其规定:如果某商标中包含有或组合有商品的地理标志,而该商品并非来源于该标志所标示的地域,于是在该商标中使用该标志来标示商品,在该成员地域内即具有误导公众不去认定真正来源地的性质;如果某地理标志虽然逐字真实指明商品之来源地域、地区或地方,但仍误导公众以为该商品来源于另一地域;以上两种情况,如果立法允许,该成员应依职权驳回或撤销该商标的注册,或者依一方利害关系人的请求驳回或撤销

11 Lisbon Agreement for the Protection of Appellations of Origin and their International Registration and Regulation of October 31, 1958. Hereinafter ‘Lisbon Agreement’

该商标的注册¹²。换句话说，以上规定包含三个组成要件：1.保护地理标志免受公众产生误导的使用；2.保护地理标志免受以不正当竞争方式使用；3.包含有地理标志的商标如果可能误导公众的话，应当拒绝注册或撤销。因此，以虚假或者欺骗性的方式使用图标（如艾菲尔铁塔、金字塔或泰姬陵）或者语言、词汇指示地理来源的行为都应属于第 22 条禁止的范围。只有公众不会把产品与原产地联系起来的情况下，地理相关的词汇可以被注册为商标。例如，“Greenland”可以作为热带饮品贸易商标来使用，因为不会引起消费者的误解，他们不会把这种饮品与真正的产地联想起来。

与《里斯本协议》相比，对葡萄酒及烈酒的特殊保护政策是相同的。在第 23 条中有补充保护规定，扩大了其保护范围：

1.各成员均应为利害关系人提供法律措施，以制止用地理标志去标示并非来源于该标志所指的地方的葡萄酒或烈酒，即使在这种场合也同时标出了商品的真正来源地，即使该地理标志使用的是翻译文字，或即使伴有“种类”、“类型”、“风格”、“仿制”之类的表达方式，虽然本协议第四十二条第一句规定了应采用民事程序，但成员在履行此项义务时，可以不采用民事程序而采用行政程序。也均在制止之列。

2.如果某葡萄酒或烈酒的商标中包含有或组合有标示该酒的地理标志，则对于所标示者并非该酒之来源地的商标，如果域内立法允许，成员应依职权驳回或撤销该商标的注册，或应根据一方利害关系人的请求，驳回或撤销该商标的注册。

3.如果诸多葡萄酒使用同音字或同形字的地理标志，则保护应及于每一标志。各成员均应在顾及确保给有关生产者以平等待遇、而且不误导消费者的情况下，确定出将有关同音字或同形字地理标志之间区别开的实际条件。

4.为有利葡萄酒地理标志的保护，应在“与贸易有关的知识产权理事会”中举行谈判，以建立葡萄酒地理标志通告及注册的多边体系，使加入该体系的成员在保护地理标志方面可利用该体系。

与此同时，与其他产品不同的是，在解决葡萄酒和烈酒相关的贸易争端时，公众概念可以起到决定性作用¹³。

☆双边协议

对地理标志保护的双边协议由来已久，只是协议双方通常只根据各自关心的领域提出比较具体的保护政策，而其保护的常常并未明确指出。这就意味着法院有权决定何时地理标志成为通用术语而丧失其保护作用。例如，在 1910 年葡萄牙与美国签署的双边协议中规定，“Porto”和“Madeira”在美国受到保护，但因为其范围并未界定清楚，伴有其“种”“类”的商标引起商业纠纷。

在一战后，双边协议出现了新的形式。在这些协议中，关于地理标志的保护政策取决于原产地国家的法律。因此，在出口产品的同时，原产地所在国家的法律也一同“出口”到了进口国。在出现所谓的违法行为时，要向原产地所在国家的相关机构提出诉讼，而不能根据进口国自己国家的法律进行处理。许多类似的协议出现在欧洲南部国家，如意大利、法国和西班牙。至今仍有一些协议在双边贸易中起着作用。如在 1921 年芬兰和法国签署的双边协议中的第 16 条规定，法国的地理标志适用于法国法律。

双边协议至今仍是促进国际地理标志保护的一个有效工具，欧盟是主要的提倡者。欧盟正在寻求通过双边协议来对 TRIPS 的规定进行补充，对那些被认为是通常用语的地理标志进行保护，并要使得地理标志的作用超越商标。例如，在 1994 年欧盟与澳大利亚签署的葡

12 <http://www.law-bridge.net/LAW/20051/2017265587017.html>

13 Peter M. Brody, 'Protection of Geographical Indication in the Wake of TRIPS: Extending United States Laws and the Administration's Proposed Legislation', (1994) 84 Trademark Rep. 520, 534.

葡萄酒协议中¹⁴，要求“Champagne”和“Chianti”可以用作地理标志。最近一次的欧盟与美国的葡萄酒协议中¹⁵，要求“Champagne”可以作为地理标志应用¹⁶。

三、地理标志与欧盟共同市场

欧共体条约¹⁷的目标就是消除一切不必要的贸易壁垒，在欧共体内部创建共同市场。而地理标志被看作是某地区产品合法的专利权，这就与共同市场商品的自由贸易理念产生矛盾。尽管在共同市场建立过程中，采取了许多调节政策，但地理标志仍然被各成员国的法律所保护并广泛应用。

欧盟主要通过三个方面来调整这一矛盾。首先，欧共体试图统一各国的地理标志法，而至今进展非常缓慢，仅有非常有限的部分地理标志间接地被统一。其次，欧共体可以采取超国家层面的欧盟范围内的地理标志政策。最后，欧共体在寻求令地理标志商品自由流通相融的结合点，在欧共体协议的 28 条及 30 条项下做出相应的规定。

1.指令 (Directives)

欧盟并没有直接特定的指示来规定地理标志，但地理标志却间接受到保护。如在一些与保护公平竞争及保护消费者知情权的相关规定中都提到了地理标志保护政策。

在《数量限制指令》¹⁸ (The Quantitative Restrictions Directive) 中特别规定禁止采取对本国产品有利或给予本国产品特权的政策。根据第二条规定，对那些与原产地无关的商品仅界定为本地产品，而不适用于地理标志保护政策。这样一来，就禁止了各成员国内部对本地产品进行保护的可能。

《1984 年 9 月 10 日欧盟理事会关于误导性广告和比较广告的第 84/450/EEC 号指令》¹⁹ 第三条中规定，判断广告是否存在误导性要考虑其全部内容及信息是否带有地理性或商业性的原产地预期。并进一步要求比较广告不能非法利用地理标志的声誉来进行产品促销。

《食品商标指令》²⁰ 采取了更为具体的规定，几乎包含所可以执行具体标准的所有食品。在第二条中提到：商标的使用必须避免误导购买者，特别是在食品的物质方面，如天然属性、特点、成分组合及原产地等等。

商标的立法对保护地理标志也是非常重要的，因为它在某种程度上保证了那些并未注册的地理标志也能识别某一商品的出处。《商标指令》²¹ 的第三条中指出：含有地理区域相关标记，或者可能使公众认为其质量或生产区域与其有关的商标，不予注册；即使注册了，也必须宣告无效。在第六条中还强调，如果欧盟之外的生产商在贸易中运用来源地作为质量标志，而其真实可信，那么欧盟内部的经营商无权阻止其使用这样的商标。

2.条约 (Regulations)

为了促进欧盟市场商品的自由流动，欧盟对农产品创建了许多规定，并在欧盟范围内采取了许多关于地理标志方面的政策。主要规定是建立在以下三个方面：

14 Arts 8 and 9. See also Des Ryan, 'The Protection of Geographical Indications in Australia under the EC/Australia Wine Agreement', (1994) 16 E.I.P.R. 512, 522.

15 Agreement between the European Community and the United States of America on trade in wine, OJ 2006L 87/2.

16 Art. 6. See also IP/06/294, EU-US Wine Accord Will Help EU Wine Trade with US, 10 March 2006

17 The Treaty Establishing the European Community, OJ 2002 C 325. [Hereinafter 'EC Treaty']

18 Directive 70/50/EEC

19 Council Directive 84/450/EEC of 10 September 1984 concerning misleading and comparative advertising

20 Directive 2000/13/EC

21 Directive 89/104/EEC

- * 对农产品及食品的保护;
- * 对葡萄酒产品的保护;
- * 对烈酒及酒精饮料的保护。

☆农产品及食品

为了与 WTO 的规定相一致, 欧共体在近来把 1992 年的原产地规则 (Origin Regulation) 做了修改, 形成新的原产地规则。而在本质上, 与原有的规定相比差异并不大, 尽管它确实引进了一些新的政策, 例如如何应对欧盟外反对注册地理标志的国家。

原产地规则是专门对某些地理标志进行注册和保护, 大多针对所消费的食品及农产品的地理标志。对于食品, 还可以在欧共体条约第一附件中找到相关规定, 而在第二附件及第一附件中有针对农产品的相关规定。对葡萄酒及烈酒的规定不在其范围内。

条约提供了两种不同形式的地理标志: 受保护的地理标志 (PGI) 及受保护的原产地名称 (PDO)。为了享受欧共体所提供的保护, 地理名称必须先注册。集体、某些自然人和法人可以申请注册 PGI 或 PDO 的地理名称。申请要登记在有相关地理区域的成员国内, 成员国负责核查其是否符合条约的规定。这个核查要求在合理的时间内, 对自然人和法人的利益与成员国已经拥有的规定是否相符做出判断。如果申请者符合条约要求, 则成员国政府将其送到欧盟委员会, 由委员会调查其是否符合受保护名称的相关要求。申请将会在欧盟委员会官方杂志进行发布, 之后的六个月内, 有反对意见的其他成员国及欧盟外国家可以进行申诉, 在第七款中对其程序有所规定。如果没有反对意见, 那么所注册的地理标志将受到 PDO 和 PGI 的保护。

欧盟委员会最初想把 1992 年的原产地规则作为唯一标准。认为其有利于欧共体内所有农产品和食品的地理标志的统一, 废除所有与条约标准不符的各成员国的地理标志。然而, 在 *Montagne* 案例中, 欧盟法院议定欧盟成员国依据国内法律对地理标志的保护政策为合法的保护。

☆葡萄酒产品

共同葡萄酒市场组织是欧共体立法中最复杂最详细的一个领域, 对地理标志的规定包含在许多交叉行业规定之中。事实上, 单一规定的术语也存在前后不一致的情况, 不同规定中更是如此。

《葡萄酒标准》(The Wine Regulation)²²对葡萄酒业进行了广泛的规定, 地理标志的保护是其主要的组成部分。在第二章及附件六、附件七中, 对地理标志的名称变换、传统术语及商标都进行了规定。这一条约涉及到大多数葡萄酒, 葡萄制品及葡萄汁。而且还有一些其他条约对其进行补充, 其中包括《葡萄酒商标规则》(The Wine Labeling Regulation)²³。这两个条约中都没有对地理标志进行直接定义, 而是间接地通过两种独立的葡萄酒种类来进行定义的: 特质葡萄酒及普通葡萄酒。原产地命名必须用于特质葡萄酒, 而普通葡萄酒也可以应用地理标志。这些规定仍保留着一些传统的术语, 其只能应用于有地理标志的特质葡萄酒及普通葡萄酒中。此外, 有些特殊形状的酒瓶专门用于某种特别的葡萄酒。

鉴定和控制葡萄酒命名及葡萄酒瓶形状的权力属于各成员国。申请注册及其他形式的认证均按照成员国自己的法律所操作。然而, 欧盟委员会要求成员国必须遵照以下关于命名的规定:

- * 原产地命名应用于某些指定的特质葡萄酒²⁴;
- * 地理标志应用于指定的普通葡萄酒;
- * 传统术语可以应用于特质葡萄酒及有地理标志的普通葡萄酒;

22 Regulation 1493/1999 on the common organization of the market in wine.

23 Regulation 753/2000

24 Wine Regulation, supra note 176, Art. 54 (4).

* 传统术语可以应用于某种特殊的葡萄酒酒瓶上²⁵。

☆烈酒及酒精饮料

《烈酒条约》²⁶及《酒精饮料条约》²⁷都对不同的酒精饮料及其商标进行了广泛地定义，同时也包括地理标志保护的相关规定。威士忌酒(whiskey)、朗姆酒(rum)、伏特加酒(vodka)、味美斯酒(vermouth)及桑格利亚汽酒(sangria)等酒精饮料可以受到地理标志的保护。

四、葡萄酒的原产地命名及地理标志保护政策

葡萄酒业的规定把GIs当作原产地命名进行保护，把简单的GIs作为地理标志进行保护。同时，一些间接的GIs或间接的简单GIs是通过传统术语或酒瓶形状来进行保护的。

欧盟并没有对原产地命名进行直接的定义，但参考《葡萄酒标准》(Wine Regulation)附件六的内容，可以得出其含义：葡萄酒的名称与某个葡萄酒生产地区或葡萄酒联合制作区域有着紧密的联系，用此来命名特质葡萄酒。此外，命名必须满足下列三个条件：

- * 葡萄酒(葡萄)必须来源于特定地区²⁸；
- * 葡萄酒的质量取决于这一特定地区²⁹；
- * 葡萄酒生产制作过程必须在这一特定区域完成³⁰。

很显然，这就要求地理位置赋予葡萄酒不同的质量，但比起PDO或PGI对农产品和食品的要求，这一联系略为宽松些。在《原产地规则》(the Origin Regulation)中，产品的质量取决于原产地，对于葡萄酒来说，其质量完全取决于生产葡萄酒的地区。还有一些非地理用语，只要符合以上三个条件也可以用来命名特质葡萄酒。

地理标志(geographic indication)这个术语仅涉及到葡萄酒生产地区，并没有对其质量进行保证。根据《葡萄酒标准》第51款，如果某种葡萄酒是由不同区域的葡萄制作而成，85%以上的葡萄产地名称可以用来命名普通葡萄酒。

地理标志的应用是特质葡萄酒所必须的。此外，其商标必须包含具体的术语如“AOC”或“Qualitätswein”来指出该葡萄酒属于特质葡萄酒。然而，一些葡萄酒并不受此规定约束，如Champagne和Prot等。对于普通葡萄酒，地理标志运用与否是可选择的，但一旦应用，商标中必须含有“普通葡萄酒(table wine)”、“PGO”、“Landwein”或“vin de pays”等字样，来说明该葡萄酒应用了地理标志³¹。

某些特质葡萄酒及有地理标志的普通葡萄酒的商标可以用传统术语(traditional terms)进行补充，如Clásico, Cream, Château或Claret。这些词语源于葡萄酒的生产方式或葡萄成长过程以及质量、颜色、产地类型或与其葡萄酒生产历史上的特殊事件。葡萄酒商标规定(the Wine Labeling Regulation)保留了对某些葡萄酒酒瓶形状的特殊规定，如Flûte d'Alsace, Clavelin and Bocksbeutel，这些酒瓶的形状能够让人联想到葡萄酒的特质及原产地。尽管传统术语及酒瓶形状是被保护的，但在大多数情况下并被看作是地理标志。然而，对于某种特定的葡萄酒而言，一些传统术语及酒足饭饱瓶形状与其原产地有着非常紧密的联系，因此可以被看作是间接地理标志或间接简单地理标志。例如，传统术语Charet可以作为波尔多红葡萄酒的间接地理标志。

1.生产区域

25 Wine Labeling Regulation, supra note 178, Art. 9.

26 Spirit Drink Regulation, supra note 5.

27 Wine-Based Drink Regulation, Regulation 1601/91

28 Annex VI(D)(1).

29 Annex VI(A)(2)

30 Annex VI(D)(1)

31 Ibid., Art. 28; and Wine Regulation, supra note 176, Annex VII A(2)(b).

如上文所述，葡萄酒命名及应用的权利仍属于各成员国。对于特质葡萄酒，要满足一些必须的生产条件，其中之一就是区分生产区域。看起来这是《葡萄酒标准》所严格控制的，但与《原产地规则》类似，还规定了许多例外条款，为更好的完善这一机制留下了许多自由的空间。

《葡萄酒标准》的附件三中指出，成员国可以授权在控特定区域附近生产特质葡萄酒（汽酒除外）。按照惯例，成员国甚至可以授权特质葡萄酒的部分生产环节在特定区域外进行。此外，在附件六中提出，到 2008 年 12 月 31 日，成员国的惯例可以运用于特质汽酒或其他更多葡萄酒业产品。尽管这些例外条款是基于传统实践的惯例的，但《葡萄酒标准》对扩大特殊区域留有余地足够空间。

2.其他生产条件

成员国还必须对特质酒生产的其他条件进行规定，《葡萄酒标准》中对一些条件进行了限制。除了必须执行的生产标准外，成员国还可以根据生产的公平及从前的惯例，对其他生产条件或特质进行控制。如何合法使用葡萄酒命名规则是成员国法律明文规定的。一种葡萄酒必须按照当地法律及其特质所命名。

PDOs、PGIs 以及一些并不严格的生产规定似乎都在阻止葡萄酒市场进行生产改革。有人提议，为了拥有更多的渠道进入国际市场，对意大利托斯卡纳区的葡萄酒生产商进行改革，放弃原有的 Chianti Classico 特质葡萄酒，引进由非该地区生产的葡萄如 Cabernet Sauvignon，混入传统的葡萄中，生产出当地最好的普通葡萄酒，在酒瓶上标明“托斯卡纳区”（Toscana）作为地理标志。这些新的葡萄酒很快就成为了“Super Tuscans”，并且比原有的 Chianti Classico 酒占有更多的国际市场份额，但在国内市场仍不景气，因为它是混合酒，传统意义上无法成为上品。与传统惯例相悖的现代化方法在成员国规定范围内都无法受到地理标志的保护。有时市场力量促使生产商采用新的生产方式，而不管是否享受到地理标志所带来的利益。这种来自市场压力可以促进传统标准的改革。在托斯卡纳地区“Super Tuscans”的成功已经促成了生产条件的转变：曾经托斯卡纳白葡萄是制成 Chianti Classico 葡萄酒的必要条件，但现在的法律已经将其废除了。那些非托斯卡纳区生产的白葡萄酒也可以混合生产原有的 Chianti Classico 葡萄酒。

尽管在现实运用中葡萄酒的地理标志标准比较随意，但与原产地保证及文化保护相比，其仍然是葡萄酒市场中处于首位的营销策略。

参考文献：

- 1 唐文龙, 地理标志与中国葡萄酒原产地域保护. 调研, 2006,9
- 2 William Cornish and David Llewelyn, Intellectual Property: Patents, Copyright, Trade marks and Allied Rights (2003)587, is used as a starting point for GIs.
- 3 Tomer Broude, 'Taking 'Trade and Culture' Seriously: Geographical Indications and Cultural Protection in WTO Law', (2005) 649 ExpressO Preprin Series Peter M. Brody, 'Protection of Geographical Indication in the Wake of TRIPS: Extending United States Laws and the Administration's Proposed Legislation', (1994) 84 Trademark Rep. 520, 534.
- 4 The Treaty Establishing the European Community, OJ 2002 C 325. [Hereinafter 'EC Treaty']
- 5 Regulation 1493/1999 on the common organisation of the market in wine.
- 6 Wine Labelling Regulation, supra note 178, Art. 9.
- 7 WINE Common Market Organisation, Working paper, European Commission Directorate-General for Agriculture and Rural Development, February 2006
- 8 Peter M. Brody, 'Protection of Geographical Indication in the Wake of TRIPS: Extending United States Laws and the Administration's Proposed Legislation', (1994) 84 Trademark Rep. 520, 534.

技术政策在欧盟产业结构调整中的变化及其效果*

殷醒民

复旦大学经济学院

内容摘要 根据欧盟所公布的以技术创新为基础的产业结构调整政策的演变轨迹,对照欧盟范围内产业结构的现状和技术创新能力提升的趋势。本文认为,欧盟产业结构调整呈现为三大特点:一是欧盟对技术重要性的认识经历一个不断变化的过程,也就难以形成一个连贯性很强的产业发展政策;二是产业政策和科技创新政策均缺少一个切实可行的途径来实施,从而使欧盟产业结构调整的速度极其缓慢。三是要积极推进欧盟产业结构调整和向以知识、技术为基础的经济结构转变过程中就必须增加科技投入,真正将欧盟关于技术创新的文件转变为实际的政策举措,才能实现欧盟理事会在 2000 年里斯本会议所确定的目标。

关键词 欧盟 RTD 政策 创新政策 产业结构

Effects of Innovation Policy on the Adjustment of EU Industrial Structure

Xingmin YIN

Economics School, Fudan University

Abstract: What are the underlying rationales for the EU research and technology development policy? Does empirical evidence support the use of RTD policy for the improvement of European industrial competitiveness? To address these questions, this paper provides a critical survey of the characteristics of the EU RTD policies in the past decades: First, it has been the change of EU cognitive terms on technology importance, which has shown an un-consistent industrial policy in dealing with European technological difficulties; Second, there are no practical ways for the EU to carry out strong industrial and RTD policies in all member states, thus, the relative slow upgrading of European industries is predictable; Third, the European Commission should take more practical steps to increase R&D expenditures in order to establish an innovation in a knowledge-driven economy, namely, it should turn policy documents to be effective measures to realize the great target adopted by the Lisbon strategy in 2000.

