

目 录

2005年 第 5 期

- 东扩背景下欧盟共同农业与地区政策的调整与改革-----吴 弦()
- 欧盟成员国信息产业比较分析-----王建伟()
- 欧盟电信业改革对我国电信业的启示-----吴懿宁()
- 欧盟与我国的信贷增长率差异探析及其启示-----汪怡敏()
- 浅析欧盟 15 国吸收美国直接投资现状-----刘 冉 柴 敏()
- 中东欧国家引进 FDI 的决定因素分析-----吴 炯()
- 试析欧盟对华反倾销的原因以及我国的对策-----吕 娟()
- 北欧电力市场的结构分析及其对欧盟的借鉴-----郭 欣()
- 法德和解对中日关系的启示-----周宇琨()

CONTENTS

(No. 5, 2005)

The Adjustments and Reforms of the EU's CAP and Regional Policy in the Context of its Eastern Enlargement-----	Wu Xuan()
An Analysis of ICT Industry in the EU-----	Wang Jianwei()
The Enlightenment of EU Telecommunication Reform-----	Wu Yining()
The analysis on the differences between EU's and Chinese credit growth ratio and the references for China-----	Wang Yimin()
Analysis on the fact of U.S. FDI in the EU 15-----	Liu Ran Chai Min()
The determinant factors of the FDI inflows in Central and Eastern Europe-----	Wu Jiong()
An Analysis of EU's anti-dumping to China and China's countermeasures -----	Lv Juan()
The Structure of Nordic Electricity Market and Its Reference to EU Electricity Market Cooperation-----	Guo Xin()
The Enlightenment for the Relationship between China and Japan from the France-German Reconciliation-----	Zhou Yukun()

东扩背景下欧盟共同农业与地区政策的调整与改革

吴 弦

内容提要 自东扩进程逐步启动以来,历经 10 多年的艰苦努力,欧盟终于 2004 年 5 月吸纳了中东欧 8 国。为保证扩大实现,其在共同政策领域,做出了一系列调整与变革。本文就受东扩影响最直接、且占欧盟财政份额最大的两项政策——共同农业政策与地区政策——的调整、改革动因与具体举措,分别作一简要的介绍和分析。

关键词 东扩 共同农业与地区政策 改革

自 20 世纪 90 年代东扩进程逐步启动以来,历经 10 多年的艰苦努力,2004 年 5 月 1 日,举世瞩目的欧盟第 5 次扩大,终于宣告实现:中东欧 8 国,即波兰、匈牙利、捷克、斯洛伐克、爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛与斯洛文尼亚,加上塞浦路斯和马耳他,从候选国转变为正式成员国。¹值得强调指出的是,由于此次扩大的种种特殊性,其对欧盟未来发展的影响,无疑具有深远性、多重性与复杂性的特点。其最为重要的表现之一,就是推动欧盟不得不谋求共同政策领域的进一步调整与改革,以适应形势发展的需要。

对维护内部市场完整,平衡成员国利益,提高国际影响力而言,共同政策在欧盟一级的确立与实施,历来都意义重大,故始终是一体化的核心领域之一。第五次扩大带来的问题是,尽管以接受全部欧盟立法为加入条件,但中东欧国家的特殊性,特别是在经济结构、发展水平方面与西欧的巨大差异,对欧盟现有政策的实施,都构成了某种严峻挑战。如不针对各种具体情况,对政策做出必要的调整与变革,以适用于新成员国和扩大后的共同体,势必使政策有难乎为继之虞,严重阻碍欧盟日后发展。然而,谋求问题的解决,又并非易事,且在某些领域还相当困难。其根本原因在于,这不仅涉及到政策的技术层面,还将直接导致新、老成员国以致现有成员国之间的利益再分配,十分敏感、复杂,须经反复斟酌、充分讨论和多方协调后,方能产生可行方案。以下仅就受东扩影响最直接、且占欧共体财政最大份额的两项政策,即共同农业政策与地区政策,特别是调整、改革的具体动因和相应举措,分别作一简要的分析和介绍。

(一)

作为“主要经济支柱”之一、始终居开支首位(最高时接近预算的 90%,近来仍为 45%左右)的共同农业政策,其在欧共体中的重要地位,不言自明。而东扩则对政策实施、特别是对其实现改革目标,构成了重大挑战。

为了有效抑制生产过剩,最终减轻财政负担,欧共体于 1992 年从根本上转变改革方向。一方面,试图弱化市场补贴和价格干预,大幅降低谷物、牛肉价格;另一方面,转向对农产者的直接支付,以维持其收入(但支付与生产和休耕挂钩)。而东扩所带来的严重问题是,中东欧 10 国农业占国民经济比重,又远高于 15 国:农业劳动力占总就业人口之比重,前者高达 22%(950 万人),后者则为 5%(820 万人);就农业对 GDP 的贡献而言,前、后者分别为 9%和 2.4%。扩大完全实现后的欧盟农业用地与可耕地,将分别猛增 43%和 55%,劳动力预期至少加倍,生产规模也将更小(尽管扩大后消费者将增加 1 亿,但 10 国人均购买力,平均仅大致相当于欧盟的 1/3)。显然,如应对失当,东扩将给政策实施,带来不能承受之重。特别是如何有效协调各方利益,既可将中东欧国家纳入政策(包括顾及农产者收入),又能

¹根据安排,罗马尼亚和保加利亚,也将于 2007 年加入。同时应指出的是,欧盟进一步的努力方向,就是帮助西巴尔干地区各国加入。随着形势的发展演变,作为前南国家之一的克罗地亚,于 2004 年 6 月正式获得候选国地位,并有望继罗、保之后不久入盟。

坚持改革，使农业开支不致过度膨胀，更是事关重大。迄今为止，经过不断的争论与协调，欧盟所采取的相应举措，有以下几方面。

(1) 坚持政策改革方向，加大实施力度。如上所述，加大降价幅度，是实现政策改革方向性转变的重要步骤。而东扩则使该举措的必要性和紧迫性加大。中东欧的农产品价格，一般大大低于欧盟（如 1995 年时，双方价格相差 40%到 80%不等）。这意味着，因共同农业政策实行统一价格制度，新成员国加入后，其农产品价格将因向欧盟看齐而大幅提高，由此进一步刺激生产过剩。因此，加大削价力度，就成为《2000 年议程》（欧盟关于准备东扩的专门文件，于 1997 年提出）中，委员会提出的重要建议之一。经三届首脑会议激烈争论，1999 年 3 月，欧盟各国终于柏林会议上达成协议，决定再次大幅削价。其中包括：1) 奶制品干预价格将削减 15%。2) 谷物价格将削减 15%（执委会最初的建议为 20%），于 2000 年和 2001 年分两步进行，每年削减 7.5%。3) 自 2000 年起的 3 年内，牛肉将削价 20%（这与执委会的最初建议比较接近）。在更低的价格水平上，欧盟将向农产者提供私人储藏便利，但将不再保证购买牛肉。

值得指出的是，考虑到“东扩预算和支持”等问题，欧盟于 2003 年 6 月再次通过委员会建议，决定加大改革力度（2004 年 4 月，委员会还提出进一步建议）。2004 年 7 月，委员会又就食糖改革提出建议。²而进一步改革的创新之处，除纳入了更多农产品外，就是直接支付不再与特定作物的生产挂钩（即所谓“脱钩性支付”），旨在使农产者对国内市场信号（而不是对政策干预）做出更多反应（但同时规定，成员国仍可选择实行部分挂钩支付）。同时强调，为获得直接支付，农产者必须遵守食品安全、动物保护和环境标准。决议还明确规定，10 个新加入国将自 2004 年 5 月加入之日起，即适用削减后的价格与干预规则（而不是像 15 国那样，可在 2005-07 年间自由选择实施时间），脱钩则 100%地被采纳（斯洛文尼亚和匈牙利除外，两国将在共同农业政策所确定的限度内适用不同的脱钩率）。

(2) 决定采取分阶段方式，逐步将中东欧国家纳入直接支付体制。随着改革方向变化，向农产者实行直接支付，已成为共同农业政策的实施与开支重心（例如，2000 年直接支付占政策价格与收入支持总额的 69%，即 246 亿欧元）。中东欧国家加入后，这一开支将大大增加。例如，根据估算，仅捷克、爱沙尼亚、匈牙利、波兰和斯洛伐克 5 国完全纳入农业政策，将会增加支出 100 亿欧元，而如不包括直接支付，则仅为 35 亿欧元）。显然，如再计入其他新成员国，支出还会飙升。为此，是否将中东欧纳入直接支付体制，曾是有关各方激烈争论的焦点问题之一。

1990 年代中期曾广泛认为，欧盟应在扩大前实行更激进改革，以避免开支状况恶化。故委员会的“农业战略文件”（1995 年）曾指出，“如必不可少的改革发生在扩大之后，会冒特别困难和成本过高的风险”；在《2000 年议程》中，委员会仍认为，实现扩大的前提条件之一，就是直接支付制不在新成员国中实施。这一立场实际上得到德国、英国、瑞典和荷兰支持（4 国常为欧盟预算净摊款国，农业支出又占财政开支半数），4 国要求欧盟在决定东扩谈判立场时，重新审查整个直接支付的前途。

然而，法国等大多数成员国认为，应当维持直接支付制（该支付并未与产量完全脱钩，因此仍有利于农业生产国，特别是法国），并将之适用于中东欧国家。同时，中东欧国家在入盟谈判中亦强烈要求，加入后应享受直接支付的好处。而委员会经进一步考虑后也承认，如在新成员国内不能实行直接支付，将意味着欧盟农业政策的“双层”化，破坏其“共同性”，这与要求中东欧国家“接受欧盟全部立法”的原则背道而驰，政治上不可接受；且实施直接

² 通过有关文献可以看出，除东扩预算和支持问题外，推动改革力度加大的其它动因，实际上也都与东扩有很大关系。它们分别是：通过财政纪律控制市场支持预算开支，准备多边农业谈判，和农业政策中的消费者与环境问题。

支付，还有产量控制的作用，因此最终提出了妥协方案。

在上述背景下，经过激烈争论，在哥本哈根首脑会议上（2002年12月），欧盟15国与中东欧国家达成协议，采纳了委员会方案。该方案承认，不应在新、老成员国之间制造差别，直接支付制将适用于中东欧国家。然而，为防止其过快引入所带来的种种负面效应（如冲击农业开支，影响农业生产结构的调整，造成农业人口内部、或城乡之间收入差距骤然加剧等等），协议又规定将在10年过渡期内，实行分阶段引入方式，即于2004年起对10国农产者开始实行直接支付，但数额仅为对欧盟15国支付额的25%，2005和2006年则分别增加到30%和35%；此后直至2013年，逐步过渡到与老成员国享有的支付水平相当。同时，根据委员会建议，所有新成员国将在入盟后，参与共同资助直接支付。此外，鉴于新加入国尚难建立有效实施机制，委员会还建议，中东欧国家可在3到5年过渡期内，采纳“简单方式”实行直接支付。

（3）加强对“农村发展”的扶持。这是《2000年议程》中谋求政策“新改革”的重心之一。有文献曾指出，该项建议“主要是由于”与15国相比，10个新加入国在“就业与经济活动上更依赖农业”。对此，欧盟有关文件强调说，在对农产品市场变化做出调整的同时，要注重农村地区的发展问题，包括其经济发展、环境与休闲功能等，以促进发展形式的多样化。建议最终获得批准后，欧盟1999年决定拨专款为农业开支确立“第二支柱”，用于促进“农村发展与辅助性措施”（参见下文）。此后在2003年政策改革中，又大大增加了该项预算。

（4）财政调整与安排。作为扩大实现和政策实施的财力保证，资金安排不可回避。由于直接关乎成员国利益得失，农业开支问题历来十分敏感，而在东扩背景下更是如此。如何有效协调各方利益，既能从资金上保证扩大实现，满足开支增大需求，又不致造成财政负担过重，实非易事。经过激烈争论后，成员国终于1999年3月，对包括农业开支在内的“中期财政框架”（2000-2006年，在此时段扩大将实际发生），做出安排与调整。关于农业开支的规定主要是：

1）拨出专款，用于中东欧加入前的农业援助和扩大；2）严格财政纪律，限制政策“保证”部分开支。在德国坚持下，2000-2006年每年用于“价格支持与直接支付”（即所谓政策“支柱一”）部分的开支，不得超出明确规定的上限，以防出现财政危机。此后，根据成员国协议（2002年10月），又对2007-2013年间的“支柱一”增幅，做出限定，即每年仅可增长1%，不论通货膨胀率为何（预计将低于通胀率）。3）如上所述，对促进“农村发展”的“支柱二”，农业预算专门给予拨款，约占“支柱一”的10-11%左右。其后，在委员会对下一个中期财政框架（2007-2013）的建议中，农村发展基金将每年增长12亿欧元，到2013年时，增至132亿欧元。

综上所述，尽管问题颇为棘手，但通过必要的调整与安排，欧盟还是成功将新成员国纳入了农业政策，并加大了改革力度。从政策前景看，虽然东扩有使问题复杂化的一面（包括利益主体更多，差异性更大，以及农产者利益集团影响力加大³），但在排除政策“重新国家化”的背景下，扩大还有推动欧盟谋求调整和进一步改革、甚至更具根本意义改革的一面（如近些年来引起更多注意的“证券制”方案，同样与东扩密切相关），特别是同时考虑到外部谈判压力增强和一体化全局发展的需要。

（二）

³ 研究文献指出，在某些中东欧国家、特别是波兰，议会中有强有力的农民党存在；且传统上农产者均占据着农业部长和政府机构中的诸多其它关键位置；此外，广大农产者与选票的关系，新成员国中的结构性变化导致农业集团组织成本的降低等，都有增大政策改革难度的一面。

结构政策是欧盟第一支柱中，最具发展潜力的一项政策。自上世纪 80 年代后期以来，始终是第二大财政支出，该政策的主旨，是通过向落后地区提供财政扶持，抑制欧盟内部发展不平衡，以维护市场统一、平衡各方利益、推动一体化高级目标的实现。而东扩则对该政策实施，从根本上提出了挑战。其原因在于：

所有中东欧国家的经济发展水平，都远低于任何欧盟成员国。10 国人均 GDP 平均仅占欧盟平均值的 32%，与后者中的 4 个最不发达成员，仍相距甚远（74%）。10 国之间也颇有差距（占 15 国平均值的 18-59%不等。拉托维亚与斯洛文尼亚 2 个相差最大国家间的比率为 1:3.2%），且随着转轨和进入欧盟，差距还可能拉大（中东欧国家自身大都还不具备地区政策）。显然，在这种情况下，为保持内部市场的统一与完整，扩大后欧盟结构政策的力度，将必须“得到加强”。但由于欧盟资金——主要是“结构基金”和“聚合基金”——的有限性，该政策如仍按目前标准实施，又不现实。因为所有中东欧国家，都将有资格接受基金援助（据统计，扩大将导致接受援助的人口从 9400 万激增至 2 亿，占欧盟总人口的 60%），这将使基金无法集中使用，最终影响到“援助”的“有效性”。问题之严重性，引起了欧盟内的普遍关注。

正是在此背景下，政策改革事宜，提上了欧盟的议事日程，由此构成了《2000 年议程》的重要内容。而在资源有限的背景下，成员国的相关谈判也格外艰难：既要保证对申请国加入前后的援助，又要尽力平衡各老成员国的利益，特别是使政策现有受益国的利益不致受过大影响，殊非易事。因此，只是在经过三届首脑会议的谈判之后，各国才在柏林会议（1999 年 3 月）上，就改革方案达成妥协，主要涉及受援目标调整与 2000-2006 年度的财政安排。

欧盟决议明确指出，“提高结构和聚合基金的有效性是……改革的核心内容”，而“将结构基金援助（占政策支出绝大部分）更加集中于最大需要地区”，则可以说是提高有效性的主要途径。为此，决定削减受援地区，将以往的 6 类援助目标，减少至 3 类，以使资金的使用，更加集中、有效。三类目标分别是：1）第一类：旨在“促进落后地区发展与结构调整”，并确定了受援地区范围（如最边远地区，人均 GDP 均低于欧共体平均水平的 75%）。2）第二类：以支持结构调整地区的经济与社会转型为目标，包括工业和服务业部门经历经济和社会变化的地区，城市困难地区，不景气的渔业区等。受援地区的资格标准，将通过立法得到明确规定。对每一成员国的受援人口，亦将规定上限，由委员会依照目标标准确定。新目标二的欧盟总人口最大覆盖比例被定为 18%，分别为工业区 10%，农业区 5%，城市地区 2%，渔业区 1%。3）第三类：支持教育、培训和就业政策与体制的调整和现代化。每一成员国接受其援助的百分比，将被固定下来。

根据东扩需要与政策目标，欧盟还做出了相应的财政安排。其要点包括：（1）今后 7 年的结构政策基金总额为 2130 亿欧元，其中“结构基金”1950 亿，聚合基金 180 亿。此外，在事关纳入中东欧的“加入前援助”与“扩大”两项中，都拨有专款分别用于“结构援助”与“结构政策”。（2）5%的结构基金用于“欧共体主动和创新行动”（按照政策惯例，委员会可向一些项目和地区主动提供必要资助，以更好体现欧盟意图），此类行动将减少至三个方面。其中的第一个方面，即促进“跨界、跨国和跨地区合作”，至少应占行动款项半数。决议特别强调注意跨界行动，特别是要考虑到扩大前景中与申请国有广泛边界的成员国，以及分配给经过改进的法尔计划等。（3）为顾及因新目标而不再符合受援条件地区的利益，还拨出部分款项，对其实现平稳过渡给予充分资助，即所谓“过渡支持”（共计 111.42 亿欧元，由委员会确定各国分配比重），以巩固结构援助已有成果，或支持某些地区结束转型。但此类支持将逐步减少，直至在 2005 年前终止。欧盟认为，这是使“结构基金更趋集中的必要对应举措”。（4）仍保留了结构政策中的“聚合基金”。⁴

⁴ “聚合基金”本用于扶持欧盟 4 个较落后成员国（西、葡、希、爱）加入经货联盟。尽管 1999 年时其中 3 国已加入，但因西班牙等的坚持，决议承认其“基本目标……依然有效”，4 国在 2000 年将继续接受援助，

此外，将大大简化、改善结构基金管理机制，做到决策非集中化和在简化与灵活性之间正确进行平衡，以确保基金迅速和有效拨出。为此应明确有关各方职责，减少官僚主义，加强监督、评估与控制等。

尤为值得注意的是，扩大后的欧盟还将就政策的进一步调整与改革、及 2007-2013 年的财政安排问题，展开谈判，作出决断。鉴于政策如何实施，对新、老成员国而言，都事关重大，委员会早自 2001 年起，就在全欧范围内，发动了一系列辩论和讨论，广泛征求各方意见，以为谈判进行准备。由于在下一个“中期财政框架”中，约 75% 的结构基金将用于新成员国，这对政策日后发展，会产生重大影响，很可能导致更具根本意义的变革。尽管讨论中各种意见层出不穷，分歧严重，达成最后妥协难度极大，但从一体化全局出发，如何调整实施方式，加大实施力度，使政策更有利于“大欧盟”聚合目标的实现，应是谋求变革的努力重心与发展方向。

综上所述可见，针对此次扩大的特殊性，欧盟确实在农业和地区政策两大领域，采取了一系列举措，从而最终保证了中东欧国家入盟和政策的延续性。值得强调指出的是，东扩实现后，由于一体化模式本身所固有的内在矛盾性，加之内外形势演变带来的巨大压力，还可能促成政策的进一步调整与改革，值得我们继续给予关注。因为它势必对欧盟未来发展，产生深远影响。

