

· 青年文库 ·

# 西班牙对拉丁美洲直接投资的新发展

林 华

20 世纪 90 年代初以来, 国际范围内直接投资的数量和方向都发生了显著的变化。在七八十年代一直处于国际资本市场边缘的发展中国家, 现在已成为资本流动的主要目的地。80 年代中期, 在全世界吸收的资金总量中, 发展中国家吸引的资金不足 15%, 而 1998 年这一比重已达 42%。从数量上来看, 1991~1996 年间, 发展中国家平均每年吸收的外国直接投资达到 820 亿美元。但并不是所有的发展中国家都能从中受益, 大部分资金流向了少数国家, 即通常所说的“新兴市场”, 拉美国家也在其中。

从 90 年代初开始, 拉美地区逐渐成为对外国投资者最具吸引力的市场之一。从 1990 年到 1994 年, 拉美和加勒比地区平均每年吸收的外国直接投资净流量为 181 亿美元, 而 1995 年到 1999 年, 这一数额已达到 641 亿美元。由于拉美地区投资环境的极大改善, 美国的和欧洲的企业纷纷将拉美地区视为推行其国际化战略的主要舞台。西班牙企业也以前所未有的积极态度加入这一进程。在短短的 10 年中, 西班牙的投资已在拉美各国的电信、能源和金融市场上居主导地位。

## 一 西班牙为何选择拉美作为新的投资对象

20 世纪 90 年代以来, 西班牙对拉美的直接投资呈大幅度增长的趋势。拉美国家已成为西班牙投资者的首选之地。在不到 10 年的时间里, 在对拉美的投资方面, 没有一个欧盟国家像西班牙那样, 实现如此快的增长。究其原因, 可从以下几个方面进行分析。

第一, 西班牙国内经济的良性发展是其扩大对外投资的必要条件。70 年代末以来, 西班牙经历了深刻的经济结构变革进程, 1986 年加入欧共体是这一进程中最重要的里程碑。在欧共体的资助下, 西班牙引进先进技术, 进行工业改革, 经济实力明显增强。90 年代以来, 由于采取了适当的经济政策, 西班牙经济运转良好, 成为欧盟成

员国中经济增长速度较快的国家之一。在工业化、经济开放和欧洲一体化的过程中, 西班牙企业创造并积累了大量资金和财富。在全球化浪潮的带动下, 其跨国公司也得到很大的发展。西班牙的对外直接投资日益增多, 逐渐成为资本的净输出国。

80 年代, 出于一体化的考虑, 西班牙将投资的重点放在欧洲。90 年代以后, 欧洲市场日趋成熟, 竞争更加激烈, 难以吸收更多的资金。在这种情况下, 西班牙企业从公司的长远利益出发, 改变了国际化战略的方向。它们开始把目光投向更有发展潜力、更有可能创造最大利润的地区, 以实现扩大企业规模、提高竞争力的目的。在选择新兴市场时, 对于西班牙来说, 选择拉美地区是最合适不过的了。

这种选择并不难理解。由于众所周知的历史原因, 拉美对于西班牙人而言并不陌生。西班牙至今在各个领域都与这块大陆保持着牢固而密切的联系。它们不仅拥有相同的语言, 有着相似的文化传统、生活习惯和价值观念, 甚至连思维和表达方式都十分相近, 这些相同点或相似点都有助于缩短双方的“心理距离”。在一个企业国际化进程的初期, 没有什么比了解对方、熟悉对方更重要的了。民意测验表明, 西班牙人对拉美比对欧洲其他国家和美国更感兴趣。毫无疑问, 拉美成为西班牙海外投资的首选之地, 有着比其他地区更为明显的优势。这也是西班牙企业为何能在短短的 10 年中就在拉美获得如此突出地位的重要原因之一。

西班牙是欧洲的大国之一, 但由于经济水平相对落后, 长期不被重视。在加入北约和欧盟以后, 西班牙在政

A lvaro Calde  Hoffmann, *Las renovadas estrategias de los inversionistas extranjeros en Am rica Latina y el Caribe: la participación de la empresa española*, p. 219, SNTESIS 29-30, España, 1998

Jos Antonio Alonso, *Am rica Latina: N uevo escenario para la inversión española*, p. 176, SNTESIS 27-28, España, 1997.

