# 欧盟一体化进程对中国对外贸易的影响

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-04-14

*【摘要】　　【关键词】欧盟一体化 中国对外贸易　　【相关资料及背景】　　欧洲联盟(简称“欧盟 E U”)是当今世界一体化程度最高的区域政治、经济集团组织。其前身是欧洲共同体，即欧洲经济共同体、煤钢共同体和原子能共同体的统称。 1975年...*

　　【摘要】

　　【关键词】欧盟一体化 中国对外贸易

　　【相关资料及背景】

　　欧洲联盟(简称“欧盟 E U”)是当今世界一体化程度最高的区域政治、经济集团组织。其前身是欧洲共同体，即欧洲经济共同体、煤钢共同体和原子能共同体的统称。 1975年5月6日，中国与欧洲经济共同体建立正式关系。1983年11月1日，中国与欧洲煤钢共同体和欧洲原子能共同体建立正式关系。至此，中国与欧共体实现全面建交。1995年和1996年，欧盟先后通过《中国-欧盟关系长期政策》和《欧盟对华新战略》文件，强调应更加重视中国的作用和影响，采取“建设性接触”的战略，加强双方在经贸及其他各个领域的合作与对话，并重申欧盟对华政策的全面性、独立性和长期性。1998年，欧盟进一步采取了一些改善对华关系的措施：决定在联合国人权会议上不再提出或联署针对中国的提案;修改反倾销规则，将中国从“非市场经济”国家名单中删除;通过《与中国建立全面伙伴关系》的对华政策新文件，主张提升中欧关系水平，深化双方在各个领域的合作与交流，支持中国加入世贸组织。 中国和欧盟关系已步入全面健康 发展 的轨道。纵观近年的发展历程，与中美关系比较，中欧关系具有明显的稳定性和上升性。欧盟最近制订的第五份对华政策文件，要求与中国发展战略伙伴关系。2003年10月，中国政府第一次制订并公布《中国对欧盟政策文件》，全面地阐述了中国对欧盟的政策。

　　一、欧盟是中国最重要的合作伙伴之一

　　欧盟来华投资热情高涨。尽管投资项目数和合同外资额排在香港地区、日本、美国、韩国之后列第五位，但其对华直接投资的项目呈现出平均规模大、资金到位率高、技术含量高、 经济 和 社会 效益好等特点。 中国 人耳熟能详的西太平洋石化、法国家乐福、德国利渤海尔、瑞典爱立信等项目，都是中国与欧盟的成功合作。

　　此外，中国从欧盟技术引进力度加大。欧盟国家成为中国引进技术、设备的最大供应者。

　　二、欧盟一体化进程下中国与欧盟经贸合作的前景

　　欧盟设想在21世纪中期，把欧洲经济区扩展到东欧和南欧的周边国家，把欧洲建成“全欧洲经济联盟”;2003年5月，波兰、匈牙利、捷克、斯洛文尼亚、斯洛伐克、爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛、塞浦路斯和马耳他等10国正式成为欧盟的新成员国。毫无疑问，一个新的扩大了的欧盟将会成为商机无限的乐土。新欧盟人口将由现在的3.7亿增加至4.8亿，整体规模将与美国不相上下。如此规模的一个统一的大市场，是任何 企业 都无法忽视的。

　　欧盟扩大最直接的好处，便是这些新成员国关税税率的降低。 目前 ，新成员国的进口关税均普遍较欧盟为高。例如，波兰及匈牙利对非农产品实施的平均进口关税，分别为19.9%和9.8%，而欧盟的平均水平只有7.4%。关税的降低，无疑有助于中国企业扩大出口。 在加入欧盟后，只要根据欧盟标准获得认证的中国产品，就会在新成员国得到认可。此举并不仅限于 电子 及电器产品，还包括其它多类消费品和食品。技术标准的统一，虽然在一定程度上增加了中国产品进入市场的难度，但也会有助于中国企业拓展新成员国的市场，更因产品可以同时在西欧和东欧市场销售而取得更大的规模效益。

