

目 录

2005年 第3期

- 欧盟内部贸易格局初探.....胡荣花 郑 静()
- 欧洲的民族认同与其新认同政治.....张生祥()
- 欧盟产业政策现状的分析.....包铭锋 ()
- 作为激励机制的稳定与增长公约.....赵 欣()
- 欧盟现行宏观经济政策内在缺陷性的 M-F 模型分析.....蔡 云()
- 欧盟东扩及其深化对中东欧八国 FDI 的影响.....肖 静()
- 欧盟新成员国进入内部市场的收益分析
——从产业层面分析欧盟东扩对贸易的影响.....李 茜()
- 中国如何应对欧盟“特保大棒”蔡 祥()
- 宪法条约：欧盟权限的新界定？——比较宪法的视角.....朱 凌()

CONTENTS

No.3 2005

Analysis of the EU's Intra-trade Structure-----Hu Ronghua ,Zheng
Jing()

On the National Identity and the New Identity Politics of Europe-----Zhang
Shengxiang()

A Brief Analysis on EU's Current Industrial Policy -----Bao
Mingfeng()

The Stability and Growth Pact as an Incentive Mechanism-----Zhao
Xin()

An Internal Deficiency Analysis to EU'S Present Macro Economy Policy through the
M-F Model-----Cai Yun
()

The Effects on FDI Inflows in New Members after the Enlargement and Deepening of
EU-----Xiao
Jing()

Analysis of Benefits about Accession to the Internal Market——an Industry-level Assessment of
EU Enlargement-----Li
Qian()

New Challenge to Sino-EU Trade-----Cai
Xiang()

Constitutional Treaty: New Definition of the EU's Right--- A Comparative Constitutional
Perspective-----Zhu
Ling()

欧盟内部贸易格局初探

胡荣花 郑 静

内容提要：作为世界最大的区域经济组织，欧盟一体化的不断深化必然有其内在的因素。本文试从欧盟内部贸易结构的角度出发，分析了其贸易模式推动欧盟一体化的内在机制。

关键词： 内部贸易 环形划分 分工格局 一体化 内在机制

欧盟是世界上最大的区域经济组织，其一体化程度也是世界上各区域经济组织中最高的，60%以上的贸易是在区域内部完成。不仅是因为区域内部取消关税，实行自由贸易，欧盟内部贸易格局也是促成其内部贸易占绝大比重的一个重要原因。完整的分工结构，互补的自然禀赋，多样化的国别优势给欧盟的区内贸易提供了重要的前提条件。

一、欧盟内部环形划分

欧盟目前已拥有 25 个成员国，本文就东扩以前的 15 个成员国为主进行分析。2003 年，欧盟(15 国)内部贸易出口为 17950 亿美元，占其对世界总出口的 61.9%，进口为 18010 亿美元，占其从世界总进口的 61.7%。¹按照各成员国在欧盟内部贸易中所占的份额，即对欧盟内部贸易的贡献，把 15 个成员国划分为四个层次（如表 1 所示）。

表 1 2003 年欧盟成员国对欧盟内部贸易的贡献

		出 口		进 口	
		(十亿欧元)	份额 (%)	(十亿欧元)	份额 (%)
	欧盟 25 国	880.4	100	936.3	100
核 心	德国	237.8	27	182.9	20
内环国家	英国	111.1	13	154.1	16
	法国	117.3	13	106.4	11
	意大利	104.4	12	101.5	11
中环国家	荷兰	51.9	6	105.8	11
	比利时	51.5	6	55.1	6
	西班牙	34.5	4	56.8	6
	瑞典	37.0	4	20.5	2
	爱尔兰	30.9	4	17.7	2
外环国家	奥地利	22.2	3	16.8	2
	丹麦	17.7	2	13.6	1
	芬兰	18.7	2	11.9	1
	希腊	5.3	1	17.2	2
	葡萄牙	5.4	1	8.6	1
	卢森堡	1.3	0	3.3	0

资料来源：Eurostat yearbook 2004, The statistical guide to Europe, Chapter 3

从上表可以看到，欧盟内部的贸易，以德国为中心，形成了德、法、意、英的“内环地带”。这四国的出口占了欧盟内部出口的 65%，进口占了欧盟内部进口的 58%。从地理位置的角度来看，这四国处于欧盟的中心，其贸易的辐射效应直接影响着欧盟其他成员国的

¹ 数据来源：International trade statistics 2004, World Trade Organization

贸易量，在欧盟内部发挥着向心作用。处于中环的国家，荷、比、西、瑞典、爱尔兰的贸易量较内环国家小，其地理位置恰好最靠近内环国家，如荷兰和比利时被德、法、英三国环绕，西班牙与法国毗邻，瑞典、爱尔兰分别与德国、英国隔海相望。外环国家则基本上离贸易的中心地带，即内环国家最远（如芬兰、希腊、葡萄牙）或是面积较小（如丹麦和卢森堡）。由此可见，引力模型能较好的解释欧盟内部的贸易现象，运输成本对欧盟内部贸易对象的选择有着不容忽视的影响。

二、区域内部贸易分工格局

欧盟内部的贸易分工格局与上述的环形划分也有一定程度的一致性。

（1）核心、内环国家的贸易分工结构

德国是欧盟最大的贸易国，处于欧盟内部贸易的核心地位。德国四大主要工业为汽车、机械和机床、电子和电气工程、化工医药。高技术设备²是德国出口的支柱。2003年，德国机械和运输设备出口1701.6亿欧元，占欧盟总出口的27.6%，居第一位。德国化工产品的出口也居欧盟第一位，出口额为433.5亿欧元，占欧盟该产品总出口的18.2%。2002年，在德国的总出口中，摩托车占19.1%，机床占14.1%，化学制品占11.8%，电信技术设备占4.8%；进口产品中，化学制品占10.6%，摩托车占10.2%，机床占6.9%，电信技术设备和石油、天然气均占6.0%。³由此可见，德国与其贸易对象的分工以水平型的产业内贸易为主，技术密集型和资本密集型产品具有比较优势。这种贸易分工特点在内环国家间的贸易中也得到体现。

①技术和资本密集型产品在各贸易中均占很大比重，是内环国家的优势产业，贸易分工结构有较强的相似性。德国以法、英、意为主要贸易伙伴（见表2），从而形成内环地

表2 德国十大贸易伙伴，2004

出口（主要市场）	份额（%）	进口（主要供应国）	份额（%）
法国	10.3	法国	9.0
美国	8.8	荷兰	8.3
英国	8.3	美国	7.0
意大利	7.1	意大利	6.1
荷兰	6.2	英国	5.9
比利时	5.6	中国	5.6
奥地利	5.4	比利时	4.9
西班牙	5.0	奥地利	4.2
瑞士	3.8	瑞士	3.7
中国	2.9	日本	3.7

资料来源：Federal Statistical Office of Germany, 2005

带。在该内环区域中，各国分别以其他三国为主要贸易对象。德、法分别是英国的第二和第三大贸易伙伴，英国对德国出口占其总出口的12.5%，对法出口占10.2%，从德国进口的比重为12.7%，从法国进口8.5%。而德、英、意都在法国的前四大贸易伙伴之列，法国19.1%的进口来自德国，9%来自意大利，7%来自英国，14.9%出口至德国，9.4%至英国，9.3%至意大利⁴。德、法分别是意大利的第一和第二大贸易伙伴，与英国的贸易联系稍弱一点，但也是主要的贸易对象国。这四国的贸易产品以机械设备、化工医药、汽车、电子产品为主，贸易结构具有较强的相似性。欧盟内部机械和运输设备的出口方面，德国居首位，其后是法

² 高技术设备是指R&D费用占产值的3.5%~8.5%。

³ 数据来源：Eurostat; www.Economist.com

⁴ 数据来源： www.Economist.com

国（932.4 亿欧元），英国（631.9 亿欧元），荷兰（628 亿欧元），意大利（500.2 亿欧元）⁵。化工类产品的出口中，依次是德国、比利时、法国、荷兰、英国、爱尔兰、意大利。

②各国均有很强的产业内贸易的特征，如英国主要出口电信设备、客车、石油、发动机等，主要进口的也是这些产品；法国摩托车和运输设备出口占 14.2%，对该类产品的进口占 10.6%；意大利出口产品中机器及机械设备占 19.8%（进口占 7.9%），运输设备占 10.9%（进口占 14.3%），纺织品与服装占 10.6%，电子精密仪器占 10.1%（进口占 14.1%），化学制品及人造纤维占 9.5%（进口占 12.9%），金属及其制品占 8.0%（进口占 9.8%），⁶这反映了内环国家之间的水平型分工占主导地位的格局。

③优势产业互补。英国有丰富的自然资源，如石油，是欧盟内部石油出口大国，主要出口到美国（22.6%）、荷兰（18.4%）⁷、法国（9.3%）和德国（7.5%）⁸。法国是世界第三大农产品出口大国。意大利的纺织品和服装出口有较强的竞争力。

在从核心国家德国向外扩展到内环国家的过程中，国家之间的比较优势已开始表现出差异。对德国而言，其机械类、化工类产品具有绝对的优势；对于英、法、意而言，该类产品的优势不如德国稳固，而它们各自也有其他的优势产业或产品，即英国的石油，法国的农产品，意大利的纺织品和服装。从总体上看，内环国家的这些产业在欧盟内部的优势地位是可以与其机械、化工类产品在欧盟的优势地位相媲美的。

（2）内环国家的贸易分工结构辐射至中环、外环国家

由于核心、内环国家在欧盟内部贸易的巨大份额，在欧盟内部发挥着向心作用，其他外围的国家都与其有着较强的贸易联系。中环以核心、内环国家为主要贸易对象，如德、比、英、法分别是荷兰的前四大贸易伙伴⁹，其与德国的贸易占其总贸易的四分之一以上；比利时的前五大贸易伙伴是德、荷、法、英、意；西班牙以法、德为最大的贸易伙伴等等。同时其贸易分工结构也受到内环国家的影响。引力模型原理使内环国家对外环国家的辐射效应较之其对中环国家要弱，因为外环国家不仅是贸易份额较小的国家，其在地理位置上也是离贸易的内环地带较远的国家，出于运输成本的考虑，有些外环国家（如芬兰、希腊、葡萄牙）与内环国家之间的贸易关系弱化了。但无论如何，这种辐射效应的影响都或多或少的存在。

①中环、外环国家进出口贸易中机械设备、化学药品、汽车和其他运输设备仍占很大比重，但这些产品的竞争优势不如德、英、法、意四国，即优势层层递减。

中环国家离内环国家较近，且以内环国为主要贸易对象，因此贸易结构与内环国家接近。如荷兰的机械和运输设备出口仅次于德、英、法，居第四位，高于意大利的出口额，比利时该类产品出口额与意大利相当；比利时的化工产品出口与德国持平，高于法国、英国、意大利的出口，除此之外，其主要进出口产品还有车辆、飞机、轮船等其他运输设备，机器和机械设备，电子设备等；瑞典机械和运输设备出口占到 50.8%，进口占 45.5%，其中又以电子产品和电信设备为主。但上述产品的竞争力却不如德、英、法、意四国，如荷兰的机械和运输设备出口虽然在欧盟排第四，但其出口量只是德国的 37%，法国的 67%。¹⁰而且中环国家上述同类产品的贸易额在德、英、法、意该类产品贸易中的比重较小。

外环国家离内环国家较远，但基本上仍以其为主要贸易对象，各国也形成了以机械、运输设备、电子产品、化工品贸易为主的结构。芬兰出口产品中碱性金属、机械和运输设备占 28.1%（进口占 28.7%），电子技术产品占 26.5%（进口占 20.6%），化工产品占 11.9%（进

⁵ 数据来源：Eurostat

⁶ 同 4

⁷ 注：出口到荷兰的石油并不是在当地消费，而是在鹿特丹通过现货市场卖给其他国家。

⁸ 资料来源：www.eia.doe.gov

⁹ 意大利与荷兰距离较远，在一定程度上影响了两国的贸易量。

¹⁰ 同 5

口占 16.8%)；葡萄牙机械产品、汽车和运输设备的出口占 20%以上，进口占 35%以上。¹¹ 同样，这些产品的竞争力更弱。

②各国发展其特有的优势产业，构筑多样化产品在欧盟的优势地位。就欧盟内部而言，机械设备、化学药品、汽车和其他运输设备可能并不是中、外环国家的优势所在，它们的优势更多的体现在由于地理位置、资源禀赋、产业结构等带来的国别差异上。

荷兰国内市场狭小，但作为欧洲的交通中心，其交通便利，运输业发达，因而成为最为开放的经济体，经济在很大程度上依赖外贸。农业生产上，采用发达的现代化农业技术，自 1989 年以来一直是世界第三大农产品出口国，仅次于美国和法国。近两年来，由于法国农产品出口略有下降而荷兰农产品的进出口继续保持增长，如以净出口量计算，荷兰已超过法国而排名世界第二。其农产品出口的 80%是在欧盟内部，主要是德国、法国、比利时、卢森堡、英国和意大利；与德国的关系尤为密切，其 60%的蔬菜出口德国。与此同时，德国、比利时、卢森堡和法国也是荷兰主要的农产品供应国。荷兰也是天然气的主要出口国。

北欧国家有丰富的森林资源，如芬兰，森林覆盖率达 69%；瑞典，森林覆盖率达 54%。¹² 芬兰以森林工业为支柱产业，木材和纸制品的出口占总出口的四分之一以上，在以资源密集型产品推动出口的同时，芬兰将与森林相关的工业看作一个“森林产业群体”，通过机械、化工、自动化、林产品等领域的合作，最大限度的保护和利用森林，从而实现可持续的出口。瑞典也是木材和纸制品的主要出口国之一。

比利时是铁和钢的主要出口国之一，其 50%以上的产量出口。葡萄牙的纺织品和服装是其最重要的制成品，是出口的第一大类商品，占了 28.7%。¹³

综上所述，欧盟内部的国家基本上都形成了以资本和技术密集型商品为主的产业结构和贸易结构，即使中、外环的有些国家，高新技术产品¹⁴的出口比重也是很高的，如爱尔兰高新技术产品出口比重为 29.9%，卢森堡为 29.3%，芬兰为 20.6%，奥地利为 15.3%。核心、内环国家与中、外环国家之间的贸易分工并不是典型的垂直型分工，尤其是中环与德、英、法、意四国之间，水平型的分工格局更为重要。而且处每环开始的国家，其优势产业会与上一环的国家有某种类似，如荷兰，其资本和技术密集型产品具有与意大利同类产品优势差不多；比利时的化工类产品优势与德国相当。

三、欧盟内部贸易分工格局对一体化的意义

欧盟的这种贸易分工模式在很大程度上解释了欧盟区域一体化不断加深的奥秘。这种贸易分工模式可以总结为：相似的产业结构，多样的产业优势，水平型的产业内贸易为主。

①欧盟内部各成员国产业结构具有很大的相似性。由于经济发展水平较高，除希腊和葡萄牙较低外，其他成员国年人均 GDP 都在 20000 欧元以上，都是较发达的国家，各成员国基本上都形成了以资本和技术密集型产品为主的产业结构和贸易结构。较高层次的产业结构有利于形成产业内贸易的格局，表现出水平化分工的趋势。按照国际贸易理论，产业内贸易更能够加强贸易国之间的经济联系，各国在参与贸易的过程中处于较平等的地位，不存在由垂直型分工模式导致的明显的附庸关系，这是区域一体化不断加深的的一个重要条件。产业间的贸易分工仅能停留在较浅的层面上，而水平化的产业内贸易可以使分工进一步深化，联系进一步加强，从而为欧盟一体化的不断深化创造了良性的循环机制。有些理论认为，贸易结构的相似性会加强出口产品的可替代性，使贸易双方之间的竞争性较强，区域合作因而进展缓慢，如中国—东盟自由贸易区就面临着这样的问题。对此解释是，中国与东盟国家的贸易结

¹¹ 数据来源：Eurostat; Statistics Sweden; Finnish Trade in Figures, National Board of Customs;

¹² 数据来源：www.xinhuanet.com

¹³ 同 4

¹⁴ 该数据统计时包括以下产品类别：航空、电脑、办公机械、电子产品、仪器、医药、电器及配件。

构相似性体现在它们都是以劳动密集型产品的出口为主，这些产品的可替代性很高，它们之间的内部竞争必然会很激烈。但欧盟各成员国产业结构的相似性体现在资本和技术密集型产品上，这些产品的多样性较之劳动密集型产品强，产品之间的水平差异较大降低了其可替代性，因而欧盟的成员国之间的合作性要更强一些。

②多样化的产业优势降低了区域一体化的贸易转移效应。这也是东盟自由贸易区进展缓慢的原因之一，东南亚国家的优势产业的单一性使建立关税同盟的贸易转移效应大于贸易创造效应，从而导致福利的降低。而对于欧盟，在整体的层面上，其内部形成了完整的贸易分工体系。既有在资本和技术密集型产业上存在优势的核心、内环国家，又有在资源密集型产业上占优势的中、外环国家。这样就较大程度的降低了由于关税同盟带来的贸易转移效应，减少了福利的损失。各成员国在资本和技术密集型产品贸易中实现了技术进步，而后把这些进步技术运用于发展其特有的优势的产业，从而有效的提高了其优势产业的竞争力，避免了纯粹的资源优势；技术进步还使其在利用资源禀赋优势发展资源密集型产业的同时保护了资源，实现可持续的发展。东扩以后，欧盟又增加了十个新成员国，这些国家在劳动密集型产业上具有很强的比较优势，从而更完善了欧盟内部的贸易分工体系。

③水平型的产业内贸易为主的格局有利于形成更合理的利益分配机制，减少利益摩擦。世界经济格局中，发达国家往往利用与发展中国家的垂直分工赚取绝大部分的贸易利益，造成发展中国家单一的贸易结构，对发达国家的依附，从而世界范围内的贫富差距不是通过相互贸易合作缩小，而是不断拉大。欧盟内部的贸易格局则避免了马太效应，各成员国通过产业内贸易较平等的分配贸易利益，从而为区域一体化加深创造了长期性的利益机制。利益分配机制对于维系区域一体化组织的凝聚力是至关重要的，利益分配的不合理会使现有成员产生离心倾向，一体化不可能得到继续深化。

④以德国为中心的格局加强了欧盟内部成员国经济的联动性。欧盟成员国中绝大多数国家都以德国为第一大贸易伙伴，德国通过其贸易传导机制影响着其他成员国的经济，德国的经济贸易稳定，降低了其他成员国的贸易风险。但同时也说明了德国肩负着维持欧盟稳定的重要责任。

以上分析表明欧盟内部的贸易分工格局创造了欧盟进一步深化的动力机制，在分析其他地区的区域一体化时也会有所启发。但在借鉴的同时不仅要研究其形式，更重要的是其发挥作用的条件及更深层次的原因。

（作者：胡荣花系复旦大学欧洲问题研究中心副主任、副教授；郑静系复旦大学欧洲问题研究中心 03 级硕士研究生）

欧洲的民族认同与其新认同政治

张生祥

内容摘要：肇始于战后的欧洲一体化进程发展到今天已经进入经济政治的全方位联盟。然而，欧洲联盟不仅仅是一个利益和目的共同体，它还应该是一个文化和理念的共同体，为所有的欧洲公民创造一个情感归属的“精神家园”。而欧洲认同的建构才是实现这一目标的唯一途径，那么如何解读并建构一种共同的欧洲认同？本文试图从欧洲民族认同的形态、欧洲认同感产生以及新欧洲认同政治等三个方面对欧洲认同这一历史现象进行考察。

关键词：欧洲的民族认同 欧洲认同感 认同政治

纵观欧洲民族国家的发展史，我们可以认识到：现代民族认同有一种人为的特征，它不是固定不变的东西，是可以被不断地建构出来的。它是在特定的历史条件下才得以形成的，并经历了一个漫长的痛苦的过程，换言之，它在跨越了整个十九世纪后，才实现了从“民主国家的公民用民族属性的意识取代了地方主义和封建主义的忠效观念”的转变。¹⁵民族认同政治是西方工业国家现代化的后果之一，而且长期以来占据着欧洲政治文化的主流地位。随着冷战的结束，全球的政治文化地理的重新分化与整合，原来一直受到“集权化、标准化及统一这些传统势力束缚的文化多样性和同质性”得到释放¹⁶，各种政治、经济、文化等力量因素开始脱离单一民族国家控制的地理疆域向地区层面集中或分散，并表现出各种新的形态。而且在经济全球化和区域一体化发展的背景下，传统意义上的民族国家对其国家经济的管理和调整的能力正在不断削弱，国家、经济、社会共存于一个民族边界之内的传统政治结构正在被逐步消解。德国当代最著名的思想家于根·哈贝马斯把这种后现代政治地理图像称之为“后民族结构”，认为：一个民族国家如果想要稳固自己内部的民主合法性，就必须突破国家疆域界限，准备着把自己的民族国家主权和相应的社会福利国家职能让渡给一个超国家组织的政治共同体。¹⁷以超国家性质为主要特征、超国家与政府间性质并存的欧洲联盟实体，就成了“后民族结构”时期这种政治权力让渡的必然结果。

欧洲的整合过程是人类历史发展中的一次独特体验，是民族国家的政治意志与地缘政治环境变化之间相互作用的结果。它起初的目的是把引发二战的德国纳入一个制度化的欧洲框架下，以消弭战乱纷争并维持欧洲的和平安宁。从多种角度讲，它其实是冷战的产物，是反对狭隘的民族主义的政治结盟。同时它又是一个多民族国家自愿参加，受欧洲统一和联邦思想的强烈驱动的宏大工程。在全球化的诸多压力之下，欧洲整合又增添了新的内容，其整合的速度、目标、维度以及方式等皆发生了转移和变化。伊拉克战争触发的欧洲政治认同危机，虽然表面上来看是美国“新欧洲”战略使然，其实透过目前欧洲政治一体化和各主权国家之间的矛盾，我们可以发现欧盟的发展已经进入了一个瓶颈阶段，即欧洲如何建构一种共同的欧洲认同，抑或如何协调各种民族国家认同之间的矛盾？德国思想家哈贝马斯指出，欧洲历史上存在两种一体化形式：一种是制度体系中的“功能