拉美经委会:《2000 年拉美和加勒比外国投资报告》, 第 40 页。1993 年 11 月 1 日, 欧洲共同体更名为欧洲联盟(简称“欧盟”)。

治和经济等各方面与其他欧洲国家的差距逐渐缩小。国家整体实力的提高使西班牙的大国意识开始复苏,力求扩大本国在国际事务中的发言权。在欧盟与拉美关系不断发展的新形势下,西班牙希望利用本国与美洲大陆的特殊关系,在欧盟与拉美之间发挥重要的桥梁和纽带作用,推动两地区的合作,从而扩大自身的国际影响。西班牙领导人越来越感到,这种特殊的联系是其与英、法、德等欧洲强国打交道时的一种宝贵资源。在欧盟国家中,西班牙充当了对拉美投资的先锋。由此不难看出,这是西班牙整体对外战略思想的直接体现。

大多数拉美国家经济形势的好转和实行对外开放的政策,从根本上改善了投资环境,是这些国家能够大量吸引外资的最根本原因。80年代,沉重的债务负担不仅将拉美国家的金融体系置于危险的境地,难以吸收到新的资金,而且也造成国内经济发展失衡,引发金融危机,使拉美国家对国际投资者缺乏吸引力。债务危机的沉痛教训使拉美国家的政府逐渐认识到,宏观经济的稳定是确保经济增长和社会进步的前提。有效控制通货膨胀、公共赤字和汇率,成为各国政府制定经济政策的首要目标。拉美国家的经济改革和调整措施取得显著成效,经济状况发生很大变化,宏观经济恢复平衡,投资风险减小,拉美地区对外国投资者的吸引力增强了。

第二,拉美国家开始实行贸易和金融开放政策。拉美国家改变了以往将国内市场作为经济增长中心的政策,它们开始认识到,向国际市场开放既有利于国际资本的进入,随着管制和壁垒的逐步取消,又能促进经济活动在更加健康和更富有竞争力的基础上发展,吸引更多以出口为最终目标的资金。

第三,拉美地区在引进外资的政策方面,也发生了重要变化,这体现在一些国家采取的经济自由化和取消政府管制的措施上。对以前通常受国家保护或控制的市场,取消了对外资的歧视性政策限制。原本受国家保护的行业开始对外资开放,如采矿业(秘鲁、玻利维亚和阿根廷)、石油开采业(委内瑞拉和哥伦比亚)、电讯业(阿根廷、巴西、智利和秘鲁)和金融业(阿根廷、智利、哥伦比亚、墨西哥、秘鲁和委内瑞拉)。同时,还取消了对外国投资的利润和股息汇回国内的控制和对撤资的限制性规定;简化了外资注册和审批手续;改革了税收制度,完善了征税机制;既鼓励外国投资,又防止偷税漏税。通过这些改革措施,拉美国家对外国投资的吸引力得到了加强。

第四,各国政府实行的国有企业私有化政策是吸引外资的重要因素。这一做法,不仅使国家财政获取了资金支持,也能够借助外资的力量,引进先进的技术和管理经验,从而提高整个行业的竞争力。这一进程对于国际投资

者而言,则意味着有可能获得一些有价值的、完整的资产,比新建企业付出的代价要小得多。私有化进程也为那些尚未在拉美开展业务的企业大规模进入拉美市场提供了投资机会。西班牙充分利用了这一政策,使本国企业在拉美得到迅速发展。