（作者系中国社会科学院欧洲研究所研究员）

至 2006 年的财政拨款共计 180 亿欧元。但同时又规定，2003 年将重新评估受援资格，如有不再符合条件者，聚合基金将降低。

欧盟成员国信息产业比较分析

王建伟

内容提要 本文重点研究了欧盟信息产业在成员国间的分布和信息产业在各成员国的经济地位两个问题。我们通过分析欧盟 2001 年信息产业统计数据发现, 欧盟信息产业主要集聚于英、法、德、意四个成员国; 信息产业在各成员国的发展极不均衡, 英、芬两国的信息产业为其本国经济创造了 12% 的增加值和 5% 至 6% 的就业机会, 对国民经济的贡献相当可观; 在其它成员国, 信息产业对于国民经济的贡献率较低, 处于相对次要地位。

关键词 欧盟 信息产业 分析

一、引言

本文主要探讨以下两个方面的问题: 其一, 欧盟信息产业⁵在各成员国⁶间的分布情况; 其二, 信息产业在各成员国中的经济地位。本文旨在通过比较分析刻画欧盟信息产业的全貌, 以便我们能比较准确地从总体上把握欧盟及其成员国信息产业的现状。

为了尽可能客观地反映欧盟信息产业的实际情况, 我们选取了近年来欧盟信息产业统计资料⁷最为齐全的 2001 年作为样本, 并以该年度欧盟信息产业统计资料作为截面数据。我们进行分析的主要工具是比重指标。它包括两项子指标, 一项是信息产业或其组成部分所创造的增加值占国内生产总值或其组成部分的比重(以下称增值比重), 另一项是信息产业或其组成部分的就业人口占总就业人口或其组成部分的比重(以下称就业比重)。借助于这些指标, 我们对欧盟信息产业在各成员国之间的分布情况及信息产业在各成员国中的经济地位进行了比较分析。

我们的分析结果表明, 欧盟信息产业在欧盟各成员国间的分布极不均衡, 英、德、法、意四个最大的成员国信息产业所创造的增加值占欧盟信息产业总增加值的比重达 73.5%⁸, 其就业人口则占欧盟信息产业总就业人口的 69.7%; 信息产业在各成员国的发展也极不均衡, 在英国和芬兰, 信息产业为国民经济创造了近 12% 的增加值和 5% 到 6% 的就业机会, 其重要性不言而喻; 而在德国和葡萄牙, 信息产业为国民经济创造的增加值均不足 6%, 从业人员

⁵ 确切地讲, 本文所讨论的信息产业实际上应该被称为信息和通讯技术产业 (information and communication technology industry, ICT industry), 它是与信息 and 通讯技术相关的生产和服务行业的总称。根据经合组织的定义, 信息产业可以被分为信息设备制造业和信息服务业两大部分。信息设备制造业部分包括以下产品的制造行业: 1)、办公设备、计算机和其它信息处理设备 (NACE DL. 30.01+30.02⁵); 2)、绝缘电线和电缆 (NACE DL. 31.3); 3)、整流管、电子管和其它电子部件 (NACE DL. 32.1); 4)、电视和无线电发射设备、有线电话电报设备 (NACE DL. 32.2); 5)、电视和无线电接收设备、声像录制和复制设备 (NACE DL. 32.3); 6)、测量、检测和导航设备 (NACE DL. 33.2); 7)、工业加工控制设备 (NACE DL. 33.3)。信息服务业部分包括以下内容: 1)、家用电器批发 (NACE G51.43); 2)、机器设备和耗用品批发 (NACE G51.80); 3)、工业贸易和导航设备批发 (NACE G. 51.87); 4)、电信 (NACE I. 64.2); 5)、办公设备出租 (NACE K. 71.33); 6)、计算机及相关业务 (NACE K. 72)。详见 OECD (2002)。

⁶ 由于我们无法获取爱尔兰和希腊 2001 年信息产业的可比数据, 故本文中所讨论的信息产业比较仅限于的除了爱尔兰和希腊之外的其它 13 个欧盟成员国。

⁷ 本文中所引用的原始数据源自两个方面: 一是 European Commission (2005); 二是欧盟统计局“工业、贸易和服务”专题数据库数据 Queen Tree 2005, 详见 http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1996,45323734&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=welcomeref&open=/industry/intrse/sbs/enterpr&language=en&product=EU_MAIN_TREE&root=EU_MAIN_TREE&scrollto=219。下同。

⁸ 除有特别说明外, 本文出现的数据均由作者根据参考文献和欧盟统计局的统计数据计算而来, 下同。

不足总就业人口的 3%，在这两个国家，信息产业的重要性虽不容忽视，但却难以与其它产业同日而语。

二、欧盟信息产业在成员国间的分布

欧盟信息产业在成员国间的分布（%）

项目 / 国别	比	丹	德	西	法	意	卢	荷	奥	葡	芬	瑞	英
制造业 增值分 布	23.8	14.7	251.4	43.5	209.9	108.0	0.8	17.5	35.5	9.3	90.5	12.4	182.9
服务业 增值分 布	32.9	22.5	184.4	71.2	147.8	116.8	3.6	47.8	23.3	13.1	16.7	38.5	281.9
制造业 就业分 布	17.6	14.7	241.1	44.9	202.1	121.8	0.9	44.9	26.3	14.6	32.5	55.7	182.9
服务业 就业分 布	30.6	24.5	163.4	85.6	160.0	123.3	2.1	72.3	23.0	16.2	18.2	46.5	234.5
总增值 分布	31.2	21.0	196.9	66.0	159.5	115.2	3.1	42.1	25.6	12.4	30.5	33.6	262.9
总就业 分布	27.5	22.1	181.8	76.0	170.0	122.9	1.8	65.8	23.8	15.8	21.6	48.7	222.3

数据来源：根据欧盟统计局统计数据 and European Commission (2005) 数据计算而得

在本节中，我们主要运用六个比重指标来分析欧盟信息产业在成员国之间的分布情况。这六个指标分别是：成员国信息设备制造业增加值占欧盟信息设备制造业总增加值比重（制造业增值分布）、成员国信息服务业增加值占欧盟信息服务业总增加值比重（服务业增值分布）、成员国信息设备制造业就业人口占欧盟信息设备制造业总就业人口比重（制造业就业人口分布）、成员国信息服务业就业人口占欧盟信息服务业总就业人口比重（服务业就业人口分布）、成员国信息产业总增加值占欧盟信息产业总增加值比重（总增值分布）和成员国信息产业总就业人口占欧盟信息产业总就业人口比重（总就业分布），其基本情况如上表所示。

从上表不难看出，欧盟信息设备制造业主要集中在德、法、英、意、芬五国。五国信息设备制造业所创造的增加值占整个欧盟信息设备制造业总增加值的比重高达 84.3%，就业人口则占到欧盟信息设备制造业总就业人口的 78.1%。服务业的分布情况与制造业较为相似，略有不同的是，西班牙取代芬兰成为欧盟信息服务业五强之一。英、德、法、意、西五国信息服务业增加值占欧盟信息服务业总增加值的比重为 80.3%，就业人口占欧盟信息服务业总就业人口的 76.7%。从整体上看，欧盟信息产业主要集中于德、法、意、英四大国。四国信息产业合计增加值占欧盟信息产业总增加值的 73.5%，合计就业人口占欧盟信息产业总就业人口的 69.7%。

三、信息产业与各成员国经济

为了合理评价信息产业在欧盟各成员国的经济地位，我们主要依据六个比重指标对各成员国信息产业的数据进行了计算。这里需要特别指出的是，本节所讲的六个比重指标与第三

节所讲的六个比重指标是完全不同的。具体地说，本节所用的六个比重指标是指：信息设备制造业增加值占国内生产总值的比重（制造增值比重）、信息服务业增加值占国内生产总值的比重（服务增值比重）、信息设备制造业就业人口占总就业人口的比重（制造就业比重）、信息服务业就业人口占总就业人口的比重（服务就业比重）、信息产业总增加值占国内生产总值的比重（总增值比重）和信息产业总就业人口占总就业人口比重（总就业比重）。计算的结果如下表所示：

欧盟各成员国信息产业与各国经济（%）

项目/国别	欧盟	比	丹	德	西	法	意	卢	荷	奥	葡	芬	瑞	英
制造增值比重	11.5	8.5	8.1	10.2	6.6	13.3	9.8	3.1	3.9	14.8	7.8	64.9	4.9	15.3
服务增值比重	50.0	50.6	52.3	32.5	46.6	40.6	45.8	60.9	46.2	42.1	47.9	51.8	65.6	102.2
制造就业比重	8.9	6.3	7.8	9.0	3.9	12.0	7.6	4.8	8.0	9.4	4.3	20.5	18.9	9.1
服务就业比重	28.7	35.1	41.6	19.8	24.0	30.8	24.9	35.6	41.5	26.3	15.4	37.0	50.9	37.5
总增值比重	61.5	59.0	62.4	42.7	53.2	54.0	55.6	64.0	50.1	56.9	55.7	116.7	70.4	117.5
总就业比重	37.6	41.3	49.4	28.8	27.9	42.8	32.5	40.4	49.5	35.7	19.7	57.5	69.7	46.6

资料来源：根据欧盟统计局统计数据 and European Commission (2005)数据计算而得

分析以上数据，我们可以发现欧盟各成员国的信息产业有如下特点：

（一）、各成员国在信息设备制造业方面的差异十分明显，成员国间的增值比重变异系数和制造就业比重变异系数分别达 1.17 和 0.52，信息设备制造业在各国的经济地位相差悬殊。从增值比重来看，比重最高的芬兰与比重最低的卢森堡之间的差距达 61.8%。这表明信息设备制造业在芬兰占有非常重要的地位，而在卢森堡这一工业部门的经济意义几乎可以忽略不计。信息设备制造业对于英、奥、法三国的经济也相对比较重要，它分别为三国创造了 15.3%、14.8%和 13.3%国内生产总值，高于整个欧盟的平均数；从制造就业比重来看，信息设备制造业对于芬兰最为重要而对于西班牙最为次要。信息设备制造业为两国分别创造了 20.5%和 3.9%的就业机会。仅就就业而论，信息设备制造业对瑞、法、奥、英、德等国也相对比较重要。这一工业部门为前述国家分别提供了 18.9%、12%、9.4%、9.1%和 9%的就业机会，均高于欧盟的平均数 8.9%。

（二）、各成员国在信息服务业方面的差异性依然存在，但其差异性明显小于信息设备制造业。从增值比重来看，虽然比重最高的英国和比重最低的德国之间的差别较大（二者相差达 69.7%），但除了英国和德国之外，其它多数国家之间的这一指标与平均值的差异则相对较小，成员国间的增值比重变异系数仅为 0.31，大大低于成员国在信息设备制造业的增值比重变异系数。信息服务业为英国创造了 102.2%的增加值，信息服务业对于英国经济的重要性显而易见。在其它成员国，信息服务业对于其国内生产总值的贡献率为 32.5%到 65.6%之间，这表明，信息服务业对于这些国家的经济意义虽然不能与英国相提并论，但其重要性也是不容低估的；从就业比重来看，各成员国之间的差异并不十分明显。各成员国间的信息服务业就业比重变异系数为 0.3，远远低于信息设备制造业就业比重变异系数（0.52）。仅从就业指标来看，信息服务业对瑞、荷、丹、英、芬、五国的重要性比较明显，分别为其

提供了 50.9%、41.6%、41.5%、37.5%和 37%的就业机会。对于其它国家来说，虽然信息服务业对就业的贡献率不如上述五国大，但仍然是可观的。信息服务业为这些国家均创造了至少 19.8%的就业机会。

(三)、从整体上看，各成员国在信息产业方面的差距非常明显，无论是用总增值比重指标衡量还是以总就业比重量指标衡量均是如此。总的来说，英、芬、瑞三国在信息产业方面的表现比较突出，处于欧盟成员国中的领军地位；而德、西、葡三国在信息产业方面的表现则较弱，处于相对落后地带，其它国家则居于其中。当然，这里所讲的“强弱”是信息产业相对于其本国经济而言的，所谓强，即是指信息产业在某一国家享有较重要的经济地位；所谓弱，即是指信息产业在某一国内经济体系中的地位处于劣势状态。在英、芬、瑞三国，信息设备制造业和信息服务业加起来分别为其国民经济创造了 117.5%、116.7%和 70.4%的增加值，创造了 46.6%、57.5%和 69.7%的就业机会；但在德、西、葡三国，信息设备制造业和信息服务业加起来对其内生产总值的贡献率仅为 42.7%、53.2%和 55.7%其从业人员占总就业人口的比例则分别为 28.8%、27.9%和 19.7%。从以上数字不难看出，信息产业在欧盟各成员国中的经济地位的差别是比较突出的。

四、结论

本文主要探讨了欧盟信息产业在各成员国间的分布情况和信息产业在各成员国中的经济地位两方面的问题。我们通过计算和梳理欧盟 13 个成员国 2001 年信息产业的增加值和就业数据，对欧盟信息产业在各成员国间的分布情况和信息产业对各国经济的重要程度进行了比较分析。我们的分析结果表明，不仅欧盟信息产业在各成员国间的分布极不平衡，而且信息产业在各成员国的发展也极不均衡。欧盟的信息产业主要集中在英、法、德、意四大成员国，四国信息产业增加值占欧盟信息产业总增加值的比重达 73.5%，其就业人口为欧盟信息产业总就业人口的 69.7%。就各成员国信息产业的发展水平而言，英、芬、瑞三国信息产业较为发达，而德、西、葡三国的信息产业相对比较落后。信息产业分别为英、芬、瑞三国的国民经济创造了近 11.8%、11.7%和 7%的增加值及 4.7%、5.8%和 7%的就业机会，信息产业对这些国家的经济举足轻重；而在德、西、葡三国，信息产业创造的增加值仅为其国民经济比重的 4.3%、5.3%和 5.6%，而从业人员也分别仅为其总就业人口的 2.9%、2.8%和 2%，在这三个国家，信息产业的重要性虽不容忽视，但其对整个国民经济的意义却是比较有限的。

(作者系复旦大学欧洲问题研究中心副研究员)

参考文献:

[1] **European Commission** (2005) “Key Indicators on the Competitiveness of EU’s ICT Industry”, Brussels March 17, 2005

[2] **OECD** (2002) “Reviewing the ICT Sector Definition: Issues for Discussion”, Paris, 17 April 2002

[3] **Eurostat** (2005) *Queen Tree 2005*

http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1996,45323734&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=welcome&open=/industry/intrse/sbs/enterpr&language=en&product=EU_MAIN_TREE&root=EU_MAIN_TREE&scrollto=219

欧盟电信业改革对我国电信业的启示

吴懿宁

内容提要 本文从电信管制的角度,对欧盟电信业改革进行了概述,对欧盟电信管制框架的分析,突出欧盟电信管制目标和管制模式特点。通过介绍英国、法国和德国电信改革的成功实践,总结了这些发达国家在电信改革方面的成功之处和电信管制的特点。文章最后结合我国电信改革的实际,提出健全市场制度,加快电信法的出台,实行政企分开,降低电信领域投资门槛等建议,来进一步推进我国电信业的改革。

关键词 电信管制 电信改革 欧盟

电信业是一国国民经济的关键产业之一,对一国的经济发展起着举足轻重的作用。Rollar 和 Waverman 曾通过实证研究得出:电信基础行业的投资能促进国家经济的发展。但是,众所周知电信业是个规模经济递增的行业,行业利润丰富,加上进入壁垒高,因而是不完全竞争的市场。随着经济发展,越来越多的国家尝试打破该行业传统垄断性。虽然我国的电信业经历了南北分拆,但是管制框⁹架环境不太清晰。反观欧盟国家,随着欧洲经济一体化,欧盟委员会制定了新的电信管理框架,以指导成员国的电信改革。因此本文从电信管制的角度对欧盟及其成员国内的电信改革进行分析,对推进我国电信业的进一步改革和完善电信业的监管制度有着积极的意义。

一、 欧盟电信业改革概况

在打破垄断、引入竞争初期,欧盟没有仿效美国拆分主导运营商 AT&T 的、大刀阔斧的激进式改革做法,而是选择了一条渐进式的改革道路,其特点是,保持原有的国家主体电信企业,继续在全国经营各类电信业务;从 20 世纪 90 年代中后期开始对主体电信企业实行政企分开、公司化和股份制改造,同时发放一批新的经营许可证;国家通过立法对主体电信企业进行监管,以扶植竞争对手,逐步形成有效竞争,以法律的手段创造了公平有序的竞争环境。

1、 欧盟电信改革与管制

1.1、 1987 年至 1998 年的改革

1987 年前,除个别成员国在推动电信改革外,欧盟没有共同的电信政策,更没有形成统一的电信市场。1987 年,欧盟委员会公布了《开发电信服务和设备共同市场》¹⁰绿皮书,整个欧盟的电信改革开始启动,电信政策逐渐成为欧盟共同政策的内容之一。1994 年起,欧盟修改终端设备指令和服务指令,扩大电信业开放的广度和深度,促进不同电信业务的替代竞争。从 1987 年完全垄断市场的情形,通过 1993 年发布《电信发展评议》,经过十年的不断改革和发展,到了 1998 年 1 月 1 日,欧盟的电信市场对内对外已完全开放,电信市场成为欧盟统一大市场最重要的组成部分。

1.2 1999 年以来的进一步改革

这一次改革是按照 WTO《基础电信协议》¹¹的要求,全面开放欧盟电信市场,但对普遍服务作了严格规定。1999 年 3 月,欧共体发布了第 108 号文件¹²:电信部门、媒体部门和独立电视部门的融合,为成员国指出了三网融合的原则;1999 年,欧共体发布第 540 号指令¹³(先进电视标准的审议情况),分析欧共体数字电视市场发展情况;1999 年,欧共体部长理事会与欧洲议会就建立电子通信网、业务及相关设施发布管制框架新指令;2002 年 4

9

¹⁰ 欧盟委员会,通信和媒体的发展的 15 年回顾和未来展望,海地,2003 年年会,2003 年 1 月,PP2-4。

¹¹ Gastellet, M.A. Pena, k DGIV B.2, 电信行业的竞争规则应用,竞争政策时事通讯,1995 4, P22。

¹² Bernardo Hernandez Bataller, 欧洲的关键资源:公共部门信息绿皮书,欧盟信息社会,1999。

¹³ 欧盟委员会,1999 年通信评论----经济和社会委员会对通信指令的意见,布鲁塞尔,2000 年 5 月。

月 24 日，欧共体（欧盟）要求其成员国实施 4 条新的框架指令，目的是进一步促进电信管制改革：2002 年，第 19 号 EC 指令：“电子通信网及业务的接入与互联”指令（AID）；2002 年，第 20 号 EC 指令：“关于电子通信网及业务的授权”指令（AD）；2002 年，第 21 号 EC 指令：“关于电子通信网及业务的共同管制框架”指令（框架指令 FD）；2002 年，第 22 号 EC 指令：“关于普遍服务和电子通信网及业务有关的用户权利”指令，简称普遍服务指令 USD¹⁴；2002 年 9 月 17 日，第 77 号 EC 指令：“关于电子通信部门处理个人数据和保护隐私的指令”；2002 年 7 月 9 日，竞争指令，即关于市场分析和重大市场支配力计算之指导原则。2003 年 2 月 12 日，欧盟公布了未来电信管制框架的最后一部分内容，重申 2002 年 4 月发布的电信管制主体框架的精神，突出“促进竞争、技术中立和放松管制”。