Key words: EU, RTD policy, innovation, industrial structure

在过去 20 年间,欧盟的产业结构调整是比较缓慢的。一方面,造成这一产业结构调整相对刚性的原因是欧盟技术政策并没有发挥十分积极的作用。另一方面,更可能是与欧盟成员国之间经济和技术发展的巨大差异性有关,也是与欧盟提出结构调整战略而又缺乏一个可行途径的制度缺陷有相当的关联度。毫无疑问,在现行的政治框架下,欧盟的技术政策提出和形成与推行之间并没有紧密的联系,结果大大削弱了欧盟产业政策和科技政策的有效性。当然,欧盟要加快产业结构调整就需要增强政策在成员国的执行力度。

一、欧盟产业政策变动的特征

我们知道,各国产业结构变动是一个以高度市场化导向为推动力量的调整结果,其突出的特征是在一个竞争非常激烈的市场条件下,企业为了追求利润就必须不断运用和创造新技术,创新是基于市场竞争中为了生存和发展的动力。因此,就产业结构实施的途径来看,不断的技术创新就成为各国产业政策的最大特点。

当然,欧盟是高度重视产业结构调整的,而不断提出、修改技术政策的目的就是为了提高欧洲在世界技术领域的竞争能力,以追赶美国的技术发展。大致说来,欧盟产业结构调整中的技术政策变化有四个阶段。³²

第一,产业政策形成的雏形。20世纪60年代,欧盟产业政策是支持“产业冠军”,就是重点扶持欧洲的大企业能够赶上美国大企业。欧盟政策制定部门的基本认识是:在欧洲经济和技术均落后于美国的现状下,欧洲必须采取相应的公共政策来支持欧洲的技术开发。那么,政府的直接干预就成为选择之一,其举措就是建立了大型的公共研究机构,而且是在欧洲共同体范围内建立起新的“联合研究中心”。其政策导向就是“科学政策”,称为“大科学”的思想,而不是“产业政策”或“技术政策”。如果将当时的欧盟产业政策再具体化,那就是能源政策是产业政策的核心部分,能源被认为是未来工业革命的基础。

第二,欧洲技术政策的提出。所谓“技术政策”的内涵就是确立研究与开发在产业和经济发展中的比率,这是可以量化的指标,而且也是被实践证明与一国技术创新能力紧密相关的。20世纪70年代,欧盟关于“欧洲战略”的思路是来自于欧洲较低的研究与开发支出现状,正是科技投入的严重不足导致欧盟与美国的技术差距不仅没有缩小,而且呈现扩大的态势。1972年的巴黎峰会就提出了转向科学研究和技术开发。20世纪70年代后期,欧盟的研究与技术发展政策显现了雏形,就是发展新技术,重点的举措是帮助欧洲大企业运用新技术来生产产品,以克服欧洲与美国和日本相比的技术劣势。这一时期的政策特征可以概括为“目的机会主义”(purposeful opportunism),是一种亦步亦趋的尾随美国和日本产业结构变动的政策,缺少以市场化为基础的产业政策和科技政策,也不是一种以超前的战略思维来指导欧盟技术政策的形成。

第三,20世纪80年代后,欧盟研究与技术开发政策有了一个新的变动,就是“单一欧洲市场”提供了制度性框架,政策的目的是“增强共同体产业的科学和技术基础”,最大特征是提出了区域创新政策。到2007年初为止,共提出了六个“研究与技术开发框架计划”(The RTD Framework Program)。并且进一步将研究与技术开发政策扩展到产业竞争力,跟随了全球范围内讨论产业竞争力的趋势。³³这一时期,国家和区域产业政策制定部门均以“产业竞争力”来评价自身的工业优势和劣势,进而有针对性地加强产业竞争力。

第四,从20世纪90年代中期开始,欧盟委员会的产业和技术政策趋向有了重大改变,认为经过多年实施欧洲的研究与技术开发政策,使欧洲与美国的技术差距并没有很大的改变,而且欧洲产业结构的变化和企业在全球的竞争力似乎与欧盟研究与技术开发政策没有关系。因此,欧盟委员会将新的政策框架转向“创新”。这一时期有三个重要的文件:1993年的“增长、竞争力和就业白皮书”(White Paper on Growth, Competitiveness and Employment)强调科学研究的作用是支持产

* 本论文是复旦大学“欧洲研究中心”项目的研究成果。

³² Luis Sanz Menéndez and Susana Borrás, “Explaining Changes and continuity in EU Technology Policy: The Politics of Ideas,” *CSIC Working Paper* 00-01, Madrid, February 2000.

³³ Porter, M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, London: Macmillan, 1991.

| | | | | | | | |
|------|--------|--------|-----|------|------|------|------|
| 美国 | 176.60 | 252.94 | 5.4 | 2.34 | 2.72 | 2.82 | 2.82 |
| 日本 | 77.59 | 96.53 | 2.8 | 2.11 | 2.75 | 3.09 | / |
| 欧盟 | 129.90 | 162.81 | 3.7 | 1.69 | 1.90 | 1.89 | 1.93 |
| 经合组织 | 415.73 | 578.75 | 4.7 | 1.95 | 2.23 | 2.25 | 2.33 |

资料来源：OECD: STI Scoreboard, 2003, 第 164-165 页。

20 世纪末年，欧盟 15 国的人口为 3.7 亿人，而美国人口为 2.53 亿人。欧盟的研发支出应当比美国更多，而实际的情况则是欧盟的科技投入比美国低得多。1991 年美国研发支出为 1766 亿美元，到 2001 年就增加到 2529.4 亿美元，增长了 43.34%。同期，欧盟从 1299 亿美元上升到 1628.1 亿美元，仅增长了 25.34%。1995-2001 年期间，欧盟研发支出的年增长率为 3.7%，低于经合组织的 4.7% 平均数，更低于美国的 5.4%。

此外，在研发支出结构中，欧盟的政府支出比重相对较高，到 2001 年达到 30.2%，而美国和日本政府资金所占比重仅分别为 26.9% 和 18.5%。这一投入结构的国际比较说明欧盟企业界的创新投入比重是不足的，而政府重视创新的作用似乎更强一些。恰恰反映了欧盟范围内的创新环境和相关的制度安排可能在鼓励企业创新方面并不是十分有效的。

如果就经合组织内部结构来分析，欧盟在 1991 年和 2001 年的比重分别是 31.25% 和 28.13%，10 年之内的比重下降了近 3 个百分点。这似乎与欧盟重视科技创新的战略目标是不相吻合的，就是制定和发布科技创新政策是一回事，具体实施又是另一回事。同期，美国研发支出占经合组织比重从 42.48% 上升到 43.71%。

因此，科技投入的相对不足必然制约欧盟科技创新能力的提升，也会影响到欧盟产业结构的调整。

2. 企业技术创新的动力相对不足

企业是技术创新的主体。我们知道，科技资源配置效率的提高就涉及到怎样发挥企业在技术创新浪潮中的主导地位。现有的研究表明，美国、日本企业界占研究与开发资金很高的比重，2001 年的比重为 70% 以上。³⁴

就欧盟的总体来说，企业界对技术开发的投入是不足的，资金的增长率远低于美国企业。美国的人口只是欧盟 15 国的 68.38%，2001 年欧盟企业的研发资金仅为 1051.2 亿美元，是美国企业界研发投入资金 1881.2 亿美元的 55.88%。1991-2001 年期间，欧盟企业的研发投入占经合组织的比重从 28.5% 下降为 26.7%；同期，美国企业所占比重从 45.8% 上升到 46.7%。表 2 的数据显示，欧盟企业的研发支出增长率（4.4%）要低于经合组织的平均水平（5.3%）。

表 2： 欧盟、美国和日本企业界的研究与开发支出数比较

| | 研发支出（10 亿美元） | | 占经合组织比重（%） | | 1995-2000 年增长率（%） |
|------|--------------|--------|------------|-------|----------------------|
| | 1991 | 2001 | 1991 | 2001 | |
| 美国 | 127.94 | 188.12 | 45.8 | 46.7 | 6.1 |
| 日本 | 58.50 | 71.12 | 19.8 | 17.0 | 3.6 |
| 欧盟 | 82.47 | 105.12 | 28.5 | 26.7 | 4.4 |
| 经合组织 | 286.11 | 403.24 | 100.0 | 100.0 | 5.3 |

资料来源：OECD: STI Scoreboard, 2003, 第 169 页。

³⁴ 殷醒民：“工业发达国家科技投入政策的结构性变化”，复旦大学中国经济研究中心工作论文，2005 年。

表 3 的数据显示,美国和日本企业投入研究与开发的资金占产业增加值的比重是大大高于欧盟企业,2001 年的这一比重分别是 2.9%和 3.3%,而欧盟企业仅为 1.8%。其中只有德国为 2.5%,略高于平均水平;而法国(2.0%)和英国(1.9%)则低于平均水平。如果以研究与开发资金占产业增加值的比率视为企业的研发密集度,那么美国企业界长期保持了较高的比率,基本上在 2.9%上下。

表 3: 欧盟、美国和日本企业界的研究与开发支出占产业附加值的比率

| | 研发支出占附加值比重 (%) | | 企业每万人中的研发人员 | |
|------|----------------|------|-------------|-----------|
| | 1991 | 2001 | 1991 | 2000/2001 |
| 美国 | 2.8 | 2.9 | 60.4 | 72.9 |
| 日本 | 2.8 | 3.3 | 52.4 | 63.8 |
| 欧盟 | 1.7 | 1.8 | 22.1 | 14.6 |
| 经合组织 | 2.2 | 2.3 | 15.0 | 8.1 |

资料来源: OECD: STI Scoreboard, 2003, 第 170 页。

在现代经济中,人力资源必须不断更新,以适应科学技术创新重点的变化;同时,企业的科技人员必须不断增加,以适应更多的技术开发活动的需要。欧盟、美国和日本研发人员的变动也呈现了相同的趋势,即欧盟企业界每万人中的研发人数从 1991 年的 22.1 人急降为 2001 年的 14.6 人,³⁵而美国企业的这一比率则从 60.4 人提高到 72.9 人,居全球之首;日本也从 52.4 人增加到 63.8 人。

因此,无论从绝对数据,还是国际比较的结果,均显示欧盟的科技投入增加和人力资源提升速度是大大低于美国和日本。那么,科技投入的不足就可能成为欧盟产业结构缓慢升级的原因之一。

三、欧盟产业结构调整的性能

大量研究与开发资金的投入会提升一国的产业竞争力,特别是将强化原有技术创新的能力。一个无可置疑的事实是,从科技政策的最终目标来看,则是促进经济发展,使科学技术的创新能够转化为新的产品,推动产业结构升级。

总体上说,大约从 20 世纪 80 年代初以来,产业结构调整有两种基本思路。一是不断提高现有产业的技术含量,就是使产业竞争力建立在原有的产业结构基础上。这里既包括增加研究与开发的投入,也指提高劳动力质量的努力。具体说来,即不断增加科技资源,对产业技术做无限的改进,也会产生许许多多的专利,例如日本在复印机技术方面取得了 500 多项专利。这一思路的技术创新重点是沿着应用研究和具体技术产品开发的思路进行。可以将此称为传统的产业结构调整战略。另一种是发展新的技术产业和退出那些本国不再具有竞争力的低附加值和低劳动生产率的产业。这类技术创新是建立在科学研究基础上,完全不同于以企业实验室所进行的技术革新,结果使产品的创新转变为产业创新。实践表明,以科学研究为基础的高技术产业已经兴起,并且成为推动产业结构调整的主导性力量。所以,新的产业往往是那些具有一种全新技术的产业,其劳动生产率更高,

³⁵ 这一比率下降的主要原因是欧盟“东扩”后所增加的新成员国企业科技人员数较少,使劳动力基数的变大降低了整个欧盟企业技术开发人员占劳动力的比率。

市场前景更加广阔。

在经济全球化条件下，各国产业结构调整显然不可能局限于一国范围内，因为国际贸易的不断扩大使各国可以按照国际劳动分工来重新配置经济资源，确立新的技术产业发展重点，并且也可以发展那些技术水平不断提升的产业，尤其是瞄准能够迅速将科学成果转化为生产力的技术产业。那么，依据这一战略所取得的经济业绩比传统方法来进行产业结构调整效果就要好得多，产业的国际竞争力更强。因为产业竞争力不是在传统产业范围内展开，而是建立了一个全新的产业，其竞争对手相对少些，市场需求则要比传统产业高得多。

全球产业结构升级是各种创新力量推动的结果。当技术改变使新产品的前途看好时，就可能诞生一种新的产业。过去 50 年间，全球范围内出现了许多新的产品，新的技术和新的产业。³⁶表 4 是根据经合组织的制造业分类，将制造业部门按照技术水平来划分为高技术产业、中高技术产业、中低技术产业和低技术产业。产业技术密集度是根据经合组织研究与开发支出占销售比率来确定的。这一分类的依据是目前国际学术界普遍接受的，也是评价一个产业科技投入的指标。在 1992-2001 年的十年间，欧盟、美国和日本产业竞争力的变动方向是什么呢？我们可以从其出口份额的变化来观察轨迹。

表 4： 欧盟、美国和日本制成品的出口市场份额（%）

| | 美国 | | 日本 | | 欧盟 | |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 1992 | 2001 | 1992 | 2001 | 1992 | 2001 |
| 1.高技术产业 | 32.4 | 37.9 | 30.1 | 30.8 | 15.5 | 23.5 |
| 航空、航天技术 | 11.4 | 8.7 | 0.2 | 0.7 | 3.3 | 4.0 |
| 制药 | 1.7 | 2.7 | 0.6 | 1.0 | 2.5 | 4.5 |
| 办公与计算机设备 | 7.3 | 7.5 | 9.2 | 7.4 | 3.4 | 4.9 |
| 通信设备 | 6.7 | 12.3 | 15.3 | 15.6 | 3.3 | 6.6 |
| 医疗及精密仪器 | 5.4 | 6.8 | 4.8 | 6.2 | 3.0 | 3.4 |
| 2.中高技术产业 | 39.1 | 37.1 | 51.9 | 52.2 | 41.1 | 40.2 |
| 电气机械 | 4.3 | 5.0 | 5.5 | 6.5 | 4.0 | 4.3 |
| 汽车 | 11.1 | 10.0 | 23.8 | 21.5 | 13.3 | 13.6 |
| 除药品外的化工产品 | 10.6 | 9.7 | 6.8 | 8.4 | 10.1 | 10.0 |
| 铁路机车及运输设备 | 0.4 | 0.4 | 1.6 | 1.7 | 0.5 | 0.5 |
| 机械设备 | 12.8 | 12.1 | 14.2 | 14.1 | 13.2 | 11.8 |
| 3.中低技术产业 | 11.1 | 10.6 | 11.7 | 11.4 | 17.7 | 15.3 |
| 煤及石油制品 | 2.0 | 1.5 | 0.5 | 0.4 | 2.5 | 2.6 |
| 橡胶、塑料 | 2.3 | 2.9 | 1.2 | 1.2 | 3.3 | 3.0 |
| 非金属矿产品 | 1.0 | 1.0 | 1.2 | 1.2 | 2.2 | 1.7 |
| 船舶建造材料 | 0.4 | 0.3 | 2.4 | 2.2 | 0.6 | 0.6 |
| 基本金属及产品 | 5.5 | 5.0 | 6.5 | 6.4 | 9.0 | 7.3 |
| 4.低技术产业 | 17.3 | 14.3 | 6.2 | 5.6 | 25.7 | 20.8 |
| 未归类的其他制造业 | 2.1 | 2.7 | 2.6 | 2.6 | 3.1 | 2.9 |
| 木制品 | 1.2 | 0.6 | 0.0 | 0.0 | 1.0 | 0.9 |
| 纸制品及印刷 | 4.3 | 3.3 | 0.9 | 0.7 | 4.4 | 3.9 |
| 食品、饮料、烟草 | 6.9 | 4.9 | 0.5 | 0.7 | 9.1 | 7.0 |

³⁶ M. 波特：《国家竞争优势》，华夏出版社，2002 年，第 50-52 页。

| | | | | | | |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 纺织、服装、皮革 | 2.8 | 2.8 | 2.2 | 1.6 | 8.1 | 6.1 |
| 总计 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

资料来源：OECD: STI Scoreboard, 2003, 第 193-194 页。

在技术创新政策推动下的欧盟产业结构调整的特点可以归纳为如下三个方面：

第一，高技术产业包括五大产业：航空与航天技术、制药业、办公与计算机设备、通信设备和医疗及精密仪器。欧盟高技术产业的国际竞争力远远低于美国和日本，但是欧盟高技术产品占出口的比重明显上升，从 1992 年的 15.5% 增加到 23.5%。可以认为这是全球市场竞争和欧盟产业结构调整政策的双重推动的结局。从产业竞争力的整体看，欧盟高技术产品出口比重是很低的。而美国出口结构中的最大比重就是高技术产品，从 1992 年的 32.4% 上升到 2001 年的 37.9%；日本高技术出口比重则为 30% 左右，没有上升的主要原因是受 20 世纪 90 年代严重经济衰退的影响。

在高技术产业内部，欧盟的办公设备、计算机和通信设备占出口的比重是非常低的，仅为 11.5%，而美国和日本的出口比重高达 20.8% 和 23.0%，比欧盟高出一倍左右。信息技术的普及对提高产业劳动生产率的效益是非常巨大的，特别是计算机的生产和广泛使用，加快了信息技术在全社会的扩散，使整个社会的劳动生产率有了上升。显然，欧盟在以信息产业为核心的新一代技术产业竞争力方面落后于美国和日本，而且也落后于韩国等东亚经济体。

第二，欧盟的出口竞争力主要集中在中高级技术产业，占 40% 左右，比美国的 37.1% 要高一些，但是比日本的 52.2% 则要低得多。就中高技术产业的内部结构而言，汽车和机械是主要的产业。欧盟的汽车产业竞争力要比美国更高，占出口的 13.3%—13.6% 之间；与日本的 21.5% 相比就较低了。欧盟在机械设备的出口份额方面与美国差不多，还是比日本低一些。此外，欧盟的电气机械竞争力比美国和日本略为逊色，其 2001 年的出口比重仅为 4.3%，美国和日本分别为 5.0% 和 6.5%。

第三，与美国和日本相比，欧盟产业结构的最大特征是中低技术产业和低技术产业仍然有较大的出口比重，2001 年分别为 15.3% 和 20.8%，合计高达 36.1%。而美国和日本仅为 24.9% 和 19.7%。尽管欧盟的中低技术产业出口比重有所下降，其很高的比重意味着制造业内部结构调整速度的缓慢是超出想象的。如果我们对日本产业结构调整特征进行概括的话，那就是快速的产业结构升级，将资源从低技术产业转移出来。2001 年日本低技术产业的出口比重只有 5.6%，表明不断退出低技术产业是结构调整的基本战略。对于工业发达国家来说，长期保持低技术产业肯定不是一种合适的战略选择。

显然，表 4 揭示了一个重要的事实：欧盟产业结构中的中低技术产业仍然占有较高的比重，其产业结构调整的力度是无法与美国和日本相比的。因此，欧盟产业结构调整的政策导向应当转入到重新配置经济资源的战略上来，就是要促使更多的经济和科技资源流向高技术产业和中高技术产业，而不是像目前这样的使资源长期滞留在低技术产业。所谓产业结构调整战略和政策是要推动新技术产业的兴起和发展，取代传统产业的主导地位。当前，发展新一代技术产业应该成为欧盟产业结构调整战略的重点。

四、欧盟产业结构调整与创新政策的新趋势

21 世纪初，欧盟对产业结构调整的思路有了很大的变化，重点是要使欧洲能够回应经济全球化和知识经济的出现。2000 年 3 月，欧盟理事会在里斯本会议上正式提出了“十年后使欧洲成为全球最具有竞争力和最具活力的、以知识为基础的经济”。2002 年巴塞罗纳理事会再次确认了这一目标，并提出到 2010 年，欧盟所投入的研究与开发经费占 GDP 的比率上升为 3%，其中三分之二是来自于企业界。就全球范围来说，3% 的研究与开发密集度是比较高的。尽管欧盟并没有一个清晰的实施政策，3% 的提出本身反映了欧盟的决策部门认识到增加科技投入的必要性。

就如何形成欧盟创新政策的特点来说，有两个新的趋势将影响未来欧盟产业结构调整的实际效果。

一是欧盟承认欧洲多元化的事实，认为创新路径的多元化是欧洲的优势。在欧盟内部，瑞典、丹麦、芬兰、荷兰和的国等北部成员国的研发密集度接近和超过美国，成为欧盟主要的创新区域。这些成员国产业结构调整的基本思路是发展新的技术产业，将资源转向高增长的技术产业。例如爱尔兰在软件和计算机领域，德国、瑞典在机械技术，芬兰和瑞典在通信技术，丹麦在生物技术领域居于全球领先地位。通过技术转移和技术扩散效应，技术水平相对落后的欧盟南部成员国就有可能提高技术创新能力，逐渐从中低技术产业和低技术产业发展到中高技术产业。因此，欧盟技术政策的实施重点是应当鼓励先进技术在欧盟成员国之间的扩散，并将产业结构调整的重点转向在欧盟范围内发展新技术产业。

二是欧盟提出要进一步改善创新体系。其举措就是构建“产学研”体系，明确大学要促进知识与技术的扩散，鼓励公共研究机构与企业建立合作关系，研究人员要在大学和产业界之间进行流动，使科技人员的流动成为欧洲科技创新体系的支柱。提出了大学的新使命是要广泛介入当地的商业活动，将知识和技术转变为实际的生产力。如果这一战略思想能够在欧盟范围内得到执行，对于提高欧盟应用技术的创新能力是有利的。

总体上看，无论是欧盟产业结构调整政策，还是技术创新政策的制定思路，欧盟基本上扭转了以技术层面讨论创新的做法，目前占主导的是市场导向的创新方法。这是欧盟多年来政策讨论的必然结果。

本文的一个重要结论是：实施技术创新政策的最终效果是加快产业结构升级。因此，到 2010 年，如果欧盟能够实现 3% 研发密集度的目标。那么，欧盟的产业竞争力将大大增强。而一个仍未解决的问题是：如何实施这一战略目标呢？如果成员国不能达到这一研发密集度，欧盟的相应补救政策是什么？因此，欧盟的未来政策重点是要有切实可行的途径来达到这一目标，将纸面文件变成实际的科技投入和举措，真正实现产业结构的快速升级，使欧洲成为全球最具竞争力的经济。

参考文献:

- Benn Steil, David G. Victor and Richard R. Nelson, *Technological Innovation and Economic Performance*, Princeton University Press, 2002.
- Commission of the European Communities: *The Effects of Environmental Policy on European Business and its Competitiveness: A Framework for Analysis*, Brussels, 10.06.2004
- Enterprise and Industry Directorate-General: *European Industry: A Sectoral Overview: Technical Update—2006*, Brussels, 2006

European Commission, *Innovation Policy in Europe 2002*, Luxembourg, 2002

European Parliament, *Draft Report on Science and Technology—Guidelines for Future European Union Policy to Support Research*, 2004/2150

Luis Sanz Menéndez and Susana Borrás, “Explaining Changes and continuity in EU Technology Policy: The Politics of Ideas,” *CSIC Working Paper* 00-01, Madrid, February 2000.

OECD: *Science , Technology and Industry Scoreboard*, Paris, 2003

Peterson, J., “Technology Policy in Europe: Explaining the Framework Programme and Eureka in Theory and Practice”, *Journal of Common Market Studies*, 29:3 (1991), pp.269-290.

Porter, M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, London: Macmillan, 1991.

殷醒民：“工业发达国家科技投入政策的结构性变化”，复旦大学中国经济研究中心工作论文，2005 年。

国家统计局：《国际统计年鉴》，1998-2005 年。

欧盟成员国制造业劳动力成本比较分析 1996-2004

王建伟

复旦大学欧洲问题研究中心

内容摘要 本文对 1996 至 2004 年欧盟制造业劳动力成本变化情况进行了分析。分析所依据的指标有两个, 其一是劳动力支出占增加值比重; 其二是劳动力支出占增加值比重在成员国间的离散系数。通过分析, 我们发现, 欧盟制造业劳动力成本在考察期内呈逐步上升趋势; 成员国中, 劳动力成本最高的是德法两国, 劳动力成本最低的是爱尔兰; 在制造业内部各主要产业门类中, 化学原料化学产品及合成纤维制造业劳动力成本最低, 而运输设备制造劳动力成本最高。从整体上看, 欧盟成员国制造业劳动力成本的一体化程度有所降低, 但各主要产业门类劳动力成本一体化程度的差异性明显。

关键词 欧盟 制造业 劳动力成本 分析

An Analysis of Labor Costs in EU's Manufacturing Sector 1996-2004

Jianwei WANG

Centre for European Studies, Fudan University

Abstract: This paper analyzes the movements of labor costs in EU's manufacturing sector between 1996 and 2004. The analysis is based on two indicators. One is the ratio of personnel costs to value-added at factor cost. The other is the coefficient of variation the ratios among different member states in different industries and at different points of time. Data suggest that 1) EU's labor costs in the manufacturing sector rose steadily during the observed period; 2) France and Germany were the member states with highest labor costs while Ireland was the member state with the lowest labor costs; 3) Manufacture of chemicals, chemical products and man-made fibres was the lowest labor costs industry within the manufacturing sector while manufacture of transport equipment industry was the costliest industry in terms of labor costs. On the whole, EU's labor costs across different member states in the manufacturing sector became less integrated between 1996 and 2004 although industries varied considerably.