第五,地区一体化进程增强了投资者对拉美市场的信心。一体化的直接结果是经营地域的扩大和市场潜力的增加,这些都有助于提高拉美市场对外国投资者的吸引力。

正是上述各种变化交织在一起,才促成了西班牙对拉美投资的不断扩大。可以说,这种局面的形成与拉美、西班牙和整个世界经济形势的发展都有着密切的关系。

## 二 西班牙对拉美直接投资的基本情况 and 主要特点

自1974年以来,西班牙对外投资的规模开始迅速扩大,并呈现出向拉美、欧共体和美国集中的趋势。很多西班牙企业的国际化进程都是从拉美开始的,它们看中的是这里有增长潜力、成本相对低廉、自然资源丰富的市场。投资的方向主要是工业品生产(金属加工和精密仪器制造),其次是金融业、渔业和建筑业。投资主要来自国有中小企业。

80年代,受拉美债务危机和金融动荡的影响,西班牙对拉美的投资额逐渐减少。由于西班牙在1986年加入欧共体,一体化进程使欧共体国家成为西班牙投资的重点。90年代以后,西班牙对欧洲的投资由于欧盟经济增长速度放慢,市场竞争加剧而缺乏活力。目前,西班牙企业在欧洲的大多数业务只局限于少数几个周边国家(葡萄牙、法国和荷兰)。金融、保险、商业、旅游和通讯业是西班牙对外投资的重点部门。从1991年到1993年,75%的西班牙对外投资与服务业相关,90年代末这一比重达到88%。

90年代中后期,西班牙的对外投资增长显著,这主要是由于对拉美投资的扩大。从1994年起,拉美和加勒比地区作为西班牙对外直接投资目的地的重要地位日益明显。1994年的投资额比1993年猛增了3倍。1998年,西班牙的对外直接投资达到185亿美元,其中近72%的投资流向拉美和加勒比地区,而1990年这一比重只占29%。根据西班牙欧拉关系研究所的统计,从1993年到1997年,西班牙对拉美的投资净流量总额超过了其他所

同,第179页。  
拉美经委会:《1999年拉美和加勒比外国投资报告》,第141页。

有欧盟国家。从整个拉美地区来看,西班牙是仅次于美国的第二大投资国。而在一部分国家和某些行业,西班牙已取代了美国,成为最大的外国投资者。在拉美吸收的全部外国直接投资中,西班牙的投资额占 1/4 左右。

目前,西班牙企业在拉美投资的重点区域是南共市、智利和安第斯共同体国家。从 1991 年到 1997 年,阿根廷是西班牙在拉美最重要的投资对象,累计吸收的西班牙投资占该国对拉美地区总投资的 21%。西班牙在阿根廷的投资范围非常广,涉及运输、电讯、金融中介、银行、保险、石油开采、燃料加工、能源和自来水供应等多种行业。在智利和安第斯国家,西班牙的投资集中在电讯、银行业和电力资源等部门。西班牙企业大规模进入巴西市场的时间稍晚于阿根廷和智利,但从 1996 年开始,投资额呈迅猛增长的态势,特别是在 1998 年达到 69 亿美元,占当年西班牙对拉美总投资的 52%。在加勒比国家中,古巴的旅游业和酒店业是吸引西班牙投资的热点,在投资项目的数量上,西班牙位居第 1 位。西班牙对墨西哥的投资不多,从 90 年代后期起才出现较明显的增长。2000 年 3 月墨西哥与欧盟签署的自由贸易协定,已经引起西班牙跨国公司对墨西哥投资的极大兴趣,从事电讯、能源和金融业的西班牙企业都实施了扩大投资的计划。

西班牙企业在拉美推行国际化战略的重点领域是服务业和对自然资源的开发和利用,其中金融业占总投资的一半以上,其次是电信(占 20% 左右)和能源(占 15%)。这些部门和行业都是拉美国家相对落后,但最有发展潜力的部门和行业。相比之下,第一和第二产业所占的份额极少。1993 年到 1998 年,西班牙在拉美农业和制造业部门的投资总和只占对拉美总投资的 6%。只有在墨西哥例外,除了金融、能源等部门以外,西班牙制造业企业还在墨西哥的食品、酒类、印刷工业、金属和汽车零部件加工等部门进行了规模较大的投资。在西班牙对墨西哥的直接投资中,制造业所占份额高于在拉美其他国家的平均水平,这在很大程度上是受北美自由贸易协定的影响和墨西哥本身发达的客户工业的吸引。这些西班牙企业希望通过在墨西哥的投资,使产品能够迅速打入广阔的北美市场。