1.3、欧盟电信管制目标和管制模式特点

欧盟电信管制的目标是扩大欧委会的权力，实现统一管制，在欧盟建立一个统一开放的市场。具体目标主要包括促进电子通信网络和业务以及相关设施的竞争；致力于内部市场的统一；保护和促进欧盟居民的利益。

欧盟电信管制的主要特点：1) 依法进行电信改革。欧盟各成员国在欧盟统一指令的基础上，制定本国的电信法律，建立一个公正、公开、公平、透明的电信市场。2) 循序渐进地进行业务分解，不断强化替代竞争，欧盟对电信业务的分解是在区分不同业务的前提下，逐步推进电信开放竞争。3) 强化对运营商的监管。各成员国电信主管部门一方面通过放宽电信经营许可证发放条件和增发经营许可证，让新运营商获得进入市场开展竞争；另一方面，又通过控制许可证发放的数量和对持证经营者的行为监管，实现对电信市场的调控，建立市场管理体系。4) 彻底实行政企分开和企业私有化。欧盟彻底改变了由政府电信部门自我运营、自我管理的作法，在划清运营与管理不同职能的基础上，将电信运营职能交由电信企业或电信公司去行使，使电信运营者按市场的规则行事，以提高电信运营的效率，同时，通过把国有电信公司的股份出售或转让的办法实行电信企业私有化。5) 大力支持新运营商的发展，强化竞争。许多国家在允许新运营商进入市场的同时，对其进行必要的扶持和对主体运营商的限制，支持新运营商成为有能力与主体运营商抗衡的竞争力量。政策通常包括为新运营商的并购、联合以及上市筹资等提供便利条件。

2. 欧盟主要成员国电信改革的成功实践

2.1 英国

英国是世界上老牌的电信发达国家之一，是欧洲国家中进行电信业改革的先锋。电信市场的开放给英国带来了好处：用户可以对电信业务和设备进行多种选择，并且可以通过各公司的竞相降价而受益。英政府通过制定和执行政策及发许可证等措施对电信市场进行管制，保护了电信普遍服务的义务。

英国电信管制的法律基础主要是 1984 年的《英国电信法》和 1998 年的《竞争法案》。运用竞争法是一种事后的监管行动方式，而运用电信法是一种事前的监管行动方式。

英国电信管制机构依照电信法所实施的监管对适用竞争法保护竞争是一种补充，其主要职能有保证在全英国提供能满足所有合理要求的电信业务，特别是紧急业务、海上业务和边远地区业务等；在电信业务、电信设备的价格、质量和品种方面激发英国消费者的兴趣；保持和促进与电信相关的商业活动者之间的有效竞争，并使竞争者能提高效率和经济性；促使竞争者对新技术的研究、开发和使用等。

英国电信管制机构还通过许可证的颁发的手段对电信市场进行管理。在英国除了针对公众电信运营者发放许可证外，还对经营国际设施的运营者进行特殊管理，发放专门的许可证。另外还对频率发放许可证。

¹⁴ 欧盟经济和社会委员会，欧洲议会管制和建立欧洲网络和信息安全机构提议，布鲁塞尔，2003 年。

2.2 法国

法国的电信体制改革完全按照欧洲共同体的各个框架进行的。90年代初就开放了增值业务,1993年开放数据通信业务,1996年1月1日在欧盟成员国之间开放了电话基础设施,到了1998年1月1日则全面开放了电信业务市场。

法国电信管制机构主要职能有:一是对电信领域的法律、法规、规章草案提供咨询,并参与其实施;二是参与法国在国际电信领域的谈判,并在国际或欧盟电信组织中代表法国;三是在遵守法国电信法律及其执行电信法律的情况下,有权具体制定实施细则(如运营各类不同网络和业务的权利和义务,互联及投资条件,网络建立及运营的条件等);四是负责涉及互联互通等电信纠纷的协调、仲裁,处罚违规行为;五是与国家频率管理局共同分配与管理电信运营商的频率并编号等。

法国电信管制的法律基础是:一是欧盟关于开放电信市场的规定;二是1996年7月6日总统颁布的《法国电信管制法》。

法国电信管制的方式主要是许可证管理。在对电信业务市场许可方面,增值电信业务一般只需注册登记,不发放专门许可证,而在基础电信业务方面,根据其提供服务的性质又划分为多种许可证,分为全面许可证(公共网络运营许可和固定电话业务许可),网络运营许可证(建设和对外出租、出售网络基础设施),固定语音业务许可证(自身有网络设施,只对外提供固定语音业务),移动许可证和本地无线接入许可证。

2.3 德国

德国电信改革比英国晚一些。1989年7月1日之前德国整个邮电系统由国家垄断经营,1990年成立了联邦电信,实现政企分开,财产分割;接着又以联邦的模式为基础对原民主德国电信部门加以整合;1995年对德国联邦电信进行了股份制改造,并于1996年上市逐步进行私有化;1996年7月德国新电信法律获准生效。德国在1998年1月1日前结束了电信垄断,开放市场,同时制定了新的竞争环境下电信市场的规则,其要点包括:电信市场准入原则上不再受任何限制;对外国公司获取许可证和购买国内公司的股份不进行任何限制;以专门的经营法规来保证平等竞争,调整运营商的行为。同时,1998年1月1日,成立德国电信管理局代替原来的邮电部,承担市场监管职能,在经济部设立电信管理司,制定相关法律。

德国电信管制框架的目标是建立有关电信市场全面开放的管理方法并创造必要条件,确保通过公平竞争使商务和住宅用户能以合理的价格接入现代化和高效能的电信基础设施,并得到完善的电信服务。就市场准入而言,通过申请许可证而获得,并遵循客观、透明和非歧视性的原则。经批准进入市场的许可证数量不受限制。如果许可证数量有严格限制,应通过招标或拍卖等方式发放。继续坚持普遍服务的基本原则,确保所有用户以负担得起的价格和规定的质量得到最低限度的电信服务。

2.4 意大利

意大利电信业发展和体制改革,除了受日益加速的技术进步和全球经济竞争的促进和影响之外,作为欧盟的成员国,其电信改革和发展进程与欧洲经济一体化进程有密切的联系。

意大利电信业的特点是有一个合法的垄断公司的存在,由于来自欧洲委员会的压力,这种垄断现已被部分的取消了。在1991年,对终端设备的垄断被取消了。在1995年3月,欧洲联盟90/388/EU号要求开放除了声音电话之外的所有电信服务市场的指令(European Directive90/388/EU),在拖延了五年之后,终于被意大利国会通过了。

意大利电信管理机构(AGC)是根据249/97号法律组建的,并于1997年7月31日开始运作。这个机构的管辖范围十分广泛,包括对整个通信系统的管理(电视,电信和新闻媒体)。这使它成为欧洲管辖范围最广泛的机构。电信管理局既不同于政府部门,又不同于完全的市场组织,有一定的自主权发挥独立的职能。在财政上也是独立于财政之外的,不依赖于通信

部的投资。电信管理局与通信部在职能上是互补的关系。有些职能,如发放许可证是由两家共同管理的。通信部制定方向性的、全局性的规划,电信管理局负责具体的执行,前者的规划影响后者的行为。

2.5 芬兰

芬兰在欧盟中是电信行业开放比较早的国家,也是电信法制相当完备的国家。芬兰是一个特别重视电信法制建设的国家,其电信监督部门——交通部最重要的职责是制定市场竞争规则,也就是立法。芬兰早在1887年就有了电信法,从1987起的10年期间内电信法已经修订了四次,到1997年时,芬兰的电信法制建设已经相当完备了。而1997年生效的《电信市场法》,其主要内容已基本上和《基础电信协议》一致。

芬兰在90年代之前的电信市场是处于相对集中的垄断状态,仍然是邮、电一家,统一隶属于交通部管辖,电信业为国家 and 地方所属的公共事业,并没有实行市场竞争。但是芬兰在1990年取消了国家机构的电信特权,在企业网、数据通信网和全球移动通讯网引入竞争;1996年修改电信法,责成电信运营者相互接续,整个电信领域不再需要许可证,用户费用不受管制;1997年,《电信法》由《电信市场》¹⁵法取代。

芬兰按照新颁布的电信法,对电信行业进行改革,全面开放电信市场,无论地方电话(即市话)、国内长途、国际长途全部开放,允许国内外企业在芬兰自由从事电信业务。邮政和电信分家,芬兰国家电信局改名“松内”,成为不反映其国有性质的中性名称。1998年底松内公司向社会出售了20%的公司股份,由国家独资变为国家控股的上市公司,进入市场与竞争。到1998年欧盟要求成员国开放电信市场时,芬兰的电信公司已经得利于先行一步的开放优势,在本国市场站稳了脚跟,并开始向其他欧洲国家渗透。

二、 欧盟电信业管制的成功经验对我国电信改革的启示

借鉴欧盟电信业的改革和实践的经验,对我国电信业改革有以下几方面的启示:

一、健全的市场制度是电信业健康发展的最根本前提和保证。健全的市场制度主要表现在以法制环境为代表的环境与以企业为代表的交易主体的健全。在一个全球化的制度框架下,与其让国家主体来为行业的发展制定规划,不如让位于市场主体,让主体依据市场的发展情况自行制定战略。目前,欧盟电信改革已建立健全制度环境为核心,通过一系列制度安排上的创新为电信企业的发展提供条件。交易主体与交易的市场要素供给比较充分,即有效制度供给的良性循环是欧盟电信业发展的基本原因。鉴于我国的电信市场存在结构性缺陷,第一位重要任务是继续大刀阔斧地改革,建立可靠的市场竞争体制的基础。我国应该根据我国国情尽快出台《电信法》。《电信法》是欧盟国家规范电信市场最重要的法律依据,其目标是通过各种管制措施,促进电信市场的公平竞争。我国应加快建立完善适应我国电信产业发展和市场监管的电信法律制度体系;规范经营者的行为,维护电信市场的公平竞争秩序,增强透明度,保护用户利益和国家利益,合理配置资源,保障国家通信网络和信息安全。随着入世承诺的逐步兑现,我国电信市场将进一步开放,外资的进入将对中国电信法制建设提出更高的要求。如果没有一部完善的法律来规范国内的电信市场,将直接影响国际电信合作及境外电信企业与中国电信企业在中国本地的竞争、合作与往来,直接影响国内电信业的有序发展。

二、开放互动式保持与获取电信竞争优势的路径。与美国的电信改革相比,欧盟当时处于相对落后的状态。但是欧盟特别强调借鉴美国的经验,重视总体制度环境的建设,强调电信改革措施(制度安排)对总体制度环境的依赖。如今,欧盟已经拥有了世界上最先进的电信体系。这充分说明与先进的制度体系开放互动是后来国家赶超式的电信改革获取竞争优势

¹⁵ Leonard Waverman and Esen Sirel, 欧盟电信市场处于完全自由化边缘, 经济视角, 第二卷, 第四期, 1997年秋, PP114-115。

路径的现实选择。欧盟国家按照统一的制度框架，在电信领域采取统一行动，充分发挥了欧盟统一大市场提供的规模经济的优势，促进了电信技术的开发和利用，提高自己的竞争力¹⁶。因此，我国**电信业的发展仍然需要管制，而且需要不断规范和强化；管制决策的科学和透明进程应当加快；电信管制的组织机制必须调整。**

三、彻底实行政企分开，培养和壮大市场交易主体。欧盟彻底改变了由政府电信部门自我运营、自我管理的做法，在划清运营与管理不同职能的基础上将电信运营职能交由电信企业或电信公司去行使，使电信运营者按市场的规则行事，以提高电信运营的效率。同时，将相应的管理职能交由政府或独立的电信主管部门去行使，形成一个中立的、公平的市场规则制定和监管者。

四、降低电信领域的投资门槛，鼓励新的运营商进入电信领域。欧盟的经验表明，固定网络由于其自然垄断的特点和较长的垄断历史，新企业进入非常困难，提高电信市场竞争的最好办法是基于随电信技术的不断进步而产生的新市场和新服务，特别是移动通信的发展上，通过发展替代业务，促进电信业竞争。我国可以实行允许新进入者资费较低的资费弹性管理政策，降低新电信业这的入网接入费用，大力支持新运营商的发展，强化竞争，对新进入的企业在上市、许可证管理费用、网络互联、号码、频率管理等多方面加以扶持。通过不同业务的替代竞争和对企业的经营、成本监管，限制主体运营商对固定业务的垄断行为。

（作者系复旦大学欧洲问题研究中心 2004 级硕士研究生）

¹⁶ 黄海波，《电信管制：从监督垄断到鼓励竞争》，2002 年出版。

欧盟与我国的信贷增长率差异探析及其启示

汪怡敏

内容提要 对欧盟与我国经济发展而言，银行信贷都是最重要的融资渠道，但是 1999 以来的数据显示，两地的信贷年增长率、贷款占银行总资产比例都有较大差异，本文从两地的 GDP 增长、金融脱媒、非贷款银行业务的发展、巴塞尔协议要求等视角分析了差异存在的原因，并得出我国中长期银行信贷走势趋缓的判断，指出商业银行不应一味关注信贷规模的膨胀，建议商业银行通过战略创新、管理创新、业务创新应对信贷趋缓的挑战。

关键词 我国商业银行 欧盟银行 信贷

一、我国信贷业务现状

现阶段，银行信贷仍是我国金融市场上资金需求者的首选。虽然我国股票市场、债券市场等融资渠道较计划经济时期有了飞速发展，但贷款依然居各融资工具中的首位。2004 年，我国国内非金融企业部门（包括住户、企业和政府部门）新增融入资金总计 29023 亿元，其中贷款金额为 24066 亿元，占比 82.9%，远远超过其他融资工具（国债、企业债、股票）之和。

我国信贷与国民经济的发展关系密切。近年来我国的 GDP 年增长率保持在 7~9.5% 的高水平，贷款也逐年增长且增速有加快之势；2004 年末，我国金融机构本外币贷款余额为 18.9 万亿元，当年我国 GDP 为 13.7 万亿元，两者之比为 138%，较欧、美、日等发达国家都高。

由于近年来信贷业务增势喜人，各大商业银行纷纷把扩大贷款规模作为每一年的主要发展目标，寄期望以此来逐年提高利润绝对额、应对竞争。但是根据欧盟发达国家的银行信贷发展状况以及我国面临的实际情况看，信贷持续走高是否可行尚存疑问，一味强调信贷增量风险颇高。

二、欧盟¹⁷与我国银行信贷数据差异分析及对我国商业银行的启示

与中国类似，银行信贷对于欧盟国家也意义非凡，为其实现工业化、二战后重建以及促进经济发展、增强企业国际竞争力等方面都发挥了重要作用。2003 年欧盟信贷机构的贷款与 GDP 之比为 120%¹⁸，高于同期股票市值、债券市场与 GDP 的比例。

表一：欧盟 15 国和我国的贷款增长率、贷款与总资产比率

		1999	2000	2001	2002	2003	2004
贷款增长率	欧盟	10.60%	9.50%	7.13%	3.11%	3.46%	-
	中国	-	6.0%	13.0%	16.9%	21.4%	14.4%
贷款占银行总资产比率	欧盟	43.7%	43.8%	43.4%	43.7%	43.2%	-
	中国	76.1%	74.5%	73.2%	79.1%	81.4%	82.0%

资料来源：欧洲中央银行、中国人民银行

注：中国 1999、2000、2001 年数据人民币口径；2002、2003、2004 年数据本外币口径

然而从表一发现，欧盟信贷的增长远不如我国增势猛烈，且增速趋缓，欧盟贷款占银行总资产的比例维持在 43~44%，而我国为 80% 左右。是什么原因导致欧盟与我国的信贷数据有如此之大的差距？我国银行信贷业务是否正常、能否延续？下文将从分析两地信贷数据差异的原因着手，并逐一分析这些因素对我国银行信贷前景的影响。

欧盟与我国信贷数据差距是由诸多因素综合而来的：

①本文所指的欧盟是原欧盟 15 国（德国、法国、意大利、英国、荷兰、比利时、卢森堡、瑞典、爱尔兰、奥地利、芬兰、丹麦、葡萄牙、西班牙、希腊）。文中略称欧盟。由于数据来源问题，文中部分数据取自欧元区 12 国，将在文中相关处特别注明。

②资料来源：欧洲中央银行 ECB

其一，两地 GDP 增速不同（表二）。

表二：1999-2004 年欧元区、中国的 GDP 年增长率

%	1999	2000	2001	2002	2003	2004
欧元区	2.8	3.5	1.6	0.9	0.5	1.8
中国	7.1	8.0	7.3	8.0	9.1	9.5

信贷的发展与 GDP 增长水平休戚相关。而近年来欧元区 GDP 增长乏力，9%左右的高失业率抑制了消费需求；财政恶化，赤字占 GDP 比例险超欧盟规定的 3%警戒线，限制了各国投资；欧元走强则阻碍了外贸出口，这些造成经济增长缓慢的因素同样妨碍了信贷的发展。同期中国 GDP 高速增长，为信贷增长提供良好的宏观依据。因此，GDP 增速不同是导致欧盟与中国的信贷增速差异的第一个原因。

然而经济发展总是呈现一定的周期性波动，我国尚存在一些遏制 GDP 高水平增长的消极因素，如失业率高、居民消费增长慢；固定资产投资过热，信贷资金过于集中固定资产；人民币升值预期影响进出口等等，这些客观因素使得我国 GDP 增速周期性波动在所难免，中国银行业不宜过于乐观，从中长期看，当经济回调时资金供给收紧、资金需求疲软，银行的信贷业务随之趋紧。

其二，金融脱媒程度不同。随着欧洲经济与货币联盟（EMU）的推进，欧盟的银行信贷业务得到发展，但是证券等其他金融市场也随之得到了深入发展，市场规模逐步向贷款规模逼近，造成了银行与其他金融部门间产生激烈竞争，金融脱媒较为严重，从而给贷款业务带来较大消极影响。目前欧盟信贷、股票、债券与 GDP 比值分别在 120%、70%、100%附近。而我国信贷以外的其他融资市场起步较晚，证券等相关市场尚未发挥融资的主体作用，表三列示了近几年国内金融市场融资占比，表明我国目前融资方式仍以信贷为主。此外，据计算，2003 年我国贷款总量、上市公司总市值、上市债券总市值与 GDP 的比例分别为 145%、36%和 5%，结构上与欧盟等发达国家仍有较大的差异，金融脱媒程度的不一是两地信贷占资产比例、信贷增长率差异的又一个原因。。

表三：国内金融市场融资总量明细

	2004	2003	2002	2001	2004	2003	2002	2001
	亿元				占比			
国内金融市场融资总量	29023	35154	23976	16555	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
贷款	24066	29936	19228	12558	82.9%	85.1%	80.2%	75.9%
国债	3126	3525	3461	2598	10.8%	10.0%	14.4%	15.7%
企业债	327	336	325	147	1.1%	1.0%	1.4%	0.9%
股票	1504	1357	962	1252	5.2%	3.9%	4.0%	7.6%

资料来源：《中国货币政策执行报告》2003、2004，中国人民银行

根据发达国家的经济发展经验可以看到，单一的融资模式难以支撑市场经济的快速发展，因此大力开拓股票、债券（尤其是公司债）、信托、租赁等等多种融资渠道是大势所趋，我国也不断在实践中摸索经验、吸取教训，不断改善融资环境，促进其他金融工具的发展，这一历程恰恰是金融脱媒的过程，必然造成我国银行信贷增幅减缓。

其三，非贷款银行业务占比不同。欧盟银行在中间业务等非贷款的盈利业务方面探索时间较长，非利息收入占银行总收入比重也较高，1997 年就达到了 34.8%，而我国目前尚不足 10%，这也是两者贷款增长率、贷款占总资产比例出现差异的原因之一。欧盟银行的这种探索主要源于同业竞争和股东压力，2003 年欧盟信贷机构总数 7444 家，欧盟金融一体化加剧了各行的竞争，将贷款盈利空间一再压缩，在股权约束下，银行不得不挖掘新的盈利点；提高资本回报率。而中国银行股东约束力较弱、金融管制程度相对较高，一方面造成不充分竞争，降低银行创新的动力，另一方面限制了商业银行的创新空间，相反，银行一定程度上

扮演着政府角色，即使信贷边际收益下降，为了刺激经济发展，银行仍将放大贷款规模，弃中间业务等于不顾。

当然，这一局面也将逐步被改变。随着我国入世承诺的逐步兑现，我国银行业将面临充分竞争，截至 2004 年 10 月，外资银行已在华设立代表处 223 家，营业性机构 223 家，外资银行资产总额约比入世当年增长 12 倍¹⁹。当前，我国各大商业银行纷纷进行股份制改革，完善股权约束机制，这必然要求我国银行业转变观念，在信贷产品高度同质化、利差空间不断压缩的情况下，寻求其他利润增长模式。这将改变我国银行业的资产结构，压减贷款占比。

其四，对巴塞尔协议的执行程度差异。巴塞尔协议是对银行加强内部管理和风险控制的约束，欧盟国家基本遵从该协议。例如资本充足率要求、进一步加强内部管理和外部监控等。而我国目前并不遵循巴塞尔资本协议，各银行股改前普遍没有达到巴塞尔协议 8% 的资本充足率要求，同时缺乏科学的风险管理体制。两者差异使得我国超越资本金限制、无限扩大贷款规模成为可能，而宽松的内外控制使得一些风险相对高的客户也获得了信贷机会。

但是从发展方向看，金融全球化内在要求金融监管标准的全球化和一致化，这是难以动摇的。巴塞尔协议所具有的国际经济法法律特征要求中国的银行进入国际市场时，也按照国际准则参与竞争。因此资本金充足率将成为银行信贷增长的绊脚石，如今银行采用的“扩张信贷规模→实现效益增长”模式将告终。控制风险是银行业经营之根本，也是银行长期生存、获取收益的保证，面对新的巴塞尔协议的鞭策，面对我国商业银行巨额不良资产的惨痛教训，近几年各大银行都加紧了风险管理的体制与流程建设，监管当局也加强了监管力度，在严格的管理框架下，一些风险较高的企业可能难以获得银行的贷款，从另一方面形成信贷紧缩趋势。

综上所述，通过分析欧盟银行与我国银行贷款增长率以及贷款占总资产比例的差异基础上，可以推断，我国银行现阶段信贷业务的高速增长是暂时的，其中长期走势趋减，这一趋势可以从纵向横向两方面理解：纵向上，信贷的年增长速度将减缓，甚至会出现负增长即绝对额下降；横向上，信贷总额相对其它金融市场、相对外资银行、相对银行的总资产、相对银行收入将呈现下降态势。商业银行以信贷为主要获利途径的传统局面将发生重大变革，信贷在金融市场上的作用将有所减小。

三、我国商业银行可以采取的措施

贷款趋紧并不完全是负面的、消极的，它有利于规避银行的流动性风险、激励银行锐意进取，有利于促进我国金融市场的全面发展。我国商业银行对此应有正确的理解，并通过全方位的金融创新应对信贷趋紧、盈利减少的挑战。

1、战略创新。我国商业银行“眉毛胡子一把抓”的经营模式往往力不从心、效率低下，而盲目地改进个别操作流程也收效甚微。其实，商业银行更应关注战略发展规划的制定，进行战略创新。银行应辨析自身优势（Strength）、弱势（Weakness），分析经营环境的机会（Opportunity）与威胁（Threaten），进行战略定位，确立自身的核心业务、实现资源最优配置和盈利最大化。

2、管理创新。我国商业银行从垄断的计划经济走来，亟需进行管理创新，建立现代商业银行体制，完善公司治理。

第一，健全风险管理体制。西方发达国家银行一般都按照严格的法律程序组建股份制商业银行，它们具有完善的产权制度以及有效的激励机制和约束机制，特别是具有良好的公司治理结构，这些体制优势使得国外商业银行具有较高的风险控制和管理能力。国外商业银行在风险管理机制方面已经形成了一整套完善的系统，包括风险甄别系统、风险报警系统、风险决策系统、风险避险系统、全程监控系统等，值得商业银行学习借鉴。

第二，提升服务水平与层次，提高把握市场的能力。不断提高服务水平与层次关系到商

^③资料来源：《外资已过投石问路阶段 中国金融业不可掉以轻心》，中国经济时报

业银行可持续发展能力。服务内涵丰富,包括:(1)改进硬件条件,推行电子化服务有利于提高效率、提升服务质量,提高客户的满意度和忠诚度。(2)训练有素的职业经理人是银行的服务窗口,他们不仅态度谦和,更重要的是具备优良的专业素质,有敏锐的需求洞察力,有能力提供个性化服务,为银行赢得收益。(3)金融工具创新能力也体现了银行的服务水准以及把握市场的决心和能力。

3、业务创新。一方面缓和信贷减少的趋势,另一方面寻求新的盈利点。

积极创新有助于银行化解造成信贷趋紧的各个因素、将劣势化为优势。例如,面对总资产规模的束缚,银行可以积极开展票据业务等,并通过资本市场筹资扩大突破经营规模限制。

尝试混业经营,有利于银行提高盈利能力。在经济一体化、金融全球化、资本流动国际化的新形势下,金融分业经营体制向金融混业经营体制的转换是一种不可逆转的历史潮流,向混业经营转型为商业银行开创了新的赢利渠道,有助于银行提供全方位的金融服务,降低信息收集和金融交易的成本,从而提高商业银行的竞争力,抵御外资金融机构的冲击。在政策允许前提下,商业银行可以有选择地开展承销证券、管理基金等投行业务,也可以通过兼并收购逐步达到混业经营。

参考文献:

- [1] 《Report on EU Banking structure》, November 2004, ECB
- [2] 《Possible effects of EMU on the EU Banking systems in the medium to long term》, February 1999, ECB
- [3] 《中国货币政策执行报告》1999-2004, 中国人民银行
- [4] 戴炳然:《欧盟经济:2003年回顾与2004年展望》,载于《欧洲一体化研究》2004(1)
- [5] 谭鹏万:《欧元区银行业的一体化:现在与将来》,载于《欧洲一体化研究》2003(3)
- [6] 王召:《外资已过投石问路阶段 中国金融业不可掉以轻心》,中国经济时报
- [7] 《2005年,股份制商业银行网点仍待增加》www.jrt.net.cn

(作者系复旦大学经济学院硕士研究生)

浅析欧盟 15 国吸收美国直接投资现状

刘冉 柴敏

内容摘要 本文拟着重从欧盟 15 国吸收美国直接投资现状入手,分析美国对欧盟 FDI 的趋势和结构,并试图揭示其背后的原因。我们的发现是美国对欧盟 15 国的 FDI 存量增长保持高水平但逐渐放缓,FDI 流量在向欧洲各个国家扩散的同时,有向部分行业集中的趋势。

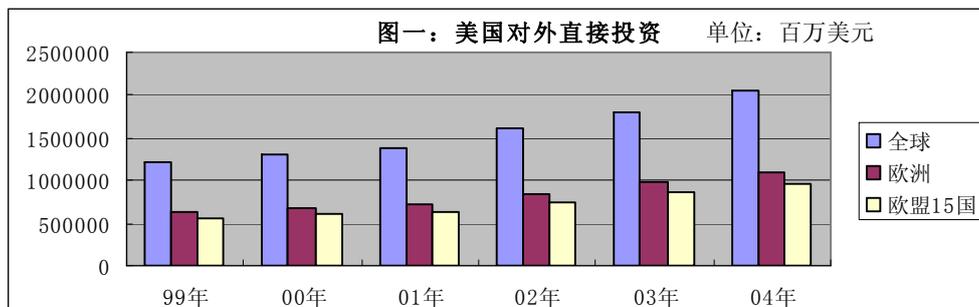
关键词 美国 欧盟 15 国 FDI 投资结构

全球 FDI 在经历了 2001 (41%), 2002 (13%) 和 2003 (12%) 连续三年多的大幅下滑后,终于在 2004 年止跌回稳,实现了 2% 的增长。而作为世界最强且有着悠久经济往来历史的两大经济体,美国对欧洲的直接投资流量保持较快增长,2001 年到 2003 年的增长率分别达到 42%、4%、40% (考虑了汇兑调整因素),然而在 2004 年全球 FDI 流入量止跌回稳时,美国对欧洲的 FDI 流量却下降 13%。尽管如此,美国对欧盟 15 国的投资存量在最近三年始终保持 10% 以上的增长率。本文拟着重从美国对欧盟 15 国的直接投资现状入手,分析美国对欧盟 FDI 的趋势和结构,并试图揭示其成因。目前国内研究美国对欧盟直接投资的文献不多,且希望我们的成果可以为研究国际直接投资理论提供一定的借鉴。

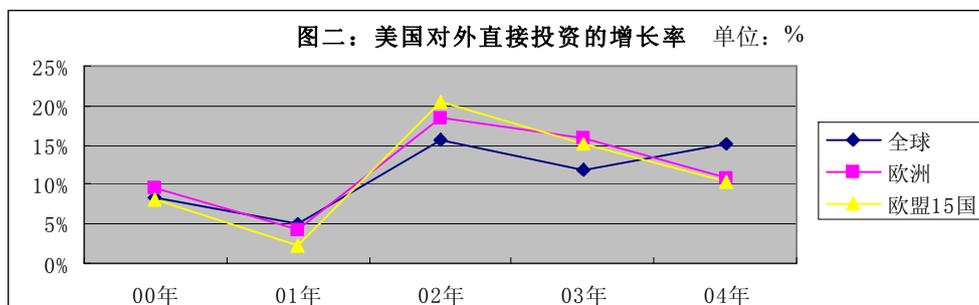
一、欧盟 15 国吸收美国 FDI 的总体特点

1、总量保持快速增长,但增长率近三年持续下降

美国近年来对外投资保持强劲增长。以历史成本计算的 FDI 增长率,1994-2003 年的平均年增长率为 13%。2003 年增长速度为 12%,略低于近十年的平均水平。而 2004 年的增长率高达 15%,这是自 1999 年以来增长最快的一年。



资料来源：根据 Survey of Current Business 有关各期数据整理



资料来源：根据 Survey of Current Business 有关各期数据整理

从图一和图二不难看出,欧洲吸收的美国 FDI 与美国对全球的 FDI 增长趋势大致相同,且近六年来二者的比重一直保持在 53% 左右,并在 2003 年达到自 1999 年以来的峰值,约为 55%。可见,欧洲作为美国头号投资伙伴国地位是独一无二的。而在欧洲吸收的美国 FDI 中,欧盟 15 国所占比重虽略微下降,但仍高达 87% 以上,说明美国对外 FDI,尤其是对欧 FDI 多半是集中在发达国家的水平型直接投资。(参见表一)

表一：1999年-2004年美国对欧直接投资存量的部分相对量指标

USDIA 相对量	99年	00年	01年	02年	03年	04年
欧洲/全球	0.516262	0.522182	0.518282	0.529906	0.548436	0.528073
欧盟15国/欧洲	0.8985	0.887031	0.86871	0.88346	0.877738	0.873592

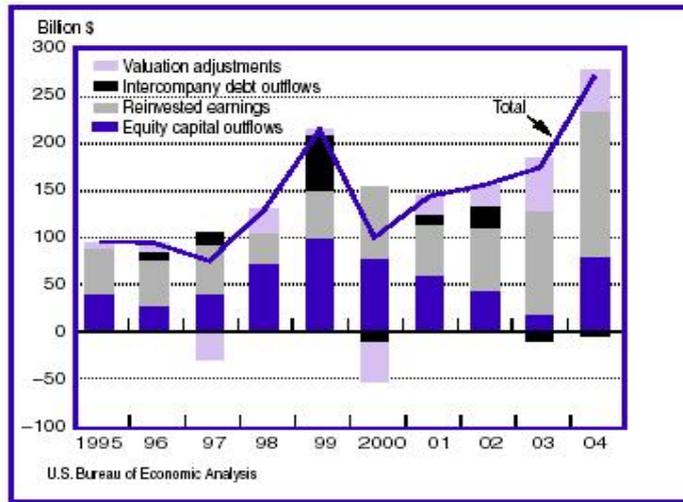
资料来源：Survey of Current Business 数据计算得出

而另一个值得注意的现象是近3年来美国对欧洲及欧盟15国出现近乎同等幅度的下降，并在2004年降至10%，远低于全球15%的平均水平，流量则连续三年下降。究其原因通过对美国对外直接投资的资金结构进行行分析或许可以给我们带来启示。

2、美国对欧直接投资，再投资收益是关键

2004年美国对外FDI存量约2721亿美元，其中资本流出2293亿美元，占总量的84%。另外的16%则是因为美元贬值带来的价值调整。资本流出从2003年的1194亿美元增加到2004年的2293亿美元。从资本流出的构成看，再投资收益为1538亿美元，权益资本流出为807亿美元，而公司内部贷款则有52亿美元净流入抵消了部分资本流出。最近十年的美国对外直接投资资金结构可以从图三看出。再投资收益的绝对量自2001年稳步增长，是美国对外直接投资保持强劲增长的直接动力，并且总体而言比较稳定，不象权益资本流出和公司内部贷款波动剧烈，有利于东道国经济的稳定。2004年再投资收益比2003年增长40%，比例达到美国资本流出总量的60%以上。

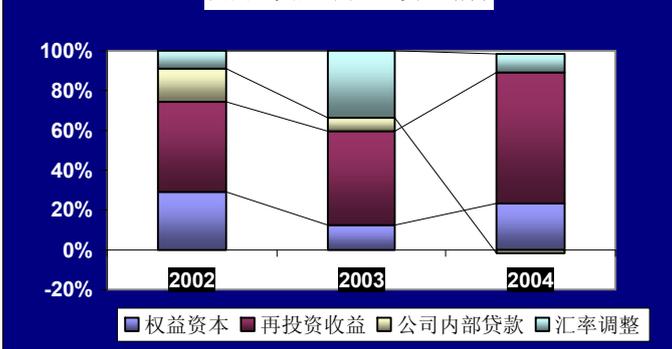
图三：1995-2004年美国对外直接投资资金结构 单位：10亿



资料来源：Survey of Current Business

就整个欧洲而言，最大的增长来自于再投资收益（Koncz,2005），表现出与美国对外投资整体同样的特性。2004年美国对欧直接投资增量为1072亿美元，在抵消公司内部贷款流出量后，再投资收益占增量的68%。尽管因数据不足，无法直接表明欧盟15国再投资收益的比重，但欧盟15国的美国直接投资占欧洲的比重高达87%，故可以认为欧盟15国的美国FDI增长主要来自于再投资收益。

图四：美国对欧FDI资金结构



资料来源：根据 Survey of Current Business 整理

由于欧美有着相互投资的悠久历史，美国在欧洲已经建立了大量的成熟企业，并且每年获得丰厚的利润足以补充新的投资所需要的资金，同时，新的投资机会和新的进入者相对于原有的庞大基数而言非常有限，因而权益资本在美国对欧投资中的地位并不突出。再加上美元对欧元连续贬值，使得美国在欧洲投资公司的再投资收益换算成美元后有所增加。因此，近年来美国对欧FDI增幅大大低于全球平均水平也要从对再投资收益的分析入手。

首先，再投资收益取决于公司可用于再投资的收益，而可用于再投资的收益等于公司

收益与再投资比率的乘积。这是公司投资的资源约束。当所在国的收益率不能满足公司要求的最低收益率时，公司就会选择在经济增长率更快的国家进行跨国投资。这是公司投资的决策机制。由此笔者将美国对欧 FDI 的增长减速归因为以下几点：

(1) 公司盈利增长能力的限制。通过再投资收益投资，必然受到公司盈利增长能力的限制。在欧洲比较成熟的市场，加之近年来欧洲经济增长缓慢，要使得公司盈利始终保持在高水平是件比较困难的事情。因此，通过收益维持高投资增长率更是难上加难。

(2) 美国在欧洲公司的再投资率与世界平均水平趋同。2002 年和 2003 年美国在欧洲公司的再投资率分别为 0.64 和 0.68，同期美国在全球的再投资率分别为 0.55 和 0.66。而 2004 年美国在欧洲和全球的再投资率均为 0.75，表明美国投资者对全球市场的乐观估计，而欧洲不在象前几年那样一枝独秀了。并且 0.75 的再投资率已处于相当高的水平，主要依靠再投资收益增长的美对欧 FDI 势必难以进一步快速增长。

(3) 新兴市场的美国直接投资基数小。亚太地区是 2004 年美国在外 FDI 增量和增速均最大的地区。由于基数大，虽然欧洲吸收的美国 FDI 增量与亚太地区相差无几，但是欧洲的美国直接投资增速不仅低于亚太地区，而且低于美国全球直接投资的平均速度。

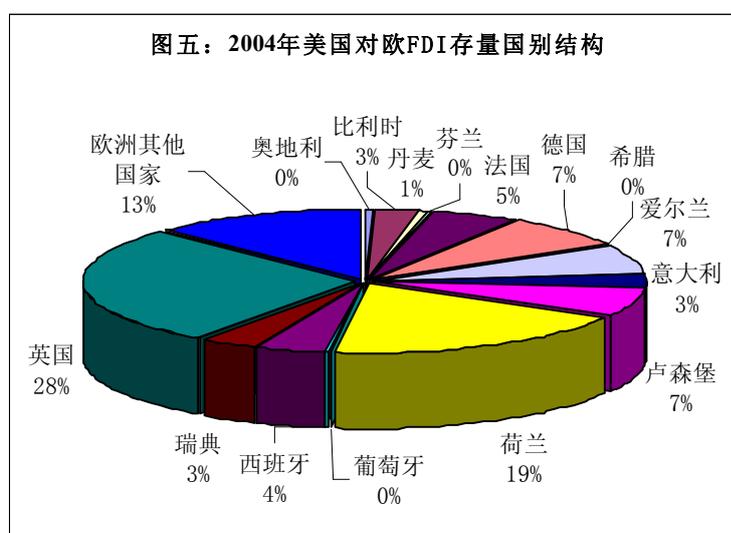
(4) 新兴市场的快速增长和能源投资的高回报。美国在全球直接投资增长的根本力量来自东道国经济的强劲增长势头。东道国经济的强劲增长使得美国的外国直接投资回报率和利润大幅增加，一方面吸引了新的投资者进入，扩大了权益投资流入，另一方面提高了再投资利润和再投资比率。亚太地区以其经济快速的发展速度，日益良好的投资环境吸引了全球主要的 FDI 流入，2004 年 FDI 流入量增长了 46%。而原油和稀有金属等原材料价格的大幅上扬，使得美国在中东、北非等地的资源类投资回报丰厚，同时也增加了在该地区的投资。而欧洲缺乏相应的投资刺激，因而投资增速不断减缓。