Key words: EU, manufacturing sector, labor costs, analysis

一、引言

本文主要研究以下两个问题: 其一, 欧盟成员国制造业劳动力成本在 1996-2004 年间的基本状况及变化情况; 其二, 欧盟成员国制造业劳动力成本一体化的进展情况。研究前者旨在描绘欧盟制造业劳动力成本在成员国间和制造业内部主要产业间的高低分布图景, 而研究后者主要目的则是对欧盟制造业劳动力成本在 1996-2004 年间的一体化态势进行评估分析。

在本文中, 我们以劳动力支出³⁷占增加值³⁸比重这一变量作为考察劳动力成本高低的指

³⁷ 即 personnel costs, 详见 Commission Regulation (EC) No 2700/98, *Official Journal of the European Communities*, L 344/60, 18.12.98

³⁸ 即 value-added at factor cost, 详见 Commission Regulation (EC) No 2700/98, *Official Journal of the European*

标，以劳动力支出占增加值比重在成员国间的离散系数作为劳动力成本一体化的考量依据。劳动力支出占增加值的比重越高，则表明劳动力成本越高；而其离散系数越高，则一体化程度则越低。显而易见，如果其离散系数在考察期内呈逐步升高之势，则表明劳动力成本一体化程度有所降低；反之，则可推定劳动力成本一体化程度有所增加。

我们初步研究结果表明，制造业劳动力成本在成员国和各产业方面的差距比较明显。欧盟成员国中，德国和法国制造业劳动力成本最高，爱尔兰制造业劳动力成本最低。从制造业内部各产业情况来看，化学原料、化学产品及合成纤维制造业劳动力成本最低，而运输设备制造制造业劳动力成本最高。从整体上看，欧盟成员国制造业劳动力成本的一体化程度有所降低，但在制造业内部，纺织品、机器设备制造、运输设备制造、橡胶及塑料制品制造及黑色金属冶炼及压延加工等 5 个产业的劳动力成本一体化程度则有所增加。

二、数据说明

除非特别说明，本文所用原始数据均摘自欧盟统计局网站《工业、贸易和服务》专题数据库³⁹，其它数据均系对原始数据计算所得。本文所指欧盟成员国不包括 2004 年 5 月以后新加入欧盟的成员国。由于欧盟统计局网站原始数据缺失，我们无法获得卢森堡和希腊二国考察期内的可靠数据，因此，本文所指欧盟成员国仅限于比利时、丹麦、德国、爱尔兰、西班牙、法国、意大利、荷兰、奥地利、葡萄牙、芬兰、瑞典和英国等 13 国。

本文所指制造业系欧盟经济活动分类 NACE 编码体系的 D 大类经济活动（制造业），包括 14 个大的产业门类。由于一些制造业产业门类数据不全，本文所研究的对象仅限于其中 11 个数据可靠的产业门类。它们分别是：食品饮料及烟草、纺织品、木材加工及木制品、纸浆纸品出版印刷、橡胶及塑料制品、其它非金属矿物制品、黑色金属冶炼及压延加工、机器设备、电力及光学设备、运输设备和化学原料化学产品及合成纤维。

为了便于计算和统计处理，我们仅选取 1996 年、2000 年和 2004 年三个时间点的数据作为观测样本。

三、数据计算结果及分析

对原始数据进行计算和统计处理后，我们获得了欧盟成员国制造业劳动力支出占增加值比重的基本数据及其变化情况（如表 1—4 所示）。通过对这些数据的比较分析，我们不难发现，欧盟成员国制造业劳动力成本 1996 至 2004 年间的变化有以下基本特点：

（一）欧盟制造业劳动力成本稳步上升，但制造业内部各主要产业门类在这一方面的发展并不平衡。1996 年，欧盟制造业劳动力支出占增加值的比重是 0.6344，到了 2004 年，这一比重上升到了 0.6615。这意味着，制造业在 1996 年每创造 1 欧元的增加值需要劳动力支出 0.6344 欧元，而在 2004 年同样创造 1 欧元的增加值，欧盟制造业则需要投入劳动力成本 0.6615 欧元。值得注意的是，在本文考察的 11 大类制造业产业门类中，有 2 个大的产业门类（木材加工及木制品和其它非金属矿物制品）的劳动力成本是呈下降趋势的，其中化学原料、化学产品及合成纤维产业劳动力成本最低，运输设备产业劳动力成本最高。这一状况在 1996 至 2004 年间没有改变（具体请参阅表 1）。

表 1: 欧盟制造业劳动力支出占增加值比重 1996-2004

| 产业内部比较 | 1996 | 2000 | 2004 |
|---------|--------|--------|--------|
| 欧盟制造业均值 | 0.6344 | 0.6493 | 0.6615 |
| 食品饮料及烟草 | 0.5515 | 0.5736 | 0.5630 |
| 纺织品 | 0.6890 | 0.6692 | 0.6908 |
| 木材及木制品 | 0.6667 | 0.6533 | 0.6604 |

| | | | |
|----------------|--------|--------|--------|
| 纸浆纸品制造及印刷 | 0.6300 | 0.5967 | 0.6308 |
| 化学原料、化学产品及合成纤维 | 0.5163 | 0.5320 | 0.5384 |
| 橡胶及塑料制品 | 0.6395 | 0.6771 | 0.6838 |
| 其它非金属矿物制品 | 0.6188 | 0.6081 | 0.5417 |
| 黑色金属冶炼及压延加工 | 0.6719 | 0.6764 | 0.6749 |
| 机器设备 | 0.6788 | 0.7369 | 0.7457 |
| 电力及光学设备 | 0.6684 | 0.6604 | 0.6899 |
| 运输设备 | 0.7250 | 0.7551 | 0.7851 |

数据来源：作者根据欧盟统计局数据计算而得

表 2: 欧盟制造业劳动力支出占增加值比重 1996-2004

| 成员国比较 | 1996 | 2000 | 2004 |
|---------|--------|--------|--------|
| 欧盟成员国均值 | 0.6344 | 0.6493 | 0.6615 |
| 比利时 | 0.6606 | 0.6093 | 0.6225 |
| 丹麦 | 0.6980 | 0.6713 | 0.6917 |
| 德国 | | 0.7633 | 0.7579 |
| 爱尔兰 | 0.3377 | 0.2226 | 0.2344 |
| 西班牙 | 0.6092 | 0.6023 | 0.6106 |
| 法国 | 0.7542 | 0.6993 | 0.7420 |
| 意大利 | 0.5990 | 0.5699 | 0.6057 |
| 荷兰 | 0.6007 | 0.5767 | 0.5902 |
| 奥地利 | | 0.6576 | 0.6362 |
| 葡萄牙 | 0.6155 | 0.5808 | 0.6105 |
| 芬兰 | 0.5905 | 0.4954 | 0.5718 |
| 瑞典 | 0.7017 | 0.6564 | 0.6673 |
| 英国 | 0.5727 | 0.6016 | 0.5858 |

数据来源：作者根据欧盟统计局数据计算而得

(二) 欧盟制造业劳动力成本从均值上看呈稳步上升趋势, 但各成员国的具体情况差别较大。在本文考察的 13 个欧盟成员国当中, 只有英国和意大利两国的劳动力支出占增加值比重在 1996 至 2004 年间有所增加, 其余各国 (因 1996 年数据缺失, 德、奥除外) 的这一比重值均有不同程度的下降。在这 13 个成员国中 (因 1996 年德、奥数据缺失, 以 2000 及 2004 年数据为例), 劳动力成本最高的是德国, 最低的则是爱尔兰。在德国, 制造业 2000 年和 2004 年创造 1 欧元增加值所支出的劳动力成本分别为 0.7633 和 0.7579 欧元, 而在爱尔兰, 制造业同期创造 1 欧元所需的劳动力成本则分别为 0.2226 和 0.2344 欧元 (具体情况请参阅表 2)。

(三) 从 1996 到 2004 年, 欧盟成员国在制造业内部各主要产业门类劳动力成本变化情况各不相同 (详见表 3-1 和表 3-2)。劳动力成本最高和最低的国家因产业不同而不同, 但总的来说, 爱尔兰在许多产业均是劳动力成本最低的国家, 而法德两国则在多数情况下均为劳动力成本最高的国家。

在食品饮料烟草产业, 劳动力成本最高的是法国 (1996 年) 和瑞典 (2000 年和 2004 年), 劳动力成本最低的则是爱尔兰。2004 年, 瑞典食品饮料烟草产业每 1 欧元增加值的平均劳动力成本为 0.7013 欧元, 而爱尔兰的相应成本则仅为 0.2538 欧元。

纺织产业劳动力成本最高的成员国是法国，劳动力成本最低的则是英国（1996年）和意大利（2000年和2004年）。2004年，法国纺织产业每创造1欧元增加值需要投入劳动力0.8039欧元，而意大利纺织产业则仅需投入0.6260欧元。

木材及木制品产业劳动力成本最高的成员国是法国（1996年和2004年）和德国（2000年），劳动力成本最低的成员国是意大利（1996年和2000年）和爱尔兰（2004年）。2004年，意大利木材及木制品产业劳动力成本仅不足法国的三分之二。

纸浆纸品印刷产业劳动力成本最高和最低的成员国分别是法国和爱尔兰。2004年法国纸浆纸品印刷产业的劳动力成本是爱尔兰的4.2倍。

化学原料化工产品及其合成纤维产业是欧盟制造业平均劳动力成本最低的行业，同时也是欧盟劳动力成本差别最大的行业，2000年和2004年，劳动力成本最高的德国的劳动力支出分别是劳动力成本最低的爱尔兰的劳动力支出的9.4倍和6.7倍。

法国是欧盟橡胶及塑料制品产业劳动力成本最高的国家，葡萄牙则是劳动力成本最低的国家。法、葡2国1996、2000和2004年劳动力支出占增加值比重分别为0.7473、0.7415、0.7620和0.5284、0.5598、0.5337。

法、德、瑞3国分别是欧盟其它非金属矿物制品产业1996、2000和2004年劳动力成本最高的国家，而爱尔兰和西班牙的劳动成本则最低。在1996年和2000年，爱尔兰劳动力成本分别为法国和德国的72%和64%，而在2004年西班牙的劳动力成本则为瑞典的71%。

在黑色金属冶炼及压延加工产业，法德2国是劳动力成本最高的国家，而意大利则是劳动力成本最低的国家。而在机器设备产业，法德2国仍是劳动力成本最高的国家，但劳动力成本最低的国家则是爱尔兰。

表 3-1: 欧盟制造业劳动力支出占增加值比重变化情况 1996-2004

| | | 1996 | | 2000 | | 2004 |
|----------------|-----|--------|-----|--------|-----|--------|
| 食品饮料烟草 | | | | | | |
| 均值 | | 0.5515 | | 0.5736 | | 0.5630 |
| 最低 | 爱尔兰 | 0.3434 | 爱尔兰 | 0.3145 | 爱尔兰 | 0.2538 |
| 最高 | 法国 | 0.6810 | 瑞典 | 0.7048 | 瑞典 | 0.7013 |
| 纺织品 | | | | | | |
| 均值 | | 0.6890 | | 0.6692 | | 0.6908 |
| 最低 | 英国 | 0.6438 | 意大利 | 0.5661 | 意大利 | 0.6260 |
| 最高 | 法国 | 0.8172 | 法国 | 0.7841 | 法国 | 0.8039 |
| 木材加工及木制品 | | | | | | |
| 均值 | | 0.6667 | | 0.6533 | | 0.6604 |
| 最低 | 意大利 | 0.5068 | 意大利 | 0.4895 | 爱尔兰 | 0.4907 |
| 最高 | 法国 | 0.7876 | 德国 | 0.7797 | 法国 | 0.7589 |
| 纸浆、纸品制造及印刷 | | | | | | |
| 均值 | | 0.6300 | | 0.5967 | | 0.6308 |
| 最低 | 爱尔兰 | 0.3482 | 爱尔兰 | 0.2035 | 爱尔兰 | 0.1907 |
| 最高 | 法国 | 0.7683 | 法国 | 0.7557 | 法国 | 0.7981 |
| 化学原料、化学产品及合成纤维 | | | | | | |
| 均值 | | 0.5163 | | 0.5320 | | 0.5384 |
| 最低 | 爱尔兰 | 0.1438 | 爱尔兰 | 0.0734 | 爱尔兰 | 0.0974 |
| 最高 | 法国 | 0.6138 | 德国 | 0.6893 | 德国 | 0.6544 |

| 橡胶及塑料制品 | | | | | | |
|---------|-----|--------|-----|--------|-----|--------|
| 均值 | | 0.6395 | | 0.6771 | | 0.6838 |
| 最低 | 葡萄牙 | 0.5284 | 葡萄牙 | 0.5598 | 葡萄牙 | 0.5337 |
| 最高 | 法国 | 0.7473 | 法国 | 0.7415 | 法国 | 0.7620 |

数据来源：作者根据欧盟统计局数据计算而得

欧盟电力及光学设备产业劳动力成本的差别也相当明显。1996、2000 和 2004 年，劳动力成本最高的法国和瑞典的劳动力支出分别是劳动成本最低的爱尔兰的劳动力支出的 2.34、3.37 和 2.83 倍。

运输设备产业是欧盟劳动力成本最高的产业。从均值上看，劳动力成本呈上升趋势。1996 年，欧盟该产业创造 1 欧元的增加值需要投入劳动力成本 0.7250 欧元，到了 2004 年，这一数字上升为 0.7851 欧元。1996、2000 和 2004 年，劳动力成本最高的国家分别是丹麦和德国，劳动力成本最低的国家则是英、葡、荷三国。丹麦的劳动支出占增加值的比重达到了 1.0023，德国的同一比重值在 2000 和 2004 年则分别为 0.9055 和 0.8816。

表 3-2: 欧盟制造业劳动力支出占增加值比重变化情况 1996-2004

| | 1996 | 2000 | 2004 |
|-------------|--------|--------|--------|
| 其它非金属矿物制品 | | | |
| 均值 | 0.6188 | 0.6081 | 0.5417 |
| 最低 | 爱尔兰 | 爱尔兰 | 西班牙 |
| 最高 | 法国 | 德国 | 瑞典 |
| 黑色金属冶炼及压延加工 | | | |
| 均值 | 0.6719 | 0.6764 | 0.6749 |
| 最低 | 意大利 | 意大利 | 意大利 |
| 最高 | 法国 | 德国 | 法国 |
| 机器设备 | | | |
| 均值 | 0.6788 | 0.7369 | 0.7457 |
| 最低 | 爱尔兰 | 爱尔兰 | 爱尔兰 |
| 最高 | 法国 | 德国 | 德国 |
| 电力及光学设备 | | | |
| 均值 | 0.6684 | 0.6604 | 0.6899 |
| 最低 | 爱尔兰 | 爱尔兰 | 爱尔兰 |
| 最高 | 法国 | 瑞典 | 法国 |
| 运输设备 | | | |
| 均值 | 0.7250 | 0.7551 | 0.7851 |
| 最低 | 英国 | 葡萄牙 | 荷兰 |
| 最高 | 丹麦 | 德国 | 德国 |

数据来源：作者根据欧盟统计局数据计算而得

(四) 总的来看，欧盟成员国制造业劳动力成本一体化程度呈下降趋势，但制造业内部各产业的情况则各有差异（见表 4）。从整体上看，欧盟成员国制造业劳动力支出占增加值比重的离散系数在 1996 至 2004 年间呈上升趋势，离散系数从 1996 年的 0.1652 上升为 2004 年的 0.2005，这表明欧盟成员国制造业劳动力成本一体化程度在这一时期总的来说呈减弱

态势。其具体的变化情况则可分为两个区间分述。在第一区间 1996 至 2000 年，离散系数呈增加之势，这表明欧盟成员国劳动力成本在此间的一致性有所减弱；在第二区间 2000 至 2004 年，离散系数呈下降之势，这似乎表明欧盟成员国劳动力成本 2000 年后一体化的程度有所加强。食品饮料及烟草、纸浆纸品制造及印刷、化学原料化学产品及合成纤维、电力及光学设备等 4 个产业劳动力支出占增加值比重的离散系数的变化情况与制造业均值雷同，基本上保持了先升后降、总体上升的格局。这表明上述产业劳动力成本一体化程度也经历了先减弱后增强的变化。但与制造业整体情况相似，上述产业劳动力成本一体化程度则呈现出下降的总趋势。

纺织品、机器设备、黑色金属冶炼及压延加工、运输设备等 4 个产业劳动力支出占增加值比重的离散系数在 1996 至 2004 年间则呈现出先升后降、总体下降的格局。这说明欧盟成员国劳动力成本一体化程度总的来说呈增强态势，但 1996 至 2000 年间却呈减弱趋势；木材及木制品和橡胶及塑料制品 2 产业劳动力支出占增加值比重的离散系数在 1996 至 2004 年间呈现出先降后升、总体上升的格局。这表明，欧盟成员国劳动力成本一体化程度总的来说呈减弱态势，但 1996 至 2000 年间却呈增强趋势；其它非金属矿物制品产业是制造业内唯一的劳动力支出占增加值比重的离散系数呈稳步上升趋势的产业，离散系数由 1996 年的 0.1145 上升到 2000 年的 0.1372。到 2004 年，欧盟成员国间的这一离散系数则扩大为 0.1964。这说明，欧盟成员国其它非金属矿物制品产业劳动力成本一体化程度呈逐年降低趋势。

表 4: 欧盟成员国制造业劳动力支出占增加值比重

| 离散系数变化情况 | 1996 | 2000 | 2004 |
|----------------|--------|--------|--------|
| 制造业均值 | 0.1652 | 0.2110 | 0.2005 |
| 食品饮料及烟草 | 0.1691 | 0.1800 | 0.2005 |
| 纺织品 | 0.0769 | 0.0861 | 0.0751 |
| 木材及木制品 | 0.1179 | 0.1146 | 0.1366 |
| 纸浆、纸品制造及印刷 | 0.1728 | 0.2386 | 0.2231 |
| 化学原料、化学产品及合成纤维 | 0.2411 | 0.2660 | 0.2628 |
| 橡胶及塑料制品 | 0.1053 | 0.1000 | 0.1020 |
| 其它非金属矿物制品 | 0.1145 | 0.1372 | 0.1964 |
| 黑色金属冶炼及压延加工 | 0.0902 | 0.0906 | 0.0789 |
| 机器设备 | 0.1020 | 0.1109 | 0.0869 |
| 电力及光学设备 | 0.1831 | 0.2447 | 0.2070 |
| 运输设备 | 0.1562 | 0.1671 | 0.1418 |

数据来源：作者根据欧盟统计局数据计算而得

四、结论

本文以劳动力支出占增加值比重和劳动力支出占增加值比重在成员国间的离散系数分别作为劳动力成本高低和劳动力成本一体化的考量依据，对欧盟成员国 1996 至 2004 年制造业劳动力成本及其一体化情况进行了考察。我们初步研究结果表明，欧盟制造业劳动力成本在考察期内呈逐步上升趋势；成员国中，劳动力成本最高的是德法两国，劳动力成本最低的是爱尔兰；在制造业内部各主要产业门类中，化学原料化学产品及合成纤维制造业劳动力成本最低，而运输设备制造业劳动力成本最高。从整体上看，欧盟成员国制造业劳动力成本的一体化程度有所降低，但在制造业内部，纺织品、机器设备制造、运输设备制造、橡胶及塑料制品制造及黑色金属冶炼及压延加工等 5 个产业的劳动力成本一体化程度则有所增加。

参考文献:

European Commission (1998), “Commission Regulation (EC) No 2700/98”, *Official Journal of the European Communities*, 18/12/1998.

Eurostat (2007),

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136195,0_45572097&_dad=portal&_schema=PORTAL.

浅析欧洲电信业的一体化改革和发展

陈 涛

复旦大学欧洲问题研究中心

内容提要 电信业有着独特的历史地位，是欧洲内部市场中服务业的一个支柱性领域。本文通过对欧洲电信业的一体化改革和发展进行分析，得出欧洲电信业虽然在整体上进行了统一建设，取得了巨大进步，消费者的利益逐渐得到改善，但是欧洲电信业的一体化进程依然面临多方博弈的重重困难。

关键词 欧洲电信业 一体化 改革 发展

An Analysis of the Reform and Development of the Integration of European Telecommunications Markets

Tao CHEN

Centre for European Study, Fudan University

Abstract: Telecommunications markets have a particular place in history and are also a mainstay of services industry within the European common market. This paper has focused on the reform and development of the integration of European telecommunications markets and has found out that EU is still confronted with difficulties of games between several interest groups during the integration of European telecommunications markets, although European telecommunications markets have been unified as a whole with great progresses and the interests of consumers have been improved step by step.