西班牙对拉美投资的另一个重要特点是,绝大部分资金都来自有限的几家西班牙大型企业集团。它们中的大多数由于在 90 年代完成了私有化进程,国际竞争力和金融实力都有所提高,因此拥有足够的资金来实施国际化战略。其中比较突出的有:从事金融业的桑坦德西班牙美洲中央银行和毕尔巴鄂-比斯开-阿根廷里亚银行,从事电信业的西班牙电话公司,从事能源开发和利用的雷普索尔公司、西班牙国家电力公司、费诺萨联合电力公司、

伊贝尔德罗拉公司和 SDG 天然气公司,从事公共服务业的巴塞罗纳自来水总公司,从事运输业的伊比利亚航空公司,从事旅游业的索尔-梅利亚公司,等等。这些企业的投资无论就其数额,还是就其在西班牙对拉美总投资中所占的比重,都起着举足轻重的作用。其中大部分投资都取得了良好的收益,获得了预期的效果。相比之下,西班牙中小企业在拉美的投资显得不太突出。但最近几年来,在大企业的带动下,中小企业也在拉美看到了希望,它们的力量主要集中在贸易、商业、酿酒业、渔业、旅游业和城市公用事业等部门。

与其他许多欧美企业不同的是,对现有资产的收购或扩充是西班牙企业在拉美最常用的投资手段。而新的投资即新建企业的数量很少。统计材料表明,用于发展新企业的投资只占全部投资的 5% 以下。西班牙最初是购买当地的国有企业,近几年来则发展到收购私人企业。这种现象一方面与拉美各国近年来实行的私有化和自由化政策有关;另一方面,迫于缺乏资金的压力,拉美国家急于出售国有企业,在价格上让步很大,因此,收购企业比在当地新建企业所付出的代价和承担的风险要小得多。正是通过这种跨国兼并的方式,西班牙在拉美各国的投资数量迅速扩大,企业规模迅速膨胀,可以说达到了预期的目的。在收购活动中,50% 以上的西班牙投资都采用组建控股公司的方式进行经营和管理,这样可以获得税收上的优惠等有利条件。

### 三 西班牙投资在拉美引起的 争议和未来的发展趋势

#### (一) 如何看待所谓的“第二次征服”

随着西班牙在拉美投资的迅速增长,这一现象被越来越多的人所关注。拉美人的心态逐渐发生了一些变化,由最初的兴奋发展到后来尖锐的批评。

与 80 年代相比,近 10 年来西班牙在拉美的投资地位有了显著的提高。由于历史上西班牙与拉美国家有过特殊而复杂的关系,西班牙企业进军拉美市场被称之为“第二次发现新大陆”,而它们在拉美地区的不断扩张则被称为“第二次征服”或“重新征服”。这种形容多少带些贬义的意味,也充分说明了一些拉美人对这一现象表现出的忧虑和担心。他们将两次“征服”作了比较,认为与 500 多年前的征服不同的是,这次西班牙人使用的武器不再是大炮和战马,而是在金融、电讯、能源等行业的巨额投

同,第 144 页。

《西班牙成为拉美最大投资国》,载《经济参考报》2000 年 8 月 24 日第 3 版。

资和经营管理经验,今天的“征服”已不再是对领土的占领,而是投资和购买拉美国家战略性部门的企业,进而领导整个行业;“征服者”不再只满足于得到几块金子和几片土地,他们为更大的利益而来:拉美地区所能产生的巨额利润。当地激进的民族主义者甚至号召拉美人不要使用西班牙人提供的服务。在他们看来,这些投资的最终目的在于获取巨额利润,是西班牙新殖民主义的体现。