另外，根据 UNCTAD 的世界投资报告的研究，FDI 流入量下降还受到公司内部贷款的减少和会计报表编制方法变化的影响。²⁰

二、欧盟 15 国吸收美国直接投资的结构分析

1、从国别结构来看，英国的优势地位略微下降，法德增长迅速

从绝对量上看，美国在欧盟 15 国的 FDI 都有不同程度的增加。其中英国由于与美国紧密的经济和政治关系，在存量处于欧洲绝对地位的同时（参见图五），增量也高达 237.78 亿美元，位居第一，主要来源于再投资收益和权益资本流出。荷兰、德国、法国以及爱尔兰的增量均超过 100 亿美元。上述五国增量之和占到整个欧洲增量的三分之二。



资料来源：根据 Survey of Current Business 整理

从相对量上看，美国对欧直接投资中，英国所占欧洲比重从 1999 年的 35% 降至 2004 年的 28%，英国占欧盟 15 国比重从 1999 年的 38% 降至 2004 年 32%。与此同时，爱尔兰、卢森堡和欧盟 15 国以外国家占欧洲的比重均比 1999 年增加了约 3%。这表明欧洲其他国家

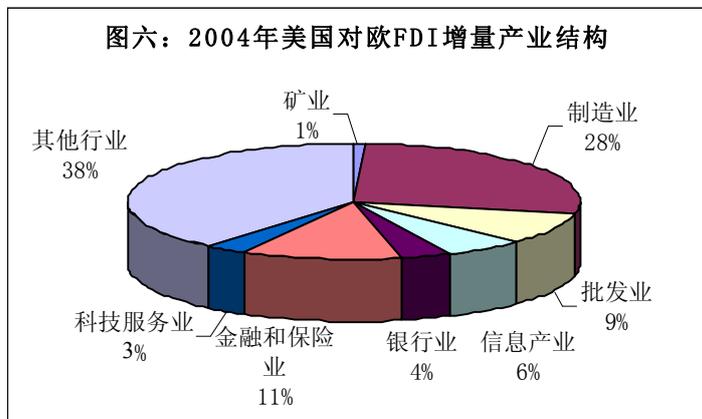
²⁰ 参见 World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D 第 82 页。

市场对美资的吸引力和重要程度日益提高，尽管是略微缓慢的。

从增长速度看，英国（8.5%）和荷兰（8.4%）均低于欧盟 15 国 10% 的平均水平。而法国、德国和爱尔兰的增长速度分别为 22%、16% 和 17%，说明这三国对美国对欧 FDI 有着明显的拉动作用。此外，芬兰和希腊的增长速度也相当惊人，分别为 29% 和 19%。其他增长速度高于 15 国平均水平的国家还有意大利（13%）和西班牙（12%）。值得一提的是，欧元区增长速度约 12%，略高于欧盟 15 国平均水平。欧元区本身的货币结算和贸易优势也是原因之一。

2、从产业结构来看，吸收 FDI 增量的行业日趋集中，制造业仍是重点

2004 年，美国在欧洲的直接投资增量下降 13%，并呈现出集中的趋势。如图六²¹所示，矿业、公用事业、制造业、批发业、信息产业、银行业、金融保险业和科技服务业所占的美国对欧 FDI 增量从 2002 年的 32% 猛增至 2004 年的 60% 以上。投资增长最快的行业是信息产业（105%）和科技服务业（94%）。因为欧洲本身就是发达国家，美国对欧洲的投资属于水平型投资，两者的技术水平相当，所以从中可以看出美国对发达国家的投资集中于资本技术密集型的行业，且服务业为重点。这和美国对发展中国家的投资是完全不同的。同时，这与 2004 年世界投资报告对 FDI 向服务业转移的预测不谋而合。



资料来源：根据 Survey of Current Business 整理

值得注意的是美资在公用事业方面的投资连续两年为负数，但其再投资收益为正的 7.7 亿，负数是由于负的 13.88 亿美元汇率调整所造成的。上述行业中，另一个受到负的汇率影响的行业是制造业，影响金额为 -27.33 亿美元。然而由于制造业来自权益资本和再投资收益的 FDI 分别为 153 亿和 172 亿美元，使得制造业仍是美国对欧 FDI 最主要的产业，其中又以化工和运输设备为投资重点。增量的减少主要原因是金融和保险业的增量大幅减少 67%，表明 2003 年金融保险业火暴的投资热情已经降温。另外，矿业的投资增量也下降迅速，减少了 65%。

三、欧盟 15 国吸收美国 FDI 的个案分析

为了相对具体的了解美国对欧盟 15 国的直接投资情况，结合以上分析，下面就 15 国中吸收美国直接投资地位相对重要或表现抢眼的英国、荷兰、法国、德国以及爱尔兰进行简要的个案分析。

英国一直是美国在欧最大的投资东道国。2004 年英国是全球第二大受资国，增量主要来源于美国的投资，尽管金额较 2003 年有所下降。因为 2002-2004 年英国经济增长相对较强，平均为 3%，高于欧元区的平均水平（IMF2005）。增长的行业主要包括金融保险，医疗设备和配件制造，控股公司和科技研发服务。资金主要来自于再投资收益和权益资本流出。

2004 年，荷兰总的 FDI 流入为负数，但在吸收美国的 FDI 上则长期占据第二的位置，尽管 2004 年的增量同样较 2003 年有所下降。各个控股公司的再投资收益是其增量的主要来源。而荷兰吸收的美国 FDI 增量下降以及吸收的全球 FDI 减少则主要是由于公司内部贷款的流出，以及采用新的记帐方法所致。荷兰迟缓的经济发展，也是直接投资下降的重要原因。

²¹ 因为公共事业的 FDI 为负，所以图六是根据去除该行业的影响后的数据得到的。

而就行业而言，前文所述的大部分重要行业，除金融保险业明显下降外，吸收的美国 FDI 存量均有小幅的增长。

美国在法国和德国的增长则是全方位、多行业的。

法国政府近年来一直致力于积极的促进 FDI 流入，2004 年美国在法 FDI 迅速增长 22%，主要归因于公司内部贷款的明显增加，约占新增美国 FDI 的 40%，再投资收益和权益资本流动也有较多的增长。美资在法国的各主要行业投资均有所增长，其中增长较快的行业主要集中于美资重点投资的制造业（29%），尤其是化工行业（17%），批发业（13%），信息产业（11%）和科技服务业（9%）。

德国因经济增长缓慢，劳动力市场僵化等原因，造成 2004 年 FDI 存量减少（WIR2005），但美国在德 FDI 却增长了 16%。权益资本是新增 FDI 的主要来源，占到 40%左右，其次是再投资收益占到 30%以上。公司内部贷款也转负为正，有所增长。表明美国投资者看好德国的经济前景，尤其是德国的制造业和批发业。这两个行业新增 FDI，分别占到流入资本的 31%和 22%。其中制造业中又以运输设备、电子产品、化工、机械制造和金属采选业为主要增长点。此外，金融保险业，科技服务业和信息产业也有明显的增长。

爱尔兰 2002 年到 2004 年经济表现良好，因而对投资者的吸引力较高。美国对爱尔兰投资的增长主要集中于化工，电子，信息产业和金融保险业，2004 年美国对上述产业的新增 FDI 总额占到其对爱尔兰新增 FDI 的三分之二左右，尤其是爱尔兰领先的信息产业独占 30%。

四、总结

美国和欧盟 15 国有着悠久的经贸往来，更是政治上的长期盟友。二者的紧密程度自是其他国家无法比拟。但是在经济全球化，社会分工国际化的今天，资本逐利的本色发挥的淋漓尽致。当世界其他地区的经济发展迅速，欧盟经济相对迟缓时，美国对欧盟 15 国的直接投资明显有分流趋势。但从长期看，与世界其他地区相比，美国对欧投资保持着较为稳定的增长，不会由于经济的波动出现过大的震荡。这正是长期投资与短期热钱的本质区别之一。同时，美国在欧洲 FDI 的增长在国别上有分散化的倾向，而在行业上有向个别行业集中的趋势。此外，非常重要的一点，美国对欧盟 15 国的投资主要是依靠再投资收益来实现的，而不是简单的新增外来投资，这实际上是一种立足当地的集约型的增长方式。对于中国而言，虽然经济发展水平与美欧不可同日而语，但是资金已经不是中国发展的首要问题，地区经济的发展不能靠一味的吸收外来的新增投资，而应该立足于充分利用现有的 FDI 存量，依靠增加再投资收益来获得持续发展，鼓励走集约型的发展道路。为此，一要为企业提供良好的经营环境和基础设施，尤其是改善政府服务效率，以提高企业利润和再投资率；二要进行新陈代谢，通过宏观调控，鼓励优质投资在华发展，淘汰劣质投资，起到引导现代化生产经营方式的目的。目前全球 500 强企业已经有四百多家在中国开展经营，充分利用好现有的外国资本，有利于这些企业的本土化经营，强化资本纽带，进而有利于中国经济的稳定。

参考文献：

[1] IMF(2005). World Economic Outlook April 2005: Globalization and External Imbalances (Washington, D.C.: International Monetary Fund).

[2] Jennifer L. Koncz. Direct Investment Positions for 2004: Country and Industry Detail. Survey of Current Business, July 2005.

[3] Maria Borga. Direct Investment Positions for 2003: Country and Industry Detail. Survey of Current Business, July 2004.

[4] UNCTAD. World Investment Report 2004: The Shift Towards Services.

[5] UNCTAD. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D.

[6] U.S. Direct Investment Abroad: Detail for Historical-Cost Position and Related Capital and Income Flows, 2002. Survey of Current Business, September 2003.

[7] U.S. Direct Investment Abroad: Detail for Historical-Cost Position and Related Capital and Income Flows, 2004. Survey of Current Business, September 2005.

[8] 闵凡路, 当今世界经济发展的大趋势, 时事资料手册 2004 年第五期。

(作者系复旦大学世界经济研究所 04 级硕士研究生)

中东欧国家引进 FDI 的决定因素分析

吴 炯

内容提要 中东欧国家已经加入欧盟。通过现有 FDI 数据,分析中东欧国家的 FDI 状况以及对决定其 FDI 的因素进行分析,并相应的提出对中国引进 FDI 的启示。

关键词 中东欧国家 FDI 决定因素

2004 年 5 月 1 日,八个中东欧国家(波兰、捷克、匈牙利、斯洛伐克、斯洛文尼亚、爱沙尼亚、立陶宛、拉脱维亚)以及马其他、塞浦路斯共 10 个国家正式成为欧盟成员国。这些中东欧国家在经济转轨之后再加入欧盟,理应获得完全的市场准入资格。因此欧盟和中东欧之间的投资壁垒将进一步被削弱,资本流动会更加频繁。大部分学者认为:中东欧国家加入欧盟后,可能会迎来 FDI(国外直接投资)流入的第二次高峰。目前中东欧国家的主要引资行业有:环保、电力、采矿、机械和化工产品、制药、木制产品、食品和农业、汽车、铁路。此外,为吸引更多的 FDI,这国家从 2005 年开始也将允许海外资本自由地购买土地、森林和房地产。同时,对国有企业进一步实行私有化且不排除外资控股。

一、中东欧国家引进 FDI 的情况

对于大多数发展中国家而言,均存在资金缺乏的问题,因此吸引 FDI 是发展本国经济最主要的手段之一。

表 1 2001—2003 年世界及主要国家与地区吸收 FDI 数额

单位:亿美元

东道国 / 地区	2001 年	2002 年	2003 年
全世界	8238	6512	6531
发达国家	5894	4603	4670
其中: 欧盟	3894	3744	3418
日本	62	93	75
美国	1440	300	866
加拿大	288	206	111
新兴市场经济体	2094	1621	1557
其中, 亚太	1069	951	990
非洲	188	110	144
拉丁美洲及加勒比海地区	837	560	423
中东欧	250	287	303
其中: 俄罗斯	25	24	52

资料来源:联合国贸发会议统计

从全球范围来看:2001 年至 2003 年,中东欧地区引进 FDI 的增长率分别为 16.9%和 -4.6%;占全世界 FDI 的比重为 2.73%、4.04%和 3.84%,总体呈上升趋势,但是与发达国家及亚太地区仍有较大的差距。

1995 年,中东欧国家迎来了第一次 FDI 流入高峰,特别是捷克、匈牙利和波兰,这三个国家 FDI 流入量达到了当年中东欧国家 FDI 流入总量的三分之二,其中源自欧盟原有成员国的流入资本占中东欧国家 FDI 流入总量的四分之三。现阶段的中东欧国家 FDI 的流入现状见下表:

表 2 1998—2002 年中东欧 8 国 FDI 净流入量

单位:亿美元

国家	1998 年	1999 年	2000 年	2001 年	2002 年	年均增长率
捷克	37	63.1	49.9	56.4	93.2	31.97%

爱沙尼亚	5.81	3.05	3.87	5.43	2.85	-6.96%
匈牙利	20.8	20.2	16.9	25.9	8.54	-8.25%
拉脱维亚	3.57	3.48	4.1	1.64	3.82	22.06%
立陶宛	9.26	4.87	3.79	4.46	7.13	2%
波兰	63.7	72.7	93.4	57.1	41.3	1%
斯洛伐克	5.62	3.54	2.05	1.58	4.01	-25.1%
斯洛文尼亚	2.16	1.07	1.36	5.03	18.7	61.62%
合计	147.92	172.01	175.37	157.54	179.55	5.51%

数据来源: World Development Indicators database, August 2003

从表 2 可见,中东欧国家在完成了由计划经济向市场经济转轨后,FDI 净流入量不断增加。综合其他数据可见,国际直接投资在中东欧的主要特征如下:1) 各国之间不平衡。捷克、波兰吸收 FDI 总额占中东欧国家吸收总量的 75%,而其他各国总和不过占四分之一。可见各国幅员、工业化程度、市场化程度的不同给 FDI 的发展带来不平衡;2) 第一次 FDI 流入高峰中 FDI 净流入量所占比重最大的三个国家——捷克、匈牙利和波兰,除了捷克 FDI 净流入量保持较高的增长势头外,波兰和匈牙利均出现了不同程度的下降;3) 推进私有化进程近年来,流入中东欧的 FDI 约 2/3 被私有化吸收;4) 在关键产业的大型投资可引发关联投资。外国投资者在中东欧的一个投资项目设立往往引起与该项目产供销关联的其他项目的投资,如美国通用汽车公司在匈牙利的投资项目,吸引了大量在西方市场与通用公司有供销关系的厂商来匈投资,使得零部件、配件生产实现了当地化;5) 中东欧国家引入 FDI 的地区中,欧盟是中东欧国家最重要的 FDI 来源地,中东欧国家已成为欧盟的生产基地。而美、日两国位居第二、第三位。因此中东欧国家与欧盟已密不可分。

二、中东欧引进 FDI 的决定因素分析

1、人均 GDP

表 3 1998-2002 年中东欧国家人均 GDP 的动态增长率

单位: %

国家	1998 年	1999 年	2000 年	2001 年	2002 年
塞浦路斯	5.0	4.8	5.2	4.2	2.2
捷克	-1.0	0.5	3.3	3.1	2.0
爱沙尼亚	4.6	-0.6	7.3	6.5	6.0
匈牙利	4.9	4.2	5.2	3.9	3.3
拉托维亚	4.8	2.8	6.8	7.7	6.0
立陶宛	7.3	-1.8	4.0	6.5	6.7
马其他	3.4	4.1	6.4	-1.2	1.2
波兰	4.8	4.1	4.0	1.0	1.6
斯洛伐克	4.0	1.3	2.2	3.3	4.4
斯洛文尼亚	3.8	5.2	4.6	2.9	3.2

数据来源: Eurostat

中东欧国家在完成向市场经济转轨之后,国内经济环境日趋稳定并蕴含着良好的投资氛围,各国人均 GDP 的持续增长;此外本国居民收入水平的不断上升、国内市场需求水平提高,也有利于市场寻求型 FDI 的进入。因此东道国国内人均 GDP 与 FDI 流入的关系是正相关关系。通过表 3 我们可以看出,新近加入欧盟的这八个中东欧国家在 1998-2002 年五年间,人均 GDP 基本上都能保持上升的状态。例如在捷克、匈牙利和波兰这三个国家中,匈牙利人均 GDP 一直保持较高的增长幅度;捷克在经历了一段低增长后,在 2000 年以后又重新加快

了增长速度；波兰则在 1998-2000 年持续 4%左右惊人的增长幅度,2001 年和 2002 年增幅趋于平稳。其他几个国家,人均 GDP 均保持 3%以上的高幅增长。人均 GDP 增长较快的国家也是 FDI 流入较多的几个国家。由此可以看出,中东欧国家人均 GDP 的较快增长,有利于在促进这些国家 FDI 的流入。

2、外贸依存度

表 4 1998-2002 中东欧国家(3)外贸依存度

单位:%

国家	1998 年	1999 年	2000 年	2001 年	2002 年
捷克	118.8	122.5	143	144.3	132.7
匈牙利	126.7	133	153.6	150.3	131.2
波兰	61.6	58.6	63.2	59.9	63.3

数据来源:Eu r o s t a t

表 5 中东欧国家(3)与欧盟(15) 贸易量占本国贸易总量的比例

单位:%

国家		1998 年	1999 年	2000 年	2001 年	2002 年
捷克	进口	64.0	69.2	68.6	68.9	68.4
	出口	63.5	64.2	62.0	61.8	60.2
匈牙利	进口	72.9	76.2	75.1	74.3	75.1
	出口	64.1	64.4	58.4	57.8	56.3
波兰	进口	68.3	70.5	69.9	69.2	68.7
	出口	65.6	64.9	61.2	61.4	61.7

数据来源:Eu r o s t a t

Bernard Hoekman 从经济理论和实证检验上都曾经证明：中东欧国家和欧盟原有成员国之间的贸易增长对两者之间的产业内贸易有着极强的拉动作用。而产业内贸易和 FDI 的关系一直被认为是可以相互促进的关系。这一理论在贸易投资一体化不断发展的今天充分得到了印证。这是因为跨国公司通过 FDI 完成产品的垂直一体化生产,再通过产业内贸易的形式,实现利润最大化。在中东欧国家 FDI 流入中,外贸依存度是一个重要的参照指标。可见,外贸依存度的变化,也可以预测中东欧国家 FDI 今后的变化幅度。从表 4 可以看出,捷克、匈牙利和波兰这三个国家外贸依存度一直处于较高水平,尤其是捷克和匈牙利,其外贸依存度均超过了 100%。这三个国家中,捷克和匈牙利在 2000 年和 2001 年,外贸依存度均出现了大幅上涨,在 2002 年又有所下降,波兰的外贸依存度则一直保持在 62%左右。从这三个国家与欧盟原有成员国贸易量来看,欧盟无疑是他们最主要的贸易对象,他们对欧盟的进出口量一般都占到本国贸易量的 60%以上。最近几年,这一比重变化不大(表 5)。这些国家加入欧盟后,原有的贸易壁垒将进一步削减,贸易品可以更加自由地在东扩国和欧盟原有成员国之间流动,并将加入欧洲统一市场,东扩国与欧盟原有成员之间通过贸易创造后的双边贸易量会进一步上升。综上,从中东欧国家对原欧盟国家的贸易依存度情况来看,东扩国与欧盟原有成员国之间产业内贸易规模仍将继续扩大,并将有力的促进欧盟原有成员国 FDI 向东扩国的流入。

