

# 中欧关系：新机遇 新挑战 新任务

中国现代国际关系研究院欧洲所所长 研究员 冯仲平

近年来，中欧关系发展十分迅速。欧盟已成为中国最大的贸易伙伴，中国则成为欧盟的第二大贸易伙伴，仅次于美国。双方关系由此步入了一个新的时期。一方面，中欧关系的进一步发展出现了巨大的机遇。欧盟现在可以说比以往任何时候都重视中国。欧盟执行机构——欧盟委员会在 2006 年 10 月 24 日发表的对华政策文件中指出，过去十年，中国已重新崛起成为重要大国。它不仅成为世界第四大经济体和第三大出口国，而且其政治影响力也日益增加。文件认为，为了对欧盟的重新崛起做出积极和有效的回应，“欧盟必须改进各层次的政策协调，确保欧洲在关键问题上有一个统一、集中的声音。同时，它强调中欧应继续致力于建设“一个更为紧密和稳定的战略伙伴”，因为这符合双方的利益。

另一方面，经贸摩擦日益增多，成为影响中欧关系顺利发展的最突出挑战。2005 年以来，随着中欧经贸关系的迅猛发展，摩擦和冲突也日渐增多。目前可谓进入了一个“问题多发期”。针对中国对欧出口的迅速增加，欧盟内部出现了要求坚持“自由贸易”和要求实行“贸易保护主义”的两大阵营。要求对中国纺织品进口进行配额限制的有法国、意大利、西班牙、葡萄牙等南欧国家。中东欧国家中有立陶宛、

波兰、斯洛文尼亚、捷克和斯洛伐克等。瑞典等北欧国家是持反对意见的，提出欧盟应致力于使自己的经济和工业更具竞争力，而不是采取保护政策。这种分歧同样反映在是否对中国皮鞋征收反倾销问题上。今年3月，欧盟成员国就征收临时反倾销税投票表决时，主张自由贸易的北欧9国提出反对意见，但由于反对票数未能过半，反倾销决定最终得以通过。在10月初该临时决定到期之前，欧盟内部发生了异常激烈的争论。由于分歧太大，一度未能就是否维系这一决定达成一致。但最终瑞典等国家的意见未能占据上风，欧盟遂决定今后5年将对中国的皮鞋产品征收16.5%的所谓惩罚性关税。

新挑战和新机遇，向中欧双方均提出了新任务。目前加强战略对话，充实战略伙伴关系，尤为迫切。中欧关系的战略性主要体现在双方经贸合作和共同应对全球性新型挑战两个方面。这将是基于二者间的合作对于双方本身以及全球问题均具有战略影响的、介于普通的合作伙伴和军事结盟之间的一种新型伙伴关系。抑或我们可以将中欧战略伙伴直接概括为：贸易战略伙伴+全球负责任伙伴。这一新型战略关系针对的目标不是共同的敌人，而是共同的全球性挑战。目前中欧正积极准备谈判签署一个超越经贸、内容广泛的新型合作伙伴关系协定（PCA），以取代1985年双方签署的《贸易和经济合作协定》。这是中欧关系的一大进步，也是双方

致力于建设战略伙伴关系的重要步骤。新协定应努力适应这一新形势，以构筑战略伙伴关系为目标，商谈建造一些可以保证对话和沟通、能够有效预警和解决问题的制度平台，明确进一步深化双方经贸关系和共同应对全球新型战略问题的手段和途径。

建立战略伙伴关系不应该回避问题。相反，务实、积极解决问题是发展中欧战略伙伴关系的首要之举。从目前来看，欧盟维持对华武器出口禁令是中欧关系深入发展的主要政治障碍。欧盟禁止对华出售武器，既是一个军事决定，也是一个政治决定。但在 2003 年中国首次正式提出解禁要求、2004 年欧盟基本上同意在 2005 年 6 月解除这一禁令时，双方虽也有一些军事方面的考虑，但主要还是从政治的角度来看待的。中方认为，禁止军售反映了欧盟对中国的“政治歧视”。而欧方之所以准备解禁则主要是考虑到这一决定与中欧关系现状不相符。同时，欧盟意识到不能将它与中国的关系同它与其他几个禁售国家如缅甸、津巴布韦相提并论。显然，这也是从政治的角度来考虑问题的。

2005 年 3 月中国全国人民代表大会批准《反分裂法》，并不是导致欧盟拖延解禁的真正原因。这只是为其提供了一个借口。美国的态度对于欧盟的最终决定起了至关重要的作用。欧盟改变解禁决定，并不是因为它接受或同意了美国对于解禁及其后果的分析，而是因为欧盟不愿在伊拉克战争后

因解禁而冒与美国关系再度恶化的危险。应该看到欧盟内部确有将解禁与人权问题挂钩的主张，但所谓“民意”并不是根本性因素。与多数欧洲国家不同，美国是从军事的角度来看待整个解禁问题的，因而它担心中国将从欧洲购买大量的武器，进而引起东亚地区军事失衡或引起台海危机升级。日本的立场与美国相同，因而双方利用一切机会不断向欧盟施压。