在拉美,持上述观点的人为数不少。除此之外,还存在着两种不同意见。一些人对西班牙的投资持全力支持的态度,认为西班牙与伊比利亚美洲的“血缘”关系是无法改变的事实,倒不如充分利用这种优势,使西班牙投资为拉美的经济发展发挥更大的作用。持这种观点的人一般都是从西班牙投资中受益的企业家、职员或客户。另一些人的心理比较矛盾,他们一方面看到了西班牙企业带给拉美的巨大变化,另一方面又担心民族经济过分依赖于西班牙,害怕重蹈覆辙。

西班牙人的到来真的那么可怕吗?他们真的“用心险

恶”吗?笔者认为未必如此。之所以出现对“重新征服”的担忧,在很大程度上与西班牙和拉丁美洲的历史渊源有关。毕竟在5个世纪以前,是西班牙人首次踏上了这片土地,也是西班牙人用残酷的方式征服了新大陆,并持续了3个世纪的殖民统治。所以,当西班牙人又“卷土重来”时,很多人仍心有余悸。至今不少拉美人对西班牙仍抱有一种强烈的抵触情绪,他们并不是心甘情愿地接受西班牙人的到来。其实,西班牙的大规模投资并不是一种孤立的现象:一方面,它与拉美的现实情况、世界经济全球化浪潮的掀起有着密切的联系;另一方面,应该看到,西班牙的投资只是拉美吸引外资的一部分,拉美地区同样引起了其他欧美国家的广泛关注。美国长期以来一直是拉美最大的外国投资者,这种地位尚未改变。西班牙的投资与其他国家的投资并没有本质的区别,巨额利润是所有跨国公司追求的目标。在世界经济全球化、一体化的大环境下,在企业并购风起云涌的时候,需要担心的并不是某个国家,而是全部外国投资将对拉美产生的作用和影响。

西班牙在拉丁美洲主要国家的直接投资额, 1990~ 1998 年 (单位: 百万美元)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
阿根廷	136	342	90	189	862	919	1 531	1 821	1 425
巴西	79	82	13	24	63	108	359	1 429	6 886
智利	22	42	27	173	47	57	806	1 894	1 483
哥伦比亚	3	10	30	5	20	24	357	872	1 896
墨西哥	82	27	13	117	225	242	81	325	312
秘鲁	2	0	0	0	2 102	309	401	124	182
委内瑞拉	15	269	8	0	0	5	423	653	237
西班牙在拉美的直接投资总额	402	795	229	521	3 388	1 743	4 024	7 238	12 636
西班牙对外直接投资总额	4 458	6 501	5 356	3 492	7 613	7 757	9 605	13 342	18 512

资料来源: 联合国拉美经委会:《1999 年拉美和加勒比外国投资报告》,第 141 页。

不包括在马拿马、波多黎各和加勒比地区金融中心的投资。

## (二)“第二次征服”和西班牙与美国的竞争

西班牙对拉美的大规模投资不仅在拉美各国引起了广泛的讨论,而且在美国的报刊上也出现了“西班牙‘重新征服’拉丁美洲”的字眼。因此,有人提出了一种耐人寻味的观点,认为“第二次征服”的概念被美国人利用了,目的是激起拉美人的民族主义情绪,对西班牙的扩张形成一种无形的敌视,从而削弱西班牙的地位。不管“重新征服”的字眼是谁提出的,确实存在着这样一个事实:西班牙企业的扩张对美国在拉美的投资地位提出了挑战。

据西班牙经济部统计,1999 年西班牙对拉美的直接投资额已超过美国,成为拉美最大的外国投资者。1999 年,西班牙电话公司以微弱优势超过美国通用汽车公司,以 124.39 亿美元的固定销售额排名拉美前 100 家跨国公司之首。在固定资产方面,桑坦德西班牙美洲中央银行以

806 亿美元居拉美前 10 家跨国银行之首,远远超过排名第二的美国花旗银行(326 亿美元),而西班牙毕尔巴鄂-比斯开-阿根塔里亚银行以 279 亿美元紧随其后<sup>10</sup>。