¹⁵ 哈贝马斯：“欧洲是否需要一部宪法？”（曹卫东译），《国际政治》（人大复印资料），2002年第7期。

¹⁶ [英]戴维·莫利，凯文·罗宾斯：《认同的空间：全球媒介、电子世界景观与文化边界》（司艳译），南京大学出版社，2001年，第106页。

¹⁷ 转引自熊焱：“‘后民族结构’与欧洲政治一体化”，《北京大学研究生学志》，2004年第2期，第26页。

一体化”；另一种是生活世界中的“社会一体化”两个进程。欧洲的功能一体化进程带来的负面因素我们可以避免，而社会一体化进程中的矛盾必须通过建立欧洲范围的“政治公共领域”来化解。欧洲“政治公共领域”的建立，“一方面可以为统一的欧洲权力机构提供合法性基础；另一方面又可以有助于建立欧洲公民的集体认同。”¹⁸那么欧盟应该以何种方式来建构这种欧洲认同，并从根本上解决阻碍政治一体化进程的主要矛盾？

一、欧洲的民族认同形态

传统上讲，欧洲的民族分为由国家公民组成的民族(staatsburgernation)和由人民组成的民族(volksnation)两种，¹⁹亦即公民民族主义(civic nationalism)和族群民族主义(ethnic nationalism)两种意识形态²⁰。前者以法国和美国为代表，它以人民对国家法律规定的各种公民价值与规范的认可和遵守程度为依据来界定“民族”范畴的。这种公民民族的效忠对象一般是国家与各种政治机构，而这种民族的最终形成往往以社会整合中各种种族或部族接受文化同化，放弃原本的效忠对象为代价的。德国与波兰是后一种民族主义的典型。尽管德国自战后以来已经实现了向“宪法式的民族主义”形态的转变，但其基本的意识形态还是保留了族群民族主义的内核，主张保护德意志民族的纯洁性。这种民族主义形态主张以种族来源与出生来确定其“民族性”，认为“民族性”主要由血缘或祖先来决定，而不是居住地、行为选择以及对民族的忠诚度。我们可以简单地讲，公民民族主义重视社会个体或个人对其身处其中的社会的忠诚度；而族群民族主义却趋向于强调整体的归属感。除此以外，我们还发现存在另外一种民族主义，即多元文化主义模式。这种模式为各种文化群体和种族提供了维护与延续它们“民族性”的空间，在这种社会中，各种民族主义形态都可以共存、共进、共融为一体，不必为某种文化同化所担忧，以澳大利亚与加拿大两个国家为代表。其实，伴随欧洲整合过程而发展的其实不是什么联邦主义，而是以上这两种形态为主的各种民族主义，它们才是欧洲民主政治生活的主要内容。所以，除非欧盟可以掌控或调和这两种民族主义，民族主义才可能成为一种政治建构，才有助于欧盟建立一种真正的“政治公共领域”。

德国和法国是两种民族主义形态的典型体现，这两种民族主义都是以尊重各种隶属于不同文化群落的个人权力和自由为前提的，但如果一味地提倡对种族或部族的忠诚度并把它视为衡量“族群性”标尺的话，那么就很难在国家范围内建立一种包容性的社会和文化，更不要说一种超国家层面上的欧洲社会了。按照定义，种族性是确定认同或身份的永恒性因素，它不受人为选择的支配，而且它还不易掩藏。可以肯定地说，族群性民族社会一般都比较封闭，它以血缘关系或肤色为主要手段将外来者排除在外。与族群民族主义形成鲜明对比的是，公民民族主义由于其强调个体对社会的忠诚度而显得更具有包容性，其社会职能与治理手段也更为灵活多样。²¹更确切地讲，公民民族社会的集体认同为一种世俗的、公民的、包容性的以及多元主义的文化建构；而族群民族主义式的集体认同由于其重视共同血缘、纽带关系、宗教身份以及种族性而只能是一种狭义的、排斥性的、单一性的。不管怎么说，这两种民族认同都可以为其成员创造一种“精神家园”。

¹⁸ 熊炜：“‘后民族结构’与欧洲政治一体化”，第26—27页。

¹⁹ 哈贝马斯：《后民族结构》（曹卫东译），上海人民出版社，2002年版。

²⁰ 也有学者把现代意义上的民族主义分为国家民族主义和民族民族主义两种形态，所论述的内容与哈贝马斯的分类大体上一致；如赵旭东：《反思本土文化建构》一书中的第八章“两种民族主义”，北京大学出版社，2003年版。

²¹ Juergen Habermas, *The Structural Transformation of the Public Sphere*, Cambridge, MA: MIT Press, 1989.

二、民族情感与欧洲认同感的产生

然而，我们应该进一步认识到，这种“精神家园”的建立并不一定非要以文献材料和共同的记忆为基础。在更大程度上讲，它更依赖于国家对现实手段的采用，诸如各种约定俗成的民族礼仪、法定节日、纪念性的宗教仪式、共同的语言以及社会风俗等，通过它们来定期地唤醒我们的民族情感，刷新我们的民族归属感。自国家成为欧洲主要的政治单位以来，各种民族主义思想就一直在各自的民族地域疆界内不遗余力地建构一种集体认同，即民族认同。这也是几个世纪以来欧洲民族国家们在各自政治版图内构建、培养与维持一种“命运共同体”纽带关系的主要方式。²²正如前文所讲的，这种认同是可以建构出来的，并带有某种人为的色彩。罗兰·罗伯森(Roland Robertson)指出，在全球化酝酿的阶段(即1880-1920年)，各个欧洲民族国家纷纷采取煽动“极端民族主义”和“民族怀旧”情绪的方式，来保护其社会和文化免受全球化浪潮裹挟而来的“外来冲击”。²³在欧洲大陆上涌现出了各种各样的新的民族象征、新的礼仪以及新的民族传统等。它们这样做的根本目的是，在对现有的传统与文化加以新的解读的同时，通过创造新的礼仪来不断激发公民对他们所共享的“辉煌的过去”产生一种自豪感，从而增强和整合公民对民族国家机制与民族理想的忠诚度。苏格兰民族主义就是一种典型的例子。他们通过穿戴褶迭短裙与佩带风笛的方式来彰显其独特的民族文化或民族性，以区别于日渐占据主流地位的英格兰文化。²⁴这种再造传统与重塑历史的手法，往往会让人们产生一种虚幻的影像，觉得国家无可置疑地成为一种受宪法保护的、正式的与合乎情理的制度安排，是民族情感的最终依托和归宿。国家如同民族一样，其实是一种“想象的共同体”，而不是“客观的”、“先验的”利益共同体和认同共同体的化身，²⁵而这种心理体验往往通过承载着传统、习俗、语言等的文化符号来逐步完成，其借助的主要手段就是各种传播工具。

很显然，正当各种民族与国家的经济和社会模式向欧洲层面上聚合，它们之间文化差异的逐渐减小的时候，任何寻求一种单一的认同或归属感的企图将会引发民族主义的抬头和复兴。而且，欧洲联盟“面临民主和市民参与的衰落，人民开始退缩回自己的国家，并加强对自己民族的认同。”²⁶之所以如此，是因为他们担心一种单一的欧洲化文化模式将会危及本族文化的地位，并对他们熟悉的民族习惯、社会风俗、传统文化的合法性形成威胁，从而又引发并加强了地方主义、地区主义与民族主义势头。鉴于此，欧盟目前推行的各项文化政策成为引发各种民族文化之间最初冲突的诱因之一，欧洲认同的建构必须以这些民族认同历史和事实为参照背景与依据。欧洲的民族认同之形成经历了漫长的痛苦阶段，方才实现地方主义、封建主义、部族主义等向现代民族意识形态的转变。而基于“后民

²² 这是一种民族国家的认同维持(identity maintenance)行为。民族主义者所崇拜和宣扬的文化内核是指那些民族创立的神话和传说以及这个民族的习俗、传统与语言等。这些内容在创造出来的时就立即被建构到民族概念之中并建构了对这个民族的认同。它们被纳入到民族权利之中并将其神圣化。因此，民族的习俗、语言和传统通常被说成是原始的，是民族主义和民族认同的实质性依据，统治者通过它们来加强民族统一的情感和情操以及合法的民族独立地位，换言之，民族主义文化中夹杂的原始主义是民族主义本身的内在建构逻辑。

²³ Roland Robertson, "After Nostalgia? Willful Nostalgia and the Phase of Globalization," pp.45-61 in Bryan S. Turner, ed., *Theories of Modernity and Post-modernity*, London: Sage, 1990.

²⁴ 休·特雷弗-罗珀：“传统的发明：苏格兰的高地传统”，[英] E. 霍布斯鲍姆 T. 兰格：《传统的发明》（顾杭，庞冠群译），译林出版社，2004年版，第15—52页。

²⁵ Michael Wintle, "Cultural Identity in Europe: Shared Experience," Michael Wintle, ed., *Culture and Identity in Europe: Perceptions of Divergence and Unity in Past and Present*, Aldershot: Avebury, 1996, p18. Benedict Anderson, *Imagined Communities: Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*. 2nd ed. London: Verso, 1991.

²⁶ 曼纽尔·卡斯特：《千年终结》（夏铸九，黄慧琦等译），社会科学文献出版社，2003年版，第394页。

族结构”社会之中的欧洲认同建构也应该遵循同样的演化逻辑，势必会经历一个冲突—磨合—再冲突—再磨合的坎坷历程。可以说，目前的欧洲认同形态还处于萌发阶段，期待我们以新的范式来阐释、建构与解读它。

三、如何认识欧洲的新认同政治？

我们从上文中可以看出，既然集体认同可以在民族国家范围内得以建立，我们就没有理由认为，这种集体认同的形成不能越出民族国家雷池一步。民族认同既然是一种“想象的产物”，那么更广泛意义上的欧洲认同同样也在演绎类似的故事。在本尼迪克特·安德森（Benedict Anderson）看来，任何民族都“不是永恒的‘事实’世界，而是一种象征性的所指对象——一个‘想象的共同体’”，²⁷其想象的基础是边界和主权的概念。那么欧洲性的概念、理念与理想（包括欧洲认同、欧洲文化区、欧洲联盟等）应当是在地区层面上的想象产物，它们是以地区性与民主政治等概念为基础的想象与实践的有机结合。欧洲整合是一个社会系统工程，各个环节相互勾连，形为一体。随着越来越多的政策越过国家层面向欧盟层面上过渡和转化，在多个领域对成员国的国内社会起到作用，整个欧洲社会将要求共同参与欧洲政治、经济、文化等一体化的进程，其中对认同、传统与文化的新诉求也被裹挟其中并带入到这一过程中来了。与民族国家认同的历程一样，即将进入“信息社会”的欧洲地区也势必会通过一种新的方式来选择、提炼和建立欧洲认同。显然，“在欧洲对种族一词越来越分歧的时刻，要将认同建立在种族之上将会变得很困难而戏剧性。也绝不可能建立在民族认同（national identity）之上，虽然在欧洲统一的进程中继续保留民族认同是必须的。”²⁸民族国家认同是社会现代化过程中的有机组成部分，它并不是一种自然地依附于母国的文化归属感，它必然涉及繁复的文化建构过程，起源于特定的历史条件。进而观之，民族国家认同感其实一直伴随着社会现代化的全过程，并在特定的历史—空间内与现代性一起在社会肌体上播散，可以说它为民族国家内顺利推进现代化进程提供了心理准备。

目前的欧洲一体化是以经济共同体（或欧洲单一市场）为基础的，各种权力由主权国家制度机构向欧盟机构逐步转移或让渡的一个多维度的命运共同体。政治管理方面已经形成以欧盟官方主导和政府间协商两种机制，各种制度一体化也正日趋成熟；在经济方面，随着单一市场内货币与金融体制的完善和健全，一体化已经将欧洲人民的日常生活紧密地联系在了一起。而欧洲的社会文化整合则会因为涉及各国特殊的国情与历史实际，可能需要更长的时间，方能在“共同的欧洲文化”上达成共识。²⁹实际上，一种共同的欧洲社会与文化或欧洲文化区渐已雏形，至少在目前的欧盟制度层面上确是如此。欧盟内各种地理疆界与官方边界的消隐，为各种人员、商品、资本等因素的自由流动创造了历史机遇，同时为欧洲社会空间的最后形成提供了条件。欧洲单一市场内劳动力因素的自由流动和各种文化交往活动的得以展开，使原来苑囿于民族国家疆界内的各种文化因素得到最为充分的扩展，其中自然包括类型多样的认同方式，它们开始跨越国界以新的形态向地区层面聚合和分散。然而正当人们充满信心地投入到新的历史发展大潮中实现自己的梦想，对未来美好的欧洲社会憧憬无限之时，各种频仍爆发的认同

²⁷ 转引自 [美] 约翰·费斯克等编撰：《关键概念：传播与文化研究辞典》（李彬译注），新华出版社，2004年第二版，第179页。

²⁸ 曼纽尔·卡斯特：《千年终结》（夏铸九，黄慧琦等译），社会科学文献出版社，2003年版，第400页。

²⁹ 张生祥：“对欧盟未来文化建构的思考——一种对文化理念、概念与行动的表述”，《德国研究》2004年第2期，第24页。

危机又一次优雅地将这种理想抛回了现实世界。

于是，这就让我们不得不思考如下一些问题：如何树立欧洲在公民心目中的文化形象？并使所有的欧洲公民产生一种“共同体感（sense of community）”？最终在欧洲范围内催生一些同质性文化与一种欧洲认同？欧洲整合是一个既充满活力又自相矛盾的过程，那它最终的形态或目的是什么？

虽然我们对欧洲一体化充满着信心，但我们也发现上述这些问题或多或少地存在于现阶段欧盟层面上各种复杂的决策程序运行与权力政治中，并在一定程度上影响着欧盟政策的方向。随着欧盟对单一市场内经济主动权的掌握，那种对“古典式”经济权力的讨论已经失去了吸引力，如果继续纠缠于其中只会遮蔽我们的研究视野。欧盟是一个以“之间性”（betweenness）与文化多样性（cultural diversity）为主要特征的混合型的政治实体。³⁰我们应该怎样解读这一新型的政治实体？应该以何种方式来影响欧洲整合的方向以及欧盟决策机构的政策形成？伴随着欧洲化过程出现的各种心理缺位、失衡与迷茫，已经在很大程度上成为阻碍欧洲一体化进程的主要因素。其实，“大欧洲”对于欧洲人们来说并不是一个陌生概念，因为无论采取何种方式，欧洲大陆上的各种社会形态已经成为欧洲政治共同体不可或缺的组成部分。问题的关键在于，这一超国家意义上的社会整合以及全球化引发的世界文化结构变动对各种民族国家的“认同维持”形成了结构性的威胁，在欧洲认同方式与各种民族认同之间建立起某种紧张甚至是对立的关系。我们应该如何来化解这种矛盾，并实现民族心理或文化心理向超国家层面上的认同转变？

这种欧洲公民在政治意义上的认同心理失衡，客观地引发了人们对包含性别、出生、种族、地区、国家或大洲，或其它空间性或非空间性因素等原先借以确定自我身份或认同的“认同政治”进行反思。本质上，认同政治以各种社会个体的“本真性”诉求为基础，主张原本特征不明显和未被认可的个体在自我价值实现方面享有平等的机会。³¹它是后现代社会中各种文化群体在政治文化地理发生剧烈变动的情势下为了保卫自身所属共同体的完整性而采取的一种被动的政治行为，在反对文化帝国主义、文化殖民化，维护文化自主性等方面具有积极的意义。但我们还必须清楚地认识到，这种认同政治虽然在提升我们认识文化边缘化、文化歧视与文化异化等现象的意识方面起着重要作用，但它未能发展成为一种长期性的社会和政治变革手段。在大多数情况下，认同政治在促发人们对社会弱势群体的关注，彰显其政治战略性的同时；又将社会推入更分散化、碎片化以及分离化状态。重要的是，认同政治时常在创造某种“文化受害者”形象的公共认同的同时，力图将这种认同形式加以固化或永久化。因此，它势必会遭到社会的批评。

各种寻求建立某种公共认同的思想和实践除了本身的被动性以外，它们根本目的是要凸现个性特征和价值观并将自身与“他者”相区别开来，而不是为了探寻怎样将人们团结或联结在一起的人类社会本质。正如笔者在第一章中所论述的，后现代学者们在解构现代性的宏大叙事的同时，其实已经加入了构建一种新的宏大叙事的行列。他们试图将各种特定认同方式的主观性建构进行新的整合或

³⁰ Peter van Ham, *European Integration and the Postmodern Condition: Governance, Democracy, Identity*, London: Routledge, 2001.

³¹ 参见 Martha A. Ackelsberg, “Identity Politics, Political Identities: Thoughts Toward a Multicultural Politics,” *Frontiers*, Vol. 16, No. 1 (1996), pp. 211-218. 另外，陶东风在《全球化、文化认同与后殖民批评》一文中对“本真性”幻觉的建构以及全球化背景下中国学术界对本土认同方面的文化论争进行了剖析和论述，请参见陈家定主编：《全球化与身份危机》，河南大学出版社，2004年版，第207—214页。

分化，描绘出一幅后现代性的认同政治图画来。他们认为，在建构一种认同方式时，我们不能对人种、性别、阶层、性偏好等因素中的任何一个抱有偏见，否则这种行为势必会导致另一种主导性的“本质主义”的出现。此处的“本质主义”（essentialism）是指一个人、群体或者甚至是一个概念先天具有的解释性特征或属性，其中的一些特征或属性一般成为与其他人、群体或者思想观念建立某种关系的核心因素。本质主义在处理各种认同关系时必然有所取舍或偏重。因此，我们在思考欧洲认同建构时必须将这种因素与其造成的影响考虑在内。在全球化加速发展的现阶段，国家（或民族）之间的文化交往变得空前剧烈与频繁，不同民族文化之间的互动与杂交成为当今世界文化的基本“特色”。³²任何一种纯粹、本真、静止、绝对的民族文化认同或族性诉求（即所谓的“本真性”诉求）都是不可思议的；而对于一种多重、复合、相对、灵活的身份或认同的把握，则需要我们放弃基于本质主义的种种认同观念与范式，尤其是要抛弃狭隘的对历史发展形成阻碍作用的民族主义情绪，用一种更加灵活的更为开放的态度来思考认同问题。也就是说，我们在讨论欧洲认同政治建构问题时应该采取同样的学术态度。欧洲整合应该被理解为一项所有的欧洲公民参与建设的“新认同政治”（new identity politics）事业，它是一种对“欧洲之所以为欧洲”或欧洲性的探求。它是以前欧洲大陆为政治地理基础创造一种包容一切的“想象的共同体”的社会行为。

目前，各种科学技术、经济关系与社会制度的不断创新与变动，已经引发了两种相互矛盾而又辩证存在的普遍性趋势，即全球化与地方化。这两种趋势已将时间和空间同质化，在我们大脑中创造出各种全球性的影像，将各种类型的身份认同图像肢解和分化了。结果，人们逐渐脱离传统的民族国家认同，开始设想和建构各种价值共享与安全感的“新的共同体”与“新的家园”。一场在精神领域发生的创新运动正在如火如荼地展开，整个社会的力量、结构与制度也正随之发生着悄然的变动和重组。这些“新的精神家园”的建立，其依据是各种认知领域的重合或相似性，人们在这个共同的认知领域内相互交流与彼此认同各自的价值观念，形成一种共享的文化认同感、身份特征以及团结意识。这些可以形成新型认同感的认知领域之间并没有严格的边界划分，它们虽然时常表现出流动性、易变性的和短暂性等特征，但一种认同观念一旦在某种社会状态下沉淀下来就会向着某种恒定的方向延伸。这些“新的家园”意识的产生，不仅依赖于某种常态性的主观性的“我们”感觉的形成，而且最为重要的是，它还必须以共享的知识与实际存在的归属空间为基础，在这个生活空间内认同个体们拥有一种“在家”的感觉。既然欧洲内的认同已经和正在出现某种分散化和剥离的趋势，并表现出某种不稳定性（至少目前是如此），缺乏现代社会中民族认同表现出的某种内在团结性与持续性，那么欧洲整合运动就应该为各种受到抑制的认同形式寻求一种新的社会定位创造宽松的环境与机会。这种“大欧洲”复兴计划同时也要求各种新的、更为松散的政治归依感向超国家层面上集中与交汇。在这种意义上讲，欧洲需要建立一种具有亲和力更具包容性的新认同政治，而不是一种狭隘的、地方化的“欧洲意识”。另外，“建立任何有意义的欧洲认同都不得不承认差异，接受不同种族特性。”³³

（作者系浙江师范大学外国语学院讲师，北京大学国际关系学院在读博士生）

³² 阿帕杜莱：“全球文化经济中的断裂与差异”，汪晖主编：《文化与公共性》，三联书店 1998 年，第 521-555 页。

³³ [英]戴维·莫利，凯文·罗宾斯：《认同的空间：全球媒介、电子世界景观与文化边界》（司艳译），南京大学出版社，2001 年，第 114 页。

欧盟产业政策现状的分析

包铭锋

内容提要：全球化背景下，欧盟经济在产业结构升级的同时，相对于美国和日本，欧盟的产业竞争力逐渐下降，产业政策的实施成为一个必须。本文分析了欧盟的产业政策现状及其产生的结果，以及欧盟将继续实施的产业政策内容以实现里斯本战略提出的要求。

关键词：欧盟 产业政策

一、全球化背景下欧盟产业面临的挑战

二战后，欧洲经济快速从新崛起，成为世界经济一个重要的组成部分，到了 70-80 年代，欧洲，美国，日本成为了世界经济中三足鼎立的局面，欧洲在经济取得进步的同时，产业结构也发生着转变。

产业结构的升级，表现在制造业占整个国民经济的比重逐步降低，而服务业在整个国民经济中所占比重日益提高。根据欧洲统计局的数据，欧盟内制造业占整个国民经济的比重从 1970 年的 30%降低到 2001 年的 18%左右，而服务业从 1970 年的 52%增加到 2001 年的 70%左右³⁴。

虽然产业结构发生了转变，欧盟的竞争力相对于美国和日本的经济并没有得到增强。数据显示，欧盟制造业的整体产出从 94 年开始相对于美国的比重逐步下降。而且下滑的趋势十分明显。到了 2002 年，欧盟人均产出是美国的 92%左右，而在服务业上的人均产出只有美国的 80%左右。