3、生产率和成本

表 6 1998-2002 年中东欧国家单位劳动成本和生产率的动态增长

单位:%

国家	1998 年	1999 年	2000 年	2001 年	2002 年
塞浦路斯	-6.6	-0.1	-	-	-
	3.9	3.7			
捷克	-2.2	1.1	1.3	-1.7	2.8

	0.4	2.6	4.0	2.7	-
爱沙尼亚	-1.6	5.5	-6.5	-3.0	-2.1
	6.8	3.8	8.8	5.5	4.5
匈牙利	-1.8	-4.1	1.2	3.1	-
	3.0	1.0	4.2	3.4	2.6
拉托维亚	-	-	-	-	-
立陶宛	2.0	7.6	-6.4	-6.4	0.0
	8.2	-1.3	8.01	1.0	16.1
马其他	-0.5	-0.9	-3.0	3.8	-0.9
	3.4	3.3	5.6	-2.6	1.9
波兰	-1.5	-0.9	-4.6	5.1	-
	3.6	8.3	6.5	3.2	
斯洛伐克	-	-3.3	-	-	-
	2.4	4.7			
斯洛文尼亚	3.8	5.2	4.6	2.9	3.2
	3.8	3.9	-3.8	1.9	3.3

数据来源: Eurostat

注:第一行数据为单位劳动成本的增长率;第二行数据为劳动生产率的增长率。

效率寻求型 FDI 通过在中东欧国家投资建厂,以达到降低单位产品生产成本的目,因此对东道国的低劳动成本和高劳动生产率有一定的要求。因此东道国国内劳动力成本的增加对 FDI 流入存在明显的负相关关系。从表 6 可以看出,1998-2002 年,爱沙尼亚、立陶宛和马其他等三个国家单位劳动成本持续下降,而劳动生产率却不断上升,这有利于效率寻求型 FDI 的流入。捷克、匈牙利和波兰这三个国家,成本变动呈现出增减交错的形势,最近几年单位劳动成本的年变动率都控制在±5%以内,年均变化率分别为:0.26%、-0.4%和-0.48%。总体来说,这种变化是相对平稳的。再看这三个国家劳动生产率的增长率则一直保持较高的水平,年均变化率分别为 2.43%、2.84%和 5.4%。由此可以看出,随着中东欧国家国内劳动成本不断下降以及生产效率的不断提高,会吸引更多欧盟原有成员国以及欧盟外其他国家效率寻求型 FDI 的流入。

三、中东欧引进 FDI 的原因及采取的措施

从理论上说,中东欧各国普遍存在的资本短缺导致供给和需求两方面的恶性循环,并存在投资-储蓄缺口与进口-出口缺口两个缺口,即经济发展受到国内储蓄的约束和外汇约束。为打破这种恶性循环,必须增加资本投入,而 FDI 是重要途径。一方面,引进外资可以扩大出口规模,增加外汇收入;另一方面,引进外资可以带动收入增加,提高储蓄率。从哈罗德-多马模型扩展形式亦可知引进外资对中东欧国家经济复苏的重要性: $经济增长率 = (\text{地方储蓄率} + \text{国家储蓄率} + \text{外国储蓄率}) / \text{资本产出比率}$ 。中东欧国家在长期国内储蓄率不足、资本产出比率相对稳定的条件下,增加外国储蓄率以恢复经济增长是不可或缺的方法。此外,FDI 进入中东欧国家影响还体现在其他方面,如改善企业经营管理,提高了生产效率;推动了各国产业结构的调整有利于出口增长;增加了就业,对社会稳定起了一定的作用;对中东欧国家建立市场经济制度时的作用也很大,主要体现在对法制建设、私有化和竞争机制的重大影响等。

虽然中东欧国家存在低成本高素质的劳动力资源以及与欧盟比邻的地理位置的优势,但是中东欧国家在吸引外资仍存在一些劣势,如宏观经济形势尚不尽人意、长期受通货膨胀的困扰和产品竞争力低下等。

中东欧国家深知吸收 FDI 对本国经济的重要性,且现阶段吸引全世界外资的比重还不

高。基于上述决定中东欧国家 FDI 因素分析, 归纳现阶段中东欧各国采用的主要措施有:

由于人均 GDP 与吸引 FDI 有正相关关系, 中东欧国家采取的措施主要有: 1) 实施经济改革, 促进国内经济发展; 2) 抑制通货膨胀, 动员企业、居民的资金用于国内投资;

中东欧国家和欧盟原有成员国之间的贸易增长对两者之间的产业内贸易有着极强的拉动作用, 因此中东欧各国积极消除贸易壁垒, 发挥群体优势。这些国家政府在《稳定公约》框架内签署投资公约, 在改善各自国家的投资和实业环境方面承担义务。这些国家还先后签署 21 项双边自由贸易协定, 目的是在东欧建立起无贸易壁垒、拥有 5500 万消费者的大市场;

劳动力成本的增加对 FDI 流入存在明显的负相关关系, 因此中东欧国家在由计划经济向市场经济转轨过程中, 通过对国有企业私有化、股份制改造、大规模裁减国有企业冗余人员、提高企业的管理能力等各种手段, 有效地降低了劳动成本, 并提高了劳动生产率;

此外, 中东欧各国还通过外资立法、国民待遇、税收政策等方面吸引外资的流入。

四、启示

来自国家统计局的资料显示, 2004 年中国合同利用 FDI 1535 亿美元, 比上年增长 6.3%; 实际利用 FDI 606 亿美元, 比上年增长 13.3%。从 1978 年到 2004 年, 我国实际利用 FDI 的累积金额高达 5600 亿美元。当前中国国内的 FDI 存量在 5000 亿美元左右, 大约占我国 GDP 的 40%。在今后几年内, FDI 对于保持国内经济的高速增长仍将起到重要作用, 主要体现在促进资本形成、提高工业产值与增加值、提升出口规模、创造外汇、缴纳税收、提供就业机会、促进技术转移和生产率提高和提升中国企业竞争力等。随着中东欧国家对于 FDI 吸引力的增强, 不可避免的将对中国吸引 FDI 造成冲击。从这些年外商对华投资的增长态势看, 我国的吸引外资的因素中, 廉价生产要素和市场潜力居于前两位。从上述对中东欧国家吸引 FDI 的决定因素分析来看, 主要有以下启示:

引进市场寻求型 FDI, 必须建立在国内良好的经济发展的基础上。只有国内经济发展, 人均 GDP 以及人均可支配收入和购买力上升, 对于寻求市场机会的 FDI 的吸引力必将大大提高。因此, 我们一方面希望通过 FDI 来带动国内经济发展, 另一方面也要求我们自己能把经济发展好, 才能引进更多的市场寻求型 FDI, 造成良性循环。尤其是中西部地区非常渴望 FDI, 不断加大招商引资的力度, 希望以 FDI 拉动经济发展。实际上, 中西部地区市场潜力较大, 只有自身经济发展、人民购买力能得到有效提高, 才是吸引外资的基础。现阶段, 我国引进 FDI 的因素中, 外商看好中国的市场潜力是最为重要的原因之一;

引进效率寻求型 FDI, 关键在于工人的劳动成本和劳动生产率。中国被成为世界工厂而相应吸引了大量 FDI, 其重要原因就是我国有大量的廉价生产要素。由于我国人口较多, 劳动力市场总体处于供过于求的状态。在这样的背景下, 我国工人的劳动成本较低, 外商为降低产品成本以提高产品竞争力而将生产转移至中国。我国低劳动力成本对于引进 FDI 固然有很大的作用, 但是还应该考虑到: 1) 通过压低工资的方式相应 FDI, 不利于改善我国工人的生活水平。同时工人较低的购买力反而限制了市场寻求型 FDI 的进入; 2) 我国现阶段劳动生产率较低, 而中东欧国家的劳动生产率正在逐步提高, 需要引起注意。因此中国应该注意加强对工人进行职业教育, 以提高技术工人和专业工人的比重。这样将一方面提高工人的劳动技能以增加收入水平, 有利于引进市场寻求型 FDI; 另一方面有利于提高劳动生产率, 引进效率寻求型 FDI。

中国外贸依存度较高, 若发展区域内的产业内贸易有利于引进 FDI。因此中国应努力和周边国家一起削减现有的贸易壁垒, 使贸易品可以更加自由地在周边国家之间流动, 而通过贸易创造后的双边贸易量会进一步上升, 这利于我国引进 FDI 将十分有利。

参考文献:

- [1] 宋耀 李宁, 欧盟东扩对中东欧国家 FDI 的影响分析——文献述评与小结 新疆大学学报 2005 年 3 月第 33 卷第 2 期
- [2] 陈左, 国际直接投资与中东欧经济复兴 财政金融与投资
- [3] 白远, 中东欧国家吸引外资的优劣势分析 观察家札记
- [4] EBRD(1999), Transition Report Update, London
- [5] Braconier, H. and K. Ekholm(2001), “Foreign direct investment in Central and Eastern Europe: employment effect in the EU”, CEPR Working Paper
- [6] Tito Boeti(2001), “Eastern Enlargement and EU-Labor Markets: Perception, Challenges and Opportunities”, IZA Discussion paper NO.256, February 2001

(作者系复旦大学经济学院 03 级金融班硕士研究生)

试析欧盟对华反倾销的原因以及我国的对策

吕 娟

内容提要 在地区性或多边贸易自由化过程中，传统的贸易壁垒被逐步削弱，这一点深刻体现在相应的关税与贸易总协定（GATT）和 WTO 的规则中。这样随着贸易保护主义的抬头，各国从自身的经济政治利益出发，越来越多的使用反倾销措施代替传统的贸易壁垒，达到贸易保护的目的。在 20 世纪 80 年代和 90 年代初期，全世界 90% 的反倾销案件是由欧盟同澳大利亚、加拿大以及美国这“四大巨头”发起的。因此分析欧盟对华反倾销的现状、原因以及我国的对策分析十分重要和紧迫。

关键词 欧盟 反倾销

一、欧盟对华反倾销的有关条例概述

根据欧盟理事会 519/94 号条例²²，在适用反倾销法的时候，下列国家竟被视作非市场经济国家：阿尔巴尼亚、亚美尼亚、阿塞拜疆、白俄罗斯、中国、爱沙尼亚、格鲁吉亚、哈萨克斯坦、拉托维亚、立陶宛、摩尔多瓦、蒙古、朝鲜、俄罗斯、塔吉克斯坦、土库曼斯坦、乌克兰、乌兹别克斯坦、越南。有根据欧盟理事会 384/96 号条例²³，倾销的确定依据的是出口价格与正常价值的比较。而对于非市场经济国家，该条例第二条第七款作了特别规定：在从非市场经济国家的进口案例中，特别是理事会 519/94 号条例所适用的那些国家，正常价值的确定应基于市场经济第三国的价格或构成价格；或这个第三国输往其他国家（包括欧共体）的产品价格；或其他任何合理的价格，包括欧共体相同产品的实际价格或应付价格，如果有必要包含合理的利润幅度，则对价格作适当调整。

1998 年，欧盟理事会 905/98 号条例²⁴将中国和俄罗斯从非市场经济国家名单中删除，转而作为“有条件的市场经济国家”。根据 905/98 号条例中的规定，中国企业只有在符合以下五条标准时，才会被承认市场经济地位。

1、企业所做出的有关价格、成本和包括诸如原材料、技术和劳动力的成本投入、生产、销售和投资的决定是根据反映了市场的供求关系的市场信息，并且不存在国家的实质性干预，在计算重要的成本投入时基本上是按照市场价格；

2、企业必须建立一个而且是惟一的符合国际会计准则的、账目清楚的会计账簿，这个账簿应当由独立的机构根据国际记账基本原则进行审查；

3、企业生产成本和财务状况不再因为过去的非市场经济制度而受到严重扭曲，特别得考虑设备折旧、其他折旧、以物易物和以债务抵消方式所列的支出；

4、企业应受所有权法和破产法的管辖，由此保障企业管理的法律安全和生产的稳定；

5、按照市场汇率进行货币兑换。

相比以前的非市场经济国家的身份，“有条件的市场经济国家”显然已经算是前进了一小步，至少中国企业获得了取得市场经济地位的机会。根据这些条例，当中国企业在遭受欧盟的反倾销调查时，可以通过论证符合以上的五条标准，来获得市场经济地位，从而摆脱了完全被动地位，看到了希望。

二、欧盟对华反倾销的现状

首先我们来看一下 1979~2005 年 10 月期间国外对华贸易救济案件的统计数据：

1、国外对华启动的贸易救济案件数为 836 起（表 1）。

²² COUNCIL REGULATION (EC) No 519/94 of 7 March 1994

²³ COUNCIL REGULATION (EC) No 384/96 of 22 December 1995

²⁴ COUNCIL REGULATION (EC) No 905/98 of 27 April 1998

表1 1979~2005年6月国外对华贸易救济案件统计²⁵

单位：起

类 型	反倾销	反补贴	保障措施	特别保障措施
案件数（起）	734	3	49	50

2、国外对华反倾销案件的发起国情况²⁶

在国外对华启动的 734 起反倾销案件中，位列前 5 位的发起国（地区）依次是：

- (1) 欧盟（116 起）； (2) 美国（113 起）； (3) 印度（86 起）；
(4) 澳大利亚（63 起）； (5) 墨西哥（53 起）

由以上两组数据可见，反倾销问题已经成为我国对外贸易中遇到的最严重问题，而且欧盟对华启动的反倾销案件最多，高达 116 起，占对华反倾销案件总数的近 16% 之多。

其次我们分析一下，入世以来欧盟对华反倾销的情况。入世后的第一年，即 2002 年，欧盟对华反倾销案件数为 3 起，到了 2003 年案件数上升为 6 起，2004 年这个数值上升至 11 起，05 年 1 月至 10 月的案件数为 7 起，总体来说，欧盟对华反倾销案件数总体是呈增长趋势，其增长速度是令人吃惊的。

三、欧盟对华反倾销的原因

1、欧盟贸易保护主义的抬头。由于 WTO 框架的限制，使得传统的贸易保护手段难行其道，欧盟转而寻求一种表面合法的措施——反倾销来行贸易保护之实，而且反倾销程序简便易行，便于执行。改革开放以来，中国经济发展和对外贸易形势很好，在“中国制造”越来越多的涌入世界市场时，不可避免地对全球产业格局和市场格局产生重大影响。同时，世界整体政治经济形势不明朗，欧盟也不例外地在一体化进程中遭受挫折，受制于政治、经济、社会的压力和来自某些产业的呼声，经常不得不运用反倾销措施来取悦于民。这样，中国以其良好的经济形势以及对欧盟总体的贸易顺差，成为了欧盟反倾销调查的主要对象。

2、我国的有条件的市场经济国家身份使得欧盟对华反倾销调查很容易得逞。前文在讲述欧盟对华反倾销政策历史的时候已经提过，由于我国未被欧盟认定为完全市场经济地位国家，所以在遭受反倾销调查时，一般情况下采用替代国的价格来确定我国商品的反倾销幅度，而这个替代国的选择权不在我们，替代国的选择往往具有任意性，不合理性，这样我国出口至欧盟的商品就极易被认定为反倾销并且容易被提高反倾销幅度。尽管欧盟有关条例表明，只要我国企业满足欧盟规定的那五条标准，就可以被认定为市场经济地位，可是那些标准首先就是很苛刻的，不但中国的绝大多数企业很难同时满足这五条标准，就连欧盟内部成员国的企业也不是都能满足这些标准。欧盟认定中国非完全市场经济地位和欧盟制定的超严格的企业市场经济地位的标准，决定了欧盟对华反倾销很容易付诸于实践。

3、中国自身出口商品的附加值太低。我国的出口商品几乎全是以价廉打入欧盟市场，然而价格便宜这个优势也同时成了我们的劣势。当我们低价格的商品充斥欧盟市场时，不可避免地影响了当地经营情况日益恶化的相同产业的业绩，这样这些产业协会为了维护逐渐失去的利益，就会去游说职能部门对中国商品进行反倾销，试图从中国出口厂商手中夺回失去的市场。此外，我国目前的经济结构还在转换之中，行业发展缺乏长期规划，目光短浅。当一个行业有利可图时，往往会出现过度投入的情况，这样原有的蛋糕越分越小，加之行业管理和协调力度不够，恶性竞争出现，出口企业间相互压价出口，结果低价占领国外市场未果，反倾销调查却未迎而至。

4、我国的法制环境目前不易牵制欧盟对华反倾销。这包括两方面，一方面，我国的出口企业法制观念淡薄，在遇到反倾销调查时，不知道该怎么办，有时即使知道了应该如何应

25 中华人民共和国商务部网站，<http://www.mofcom.gov.cn/>

26 中华人民共和国商务部网站，<http://www.mofcom.gov.cn/>

诉，但由于不愿花费高昂的应诉费用，而不予应诉，结果导致远远高于应诉费的出口损失，而且国外对华的反倾销调查也变得越来越肆无忌惮，因为他们认定了在中国不会有很多企业应诉。另一方面，我国现在虽然有了反倾销法，但是还没有如何应对国外对华反倾销问题的“反反倾销法”，这使得我国政府在面对日益增多的对外反倾销问题时，无形中放弃了一些可操作的报复措施。

5、中国在世界上的迅速崛起，引起了欧盟的恐惧。相比于中国经济的高增长率，欧盟主要国家的低增长，高失业率等问题凸现，使得欧盟对中国很警觉。而且意识形态领域和社会制度的差异，欧盟国家对中国带有政治偏见，为反倾销问题带上了浓厚的政治色彩。

四、如何解决日益严重的欧盟对华反倾销问题

1、既然我国的非完全市场经济地位问题已经为欧盟对华发起反倾销调查如此频繁的一个重要原因，我们就应该努力去解决这个问题，积极争取市场经济地位。

历史地看，我国有几次机会可以很顺利地解决这个问题。第一次是在1971年我国恢复在联合国的合法地位时。中华人民共和国作为中国的惟一合法代表取得了在联合国等国际机构的地位。如果坚持，我们也可以恢复在GATT中的地位。第二次是在1980年加入国际货币基金组织和世界银行时。但由于种种原因，我国与这些机会都擦肩而过。从此，我们走上了一条代价高昂的、几乎没有什么标准、没有什么答案的论证和证明过程之中。然而这条不归路目前还不得不走。

鉴于美国和欧盟分别在2002年6月和7月给予市场化程度远远低于我国的俄罗斯以完全的市场经济地位，可以看出争取市场经济地位问题早已超出单纯的经济范围。其实仔细想想，国际经济问题从来都不只是经济问题。

我国在争取市场经济地位的时候，一方面应继续推进国内的市场化改革，另一方面鉴于各国对市场经济地位的界定不一致，我国要在WTO中，尤其是在新一轮多边贸易谈判中，极力谋求统一的市场经济标准，而且利用我国庞大的国内市场和广阔的发展前景，积极运用外交手段，促使欧盟尽早承认中国的市场经济地位问题。

除了政府做努力以外，我们还可以双管齐下，争取产业的市场经济地位，而且这样执行起来成本更低，效率更高。只要受倾销调查的生产者能够证明生产该同类产品的产业在制造、生产和销售该产品方面具备市场经济条件，则外国在确定价格可比性时，就会使用受调查产业的中国价格或成本。

2、企业及行会要发挥自身力量，行动起来，积极应诉。一方面，企业作为反倾销调查的对象，应该从长远利益出发，积极准备应诉，否则后果更为严重，当我们不应诉时，欧盟就不费吹灰之力，判定我们反倾销，而且就会更加任意地确定反倾销幅度，导致我国失去申诉国或地区的市场，至此我国的整个产业都会面临严重危害，其中包括很大一部分劳动力将会面临失业。