欧洲希望提升与中国的关系是事实，但它力图保持与美国的跨大西洋联盟也是事实。尽管欧洲公众反美情绪至今仍十分激烈，但欧洲官方整体对美国的态度在伊拉克战后已经发生了很大的改变。“欧洲不应将自己理解为平衡美国的力量，而应理解为美国的伙伴”。这一点被德国大联合政府明确写入其组阁协议中。鉴于欧洲国家政府对欧美关系的这一新认识，不能够期待在美国态度未发生变化的情况下欧盟会做出取消对华军售禁令的决定。

中欧今后应讨论双方如何共同来影响和改变美国的态度，并可考虑举行中美欧三方会谈。欧美在武器解禁问题产生争执后，加强了相互对华政策的协调。其中副部长级的对话比较频繁，美方代表为负责东亚事务的助理国务卿希尔，欧方由轮值主席国、欧盟委员会和部长理事会的相关官员代表。但中美欧三方会谈可能更有利于减少误解，消除美国对中欧战略合作的猜忌和疑虑，从而接受欧盟的解禁政策。此

外，出台新的武器出口“行为规则”（将美国认为可能对地区安全和稳定产生负面影响的武器和技术排除在外）也是欧盟说服美国相信解禁为政治决定而非军事决定所必不可少的条件。

除军售问题外，中国对欧关系还有一个重要的任务即推动欧盟承认中国的全面市场经济地位。

欧盟坚持它不承认中国市场经济地位是因为中国还未达标。欧盟所说的标准包括：政府在经济中的作用、会计制度、破产法、金融领域的改革等。欧盟委员会主席巴罗佐在2006年9月出席完第九届中欧领导人会晤后对记者表示，一旦中国满足了有关的“具体技术标准”，欧盟将立刻承认其全面市场经济地位。中国通常会拿出俄罗斯来与欧盟论理，让欧盟解释为什么至今还被世贸组织拒之门外的俄罗斯却得到了欧盟对其市场经济地位的认可。然而，尽管欧盟内部也有支持中国的声音（如，英国贸易国务大臣皮尔逊就曾公开表示，英国认为中国应该被给予市场经济国家地位，就像其两三年前给予俄罗斯一样），欧盟并不为所动。事实上，无论是承认俄罗斯还是拒绝承认中国，欧盟并不仅注意其所谓的“技术性标准”。

对于欧盟来说，中国经济发展的挑战之大是俄罗斯所无法比拟的。2006年5月，欧盟委员会表示，将全面评估欧盟对华贸易和投资关系，并就此议题与欧盟（部长）理事会和

欧洲议会交流。作为评估工作的一部分，欧委会在其官方网站上公开征集意见，鼓励欧洲各国政府、企业、商会、非政府组织等团体以及个人，就以下两个问题，将自己的意见告知欧盟：（1）中国经济的增长和在国际贸易中重要性的不断增加，对欧盟最重要的机遇在哪里，欧盟应如何把握？（2）中国经济崛起对欧盟的挑战和风险有哪些，欧盟应如何应对？此次是欧盟有史以来首次公开征集意见，在欧洲媒体、商界、官方机构等都引起强烈反响。

在目前欧洲不少国家经济不景气、社会矛盾突出的大背景下，中国的市场经济地位似乎也如同《欧盟宪法条约》一样成为了欧洲当前困境的受害者。欧盟之所以拒绝承认中国的市场经济地位，一个重要的考虑是为了使其能够通过反倾销来有效限制中国向欧洲市场出口。给予了中国市场经济地位，反倾销的效果将大打折扣。另外还有一个值得重视的动向，即欧盟正力图将承认中国市场经济地位与解决欧盟当前在华经济关切相挂钩。在当前中欧双方经贸关系当中，欧方的主要关切是贸易不平衡问题，欧方逆差大，贸易赤字逐年攀升。在欧盟看来，妨碍其对华出口最主要的是市场准入和知识产权两大问题。欧盟贸易委员彼德·曼德尔森认为中国存在所谓“新的非关税型贸易壁垒”，包括中国未能开放政府采购、广泛采用异于国际标准的国内标准，繁杂的书面手续、限制外资流动的政策等等。在某种意义上，欧盟对知识

产权的保护问题看得更重。道理十分明显，知识产权保护问题触及欧盟和美国全球经济竞争力的要害。种种迹象表明，知识产权问题在今后较长时间内会一直成为中欧经贸关系的主要问题之一。欧盟驻京中国商会不久前发表报告指出，83%的商会成员表示 2006 年在华业务将盈利，依然看好中国前景，但欧盟企业同时表示在中国遇到的最大问题是工商规范缺乏透明度和保护知识产权不力。该商会在 2006 年 9 月 5 日公布的调查则指出，仅有 9%的被调查者表示其在过去的一年没有遇到知识产权保护问题。曼德尔森在 2006 年 6 月访华时也曾表示，当前欧盟与中国经济关系中最为重要的问题就是知识产权的保护及执行力度。他说欧盟的优势是其知识产权，欧盟乐于与其他经济体分享欧盟的优势，但要在公平贸易的条件下而且欧盟的权利应该得到完全尊重。

鉴于欧盟在承认中国的市场经济地位之前将要求其产品在华获得更大的市场准入，这对于双方来说都不是一件容易的事。欧洲亟待同时做两件事：一是改革社会福利制度，降低劳动成本，二是加大科技创新投入，推动产业结构调整。中国需要高度重视知识产权保护问题，同时将扩大内需作为经济发展的战略任务来抓。只有中欧经贸关系的大背景得到较大幅度的改善，市场经济地位问题才能够得到顺利解决。