因遭受两次拉美金融危机带来的巨大损失,一些美国公司在重返拉美市场的问题上显得犹豫不决,西班牙人反而从中得到了好处,甚至占领了一部分原来由美国公司控制的市场。在 1995 年墨西哥刚刚对外开放天然气分配市场时,人们以为美国企业会抓住这个机会,迅速占据市场,而事实是,5 年后西班牙雷普索尔公司的子公司墨西哥天然气公司拥有客户已是其美国竞争对手的 10 倍<sup>11</sup>。

西班牙利用与拉美在文化传统、语言和宗教信仰等多

10 同,第 65 页。

11 Rod Usher, *La Reconquista del Nuevo Mundo*, <http://www.cnnenespanol.com>

方面的联系,与拉美的关系日益密切,特别是近年来在投资方面大有赶超美国的势头。另外,西班牙还利用这种天然的优势,坚决主张拉美与欧洲建立新的政治和经济关系,积极推动欧拉关系的发展。如今,欧盟各国在拉美的总投资已超过美国,这一切都可以说是对有关拉美是美国的“天然后院”的思想构成了威胁和挑战。

### (三) 西班牙国内对本国企业在拉美大规模投资的态度

西班牙政府对本国企业对拉美的投资持全力支持的态度。阿斯纳尔首相曾指出,拉美是西班牙的“基本战略选择”。西班牙一些官方机构都积极致力于推动本国企业对拉美地区的投资,如西班牙对外贸易协会、西班牙官方信贷协会和西班牙发展资助公司等,都在促进西班牙对拉美投资方面发挥了重要作用。

而西班牙的一些经济管理部门和舆论界则普遍认为,在拉美的投资虽然取得了成效,但也存在着巨大的风险,一方面拉美本身经济的脆弱性和波动性较大,另一方面其政治和社会条件还有待进一步完善。

西班牙各银行在拉美的发 展因 1998 年金融危机而受到影响。风险评估机构因为西班牙几大银行在拉美的广泛扩张而降低了对它们的安全性的预测。西班牙(中央)银行认为,各大金融机构在拉美进行的收购活动风险太大,要求它们谨慎地考虑新的投资。

而西班牙的一些媒体则把这种企业行为称为“战略赌博”,认为在拉美的不断扩张是一种冒险,虽然存在着机遇,但仍无法避免风险。而且媒体担心这种快速扩张会引起拉美国家的民族主义情绪,被竞争对手所利用,反而不利于西班牙企业在拉美的未来发展。

对于所谓“重新征服”的看法,西班牙政府和企业采取了低调而温和的态度。它们的解释是,西班牙的投资是长期而稳定的活动,而不是为了掠夺某个国家的资本而进行的短期行为,这与历史上的“征服”是完全不同的。它们希望用事实来改变一部分拉美人的敌视态度。

### (四) 对西班牙投资的利弊分析

如果完全用民族主义的眼光来看待西班牙的投资,产生的结论必然是片面的。那么,西班牙企业到底给拉美国家带来了什么呢?是什么原因使西班牙在拉美的投资引起了广泛的争议呢?对“重新征服”的担忧是毫无根据的吗?

据拉美经委会统计,在整个 90 年代,西班牙企业向拉美注入的直接投资超过了 500 亿美元。在拉美国家的经济发展普遍存在缺乏资金支持和遭遇严重财政危机的情况下,西班牙投资的作用无疑是明显的。在西班牙的带动下,其他欧盟国家的资金也源源不断地流向这个地区,可以说西班牙在这一过程中起到了“催化剂”的作用。

相对于发达国家而言,西班牙企业在对外开放和国际化进程中所积累的经验 and 能提供的技术条件最接近拉美的现实,最符合拉美国家的需要。此外,西班牙的投资不是

短期的流动资金,而是固定在某一领域的长期投资。这是西班牙投资受到拉美国家普遍欢迎的两个重要原因。

外资的进入极大地促进了拉美国家的基础设施建设,西班牙人带来了新的技术手段和先进的经营管理经验,使该地区原来发展最薄弱的电信业、能源业和金融业都焕发出了新的活力。这些部门的技术水平提高了,经营范围扩大了,服务网点增加了,服务质量改善了,工作效率提高了,价格水平下降了,全行业的整体竞争力加强了。