Key words: European telecommunications, integration, reform, development

一、欧洲电信业的一体化改革

电信业作为服务业中的重要行业一直是欧洲引以为豪的领域，因为无论在电信的设备领域还是在电信的服务领域以及电信技术标准从第一代移动通讯技术到第三代移动通讯技术，欧洲电信业在世界上的影响非常深远。从世界上的电信业竞争来看，在 2004 年末单世界电信公司前 10 强中，欧洲已经占到一半的席位。⁴⁰ 欧盟改革欧洲电信业的出发点来自内部市场的建设。但是由于欧洲电信业长期处于自然垄断地位，改革之初电信业的市场效率非常低，而且消费者的利益也无法得到很好的改善，再加上在“新经济”的推动下，在经济全球化以及 ICT 的技术革命下推动下，欧盟决定开始对欧洲电信业实行彻底的改革。

1. 欧洲电信业竞争法改革为欧洲电信业大规模改革提供了法律保障

作为国家之间的联盟，欧盟首先通过法律来规定欧洲市场的竞争机制。最初，为了确保欧共体内部市场的竞争不被扭曲，鼓励四大流通和建设一个单一的欧洲市场，维持一个合

⁴⁰ 数据来自：上海市经济委员会，上海科学技术情报研究所，2006-2007 世界服务业重点行业发展动态，上海科学技术文献出版社，2006 年 6 月第 1 版，p110

理的市场结构，从而提高市场经济效率，1957年的《欧共体条约》其中第81条“禁止限制竞争协议”和第82条“禁止滥用市场支配地位”就明显对于市场的竞争机制进行了硬性规定。这两个规则从而成为《欧盟竞争法》调整欧洲电信市场竞争的主要准则。第81条作为限制国有垄断者的准则，即如果违反了条约确定的规则，在电信市场上具有主导地位是被禁止的，即使这种地位得到国家授权。第82条规定，如果公共事业是成员国授予特定或独占权利的事业，成员国既不能制定也不能保持任何违背条约规则的措施。竞争法在电信市场的应用在英国电信案例中得到充分体现。例如，一家私有英国信息传递公司发现自己不能经营电报业务，认为英国电信公司BT利用英国电信法的优势地位对其施加了限制，于是向欧盟委员会电信管理机构提起申诉。最终，委员会裁定英国电信公司的这种行为违反第82条滥用主导地位的规则，让该私有公司自由经营电报业务。⁴¹《欧盟竞争法》对于欧盟建设统一的欧洲电信市场非常必要，该法成为欧盟改革电信市场的法律保障。但是，由于电信业在各个成员国中一直是国家垄断行业，而且成员国在针对本国市场使用共同体法律的时候往往存在一定的保留，于是委员会在1979年针对通讯领域采取自由化措施，制定了《1979年都柏林报告》，目的是为了实现共同体的法律目标。到80年代初，成员国的国家通讯法和电信自然垄断地位并没有得到多大改变。1984年，欧共体对此制定了一个共同体行动方案，在共同的通讯政策方面，要求综合服务数字网（ISDN）即数字化移动通讯、宽带通讯和共同标准的制定和研发之间加强协调。⁴²

1987年由委员会制定的《关于发展电信服务和电信设备的共同市场的绿皮书》是欧洲共同体关于建设一个共同的电信市场的努力的开始和基础。该绿皮书中没有规定法律责任，但第一次在通讯业历史上提出合作的共同体法方案，这意味着共同体要朝着共同政策和法律方向努力。一方面对于绿皮书具有决定性作用的是，电信领域的政策性改革在几乎所有的成员国开始实施，并且必须保证共同体把这些方案放置到共同欧洲方案中。另一方面，作为绿皮书的最重要的基础是1992年12月31日内部市场的建成。无内部市场界限的经济区的优势的方案是委员会在1985年制定的《完成内部市场的白皮书》。1987年生效的《单一欧洲法令》重申此目的，并指出要在1992年12月31日实现内部市场。电信绿皮书有十项原则，其中在与提供有限数量的基础或基本服务相关的网络垄断和电信管理垄断方面，委员会要求一个自由无限制的“竞争服务”；在网络基础设施及共同体之间的兼容性方面应有严格的规定，保证私人服务提供者有一个开放的网络入口。⁴³

1987年的电信绿皮书促进了第一次欧洲电信部长理事会议的召开，部长理事会认可并支持委员会的建议，在《1988年关于到1992年发展共同电信服务和设备市场的决议》中提出了一份清楚的政策性声明，包括电信绿皮书的原则、目标和通讯管理等。在这次部长理事会上，产生了一个共同目标，即“发展市场条件，给欧洲公民在消费电信服务方面提供更大的多样性和更好的质量，降低成本，让欧洲完全分享——对内和对外——一个强大的电信行业，保证一个强大的电信基础设施和产业以及有效的电信服务在共同体内得到发展”。为此，部长理事会还制定了11个欧洲电信政策目标。委员会的自由化方针从根本上说，是为了解决竞争政策和法律方面的问题，绿皮书所提出的目标和要求是逐步完全开放终端设备市场以引入竞争。第一次限制电信垄断是在终端设备市场上。1988年委员会制定的终端设备方针是为了实现“自由化”目标而停止到1990年底使用的特别终端设备法。随着终端设备市场的开放，电信业逐渐开始自由化。到1999年7月共同体范围里大约有95%的终端设备市场

⁴¹ 资料来源：<http://www.hicourt.gov.cn/>

⁴² 资料来源：Christina Klein, “Die Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes in der Europäischen Union: unter besonderer Berücksichtigung der Universaldienstgewährleistung in Frankreich und Deutschland”, Verlag Dr. Kovač in Hamburg, 2000, p50-51

⁴³ 资料来源：Christina Klein, “Die Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes in der Europäischen Union: unter besonderer Berücksichtigung der Universaldienstgewährleistung in Frankreich und Deutschland”, Verlag Dr. Kovač in Hamburg, 2000, p52-54

开放竞争，同时所有的成员国中的终端设备垄断也已经取消。⁴⁴

电信服务和网络市场的自由化是从委员会制定服务方针 90/388/EWG 开始的。该方针的目标是让共同体的电信行业成为经济生活和谐发展的根本前提条件，增强共同体市场的竞争力，通过成员国实施相应的义务，修改其相关电信机构和电信网络以及电信服务方面的法律。1990 年 6 月 28 日的《欧盟指令 90/387/EEC》还提出了一项规定，即“互连互通管制”，要求成员国内的任何主导运营商都必须非歧视性地向竞争者提供网络接入，竞争者享受“主导运营商提供给其下属机构”同等互连的条件。

从这个阶段欧盟改革电信业的角度来看，欧盟更多的是从立法和电信服务指令方面进行大量的修改和协作，因为这个阶段是欧洲内部市场统一的关键时期，欧盟为了建设一个强大的欧洲电信内部市场，首先必须在法律和指令方面统一欧洲成员国的步伐，为 90 年代欧洲电信业的大规模改革做充分的准备。

2. 欧洲电信业从大规模改革到完全开放

在上个世纪 90 年代初期，也即内部市场建成前后，欧盟就电信市场的竞争政策做了大量的工作，如电信服务和网络市场自由化的服务方针 90/388/EWG，并对该方针进行了系统化的修改，以促进欧洲电信市场的自由化。

1993 年 7 月 22 日的欧洲理事会决议上，欧盟提出欧洲电信领域共同政策的主要目标是在长期保持普遍服务的前提下到 1998 年 1 月 1 日对所有公共语音电话服务实现自由化，1994 年 12 月 22 日理事会还一致决定，到 1998 年 1 月 1 日准备使电信基础设施实现自由化。从政策背景中可以看出，欧盟在开放和自由化欧洲电信业上已达成一致，这加速了欧洲电信市场到 90 年代末期大部分的开放和自由化。

在电信服务方针的修改方面，委员会继续扩大方针的适用范围，为了完全开放电信服务和网络的自由化，包括卫星通讯、有线电视网络和移动通讯服务。方针要求成员国在修改相关法律时，不得妨碍消费者的服务或者阻碍电信领域的技术进步。服务方针最大的一次修改体现在竞争方针 96/19/EG 中。该方针以上述欧洲理事会的目标和计划为依据，从总体上要消除阻碍市场竞争的垄断法。其中，在服务方针 90/388/EWG 的第 2 条的竞争方针的第 1 条写道“在提供电信服务方面的所有限制——语音电话除外——针对电信服务供应商建立的网络、第三方提供的基础设施、网络和其他设施及条件在共同体内的使用，必须在 1996 年 7 月 1 日前取消……”。委员会的这个电信自由化框架实现 1998 年初欧洲电信业的完全放开。在固定网络的公共语音电话方面，该领域的放开由成员国制定相关的规定逐步放开。⁴⁵

但是到了 1998 年，随着电信市场的完全开放，语音电话服务方针已经不能符合实际情况。这一年，委员会从一个以开放为竞争导向的市场角度出发，制定了新的语音电话服务方针 98/10/EG，要求进入和使用固定电话网络以及服务的条件与开放网络入口的原则相一致。新方针的目标是确保固定公共电话服务在共同体内以高质量、合理的价格向消费者提供。同时，该新的服务方针不但涉及到固定电话服务，而且还对移动电话服务的需求与电信不同业务的不断集中等领域调整有所规定。此外，在开放网络入口方面，理事会还努力在电信的其他领域建立一个共同法律框架，如电信业自由化的法律基础的一个重要组成部分是许可方针 97/13/EG，它规定的电信服务许可证及其相关证明在整个欧洲都适用，给欧洲电信业在一个统一的层面上改革指出了共同的方向和法律依据，使欧洲电信业逐渐走向融合。此外，为了促进电信自由化和建设跨产业竞争环境，欧盟委员会在 1997 年公布《电信、广播及信

⁴⁴ 资料来源：Christina Klein, “Die Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes in der Europäischen Union: unter besonderer Berücksichtigung der Universaldienstgewährleistung in Frankreich und Deutschland”, Verlag Dr. Kovač in Hamburg, 2000, p58-59, p85-89

⁴⁵ 资料来源：Christina Klein, “Die Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes in der Europäischen Union: unter besonderer Berücksichtigung der Universaldienstgewährleistung in Frankreich und Deutschland”, Verlag Dr. Kovač in Hamburg, 2000, p90-97

息科技汇流绿皮书》，1999年公布《电子通信基础建设和相关服务新架构咨询文件》，2000年提出《通向电子通信网络及服务共同管制架构指令草案》，其政策目标包括：推动开放且竞争性的电子通信网络、电子通信服务及相关设备市场，致力于发展欧盟内部市场，保护欧盟公民的利益。⁴⁶

欧盟改革欧洲电信业并不只是在法律框架内和市场结构方面进行，同时还体现在促进电信业的发展过程中。上世纪90年代是世界电信业大规模改革和发展的重要时期，固定语音电话市场虽然还保持着垄断地位，但是在90年代末也逐步放开了；移动电话市场随着移动通讯技术的不断更新换代而不断创造着电信业发展的经济奇迹，其发展速度和规模远远超过固定电话市场。对此，欧盟在改革欧洲电信业的时候不可能忽视这种趋势。就上述服务方针而言，欧盟指出，到1999年12月31日对欧洲电信市场的调整需要进行系统检查，并在1999年委员会就电信业的自由化和电信业的发展举行了一个广泛的讨论，指出在努力创建一个自由化和谐的共同市场的同时，要特别考虑新的发展如市场全球化和技术的进步效应。一个明显体现时代特征的报告就是《回顾1999》(Review 1999)。报告提到移动通讯的逐渐普及、互联网发展的意义和电信、移动通讯以及信息技术的融合。1999年秋天，委员会还发布一个电信报告。欧盟改革欧洲电信业并不盲目，而是紧跟时代发展的形势和趋势，不断融合和发展欧洲电信业。

“电子欧洲”行动计划也是在1999年提出的，从内部市场被宣布建成到1999年的“电子欧洲”的提出的这些年来，欧盟在改革欧洲电信市场上所做出的努力是巨大的，不但对成员国的电信市场改革提出了共同的改革指令和服务方针，而且这些指令和方针同时也对其他欧洲国家特别是东欧国家产生重大影响，例如波兰电信市场改革，在某种程度上为加入欧盟做了充分的准备。90年代，欧洲电信市场的成功改革和发展给欧洲带来了世界性的强大电信产业和世界电信跨国巨头。不得不承认，欧盟在这个时期所做出的政策和措施是非常有战略意义的。

3. 欧洲电信业改革新的突破

自2000年的里斯本战略实施以来，欧洲就在不停地为建设一个统一的“欧洲信息社会”而努力，其具体的行动计划就是“电子欧洲”行动。在这个阶段，欧洲内部市场建设已完全上升到一个更高的高度，所面临的状况是：欧洲电信市场已基本实现自由化，市场竞争不断加剧，各类电信业务基本放开，新的电信业务不断出现，特别是ICT技术的发展给电信业的发展带来前所未有的新机遇和新挑战。欧盟为实现“一个强大的统一的欧洲电信产业”的目标，正开始由原来的“管制”到“放松管制”，促进市场有效竞争和企业创新，并加大在ICT产业上的投资。

在90年代，欧盟通过委员会对欧洲电信进行管制。例如在语音电话市场方面，1998年委员会曾公布互联网语音服务不构成语音电话，但不包括提供和公共电话分离的商业语音服务，或提供PSTN终端的语音服务，以及提供通话质量和可靠性与PSTN同等级的实时语音服务。2001年1月，欧盟重申该立场，但是没有提出关于Phone to Phone的问题。随着互联网的不断发展，网络语音服务的应用却越来越普遍。⁴⁷在90年代，为了促进电子通信服务(ECS)的竞争，欧盟曾经设计新管制框架(NRF)，规定网络及供应商不再需要许可证。NRF促进了电信、数据以及广播的融合，并且提供了实现技术中立的可能。但是新的VoIP的出现给2003年生效的NRF带来重大考验，因为该语音服务是基于IP网络技术对传统电话的一种革命，带来一系列新的政策问题。2003年，欧盟开始对新管制框架(NRF)做出调整。2004年1月28日，委员会公布关于“IP语音及相关服务”的公众调查结果，将新电信业务VoIP

⁴⁶ 资料来源：Christina Klein, “Die Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes in der Europäischen Union: unter besonderer Berücksichtigung der Universaldienstgewährleistung in Frankreich und Deutschland”, Verlag Dr. Kovač in Hamburg, 2000, p102-106

⁴⁷ 资料来源：<http://www.c114.net/>, 2005年12月28日

服务分成三类：专用电子通信服务，公用电子通信服务，公共可获得的电信服务（PATS）。委员会公开讨论关于VoIP的问题，商议NRF应如何管理该服务。2005年，欧洲法规管理部门（European Regulators Group）发表声明，主张在NRF下对VoIP的管制办法应尽可能促进市场的革新及竞争准入，同时确保消费者得到充分保护。⁴⁸

从2002年“电子欧洲”行动开始，欧盟对于电信市场的管制主要表现在两个方面：本地环的非绑定管制和移动中继费的价格管制。2002年4月24日，欧盟颁布了未来电信管制和发展的一系列指令，包括《接入与互联指令》等。委员会要求，这些指令最迟到2003年7月25日在欧盟全面生效，这段时间以内成员国要修改本国法律来遵循欧盟颁布的管制指令。2003年2月12日，欧盟公布未来电信管制框架的最后一部分内容，重申这些指令，重点突出“促进市场竞争、技术中立和放松管制”的政策性。即便需要干预其他业务市场，也必须证明需要管制的市场符合三大标准：存在严重的市场进入障碍；竞争在给定时间内有无法克服的困难；竞争机制失灵，须得到委员会认可。⁴⁹从这里发现，欧盟为了促进电信市场之间的竞争，尽量放弃管制手段，除非面临市场失灵才通过适当的手段进行干预，以使市场竞争机制发挥作用。随着欧洲电信市场的发展和新兴电信业务的出现，欧盟更多的是促进市场竞争，减少对市场的管制和干预。

接下来看看欧盟是如何从改革和发展欧洲电信业的角度来建设欧洲信息社会和实施“电子欧洲”行动的。2005年6月欧盟委员会正式公布了未来五年的欧盟信息社会战略，其主要目的是促进经济增长和创造就业。在这个总体框架内，数字一体化、丰富多彩的欧洲信息空间、电子政务和更好的生活质量成为信息社会建设的主题，其重要的途径是强化企业创新的动力和增加在ICT研发上的投资。欧洲在ICT的研发投入方面一直落后于美国和日本，而且从历史上的美国“新经济”的经验来看，欧盟只有在现有强大的欧洲电信产业的基础上加大力度发展ICT产业，才能实现欧盟的这个信息社会战略。为了迎接数字融合时代的来临，必须整合不同通信网络、内容服务、终端社会以提供更具一致性的管理架构，发展更具市场导向的、富有弹性的、符合未来发展趋势和挑战的技术。就信息社会战略而言，欧盟期望能够提供一个可负担的、安全的高速宽带网络，建立一个丰富多样的数字内容社会；鼓励更多的新兴应用服务和在线内容；确保异质平台与设备之间的沟通能够顺畅，防止网络欺诈、不当内容和技术缺陷的发生。在电信市场上，存在三大主要业务，即固定电话、移动电话和宽带通讯。随着互联网的发展，电子商务、电子政务越来越成为一个社会信息服务的重要组成部分，如委员会在这个欧洲信息社会战略中就提出建设“电子委员会”的目标，不得不说，宽带通讯的发展越来越成为电信业的主要角色，越来越对社会和人们的生活产生深刻影响。⁵⁰

无论从哪个角度说，欧盟促进电信竞争的终极目标都是给消费者带来越来越多的好处，促进创新和投资。电信业作为一种普遍服务业，在选择普遍服务提供商的问题上，欧盟希望成员国坚持客观、高效、透明和非歧视的原则。

二、改革后的欧洲电信服务的发展状况

欧盟对欧洲电信业一体化的改革，主要从内部市场的建设角度出发，为建立一个强大的电信欧洲而制定了各种各样的战略措施、政策指令和法律条文。在20世纪90年代，大部分欧盟成员国在改革本国的电信市场时基本上是结合欧盟的指令从私有化和自由化两个方面逐步相互开放和竞争电信业。固定电话业务和移动电话业务一直占电信市场上的主导地位，

⁴⁸ 资料来源：<http://www.c114.net/>，2005年12月22日

⁴⁹ 资料来自：<http://www.c114.net/>，2003年9月23日

⁵⁰ 资料来源：<http://www.ccw.com.cn/>，2006年2月16日

本文以此为例分析欧洲电信业改革之后的发展情况。

1. 固定电话服务

欧洲的固定电话业务自上个世纪以来一直占据市场的主导地位。虽然移动业务和宽带通信发展速度非常之快，但是由于固定电话的传统垄断地位，它在欧洲电信市场的影响仍然巨大。到本世纪，移动电话和宽带网络的普及和应用，固定业务的规模的老大地位逐步拱手让于该二者。下面就分别从两个方面来分析欧洲固定电话市场的发展。

第一，固定电话市场规模。

在固定电话接入方面，从 1996 年到 2004 年的八年里，成员国表现出不同的发展趋势。按年平均增长率来说最高是波兰为 8.5%，最低是奥地利，平均每年下降 2.6%。从 2003 年到 2004 年里，塞浦路斯、希腊、西班牙和斯洛文尼亚增长势头表现强劲，分别增长为 9.4%，7.9%，6.6%和 5.8%。而芬兰和捷克在此期间却明显下降了 6.9%和 5.5%。2004 年，欧洲每 100 个居民中固定电话密度最高的几个成员国分别为德国（66.3），丹麦（64.6），塞浦路斯（63.5）和瑞典（63.4）。2004 年欧盟 25 国的固定电话用户数量稳定在 2.26 亿。⁵¹

第二，固定电话价格。

电信市场的改革和竞争以及自由化使电信服务价格不断下降，这主要是不断有新的竞争者进入市场，给原来的垄断运营商以沉重的压力和挑战，另一方面技术的进步和改进降低了市场进入的门槛。在电信市场改革之后，欧盟电信市场到 2000 年已基本全部开放。在前面的分析中，由于移动市场对固话形成的压力和挑战，固话价格处于下滑趋势。这对于消费者而言，绝对是个利好形势。市场的有效竞争产生了明显的效果。在欧盟电信市场电信服务价格表中，欧盟 25 国在 2003 年的本地电话价格从 0.38 欧元降到 2004 年的 0.37 欧元，国内电话和国际电话（美国）的价格下降更是明显，前者从 2000 年的 1.31 欧元下降到 0.9 欧元，后者由 2003 年的 2.88 欧元下降到 2004 年的 2.07 欧元。在欧元区，本地电话的价格基本保持不变，但是低于欧盟的平均水平为 0.36 欧元，在国内电话业务方面从 2000 年的 1.40 欧元下降到 2004 年的 0.98 欧元，在国际长途（美国）业务上下降幅度更大即从 2000 年的 3.06 欧元下降到 2004 年的 1.83 欧元。从这里，我们可以发现，欧盟固定电话市场在市场完全开放之后，随着电信市场竞争的加剧，各个成员国的电信价格也趋于一种合理的水平，对于欧洲的消费者而言，这是一个不错的发展趋势。而且，各个成员国的固话价格有趋同的趋势，这说明欧洲电信的内部市场正逐步走向融合。例如以欧盟 2004 年的平均水平 0.37 欧为准，比这个水平高的如丹麦就从 0.41 欧元下降到 0.37 欧元，比该水平低的主要是中东欧成员国如塞浦路斯、斯洛伐克、斯洛文尼亚分别从 0.08 欧元、0.3 欧元和 0.17 欧元上升到 0.2 欧元、0.56 欧元和 0.26 欧元。但是，欧洲的固定电话价格远远超过美国的水平。1997 年，欧洲国家打向美国的国际长途每分钟需要至少 7 欧元，而到 2004 年这个数字下降到 2 欧元左右。这个价格同时也说明欧洲电信市场的价格趋同。⁵²

2. 移动电话服务

无论是技术创新还是移动通讯标准的实施，欧洲的移动电话市场在世界电信产业中一直占据着主导地位。在欧洲的移动市场上，各大移动运营商们之间不断进行竞争，给欧洲的电信市场带来了辉煌的发展。2000 年欧洲电信市场上移动业务规模超过了固定业务。到 2004 年，移动电话用户数超过 4.09 亿，而且在成员国中五个成员国（卢森堡、瑞典、意大利、捷克共和国和英国）和两个欧洲自由贸易联盟国家（冰岛和挪威）每 100 个居民的移动业务

⁵¹ 数据来自：<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>，European Commission and Eurostat, “Telecommunications in Europe”, 2006 年 3 月 2 日

⁵² 数据来自：<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>，European Commission and Eurostat, “Europe in figures-Eurostat yearbook 2005”, 2005 edition, 2005 年 11 月 24 日

使用数已经远远超过 100。⁵³在这里，文章从两个方面来看欧洲移动电话市场的发展。

第一，移动电话业务的发展规模。

移动电话起初在上个世纪 80 年代应用于汽车通讯领域。随着移动电话变得越来越轻、便宜和技术越来越先进，到 90 年代下半期移动市场的发展迅速膨胀。从 1991 年到 2004 年，移动用户数不断增长。1993 年，大多数欧洲国家中，每 100 个居民中只有不到 10 部移动电话，然而到 2004 年这个数字接近 100，部分成员国如捷克、瑞典和卢森堡甚至超过 100（一个用户可以拥有私人 and 职业用途方面的两种移动业务）。例如，2004 年，卢森堡移动市场上每 100 个居民的用户数远远超过 100，接近了 150。其他欧盟成员国中，如瑞典、捷克和挪威用户数均超过居民数 100。从整个欧盟的状况来看，2003 年欧盟 25 国移动电话市场每 100 个居民中至少有 70 个用户数，而原欧盟 15 国和欧元区的这个指标更高。在 1997 年，整个欧盟的移动用户数只有五千万，但是到 2003 年的时候已经开始接近 4 亿，短短六至七年的时间，欧洲移动通信市场的规模不但超过了固话业务，而且到 2004 年发展其将近两倍的规模。这说明，消费者对于移动业务的喜好程度非常高。就 2004 年而言，欧盟的电信市场规模非常巨大；移动电话的普及率非常高。⁵⁴

第二，移动业务市场的竞争状况。

无论是在成员国对电信市场的改革中，还是欧盟的电信指令和绿皮书等，欧洲电信市场上的移动运营商都要面临着不同程度的竞争。在欧洲，特别是北欧的斯堪的纳维亚地区，移动电话的普及率非常高，欧洲的移动运营商如Vodafone把自己的业务延伸到可能的其他欧洲国家甚至世界其他的地区。就欧盟的移动市场而言，虽然每个电信大国都有主导运营商，但是它们在市场并不是完全的主宰者。从欧洲整个移动通信市场来看，2000 年，除了塞浦路斯（还未加入欧盟）之外，其他大部分的欧盟成员国（包括新加入的中东欧国家）的移动市场上至少有两个移动运营商进行竞争，其中竞争程度最高的是丹麦，其次是芬兰，分别有 12 和 10 个移动运营商。到 2003 年市场的竞争程度再次提升，丹麦市场上运营商数量上升到 18，而瑞典有 2000 年的 5 个上升到 20 个，芬兰也由原来的 10 个上升到 15 个，而法国移动市场在 2002 年就已经达到了 12 个运营商的竞争状态。从这些数字的变化可以看出，欧洲移动市场的竞争非常激烈，可能存在新的竞争者进入市场和市场结构重组等。⁵⁵再以 2004 年为例，欧盟各国的主导移动运营商所占到该市场的份额基本保持在 50%左右。但是，在新成员国塞浦路斯，其主导运营商的市场份额占到 100%，说明该国的移动市场的垄断程度太高。而主导运营商的市场份额最低的成员国是英国、其次分别是丹麦、卢森堡、荷兰、波兰、德国，这些成员国的主导运营商的市场份额均低于欧盟平均水平，说明这些成员国的移动市场的竞争程度比较高，经过多年的市场改革和开放，欧盟的大部分成员国电信市场趋于有效的竞争市场结构。⁵⁶

