

发达国家在集团化中处于主导地位，它们是主要得益者。发展中国家在资金、贸易和市场等方面处于更复杂的竞争中，当然也有一些机会是可以抓住的。

挑战大于机会

——经济集团化对发展中国家的影响

甄炳禧

发展中国的经济状况始终是世界经济界的一大话题。世界经济区域集团化加速发展的形势又会给发展中国家带来什么影响呢？对此人们议论颇多，亦喜亦忧，总的来说经济集团化可能对发展中国家带来的挑战大于机会。目前，欧洲统一大市场的进程在加快；北美自由贸易区逐渐向南延伸，最终欲将建立起整个美洲自由贸易区；日本也在亚太地区加紧营造以它为主导的“经济圈”。有人估计，在下世纪中叶之前，世界将形成欧洲、美洲和亚太三大经济集团。

严峻的挑战

在经济集团化趋势下，国际资本集中流向集团内发达国家，从而加剧发展中国家的资金短缺。这是发展中国家首先面临的挑战。西方跨国公司为了在北美和欧洲集团形成之前抢占有利地盘和市场，它们竞相在这些地区投资设厂。例如，1989年，日本直接投资净额的50%流向北美，22%流向欧洲；美国直接投资净额中流入欧洲和加拿大的占53%；欧共体约80%的投资流入本地区 and 北美地区。尽管各集团内一些发展中国家外资也有增加，但其他多数发展中国家流入的外资呈下降趋势。

在贸易和市场方面，发展中国家也受到强烈冲击。经济集团将对外实行一定的排他性政策，限制发展中国家商品进入其市场。目前尚难以全面估计欧洲大市场和北美自由贸易区的政策的排他性有多大，但它们无疑将实行旨在鼓励使用当地原材料和在当地进行加工生产的“原产地规则”等政策。例如，根据欧共体和美国的原产地规则，某产品的当地产值含量比率须达到一定的标准，否则，这些在当地加工或组装的产品在大市场或自由区出售时就将被看作外来产品，要实行配额或征税。据报，美国政府正在拟议的《北美自由贸易协定》中，还有更苛刻的规定。在这种情况下，发展中国家对欧洲和北美地区的半成品出口将大量减少。更严重的是，跨国公司会把生产基地从发展中国家迁到欧洲和北美国家，在集团内进行产品生产的全过程。

此外，北美和西欧将凭借集团力量，向发展中国家施加压力，要它们开放市场。美国等已在劳务贸易、农产品贸易、知识产权、反倾销关税和抵消关税等方面抢先制定规则，并以此作为框架向关贸总协定谈判各方施加压力，这不仅使多边贸易谈判更难取得进展，而且还使发展中国家在谈判中处境艰难。

经济集团化将导致市场竞争进一步加剧，这使得在技术、资金、信息等方面力量薄弱的发展中国家处于不利的地位。集团内企业加强了产品设计、生产、包装、运输、销售以及售后服务等方面的工作，而且各国经济协调发展，有助于增强集团内落后国家和地区产品的竞争力，这对外部国家的同类产品形成新的竞争压力。值得注意的是，国际竞争格局可能由各国之间的竞争变为经济集团之间的竞争，这将是更高层次、更加复杂和深刻的较量。这样的竞争虽可促使发展中国家按照国际市场的变化加速调整产业结构，提高经济技术水平，使产品向深加工、高质量、多品种和多功能的方向发展，但是多数发展中国家缺乏竞争手段和能力，因此竞争形势对它们来说是十分严峻的。

最后，经济集团化趋势最终将导致南北差距进一步扩大，而且南方国家之间进一步分化。发达国家在经济集团化趋势中处于主导地位，它们无疑将是集团化的主要得益者。在发展中国家之间，参与集团化程度较高的国家经济发展较快，而被集团化遗忘的非洲大陆和其它一些发展中国家处境最困难，两者的经济差距将拉大。由于上述情况，加上发达国家对发展中国家采取区别对待的策略，发展中国家更难形成一个强有力的整体，南南合作难以取得进展。

机会不能错过

经济集团化当然也给发展中国家带来一定的有利因素，主要是集团内发展中国家通过参与本集团内生产分工和经济合作，获得了经济发展的一些机会。

第一，集团化为发展中国家出口提供了一定的机会。在区域集团内，逐步消除了一些阻碍生产要素自

由流动的障碍,使资源得到更有效的配置和使用,有助于降低成本、提高经济效益和生产率。各集团在经济发展中增大了内需和市场容量,集团整体和内部贸易量将增加,与集团外国家的贸易也可能会扩大。因此,集团内的发展中国家的出口无疑将增加。譬如墨西哥加入“北美自由贸易区”后,商品可直接流入美国。