欧盟产业竞争力较美国并没有优势，主要是因为欧盟的经济环境在全球化的竞争背景下变得越来越困难，主要体现在以下几个方面。

国际化的竞争成为不可逆转的趋势。在高技术方面，之前，欧盟与美国是这方面的领导者，但是目前，越来越多的新兴工业国家参与进来，竞争日益激烈。欧盟还没有充分意识到新兴工业国家带来的竞争对欧盟产业的影响。

目前欧盟作为全球企业中心的战略已经收到挑战。中国，印度等新兴国家日益成为 FDI 流入的主要目的地，欧盟虽然还保持着优势吸引大量的国际性大公司前来投资办厂，但是，面对压力，欧盟目前仍然需要提高竞争力，留住这些大型的国际性公司，并且让他们在欧盟区域内拓展他们的业务。

欧盟地区经济的发展和结构转化对于资金的需求不断增加，制造产业的投资变得越来越困难。在投资政策方面，欧盟有三个问题特别值得关注：环境保护政策的不断加强；快速在东欧重建具有竞争力的经济；以及对付日益老龄化的欧盟社会。所有这些都增加了对现有储蓄的需求，资金需求增加的一个结果就是利率，尤其是实际利率的居高不下，这将导致对制造产业的投资要求得到更加高的回报率。

欧盟产业政策正是在全球化背景下，欧盟产业面临全球化的竞争压力下，欧盟委员会为了实现 Lisbon 战略规定的内容而提出来的。

二、欧盟产业政策目标

欧盟产业政策的制定要根据欧盟的经济经验和欧盟经济的特点。过去的经验表明虽然部门性的政策措施也可以取得很好的效果，然而却不可避免地使资源分配的效率降低。欧盟各成员国都没有足够的资源来支持各自独立的产业政策，而且，经济的开放度和贸易规则的限制也会妨碍欧盟调用有限的资源，运用各自独立的政策来保护国内的制造商的最大利益。

³⁴ 数据来源于 europa.eu.int

因此，正确的欧盟产业政策目标如下³⁵：

第一：让高度发达的市场经济更加有效得运转：继续保持具有竞争力的商业环境，保持稳定的宏观经济环境，和高水平的社会教育和社会团结。

第二：促进经济结构的转变。单一市场的建设对于经济结构的转变具有战略性的作用。单一市场进程是建立在最重要的项目的融合成员国各自不同系统之间的相互承认的原则上，这个原则对于经济的运行也提供了合适的规章制度。

第三：为实现经济结构转变创造各种条件。

三、对欧盟产业政策的现状的分析。

（一）完善现有产业政策，解决欧盟面临挑战

在对内部产业政策进行了深度的分析后，欧盟委员会认为：基本上大部分的欧盟产业政策都对创造欧盟产业的繁荣所需要的良好的商业环境起到了或多或少的作用，因而也帮助欧盟更好的实现其在里斯本战略和更申战略中提出的目标。

2003年，欧盟委员会还针对大部分产业政策实施了一个内部检测计划，分析了一些政策的基础性问题，这些研究包括，知识在经济发展和增长中的作用，生产力增长和就业率提高之间的关系研究。这些检测为了欧盟改进政策措施，提高产业竞争力提供了可能性。在这些检测措施实施后，欧盟委员会确定了一些政策需要改进的方面，如下：

- 地区政策：要关注欧盟扩大后带来的影响，尤其关注在特定部门的影响，更好的促进地区创新系统的建立。

- 研发政策：把建立欧盟区域技术平台作为主要的政策措施，不仅促进重点技术部门的竞争力，还要促进成熟技术产业领域的进步。

- 信息社会政策：加快计算机技术的发展，转化，应用。因为计算机技术对于劳动生产率的提高和公众部门效率的提高都有非常重要的作用。欧盟已经通过三个主要的方面来提高计算机技术的应用：E欧洲行动计划的实施促进了竞争和投资，并且通过对研发的支持鼓励创新。

在这方面，欧盟最近几年有很大的改观，跟美国相比，欧盟在计算机信息技术(ICT)上的投入少很多，虽然从1992年开始，欧盟在计算机信息技术上的投入逐年增长，但是速度一直不快，98年开始，增长的速度超过美国，但整体投入占GDP的比重仍然远远低于美国。在2000年，美国ICT投入占国民经济的8%，而欧盟只有6.8%³⁶。如果欧盟能够继续保持这一增长速度，估计很快可以达到美国的水平。

- 教育和培训政策：对于专业认证规范的统一步伐的加快，对于技术型短缺人才的监测都保证了技术员工的劳动供给。教育和商业合作关系的对于欧洲企业家精神的培养也大有好处。

- 贸易政策：拓展单一市场以外的渠道增加出口，比如鼓励欧盟的出口商更多的出口到欧盟外的其他国家。谈到纺织和服装业的时候，在目前的配额制度取消后，竞争力的提高主要依赖于创新，研发，技术，和增值业务的拓展。

（二）进一步完善法律框架

欧盟委员会将继续努力，在一些重要的领域为中小企业完善法律框架。这些方面包括：
更加现代化的国家援助制度：欧盟委员会现在正在采取多种措施加强和更新欧盟的国家援助规则。这些措施的目的是为了简化国家援助程序，同时又保证国家援助没有产生经济上的扭曲效果。“对中小企业研发投资的国家援助草案”在2004年初得到了应用，这大大

³⁵ 根据欧盟委员会的年度竞争报告。

³⁶ 数据来源于欧盟委员会产业竞争力报告

简化了成员国内对中小企业研发投资支持的程序。“困难企业的保护与重组的国家援助”的更新草案也已经通过，目的是为了加快对困难企业国家援助的步伐，同时降低长期重建措施对竞争环境的损害程度。

建立真正的内部服务市场：服务业占据了欧盟70%的GDP和就业。然而在很多服务部门领域比如说旅游，物流，建筑，工程，咨询和就业中介，一个真正的内部市场远没有形成。法规的滞后使得服务业提供者不能形成规模效益，导致了效率的低下，阻碍了竞争，并且阻碍了服务业创造更多优秀企业家和创造更多就业机会的可能性。

在2003年底，欧盟委员会提交了一份提案“在内部市场内实现直接双向的服务”，目的是为了建立一个法律框架，以便在成员国内提供跨境的服务。另外一个提案将把目前在商品和电信领域已经得到应用的国家法律通告系统推广到服务领域。欧盟委员会要求各个成员国必须在2010年前实施这些提案。当然，仅仅关注服务领域的这些提案还是不够的，如果欧盟的内部服务市场要得到真正实现，一系列与区域内部直接服务紧密相关的法律文件如“技术规范双边承认指导”，“促销行为规范”，以及“不正当商业行为指导”法律框架等就显得特别重要。

完成金融服务的内部市场化：金融服务和市场整合对于经济所有部门的增长和竞争力的提高都至关重要，完善的金融服务可以降低商业投资的成本，尤其对于那些刚刚起步的高新技术产业。在“金融服务行动计划”中所列出的42项措施中，36项已经得到了签署应用，金融领域的改革正走上正轨。2004年，欧盟委员会又推出了一个提案——“资本充足率指导”，还组织了包括主要股票持有人的大讨论，以评估欧盟金融市场的整合程度。

（三）加强研究，创新的投入和企业家精神的培养。

从2002和2003年的开始，欧盟委员会已经开始采取一系列努力，旨在提高欧盟研究和创新实力，培育企业家精神。这些措施包括：

为了更好的鼓励科研的投入和交流，实施无技术障碍战略，欧盟委员会正在着手建立欧洲技术开发平台，发展重点领域的科技。欧洲技术平台由公共和私人部门共同参与，为欧盟在重点领域的科技发展，提供战略并且实行。基于欧洲技术平台在航空，铁路行业的早期经验，欧盟委员会实施了“欧洲联盟可持续的氢经济”的战略计划，为了促进这个未来重点燃料的整体战略部署。

建立欧洲空间，国防，及相关的安全部门联合技术发展的战略，保证在这些领域长期的竞争力。

欧盟委员会的“欧洲防卫——产业和市场问题”集中讨论了在防卫领域实现单一市场的好处，以及加强防卫产品和安全相关产品领域在技术研发上的合作。2004年，欧盟委员会发表了“防卫部门公众投入绿皮书”，“欧洲防卫标准手册”。除此之外，“个人的集体化”已经签署，为了发展一个概念，为未来安全领域的研究计划提供指导性的规范。在这个精神的指导下，2003年11月，一个投资预算为65,000,000欧元的安全领域的研发计划已经开始被正式提出，在2004-2006年间实行。这个项目在2004年初得到签署。2003年7月欧洲议会决定建立一个负责“防卫领域能力发展，研究，兼并，装备”的专门机构，2004年，欧盟委员会已经开始努力建设这一机构。

在生命科学和生物科技领域欧盟也采取了一系列措施。欧盟委员会在其“生命科学和生物科技”的备忘录中已经为欧盟在这一领域的发展制定了行动框架计划。这些计划的主要目的在于加强欧盟在研发和创新上的投入。对于生物科技领域的公司，没有足够的资金支持是影响他们从一个刚刚起步的小公司发展为一个更成熟的公司的关键因素。因此，欧盟委员会，欧洲投资银行和欧盟成员国之间需要加强合作，拓展他们在投资基金，财政计划等一系列方面的配合，优化目前的能力，为中小企业融资提供方便。同时，努力建设有效的欧洲风险投资市场，使得高技术企业的融资能够通过市场得到有效解决。

欧洲教育和培训系统早已显示出结构性的缺陷，迫切需要改革以取得 Lisbon 战略的目标。在“2010 年的教育和培训”这个文件的结论的基础上，以及各自国家有关教育和终生学习的报告的基础上，欧盟委员会已经制定了行动计划，这个计划集中在最重要的四个方面：在每个国家把改革的关键点放在对教育和培训的投资上；使终生学习成为一个现实；创建良好的氛围，在欧洲普及各种形式的教育和培训；给“2010 年的教育和培训”在实现 Lisbon 战略中应有的地位。

2004 年欧盟委员会和各成员国将继续讨论 2006 年后的政策和监管框架。对研发的支持，创新和企业家精神的培育将成为未来区域发展战略中最重要的问题。

（作者系复旦大学欧洲问题研究中心 03 级硕士研究生）

参考书目：

- [1] 《日本研究集林》，陈建安
- [2] Industrial policy in the economic literature Recent theoretical developments and implications for EU policy
- [3] Statistical elements in support of the Communication on Industrial Policy in an enlarged Europe
- [4] Some Key Issues in Europe's Competitiveness – Towards an Integrated Approach
- [5] Industrial Policy in an Enlarged Europe
- [6] Fostering structural change: an industrial policy for an enlarged Europe

作为激励机制的稳定与增长公约

赵欣

【内容提要】本文从财政政策协调的角度，对欧盟稳定与增长公约发展的三个阶段进行了分析。我们认为，最新的公约改革并不能从根本上改变公约执行不力的事实，反而会进一步弱化公约的权威，根本原因就是公约进一步放松了对成员国的约束，允许了更多的特例。真正的改革方向在于变现有的惩罚机制为奖励机制，并着手进行财政制定权的一体化。

【关键词】欧盟稳定与增长公约 激励机制 改革

欧盟稳定与增长公约（The Stability and Growth Pact, SGP，简称公约）签署于1997年6月，目的在于建立起一个制度框架，约束欧盟各国的财政政策，以求达到欧盟整体财政状况的稳定性。公约进一步明确了马约中关于超额赤字的相应条款，即成员国的预算赤字率（预算赤字/GDP）不得超过3%及政府公共债务率（债务额/GDP）不得超过60%，否则将被自动进入惩罚程序，面临经济制裁。实际上，自90年代早期以来，几乎所有的欧盟国家一直在进行财政预算调整，为欧盟货币联盟的启动作准备。许多文献³⁷记录了相关的一些过程，并显示出，至少在2000年以前，欧盟已经把财政赤字成功减少到了一个很低的水平。作为进一步明确马约中关于超额赤字条款的一项具体措施，公约的签署意味着承认了长期的预算平衡对经济稳定发展的重要性。

但是近几年来，欧盟成员国的预算赤字和政府债务不断恶化，且没有任何好转的迹象。目前，6个欧元区国家（法国、德国、意大利、希腊、荷兰和葡萄牙）的赤字均高于或者预计将高于国内生产总值的3%，即公约中所规定的上限。但2002年，欧盟理事会就已决定对德国、法国和葡萄牙实施超额赤字程序（Excessive Deficit Procedure, EDP），2003年11月，欧盟财政与经济部长委员会却决定对法国和德国实行“暂搁处理”³⁸，2005年3月，欧盟25国财长特别理事会在布鲁塞尔就公约的改革达成了初步协议，同意成员国在特殊情况下财政赤字比例可以超标。根据新达成的协议，财政赤字比例上限为3%的规定仍然会维持。不过，如果成员国的赤字违规超过了3%，并不会像过去那样处以最高达到该国国内生产总值0.5%的罚款，而是会综合参考多方因素作具体分析。新协议中默许了德国的财政赤字比例可以“暂时”维持在3.5%以内。而对于主张增加科研和国防开支的法国，其财赤比例也将被允许突破3%，时限为5年。由此造成了预算监管的不确定性，严重削弱了公约规范各国财政政策的能力。

不利的宏观经济环境正在考验着财政政策框架在支持稳定与增长方面的有效性，并由此提出了两个方面的问题：一是公约能否有效确保欧盟长期的稳定与发展？二是，如果公约的签署是必要的，那么我们应该如何解释最近一段时期公约执行不力的原因？本文针对这些问题进行初步分析。

一、 公约签署之前的预算协调³⁹

³⁷ 参见，比如，Briotti (2004), ECB (2004), EC (2004)。

³⁸ 详情可参 HM Treasury (2004a), pp.40

³⁹ 本小节所使用的数据大部分来自欧盟委员会 AMECO 数据库，并同时参考了“EMU and the Conduct of Fiscal Policies” in *ECB Monthly Bulletin* Jan. 2004; “Public Finances in EMU: 2003”, *European Economy* No.3.

1、公约签署的背景

在公约签署之前，大多数欧元区国家在公共财政方面严重失衡。1991至1996年六年间，欧元区平均财政赤字一直高于3%的参考值。在政府债务率方面，其平均值虽然在1991年稍稍低于60%，但其后均大幅攀升，1996年达到了90年代的最高峰75%。随着欧洲货币联盟进程的加快，欧元区平均预算赤字率从1991年的4.3%下降至1997年的2.6%，首次在整体上达到了3%的要求。⁴⁰同年，政府债务率自70年代早期以来一直持续的不断上升的趋势也得到了缓解，开始逐年下降。可以说，1997年是一个转折点，公约是在成员国整体财政状况非常好的状况下签署的。

但通过对政府预算结构的分析却表明，这种改善存在着明显的不对称性。到1997年，在欧元区12国，除荷兰、爱尔兰和西班牙赤字的改善主要由支出变化带来外，其余国家收入调整的比重一直高于支出调整的比重（表1）。1991—1997年，欧元区12国政府收入与GDP之比从45.5%升至47.6%，收入在GDP中的比重提高了2.1%，而同期支出与GDP之比仅从50.5%下降到50.2%，支出在GDP中的比重仅缩小了0.3%（表1），显示出财政状况的改变主要来自收入的增加而不是支出的减少。更麻烦的是，这些改善并没有可持续性。许多成员国采用的是一些暂时性的税收增加措施，比如出售央行黄金，可返还的欧元税以及出售战略石油储备等，都是临时性的，对财政收支结构没有长期的影响。

表 1 欧盟及欧元区国家政府财政收入与支出

国家	收入（%，占 GDP 的比重）				支出（%，占 GDP 的比重）			
	1991	1997	△97—91 ^a	2002	1991	1997	△97—91 ^a	2002
比利时	45.9	49.5	3.6	50.1	54.4	51.4	-3.0	50.0
丹麦	55.4	58.3	2.9	57.2	57.8	58.0	0.2	55.2
德国	44.1	46.6	2.5	45.0	47.1	49.3	2.2	48.6
希腊	33.3	42.4	9.1	45.1	44.7	46.4	1.7	46.3
西班牙	39.2	38.6	-0.6	39.6	43.5	41.8	-1.7	39.6
法国	49.1	51.9	2.8	50.8	51.6	55.0	3.4	53.9
爱尔兰	42.0	38.6	-3.4	39.6	44.9	37.1	-7.8	33.9
意大利	43.8	48.4	4.6	45.2	55.5	51.1	-4.4	47.5
卢森堡	45.7	46.5	0.8	48.0	44.5	43.3	-1.2	45.5
荷兰	52.2	47.1	-5.1	46.1	54.9	48.2	-6.7	47.2
奥地利	51.2	52.1	0.9	51.4	54.2	54.1	-0.1	52.0
葡萄牙	37.5	41.2	3.7	43.4	45.1	44.8	-0.3	46.2
芬兰	57.3	55.0	-2.3	54.0	58.5	56.3	-2.2	49.2
瑞典	64.6	61.4	-3.2	59.5	65.6	63.1	-2.5	58.2

⁴⁰资料来源：European Commission (EC, 2004), "Public Finances in EMU: 2003", *European Economy* No.3, 2003, pp.45.

英国	40.9	38.9	-2.0	39.5	44.0	41.1	-2.9	40.7
欧元区 12国	45.5	47.6	2.1	46.1	50.5	50.2	-0.3	48.4
欧盟 15 国	45.5	46.8	1.3	45.5	50.1	49.3	-0.8	47.4

注：a. $\Delta 97-91$ 是 1997 年收入（支出）与 GDP 之比与 1991 年该值的差额，反映政府收入（支出）在经济中地位的变化。

资料来源：Briotti, M. G. (2004), "Fiscal Adjustment Between 1991 and 2002: Stylised Facts and Policy Implications", *ECB Occasional Paper Series No.9*, Feb.

2、公约签署的必要性

我们认为：加入公约对各成员国而言是理性的选择，而且，加强并改进公约使之更加有效将会带来更多的回报。许多文献都对公约的必要性进行了阐述。基本上，支持公约的理由可以分为四类⁴¹：

- 1). 健康的可持续的公共财政是实现宏观经济稳定的前提条件之一。
- 2). 健康的公共财政能够改善财政政策的稳定作用。
- 3). 明确的外在约束能够抵消导致超额赤字的政治力量的作用。
- 4). 一个共同遵守的公约将在一个不断整合的欧洲内促进财政政策的协调。

二、公约签署后的实施结果及解释

1、1998 年以来的财政状况

1998 年以后，欧元区整体的财政状况依然不断好转，但好景不长，2000 年以来，大多数国家的预算状况又开始不断恶化，一些国家包括最大的欧元区国家均出现了严重的预算失衡。2001 年，葡萄牙的预算赤字超过了 3% 的警戒线，2002 年和 2003 年，德国和法国相继步其后尘，接着则是意大利、希腊和荷兰。就欧元区整体而言，虽然 1997—2000 年平均预算赤字仍逐步下降，但 2000 年以后却重新开始上升，到 2003 年，该数字达到了 2.8%，基本上和 1997 年相当。政府债务率虽在同期不断下降，从 1997 年的 75.4% 下降到 2002 年的 69%，但 2003 年又有了重新增长的趋势，超过了 70%（图 1）。

从预算构成的角度看，1998—2002 年财政收入与 GDP 的比率下降了 1.5%（从 47.6% 至 46.1%），同时，政府支出比率也下降了 1.8%（从 50.2% 至 48.4%）（表 1），但支出项目中“主要支出”一项仅下降了 0.4%（Briotti, 2004, pp.16）。因此可以说，1998—2000 年期间，当经济周期对预算平衡的影响十分有利时，各成员国并没有进行充分利用。结果，当经济形势变得不利时，就没有足够的空间使经济的自动稳定器充分发挥作用。2000 年以后，随着欧元区经济增长乏力，再加上缺乏有力的措施限制支出，财政状况的恶化自然也就在情理之中了。

⁴¹ Eichengreen & Wyplosz (1998) 是关于公约必要性的一个很好的文献汇总。

2、公约激励相容性不足

上述状况的出现并不是偶然的。作为一个激励机制框架，公约在激励相容性⁴²方面做的远远不够。由于在欧盟体系中没有独立的财政政策制定与实施者，对任何违反公约的行为都只能通过不同成员国之间的谈判和协调来进行，这样就产生了道德风险问题，其基本逻辑如下：单个成员国违反公约所带来的成本将由欧盟所有成员国分担，但其努力所带来的利益的增加，却同样由所有成员国分享。如果没有足够的激励诱使单个成员国付出足够的努力遵守公约，将产生事后的努力不足问题。因此，公约的设计必须反映这种多主权国性质和缺少独立财政政策实体的现实。

此外，公约的运行深深地受到欧盟政策制定的“双层性质”的影响，也就是欧洲理事会与主权国政府两层的政策决策过程（Dyson, 1994）。政策制定者将在两个层面上面对不同的利益诉求者，并努力协调其关系。在理事会的层面上，政府努力争取本国议会对其欧洲政策的支持，但在主权国层面上，各国议会却更为关注本国利益，而且国内的因素仍起着决定性的作用。对欧盟共同目标的支持将有可能导致国内政治上的损失，因此支持的努力程度将受到限制。在有利的经济形势下，由于国内利益团体利益诉求的影响，有可能无法付出足够的努力进行调整以为经济中的自动稳定器发挥作用留出足够空间。当非对称的经济冲击⁴³发生时，本国最优的经济政策就有可能与欧盟层面的最优政策发生偏离。

公约激励不足的问题实际上根源源于其暗含的前提假设，即成员国有充分的远见，在经济景气时期取得足够的财政盈余，从而在经济形势恶化时为自动稳定器发挥作用提供足够的空间，并有财力做出临时的调整。但显而易见，这一设想太不合实际了⁴⁴。在各种各样的国内因素仍然是每个成员国主要考虑因素的情况下，政治家们自然不可能完全追求欧盟的共同目标。因此，最终的决策必然是一种妥协，这也解释了为什么政府往往只愿意将其财政状况调整至刚好避免导致罚款⁴⁵。但是，一个接近 3% 的赤字水平对处理经济冲击而言往往力不从心，很容易就会被越过⁴⁶，仅仅承诺遵守一定的规则并无法解决这一前后的不一致性。