三、不断走向一体化的欧洲电信业市场

欧洲电信内部市场经过多年的改革和发展之后，已经取得了举世瞩目的成就。无论在产业结构上、还是技术创新和研发上，无论在电信市场规模还是电信企业的实力和数量上，欧

⁵³ 数据来自：<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>，European Commission and Eurostat, “Telecommunications in Europe”, 2006 年 3 月 2 日

⁵⁴ 数据来自：<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>，European Commission and Eurostat, “Europe in figures-Eurostat yearbook 2005”, 2005 edition, 2005 年 11 月 24 日

⁵⁵ 资料来自：<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>，European Commission and Eurostat, “Telecommunications in Europe”, 2005 年 2 月 7 日

⁵⁶ 数据来自：<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>，European Commission and Eurostat, “Europe in figures-Eurostat yearbook 2006-7”, 2006 edition, 2007 年 2 月 20 日

洲电信内部市场基本形成了一个统一体。欧洲电信产业的整合和一体化过程究竟取得了哪些方面的成就，又遇到哪些方面的问题呢？下面就简单对以上的分析进行一些总结。

首先，从消费者的角度来看，欧洲电信业的改革和发展以及一体化进程确实让消费者享受到了福利。根据 2007 年 3 月 30 日欧盟委员会公布的《2006 年度欧盟电信市场报告》，欧盟 25 国的国内固定电话每 3 分钟的平均通话费用由 2000 年的 0.418 欧元下降到 2006 年的 0.25 欧元。2006 年，欧盟成员国国内移动通话费用大幅下降了 13.9%。移动费用的下降使手机普及率由 2005 年的 95% 上升到 2006 年的 103%，首次突破每人一部手机。在宽带方面，2006 年欧盟 25 国新增 2000 万宽带用户，普及率达到 15.7%，荷兰和丹麦最高，分别为 29.8% 和 29.4%。除了电信价格大幅下降外，欧盟电信市场让消费者面临了更多的选择。根据欧盟法律，消费者在更换电信运营商的时候有权保留原来电话号码。⁵⁷从这些数据来看，欧盟市场的开放和融合促进了市场的健康发展，从需求上来看，无论是传统的固定电话、还是移动业务和宽带业务，市场的发展前景非常不错。

其次，从市场的竞争主体来看，在欧盟各个成员国 90 年代大举改革和开放电信市场的时候，市场中的竞争运营商不断涌现，出现了从寡头垄断到开放竞争的局面。虽然市场中的主导运营商数量基本无多大变化，但是市场的垄断程度、特别是国家的控制程度已基本消失。例如，单单以移动市场的主导运营商的份额来说，只是市场上的最大的竞争者，一方面受其他竞争者的影响，一方面受到欧洲竞争法的制约。在 90 年代以后进入 21 世纪里，欧盟电信市场之间发生了重大的多起并购案。这在某种程度上反映出成员国之间电信市场竞争的激烈性、开放性。由于这些兼并案基本不影响任何一个成员国电信市场竞争的稳定性，所以欧盟没有进行太多的管制，甚至表示支持。例如，Vodafone 在 2000 年 2 月收购德国 Mannesmann 公司就是一个很典型的例子。但是，欧盟并不是对任何的兼并都置之不理。在 2006 年里，德国电信股份公司计划以 250 亿英镑收购英国电信。一旦两大巨头合并将形成电信市场的绝对垄断者，严重影响多年来欧洲电信市场改革和开放后的竞争格局的稳定性。这绝对是欧盟不希望看到的。

最后，从电信市场管理者来看，无论是欧盟还是成员国之间，只要是促进市场竞争的政策和措施，都是坚决执行。如 2005 年 11 月 30 日，法国竞争监管委员会通过调查认为，三家运营商即法国电信旗下的 Orange 移动通信公司、Vivendi 旗下的 SFR 移动通信公司和法国移动市场的老三 Bouygues Telecom 移动通信公司违反了相关规定，串通一气，攻守同盟，妨碍了市场的自由竞争，损害了消费者的利益，使其他公司无法进入法国移动通信市场，从而应对其罚以 5.34 亿欧元的重金。⁵⁸对电信市场竞争的保护非常坚决，在欧盟改革欧洲电信市场的过程中，一系列的指令、措施和政策，以及采取的各种战略计划和行动，均说明欧洲电信市场已远离国家垄断的历史，市场的竞争者和主导运营商之间进行激烈的竞争，同时主导运营商实行私有化、股份制改革，国家已基本不保留这些公司的股份，实行政企分开。可以说，市场管理者成为维持市场秩序的监督人，保证市场的真正有效运作。

从上面三个方面来看，欧洲电信市场无论是成员国层面还是欧洲层面都已经称得上统一了，欧洲电信服务的内部市场从改革到开放再到统一，已经取得了巨大成功，而且这种良性的发展趋势正朝完全一体化的方向发展。

为什么这么说呢？欧洲电信服务市场毕竟还未实现一体化。在欧洲电信市场上，存在几个方面因素的博弈：欧盟，成员国，电信运营商，甚至还有消费者。但是作为欧洲统一市场的缔造者，欧盟成员国虽然由欧盟来统一管理电信市场，但是成员国对于本国的电信市场也是具有某种程度的保护性。例如，德国政府在是否修改本国的《电信法》的问题上已经与欧盟委员会闹得很厉害。在 2006 年 12 月，德国议会批准修改《电信法》，允许德国电信禁止

⁵⁷ 数据来自：<http://www.c114.net/>

⁵⁸ 数据来自：<http://www.c114.net/>，2006 年 2 月 21 日

它的竞争对手使用VDSL宽带网络提供服务。但是这种做法违背欧盟关于开放电信市场、创造公平竞争的有关规章制度。德国政府的这种做法显然是为了保护本国电信运营商的利益，而欧盟为建立统一的欧洲电信市场是肯定不同意德国的这种做法。德国这么做在很大程度上因为其仍然拥有德国电信 32%的股份。在欧盟、德国政府和德国电信之间的这种博弈，无疑是欧洲电信业一体化道路上的一个典型的例证而已。又如，欧洲电信市场上移动漫游费用非常高，欧盟委员会指出欧洲手机漫游平均零售收费每分钟 1.46 欧元，是批发价格的五倍多，认为手机网络运营商通过漫游收费获取了“过多”的利润。为了保护消费者的利益，欧盟决定对手机漫游费用进行限价。根据欧盟委员会的最新消息，从 2007 年 6 月 1 日起，欧盟的移动手机用户在国外用手机打或接听电话时，每分钟的漫游费用最多不超过 0.5 欧元，在欧盟范围内移动用户接听从国外打来的电话每分钟的资费不超过 0.25 欧元。但是欧盟的消费者权益保护团体对此并不满意，在 2007 年 2 月认为应将漫游时接听电话的费用、在所访问国家中打电话的费用、向家中或第三方国家打电话的费用分别限制在每分钟 0.16、0.25、0.33 欧元。但是全球行业组织GSM协会却认为，漫游费用已经在下降，欧盟的限价规定将严重损害竞争，并且会阻碍新的漫游协议。欧洲电信网络运营商协会称，限价法案提出的严重经济风险不仅损害行业创新能力，而且还将影响运营商以可负担价格向消费者提供基本服务。从三者来看，博弈不断。⁵⁹

从上面的分析来说，欧洲电信业是在朝着一体化方向发展，但是改革和被改革之间永远存在矛盾。

参考文献：

[1] 上海市经济委员会，上海科学技术情报研究所，2006-2007 世界服务业重点行业发展动态，上海科学技术文献出版社，2006 年 6 月第 1 版，p110

[2] Christina Klein, „Die Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes in der Europäischen Union: unter besonderer Berücksichtigung der Universaldienstgewährleistung in Frankreich und Deutschland“, Verlag Dr. Kovač in Hamburg, 2000, p50-51

[3] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, European Commission and Eurostat, “Telecommunications in Europe”, 2006 年 3 月 2 日

[4] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, European Commission and Eurostat, “Europe in figures-Eurostat yearbook 2005”, 2005 edition, 2005 年 11 月 24 日

[5] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, European Commission and Eurostat, “Telecommunications in Europe”, 2005 年 2 月 7 日

[6] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, European Commission and Eurostat, “Europe in figures-Eurostat yearbook 2006-7”, 2006 edition, 2007 年 2 月 20 日

[7] <http://www.hicourt.gov.cn/>

[8] <http://www.c114.net/>

[9] <http://www.ccw.com.cn/>

⁵⁹ 资料来自：<http://www.c114.net/>

欧盟内部贸易的非关税措施 ——不同部门与国家间的发生情况

朱晓军

复旦大学欧洲问题研究中心

内容摘要 商品自由流动原则是欧盟实现经济一体化的重要原则。但欧盟成员国之间却坚持使用非关税措施保护其国内市场，使其不受外来竞争伤害。本文通过对一系列在欧盟内部市场阻碍商品自由流动的违规行为的分析，强调了在欧盟内部贸易中非关税措施的重要性。本文数据来自欧盟委员会的几份报告，包括了1982年至2004年之间的512起违规诉讼案件。非关税措施的使用频率按国家和行业划分，同时用Pavitt行业分类法作为标准对这些数据加以描述。分析表明，在不同的国家和行业之间，非关税措施在欧盟内部贸易中的重要性存在很大差异；另外，与传统行业相比，非关税措施在规模型行业和科研支持型行业好像运用的频率更高。但是要理解这其中的决定因素，尚需更多，更深入的研究。

关键词 非关税措施 欧盟 内部贸易

Study on the Non-Tariff Measure within EU

Xiaojun ZHU

Centre for European Studies, Fudan University

Abstract: Although the principle of free movement of goods is an essential dimension of European economic integration, EU member countries insistently make use of non-tariff measures to protect their domestic markets from foreign competition. Based upon an inventory of infringements procedures against the free movement of goods within the EU market, this study shows the importance of non-tariff measures (NTMs) in intra-EU trade. The data are from several reports by European Commission and covers 512 infringement proceedings between 1982 and 2004. The incidences of NTMs are classified according to countries and sectors of activity. We also use Pavitt sectoral taxonomy as a yardstick in illustrating the data. The study indicates that the importance of NTMs in intra-EU trade varies greatly across countries and sectors, and that NTMs have higher incidence in scale intensive and science based sectors, instead of more traditional sectors.

Keywords: non-tariff measures, intra-EU Trade, European Union

一、导言

商品自由流动是欧盟经济一体化的重要内容。欧盟是个关税联盟，不允许成员国之间设置各种关税壁垒，各成员国的政策制定者不得不依靠非关税措施来改善本国的经济利益。关贸总协定与世贸组织规定解除了各国间贸易的数量壁垒后，各种非关税措施逐渐成为进行贸易限制的常用手段。贸易保护影响贸易流量，非关税措施的使用增多导致了人们对有关国家和行业间之非关税措施的使用及其决定因素等方面的研究随之增加。这些研究表明，经济和

政治因素对于解释非关税措施的使用非常重要，同时对非关税措施影响的研究非常广泛，但对于其决定因素的研究却比较有限。另外，针对欧盟内部贸易中的非关税措施的实证研究不多。本文对 1982 年至 2004 年之间由欧盟委员会提起的违规案件进行研究，初步探讨欧盟内部贸易中的非关税措施发生情况。下一节对有关非关税限制及其决定因素的文献进行综述；第三节界定了非关税措施的概念和其衡量标准，并对文中所使用的数据进行说明；第四节根据不同的分类对欧盟成员国及行业间的非关税措施的发生率进行统计描述；最后是结论部分，并对未来工作提出了一些指导原则。

二、关于非关税措施及其决定因素的研究

以前关于非关税措施及其决定因素方面的研究文献多数是针对与美国的贸易以及个别其他国家的国际贸易，只在少数文献中提到涉及欧盟存在的非关税措施的情况。Ray (1981) 用一个模型解释了 1970 年美国各行业的关税和非关税壁垒结构。他归纳了 225 个制造行业的行业特征。研究表明，非关税贸易限制是用来弥补关税措施的，更重要的是，这种贸易限制的实施由其行业特征及各种政治因素决定。而且，关税壁垒和非关税壁垒，往往在美国拥有比较劣势的行业里使用。在资本密集以及非熟练劳动力使用不多、产品同质的行业里，非关税措施更为普遍。另外，非关税壁垒主要出现在生产集中程度不够、生产厂址的地域分布与国会中的投票权分布比较一致的行业。1983 年，Marvel 和 Ray 对美国关税与非关税壁垒的决定因素进行分析。他们证实与政治关联度高的行业以及容易受到进口竞争的行业受到更多的保护。1985 年，两位作者又对美国、加拿大、日本以及欧洲共同体的关税与非关税壁垒进行研究分析，并获得了类似的结果：非关税壁垒用于补偿关税税率的降低所造成的对内部企业保护程度减弱，这种关系在欧共体中表现尤其明显。Treffler (1993) 认为，在美国，政治因素和行业特征对于贸易保护措施的使用有积极影响。1995 年 Mansfield 和 Busch 使用了 14 个国家在 1983 年和 1986 年的非关税壁垒数据，对国际贸易中的非关税壁垒情况进行研究，并解释了在国际贸易中实施非关税措施的决定因素。他们认为，非关税壁垒与失业水平及币值上升的货币之间呈较强的正相关关系；非关税壁垒还部分地取决于由进口、GDP 以及国内制度等方面决定的相对经济规模（具体说，制度独立且不受偏好自由贸易的利益集团的影响的大国使用非关税措施的频率较高）。1997 年，Lee 和 Swagel 使用了 1988 年，有关制成品的生产、贸易壁垒以及贸易流量等方面的跨国、跨行业的离散数据，对非关税壁垒的政治与经济决定因素进行了分析。他们研究发现，除行业和国家因素外，各国往往保护弱小、正在萎缩、具有政治意义或受到进口竞争威胁的行业。

Matha (2001), Brenton 等 (2001) 以及 Walkenhorst (2004) 分别对与欧盟相关的非关税措施进行了实证研究。Matha (2001) 研究了非关税壁垒对于贸易和产业结构的影响，其研究将非关税壁垒作为影响实现国家间经济一体化的障碍进行分析。她的实证分析使用了 1970 年至 1994 年期间，瑞典与六个欧盟成员国之间的双边贸易，按照国际标准产业分类第 2 版 (ISIC - Rev. 2)，用 4 位数法区分了 82 个行业。这个纵向的、跨国的、数据时间跨度长达 25 年的分析表明，非关税壁垒实际作为固定出口成本出现。Brenton 等人 (2001) 按照产业部门分类，对欧盟与中东欧国家之间贸易受技术壁垒的潜在影响进行了研究。他们认为在不同的部门，中东欧国家中技术壁垒的重要性具有很大差异。具体说，在入盟谈判时最为发达的国家，技术规则对于其向欧盟出口更重要；但他们的研究没能对这种壁垒影响的大小进行评估。2004 年，Walkenhorst 在对非欧盟国家针对欧盟提出的出口贸易诉讼案件进行分析后，发现出口欧盟国家针对欧盟所设置的障碍最为不满的非关税壁垒是认证程序和进口数量限制，在他们的出口欧盟的货物总量中，受非关税措施影响最大的部门是农业与食品以及采矿业与纺织业。

三、非关税壁垒的定义与标准以及数据来源

非关税措施不仅包括各种进口限制措施，还包括出口限制、生产与出口补贴，或者具有同样效果的各种措施。这些限制措施包括所有的政策工具，采取这些措施的时候并没有事先评估它们否会对贸易造成扭曲或者限制贸易的发展，即他们是不是贸易障碍（参见 Bora 等 2002:6）。尽管非关税壁垒种类繁多，但根据目的及其直接影响大致通常可分为 5 大类（参见 Laird 和 Vossenaar, 1991）。但对于这种非关税措施的分类存在两个主要问题。首先，这种分类必可避免地具有一定的随意性，因为包括技术壁垒在内的大多数措施都有价格效应和数量效应。其次，不经过复杂的、甚至不可能的测算各种努力，人们通常很难确定这些措施到底会造成有多大程度的扭曲（Bora 等，2002）。对于非关税壁垒的发生情况及其对贸易的影响程度的衡量有不同的方法，每一种都有其自身的优点和缺陷（比较 Maskus 等 2000；Bora 等 2002）。目录法可以对非关税壁垒所涵盖的贸易范围及其在具体部门或国家的使用频率进行估算。在本文中，我们所采用就是目录法，这在很大程度上是由我们采集的数据的特征决定。但是，非关税壁垒的使用频率计算并不反映受其影响的产品的相对价值，所以对其解释应该慎重。非关税壁垒的发生频率计算有其自身的优点，通过对已经发生的所有非关税措施进行排列，如果发现在某一特定产业中非关税措施使用增加则说明这个国家在增加一些贸易壁垒。在本文中，我收集到了 1982 至 2004 年间欧盟委员会发起的针对商品自由流通的违规诉讼的数据。数据有不同的来源，包括 Annual Report on Monitoring the Application of Community Law (Annex III)], 1993 年至 2003 年的 The Decisions de la Commission sur l' Application du Droit Communautaire, the Internal Market---Infractions to the Free Movements of Goods 以及各期单一市场新闻。欧盟委员会在这些报告中所列举的各种违规情况，表明非关税壁垒的依据是欧洲共同市场条约第三部分第 1 条目中第 23 至 31 条款以及第 2 条目中第 32 至 26 条款（农业）。这些数据有两个主要局限性。首先，它不包括有关成员国使用措施类型的信息；其次，对单个案例的描述前后不一致，虽然对有些违规案件的描述比较详细，可以有四位数水平的分类，但是有些案件的描述则比较模糊，只有 2 位数的分类。但是，这些数据有两个主要优点：1. 包括成员国所采取的任何被欧盟委员会认定为影响商品自由流通的违规行为的措施；2. 考虑到了所有类型的产品，包含工业和农业产品。

四、1982 年至 2004 年之间欧盟内部贸易非关税壁垒的发生率

我们的原始数据没有对各种非关税措施的违规行为所涉及的产业进行分类。因此，为了描述欧盟内部贸易各部门中非关税壁垒的发生情况，我们与 Brenton 等人 (2001) 的研究中一样，将每个案例转换为四位数的产业和国际贸易条码⁶⁰。除了这种传统方法外，我们还把 Pavitt 的创新行业分类法 (Pavitt, 1984) 用作描述数据的标准并因此更深入地了解欧盟非关税壁垒的发生情况。Pavitt 的部门创新行业分类法是 Pavitt 被引用最多的研究成果，并在研究创新过程和市场动态中有广泛应用。根据企业的创新源、用户需求的性质以及筹资方式，Pavitt 把企业分为四种类型，即科研支持型 (SCIB)、专业供应商型 (SPEC)、供应商主导型 (SDOM) 以及规模型 (SCAI)。尽管 Pavitt 的分类停留在企业层面上，但这种分类方法常常被视为分析行业间技术状况差异的典型方法 (Archibugi, 2001)⁶¹。考虑到在解释国际贸易流量中创新能力的重要性，Pavitt 的行业分类法被用于调查国家的国际竞争力（参见 Capellen, 1999 及 Lauserm 和 Melicani, 2000）。在这些研究中，贸易方向既可以像技术差距模型中那样通过各个国家间的技术变革差异来解释，也可以通过各国每个部门内部创新能力的差异来解释，而不是通过对于解释贸易方向非常重要的产业间禀赋差异去解释。

⁶⁰ 欧洲共同体内经济活动分类法 (NACE) 和国际贸易标准分类法 (SITC)

⁶¹ Achibugi (2001 年) 指出，Pavitt 分类法依赖产业数据，并且将公司汇总在产业分类的标准体制之前，所以 Pavitt 分类法的局限在于它只是直接在公司的层面进行探讨。

在欧盟委员会的年度报告以及其他欧盟委员会资料中所列举的非关税壁垒违规行为共有 512 种。表 1 说明由总署处理的各种非关税壁垒的违规行为的频率，我们可以了解受非关税壁垒影响最大的是哪些行业。各种违规行为明显集中于内部市场理事会 (Internal Market Directorate)，占 62%。包括正在审理的违规行为类型，这是可以理解的。更有趣的是，农业总署的案例比例高居第二位，即 13%，说明与农业相关的产品贸易中非关税壁垒也比较普遍。每个成员国都面临内部市场理事会负责的非关税壁垒违规诉讼案件，平均面临 6 个部门总署提起的违规诉讼案件。爱尔兰是个例外，其违规案件的诉讼只有 4 个部门总署提出。

表 1: 欧盟内部非关税措施违规诉讼案件 (按不同管辖的内部市场管理委员会部门总署分类, 1982-2004)

| 部门总署名称 | 违 规 案 件 | |
|----------|---------|---------|
| | 数 量 | 百分比 (%) |
| 内部市场委员会 | 317 | 62 |
| 农 业 | 52 | 13 |
| 企 业 | 35 | 7 |
| 税收与关税同盟 | 30 | 6 |
| 健康与消费者保护 | 23 | 4 |
| 能源与运输 | 16 | 3 |
| 渔 业 | 13 | 3 |
| 预 算 | 9 | 2 |
| 竞 争 | 4 | 1 |
| 合 计 | 512 | 100 |

资料来源：根据欧盟委员会各年年度报告数据编制。

有 103 个案件正交由司法处理，已经结案的 264 件，被中止的 9 件。这些案件的诉诸司法诉讼平均需要 3 年 9 个月的准备时间，从开始审理到结案需要 4 年时间 (表 2)。

表 2: 移交法院的违规案件数量、结案数量和平均诉讼期限

| 案件进程 | 案 件 数 量 (件) | 持 续 时 间 (年) | | | |
|------|----------------|-------------|-------|----|----|
| | | 平均数 | 标准差 | 最小 | 最大 |
| 法院处理 | 103 | 3.89 | 2.674 | 1 | 19 |
| 已结案件 | 264 | 3.97 | 2.978 | 1 | 16 |
| 中止案件 | 9 | 3.67 | 2.646 | 1 | 9 |

资料来源：同上。

以前的研究认为大国拥有更大的市场力量，因此大国在贸易保护方面具有更为明显的兴趣。他们往往会针对小国采取各种非关税壁垒保护本国的利益，而小国较少诉求非关税壁垒，因为小国更容易遭受来自大国的报复性反击，这些反击会减少小国所依赖的贸易流量。此外，较小的经济体不可能拥有市场力量从贸易保护中受益 (Mansfield 和 Bush, 1995)。表 3 表明各成员国在欧盟内部贸易中非关税壁垒违规案件的发生情况。数据表明，非关税壁垒在欧盟内部贸易中的重要性在不同国家之间具有很大差别。法国、德国和意大利高居榜首，分别为 15% 和 13%，而瑞典、芬兰和卢森堡所涉的案件不到 20 起，相当于 3% 和 2%。但是，数据并没有表明非关税壁垒发生与一个国家的经济规模之间有明显的联系，因此这只在一定程