以电信业为例,除了电话线路大幅度增加以外,网络的数字化使原来的上百万条电话线得到了更新。电信数字化程度在西班牙最早投资的两个国家阿根廷和智利都达到了 100%,在秘鲁达到了 90%。在西班牙电话公司进入拉美市场之前,用户安装电话需要等待几年的时间,而现在多则一两个月,少则几天就可以享受到这种服务。

在金融领域,西班牙银行的大规模进入,有助于拉美金融体系的积极发展和现代化进程。由此带来的新变化是:提高了本地的服务质量和经营效率,引入了新的技术手段和服务项目,扩大了信贷规模;在经营方式上更加规范化和专业化;外资银行与本地银行之间的竞争,压缩了中间环节的利润空间,因此金融成本得以下降,使客户从中受益。最明显的效果是稳固和加强了本地金融市场,提高了金融体系的安全性。

对西班牙企业的批评主要集中在以下几个方面。

首先,最大的争议莫过于西班牙企业扩张性的收购行为导致了垄断。如今,西班牙企业在拉美电信、能源和金融市场的占有率越来越高,拥有的客户数以千万计,已经出现了市场高度集中的局面。西班牙国家电力公司对智利埃内西斯集团的收购,雷普索尔公司对阿根廷石油矿藏管理局的收购,使拉美国家担心最终的结果以外国私有垄断企业取代本国的国有垄断企业。而外国企业对拉美战略产业的控制必将导致这些国家在经济上更加依附于国外。事实上,国家电力公司在拉美市场上的经营过于集中,已违背西班牙现行的法律规定:发电、电力输送和分配必须分管。但是目前还没有要求本国企业在国外的经营活动中也必须遵循这些原则。在金融方面,拉美一些国家的政府已经开始对西班牙银行取得的统治地位进行评估。桑坦德银行与西班牙美洲中央银行合并后,市场过分集中的问题有所突出。在智利,政府认为该银行的集中程度过高,因而影响和损害自由竞争的原则,迫使西班牙银行出让一部分股份,并放弃新的收购活动。垄断问题的加剧是西班牙企业在拉美受到指责的最重要原因,也是提出所谓“重新征服”的根源所在。

其次,西班牙企业在服务质量和制定价格方面也有很多不尽如人意的地方。在巴西,由于西班牙电话公司未能履行在私有化阶段对服务质量做出的承诺,巴西政府已经

几次对其进行罚款。巴西金融动荡期间,电信价格的上涨导致客户与企业之间的对立十分突出。在阿根廷、智利、委内瑞拉和秘鲁,客户对电信价格也颇有微词。有材料表明,西班牙电话公司在阿根廷的电信价格是西半球最高的定价之一<sup>12</sup>。在电力行业,服务质量达不到原先确定的水平,企业裁员等现象引起相关国家的不满。阿根廷曾出现了西班牙国家电力公司的60万用户因对价格持有异议而拖欠电费的事件。在金融部门,外资银行的中介利润虽有所下降,但与本国市场相比,仍有较大的距离。

许多拉美人都认为,西班牙公司从拉美获取的利润过高,导致消费者在体验现代化的同时,不得不面对价格的上涨。还有不少人对这些利润能否重新投资给拉美国家也表示怀疑。

此外,西班牙的绝大部分投资属于所有权的转移,而不是创造新的生产能力。这些投资的方向是供应拉美本地市场,并没有对出口能力的提高发挥太大的作用。这也是对西班牙投资产生争议的原因之一。还有一些人为的因素也影响了西班牙企业在拉美的地位,这主要是由于一部分在拉美工作的西班牙职员对待当地人的傲慢态度使西班牙企业的形象大打折扣,这个问题在秘鲁显得最为突出。

在阿根廷和委内瑞拉,伊比利亚航空公司投资的失败也对西班牙企业的形象产生了负面影响。该公司从1991年到1994年共投资10亿美元,收购了委内瑞拉国际航空公司和阿根廷航空公司。结果,前者因经济形势恶化、债台高筑而破产,后者则效益低下,勉强维持。