三、公约的未来：新成员国的影响

成员国之间的激励相容问题考虑的是如何协调不同成员国之间由于历史、文化、制度、经济结构和发展阶段的不同导致的不同社会偏好。在当前的欧洲一体化进程中，最为显著的挑战就是 2004 年的欧盟东扩。

首先，新成员国的基本经济状况与原有国家有更大的不同。图 1 显示了新加入的 10 国在 2003 年的基本财政状况。且不论 10 国之间彼此有很大的不同，作为一个整体，它们有着更高的财政赤字（GDP 的 5%）和较低的公共债务（GDP 的 40%）。同时，大多数国家仍处于早期发展阶段，这意味着它们需要更为灵活和不同的发展政策。比如投资水平将会比原有的欧盟国家要高，也需要应对人口老龄化问题。

⁴² 结合激励机制理论的定义，这里的“激励相容”是指各成员国原意付出足够和合适的努力遵守公约，也就是这样做的收益（或成本）要比不这么做的收益（或成本）要高（或低）。

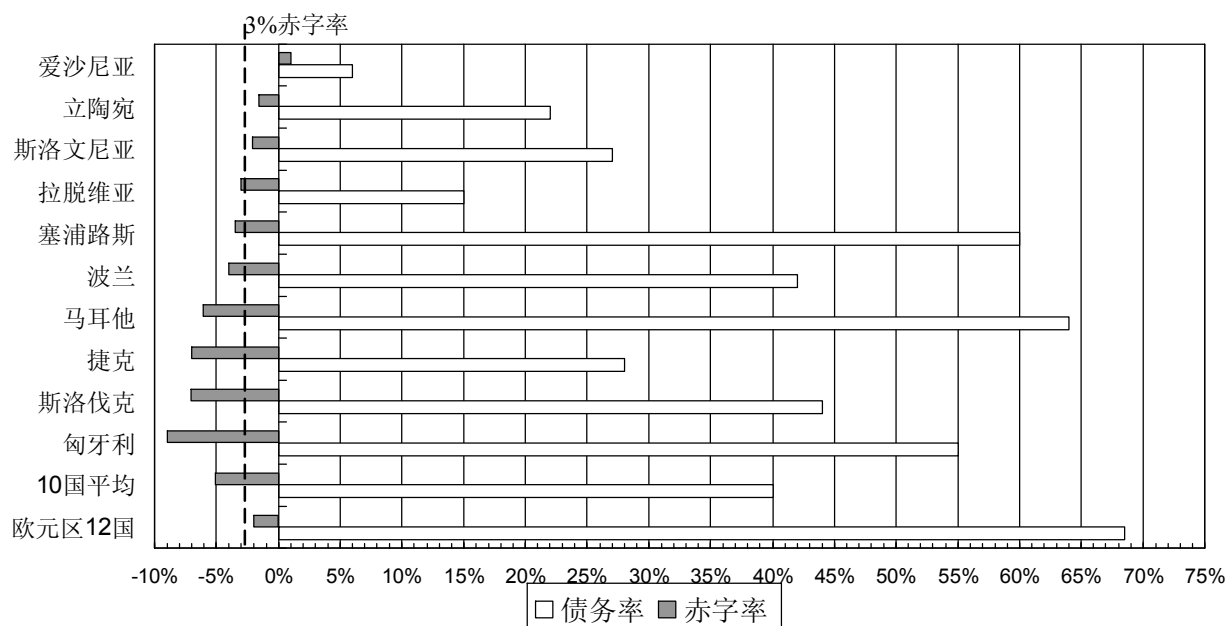
⁴³ 详见 HM Treasury, “Fiscal Stabilization and EMU: A Discussion Paper”, *EMU Study*, London, pp.15.

⁴⁴ 参见 Charles Bean 对 Eichengreen & Wyplosz (1998), in Begg (1998), pp.106. 论文的评论。

⁴⁵ 诺思潘政府的观点最能够说明这一点：他曾说，法国的财政赤字只要刚好能够满足欧洲货币联盟规定的要求就行了。

⁴⁶ 过去一体化进程表明，如果经济景气的时期没有施加足够的努力，3% 是一个很容易被超越的水平。

图 1 欧盟新成员国 2003 年赤字率与政府债务率



注：债务比率和赤字率分别定义为债务和赤字与GDP之比。

资料来源：European Commission (EC, 2004), “Public Finances in EMU: 2003”, *European Economy* No.3, 2003, pp.45.

另一个挑战来自东扩之后带来的多样化。Alesina 等人(2001)发展了一个模型，他们认为随着欧盟成员数量的增加，能够要求所有成员国共同遵守的政策和规则的数量将会减少，即使对于共同遵守的规则，在简化和灵活性之间必将随着成员国数量的增加有着更大的取舍。一方面，越简化的规则，越有助于监督并防止道德风险；但另一方面，灵活性有助于处理日益增强的多样性。因此，“简化/灵活性”和“成员国数量”之间的逻辑关系为：对简化规则的追求将随着成员国数量的增加不断增加，但到达一个最优点之后，灵活性的重要性就会增加。因此，即使我们假设对于目前的欧盟国家而言，公约规则的“简化/灵活性”大体上处于一个比较合适的位置，但东扩以后，公约必须增加其灵活性，2005年3月公约最新的改革就体现了这一大方向。

总而言之，公约还无法良好的处理不同成员国之间的差异。当然，这一问题根源于欧盟财政政策的多主权国性质，其解决也有赖于如何改变这一性质。毕竟，公约不可能过分灵活，否则将失去可信性。

四、结论：未来的改革方向

作为最后的结论，在上述分析的基础上，我认为此次公约最新的改革前景并不乐观，很有可能使公约的约束力进一步下降。因此，我们认为公约下一步应至少在两个方面进行改革：

首先是如何诱使政府自愿付出更多的努力。我认为，应该对在财政政策上表现良

好的政府进行奖励，而不仅仅是在出现了违反行为后进行惩罚。在公约的情况下，由于在欧盟层面没有独立的财政政策执行人，对违反行为的惩罚将按照超额赤字程序（EDP）的规定，通过复杂的沟通一步步解决，整个过程必将充满了不确定性，而且非常耗时。另外，如果一旦某一个国家被课以罚款，将使该国陷入很尴尬的境地，欧盟当局也不愿意真正施以惩罚，有可能留出足够的时间使其改正（Eichengreen & Wyplosz, 1998）。结果，公约中所设计的惩罚部分仅仅是一个“软约束”，并不能真正阻止成员国的过分乐观情绪。相反，如果通过设定一些标准奖励努力的行为，不仅可以平抑国内对欧盟政策的抵制，而且更为重要的，可以增加政治家们的声誉，鼓励他们继续作为可靠的和可信赖的谈判者的形象付出更多的努力，促使其政府遵守公约。当然，一定的惩罚也是必要的，但仅作为不得已的辅助手段。

其次是关于欧盟财政政策的进一步一体化。我们把公约视为未来统一的欧洲的基石。随着越来越多的国家加入欧盟，共同的财政纪律不得不越来越灵活，但越来越灵活的规则体系将很难起到真正的作用。因此，最终建立一个独立的财政政策执行人应该是根本性的解决办法。实际上，目前的欧洲一体化进程从本质上讲是一个主权不断过渡的过程。随着进程的不断加深，欧盟框架中各种业已建立起来的结构性因素将如同一个“自加强机制”⁴⁷一样运作，从而推动一体化进程的发展。可以预见，某种财政一体化将有可能通过反复的谈判逐步发展起来。其中关键之一必将是财政制度的改革。在加强和完善基于规则进行协调的体系的同时，基于制度的协调与改革应该逐步提到议事日程上来。

(作者系复旦大学欧洲问题研究中心 02 级硕士研究生)

参考文献：

- Alesina, A., I. Angeloni and F. Etro (2001), “The Political Economy of International Unions”, *CEPR Discussion Papers*, 3117.
- Axelrod, R. (1984), *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York.
- Ballabriga, F. and C. Martinez-Mongay (2002), ‘Has EMU Shifted Policy?’, *European Commission Economic Papers*, 166.
- Briotti, M. G. (2004), “Fiscal Adjustment Between 1991 and 2002: Stylised Facts and Policy Implications”, *ECB Occasional Paper Series No.9*, February.
- Buti, M., S. Eijffinger and D. Franco (2003), “Revisiting the Stability and Growth Pact: grand design or internal adjustment?”, *European Economy*, No. 180, January
- Dyson, Kenneth (1994), *Elusive Union: The Process of Economic and Monetary Union in Europe*. London and New York: Longman.
- Eichengreen, B., and, Wyplosz, C. (1998), ‘The Stability and Growth Pact: More than a Minor Nuisance?’, in Begg, D. et al. (eds.) (1998), *EMU: Prospects and Challenges for the Euro*. Blackwell: Oxford, UK, pp.65-114.
- European Central Bank (ECB, 2004). “EMU and the Conduct of Fiscal Policies”, *ECB Monthly Bulletin*, January.

⁴⁷ 关于“自加强机制”的论述，请参见 North (1990)第 11 章。

- European Commission (EC, 2004), "Public Finances in EMU: 2003", *European Economy* No.3, 2003.
- HM Treasury (HM, 2003a), "The Stability and Growth Pact: A Discussion Paper", *EMU Study*, London.
- HM Treasury (HM, 2003b), "Fiscal Stabilization and EMU: A Discussion Paper", *EMU Study*, London.
- Korkman (2001), 'Fiscal Policy Coordination in EMU: Should it Go Beyond the SGP?', in Brunila, Buti and Franco (2001): 287-310.
- North, Douglass C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press: Cambridge, UK.
- Roubini, N. and J.D. Sachs (1989), 'Political and Economic Determinants of Budget Deficits in the Industrial Democracies', *European Economic Review*, 33: 903-38.
- Stark, J. (2001), 'Genesis of a Pact', in Brunila, A., Buti, M. and Franco, D. (eds.) (2001). *The Stability and Growth Pact –The Architecture of Fiscal Policy in EMU*, Palgrave, Basingstoke. Pp.77-105

欧盟现行宏观经济政策内在缺陷性的 M-F 模型分析

蔡云

摘要：欧元从2002年1月1日起正式进入流通领域，成为欧元区的法定货币后，货币政策独立于各成员国而由欧洲中央银行单独行使，但在财政政策执行方面，德国、法国的财政赤字占当年国内生产总值的比率，连续三年超过欧盟《稳定与增长公约》规定的3%的上限，使得欧元的信誉受到极大的挑战。本文旨在通过M-F模型对欧盟财政制度设计的内在缺陷性进行分析，并就所存在问题提出一些设想。

关键词：蒙代尔—弗莱民模型(M-F Model) 欧元区财政制度 政策搭配

一、欧盟财政约束机制的主要内容

欧盟的财政制度，主要是以1992年2月7日各成员国签订的《马约》和1997年生效的《稳定与增长公约》中的相关条款为基本规则制定的。《马约》对成员国财政政策作出了原则性规定，即从1994年起，欧盟各成员国的财政赤字占GDP的比重(即赤字率)不能超过3%，政府债务占GDP的比重(即债务率)不能超过60%，欧盟对成员国财政制度的制定及实施进行协调和监督。也就是说，《公约》在进一步明确《马约》规定的财政制度的基础上，确定了欧盟对成员国财政制度协调的规则、过度财政赤字的惩罚程序，以及建立预警机制监督各国财政运行状况，以保证各成员国在中期内(从1997—2004年)实现财政基本平衡或者略有盈余。《公约》被认为是欧盟经济稳定的根本保证，也是欧元稳定的基石。

二、欧盟财政制度的主要特点

目前欧盟本身基本上不存在社会保障、法律和秩序以及教育等方面的支出，仅有行政开支和农业开支方面的预算。欧盟对各成员国的财政制度规定主要是条规性的，主要具有以下特点：

1. 财政政策是欧盟货币政策的辅助性手段

从《马约》对各国财政政策提出要求的出发点看，欧盟粗线条的财政政策实际上是为实现货币政策目标服务的，削减财政赤字和控制债务率的目的是为了保持物价稳定。

2. 欧盟规定的赤字率和债务率是各成员国谈判妥协的产物

在《公约》草案的讨论初期，德国主张欧元要在货币市场上像马克一样坚挺，因此，《公约》对各成员国赤字率和债务率的约束标准应比德国对马克的约束标准更加严格。经过近一年的谈判，德、法两国终于达成一致，《公约》最终将赤字率控制指标定为3%，公共债务率控制指标定为60%。

3. 赤字率指标对成员国具有强制约束力

按照《公约》规定，在正常情况下，赤字率超过3%就属于过度财政赤字。一旦确定某国出现过度财政赤字，该国需在一年内予以纠正。如果该国连续三年存在过度财政赤字，欧盟就会按照规定程序对该国实施惩罚。

4. 各成员国自主制定和实施本国的财政政策

与欧盟执行统一和具体的货币政策不同，欧盟没有制定成员国统一的财政政策，各成员国财政政策由该国在欧盟的有限约束下自主制定和实施。除农业政策由欧盟统一管理外，欧盟不干预各国的具体预算制定和执行。

三、M-F模型对欧盟现行宏观经济政策内在缺陷的分析

蒙代尔—弗莱民(Mundell, 1963; Fleming, 1962)模型,又被成为开放经济下的“工作母机”，是用来分析在开放经济条件下，在实施不同的汇率制度情况下，财政政策与货币政策怎样进行各种搭配协调才更有效的经典模型。

1.模型构建⁴⁸

M—F 模型构建时主要考虑到了以下市场中任何一个市场的变量发生了变动,其他市场会发生的变化以及重新可能达到的均衡。

(1) 本国商品市场： $Y=A(G, i, Y)+T(eP^*/p, Y, Y^*)$ ⁴⁹

其中本国的国民收入 Y 主要由国内需求函数 $A(G, i, Y)$ 和贸易帐户函数 $T(eP^*/p, Y, Y^*)$ 决定的

(2) 外国商品市场： $Y^*=A^*(G^*, i^*, Y^*)+(p/ep^*, Y^*, Y)$

(3) 本国货币市场： $M_s/p=L(i, Y)$

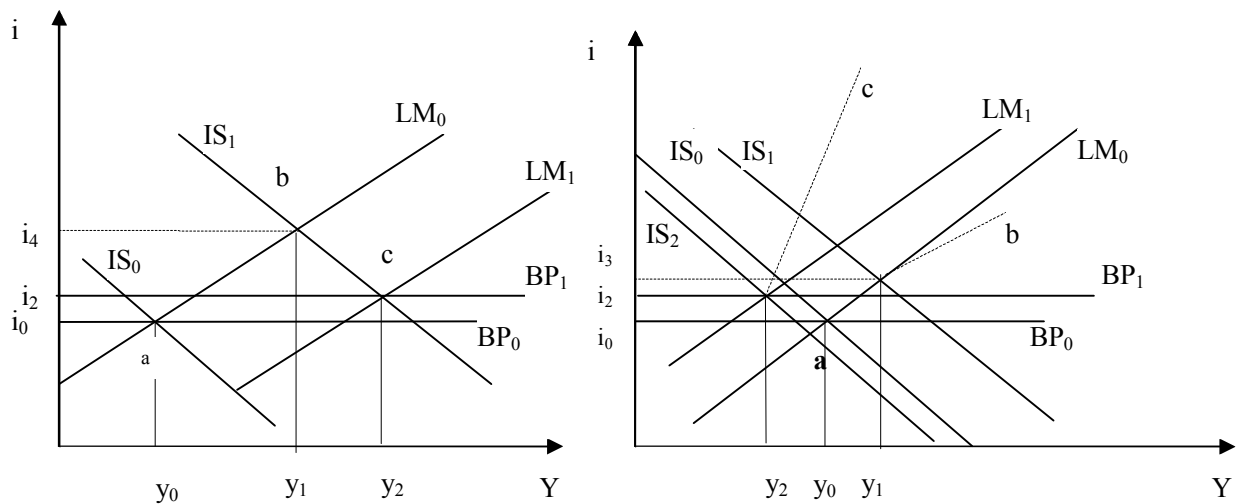
本国的名义货币供给 M_s 主要与价格 p , 利率 i , 收入 Y 有关

(4) 外国货币市场： $M_s^*/p^*=L^*(i^*, Y^*)$

(5) 外汇市场： $i=i^*$

在开放经济条件下, 资金的自由流动理论上讲能使国内外的利率趋于一致。 根据以上三个市场的关系, 构建出以下模型, 其中 IS 曲线表示的是商品市场的均衡, LM 曲线表示的是货币市场的均衡, BP 曲线表示的是外汇市场的均衡。⁵⁰

2.用模型对欧盟成员国德国实施财政政策的效果进行分析



德国 图一 欧盟其他某一成员国

考虑到欧盟内部成员国众多, 限于篇幅, 本文不可能就每一个成员国实施财政政策的情况都一一进行分析, 本文仅以具有代表性的德国为例来对此问题进行分析。德国经济从 2001 年以来一直处于衰退期⁵¹, 迫于国内经济状况的压力而推行扩张性的财政政策, 主要采取了减税和增加财政支出的扩张性政策,⁵²如图一所示, 假定某个初始状态时, 商品市场的 IS₀ 线, 货币市场的 LM₀ 线, 外汇市场的 BP₀ 线共同决定德国在初始点 a 达到均衡, 此时德国的产出为 Y₀, 均衡利率为 i₀, (由公式(5)可知 i₀ 也即是欧盟内部的利率) 当推行扩张性的财政政策时, 使其 IS 曲线由 IS₀ 向右移动至 IS₁, 此时 IS₁ 和 LM₀ 相交于 b 点, 短期利率由 i₀ 升至 i₄, 短期国民收入由 Y₀ 增至 Y₁。收入的增加通过边际进口倾向的作用带动欧盟其他成

⁴⁸参见《国际金融学》P₂₉₇₋₃₀₄页 高等教育出版社 姜波克主编 1999 年 8 月第一版

②变量右上角的星号“*”表示外国的相应变量, 如 Y*表示外国的收入, 下同。

③本文中引入的 M-F 模型, 限于篇幅, 本文不能详细加以说明。模型详细构建及理论依据可参阅《International Economics》Dennis R.Appleyard.D.R Alfred J.Field.Jr.著 英文版第 4 版 机械工业出版社 2002.1 P₅₈₁₋₆₂₆ 页。原文中构建的是静态模型, 没有考虑到某国实施财政后对他国的影响与反应, 而本文是在原文的基础上, 构造了比较静态模型来分析德国的情形。

④《德国第二次经济衰退拖累欧元区经济复苏》国际金融报 2003-05-27

⑤《美国降息之路还能走多久?》(国泰君安证券 2001-10-17)

员国的出口上升，如图一右图所示，收入由 Y_0 增加到 Y_1 （但幅度小于德国增长的幅度），但由于德国短期均衡利率 i_4 高于欧盟内部原来的均衡利率 i_0 ，加上欧盟内部各成员国间资金是自由流动的，因此资金就会从欧盟内部其他成员国流入德国，随着资金的流出，利率会逐渐上升。而德国随着资金的流入，利率会逐渐下降，直至两国的利率再次趋于相同。在图一上这表现为德国的 LM_0 右移至 LM_1 ， BP_0 上升至 BP_1 ，直至 IS_1 、 LM_1 、 BP_1 三条直线相交于 c 点，而其他资金流出的成员国的 LM_0 左移至 LM_1 ， BP_0 上升至 BP_1 ， IS_1 左移至 IS_2 直至三线相交达到新的均衡，此时，欧盟内部的利率在三个市场的作用下再次趋于相同的 i_2 ，德国由于实施扩张性的财政政策，刺激了经济的增长，国民收入由 Y_0 增至 Y_2 ，但却造成资金从其他国家流入德国，从而造成其他国家经济的一定衰退（图一所示为 y_0 减至 y_2 ）。

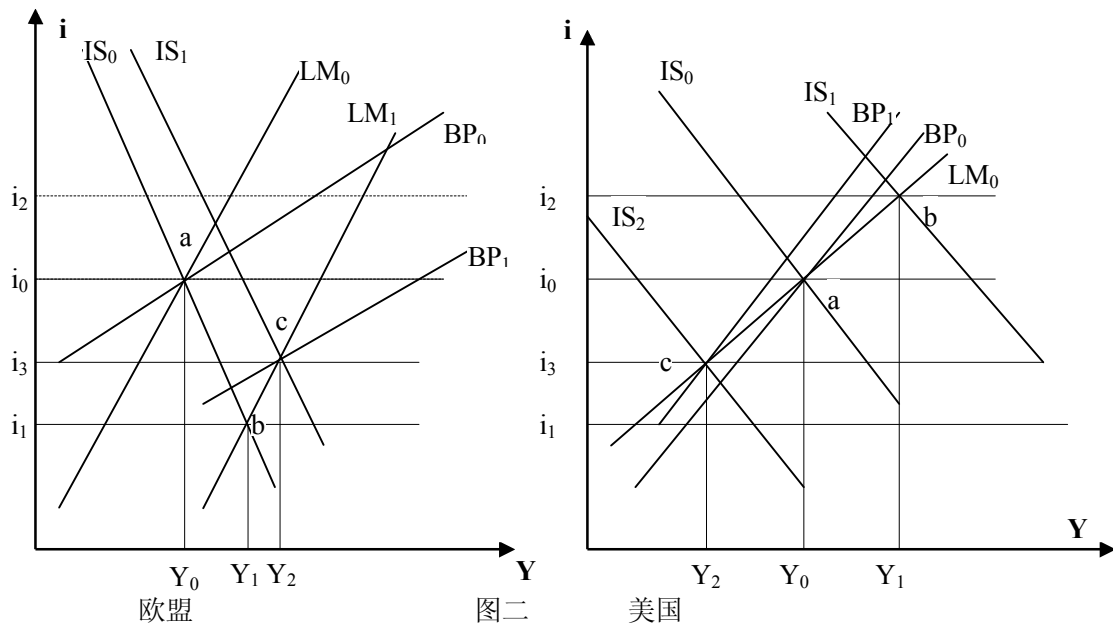
3.用模型对欧盟与世界他国之间实施财政政策的对比分析

再来考察欧盟其他成员国的情况，在德国实施扩张性的财政政策而引起利率上升而导致其他成员国的资金流出后，会造成其他成员国的国内货币供给下降，利率因资金流出而上升，利率上升的后果，首先会加重其他成员国的债务负担，从而被迫采取紧缩性的财政政策，导致经济的衰退；其次，资金流出的各成员国银根抽紧，必然会要求欧洲中央银行（European Central Bank，以下简称 ECB）放松银根，发行货币；或者要求 ECB 对德国启动实施处罚措施，但由于种种原因，使得法国连续 3 年德国连续 4 年财政赤字占国民生产总值的比率超过 3% 的上限而不受处罚。而欧盟如果迫于他成员国的压力而采取发行货币，放松银根的政策，又会对他国经济产生如下影响，其效果如图二所示。