度上支持了 Mansfield 和 Bush (1995) 的观点。

表 3: 欧盟成员国非关税措施违规诉讼的分布情况 (1982-2004)

| 欧盟国家 | 案件数 (件) | 百分比 (%) |
|------|---------|---------|
| 法 国 | 77 | 15 |
| 意大利 | 69 | 13 |
| 德 国 | 66 | 13 |
| 比利时 | 45 | 9 |
| 希 腊 | 42 | 8 |
| 奥地利 | 36 | 7 |
| 西班牙 | 29 | 6 |
| 荷 兰 | 27 | 5 |
| 英 国 | 27 | 5 |
| 葡萄牙 | 25 | 5 |
| 丹 麦 | 21 | 4 |
| 瑞 典 | 17 | 3 |
| 芬 兰 | 10 | 2 |
| 爱尔兰 | 12 | 2 |
| 卢森堡 | 9 | 2 |
| 合 计 | 512 | 100 |

资料来源: 根据欧盟统计局各年的统计数据整理编制。

至于非关税壁垒是否随时间发生的演化, 统计数据表明从 1982 年以来有一个上升趋势, 尤其是在 1992 年实现统一大市场之后, 这个上升趋势表现的更为明显。这似乎支持了前人的研究结果: 即非关税壁垒用于取代关税壁垒 (参见 Ray, 1981; Sarfati, 1998)。

虽然欧盟内部贸易的非关税壁垒在各产业部门中非常普遍, 但是其发生主要集中于少数几个部门, 尤其是食品、化工、汽车以及农业, 在非关税措施中分别占 23%、15%、11% 和 9%; 医疗和精密仪器和其他运输设备在非关税措施中占 6%; 在其余的部门中非关税措施的发生率在 1% 至 3% 之间。这似乎也与以前的研究一致。以前的研究认为, 贸易保护与行业有关 (Ray, 1981; Lee 和 Swagel, 1997)。但是, 在产生非关税措施最普遍的行业之间也有一些差异。例如, 服装、纺织和鞋类产品在国际贸易中的非关税壁垒中所占比例最高 (Lee 和 Swagel, 1997), 尤其纺织与皮革, 这是欧盟出口商们最不满的两个行业, 而欧盟内部贸易中这种非关税壁垒的违规行为在这些部门几乎不存在。

我们还考察了按照国际贸易标准分类划分的非关税措施频率, 并提供了更详细的分类。据分析表明, 医药产品和车辆的非关税措施比较普遍, 分别 14% 和 12%。与食品相关的代码 (0-9) 以及与运输相关的代码 (77-78) 分别占 19% 和 17%, 表明在工业部门中, 非关税措施发生率具有同样的普遍性。

贸易流量在很大程度上由技术决定。Pavitt 的行业分类法是理解欧盟内部保护措施的有效标准。在 Pavitt 分类法的部门之间非关税措施的重要性有很大差异。尤其是规模型部门, 非关税措施的发生率最高 (47%)。科研支持型部门和专业供应商型部门分别占案件总数的 20% 和 13%。如 NACE 和 SITC 分类法中, 农业部门也有相对较高的非关税壁垒发生, 占 10%。

规模型部门的特点是企业从事大规模生产, 在这里规模经济显得非常重要。在科研支持

型部门中,企业的生产大多以专业知识为基础,如化工与电子产品。非关税措施也用在专业化供应商部门。专业化供应商部门的特点是小规模企业专门从事机械、设备以及控制仪表的生产。在供应商主导部门里,非关税措施的发生情况相对较少。根据 Bregg 等人(2000)的研究,德国在规模型部门 and 专业化供应商部门中具有较高的专业化,而法国和英国在科学型部门表现出较高的专业化,意大利在专业化供应商部门和供应商主导部门中具有较高的专业化。虽然我们的分析不能确定它们之间的某种相关性,但非关税壁垒在 Pavitt 的部门之间的分布表明,欧盟各成员国在其具有某种专业化优势的部门常常诉诸非关税措施。

五、结论

本文主要对欧盟内部贸易中非关税措施的发生情况进行初步探讨,尽管在分析中使用的发生频率测量方法比较简单且有一定局限性,但研究结果在一定程度上对于非关税贸易壁垒的发生情况提供了一些有意义的启示。首先,欧盟成员国在越来越多地使用非关税措施,似乎支持了这样的观点:即非关税措施是在欧盟废黜数量(关税)限制后所使用的主要限制手段;其次,各成员国间对非关税措施的使用有相当大的差异,但是国家经济规模的大小与非关税措施发生情况之间没有明显的相关关系;第三,即使运用不同分类标准,非关税措施在不同部门之间的运用具有很大差异;最后,相对于纺织和服装等传统行业,非关税措施在新技术和创新行业,以及规模经济比较重要的行业运用较多。这好像与 Ray(1981)的研究结果一致。

参考文献:

- 1、Walkenhorst, Peter (2004). "EU export-concerns about non-tariff measures". *Applied Economics Letters*, Vol. 11, 939-944.
- 2、Bora, Bijt, Aki Kuwahara and Sam Laird (2002). "Quantification of Non-Tariff Measures". UNCTAD, *Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series* No. 12, New York and Geneva: United Nations).
- 3、Archibugi, D. (2001). "Pavitt's taxonomy sixteen years on: a review article", *Economics of Innovation and New Technology*, Vol. 10, 415-425.
- 4、Brenton, Paul, John Sheehy and Marc Vancauteran (2001). "Technical barriers to trade in the European Union: Importance for Accession Countries", *Journal of Common Market Studies*, Vol. 39, No. 2, 26-284.
- 5、Mathä, Thomas (2001). "Non-Tariff Barriers, Market Access, and Trade", Stockholm School of Economics, *Working Paper Series in Economics and Finance*, 455, July.
- 6、Laursen, Keld and Valentina Meliciani (2000). "The importance of technology-based intersectoral linkages for market share dynamics", *Weltwirtschaftliches Archiv* Vol. 136 (4), 702-723.
- 7、Maskus, Keith E., John S. Wilson and Tsunehiro Otsuki (2000). "Quantifying the Impact of Technical Barriers to Trade. A Framework for Analysis". *World Bank Policy Research Working Paper*, 2512.
- 8、Commission of the European Communities (1998). "Technical barriers to trade", *The Single Market Review*, Vol.1, Subseries III Dismantling of Barriers, Luxembourg: OOEPEC.
- 9、Lee, Jong-Wha, Phillip Swagel (1997). "Trade Barriers and Trade Flows Across Countries and Industries". *The Review of Economics and Statistics*, 79:3, 372-382.
- 10、Pavitt, K. (1984). "Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and

a Theory” , *Research Policy*, 13, 343-373.

- 11、Ray, Edward John (1981). “The Determinants of Tariff and Nontariff Restrictions in the US”. *The Journal of Political Economy*, Vol. 89, No. 1, 105-121.
- 12、胡荣花, 郑静: “欧盟内部贸易格局探析”, 《世界经济研究》2006年第7期。
- 13、王晶: “欧盟非关税壁垒措施分析”, 《北方经贸》2003年第8期。

欧盟信息通讯产业发展与信息社会战略

罗秀妹 陈涛

复旦大学欧洲问题研究中心

内容摘要 信息通讯技术（ICT）产业已成为现代经济发展的最重要的产业之一，欧盟将发展信息通讯技术放在十分重要的地位。本文从分析欧洲发展 ICT 产业和建设信息社会的角度出发，指出信息服务业已经是一个国家或地区经济发展的战略性产业，并探讨欧盟不断强力促进信息通讯技术产业的背景、原因及战略措施。

关键词 ICT 信息社会 信息服务业 欧盟

The Development of ICT Industry and Information Society Strategy of EU

Xiumei Luo Tao Chen

Centre for European Studies, Fudan University

Abstract: The ICT industry has become one of the most important industries in the modern society. EU has paid most attention to the development of ICT industry and its services. This paper focused on the development of European ICT services and the building of information society. It shows that ICT services have already been a strategic industry for the development of a state or region. Furthermore, it has treated backgrounds, causes and strategic measures why and how EU has promoted the development of ICT industry continuously.

Keywords: ICT, information society, ICT service, EU

一、欧盟强力推动信息通讯技术产业发展

1. ICT（信息通讯技术）产业与欧洲信息社会

2005年6月1日，欧盟委员会在比利时的布鲁塞尔公布了一个新的战略计划——Initiative “i2010: European Information Society 2010”，其目的在于促进欧盟经济增长和创造就业。i2010-Initiative 是一个全面的战略计划和目标，是继 2000 年欧洲理事会制定的里斯本战略目标“到 2010 年把欧洲建设成世界上经济最活跃、最有竞争力的知识经济体”后，提出的又一个重要的战略计划，是欧盟为了应对现代信息社会的巨大挑战的一个产物。i2010-Initiative 包括一系列措施和政策，计划在 2005-2010 年之间实现。在该战略计划中，欧盟最注重的是 ICT（信息通讯技术）的创新和研发投入及其对国民经济发展的影响，关心 ICT 产业——信息服务业的发展所带来的巨大经济前景。

基于 ICT 技术发展而来的信息服务业，主要包括三个方面。首先是传统的电信产业，其次是计算机产业，最后是信息内容产业。根据 Ulrich Hofmann（1999）对全球信息产业经济的分析，基于 ICT 技术的发展，提出了在信息产业中出现的行业集中的发展趋势。由于基于 IP 协议的互联网技术的不断发展和更新换代，电话、电视和计算机网络逐渐融为一体，出现三网合一的局面。在电信产业中由传统的固定电话业务发展到移动电话网络、卫星网络和宽带通信，在计算机产业

中软件、硬件和界面（Interface）成为三大块，在信息内容产业中数据库、信息服务、视听产品构成主要部分。随着 ICT 技术的发展，这个产业逐渐融合，如电信产业和计算机产业之间开发出了网络产品（Netzwerk Produkte），电信产业和信息内容产业之间开发出在线数据库（Online-Datenbank）、在线信息服务（Online-Informationendienste）、在线多媒体（Online-Multimedia）等等，这三个产业之间开发出在线互连互通接口（Online-Interaktionsschnittstelle）。数字一体化和互联网、电视、电话之间的三网合一已经成为信息服务业发展的必然趋势。

ICT 产业是一个重要的独立的经济部门，是促进增长和就业的一个重要推动力。工业化国家之间经济效率的差别主要表现在 ICT 的投资、研究和应用三个方面的差距，表现在信息生活和媒体行业之间的竞争力上。⁶²在过去的几年里，信息通讯技术的发展越来越快，而且越来越深入，并且已经进入信息社会和媒体的大部分市场。信息社会和媒体领域的服务、网络 and 设备的数字化集中进入人们的日常生活：ICT 使服务变得更智能、更有效、更安全和更快捷，它们始终与网络联系在一起，方便操作和消费。ICT 的发展及其服务业产业的升级和信息服务业内容的不断更新，给每个国家和地区带来的不仅仅是机遇，同样也是巨大的挑战。欧盟强力推进 ICT 产业发展正是在继美国的“新经济”之后进行的一次深刻的“产业技术革命”。

2. 欧盟提出 i2010-Initiative 战略的动机

欧盟为什么在这个时候提出了这个战略计划？对于这个问题，本文的考察角度包括以下三个方面。

首先，在世界范围里，欧洲的竞争力面临极大挑战。

第一，欧盟以及欧元区的对外贸易形势非常不容乐观，特别是整个欧盟的贸易赤字持续好几年。⁶³根据《欧盟经济发展报告 2006》对外贸易部分的分析，从对外贸易产品方面来说，欧盟在初级产品贸易上并不具有比较优势，而且劳动力成本比亚非拉地区的国家要高很多，制成品贸易的比较优势随着亚非拉地区的一些国家的经济快速的增长（比如中国、印度和巴西等）而逐渐削弱。在商品经济的竞争力上，对于制造业而言，产品生命周期理论有着明显的理论效果，欧盟经济的竞争力受到发展中国家的挑战。

第二，美国在上个世纪八九十年代实现了新的经济飞越增长，即“新经济”的发展给美国带来了经济高增长、低通胀和高就业率。自美国之后，日本也开始跟上步伐，发展 ICT 产业，积极创新和加大力度投资 ICT 研发。然而，欧洲在“新经济”上起步虽早但投资力度、研发和创新远远落后于前二者。

关于“新经济”，其含义最初是关于美国上述经济现象的描述，超出了经济周期、Philips 曲线的理论范畴。但是，新经济的出现在很大程度上是由于 ICT 的变革带来的，其实质就是信息社会，在这个社会阶段，信息的生产、交换和消费成为经济活动的主要形态，如同工业社会中工业产品和服务以生产交换为主导一样。1984 年哈佛大学的社会学家丹尼尔·贝尔（Daniel Bell）在其著作《后工业社会的到来》中提出“后工业化社会（Post-industrial Society）”——即信息社会（Information Society）。

⁶² 资料来自：Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, “i2010-eine europäische Informationsgesellschaft für Wachstum und Beschäftigung”, Brüssel, 2006 年 6 月 1 日

⁶³ 信息来自：复旦大学欧洲问题研究中心《欧盟经济发展报告 2006》——对外贸易部分

以欧盟为例说明一下信息通讯技术（ICT）对于欧洲经济社会所具有的重要地位和影响。ICT行业是欧盟经济部门中最活跃的和最适合研发的经济部门，在2000-2003年之间大约占到总研发的25%，占到GDP的5.6%。2000-2004年之间，欧盟所实现的生产力提高的贡献率有45%来自ICT。⁶⁴

在表1中，2002年欧盟原15国无论是私人部门还是政府部门对ICT的投资均远远低于美国和日本，人均投资甚至只有美国的四分之一强、日本的五分之一。与其他发达国家相比，欧洲在“新经济”上处于下风，其压力和挑战可见有多大。

表1：2002年ICT研发投资

| ICT 研发投资 | 欧盟 15 国 | 美国 | 日本 |
|---------------|---------|---------|---------|
| 私人部门投资 | 230 亿欧元 | 830 亿欧元 | 400 亿欧元 |
| 政府部门投资 | 80 亿欧元 | 200 亿欧元 | 110 亿欧元 |
| 居民 | 3.83 亿 | 2.96 亿 | 1.27 亿 |
| 人均投资 | 80 欧 | 350 欧 | 400 欧 |
| ICT 研发占总研发的比例 | 18% | 34% | 35% |

资料来源http://ec.europa.eu/information_society/eeurope/i2010/index_en.htm

另据最新数据显示，欧盟在ICT研发投资方面远远落后于其竞争对手。美国自2000年以来在ICT方面的投资始终是欧盟的两倍多，而且中国是ICT产品的最大出口国，2003年超过日本和欧盟，2004年超过美国。欧盟企业在ICT的应用方面也是迟钝的。生产力提升中ICT所占到的份额在上个世纪90年代下半期就已经明显落后，只是美国的一半。⁶⁵

其次，欧洲已经进入人口老龄化社会。

据估计，到2020年部分成员国将近40%的人口年龄超过65岁。这说明，欧洲社会所要承担的责任和压力将会越来越重。虽然西欧和北欧大部分国家有着健全的社会保障制度和医疗卫生体制，但是随着老年人数量的不断增加，社会对这部分人的支出将越来越面临一个沉重的负担。欧盟经过调查研究发现，ICT的发展对于改善生活质量的巨大意义经常被人们大大低估，其实际应用还非常缺乏。欧盟委员会认为，对于越来越多的人步入老年人阶段，他们需要更多的医疗和社会保障方面的服务，ICT的发展对于改善生活质量和这些服务是非常有帮助的⁶⁶。

最后，不甘心落后于美日。

欧盟自上个世纪90年代以来，以电信业市场的改革和开放为主，其ICT产业已经有了一定程度的发展，虽然各方面指标基本落后于美国和日本，但是欧洲在ICT产业中还是拥有其自身核心技术，例如无线通讯技术2G和3G技术标准。信息社会建设和信息服务业的发展早在90年代开始，现在欧盟建设信息社会和发展信息服务业已经进入一个全面完善内部市场的阶段，正如i2010-Initiative描述的那样，该战略计划是广泛的、全面的。欧盟的口号是要建设所有欧洲人的信息社会。

⁶⁴ 数据来自：http://ec.europa.eu/information_society/eeurope/i2010/index_en.htm

⁶⁵ 数据来自：http://ec.europa.eu/information_society/eeurope/i2010/index_en.htm

⁶⁶ 资料来自：Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, “Herausforderungen für die europäische Informationsgesellschaft ab 2005”, Brüssel, 2004年11月19日

二、欧盟正在全力打造信息社会

1. 里斯本战略提出之前

欧盟提出建设欧洲信息社会始于上个世纪90年代。早在1994年6月的Korfu欧洲首脑会议上，欧洲理事会就曾指出“充分利用信息社会提供的可能性和机遇”来发展欧洲经济、提高竞争力和就业，提出利用信息技术来建设信息社会。同年12月在Essen的欧洲首脑会议上，欧洲理事会重申信息社会的建设，欧盟委员会也同时提出了一份行动方案——欧洲通向信息社会之路（Europas Weg in die Informationsgesellschaft）。

到1995年，6月的Cannes欧洲首脑会议上，理事会强调信息通讯技术的重要性，提出扩建基础设施、让通讯现代化、建设信息高速公路和多媒体网络以及远程教育和工作等等。可以说，在这个时候，欧洲已经是非常重视ICT对经济和社会所带来的积极意义。

到1997年，欧洲理事会在推动ICT的发展基础之上，于11月在卢森堡的欧洲首脑会议上提出了知识型信息社会，旨在通过发展教育、开放式网络及其设备的利用促进欧洲增长和就业。

在1999年里，先后三次首脑会议均指出重视创新和建设信息社会，其中6月的Köln会议上提出实施150亿欧元的共同体第五次研究计划（das 5. Forschungsrahmenprogramm），希望欧洲能够在信息社会中扮演领导者的角色。12月在Helsinki举行的会议上提出建设“一个有竞争力的、有效就业的、可持续发展的经济体”，认为“有效应用信息通讯技术（ICT）在全球竞争中有着举足轻重的地位”，建设一个有效运作的电子市场，支持电子业务，同时委员会提出了“电子欧洲”行动计划。在世纪结交之时，欧洲正逐渐走上全面建设信息社会的道路。这个建设过程在2000年的里斯本首脑会议上达到一个高峰。

在里斯本战略提出之前，欧盟的ICT产业有一个不错的发展。ICT装备和服务业在欧洲已经是一个非常重要的、独立的经济部门，在90年代初占到欧盟GDP的4%，然后上升到大约8%，2000年占到欧盟就业的6%。该行业也是一个最有创新力的行业，占到整个欧盟研发支出的18%。此外，它还是一个最有生产力的行业，在1996-2000年之间年均生产力上升9%。1995到2000年间，欧盟所获得的生产力的提高40%来自于ICT。应用ICT支出的经济回报直接表现在ICT商品和服务市场上的增长和创新以及企业为提升效率的ICT应用上。而且，ICT越来越成为所有工业和服务市场不可分割的组成部分，或者是商品中包含ICT成分（例如家庭设备、电子娱乐设备、汽车或者医疗技术），或者是服务产品的组成部分（包裹的邮寄，银行业的电子处理）。⁶⁷

2. 里斯本战略提出之后

2000年3月在葡萄牙的里斯本举行的欧洲首脑特别会议上，欧洲理事会提出了一个未来十年的战略目标——使欧盟成为世界上最有竞争力、经济最活跃的知识经济体。为了实现这个目标，需要一个全球性的战略，即建设“为所有人的信息社会（Information Society for all）”。在这个过程中，欧盟具体实施了一个行动计划——“电子欧洲”行动计划，旨在充分利用欧洲的整个电子潜力、依靠电子业务和互联网技术及其服务，使欧洲在核心技术领域例如移动通讯方面保持领头羊的地位。另外，要求欧洲投资银行和成员国大力支持现代化的信息技术和其他电信网络的发展及基础设施的建设，使欧洲信息社会的建设得到确实的

⁶⁷ http://ec.europa.eu/information_society/europe/i2010/index_en.htm

保障。

在 2000 年以后的几年里，欧盟实施了两个阶段的“电子欧洲”行动计划，第一阶段从 1999 年到 2002 年，第二阶段从 2002 年到 2005 年。两次行动计划为欧洲建设信息社会打下了坚实的基础。根据欧盟资料，ICT 行业是欧盟经济部门中最活跃的和最适合研发的经济部门，在 2000-2003 年之间大约占到总研发的 25%，占到 GDP 的 5.6%。2000-2004 年之间，欧盟所实现的生产力提升贡献率有 45% 归功于 ICT。数字化集中趋势已经成为一个事实。网络投资在 2004 到 2005 年继续上升，宽带接口数量在 2005 年增长了 60%。电信和电缆网络运营商实现了集中式服务，如“Triple-play”和“网络电视（IPTV）”。到 2004 年 7 月欧盟 15 国的宽带接入数达到人口的 80%。⁶⁸欧洲建设信息社会和实行电子欧洲计划以来所取得的成就是令人瞩目的。但是与美国相比之下，欧盟还是逊色不少。

据统计表明，欧盟无论是在 ICT 研发的投资还是 ICT 对经济的贡献方面都要低于美国。即便是部分非 ICT 领域也是没有超过美国，说明美国的“新经济”无论是在国家层面还是社会私人层面都得到了足够的重视和发展。欧洲继续面临压力和挑战。

3. 欧洲信息社会战略计划 i2010-Initiative

在这个阶段，欧洲委员会在 2005 年 6 月 1 日提出该战略计划之后，到目前已经实施了一年半。欧盟为此所制定的政策、措施，可以说，是非常的广泛和全面。为了面对信息社会和全球化所带来的挑战，欧盟委员会就信息社会和媒体提出了以下三个建议：

第一，创建一个单一的欧洲信息空间，这对于在信息社会和媒体领域中开放内部市场和提升竞争力非常必要，通过创造新的内容、服务和商业模式将会带来更多的增长和就业岗位。据预测，到 2008 年西欧在线内容市场将会增长三倍（最终消费市场甚至增长十倍）。

2005 年，委员会开始检查电子通信法律条文，还发布一个指令，要求降低移动电话的漫游费用（Auslandsroaming）。在频率管理的改革上，委员会提出了一些政策性建议，旨在促使无线频率的接入更容易。在统一的欧洲层面，通过放开电视接入的频率，可以促进无线宽带接入和欧洲范围新兴服务的发展。2005 年，委员会提出了一个关于现代化电视标准（Modernisierung der Fernsehrichtlinie），即“无界的电视”，为了确保所有提供电视相关服务的企业无论是转接还是宽带技术都拥有一个公平的竞争环境。

在数字内容上，欧洲引入数字法管理系统（DRM），以保护消费者利益，确保数据安全。在线音乐服务是欧洲建设信息空间的第一步，自此欧洲逐渐清除欧洲在线世界服务方面的障碍。对于“在线电影”-Initiative（2005），委员会提出了一项关于“在线内容”的报告。为了消除人们担心隐私得不到保障、互联网缺乏安全而不想使用信息和媒体服务，委员会又制定了关于如何制止互联网犯罪、不受欢迎的 E-Mail 和有害信息内容等的安全战略报告等等。