从以上的分析可以看出,10年来西班牙的直接投资对拉美国家的经济发展还是起了非常重要的作用,使相关行业发生了巨大的变化,现代化水平有了实质性的提高。因此从总体上讲,它为拉美国家带来的好处应该说远远大于产生的消极影响。目前最令人担忧的垄断问题,确实使大多数拉美人难以接受。尤其是双方又有着这样一种特殊的历史关系。它的短期影响是不明显的,但潜在作用却不容忽视,特别是诸如能源、金融这样的战略性产业和关键部门被外国资本所控制,势必引起拉美国家的关注和反思。一些国家正在考虑制定新的反托拉斯法和反垄断法,这是一个进步。对于拉美各国来说,一方面还要积极鼓励外国投资,因为这个地区的经济发展需要资金的支持;另一方面,要认识到外资的双重作用,正确的态度不是否认它或抵制它,而是要加强监督和管理。在市场日益全球化的形势面前,拉美各国在健全和完善其法律法规方面仍需要进行更大的努力。

#### (五) 未来的发展趋势

西班牙在拉美地区的投资规模已经远远超出了许多分析家的预测。那么,西班牙企业对拉美市场的兴趣是否还将保持?拉美在未来几年内仍是西班牙对外投资的首

选吗?

经过10年的努力,西班牙几家大型企业已在拉美主要国家站稳了脚跟,获得了必要的经营规模和市场占有率,提高了在国际上的竞争力和地位,在经营管理和战略决策方面也日趋成熟。可以这么说,第一阶段的目标已基本实现。在未来几年内,如果拉美地区稳定的政治经济条件不发生大的变化,那么西班牙企业在拉美的发展也将保持平稳。即使出现较大的波动,西班牙也不会完全放弃拉美这块宝地。1998年巴西的金融动荡就是一个例证。当时西班牙企业在拉美的业务都不同程度地受到了影响,银行遇到的困难更大一些,但它们对拉美仍然兴趣不减,都没有改变基本的投资战略,因为它们相信这些国家长远的趋势仍是增长,倒退只是暂时的。

但是,随着拉美主要国家能源、电信、金融等行业私有化进程的结束,西班牙企业的投资将向收购当地私人资本过渡,因此,在规模上将会受到限制。此外,在一些国家,由于受到损害自由竞争、服务质量提高不快、定价过高等方面的指责,并因此影响新的收购活动,再加上某些大公司的投资能力已达到极限,西班牙各大集团在拉美的发展有可能将进入一个调整阶段,逐渐放慢其开拓拉美市场的速度,在进行大规模并购方面采取相对谨慎的态度,将更多的力量转向完善现有的经营和管理方面。投资风险的增加也会促使这些企业调整国际化战略的方向或经营项目。此外,中型企业进军拉美市场的步伐将有可能加快。公共工程、港口建设、城市垃圾处理等将是这些投资者的选择。

最近发生的“九一一”事件,将使包括西班牙在内的欧洲国家的经济增长不可避免地受到影响。西班牙是否会因此完全改变其在拉美的投资战略,目前尚无迹象。但由于世界经济全球化和企业跨国经营所带来的连锁反应,西班牙对拉美的投资也有可能会出现意想不到的变化。

拉美经委会在《1999年拉美和加勒比外国投资》报告中指出:很有可能西班牙企业正在进入对拉美扩张战略的最复杂阶段,即获得拉美市场、政府和客户的全面接受和认可。

从长远来看,还存在着这样一种趋势:即随着竞争力的不断提高,西班牙企业对欧盟市场的重视将会重新加大。它的最终目的是利用在拉美市场上取得的优势地位,求得更大的发展。曾有人指出,西班牙企业在拉美的扩张是为了积累资金和财富到别的国家进行更大规模的投资。这种观点不无道理,结果如何,人们将拭目以待。

(责任编辑 沙 萨)

12 同10。