需要说明的是此时构建的模型二与模型一略有不同，由于此时欧盟对世界其他国家而言，资金并不是完全自由流动，因此， BP 线由先前的水平线变成了向上倾斜的直线⁵³，并且这种影响是广泛性的，故限于篇幅，本文仅以美国为例来说明欧盟外其它国家，在欧盟迫于内部压力推行扩张性货币政策时所受到的影响。当欧盟采取扩张性的货币政策时， LM_0 右移至 LM_1 ， LM_1 与 IS_0 相交于 b 点，使得国民收入由 Y_0 增至 Y_1 ，由于边际进口倾向的作用，导致欧盟以外的国家如美国对欧盟的出口暂时增加，美国的 IS 曲线由 IS_0 右移到 IS_1 ，收入也从 Y_0 增加到 Y_1 但由于欧盟短期利率 i_1 低于美国的 i_2 ，这时造成欧元对美元的贬值，从而使欧盟的 IS 曲线， BP 曲线分别右移至 IS_1 和 BP_1 。美国的 IS_1 曲线， BP_0 曲线分别右移至 IS_2 和 BP_1 。直至欧盟调整后的商品市场、货币市场与外汇市场所确定的利率与美国三市场确定的利率相等，即欧盟的 IS_1 、 BP_1 、 LM_1 三线所确定的利率 i_3 与美国的 IS_2 、 BP_1 、 LM_0 所确定的利率 i_3 。此时，欧盟的国民收入增至 Y_2 ，美国的收入下降至 Y_2 。也就是说，欧盟的收入增加是以美国的收入下降为代价取得的，这种以邻为壑（beggar thy neighbor）的行为绝非美国所能容忍的，必然招来美国的报复而使双方再次进行博弈，结果只能是两败俱伤。

因此，如果欧盟放松银根，这对外可能招致他国如日美的麻烦，而不放松银根，则会在欧盟内部引起其它成员国的反对，甚而诱发退出欧盟的情况（如上世纪九十年代英国在九月危机中就宣布退出欧盟），而施压法德的后果也会出现类似现象，从而使欧盟的政策措施陷入囚犯两难的境地。

⑤需要说明的是， BP 线的斜率可以大于、等于、小于 LM 线的斜率，本文限于篇幅，只讨论了一种情况



四、欧元区财政政策现实中的执行情况分析

1. 1991—2000 年欧盟各国较好地执行了《马约》和《公约》的规定

1991 年以来，为实现《马约》和《公约》规定的赤字率不超过 3% 的目标，欧元区国家普遍减少财政支出，积极执行欧盟的财政趋同政策，取得了明显成效。到 2000 年，欧盟的平均赤字率由 1990 年的 5.3% 下降至 0.4%，其中欧元区国家赤字率由 1990 年的 6% 下降至 0.8%。这一时期，欧盟各国赤字率的下降，主要得益于各成员国采取一致行动，按照《马约》和《公约》的规定控制或减少政府开支；同时，也得益于欧盟在景气经济周期中的经济稳定增长。1991—2000 年，欧盟的国内生产总值年均增长 2.1%。特别是 1997 年后，每年的增长率都超过 2.5%，其中 2000 年经济增长率达到 3.3%。⁵⁴

2. 欧盟主要国家近年来赤字率连年突破 3% 的上限

2001 年以来，欧盟经济总体上进入偏冷经济周期，欧盟经济严重滑坡。为了应对经济衰退和人口老龄化的挑战，欧盟主要成员国不顾《公约》的规定和欧盟的警告，采取增加政府开支或大规模减税的方式刺激消费和投资，政府预算状况也因此恶化。2001 年，葡萄牙赤字率达到 4.1%，成为欧元区第一个违反《公约》的国家。欧元区经济龙头老大德国，2002 年赤字率就已达到 3.6%，突破了欧盟规定水平，2003 年、2004 年赤字率分别达到 3.9% 和 3.7%。⁵⁵ 欧元区第二经济大国法国，2002 年赤字率达到 3.1%，2003 年、2004 年法国赤字率分别达到 4.2% 和 3.7%。⁵⁶ 由于法、德两国赤字率都分别连续三、四年超过 3% 的界限，按照《公约》规定，欧盟应该对德、法实施惩罚，但德、法是欧盟最主要成员国，在德、法两国的游说下，欧盟财政部长理事会最终妥协，决定暂停启动惩罚程序。欧洲中央银行对此提出了严厉批评，认为不按照欧盟《公约》规定的制裁程序约束成员国，将使《公约》的效力完全丧失，也使人们对欧盟奉行的稳定金融政策失去信心。

五、对欧元区财政政策进行理论与实际分析后内在缺陷性的问题

1. 赤字率上限规定限制了各国财政政策的反周期调节作用

赤字率不能超过 3% 的限制性规定，不仅影响财政自动稳定器功能的发挥，而且使成员国在经济衰退时不能进行相机抉择，不能通过扩大支出和财政赤字，刺激经济回升。因此，在

⑦王保安：《欧盟财政政策与启示》《财政研究》[J]（2004 年第 4 期）

⑧<http://www5.fx168.com/fx168html/20050309/20050309184655001.htm>

⑨<http://www.southcn.com/finance/hot/200503030649.htm> 南方网财经频道

佟福全：《欧元区经济步履蹒跚》《国际金融报》（2003 年 06 月 11 日第三版）

经济增长的弱周期中束缚了财政政策手段的运用和反周期调节功能。目前,德、法两个核心成员国经济增长疲弱,就像模型分析的那样,要么违背《公约》、扩大赤字,以刺激经济;要么遵守《公约》,放弃财政政策手段的使用,容忍和放任经济进一步衰退。

2.赤字率控制指标的统一性与各成员国具体国情的差异性之间存在矛盾

尽管欧盟是世界经济一体化程度最高的经济区,但由于成员国之间在市场体制、经济基础、经济结构、经济形势、经济周期等方面仍然存在较大差距,财政收支状况特别是财政收入占GDP的比重、债务率水平也各不相同。一部分因国家经济比较景气而产生大量财政盈余,另外一部分国家则同时可能因经济低迷而产生大量财政赤字。在各成员国经济发展不同步的情况下,难以保证所有成员国在同一时期内都将赤字率控制在规定水平以内,实力较强的成员国也难以保证在弱经济周期中赤字率不突破限额。

3.欧元区财政政策与货币政策之间存在搭配空间较小的矛盾

目前,在欧盟经济不景气、部分成员国出现经济负增长的情况下,要避免出现更大的经济衰退,必须采取扩张性财政和货币政策。但由于货币政策制定是由欧洲央行统一行使的,各国央行只能执行既定的货币政策,因而各成员国发挥货币政策作用的余地不大。同时,由于目前欧元区出现了部分国家通货紧缩、部分国家通货膨胀的现象,欧洲中央银行为实现其保持物价稳定的首要目标,仍然决定维持原来利率不变。因此,在一定意义上说,欧盟成员国在经济不景气时期很难自主运用财政政策和货币政策手段刺激经济。正如模型分析印证的那样,统一的货币政策与有约束而分散决策的财政政策机制,影响了欧盟各国两大调控杠杆的效率,这也是造成当前政策运作问题的制度原因。

六、政策建议

从理论分析已经发现,要解决欧盟内部统一的货币政策和分散的财政政策之间在实际执行过程中的种种矛盾,从根本上看,需要欧盟能实现财政政策的一体化,这样能使欧盟在实施政策措施时,能够同时进行财政政策和货币政策之间的协调搭配,两种政策互动才能使内外经济均衡,遗憾的是,目前欧盟还不具备这样的现实条件,在实行货币政策一体化的过程中,各成员国已经让渡了太多的主权,各国之间的政治、经济、文化之间的差距还需要长时间的发展才能逐步消除,而且,而且,各国之间紧张的财政预算也不可能为欧盟层次的财政政策提供更大的活动空间。因此只能寄希望于下面中短期可能的政策措施来解决问题。

1.在维持《公约》基本框架的情况下修改某些条款的内容

前面已经提及,近年来,欧盟主要国家如德国,法国的财政赤字率连年突破3%的上限,由于这些成员国在欧盟内部的影响力较大,迫于种种压力,欧盟委员会没能对其启动惩罚措施,这使得欧盟的权威性受到挑战,在这种情况下,欧盟有可能在维持《公约》基本框架的情况下重新界定某些条款的内容。具体地讲,可以在以下三个方面进行调整。一是重新界定财政赤字的内涵,将赤字的计算口径略为收窄,剔除某些赤字因素;二是将政府的投资性财政支出不列入财政赤字计算范围;三是财政赤字和债务挂钩,债务负担高的国家财政赤字不能超过3%,而对债务负担较低的国家可放宽财政赤字的限制。

2.加强财政和货币政策当局间的协调和对话

欧元启动以后,欧盟的货币政策由欧洲中央银行负责,欧洲中央银行有较大的自主权和较强的独立性,可以不受成员国的影响独立制订欧盟的货币政策。而财政政策则是由欧元区各成员国各自执行,虽然这种制度安排有利于经济政策的制定和政策目标的获得,但是作为宏观经济的两大政策工具只有相互配合,才能获得最佳的政策效果,因此,欧元流通对欧盟的财政和货币政策协调机制也提出了更高的要求,需要欧洲中央银行与欧洲理事会、欧盟委员会,以及各国财政部门之间进行多方协调与对话才能使欧元区的这种财政制度的缺陷进行弥补,从而更好地发挥财政政策与货币政策对经济的刺激作用。

3.可考虑采用蒙代尔的政策建议

蒙代尔 (Mundell, 1961) 曾对货币联盟中的财政合作提出过设想。他指出, 由于货币的统一, 当一国经济受到外部冲击时, 该国不能通过放松银根或进行货币贬值来改善经济, 这时, 统一货币就会给一国经济带来风险, 解决这种不对称冲击可以有三种办法: 一是增强劳动力的流动性, 一旦受到不利的冲击, 该国的劳动力能迅速自由地流动到其他国家; 二是工资与价格具有一定的灵活性, 二者能根据经济形势的变化进行调整以缓解冲击; 三是联盟建立一种自动转移机制, 实行跨国界的财政政策, 以将资金转移到受冲击国家。

(作者系复旦大学经济学院2003级金融学硕士研究生)

参考文献:

- 1、王保安:“欧盟财政政策与启示”,《财政研究》[J] (2004年第4期)
- 2、Appleyard.D.R Field.Jr.A.J:《International Economics》[M]英文版 原书第4版机械工业出版社 2002.1
3. Anne Brunila:“Fiscal Policy: Coordination , Discipline and Stabilization” ,Bank of Finland, April 1 2002
- 4、黄立新:“欧元与欧盟的财政政策协调”,《欧洲研究》[J]2003年第1期
- 5、姜波克:《国际金融学》[M]P₂₉₇₋₃₀₄页 高等教育出版社 1999年8月第一版
- 6、祝宝良:“欧盟的财政政策面临调整”(50人论坛·北京)
- 7、James .M .Boughton: “ON the origins of the Fleming-Mundell Model”, 《IMF staff paper》[J] P₁₋₉页 2003 November
- 8、Helge Berger, George Kopits, and István P. Székely:“ Fiscal Indulgence in Central Europe: Loss of the External Anchor?”, 《IMF staff paper》 April 2004

欧盟东扩及其深化对中东欧八国 FDI⁵⁷的影响

肖静

摘要：本文主要介绍了中东欧国家 FDI 的总量和结构现状，并在此基础上分析欧盟东扩后决定八国 FDI 流入的各要素、环境等因素会发生怎样的变化，这样的变化最终又会对它们外国直接投资的流量、流向、投资结构产生什么的影响。

关键词：欧盟 FDI 新成员国

2004 年 5 月 1 日，波兰、捷克、匈牙利、斯洛伐克等中东欧十国正式加入欧盟，开始参与欧盟一体化纵深发展的进程。作为新加入欧盟的成员国，中东欧十国将逐步被纳入欧盟现有经济、政治、体制框架中，例如贸易投资壁垒的消除、共同农业政策向新成员国的逐步落实、趋同的技术标准等。这个过程势必会对中东欧十国的国际直接投资流入产生重要的影响。十个新成员国中只有八个转型经济国家地处欧洲大陆内，经济发展水平较低。其他两个国家中马耳他是个岛国，且属于经济发展水平较高的发达国家，塞浦路斯是个远离欧洲大陆的西亚国家。基于这样一个地缘、经济事实，八个转型国家在吸引 FDI 方面具有很多相似处，所以本文把这八个新成员国作为一个整体，按因素分析法探讨欧盟东扩和深化会对它们的 FDI 产生怎样的影响

一、中东欧八国 FDI 流入的现状

1. 总量分析

欧盟第五次扩大所吸收的新成员国中，除了马耳他和塞浦路斯以外，其余都是转型经济国家，它们在 90 年代都经历了由封闭的计划经济向开放的市场经济的转变，进行了一系列的改革，例如或激进或渐进式私有化。在转型过程中，各国政府争相颁布了一些如低公司所得税率之类的投资优惠政策吸引外资，近十五年间中东欧八国的内向 FDI 不管是绝对量还是相对量都有了巨大的增长。以新成员国中 FDI 流入占八国流入总量 70% 以上的波兰、捷克、匈牙利为例：1990 年波兰 FDI 流入仅为 0.89 亿美元，到 2003 年达到 42.25 亿美元，FDI 流入存量达 521.25 亿美元；捷克 FDI 流入从 1990 年的 0.72 亿美元突增到 2003 年的 25.83 亿美元，总存量达 410.33 亿美元；匈牙利的 FDI 流入也从 1990 年的 3.11 亿美元增长到 24.70 亿美元，总存量达 42.915 亿。三国均为 FDI 绝对的净流入国，其他国家的 FDI 流入也都有了长足的发展，发展状况见表一。从相对量上来看，八国的 FDI 流入占世界 FDI 流出总额的比例 1990 年只有 0.26%，2003 年增长到 3.43%，占发展中国家外资流入总额的比例也由 1990 年的 0.37% 增长到 2003 年的 5.72%。⁵⁸由以上数据我们可以看出，90 年代以来，中东欧八国在吸引国际直接投资流入方面的国际地位在不断提升。

2. 结构分析

(1) 来源国结构分析

自 90 年代以来，中东欧八国的 FDI 流入有 66%—90% 来自欧盟，其次是美国、日本等地，来自欧盟外的 FDI 比重呈下降趋势。欧盟中又主要集中于德国、法国、荷兰、奥地利等发达国家，发展中国家前往投资的不多。由各国投资来源国的资料可以看出东道国的 FDI 来源具有较强的地缘特点，往往是与该国地理邻近的几个欧盟老成员国构成其主要的投资者。例如到 2000 年底捷克 FDI 流入存量中欧盟占 84.1%，国别中荷兰、德国、奥地利所占比重最大。根据捷克央行资料显示，2003 年，捷克 FDI 流入德国占 32%、奥地利 24%、法

⁵⁷ 注：本文的 FDI 单指 FDI 流入

⁵⁸ 数据来源：根据 UNCTAD 统计资料计算得出

国 20%、美国 8%。2004 年上半年，德国向捷克投资了 4.19 亿欧元，占上半年总投资的 23%，荷兰投资了 4.40 亿欧元，占 24%，然后是法国、美国；斯洛文尼亚来自欧盟投资存量达 84.0%，对其投资前 3 位国家分别是奥地利、德国和法国；2000 年欧盟在波兰的直接投资达 81.4%，根据 PAIIZ⁵⁹资料显示，到 2003 年 6 月 30 日止，法国、荷兰、美国对波兰 FDI 投资总量分别占前三位；欧盟占匈牙利投资比重 2000 年为 80.3%，比重最低的是拉脱维亚，也达到了 50.5%；爱沙尼亚和瑞典、芬兰地理位置比较接近，相应地瑞典和芬兰在其投资存量最大（见表二）。⁶⁰

（2）投资产业结构

在中东欧国家的银行业和电信业未私有化、公用事业部门未对外开放以前，其国内制造业中的 FDI 比重一直高于服务业。随着中东欧八国的私有化、对外开放的深化，从 90 年代末以来，外资对中东欧八国的第三产业的投资比重超过了第二产业，农业最低（均在 2% 以下）。而第三产业中，外资又主要集中于金融服务、贸易部门，除个别国家个别年份外，这两个部门在所有产业中的外资也是最多的。而且，外资对第三产业的投资比重还在逐步增强。根据联合国贸发组织资料显示，2000 年，捷克第三产业在 FDI 中比重为 59.8%，第二产业为 38.1%（1997 年为 55.5%），具体来看第三产业中的贸易（15.0%）、金融服务（14.7%）以及运输仓储通讯业（11.2%）分列前三名，汽车和其他交通工具制造业位列第六；波兰第三产业在 FDI 中比重为 59.9%，第二产业为 39.3%（1996 年为 45.0%），具体来看第三产业中的金融服务（20.3%）、贸易（16.9%）以及运输仓储通讯业（9.9%）分列前三名，第四、第五名分别是工业中的食品饮料烟草业、汽车和其他交通工具制造业；匈牙利第三产业在 FDI 中比重为 61.7%，第二产业为 36.8%（1997 年为 39.3%），具体来看排在前面的是第三产业中的金融服务（27.1%）、贸易（12.4%）以及运输仓储通讯业（11.2%）和工业中的食品饮料烟草（8.9%），属于高新科技的电子设备制造业排名第五（7.2%）。其他几个国家情况类似。通过以上分析，我们可以看出，从投资的产业分布来看，八个新成员国的 FDI 主要流向第三产业（主要是劳动密集型），第二产业中的汽车制造业、食品饮料烟草业对 FDI 的吸引力较大，技术密集型产业中 FDI 比重不大。

表一： 中东欧八国 FDI 流入情况变化表（单位：百万美元）

	1990	1995	2000	2001	2002	2003
波兰	311	5130	2764	3936	2845	2470
捷克	72	2568	4984	5639	8483	2583
匈牙利	89	3659	9341	5713	4131	4225
斯洛伐克	93	258	1925	1548	4123	571
斯洛文尼亚	4	152	137	369	1606	181
立陶宛	0	73	379	446	712	179
拉脱维亚	0	180	411	163	384	360
爱沙尼亚	0	202	387	542	284	891

资料来源：fdi database, UNCTAD

⁵⁹ PAIIZ: Polish Information and Foreign Investment Agency

⁶⁰ 数据来源：除文中标明，均来源于 www.unctad.org

表二：2000年中东欧八国 FDI 流入存量来源地理分布（%）

	来自欧盟	第一投资者	第二投资者	第三投资者	第四投资者
波兰	81.4	荷兰 26.1	德国 19.0	法国 12.5	美国 9.1
捷克	84.1	荷兰 30.1	德国 25.5	奥地利 11.1	美国 6.5
匈牙利	80.3	德国 25.8	荷兰 22.5	奥地利 12.2	美国 8.2
斯洛伐克	77.1	德国 28.7	荷兰 24.4	奥地利 14.5	—
斯洛文尼亚	84.0	奥地利 45.5	德国 12.5	法国 10.7	—
立陶宛	64.3	丹麦 18.3	瑞典 17.3	美国 9.8	英国 9.1
拉脱维亚	50.5	瑞典 12.6	德国 11.1	丹麦 10.5	美国 8.2
爱沙尼亚	80.3	瑞典 39.5	芬兰 25.4	美国 9.5	荷兰 4.0

注：表中“—”由于数据不足无法统计

资料来源：fdi database, based on country, UNCTAD

三、欧盟东扩对中东欧八国 FDI 影响因素分析

对于影响中东欧八国 FDI 的因素，笔者借鉴邓宁的国际生产折衷理论，认为对中东欧八国来说，丰富的自然资源、低劳动力成本大市场、制度、经济政策是决定其 FDI 流入的主要因素。下文将结合实际，进行欧盟东扩对中东欧八国 FDI 影响因素分析：

1. 市场规模

较大的市场规模有助于形成规模经济，吸引跨国公司对东道国的投资。东扩后八国市场规模的扩大有利于其 FDI 的引进。欧盟东扩前，中东欧八国市场狭小，且经济发展水平、消费水平都比较低。从人均 GDP 看，2002 年八国中发展水平最低的拉脱维亚、立陶宛只达到欧盟老成员国平均水平的 35%、39%，而经济发展水平相对较高的斯洛文尼亚也只是达到了欧盟 15 国平均水平的 74%。⁶¹东扩后，中东欧八国的市场正式与原欧盟 15 国连接在一起，除了劳动力市场等一些敏感要素市场外，25 国之间关税壁垒的消除，大部分产品、要素可以自由流通，这样新成员国生产的产品可以毫无障碍的进入老成员国的市场，享受规模经济。这样的优势不仅会使原有的外国投资者增加对中东欧八国的投资量，还会吸引更多的寻求市场型的美国投资者甚至发展中国家的投资。

2. 劳动力

跨国公司在选择投资地点时，将劳动力列为重要的考察对象，包括劳动力的成本和质量，尤其是出口导向型的 FDI。低廉的劳动力成本不仅可以直接降低企业的劳动力成本，而且因为劳动力成本低产生的廉价的投入品价格同样使得企业投入成本降低；高素质的劳动力会给企业带来长期的动态优势（Andras Csosz 《Hungary and FDI: An Analysis with Special Reference to Hungary's Accession to the EU》）。

中东欧八国相对廉价的劳动力使得企业投入成本较低，会吸引更多的西欧投资者前往投资，但由于要素价格平均化，劳动力价格会有一个上升的趋势，一定程度上会阻碍欧盟外其他发达国家的投资。作为发展中国家，欧盟新成员国的劳动力成本较低，而欧盟老成员国大多属于发达国家，且多数为福利国家，所以工资水平很高，因此前者的工资水平远远低于后者的平均水平。以 2000 年欧盟工业和服务行业每小时劳动工资为例，欧盟老成员国中工资水平最高的瑞士达 28.56 欧元，丹麦 27.10 欧元，德国 26.34 欧元，15 国平均时薪 22.19 欧元。而当时包括中东欧八国在内东扩候选国平均时薪只有 3.47 欧元，即使是工资水平最高

⁶¹ 数据来源：IMF Working Paper:2003

的斯洛文尼亚也只有 8.98 欧元，远低于原欧盟平均水平。⁶²不仅如此，八个新成员国劳动力素质还是较高的，更易消化外资。在 20—24 岁劳动力中受过高等教育的比例波兰是 42.5%，高于德国（35%）、荷兰（34.4%）、美国（33.9%），匈牙利 34.8%，捷克 35.0%，斯洛伐克 19.4%。⁶³因此，90 年代以来，凭借廉价而高素质的劳动力，中东欧八国吸引了大量的外国直接投资。这些外国投资者很多属于寻求资源型，看重的是中东欧八国价格低廉且素质相比于其他发展中国家相对较高的劳动力。欧盟东扩后，新成员国将继续保持其相对廉价的劳动力的比较优势，吸引包括欧盟内成员、美国等发达国家在内的 FDI。但是值得一提的是，随着新成员国加入欧盟后，欧洲一体化的深化，欧盟内部要素价格会有一个平均化的趋势，即使欧盟委员会颁布东扩后 7 年的时间，老成员国可以自由决定新成员国的劳动力能否进入其国内就业市场，使得新成员国的劳动力暂时还不能在欧盟整个范围内自由流动，但中长期来看，中东欧八国今后的劳动力成本必定有一个上升的趋势，这将会阻碍外国投资者前往投资改而投资劳动力成本更低的南欧国家。

3. 汇率因素

汇率升值会导致产品出口价格上升，降低产品在国外市场的竞争力。自 2002 年以来，欧元对美元一直保持强劲势头。虽然已在 2004 年 11 月份取得连任的美国总统布什声称在他任期内会继续实施强势美元政策，但专家分析，为了维持经济增长势头及缓解双赤字问题，美国政府会放任美元的继续贬值。所以，我们大概可以预期欧元汇率会继续保持强劲势头。对于那些在中东欧八国以欧元区以外市场为目标的跨国公司来说，新成员国加入欧元区后，将不利于其产品的出口竞争力。中东欧八国没有像英国、丹麦选择加入欧元区的自由选择权，在正式入盟前就已经签署了尽快加入欧元区的协议。欧洲中央银行行长谢里特 2004 年 4 月 30 日在法兰克福总部表示，新成员国必须先达到《马斯特里赫特条约》规定的各项标准后才能加入欧元区。根据各国目前的发展状况及前景，预计它们将于 2007 年至 2010 年期间陆续加入欧元区。⁶⁴而一般来讲，投资一般在 3 年后才能正式投产。也就是说，如果跨国公司现在进入中东欧八国，将正好赶上八国加入欧元区。对欧元汇率上升的预期将会影响八国对外资的吸引力。

4. 制度政策因素

把制度因素引入 FDI 地理分布的决策模型是现代投资理论的发展。2004 年 10 月 29 日，欧盟各成员国签署的《订立欧洲宪法的条约》把目前仍属成员国权限范围的外国直接投资（包括吸收外资和对外投资）领域纳入欧盟共同贸易政策范围，改变为欧盟的独享权限。该宪法一旦通过后，成员国在外资领域将不再享有主权，而是把这部分主权让渡到欧盟，欧盟将统一在该领域制定法律并对外签署国际协定。这样的话，新成员国无法再根据其国内的产业特点、发展战略实施不同的外资政策，有针对性的引资优惠政策的实施再也不受其国内政府控制，对国内 FDI 引进可产生不利的影响。再加上，投资政策上升为欧盟的共同政策，无法不兼顾欧盟老成员国的利益，目前饱受失业困扰的欧盟发达国家会考虑本国的就业压力向欧盟委员会施压，限制投资政策向新成员国的倾斜，新成员国再想像以前那样利用非常优惠的政策吸引 FDI 已经不可能了，外资可能会减少投资。

5. 地缘优势和运输成本

中东欧八国从地理位置来看，位于欧洲大陆，与欧盟老成员国接壤。这种地缘优势有助于东道国吸收来自周边发达国家向其产业转移投资。这一点从上文数据中也已得到了充分的体现。例如八国中外资量最多的波兰、捷克、匈牙利就是与欧洲对外投资比较活跃的德国、奥地利接壤。运输成本的高低直接决定跨国公司的投资利润。中东欧八国地处欧洲，接壤俄

⁶² 数据来源：Labor Costs Survey 2000, Anne Paternoster

⁶³ 资料来源：Education at Glance, OECD, 2003

⁶⁴ 资料来源：新华社柏林电

罗斯，这样优越的地理位置使得产品运往西欧、东亚市场的运输成本较低，有利于国内外资企业的国际竞争力，对吸引 FDI 非常有利。

此外，丰富的自然资源、与欧洲各国相近的文化环境同样有利于中东欧八国吸引来自发达国家的 FDI，尤其是欧盟内部的投资。同时，发展中国家为了参与一体化利益的分配，也会利用其与欧盟新成员国相似的产业结构加大对八国的投资。因此，今后中东欧八国的外资将仍然是以发达国家尤其是欧盟内发达国家为主，发展中国家为辅但地位会不断提高的外资结构。

四、结论

综上所述，虽然欧盟东扩以及其区域一体化的进一步深化对新成员国的外国直接投资流入量会有一些负面影响，但正面影响是占主导的，中东欧八国在未来相对长的一段时间内的外资流入会增加，尤其是源于地缘优势来自欧盟内部的 FDI 会增加，各国地域邻近的欧盟发达成员国在其国内的 FDI 投入会占主要地位。但外资投资产业结构在此期间也不会有什么大的变动，第三产业仍会占较大比重且会保持增长，国内的 FDI 仍然以资源寻求型、市场寻求型为主。

(作者系复旦大学世界经济系 03 级硕士研究生)

参考资料：

- 1 《国际直接投资与经济发展》，李东阳，经济科学出版社
- 2 《Why does fdi go where it goes? New evidence from the transition economies》, Nauro F. Campos and Yuko Kinoshita ,IMF Working Paper, November 2003
- 3 《中东欧国家的外交政策：定位、取向和影响》，孙晓青，《欧洲研究》，2004 年第二期

欧盟新成员国进入内部市场的收益分析

——从产业层面分析欧盟东扩对贸易的影响

李茜

摘要：欧盟东扩是欧盟发展的一个重要里程碑。然而迄今为止，对中东欧国家⁶⁵加入欧盟内部市场的经济效应分析，还存在诸多争论。本文试图引入重力模型来量化进入内部市场对各国的影响，主要从产业角度分析加入欧盟内部大市场对各成员国不同贸易产品的影响。通过对回归模型的参数分析，对比加入前后关税及非关税壁垒对贸易的影响，本文认为加入内部市场对不同国家不同产业的影响差别很大。其中，对农业、纺织、交通运输、食品加工等产业的影响较大，而且欧盟东扩对新加入成员国的经济影响冲击远远大于原欧盟 15 国。

关键词：欧盟东扩 内部市场 重力模型

中东欧国家加入欧盟是欧盟政策议程中的重大事件。然而迄今为止，对中东欧国家加入欧盟内部市场的经济效应分析，还存在诸多争论。加入欧盟对各国经济的影响是多方面的，而对贸易权益的衡量是各方最直接，最基本的考虑因素。进入欧盟内部市场，不仅意味着无关税，享有共同农业政策。更重要的是，内部贸易不仅可以降低相关贸易风险，减少行政障碍，而且成员国间彼此承认产品标准。而这些都意味着贸易成本的降低，从而在贸易上实现共赢的局面。随着新成员国加入单一市场，贸易成本的降低以及单一市场进程中相关机制的有效实行直接决定了新加入成员国能否在贸易方面有更多的获益。继与欧盟达成制造品方面的贸易自由协定之后，扩大内部市场成为新成员国改善各国贸易的新契机。

那么如何量化新成员国加入内部大市场的贸易改善？在考虑建立模型分析时，加入内部大市场的复杂性使得我们难以用一般均衡模型来描述。已有的研究认为⁶⁶，将这一问题简化的方法是直接以贸易成本减少的程度来衡量加入内部市场的利弊。当欧盟与中东欧国家间的贸易成本减少了 10% 时，我们就认为加入内部市场是有利的。而另有研究认为⁶⁷，贸易成本减少了 5% 就可以看作是进入内部市场的作用。然而这些方法都存在局限。首先，标准（贸易成本减少的程度）的确立缺少令人信服的依据。其次，所有进入的国家设立统一标准意味着欧盟东扩对各个国家的影响是一致的，这是不合理的。再次，加入内部市场对每个产业的影响是不同的，而设立统一的标准与此相悖。

本文试图引用重力方程来分析中东欧国家加入内部市场对各国贸易的影响，以克服以上这些局限。这里所谓的重力模型是指以两国的距离、收入等变量及虚拟变量来解释某一产业的双边贸易。而虚拟变量反映两国是否均为欧盟成员国以决定进入内部市场对该国贸易的影响。这一模型的假设前提是，自 1992 年以来现有的欧盟成员国实行单一市场计划。因此我们所考察的欧盟成员国间的贸易被认为是无非关税壁垒的。因而对比分析中只有消除了非关税壁垒的其他国家间的贸易水平才具有可比性。另外，该模型区分了加入内部市场对不同产

⁶⁵ 十个新成员国中，除塞浦路斯和马耳他为地中海岛国外，其余八国均为中东欧国家。

⁶⁶ Baldwin R. E., Francois, J. F., & Portes, R. (1997). Costs and benefits of eastern enlargement: The impact on the EU and Central Europe. *Economic Policy*, 24, 127–176.

⁶⁷ Keusschnigg, C., & Kohler, W. Eastern enlargement of the EU. How much is it worth for Austria? *Review of International Economics* (forthcoming).

业的影响。根据这一方法，我们得到两个主要的结论。一是加入内部市场对各国的影响或冲击比一般均衡模型得到的结论要大。二是加入内部市场对不同国家不同产业的影响差别很大。

一、重力模型及回归结果

根据物理中的重力法则，重力模型认为两国间贸易往来与两国大小正相关，与两国的距离负相关。从经济学角度解释，即为两国贸易不仅与进口国的需求及出口国的供给相关，且与贸易成本相关。因此在重力模型中，进出口的供给与需求体现为产出与人均收入这两个变量，而贸易成本则简化为两国间的距离及双边关系的特征，如使用同一种语言，为相邻国家等。本文着重于从产业层面分析中东欧与欧盟间的贸易，并根据预测的潜在贸易水平提出建议。

在已有研究⁶⁸基础之上，采用以下模型：

$$X_{ijs} = \alpha_s + \beta_{1s} D_{ijs}^{EU} + \beta_{2s} d_{ij} + \gamma_{1s} Y_i + \gamma_{2s} y_i + \gamma_{3s} Y_j + \gamma_{4s} y_j + \sum_d \delta_{ds} D_d + v_{1s} T_{ijs}^M + v_{2s} T_{ijs}^E + \varepsilon_{ijs} \quad (1)$$

其中所有变量均为对数形式。 X_{ijs} 代表s产业从i国出口至j国，Y为进出口国家的GDP，y为人均GDP，d代表两国首都间的距离， D_d 为虚拟变量组，若两国为邻国则为1，否则为0。

D^{EU} 为一虚拟变量，若i国和j国均为欧盟成员国则为1，其他则为0。 T_{ijs}^M 表示j国向从i国进口s产业的商品或服务征收的进口税； T_{ijs}^E 则表示i国向出口至j国s产业的商品或服务征收的出口税。

根据引自GTAP的数据(CPB, 1999; Dimanaran & McDougall, 2002)及Great Circle提供的样本数据来源，对27个国家或地区的16个产业1998年的数据进行OLS回归，其结果见表1。如表1所示，对于所有产业而言，距离与双边贸易负相关，且参数均通过了显著性检验。其中，服务业的回归系数明显小于其他行业。这说明服务业贸易受距离的约束小，由于距离因素而影响服务贸易的变化明显小于其他产业，如金属及金属制品、机械设备、能源密集型产品等。另外，从回归结果看，对大部分产业而言，出口税抑制出口；而进口税对不同产业的贸易影响各不相同，其中对原材料和金融服务业有明显的抑制作用。无论是进口国还是出口国，国民收入对贸易的影响都是正相关的。注意到其中有四个回归系数大于1，这说明贸易的增长并不一定与国民收入的增长同比例增加，有可能超出国民收入的增加。例如一些小国，贸易的增加可能大于国民收入的增加，其贸易表现得更开放。而对于出口国人均收入而言，资本密集型的产业贸易与之正相关，劳动密集型的产业贸易则与之负相关。由此得出的结论是，发达国家更有可能是高科技产品的出口国，这与实际相符。另外，进口国人均收入与消费必需品的贸易负相关，如农业，原材料，食品加工及纺织业等。与之相对的金属产品、交通及通信部门的产品贸易与进口国人均收入正相关。最后关于是否是邻国的虚拟变量，除了电子设备以外的非服务业贸易，其回归系数均为正且显著有效。这表明相邻国家的贸易成本

⁶⁸之前的模型，主要用于国际贸易的实证分析，并未用于预测潜在的贸易。对于中东欧与欧盟间的贸易也只是局限于经济整体的研究。Bergstrand, J. H., 1989, "The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory of International Trade," *Review of Economics and Statistics*, 71, 143- 153.

低于非邻国间的贸易成本。

表1: 回归结果

	D^{EU}	d	T_{ijs}^E	T_{ijs}^M	出口国 GDP	出口国人 均 GDP	进口国 GDP	进口国人 均 GDP	D_d	R^2
农业	1.25*	-0.65*	4.95*	1.46*	0.88*	-0.58*	0.95*	-0.30*	1.02*	0.67
原材料	-0.10	-0.68*	-38.32*	-10.64	1.10*	-0.84*	0.92*	-0.26*	1.05*	0.51
食品加工	0.66*	-0.59*	1.33	0.06	0.67*	0	0.94*	-0.28*	0.85*	0.70
纺织业	0.85*	-0.79*	3.79	-1.68	0.86*	-0.56*	0.86*	-0.27*	0.59*	0.77
非金属矿物	0.73*	-0.96*	-7.84*	6.83*	0.92*	-0.06	0.92*	-0.02	0.87*	0.82
能源密集型产品	0.13	-0.84*	-8.62*	-3.73*	0.88*	0.08*	0.86*	-0.29*	0.71*	0.82
其他制造品	0.08	-0.86*	-28.05*	-2.96	0.91*	0.04	0.91*	-0.10	0.80*	0.78
金属	-0.10	-1.25*	-10.21	-1.78	0.97*	-0.18*	1.07*	-0.03	0.67*	0.70
金属产品	0.44*	-0.99*	-28.04*	7.30*	0.96*	0.13*	0.88*	0.08	1.00*	0.82
机械设备	0.31*	-0.82*	-25.14*	5.08*	0.97*	0.44*	0.86*	-0.05	0.70*	0.80
电子设备	0.58*	-0.86*	-15.93	1.36	1.12*	0.36*	0.92*	-0.14	0.08	0.69
运输设备	0.66*	-0.93*	8.7	5.91*	1.17*	0.25*	0.96*	0.14	0.61*	0.75
商业服务	0.76*	-0.13*	14.51*	-0.59	0.83*	-0.10*	0.83*	-0.08*	-0.16	0.83
交通及通信	0.03	-0.05*	46.48*	11.06	0.83*	0	0.91*	0.14*	0	0.93
金融服务	-0.14	-0.24*	-38.72*	-36.76*	0.86*	-0.13*	0.86*	-0.19*	-0.28	0.77
其他服务	0.27*	-0.23*	-12.55*	5.79	0.84*	-0.03	0.80*	-0.06	0.07	0.88

带*表示参数估计在5%的置信区间内显著。因空间原因, 该表省略了标准方差及常数项的回归结果。

样本数据: The GTAP 5 database & UN database.转引自(CPB, 1999; Dimanaran & McDougall, 2002)

注: 样本数据中, 人均GDP根据联合国统计的人口计算而得, 其余数据均来自The GTAP 5 database。

二、进入内部市场前后各产业的贸易变化

现在，我们着重分析 D^{EU} 这一虚拟变量。在16个产业中，其中10个的参数估计为正值且在5%的置信区间内显著。这说明，对于大部分产业而言，进入欧盟内部市场对贸易有促进作用。如农业、纺织、食品加工、机械、电子等产业，其双边贸易将会因为同是欧盟成员国而增加。由此可见，内部市场对消除那些制度障碍从而推动贸易的作用是显著的。值得注意的是，由于共同农业政策，农业的这一参数估计值最大。而原材料这一虚拟变量的参数估计值为负但未通过显著性检验。这可能由于欧盟的石油贸易主要集中在非欧盟国家间，欧盟内部石油贸易所占份额过小，以至于不足影响这一产业的贸易总额。其他参数估计未通过检验的产业还有金属、能源密集型产品、交通及通信设备、金融服务等。在这些领域的贸易不会因加入内部市场而得到改善。另外注意到除金融服务以外的其他服务业的贸易在加入前后都会有改善。这都说明欧盟的单一市场计划整体而言是成功的，但针对某些产业，还有很多需要解决的问题，因为许多产业领域的贸易并没有因为加入内部市场而增长。⁶⁹

以上重力模型通过了稳健性检验⁷⁰，因而根据之前的分析，着重讨论加入内部市场是否对每个产业都有利。由以上分析得知，虚拟变量的参数估计并不是对每个产业都显著，也就是说，加入内部市场并不是对每个产业的贸易都有推动作用。而那些加入前后有变化的产业，可以通过以上模型的参数估计计算出潜在的贸易增长。由于变量为对数形式，则参数 β 转换为潜在贸易增长为 e^β 。以食品加工为例， $e^{0.66}=1.94$ ，所以潜在贸易增长为94%。由此得到表2：

表 2：进入内部市场后的潜在贸易增长

	潜在贸易增长 (%)		潜在贸易增长 (%)
农业	249	金属产品	56
原材料	0	机械设备	37
食品加工	94	电子设备	79
纺织业	134	运输设备	94
非金属矿物	107	商业服务	113
能源集中型产品	0	交通及通信	0
其他制造品	0	金融服务	0
金属	0	其他服务	31

数据来源：根据虚拟变量的回归系数计算而得。

从上表中分析，进入内部市场后潜在的贸易增长最高的是农业，高达 249%，其次是纺织 134%，商业服务 113%，非金属性矿物 107%，贸易增长均达到一倍以上。欧盟内传统的主导贸易产业——制造业，也有较大幅度的增加。例如，金属产品、机械设备、电子设备、交通工具等。正如前面的分析，原材料、能源密集型产品、钢铁、金融服务等产业由于其参数估计未通过检验，说明进入内部市场前后的变化不明确，所以其潜在贸易增长为零。

另外，根据虚拟变量的回归系数还可以计算出各国贸易扩张的程度。⁷¹其中，奥地利、

⁶⁹ 参见European Commission. (2002). *The state of the internal market for services*. EC Brussels.