第二，加强 ICT 研究方面的创新和投资，促进增长和创造更多更好的就业岗位，提高欧洲在 ICT 领域的国际竞争力。

委员会最近提出了两个重要的建议，为了提升在 ICT 领域欧洲的地位：第七个研究框架（7. RP, das siebte Forschungsrahmenprogramm）和竞争力与创新方案（das Programm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation）。在第一个方案中，委员会要求加强 ICT 研究资金的投入，这些资金的投入将改变欧洲 ICT

⁶⁸ http://ec.europa.eu/information_society/europe/i2010/index_en.htm

领域的窘境，而且通过加强私人部门和政府部门支出来补充这些资金。委员会认为，在促进技术进步方面，促进创新和服务不但需要政府部门而且也需要私人部门。委员会集中在这些领域的战略研究上，期待欧洲能够在这些领域发挥更大的潜力、并促进增长和就业。

i2010-Initiative 一方面致力于清除技术、机构和法律方面的障碍，另一方面促进企业加强对 ICT 的应用。欧洲电子商业支持网络 (European e-Business Support Network, eBSN) 加强欧洲政策之间的协作和改善中小企业在应用 ICT 技术方面的竞争力。每年的关于“增长与就业”的里斯本进步报告把“发挥企业特别是中小企业的潜力”作为欧盟实现更大增长和就业的第二个行动目标。“欧洲电子技能论坛”(Europäische Forum für E-Fertigkeiten, European eSkills Forum) 是为了解决 ICT 在应用过程中面临的知识和能力的障碍问题。

此外，欧洲标准组织 CEN、CENELEC 和 ETSI 配合行业制定 ICT 的技术标准。

第三，建立一个数字一体化的欧洲信息社会，一方面促进增长和就业与可持续发展，另一方面为欧洲人民提供更好的公共服务和生活质量。

i2010-Initiative 确定的数字一体化政策涉及到人们的年龄结构、无障碍、数字鸿沟、电子政务、数字内容和文化等等领域。数字一体化在 2005 年和 2006 年初随着关于“克服宽带鸿沟 (Überwindung der Breitbandkluft)”和无障碍 (“eAccessibility”) 报告的发布取得了巨大的进步。

在电子政务和其他公共服务方面，所有成员国和委员会都要实现一个电子政府的目标，如“E-Kommission”。2005 年 11 月发布的“电子政府部长宣言 (Ministererklärung zu E-Government)”提出发展基于 ICT 的公共服务。2004 年制定的电子医疗服务行动方案 (Aktionsplan für elektronische Gesundheitsdienste) 及其执行已经显著加速了医疗体制的改革。所有这些工作对于里斯本的两个目标具有很大的意义：“对全球化和人口老龄化做出回答”和“发挥企业潜力”。在 2006 年 2 月，委员会制定了一项关于欧洲范围电子政务兼容性的报告，要求成员国共同参与建设欧洲范围的可互连互通的电子政务。2006 年 4 月制定的 E-Government-Aktionsplan 提供了一份到 2010 年实现关于引入电子政务的不同目标的时间表。另外欧盟还发布了一项 eTEN 报告 (跨欧洲范围电子网络报告)。2005 年还制定了关于“数字图书馆”和“智能交通”的报告。

基于 ICT 的公共服务已经取得了很大的进步。例如，每年通过在线纳税申报节省了上百万的工作小时。ICT 能够帮助改善公民健康在医疗和社保方面的服务。在保护文化遗产和创建新文化方面，ICT 最大限度地为公众提供了一个文化多样性的欧洲。还有在诸如环境保护、灾害处理和更清洁、更省能源和更有效的生产方式等方面，ICT 作为一个可持续的环境政策的工具也是具有非常重要的作用。ICT 技术的发展，还能实现交通更安全、更清洁、更省能源。

参考文献：

1. Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, “i2010-Erster Jahresbericht über die europäische Informationsgesellschaft”, Brüssel, 2006 年 5 月 19 日

2. Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, “Herausforderungen für die

europäische Informationsgesellschaft ab 2005”, Brüssel, 2004 年 11 月 19 日

3. Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, “i2010-eine europäische Informationsgesellschaft für Wachstum und Beschäftigung”, Brüssel, 2006 年 6 月 1 日

4. Paul J.J. Welfens · Andre Jungmittag, “ Internet, Telekomliberalisierung und Wirtschaftswachstum: 10 Gebote für ein digitales Wirtschaftswunder”, Springer-Verlag Berlin Heidelberg New York, 2002

5. Ulrich Hofmann, “Globale Informationswirtschaft: Management, Technologien, Strategien”, R. Oldenbourg Verlag München Wien, 1999

6. 欧盟经济发展报告 2006, 复旦大学出版社 2006 年出版。

7. 通信世界网<http://www.cww.net.cn/>, 2006 中国通信业发展白皮书, 2006 年 11 月 28 日

8. <http://www.c114.net/>

9. http://ec.europa.eu/information_society/europe/i2010/index_en.htm

试析欧盟共同外贸政策的最新发展

舒旻

复旦大学欧洲问题研究中心

内容摘要 2006 年欧盟的外贸政策发生了一系列重要变动。一方面，欧盟在应对新兴市场低价进口商品问题上发生分歧，贸易保护主义有所抬头。另一方面，由于多哈回合的搁浅，欧盟委员会在贸易自由化问题上转而谋求双边自由贸易条约（FTA）的谈判。在此大背景之下，欧盟委员会在新的对华政策文件中发布“对华贸易与投资纲要”，凸现欧盟外贸政策在中欧关系中的重要性。本文在考察 2006 年欧盟对外贸易政策的基础上，从决策者（自由主义倡导者曼德尔森），决策程序（共同体支柱下的欧盟委员会与理事会的互动）和决策基础（欧盟内部各利益集团之间的博弈）三方面出发，深入分析欧盟外贸政策变动的政治经济动因，并讨论了其对中欧关系的影响。

关键词 共同外贸政策 贸易保护主义 自由贸易条约 决策分析

An Analysis of the Recent Development of the Common Commercial Policy of the EU

Min SHU

Centre for European Studies, Fudan University

Abstract: Several changes of the common commercial policy of the EU stood out in 2006. First, internal disagreements emerged over the cheap imports from emerging markets, giving rise to protectionism in the EU. Second, due to the suspension of the Doha round of WTO negotiations, the EU turned to bilateral FTAs to promote further trade liberalisation. Against this background the European Commission issued a document on *Trade and Investment* together with the EU's new Policy Paper on China in 2006, highlighting the importance of trade in the EU-China relationship. This paper examines the politico-economic factors behind these policy changes from three distinctive analytical angles: the policy-maker, the policy-making procedures, and the politico-economic basis of trade policy-making in the EU. Their implications for the EU-China relationship are also discussed.

Key Words: Common Commercial Policy, Trade Protectionism, FTA, Policy-Making Analysis

一、引言

欧盟是世界上最大的贸易实体，在国际贸易中占有重要地位。2005 年欧盟的进出口量高达世界贸易总额的五分之一，其中商品贸易为世界的 17.5%，服务贸易占世界的 26%。在 2004 年东扩之后，欧盟一跃成为中国的最大贸易伙伴。近年来，中欧贸易在中国与欧盟关系中的重要性不断增强。

2006 年，欧盟的共同外贸政策（Common Commercial Policy⁶⁹）出现了一些重要的变化。首先，欧盟内部的贸易保护主义有所抬头。在过去的一年中，欧盟对来自新兴市场，特别是中国的廉价进口商品采取了严厉的贸易保护措施。反倾销、反补贴、反吸收调查和诉讼屡屡成为欧盟国家保护夕阳产业的工具。其次，世贸组织的多哈回合谈判在 2006 年 7 月搁浅，欧盟和美国在农产品问题上的强硬立场是谈判中断的原因之一。鉴于多边贸易谈判的搁置，欧盟委员会于 2006 年末提出动议，启动欧盟与印度、韩国、东盟等国家和经济实体的自由贸易（FTA, Free Trade Agreement）的谈判，试图通过双边自由贸易的战略推动世界贸易的自由化进程。

近年来，中欧之间的经贸关系也不断深化。据欧盟统计，中国与欧盟 2005 年的贸易总量为 2099 亿欧元，双边贸易逆差达到创记录的 1063 亿欧元。2006 年 10 月欧盟委员会出台对华新的战略文件，首次把“贸易和投资”列为一个独立的政策文件⁷⁰。欧盟贸易代表曼德尔森在 2005 年两次访华之后，于 2006 年 6 月和 11 月再次两度访问中国。在官方会晤的间隙，曼德尔森到中国人民大学发表讲演，并参加在成都举行的 2006 中国-欧盟投资贸易合作洽谈会开幕式。显然，欧盟越来越意识到中国在欧盟外贸中的特殊地位。欧盟外贸政策变动对于中国经济发展的影响也逐渐增强。2006 年欧盟新启动对华反倾销调查 12 件，是 2001 年中国加入世贸组织后欧盟对华反倾销最多的一年（见表 1）。中欧贸易的巨额逆差也日益成为中国国际收支“双顺差”问题中亟待解决的一个课题。

那么，应该如何评价欧盟共同外贸政策的最新变化？2006 年欧盟外贸政策

⁶⁹ Common Commercial Policy 也可以译作“共同商业政策”（见戴炳然《欧共体条约集》，1993 年）。由于该项政策主要涉及欧盟的国际贸易谈判、反倾销和发补贴等贸易保护措施、知识产权的商业保护等领域，本文使用“共同外贸政策”以凸现该政策在欧盟对外关系上的影响。

⁷⁰ 2006 年 10 月 24 日，欧盟发布了第六个对华战略文件。文件由两个独立的部分组成：“EU-China: Close Partnerships, Growing Responsibilities”和“A Policy Paper on EU-China Trade and Investment: Competition and Partnership”（详见欧盟委员会新闻公告：“EU-China relations: Commission sets out its strategy”）。

变动可能会对中国经济外交产生怎样的影响呢？由于欧盟在经济领域的决策能力远远高于其在政治外交的活动能力，共同外贸政策是欧盟对外关系中少数几个能够在欧盟层面进行直接决策的政策领域⁷¹（Griller and Weidel, 2002）。所以，理解欧盟共同外贸政策需要从欧盟外贸政策的决策过程来进行分析。根据哈佛大学著名学者Robert Putnam（1988）提出的“双层博弈”（Two-Level Game）理论⁷²，外交决策者一方面在国际领域参与国与国之间的讨价还价，力求达到本国利益的最大化；另一方面需要在国内对不同利益集团的政策偏好进行权衡，确保国际谈判的结果得到国内政治力量的支持。因此，外交决策者在国际谈判中的自由度（win-set）既受到国内利益集团和国内决策程序的限制，也受到外交决策者谈判方式的影响（Putnam, 1988: 442-450 页）。在欧盟共同外贸政策方面，分析欧盟贸易代表如何在欧盟特定的外贸决策框架中协调欧盟内部各经济集团的利益并代表欧盟对外进行经贸谈判，是判断欧盟外贸政策变动趋势及其影响的重要途径。

本文将从“双层次博弈”的角度出发，首先具体考察 2006 年欧盟共同外贸政策的新动向。在此基础上，我们将分析欧盟外贸政策变动的制度、政治和经济基础，并探讨欧盟的外贸新政给中国经济发展带来的挑战。

二、2006 年欧盟外贸政策的新动向

2006 年欧盟的共同外贸政策出现了四个重要的变化。第一，贸易保护主义逐步渗入欧盟的决策领域，直接影响了 2006 年度欧盟共同外贸政策的走向。第二，世贸组织的多哈回合谈判 7 月被迫中止，欧盟委员会的多边贸易自由化原则遭遇挫折。第三，欧盟调整对中国的贸易战略，于 10 月发布欧盟第一份对华贸易政策文件。第四，双边自由贸易协定出现在共同外贸政策的前台，欧盟委员会 12 月启动与印度、韩国和东盟的双边贸易谈判。

1. 贸易保护主义抬头

2006 年初欧盟经济的表现并不令人乐观。2005 年欧盟 25 国的经济增长率仅为 1.7%，比 2004 年下降了近 0.7 个百分点。欧盟的整体失业率虽然在 2005 年

⁷¹ 其他在欧盟层面进行独立决策的政策领域包括共同渔业政策（Common Fisheries Policy）和共同汇率政策（Exchange Rate Policy），参见 Griller and Weidel（2002）。

⁷² “双层次博弈”理论也是欧洲一体化理论主要代表 Andrew Moravcsik 自由政府间主义的理论基础之一（详见 Moravcsik, 1998; Cini, 2006）。

有所下降，但是主要欧盟经济体德国和法国的失业率仍高达 9.5%和 9.7%，欧盟 25 国的整体失业率维持在 8.8%的高位。欧盟经济的低迷给欧盟的对外贸易带来了压力。据测算，2005 年度外贸对欧盟经济增长率的实际贡献率为-0.1%⁷³，对外贸易事实上拖了欧盟经济增长的后腿。2005 年中国与欧盟之间的纺织品之争通过媒体的大肆宣传，更增添了欧盟经济受廉价进口商品威胁的舆论压力⁷⁴。正是在这种情况下，欧盟地区的贸易保护主义在 2006 年有所抬头，并且逐渐渗入共同外贸政策的决策领域。

据统计，2006 年欧盟反倾销和发补贴调查新启动 36 件，案件涉及 17 类不同的进口产品。在接受调查的 15 个国家中仅日本、韩国和美国是发达国家，其余 13 个发展中国家总共受到 32 次欧盟的反倾销和反补贴调查。无论从调查的数量上来看，还是从案件涉及的国家来说，2006 年都是欧盟反倾销和反补贴的大年（见表 1）。

表 1： 盟的反倾销和反补贴调查 2001-2006

| 年份 | 调查总量（件） | 涉及中国的调查（件） |
|------|---------|------------|
| 2001 | 33 | 3 |
| 2002 | 23 | 4 |
| 2003 | 8 | 3 |
| 2004 | 29 | 9 |
| 2005 | 26 | 8 |
| 2006 | 36 | 12 |

数据来源：欧盟委员会对外贸易司

同时，欧盟内部关于反倾销的争议也日趋激烈，出现了不同利益集团以及不同成员国之间的多重矛盾和分歧。2005 年 7 月欧盟地区的鞋类生产商联合对产自中国和越南的皮制鞋类产品发起反倾销诉讼。经过初步调查，欧盟委员会对外贸易司（DG Trade）决定于 2006 年 4 月起分阶段对中国和越南生产的皮鞋征收累进的临时反倾销税⁷⁵，并继续就最终反倾销税进行调查。但是随着反倾销调查的深入，欧盟对外贸易司受到欧盟鞋类进口商越来越大的压力，要求欧盟委员会

⁷³ 见Statistical Annex of EU Economy: Autumn 2006, p. 209。

⁷⁴ 参见The Economist发表于 2005 年 6 月 2 日的评论“Textile-Trade Politics: A Knotty Problem”。

⁷⁵ 具体而言，2006 年 4 月 7 日至 6 月 1 日分别对产自中国和越南的皮鞋征收 4.8%和 4.2%的反倾销税，6 月 2 日至 7 月 13 日分别对产自中国和越南的皮鞋征收 9.7%和 8.4%的反倾销税，7 月 14 日至 9 月 14 日分别对产自中国和越南的皮鞋征收 14.5%和 12.6%的反倾销税，9 月 15 日起分别对产自中国和越南的皮鞋征收 19.4%和 16.8%的反倾销税。可参见Commission Regulation (EC) No 533/2006，载*Official Journal of the European Union* L 98/3。

考虑征收反倾销税可能导致的鞋类价格上升和消费者损失等后果的呼声此起彼伏⁷⁶。由于最终反倾销税的必须得到多数成员国的认可，中越皮鞋反倾销案在欧盟成员国中间也引发了罕见的分歧。一方面，以瑞典、丹麦、荷兰为代表的皮鞋进口国竭力反对对中国和越南的皮鞋征收高额反倾销税；另一方面，以意大利、葡萄牙和西班牙为代表的鞋类生产国则积极推动最终反倾销税的批准。双方互不相让，先后三次拒绝接受对外贸易司提出的最终反倾销税建议（Shu, 2006）。直到10月4日，也就是临时反倾销税失效的前两天，成员国的代表才最终达成妥协，决定对产自中国和越南的皮鞋分别征收为期两年16.5%和10%的最终反倾销税⁷⁷。

需要指出的是，负责欧盟反倾销调查的欧盟委员会对外贸易司并不把反倾销视作贸易保护主义的工具。对外贸易司2006年2月发布的新闻公报宣称，“反倾销不是贸易保护主义措施，而是用关税提高非法低价进口商品的价格，以更好地体现它们的实际价值”⁷⁸。长期以来，欧委会对外贸易司一直把自身视为贸易自由化的推动者和国际贸易秩序的维护者。一方面，它积极参与各类贸易谈判以促进国际贸易的自由化；另一方面，它又利用贸易保护的政策工具来维护欧盟对外贸易的秩序。然而，在欧盟内部贸易保护主义的压力下，对外贸易司的这种双重角色在2006年逐步向后者倾斜。

在2006年3月份举行的关于“可持续的对外贸易政策”的会议上，欧盟贸易代表曼德尔森指出，“保护主义不是可持续的贸易政策，它的未来只有死路一条”⁷⁹。但到了9月份，欧盟委员会已经在贸易保护问题上处于守势。在一则欧委会对外贸易司发布的新闻公报中，欧盟的外贸政策被明确定位在“确保欧洲对进口商品的开放”上⁸⁰。曼德尔森坦言，欧盟内部不同利益之间的竞争直接威胁到贸易保护政策工具的有效运用⁸¹。贸易保护主义显然已不仅仅是舆论压力下的一种思潮，而且成为触动欧盟外贸政策的决策核心的问题。12月6日，欧委会

⁷⁶ 欧盟的鞋类进口商所组成的行业协会（鞋业进口和零售商协会，FAIR；欧洲运动产品工业协会，FESI；欧洲品牌类鞋业联盟，EBFC）多次发表联合声明，反对征收反倾销税。

⁷⁷ 一般情况下，欧盟最终反倾销税的时间跨度为五年（蒋小红，2004）。两年的征税期限很可能是欧盟成员国在最终反倾销税问题上相互妥协的结果。

⁷⁸ 参见欧委会对外贸易司文件“Anti-dumping investigation on Chinese and Vietnamese Footwear: questions and answers”。

⁷⁹ 参见欧委会对外贸易司文件“Sustainable Trade: observations on trade and protectionism”。

⁸⁰ 参见欧委会对外贸易司文件“Mandelson: October EU trade policy shake-up will reject protectionism at home, seek open markets abroad”。

⁸¹ 参见曼德尔森的演讲“Europe competing in the world: Speech by Peter Mandelson at the Churchill Lecture”。

发布政策绿皮书《欧洲的贸易保护政策与变动中的全球经济》，进一步提出“贸易保护是自由贸易的另一面，只有反对不公正的贸易行为才能更加有效地应对全球化”⁸²。基于这份绿皮书，对外贸易司邀请成员国政府、商业组织、欧洲议会、非政府组织，及个人参与公开政策咨询（public consultation），为欧盟改革贸易保护的政策工具做准备。

2. 多哈回合谈判遭遇挫折

就在欧盟内部的贸易保护主义由舆论压力转化为政策压力的同时，欧盟的共同外贸政策也面临着世界贸易组织多哈回合谈判带来的外部挑战。多哈回合始于2001年，旨在服务贸易、农产品和知识产权等领域促成国际贸易的发展。由于谈判涉及政治上极为敏感的农产品，多哈回合在启动后的五六年间进展缓慢⁸³。对于欧盟来说，多哈回合谈判不仅是对外贸易政策的重要组成部分，而且牵涉到欧盟内部争执已久的共同农业政策的改革。

2006年多哈回合的农业谈判主要涉及两方面的内容：市场准入和国内支持。世界主要的农产品贸易实体美国、欧盟和G20（包括印度、巴西和中国）于2005年10月就这两个议题提出各自的提案。在市场准入方面，美国提出各国的平均关税削减幅度为66%；G20提议发达国家平均削减54%，发展中国家平均削减36%；欧盟的提案则认为发达国家平均削减幅度只需达到39%。在国内支持方面，G20提出美国削减80%；欧盟认为美国须削减60%，欧盟自己削减70%；美国提议美国自身削减53%，欧盟削减75%。综合看来，欧盟的提案未能达到其他农业贸易国的要求，而且美国和G20有联合起来合围欧盟之势。果然，2005年底各国纷纷对欧盟施压，要求欧盟开放农产品市场，并在市场准入问题上做出让步⁸⁴。欧盟负责谈判的对外贸易司为了减轻外部压力并在农业谈判中占据主导位置，提出了欧盟内部谈判中经常使用的“挂钩”策略（issue linkage）：即欧盟在市场准入的让步应当与美国在国内支持上的让步和发展中国家在非农产品上的让步相互挂钩、互为前提⁸⁵。这一“三重挂钩”提议得到了谈判各方的响应，并成为2006

⁸² 参见欧委会对外贸易司2006年12月6日的新闻公报“Press Conference on the Trade Defence Instruments Consultation”。

⁸³ 2004年的坎昆会议因为各国在农业问题上的分歧无果而终。2005年的香港会议虽然就取消农产品出口补贴达成初步协议，但是谈判没有触及农产品贸易其他方面的议题。

⁸⁴ 参见The Economist发表于2005年12月8日的评论“The EU’s Agricultural Policy: Europe’s Farm Follies”。

⁸⁵ 参见欧委会对外贸易司2006年6月30日发布的新闻稿“Mandelson sets out EU ‘landing ground’ for farm/manufactures deal”。

年多哈回合谈判的焦点。

为了能在“三重挂钩”的框架下获得更多的灵活性，欧盟对外贸易司努力协调各成员国在市场准入上的不同意见。在欧盟内部，以法国和奥地利为代表的农业大国反对在市场准入上让步，但德国、丹麦等国家则认为降低市场准入要求有利于欧盟在其他方面获得更多的利益，而英国由于一向主张改革欧盟的共同农业政策倾向于通过在市场准入问题上让步以推进多哈回合的进程。在贸易代表曼德尔森的积极斡旋下，欧盟最后同意在市场准入上的平均削减幅度由原先的 39% 提高到 50% 左右，但要求美国和发展中国家做出相应的让步。

然而，美国没有在国内支持问题上做出新的让步，反而继续以市场准入为借口批评欧盟的新提案让步程度不够。同时，以巴西和印度为代表的发展中国家表示，只有欧盟和美国在国家支持和市场准入问题上提出新的议案，才会考虑在非农产品上做出让步。多哈回合谈判的焦点于是落在美欧之间的相互协调和妥协上。然而，2006 年 7 月举行的 G6（欧盟、美国、巴西、印度、日本、澳大利亚）贸易部长会议仍然未能解决欧盟和美国在“三重挂钩”框架下的分歧。7 月 24 日世贸组织总干事拉米宣布，暂时停止多哈回合谈判。欧盟 2006 年上半年积极推动的多边贸易谈判以失败而告终。

3. 新的对华贸易政策

面对内部贸易保护主义抬头和外部多边贸易谈判受阻的双重压力，欧盟共同外贸政策在 2006 年下半年出现了两个重要的变化。一是欧盟着手调整对中国的外贸政策，二是欧盟提出与三个中国周边最重要的经济体进行自由贸易谈判。中国是欧盟最大的发展中国家贸易伙伴，巨额的对华贸易赤字是欧盟经济面临新兴市场挑战的重要标志，同时直接影响对外贸易司对欧盟贸易的监控。10 月 24 日欧盟对外贸易司发布首份对华贸易政策文件⁸⁶。文件题为《竞争与合作：欧盟-中国贸易与投资的政策文件》，由三个部分组成：（1）中国的经济复兴；（2）欧盟与中国的贸易和经济关系；（3）欧盟的回应和行动策略。

尽管这份文件以中欧贸易为题，它涉及中欧经贸关系各个方面，并反映出欧盟共同贸易政策的几个新动向。第一，文件深入分析了中国与欧盟经贸关系中存在的几点争议，回应了贸易保护主义对新兴市场廉价进口商品的攻击。文件认为，

⁸⁶ 参见注释 2。

欧盟从中国经济发展中获得的利益远远高于局部领域面临的损失。廉价的中国商品不但促使欧盟的生产商增强国际竞争力，并且“在 2001 到 2005 年使欧元区的通胀率降低了 0.2%” (p. 6)。对于高速增长的欧盟对华贸易赤字，文件指出，虽然中国对欧出口大幅上升，但亚洲产品在欧盟市场的份额在过去的十年中并没有出现大的变化。换句话说，“对华贸易赤字一定程度上是中国产品替代其他亚洲国家出口的结果” (p. 8)。第二，文件首次把欧盟的对华贸易与投资放在一起考察，不但扩大了中欧经贸关系的内涵，而且显示出欧盟共同外贸政策的决策者试图代表欧盟海外投资者利益的愿望。在贸易方面，文件认为，欧盟产品仍面临着中国的关税和非关税壁垒。在投资方面，文件指出，欧盟投资者在华面临着技术转让和最低出口额的限制，并进一步提出中国知识产权保护、法律制度和金融体系的不健全阻碍了欧盟企业竞争优势的发挥。针对这些问题，文件详细陈述了支持欧盟在华投资企业的具体措施。第三，文件始终把中欧经贸关系置于世贸组织的框架之下，凸现多边贸易架构对欧盟双边经贸关系的影响。文件多处以中国加入世贸组织时做出的承诺为由，要求中国进一步开放对欧盟的贸易和投资，并提出将在 2007 年对中国履行世贸组织承诺的情况进行全面评估。对于中欧之间可能出现的贸易争端，欧盟表示将在对话难以解决问题的情况下诉诸世贸组织的贸易争端协调机制。文件希望，中国在世贸谈判中加强与欧盟的合作，为重新启动多哈回合谈判做出贡献。

总的来看，这份对华贸易文件是欧盟遭遇内部贸易保护主义压力和外部多边贸易谈判阻力的情况下积极调整共同贸易政策的产物。

4. 双边自由贸易协定“升温”

虽然欧盟的对华贸易政策多处提及世贸组织的制度安排，但欧盟共同外贸政策 2006 下半年的第二个变化却与世贸组织的多边贸易谈判原则背道而驰。9 月 18 日，欧盟贸易代表曼德尔森在柏林发表的演讲，他一方面表示世贸组织的多边贸易体系是全球贸易自由化的基本途径，另一方面他又指出，“我们必须在欧盟现有的双边贸易协定 (FTA) 基础上，通过新的自由贸易协定来打开更多的海外市场并获得更为公平的贸易条件，尤其是在亚洲经济高增长地区”⁸⁷。同日发表的对外贸易司新闻公报也提出：“双边贸易协定能够在世贸组织多边自由化的

⁸⁷ 参见注释 10，第 5 页。

基础上，在服务贸易、政府购买市场、反垄断政策以及规制协调等领域发挥欧盟的竞争力，弥补世贸组织现有规定和标准的不足”⁸⁸。欧盟在世贸组织多哈谈判中止后的两个月内，如此强调双边自由贸易协定的特殊作用，这一现象令人深思。显然，双边贸易谈判将成为欧盟共同贸易政策中一个不容忽视的走向。

10月6日贸易代表曼德尔森在伦敦发表题为“欧盟贸易政策中的双边协定”的演讲，具体阐述欧盟共同外贸政策与双边贸易协定之间的相互关系⁸⁹。他表示，欧盟计划与一些特定的经济实体就新一代的双边自由贸易协定展开谈判。这些经济实体包括东盟、印度、韩国和俄罗斯，它们代表了当今世界最具活力的市场。新一代的自由贸易协定将涉及谈判双方经贸关系的各个方面：包括商品贸易，服务贸易，非关税壁垒，以及投资、竞争和政府购买的规则。针于双边自由贸易协定与世贸组织多边贸易谈判之间的关系，曼德尔森解释说，“欧盟的政治承诺是，双边贸易协定扎根于更广泛的多边贸易体系，……成为未来多边贸易协定的基石”。由此可见，欧盟试图利用新一代的自由贸易协定超越世贸组织的结构性缺陷，在更广泛的领域内取得贸易自由化谈判的成果。

曼德尔森这份政策宣言很快就成为事实。12月6日欧委会正式要求欧盟理事会授权它与印度、韩国和东盟国家就双边自由贸易协定展开谈判⁹⁰。

三、欧盟外贸政策的政治经济分析

根据 Putnam (1988) 的“双层博弈”理论，欧盟的共同外贸政策变动反映欧盟不同内部利益集团之间和不同成员国之间的利益交锋，同时受欧盟所参与的多边贸易谈判和双边经贸外交的左右，政策的具体走向也离不开外交决策者个人的影响。所以，理解 2006 年欧盟共同外贸政策的新动向需要考察决策者的个人基础，分析决策过程的制度基础，并深入研究外贸决策所依赖的欧盟内部利益基础和国际经贸环境基础。

欧盟贸易代表曼德尔森主管欧委会对外贸易司，他是决定欧盟共同外贸政策的关键人物。在 2004 年末出任欧盟委员会贸易代表之前，曼德尔森曾于 1998

⁸⁸ 参见注释 9。

⁸⁹ 参见曼德尔森在欧盟委员会网站上的个人主页，“Bilateral Agreements in EU Trade Policy”。

⁹⁰ 俄罗斯并未出现在欧盟委员会 2006 年 12 月公布的自由贸易谈判名单中。参见欧盟对外贸易司文件“European Commission requests negotiating mandates for bilateral trade agreements with India, South Korea, ASEAN”。

年和 1999 年两次进入英国工党政府的内阁班子⁹¹。虽然他两次都由于媒体曝光的丑闻被迫辞职，但作为英国工党 1997 年竞选的高级策划者 (spin doctor)，曼德尔森一直与布莱尔领导的“新工党”保持着密切的联系。2004 年欧盟委员会换届，布莱尔推选他为英国唯一的欧盟委员会成员，出任握有实权的欧委会贸易代表一职。从政治信仰来说，曼德尔森是英国新工党政治理念的主要追随者之一，他信奉超越左派和右派的中间道路，并把市场自由主义作为达到社会平等的有效手段⁹²。在曼德尔森的引导下，市场自由主义的确成为欧盟共同外贸政策的主要指导方针之一。2006 上半年的多哈回合谈判期间，曼德尔森奔走于各成员国之间，积极推动欧盟参与世贸组织的多边贸易谈判；下半年他又大刀阔斧改革欧盟的共同贸易政策，希望通过双边自由贸易谈判推进停滞的多边贸易自由化进程。

虽说如此，曼德尔森任职的欧委会并非欧盟共同外贸政策的最终决定机构，欧盟也不是市场自由主义的理想之地。根据欧共体条约，共同外贸政策属于欧盟第一支柱——欧洲经济共同体 (European Economic Community) 的一个部分。从决策程序来说，尽管欧盟委员会有权就共同外贸政策提出具体的议案，但这类议案必须由欧盟理事会投票通过，然后由欧盟委员会负责实施⁹³。换句话说，虽然欧委会在共同贸易政策的决策过程中有提案权和实施权，但决策权实际上由欧盟理事会掌握。由于欧盟理事会由各成员国的官员组成，多数情况下理事会的决策是成员国利益相互妥协的结果 (Hayes-Renshaw and Wallace, 2006)。条约规定，理事会采用特定多数的表决方式对共同贸易政策进行表决。也就是说，即使有成员国反对欧委会的提案，只要反对的票数不超过特定的限额，理事会仍然会通过该提案⁹⁴。共同外贸政策的这种决策方式促使理事会有效地监督欧委会对外贸易司的工作，同时也使欧委会的提案不会由于少数几个成员国的反对而搁浅。而为了避免提案遭到理事会的否决，欧委会往往也会在起草政策提案时就充分考虑各成员国的利益 (Smith, 2004)。欧盟委员会和理事会在决策过程中的互动关系构成了欧盟共同外贸政策的制度基础。具体而言，这种由决策制度所决定的互动关系基于两种利益关系的内部平衡：一个是欧盟各成员国在理事会框架内的利益平衡，另一个是欧盟层面的不同利益集团在委员会框架内的利益平衡。

⁹¹ 曼德尔森 1998 年出任布莱尔政府的工贸部长，1999 年任北爱尔兰事务大臣。

⁹² 参见 Mandelson and Liddle (1996)。

⁹³ 参见《欧洲共同体条约》第 133 条。

⁹⁴ 参见《欧洲共同体条约》第 133 条和第 300 条。

欧洲国家的经济结构相异，成员国对外贸的依赖程度不同，各国外贸商品的结构也存在差异。倘若某个产业的生产部门在个别欧盟成员国的集中，生产国和进口国就会在开放和保护该产业的欧盟市场问题上发生矛盾。由于贸易转移效应（trade diversion）的存在，开放欧盟市场意味着生产国必须在欧盟市场上与世界范围内的同类产品进行竞争，一定程度上威胁到生产国的国家利益；相反如果利用反倾销等手段保护欧盟市场，进口国就不得不在欧盟市场内部购买所需的产品，进口国不但会面临更高的产品价格而且将减少对该产品的消费。由于存在这样的利益冲突，2006 年间欧盟成员国在共同外贸政策涉及的领域内几次出现分歧。在多哈回合谈判的农产品问题上，传统的农业生产国法国和奥地利极力反对降低欧盟农产品市场的准入门槛，而农产品进口国德国和丹麦却希望通过降低欧盟的市场准入标准来获得其他方面的贸易谈判成果。对产自中国和越南的进口皮鞋，欧盟的鞋业生产大国意大利、西班牙和葡萄牙积极推动反倾销税的实施，但是鞋类进口国瑞典、丹麦和荷兰几次对欧委会的最终反倾销税提案投反对票。

需要指出，成员国在欧盟理事会框架内的利益冲突并没有束缚住委员会的手脚。相反，欧盟委员会经常主动调解和利用成员国之间的矛盾，争取获得更大的决策空间。因为共同外贸政策的议题只需要获得特定多数的成员国支持，委员会通常使用一个的策略是通过改变提案内容扩大支持提案的成员国数量。在 2006 上半年的多哈回合谈判期间，欧委会对外贸易司确定了“三重挂钩”的世贸谈判策略。利用成员国在欧盟农产品的市场准入标准、美国对国内农业生产的支持程度，以及发展中国家的非农产品市场开放三个问题上不同的利益取向，曼德尔森轮番访问各成员国，说服相关国家在欧盟市场准入方面做出让步。虽然法国和奥地利仍持有不同看法，但欧委会最终获得了其他成员国支持并在世贸组织谈判桌上给出 50% 的欧盟市场准入削减幅度，给多哈回合谈判带来了新的空间。欧盟委员会另一个常用的策略是利用时间差“诱导”理事会接受委员会的提案。2006 年 4 月欧盟委员会决定对产自中国和越南的皮鞋征收临时反倾销税，期限为半年，10 月 6 日到期。由于成员国之间的分歧迟迟得不到解决，到了 8 月中旬成员国之间仍然无法就欧委会的最终反倾销税议案达成协议。在这种情况下，欧委会再次提交已经被成员国否决的最终反倾销税议案，迫使理事会在临时反倾销税

失效之前，在接受这份议案和不征收反倾销税中做出选择⁹⁵。最后，成员国于10月4日以一票的差额通过了欧委会的议案，决定对中国和越南皮鞋征收为期两年的最终反倾销税⁹⁶。

欧盟委员会由各成员国推选的政治家组成，尽管他们对外代表欧盟的整体利益，但是欧委会缺乏选民直接支持所赋予的决策合法性（Beetham and Lord, 1998; Schmitter, 2000; Chryssochoou, 2000）。为了获得间接和潜在的政治支持，欧委会经常主动邀请欧盟内的利益集团参与信息提供和决策咨询（Greenwood, 2003; Beyers, 2004）。对外贸易司在处理共同外贸政策时也不例外。首先，对外贸易司为了获得外贸决策所需要的专业知识和信息可以根据既定的制度规范与欧盟内部的利益集团进行接触。比如，反倾销调查的立案要求能够代表欧盟产业利益的行业协会发起诉讼。在调查过程中，对外贸易司会需要广泛地考察相关的利益集团的立场，通过平衡各方的观点来维护欧盟的整体利益。由此可见，2006年欧盟的反倾销调查大幅上升，一方面与欧盟内部生产商不断地提出反倾销诉讼密切相关，另一方面也间接地反映出对外贸易司与欧盟进口商、零售商和消费者协会的联系还相对薄弱。其次，对外贸易司时常不定期地组织公开的政策咨询，收集欧盟内部各利益集团对共同外贸政策走向的看法。10月24日欧委会发布新的对华贸易政策文件，而早在5月8日对外贸易司就开始了欧盟对华贸易政策的公开咨询活动。截至8月底对外贸易司累计收到102份对华政策咨询意见，其中参与的行业协会有58个、私人企业21家、非政府组织9个、地方政府3个、学者和个人意见共8份⁹⁷。基于他们的建议，欧委会在对华贸易政策文件重点提出了保护知识产权，维护在华欧盟投资者的利益，以及要求中国履行世贸组织承诺等内容，为欧委会谈判新的中欧合作协定（PCA, Partnership and Cooperation Agreement）和中欧经贸关系的进一步发展奠定了基础。

2006年，曼德尔森和他领导下的对外贸易司致力于调解成员国之间的分歧，积极鼓励欧盟内部的利益集团参与共同外贸政策的决策过程。尽管贸易保护主义在欧盟宏观经济低迷的情况下有所抬头，但曼德尔森通过协调欧盟内部的不同利

⁹⁵ 参见欧委会对外贸易司新闻公告“EU Member States to decide on Commission proposal for definitive anti-dumping duties on certain leather shoes from China and Vietnam”。

⁹⁶ 参见Council Regulation (EC) No 1472/2006, 载*Official Journal of the European Union* L 275/1。

⁹⁷ 参见欧盟对外贸易司文件“Summary of The Results of the Public Consultation on the China Communication”, DG Trade – G3/CS/RtB/sa D(2006) 10058。

益、参与跨国跨地区的经贸谈判——在欧盟内部和外部进行“双层博弈”——仍使市场自由主义贯穿于欧盟的共同外贸政策。这一方面表现在7月多哈回合遭遇挫折之后欧盟积极推动的双边自由贸易谈判，另一方面也体现于10月欧盟新的对华贸易政策文件进一步推动双方经贸关系的决心。

四、欧盟外贸新政对中国的挑战

2006年欧盟共同外贸政策的变动给中国的经济发展和周边外交带来了新的挑战。近年来，中国与欧盟的贸易关系不断深化。2004年欧盟与中国的贸易额高达1756亿欧元，欧盟成为中国最大的贸易伙伴，中国也成为仅次于美国的欧盟第二大贸易伙伴。一方面，这是欧盟2004年东扩后原先的东欧国家一并计入欧盟市场的结果；另一方面，这也是中国2001年加入世贸组织之后对外贸易持续高速增长的反映。2005年中欧双边贸易在2004年的基础上增长19.5%，达到创纪录的2099亿欧元。伴随着中欧双边贸易的扩大，欧盟对华贸易赤字逐年上升（见表2）。据欧盟的统计，2005年欧盟的对外贸易赤字总额为1088亿欧元，而中欧双边贸易给欧盟带来的赤字就达到1063亿欧元。在这种情况下，欧盟的贸易保护主义不可避免地会把矛头指向中国。

表 2：欧盟对华贸易额(2000-2005)

| 年份 | 进口（亿欧元） | 出口（亿欧元） | 进出口平衡（亿欧元） |
|------|---------|---------|------------|
| 2000 | 743.69 | 257.58 | -486.11 |
| 2001 | 816.20 | 305.54 | -510.66 |
| 2002 | 896.10 | 348.69 | -547.41 |
| 2003 | 1053.89 | 411.70 | -642.19 |
| 2004 | 1274.44 | 481.89 | -792.55 |
| 2005 | 1580.98 | 517.96 | -1063.02 |

数据来源：欧盟委员会

面对2006年逐步抬头的欧盟贸易保护主义，中国应该采取怎样的应对策略呢？长期以来，我国一直实施扶植本国产业发展的战略性贸易政策（Krugman, 1986），出口企业享受政府的特殊待遇。比如，在购买生产原料和厂房设备时获得优惠，在申请贷款和资助时得到政府支持，在出口产品的同时享受退税等等。欧盟贸易保护主义的抬头要求我们重新审视我国战略性外贸政策。首先，特殊扶

植政策的存在往往使对欧出口企业在应诉欧盟反倾销调查时处于不利的地位。近几年越来越多的中国对欧出口企业受到欧盟的反倾销调查⁹⁸。由于欧盟的反倾销调查一般集中在产品价格的设定和企业的市场运作两方面,我国扶植出口企业的优惠政策往往成为制约企业应诉的软肋。欧盟的调查显示,中国出口企业在企业决策、财务制度、生产成本等方面存在着比较普遍的非市场化操作(蒋小红,2004)。迄今为止,只有为数不多的中国企业获得了欧盟承认的市场经济地位。其次,对出口企业的扶植政策也会在中国出口企业之间引发以价格为中心的恶性竞争。我国的战略性贸易政策存在实施主体多重性的特点,地方政府常常在全国性优惠政策的基础上给予本地企业附加的特殊待遇,以促进本地区的出口数量 and 经济发展。在这种特殊政策的激励下,出口企业更愿意在产品价格上做文章,通过压低价格谋求更大的出口市场份额。不同地区出口企业的竞争变相地演化为以产品出口价格为载体的不同地区间优惠政策的竞争(regulatory competition),中国的出口商品也因此成为贸易保护主义者攻击的对象。

应该看到,欧盟对中国的巨额贸易逆差也反映出我国经济增长方式存在的缺陷。依靠出口拉动的经济增长方式不仅抑制了我国国内消费对国民经济的贡献,而且给世界经济带来新的不平衡因素,并一定程度上影响到我国的经济外交。我国经济目前面临的突出问题是国际收支经常项目和资本项目的“双顺差”(余永定、覃东海,2006)。由于对外出口和外商直接投资在我国经济增长中起着举足轻重的作用,“双顺差”现象在短时期内不太可能有大的改观。一个比较可行的解决办法是,鼓励外商在扩大内需方面进行投资,并适当开放资本项目的流动,从而逐步解决对外贸易和对内投资的“双顺差”问题。从这方面看,欧盟新的对华贸易政策文件在对欧盟华投资问题上提出的建议值得我们进一步的研究。一方面,适当扩大欧盟对中国内需行业的投资有利于减轻中国经济增长对于外贸的过分依赖。另一方面,鼓励欧盟投资者在华开展业务能够扩大中欧经贸关系的内涵,团结支持中欧经贸关系的欧盟利益集团。对中欧外交关系而言,这也将间接地帮助曼德尔森领导的对外贸易司用自由市场主义对抗贸易保护主义,保证中欧经贸关系的健康发展。

2006年欧盟共同外贸政策另一个突出的动向是从世贸组织为平台的多边自

⁹⁸ 据欧委会对外贸易司统计,自2002年起我国是每年受到欧盟反倾销调查最多的国家。

由贸易谈判转向以双边经贸关系为载体的自由贸易协定。以 2006 年 7 月多哈回合谈判的中止为分界点，在此之前欧委会致力于世贸组织的多边贸易谈判，在此之后欧委会把越来越多的精力放到双边自由贸易协定上。值得注意的是，在欧委会 2006 年 12 月公布的双边自由贸易协定候选国的名单中，印度、韩国和东盟是欧盟首选的谈判对象。印度、韩国和东盟是中国周边三个最重要的经济实体。根据欧盟对华贸易政策文件的观点，中国在过去十年中对欧贸易的大幅上升很大程度上是中国产品替代其他亚洲国家对欧出口的结果。一旦印度、韩国和东盟与欧盟签订全面的自由贸易协定，势必导致中国对欧出口的逆向贸易转移效应。也就是说，欧盟的中国产品进口商将更多地从这三个经济体中进口同类产品。而对欧盟投资商来说，这也将是他们投资中国一个不利的因素。可以说，欧委会与印度、韩国和东盟国家的双边自由贸易协定将给中国与欧盟的经贸关系带来长期而且深远的影响。

中国和欧盟是两个奉行多边主义外交政策的重要经济实体。目前的中欧双边经贸关系已经带有很强的外部性。正如欧委会 2006 年的对华贸易政策文件所建议的，中国需要在利用世贸组织平台、重新启动多哈回合谈判、推动欧盟重返多边自由贸易谈判等方面有所作为。

参考文献

- 戴炳然（1993）《欧共体条约集》，上海：复旦大学出版社。
- 蒋小红（2004）《欧共体反倾销法与中欧贸易》，北京：社会科学出版社。
- 余永定、覃东海（2006）“中国的双顺差：性质、根源和解决办法”，《世界经济》2006 年第 3 期。
- Beetham, David and Christopher Lord (1998) *Legitimacy and the EU*, London: Addison Wesley Longman.
- Beyers, Jan (2004) ‘Voice and Access: Political Practices of European Interest Associations’, *European Union Politics*, Vol. 5, No. 2, pp. 211-240.
- Chrysochoou, Dimitris N. (2000) *Democracy in the European Union*, London: I. B. Taurus.
- Cini, Michelle (ed.) (2006) *European Union Politics*, Oxford: Oxford University Press.
- Greenwood, Justin (2003) *Interest Representation in the European Union*,

London: Palgrave.

Griller, Stefan and Birgit Weidel (eds.) (2002) *External Economic Relations and Foreign Policy in the European Union*, Vienna: Springer-Verlag Wien.

Hayes-Renshaw, Fiona and Helen Wallace (2006) *The Council of Ministers*, 2nd edition, New York: St. Martin's Press.

Krugman, Paul (ed.) (1986) *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, MA: The MIT Press.

Mandelson, Peter and Roger Liddle (1996) *The Blair Revolution: Can New Labour Deliver?*, London: Faber and Faber.

Moravcsik, Andrew (1998) *Choice for Europe: Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*, London: The UCL Press.

Putman, Robert D. (1988), 'Diplomacy and Domestic Politics: the Logic of Two-Level Games', *International Organization*, Vol. 42, No. 3, pp. 427-460.

Schmitter, Philippe C. (2000) *How to Democratize the European Union... and Why Bother?*, Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.

Shu, Min (2006) *Domestic Struggles over International Imbalance: The Political Economy of Anti-Dumping Governance in the EU*, paper presented at the 3rd Fudan-Lund Economic Forum, Shanghai, China.

Smith, Andy (ed.) (2004) *Politics and the European Commission: Actors, Interdependence, Legitimacy*, London: Routledge.