另一方面，行业协会要担负起应有的责任来，及时发布行业预警，动员受反倾销调查企业积极参加应诉，向这些企业宣传应对反倾销的法律程序与策略，告知应诉企业要参与配合哪些工作，准备哪些材料等等。在目前市场经济地位尚无统一标准的前提下，针对欧盟对华的反倾销调查，我们就不得不认真研究欧盟的那五条市场经济地位的标准，依照这些标准，准备所需应诉资料。

3、规范企业行为，引导企业良性竞争。

我国出口企业，应加快自身的改革，建立现代企业制度，真正按照市场经济的规则约束自己的行为，不授人以柄。要建立长远的目标，改变一味盲从、一哄而上的短期行为现状。加紧调整出口产品结构，提高出口产品的技术含量和附加值，增加竞争力，增强差异化。打造优质品牌，以质量、价格和品牌取胜，而不是单单依靠价格，引领企业向更高层次迈进。

4、我国政府从反倾销法角度进行报复

我国现行的《反倾销条例》是在 1997 年《反倾销反补贴条例》基础上，借鉴欧盟发达国家先进经验，大量参照国际惯例、特别是遵循 WTO 反倾销协议相关规定的规定上形成的。然而，我国的反倾销立法及执法的时间较短，经验还不丰富，有些规则制定的还有不足之处，有待完善。反倾销法作为自由贸易条例下的自我保护规则应该受到我国的高度重视，并成为我国市场经济法律体系的有机组成部分。中国企业参与国际竞争时必须遵守有关国家的反倾销法规，那么我们也要求外国企业在中国市场上的竞争必须遵守我国的反倾销法规。所有者这一切，都呼吁我们尽快完善我国的反倾销条例，从合理合法的角度对国外对华反倾销进行报复。

5、加强与欧盟进口商的合作，出口商和进口商可以与当地有影响力的消费者组织结成战略联盟。因为在反倾销问题上，出口商、进口商和一些消费者有其共同的利益，建立一个联盟，出口企业可以在遭到反倾销指控的时候得到进口商和消费者的支援，从而将损失降低到最低限度。例如在最近的欧盟对中国鞋的反倾销调查中，全球品牌鞋企业的联合机构-----欧洲名鞋联合会就公然提出严正警告，认为"这一调查充满争议，委员会应三思而后行"；并呼吁各欧盟成员国质疑该调查，勇敢说"不"。我们要善于利用那些从欧盟内部传出来的反对声。

五、总结

解决市场经济地位问题对减少欧盟对华反倾销及其他国家对华反倾销至关重要，为此我国政府正在积极通过外交手段促使欧盟承认中国的市场经济地位。但是我们也应该清醒地看到，如此众多的对华反倾销，我国企业自身和行业协会也的确存在缺陷，使得欧盟有把柄可握。

此外，我们要警醒即使解决了市场经济地位问题，也并不意味着我国的对外贸易就可以高枕无忧。如果企业之间还是相互压价出口，即使我们取得了市场经济地位，也会遭受反倾销，只不过在确定倾销幅度时，不以第三国的成本及价格确定而已。而且，一旦我国取得了市场经济地位，即有可能反补贴问题就会接踵而至。我们要避免出现刚脱离一个虎口，又跳进另一个虎口的情况。

总之，我们要继续市场经济体制改革，积极培育完善的市场经济环境。规范企业自身的操作，与国际接轨。

参考书目：

- [1] 《欧盟对华反倾销政策最新动向》，杨伟国，欧洲，1998 年 06 期
- [2] 《欧盟对华反倾销的成因及中国的对策》，陈菁，探索与争鸣，2004 年 10 期
- [3] 《欧盟对华反倾销中中国的市场经济地位问题》，张鑫，黑龙江对外贸易，2004 年第 5 期
- [4] 中华人民共和国商务部网站，<http://www.mofcom.gov.cn/>
- [5] <http://europa.eu.int/>

（作者系复旦大学欧洲问题研究中心 04 级硕士研究生）

北欧电力市场的结构分析及其对欧盟的借鉴

郭 欣

内容提要 欧盟正在进行电力市场自由化改革,同时致力于建立一个统一的欧洲电力市场。而在北部欧洲,从1990年起北欧四国电力市场逐渐自由化并且已经形成了统一的电力市场,发展至今成为当今世界上市场化程度最高的区域电力市场。也是不同国家之间形成区域一体化电力市场的典范。本文重点介绍了北欧电力市场的基本构造和运行情况,然后结合北欧电力²⁷市场的成功经验,分析了其对正在进行的欧盟电力市场一体化的借鉴意义。

关键词 北欧电力市场 欧盟 电力市场自由化 电力合作

从1996年起 欧盟开始逐渐推动电力市场的自由化,并为建立一个统一的欧洲电力市场做准备。目前,欧盟电力市场的开放速度远远超过了旨在分三步开放其电力市场的96/92号指令的要求。到2003年,超过70%的电力市场已经开放。但是电能的跨国传输仍然局限在整个欧盟用电量的7—8%左右^①。建立一体化的欧洲电力市场仍然困难重重。

电力市场不同于一般的商品市场,主要是因为电力商品具有不可储存的特点,所以在电力市场上供给即发电量和需求即负荷必须是时刻平衡的。同时,电力市场的市场化改革还面临着这样两个问题,第一,把电力供给系统的一部分操作权交给市场力量,是否能够保证电力供应的安全可靠;第二,把竞争机制引入电力市场所产生的收益,是否无论从短期还是长期来说都能补偿与电力市场自由化相关的各项成本。当今世界的成功经验证明,电力市场化可以很好解决以上提到的两个问题。解决问题的关键在于设计符合电力市场特点的市场结构。本文重点分析当今世界上市场化程度最高的北欧电力市场的市场结构和运作情况,再结合北欧电力市场的经验,谈谈其对正在进行的欧洲电力合作的借鉴意义。

1 北欧电力市场

1.1 北欧电力市场概括

北欧国家的人口数量很少,但是人均耗电量却非常的高。尤其是在挪威和瑞典。在2001年北欧国家的电力总消费量达到(393TWh)。低于德国(550TWh)和法国(450TWh),略高于英国(360TWh),明显高于意大利(300TWh)和西班牙(200TWh)。可以说北欧电力市场是欧洲最重要的电力市场之一。

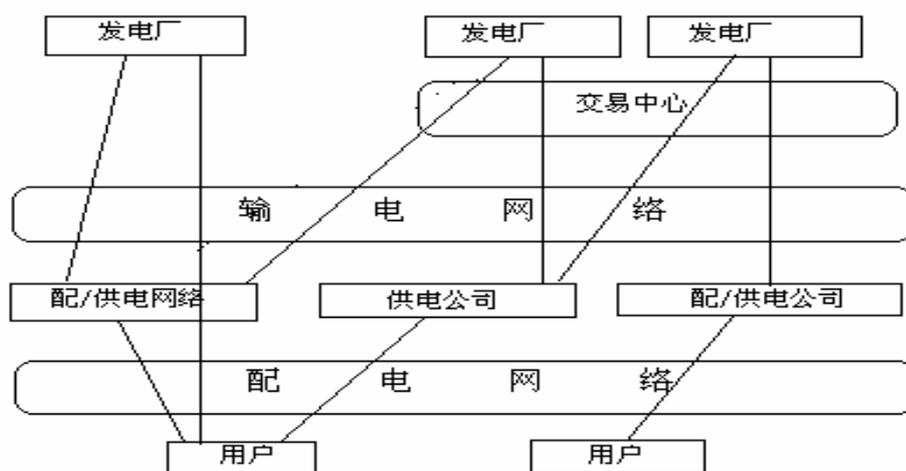
表1 北欧各国电源结构大致分布情况(%)

	水电	火电	核电	其它
挪威	100	0	0	0
瑞典	45	0	45	10
丹麦	0	100	0	0
芬兰	20	40	33	7

来源: www.edf.fr

北欧电网内的挪威、瑞典、芬兰和丹麦四国的电源结构差异很大(见表1)。北欧的水电资源主要集中在北部,火电和核电主要在南部。为了实现高效和可靠的供电以及电力资源的优化利用,北欧各国电网实现互连。并且随着1996年瑞典加入挪威电力市场,又逐渐形成了统一的北欧电力市场。北欧电力市场的建立虽然晚于英国电力市场,但到目前为止,它是世界上运行最稳定、电力商品品种最丰富、经济学概念最明确的电力市场。

^① 2003年数据 出自《竞争正改变欧洲的电力格局》罗尔夫·比尔霍夫 2003年



零售模式结构图

按发电、输电、配电和售电四个环节的开放程度，可将电力市场模式划分为以下四种：垄断模式、单一买方模式、批发电竞争模式和零售竞争模式^②，其开放程度依次提高。北欧电力市场是当今世界上最早发展为零售竞争模式的电力市场。

在零售竞争模式的电力市场中，发电环节、输配电环节和售电环节在财务上、甚至产权关系上完全独立，出现了电力零售商，这不仅使输电网、也使配电网向发电商和所有用户开放，所有用户都可以直接选择发电公司供电，也可以选择零售商供电。输配电公司提供输配电服务，并收取相应的服务费。此时交易中心其实就是拍卖商或经纪人，他们不再像单一买方模式下一样负责确定电价，而只是负责供需双方的平横匹配。另外在批发竞争模式下，仅向大用户开放电网，中、小用户没有选择供电商的权利，还只能由固定的配电商供电；而在零售电力市场中电网向所有用户开放，所有用户都有选择供电商的权利。这里，零售商不一定是配电网的拥有者，它可以是一个供电商，通过向用户提供供电服务获得利润，当然配电网的拥有者也可以作为零售商参与市场竞争。零售模式的示意图见图1。

1.2 北欧电力市场的交易主体

北欧电力市场最早建立了世界上第一个多国电力交易机构——北欧电力联营公司(Nord Pool ASA),为北欧电力市场的参与者提供了交易平台。在市场中一般包括电网公司、发电公司、配电公司、电力经销商、和经纪人等

1.2.1 电网公司是输电网的拥有者，在电力市场中扮演的非常重要的角色。但是发电公司和独立发电厂 IPP(Independent Power Plan^{29t})是电力市场竞争的主体。北欧发电公司的市场分额情况见表 2。从表中可以看出，每个国家都有一个占统治地位的发电公司。但是如果一体化的北欧电力市场形成后，情况就发生明显变化，从表中看出无论从 C4 还是 HHI 指标来看^③，市场集中程度明显下降。有利于保证市场的竞争强度。

表 2 主要电力公司的产量和市场份额。2001 (TWh)

公司	发电量 (TWh)	所占份额 (%)
瑞典境内电力公司:		
Vattenfall	76.6	20

^② 有关具体市场模式的具体内容见 张粒子等 《区域电力市场电价机制》 2004 年 第 19 页

^③ C4 是指最大的四家电力公司的市场分额的加总，HHI 是指市场上所有公司市场分额的加权平均，使用每个公司的市场分额作为权重

Fortum	29.6	8
Sydkraft	32.7	8
瑞典总发电量	157.8	41
挪威境内电力公司:		
Statkraft	33.3	9
Norsk Hydro	9.8	3
挪威总发电量	121.9	31
芬兰境内电力公司:		
Fortum	40.4	10
Pohjolan Voima Oy	15.9	4
芬兰总发电量	71.6	18
丹麦境内电力公司:		
Elsam	16.1	4
Energi E2	11.8	3
丹麦总发电量	36	9
北欧电力市场总发电量	387.3	100

资料来源: Competition on the electricity market SOU 2002.7

1.2.2 配电公司通过配电网向某一特定地理区域内的用户配送电能。电力经销商,即电力零售商是像北欧电力市场这样的零售竞争模式的电力市场中所特有的。它可以拥有也可以不拥有电网,电力经销商不进行电力消费,直接面向终端用户。

1.2.3 北欧电力市场中还有经纪人(Brokers),他们运营柜台交易市场。电力经纪人为发电厂和终端用户提供了 Nord Pool 之外的、限于国内的电力交易平台,但电力经纪人必须将每次成交交易双方的交货地点和成交数量提交给 Nord Pool。电力经纪人是靠用户支付的交易费运营;由于电力经纪人对自己的客户状况、财务支付能力和信誉有深入了解,通常他们向客户收取的费用少于 Nord Pool,因而在某种程度上成了 Nord Pool 的竞争对手。

1.3 北欧电力市场的市场构成

北欧电力市场包括北欧电力联营市场,电力批发市场,零售市场,以及实时市场和辅助服务市场。

1.3.1 电力联营市场

市场包括现货市场和金融市场,由 Nord Pool 统一运营。2000 年现货市场的交易量占总发电量的 25%; 金融合同交易量大约是 2000TWh, 是全年总发电量的 5 倍。

1) 现货市场又分为日前现货市场和小时前现货市场。由于四国之间联络线输电容量的限制以及各国高压输电网调度与管理方面的差异,北欧电力市场划分为 7 个报价区;当电力交易潮流不超过输电容量限制时,整个北欧日前现货市场就只有一个日前现货价格,称为无约束市场清算价格(MCP)或系统价格(Ps)。反之,如果电力交易潮流造成联络线路潮流超过了 TSO 规定的现货市场可用输电容量,整个北欧的电力市场就要分成两个或更多的价区,并且 Nord Pool 要分别计算每个价区的 Pa。表 3 显示了 1996 年到 2002 年间现货市场系统价格与地区价格的关系。

表 3 北欧电力市场的系统和地区电价比较 1996 - 2002 年平均价 单位 NOK/MWh

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
系统	253.6	135.0	116.4	112.1	103.4	186.5	201.0
奥斯陆(挪)	256.7	137.5	115.7	109.2	97.7	186.0	198.5
斯德哥尔摩(瑞)	250.6	135.0	114.3	113.1	120.7	184.1	206.3

赫尔辛基(芬)	-	-	116.3	113.7	120.7	184.0	203.4
“奥斯陆”：“斯德哥尔摩”	1.024	1.019	1.012	0.966	0.846	1.010	0.962

资料来源:Nord Pool

1 欧元约 8NOK

从表中可以看出系统价格与地区价格是不30同的,但是大多数年份差异非常的小,这就说明跨地区的电网输电能力只有个别的时候是不足的。差异最大年份是 2000 年,当年由于异常高的降雨量,挪威的的电力净出口额很高,达到 19TWh。这就导致挪威与瑞典之间的电网出现明显的阻塞,进而使挪威的电价低于系统电价也低于瑞典和芬兰的电价。相似的情况也出现在 2002 年。

2) 金融市场是利用金融衍生工具进行中长期的电力交易。其目的是为了套期保值、规避风险。电力金融市场中目前又三种产品:期货、远期和期权。

1.3.2 北欧电力批发市场

是指双边批发市场和柜台交易市场^④。在 OTC 市场上,发电商和终端用户可以通过电力经济人进行售、购电交易,既可以签订金融电力交易合同^⑤,也可以签订实物电力交易合同。

北欧电力批发市场有以下特点:

有相当规模的市场成员和适当的市场集中度。

市场成员通过电力联营市场中的远期和期货价格,预测批发市场的价格;同时,将电力联营市场的现货价格作为电力批发市场交易的参考价格。

市场成员可以选择在 Nord Pool 进行标准化合同交易,或者在双边交易市场中与交易伙伴签订一对一的非标准合同,或者在 OTC 交易市场中签署标准或非标准合同。

1.3.3 实时市场

是由 TSOs 运营,负责北欧电力市场中由于负荷预测不准确或设备故障而引起的不平衡的处理,为电力市场提供平衡服务。北欧电力市场没有专门对于发电厂为用电高峰保留机组空余进行补偿,而是以高峰时期的高电价为动因促使发电厂为高峰负荷保存机组空余。

1.3.4 辅助服务市场

在北欧电力市场中主要是为了保证电力系统安全、电力交易和电力供应。由发电商为用户提供的除正常电能生产外的额外服务。

1.3.5 零售市场

北欧电力市场向所有用户开放。在零售市场,像工业和商业这样的终端大用户,通常要与零售商谈判、签订合同;而像单独的家庭住宅和公寓这样的终端小用户,可以选择供电商以及不同种类合同。所有为终端小用户服务的零售商都要负责公布价格。

表 4 不考虑税收因素的家庭用电年平均价格 1996 - 2001 年 单位 NOK/MWh

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
挪威	198	210	162	152	141	206
瑞典	249	256	254	245	219	211

资料来源: Statistics Norway, Statistics Sweden

1 欧元约 8NOK

与批发市场相比,北欧零售电力市场的一体化程度还比较低。进而造成企业具有较强的市场力量,从表 4 可以看出 1996 年到 2001 年间,挪威与瑞典零售电力市场的价格差异比较大,价格趋同不明显,近似于两个单独的电力市场而不是一个统一的北欧电力市场。这一情

^④ 又称场外交易, Over - the - Counter, 简称 OTC

^⑤ 主要是差价合同

况的改变还有赖于输配电网络的进一步完善。

总之，非强制性的电力联营交易市场与物理合同的或金融合同的双边市场与 OTC 市场展开激烈竞争、所有品种的电力商品的市场都向用户开放，这是北欧电力市场的最重要的特征。并且多年的运作经验证明，北欧电力市场在提高了电力市场效率，带来大量收益的同时，也为北欧电力市场的用户提供了安全稳定的电力供应。

2 北欧电力市场的成功经验对欧盟电力市场一体化的启示

北欧电力市场的成功为欧盟电力市场的合作提供了宝贵的经验。

首先，像北欧各国一样欧盟各国的电源结构差异也比较大，互补性也很强^⑥。电源结构的差异为欧盟电力合作提供了前提和动机，欧盟各国可以从北欧电力市场的成功经验中看到电力市场的合作可以弥补本国电源结构的缺陷，缓解由于电源结构单一引起的季节性、周期性的电价波动。这为欧盟国家的电力市场合作提供推动力。

其次，困扰欧盟电力市场一体化合作的一个重要问题是拥塞管理问题^⑦。拥塞管理的目标是：1、制定满足系统安全要求的调度计划；2、给市场参与者提供正确的经济信号。对于这个问题的解决，北欧电力市场提供了成功的经验。

北欧电网采用市场分裂法解决拥塞问题，其大部分拥塞都发生在某些固定的输电线路，发生阻塞时，系统把这些阻塞线路分裂成几个区域，形成不同的价区，分别进行竞价。

具体步骤如下：

划分区域：主要是 TSO 根据经验，在前一天的 12 时以前做出分区的最后方案，并通知市场参与者。

分区竞价：以发电商为单位进行报价，而不以机组为单位进行。发电商按照不同区域分别报价。报价时要考虑区域间传输线的限制并按照各发电商对本区域的报价制定交易计划，这样负荷过剩的区域电价升高，减少用电量，增加发电量；发电容量过剩的区域电价降低，增加用电量，减少发电量，从而达到消除阻塞的目的。

实行市场分裂法管理，会为电网带来阻塞收益。在阻塞情况下，市场会从低价区购买与区域间输配电容量等量的电能销售给高价区，从而获得阻塞收益。但是 TSO 获得这些收益是有上限限制的，超出部分返还市场参与者。

这种方法的优点在于：1、有长期经济意义，有利于发电资源的合理分布；2、价格公开，符合市场原则；3、阻塞时一个地区竞价形成电价，防止市场力的形成。欧盟电力市场的建设应该吸取北欧的成功经验。