　　欧盟的扩大，还意味着中国可以从更多的国家获得普惠制待遇。普惠制即“普遍优惠制”，是发达国家给予 发展 中国家出口制成品和半制成品(包括某些初级产品)的一种关税优惠制度。普惠制项下的出口产品关税平均要比最惠国税率低约1/3左右。目前，欧盟15国均属于给惠国，而新成员国中只有波兰、捷克和斯洛伐克3国给予中国普惠制待遇。欧盟扩大后，所有新成员国都将给予中国出口的制成品、半制成品普惠制待遇，这对中国企业享受关税优待、扩大出口、提高出口效益有一定好处。

　　特别是欧元流通后，欧元区外的资本在进入欧元区后可享受国民待遇，使资本在欧元区的转移便捷了许多，对中国企业家很有吸引力。至于中欧广大的富有魅力的 旅游 市场，接纳大量的欧中游客，也是可以预见的。

　　正式源于欧盟逐步走向开放的一体化模式，尽管欧盟作为一个机制化的一体化组织在冷战之后主要采取扩大成员国的路径扩展自己的活动空间，但是它也不断调整自己的政策取向，先后制定了走向亚洲新战略和与我国建立全面伙伴关系的文件，表现了欧盟对开展与亚洲各国关系的重视，尤其是对我国这个新兴的有着巨大潜力的市场的重视。

　　三、中国与欧盟经贸合作在欧盟一体化进程中面临的 问题

　　面临更严技术标准

　　欧盟的技术标准纷繁复杂，几乎涉及所有的进口产品。近年来，欧盟在抬高贸易壁垒时都比较隐蔽，往往打着技术标准、卫生检疫、环保等旗号，高筑非关税壁垒。而东欧国家以往在这些方面相对比较松。但在欧盟扩大之后，新成员国也会采用欧盟标准，引入这些非关税性质的贸易限制措施。入盟后，新成员国必须采用欧盟现行的技术标准，以及有关健康和安全的规定。例如，欧盟大都要求进口产品获得“EC”标志的技术认证，这一要求也将适用于新成员国。事实上，新成员国近几年来正逐步向欧盟统一的欧洲产品条例看齐，其中包括评估机构、认证机构、标准化和市场监督等。

　　由于 中国 产品的产品标准相对较低，欧盟每次修改或调整某类产品的技术标准，往往都会对中国出口产品造成比较大的冲击。随手举几个例子。欧盟不久前通过的禁止出售含偶氮染料的服装，禁止使用一批可能对环境造成污染的化肥，都对中国相关产业造成了不小的 影响 。欧盟即将实施的废旧 电子 产品处理和化工产品条例，对中国产品的影响也非常大。据专家预测，光是废旧电子产品处理法规一项指令，就将使中国的彩电、电脑显示器等电子产品对欧盟的出口减少20%左右。

　　欧盟的反倾销措施 与中东欧等国签署的双边贸易协议将失去效力

　　欧盟扩大，还涉及到一个 问题 ，即中国此前与中东欧等国签署的双边贸易协议将失去效力。为推动双边贸易 发展 ，中国与许多中东欧国家签署了互利互惠的双边贸易协议。这些协议在这些国家加入欧盟后将自动失效，肯定对中国企业有些不利影响。

　　我国的出口商品结构与中东欧国家比较接近，竞争性强。特别是近年来，西欧国家为利用东欧廉价的劳动力、东西欧地理接近等优势，大量到东欧国家投资设厂，更加剧了中东欧国家在 工业 制成品方面与中国等发展中国家的竞争。更让人担心的是，由于中东欧国家竞争力还相对较弱，一旦入盟，他们将为了自身的利益，推动扩大后的欧盟对非成员国产品进口设置更多障碍，中国还可能成为主要的受害者。