⁷⁰ 由于篇幅原因，省去相关分析。

⁷¹ 参见 Richard Nahuis (2004) One size fits all? Accession to the internal market; An industry-level assessment of EU enlargement [J] *Journal of Policy Modeling* 26 (2004) 578

希腊、德国的贸易扩张程度最高。由于德国和奥地利与中东欧国家贸易往来频繁，而希腊出口产品属专业集中的产业，所以在新成员国加入后贸易均有扩张。但与新成员国加入欧盟后的情况相比，原欧盟国家的贸易增长明显低于新成员国。其中，匈牙利的贸易扩张达到近50%，而其他中东欧国家平均也达30%以上。显而易见，新十国加入欧盟内部市场对各国的宏观经济的影响是各不相同的。

当然，新成员国加入欧盟，直接得益于贸易成本的降低而带来的双边或多边贸易的增长。而下一步加入欧元区，将会对贸易产生更深远的影响。Frankel and Rose (2000)认为加入自由贸易区会使贸易增长三倍，而加入货币同盟会再增长三倍。尽管已有研究方法和样本数据各不相同，但其结论却具有理论意义。所以虽然这里的贸易过度程度如此之高，我们仍有理由相信，加入欧盟对成员国贸易的影响不会与此相差太远，甚至有可能还存在低估现象。

三、关税与非关税壁垒对贸易的影响

为了能够更深入的认识加入欧盟内部市场对不同产业的影响，根据已有模型我们将进入内部市场扩展为进入国际市场。也就是说，在同等条件下，分别分析关税和非关税壁垒对不同产业贸易的影响。

根据重力模型， D^{EU} 这一虚拟变量的参数估计可以转换为同等关税的分析。由于涉及到替代弹性的概念，本文采用Hummels' (1999)的方法。由此计算得到表4。

从表4中，可以得到以下两点结论。一是，从价税率在某些产业达到了30%，明显高于其实际贸易成本减低10%这一比例。这说明加入内部市场贸易增长不仅仅得益于关税的消除，同时无关税贸易提高了因贸易成本减低而带来的收益。其二，与Baldwin et al. (1997)和Keuschnigg et al. (2001)的结论相比，不同产业的加入内部市场的收益并非一致的，不同产业的从价税率不等。农业、纺织业、食品加工等产业的从价同等税率相对较高，这说明如果未加入内部大市场，这些产业的贸易增长阻碍较大；而一旦进入内部市场，这些产业的贸易增长会优于其他产业。

表 4 从价同等税率

	从价同等税率 (%)		从价同等税率 (%)
农业	30	金属产品	10
原材料	0	机械设备	7
食品加工	15	电子设备	13
纺织业	19	运输设备	15
非金属矿物	16	商业服务	17
能源密集型产品	0	交通及通信	0
其他制造品	0	金融服务	0
金属	0	其他服务	6

数据来源：根据回归模型并参考Hummels' (1999)的方法计算而得。

从非关税壁垒的角度分析加入内部市场对各产业贸易的影响是另一个可行的方法。虽然引入非关税壁垒不是最理想的，但却是易于计算且被普遍接受的方法。(参见Keuschnigg et al., 2001) OECD对非关税壁垒列举了十分详细的分类标准。本文采用进口国的频率指标。这一指标表明受非关税壁垒影响的某产业进口商品的比例。这里进口国指的是欧盟。而非关税壁垒包括出口配额（包括自愿出口配额及许可证贸易）和价格控制等措施（反倾销和自愿限制价格）。需要说明的是，OECD提供的数据存在以下局限：第一，没有提供服务业的相关信息；第二，非关税壁垒指标并非只针对欧盟成员国，还包括其他国家。第三，非关税壁垒频

率比这一指标未涵盖贸易中的技术壁垒。

根据模型，欧盟成员国间的贸易与非成员国间的贸易在各产业均有明显的差距，这说明相对于欧盟内部，非成员国与成员国间的贸易存在一定的贸易壁垒。在此，虚拟变量解释了内部市场与外部之间的这一贸易壁垒，其参数估计便是量化的结果。根据 OECD 提供的数据对比模型回归结果⁷²，我们得到以下结论。

未加入内部市场的贸易壁垒（即虚拟变量所代表的涵义）最大的分别是农业、食品加工及纺织业，而反映在非关税壁垒上，这三个产业也是最高的。也就是说，进入内部市场后，对这些产业所消除的贸易壁垒⁷³和非关税壁垒都是最多的。其中，纺织和食品加工的非关税壁垒超过了贸易壁垒。这也意味着如果以非关税壁垒来衡量一国加入欧盟单一市场的收益，其减免的非关税壁垒远远大于一般意义上的贸易壁垒。从这一角度而言，加入内部市场，纺织业的贸易风险相对较高。而与其相反的情况是，非金属矿物存在进入内部市场前的贸易壁垒但却没有非关税壁垒。也就是说，对这一类产品进入内部市场的贸易增长有可能估计偏低。而资本密集型产业或高科技产业，如金属产品、机械设备、电子设备及运输设备，这两种贸易壁垒并不对等。这可能归结为 OECD 制定的这一指标忽略了技术壁垒，而技术壁垒对产业的非关税壁垒的评价是十分重要的。

尽管数据存在局限，并且未加入内部市场的贸易壁垒与非关税壁垒之间的对比还有许多不一致，但我们仍可以从现有的分析中得到这样的结论。即加入内部市场所消除的贸易障碍远大于非关税壁垒，也就是说，加入内部市场的风险和不确定性将会大大减少。

以上主要分析了欧盟东扩对贸易的积极影响。成本与收益同时存在，进入的成本也是不可忽视的。以食品加工为例，非关税壁垒的减免使得新成员国在食品加工的贸易扩大同时，也带来了竞争。与国内市场的竞争成本可能会超过其进入内部市场所带来的收益。因为农业非关税壁垒的减免使得各国更愿意进口农产品进行加工以降低成本。农业成为欧盟生产竞争的主要部门，竞争越激烈，各方从中获得收益越少。而对于能源密集型产业、金属矿物及金属产品、交通运输等部门，在中东欧国家加入内部市场后都会逐渐失去其原有的竞争优势，与此同时，其盈利转移至原欧盟国家。

四、结论与政策启示

本文通过建立重力模型，从产业层面分析得到以下两个主要结论。

第一，仅仅因为新成员国加入其贸易成本减少从而得出欧盟东扩对贸易影响的分析是片面的，不完整的。本文认为加入内部市场对不同国家不同产业的贸易影响是不同的。加入内部市场对农业、纺织业、商业服务、运输设备、非金属矿物及食品加工等产业有较为显著的促进作用。内部市场内各国存在明显的贸易过度，这也在其他研究中得到了论证。模型回归的结果大部分显著有效且有实际意义，且模型中的虚拟变量通过了稳健性检验。另外，对于新加入的成员国，其加入内部市场所带来的冲击与影响很大，这意味着加入后各国都会面临产业重组及产业结构调整；而对于原有成员国，欧盟的东扩对贸易影响最大的依次是奥地利、希腊和德国。第二，加入内部市场贸易成本下降的幅度是十分显著的。以农业为例，加入内部市场后相当于消除 30% 的同等关税。这也证实了贸易壁垒的消除是欧盟东扩最重要也是最直接的推动力，但东扩所有达到的目标远非如此。

从以上分析中，可以得到以下几点政策启示。

首先，正如所有的研究结果论证，加入欧盟的内部大市场的确能够带来收益。其次，为了能够从经济一体化中获益，各国的国内政策一定要确保得当。具体而言，政策的焦点要

⁷² 具体的对比结果可参考 Richard Nahuis (2004)。

⁷³ 这里的贸易壁垒即为模型中虚拟变量所代表的涵义。以下均同。

放在弹性较大的劳动力市场。因为经济一体化对各产业带来的冲击是迥异的。当一些产业因欧盟东扩而受益时有些产业则可能处于下滑状态。因而，劳动力在产业间的流动就显得十分重要。为取得欧盟扩大的共赢局面，各国的社会保障体系应该确保各部门劳动力再分配能够顺利完成。这并不意味着，将社会保障降到最低，而是说，应该将其调整到科学合理的水平。例如，在不减少失业保险金的情况下，通过缩短享受失业保障的时间来确保劳动力市场的有效运行。⁷⁴再次，新加入的成员国不必急于赶上原欧盟国家的社会保障水平。因为新加入内部市场，经济所受的冲击要求其劳动力市场的高流动性。因此，进入内部市场之初就调整社会保障水平会阻碍其收益成本比的提高。所以，选择在恰当的时机改革是这些国家加入欧盟取得成功的关键所在。

（作者系复旦大学经济学院欧洲研究中心 03 级硕士研究生）

参考文献：

- Arjan Lejour, Ruud de Mooij and Richard Nahuis (2001) Enlarging the internal market: implications for countries and industries, CPB Report 2001.3
- Baldwin, R. E., J.F. Francois and R. Portes, 1997, "Costs and Benefits of Eastern Enlargement: The Impact on the EU and Central Europe," *Economic Policy*, 24, 125-70.
- Bergstrand, J. H., 1989, "The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory of International Trade," *Review of Economics and Statistics*, 71, 143- 153.
- Brenton, P., J. Sheehy and M. Vancauteran, 2001, "Technical Barriers to Trade in the European Union: Importance for Accession Countries," *Journal of Common Market Studies*, vol.39, no. 2, 265-84.
- CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 1999, WorldScan: the Core version, The Hague.
- Dimanaran, B. V., & McDougall, R. A. (2002). *Global trade, assistance, and production: The GTAP5 data base*. Center for Global Trade Analysis, Purdue University.
- European Commission. (2002). *The state of the internal market for services*. EC Brussels.
- de Groot, H. L. F., Nahuis, R., & Tang, P. J. G. (in press). Is the American model MissWorld? *Choosing between the Anglo-Saxon model and an European-style alternative*, CPB Document (forthcoming).
- Keuschnigg, C., Keuschnigg, M., & Kohler, W. (2001). The German perspective on Eastern EU enlargement. *The World Economy*, 24, 513-542.
- Keuschnigg, C., & Kohler, W. (in press). Eastern enlargement of the EU. How much is it worth for Austria? *Review of International Economics* (forthcoming).
- OECD (1997) *Indicators of tariff and non-tariff trade barriers*. Paris: OECD.
- Richard Nahuis (2004) One size fits all? Accession to the internal market; An industry-level assessment of EU enlargement [J] *Journal of Policy Modeling* 26 (2004) 578
- Soloaga, I., & Winters, L. A. (2001). Regionalism in the Nineties: What effect on trade? *North American Journal of Economics and Finance*, 12(1), 1-29.

⁷⁴ 引自 de Groot, H. L. F., Nahuis, R., & Tang, P. J. G. Is the American model MissWorld? *Choosing between the Anglo-Saxon model and an European-style alternative* 2004

中国如何应对欧盟“特保大棒”

蔡祥

内容摘要：继 2005 年 4 月 4 日美国政府自行启动特保程序以后，欧盟也如法炮制对我国纺织品发难，4 月 25 日欧盟贸易委员彼得·曼德尔森公开宣布，因 2005 年第一季度中国纺织产品对欧盟出口增长过快，欧委会决定正式对中国产的 9 类纺织品启动设限调查。本文想从欧盟为何启动“特保”，“特保”是否合理，它给我国纺织服装业带来的影响以及我国如何应对进行探讨。

关键词：特保 欧盟 对策

全球纺织品配额取消后，2005 年中国的纺织品服装出口迅速增长。据中国海关统计，今年第一季度我国纺织品出口 224 亿美元，与去年同期相比增长 19%。虽然出口是有大幅增长，但并没有象外界宣称的所谓“井喷”，而且 3 月份还出现了较大的回落。但这却被发达的欧美国家视为严重的“威胁”。根据中国入世工作组报告书书中的纺织品特别保障条款，允许 WTO 成员国针对中国纺织品服装出口激增，而采取特别限制措施来保护本国产业。该条款适用期限从 2005 年 1 月 1 日全球纺织品贸易自由化到 2008 年 12 月 31 日止。因此继美国政府 4 月 4 日自行启动特保程序以后，欧盟也紧随其后对我国纺织品发难，4 月 25 日欧盟贸易委员彼得·曼德尔森公开宣布，因 2005 年第一季度中国纺织产品对欧盟出口增长过快，欧委会决定正式对中国产的 9 类纺织品启动设限调查，这 9 类被调查的产品包括 T 恤衫，毛衫，男裤，女式衬衫，袜子，女式大衣，胸衣，亚麻或苧麻纱，亚麻或苧麻梭织织物。

欧委会启动对中国纺织品服装设限调查的 9 类产品名单

类别	品名	数量单位	2005 年 一季度警 戒水平	2005 年一 季度实际 进口**	实际进口/ 警戒水平	同比% 05/04
4 类	T 恤衫	万件	9573.7	15066.5	157%	164%
5 类*	毛衫	万件	3216.2	6502	202%	534%
6 类*	男裤	万件	3784.4	10419.5	275%	413%
7 类*	女式衬衫	万件	1301.8	2192.7	168%	186%
12 类*	袜子	万件	6601.5	7341.4	111%	183%
15 类*	女式大衣	万件	1156	1196	103%	139%
31 类*	胸衣	万件	4168.8	4422.9	106%	63%
115 类	亚麻或苧麻纱	吨	886	1098	124%	51%
117 类*	亚麻或苧麻梭织织物	吨	566	2348	415%	257%

*欧洲纺织服装组织（Euratex）提交特别限制措施申请的类别

**资料来源：欧盟海关

根据欧委会的“行动指南”，上述类别进口数量的快速增长已经为启动市场扰乱调查提供了足够的依据，将启动调查期不超过 60 天的程序，其中前 21 天各方提交评论意见，并据此作出一个全面评价。

欧盟做法的不合理性

根据欧委会认定的 2005 年第一季度我国纺织品服装出口数据骤增就单方面冒然采取措施进行设限具有以下几个方面的不合理性：

第一，由于从 2005 年 1 月 1 日起根据入世协议将取消我国纺织品的配额，由此我国不少出口企业将 2004 年底原配额商品推迟到今年 1, 2 月份出口，使年初出口量被人为扩大。

第二，由于不再受配额的限制，我国原先通过香港等地转往欧盟的转口量减少，取而代之是直接销往欧盟国家，从而造成出口数据的增大。

第三，由于中欧纺织品贸易存在的争端是与过去的配额体制密切相关的，《纺织品和服装协议》（以下简称 ATC 协议）ATC 一体化进程滞后是造成争端的主要原因。根据 ATC 协定，设限国在前三个阶段分别对相当 1990 年进口份额 16%，17%，18% 的产品取消数量限制，而将 49% 的产品相当于配额总值 70% 的紧俏商品放在最后一个阶段。这种做法必然导致发展中国家在配额取消后大量出口。而且，仅仅根据 3 个月的数据是不能说明任何问题的，而应该对一段时间，比如一年的考察后才能作出判断。因此欧盟的这种做法过于武断。

第四，去年 5 月欧盟东扩，从原来的 15 国增加到现在的 25 国，市场容量增加，市场需求必然扩大，拿扩大后的进口数据与扩大前的进口数据进行比较，缺乏可比性。

第五，由于出口企业担心国内贸易政策的变化，出口关税-----从量关税提高（事实证明这一担心是正确的。从 2005 年 6 月 1 日起我国政府对 70 多种纺织品服装提高出口关税，有些品种的出口关税从 0.2 元/件提高到 1 元/件，增长了 5 倍），人民币汇率波动（升值带来的收益减少），可能降低出口退税率等因素，因而提前加紧出货，避免造成损失。

第六，由于一些发展中国家象秘鲁，土耳其对我国的纺织服装进行限制引发了不少国家象加拿大，意大利，法国，西班牙等发达国家的恐慌，这些国家担心大量的中国纺织品服装因此会涌入它们的市场，造成相关产业的工人失业，从而这些国家的进口商担心政府政策会发生变化，使得他们提前下单，造成中国的出口量在第一季度出现猛增。

第七，根据中国海关的统计数据（见下表）在中国出口纺织品服装的企业中有一半是三资企业，鼓吹中国纺织服装“威胁”更是毫无根据。

2005 年 1—3 月我纺织服装进出口企业构成统计

金额单位：万美元

企业性质	进出口金额	同比%	出口金额	同比%	进口金额	同比%
合计	2594302	15.69	2240170	19.09	354132	-2.02
国有企业	754915	-0.48	697363	1.58	57552	-20.14
三资企业	1062260	14.15	807685	19.84	254574	-0.81
其中合作	67498	-15.86	49290	-9.51	18208	-29.29
合资	432831	13.34	355265	18.97	77566	-6.85
独资	561930	19.94	403130	25.64	158800	7.57
民营企业	776308	40.35	734442	41.09	41866	28.45
其中集体	229196	5.03	217153	5.99	12043	-9.81
私营	547112	63.37	517289	63.88	29823	55
其他	819	441.62	679	1917.31	140	19.07

资料来源：中国海关

第八，欧盟一方面认定是中国冲击了它的纺织服装产业，造成企业破产和工人失业，另一方面却给予环地中海国家优惠的贸易政策，这一歧视做法是有悖于自由贸易精神的。

欧盟“特保”给我纺织服装企业带来的影响

由于欧盟担心美国对中国纺织服装设限后，中国的产品会大量涌入欧盟，因此也如法炮制对我纺织服装进行限制，给我相关出口企业造成了很大损失。首先，从刚闭幕的 97 届广交会上获悉，受欧美对我部分纺织服装可能采取的限制影响，本届交易会欧美客户明显少于往年，下单也较谨慎，比如要求接单的企业在海外要有工厂，一旦设限，服装能不耽误交期，继续在海外生产。其次，一些欧洲客户下了定单后，对部分敏感商品（可能设限的产品）进行转单操作，赶往越南，孟加拉国下单。再次，一些外资企业放弃在中国的投资，合作，转向东南亚地区，阻碍了加工贸易型的直接投资在我国的进一步发展，因此造成我国很多工厂相继待工，造成工人失业，给不少地区的社会稳定带来了问题，同时我国的竞争对手乘机取代了我国在欧盟这些商品的市场优势地位，给我造成了很大的损失。最后，纺织品服装产业是一条很长的供应链，出口企业受到影响必然导致上游原料生产企业产品的供大于求，库存积压，资金周转出现问题，从而引起一系列国内连锁反应（近来纺织服装企业的股价暴跌就是一个鲜明的例子），不利于我国经济的可持续发展。

我国的应对措施

欧盟的“特保”措施不同于美国，因为欧盟是由 25 个成员国组成，只有这 25 个成员国都同意才能启动“特保”方案。然而这些国家和中国在贸易，外交，经济合作等方面存在着不同的态度。以“北线”国家如比利时，卢森堡，荷兰为例，这些国家基本上不存在纺织行业，中国的纺织产品不会侵害到它们的产业和就业问题，因此它们持消极态度，因为一旦实施“特保”这些国家的公民将花费

比现在更多的钱去购买服装，将会降低他们的生活水平。德国和法国本国拥有纺织行业，但考虑到近年来中国市场的开放，经济不断发展，人均收入水平不断提高，中国近 5000 万中产阶级对时尚产品拥有购买能力，根据德国国际时装和纺织经销管理公司的最新报告，去年德国向亚洲出口的梭织和针织服装同比上升 7%，向中国的出口同比上升了 25%，达到 1550 万欧元。双方应该是各有利益所在，因此不会赞成“特保”。而“南线”的国家，意大利，西班牙是目前呼吁采取“特保”呼声较高的国家。因为这些国家本身具有一定规模的纺织行业，例如西班牙的加泰罗尼亚，安达卢西亚，加利西亚，瓦伦西亚等主要的纺织生产区大量的工人失业归于中国廉价的商品。（上述情况见下表）

2005 年 1—3 月我纺织服装进出口市场统计

金额单位：万美元

国别地区	进出口金额	出口金额	同比%	进口金额	同比%
欧洲	544943	524173	36.1	20770	32.6
欧盟二十五国	404649	385095	48.3	19554	32.7
欧盟十五国	380647	361631	78.4	19016	31.6
东扩十国	24002	23463	-58.8	538	89.2
德国	90632	87142	80.3	3491	24.9
法国	41031	39596	84.7	1435	1.9
意大利	66801	58368	81	8432	44
英国	54430	52720	77.2	1710	51.5
西班牙	32685	32243	86.5	442	3.5
荷兰	29694	28772	69	922	32.5
比利时	21230	20765	89	465	-40.8
丹麦	12819	12681	66.5	138	65.1
波兰	11401	11297	-30.4	104	131.2

资料来源：中国海关

针对上述情况，我国可以采取下列措施：

首先，建立“预警”机制，加强企业自身建设。出口企业应该对本企业产品在国际市场上的竞争力有一个全面的定位，对同类产品的价格走势和产品的市场份额，国外竞争对手的策略动向，进口国的价格，进口国的相关产业政策和贸易政策要十分清楚。加大新产品的开发，加大创新力度，使产品升级换代，避开大量同类产品的价格恶性竞争，从而规避进口国相关产品的限制，同时也能提升中国产品的形象。

其次，加强同各方面的“游说”。我国企业在很多方面吃亏的原因是不积极参与某些政策的制定过程，不说明自身的情况，最后将辛苦打下的国际市场拱手让给别国企业。因此在目前欧盟的 2 个月调查期间，及时地利用各种方式传达我方的观点和意见，积极主动地组织国内的相关部门机构和欧盟的贸易委员会进行“游说”，让他们知道如对中国启动特保，将会影响到欧盟许多在华投资的出口企业的利益，还要广泛地接触欧盟的大的进口商，批发商，零售商和最终消费者协会，因为在纺织品的利润中，中国的制造商只得到了 10% 的利润，国外的品牌

零售商得到 35%，经销商得到 55%，因此可以借助他们进言去影响政府的决策。

再次，通过务实磋商，达到共同双赢。我方应该摒弃原先的“零和博弈”的错误理念，以务实的态度去提出双方都能接受的方案，争取双赢。针对“北线”德国，荷兰这些友好国家，开展互利互惠的合作；而针对“南线”意大利，西班牙等国则采取个别方案，适当开放我国的相关市场去减少这些国家的损失，同时应抓紧时间在规定时间内和欧盟纺织委员会进行积极磋商，以取得有利于我方的结果。

最后，可以通过在东欧国家投资设厂，绕开设限的壁垒，不仅可以规避欧盟对我纺织品服装的进口限制，而且还能借此抢占东扩十国的国内市场。

（作者系复旦大学经济学院 03 级金融班硕士研究生）

参考文献

1. 杨清元,《大力推动“合作共赢”积极面对“特保”困境----应对后配额时代的一点看法》,纺织品贸易快讯 2005.7
2. 中国纺织品进出口商会服装部,《美国再举“特保大棒”下半年纺织品对美出口不容乐观》,纺织品贸易快讯 2005.7
3. 张红芳,《欧盟对中国纺织品进行调查》,国际市场 2005.4
4. 江海虹,陆圣,《应对纺织品特保措施三要诀》,国际市场 2005.5
5. 曹新宇,《数据搅花了谁的眼》,国际商报 2005 年 5 月 20 日

宪法条约：欧盟权限的新界定？

——比较宪法的视角

朱凌

内容提要：欧盟宪法条约的签署是欧洲一体化进程中具有里程碑意义的事件，同时也引起了对于欧盟未来的广泛争论。本文以宪法条约的文本为基础，从宪政和联邦主义的比较视角分析宪法条约的通过对于欧盟权限的变化带来的影响。在此基础上，本文指出，对于欧盟这样的特例来讲，修订宪法和实施宪政并不直接导致权力的中心化，同时宪法条约可以为明确欧盟的权限提供一种新的界定。目前对于欧盟未来可能成为“欧洲合众国”的论断，很难在这部宪法条约中找到足够的依据。

关键词： 欧盟宪法条约、宪政、联邦主义、欧盟权限

四年多前，德国外长菲舍尔在洪堡大学的一次演讲中以个人见解的方式提出，“欧洲的终极状态”应该是一个“欧洲联邦（European Federation）”。⁷⁵ 如今，当欧盟的成员国还在为欧洲一体化究竟何去何从的问题争论不休的时候，菲舍尔眼中建立欧洲联邦必不可少的“欧盟宪法条约”已经诞生。⁷⁶ “欧洲联邦”、“欧洲合众国（United States of Europe）”一时间变成了谈论欧盟未来的时髦用语，菲舍尔所说的“终极状态”似乎指日可待。而欧盟制宪大会主席德斯坦（V. Giscard d'Estaining）近来却指出，制宪仅仅是进一步推进一体化全面发展的一个开始，并不必然指向建立一个“联邦的、权力中心化的超国家政体”。⁷⁷ 这两种对于欧盟未来的设想都涉及了一个问题，即宪法的制定会不会为欧盟带来更多的权力，并最终令其发展成一个类似宪政国家的联邦政体。本文试图以宪法条约的文本为基础，通过比较宪法的视角来分析这一关系到欧盟未来的根本性问题。

一、重新定义联邦主义：比较宪法的视角

尽管在制宪对于欧盟未来影响的讨论中“联邦主义（federalism）”这一语汇被频繁的使用，但是宪法条约是否规定了某种联邦主义，究竟规定了何种联邦主义仍没有一致的答案，甚至“联邦主义”这一概念本身，学界也没有统一的概括。在关于欧盟制宪的辩论中，联邦主义的概念同时被欧盟权力扩大的支持者和反对者所用。⁷⁸其中，“欧洲合众国”一词逐

⁷⁵ 陈志敏、古斯塔夫·盖拉茨著：《欧洲联盟对外政策一体化：不可能的使命？》，时事出版社 2003 年版，第 392 页。

⁷⁶ Treaty Establishing a Constitution for Europe。2004 年 6 月 18 日，欧盟 25 个成员国在比利时首都布鲁塞尔举行首脑会议，一致通过了《欧盟宪法条约》草案的最终文本。同年 10 月 29 日，欧盟 25 个成员国的领导人在罗马签署了《欧盟宪法条约》。下文涉及的条约条款，均参照罗马会议签署的条约版本，参见 Official Journal of the European Union, 2004 C 310/01 (www.europa.eu.int)。为便于叙述，本文将简称其为“宪法条约”。

⁷⁷ Speech by V. Giscard d'Estaining (Chairman of European Convention), Aachen, May 29th, 2003, www.europa.eu.int。

⁷⁸ Alberta M. Sbragia, “Thinking about the European Future: the Uses of Comparison”, in Alberta M. Sbragia ed. *Euro-Politics: Institution and Policymaking in the “New” European Community*, (Washington D. C. : The

渐成为建立一个欧洲联邦的同义词,意在坚持在欧盟发展联邦主义就是要加强共同体(联邦)层面的权力,将欧洲的一体化推向一个“大国化”或“国家化”的未来。与之相对的观点认为,联邦主义存在的意义本身就在于权力的分立和制衡,而在限制政府权力的问题上,限制权力的集中化以及限制共同体(联邦)层面权力的扩张是最为关键的。应此他们主张的是宪政基础上建立一个“有限的共同体”。这两种不同的观点都预设了宪政(Constitutionalism)和联邦(Federation)的共存性,并且将联邦主义的概念直接和联邦对等起来。⁷⁹这样的假设或许能在现代联邦国家的制度建设中得到很好的印证,但把带有强烈的“国家”色彩的联邦主义的概念直接对应到欧盟的政治现实中,却缺乏足够的依据。

对于欧盟的制宪以及宪法中蕴含的“联邦主义”的理念,必须作一种新的界定,“联邦(国家)”的前提必须首先被剥离这一新的界定。对于欧盟来讲,“‘联邦主义’的要素不在于建立特有的政治制度,而在于通过制度化的过程将特定的政治权力的关系固定下来。而此种权力关系才是作为各种政治结构得以建立发展的根基所在。”⁸⁰ 制宪和在欧盟确立并发展联邦主义,其核心的问题在于权力是如何在成员国和欧盟这两个层次划分,成员国和欧盟之间的权力关系究竟如何。这是“联邦主义”在制度和政治层面的含义(Institutional and Political Meanings),欧盟内部的权力机构设置和权限划分都是建立在这一基础上的。此外,联邦主义对于欧盟还具有宪政含义(Constitutional Meanings)。即目前的欧盟制宪是要将某种特定的联邦主义通过宪政化的过程固定下来。基于这两方面的含义,我们可以初步的界定,宪法条约首先将带给欧盟某种(不同于传统联邦国家模式的)“联邦主义”,以此来明确欧盟和成员国之间的权力(分权)关系;其次,宪法条约确立的是欧盟权力特有的制度化之路,要通过在欧盟发展宪政,来改变以往复杂多元的条约体系状态,而确立一种整合的、单一的法律基础和秩序。⁸¹

以往大量的关于联邦制的比较研究成果,可以帮助界定欧盟的联邦主义究竟是何种制度模式。特别是美国的联邦主义(联邦)模式被视为与欧盟的现状具有相当的可比性。美国的宪政经验对于欧盟未来的联邦主义模式确实有重要的参考意义,但是这样的可比性首先应该仅限于讨论前面界定的联邦主义第一个层面的含义:即联邦主义规定了怎样的分权和政府间关系。其次,参考美国(或其他联邦国家)的宪政经验,必须要涉及到宪政的变迁问题,即在宪法性的制度框架下,联邦主义是否可能出现变化,会出现怎样的变化。这样的变化过程,特别是决定这一过程的制度性因素,对于欧盟来讲才更加的具有参考的意义。

Brookings Institution, 1992), pp. 257-291.关于“联邦主义”概念的讨论和理论研究评述,可参见 William H. Stewart, “Metaphors, Models, and the Development of Federal Theory”, *Publius*, Vol. 12 (Spring 1988), pp. 5-24.

⁷⁹ Robert O. Kohane and Stanley Hoffman, “Conclusions: Community Politics and Institutional Change,” in William Wallace ed. *The Dynamics of European Integration* (London: Pinter, 1990), p. 278. 甚至有学者预设,美国模式就是联邦之的雏形,现代政治学关于联邦主义的界定和解释就是直接来源于美国(国家)模式的界定的。参见 Samuel H. Beer, “Federalism, Nationalism, and Democracy in America”, *The American Political Science Review*, Vol. 72, March 1978, p. 9-21.

⁸⁰ Daniel J. Elazar, *Exploring Federalism* (University of Alabama Press, 1987), pp.11-12.

⁸¹ Koen Lenaerts & Marlies Desomer, “New Models of Constitution-Making in Europe: the Quest for Legitimacy”, *Common Market Law Review*, Vol. 39, 2002, pp. 1217-1253.

由此看来,用比较宪法的视角来看待宪法条约对于欧盟的影响,应该从宪法文本和宪政制度变迁两个大的方面入手来进行分析。一方面必须分析宪法条约涉及到欧盟和成员国权限的条款,归纳出宪法条约规定了怎样的联邦主义分权体系(制度和政治的含义)。这一问题又包含三个方面:(1)宪法条约的文本内容;(2)宪法条约中规定的或隐含的宪法性原则;(3)欧盟(共同体)的权力如何在行政-立法-司法的分权体系中运作。另一方面必须考量联邦主义变迁的可能性。

二、超越国家的联邦主义宪政：限制欧盟权限

为欧盟制订一部成文的宪法是欧盟一体化进程中具有里程碑意义的事件。一部成文的宪法和联邦主义的制度设计至少可以解决以下几方面的问题：第一，自《马斯特里赫特条约》以来一直未能解决的明确欧盟(共同体)权限的问题；第二，为欧盟确立一个单一法律体系；第三，通过宪政将成员国和欧盟的关系制度化；第四，为进一步的东扩和推进欧洲的政治联合确立有效的决策机制；五，推进欧盟层面的民主建设，明确欧盟决策的合法性基础。⁸²对于欧盟的权限有一个更加明确的规定，是这部宪法条约最重要的变化之一。⁸³除了保留部分原欧共体条约和欧盟条约对于成员国地位、欧盟地位以及二者关系的规定之外，宪法条约增加了许多新的条款、重新明确了诸多原则来界定欧盟的地位及权限。具体而言，可以概括为以下几个方面。

(一) 明确限定了欧盟和成员国的权限范围

第一，第三款第十二条明确规定了界定欧盟权限的准则，区分了三种欧盟享有权力的方式。⁸⁴(1) 归属欧盟的权力：欧盟在获得的专属权限(Exclusive Competences)范围内享有立法权并且相应的欧盟立法具有法律约束力；(2) 欧盟和成员国共享的权力(Shared Competence)，在这样的权力上，欧盟和成员国共享立法的权，但是成员国只有在欧盟未行使立法权或者决定放弃行使该权力的时候才享有这些权限。⁸⁵(3) 在保留在成员国的权限范围内，欧盟可以进行相应的立法来支持和协调成员国行使其权限，但不能违背成员国立法的基本原则。

第二，第三款第十三条明确列举了欧盟在六个方面享有专属权限：关税联盟、关系到内部市场运作的立法、货币政策、海洋生物资源政策、共同的商业政策以及特定的对外缔约权力。特别是对外缔约的权力，宪法条约给与了三点明确的限制：(1) 缔约必须通过欧盟的立法程序；(2) 缔约的内容对于保证欧盟行使对内权力来讲必须是必要的；(3) 缔约会影响到欧盟共同准则的内容或涉及的范围。⁸⁶

⁸² Gráinne de Búca, "Limiting EU Powers", *European Constitutional Law Review*, Vol. 1, 2005, pp.92-98. 当然制宪的意义远不仅限于这五点，还应该具有深远的社会影响，本文仅讨论了宪法条约对于欧盟权限的影响问题。

⁸³ Ibid.

⁸⁴ Ibid, Title III, Article I-12, Categories of Union Competence

⁸⁵ Ibid, Title III, Article I-12, paragraph 2.

⁸⁶ Ibid, Title III, Article I-13.

第三，第三款第十四条明确列举了欧盟和成员国共享的权力，主要列举了包括环境、交通、农业、渔业、空间技术研发、发展合作以及人道主义援助等十四个不同领域的权限。其中在空间技术研发、人道主义援助等权限问题上，宪法条约也给予欧盟行使权力明确的限制：即欧盟的权力不能妨碍成员国在这些事物领域的立法和相应的权力。⁸⁷

第四，第三款第十七条明确列举了欧盟仅在七个政策领域可以行使权力以支持、协调和补充成员国的相关政策，具体包括：促进和保护人身健康、工业、文化、旅游、教育、公民权利以及成员国行政管理的协调。⁸⁸

（二）限制欧盟权限的宪政原则

除了通过明确的具体条款来规定哪些权力属于欧盟，哪些权力属于成员国，哪些权力是欧盟和成员国共享的之外，宪法条约还通过单独的条款明确了欧盟行使权力所必须遵守的四条宪政原则。首先，也是最根本的是，欧盟权力的“授权原则”（Conferral Principles）。宪法条约的第三款第十一条明确规定，授权原则是限定欧盟权限的基础所在。欧盟只能在成员国授予的权限范围内行使权力，而未授权的权力均属于成员国。其次在行使成员国授予欧盟的权力的过程中，还必须遵从“辅从原则”（Subsidiarity Principle）和“适当性原则”（Proportionality Principle）。辅从原则强调了欧盟的立法或决策应该是协调和解决成员国不能有效解决的问题。合理性原则强调欧盟的权限不应该超出实现政策目标的必要范围（“Not Exceed What is Necessary”）。⁸⁹最后，宪法条约再次强调了“弹性原则”（Flexibility Clause），这一原则在保证欧盟决策可行性的同时，也强调了成员国在决策中的决定作用（理事会的决策以及对于成员国法律原则的尊重和保护）。

（三）详细规定欧盟权限在各个政策领域的行使问题

宪法条约第一部分的第五款详细规定了欧盟在行使成员国授予其权力过程中的各种程序性的原则以及可以运用的政策工具。首先宪法中新增加了第三十四、三十五和三十六条来具体区分欧盟决策的不同程序和性质。宪法条约将欧盟的决策细分为立法行为（Legislative Acts）、非立法行为（Non-legislative Acts）和代表（执行）规则（Delegated European Regulations），并且规定了不同的决策问题中，欧盟机构和成员国之间分享权力或者协调决策的程序。例如在立法行为的决策中，欧盟决策的双重合法性基础得到了保留，即通常所说的理事会和议会的共同决策程序（Co-decision Making Procedure）。在非立法性的决策中，主要的决策权还是被保留在了理事会。此外，宪法条约将欧盟的立法和决策的施行进一步区分开来，一方面肯定了成员国在行使欧盟决策上的首要地位（主要通过成员国的国内立法来实现决策的施行），另一方面也赋予了欧盟委员会有限的决策执行权（Cofounded Implementing

⁸⁷ Ibid, Title III, Article I-14.

⁸⁸ Ibid, Title III, Article I-17.

⁸⁹ Ibid, Title III, Article I-11.

Powers)。⁹⁰

三、有限共同体与超国家的神话

宪法条约除了严格限定欧盟的权限范围，也增加了许多关系到欧盟身份的界定、价值的体现以及在一体化过程中促进欧洲社会联合的长远设想。这些条款主要包括：第一，宪法的第一部分第一款增加了明确欧盟独立地位的两条条款：第六条赋予了欧盟独立的法人地位；第七条规定了欧盟的盟旗、盟歌、箴言、货币以及欧盟日。⁹¹第二，宪法整合了原有的《欧洲人权公约》在第二部分确立了“欧洲的人权宣言”，宪法对于保护欧洲公民权力的新增条款一方面“可能会增加欧洲法的司法权”，另一方面“可能成为统一的欧洲认同成长的基础”。⁹²第三，欧洲议会的地位和决策作用的到进一步肯定，而新设立的欧洲理事会主席和外交部长对于欧盟的独立身份来讲似乎具有新的象征意义。⁹³第四，宪法条约在一体化的政策领域强调了促进欧洲政治联合，特别是建立共同安全和防务政策的重要性。

可是一个宪法性的有限共同体与这些新的变化并不是矛盾的。限制欧盟的权力并不等于限制欧洲的一体化进程，也不等于否定欧盟的地位和价值。在关系到欧盟地位界定的问题上，宪法条约除了赋予欧盟更加清晰的独立地位之外，还重新强调了原有的欧盟条约对于成员国地位的规定。欧盟的独立地位是以尊重成员国的地位为基础的。⁹⁴欧盟对内对外的独立权限的行使均要受到前文提及的诸多原则的限制。对于欧盟而言，目前这些新的变化象征意义远大于实际对于权力分配的影响。

从权力分配的角度来看，欧洲议会是这次立宪的“赢家”，欧洲理事会的权力得到了进一步的加强，而最具有超国家性质的欧盟委员会的未来则变的不明朗。首先，宪法条约中确立的共同决策机制对于未来增强欧洲议会在决策和立法上影响力的作用将非常重大。⁹⁵其次，欧洲议会的增强不能被简单的理解成欧盟决策的超国家性质的增强，尽管议会的议员是通过直选方式产生并直接代表选民的利益，但是欧洲理事会和部长理事会的决策权也同时得到了加强。宪法条约通过增设欧洲理事会主席的方式规定了一种理事会和欧盟委员会共享行政权的机制，理事会原有的立法权并没有得到削弱，还享有了一定的议程设置权力。⁹⁶相形之下，欧盟委员会的权力则受到了影响，首先是欧盟委员会的轮值主席的地位将受到新设立的欧洲理事会主席的挑战，特别是在欧盟参与国际事务上，欧洲理事会主席和外交部长将更

⁹⁰ Ibid, Article I-37. 宪法条约赋予了委员会一定的决策执行权，但是受成员国控制的（第三十七条第三段）。

⁹¹ Treaty Establishing a Constitution for Europe, Part I, Title I: Definition and Objectives of the Union, Article I-6, 7.

⁹² Michael Burgess: *Federalism and European Union: The Building of Europe, 1950-2000* (London & New York: Routledge, 2000). Markia Lerch, “European Identity in International Society: A constructivist Analysis of the EU Charter of Fundamental Rights”, *Constitutionalism Web Papers*, ConWEB No. 2, 2003, <http://les1.man.ac.uk/conweb/>.

⁹³ Treaty Establishing a Constitution for Europe, Article I-22, Article I-28.

⁹⁴ Ibid, Article I-5. 不仅如此，宪法条约还保留了成员国退出欧盟的权力。

⁹⁵ Ibid, Article I-20, Article III-330.

⁹⁶ Ibid. Article I-21, Article III 341, 342, 345, 346.

有效的代表欧盟的集体身份。⁹⁷可以说宪法条约将欧洲理事会置于了欧盟横向分权体系的权力中心，既与议会分享立法权，又与委员会分享行政权。

从决策程序的变化来讲，特定多数原则（Qualified Majority Voting）被确立为普遍的决策原则，除了在税务、少数的社会政策和共同外交与安全政策领域仍然需要理事会全体一致的决策之外，大部分的欧盟政策将由理事会过特定多数原则来进行决策。⁹⁸此外，宪法条约规定的是一种考虑选民因素的“双重多数制原则”（Double Majority Voting），这在增强欧盟决策的合法性基础的同时确保了欧盟理事会的决策能力。由全体一致的决策原则向特定多数制原则的转变，也说明了对于成员国利益的肯定和表达对于目前的欧盟一体化来讲仍然是最重要的基础。宪法条约在欧盟权限的界定中也明确的体现了这一点。

四、“美国经验”与联邦主义的变迁

新的宪法条约规定了一种明确限制欧盟权力的联邦主义，成员国和欧盟的权力关系将更加地明确。那么如果这部宪法条约得以通过生效，被授予欧盟的权限是否有扩大的可能呢？美国的历史经验告诉我们，宪法性制度的选择会对联邦主义的变迁产生决定性的作用。欧盟会像美国的联邦政府一样在立宪之后逐步扩张自身的权力么？如果是这样的话，即便现在订立宪法时设置再多地对于欧盟权限的界定，宪政的施行仍然不能解决明确欧盟权限的问题。因此非常有必要进一步比较分析联邦主义的变迁问题。

在美国联邦主义宪政变迁的历史中，起到决定性作用的宪法性因素可以简单的概括为以下几条：（1）宪法对于政府权力采用了模糊的界定方式，美国联邦政府权力的增长大多出现在原先模糊界定的宪法条款上。⁹⁹（2）宪法对于纵向的分权特别是制衡体系没有明确的规定，美国宪法中缺少对于州的宪法地位的明确规定，使得后来联邦政府得以改变“联邦权力-州权”的二元联邦主义模式。（3）制度上独立的宪法性法院（最高法院）获得对于宪法的最终解释权，并且在行使违宪审查制度的司法过程中带有利于联邦权力扩张的偏向性。而在这一点重要的宪法性原则上，欧盟宪法条约的规定以及欧盟的情况与美国地联邦有着很大的差异。

首先最明显的差异就在于两部宪法对于权力的界定方式上。凡是涉及到欧盟权限的条款，宪法条约都详尽的列举，不仅如此，连行使欧盟权力的程序以及应该遵从的原则，宪法条约也一一明确的界定。另外，欧盟特有的决策程序（委员会提案-理事会和议会共同决策-理事会和委员会共同执行）决定了代表成员国利益的欧洲理事会以及部长理事会还是欧盟权力的重心所在。

其次，不同于美国宪法忽略对于州的地位的详细界定，宪法条约用专门的条款规定了成

⁹⁷ Paul Craig, “Institutional Structure: A Delicate Balance”, *European Constitutional Law Review*, vol. 1, 2005, pp.52-56.

⁹⁸ Ibid. Article I-21(1), 26(1), 27(1), Article III-302.

⁹⁹ 崔之元：《美国宪法第十四条修正案的三个理论问题》，《美国研究》，1997年第3期，第121—136页。

员国地位的重要性，以及在欧盟和成员国的关系中，成员国地位的不可侵犯性。¹⁰⁰宪法条约本身就承认了欧盟权力合法性基础的二元性，因此，欧盟很难像美国那样完全确立人民主权的原则而抛弃成员国的授权原则。宪法条约开始了一种特殊的超越国家的联邦主义和宪政的实践，在一体化的进程中，欧盟和成员国之间并不像传统的联邦制国家那样是二元对立的。从某种意义上说，欧盟是成员国的集体身份，成员国是促成欧盟决策和制度选择的原动力。

第三，欧盟也拥有一个类似于美国最高法院的独立的司法机构——欧洲法院（ECJ）。宪法条约明确规定了欧洲法院对于宪法的解释权，赋予其裁决欧盟和成员国关系的司法权力。¹⁰¹但是欧洲法院很难像美国的最高法院那样做出偏向于联邦权力扩张的司法决定。欧洲法院行使的解释权并不像美国最高法院那样范围宽广。具体体现在以下五点：（1）宪法条约承认的欧盟法律的首要性仅仅限制在授予欧盟的权限范围内。在涉及到成员国国内立法和司法的问题上，欧洲法院只能判断成员国法院的判决和对法律的援引是否符合欧盟的法律，并不能直接影响成员国国内法院的判决结果。¹⁰²（2）欧洲法院不像美国的最高法院那样在这一体系中享有致高性。¹⁰³（3）欧洲最高法院并不能直接判决成员国的立法或司法无效，欧洲法院的裁决还需要通过成员国的立法协调得以实现。（4）欧洲法院在行使违宪审查的过程中，主要是审查委员会的行使的权力是否与理事会决策和通过的立法相一致。（5）最后，欧洲法院法官的任命并不完全控制在共同体层面的权力机构，而在很大程度上由成员国以及代表成员国利益的理事会所控制。¹⁰⁴

从宪政和联邦主义变迁的角度来看，宪法条约并没有留下很多欧盟自主扩张权力的空间。即使是宪法自身的变化也需要经过每一个成员国国内程序（成员国立法机构的决策或者全民公投）的肯定。¹⁰⁵

结语

从欧盟宪法条约的文本和联邦主义变迁的角度来看，目前这部宪法条约远没有像有些人预言的那样能够缔造一个“欧洲合众国”。欧盟在全面推进一体化的进程中大力促成宪法的制定和通过，本身就不应该是一个“国家再造”的过程。新宪法对其的界定比以往的欧共体条约和欧盟条约都要明确。对于欧盟来说，权力得到明确限定并且决策有效是一体化制度建设的必要元素，也是避免欧盟权利硬化和被大国操纵的必要保证。而对于欧盟东扩后进一步加强成员国之间的联合问题以及解决长期困扰欧盟的民主赤字的问题来说，建立一个有限的共同体和一个高效的成员国共有的集体决策机制，未尝不是契机所在。

¹⁰⁰ Treaty Establishing a Constitution for Europe, Article I-5.

¹⁰¹ Ibid, Article I-29.

¹⁰² Marin Shapiro, “The European Court of Justice”, in Alberta M. Sbragia ed. *Euro-Politics: Institution and Policymaking in the “New” European Community*, (Washington D. C. : The Brookings Institution, 1992), pp.123-156.

¹⁰³ Geoffrey Garrett, R. Daniel Kelemen, and Heiner Schulz, “The European Court of Justice, National Governments, and Legal Integration in the European Union”, *International Organization*, 52:1, 1998, pp. 149-176.

¹⁰⁴ Walter Mattli & Anne-Marie Slaughter, “Revising the European Court of Justice”, *International Organization*, 52:1, 1998, pp. 177-209.

¹⁰⁵ Treaty Establishing a Constitution for Europe, Article IV 443, 444, 445.

(作者系复旦大学国际关系与公共事务学院 2002 级硕士研究

生)