再次，北欧各国的跨境输电容量的确定也可以给欧盟内部跨境电网的建设很多启示。挪威和瑞典之间的跨境输电容量大约 4000MW，大约占到瑞典高峰负荷的 15%，挪威高峰负荷的 18%；芬兰和瑞典、瑞典和丹麦及挪威和丹麦之间的输电容量在 1000—2500MW 之间。这些数字说明，跨境输电容量占到一国高峰负荷的 15—20%就可以满足电力市场一体

^⑥ 欧盟国家中法国是世界第一的核电大国，2003 年法国总装机容量为 116.4GW，其中核电占 63.4%、火电占 27.6%、水电占 25.4%；德国装机容量以煤电和核电为主，2001 年德国总装机容量为 115GW，火电约占总装机容量的 67%，其次为核电，约占总装机容量的 22.4%，同时德国是风电发展最快的国家之一；英国发电能源以煤炭为主，2001 年煤电发电量占总发电量的 37%，其次为天然气，占发电量的 28%；意大利本国的能源电力不能自给自足，意大利近 20% 的电力从法国、瑞士等邻国进口。2003 年时意曾由于输电不足引起大面积停电事故。

^⑦ 拥塞管理从技术上讲就是建立一套合理的调度计划，使系统各线路在容量限制的范围内安全运行又称阻塞管理。

^⑧ 两种输配电定价计算方法

化的要求。认真考虑这一问题，可以有效避免 2003 年意大利由于跨境输电能力不足造成大面积停电的事故在欧盟内部再现。

欧盟电力市场还可以借鉴北欧电力市场中，采用的在邮票法和兆瓦公里法^⑧基础上发展而来的节点费率法，解决困扰其发展的跨境定价问题。

最后，目前欧盟正就电力与能源方面的合作与俄罗斯加紧磋商，而在北欧电力市场中芬兰一直与俄有着相当规模的电力贸易关系。所以如何处理区内国家与区外国家电网的关系问题，北欧经验也有一定的借鉴价值。

参考文献

- [1] 张粒子等. 区域电力市场电价机制. 北京. 中国电力出版社. 2004 年
- [2] 罗尔夫·比尔霍夫. 竞争正改变欧洲的电力格局. 北京. 电力市场. 2003 年
- [3] 刘军韬译. 解除管制后的欧洲电力市场. 2001
- [4] Competition and Price of Electricity: the case of the Nordic countries. 26th IAEE International Conference: New Challenges for Energy Decision Makers. Journal, Vol.16, No.2
- [5] Lars Bergman. European Electricity Market Integration: the Nordic Experiences. 2003
- [6] 国家电力咨询网

(作者系复旦大学世界经济研究所 05 级硕士研究生)

法德和解对中日关系的启示

周宇琨

内容提要 法德两国自古以来即是战争不断，但在战后极短的时间内实现了和解，成为消除民族矛盾的一个成功典范。当前中日政治关系冷淡，主要源于日本对于历史的态度，两国战略地位和目标追求的变化以及美国的介入等原因。法德和解对于中日关系的启示主要体现在端正对于历史态度的基础上，从经济领域着手，构建东亚共同体等方面

关键词 法德和解 中日关系 政治冷淡

德国和法国作为欧洲政治舞台上的两大巨头，自中世纪以来就一直互为仇敌，不断上演着相互仇杀的历史。然而，二战结束之后不到二十年内，法德两国却成功地消除积怨，实现了和解。这可以说是消除民族矛盾，促进联合发展的一个非常成功的典范。那么在当前中日关系极为冷淡的情况下，我们是否可以从法德和解的模式中得到一些发展中日关系的启示。本文试图在探究法德和解的原因的基础上，寻求改善中日关系的相通点。

一、法德和解的背景

法德关系问题由来已久，从15世纪法国对于欧洲霸权的谋取开始，德法冤冤相报的怪圈就已然形成。此后，始于19世纪70年代，在不到一个世纪的时间里，法国人和德国人就三次兵戎相见，浴血残杀——普法战争，一战和二战，都是德法冤冤相报的恶果。

1870年的普法战争以法国的失利告终，战争中惨败的法国被迫割让阿尔萨斯—洛林地区，并赔款50亿法郎。从而使得夺回阿尔萨斯—洛林成了法国对外政策的主要目标，阿尔萨斯—洛林问题也因此埋下了未来法德纷争的种子。1914年爆发的第一次世界大战则是以德国的失败而告终。根据1919年《凡尔赛和约》的签订，德国被迫把阿尔萨斯和洛林归还法国，此外，德国还要赔款及割让全部海外殖民地等，法国可以说实现了对德国的复仇，但德国人也因此和1870年时的法国人一样，在内心种下了复仇的种子。1939年，纳粹德国发动第二次世界大战，德法之间第三次烽烟再起。德国以闪电般的速度击败了法国，建立了傀儡政权，痛解一战后对法国的心头之恨。法兰西和德意志两个民族就这样冤冤相报，无休止地相互厮杀着，怨恨越积越深。

频繁战争不仅使德法两国人民饱受家破人亡的苦难，欧洲的发展也因此受到了很大影响。于是，实现德法两国的和解，实现欧洲和平就成为一些有识之士的努力目标。第二次世界大战后，以阿登纳为代表的联邦德国政府成为法德和解的最积极提倡者。其主要思想有以下几点：1) 德法和解是联邦德国摆脱战后阴影、恢复主权和改善国际地位的重要途径。可以为德国的经济和政治复兴扫清道路。2) 德法和解是实现欧洲和平与稳定，保障欧洲安全的关键。随着冷战的爆发及以美苏为首的两大阵营的形成，欧洲国家自身只有通过联盟才可以提高安全系数，而欧洲要联盟，不首先改善德法这一对世仇的关系的话，则很难建立起真正的联盟。3) 法德和解是实现德意志民族重新统一的必要条件。法德和解了，才能消除其对于德国重新统一的恐惧和阻挠。因此，德国不遗余力地提出促使德法两国和解的各种建议。

而在法国方面，战后要振兴经济，要保障安全，就必须依靠美国援助，因而在对德问题上，法国很难再坚持自己原来的立场，势必要跟随美国的对德政策。美国要推行称霸世界遏制苏联的全球战略，就必须扶植与东方直接对立的桥头堡——西德，因此法国也只得妥协。接着，《马歇尔计划》在欧洲的实施以及1948年欧洲经济合作组织的成立，使得德法两国在经济上有了一定的联系。再到1949年4月4日《北大西洋条约》的签订，这时西德在法国人眼中已经成为可以握手言和的对象了。随后，法国统治阶级逐渐意识到要打破美国主宰西欧的局面，以法国一家的力量是不足以与美相抗衡的，只有联合欧洲的力量，而对于欧洲

联合，各国政府间已形成共识：欧洲联合的关键是德国，是法德关系问题。

1950年5月9日，法国外长舒曼倡议将法德全部煤钢生产置于一个超国家的高级权力机构管理之下，建立煤钢共同市场，这一组织将向其他欧洲国家开放。这就是舒曼计划。1951年4月18日，欧洲六国正式签订“煤钢联营集团条约”，煤钢联营使法德宿仇终于化解。从此随着西欧经济上联合的步步深入，法德两国政治上的和解也提上日程。1958年戴高乐重新执政后第一次与阿登纳进行了会晤，两国首脑在法德和解问题上达成共识，并决定两国在所有领域里建立合作关系，从而拉开了法德友好关系的序幕。此后两国关系长足发展。1963年1月22日，法德签订了《法德友好合作条约》，标志着法德和解的最后完成。

法德合解问题至此告一段落，两个民族在经历了千年的相互仇杀后终于重归于好。此后，两国虽然在合作中也出现过许多磨擦，但依然经受住了考验，法德轴心仍安然无恙。

二、中日关系的政治冷淡

中日两国是一衣带水的邻邦，友好交往的历史源远流长。周恩来总理曾将中日关系概括为：“2000年友好，50年对立。”中日之间交恶的历史远没有法德时间长，但是时至今日，中日之间的关系非但没有象法德那样重修旧好，反而有愈演愈冷之势。这主要归结于以下几点原因：

首先，日本对历史问题含糊不清的态度。历史问题可以说是中日间最为敏感的政治问题。自2001年以来，作为政府最高领导人的小泉首相，不顾世界人民的反对，连续4年执意参拜靖国神社。由于靖国神社的历史性质和供奉着东条英机等14名二战甲级战犯的灵位，所以政府成员参拜靖国神社问题的实质，就反应日本政府认识和对待过去的侵略历史的态度。此举严重地伤害了中国人民的感情，也限制和阻塞了中日两国高层官方为化解矛盾和冲突而进行协调和磋商的渠道。另外，日本国内右倾保守势力试图为日本军国主义侵华战争翻案，几次企图修改中学历史课本，否定和美化日本侵华战争罪行。教科书问题的实质，同样也是日本方面能不能正确地认识和对待过去那段侵略历史，能不能以实际行动来取信于亚洲的近邻各国的态度的反应。因此可以说日本对于历史问题的态度是导致当前中日关系政治冷淡的最直接原因。

其次，中日关系已经并仍在发生结构性的重大变化，从而引发了新的重大的战略性问题。自亚洲金融危机以来，日本经济长期未能走出衰退的低谷；而中国经济自上世纪80年代以来就一直以较高的速度增长着，对日贸易额不断增加，综合国力和世界地位也不断提高，同时，随着中国经济和综合国力的不断增长，中国军队也逐步加快军事现代化改造的步伐，因此日本越来越强烈地感觉到了来自中国的压力，“中国威胁论”一时在日本盛行。对日本来说，中国的崛起是一个前所未有的课题，它意味着近代以来日本第一次不得不与一个强大的中国相处，这对长期以来以“亚洲盟主”自居的日本来说，无论在感情上还是利益上都是较难接受的，日本想方设法遏制中国的崛起，防止中国挑战亚太现有秩序。

另一方面，作为世界第二经济强国的日本，近年来一直向着成为所谓的“普通国家”的方向努力，谋求更大程度地参与国际事务，从而实现其“政治大国”的目标。近年来，日本一直没有停止过成为联合国常任理事国的申请。并且，为了实现“政治大国”的梦想，日本政府在未能对历史问题进行正确对待的同时，却不断地在政治和军事上有新举措，屡屡突破日本和平宪法的限制，这不能不引起亚洲人民对于日本未来发展的忧虑和担忧。

中国的崛起和中日两国战略地位和目标追求的变化，正是影响中日两国关系发展变化，加深中日间政治冷淡的深层次因素。实力变化自然会引起国家战略目标的调整，中日两国对于彼此军事及实力的增长不可避免的会有一种不适应甚至不信任的感觉。

再者，日美同盟的强化，使得追随美国的日本在对华战略定位上存在极大的矛盾性与不确定性。冷战结束后，美国已经把中国作为自己最大的潜在对手，因此在战略上联合日本

对中国进行遏制，对中日关系的发展产生了极大的负面影响。20 世纪后半期，日本的外交政策也曾经在“亚洲战略”和“日美同盟”之间徘徊。但自从 1996 年 4 月日美签署《日美安全保障联合宣言》以来，日美之间不断强化军事合作，共同搞 TMD 开发，不断修改日美防卫合作指针，日本对外军事战略已从“防卫型安保”转换成“进攻型安保”，给区域内各国带来了极大的不安。美国的介入因而成为中日间政治冷淡的外部因素。

三、法德和解对中日关系的几点启示

中日关系目前处于邦交正常化以来最困难、最低潮的时期，如何处理中日关系是当前中日双方乃至全世界都在思考的问题。如前所述德法两国历史上历经无数次战争，有着比中日更为长久的不友好历史，并且从某种意义上讲，法德间也具有与中日相似的结构矛盾：如果说中日在东亚、西太平洋地区有战略性冲突；法德则是争夺欧陆主导权的两大相互毗邻的强国。即便如此，法德仍能在二战后冰释前嫌，摒弃结构性战略冲突，达成和解，并推动欧洲一体化向前发展。这就不得不引起我们的关注，研究和借鉴。法德的和解对于中日关系的改善主要体现在以下几个方面：

第一，分析法德和解的过程，我们可以为中日关系的改善引进一项过渡性的选择：政经适度分离，以经济合作促进政治互信。纵观法德和解的整个过程很明显法德两国并不是一开始就达成了政治上的互信，对于发动两次世界大战的有着深远仇恨的德国，法国人所抱有的成见并非是一朝一夕所能化解的，因此两国选择了先从经济领域着手。舒曼提出的关于建立欧洲煤钢联营的“舒曼计划”目的就在于通过煤钢等重工业领域的联合经营，取消民族状态的重工业，使法德之间建立起一种休戚相关的关系，并以此服务于两民族的和解，其政治意义远远大于其经济意义。而法德也就在这种经济的互动互利的引领之下最终一步步实现政治上的和解。中日之间经贸关系紧密，发展态势迅猛。2003 年中日贸易额达 1335 亿美元，居世界双边贸易额最前列。日本经济在连续 10 余年徘徊之后，最近出现了稳健的复苏迹象，在中国经济快速发展的背景下，日本对华贸易也开始出现顺差。中日之间在经济上已经形成你中有我、我中有你的局面，而且这种局面还在继续深化。尽管中日之间存在这样或那样的困难，然而双方在经济领域重大的共同利益是毋庸置疑的，中日双方可以适度地采取政经的措施，通过经济上的合作，互惠互利中加深理解，增强互依性，并进一步引领出政治领域中合作的可能性与必然性。

第二，中日之间应设法寻求一个建立亚洲版“欧洲煤钢联营”的契机。如第一点中所述，中日双方经贸关系密切，贸易量惊人，但要形成与之相匹配的政治关系，需要一个契机。法德既是找准了煤钢联营这个战略连结点，使得既化解了矛盾，又促进了经济发展，为法德提供了“双赢”的机会。翻开欧洲地图可以看到，一直贯穿整个法德之争的诸如萨尔、阿尔萨斯、洛林等地区就处在德法边境，并与“煤”和“铁”相联系。二战结束后，阿登纳强烈地感觉到，必须使德法两国共同享有两国边境的煤铁等资源，这不仅是德国经济复兴的需要，也是消除其他问题分歧的一种手段，是欧洲合众国的奠基石。于是，联邦德国与法国率先选择了煤炭和钢铁两个部门实行联合，并导出了后来《欧洲煤钢联营条约》的正式签订，在欧共体的道路上迈出了坚实的一步。中日关系需要这么一个联结点并且也存在这么一个点，既是近日闹得颇为沸沸扬扬的东海问题。东海区域潜在的油气资源对中日两国的意义，可相比于煤钢对于当年的法德两国。对于中日两个资源进口大国来说，这一区域丰富的油气资源的意义日益增大。如果处理不当，将给双方带来莫大的麻烦，如法德的历史战争；如果处理得好，则可能成为双方合作双赢的转折点，即煤钢联营的建立。因此中日两国应把握这次东海问题提供的实现合作双赢的天然良机，效仿法德，通过建立国家级协调机构，协商对这一地区资源的勘探与开采，化不利为有利条件，并且通过这一问题的解决进一步协调钓鱼岛，黄海，日本海，南海等问题，这样，包括东北亚、东南亚在内的东亚区域整合的步伐也会得

到推动。也许现在就需要双方政治家们拿出勇气，作出决断，进行具体的运作。

第三 法德和解可以说是在欧洲一体化的框架内实现的，那么可以尝试构建东亚共同体，以期在此范围内实现中日的和解。从前述法德和解的背景中可以看出，战后德国方面始终致力于推动欧洲一体化从而得以以欧洲、西方联盟的名义，而不是以名誉扫地的德国民族主义的名义来逐步恢复其政治上和法律上的平等要求，并且在这过程中德法关系也碍于或是说借助于整个欧洲的联合而不断得到改善，建立了互信互利的基础，深化认识从而最终走到一起。

进而联系的来看中日两国是否能够象法德一样，构建一个共同体，关键在于日本能否回归亚洲，明确与亚洲的共同命运，和中国能否予以配合而不是继续简单化的作入侵者一抵抗者的历史关系的认知。直白地说，两国是否能达成和解，取决于是否存在共同利益。正如中国的对日关系会考虑到中国是否能从日本有所得一样，日本是否焕发对中国和亚洲的认同，也主要将取决于日本是否有求于中国。日本对中国是有需求的，对亚洲也是有需求的，在减缓和消除朝鲜核恐惧、加快本国经济发展和成为“正常国家”等至关重要的问题上，日本是离不开中国和亚洲的帮助与配合的。即便日本认为对中国的需求还不够大，疏远中国疏远而与东亚国家之间建立较好的互动，那么中国仍然可以通过中韩关系和中国与东盟关系这么一个中间纽带，即在东北亚方面加强中韩协同、在东南亚方面使中国与东盟的经济一体化及政治合作上升至新水平，从而将日本对亚洲的需求与日本对中国的需求合而为一，中国与东亚区域的联系越深，日本对中国的战略需求也就越大，中日两国修好的可能性也就越大。也就是说，未来中日关系是否能达成完满的局面，也取决于整个东亚区域的整合程度。在推进区域合作的共同目标下中日两国会象法德一样更容易实现和解。

第四，仍需强调的即是端正对于历史态度的问题。法德的和解正是建立在这么一个牢固的基础之上。法德两国之间不断的战争使两国陷入了一个无休止的冤冤相报的怪圈，也使两国人民的生命财产受到严重损失，正是基于对于战争的这种残酷性、非正义性等等的一个正确的认识和定位，德国才愿意以真实而诚恳的态度向全世界人民谢罪，德法人民才愿意冰释前嫌，通过战争以外的途径来解决一切分歧，进而使各民族和睦相处，使欧洲出现一种和谐而平和的局面。参照这一点，中日和解似乎需要两个条件：其一，日本对历史问题作出令人满意的交代，不要再反反复复在历史问题上层出不穷地做文章；其二，中国也需高姿态对待历史问题，基于日本正确认识历史的前提下，卸下抵抗与仇恨的包袱，为了两国睦邻友好关系的实现，为了东亚共同体的构建而努力。

尽管法德和解的情况和中日关系的现状会存在一些不尽相同的地方，但是，秉着求大同存小异的思想，我们必然能从法德和解这个解决民族争端问题的成功典范中找到一些启示从而为中日关系的改善提供指导。并且，法德的和解也至少为我们证明了一点，和平与发展才是大势所趋，中日关系如果在这么一个大方向下的引导下必定会迎来融合的一天。

参考文献

- [1] 李元明，世界近代国际关系史：上[M]，北京：中共中央党校出版社，1988.
- [2] [德]维纳·洛赫，德国史[M]，北京：三联书店，1976.
- [3] 吴友法¹，梁瑞平²，法德和解是早期欧洲一体化的基石[J]，武汉大学学报，2002，(9).
- [4] 梁瑞平 战后法德和解原因探析[J] 湘潭师范学院学报，1998，(4).
- [5] 胡瑾，王学玉，发展中的欧洲联盟[M]，山东：山东人民出版社，2000.
- [6] 徐之先，中日关系三十年[M]，北京：时事出版社，2002
- [7] 任晓，胡泳浩，中美日三边关系[M]，浙江：浙江人民出版社，2002
- [8] 人民网日语版，<http://j.people.com.cn/Zhaori.html>
- [9] 国际在线-中日东海能源争端专题，
<http://gb.chinabroadcast.cn/3821/2004/07/08/Zt1450224075.htm>

(作者系复旦大学世界经济研究所硕士研究生)