第二,集团内或与集团有优惠贸易关系的发展中国家可望得到较多的外国直接投资。由于担心经济集团的排他性,为了在其形成之前抢占市场,西方跨国公司纷纷向这些地区大量增加投资,以使自己的企业将来可自由进入大的共同市场,并享受自由贸易协定规定的种种优惠待遇。目前,美、日、欧竞相向墨西哥进行直接投资。1990年外商在墨西哥投资净额为45亿美元。据估计,今后5年内进入墨西哥的外资将高达250亿美元。1985年以来,日本向亚洲“四小”和东盟国家的直接投资平均每年分别增长50%和100%,近5年日本对它们的投资超过前20年的投资总和。此外,在欧共体享有贸易优惠待遇的地中海和签署《洛美协定》的发展中国家也可能获得新的投资机会。

第三,集团内发达国家将传统产业和失去竞争优势的产业转移到发展中国家,客观上将促进发展中国家的产业升级和产品换代。例如,拟议中的《北美自

由贸易协定》达成并生效之后,会有许多从事劳动密集型 and 低技术型产品生产的工厂和生产零部件工厂从美国和加拿大向墨西哥转移,有助于加快墨西哥的工业化进程。

第四,集团内的南北关系将会得到一定的改善。经济集团化趋势使区域内发达国家与发展中国家之间相互依存,经济关系更为密切。从未来经济集团发展的长远利益考虑,发达国家不得不重视改善区域内南北关系,重视改善区域内发展中国家的经济状况,使它们的经济水平有一定的提高,以适应区域内经济合作的需要和发达国家经济发展的需要。因此,在某些问题上,发达国家可能作出让步。例如,在布什提出的《美洲事业提议》中,把改善在拉美的投资条件和减轻拉美债务负担作为该计划的主要支柱,包括向拉美国家提供贷款,以排除国际直接投资的障碍。日本也增加了对亚太地区发展中国家的官方发展援助和贷款,以改善它们的投资环境。集团化趋势使区域内发展中国家在外援、投资、技术转让和市场等方面得到一定的利益。当然,发达国家作出的让步是有限的,条件也是苛刻的,它们合作的目的是为了保持南北经济差距而不是缩小这一差距,它们转移的产业和技术是相对落后的。要使南北关系进一步改善并提高发展中国家的经济地位,主要还是靠发展中国家的努力和斗争。

1987年1月,苏联最高苏维埃和苏联部长会议作出利用外国资本建立合资企业的决定。4年多过去了,苏联的合资企业目前处于一种什么状况呢?

据报道,在苏联登记注册的合资企业已有3400多家,但实际开工生产和开始营业的合资企业尚不到1000家,而且职工人数不足50人的小企业占了54%,大型合资企业寥寥无几。在这些合资企业中生产型工业企业占42%,其余多集中在饭店、旅游、交通运输、广告、饮食等行业。今年第一季度苏联合资企业的总产值为23亿卢布。在苏联已开工的合资企业中职工11.7万人,其中苏联职工为11.5万人。

合资企业产品在苏联国内市场销售的主要有计算机、小汽车、皮鞋、化妆品等,今年第一季度共收

入2.61亿卢布。但在外贸方面合资企业逆差很大,以今年第一季度为例,出口额为1.88亿卢布,进口额为3.96亿卢布。合资企业的出口商品主要是鱼和海产品、木材、化肥、石油及其制品、有色金属等,机器和设备的出口额极少。进口商品则主要是计算机及其配件、设备与机器、运输工具、日用必需品等。

据经济学家们分析,影响外国资本来苏联投资的因素是多方面的,其中一个重要原因是苏联政局持续动荡和经济形势每况愈下,外商感到在苏

联投资风险太大,就是已经投资的外商对进一步扩大投资也不积极。

其次,苏联大部分地区基础设施差,投资软环境不好。合资企业多数挤在莫斯科、列宁格勒等几个中心城市里,要找到生产场地十分困难。加之苏联有些主管部门官僚积习难改,办事拖拉,也使外商十分头痛。

与此同时一些外国投资者损人利己的做法也已引起苏联舆论的不满。如有的外商把在本国无法生存的严重污染企业搬到苏联来,被苏联舆论指责为“生态帝国主义侵略”。还有的外商带来的是已经被淘汰的设备和工艺,并在苏联推销那些落后的产品。更为严重的是,有的外商参与苏联“影子经济”的非法活动,倒卖外汇、走私、逃税等等,使苏联本来就十分混乱的经济秩序愈加混乱。

苏联合资企业

一 瞥

黎 方