　　欧盟内部整体与成员国局部的不协调

　　中国与欧盟发展经贸关系与中国与其他单一国家发生经贸关系有很大不同。中国不仅要面对欧盟统一的贸易政策，而且也要面对欧盟各成员国的贸易政策。欧盟作为区域性贸易集团，各成员国的 经济 发展不平衡，一些较落后的国家和地区的出口产品和中国的出口产品较类似，因此，中国出口欧盟的产品份额就可能在欧盟内部被消化掉，从而制约中国对欧盟的出口。与此同时，欧盟成员国在进口时通常采用欧盟统一固定的规则，而出口时则倾向于采用各成员国较灵活的规则，从而达到扩大出口、保护本国市场的作用。这对中国来说，势必会提高进入欧盟市场的成本。

　　四、对策与建议

　　在贸易补偿谈判方面，各行业协会应发挥作用

　　欧盟的扩大，即意味着欧盟这一自由贸易区和关税同盟的扩大。而根据世贸组织规则：关税同盟或自由贸易区成员，对第三方实行的关税与其他贸易法规，总体上不得高于或严于关税同盟或自由贸易区建立之前的水平。这也意味着，如果欧盟扩大对中国企业产生不利影响，中国有权要求欧盟进行补偿。目前美国、日本和俄罗斯等国已经与欧盟就贸易补偿问题展开了谈判。中国商务部也已经加入到这一行列。不过，欧盟贸易总司的有关官员表示，欧盟愿意与中方就此问题进行讨论，但认为欧盟扩大对中国企业总体上将产生积极影响，欧盟无须进行补偿，除非中方的观点能得到证实。由于中国是首次与别的贸易集团进行贸易补偿谈判，在谈判经验、应涉及的领域和材料准备，特别是各种贸易数据的准备方面都有一些不足。中国在对外贸易谈判方面还需与国际 社会 接轨，特别是要注意发挥各种行业协会的作用。

　　贸易谈判涉及面极广，作为政府部门的商务部肯定要发挥牵头作用。但一个有效运作的行业协会实际上更加了解本行业的进出口情况，因为这牵扯到 企业 的切身利益。在欧美国家，行业协会在维护本行业利益，制定相关法规， 影响 政府决策方面发挥着重要作用。可惜的是， 中国 目前 的行业协会很多属于准政府部门，并非企业自发自愿组成，能发挥的作用也就相当有限。因此中国的行业协会应该充分发挥相互之间的协调作用。

　　实施贸易与投资互动战略

　　在中国与欧盟的贸易中，中国一直处于顺差状态，欧盟处于逆差状态。加入WTO之后，中国对欧盟出口可能继续增加，贸易不平衡情况很可能继续维持。中国的企业急速地以贸易进入欧盟市场的方式和价格竞争战略，很容易引起欧盟的极度警惕并采取相应的保护措施，从而使中国输欧产品成本上升。为此，就应 研究 中国进入欧盟市场的方式 问题 。 理论 和实践均表明，贸易与投资存在着紧密的关联性，当直接贸易成本上升时，投资就是市场进入的最好方式。目前，中国对欧盟的投资尚属空白，中国对欧盟市场以投资方式进入与贸易方式进入显得极度不平衡，这势必造成中国产品在欧盟市场的极大脆弱性。因此，中国应在继续扩大对欧出口的同时，加快对欧盟的投资步伐。

　　加强同欧盟的交往、互访，增进了解

　　随着欧盟一体化进程的加速，中国应当与欧盟加大交往力度，加强相互高层互访，以增进彼此的了解;建立招商 网络 ，利用当地中介机构，利用使领馆以及友好城市拓宽招商渠道; 发展 与欧盟有实力公司的战略伙伴关系;充分利用中国自身的产业优势，在新一轮的对外开放中增强竞争力。

　　【 参考 文献 】

　　周八骏，1999：>，上海人民出版社

　　徐松，2000：>，>第12期

　　王林生，2003《经济全球化与中国的对外贸易(二)》，《国际贸易问题》第11期

　　《中国对外贸易发展趋势》中国网2003年4月2日

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn